

# 怀化市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	怀化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

## 中低端白酒的产品定位

中低端白酒要给白酒消费者一个什么样的印象？中低端白酒要给白酒消费者一个什么样的价值认知印象？有两个方面的思考供参考。

低端升级版：所谓低端升级版，就是在众多以价格战洗礼之下形成的中低端白酒产品中实现升级，走出白酒消费者对于特定级别白酒的价格认知。举例来说，以低端光瓶白酒为例，在未调研的情况下，假设通常零售价格为8元/瓶，中低端白酒迎合白酒消费能力的升级，做零售价格为10元/瓶的光瓶白酒，从白酒消费价值上实现低端白酒消费的升级，不与传统低端白酒为伍。

中端价值版：所谓中端价值版，是指通过将主推的中端白酒下拉以进行超额消费价值定位，使消费者花费比同等白酒相对较少的价格购买到同等白酒产品。举例来说，就是将中端主打产品的消费价值提升，通过价格杠杆的作用，向下微调价格，使白酒消费者花费更少的钱购买到同等的白酒产品，在竞争上获取优势。

## 中低端白酒的区域精准运营

由于中低端白酒采取步步为营的市场份额战略，在进行充分的市场调研的基础之上，全面摸清餐饮终端、烟酒店、食杂店、商超等不同渠道的每一家白酒营销基本情况后，进行精细化分类，按照不同渠道的不同分类进行精准化市场营销运营，为不同渠道的不同分类的终端制定详细的独特的促销计划和促销方案，使方案精准到同类消费者的心理，使计划得以精准落实毫无浪费，这样的精准运营计划可以保证中低端白酒的运营成本支出缩减20%左右，极大提升竞争优势。

为了帮助中低端白酒节省营销费用，北京立钧世纪营销策划机构白酒品牌运营团队基本上采取“阶段方案执行法”来完成中低端白酒的区域市场营销拓展策划服务。所谓阶段方案执行法，是指北京立钧世纪营销策划机构项目组掌控产品上市运营周期，将各个方案碎片化成多个小方案，小方案出来后，同时制定方案执行计划，要求中低端白酒营销团队在规定期限内完成执行计划达成目标，如此循环，由具体完成小方案的执行计划到达成小目标，由小目标的达成到中目标的达成，由中目标的达成到大目标的实现，由易到难，由简到繁，步步为营，防止方案不落地，防止方案执行不到位，防止营

销目标被妥协降低销售目标。

## 结束语

北京立钧世纪营销策划机构首席策划专家任立军认为，作为地方性中低端白酒，运营本地市场，重要的是做到精准运营，通过精准运营实现竞争优势，获取超额利润，继而在与入侵竞争品牌进行总决战时，实施全面开花、不留死角