

证券代码：002646

证券简称：天佑德酒

青海互助天佑德青稞酒股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华鑫证券孙山山；国泰君安证券李美仪；德邦证券熊鹏；西南证券朱会振；西部证券程乙峰；民生证券胡慧铭。
时间	2024年6月13日（星期四）下午 16:00~17:00
地点	青海互助天佑德青稞酒股份有限公司七楼会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长李银会； 2、董事、副总经理、营销中心总经理范文丁； 3、董事、副总经理冯声宝； 4、副总经理、财务总监郭春光； 5、董事、董事会秘书赵洁。
投资者关系活动主要内容介绍	1、投资者参观公司生产厂区； 2、投资者与公司高管交流。
附件清单（如有）	天佑德酒投资者交流活动会议纪要
日期	2024-06-13

## 附件：天佑德酒投资者交流活动会议纪要

### 1、如何看今年白酒行业形势？公司今年的打法会否与往常有变化？

中国白酒行业机遇与风险并存，时势造英雄，变化的时候才会产生变局。公司这几年持续构筑竞争力：1) 坚定不移把**青海根据地**做扎实，要有自己的根据地并持续扩大；2) 下一步重点开拓**西藏市场**，2012年公司在西藏建厂、10年前在西藏酿酒，这是公司非常大的优势，也是先发优势。其他具有地缘优势区域，公司集中资源要进入头部，做深做透。最核心的要有“根”，扎根需要有消费者认同的资源或者渠道资源。

### 2、未来3-5年公司产品怎么做？

**产品向上、向下同步深挖**。并且在产品端，保持差异化。2027年全面建成具有显著差异化竞争优势的中国白酒企业，穿越周期，保持战略定力。

### 3、客群方面有何打法？

通过名酒进名企、千名老板请进来、青藏自驾游等活动，**近距离、小范围、多频次、长时间维护核心客群**。

### 4、西宁市场今年渠道上通过哪些动作抢夺市场份额？

对标竞品：1) 发力产品；2) 利润再分配，渠道利润高于竞品，扫码、反向红包、买赠等都是手段。核心是渠道利润。

### 5、未来产品体系布局思路？如何引导消费升级？

酒企核心是“价位带+产品线+围绕消费者”这3个问题。公司守住400-500元价位带，中低端要不断的上量，青海根据地市场提高渠道渗透。天/国/家/人实现价位全覆盖，国之德锚定品牌、先立住，更高端的天之德量比较少，低一点的家之德、人之德做的不错、起到“站起来”的作用，2024年通过家之德抢占200价位带。

### 6、青海旅游市场情况？

五一青海旅游恢复得不错。我们的策略是提升市场占有率：1) BC联动，利润重新分配，渠道地面战；2) 旅游季人口增加，这几年青海旅游人口增速全国前列，青海湖旅游沿线“练兵”，近期出货量不错；3) 聚餐，城市化进程带动餐饮场景兴起，升学宴一年比一年多，本质上是城镇化兴起。

### 7、公司在旅游市场做对了什么，能够取得不错的增长？

青海的战略定位是“生态”，公司产品在许多景点有品牌露出。只要游客愿意消费，青稞酒就是很重要的一块旅游产品。