

证券代码：002345

证券简称：潮宏基

广东潮宏基实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20211229

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位和人员	光大证券、长安基金 4 人	
时间	2021 年 12 月 29 日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员	公司董事、副总裁兼董秘徐俊雄、证券事务代表林育昊	
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、问答环节</p> <p style="text-align: center;">1、想问公司云店究竟带来多少帮助？</p> <p>答：首先，云店的作用的设计之初主要是引流，去年上线后，公司会员总数从400万快速增长到800万，今年上半年募集数也超过200万。在过去的这近两年的时间，我们主要的工作在于做大私域这个池子。未来的重点在于怎样提升会员转化率，给线下门店销售带来更好的增量。</p> <p>其次，我们云店系统的最大特点是我们实现了时间和物理空间的限制。我们的云店系统在架构上实现了线上线下的同步，即每一家线上门店在云端也同步了一个店铺。我们的店员</p>	

不仅可以营业时间内销售,在下班时间也可以同样向她的客户提供销售服务。以前只能卖自己店里的货品,现在只要公司好卖的产品,她们都可以通过云店来实现销售。

此外,云店也提升了我们店面管理。以往管理门店更注重相对定性的人、货、场,云店系统应用后,我们对门店的管理引入了线上销售采用的流量公式管理,使管理更为精细化,更精准化。

由于我们公司云店系统的表现,腾讯将我们的云店系统选入其腾讯智慧零售年度白皮书行业案例和半年度行业标杆案例。

2、公司的重购率有统计吗?

答: 公司大概40%多的销售来自于老客户的重复购买。

3、最近比较普遍的论调就是当代青年结婚意愿比较低,所以投资者也比较担心这一块会对公司造成影响吗?

答: 其实婚庆的需求,在珠宝首饰总量中只是占了一部份,随着收入水平的提升,越来越多的更多是在于感情表达和装饰需求。婚庆类产品对于我司来说占比较低,公司核心客群更多的是悦己和礼赠需求消费。

4、直播行业的治理对公司影响大吗?

答: 公司更注重各个平台的自播以及各个重大节日的直播活动,跟外部主播合作主要以品宣为主,频次相对不高。就线上业务来说,直播是有利于以设计、工艺品质有明显优势的时尚珠宝在线上渗透率的提升,因为直播对珠宝美的方面比平面展示更全面、更直接,首饰以及包包都需要这样的展示。

各方还就公司渠道拓展计划、加盟业务规划、女包业务、

	<p>培育钻石等内容进行了交流，可参阅已披露公告和前次活动记录表之问答。</p> <p>交流过程中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。</p>
附件清单	无
日期	2021年12月29日