

铜川市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	铜川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

渠道，终端，促销，，很多酒水企业把绝大部分时间都花在这些上面，传统的营销模式已经不能满足日益增长的经济水平、消费水平，不能满足高标准服务的要求，必须创营销思维，创新营销模式，寻找新的利润增长点。一、电话营销

电话营销，电话送酒是一种崭新的营销模式，能让客人体验到“尊贵享受”的价值。酒店消费酒水的高昂花费，衍生了“自带酒水”的这一消费模式。但是很多消费者认为自带酒水形象不好，请客吃饭时总觉得面子上过不去，尤其是在酒店当面告知“自带酒水”增收服务费时，请客的人往往会比较尴尬。而通过电话订购送酒，不但可以避免尴尬，还能体现为客人量身定做的“尊贵感”，增加“消费乐趣”以及“酒桌谈资”。

这种创新的直销渠道，比较适合中高档葡萄酒、白酒、黄酒以及功能性保健酒。二、网络营销

相对于传统营销方式，网络营销以其投入低、见效快、不受时间和地域限制等一系列的优势赢得了全球范围内绝大多数企业的青睐。它使广告主的投资回报率有史以来出现了革命性的提升。国外一份权威调查显示，企业在获得同等收益的情况下，对网络营销工具的投入是传统营销工具投入的1/10，而信息到达速度却是传统营销工具的5~8倍。

网络既是一个媒体，也是一个市场，它影响和改变了亿万中国人的生活形态和生存方式。年轻人，尤其是80后人群是伴随着网络的发展而成长起来的，他们的学习、工作、娱乐、消费已经与网络水乳交融。有调查显示，网络已经超过电视成为大学生人群中的第一影响力媒体。因此，要想抓住年轻人群的消费需求，网络营销无疑是一个绝佳的解决方案。而且，这一成长人群在未来几年将成为社会的主流消费人群，他们对酒类产品的购买需求和购买能力将保持持续、强劲的增长势头。无论是从现实还是长远的考虑，酒水类产品都必须借助网络营销来加强与新生代消费人群的对话。就象其他类饮料如娃哈哈、露露、汇源等都曾与中国年轻群体中最具影响力的网络媒体——网易，进行过营销方面的合作，而且取得不错的效果。因此在酒类品牌竞争异常激烈的和互联网普及的情况下，酒水企业单靠传统的渠道进行营销已经不能在顺应时代的发展了，必须开发新的渠道，那么网络渠道便是一片“蓝海”，谁先进入，周密策划，执行到位，那么就会在酒水行业竞争中赢得优势，赢得机遇，赢得市场。

三、娱乐营销

我们从来都不缺乏消费者，缺乏的是激起消费者购买欲望的手段

中国的酒桌文化源远流长，但娱乐文化永远是主题。如果酒水企业能够创造出一种新鲜、娱乐的喝酒方式，不但能给消费者带来一种别样的体验，还能创造出一种崭新的营销手段，并为自己带来可观的利润。下面分享一个比较有创新的娱乐营销手段。

在一次应客户邀请聚餐时候，酒店老板提供一副“中国酒令”扑克牌，做为行酒令的娱乐工具。玩法是先由一人抽取一张，翻开可见牌中酒令文字，大家按令行酒。