

证券简称：箭牌家居

证券代码：001322

箭牌家居集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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（请文字说明其他活动内容）：
活动参与人员	交银施罗德基金 孔祥睿 长江证券 张佩
时间	2024年2月28日
地点	佛山市顺德区乐从镇创兴一路1号箭牌总部大厦
形式	现场会议
公司接待人员	副总经理、董事会秘书 杨伟华 证券事务代表 肖艳丽
交流内容及具体问答记录	<p>1、在保持产品价格稳定方面公司将有哪些举措？</p> <p>公司将积极持续推进产品线的调整，推进保持合理的产品销售结构，同时根据不同消费场景、不同客群进行相应产品线的升级及补充，并在此基础上，推动销售政策聚焦。在产品线升级补充的基础上，公司持续推动门店重装及局改，推动门店形象升级以及产品体验升级、提升店效，提升消费者的体验，从而进一步推动零售端的改善；同时根据市场变化情况，针对各渠道中的细分市场，有针对性地开展相关工作，促进各渠道的发展。</p> <p>2、在促进零售渠道的收入增长上，公司将会有哪些举措？</p> <p>一方面通过产品结构的调整，为经销商提供更有竞争力的产品，同时加强对零售渠道的精细化运营管理，进一步优化产品布局、新品上市流程和产品推广效率，优化门店布局提升店效，推动门店重装或局装，提升消费者的体验，促进零售渠道的增长；同时，持续推动经销商进一步布局销售空白区域，完善现有终端门店的布局，继续稳步推进下沉渠道建设，使得产品能更快触达消费者。</p> <p>3、公司下沉渠道开展情况如何？</p> <p>在下沉渠道经销商选择上，优先选择有下沉渠道网点资源、有分销团队的现有优质经销商，对规模小、实力弱、团队不健全的经销商，针对下沉渠道单独开发下沉渠道经销商，并开展下沉渠道分销商订货会等方式支持活动落地。公司将持续加大渠道下沉力度，形成对市场的深度覆盖。</p> <p>4、在产品端，公司将通过哪些措施来提升智能马桶的市占</p>

	<p>率？</p> <p>公司将持续提升产品规划能力，开发更多更好满足消费者需求的产品，进一步拓展轻智能马桶的价格带，全功能智能马桶则持续增加高端产品布局和推广，从而推动智能马桶市占率的进一步提升。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无