

证券代码：300957

证券简称：贝泰妮

云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____ |
| 参与单位名称 | 兴业证券、中银基金、天弘基金、国泰基金、鹏扬基金、太平资产、诺安基金等 20 个机构参会 |
| 时间 | 2023 年 5 月 18 日 14:30-15:30 |
| 地点 | 昆明市呈贡区马金铺路 1517 号 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书、财务总监：王龙 公关总监、董事长助理：钟巍 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问：公司准备 618 大促活动的情况如何？</p> <p>答：关于 2023 年“618”大促活动，公司提前布局、顺时应变，争取取得良好成绩。</p> <p>问：今年营销的侧重点在哪里？</p> <p>答：1、聚焦核心系列和产品升级，公司将聚焦市场资源，重点发力核心系列，集中资源深化品牌“专业服务敏感肌”的调性；2、积极拓展线下渠道如 OTC 连锁药房，增强品牌和产品曝光度。</p> <p>问：公司如何对不同渠道进行差异化布局的？</p> <p>答：主品牌聚焦核心系列和大单品，新品牌不断丰富产品品类。</p> |

问：除了公益护肤日后续有哪些核心 IP 推进的项目？

答：公司将继续积极支持参与国内皮肤科大型学术交流活动和医院皮科患者公益护肤活动，包括“5·25 科学护肤周”、“9·19 痤疮周”等。公司亦受邀参加 2023 年 7 月于新加坡举办的“世界皮肤科大会”。公司将与来自世界各国的美妆护肤企业一起共同展现最新的研究成果。

问：薇诺娜宝贝今年的增长预期是怎样的？

答：积极开拓线下渠道，重点试点线下母婴连锁，精准触达和快速积累品牌目标用户，建设品牌会员体系，实现品牌线上线下的联动。在 2023 年取得进一步增长。

问：AOXMED 的相关指引？

答：积极开拓线上、线下专业渠道。在线下专业渠道以“专妍系列”产品培育核心原点人群，扩张线下专业机构合作规模，线上渠道积极开展“美妍系列”销售。在 2023 年高端护肤渠道抢占市场份额。

问：贝芙汀打造的目标？

答：以中国皮肤疾病大数据为研究基础，通过顶级医研结合+AI 人工智能深度学习自主研发，独创整合性精准祛痘解决方案的专业祛痘品牌。

问：怎么看待公司在国内的护肤品行业的竞争力？

答：公司高度重视研发投入和研发体系建设，拥有强大的研发团队和完整的研发体系，核心竞争力为研发驱动增长。公司一方面不断进行产品创新升级，另一方面通过市场调研了解消费者不断变化的需求，拓展新产品品类进入新的细分市场，为公司注入持

| | |
|----------|--|
| | <p>续的发展动力。</p> <p>问：今年新品推出情况？</p> <p>答：1、聚焦主导单品系列，重点打造核心大爆品。不断升级原有经典产品——“舒敏保湿特护霜”，将其打造成现象级产品；2、公司将不断升级延伸“防晒”系列、“冻干面膜”系列、“舒缓保湿特护精华液”产品等重要核心单品；3、拓展产品品类和功效，结合敏感肌皮肤和特色植物配方最前沿科学研究，解决日益进阶的“敏感肌 PLUS”护肤需求。</p> <p>问：不同渠道的运营一样吗？</p> <p>答：不同渠道的运营方式不同，核心是根据渠道的特点和差异性制定相应的运营策略。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年5月18日 |