

证券代码：300894

证券简称：火星人

火星人厨具股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-009

投资者关系活动类别	<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 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	国泰君安证券蔡雯娟、樊夏俐、中金公司韦一飞、中信建投证券吕育儒、华泰证券李裕恬、长江证券崔甜甜、财通证券曹炜轶、民生证券蔡润泽、国金证券张敏敏、招商证券彭子豪、兴业证券王雨晴、天风证券宗艳、海通证券朱默辰、申万宏源证券程恺雯、中泰证券吴嘉敏、太平洋证券童聿忻、光大证券周方正、首创证券陈梦、潘美伊、国盛证券陈思琪、华创证券田思琦、东方证券李雪君、黄宗坤、德邦证券邓颖、长城证券荣泽宇、陈玥桦、华西证券李琳、中原证券欧洋君、东北证券苏浩洋、西部证券王颖、方正证券陈炯阳、中国民生银行王伟、光大保德信基金马鹏飞、海富通基金赵晨凯、上海运舟私募基金袁修恒、上海崇山投资杨珊珊、西藏合众易晟投资徐兴科等42位机构投资者
时间	2023年6月16日 10:00-12:00
地点	火星人厨具股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理：胡明义先生 销售中心总监：杨根先生 电商总监：胡泊先生 证券事务代表：姜泽先生

投资者关系活动
主要内容介绍

1. 公司今年“618”活动销售情况如何？

答：公司在5月份就已经开始筹备618，发起了“肆亿拼搏”的目标，5月26日也邀请到了董璇参与火星人的专属直播，电商渠道开始抢单，带来了许多狂欢福利，此次618开门红，78分钟销售额破亿，黄金28小时最终销售额达1.92亿，再次问鼎集成灶全网销售额TOP1，众多斐然成绩的背后，也是火星人坚持解决厨房油烟问题的品牌使命不动摇，秉承精益求精，一丝不苟的工匠精神不懈怠，才能打造出一款款受消费者喜爱的产品。

2. 公司在渠道方面的优势是什么？

答：公司实施销售渠道全渠道发展战略，积极布局线上、线下销售渠道，采取“线上线下相互联动，经销渠道、电商渠道和KA渠道、工程渠道、家装渠道、下沉渠道等新兴渠道相结合”的销售模式，打造集成灶行业领先的终端销售体系。公司作为集成灶行业内优势企业，已经构建了从一二线城市、三四线城市到乡镇级市场的全国性的销售网络。立足于线下经销渠道的同时，公司不断在线上电商渠道发力，根据奥维云网（AVC）全渠道推总数据显示，公司线上继续保持市占率第一的位置，且于第二名拉开差距。

3. 公司2023年会有哪些新的品牌营销策略？

答：公司继续坚持央视媒体、综艺赞助等传统营销策略与今日头条、抖音等互联网媒体相结合的品牌推广策略。2023年公司不断加强品牌塑造，继续签约黄磊先生为品牌形象代言人，连续三年参与了《向往的生活》，今年《向往的生活》第七季已经开播，不仅有火星人集成灶，还有火星人集成洗碗机，欢迎各位投资人关注；火星人品牌指数在各个搜索引擎、电商、短

	<p>视频平台上均处于行业领先地位，在小红书、抖音等年轻人聚集的社交平台广泛传播，拓宽品牌声量；通过品牌升维计划，在消费者心中塑造了一个高端时尚的品牌形象，“炒一百个辣椒都不怕”的slogan深入消费者心智。</p> <p>4. 面对日益激烈的竞争环境，公司在成本控制方面有何规划？</p> <p>答：公司坚持以品牌为导向，不断提升市场份额，同时通过规模经济、研发设计、费用精细化控制等措施，为消费者提供好看又好用的高品质产品，同时也会保证广大股东的利益。在成本费用控制方面，用数据说话、用数据管理、用数据决策，让管理者心中有本“账”，合理配置资源，为实现公司经营目标赋能。公司成本的管控策略一直是在保证用户价值的前提下不断精益求精，坚持向管理要效益，向创新要效益，向降本要效益。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月16日