

延安市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	延安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

此扑克牌每张中的文字不同，如“席上姓王的自饮一杯”、“席上头发长的人，干一杯，祝你好运”、“席上携女友的男士，与女友共饮一杯”、“请席上吸烟的朋友，自饮一杯健康酒”等等。

这是一个非常快乐的饮酒方式，这种方式可以转嫁消费者对品牌的喜好。如果厂家制作此类扑克牌做为酒店促销品，不但能给消费者带来快乐，而且会直接增加销量。四、美女营销美丽消费、健康消费和快乐消费是上流社会消费的三大主题，更是未来社会消费的主流趋势。而美女，是联结豪商巨贾、达官贵人、各界名流的最佳载体，同时，她们还是时尚与潮流的代言人，是媒体和公众关注的焦点，是成功人士（掌握社会绝对财富的男人）梦寐以求的“宠物”。只要是美女，她必定有一个或大或小的凝聚成功男人的交际圈，而成功男人，正是高端酒最有力的目标消费群。所以，以美女为媒，利用美女对高端酒的特殊演绎，以及美女对目标消费群体的特殊影响力，促成高端酒价值最大化的实现。

美女作为这个社会的一种“力量”，已经在经济和社会生活许多细节深处展示着她们的魅力。在“美女经济”波涛汹涌的今天，“美女营销”也将大展拳脚，所以高端酒水企业可以抓住美女营销这张“弓”，连续发“箭”，“刺”向竞争对手之要害，抢占高端酒水市场霸主之地位。美女营销有四大方面的内容：美女广告、美女公关、美女事件、美女促销。本人有文专门阐述美女营销的详细内容，在此不再详述。五、免费营销

一种比以往更强烈地吸引着消费者的营销手段“免费营销”，正在发展并成为最具吸引力的市场营销手段之一。在面对来势汹汹的免费大潮中，企业如何加入免费营销的行列？“天下没有免费的午餐”，这是大家耳熟能详的话，但是在现实的生活中却常常有免费的服务和产品出现，如2005年底，盛大连续宣布将《热血传奇》、《传奇世界》和《梦幻国度》三款大型游戏采取“永久免费”的方式运营；2007年，《纽约时报》宣布免费，过去28年来的报道和文章都可以在网上免费查阅；2008年4月，瑞星宣布推出“瑞星2008版杀毒软件”免费使用半年的举措……这是为什么呢？难道“天下没有免费的午餐”的话要改写了吗？免费的东西人人都喜欢，所以很容易传播出去，免费策略营销也因此具有强大的生命力。但使用这一战略和策略会使企业付出巨大代价，所以企业在使用这一战略和策略时，需要做好准备。企业在使用免费营销策略的时候应该认真分析各种模式和自身的情况，并采取合理有效的经营策略，做到趋利避害，才能真正发挥免费营销的作用。

酒水企业也可以采用免费营销的手段，如免费赠饮，吃火锅免费饮啤酒等等，关于免费营销详细内容在此不再详述，有兴趣者可与本人联系探讨。六、不对称营销

“不对称”的概念最早是源自哈佛商学院教授克莱顿克里斯坦森的大作《困境与出路》一书，根据克里斯坦森教授的理论，正是由于不对称动机的存在，一些相对弱势的企业才有机会战胜比自己强大得多的行业强者。而以小博大、以弱胜强正是现今大多数中国区域白酒企业所面临的极具挑战性的一个课题。

由于从计划经济向市场经济转变所遗留的体制原因使得中国白酒企业在改革开发后发展步调逐步拉开距离，有些企业一跃成为全国性强势品牌，有些企业逐渐没落。但是随着中国经济水平的连年高速增长，国民对白酒需求特别是中高档白酒的需求与日俱增，这就给了很多老牌酒企和区域酒企很大的复兴发展的机会。

但是，对于先机已失，强弱已分，很多相对没落老牌酒企和区域酒企想要复兴和发展是何其之难！如何才能趟过业已强大的行业领先者设置的一个又一个竞争鸿沟？只有深入研究总结实施以小博大、以弱胜强的方法才能拥有更大的胜算。