

广元市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	广元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

安徽某白酒企业山西大区经理李成，乘飞机陪同一团购大客户董总到上海出席一个大型会议。飞到中途，空姐突然用甜美的声音讲到：旅客朋友们好，告诉大家一个好消息，今天是全国劳模、振东集团董总的生日，让我们一起为他祝福吧！接着机舱里响起了生日快乐歌……这其实是李成一个细心的发现，然后做了一个小小的安排，却让客户倍感温馨、无比感动，相信董总对此一生都将铭记。这样的客户，还需要李成费尽心思谈什么“返点”吗？

山西又因煤炭而出名，自然大型煤炭企业不少，每月的用酒量也相当可观。但想把酒卖到煤矿的白酒厂商也非常多，竞争相当激烈。李成担任山西大区经理以来，一直想把屯留煤矿（该煤矿煤储量在亚洲名列前茅）发展成自己的团购客户，他与屯留煤矿的工会黄主席接洽了多次，但煤矿每月只是象征性地用几箱李成公司的酒，主要还是别家企业的酒。李成想了很多办法，作了不少努力，但毫无进展。后来李成发现，黄主席工作太忙、太累，婆媳关系有些紧张，这种不和谐的家庭关系，又让黄主席没法安心工作。李成就想办法认识了黄主席的妈妈，经常以黄主席妻子的名义送一些小礼品，如新上市的水果、农村的土特产、节日的鲜花和问候等，很快让黄主席的妈妈对儿媳的态度转变，关系也随之越来越好，黄主席也放下了心中的重负……真相很快大白，黄主席了解到了李成的良苦用心，决定屯留煤矿接待等事宜只用他的酒，并要求李成为屯留煤矿开发一款定制酒，李成就这样发展了一个大客户。李成为表示对黄主席的感谢，特送了一份大礼，但被黄主席拒绝了，但李成公司的酒在该煤矿的用量是越来越大。

记者经常在市场一线采访调研，类似的成功案例经常可遇，仔细研究这些成功案例，不难发现其都有着这样的共同点：深化自己（包括个人、团队、产品、企业）与客户的情感、帮助客户发展和谐的人际氛围，不管是哪一种方法，其最终目的都是给予客户关怀。真心实意、创造性地去关怀客户，甚至给客户惊喜，客户一定会反过来关心自己，帮助企业，最终达成永久的合作。