

安康市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	安康市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售
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

对于从事白酒营销的一线业务人员，每天都要遇到形形色色的终端老板或酒店吧台、服务人员等，作为企业的形象大使、产品代言人，怎么样去和客户交流，让客户能够认同我们，进而认同我们的企业和产品，则是每个销售人员所必须思考的问题，本文就销售人员在实际工作中的一般销售话术进行简单的总结和分享，不足之处，敬请包涵。

一、对销售话术的认识

常言道，一句话让人跳，一句话让人笑，语言对于销售人员来说是们基础功课同时也是一门极具艺术性的课题。怎么样让客户快速的接受我们，很大程度上取决与我们是否掌握专业的销售话术。

销售话术，顾名思义是指用语言来完成和表达一个销售的过程，他是解决客户在购买决策过程中的心理问题，让客户接受每个环节直到销售完成。销售话术的最重要两个因素就是说和听，其中说只占到25%，75%则是应心去倾听，先倾听客户的需求，在针对性的去说。

通过掌握销售话术，可以在实际工作中，极大的提高成交率，即使不能成交，也是增加与终端客情的润滑剂，同时通过练习专业的销售话术，对提高企业形象，提升自我专业水平等都是有较大的进步。

二、销售话术的实战应用（1）如何让客户认同我们的观点

作为企业方代表，在与客户较谈的时候，如何使客户能够很快认同我们的观点，进而接受我们的产品，主要有以下几个方面：

1、多赞美客户

每个人都喜欢听好话,喜欢别人赞美他们。销售人员应该不要吝啬自己的赞美之词，例如进门看到老板的门店装修漂亮，就应该这样赞美：“老板的门头很气派，生意肯定很红火啊”，但是我们在赞美的时候往往会给客户觉得很“假”的感觉，例如说“您的领带真好看!”，而如果从某一个“点”来赞美效果更好，例如说“您的领带是您夫人挑的吧，颜色很稳重，适合您的专业!”

2、多请教客户

请教客户会给人一种谦虚的感觉，特别是一些性格较强硬的客户，我们的说话语气往往对他很敏感，例如现在某店发现我们的产品卖完了,想要老板看看库存，一般的说法可能很直接：“为什么我们产品没货了?卖完怎么不进了?”，而请教的语气则是“老板您好!您能帮我查一下**酒现在库存还有多少吗?帮我看看吧!要没有我给您再补点吧。”