

# 咸阳市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	咸阳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

经典一：顾客的爱好就是自己的爱好！（把客户的爱好当作自己的爱好）经典二：每隔一段时间，给顾客打个电话，既使没事也随便聊聊！偶尔出去玩玩，这样他就不会忘记你了！这些天和朋友聚会，总有很多同行的朋友问我业务怎么做，我总是解答不齐，我想我做了近一年的业务，去年又开了自己的厂，学习了这么久，就把我的一些关于做业务的一些想法说出来吧，有什么不对的或有其他好的意见还请李总多指教。1.会哭的孩子有奶吃。很多业务员开始做业务的时候，往往冲劲很大，找到客户，送了样品，报了价就不知道怎么办了，往往前功尽弃。其实你应该不断的问他，你那个单什么时候下呀，不断的问他，知道有结果为止，其实，采购就是等我们问他呢，就像孩子不哭，我们怎么知道他饿了呢？李总您也常提到说多问一下客人单子情况，我想就是这个道理吧，这不今晚上你还有提到车充的事情。

2.应该钓鱼，不是洒网。跑业务时最有效和舒服的做法是用钓鱼法，就像我们刚开始追女孩子时，难道我们会同时追几个女孩子，然后在博他有一个成吗？我们往会看准一个，竭而不舍的追求她，直到成功吧。我自己是这样跑业务的，我会选准一个行业，比如我要做耳机行业，我会挑行业里的3个左右认认真真的去攻他，直到做进去为止，以后其他的就很好做了。这样等你在耳机行业里占到80%的份额，我们再转到别的行业，复制它，就像钓鱼一样，看准大的，一条一条的钓，很舒服。今天李总有说的做贸易做很多种，也就是我说认为的洒网，这样我觉得很累，也不一定有很好的效果。有很多的朋友都说我，你有那么多的朋友和关系为什么不一起做有收获些，其实我的个人认为，要做就做好，不要做的一部分只有一小部分有成效显著这样一来回很伤脑筋的。

3.胆大、心细、脸皮厚。我在追女孩子，大一点朋友的告诉我们的经验就是：胆大、心细、脸皮厚。其实做业务就像追女孩子一样的，我觉得这也不无道理，我现在所开发的一些客人就是这样死皮赖脸的磨出来的。

4.谈话的结果不重要，过程的气氛很重要。我在和采购或者是和一些老板聊天的时候，往往很注意谈话的内容，老是说没话题，其实我们要注意到我们谈话的过程和气氛。如果我们那天聊的很愉快，和融洽，我们的感情就会很亲近，在许多天后，我们往往回忘记了当时谈的是什么，只记得哪天我们聊得很好。其实采购也一样，价格我们会有报价单给他，品质我们有品质承认书给他，交期我们会盖章签名回传给他，所以我们只要和业务之外的事情就可以了，聊他敢兴趣的问题最好。就此问题今天上午李总也有说到向曹亮学挖客人的心思满足他的欲望是一个道理。

5.一定要有个试用期。一个客户做下来，就像男女结婚一样，发现客户就像我们发现一个心仪的梦中情人，从打电话到下单就像开始送情书到订婚那么漫长，到真正结婚了，就要认认真真的过日子了。我们不要一下子就做的很大。一见钟情而结婚的新鲜感过后很难维持的，我们都应该给点时间客户和我们，互相考察一下信用，服务等等。我在做这通讯这一行的时间也算是很久的了，在对付一些新的客人我觉得还是要慢慢的来品尝较好。我也有碰到一些客人，经常性的要样板，但是长时间没有单下，有时候确实有一些是打探商业情报的，这个一见钟情的还是早点甩开好，为何呢，我自己是认为彼此之间还是多了解一些情况好，比如他的公司啊还有他的财力啊各个方面，但是有时候有的客人啊，他是真的与单，自己还没有了解到他，他就千言万语的说慢慢做，在先合作的关系中了解彼此就行了，许多朋友也这样讲，但是我还是认为在这一方面多慎重考虑，先做朋友再合作，宁愿先见之明后续合作关系。

6.做业务不要爱面子。业务做下来了，到收款的时候，很多人会想，我跟采购那么熟，一天到晚去追他的款感觉不好意思。