

家电清洗|家电免拆清洗，专业厂家诚邀加盟，赠设备

产品名称	家电清洗 家电免拆清洗，专业厂家诚邀加盟，赠设备
公司名称	海南美佳精细化工有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	海南海口国家高新技术产业开发区A-16区 美佳科技工业园
联系电话	0898-68639444 13807579544

产品详情

冬季正是清洗家用电器的大好时机，但是，许多家庭却对家电清洗似乎很不在意。这一方面，既有消费者对家电清洗的忽视，也透露着一个重要的讯息：家电清洗市场缺乏专业的引导，这个巨大市场有待专业队伍来开发。东方巴黎的李女士也说，冬天到了，本想对使用了三年的空调进行了次清洁保养，但她老公也只会清洗一下过滤网。可她又听说，真正的空调清洗，要对蒸发器、冷凝器等细菌和有害物质较多的地方进行彻底的清洁。如果真是这样，她就不知道该怎么清洗了。专家介绍说，家用电器经过长时间使用后，静电微粒、金属尘埃、污垢、油烟等，会在电器元件上形成一层污垢膜，严重影响电器的正常运行。虽然“家用电器需要清洗保养”的观念现已为多数消费者所接受，但是市场上各类家电清洗服务大多被不正规的“游击队”包办了。许多人都有请人清洗抽油烟机的经历：清洗工在脸盆里倒上清洗剂，就对机器“大卸八块”地清洗起来。想找专业点的“清洁工”，却很难找到。为什么没专业人士做。厂商为什么不愿意提供清洗保养服务呢？主要原因当然还在于成本。一位品牌洗衣机的经销商给记者算了一笔账：如果厂商提供服务，则要培训人员、提供工资，摊下来，洗一次成本大约四五十元；而由于“游击队”的存在，不少市民错认为家电清洗是个技术含量不高的业务，收个二三十元也就差不多了。如果厂商开价50元，市民肯定会去选择价廉的“游击队”。这样一来，家电清洗这一行业自然很难正常地发展起来。一个利润可观的行业业内人士介绍说，作为一种新型的服务形式，家电清洗的工作流程、价格、服务水平等都需要规范化。由于国家尚没有相关的清洗标准，因此在提供服务时很多工作难以量化，如“怎样算洗干净”、“哪些地方一定要洗”等。消费者不清楚，服务商自己其实也不甚了了。“家用电器的清洗保养作为一个专业行当，目前在市场上确实是个空白。”，厦门苏宁的一位负责人介绍说，由于国家在“家用电器三包服务规定”中，没有明确规定家电清洗方面的内容及收费标准，城市的物价部门对家电维修和清洗也没有具体标准，这样一来，关于家电的维修和清洗完全可以参照市场行情自行定价。如果按照空调清洗一次收100元，洗衣机清洗一次收40元，冰箱清洗一次收30元来算，家电清洗是一个利润可观的行业。但目前惟一欠缺的是，家电清洗业的专业技术人员较少。做家电营销的林先生认为，其实，就像汽车美容一样，洗车相当于对家电的外观清洁，而“整车桑拿”、“车空调保养”等，就相当于家电产品的专业清洁，品牌家电应该重视这部分市场，加大宣传的力度，加强对专业清洗人员的培训考核、通过采用专业清洗产品、制订合理的收费标准，向消费者提供有偿清洗服务。投入家电清洗店只需一间普通的办公室(做接待和仓库用)或在家办公，首先是要有一部电话，2-4名员工，条件允许可每人配备一辆自行车走街串巷上门服务，工具费用每人只需20-30元，再有部分流动资金购买专用清洗剂即可。总投资可根据资金情况及开店规模，约需3万元左右。收益 清洗（挂、坐）空调

主要清洗产热片一般收费40到60，轻松、方便、快捷；抽油烟机外壳、风机叶片清洗50~100元；如果经营得当、生意较好的话，一个10平方米的家电清洗店每月纯利可达到5000元左右，生意特别好的话，可以在1万元以上。操作建议《方案一》针对适合资金较少的创业者：

1、首次提货在二万元以内，目的是提产品跑市场时给客户看。具体做法《一》：可先从身边熟悉的小区做起，你的第一家客户就是你的口碑，做好了第一家由一家带动整个小区；同时联系家政公司、日用品经销商等，去洽谈把货放他们店里，让他们代卖，可以卖出后再收款。给家政公司或日用品经销商们做个免费的清洗操作演示，让他们很直观的看到格科家电清洁剂的效果，以后有客户想了解家电清洗的时候，就直接通过演示给客户看效果，这样做的目的是让客户看到产品的效果及市场，不用找多了，先找两家比较有规模的店代卖，等产品卖出收回成本继续给店铺货。用赚来的钱和原来的本钱继续投资提货，现在可以找3家以上的店了.....《方案二》小区销售方案：1. 在您所在的小区，在家里搞清洗，利用周末在小区出入口摆一张写字台，放上展板，发发资料和名片，给当地居民做现场演示让他们亲眼看到清洗效果，这样即可以达到宣传的左右，又能销售产品，同时您也帮他们清洗干净了家电，一举两得，名利双收！2抽油烟机清洁剂专卖店（增加清洗项目）；

3.开一个抽油烟机清洁剂业清洗加盟店，业务可扩大到空调，饮水机等；上门清洗服务让产品增值，直接开展上门清洗服务，收费可分为单次，年卡，终生卡。

参考价格：清洗饮水机20元/次，清洗洗衣机60元/次，清洗油烟机60元/次，清洗太阳能80元/次。

《方案三》销售+服务 1.自己开家小店，做一个专柜来销售产品，另外还可以销售其他的项目结合在一起；

2.派发传单，做小区活动电梯广告等；

3.开启上门清洗服务，这样利润可以翻倍的增长，赚钱也快，也有做推广的作用；

《方案四》针对家电工厂或家电维修商 1、用于在大型的家电展中促销活动；2、用于售后服务；

3、如虎添翼，增值服务；总结：目的只有一个：让格科家电清洁剂、消毒剂能获得更好的区域市场！

只有代理商赚到了钱，我们公司才有赢利.我们要的是一个共赢的模式,站在加盟，小本创业者的角度去想

.每一次新的商机的到来，都会造就一批富翁，每一批富翁的造就就是：

当别人不明白的时候，他明白他在做什么；当别人不理解的时候，他理解他在做什么。

当别人明白了，他富有了；当别人理解了，他成功了！

成功属于想改变自己的人，这个机会您是否抓住了？海南美佳（格科）集团专业提供各种绿色环保家电清洗剂产品贴牌OEM，美佳集团在家电清洁剂产品的设计，研发，生产，包装等领域拥有丰富的从业经验，可根据客户的需求提供定制的解决方案，帮助客户开发最低成本和最高价值的绿色产品，使其成为高品质、高可靠性的最佳性价比产品。现全国诚招市级、县级、区域总代理商，大商场售后服务、专业提供从事贸易公司及家电厂家、大卖场（OEM贴牌加工及赠送礼品）等方面合作业务.0加盟费用

0保证金。投资5万以上可以放心操作！难道你不想去了解一下吗?赶快行动起来吧!小帖子温馨提示：

海南总部地址：海口国家高新技术产业开发区A区-16区美佳工业园 公司产品网站：

<http://geke0219.b2b.youboy.com/> 公司名称:海南美佳精细化工有限公司 联系人：卓亚跃

招商热线：13807579544 加盟QQ：1213376607