

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：2024-5-24

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	中信建投安雅泽、张立，兴业证券郭晓东、汪润，方正证券梁甜、毛学东等 16 人
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
时间	2024 年 5 月 22 日 10: 30 至 11:30
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>1. 公司一直强调要聚焦发展酒鬼红坛和内参酒，现在成效如何？</p> <p>公司产品聚焦主要是聚焦红坛酒鬼酒和 52 度内参酒，酒鬼红坛由于一直有良好的动销基础，在公司聚焦发展酒鬼红坛策略的加持下，进一步推动酒鬼核心终端建设，以宴席培育带动酒鬼红坛动销，促进库存去化，有利于红坛产品价格稳定上升，酒鬼红坛消费者开瓶量、宴席场次逐步向好。</p> <p>我们去年 11 月份将 52 度内参焕新升级 52 度内参（甲辰），强化 52 度内参（甲辰）战略地位，今年我们对内参酒坚定推行控盘分利模式，以高频次的内参甲辰宣传推介会和消费者扫码为抓手，促进了消费者开瓶，增加了宴席场次，内参（甲辰）市场价盘稳定提升，有效保障了经销商利益，提升了客户信心。</p> <p>2. 今年公司要继续坚定推行费用改革，那么如何平衡动销和经销商回款？</p> <p>去年以来公司坚定推动营销模式转型，强化 BC 联动成效，今年公司将继续推进费用改革，同时保障经销商与 C 端费用投入的动态平衡，强化终端建设成效向客户的回款转化效果，在逐步加大 C 端投入的前提下，加强渠道建设，通过数字化精准控货、“扫码反向奖励”等措施，稳定产品批价，提升经销商利润。</p> <p>3. 公司要聚焦发展湖南大本营市场，具体要怎么做？</p> <p>公司今年要贯彻聚焦打透湖南市场的既定策略，进一步完善湖南市场团队服务架构，通过聚焦人力、财力、物力，深化湖南市场客户布局和核心终端建设，精耕省</p>

	<p>内重点市场，做好省内县乡市场渠道下沉，同时加强与省内知名酒店、餐饮品牌的合作，强化渠道建设，提升湖南市场销售规模与影响力。</p> <p>4. 公司今年会考虑扩大销售人员规模吗？这方面有什么规划？</p> <p>公司今年会根据业务需要加大对一线销售的支持，并鼓励内部员工向销售一线轮岗，对公司销售业务提供更多人员支持。同时要求公司管理团队深入销售一线，定期拜访客户，听取客户的意见和建议，帮助客户解决问题，确保公司战略、政策的执行与落地。</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