

许昌市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售 商

产品名称	许昌市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售 商
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

保持或优化终端形象，使白酒品牌形象在消费者心中不贬值。比如加大酒店终端推广力度:增加促销员底薪,提高单瓶销量提成,稳定人心及提高业务员销售积极性等。

另外，可以专门在有特色并且生意好的酒店搞一些相应活动:比如针对酒店的特色菜或者有特点的就餐环境，由公司出钱在媒体做一些宣传。或者在酒店搞免费品尝、喝酒送菜、消费酒水可以换取酒店的招牌菜等。

"渠道创新" ——淡季营销的盈利点

进入淡季，通常的旺季主力渠道都会大幅度萎缩，但另外一些销售渠道则开始展现其价值，这就是淡季白酒新渠道。如白酒在热天的鸡尾酒喝法、白酒在夜场的销售、白酒的冰镇喝法等都可以在淡季增加白酒的销售机会，提升固有的销量。所以，要进行渠道的创新，而新的渠道必将给销量带来新的增长。

支招：1.冰柜。传统观念认为白酒的属性用不着上冰柜，但淡季反营销的需要应使白酒上冰柜，与竞品啤酒、饮料抢占终端空间，改变消费者的消费习惯，让他们在不太需要这种产品的季节变得也需要这种产品。

比如可以利用台湾、俄罗斯喝白酒喜好加冰点缀的习惯，适当引导消费者"加冰的白酒可能更好喝"；冰柜里的白酒营造了秋冬饮用的场景氛围，刺激白酒消费；挤占冰柜有利于打造白酒高端品牌形象，对旺季营销将起铺垫作用。

2.异业渠道。异业渠道指异业联合营销延伸之下的渠道。借助其他行业企业的优质品牌资源及其渠道，实现特殊时期市场共同成长与品牌提升。主要有：搭配法：如销售某品牌香烟或啤酒，应搭售多少白酒或进入异业终端摆占；返赠法：凡在指定终端（专柜、专卖店）购买某饮料、烟等能获赠白酒，反之也同；代销法，与另类强势渠道联盟，委托其代销白酒，进入更广的渠道，如与邮政、铁路系统合销。

3.流动终端。相对其他饮料，白酒很少沿街叫卖摆摊推销，在炎夏更是藏在深闺，这使白酒逆势更明显。因此淡季营销要"反弹琵琶"，就要求白酒走出来，上矿区走社区下农村，加强流动终端的创建与动销，在消费者意料不到的情况下，主动与他们接触，增加消费者对白酒的品牌联想度和参与度，