

# 水王星：全国寻找合伙人，培养区域“水王” 台湾水王：没野心的老板别找我！

在水王星上海总部，台湾水王赖文谈对一位前来洽谈代理的老板，说了下面这番话——

“准确地讲，水王星不是在招商，而是要招募一起战斗的伙伴，人以类聚，我们在寻找跟我们一样，有野心，有实力，愿意为梦想奋斗的老板，如果你只想找个生意机会，小富即安，就不是我要找的人。”

代理水王星，赚钱并不难，这是事实。但我要找的是未来水王，我给你一块地盘，就是给你一个阵地，你要对这块阵地负责！3年内，你必须把水王星做成当地第一品牌，否则就是双方合作的失败。

当然，水王星会给你所有的帮助，给你最牛的产品，最全的产品线，给你整套营销方案，给你广告支持，派团队到你市场给你贴身服务！但是，无论我怎么帮助你，最终还是靠你自己，靠你带领团队，把市场阵地打下来！

所以，不管你的实力有多大，首先要有野心——要做就做第一的野心！有野心的人，行动力才够强，如果你是这类人，那就一起干！”



台湾水王 赖文谈先生

## 喜欢水王星的11个理由

- 1、20年专业生产：水王星已有20年历史，而同行业内，历史不超过10年，跨越多个行业；水王星一百天追求完美的工匠精神，机会留给自己的老板。
- 2、食品级材质：不含双酚A，其塑料材质与婴儿奶瓶所用是一样的。
- 3、任何情况绝不漏水：水王星独创复合式密封，独创的水管接头设计，杜绝了漏水的问题，不比其他水漫金山，乱装乱配；而其他同类产品，根本无法做到这点。
- 4、全球最好的RO膜：美国进口RO膜，来自美国500强企业，也是国际家用RO膜唯一能通过除菌、抑菌、微生物、重金属、仅保留少量矿物质。
- 5、全城最好的活性炭：采用韩国壳性活性炭，吸附力最强，除氯效果最好；而同类产品多采用木炭、或煤炭，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，已达标者屈指可数。
- 7、60余项专利技术：水王星的创始人赖文谈先生拥有50多项净水技术专利，他设计的多项技术参数已成为全球标准。
- 8、5大权威机构认证：经过美国 NSF、美国 FDA、瑞士 SGS、欧盟 CE 认证及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。
- 9、独创的三合一压力桶：不像其他产品一样需要充气，使用更稳定，更安心。
- 10、独有的白瓷式水箱，无磷富氧运行：即便在水压不稳的情况下，也能保持稳定出水，随时用水均有保障。无磷富氧运行，使用更安心。
- 11、更适合中国人：与国际品牌相比，更适合中国水质（中国水质污染较严重）；台湾水王星为组合（25升），同行多为50加仑，更适合中国人用水习惯（煮饭、煲汤、泡茶，需要更纯净的饮用水）。

## 净水器将成为家庭标配 市场规模比空调大

1998年，赖文谈一手打造的安德威，已经在台湾成为第一品牌，全岛338家连锁店，遍布城市和乡村，做到4个多亿的销售额。

然而，台湾市场实在太小了，只有2300多万的人口，市场达到顶峰之后就遇到了天花板。于是，他把目光投向了13亿人口的大陆市场。

2000年之后，他每年都会到大陆考察，发现水质每年都在恶化，市场在慢慢扩大，但总觉得没有形成，他迟迟不动，感觉时机未到。

2003年，他感觉市场火候到了，全家搬到上海，开始干净水器。在这个项目中，他对大陆市场的把握越来越准。

但是一个善于等待的机敏的企业家，他像猎鹰一样，一旦发现猎物，先在上空盘旋等待，等待最佳

的时机，俯冲而下，一击擒获猎物。

终于等到了2012年，他敏锐地感觉到，行业的拐点到了！他决定启用“水王星”品牌，把最好的产品装进“水王星”品牌，把最好的产品装进“水王星”品牌，把最好的产品装进“水王星”品牌。

他告诉记者：“我们穷过，今年上半年，水污染事件的新闻报道数量，是去年同期的数倍，大陆的水污染已近临界点，这个市场要爆发了！市场的增长速度，将会比有人想象。我有一个判断，3年内，净水器将成为城市家庭的必需品，市场规模比空调还要大，将近3000亿。这个行业我做了几十年，对大陆市场我也观察，把握了几十年，我敢肯定不会错！”

## 我用5年做成台湾行业老大大陆，我只需3年

“你在台湾做成行业第一，但

大陆是一个完全不同的市场，你真的有把握做成第一品牌吗？”记者抛出一个极为尖锐的问题。

他笑笑：“我1993年进入台湾净水器行业，到1998年成为行业第一，花了5年。在大陆，我只需要3年，到2015年，这个行业的品牌，一定是水王星，不可能是别人！”

“凭什么？”记者对他这种自信感到诧异。

他这么讲：“在净水器这个领域，我实在找不到可以知的对手。

首先，RO直饮水机，台湾在全球做得最好，整体水平至少领先大陆5年，竞争比大陆更残酷，我的产品在台湾已经开窍，在大陆市场更不用说了，套用马云那句话，‘我亲爱的同胞们别找对手’！”

其次，水王星早有整套营销方法，其中有我在台湾20年营销的经验，也针对大陆市场做了精心调整，通过样板市场的检验，这套方法已经被证明是非常成功的。

再次，我们有一个本土化核心团队，他们都是不可复制的高手，每个人负责一个板块，负责可一个目标而奋斗，这样的团队，这个行业绝对找不出第二个。”

## 涵盖家用、商用、工程系列产品 一个县级代理能做1000万生意

在水王星的专卖店，记者发现，水王星的产品线很全，涵盖几千种的普通家用机，到几万元的工程净水系统，还有几十万到上百万的水处理工程产品。

赖文谈说：全系列的产品线，意味着可以无限放大生意，对一个县级代理而言，如果能力足够强，人脉资源广泛，完全可以做到1000万以上生意，一年赚几百万不是难事。

他还透露了一个数字：按水王星现行的模式复制开店的营销模式，即使是一个社区店，用3年时间，就可以累计做到100多万的营业额。

# 净水行业迎来大爆发 各路英雄加盟水王星

## 50天，全国开出100家店 8月8日 又有50店集体开业 地球人真的 挡不住“外星人”

## 水王星： 20年，一路向前 每一步都是传奇

- 1993年：水王星开始研发家用直饮水系统；
- 1995年：成功研发生产出适合亚洲水质的第一台RO反渗透直饮水机；
- 1996年：成功研发生产出全球第一台一体式直饮水机；成功研发生产出全球第一款高精密陶瓷滤芯龙头，后被整个行业引用；
- 1997年：成功研发生产出全球第一款组合型可清洗式差压压力桶；
- 1998年：成功研发生产出全球第一款50G大出水量直饮水机；
- 2000年：成功研发生产出全球第一款配备“三合一合成压力桶”的直饮水机；
- 2002年：成功研发生产出正压第一款带有电子式热颈龙头的直饮水机；
- 2003年：成功研发生产出全球第一款拥有便捷内置式滤芯的直饮水机；成功研发生产出亚洲第一款拥有自吸式水泵的直饮水机；
- 2004年：成功研发生产出全球第一个ET-P.ro小型办公纯水生产系统；
- 2005年：成功研发生产出全球第一个电能能量活水器；成功研发生产出亚洲第一款冰温热二温分离直饮水机；
- 2006年：成功研发生产出全球第一台带有磁性银离子滤芯的高端直饮水机；
- .....
- 2012年：成功研发生产出全球第一台RO三降饮水机！

“中国水污染已近临界点，媒体每天都在曝光，净水行业经过了10年的培育，已经迎来大爆发，这是百年一遇的产业机会，错过一定会后悔！”  
——水王星长沙先锋东外滩店代理商 戴树清

“在一个竞争激烈的市场，产品就是王道，水王星是台湾第一品牌，有20年历史，60多项专利，产品好，我们做市场，底气就足！”  
——水王星长沙莱茵城店代理商 欧显辉

“水王星创造了前所未有的营销模式，一个社区店，投资不到20万，3年就能累计销售几百万，它在台湾这样的小岛上，就能开出388家店，湖南的人口数量相当于3个台湾，拿下一个县的代理，就能开20家这样店，做这种生意，有意思，有奔头！”  
——水王星长沙新发凤凰城店代理商 罗岳红

“水王星总部团队，简直不是人，他们是‘外星人’，眼光独到，招式灵活，敢打敢拼，市场推进速度吓死人，跟他们一起打拼，很过瘾！”  
——水王星长沙丽景山店代理商 苏炎济



招商热线  
**4007507188**

