

证券代码：000913

证券简称：钱江摩托

## 浙江钱江摩托股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	准锦投资：朱斌、戴德舜；浙商证券：陈钊；混沌投资：吴涛；中融基金：范鹏程；信达澳银：刘维华；东北证券：周维克、唐凯；人保资产：奚晨弗；永安国富：王俊韬；宽远资产：周砾伟；醇厚基金：廖辰轩
时间	2022年9月29日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王海斌、证券事务代表：颜康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者参观公司展厅</p> <p>二、公司就投资者在本次交流中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司大排量产品丰富，QJMOTOR 品牌深受欢迎，你觉得主要决定于什么？</p> <p>答：这和公司深厚得技术积累和持续不断的研发投入，以及贴近用户的理念、优秀的渠道能力有很大的关系。公司具备完善的车种平台，加上每年高于同行的研发资源投入，使公司的新品推出速度和能力都很强，同时，能贴近用户并快速根据反馈完善产品，这让公司的产品具备较强的产品力。Qjmotor 渠道采取了钱江特色的形象店+分销模式，</p>

加上渠道进入时经过公司考察、认可的实力、能力、经验，使渠道的执行能力和活力都能达到优秀的水准。

2、公司 9 月份发布了赛 550 产品，请问该产品目前订单情况怎么样，是否会成为新的爆款产品？

答：赛 550 自发布以来深受广大消费者喜爱，该产品加速性能好，售价 3.6 万左右，性价比高，目前公司已有几千的订单量。

3、公司如何持续的打造爆款产品？

答：一方面公司判断国人偏爱巡航车型和仿赛车型，因而前期已经在该类车型平台做了大量研发沉淀，产品参数、性能较好，公司根据消费者反馈，积极快速调整产品，使产品质量更加稳定、外形更加酷炫、骑乘驾驶感觉更符合用户期望；另一方面应用新媒体进行推广，让用户了解产品，体验产品的优秀性，从而促成用户选择。持续的爆款打造是公司的期望，但是是一个复杂的命题，公司有较为完善的产品矩阵，能够持续提供符合用户需求的产品，未来将更加关注用户联接，敏捷响应，并加强售后服务和客户关怀，给用户超出期望的产品和使用体验，才有可能持续引爆。

4、公司对大排量产品的用户画像是怎样，目前主要集中的年龄段？

从用户信息来看，公司 QJMOTOR 产品定位于国潮机车，该产品非常潮酷，20-30 岁年龄段的年轻玩家占比相对较多，该部分玩家追求酷炫、自由、激情的骑乘体验，通勤和娱乐、运动场景并存，公司的产品非常符合他们的需求。而 BENELLI 产品则偏向于高端，沉稳、有文化沉淀而不失激情的感觉，在 20-40 岁且有一定消费能力的玩家居多。

5、公司 E 网请介绍下。

e 网是公司拟通过招商开辟的线下第二渠道，以布局高端踏板产品以重新切入常规车市场，并适当搭配电摩产品，提升渠道盈利能力。公司新开发的 150、350 踏板均可能列装该类渠道。e 网首期建设目标是完成 200 家专卖店布设。

6、公司发布了鸿 150ADV 踏板车，请问公司对于踏板车的看法？

	<p>踏板车是非常好的通勤工具，也是很多玩家喜爱的产品，在中国乃至国际市场都是占比很大的车种，这是一个巨大容量的市场，也是未来电动市场的主要阵地之一。公司通过多年的研发、测试，当前推出的产品具备很强的底气，未来会推出多款踏板车，争取在踏板市场有一定的占有率。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 29 日