

证券代码：301055

证券简称：张小泉

张小泉股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位及人员	宽潭资本：蔡寒、戎勉
时间	2024年6月25日
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事、副总经理：张新尧 董事、副总经理、财务总监：王现余
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年6月25日在公司会议室采用电话会议的方式举行了投资者关系活动，主要交流内容如下：</p> <p>1、公司在渠道方面的布局以及下一步渠道经营规划是怎么样的？</p> <p>答：公司将持续推进渠道由较大、较全的五金刀剪耐用品产品营销网络向“广而强、全而精”的半快速消费品产品营销网络的质量升级，以达成产品“上规模、高时效、快流转、有层次、能进退”的营销目的为目标，建成“线上有示范、线下有代表、新兴渠道有前瞻、特殊渠道有占位、外贸渠道有基础”的“五有”标准营销渠道，形成零售占据高端、电商A超占据中端、批发小超主打性价比、新兴渠道和特殊渠道挤占空位以及外贸渠道进军境外的渠道布局。</p> <p>在线下渠道，公司将继续采用城市合伙人模式，建立配销业务标准，核定配销业务的分销单位，形成配销业务的标准化操作手册，利用前期标杆城市数据作为参照，持续推进配送访销模式体系建设。</p> <p>在线上渠道，公司将以电商平台属性特点为依据，推进个性化产品矩阵布局的优化，细化每个渠道、店铺的主推产品。整合天猫、京东、拼多多等电商平台直销、代销店铺及经销店铺管理，统一步调，提升直播运营、内容运营密度，注重大促节点的整合营销，提高营销活动的投入产出比，推动销售额的增长和品牌影响力的提升。大力推进抖音、快手、视频号等新兴平台店铺的多种经营模式，通过与头部达人合作，推动品牌展现、流量提升；以腰部达人的合作推动产品流量稳定增长，</p>

	<p>助力销售提升；通过自营店铺、自播账户的运营，承接品牌和产品流量，达成业绩增长。</p> <p>2、公司未来产品战略？</p> <p>答：公司将继续专注于核心产品品类，包括刀剪、厨房五金和家居五金三类，并在此基础上进行深入开发和创新。坚持以产品创新、工艺创新、技术创新和渠道产品差异化是关键突破口，提升产品竞争力，保持公司产品在各自细分市场的领先地位；以主题产品的系列化和平台化开发为主要途径，满足不同价位和不同渠道的产品需求；以对新材料、新工艺、新设备的探究与应用为主要抓手，持续强化基础研究与技术成果转化，推进公司核心自主知识产权体系的形成。</p> <p>除刀剪具以外，公司今年重点关注与品牌关联度较高的类目，如炊具、厨房杂件等。公司在开拓新兴产品类目过程中采取相对谨慎的策略，先小投入试水，得到市场验证、确认能给公司带来正向贡献之后再加大投入。</p> <p>注：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线上签署《来访承诺函》，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年6月25日