

## 大家看看卖水怎么样?桶装水还是小瓶水呢?

产品名称	大家看看卖水怎么样?桶装水还是小瓶水呢?
公司名称	武汉今优财务管理有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	武昌区中南国际城C1座
联系电话	18062443523 18062443523

## 产品详情

### 出售水是一个好生意——从农夫山泉招股书

这些天看完农富春天的招股说明书，我对它的毛利率印象最深。包装饮用水达到60%，饮料产品也达到30%至50%。卖水是一项非常有利可图的生意。当然，所谓卖水，我指的不仅仅是矿泉水，还有各种饮料、白酒、牛奶等等。

### 卖水有什么好处?

首先，销售水本质上是一种“品牌”业务。

世界上没有比销售“品牌”更好的生意了。由于品牌的存在，差异化程度较低的产品可以以较高的毛利率销售，同时也阻断了竞争对手的低价竞争之路。可口可乐卖一瓶3元钱。我相信一个“可口可乐”突然出现了。如果你卖2块钱瓶，你仍然会买可口可乐，因为“可口可乐”这个词代表稳定的质量和熟悉的口

味。

品牌本身就是护城河。为了赶上来，我们必须建立一个新的品牌来竞争。建立一个新品牌非常困难，这取决于时间和金钱的积累。一个品牌的完成不是一两年的事情。这取决于十多年的积累，然后它突然爆发。时间是品牌的天然护城河事实上，瑞幸咖啡的人还是很强大的。用一大笔钱，他们在大约两年的时间里突然建立了一个全国性的咖啡品牌。这种能力非常强。

其次，卖水是一项终生的高频率业务。

人类对水的需求是由生理结构决定的。我相信在短时间内，人类不应该进化成不需要饮用水的人。对人类来说，水是必不可少的。客户群非常稳定。唯一的区别是哪个卖水企业占领了市场。卖水行业是一个可持续的行业，需求非常稳定。

卖水行业的另一个特点是频率高。与卖衣服相比，一件衣服可以使用一年，但是一年至少要消耗365次水。卖水比卖衣服好得多。在写这篇文章的时候，我不自觉地又喝了一瓶可乐。

第三，提高价格很容易。

水和各种饮料可能是最容易提价的商品，因为它们的单价很低，消费者根本不在乎，但对利润增长的影响是一样的。可口可乐330毫升，我记得很久以前是2元钱，现在不知不觉已经2.5元了。或者走另一条路，小包装，2块钱200毫升的迷你罐也很受欢迎，一口就能喝完。更别说过去的各种陈年软饮料了。当北冰洋还是个孩子的时候，我记得有5毛钱瓶。现在我可以在不同的包装里卖5瓶块钱。武汉第二工厂生产的软饮料可以卖到10英镑块钱英镑)。

事实上，这显示了该行业的另一个优势，即百足的蠕虫是死了，但没有冻结。许多饮料公司我们认为它已经不存在了，几年后，这个品牌仍然有价值，可以很好地销售，这是这个行业的优势。

四，是经销商和渠道相对稳定，先行者有优势，后者难以赶超。

卖水行业实际上分为两个步骤。第一步是生产水，也就是制造品牌和产品。第二步是卖水，即通过各种渠道和经销商销售产品。

这个行业的渠道建设非常棒。想想吧。你可以在偏远的乡村找到一家昏暗的杂货店。墙上的砖有点破，但是你也可以买可口可乐和一些普通的饮料。每当我想到它，我就觉得它真的是一个商业奇迹。

分销商和渠道的建设完成后，他们可以重复使用。比如，农夫山泉，出售矿泉水就建立了整个渠道体系。它以后会卖“尖叫”、“水溶性碳”和“东方叶”，可以连续使用，边际成本接近于零。

对于后来者来说，经销商和渠道体系的建设是一团乱麻，难如登天。对于已经建成的企业来说，躺在上面就足够了。

五、产品形式相对稳定，研发不需要太多投资，制造出来的炸药就是印钞机。

卖水的另一个优势是不需要重复投资，研发成本相对较低，试错成本相对较低。在一些行业，今天赚来的钱必须立即投入到研发中，否则他们将落后，产品将失去竞争力。在卖水行业，绝大多数赚来的钱可以作为红利分配，而每一个炸药都是一台可以持续多年的印钞机。

卖水的种类和优缺点是什么？

他们都卖水，不同种类之间有一定的差异。当然，这是我个人的观点，仅供参考。