

证券代码：002123

证券简称：梦网科技

梦网云科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-0119

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 马子轩 蔡龔 陈思 海富通基金管理有限公司 于晨阳 中银基金管理有限公司 张令泓 杨成 泰康香港 尹煜晖 上海国泰君安证券资产管理有限公司 郑伟 睿远基金管理有限公司 傅鹏博 广发基金管理有限公司 唐晓斌 金鹰基金管理有限公司 何鹿原 信诚基金 闫志刚 上海海宸投资管理有限公司 金朝辉 青云资产 陆如林 中信资管 黄俊豪 民生证券 胡又文 吕伟 白青瑞 丁辰晖 杨立天 巩凌霄 循远资产管理（上海）有限公司 田超平 北京鸿道投资管理有限责任公司 顾顶远 上海运舟私募基金管理有限公司 耿健淇 华英证券股份有限公司 池 诚
时间	2025年1月19日 20:00-21:00
地点	进门财经
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 马立先生

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司拟收购碧橙数字100%股份，互动提问如下：</p> <p>问：公司拟并购碧橙是如何考虑的？协同性是什么？</p> <p>答：首先，梦网科技是中国领先的云通信服务商，我们在这个行业深耕了24年。这个赛道是一个2万亿级别的流量赛道，虽然C2C的短消息越来越少，但A2P的市场每年还保持稳定增长。因为短信是基于手机号且不需要下载安装的一级流量入口，所以对于企业而言短消息是一个非常好的触达用户的工具。</p> <p>但随着时代的变化，传统的短信形式太过单一。在5G与智能化时代的背景下，传统短信已无法满足用户与企业的双向需求。基于此，梦网这三四年一直在打磨全新的5G阅信产品，力争把握住2万亿流量升级的市场机会。</p> <p>阅信能够把文本变成卡片式富媒体的微应用，与客户的服务和应用结合，实现服务分发和业务分发，使企业的“通知、服务、营销”有机统一，构建完整的服务闭环，极大地提高了用户和企业的体验和传递效率。</p> <p>经过多年的努力，公司与五大手机厂商及三大运营商达成了合作，并在三季度在中国移动实现国内主流终端厂商全覆盖，开始规模化发展。对于本次重大资产重组。一方面是国家鼓励并购重组的大环境，更重要的是我们想更快的发展我们的业务，通过阅信产品进军私域流量运营，拥抱 AI。杭州碧橙数字是做电子商务服务的。在当今数字化浪潮汹涌澎湃的时代，电子商务已成为推动品牌发展、拓展市场边界的关键力量。而碧橙的公司，正是致力于为全球优质消费品牌提供全链路、全渠道电子商务服务的。经过多年的深耕细作，凭借扎实的运营经验沉淀、广泛的客户资源以及良好的口碑积累，已成为行业内领先的电子商务综合服务商之一。拥有天猫六星经营服务商和抖音钻石品牌服务商认证，以及小红书闭环电商代理商。同时具备策略中心服务商和数据银行服务商资质，彰显了他们在行业内的稀缺性与独特优势。</p> <p>大家知道梦网虽然具备优秀的企业客户资源，但我们之前面对的是企业中台，IT 部门，我们缺乏业务侧核心资源。</p>
----------------------	--

但业务侧是碧橙的优势，他们有策略有运营，有着十多年的沉淀，他们对接的是企业的业务侧一号位。因此，双方能够高效协同，快速做大阅信的规模，同时阅信也能助力他们高效运营。

问：碧橙数字竞争优势与行业地位是什么？

答：碧橙数字所处行业竞争类似名校招生逻辑，行业头部客户只会选择头部服务商，碧橙的天猫六星服务商等牌照使其在众多服务商中具备优势，能吸引到优质客户，而优质客户又进一步提升其声誉，形成良性循环。在各细分行业中，真正能参与竞争的头部服务商较少，碧橙在多个重点品类如家电、汽车、运动户外、健康等领域形成了不可撼动的壁垒。长期在行业内深耕，团队积累了丰富经验，沉淀了数字资产，且在技术层面拥有行业头部企业的基础沉淀。同时，公司在品类选择上有清晰规划，重点发力健康和运动户外等潜力大的品类，原有家电、汽车等业务行业稳定，还受益于家电补贴等政策。

问：在未来业务上如何与碧橙协同？

答：协同点还是比较多的，第一是帮梦网在消费品品牌营销和电商平台推广阅信产品。比如说服消费品牌使用阅信代替传统的短信进行老客维护召回；直播间开播前给老用户发阅信拉回直播间成交形成快速交易提升直播间热度；比如他们有个客户是美心月饼，这样的品牌就特别适合在月饼季的时候用阅信推送优惠券进行快速的需求释放。

第二是共同打造投流平台。打造行业模型，让阅信从一个通讯工具变成营销平台。

第三是基于阅信打造私域电商。阅信就像一个不需要用户关注的公众号，嵌入成交后台，就有可能成为品牌的一个自营的私域电商阵地。未来再结合各个手机的ai入口，有可能成为ai时代新的电商解决方案。

	<p>问：碧橙在电商代运营行业的市场地位如何，以及未来的盈利能力如何？</p> <p>答：正如前面讲过，天猫六星，抖音钻石，拼多多也是头部。未来盈利稳定增长，结合梦网的协同，有信心更高速地增长。</p> <p>问：碧橙在微信小店的打法及主要业务是什么？</p> <p>A：微信小店主要服务有全域布局需求在微信开店的品牌，一般打包在与天猫、抖音等合作中，一起做运营、投流。过去运营微信小店最大问题是流量获取，微信投流工具相对有限。未来可以利用阅信将品牌店铺引流到微信小店。</p> <p>问：具体讲讲在AI上的布局</p> <p>答：在当下环境，营销环境愈加复杂，市场主导权转向买方，需要关注消费者情绪和价值观。因此重视消费者体验和需求的变化。那么AI在营销场景就尤为关键了，比如像广告创意的内容生成和优化。那梦网有和智谱以及火山合作，提升创意内容。同时我们会定向的个性化展示内容，精准分发给用户。提高转化率。此外我们还在布局消息智能体，训练垂类和边侧模型，打造智能客服与客户互动。这些都是现有AI技术投入应用的场景，梦网年初成立了两个专门的Ai营销事业部，将会会同碧橙结合当前优势深入Ai营销这个重要的价值，为行业客户带来更大的电商能力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025年1月19日