

绵阳市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	绵阳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

张江涛来自甘肃农村，家庭条件非常一般，没有钱上大学，高中毕业后就在当地找了一份工作，当时基本工资只有500~600元，还要拿出30%进行考核。由于他刚刚毕业，又没

有什么专业知识，经常每个月连基本工资都拿不到，这样的生活也没有维持多久。张江涛就决定外出打工挣钱。

在朋友的帮助下，张江涛来到北京一家酒水销售公司应聘业务员。可是他的普通话不标准，也没有社会经验，公司不想录取他。张江涛并不甘心，最后找到公司老板，希望能给他一个机会。老板考虑再三，让他留下来负责一些问题网点，比如别人不愿意做的终端店，或销售很差、还没有铺货的网点，或回款不好、与公司有矛盾的网点。

性格要强的张江涛特别珍惜这个机会，下定决心要将这些网点做好，不辜负领导的信任。从此，他起早贪黑，勤劳苦干，很快开发了不少网点，并且这些网点实现了快速上量，张江涛也得到了老板的充分认可。为此，老板特安排时间与张江涛进行谈话，问其成功原因。张江涛借用卡耐基的话告诉老板：“世界上惟一能够影响客户的方法，就是给客户所要的东西，而且告诉客户，如何才能得到它”。老板听了，不由翘起大拇指。后来单位有人员调动时，老板第一个想到的就是张江涛，并给他不断增加网点。凭着一年多的积累和团队的良好氛围，他的业绩也在不断攀升……

显赫的业绩，给了他更大的平台，做了两年业务的张江涛走上了管理岗位。当时的管理，从深层意义来说就是业务主管和“救火队员”，在这个岗位上，他又有什么心得与体会呢？他的话很简单，无论是做管理，还是做业务，都要面对客户，都要明白客户想要什么，然后想办法去满足客户。再有，做管理就是要去解决下属解决不了的客户需求问题。这句话听起来真是让人佩服！

最后，张江涛告诉记者，成长的路上荆棘密布，困难重重，关键看你能否找到客户的需求点？找到这个需求点并抓住它，你就成功了！

对客户严格要求

很多人都有这样的疑问，对客户要求严格，不把客户吓跑了吗？经销商李平为什么这么强调呢？

李平长得非常漂亮，做的第一份工作却是成天往男人堆里钻，拿着各种白酒叫人品鉴，并教导人如何健康饮酒，这多少让她觉得有点别扭。出于对白酒的热爱，李平一直在白酒行业里坚守。

“当年在我的鼓励下，哥哥开了家白酒公司，我答应哥哥，大学毕业后就与他一起开发全国市场。哪晓得起步是如此艰难，风里来雨里去，不知道吃了多少苦，一个小女生推销白酒，导致一些人看我的眼神都有些异样，真是让人难受”。李平对记者讲述着事业发展的过程。

她运作的第一个市场是西安。咬牙坚持三年时间，帮助哥哥成功开发了西安市场之后，哥哥将华北地区划分给了李平，单独设立了一个公司让李平去经营，希望妹妹也拥有自己的事业。