

梅州市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	梅州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	.00/个
规格参数	
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，提升自己认知水平，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

- 4、品牌可感知的价值差异：通过包装、价格、广告、促销等组合来完成品牌给消费者带来的感官价值。
- 5、产品的质量差异：白酒的质量因酿造工艺、调制方法、窖藏年限和气候条件而有所不同，我们的白酒可以学学洋酒，从质量本身营造动人的差异，从而造就经典的品牌。
- 6、品牌的人格特征差异：其实在现代营销中，品牌再也不是冷冰冰的事物，而是一个活生生的人。品牌的人格特征其实就是企业文化的表现。——什么样的企业文化，就会孕育什么样的品牌。品牌的人格特征差异是塑造品牌价值差异的主要手段。例如，可口可乐、百事可乐、非常可乐在产品本身并没有太大的分别，但是这三个品牌表现出来的完全是企业文化在品牌中的演绎。从营销策略的差异上寻找，我们可以运用：
 - 1、细分市场的消费差异：白酒是一种情绪化商品，针对不同的消费需求，可以有很多细分的选择——礼品细分，价格细分，口感细分，城乡细分，酒店商场细分，容量细分，婚宴细分，年龄细分等等。
 - 2、渠道的消化差异：不同的销售通路对于白酒的消化有着不同的方式。批发通路，直销通路，团体购买通路，大卖场、连锁超市通路，特许专卖通路对于白酒品牌的表现都有影响。
 - 3、服务差异：服务主要体现在物流系统、终端理货、客户资料库、客情关系的处理上。
 - 4、沟通的差异：沟通的差异主要是品牌要说什么，怎么说，人们愿不愿意听，能不能打动心弦，产生购买的冲动。
 - 5、价格差异：这是最常规的差异手段，也是最难驾驭的策略。

当然，任何策略都存在不可避免的风险，在白酒的差异化营销中，主要风险有：1、白酒品牌的差异给市场、消费者带来更多的选择，也带来白酒商品的爆炸，可能超过消费者的信息承受能力；

2、当所有的品牌都追求差异化之后，更为差异化的品牌就会不断出现；3、不具备差异化营销实力的企业开始模仿，使市场混乱，导致白酒市场竞争的再一次升级；

4、消费者在追求品牌差异的同时，对品牌的期望值提高，迫使白酒企业必须对市场更为细分；

5、差异化给企业的营销管理、品牌管理带来新的课题，企业也因差异化产生成本；