



1 迪信通介绍

- 迪信通是中国最大的手机专业连锁企业。公司起源于1993年，创始人刘东海先生从三节BP机柜台开始创业，开启了经营通讯行业之路。2014年7月迪信通于香港联交所主板挂牌上市，股票代码06188.HK。
- 截至2019年12月31日，本公司旗下拥有100多家附属公司，在全国22个省份和4个直辖市开拓了3000家左右直营和加盟门店。
- 始终致力于移动通讯终端的销售和服务，通过庞大的线下销售渠道和线上销售平台向消费者提供手机硬件及配件销售、增值软件服务、手机个性化服务、售后服务等一系列综合服务。



公司价值观

以客户为中心，以
奋斗者为本

企业使命

帮助客户跨信息鸿
沟

战略定位

智能生活服务提供
商

经营理念

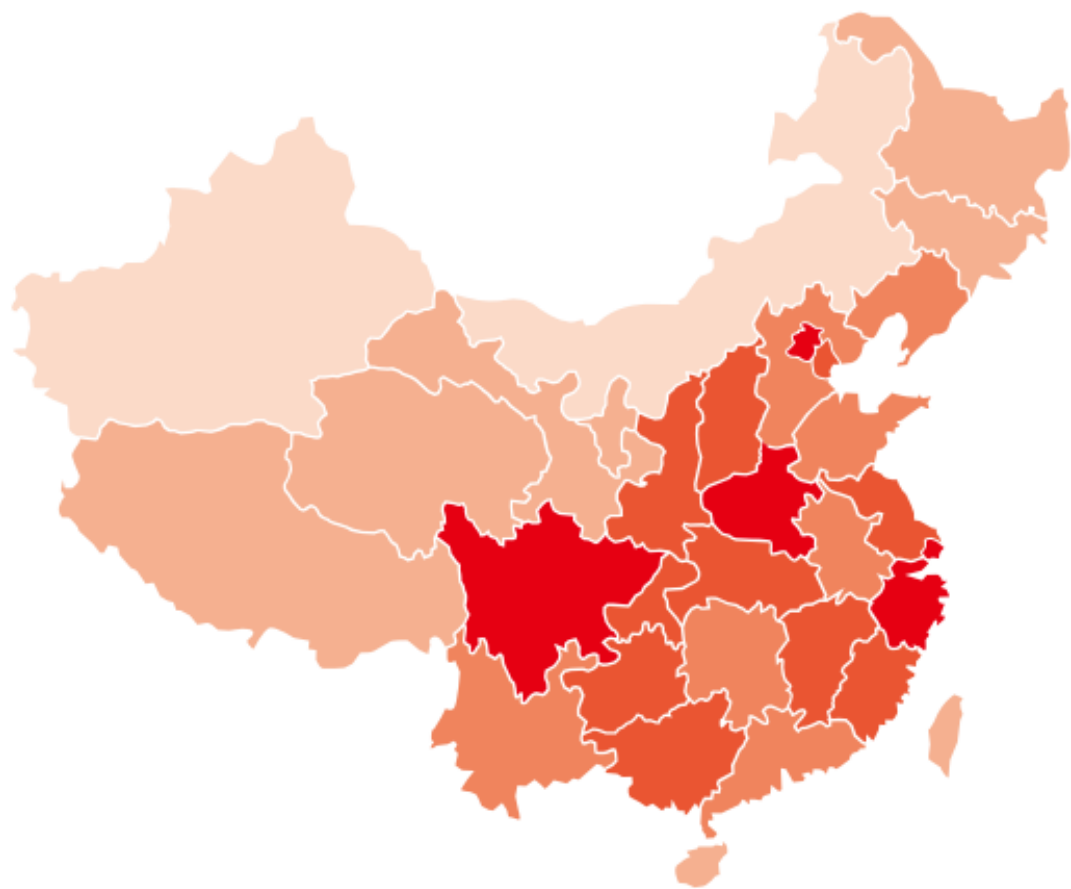
服务创造未来

企业宗旨

顾客满意、员工满
足

经营风格

快速、热情



NO.1

销量排名第一

北京 上海 天津
安徽 河南 湖南

销量排名前三

浙江 四川 山东
辽宁 等 12 个省份

- 100 家门店或以上
- 50 至 100 家门店
- 10 至 50 家门店
- 10 家门店以下

- ◆ 拥有**门店最多、覆盖省份最广**的移动通信实体店网络
- ◆ 拥有**最大、最专业的**线下零售一线和管理人员团队
- ◆ **唯一**的全国性移动通信连锁
- ◆ 在**5G和新零售时代反应最快的线上+线下**智能生活服务商提供商

截至2019年12月底迪信通自有品牌门店全国布局示意图



2 迪信通新零售子品牌 D.PHONE UP+介绍

- D.Phone UP+为针对近年来迅速崛起的Shopping Mall渠道而定向建立的高端年轻化连锁品牌，主攻消费电子领域手机及智能硬件产品零售，以年轻化、时尚化、科技感为方向，服务年轻消费群体、中产阶级消费人群。以“智慧生活领跑者”为口号，一经推出就收到了市场广泛好评。
- 截至目前，UP+已经成为印象城、万象城、万达广场、大悦城等国内高端商业地产在智能潮品店品类中的首选合作品牌！





3 迪信通电子商务业务介绍

- 迪信通集团成立专属电子商务团队，独立运营电子商务公司，自2008年创建以来，以电话直销、电视购物起步，随着中国电子商务市场的不断发展，不断探索与前进。
- 迪信通逐步建立起自有商城、平台电商、社交电商、社群与直播电商、本地电商等维度全渠道线上业务。
- 迪信通线上电子商务业务年均增长30%以上，线上销售占比20%左右。





招商银行



广发银行



交通银行



中国平安



工商银行



建设银行



中信银行



中国银行



北京银行



民生银行



兴业银行



农业银行



携程



东方航空



京东



天猫



唯品会



网易考拉

● 迪信通平台电商覆盖渠道

4 迪信通B2B业务介绍

- 随着5G互联网的快速发展，零售发展趋势由市场驱动向管理驱动与创新驱动转变。迪信通进一步加快供给侧结构改革，布局全场景、全渠道智慧化零售方案，聚焦B2B业务，快速准确对市场做出反应。
- 迪信通B2B业务始终致力于帮助客户深挖企业产品及服务价值，面向所有政企类客户提供一站式相关服务
- 迪信通B2B业务板块主要包括百城千店汽车数字展厅、摩机平台、上门购、提供行业解决方案提供等。



5 迪信通海外业务

- 迪信通是第一个大举进行海外零售业务探索的中国公司，自2016年至今，迪信通已经在三大洲、6个国家开展通讯数码零售及分销业务。
- 截至目前，迪信通海外渠道的手机年销量达250-300万台（手机）、智能及其他品类年销量达500万件，且已经在尼日利亚、西班牙等地成为最具影响力的通讯数码零售品牌。



- 迪信通西班牙深度与华为合作，为华为构建旗舰店+体验店零售体系
- 目前已经为华为运营2家旗舰店（马德里&巴塞罗那），1家体验店
- 规划2020年为华为建设10-20家高级体验店，初步构建西班牙主要城市的华为零售阵地



6 强强联合 合作共赢

- 科技潮品头部品牌、三大运营商新零售升级首选合作伙伴
- 京东战略合作伙伴，抢占3C行业O2O制高点
- 腾讯战略合作伙伴，打造3C领域首个定制化智慧零售方案

