

证券代码：002572

证券简称：索菲亚

索菲亚家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220712

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券组织的电话会议，参会者累计逾 200 位。
时间	2022 年 07 月 12 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书以及公司业务领导
投资者关系活动主要内容介绍	<p>管理层介绍：</p> <p>杨总辞去了公司高级管理人员职务，并不再担任公司索菲亚零售事业部总经理的职务。2022 年 7 月 11 日，索菲亚零售事业部高级总经理刘志超先生已正式入职。刘总在定制行业有十几年的任职经验，从业经验丰富。2019 年底加入索菲亚华鹤事业部，刘总提出了华鹤木门向定制衣柜拓展的意见，他是公司“多品牌、全品类、全渠道”战略的先行者。2020 年华鹤增长优异，打破了华鹤 3 年不增长的局势。</p> <p>Q&A:</p> <p>Q：刘总对目前的经营策略会作哪些调整？</p> <p>A：营销团队在公司战略指引和管理层的授权下，年初已经制定好了全年的打法，还是会继续贯彻落实下去，包括：</p> <p>1、继续坚持整家定制战略不变。整家定制是被市场验证的大势所趋，是满足消费者实现“多快好省”装修本质需求的创造性举措，也是索菲亚提升单值、实现突破性增长的关键。而市场实践也充分证明，</p>

索菲亚做好整家定制是具有天然优势的，家居行业有两大入口，即“设计”与“定制”，衣柜是精装房的入口，是全屋定制的入口，也是整家定制的突破口，更是索菲亚的核心优势。接下来，我们将沿着“以套餐抢入口、以 C6 优终端、以展示提形象、以产品创爆点、以配套扩单值、以拎包造样板”的六大举措，全面优化及推进整家定制战略的进一步落地。

2、继续坚持整家套餐销售模式不变。套餐模式，仍是解决当下困扰消费者“价格不透明、预算不可控、计价方式复杂、选择恐惧症”的四大消费痛点的关键，我们将继续为消费者提供性价比最高的整家定制套餐。与此同时，我们也将继续以全品类的战略服务消费者，进一步推进索菲亚衣柜、橱柜、卫浴、门窗、背景墙、家具家品、地板、电器、阳台全品类集成发展。

3、继续坚持市场化终端赋能模式不变。经过近一年的运行，经销商对我们的终端赋能模式反馈很好，我们将继续坚持，并竭尽全力进一步提升主动营销、培训、拎包、展示、电商推广等终端赋能力。

4、继续坚持结合市场情况进行产品与展示的迭代升级，保持索菲亚产品的引领，持续提升市场竞争力。

Q：刘总接任后，对现有的渠道体系，会做出哪些调整和优化举措？

A：在坚持大原则及战略不动摇的基础上，深入了解各地情况，具体问题具体分析，以人为本、更加灵活面对与处理改革过程中的分歧。具体调整方向如下：

1) 应具体情况具体分析，对确实因经营意识、自身能力等原因造成的经营能力不足的经销商，仍会坚决优化；但对于因客观原因导致的暂时性落后的经营问题，我们会先给予足够的赋能帮扶，并给予一定的时间。

2) 进一步加强前、中、后台的协调、衔接、协作能力，持续提升服务效率与服务质量。

3) 充分发挥同时拥有索菲亚营销体系品类操盘及索菲亚经销商经历的优势，进一步解决终端痛点与困难点，致力于让总部的战略能得到最佳的落地执行效果。

Q: 公司在经销商结构调整的策略?

A: 具体问题具体分析。如果是因为卫生防控, 导致接单影响, 得更加灵活的处理, 储备一批跟得上公司思路的经销商跟公司一起作战。现阶段要先做各地调研, 收集问题、辨析; 更加实事求是的变革。

Q: 怎么评估索菲亚的战略的定力、执行力?

A: 刘总在管理华鹤木门时, 向管理层提出了先让华鹤做“全品类、全渠道”的战略, 以木门为中心, 向定制柜产品延伸。这一战略的实施效果很好, 华鹤木门也在实施这个战略后迎来了增长的突破。对于战略我们要坚定, 但是在战术, 我们要更加灵活的调整。

Q: 会改变门店重装的风格和方法吗?

A: 今年门店展示的变革非常成功, 整个展示的策略会坚持推进。

Q: 下半年对 39800 套餐的打法? 是否会有新的套餐出来?

A: 会做细节优化, 做配置优化; 也会继续研发更有竞争力的套餐, 给与消费者更好的购物感受。

Q: 之后如何做套餐空间配置?

A: 索菲亚的产品会形成闭环, 套餐产品会更加丰富, 包括衣柜、橱柜、卫浴、门窗、背景墙、家具家品、地板、电器、阳台全品类集成发展。让消费者有更多样的选择。

Q: 存量房如何发展?

A: 如何服务好存量房客户、触达客户, 开发适合存量房改造的套餐就很重要。未来也会逐渐增加品类, 如门窗、卫浴、床垫、沙发等。在坚定整家的策略下, 丰富产品, 满足客户的需求。

Q: 如何看待“点将”制度?

A: 主动营销做点将制, 在有要求的前提下, 对人的能力要求会更高,

	从目前市场经验来看，点将制比较有效。
日期	2022 年 07 月 12 日