

# 安阳市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	安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

5. 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越来越大。出现了进店门槛高、易押款、结算难等操作现状。酒水行业甚至有“得餐饮者得天下”的俗语。

## 二、酒店终端的固定成员组成及其利益点分析

酒店作为特殊的销售场所，有其固定的成员组成。酒店的规模不等，成员分工细致不同，但总体如下：

1. 酒店老板。中小型酒店的经营者，中小餐饮组织的Keyman，是所有谈判的主攻对象。确认谁是老板，是酒店谈判的首要问题。
2. 酒店采购。俗称“酒店买手”，是酒店谈判的主要对象。酒店采购主要存在于中高档酒店，特别是国营、政府部门主管的餐饮店，职位设置为采购部或业务部经理，主要负责酒店进料。在中小型酒店，酒店采购基本由老板或其亲属兼任。
3. 酒店财务：酒店采购负责进货，酒店财务主要负责货款的结算。酒店财务普遍存在于具备一般纳税人性质的中高档酒店，为货款的主要应付对象。增加酒店回款率，则要处理好与财务的关系。
4. 酒店吧台：酒店吧台作为酒店产品展示的窗口，具有产品展示、产品推荐、服务员的回盖监督等方面的权力。与酒店吧台关系处理的好坏，直接关系到产品在餐饮店的形象展示效果。
5. 酒店服务员：在酒店这种特殊的封闭终端中，服务员完成了产品与消费者的面对面沟通。在新品推广中，服务员是餐饮终端非常重要的环节之一，与服务员关系处理的好坏直接关系到产品在酒店的销量与走势。许多厂家为弥补这方面工作的不足，采取在酒店中直接派驻专职促销员的方式来加大对产品的推销力度。
6. 餐饮主管/餐厅经理。作为服务员的管理者，餐饮主管可通过行使制度权来影响服务员对产品的销售，对其的适当感情润滑，往往能“以点带面”的影响产品销售，在不能界定酒店盒盖“明返或暗返”的情况下，则更应注意与餐饮主管的沟通。
7. 酒店老板娘。老板娘是餐饮终端中一个不容忽视的角色，她的言行往往能影响决策者的决定。对老板娘的适当投入往往有意想不到的收获。这一点在中小型餐饮店中表现的更为突出。

由于餐饮组织中各成员位置的不同，决定了其利益点需求方面的差别，具体如下表所示：

## 三、酒店渠道的进店前调查