

# 邵阳市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	邵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	.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

中国白酒市场上拥有大量的中低端白酒企业，由于整个白酒行业的整体运营水平还处于相对比较低端的运营状态，因此，这些中小白酒企业普遍还处于卖酒求生存的发展状态，只有少部分中低端白酒企业实现了市场突围，成为具有全国影响力的品牌，如老村长。北京立钧世纪营销策划机构首席专家任立军指出，鉴于中低端中小白酒企业普遍主攻区域市场，而同样量级的竞争对手众多，选择合理的市场拓展策略是中低端白酒品牌取得成功的关键。

多年来与中小白酒企业营销策划合作过程中，我们认为，中小白酒企业应该走一条突破现有中低端白酒定位的道路，

低端升级版和中端价值版的一升一降策略。下面，我们就中小白酒企业市场运营从战略定位、产品定位和区域精准运营三个方面进行简单阐述我们的思想，鉴于我们白酒品牌运营团队缺乏对于松原市场一线数据的掌握，姑且暂在理念和思路上进行简略阐释。

上进行简略阐释。

### 中低端白酒的战略定位

中低端白酒在各个区域市场成功案例众多，但能够做大做强品牌却寥寥无几，我们在参加沈阳糖酒会时举办了一个东北白酒品牌论坛，有一个比较准确的观点，就是各个中低端白酒品牌只想着卖酒，有一种“逢山开路，遇水架桥”的短暂性思维，这种缺乏长期战略思维的短视营销行为只能是低级别的维持生存状态。

因此，对于中低端白酒来讲，如果按照上述思路运营，也只能“泯然众人矣”。显然，清晰准确的战略定位是中低端白酒必须要思考清楚的。通常来讲，市场份额战略、品牌运营战略、利润导向战略是中低端白酒成功企业主要奉行的战略，如中低端白酒的代表品牌老村长就是这样的战略的成功典范。

综合分析，我们认为，中低端白酒在目前的市场格局下走市场份额战略为上。原因有二：一是在市场拓展上，企业实施市场份额战略，就要牺牲掉一部分企业自身的利润，来鼓励和支持经销商及终端商积极协助企业进行市场拓展，这就是我们常说的渠道为王终端为王；二是产品在松原市场发力，必然会引起竞争对手的反击，企业必须有足够的心理准备来应对这种反击，拿出一部分人财物资源做为对抗竞争对手的“枪支弹药”非常必要。

鉴于中低端白酒的市场份额战略定位，企业市场运营的目标就是集中优势资源迅速占领松原中低端白酒市场，在市场份额上不断寻求突破，直至取得领先地位。在后续的营销执行计划制定上，就要围绕着这个目标来制定战略执行计划。