

双鹿电池

新品
来袭



5/7号绿能量
2粒卡展示盒装

2粒/卡, 10卡/盒
性价比更高!
展开即陈列

1

品牌

双鹿是全国500强**最具价值**品牌之一
(中国品牌研究院等公布)



·双鹿是**全球最大的**独立碱性生产
基地, 您所使用双鹿碱性电池, 均出自
于**无人化**智能生产线。

2

生产

3

销售

中国每出口4节碱性电池其中就有1节是双鹿生
产。
(数据来源: 中国电池工业协会)



·自2000年以来连续多年综合性能测试
全国名列前茅。
(检测机构: 国家化学电源产品质量监督检验中心)

4

质量

5

相信坚持
的理念

·坚持于**专注**, 60多年为世界智造能量
·坚持于**信念**, 连续10多年冠名“八一双鹿”男篮, 风雨兼程, 携手并进
·坚持于**创新**, 自主研发“无人智能生产线”, 确保每一颗双鹿电池品质
优良, 电力持久



中商惠民
WWW.HUIMIN.CN

便利店

CONVENIENCESTORE



小老板商学院线下课程走进杭州
赋能小店合伙人共建零售新格局
浅谈店铺基础数据分析维度
爱鲜蜂无人便利店超市

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

INTRODUCTORY REMARK

刊首语



砥砺前行 荣耀五载

《便利店》创刊以来，正是由于得到了全国 55 万家合作店老板的热切关注，才得以从最初的枝单叶疏成长为现在的枝繁叶茂。一路走来，难免风雨如晦，也许这正是成长必需的经历。但我们从未放弃，从未徘徊，从未失望，而是一直在执著，在追求，在发展。

在新的旅程又将开始之际，我们不忘自己背负的使命，将继续秉承“民生为先、诚信惠民”的宗旨，再接再厉，在每一个街道、每一个社区、每一个地区与店老板们一起分享快乐的经营故事，在“热点资讯”中感受行业向上的奋斗激情，在“人物”中关注、分析、探讨明星小店的成长轨迹，在“经营之道”中追热点、焦点为店老板带来最新一手的干货知识，在“编辑部的故事”，我们通过一桩桩一件件有趣的编辑部趣闻了解惠民内部小道消息，更通过“惠民活动”、“便利新锐”让小店脱胎换骨，助力小店绑上“互联网+”和“新零售”的翅膀一飞冲天，我们也完全有理由相信，在不久的将来，我们会为有这样这样一个自强不息的中国小店老板集体而自豪！

我们站在高峰眺望——当今天希望的曙光开始展开她第一道风景的时候，给我们的不仅仅是希望，更是收获，还有奉献。《便利店》杂志也将继续用心为店老板带来好看、有趣、实用的内容，努力为零售事业的蓬勃发展增砖添瓦！

2018年4~6月季刊 (总第51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
 美术编辑：董娇娇
 出刊日期：2018年6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



目录 CONTENTS

- 03 热点资讯
小老板商学院线下课程走进杭州
赋能小店合伙人共建零售新格局

- 08 人物
大鞋城里的“小便利”/社区“巨无霸”诞生记/鲜蜂大作战/
惠南北差异大搜罗/“阿里之门”后的雅堂小超(1)

- 25 超市合伙人
浅谈店铺基础数据分析维度

- 29 惠民活动
爱鲜蜂无人便利店超市
便利店买彩票

- 31 新品

- 37 经营之道
超实用超市、便利店防盗经验分享(上)

- 39 便利新锐
“便利店只要做到便利就好了吗？”

- 41 法制讲堂
偷换商家二维码收款，是盗窃还是诈骗？有答案了

- 43 连载
编辑部的故事拾陆之——惠仔的烦恼(1)

- 47 生活小贴士
蔬菜水果的保鲜秘诀

- 48 超市联盟

- 49 休闲

行业新闻 >>



苏宁物流启动无人卡车测试 国内电商尚属首次

近日，苏宁物流将在上海奉贤基地封闭园区内的无人重卡低速自动驾驶作业，及在中汽中心盐城汽车试验场完成高速场景高级辅助驾驶，并于5月24日在上海苏宁奉贤物流园区进行路演活动。苏宁方面表示，本次测试，将进行高速驾驶及园区低速驾驶全场景无人驾驶测试，连同正在布局的无人仓、无人机、最后一公里无人配送车，苏宁即将完成全流程无人化布局。



布局永辉、步步高后 阿里腾讯等会向便利店下手吗？

2018年第一季度快速消费品市场的现代渠道(包括大卖场、超市和便利店)销售额整体增幅仅为0.9%，而电商通路增幅达26%，但2018年电商巨头们的线下零售布局脚步依旧未曾停下。当前电商巨头主要关注大的零售商，为了更好的线下流量，未来地域型的中小零售商也将得到更多重视。巨头们下一步将会转向并整合区域型的中小零售企业。



辣条国家标准征求意见出台 行业产值规模近500亿

近日，国家卫生健康委员会发布关于征求《食品安全国家标准调味面制品》等4项食品安全国家标准(征求意见稿)意见的函，酝酿已久的辣条(调味面制品)国家标准进入“落地”准备阶段。

继京东服务+上线后 沃尔玛也在门店提供家电清洗

继京东服务+上线后，实体零售商沃尔玛也在门店推出家具家电清洗类项目。据了解，该服务由沃尔玛和第三方公司合作，顾客在沃尔玛买单结账，自主预约清洗服务。实际上，在沃尔玛之前，苏宁帮客、国美管家都已经推出了针对家电售后的各项服务。



美团新零售线下店“小象生鲜” 即将亮相

美团打造的新零售线下店“小象生鲜”即将亮相，这是美团在打造“掌鱼生鲜”一年后孵化的第二家线下体验店。据悉，这家“小象生鲜”计划5月25日开业，据知情人士透露，未来美团把线下体验店全部更名为“小象生鲜”，将不再沿用“掌鱼生鲜”的名称，这就意味着“掌鱼生鲜”望京店将更名。

纪梵希开通微信在线购买 抢食移动流量蛋糕

继Gucci、LV等奢侈品牌上线微信小程序后，法国时装品牌纪梵希也开始布局微信渠道。5月15日，纪梵希于官方微信公众号正式开启在线购买服务。对比纪梵希中国官网，该微信购物平台更专注于品牌新品发售，不管是从商品颜色或是款式基本为独家系列，以提升线上购物平台的独特性。



无人货架迎转型阵痛 七只考拉确认关闭无人货架业务

七只考拉被曝全北京的货架冷柜均被撤掉。据悉，前来撤柜的并非七只考拉 BD 人员，而是其外包车队。该男子开始三下五除二地拆货架、搬走冷柜，留下即将过期的咖啡，并表示“公司关了不做了，90% 都栽了”。

“七只考拉”曾也是无人货架行业中的明星玩家。它成立于 2017 年 2 月，两位创始人文朝辉、单长江均来自回家吃饭，天使轮投资方为经纬创投，去年 9 月宣布完后才能 5000 万元 A 轮融资，由执一资本领投，经纬创投跟投。这也是其对外公布的最后一轮融资，此后便是裁员、撤架的消息四起。

十年内裁8万员工？刘强东辟谣：京东不会开除任何人

5 月 16 日，刘强东在演讲时表示，表示人工智能技术的发展并不会导致工人大规模的失业，相反技术的发展能够把人们从繁重的劳动中解放出来。刘强东认为，在“无界零售”的愿景下，智能技术将极大提升供应链效率和商业运行效率，带来商业模式的变革。当下智能技术的高速发展，不但对企业、对产业、对经济，而且对社会、对人类来说，既是重大的历史机遇也是巨大的根本挑战——“在智能时代来临的时候，你的态度、你的变化在决定着你的未来。”

星巴克和雀巢将组建全球咖啡联盟



雀巢与星巴克在当地时间周一宣布，双方将组建一个全球咖啡联盟，雀巢获得了星巴克零售和餐饮产品的永久全球许可协议。作为此次交易的一部分，星巴克将获得 71.5 亿美元的预付金，而其出售给雀巢的业务每年能够带来 20 亿美元的营收，约占星巴克总营收的 9%。此次交易不涉及任何固定资产的转移。



沃尔玛安徽首家店将于22日起停业 已开业12年

5 月 15 日，沃尔玛芜湖中山北路分店贴出公告称，该店将于 2018 年 5 月 22 日正式停止营业。作为沃尔玛登陆安徽的第一家大型超市门店，芜湖中山北路分店已开张迎客 12 年多。沃尔玛中山北路店于 2005 年 12 月 27 日登陆芜湖，营业面积达 19000 多平方米。随着沃尔玛中山北路店即将停业，沃尔玛在芜湖将没有布点。

阿里首个购物中心“亲橙里”有哪些好玩的

4 月 28 日，阿里首个商业项目——亲橙里在杭州西溪园区阿里淘宝城 3 期开业。共有包括盒马鲜生、淘宝心选、天猫国际、星巴克、华为、外婆家、炉鱼、乔治、JNBY HOME、浙大启辰教育、峨影 1958 影城、艾维口腔等 70 余个品牌进驻。业态涉及餐饮、服饰、3C、超市、配饰、美容美甲、娱乐、医疗等。其中，餐饮占据了半壁江山，几乎每个楼层都有分布。

京东618玩法曝光 今年有何变化？



今年京东 618，对于商家来说，将有 DSR 分值、交易纠纷率和店铺粉丝数三项指标考量，这也是商家的准入门槛。今年的 618 主会场将继续实现完全千人千面，除了主会场资源之外，手机京东首页也全面实现个性化展示。而今年大促期间的流量分发将采取“赛马”机制。值得注意的是，今年 618 京东将重点发力小程序。

网友反映外卖地址造假 美团和饿了么被约谈



5 月 22 日，一网友在网上发帖，反映三亚亚龙湾晶鑫美食店、皇牌粥铺、小金牛盖浇饭粥等实体外卖店营业地址造假，个别实体店变早餐店等问题，直指外卖平台把关不严、管理混乱，消费者食品安全无法保障。发现该线索后，三亚市旅游整治办立即召集工商、食药监等相关部门，对网帖所反映的多家外卖餐饮店进行联合调查，核实相关信息。

步步高推出社区生鲜新业态

5 月 2 日，步步高旗下社区生鲜新业态好爸爸社区生鲜旗舰店开业。该店总经营面积达 400 平方米，蔬菜、水果、水产海鲜、肉禽产品等生鲜商品占经营面积 70%，基本能满足社区 1000 余户的“菜篮子”和“果盘子”。步步高新推出的社区生鲜店，每开一店就扶助一户邵阳县罗城乡保和村的贫困同胞，今年的计划是扶助 100 户。

余额宝宣布开放平台 半小时抢购时代结束

5 月 3 日，蚂蚁金服宣布“余额宝”账户将于 5 月 4 日正式开放，引入中欧滚钱宝等两只新货基，开启平台化运作。据悉，中欧滚钱宝上线后，将“一键复制”余额宝所有功能，并且天天结算收益，有望大幅提升余额宝平台的用户体验。也就是说，余额宝每日抢购的模式即将结束。

Costco将开旗舰店 电商+实体双通路入华



5 月 8 日，开市客（中国）投资有限公司（Costco）与上海浦东康桥（集团）有限公司正式签署投资协议书，Costco 将在浦东康桥设立中国区投资性总部，并和合作伙伴星河控股集团共同建设一家会员俱乐部零售旗舰店。据了解，这是 Costco 实体零售首次进入中国大陆，并希望通过在上海建立 Costco 仓储式零售门店扩展其在中国区的业务。而早在 2014 年，Costco 就在天猫上线天猫国际店，通过电商形式初步探索中国市场。2017 年 9 月 13 日，Costco 天猫官方旗舰店正式上线，并通过一般进口和跨境进口双进口通路全面拥抱中国市场，引进包括生鲜在内的优势品类。



小店铺大未来 小老板商学院线下课程走进杭州



(中商惠民执行总裁苏小新对小老板商学院做“开学”演讲)

为小店快速适应新时代发展需要，赋能社区便利店互联网经营思维，让店老板真正实现由习惯到科学、从以往经验到系统理念的转变，最终实现店铺整体经营能力提升的目标。

5月10日，以“小店铺大未来”为主题的“中商惠民小老板商学院”在杭州正式揭幕。董事长张一春做视频祝贺，执行总裁苏小新、商品中心总经理唐依军、杭州分公司总经理陈志龙出席开幕仪式并做主题演讲，在包括行业专家、精选五十人优秀小老板一期学员、惠民讲师及厂商代表在内的近百人的共同见证下，具有零售业划时代意义的，真正以中国700万社区便利店主为教学对象的商学院正式开课。

小老板商学院是由中商惠民打造，面向全国社区超市小老板的专业学习课堂，基于新时代零售发展需要，通过线上、线下的全面培训对小店进行包括产品、服务、金融在到品牌的赋能与提升，让商户在短时间内快速学习到最新的经营理念与经营技巧，帮助小店降本增效，实现经营能力与经济效益双丰收，让小老板真正学到有用、适用、实用的干货经营技巧，助力小店事业发展。

未来，小老板商学院还将通过定期的线下全国实地、线上全网播放的授课方式，为全国店老板带去最新最快最实用的知识与技巧。利用先进技术与多元化的业务模式赋能社区小店，让传统小店真正变成具有“互联网+”的社区一站式便民综合服务体，最终促进民生事业的蓬勃发展。

中商惠民2018“丝绸之路” 宁夏·银川国际马拉松鸣枪开跑

由中国田径协会、宁夏回族自治区体育局和银川市人民政府共同主办，中商惠民（北京）电子商务有限公司冠名的2018“丝绸之路”宁夏·银川国际马拉松赛，于5月20日上午7:30分，在人民广场西街起跑。

中国田径协会主席段世杰，宁夏回族自治区人大副主任姚爱兴，自治区政府副主席杨培军，银川市人民政府市长杨玉经，中商惠民总部工会、公共关系部负责人张敏等共同出席起跑仪式，世界射击冠军王义夫为开跑鸣枪。



今年是银川市第二次举办国际马拉松赛，在经过2017年良好的合作与积极的影响力，今年，中商惠民继续作为银马的首席赞助商，将积极健康的生活方式延续下去，与大家激情畅跑。

选手们精彩的表现，也吸引了数万银川观众，大家文明观赛，共同为参赛选手欢呼、鼓掌、加油，为赛事成功举办营造了良好的氛围。事实上，中商惠民不管是做品牌还是做平台都一直在坚持着自己的“马拉松”长跑，以一种积极昂扬，接地气，重视积累避免急功近利的态度在不断创新技术，创新供应链，让小店及社区得到真正的实惠和便利。

本届比赛还邀请了80余名国外的高水平马拉松选手参加。顶尖选手的参赛，进一步提升了赛事的竞技性和精彩程度。经过激烈角逐，最终，埃塞俄比亚选手穆萨贝图鲁以2小时21分15秒的成绩获得男子组全马冠军，埃塞俄比亚选手穆斯基图日娜则以2小时44分48秒的成绩摘得女子组全程桂冠，中国选手杨成祥夺得男子半程马拉松的冠军，宁夏自治区政府、银川市政府及中商惠民三方领导共同为获奖选手颁奖，祝贺取得佳绩。



我变了？我没变

中商惠民创始人故事 — 记小老板的儿子张一春



提起张一春，可能首先会想到他是中商惠民的大老板，很有钱也很有地位，上到可乐、好丽友这些国际品牌商，下到六环外的小老板都很买他的账，最近还当选了北京市政协委员，平时经常会在电视台和网上露脸。多些了解的人还知道他七十年代出生在浙江省文成的小村镇，九十年代考上浙江大学，之前在农商委任职过协调全国商业的秘书长，放弃了政府和企业高管的优厚条件苦哈哈的自己做快消这个行当，是中国彪悍的互联网创业者，有着极强的战略眼光，也是坚定的拓荒者，同时不接受外资资本投资，只走民族电商的路。

这是张一春么，是，但不完全是。很多惠民早期的合作小店跟他都很熟，没有架子为人谦和还永远面带微笑，对店老板总是很上心，不仅培训业代要多为小店生意着想，自己也保持着定期拜访的习惯，而这种传统也让惠民业务成了这行的标杆。说实话，亲和力很强的张一春怎么看都像楼下便利店的小老板，有意思的是事实也正是如此。

在张一春还没出生时其父母就以开日杂店谋生，15 平米的小店承载了一家人的衣食住行，家中所有的开支和希望也都寄托在这家小店，当时不到 7 岁的张一春还没有柜台高，帮家中做事得垫凳子或台子才能和顾客沟通，在考上大学走出村镇之前，张一春从没和小店分开超过一周。可以说，是小店支持了张一春从村镇走到浙大、支持了姐姐和妹妹事业有成、支持了全家人生活安康。这间 15 平米的小店不仅承担了一家人的生活来源，更承载了一家人的梦想与希望。也正是因为此，做好小店对张一春而言不仅仅只是金钱的交换，更有着一种特殊的情怀，一种天然的亲切在里边。

公司内外的大会或洽谈中，张一春曾不止一次的在会议上表示：“因为我就是小老板的儿子，我父母亲就是开小店的。所以我能最深刻的感受到小老板们的不容易；能更深刻的感觉到小店老板们心中的那种希望与梦想。所以无论是店铺还是小店老板，我对他们都有一种特别特殊的感情在里面。同时，我也希望能让全国千千万万跟我父母亲一样的店铺老板，可以在互联网、新零售发达的今天，通过中商惠民的赋能与培训多省心多赚钱，这也是我和公司始终要坚持的事。”

为此，中商惠民在张一春的鼓励下创办了具有零售划时代意义的小老板商学院，张一春曾在成立小老板商学院初期讲过这是中商惠民一直以来的梦想，也是自己一直以来的梦想。正所谓不忘初心、砥砺前行，五年来张一春始终跟随着自己内心，一路走来，从未改变。



惠仔初夏去广州之一——大鞋城里的“小便利”



*《便利店》将会是最好的超市人杂志

天下起了不小的雨，刘述德坐在店门口的冰柜旁度阴天

虽然生意有些靠天吃饭，但刘哥还是将顾客这片‘天’留了下来

“踏实做事，认真经营，不忘初心，不走捷径在我看来就是最好的经营理念”

接着怡宝，看着百事，等着红牛百威来货是每日的事项也是习惯

文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

嚼着槟榔的刘哥话也慢慢多了起来，槟榔是惠仔刚到时，鞋城做档口的顾客递过来的，在湖南人眼里，递槟榔可是比递烟更有面子的事儿，湖南将槟榔推广到了全国各地，而湖南人也将小超市开在了全国各地。在刘哥看来，湖南人不怕吃苦，不怕没面子，踏踏实实把事情干好是一切的原则和基础。看到惠仔来，正愁度阴天的刘述德将惠仔叫到门口的桌子坐定，而后递上槟榔。

惠仔试着嚼了几下，初尝感觉像咀嚼柴火，慢慢浸润后不知名的味道开始弥漫，而后直冲大脑和咽喉，感觉喉咙发紧，全身冒汗泛红，不过脑子倒是清醒的紧，我赶紧将槟榔吐了出来，刘哥见状笑的前仰后合，忙说第一次都是这样的，这东西后边慢慢就习惯了，说着递了瓶子饮料过来，唠起他的生意经。



刘哥从湖南来到广州已经快 20 年，刚来就在海珠区的华南鞋城落了脚，虽然后来也建起了新华南鞋城，但刘哥没有搬走，这边生根这边发芽，乘着发展的风口，自己也投了几个小档口，不过总不如便利店做着顺手，多项经营走不通还是专心做老本行，这一干，就是快二十年。与其说是刘述德选择了行业，不如说是行业选择了刘述德。刘哥的小店在广州见证着华南鞋城从小做大从弱做强，也见证着鞋业市场的逐渐饱和与势微，见证过按冰柜为单位卖饮料，按千箱进红牛月余售完的盛况，也见证过鞋城停业门可罗雀的苦苦支撑，作为便利店这个直接面对一手消费者的行当老板，刘哥能第一时间感觉到市场风向。“便利店船小好调头，其实卖的商品都差不多，做到最后还是在拼服务。”对他来说，鞋城不仅承载了一家人的开销与生计，也成为了为其奋斗一生的事业。



在交谈期间，很多人到店里转转，有很多不是为了买东西也过来和刘述德坐坐，有的递根烟，有的拿些最新的小玩意儿，有的讲讲钓鱼趣事，有的就为了多跟他呆呆。“看起来这些人其貌不扬，但都是身价几千万上亿的老板，开店久了，卖东西从不欺骗，服务对谁都一样，我真心把顾客当朋友，慢慢大家交了心也成了朋友。”刘哥坦言刚开始根本没想到他们是这个身价，直到相处好几年后才慢慢了解，不过他不在乎这些，交朋友要先看人品。

刘述德的店名很简单，就叫小刘百货，面积 20 多平，与中国大多数便利店一样，没有做品牌和店面的设计，但凭着用心和服务，刘述德硬生生将店铺做成了小型超市的流水，吞吐量巨大的门店让惠民广州分公司的业代也极力推荐这家具有参考意义的店铺。而这家店铺也在上演着很多属于惠民广州分公司的奇迹，充值额度第一，进货量长期第一。说到这里，老板憨厚的搓了搓手。“反正都得进货，多存点没啥子，而且业务员儿小伙子人也不错，每周跑过来帮帮这儿帮帮那儿，合作也蛮愉快，送货速度也没得问题。惠民是大品牌，能信得过，用的也习惯了。说真的有时候不点开看看反而觉得缺了点什么。”刘哥说的很朴实，却也很真诚。



口碑和信赖是双方需要慢慢磨合才能建立的，提及与惠民合作的契机，刘哥还有些犹豫又吞吞吐吐，这引起了惠仔浓厚的兴趣，在我又是递烟又是嚼他槟榔并且再三追问下，他才不好意思的跟我讲起。“那时候还是两三年前，惠民的业务刚拓展到广州，那时候人们根本不知道什么互联网订货，之前也合作过别的，哪怕品牌商直接合作的都是前期说的好，后期又放了高射炮，除了订货没其他的，而且当时总能看到新闻里说互联网骗局什么的，你想我一个做超市的粗人，哪来什么文化去辨别，他一来我就打发，结果他还再来，也不生气，有时候聊聊天儿，有时候谈谈最近经营，这就让我记住了这个惠民，回去一看还有官网，新闻也有很多，都是跟省市合作，自己建设配送什么的，我觉得自己建仓和配送这投入就大了，不会是为了骗人才搞，大概来了七八次的时候我感觉这小子也不错，干事儿也挺专业，就试一单子看看。这一眨眼就到现在了。”夏天的广州很神奇，边说着话雨就开始渐渐变大，天还是大晴天，小猫还躲在冰箱上享受着凉意。

跟刘哥将桌子搬到里边的屋檐下，一起看着雨水刷刷点点，鞋城的人搬里搬外的忙活着，这一淋雨，门口的鞋受潮会打一些折扣，当然便利店也会遇到各种各样的问题。“做便利店杂事儿居多，之前跟品牌商合作时候有为了冲销量，收押金送冰箱冰柜的，有的是充值多送赠品的，五花八门什么都有，但快消行业人流动也快，今天这个业务承诺了这个事情，明天另一个业务过来变卦的时候也有太多。这一点来说惠民绝对是行业的标杆，无论是解决问题的速度和能力，还是下来店里实际看店内情况的频率和专业度，都应该是行业的标杆，这也是我愿意一直跟着惠民发展这么多年的重要原因。”刘哥跟惠仔聊着，嫂子在旁边照着店，两人虽然一起经营小店很辛苦但都很幸福，互相扶持着熬过了苦日子。

最后惠仔在临走之时给刘哥和嫂子照了一张合影，或许这是二人结婚照后的第二次正式合影，在镜头前二人稍有些拘束，但还是掩盖不了恩爱，发自内心的笑容洋溢在脸上，合完影后嫂子催促着刘哥多休息多运动，店里有她看着就够了。刘哥听着摸了摸一旁的小猫，满脸幸福，惠仔突然觉得，这也许就是幸福生活本来的模样。





惠仔五一深圳行之 社区“巨无霸”诞生记

隆多福属于社区超市的异类，体型巨大，品类众多

同样流水也是惊人，陈永钦敏锐的感受到了生鲜是风口

“生活水平提高了，物质需求就不可能原地不动，做生鲜要胆大心细。”

陈哥是地道的深圳人，同样他也见证了深圳的腾飞与便利行业的兴盛。

文 / 采访 / 图片 | 惠仔
编辑 | 晓清

在深圳这个寸土寸金的地方，房价和房租伴随着城市的崛起在不断增长，隆多福超市每天要面临的支出有人员工资、店租、改装费、水电费、货款、烟款、损耗、罚款、内盗、盗抢诈骗以及政府缴纳金等等，这次又加上涨房租与喝茶费，陈永钦觉得店铺现有要到临界点，开辟业务和开源节流是目前的重中之重。下午，陈永钦吃过午饭后准时来到超市，在短暂的忙碌过后，捋顺货款与对接完品牌商的陈哥来到超市旁的办公室，与惠仔开始了这次的拜访采访。

做便利就是做细节，细节也是对平时顾客需求的及时梳理与挖掘，越大的店越要注重细节，做好细节把事情做专业，这就成功了一半，剩下的一半用在各类选择中，加上一些运气，便利这事儿就能成。陈哥随后将实例融入理论中细细划分，几十年的快消从业经历让陈永钦很容易就抓到本质。谈到选址，陈哥讲了他的选址经验。在评估某个位置可辐射有效消费人口时，要摸清该区域的主要人群结构，再摸清人口数量，比如某个小区，你可以先网络查下该楼盘的总户数，然后通过问物业实际入住人口观察该小区入住率情况，一般有入住的房子都有装修，一般来讲，每 1000 人的常住人口适合开一家 120 平米以内，租金不超过一万软妹币每月。在了解清附近的人口基数后，陈哥决定相信一次自己的判断，几个月后，500 多平米的隆多福超市正式开启，作为社区便利店，隆多福是毫无疑问的巨无霸。

开始时隆多福就定位于以社区生鲜为主的综合型卖场，虽然附近也有一些其他类超市，包括连锁便利店、大型超市等，但隆多福凭借着比大超市便捷，比小超市货更全便宜质量优的差异化运营，硬生生的成为了当地人们购物的首选，在惠仔走访当地其他店铺的时候，其他小便利店店主直言得延长营业时间才有生存空间，隆多福的战略在市场层面获得了初步胜利。在这里还有一个小细节，惠仔刚进店时老板还在外出，但服务人员还是很热心的问惠仔需求，并叫来值班店长跟惠仔沟通，邀惠仔在旁边的办公室等待，虽然不在忙时，但惠仔看到正在忙碌的十多名员工都在有条不紊的处理着手中的事情，没有偷懒摸鱼的。惠仔去过不少便利店，雇员老板很多都是自己看手机玩电脑，进门问一句答一句，所以说，服务不只是口头说说，重要的是还需要在日常培养和形成习惯上下功夫，真正做到与人便利与己便利。

说完了一些基础的立店之本及经营技巧，陈哥也跟惠仔聊起了关于行业内的忧虑，“房租逐渐成为经营的大头和难以逾越的大山，连年递增的房租和继续签约的茶水费【茶水费在南方较普遍】；扎堆运营实际是在分流业务，在需求总量一定的情况下店铺增多导致恶性竞争时有发生；一方面是消费结构发生了变化，另一方面，个性化需求在此时慢慢走上了主旋律。经营起来需要更大的难度和门槛，甚至心理学和新的途径也在考量范围之内。但有困难才有行业存在的价值，陈哥想通过 24 小时营业和更为品质化的供应给小店加把力。

不仅在差异化战略上边，在品类、人工和流程方面，隆多福都有极强的借鉴意义，首先陈哥将超市按严格的卖场规则运营，保证其专业性和连贯性，标准化运作带来的直接效果是可以通过数据来分析经营，将传统意义上的靠拍脑袋决定细化成一个个数据节点，不仅能更符合现代市场的管理规律，也为进一步增加投入和节约成本提供了基础。而对于该投入的设施，陈哥在这方面的投入力度和速度用电脑优化的例子来说，就是本次优化超过了 95% 的用户。惠仔举几个直观的例子，冰柜及冷链基础设施先进并且完善；光源运用的合理并且白天晚上都营造出属于便利店的温度，这一点惠仔要重点说说，很多小店白天去到角落甚至要打手电找货，从视觉到心里都不利于消费的产生，所以惠仔想说，光源改造是一个便利店最好入手并能出效果的地方；生鲜堆头参考了泰式陈列，从品质和视觉都有极强的冲击；包括满足一站式的家庭购物需求，时常上一些时下爆品、新品。让购物充满乐趣而不仅仅是完成生活最基础的需求，隆多福能做的顺风顺水不是没有道理。



“好热啊！”惠仔说。“是啊，好热啊！！”晓清说。“是啊！真的是太热了！！！”“玥玥老师说。”都过分了啊，你们身边的电扇都呼呼转了，哪有什么热！“坐在空调底下的姐姐强调道。

编辑部还是在一片祥和宁静中度过着每一天。4月底，惠仔看着桌子边的温度计慢慢爬到了30度，在这个草长莺飞，充满生机的日子里，惠仔在窗户旁边接受这夏天的洗礼，这真是洗礼，每天的汗都会把衣服搞湿漉漉，正在此时，爱鲜蜂的小伙伴联系到了惠仔，说搞了个大活动，市场反响很不错，下单量一下子就提了三成，这对爱鲜蜂来说也是一个不小的收获，编辑部随即决定去一探究竟，顺便躲躲这炎热的办公室。

走在街道上，小蜂的同事跟惠仔讲解了一下什么是污污的小活动，正值419，爱鲜蜂在今天不仅做了打折促销，而且还专门设置了很多畅销单品的组合，解暑又实用，优惠券线上扫码领取人数逾40万人，单日单量增幅超三成多，小蜂作为运营能力、品牌能力、服务能力、商品保障能力的四超能力惠民旗下平台，当然不能错过这样年轻人的节日，不懂的可以百度一下英文含义，嘿嘿。

说话间就到了捷玛特超市，惠仔站进屋开始全身毛孔都放松了，真凉快儿啊。还别说，每个小区周边唯一能全天候让你夏天想吹吹凉风就吹，冬天想取取暖就取暖的地儿，还就得是这一家家的小店。捷玛特超市位于北京朝阳太阳宫地铁站旁的巷子中，旁边紧邻学校、两个写字楼及数个小居民区，位置可谓得天独厚，仔细打量了一下超市全貌，捷玛特超市属于社区超市中较大型，店员6名两班倒，面积约240平米左右，利用房屋地形划分出了明确的商品区域，让人一目了然，因为面积比较大，所以品类相对于普通社区型小店要丰富许多，新品及促销的搭配，让惠仔很容易感觉到了品质、实惠和方便。

惠仔在进店之前还考察了一下周围环境，捷玛特超市很注意将集合优势发挥到最佳，傍依写字楼开辟了早餐及午餐盒饭区域，用便捷、实惠及丰富的菜品牢牢抓住了周围的白领工作期间的消费大头，旁边开辟出的5平米彩票厅又抓住了一部分彩民的口袋，辅以部分生鲜，又满足了社区居民快速的食材需求。一个个小点汇聚成了聚宝盆，眼看着气温上升，一年的好时光马上就要来临，宋保明忙着在彩票店下单价格优惠的夏季畅销品，其中饮料首当其冲。PS：大家知不知道福彩出了一个红楼梦主题的刮刮乐！在这里惠仔要强烈推荐一下！虽然看起来普普通通还有一些乡土气息，但惠仔和小蜂只买了一张就全中了，陆续还有几个买的中奖率也很高，中商惠民合作店铺都有售。

这里惠仔要讲一下，宋保明下单的商品不仅仅能供应本店的商品售卖需求，通过与中商惠民和爱鲜蜂的深度合作，小店不仅从品类和渠道得到了拓宽，更通过爱鲜蜂的无人货架将业务拓宽到了学校中的创意园，需要的仅仅是每日走几百米把卖出的货品补充一下，就会有可观的收入，通过直抵白领身边的模式，高毛利的商品可以更容易得到认可。

宋保明在行业里摸爬滚打了快二十年，大卖场、小批发、小超市做的都颇有建树，在与惠仔谈起生意经时，宋保明感慨日新月异的需求变化，和互联网产生后带来的行业变革。“十年前大家的需求还没有这么丰富，传统的爆款能爆好几年，人们挑选余地也不大，生意都是自己去批发，或者量大了人家来送，供应商那时候很滋润也很牛，现在市场都是消费者主导，不跟紧他们的节奏就离淘汰不远了，服务是开店之本，只有服务做到了，才会有回头客。而且服务和品质要两手都要紧，两手都要硬，自己目前也是这么要求店铺的。”

优质服务加上品牌影响力，确实对捷玛特超市也起到了促进作用。伴随着新零售大潮的来临，与人民日益提升的精神物质需求，谁抓住了消费者的脉搏，往往这家小店就能在纷繁复杂的市场竞争中脱颖而出，惠仔和小蜂出店时正值午间饭点，附近从办公楼中出来的人将过道和快餐区域围得水泄不通，小店又开始了当天当中最忙碌的时刻。

惠仔初夏走小店之 鲜蜂大作战

爱鲜蜂4月末污污的小活动上线了
虽然有些污，但还是拽起来一波下单小热潮
对捷玛特超市的生鲜业务来说这已经是常态
三十分钟送达是爱鲜蜂的秘密武器也是捷玛特的杀手锏
“一是走对路，二是不怕苦，三是服务好”
老板宋保民靠着冷鲜柜，将一盒盒水果仔细补齐卖掉的空档





惠仔市场见闻录之 南北差异大搜罗

北京到广州直线距离有 2200 多公里

越过大山大河，在感叹中国地大物博的同时，也深刻感觉到需求的丰富性

从湖南迁徙到广州做便利生意的董正光是数万南下便利店人的典范

“希望惠付通能马上进我们家小店，这样进销存就不用拿脑子记了”

董正光多次嘱咐惠仔帮忙问问，惠付通是不是就快排到他们店了。

经过三个半小时的飞行，飞机缓缓降落在广州白云机场，走在出飞机的通道中，惠仔大为感叹，白云机场作为国际化机场确实给力，这暖风给的可真足啊。不过，等出了机场惠仔才发现，原来这根本不是暖风，而是天气。这让提前看了气温的惠仔大为不解，只与北京相差四度的天气怎么会有如此大的差别，惠仔的长袖衬衣在此时和身旁的短裤短袖形成了鲜明对比。

到达房间时已近夜晚十一点，机场大巴在夜幕中行驶的很快，沿途霓虹交错，与珠江中被冠名的邮轮交相辉映，远处 CBD 正散发着城市向上发展的朝气。惠仔在车上的空隙查看了为什么南北气温相近的情况下会有如此巨大的差别，原来跟湿度有关，广州的相对湿度比北京大很多，潮湿的空气黏在身体上形成了薄薄的一层保暖罩，阻隔了热量和水分的散发和流失。仅仅是天气就会有如此的差距，那么综合起来还有多少惊喜等待着惠仔呢？惠仔不禁对广州之行充满期待。

正值五一期间，被誉为不夜城的广州在此时更是热闹非凡，午夜依旧不减的热度让人们更愿意晚上走到室外，或三三两两，或结伴成群，每一个街角亮着的便利店灯光更像是这城市真实的名片，一个便利又忙碌的城市，珠江啤酒、燕塘风行香满楼、沙氏汽水、红双喜、搭配地道的肠粉、烤海鲜与路边人声鼎沸的粤语交织在一起，地道又有特色的粤式风格让惠仔感觉到了无比的新鲜和人情味在里边，而超常的营业时间及人们的消费力构成了广州独特的便利店文化。

前往茶楼吃过早茶，惠仔开始了今天的拜访之行，今天要去的店铺位于番禺，一个较为新的城区，老板董正光已经在这里经营了数年时间，便利店行业讲究金角银边，董哥将点放在了街角，前后门都正对着一路，这样无形之中就扩大了一半的覆盖范围，虽然店铺只有三十多个平方，不过董哥利用的很好，将角落空隙放入了些许大件商品，而在后门口还摆放了快递收纳小柜，既充当了门厅的格栅，又开辟了一项新的业务，在拜访的一个小时中，惠仔粗略估计了大概有十多个人来取过快递，按照一块钱小件两块钱大件这么算下来，光取快递这一项一天的纯利润就在三四十，这已经能满足小店水电物业等费用。

董哥加盟的是从深圳走出来的连锁品牌，但更多的只是从翻牌入了手，在需求日益纷繁的现代快节奏生活中，店主董正光权衡后还是首选在惠民订货，“首先第二天就能准时到，这个对小店的经营太有利了，不用一下子囤那么多货，小店面积不大，省下来的空间可以放置更多品类，我 30 平米的小店现在还拓出来了快递业务，放到以前需要囤货的时候，这个空间我是不敢想有什么选择。”董哥对目前的送货情况很满意，品类的涵盖程度也已经满足店铺每日销售需求。

在惠民进货已经成为了董哥日常的生活习惯，定时看看一分购，没事儿就补补货，包括业务员每周的到店拜访服务，下单第二天就到货的司机师傅，对董哥来说已经是开店离不开的事儿。多年的经营，让周围居民对他的小店形成了天然的信任，当然董哥的货品及服务也让这种信任得到了延续。“这些年，我把每一位进店的消费者当作朋友，以朋友的真心相待，感情亲了，生意自然也就容易做了。”董哥跟惠仔讲着生意经，其实也是董哥为人处世的道理，商客情谊，将生意视为“提供服务、互相尊重”的人际交往，这样才能赢得顾客的青睐。

惠仔初夏去深圳之 “阿里之门”后的雅堂小超

深圳梅雨季节的天气跟孩子的脸一样

时而大雨倾盆，时而酷热难当

但人们都习惯了这样的天气，就像习惯了走两步就能看到的各类便利店

“该吃槟榔吃槟榔，该吃白切鸡饭还吃白切鸡饭”

看着琳琅满目的商品和沿街的小店，惠仔想也许这就是生活

南方小店与传统意义上的北方小店有很大差别，尤其以南部沿海地区更甚，营业时间和每年的淡旺季都有区别，而包括商品品类、经营理念、小店位置以及是否加盟，加盟到哪家最有利都有着很多参考因素。惠仔这一站来到了距香港只一水之隔的深圳，近到甚至在火车站直接换成城铁就可到达，当然，因为深受香港与内地的双重影响，深圳也有着很强的融合能力，便利店在这里深根发芽，便利店连锁文化也在这里蓬勃发展，以美宜家等为首的南派连锁便利店的丰富也让惠仔大开眼界。

这次惠仔拜访的店铺是连锁品牌之一的雅堂小超，店家在前身还是阿里之门时就与惠民合作进货，在惠仔的印象里，及以往每日查看的便利店新动态中，雅堂小超经常以连锁新势力的身份吸引惠仔的眼球，而深圳以连锁为主的经营模式和北方单店单兵作战的模式又大有不同，这次的深圳之行正好可以实体看看，让惠仔的深圳之行有了很多期待。

中午吃完椰子鸡火锅，惠仔前往位于民治大道的雅堂东边店，深圳的街道和地标有着浓浓的香港气息，这里的东边是一个公交站名，街角处还有很多名叫士多的小店，让人不禁想到 90 年代的香港黄金时期，说到连锁便利店的种类，还真让惠仔没有预想到，用一个形容词来形容，就是眼花缭乱，有国人的美宜佳、天福、上好便利店、喜洋洋、快客、喜士多等等，国外的 7-11，全家，罗森等等品牌，数百或大或小的品牌近乎万家的便利店，要在这个 2000 平方公里 1200 万人的城市中竞争。

加盟雅堂后的谢光惠感觉小店并无太大变化，原先阿里之门的海报还没彻底摘下来，但这并没有影响到和惠民的合作，一年四季炎热的季节让深圳这座城市快消品销量一直热度不减，对于交通枢纽旁边的店铺，谢光惠有一套自己的生意经。“店铺大一些当然好，但在枢纽这边开店，店铺大了成本基本是要翻倍，目前小店虽然只有 20 平米左右，但在品类选择上多下功夫还是可以起到不错的作用。”谢光惠对品类的选择很有自己的一套办法，因为基本是 24 小时营业，所以谢光惠没有讲求大而全的品类筛选机制，而将选品的重点放到了毛利率较高的商品，通过搭配畅销的基础商品，取得了不错的效果，尤其在晚间，酒水的出货量能占到整体销售额不小的比重。



文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

同时惠仔还看到了一个有趣的细节，谢光惠的小店虽然整体风格近似于传统小店，但加入了不少的互联网思维，比如放置现代化的收银装置增加信任度，增加了许多时下流行的网红零食，并且通过几个明亮的落地窗将店铺改变成为半开放式的格局，让人们感觉与街道融为一体，进出自如，无形之中拉近了距离。“以前，进货需要联系各个品牌代理商，现在轻轻一点手机，从惠付通上就能轻松搞定，第二天就送到了，开店最麻烦的进货和防假货就这么解决了，而且让我有更多时间努力从经营上下功夫。”谢光惠笑着说。

杂货店、本土便利店、外资便利店，不同的经营模式带来的是不同程度的便利，在进化发展的链条上，我们期待着它们突破各自阶段的瓶颈，融入到尘世中，成为生活中必不可少的事物。彼时，与人方便的宗旨才得以真正达成。

惠仔初夏走小店之 “韩国城”的中国店

朴正培将到货成山的矿泉水和饮料垛在了门口
这是橄榄林超市在深秋到来前夕每周都要经历的常态

对于朴哥来说，店铺越做越大反而细节更重要
“如果续租时能签长些，我会好好变革一下店内环境，要最好的品质和环境”
朴哥的希望很朴素，却很真实。

惠仔和小蜂顶着大太阳天儿穿梭在北京的街道中，下一站的目的地是望京，聊点题外话，现在一提起北京望京给人们的印象往往是好高端、房租贵、SOHO 好大的感觉，但大家有没有仔细想过望京的字面意思呢？

且听惠仔道来，原来在十多年前的城市改造中，望京作为一个环市区小中心还是远望北京的意思，不过仅仅才过了十数年，望京已变成城市中心，其腾飞发展少不了一个重要的点，就是以韩国企业为首的跨国公司大量迁入，不仅带来了世界五百强，以及众多科技型公司，更带来了近三十万韩国工作人员及一众周边服务，从 08 年起，望京一年超过一年的增速证明了一切，而橄榄林超市也正是借着这波发展让自己的小店成为了当地的明星小店。

朴哥开始经营这家店时望京地区才刚刚起步，也可以说超市也见证着望京地区一步步发展起来，而橄榄林超市得名也因为身处橄榄城外围，前门正对着 SOHO，距这三个鹅卵石形的巨大建筑只隔一条街，而后门则联通着这个高端小区内部，目前橄榄城房价已超过 10 万 / 平米，所以小区内消费者对超市的品质、服务及商品满足度都有很高的要求，而门外以流动人口为主，对价格和常规品类陈列有着强烈需求，而作为“小韩国城”，韩国人的需求还得考虑，这三个问题给了刚开始经营店铺的朴正培一个下马威。

“还好自己是出身东北的朝鲜族，又在韩国工作了这么多年，对韩国的衣食住行较为熟悉，懂得他们的需求，自己之前也一直在零售行业摸爬滚打，这一行说简单很简单，开个店上点货就能卖，但说难真的是太难，不仅你要知道客户需要什么，更要做适当的引导，走到客户前边才有向上发展的通道。”朴哥边说边仔细看着这段时间的订货单，在酸奶的类目里注意了许久，惠仔看到很多是新推向市场的品牌，包括骑士的炭烧酸奶和新希望，在当天的爱鲜蜂活动中，这类酸奶饮品在整体销售比例中占了不小的份额，而朴哥也及时的进行了补充，不得不说，对市场的预判和及时调整商品品类，对小店经营是否良好有很大的意义。

当然，喜欢把细节做到最好的朴正培对待新鲜事物向来抱着学习和借鉴的态度，从最初和中商惠民合作线上进货，到各类活动不落的参加，再到爱鲜蜂和惠民的双料金牌用户，朴哥勇于创新的态度也让他收获了回报，最初与爱鲜蜂合作，橄榄林超市开始有了外送业务，伴随着新版爱鲜蜂 APP 上线，全新 UI 升级体验，新增实时天气专区，智能推荐应急商品，更有天天秒杀等模块为用户带来更多贴心福利。橄榄林的爱鲜蜂订单金额日流水突破万元，单量过百等一系列回报让朴哥尝到了互联网、新零售的甜头。

朴哥年过不惑，多年的打拼也让事业成功的他早早的在旁边买了房子，如果算上不动产，朴哥目前的身价已轻松突破千万，小小的便利店不仅承载着一家人的衣食住行和生计，更承载着对生活的希望。而这一切源于对事业的用心，对顾客的上心和便利行业的初心。



浅谈店铺基础数据分析维度

文 | 嗨加

目前，中国社区店铺的占比远超过便利店，但它的实际销售额与利润额确与便利店相差甚远，相对于现代的店铺运营，数据分析都是社区店铺最为缺少，也是社区店铺最不看重的一块。但是，数据分析对于店铺来说又是至关重要的运营基础和出发点，通过对店铺的数据分析会发现店铺商品管理及店铺管理的问题所在，通过对单点的数据分析才会有针对性的方法来提高营业额。

下面我们来浅谈一下店铺几种基础的运营数据分析。

一、营业额分析

1、营业额反映了店铺经营的总体情况。针对以往销售数据，结合地区行业的发展状况，通过对营业额的每天定期跟进，每周总结比较，以此来判断经营状况，调整门店经营策略；

2、为店铺及员工设立销售目标。根据营业额数据，设立店铺经营目标及员工销售目标，将营业额目标细分到每月 / 每周 / 每日 / 每时段 / 每班 / 每人，让员工的目标更加清晰。业绩目标管理是门店管理的基础，也是门店管理层经营门店的基础管理素质；

3、对其他门店数据进行横向对比。营业额指标有助于比较各分店的经营能力，从而为优化人员结构及商品结构提供参考。

二、商品分类销售额分析

1、商品分类销售额即店铺中各个品类货品的销售额。通过分类货品销售额指标的分析，可以了解到各分类货品销售情况及所占比例是否合理，为店铺的订货、调整及促销提供参考依据；

2、当了解到该店或该区的消费取向，即时作出补货、调货的措施，并针对性调整陈列，从而优化库存及利于店铺利润最大化。对于销售额低的品类，则应考虑在店内加强促销，消化库存。

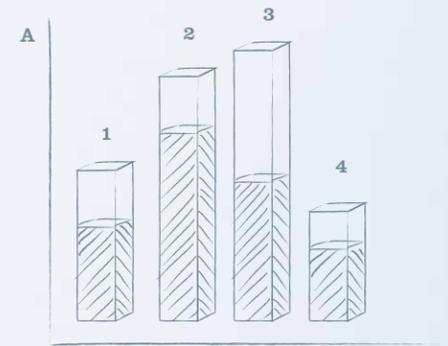
三、畅销商品分析

畅销品是顾客最喜爱的商品，吸引是顾客走进门店的原因有以下几点：

1、定期统计分析畅销商品（每周 / 月 / 季），了解畅销的原因及库存状况；

2、根据销售速度及周期对畅销商品设立库存安全线，适当做出补货或寻找替代品措施。任何情况下畅销品不可缺货，畅销品缺货就等于把顾客拱手让给竞争对手；

3、利用畅销款搭配平销款或滞销款销售，带动店铺货品整体的流动，提高门店的商品周转率。



四、滞销商品分析

1、定期统计分析前十大滞销款（每周 / 月 / 季），了解滞销的原因及库存状况；

2、调整滞销品的陈列方式及陈列位置，避免在店铺的角落，并配合人员进行重点推介；

3、对仍销售不佳的滞销品做出调货、退货，或者是促销的准备。

五、客单价分析

1、客单价的高低反映了店铺顾客消费能力的状况，多订适合消费者承受力价位的商品，有助于提升营业额；

2、比较店铺中商品与客人承受能力是否相符，将高于平均单价的商品在卖场做特殊陈列，以吸引顾客购买；

3、提升中高价位商品的销售，是提升客单价的重要方法，店长应培训员工如何做高价商品的销售及如何回应顾客价位高的异议；

4、根据高峰期的销售单数来确认需要人力情况，避免长时间排队引起的顾客流失。

六、毛利分析

店铺的营业额很高，并不代表着利润高，店铺的毛利率是重要的参考数据，所以店铺经营中要关注门店的毛利情况。根据毛利情况是否合理来调整门店商品结构和货架陈列以及促销力度。

七、商品损耗率分析

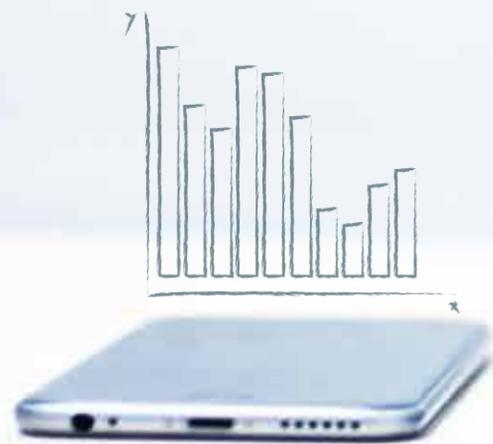
严格对待交接班工作，认真清点高价商品数目，对出现的问题及时做检查和总结，要了解门店的商品损耗情况，以避免错误重复出现。在客流高峰期时，员工应提高警惕性，加强配合力度，以避免商品的偷盗损失。

八、周转天数分析

周转天数过高，意味着库存总量或结构不合理，资金效率低。周转天数过低，意味着库存不足，生意难于最大化。周转天数反映总量问题，总量合理未必结构合理，对于商品分类的结构还要单独分析。

九、老顾客占比

此指标反映的是店铺的顾客结构，从侧面表明店铺市场占有率和顾客忠诚度，考量店铺的服务质量和经营结果。一般情况下，老顾客占比在45%-55%之间比较好，若是低于这个数值区间，就表示有顾客流失，或者是市场认可度差，店铺的服务能力不佳；若是高于这个数值，则表示开发新客户的能力太弱。假若是先高后低，就表示顾客流失严重。



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！



爱鲜蜂便利购 今天上班想吃啥 30分钟蜂速达



大面新



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！

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！

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！

便利店买彩票

(山东中商惠民分公司优秀团队)

随着社会的发展，时代的进步，之前的小卖部、杂货店升级为现在的便利店、超市，他的功能也随之发生改变，之前只是满足消费者对产品的需求，现在的便利店更多的体现的是服务功能。

一方面，现在便利店老板的年龄结构在改变，由之前以五六十岁的老年人为主，转变为三四十岁的中青年，甚至是二十多岁的九零后为主，这类人群他们的思维方式比较活跃，容易接受新事物，他们在主动求变。

另一方面，便利店的主力消费群体在改变，现在去店里消费的主要是八零后九零后甚至是零零后。他们的消费习惯追求新颖奇特，注重新鲜度，注重购物体验感，他们倒逼便利店经营者在改变。

所以现在的便利店在提供产品的前提下，更多的在提供服务，简单点的例如：收发快递、水电煤的缴纳、公交卡的充值等等，稍微复杂的像全家、全时等国外便利店提供早、午、晚餐服务。

作为立志成为全球领先的社区综合服务平台的中商惠民自然要走在时代的前沿，我们在试点了水电煤的缴纳，公交卡、加油卡、Q币的充值，与中华车险合作推出车险服务以外，我们又与中国体彩展开了全国合作。这是又一次对超市便利店进行赋能，增加流量。

目前中商惠民平台可以提供体彩顶呱刮即开型彩票的销售，后期会逐步展开电影机业务。作为中商惠民的合作超市，从我们平台采购体彩顶呱刮，不需要额外的费用，也不需要额外的场地，我们会帮客户从采购到销售等一条龙服务。免除客户的后顾之忧。

彩票除了可以增加客户的销售额以外，更多的功能是引流。随着互联网的发展，线上分流了超市一部分客流，超市数量的增加，线下又分流了一部分客流。如何把更多的客流吸引到自己的超市中来，是超市经营者比较头疼的头等大事。彩票就可以很好的解决这一问题。

彩票在便利店里销售毕竟是新鲜事物，而且它不同于其他商品，售出概不退还，所以一些超市老板想尝鲜，但是又担心卖不掉，那我们可以通过以下办法促进彩票销售：

- 1、彩票的销售不同于快消品的销售，需要主动推送，因为目前来讲，彩票在超市里属于稀缺产品。在客户不知道店里有彩票销售的情况下，需要店老板主动推送，尤其对那些外来务工人员要主动推送；
- 2、找零用。店老板可以选择2元、5元等低面值彩票用来找零，促进彩票的销售；
- 3、满赠用。便利店也可以做满赠活动的。满50元送一张2元彩票等形式。

彩票兑奖方面现在也很方便，微信支付宝都可以兑奖，那些店里生意比较忙，无暇顾及兑奖的客户没有了后顾之忧。店里人手足够多的话，还是可以通过体彩APP兑奖的，还可以增加2%的兑奖奖励。

但是对于新开体彩业务的客户，我们的业务人员会进行重点帮扶，帮助客户尽快熟悉销售、兑奖等各个环节。其实很多客户后期不愿意再进彩票的原因，不是卖不了，而是感觉兑奖太麻烦，所以要求我们业务人员的售后服务必须跟得上，及时解决客户的任何问题。



新品

吃货治愈
薯你脆好

乐事逗乐薯集糖布丁味
甜蜜小爱心 久久好心情
集糖撞奶香 幸福的味道
70g*20袋

乐事真脆厚切薯条黄油芝士味
趣味造型 一杯一个好心情
36g*40桶

乐事黑胡椒味薯片
挡不住的美味
海燕黑胡椒
高级的风味
70g*22袋

乐事浓郁辣白菜味
舌尖上的诱惑
浓郁辣白菜
酸爽引爆
70g*22袋

乐事清新芥香味
魔性新口味
清新芥香
自然微辣
70g*22袋



新品

蓝月亮

去油斑
不留痕



蓝月亮洗衣液手洗专用白兰
去油斑 不留痕 专业手洗配方，让手洗更轻松；
贴心泵头设计，轻松一按，方便取液和预涂
1kg*12瓶

蓝月亮洗衣液薰衣草亮白增艳洁净衣物护理
轻松洁净告别繁琐洗衣 让衣物持久洁净亮丽
3kg*4瓶

1. 深层洁净，更放心：突破性高效洁净因子+去污增效因子，深层去渍，防止污渍再附着
2. 高效去污，更省心：高出行业标准40%的高浓度活性物，去污力更强
3. 持久亮丽，更舒心：独特低粘配方，遇水迅溶；独特泡沫控制技术，易漂洗更节水

小老板商学院课程之一 中小零售店的商品管理及商品选择

讲师 | 中商惠民商品中心总经理 唐依军

本文根据小老板商学院第一次线下课程整理而成，由中商惠民商品中心总经理 - 唐依军讲师，根据自己从事快消品行业二十余年的经验为大家讲述中小零售店的商品如何管理及选择。



每天学习十分钟
招财进宝分分钟

一、选品影响因素

首先考虑到的是店铺主要经营的范围，你的店铺是综合型的小型超市还是特殊型的店铺（特产店、烟酒店、生鲜店、报刊亭、水摊、其他？）根据不同的经营范围选择更适合更好卖的商品。

其次是店铺所处环境，也就是说你的店铺开在什么地方，比如：社区、商务区、学校、旅游景点、交通站点、还是其他特殊环境。比如：社区店更多需要选择的是价格相对平价的常用商品，而商务区更加注重品质、档次和品牌。旅游景点卖的较多的是旅游纪念品、饮料、方便食品，像日用百货的比例相对会少很多等等。

第三是经营面积，可陈列面积、可储存面积。这将决定你的进货频率，店铺小没有储存面积意味着你必须选择走量的单品，才

能每天进货不积压。

第四，管理方式，门店人员数、进销存工具、收银工具、其他管理工具。

二、选品步骤

1、品类广度选择

宽而浅的产品结构，主要依据所处环境和主营范围选择品类，这跟我们前面所说的选品影响因素一样。可以根据生鲜蔬菜、水果、冷链产品、常温、百货、其他等分类进行宽而浅选择。

2、品类深度选择

依据主营范围和特殊环境选择深度品类。比如：烟酒店——我们如何选择高端白酒、中档白酒、低单价白酒、啤酒？饮料？其他？这是根据一个品类进行的细分选择。

3、店内单品数确定

依据店内陈列面积和使用经营工具选择经营单品数量，有货架陈列和无货架陈列的店铺应该选择在什么样的周期去进多少货？这都需要老板们自己根据长期的经验总结而来。唐总建议便利店应根据各自不同的面积选择 200-3000 个 SKU 为常备数量。

4、定期增加汰换

(1). 季节性汰换：换季促销，不要积压想着第二年还能卖，你要知道它占了你的存储空间。

(2). 品牌自行汰换 这个不需要解释太多，大家都应该知道。

(3). 销售型汰换：当你发现自己店铺有些商品在一个季度内销售不佳时，建议将其做促销处理。

三、选品常见误区

1、产品越多越好

选品要精并非越多越好，满足所有人需求是不可能的！

对策：(1). 不能缺失常见商品品类；

(2). 可替代性产品保留适当的只数；

(3). 管理工具优化：汰换掉没有效益的产品。

2、被动选品

更有效的接受供应商的推荐选品

对策：(1). 在整体选品策略范围内选品；

(2). 对推荐产品进行试销；

(3). 主动选择部分趋势性产品。

3、品相不断减少

管理范围和管理工具缺失，造成品相越来越少；

好卖的因为断货不见了，剩下两极性产品：TOP 商品和滞销产品。

对策：(1). 管理工具优化；

(2). 定时盘点并补充缺失品相；

(3). 定时清除滞销品相。

4、排斥新品

那么如何经营新品。

(1). 直觉判断；

(2). 努力推动：较好的陈列位置和人为的推销；

(3). 与上游供应商约定售后服务政策：退换货、其他。

四、中小门店品相发展方向

1、标准化

(1). 门店经营环境标准化；

(2). 进货渠道标准化；

(3). 门店服务标准化；

(4). 70%-80% 的品牌和品相标准化。

2、差异化

(1). 20%-30% 的场景差异化；

(2). 20%-30% 的品相差异化；

(3). 消费者和消费场景造成。

3、信息化

管理信息化——进销存管理、销售管理等；经营信息化——兑奖？其他。

4、虚拟化

库存虚拟化——交易交付时间分离；交易场景虚拟化——现场交易 + 线上交易 + 交易交付分离场景；

门店展示虚拟化——门店陈列实物展示 + 线上虚拟展示。

5、汰换频率加快

产品生命周期缩短；

线上交易促使产品销售周期缩短；

小店产品生存周期缩短。



收银台只能用来结账吗？

收银台俗称付款处，是顾客付款交易的地方，也是顾客在商店最后停留的地方，这里给顾客留下的影响好坏，决定顾客是否会第二次光临，对于任何一家零售卖场来说，重要之处都是不言而喻的。

今天我们就一起来了解这收银台中的大学问：

一、收银台的传统功能：

- 1、收银：收银只是收银台的基础功能，即顾客购物的基础环节——结账、提货、离店；
- 2、陈列：收银台台面、正面、背后墙体、收银台附近 1m 位置，都可以尝试不同的陈列效果；
- 3、宣传：在收银台可以做促销告知，发布广告，发放宣传手册、宣传折页等。稍大的门店，收银台也可以通过音响进行门店 / 产品 / 活动宣传。
- 4、促销：在收银台附近可通过陈列商品进行促销活动推广。微信会员宣传，扫二维码关注微信号、扫码有奖、会员特价等。以立牌的方式进行告知，最大程度的让顾客感受到促销商品的存在。在顾客付款时，找零时，收银员强调产品的促销或小食品，正好凑整，不用找零；
- 5、销售：切不可忽视收银台处小商品的销售，这里的销售可占到门店小食品销售的 40%，甚至一半以上。结账时收银台处摆放的商品能够引起二次购买；
- 6、存货：如果收银台设置的好，背后墙体下面柜子、收银台下面柜子都可以作为小商品的存货区。除此之外还可以作为存包、放手机等的安全位置；
- 7、信息交流：收银台处放置坐凳，在稍微闲暇时，还可以方便顾客休息，与顾客交流、沟通，顾客更好的停滞在收银台前，增加成交的可能性；
- 8、服务：可以用来登记用户 / 会员信息资料；可以用来为用户兑换礼品、领取促销礼品等；可以用来为用户退货、换货等服务；除此之外，还可以为用户提供充值、快递、充卡等便民服务。（需要注意的是：稍大的客诉、顾客较多时，不要在收银台处理。）

二、惠付通行生的新功能：

规范管理店铺：利用现代网络技术进行云数据处理，能够永久保存销售报表，并推送全国热卖商品。

- 1、老板登陆后台或手机就能随时查看业绩，省时省力又省钱；
- 2、为商户管理进货、销售、盘点、结算等各个环节，管货、管货、管账又管人；
- 3、能够将现代商业管理模式与电脑信息技术完美结合。

惠付通 PC 端新功能展示：

- 1、可预设标配商品，节省新店开张巨大工作量；
- 2、采用精准的商品数量计算，管理更专业；
- 3、智能对接电子称，商品管理更加精细化，轻松提升毛利；
- 4、支持离线销售、不必担心断网而不能销售或丢失数据；
- 5、只需开机即可使用，无需复杂安装和高成本维护；
- 6、不用担心电脑因病毒、硬件损坏等造成数据丢失。

惠付通安卓新功能展示：

- 1、操作简便，流程严谨，清晰直观；
- 2、营收统计更便捷，为订货提供有利数据依据；
- 3、库管作业，智能自动，可协助管理者对各种异常情况及时处理。

惠付通后台新功能展示：

- 1、无需建档即可销售，20 万快消品云端守候，只需录入进价及售价即可销售，销售同时已完成建档；
- 2、线上数据和资源的支持：充分发挥线上顾客数据资源，为加盟便利店提供有利的数据支持；
- 3、数据分析功能：内置多种可视化的数据，无论是在设备还是电脑上都能随时查看。

超实用超市、便利店防盗经验分享（上）

超市、便利店偷盗一直是困扰经营者的一大问题，下面小编将从多方面综合整理出一整套如何在超市防盗的妙招，值得收藏。

1、熟悉商品

余光一扫，即可判定顾客手中之物是否是自家的物品，确认无误后观察物品是否已拆包，同时判断出物品是属于店铺里哪一个区域、哪一条货架，价格大概多少。

2、隐藏自己

做到自始至终不被发现，在嫌疑人面前最多不可出现超过三次，准确判断嫌疑人何时转身、回头，及时回避，与嫌疑人不可以有眼神接触（用余光扫）。

3、收集信息准确

了解商品被盗情况，要熟悉店铺里什么东西流失[被盗]最严重，了解什么地方最易成为作案点，收集总结小偷对不同商品所采用的不同隐藏方法，总结小偷的作案时间段，何时何地下手机会多，总结了解什么样的人，在什么样的情况下，在什么地点会对什么商品下手。

4、拥有良好的视力视野和记忆力

视野宽广、准确了解分析各方动态，寻找可疑对象重点监视，对绕场数圈和在某一区域徘徊时间过长的人员，重点监视。

5、优秀的心理素质和反应能力

在发现小偷时要镇静，特别是小偷在身边作案时，要若无其事地转移地方，找掩体物隐蔽，并不间断地以余光监视，截获时要沉着，要尽快地取得证物，并报警处理。

6、截停条件

必须确定小偷藏匿商品，没有扔掉或转移，过收银台未付款，过出口截停。

注：对不确定小偷是否有藏匿财物时，“宁可放过，不要杀错”，并在脑海里记住此人。如果他们在一个地方偷窃成功，那么他们就可能试图再次行窃。下一次他们来超市时，你就有了优势，在可以确保恰当的时机成功捉拿。

超市小偷有两大基本类型：业余的和职业性的。两类小偷使用的隐藏手法相似，重要的一点是要记住两类小偷有相同的目的——拿走商品，不被人发觉。大多数业余小偷性格中有一种不安全因素，他们会认为抢劫或者入室盗窃很可怕，却不认为行窃超市商品有什么不对的。他们行窃的机动很多，一些是“独有窃贼”，他们独自行窃，而其他人员需要与朋友一起行窃增加勇气。对于一个发现犯有行窃罪的人，必须能够证明事实上此人确实有意偷窃。忘记付款不是犯罪，要证实疑犯有“窃取”的行为，这是法律的要求。

联手作案法（团伙）

偷“结伴”或叫两三个朋友一起行窃是寻常可见的。这些人会在离正在掩藏商品的同伴较远的地方向工作人员提问题或请求帮助，借此分散员工的注意力，此方法也会用在小偷藏好商品后，以便帮助偷东西的人离开商场而不被发现。（有时候也会制造惊叫声或其他争吵反方向吸引集中店员的视线）

如果小偷带着小孩，而偷去的商品价值又达到了公安机关所制定的标准并需要公安机关的参与，或相关的文件工作需要一定的时间，则可以让其打电话叫人来照顾小孩。

你必须有一个证人在场，证人要与小偷同性（男小偷男证人，女小偷女证人）。其他员工如有可能也要作为现场证人。

你要能够说出被偷物品的名称及掩藏的位置，这样有助于嫌疑人相信自己确实被抓到把柄了。

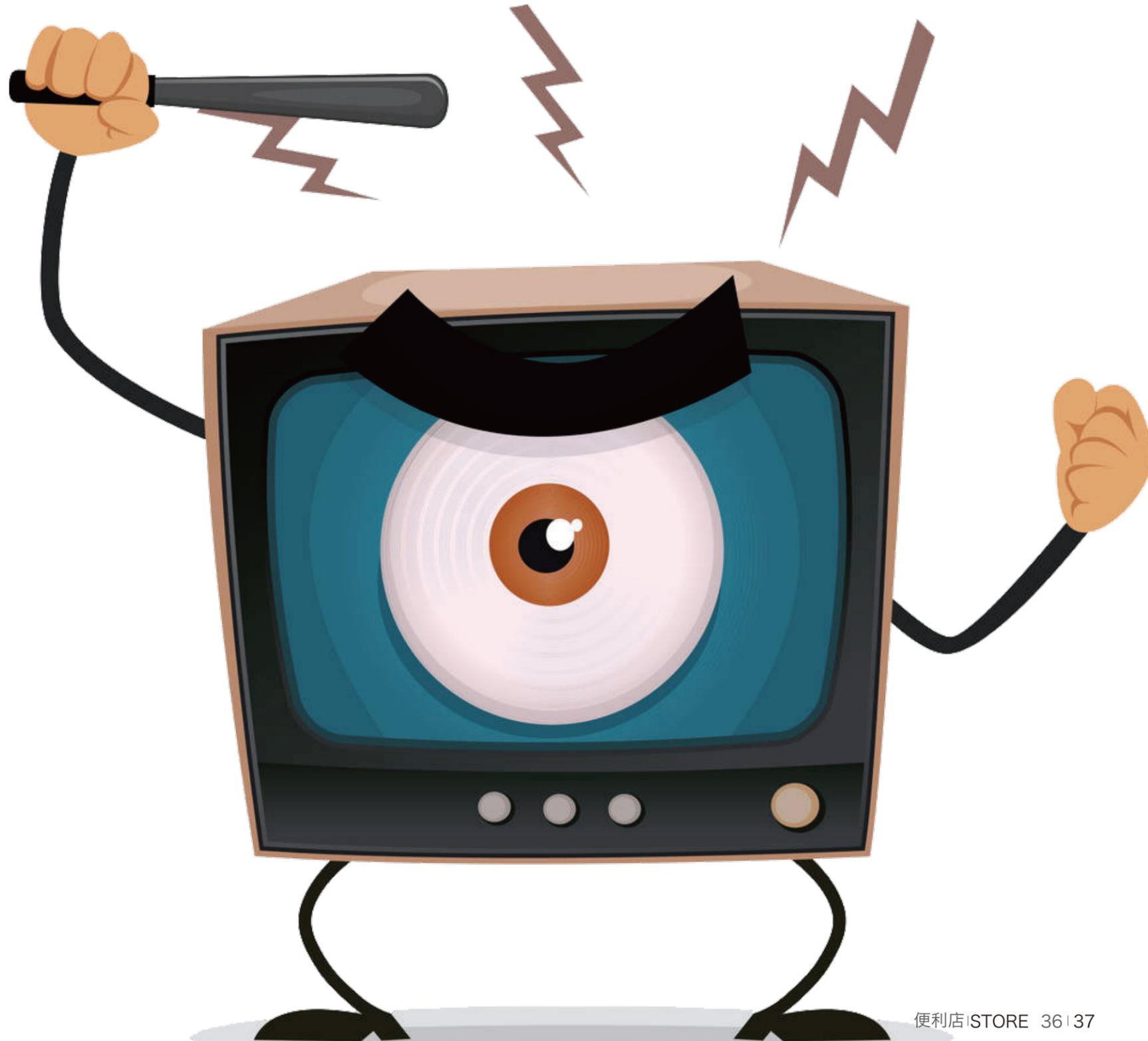
你要吩咐小偷把没付过款的全部商品放在台上，如果小偷拒绝出示偷窃物品，而你却确信该案真实发生（你已亲眼目睹整个偷盗过程），你就可以决定打电话请求警察前来协助。

不要给嫌疑人有任何去掉证物的机会，必须警惕！必须百分之百视线跟踪小偷。

多数情况下，小偷都会说自己是第一次行窃，你不能取得小偷过去偷窃的赔偿，因而没有必要要小偷承认过去的偷窃，完全排除任何敲诈性索赔的可能性。

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识别小偷的盗窃类型。

（文整理于网络）



便利店只要做到 便利就好了吗？

二十年前国内零售刚开始起步时，当时的市场面对零售市场的要求只有一个词“保真”。在这一时期，消费者选择这样的零售店的主要诉求点就是“保真”。你卖的是真货，货真价实，消费者就会非常接受。在当时零售店的商品是全品类动销。所以才有了商品进入沃尔玛、家乐福、大润发什么都能卖。因为他有非常强的以“保真”为关键点的品牌支持。

随着消费的变化、零售的发展、电商的兴起，时间大体从08年左右开始，零售店逐步出现了新的问题。因为在新环境下，消费者的需求关注点发生了变化。一方面随着国家对商品质量的严格监管，包括社会的发展进步，社会零售环境的变化，“保真”的问题都已经基本得到全面解决了。所有的小店都和你一样，都卖的是真货，都是双汇、伊利、可口、娃哈哈、康师傅、统一。

并且在这个过程中，特别是随着电商的兴起，消费者对便利化的需求点被点燃。便利化推动了电商的大发展，也把便利店、各种小业态、专业店、社区店推上了风口。所以在这一时期，便利店、小业态、专业店获得了快速发展。并且逐步把大卖场、百货店的一些核心品类蚕食掉了。

但是，目前消费者的需求点又在发生新的变化，便利化的优势、便利化的红利在逐步消失，因为消费者不仅仅关注的是便利化了，现在变成了场景化。不管如何有特色，商品的问题已经成为零售基础的问题。譬如在目前时期可能大卖场商品再有特色，也很难实现以往二十年前的辉煌。因为消费者的关注点发生了变化。随着小业态、便利化业态的大发展，便利化已经不是传统的意义与优势了，便利化对消费者已经没有新的价值与新意了，消费者的消费需求点已经升级了场景化的关注点。

并且便利化的竞争已经进入到一个高度竞争的时期。线上电商在拼到家的便利，京东的双十一达，天猫的一小时、两小时达，盒马推出了三十分钟到家。各种的外卖平台也在不断创造更多的便利性。并且各种的便利化业态，包括各种的新零售、无人零售模式实现了更大的便利性。

消费者对便利化已经“习以为常”。在当前消费者的感受中，便利是很正常的了，不便利反而是有严重问题了。所以目前，便利不再是非常显著的优势，便利化也不再是消费者的主要重点关注。消费者的重点关注又已经变成为了场景化。所谓场景化，就是符合我的即时需求场景，我就选择、我就买。不符合就不选择，不管是否是便利化。

其实从目前看到譬如便利店在鲜食方面的重点强化，是在朝向场景化的方向切入。切入的是早餐、午餐、下午茶、加班、出行等等场景。也就是说消费者目前对零售店的关注，重点是你所做的场景，是否符合我的需求场景。又或者讲，消费者面对当前已经实现了的高度便利化购买环境，在选择零售店时，关注的是你所提供的商品与服务，是否吻合我的需求场景。

当然，打造便利性是一个很综合、很全面的课题。不同业态会有不同的选项。要做好商品、服务这些底层的问题；在此基础上，要充分打造便利性的零售特色；在此基础上，要重点打造场景化的新优势。用场景化切入新的市场机遇，用场景化塑造新的经营特色，用场景化塑造新的经营优势。场景化是一个影响消费者心智的问题，是消费者的一种感受。场景化不会有统一的标准，完全来自于自己对消费者的理解。

其实和大家唠叨这么多的主要目的，是期望企业在分析当前问题，寻求未来变革的时候，一定要把重点放在研究和把握消费者的变化。因为这一定是影响和推动零售变化的主要要素。

但是消费者的变化目前已经是多维度、多方向、多元化的。场景化是一个重要的变化新特点，但不是唯一的特点。

更关键的是，面对当前的新零售环境，企业必须要从顾客价值方面做出新的突破。未来零售变革的主要方面是如何打造顾客价值。

偷换商家二维码收款 是盗窃还是诈骗？有答案了

一家便利店在月底结账时发现，有人偷偷把店内付款的二维码换成自己的，虽然他没有偷任何东西，但却让店铺默默的损失了数万元。为此，本案行为人这种偷换商家二维码收款的行为是构成了盗窃罪还是诈骗罪，在学术界和实务界都争论不休。一种意见认为，应定性为诈骗罪。消费者基于行为人的偷换二维码的欺诈行为，使被骗人即消费者产生了错误的认识（以为是便利店的二维码），使行为人取得财产，被骗人遭受了财产损失，属于诈骗罪。

另一种意见认为，应定性为盗窃罪。行为人以非法占有为目的，采用秘密窃取方式，偷换二维码，非法转移他人财物，其行为构成盗窃。

福建省石狮市法院给出了自己的判断：以盗窃罪定罪处罚，主要理由如下：

首先，被告人（小偷）邹某采用秘密手段，掉换（覆盖）商家的微信收款二维码，从而获取顾客支付给商家的款项，符合盗窃罪的客观构成要件。秘密掉换二维码是其获取财物的关键。

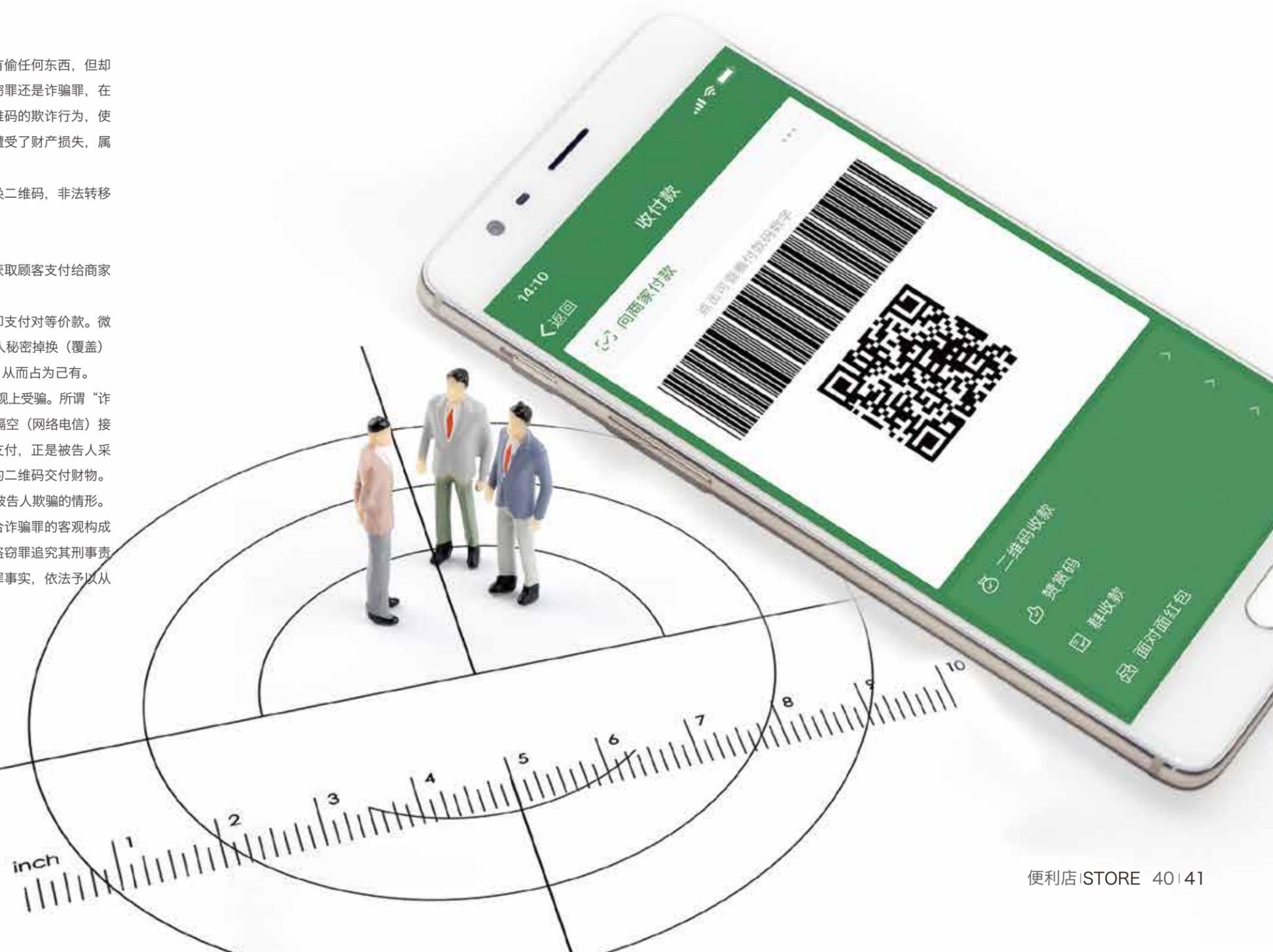
其次，商家向顾客交付货物后，商家的财产权利已然处于确定、可控状态，顾客必须立即支付对等价款。微信收款二维码可看作是商家的收银箱，顾客扫描商家的二维码即是向商家的收银箱付款。被告人秘密掉换（覆盖）二维码即是秘密用自己的收银箱换掉商家的收银箱，使得顾客交付的款项落入自己的收银箱，从而占为己有。

第三，被告人并没有对商家或顾客实施虚构事实或隐瞒真相的行为，不能认定商家或顾客主观上受骗。所谓“诈骗”，即有人“使诈”、有人“受骗”。本案被告人与商家或顾客没有任何联络，包括当面及隔空（网络电信）接触，除了掉换二维码外，被告人对商家及顾客的付款没有任何明示或暗示。商家让顾客扫描支付，正是被告人采用秘密手段的结果，使得商家没有发现二维码已被掉包，而非主观上自愿向被告人或被告人的二维码交付财物。顾客基于商家的指令，当面向商家提供的二维码转账付款，其结果由商家承担，不存在顾客受被告人欺骗的情形。顾客不是受骗者，也不是受害者，商家是受害者，但不是受骗者。综上，被告人的行为不符合诈骗罪的客观构成要件，其以秘密手段掉换商家二维码获取财物的行为，符合盗窃罪的客观构成要件，应当以盗窃罪追究其刑事责任。公诉机关指控被告人邹某构成诈骗罪定罪不当，应予纠正。被告人归案后如实供述其犯罪事实，依法予以从轻处罚。被告人邹某多次盗窃作案，酌情从重处罚。

依照《中华人民共和国刑法》第二百六十四条、第六十七条第三款和第六十四条的规定，判决如下：

- 一、被告人邹某犯盗窃罪，判处有期徒刑八个月，并处罚金人民币二千元。（刑期从判决执行之日起计算。判决执行以前先行羁押的，羁押一日折抵刑期罚金应于本判决生效后十日内缴纳。）
- 二、责令被告人赔偿被害人经济损失。追缴被告人违法所得人民币上缴国库。扣押在石狮市公安局的作案工具苹果4代手机1部予以没收，由扣押机关依法处理。

文章来源于网络



编辑部 的故事

EDITORIAL DEPARTMENT

惠仔的烦心事儿

文 | 惠仔

叮叮叮！QQ的头像又闪了起来，打开是一条陌生人的消息。“你好惠经理，我是XXX传媒公司的业务员小王，请问需不需要新媒体推广方案，我们的价格和内容是.....”“惠经理你好，考虑参加ZZZ峰会嘛，入会费是XXX元，包食宿哦。”“惠经理你好，发票报销有需要么？”“您考虑购置新房吗？满五唯一，地址南X环，现在每平米只要7万元”（惠仔要有钱买房，还至于天天苦哈哈的蹬小黄呐！），“您好，游泳健身了解一下...”咋，这不是演习，在忙碌的清晨，这样的事情愈发的多了起来。

自从惠仔开始对接媒体的事情以后，应对这样的事情也成了惠仔的工作之一，甚至有些诈骗和无聊信息也时不时的进来碍事儿，为了避免信息泄露，所以惠仔在留给前台小猴的联系方式中，特意选择了QQ这种几乎现在用不到的工具，但就是这样，每天叮叮叮的也受不了，况且还不能关，重要事情和合作错过了姐姐会不高兴的。但这确实有点讨厌，惠仔上网查了一下，目前最好用的骚扰拦截工具是腾讯手机管家，惠仔分别用安卓和苹果下载了一个，果然一来电话尤其是骚扰电话就可以提示了，惠仔轻轻一按就挂掉了，省时省力。可短信怎么办，惠仔为了挫挫敌人锐气，经常这样。



但这样一个月短信费支出不少，收益和支出完全不成比例嘛，除了能多几个段子给店家笑笑以外真是啥也没有，所以惠仔最近总在想，连自己这样的小职工都会遇到的问题，一个掌管小店经营大权的大老板肯定会遇到包括电话信等更多骚扰情况，惠仔决定一探究竟，在考验老板防盗意识的同时也，顺便指导店家避免骚扰和诈骗，通过业务员我们筛选了几个45-65岁的店老板，惠仔今天的电话短信计划就悄悄开展起来了。

“喂，你好，黄老板嘛？”惠仔一口标准的普通话刚说完。

“不要，不了解，谢谢！”咋，电话挂掉了，嚯，真是一点儿面子都不给，也不问问惠仔什么事儿，第一个店老板防范意识好强。可能是打电话的缘故，发短信再试试。

“您好，张老板，我是XX厂的业务代表，目前有新品上市做推广，想从您家超市做做陈列。”惠仔暗自思考，如果老板问多少钱，而不问哪里来的我就赶紧提示。不一会儿短信回来了。“跟店里店员说一声放在角落，一箱陈列费是XXX元你先给店员，我回去好好查一下再回复你，能卖出去就卖，卖不出去到日期你来拿。”真可谓干净利落，惠仔甘拜下风，赶紧回复了店老板要注意平时其他类型。最后一家了，惠仔还是电话打过去，还没开口那边就高兴的叫起了惠仔的名字。原来是打到了之前采访小店的店老板这边，寒暄一会儿后惠仔嘱咐最近小心骚扰电话和预防措施，店老板也嘱咐惠仔有空再来吃鸭脖【请翻看编辑部的故事第一期】。在愉快的交流声中，惠仔与老板结束了本次的会晤。

总体来说，我们的店老板防骚扰能力还是很强的，惠仔很放心，不过为了防止百密一疏，众店家还是多留心最新形式的诈骗类型，多听多看多了解，把手机安装上防护软件，从心里上不相信天上掉馅饼，做到从源头扼杀。同时也祝愿店老板财源广进，生意兴隆-最后惠仔想起上一次说谎挣到钱还是在小学。“妈，学校又要交XX费了。”最后好像是三天还是四天来着没敢躺着睡，屁股根本挨不了床。这也充分说明不能搞万门邪道的重要性啊！



我很单纯

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 MOdule
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



容易拖延、熬夜，做事不能坚持？ 这3款 app 能改变这样的你

有上进心的，一直想让自己能变得优秀，制定了很多完美的计划最后却都赶不上变化，今天的事拖到明天，明天再拖到后天。

事后很后悔，但坚持了两三天后又一如既往了，长此以往就会变得焦虑，甚至丧失了对自己的信心。那我们该如何改变这些恶习呢？



早睡早起—拒绝熬夜

拒绝熬夜是一款可以帮助用户控制睡眠时间的手机软件。用户可以通过这件软件为自己设定睡眠时间，拒绝无节制熬夜，让用户能有一个完美的睡眠状态，对于上班族们来说，非常有帮助。

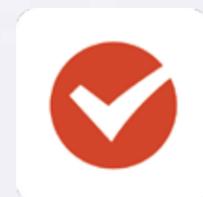
并且它还可以帮助用户检测睡眠质量，对当天或者过去某一天的睡眠、呼吸、呼吸暂停数变化以及睡眠质量进行分数评估。



做事坚持——达目标

你是否也曾立下目标计划，要坚持跑步，要坚持看书，要戒烟，跑步，运动减肥，要坚持一种自己追求的生活方式。但是往往定目标容易，却很难坚持。

达目标是一个可以帮你克服种种困难，助你达成你目标养成好习惯、专注学习成长的手APP。在这里你可以挑战自我，达成你的每一个目标或计划，也可以监督和围观别人的目标获得收益。



拒绝拖延——番茄土豆

番茄土豆是一个结合了番茄（番茄工作法）与土豆（To-do List）的在线工具，可以帮助你提高工作效率，它真不是一道菜。

基于番茄工作法，帮助你集中注意力。试过就知道这是有效的的时间管理方法。改进工作效率，减少工作时间，享受美好生活。最后一句才是重点，别因为拖延而没有时间享受生活。



蔬菜水果的保鲜秘诀 比冰箱更厉害的保鲜方法！

豆腐

有“植物肉”美誉的豆腐，是人们去菜市场的必买清单之一，但豆腐蛋白含量很高。其水分含量也很大，有时买来当天不下锅第二天就变坏了。

正确的保鲜方法

将豆腐清洗干净，浸泡在烧开后冷却的盐水中。这样可以使豆腐的保鲜期延长到3天左右，当天买来的豆腐，不用急匆匆下锅了。

土豆

土豆不仅营养丰富，含有很多人体所需的氨基酸，而且可炸、可炒、可煮，百搭又美味。但土豆很容易“长芽”，一旦长芽就不宜食用。

正确的保鲜方法

只需要在土豆旁边放上苹果，装进袋子里或者纸箱里面，苹果释放出的乙烯气体，可以抑制土豆发芽，而且土豆也不会萎缩和变蔫。另外，平时土豆买来后，用不着放在冰箱里，只要放在干爽通风的地方就可以了，这样保鲜能长达一个月之久。也可以把土豆用报纸包裹起来，放在通风干燥处，能使土豆保存更久哦。

西兰花

西兰花营养价值很高，可买来后没过多久就开始发黄了，如果直接塞进冰箱里，并不能达到很好的保鲜效果。

正确的保鲜方法

将西兰花的头部和尾部分别放入水中浸泡，然后用厨房纸巾包裹在西兰花外面，吸干其水分，再用保鲜膜包好，放入冰箱，这样便可以保鲜3天左右；

番茄

很多人买来番茄后，都是直接连着袋子就放进冰箱里，这样不仅不能达到很好的保鲜作用，反而会使番茄更加容易变坏和烂掉。

正确的保鲜方法

将买来的番茄放在室温下保存，尽量平铺摆放，同时要远离阳光照射。

香蕉

香蕉几乎是人们最常吃的水果之一，它营养美味又十分便宜，但它也特别容易变质和发黑。

正确的保鲜方法

可以用保鲜膜将香蕉柄包裹住，这样可以延长其保鲜期。或者将香蕉分离开来，这样它释放的乙烯浓度会大大降低，然后在各自的香蕉柄上同样用保鲜膜包裹住，比一起存放更不容易腐烂和变黑。

梨

梨鲜脆多汁、味美甘甜，还具有清热润肺和生津止渴的功效，但有时候梨买多了一时吃不完，便很容易坏掉。

正确的保鲜方法

用软纸将其包好后，放入纸盒子里面，在冰箱冷藏一星期左右。最后取出放入塑料袋敞开口，在冬季零摄氏度一般可以存放两个月之久。

葡萄

葡萄酸甜可口、味美多汁，非常受人们喜爱，但葡萄非常容易烂掉。

正确的保鲜方法

葡萄买回后最好把塑料袋去掉，再放入冰箱里面保鲜。如果不想放进冰箱里，可以将葡萄浸泡在苏打水中3分钟左右，然后拿出来自然晾干其表面的水分，这样可使其保鲜10-15天左右。

平时存放葡萄时，可以将葡萄剪成一小支一小支的，这样能避免葡萄之间相互堆叠的压力过大。

超市转让信息

淼淼生活超市

地址：河北省三河市燕郊镇燕顺路金桥嘉苑小区底商
 面积：120㎡
 联系人：王女士
 电话：13366376714
 超市介绍：因孩子需回老家上学无奈转让。位置优越，小区人流量大，日营业额冬季流水8500元，夏天营业额达到10000元以上，接手即可盈利，欢迎有意者到店考察。

乐畅超市

地址：北京东燕郊福成五期小区21号楼底商
 面积：200㎡
 租金：面议
 转让费：35万
 联系人：张先生
 电话：13315613276
 超市介绍：超市证照齐全。每天流水：冬天七八千，夏天破一万。楼上可以住人，有独立厨房卫生间。租金便宜且包物业取暖，二楼不用也可以租出去，目前市场行情一年可租四五万，有意者可直接来店考察。



世纪华联超市

地址：北京市通州区宋庄镇任庄村
 面积：200㎡
 租金：2万/年
 转让费：面议
 联系人：袁女士
 电话：13436303008
 超市介绍：超市位于村口，村北有工业区。超市电费0.48元/度。证照齐全，现诚心转让。

佳友超市

地址：杭州市余杭区世纪大道康庭国际大门口
 面积：有意者致电咨询
 租金：面议
 转让费：连货一起45万
 联系人：老板
 电话：18757569098
 超市介绍：超市位置极佳，营业额每天五千左右。

家家福超市

地址：北京市丰台区云岗佃起村
 面积：150㎡
 租金：7.5万/年
 转让费：25万
 联系人：胡先生
 电话：13520527299
 超市介绍：店面位于北京市丰台区云岗佃起村，具体情况可面议或电话咨询。

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！

看到楼下便利店有草莓卖，我问老板娘：“草莓甜不甜的啊？”
 她摆了摆手：“不甜的。”
 我：“不会吧，看样子应该很甜。”
 她：“就知道你是个杠精。”

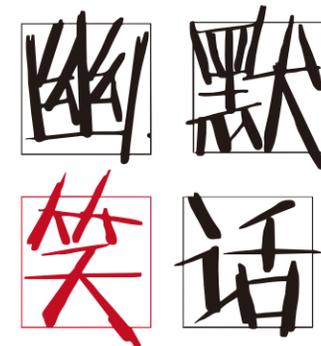
前几天发生一件丢脸的事，门诊有个女病人说脸痒。
 我看了她脸许久：“你这种红法的皮损我没看过，完全对称还带渐变的，很奇怪。”
 我带她去给主任看，直男主任说：“你没看出来吗？这个是打的腮红！”
 病人：“对对，我化的妆。”



小宝的妈妈正在家做面膜，刚涂完一张大白脸，就听有人敲门，她就喊来六岁的儿子：“宝贝，快去开门，妈妈这个样子是见不得人的。”
 门开了，原来是收水费的小伙子，小伙子一见是个小孩，就问：“小朋友，你爸爸妈妈呢？”
 小宝想了想说：“叔叔，我爸爸上班去了，妈妈正在做一件见不得人的事！”

去女友家玩，发现茶几上有个笔记本，就拿起来看了看。
 只见第1页上写着“吃了个蛋糕”，第2页上写着“吃了个冰激凌”，第3页上写着“吃了个汉堡”。。。
 看到这里，我忍不住对夸道：“你还把吃的什么都记下来？日子过的真是细心呀！”
 话音刚落，我翻到了第5页，只见上面写着：“上午就吃这么多。”

老妈说她怀孕时，别人都追问大夫，肚子里是男孩还是女孩，唯独我妈不问。
 一次老妈去做产检，大夫特别忙。
 我妈漫不经心得问：“大夫，你说铁柱这个小名怎么样？”
 刘大夫：“不好，太爷们了！”
 我妈·····



2018年十二生肖全年运势

子鼠



生肖鼠进入2018下半年，将遇到解神护身能够化解不少小人是非，还能够保护生肖鼠的福元宫，确保下半年运势呈现吉相。单身的属鼠人可能会遇到婚动引起桃花运。男命的特别注意官灾煞出现，尤其是灾煞冲将，将星破损容易引发官司官难，飞刃破寿引起的健康意外人身安全。单身的女孩子容易遇到意中人。

丑牛



生肖牛2018下半年运势，最好的是遇到【国印催禄】，对于做领导的生肖牛来说，利于升职加薪，步步高升。最差的当属容易造成破财、被骗、欺诈、生意投资等都会出问题，生肖牛男命弥补财运危机为首要任务。女命还遇到劫财，财生官，财被劫，也就等于老公容易被惦记，出轨外遇，财被劫多数是老公有问题。

午马



生肖马2018下半年运气继续旺，因为生肖马是三合太岁帝旺大贵人，整年运势最旺。在婚姻宫，婚姻美美满满，因为三合太岁有贵人出现在人缘宫，能够化解小人催旺贵人运势。运势最好的是，将星大贵人落在了禄运宫，将星对于男命影响最大，万般皆下品惟有读书高，将星可以说是男命第一吉星，无论何种职务的男命都有重大收益。但对于女命的影响不算大，但在执法部门会有不错的升职加薪。

未羊



生肖羊在2018下半年仍然是运势低迷，最怕年底几个月，其中最凶的还是遇到岁破，和太岁犯六破，属于犯太岁，破坏了整年运程的福元宫。财运方面遇到劫财破财运，而且今年犯太岁为凶，招致破财败财，并且会影响到自己事业和工作，财星破官星损。男命遇到的卷舌小人星，专门破坏生意场上的人际关系，严重破坏人缘。女命遇到劫财大运，会影响到自己老公的财运。

寅虎



生肖虎在2018下半年整体来说非常不错，主要是因为遇到寅午戌三合太岁，下半年的运势借助太岁之力，蒸蒸日上。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，投资理财可能收入非常不错，在人际关系上还遇到了偏官催贵，能催旺贵人运势，化解小人。男命在下半年参加工作的会在职场上困难重重，引起意外状况。女命自己的官星被破，自己的丈夫容易出问题。

卯兔



生肖兔2018下半年，比较好的是禄字宫里有正官大运出现，能够催旺生肖兔的职场运势，有贵人帮助，升职加薪。感情宫有桃花贵人出现，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。最后六合太岁，卯戌六合，确保福元宫吉祥安康。男命遇到专破财的小耗星，破坏财运，财运对于男人来说意义重大，破财也代表着事业破损，被骗破财欺诈等。单身的女孩子今年有望嫁人。

申猴



生肖猴在2018下半年，婚姻宫遇到食神养婚，婚姻感情生活多姿多彩，其次文昌催禄入局，能够催旺职场运势，有贵人帮助，运势大吉。最凶的是寿元宫遇到吊客煞，自己或家人容易出现意外事故、血光之灾。男命下半年财运方面出现破损，引起财星破损，破财败财被骗等，还影响事业运势。女命遇到天哭星，导致小人猖獗，甚至小三出现破坏婚姻，另外财运方面容易引起丈夫财星破损。

酉鸡



生肖鸡2018下半年，最好的运势是能催旺生肖鸡的流年财运，起到旺官催禄的作用。凶运根源还是害太岁，还有病符星出现在寿命宫，主身体疾病、多灾多难等。害太岁还会破坏婚姻宫，容易分居分手等，衰运的出现在人缘宫，造成小人缠身，贵人不显。男命下半年财运，能化解部分的灾难。女命比较好的是财官两旺，对于参加工作的女命帮助很大，也起到旺夫官运的作用。

辰龙



生肖龙2018下半年主要因为冲太岁引起的凶运，在此影响下诸多的凶星一起发作，运势不佳。另外还有大耗星破坏财运，大耗是专门破坏财运的凶星，引起破财败财、被人欺诈。比较好的是禄子运遇到天禧贵人，可能出现升职加薪的喜事，男命下半年最怕大耗星破财，引起投资有去无回、工作事业上容易引起问题。女命冲太岁引起的岁破直接进入寿命宫，破坏寿字运，健康平安运势造成极大的破坏。

巳蛇



生肖蛇2018下半年四大好运继续发挥作用，第一遇到干禄催福催旺福元宫，确保下半年运势的好运基础。第二遇到红鸾星动，单身的催婚有可能谈对象或结婚，已婚的有喜事可能发生。第三遇到龙德护财，有龙德大贵人落在了财运宫，保护财运畅通。第四遇到的昴神护运主要是在人缘宫，化煞小人催旺贵人运势。最凶的是遇到六厄破禄和亡神损命，容易引起官司缠身，造成意外灾祸。

戌狗



生肖狗2018下半年，能够催旺生肖狗的财运，财运旺对于男命帮助很大，对于女命帮助不大，尤其不工作的女性几乎没有帮助但是能旺夫。下半年运程最凶的是指背小人星出现在禄元宫，专门破坏官星，男命官星被破危害最大，男命官星关联着事业疾病寿元和财运，关联重大。最后是魁罡破婚，对于婚姻宫影响很大，魁罡的破坏力对男命来说不算太大，对于女命来说破坏力很强，影响感情的稳定。

亥猪



生肖猪2018下半年，最旺的算是太阳旺禄催旺官禄星，太阳星为中天主星，化气为贵，为光明之神，掌管“光明”、“博爱”、“权贵”之星，能文能武。对于男命最吉的是遇到偏官偏财大运，官财对于男命来说最为关键，偏财自然旺，偏官大运能够催旺人缘，催旺贵人运势，两大吉星相得益彰相辅相成。比较凶的是劫煞照命破坏福元宫，严重破坏了运势的基础。



品牌形象代言人: 黄晓明



甘源·豆

好吃的节奏