

证券代码：002557

证券简称：洽洽食品

洽洽食品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-003

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 <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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司王亦沁；国泰君安訾猛、李梓语；汉和资本吴一舟；东方资管蔡志鹏、蔡毓伟；平安基金何思璇；中欧基金金媛媛、沈悦；中银基金池文丽；万家基金王琴；浙商基金贾腾；德邦基金揭诗琪；浙商证券林建；兆天投资邓怡；六合投资石嘉婧；瀚伦投资刘旻；敦和资管汤晨晨；玖鹏资产王珺杰。
时间	2019年9月11日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书陈俊，证券事务代表姚伟
投资者关系活动主要内容介绍	一、签署《承诺书》、《保密协议》等 二、调研主要内容 1、公司聚焦战略具体如何？ 回答：公司将会实施瓜子、坚果聚焦战略，并秉承数一数二原则逐步拓展休闲食品领域，与现有资源，渠道等有协同效应细分行业。 瓜子是第一主业，实现现有重点产品基础拓展产品类别，锁定红袋+蓝袋，并把中高端产品做口味的延伸，希望把行业系列丰富，立足自主研发，捕捉市面消费者接受度高的市场需求，及时转化为产品。 坚果以洽洽小黄袋每日坚果为单品突破重点，聚焦优势渠道，以新鲜健康的核心保鲜技术为着眼点，形成差异化的产品定

位。与分众传媒等合作，实施市场的快速发展。通过自动化提升，规模效应的显现，品牌定位构筑，逐步提高单品盈利能力。

2、每日坚果差异化定位是怎么样的？

回答：洽洽每日坚果产品的差异性在于其品质方面。产品原料方面，所使用的坚果均为当季采购使用，确保原材料新鲜。生产全程采用低温烘烤，有助于减少果仁营养流失，慢烘有助于保证坚果由内到外彻底干燥、保证坚果的新鲜酥脆。在产品包装环节，除了充氮、还放入吸氧剂。目前的新包装将坚果的原产地标注出来，让消费者可以更清楚产品的来源，相信洽洽的品质和品牌。

3、目前营销的举措及未来的费用把控？

回答：2019年主打蓝袋、黄袋2个大单品的营销活动，比如与网易云音乐合作互动，还有各地迷你秀推广活动，开学季校园季；针对小黄袋每日坚果召开全球新品新闻发布会，超级符号“掌握关键保鲜技术”重点推广，强化消费者心智和公司产品核心宣传要素，小黄袋新包装突出国家科技进步二等奖，希望把核心差异点、诉求直接放到包装袋上。与分众传媒在全国15个城市投放广告，中秋期间针对铺货、传播，开展了一系列的营销活动。中秋节前的团购，每个区BU都设了团购部、专员，和经销商一起拓展企事业单位团购。

未来，针对新品发展以及营销推广，我们将会实施在整体战略需求的基础，实现总体费用把控，实现费用率的稳定，同时配合产品阶段宣传需求，有节奏的投入资源。

4、线上业务整体发展思路？

回答：公司对线上业务将在公司整体战略聚焦的基础上，发挥洽洽质造的优势，实现快速发展。发挥线上的消费者数据提供分析优势、新渠道对公司新品、以及业绩发展的贡献。

5、公司渠道方面的发展规划？

回答：渠道方面主要是强势市场继续巩固，弱势市场进行提升，要占据线下渠道优势及专注坚果质造20年的这一定位，加速渠道下沉；另外，公司拓展与阿里、京东战略合作，同时

	也从团购、异业合作以及水果店渠道、母婴、蛋糕等新特渠实现新渠道的创新突破。
附件清单(如有)	无
日期	2019年9月11日