

台湾水王：山东寻找接班人

“

台湾净水第一品牌水王星 创始人赖文淡：在净水市场，有野心才能生存！我给你一块地盘，你得打下这片江山，成为这个市场的‘水王’！水王星人都是外星人，有善心，更有野心！水王星不是招商，是在寻找我们的同类，如果你和我们是一类人，就一起干，一旦牵手，绝不放手！



2013年，净水行业被一个叫水王星的企业搅得风起云涌。水王星是一个有20年历史的台湾品牌，其品控标准和技术参数，已被全球净水产业引为标准。水王星于5月正式启动大陆市场，短短半年，便开出近300家店，被业界称为“星际速度”。更令人惊讶的是，70%以上的加盟店，在开业第一月便实现当月盈利。在张家港的一个加盟店，试营业1个月期间便销售30多台，营业额12万。部分加盟店经过3个月的经营，已经收回投资。毫无疑问，水王星正在创造一个个奇迹！奇迹的背后，到底是什么？

20年只干一件事 把产品做到极致

“对水王星了解越深，你会越敬佩。这是一个追求把事情做到极致的公司。水王星董事长赖文淡是一位技术型人才，是电动、气动工具领域的大师级人物，是上世纪90年代台湾个人专利第一人，个人专利超百项。

1993年，先后创立两家公司，赖文淡，有感于台湾严重的水污染现状，开始人生的第三次创业，研发直饮水机。没想到，这一做，便是20年，创造了亚洲最大的净水连锁品牌——安德成，在全岛开创了388家加盟连锁店，被推举为台湾净水协会会长，是台湾乃至亚洲净水产业的带头大哥，被誉为“台湾水王”。

“直饮水机看上去很简单，但其实水很深，没有真功夫，很容易被淹死。它涉及到材料科学、动力科学、结构科学，要保证制造出的水符合安全健康的标准，可以直接饮用，必须在科研上打通各个领域，才能做出真正过硬的产品。”

据介绍，水王星直饮水机已经获得了60多项专利技术，创造了10多项行业第一，比如：第一台一体式直饮水机；第一款高精密陶瓷鹅颈龙头；第一个ET-Pure小型办公纯净水生产系统；第一台EO多功能电解水机……！

坚决不卖超滤净水器 这种事违背良心

“净水事业是良心事业，水是喝进肚子里的，我们必须要对生命负责，20年来，我一直是战战兢兢。”赖文淡如是说。

而目前在大陆市场，很多商家热衷推销“超滤型”净水器，宣

称这种机器造出来的水是矿物质水，可以直接饮用。

事实上，这是一种低级的家用净水技术——超滤净水器，这种机器由几根滤芯组成，无需插电、也无需压力储水桶，售价从几百到几千不等。很多商家明明知道这种机器只能过滤泥沙、铁锈，仅比自来水稍微干净一些，也因为成本低，利润高，仍然被商家冠以“矿物质水”销售给用户。

“虽然造一台超滤净水器很简单，市场也能卖出去，利润也确实高，但水王星坚决不生产、也不销售这种机器，这种事情违背良心，不会有好报！”

水王星采用世界主流技术——RO反渗透膜，这种膜的过滤孔径，相当于头发丝的百万分之一，能将水中的细菌、重金属离子等致病菌，全部直接滤除，只有采用RO技术，才是真正意义上的直饮水机，这种机器造出来的水，含有少量矿物质和微量元素，水质相当于超市销售的矿泉水。

靠“口碑”才能生存 产品不行，随时完蛋

“水王星是台湾第一，凭什么做成大陆第一品牌？”

赖文淡的回答是：“除了口碑，还是口碑！”

他说：水家电有别于传统家电，对品质、售后服务都有很高的要求。

“你想想，如果你家里装一台机器，隔三差五出问题，你会不会烦？是不是想骂人？大陆净水产业的发展历史，一共才10来年，技术也是从台湾引进的。台湾这样一个小小市场，竞争比大陆更激烈，全球品牌都集中在这里，是高手争霸，水王星是经过残酷PK，才做到第一的。”

现在市场上，虽然许多家电大品牌看到了这个行业的前景，纷纷杀入这个行业，但没有技术积累，只能找一些小厂贴牌，或收购工厂。

而欧美进口品牌为节约成本，绝大多数都是国产贴牌。即使是原装进口产品，也因为不适应中国水质，经常“死机”。

评价一台RO直饮水机的品质，主要看两个方面：水质口感好不好？故障率高不高？用户很容易感知。

“口感不佳、机器漏水、滤芯堵塞，这是大陆直饮水机的三大死穴，而水王星，早在十年前就解决了！现在是网络时代，一个品牌如果品质不过关，顾客一生气，就会上网骂，全国人民都能听到，你

立马完蛋！” 这个江湖有点乱 “乱市”才能出英雄

直饮水机的技术原理并不复杂，生产门槛很低，几十万投资，再找10几个工人，简单培训一下，一个月就能组装出几百台机器。

“这个行业有一批蝗虫企业，他们拼凑一批机器，贴个牌子，找个市场忽悠一把，赚到钱就跑。中国市场很大，很方便打这种游击战。这些人完全不顾用户的利益，收了钱就不管了，市场上有很多这种没人管的孤儿水机！但无论如何，市场终究会回归到一种有序竞争，最终拼的还是产品本身的力量！”

赖文淡告诉笔者：“目前中国大陆的净水市场，是个浑浊的江湖，有鱼，有虾，有泥鳅，水王星呢，就是突然冒出来的一条龙。”

赖文淡毫不讳言自己的雄心：水王星的目标，就是要做水家电市场的领导者，要给这个市场正本清源，让顾客学会怎么选择净水机。

在这个混乱的市场，水王星的出现犹如“鹤立鸡群”，立刻把人们吸引过来，因此，很多专卖店一开业，便会销售火爆。

从家用到商用到工程 有人的地方就有水王星

水王星70%的产品，都是台湾原装，在水王星产品展厅，陈列着丰富的产品线，覆盖家用、商用及工程三大系列，售价从几千、几万到几十万不等。

水王星南通代理商这么说：“产品线越长，生意机会就越大，现在很多单位都非常重视水质安全，就这两个月，我已经做了3个学校的直饮水工程。”

一个普通的工薪家庭买一台水王星，最低只需2980元，就可以让全家人都喝上健康水。一个30人左右的公司，用一年的桶装水费用，就可以购买一台水王星伯爵商务机，让公司每个员工喝上新鲜直饮水，既节约又健康安全。

针对大型工厂、学校、机场，水王星也有量身定制的直饮水工程方案。现在国家非常重视青少年的饮用水安全问题，即使是一个3万人的学校，也可以采用水王星工程方案，让每一个学生喝上安全健康的好水。

赖文淡笑言：“5年内，你将看到，在中国大陆，有人的地方就有水王星。”

做水王星是良心事业 赚这种钱，心里踏实

水与生命密切相关，水质决定体质。山东以地下水为主，水质偏硬，很多城市的TDS值（水中总固体含量）在300以上。赖文淡说：“净水事业是一件造福百姓的事业，未来前景巨大，将会与空调一样普及。”

正如一位水王星的代理商所言：“在现在的中国，你很难找到一个像水王星这样的生意，赚钱赚的心安理得；你也很难找到一个像水王星这样的企业，他们不把赚钱当成唯一目的，是真正带着使命做事的一群人。做水王星是良心事业，是积德的事业。”

台湾水王寻找接班人 “没野心的老板别来找我！”

赖文淡对大陆市场充满信心，目标是在3年内，在全国开出1万家水王星社区服务店。“台湾只有2000多万人口，而大陆是13亿，我在台湾这么小的地方，能开到388家专卖店，一个山东省，1个亿的人，至少可以开到500家店。”

目前，台湾水王赖文淡正在全国各个市场寻找接班人，招募地、县级运营商。那么，这位知天命之年的水王对接班人有怎样的标准？

赖文淡告诉笔者：“水王星不是在招商，我们是在寻找我们的同类：善良、正直，有强烈的事业心，或者叫野心。如果你想小富即安，对不起，你不是我要找的人。我给你一块地盘，你就得打下这片江山，成为这个市场的‘水王’。你是不是和我们一类人，几句话就能闻出味儿来，对味了，就一起干，一旦牵手，绝不轻易放手！”

如果你是赖文淡所描述的这类人，不妨致电水王星中国总部400-880-6480，加入他们。

扫码加微信
好礼送不停

扫描加微信并转发5篇文章至朋友圈，即可参与抽奖。

一等奖1名：价值人民币2200元IPAD MIN2

二等奖2名：价值人民币1580元美国雷朋太阳镜

三等奖3名：价值人民币498元zippo打火机。

截止时间：2013年12月15日
解释权归水王星中国总部。

水王星创业故事



5个月开出14家店 每个店都赚钱， 他是怎么做到的？

水王星苏南代理商柳峰，曾是跨国企业的高管，管过几千人的企业，他决定辞职创业后，考察了几个行业，最后决心投入做净水事业，先后考察8个品牌，最终选择水王星。

他说：“选择水王星，首先是因为产品，20年的专业和专注，赖总确实把产品做到独步天下；其次是因为水王星这帮人，虽然在台湾做了20年，但他们是一种创业心态做大陆市场，这帮人是想做事，而且是想做大事的人，和他们一起打拼，很过瘾！”

柳峰是水王星在江苏省的第一个代理商，他5月12日签约，到目前为止，他在张家港和江阴已经开出14家加盟店，每个店都开始赚钱，其中7个店已经收回投资。

他说：“做水王星，只要你真正用心做，当成一个事业做，你就有很多方法赚钱，而且，总部也会给你系统的方法和指导，帮助你在短期内打开市场局面。”



做水王星很有成就感 你会爱上这份事业

王美宇是济南新区区域代理商。大学毕业后，她决心自己创业，她经常在报纸上，电视上看到有关水污染的新闻报道，再加上生活中也确实切实感受到空气和水质越来越差了，觉得净水行业非常有前景。在父亲的指点和考察下，她选择了水王星。

她说：“我真的很庆幸加入水王星，只要你加入水王星，就会喜欢上水王星这群真诚善良的人，你就会爱上这份事业，你会发现可以帮助你很多家庭喝上健康水，每一个购买水王星的顾客，都会感谢你！做水王星很有成就感，真的！”

