

证券代码：002762

证券简称：金发拉比

金发拉比妇婴童用品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20221115

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	金世富盈（北京）投资有限公司
时间	2022年11月15日
地点	线上调研
上市公司接待人员姓名	薛平安（副总经理、董事会秘书）；苏煜灿（证券事务代表）。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书薛平安先生首先介绍了公司的发展历程、品牌、渠道和业务布局，随后，公司就调研方提出的问题进行了逐一回复，具体如下：</p> <p>1、公司为何布局医美领域，如何产生协同？</p> <p>答：公司在“产品+服务+互联网”总体战略框架下，围绕消费者的需求及时调整公司战略，聚焦“母婴产品+医疗、医美服务”领域。在持续做优做好母婴消费品的同时，尽力满足母婴消费群体对服务的需求，坚持以市场需求为导向，提供“产品+服务”综合需求解决方案。公司通过投资韩妃医美，向能够满足母婴消费者消费需求的医美领域拓展，进行产品与服务相互协同、相互促进</p>

	<p>的新探索。韩妃医美扎根粤港澳大湾区并深耕医美行业十余年，是广东省三级整形专科医院，拥有四级手术资质，在专业资质、团队学术、规范管理、品牌口碑、服务体系、硬件设备、客群维护等方面都具有领先优势，具备行业整合、模式复制和产业扩张的能力。而金发拉比拥有大量母婴会员和粉丝，且以年轻妈妈居多，产后修复和保养的需求巨大，这与韩妃医美目标消费群体重叠颇多。目前，公司与韩妃医美在客群引流、合作推广等领域尝试进行协作和探索，值得一提的是，公司目前已就旗下贝比拉比品牌自产面膜、面霜等洗护产品向韩妃医美试点供货，逐渐加深双方在产品、品牌、营销等各方面的协作。</p> <p>2、目前公司主要的销售渠道有哪些？</p> <p>答：公司拥有近千家终端零售形象店面，销售网络遍布全国，销售渠道多为优质商场和购物中心品牌专柜和品牌专卖店，其品牌形象鲜明，在市场中具有主流销售渠道分布的明显优势。目前来自公司线下销售渠道的业绩贡献仍占主要地位，其中华南、华东、华中、华北是主要贡献区域。近两年来，公司积极拓展电商渠道，包括天猫、京东、唯品会、抖音、小红书等多个电商平台，公司还积极培育自己的直播团队，新建多个直播间并设立了拉比直播基地，公司已形成线上线下相互协同的全渠道营销模式。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月15日