证券代码：002956 证券简称：西麦食品

**桂林西麦食品股份有限公司投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研        □分析师会议 □媒体采访          □业绩说明会 □新闻发布会         □路演活动 □现场参观          **☑**其他  电话交流会 |
| **参与单位名称及人员** | 长江证券：董思远 融通基金：吴书、孙卫党 平安养老保险：朱丽丽  裕晋投资：石宁 东方资管：朱伯胜 长金投资：陈东林 源乘投资：李婷婷诺安基金：康平 中信资管：厉多伊 中加基金：黄晓磊 大家资管：胡筱 中欧瑞博：瞿诗明 中加基金：李宁宁 长城财富：胡纪元 聚鸣投资：笪菲  信达资本：万毅 华夏未来资本：官忠涛 中科沃土基金：游彤煦  远策投资：刘英杰 国寿资管：杨琳 红筹投资：崔新宇 同犇投资：刘慧萍安信基金：蓝雁书 天风资管：吴鸿霖 中银基金：王伟 尚雅投资：陈天驰太平养老：张炳炜 华美投资：齐全 淡水泉投资：吕俏 泰信基金：黄潜轶敦和资产：汤晨晨 南方基金：邹寅隆 兴证自营：冯一雪 长城基金：余欢西南自营：邱思佳 申万菱信基金：范磊 摩根士丹利华鑫：徐达  鑫元基金：王鹏程 中信自营：鲍明明 博道基金：陈磊 汇添富: 陈潇扬 中信资管: 史册 中金资管: 邱正 财通基金: 童若凡 诺安基金: 曲泉儒国联安: 赖雪文 泓徳基金: 宋泽华 九泰基金: 刘源 德邦基金: 王立晟中信建投资管: 陈乐然 国寿资管: 白红、麻锦涛 国寿安保基金：王韫涵 华宝基金：汤慧 泰达宏利：鲍强 中欧基金：卢纯青 望正资产：李鲲朗 等58人 |
| **时间** | 2020年3月25日 13：30—14：30 |
| **地点** | 电话交流会 |
| **上市公司** **接待人员** | 董事、副总经理、董事会秘书：谢金菱 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | Q1：推进中澳燕麦产业联盟具体包含了哪些内容？  A1：通过中澳双方专家的合作与交流，进一步开发燕麦运用场景和优良种植品种选择，以及中澳产业技术交流。  Q2：燕麦领域最近有了很多新的进入者，未来竞争环境展望？  A2：（1）线下：公司线下优势地位明显，公司建立了一个广覆盖、深渗透的多层次立体营销网络。在管理和服务好经销商的同时，主导终端卖场陈列的维护、推广活动的谈判和执行，与终端卖场建立了良好的合作关系，确保公司产品在全国范围内良好的呈现和销售。（2）线上：线上竞争较激烈。新晋网红产品主要为冷冲冷食型产品，公司会加强线上推广力度，充分全面的利用各种线上社交平台，提高品牌知名度。通过休闲燕麦新品发布、精细化管理及运营等措施提升销量。  Q3：渠道建设、品牌运营以及运营效率建设，公司侧重于哪方面的建设？  A3：渠道建设、品牌运营以及运营效率建设均为公司运营中不可或缺的重点。公司注重营销渠道的建设，公司渠道的广度和深度在行业内较为领先，2020年渠道建设的重点为做精做细现有线下线上渠道。品牌运营方面，持续与消费者互动的同时，重点加强线上品牌推广。公司将充分利用KOL及各种线上社交平台，从内容营销、信息传播、品牌传播、产品评测等方面来做线上活动，提高品牌知名度、美誉度。  Q4：公司有没有搭建一个会员体系？  A4：公司拥有大量忠诚的线下消费者，但分布较为分散；线上会员数据的获取有局限性，导致公司对其信息把握不够全。目前公司正在推进信息化升级改造，致力于用信息化，数字化，自动化的方式提升公司的运营水平，除了后端和中台的基础信息化系统以外也会包括大量数字化营销管理的模块和工具，帮助实现线上和线下消费者和会员的运营和管理。  Q5：冷食和热冲产品对应消费人群不太一样，冷食业务目前的渠道选择是什么样的？  A5：冷食休闲新品与原有热冲产品在消费群体、运营模式、推广方式等方面不同，因此对渠道的要求、经销商的匹配度存在差异。今年会加大招商力度，秉承我们一贯的“专业的经销商做专业渠道”的精神，挑选冷食类更加合适的经销商。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020-03-27 |