

# 鹤壁市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	鹤壁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

## 怎样做好酒店酒水销售

酒店渠道是实现产品与消费者沟通最有效的场所，占有快速消费品销售的制高点地位。核心酒店是每个区域市场高端消费群体和消费意见领袖的集中场所，启动好核心酒店的市场小盘会对整个区域市场大盘的启动起到很好的带动作用。酒店是消费者对产品价格最不敏感的封闭性渠道，是唯一的集销售与消费为一体的终端场所。酒店渠道主要采用以终端为主的市场操作方式。随着餐饮业的发展和现代零售渠道的兴起，现代酒店渠道的操作难度也越来越大。随着人民消费水平的提高，饮食习惯由家庭消费向餐饮酒店消费转变的趋势越来越明显。加上餐饮渠道特殊的功能和消费特性，使其日益成为各酒水、饮料厂家运做市场的必争之地。

下面分七个部分对酒店渠道的运做详细分析。

### 一、酒店渠道的功能和特性

酒店渠道作为快消品销售的窗口，主要有如下五方面的功能和特性：

1. 酒店渠道是实现产品与消费者沟通最有效的场所。酒店中与街头或社区的露天品尝相比较，其独特的消费环境能为产品与消费者提供最充分、有效的沟通，“好产品多是酒店喝出来的”。一般单瓶或单包容量在500ml左右的酒水或饮料产品，要想将终端售价在地级市场作到20元以上、县级市场作到15元以上，则必须首先在酒店渠道中作到畅销，否则很难启动商超和流通渠道。所以多数厂家往往把餐饮作为中高端产品新市场开拓的切入口。
2. 核心酒店是每个区域市场高端消费群体和消费意见领袖的集中场所，启动好核心酒店的市场小盘会对整个区域市场大盘的启动起到很好的带动作用。具体可见笔者《酒水市场盘中盘操作精解》一文。
3. 酒店渠道是一种封闭性渠道，在酒店中消费者对产品价格的敏感度最低，同时也是唯一的集销售与消费为一体的终端场所。在商超、流通主要实现的是产品的销售与转移，而餐饮渠道则实现了销售与消费的同步。与商场开放式的自选购物不同，在具有封闭性特点的餐饮渠道中，商品价格的浮动空间较大，消费者对价格的敏感度较低。酒店中主要通过服务员或促销员的“中介”形成销售，消费者对产品的消费为被动选择，所以服务员、促销员成为酒店销售中非常重要的环节。
4. 酒店渠道主要采用以终端为主的市场操作方式。与流通渠道的网状分布不同，餐饮市场呈点状分布，主要开展以终端为主的市场操作，酒店中的促销也主要围绕主导终端店操作的各个环节来展开。