

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：2021-3-3

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	安信证券苏铖、孙瑜、黄颖谦；湘财基金管理有限公司林健敏；银华基金孙昊天；上海城秀资产管理有限公司张志遂；长沙银行陈涛；恒越基金管理有限公司张山野笑。
时间	2021年3月3日9:00-11:00
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、销售管理中心总经理王哲、证券事务代表宋家麒
投资者关系活动内容介绍	<p>1. 请介绍一下春节销售情况</p> <p>春节期间，公司酒鬼、内参系列动销情况整体上比去年好很多，经销商给我们的反馈也比较好。具体数据到时候会在年报和一季报中披露。</p> <p>2. 控股股东中粮集团今年有对内参、酒鬼系列分别作出销售目标的要求吗？</p> <p>中粮酒业对公司有总体销售目标要求，但并没有划得那么细，公司内部会对各个系列酒作出一些要求，比如今年内参系列销售占比要提升。</p> <p>3. 请介绍一下今年公司销售策略</p> <p>做强做大品牌仍是我们今年工作重点。今年我们将进一步推广品牌知名度以及加大消费者口感培育工作力度，通过“酒鬼酒馥郁荟”“内参名人堂”等活动来推广品牌；其次今年我们要争取销售网络能够覆盖到湖南省外全部地级市，并且不同产品销售渠道侧重点不同，内参系列主要侧重团购渠道销售，酒鬼系列则侧重商超、烟酒店等终端网点。</p> <p>4. 酒鬼系列目前如何培育客户群体？</p> <p>酒鬼系列是公司核心体系产品，对公司的发展至关重要，因此我们非常重视该系列的客户培育工作。我们通过与经销商合作，举办了很多线下消费者口感培育活动，让更多消费者了解、认可我们的产品。</p>

	<p>5. 公司已经开启了全国化进程，那么如何提高产品复购率？</p> <p>我们在每个省市都成立了销售团队，销售人员通过圈层推广模式来让一些特定客户了解我们的产品，然后利用这些客户的资源进行推广。去年我们就举行多场“金融圈”、“高尔夫圈”等活动，效果反馈很好，通过这些活动，公司产品得到业内意见领袖的高度赞赏，再通过这些意见领袖的影响力，使更多消费者了解我们。今年我们也会继续举办这类活动，进一步加强品牌宣传力度。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年3月3日