

普洱市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	普洱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

中国白酒行业在经历了广告战，渠道战，终端战以及品牌战之后，笔者认为未来十年白酒行业将和目前中国啤酒行业一样进入资本战阶段，中国白酒将进入“资本为王”时代。资本介入白酒是近十年来白酒行业最为流行，一方面是外来资本对白酒企业的重组与收购；另一方面是外来资本直接切入白酒品牌运作；更为突出的是近几年来，对传统行业不感冒的风险投资（VC）也开始关注白酒行业，可见白酒行业已经进入继啤酒行业之后资本整合阶段。资本的进入无疑给了白酒行业注入了一剂强心针，同时也加快了行业的整合力度与步伐，未来中国白酒“大鱼吃小鱼”现象不断出现。宝光入主郎酒；辅仁药业收购宋河酒业；剑南春酒业引进国际酒业巨鳄，试图进入国际市场，等等。

对于白酒企业来说，一方面要对自己有清醒的认识；另一方面，要对资本有很好的认识。什么样的企业需要和资本对接？如何和资本对接是摆在中国酒业面前的首要问题。方德智业基于对中国酒业发展的深入解读认为：两类企业具备资本对接的能力与意愿。第一类是二名酒企业，这类企业在区域市场具有很好的品牌号召力和影响力，其进一步发展需要借助外来资本的力量；同时，这一类企业也受到资本的青睐。第二类企业是白酒原产区主要白酒企业，譬如古井镇、茅台镇、洋河镇等区域品牌，他们具有很好的品质认知基因。能够对消费者、对资本具有一定的品牌附加值作用。如何借助资本力量呢，方德智业始终认为：让卖酒的更能够卖酒，更有机会卖酒，发挥资本的最大化价值是第一要素。这一点，从目前中国白酒与资本对接情况来看，外来“资本家”基本上是直接切入白酒企业的市场操作，笔者并不看好这种亲力亲为行为。对于中国二名酒寻求进一步的突飞猛进来说，需要“多一些资本，少一些成本”。

第三，上游资源整合战略，是未来决定白酒品牌生存的盈利模式之一。白酒行业竞争最主要的是对资源的整合竞争，而对上游的基酒资源整合又决定着企业胜败的关键所在。随着前期市场的“不规范竞争”，白酒行业在一定时期内，忽视了对上游资源的整合，譬如目前国内主流白酒企业的基酒资源极其匮乏，中小白酒企业自己并没有能力以及时间进行基酒的酿酒、储存，只是在四川、山东等地购买原酒。而随着国家产业政策的贯彻、消费需求的升级，必然导致，依传统的营销为导向的中小白酒企业的生存空间日趋狭小化。四川地震，震动的是整个中国白酒产业链，影响到中国白酒未来五年的走向与趋势。

上游资源，尤其是基酒资源成本的