证券代码：002713 证券简称：东易日盛

**东易日盛家居装饰集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-02

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 √其他（电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 天风证券、东方基金、光大永明资管、湖南源乘投资、华海（财产）保险、华融证券基金部、华商基金、九泰基金、睿远基金、上海高毅资产 (有限合伙)、上海泓湖投资、上海彤源投资、深圳市前海禾丰正则资管、深圳易同投资、新华资管、长江日晟投资、人保公募基金、中欧基金、中信证券资管、大家保险、中国人寿、东方资管、中再资产 |
| **时间** | 2020.2.17 |
| **地点** | 不适用 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长 陈辉、董事会秘书 管哲 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **请介绍近期公司业务开展的情况**   答：  1）营销获客方面  公司以往年度春节初四开始的线下家装庙会，在今年快速转为了线上。各个公司都在应用各平台包括抖音、天猫、京东、bilibili、苏宁易购等进行直播，直播也是一种内容营销的形式，通过家装、家居领域知识性的传播吸引、获取客户线索，并最终锁定客户。  今年公司改版了官网，做了自媒体网站的开发，深挖免费和费用较低的自媒体渠道，1月份通过线上渠道获取的有效线索同比去年增加了20%。今年在营销获客方面重要的任务是将整个营销的结构进行拓展，加强线上获取线索和转化的能力。  2）数字化转型落地的进展  DIM+系统最早是在速美业务全面上线应用的，现在通过DIM+完成的图纸和算量、报价的准确率超过95%。2019年起，公司的A6个性化家装业务也应用了DIM+系统的水电部分，主要解决增项问题，提高客户满意度。AI+3D云设计、裸眼VR云台也会在今年全面上线，会推动见面客户到订单的转化效率。  在线监理系统在速美业务全面上线应用效果明显，2019年准时交付率达到97%；今年速美业务还将上线SaaS系统，打通营销、销售报价、在线监理、产品管理、客服管理的全业务流程；另外，个性化家装业务A6在今年也会上在线工程管理系统，会进一步提升工程质量和保证工期。  **2、这次疫情对行业会有什么影响？**  答：家装行业从2018年开始进入拐点，2019年也是持续洗牌的阶段，每个行业都会经历从拐点到洗牌到集中度提升的过程，特别是这次疫情会使这种变化更加剧。  **3、公司家装业务受精装政策的影响？**  答： 这两年家装市场受地产调控、精装交房等政策影响，进入存量房时代。公司在北京、上海等一线城市存量房的客户占比已经达到60%以上，另外的一线和二线城市占比40%左右，三、四线城市还有较大的增量市场空间。公司将区别市场做好应对，对存量房占比大的市场会大力发展社群营销和做好线上获客及转化。  **4、公司新年价格策略会有大的变化吗？**  答： 公司业务的价格体系和策略没有大的变化，主要是选择的产品越多会进行阶梯式折扣，近期也加大了优惠的力度让利于客户。  **各位投资者如欲了解公司及子公司最新动态可关注如下微信：东易日盛集团微信公众号“DYRSJZ”或可拨打东易日盛证券部投资者专线，电话：010-58637710。** |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年2月17日 |