

# 打造第一品牌，水王星能做到 台湾水王湖南寻找接班人

## 访水王星董事长 台湾水王 赖文淡

“净水行业确实乱，就像一个很浑厚的江湖，有鱼、有虾、有泥鳅……水王星就是突然冒出的一条龙！”——赖文淡

整个火热的夏季，水王星，这个来自台湾的直饮水机领导品牌，已成为净水行业一颗耀眼的明星。

早在今年年初，水王星就定下“3年内，打造中国水家电第一品牌”的目标，于5月份正式启动全国市场，短短3个月，便在全国开出近200家店，被业界称为“星际速度”。

更令人惊讶的是，80%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个月的运营，基本收回投资。

在这个10年来不温不火的净水市场，水王星创造了一个奇迹！

奇迹的背后，到底有着怎样的秘密？3年打造第一品牌，到底凭什么？

带着疑问，记者来到位于上海市郊的水王星中国总部，采访到了传说中的台湾水王——赖文淡。

50多岁的赖文淡刚结束一场内部会议，带着一阵风尘走到记者面前，几乎没有寒暄，采访就开始了。



台湾水王 赖文淡先生

他说：“国内的水质状况，必须采用RO反渗透技术，才能达到直接饮用的标准，水王星坚决反对把普通净水器当直饮水机卖，这是欺骗！这种净水器出来的水，只比自来水稍好一点，你怎么忍心让顾客直接喝呢？水王星人也喜欢钱，但我们只赚‘善钱’，心安理得地赚钱！”

### 扎根社区，以心换心 水王星的模式，对手学不来

赖文淡很清楚，在一个混乱的市场，仅靠产品品质，很难在3年内打造第一品牌。水王星的另一张王牌，是他独创的“社区心营销”模式。

水王星秉承“扎根社区、以心换心”的理念，把专卖店开进社区。每一个社区店，从店长到店员，贴心的是这个社区的几千户家庭。通过专业、耐心的服务，赢得社区居民的信任与喜欢。

一个社区店的经营目标是：在3年内，让水王星进入30%的家庭，成为这个社区的第一品牌，一个4000户居民的小区，达到30%的普及率，就有几百万的营业额。

“在空间上，每个店只覆盖自己所在的社区或小区，精力很聚焦，能做透；在时间上，有个3年规划，这个店的经营就不会急功近利，有了这两点，加盟店就能很从容、很贴心地为社区居民提供直饮水服务，随着市场需求的爆炸性增长，水王星就能‘近水楼台先得月’。”

赖文淡告诉记者：“很多同行觉得我们的模式不错，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2、30台机器，接下来靠口碑就能持续赚钱！所以，有的社区服务店3个月就能收回投资！”

### 我们是一群“外星人” 只寻找自己的同类

短短3个月，全国开出近200家加盟店，这样的速度是否太快了，会不会有潜在的风险？

面对这样的疑问，赖文淡笑着说：“水王星人不是一般人，是一群‘外星人’，接下来的速度，我们还会更快！”

水王星高速成长的秘诀，在于“选对人，做对事”，用品牌文化打造渠道系统。

左社会学理论中，有“物以类聚、人以群分”的现象。相同价值观、相同气质的人，会自然而然走到一起，而且会越聚越多。这样一群人聚在一起，就会形成巨大的气场，这样一群人共同去做一件事，就会有摧枯拉朽、势不可挡的气势！

水王星目前所聚集的一批加盟商，就是非常类似的一群“外星人”——善良做人、勇猛做事。

赖文淡告诉记者：“很多人以为水王星在大规模招商，其实，我们是在寻找自己的同类，每周都要拒绝几十家有加盟意向的客户。我们要找的区域代理商和加盟店，第一要看人品，是否足够善良、正直，做净水事业，做人必须干净；第二要看是否有野心、是否愿意奋斗，如果你小富即安，或者指望轻松赚大钱，对不起，你不是我要找的人，我为这个市场的‘水王’！不是和我们一类人，几句话就能用出来几儿来，对味了，就一起干，一旦牵手，绝不轻易放手！”

笔者从采访中得知，水王星现在所创造的奇迹，绝非偶然！这个企业的善良、正直、勇猛，正是很多中国企业所缺乏的特质。

有理由相信，这样一群“外星人”，必将创造更大的奇迹。如果你有兴趣加入他们，不妨致电水王星中南区分公司400-750-7188。

### 市场越乱 好产品越容易出头

“市场确实乱！”对记者的问题，他的回答非常明确：“中国有句老话，叫‘乱世出英雄’，我就是英雄！”他的话充满了不可思议的力量。

他分析道：净水行业进入门槛低，全国上千个品牌混战一团，各种机型、各种概念，老百姓都被搞糊涂了。市场一旦出现真正过硬的好产品，就会有“鹤立鸡群”的效应，把顾客吸引过来。

而水王星有20年历史，在竞争激烈的台湾市场，历经市场考验，与普通产品相比，无论是材料、工艺还是技术，都至少领先5年以上。而欧美品牌为节约成本，绝大多数都是国产贴牌。即使是原装进口产品，也因为不适应国内的水质，经常“死机”。

“口感不佳，机器漏水、滤芯堵塞，这是普通直饮水机的三大死穴，而水王星，早在10年前就解决了！毫不夸张地说，在这个领域，无论是技术和品质，我打着灯笼也找不到对手！”

### 净水事业是良心事业 要赚就赚“善钱”

对这个行业，赖文淡有自己的体悟：“2年来，目睹许多同行起起落落，我发现一个规律，在净水行业，只有那些正直、善良的企业家，那些能为顾客着想的企业，才最终赚到了钱，而那些只懂得追求利润、算计消费者的企业，最终都会被市场抛弃，跌得很惨！这一行做的越久，我越能理解佛家的‘因果报应’。”

他很反感国内同行的“忽悠”技巧，许多厂家把只经过简单过滤的净水器，宣传成“矿物质水机”，这种机器里确实含有一些矿物质，但更多的是铅、铜、铝等重金属，以及亚硝酸盐等致癌物。

## 近期，长沙又有 16家店陆续开业

以下为长沙近期开业店面，敬请光临：

- 恒大店 长沙市开福区恒大雅苑1栋108门面
- 东外滩店 长沙市芙蓉区芙蓉东外滩1-15号
- 而景香店 长沙市雨花区山水景园小区
- 上海城店 长沙市雨花区上海城9栋111号
- 保利店 长沙市岳麓区保利花园d35门面
- 莱茵城店 长沙市岳麓区莱茵城7栋9号
- 麓南海岸店 长沙市开福区麓南海岸二期32栋103号
- 湘江世纪城店 长沙市开福区湘江世纪城风亭路40010号
- 南湖店 长沙市芙蓉区南湖大市场2区3栋
- 黎拖店 长沙市雨花区黎拖新宇康景园2栋1单元
- 大托店 长沙天心区中信新城二期门面109
- 凤凰城店 长沙县东二路凤凰城二期裙楼3-103
- 潘程店 长沙县星沙四区65栋406
- 中国铁建城店 长沙县星沙社区中国铁建国际城休闲厂102号门面
- 三一街区店 长沙县星沙镇南塘湾盛世馨城5栋112门面
- 岳塘店 湖南省湘潭市岳塘区长塘新村6号门面

### 相关链接

## 赖文淡—— 20年只做一件事

台湾企业家赖文淡的财富经历堪称传奇，他从世上最常见的、最便宜的东西——水，找到了巨大的商机，用20年时间，打造了台湾直饮水机领导品牌——水王星，曾担任台湾净水协会会长，被业界誉为“台湾水王”。

赖文淡是一个完美主义者。20年来，他专注于直饮水机的研发和生产，用台湾国货工业的品控标准，不良品率低于万分之四，比同行标准高10倍。

他的产品不断地更新换代，目前已经是第五代，一共获得了60多项与饮水机相关的专利，在台湾开出388家连锁店，遍及城市和乡村！

目前，台湾34%的家庭、62%的写字楼、55%的大型社区、以及机场、学校、工厂等，都在使用赖文淡的产品，每年仅滤芯的更换，就带来上亿元的利润。

有人调侃：“台湾人一喝水，赖文淡就赚钱！”

## 净水机到底怎么选？ 6个角度，找到你爱！

1、一定要选RO净水机：中国水质污染严重，普通净水器只能起到粗过滤的作用，只有RO净水机才能确保水质的安全、健康，它的过滤孔径是头发丝的一百万分之一，能滤除所有细菌、重金属、有机物，保留少量矿物质，制造出新鲜纯净水。

2、一定要选最专业的：做专业，才放心，所以一定要选专门做净水机的厂家生产的水机，如水王星，在台湾已经20年历史，这20年里一直在做直饮水机；所制定的很多技术参数，已被全球同行作为标准；在这个行业，很难找到比他们更执著、更专业的。

3、一定要选不漏水的：RO净水机最难攻克的技术问题，就是要确保机器在任何情况下均不能漏水，一旦漏水，如果你碰巧出差或旅游，就会导致家里水漫金山，泡坏昂贵的地板，甚至殃及楼下邻居。这样的问题，这个领域，在结构设计、材料运用等方面，已经有13项专利保护，确保任何情况下均不漏水。现在，很多同行还被这个问题搞得焦头烂额。

4、一定要选食品级材质的：水是喝进肚子里的，必须确保绝对安全。水王星的所有涉水部件，包括水管、滤瓶、接口，都是食品级塑料，不含双酚a。（双酚a是一种化工原料，曾经普遍用于塑料制品，包括奶瓶。后来国际上发现，双酚a会导致内分泌失调，威胁胎儿和儿童的健康。欧盟从2011年3月2日起，禁止生产含化学物质双酚a的婴儿奶瓶。中国同年也禁止。）也就是说，水王星所采用的食品级塑料，与婴儿奶瓶材质是一样的。

5、一定要选有权认证的：水王星是目前市场上认证最全，品质最可靠的产品。通过5大权威机构认证：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、资格最权威的第三方认证机构）、欧盟CE、中国卫生部颁发的卫生许可证。

6、RO膜一定要是最好的：RO净水机的核心部件就是RO反渗透膜。水王星用的就是全球最好的RO膜，由世界500强陶氏生产，使用寿命最长，性能最稳定，性价比最高。



招商热线  
400-750-7188

