

证券代码： 002242

证券简称： 九阳股份

九阳股份有限公司投资者关系活动记录表

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"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	Hana Financial Investment: Donghoon Lee 中信证券：林昱昊 星石投资：张海涛 兴证资管：王拂林 AZ Investment：王燕 方正证券：郭丽丽、靳晓雪、周衍峰 易鑫安资管：于淼 南方基金：李想 华夏未来资本：赵含 景顺长城基金：王永彬 景林资产：王喻
时间	2020年1月8日
地点	九阳杭州工业园
上市公司接待人员姓名	缪敏鑫、骆诗琰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1: Shark 产品在中国市场有什么竞争优势?</p> <p>A: Shark 是美国吸尘器第一品牌, 是专业清洁专家, 经过成熟市场的验证, 占据美国吸尘器市场第一的份额。并且, Shark 是行业内为数不多的全品类清洁电器品牌, 包括吸尘器、蒸汽拖把、随手吸以及其它即将落地的产品系列, 可以为消费者提供一站式的全屋清洁解决方案。渠道上, 九阳已实现对各层级市场的覆盖。Shark 品牌通过与九阳品牌渠道间的协同效应, Shark 可以快速实现对腰部市场渠道的渗透。未来, Shark 将持续推出更多新型号新品类, 贴合中国家庭使用习惯, 满足用户需求。</p> <p>Q2: 中国销售的 Shark 产品及出口的 Ninja Foodi 由哪一方负责研发?</p> <p>A: 在上述产品研发上, 九阳与 SharkNinja 的协同性得到有力体现。中国团队通过市场调研以及用户数据, 了解中国市场对清洁电器的本地化需求及用户痛点, 由 SharkNinja 美国团队进行研发。Foodi 则是由美国团队调研需求, 由中国团队结合九阳在加热类厨房小家电上的技术成果, 进行产品研发。</p>

	<p>九阳和 SharkNinja 在中国、美国和英国的五个城市设有研发中心，配备全面技能的专业人才，包括工业设计师、电气工程师等，将持续为产品合作提供助力。</p> <p>Q3: 可以看到公司在一些产品上价格带有拓宽的趋势，是什么原因？</p> <p>A: 九阳一直致力于推出高品质、高价值和高颜值产品。随着“价值登高”策略的深入推进，可以看到公司有越来越多的产品已完成或正在进行升级:在料理机、豆浆机、电饭煲等多个品类中已有所体现。</p> <p>同时，为了满足不同市场消费者的需求，公司正探索将优势技术的品类进行技术下沉，拉动中端价位段产品的销售，让旗舰款产品的核心技术触达更广大的消费人群，以实现不同圈层消费者的消费升级。</p> <p>Q4: 如何实现外包产品的质量控制？</p> <p>A: 公司在产品外包生产方面的经验已经长达二十多年，管理模式成熟。通过集中采购，公司可从源头严格把控零部件质量与数量。同时，公司结合信息化管理系统与驻厂人员，提升外包生产的信息可视化水平。</p> <p>Q5: 公司具体如何引流及了解用户需求？</p> <p>A: 首先，公司产品包装有二维码，通过引导消费者扫码，用户即可获得一定优惠，从而使九阳与用户建立点对点的直联。其次，九阳目前拥有约 600 万微信公众号粉丝，约 2000 万用户粉丝，可以实现直接与用户粉丝进行互动。另外，每个月 9 号线下门店会举行九阳粉丝节，结合相关系列化的活动了解用户需求与痛点，为日后的产品研发、市场营销、用户沟通等进行信息储备。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 1 月 8 日