

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：20210902

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称	华创证券、西部证券、国泰君安、中银证券、兴证证券、中信建投、开源证券、农银汇理基金、深圳悟空资管、天治基金、斯米克集团、华泰证券、泰信基金、北京衍航资管、大家资管、方正证券、汇丰晋信基金、基石资管、中信保诚人寿保险、合众资产西部利得基金、星泰投资、国泰信托、元泓投资、广发资管、汇华理财、淳厚基金、兴银基金、私享基金等共 131 位投资机构人员	
时间	2021 年 09 月 02 日、03 日	
地点	线上会议	
上市公司接待人员	董事会秘书：沈海苹	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动通过线上会议的方式进行，董事会秘书沈海苹女士向各位调研人员介绍了亿田智能情况，与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1. 问：目前头部厨电企业有进军集成灶行业的想法，亿田对此如何看待，会采取何种措施来面对集成灶行业未来更复杂的局势？</p> <p>答：从集成灶行业整体来看，厨电头部企业的加入，是一个利好消息。他们的体量和在原行业的市场占有率都从侧面反映出</p>	

消费者对他们的认可，现在进入集成灶行业，会促进集成灶行业获得更大的曝光量和更高的关注度，走进更广大消费者的视野之中。集成灶成为更多潜在客户的选择之一，能促使集成灶行业的加速发展。但头部企业的进入肯定会加剧行业竞争，甚至改变原有格局。对于未来发展，公司会根据战略部署及格局变化带来的契机，扎实做好技术创新、进一步加大品牌宣传力度、推进销售全渠道建设等措施来提升公司核心竞争力和市场占有率。

2. 问：公司今年上半年的销售费用增加比较多，具体原因是什么？公司未来对营销的投入又是如何规划的？

答：2021 年上半年销售费用有所提升，主要系广告宣传促销投入力度加大所致。下半年将按年度预算有序投放。公司在加大推广投入的同时，更侧重于投放媒介结构的优化，互联网新媒体的投放占比不断提高，通过抖音、小红书、垂直平台等互联网新媒体平台为引爆点，以短平快的线上宣传扩大亿田品牌影响力。同时，公司持续在传统媒体如高铁、高速、城市商圈等平台投放广告。

3. 问：公司是否对经销商建立相关的考核机制，经销商的数量好像变化不是很大？

答：经销商自身会根据所在区域销售情况对整年的销售目标作一个分解，公司会出台相应的政策支持。截至 2021 年上半年公司经销商数量无大变化，但质量有所提升。主要系新老经销商交替所致，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。

4. 问：公司在电商渠道取得不错表现的原因是什么？

答：公司电商为赋能平台。上半年电商贡献率增长得益于人

	<p>才引进，并进行有效布局。如同款同佣模式的推出，通过线上获取流量，初步与消费者互动，再引导消费者到门店体验，提升对产品的感知度，最后在网上下单成交。这种模式使得线上流量、线下互动有机结合，成为了电商渠道高速成长的助推剂。</p> <p>5. 问：公司后续的发力方向是三四线城市还是一二线城市，主要依靠新房需求还是旧房改造？</p> <p>答：目前主要贡献还是来自于三四线城市新房需求。但随着行业被大众接受程度的提高，公司对一二线城市的重视程度有所提升，今年也在积极布局大商招募以及拓展旧房改造市场。</p> <p>（因电话会议投资者未签署《承诺书》，此次投资者关系活动中，公司不存在泄露重大未公开信息的情况。）</p>
附件清单	无
日期	2021年09月06日