



100%纯椰子水(进口)

规格: 1×330ml×12

一个椰子一瓶水

我们所做的

只是把在大自然中摘下的椰子送到您的手中

一个椰子一瓶水

你与热带海岛的距离

只差一瓶“树上水”



海南自由岛实业有限公司

Hainan Free Island Industrial Co., Ltd.

咨询热线: 0898-6629 2419

—— 自由的味道，内心的渴望 ——



中商惠民
WWW.HUIMIN.CN

便利店

CONVENIENCESTORE



用心服务 创造价值

封面人物

肖志军——树上水品牌创始人

科技创新引领高质量成长

店铺全面提升坪效利用率的具体方法（上）

嗨家便利加盟 火热招商中

+ 品牌介绍 +

嗨家便利是中商惠民旗下的连锁加盟品牌，加盟业务主要针对原有中商惠民合作的 60 万家小型社区夫妻老婆店，通过加盟合作的方式，对店铺进行形象升级、管理升级、设备升级和商品升级改造；在整个升级改造过程中，嗨家便利以专业的角度给予管理与运营方面的最大支持，最终达成帮助加盟店提升营业额的目标。

+ 加盟流程 +



+ 加盟优势 +

- ① 店铺升级 10 天化
- ② 商品进货源头化
- ③ 收银系统智能化
- ④ 经营类目多样化
- ⑤ 物流运输高效化
- ⑥ 售后服务完善化

嗨家全控店承诺店主日销售额提升 **30%**

用心服务 创造价值

随着时代的发展，消费的不断升级，用心服务也在不断地被更新、被充实，被赋予新的内涵，被注入更多的时代新元素。今天我们说的用心服务，不再只是传统意义上用自己的真心、诚心、良心去服务客户，而是包含了用心服务、智慧服务、创新服务为一体的用“心”服务，去满足客户更高质量的消费新需求。

快消品行业是服务型企业的典型代表，用心服务作为企业生存和发展的软实力，我们利用自身优势将无形的服务转化成可以被客户和消费者感知的有形价值，帮助客户改造和升级自身业务线，同时更好地服务终端消费者。

中商惠民成立至今，6年的时间里，我们从无到有，从第一家社区便利店到现在服务全国超60万合作商户，从第一个基础库房到如今辐射全国的23个智慧仓储物流基地……中商惠民始终如一，秉持“惠生活益民生”企业使命，用心服务客户，创造企业价值。

文 | 艾米

加盟热线：400-0999-200 / 185-0195-7902(张先生)

2019年7月季刊（总第57期）

主 办：中商惠民电子商务有限公司
版权所有：中商惠民电子商务有限公司
编 委：中商惠民战略发展中心
主 编：巨晓娟
执行主编：吕晓清
编 辑：张泰 筱玖 巴乔
美术主编：董娇娇
出刊日期：2019年7月1日

中商惠民总公司
电 话：010-84938977
客 服：4000-999-200
网 址：www.huimin.cn
地 址：北京市朝阳区广顺北大街5号
融创动力科技文化创意创业基地B座五层



目录 CONTENTS

03 热点资讯
行业新闻

08 人物
一个椰子一瓶水 肖志军和树上水的故事
快消品市场的一线先锋 记北京大区业务经理张洪宇
夫妻档开小店要的就是稳定生活和收益

20 惠民先锋
科技创新引领高质量成长

28 惠民活动

32 爆品推荐

36 经营之道
夏季便利店饮料陈列小技巧

38 小老板商学院
店铺全面提升坪效利用率的具体方法（上）

42 便利禁忌
便利店植物摆放，摆对了才会财源广进

44 超市联盟

46 休闲

广告合作与投稿事宜
可与我们微博或微信联系



微博二维码



微信二维码

行业新闻 — 厂商动态

伊利开撕蒙牛 或将终止与奥运的合作

伊利股份在微信公众号发文称，蒙牛乳业将在6月23日的国际奥林匹克日向全球宣布被国际奥委会授予“饮料”类别全球合作伙伴。

伊利股份称，这与国际奥委会已授权给北京冬奥组委的“乳制品”类别相冲突，破坏了北京冬奥组委的市场开发自主权，侵犯了北京冬奥会合作伙伴的正当权益。伊利股份将考虑是否退出与北京冬奥组委的合作，以及在2024年12月31日之后全面终止与奥运的合作。

（来源：联商网）



太平洋咖啡加入饮品大战上线14款饮品



咖啡市场的饮品大战已产生连锁反应，此前一直相对低调的太平洋咖啡也开始跨界茶饮和冰淇淋等单品。6月19日，太平洋咖啡在中国内地地区300余家门店推出了乳酸菌果汁咖啡、贵妃气泡饮、抹茶柚子其乐冰等14款夏日限定饮品，其中仅包括3款咖啡，剩下绝大部分都是茶饮类产品，其中几款茶饮均出自于子品牌太茶系列。由于杯型的不同，新推出的饮品价格在26~43元之间，与其他饮品品牌在价格上相近。

同时与POPMART&FluffyHouse推出含有蛋糕及玩偶限量联名套餐以提升自身的品牌属性。不同于星巴克避开茶饮的“玩味冰调”概念，太平洋咖啡更加明确，直指“新式茶饮”高调入场，这也反映出目前咖啡品牌招揽年轻消费群体的迫切。但对于太平洋咖啡而言，在咖啡和茶饮整个产品同质化和市场竞争白热化的情况下，太平洋咖啡需要从产品及场景多个角度开启差异化布局以抢占市场份额。

（来源：北京商报）

潮牌社交零食单身粮完成6000万A轮融资



潮牌社交零食单身粮于近日完成6000万元A轮融资。本轮融资的投资方为琢石资本、同创伟业和辰海资本。据了解，单身粮计划将这一笔资金用于深耕核心产品、深度运营目标人群、拓宽渠道，不断提高自身品牌势能。

单身粮是一个卡位单身人群打造的社交零食品牌。联合创始人曾瑞露表示，和以往通过单个产品突破消费市场的方式不同，单身粮选择的方式是，卡位单身人群，针对他们在不同场景中的需求来设计产品，形成平台性品牌。这样的方式能够有效应对单个产品的寿命难以长期维持、单个品类难以持续实现创新的难题。

首先，单身粮将自己的产品体系分为了核心品类与流量品类。薯片、方便面和乳饮料这三个品类是核心，因为方便面的市场规模一年超过700亿，而薯片一年则接近百亿，只要在广阔市场中找到自己的受众，品牌就能够站稳脚跟。而饮料则是消费前两者时必须配餐用的产品。

（来源：零售老板内参）

苏宁收购家乐福中国，传统大卖场时代终落幕



6月24日，苏宁易购发布公告称，公司全资子公司苏宁国际拟出资48亿人民币的等值欧元现金，收购家乐福中国80%股份。本次交易完成后，苏宁易购将成为家乐福中国控股股东，家乐福集团持股比例降至20%。

家乐福中国于1995年正式进入中国大陆市场，目前在国内开设有210家大型综合超市以及24家便利店，覆盖22个省份及51个大中型城市，同时拥有约3000万会员。家乐福在声明中表示，家乐福中国的整体估值为14亿欧元（约合109亿人民币），而按照苏宁出资48亿收购80%的股份来看，家乐福的实际估值仅为60亿元。放弃了中国80%的股权，可以说，家乐福基本算退出中国市场了。

（来源：亿邦动力网）

物美与步步高入股重庆百货商社的背后

就在日前，零售圈巨头们又开始了资本运作。重庆百货控股股东重庆商社（集团）有限公司（下称“重庆百货商社”）计划以增资方式引入45%股权投资方为物美科技集团有限公司（下称“物美”）、10%股权投资方为步步高投资集团股份有限公司（下称“步步高”）。本次混合所有制改革投资人间接享有重庆百货股份权益的价格为25.52元/股。

公开信息显示，2016年10月，重庆百货曾拟通过非公开发行的方式进行混改，颇有意思的是，物美和步步高当时就参与了混改。可是在再融资相关政策调整背景下，2017年2月，重庆百货取消对非公开发行股票相关议案的表决。到了2017年10月，重庆百货公告称，控股股东重庆百货商社正在筹划重大事项，拟引进战略投资者以推进商社集团开展混合所有制改革相关工作。但该筹划在半个多月后就宣布终止，终止原因因为当时混改条件不充分、方案论证不足，故而决定终止该重大事项。

（来源：第一财经）

沃尔玛自有品牌“惠宜”新增宠物用品品类



6月20日消息，沃尔玛宣布其自有品牌“惠宜”又扩大了品类范围，首次推出了宠物系列新品，包括：犬类干湿粮、猫类干湿粮，以及猫犬零食和猫砂等。

据了解，“惠宜”是沃尔玛旗下重要自有品牌之一，进入中国市场已逾10年，目前其在中国的商品款数已近2000种，覆盖了干货、快消品、冷冻食品等品类。长期以来，“惠宜”紧跟市场趋势，科学开拓新品类，积极尝试新商品。

（来源：亿邦动力网）

超级物种上海再开新店落子青浦万达茂

近日，永辉云创旗下超级物种又一新店在上海青浦万达茂购物中心开业。

据悉，该店面积达600余平方米，SKU多达3000余种，覆盖鲑鱼工坊、波龙工坊、盒牛工坊三大核心工坊，并引入了大嘴猴-茶饮，煌上煌-酱鸭等合作物种入住，门店围绕新中产及年轻家庭的食材食品需求进行重点选品，这也是超级物种在上海地区的又一重要布局。

（来源：联商网）

盒马进入关店调整期 新零售走进死胡同



从创立之初，盒马鲜生就被视为新零售的样本，被马云寄予厚望。不过，在经历了2018年的“舍命狂奔”后，盒马鲜生的处境突然变得微妙了起来。

5月30日，盒马鲜生宣布正式关闭昆山新城吾悦广场店。这也就意味着，作为自成立以来首家关停的门店，盒马鲜生进入了集中调整期。

尽管针对关店事件，盒马CEO侯毅这样解释道：“做零售没有百分之百的事情，尤其门店规模上去了，好的要更好的，差的也要及时调整，这样才能保持健康的体魄。”

不过，这仅仅是盒马的自我开脱，还是对真相的如实阐述？要知道，就在前不久侯毅还在某次演讲中提到，“今年是盒马舍命狂奔之年，我们还是需要用最快的速度让盒马的门店至少翻一番。”很显然，盒马这是遇到难题了。

（来源：电子商务头条）

百草味线上爆品去线下卖

百草味为重回线下做了许多准备，但对这场重资产的玩法却保持了足够多的谨慎和期待。

618当天，百草味首家新零售店落地杭州湖滨银泰In77。购买的顾客排起长队，“百草味零食优选”店在开业当天进行了两次补货。

百草味称，从2017年开始就有再回线下的想法，从想法萌动到店铺落地，百草味用了2年时间。为了最大化触达消费者，百草味开始了自己的全渠道布局。



（来源：亿邦动力网）

瑞幸咖啡正在筹划自助咖啡机项目名为“瑞即购”

开出两千多家门店后，瑞幸咖啡正在换一种姿势，加大跑马圈地的速度。瑞幸咖啡内部正在筹划自助咖啡机项目，名为“瑞即购”。

未来“瑞即购”自助咖啡机将出现在写字楼大堂、企业内部、学校等公共场所。用户在APP上可以自动锁定距离最近的咖啡机，下单并获取领取码，在咖啡机扫码取杯现做，30秒就能制作完成。

对于国内的咖啡玩家而言，这并非一个好消息。因为这意味着，除了咖啡店市场，更加细分的自助咖啡领域，将成为资本玩家瑞幸咖啡的新猎场。

（来源：燃财经）

美团、阿里、腾讯菜场争夺战



随着美团、饿了么、苏宁等的相继进入，买菜再次被推上了风口——在被认为是电商最后一块蓝海的生鲜领域，蔬菜以其更复杂的品类、更高的损耗率成为最难被攻克的关键。

在上海测试仅2个月，美团就把买菜开到了北京，自营菜品、自建服务站。有数据显示，截至4月15日，美团买菜在上海、北京两地的服务站达到10家。

在美团买菜北京启动4天后，老对手饿了么也宣布正式进军买菜。它选择了与美团不同的路径，给自己的定位是平台，饿了么副总裁熊斌直言，“我们坚决做平台，就是要为商户服务，自己坚决不做直营，这就是我们的价值观”。

（来源：一点财经）

天猫618农产品销售近百亿 单日达到12亿元

6月21日消息，阿里巴巴数据显示，天猫618期间，阿里线上平台农产品交易额近百亿元，成交量达2亿单。仅6月18日当天，农产品交易额便达到12亿元，是全国农产品日均成交额两倍。

不久前，农业农村部信息中心发布的《2019全国县域数字农业农村电子商务发展报告》显示，2018年全国县域农产品销售额达2176.3亿元，日均成交5.9亿元。

下沉市场的爆发带动农产品销售不仅让“北上广”、“江浙沪”等地区受益，中西部地区的农产品销售也迎来大涨，其中安徽、湖北、云南、河南均排在前列；而在品类方面，传统米面粮油和果蔬之外，粽子、牛奶、粉丝和坚果人气最高。

天猫618期间，淘宝直播共开了1.1万场涉农直播，时长超过105万小时，日均观看时长接近4万小时。直播间里，来自全国20多个省份的5万余款农产品，销售近千万件，销量同比增长400%，直播带动农货销售占比农产品总销售额，同比翻了两番。

（来源: 亿邦动力网）

美菜旗下前置仓“五六米菜市”开仓杭州



美菜旗下生鲜电商即时配“五六米菜市”开仓杭州，以“社区家庭一日三餐的大众生鲜需求”为切入点，通过线上下单、0元起送、0配送费，最快29分钟达的上门服务，提供蔬菜豆制品、水果、肉禽蛋、水产海鲜、米面粮油、调味品、乳制品、饮料零食、方便速食等9大品类。用户可通过APP和小程序下单，目前只有一个前置仓运行。

（来源: 亿邦动力网）

日本制造商在天津建工厂扩大其中国电商市场

据外媒报道，日本消费品制造商Iris Ohyama将在中国天津建立一家新的制造工厂，以扩大其在中国快速增长的电子商务市场和分销网络。

据了解，新工厂将耗资约50亿日元（约合4600万美元），建设计划于2021年12月结束。该公司计划在运营的第一年内在该工厂生产的产品销售额达到50亿日元。

而此次选择在天津建设工厂是为了帮助降低其北方业务的运输成本，并完善该公司在中国的全国分销网络。

这将是该公司在中国的第10个生产基地，它将生产小型家用电器，如风扇和塑料储存产品。该基地将成为Iris Ohyama公司与天津以及中国北方其他相邻的市场电子商务运营的重要供应中心。

（来源: 亿邦动力网）

新乌克兰税法生效：超100欧元总发票额进口需缴增值税



日前，物流企业递四方发布通知，称从2019年7月1日起，新的乌克兰税法将生效。

该通知指出，新税法生效后，通过邮政和快递发送给私人的进口货物的非应税总发票金额从150欧元减少到100欧元。其中，总发票金额指从一个发件人到同一收货人在一天内抵达乌克兰的所有货件的价值。

该通知指出，因乌克兰方面并不增加海关检查员和工作人员的数量，预计新税法生效后所有进入乌克兰的货物清关都会延迟。

（来源: 亿邦动力网）

2019北京跨境电商消费体验季首场主题活动开启



“2019北京跨境电商消费体验季”正式启动。体验季活动自2016年以来已连续举办四届，影响力逐年提升，成为京城消费者最为关注的消费体验活动之一。本届体验季活动将于2019年6月-8月举办，持续三个月，重点围绕跨境消费体验、合作资源对接、相关政策推介三方面内容展开。通过线上与线下结合，通过线上联合促销、线下消费体验、政策研讨会、资源对接会、社区活动等多种形式，全方位展现北京跨境电商发展特点，提升北京跨境电商产业发展水平，营造跨境消费新热潮，助力北京打造国际消费枢纽城市。

（来源: 亿邦动力网）

全国第26家山姆会员店落户上海青浦



山姆会员商店在上海青浦迎来中国第26家店，这是继浦东东北蔡店之后，山姆在上海开设的第二家店，标志着其在中国加速发展的承诺和信心。山姆在中国服务超过200万名会员，提供个人会籍和商业会籍两种选择，分别针对个人和公司，会籍适用于全球800多家门店和多个线上购物渠道。2018年山姆销售可比增长达8%，深圳福田门店更是连续11年蝉联全球销售冠军。

（来源: 联商网）

捷克亿万富翁拟收购德国零售商麦德龙集团

6月23日消息，亿邦动力从外媒获悉，捷克亿万富翁丹尼尔-克雷廷斯基（Daniel Kretinsky）和他的斯洛伐克商业伙伴帕特里克-特卡克（Patrik Tkac）控制的EP Global Commerce提出收购德国零售商麦德龙集团（Metro Group），该交易对麦德龙的估值为58亿欧元。

根据该收购提案显示，EP Global Commerce将以现金的形式按每股16欧元的价格收购麦德龙的股份，并以13.80欧元的价格收购其优先股。麦德龙股价过去一年累计上涨45%，上周五收于15.55欧元，这意味着EP Global Commerce的报价溢价很小。

此前，EP Global Commerce于2018年8月首次购入麦德龙股份，目前持股比例为10.9%。在一份声明中，EP Global Commerce表示，通过不可撤销的承诺和期权，它已获得麦德龙逾31%股份的支持。

麦德龙曾是一家零售企业集团，业务范围从电子产品到百货商店。上一财年麦德龙的全球营收为365亿欧元，同比下降1.6%，税前利润下降10.9%，至5.78亿欧元。

（来源: 亿邦动力网）

企业可通过GooglePay在24个国家使用PayPal

据外媒报道，目前，用GooglePay作为其付款方式的所有24个国家的用户，可以使用PayPal与Google的集成付款方式，通过他们的应用程序和网站进行支付。

谷歌解释说，由于2018年的整合，数以亿计的客户已经将付款方式保存到他们的Google帐户中，包括PayPal。

通过这种扩展的集成，商家可以选择在自己的GooglePay集成中启用PayPal作为付款方式——如果GooglePay已在其网站上使用，则可轻松完成此操作，所需要的只是对允许的付款方式列表进行少量代码更改。任何想要使用GooglePay结账的在线购物者都可以选择PayPal进行购买。

（来源: 亿邦动力网）

日本高岛屋百货退出中国市场



高岛屋方面称，上海高岛屋受国内消费结构、行业竞争加剧以及实体店西消费低迷等诸多因素影响，导致门店经营难以继，最终做出歇业决定。

据《联商网》了解到，上海高岛屋百货于2012年开业，已营业近7个年头。据高岛屋公布的信息显示，过去三年以来长期处于亏损状态，自2017年起，业绩期的营业利润为亏损98万、114万、866万人民币。

据悉，上海高岛屋百货年营业额约5亿左右，但亏损由来已久，歇业传闻已有2-3月。

（来源: 联商网）



一个椰子一瓶水

——肖志军和树上水的故事

【前言】

在中国的南端，有一座风光旖旎的小岛——海南岛
这里盛产椰子，而这里的人也爱喝椰子
二十多年前，一位外地人来到这里和椰子结下不解之缘
现在，他要将在树上的椰子水装进瓶子里
真正做到纯天然、0添加
他想让大家早日喝上世界上最纯净的水
——树上水椰子水



先知而后行

肖志军，江西人，1993年踏上海南岛，与这里结下了深厚的感情，尤其是和椰子的交集，比一般海南人还要多，在过去长达20余年的时间里，他一直从事与椰子相关产品的市场营销工作，对于椰子的价值和属性，早已谙熟于心。

采访肖总是在一个阳光明媚的午后，走进他的办公室要经过一条曲径通幽的小道，沿路摆放着刚发芽的椰子树苗，粗糙的椰子皮上两片绿油油的叶子冒出头来，煞是可爱。才刚坐下，不忙寒暄，他已经给我递过来一杯清亮的椰子水，笑道：“快降降暑。”

他告诉我：椰子浑身是宝，一颗椰子树小苗，成长为能结出椰子的椰子树，大约需要6-8年的时间。在漫长的时间里，通过椰子树根茎和种皮的传输、过滤，最终储存在椰子里，整个过程都在椰子树的“身体”里进行，果肉与汁液充满着天然的味道。椰子水汁清如水，清甜透亮，含多种人体不可缺少的氨基酸、维生素，含有丰富的电解质、钾、钠、钙、镁及糖类和蛋白质，对人体好处良多，能保护心脏、有助于降低肾结石风险、有助于利尿消肿、有助于驱虫消疳、有助于增加孕妇羊水……

“己所不欲，勿施于人”，这是肖志军在20多年从事营销工作的过程中时常挂在嘴上的一句话，而创办海南自由岛实业有限公司，开发椰子水产品，这依然是他重要的经营之道。他坚信，以椰子水独有的口感，特有的纯净和丰富的营养，必定能够得到消费者的认可。

在此前很长的一段时间里，肖志军总是坐在椰子树下思考着，椰子水这么好的东西，要如何让人更加方便的饮用呢？

实践是检验真理的唯一标准

摆在肖志军面前的第一道难关就是原材料筛选的问题。椰子水产品的开发关键在“水”。椰子根据成熟程度的不同可分为椰青、椰子、椰皇。所谓椰青，就是表皮还是青色的嫩椰子，相比成熟的椰子，椰青更加鲜嫩，即开饮汁，是非常美味的饮品。椰青虽甜，但糖度却很低。每颗椰青汁只有20卡，相当于半个苹果的热量；富含维生素B和C、钙磷钾等营养成分，比起老椰子，它的椰汁更解热生津。因此，肖志军将树上水椰子水的产品原料锁定在了椰青身上。

椰子属于热带植物，而海南地处亚热带和热带气候的交界点，椰子的品质并不完美，椰青的产量在海南岛内更是供不应求，加之国内加工技术的诸多不足，肖志军走访考察了多家东南亚企业，最终把目光投向了越南。越南的椰子产地是在湄公河三角洲，九龙江平原，其中槟知省产量最多，品种是高树种椰



子，中圆果最多。经过多次对比、口感测试，肖志军决定采用槟榔青为原材料进行树上水椰子水的生产。

通过多番考察后，肖志军发现越南有着较为成熟的椰子水生产技术，通过先进的机械针孔提取椰子水，经过滤去沉淀物，再通过分离过程除去脂肪和微小沉积物，又经巴氏灭菌、二次过滤、瞬间超高温杀菌去除微生物，均化、冷却后无菌灌装而成，这样就锁住了椰子水原有的风味。于是，肖志军又生出大胆的想法，在越南就地采摘，就地灌装，依靠当地的原材料和技术优势，确保树上水椰子水的产品品质，通过海关国检运往国内，销往大江南北，让大众都享受到大自然的馈赠。

目前，树上水椰子水采取了国际上最先进的生产技术和工艺，能够让椰子从树上摘下来，到生产车间，72小时之内进入利乐包，它的保质期能达到18个月。

知行合一 方得始终

一个好的产品需要一个好的品牌作为支撑，更需要坚持自己初心不变的“倔脾气”，选择了更好的原材料和更复杂的生产工艺也就意味着选择了更高昂的生产成本。在大众固化的消费观念下，在自身利益和成本的矛盾面前，有人劝肖志军减少成本，增加产量，他说那根本不是他想做的椰子水。

他说：“如果要做出好的东西，就要不惜成本。我一定要做到零添加，就是原汁原味的椰子水，我宁可少卖一点，卖慢一点，但是一定要让它成为真正意义上的地球上最好的饮料，最干净的饮料。”

在海南建省三十周年时，习近平总书记庆祝海南建省办经济特区30周年大会上郑重宣布，党中央决定支持海南全岛建设自由贸易试验区，“自由岛”品牌也将顺着东风乘势而起。

肖志军还说，他的坚持也是他的自由，“自由”是一种身心回归自然的境界，是一种纯净的享受，就像树上水椰子水一样。

凭着这颗不忘本真的初心，一路前行，纵使困难重重，肖志军也要将“一个椰子一瓶水”的梦想贯穿始终。



责任？义务？肩负着使命感？

张洪宇没有太多时间去想

“从睁眼醒来到睡前，只要有客户在咨询都要做到快速应答”

“每天30家店起步，微信运动排行榜里前十都是自己和同事”

洪宇说着熟练的打开惠民终端，开始了今天的业务。

快消品市场的一线先锋

记北京大区业务经理张洪宇

文 | 采访 惠仔

在过去的20年里，中国快消品行业经历迅速的发展，用某IT大佬的话说，站在风口上，猪都能飞上天，做快消品的业务，虽然是永远的朝阳产业，但一定程度上也是吃青春饭的行业，毕竟跑的是业务，得能吃苦，要坚持。

下午四点，已经忙碌7个小时的张洪宇依然还有六七家店要拜访。正值入伏，北京已经开启蒸笼模式，闷热的气温直逼37度，惠仔拎着相机感觉全身都被类似桑拿的雾气包围，洪宇的汗水也从发际一点点向发梢与面部挪动，进店前总会用手抹一下，整理好精神再进去。

洪宇的片区在奶东村及周边，虽然住户都是望京地区的白领，但因为政策及市场的原因，消费者正在一点点减少，店铺不好做，市场也在下滑，不过只要有生活，这吃穿用肯定是少不了。洪宇上次在开会时集体看了董事长的演讲，“政策上的事肯定不会让你从每天刷两次牙改成一次。”洪宇对此很认可，自己做的也是真正踏踏实实的事业，对未来也充满信心。

因为要走店，沟通大小事宜特别多。洪宇讲起他的入行经验，首先要摆平心态，一步一个脚印，坚持做好每一天你就会发现大有不同。不仅对待客户要热情，有毅力，有恒心，也要经常换位思考，站在客户角度想问题，这样才能了解到真正的问题所在。“刚开始可能有很多客户都不会下单，而且大多开小超市的年龄层都偏大，对互联网多多少少有些抵触，可能对你的态度也不是很好，遇到这种情况，不要着急，要慢慢跟客户混熟，不要老是以下单为目的，让客户慢慢熟悉你，接受你，当他们真正感觉你确实拿他们当朋友，努力解决事情的时候，订单只是顺理成章的事情。”

说起辛苦，洪宇感叹道，做销售这个行业，没有想的那么简单，外表光鲜亮丽，背后不为人知的苦辣与辛酸是必经之路，走街串巷、卧冰爬雪做基层的销售工作。可以这样说，做销售工作的，几乎都有胃病，当时身边最常带的两样药，胃药和肠炎药，说吃药如牛饮多少有些夸张，但身体确实需要注意。



快消业务员是一个非常锻炼人的职业，不仅要把业务练好，更要把为人处世当做开展业务的第一要务，多学、多看、多总结。因为看起来比较简单的工作，但是想要干得好，都要基于一个前提，和客户关系过硬。

比如：“李哥，这月任务重，帮忙多拿点行不？”；“行啊，要我拿多少给个数。”

“张嫂，这个是公司新出的产品，我特地拿了一瓶给你喝喝看。”；“客气啦，喝什么喝，明天拿两箱我卖卖看。”

“老板，你进这个这么多，进我们的那么少，我们的不好卖？”；“卖的不错！”；“那你不进多点？”；“行，以后进你的多点，反正都差不多一个味儿。”

在惠民，洪宇是万千优秀业务员中的代表，他们为了生活和理想，四处奔波；为了责任和业绩，风里来雨里去。进入伏天，每天满头大汗，衣服湿了又干，干了又湿。每天他们的身影总是活跃在各个门店、摊点，背着双肩包，拿着宣传册，在高温下，大多晒得乌黑发亮。还有像洪宇一样的几千业务员奔跑在市场一线，为他们的辛劳付出点赞致敬！



国际村的烟酒便民超市

文 | 采访 惠仔

北京的崔各庄奶东村地区，是有名的外来人口聚集地，许多来北京追求梦想的人在这里形成了一个市场巨大的城乡结合部。今天惠仔拜访的就是在这片城乡结合部摸爬滚打十余年的老王。

老王不是北京本地人，来北京二十多年了，却也早已把北京当成了自己的家。老王说，自己刚来北京的时候，举目无亲，用不多的积蓄进货摆小摊儿，后来慢慢有钱盘下一个小门面，又慢慢把门面越做越大，到现在发展成为一个小型超市，可谓是见证了时代的发展、人们对生活质量越来越高的追求。

老王说，自己在经营小超市过程中，其实遇到的困难还是比较少的，因为他在这一片儿算是开店早的，积攒下来了一大批老顾客，口碑也不错。只是是人就要求发展、求进步，老王就是在寻求新发展的路上吃了一点亏。

原来，前几年网络购物开始大流行，他听说网上东西便宜，动了能不能从网上进货的心思。由于他最开始只是采取网络进货和线下进货相结合的模式，问题还没显现出来。后来他将进货重心转移到网络上，才出现了许多问题。首先，网络平台的配送时效性不能得到保证，有时候下了订单两三天才能送到。要不是他及时去市场推车进货补货，这么多年的好口碑就要毁于一旦了！

后来，老王决定还是自己多辛苦一些，线下进货吧！本来线下进货也没什么，店里多请两个人而已，增加的一点成本能保住口碑，老王觉得不算什么。直到后来干的人多了，竞争激烈不说还把价格压的很低，国际村的人也流失不少，店里生意也没有以前那么好了，老王一时间也没了办法。惠仔听到这儿来了兴趣，老王是怎么找到我们中商惠民的呢？

老王哈哈大笑，说他其实也是偶然发现的。他那段时间发现，总有中商惠民的送货车往这块儿跑，天天下午都能准时看见，老王也很奇怪，于是几经打探才知道，原来是有同地区的竞争对手一直都在中商惠民这个平台订货。老王起初也觉得奇怪，他们一直都在一个平台订货，平日里看着也很闲没怎么出去跑过线下订货的样子，自己一家店的货就交给一个平台，靠谱吗？老王说，他几经了解才知道，加上业务员每周定点都会到店做客情维护，小半年如一日，通过一次次的接触，加上手上这本小小的杂志查阅，知道了中商惠民平台是和好几家厂商直接合作的，既能保证商品的质量，也保持了网络购物价格的优越性。而且，中商惠民还有自己完善的仓储管理、物流配送系统，能保证订购货物次日达。老王了解到这里真是眼前一亮！自己一直苦恼北京这个地方寸土寸金，自家店的仓库有点小，也没有多余的自己来扩大面积，中商惠民完美做到次日达，那自己现在的仓储问题就可以因为货物能及时送达而不用囤货，问题迎刃而解，小店省大事儿了！

老烟酒店的新生意

文 | 采访 惠仔

刚刚为大家介绍了开在北京的崔各庄奶东村地区的小超市，而这次的惠仔去奶东大计划还不止于此，烟酒店一直在零售行业是个特别的存在，靠着硬性刚需支撑着店铺整体收益，而其中的诀窍又有什么呢？这次我们来到了一对老夫妻经营的烟酒超市。

惠仔初到这家店时，就发现这家店店面宽敞，生意特别好，在店里坐了没一会儿就来了好几拨客人买烟。经营这家店的老王告诉惠仔，他们这边对烟酒类商品的需求非常大，每周他都要卖出去好几大箱烟草，更别提啤酒白酒之类的，更是时时都要注意补货，一不小心就要缺货。

起初店面还不太大的时候，他和妻子一般都是一个人看店，一个人负责进货，但难题随即而来，扩充店面之后货品种类数量势必需要一个提升，店大了，只靠他们老夫妻俩，又进货又卖货的根本忙不过来，加上两夫妻都是年近五十，不可能再跟年轻时一样自己扛货。但是如果要请人，至少要请个负责扛货理货的仓库管理员，外面也需要个营业员看店。这样一来老两口根本负担不起，如果不请，就只能不扩充店，等待他们的就是被竞争激烈的市场淘汰。

面对平均每年10%的房租增加和越来越大的竞争，老两口坐不住了，老王告诉惠仔，那段时间里他头发都愁掉了不少，也没想到什么好办法。这么一听，惠仔倒是更加好奇了，老王夫妻俩已经快五十了，一般这个年纪的人对互联网多少都会有些玩不开的感觉，老王夫妻又是怎么找到中商惠民平台合作的呢？老王哈哈一笑，告诉惠仔，其实不是他们找到中商惠民平台的，而是惠民的业代找到了他们。

当然，起初，对互联网不够熟悉的老两口还是有些迟疑的，毕竟一个互联网平台，货物送到之前都是看不见摸不着的，价格又比他自己去进货便宜那么多，如果货物出了问题找都不知道找谁去；再者，自己去进货当天就可以把货拿回来，如果是在网上订货，谁知道什么时候才能送到，顾客上门来买东西自己却没有，是非常影响口碑的。还是当时惠民业代每周都过去做客情维护，并跟他们详细地介绍了中商惠民直接和厂家合作的运营模式，以及先进的仓储物流配送系统之后，老王才稍稍放下心来。为了更加了解这个平台，细心的老王还悄悄走访了很多同行，不仅实体去，微信里也问其他地方的老乡。这才真正了解了中商惠民平台的口碑，也正是这时老王才发现，原来大家都已经开始使用先进的网络订货了！

于是老王也逐步开始了和中商惠民的合作，起初只是少量多次的订货，主要是为了测试送货是不是真的像推广人员说的那样准时，也是为了降低风险，确认货物质量。经过一段时间的考察之后，老王说，他不过定多少货，中商惠民平台的工作人员总是能在规定时间内送到，不仅如此，还会在忙时帮他把货物整齐的码放到货位。也是在体验到这一点大优点之后，老王和老伴儿看店就差不离，大大地降低了营业成本。

现在，老王在自己的烟酒领域可以说是附近品种最齐全的，两三天就得从烟草拿十几箱子货，其他连带的产品出货量也很猛。老王说，他现在不用担心进货的问题，还能有时间多多出去想想经营，他有信心，将自己的烟酒超市做得更大更好！



夫妻档开小店 要的就是稳定生活和收益

文 | 采访 惠仔

在北京的崔各庄奶东村地区，有一个外来人口聚集的城乡结合部。由于常住人口众多，此处的快消品市场很庞大。而且，此处虽为城乡结合部，但是住的大都是在望京工作的白领，对商品质量的要求也很高。

今天惠仔要带大家拜访的就是在这里经营小超市的一对夫妻俩。他们起初是开的小卖店，还卖些蔬菜肉类，但是规模一直不大；后来这边的居民慢慢变成了对生活品质有些要求的白领，他们也敏锐的改变了自己小卖店的形象，转成一家小型超市。老板王先生说，他的店米面粮油一应俱全，又兼有蔬菜水果之类的，售卖的品类覆盖范围很广，所以生意一直都很不错。起初刚转型的时候夫妻俩还不到三十岁，比较年轻，那时精力旺盛，自己开着车去进货也不觉得有什么。后来家里孩子需要人照顾，体力和精力都有限，店里利润的主力军米面粮油都是比较重的货物，拉货就成了个问题。

幸好，王先生是个与时俱进的人，前几年网上进货平台渐渐火了起来，王先生也有所了解，决定试试从网上进货。毕竟网上进货能节省不少自己实地进货在路上花费的时间。只是，一直都很重视自己店的口碑的王先生心里有些疑虑，毕竟在网上进货自己不能先看到货物，货品质量到底有没有保证王先生也没底。

起初，王先生了解了好几家进货平台，由于对这方面了解不多，一直定不下来。后来他去一些同行那里了解之后才知道，大家用得最多的就是中商惠民这个平台，口碑在行业内部是非常好的。对比其他平台，中商惠民的货物品类也更加齐全，当然，王先生的重点还是在商品质量上，毕竟自己店的目标顾客都是注重生活质量的白领，如果货品质量出了问题带来的打击会是巨大的。

起初，他只敢每次少量的进一些货，观察一段时间之后，王先生发现，中商惠民平台的货物由于是直接和厂商合作，中间少了很多成本，所以不仅质量和自己亲自去拿货一样，价钱甚至能做到更便宜。不仅成本和质量有保证，中商惠民的工作人员还会十分准时的将订购的货物送货上门，甚至一路送到仓库里，自己只需要在网上提交订单即可，节省了他们夫妻俩不少时间和精力，解决了进货的难题。之后，王先生就成为了中商惠民的忠实用户。



王先生悄悄告诉惠仔，最近，中商惠民平台还推出了一个他非常喜欢的功能，也就是他们特色的大数据计算服务，可以帮助店主根据最近本地区的售货情况实施规划进货安排，更是省事不少。王先生也表示，最近他进货的时候，都会参考一下大数据的计算结果，结合自己店的实际情况来进货，减少了很多货品积压的成本。

对于王先生这样做小卖店起家的老板，是最注重口碑的，因为他们的每一个老顾客都来之不易，尤其是像王先生这样店开在城乡结合部，竞争很激烈的地方，货品质量就显得尤为重要。王先生告诉惠仔，自己很庆幸当初选择了一家好平台，才能让他在进货上节省更多时间，将宝贵的时间用来调整货物配比，也有更多自由的时间陪伴孩子和家人。



科技创新引领高质量成长

文 | 艾米 美编 | 二娇

他们是一群活跃在技术一线的年轻人，他们是惠民人数最多的部门，286人一个不多一个不少，平均年龄只有31.5岁。他们见证过北京清晨四点的城市灯光，披星戴月才是日常工作的时间轨迹。项目瓶颈时的眉头紧锁，胜利上线后的集体欢呼，他们是惠民铁军最重要的组成部分，他们就是中商惠民技术研发部。

改革开放四十年，中国经济快速发展，经济总量已经成为全球第二大经济体。与此同时，中国的消费能力也实现了飞跃式的发展，整体消费能力、消费水平、消费方式都发生了巨大变化。新产品、新模式、新理念、新技术为快消品行业发展带来了新机遇。

大数据时代的到来,信息技术迎来了最好的发展与创新机遇。面对新消费需求，中商惠民的技术研发团队自主研发了惠眼惠景系统。惠眼基于惠民的标准化，也就是生产数据的定义，根据这些已经打了具体标签的基础数据，我们把用户的静态、动态的交易行为产生的数据一一进行分析、比对，进而对惠景的智能营销提供数据支撑。惠景则基于对人群、对系统推荐、效率、效果等一系列数据的评估，形成决策力，进而对生产、商品、物流、零售、合作伙伴、消费者进行运营决策的实施，同时又会把结果数据返向提供给惠眼，完成数据新的沉淀，以及下一次实施前的挖掘。惠眼惠景相

辅相成，通过这两个系统我们实现了数据生产标准化、数据洞察深层化、数据应用生态化，极大地促进了快消品行业的数字化产业发展。

仓储物流技术的变革是快消品行业技术创新的另一个方向。通过仓储物流的专业化运作，提升效率、降低成本，促进实现仓储物流的精细化管理。在此基础上，惠民技术研发团队自主开发了包含TMS的天惠系统，打造智慧仓储物流体系。仓配中心管理公司中央库存，实时监控订单和库存匹配量，并将订单（包含惠民自有客户订单和承接的客户物流配送订单）集中转化成供应链生产单，保证订单履约过程可视化。同时通过DMS数据应用及管理系统，可将可视化订单履约全过程成本分摊至单个SKU，实现履约成本在供应链全链条上所有环节的精细化线上准实时核算，以达到供应链战略中建设快消品从出厂到终端交付过程内，全交付链条的数字化升级及应用。

6年的时间里，中商惠民的技术团队创新进取，共取得自主知识产权35项。智能驱动发展，科技赋能产业，未来中商惠民将不断升级企业科技战略，持续加大技术投入，积极引进高新技术人才，促进科技能力与惠民业务场景深度融合，打造以科技为核心的新生态商业模式，实现企业高质量成长。



中國·東戴河
CHINA DONG DAI HE



180万M² 滨海度假养生大盘

- 御龙医院
东戴河首家
- 智慧康养
中国北方首家
- 30余处
名胜风景
- 30公里
原生态海岸线
- 500M
亲海距离

400-108-6666

东戴河新区滨海大道与创业大街交汇处



180万平米 打造中国北方首家智慧康养社区



海岸中关村，生态新城区

东戴河地处环渤海经济圈，高铁可直达北京、天津、石家庄等地，拥有近30公里的原生态海岸线，冬无严寒，夏无酷暑，夏季气温保持在22℃-28℃之间，PM2.5浓度常年维持在20以下，负氧离子浓度保持在3000-8000个/cm³，是驰名中外的休闲旅游度假胜地。

打造北方首家智慧康养社区

御海龙湾小区正对千年皇家宫址——碣石宫遗址公园，占据龙脉宝地，距海500米，即可听涛观海，又不受潮湿影响。园区充分利用互联网、物联网技术，依托东戴河首家综合型医院，创新智慧养老服务模式，为业主提供免费体检、健康监测、紧急呼叫、家政预约等服务，推动医养融合发展，打造中国北方首家智慧康养社区。

御龙医院 东戴河首家综合型医院

嘉太房地产投资近亿元倾力打造东戴河新区首家综合型医院——御龙医院。医院使用面积4800㎡，在岗职工50余人，开放床位112张；内设有内科、外科、妇科、儿科、中医科等十余个科室，配备1.5T核磁、80排128层CT、全自动控制DR等国内高端医疗设备。御海龙湾业主享受每年免费体检一次，各项检查费用八折优惠。



实力品牌精工，筑造精致生活

御海龙湾拥有60米宽的中央景观大道，绿化率高达40%。小区户型丰富，即买即住即办产权。40-140㎡至尊海景现房，LOFT户型买一层送一层，50-101㎡观海公寓、100㎡以上奢适三居任您选择，2-3层别墅，6-9层花园洋房，多种风格户型，满足您多样个性需求。



1室1厅1卫 | 面积约52.74㎡



2室2厅1卫 | 面积约82.58㎡



2室2厅1卫 | 面积约83.42㎡

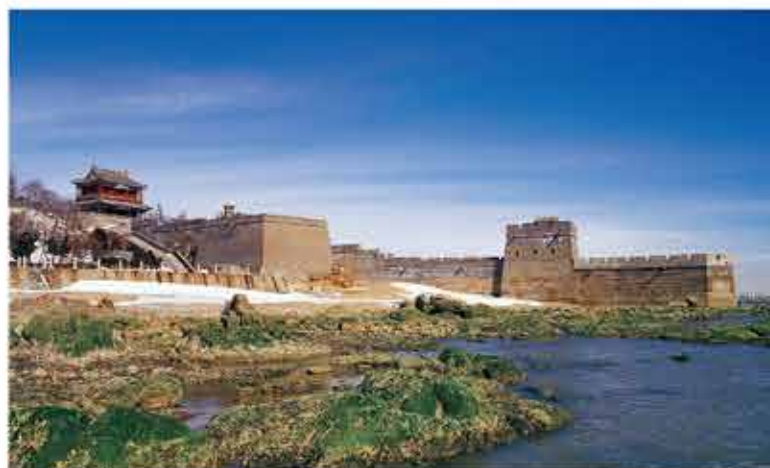


3室2厅1卫 | 面积约108.06㎡

大美东戴河 观海养生度假 尽在御海龙湾



今临碣石滩 远眺潮水间
雄鸡报晓时 东方红满天
秦汉遗址处 古韵今犹然

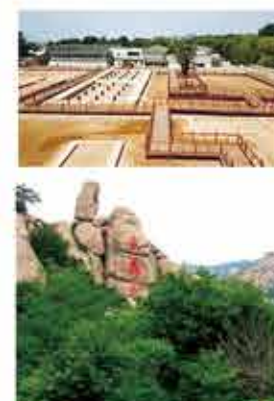


帝王曾临此 挥毫著名篇
醉在三步海 壮哉大自然
今居福泽地 美在御海龙湾



御海龙湾 美景得天独厚，近30处名胜环绕

众多名胜古迹、星级景区环绕御海龙湾，近享天下第一关、老龙头风景区、乐岛海洋公园、角山，长寿山、五佛山等星级生态景区；还有碣石宫、三女峰、孟姜女庙、将军府、九门口长城、前卫塔等。远可及超百米的新澳海底世界、国家5A级野生动物园、南戴河国际娱乐中心。国家二级湿地鸽子窝、奥林匹克公园等。



优美的风景、蔚蓝的海洋 是窗外不变的景色，您不会错过每一次的海上日出与日落

高效的社区团购是从如何选品开始

社区团购是介于电商与实体店之间的第三种零售渠道，社区团购目前从产品的类别上来看，大多都是以家庭刚需的方式来切入的，高频消费，而且利润还可以，但是仅仅是这一个切入点还是不足以支撑创业整个项目的发展，新奇特和差异化的选品才是社区团购最大的优势。社区团购的本质还是卖货，既然要卖货，那究竟要卖什么货才符合市场的需求呢？

社区团购高效选品的原则

社区团购要实现高效选品，就必须遵循一定的选品原则。社区团购电商除了要涵盖社区人群的日常刚需产品，还要通过选品打造出自己的竞争力。对于消费者来说，购买普通商品可以选择的平台很多，社区团购电商想要成功的吸引消费者，就必须在商品的特色上下功夫。

1、快速切入市场

刚起步时，可能单一品类的优质产品更容易快速切入社区团购。当平台发展到一定规模后，消费者的多样性需求就会越来越突出，这时就需要打造主力产品+周边产品的多样化模式。多样不代表杂，可以是品类聚焦，大品类（如生鲜果蔬蛋奶肉），小品类（如水果），细分品类（如苹果），产品递进关系是细

分品类—小品类—大品类。实际操作不需要这么严格的递进关系，小品类+优势资源（如水果+纸巾+进口食品等等），然后规模成长后，可以考虑扩大品类（如生鲜+特色工艺品+限量版某种产品），始终围绕主力产品—生鲜，再适当结合其他优势资源，不断满足用户需求多样性。

2、社群与团长的管理

团长与微信群里消费者直接接触，会对用户体验产生深刻影响，因此团长的选择和管理也是形成竞争壁垒的重要因素。团长主要包括社区内或社区附近的水果店、便利店、夫妻店等实体小店的店主。首先这些店主具有基本的商业意识，靠近社区，熟悉社区消费者的消费习惯。其次实体店面本身就自带优质的线下流量，对平台的引流和推广都能起到很大作用，在后期也能有很大的改造和利用空间。

3、简单实用的社区团购系统

想做好社区团购，不光要重视普通消费者的业务，小店老板（团长）服务也必不可少。而且这背后的无数消费者的需求，相对的订单管理、会员管理也会更为复杂。成百上千个团长的订单如何统计，平台如何管理这些团长、会员、订单，如何有效地挖掘消费者的需求，

这些问题仅靠人力去计算完成的可能性很小。

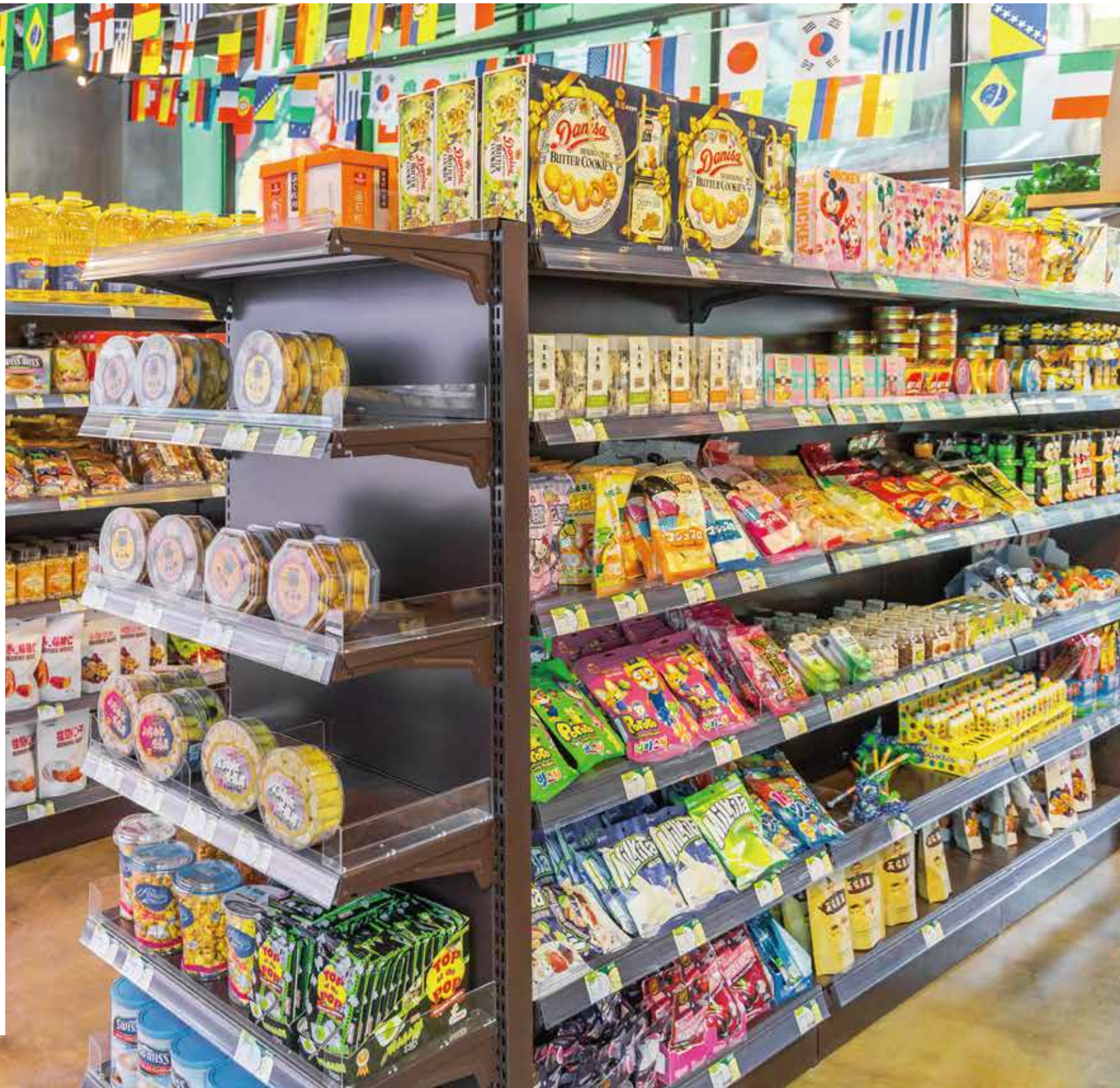
惠购GO团购小程序，深度解决社区团购行业需求：

后台管理系统：为平台集中了订单、团长、会员、商品、售后等模块的管理功能，以及订单明细、经营情况等详细信息的清晰展示，高效管理，精准决策；为团长集中了订单管理、佣金提现、分销、售后等全方位环节的专业管理，便捷高效，省时省力。

惠购GO商城小程序：与消费者直接交互，提供拼团、超值优惠券、活动满减等多种玩法，以及出厂超低价、次日达，小商品、精美大图、精准标签等功能，有效刺激消费，提高销量。

社区团购以家庭消费品为首要选品原则，紧紧围绕社区居民日常家庭消费需求进行选品；高频、高复购率是选品的首要指标；刚需、高转化率是选品的核心指标；新奇特、差异化是选品的关键所在；网红产品，既自带流量，又能做差异化；纯手工产品，重点在于打造差异化；合适的非标品，是获取利润的关键，重点需要突出差异化；低份量、低规格、低单价，是提高推荐转化率的有效方法。

文 | Eugenia 美编 | 二娇





市场团队彩票业务心得 机遇永远留给有准备的人

——上海中商惠民市场二区经理王志强访谈录

大家好，我是来自上海中商惠民市场部二区的区域经理王志强，在中商惠民大家庭已经3年多，公司刚上彩票业务的时候，我就觉得这个项目对于我们拉进客情和增加客户粘性起到非常好作用。

首先，在推广公司的任何产品或增值服务的时候，我们一定要对自己的产品或增值服务属性有所了解，对客户地理位置和周围环境有所了解，以及能给客户带来什么样的好处，掌握以上所有信息以后，开展工作起来就会相应简单很多。尤其对于便利店客户，他们更看重的是利益，在没有需求的时候，要学会激发他们的需求，顺便促使他们对公司的产品产生兴趣。例如：对产品了解方面，体育彩票肩负的任务，是国家为扶持体育事业发展，弥补体育事业发展资金不足，为全民健身等一系列公益事业筹集资金，是国家认可且大力推行的公益事业；同时给到便利店店主的利益，就是老板卖掉10元，老板能赚7毛，卖掉1万元老板能赚700元，除此以外，借助体育彩票的特许经营性质，区别咱家的店铺与附近比张三、李四店铺不一样的地方，可以帮客户提升消费者数量，至少能把其他便利店无法满足需求的消费者，引流到咱家门店，别人来咱家店里购买彩票的同时顺便买包烟，买瓶饮料等等；这样给你带来销量就远远不止一个月卖1万彩票赚700元这么简单，达到1+1>2的作用。当然，当你帮老板提升营业额的同时，老板店面生意好了，老板自然在订货这一块偏向于我们，相互合作相互共赢！其次告知客户咱家店铺地理位置符合申请体彩要求，因为彩票有区域保护，方圆多少米不允许第二家店铺，先到先得！

其次，现在体彩电影机已经陆续入住惠民合作商户，我们的业务员在拜访客户的时候，也和客户多了不少谈资，询问店主最近有没有大奖，然后给其他客户再去吹吹，无形中拉近了感情。业务员还时不时花2块钱买一张，试试手气的同时也帮老板开个张，据说前不久一个彩民，刚刚在我们的合作便利店，买了一张乐透，中了二等奖呢！这可是“双赢”啊！

做好准备，迎接挑战，是我们上海中商惠民业务团队的责任，我们相信“机遇永远留给有准备的人”，也希望我们的合作客户多出大奖。



爱地球的惠购GO 一家真正环保的电商品牌！

一只塑料袋可以在自然界停留200-400年，有的塑料制品甚至可存在500年。据官方数据显示，2015年中国消耗了99.22亿个包装箱、169.85亿米胶带以及82.68亿个塑料袋。2018年，由包装袋直接产生的塑料垃圾突破50万吨，白色污染充斥在世界的各个角落，如果焚烧这些塑料袋，将会向大气中排放15万吨二氧化碳。

惠购GO，国内首家真正的绿色环保电商品牌，其依托中商惠民强大的快消品供应链体系，以最优的价格，最快的速度，最环保的方式，为终端消费者提供海量的快消品，品类覆盖酒水饮料、牛奶零食、粮油调味、生活日百等超4000+热销商品，全网综合比价优惠20%以上。惠购GO在秉持正品低价的经营理念同时，倡导“共生永续，乐享生活”，并使之深入到建设发展的各个环节。

惠购GO用实际行动参与解决白色污染问题，全线订单使用定制款Nbag（Nbag是一种环保塑料袋，采用生物原料，由30%玉米淀粉替代部分PE塑料）作为唯一的商品配送包装，从源头上减少30%的煤、石油等化石原料的使用量，与普通塑料相比有效地减少二氧化碳气体排放量、非可再生资源 and 能源消耗量。

同时，惠购GO所有订单采用统仓统配的方式，由自建仓直接配送至消费者手中，中间无二次分拣、转运过程，最大限度地减少了商品包装纸箱、包装袋、胶带的使用，以及车辆二次运输的资源浪费，综合每单平均可有效减少168g二氧化碳排放。以惠购GO现有的业务体量，全年使用减少的二氧化碳相当于61万颗树的吸收量，面积相当于一个万亩森林。

如果有一天，地球只剩下黑白两色，世界会怎样？如果空气都不能再呼吸，我们又会怎样？世界只有一个，家园只有一个。决绝白色污染，保护自然环境，惠购GO正在行动，我们期待您的加入！

爆品推荐

好友趣

好友趣薯片经典原味
好友趣薯片黄瓜味
规格：40g/90g

好吃的秘密
优质马铃薯 精挑细选



爆品推荐



每日咖啡师咖啡（冷萃无糖黑咖啡）
规格：250ml

香度 4

酸度 5

苦度 2

醇度 4

浓缩酸奶

● 草原鲜奶 ● 草原发酵 ● 草原急送

蒙马苏里浓缩酸奶
规格：200ml



BRAUHAUS RIEGELE Augsburg

Privatbrauerei
seit 1386



“

力格勒庆典小麦白啤
规格：500ml

力格勒双倍博克
浓郁小麦白
规格：330ml

力格勒荷修特黑啤
规格：500ml

力格勒双倍博克
黑拉格
规格：330ml



”

真心流露 · 真露

像清晨的露水一样清爽冰纯，一饮难忘

真露草莓味烧酒
真露李子味烧酒
规格：360ml



夏季便利店饮料陈列小技巧

文 | 小惠 美编 | 二娇

炎炎夏日，热浪滚滚，正是便利店饮料销售的高峰季节。如何在这个夏天大干一场，你想好对策了么？小惠根据自己走访多家嗨家明星店铺的经历，整理了一些有助于促进饮料销量的陈列技巧，希望可以帮到大家。

碳酸饮料

碳酸饮料是夏天的标配，可以先按口味即可乐味、柠檬味、橙味及其他口味分别陈列，每个口味中品牌相对集中，即上层为听装，中间为小塑，下层为大塑，最底层为整箱陈列。

果汁

首先按果汁含量划分，30%以下的为果汁饮料，含量在30%以上的为高浓度果汁饮料，两种分别陈列，再按照橙汁、苹果汁、桃汁、山楂汁、葡萄汁及其他口味果汁陈列。同类同口味商品品牌集中陈列，小规格在上，大规格在下，最下层整箱陈列。

功能性饮料

功能性饮料按照醋饮料、健康饮料及运动饮料三类分别陈列，同类商品品牌集中陈列，听装在上，瓶装在下，小规格在上，大规格在下。最下层可做整箱陈列。

茶饮料

茶饮料按口味分为红茶、绿茶及其他口味茶三类陈列，同口味商品品牌集中陈列，小规格（或利乐装）在上，大规格在下，最下层可做整箱陈列。

饮用水

该类商品先按品牌集中陈列，小规格在上，大规格在下。饮用水夏天大件走的比较多，最下两层可做为整箱陈列（适季节调整）。

啤酒

先将国产啤酒和进口啤酒分开陈列，再分别按照听装、瓶装及桶装陈列，小规格在上，大规格在下，相同包装商品品牌集中陈列，最下层可做整箱陈列。

陈列有原则，热销无定法。只有仔细琢磨，根据自身情况灵活掌握饮料的陈列原则，不固守陈规，才能决胜饮料热销旺季。



店铺全面提升坪效利用率的具体方法（上）

文 | 小老板商学院特约讲师 缙娜
美编 | 咚咚咚

一家店铺最核心的指标当然是利润，但能够代表门店竞争力的指标却不是利润额的高低，而应该是坪效和人效。通俗来讲也就是每平米的贡献与人均贡献，这是一个能够全面体现店铺的基本竞争力的关键指标。既然坪效在店铺的竞争力时其重要性如此之大，那么我们如何来把握它呢？

首先，在提高坪效时主要需要考虑如何在既定的面积中，让销售额进一步提高；另外如果周边商圈的市场潜力已经挖掘得差不多了，进一步提升总销售已经没有什么希望了，此时我们则可以考虑通过压缩经营面积来提升坪效。这两种思路都是我们在日常提升店铺坪效时最常用的。

其次，如果店铺布局合理，各个品类的面积结构与消费者的需求结构基本匹配，如果店铺的布局不合理，有些品类占用面积太多，无论是销售贡献还是吸引客流贡献都很微弱，而有些品类的经营面积则又明显不足，使得消费者没有得到应有的足够多的商品选择权，此时这些潜在的消费者购买需求则会流失，如果一家店铺明显出现这样的局面的话，那么这家店铺的实际坪效一定是与其理论坪效值差距很远的，只有当店铺的各品类的经营面积与其销售基本匹配时，店铺的经营潜力才有可能得到最大化的挖掘。

同样的，如果一家店的动线设计合理，能够让顾客不知不觉地在店铺中走足够长的线路，每个商品在顾客面前的曝光度都相对比较高的话，那么，这家店的有效经营面积也就比较大，其有效经营面积占总经营面积的占比（经营面积有效率）也就比较高，此时它的销售机会自然也就多一些，单位坪效也就必然要高一些。反之，如果动线设计不合理，人为设计了很长的动线，但是顾客不买账，购物时常常抱怨或者干脆就不来购物，或者动线设计过于简单，顾客总是浅浅地在店铺走马观花，门店到处都是死角、都是顾客很少光顾的地方，这也就意味着这家店的经营面积有效率太低，此时门店的坪效一定是很低的，一定是远远低于其潜在的理论值的。

在店铺布局设计和动线设计都比较合理以后，我们还得关注各个部类、各个品类的坪效如何，这些部类所占用的经营面积是否与其所贡献的销售或者是吸引的客流量相匹配，特别是部类中的大类、中类和小类的坪效是否合理，是否还有改进提升的空间。下期我们将给大家介绍四种不同类型店铺提升坪效的具体措施。

网红必打卡的旅游景点，你去过几个？ ——前篇

文 | 米娅 美编 | 二娇 图 | 摄图网

抖音为我们提供了一个表达自我，记录美好生活的渠道，据说目前已经有活跃用户4.26亿。你的手机上是不是也有抖音呢？因为抖音而走红的旅游城市，你去过几个？接下来我为你盘点这十个网红旅游景点。

重庆简称巴渝，既以江城，雾都著称，又以山城扬名。著名景点当以洪崖洞为首，还有大足石刻、武隆科斯特旅游区、长江三峡、武陵山大峡谷等有名的景点。当然既然来到了重庆，火锅总是免不了的一部大戏。看过宫崎骏老爷子《千与千寻》的小伙伴都会把洪崖洞看成是影片中汤婆婆的油屋，可以说就是油屋的现实版。

西安古称长安，今天陕西省的省会，也是关中平原城市群的核心城市、丝绸之路的起点城市，世界十大古都之一，中国四大古都之一。著名景点有兵马俑、钟鼓楼、大雁塔、小雁塔、秦岭、大明宫、未央宫等。西安是一座整个城市都飘着羊肉泡馍味道的地方，在这里既有旧时的恢宏壮丽，又有人间的细腻温暖，一碗泡馍下肚，吃出满足感吃出人生味。

云南简称云（滇），云南是人类文明重要发祥地之一。名字来源有些诗情画意，“彩云之南，七彩云南”，当然还有另一种说法是因位于“云岭之南”，至少在地理位置上这个更靠谱。云南著名景点有滇池、丽江古城、石林、三江并流、大理洱海等。云南的省会昆明除了四季如春，还有亚洲最大的鲜切花批发市场，没错就是斗南，这里是爱花人士的天堂，你可以看到玫瑰码成一堆,百合摆成一堵墙,像卖白菜一样买花而且还是按斤卖。

四川简称川蜀也叫巴蜀，省会成都，中国西南腹地，是国宝大熊猫的故乡，被誉为“天府之国”。其中著名景点有九寨黄龙、都江堰青城山、乐山峨眉山、阆中古城、稻城亚丁等。亚丁，藏语意为“向阳之地”，是藏民心中的圣地。独特的地貌和原生态的自然风光，被誉为“香格里拉之魂”和“最后的香格里拉”，同时也是“水蓝色星球上的最后一片净土”，是摄影爱好者的天堂。在稻城亚丁，最不缺的就是随便拍都能做屏保的美景。

浙江简称浙，省会杭州，境内最大河流钱塘江，因江流曲折又称浙江，浙江也因此得名。浙江被称为“丝绸之府”、“鱼米之乡”，著名景点有西湖、楠溪江、普陀山、雁荡山、乌镇等。舟山群岛有一千多座小岛，唯独普陀山久负盛名。普陀山是观音菩萨的道场，据说特别灵验，每天信徒络绎不绝，尤其每年农历二月十九、六月十九、九月十九香会，这座小岛更加热闹，人山人海，香火缭绕，号称海天佛国。乌镇不仅有每年的世界互联网大会，本身更是一座历史悠久的江南小镇。她虽比不上杭州西湖的秀美，也不如苏州皇家园林气派奢华，但她有着江南水乡的独特气质，洗尽铅华后婉约的静谧，倚靠在斑驳的月亮门恍如隔世。



便利店植物摆放，摆对了才会财源广进

文 | Lisa 美编 | 二娇

很多人都会在自己的便利店内摆放一些绿植，这样既能够净化店内的空气，也能够美化便利店，但是要知**道植物也是不能乱摆的**，最主要的还有风水的作用，好的植物摆放在店铺可以给自己增添很多运势，那么，大家对其的了解有多少呢？接下来我们就来为大家介绍一下店面植物摆放风水以及店铺招财风水摆设。

禁忌一

因为植物的作用是催旺便利店财气的，所以一定要精心照料，以免植物枯萎影响便利店的生意。放在财位上的植物不宜过大，太大的话会压制财气令其无法运转，也不能枯萎，这样会带衰便利店的风水，应该以低矮的，生机勃勃的植物为主。

禁忌二

店铺里摆放植物尤其是水生植物一定要做好清洁工作，另外最好不要在室内放开花植物，因为一方面在风水上来说“好花不常在，好景不长留”另一方面某些花的花粉可能会导致顾客过敏。

禁忌三

注意不要把植物放在收银台上，事实上收银台上最好什么杂物都不要放。店铺收银台周边也是不可以摆放大珠的盆栽植物。一是因为植物枝叶茂盛会遮挡住收银员的视线，阻碍了财运的发展；二是因为大珠的植物摆放在收银台，会给客人造成心里压抑，以及不安的心情，从而不利于店铺聚集旺气！故而收银台上摆放大株植物乃是风水禁忌。

以上就是便利店植物如何摆放和便利店植物摆放禁忌要点的全部内容了，植物放在店铺不仅能是空气清新还能是人有视觉上的感受，盆栽在调节店铺风水上的可是非常有灵气的，如果能好好的利用起来，可以很好的增强风水运势，但是在选择植物上一定要选择适合的哦。希望上述内容对大家都有所帮助吧。



那些年我们吃过的“奇葩”土特产

文 | Lisa 美编 | 二娇

现在出门旅游的人越来越多了，每次出游想必大家一定会去吃一些当地的土特产，每每都是怀着高兴的心情买下这些特产，但由于各地方的口味不同，在吃过这些特产之后都被坑的想流眼泪。今天我们就来盘点一下那些年我们吃过的奇葩土特产。

一、牛粪火锅

牛粪火锅是贵州省黔东南和广西西南地区的苗族美食也叫牛瘪火锅，这个火锅的原材料并不是牛粪而是牛的胃液，因为许多当地人认为牛的胃液中含有丰富的营养物质，有健胃助消化的功效，所以受到了当地很多吃货的喜爱，不过对于普通人来说，吃下去还是需要一些勇气的，因为它在煮的时候有一点牛粪味，吃起来有一股药味还有一丝苦。

二、土笋冻

福建泉州的土笋冻是一种非常出名的特产，但是除了福建人恐怕很少有人敢吃这种特产。它虽然长得像是果冻一样，但是原材料可跟笋子一点关系也没有，而是一种叫做海蚯蚓的白色虫子，当地人却认为这种土笋冻吃了滋补效果特别好，含有丰富的胶质，而且这种白色的海蚯蚓在市面上的价位也是非常高的，一碗土笋冻就要几十块钱甚至上百元外。

三、老鼠干

提起老鼠，很多人都非常讨厌甚至觉得恶心，更别说是食用老鼠干了，瞬间会让人没了食欲。这特产确切的名字叫做宁化田鼠干，这种田鼠不但美味可口，而且含蛋白质高，营养丰富。它的毛色是黄的，不像家中老鼠那样是黑色的很好辨别，这种田鼠需要去稻田里用专门的捕鼠器去抓捕，是比较难得的野味。而这一道美食和杭萝卜干、永定菜干等，合称闽西八大干，当你看到这一个美食的时候，你会想吃吗？

四、童子尿蛋

想必听名字大家就知道其大概的做法了吧。跟上面那几种重口味土特产相比，这个童子尿蛋应该不算什么，但是在不知道的情况下吃了这样一个鸡蛋，估计也会想把胃里面的胆汁都吐出来，在江浙一带这种童子尿蛋是非常受欢迎的，在他们眼里简直是最好的美食！喝口汤压压惊吧……

你们还吃过哪些奇葩的土特产呢？不妨和大家分享一下吧。



世纪华联超市

地 址：北京市平谷城区（乐园东小区门脸）

面 积：100m²

租 金：面议

转 让 费：带房租转让30万

联 系 人：叶先生

电 话：18811172282微信同步

超市介绍：七年老店，有固定客源，非诚勿扰。

昱盈生活超市

地 址：北京市通州区友谊医院对面小区门口临街底商

面 积：146m²

租 金：60000元/月

转 让 费：带货转让，价面议

联 系 人：赵先生

电 话：13552255390同微信

超市介绍：证件齐全（含餐饮证），内有三个档口，其中两个含有天然气，因家中老人生病无人照看，急需转店回家。

58优品超市

地 址：北京市朝阳区姚家园西里

面 积：70m²

租 金：10000元/月，半年付

转 让 费：面议

联 系 人：魏先生

电 话：18800145358

超市介绍：正规底商，十年老店，证照齐全，因小孩回家上初中故转让。有意者可电话联系，非诚勿扰。

西二旗社区便利店

地 址：北京市海淀区西二旗西路1号院社区

面 积：88m²

租 金：13000元/月，押一付三

转 让 费：35万

联 系 人：徐先生

电 话：18001369089

超市介绍：因父母年事高须回老家，故忍痛转让，证照齐全，日流水6000元以上，小区仅此一家，接手就盈利。

欣钰便利店

地 址：广东省惠州市惠城区中海水岸城4期

面 积：69m²

租 金：6500元/月

转 让 费：带货30万

联 系 人：陈先生

电 话：13059507421

超市介绍：惠州市最大的小区之一，本店在小区旁边，开业两年，有很多老客户。

手机上那些让你感觉相见恨晚的App

作为资深手机玩家，APP收割机，小编终于在大量种草、亲身实践后，整理出以下堪称一绝的APP清单，为大家介绍同类中高颜值高质量且占内存小的APP。



百度网盘

关键词：超大空间、便捷

点评：现在国内大平台网盘已经关闭的没几个了，所以剩下比较好用的，也就是百度网盘了。可以用来备份资料，以及缓解手机内存空间不够的尴尬，需要的时候再下载到手机。



喜马拉雅FM

关键词：音频界的独角兽、
节目丰富、知识付费

点评：4亿用户，海量音频！有很多优质的付费精品音频课程，可以在上下班通勤或者在家当做背景声来听。听音频仅仅有耳机是不够的，最好是有一个蓝牙音响。不耽误事情，也不累耳朵。



长图拼接

关键词：拼接截屏图片
拼接电影台词

点评：安卓手机支持滚动截屏，可以截长图，iPhone没有这种软件和功能，只能曲线救国，截图后拼接。拼接电影台词，也是这样做的：先截图再拼接移动图片，把后面的台词放在前一张截图下面。就这么简单！



温馨提示：

中商惠民《便利店》杂志仅向您提供平台服务，由于中商惠民无法杜绝可能存在的风险和瑕疵。

您应自行对依该推广信息进行的交易负责，对因依该推广信息进行的交易或任何第三方提供的内容而遭受的损失或损害，中商惠民不承担任何责任。

请应谨慎判断并确定相关信息的真实性、合法性和有效性，并注意保留相应的证据以利于维权，尽量采用线下交易的方式进行。

进行交易前请务必首先核实对方身份及相关资质，谨防诈骗的发生！

我们都是被宫崎骏爱过的孩子， 经典动画你最爱哪个？

文 | 波妞
美编 | 二娇



从去年的《龙猫》再到今年的《千与千寻》，我们都是被宫崎骏爱过的孩子，他的作品跨越了年龄的限制，让我们沉浸在梦幻的时空里，感受大自然的美好，烂漫无邪的童真，细腻温暖的情感。

天空之城

“越是试着忘记，越是记得深刻。”

古老帝国拉比达是一座漂浮在空中的巨大的机器岛，传说那里已经无人居住，蕴藏着巨大的财富。因此，无论军方还是海盗，都在找寻着这座传说中的飞行岛。

时隔十年重新再看这部动画片，被海盗老婆婆那句“头发被剪掉了才是大事”感动得乱七八糟。对于一个女孩子来说，什么金钱散尽啊什么历经苦难啊都可以被这几个字淡淡抹掉。和TA一起哭、一起笑、一起经历，我想这就是生命的最高境界吧。

龙猫

“生活坏到一定程度就会好起来，因为它无法更坏。努力过后，才知道许多事情，坚持坚持着就过来了。”

在一个美丽的小村庄，为了便于照顾生病的妈妈，小月和小梅跟随爸爸搬到乡下，着这里遇到龙猫，从而发生了一系列充满想象又温馨的故事。

有一种作品你五六岁看它会激动不已，你十几岁看它也仍然欢喜，甚至数十年过去，当你长大成人，还会反复观看。你渐渐发现，人生的许多真义，其实就藏在那貌似简单的影像里。这样的作品，我们称之为“经典”。

魔女宅急便

“学会长大，学会承受，学会哭过之后，还可以微笑地拥抱爸爸妈妈。”

魔法世界里，满13岁时就要外出进行为期1年的修行。所以，Kiki带着黑猫吉吉踏上了修行之旅，在一个海边城市住了下来，在这里她遇上了很多人，很多事……

电影以梦幻的治愈系色调引人入胜，明快的音乐契合柔和的画风，编织出了这座海边小城充满魔幻的童话，而关乎成长的命题正如电影中欧思娜告诉魔女Kiki的话，“当我再也画不下去的时候，就什么也不画，出门散步，喝茶，做别的事或什么也不做。总有一天，会有画的想法。”Kiki长大了，你呢？

幽灵公主

“不管你曾经被伤害得有多深，总会有一个人的出现，让你原谅之前生活对你所有的刁难。”

阿斯达卡为了拯救村民，右手中了凶煞神的诅咒，为了解除诅咒，开始流浪。在旅行中遇到了幽灵公主桑和幻姬，从此展开一场为了保护森林并肩作战的故事。

人与自然的和谐是宫崎骏动画永远不变的主题，人类为了发展科技不断破坏自然，从而受到自然的报复。《幽灵公主》虽然在画面效果上不如其他作品来的精致，但却有一种史诗般的洒脱与自然。还有值得称赞的是这部电影的配乐，悠远、恢弘，太赞了！

千与千寻

“我只能送你到这里了，剩下的路你要自己走，不要回头。”

千寻是一个瘦小的十岁小女孩。千寻跟着父母从这个城市搬迁到另一个城市，途中所发生的一段奇妙旅程。

称霸日本影史票房总冠军的《千与千寻》，是宫崎骏勇夺奥斯卡最巅峰杰作。失恋的人看白龙和千寻的爱情，寂寞的人深深理解无面人，善良的人喜欢锅炉爷爷和玲……《千与千寻》原本创作的初心是给10岁的孩子们讲述一个成长的故事，最终却成了孩子和大人共同的童话。

悬崖上的金鱼姬

“一举一动都是承诺，会被另一个人看在眼里，记在心上的。”

《悬崖上的金鱼公主》是由宫崎骏导演、编剧，吉卜力工作室制作的长篇动画电影。故事描述一个住在深海里的人鱼波妞，为了跟小男孩宗介一同生活，一心一意想变成人类，同时也描述了五岁大的宗介如何信守承诺的故事。

很多人说这部影片远不及宫崎骏的其他作品，但是我仍然喜欢。到故事的后半段，呈现的画面真的太唯美了。波妞为了见到宗介，努力的挣脱束缚，在浪尖上奔跑，那股傻傻的劲儿，真的可爱至极。

宫崎骏向我们描绘了一个个美好的世界，在他的作品中，可以看到他对天空、对海洋、对自然的热爱，以及给予人一种洞彻心灵的魔力，每一帧画面都是经典。夏天和宫崎骏的动画最配了，看完《千与千寻》继续刷题吧！



上市

新品新气象

—— 新品首发 抢先上市 ——

