

价值收藏 | Value collection

三大原因 诠释白酒越陈越香

不同类型的酒造就了不同的味觉感受,红酒芬芳儒雅,白酒刚烈有度,米酒绵软怡情,啤酒爽到心里,不管是哪种酒人们都喜爱将之收藏,以便日后更美味的品尝。其实,酒根糖类型的不同其收藏的价值和年份也是不一样的,红酒的收藏年限一般在3到5年,而白酒的收藏年限一般可以达到10年以上,而且是越陈越香,放的越久越珍贵。其他类型的酒在收藏的价值上就要减小很多了,也不具有很长的收藏周期。

白酒越陈越香原因一: 缓慢的化学反应

密封好的白酒能够缓慢地进行化学反应,所以在密封的容器中可以凝聚更浓香味,众所周知,陈酿是一道置存模式的工序,它们无需进行的人工操作,也无需进行其他成分的添加,在陈酿时,其内部的成分和元素也会自然而然的发生化学反应,进行全方位的融合,从而达到更浓香味的效果。而我们要知道,白酒的化学反应,在自然自然中进行的反应,才是更好,更浓,更纯的效果,催生的反应,往往都会带来不良效果。

这也是为什么陈酿的白酒需要放在适宜当地温度、湿度、避光的窖中储存,这样是为了让白酒能够更好地更自然的发酵,而它们的发酵周期会变的十分漫长,需要稳定的环境进行。

白酒越陈越香原因二: 辛辣刺激性挥发

口感适宜的白酒并没有辛辣味和刺激性,但是新酒就会有这样的味道,这是因为经过陈酿的白酒将这些具有辛辣刺激性的成分给完全挥发干净,留下的才是整坛口感绵柔的白酒。由于白酒中蕴含的多种元素和成分,它们在初次陈酿之期,有着极为浓厚的辛辣以及刺激性,这不仅仅挑战着我们的口感,更是刺激我们的一种方式。

所以说,为了让白酒中的辛辣,刺激性减少,那么,长久的陈酿便是最好的方式,他们能够在陈酿中完好的挥发掉白酒中所蕴含的辛辣,刺激性效果,如此这般,既给白酒带来了好的质量,也给品用者带来了更好的口感。

白酒越陈越香原因三: 酝酿中成分融合

在陈酿的过程中,白酒的品质也会更具优势,为什么如此说?白酒在陈酿的时候,所有的元素和成分会更加融合,它们的香醇味道也会更加到位,口感也会更加柔和。不过,值得我们注意的是,我们在进行陈酿时,一定要注意白酒的温度以及湿度,只有这两方面到位了,白酒香醇度的融合以及口感柔和效果的酝酿才会更优势。

从上面三个方面分析可知,白酒经过陈酿之后的口感越来越好,越来越香的具体原因了。所以说想要能够喝到优质美味的白酒,需要对白酒进行陈酿,当然,陈酿需要适宜的环境,这样它们才能够静静地酝酿出你想要得到的味道。(据搜狐)

藏之得法 | Collection notes



为什么储存葡萄酒时要避免震动?

储存葡萄酒的时候,我们需要考虑的因素有很多。通常来说,葡萄酒应存放于凉爽、干燥、避光、湿度适宜和远离震动的地方。葡萄酒瓶最好水平放置,这主要是因为瓶塞需要保持湿润,以防止空气进入酒瓶中与葡萄酒发生氧化反应。

本文将着重介绍在储存过程中,震动带给葡萄酒的不良影响,以及如何减少或者完全避免震动。

最好的方法就是将葡萄酒放在静止的酒柜中或酒架上,不要将葡萄酒放在持续震动的冰箱里。因为冰箱内没有专业的防震压缩机,所以当我们将手放在冰箱上时,会明显感觉到发动机产生的震动。你可能并不知道,冰箱震动时,存放于冰箱里的葡萄酒也会随之震动。短期存放的葡萄酒,震动对其影响可能没那么严重。但是对于一瓶陈年的葡萄酒,震动会影响其品质、风味、口感以及质地。

在储存过程中,陈年葡萄酒可能会出现沉淀。饮用前,我们需要将沉淀物质去除。但是,如果将葡萄酒存放于噪音大、震动幅度较大的冰箱中,沉淀物质会再次溶解于酒液中。这样,葡萄酒的口感、香味和陈年潜力都会受到影响,口感会显得粗糙。此外,持续震动还会促使葡萄酒里的物质发生化学反应,从而加速葡萄酒的老化。这样,即使是一瓶年份好酒,其品尝起来也会平淡无奇。

那么,应该如何解决这个问题呢?专业人士建议,最好的选择是用一个震动幅度小的恒温酒柜来储存葡萄酒。因为酒柜内部有精密的防震压缩机,工作时缓慢、平稳,与酒柜主体并不直接接触,会大大降低各种震动。这样,葡萄酒就不会发生震动,其品质也不会受到影响。

乌市父女收藏上千种酒品 堪称“酒博物馆”

■ 于江艳

家里的自建库房堆满了酒,其中还有一间房子专门辟出一面墙,展示全国各地工艺酒,走进新疆乌鲁木齐市米东区李风顺家,就像走进了“酒博物馆”。

从1988年到现在,李风顺和女儿李娜玲,总共收藏了全国各地的上千种酒,收藏时间已近30年,目前这些酒品全都收藏在位于米东区的家中自建房里。



从1988年到
现在,李风顺和女儿李娜玲,总共收藏了全国各地的上千种酒,收藏时间已近30年,藏品堪比一个“酒博物馆”。目前这些酒品全都收藏在家中自建房里。

父亲爱老酒 女儿爱工艺酒

说起收藏老酒,李风顺一家起初是偶然。1988年,李风顺在原来泉中心市场(现在的米东区华隆美城一条街)开了一家专卖水批发商行—风顺批发商行。

当时,这还是米东市的第一家酒水批发商行。在做批发生意的同时,李风顺还代理了四川泸州、新疆肖尔布拉克、新疆新安、新疆榆泉、新疆小白杨、新疆三台等品牌酒水的市场销售。

“在销售酒的过程中,我喜欢把那些喝上去口感好的酒,留上一两件。慢慢的家里的酒越来越多。”李风顺说。

当然,也有些销售过程中剩余几瓶,或者剩下一两件包装被拆开不好批发的酒,也留下来了。

李风顺开酒水批发商行时,已经55岁了,从一开始从事酒水批发,他就拉上女儿李娜玲一起干。父女俩轮流看店和公关市场。

在父亲的熏陶下,李娜玲慢慢对酒感兴趣起来,工作之余她也开始收藏起酒来。

跟父亲收藏门路不太一样的,李娜玲偏爱工艺酒,尤其是对于那些酒瓶设计造型独特的酒,非常感兴趣,只要在市场发现了,她会想尽各种办法弄来一件。

而父亲李风顺,不但收藏酒还会品酒,他收藏酒时更在乎的是酒的口感和生产年限,偏好收藏老酒和名酒。

有财不外露。李风顺收藏的老酒,大多都藏在库房里,不轻易摆出来展示。

在他家库房里收藏有茅台、五粮液、董酒、郎酒、泸州等各种中国名酒的老酒。这些老酒很多都是上世纪八九十年代生产的。

最近几年来,老酒价格快速上涨,其中一

些老酒当时只卖几十元几百元的,现在都涨到上万元一瓶,而且就算一些不太知名现在已倒闭的酒厂出产的酒,都涨到数百元一瓶,因此这些老酒更显珍惜,为保存好这些老酒,李风顺便将部分老酒封存起来,只留下少许放到展示柜最上层,多数顾客够不着的地方展示。

在李风顺家自建房专门拿出一间房来展示酒品,展示柜整整覆盖一面墙。在这面墙上新疆晨报看到,不少新疆出产的老酒都藏在展示柜最上层,快顶到天花板了。

仔细搜索后,记者还在展示柜最下脚靠墙的一个角落,发现几瓶新疆和内地的老酒。这些老酒包括:四川沱牌酒、新疆乌苏出产的老陈酒、新疆榆泉酒厂出产的金榆泉、乌鲁木齐楼兰酒厂出产的古宛特曲、乌苏市酿酒厂出产的天山剑、新疆天山酒业出产的天山518大曲、乌鲁木齐阿依苏酒业公司出产的

阿依苏特曲、石河子玉泉酒厂出产的玉泉大曲、新疆三台酒业公司出产的三台醇酒、新疆新安酒业公司出产的新安精品老窖、河南的赊店老酒、新疆榆泉酒厂出产的榆泉大曲等几十种老酒。

据悉,李风顺收藏有新疆10余家新疆酒厂生产的老酒,其中一些酒厂都倒闭了,但是他们的酒还在,这些新疆老酒也是一代人舌尖上的记忆。

工艺酒造型独特 惊艳收藏界

在家里的展示专柜里,各种酒瓶设计造型独特的工艺酒,琳琅满目,像是一个酒瓶设计艺术长廊。

十二生肖设计工艺酒、八仙过海设计工艺酒、关公耍大刀设计酒工艺酒、军垦第一型设计工艺酒、地球仪设计工艺酒、四大美女设计工艺酒、小苹果设计工艺酒、川剧脸谱设计

醉在酒瓶里 藏友收藏三四千只酒瓶

喝酒的时候,您有留意过造型精美的酒瓶吗?您见过数千部古棋谱吗?您见过1952年的收据吗?在江苏镇江,有这样一群人,他们专以收藏各种冷门藏品为乐。近日,在该市职工收藏协会成立二十五周年之际,几十名藏友汇聚一堂,畅聊自己新收的稀奇藏品。

沉醉在“酒瓶”里的爱好

您知道该市有一个专门收藏酒瓶的小圈子吗?在这个由近十人组成的酒器收藏圈里,有人家中藏了数千只酒瓶。藏友张平良说,他家里现在一共有三四千只酒瓶,橱柜、吊柜、床底等能放置东西的地方都已经给他放满了。

张平良从1990年就开始收藏酒瓶,他收藏的大多是陶瓷瓶,囊括了我国各种名酒,光是造型就有葫芦形、球形、梯形、方形、扁壶等;品种有红陶、黑陶、紫砂、青瓷、青白瓷、脱胎瓷、素瓷、彩瓷、仿宋代汝、官、哥、钧和定窑“五大名窑”等仿古瓷。

“到现在都记得,1990年的时候家里搬新家,四处看房。我有一天下班回家,突然在垃圾堆里看到一只青瓷酒瓶,古色古香的,于是拿回去洗了洗,结果爱不释手,从此走上了酒瓶收藏之路。”收藏中,他尤其喜欢一只白瓷兰花藏羚羊酒瓶,由西藏的一家酒厂出品。



这只酒瓶的外形是一只昂首屈膝、腾跳于白云基座之上的雌性藏羚羊,嘴里还含着一枚灵芝,优美的体态让他爱不释手。得到这只酒瓶不久后,他又找到了一只雌性藏羚羊酒瓶,圆圆满满配成一对。

张平良说,他不喝酒,只喜欢酒瓶。为了得到酒瓶,经常去酒瓶回收点淘东西。一只酒瓶便宜的几块钱,贵的二三十元,到了瓶友手里就成了至宝。

89岁的王以凤老人直接带来了自己收藏的几只酒瓶。他拿出两只做对比说:“一只仿瓷瓶,玻璃做的,还有一只真瓷瓶,真瓷瓶的就漂亮不少。”

在旧物中发现文化

夏永生退休前是一名象棋教练,如今闲

专注做中国酒文化收藏用酒 ——访中酿品致湖北大区负责人邓小虎

■ 潘锡珩

自2012年底以来,中国白酒业步入新一轮调整期。在这个行业背景下,有着“中国酒文化收藏专家”之称的中酿品致公司凭借着全新的酒类营销模式,创造了去年营业额同比增长100%的增长。

是什么样的营销模式,让中酿品致获得了市场的认可?

始终认定白酒市场有潜力

中酿品致湖北大区负责人邓小虎已经在白酒行业摸爬滚打多年,在他看来,中国的白酒经历了两个阶段:第一个阶段不愁卖。十多年前,中国白酒市场发展非常迅猛,每年有20%—30%的增长;随后白酒进入了第二个阶段,走的是商务或公务消费市场。随着近几年对“三公消费”的抑制,白酒市场受到了明显的影响,整个白酒行业在这些年里的境况非常糟糕。

不过,邓小虎认为,酒业并不会因为这样的困难而大幅减少消费。老百姓的民间消费非常大,所以他们希望打造一种全新的营销模式,为广大老百姓提供更多优质的买得起、喝得起的酒。“过去酒类消费是非常畸形的。”邓小虎一句话道出了这个行业的弊端。“以公务消费为主的市场,会把白酒迅速推一到一、两

千元的价位,但实际上在中国更大的消费市场是民间消费,就是以几十元到一、两百元的价位为主流。”

邓小虎分析认为,随着这几年经济形势的变化,民间消费不仅没有减少,反而大幅提高。“从这几年经济发展的数据来看,酒类销售每年还是有5%以上的增长幅度,这个增长其实就是来自于中低端酒的增长。”

创新打造五位一体全渠道

在这样的大背景下,中酿品致打造了一个非常立体的营销方式。邓小虎说,公司非常擅长媒体营销,包括传统的电视、报纸、电台、杂志,和新兴的网络营销的方式。他们将媒体传播的途径和地面传统终端的渠道整合贯通:“商场、商超、名酒专卖店这些渠道做了充分的结合。”

邓小虎告诉记者,他们还大力发展公司的会员体系,由专门的客服人员根据销售数据,对客户提供精准的跟踪服务。除此之外,中酿品致还借用了一些新型渠道。邓小虎透露,像市面上大家不太知道的银行、邮政等,其实也都是非常大的销售渠道。前几年还专门开展了网络销售渠道,希望能为年轻的80后、90后提供优质的酒品。“我们将它们打造成‘五位一体’的渠道,就是媒介渠道、传统的酒类渠道、特殊的酒类渠

道、会员渠道和公司自建的专卖店渠道。”

邓小虎发现,一个行业如果能够将文化和日用结合,将创造极大的消费。因此,中酿品致在最初成立时,就设想做一个中国酒文化收藏专家型企业,希望能将中国的传统文化和千年的酒文化充分结合,创造一个全新的领域。

邓小虎介绍,目前中酿品致推出的众多产品,都是围绕酒文化做文章。例如,生肖系列酒、婚嫁喜酒等。“值得一提的是,今年是农历鸡年,中酿品致隆重推出了五粮液鸡年套装酒,将齐白石等大师的画作,与专门设计的造型瓶完美结合,将生肖文化注入酒文化当中。此外,近年来还推出了大阅兵主题酒等系列产品,设计独特、创意十足。”

邓小虎告诉记者,其实除了高端收藏用酒,他们推出的大量产品,都是针对平价消费市场。例如,普五水晶瓶的五粮液,53°的飞天茅台,市场上售价都高达800多元甚至千元以上,显然不是老百姓日常消费的起的。而中酿品致推出的五粮液国宾酒,都是用的五粮液大厂出品的酒,但售价只有其四分之一到五分之二,普通消费者是能够用实惠的价格享受到相同的高品质白酒的,让这些“高不可攀”的白酒品牌,飞入寻常百姓家。