

# 净水市场：口碑成就品牌 产品不行，你随时完蛋！

“在净水市场，有口碑才有品牌，产品有问题，用户就会上网骂，全国人民都听得到，你随时完蛋！”

——台湾净水第一品牌 水王星 董事长 赖文淡

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杆。

水王星于5月正式启动国内市场，短短3个月，便开出近200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奇迹！奇迹的背后，到底是什么？



台湾水王 赖文淡先生

## 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人。

水王星董事长赖文淡是一位技术型天才，是电动、气动工具领域的顶级人物，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，先后创立两家上市公司的赖文淡，有感于台湾严重的水污染状况，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，创造了台湾最大的净水连锁品牌——水王星，在全岛建设了388家加盟连锁店，成为台湾净水协会会长，是台湾乃至亚洲净水产业的带头人，被誉为“台湾水王”。

“直饮水机看上去很简单，生其实很深，没有真功夫，很容易烧坏。它涉及到材料科学、力学科学、结构科学，要保证能过滤出的水符合安全健康的标准，可以直接饮用，必须在材料上打破各个纪录，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：全球第一台一体式直饮水机；全球第一款采用精密滤芯龙头；全球第一个ET-Pure小型办公纯净水生产系统；全球第一台RO多功能直饮水机……

## 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，水是要往肚子里喝的，我们必须要对生命负责，20年来，我一直坚持做超滤。”赖文淡如是说。

而日前在国内市场，很多商家热衷推销“超滤”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，也无需压力桶来储水，售价从几百到几千不等。很多商家明知这种机器只经过过滤泥沙、铁锈，仅比自来水稍微干净一些，但因为成本低，利润高，仍然被商家用以“矿物水”销售给用户。

“自然是一台超滤净水器很简单，产线就能卖出去，利润很可观。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，不会有好结果。”

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、重金属离子等有害物质统统滤除，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，凭什么成国内第一品牌？”

赖文淡的回答是：“除了口碑，还是口碑！”他说：水家自有乱于传统家电，对品质、售后服务都有很高的要求。

“你想想，如果你家买一台机器，隔二差



招商热线：  
400-750-7188

五出回京，你会不会烦？是不是想骂人？台湾净水产业的发展历史，一共才10来年，技术也是台湾的。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，是高手过招，水王星是经过残酷PK，才做到第一的。”

要在市场上，虽然许多家电大牌看到了这个行业的商机，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，绝大多数都是国产后牌。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，主要有两个方面：水质口感好不好？故障率高不高？用户很容易感知。

“口感不好，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，早在一年前就解决了！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，叫上10几个工人，简单培训一下，一个月就能组装出几百台机器。

“这个行业有一大批白痴企业，他们拼凑一批机器，砸个牌子，找点市场，他们一拥而上，就敢砸场。中国市场很大，很方便打这种擦边球。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，市场终究会回到一种有序竞争，最终拼的还是产品本身的力量！”

赖文淡说：“目前中国巨大的净水市场，是个浑水的江湖，有鱼，有虾，有泥鳅，水王星呢，就是突然冒出来的一条龙。”

赖文淡并不相信自己的运气，水王星的目标，就是要做水家市场的领导者，要给这个市场，水王星，让顾客学会如何选择净水器。

在这个混乱的江湖，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，便销售火爆。

## 从家用、商用到工程 有人的地方就有水王星

水王星70%的产品，都是台湾原装进口，从家用、商用及工程三大系列，售价从几千，几万到几十万不等。

一个普通的二套房家庭买一台水王星，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，用一年的瓶装水费用，就可以购买一台水王星伯爵商务机，让公司每个员工喝上干净直饮水，即时的又安全健康。

针对大型工厂、学校、机场，水王星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纯净水。

赖文淡说：“5年内，你将看到，在中国国内，有人的地方就有水王星。”

## 水污染的危机 需要一代人去奋斗

谈起目前国内的水污染问题，赖文淡颇为痛心：“不注重环保的工业化，其后果必然是水与空气的污染，国内目前的水污染现状，与20年前的台湾完全一样。”

在今天的中国，78%的河流不同程度被污染，64%的地下水遭受严重污染，重金属超标尤为严重。全国目前一些癌症村，肝癌、胃癌这类疾病，与水污染密切相关。美国《移民与难民研究》杂志曾刊登一份令人惊愕的事实：来自中国国内的移民血液中铅、汞、镉等重金属含量，高于来自其他任何地区的移民。

赖文淡说：“水污染的危机，需要一代人去解决！做水王星，不仅是一份生命，更是一份责任和使命。水王星这辈人的奋斗，可以让人们远离污染的侵害，远离癌症，拥有健康和快乐！这是一份光荣的事业。”

## 台湾水王寻找接班人 好产品只给好人卖

赖文淡对国内市场充满信心，目标是在3年内，在全国开出一万家水王星社区服务部。“台湾岛只有2000多万人口，而大陆是13亿，我在台湾这么大的地方，已经开了388家专卖店，一个江苏省，至少可以开到500家，东南一个县，就能开到7、8家店。”

目前，台湾水王赖文淡正在全国各个市场寻找接班人、加盟商、县级运营商。那么，这位知天命之年之水王对接班人有什么样的标准？

赖文淡告诉记者：“好产品，一定要找好人来做。我们眼中的好人，就是聪明、有事业心的老实人。第一要看的是人品，是否足够善良、正直，这就是老实人；第二，要看是否有事业心，是否愿意奋斗，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，你就得做这个市场的老大，给这个市场的‘水王’，是不是和我们一类人，几句话就能叫出味儿来，对味了，就一运干，一三牵干，绝不轻易放手！”

如果你认同赖文淡所讲述的这理念，不妨致电水王星中南区分公司 400-750-7188，加入他们。

## 相关链接

# 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  
长沙市开福区恒大城1栋103门面
- 东外路店  
长沙市芙蓉区东外路1-15号
- 雨景亭路店  
长沙市雨花区山水国际小区
- 上海路店  
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d5门面
- 莱茵路店  
长沙市岳麓区莱茵城7栋9号
- 麓南路店  
长沙市岳麓区麓南二期32栋103号
- 湘江世纪城店  
长沙市开福区湘江世纪城凤鸣路-103-0号
- 南湖店  
长沙市芙蓉区南湖大市场2区3栋
- 象池店  
长沙市雨花区象池新宇康园2栋1单元
- 大托店  
长沙市天心区中街新城二期109
- 凤凰城店  
长沙岳麓区凤凰城二期商业9-103
- 通程店  
长沙岳麓区通程455号406
- 中国铁建城店  
长沙岳麓区中国铁建国际城A座102号门面
- 三一街店  
长沙岳麓区三一街112门面
- 岳塘店  
湖南岳塘区岳塘区长沙新村6号门面

