

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 2023-012

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_____
参与单位名称及人员姓名	华福证券张东雪、泰信基金戴隽等人。
时间	2023 年 9 月 4 日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书豆妍妍、投关经理汪红冬
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>主要内容：</b></p> <p>1、上半年公司运营情况介绍？</p> <p>答：从产品维度上，公司按照“稳存量、提增量”的经营思路，实现两条腿走路：在存量业务方面，坚持高端红枣好想你的品牌定位，持续推广高价值产品，实现存量业务稳定发展；在增量业务方面，重点打造战略大单品“红小派”——更适合中国人的健康休闲代餐零食、中国人自己的能量棒，开拓公司第二增长曲线。5 月开始战略大单品销售已连续多月突破 1000 万，红小派系列产品上市 1 周年累计电商销售额突破 1 亿元。从渠道</p>

维度上，公司上半年专卖业务保持了良好的发展趋势，同时通过线上引领，直播开路，线下借船出海，新增商超、便利店、零食等增量渠道，深耕全渠道发展。线上渠道以天猫京东为主的传统电商保持良好发展态势，抖音快手等兴趣电商获得较快增长。线下渠道重点开拓了商超（天虹、永旺、丹尼斯）、便利店（全家、7-11、罗森）、零食渠道（零食很忙、零食有鸣、戴永红）等全国知名优质渠道，覆盖终端网点超过 1 万家，为消费者购买好想你红枣提供了更加便利的场所。

## **2、公司除了红小派大单品还有其他什么大单品？有没有想做一些联名的产品？**

答：今年是公司全面开启战略升级的一年，通过实施战略大单品策略，全力以赴为公司业绩创增量。目前红小派的发展基本符合公司预期，已经取得了良好的成效。此外，公司还成立礼品事业部、大单品事业部和新品孵化部，公司在新品孵化方面会研发一批、上市一批、储备一批，其中不乏有具备成为大单品潜质的产品。鉴于红小派目前市场反馈良好，产品深受消费者们的喜爱，公司正集中资源全力推广红小派产品，打造中国人自己的能量棒，让更多的人吃上好想你高价值高品质的产品。在品牌联名方面，公司曾联合郑的心意·故宫食品推出联名款国潮礼盒，联手唐宫文创推出盛世健康礼等，未来公司还将持续开展与国际国内一线品牌联名合作，探索异业合作，跨界推广等，提高公司品牌知名度和影响力。

## **3、公司目前怎么看待零食渠道？**

答：零食渠道正处于消费风口期，各个品牌也在不断跑马圈地，发展迅速。无论是消费市场还是资本市场，关注度都很高。而好想你作为健康食品企业，以市场为

	<p>导向，充分发挥供应链优势，不断为渠道赋能，目前特别是以零食渠道为突破点，逐渐成为线下业务增长的新引擎。公司正积极拥抱该渠道，借助渠道优势，从而能让更多的消费者更加方便的购买到好想你的健康食品。</p> <p><b>4、公司今年的费用投向主要包括哪些方面？</b></p> <p>答：公司今年费用投放整体上会围绕公司主要战略方向，宣传健康理念，推广健康食品。相关资源投入会向公司今年重点推广的大单品红小派上倾斜，并借助小红书等社交新媒体平台以及抖音、快手等兴趣电商平台进行营销推广，促进大单品在各个渠道特别是新开拓渠道销售收入的提升。</p> <p><b>5、今年红枣成本有何变化？农产品价格的变化对公司预计有什么影响？</b></p> <p>答：因红枣为一年成熟一次，第四季度是集中采购季。当前公司正在根据市场情况和公司库存情况积极评估，制定最佳年度采购计划。以市场为导向，结合未来销售预期，通过优化采购策略，降低原材料成本和仓储费用，达到降本增效的目的。</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。