

# 香飘飘食品股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他  |
| 形式            | <input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议  |
| 参与单位名称        | 华泰证券、工银瑞信基金、银华基金、东北证券、光大证券、Millennium、景林资产、安联保险资产、领久私募基金、星石投资、申万菱信基金、财通基金、恒泽私募、创金合信基金、泰康资产、国信资管、同犇投资、禾永投资、西部证券、华宝基金、星元投资、巽升资产、金泊投资、银河基金、九方资产、明世伙伴、招商证券、摩根基金、国际金融、青骊投资、人寿养老保险、中国对外经济贸易信托、中金基金、中信保诚基金、华鑫证券、巨曦资产、易方达、众安财险、海南谦信、南京证券自营、长信基金、平安基金、景泰资本、平安资产、华泰资管、长城基金、新华基金   |
| 时间            | 2024年1月4日-1月5日  |
| 地点            | 浙江省杭州市新天地商务中心望座西楼13楼  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书：邹勇坚、证券事务代表：李菁颖  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>1、介绍公司近期的销售表现情况？</b></p> <p>答：第四季度，冲泡业务正处于销售旺季，公司正全力做好旺季的销售工作；即饮业务逐步转入销售淡季，公司将对今年的工作进行总结并对明年的即饮销售工作进行布局规划。目前，冲泡和即饮业务都按照公司的规划在有序推进中。</p> <p><b>2、如何提升 meco 果汁茶的增长？</b></p> <p>答：1、围绕 Meco 果汁茶的核心销售渠道持续发力，做深做透以学校为主的原点渠道；2、进一步做好产品卖点的挖掘和目标消费人群的研究；3、随着公司即饮业务系统化经营能力的提升，循序渐进地提升即饮终端网点的覆盖率；4、增加即饮专职经销商的招募。</p> <p><b>3、兰芳园瓶装冻柠茶 2024 年的规划？</b></p> <p>答：兰芳园冻柠茶产品，经过市场的初步检验，展现出了不错的产</p> |

品力。2024年，公司将会继续推进冻柠茶的品牌建设，并围绕重点地区进行深耕，努力提升产品的销售表现。

#### **4、公司未来针对终端网点的增长规划？**

答：终端网点数的提升是企业发展的必由之路。目前，公司在短期内暂时不会追求门店数量的大幅增加，而是希望对现有门店进行深耕。一方面，公司会根据冲泡业务和即饮业务的特点，分别筛选适配的经销商和终端渠道资源；另一方面，公司会选取一些动销比较好的渠道和门店进行聚焦，集中投放资源和费用，通过产品的生动化陈列，建立产品势能，营造热销氛围，以带动其他渠道和门店的销售。未来随着公司即饮系统化运营能力的提升，会逐步增加终端网点的开拓。

#### **5、兰芳园瓶装冻柠茶放量较快的原因？**

答：兰芳园瓶装冻柠茶销售表现较好的关键原因在于产品力，公司的冻柠茶产品针对现有产品的消费痛点进行优化，用蜂蜜取代蔗糖，解决了茶的涩味问题；同时，采用低糖配方，可以满足消费者对于“健康”的追求，口感也更加清爽，前期试销反馈较为积极。

#### **6、公司经销商的开拓策略？**

答：1、积极创新，不断拓宽产品品类，持续丰富产品矩阵，努力提升产品卖力；2、组建独立的即饮销售团队，提升即饮业务经营的专注度，做好支持工作；3、加大经销商的扶持和费用投放力度，配合无忧计划，解决经销商的后顾之忧；4、加大品牌宣传方面的投入，吸引潜在经销商对公司产品的关注。

#### **7、公司未来是否还有提价计划？**

答：公司目前没有提价计划，公司坚持以消费者为中心，重视并保障消费者的利益。未来公司期望通过品质提升，以及推出更多的高端系列产品，来满足消费者差异化的需求。