

# 洛阳市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	洛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

另一方面，又针对社区、便民店、大排档餐馆开展了“买一赠一”（买一瓶酒送一包味精，或醋、或酱油，由消费者挑选）和“买白酒送道川菜”等促销活动。同时派大量促销员到居民区去赠送优惠卡，并在大型、集中的社区开展免费品尝活动，由于该公司产品口感风味不错、且价格适中，这样一来不但增加了白酒在春节期间的销量，且不少的市民在淡季同样也拿着优惠卡来购买。这样通过终端影响渠道，为渠道分流奠定了坚实的基础，明显提升了市场销量。

同时，该品牌还与当地的几十家大型婚纱影楼进行了积极友好地合作，把产品作为婚纱影楼的赠品，凡是前来拍结婚照的顾客，都可得到其公司免费提供的优惠卡一张和白酒一瓶。由于品质过硬，一些顾客品尝了之后，都纷纷进行了重复性购买。因春节至五一期间照相的年轻人很多，而六一至十一这段时间恰好又是举行婚礼的旺季，这样一来，有力促进了中高档白酒在淡季的销售。

小提示：为了前言：春节过后将近半年的时间，常被白酒厂家惯称为“销售淡季”。记者在调查的过程中发现，这么长的时间内，有的企业会在天气炎热时放上两个月左右的长假，有的企业随行就市静待其变，而有的销售经理直言，说这几个月只能用个字来形容，那就是“熬”，熬过去这段时间，然后到旺季来临时再大干一场。

其实，“淡季做市场，旺季做销量”只是常被用来做为淡季不上量的挡箭牌。事实证明，那些销售情况良好的企业不但在旺季获得了丰收的硕果，就是在淡季也同样“淡季不淡”，取得了销量的长足进步。

对白酒市场而言，你在淡季多卖了一瓶酒就意味着你的竞争对手少卖了一瓶酒，这一正一反就是两瓶酒的差距。

没有做不好的市场，只有想不到的方法。总结各类企业的淡季拓市手法，就会发现，在淡季要想实现增量，必须真正把市场做深做透。并且，还要寻找出隐藏在销量大幅度下滑这一表象背后的深层次原因，并藉此觅得破解之“道（即指导思想）”和破解之“术（即所谓的‘背后手法’）”。

把“餐饮终端”作为重点突破口

从市场调查中可以发现，很多白酒企业在春节过后，都会把运作的力度放在当地的餐饮终端。首先，白酒的高档产品销售在淡旺季的区分不是特别明显，尤其是高档酒店的销售，销量曲线基本上起伏不大。

另外，部分竞争商家基本上放弃了在酒店的白酒竞争，转而改为啤酒或饮料等方面的销售，专业于白酒运作的厂商就要利用好酒店白酒销售“专场”的机会。