

焦作市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	焦作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

针对淡季多数任市场自然销售，不做品牌推广活动，这样就造成产品（尤其是新品牌）销售不畅或滞销的状态。不过，淡季的促销活动也不能随意进行，还要跟旺季的活动相结合，这样才容易形成连贯效应。

操作案例：2005年春节期间，WZ白酒推广成都市场的时候，就首先对在各大超市和商场购买该品的顾客，均赠送一张印有日历的精美优惠卡（优惠卡有效时间是一年，可重复使用，同时规定凡在“六一”节之后到“十一”节前的任一时间里购买白酒均可获得礼品一份，并能参与抽奖）；这样不但加深了顾客对品牌的情感，还促使了一部分顾客在淡季时又再次购买，收到了意想不到的效果。

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：为了解决淡季产品动销问题，有的企业随意促销，并且侧重于尽快走量，却忽视了品牌的形象。或者一搞促销就是打价格战，让消费者感觉就是大甩卖的“跳楼货”，在消费者心目中产生了一定的负面影响。

所以，不要纯粹地为了销量或者消化库存而做促销，要把消费者的心理需求放在首位，通过刺激消费者的购买欲望、扩大产品的销售渠道来增加销量。

网络布局的规划和调整

在旺季时，很多白酒企业只顾对经销商快马加鞭，拿定单，出业绩，很少有空闲时间从渠道内部与外部来认真调查、评估所选择的每个经销商布局是否合理，是否会冲击市场，渠道的管控是否到位，渠道企业是否忠诚等。