

广安市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	广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

但如何巧做堆头？

根据产品的不同生命周期确定“堆头”的促销形式并合理规划。如果厂家产品是新品，处于导入期，所供堆头位置不一定最好，但要拉上厂家做“强势”促销；如果是成长期，则对位置提出了更高的要求，商超要供出最好地段，也即“黄金”堆头，并且也要上促销；成熟期的堆头位置比促销更关键。

商超应利用自己的专业技术，教授厂家堆头设计的技巧，使堆头发挥最大效应：

保留1/8外箱面的隔箱陈列，头下层围挡的艺术化，头上层放置小型的品牌展示牌或促销传单、品牌传播的宣传页，创意季节销售氛围。

商超营业员应定期清理堆头。

第三步：

捆绑销售拉动淡季

大型商超一般经营利润微薄，主要靠收取各种进场费来维持生计。特别是在淡季做白酒推广，是件吃力不讨好的事。如果是单凭商超自身推广，那更是无利可图。因此商超做淡季白酒终端促销，一个根本想法就是能做“无本生意”，不花钱照样促销。这就要求商超即做主导者更要做中间人，起到“拉郎配”作用，善用捆绑销售、联合促销达到目的。

联合促销意义：

使单个商超没有能力开展的促销活动得以进行。

联销商品的品种、规格、式样、花色齐全，增加白酒吸引力。

以较小的促销费用取得较大的促销成果。

联合促销方式：

大瓶装白酒与小瓶装捆绑装销售。

白酒与时俏的啤酒联销。买多少白酒送几瓶啤酒，或买多少啤酒送白酒。形式可硬性规定也可软性指定。

白酒与调味品联销。再往大的联接，则可与时鲜的油、盐、牛奶等居家食品类联销。

白酒与刮刮卡联销。规定凡买多少价值白酒即送刮刮卡多少张。奖品形式、价值不等。

最近福建一家大型白酒厂在淡季期间推出买白酒送美元的活动，在经销商、消费者引起很大轰动，零售商大可“拿来主义”，学以致用。

联销品要求有相似属性又有一定使用价值，能把畅销品与滞销品同时盘活。

联合促销品，商超即可自己自行组合，也可要求厂商提供配合。

联合促销策略首先要创新，让消费者拥有一种新鲜感，如果内容创新很难，那么形式或概念上就必须创新；其次要让消费者直接看到促销品让其直接获得的利益，只有看得见的利益才最有杀伤力；最后就是简单可行，易于操作，否则消费者会产生不必要的怀疑，降低促销效果，而且会增大操作成本。