

证券代码：838262

证券简称：太湖雪

公告编号：2024-086

苏州太湖雪丝绸股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
业绩说明会
媒体采访
现场参观
新闻发布会
分析师会议
路演活动
其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年10月7日 15:30-16:00

活动地点：网络调研

参会单位及人员：西南证券、东莞证券、首创证券、东北证券、国海证券、贝寅资产、泰康基金、招商基金、晨鸣资管、指南基金、建信基金、中金做市、少年资本、敖基投资、中信建投基金、长信基金

上市公司接待人员：董事、副总经理、董事会秘书 代艳

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：线上渠道来看，公司在传统电商天猫、京东平台上持续保持行业领先，抖音等直播电商渠道 23 年来实现了快速的增长，请问公司在线上渠道发展方面有哪些战略布局？

回复：首先，公司将继续在国内市场深耕天猫、京东等货架电商，保持其行业头部商家地位；在海外市场加大亚马逊、海外官网投入，提高其市场占有率。

其次，2023 年公司布局抖音直播电商并实现了高速增长，2024 年公司对抖音电商营销策略从销售高速增长转为销售稳健增长下持续盈利能力的打造，目前已取得成效。

再次，公司聚焦“微笑曲线”两端的业务发展模式，即专注产品研发设计、品牌推广、渠道建设和销售服务等附加值较高的业务链上游的核心环节，历来重视渠道建设，2024 年线下渠道的布局具体情况如下：1、布局抖音本地生活：打通线上获客与线下门店核销壁垒，为线下门店赋能，Q3 季度通过大单品“熊猫呼呼被”，跑通抖音本地生活商业模式。2、布局微信视频号自播+达播：Q3 季度公司新设微信视频号直播间，开启视频号自播，同时与视频号头部主播进行蚕丝被达播带货。3、积极布局新一代潮流网购社区——得物及年轻人得生活方式平台——小红书，通过笔记、直播卡引导直播间下单转化。4、海外市场布局沃尔玛等跨境电商渠道。

问题 2：展望 2025 年，公司的品牌推广策略如何？

回复：2025 年，公司在品牌推广方面继续以“蚕丝被 就选太湖雪”这一品牌战略为主旨，实施精准定量的品牌建设策略。紧扣核心战略大单品蚕丝被，精心打造品牌公关事件。采用“名人等高势能人群推荐+权威媒体及头部 KOL 内容共创+腰部 KOL 种草”的矩阵式传播策略，特别聚焦知识博主及居家生活方式博主，以放大品牌声量。全面覆盖抖音、小红书、微博、Facebook、Instagram 等热门社交媒体平台，通过内容种草、电商直播、关键词优化等多种形式，快速赢得消费者认同，增强品牌传播的有效沟通。深入挖掘中国蚕桑丝绸行业的独特性和苏州地域性特色，加强互动式的品牌传播，创新消费者体验活动，持续传递品牌价值主张，以多触点、高频次的传播策略，实现品牌的强效曝光。

苏州太湖雪丝绸股份有限公司

董事会

2024 年 10 月 8 日