

# 净水器行业的创新之路：免费赠送如何带动产业升级？APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

产品名称	净水器行业的创新之路：免费赠送如何带动产业升级？APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	商业模式组合:软件开发定制 公众号小程序h5app:源码系统 东莞软件公司:卖货系统
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

## 产品详情

颠覆传统销售模式，免费赠送净水器背后的商业及模式创新

在众多商家还在遵循一手交钱一手交货的传统销售模式时，有位大胆的创业者却另辟蹊径。他选择了一种看似不可思议的方式推广自家三千多元一台的高净水器，免费赠送。

更令人惊讶的是，这一举措竟然成功送出五万台产品，总价值高达一点五亿元。然而，这并不是败家行为，而是一种可能改写净水器行业销售规则的创新模式，传统的净水器销售中，消费者购买后自行维护滤芯更换，往往因忽视或不了解滤芯更换周期，导致水质变差。

这位创业者通过免费赠送并安装智能净水器解决了这一问题。他们的净水器具备全智能监测功能，当滤芯需要更换时，系统会自动将工单传回总部，由专业维修师傅上门免费服务。那么如此赔本的生意，利润究竟从何而来呢？答案在于消费者的使用过程，用户并非免费享用全部服务，而是按每过滤一升水收取约三毛钱的费用，并采用预充值方式。

最低充值额度为八百八十元，可满足不同家庭一年至两年的需求。相较于每年至少花费一千五百元以上的桶装水费用，或是购买一台价格不菲且后期维护成本高的净水器，这种计费模式无疑为消费者提供了极具性价比的选择。

此外，为了快速将净水器送进千家万户，他们引入了合伙人制度，只需缴纳四千八百元，合伙人就能获得五百台净水器的赠送名额，每送出一台即可获取二百元奖励，全部送出则可赚取十万元。而且在消费

者二次充值时，合伙人还能再次获得奖励，实现持续收益。

随着更多净水器进入市场，公司还提供无限加量的赠送名额，目前已吸引了超过一千名合伙人加入，仅此一项就为公司带来了六百多万人的收入。除了合伙人的加盟费和消费者用水产生的费用外，这家公司还巧妙的利用广告盈利。

每一台净水器配备一块大显示屏，消费者在接水过程中会看到各类广告。虽然目前只有五万台净水器投入使用，但若规模扩大到二十万、一百万台时，每月在广告业务上的收入也将达到数百万级别。综上所述，这家公司的商业模式融合了产品免费赠送、智能化运维服务、合伙人分销体系以及广告植入等多种盈利手段，不仅为消费者带来实惠与便利，也为企业创造了丰厚利润。

这种商业模式的确具有颠覆性和创新性，它将传统的购买产品模式转变为租赁服务模式，同时融入了合伙人制度和广告盈利等多种商业模式，具有很强的市场潜力和盈利能力。以下是对该模式的详细分析：

**产品免费赠送与智能化运维服务：**通过免费赠送净水器并提供智能化运维服务，公司解决了消费者对于净水器滤芯更换的忽视或不了解的问题，提高了用户体验，同时也为公司带来了持续的服务收入。这种模式将产品销售转化为服务销售，实现了从一次性收益到长期收益的转变。

**合伙人分销体系：**通过引入合伙人制度，公司有效地降低了市场拓展的风险和成本，同时也激发了合伙人的积极性和创造力。合伙人可以通过赠送净水器获得奖励，同时也可以从消费者的二次充值中获得持续收益，实现了共赢。

**广告植入：**在净水器上配备大显示屏并播放广告，不仅为消费者提供了有价值的信息，也为公司带来了额外的广告收入。随着净水器数量的增加，广告收入也将不断增长，为公司带来了可观的利润。

然而，这种商业模式也存在一定的挑战和风险。首先，公司需要投入大量的资金用于净水器的生产、赠送和运维服务，这对于初创企业来说是一个不小的压力。其次，随着市场竞争的加剧，公司需要不断创新和完善自己的产品和服务，以保持市场

竞争力。最后，公司还需要关注法律法规和监管政策的变化，确保合规经营。

这种商业模式具有很强的创新性和市场潜力，但也需要在实践中不断完善和优化。对于消费者来说，这种模式提供了更加实惠和便利的服务；对于企业来说，这种模式则带来了更加丰厚的利润和更广阔的市场前景。

-----

如果您想获得更多商业灵感，请私信丹丹。

【免责声明：文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，以上分析不构成任何投资建议。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

净水器行业的创新之路：免费赠送如何带动产业升级？APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

净水器行业的创新之路：免费赠送如何带动产业升级？APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

净水器行业的创新之路：免费赠送如何带动产业升级？APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团