

# 北京京派康通家庭厨房不锈钢食物垃圾处理器厂家

产品名称	北京京派康通家庭厨房不锈钢食物垃圾处理器厂家
公司名称	北京京派家具制造有限公司
价格	4800.00/台
规格参数	品牌:京派康通 材质:不锈钢 产地:北京
公司地址	北京市房山区窦店于庄
联系电话	010-69940238 18600046933

## 产品详情

[厨房垃圾处理器](#)介绍：

厨房垃圾处理器也叫[家用食物垃圾处理器](#)，是[厨房](#)必备的电器之一。我们的垃圾处理器是依照中国人的生活习惯开发生产的，体积和重量是进口的2-4倍，重量高达40公斤，安装在厨房水槽下方，垃圾处理器的上方与水池出水口相接，下方有三条金属腿与水槽柜地板相连。我们的垃圾处理器可处理绝大多数食物垃圾，如大骨头、小骨头、鸡骨头、鱼头、鱼骨、蛋壳、玉米棒芯、果皮果核、菜叶菜梗、咖啡渣、坚果壳、茶梗、残羹剩饭等。您可将这些食物垃圾直接倒入垃圾处理器，食物残渣会被瞬间研磨粉碎，随水流入排污管。而且，垃圾处理器十分经济节能，普通家庭使用平均每月耗电一度，正常情况下，垃圾处理器的使用寿命在8-15年，经久耐用。

使用垃圾处理器后，可有效为您解决许多恼人的问题：

- 1、厨房和家里蟑螂、飞虫少了；
- 2、不再有厨余腐烂的气味；
- 3、减少清洗地板、地砖、垃圾桶的麻烦；
- 4、厨房工作时省心、省劲；
- 5、不用再担心错过每天排放垃圾的时

有了垃圾处理器清理起垃圾来快捷方便：

1、食物残渣可以通过处理器即时排走，水盆下水口不再堵塞，您也不必在厨房和垃圾桶之间来回奔走。

2、餐后清理同样方便而迅速，您只需将残羹剩饭倒入水盆内，垃圾处理器即可将食物垃圾粉碎排走。

3、食物垃圾不再滞留在厨房、客厅，有助于消除居室异味。

4、快速处理食物垃圾，保护您的家庭免受蚊蝇等害虫的侵扰。

5、择菜时把不要的垃圾直接丢进水盆里，不在担心污染了地板。

垃圾处理器的操作非常简便，您只需简单几个步骤，即可完成处理的全过程：

1、打开水龙头。

2、按开启动开关，开启垃圾处理器。

3、将水盆里的食物垃圾投入处理器内。

4、让垃圾处理器和自来水继续工作数秒钟。

5、关闭垃圾处理器开关和水龙头。

## 垃圾处理器的发展史

1927年 第一台食物垃圾处理器诞生于美国。

1940年 食物垃圾处理器的作用被研究肯定，食物垃圾处理器成为环保新星。

1955年美国密执安那州底特律市的建筑

法规中规定：从1956年1月1日以后修建的，凡设计、安装使用会导致食物垃圾产生的城市建筑物，都必须配备预先认可的食物垃圾处理设备，如果使用了未配备此种设备的建筑物将构成违法。

1985年美国加得福尼亚州著名市长W.J.Biu.Thom在政府工作报告中说：“食物垃圾处理器在我市的广泛使用，使广大市民受益匪浅。”

1999年 纽约市政府组织专家对垃圾处理器项目对环境的影响进行评估，并得出结论：大规模安装食物垃圾处理器，有利于环境。

2001年 中国建设部将食物垃圾处理器列为住宅装修的重点发展项目和推荐配套产品。  
2003年中央电视台二套CCTV-2在“为您服务”节目中向全国观众推荐食物垃圾处理器。

2003年 中央电视台二套CCTV-2在“为您服务”节目中向全国观众推荐食物垃圾处理器。

2003年 国务院关于[1] 加强城市基础设施建设的意见 国发〔2013〕36号

北京京派康通专业生产经营：

高端整体橱柜、衣柜汽车烤漆门板、钢琴烤漆门板、好的双饰面板门板、双面同色纳米抗菌板门板、实木门板、模压吸塑门板、实木油漆柜体和普通柜体、实木贴皮门板、描金仿旧烤漆门板、亚克力门板等  
欢迎致电咨询

至经营厨柜衣柜商家老板的一封信

亲爱的厨柜衣柜经营商家老板您好:

随着市场疲软，综合成本在慢慢增加，从事经营橱柜衣柜的商家也受到了很大的影响，客户的订单在减少，店面房租、员工的工资在增多、进货成本在增加等等，而我们的利润在慢慢减少，怎样继续经营下去，是每位老板们苦想的问题，同样都是在经营。在相同的市场，相同的地区，相同的产品，相同的客户（上游和下游）经营下来有的做的很好（赚到很多钱），有的做一般的（转和赔的边缘）有的做很差（赔了很多）我在想他们之间的区别在哪里？？？经验 成功有没有捷径，是有捷径的，（同样一件事我不懂您懂，您告诉我怎样做，我就知道了，这算不算捷径）在一个地区虽然有兄弟朋友、老乡但是谁都不会把自己的经营秘诀全盘告诉别人（同行是冤家），这不能怪人家，我们自己也是这样的，有句古语说 商场无父子 意思是说在经商时父子之间都要留一手做生意的手段，何况朋友、老乡！！！哪就没有学习的捷径了吗？？？有有的 我们京派康通与您是没有利益冲突的，只有互惠互利，我们京派康通经营至今有20多年的历史了，在客户哪里学习总结了大量的可以落地的经验，希望与京派康通有缘合作的老板分享经验。分享部分内容如下：

- 1、我们每天早上一睁眼就要服务好两个客户，一个是内部客户（自己的员工）另一个是外部客户（上下游客户），我们再做什么 买卖 买是我们的上游客户，卖是我们的下游客户，用什么心态去对待？
- 2、怎样让做过我们产品的客户，心甘情愿的给我们介绍他们的亲戚朋友再次过来做我们的产品？（转介绍成为我们的回头客）
- 3、怎样抓新客户。怎样让客户在店面里逗留的时间长一点？（逗留时间越长，成交几率越大）
- 4、以目前形势怎样划分投入新老客户的精力、财力的比例？
- 5、选择上游厂家最重要的是什么。
- 6、成功有没有捷径？
- 7、我们选择产品（上游厂家）最重要的是看重价格还是价值？
- 8、我们的客户（下游）最需要的是名牌还是品牌？
- 9、服务的最高标准是什么？
- 10、展厅是做什么用的？

- 11、 我们经营时哪个环节投入的最少给我们创造的价值最高？
- 12、 用什么心态对待我们的员工自己开店做老板？
- 13、 安装这个环节最高标准是什么？
- 14、 您选择的上游厂家是您给钱他给货安装没问题后作为结束，而我们京派康通是您给钱我给货作为刚刚开始。
- 15、 现在在市场上找产品很容易，怎样把买回来的产品经营好，怎样赚到钱？
- 16、 代理品牌和自主品牌的区别。
- 17、 我们与浙江、上海、广东的老板经商最关键的差距在哪里？

销售，京派康通绝不只是把好的产品提供给客户，而是像朋友一样给与合理的建议。您刚好需要，我刚好专业！

各位有缘老板您想业绩翻一倍，利润翻三倍吗？想了解详细的方法？？？ 来电咨询分享吧！！  
！谢谢各位老板的关照