

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：2023-1-12

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	华夏基金、银华基金、浙商证券、华西证券、民生证券、太平洋证券、中金公司、国泰君安证券等共计 40 余人。
上市公司接待人员姓名	副总经理王哲、董事会秘书汤振羽、证券事务代表宋家麒
时间	2023 年 1 月 12 日 14:00 至 16:00
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>1. 内参 2023 年的发展规划</p> <p>公司将坚持以内参作为酒鬼酒的高端品牌引领的战略不动摇，持续提升内参的高端定位，加大对内参酒的品牌投入，继续推动内参酒品牌提升；通过费用改革把大多数费用从渠道端转向消费端，做深度消费者教育；加强对内参市场价格的管控，稳定内参价格，提升客户信心；在产品方面，内参做一些高价值、高颜值、有独特卖点的文创型产品，凭借高价格的产品的拉动，提升内参酒整体的产品价值；加强团队的培训，提升内参团队的高端酒运营水平。</p> <p>2. 酒鬼系列有哪些发展计划</p> <p>首先，聚焦大单品红坛系列，不断提升红坛的销售占比。公司成立了专门的红坛业务部，在团队资源方面进行聚焦；设有红坛专项费用，在费用方面进行聚焦；建设以红坛为主的样板市场，实现市场聚焦。</p> <p>第二，在聚焦大单品之外，尝试开发针对不同的区域、不同价格带的产品，满足消费者对酒鬼酒的需求。酒鬼酒从历史发展以来有着自己的特色，它不是单一的价格带产品，公司会在坚持聚焦红坛大单品的原则上，在各个价格带都会进行产品布局，也会做一些适应全国性不同市场、不同区域的产品。</p> <p>第三，会在度数上面进行区分和布局，为此公司成立了 54 度业务部，54 度产品的定位是高价值、高价格的特色配合式产品，有利于提高酒鬼酒价格定位。</p> <p>3. 公司费用投放改革具体有哪些投向？</p> <p>公司将原来投放较多的渠道费用费用，转移到消费者教育、加强动销上来，多做消费者活动，全面的提升消费者投入、品牌投入的费用占比，增加品鉴活动，开</p>

	<p>拓核心终端门店，加强宴席推广，通过扫码、盒盖换酒等活动提升开瓶率，逐步从渠道驱动增长型转变为以消费者动销驱动增长型。</p> <p>4. 公司的库存情况如何？是否会影响 2023 年？如何看待 2023 年的经营环境？</p> <p>公司库存情况处于正常水平，经销商信心在恢复，相信随着经济的恢复和发展，2023 年的经营环境会是一个逐步向好的过程。2023 年主要是通过深度消费者培育，强化终端，促进动销，推动公司的健康、良性发展。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无