

巴中市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	巴中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

单独经营一个白酒公司与给哥哥开拓一个市场完全不同，怎么经营呢？李平首先想到是

寻找加盟商，在华北地区开连锁店经营。为经营好公司，她首先严格要求自己，建立了第一家产品形象旗舰店，以这个旗舰店为平台，在全国寻求加盟商，以求得快速发展。

经过一年半的拼搏之后，终于有人主动提出想代理李平的产品了，并且加盟商也在不断增加。有了加盟商的支持，李平不用再像以前那样成天在街上跑了。但随着加盟商的增多和行业竞争加剧，一些“短视”的加盟商为了能圈到钱，只顾卖酒，完全没有售后服务，结果有些加盟商很快支撑不住了，这对李平的整个企业造成了很大负面影响。

看着竞争日益激烈的白酒市场，李平决定制定一个加盟商执业规范，把自己的品牌、把自己的合作伙伴规范起来，尽自己的能力保证加盟商和顾客的利益。之后，李平一边研究别人的管理规范，一边结合本地市场特点制定自己的规范。

“所谓规范，绝对不空谈大道理。其他企业的加盟商可以不讲条件，有钱就行，但我的门槛却不低，不管哪个加盟商看了都说这个门不好进”。李平谈起她的那本心血之作就一发不可收拾。以他们的为客户上门送酒手册为例，手册规定：客户在提出上门送酒要求时，必须5分钟之内确定是否有货，十分钟内必须确定酒在多长时间可以送达，一些业务员认为第一时间把酒送达就完事了。但李平要求加盟商业务员在将酒送达后要第一时间当着顾客的面验货，并把相关手续进行交接。同时还要询问一下客户的销售情况以及存在的问题，对此要一并记录在案。因为送货就是对客户最好的回访，如果不这样做就是服务不到位，就是不注重细节。她还要求同时要为客户的经营流程做一个认真调查，如果发现问题一定要严格要求客户立即纠正，绝对不可碍于面子，不去理睬，并要求业务员在送货流程表上签字，一旦出现问题，公司有据可查，做到责任到人，以防客户流失。

李平还不定期派市场督导员到各地加盟店去暗访，有时是扮成顾客体验服务，有时搞突击式检查。督导员下市场后，李平要求其所有行为都要规范，不能乱说话。到达加盟店，放下行李后，应首先向加盟商和店员问好，再开始查看各店的经营情况、客户档案、向加盟商了解经营中的困难等。随着对规范制度的了解，及对制度带来的便利的体验，加盟商对李平的严格要求也逐渐认可，都严格按加盟规章经营，利润也有了保障。

李平非常善于总结。她将多年的客户合作经验进行了总结梳理，再加上多年的实践，她亲自为公司编写了一部5万字的加盟管理手册。“从酒的品质，到店面装修，到客户培训，再到售后服务，每一个环节都做到了严格控制”。正所谓：“一流的企业做文化、做标准；二流的企业做品牌、做资本；三流的企业做项目、做产品”。李平表示，她一定要成为规则的制定者，将自己的企业做成一流的企业，这是她的最终目标。目前，李平的加盟商已达300家。

记者追问李平成功的秘诀，她给出了非常简单的一句话：“一定要对客户严格要求！”

创造性地关怀客户

当前白酒销售方法林林总总，归纳起来，无外乎返点销售、专业化推广、情感营销等等。但大多企业都想减少开支，想减少“返点”，怎么减少返点呢？无疑要增加专业化推广和情感营销的份量。因为客户首先是一个人，是人就有情感。因此，发展个人、团队、产品、企业与客户之间的情感，从而实现减少“返点”，是企业都在研究的问题。