

# 实探集度北京三里屯体验中心 新势力频频跨界营销打破圈层壁垒



证券时报记者 韩忠楠

为了吸引用户的关注,提升品牌在年轻消费群体当中的影响力,很多车企都会在营销上下足功夫,包括赞助综艺节目、体育赛事、演唱会,推出冲锋衣、滑板等周边产品,与露营品牌、时尚潮牌等进行联名活动……一系列的花式营销覆盖了体育、音乐、户外、艺术等各个领域。

近日,造车新势力集度在跨界营销中提供了一种新思路,打造了国内首家元宇宙汽车品牌体验中心。2月16日,证券时报记者实探了位于北京三里屯商圈的集度ROBOVERSE体验店。

## 注重消费者体验

北京三里屯,是时尚达人的聚集地,也是本地年轻消费者逛街、购物的首选地之一。即便是在工作日的午间时刻,这里也人头攒动,热闹非凡,洋溢着浓浓的烟火气。

集度ROBOVERSE体验店位于三里屯商圈的核心区域,与POPMART、野兽派等店面临近。记者抵达体验店时,店内参观、询问的消费者众多,多数都是首次到店参观。

据悉,集度ROBOVERSE三里屯体验店仅开业两天。与其他汽车企业打造的高商店不同,集度的体验中心主打“元宇宙”概念,从空间设计到体验流程,均突出了科技、前卫以及充满未来感的理念。

工作人员在接待每一位消费者时,会率先介绍集度体验空间的各种数字化产品,带领用户通过小程序扫码的模式,获得专属的数字共生体形象,并通过一系列打卡的模式,感受集度品牌在“人机关系”上的探索。

具体来说,在体验中心,用户可以打卡尤伦斯当代艺术中心(UCCA)、新锐艺术家郭锐文和柳迪为体验空间授权创作的专属数字化艺术装置,启发用户对于先锋生活方式的想象。

在二楼的展区,用户还可以通过打卡积分兑换一杯由机器人完全制造的定制化咖啡。

集度CEO夏一平表示,在集度ROBOVERSE体验中心里,无论是数

位于北京三里屯商圈的集度ROBOVERSE体验店。



韩忠楠/摄 官兵/制图

字化体验对于人机关系的构想,还是实体空间中的艺术装置、精品周边的打造,都凝结着集度对于“数字化体验”的理解和追求。科技和体验创新是集度的精神内核,公司将不断把极具未来感、科幻感的数字化体验带到用户身边。

记者注意到,前来参观的消费者普遍是在逛街过程中,被体验店的科技感和未来感所吸引,而花式的打卡环节,也吸引着消费者逐渐沉浸于该体验中心,进而进一步了解这个全新的汽车品牌和产品。

一位消费者告诉证券时报记者,在充分感受了体验中心的科技化设置后,他对集度的产品更加感兴趣,也很关心车型的配置、定价和上市时间。

目前在体验中心展示的ROBO-01探月限定版车型为工程车,尚不能允许消费者上车体验。该体验中心的工作人员告诉记者,量产版车型预计在今年上半年推出,届时也会在体验中心展出。

## 深度绑定三体IP

在体验中心中,记者还见到了科幻小说刘慈欣的“人类自动驾驶宣言石”。据悉,2022年10月,集度宣布与中国探月工程合作,联手打造ROBO-01探月限定版,刘慈欣在活动现

场提出了“人类自动驾驶宣言”,讲述了他眼中人类出行的未来。同时,他本人也成为了集度ROBO-01探月限定版004号车主。

今年以来,《三体》电视剧版的播出,让这部小说的IP效应进一步提升,也进一步吸引了人们对于与科幻相关的影视剧作品、周边的关注。

因此,集度也选择“趁热打铁”,于近期与三体宇宙(上海)文化发展有限公司签署合作协议,计划于2023年内联合推出“三体版”定制车型。双方还将基于三体IP,结合科技创新与AI创新,进行全方位的科技生活产品打造。

三体宇宙CEO赵骥龙认为,作为中国最受欢迎的科幻IP之一,三体和科技产品的结合是非常慎重的,相信在集度和三体宇宙的共同合作下,一定能为消费者带来可以模糊“科幻和科技”边界的产品。

据悉,尽管多数车企都在主打产品的科技化配置,但主动与科幻作品IP进行合作的却并不多。业内人士判断,集度借助三体IP的效应,有利于进一步强化产品的科技化属性,打造出具备差异化的标签。

由百度和吉利共同支持打造的集度汽车品牌,还借助了百度在AI领域的技术优势。日前,百度宣布将推出对标产品文心一言,这是百度基于文心大模型技术推出的生成式对话产

品。2月14日,集度宣布,融合百度文心一言的全面能力,打造全球首个针对智能汽车场景的大模型人工智能交互体验,支持旗下汽车机器人产品实现自然交流的再进阶。

跨界营销风行

作为全新的汽车品牌,首要任务便是在消费者心目中打下深刻的“标签”和烙印,而这也是驱动造车新势力频频跨界营销的关键因素。

据悉,与传统车企采取的“漏斗模型”用户运营模式不同,造车新势力更擅长与用户建立长期紧密的关系,打造一种具备个性化的用车方式,以避免用户完成购车环节后便与品牌失去了联系。同时,借助用户的原生力量,也可以实现“一传十、十传百”的效应,进而提升品牌营销的效率和影响力。

蔚来汽车CEO李斌在接受媒体采访时就曾表示,现在消费者在购买一辆汽车时,已不仅仅是在购买一款产品,而是在买一张通往新的生活方式的门票。

的确,这种“涟漪效应”已经让不少造车新势力尝到了甜头,通过一系列的营销活动,造车新势力的品牌影响力迅速增强,用户黏性也实现了强链接。

不过,有着互联网基因的造车新势力在花式营销的过程中,其服务用户的模式也很容易被其他品牌复制、模仿。目前已有不少传统车企改变了此前的营销模式和销售渠道,转型速度之快,也给不少造车企业带来了压力和冲击。业内人士判断,无论是传统车企还是新势力,在产品推出的过程中,品牌影响力的建设和产品自身实力的锻造,二者是缺一不可的。

市场需求持续旺盛 产品附加值较高

气体监测设备主要下游市场包括化工、石油、天然气、电力、建筑和民用燃气等行业。根据Grand View Research发布的《Gas Detection Equipment Market Size Report, 2021-2028》报告,2020年全球气体监测设备市场规模为40.6亿美元,其中亚太地区占全球收入的31.0%以上。该机构预计2021年到2028



韩忠楠/摄 官兵/制图

品。2月14日,集度宣布,融合百度文心一言的全面能力,打造全球首个针对智能汽车场景的大模型人工智能交互体验,支持旗下汽车机器人产品实现自然交流的再进阶。

## 跨界营销风行

作为全新的汽车品牌,首要任务便是在消费者心目中打下深刻的“标签”和烙印,而这也是驱动造车新势力频频跨界营销的关键因素。

据悉,与传统车企采取的“漏斗模型”用户运营模式不同,造车新势力更擅长与用户建立长期紧密的关系,打造一种具备个性化的用车方式,以避免用户完成购车环节后便与品牌失去了联系。同时,借助用户的原生力量,也可以实现“一传十、十传百”的效应,进而提升品牌营销的效率和影响力。

蔚来汽车CEO李斌在接受媒体采访时就曾表示,现在消费者在购买一辆汽车时,已不仅仅是在购买一款产品,而是在买一张通往新的生活方式的门票。

的确,这种“涟漪效应”已经让不少造车新势力尝到了甜头,通过一系列的营销活动,造车新势力的品牌影响力迅速增强,用户黏性也实现了强链接。

不过,有着互联网基因的造车新势力在花式营销的过程中,其服务用户的模式也很容易被其他品牌复制、模仿。目前已有不少传统车企改变了此前的营销模式和销售渠道,转型速度之快,也给不少造车企业带来了压力和冲击。业内人士判断,无论是传统车企还是新势力,在产品推出的过程中,品牌影响力的建设和产品自身实力的锻造,二者是缺一不可的。

# 君亭酒店牵手中旅酒店 拟共同布局中高端酒店市场

证券时报记者 赵黎韵

君亭酒店(301073)2月16日晚间公告,该公司与中国旅游集团酒店控股有限公司(下称“中旅酒店”)签订《战略合作框架协议》,双方拟在酒店管理、联名品牌建设、会员合作、创新升级等方面开展深度合作,带动双方主业全面提质、全速发展。君亭酒店当日收涨6.25%,2月8日以来已累计涨近20%。

根据协议,君亭酒店与中旅酒店拟依托各自强势品牌,建立以双方各自品牌为基础的联名产品开展合作,亦或根据目标客群共同打造创新的联合品牌酒店产品,双方优势互补,通过差异化品牌定位,取得“1+1>2”的市场关注度和吸引力,共同布局中高端酒店市场,合力实现规模扩张。

同时,双方还将在咖啡产品方面合作。为给予消费者更优质的体验和服务,提升君亭酒店公共空间坪效,双方可共同探索酒店咖啡产品合作。中旅酒店旗下“逸派”(E-park)咖啡能够增加消费者消费选

择,丰富酒店周边业态,打造酒店高品质咖啡体验场景,提升酒店品牌产品的风格和形象,双方可探讨商标授权、品牌输出合作、利润分成等多种模式,在君亭酒店旗下管理酒店开设逸派咖啡,携手创造新的盈利增长点。

此外,君亭酒店与中旅酒店还拟在会员共享互通、联合营销推广、租赁直营项目合作等多方面展开合作。中旅酒店是中国旅游集团的全资子公司,拥有四个系列五个品牌,其中“维景国际”和“维景”是五星级及四星级高端酒店。

对于此番签订战略合作,君亭酒店表示,将充分发挥双方在酒店投资、管理、运营和创新方面的优势,围绕酒店产业升级,聚焦中高端酒店市场,合力实现规模扩张,在品牌共创、资源共享、创新合作等方面协同发展,逐次分步开展全方位、多层次的业务合作,建立长期、稳定和可持续发展的合作关系,有利于发挥双方业务协同效应,促进公司业务规模扩展,进一步巩固和提升公司市场竞争地位和品牌影响力。

# 五矿金通拟参与ST东洋重整 为公司注资不低于10亿元

证券时报记者 吴志

ST东洋(002086)破产重整事项有了新进展。2月16日晚间公告,五矿金通股权投资基金管理有限公司(以下简称“五矿金通”)与公司签署《重整投资意向协议》。

五矿金通作为重整协调人,有意向设立专项私募投资基金,并联合其他投资人共同以重整投资人身份,参与ST东洋重整投资。认购公司资本公积转增股本,合计为公司注入不低于10亿元资金。

在本协议签署后,五矿金通拟发挥其重整投资经验及资源优势,加快推进重整进程,协助公司与相关部门的沟通、汇报,推进公司重整受理。

ST东洋表示,本次协议的签署有利于推动公司尽快进入重整程序。如果公司顺利实施重整并将重整计划执行完毕,将有利于改善公司财务结构,化解债务危机,恢复及增强持续经营能力和盈利能力,促使公司重新走上健康发展的轨道。

今年1月披露的业绩预告显示,2022年ST东洋预计亏损12亿元至16亿元。但公司表示,受大健康事

业部营业收入增长影响,公司收入有大幅增长。

资料显示,五矿金通的控股股东为五矿证券有限公司,实际控制人为国务院国资委。

2022年8月,ST东洋股东山东东方海洋集团有限公司、车轶、朱春生、北京盛德瑞富资产管理股份有限公司曾与五矿金通签署《表决权委托协议》,将其所持公司股份的全部表决权、提名和提案权、参会权等委托给五矿金通行使。

目前,五矿金通在ST东洋拥有表决权股份数占公司总股本的比例为12.02%。去年,ST东洋还聘任了具有五矿金通工作经历的吴俊担任公司副总经理、董事会秘书。

不过,ST东洋此前披露的信息显示,公司与五矿金通等四方签订的《债务重组与化解协议》遭到部分董事反对。



# 驰诚股份北交所上市 新一代专精特新小巨人启航

2月16日,河南驰诚电气股份有限公司(证券简称:驰诚股份;证券代码:834407.BJ)正式挂牌北交所。截至收盘该股报10.61元/股,涨幅32.20%。

成立于2004年的驰诚股份,是一家依托智能传感技术、专注于气体环境安全监测产品研发、生产和销售的高新技术企业。公司主要产品为气体环境安全监测领域的智能仪器仪表、报警控制系统及配套、智能传感器,主要应用于石油、化工、燃气、冶金、电力、医药、食品等诸多工业领域,及城市公共场所、家庭民用、地下综合管廊等领域。

## 专精特新小巨人 技术壁垒高筑

自成立以来,驰诚股份便深耕行业发展趋势与客户需求,掌握气体传感、气体监测、物联网平台等多种监测技术,并成功自主研发了一系列气体安全监测产品,逐步构建了以自主研发为核心的业务体系。

由于监测仪器主要涉及可燃气体爆炸、有毒气体泄漏等环境安全和人身安全问题,这对于产品的安全性、可靠性和稳定性要求较高,相关生产企业必须获得国家授予的质量管理体系认证、计量认证、消防认证、防爆认证等资质证书才能够进行产品生产,行业具备相当高的准入壁垒。凭借优质的产品,实现了产品

响应时间大幅缩减。国家标准响应时间为30秒内,公司生产的JT-HD3000家用燃气报警器可在10秒内实现现场报警和平台信息推送。

公司深厚的研发底蕴和产品创新能力早已获得官方的认证背书。2019年,驰诚股份被先后认定为郑州市“专精特新”中小企业、河南省“专精特新”优质中小企业,2020年被认定为国家级专精特新“小巨人”企业,2021年被认定为“建议支持的国家级专精特新小巨人企业(第二批第一年)”。此外,公司还被授予河南省质量标杆企业等荣誉,是郑州市工业过程气体分析工程技术研究中心、市级企业技术中心、综合管廊监控技术及应用郑州市工程实验室、河南省工业过程气体分析监测工程技术研究中心。

与传统的设备相比,公司的气体监测设备产品采用NB-IoT通讯技术,气体泄漏定位技术、气体检测预处理技术、报警互联技术、产品模块化设计等技术,可实现历史数据读取、燃气泄漏事件可追溯、控制器与燃气表互联互通、数据上云等信息化功能。另一方面,公司针对电路和软件增加了新设计,实现了产品

响应时间大幅缩减。国家标准响应时间为30秒内,公司生产的JT-HD3000家用燃气报警器可在10秒内实现现场报警和平台信息推送。

公司深厚的研发底蕴和产品创新能力早已获得官方的认证背书。2019年,驰诚股份被先后认定为郑州市“专精特新”中小企业、河南省“专精特新”优质中小企业,2020年被认定为国家级专精特新“小巨人”企业,2021年被认定为“建议支持的国家级专精特新小巨人企业(第二批第一年)”。此外,公司还被授予河南省质量标杆企业等荣誉,是郑州市工业过程气体分析工程技术研究中心、市级企业技术中心、综合管廊监控技术及应用郑州市工程实验室、河南省工业过程气体分析监测工程技术研究中心。

市场需求持续旺盛 产品附加值较高

气体监测设备主要下游市场包括化工、石油、天然气、电力、建筑和民用燃气等行业。根据Grand View Research发布的《Gas Detection Equipment Market Size Report, 2021-2028》报告,2020年全球气体监测设备市场规模为40.6亿美元,其中亚太地区占全球收入的31.0%以上。该机构预计2021年到2028

年全球市场规模将仍然保持9.7%的复合年增长率。

气体监测设备通常具有一定的有效期,每年需要校准维护,3年左右需要进行更换,再加上近年来我国石化工业和天然气行业的快速发展,该行业面临着庞大的下游存量和旺盛的增量市场需求。中国石油和化学工业联合会发布的数据显示,2021年我国石油和化工行业规模以上企业共有26947家,累计实现营业收入14.45万亿元,同比增长30.0%。疫情后石油石化企业保持快速复苏,相应的安全生产需求持续增加,对气体安全监测设备的需求保持持续增长态势。

天然气领域,根据国家统计局和海关总署数据统计,2021年全年中国天然气表观消费量达到3670.6亿方,两年平均增速为10.1%。2021年5月发布的《第七次全国人口普查公告》显示,全国城镇常住人口已经超过9亿,城镇天然气覆盖人口还有发展空间。随着天然气用量的上升、储气能力建设的加快以及城镇天然气覆盖人口的提升,气体安全监测设备的发展将迎来较快发展机遇。

此外在半导体领域,硅烷、磷烷、磷化氢、三氯化硼、三氯化磷、四氯化硅等有毒工业气体的安全监测是半导体行业安全生产的重要保障之一,气体安全监测设备在半导体领域同样拥有广阔应

用前景。

经多年发展,驰诚股份在石油化工、燃气、建筑、电力等领域已经积累了一大批优秀的客户,并建立了长期稳定的合作关系。目前如中国石化、河南能化、四川华油、昆仑燃气、新兴铸管、吉利汽车、仲景食品、冠福股份、宝丰能源等知名企业均为公司的客户。

值得注意的是,与同业上市公司相比,驰诚股份保持着较高的利润率水平。2021年公司毛利率为52.81%,净利率为19.73%。同业可比上市公司汉威科技(智能仪表产品)、诺安智能、万讯自控、泽宏科技2021年的毛利率依次为46.16%、64.35%、51.85%、44.71%。这意味着公司的产品附加值与技术壁垒较高。

## 募投升级产线 开启智能制造时代

2017年,工业和信息化部发布《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划(2018-2020年)》,明确表示支持微型化及可靠性设计、精密制造、集成开发工具、嵌入式算法等关键技术研发,支持基于新需求、新材料、新工艺、新原理设计的智能传感器研发及应用。2019年,住房和城乡建设部修订《石油化工企业可燃气体和有毒气体监测报

警设计规范》,明确了有毒气体的范围,推动了石油化工企业对气体监测仪器的需求快速增长。2021年,中国仪器仪表行业协会发布《仪器仪表行业“十四五”发展规划》,明确将“工业基础环境(气体)传感器”和“高端气体传感器技术”列入重点发展方向,推动行业综合实力全面提升。

产业正面临转型升级窗口期,驰诚股份看准政策趋势,大力推进自家产线向“智能制造”升级。据招股说明书,公司本次IPO募投资总额约为5870万元,将全部投入到智能仪表产线智能化升级项目。项目投资总额为8076.01万元。

据介绍,该项目将对公司智能气体监测仪表生产线进行建设和技改升级,实现现有设备加工能力和智能化制造水平的全面提升。公司通过购置自动化装配流水线、自动化包装生产线、智能仓储等系统解决以往生产过程中的工艺瓶颈,提升加工精度,提高智能化制造能力。同时智能化的仓储物流设备和系统将有助于提升公司整体的仓储管理水平和物流效率,提高公司生产的智能化、数字化水平。

据公司测算,项目建成后预期年均营业收入9264.80万元,年均运营成本为7610.098万元,总投资收益率为17.05%,所得税后投资回收期为5.29年。

(CIS)