

证券代码：300957

证券简称：贝泰妮

云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者走进上市公司活动</u>
参与单位名称	云南上市协会、国投瑞银基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、敦和资产管理有限公司、宁银理财有限责任公司、上海宽远资产管理有限公司等 41 家机构
时间	2024 年 5 月 17 日（周五）上午 9：30~11：30
地点	云南省昆明市呈贡区贝泰妮集团中央工厂
上市公司接待人员姓名	1、中央工厂执行总经理李盼盼 2、投资者关系总监张圣焯 3、公关总监钟巍 4、投资者关系主管程凯雷
投资者关系活动主要内容介绍	Q：贝泰妮新中央工厂的情况介绍？ A：贝泰妮新中央工厂是一个集化妆品及医疗器械生产、研发于一体的绿色现代化“智慧工厂”，具备高度自动化水平，于 2023 年 3 月正式竣工投产。新工厂占地面积约 80 亩，预计年产值可达 50 亿元。 Q：公司在品牌出海方面有哪些具体计划和战略？ A：公司计划先聚焦东南亚市场，以泰国为起点，逐步扩展。公司已经在泰国建立了全资子公司，并与当地线下美妆连锁

店和线上购物平台展开合作。

Q: 公司如何定位品牌, 目标消费者群体有哪些特征?

A: 公司主品牌薇诺娜专研敏感肌, 零添加适合所有肤质, 特别针对敏感肌肤。目标消费者包括女性学生、精致白领等, 年龄层覆盖广阔。公司通过消费者洞察发现, 年轻人更倾向于体验型消费, 因此公司在创新营销、精细化会员运营等领域持续发力, 以吸引年轻消费者。

Q: 公司在产品研发上有哪些优势, 如何维持市场竞争力?

A: 公司注重产品研发, 研发费用率高于同行业, 拥有多项国际和国内顶流期刊论文。公司通过组织架构调整, 加强了研发中心与市场销售的衔接, 以提供更符合消费者需求的产品。公司在敏感肌肤护理领域具有专业优势, 致力于提供高情绪价值的产品。

Q: 公司的销售渠道构成如何, 线上和线下的比例是怎样的?

A: 销售渠道线上线下全覆盖, 线上渠道有天猫、抖音、快手等电商平台。线下有 OTC 连锁药店、屈臣氏、山姆等大型连锁店及美妆集合店。

Q: 面对市场竞争, 公司有哪些竞争优势?

A: 公司的优势在于专业的产品研发和对敏感肌肤护理的深入理解。同时, 公司在营销上采取创新策略, 如跨界合作、文化输出等, 以提升品牌认知度和消费者忠诚度。

Q: 公司如何进行品牌宣传和 market 教育?

A: 公司通过与医学专业群体合作, 利用高峰论坛等形式进

	<p>行品牌宣传。同时，公司也开始采用情感营销，通过跨界合作和文化活动，如与奈娃联名一起在长白山冰雪营销、咖啡品牌 Manner 合作、与上美的国产动画齐天大圣等大 IP 合作、时光代理人联名、云南非遗文化甲马、彝绣等活动等，提升品牌的市场认知度。</p> <p>Q: 公司如何通过产品力提升消费者忠诚度?</p> <p>A: 公司通过提供优质产品和高情绪价值的专业服务，如线下专柜服务、主题沙龙等增加消费者对品牌的感知和忠诚度。同时，公司注重产品研发和创新，持续推出如 冻干面膜、特护霜 2.0 等产品以满足消费者的不同需求。</p> <p>Q: 公司如何利用私域营销和线下体验提升品牌价值?</p> <p>A: 公司在私域渠道进行深耕，提供高客单价产品和优质服务，以提升消费者体验和忠诚度。线下体验店提供皮肤检测和护理服务，增强消费者对品牌的信任和满意度。</p> <p>Q: 如何构建持久品牌? 公司的创新与长期发展策略?</p> <p>A: 公司主品牌薇诺娜通过深耕敏感肌肤细分市场构建品牌力。公司坚持长期发展策略，不断研发新产品，定位为大健康公司，我们的产品和品牌建设注重长期积累，并通过国际化战略和投资并购实现持续成长。</p>
附件清单 (如有)	2024-05-17