

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：2024-9-2

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 股东大会交流	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券：郭梦婕；高盛：刘晔；东吴证券：苏铖、孙瑜；天风证券：张潇倩；中金公司：屈宁；浙商证券：张家祯等共计 156 人。	
时间	2024 年 9 月 2 日 16:00-17:00	
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>1. 公司对今年下半年及未来的展望？ 公司 2024 年经营目标未作调整，力争实现营业收入同比增长不低于 15%。未来公司将以良性增长为基础目标，推动企业高质量发展。</p> <p>2. 公司在下半年的营销工作规划？ 公司围绕“市场高渗透、网点高覆盖、消费者高开瓶”推进中秋国庆双节旺季及下半年营销工作。在品牌塑造上，结合“浓香 700 年”年度品牌主题开展包括“窖主节”“流动的博物馆”等全国性活动，举办网球、高尔夫等体育赛事，强化消费者互动、提升品牌活跃度。在渠道上，实施挖井计划，拓展营销网点，优化渠道利润分配方式，增加战略终端数量。在消费者培育方面，持续实施消费者 124 建设，扩大公司产品消费群体和核心意见消费者数量，提升消费者体验，促进消费者开瓶。</p> <p>3. 公司数字化转型发展情况？ 公司数字化改革领先于行业，其核心是管理体系的重大革新。自核心品系实施五码关联以来，公司推动实现销售体系从以渠道推力为主的“左侧策略”向增强消费者开瓶扫码拉力的“右侧策略”转变。2024 年是营销体系数字化攻坚年，公司将继续以产品数字化为抓手，依托渠道数字化、消费者建设数字化、人员数字化等运营工具，提升营销体系运营管理能力，支撑精准营销决策。</p>	

	<p>4. 公司如何看待未来费用率的变化? 公司通过加强内部管理,推进数字化营销体系的建设,实现费用的精准投放,进一步提升费效比。未来公司会持续保持在品牌塑造和消费者建设方面的有效投入,费用率保持在合理水平。</p> <p>5. 公司今年下半年在终端网点的扩张上有哪些具体措施? 一是渠道进一步下沉延伸,提升覆盖深度和广度;二是运用数字模型实施重点区域突破;三是推进营销体系改革,强化公司渠道利润优势。</p> <p>6. 公司对 60 版特曲的发展规划? 60 版特曲精耕川渝地区,蓄势突破,成为川渝市场 500 元价位第一品牌;聚焦华北、环太湖核心市场,开展消费者圈层培育升级;统筹推进战略高地市场中长期规划,打造新的增长极;充分利用数字化赋能,进一步提高品牌知名度和美誉度,拓展发展空间。</p> <p>7. 公司对低度酒产品的发展规划? 随着主流群体消费习惯变化,饮酒低度化成为白酒行业未来发展趋势之一。低度酒对于酿造工艺和基酒品质要求较高,泸州老窖在该领域拥有同行业最大规模百年窖池和深厚的生产技术储备等独特优势。长期以来,公司低度产品的优秀品质被消费者广泛认可,产品口碑逐步建立,在华北、环太湖等低度市场发展非常迅速。近年来公司在潜力市场也开展了低度产品推广和消费者培育,取得了积极进展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 9 月 2 日