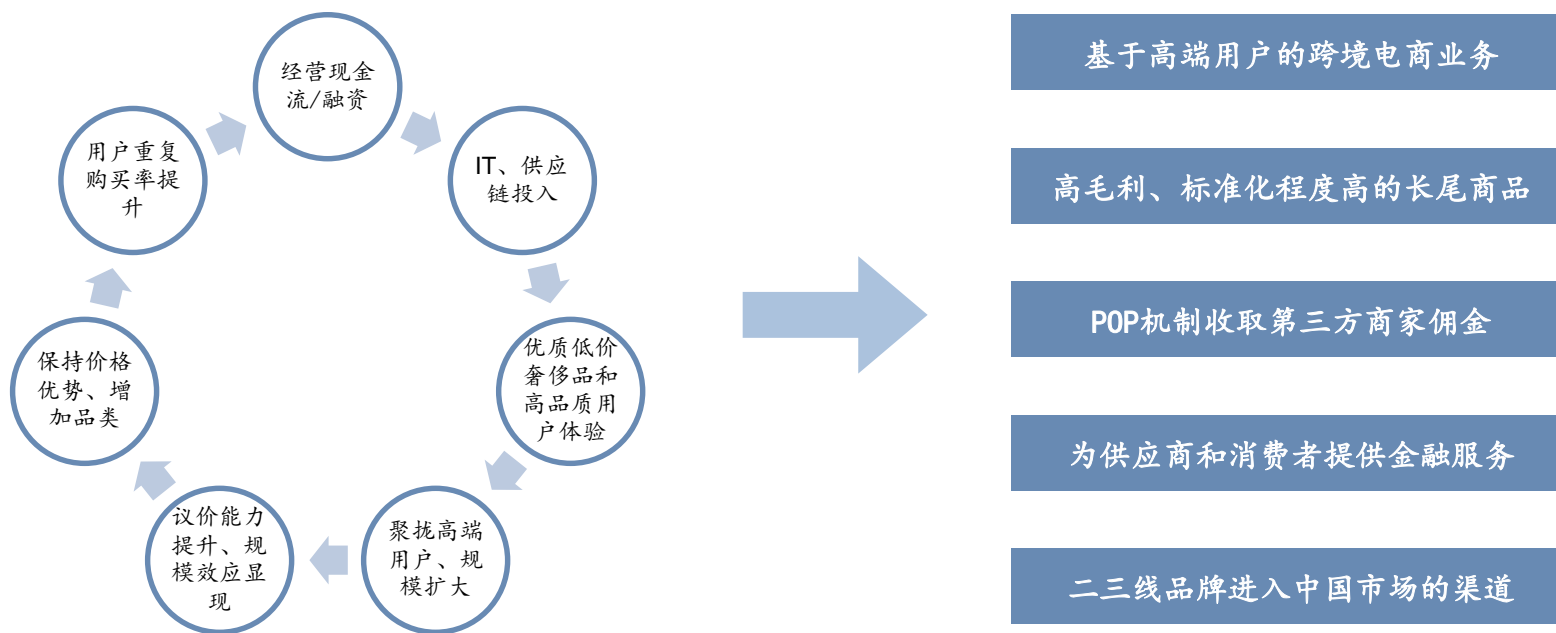

珍品网定向增发路演材料

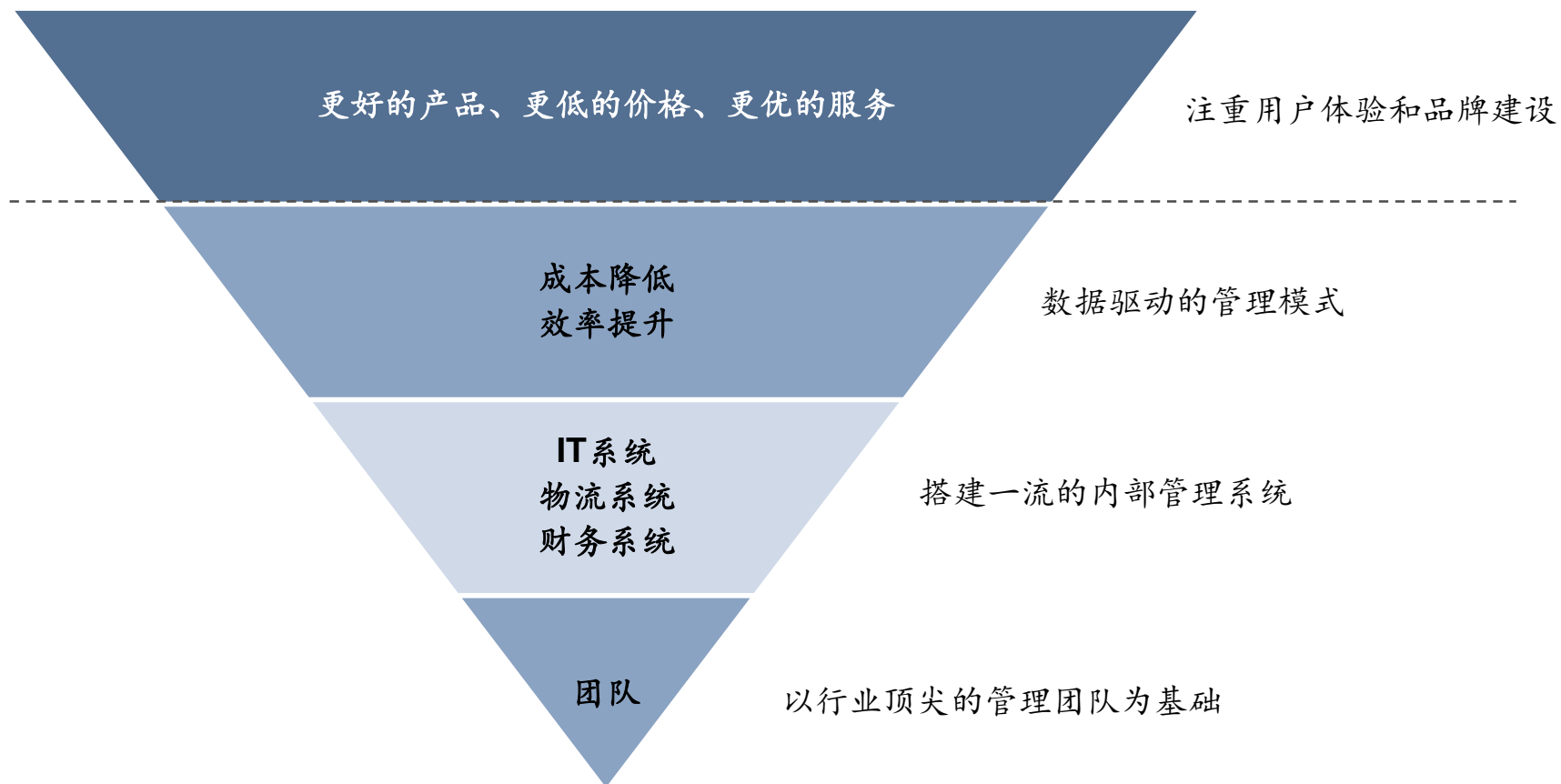
2016年3月

- 珍品网成立于**2011**年，是目前国内排名第一的奢侈品移动电商，于**2016**年1月挂牌新三板，股票代码：**835700**，并有望在分层制度推出后进入创新层
- 矢志成为最大的奢侈品和高端生活用品的供应商，通过销售奢侈品获取高端用户，然后再增加产品和服务种类，发展跨境电商业务，利用长尾商品、**POP**机制和金融服务盈利，从而形成正向循环
- 成为高端用户的首选移动电商平台，为欧美日韩二三线奢侈品品牌进入中国提供渠道

通过优质服务聚拢大量高端用户，再延长产品线实现盈利



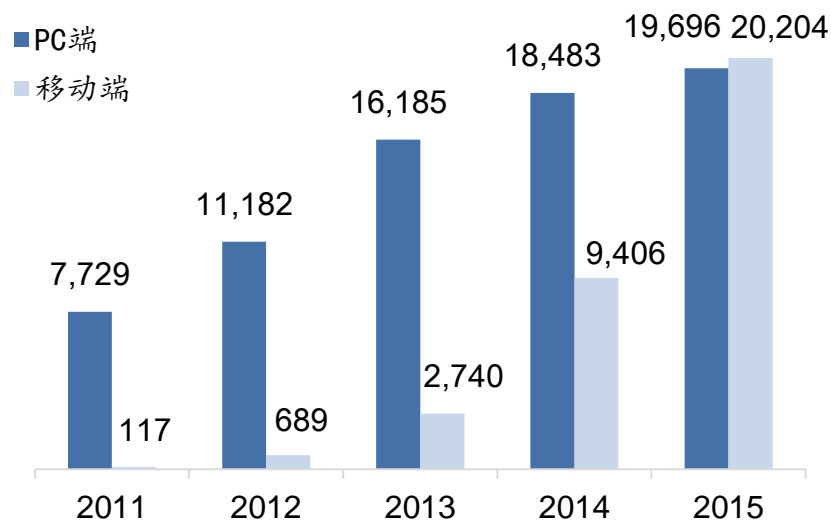
坚定信奉用户体验第一



- 移动电商有着更高的购物转化率和更低的获客成本
- 奢侈品销售的互联网渗透率和跨境电商渗透率仍有非常大的提升空间

中国网络购物市场PC端和移动端交易规模

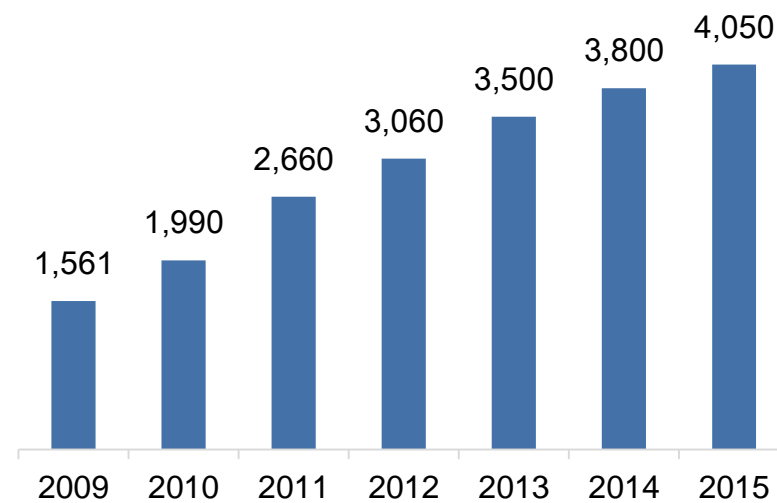
(亿人民币)



数据来源：艾瑞咨询

中国个人奢侈品消费总额

(亿人民币)



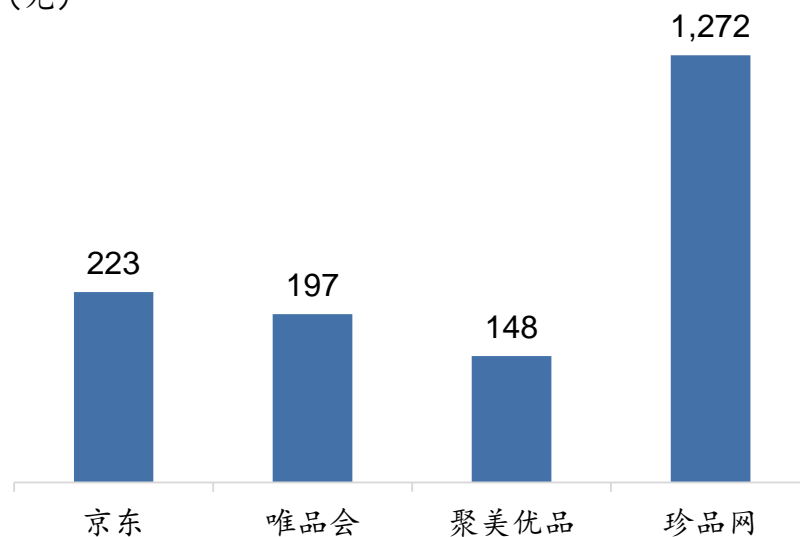
数据来源：贝恩咨询

投资亮点1：精选优质商品、聚集高端用户、彻底转型移动

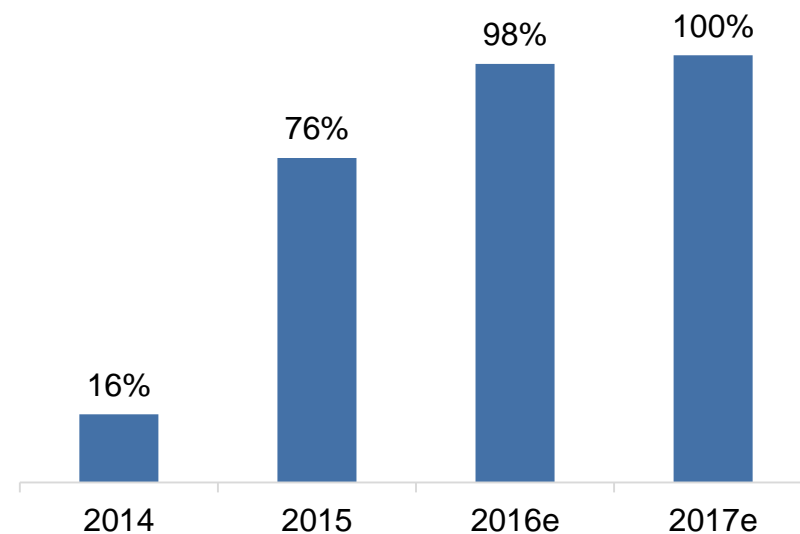
- 高端用户的时间尤为宝贵，大型电商包罗万象、信息量巨大、选择成本高，不能为高端用户提供优质产品和精准服务
- 珍品网通过提供时尚买手精心挑选、品质有保障、服务质量好的奢侈品电商服务，在移动端聚拢了大量高端用户，2015年底平均客单价高达1,272元
- 珍品网从2014年开始启动向移动端转型，截止2015年年底，珍品网超过76%的交易额在移动端完成，预计在2016年至2017年彻底转型为移动电商

各电商企业平均客单价对比

(元)



珍品网移动端销售占比



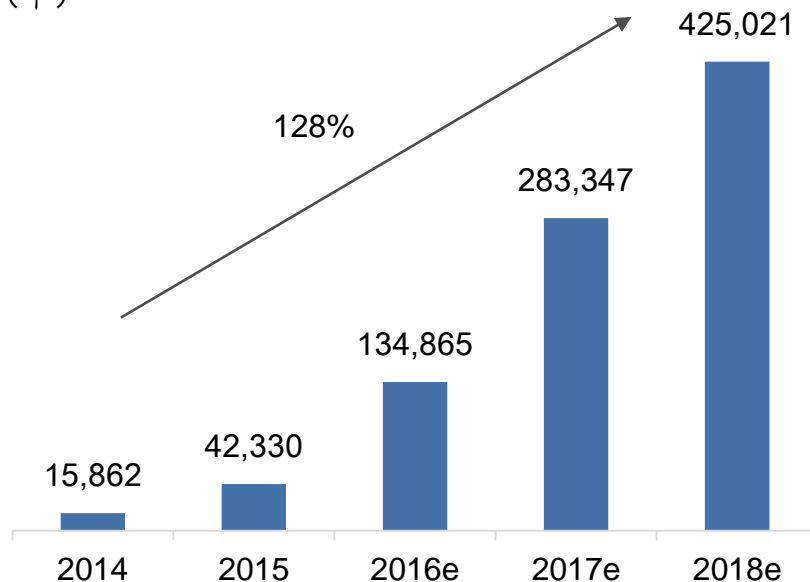
数据来源：上市公司2015年3季报

投资亮点2：用户快速累积、收入高速增长

- 2015年珍品网实现GMV15,786万元，较2014年增长104%，年度付费用户数超过4.2万人
- 公司在过去的三年中保持迅猛增长，预计未来几年通过高效的市场推广和新老用户的口碑传播，公司2014年至2018年GMV复合增长率将高达142%
- 公司用户复购率在2015年下半年达到48%，在奢侈品行业名列前茅

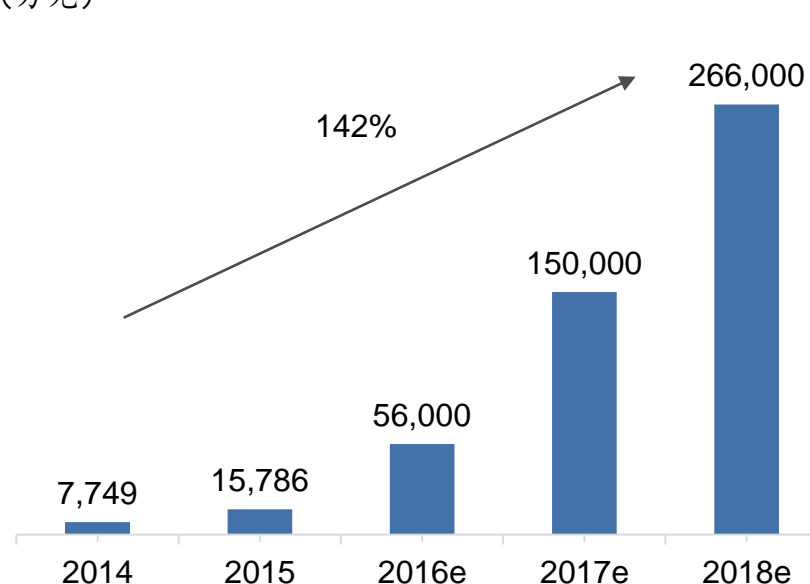
年度付费用户数

(个)



年度GMV

(万元)

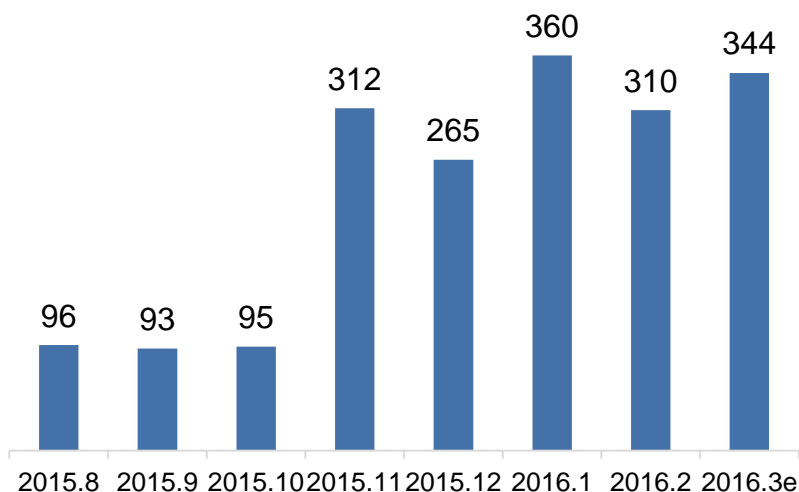


投资亮点3：基于高端用户的跨境电商业务将成为新的增长点

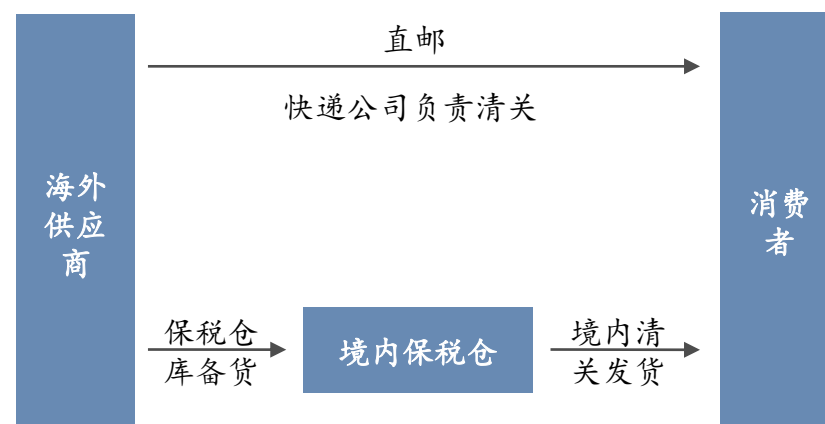
- 珍品网通过销售正品奢侈品积累了大量高端用户，跨境业务于**2015年8月**上线，计划引入高端化妆品、保健品等标准化程度、购买频次、毛利率均较高的商品，此类商品目标消费人群与珍品网现有用户高度匹配，购买转化率将显著高于竞争对手
- 未来跨境电商业务还将引进欧洲、日韩的新锐高端服装品牌，这类品牌多为独立设计师创立，新颖个性的设计能吸引更多时尚用户，并且毛利水平较高

跨境电商业务GMV

(万元)



珍品网跨境电商两种供应链体系



投资亮点4：业务多元化以提升毛利率和购买频次

- 珍品网计划通过跨境业务销售相对标准化的产品提高毛利率，并在**2016年中旬推出POP机制**，允许第三方商家在珍品网销售商品以丰富SKU、提升用户复购率，同时在移动端不断提高市场营销ROI，适时引入基于大数据的金融服务，公司营业收入将保持高速增长，预计于**2017年实现盈利**
- 战略新兴板推出后，珍品网预计于**2017年或2018年完成转板**，**2018年珍品网预计实现GMV收入26.6亿元**，净利润**1.05亿元**，按照美国上市同类型中概股电商企业平均市盈率**32倍**计算，估值将达到**34亿元**。目前国内A股市场对互联网企业较美国市场有数倍的估值溢价，预计转板后将获得更高的估值水平，市值可达**50-100亿元**

未来三年GMV与净利润预测

(万元)	2015	2016e	2017e	2018e
GMV	15,786	56,000	150,000	266,000
营业成本	(9,110)	(32,593)	(85,702)	(150,654)
毛利率	9.6%	12.9%	15.1%	17.3%
净利润	(4,962)	(6,378)	38	10,501

GMV增长点

项目	2015年		提高毛利率举措
	毛利率	收入占比	
长尾商品	13%	20%	扩充长尾商品品类，提高长尾商品占比，以提高整体毛利率
跨境业务	11%	5%	通过海外建仓，利用海外丰富的品牌种类，提高跨境业务收入占比，以提高整体毛利率
供应链金融	100%	不适用	2016年预计新开展业务，巩固供应商关系，提高整体毛利率
POP业务	100%	不适用	2016年预计新开展业务，丰富商品品类，提高整体毛利率

本次融资计划



融资金额

- 1.2亿-1.6亿人民币

资金用途

- 5,000万元用于市场营销，发力二三线城市，2017年预计收入突破10亿元
- 3,500万元用于开拓境外供应商，扩充商品种类
- 3,000万元用于海外仓储及配套体系建设，实现跨境购物7天内到货，提升客户体验
- 3,000万元用于互联网技术投入，提升客户移动购物体验 and 内部管理效率

募集时间表

- 路演： 3月15日
- 定价：【待定】
- 发行：【待定】

中介机构

- 券商：中信建投证券
- 律师：天元律师事务所
- 会计师：中汇会计师事务所

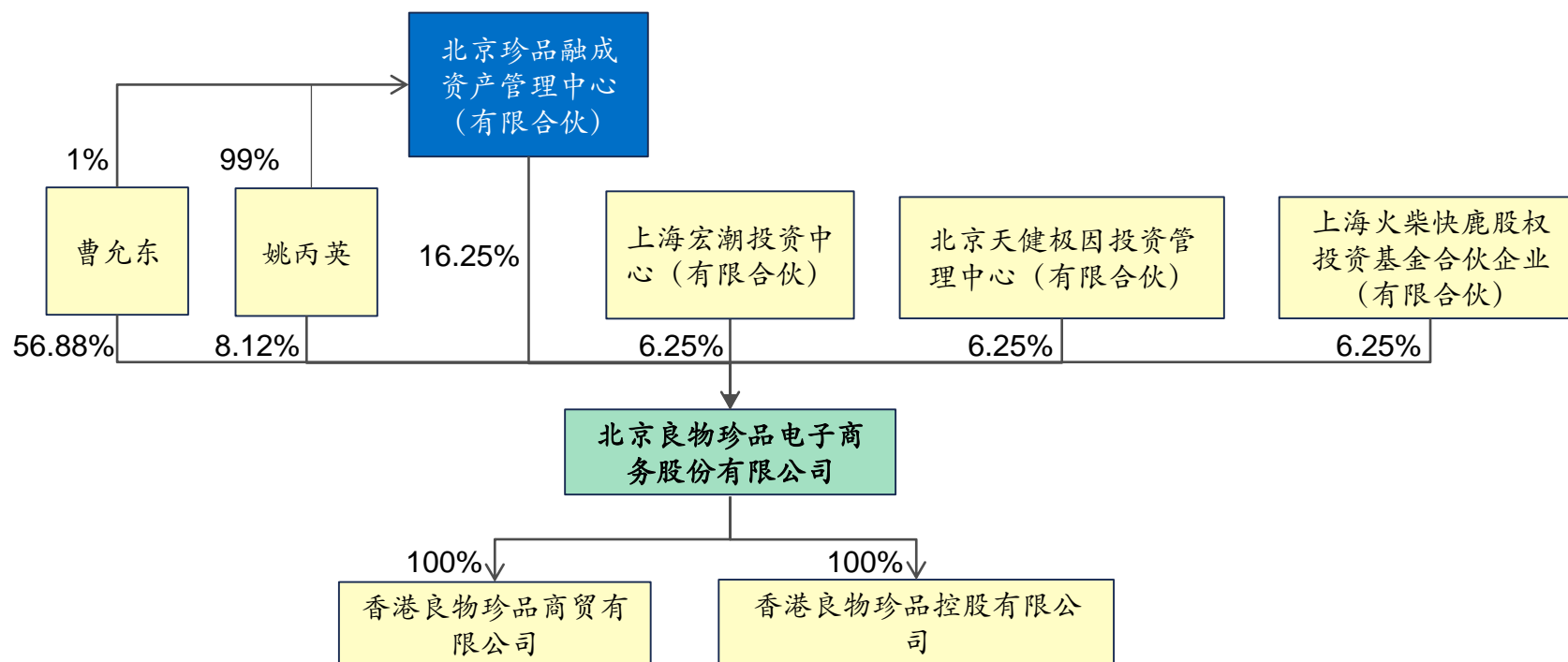
附录1：核心团队

曹允东 董事长、CEO	<ul style="list-style-type: none">■ 2011年6月，创办珍品网，并于2016年1月成功登陆新三板，成为奢侈品电商第一股■ 2003年创办学而思教育集团，担任董事和总裁，2010年10月20日成功带领学而思在纽交所上市，目前市值40亿美元■ 1979年出生，北京大学生物学硕士
孙诺 董事会秘书	<ul style="list-style-type: none">■ 2011年，加入珍品网担任副总经理兼董事会秘书■ 2008年 - 2011年，任职于学而思教育集团，历任教师，主管，总经理助理
王志翔 副总裁	<ul style="list-style-type: none">■ 2014年，加入珍品网担任副总裁■ 2011年 - 2014年，加入尚品网负责创办尚品奥莱■ 2007年 - 2011年，任职香港利丰集团BLS北方区总经理
谢家春 市场副总裁	<ul style="list-style-type: none">■ 2014年，加入珍品网担任市场副总裁■ 2012年 - 2013年，任HTC电子商务部市场总监■ 2012年，太平电子商务有限公司网络业务总监
梁文芳 财务总监	<ul style="list-style-type: none">■ 2016年1月，加入珍品网担任财务总监■ 全国会计领军人才■ 2008年 - 2015年，德勤华永会计师事务所审计经理
黄文禄 技术总监	<ul style="list-style-type: none">■ 2012年，加入珍品网担任技术总监■ 2006 - 2012年，鼎桥通信技术有限公司技术负责人■ 2002 - 2006年，北京南天软件有限公司项目经理
蔡洪涛 物流总监	<ul style="list-style-type: none">■ 2011年，加入珍品网担任物流总监■ 2009年 - 2011年，苏州通联物流有限公司运营部总监■ 2007年 - 2009年，大田集团项目管理部经理
高歌 品牌总监	<ul style="list-style-type: none">■ 2011年，加入珍品网，现任设计总监、品牌总监■ 2009年 - 2010年，奥美广告（大中华区）创意部

附录2：股东结构和员工持股情况

- 珍品网在上市前启动了全员持股计划，设立员工持股企业北京珍品融成资产管理中心（有限合伙）对员工进行股权激励

珍品网股权结构图



附录3：挂牌后有望进入创新层

- 珍品网现有财务数据满足新三板创新层标准二的全部要求，在创新层正式推出后有望直接进入创新层。市场预期，进入创新层能为企业品牌、战略发展、融资能力等方面获得更多的市场关注，并提高股票流动性。

目前新三板创新层准入标准

■ 标准一：净利润+净资产收益率+股东人数

- (1) 最近两年连续盈利，且平均净利润不少于2000万元；
- (2) 最近两年平均净资产收益率不低于10%；
- (3) 最近3个月日均股东人数不少于200人。

■ 标准二：营业收入复合增长率+营业收入+股本

- (1) 最近两年营业收入连续增长，且复合增长率不低于50%；（珍品网为80%）
- (2) 最近两年平均营业收入不低于4000万元；（珍品网为7,611万元）
- (3) 股本不少于2000万元。（珍品网为3,200万元）

■ 标准三：市值+股东权益+做市商家数

- (1) 最近3个月日均市值不少于6亿元；
- (2) 最近一年年末股东权益不少于5000万元；
- (3) 做市商家数不少于6家。