证券代码： 002291 证券简称：星期六

**星期六股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2020007

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 农银汇里基金 张燕、韩林；高毅资产 张继枫、张甘露；招商基金 徐张红；银华基金 韩天鸿、王浩；摩根士丹利华鑫 司巍；金鹰基金 刘子玉；长城基金 储雯玉；长盛基金 梦棋；新华基金 蔡春红；嘉实基金 朱子君；招商证券 郑恺；禹合资产管理（杭州）有限公司 吴佩伦；信诚基金 邹伟；海富通基金 李佳嘉 |
| **时间** | 2020年5月28日  |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 遥望网络董事会秘书 马超 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **电话会议主要介绍了遥望网络近期的经营情况****一、公司经营情况回顾：****1、公司主要有三块业务：****1）互联网广告投放：**传统PC端和移动端流量买卖和整合，或者称流量聚合业务。按照CPM买流量，按照CPC来卖流量。游戏分发基于遥点平台，主要客户游戏公司和大平台。**2）基于微信的社交营销：**主要基于微小盟平台（SaaS服务的开放式管理平台），目前4+亿粉丝。变现场景：（1）公众号广告，按照粉丝量、广告量计算；（2）知识付费，通过公众号引流，以小程序平台成交。（3）私域流量电商、短视频。流量来源：自有公众号、买量公众股、外部代理合作公众号等。核心产品：静雅书院、静雅课堂、微小盟。**3）目前大力发展的短视频和直播带货业务：**签约或合作孵化达人的形式进行，目前公司mcn影响力top1，王祖蓝、张柏芝等，短视频平台（快手、抖音、小红书、哔哩哔哩），直播平台（快手、抖音、拼多多、西瓜视频、微信直播）。签约的红人达人100个左右，其中直播带货30个左右，小几十个是做情感类等直播，有几十个短视频达人。**2、平台的扩充：**最近一两个月，公司在抖音逐渐发力，公司同时有涉足西瓜视频、b站和小红书、拼多多的一些业务。**二、问答环节****1、主播储备数量是什么情况？**没有发生特别大的变化，年报曾披露过是100位左右，其中直播带货的主播30多位，短视频有几十个，情感类主播有小几十个。**2、能否分享一下供应链延伸的规划或进展？**没有做特别大的延伸，主要还是为了直播的需求，类目跟平台电商差不多，化妆品、服装、小家电、家纺、零食为核心，都是快速消费品，是能引起人的消费兴趣的东西，让生活更美好，让人更美好。**3、服装品类的合作模式介绍？**合作模式包括品牌专场、多品牌组合的混场直播以及少量爆款商品的反向授权定制等。 **4、服装反向定制化开发占比？这可以理解为未来服装的重要方向吗？**1）目前占比不高。2）从服装角度，大部分线下的品牌商，包括运动服饰类、时装类，大部分品牌商是期货制，是反季的，服装类最大的问题就是库存问题。服装类上市公司，包括线下的服装连锁品牌最大的问题就是库存问题。通过直播形式加速了供应链的变化，柔性供应链会有更好的优势。比如卖的时候加库存，能够生产的比较快，量供应的比较足，不涉及反季。鞋子也是这样的情况。3）今年疫情导致大量积压，对品牌商来说主要讲究回款，这对直播带货有一定的刺激作用。**5、分品类看GMV占比多少？**1）目前来看化妆品占比最高，服装类产品或零食产品排名第二。2）公司认为跟电商大盘比例差不多，即化妆品、女装、零食、小家电、家纺等，这几个品类排名比较靠前。**6、小平台比如西瓜视频、b站的打法是什么？**1）公司今年年内核心主力是抖音和快手。2）西瓜视频目前处于起步阶段，公司会进行尝试。3）B站目前公司以短视频为主。**7、公司销售增长与主播数量之间的关系？**公司增长与主播数量增长有一定正相关关系。**8、公司的退货率？**公司美妆类不到10%，服装类20%以内，整体在20%以内，因为公司没有预售。**9、坑位费的问题？**公司要看是否是明星直播、以及区分品牌和品类，有的收有的不收。**10、主播涨粉后如何提高转化率，让粉丝能有真实的消费？公司去年到现在的主播转化率有提高吗？**这是一个磨合、提升的过程、遇到问题解决问题、增强粉丝信任感、卖好的货品、增强物流体验，各个方面都有提升，粉丝才会提升信任值。转化率一直在相对稳定的水平。**11、基于对这几个月的观察，涨粉成本提升快吗？**提升没有特别明显。**12、售后方面，比如仓储、物流和客服都包含在我们合作品牌合同里？还是有的品牌自己做售后？**1）直接上品牌方官方店铺的链接，卖品牌方的货，由品牌方发货，品牌方承担客服；2）品牌方把货拉到公司的店，在公司的快手小店上架，公司自己组织客服，公司承担很多工作，卖不出的货还给品牌方；3）公司买断好的品，自己卖，和品牌方没有关系。**13、买断和代销的产品比例**买断很少，大部分是代销。买断会承担库存，但不太形成大的库存，因为是爆款品才采用买断模式。**14、现在是比拼各个平台精细化管理能力的时候吗？**我们认为没有到此阶段，还处于跑马圈地时期。**15、对于公司而言当前最重要的事情是什么？**（1）公司内部流程、选品流程、招商流程各个方向都在向前进，在不断优化。（2）行业在快速扩容，当下对公司来说最重要的事情就是如何在这样扩容的市场中占据一个有力的位置。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年5月29日 |