

证券代码：300911

证券简称：亿田智能

浙江亿田智能厨电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210304

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 一对一沟通
参与时间、 参与单位名 称及人员姓 名	参与时间：2021 年 3 月 2 日 国元证券：邢瀚文 中庚基金：熊正寰 参与时间：2021 年 3 月 3 日 申万宏源：史晋星 朴道瑞富：张富绅 乾和投资：张健 海通证券：李想 海通证券：邹立 南京证券：焦阳 融通基金：陈顺 星石投资：蒋京杰 招商证券：徐叶 涌金资产：张原铭 递归资产：陈曦 华夏资本：张力琦 汇安基金：沈锦婷 财通证券：曹炜轶 德邦资管：刘婧 常青藤资产：张双羽 海保人寿：陈震 常青藤资产：黄勇 长江证券：管泉森 长江证券：贺本东 长江证券：周振 国君资管：范杨 鸿涵投资：刘会铭 中信资管：房至德 光大保诚基金：唐钰蔚 兴业基金：张诗悦 中信保诚基金：丁珊 东方自营：孙沁杰 前海联合基金：熊珏、林梓兴 东吴基金：梁姝雯 高毅资产：金星 淳厚基金：顾伟 博时基金：郑炳蔚 博时基金：林博鸿 博时基金：陈雷 格林基金：闫乔乔 英大信托：卜文凯 天弘基金：田俊维 景熙资产：陈雪 建信养老：刘洋 农银汇理：仲恒 兴业资管：刘刚 宁泉资产：陈冠群 宁泉资产：吴隆昊 汇华理财：游彤煦 毅恒资本：谢世强 豪山资产：蔡再行 豪山资产：冯秋红 中金公司：韦一飞 华安基金：李杨	

	友邦保险：赵一路 参加时间：2021 年 3 月 4 日 博时基金： 孙少锋 西部利得基金：杜朋哲 安信证券：李奕臻
地点	浙江亿田智能厨电股份有限公司科技馆会议室
上市公司 接待人员	董事长：孙伟勇 董事：孙吉 董事会秘书、财务总监：丁茂国 营销副总裁：庞延杰 销售总监：陈意 证券事务代表：沈海苹
投资者关系 活动主要内容介绍	董事会秘书、财务总监丁茂国先生向调研人员介绍调研相关注意事项、签署承诺书。本次投资者关系活动的主要内容如下： 一、销售总监陈意带领各位调研人员参观亿田智能科技馆，介绍亿田智能产品；董事长孙伟勇向各位调研人员介绍亿田智能的公司情况；董事孙吉、营销副总裁庞延杰向各位调研人员介绍亿田智能营销方面布局。 二、互动交流环节： 1. 问：目前集成灶行业处于分化阶段，成长性很高，行业周期还处于起步阶段，请介绍下公司的规划布局？ 答：公司稳步高质量推进“品牌提升、产品提升、管理提升、渠道提升”。一、品牌提升。提高品牌形象分为售前、售中、售后。售前是在消费者面前展示良好的店面形象；售中是要提高导购业务水平，使客户提升门店体验感；售后是提高客户满意度，促进二次销售。二、产品提升。亿田产品推出周期已经做到发布一台，储备一台、研发一台，未来也会一如既往的向消费者推出更优秀产品。三、管理提升。公司导入阿米巴经营模式，形成集成联合体，给予员工更多赋能。树立员工自主经营意识，刺激企业新活力，从而为公司发展贡献创造价值。四、渠道提升。公司

	在工程、家装、电商、新零售等板块都进行了新的战略布局。 2. 问：从渠道方面，后续怎么做线上线下联动？ 答：公司将线上款和线下款分开，线上主要是中低端机型，线下主要是高端机型，比如蒸烤独立集成灶。线上下单的机型，由安装地经销商获利。采取这种模式的优势在于线上产生销售，同时线下也有利润。 3. 问：线下经销商数量和同行相比更少了，是否遇到瓶颈？ 答：公司在老经销商方面有做优胜劣汰，新招经销商方面逐步提高门槛。今年开工以来招商数量和质量都有明显提高。 4. 问：对厨电行业竞争格局的判断？ 答：相较于传统烟灶产品，集成灶产品最为核心的优势在于其优异的油烟吸、排性能。消费者通过购买单一的集成灶产品即可在传统的吸油烟机、燃气灶功能外获得如消毒柜、烤箱、蒸汽炉、洗碗机等附加功能。因此集成灶正逐步被广大消费者认可。 5. 问：如何提高经销商销售能力？如何培训？ 答：公司有终端赋能中心和知识库，在产品特点、销售技巧、售后服务等各个方面进行知识沉淀并且对经销商开放。这些知识经过实战检验、标准化作业都能提升经销商销售能力。 6. 问：大商模式的覆盖率会有多少？ 答：大商模式主要为了打开一二线城市，会根据情况灵活推进。 7. 问：红星、居然成为亿田股东之后有什么优势吗？ 答：红星、居然是家居建材行业渠道领航者，成为亿田股东之后能加速实现亿田线下营销渠道升级。
附件清单	无
日期	2021 年 03 月 04 日