

证券代码：000799

证券简称：酒鬼酒

酒鬼酒股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-9-19

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	长江证券石智坤等 15 人
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 汤振羽 证券事务代表 宋家麒
时间	2023 年 9 月 18 日 15:00 至 16:00
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司近期经营情况怎么样？</p> <p>公司通过上半年的费用改革，加强 BC 端联动，促进消费者动销，目前包括动销速度、批价、渠道利润都有明显增长，经销商满意度和回款意愿都有向上趋势。中秋国庆临近，公司将积极开展终端促销活动，提升消费者动销氛围，稳步推进业绩增长。</p> <p>2. 公司渠道端有哪些改善？</p> <p>公司上半年的营销战略改革目前效果显著，渠道批价稳步提升，通过扫码奖励、门店反向激励、宴席政策、企业联动、品鉴会等举措，极大加快了渠道动销，批价稳步上升，渠道端利润显著提升。</p> <p>3. 三季度红坛 18 产品表现怎么样？</p> <p>今年公司进一步聚焦红坛 18 产品，聚焦湖南市场，设立专项资金，推动各类推广及动销补强工作。优先从红坛 18 的经销商开展费用改革，推动红坛 18 费用转型，目前来看红坛 18 改革效果较好，宴席场次、扫码数量都有明显增长，价格持续稳定，客户利润增加，动销速度加快。</p> <p>4. 公司对中低端酒的布局有什么计划吗？</p> <p>公司会根据市场需求积极对中低端产品进行布局，中低端产品对公司馥郁香口感培育和消费者培育有重要作用。针对中低端市场公司有“内品”、“湘泉”系列的产品，“内品”有金色装“内品”和红色装“内品”卡位 200 元价格带上下，借助公司 C 端宴席政策实现稳步增量；此外公司正在积极筹划“湘泉”品牌产品焕新计划，提升“湘泉”系列产品利润，丰富公司产品结构。</p> <p>5. 公司对省内外市场的经营策略有什么不一样？</p> <p>公司在今年区域布局上采取精耕湖南大本营市场，省外市场聚焦样板市场的战略。湖南市场在组织架构调整的基础上，进一步完善不同产品的运作体系与管理细</p>

	<p>节，着重提升核心终端服务效率和强化市场活动执行力，让各产品保持有序成长并形成市场合力，确保酒鬼酒品牌市场氛围的整体提升。省外公司费用投入更加聚焦，优先投向有一定动销基础的样板市场，夯实基础，提升动销速度。</p> <p>6. 今年公司对销售团队的考核有什么变化吗？</p> <p>一是对销售人员的整体素质、执行力要求更高，激发销售人员斗志，提高凝聚力，为此上半年我们做了很多培训工作，让销售人员充分了解公司酿造工艺、香型特色、品牌文化的优势，通过销售人员将公司产品优势全面传达给市场，让更多消费者了解馥郁香，了解公司产品。</p> <p>二是对销售人员进行灵活考核，加强过程考核，制定市场开发奖励、动销奖励、阶段性考核奖励，充分调动销售人员积极性。</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