

证券代码：002035

证券简称：华帝股份

## 华帝股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-020

|                      |  |
|----------------------|--|
| <b>投资者关系活动类别</b>     | <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<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）   |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b>   | 浙商证券、东证资管、源乐晟资产等 4 人   |
| <b>时间</b>            | 2023 年 12 月 1 日  |
| <b>地点</b>            | 公司办公楼四楼会议室   |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 罗莎   |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <p>问题 1：公司下半年在品牌建设方面有哪些举措？</p> <p>回复：公司下半年持续聚焦“好用、好看、好清洁”科学品牌落地，通过 VI 视觉形象系统和 SI 终端形象设计的升级、与知名公众人物联袂推出品牌整合传播项目、以及覆盖多个重点城市的户外广告投放等多种宣推方式，进一步加深消费者对科学品牌的认知度。9 月底的品牌发布会上公司官宣白敬亭为品牌代言人，发布“净白系列”产品，将代言人形象和华帝的品牌形象结合在一起，进而塑造人们心中对华帝的品牌认知，助力品牌价值主张的最大化传播。</p> <p>问题 2：公司如何提高产品运营效率？</p> <p>回复：公司致力于构建产品效率监控体系，加强产品生命周期运营管理；同时，结合市场变化趋势，公司通过强化产品规划立体性及完整性，提升产品线规划质量，并注重品类价值主张构建，强化用户对产品价值的心智认知，提高用户体验感。为进一步提升各渠道产品竞争力，公司聚焦各渠道营销特点，持续优化渠道产品结构，强化渠道产品区隔，推动全链路经营效能增长。</p> <p>问题 3：公司如何进行工程渠道的风控管理？</p> <p>公司严格控制工程业务风险，搭建并完善业务风险管理标准体系，严守评估与授信制度，聚焦应收款回流速度，改善库存提升资金效益。客户合作方面，公司持续推进战略客户拓展，创新核心客户合作模式，建立高端品牌工程推广平台，进一步提升品牌影响力；代理商方面，公司继续完善工程代理商模式，</p> |

|      |   |
|------|---|
|      | <p>建立专业工程代理团队，制定专项合作政策，激发代理团队营销积极性；区域拓展方面，公司加强弱势区域开拓力度，强化区域均衡发展，促进工程业务质量再提升。</p> <p>问题 4：集成产品的经营情况？</p> <p>针对集成产品，公司主要围绕整合营销活动与直播相结合，探索集成品运营新模式，提高产品曝光率，提升流量转化率；同时推进集成品类渠道建设，加快空白片区拓展进程，开发多元化渠道商，进一步扩大营销网络覆盖范围。为提高用户消费体验，公司持续加强形象门店进驻，开展专项培训赋能营销团队，强化运营团队管理规范化；推进品类更新迭代，加快新品上市进度，优化产品结构，提升集成业务板块经营效率。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，参会人员签署《承诺书》。</p> |
| 附件清单 | 无   |
| 日期   | 2023 年 12 月 1 日   |