

大同市五粮原浆酒白酒定制白酒加工厂家直销

产品名称	大同市五粮原浆酒白酒定制白酒加工厂家直销
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

煮酒论英雄 互侃牛X事

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

渠道为王”、“终端制胜”，要营销终端，需要推动与拉动有效结合，在传播方面整合，针对终端的SP，需要有新由头、新卖点、新活动形式，善于借势和造势；需要促销性、公益性、权威性、新闻时事性。如某品牌的白酒推出选美活动，但要求是先喝三两该品牌的白酒，“醉美人”成为了议论的焦点；如某品牌的白酒推出子母酒，赢得了眼球；如推出工业旅游和体验活动；如推出经销商和终端培训计划；如实施分众传播等等。在终端的销售上，加强推的力度，特别是节庆活动、宴请活动、聚会等等，加强团购和进行捆绑销售，深度分销，不断抢占终端市场。

当然，白酒的终端还有许多，如社区店、如酒吧等等。在竞争日趋激烈化的今天，白酒销售将会决战终端，这需要白酒企业加强对终端的控制与销售，赢取消费者的消费权与偏好，细分终端，针对不同的终端进行促销。创新促销策略，不仅赢得眼球，更要赢得市场；不仅抢占现有终端，而且要精耕细作，赢取更大的市场,白酒销售量才能日新月异。

有一句行话：顾客就是上帝。“上帝”永远是对的，是有“理”，所以不要与上帝争论是与非。因为你得罪了一个顾客，就有可能失去的是一批消费者。所以，我们的终端销售人员一定要将这句话作为一切工作的前提。

顾客服务的原则：第一条：顾客永远是对的。

第二条：如果错了，请参照第一条执行！

这个原则很多商家都知道，作为终端的销售人员也都心里清楚，但是往往会出现两种行为：第一种，与顾客刀兵相见；第二种，圆满完成任务；当然第二种是我们最想看见的，所以掌握理性的顾客服务技巧对终端销售人员是非常重要的。