

证券代码： 301001

证券简称：凯淳股份

## 上海凯淳实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	君屹资产 战君屹
时间	2025 年 2 月 20 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 钱燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司的业务模式是怎样的？</b></p> <p>公司的主营业务是为国内外知名品牌提供综合性的电子商务服务以及客户关系管理服务，包括品牌线上销售服务、品牌线上运营服务以及客户关系管理服务。</p> <p>品牌线上销售服务是指公司以买断方式向品牌方或其代理商采购产品，并经品牌方授权后，在天猫、京东等第三方电商平台运营品牌旗舰店或专营店，通过线上销售直接将产品销售给客户（零售模式），或经品牌方授权分销后，由公司销售至各分销渠道（分销模式）。</p> <p>品牌线上运营服务是指公司围绕品牌方线上店铺销售，提供各类运营服务，包括视觉设计、店铺运营、仓储物流、营销策划、活动管理、客户服务等。</p> <p>客户关系管理服务是指公司围绕品牌方销售达成前后进行的支持性服务，通过社交互动、客户关怀等活动，增加潜在客户的购买意愿、提高现有客户对品牌的满意度、忠诚度，进而达到增加</p>

	<p>销售收入、品牌升级等目的。</p> <p><b>2. 公司服务的品牌分布如何？</b></p> <p>公司设立伊始，就秉持着全渠道、全领域、多行业的运营服务理念，助力品牌发展，与品牌方形成紧密的伙伴关系。自创立至今，公司已匠心专注行业十余年，累计合作知名品牌客户 100+，服务品牌的行业已涵盖航空、汽车、快速消费品、奢侈品、饰品、美妆、母婴、食品、厨房家居、服饰、零售等大众消费领域，赢得了诸多知名品牌客户的长期信任与合作。</p> <p><b>3. 公司在 AI 应用上有什么具体的落地表现？</b></p> <p>对于电商而言，通过 AI 技术深度融合业务场景已形成双重价值闭环。在内部提效层面，公司在售前、售中、售后环节中实现了客服接待和转化的赋能，显著提高了服务质量和效率。在运营管理方面，公司通过智能化和数智化精进，从视觉设计和算法优化两个方面提升了工作效率。</p> <p>另一方面，叠加 AI 工具电商可以提供更为丰富的 B 端服务工具，可以通过此类服务强化 C 端或 B 端客户的粘性，同时也可以实现收入端的新增长点。例如公司自研的“智听”智能体分析系统，通过 RPA+DeepSeek 大模型能够自动解析海量用户评论、聊天记录、语音音频，通过模型分析评论中的深层语义，精准识别消费者的情感和诉求，协助客服人员精准识别信息要素，助力品牌快速响应消费者需求。“智听”系统是 AI 技术与电商场景的深度融合，该系统可以日均处理超 200 万条用户评论、语音及会话数据，通过情感倾向性分析和需求聚类算法，将原本需要 72 小时的人工舆情分析压缩至 15 分钟实时输出。这种数据洞察力不仅赋能客服精准捕捉用户诉求，更可以衍生出品牌舆情防护服务。</p> <p>公司将持续关注 AI 技术的最新应用场景，并积极探索将 AI 技术与电商场景相结合，以提升公司的整体核心竞争力。同时，公司致力于不断提升自身的研发和技术开发能力，通过构建智能化和数字化的经营模式，运用云计算、大数据分析、人工智能等前沿技术，以提高经营效率和决策质量。</p> <p><b>4. 公司有没有代运营 AI 眼镜类的产品？</b></p> <p>公司目前没有代运营 AI 眼镜类的产品。</p> <p><b>5. 公司有没有股权激励的计划？</b></p> <p>公司将根据市场情况、自身发展战略及股东利益综合考虑，如有相关计划，公司将严格按照法律法规及《公司章程》的规定履行信息披露义务。</p>
附件清单	

日期	2025 年 2 月 21 日
----	-----------------