

# 榆林市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	榆林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

笔者研究发现他们都不自觉进行了不对称的战略。

他们利用对手不能做的事情产生的弱点、做不了的事情产生的弱点、拥有强大实力后必然产生的弱点、统帅者的思想弱点、天地人文对其部署产生的弱点等进行不对称竞争战略部署，而在对手强势对称竞争面尽量规避，最终实现以弱胜强的佳绩。

那么我们能不能从这些战役中得到现代白酒企业以弱胜强的思想指导呢？

现代白酒企业营销从战略上来说“山头战役”，是一个又一个的攻坚战役，至今没有任何一个品牌能够一马平川、能够在任何局域市场都旺销的，也就是说一个地方的强势品牌在另一个地方就可能是弱势品牌。

首先相对弱者要尽量避免与强大对手进行正面对称性的竞争，这是由挑战者和强大对手的资源实力差距所决定的。如果挑战者不采取避实击虚策略，而采取对称竞争，以硬碰硬，那么就会被资源和能力强大得多的竞争对手所重视和击败，这样企业就无法生存发展。对处于相对弱势地位者来说，生存发展的最佳方式就是摆脱有利于强大对手的对称竞争局势，积极创造更有利于自己生存和发展的不对称竞争局势。

其次行业竞争在考虑自身优势进行不对称竞争战略布局时，同时必须考虑对手的变化性和其采用的应变策略，因为行业竞争不是自我竞争，不是和静止目标物竞争，对手随时有可能粉碎你的意图或者转化你的意图，在进行不对称竞争战略布局时最重要是论证优势真伪和发展变化趋势，确保不对称竞争战略布局与自身优势结合的独有性。

所以，现代白酒水企业在使用不对称营销战略时要从区域市场人文不对称、认知不对称、情感不对称、资源不对称、渠道不对称、产品不对称、价格不对称、推广不对称这八个方面来寻求企业独有的不对称优势，粉碎转化对手的对称优势，从而构建不对称营销战略。通过不对称营销战略的应用，建立和复制根据地样板市场，不断加筑竞争壁垒，逐步扩大市场范围，实现复兴和发展。