

证券代码：300622

证券简称：博士眼镜

## 博士眼镜连锁股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 <u>电话会议</u>
参与单位名称	国泰海通证券、申万宏源证券、长江证券、招商证券、国海证券、信达证券、爱建证券、方正证券、上海国际信托、生命保险资产、泰康基金、China Merchants Fund、曼林基金、广州惠泰基金、上海悦溪基金、深圳熙山资本、上海竹润投资、浙江瑞特资产、上海美市科技、深圳水规院投资、上海大抒科技、循远资产管理（排名不分先后）
时间	2025年8月28日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：丁芸洁 财务总监、副总经理：康海文 证券事务代表：陈芊芊
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1、Q：报告期内，公司营业收入、利润依旧取得正增长，且坪效同比有提升，请问原因是什么？</b></p> <p style="text-align: center;">A：报告期内，公司加大针对功能性镜片产品的消费者教育力度和营销推广活动，持续开展节庆促销、季度主题营销、快闪店活动、联名项目以扩大品牌营销半径，投放公交、地铁、电梯等流动媒体广告。2025年上半年，公司功能性镜片的销量同比增长26.58%，已占总体镜片销量的39.82%。</p> <p style="text-align: center;">伴随新零售模式不断向精细化、多元化发展的进程中，线上</p>

	<p>消费凭借便捷体验与广泛触达的特点，成为当下消费领域的重要形态。公司作为深耕全渠道的眼镜零售企业，积极拥抱消费场景互联网化的趋势，通过构建成熟的线上引流矩阵，精准赋能线下门店，形成全链路服务的闭环，深化线上线下服务资源的协同融合，助力全渠道一体化发展进程。</p> <p>报告期内，公司同步推进天猫、得物、京东、拼多多、微商城等货架电商渠道的建设深耕，持续拓展抖音、小红书等兴趣电商平台的运营领域，2025年上半年，公司依托小红书平台开展精准获客活动，通过输出产品特点、使用场景等相关内容吸引目标客群。在抖音、大众点评、天猫团购、美团外卖等主流本地生活平台开设官方账号，并利用内容营销与团购券互为补充，提高到店转化率。</p> <p>此外，公司推出的“99 付费会员”，以客户关注的“意外损坏保障”作为核心权益，通过提升客户的服务体验，增强客户对公司专业服务的认可度，让这份信任沉淀为品牌的资产。报告期内，公司会员用户体验持续升级，在现有框架下拓展“99 会员新品体验官”“99 会员专享活动套餐”等权益维度，有效提升营销效率和顾客复购率；同时，公司通过前期推出的售后 365 回访、打造导购 KOS 等运营动作，做深单个客户价值，创造增量市场。</p> <p><b>2、Q: 请问公司上半年离焦镜的销售量，以及增速跟占比情况？</b></p> <p>A: 报告期内，公司离焦镜片的销量同比增长 18.35%，已占总体镜片销量的 15.42%。</p> <p><b>3、Q: 请问目前有多少门店可以销售智能眼镜？</b></p> <p>A: 报告期内，公司逐步推进连锁眼镜门店升级改造，目前已在 150 余家零售门店内铺设智能眼镜专柜，构建“先体验、后购买”的沉浸式消费场景，以提升进店客流转化率。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2025 年 8 月 28 日
----	-----------------