

证券代码：300622

证券简称：博士眼镜

## 博士眼镜连锁股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-008

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上策略会</u>
参与单位名称	国盛证券、长城基金、文渊资本、西部证券、长盛基金、国寿安保、文渊资本、国寿安保、弘毅远方基金、中意资产、惠理基金、泓澄投资、友邦保险、路博迈、英大资管、华泰柏瑞、方正富邦基金、摩根基金、东方基金、嘉实基金、人保资产、兴业基金、大家保险、益民基金、银河基金、大家资产、前海联合基金、中信建投
时间	2023年6月27日、2023年7月3日、2023年7月7日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理：杨秋 镜联易购董事长：夏伟奇 IR 高级经理：蔡百合 证券事务代表：方敏睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、Q：公司第一季度在抖音平台的表现亮眼，后续是否会持续保持业绩增长呢？</b></p> <p>A：公司认为抖音本地生活业务从根本上改变了原有的消费逻辑，通过促销内容和短视频的推送，激发了消费者潜在的眼镜更换需求，促使消费者在线上完成优惠券的购买，在线下核销优惠券及体验选品配镜服务，其本质仍然是到店业务。公司从2022年末开始布局，并于2023年1月正式上线抖音本地生活平台，成为第一批与抖音本地生活达成合作的眼镜零售</p>

企业。此先发优势让公司尝到了第一波流量红利，给 2023 年开局实现“开门红”。

抖音平台作为电商平台，上线初期爆发性强，中后期长尾性逐步显现。公司第一季度上线抖音本地生活后产品销量快速增长，目前增长速度虽然已经趋于回落，但仍保持在稳健上升的水平。

在本次抖音引流尝试中，公司注重线上线下联动，持续巩固门店服务能力、交付能力、品牌力、渠道力等核心优势，始终处于眼镜零售行业的第一梯队。同时，随着公司团队流量运营能力的逐步迭代，线上管理竞争力和向下兼容能力的持续提升，我们会继续挖掘类似抖音平台的其他流量增长来源，保持行业中相对的领先优势，提高公司品牌的市场占有率，实现可持续发展。

## **2、Q：公司的加盟平台如何吸引加盟商入驻？**

A：公司将切身为加盟商考虑，从四个方面为加盟商提供支持，包括供应链赋能、流量赋能、上市公司品牌加持和信息化管理工具，为加盟用户降低采购成本，提高顾客到店率和转化率。

## **3、Q：请介绍一下公司离焦镜片销售品牌的覆盖情况？**

A：目前公司销售的离焦镜片已基本覆盖国际主流品牌，包括豪雅、蔡司、依视路等品牌，同时还销售公司自有品牌德纳司。

## **4、Q：公司将如何促进店效增长？**

A：未来，公司会着重从以下两方面来促进店效增长：

1) 公司将通过数字化管理工具对原有的供应链组织及业务运行模式进行升级迭代，持续完善敏捷高效的柔性供应链体

	<p>系，提升供应链管理水平和运营效率。同时，通过增加线上线 下销售终端与配镜加工中心数据的互动，公司的门店运营、营 销售后等各个板块均实施标准化流程作业，并运用数据模型不 断优化与消费者的互动和营销效果；</p> <p>2) 公司将持续升级管理组织，为管理团队注入新鲜血液， 壮大公司人才梯队，打造更加贴合公司业务管理流程的组织架 构。同时，公司在组织内部引入高效协作的办公工具，优化员 工绩效考核标准，提升员工工作效率、积极性和专业水平，从 而提高经营管理效率。</p> <p><b>5、Q：公司的直营门店拓展速度并不快，想了解原因？</b></p> <p><b>A：</b>公司坚持走稳扎稳打的门店拓展路径。在直营门店拓 展时，我们主要关注以下两点：</p> <p>1) 对拓展区域的熟悉程度。公司发家于深圳，深耕广东、 江西两省，再于沿海一二线城市铺开扩张，并且进入新区域都 是以与大型商超机构合作为契机，以点带面，逐步扩大经营规 模；</p> <p>2) 人才的培养。目前眼视光领域人才稀缺，而公司的直 营门店均配备专业的验光师为消费者提供验配服务。公司会坚 持“以老带新、以新促老”理念，加大专业人才的培养力度， 以促进开店速度的稳步提升。</p> <p><b>6、Q：请描述一下公司未来的开店计划？</b></p> <p><b>A：</b>未来，公司将以国家政策为导向，以消费者需求为指 引，以稳健发展为目标，结合未来市场环境及行业发展趋势， 积极完善全国线下销售网络。公司的直营门店布局将继续以一 二线城市为主，同时，公司将依托公司数字化加盟新模式和灵 活高效的加盟平台积极拓展下沉市场，持续提升市场占有率。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2023年7月7日