



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



让百姓买到最实惠的好食品

封面人物

钱其连 —— 钱老爷子芒果品牌创始人

中商惠民与平安银行达成战略协议

嗨家便利加盟 火热招商中

率先成为前100名嗨家便利店

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



城市是人类文明发展的产物，随着人工智能、互联网和云计算等高新技术的创新发展，国家在十二五规划中曾明确提出，要把智慧城市建设作为城市发展的重要目标。智慧社区是智慧城市的基础组成细胞，在全面推动智慧城市建设的同时，必须将智慧社区融入到社会整体建设项目中来，为社区居民积极打造一个安全、舒适、便捷的智慧生活新模式。

智慧社区依托科技发展力量，以提升社区居民幸福指数为目标，通过跨界融合集成科技智慧，满足人们对社区生活所有最美好的想象。未来，智慧购物、智慧医疗、智慧出行、智慧金融、智慧运动、智慧娱乐等将逐一渗透到社区生活的方方面面，让我们“足不出户”解决所有生活问题，乐享智慧生活。

聚合
科技
力量

乐享
智慧生活



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

2019年1-3月季刊 (总第54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3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

专访钱老爷子芒果品牌——让百姓买到最实惠的好食品
 惠仔新春下江南
 惠民北京小店新春送祝福——二十年的小店，不变的守护

20 超市合伙人

嗨家便利“百日百店”活动超额完成

22 新品

26 惠民活动

30 小老板商学院

如何提升门店盈利能力(上)

32 经营之道

顾客不进店? 6个细节告诉你

34 便利店新锐

智慧点亮生活 盘点社区智能服务

38 拥抱互联网

出国旅行就带它，跟老外交流无障碍

40 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

针对女性的酒更多了，百威、旺旺、三得利都来了

买酒、喝酒的女性消费者是个相当庞大的群体。但最近几年，酒饮品牌开始更侧重将这部分群体视为细分市场看待，推出了多款专门针对女性的酒饮产品。



2018年，旺旺推出新品“莎娃 SAWOW”果酒、三得利的“微醺(HOROYOI)”预调酒进入中国市场、尊尼获加(Johnnie Walker)推出了副品牌 Jane Walker。甚至糖水公司可口可乐在日本的新品，罐装气泡酒精饮料柠檬堂(Lemon-Dō)定位的也是女性市场。

2019年这股趋势可能仍将延续，百威是其中之一。2月8日，百威推出了RITAS Spritz罐装葡萄酒/鸡尾酒产品线，这是百威针对女性消费群体的新产品。

作为配套营销，百威还在今年格莱美奖期间投放了广告。

(来源: 好奇心日报)

卡夫亨氏断臂，成本缩减法失效



CNBC报道称，卡夫亨氏正与瑞士信贷沟通评估麦斯威尔业务，未来有可能会把该品牌出售。消息人士称，麦斯威尔目前的业务收入约为4亿美元，该品牌的出售价格可能为卡夫亨氏带来30亿美元收入，有利于其进一步剥离资产并减轻债务。

据了解，2012年卡夫食品将其国际业务分拆为亿滋国际，三年后，卡夫又在巴西私募巨头3G资本和巴菲特的促成下与3G资本收购的亨氏进行了合并。卡夫亨氏也顺利成为了全球第五大食品巨头，旗下品牌包括奥利奥、麦斯威尔、果珍等。但现在，麦斯威尔显然已不如从前了。

事实上，早在2016年末，这个曾经靠着“滴滴香浓，意犹未尽”的广告语而在中国大火的麦斯威尔咖啡，便已经传出其在广州的生产工厂处于员工放假、停产阶段。而在去年7月普华永道发布的“2018全球100大公司”排行榜上，一年前还在第63位的卡夫亨氏已经滑出榜单。

(来源: 北京商报)

时隔15年 宝洁股价再度突破100美元 创历史新高

在经历了2004年的拆股后，时隔15年，全球最大的日用消费品集团Procter & Gamble Co. (NYSE:PG) 宝洁集团(简称P&G) 股价再度突破100美元。



在周二高收99.99美元后，宝洁股价周三以99.78美元低开，但随即攀升，最高报100.22美元，尽管全日收跌0.71%报99.28美元，但再度突破100美元并创下历史新高，值得铭记。

(来源: 无时尚中文网)

三全食品业绩增长乏力 三季度销售费11亿为净利12倍

受“猪瘟水饺”事件影响，业绩刚刚有所回暖的三全食品再次蒙上阴影。

近年来三全食品整体业绩增长乏力。自2015年主业陷入亏损后，2016年业绩逐渐回暖。但从整体来看，2012年至2017年公司营业收入、净利润、扣非净利润整体增幅分别为96%、-49%、-68.6%。

随着营收规模扩大，三全食品销售费用持续高企。去年前三季度，公司销售费用达11.27亿元，占当期营业收入的比例为26.8%为同期净利润的12倍左右。

不过，值得一提的是，去年上半年公司研发支出仅为0.08亿元，同比大幅减少81.63%。

(来源: 长江商报)

行业新闻 — B2C

阿里的第一个B2C项目 月销售不到150万元？

淘宝心选测试上线至今，刚好满月。从最初的6款产品扩展到了25个在售商品，增加了5款毛巾、2款锅及袜子、枕头、汽车除味香氛、拉杆箱等，其中包括今天增加的7款新品。

以淘宝的名义和背景，淘宝心选这个富二代上新的速度显然有点缓慢，在动辄每周10款以上上新速度的淘市场里，简直有些不思进取。



大家居电商圈发现，目前其所售商品中销量最大的一款售价99.9元的硅藻土脚垫，总销量5973件，累计评价1492个。最贵的是一款售价449.9元的蚕丝被，总销量28件，评价6个。销量破千的只有4款，有7款产品的销售量在100以下，当月总销售约150万元人民币（排除售完下架的极个别产品无法统计）。

虽然上线踏上了网易严选撕逼大战的热点，但150万元的月销售额也有点辜负这个当前火热的商业模式。
(来源：亿邦动力网)

每日拼拼延迟公测 入局社交拼团存难题

2月28日消息，进入2019年，社交电商的风还在吹，各大电商平台仍在争相涉足“社交”、“拼团”、“返利”等板块，然而近日准备上线“每日拼拼”的每日优鲜却延迟了该平台的公测时间。

日前，每日优鲜旗下社交拼团电商平台“每日拼拼”发布公告，称由于用户对每日拼拼的参与热度远远超出预估，在内测上线当天就出现了下载限制、注册不成功、分享功能不稳定等严重影响客户体验的问题，正式公测时间将稍作推迟。



(来源：电商报)

天猫云店将取消“医疗及健康服务”类目招商

2月25日，亿邦动力获悉，日前天猫发布关于《天猫云店服务管理规范》变更公告，对招商范围及部分类目入驻资质细则内容做出调整。

公告显示，此次规范变更详情如下：

- 1、当前招商范围中：取消“服务大类-医疗及健康服务”类目的招商。
- 2、入驻资质细则中：水产肉类/新鲜蔬果/熟食类目的“新鲜水果”类目无需提供特殊经营资质。

据了解，该规则变更将于2019年2月28日生效。

来源：亿邦动力网 闪闪)

苏宁：收购万达百货不存在资本层面的考虑



易购在全民焕新节媒体发布会上宣布，今年315全民焕新节将以家电、3C、家装厨卫、生活家居、百货、超市等品类的上新为主，还将在家电方面投入10亿元以旧换新补贴，对有意向以旧换新的用户，实行先补贴再回收。

苏宁时尚百货集团方面表示，在收购万达百货后，该集团接下来要做的事，更多仍然是围绕着线上线两个平台建设。对线上来讲，怎么样吸引更多平台厂家，平台品牌入驻苏宁，而线下，将结合苏宁置业广场等，进行数字迭代、赋能。与此同时，在供应链端口也可以结合苏宁一些优势，依托于苏宁国际从海外引进更多一些小众品牌进入苏宁的线上线下两个渠道。

(来源：腾讯科技)

行业新闻 — 传统零售



日本7-11便利店店员吐出食物再放进锅里 将被追刑责

近日，日本接连发生多起连锁店打工店员将不文明行为视频发布到网络上的事件，引发关注。对此，日本711便利店公司和“Kura寿司”公司表示，将考虑对涉事员工以“妨碍业务”的理由追究刑事责任和民事索赔。

日本共同社15日报道称，此举目的是为了通过强硬手段防止类似问题再次发生。

(来源：环球网)

便利蜂一边缺人一边裁员，计划2019年新开千家店

近日，便利蜂通过安排数学考试变相裁员的消息刷爆网络。

有自称便利蜂员工的网友在职场社交平台脉脉上提到，从年前开始，便利蜂让员工参加数学考试，不合格者将被开除。

对此，便利蜂CEO庄辰超对此回应称，便利店运行系统已经进入全局数据化阶段，实际上对从业者提出了更高的要求，“基层员工的数学和逻辑分析能力是我们在当下环境中面对市场竞争的必备能力。”庄辰超说。

在猎聘网、51job等招聘网站上，记者发现，放言要新开1000家店的便利蜂其实也在持续招人，且往往一个岗位招聘人数多达二三十人。

从各大招聘网站上的招聘信息可窥见，便利蜂所招聘的工作人员从传统便利店所需的配送员、店长等延伸到java开发工程师、前端开发工程师、内容运营、PR等各个岗位，必定比传统行业所需的从业人员提出了更高的要求。

(来源：红星新闻 记者 俞瑶)

全时分拆续命 24小时便利店进入新一轮洗牌期

有着“最像7-11的本土便利店”之称的全时便利店，在长达数月“闭店”传闻之后，最终陷入“卖身”境地。

《证券日报》记者了解到，罗森中国已经接手了全时在华东及重庆的90余家便利店，相关交易已于今年1月份达成，接手的全时门店未来将全部翻牌成罗森便利店。

(来源：《证券日报》)

多点便利要开出150家店

在2019物美年会上，物美集团COO于剑波博士披露，多点便利店作为物美多点数字化的高端便利店，2019年在北京开店目标150家，届时将为更多北京百姓的美好生活提供直接感受和直接获得感。

显然，重新洗牌后诞生的多点便利店，吹响发力北京的号角。



如何达成150家店目标

依托于物美集团这一坚强后盾，多点便利店从2018年9月18日注册成立，到11月2日第一家店开出，筹备时间仅用了45天。而11月9日，更是创造出9店同开的记录。

(来源：联商网 程相民)

行业新闻 — 国际电商

外媒称麦德龙考虑出售中国业务的大部分股权

德国超市巨头麦德龙目前正在考虑将其中国业务的大部分股权出售给一个当地竞标者。

据知情人士称，如果报价有吸引力，麦德龙愿意出售其中国业务多达80%的股权，并保留关键少数股权。另据了解，出售交易预计将在2019年2月或3月开始。

麦德龙官网显示，目前公司现购自运业务在中国共有95个门店，2017-2018财政年度营收27亿欧元。

(来源：红商网)

微软与美国第二大杂货连锁商达成合作

软件巨头微软正在与美国第二大杂货连锁店Albertsons合作，为客户实施“无摩擦力”的购物体验。而公司宣布这一动作的大背景是亚马逊越来越多地将注意力转向杂货业务，并于2017年收购了著名的Whole Foods超市，后者还计划在全国范围内开设数千家Amazon Go商店。

(来源：腾讯科技)

无印良品在中国徘徊在不惑之年的边缘

自2014年跨出中国降价第一步，无印良品内地市场收入同比增幅整体呈逐年下降趋势，同店销售增幅在2016财年、2017财年更是跌至5%以下。

更甚者，2019财年二季度，无印良品内地市场可比销售跌幅2.2%，是入华以来首次下滑。“无印神话”遭遇了中国式破灭，就像18年前日本那场滑铁卢。

据计划，无印良品将在2019年底前新开4-5家3000平米左右的复合业态旗舰店。截至目前，其已经在成都、上海、南京、杭州开出了四家旗舰店。

(来源：服装新闻网)



一秒钟抢光？星巴克猫爪杯为什么这么火



2月28日下午3点，星巴克猫爪杯正式在天猫星巴克官方旗舰店开卖，为期4天。在天猫星巴克官方旗舰店上线的第一天，1000只投入销售的猫爪杯被秒杀一空。

猫爪杯的火热离不开抖音，而星巴克的营销手段一直都有社交媒体的身影，星巴克的强互动性与及时反馈是它的巨大优势。事实上，每逢樱花季星巴克都会上架一批主题杯子，有其品牌加持，基本每年都会掀起一阵“采购热潮”。

(来源：联商网)

Namshi股权被收购 中东电商势力谁会胜出？

Emaar旗下的零售部门Emaar Malls已经证实收购了时尚电商Namshi剩余的49%股权，收购价为4.575亿迪拉姆（约1.295亿美元）。

至此，Namshi之前的主要股东Rocket Internet已经全部退出，Namshi和Noon一起，成为Emaar老大穆罕默德·阿拉巴尔旗下电商版图的一部分。

Namshi成立于2011年。中东老牌电商Souq的主要商品是电子产品，为了差异化经营，Namshi的定位是“时尚电商”，在创立之初完全模仿美国B2C网站Zappos。与Zappos类似，Namshi上的主要商品是鞋，拥有阿迪达斯、耐克等超过50个品牌的鞋子，后来品类逐渐扩展到服饰。

穆罕默德·阿拉巴尔在积极打造中东本土电商，和亚马逊抗衡。

(来源：亿邦动力网 闪闪)

线上巨头在走入线下 亚马逊还想再开杂货店



据《华尔街日报》报道，亚马逊将会推出新的杂货店业务。它们的第一家店可能会在今年晚些时候开业，不过这个杂货店业务将与其先前收购的Whole Foods有所区分，也不一定会像「Amazon Go」一样在名字中包含亚马逊。

亚马逊希望扩大其在食品领域的影响力、触及消费者生活的更多面。一位知情人士表示，该公司计划最早年底在洛杉矶开设第一家门店。知情人士还透露，亚马逊已经签署了至少两家杂货店的租约，计划于明年初开业，不过他没有透露这些商店将设在哪里。

(来源：《华尔街日报》)

AlipayHK启动跨境线下支付 最先覆盖大湾区



3月起首批接受AlipayHK支付的商家，覆盖大湾区内数十万商铺，包括7-11、全家、屈臣氏、家乐福、天虹商场、世界之窗、长隆公园、广深地铁等。支付宝方面表示，年内还将推广到内地更多地区。

据介绍，去年6月，AlipayHK打通了到菲律宾版“支付宝”GCash的通路，实现全球首笔电子钱包间的区块链跨境汇款；此后又在港推出无人零售快闪店、扫码乘坐绿色小巴等服务；11月还成为港铁官方认证的二维码收费技术供应商。

(来源：亿邦动力网)

海外拼团悄然兴起 速卖通玩社交野心勃勃？



传统的电商营销方式驱动力与日下滑，社交玩法的兴起仿佛给电商市场又注入了新的活力。国内各大电商平台纷纷转战社交流量池之时，跨境电商领域的类似转变也初现端倪。

除了网络营销之外，备受关注的社交玩法当属“拼团”。经亿邦动力观察发现，一些跨境电商平台已悄然玩起了拼团模式。

阿里旗下的跨境电商平台全球速卖通在今年俨然把拼团当做重要的战略玩法。虽然速卖通在去年的双11和328大促已经试过拼团的玩法。但是今年，该玩法的重要性开始被速卖通强调。在今年速卖通328大促，速卖通把拼团作为了重要资源位。

(来源：亿邦动力网)

美国零售巨头的网络浪潮求生记

2018年10月15日，曾荣登全球最大百货零售商宝座的美国西尔斯百货正式申请破产保护，当时美国总统特朗普用“耻辱”、“非常伤心”来形容此事件。

根据今年2月10日的一份监管文件，西尔斯百货董事长兰伯特向法院提交了一份50多亿美元的收购要约，此次的新出价将承担公司自去年申请破产保护以来超过6亿美元的债务。这大大增加了西尔斯百货继续经营下去的可能性。

(来源：硅兔赛跑)

146个海外品牌来华 目标瞄准这3千买手

近日，共有超过146个品牌与3000个买手（淘系商户）在全球跨境品牌对接会上进行了对接。

据悉，参加此次对接会的品牌多来自日韩，共有92个品牌来自韩国，38个来自日本，来自其他国家的共有16个。举办此次对接会的韩国买手联盟表示，未来将会拓展欧洲、泰国、澳大利亚、新加坡以及美国等更多品牌参加这种线下模式的对接会。

据了解，近些年来，由于消费者的品质消费升级，中国市场进口产品数量激增，中国消费者对于国外产品，如日韩美妆产品有着极大的需求。在这样的市场背景下，出现了大量的销售日韩商品的商家和买手。

(来源：亿邦动力网)

惠民资讯抢先知 >>

- ◆ 2019年（第五届）快消品+互联网大会，将于3月16日-18日在成都春季糖酒会期间召开，中商惠民作为行业龙头企业受邀出席并作主题演讲。
- ◆ 中商惠民体育彩票销售终端机再升级，首批进驻上海合作便利店，为彩民带来新体验。
- ◆ 2月25日，中商惠民点燃微光全员大行动，向新疆塔城某中学捐赠办公用品及衣物，集团行政部将于近日同意安排邮寄。
- ◆ 惠购GO小程序完成迭代升级，开放注册新增“自提点”功能，足不出户也能轻松享实惠，目前平台注册用户已突破5万。

企业新闻 >>

B2B平台的供应链变革，如何重塑“新物流”



主持嘉宾 | 董中浪（普洛斯战略顾问、隐山资本合伙人）
 对话嘉宾 | 梁佳（中商惠民仓配总经理）
 编辑 | 舒轶
 来源 | 运联传媒

「碰货为先，节点为王，技术驱动」是普洛斯战略顾问、隐山资本合伙人董中浪去年运联峰会上提出来的最核心的三点判断。回头来看，这三句话意味深长，他们的组合到底跟新商流的发展有什么样的关系？

B2B 平台未来的核心是供应链

董中浪：新商流里面，非常重要的一块是 B2B 怎么认识自己的核心能力。现在所有的 B2B 平台都得到一个共识，供应链能力是自己最核心的，也就是说他希望通过这个价值链拉长。那么，您如何看待这个问题？

梁佳：中商惠民定位于要建立终端的三个平台，无论是电子商务还是物流的，主要是做城市内部的、社区便民的服务。基于此，B2B 是为了达成这个愿望必须要走的很重要的一步。为了走好这一步，物流确实是供应链中核心的竞争力，代表着终端服务的稳定与高效，甚至说是非常可控的一个通道。

同时，惠民一开始就碰了商流，而且到现在为止没有丝毫的退缩。商流、物流、资金流，甚至有一个趋势就是商流和物流要尝试融合。而这个融合并不是在服务端的融合，而是在成本上。

比如说去年北京着了三把火，带来的是在整个城配里面不动产的变化，不动产的变化带来的是成本结构的变化，这个成本结构直接带来供应链里巨大的搅动。对于企业而言，代表背后实实在在的并不是服务发生了多么核心的变化，而是在客户感知不大的情况下，我到底多花了多少钱。所以，我们不再单纯的只看供应链，也不再单纯的只看内部的仓配，而是做大 B2B 的通道。我们可能需要和 B2C 去抢，赶在资本进来之前，完成对传统渠道的升级。

中商惠民上榜2018年中国新零售“50强榜”

近日，中商惠民上榜网经社旗下电子商务研究中心发布的《2018 年中国新零售“50 强榜”》。据悉，该榜单是根据各家新零售企业最新估值、营收、利润、网点和用户规模、行业影响力等指标综合评估而定，旨在反映当前国内新零售行业总体发展概况，从该榜单来看，无论是哪个模式的新零售业态，占据优势的都是巨头的



中商惠民与平安银行达成战略合作协议 全面深化惠民金融产业布局，助力快消行业升级

文 | 骄傅



2月22日，中商惠民与平安银行杭州分行正式签署战略合作协议，双方将通过发挥平安银行强大的金融、资信优势和中商惠民在快消领域建立的产业优势，建立长期稳定的战略合作关系，同时在风险控制、账户体系、信用系统、商户扶持及供应链金融领域展开全面合作，重点加强在国家鼓励发展的普惠金融领域合作，加速推动整体行业发展变革。中商惠民董事长张一春、平安银行杭州分行行长石波出席签约仪式并共同签署《银企战略合作协议》。

此次签署的战略合作，是 B2B 行业对“银企”合作的进一步探索，也是中商惠民以“赋能”为理念，深化开放惠民服务平台功能的重要举措。根据此次协议，双方还将在优势互补的基础上，共同给予彼此最优权益方待遇。通过抓战略、抓渠道、抓创新与抓金融等措施完善供应链金融体系，并在核准授信、境内外支付结算手段、资本管理与运营与定制金融产品等具体项目中开启深度合作，为中商惠民接下来各项业务的发展与海外市场拓展提供坚实的金融保障。

快消渠道融资难、融资贵、风险高已成为阻碍行业发展的难题，中商惠民作为行业领军企业，始终将推动民生事业发展、助力行业升级为己任。结合惠民自身交易服务平台的金融业务场景优势、技术创新优势，通过与建设银行、中关村银行、百融金服等金融机构合作，开发“惠立贷”等专属金融产品，从根源解决小店进货难、小厂生产难、供应链资金流、行业结算周期长等问题。

签约仪式中，平安银行杭州分行行长石波就此次开创性“银企”战略合作、及惠民模式的前景表示充分肯定。“中国平安是国内金融牌照、专利最齐全、具有影响力的金融服务集团，发展普惠金融是平安银行响应国家号召的重要职责，中商惠民供应链的服务能力也是中国最好的，

直接打通了品牌方与下游终端、消费者渠道。此次与中商惠民“银企”联手属天作之合，也是平安银行在智能零售、科技供应链金融领域的一次重要突破，双方的理念、体系与服务对象都非常契合，势必将极大推动行业科技化金融变革的进程，打通快消领域长期以来的金融困局，实现社会、经济效益双赢。”中商惠民董事长张一春表示，“平安银行是国内金融创新的领导者，携手平安银行赋能快消行业发展，将以打造升级快消行业生态链为契机，谋求平安银行与中商惠民互利共赢为宗旨，通过打造双向互补、共同发力的发展模式，结合平安银行给予的强大金融支撑，全力构建以“金融 + 科技”为引导的服务型普惠系统。”

同时，此次合作还将产生更深远的影响。平安银行也将为中商惠民提供包括不限于保险、证券、信托、基金、资产管理等在内的全面金融服务解决方案，以中商惠民适应经济新常态为契机，快消产业转型为依托，通过互联网、大数据的支撑，发挥电商、物流、金融资源优势，构造“产业 + 科技 + 金融”生态链战略，竭诚为上下游企业、终端店铺提供“全方位、多渠道、个性化”的金融服务，提高金融资源的流通效率，加速促进产业转型升级。



专访“钱老爷子”芒果品牌 —— 让百姓买到最实惠的好食品

有工匠精神，从选品到包装到营销
让国内尝到了实惠的东南亚优质芒果
自己建厂、自己挑选优质果子、亲自找渠道销售
放心、好吃、便宜，钱老爷子要做东西真实、价格亲民的商品

文 | 采访 惠仔 编辑 | 晓清

“钱老爷子”芒果干在入驻中商惠民平台的当天，作为公司一员的惠仔也收到了福利：十袋包装精美，极富食欲的芒果干。主打金黄色调的包装给人以新鲜、温暖的初步体验，惠仔第一时间将其打开细细品尝：说真的，与以往吃到的硬邦邦、缺少水分且香料味浓郁的芒果干相比，钱老爷子的芒果干十分香软，而且味道更接近芒果本身；其次份量适合，一日袋的份量装不会感觉吃到腻，真是每一口都是享受。

正巧临近年假要回北方，惠仔就将剩余的芒果干悉数装包，带回家乡与亲人分享，不想竟然成为了亲朋做客环节最畅销的小零食。在同事、朋友与家人都十分欢迎的情况下，惠仔不禁在想，钱老爷子是怎么把小小的芒果干做到了极致。

需要描绘蓝图的能力

“中国消费者更加追求口感。鲜味就是产品越新鲜越好。芒果干的这个切入点我认为我们打了极好的一仗，数字说明了市场和店方对我们产品的认可。”钱老年过六旬，在石油、电信、能源等传统行业摸爬滚打了半辈子，早已是成功的企业家，但紧跟时代的步伐从未停止，这次从工业跨界零售的情怀创业，钱老还是很谦虚，笑称自己是行业的小学生，需要多像优秀品牌看齐学习。

钱老不仅是成功的企业家，同时也是中商惠民的战略股东。

从去年接触惠民开始，中商惠民“民生为先·诚信惠民”的企业理念和踏踏实实做事的风格，让钱老愈发感觉与自己品牌契合，同样是本着惠利民生把好产品带给消费者的想法，没做过多的思索，钱老正式入股中商惠民成为惠民家人，强强联手共同拓宽惠民56万家便利店市场。

“经验不足就多去试验，让自己和身边的人先满意再推向市场。”老一辈对产品的严谨搭配、对年轻消费市场的挖掘，像陶华碧精耕细作老干妈，一个和蔼可亲的钱老爷子卡通图案出现在了包装中。说起自己的品牌，钱老强调做快消品一定要有责任心、有良心，把暴力和过度包装去掉，做原料真实，价格亲民的好产品，而芒果

干只是开始。

“钱老爷子”品牌芒果原料直采于柬埔寨，当地气候湿润、土地肥沃，是世界上最优质的芒果产地之一。钱老在一次外出考察中品尝到了当地特色，并下定决心，要让全中国人都品尝到这样优质低价的水果。为了缩短途中供应链的损耗及锁住最新鲜的成分，钱老在当地华侨的共同帮助下克服重重困难，于产地旁建立了果品现代化加工厂，五条生产线源源不断的将新鲜水果从树上移到了袋中，让中国消费者在短短十几天就能吃到全世界上最好的芒果制品。同时，钱老多年的敏锐商业经验也意识到，零售效率提升的基础是围绕人货场的变化。“没有接触互联网的企业，在这个时代就很难做到货人匹配以及面向全国。零售行业必须回答的两个问题是，要不要互联网化，互联网



钱其连

江苏博康投资有限公司	董事长
江苏好益地商贸有限公司	执行董事
南京国瑞科技发展有限公司	董事长
南京好益地商贸有限公司	执行董事

1979年10月，从军22年，脱下军装，穿上便装，靠着一股闯劲和魄力，在江苏创业，先后创办了江苏博康投资有限公司、江苏好益地商贸有限公司、南京国瑞科技发展有限公司、南京好益地商贸有限公司等。2015年，钱其连先生担任中商惠民董事长，负责中商惠民的运营管理工作。在化工行业拥有影响力，全国工商联石油业商会副会长、江苏省工商联石油业商会副会长及主席团成员、江苏省工商联副会长、南京市工商联副会长、南京市工商联副会长。

化以后要不要数字化驱动？”

从18年底品牌入驻中商惠民并成为战略股东后，钱老爷子觉得这次总算搭上了互联网这班高速列车，以往需要几十天流转的商品，在惠民平台后流转时间缩短了一半；而市场也没让老爷子失望，保真低价物超所值的惠民品牌策略非常对路，零售不到10块的芒果干新品，受到了大量用户欢迎，成为第一批将日份袋装芒果干单价拉进10元时代的黑马商品，单品做到了月销百万。“要把产品做好，质量是关键，份量要够，价格更要亲民。”钱老爷子对商业多年的敏锐洞悉力，把客户最朴素的需要牢牢抓在手中。

对市场前景的自信源于对产品的自信

“开玩笑讲过一句话，创业不是人干的事情，是阿猫阿狗干的事情。一般的、没有准备好干苦活累活的人，最好不要去创业。你需要有面对困难的勇气，还需要有描绘蓝图的能力。”拿“钱老爷子”品牌来说，仅在初期的时候，我们就有选品、

选址、供应链、销路渠道、仓储物流、过关政策等等问题，每一项都需要花大精力去搞，但无论困难有多大，老爷子始终会坚持做有良心、有责任的品牌。钱老爷子谈起自己做快消品的初心，惠仔觉得很有借鉴意义。

2019年对钱老爷子品牌关系重大，不仅是品牌正式推入市场的第一年，更是与惠民携手发力的元年。可能在外界看来，他们今年的关键词是“销售”，但钱老爷子的选择是“品牌”。选择品牌是一种突破和勇气，要从质量、营销、服务、体验等多方面入手，打造价格亲民、质量优良有口碑的快消品类。此时钱老爷子手中也已经打出了两张牌：芒果、红酒。在接下来的一年，他还将打出茶叶这张牌，通过平民化与高品质彻底变革中国基础快消现状。

面对着快消赛道不断涌入的竞争者，面对“百姓市场”所需的持续研发升级，在第一场战役之后，钱老爷子和团队看到了市场的希望，更有信心面对着漫漫长征

路。通过与惠民的协同发展，钱老爷子品牌建立了全渠道全场景的新零售体系，也再一次定义了日份袋装果品的标准，这既是对品质的自信，也是一个宣言：钱老爷子将用品质的铁拳来赢得市场。

2019年1月中旬起，钱老爷子芒果干在短短1个月之内试销进入了包括北京、广州、杭州、成都、重庆在内的十多个城市，近10000个铺货点，累计销量超1100箱商品，总销售额近百万，被行业内外视为新品的“黑马”。

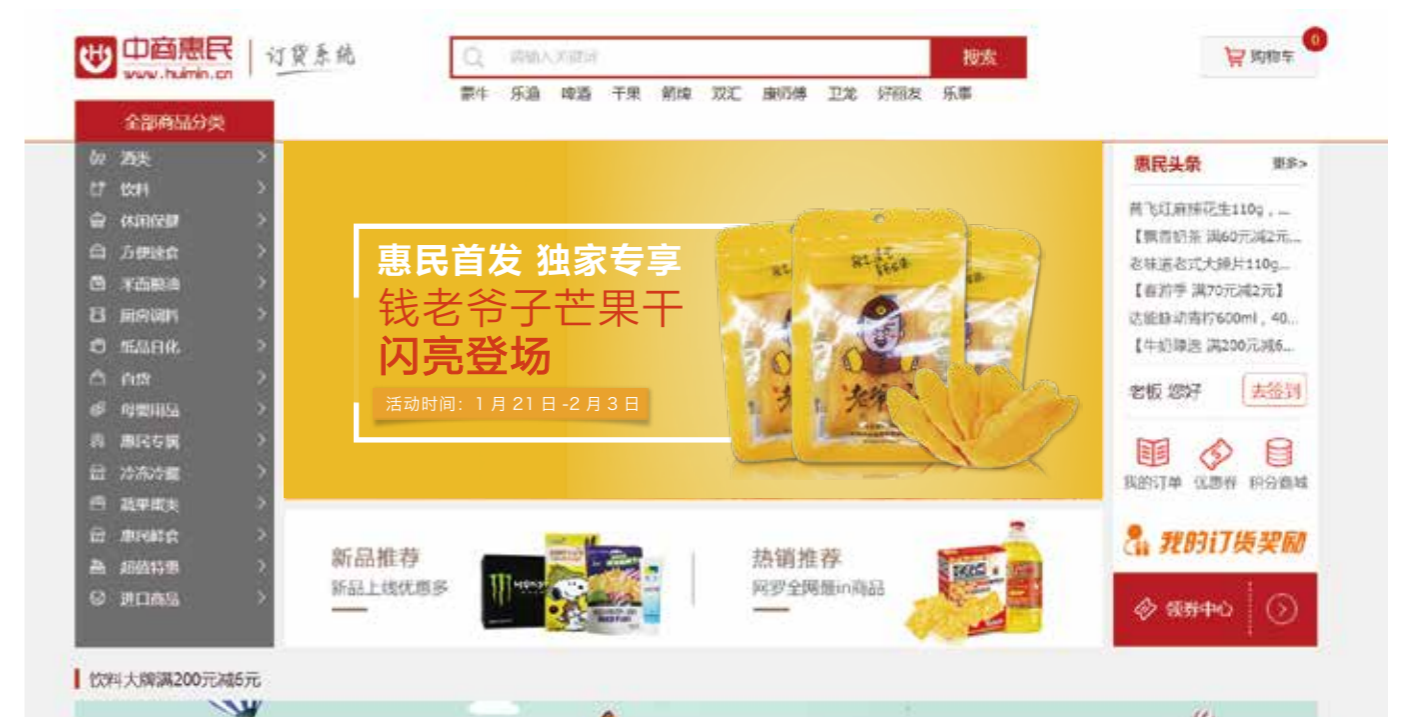
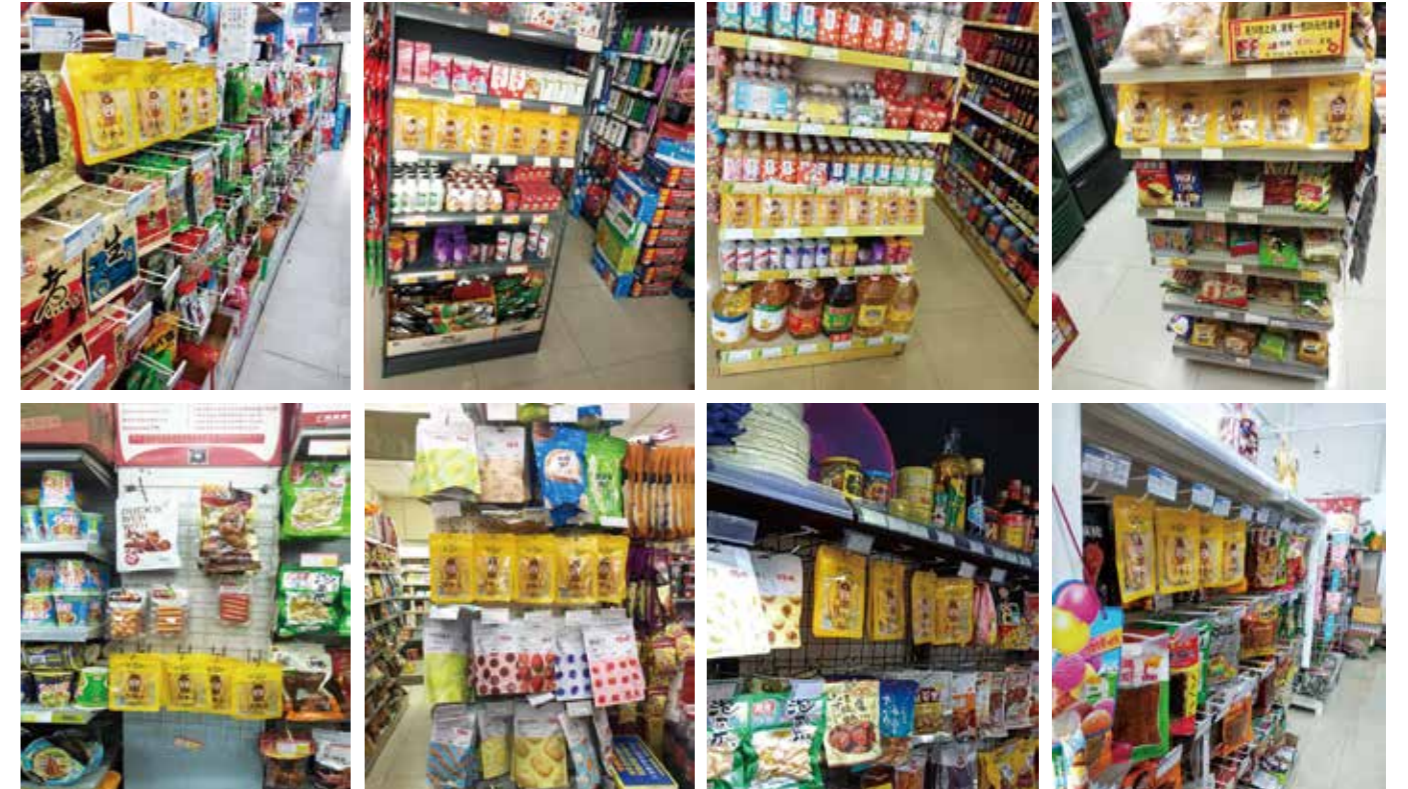
润物细无声的惠民策略

“做快消需要信仰。”钱老爷子很认同这句话，在公司创立之初定下了要做“高端产品亲民价、中端产品普惠价”的经营理念。钱老爷子开启了全面惠民战略，除了来自原产地的柬埔寨芒果干和西班牙原瓶原装进口红酒两个拳头产品外，今年茶叶等系列产品也将陆续与大家见面，从最垂直与最接地气的品类入手，用润物细无声的惠民策略去赢得用户。



在软硬件布局之外，2019年，钱老爷子将与中商惠民联手推出高颜值、高性价比、真正实惠的超级爆品，在强大的商品研发、供应链升级以及新零售基础上，开启惠民全品类的道路，为消费者打造高品质、高颜值的休闲健康全品类商品，全力开启迈进国民品牌的新征程。

“办一家好的公司，要让普通大众都受到实惠，至少有一群人要说好。慢慢来，我们不做平庸的公司，钱老爷子一定会成为被人认可的品牌。”在创办钱老爷子品牌的这一年里，钱老感觉自己又回到了二十多岁，那种拼劲儿在快消品行业找了回来。





人物

人物

便自己亲自上阵处理。偶然一次，他听送货的小哥说起中商惠民新推出了“惠立贷”。老刘一番了解之后才知道，“惠立贷”申请流程十分方便，只需要提交基本授信资料进行线上申请，审核通过后签订电子合同即可实时放款，从申请至放款全流程只需要 1-2 个工作日。而且相比于其他金融平台的高利息，“惠立贷”的利息很低，年息只有 5% 左右，对他来说简直就是沙漠中的一汪清泉。

于是，老刘赶紧申请了贷款。之前，老刘想都没想过自己还能这样贷款，毕竟作为一个小微工商业主，他想要贷款向来是比较麻烦的，否则也不至于当初扩充店面的时候动用的都是手上的现金，以致陷入妻子生病时一时间拿不出钱来的困顿局面。现在“惠立贷”申请这么容易，刚好可以解了他的燃眉之急。

不仅如此，老刘还说，他现在把家里用来进货的流动资金也放在“惠立贷”里头，存进去立刻就可以开始算利息，对于他这样不太会理财投资的中年人来说实在是十分方便，家里也多了一点收入，日子总会越来越红火的。

现在，老刘妻子的病早已经痊愈，拿着保险赔付的钱也把贷款还了，生活蒸蒸日上，惠仔又带给了老刘这几天与平安银行签约的好消息，今后不仅有金融业务上的方便，还能拓展便利店关于保险、车险等等业务，同样的小店每个月能多挣几千块，老刘不禁对惠仔感慨道，希望惠民再开发更多的新业务，让店铺生意更好，百姓得到更多实惠。



惠仔新春下江南 —— 开小店，省了就是赚的！

文 | 摄影 惠仔

杭州自古以来便是江南地区重要的政治、经济、文化、教育、交通和金融中心，这座底蕴十足的城市现在也早已发展成现代化的大都市了。高楼林立的新楼和墙角生着些青苔的老楼交错而生，成了这座城市别有的风味。

老刘的便利店就是开在一个老式居民区附近。老刘说，他的店主要顾客都是附近居民区的住户，店里主要卖的是各种日用品还有食品、调料之类的。老刘是个很有想法的人，在他的店里既有年轻人都喜欢的、比较潮流的“网红产品”，又有深受本地人喜爱的本土产品。

像杭州人从小喝到大的双峰牛奶、零食新贵百草味等也是应有尽有。这一片区早就发展成熟，加上老刘的店里品种齐全质量

又好，所以生意一直都还很好。生活的转折是出现在不久之前，老刘的妻子生了场大病。本来老刘和妻子早早的就购买了商业保险，看病是不成问题的，就是难在保险得事后拿着发票赔付，而老刘刚扩充了店面，手上只剩下店里进货的流动资金。要是立刻拿这钱来治病，店里进货的事必定要耽搁。

要知道，便利店的货物流动很快，他的店生意又好，若是一时间补不上货，影响了生意，那势必也会影响到妻子看病的后续资金来源。若是不拿这笔钱去治病，妻子的安危又未可知。老刘告诉惠仔，那段时间他可谓是愁得头发每天一把一把的掉。

老刘说，转机是出现在他的进货平台上。他一直用中商惠民的网络平台订货，妻子生病后，他为了节省开支，提货交接任务



惠仔春季下江南 —— 开店进货不用发愁，惠民金融省心又给力！

文 | 摄影 惠仔

杭州近些年来已经成为了一个发展迅猛的大都市，每天都有数不清的人才来这里寻求一份工作、一个安身之地。杭州城里有很多写字楼，由于这座城市也是一座旅游城市，很多写字楼离得不远便是游客穿梭不停的景点。小李的店就是新开在了这样一个黄金宝地。

惠仔刚到这家店时，对这家店印象就很好。店里商品摆放整齐，品种齐全，一看就是花了心思的。小李说，他在进货时考虑到了店铺所处位置，店里的商品都是精挑细选的，所以生意一直都很好。

小李说，其实在这家店的筹备阶段就是波折百出。那时他付完店铺的租金，又装修之后，手上其实已经不剩什么钱了。但是，小李觉得这个地方来来往往的大多是高收入的白领以及比较享受生活的游客，所以卖的东西不能太低档，须得有品位、上档次一些。这就是个大难题，要想摆的货够档次，那就得多花钱去进货，但是手上的余钱着实不多，该怎么办呢？一开始，小李靠着刷信用卡，倒是进上了第一批货，可是便利店的库存流动很快，刚开始总要花些时间去“试错”，才能实际的知道哪些商品是合适的，这些都会增加前期成本，小李手上余钱不多，一时间还真担不起这样的消耗。

于是，年轻的小李想到了可以贷款，可是到银行去一咨询，人家都说申请很有困难，一时间小李陷入了迷茫。线下银行贷款行不通，小李又想起了万能的网络。他在朋友那里了解到，现在有很多金融平台都愿意为他这样的微小企业主提供方便，贷款相对容易些。可是一番了解之后，小李却发现，网络平台的确能给

他提供贷款，但是利息却很高，基本都在 15% 左右，还款期限也很短，似乎不是一个好选择。

一筹莫展之际，小李在开便利店的前辈那里了解到了中商惠民推出的“惠立贷”平台。惠立贷是中商惠民和中关村银行合作推出的，它的利率只在 5% 左右，还款期限一般都是 6 个月到两年，很适合他目前的状况！而且，中商惠民平台的东西本来在业内就是有口皆碑的，在他们平台进货也有保障。最重要的是，这次他们推出“惠立贷”，主要就是为了“惠”微小企业主，尤其是与他们往来颇多的便利店主，借款方便很多。



小李告诉惠仔，他就是靠着在“惠立贷”借来的款项进货，才度过了最初最艰难的时光。现在资金虽然充裕一些了，小李也没有停止使用“惠立贷”，毕竟对于他这样的创业者，一笔可以分期还款的钱可以极大的缓解他的流动资金压力。平时，他把自己进货的钱放在“惠立贷”里吃利息，反正随存随算，很是方便。要进货的时候也可以随时用存进去的钱。小李说，他很庆幸自己当初能够得到“惠立贷”的帮助。

现在，他的店客流量变得稳定，收入也日益增长，惠仔相信，小李的生活一定会变得越来越美好的！



惠民北京小店新春送祝福 二十年的小店，不变的守护！

很多夫妻店都会营业至深夜

文 | 摄影 惠仔

中国科技互联网的高速发展，改变了国内的消费结构，同时也影响着区域人口的分布。过去几年，大多数年轻人逐渐去往一二线城市寻找商业机会。大城市人来人往，伴随渠道下沉、县镇级，甚至是农村市场的开拓慢慢吸引越来越多年轻人踏入互联网行业。

这给了便利店发展的巨大空间。但同时，由于经济环境的变化，也面临着客流量下降、经营成本高、利润低以及缺乏扩张资金等诸多的困境。面对新的消费形态，终端店铺，包括小城镇和农村土生土长的个体户也在不断调整经营形式以适应新的经济环境。

“这家牛奶没有那家便宜，我再逛逛。”最近一个月，家住太阳宫凯德茂附近的小蒋多了甜蜜的负担——她发现小区附近的小便利店便宜单品和折扣促销成了常态，搞得她每次购物都要“货比十家”才能下手。惠仔走访附近部分小区发现，忽如一夜春风来，不少社区超市扎堆，基本都是选择与中商惠民合作的店铺，便宜、满赠、一分购和第二天送货上门成了便利店主的营销利器。

在农光里大院里一家刚开业不久的传达室小店里，记者看到销售的商品包括鲜蛋鲜奶、米面粮油、零食百货等，虽然面积仅有十几平，但品类齐全，摆放温馨，店主阿姨通过惠民订货平台节省了大量的囤货空间，小小的店里也能放下更多的品类来服务社区居民，尤其价格，比起很多大超市单品类商品都要便宜不少。

显然，行业之间竞争如何激烈如何残酷并不是居民关心的重点，能买到健康实惠的商品才是硬道理。记者随机采访了一些居民，几乎全部选择在传达室小店购物，看中的是方便和有保障，单体小店在社区的优势在这时被明显放大，比如面积较小布局灵巧，提早占据了有利位置，几十年的经营且有着自己的稳定客源，毕竟消费习惯不会轻易改变。

春节过后，零售客户将面临市场疲软、库存积压、销量下滑的淡季危机店老板借助互联网转换着思维，站在顾客的角度、调整经营策略，延续着“年味”暖客心。老板介绍，自己的便利店在当地算是一批开展深夜营业的门店。很多人认为24小时经营会增加成本，特别是人工成本。其实仔细算算，深夜经营还是有赚头的。

一是，深夜经营，对于夫妻老婆店而言，增加的就是水电费和人工成本，总体核算下来比正常经营大约高出10%左右，增加的幅度并不高。

二是，在二三线城市中，满足人们加班、夜生活的需要，而自己的便利店如果正好选择了在这时段开门，人们饿了，正好可以回到店里进行消费，无形之中提升客户的依赖度。

三是，虽然夜间人不多，但是客单消费额高，根据惠民大数据测算，经营至深夜的便利店营业额能比正常经营增加30%，扣除增加的成本，还是有不错的利润。

热诚服务留客心。更加热情地接待顾客，坚持微笑服务、主动推荐新品与断货商品的替代品，增加顾客停留在店的时间，创造更多商机。可以说，店老板夫妻俩并没有把存在的“淡季”与“旺季”归咎为大环境，生意中的淡季也是一年中必有的正常销售状态。转变心态灵活调整，迎难而上赢得客心，销售的暖春才会如期而至。



嗨家便利“百日百店”活动超额完成 30%的业绩提升让店老板新年大丰收

2018年11月1日，嗨家便利宣布在北京和杭州扩展100家加盟店，并给出在全控模式下营业额至少提升30%的保证，并承诺如未达成提升承诺，公司将全额补贴剩余金额，让经营者安心。12月12日，嗨家便利北京地区就有八家店铺同时开业“百日百店”效果拔群。

在这紧张而又忙碌的100天里，加盟店平均工期为10天，针对社区店，强调最大化地满足社区居民的基础购物需求；而在商务区，则强调全天候经营、即食性商品（热饮快餐速食）、自助服务性商品（自助咖啡、自助热饮、自助打印充值等）、基础办公类用品、各种网红商品。

优秀的加盟团队成员在工作中超越自我、增强团队协作意识、追求每个细节的完美，根据签约客户量身订制不同全年目标，尽最大努力满足商务客户的需求，使得此次活动超额完成，仅2月份嗨家便利店加盟签约数达218家，30%的业绩提升让店老板新年大丰收！

与其他加盟连锁品牌不同，嗨家便利专注于社区小型夫妻老

婆店的升级与改造，帮助店铺改善环境、提升整体运营能力，从而有效提升营业额。嗨家便利是中商惠民旗下连锁加盟品牌，致力于构建模式独特、复制迅速的连锁便利店网络。据了解，这也是近年来，中国便利连锁品牌首次以城市无差别位置，承诺提升额度达三成的加盟项目，而寻求嗨家连锁为什么敢在快消品市场整体增速放缓下大踏步前进的原因，就不能不说到背后强有力的支撑。

作为中商惠民三大战略之一，嗨家便利采用全渠道商业模式加自建仓配，构建一套完整的供应链信息系统，实现仓储、订单、顾客、交易等环节的统一管理。嗨家便利正是凭借着在消费升级的时代大背景下，以及对产品、销售、体验、服务、温度的极致化追求，必将成为中国便利行业的中坚力量。

嗨家便利所属的中商惠民是国内快消品B2B行业龙头企业，公司拥有丰富的商品资源与强大的供应链体系，通过近年来在AI及大数据研发上的投入，中商惠民已打造以数据驱动导向的惠民生态体系，支撑起当前120万+件分拣。搭载自主研发店铺终端，目前辐射消费者近3亿。



新品

新品

高毛利网红红酒登场 红酒小店毛利可达

150%

百年酒庄“皇家酒窖”

奥兰酒庄
进口红酒

供应城市：北京/上海/杭州



NUVA
大卫诺娃干红葡萄酒

2016 年份
12%VOL 酒精度
750ml X 6 规格

酒液呈宝石红色，澄清无杂质，有浓郁的黑樱桃、无花果和成熟李子的香气，单宁细腻柔和，酸度平衡，余味持久，表现良好



MARQUES DE MNINNE
蒙坦尼尔干红葡萄酒

2016 年份
12%VOL 酒精度
750ml X 6 规格

酒液呈宝石红色，有红色水果樱桃、李子、醋栗和甘草的香气，入口圆润，单宁感稍强，酒体变化细腻，回味无穷



MARQUES DE DALMONTE
迪埃蒙伯爵
黑标干红葡萄酒

2017 年份
13%VOL 酒精度
750ml X 6 规格

酒液呈宝石红色，清澈透明，香气芬芳怡人，酒体平衡，单宁优雅，香气中显露着草莓与樱桃、李子、无花果的气息，入口圆润，酒体饱满，余味悠长



Caperucita Tinta
小红帽干红葡萄酒

2015 年份
12.5%VOL 酒精度
750ml X 6 规格

颜色呈深宝石红色，有浓郁的黑色水果、黑醋、黑栗、黑樱桃的香气，入口圆滑，柔顺，酸度适中，单宁细腻，回味较长，带有回甘

新品



保持原有鲜艳色泽，富含蛋白质、粗纤维等营养物质，维生素A含量特别高，多吃有明目效果，老少皆宜

钱老爷子芒果干 独家发布

供应城市：

北京、广州、山东

杭州、上海、天津

重庆、成都、厦门

来自柬埔寨，无霜期330天，日照2000小时

约1:25酸甜比，甜中带酸才是好芒果干

匠心工艺 精细用心 原果后切 酸甜软韧

颜高 味美 柔韧



新品

新品上市

双重美味

引爆你的味蕾



鲜虾原味

28g-55g-102g



泰式甜辣味

28g-55g-102g



网络售彩属非法 购彩就去实体店

文 | 刘杰

警惕！网络售彩属非法

目前，国家彩票未开展互联网销售彩票业务，只在实体店销售。市场上各种通过互联网和 APP 渠道销售彩票的行为均是不合法的。

2018 年 8 月 16 日，财政部、民政部、国家体育总局令第 96 号修改发布《彩票管理条例实施细则》，在第七条有关“非法彩票”认定的第一款中增加一项：“(五)擅自利用互联网销售的福利彩票、体育彩票。”新细则自 2018 年 10 月 1 日起施行。擅自利用互联网销售的福利彩票、体育彩票被定性为“非法彩票”。

2018 年 8 月 21 日，财政部、中央文明办、国家发展改革委、工业和信息化部、公安部、民政部、文化和旅游部、人民银行、市场监管总局、体育总局、国家网信办、银保监会 12 部门发布联合《公告》，要求坚决禁止擅自利用互联网销售彩票行为；严肃查处企业或个人违法违规网络售彩等行为；同时，加大实施失信联合惩戒力度。《公告》明确指出，截至目前，财政部尚未批准任何彩票机构开通利用互联网销售彩票业务。

谨记！购彩就去实体店

中央管理部门重拳出击，地方机构也纷纷配合。

2018 年 6 月份以来，财政部牵头，联合公安部、市

场监管局、民政部、体育总局、福彩中心和体彩中心多个部门，对在全国范围内注册备案的涉嫌互联网销售彩票的网站进行专项检查。对在检查期间已经停止销售彩票的网站和存在不当宣传内容的网站负责人全部进行约谈，限期整改，同时要求各网站提交今后未经批准不得擅自在互联网上售彩的保证书。对于在检查期间还在售彩的违规网站，由通信管理局直接将网站关闭，对涉嫌网络赌博、私彩的网站由公安局进行查处。

不过，尽管各级管理部门均瞪着火眼金睛，时刻不放松，但是在利益驱使下，难免还会有不法分子蠢蠢欲动，不顾国家禁令，擅自开展互联网彩票销售业务，骗取购彩者钱财。如市民发现相关网站或机构，存在以彩票名义开展网络私彩、网络赌博、网络游戏等非法行为的，可以向公安局反映要求查处；如发现相关彩票代销机构擅自委托利用互联网销售体育彩票的，请向体育总局反映查处。为此，还需要购彩者擦亮眼睛：购彩就到实体店。

合法合规，便利店售彩

为方便彩民购彩，上海范围内的中商惠民合作便利店，均已陆续在上海市体育彩票管理中心注册并备案，在合法合规的前提下进行中国体育彩票的销售。

首批开团客户如下：

序号	客户名称	客户地址
1	快客星站路	闵行区七宝镇中春路星站路 366 弄 4 号门面
2	光明便利店	嘉定区古猗园南路 443
3	什曼特便利店	虹口区纪念路 500 号
4	英英烟酒超市	静安区延长中路 788 号
5	良客便利	长宁区新泾镇平溪路 41-43 号
6	联华	长宁区新华路 689 号
7	联华超市	长宁区昭化路 126 号
8	郑永梅百货商店	长宁区绥宁路 628 号
9	美惠全许发路	华漕北翟支路 1444 弄 178 号 6 栋
10	快客	长宁区延安西路 676 号
11	永意超市	松江区荣乐东路 2369 弄 41-42 号
12	怀银食品店	宝山区大场镇聚丰园路 300 号市场内
13	进明超市	宝山区顾村镇顾陈路 455 弄 22 号
14	京东便利店	宝山区松兰路 879 号
15	时代联华	宝山区湄浦路 179 号
16	军军超市	宝山区长发路 103 号
17	生鲜超市	静安区保德路 14 号
18	天天迨亚	嘉定区江桥镇临夏路 110 号
19	新乐佳便利店	嘉定区博园路 999 弄 12 幢 102 室
20	快客	嘉定区江桥镇铜川路 2672 号
21	唐艳萍	嘉定区南翔镇人民街 30 号
22	杭州华联	宝山区杨行镇梅林路 752 号
23	宝山糖酒	宝山区杨行镇盘古路 778 号
24	天旺便利	普陀大渡河路 1272 号 -1
25	琪祥百货店	静安区沪太路 1170 弄 75 号 (龙潭小区)
26	迪百超市	宝山区月浦镇长春村赵家一队 2 号
27	平亮购物	嘉定区秋竹路 816 号
28	光明超市	静安区平型关路 733 号

惠民活动

惠民活动



真

50%

¥21/瓶 福临门天天五谷调和油1.8L瓶装 省8%

¥150 (125元/瓶) 42°牛栏山陈酿白酒500ml*12 省10%

¥7.5 海天海鲜酱油500ml 省36%

¥30.91 蓝月亮深层洁净洗衣液(薰衣草)2kg 省16%

¥51 (4.25元/盒) 伊利安慕希希腊酸奶205g盒装*12 省11%

¥21.9 维达超韧纸巾3层90抽*10包 省9%

¥57 (2.37元/罐) 雪花勇闯天涯330ml*24罐 省34%

¥44.5 (1.85元/听) 可口可乐330ml*24听 省32%

商品库存及价格以实际购买为准

下单流程



1. 微信扫码



2. 下单支付



3. 次日送达



4. 自提点取货

Get省钱新姿势



点击分类搜索 发现更多特价好货



打开位置列表 选择离您更近自提点



4000+大牌入驻 正品保真次日达

4000+正品大牌, 厂家直供更新鲜

400-0999-200

惠购GO小程序



微信福利群



如何提升门店盈利能力（上）

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

大家下午好，这是我第一次参加像中商惠民这样的近距离接触品牌商、供应商、小店老板等多方平台的课程，大家一起来探讨关于盈利、经营管理等课题的看法，这让我感到很荣幸！闲话就不多说了，接下来我带给大家的是解析如何提升门店盈利的能力。”

背景一，连锁便利店快速增长

- 统采，统配，营业时间、经营项目等优势

- 2017年中国便利店发展报告：17年底10万家，规模1300亿

以杭州举例，杭州整个城市便利店的规模在全国排名第二十位，从杭州的城市规模来说“北上广深杭”杭排在第五位。所以说，杭州属于连锁便利店的蓝海，后面几年，杭州的连锁便利店会发展的越来越快。去年6月13日杭州开了第一家7-11门店，到现在杭州很多的地铁站都能看到7-11的店铺；快客去年在余杭地区是200家，今年的规模会达到300-500家；还有地方性的便利店，像左邻右舍这种三年前在江西开店，到现在整个江西就有1000多家，其管控规模和力度会越来越大。所以说在这种连锁便利店快速增长的时代，它的盈利包括它的营业额是7倍以上。

连锁便利店的优势在于其统一采购、统一配送，使得其在整个产品的鲜度上把控的很好，连锁便利店的营业时间基本都超过24小时，经营项目繁多，很多有自己的特色产品是在其他店铺买不到的。在整个连锁便利店的发展、经营项目、时间优势上都会挤压我们小店的生存空间。

背景二，B2C消费模式快速增长

- 用户数的剧增

- 涉及的范围（产品以及区域）

阿里巴巴硬是把11月11日的光棍节变成了购物节，这种来源于网络的购物趋势也会挤压我们小店的生存空间。无论从食品还是房、车等大小商品都被放到了网上去卖，网络购物涉及到的范围也是越来越广。

背景三，因素

- 营业成本不断上涨（房租、水电、用工等）

- 供应商制造成本、销售成本的上涨，导致产品价格上升

- 其他成本

还有很多因素，现在每一个门店到目前的营业成本不断上涨，特别是很多的仓库被拆除，批发市场都搬离城市很远的郊区，在整个杭州市区内两三百平米以上的仓库几乎非常的少见了，可见成本都在上升。

作为我们生产厂家供应商来说，我们的销售成本和制造成本都在上涨，其他成本还体现在我们的人力成本上，以前花1500元租的房子已经算是非常不错啦，现在1500元的房租只能跟别人合租位置偏僻的地方。

策略

从品牌商的角度出发，小店老板如何去提升门店盈利：

1、店面管理

冷饮（热饮）设备；

货架管理；

提升坪效（二次陈列、会利用空间以及陈列工具、投产出、冰箱、货架、地堆）；

库存/货龄管理；

整体布局

2、售卖产品包装的改变

消费者对产品诉求的变化；

健康的功能性饮料；

消费者关注更多的是颜值（不再是解渴）

3、店家赋能

打破惯性思维，增加经营项目（代缴、充值、接受快递、便当）；

错位营销（同质化严重的竞争中解脱出来，例：水果店、除了送货上门、还有洗、切等服务）

4、与B2B平台合作

B2B需要打造线下实体店；

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）；

成为C端配送商

以上这些就是我个人对如何提升门店盈利的看法，下期我会针对本篇文章策略的内容详细给大家展开讲解。

（未完待续）



顾客不进店



6个细节告诉你

文 | 巴乔

门口熙熙攘攘经过的人群，不断有人向店里张望，可她们为什么不进你的店呢？好不容易等来了顾客，居然是因为等不及别人家的队伍，而且还是极差的心情来到了你的店。问题到底出在哪？

也许，以下这6个细节可能给你一些启示：

一、门头形象不醒目

作为门店最重要的应该就是门头了，它能很直观的让人看到你的店铺是做什么生意的，甚至可以让顾客感受到这个店铺的品牌个性是什么。一个大大的黄色M，大家从很远的地方就可以知道那是麦当劳；一个旋转的三色灯箱，你肯定知道那是一家理发店。然而，许多店老板不太注重招牌的作用。如果1秒钟之内对你没有印象，你可能永远失去这位客人。

二、广告语过于平淡

一般想得到顾客的关注，吸引顾客购买，首先有这么几点：

· 优惠政策，比如：新店开张全场买一百送五十的优惠券。

· 吸引顾客好奇心，比如：一家酒店有新酒推广，但是他直接贴店有新酒这样的标语，而是用一个酒缸放在门口，外贴，“不许偷看”，而里面就放着自己的标语，“店有新酒，请进店品尝”，这样间接勾起消费者好奇心的方法和普通直白其效果是不同的！

· 号召式，比如：最好的毛巾在这里！！

· 温馨的感觉，比如：来这里买商品，让家更有味！

三、灯光太乱

灯光设计与配置会因为不同的商品种类、零售模式、品牌形象、空间装潢而有不同的变化。

基础照明提供的照明光线可以保证顾客顺利的行走和清楚的观赏；重点照明不仅要表现出店内产品的外观特点、功能特点、面料特点，还要突出一定的造型和质感等。将光线以一定角度集中投射到某些区域或商品上，达到突出商品、吸引顾客注意力的目的；装饰照明对陈列物品的背景、卖场的地面、墙面等做一些特殊的灯光处理。主要是通过一些色彩和动感上的变化，以及智能照明控制系统等，在卖场的局部环境营造一些特殊的灯光气氛，完善购物环境，吸引顾客，促进销售。

如果店里的光线很暗，单从店外看你居然都看不出这家是否在营

业。忽视消费者视角，按照自己以为的好花大价钱装修，看似逼格满满，忽略了超市经营的本质，把客人拒之门外，没有进店率更别谈转化率。

四、陈列老套

如果你还保留着老式的柜体，上面永远浮着一层灰，这样的场景能让顾客产生好的体验吗？很多年轻人怕是多一眼都懒得看，更别提让他们进店消费了。

在零售行业竞争越来越激烈的今天，各种促销手段与炒作方式均最大程度的被零售商利用，商品陈列更是成为店铺设计师和零售商水平的一个重要考核指标之一，如果能按照陈列新概念的要求执行即可有效提升店铺整体形象、促进店铺销售，提升品牌店面的品位。

五、服务跟不上

随着连锁店越开越多，人员素质良莠不齐。你会发现，冷清的餐厅和精神萎靡的服务员往往配套。有的喊几遍没有回应，有的还没闭店就在打闹嬉戏……，导致后续一系列状况。顾客不会给你解释的机会，掏同等价钱，享受五折的服务，很难再来。

随着“新零售”概念的提出，中商惠民旗下的嗨家便利店建立服务型团队、构建服务体系、提升客户体验，才能构筑企业的核心竞争力，最终形成口碑传播，实现粉丝经济。

六、品牌形象太差

品牌形象设计就像是我们的脸，我们的穿衣风格，具有鲜明个性品牌形象能够第一时间就被注视，并能够长期的记忆。所以千万不要忽视了品牌形象的重要性，为了省成本而简单了之。好的宣传单，能让顾客跟着宣传单进店消费。

品牌形象的背后，反映的是老板的审美和品味。

即便是在一个竞争的行业环境中，如果不想仅仅为了生存，要取得发展，那么一定要有自己独特的品牌形象，品牌是自己的企业在市场竞争中的法宝。

有些细节看似微小，背后考验的是品牌经营的整个系统。有些细节看似“偶然”，实则是必然。

智慧点亮生活 盘点社区智能服务

文 | 巴乔

这是一个全民谈科技的时代，我们建设智慧社区，点亮美好生活。智慧社区是“智慧城市”的一个细胞，它以提升社区居民幸福感为出发点，利用人工智能、互联网和云计算等高新技术，为人们提供更加便捷、舒适、高效的工作和生活环境。今天我们就来盘点一下，看看有哪些服务已经落户你的社区。

觅跑

社区Mini健身仓，让运动成为习惯。觅跑抢占社区健身蓝海，小小的4平方米可容纳1-2人，配置可分为跑步机、动感单车、椭圆机等不同运动器械的主题仓，仓内同时配置空调和空气净化设备，支持手机APP线上预约、扫码开门、在线支付等。

丰巢

为快递行业最后一公里服务站岗。丰巢面向所有快递公司、电商物流提供24小时自助快递收寄交互服务业务。目前，丰巢业务已遍及全国各地100多个城市，投入快递柜保守预估10w+。

在楼下

社区的“公共冰箱”，连接一切便利即时享用新鲜。400多个SKU，产品包括零食、日百和生鲜，为社区居民提供24小时营业、新鲜高效的商品零售服务。有点无人货架的味道，智能操作大屏，支持微信、支付宝扫码支付。

微菜场

智慧微菜场，让买菜跟外卖一样简单！微菜场将菜站的功能，浓缩在了小小的菜柜里，和在超市选购果蔬一样。居民下楼就可以买上新鲜菜，一些上班族晚上下班，也可以顺便买菜回家。居民们可以通过官网、手机APP、微信等多种途径完成生鲜订购服务，微菜场采取全程冷链配送，实现了互联网技术与现代农产品流通的有机结合。

健康小屋

小屋内配有隧道式血压计、全自动身高体重仪、人体成分分析仪、膳食宝塔、身份证读卡器等仪器，免费为居民提供测量血压、体重、身高等常见健康指标的自主检测。24小时自助服务，无需排队，居民只需刷身份证，体检几分钟就能完成，当场可获得血压、体重指数等指标，方便居民指导健康生活。

衣巢

你身边的洗衣专家。和丰巢类似，衣巢通过通过在社区设置智能洗衣收派柜的方式，连接社区干洗居民和干洗专业商家，提供全天候24小时自助服务。让居民享受到出门洗衣，回家取衣的便捷消费体验。

身未动 心已远

Mind beyond the body

文 | 巴乔

每个人心中，都会有一个古镇情怀，流水江南，烟笼人家；每个人心中，都会有一轮大漠黄沙，羌笛杨柳，欲诉衷肠；我们一路涉足，一路留恋，一路回望，依旧前行！2019，背朝大海春暖花开，让我们迎着春风去旅行，在花香鸟语中找寻诗和远方。

云南罗平（花期：每年2至3月）

世界最大的的自然天成花园。罗平油菜甲天下云南省罗平县独特的气候，造就了罗平独特的生态农业。每年2至3月，连片的20万亩油菜花在罗平坝子竞相怒放、流金溢彩，绵延数十里，好似金浪滔滔的海洋，凡驻足这个最大的天然油菜花海，无不感叹罗平是“金玉满堂之乡”。

登山远眺，可以看到花海中的玉带湖、腊山湖、湾子湖象三面银光闪亮的镜子，衬托着山色青翠的白腊山；油菜花海里，村落点点，寨子棋布；此起彼伏的喀斯特锥形山，点缀花海中，有如人间仙境，构成绝妙的图画；牛街石岩溶洼地，是喀斯特岩溶中的一种典型地貌，呈现出别致的“千丘田”田园风光。

江西婺源（花期：3月中旬至4月上旬）

花海衬托江南古镇，阳春三月，婺源县10万亩油菜花田陆续开放，成片的金黄色油菜花与粉墙黛瓦的徽民居组成一幅美丽的春日画卷，吸引游客踏春赏花。

婺源成为赏油菜花的胜地，离不开其“中国美丽乡村”的身份，在漫山遍野的金黄色中，掩映着的是白墙灰瓦的徽派建筑，簇拥在一块儿的村落、翘翘的马头墙、傍晚时分升起的袅袅炊烟，水墨画一般。

日本，最传统的春天

线路特色：樱花是日本的国花，每到这种季节，日本人就会全家出动、扶老携幼去赏樱。日本人赏樱，喜欢呼朋唤友，携酒带着在樱花树下席地而坐，一边畅饮，一边陶醉在漫天飞舞的花瓣里。漫步在樱花大道下，感受那落英缤纷的绚丽，实为一大美事。日本国土狭长，因此樱花从南到北花期也是从早到晚，这一条从南到北的赏樱时间线，也被称为樱花线，从最南端的冲绳2月开花，到最北部的北海道5月迎来花期，在日本看尽花开花落，算算至少能有四五十天光景。

加拿大，最缤纷的春天

线路特色：每年3月开始，加拿大各地陆续进入春季。由于地域广阔，地貌各异，加拿大的春季难以用一个词语去笼统概括。正是这种差异化造就了缤纷多彩的加拿大之春。加拿大大部分城市的春天一般来得比较晚，但温暖的不列颠哥伦比亚省总是率先走进春天。进入3月，整个不列颠哥伦比亚省就变成了花的海洋。水仙、三色堇、杜鹃、樱花、郁金香……大街上、公园里、民居的庭前院后，一片斑斓芬芳。每年2月或3月，是温哥华赏樱花的最好时节。温哥华市大街小巷、随处可见不同品种及颜色的樱花迎春次第绽放，令人的好心情不禁和春天一样在空气中荡漾。

五感全开 敢嚼痛快



出国旅游就带它，跟老外交流无障碍

文 | 筱玖

现在越来越多的人选择出国旅游，但大多数人最大的阻碍不是钱，而是语言不通。在人生地不熟的异国他乡想要品尝当地特色或者买买买，连说带比划也未必能表达清楚。一个能让你保持交流畅通的工具自然相当重要如此一来，毕竟不是所有的人都掌握多门外语。



极简汇率

留学、海淘、出境游必备的省钱神器

推荐指数：☆☆☆☆☆

大多数人在国外看到一件商品的价格时都会在心里默默计算：“这个合人民币多少钱？”极简汇率App每隔一个小时从银行数据库抓取当前汇率，并更新到计算器上。提供全球210多种法币、数字货币、贵金属等实时汇率查询服务。是居家旅行省钱神器。

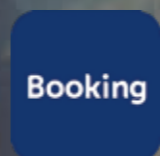


谷歌翻译

最多人用的翻译免费app

推荐指数：☆☆☆☆☆

国内用的不算最多，但是国外是最多的。可以在线语音翻译全球100种语言，基本可以覆盖全球大部分国家了。除了文字翻译、手写识别翻译、语音对话即时翻译功能外，它还可以拍照翻译呢。离线需要下载离线包，离线只支持手写输入翻译，不支持语音翻译。



Booking.com缤客

全球酒店在线预订及旅行优惠

推荐指数：☆☆☆☆☆

缤客 (Booking.com) 是一家全世界知名的在线酒店预订平台，拥有1,461,821家住宿，包括80万家庭度假屋，遍布全球225个国家和地区的118,000个目的地。

Booking预订的价格是税后几晚住宿的总价，可以选择网络直接支付和前台现付两种支付方式。



Supermarket Transfer Information

超市转让



矜民果蔬连锁超市

地址：北京市南四环丰台区新宫地铁站附近
面积：30㎡
租金：2000元/月
转让费：面议
联系人：于雪平
电话：18801197282
超市介绍：超市处于正常营业当中，现因家人身体不好忍痛转让。

豆豆便利店

地址：天津市东丽区东丽湖万科城阅湖苑8号楼
面积：200㎡
租金：2000元/月
转让费：35万（可议）
联系人：老板
电话：18801197282
超市介绍：5年老店，客源稳定，现因搬家不得已转让。

锦和超市

地址：湖南省长沙市雨花区五凌路298号7-202
面积：214㎡
租金：18000元/月
转让费：面议
联系人：罗女士
电话：17788918816
超市介绍：营业中超市，可居住，超市位于小区门口第一个门面，且后面通小区，客源稳定，有意向可来电咨询。

果蔬鲜生活超市

地址：北京市朝阳区奶东村
面积：120㎡
租金：17万/年
转让费：面议
联系人：李先生
电话：13520089553
超市介绍：正规底商，位置优越，超市位于保留村不拆迁地段，很有发展前途

如邻便利店

地址：北京市昌平区北环路2号
面积：145㎡
租金：1.8万/月
转让费：25万
联系人：张先生
电话：13488863448
超市介绍：转让费包括5个月房租、2.7万元押金、加盟费、快餐设备等等，现因老家有事25万急转，可面议。

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：130㎡
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。

世纪联华超市

地址：北京市顺义区杨镇辛庄子村
面积：135㎡
租金：2万/年
转让费：面议
联系人：老板
电话：18201201917
超市介绍：超市处于正常营业中，欢迎来电或到店咨询。

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：“老板，你这清炒小白菜是荤菜还是素菜？”
老板：“当然是素菜了”
我：“那这条虫是怎么回事？”
老板：“呃~~~它也是来吃饭的”
我：“它吃饭凭什么我付钱？我又不认识它！”
老板哭着说：“它为了这顿饭，把命都丢了，你还能要求它AA制吗！”
我：……

今天回老爸那里吃饭，手机没电了，想看中国新声音，见到iPad在小侄子手里，心生一计便问他：“暑假作业做完没？期末考试多少分？还玩电脑？”他看了看我，低头继续玩：“昨天就做完了，今天还看了一个小时奥数，期末考语数英满分。叔叔你呢？升职没？月薪过万没？说好暑假带来来婶婶回来看看的，人呢？”



老李昨天晚上喝了一宿，清晨大雾，在雾霾中摸索回家，朦胧中看到路旁一老者，独坐桌旁，肩披白褂，桌子上摆一小圆筒，里面还有签。
他上前去拿起圆筒晃了半天，抽出一支递上前去，说：“这位道长，给解一卦吧！”
老头说：“滚！我就是个炸油条的，不吃早餐赶紧滚，别晃荡我筷子!!!!”

媳妇问老公：“哪天咱们出去旅游一趟呗。”老公说：“费那钱干嘛…买本旅游杂志回来躺在床上慢慢看呗，什么美丽风景尽收眼底还不累，经济又实惠……”
晚上下班回家媳妇坐沙发上看电视，老公问：“媳妇，饭做好没？”媳妇瞅都不瞅他一眼，扔过一本书说：“我买的菜谱，八大菜系应有尽有，饿了，馋了，想吃点什么随便看，经济又实惠……”

我小侄子在学校和别人打起来了~因为争辩一天要吃几顿饭争辩打起来的，另一个小朋友说一天三顿饭，我小侄子非说一天只吃两顿饭~
晚上回家时哭着对我嫂子大喊：“五年了！整整五年了！原来还有顿饭叫早餐!!!”

幽默笑话



十二星座都用什么方法减肥？

不吃饱哪有力气减肥！

精力旺盛的白羊，零食也是永不停歇。一说到减肥，TA目标总是远大，可惜木有足够的耐心。白羊座减重计划阻碍源于管不住嘴，既然正餐不能避免，那么不妨从减少零食开始。想吃零食时不妨选些健康的零食，像坚果、水果、酸奶等，不仅富含膳食纤维，还可以帮助调节肠道健康。此外，精力旺盛的白羊不妨每天多去跑步、打球，也可以帮助减肥。

白羊座

3.21~4.19



就要既省钱又减肥！

作为极有美食追求而又抠门的牛牛，最大的理想应该是拥有一个吃再多都不胖的体质。可惜往往事与愿违… 金牛座最好的减肥方法应该是“管住嘴，迈开腿”。此外，调整饮食顺序也不错，清汤→青菜→鱼/肉→饭，以减少摄入的总热量。当然，除此之外，蛋糕、烤肉等高热量的食物也是要拒绝的啦！

金牛座

4.20~5.20



减，还是不减，让我想想

优柔寡断的天秤一遇到选择就懵了：要不要减肥？减肥要用那种方法？我的天啊！怎么这么多要选择的东西！别想太多，减肥总结起来就是“管住嘴！迈开腿！”每天坚持运动，最起码也要走1万步，隔天跑一次步或者游泳、打球。吃饭以清淡口味为主，多吃蔬菜水果。此外，天秤座也要学习拒绝这一技能啦，饭局能不去都不要去哦！

天秤座

9.23~10.23



就是爱好重口味！

天蝎爱憎分明，尤爱重口味食物且无肉不欢。还以为多吃辣椒可以减肥，太天真啦！天蝎座若想要减肥，改变口味很重要！实际上，重口味的食物除了味道香之外，其五颜六色的搭配也常常给人较大的视觉冲击。既然如此，做饭时多选择几种不同颜色的蔬菜搭配，这样不仅看起来更加诱人，营养也可以摄入更为全面。

天蝎座

10.24~11.22



嘴上说减肥，身体却很诚实

具有双重性格的双子，体内永远有两个小人在打架，要减肥，还是要好吃的！通常都是吃的小人赢…… 既然阻止不了小人打架，那就给自己多一些动起来的鼓励吧！平时不要老是坐着，最好每一个小时能起立走动，更要避免吃完饭马上坐下。吃饭要细嚼慢咽，多搭配香蕉、木瓜、红豆、紫菜、魔芋等有利于下半身减肥的食物哦~

双子座

5.21~6.21



肉肉为何对我不离不弃？

个性较为内向的巨蟹虽然很注意自己的形象体态，但却喜欢宅，好不容易运动一次结果又给宅胖了，一直宅家里可是对减肥没有半点好处的哦！既然想要健康的身体线条，那么不妨选择自己喜欢的一项运动，隔天做一次，每次30分钟以上。此外，不要放弃任何的运动机会，多走动，每天坚持走一万步以上。时间一久，自然会有成绩。

巨蟹座

6.22~7.22



说我胖？有证据吗？

充满活力的射手也会胖？这不可能吧！我体重可没有超标！不可以随便说我胖！哼！BMI判断是否超重这一方法大多数人都知道，但你知道吗？判断是否肥胖可不止这一方法，还有下面这两种：腰围测量法：男性腰围>85cm，女性腰围>80cm，即可判断为肥胖。体脂测量法：男性体脂率>20%，女性体脂率>30%，即可判断为肥胖。

射手座

11.23~12.21



有种肥叫压力肥被称为“工作狂”

摩羯可是一工作起来就浑然忘我了！以为这样辛苦可以瘦身，可别忘记有种肥叫做压力肥哦！经常性的熬夜加班，会导致机体的内分泌失调，影响新陈代谢水平，久而久之，自然慢慢变胖。固定的生活作息和充足的睡眠非常重要，将运动或日常活动穿插在生活中。偶尔泡泡热水澡，按按摩都可以很大程度地放松神经，对这种压力性肥胖更为有效。

摩羯座

12.22~1.19



朕才不是土肥圆！！

自尊心超强的狮子，一边不允许别人称自己“土肥圆”，一边却经常大口喝酒，大块吃肉。这样豪迈，不胖实在说不过去啊！首先，你要控制住自己暴饮暴食的坏习惯，逐步减少自己的进食量。此外，不妨给自己设定一个减肥的目标，时刻激励自己，才能达到更好的减肥效果哦！

狮子座

7.23~8.22



追求完美永不停歇！

注重细节的处女座应该不会有太多机会让自己变成胖子；但如果一旦胖起来，缺乏毅力的TA估计就难以瘦下来了！减肥中的处女座应该是非常让人受不了的吧！每一次吃饭前都计算一下这一餐食物的能量多少、吃了会胖多少… 减肥期间也要保持营养素摄入的比例，如果怕吃肉在补充蛋白质的同时也摄入脂肪，那么可以选择蛋白质粉作为代替。

处女座

8.23~9.22



减肥，我只选懒人减肥法

水瓶最喜欢就是懒散地窝在家里，而一旦神经紧张就会暴饮暴食，久而久之，胖自然是分分钟的事情。可能水瓶座的人会觉得肥胖无罪，但实际上，肥胖可不仅是影响外在形象，对身体健康影响更大。据统计，肥胖的人出现各类心脑血管疾病的分享会较正常人群高。所以，还是不要特立独行，赶紧开始减肥吧！

水瓶座

1.20~2.18



想”减肥是减不了哒~

爱幻想的双鱼对于减肥就是：我想苗条，我想要马甲线，我想要大吃大喝不会胖……减肥方法那么多，可没有一个是靠想就能成功哒！所以，想要减肥还是要动起来啊！选择一些比较简单轻松的减肥操，此外，心情不好时也不要靠吃来发泄，学学跳舞，唱唱歌，找人倾诉总好过一个人承担还要变成胖子的。好。

双鱼座

2.19~3.20





花花果味 别有花样



Wang Yibo
彩虹糖代言人
王一博