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：2020-12-24

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华创证券欧阳予、彭俊霖、沈昊；海通资管贺然；国金证券刘宸倩；同犇投资刘慧萍；重阳投资陈瑶；农银基金杨宇熙；招商资管黄涛；财通证券毕晓静；嘉实基金鲍强；国君资管邱友锋；景林资产雨晨；南土资产范自彬；光大证券苏晓珺；幻方量化张萌宇；太平资产孙宛；银华基金周晶；同泰基金麦键伟；万联证券王鹏；深圳悟空投资杨蕊菁。 |
| 时间 | 2020年12月24日10：30-12:00 |
| 地点 | 长沙市酒鬼酒大厦会议室 |
| 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 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1.请介绍一下公司今年的经营情况  今年以来，公司积极克服疫情影响，采取多种经营和营销策略，提升品牌知名度，经营业绩稳步增长。2020年前三季度公司实现营业收入11.27亿元，同比增长16.45%；扣除非经常性损益的净利润2.76亿元，同比增长50.47%。  公司今年对酒鬼酒系列产品进行了产品升级，将高度柔和红坛升级为了红18和红20两款新品，分别应对省内和省外的销售，对酒鬼紫坛及传承也进行了升级。内参酒继续推进全国化营销策略，布局重点市场，加强与优质客户的合作。  2.关于销售渠道建设方面，公司未来有哪些计划？  首先，公司今年进一步加强招商力度，为此推出了优商计划，加强与有实力、有资源的经销商合作；其次，公司会根据发展需求扩大销售团队和优化销售人员结构。  3.请介绍内参酒的销售政策  内参酒目前销售政策以“稳价增量”为主，内参酒争取在价格稳定的前提下实现销量高速增长目标。  4.公司如何进行品牌宣传，提高公司品牌知名度？  公司今年来进行了多场“酒鬼馥郁荟”“内参酒名人堂”“内参酒价值研讨会”等活动，会议围绕“独特的香型”、“独特的包装设计”、“独特的地域性”、“高端文化白酒”等方面进行品牌宣传，提高酒鬼酒、内参酒品牌知名度。  5.内参酒销售公司的成立给酒鬼酒带来哪些优势？  成立内参酒销售公司有以下优势：1.提高运营管理效率。内参酒销售公司是一家民营公司，在项目合作、合同审核等运营管理方面的效率更高；2.内参酒销售公司的专营模式使得费用投放更加精准、有效，对提高内参酒品牌价值的作用更明显；3.引导经销商注重内参酒的长期发展。内参酒销售公司确保厂商利益高度一致，有利益于内参酒长期发展。  6.公司如何防止窜货现象  一方面公司严控市场价格，降低窜货行为的收益，减少窜货现象；另一方面，公司将加强督查力度，并与经销商保持良好的合作关系，共同抵制窜货行为。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年12月24日 |