

风淋室,金毅净化单人风淋室,双人双吹风淋室

产品名称	风淋室,金毅净化单人风淋室,双人双吹风淋室
公司名称	东莞市金毅净化科技有限公司
价格	150.00/件
规格参数	品牌:金毅净化科技 型号:SY1398
公司地址	广东省东莞市长安镇沙边牌坊景湖路18号
联系电话	0769-81873112 13827264561

产品详情

金毅净化为桶装水加一道安全防线

众所周知，食品饮料的安全已是全民关注的焦点。水是人们生活息息相关的物质，没有水就无法生存，所以桶装水的质量问题一直是高居不下热点话题。日前，金毅净化与某知名品牌桶装水达到合作共识，建立起千级净化风淋室车间，为该品牌的桶装水的品质加上一道坚固的防线。

金毅净化的技术人员去参观该知名品牌的桶装工厂时，发现整条生产工序虽然都严格按照国家规定标准执行，但由于没有购置风淋室这类净化设备，所以，桶装水二次污染的问题防不胜防，甚至影响了该品牌的口碑。

回收回来的桶要经过刷洗、消毒和晾干才能进行再次灌装，在晾干的时候就很容易受到污染，如果有净化风淋室车间，清洗完水桶后，将桶拿到风淋室车间烘干消毒进行强风吹淋，然后在封闭的净化车间灌装密封，再从净化车间的另一个窗口将灌装好的桶装水运送出来，然后包装贴上防伪码，只有这样才能保证水质不会出现问题。

该品牌的负责人表示，与金毅净化合作，主要是因为生产需求。说到为什么选择金毅净化，他说金毅净化是广东风淋室厂家龙头，有多个成功案例，选择金毅净化，我们非常放心。

风淋室厂家介绍

风淋室行业的产品，没有太多的变化与区别，销售关键靠服务与细节取胜。我们的宗旨是“让客户感受到好的服务”。在导购时，我们比较注重突出产品的差异化，还可以给客户看以往实例的图片，条件允许，甚至可以带客户看实地效果，让客户成为自己的营销人员。另外还要讲究说服客户的方式。条件可行的话，可以将客户装修照片制成相册，如果客户中有当地的名流，那最理想的！这样一本或几本相册在销售中可以起到很大的作用。当然，照片的效果一定要好！

风淋室企业如何作营销的SWOT综合分析

风淋室企业如何作营销的SWOT综合分析 所谓知己知彼，百战百胜，企业进行机会威胁分析和优势劣势分析，是风淋室企业在做战略营销的前提。但是，企业不是光做这些分析，就能战无不胜，只有在全面分析企业内部环境以后，才能有的放矢。针对企业所要解决的问题提出解决的方案。对企业内外环境进行综合分析，最常用的方法之一就是SWOT分析法。

把对企业的机会、威胁、优势和劣势的分析综合起来，全面考虑和评估企业营销环境就是SWOT分析法。风淋室企业进行行SWOT分析时，具体步骤可以划分为四个部分，一是环境信息的收集，二是信息的整理与分析，三是确定企业具体业务所在的市场位置，四是制定营销战略，企业根据具体情况制定相应的营销战略和策划方案，决定企业是否应加大对这项业务的投资，产品组合、促销组合各方面有哪些要改进的具体问题等。