

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：2021-5-7

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	中信证券薛缘、蒋伟；德邦证券花小伟、邓周贵；汐泰投资朱纪时；华泰柏瑞基金陈文凯；泰康资管桂跃强、王成；国金证券刘宸倩；招商基金汪彦初；开源证券张宇光、陈钟山；天弘基金王华；中银证券汤玮亮；农银汇理基金杨宇熙；华西证券寇星、卢周伟、刘来珍；嘉实基金鲍强；湘财基金刘鹭飞；东方资管陈太中；天风证券甘力；趣时资管刘志超；聚鸣投资陈奇；中欧基金张文豪；同犇投资龚玥；申万菱信王昱；前海人寿保险冯新月；申万证券周汤
时间	2021年5月6日 14:00-15:30
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. 内参酒目前招商回款表现不错，主要是由哪些因素驱动？</p> <p>第一是做文化营销，近两年我们做了很多文化营销，不断提升内参酒文化品牌的内涵，“品内参、知大事”，给内参酒注入中国文化的内涵，品牌认知度不断提升。第二做圈层营销，包括金融圈、体育圈等方面的圈层营销，比如高尔夫、网球联赛。第三是精细化运作，销售网络下沉，依托团购商进一步拓展和夯实市场。</p> <p>从市场策略上说，在省内加快渠道下沉；省外推进圈层营销。</p> <p>2. 酒鬼系列今年的省外布局规划是怎样的？</p> <p>酒鬼系列在湖南省外市场已经实现了突破，目前酒鬼系列在省外已经有了一定市场基础和销售规模，下一步我们将要打造样板市场，夯实渠道，快速提高终端覆盖。</p> <p>3. 公司省内和省外销售模式的区别？</p>

	<p>公司主要是根据市场的成熟度来制定销售模式，对于销售渠道成熟、客户布局相对完善的市场，我们采用精耕细作的销售模式，实现扁平化覆盖。对于尚未开发的市场，我们则采用优商、平台模式，借助优秀客户的销售渠道开拓一些重点地级市，快速推进全国化招商布局。</p> <p>4. 请介绍公司目前的价格策略</p> <p>目前公司价格策略的核心是先做规模，要在价格稳定的前提下做到量的提升，在这个过程中公司也会严抓市场、严格控价，保证公司和经销商合理的利润。</p> <p>5. 中粮集团对酒鬼酒有哪些支持措施？</p> <p>近些年，中粮集团在公司品牌推广和资源协同上给与了大力支持，在中粮集团的支持下，公司得以冠名赞助国际国内会议或者大事件，实现了品牌与大事件的正向强关联，以事件营销提升公司品牌影响力以及品牌价值。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年5月6日