临沧市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	临沧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

对于那些依靠“ 进口 ”的中小白酒企业来说，无非是致命一击。上游资源整合战略的背后，是消费回归的体现，从竞争层面上来看，它无非加大了行业竞争的壁垒和砝码，也加速了现有行业整合的步伐。

最后，以营销组合创新的差异化战略下的盈利模式及其适应性。在一个很长时间内，以提升企业运营以实现企业的低成本竞争优势是中国酒类企业的主流方向。以此引发出“ 细节决定成败 ”、“ 流程再造 ”、“ 扩大产能规模 ”等成为企业的主要运营指标。方德智业通过白酒行业特征的研究认为：以同质化为特征的低成本营销并不构成中国白酒未来盈利模式。以营销组合创新为特征的差异化战略对中国白酒可持续发展来说，更具有可借鉴意义。

差异化战略一度被中国酒类企业所追逐，顾名思义差异化就是寻求与众不同，也就是希望能够创造性地进入没有竞争的“ 蓝海 ”。当中国酒类企业进行了一系列的摸索之后，发现差异化战略并不能让企业走出竞争激烈的“ 红海 ”，没有给企业带来长足的发展。对于白酒行业来说，必须要重视两种差异化路线，第一必须要尊重行业本身的规律与特征，差异化不是噱头，将白酒当药品卖，注定是失败的。其二，差异化必须要正视企业资源的匹配性问题，盲目差异化、过度差异化必然带来成本的居高不下，对于中小企业来说，也不是一个明智之选。湖北石花酒业“ 霸王醉 ”就是一个典型的成功的差异化成功案例。2001年，由于企业体制不灵活等深层次的原因，石花酒业销售不过几百万元，面临破产边缘。2002年，企业改制后迅速实现企业差异化创新营销。推出了第一高度酒霸王醉——清香型70度。差异化的度数，差异化的香型，差异化的包装，一下赢得了市场，销售额从2002年的700万到2007年的1.8个亿的突破。

行业普遍认为：寻求营销组合的横向一致性是决胜白酒营销的关键。方德智业认为：在中国典型的二元经济下，各区域市场竞争环境具有很大的不同性，对于更多的区域中小白酒企业来说，系统竞争并不是最佳选择。单一要素竞争一方面可以强化消费者或者渠道的认知，同时也降低企业的营销成本，是相对的低成本的有效营销模式。到底是采取以产品为核心的营销模式，还是以渠道为核心的营销模式，要看当地市场状况以及企业自身情况。制胜市场的根本在于企业是否将营销“ 做到位 ”，而不是“ 做到底 ”。口子窖的渠道为王战略；郎酒的产品组合的群狼战术；金六福的品牌文化推广战略都成就了企业；而笔者服务的安徽徽府酒业，凭借与当地强势媒体开展地面推广活动，