

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8月投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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	长江资本有限公司 海通证券股份有限公司 上海中平国瑀并购股权投资基金合伙企业（有限合伙） 北京京国创基金管理有限公司 北京亦庄国际产业投资管理有限公司 中信证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 北京京能能源科技并购投资基金（有限合伙）
时间	2023年8月
地点	电话会、现场会议
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	问题一：公司销量怎么样？下半年是否有新的营销举措？ 答：2023年1-7月销量为38550辆，累计同比增长86.68%，2023年公司通过精细化设计的产品、灵活多样的销售和细致入微的售后服务全方位阐释“洞察、智慧、极致”的品牌精神，守护万千家庭，做“场景品牌力”的先行者。2023年公司会进一步通过以下措施提振销量：

1、洞察用户需求。公司将通过对市场和用户需求的理解，打造满足用户需求的精细化产品，做最懂目标用户的高端新能源品牌。随着“场景品牌力”的持续落地，极狐汽车将会进入全新的增长周期。

2、扩展渠道及服务网络基础上，强化考核与体系能力，打造全生命周期高品质体验。渠道方面，公司计划在2023年增加至约280家线下销售门店，并重点深耕北京、上海、广深等一线城市核心、重点市场；销售体系能力提升方面，通过加强团队人员培训、定期及不定期话术考察、量化客户问题反馈时间等多项手段相结合，提升销售网络管理能力、客户反馈的及时性和销售费效比。

3、服务方面，极狐汽车已建成100余家授权服务中心，覆盖全国70个城市；通过数字化转型，为用户提供更便捷、更个性化的服务。

4、补能方面，在年底前接入超过55万根充电桩，让用户能够在全国300多个城市实现即插即用功能，进一步提升充电便利性体验；2023年下半年，公司还会持续重点优化超充技术，提升消费者的充电体验。

公司将通过技术的革新和进化，让极狐汽车能够做到对用户需求的持续满足。

问题二：公司目前渠道布局如何，是否主要集中在一、二线城市？后续是否会向三四线城市布局？

答：公司计划在2023年将渠道门店增加至约280家，并继续深耕北京、上海、广州、深圳等核心一线城市以及郑州、成都、杭州等二线城市重点市场外，以经济活力好、新能源接受度高和消费需求增速快为标准在三四线城市开始布局。

截止到2023年7月底，极狐汽车建设完成208个店，分布在65个目标市场主销城市，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，将积极在2-6线城市铺开销售

	<p>渠道。此外，考拉车型的上市将有助于公司向3-4线城市市场拓展渠道。</p> <p>问题三：公司后续产品储备、规划是什么？今明两年有什么新产品？</p> <p>答：公司目前同时进行三条生产线开发，包括阿尔法系列车型，场景化车型以及合作开发车型，产品线将逐步丰富，通过N6系巩固市场占位，树立品牌形象；通过N5系价格充分市场化竞争，实现销量最大化；通过品类化产品考拉，实现场景化定义，拓宽品牌边界；通过N6系换代，打造产品升级；通过合作车型树立品牌技术标杆，树立豪华品牌形象。</p> <p>2023年年底计划推出车型：极狐考拉（已于2023年8月开启预定）、2023年底推出极狐N50（SUV）。2024年计划推出车型：极狐N51（轿车）、华为合作智选车型。</p> <p>问题四：公司最新发布的北京高端生态工厂建设项目什么时候开始建设？工厂什么时候可以开始具备生产能力？</p> <p>答：公司于2023年8月30日就该事项通过股东大会，股东大会通过后开始建设，建设周期预计十个月。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023-09-01</p>