

大眾點評與騰訊建立深度戰略合作 打造中國最大 O2O 生態圈

上海/深圳，2014 年 2 月 19 日-大眾點評與騰訊控股有限公司（“騰訊”，港交所代號：700）共同宣佈達成戰略合作。通過此次合作，大眾點評在本地生活 O2O（Online To Offline，線上線下融合服務）領域超過十年所積累的海量優質內容、用戶及線下商戶等領先優勢將與騰訊旗下的 QQ、微信等社交平台進行深度合作，打造中國最大的 O2O 生態圈，為廣大用戶提供更加優質的本地生活服務，繼續擴大兩家公司的平台領先優勢。

大眾點評是中國領先的本地生活信息及交易平台，已成為中國城市消費者的本地生活必備工具。作為本地生活 O2O 行業的領軍企業，在餐飲、休閒娛樂、結婚、酒店等眾多本地生活領域，大眾點評為億萬消費者提供了豐富、可靠的本地生活商戶信息及消費者評價，便捷的信息查詢方式，優質的團購、電子優惠券等消費優惠，以及廣受歡迎的餐廳在線預訂、餐飲外賣等服務。而騰訊擁有數以億計的互聯網用戶、高粘性的社交平台和多元化的整合服務平台。大眾點評與騰訊的深度戰略合作可以強強聯合，在業務層面具有巨大的發展空間。

通過此次戰略合作，大眾點評的優質本地生活內容，包括商戶信息、消費點評、消費優惠、團購、餐廳在線預訂、餐飲外賣等，將得以與 QQ、微信等社交平台和其它騰訊產品深度合作，使互聯網用戶能更便捷地在好友之間分享自己的品質生活體驗，通過多平台獲取優質的本地生活內容，體驗更好的本地生活服務，同時為商戶提供移動互聯網的強大 O2O 解決方案，大大增強雙方平台的粘性和價值。

除了雙方在產品形態、用戶入口等方面的深度合作，騰訊同時投資入股大眾點評，占股 20%。騰訊入股之後，以大眾點評創始人及 CEO 張濤為首的創始管理團隊繼續擁有對公司的控制權，保持大眾點評的獨立運營和發展。

大眾點評 CEO 張濤表示：“移動互聯網正在深刻地改變本地生活 O2O 行業，大眾點評將以更加開放的心態，開展廣泛的平台合作。騰訊有龐大的用戶和社交等資源以及優秀的產品和技術創新能力，與騰訊的合作有助於我們為用戶提供更好的本地生活體驗，提升我們服務商家的能力，加速我們在全國範圍內、特別是三、四線城市的擴張。”

騰訊總裁劉熾平表示：“我們很高興能與大眾點評合作，大眾點評是中國領先的本地生活信息和交易平台。通過這次合作，我們將把大眾點評豐富的本地生活信息和服務帶到騰訊的平台上，為 QQ 和微信用戶帶來更多線上線下、尤其是在移動端的一體化體驗。我們期待幫助本地商家觸達更多消費者、深化與消費者的互動。與大眾點評的合作再次重申了我們的開放平台戰略，即與垂直領域的領先企業合作，共同為我們的用戶和合作夥伴創造價值。”

關於大眾點評

大眾點評於 2003 年 4 月成立於上海，是中國領先的本地生活信息及交易平台，也是全球最早建立的獨立第三方消費點評網站之一。大眾點評不僅為網友提供商戶內容、點評等信息服務，

同時亦提供團購、預訂、外賣等交易服務。截止目前，大眾點評月活躍用戶近億，其中移動流量超 70%；覆蓋全國兩千多個城市，收錄商戶數量超過千萬家，點評數量超過三千萬條。迄今為止，紅杉資本、摯信資本、今日資本、啟明創投、光速創投、聯創策源、寬帶資本等業內著名的投資機構曾投資大眾點評。

關於騰訊

騰訊以技術豐富互聯網用戶的生活。每天，數以億計的用戶通過我們的整合平台在線溝通、分享經歷、獲取資訊、尋求娛樂和網上購物。我們多元化的服務包括：即時通信工具 QQ、移動社交和通信服務微信/WeChat、社交網絡平台 QQ 空間、騰訊遊戲旗下 QQ 遊戲平台、門戶網站騰訊網(QQ.com)和電子商務開放平台。

騰訊 1998 年成立於中國深圳，2004 年在香港聯交所主板上市，並於 2008 年 6 月 10 日成為 50 只香港恒生指數成份股之一，股票代碼 00700。通過投資創新、為合作夥伴提供良好的環境和貼近用戶的需求，我們致力與互聯網共同發展。

如欲取得其它相關資料，請登錄騰訊網站：www.tencent.com/ir。

前瞻性聲明

本新聞稿含有涉及大眾點評和騰訊的業務展望、預測業務規劃和增長戰略的前瞻性聲明。這些前瞻性聲明基於上述公司目前可得的信息並依據本新聞稿發佈時的展望作出。該聲明建立在某些預期、假設和前提基礎之上，其中一些預期、假設和前提客觀存在，不受各公司控制。這些前瞻性聲明可能存在不妥，未來可能無法實現。相關的前瞻性聲明存在風險和不確定性。有關上述風險和不確定性的更多信息可能載於這些公司各自網站的其他公開披露文件。

媒體查詢

大眾點評

汪蕊 或 陳穎

電話：+86 02153559777 分機：2332 或 2333

電郵：pr@dianping.com

騰訊

葉曠貞 或 黃運濤

電話：+86 755 8601 3388 分機：81374 或 65333

郵件：ir@tencent.com