

承德市五粮原浆酒原浆酒价格白酒贴牌厂家直销

产品名称	承德市五粮原浆酒原浆酒价格白酒贴牌厂家直销
公司名称	东光县老兵烧酒坊
价格	58.00/斤
规格参数	酿酒:24小时直播 酒精度:50度
公司地址	河北省沧州市东光县于桥乡陈家坊村33号（经营场所）
联系电话	0317 759 1831 15631877707

产品详情

老兵烧酒坊纯粮酿造的五粮原浆酒广受当地人喜爱，也会有许多人不远百里来到这个偏远的小村庄，只为目睹纯粮食酒的良心制作过程，并都满载而归。为感谢大家的殷勤期待，近期我不懈的追问，不断的跨界学习，提高自己认知水平，专门推出微信公众号“老兵烧酒坊”，通过网络监控摄像头可以24小时（当然是开工干活的时候）在线观看纯粮食酒的酿造过程，并可以在线购买。

向传统致敬，与时代同行，只是希望可以让更多寻找纯粮食酒的爱酒同仁停下脚步，拿起酒杯细咂慢品，在忙乱的快节奏生活中品味到纯粮食酒中的那一抹清凉与纯净。

接下来我为您详细介绍我们酒坊整个的酿酒流程，在日常生产中我们也是严格按这个流程来操作，通过微信公众号的酿酒直播可以直接看得到。有兴趣的爱酒同仁可以了解一下。

一. 好粮出好酒：老兵烧酒坊酿造的五粮原浆酒采用优质的红高粱，玉米，小麦，大米，小米精致酿造而成，绝对杜绝发霉腐败的粮食。

二. 混合五粮粉碎：自备大型粉碎机将五种粮食混合均匀粉碎为粉末已备发酵。

三. 好水出好酒：自备大型纯净水过滤系统为五粮原浆酒的发酵和蒸汽锅炉所用。

四. 30天液态发酵：采用纯净水，粉碎号的粮食加上优质酒曲混合密封发酵30天，绝不添加任何添加剂。

五. 发酵温度严格控制：发酵室温度需严格控制在30度左右，因此冬天要取暖夏季要降温。

六. 蒸汽锅炉严格控制蒸馏温度：五粮原浆酒蒸馏过程中需严格控制温度，因此我们采用液化天然气的蒸汽过滤方能严格控制蒸馏温度。

七. 烧酒---真正的技术活：十三年纯粮食酒酿造经验足以保证五粮原浆酒的纯正口味。

八. 第一道过滤：蒸馏出酒后需先去掉含甲醇多酒头部分，然后采用白酒专用过滤网，过滤之不锈钢酒桶中。

九. 第二道过滤：不锈钢酒缸内酒达到50度后，将不锈钢内50度的酒用白酒专用过滤器抽之陶瓷酒缸内存放。

十. 陶瓷大缸老熟60天：陶瓷大缸有天然的透气性，使白酒在储存的过程中产生益生菌自然发酵和老熟，使五粮原浆酒口味更柔和醇正。

十一. 精心包装：目前有两种包装，一种是五斤塑料壶包装，让酒友喝到真正质优价廉的好酒。还有一种是专为单位或个人定制用的一斤亚光陶瓷酒坛包装，客户可自行定制酒坛，酒盒。外箱的标签。

十二. 一杯好酒：历时三个月，入口醇正柔和的五粮原浆酒破坛而出。

老兵烧酒坊酿造的是液态纯粮食酒，简单说：

液态粮食酒是：粮食-粉碎-加水-拌曲-发酵-蒸馏。

固态粮食酒是：粮食-蒸熟-拌曲-发酵-蒸馏。

工艺不同，风味不同，至于哪个好喝，只能说各人有各人的偏好而已。

我们认为老百姓喝酒，要的很简单，好喝的酒，不上头、好入口、喝完第二天不难受。现在纯粮食酒难找，好的纯粮食酒更难找，价格不高的纯粮食酒更是难上加难。但我们没有那么多噱头，我们就是老老实实做酒卖酒，不懂什么概念、炒作。一路走来我们始终秉承做酒如做人的宗旨，让广大酒友真切感受到----

真心诚心匠心，

专业专注专一。

好粮好水好人，

只为一杯好酒。

关注看直播 好酒更透明

我公司主要经营五粮原浆酒

我们的地址：东光县陈家坊十字街西行100米电话：0317 759 1831联系手机：15631877707 期待您的咨询

依靠强大的资源做支撑的华致酒行，多数都是区域型酒类连锁店，这是现象，也是格局，更是在某种程度上揭示“区域集中经营战略”的重要性。桐枫烟酒集中在江苏（徐州）、久加久酒博汇在浙江（杭州）、亿发久名烟酒连锁在安徽（蚌埠），这些连锁经营的商家的经营战略都选择了区域集中经营战略，成为本地第一品牌，最大化赢得顾客的信赖和口碑，同时也便于降低仓储、物流和管理成本。2、重新考虑“客户的选择”。从事连锁经营的商家总是误认为“消费者更喜欢便宜货”，这种思维模式导致很多商家“忙得要命却赚不到钱”。我们必须重新选择客户，把目光从“对价格敏感的客户”身上转到“更为优质的客户”。华致酒行的经营方式就是“把产品卖给富裕起来的大众”，桐枫烟酒连锁在一些高档写字楼里面成功开店也是得益于对客户的重新选择。

3、扩大客户采购量。资源是稀缺的，一味的追求客户数量的开发，不如针对优质的客户资源进行深度服务，通过“扩大客户的采购量”获得发展。开发新客户成本至少是服务老客户的2——3倍，很多酒类连锁店不懂得在客户开发上“做减法”，更不懂得在客户服务和需求上“做加法”。我们可以把高档白酒卖给一个客户，也可以把进口葡萄酒、高端饮料和香烟卖给同一个客户。另外，通过“扩大客户采购量”，很多商家可以从上游供应商（厂家）获得更多的支持，其谈判筹码、影响力和赢利能力将会大大提高。

4、提高执行效率。相对于大品牌厂家来说，经销商在实力和资源都比较少的情况下，如何突破增长瓶颈呢？提高并确保执行效率就是一种最基本的、也是最好的方法。这个方法至少包括两个方面，一是提高资金的使用效率，少花钱多办事，集中资金做好正确的事情。正如德鲁克所言：“做对的事情比把事情做对更重要”。可惜，当前很多酒类经销商和企业多是考虑“如何把事情做对”，而不是考虑“做对的事情”。比如“过度强调有创意的新产品，而不努力改良、积极销售旧产品”就是很大的误区。二是重新对组织流程进行设计，强化团队培训，提高执行效率，“团队比创意更重要”，从事酒类连锁经营的商家将来的发展越来越依赖团队建设。