

证券代码：688479

证券简称：友车科技

## 用友汽车信息科技（上海）股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中金银海（香港）基金、广发证券、国投安信期货、华林证券、国信证券、蜂投财富资产、上海烜鼎资产
会议时间	2024年9月11日10:00
会议地点	友车科技会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：高海清；证券事务代表：喻慧娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书高海清先生介绍了公司基本情况，同时强调了关于遵守承诺函的约定和上市公司信息披露的有关规定。</p> <p>二、交流环节</p> <p>1、请介绍下公司所处行业的市场竞争情况。</p> <p>答：公司的竞争对手主要为汽车行业专业软件服务提供商及咨询公司。</p> <p>汽车行业专业软件服务提供商通常聚焦汽车营销与后市场领域的信息化服务，提供DCS/DMS、客户运营系统、数据咨询服务等产品/服务，并进行实施及运营维护，代表性公司如CDK等。</p> <p>咨询公司通常涉及业务较广，服务领域涵盖众多行</p>

业，其中包括汽车行业营销及后市场领域，其主要根据客户的业务流程、管理、实际情况，建设定制化的数字化管理平台，代表性公司如 Capgemini（凯捷咨询）等。

2、请问传统车企与新能源车企在系统建设方面有哪些差异？

答：两者之间的差异主要体现在：一是部分新能源车企的营销模式与传统车企不同；二是新能源汽车产品有自身的特色，如电桩和电池管理等方面，所需产品的功能不同。

3、请具体介绍下公司的车主服务平台产品。

答：公司向车企实施交付车主服务平台，协助车企通过本平台直接触达终端车主，并在平台内向车主提供服务，从而更好的了解车主需求，实现智能用车提醒，提升车企对用户营销、运营和管理能力。车主服务平台既是一个聚合了各类汽车相关专业服务的载体，也是一个车主可以随时随地在平台的数字触点上（如车主 APP）发起服务需求的渠道及入口，提升了车主的用车体验。

车主服务平台覆盖多种客户终端触点，包括微信公众号、小程序、APP 等，并利用 One ID 统一管理，保证用户多终端、跨场景体验的一致性，提升用户的服务体验。产品可通过对接车企营销系统以及汽车产业生态服务平台来扩充本产品中聚合的服务种类，帮助车企在高频需求场景中提升和车主互动的频次，同时满足车主获取汽车相关专业服务的个性化需求。产品可以帮助车企的营销推广由单向传播向社交裂变转变，进一步发掘营销、服务机会场景，实现业务转化和服务输出。

附件清单（如有）	
日期	2024年9月11日