

台湾水王寻找接班人，吸引上千山东老板

山东老板四问台湾水王



台湾水王 赖文淡先生

近日，台湾净水第一品牌水王星在齐鲁晚报登出《台湾水王：山东寻找接班人》的相关文章，分别刊登11月27日A3版，12月4日A7版，吸引了上千山东老板的热烈关注，打来电话咨询。

这些老板一致认为，水污染愈演愈烈，净水市场前景广阔，很想投身这个行业，前日，一行35位山东老板组团前往上海，考察了水王星中国总部，与水王星董事长赖文淡先生等集团高层进行了深度交流，他们提出的一系列问题，都得到充分的解答，对水王星有了进一步的了解，他们表示，与水王星合作做山东市场，非常有信心！

鉴于这些老板所提出的问题很有代表性，水王星决定在齐鲁晚报公开解答。

问：请介绍下水王星的发展历史？

赖文淡：我1993年开始在台湾做直饮水机，品牌叫安德成，采用连锁加盟的方式，产品一开始是美国进口，但我发现进口机器根本不适合台湾的水质，也不符合中国人的用水习惯。1995年我开始自己研发，后来我的产品征服了欧美市场，60多个国家和地区都在卖我的产品。

安德成在台湾的专卖店，一共开了388家，很多店已经从爷爷手里传给了孙子。我2008年开始关注大陆市场，经过4年的准备，于2012年成立了水王星中国总部，在2013年5月正式启动市场，目前已经有近300家加盟店。

问：现在大陆净水市场品牌这么多，水王星凭什么做到第一？

赖文淡：其实，中国大陆的净水市场刚刚兴起，从2000年到现在，是市场培育阶段，未来3—5年迎来大爆发。很多厂家都看到了这个市场机会，纷纷进入，在这样一个阶段，

市场必然很乱，品牌很多，价格混乱，概念混乱、品质良莠不齐。

这个阶段，恰恰是水王星的机会，在混乱的局面下，市场缺乏领导品牌，这个时候，只要思路正确、产品先进，加上超强的执行力，就能成为行业领头羊，成为消费者心目中的第一品牌，所谓乱世出英雄，水王星就是要做乱世中的英雄。

水王星凭什么做成第一品牌？

第一：凭水王星的产品质量。市场竞争到最后，还是得看顾客的口碑，直饮水机的质量标准和技术储备。

第二：凭我们独特的营销模式。社区营销模式是我们的核心战略，我们把店开在顾客家门口，给顾客最好的体验和服务，让水王星真正融入到社区居民的生活中。这个营销模式，已经经过市场检验，可以快速复制。

第三：凭水王星的文化价值观：造健康好水，救天下苍生；善良做人，勇猛做事。水王星永远不会成为一个唯利

是图的企业。

第四：凭一群人的意志。我们的同行大都是家电大品牌，他们是什么赚钱做什么，对他们来说，直饮水机只是他们的一个事业部；对我们来说，这是我们的专业，必须做到最好，水王星就是我们的命，必须做成第一，才能在竞争中立于不败。也是因为有这样一种意志，才有这么快速的发展。

任何时候，只要有以上4点，水王星就具备不可复制的竞争力，就能超越所有竞争对手。

问：你在台湾市场成功了，就一定能在大陆市场成功吗？

赖文淡：没有任何成功是可以复制的。针对大陆市场，我研究了整整5年，已经做了充分的准备。另外，我们有完全本地化的团队，熟悉大陆市场，了解大陆消费者。水王星的联合创始人刘志奇，就是中国最厉害的营销策划专家，水宜生，E人E本，好记星、云南白药牙膏等等著名品牌，就是

他在幕后策划的。我负责把产品做到最牛，他负责把产品卖进千家万户，我们是这个行业的黄金搭档。

问：你怎么保证我们代理商一定能赚到钱？

赖文淡：你错了。不是我保证你一定赚钱，我更希望你给我一个保证，我交给你一个市场，你要保证把水王星做成这个市场第一品牌

其实，合作不是谁给谁一个保证，而是互相评估、互相认可。你要评估水王星是不是值得你做，你要评估这个品牌是否有潜力，要评估水王星这群人的能力和人品；我呢，我要评估你是否有能力做水王星，是否会全力以赴把它当成一个事业来做。水王星的事业，绝不是每个人都能做好，也不是轻轻松松就能做好的，一定要有创业心态。

如果双方评估下来，互相认可，那就牵手一起做，总部把整套盈利模式交给你，给你全面支持，帮助你成为当地“水王”。

喜欢水王星的

11个理由

1.20年专业制造：水王星已有20年历史，20年只做这一件事。而我的同行们，历史不超过10年，还涉足多个行业；水王星一直用追求完美的死磕精神，拼命做好自己的老本行。

2.全食品级材质：不含双酚a，其塑料滤瓶的材质与婴儿奶瓶材质是一样的。

3.任何情况绝不漏水：水王星独有锁合式滤芯，独有的水管和接头设计，杜绝了漏水的问题，不用担心水漫金山，损毁地板；而其它同类产品，根本无法做到这点。

4.全球最好的RO膜之一：美国陶氏RO膜，来自世界500强企业，也是航空工业专用RO膜，孔径相当于头发丝的十万分之一，能过滤掉所有病菌、微生物、重金属，仅保留少量矿物质。

5.全球最好的活性炭之一：卡尔椰壳活性炭，吸附力最强，除氯效果最好；而同类产品多采用木质炭，或焦炭炭，效果不佳。

6.台湾军工业的品控标准：不合格率低于万分之四，同行业中，品控标准最高，品质最稳定。

7.60项专利技术：水王星的创始人赖文淡先生已拥有60多项净水类技术专利，他设计很多技术参数已成为全球标准。

8.5大权威机构认证：经过NSF(美国国家卫生基金会)、美国FDA、瑞士SGS(瑞士通用公证行，世界最大、资格最老的第三方认证机构)、欧盟CE、中国卫生部卫生许可。是目前市场上认证最全、品质最可靠的产品之一。

9.独创的三合一压力桶：不需要像其它产品一样频繁充气，使用更稳定，用户更省心。

10.独有的自吸式水泵，无噪音运行：即使在水压偏低的情况下，也能持续稳定造水，随时用水更有保障。无噪音运行，使用更舒心。

11.更适合中国人：与国外品牌相比，更适合中国水质(中国水质污染更严重)；日造水量达75加仑(283升)，同行多为50加仑，更适合中国人用水习惯(煮饭、煲汤、泡茶，需大量纯净的饮用水)。

人生有两件事情不能等：

一是孝敬父母，二是抓住机会

父母年纪大了，陪他们的时间过一天，少一天，所以，孝敬父母不要等，要趁早。

生意的机会转瞬即逝，如果你判断它是一个机会，就不要犹豫，今天有，明天就没了。

近期，许多江苏老板来总部考察，希望拿水王星区域代理权，大都失望而归。水王星从5月份启动江苏，目前，全省90%的区域代理已经被拿走，已建有100多家店，市场如火如荼。当你还在观望的时候，别人已经出手了。

所以说，先知先觉的成功者，后知后觉的是消费者。而前者永远是少数。

山东的老板们，如果你还在观望水王星，半年后，你可能会后悔。

6个月，水王星开出300家店，单店盈利模式可快速复制

地球人挡不住“外星人”



据了解，水王星大陆总部在2012年10月成立，经过半年多的缜密筹备，于今年5月启动全国市场，短短半年时间，发展得如火如荼，江苏、湖南、上海、天津、河北、广西、安徽等市场，水王星社区专卖店已经遍地开花，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。很多加盟店经过半年经

营，已经收回投资。

水王星为什么有如此迅猛的发展？很多同行都觉得不可思议。

水王星联合创始人、总策划刘志奇告诉笔者：“水王星有自己独特的盈利模式，我们叫社区营销模式。在一个5000户左右的社区，就可开一家店，扎根在这个社区，开店成本不高，我们会提供一整套的销售盈利系统，教会店面如何赚钱，2年至少能销售1000台

机器，就是400万左右的营业额。与商场销售的品牌相比，水王星能提供近距离的服务，客户有需求，随叫随到。而且，因为我们有各种价位的全系列产品，生意可以不断深挖。”

据介绍，只要你加盟水王星，总部就会给与全方位的培训，把整套盈利模式教会代理商和加盟店。

如果你是一个区域代理商，总部会给你一个开店规划，根据区域大小，在所在区

域发展8—15家店，只要区域市场一铺开，就可稳赚大钱。

赖文淡告诉笔者：“很多同行觉得我们社区店的模式不错，但他们不敢学，为什么？关键还是产品，你产品质量不过关，几台机器一出问题，信誉马上就毁了，客户也会上门找你算账，你都没脸把店继续开下去。水王星不一样，一个小区只要装上二三十台机器，接下来靠口碑就能持续赚钱！”



招商热线 400-880-6480
水王星官网：www.swxchina.com

加微信赢大奖
扫描二维码关注水王星官方微信，有机会赢大奖

