

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：2017-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	金海资管：黄云轩、王长虹、姚泳璇
时间	2017年3月24日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：徐俊雄 证券事务代表：林育昊 证券事务主管：江佳娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、金价波动对公司影响多大？</p> <p>答：金价波动对公司时尚珠宝类影响不大，对于足金首饰部分影响较大，公司主要通过借金业务以及实施套期保值等手段来规避原材料价格波动对公司存货的不利影响。</p> <p>2、未来公司的门店拓展情况？</p> <p>答：公司旗下各品牌线下渠道在全国以及亚太地区布局已超过1000个销售网点，基本上线下每年开店均计划在80家左右，会根据市场环境、商圈变化等进行调整。公司同时还不断探索新渠道模式，通过自有平台、天猫、京东、唯品会等线上平台进行全网营销，优化升级O2O联动营销模</p>

式，以及通过机场店、街边店等全渠道布局，加速各品牌成长。

### 3、会员方面公司如何进行管理和利用？

答：我们一直非常重视各品牌会员资源挖掘，目前拥有近三百万的会员，公司通过用户运营部、增设潮集榜平台等进行会员管理，主要协调各品牌会员积分兑换和内容运营，通过大数据、互联网等手段进行数据梳理与挖掘，聚合各品牌用户需求打造一个多品类综合电商平台，协助各品牌公司实现产品多渠道的分销和会员多品类的转化，同时针对不同客群进行产品和服务的精准推送，主动营销提升客户活跃度与黏性。

### 4、品牌推广方面公司是怎么样考虑的？

答：公司历来注重品牌形象的稳步提升，注重发掘品牌内涵，坚持以自身产品经典的设计风格和高品质的品质保证、以及终端面对消费者的优质服务，来赢得品牌口碑。在推广方面主要采取全方位多形式进行，如通过平面媒体、品鉴活动、彩金潮流引导、影视植入以及参与明星活动等，致力于专业化可持续性品牌经营，将发展品牌核心优势、凸显品牌差异作为企业发展的核心。经过多年的不懈努力，公司旗下各品牌经营均取得了良好效果，品牌影响力和顾客忠诚度不断提高。

5、参股思妍丽和更美后的动作？公司未来的战略规划？希望公司能尽快在化妆品行业有所作为。

答：公司战略是立足时尚产业布局，围绕中产阶级女性客群，打造时尚生活生态圈。去年底参与思妍丽和更美的股权，正式进军美容行业，“她经济”战略格局进一步拓宽。思妍丽是中国高端美容美体 SPA 连锁龙头，在全国 40 多个城市拥有近 150 家门店及一定数量的高端会员，门店主要位

	<p>于一线城市地标性的商业中心、购物中心，推出自主化妆品品牌 DR Bio，在消费者中口碑较好，同时还代理法国多个高端护理品牌，以及开始建设医疗美容机构，未来应该有较大的成长空间。更美作为全球最大医疗美容与健康服务平台，提供整形、微整形、齿科、眼科、抗衰老等消费医疗服务，业务形态包括医美社区、整形微整形日记、医美电商、团购特卖、医生在线咨询等，拥有数量庞大的客户群。</p> <p>美容健康行业是时尚消费的重要组成部分，其消费人群和潮宏基的客群高度重合。公司目前主要是做好投资管理，主要从会员资源方面希望能够更大程度地聚集和整合资源，与现有珠宝、皮具等业务在渠道和会员上的实现协同。未来我们主要还是围绕珠宝、皮具和美容这三大板块去做好完善和提升，推进现有业务与新业务在会员共享和转化、渠道合作等方面的协同，推动美容产业与其它产业的经验分享和优势互补，以此为起点寻求具有协同效应的优质化妆品、健康产品项目，构建以中产阶级为核心的时尚生活生态圈。如果有合适的标的和成熟的时机，公司会努力加快布局，在促进战略实现的同时，让股东增值和利益最大化。</p> <p>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，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	无
日期	2017 年 3 月 27 日