

证券代码：301276

证券简称：嘉曼服饰

北京嘉曼服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-010

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
参与单位名称及人员姓名	1、中银基金-李建、池文丽、王伟、黄珺、杨庆运、李丽洋、杨亦然、王帅、张响东、刘腾、张文洁 2、申万宏源-王立平、李璇、刘馨
时间	2023年3月7日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	总经理：刘澍 董事会秘书：程琳娜
投资者关系活动主要内容介绍	公司接待人员就与会人员提出的以下问题进行了逐一解答： 1、现在公司线上渠道收入占比较高，未来会不会随着线下开店数量的提升，从而使线上渠道收入占比下降。 公司一方面会继续在线下寻找和开设优质店铺，填补空白市场，另一方面仍会加大对线上营销渠道的投入。在原有的线上渠道方面，公司从商品企划到营销推广都会持续发力，不断营造品牌形象和形成店铺矩阵，另外仍会继续扩大粉丝基数、提升品牌忠诚度。对于线上涌现的一些新的平台，公司也会继续跟进。线上渠道本身具备一些特有的优势，例如成交的效率相对更高等。且经过多年发展，线上消费目前也符合大部分目标人群的消费习惯。所以综合判断，公司线上渠道的占比应该不会大幅下降。 2、现在线上渠道收入占比较大，公司如何平衡线上线下渠道分布。 面对市场发展的不同阶段，每个公司的战略选择也会不尽相同。但是殊途同归，不管是通过线上渠道还是线下渠道，最

终都是要把好的产品带给消费者。只要消费者有好的消费体验，其实并不是很在意是在商场或是在线上买到相应的产品。

至于公司线上渠道销售占比相对较高，也有各方面的原因。首先，公司电商起步和布局较早，一方面享受到了各平台早期发展红利，另一方面也培养和锻炼了自己的电商团队。其次，公司成立三十年多了，产品方面已经积累了非常丰富的销售数据，对于品牌运营也具有相应的经验。秉承这样的产品和运营经验，以历史的视角来看，线下如果能够做得好，线上也同样会做得不错。最后，公司多年来在电商的资源投入方面也能持续跟进，所以增速表现明显。未来，在线下方面公司仍会满足偏好线下体验的消费者，继续推进优质店铺的开设计划，注重店铺的选址以及商场的综合体验，并且在品牌消费体验方面继续优化。线上方面则会随着平台的发展持续推进电商业务，时刻关注消费者生活方式和消费习惯的转变。至于最终线上线下的占比，更多的还是市场自然发展结果的体现。

3、公司将如何适应线上平台的更迭。

确实近几年可以观察到传统电商平台被一些新兴平台分流的现象。但与此同时，线上购物的人群基数也在不断扩大。疫情的发生让一些年纪偏大、之前不习惯于网上购物的消费者更快适应了线上消费。另外直播、短视频的兴起也吸引了更多人的关注，延长了大部分人的在线时间，大家可以随时随地在移动端购物。所以说平台的更迭只是局部现象，总体线上购物人群数量、购物频次相信都将会进一步增加。公司将在线上深入布局，营造具有深刻品牌印象的营销氛围，进一步加强消费者对公司的品牌认知。

4、基于儿童服装更换频繁的客观事实，公司是否分析过消费者选择中高端童装的购买动机。

由于消费者价值观、生活方式以及收入水平的不同，对童装的要求也不尽相同。在居民消费水平不断提高，消费习惯不断转变，消费意识逐渐增强的背景下，消费者对儿童服饰产品价格的敏感度预计将进一步降低，对品牌的敏感度将逐步提高。随着童装行业的日趋成熟，竞争将从产品竞争、价格竞争、营销手段竞争逐渐转变为研发设计竞争、品牌文化竞争、品牌服务竞争等方面。童装品牌将根据不同层次和区域的消费需求形成梯队。中高端品牌相对来说品质感好，时尚度佳，目标消费人群粘性更大，老客户较多，在市场中具备一定的竞争力。

5、公司是否有针对目标客群进行私域运营。

公司各个品牌均有发展自己的会员体系，也会在线下开展一系列的会员活动。例如国际高端多品牌集合店 BEBELUX 经常会举办各类活动：组织会员 party、会员体验服装秀、举行绘本大赛、小小设计师体验活动、VIP 尊享会以及母亲节亲子活

	<p>动等，公司会以各种形式的活动来增加会员粘性。中高端品牌相对于大众品牌来说粉丝的粘性会更高，复购率也会更高。与此同时，公司品牌也有自己的微店和微商城，开展相应私域运营。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月9日