

证券代码：002582

证券简称：好想你

好想你健康食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号 2024-018

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>券商策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	中信建投高畅、国信证券张向伟、平安基金周金菲、万纳基金杨君弈、臻宜投资徐蕾、翎展资本邵琮元、合创友量周星宇等机构人员。
时间	2024年11月27日至29日
地点	上海、深圳
上市公司接待人员姓名	投关经理汪红冬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者交流问答：</p> <p>1、公司今年经营情况和各个渠道情况请先介绍一下？</p> <p>答：基于公司品类创新和全渠道深耕的运营策略，公司今年整体营业收入持续增长。分渠道看，公司专卖业务稳健发展，兴趣电商持续增长。专卖和电商渠道目前占比仍较高，是公司营业收入主要来源。而线下商超、便利、零食、特渠、出口等是公司的新增量渠道，增速较高，发展势能较好。特别是公司在山姆会员店、永辉超市、鸣鸣很忙等全国高势能渠道的布局对公司整体线下</p>

业务发展起到了标杆带动作用，引领了线下各渠道业务的快速推进。

2、公司目前春节备货情况如何？做了哪些事情？第四季度如何展望？

答：目前，公司正在全力备战销售旺季，销售情况良好。在产品端，一方面是聚焦，既公司通过对全部 SKU 逐一梳理，聚焦创量创利产品，制定产品清单，提升核心产品运营管理效率，提质增效；另一方面是创新，公司以百年古枣树接穗头茬枣、手工颗颗精选打造高品质、高价值高端红枣礼赠产品，重点优化升级了枣博士、特级健康情锁鲜枣等核心产品；其次，公司根据十三大创新方法论，产品规格的创新、产品配方的创新等，对清菲菲进行块型升级，加量不加价，并上市多样化新口味清菲菲，促进健康锁鲜产品业务的增长。同时，公司还推出了多种 DIY、福利礼产品，从而满足消费者多样化、便捷化的消费需求。

在组织端，为了适应渠道变化，深度发展全渠道战略，确保实现公司战略目标，公司成立了福利礼战队，旨在积极挖掘福利礼场景消费者需求；并把货架电商战区和兴趣电商战区团队合并为电商战区，电商团队统一精益化管理，线上各平台之间协作运营更加高效化；还成立了营销企划部，方便进一步统筹产品、渠道、品牌管理工作，确保公司在不同渠道制定的营销策略的科学性和有效性，多举措全力赋能公司年货节业绩增长。

在供应链端，公司持续深入实施供应链“三保一降一创新”发展战略，例如通过技术装备创新、设备改造升级等方式，打造极致供应链，提升高端产品价值；围绕各车间共用工序、共用原料，打造共享车间，实现集中生产、资源共享，提升生产效率；通过制定包材年度采购计

	<p>划，统一全国招标采购，即保障了供应的稳定性和产品质量，又能节降成本。此外，今年丰收季红枣产量较好，今年的红枣特别大、今年的红枣格外甜。基于公司多年来与新疆当地枣农、枣商长期紧密的合作关系，公司已经开始介入红枣采购工作，第一时间收购头茬好枣，72小时内存入公司自建的红枣万吨级冷库，锁鲜储存，为高端红枣业务发展奠定坚实的品质基础。</p> <p>3、公司明年如何展望？预期目标是多少？年度分红有什么规划？</p> <p>答：公司会始终坚持品牌文化与科技创新双引领发展不动摇；坚持红枣+健康锁鲜食品主业根基不动摇；坚持高品质、高价值、优服务行动纲领不动摇；坚持做精做强，基业长青奋斗目标不动摇。公司一方面会持续巩固高端红枣业务创新发展，继续打造大单品业务，不断创新突破，同时加速红枣芝麻丸在线下渠道的布局，孵化潜在爆品去皮去核枣等；另一方面坚持线上引领，线下扎根的全渠道运营策略，以山姆会员店、永辉商超为渠道标杆，引领线下渠道加速拓展。明年预算目前仍在编制当中，具体的经营规划和经营目标还有待研讨确定。</p> <p>关于年度分红，公司会根据年度经营情况，以及充分考虑公司明年经营战略和未来可持续发展的基础上，给予投资者合理、稳定的投资回报。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>

注：公司严格遵守信息披露相关、规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划、盈利预测等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。