

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 2024-016

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	兴业证券郭晓东、汪润；广发证券吴思颖；建信养老徐瑞等机构人员。
<b>时间</b>	2024年11月12日、14日
<b>地点</b>	公司总部董事会秘书办公室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书豆妍妍、投关经理汪红冬
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>投资者交流问答：</b></p> <p>1、今年各渠道表现情况？</p> <p>答：得益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，公司专卖业务平稳发展，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、出口等是公司的新增量渠道，增速较高，终端网点覆盖面也已经超过6万家。特别是公司在山姆会员店、永辉超市等全国高势能渠道销售状况良好，起到了标杆带动作用，引领了线下渠道的持续增长。</p>

## **2、公司的组织团队特别是营销体系构成情况？**

**答：**公司营销作战指挥中心下设礼品事业部、大单品事业部、电商战区、河南门店战区、省外商超战区、零食战区、大客户战区以及品牌部、研发部等各个部门模块，其中电商战区是公司近期由货架电商战区和兴趣电商战区合并而成，合并后的团队管理更加精益化，线上各平台之间协作运营更加高效化。其次，公司成立了福利礼战队，积极挖掘福利礼场景消费者需求；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，全力赋能公司业绩增长。

## **3、红枣采购价格的展望以及对毛利率水平影响的评估？**

**答：**基于公司把最优质红枣品种-新郑灰枣引入新疆多地，实现大面积种植，以及采取百年古树接穗，天然雪水灌溉，再加上昼夜温差大，日照时间充足，结出的红枣品质更好。三十多年来，公司早已与当地枣农、枣商建立了长期紧密的合作关系，在每年大采购季会通过外采形式第一时间收购头茬好枣，保障红枣的品质。目前，公司也已经开始介入采购工作，但整体采购成本以及对未来毛利率的影响还需要做进一步的产销数据测算。除此之外，公司通过对全部 SKU 的梳理，聚焦创量创利产品，释放保供应压力，提升供应链效率，降本增效。还通过制定包材年度采购计划，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。以上多项举措的逐步落实均会有助于公司毛利率水平的提升。

## **4、费用投放的规划？**

**答：**公司会始终围绕好想你的品牌定位，在文化营销、圈层营销、内容影响、跨界营销甚至出海等方面进行

	<p>必要的费用投入，通过高势能品牌营销占领消费者心智货架，提升品牌美誉度。同时，公司还将继续打造大单品红小派业务，加深省外线下各类渠道的开拓力度，促进大单品继续高速发展。而在线上则继续借助抖音、视频号、小红书等新媒体矩阵进行新产品宣传推广，赋能线下各渠道特别是新渠道业务的进一步开拓。整体而言，公司将会严格把控销售费用及管理费用绝对额和同期增长率变化情况，持续关注并评估各项费用的投入产出情况，适时调整投入结构，寻求均衡发展。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></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。