



盼盼食品集团
PANPAN FOODS GROUP

中商惠民
www.huimin.cn

CONVENIENCE
STORE
2018年1-3月季刊

便利店

新机遇 新财富

嗨家便利店两城双店盛大开业

嗨家开启别样人生

惠仔新冬下“市场”之去天津（续）

2017年惠民大事件

嗨加便利 家选无限可能

小老板商学院

“关店潮涌现”百货关店的全球现象

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 主显示屏：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

INTRODUCTION REMARK

刊首语

趋势，让小店未来一飞冲天

帷幕徐启，灯火璀璨，2018已满怀希望与憧憬从远方走到你我身边，人、货、场三者逐渐汇聚成一股牢不可分的力量，让市场见证下的传统零售业渐渐发生了质变，这是一个欢庆新零售到来的派对年，更是一个见证绵延千年传统行业兴盛的腾飞年！

回顾2017年，新零售、无人零售、生鲜便利风口起飞，各大巨头进场让小店生意前所未有的站在了万众瞩目的位置，补贴、兼并、投资、品牌大战、倒闭等词汇可能每天都在传入您的耳中，但透过这一系列动作我们也看到了一些新趋势：社交化、订阅制、体验式、场景化和个性化的消费。

2017年，“新零售”还是个高频词，近两月已不太听人提到了。嗅着风口来的人，很多已经去追这两个月间的第三或第四个风口。而留下的人，则怀揣信念：我们在做的是一件真正的大事情，在做一件惠民生的事业。风口与否，潮起潮落，我们关注的不是人们口中瞬息万变的风口，而是坚守商业的本质。惠民始终坚信，零售的变革不仅仅是一次口号上的呐喊，更是让全国600万家夫妻店、百货店、日杂店、小卖店、便利店及13亿人日子过的更好的必经之路。

回想四十年前，思想解放释放了个体能量，渐得温饱；四十年后，中国人开始冲破温饱的禁锢，向着个人与个性化提出需求，中商惠民也正是在这市场的变革中承担起重任，迎着朝阳与全国超市人一起拼搏，追逐我们共同的便利梦。

文/午夜飞行

2018

2018年1-3月季刊(总第50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

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 热点通讯
嗨家便利店两城双店盛大开业
- 08 人物
嗨家开启别样人生/一间特殊的小店/老钻石的新思潮/
惠仔新冬下“市场”之去天津(续)
- 18 2017年惠民大事件
- 20 超市合伙人
嗨加便利 家选无限可能
- 22 惠民活动
PC收银台上线了
中商惠民携手中国体育彩票“顶呱刮”进万家
- 26 春季订货新品
- 28 小老板商学院
- 30 法制讲堂
小超市陷入商标侵权“泥淖”
- 32 经营之道
当有人说“隔壁的比你家便宜”这么回答
- 34 便利新闻
“关店潮涌现”百货关店的全球现象
- 36 话题
编辑部的故事——拾伍
- 42 超市联盟

行业新闻 >>

百事推出了胶囊饮料 未来还要做定制产品

在年轻人不爱喝碳酸饮料,对热量和糖分挑剔的今天,百事公司一直在寻找一个新卖点。

上周,百事在美国推出了新的饮料品牌 Drinkfinity。在百事美国市场总监 Rich Rodriguez 看来,Drinkfinity 的出现符合消费者追求个性化饮料的新趋势。

这款新饮料的个性化则主要是依靠按压不同口味饮料原液胶囊的瓶装设计实现的,在装有水的瓶子口按压胶囊,饮料原液就会和水混合。当然透明水瓶也会呈现出各种高饱和度的颜色,吸引消费者上传产品图片到社交网络中去。



上海一无人超市一周遭盗窃6次 防盗成了大难题

近日,据上海长宁电视台报道,上海一无人自助超市一周内遭偷窃6次。犯罪嫌疑人陈某利用自助超市内没有收银员的特性,频繁对长宁路上的一家自助超市实施盗窃。

据警方透露,犯罪嫌疑人进到店里之后,通过手机扫码,扫了几样商品之后,装进了牛皮袋里面,然后只支付了一样最便宜的商品之后,就离开店里了。目前,犯罪嫌疑人已被抓捕归案。

据了解,目前国内无人自助超市已呈现普遍开花的局面。业内人士透露,目前无人店采用的技术主要有三种形态:第一种是以计算机识别为基础的人工智能路线,代表是 Amazon GO、Takego、扫货特卖;第二种是以 RFID 为基础的物联网路线,代表是缤果盒子;第三种是售卖机/二维码形式的互联网路线。区别在于前者中有些店会采用自有的 app 扫码支付。

而第二、三种技术存在明显技术缺陷,如果无人看守或未配套相应的技术监控,顾客完全可以不支付就拿走物品,有些店甚至完全靠顾客自觉来支付。

老牌文具商晨光的渠道变革和文创棋局

红黑色的 M&G 招牌几乎已经成为每个“80 后”、“90 后”中学时代记忆的一部分。但如今,这家以做笔芯起家的老牌文具公司不再满足于制造“老套”的学生文具,开始切入中高端领域,拓展新的消费群体。

为此,晨光文具在过去几年开始寻求新的销售渠道,并开出了两个新的业态晨光生活馆和九木杂物社。其中,精品文具店模式的晨光生活馆,更像是晨光文具的店铺升级;以 Shopping Mall 为主,工业化零售模式的九木杂物社则是一个全新的精品文创品牌。



1小时达 美团外卖即将为海澜之家送货



美团外卖即将加入服饰电商订单配送的大军。亿邦动力网独家获悉，继大众点评与海澜之家展开合作后，很快将由美团外卖人员前往海澜之家线下门店拿货，并承诺一小时送达用户。“美团配送系统现在已经基本理顺，春节之后就会上线。”一位海澜之家内部人士透露。

“一些细节还在沟通，现在是试运营阶段。”上述人士称。配送服务正式开放后，用户在大众点评提交的订单将由美团进行配送。而在被问及海澜之家是否有进一步入驻美团平台的计划时，对方回应称，“一步步来，先把外卖配送落地并跑顺了。”（来源亿邦动力网）

京东7FRESH第二家店 在清河五彩城购物中心开业

2月13日，京东7FRESH第二家店在清河五彩城购物中心试营业，在经历了春节期间的“大考”之后，京东宣布五彩城店于元宵节（3月2日）10:00正式开业。

作为京东打通线上线下渠道的先行者，7FRESH五彩城店在为消费者提供线下体验的同时，也提供线上下单及配送服务。以五彩城店为中心的3公里范围内，消费者均可以通过7FRESH App进行线上下单并享受最快30分钟送达的服务。



阿里新零售物流布局曝光 天猫将实现2小时达

3月1日消息，日前，阿里巴巴公布了其新零售物流提速规划，其构成不仅包括盒马鲜生的30分钟达、天猫超市的1小时达，还将推出天猫2小时达服务。

据介绍，阿里的新零售物流是指通过数据算法、智能供应链和人工智能等技术，充分融合线上和线下的人货场。购物完成后，通过各前置仓、商场门店、便利店发出商品，在30-120分钟内送达消费者手中，从而形成一个3公里范围内的理想生活圈。

新零售物流的构成



发货流程



拼仓储、拼鲜食 武汉便利店市场悄然进入“火拼期”

在2017“新零售元年”里快速扩张的武汉便利店行业，似乎并没有放缓脚步的意思。2018年的新春刚到，多家便利店就陆续从各方面进行升级。

据了解，在这些大大小小的便利店中，有的主攻仓储物流，以线上新零售为突破口，联动线下销售；有的主攻鲜食品种的扩充，甚至开始主打自有品牌的商品；有的主攻在空白区域的店面扩张，继续以速度和规模抢占市场。在迈过快速扩张期以后，武汉便利店行业悄然进入了市场“火拼期”。

申通再开便利店“攀果鲜”



2月26日，申通一个有鲜明地方特色的生鲜便利店“攀果鲜”在攀枝花现身。“攀果鲜”主要提供“生鲜电商直卖+外卖配送+预定农产品”服务。

目前攀果鲜一共有5家门店。其中面积100平米的有两家，50平米的三家，商品品类1000余种。门店选址都是选择社区门口，人流量大的地方，地理位置要醒目。现在店里经营的商品有柴米油盐酱醋茶，蔬菜、水果、肉、特产、饮料、酒、调料等。

苏宁新版智能货柜来了最快10秒完成购物

2月28日消息，日前苏宁基于无人货架存在的货损问题进行了技术升级，通过人脸识别、重力感应、智能库存管理等技术的运用，用户仅需要“刷脸—货柜自动开门—自助取货—重力感应自动结算”四步就可以完成购物，全程不超过10秒。



京东X无人超市布局再下一城： 今日落户西安

2月26日消息，今日，京东X无人超市正式落户西安大雁塔景区旁。从商场到景区，京东无人科技的商业应用场景得到了延伸。

据了解，从去年10月到今年2月，京东X无人超市已经在华北、华东、东北、西北地区布局。此前，京东X无人超市已经先后在北京、烟台、大连、天津等城市落地。此次京东X无人超市落西安是西北地区的首家社会化门店，同时，也将由西北辐射全国，为“无界零售”时代的到来提供支撑。

京东X无人超市将通过人脸识别、物联网、大数据等全新科技改变消费者的购物方式，提升消费者的购物体验。



菜鸟天猫用区块链技术打击“海淘造假”？



近日，菜鸟与天猫国际共同宣布，已经启用区块链技术跟踪、上传、查证跨境进口商品的物流全链路信息，这些信息涵盖了生产、运输、通关、报检、第三方检验等商品进口全流程。将给每个跨境进口商品打上独一无二的“身份证”，供消费者查询验证。

2017年被称作区块链应用的元年，区块链是一种防止篡改的分布式记账系统，它在分布式共识算法、智能合约、加密算法等的基础上，可解决信任缺失场景下进行交易的问题。

嗨家便利店两城双店盛大开业

2018年1月18日,中商惠民新零售2.0品牌H+ (嗨家便利店),重装社区生鲜便利店京、杭两城同时启动,从侧面也表明中商惠民正在完善全供应链生态,并朝着智能化、终端化方向打造。进一步打造基于B2B+社区生鲜便利店+线上平台的全渠道整合,实现全球领先的OMO。

在惠民“生态圈”战略布局中,小店始终是打通流量的入口,通过“便利店+线上平台”模式精准服务于社区,深耕“社区O2O”渠道层面最关键的一环。同时,也是中商惠民最后一公里完善业态布局、将优势扩大化的核心环节。

目前中商惠民直营便利店在定位、覆盖范围以及运营模式上与传统连锁便利店有很大差异,差异的关键就是中商惠民打造的是“便民生活一站式服务体”,解决了伪O2O无渠道、无供应链、无质保等问题,利用互联网技术帮助传统便利店,并将其打造成一个完全具有互联网能力的社区综合服务平台。同时更以嗨家便利店为范本,对全渠道输出配送解决服务,通过打通零售终端与供应链后端,支持门店业务的稳定运作,为便利店行业提供来自线上线下的强力支持。

嗨家品牌相关负责人告诉记者,“全渠道+新零售+便利店”本身是一个极具画面感的销售场景,不仅能刺激消费,还能促进品牌的提升。在商业社会里,全渠道意味着流量入口,亦是企业连接消费者的强关系纽带。



嗨家开启别样人生 | 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

免加盟费、每月三款爆品特价、日常活动常态化
专业人员每周到店指导、开业3+5驻店
商品丰富有品质、冷链鲜食供应齐全
最想不通的居然还有外部进货自主权
全店连锁化装修设计不输一线便利店、改造工期仅10天
小罗直呼自己赶上了好时候，执意递烟给惠仔和业代

文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

在消费升级的大背景下，随着 80、90 后逐渐成为消费主力军，物质消费除了最基本的功能性满足外，人们开始逐渐需要带有情感、灵魂、温度的品牌和商品。2018 年 1 月 18 日，伴随中商惠民新零售 2.0 品牌 H+（嗨家便利店）京、杭两城同时启动，传统小店又多了一条升级的道路。

今天是惠仔杭州行的第二天，空气温润下着小雨。与北方不同，杭州的屋内没有暖气，阴冷的天气让忘穿秋裤的惠仔后悔不已，业代载着惠仔在高楼与巷子中穿梭，看着纯电动的出租车与公交车川流不息，蓦地想起著名诗句。“东南形胜，三吴都会，钱塘自古繁华，烟柳画桥，风帘翠幕，参差十万人家。”曾在小学时候背诵的诗句，结合着现实景象让惠仔不住遥想古时商业繁华，也让惠仔对这个充满市场经济底蕴的城市有了更多的期待。



（嗨家便利店从内部装修到外部视觉皆采用蓝黄色系，温暖明亮大气）

一路遐想，车子已到达了位于下城区新天地的嗨家 005 号店。显眼温暖的黄蓝搭配，靓丽大气的店招让惠仔隔着老远就一眼认出。三个月前，店主小罗还在为店铺的未来而担忧，没特色，位置一般，跟巷子里乃至全国大多数店铺一样，过着靠天吃饭的日子，随着杭州全城改造步伐的递进，越来越多的客户在流失，小罗看着每天下降的营业额暗自发愁。

虽然跟惠民进货时间长了，但第一次听到嗨家这个词的小罗并没有产生多大兴趣，真正让小罗下定决心是因为嗨家计划万海波到店的讲解。回忆两个多月前的场景，小罗依然能清晰记得每一项业务、规则、活动、优惠，在他看来，嗨家的每一项业务都让自己感觉无比贴心。



“万总刚讲了嗨家不要加盟费我就已经很动心，同类平台动辄二三十万的加盟费对小店无疑是重大门槛；在我担心前期后期经营理念跟不上时，嗨家给予了我专业人员驻店服务与每周到店指导免费项目；而在我担心货品品类时嗨家不仅给予了常温品次日达，新增的冷链品也让我眼前一亮，同时还给予了店铺充分的自主渠道进货选择权；不仅如此，每个月 3 款爆品活动支持、品牌商陈列、线上派单等也实实在在为小店引来了流量，最后万总拿出来了成品图，完全不输一线的设计与服务，没啥说的，当时我就签了。现在都很庆幸第一批就赶上了。”小罗一口气说完，掏出烟就给我和业代递去，惠仔连忙摆手躲着，小罗还是硬推着拿烟的手，左手腾出来挡开我们伸出来阻拦的手，惠仔想着如果远看还以为这几个人在玩太极。

小罗只是未来千千万万个嗨家店主的缩影，便利店可以通过嗨家加盟计划，为小店提升马力，从而提高超市的整体形象与市场竞争力。另外，通过惠民大数据的支持与 50 万家合作店铺的长期经验积累，让原本繁琐复杂的货品筛选、采买、管理、查询、上新等工作，都得到有效而又符合最新市场现状的简化。依靠智能数据系统，分析出符合周边消费者需求的商品，店员能更好地做好品类规划、采购和安排店内陈列，让超市流畅便捷地运营店内的各项业务。未来，结合了“互联网 +”的嗨家便利店还将接轨社区金融、彩票、缴费、保险等等一系列便民服务，让小店真正实现从传统到互联网的跨越。目前嗨家项目已在北京和杭州开启试点，有兴趣的店家可拨打公司客服电话，在社区互联网的行程上，中商惠民从未让您失望。

(改造前后 10 天对比)



一间特殊的小店 | 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

谁说便利店不能玩出新花样
梅姐就是不信这个邪
品类齐全不说还琢磨出了杀手锏
作为乐事和中商惠民在杭州的双料优质店铺
梅姐的店今天告诉你怎么跟互联网接轨

文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

两年前的梅姐一定不会想到，互联网大潮的来临将会给这个传承千年的传统行业带来如此巨大的改变，包括这个干了小半辈的日杂店。“大潮来了，我们赶上好时候，没想到网上的单量居然能超过实体，成为小店的主力销售渠道。”梅姐操着一口地道的杭州白话，身后手机不停响着叮叮的接单声。

杭州的初春依旧寒冷，惠仔从老家飞往杭州下机已是深夜，与以往对南方初春时稍有凉意的感觉不同，杭州的体感温度甚至低过了内蒙，这让惠仔在下机后赶紧掏出了珍藏的毛衫穿上。坐上机场大巴，沿杭甬高速，彭埠大桥，莫干山路疾驰，窗外逐渐繁华的场景不由得让我想起南宋时许多著名诗词，晚风，西湖，词话，生活。一系列念头伴随着窗外薄如丝般的细雨一路走到分公司，一夜无话。

第二天清晨，惠仔被征迁的机器轰鸣声吵醒，开始了新的征程，与夜晚的安静祥和不同，杭州白天的节奏很快，全城都在发力拼搏，从基建到工作，从社会服务到各行各业，像是铆足了劲儿上满了发条。与全城百余个城中村同时征迁相对的，是便利店行业的冲击，老主顾搬了，店铺搬了，生意受冲击，一系列的挑战真真实实摆在了一个个小店店主眼前。

朱水梅也正是在这个阶段把店搬到了德胜巷。巷子虽不大，但也聚集了数家社区小店，算下来朱水梅的店铺无论从位置还是面积都不是最优，所以当业务员小龙跟惠仔说，这家世纪华联德胜巷店乐事月订单能突破万元时，惠仔的嘴巴都有些合不拢。“当时自己的店铺已经没办法继续做生意，看了许久，索性就把朋友的店铺盘了下来，开始专心做门店生意，但时间长了我发现另一个渠道也蛮可观。”梅姐说着，身后的手机一直发出叮叮的接单声，惠仔粗略算了一下，从进来的十多分钟算起，已经响了十多次。

面对着面积不大但却品类繁多的店铺，梅姐坦言，目前店铺客流已经不是主力，网上的订单已经占到了每日销售的6-8成，如何选品，就成了这其中的重中之重，梅姐会经常从网上浏览最近的爆款，咨询目前年轻人的喜好，并不断尝试新鲜的品类。“初上爱鲜蜂、美团外卖等平台时，仅仅将常规品类罗列在其中，效果不是很好，随着越来越顺手，品类上边就日趋向品牌化走，比如乐事全系的薯片，旺季就能带来每个月近两万的流水，而且会带来持续的影响力，所以一定要杜绝杂牌等影响生意的品类流入消费者手中。”惠仔看着百草味、乐事等众多品类打包在一个个袋子里等待配送，第一次为互联网能改变传统行业到这种地步而感到神奇，谈到具体营业额和单量，梅姐和丈夫变得充满自信。“淡季大概能到60-80单每天，差不多的时间基本都在150单上下，旺季就不太记得了，基本一天从早到晚只要不关订单就一直有单进来，线上流水平常一天也在6000-8000左右。”梅姐边说边做着理货，不时对着单子将最近需要补货和刚到的订单商品做整理。

梅姐和丈夫有着典型南方生意人的睿智、吃苦与接地气，目前梅姐的店铺已在当地区域的线上平台排名第1，对于普通的小店来说利润已相当可观。但梅姐还在努力，无论是店内布局还是品类管理，梅姐总在突破自己的壁垒。说起杭州自古商业就较兴盛，如今在快节奏的生活与市场下，如何抓住顾客的心给与最好的商品与服务成为能否突破的关键。“订单又来了，这次又有好多单给你派。”梅姐对着刚进门呼呼喘气的众包派送员说着，知道这包商品将在未来的三十分钟内送到需要的人手中，温暖着这个快节奏城市的每一个人心，梅姐很自豪。



老钻石的新思潮



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

昭昭便利店地处望京腹地，如果算直线距离，到望京 SOHO 只有 3 公里，离惠民总部只有不到 1 公里。从 2013 年底惠民刚起步算起，昭昭作为第一批钻石级合作店铺至今已有近五年时间，五年对绵延千年的零售行业来说可能只是弹指一挥间，但对新兴的“互联网+”革新后的便利店市场来讲，也许昭昭已经见证了一个新世纪的诞生。

钻石级店铺的店主是一对年近 60 的夫妻，跟全国 70% 的小店类似，老两口每天很早就开门，理货、打扫店铺、查看缺货后等待客人上门是近几年的常态。说起从前进货，大叔操着有些南方口音打开了话匣子。“以前进货得批发，得亏市场离得还算近，去一趟来回就用一上午。可这一上午就为了进点儿货时间耗不起，也不见得便宜，挑来挑去的麻烦。还是现在开店轻松，有人送有人管。”

昭昭在 15 年时便上过当时的杂志封面，作为老一辈小店的代表人物，大叔有着丰富的阅历和从业时间，对价格有相当的敏感度，把控之精确让惠仔暗自惊叹。但进入互联网时代后，大叔发现自己开始和年轻人脱轨，除了常态商品，越来越多的新品不断上市让他看不清虚实，最常用的互联网产品手机除了微信、新闻和视频软件剩下基本都用不到，大叔想了想，还有惠民的订货软件和外卖送货平台。伴随着外卖订单不停的叮铃声，大叔拿着中商惠民便利袋装着订单需求商品，大叔对袋子很满意，红彤彤的标志看着喜庆，也结实，惠仔观察了一下，几单中乐事薯片的下单率名列前茅，伊利蒙牛的冷饮紧随其后。



说起乐事，大叔不住的称赞，不仅活动多力度大，最主要的是消费者都认可，这让他进货中遇到优惠总多订不少。在最新一期的乐事感恩回馈中，昭昭作为优质合作店铺，与全国 1130 家满足条件的中商惠民商户共同获得了乐事赠送的大礼包，内容很丰富也很实惠。“大乐事 5 包，大波浪 5 包，1 箱康师傅，4 桶大金龙鱼。每个月我都会关注惠民的订货活动，不仅价格低，而且都实用好卖，但乐事这次的回馈力度我确实没想到这么大。”过去一个月，大叔还能清楚记得，临别时大叔跟惠仔讲起了惠民当年刚起步的困难。“车小全是金杯，送货不太及时，货也不全，也没活动，当时我就想，如果这都解决了一定能成一个大公司。没想到，这就真成了。”

大叔不怎么喜欢多说话，但说起惠民，大叔比我这个员工还要懂很多，成立时仓库的位置，当时总部多少人，搬过几回仓库，开了多少分公司等等都如数家珍。加上惠民的变动，市场上的动作，大叔都有耳闻，对于一个很少接触互联网的便利店老板来说，惠仔突然有些感动，如果说一个公司的发展需要什么，也许惠仔此次的昭昭之行就已经给出了答案。





惠仔新冬下“市场” 之去天津（续）

书接上文，上文书惠仔讲到，将开启跨省走一线的人物访谈道路，也在字里行间透露出《便利店》杂志改版的小动态，所以在天津之行过程中，惠仔还留了个小尾巴，咱先不着急透露。

跟业代穿梭在天津的大街小巷，人文的安逸与现代的城市交汇铺面带给惠仔新鲜的感觉，既没有北京快节奏的工作状态，也不似三四线城市安逸的生活节奏，有条不紊按部就班是惠仔接收到的最直观感受。与上一期天津之行的连锁便利店不同，这期的我们来到的是真正传统意义上的夫妻店，品类选择、日常经营与盘点等都是丈夫和妻子在做，多年的经验积累，倒也在区域内做的风生水起，这一期大家就跟随惠仔的脚步，来看看这样一家走在传统道路上的社区便利店。

首先走进小店给惠仔最直观的感觉是整洁、温馨及品类全。走了一圈下来后惠仔发现不少有趣的地方，先是陈列，店家将饮料零食及日杂完全放在了三个区域，彼此接近却又互不冲突，找起来特别有层级感，好找好拿的同时也带给惠仔极其舒服的购物体验。后是灯光，搭配暖色的光，让惠仔不由得眼前一亮。三就是品类的齐全度，在同品类下，多美购会将接受度高的几种都做陈列，让受众可以根据自己习惯做决定。

在店门口，惠仔发现了一个有意思的事情，在销售渠道多元化，价格竞争工具被越来越普遍运用的时候，促销变成了很难赚钱的事情，而且经常是赔本赚吆喝，但多美购的促销让惠仔觉得眼前一亮。首先是常规品类如牛奶等饮品的持续性成箱促销，其次是满减满赠，最后则是零食类如进口品和畅销品的直降，惠仔在店里呆了半个多小时，顾客进门总会瞅上几眼，进而会对店内其他商品产生价格信任，这个过程算下来利润十分可观。

惠仔将小尾巴留到了最后讲，希望能给各位店家老板更多的启发。“每次进货，我都要选高品质的。如今收入水平高了，人们更讲究生活品质，质量差的商品大家都看不上。”女店主观察仔细，能准确判断周边商圈的特点和顾客的购买力，然后制定适合的采购计划，更好地满足顾客需求。

走之前女店主告诉了惠仔她看家的生意经。“陈列时常变化，经常给店里的商品增添些变化，无论位置，还是促销品类，让受众能感觉到你对店铺的用心。爱美之心，人皆有之。柜台保持干净整洁，产品陈列造型不断变化，把店铺打扮得漂漂亮亮，包括门头门脸都焕然一新，这样连路过的行人也会愿意多看两眼，怎么还会为大家记不住你的店而发愁呢。”惠仔仔细想想还真是这么回事，包括自己也在慢慢选择有品质的商品及店面去购买，伴随着这一传统行业的升级换代，相信各位店家朋友们都能紧抓时代脉搏，让超市生意与家庭生活更上一层楼，有更多时间陪家人和孩子，每天还能按时吃饭，按时睡个安稳觉，当然喽，剩下经营和进货的事儿，就都交给惠民做喽。



2017 年中商惠民大事件

2017 huimin Breaking News

3月

国家体育总局领导莅临中商惠民调研指导

5月

亚洲新晋独角兽16强排名第3位

中商惠民捐赠120万瓶水，祝贺浙江大学建校120周年

中商惠民董事长张一春率考察团赴美考察团与Costco、微软等跨国巨头进行洽谈

7月

中商惠民中标中央军委机关副食品集中采购项目

中商惠民强势入围2017中国B2B企业十强榜，成为快消品B2B行业龙头企业

10月

中国B2B企业百强排行榜榜首，名列快消品类企业排名第一

12月

精英对话链接产业未来，以人为本共建老板商学院

全渠道“时代零售”中商惠民再获亿欧创新奖

2017年度中国互联网百强
2017年最具投资价值企业
中商惠民成为无人零售最大供应商
启动上市计划

11月

嗨家便利业务启动杭州、北京同时发力

2月

战略投资控股爱鲜蜂

4月

6月

中商惠民携手富德产险深耕布局线下社区市场



家选无限可能！

国内首家无外资注入的社区型便利店
打造互联网下的社区生鲜便利店

嗨家依托中商惠民开创的“厂超对接+农超对接”供货方式，厂家直供，源头集采，打破传统供货渠道层层盘剥的壁垒，减少了中间环节，确保省钱、省时、省力。官方订货系统会定期推出“劲爆品”，更是在价位方面给予广大商户最大回馈，同时合作店铺还可享受每月不低于三款专项促销商品，增加进店率，促进二次销售。

嗨家与诸多一线品牌达成合作协议，供应商资源丰富，商品种类达5000多种，在商品品牌、商品结构及食品安全等方面给予商户全方位的保证，同时解决部分商户商品“进不来”的问题，强大的品牌对于商品“卖得出”又提供了有效的保障。

更方便 更智能

惠配通系统：手机订货，轻松当老板

智能收银系统：订货、销售、管理，惠付通全搞定

十大升级

- 1.品类升级：吸引大量客流，降低机会损失
- 2.顾客管理升级：会员积分兑换，增强顾客粘性
- 3.运营升级：行业精英团队，资深运营指导
- 4.设备升级：多种设备提供，丰富经营范围
- 5.软硬件升级：便捷智能操作，科学订货收银
- 6.渠道升级：线上配单抢单，增加店铺收益
- 7.优惠升级：多重返券政策，降低进货成本
- 8.服务升级：增值模块拓展，车险订票一卡通
- 9.形象升级：更换灯箱，统一物料提供
- 10.经营方式升级：爱鲜蜂平台植入



嗨家便利店6大优势

专业的管理经验

- 全程开店指导
- 运营流程管理
- 店面布局管理
- 商品陈列指导
- 商品分析与指导，提高销售额
- 增值服务项目，帮助门店实现增收

高效的物流支持

- 统一、科学、高效的流程体系
- 优良的作业方式
- 合理的订货、配货、送货周期安排
- 省钱：根据周期消耗量订货，可零拆
- 省力：一站订货、送货上门
- 准确及时的配送服务

完善的信息系统

- 目录菜单订货，让订货一站式完成
- 进销存账目清晰，管理库存不再是难事，降低损耗
- 数据统计准确，商品销售状况一目了然

贴心的服务与售后

- 定期专业化技能培训
- 随时业务服务
- 完备的售后客服系统
- 四至五天上门服务协助店老板订货
- 店主为主、业代负责的合作方式，最大化的控制滞销品和货损
- 单店台账记录保存，利于食品安全的追溯

商品的支持与管理

- 与厂商直接签订联采合同，保证商品品质与价格
- 多家自由连锁商品销售数据分析
- 全品项供应，精选并提供更具有竞争力的商品与经营项目
- 提供市场最新商品销售，保障店面商品竞争力
- 定期联合促销支持，增强竞争力

成熟的运营模式

- 强大团队支持，开业筹备只需10天
- 专业运营团队，持续运营指导
- 为店铺运营保驾护航

PC收银台上线了!

PC端

将门店运营必备的收银系统、财务系统相融合，收银员前台收银。PC款台后台广泛适用于单体或连锁超市等各种业态的中小企业，是现代商业管理模式与电脑信息技术的完美结合。

无网销售

支持全天离线销售，门店网络突然中断，使用款台仍能正常收银，不会影响您的营业。网络恢复后，营业数据自动上传云端，不必担心因为断网而不能销售或丢失数据，使用更安心。

云技术

基于云计算技术开发，功能、数据、权限在云端，本地只需开机即可使用，软件的部署、维护、升级由我们专业团队在云端完成，无需商户操心，向复杂的安装、高成本维护说声再见。

中商惠民
PC-收银台

兴源超市

收银员: admin

收银台

前台报表

库存管理

退货

Q 录入条形码添加商品至购物车

商品名称	单价/现价	数量	小计	操作	
69333445654 改价 张君雅小妹妹五香海苔 味500ml	6.90 5.20	- 1 +	5.20	删除	优惠
69333445654 打折 张君雅小妹妹五香海苔 味500ml	6.90 5.20	- 1 +	5.20	删除	优惠
69333445654 赠送 张君雅小妹妹五香海苔	6.90 5.20	- 1 +	5.20	删除	优惠

优惠: 5.00 共计3件 合计: ¥24.00

^ v

挂单

整单删除

结算

共计3件 < 1/2

快速收银

便利食品 生活用品

康师傅老坛酸菜
牛肉面珍品酸菜
¥5.00

康师傅老
牛肉面珍

康师傅老坛酸菜
牛肉面珍品酸菜
¥5.00

康师傅老
牛肉面珍

康师傅老坛酸菜
牛肉面珍品酸菜
¥5.00

康师傅老
牛肉面珍

康师傅老坛酸菜
牛肉面珍品酸菜
¥5.00

康师傅老
牛肉面珍

康师傅老坛酸菜
牛肉面珍品酸菜
¥5.00

康师傅老
牛肉面珍

中商惠民携手中国体育彩票

“顶呱刮”进万家

中商惠民以长远发展的战略目光契合中国体育彩票总局渠道转型之际，利用中商惠民 50 余万家的合作门店为基础，以便利店和中小型超市独有的优势，于 2016 年 8 月在北京首次开展彩票业务，通过 4 个月的时间探索与实践，总结出彩票便利商超店售卖的一套完善流程，充分发挥便利商超店售彩的优势，给中商惠民合作客户谋福利。

中商惠民全国 19 家分公司，都在稳步开展彩票业务，如北京、南昌、重庆、天津、济南、武汉，在各地分公司开展彩票工作中，陆续有喜讯传来。如体彩活动新票“发发发”刚上市到货两天时间就铺开市场，出现“供不应求”的现象。

自从中商惠民的彩票业务开展起来后，涌现了很多的销售能手和优秀团队。新销售新模式没有经验，我们去摸索去探讨去总结，迎难而上是我们的脾气，坚持不懈是我们的性格，在长期业务开展中我们积蓄经验，2018 年 1 月我们爆发了，尤以济南市场一区的团队兄弟们最为耀眼，用行动证明了他们，他们倔强的脾气和坚韧的性格得到了荣誉与奖励，也阐释了力量归于一点爆发更猛。

感想总结

一、我们的客户，多是个体户，赚的钱都是给自己，为什么不想办法多赚点？对于店主，我们没有绩效考核，因为他们自己会以自身收入作为我们的“绩效考核”，当多数店主在琢磨如何多赚钱的时候，难道咱们的店主还是在等？“店主动起来，钱会流进来”。

二、彩票销售过程，必要的陈列要有，如果加上店主多说一句话，也许就能多卖更多，对店主来说，我们不强求推销彩票，但是必要的陈列和海报，还是要有的，起码让人家知道店里有彩票卖。

三、卖彩票不光是卖的时候赚钱，漏奖也能赚钱，每天让业务员翻翻店主的废票堆，没准能找到一顿饭钱呢。

四、买彩票长久来看一定是亏钱的，所以要让店主学会如何卖，卖的让彩民赚钱，才能持续下去，消费者来 10 次，有 5 次赚钱而归，这个消费者就会成为你这个店的忠实顾客。如果买 10 次亏 10 次，那估计人家就不会一直买了，要让店主学会如何指导消费者“适可而止”。

五、用了 3 个月时间把一个店的销量翻倍，可以肯定的店主是用热情的服务，更多的商品来吸引消费者，以及利用好彩票特性来吸引人流，增加常驻客户，业务员不是促销员，当业务员的建议可以让店主赚更多钱，业务与店主就会默契的达成共识，业务出业绩，店主多赚钱。





阿尔卑斯混合口味棒棒糖单挂板

规格: 800g(10g*80) 80/ 支
 装箱数: 6 袋
 浓浓香甜 回归童年 奶味纯正

阿尔卑斯双享棒混合口味棒棒糖单挂板

规格: 768g (16g*48) 48/ 支
 装箱数: 6 袋
 双重口味双倍欢乐 源自意大利卓越制糖工艺



超值装聚会 乐享妙果味

比巴卜



比巴卜超软泡泡糖混合瓶装

规格: 675g/ 瓶
 装箱数: 6 瓶
 快乐童年 梦幻泡泡 超值装聚会 乐享妙果味

珍宝珠 8 种口味棒棒糖桶装 108 支单瓶

规格: 108g/ 瓶
 装箱数: 4 瓶
 缤纷多样 珍滋味 108 只超值装 添加真正果浆



小老板商学院

服务以人为本。

中商惠民四年多的稳健发展，离不开小店店主们的理解与支持，现在的我们，通过扎实的线下物流基础和一站式线上采购平台受到了广大店主的信赖与认可。在此基础上，我们深深思考，如何更好的从本质上服务于当代小店老板，如何让社区店铺与时代接轨，真正实现信息化、智能化，真正升级中国零售行业，帮助我们的客户们成长，与互联网接轨，提升店铺的竞争力和服务能力。

基于此，中商惠民筹建了“小老板商学院”，升级对用户朋友们的服务范围，从简单的基础供货服务，延伸到知识和精神上的服务。通过中商惠民在快消品零售行业深耕多年的专业知识和行业资源，搭建起店主朋友们与行业大咖的沟通桥梁，充实店主的精神世界和业余生活，从思想和精神的本源，为时代零售注入新鲜活力。

我们将以中商惠民的绵薄之力，与万千小店老板朋友们一道，助力中国零售行业产业链升级。

多种培训方式于一体

- 1、微信服务号
- 2、直播平台
- 3、惠民官网
- 4、学院杂志

师资力量

邀请国际品牌厂商/便利店经营管理专家，线下面对面钻石级老板授课，增强用户体验
邀请钻石级老板参观厂商生产线/新口味试吃等厂商调研类活动，提升老板参与感。

依据不同课程分类及内容安排相应教师。



每天学习十分钟 招财进宝分分钟

SOBS

我们的办学理念

让每个店老板都有一座移动的商学院

让每个店老板都成为经营专家

小超市陷入商标侵权“泥淖”

商标侵权是指行为人未经商标权人许可，在相同或类似商品上使用与其注册商标相同或近似的商标，或者其他干涉、妨碍商标权人使用其注册商标，损害商标权人合法权益的其他行为。

而根据《商标法》第五十七条第（三）的规定，销售侵犯注册商标专用权的商品，也属于侵犯注册商标专用权。被侵权的自然人或者法人在民事上有权要求侵权人停止侵害、消除影响、赔偿损失。

01

23家烟酒老板摊上大事儿了 赔款赔到哭都来不及

2017年10月16日，晋城中院收到起诉状，烟台张裕葡萄酒股份有限公司起诉晋城市23家烟酒超市侵害其商标权，要求停止侵权行为并赔偿损失。对此，晋城中院民三庭依法组成合议庭，对这23起案件公开开庭审理并给出了解释。

销售侵权产品，经营者也要担责！

经核实，涉案的多家烟酒超市存在销售侵犯原告注册商标商品的行为，其所销售葡萄酒与原告主张权利的“张裕”、“解百纳”文字商标相同，与“城堡”、“盾牌”等注册商标相似，属于对原告注册商标市场声誉的不正当攀附性利用行为，极易使相关公众误以为被控侵权商品与涉案商标之间存在相当程度的联系，从而降低涉案商标的显著性，损害了原告的利益。

根据经营者侵权的性质和情节、经营规模、经营时间等，判决其立即停止销售侵权商品，并对原告进3000-6000元数额不等的经济赔偿。因此，最终23家烟酒店老板以侵犯他人商标权罚款数千元！

02

只因杯子印了卡通人物 长沙多名老板肠子都悔青了

仅仅因为一只小小的卡通杯就赔偿了巨额钱款，被告王先生自己经营的生活超市，主要销售生活日用品、零食、饮料等。饮料食品经销商会送货上门，一些日用品他都是自己去进货。

前几天，他收到了岳麓区人民法院的通知，因为店里销售的茶杯、编织袋有某动物的图案，他被国外一家公司提起诉讼，被告侵犯该公司的知识产权。

“我进货的时候，一进就好多个，各种各样的商标，哪里会知道这些商标侵权？”王先生坦言，自己心里觉得非常冤屈，店里货物成千上万，图案各不相同，谁会在意一个杯子的图案？

与此同时，成为被告的，还有岳麓区其他8家超市、母婴店等店铺相关负责人。这几位店主和王先生情况基本一致都成了被告。大家拿出进货的单据，却被告知不能成为货物正规来源的证据。因为红色的单据上没有公章，也没有商品生产厂家等任何信息，仅有进货商品的价格、数量等。

“如果能够证明来源合法，他们可以免责，侵权责任由上游供货方承担。但这些单据不能成为证据。” 律师袁伟平表示，单据不具备法律效应，王先生等店主无法免责。

最终，2017年12月16日上午，在湖南省知识产权纠纷人民调解委员会的调解下，包括王先生在内的9位店主，终于与原告方就赔偿问题达成了一致。

03

无经验分辨真假货 22家商超集体被告上法庭

2017年7月，云南白药集团医药电子商务有限公司发现，郫都区一家名为“郫县第一佳副食超市”的商铺出售的“云南白药”牙膏不是其公司生产的，而是假冒产品。

随后又对该片区的其余21家商超进行检查后发现，均有涉嫌销售假冒云南白药牙膏。于是，云南白药公司均以销售涉嫌假冒其品牌的牙膏，并将相关商家一一诉至法院。

法庭上，原告求法院判令，被告立即停止销售侵犯“云南白药”注册商标的商品，以及判令被告承担商标侵权赔偿金2万元，以及原告为制止侵权行为所产生的公证费、律师费、差旅费等6000元，共计26000元。

对此，被告的22家商户老板们表示，他在进货时并不知道这是“假货”，而且进货单价和“真品”一样，他自己也无法辨别真伪。

最终，法院判决，21家被告于判决生效后立即停止销售侵权商品，并于判决生效后15日内每家每户赔偿原告1万元。

后记：

总之，不管是作为烟酒经营者、还是商超、便利店老板，很多商家知道自己进的货有问题，但是仍然抱着侥幸心理，认为这是生产者的责任，自己花钱进货，做点小生意，碍不着别人，但正是这种侥幸心理给了违法牟利者以机会，最终也导致自己悔不当初！

而法院要求老板们进行赔偿，目的并不仅仅是处罚，更重要的是旨在保护受害人的知识产权，商标专用权，同时也给广大的老板们一个警示，日常经营选择进货，一定要选择正规的厂家进货，以免造成不必要的损失。

当有人说“隔壁的比你家便宜”这么回答

当有顾客进店说出：“隔壁的比你家便宜”，你会怎么回答呢？客户虽有千千万，但遇到的问题是万变不离其宗，门店要总结并提炼出一句精简的语言，每位老板牢记在心，遇到价格问题就可以脱口而出。

其实，每家店都有自己独到的优势，服务、信誉、品牌、材料、设计、性价比、对消费者的承诺等等。

常见的错误应答

错误应答一：“您不能只看价格，他们质量不行的。”

当顾客言明你的价格比别的门店昂贵的时候，人们常常会用贬低别的门店的方式来应答顾客。这种做法一来不符合同行业公平竞争的原则；二来顾客也会觉得你是在王婆卖瓜——自卖自夸，根本没有说出为什么价格会有差异。

错误应答二：“哪有，他们另一款商品比我们店里还贵呢。”

很多人处理这种价格异议的时候，都会拿出自己店里的一款商品去证明别人价格比自己的高，这种做法没有抓住问题的重心，也许你们店里那款商品价格确实比别人的低，但却不是顾客需要的。而这时的关键问题是你对自己商品的优势却只字未提。

错误应答三：“我们这是名牌，他们不能比的。”

这种说法和第一种说法相近，贬低别的门店来提升自己门店的方法，并不能对顾客造成影响，况且“名牌≠价格高”。

难点分析

市场上的商品千万种，总有一部分商品的类型、款式相仿但价格却相差远，这些老板心里清楚，但顾客未必会清楚，所以在这个问题上要向顾客解释清楚，为什么类型相仿，但价格不一样。

可以先认可顾客的观点，尊重顾客的质疑。然后通过对产品自身优势的介绍，让顾客了解和明白。为什么顾客会把你家的产品和隔壁对比，而不是张三、王五家的与隔壁对比？其实，顾客并不是怕买贵了，而是怕买的比别人贵。

技巧一：不要贬低竞争对手

顾客拿门店与门店比较时，首先要清楚一点，不要贬低竞争对手，如果我们自己的商品好品牌好，根本没有必要通过贬低他人来提升自己，因为往往我们在贬低竞争对手的同时也降低了自己在顾客心目中的形象。

技巧二：转移客户注意力

遇到这种情况，可以通过认同顾客说法并感谢顾客的善意提醒来拉拢顾客。同时，简单告诉顾客我们与其他商品的差异点，并且立即引导顾客体验产品的独到之处，从而转移顾客的注意力。

当顾客与你讲价的时候，是他真的看上此商品了。所以，我们要做的是吸引顾客的注意力，让他从关心价格开始关心商品本身。

技巧三：不过度推销

顾客进店，总希望他能购买更多的产品，来增加自己的收入。一旦顾客觉得贵，就拼命的推销价格稍微低的产品。一味推销，让顾客买下自己觉得不合适的商品，过后顾客肯定会懊恼与不快，也不会再次光临。

技巧四：要始终如一的对顾客

有些老板一旦听到顾客说贵，就可能觉得这不是目标客户，顾客不会买，马上不高兴了。其实，不管顾客买不买商品，都要为顾客提供一以贯之的服务。不能因未达成购买意向，而态度发生转变。

没有购物的顾客，同样是潜在顾客，也会口口传播他们的购物感受。所以，要以为每一位顾客提供热情服务为目标。



“关店潮涌现” 百货关店的全球现象

关店、调整，一直是这几年百货行业的核心关键词。

过去一年，停业的百货店涵盖了租赁、自持，一、二、三、四线城市，外资、国企、民营，都会型、社区型百货，营业十多年的老店、开业不久的新店等多个类别，无一幸免。关店几乎是今年全球百货逃不掉的梦魇。

事实上，去年停业和被收购的购物中心也有几十家。只是购物中心通常是自持重资产项目，大量购物中心虽然经营不善出租率极低通常也会熬着坐等被收购，租赁经营且人力成本较高的百货店只有停业止损。虽然很多关门歇业的百货店业绩坪效高于绝大多数供应过剩的购物中心。

百货关店是全球现象

主打自营模式的美国百货最为惨烈，彭尼J.C.Penney去年夏季关闭138家门店，这些门店占门店总量的13%-14%，但年营收占比不足5%。梅西百货去年的关店计划是100家，约占到其门店总数的15%。

即便是全球公认最擅长百货运营的日本百货店，由于日趋老龄化和年轻人消费习惯的改变，三越、伊势丹、SOGO等知名百货由于业绩下滑也在不断关店。

美国是人均零售物业面积最大的国家——美国人均拥有23.5平方英尺（2.18平方米）的GLT租赁面积的购物面积（大致相当于我国GFA商业建筑面积4平方米），而加拿大和澳大利亚这一数据分别为16.4、11.1平方英尺。过多的购物中心引入了更多的百货，美国的大型购物中心往往同时设有多家百货，导致竞争激烈业绩分流，加之电子商务的发展，美国实体零售业关店潮。

我国的情况与美国十分类似，近十余年来我国购物中心物业面积猛增，很多城市几乎增加了五倍甚至近十倍的商业设施，人们的收入即便有所增加但远不及商业面积的增长，一天24小时人们的业余时间并无任何增加，何况我国的电子商务市场火爆程度较美国更胜一筹。

出于城市形象及就业考虑，加之商业物业供应过剩难以寻觅合适的接盘商户，部分业主愿意降租挽留百货店继续营业如百盛大连长春路店和昆山店宣布停业后又死而复生。值得注意的是，百货关店潮来袭而便利店却在逆势增长。

（来源联商网）

信用卡持卡人注意了 2018年信用卡新规实施了！

在消费浪潮的引领下，无现金消费的时代逐渐到来，越来越多的老板倾向于刷信用卡进货，刷信用卡进货更方便、更快捷，而且信用卡大多都有相应的免息期，合理使用信用卡还能赚钱。新到来的2018年，信用卡也有几项大的改变，在这里小编给大家讲解一下，2018年信用卡改革对持卡人有什么好处呢？

1、信用卡的滞纳金改为对于持卡人违约未还款的行为，发卡机构应该与持卡人通过协议约定是否收取违约金，以及相关的收取方式和标准，其实按照以往的收费标准，一旦持卡人没有还够最低还款额，就需要承担高额的逾期费用，并且计算方式都是按月记复利息。那么近几年，因为信用卡滞纳金“利滚利”的现象也是屡见不鲜，而新规实施后，违约金将一次性收取，不会再计复利息。

2、最长免息期周期超过60天，新规取消了免息还款最长60天的规定，每家银行周期都不一样，这个由发卡行自主决定，所以以后每个人的免息期还款期都不一样了，银行会根据个人的情况来制定人性化的方案。

3、透支利率有望下浮30%，这个规定就是说取消了现在统一固定的信用卡透支利率标准，实行“万分之五—万分之三点五”上下浮动的区间管理，所以以后办卡要学会对比，选择利率比较低的银行。

4、需要现金周转的时候，去ATM取现额度高达每卡每天1万元。

5、当你的信用卡被盗刷后，银行必须给你一个合理的赔付。

6、最低月还款限额是银行说了算，原本的每月最低还款还款为当月透支余额的10%，而新的规定是由发卡机构自主决定，这样对于一些资金周转不过来的用户，或者手头比较紧张的客户来说，最低还款额度越低无疑是最佳的选择，但是一定要记好，银行可是要收利息的，最低还款也不是最划算的。

（来源网络）

编辑部 的故事

EDITORIAL
DEPARTMENT

惠仔诉苦记

文 | 惠仔

新年一年又来到了！惠仔蛮开心的，又长了一岁，真是要好好想想这19岁应该怎么度过(#^_^#)，哈哈，不开玩笑了。惠仔借此机会跟久违的店家朋友们拜个晚年。三个月过去了，不知道店家们有没有想惠仔，反正惠仔是蛮想大家，毕竟50万店家跟惠仔就像亲人一样，每每惠仔到店里都会（song）热（chi）情（de）来招呼我。惠仔感谢衣食父母这几年的照顾，在这里祝各位店家亲人狗年行大运，一路发发发！

最近惠仔比较郁闷啊，虽然比较懒但总体来说也是一个好同志啊，可是美（da）女（jie）领导总是在数落惠仔，什么今天又迟到啦，又没按时交稿啦，中午午休时间长啦，注意力不集中啦，上课不好好听课？？好像小学时候的班主任，惠仔心里这个难受哦，还要打手心！这算干什么嘛！

正好借此机会惠仔也跟大家讲讲这三个月惠仔都忙什么去了，省的总说惠仔不干活儿。首先大家知道今年惠民铺设了社区便利店新品牌嗨家，开业过程和蓬勃发展自不必说，光是惠仔这边接到的朋友咨询加盟的电话就不下30个，惠仔时不时还得带着相机过去带着稿子回来，这个辛苦指数惠仔给65分好啦，带着惠民新希望的嗨家便利店主攻中高端社区、学校及写字楼场景，风格更高端但价格也更亲民呢，主打差异化的嗨家2018一定会给大家不小的惊喜。

对了，还有惠民的黄金白银青铜战士颁奖，嗯，这次惠民3000多员工的大选拔，共有79人上榜，承蒙大家在微信公众平台的互动，惠仔也在里边喽，不过看着前边那么多辛苦打拼的同事，惠仔2018年更牢足了劲儿要大干一番呢，别的不必说，店家遇到问题哪怕烦心事惠仔也一定尽力协调和解决哈，比如今天家里做好吃的太多怕浪费，就直接从微信公众平台【中商惠民】回复惠仔饭熟了，并留手机号码，惠仔应该就会第一时间前往了，PS：除北京以外的外省暂时没有开通约饭业务，不过惠仔说不定看到好吃的就会抽空去你的城市啦~

视频方面就是惠民的年度宣传片也出来了，以业代的视角讲述了惠民坚定的服务民生这条心，全程也都是真实的业代和小店老板出境，参演人数也达到了二十几人的，最后还有全国分公司大拜年，快看看有没有自己熟识的身影。

然后就是稿件的撰写喽，下面惠仔就来数数看，1、全渠道“时代零售” 中商惠民再获亿欧创新奖。2、中商惠民与果小美达成40亿订单的供货合作。3、中商惠民走进中央军委机关稿件，春节前北京20地开展春节优惠展卖，惠仔在大风天里小手冻得通红，现场太火爆惠仔边拍照还得边帮着卖货，10斤的车厘子才200多，那么大的瓜果梨桃，进口水果、干果、日用品成箱成箱的被买走，都没有给惠仔买的机会啊。4、中商惠民荣获“2017中国融资大奖”。5、中商惠民成为《中国B2B电子商务行业自律公约》首批联名单位。并成功入选“2017年中国B2B行业十强榜”等等等等。

哦，对了！还有小老板商学院的开展。以及日常事务的处理，比如搬桌子，抬椅子，收拾办公桌，端茶倒水等等等，平时还要受到非人的折磨与摧残，宝宝心里可真是苦啊。不过回头想想这一年，惠仔又成长了不少呢。好啦，时间也不早了，趁着领导不在，惠仔偷偷将这一期的编辑部故事排版放好，也希望各位店家越来越好啊，身体健康，有事叫惠仔，惠仔随时都在~



二十四节气的含义及起源

The 24
Solar Terms

节气



二十四节气是指中国农历中表示季节变迁的24个特定节令，是根据地球在黄道（即地球绕太阳公转的轨道）上的位置变化而制定的，每一个分别相应于太阳在黄道上每运动15°所到达的一定位置。2016年11月30日被正式列入联合国教科文组织人类非物质文化遗产代表作名录。

“二十四节气”的具体名称分别是：农历一月的立春、雨水，二月的惊蛰、春分，三月的清明、谷雨，四月的立夏、小满，五月的芒种、夏至，六月的小暑、大暑，七月的立秋、处暑，八月的白露、秋分，九月的寒露、霜降，十月的立冬、小雪，十一月的大雪、冬至，腊月的小寒、大寒。在二十四节气中，“冬至”是最早出现的节气。

冬至是农历十一月的中气。早在殷商时就出现了“冬至”概念，不过那时人们叫冬至为“至日”、“日南”、“南日”等，这些词语在殷墟甲骨卜辞中均已发现。“冬至”出现最早可能因为古人对这个日子太敏感，太在意——冬至以后，白天一天比一天长，再过一段时间的严寒，天气就渐渐转暖。中国现存最早的一部农事历书、中国现存最早的科学文献之一的《夏小正》称：“日冬至，阳气至，始动，诸向生皆蒙蒙符矣。”大概意思是，冬至这天是太阳最短的一天，阳气开始增长，生物萌动。

为了便于记忆和使用，古人将24个节气编成了歌诀：“春雨惊春清谷天……”但24个节气在农事和生活中的地位并不一样，其可分为五类，一类表示寒来暑往变化：有立春、春分、立夏、夏至、立秋、秋分、立冬、冬至8个节气；二类象征气温变化：有小暑、大暑、处暑、小寒、大寒5个节气；三类反映降水变化：有雨水、谷雨、白露、寒露、霜降、小雪、大雪7个节气；四类显示物候现象：有惊蛰、清明2个节气；五类说明农事要求：有小满、芒种2个节气。这些节气中，古人最看重的是俗话说的“四时八节”。“四时”即春、夏、秋、冬四个季节，“八节”就是表示寒来暑往变化的8个节气，8节之间大概相隔46天。

古人为什么认为上述8个节气最重要？这从其命名上即可看出来。所谓“立”即开始的意思，立春、立夏、立秋、立冬，分别代表春季、夏季、秋季、冬季的开始和到来。为了更准确地表述时序特点，古人又根据天气和物候，将节气分为“分”、“至”、“启”、“闭”四组。“分”即春分和秋分，古称“二分”；“至”即夏至和冬至，古称“二至”；“启”是立春和立夏，“闭”则是立秋和立冬，立春、立夏、立秋、立冬，合称“四立”，这些加起来共为“八节”。对应节气中最重要的“八节”，还产生了民俗节日中最重要的“八节”，即上元、清明、立夏、端午、中元、中秋、冬至和除夕。

如果八节中再选重点，则是夏至和冬至这“二至”。冬至时太阳到达最南方，而夏至刚好相反，太阳到达最北方，即古人所谓“日北至，日长之至，日影短至，故曰夏至。至者，极也。”因为冬至和夏至对生活影响最大，古人干脆将其当作重要节日来过，分别称为“冬节”和“夏节”，并编出了相应的《数九歌》，提醒人们注意生活、生产节奏，调整适应时序。

又萌又好玩的宠物APP



握爪

握爪是一款聚集了很多宠物的应用。有了它，喜爱宠物的用户能在上面找到自己心爱的宠物，而且还可以与同样喜爱宠物的TA相遇，晒照片，玩自拍那都不是事。还有宠物狗品种、训练、繁殖、饲养、美容、健康、宠物猫咪饲养、各类水族、小宠饲养等丰富养宠知识。



宠物专家一对一在线问答，宠物医生、训犬师、宠物营养师等专家坐堂，一对一为您解答。

放心有保障的宠物交易，有保障，更放心！30天保障、先行赔付、宠物保险、萌宠大礼包。

聚集热门话题，爱宠萌萌哒日常，泰迪圈、上海圈、猫猫圈、巧手DIY... 轻易找到兴趣相投的伙伴。



E宠商城

E宠商城是一款专门为宠物主人开发的宠物用品购物应用，目前已有超过15000多种不同的选择，并持续不断丰富中。在宠物用品行业内积累了良好的口碑，成长为目前国内最专业、最受欢迎、满意度最高的宠物用品商城！



为狗狗、猫猫、水族精选了上万款宠物必备用品，涵盖猫粮、狗粮、鱼虾龟粮、宠物零食玩具、宠物日用洗护、宠物保健医疗、宠物潮品周边等。

宠物知识科普，教您专业的科学养宠方法，宠物动画脱口秀，给您超萌的科普解说，宠物原创短视频，各种精彩不容错过。



闻闻窝

闻闻窝是国内最大的宠物社区APP，是国内第一款以宠物为视角的宠物社区，宠物的时尚生活管家，宠物交友、宠物服务，一个都不能少，600万奶爸猫妈携宠入住，口袋里的宠物健康顾问，年度最受好评的宠物社区，人气最旺的宠星人家园。



专家实时问诊，24小时在线解答。

提供宠物领养和配对平台，地图上快速查找身边好友，同城、同种族、同家族一键筛选。

诸多明星宠物入住，让你与明星宠物近距离接触，专属时光机，记录您宠物的点点滴滴。提供周边宠物服务信息，覆盖41个城市的2万余家商户，提供美容、寄养、医院、商店、托运等11种服务。

超实用的生活小窍门

1、毛巾发粘有怪味怎么办？

毛巾使用久了，会散发一种怪味而且发粘。通常人们习惯用肥皂洗涤，反而越洗越粘。此时，可用浓盐水搓洗（一条毛巾可放一小勺细盐），然后用温水烫一下再搓洗，最后用清水洗净。这样，毛巾就没有怪味，也不发粘。擦脸毛巾用久想恢复到柔软的样子，最好的办法是用水加洗衣粉用锅煮三十分钟即可。

2、热水器防水垢小点子

（1）热水器（燃气热水器、电热水器）使用完毕，在关掉燃气或电源后，再开启自来水阀，让冷水通过循环水管（储水箱）10秒钟左右，使热交换水管内的热水和水汽排出来，这样循环水管（储水箱）内就不会结水垢，又能使元部件及时冷却，延长使用寿命。因为热水留在循环水管或储水箱内容易沉淀而产生水垢，不易消除，日久水垢增厚，势必造成排水不畅。

（2）使用温度调节在50——60℃之间为宜，当水温超过85℃时，水垢生成加剧。

3、收藏凉席的好方法

凉席收藏前，要擦干席上的汗渍，然后将少量碱或肥皂溶于温水中，用毛巾沾水顺席直擦，而后顺席横擦，正反面擦完后，晾干。收藏时，用樟脑丸两三粒研成粉末和滑石粉拌匀，洒在席面上，用纸包卷起来，放在干燥的地方，不要在凉席上压放重物。

4、电冰箱快速除霜的技巧

没有自动除霜装置的电冰箱，可用下面方法快速除霜。首先断开电冰箱电源，把箱内食品取出。然后根据冷冻室大小，将一个或两个铝制饭盒装上开水放入冷冻室内。数分钟后，冷冻室壁上的霜块开始整块脱落（对尚未脱落的，可用手轻扳）。如果冷冻室顶部没有金属蒸发板，盛开水的饭盒应上盖，以免低温下的塑料内壁因骤然升温而变形。采用这种方法比停电自行升温化霜省时得多。

5、毛巾架表面祛除锈渍

毛巾使用完后湿漉漉，加上浴室里面比较潮湿，时间久了毛巾架就容易生锈。首先，可以切一半柠檬，将柠檬汁挤在锈渍上，泡上10分钟，然后用刷子刷掉，最后用清水清洗干净。

超市转让信息



地址：河北省三河市燕郊镇燕顺路青年新城小区底商
面积：90m²
租金：面议
转让费：面议
联系人：常安先生
联系电话：17778191769
地理位置优越，接手即可盈利，欢迎有意者到店考察。



地址：北京市朝阳区朝阳路82号院铜牛电影产业园内
面积：29m²
租金：面议
转让费：面议
联系人：吴先生
联系电话：15611150452
本产业园只有我们一家便利店，面向的都是园区的白领上班族，消费能力高，面前是园区的休闲广场，店面上面有露台，利用路高，可多种经营，可经营便利店，员工餐 水吧，也可住人因本人离家太远，年纪大了精力有限，所以转让。

[本栏目是为了帮助更多老板转让超市而设定，为确保本刊所发布的转让信息真实准确，让更多有需要接手和转让的用户通过本刊了解相关信息。]

如您也想在此栏目发布超市转让信息，请将以下信息：

1.超市名称；2.地址；3.面积；4.费用；5.联系人；6.联系电话；7.店面介绍

等信息通过您所在区域的业代或是在中商惠民微信公众号留言发送给小编，小编会在下期的超市转让信息中为大家推送。

晚上和闺蜜看完恐怖片，步行回家。

经过一家旧医院，我想吓一下闺蜜，指着医院门口说：“你看见那个白衣女子了吗？”

闺蜜立刻紧张起来：“难道我奶奶说的是真的？”

她这一说，我倒有点害怕了：“你奶奶说啥了？”

闺蜜：“狗能看到人类看不到的东西！”

我：“……”

讲个我朋友的……

有天他qq收到一个好友申请，验证消息上写的是：哥哥加我，我是妹妹。

他以为是性骚扰，就没加，直接回了一句：我喜欢少妇。

过了一会儿，他姑姑就给他打了个电话，说：你妹妹qq上加你，你怎么不同意，她想问你几道数学题，你说你喜欢少妇……



早上，小姨子上门递给我一只兔子：“姐让我交给你的。”
说完提着行李箱匆匆离开。

十一点，老婆在单位打来电话：“兔子收到了？”

我：“嗯。”

老婆：“妹妹出差让我们照看下，你给它喂点菜叶吧。”

喂点菜叶？望着锅里的红烧兔肉我陷入了沉思。

然后我往里面加了点香菜……

“我感冒了。”

“多喝水……”

“多喝尼妹，你除了叫我多喝水，还有什么实际的作用。”她咆哮着挂断了电话。

过了二十分钟后，一阵敲门声。

她想“肯定是男朋友过来了，男人啊，不对他发点火，他还真不知道天高地厚。”

她一脸傲气的打开门，看见的是一位送水的。

送水的说“你男朋友打电话叫我送桶水过来。”

古时候的打劫：“此山是我开，此树是我栽，要想从此过，留下买路财。”这语言是多么的粗鲁，经过上千年的文明洗礼，到了当今社会，语言变得多么文明贴心：“前方500米收费站，请减速慢行……”

幽默笑话



2018年十二生肖全年运势

子鼠



2018年有【地解】和【驿马】入命，属鼠人全年运势相当不错。【地解】有化解阻力、烦恼、恶运的作用，去年因破太岁而产生的诸多不利因素，今年皆可在地解星的作用下，逐渐得到缓解；【驿马】则是代表有很多出外的机会，包括出差、旅游、探亲等，多出门走动或者主动在生活和工作中做出改变，积极创新。

丑牛



2018全年运势跌宕起伏，皆因牛与狗在五行上形成相刑的局面，所以属牛人来到狗年是刑太岁，刑太岁是犯太岁的一种。幸好命宫中有一颗【太阴】吉星，可以发挥绝处逢生、化解艰难困阻的作用。【太阴】是一颗隐蔽的吉星，不显山露水，而且主要为女性贵人，即工作或者生活上的女性会在你困难时伸以援手。

午马



2018年，本命午马与流年太岁戌狗相合，称为合太岁，加上今年的太岁为正财星，又逢【天乙贵人】入命，今年属马人的财气及贵人运不定不俗，整体运势也将呈现上扬趋势。即使如此也不可掉以轻心，因凶星围绕，容易有意外事件、手术刀伤等事情发生，工作上会有突如其来的阻碍导致项目搁浅或者进展不顺。

未羊



2018年运势会较为动荡，因为在命理上是未羊见戌狗，“未戌相破”，是破太岁的年份，加上有【卷舌】、【绞煞】、【披麻】等凶星临门，口舌是非较多，身体健康亦不理想，此外，还需留心家中成员健康状况。今年在工作上也要留意突如其来的麻烦，除了做好本职的工作外，还要留意外界整体情况。

寅虎



2018年戌戌狗年，寅虎和太岁戌狗呈三合格局，属虎人有望借助太岁的力量得到更好的发展。太岁为食神吉星，代表今年工作和收入都会有显著的提升，并且流年有【三台】、【天解】、【解神】等吉星包围，全年运势更上一层楼，尤其是去年运气不好的朋友，今年必然有改善的机会。

卯兔



2018年，属兔人与太岁形成卯戌相合的局面，且有【天解】、【解神】这两颗利于化解是非、困厄的吉星护佑，将一扫去年与太岁相冲带来的冲击和烦恼，全年运势有望突破之前的障碍，转凶为吉。2018年在各方面均有不错的表现，尤其有利于学业进修，对于正在学习或是报读专业课程的属兔人，不妨把握大好时机。

申猴



2018年对属猴人来说食神星入命，意味着全年在衣食住行方面会得到不少的提升，个人精神享受方面也会更丰富，外在的装扮与内在的修养都有所提升，也会有很多宴请、聚会、玩乐、旅游的机会，是一个令人开心的年份。而且食神也代表着口福，今年有机会享受到更多的美食。

酉鸡



告别2017年本命年，来到2018年戌戌狗年，由于属鸡人与流年太岁相害，所以今年亦是一个犯太岁的年份，称之为“害太岁”，今年整体运势总体较去年有所提升，且相对稳定。不过属鸡人始终是害太岁之年，全年运势会受到不小的考验和冲击，平时要注意自己的言行，避免得罪或者顶撞上司。

辰龙



2018年属龙人辰戌相冲，命理上称之为冲太岁，同时遇【七煞】、【栏杆】等凶星临命，意味着今年有小人、是非、疾病、压力等缠绕，【栏杆】代表遇事多有阻碍，难以顺利进行，故此全年运势必定充满困难险阻，辰戌相冲，为土土相冲，属龙人今年土气较为厚重，土代表肠胃，因此狗年里肠胃非常容易出问题。

巳蛇



2018年属蛇人与流年太岁无明显冲合，全年运势较为稳定，且有【红鸾】、【紫微】以及【龙德】等几颗吉星照临，人缘、事业以及感情生活都将会比较顺遂，有贵人相助，但戌狗是肖蛇人的伤官星，代表虚荣、个性，同时遇到【天厄】、【暴败】凶星加临，容易因胡乱投资、或是任性而导致大笔钱财损失。

戌狗



2018年也就是属狗人的本命年，也称犯太岁，全年运势必然是动荡起伏，工作或者生活中看似进展顺利的事情，暗地里埋伏着陷阱，有不少突发的状况出现，使得缺乏准备的属狗人措手不及。但也不必过于担心，从好的方面来看，今年适宜举办喜事，若个人或家中均无喜事，则运势会走向低迷。

亥猪



2018全年属猪人运势明显好转，大有一扫往日阴霾、振翅翱翔之势。正官星与驿马星共同入主命宫，工作上有职位高升的喜事发生，又有【地解】星的护佑，即遇到困难险阻时，也能在贵人的帮助下化险为夷。但今年人事关系复杂，小人居多，再简单的事情也容易枝节横生，务必小心谨慎，考虑周全。