

# 铁岭-纯粮白酒专卖-共享双赢

产品名称	铁岭-纯粮白酒专卖-共享双赢
公司名称	安徽省亳州市古井镇闯王酒业有限责任公司
价格	298.00/箱
规格参数	规格:1*6 电话:17356731333 地址:亳州市古井镇闯王酒业
公司地址	安徽省亳州市谯城区古井镇2（注册地址）
联系电话	17356731333

## 产品详情

### 铁岭-纯粮白酒专卖-共享双赢

实施例3、在将黄酒酒糟或含有该成份的原料进行浸蒸法串香法工艺中可以是不添加原粮和(或)原粮加工而成的物质。现有的串香法，它的工艺程序是黄酒糟 加麦曲或麸皮、桔皮、丁香、花椒或再加生香醅培养液或己酸发酵液(均用原粮制成) 加液态发酵白酒 蒸馏 白酒。现有的浸蒸法工艺，它的程序是(含有原粮制作的上述香醅)香醅 加液态发酵的白酒 浸渍 蒸馏 白酒。本实施例与现有串香法浸蒸法的区别是不添加原粮和原粮加工而成的物质(如麸皮)，本工艺的串香法程序是黄酒糟(含)加不含原粮及原粮加工而成的物质，而是用如陈年黄酒酒糟等 加液态发酵白酒及含酒精的液体 蒸馏 白酒。本浸蒸法工艺的程序是(陈年黄酒酒糟等其它非原粮制品的香醅)香醅 加液态发酵的白酒或含有酒精的液体 浸渍 蒸馏 白酒。同时也可以不用原粮制成的上述香醅加入液态发酵醪中发酵一定时间后蒸馏取得白酒。在实施例1、2、3、中黄酒酒糟是指黄酒酿造中，经压榨分离去酒液的固形物，它包括没有蒸过的生糟和蒸过的熟糟，原粮是指粮食农作物产品，其实施例1、2、3、个工艺可以作为一个整体方法使用，同时也可以将其中两个工艺作为一个工艺联合使用，或其中一个工艺单独使用。

渠道格局传统渠道思维要向“消费者渠道”思维转变，强化宴席市场、社群渠道在渠道碎片化的趋势下，们对渠道的理解，要从过去的“售卖场所”转向以消费者为核心的重新认知。其中，酒店渠道的功能将削弱。酒水自带让酒店形象价、加价率成为空中楼阁；而流通渠道则要像酒店渠道一样去进行精细化运作才能有所斩获。除了传统渠道升级，新型消费者渠道也是值得关注的问题。宴席是渠道，社群也是渠道。宴席市场的操作，企业要进行系统化的操作，宴席推广、宴席政策以及围绕宴席市场的事件营销都需要系统开展。社群渠道的运作则包括线下社群和线上社群。线下社群运作是商务团购的“圈层化、社群化”运作的升级，切入社群、组建社群、走进消费者、影响消费者，通过场景化营销、口碑营销来促进销售。线上社群的运作则主要依托于移动互联网手段来实现，通过微分销、发展“城市合伙人”等手段来实践销售创新，补充品牌推广。

古井镇是名酒产地之一，以盛产美酒而誉满神州，酒文化历史源远流长，古老的窖池发酵，传统“老五甌”酿造工艺流传延续至今，粮田酒、家酒系列、生态原浆系列、原浆系列、以色清透明、窖香幽雅、醇厚净爽、谐调丰满、余味悠长、浓香纯正，而深受消费者的喜爱，公司秉承“只为奉献纯正原浆好酒”为原则，坚持做一个传统文化的白酒企业。

另外，不得不提的是，受到白酒行业一二线品牌不断挤压与冲击，以及终端获取信息渠道整体增加、消费者动销投入增加，青青稞酒营销推广费用有所增加，这也是导致其业绩呈现下降的又一因素。全化进程受掣肘青青稞酒业绩缘何呈现下降趋势？其中不得不提及该品牌拓展省外市场频频受阻，难逃地域禁锢。自2013年青稞酒提出要按照“根据地为王、板块化突破、全化布局”的思路逐步实施公司区域发展战略，七年以来，在拓展省外市场方面，青青稞酒长期面临较大掣肘。

四、做大规模，以量补质。白酒产能的过剩和竞争加剧，导致了白酒价格的大众化和竞争的同质化，白酒的利润也迅速下降，白酒的降价和酒企的业绩压力，以及酒类电商的价低销售，进一步压缩了酒水经销商的利润空间，低毛利将是经销商的新常态，利润在下降，成本降不了，就必须靠规模、靠量取胜，以增加销量来弥补利润的下降，只有不断做大规模，才能确保持续盈利。