



刚好让你更好!

田馥甄
品牌代言人

刚好 Voice

第五季 纸尚青春音乐汇



4月8日起 敬请关注心相印音乐汇
扫一扫, 了解北、杭、广、成都等八座城市比赛信息



中商惠民
WWW.HUIMIN.CN

便利店

CONVENIENCESTORE



新生代 新消费

封面人物

90后小哥“老王”

大学生消费影响未来十年社会消费价值观

如何提升门店盈利能力(下)

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%**

INTRODUCTORY REMARK

刊首语



新生代是跨世纪的一代，更多时候他们被称为80后、90后和00后，随着时间的推移，他们正在日渐成长为中国消费的主流群体，中国也将迎来历史上第三个消费高峰。新生代是时代变革和社会经济大发展的受益人，在消费方式上他们与上一代人有着强烈的差异，他们更强调自我、敢于表达，他们更依赖互联网，更加特立独行。未来，新生代的全新消费方式将深刻的影响着整个社会的消费价值体系。

自由、平等、自我是新生代最基本的生存法则。随着新消费的崛起，新的价值体系正在被塑造，建立在新的价值体系上的商业模式一方面更加融合开放，需要更广阔的视野，一方面更加自我，追求个性化体验；一方面连接一切，搭建庞大的框架支撑；另一方面又讲求效率，一站式解决所有问题；既要垂直又要跨界，既强调专业精深又追求“速食”有趣。新生代新消费，多元丰富的状态，有太多期待。

文 | 巴乔



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

2019年4月季刊（总第55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4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
企业新闻

- 10 人物
一个90后小哥“老王”的便利店经营之路
享受在家门口的便利生活
便利生活从一杯随时都能吃到的关东煮开始

- 20 便利新锐
大学生消费影响未来十年社会消费价值观

- 22 爆品推荐

- 24 惠民活动

- 28 小老板商学院
如何提升门店盈利能力（下）

- 30 经营之道
收藏！春季调整便利店死角

- 32 乐享生活
最美人间四月天，赏花踏青正当时

- 35 拥抱互联网
2018年最受欢迎的APP来看看有哪些？

- 36 超市联盟

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 / 传统零售

方便面巨头业绩比拼 康师傅营收破600亿超统一近3倍

3月25日，食品巨头康师傅发布业绩公告称，2018年康师傅实现营收和净利润双增长。其中，方便面业务稳健发展，而



饮品业务在结构化调整策略下，也逐步稳定。透过业绩公告可以看到，康师傅高端、创新产品在去年表现突出，成为公司业绩增长的亮点。

（来源：证券日报）

蜂蜜门后同仁堂首披财报 称将加强内控发力护品牌

3月25日晚间，百年老店同仁堂披露2018年年度报告，这是同仁堂在出现“过期蜂蜜”丑闻后首次披露财报。

公告显示，2018年，同仁堂实现营业收入142.09亿元，同比增加6.23%；实现归属于上市公司股东的净利润11.34亿元，同比增加11.49%。

2018年，线上营销成为同仁堂业绩增长的一个重要推动力，天猫、京东等主流电商助力同仁堂实现线上销售额接近翻番式增长。

（来源：证券日报）

海天酱油收入首破百亿 集团发展或遇瓶颈



国内调味界第一个单品酱油年营收超过100亿元的品牌诞生。3月25日晚间，海天味业发布年度报告称，2018年，公司营业收入170.34亿元，其中，酱油的营收102.36亿元。

业内人士认为，在调味品产业，由于技术门槛低，始终难有超过百亿规模的产品出现。此次海天酱油营收超过百亿元，也意味着消费升级使酱油的增长有所突破。不过，目前酱油的增长主要聚焦于价格的上涨。从数据看，海天味业也开始遇到了发展瓶颈。

（来源：智慧零售观察）

便利店售药：政策放行仍畏手畏脚？

政策频频“开绿灯”，然而便利店售药依然谨小慎微。

近日，北京市全市市场监督管理工作会议上，提出今年本市将在50家连锁便利店试点乙类非处方药、二类医疗器械销售服务。

作为一项便民举措，便利店售药旨在为市民提供更多购药渠道。但也有一部分便利店担心售药带来的坪效、人力成本等问题，正持观望态度。



（来源：北京商报）

腾讯阿里竞购屈臣氏10%的股份？

3月20日有媒体曝出，淡马锡考虑作价30亿美元，出售屈臣氏10%持股。知情人士透露，腾讯可能会联手一些投资基金共同对屈臣氏的股份发起收购。

淡马锡让出的股份也吸引了阿里巴巴的兴趣，据另一位知情人士透露，潜在买家将受邀参加本月的管理层介绍会。估值预期差异是让交易难以达成的主要原因，而淡马锡仍有可能决定保留股份。

阿里巴巴、腾讯和淡马锡的代表对此传闻均不予置评。

（来源：零售老板内参）

行业新闻 — B2C

尼尔森：现代渠道商店数量增长，便利店异军突起

尼尔森发布《中国购物者趋势报告-便利店》报告，超市（数量增长10%）、小超市（增长9%）和便利店（增长14%）的数量在过去三年内增长势头强劲。“小而美”的便利店业态，已成为中国零售市场成长最快的业态之一。

（来源：尼尔森）

腾讯财报中的智慧零售



3月21日，腾讯2018年财报显示，小程序、扫码支付在零售行业渗透率上升，云技术和人工智能正在驱动数据分析与营运快速升级，未来智慧零售将成为行业发展的主力军。

（来源：智慧零售观察）

正式递交赴美上市股书 云集式“消费升级”超车



3月21日，继拼多多、美丽联合之后，国内社交电商平台云集正式向美国SEC提交了上市招股书。此前有相关人士透露，云集想要在IPO中筹集约10亿美元资金，上市估值在70亿~100亿美元之间。

（来源：智慧零售观察）

混合坚果的3.0时代的开启



近日热播的影视剧《都挺好》中植入的某混合坚果品牌让众人印象深刻，这背后是以坚果为代表的零食产品3.0时代的开启：以混合坚果为代表的精品化时代来临。

混合坚果并非新概念，然而这两年却在国内零食消费市场不断引爆，吸引了众多零食商家布局，不仅有本土传统坚果零食大厂洽洽食品，还有电商零售巨头三只松鼠、百草味、良品铺子等争相布局，甚至外资卡夫也将其明星坚果品牌引入中国市场，一场火药味甚浓的混合坚果大战已然开打。

（来源：第一财经）

天猫做了一个比价产品：天猫闪降

如果你想知道天猫平台哪些商品在降价，目前你要买的商品是否是历史最低价，怎么办？天猫平台机器人似乎知道了这些用户心思。为此，天猫近期推出了一个比价新产品——天猫闪降。

在天猫app首页，往下拉即可看到“天猫闪降”入口。它是天猫APP里的特价好货频道，每日更新，AI推荐，在天猫闪降里搜一搜，全是历史低价商品。



（来源：亿邦动力网）

闲鱼问题频出 平台监管亟待完善

近日，在上海召开的阿里打假联盟（AACAA）春季会议上，有着“阿里灭绝师太”之称的阿里巴巴首席平台治理官郑俊芳向媒体回应了阿里二手电商平台上出现了大量仿制茅台的问题。

郑俊芳表示，阿里已经发现闲鱼上除了二手商品，还会有一些假货在仿冒二手商品进行销售。对于这些假冒商品，阿里会抽查，但由于商品条数大，不可能大面积查，只能根据数据来验证，基于消费者反馈、投诉的数据对于进行抽查。

（来源：电商报）

行业新闻 — 国际电商

美国多地对亚马逊Go商店禁令：因拒收现金

新泽西州效仿费城签署了一项无现金商店禁令。立法者认为，无现金商店涉嫌歧视低收入消费者，因为他们可能没有银行账户或信用卡。尽管企业表示，无现金化对消费者有好处，可以降低抢劫的风险和逃税的能力。

如果禁令生效，亚马逊可能会取消在该地区开设Amazon Go无人零售商店。Amazon Go是亚马逊推出的无人便利店，Amazon Go颠覆了传统便利店、超市的运营模式，彻底跳过传统收银结账的过程。Amazon Go无人便利店不配备收银员，通过一系列传感器和摄像头，顾客只需从货架上取物品，出门时自动收取费用。

（来源：TechWeb）



唐吉诃德、Costco、ALDI 三大知名折扣店将会师中国

继美国最大的连锁会员制仓储量贩店好市多Costco、德国最大的折扣超市ALDI奥乐齐相继宣布将在2019年5月-7月间在上海开出中国大陆首店后，日本最大的折扣店集团——唐吉诃德传出也将于今年7月在香港尖沙咀开出大中华首店。

据香港媒体报道，唐吉诃德日前租下尖沙咀弥敦道the One购物中心及美丽华商场中间的美丽华酒店地库商铺（原为日系时装品牌Collect Point），店铺面积约1.5万平方米（约1400㎡），每月租金约100万港元。

在传统百货、超市卖场企业不断传来或停业退市或出售并购的新闻之际，全球最著名的三大平民折扣店接踵而至将对未来零售业影响几何尤其引人关注。

（来源：联商网）

跨境支付平台Airwallex获1亿美元C轮融资

3月26日消息，全球跨境支付平台Airwallex（空中云汇）今日正式宣布获得1亿美元C轮融资，DST Global领投。

截至目前，Airwallex共计获得2.02亿美元融资，其中包括腾讯和红杉中国领投的8000万美元B轮融资，以及腾讯、红杉中国与MasterCard领投的2200万美元A轮融资，估值超过10亿美元。

（来源：联商网）



4月1日起 代购生死倒计时

去年，海关总署先后发放多份文件（包括165号文、179号文、195号文以及219号文）来加速跨境电商行业的合规化。上述政策规定的最后过渡期将在2019年3月31日截止。在4月1日后，“合规化”将成为跨境电商企业的基本前提。

其中，《海关总署公告2018年第165号（关于实时获取跨境电子商务平台企业支付相关原始数据有关事宜的公告）》的正式实施，则成了跨境进口电商行业“合规化”最关键的基础之一。

海关对违反本公告，参与制造或传输虚假交易、支付、物流“三单”信息、为二次销售提供便利、未尽审核消费者（订购人）身份信息真实性等，导致出现个人信息或年度购买额度被盗用、进行二次销售及其他违反海关监管规定情况的企业依法进行处罚。其中，影响最大的则是那些把商品借跨境电商渠道进口到国内并进行二次销售的代购。

（来源：亿邦动力网）

西班牙邮政签约菜鸟 9成热销品 72小时送达



3月19日，菜鸟、全球速卖通与西班牙邮政在马德里签署新的战略合作协议，三方将着力促进中欧跨境物流提速，推动中国和欧洲的中小企业更便捷的参与全球跨境贸易，加快实现“全球72小时必达”。

（来源：联商网）

企业新闻 >>

中商惠民2019第一次股东会议圆满结束 开启新征程新篇章



3月9日-3月10日，中商惠民(北京)电子商务有限公司(以下称“中商惠民”)2019年第一次股东会议在APEC亚太经合组举办地，北京雁栖湖日出东方凯宾斯基酒店隆重召开。创始人&董事长张一春、执行总裁苏小新、联合创始人&副总裁吴婷、副总裁张贵州、副总裁张敏等出席本次会议，与百余位惠民股东家人欢聚一堂。

新征程新篇章，中商惠民董事长张一春为会议致辞，欢迎股东家人齐聚一堂，共享盛世繁华。执行总裁苏小新，为惠民股东家人进行年度工作汇报。在中商惠民的第一个五年战略中，公司持续保持高

速增长，精细化管理成效突出。回顾2018，重要经营指标同比增长显著，领跑行业，多项重大合作实现落地。业务结构调整初步完成，新业务线社交拼团惠购GO、加盟连锁品牌嗨家便利保持高速增长，供应链金融发力迅猛，惠民生态圈进一步完善。2019年，中商惠民将持续发力，开疆拓土突破百亿领航时代。在国家政策利好，大环境看好的情况下，中商惠民将继续强化企业核心竞争力，在商品、仓配、用户等领域深入精细化管理，建立健全惠民大数据研发体系，推动企业健康发展。中商惠民期待与股东继续深度合作，携手共赢美好未来。

中商惠民自建大数据构架 实现消费体验与成本效率双升级



3月16日，在成都春季糖酒会期间召开的2019年(第五届)快消品+互联网大会中，中商惠民董事长张一春就如何利用大数据驱动快消行业现状变革做深度剖析。本次大会围绕“破局”话题，与众多品牌商、供应链服务商、经销商、零售商进行分享交流。

目前中商惠民拥有自建的成熟研发团队与完整的大数据构架，通过前端订智能终端，搭载ERP、EHR、惠眼、惠景系统的协同运作，实现数据从数据仓库到

数据挖掘最终形成数据驱动决策的三步走，自研项目“惠景”系统已实现海量数据实时处理，利用科技创新提升效率，帮助小店老板从选品、进销存、业务赋能、增加坪效入手;帮助厂家从变革销售渠道、打通全国市场、布局重点城市、实时反馈真实数据入手，真正实现以数据驱动生意，赋能行业上下游。当然，科技赋能数据不仅体现在前端，在快消品的核心供应链层面，TMS、WMS、DMS、GIS与智能报表的搭配，不仅极大程度的提升了效率与业务覆盖，同时实现数据驱动供应链效率提升，消费体验与成本效率双升级。

张一春强调科技赋能数据是中商惠民未来的重要依托。“中商惠民从粗放式管理到精细化管理，从低效往高效赋能的转变。我坚信通过科技赋能数据化，不仅发展空间巨大，也一定会成为推动企业前进的重要力量，实现快消品B2B行业的有效变革!”

中央金融单位、企业互派北京挂职干部 就供应链金融与民生服务进行深入交流研讨

3月21日，中国银行公司金融部建筑房地产高级经理刘和华、中国银行中小企业部跨境撮合高级经理罗筱、中国邮政储蓄银行平谷支行副行长肖桃一行组成的北京市挂职干部调研小组考察中商惠民总部，进行调研并给予指导。中商惠民联合创始人吴婷、副总裁张敏、品牌部总监巨晓娟陪同考察并就惠民模式做讲解。



经过深入了解，调研组一行对惠民模式给予了高度评价，称赞中商惠民真正是解决社区消费升级的惠民企业，刘和华特别指出：“作为创新型的民生电商平台，三年间从100万到100亿的升华不仅是资本的信任，更是市场的选择。中商惠民融合发展的模式，不仅解决了以往互联网企业不接地气的问题，更对传统快消品行业产生了积极的推进作用。”最后，调研组一行希望中商惠民稳步增长的同时，坚持民生为本的创业理念，将商品和金融这一促进民生事业发展的重要手段真正落到实处。

厦门市政府湖里区区长林重阳一行调研中商惠民总部

3月28日，厦门市湖里区人民政府区长林重阳、金圆集团董事长檀庄龙、厦门市发改委副主任傅如荣、湖里区人民政府副区长陈颖颖、厦门市财政局预算处副处长王琦、湖里区商务局局长林文等一行到中商惠民北京总部就金融赋能与招商引资做深度调研。中商惠民董事长张一春、副总裁张贵州等高层出席会议。



林区长仔细听取中商惠民模式与历程并给予高度评价，称赞惠民模式与厦门目前服务社区的多项政务理念不谋而和。同时表示厦门市本次筑巢引凤，恳切希望中商惠民能落户到厦门。为此，市、区政府与地方国企共同组成调研团，深刻研究中商惠民总部或者职能总部落地厦门的可行性方针，并希望在供应链金融、社区民生及品牌效应上，双方合作能给予厦门更多的示范作用，同时将惠民模式通过厦门这一前沿商业城市，发扬到全国各地，让社区居民得到真正实惠。



此次，双方将在混合所有制改革、政策扶持、硬件支持、税费及金融支持等多方面展开深度探讨。同时，作为中国快消品B2B行业的领头羊，中商惠民在厦门也拥有数年的经营与耕耘，创新的商业模式，结合厦门地区的沿海进出口区位优势，双方拥有广泛的合作基础与市场前景。

会后，林区长一行对中商惠民直营店做参观，进一步体验基于惠民模式下的社区便利店，同时对无人收银机、中央厨房、冷链食品、彩票快印与咖啡机等设施一一询问，探讨在厦门社区试点的可能性。

联通投资公司总裁张范一行到访中商惠民 就线上运营及金融合作展开深度探讨

3月22日，联通投资公司总裁张范、联通支付公司党委书记孔繁华一行到访中商惠民，就业务拓展、支付手段、资本合作与店铺业务联营展开深度研讨。中商惠民董事长张一春陪同考察并举行座谈会，双方经过深度磋商，拟定在多类线上支付渠道、业务整合及资本运营展开合作，实现优势互补，资源共享，产业融合升级。

双方以惠民线上平台与供应链金融为切入点，65万合作商户及店铺智能终端为第一渠道，旨在提升社区电子商务平台的服务能力及线下实体网点的销售额。联通集团将考虑为惠民提供定制化软件、支付通道及支付牌照使用方案，并开辟联通重要业务——积分兑换服务，与惠民合作提供专属定制的相关产品。在随后的惠民店铺终端试用的环节中，张范亲自点选了多种功能，并体验了支付扫码等快捷流程后，对中商惠民的业务体系有了更深层次的了解。并表示：“中商惠民的设备与联通的技术服务结合将会是突破万亿的规模，仅仅是联通积分彩票兑换这一项，就有无限的可能。”



联通资本投资控股有限公司注册资本为50亿人民币，为联通内部选定的体制改革试点项目，也被认为是央企经营体制改革的试验田，有着重要的战略意义。中国联通立足核心能力打造，以更加开放的合作战略，聚合产业链资源，整合各方优势，突出差异化发展策略，实现创新业务收入增长率行业领先，并使之成为公司未来收入主要增长点。

双方在座谈会上表示，双方合作将对完善社区电子商务体系和推广全国性便民服务有着积极的促进作用，期待双方接下来的合作能给社区市场带来更多可能。

山东省省委常委、济南市委书记王忠林一行调研中商惠民总部



3月29日，山东省省委常委、济南市委书记王忠林一行调研中商惠民模式，就中商惠民项目与山东济南深度合作开启专项研讨会。中商惠民董事长张一春、执行总裁苏小新、副总裁张贵洲等高层出席会议，值得一提的是，此次也是自李自军副市长一行考察以来济南市本月对中商惠民总部的第二次调研。

张一春首先对王忠林书记一行到访调研表示热烈欢迎，期待双方的合作能为数亿中国社区居民带去更多便利与实惠，同时就中商惠民发展历程，商业模式等向王忠林书记一行做了详细介绍。中商惠民作为快消品B2B行业里融资能力最强、体量最大、市场覆盖最广的综合服务平台，伴随国家“互联网+”战略计划一同成长，秉持“惠及百姓生活、促进民生事业发展”的企业理念，公司通过科技创新驱动供应链和消费服务升级，在中国万亿规模的快消品市场里，真正将快消品B2B渠道从产品、金融、服务、供应链及品牌五个方向做升级，是“推动快消品行业变革”的领导者与“互联网+实体+民生模式”的先行者，也是行业里唯一连续三年获评独角兽称号的企业。

张一春表示，中商惠民与山东济南展开合作将从民生事业、社会功能、金融赋能、服务升级、大数据支撑、品牌效能提升几方面实现巨大变革，助力推动济南百姓就业、便民产业、精准扶贫及打造“现代化中心数据城市”多项政策发展。

王忠林书记详细听取汇报内容，并给予惠民模式以“基础好、模式新、市场广的朝阳产业”高度认可，肯定了中商惠民所打造的惠民模式是完全贯彻总书记“以人民为本”的商业模式，对保障社区便民与商品安全具有重要意义。同时强调，济南市作为开放、包容的智慧化城市，目前所打造的中心枢纽区位优势及数据中心产业，能够充分满足商品在流通渠道所需的硬件条件，济南市委市政府将大力支持中商惠民发展，希望中商惠民能为济南乃至山东注入更多新鲜血液，给百姓带来便利与实惠。

未来，双方将在政策扶持、硬件支持、金融服务等多方面开展深入洽谈，助力快消品产业互联网的服务效能，加速促进产业转型升级，实现社会、经济效益双赢。



人物

人物

“我有个24岁的朋友，老王。”

“选址选得好，省事儿少烦恼”

店长打趣说到，自从干上这便利店之后，以前的朋友都说自己越来越成熟稳重，年纪轻轻还挺老成。“没办法啊，琐事太多，方方面面都得注意这点儿，这儿操心那儿操心，这人就成长的快。这不，我才二十多岁，都被朋友叫老王。”这里交代下店主，90后小哥，长相俊俏，颇似网红。在望京经营一家小便利店，做了三年多了，以前厂里上过班，工地里忙和过，自己做过小项目，还去企业打过工，但总感觉缺点儿什么。思来想去，店主索性开个自己的店儿，自己当老板早涝凭辛苦，挣着不容易，但也踏实。

生活不易，常有怀疑人生的时刻。烈日下暴走两小时想喝冰可乐，深夜饿肚子找不到餐馆，出了地铁就赶上雷阵雨……此时，如果转角出现一家便利店，那简直就是沙漠绿洲，天堂大门，生命之光！

一个90后小哥“老王”的 便利店经营之路

文 | 采访 惠仔



说来也巧，老王选址在望京还真没太多高大上原因，正好有家运营不错的店想转，价格也合适，老王就请了一个伙计起了照，一直做到现在，算来这一干也将近三年，小店有一百多平，有了现代科技，订货和查库存用手机就行，现在的手机上也安了监控客户端，可以时时监控到店面的情况，也让一个人开店成为可能。

老王很时尚，也总在网上潜水【在论坛里看经营帖子】，看着那些说赚钱不好赚的，就想着当年自己也是没有头绪，觉得不知做什么好，老王当时也有一样的感觉，但也觉得这世界没投资小见效快利润高这么便宜的事。说到找店面，老王传授起了他的开店办法。“去找店，开个车子是真不方便，还是电瓶车摩托车之类的好，看到中意的，随时可以停下来观察，看看边上的住户、人员，当然找店也是要机缘巧合的，不是去哪都有店面让你转的。”



便利要先行，服务得到位

在望京，或许是老王正好碰上了好时候，这边外国人比较多，韩国日本公司对便利店的认可和依赖程度颇高，让老王的小店不愁生意。有时候老王也在想，为什么现在人们日常生活离不开便利店，但可以一个月甚至几个月都不去超市呢？老王问过很多客人，回答基本是。“因为便利店够方便，效率比超市高。特别是对于赶时间的上班族而言，上下班路上需要买个快餐、饮料或零食，走进超市去买实在太麻烦，超市空间大，找到目标商品需要时间。”

相比超市，便利店商品摆放一目了然，一般来说，从走进便利店到买单不会超过5分钟，而如果去超市，5分钟你大概还在去超市的电梯上。以老王的小店为例，85%的客户为20-40岁的中青年客户，75%的客户职业为公司职员，客户选择小店的首要原因是“距离近”，然后是营业时间长。最终，老王发现，很多快节奏的都市上班族，都追求便利店能解决的跑便利店解决，便利店不能解决的就网购解决。



模式新花样，顾客乐开花

排大队，排几个小时的大队，就是为了一杯饮料或者一块面包。这事儿奇怪吗？真的不奇怪，自打网络和社交媒体火爆之后，某某店门口几十上百人排队，等一两个小时甚至更久，只为了那梦中一票难求的“美味”，这还真的不叫事儿！老王凭借着自己俊朗的脸庞，现在也成了坐拥几十万粉丝的网红，每日直播店内零售，观看人数场场爆满。不仅带动了线上的粉丝效应，线下也有粉丝慕名前来。当然，就少不了买店里东西以兹鼓励了。“现在线上的打赏也能给店里极大补贴，花样上去了没想到顾客这么满意，有距离近的偶尔会跑到店里来，距离远的也没什么问题，我也会推荐他们用惠购GO，我能赚佣金，他们能买到便宜东西，这滋味也让枯燥的守店有了不少意思。”

“看到网上许多评论说那家小哥哥很不错，也有朋友‘安利’，所以就绕过来看看顺便买点东西，嘿嘿嘿。”门口刚买完大包零食的顾客Amy花了半小时绕道过来，心满意足。

老王的直播类目为便利店，随着“便利店”话题不断发酵，老王还想连续推出了好几个相关的话题，在北京的“望京圈”掀起了一股“觅店”潮。而店内装饰、商品和服务陈列都要相应的跟上。

“这时候，该把话题的热度降下来了，往自己店铺引流。”老王想等店铺升级后，借着“社交媒体”这风口，把自己和中商惠民合作的“惠购GO”搞起来，这就相当于全国开了好多加盟店，而且是一次安利，一直有收益。一瞬间，惠仔好像看到了互联网新巨头的影子。



每当惠仔快下班时，就会想念起北京那些干净、快捷的便利店。饿了有热腾腾的便当包子和好吃的饭团寿司、渴了有各色冷暖饮料，味全的水果汁、LIPS的面包片搭配上三明治或者寿司，微波炉一加热即可使用的餐，几分钟解决温饱，然后继续投入战斗。

今天惠仔来到的安慧里店就是这样一家便利店，位于社区门口，由小超市转型而来，原先一整面墙做了玻璃化处理，显得明亮而又温暖，伴随着店铺升级与品类和服务的升级，得到的不仅仅是视觉上的进步，更吸引了年轻人与白领的目光。一般来说，一家几十平米的便利店大约可以覆盖方圆500米的范围，服务3000左右人口的需求。也就是说，如何将周边几个社区的居民牢牢粘合，是新零售时代下需要把握的。

惠仔来店里的时间是当天下午18时左右，十多名顾客、店员和货架把将近100平方米的空间填得满满当当。货架上，一款促销的“老爷子”芒果干已经补货了2次。还有一排半价商品前吸引了众多结账的顾客驻足停留。而这种情况店长张哥早就习以为常，熟练的在每波客户结账的间隙跟店员补充着货架单品，由于使用了店铺终端，扫一扫即可完成上货录入，随时掌握库存情况，进货和营销再也不用凭感觉来做事。

100平方米的店里大概有1000个SKU，除了常规的便利店商品，还可以买到若干品项的水果、菜肉、半成品、冷冻海产等来自本地和全球直采的生鲜商品。此外，除了传统便利店常见的立式风柜等冷藏设备，还增加了若干组冷链设备，各类生鲜产品陈列在内。

谈起生意经，张哥感觉现在开小店比以往需要顾及的点更多，但却更有意义。“服务需要提升、营销意识需要提升、选品理念也需要提升，以往那种追求堆满、货全只卖产品的观念现在不吃香了。”张哥一边聊着，一边将日本进口的小瓶弹珠汽水做陈列，这东西最近比较火，伴随着抖音、头条和大小网红的短视频，分分钟就传到了线下，之前运作一款商品需要从电视台打广告、报纸打广告、门口做促销、口耳相传数月时间才能火爆的情况，到现在短短几天就能捧红一个爆款。做了十年快消的张哥觉得不可思议，但却又感叹时代的利好。“好东西不愁卖了，渠道多了，人们也比以前接纳度高了，但要求便利店的服务能力与适应能力也越来越高。”

像安慧里店这样便利超市在北京被越来越多的传统小超市所接纳，之前，便利店在北京只是一个普通的商业业态，现在更重要的角色是一个生活服务业网点，更承担起所在区域的便利化大任，而且通过店铺升级改造后，盈利能力普遍也较之前提升30%左右，像安慧里店这样选址与运营皆优的店铺，回收成本往往在1-2年内即可完成。

新零售下便利店的经营往往还需要关注到店铺之外的业务，O2O平台为便利店提供了便利的另外一种渠道，在多年的平淡自由发展后，便利店也突然坐上了互联网化的快车，送货上门，消费者不必担心便利店太远、天气不好，安慧里店通过线上线下一体化运营，能够满足店址3公里半径内，新鲜食材水果及休闲食品的需求，店铺不仅增加了服务半径与能力，也获得了收益最大化。



享受在家门口的便利生活

文 | 采访 惠仔

便利生活

从一杯随时都能吃到的关东煮开始

第二次上杂志，小姑娘卸掉了青涩多了成熟

24岁的她在便利店生意中找到了方向

“这个行业没有捷径，把服务和便利做到极致就是胜利”

正如小姑娘说的一样

嗨家便利在便捷、服务、质量与人情味上下了大筹码

文 | 采访 惠仔 编辑 | 晓清



惠仔最近加班比较晚，每天晚上11点，下班后的惠仔都会在离家300米的西红门嗨家便利买上一杯关东煮，当然店员不知道我是惠民员工，但不管多晚，一进店都会收获一句“欢迎光临嗨家便利”。这家店并不大，到了半夜顾客也只是零零散散，但是关掉最后一盏灯，从空无一人的公司出来，再进到这样一个有烟火气的地方，总觉得不只是胃被安慰到了。

据统计，2017年北京连锁便利店数量为1500家左右，远远落后于上海、广州。平均下来北京每7158人才拥有一家便利店，在主要一线城市里，北京属于排名末位的角色，惠仔和身边的朋友常常会有找一家小店要绕个几百米的情况。

惠仔常去的这家西红门嗨家在17年时已经上过杂志，那时刚开店的95后妹子还有些青涩，两年过去了，店铺在她的带领下，不仅在商品与陈列上有了更多新花样，还在营业额上更上一层楼。背靠着服装市场，虽然市场生意较以往有所回落，但快消品这种生活必须的东西却不会受太多影响。正所谓便利店是永远的朝阳产业，人们不会因为环境变了今天吃三顿饭改成吃两顿，刷两次牙变成刷一次。

小姑娘的经营理念很跟得上潮流，小店一切经营都围绕着便利和满足需求，无论什么时候饿了，都可以到楼下便利店找吃的，各式的饭盒、饭团、包子、关东煮、速冻食品都有，甚至想吃泡面这边还随时准备着开水。惠仔跟服装市场来购物的客户聊起小店，做了十几年服装生意的刘哥这样跟惠仔说。“以前的便利店基本都是日杂店，门脸很小卖点方便面、鸡蛋、花生，做生意的买桶泡面回去凑合一口就得，不像现在，基本随时都能吃上热乎饭，有了座位平时能休息一下，不用像打仗一样的赶了，而且现在的东西品质也比以前好很多，吃着都放心。”

尽管在北京这样的美食之都，嗨家的关东煮，连前500都排不进去。但是它的美丽之处，并不在于有多好吃，而是能够润物细无声地伴随着小小的便利店，进入到每一条街，每个巷子，每个社区的门口。不同于那些需要你提前定位，翻山越岭去细心探寻的美食店。就你500米附近的地方，静静的等着你，等你在饿的时候，等你想不到吃什么的时候，然后推开嗨家的门，五分钟内会找到属于自己内心的答案。

当一座城市越来越“快”的时候，便利店对人们的生活也就越来越重要。7x24小时的营业时间，让你不论什么时候，只要有需要，都能迅速地找到一家便利店救急。近几年，北京也开始加大力度支持便利店的发展，还出台了《进一步优化连锁便利店发展环境的工作方案》，规划到2020年北京便利店数量将增加到3000家。



95后小姑娘将便利融入了小店的方方面面，饿了的话，便利店的关东煮、意面、盒饭全方位满足你的胃，觉得凉了，还能用店里的微波炉加热；穿着高跟鞋磨破了后脚跟，可以去便利店买包创可贴；洗面奶、防晒霜用完了，便利店也有。

惠仔这次来，看到门口贴着“环卫工人可以随时来休息”的贴纸。下午的时候，有个大叔过来给自己灌了一瓶热水，歇了歇脚，那一瞬间突然感受到这个城市的人情味儿。不仅在商品和服务上有所探索，在代收水电煤气费、交费充公交卡、买彩票这些业务上，小店一样都没落下，这一点对于白天家里没人的上班族们和不会网络操作的大叔大妈们，可谓是非常友好了，来了报号，一两分钟轻松解决，再也不用停电后走几里地到供电所“充300块钱电费儿。”然后回家发现冰箱里的冷冻品消了。

简·雅各布斯在《美国大城市的死与生》中提到了“街道眼”的概念，当街道上的便利店数量增多，它们的功能绝不亚于一个110报警亭。走在僻静的小路上，一盏由便利店内照出的灯光，足以让人从心底泛起暖意。有人说便利店就像深夜里的家人，需要的时候总会出现在身边，而每一个便利店都有一扇温暖的门等待你的光临。



挑战自我 成就人生

黧黑结实的身材，温和的话语，友善的笑容——这是北京市太阳宫老何超市的店主老何给人的第一印象。前不久，惠仔来到这家店，老何跟惠仔聊起了令他印象深刻的往事。

熟悉老何的顾客都知道，老何是出了名的干活儿卖力气，服务到位的店老板。

“8年前，为了经营好店铺，经常白天黑夜连轴转。长期熬夜再加上饮食不规律，身体亮起了红灯，最严重的时候感冒都得烧个三五天。”老何回忆道。

对于一个上有老下有小的中年男人来说，“身体是革命的本钱”。有一回，老何又因病在医院疗养。这次，他暗下决心，一定要把身体素质搞上去。出院后，老何开始单车骑行运动。“一开始，我感觉身体吃不消，因为长时间的守店，稍微动动就觉得虚的厉害。但每当有放弃的念头，就想想自己的身体状况，便咬咬牙往下坚持。”老何笑着说。

凭着一股子倔劲儿，老何从一名骑行运动的“门外汉”成为了小有名气的自行车爱好者。从20公里、50公里逐渐到了100公里和200公里的跨市骑行，老何一有空就会约上三五好友来一场说走就走的骑行，每一场骑行活动他都坚持骑完全程。

“人生路上，总会越过几座山，总要爬过几个坎、拐过几个弯，唯有相信自己，不屈不挠，方能战胜困难，笑到最后。”在老何看来，人生犹如一场骑行运动，只要坚持到底，就能抵达理想的目标。

如今，老何已经加入了太阳宫民间骑行队。尽管自己身子弱、经验不足、年龄偏大，但他从未退缩，总是咬牙坚持。此外，他还自学了补胎和车辆维修技术。每当骑行队队友们遇到自行车爆胎或意外受伤的突发状况，他都会第一时间帮助队友。凭借坚强乐观、乐于助人的精神和坚韧不拔的毅力，老何赢得了队友们的尊敬和信任。

如今，老何所经营的店铺也成为了老友们之间小有名气的示范店，骑友们也认可老何的店，无论是比赛还是聚餐需要的酒水饮料香烟等，老何的店成了大家默认的指定采购店，这一下，就帮老何回来差不多一半房租。

走进老何的店，展柜内的卷烟摆放整齐划一，品规丰富齐全。码放的品类也比较讲究，虽然小，但容纳的品类和质量都很有保证。每天四五千的流水也让老何一家人的生活有了保障。但罗马不是一天建成的，老何刚开店时也遇到过难熬的阶

段。“眼瞅着生意一天不如一天，急得我成宿睡不着觉。每天早上一睁眼想的就是用什么样的办法多挣点钱。”说起这段过往，老何的脸上略带苦涩，“这家店是我们一家子的生计。我必须改变经营不良的现状，才能给家人带来衣食丰足的生活。”

在接下来的一段时间里，老何潜心研究辖区市场消费特点，不仅去一些业绩突出、经验丰富的优秀零售店观看，购物，交流请教，而且还会各公司来这边的推销员了解前沿的营销理念。经过多年的摸爬滚打，老何渐渐地走出了一条适合自己的经营之路，生意也渐渐有了起色。如今，老何的店盈利水平不断提升，老何自己也已经成为了太阳宫附近知名的规范经营“带头户”。

坚毅乐观、热心助人，正是老何的本色。多年来，他保持着自己的这份本色，不断努力充实自己，向身边人传递着正能量。而做好便利店生意不光需要毅力恒心，更要讲究方法技巧。老何从一开始的茫然无措，到现在的自信从容，离不开他的用心经营。正是在他的努力下，老何超市的生意才会水涨船高。

文 | 采访 惠仔



大学生消费影响未来十年社会消费价值观

大学生消费趋势，代表未来十年的主流消费观，独特的身份标签，历来是各大品牌、渠道市场营销的必争之地，谁走进了这些大学生的心里，意味着未来谁就是市场王者。有钱有闲，让他们有更多的选择，处于消费价值观成长阶段，也让他们更容易被塑造。据中国高校传媒联盟与蚂蚁金服旗下支付宝联合发布的数据显示，2018年大学生在支付宝上的人均支付金额竟然为40839元，较2017年增长97%。

供给侧改革推动中国经济发展进入新时代，消费成为拉动社会经济增长的核心动力。大学生成长于互联网高速发展的时代，其消费行为习惯存在明显的互联网印记，有数据显示大学生年度消费规模达3800亿元，了解大学生消费特征，可推及未来市场的变迁和发展，是未来商业体系建设和发展的重要课题。

近20年间，中国社会消费品零售总额持续保持高速增长，并在2010年前后实现飞跃式增长，2008年零售总额同比增长率达到了22.7%。2017年零售总额达到36.6万亿元，同比增速10.2%。当代大学生成长于中国经济增长最快的时期，且仍未步入真正的社会，因此对未来消费抱有较积极的预期。在社零增速放缓的背景下，急需通过提振消费信心来拉动消费增速提升，因此，预期大学生群体消费行为对未来经济发展有重要意义。

随着智能手机的普及和互联网的高速发展，互联网渗透入生活各个层面，移

动社交平台成为人们沟通联络的主要平台。当代大学生成长于较成熟的互联网时代，成为互联网第一代原住民。

2017年高校在校生数达30,175,430人，高校在校生包括研究生和普通本专科在校生年度消费规模达3815.68亿元。

大学平均生日常可支配金额：1405元/月，其中非必要支出593元/月；必要支出812元/月；必要支出包括吃饭、交通、教辅资料、电话费、医疗费等；非必要支出包括个人社交娱乐消费、零食饮料消费、鞋帽服饰以及护肤彩妆消费等。

女生最日常的消费项目有食品饮料、日化用品和服饰鞋包，男生最主要的日常消费领域为食品饮料、个人爱好和人际关系，虽然男女生消费重心不尽相同，但食品饮料的重要程度，在男生和女生中均排在前三位，吃货属性暴露无遗。

大学生在食品饮料选择上最注重口感，大学生在购买零食饮料时，一般选择

学校小卖部购买，其次大型超市和便利店也是较为主要的购买渠道。在选择零食和饮料商品时，最注重食物口感，其次就是卫生营养方面的因素。

电商平台是大学生首要的购买渠道，23.9%的大学生通过手机登陆电商平台购物，63.6%的大学生会选择通过国内的电商平台来购买彩妆护肤产品。同时，线下渠道在大学生群体中的地位仍然非常重要，线下卖场、专卖店等也占据了很大的比例。

随着经济社会的纵深发展，在大众传媒影响力日益扩展的背景下，大学生作为当前消费主体之一，消费能力成逐年上升趋势，并远超社会整体平均水平。他们有着独立的消费价值观和消费特点，他们是未来中国消费的主力军和消费潮流的引导者。抓住大学生消费，培养潜在市场，时间可能有点长，但增速一定不会慢。

文 | 巴乔

海底捞自煮火锅



海底捞麻辣嫩牛
自煮火锅套餐435g



海底捞脆爽牛肚
自煮火锅套餐435g



海底捞番茄牛腩
自煮火锅套餐365g



海底捞香辣素食
自煮火锅套餐400g

1盒起购 18盒/箱

香

甜

酸

鲜

美

足



真

20%

惠购GO入驻杭州社区送福利

2019年3月9日，天公作美，持续二十多天阴雨连绵的杭州在当天放晴，惠购GO携手伊利品牌商伙伴来到了杭州市丁桥阳光逸城小区，开展了为期三天的“惠购GO社区行”福利活动。



活动的福利丰富多样，免费送大米，购买伊利牛奶送多功能菜筐，还有现场下单红包，在品牌推广的同时，提升了居民的生活幸福感。



省钱神器惠购GO，助力高校学子追梦！

2019年3月19日，惠购GO团队来到了北京师范大学，为广大师生带送饮品福利，推广超便宜的正品价格服务，这是继首经贸大学之后，惠购GO开启的第二个重点高校，并计划和更多学子在追梦路上陪伴同行。



我是一只环保购物袋 省钱环保爱地球



3月下旬，惠购GO新环保购物袋投入生产开始制作，合作厂家为专注环保纸箱和环保袋的一撕得。据悉，惠购GO新版购物袋将玉米淀粉作为30%的材料，每只袋子减少碳排放8.8g。并且，惠购GO全平台商品为大仓直发，无三轮车再次装车分拣，有效减少纸箱包装及泡沫填充量，在惠购GO每下一单，将平均减少碳排放168g。新型环保袋将于四月下旬投入使用。

惠购GO CEO 王明民说：我们在成本差不多前提下，将惠购GO购物袋改为可浆解的玉米淀粉袋，在主推我们低价的同时，强调我们的供应链减少包装、转运和保环的理念。让更多用户有“Aha-moment”。下一步会将用户成长体系建成以减碳值为基础的积分体系，未来还将以此建立相应的社交属性。

4000+正品大牌，厂家直供更新鲜

400-0999-200



1 明成啊，我这儿有个1800万的项目，你不要不要跟我一起投资啊？



2 大乐透一等奖1800万，他们竟然不让我买，我要偷偷去买！

2



3

没中奖……



4

又没中奖……



5

又双叒没中奖……



中国体育彩票销售终端机进驻上海中商惠民合作便利店

为进一步方便广大市民群众购彩，中国体育彩票销售终端机正式入驻上海中商惠民合作便利店。

此次入驻上述便利店的中國体育彩票销售终端机除了体积小，铺设灵活，还同时具备了传统终端机的大部分购彩功能。购彩者可选择购买大乐透、排列三、排列五、七星彩等多种玩法，未来还将开通竞猜足球、篮球等多种游戏玩法。这些“小型终端”摆放在这些门店的进门显眼处，点击屏幕主页选择您想购买的彩票类型，选择下注的数量，支持自选和机选，进

入确认页面付款，支持现金支付，也可扫描屏幕上方二维码，通过手机支付宝或微信完成支付。付款完毕后，彩票将自行打印，取票即可，整个过程方便快捷，想买什么由您自己决定，购彩体验非常棒！

需要提醒大家注意，根据《彩票管理条例》相关规定，18岁以下未成年人不可以购买彩票及兑奖。同时我们也希望广大市民群众快乐投注，理性购彩，继续支持公益事业发展。

今后，上海中商惠民将与上海市体彩中心逐步开发更多的合作便利店，不断与时俱进，推陈出新，为购彩者提供更加方便快捷的购彩服务，致力打造便民、利民的国家公益彩票，为建设负责任、可信赖、健康持续发展的国家公益彩票不断努力。

6

连着三期没中了，九块钱没了，好心疼



7

老板，再来一注大乐透，追加



8

我好像中了体彩大乐透一等奖



9

人生赢家，从一张彩票开始



如何提升门店盈利能力（下）

可口可乐杭州大区经理 | 汪晓星
小老板商学院课程实记 编辑整理 | 筱玖

大家好，上期给大家讲了一些我个人对如何提升门店盈利的看法及策略，那么该如何具体的去做呢？下面我将站在品牌商的角度给大家讲解这部分内容，有局限的地方请大家多多包涵。

店面管理【非常重要】

首先是店铺整体的布局，当消费者走进一家便利店发现里面的布局非常凌乱，那他整体的购买欲就会降低；如果这家店装修的都像7-11、嗨家便利这样的连锁便利店，窗明几净商品摆放整齐，带给消费者的感受就会增加其购买欲。

另外，从我们厂商的角度来看，冷饮（热饮）设备对店铺盈利也是起到非常重要的关键点，我经常看见有些老板的冰柜/柜都是空在那里，为什么不把冰柜利用起来当货架摆放饮料，要知道一个冰柜至少有1.6㎡-1.8㎡，而它每一层都是有产出的，从产出看冰柜>货架>地堆。

第三，货架管理，无论是品类还是品牌都需要按规则排列，当这个规则设置好之后，门店整体布局看上去给人的感觉也会很不错。

第四，提升坪效，很多厂家都会针对店铺的收银台、犄角旮旯的空间提供量身定做的货架并提供陈列。

库存/货龄管理，保质期越短的商品质量越好，同样一瓶可乐，百事可乐的保质期12个月，可口可乐的保质期是9个月；有些生鲜乳制品的保质期只有1-2天。所以各位一定要看重对库存的管理，可口可乐公司认为当一件商品的周转高于60天以上（从生产—上架—到消费者手里），它的口感就会降低从而影响到消费者。

产品包装的改变

以饮料为例：几年前，各大卖场、超市、便利店销售最多的几乎都是2.5升大瓶装或者2升两连抓的汽水。随着消费者习惯的改变，促使厂商对所售卖的产品从设计上进行了改变，饮料从大瓶转向更多的小包装、多包装。从而提升客单、增加复够率，另外也提升了即时性消费比例，更重要是增加了利润。

去年年底可口可乐推出了200ml/12罐装的可乐，春节过后，我们惊奇的发现200ml的可乐超过了330ml的销售数据。近年来有很多厂家推出了号称健康、零度、零卡、减脂等产品，还有包装精美具有收藏意义的系列产品，也获得了市场的热烈反响。

由此可见，现在的消费者更加关注产

品的颜值及趣味性，注重食品的功能化、健康化，再也不仅仅是解渴、饱腹的需求，这就催生出很多网红产品。

店家赋能

特别是社区店需要打破惯性思维，增加经营项目：代缴、充值、接收快递、便当餐食等，同时错位营销才能让你的店铺在同质化严重的快消品竞争中解脱出来，除了送货上门、还可以给上班族供应预约的水果蔬菜等生鲜产品的洗、切服务。

与B2B平台合作

例如与中商惠民这样的电商平台合作打造线下实体店，这种连锁便利店会带给你联采优势、货龄周转、门店管理、店头设计、货架摆放、售卖产品、员工管理等优势。

先说联采及货龄周转，以前的小店老板几乎每天天不亮就要自己去批发市场进货，进少了不够卖，进多了积压库存，商品的保质期无法保证。与B2B平台合作后，你不用早起也可以每天进货。

可口可乐与中商惠民的合作每天都会配送，每天都会配送的概念是什么？就是从可口可乐工厂生产到最终到达消费者手里，产品都是最新的日期，而这些细微的优势都会帮助到店铺的营业额提升。



大家都知道便利店大多一年有秋冬和春夏2次大的货架调整。那你知道任何一家店都会存在着一些顾客几乎看不见的死角吗？比如传统且笨重的冷冻柜，顾客视线容易集中在俯瞰落眼点最佳的最下一层位置，反而和视线平视的层面则往往成为购物的死角。近年来，空间和品类的管理越来越多的引起小店老板们的重视，通过合理利用卖场空间、优化品类结构，并根据所在商圈顾客的购物特点，将商品按品类、品牌、数量、陈列位等进行最佳组合，以达到吸引客流、提高销售、提升利润的目的。那么小编就来告诉大家该如何改变便利店死角。

1、店铺设计

因为店铺的建筑在结构上或多或少存在差别，即使再方正的建筑结构都难免存在死角。所以，在一开始设计阶段就应充分考虑如何减少店铺的死角，这可以减少在未来因为死角问题而进行再次调改。对于小店老板来讲，每次店铺的调改都是一次痛苦的经历，除去繁杂的工作外，更会造成客流的减少和销售下降。首先，根据品类优先的原则进行卖场结构和陈列设计，而非设计完成后再确定商品品类，这可以最大程度站在顾客的角度考虑商品的陈列；其次，尽可能将墙角设计成弧形，货架也做同样的设计，使货架和品类之间过渡更自然；最后，合理处理柱子也有相当技巧，因为柱子是便利店死角形成的重要原因之一。将柱子埋入货架或进行包柱处理，或围绕柱子陈列量身定做的商品或货架，在视觉上淡化柱子造成的空间隔断。

2、增加死角处的通透性

顾客很多时候属于冲动性购买。所以

增加顾客对商品的可视性，对提高销售有直接帮助，让顾客更容易看到死角处陈列的商品是一项重要工作。比如：增加通透性的方法，可以在货架的选择上采取前低后高或全部采用矮货架的方法，让顾客从较远的地方就看到角落最深处的商品。也可以在死角的前方采用地堆、堆头或陈列网篮的方式，这种陈列工具高度较低，增加了视觉和空间上的通透性，而且这种陈列工具易于移动，可以留出足够宽的通道，让顾客直达死角。

3、陈列必选商品作为促销区

将每个品类中顾客的必选商品陈列在死角处并作为促销区，比如米面油等民生用品或家居清洁用品等。这些目的性很强的商品是顾客必选商品，即使处于偏僻角落，也不会影响顾客对此类商品的购买。

促销区常会举行一些促销活动，不论是路演、试吃、特价促销还是顾客参与的活动，都可以带动死角的人气。

4、吆喝一下也无妨

死角不仅是在店铺最偏的地方，其实，一进场的最先位置也有可能是死角存在的地方。这个位置常常是揽不住人流的，因为人们一到这里，注意力就会被店铺内众多的商品所吸引，造成了进口位置最火爆也是销售最冷清的地方。在门口拿着麦克风进行轮番广播，根本就不必愁在卖场死角里的货不卖火爆，甚至可以成为卖场的“亮点”！

5、形象专柜

越来越多的供应商希望在店铺陈列自己的形象专柜、带了品牌标识的货架以提升品牌的曝光率，而这些专柜、货架一般制作精美，很是吸引眼球，替换死角的原有货架也是吸引顾客不错的方法。

6、强制动线

在顾客动线设计上，让顾客的行走线路通过死角或者考虑减少长货架的使用，长货架在视觉上有“深”的感觉，顾客不愿进入，改用短货架会有较好的效果。

如果你现在还不太明白动线该如何设置，那可以参考动线设计最好的公司——宜家，从宜家的动线图来看，就会发现宜家内部人流动线规划非常科学，几乎令消费者无法错过任何一个角落。

7、设置休息区

将较偏的位置设为休息区或餐饮区域，放几张凳子方便顾客休息，同时也增加了死角的人气。

总之，解决死角的方法有很多种，重要的是需要站在顾客角度，让顾客真正感到去卖场的任何一个角落都能买到喜欢的商品。这样才可以提升顾客的购物体验，提升顾客满意度。

文 | 筱玟 整理于网络

收藏!

春季调整便利店死角



春天是花和花的世界，从每年的3月开始，各色花开绽放在春天里。迎春花开完樱花开，樱花开完玉兰开，玉兰开完桃花开，桃花开完杏花开，杏花开完杜鹃开，杜鹃开完郁金香开……

一部《三生三世十里桃花》让云南普者黑成为最火赏桃花胜地。不过，普者黑的桃花花期一般在2月中旬至3月上旬，4月花期已过。但3月下旬到4月下旬，西藏林芝的桃花却迎来了最佳花期。

在四川甘孜藏族自治州的丹巴县，有一个叫甲居藏寨的世外桃源，因为盛产美人，又称“美人谷”。每到春天，千树万树梨花开的盛景，就会把这里变成绝美仙境，所以又被《中国国家地理》评为“中国最美乡村”

桃花艳丽，樱花浪漫，梨花清雅。虽不如桃李争春，但冰肌雪肤的梨花，却如隐于深山的姑娘，一样引人神往。

丹巴美人谷的梨花有百年历史，足足有800里长，白色的小花团簇拥在枝头，迎风绽放，如梦似幻。漫步在风情各异的林间小道上，蓝天、白云、绿水、青苗、梨花铺就了一幅幅旖旎的画卷，可以忘却一切纷扰

在新疆伊犁新源县吐尔根乡，有一个叫“杏花沟”的地方，这里拥有一片中世纪遗留至今的原始野杏林，也是全世界最大的原始野杏林，占地3万多亩，也就是2000多万平米！

伊犁杏花沟在国外被誉为“人生中不得不去的100个地方”之一。每到春天山坡初绿的时节，起伏有致的山腰沟谷间，一树一丛丛粉色的杏花蔓延开来，既有大气磅礴的豪气，又有粉嫩动人的妩媚，美到窒息。

根据往年的规律，伊犁杏花沟的最佳游览时间在每年4月初~5月初，集中在4月20日左右。这段时间杏花沟春雨较多，可以领略“杏花春雨”的塞外奇景，和江南的“小楼一夜听春雨，深巷明朝卖杏花”相比，别有一番异域的奇特韵味。

四月赏花，怎么能少了独占鳌头的油菜花海？如果觉得徽州人太多，不妨去看看江苏兴化的千垛油菜花海。虽少了白墙黑瓦的徽派意境，但烟雨江南的意境，绝对无可比拟！

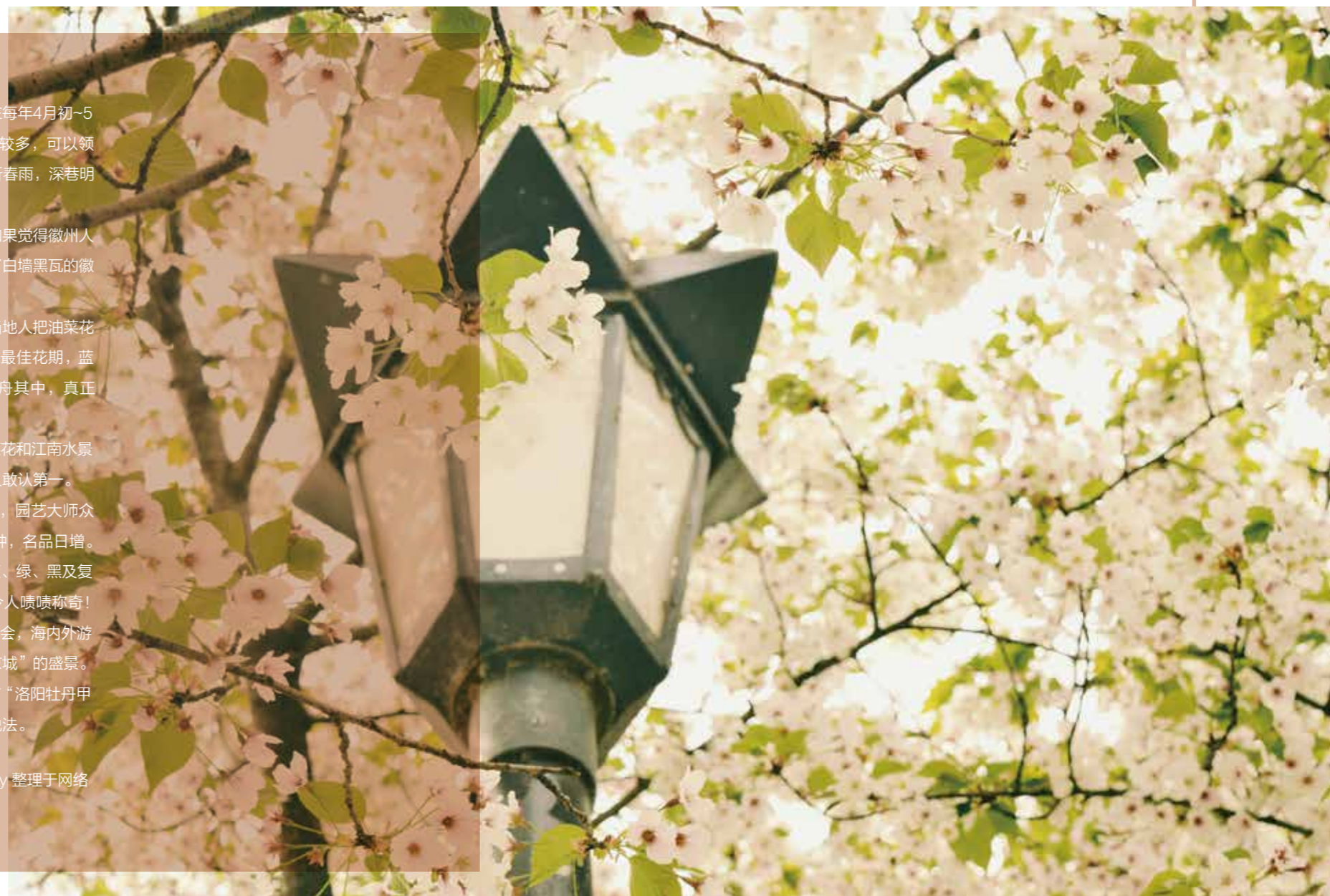
江苏兴化，以千岛样式的垛田景观闻名遐迩。当地人把油菜花种植在湖中小岛上，每到清明过后，油菜花就迎来最佳花期，蓝天、碧水、金岛织就了一幅惬意悠闲的画卷。泛舟其中，真正是“人在花中游”！

“河有万湾多碧水，田无一垛不黄花。”论油菜花和江南水景结合最完美的地方，兴化油菜花田认第二，相信没人敢认第一。

作为十三朝古都，洛阳牡丹因为得到帝王喜爱，园艺大师众多，培育出许多色、型皆佳的珍品，使牡丹变异千种，名品日增。如今洛阳各大牡丹园中，有红、白、粉、黄、紫、蓝、绿、黑及复色9大色系，10种花型，1000多个品种的牡丹，令人啧啧称奇！每年4月1日到5月10日，都是名动天下的洛阳牡丹花会，海内外游客纷至沓来，一睹“唯有牡丹真国色，花开时节动京城”的盛景。

千百年来，论赏牡丹胜地，都当属洛阳。历来有“洛阳牡丹甲天下”和“洛阳地脉花最宜，牡丹尤为天下奇”的说法。

文 | Emily 整理于网络



最美人间四月天，赏花踏青正当时

全球
62%*

受访家庭选购高露洁产品

*数据来源：凯度消费者指数“2018年全球品牌足迹报告”



高露洁品牌代言人：杨幂



让世界没有蛀牙 Colgate



高露洁公司成立于1806年，于1953年与棕榄公司合并，正式使用高露洁棕榄公司名称。2000年，高露洁三笑成为其在中国的全资子公司，负责三笑品牌牙刷的生产经营及承担了其它国家和地区的高露洁及黑人品牌牙刷的生产。如今，高露洁公司生产的个人护理品已经销售到200多个国家和地区，“让世界没有蛀牙”更是成为消费者耳熟能详的广告语。

2018年最受欢迎的App 来看看有哪些!

随着全球智能手机的普及，有些App往往可以代表着当年的流行趋势。不想错过那些精彩有趣的App，下面给大家带来2018年App用户体验榜单！让我们盘点一下，你用了几个？



Sorted
效率信手拈来

上榜理由：谁的生命里一天都是24小时，谁用得好谁出头。Sorted的时间调度力相当杰出。举个例子：当有一项任务需要往后延，你可以一次批量顺延其他任务，甚至全挪到其他几天。这个Sorted很聪明，还会自动为你规划时间供你考虑。用好了，办事效率蹭蹭往上走。



洪恩双语绘本
说个睡前故事 so easy

上榜理由：让你的手机变成会自己讲故事的故事书，能把故事讲出一个新境界。这个有声互动绘本，有中英两种语言，替爸妈给孩子们讲各种中外故事寓言。小朋友边听边学，顺便中英文都进步起来。它的AR功能，甚至能把故事场景搬到床上和桌上，变成好玩的游戏。BUT,父母的陪伴依然很重要。



NOMO相机
时光是不能回流的河流

上榜理由：简简单单，就给你时光的美好。复刻经典相机的拍照体验，拍完照再拿起手机甩一甩，等待显影的心情好奇又有些期待。在逼真的复古滤镜色调下，拍出来的效果朴实让人回味。



马卡龙玩图
设计师也会嫉妒

上榜理由：从此告别在线求大神P图，“马卡龙玩图”的AI自动识别非常灵敏，辨识出照片上面的人与狗猫、背景后，动动手指就能一键抠图。可以将每个画面上的元素分别套上滤镜或背景，不管油画、古风或异域场景，各种风格信手拈来。

Supermarket Transfer Information

超市转让

众盟生活便利店

地址：长春市经开区耶鲁印象小区正门口
 面积：130m²
 租金：11万/年
 转让费：25万
 联系人：王女士
 电话：18686374342
 超市介绍：超市位于小区门口，紧邻道路，交通便利。超市目前以名烟名酒批发零售为主，可增加果蔬肉等项目。现因家中生小孩，无人看管而转让。广告勿扰，谢谢。

快乐惠超市

地址：湖南省长沙市雨花区黎托街道运达中央广场后面大桥四区16栋
 面积：80m²
 租金：6000元/月
 转让费：带货18万
 联系人：老板
 电话：17508437583
 超市介绍：超市已营业3年，看中后价格可商量。

鑫鑫超市

地址：天津市津南区锦台园三号楼
 面积：80m²
 租金：1200元/月
 转让费：4.5万
 联系人：韩老板
 电话：15222276678
 超市介绍：超市位于进小区第一栋楼，对面有小学，即将建成幼儿园，因孩子上学转让，非诚勿扰。

薄利超市

地址：黑龙江省哈尔滨市道里区星光耀小区
 面积：70m²
 租金：32000元/年
 转让费：盘货转让
 联系人：老板
 电话：13039999219
 超市介绍：超市为复式楼，分上下两层。临近卖场，和写字楼，货源稳定，有意者来电咨询。

豆豆便利店

地址：天津东丽区东丽湖万科城阅湖苑8号楼
 面积：200m²
 租金：2000元/月
 转让费：35万可面议
 联系人：老板
 电话：18322334054
 超市介绍：5年老店，客源稳定，因为搬家，所以转让。

美嘉美超市

地址：天津市东丽区金桥工业园
 面积：100m²
 租金：2000元/月
 转让费：8万可面议
 联系人：老板
 电话：18892200751
 超市介绍：老店有固定客源，长年给工厂供货，现因家中老人生病需照顾，忍痛急转。

芙蓉兴盛超市

地址：湖南省长沙市芙蓉区东屯安置小区16栋
 面积：80m²
 租金：5000元/月
 转让费：带货23万
 联系人：老板
 电话：15111212370
 超市介绍：临街超市，临近四个大的小区，超市已营业7年，客源稳定，看中价格后可以打电话或微信商量。

幽默

幽默是一种态度



笑话

爸爸，我爱你！

昨天回家看到自家的熊孩子用笔在墙上乱画，正想骂他，他指了一下墙上一行字，我过去一看，写着：“爸爸，我爱你！”真是哭笑不得！我只好说：“宝贝，我也爱你。”

结果，今天打开他的小日记，里面竟然写着：昨天爸爸打我，我在他房间的墙上写我爱你，下次他再打我，我就在他脸上写我爱你……

哪家火锅店？

有一次和吃货表妹看电视，当地电视台正报道：“一群人在火锅店大打出手，三个人被救护车拉走”

表妹突然来了句：“这是哪家火锅店？桌上的毛肚和牛肉看起来不错”，然后趴到电视前专注的听火锅店地址……

老茧

今天回家，我牵着妈妈的手在大街上走，我摸着她手上厚厚的茧，心里一阵阵心酸，我问妈妈：“妈，你手上的老茧哪来的？”

我妈淡淡的说了一句：“打麻将磨的。”

沙漠骆驼

地铁上我带着耳机听着歌，突然旁边有个小姑娘问我：“你听得是沙漠骆驼吧？”我惊讶的问：“你怎么知道？”她说：“你踩我脚的节奏我感觉出来的。”

尴尬

儿子放学回来看到我也不打招呼，太没规矩了吧，被我拉住教训：

“你也不给爸爸打招呼？”
 “怕你尴尬不是。”
 “你是我儿子，有啥尴尬的？”
 “没啥！”
 “需要我辅导作业不？”
 “不用，在学校写好了！”
 “喝水不，爸给你倒？”
 “不喝，路上刚把带的水喝完！”
 “玩游戏不？把键盘拿走？”
 “爸，你就好好跪着吧，要不妈一会从厨房出来又该收拾你了！”

注意电源

一哥们国庆节新开一便利店，生意不错，雇一服务员，第一天上班，哥们交代他道：“晚上下班注意电源，该拔的都拔了，小心引起火灾。”

第二天去了以后一看，满冰柜的雪糕都化了。

家产

大学宿舍里有个富二代，从老家探亲回来之后，就一直闷闷不乐，室友问他什么情况，是不是失恋了。富二代沉重地说：“失恋，只是少了一个女朋友，我比这更郁闷。”

室友好奇地追问，富二代半天才说：“我一年没回家，我老妈给我生了个弟弟，一夜之间，我少了一半家产……”

婚礼

一直以为把宾利、助理、司机借给员工参加前女友婚礼的老板已经是大神级别人物了。后来才发现我还是图样图森破了。

前几天一女同事去参加前男友的婚礼，我们老板把三个月大的小孩借给她了。她抱着小孩到前男友婚礼上当着他媳妇的面说：“孩子我自己养大，但他永远跟你姓。”转身走了，身后是一场腥风血雨。



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！

十二星座2019年的超级大旺月

好运月份：11月中旬

天生就热爱拼搏的白羊其实整个一年都在为自己不断努力着，哪怕在这期间曾遇到了阻碍和麻烦，但是无论如何都不会放弃，一直向前冲。由于白羊的性子比较急，所以有时候难免会三天打鱼两天晒网，因此要学会在努力的过程中做到坚持不懈。在2019年11月，代表财运的金星进入了白羊的事业宫。在之前的十个月里，你已经经历了很多磨练和努力，所以11月将是收获的一个月，幸运之神会降临并在财富方面有所收获。

白羊座

3.21~4.19



好运月份：7月底

其实对于金牛来说，2019年是充满变化的一年。首先金牛的生活环境和感情生活都经历了变化。也许会感到自己很没有安全感，把自己封闭起来。但是，这样的感觉并不会一直持续下去，在今年7月，将是你本年度最具好运的月份。尤其是在感情方面，对于单身的金牛来说，很有可能会遇到不错的对象，你们会展开一段美妙的爱情之旅。那么有另一半的金牛，也和恋爱的感情持续升温，甚至有做进一步发展的打算。

金牛座

4.20~5.20



好运月份：3月份

首先，不得不说，天秤座在2019年的桃花运是非常棒的，特别是在3月份。在万物复苏的3月，你的爱情桃花也即将随着春天的到来而绽放，你的身边会出现很多不错的异性，虽然你择偶要求比较高，又是超级外貌协会的会员，但是这些桃花的质量都很高，甚至让你会有点难以抉择。

天秤座

9.23~10.23



好运月份：4月中旬

对于天蝎来说，2019年发生的事情会很多。也许你会经历一些职业上的变化，无论是升职加薪，或者是跳槽换工作，对你来说都将是一种新的挑战。不过值得高兴的是，只要你找准定位，找到真正适合自己的工作，并且为之努力，那么你就会收获到你想要的回报。你的努力被所有人都看在眼里，因此你可以为自己去争取一些福利，这是属于你的，加油吧。

天蝎座

10.24~11.22



好运月份：5月初

双子天生就喜欢新鲜事物，所以探索奥妙似乎是再平常不过的事情。但是在今年5月初，你将会开启本年度全新的旅程。特别是要发展事业的双子座，在5月份会认识到一些很趣味相投的合作伙伴，你们各司其职，出财出力，将会为你们共同的梦想而努力。这些努力都将在之后的日子里慢慢得到回报，相信你的聪明才智，能让自己的人生变得更加精彩。

双子座

5.21~6.21



好运月份：6月中旬

巨蟹是相对比较内敛的一个星座，大多数时候更喜欢待在自己的舒适圈，和熟悉的朋友吃喝玩乐。但想要拓展自己的生活圈，想要积累人脉，想要在职场中得到一些机会，就必须要学会去接受更多的人。而在6月中旬，巨蟹的交友运是非常好的，身边会出现很多能帮到你的贵人，而你也会和喜欢跟他们相处，另外由于金星也会于那段时间进入你的人际宫，所以你会在这种人际关系的交往中获得更多的友谊，甚至是爱情。

巨蟹座

6.22~7.22



好运月份：8月中旬

射手座给人的印象总是有点不切实际不够沉稳，向往着自由所以没有人能管得住，在今年8月，你该让自己定下来了。当一个人走向成熟的标志，大概就是他学会了负责，所以在8月中旬，你很可能会遇到一个让你心甘情愿为之放弃自由的人，而你们在今年年底，也会有很大的可能订婚。不要觉得承诺一个人很简单，那是需要用一辈子去履行的，既然你已经选择了身边的那个人，就要不忘初心，一直走下去。

射手座

11.23~12.21



好运月份：12月份

摩羯座的宝宝们不要看到12月才是你们的好远月就开始沮丧。其实12月对于一年来说，也是一个不断积累和塑造的过程。在这之前的日子里，摩羯可能会觉得自己怎么哪哪都不太顺利，被爱人误会，工作不顺心，单身的人也迟迟找不到喜欢的人。不过，其实还有一个值得开心的事就是本年度摩羯的财运还算不错。到了12月底，整个一年中的经验都积累了下来，做任何事情都会变得条理清晰，到那个时候，好运就滚滚来了。

摩羯座

12.22~1.19



好运月份：10月份

狮子座是很喜欢把时间都花在自己热爱的事情上的，因此无论是狮子座遇到了真心喜欢的人，还是找到了合自己胃口的工作，都很愿意投入大把大把的时间。那么，在10月份的时候，国庆节的假期并不会让你的内心有所倦怠，反而是更加去钻研自己的兴趣爱好。不要觉得这样是不务正业，相反的，你会在这个投入的过程中收获难得的一笔财富，也许是遇到了默契的朋友和伴侣，也许是领悟到了关于人生的一些真谛。

狮子座

7.23~8.22



好运月份：9月份

处女座向来都是一个凡事讲究细致的人，所以生活中很少出现什么纰漏。但有时自己太过坚持的东西并不一定是完全正确的，因此在为之努力之前，要看清到底是否值得去做。当9月份来临，是时候去反思一下自己之前的所作所为了，理清自己的思绪，看看你的努力是否得到了期望的回报。当重新制定目标之后，将会发现你的生活突然就变得云开月明，也为你带来了无穷的动力，让你义无反顾去做自己的事情。

处女座

8.23~9.22



好运月份：2月底

水瓶是个挺聪明的星座，因此在人际交往方面从来就没有担心过，所以水瓶座在2019年的关键词也是人际。其实在2月底，过完年回到自己的工作岗位上，水瓶会接触到很多新鲜的面孔，你会与这些人进行更深层次的沟通与了解，而在他们中间你也会交到一些良师益友。他们不仅会对你的工作提供帮助，而且很有可能成为你人生中的贵人。

水瓶座

1.20~2.18



好运月份：11月

在2019年，双鱼座的整体运势还是不错的。但是，正是因为运势不错，身边难免出现各种各样的机会和选择，这个时候就需要自己做出一个选择，平衡好生活与工作的重心，明白自己内心真正需要的是什么。如果你想要让自己的工作和生活得到进一步的提升，不妨在11月份去整理一下自己的思绪，为生活，为自己，交上一份满意的答卷。

双鱼座

2.19~3.20



Lay's 乐事



奇多鲜虾片 抢先上市!