**证券代码：000858 证券简称：五粮液**

**2020年6月22日-24日投资者关系活动记录表**

 编号：2020-2

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 √其他  |
| 来访单位名称及人员姓名 | 瑞银证券、招商证券、中信证券、中金公司、光大证券、易方达、汇添富、银华基金、Blackrock、GIC、Pinpoint等国内外基金公司、证券公司、QFII（合格境外机构投资者）等约70人 |
| 时间 | 2020年6月22日-24日 |
| 地点 | 公司会议室（电话会议） |
| 上市公司出席接待人员姓名 | 蒋琳、肖祥发、陈家林、李欣忆 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司就投资者提出的问题予以电话交流，整理如下：一、传统渠道方面依托数字化工具的大数据分析能力，公司及时掌握了商家在疫情影响后的销售动态，为抢抓发展机遇，缓解部分商家的压力，全面调减和优化商家计划量，推动渠道高质量发展。二、直销团购渠道与新零售渠道方面整合直销团购资源，不断提升五粮液品牌力，实现高质量的团购销售。成立新零售管理公司，提供直面消费者的个性化方案。三、数字化方面数字化转型是公司实现高质量增长不可忽视的重要动能。公司逐步实现数据的深度运营，实现“业务数据化”和“数据业务化”。基于数据提高精准施策水平，结合市场状态和商家销售结构，开展计划、配额、发运管理，严格管控发货、严格管控出货。通过数字化平台，对异常的跟踪和处理的效率也大幅提高。下一步工作重点是：推进终端数字化运营；推进消费者数字化运营，通过会员体系运营、权益拓展、营销活动、内容制造等方式，升级线上线下体验平台。四、系列酒方面2020年，系列酒将重点解决渠道不畅，末端梗阻的问题。着力做好四个方面，一是给系列酒经销商明确的方向感，树立商家长期发展信心；二是给合作伙伴传递安全感，支持实力型、能力型商家，将资源向能力型商家倾斜；三是给合作伙伴传递自豪感，打造代理权的稀缺性；四是给合作伙伴幸福感，以费用管控为核心，让平台商挣规模利润，让终端挣单瓶利润。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年6月29日 |