

广州好莱客创意家居股份有限公司

接待投资者调研的记录

会议时间：2018年5月16日9:30

地点：公司指定调研地点（西安）

接待人员：好莱客西安经销商负责人

副总经理、董事会秘书、财务总监邓涛

证券事务代表甘国强

会议人员：安信证券、东吴证券、招商证券、方正证券、国泰君安证券、申万宏源、东北证券、光大证券、中银国际、汇丰前海证券、兴业证券、海通证券、长城证券、开曼盈泰基金、分宜长信资管、鼎重投资、范张翔

记录人员：李燕

一、 西安经销商门店参观：

参观门店：

- 1、西安大明宫建材城好莱客门店(北二环店)
- 2、西安红星美凯龙好莱客门店(盛世太白店)

参观内容：

- 1、 门店形象展示；
- 2、 产品品类参观；
- 3、 3D设计效果展示；

二、 投资者交流会

（一）西安经销商经营情况介绍

- 1、 自2015年西安经销商更换后，业绩持续增长。2016年、2017年营业收入分别实现68%、106%的增长。
- 2、 西安经销商自调整后，开店速度同比加快。2015年西安经销商的店面数量仅为4家，调整后2016-2017年店面数量逐年增加，截止2017年底经销商的店面数增长至9家。

3、西安经销商的店面总面积逐年增长。2016-2017年店面总面积实现年均增长33%。

4、西安经销商门店样柜逐步替换为原态板，原态销售面积占比持续提升。2016-2017年原态产品销售面积占比由不足10%提升至50+%；

(二) 西安经销商经营要点介绍

1、经营策略：快、新、准

2、渠道建设：传统及新零售渠道全面发展

传统渠道：KA渠道、商超店、家装店

新零售渠道：天猫、小区店、微信

3、团队建设：人育人核心价值体系

(1) 人员合理配置及增强

(2) 管理团队培养

(3) 设计师及安装师培训

4、好莱客总部给予支持：

(1) 广告投放支持：交通枢纽广告投放、商超及户外广告投放

(2) 培训支持：商学院培训、设计师及安装师培训

(3) 信息化系统支持：3D设计软件、CRM系统

(三) 西安经销商未来发展介绍

1、西安市场环境：

(1) 由单品类定制向全屋定制发展

(2) 大西安大市场

2、公司未来发展：

(1) 渠道深耕：

传统渠道：2018年新增店面2-3家

新零售渠道：社群营销及线上营销持续加强。

(2) 好莱客全屋定制：引进橱柜及木门品类

(3) 客户服务体系优化：成为西安消费者最喜欢的品牌

(四) 西安经销商就投资者答疑：

问题 1：为什么选择成为好莱客的经销商？

答：好莱客的产品定位清晰，品牌具有市场潜力，同时公司给予的支持力度也比较大。

问题 2：您对西安未来定制家居市场发展怎么看？

答：从我看来，西安的定制家居市场发展潜力还是比较大的，目前西安正在人才引进，放开户口限制将使城市人口大幅增加，政策导向将带来行业的红利。

问题 3：好莱客总部与公司的互动频繁吗？互动的方式有哪些？

答：好莱客总部与公司的联系非常密切，给予的支持也非常多，包括区域营销业务培训，系统人员及安装人员培训，并且建立了定期反馈机制，以持续改善及提升互动的效果。

问题 4：产品的周转情况如何，交付周期一般为多少天？

答：好莱客总部交付还是相对比较快的，整个交付周期约为 20-30 天。

问题 5：我们的原态板与颗粒板哪个卖得更好呢？

答：原态产品更受客户青睐，很多客户都是冲着我们好莱客的原态产品来的，好莱客的原态板已经注册商标，且推出市场时间比较早，板材性能经过时间的验证更趋稳定，且产品的花色也比较丰富，客户的体验感也比较好。

问题 6：您对好莱客总部推出的套餐产品怎么看？

答：套餐营销这种方式挺好的，通过套餐的方式为客户提供一站式的配套服务，能更好满足客户的需求。好莱客的套餐细分程度还是比较高，目前门店推出了五大套餐，通过不同的产品组合能呈现给不同需求的客户。

问题 7：目前门店销售收入中，套餐产品的销售收入能占到多少？

答：门店销售收入中套餐产品的销售收入占比约为 60%。

问题 8：您对公司引进木门品类有什么看法？

答：目前木门市场比较零散，木门的行业空间还是比较大的。公司引进整体木门品类可以拉升客单价，而且好莱客木门初始是免漆产品，在生产上简单高效，能保证供应的速度。

问题 9：我们的设计师的来源是怎样的？团队是否稳定？

答：设计师的主要来源是社会招聘+大学生培养，我们给设计师的福利待遇较好，团队较为稳定，但是设计师还是稀缺资源，我们的编制还没有满。

问题 10：今天也参观了 2 家门店，看到我们的广告牌还挺多的，想问一下我们西安市场的广告是由好莱客总部投放还是我们经销商？

答：广告投放的方式比较多元化，好莱客总部主要负责投放大型广告，例如机场、高铁站（经销商选址，总部出费用）广告位；我们经销商主要投放精准营销广告，例如小区，卖场广告位等；也有好莱客总部与我们经销商联合投放的大型促销活动等。

问题 11：请问我们从 2015 年接手以来门店的初始投资为多少呢？

答：新开的 5 家店前期装修及转让费（优质门店资源稀缺，在租金外支付转让费）合计 300 万元（不含样柜）左右。

问题 12：未来希望好莱客总部给予怎样的支持？

答：我们希望好莱客总部能实现更快更好的发展，同时继续给予我们营销、系统、广告与培训等全方位的支持，我们也将紧跟总部发展得步伐，全屋发展多品类。