

# 净水器品牌之一广州瀛泉

产品名称	净水器品牌之一广州瀛泉
公司名称	广州瀛泉水处理设备有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市番禺区大石街岗西路猛涌段1号全兴工业园2梯2楼
联系电话	020-84221875 18603355537

## 产品详情

撰稿 水域星空 时间 2012年4月23日 2012年，家用净水器行业可谓是朝气蓬勃、风云再起。净水器厂家暗暗蓄力而待发，经销商更是经历调整、选项、重新定位。行业洗牌的风声日益临近，还是那句话，前途光明，道路曲折。那么，步履由蹒跚而逐渐稳健，渐入佳境的瀛泉，面对目前的微妙态势，会采用何种穿越方式，依然保持强势而立于不败之地呢？品牌之路将如何稳步而稳健？笔者身处其中，目睹瀛泉的经营思路之睿智、前瞻，而引领瀛泉未来的，便是瀛泉旗下唯一一款，同时也是净水行业中唯一的、颠覆传统的、2012年主打产品——蓝鲸旗舰版净水器。该款净水器一改所有前期业界净水器的传统风格、性能，另辟蹊径，包括营销方式也采用国内独有的电商+陆地蜂窝商的全新模式。那么，伴随蓝鲸旗舰版这款新产品的瀛泉品牌之路，归根结底是营销思路和格局有何特点？笔者现在就为您一一展开。

特点1：产品、市场差异化。差异化包括产品的差异化，技术的产异化，服务的差异化，品牌定位的差异化等等。目前市场同质化竞争日益严重，技术含量、性能、服务、产品定位没有大幅度改变的众多企业，被逐步带入价格竞争这个怪圈，参与价格竞争较量的最终结果一定同归于尽。蓝鲸旗舰版净水器不单外观设计独特，设计原理及工作原理也改用非承压结构设计，产品按区域量身定做，以订单发货的差异化，产品价格定位于高端人群的中低价格，实在令人惊叹，服务模式也采用网路和陆地双重模式，功能采用在通用功能的基础上突出单一功能受众人群，从根本上摆脱了传统竞争，脱颖而出。

特点2：真正高品质、低价位。以往，绝大多数企业要么采用低价形式追求薄利多销，要么制定高价政策追求暴利回报，而追求薄利多销的，由于其利润空间太小，必然会紧缩产品成本，导致质量低下，返修率高，客户满意度低。加之代理商售后成本过高，严重影响市场拓展，同时由于利润有限，企业根本谈不上为代理商提供市场支持。瀛泉是一个十几年追求长期低价利益的低调企业，此番推出的蓝鲸旗舰版净水器依然初衷不改，但产品质量却是按国际标准制作的，客户体验度极高。这一点笔者就不在此妄加吹捧，见到这款产品后自会给予公正评价。

特点3：追求客户功能体验度需求，突出重点功能。功能泛泛的产品一定没有生命力，满足需求的产品才会是长久的产品。蓝鲸旗舰版净水器在瀛泉以往基础功能达标之上，根据目前市场上几大突出世界级难题（水垢、出水量、口感），[达到了98%-99%的除垢率](#)（去除水垢、水碱）高指标，完美解决了世界级难题，出水量是同类别净水器的2倍，采用口感物理增强技术，是业内口感最佳的净水器。

特点4：技术创新性楷模，结构设计专利。纵观业界十年，不难得出这样的结论，95%的净水器企业最大弊病就是研发投入严重匮乏，自主创新技术狭窄，这是招致全行业产品严重同质化竞争的根本因素。蓝鲸旗舰版可谓“标新立异”，单凭九大功能、八大人性化设计，就已经够业内刮目相看了。结构设计专利。

特点5、盈利模式国内唯一，电商和陆地蜂窝商成功无缝链接。不批发、不代理、不OEM，专业走电商+陆地蜂窝商，适合平民创业，同时，无投资、无风险、无库存。恒定价格又是一大亮点，又一次解决空中和陆地而价格混乱的瓶颈。

说道此时，本篇可能就接近尾声了，只有同时具备上述优势，才会有希望将品牌之路走的越加长久，在此，请关注瀛泉之人士、更关注行业之专业人士，让我们拭目以待。  
蓝鲸旗舰版净水器，见证瀛泉的品牌之路，见证您的美好生活！！

[www.yingquangw.com](http://www.yingquangw.com)