

昆明市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	昆明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

酒水进酒店要知己知彼

对于运作中高端白酒品牌的经销商而言，在通路的各环节中，酒店是具有“光环效应”的终端，酒店终端对顾客往往意味着高质量或者高档次，通过酒店终端可以提高品牌的形象和知名度，在白酒的市场运作过程中，酒店（本文所指的是A、B类酒店）可谓渠道价值链中重要的一个环节。另外，消费者在酒店终端是尝试性购买，它可以在更大程度上让产品与消费者产生互动，也可以由导购员“点对点”向消费者描述产品的特点和文化等，是消费者在其它渠道形成惯性消费品牌过程中的一个关键点。

但是，对于经销商来说，酒水品牌要进入酒店需要大量的费用，如进店费、开瓶费、促销费、吧台陈列费、店庆费、广宣费、买断专场费等，即使支付了这么多的费用，该酒水品牌在酒店的销量未必有所起色。例如，推广品牌酒水一年的利润还不够交纳其进驻酒店的各项费用。另外，酒店渠道历来都是实销实结，结账周期长、变动大，这不但增加了经销商的资金压力，同时也会产生呆账、死帐等资金风险。更有甚者，有的经销商在拓展外地市场时，在当地区域市场选择了几家酒店进行产品推广和宣传，在交纳了酒店的各种费用并将产品运作了一段时间后，原本以为向好发展态势可以继续维持时，经销商再去维护市场时，却发现一些酒店已是“人去楼空”。但是，对于很多运作中高端白酒品牌的经销商而言，不做酒店不行，做酒店却惧怕和酒店反反复复、唇枪舌剑甚至兵戎相见的谈判。经销商与酒店的谈判是指双方通过交流和沟通，相互了解对方的需求，在平等互利、求大同存小异的基础上，尽可能得以最小的损失赢取最大的利益。但是，在现实中往往某一方获得的好处较多，而另一方获得的好处则较少。导致这种结果的主要原因在于谈判双方所拥有的实力和技巧各不相同。有实力和掌握谈判技巧的一方将掌握谈判的主动权。那么，经销商在和酒店谈判中如何掌握更大的主动权呢？充分调查，做到知己知彼，了解谈判方的具体情况，才能做到百战不殆。摸透谈判对手的“老底儿”【案例解读】

河北省邢台市的张晓是一位主营中高端白酒品牌的经销商，在与邢台市一家酒店合作时，比对该酒店正在推介的酒水品牌与自己经营的同等价位的酒水品牌，了解到，同等价位的竞品在该店的走量不错。但是，张晓经营的白酒品牌要想进入该酒店，必须每个单品支付1万元的进店费。实际情况是，张晓代理酒水品牌的上游企业只能提供每个单品5000元的进店费用做支持。在费用不足的情况下，张晓请专业人员对该酒店进行了为期10天的酒水销售情况调研，并把每天所调查的数据进行登记和分析。后来，张晓在与酒店的谈判过程中，利用酒水销售情况调研的数据增加了谈判的话语权，每个单品只花费了4500元就进入了该酒店销售。