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：2020-03

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国盛证券电话会议 |
| **时间** | 2020.3.19 |
| **地点** | 不适用 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 管哲 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司近期复工情况怎么样？**

答：营销团队春节后期就已开展线上营销工作，目前各地的店面也均已开业；在施项目工地方面，各分公司工地防疫物资配备充足、作业人员身体健康，严格遵守当地政策，截至3月12日公司A6业务28个分公司（中心城市）中，有14家分公司陆续开始复工，截至3月16日有21家分公司的工地开始复工，后期项目复工的进度会进一步加快。**2、公司新年价格策略会有大的变化吗？公司近期有哪些有特色的推广活动？**答：公司业务的价格体系和策略没有太大的变化，主要是在签订合同时根据选择的产品的量进行阶梯式折扣，近期也加大了优惠的力度让利于客户。今年是公司上市6周年，3月21日公司准备联合京东、苏宁易购等8大平台举办大型直播主题活动。活动主旨一：吸引线上流量，促进家装行业消费理念更新。主要形式为采用线上主持导购+主播+大咖，促进主播粉丝团私域流量的消费转化。直播形式适合忙碌的上班族，对于潜在客户省时省力，有利于提高订单的成交量。活动主旨二：公司联手多家主材商集体让利，主要形式为线上交定金获得装修专属特权，另有“定金抵设计费”及“老客带新客”等特别的优惠活动，供不同需求的客户选择。活动主旨三：提升活动参与性，主要形式为在满足粉丝与主播、大咖互动同时，增加产品亮点以及样板间生活方式推荐和分享，让潜在客户深度了解行业，并增强体验感。活动主旨四：为全国抗疫工作人员设定了优惠特权，将社会责任融入发展的核心战略之中，为抗疫一线工作人员设定签单即免费赠送装修空间的服务。活动主旨五：速美超级家采用定金抵千元装修费、交款达到一定额度赠送家电产品、新老客户打折送奖励金、提供10年质保等举措让客户获利。**3、公司的数字化战略将在哪些方面落地？**答：2020年公司将数字化转型的持续落地作为首要任务，具体为：一是业务在线，即对公司家装业务的获客系统进行重构，强化线上的营销获客能力，实现“装修不出门，线上聊家装”。二是设计在线，公司多年耕耘AI+3D云设计和裸眼VR云台，以及核心的DIM+深化系统，通过这些工具我们完成在线的设计。截止目前的数据统计，通过DIM+系统完成的图纸和算量、报价的准确率已超过95%。以往DIM+仅应用于速美业务，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。三是交付在线，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“家装业务全链条智能运营管理系统”，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，个性化家装业务在今年也会上在线工程管理系统，进一步提升工程质量和保证工期。数字化家装系统从前端的营销获客到后端的交付以及全面的运营管理将在今年持续的落地应用，这是我们今年将要完成的重要任务。四是办公管理在线，目前在线办公已经成为常态，公司的在线办公主要应用有OA、企业微信、腾讯会议等，进一步提升了办公效率。**4、分享近期中装协住宅装饰装修分会发布了《疫后家。装消费意向调研》报告，提出了几项家装新趋势：**一是每次重大公共事件会改变国民生活状态，疫情后家装的防疫健康功能需求明显；二是线上办公成为常态，完善家里的办公空间，也是消费者的新需求；三是长期宅家，缺少运动，身体健康成为关注点，增加运动空间成为更多家庭的关注点。另外，调研结果45%排在第一位的是，改变装修布局，增加收纳空间或者沟通之大容量的储藏家电，说明客户对家居整洁和全方位收纳的关注还是最高，也引发了很多人重装的欲望。 公司20多年积淀，对客户的偏好、需求均能精准把握，后续也会重点推出以上各类功能性的解决方案，来满足客户的新需求。**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。****接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时参会人员已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。** |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年3月19日 |