

三门峡市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	三门峡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

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，同时达到较好的销售效果。

加强小瓶酒的销售推广，把握好拓市节奏

到湖南看过酒中酒霸市场的人士都会惊叹：一款125ml的小瓶酒销售每年居然会为其带来过亿元的销售回款，占到其整体品牌销量的90%以上！

小瓶酒的销售属于典型的无淡旺季之分，其最热的七、八月份的销售甚至好过传统意义上的白酒销售最旺的旺季12月份（或者元月份，指农历年前一个月）。对喜欢喝酒的消费者来说，大热天喝一瓶小瓶酒没有任何压力，相反会感觉非常轻松。就是这种轻松的感觉有力带动了小瓶酒的销售，而真正到了旺季，盒装产品的销售成了主流，小瓶酒的销售反而退居二线了。

另外，淡季时段也有几个销售高峰期，如每年春节后各地举行的人大、政协会议，各个单位的开年饭、新年规划会议等聚餐、喝酒；而五一期间的婚庆用酒、端午、中秋前的渠道促销及礼品酒市场等都是促使淡季上量很好的时机。平时的乡镇扫盲、单店单策、会务用酒等都可以全力以赴进行，不放过任何可以销售的机会，多制造销售产品的借口。

另外，生日宴、乔迁宴、谢师宴等就更没有什么淡旺季之分了，针对这些卖酒的机会制定推广策略，拓展卖酒的市场，增加上量的机会，解除淡季不动货的尴尬。

比如，2005年金六福针对淡季市场推出“我有喜事，金六福酒”赠送依波名表、多喜爱蚕丝被活动等让销量得到了倍速提升；开口笑酒业针对五一婚庆市场推出“万对新人”集体婚礼活动既提升了品牌形象，也获得了实质性的销量。这些都是市场细分的精确运用。