

丽水家用净水器 家用净水器销售 江苏双王科技

产品名称	丽水家用净水器 家用净水器销售 江苏双王科技
公司名称	江苏双王科技股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	无锡市扬名芦村欧美工业园C幢
联系电话	17766358768

产品详情

空气净化器要开多久才能起作用？

净化器开启后，存在室内空气交换过程，导致原本沉降在地面上的较大污染粒子又升到空中。室内空气污染不降反升，这一过程会持续20-30分钟。之后污染物浓度会随净化器工作时间增加而降低。

因此需注重环境卫生，应尽量保持净化器周边环境的整洁干净。清华大学电子工程系副教授张林说，空气净化器开启的短时间内，可能产生二次扬尘，建议大家开启空气净化器的时间不要短于半小时。

净化器的工作效率取决于洁净空气量（CADR），即单位时间提供“洁净空气”的多少。CADR值越大，说明净化器的净化能力越强。净化室内空间所需时间=（房间体积 / 净化器CADR）×（2或3）。

提高净水器产品销量的几个技巧：

1、主动热情为顾客讲解

很多消费者都会有这样的选购意识，货比三家，很多消费者即使有意购买净水器，也不会迅速签下订单，总要多挑挑，选选产品的颜色、款式、功能等。在这个时候，导购员就要改变策略，暂时不谈订单的问题，转而热情地帮对方挑选颜色、款式、功能等，只要解决上述问题，相信你的订单也就搞定了。

2、利用“怕买不到”的心理

很多消费者都有这样的一个心理，东西越是得不到，就越想得到它。导购员可利用这种心理来促成订单。比如说，导购员可以对准客户说：“这款产品只剩最后一款了，丽水家用净水器，近期比较火爆

，短期内不再进货，您不买就没有了”，或者说：“今天就是这款产品的优惠价截止日，请把握良机，明天这款产品将不在享受这个折扣价了”。

3、假设准顾客已同意购买

当准顾客一再出现购买信号，却又犹豫不决拿不定主意时，可采用“二选其一”的技巧。比如，导购员可对准顾客说：“请问您是要那款红色款净水器还是蓝色款的净水器呢？”或者说：“请问是星期五还是星期六帮您送您府上安装呢？”，家用净水机批发，这种“二选其一”的问话技巧，只要准顾客选中一个，其实就是你帮他拿主意，下决心购买。

据权威调查，50%的家庭对家中自来水不放心，也就是，有将近一半的家庭可能成为家用净水器的潜在购买用户。而现在国内家庭普及率还不及4%，从两个数据的差距便可看出未来前景是多么广阔。21世纪，家用净水机选购，中国面临着水环境污染危机。近几年，净水器市场容量年增长率达到50%。到2015年全国住宅用净水器普及率将达到20%-30%约达到1亿家庭的拥有量，年平均增长率为30%，家用净水机销售，我国净水器保有量超过9000万台，每年增长速度近30%。市场经济研究所调查：未来5年市场需求量达1500多万台，巨大的市场有待挖掘！

丽水家用净水机-家用净水机销售-江苏双王科技(推荐商家)由江苏双王科技股份有限公司提供。江苏双王科技股份有限公司（www.cnshuangwang.com）位于无锡市扬名芦村欧美工业园C幢。在市场经济的浪潮中拼搏和发展，目前江苏双王科技在行业专用设备中享有良好的声誉。江苏双王科技取得全网商盟认证，标志着我们的服务和管理水平达到了一个新的高度。江苏双王科技全体员工愿与各界有识之士共同发展，共创美好未来。