

为什么说“好喝不过高粱酒”?

酒类产品的香气,除了极为典型的几种香型和香气之外,大部分香气其实是比较主观的,所谓仁者见仁智者见智;加之每个人的味觉敏感度不一样,如果你没有感觉或分辨出某种香味,也用不着懊恼。之所以把酒类产品的香型和香气进行分类、描述,是为了更好的对其进行研究、品鉴、评分(白酒的香气是白酒的感官质量指标之一,它在新的百分制品评方法中,占分值20%,仅次于“口味”项目,可见其重要性),作为一般爱好者,掌握主要几种即可。

白酒的香气来自哪里?



白酒的香气是指人们利用其嗅觉器官(鼻腔)对白酒进行闻嗅后吸入的一种气味成分。它是挥发性的芳香物质分子在空气中扩散后,进入人的鼻腔内刺激嗅觉器官,通过神经信息的传递与整理,于是产生一种香感,即香气。而这些芳香物质指的便是一些微量物质,通常,我们将它们分为这四大类:

先说酸类。酸应算是我们挺容易感知的气味了,当酒中酸类物质含量超过某个阈值时,你就会闻到那微微酸气味。酸有呈香、助香和缓冲平衡等作用,尤其是挥发性酸类。举个反例来说,像清香型白酒,其中的酸类物质含量就挺少。所以要是你轻松闻到了微酸气味,那便绝然不是清香型酒了。

再说酯类。酯类是一类具有芳香

性气味的化合物,多数呈现果香。它是白酒中重要的芳香物质,主要起呈香作用,可以在不同程度上增加酒的香气,并可决定香气的品质,尤其对白酒香型的归属起到重要作用。比如我们常说窖香浓郁,也正因在浓香型酒中,当含有适量的己酸乙酯时,浓郁的窖香便也散发出了。

醇类。我们都知道,白酒的主体为乙醇。但其它醇类,则多以呈味为主,不过也有呈香作用。比如我们描述药香型酒常说浓郁的醇香,愉悦的药香,兼有酯香。醇香自不用说,这烘托出的酯香,原因便在这醇类(药香型酒含醇类高达4.00~4.60g/L)至于醛酮类,含这类物质最多的要数酱香酒了,像醛类中的乙缩醛对保持酒香的均匀

白酒都有哪些香型?

目前已被确认的白酒香型有11种,即酱香型、清香型、浓香型、米香型、药香型、兼香型、凤香型、特香型、豉香

型、芝麻香型和老白干香型。还有1种馥郁香型已于2005年8月通过了中国酿酒工业协会组织的专家组鉴定。

如何描述白酒的香气?

用于白酒香气的词汇到底有多少种很难说清楚,常用的有:醇香、曲香、糟香、果香、酱香、清香、浓香、窖香、米香、蜜香、芝麻香、豉香、药香、芳香、陈(酒)香、焦香、喷香、溢香、粮香、空杯留香、老白干香、泥香……以上为白酒的正常香气。

对白酒的非正常香气常用词汇有:焦臭、醛臭、油膻气、杂醇油气、浮香、暴香、异香、焦糊气味、酸气、胶臭、霉气、窖泥臭、糠腥气、汗臭、杂香等等。一般质量较差的假冒优质白酒往往存在某些负面的香气征兆,兼有香气单调、香气不正或化学异香等。

白酒如何做到精细化



经历过黄金十年的野蛮发展后,近年来白酒行业进入了震荡期,尽管中小型企业与酒水代理举步维艰甚至推出了市场,空出来不少市场份额,需要酒企大量招收酒水招商。但是仍然未能让行业龙头以及地方企业回复到黄金十年的荣光,说明显行业的集中化并未带来市场观整体容量的提升,整个白酒行业仍不可避免的陷入了萎缩,而不是自身所称的弱复苏。

面对行业的变局,不少酒企开始了改变或谋求转型,有的改变组织构架的以谋取更好的服务市场,服务经销商,缩短链条,有的公司改变营销模式,向劲酒、六个核桃、统一等快消品模式学习,以厂家掌控的市场掌控终端来更快的响应市场所需,有进入

电商的,以年轻人的网购市场为核心,以酒商网为平台寻找合作伙伴。从变革的效果来看,除了龙头企业利用自身深厚积淀,通过尝试开拓自身市场外,绝大多数地方小企业均朝着白酒快消化或精细化的方向转型,其中最典型的学习模板就是劲酒,行业中向关于如何向劲酒学习的文章非常多。

白酒如何做到精细化呢?首先,根据市场规模区域大小精细化程度来确定,没有固定的标准。通常来说500万的县级市场采取的是1+5模式,1000万的地市级采取的是1+10模式,其中最为重要的是这个1,也就是带队主管队伍能否展现其能力很大因素在于这个1。

组建联盟细化渠道,因为精细化

运作后,白酒企业投入资源增大费用大幅度攀升,势必会在一商的支持上进行弱化,如果一商过于分散,一个市场存在的多个经销商酒水代理,导致产品分散,尤其是主力量产品分散,没有销售额做支撑,一级商的运营成本加大,投入产出不成正比,势必会打击一级商和酒水代理的积极性。因此一个五百万分销份额的县级市场如果只有一个经销商来做配送商,这个问题就迎刃而解。让该市场的经销商组建联盟,把核心产品全部纳入进来组成一个配货商,使经销商不至于落差较大。酒水代理可以通过一商来进货,从而使网络销售上货源配送较快,提升购物满意度。酒商网能推广企业品牌,使更多的二级经销商和酒水代理了解到企业,从而使企业团队发展更快。酒水招商不必盲目招商,适合的才是最好的。

精细化运作就是要把以前丢掉的酒店市场捡起来!曾经鸡肋的市场在如今精细化的掌控下要重新焕发生机,并且要深度挖掘酒店现场卖酒的能力,增强酒店合作参与感。白酒精细化变革是顺应时代发展的需要。从广告酒到酒店终端盘中盘,从后备箱的消费者盘中盘大贿赂营销盛行从白酒的粗放式营销到现在的精细化,这些都是特定阶段的营销产物,无所谓优劣,有的只是不同阶段的各取所需及因应手段罢了。

白酒有哪些功效

驱除寒冷

白酒含有大量的热量,饮入人体后,这些热量会迅速被人体吸收。

消除疲劳和紧张

少量饮用白酒,能够通过酒精对大脑和中枢神经的作用,起到消除疲劳,松弛神经的功效。

促进新陈代谢

白酒含有较多的酒精成分,且热量较高,因而能够促进人体的血液循环,对全身皮肤起到一定良性的刺激作用,从而还可以达到促进人体新陈代谢的作用。这种良性的刺激作用还能作用于神经传导,从而对于全身血液都能有一定良好的贯通作用。

预防心血管病

少量饮用白酒,能够增加人体血液内的高密度脂蛋白,而高密度脂蛋白又能将可导致心血管病的低密度脂蛋白等,从血管和冠状动脉中转移,从而便可有效的减少冠状动脉内胆固醇沉积,预防心血管病的作用。

舒筋活血

白酒具有舒筋通络、活血化淤的功效。这一功效早已在我国民间得到了普遍的应用。

开胃消食

在进餐的同时,饮用少量的白酒,能够增进食欲,促进食物的消化,当然过多饮用会导致肠胃不适。

喝白酒要注意哪些事项

不要牛饮

白酒不是雪碧或者是果汁,大口饮酒会加剧酒醉。

空腹不喝酒

空腹时饮酒会使酒在胃中停留时间长,酒精会干扰胃酸工作,容易醉酒。

喝酒时多吃绿叶蔬菜

绿叶蔬菜中的抗氧化剂和维生素能够保护肝脏,豆制品中含有卵磷脂也可以保护肝脏不受酒精的侵蚀。

醉后要吃点醒酒的食物

醉酒之后要吃些醒酒的食物或者饮料,最好的醒酒物不是茶水也不是雪碧和可乐,酒后喝果汁是醒酒的不错选择。特别是橙汁、葡萄汁,含果糖成分高,能够很好的帮助酒精燃烧。

酒后不洗澡

人饮酒之后体内贮存的葡萄糖会在洗澡时被体力活动消耗,引起血糖减少,体温骤降,而肝脏正常的活动,很可能会导致生命危险。



所有您遇到的有关酒水问题,我们将为您解忧。欢迎广大消费者提供酒水行业相关线索。有效举报,可获精美礼品或现金奖励。

热线电话:15266162222

邮箱:277287797@qq.com

QQ:277287797

来信:枣庄市市中区文化中路61号枣庄日报社酒水部



新闻·维权·举报

