



中商惠民
WWW.HUIMIN.CN

便利店

CONVENIENCESTORE

桂格进口食品系列

燕麦杯粥

中商惠民和爱鲜蜂联合推荐

随时随地好粥道，营养美味一杯冲



竭力“黔”心 精准扶贫

中商惠民董事长张一春受邀出席中非合作高峰论坛

便利店未来三大发展模式成未来趋势

惠付通3.0 店铺智能管理专家

软件功能介绍

惠民订货、惠付通收银台、便民业务、休闲娱乐多种服务

主要功能：规范式进销存管理、会员管理、营销管理、权限管理，并推送全国热卖产品，智慧收银为一体，全方位满足线下商家收银需求。



• 规范管理

商品进销存管理
销售报表统计
最低库存预警
数据永久保存

• 移动支付

微信
支付宝

• 增值服务

手机话费充值
加油卡充值
水、电、燃缴费
.....

• 售后服务

终身保修 · 上门安装
操作培训 · 软件免费升级

硬件参数

处理器：RK3288 ARM® Cortex® - A17 四核1.8GHz 高性能芯片
内存：DDR3 2GB 主客屏：11.6英寸 1920*1080 LCD屏
操作系统：Android 5.1操作系统定制

功能特性

可扫描条形码，二维码
小票打印功能
双屏异显功能

身份证识别录入功能
摄像头拍照功能

刊首语

精准扶贫 惠民在行动

精准扶贫是新时期党和国家扶贫工作的精髓和亮点。2013年11月，习总书记首次提出“精准扶贫”理念，作出了“实事求是、因地制宜、分类指导、精准扶贫”的重要指示，自此，精准扶贫、精准脱贫成为中国式扶贫的基本方略。2017年10月，在党的十九大报告中，习总书记进一步强调指出，要动员全党全国全社会力量，坚持精准扶贫、精准脱贫，深入实施东西部扶贫协作，重点攻克深度贫困地区脱贫任务，确保到2020年我国现行标准下农村贫困人口实现脱贫，解决区域性整体贫困，做到脱真贫、真脱贫。

精准扶贫也是中商惠民践行企业社会责任的重要举措之一。中商惠民积极相应号召，结合企业电商属性，率先和贵州省麻怀村结成精准扶贫对子，发挥企业人才、技术等方面的优势，因地制宜以产业化扶贫开发为抓手，全方位拓宽麻怀村农副产品流通渠道，积极提供产业规划、技术指导、农产品销售等方面的服务，为精准扶贫战略规划贡献最大的智慧与力量。首批来自贵州大山里的红心火龙果已经登录爱鲜蜂，掌上便利店5-30分钟极速送达，美味畅享不用等！





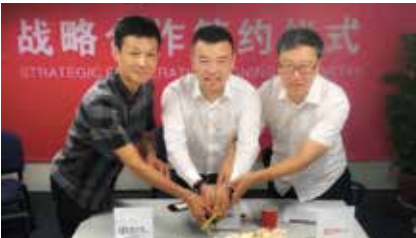
可口可乐百事等联手“减糖” 8年内将饮品含糖量削减20%

近日，包括可口可乐在内的软饮生产商在澳大利亚宣布，将在2025年前将饮料产品中的含糖量削减20%，以应对澳大利亚国内的肥胖问题。



A2奶粉中国经销商因 互联网广告违法被罚10万元

7月21日记者了解到，国家市场监管总局公布2018年典型虚假违法互联网广告案件30件。其中，新西兰网红代购奶粉品牌A2中国经销商因使用未满十周岁未成年人形象进行广告宣传活动，违反广告法相关规定，被处以10万元罚款。



雀巢联手掌合云仓 强强联手共创新零售时代

雀巢（中国）与掌合极速供应链签署了关于云仓拍档——共享业务员的战略合作协议，雀巢西北区总经理王伟、雀巢全国新渠道总经理于秀丽与掌合极速商业副总裁王军、资源合作部总经理黄宇一同出席了签约仪式。双方约定将首先在西安等周边城市展开深度合作，通过共享业务员服务开拓新渠道，进一步提高市场占有率从而提升增量，掌合极速将在一季度内为雀巢新增渠道覆盖达到四千家。未来双方将基于共享渠道、共享经济的新零售战略，在仓储配送、渠道布局、业务管理等多个层面进行长期深入地合作。同时，共享业务员也将成为掌合极速全力发展的一项新的供应链商业模式。



股东爆雷致资金链断裂 邻家便利店168家门店全面关停

北京邻家便利店共计168家门店全面关停。邻家目前每月亏损在500万左右，因为持续亏损，缺乏造血能力；同时股东善林金融的P2P业务爆雷，法人投案自首。是导致资金链断裂，全面关店的主要原因。



1-5月全国饮料酒类产量数据出炉： 白酒、啤酒增长，葡萄酒减产

中国轻工业网7月23日发布数据显示，2018年1-5月，饮料酒产量2181.35亿千升，同比增长2.89%；其中：白酒（折65度，商品量）产量422.83亿千升，同比增长7.4%；啤酒产量1620.31亿千升，同比增长2.3%；葡萄酒产量30.18亿千升，同比下降3.33%。



目录 CONTENTS

03 热点资讯
中商惠民强势入围2018中国B2B企业十强榜
中商惠民董事长张一春受邀出席中非合作高峰论坛

10 人物
高端社区里的“会员超市”/交通枢纽的便利生活/
大胆开拓新渠道的中年男人/连锁便利的大效益

20 超市合伙人
抓住风口，你将有机会参与一个万亿级生意

22 惠民活动
传统便利店的彩遇
小店老板的全新赚钱方式来啦！

26 新品

28 小老板商学院
临期及滞销商品的管理（上）

32 经营之道
超实用超市、便利店防盗经验分享（中）

34 便利新锐
便利店未来三大发展模式成未来趋势

36 法制讲堂
如何查看过期食品？过期食品危害可大可小——切记不要踩雷

38 连载
编辑部的故事拾陆之——暖心故事收集

44 超市联盟

46 休闲

2018年7-9月季刊（总第52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
美术编辑：董娇娇
出刊日期：2018年9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

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



星巴克推出“纯素”冰淇淋，每支热量不到100卡路里

星巴克和健康食品创业公司 Dream Pops 合作推出了一款“纯素”冰淇淋，用椰奶代替动物奶作为原料，并用果汁的颜色着色，一支冰淇淋的热量少于 100 卡路里。这款冰淇淋有巧克力、椰子、香草等 5 种口味，每盒 10 支，售价 45 美元。暂时只在美国加州的 5 家星巴克店里试卖，直到 10 月 5 日下架。美国其它地区的人也可以在线订购，由 Dream Pops 负责发货。

Dream Pops 成立于 2016 年，主要研发让人吃得放心的“健康冰淇淋”，除了配料无添加和低卡路里外，形状也较为特别。据介绍，现在的冰淇淋配方是和一位食品科学家以及一位三星级米其林厨师合作研发的。

互联网食品年销近10万亿元



在“互联网+食品安全”论坛上，国家市场监管总局方面披露，目前我国互联网食品年销售额已逼近 10 万亿元，食品安全监管也应进行线上线下联动的监管方式革命，以便保障好“互联网+”时代的食品安全。

天猫平台的数据显示，在网购食品特别是生鲜方面，超过 60% 的用户最关注食品保鲜和安全检疫问题，对货源产地和是否临近保质期的关注度也高达 40% 以上。商品品质、物流保鲜、售后服务等过去是生鲜行业的痛点，相关企业也在行动，同时从源头推动生鲜标准化和分等分级制度。



每益添100ml迷你小瓶装上市

3 月，伊利每益添在深圳沃尔玛，召开了一场新品发布会。会上，每益添发布了一款新品，从菌种、菌数、包装、口味等多个维度进行了升级和创新。近日，伊利每益添身材小、颜值高、消化力强的迷你新装上市加推。



科迪实行经销商预付款策略

科迪乳业在年度经销商大会上宣布施行新的营销策略。即未来将对经销商所采购的产品收取预付款。科迪乳业南方大区营销副总王得利表示：“这种策略，让经销商在资金占用以后，考虑更快回笼资金，从而有更多的精力和时间去倾注于科迪的产品。”此次经销商大会，科迪乳业还推出了焦糖牛奶、浓缩酸奶等多款新品。

乐事在美国推出8款新口味薯片



据外媒报道，乐事日前推出了“Taste of America”系列薯片共 8 个口味，向美国不同地区的流行食品致敬。顾客从 7 月 30 日到 9 月 23 日可以买到各区域的限量版；还可以在线选购八个口味，新包装定价为每包 3.49 美元。

江小白发布战略计划 将布局全产业链



8 月 3 日，江小白在战略发布会上宣布，将围绕农庄、酒庄、味道、市场和品牌五大主题，布局全产业链，目标是今年销售额翻倍。此前，江小白已经与统一打气饮料、娃哈哈冰红茶、周黑鸭酒菜套餐等跨界合作，未来将进一步开发其作为调味基酒的潜力。

2018年上半年中国零售业主要呈现三大特点



商务部召开例行发布会，介绍了 2018 年上半年我国消费市场运行情况以及零售业发展情况。2018 年上半年全国社会消费品零售总额达到 18 万亿元人民币，同比增长 9.4%；6 月当月同比增长 9%，增速较 5 月份回升 0.5 个百分点。上半年最终消费支出对经济增长的贡献率为 78.5%，比上年同期提高了 14.2 个百分点。

关税下调，进口瓶装水价格松动

在 7 月 1 日起我国进一步降低日用消费品进口关税的大背景下，进口矿泉水价格下降。记者走访多家超市、便利店了解到，依云、巴黎水、圣碧涛等进口瓶装水价格出现松动，一些商家搞起了促销，在南京路上一家便利店，记者看到，一瓶原价 20 多元的依云瓶装水，打折后 10 元左右。据天津海关工作人员介绍，我国日用消费品进口关税迎来大范围下调，平均税率由 15.7% 降为 6.9%。其中，矿泉水等加工食品进口关税平均税率从 15.2% 降至 6.9%。

中茶背书、小米加持，这款互联网无糖茶饮料，叫板东方树叶！



7 月 28 日，小米有品官方微博预告，“平仄”原味茶饮料在有品商城开启众筹。誓言“携手行业巨擘中粮旗下‘中茶’，打造‘中国两大无糖茶饮料之一’。”平仄茶叶是小米旗下有品商城上线第一款茶产品，目前上已上线“五味茗茶系列”、“袋泡茶系列”等。2014 年 4 月创立的平仄，是一家茶叶电商平台，致力于提供享受喝茶所需的一切，让喝茶变得轻松简单，并试图用年轻的视角探索和诠释茶与艺术的边界。

美国巧克力巨头好时这回真把本土品牌金丝猴给卖了



在屡次传出出售的传闻后，美国糖果和巧克力巨头好时最后终于还是和金丝猴“分手”了。和“联姻”时的高调相比，这次却如此悄无声息。2018 年 7 月 20 日，上海金丝猴食品股份有限公司的股东名单，已经由 Hershey Netherlands B.V. 和好时（中国）投资管理有限公司，变更为上海赵氏实业投资有限公司、上海沪裕投资管理有限公司。

中商惠民强势入围 2018中国B2B企业十强榜



7月20-21日，由中国电子商务协会战略指导、B2B 专业媒体托比网主办的中国新零售供应链大会在北京成功举行。中商惠民凭借赋能全国快消业态的先进渠道及完善的供应链金融体系，荣获此次中国 B2B 行业排行榜十强。阿里巴巴、怡亚通、找钢网等行业先锋同期入围。

此次大会主题为“新业态、新技术、新格局”，来自全国各地的快消品 B2B 行业人、投资人、品牌商、便利店以及服务商近千人参加了此次会议。中商惠民董事长张一春与会接受媒体专访并做专题演讲，深刻解读在“经济下行与行业变革”的大环境下，B2B 行业将会从供应链升级、服务升级与技术升级中带来新的机遇。张一春表示“赋能与升级将会是后期 B2B 行业发展的突破点，有大数据与智能化技术加持，快消品 B2B 行业的未来必将一片光明。”并号召希望产业链各方共同解构行业发展现状，探寻发展路径，助力行业的整体升级与发展。

据了解，2018 中国 B2B 企业排行榜榜单排名从企业新闻数据、企业营收 +GMV 数据、企业网站流量数据、企业上市 + 融资数据等维度进行全方位考量所得。中商惠民在同质化竞争激烈的市场异军突起，不仅通过自建仓储物流供应链降本增效，让“互联网 + 实体”模式一举打开了中国市场，同时也让快消品 B2B 社区电商平台的创新理念深入人心。

中商惠民再度入选中国 B2B 企业十强，获得了业界的广泛认可，巩固了全国快消品 B2B 电商领导企业的地位，进一步提升公司在快消行业的影响力。未来，聚焦商业本质、完善厂超对接、构建全产业链、构建惠民生态圈、打造社区便民一站式服务体仍是公司继续发力的核心。正如董事长张一春在峰会上所说：“B2B 行业还在童年时代，未来市场空间无限，中商惠民不会满足于现状，未来将不断创新 B2B 企业服务，为行业发展提供更加优质的环境。”

中商惠民与绿城物业服务集团达成战略合作 中商惠民正式“登陆”绿诚购平台 全面满足绿城物业内部集采需求



中商惠民牵手绿城物业服务集团（以下简称绿城物业），为绿城物业内部集采平台“绿诚购”提供商品及供应链服务。7月26日上午，双方在杭州签订战略合作协议。

按照协议内容，双方将以绿城物业旗下内部集采平台“绿诚购”为渠道，中商惠民优质供应链为基础，全面满足绿城物业全国分子公司内部集采需求，供应包括纸品日化、休闲食品等多个品类，上千种优质商品，合力构建长期稳定的商品服务，建立内部采购新模式。

签约仪式中，绿城物业行政管理中心副总经理李夕远详细介绍了绿城物业目前的内部集采需求，希望借助中商惠民国内专业综合社区电商及超市进货平台的力量，为绿城物业内部集采提供便捷、稳定、高性价比的供应链支持，提高企业内部采购效率，合力打造物业服务行业全新的互联网企业级内部集采价值链服务平台。

中商惠民执行总裁助理王立勋表示：“绿城物业为全国龙头服务企业，此次双方强强联手不仅是市场与渠道的驱动，更是对深化面对物业服务行业新零售场景的一次重要尝试，不仅可以满足绿城物业内部集采的便捷性与安全性的需求，也提升了商品流通效率。未来，中商惠民将继续为行业提供高效流通链条服务，发挥自身仓储供应链、商品运营、大数据分析优势，更好的满足新时代下的企业内部集采需求。”

据悉，此次签约后，由中商惠民提供的商品将“登陆”绿诚购平台中商惠民专区，给绿城物业内部集采带来新的采购体验。

中商惠民赋能便利店 推出供应链金融创新产品惠立贷



小微企业融资难融资贵的问题，近年来一直是社会关注的焦点。面对难题，中商惠民给出了切实可行的解决方案。

近日，中商惠民赋能便利店再出新举措，与中关村银行合作再度推出供应链金融产品 - 惠立贷，帮助便利店店主扩大经营，真正做到惠及民生。

据了解，惠立贷是基于便利店店主的基本信息与中商惠民的真实交易情况等多个维度的分析建立准入白名单，白名单上的便利店店主，可以获得的贷款额度为 3-20 万，还款期限为 6-24 个月等不同级别的小微贷款，同时申请流程也很贴心便捷，便利店店主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。

该项目负责人表示，中商惠民此次推出的惠立贷供应链金融产品，利率大大低于同业利率水平，有效降低便利店店主的融资成本，全面助力中小便利店的长久经营与店

铺品牌升级，预计此次惠立贷的规模将超过 5 亿元。

中商惠民创始人兼董事长张一春表示，截至 2017 年末，我国约有 650 万户个便利店，受资金压力难以扩大规模的中小便利店约占三分之一。供应链金融体系的构建可以有效打破原有行业内融资难、成本高、服务落后等制约中小便利店发展的要素，逐步实现普惠金融定制化、常态化。惠立贷，是中商惠民在供应链金融业务上的又一次创新性尝试。

而且，中商惠民在供应链金融方面的创新业已得到业界的肯定与赞誉。8 月 30 日，由中国电子商务协会产业链整合委员会指导、B2B 内参、产业互联网头条和金融头条联合主办的“2018 中国 B2B 供应链金融峰会”上，中商惠民斩获“2018 中国 B2B 供应链金融创新大奖”。

“未来中商惠民还将在供应链金融业务上做进一步的探讨，力争为便利店店主提供更多优质的金融服务，如小微金融服务、信贷、支付结算、理财等。”中商惠民供应链金融项目负责人表示。

中商惠民董事长张一春受邀 出席中非合作高峰论坛

9 月 3 日，全国工商联主办、北京市工商联和毛里求斯经济发展局共同承办的中国民营企业与毛里求斯代表团座谈会在京举行，此次座谈会旨在落实两国领导人关于加强双方经贸合作达成的共识，配合 2018 年中非合作论坛北京峰会，积极落实习近平主席提出的“一带一路”倡议，搭建中国民营企业赴毛投资、扎根非洲的交流沟通平台。毛里求斯总理贾格纳特、全国工商联副主席王永庆出席座谈会并致辞，北京市政协副主席、北京市工商联主席燕瑛主持会议。中商惠民董事长张一春作为民营企业代表出席参与座谈并发言。



贾格纳特在致辞中表示，中国是毛里求斯最大的贸易伙伴国和进口来源国，两国贸易投资合作规模逐年上升，在基础设施建设、金融合作以及文化交流等领域，中毛两国合作也取得了丰硕成果。他表示，此次座谈会将对促进两国贸易往来，吸引更多中国企业投资毛里求斯提供更大动力，也将把毛中之间的经济合作推向前所未有的高度。他希望，中国的民营企业能够在投资决策中更多地看到毛里求斯的优势与机会，并参与到毛与周边非洲国家的合作建设中。

王永庆表示，当前，中国民营企业在非投资意愿不断增强。全国工商联愿意继续发挥桥梁纽带作用，为民营企业赴毛投资兴业搭建更多更高质量的平台。也希望中毛两国在促进两国企业在更高质量更高水平上合作，实现互利共赢、共同发展，携手为两国人民带来实实在在的利益，推动构建更加紧密的中非命运共同体。

座谈会上，中商惠民董事长张一春作为民营企业代表发言时表示，中商惠民有意在快消品、加工农产品的进出口贸易领域与毛里求斯进行接触和可行性项目的洽谈，把非洲的农产品引入我们中商惠民的平台，通过中商惠民互联网 + 模式和渠道，将产品推向中国市场。中商惠民在快消品 B2B 领域深耕 5 年，已颇有建树，截止目前已经自建 25 个仓储物流基地及覆盖的 56 万家便利店，持续为中国 3 亿消费者提供全球优质产品，我们稳中求进，未来我们还将在不断夯实基础设施建设的同时，以开放合作创新的心态参与到对外合作上。

毛里求斯地处“21 世纪海上丝绸之路”的自然延伸，具有独特区位优势，被视为“印度洋上的珍珠和非洲的大门”，在“一带一路”框架下与中方开展合作潜力巨大，前景广阔。毛里求斯经过近期的技术引进，招商引资政策的调整，由原先以制糖业为主的单一经济结构，发展为现今的农业、出口加工业、旅游业及金融服务业为四大支柱的经济结构体。

9 月 2 日，中国商务部副部长高燕与毛里求斯共和国外交、地区一体化和国际贸易部部长卢切米纳赖杜共同签署了《中华人民共和国商务部与毛里求斯共和国外交、地区一体化和国际贸易部关于结束中国毛里求斯自由贸易协定谈判的谅解备忘录》，宣布谈判正式结束，中毛合作开启崭新征程。

这是中国民营企业走向非洲的时代机遇，在此过程中，中商惠民若与毛里求斯合作达成，或将搭上中非经济协同发展的快车道。

惠仔秋日郑州行——高端社区里的“会员超市”



*《便利店》将会是最好的超市人杂志

尽管在中国如此众多的行业当中，小超市的市场可能排不到前十

但是它的美丽之处，并不在于市场有多大

而是能够润物细无声地伴随着

进入到每一条街，每个巷子，每个小区的门口

就在你 500 米附近的地方，静静地等着你

五分钟即可让你的身心得到满足

文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

郑州地处中原，但却是远近闻名的“火炉”，这个城市正在高速发展，马路上随处可见高高竖起的围栏，不久，这里就会有一条新的地铁线出现。每天，郑州都有无数的高楼拔地而起，又有数不清的老旧危房被拆掉。在那些拔地而起的新楼房中，有不少高端社区。这次惠仔要访问的就是高端社区里便利生活的保障——阳光超市。

在赶往阳光超市的路上，惠仔深深的感到，郑州的确很热，下了公交车往目的地走的路上，豆大的汗不停地从惠仔脸上滴落。初进阳光超市，一阵清爽的风迎面而来，温度不高不低很舒服，室内气味清新，还未认识这家超市，惠仔已经对它产生了一丝好感。观察之后，惠仔只觉得与阳光超市我们平时理解的社区便利店有很大的不同，它的面积很大，有米面粮油区又有日化区，陈设十分有序。惠仔不禁感到疑惑，这样的高端社区，定是寸土寸金，在这样的社区里开这么大一家超市，成本一定是很高昂的，用什么来保证收入呢？阳光超市的经营者董文贵告诉惠仔，这家超市并不像其他社区便利店一样做的是流水客人生意。阳光超市主要走的是会员制，通过各种会员政策建立自己的回头客客源，包括去拓展附近企业和居民，也是一个很实用的手段。



对于惠仔的疑惑，董姐解释道，在这个社区居住的一般都是家境殷实的居民，而且黏合着一个学校，他们在买东西的时候不会过于注意商品的价钱，反而更加看重商品的质量。这看起来是一个比较简单的要求，不就是进货的时候多注重一下质量的问题嘛。董姐说，其实并不是这样。因为每次供货商送来的货品是一大批一大批的，收货的时候不可能挨件挨件的检查，而且品牌的挑选也很有讲究，这就要求选择供货商的时候要擦亮眼睛，防止有的不诚信的供货商以次充好。

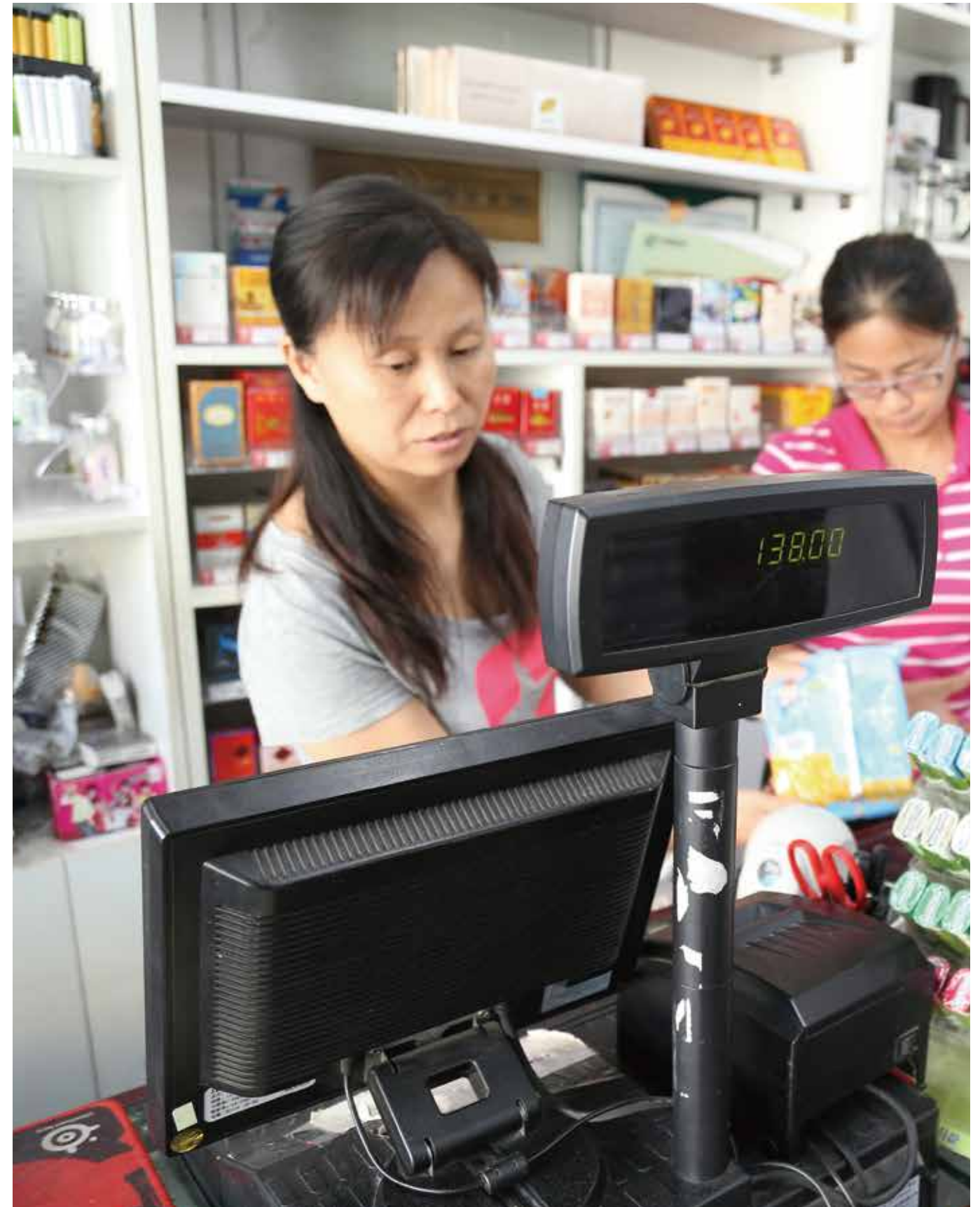
但这其实很有技术含量，因为货品从入库到上架还有一段时间，如果货品送来的时候质量就不好，这段时间里就会有更多的变质，造成更多的损失。

刚扩大规模的时候，董姐为这个问题很是苦恼过。最初请过好几个仓储管理，每次货物到了他们就细细检查，但是这样一是人力成本巨大，会导致店铺总体成本上升；二来，每次都像安检一样检查货物，供货商难免心有微词。为此董姐很是苦恼了一阵儿，直到

有一次原来给董姐店里送饮料的供货商突然有事，这几天都送不了了，由于是很容易掺假的酒类货物，董姐也不敢随意的找不认识的供货商买。

正好那天董姐的儿子在店里帮忙，听说了母亲的困境之后，熟悉网络的儿子在网上广泛了解了之后，决定先从风评普遍很好的中商惠民订一批货解燃眉之急。董姐心里半信半疑，真人供货商尚且不能全信，在线批来的货物能用吗？自己这家店走的可是高质量路线，如果出现质量问题，多年经营的口碑就砸了！但出于对儿子的信任，董姐虽然心里绷着弦，还是同意先试一单。

中商惠民的货物送来的时候，董姐派人仔细检查，令董姐没有想到的是，质量竟然非常好！董姐告诉惠仔，她在中商惠民上定的货物总是送来得很及时，而且比以前的供货商便宜一些，与此同时还能保证高质量！董姐觉得很欣慰，而互联网和手机终于也在小店有了用武之地，意外的发现了提升店里利润的好方法！





惠仔初秋下郑州之 交通枢纽的便利生活

文 / 采访 / 图片 | 惠仔
编辑 | 晓清

凌晨三点的郑州依旧繁忙，作为全国的交通枢纽
郑州火车站将全国货品流转的同时也带来了众多商机
物流方便，商品聚集，人口稠密，郑州天然成为了便利店发育的土壤
这份最接地气的事业，也带给了在棉纺四厂开店的刘哥踏踏实实的生活

凌晨三点，惠仔走出郑州火车站，繁忙的火车站此时还在对货物与旅客进行着吞吐，巨大的城市到处都在开发建设，街道前的挡板与随处可见的绿化准备土在深夜像是蜕变前夕的见证。如今在郑州，除便利丹、正道思达等连锁品牌以外，中商惠民已成为广大中小便利店的进货首选，相较于大卖场，郑州的便利店更表现为“麻雀虽小五脏俱全”，成为“缩小版超市”。

夜静更阑的郑州，依然灯火通明。透过初秋的夜晚，掩藏在灯光背后的温暖，缓缓地洒向有故事的行人，记得有人说过，一个城市的繁华程度，可以从这个城市的角落是不是随时都能找到便利店，来做一个简单的判定。郑州，这座总面积 7446 平方公里的河南省省会城市拥有近千万人口，2017 年的全国便利店排名指数为第 16 位，同属省会城市的杭州和武汉分列 17/18 位。

清晨，在与郑州行政主管和业代娟儿姐碰头后，三人于老棉纺厂的牌楼下一致同意先填饱肚子再干业务，毕竟身体是革命的本钱嘛，不得不说，这四厂招牌烩面下肚后惠仔又一次恢复了元气，分量和味道确实棒到没边儿。借着吃饭的间隙，娟儿姐将郑州的区域及业务情况向惠仔简述了一下。目前郑州还是以传统的日杂店为主，对品类全和价格有很高的要求，因为处于枢纽中心，小店往往要备齐很多地方商品，比如酒类，高中低端就有多达 20 余档需准备，

惠仔听完心里有了底儿，跟娟儿姐开始了这一天的下一线行程。

“咱惠民的电彩机业务什么时候能到郑州？能实时能卖大乐透和刮刮乐，相当于弄个小彩票站，一个月几千块钱的利润，想想都带劲，赶紧催催，有信儿了让娟儿赶紧过来跟我们说。”讲话的是棉纺路四厂旁惠美家超市的刘哥，随着线上流量的逐渐饱和，线下流量越来越受到人们的关注。

社区零售店如何在线上流量与线下流量的转化中分一杯羹？如何把流量转变为实实在在的购买行为？这就需要商家不断掌握有价值的流量资源，精准定位目标消费群体，即“确认过眼神，我遇上对的人”。怎么样让来往的客人看对眼，位置自然是关键。刘哥对此很有一套。“二三线城市开店，最好就是选择十字路口，理由很简单，十字路口的客流量大，人们购物的几率高，便利店更容易生存。基数大了自然能看对眼的就多。”另外，刘哥还把自己选址的方法总结了一句顺口溜“三角窗，占两面，开在‘去路’更赚钱”。

都知道便利店的服务是至关重要的，惠美佳超市通过温馨的服务树立了便利店良好的形象与口碑。在实施优质服务不断开拓新的服务功能，小便利店不断满足目标消费群体的需求。一方面提供良好的商品，另一方面提供高效的服务，提供方便、实用、齐全的便民服务项目，方便顾客，为顾客节约更多的时间。



惠仔初秋走小店之 大胆开拓新渠道的中年男人

郑州机场旅客吞吐量达 2400 万人次，货运吞吐量居全球前 50。本次惠仔来到的就是这个中原古城——郑州。郑州是人口过亿的大省——河南的省会，刚到市区的时候，惠仔就发现，这是一个正在不断从历史悠久的中原名片成长为一个现代化的大都市。在这个大城市里，坐落着无数家小店，富民烟酒就是其中一家。

人到中年，店主大哥大姐也算是事业小有所成，经营着一家以烟酒为主的便利店。刚到店门口，惠仔就看见大姐在帮着送货的小哥将一箱箱烟酒卸到店里，不时拿着长长的进货单在仔细比对。大哥告诉我们，经营便利店最重要的就是一丝不苟的细心，还要吃苦耐劳。

惠仔看着长长的进货单，心中总有些疑惑 烟酒店里总是看不见什么客人，怎么一次进那么多货呢？如果货物积压，不就得亏本了吗？大哥神秘的笑了一下，告诉了惠仔实情。原来，烟酒型的便利店并不像其他的零售商店，平时我们惯常所见的零售只能勉强维持家人的生计，如果想要生意做好、做大，挣到更多的钱来改善生活，就必须要靠发展团购。而团购的顾客一般很少自己亲自上门，都是打电话让人送货上门。所以烟酒型的店不能只看客流量，更要着眼于其背后庞大的团购量。

为了维护固定的团购客户，大哥付出了不少心血。但是大哥也说道，团购有稳定客户之后，再往大了发展就有些吃力了。首先是客户们基本都有了自己固定的进货渠道，发展新客户变得比较艰难；再者，即使是想要通过一些手段拓展新客户，也会因为大家的经营模式和进货渠道都差不多，显得没有竞争力。

本来大姐也是安于现状的，没有新客户，那就抓紧自己手中的老客户，日子也能过得还不错。但是有一天，他和朋友聚会时，听朋友说起朋友的孩子要出国留学了，花销很大，而自己的孩子也有孩子了，光是照顾孩子就是一笔大花销！现在店里虽然营业额也不低，但是要负担孩子的费用还有些吃力。大姐想，自己做生意起早贪黑，挣些辛苦钱，不就是为了给孩子提供一个更好的环境吗？于是大哥决定，这点钱要花在刀刃上！

大哥说：“当时为了如何使自己的店更有竞争力这个问题我是想破了脑袋，但我是个粗人，只能想到质优价低的方法。可是现在的价格已经很低了，再低利润就不够维持店铺基本运营了，岂不是要亏本？”那天，大哥闲来无事，打开朋友圈打发时间，结果突然看到业代一则中商惠民公司推出了社区电商进货平台的消息。大哥以他多年经营这个行业的嗅觉敏锐地意识到，他的机会来了！

大哥告诉惠仔，他当时到处打听这家企业，才发现自己这么多年居然都没有注意到这么好的进货渠道。大哥和惠民合作之后，以比先前更加优惠的价格拿到了质量更优的产品，团购事业又开始有声有色地发展起来。

讲到这里的时候，大哥点了一支烟，眉眼间全是欣喜：“拓展业务之后虽然更加忙碌了，但是营业额也增加了很多，而且因为在惠民进货更便宜一些，利润也上升了。小店给一家子带来希望，我打心底里高兴。”

话音未落，大哥就接到了老客户的电话要求送货，他匆匆离开了。看着他的背影，惠仔心中不由得十分感慨，很多人到了中年，都容易丧失斗志，但大哥还能为了给家人、孩子提供更好的生活大胆选择新渠道、开拓新客户，实在是当得起家庭的主心骨了！

烟酒店作为便利店的特殊存在，一起经历着市场的起起伏伏
好像很多人总看到他，但又没怎么走进
不知道开一个烟酒店怎么能盈利呢
一要掌好眼、二要铺好路、三要服务好
店家跟惠仔说着经营之道，眼中满是憧憬

惠仔郑州行之 连锁便利的大效益

便利店早已不在是日杂店的代名词

电动车充电、代收快递、数码打印、自助缴费一应俱全

现代化便利店成了无所不能的超级机器

“只要利用好了，开便利店不可能让你辛苦白费”

迪米莱连锁便利店店长看着怡亚通的广告投屏，盘算着新业务的开展



凌晨 1 时许，睡得正香的店老板被一阵电话铃声叫醒了。“小老板，有没有扎啤了？我们这儿来了几个朋友，啤酒都喝没了，就等着你‘救急’呢，快给我们来两箱吧。”打电话的可能是小店的邻居、旁边写字楼的员工，又或者是附近的居民，美团外卖的用户，总之，就是顾客。“好的，马上。”放下电话，店老板从即是卧房、也是店铺的储藏间搬起两箱啤酒，开门下楼，走进了黑夜中的小区。

这样的场景相信各位店家朋友应该都熟悉，小店在现代化的社会驱动下，已经变成了生活必需品，从消费升级上来说，消费者需要更有品质的产品，但对于服务的需求也不可小觑，随着生活品质的提高，服务行业有了重大机遇，甚至在销售渠道层面，服务与商品也有很强的融合价值。

位于三厂的迪米莱超市就是这样的一家社区连锁便利店，老板彭国安在郑州开店做生意十来年，不管环境怎么变化，老彭坚持初心，急顾客之所急，提供客人之所需，生意自然做得红火，把一个个“头回客”变成自己的“回头客”。并且在他的带领下，迪米莱上下都将急人之所急的传统发扬光大。

当惠仔和娟儿姐走进位于国棉三厂旁边这家便利超市时，碰巧只有店长大姐在。“白天生意会比较少，我一个人看的过来，现在进销存都用机器了，结账扫码出货扫码，方便了很多，麻烦的地方就是盯盗损，每天客流量不小，尤其夏天门口的冰柜也是重点盯防对象，好在两班倒也还不算累，这样一直到五六点最忙的时候，那会儿正好两个人都在，也忙和的开，人们下完班买完东西了，也股劲儿也就过了。”店长向惠仔讲到。

讲到开始经营时，店长大姐无不感叹，刚开始选择了连锁确实好处多多，对于小白来说，两眼一抹黑的时候连锁品牌能给你相对来说正规的经验，对了，就像惠民的嗨家便利做的就不错，包括货

架的摆放，供应商的选择，这其实是刚入行的小白最难搞定的事，还有收银系统的安装，监控的安装，全是原来连锁品牌的人，这价格就不会太离谱了，而且可以放心用，坏了有人管，最后再把控一下渠道，进货的渠道好了，能省不少钱的同时让自己有经历去做些别的，利润自然就上去了。

店长对于郑州的行情比较了解，便利超市的利润并不会特别高，是因为食品、饮料等本来就是利润空间较小的商品，基本是得靠走量才行。“每卖一件货也就赚个几毛钱，赚一块钱都算‘暴利’了。”陈列架到了后，就开始摆货，这里面还是有学问的，小店和大超市的货物摆放肯定是不一样的，不过如水，饮料之类的购买量大的，基本都是要摆在入口这一块的，百货，调料之类的就可以靠后，休闲零食之类，挑选的时间要久些，就都要摆在靠里的位置了，店长透露道。

对于惠仔比较关心的增值服务，店长对此很有研究，包括门口的附属区域使用，充电桩、喜洋洋儿童摇椅、收发快递区；室内的柜台区使用，生活服务充值业务、包括广告投屏迪米莱也上了，利用闲散区域为店铺创收向来是稍大型的小店不二法门，不过开店肯定有赚有赔，小型店铺好调头，但大型连锁能抵御大风险。

这次的迪米莱之行，让惠仔看到中原地区便利店特色的同时，也思考了下目前的行业现状，惠仔试着总结了一下哈。1. 按照中国的人口基数和便利店的数量，饱和度还远远不够；2. 中国便利店的现状是比较分散，各自为王，区域性明显，（从品类分布也可以看出）；3. 寡头品牌一统天下的情况，在中国不太可能出现；4. 便利店的生存逻辑，一定要是为整个产业链的上下游创造价值；5. 未来，重复简单的人工需求将全面被技术取代，但多层次、细致的服务还是会由人来提供。

抓住风口，你将有机会参与一个万亿级生意

新时代：消费者——消费商

进入这个革命式变化时代，作为消费者在以往的生产消费环节中所扮演的消费角色已经逐步升级成为消费商。从目前迅速发展的微信，从其逐渐显示出的巨大威力和渗透力中不难发现，这样一种新的消费模式——“消费商”正在逐渐形成,并迅速扩大影响力。

举个例子：你在饭店吃饭，感觉特别好吃，你就发了朋友圈，我相信这是很多人会做的事，那你的朋友看到这个圈，问你，在哪里啊，什么最好吃，你告诉他，在哪里，他也过来吃饭了，那在以前，老板是不会感谢你，付你钱的，而在现在，你通过一个朋友圈的转发，就能赚到你的佣金，这就是分享经济。

这么描述下来，我相信大家对分享经济应该有了一定的认识，身边朋友圈很多人在做微商，还有前段时间引来诸多话题在美国上市的拼多多都属于分享经济。而这几年被很多朋友视为洪水猛兽的微商在去年也得到了国家的认可，2017 年年底商务部、中央网信办、发展改革委三部门联合发布的《电子商务“十三五”发展规划》明确提出要“鼓励社交网络发挥内容、创意及用户关系优势，建立链接电子商务的运营模式，支持健康规范的微商发展模式”，为我国社交电商经济的发展制定了基本发展思路。

社交电商的平台化和正规化

互联网出现这么多年以来，淘宝作为传统搜索零售与互联网的嫁接已经取得了空前的成功。而社交零售互联网的嫁接，其实才真正的开始，并且逐步往正规化，平台化发展，百诺优品就实现了这个模式，就是传统的社交零售在互联网的最完美的体现。

百诺优品是一个中央链接，通过平台整合把后端优质精选的商品供应链和前端愿意分享的人们串联起来，让人们可以把自己认可的好的商品分享给身边的朋友而从中用的赚取一个合理的利润。

百诺优品代理了 100 万的商品，不但是众多的社交零售平台中背景最强大、资方最有实力、供应链最丰富，库存最海量的社交零售新生代平台，还是一个正规军。

社交电商市场规模将破万亿

据商务部联合中国电子商务协会发布的数据显示，2014 年社交电商规模达到 960 亿元，商户规模为 916 万户，预估 2020 年我国社交电商商户规模 2400 万户，市场规模将突破万亿，未来 3 年行业将有 10 倍以上的拓展空间。

我们曾经错过了淘宝开店，错过了拼多多开店的各种机会，但是在社交电商这个新型的万亿级生意，我们不能再错过了，所以必须要抓住机会。我们都知道，找对正确的方向努力，比消耗时间更重要。

社交电商是门怎样的生意

首先，这是个很少投入，几乎没成本，付出就有回报的生意。

我先给大家醍醐几个问题，大家可以自问自答下。你一个月去几次超市、几次网购？每次要花多少钱？一年下来，总共要花多少钱？你去超市或者网店，都买些什么产品？

假如自己能开一家百货，产品涵盖你家用的 90% 的产品，所有都是进货价，你一年能省多少钱？

对，这就是百诺优品，399 元成为终身会员，买卖更自由，品质更保障，随时随地让分享更有价值！

麦德龙超市，大家应该听说过，麦德龙需要先入会，再能购买低价值的商品，在 2013 年前他们还只对餐饮和企业事业单位开放。百诺优品是线上你的麦德龙会员店，

先入会，再能购买低价超值的商品，和麦德龙不一样的是，所有的商品，你自购可以省钱，折扣在 7-9 折，你分享转发还能赚钱，商品价格的 10% 到 30% 是你的佣金。

每个人每年买的家用百货商品基本平均在 8000 块，如果在百诺自购你首先就省了 800 到 2400 元不等，分享还挣到 1、2 千。所以这是个只花 399 就能启动的 0 库存 0 压力的生意，并且是在风口上的生意。

其次这是个靠碎片化时间就能做的生意。很多人用手机追剧打荣耀，看抖音，刷微博，把大好的时光浪费在了八卦娱乐上。咱们很多店主 VIP 白天在公司奋斗，或者白天是忙着不可开交的小店店主，但是利用碎片时间用手机赚钱增收，这里最核心是深入社交零售，社群运营，让自己迭代升级但这种赚钱的方式却颠覆了很多曾经的人的认知，这就是互联网给大家带来的脱胎换骨的变化。

选择百诺优品就选择了万亿的生意

第一自然是背景雄厚，中商惠民是 2018 年科技部公布的独角兽企业，估值过 100 亿元，合作伙伴楚楚街（北京醋溜科技）是腾讯和软银投资的企业，估值也到百亿。

第二顶级投资护航：昆仲资本、达晨创投、中信资本、浙商创投、腾讯、软银等顶级投资机构都投资了百诺优品，都是十几亿的投资，你有什么理由不跟着 399 来投资呢？投资机构投资资金，我们投资渠道，一头一尾，中间托起新平台——百诺优品。我们投资的东西不同，但有两点相同，就是格局和眼光。

第三是强大的商品容量，百诺联合 1 万个品牌，10 万家百诺商家，提供全球精选的 100 万件商品。

第四是拥有现代化的仓储物流体系。22 个城市 33 个超大型物流配送中心近 40 万平米的仓储面积，7*24 小时不间断配货，保证商品及时送达。

第五是专业团队支持：1000 人的基础研发中心，500 人全球货品运营中心，300 人客服中心，100 人培训中心。

加入百诺优品，乐分享 惠生活。



传统便利店的彩遇

“彩票终于可以订货了”

“彩票终于可以订货了，”自去年与石家庄体彩中心接洽即开型体育彩票代销合作事宜，大家都翘首以盼，在业代和客户期盼下，石家庄体彩业务终于开展了。在今年 4 月份即开型体育彩票业务正式上线石家庄，石家庄团队的兄弟们以他们的销售热情和客户的积极参与，连续取得佳人成绩，通过几个月的售卖，对彩票的销售感悟给大家分享：

1. 针对彩票售卖首先我们对业代进行专业式的培训对每个业务代表都保证不带任何疑问去市场推荐，以专业的彩票知识给客户介绍，解答一切客户疑问。
2. 彩票，在推进过程中也出现了一些困难，便利店售卖模式固定，对新模式即期盼又担心，要有持之以恒的耐心与客户沟通，解答客户疑问介绍彩票售卖新模式带来的机遇，精心指导客户销售技巧，传授销售经验，加上业务代表定期拜访维护，稳步提升客户销售额，为门店增客流聚人气。
3. 即开型彩票推广内容及彩票售卖带来的好处，具体如下：
 - 一：兑奖流程更便捷，客户即刮即兑即到账，占用店主时间少。
 - 二：丰富店内产品线，百货迎百客，同时提高店面营收。
 - 三：即开型体育彩票售卖门卡低，操作简单，易上手可玩性高。
 - 四：便利店售卖即开型体育彩票是新的售卖模式，新模式带动新商机，一步先，步步先。

4. 具体铺市过程及方式方法至关重要，具体如下：

一：从易到难，区域划分制。

先从优质客户下手，跟客户确立好片区保证其销售权，让他们大胆放心去售卖，在最短时间内完成第一波铺市，提高市场彩票销售氛围，让更多消费者知道终端店可以售卖彩票了，为下一波铺市其他店铺做铺垫。

二：陈列第一位置，加大宣传，鼓励店老板做为彩票的第一促销员。

产品进店后摆放至客户容易看到及得到的第一位置，通过体彩物料例如陈列展架及海报或让店老板自制广告进行提高宣传工作，同时店主热情主动推介即开彩票对销量有很大提高。

三：成功案例分享才是更好的铺市和售卖方法。

将铺进去的网点以上动作做完后，首先将彩票陈列及门头拍照留存，交代店老板一定要把刮过的彩票集体存放于明显处，特别是中大奖的彩票更要粘贴于明处，提高消费者好奇心，通过介绍提高购买欲望提高销售。所有都拍照留存，拜访过程中将照片分享到客户群，可以提高合作几率。

总而言之，水滴石穿，彩票就要不断去关注宣传，在最短时间内提高铺市，对于铺进去的点维护到位，让客户挣到钱，是业务不懈努力的功课。



小店老板的全新 赚钱方式来啦!

百诺优品是中商惠民旗下的社群电商平台，致力于在打造中国最大的O2O社交电商生态圈，通过线上和线下相结合的商务模式，帮助与赋能便利店。

商业模式 颠覆式创新

我们可以：
帮你0基础创业，轻松上手
自买省钱，分享赚钱
最高可获得30%销售佣金

10000+优质品牌

全球数十万品牌中甄选合作

1000000+精选商品

遍布全球的尖货买手精选而出



专业团队支持

1000人技术研发中心

500人全球货品运营中心

300人客服中心

100人培训中心

丰富的经验

核心高管来自腾讯，阿里巴巴，百度，银泰等知名互联网公司，知名商超连锁公司及顶级微商品牌操盘手。

顶级资本护航 40 亿投资



2016年百诺优品母公司中商惠民获得40亿元人民币B轮融资，合作公司获得10亿人民币C轮融资，累积融资近30亿元人民币，投资方包含多家国内一线知名基金公司。

扫描二维码 欢迎加入



联系电话：13522163850

惠民 & 爱鲜蜂联合推荐 桂格进口燕麦杯粥系列

随时随地好粥道，营养美味一杯冲
生活处处好粥道，一辈(杯)子的营养满分
桂格燕麦粥系列，贴心的设计，营养的加分



桂格胡萝卜牛肉风味燕麦片
规格:28 g *12杯

桂格蘑菇鸡肉风味燕麦片
规格:28 g *12杯

桂格香蕉蜂蜜风味燕麦片
规格:30 g *12杯

挑剔的口感
更需要享用精致用心的零食



规格:70g*27包



柚香黑椒味
体会高级神秘好味道

乐事轻焙柚香黑椒薯片



规格:70g*27包



乐事轻焙香芝士薯片

360度热风烘焙
轻巧薄脆
香焗芝士味
轻奢好滋味



临期及滞销商品的管理（上）

——嗨家副总经理 万海波

有一句话老话叫：“旧的不去，新的不来”，我们店铺的商品也是一样，如果一个店铺的滞销品不能得到很好的处理，那占用的空间对畅销品或新品的导入是很不利的。因为我们大多数老板经营的店铺空间都非常的小，狭小的空间怎么利用才能更高效，那就是每个单品一定要在店铺出效率。以下是小编为大家整理的小老板商学院（杭州站）课程——《临期及滞销商品的管理》，由嗨家副总经理万海波为大家讲解临期及滞销品到期该如何管控、如何处理、如何变现。

说到滞销品我们相信很多人都有这样一种认识，滞销品它就是销售滞缓一点的商品，可能在有一段时间，它的销量就是比较少，甚至不动，那么我们还是要把它规范化。

首先，销售很慢是指我们的销量靠后吗？但是我们看到有些商品，比如一些高单价的酒，它的销量一定是靠后的，但是毛利空间比较大。所以在这一点上，我们把它定位成滞销品或处理掉，那肯定是不合适的。

那是销售额靠后吗？也不见得，一些单价相对较低的商品其销量也还过得去，但是销售额也是靠后的，所以这两种都不能覆盖全貌。那么我们对滞销品排查的条件是用一个值来进行的，就是商品的交叉比率（周转率 * 毛利率），如果这两个乘积越大，说明这个商品对你店铺的贡献就越大，如果它靠后，甚至持平或（毛利率）负值，这个商品一定要清理掉。

通常我们的店铺都会或多或少的存在一些滞销品，根据这个排序我们只取这个数值后面 5%-10% 的部分，或许你会觉得自己的店铺生意很好，没什么滞销品，但你仔细看自己店铺的数据，就会存在这个情况，后面 10% 的 SKU 的贡献值是非常低。不信大家可以看一组数据。

某社区便利店 4 月份商品总体情况

顺畅程度	SKU 数	毛利占比	库存占比	货架占比
畅销品	290	71.5%	31.2%	28%
平销品	1017	27.5%	53.7%	55%
滞销品	145	1.1%	15.1%	17%

根据这个排序，可以看到畅销品创造的毛利占店铺整体 70% 以上，根据二八原则的导向，滞销品也占 10%，很多的商品是没有动销或者动销非常慢，它整个毛利的占比值只有 1.1%，但是它的库存（库存也是资金）以及货架空间的占比是比较大的。这部分的占比是没有把效益发挥出来，关于这一点，各位都经营店铺应该更深有感触。这一部分一定要清出去，否则的话是非常浪费的现象。

那么对于滞销品它会产生一些不利的因素：

- 1、占用陈列资源；
- 2、占用资金；
- 3、导致错误决策。

这些因素会给小老板们形成了一种误导，认为这一部分滞销品在店里销售了一段时间，要等这个商品销售完以后再看或者说自我感觉这个店铺的销售额就是这样的情况。实际不然，如果能把这些商品及时进行处理，将商品结构快速的加以改善，店铺的销售就能得到一个快速的提升。我们嗨家目前在改造老店升级的时候也是深有感触，一些店铺过去遗留下来的一些日用品，可能在这个商圈也能销售出去，但是非常的慢。如果说这一部分继续存在，它的销售也只能这样。我们改造了很多的升级店铺实际在商品上所下的功夫是最深的，也只有这一部分得到很好的改善，店铺生意才能够有天翻地覆的一个变化。

对于滞销品，我罗列总结了6种原因，它会导致一个店铺滞销品的出现。



一、陈列，店铺里不是每一个新品上架都会成功，新品到了店铺以后，位置上没有得到一个很好的体现，势必会造成这个商品出现滞销，所以说新品陈列的时候，我们要给他一个相对凸显的位置，商品放置的位置不凸显，那这个商品出现滞销的概率会比较高。嗨家便利店现在已经开始做陈列指导，我们指导加盟店将新品放在相对显眼的位置，着重进行推广。

二、品质临期，随着我们生活品质的提高，大家对食品的安全越来越注重，谁都不希望买到不新鲜的商品，一旦形成临期，而且库存还有很多，没有做相应的处理，这个商品自然就不会有太多的人去选它。造成临期的原因，就是我们店铺在鲜度的管理上出现了问题，最常见的原因就是这个商品在陈列货架的时候没有做到先进先出，当然还有一些人不怎么留意仓库和货架上的商品也是有先进先出的要求，货架上卖的东西是最新的，仓库里的东西是不够新的，如果你没有按先进先出这种关系去处理的话，可能会导致货架上都卖完了，但仓库里都过期了，这其中也包括散货与整箱之间的先进先出。那么对于一些商品的保质期，我们在管理的时候也要把它细化，可以做一些比较简单易记的档案、表格进行记录，比如哪些商品再过一两个月就快要进行临期处理，防止自己忙起来就忘记了。另外临期商品在销售推广的时候，就要打折力度大一点。

三、不适销，我们每个店铺都是根据所在的商圈和顾客的特征需求来选品，如果说开在学校的店铺卖社区的产品、景区的店铺卖家庭装的洗涤产品、粮油制品，那么显然也是不合适的。所以，各位店老板应该根据自己所在的商圈对商品准确引进，不要引进一些不适销的商品。包括店铺的定位也是有关系的，我们的店铺做的定位可能就是消费一般的区域，如果引进一些高端的商品，也是无人会去关注的，所以这里面有顾客的需求和商品定位的因素。

四、季节性过时，举个例子，比如网红的产品脏脏包它只有2个月的时间能让人感兴趣，过了这段时间，它就无人问津

了，但是对于一些常规的季节性商品，比如夏天小店卖的凉拖，天凉或天气干燥的时候店铺卖的润唇膏，这些都是需要提前做好准备。如果你要做这种季节性产品，一定要抓紧时机，如果时机过去了，顾客该买的东西就已经全部在别家都买了，等你上架的时候就会变成滞销。

五、定价，对于大部分顾客来说，价格是影响其购买的一个很大的因素，这里面说到的引起滞销品产生很大程度上是由你的竞品定价引起，什么叫竞品呢？就是说它是有比较的，在隔壁店相同商品要比你的店铺便宜很多。你的定价过高，那会影响店铺整体的价格形象。店铺TOP200的产品，一定是跟竞争对手有差别，价格略低一点。如果说你的竞品价格本身就比别人高的话，自然会引起一些顾客在挑选的时候不会去选择。

六、促销，商品促销本身是可以拉动商品的销售量，但往往也会出现因为促销而导致的产品滞销，大家有没有想过，你在定制某个商品促销的时候，可能起初会尝到一些甜头，感觉产品卖得挺好，在刚开始订货的时候是按预定量订的，在促销快要结束的时候，大家订货一定要非常的谨慎，这个产品它可能在促销期是这样一个销量，但过了促销期以后呢？有可能它的销量会迅速的恢复常规状态，如果说订货稍有不慎，尤其在促销即将要结束的时候。那么因为订货出错就会引起订货积压，引起产品的滞销，这是我以前碰到比较常见的现象。因为我们做的促销都比较频繁，一档接着一档，如果促销已经结束，但是货还有很多在仓库里面，那你就要小心了，你需要有一个准备的销量的预判。

以上是我归结的6个方面的因素，各位老板你的店铺是否也会出现一些滞销的商品，你觉得这6个方面原因有没有全面概括你店铺滞销品产生的原因，还是你店铺有一些比较突出的其他原因造成商品滞销。

下期内容我们将继续告诉大家如何管控、处理、变现滞销品的方法。



超实用超市、便利店防盗经验分享（中）

超市、便利店偷盗一直是困扰经营者的一大问题，上期小编给大家讲解了在超市防盗中需要注意到的几点，这期小编带来的是

一些容易被各位小店老板忽略掉的掩藏类偷窃方式。

1、封箱法

小偷把出厂封口完好的箱子里面的物品取出，换入贵重的商品，然后再封好，箱子就像刚出厂一样崭新，最后按箱子上的价格付款，这类的偷窃方法会出现在面积较大的卖场型超市。

2、衣服掩藏法

用改装过的衣服掩藏商品是一种古老的方法。但是，这种方法至今依然流行。仔细观察我们可以发现小偷把商品塞进裤子、衬衣、内衣、袜子、鞋子里面。在大衣、风衣和毛衣上制作大的内衣袋后就可以掩藏较大件的商品。

3、购物袋掩藏法

小偷的手法是在离店之前把偷窃商品塞入购物袋。购物袋可以是其他地方买的，商场购物配用的或自带的空袋。有些人还想出把伪造的收据（带来或超市捡到的）放在购物袋内得以混淆视听。

4、包掩藏法

小偷会用自己的包来掩藏商品。顾客把包放进购物车并开始把小件物品或化妆品放在包旁边时，你就得警惕。通常，小偷会把包放在购物车婴儿座位上，然后把小件物品放在购物车内。对较大的包，显得瘪平或空的包或涨得异常的包要注意观察。其它各种包（诸如编制袋子、背包、太平包或没有拉上拉链打开着的钱包）亦应注意。

5、婴儿车/婴儿背带法

此为超市小偷偷窃得手的一条独特途径。小偷会把商品藏在婴儿车/婴儿背带里，用毛毯盖住商品或者用小孩遮住。

6、摩托头盔盛装法

此为小偷利用店员易麻木易忽略注意的弱点，将物品放在头盔内，很自然的带离商场。

7、孕妇法

为了便于行窃，女性小偷有时会伪装成孕妇来方便她行窃。孕妇服有相当的空位用来掩藏商品。记住：要拘捕看来像怀孕的女小偷时一定要小心。

8、大腿叉夹法

这种方法主要是穿连衣裙或长裤的女小偷使用的掩藏商品的独特技巧。女小偷把商品放在衣服里绑在大腿中间。职业小偷经验丰富，可以把商品夹得稳稳的而不被发觉出来。

总结偷窃时迹象：

- (1) 衣着不合时令；

(2) 走路不自然，略显臃肿；

(3) 拿着相同的物品进行比较；

(4) 折叠商品或压缩商品体积；

(5) 观察周围环境，比如挑选商品很细致的顾客；

(6) 在超市逛过一圈后又回到原来的位置；

(7) 离开超市时过分匆忙；

(8) 撕掉商品上的标签；

(9) 当有员工走近时露出吃惊神情；
- (10) 心神不安的人；

(11) 异常紧张的人；

(12) 带特大购物袋的人；

(13) 带着敞开的大钱包的人；

(14) 从出厂封口完好的箱里拿出商品的人；

(15) 成批人一起进店然后分成几个小组的；

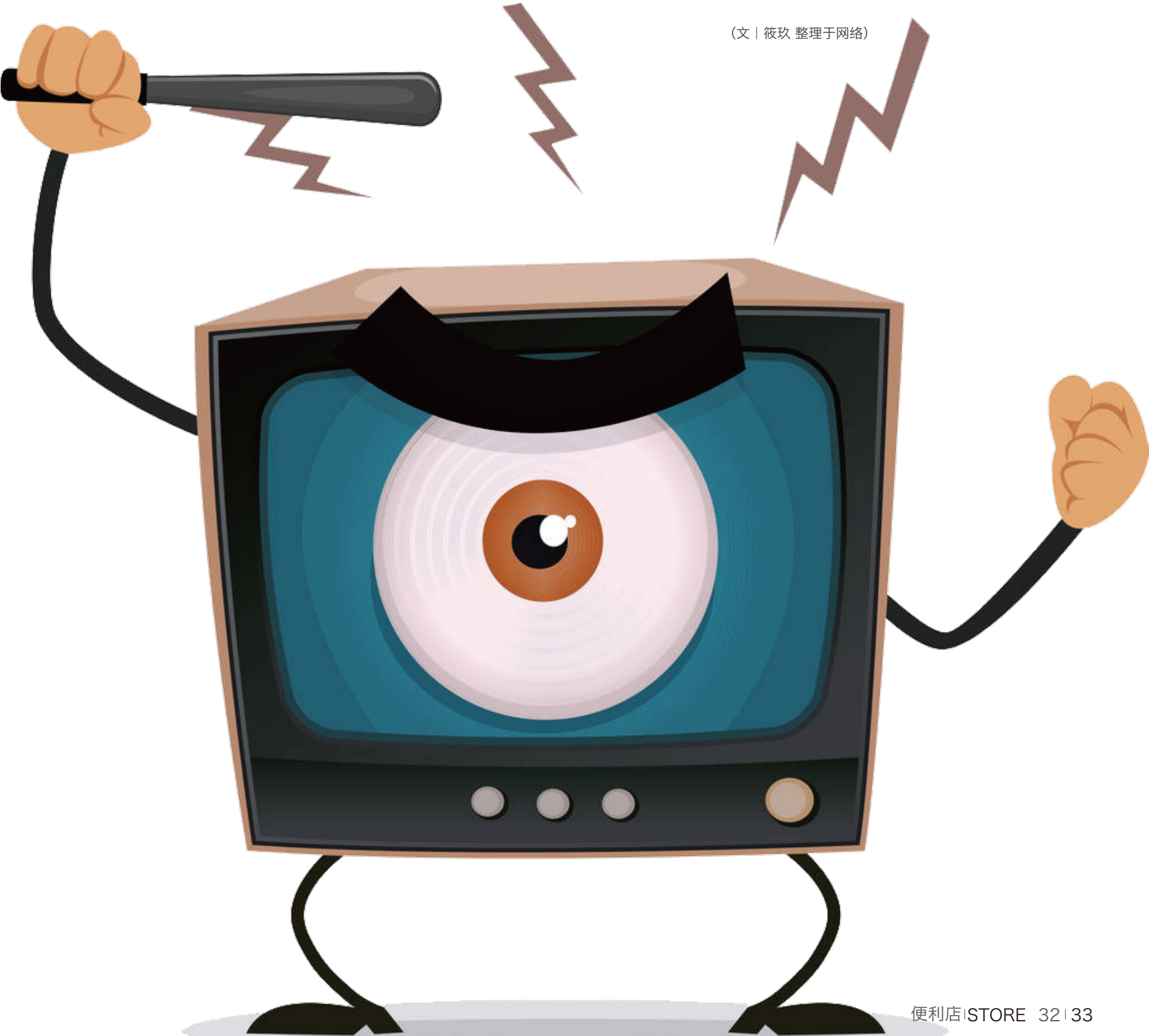
(16) 带着金额较大的商品在各个出入口处消磨时间的顾客；

(17) 短时间内多次进出超市的人

(18) 在超市禁入区域、死角的顾客。

以上是本期小编为大家整理的防盗经验分享，下期将会教大家如何处理员工内盗事件。

（文 | 筱玖 整理于网络）



便利店未来3大发展趋势



2018年7月12日，商务部发布2017年度《中国购物中心发展指数报告》和《中国便利店景气指数报告》，对购物中心、便利店两种零售业态的发展现状及未来趋势进行了分析。

《中国购物中心发展指数报告》指出，2017年中国购物中心发展指数为68.5，同比上升1.3，高出荣枯线18.5，表明整体购物中心市场持续回暖和向好。其中，现状指数65.1，同比上升0.9；预期指数73.5，同比上升1.8，表明购物中心业主市场信心持续增强。

从区域看，全国7个区域发展指数均位于荣枯线以上，华东地区保持领先，东北地区显著上升；从城市看，一线城市受益于庞大的消费市场，发展指数高于二、三线城市，国际品牌呈现向三线城市下沉的趋势；从物业类型看，奥特莱斯型发展指数继续领先于都市型、地区型和社区型三类物业。有超过七成的业主对项目租金收入、销售额和盈利状况持增长的乐观预期；预计2018年我国购物中心市场将在整体经济稳定和消费升级的基础上持续向好。

诸多报告都表明，便利店业态的未来不可估量，而随着各类入局者的不断涌进，资本的不断加持，便利店已成为互联网和零售界共同的焦点。

一方面，日系便利店以7-ELEVEN、全家和罗森为主，通过区域性加盟快速布点扩张；另一方面，国内大润发、欧尚等大卖场则进行业态拓展，以移动互联网+实体店+物流模式，发力便利店。

另一方面，中国传统便利店本身就面临房租、人工成本上升、库存管理困难、经营业绩差效率低下等问题，如今被推至新零售的“风口”，还将引来外界对市场份额的稀释，便利店未来三大发展模式或成未来趋势。

一、电商线下布店主打生鲜+同城配：

以阿里为代表的盒马鲜生和中商惠民旗下的爱鲜蜂，都是该模式的典型代表，诸多迹象表明了该模式对标便利店的决心。一方面让人们逐渐习惯一餐食高频次的消费方式；另一方面让原本习惯线上购物的年轻人，也可以从线上下单，实现一公里半小时达。两类消费人群都有所兼顾，也轻松打通了线上线下，成为探索新零售目

前为止最为成功的案例。

业内也不乏预言，称该模式一旦彻底跑通，威胁的将是传统大卖场和便利店两个零售业态。

二、无人智能便利店，降低人工成本：

去年年底，亚马逊在西雅图开张了第一家具有革命性的便利店Amazon Go，让无人智能化走进了大众视野。Amazon Go摒弃了传统商超的收银结算过程，只需拿起你想要的东西，然后走出超市即可完成购物流程。

然而直至今日亚马逊并未有进一步的动作，“半成品”缤果盒子却在中国上海率先走入了消费者中。同样作为一家无人智能便利店，尽管它还做不到消费者拿起选购商品走出即可自动完成结算，但也足够吸引了不少消费者前往体验。

三、体验式便利店兴起：

这一类以Today、全家为主，Today主打“情怀”，包括从线上体验到线下店装无不体现着“情怀”二字，完全迎合了年轻消费群体对除了购物以外的附加需求。作为日系老牌便利店，全家深耕上海，对消费者有了进一步的洞察，将店铺的餐饮区域和咖啡区域扩大，让不少苦于选择吃饭地点或环境考虑的消费者有了更好的去处。

电商线下布店、无人智能便利店、体验式消费或将成为未来新型便利店的三大主要发展模式，随着新零售概念的走红，让传统商超也找到了转型之路，拥抱移动互联网，打造自己的线上APP+同城配逐渐成为大卖场的新标配，不断弥补即时性消费体验的短板。

便利店市场正面临着内忧外患，要么主动转型，要么就只有“坐以待毙”。面对突如其来的便利店市场大热现象，究竟是机遇还是挑战，究竟有多少便利店个体商能分到这杯羹还很难说。

目前便利店同所有线下零售业一样，已经走到了一个十字路口，在过去的十年中，电商冲击着传统消费路径却撼动不了便利店的原有地位，而在新零售时代便利店将面临的不仅是来自电商的冲击。

如何查看过期食品？ 过期食品危害可大可小 切记不要踩雷

随着人民生活水平的提高，消费者对食品安全的关注日益加强。我们的小店经营者，因为货品种类繁多，在查看时难免会有所遗漏，从而导致过期食品在架销售，导致执法人员发现会罚款，专业打假人员发现会索赔，下面为您介绍如何有条理的梳理日常的商品。

一、正确计算保质期

食品的保质期从生产日期即算 1 天，然后顺延，例如：生产日期是 2018 年 8 月 5 日的面包，保质期为 4 天，那么它的到期时间是 2018 年 8 月 8 日，过了 8 月 8 日再销售的话就是过期食品了。这里要把上市日期和生产日期区分清楚，有的经营者按上市时间算到期时间是错误的。

二、先查找保质期时间比较短的商品

一般商店经营的面包保质期在 6、7 天左右，长的有半个月、一个月、半年时间。但我们查看面包除了查看保质期外，还要查看面包的外观是否有变质的现象，如果有那么赶紧下架，停止销售。现在的酸奶一般保质期是 21 天，这是国家标准的，而且酸奶要求存放温度，0-4℃存放，一定要放在冰箱或者展示柜中。这两种是比较容易过期的商品，基本上是要天天查看的，而且进货时也要注意查看生产日期，防止由于供货商的原因，导致缩短商品的保质期时间。

三、保质期相对较长的商品

火腿肠一般的保质期是 45 天、3 个月、半年，我们查看的时候要特别注意一种低温存放的火腿，一般是透明塑料包装的大根火腿，这也是需要存放在冰箱、冰柜里的。方便面保质期一般是半年，说长不长，说短不短，比较容易忽视，进货时要以箱为单位进，使货架上的方便面生产日期都在一天，方便查看。如果剩余几袋没销售又进了新货的话，把保质期相对较短的方便面放在货架的外层销售，这样消费者就先拿快要到保质期的了，使商品能尽快销售出去。各种儿童小包装食品。薯片、锅巴等一般保质期也是半年，查看时注意就行了。

四、保质期很长的商品

罐头的保质期一般都是在 2 年 3 年左右，我们在日常的时候，

因为他的保质期时间长，所以容易忽视对他的检查，其实这种保质期时间长的商品也是很容易导致过期的，这里教大家一个“偷懒”方法，看罐头上的灰尘，如果罐头表面用眼睛看就能发现灰尘的话，大家就需要拿起来看看保质期了。调料，也是保质期时间比较长的，一般在一年左右。

《中华人民共和国食品安全法》第八十五条规定：违反本法规定，有下列情形之一的，由有关主管部门按照各自职责分工，没收违法所得、违法生产经营的食品和用于违法生产经营的工具、设备、原料等物品；违法生产经营的食品货值金额不足一万元的，并处二千元以上五万元以下罚款；货值金额一万元以上的，并处货值金额五倍以上十倍以下罚款；情节严重的，吊销许可证：

（一）用非食品原料生产食品或者在食品中添加食品添加剂以外的化学物质和其他可能危害人体健康的物质，或者用回收食品作为原料生产食品；

（二）生产经营致病性微生物、农药残留、兽药残留、重金属、污染物质以及其他危害人体健康的物质含量超过食品安全标准限量的食品；

（三）生产经营营养成分不符合食品安全标准的专供婴幼儿和其他特定人群的主辅食品；

（四）经营腐败变质、油脂酸败、霉变生虫、污秽不洁、混有异物、掺假掺杂或者感官性状异常的食品；

（五）经营病死、毒死或者死因不明的禽、畜、兽、水产动物肉类，或者生产经营病死、毒死或者死因不明的禽、畜、兽、水产动物肉类的制品；

（六）经营未经动物卫生监督机构检疫或者检疫不合格的肉类，或者生产经营未经检验或者检验不合格的肉类制品；

（七）经营超过保质期的食品；

（八）生产经营国家为防病等特殊需要明令禁止生产经营的食品；

（九）利用新的食品原料从事食品生产或者从事食品添加剂新品种、食品相关产品新品种生产，未经过安全性评估；

（十）食品生产经营者在有关主管部门责令其召回或者停止经营不符合食品安全标准的食品后，仍拒不召回或者停止经营的。

编辑部 的故事

EDITORIAL
DEPARTMENT

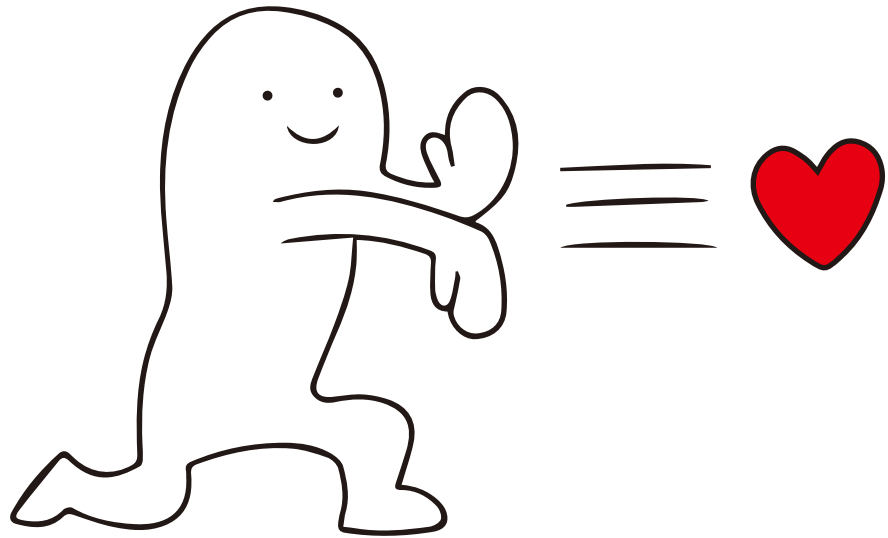
暖心故事收集

文 | 惠仔

惠仔最近去了郑州, 到达的时候是凌晨三点, 走到街上黑漆漆, 在火车的声响中, 惠仔看着手机上的滴滴接单倒计时。预计接单时间还剩六分钟, 惠仔决定找找附近的便利店, 暖和暖和, 顺便跟店家聊聊, 好为接下来开展工作做准备。

夜晚的街道灯光不是很亮, 便利店门口散发出的温暖灯光在此时很好分辨, 惠仔进入后看到老板在吃泡面, 忍不住也要了一个桶面, 买了两根香肠, 权且当做宵夜。虽然墙上贴着若干张内有监控, 偷一罚十, 老板还是贴心的进里屋拿出刚烧好的热水, 蒸汽蔓延之际惠仔突然觉得也是一种慰藉, 有人说便利店是一个收容所, 它安安静静地守候在城市的某角落, 为路过的孤独灵魂带来温暖。

便利店也是很多故事的起点, 擦肩、偶遇、相恋、争执、离别, 在这里, 什么都有可能发生。而又有多少人在这样的时刻得到过便利店的慰藉, 惠仔想着, 手也没闲着, 这一期我们就从微博上征集了若干篇文章, 来与大家一起分享便利店给我们带来的那些美好。



故·事·一

地点: 上海全家

花少: 在上海某家房产公司工作的时候, 因为需要带着经常不能定时吃上晚饭, 记得好像是巨峰路地铁站吧, 有一家全家便利店, 每次我都会晚点那里买便宜的饭团或者三明治, 收银员是一个爱笑的小姑娘, 扎着麻花辫, 说话尾音会习惯性的往上提。我每次都对她说谢谢, 然后她会说不客气哟~后来我鼓起勇气要了她的联系方式, 告诉她我很想认识她。结果那天她给我的袋子里多了张小纸条和巧克力。后来, 我们认识了并成为了恋人。现在已经不在上海工作了, 她还在啊, 我们的宝宝现在已经1岁多了, 笑起来很可爱, 随她妈妈。偶尔出差会路过那个曾经奋斗过的城市吧, 晚上走进全家, 闻到熟悉的味道, 心里就有说不出的暖和劲儿。

故·事·二

地点: 小区便利店

骆日: 那时, 我和男友两个人天天加班, 虽然我们住在一起, 但在一起吃饭的时间总是很难得。基本上是我们一起吃外卖, 然后对着电话问彼此晚上吃的啥。晚上十一点多, 他再骑着单车载我回去。直到有天, 我们竟然忙得都忘记了吃晚饭, 走到小区门口的时候忽然饿得恍然大悟! 呀, 饭都没吃呢! 身心俱疲的我们, 只能在小区的便利店里分享一份关东煮, 鱼肠、蟹膏、咖喱牛肉丸就着一瓶维维豆奶……两人就好像在享受着世界上最好的美味。

那一刻我的内心非常安静平和, 记得超市当时放着周杰伦的《半岛铁盒》, 戴着帽子昏昏欲睡的售货员小哥一边忙活一边不着调地哼哼~后来回味起来, 觉得那就是幸福! 后来, 男友成为了老公, 小区门口的那家便利店仍然是我们爱流连的地方。

故·事·三

地点: 广州7-11

胡丹: 之前和男票去玩, 因为错过了火车, 我们不得不在广州多待一天。记得那天晚上好不容易找了个酒店住, 而且已经很晚了, 周围的饭店全部关门。最后我们去了7-11, 买了一堆关东煮, 两个车仔面, 还有一瓶红酒。买回去, 两个人坐在客厅, 就着红酒吃着关东煮泡面。那个时候懂得了一句歌词: 只要人对了, 咸鱼白菜也好好味。直到现在, 我依然觉得这顿饭是我那段旅途中印象最深的回忆, 虽然不记得味道了, 但是想起来就觉得胃有温暖。

你呢, 你和便利店有什么故事? 说说看吧~进入【中商惠民】微信公众号, 说出你和便利店的小趣事和故事, 我们准备了小礼物, 希望将您和全国700万便利店老板的心连在一起, 从这一刻开始, 我们不在孤单。



成为全球最大 最受年轻人喜爱的 互联网连锁便利店

World's Largest
Young People's Favorite
SOcial LOcal MObile
convenience

开启
新
便利
生活

新鲜生活，便利速达，全新渠道

新鲜生活，基于**移动终端**的生鲜快消加强版社区电商平台

便利速达，众包物流打通社区最后一公里，享受**30分钟**闪电送达

新型渠道，帮助传统社区店升级，结合线上构建**全渠道新型销售通路**

移动端



高速生长

生鲜食品
快消品



高频消费

15-30
分钟



最后一公里

社会经济



高覆盖



爱鲜蜂
BEE QUICK

找到你所爱，开始读书吧！

数字时代，阅读纸质书籍的人越来越少，大都开始倾向于数字阅读，市面上有各式各样的电子书阅读工具，今天给大家介绍几款优质的阅读APP，相信会对你有帮助。



亚马逊kind——定制个性化的阅读体验

Kindle的书优质，量大，更新快，付费的比较多，也有许多免费的可以看。Kindle除了可以在Kindle阅读器上读外，在手机、pc端也可以下载阅读端，并做到几个设备同步。除了支付方便、可以免费发送样章外，kindle的智能推荐也做得好，阅读界面很舒服。

另外，在学习英语这方面也有很大的帮助，下载了书籍之后会有相应的词典，设置好了后生词会在文中标记出来。



微信读书——让阅读不在孤独

微信读书是一款社交化阅读和消费的社区。读者可以通过阅读时长换书币（“读书送书币买书”模式），还有阅读排行榜比拼，精心打磨的阅读体验，让不爱阅读的人喜欢上读书，督促你阅读更多内容。

首页“发现”栏最大的亮点在于用户可以看到微信好友的阅读动态。查看好友读过的书，不仅可以满足自己的好奇心，也能在朋友的书单中进行二次筛选，找到自己感兴趣的内容，缩短在茫茫书海中淘书的时间。



咪咕阅读——让今天更有趣

咪咕阅读除了电子书，还有声书、漫画、杂志。会员可以免费看50万册正版电子书。它的分享功能做得很好，首先是分享书能得书券（每天签到也有），其次是阅读时任意选择其中内容，可以复制成文本，可以添加笔记，还能以图片形式分享到微信、微博、qq等，或是保存到手机里。

听书这方面，有找了名家（真人）来读，也有灵犀的机器在自动读，也就是理论上，每一本都是可以听的。

最后要说的是，无论你用的是哪一款阅读APP，也不管你读的是电子书还是纸质书，都只是读书形式的不同，重要的是“读书”的本身。要想修炼成有内涵、有品味、有气质的人，我们必须先提升自己的知识储备，而阅读就是最好、最直接的方法。愿大家都能在阅读的过程中，收获更多的知识和乐趣！



眼睛干涩、疲劳， 五类食物轻松完成『进补』

现代人每天都用眼过度，白天电脑，晚上手机，被各种电子产品轮番轰炸，眼睛难免干涩、疲劳，久而久之视力还会下降。保护眼睛，除了平时注意劳逸结合、定时做眼保健操外，经常吃些有益于眼睛的食品，也能起到很大的作用。眼睛也需要“进补”——适当食用一些营养眼睛的食物，这也不失为一种保护眼睛视力的方便又有效的方法。

五颜六色的蔬果—维生素A

“黑夜给了我黑色的眼睛，我却用它来寻找光明。”但如果身体缺少维生素A，“寻找光明”可是难上加难。众所周知的夜盲症，正是因为人体缺乏维生素A导致的。五颜六色的水果和蔬菜，如胡萝卜、红薯、芒果和木瓜等，所含的丰富 β -胡萝卜素，在人体内可转化为维生素A。动物内脏及乳酪、鸡蛋、鱼肉、牛奶、酸奶等也是维生素A的来源。

推荐用量：建议每天摄入0.8毫克维生素A，一个中等大小的胡萝卜可提供0.4毫克；一个大红薯约提供0.2毫克。

此外，玉米黄素(类似胡萝卜素属中的一种植物营养素抗氧化剂)是人眼视网膜黄斑区域的主要色素，橙色和红色辣椒是玉米黄素的重要来源。西兰花中含有黄体素和玉米黄素。玉米黄素是一种含氧的天然类胡萝卜素，它与叶黄素属于同分异构体，在自然界中分布广泛，大部分存在于自然界中的玉米黄素为全反式异构体。玉米黄素大量存在于绿色蔬菜、玉米种子、枸杞和酸浆果实等植物组织和一些非光合作用细菌中。人体内不能合成玉米黄素，需要通过日常饮食获得。这种物质对晶状体非常有益，可以使眼细胞免受自由基对其造成的压力。

绿色蔬菜—叶黄素

绿色蔬菜富含叶黄素，而叶黄素可以吸收有害的蓝光和紫外线，对眼睛的晶体和视网膜起保护作用。

各种绿色蔬菜中，羽衣甘蓝的叶黄素最多，每100克约有11.4毫克。虽然橙子和鸡蛋也含叶黄素，但吃够41个橙子或71个鸡蛋才等于80克羽衣甘蓝中叶黄素的含量。菠菜是另一个很好的来源，每100克中含有7.9毫克的叶黄素。

推荐用量：每天摄入10毫克的叶黄素，也就是吃一个甘蓝就足够了。

黑色水果—花青素

蓝莓、黑莓还有今年流行的红心火龙果中含有一种特殊色素，它的名字叫花青素，这是一种天然的抗氧化剂，有助于缓解眼睛问题，对于经常感觉眼睛疲劳、夜间视力不良，有着不错的保养功效，野生蓝莓萃取的花青素常被应用作为近视者的视力保护，以及防止视力恶化之用，蓝莓也具有较好的抗自由基功效，因此它的抗老化功能不容忽视。

推荐用量：一天大概两把蓝莓或四匙黑莓或者半颗火龙果即可。

贝类和瓜子—锌

影响维生素A的代谢和正常视觉，锌在临床上表现为对眼睛有益，因为锌有促进维生素A吸收的作用，维生素A的吸收离不开锌。维生素A平时储存在肝脏中，当人体需要时，将维生素A输送到血液中，这个过程是靠锌来完成“动员”工作的。瘦肉、谷类、牡蛎、蟹、种子和沙丁鱼都是锌的重要来源，其中牡蛎的含锌量最高。

推荐用量：每日摄入10毫克。120克沙丁鱼含2.6毫克锌，全谷物早餐可提供约0.7克。

油性鱼类—Omega-3脂肪酸

Omega-3多元不饱和脂肪酸是人体无法自行合成的脂肪酸，同时也是人体合成各种荷尔蒙及内生性物质必要的营养素，只有靠食物外来的补充这些油酸，才能让人体的生理机能得以正常运作。其在视网膜中的含量高，可维持光敏细胞的正常功能。

联合国粮农组织的有关必需脂肪酸摄入的建议是，饮食中Omega-6与Omega-3的比例应该为5：1至10：1，超过10：1的个人应该摄取更多富含Omega-3的食物，例如绿叶蔬菜、豆类植物、鱼和其他海产品。Omega-3来源有四种：海豹、深海鱼类、奇亚籽、亚麻籽、海藻。

推荐用量：每周至少吃一次鲑鱼、金枪鱼等油性鱼类或者亚麻籽油、海藻。

文 | 巴乔

超市转让信息

同心超市

地 址：长沙市天心区暮云镇芙蓉南路与伊莱克斯大道交叉口
面 积：100m²
租 金：1800元/月
转 让 费：面议
联 系 人：周女士
电 话：13755151410
超市介绍：因自家物流公司发展扩大，需回家打理，忍痛转让。

北京美廉和超市

地 址：北京市通州区宋庄镇小堡画家村
面 积：100m²
租 金：6万/年
转 让 费：无转让费，存货8万左右
联 系 人：李先生
电 话：13611266948，同微信
超市介绍：超市有厨卫卧室等设施。超市地理位置优，正常营业中，三证齐全。因有其他发展方向，故转让（非诚勿扰）

东奥烟酒超市

地 址：北京市朝阳区管庄路管庄东里
面 积：30m²
租 金：7500元/月
转 让 费：4万
联 系 人：詹先生
电 话：18810691156
超市介绍：20年老店，位于北京市建筑材料研究院西门口，十字路口处，毗邻北京市朝阳区第二实验小学，位置优越，客源丰厚，日流水4000-7000，接手即可盈利，因开了大店，人手不够，又要辅导孩子学习，故此转让。

京东便利店（蔬果乐生鲜超市）

地 址：北京市朝阳区定福庄三间房
面 积：335m²
租 金：49.8万/年
转 让 费：25万
联 系 人：冯老板
电 话：13521393055
超市介绍：超市装修精美，因不懂超市经营故转，有意者直接到店考察。

优购超市

地 址：湖南省长沙市雨花区劳动东路新城新世界A1栋117号
面 积：上下二层230m²
租 金：2.4万/月
转 让 费：面议
联 系 人：老板
电 话：15198763516
超市介绍：一个人忙不过来，现低价转让，本店已做四年多，位于小区主出口，店前有地铁加城铁，有意向的朋友电话或微信联系。

婷婷超市

地址：哈尔滨市动力区
面积：90m²
租金：5万/年
转让费：18万
联系人：蔡老板
电话：13936193006
超市介绍：超市内可吃住，条件非常好，日营业额3-4千 非诚勿扰。

温馨提示：

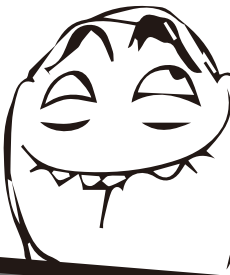
中商惠民《便利店》杂志仅向您提供平台服务，由于中商惠民无法杜绝可能存在的风险和瑕疵。您应自行对依该推广信息进行的交易负责，对因依该推广信息进行的交易或任何第三方提供的内容而遭受的损失或损害，中商惠民不承担任何责任。

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！

闺女快3岁了，一直爷爷奶奶带，那天下班回家，听她在嘟囔，“TMD.....TMD干死，”我一听就急了，这还得了，从哪学的脏话？好好的教育了一顿.....后来爷爷知道了，说：“没啥事，娃在听我的收音机，套马地汉子。”.....醉了

我儿子上幼儿园时，经常回家给我说：“李子阳今天又给他们教英语了”。我想这叫李子阳的小孩这么厉害，自己是小孩子都能教别的小朋友，后来我女儿又去上幼儿园，回来才告诉我，教他们的英语老师叫：“miss 杨！”

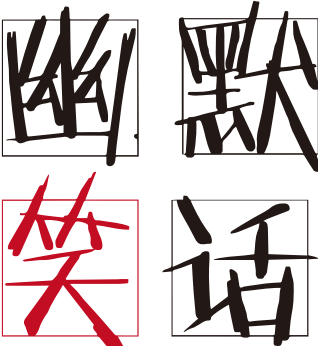


有次端午节前，闺女问我要粽子，我就给她一个（超市买的），她哭着说不对，要纸的，老公在旁边就说“是不是纸扎的僵尸那种粽子”，我也是脑抽，居然没反应过来，然后两人哼哧哼哧忙了一晚，做了个纸僵尸.....没错，第二天孩子带回来一个折纸作成的粽子。

16年前，女儿2岁每天从幼儿园回来都唱：“一只大发糕，坐着大馒头。”我听了几天心想发糕怎么又变成馒头了？后来问老师才知道，是一只大花狗坐在大门口。想想还挺怀念孩子小时候的，天真可爱。

孩子前两天回家说辅导班里有女生叫家贵，我纳闷怎么还有女生叫这个名字，赶紧去看微信群里妈妈的备注，叫佳慧。

我儿子幼儿园回来唱刚学的歌“.....幸福的生活，要靠老头来创造.....”第二天送他去幼儿园听老师教的是“幸福的生活要靠劳动来创造”。



2018年十二生肖下半年运势

子鼠



2018年下半年生肖鼠的爱情运势和财运相对较好。感情婚姻上遇到正官护婚，已婚的能够保护婚姻宫稳固，单身的可能会遇到婚动引起桃花运。另外还有正财大运能够催旺财运，切勿借款给他人即可。属鼠人2018年下半年小心那些不可信的人，简单来说2018年下半年与利益有关或拖延

丑牛



生肖牛在2018年下半年遇到“国印催禄”，在事业方面对于做的生肖牛来说，利于升职加薪，步步高升。健康方面遇到了天乙大贵人，之前有身体疾病的好好治疗有望好转。但需要注意的是下半年小人运杀入，有小人出现，此类人两面派，不诚实，对财运影响比较大，容易造成破财、被骗、欺诈、生意投资等都会出问题。

午马



2018年下半年属马人大吉，与事业、利益、物质有关，人际关系之间值得信赖，很多事情能快速精准的完成工作。肖马人是三合太岁帝旺大贵人，整年运势更旺。天厨小贵人在婚姻宫，婚姻美美满满。如果幸运的话星大贵人落在了禄运宫，将星对于男命影响更大，万般皆下品惟有读书高，将星可以说是男命的吉星，无论何种职务的男命都有重大收益。

未羊



2018年下半年生肖羊表现的是一种施与受的关系，当然施与受之间不只是，知识，经验，技术的传授也包含于其中，意味着经济能力上的巩固。很多事情获得满足，获得利益，有送礼与获得礼物利益的事件。做事必须大胆、冒险与行动对你有利，可以去拼一下。2018年下半年尽力与慈善事业,是对你更大的帮助，获得因果运。赌博的好运气，多去社交可以获利。

寅虎



肖虎人在2018年下半年由于遇到寅午戌三合太岁，因此整体运势相对较好。婚姻宫的学堂贵人能够保护婚姻宫，偏财星落在了生肖虎的财宫利用横财旺盛，投资理财可能收入比较不错，在人际关系上还遇到了偏官催贵，能催旺贵人运势。但需要克服的是做事优柔寡断，无法控制小脾气，器量小、傲慢、自大，产生敌对、反抗。注意人际关系、家庭关系等。

卯兔



2018年下半年属兔人在职场上有正官催禄能够催旺，升值加薪不是梦！感情上有桃花贵人出现，单身的有望，已婚的异性缘分很旺，人缘宫有沐浴运出现，催旺贵人运。健康方面六合太岁，卯戌六合，确保福元宫吉祥安康。

申猴



生肖猴2018年下半年做事必须要快，兵贵神速可成功，不能拖延事件。婚姻方面，婚姻宫遇到食神养婚，食神为吃喝玩乐之神，风花雪月之事，婚姻感情生活多姿多彩。事业方面，文昌催禄入局，能够催旺职场运势，有贵人帮助，运势大吉。需要注意的是寿元宫遇到吊客煞，要注意自己身边人的健康等。

酉鸡



肖鸡人遇到伤官大运生财局，能催旺生肖鸡的流年财运。在禄元宫遇到陌越护官局，起到旺官催禄的作用。但在2018年下半年有外来诱惑者出现，包括异性或外来合作人，此人欺诈，狡猾奸诈的人。但健康运势需要多加注意。

辰龙



2018年下半年提醒面对困难时要有万全的准备，要养精蓄锐才能有充分的胜算。生肖龙一方面是冲太岁，另一方面是大耗星破坏财运，引起败财、被人欺诈。其中被偷或是被骗的危险，不要投资，有关财务与物质上的事情必须小心谨慎，小心诈骗者或不守承诺者出现。好在禄子运遇到天禧贵人，可能出现升职加薪的喜事，还有红艳星出现在婚姻宫，人缘上有比肩大运，催旺贵人运势。

巳蛇



2018年生肖蛇需要做的是贮备好下半年要谈判或发表计划，乘胜追击！主要有四点，一是遇到干禄催福催旺福元宫，确保下半年运势的好运基础；二是遇到红鸾星动，单身的催婚有可能谈对象或结婚，已婚的有喜事可能发生；三是遇到龙德护财，有龙德大贵人落在了财运宫，保护财运畅通；四是遇到的枭神护运主要是在人缘宫，化煞小人催旺贵人运势。

戌狗



2018年下半年在生肖狗身上很多发生值得庆贺的事情，如宴会、生日、庆祝活动、聚会、纪念日等。结婚大吉。财运方面，双土催财，能够催旺生肖狗的财运，财运旺对于男命帮助很大。

亥猪



在感情上，感情双方有很深的鸿沟或有相隔异地状况出现，在感情上，你将会发生深刻的变化，大家将开始新的阶段，接受事实你们会有更加美好的旅程。事业上你将放弃一些得到的利益，并获得全新的发展机会。如果有新业务或一些关乎事业上的事想获得成功就要必须放弃现有的事情。2018年下半年注意损失状况，可给一些无谓钱别人可破坏失运，如乞丐、公益、捐款等。

爱鲜蜂无人便利超市

零风险 免费入驻

亲爱的老板：爱鲜蜂有无人货架啦！让您的生意和顾客一步之遥！

其他平台抢生意，我们帮您多赚钱！商品收益是您的，我们依然只要平台费！

货架费用我们来担，您不用掏！在新的场景展示和售卖您的商品！

已打通鲜蜂现有闪送业务，买货架以外的商品，就是您的新订单！！

强大的商品供应商背景——中商惠民 特价/秒杀/买赠... 各种主题活动持续不断！

