

上海行动教育科技有限公司

关于接待机构调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海行动教育科技有限公司（以下简称“公司”）于2022年3月17日通过电话会议交流形式接待了机构调研，现将相关情况公告如下：

一、调研情况

时间：2022年3月17日10:00-16:00

调研方式：电话会议交流

调研机构名称：国元证券、国盛证券、浙商证券

公司接待人员：董事、副总经理、董事会秘书杨林燕、证券事务代表孙莹虹

二、交流的主要问题及公司回复概要

1、公司在建设新校址后，是否运营成本会降低？大致几年规划建设完成？

回复：是的，之前我们全国开课都是在五星级酒店，为了提升品质，我们对酒店的要求越来越高，除了提升学员的体验感，同时还要承担员工的差旅成本。建设了新校区后，我们会首选在校址开课，会务成本以及员工的差旅成本就会下降很多。我们今年会选择出设计稿，约3年左右建造完毕。

2、怎样预计2022年度OMO数字化商学院的交付情况？

回复：2021年度我们销售了约100单，价格从19.8万元-177万元不等，目前已经交付了60多家。OMO数字化商学院的交付是需要技术研发部和项目实施部门共同完成的，需要一个周期，且在实施过程中为了提高客户的体验，我们在几个月来持续投入研发人员及项目实施工程师，对技术平台进行不停迭代。从目前情况来看，由于春节假期的因素，销售增长没那么快，我们会每季度策划一些事件，来拉动OMO数字化商学院的批量销售。

3、2021年度公司的销售人员新增了约200人，主要的销售方向是哪里？

回复：我们的销售是分层分级管理，2021年新增的销售人员主要还是面向《校长EMBA》和《浓缩EMBA》的销售。

4、公司新增的销售人员更多是开辟新地区，还是用于加密现有区域？

回复：公司新增的销售人员 80%用于加密现有区域，同时也会新增布局 GDP 比较高的城市。我们不仅需要有新员工的加入，也需要有领导力的领导人。2021 年裂变的一个团队加密了现有区域，产生了约 4000 万的订单，远远高于新区域开拓的团队。

5、当前经济形势下企业家学习的意愿？获客是否有难度？

回复：在当前经济形势下，企业家学习的意愿更强烈，因为企业家的压力太大，希望能够通过学习缓解焦虑，找到突破点。目前获客还是比较顺畅的，由于上市带来的品牌影响力和市场红利，客户对我们的认知提升了，对我们的课程品质也很认可，而且现在的企业基本都有培训预算，我们的上市产生的品牌影响力，让客户更信任我们，愿意到我们这里来学习。

6、这次的疫情是否对一季度带来影响？

回复：是的。我们 1、2 月份按既定目标执行，没有差距，3 月份的疫情确实给我们带来了一些影响，我们取消了近 10 堂课的交付。但我们认为，我们有 8 亿多的预收款项，所以对整个 2022 年度的目标达成有足够信心，我们会在疫情过后加大排课量，追回疫情期间的损失，给到投资者信心。

特此公告。

上海行动教育科技有限公司

董事会

2022 年 3 月 18 日