





得都比较好。在品牌营销方面，2023 年公司采取了多种不同的营销方式进行。为了避免过早地局限在某个领域，公司在时尚领域、滑雪领域、越野跑领域等多方面都做了尝试，扩大辐射范围。从 2024 年开始，公司会聚焦于 X-BIONIC 品牌的运动黑科技属性，在越野跑、骑行、滑雪、户外等运动项目上，以运动黑科技主题推广品牌。Klattermusen（攀山鼠）会继续围绕其独特的设计风格及户外功能进行市场推广。CRISPI 品牌本身在户外功能鞋领域已被广泛认可，今年公司计划和 CRISPI 意大利国际联手推出 Urban Function（都市功能）系列，以拓宽 CRISPI 的适用场景及客群。

- 公司团队会根据不同的品牌，采用不同的品牌营销方式。

**Q2. 公司核心品牌 X-BIONIC 在运营上有没有做一些差异化的特色或计划？**

- X-BIONIC 品牌产品可以分成三个主要类别：首先，X-BIONIC 功能贴身层产品，由瑞士研发，意大利生产；其次，中外层部分产品，由中瑞联合研发，包括登山、徒步、跑步、滑雪等户外运动产品；最后是高端商务产品。X-BIONIC 贴身层具有 800 多项国际技术专利，公司在研发 X-BIONIC 中外层产品时，会更强调黑科技属性，深入挖掘 X-BIONIC 品牌已有的国际专利技术与中外层产品相结合，保证产品品质和专业性的同时，打造差异化产品。

**Q3. 公司零售店铺的拓展规划情况怎么样？**

- 公司现在的渠道拓展模式正在变得更加多样化。公司现有线下销售渠道中，除了单品牌店、滑雪店、传统的多品牌、多品类综合店外，还在开设以自营品牌为主的综合线下门店。2023 年 12 月 6 日-8 日，公司举办了 X-BIONIC、HOUDINI 和 CRISPI 三个品牌的 2024 秋冬订货会，品牌、产品及未来发展趋势都受到了高度认同，商场渠道、户外渠道等经销商都表达了积极的合作意向，所以 2024 年，公司的经销商渠道会逐步放开，经销商店铺也会进行拓展。线上渠道方面，电商、抖音直播等现在发展较快，明年也会是公司渠道发展的重点。X-BIONIC 品牌的高端商城购物中心店铺也在快速发展，目前 X-BIONIC 沈阳万象城店正在装修，预计春节前开业。
- 现在大家对这些高端户外品牌的需求都很旺盛，公司要抓住快速发展的机会，同时又让这些品牌的呈现都符合品牌本身的定位和特点。

**Q4. 公司最近公告了和攀山鼠总部成立合资公司的计划，想问一下未来合资公司 and 公司这两块业务是怎么样的一个划分？**

- Klattermusen（攀山鼠）是一个快速发展的优质户外品牌，各界都在关注着这个品牌。基于 Klattermusen（攀山鼠）在国际国内品牌知名度和地位的快速提升，为了进一步与 Klättermusen AB 进行深度合作，公司选择与 Klättermusen AB 成立合资公司。双方成立合资公司后，运营团队依然是公司全资子公司北京旅行鼠户外用品有限公司的经营团队，会保持团队的稳定性



	<p>与延续性。销售渠道方面，公司会拥有更好的合作条件，持续扩大 Klattermusen（攀山鼠）品牌在三夫渠道的运营。</p> <p><b>Q5. 公司在经销渠道这一块的具体规划是怎样的？</b></p> <p>➤ 现在户外行业整体发展很快，大家对优质品牌需求旺盛。商场的经销商、体育品牌经销商、户外经销商到滑雪渠道的经销商都在与公司联系，希望未来能够在更多地域代理销售公司旗下品牌。公司会结合经销商的资源能力和品牌供应情况，与潜在经销商客户双向选择，在保持各品牌定位和运营标准的情况下，拓展 2024 年销售渠道。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 12 月 27 日