

# 精酿啤酒设备怎么样 天门精酿啤酒设备 力荐国铂粮油机械

产品名称	精酿啤酒设备怎么样 天门精酿啤酒设备 力荐国铂粮油机械
公司名称	河南国铂粮油机械设备有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	郑州市高新技术开发区金梭路6号
联系电话	13703930030

## 产品详情

### 精酿啤酒关于产量低的问题

精酿啤酒自然是产量很少的，否则也称不上“精酿”，它是在传统发酵酿造啤酒工艺的基础上，加上了现代化的设备而酿造的，由于精酿啤酒并不是按照严格的工业化程序进行的生产，整个过程从制作酒糟到酿造啤酒，基本上都属于纯手工完成，一个好的精酿师酿出来的啤酒，喝起来一定是非常醇厚的口味和口感，就算只是倒上一杯看着，你也能发现它极其细腻的质地。酿酒用水首先要达到甚至超过饮用水的标准，再就是根据酿酒风格来对酸碱度做相应的调整。

昨晚喝的黄啤，头一次喝精酿确实味道不同而且度数偏高，比工业啤酒好的太多了，改天试试黑啤

### 永远的促销利器---啤酒终端促销策略系列小文--价格折扣篇

#### 方案1 错觉折价——给顾客不一样的感觉

例：“花50元买100元的啤酒”错觉折价等同打折但却告诉顾客我的是优惠不是折扣货品。

#### 方案2 一刻千金——让顾客蜂拥而至

例：超市“10分钟内所有啤酒1折”，客户购买的是有限的，但客流却带来的商机。

#### 方案3 一元——舍小取大的促销策略

例：“几款价值10元以上的啤酒以两元的活动参加促销”，虽然这几款产品看起来是亏本的，但吸引的顾客却可以以连带销售方式来销售，结果利润是反增不减的。

#### 方案4 临界价格——顾客的视觉错误

例：10元改成9.9元，这是普遍的促销方案。

#### 方案5 阶梯价格——让顾客自动着急

例：“销售初期1-5天全价销售，5-10天降价25%，10-15天降价50%，15-20天降价75%”这个自动降价促销方案是由美国爱德华法宁的商人发明。

表面上看似“冒险”的方案，但因为抓住了顾客的心里，对于餐厅来说，顾客是的，选择性也是很大的，这个顾客不来，那个顾客就会来。

但对于顾客来说，选择性是很少的，竞争是的。自己不去，别人还会去，因此，后投降的肯定就是顾客。

#### 方案6 降价加打折——给顾客双重实惠

例：“所有光顾本店购买啤酒的顾客满100元可减10元，并且还可以享受八折优惠”先降价再打折。100元若打6折，损失利润40元；但满100减10元再打8折，损失28元。但力度上双重的实惠会诱使更多的顾客销售。

- 1、酵母繁殖期，麦汁添加酵母8-16个小时以后，液面上出现二氧化碳小气泡，逐渐形成白色的，乳脂状的泡沫，酵母繁殖20小时以后立即进入主发酵槽。
- 2、起泡期，还槽4-5小时后，在麦汁表面逐渐出现更多的泡沫，由四周渐渐向中间，洁白细腻，厚而紧密，如花菜状，有二氧化碳小气泡上涌，并且带出一些析出物。
- 3、高泡期，发酵后2-3天，泡沫增多，形成隆起，并因酒内酒花树脂和蛋白质-单宁复合物开始析出而逐渐变为棕黄色，此时为发酵旺盛期，需要人工降温，但是不能太剧烈，以免酵母过早沉淀，影响发酵作用。
- 4、落泡期，发酵5天以后，发酵力逐渐减弱，二氧化碳气泡减少，泡沫回缩，酒内析出物增加，泡沫变为棕褐色。
- 5、泡盖形成期，发酵7-8天后，泡沫回缩，形成泡盖，撇去所析出的多酚复合物，酒花树脂，酵母细胞和其他杂质，此时应大幅度降温，使酵母沉淀。