



健康饮水 汉斯顿保驾护航

实习记者 王丽娜

水是健康之本，生命之源。随着环保污染越来越严重，人们对饮用水的要求越来越高，净水器就成了众多家庭中的必备家电。因为家中有幼儿，为了让孩子喝上健康的放心水，刘佳佳在购买健康净水器的过程中，深深被汉斯顿的品牌魅力和技术优势吸引，成为了汉斯顿威海地区的总代理。

汉斯顿是一家集生产、研发、销售、服务于一体的高新技术企业，是中国优选品牌，蝉联6年的消费者满意品牌。汉斯顿净水器是对高品质健康饮水生活的诠释。“改善水质服务人类”是汉斯顿的企业使命。汉斯顿威海办事处成立1年多来，始终秉承“专注、专业、专心”的经营态度，以高端的技术含量与附加值，以及自主的核心技术为支撑，迅速打开文登市场，并向四周市、区辐射。

独有核心技术 掌握市场主导权

汉斯顿拥有国内最大的超滤膜生产车间，行业90%以上的核心净水材料由汉斯顿提供。这就使得汉斯顿在价格上比同行业其他品牌拥有较大的优势。但是价格的优势没有降低汉斯顿对品质的要求和对客户

户负责的态度。依靠独有的链式网状分子团、纳米光滑、MTF纳米技术、弧线循环技术和核心隔离技术，汉斯顿掌握了市场的主动权；丰富的产品线，解决了不同客户群体以及家装需求；针对我国不同地区的不同水质，研发出不同净水方案，汉斯顿净水器获得了高质量的体验效果；每年不断更新的产品优势，保证了汉斯顿产品在市场的研发领域占据领导地位；所有的产品都有产品质量险和保险公司承保，保证了汉斯顿所有产品的使用安全性。（市面上大部分净水器产品没有产品质量险，甚至是三无产品，质量没有保障，一旦给消费者造成损失，代理商和消费者都将蒙受巨大损失）。采用无尘车间生产，（2003年开始汉斯顿所有生产环境都采用无尘车间，按照欧盟国家标准生产要求）保证了每一款产品的安全、可靠，使用放心，干净整洁，滤芯材料符合国家标准。汉斯顿净水器的所有这些品质换来的是老板们的青睐和口口相传。从城区到乡镇，汉斯顿净水器得到的老百姓的认可。到目前为止，汉斯顿威海办事处已在文登9个乡镇设立分销点。

完善售后服务 丰富客户消费群体

与此同时，汉斯顿威海办事处的售后服务也是相当完善。客户自购机之日起，如果有任何质量问题（耗材除外），影响使用，均可联系当地门店和分销点，产品正常使用情况下，3年内保修服务。客户在使用汉斯顿产品过程中，任何问题都可以从汉斯顿服务网点或公司服务中心获得解答，免费上门服务。

自2018年5月成立以来，汉斯顿威海办事处的销售领域不断扩大。除了家用净水器，在许多敬老院、学校和企事业单位也纷纷安装了汉斯顿的商用净水器。针对目前市场上的母婴消费需求，母婴水机的销售应运而生。汉斯顿威海办事处店内销售的碧丽母婴饮水机是行业首家采用煮开后用热交换冷却再定温技术的冲奶机，具备冲奶、温开水、开水三种不同的出水温度：100℃开水、35℃温开水、50℃冲奶水，每一滴都是煮开的。定温定量出水，开水、温开水：250ml/次，冲奶水：200ml/次。宝妈再也不用用手腕试冲奶的温度了。刘总说：“碧丽母婴饮水机涉水部件全为食品级材料，并且会定期自动杀菌，保证了母婴的饮水安全。目前，威海各地区的一些月子会所、妇幼医院、母婴超市



（商店）和母婴家庭都从汉斯顿威海办事处购买这款母婴水机。”

技术上的不断创新完善+售后服务体系的人性化，汉斯顿威海办事处致力于为客户提供安全健康的直饮水净水器。

“未来的路还很长，我们会坚持做好汉斯顿这个品牌，以诚心、耐心、恒心和爱心对待我们的客户，让汉斯顿净水器走进更多的家庭和单位，让更多的人享受到汉斯顿净水器带来的健康和便利。”刘总说。

威海辰妈家电子贸易有限公司

文登特产的推广者

实习记者 王丽娜



因为爱情，她来到了美丽淳朴的文登；因为对人口食物的高要求，她在严选各种食材的过程中，渐渐爱上了文登的海鲜和各种土特产；为了让更多的人吃到纯真的、正宗的文登特色美食，她创办了威海辰妈家电子贸易有限公司。

2015年，辰妈张晓玉追随丈夫来到文登，起初，她全职在家照顾孩子和家人，在为家人准备餐食的过程中，她逐渐发现了文登海鲜和各种时令特产的美味和独到，为了给自己寻找一份事业，她开启了文登原生态特产的探寻之路。

威海辰妈家电子贸易有限公司经营海参、海米、虾皮和地瓜干、无花果等具有文登特色的产品。为了将正宗的、真正野生的、有营养的产品带给大家，创业初期，辰妈每天自己开着车转文登和周边的各个海鲜市场和果园，不认识路，她就开着导航，白天转市场，晚上收订单，开发票，每天工作十五、六个小时，只为寻找最地道的产品。

公司成立初期，只有辰妈自己1个人，为她身兼老板、销售、宣传、打包、发货各种角色，工作到凌晨更是家常便饭。由于产品质量好，口味纯正，老顾客不断回购，同时也带来了更多的新客户，威海辰妈家电子贸易有限公司慢慢积累起了口碑，经过4年的发展，工作人员从原来的辰妈1人发展到5个人，辰妈有了更多的时间进行产品选择和市场推广。“客户对我们非常信赖，我也不能辜负客户的信任。我的人生

信条就是：要么不做，要做就做好。曾经有一次由于我的疏忽，采购了一批海米，经过鉴定，发现是养殖的，我直接扔了，没卖。我卖给客户的一定是真正的野生海米。”辰妈说。

辰妈家的产品全部当天采购，采购之后马上速冻，第二天立即用顺丰快递发走，这样就极大地保证了产品的新鲜程度。每年的9月初，沉寂了4个月的文登海面就会热闹起来，开海之后，各种海鲜陆续上岸，但是辰妈家的海鲜类产品10月才开始上架，这是为什么呢？“因为10月份以后的海鲜，鲜度才是最好的。”辰妈给出了答案。

凭借着对顾客极度负责的态度，威海辰妈家电子贸易有限公司不断发展，在坚持做好产品的同时，辰妈家也为客户提供最优质的服务。全方位、耐心的解答和完善的售后服务体系为辰妈家的发展壮大提供了后勤保障。“如果客户收到的产品出现任何质量问题，我们承诺无条件退款。”辰妈说，“我们也将秉承‘质量先行，顾客至上’的原则，做好辰妈家这个品牌，让所有辰妈家的顾客吃到的都是健康、安全的产品。”

在谈到未来的发展目标时，辰妈说：“辰妈家的产品现在主要是线上销售，现在我们正在考虑做实体店，方便附近的顾客到店选购。日后，我们还会将辰妈家的实体店开到全国各地，做文登优质农产品的搬运工，为全国人民提供产品从产地到餐桌的健康保障。”