

证券代码： 002242

证券简称：九阳股份

九阳股份有限公司投资者关系活动记录表

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"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	JP Morgan: George Hsu, Qiucheng Wang Aspex Management: Key Yin Elephas Investment: Claire Yu Point72: Yan Liu FIL: Jason Fu Ping An AM: Vivien Hu
时间	2019年9月18日
地点	九阳杭州工业园
上市公司接待人员姓名	缪敏鑫、骆诗琰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1: 可以看到公司在一些产品上价格带有拓宽的趋势, 是什么原因? A: 九阳一直致力于推出高品质、高价值和高颜值产品。随着“价值登高”策略的深入推进, 可以看到公司有越来越多的产品已完成或正在进行升级, 上半年在料理机、豆浆机、电饭煲等多个品类中已有所体现。同时, 为了满足不同市场消费者的需求, 公司正探索将优势技术的品类进行技术下沉, 拉动中端价位段产品的销售, 让旗舰款产品的核心技术触达更广大的消费人群, 以实现不同圈层消费者的消费升级。</p> <p>Q2: 公司有没有针对年轻人的产品? A: 公司目前已有这类产品上架销售。例如: 最新款豆浆机产品 K Solo 系列产品, 应用了 K1S 的自动清洗和热烘除菌技术并保留了 K1S 高颜值的设计风格之外, 同时将产品设计成适合单人使用的较小尺寸及容量, 产品价格也略低于 K1S, 非常适合在城市中的单身白领青年。</p> <p>Q3: 公司具体如何引流及了解用户需求? A: 首先, 公司产品包装有二维码, 通过引导消费者扫码, 用户即可获得一定优惠, 从而使九阳与用户建立点对点的直联。其次, 九阳目前拥有约 600 万微信公众号粉丝, 约 2000 万用户粉丝, 可以实现直接与用户粉丝</p>

	<p>进行互动。另外，每个月 9 号线下门店会举行九阳粉丝节，结合相关系列化的活动了解用户需求与痛点，为日后的产品研发、市场营销、用户沟通等进行信息储备。</p> <p>Q4：公司在研发上的思路是什么？如何提高新技术不被模仿？</p> <p>A：公司研发的技术路径主要围绕无油烟、智能、便捷、开放式等方向。公司一直以来都非常重视技术研发，从长期的战略性前瞻技术储备到近期的技术创新迭代，公司都有相应的布局与规划，并每年保持较高的研发投入。与此同时，公司也非常重视知识产权保护，截至 2018 年底，公司拥有专利技术 5000 多项。</p> <p>Q5：公司在不同城市渠道、不同人群有什么针对性的策略吗？</p> <p>A：所有消费者都有提高改善生活品质的刚性需求，公司会针对不同市场消费者的需求推出相适应的产品。主要面向三种客群，即以宝妈为核心的中产家庭，以年轻人为主的单身小资人群，以 45 岁以上为主的中老年人。其中，在一二线城市以 Mall 店为主，三四线城市以全品类品牌专卖店为主。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 9 月 19 日