

东营市老兵烧酒坊纯粮食散酒批发零售

产品名称	东营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

四、协助总监督管理好下属各部门，负责编制经营计划和公司年终总结等工作和业务人员的培训；

五、负责协调市场营销总部和各区域市场的业务联系；六、完成公司领导交办的其他工作任务。企划部岗位职责：

一、热爱本职工作，熟悉和了解公司的整体情况，从事公司企划宣传工作；二、根据公司的销售方针，制定年度和季度广告促销计划，经公司审批后组织实施；三、深入市场，监督和检查广告宣传促销活动的实施情况和对活动的总结分析；四、负责广告宣传、促销活动的策划和监督实施工作；

五、广泛联系国内各大新闻媒体和选择广告代理公司，根据公司安排作好对外宣传工作，塑造公司良好的社会形象和市场形象；

六、充分发挥自身优势，协助经销商作好广告宣传和促销活动；七、完成领导交办的其他工作任务。市场部经理的岗位职责：

一、根据公司的营销规划,结合区域市场的实际情况，制定区域市场的季度和年度销售计划；

二、对自己所经营范围内的竞争品牌必须熟知，准确把握各品牌的动向和走势。根据市场变化及时对产品的销售和管理作出相应的调整；

三、选择好经销商，并使产品通过各种经营方式和渠道快速进入市场，做好客户档案和市场管理工作，确保本区域市场快速、健康地发展。

四、每月向业务人员下达网点开发数、网点达标率和销售目标，并配合其完成目标；五、了解市场情况，随时掌握竞争对手的策略，作好应对方案；

六、熟悉商品销售网络，尽力提高产品在其区域的市场占有率和美誉度，把握时机，让公司的产品在市场上占主导地位；

七、管理和培训所在区域的业务代表，作好业务代表的绩效管理；八、配合公司各职能部门，在其区域所做的市场推广活动。