

证券代码：002841

证券简称：视源股份

广州视源电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2018-01

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及 人员姓名	天风证券、万家基金、国联自营、汐泰投资、摩根华鑫、拾贝投资、榕树投资、复朴投资、大成基金、中信证券、东方资管、景顺长城、广发资管、鹏华基金、敦和资产、瑞华投资、广发基金、中邮基金、温氏股份、中信建投、国投瑞银、中信资管、皇庭资管、安信证券、正闻投资、广证恒生、广证资管、辰杨投资、广证创投、南方基金、光大永明资管、建信基金、光大证券、瑞民投资、引领投资、中金蓝海等机构
时 间	2018年3月14日 10:00-16:00
地 点	华南师范大学附属外国语学校会议室；公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书谢勇、董事会办公室刘洁、投资者关系专员陈晶晶
投资者关系活动 主要内容介绍	来访机构上午参观了华南师范大学附属外国语学校（以下简称“华师附外”），初步了解了希沃（seewo）产品在华师附外的教学应用。华师附外助理校长余佩军和教师代表参与了本次交流，主要交流内容如下： 1、华师附外交互智能平板铺设数量有多少？品牌涉及哪些？

答：华师附外目前共安装 70 多台希沃交互智能平板，其中 50 多台安装在教室，其他在多功能室。在采购初期，学校曾将希沃与其他品牌做过对比，后期采购交互智能平板均系希沃的产品。

2、希沃与其他品牌相比优势在哪里？

答：我们将希沃的交互智能平板与国外某品牌电子白板产品进行了对比，从教学中的实用性来看，希沃的交互智能平板更符合中国教学场景使用需求。因为希沃是中国交互智能平板的行业龙头，所以暂时未考虑采购国内其他品牌的交互智能平板。

3、从学校的角度，怎样看希沃的客户黏性？

答：希沃给我们带来良好的体验，不仅体现在产品设计或者技术应用本身，比如使用更流畅、故障率更低，而且更多体现在售前的交流以及售后的培训。

4、学校除了使用交互智能平板，是否还使用希沃其他的产品？

答：希沃为我们提供了一套智慧教育解决方案，我们学校采购的品类较多，除交互智能平板之外，还有录播系统、视频展台、自动阅卷系统等。

5、班级优化大师这款软件你们有使用么？反馈如何？

答：班级优化大师是一款课堂行为管理和学生行为评价的软件，既能提高课堂的趣味性和生动性，使学生在课堂中的专注学习的时间延长，也能为老师提供综合评价学生的工具。老师在班级优化大师中创建班级，全方位自定义评价维度，同时邀请家长加入班级，家长可及时通过 App 了解学生在课堂中的学习表现以及老师对学生的各项评价。总体而言，班级优化大师增强了师生互动和家校联动的体验，深受教师、学生、家长好评。

6、老师对软件的使用频率高么？是否有老师不适应这样的教学方式？

答：首先，我们华师附外在招聘时对教师的要求较高，会对教师信息化工具的使用能力进行相应考量。教师从第一天进校起

就会接触信息化教学设备，学校也会安排“希沃小组”的教师对新教师提供帮助和培训。其次，希沃软件在开发时已考虑到教师既有使用习惯的过渡，比如部分老师习惯用 PPT 制作课件，希沃允许 PPT 导入希沃白板软件，并且能够在原 PPT 上进行互动元素的再设计，极大丰富了课堂形式。

结束华师附外的交流之后，机构参观了公司第一产业园视睿科技展厅，并与 MAXHUB 的广东省经销商进行了现场交流，主要交流内容如下：

1、MAXHUB 产品有什么特点，主要优势体现在哪些方面？

答：随写随擦：MAXHUB 作为高效会议平台，与空间有限且书写痕迹擦除费时费力的传统白板相比，它可以实现随写随擦，并且有防手掌误碰、精细书写等功能。

触控技术：采用电容电磁双触控融合技术。

多人书写：MAXHUB 支持双笔书写技术，可以以相同或不同颜色进行画图和书写。

无线传屏：在当下连接线和新接口层出不穷的情况下，MAXHUB 可以摆脱连接线的限制，并支持多台设备传屏。用户能通过 MAXHUB 反向操作电脑，即不仅能在大屏幕上对文档进行触控翻页和批注，还可触摸回传，对电脑反向操控。使用手机、平板亦可通过 MAXHUB 的软件客户端进行投屏，让展示更加高效便捷。

扫码分享：可以通过扫码即刻带走、分享会议记录。

人脸检测：在远程会议场景下，通过引入智能人脸检测技术，能近距离判断人脸位置并切换拍摄镜头，有效提高远程会议体验。

2、MAXHUB 的销售渠道是怎样的？

答：MAXHUB 的销售体系分为三条线，一是战略客户部，在各区域设有分部，进行战略客户管理；二是经销商渠道，由各地办事处开发一级代理商，然后由一级经销商开发二级经销商；三是电商销售。

	<p>3、从经销商的角度，你们怎样理解 MAXHUB 的定位？</p> <p>答：MAXHUB 是因替代传统投影仪而生，应用场景为面向 2-3 人的小型研讨室或者 40 人以下的会议室。MAXHUB 会议平板本质是一个会议终端或载体，以会议终端为基础，MAXHUB 的定位是提供“云+端”的智能会议解决方案。</p> <p>4、MAXHUB 的主要大客户有哪些？</p> <p>答：MAXHUB 可应用于各行各业，如金融机构、科技行业、地产企业、制造行业、咨询服务行业、政务组织等。广东省辖区内企业级的战略客户目前主要为中国平安、广发证券、中国太保、腾讯、阿里巴巴、格力、美的、南方航空等。</p> <p>5、你们在向客户推广中遇到的最大问题？</p> <p>答：目前推广中我们了解到很多潜在客户不知道有 MAXHUB 这类会议终端的存在，所以当务之急是建立用户认知，激发用户需求。</p> <p>6、MAXHUB 最吸引你的是哪方面？</p> <p>答：MAXHUB 最打动我的地方是，当客户体验或者试用之后，会发自内心的认同它。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 3 月 14 日