

格科家电清洗连锁加盟，加盟商超2000余家

产品名称	格科家电清洗连锁加盟，加盟商超2000余家
公司名称	海南美佳家电清洗剂有限公司
价格	600.00/箱
规格参数	品牌:格科 型号:geke 重量:100克
公司地址	海口国家高新技术产业开发区 美佳科技园
联系电话	0898-68638444 15289986243

产品详情

格科家电清洗连锁加盟，加盟商超2000余家

市场商机分析：时代在进步,人们的生活也在改变,冰箱、空调、太阳能热水器、饮水机等越来越多的家电随着国家的政策“家电下乡”在全国慢慢的普及起来了,几乎每个家庭都有五六样电器,也由于家电的普及,家庭、小区、宾馆、超市等普遍都是商机,家电清洗就自然而然的成为一个较大的市场,潜力非常大!无穷的商机、财富!

随着居民消费水平不断提高，社会保障体系的逐步完善，追求时尚的年轻一代消费支出的快速提高，城市市场对节能环保健康、高端家电产品的需求将迅速增长。2009年，我国城镇家庭电冰箱、洗衣机和空调器的百户拥有量分别为95.4台、96.0台和106.8台，冰箱、洗衣机、空调器已基本普及，拥有量已趋于饱和，市场将进入大批量更新期，“十二五”时期预计将有约5050万台的冰箱、6200万台洗衣机和12000万台空调器超过使用寿命，平均每年更新量电冰箱1000万台、洗衣机1250万台、空调器2400万台。

家电清洗行业在发达国家已经存在将近三十年的时间了，它跟人们的生活水平，卫生意识有很大关系，沿海经济比较发达的城市里发展形式很好，最近几年特别是03年非典后，人们的清洗意识才得到唤醒，家电清洗业得到大力普及推广，有两个方面的原因，一、百姓在关注：人们的生活水平有所提高，卫生意识也越来越强。二、政府在重视，今年5月25号经过中央电视台对空调已经严重污染，造成大量致病细菌的产生报道后，7月份北京出台了空调的强制清洗政策规定6个月清洗一次，当然卫生要求比较严格的单位象医院、宾馆、饭店都在这个范围内。

家电清洗服务空白有待填补 据了解，市场上的家电清洗服务通常是指空调清洗和烟灶清洗服务，而冰箱、洗衣机、彩电、热水器以及饮水机等电器清洗服务几乎处于缺失和空白状态。陕西美的制冷产品销售有限公司市场部有关负责人向记者表示，家电清洗不仅需要有专业的服务人员服务，还需要企业投入不少服务资金支持，不少企业对此服务的重要性认知不足，可喜的是国内一些知名家电企业如美的、海

尔、格力等已经开始提升这些服务了。西安老板电器销售有限公司市场部负责人透露，电器清洗服务收费标准较低，很多企业就把此项服务做为企业服务升级的一个标准，免费为自己用户清洗，而对于其他品牌用户，即便是费用再高也不提供相关服务，同时，一些牵涉强制安全标准的电器如热水器、燃气灶等产品，更是没有企业愿意提供清洗服务。西安一大型连锁企业售后服务负责人向记者表示，在空调清洗方面他们公司售后具有很强的实力，但对于其他电器品类的大范围清洗还不能提供相应的服务保障。开家时尚家电清洗店，赢得客户无数，是家电清洗需求客户的首选！不但能卖产品、清洗服务、还能树立商业口碑；无论是对未来的职业道路还是赚钱生财都是最佳选择！你可以成为我们地区分公司合伙人，可以成为我们市级总代理，也可以成为区级或者县级总代理，每个代理商都可以根据自身的情况选择你认为适合自己的合作模式。好品牌 选择格科！独创的全方位盈利模式：涵盖大小企业、家电卖场、家电相关行业、大小卖场、商超、小区、家庭终端用户客户群。如有疑问请及时咨询，我们会第一时间给您解答！

格科家电清洗加盟流程

您开一家专业家电清洗店需要什么 1、专业清洗剂 2、专业清洗工具、设备 3、专业清洗服务流程、技术 4、开业准备：形象店设计、宣传资料、促销品 5、行业全方位的市场营销方案 6、加盟商利益保障体系

加盟要求：1、看好家电清洗产品以及服务市场前景；
2、有本土市场销售渠道或有一定销售经验，能利用格科的产品获利；3、认可格科的文化与发展规划；
4、投资要求：公司授权给代理商我们的产品和品牌的区域独家经营权，目前公司暂未收取加盟费，要求达到一定的首批订货（详见格科投资套餐）要求即可进行区域授权。

格科家电清洗市场方案 操作建议：1、方案一：渠道（1）具体做法：可以联系家政公司、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。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。用赚来的钱继续投资提货，现在可以找3家以上的店了……慢慢的，你的第三家，第五家，第一百家很容易就完成了。投资分析：计划铺货10家，一家每天卖出10盒格科清洗剂，以每盒赚10元为例（有些产品不止），则每家利润最低在100元，铺满10家的话，一天就收入1000元，一月下来就有2-3万了。有了能力可以考虑再多设点。（2）可以联系宾馆、餐厅等对卫生条件高的地方，拿出样板，亲自做试验给他们看，产品演示的效果完全是可以用眼睛看的出来的。（3）可以与家电厂商、家电代理、家电售后、桶装水厂、桶装水代理等等渠道合作，该目标群体对于我们的产品需求量非常大。2、方案二：小区销售方案 在您所在的区域选择一些中高档小区，利用周末在小区做现场促销活动，放上展板，发发资料 and 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作用，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！3、方案三：成为该地区区域代理商，拥有该地区我司产品的唯一销售权。4、方案四：开一个家电清洗服务店。服务项目可以包括太阳能热水器除垢、空调清洗、饮水机、油烟机清洗等。以专业的清洗产品和清洗技术在家电清洗这个几乎空白的市场获得成功。5、方案五：在您的所在区域内发展下级代理商，可以跟保洁、家政、家电经销商、家电维修、家电售后等等合作，扩大自己的营销渠道，更全面地渗透终端市场。

格科家电清洗利润分析 收益分析：加盟科格可选择清洗服务+产品销售结合的模式。

饮水机清洗服务利润分析 以一个县级加盟商为例，面对一个拥有50000台饮水机的区域市场，10%的饮水机按照每台1年清洗一次的标准，清洗一次收费30元，则一年的收入为50000台*1次*30元*10%=15万元。20%的饮水机购买我们专用的清洗剂，保守按照一盒清洗剂盈利4元计算，50000*20%*4=40000元。年盈利15万+4万=19万元。

太阳能清洗服务利润分析 清洗一台用了2年以上的太阳能热水器，目前的市场收费标准是80-240元之间（一般按照8-10元/管收费），而清洗成本20元左右，可见清洗一台太阳能热水器的利润空间平均按照100元算，以平均每天清洗3台为例，一天就可以赚300元，一个月就能赚9000元。（一个人一个月能赚9000元左右，假如你当老板再雇个2-3个人的话一个月除了人工费至少都有15000元，一年就能赚200000左右，随口碑和品牌的积累，市场越做越大。

空调清洗服务利润分析 清洗一台空调每人只需20分钟，每人每天可轻松清洗10台家用空调。一个高档小区，有楼30栋，每栋楼有用户2×5×5=50户，共50×30=1500户。按全国46.5%空调拥有率计算，该小区1500个用户中，约700户拥有空调。清洗一台空调收费根据各地经济情况为60—150元，综合成本为5元左右，利润55—145元，利润总和55×700=38500元至145×700=101500元。

油烟机清洗服务利润分析 1、成本计算 a、固定成本（以县级市场为例）员工工资
1000元/月 × 2人=2000元 b、原料成本，每台油烟机清洗所需原料平均为5-10元 2、利润计算
a、按每人每天清洗5台计，每台清洗收费60元。5台 × 60元/台 × 2人 × 30天 =18000元
b、每月盈利为：18000元 - 2000元（员工工资） - 3000元（原料成本） - 5000元（其他开支）=8000元
c、每年盈利为：8000 × 12个月=96000元 注：以上数据仅以县级市场为例，如果是地级市或省会城市，市场容量更大，赚取利润更高。就是说，只要你愿意劳动，能吃苦，愿意去行动，则每年的收入至少会在15万元左右！而这还仅仅是油烟机清洗的收益！如果再继续清洗其他用品呢？（以上数据仅供参考）
综合利润计算：格科清洗服务+产品赠送+产品销售的模式，极易让客户养成定期消费我们产品和服务的习惯，迅速在所在城市打开知名度，一个50万人口的县城，保守估计5万个家庭，以20%家庭消费我们全系列的产品及服务200元计算，县级城市1年的市场份额为5万*20%*200=200万元。无论是客户需要电器的保养产品或是服务，都潜意识的想到格科，代理商发展潜力巨大

16年的实际操作市场经验，总结出一整套的清洗服务流程和技术标准，无论是电器的拆装、产品的用法用量、清洗设备的使用，都让加盟商轻松能上手操作，同时消费者能直观感受到、看到清洁的全过程、和清洗效果。消费者对格科加盟商的优质服务和专业清洗技术口口相传。凡是到公司考察的加盟商都手把手传授清洗技术，懂原理会操作再签约。凡是不方便到公司考察的客户，格科都提供专业技术资料，通过边学习边实践的方式亦可轻松上手清洗服务，并享受公司专业市场部同事的7*24小时一对一技术指导。

欢迎来电或QQ了解详细内容，不要让一个赚钱的好机会与你擦肩而过，成功与失败的区别不是能力的区别，而是成功者抓住了机会，失败者错失了机会而已！厂家咨询热线：152-8998-6243 微信号：fzn8343
厂家咨询QQ：1153590369 此为工作QQ，加时请注明来由 厂家项目负责人：符尊能（经理）
厂家总部地址：海南海口国家高效技术开发区A-16区