

证券代码：000568

证券简称：泸州老窖

## 泸州老窖股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-11-1

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 股东大会交流
参与单位名称及人员姓名	国信证券：张向伟；广发证券：符蓉；东吴证券：孙瑜；天风证券：张潇倩；中金公司：祝美学；德邦证券：熊鹏等共计166人。
时间	2024年11月1日 15:00-16:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	王川、赵亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司中档酒在前三季度是否有压力？未来发展的展望是怎样的？</b></p> <p>前三季度公司中价位产品销售符合现有市场需求，开瓶数和开瓶率持续提升，窜货率、终端盈利等指标均有改善，后续将围绕“市场高渗透、网点高覆盖、消费者高开瓶”开展各项业务工作，继续打造销量增长极。</p> <p><b>2. 公司明年的发展规划是怎样的？</b></p> <p>在国家出台一系列利好政策的情况下，公司有条不紊地推进各品牌布局，在全国各区域通过数字化营销体系改革赋能渠道拓展终端，开展各类消费者培育活动，促进市场真实动销，未来将保持以良性增长为基础目标，推动企业高质量发展。</p> <p><b>3. 公司如何看待未来费用投放规划？</b></p> <p>在费用投放上公司重点加强品牌塑造和消费者培育，保障渠道利润空间，并根据市场环境和竞争态势灵活调整符合费用规划。</p> <p><b>4. 公司如何看待未来的开瓶率？</b></p> <p>公司以扫码开瓶为核心制定销售及考核政策，推动销售体系从以渠道推力的“左侧策略”向以消费者开瓶为拉力的“右侧策略”转变，提升销售服务质量和消费者满意度。</p> <p><b>5. 公司销售贡献最大的区域市场是哪里？</b></p>

	<p>近年来公司持续深耕西南、华北基地市场，开展华东、华中、华南战略市场布局，横向对比来看各区域仍有较大发展潜力。</p> <p><b>6. 公司如何看待未来低度化的发展？</b></p> <p>随着主流群体消费习惯变化，饮酒低度化可能会成为白酒行业未来长期趋势之一。公司低度产品的优秀品质被消费者广泛认可，在华北、环太湖等区域发展良好，产品口碑逐步建立，部分传统高度市场也开始接受低度产品，公司会顺应消费者需求，继续推动低度酒销售。</p> <p><b>7. 公司头曲、黑盖的发展情况怎样？</b></p> <p>去年以来，头曲发展速度较快，市场基础扎实、牢靠，未来发展可期；黑盖布局光瓶酒市场，处于培育阶段，聚焦 20 城发展，力争做深做透标杆市场，再进行全国性推广。</p> <p><b>8. 公司对销售人员的考核、激励有哪些？</b></p> <p>公司自 2014 年起对销售组织架构调整以来，在团队管理方式上不断探索创新，建立了完善的考核和激励体系，并通过专业化流程化培训体系不断提升销售人员职业素养和团队战斗力。下一步会依托营销体系改革继续加大数字化投入，识别优秀销售人才，提升人效，助力销售业务发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 11 月 1 日