

证券代码：600733

证券简称：北汽蓝谷

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司

2023年11月9日投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称	泰康资管、聚鸣投资、东方红、风和亚洲、红杉资本、招商基金、富国基金、平安资产、华宝基金、万家基金、南方基金、国投瑞银、宝盈基金、国寿资产、中信建投、国泰君安、华泰证券、国海证券
时间	2023年11月9日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：赵冀 资本市场管理主管：王亚楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：考拉目前的交付情况怎么样？针对这款场景化产品公司有没有区别之前不同的销售策略？</p> <p>考拉目前的交付情况和市场热度符合公司预期，作为一款聚焦亲子细分市场打造的全新车型，极狐汽车考拉基于用户需求场景开发，主打健康、安全、便利。考拉上市后，极狐线上的搜索量、线下的进店量都保持持续增长，随着考拉商品车的陆续到店，考拉也将迎来交付的高峰。</p> <p>考拉亲子版车型所搭载的儿童座椅，就是极狐汽车与好孩子集团联合开发的专属安全座椅。目前，公司通过IP联名企划、渠道网络共建等方式，与母婴商店、月子会所、妇产医院等展开异业合作，同时拓展亲子出行生态圈，提升出行体验。</p> <p>问题二：请问考拉后期会不会上5座的版本？</p> <p>考拉今年9月份上市，受到了广泛的关注，市场上也给公司提出了一些建议，考拉本身就是一款以用户需求为导向的产品，所以公司明年也会依托五座版持续升级现有产品。另外，五座版随着乘员数量的</p>

增加，不光是车辆参数的调整和整车调校的变化，也会带来不一样的使用场景需求的变化，需要公司在产品功能方面也做出更多的调整才能满足五座用户的需求。

问题三：目前极狐渠道建设情况怎样？

目前极狐汽车已经有200余家店面，分布在65个目标主销城市，覆盖86%的20-35万BEV对私市场。城市覆盖率上，已完成1线城市100%覆盖，四季度借助考拉车型上市，将向3-5线市场进一步拓展渠道。

问题四：公司极狐这几年的销售费用上都比较高，在销售端有没有哪些改善？

在公司倾注优势资源集中打造与持续改进下，极狐的销售体系已经取得了长足进步，销量提升效果初现，并为后续销售提升打下了坚实基础，具体体现为以下几个方面：

1、更加市场化的考核标准，激励市场销售人员全力兑现业绩指标。本年度以提升销量为目标，公司开展了优质资源全力支持销售的积极策略，对于一线销售人员及与销售业绩强相关部门采取了业绩强绑定、重激励、有弹性的考核指标体系，进一步释放销售端活力。

2、加强销售成功经验迅速复制、扩大销售人员技能库。对于单店、单人销售业绩过硬的，深入分析原因，高度还原和复制成功话术要点，对新上岗销售人员进行培训，对销售团队实现迅速赋能。

3、品牌力进一步提升，品牌形象高度聚焦。极狐聚焦“洞察、智慧、极智”的品牌精神标签，并建立起极狐即代表品质安全的消费认知，提升传播效率，有效触达目标人群。极狐阿尔法S和阿尔法T在各大垂直媒体关注热度峰值进入前20，老用户转介绍率达60%以上。

2023年1-10月公司销量增势明显，累计销量61767辆，同比增长80.27%，未来随着新产品逐步投入市场，公司还将进一步释放增长潜力。

附件清单
(如有)

无

日期

2023-11-9