

汉中市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售 商

产品名称	汉中市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售 商
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

商讨的语气给客户的感觉是对其很尊重，客户一般很容易接受，例如某市场由于前期断货，企业刚到货1000箱，想让客户多订货又感觉给他面子，一般的说法：“我们刚到1000箱，你要多少箱？”二商讨的语气则是：“王总，厂里刚到1000箱产品，看您卖的这么好，我特地给您留了500箱，您看什么时候给您送过来？”

4、用专业的语言

只有专业，才有机会，在与客户交流的时候，尽可能用专业的语言，客户会更加信服，例如我们在要求客户做牌面展示的时候，可以这样的说：“牌面真的很重要，AC尼尔森的调查显示,产品陈列在显眼位置会增加40%的销售机会，若产品再配以集中陈列又可增加30%的销售机会，若做到这两点，可大大增加产品的销售机会，提升销量从而创造利润。”

5、保证激情

激情是影响客户购买的重要因素，销售人员保持激情会给客户一种信任和安全的感觉，例如我们在介绍产品的时候，如果以一种漫不经心的语气，半天说一句，再好的产品客户也不敢相信，反而，用激情的语气，客户则会乐意去听，很容易接受。

6、保持自信

自信才有底气，有底气才能让客户信任，例如我们在介绍产品政策时，客户说力度太小，比竞品差多了，我们应该这样的去说：“但凡暴利的产品都是卖的不好或者非正规厂家的产品，我们的可不一样，质量有保证，价格很公道”。

7、有服务意识

在与客户面对面的交流的时候，有意识的服务或传达服务意识会给客户一种良好的印象和感觉，例如帮助客户整理牌面，对客户承诺：“我们送货及时，只要您一个电话，3小时到货”、“我们兑奖及时，只要您有奖卡，不管多少，不管日期，我们随时都可以给您兑换”。

(2) 如何应对终端对我们的拒绝

销售人员每天面对很多不同类型的客户，会遇到各种各样的拒绝，怎么样去应对，把客户的拒绝看作是一种机会。应对客户决绝一般有以下5个步骤：

1、对客户的意思表示接受

不管客户用什么样的理由搪塞和拒绝我们，我们首先应该是真诚的表示理解和接受客户的一些观点，即“求同存异”，例如客户说“您的酒实在不好卖，我不进了”，我们不能与之反驳，而应该这样的去说“对您的看法我表示理解，的确让您在推荐的时候多费口舌了”。

2、分析其原因

在客户提出决绝的理由时，一方面是赞成和理解，但是同时也要帮助分析原因，例如上面的案例中，我们可以这样的去解释：“现在不好卖其实很正常，本来天气就热，喝酒的就人就少，不仅是我们的产品其他畅销的产品都是走的很慢，另外我们的产品现在还是个新品，