



活动时间：2017年10月1日~2017年10月31日

购乐事薯片 送清风手帕纸一条

满100元



总价值
达15元

内含百事红包卡片,微信扫一扫
立享百事5元红包



*百事食品(中国)有限公司有权在法律允许的范围内对本活动作出解释



CONVENIENCE
STORE
2017年10月刊

便利店

耕耘十月，赢在金秋

中商惠民CEO张东：通过资源整合，实现企业快速裂变
关爱小店残障儿童，中商惠民爱心行动在路上
中国体育彩票送金福 惠民合作门店首迎福
这样做门店回头客最多
中商惠民进口馆
教你和网红一样轻松赚钱



惠付通^{3.0}

您身边最专业的店铺智能收银管家
最好的开店必备帮手



中商惠民电子商务有限公司
www.huimin.cn



01 全面的结账方式
微信、支付宝、现金
想怎么付就怎么付

02 丰富的业务模式
自主促销优惠、专属会员管理
指纹识别功能、身份证自主认证

03 精准的销售统计
流水、利润、热销商品一目了然
日结、月结、报表统计、销售数据随时查

智能收银 领先开启 即将全国上线

预定电话：4000-999-200

04 便捷的商品管理
商品、库存管理、简单方便
商品信息云端储存、可备份可恢复、
数据不丢失

05 专业定制收银箱
清晰合理的现金管理
钱箱取钱记录随时查

06 多样的便民业务
话费、流量、加油卡
水电燃气费、宽带、一卡通一站缴费

INTRODUCTORY REMARK

刊首语

耕耘十月，赢在金秋

秋天是收获的季节，“秋后十天遍地黄”；秋天又是播种的季节，“寒露霜降，籽撒坡上”即此。勤奋耕耘的超市人于是又怀着新的期盼，期盼金秋丰收，期盼百姓安康，期盼来年风调雨顺。

回顾过往的十个月，惠民在精耕细作中奋发前行，寒风酷暑中我们一路走来。伴随着战略控股爱鲜蜂、亚洲新晋独角兽企业第三名、强势入围2017年度B2B企业十强榜、中标中央军需采购、冠名国际马拉松赛事、开启健康精细化运作等一系列成就，我们共同收获了眼前的风景如画。

收获是金秋十月的主题，不仅代表着田野里农家累累的果实，也预示着超市人通过努力的奋斗，经过春生夏长，浸染辛勤努力，即将迎接丰硕的果实。让我们携手共赢，用勤劳的双手谱写小店丰收的篇章，我们一直在路上，坚信风景总在眼前。

文/午夜飞行

2017年10月刊 (总第47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：2017年10月1日

中商惠民总公司
电 话：010-84939038
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
行业新闻
中商惠民CEO张东：通过资源整合，实现企业快速裂变
- 08 人物
多元化经营带来的新商机
关爱小店残障儿童，中商惠民爱心行动在路上
便利店夫妻迟到20年的婚纱梦
- 16 超市合伙人
快速认识促销（上）
- 18 10月订货系统新品
中商惠民进口馆
- 21 惠民活动
实名认证享多项开店权益
中国体育彩票送金福 惠民合作门店首迎福
- 24 经营之道
这样做门店回头客最多
- 26 连载
编辑部的故事——拾叁
- 28 拥抱互联网
教你和网红一样轻松赚钱
- 29 超市联盟
- 30 休闲

行业新闻

阿里500平家居馆落地西湖银泰

9月22日，阿里首次开出的实体家居店“HOMETIMES 家时代”将于杭州西湖银泰城1F开业。该店面积在500平方米左右，包含了智能家居、黑科技3C、文创、进口零食、护肤、彩妆、卫浴等超20000个sku的产品。在购买方式上，其仍延续了电商便捷、电子的基因。按照规划，继西湖银泰店后，2017年底前会开启3家门店，2018年基础开设15家同类型1000方门店。（联商网）



每日优鲜完成2.3亿美元融资 拟投无人零售

9月20日有媒体报道，生鲜电商每日优鲜正式确认，已于今年3月完成2.3亿美元C+轮融资，本轮融资由Tiger Global和元生资本领投，时代资本参与联合投资。至此，每日优鲜C轮系列融资总额已超过3亿美元。每日优鲜创始人兼CEO徐正表示，C+轮融资资金主要用于1-3线城市前置仓扩张，品牌建设与市场开拓。（联商网）



加入房产电商混战 京东的野心是要做第二个链家



目前京东已设立房地产部，将依次开展新房、租房、二手房业务，即从易到难，先后开展B2C、C2C业务。试图建立房地产电商平台，阿里巴巴、搜房网、搜狐焦点已经成为这个部门短期内想要击败的对手。

被刘强东委以重任的是原搜狐网副总裁、搜狐焦点总经理曾伏虎，刚刚加入京东一个多月，出任京东房地产部总经理。京东设立房地产部的时间节点颇为巧妙，目前专业房地产电商平台正处于阵痛期，安居客被58同城收购，搜房网遭遇转型挫折。传统的电商平台的真正显颓势，遭遇BAT以及自媒体的双重挤压下，流量正在萎缩，对入驻的开发商来说，转化有效客户的转化率也不高。



乐天玛特中国区业务将出售 正大集团洽购

继易买得卖身卜蜂莲花后，乐天玛特也启动了中国区业务的出售程序。颇为巧合的是，有知情人士透露，在竞购接洽者中，依然有卜蜂莲花母公司——泰国正大集团的身影，现阶段乐天玛特对于出售案的估值是 8300 亿韩元，约合人民币 48.3 亿元。（第一财经）

这款被李嘉诚看上的饮料，究竟有什么大“钱”景？

当红牛商标纠纷闹得不可开交的同时，在 X S 准备入华前，李嘉诚带着他的功能饮料 CELSIUS 已经在布局中国内地市场。

公开资料显示，今年 7 月 31 日，美国纳斯达克上市公司 CELSIUS 控股宣布将进军中国市场，并计划在全国进行铺货，通过做电商代理的启丰食品科技（北京）公司合作，进入中国市场。作为一个生活方式品牌。



蚂蚁金服与泰国开泰银行 合推二维码支付

蚂蚁金服与泰国开泰银行 9 月 16 日在曼谷召开媒体见面会，宣布双方将进一步加强合作向泰国商家推广二维码支付手段。

据了解，开泰银行日前已在泰国推出了支持二维码支付的手机应用，中国游客可以使用支付宝扫描开泰银行手机应用的二维码，即可与泰国商家完成支付。



中国快递协会联合菜鸟动员双11 超级机器人仓将集体亮相

9 月 20 日，国家邮政局，中国快递协会、菜鸟网络与各大快递企业一道在上海举行双 11 物流动员会，筹划双 11 物流准备事宜。

国家邮政局相关人士表示，根据预测，今年双 11 期间（11.11-11.16）全行业的快递处理总量将达到新的量级，预计会超过 10 亿件。

菜鸟网络副总裁、双 11 物流总指挥史苗介绍，随着快递总量高速增长，今年双 11 将是全行业智慧物流全面升级和规模化应用的一次大考，超级机器人仓集体亮相、最后 100 米的多元化配送、全球首批“绿仓”投入使用，都会成为今年的亮点。

商务部：将建立重点零售企业联系制度 遴选100家示范企业

商务部新闻发言人高峰 14 日在例行新闻发布会上表示，近日，商务部下发通知，决定建立重点零售企业联系制度，并组织遴选 100 家规模较大、商业模式新、示范引领性强的企业作为商务部重点联系的零售企业，名单将于近日向社会公布。



百事将来不想再卖 “垃圾食品”了

为了迎合健康消费趋势，拥有乐事薯片、百事可乐的美国大型软饮料公司百事公司（PepsiCo）正在逐渐抛弃碳酸饮料、油炸零食产品。不仅如此，它还想要转型成为一家健康零食企业。

据福布斯报道，百事公司近期宣布了其“健康计划”的最新目标：到 2025 年，百事公司将降低其饮料产品中的热量和糖成分，而零食中的脂肪和盐分也会减少，但成分的具体降幅尚未公布。

7-11、全家、罗森引入自动贩卖便利店

据《日本经济新闻》报道，日本连锁便利店 7-11 近日表示将在日本国内设置能够贩卖饭团、面包等商品的自动贩卖机。而近期就会在东京市内放置 5 台这样的机器进行试运营，本周将在东江的办公商务楼中首先试点投入自动贩卖便利店，预计到 2018 年 2 月末将其增加至 100 台，2019 年 2 月末达到 500 台以上。不仅仅是 7-11，目前日本的全家、罗森也已经推出无人售货点或者自动贩卖便利店。



外卖垃圾惊人 外卖平台提供的“无需餐具”选项很尴尬



互联网餐饮市场规模成倍增长，随之而来的一次性餐具污染问题也非常严峻。据悉，中国两大外卖平台美团和饿了么分别推出“青山计划”和“蓝色星球计划”环保方案。但有观点认为，在处理外卖垃圾问题上，外卖平台能起的作用有限，还要再加上餐饮企业、一次性餐具生产企业、消费者，大家共同承担相应责任，才有望改善外卖餐盒带来的环保难题。

有大数据显示，每 10 个中国人中就有 3 个是外卖用户，每天能产生超过 2000 万份外卖。但是所产生的垃圾数量之大也令人担忧，用掉的餐盒摞起来足以从地球到国际空间站转 3 个半来回，塑料袋可覆盖 168 个足球场。在未来的十年里，厨房的社会化、集约化、产业化会有巨大的发展，随之而来的一次性餐具污染问题也来势汹汹。

雀巢蹭热点跨界合作 联手京东推AI音箱



时下，大数据和人工智能无疑是最热的话题，已成为科技行业最具价值的领域，为此，不少传统企业也开始涉足人工智能，它们在蹭热点的同时，也看中了人工智能带给企业和消费者的影响。

近日，世界级食品饮料巨头雀巢也迎来了一场跨界合作，公司宣布与中国零售巨头京东集团在智能音箱“叮咚”上展开合作，在中国市场推出首款语音识别智能家庭营养健康助手——雀巢小 AI。

中商惠民CEO张东： 通过资源整合，实现企业快速裂变



9月21-22两日，由深圳市罗湖区人民政府指导、亿欧公司主办的“GIIS-全球产业创新峰会”在罗湖区京基100瑞吉酒店盛大启幕。

中商惠民联合创始人兼CEO张东在现场发表了以《企业如何借力实现渠道裂变》为主题的演讲，其核心观点如下：

- 1、今天企业的生存压力大，在于创业雷同、中国的领袖型企业不具备领袖的风范。
- 2、整个快消品企业面对的难题是渠道成本和营销推广成本非常高。
- 3、电商成本之所以变高，是由于流量红利逐渐消失，而物流成本进一步提高。

以下为张东现场演讲摘录：

今天企业的生存压力之所以很大，我认为有以下2个因素：

- 1、创业的雷同。开始大家的想法和相互之间的抄袭现象比较严峻。比如团购的千团大战，O2O的发展到没落，还有今天的共享经济。

2、中国的领袖型企业不具备领袖的风范，对当下的创业企业营造了不好的环境。比如美国的亚马逊在做什么？创新，首先干无人店。谷歌干什么？创新。我们国内的一些零售企业在干什么呢？“跟一些屌丝在抢东西”。这是我们讲的企业环境的部分。

2013年中商惠民在社区便利店方面获得近7万家客户，到今年上半年，突破了50万家。这个过程中，投资人问我商业逻辑是什么？我说，很简单就是共享。他问，你这个共享的逻辑在哪里？我说，散在全中国有600万个夫妻小店、社区便利店。这600万个小店是中商惠民的合作伙伴，未来也是所有企业的合作伙伴。这是当时投资人比较认可的一点，为什么我们能吸引大量的小店集中在我们的平台上，第一我们获得了较好的溢价能力，第二我们有专业的运营服务能力。

中商惠民构建了一个渠道，能够以比较低的成本进入到我们合作的50万家社区便利店。实际上中商惠民推出了一个模式叫B2B2C，初期，我们是2B的模式，让你进店，上架。现在我们做的是通过2C来帮你营销品牌，同时帮你推销出去。

去年的9月26日我们接触了爱鲜蜂，今年年初我们战略控股了爱鲜蜂。为什么要做这件事？就是要达成B2B2C的布局，我们之前只做了2B，2C是没有做到的。经过近一年的打磨，我们马上会推出整体的2C的品牌。目前通过50万家店，已经在平台覆盖了大概有3亿左右的用户。

传统上我们讲平台电商、垂直电商，平台电商是以阿里为代表的，垂直电商是以京东为代表的。平台电商发展到今天，电商的成本越来越高了，为什么高？

第一，流量的红利已经没有了。现在B2C获取流量的获客成本接近20%到25%，所以纯粹的B2C的现有模式新的平台要想做起来、要想盈利是非常难的。

第二，物流成本进一步上升。现在快递员平均8千的月薪都已经很难招到人了，三年、五年以后的年轻人愿不愿意干这个活，这都是我们要思考的问题。

基于这些原因，中商惠民推出的模式叫“社群电商”，这是一个新的电商模式。它是依托于小店覆盖周边500米到1000米的小范围的商业模式。

这个模式的好处在于：

第一，获客成本非常低，甚至接近为0。因为我们的2C用户就是小店老板的客户，他们本来和小店就是邻里关系、小店做的是熟人生意，所以我们基本上没有获客成本。

第二，物流成本比传统的物流会低20%、30%甚至是40%，因为我们的物流和快销品物流是一起走的，剩下的到用户端是小店去送。

从整个社区电商来讲，有虚拟社区和实体社区，我们的模式是虚拟社区和实体社区相结合。在构建平台之后，能够让快销品合作伙伴或者其他品牌的合作伙伴跟我们快速合作。

中商惠民除了是一个商业平台，也是一个服务平台。

中商惠民构建的社区O2O服务平台的核心还是在于线下社区服务的质量。现在要做的是利用线上技术，与线下服务实现“无缝对接”，而我们未来要思考的是如何与线上技术进行对接，而这个目前零散的市场，未来一定会被技术所改变，出现聚集效应。所以基于线上线下闭环的社区生态圈才是社区O2O中真正有价值的商业模式。我们的核心要素里的用户入口、O2O垂直平台、线上线下链接（线下传统实体店以及O2O服务）、数据分析都让中商惠民的社区生态圈的商业价值凸显。我们能帮助企业做好新品的渠道铺货、营销推广及消费数据的分析抓取等，全方位地为企业助力。

中商惠民在2013年开始积极探索，一方面不断深入社区直接面对消费者，一方面利用大数据，对区域消费者精确画像，在这两方面都积累了丰富的经验。未来将不断深化现有模式与技术充分利用自身优势为上亿社区消费者服务。有人用“小生意大事业”来形容社区小店行业，那么社区生态圈才能缔造真正的商业王国，这也是中商惠民一直致力于的事业，和大家共襄盛举。

谢谢大家！

多元化经营带来的新商机！| 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

联合营销的好处人们都看得见

1+1>2的事在生意场多有发生

于是王晓芹把便利店开到了自家彩票站内

“这样一举两得的事儿，咱当然得干，

前两天新闻上讲着这是什么来着？多元化，对，多元化！”

王姐操着地道的京腔，小店中人来人往。

文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

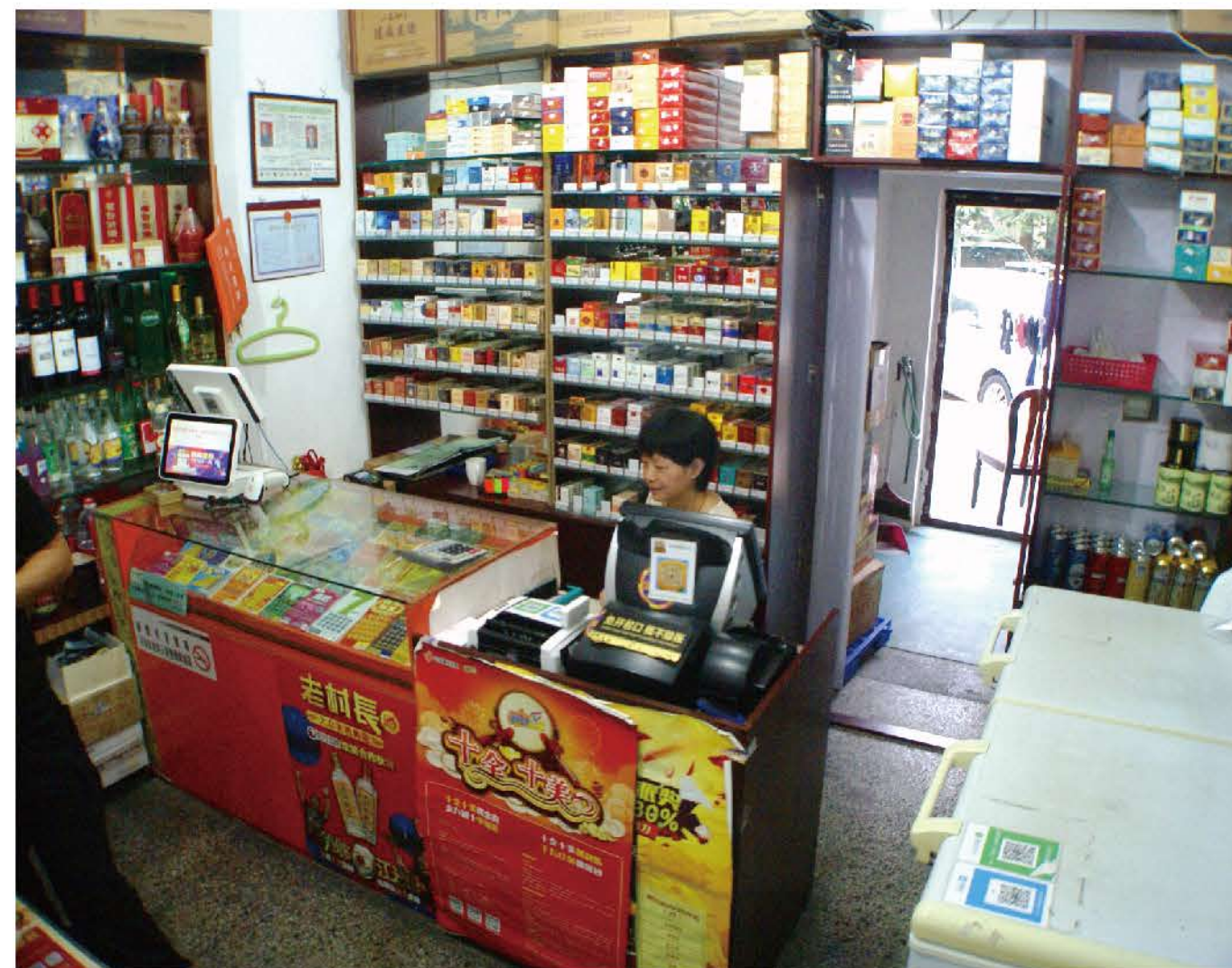
王晓芹生长在北京，丈夫也是，天生乐观从事实体生意多年的二人，几年前把小店开进了位于丰台北大地少年宫对面的自家彩票店内，这位爽朗勤快的女店主从此开始了新的生活。

小店内部层次明晰，以烟酒类目销售为主，辅以彩票销售，服务着周边方圆几公里的社区居民。彩票点为了方便彩民购彩，特别放置了走势图、长椅及烟灰缸等必备品，由于位置环境不错，加上零散的买烟买零食也方便，彩票处成了小据点。

“你帮客人把后顾之忧都解决了，客人就愿意来你这边。你想的越周道，客人来的就越多”王姐边说边将散货归置整齐，超市排风系统不错，外厅偶有的烟味进不了超市。

随着城市建设步伐的加快，北大地路两边也在发生着变化，九月天气渐入凉，虽然穿着半袖，但惠仔还是能感受到丝丝凉意。“附近在搞城市化建设，小店证照齐全没有受到影响，反而增加了一些人流量，夏天的旺季马上要过去，但金九银十里人们的消费力同样不能忽略，爆款和上新要加大力度，饮料和冰激凌也要注意清仓。”王晓芹跟惠仔认真说着生意经，看着自己倾注心血的小店人来人往，王姐满眼欣慰。

在日常经营中，王姐提醒惠仔合理的陈列布局不仅可以极大提升店面的形象，也会让有限的空间释放无限的潜能。在零售经营中，店铺里难免会有一些视觉盲区，对销售造成了一定的影响。因此，要利用货架摆位、标识引导、客户路径规划等对店铺角落、盲区进行重新梳理，真正让店铺做到没有盲区，而不是以往的将日期长、难出售的货物简单堆积了事。



人们常用“日出而作，日落而息”形容有规律的生活，对于王晓芹来说，开店也有了“按部就班”的样子。由于微信的广泛使用，王姐将彩票业务也开拓在了网上，远处的客户现在购彩只需将号码和红包发到她手机上即可，年级大一些的客户在王晓芹的指导下也能顺畅使用，因为信誉好，彩票生意已经开始盖过小店营收。“做生意，没有捷径可走，必须脚踏实地，一步一个脚印。其中，坚持诚信是做好经营的根本，再就是服务，还有就是商品品质得过硬，几方综合生意才能往上走。”王姐说。

采访时，惠仔注意到，王姐的成熟与从容始终写在脸上。这既得益于她勤于思考的良好习惯，也得益于她脚踏实地的做事风格。而以此积累起来的丰富的经验、有效的技巧、良好的人脉等，使店铺经营蒸蒸日上。金秋十月，机遇与收获并存，希望广大店家们积极做好换季准备，用最真诚的服务与最优质的商品让自己的小店更上一层楼，惠仔在此提前预祝店家生意兴隆，财源广进！



关爱小店残障儿童 中商惠民爱心行动在路上



日前，一幅中商惠民物流车辆的手绘画，在公司内部引起了关注。手绘作者是一名叫大宝的 17 岁智力障碍儿童。由于智力缺陷大宝没办法独自生活与学习，绘画就成了他对生活的寄托。完成画作前，大宝每天都会在家门口观察公司配送车辆，凭借非凡的毅力和对车的执着，大宝一点一点完成了中商惠民配送车辆的全图手绘。

“不怕不怕，大宝把你的画拿出来给哥哥姐姐看看好么，他们就是惠民的，跟那个司机哥哥是一起的。”冯亚丽对着在门口犹豫的大宝说。听闻我们俩是中商惠民员工，大宝兴奋无比，一个劲拉着我们看他的每一幅作品，仿佛对我们有说不完的话。15 日，惠仔与公司品牌部负责人携带着惠民的小礼物共同出发前往通州次渠。大宝的父母在这里共同经营着厂区内的小超市，说来很巧，经常送货的中商惠民物流车无意中成了大宝打开新世界大门的钥匙。

收到满满一盒彩笔蜡笔的大宝时不时要把盒子打开看看，满脸笑容，嘴里不住说着谢谢，细心的大宝还在纸张背后密密的贴满了透明胶防止撕破，指着惠民的标一直对惠仔说着：“哥哥姐姐看，我这样画对不对，车牌是这个对不对，大宝每天看，一定没记错。”冯亚丽看着孩子能这么开心，也不住的对我们表达着感谢。“大宝在出生后不久被发现有智力缺陷，小学四年级我们选择了让孩子在自己身边成长，很乖，也很懂事，我们只想他能有一技之长，能开开心心的过每一天就好，他很喜欢车辆，惠民司机几乎每天都来，不时陪他聊聊，他就像孩子一样围着车一圈儿一圈儿的看，甚至连车牌号和细微的标志都能画的特别准确。有时候天晚了，我们让大宝少画点，先吃饭，大宝总是很执着的要再来几笔，有时候我在想，大宝如果能学会了绘画，那该多好”。冯亚丽说。临别时，惠仔提出给一家三口在小店中拍张全家福，大宝高兴的站在柜台中间，冯姐和丈夫看着自己的孩子，满眼希望。



用一点一滴的善行践行着服务社会的大责任，而企业的发展也离不开社会的支持，中商惠民自成立以来，一直秉承“惠生活、益民生”的企业理念，以助力小店升级转型，服务社会民生为己任。踊跃投身于社会公益，在安全环保、扶贫助教、人文关怀、地方建设等方面热心投入。通过各项爱心活动，身体力行的践行着一个企业应尽的社会责任，发挥公司在关爱弱势、温暖社会中的每一份力量。中商惠民爱心大行动，我们在路上！



便利店夫妻迟到20年的婚纱梦

『中商惠民携手货圈全助力20年北京老店夫妻实现多年婚纱梦想，
线上零食网红搭档尝试潮流新招提升实体店经营。
生活中，他们都在用不同的方式来实现自己的开店梦想。』

8月28日，在北京开了近20年便利店的夫妻来到了北京水晶之恋婚纱摄影的拍摄基地，和无数对新人一起，在这一天完成了自己的婚纱照。
便利店大哥今年48岁，早上7点就起床，只为和自己多年前的新娘子拍一组迟到太久的婚纱照。



不算年轻的新娘子一开始化妆也是一个小时，旁边换上西服的老大哥打着盹，点一下头又自个儿醒过来。

小编问：“沈哥，等的累啦？”

沈哥说：“哪能呢，看着自个儿媳妇儿变美还能累？年纪大喽，大清早坐几个小时车都累得慌，养足精神，待会陪她好好照。”

真的是时时刻刻，散发的都是爱情的意味。

每一个女人穿上婚纱都这么美，一把年纪的沈哥换了礼服也有别样的气质，但就这么一个小小的心愿，他们却等了一年又一年。



第一场拍完后，小编问沈哥：“沈哥啊，赵姐的第一套婚纱好看还是第二套礼服好看呀？”

沈哥想了很久：“不一样。人好看。”

婚纱大片直拍了6个小时才完毕，看着相濡以沫二十余年的老两口还能如初般相扶相依，小编不由得感动万分。

而在前一天，我们又找到两队网红男女搭档帮助老夫妻卖货解决后顾之忧，两个年轻人信心满满的到了杂货铺，领取到“赚够500块的约会基金”的任务。眼神一对，就确定了一个“线上引流”，一个“线下增加客单价”的策略，手段辅以直播、门口引流、店铺整理等，可谓无微不至。

过程很丰富，男女搭配很快乐，结果却不尽如人意。杂货铺日常的流水1000，当天只有700，少了足足三百块。女生的店铺陈列的很不错，改造也很精彩，但男生在把线下杂货铺搬到线上却完全失败了。



带你快速认识促销 (上)

文 | 连锁加盟

首先我们来看看促销是什么？

促销是一种短期的激励活动，目的是鼓励对某一产品或服务的购买或销售。其中有几个关键词：短期、激励活动、刺激购买、促进销售。

文章会从促销活动的几大误区、促销的正确姿势、如何快速设计用户熟悉的促销活动、促销的常见方式等来展开。

一、促销活动的误区

误区一：把促销做成常态

如果促销成了常态，那促销的价格就变成了日常价格，相当于没有促销。并且，一旦你不再促销时，客户就会等到你打折时再来。同时这样也会给品牌造成很大的损失，客户会认为你就是一个整天打折的便宜货。

误区二：跟风做促销

没有自己的套路，看见人家做促销，就跟着去做，而不去研究竞争对手的市场策略和自己的用户分层，是否适合这个促销方式。

误区三：促销方式单一

每次做促销方式除了打折还是打折。也不知道凭什么做促销，更不知道如何控制和引导促销带来的流量。

二、促销的正确姿势

1. 什么时候适合做促销？

三个时期适合做促销：

新品初期启动阶段、产品销售出现瓶颈或者稳定期、产品销售的衰落期

在上新品初期，需要通过一些促销手段提升销量，快速增加占有率；在产品销售出现瓶颈或者达到一个相对较高且稳定的阶段时，我们就要马上介入新的促销，这个阶段的促销应该以增加客单价为主要目标；在产品销售进入相对衰落的时期，我们要想办法延长和抬高产品的生命曲线，这个阶段我们应该做一些降价的活动来增加销量，保持销售额的平缓下滑。

2. 如何按照自己的节奏做促销？

对于这个问题，还是要回归到产品的生命周期以及用户分层上。要有自己的促销规划。同时，要了解自己的客户分层，哪些是活跃用户，哪些是沉睡用户，哪些是要召回的客户，每个用户的 ARPU 值，针对不同的用户设计不同的促销活动。如：针对活跃用户，要设计增加客单价的促销活动；针对沉睡用户，设计有足够吸引力的价格促销活动提高销售量。

3. 促销需要一个合理的借口

因为这样就等于给消费者一个花钱的理由。难道你不是经常在双十一买一堆根本不用的东西吗？至于合理的借口就可多了，只要你逻辑能走得通就可以了。比如周年庆、中秋大回馈等。

三、如何设计促销活动

如何去衡量一个促销活动是否可行呢？在做促销活动前可以找一个普通人，用 1 分钟的时间告诉他你的活动，如果他理解，那么应该问题不大。反之就应该改进你的促销活动了。

四、促销的方式

我们经常能看见的促销方式：

满 xx 送 xx；满 xx 减 xx；满 xx 返 xx；加 xx 送 xx；全站 xx 折；买 xx 送 xx；原价 xx 现价 xx 还送 xx；发优惠券 / 折扣券；组合购买减 xx；秒杀；抽奖；团购；积分换购……

但是你知道这些促销方式有哪些特点吗？适合用于达成哪种促销目标吗？知道应该注意哪些方面吗？了解了不同促销方式的特点和精要，才能让你能游刃有余的选择适合的促销方式达成合适的目标。下期的文章我们会做出如何做促销的详细介绍。

进口馆

美味分享！

我的美味，我的快乐。总是喜欢与我最爱的人一同分享：只要一口，就会让你沉浸其中，有它陪伴，生活定会多姿多彩。



推荐进货度：★★★★★

推荐理由：选用新鲜紫菜，精心制作，只添加食用盐以及白糖

小老板调味海苔经典原味

商品规格：32g*48

装箱数：48包

富有东南亚异国风情的传统美味

泰国进口的异域风味，来自海洋的馈赠，富含维生素以及微量元素，值得推荐的健康零食。鲜香脆薄，入口香脆，鲜味十足，一片一口方便食用



推荐进货度：★★★★★

推荐理由：拒绝任何添加剂

北田蛋黄味能量99棒

商品规格：180g*12

装箱数：12包

来自台湾的畅销粗粮点心，充饥良品，老少皆宜，养护肠胃，独立包装便于分享；选用优质五谷，糙米，玉米，白米，拒绝任何添加剂；入口酥软香脆内含香浓夹心，不甜腻。

推荐进货度：★★★★★

推荐理由：用料搭配科学健康

啲啲通海苔味虾片

商品规格：40g*36

装箱数：36包

印尼传统方法制作的美食虾片是当地享有盛名的传统零食之一，够味足料，爽脆可口，回味无穷，休闲零嘴，出游伴侣，美味妙不可挡；用料搭配科学健康，35%的纯正天然虾肉搭配健康正宗印尼木薯粉和鸡蛋，让你吃到更多营养还不会长胖，每一片虾片都可以闻到虾肉的鲜香。

进口馆

SELECT REASON 用心为你挑选每一款食材

3种口味可供选择



1 巧克力味

Chocolate



2 榛子味

Napolitaner



3 香草味

Vanilla

推荐进货度：★★★★★

推荐理由：不含防腐剂，不含人工色素

- 1 莱家巧克力味粒粒装威化饼
- 2 莱家榛子味粒粒装威化饼
- 3 莱家香草味粒粒装威化饼

商品规格：125g*18

装箱数：18包

源自意大利的莱家粒粒威化饼干已有80多年历史，意大利人严谨的选材习惯铸就香酥醇厚的口感，佐以咖啡，风味更佳！以生产不含防腐剂，不含人工色素的松脆、可口、健康的华夫饼干著称。

进口馆 进万店

ENJOY YOUR MOMENT
快去中商惠民进口馆选购吧~



推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 香甜奶香, 细腻口感, 网评最受欢迎的零食

Tipo面包干

商品规格: 300g*10

装箱数: 10包



推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 芝香浓郁 咸香不腻 网络爆款

纳宝帝丽芝士奶酪威化饼干

商品规格: 145g*24

装箱数: 24包



推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 秉承优良的制作工艺和传统

丹麦蓝罐曲奇

商品规格: 90g*24

装箱数: 24包



推荐进货度: ★★★★★

宝格贝利小麦啤酒/白啤 宝格贝利皮尔森啤酒/黄啤

商品规格: 500ml*24

装箱数: 24罐

实名认证 享福利

实名认证后可获得权益

- 1、实名认证后可以开分店（增加收货地址）
- 2、惠花、赊销等金融业务权利
- 3、线上申请开发票（即将上线）
- 4、生日福利

实名认证操作步骤

打开客户端 → 商户中心 → 账户管理



账户管理 → 实名认证



填写店主真实姓名及身份证号码 →
确认提交 → 完成



注: ①认证信息必须填写正确
②身份证照片必须清晰

中国体育彩票

送金福

惠民合作门店首迎福

为扩大体育彩票购彩群体，提升体育彩票顶呱刮品牌认知和品牌影响，促进即开型体育彩票(以下简称即开票)销量增长，体育彩票总局中心拟定于2017年10月23日—11月19日(4周)在全国范围内组织开展一次针对购彩者的奖上奖营销活动。

活动内容为：活动期间，用户在全国任意体彩销售网点购买指定的3款体彩即开票，即：巧克力(5元)、天下名钻(10元)、20倍现金(20元)，单张彩票中得1000元奖级的，经销售网点兑奖设备(IVT或BCR等)完成兑奖，并将中奖彩票剪角处理后，可额外获得价值约2400元左右的8克金条1根(含金量：9999‰)。

目前营销活动的奖品采购已进入招标公示阶段，计划9月底开标。在顺利开标、确定营销活动奖品供货方后，我处会及时将此次营销活动安排的整体工作部署及要求及时正式下发各省区市体彩中心。请大家及时安排好本省即开工作，提前做好准备，避免活动组织上的冲突。

此仅为营销活动预告，具体的营销活动内容及时间等信息将在9月底以正式通知为准。



这样做门店回头客最多

便利店经营久了大家可能会发现一个问题，就是周边的便利店、中小超市众多，而顾客却偏偏只喜欢去某一家店里进行消费，那一定是这家店里有符合以下几个特点的东西吸引着她们：

- 1、客人都喜欢畅销商品，所以越是畅销的商品越好卖，这就是所谓的从众心理，大家都喜欢扎堆，喜欢热闹；
 - 2、促销打折给力，所有的产品并不是低价就能很快卖出，而合适的价格进行打折、促销或者赠送礼品方式，更让人有一种超低价的吸引力；
 - 3、产品要满足消费者的虚荣心，消费者喜欢的商品，包装都会很精美，而高品质，高颜值的商品，满足需求更要满足顾客的虚荣心；
 - 4、服务是现在重要的营销手段，客人常来消费，喜欢这里的服务态度，服务好才会有更多人消费。
- 所以，门店的管理可以遵循以下策略进行：

- 一、以提升客流量为目标的促销策略：
- 例如，换季的时候可以做“某某”促销，节假日可以做“进门有礼”的促销活动，针对个别品项与品类可以做“秒杀”促销；因为这样可以吸引更多的消费者参与，增加门店人气。
- 二、以提升客单价为目标的促销策略：
- 例如，“积分兑换”与累计销售额“买赠”与“抽奖”等促销活动的设计。
- 三、以增强消费者粘性为目标的促销策略：
- 例如，空包装兑换、销售积分、购物券返还、预存有礼等促销活动的开展。
- 四、以提升门店品牌影响力为目标的促销策略：
- 例如，会员日促销，店庆促销，宝宝秀等促销活动的开展，以及以服务广大消费群体为目标的妈妈班、孕婴课堂、宝宝爬行赛等公益活动的开展，可以有效的提升门店的影响力，与消费者构成互动。
- 五、以新客户拓展为目标的促销策略：
- 例如，“购物券”派赠、“进店有礼”、免费服务日 / 项目（洗浴、理发、护理）等项目的推出等。
- 六、以重点品项推广为目标的促销策略：
- 例如，针对新品的试用反馈促销，针对高毛利产品的买赠促销，针对流通产品的特价与打折促销等。
- 另外，促销活动的管理不是某一单项促销活动的实施与推出，要注意促销策略的有效组合与促销活动的连贯性。



编辑部 的故事

一次特殊的促销活动

文 | 惠仔

“您好，我是惠仔，您是哪位？”

“领导您先别急，我跟您说，您家住顺义，咱公司在望京，也就是说你在公司是不可能搜到你家WIFI信号的。”

“不不不领导，多贵的都不行。”

惠仔挂了电话，心中波涛汹涌。这样的事情最近越来越多的找到惠仔，不知什么时候开始，公司的杂事儿也都会来找到惠仔，可能这就是惠仔地位越来越高的表现吧。这不今天刚进公司，就赶上领导高层在合影然后挂到墙上，领导顺势叫住惠仔帮忙拍照，拍就拍呗，本来也没啥难事儿，把部门老大叫到一起，喀嚓，就好了。



拍的没什么问题吧？但领导看了以后不太满意，说感觉欠缺一些宏伟感，我问要怎么拍才宏伟？老大的在网上搜索了一下，然后递给我：这样才显得比较宏伟。



我说这有些难度，咱们分部就五个高层，恐怕拍不出这种效果。就刚才那张还让好几个快递小哥客串拍手才能对称的。不如你再提几个高层？比如我？领导笑着看了看我，随即就把惠仔下放到了小店去帮忙，不过机缘巧合，也让惠仔度过了不简单的温暖一天。

惠仔今天的任务是帮小店卖货兼以拍照片和视频。起因是这样的，中商惠民作为一家有温度的公司，经常有合作店家打电话来寻求帮助，这天刚好有需要到店服务，所以重任就落在了惠仔身上，帮助客户陈列生鲜及促销商品。走时领导告诉惠仔，切记爱鲜蜂的功能不仅只在线上，线下促销能力也极其强，并叮嘱惠仔不完成任务就别回来了。

惠仔当然不敢怠慢，马上卷起铺盖就开始下店之旅，今儿来的早，此刻的任务就是拍拍拍，辅以照看水果摊。刚在小店门口支摊儿上岗不久，就有十岁左右的孩子跑来买水果，惠仔大显身手的时刻这么快就到了。“哥哥这水果多少钱一斤？”孩子指着火龙果问，我说12块钱。他听了明显有些震惊。“这么贵啊，这是什么水果啊。”我忙回答说这是进口大火龙果，我还在里边加了芝麻，不信我切一个给你看看，惠仔熟练的切开一个小火龙果。只听小男孩一声惊呼，还真是啊，就把妈妈给的零花钱都买成了它。

促销的桌子在惠仔的卖力推广下商品清的很快，突然一个爸爸带着他儿子来到桌前，儿子选了味全每日果汁，然后大口的开始喝，喝到一半的时候就停下来了，能感觉出他爹也很渴，望了望瓶子，然后还是把瓶盖拧上了，儿子估计就六七岁的样子，关切的问：“为什么你不再把剩下的喝完呢？”爸爸就看了看儿子特别生气的回答：“我总该让你妈知道我的钱花哪了吧。”一旁的惠仔差一点憋出来内伤。

最后，再一次呼吁我们的店老板多多关注我们的公众平台【中商惠民网】，活动返利新品爆款尽在其中！那么这一期的编辑部故事，就让我们用感动来结尾吧。祝店老板们十一快乐！财源广进！【撒花~】



你对得起窗外朕给你打下的的大好河山吗?!

教你和网红一样轻松赚钱

从最早期的芙蓉姐姐、凤姐到现在的papi酱，越来越多的人愿意加入到“网红”阵营中来。“除了是自己的兴趣，很重要的因素是可以改善经济条件。说到这里肯定会有老板问：“网红和我有什么关系？”当然有啦！闲暇的时候各位老板可以利用直播赚钱，毕竟现在的直播那么多，而且向全民开放。只要你有才，只要你敢于面对陌生的网友，都有机会的。下面小编就给大家推荐几款好用又火爆的直播APP。



YY 直播

YY直播是国内网络视频直播行业的奠基者。是一个包含音乐、科技、户外、体育、游戏等内容在内的国内最大全民娱乐直播平台，注册用户达到10亿人，月活跃用户达到1.22亿。其最早建立在一款强大的富集通讯工具——YY语音的平台基础上。并且手机、电脑上都支持。



斗鱼直播



随时随地两万直播间精彩任你选，三亿用户随心交流，满足你对新鲜的渴望。[直播新花样]
魔法美颜：不化妆不敢直播？一键美颜，张张嘴、眨眨眼，不洗头不化妆，美颜直播就这么美给你看；
开黑连坐：带上好基友一起超神一起飞，游戏5v5开黑，边玩边侃；
粉丝徽章：精彩弹幕、豪华礼物，蓝绿阵营支持你爱的主播，戳上标签你就TA的唯一；
画中画播放：看直播也能一心二用，悬浮播放窗不再错过任何精彩；
附近主播：女神都在天边？附近直播的人，智能定位带你浪漫邂逅，你心中的TA。



映客直播

你可以通过安装这款应用直播你当前正在进行的的活动并分享给你的好友，比如外出旅行、吃大餐什么的都是实事直播给你的朋友们。它告别延迟的“新”闻，颠覆传统的体验，实时放映你我的世界，赋予每个人成为媒体的权利。还有着大量的明星让您和他面对面近距离的接触的哟，在这里还可以赚钱的哟。明星、网红都在玩，高颜值的都在映客直播，这里拒绝色情和低俗。



超市转让信息

转让 回龙观超市【来源真实】

地 址：北京市昌平区回龙观尚城小区

面 积：148㎡（上下两层）

租 金：5000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：杨女士

联系电话：15801506369（同微信）

本小区为复式楼，商住两用（可办证），楼上住人，楼下超市。线上跟爱鲜蜂、百度外卖，美团外卖，京东到家，饿了么APP合作，增加销量，单量可观。每天平均流水三千左右，因孩子要回老家上学，故忍痛转让欢迎来电咨询。

转让 豆各庄超市

地 址：北京市朝阳区豆各庄大东路

面 积：130 ㎡

租 金：5000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：李女士

联系电话：15048494449

本超市位于公寓底商，周边大型公寓、工厂、修车行，隔壁对面是饭店大排挡，周边都是饭店，接受即可盈利。超市里有卧室，可以住宿，做饭，有意者请联系。

转让 世纪华联超市

地 址：北京市通州区次渠黑庄户大鲁店

面 积：80㎡

租 金：1600元/月

转 让 费：12.5万元

联 系 人：刘女士

联系电话：13260191575

本超市不在拆迁范围，有营业执照，客源充足，房租每月1600元，房租两个月一交，水费免费，年收入在25万左右。转让费12.5万元，讲价钱的请绕行。

转让 雍和宫小型便利店【来源真实】

地 址：北京市东城区安外东河沿1-5号

面 积：60㎡

租 金：11000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：刘先生

联系电话：18210395492

本店属于正规商用房，现经营商品种类繁多，日用百货以及各种风味小吃，快递代收代寄，打字复印，快速充电，手机卡，充值卡等增值业务。本店紧邻成熟社区，周边有人才市场、大型餐饮娱乐场所，客流稳定，有意者请致电或来店考察。

转让 水果超市

地 址：北京市西城区广安门外

面 积：70 ㎡

租 金：18000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：赵先生

联系电话：18001320802

全新水果超市转让，详情面谈。目前有百度外卖，美团外卖，饿了么APP全部上线，位置好有营业执照，除餐饮明火外不可以经营，其他全都可以，经营范围广，小区入住率，达到一万人以上。

转让 水果食品超市

地 址：北京市大兴区西红门

面 积：80㎡

租 金：18500元/月

转 让 费：面议

联 系 人：谢女士

联系电话：18811197806

本店属于商业街商铺，地理位置特别好。周边成熟社区集中、大学、大型酒店、地铁很近、医院也在附近，人流大，客流稳定，整条街做餐饮足疗商超等各行业都有。

转让 大型百货超市

地 址：北京市昌平区城南邓庄村

面 积：120 ㎡

租 金：4000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：何女士

联系电话：15010427968

六年老店证照齐全，本人无时间管理，所以将本店整体转让，临近乐多港大型游乐场，周边公寓密集，流动人口较多。

转让 虎坊桥便利店

地 址：北京市宣武区虎坊桥十字路口

面 积：23㎡

租 金：5000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：郭先生

联系电话：18611924658

门店证照齐全，位于虎坊桥十字路口东南角，虎坊路甲2号，现经营超市，其中部分面积对外招租。门店位置优势好，十字路口紧邻地铁，人流量极大，并且没有大型超市，欢迎前来考察。门头可根据实际情况相互照顾改动。

转让 小区超市

地 址：北京市房山区长阳芭蕾雨悦都一期

面 积：160㎡

租 金：5000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：王先生

联系电话：13520350234

紧临篱笆房地铁站，周边高档小区、商业圈环绕，小区12栋楼唯一一家超市，固定客源广，接手既盈利，孩子回老家上学忍痛转让，有意者可来实地考察。

2017年10月十二生肖运势



属鼠人2017年10月运势：
意外频发，保守为上

子

属鼠人在十月里极容易出现一些突发事件的伤害，尤其是在健康方面，出行的时候要保持警惕心，对于自己的健康状况要每年都去医院做一个定期检查。情感方面需寻得一些技巧，方能与家人感情迅速升温，家庭和睦，太过犹豫反而会伤害第三个人的感情。



属兔人2017年10月运势：
运势爆棚，步步高升

卯

属兔人这个月可以说是突破成功至关重要的一个月份，事业方面会有一个上升的空间，但是容易受到别人的干扰，所以要调整好自己的心态，才能走向成功大道。财运方面没有收入，所投资项目要懂得不可太过贪心以免口袋里的钱财来得快，去得也快。反而会有大量开支。



属马人2017年10月运势：
稳步发展，渐行渐远

午

本月属马人的运势相对稳定，无论是事业还是财运方面都是稳步发展，但在事业上要注意与合作伙伴和谐相处，产生过多的矛盾和冲突不利于自身的事业向上。情感方面容易因为自己的忽略而造成渐行渐远的局面。很多历史遗留问题该处理还是要尽快处理。



属鸡人2017年10月运势：
时局动荡，静候佳音

酉

本月属鸡人的运势较为动荡出现变化，感情方面会有新的喜讯出现，静候佳音，唯一需要注意的就是要保持好个人情绪，以免影响了所有事情的进程。健康方面需要格外注意手脚安全，避免因为一时忽视而受伤。财运方面建议要懂得合理计划投资事宜。



属牛人2017年10月运势：
突出重围，谨言慎行

丑

十月对属牛人来说绝对是一个突出重围的月份！财运方面将渐渐回升，有机会得到意想不到的钱财，投资上面也会收获不少的资金，但是别太张扬，免得招人妒忌。但出门在外仍需谨言慎行，小心意外故事而伤人害己。同时可以避免意想不到的局面。



属龙人2017年10月运势：
诸事不俗，见好就收

辰

本月属龙人的财运可以说是极其旺盛，投资上可以得到很好的回报，但仍需注意的是见好就收，免得所有收入都付诸东流。健康上这个月会有一些毛病出现，建议要在空余时间多锻炼身体，加强体质。事业方面则需要懂得谨言慎行，很多时候都是祸从口出的。



属羊人2017年10月运势：
莫论是非，远离灾害

未

属羊人这个月运势相对不错，事业方面会因为自己的努力而收获成果，但要防止小人陷害，职场上切记不要与人谈论同事是非，容易将自己卷入口舌是非之争，与同事和平相处。财运方面会有上升趋势，正财偏财都会有所收入，可以进行小幅度的投资事宜。



属狗人2017年10月运势：
凶险并存，调和人际

戌

本月对属狗人来说绝对是机遇与风险并存的月份，事业方面会得到不错的发展，但要注意处理好身边的人际关系。情感方面则会有新恋情开展，但要注意看清对方的品质，建议双方要相互理解，感情才能更加稳定长久。财运不俗，可以在投资上下一点功夫。



属虎人2017年10月运势：
事故频发，保守为上

寅

属虎人这个月在事业上要格外小心同事之间相处的方式，防止遭遇别人的暗算。感情方面要注重和伴侣的沟通，以免出现争吵，建议要学会忍让，多站在他人位置上考虑问题，家庭才能更加和睦长远。本月需注意意外事故，筋骨易受伤害，出门在外保守为上。



属蛇人2017年10月运势：
偶受冲击，谨慎出行

巳

本月是今年属蛇人的相冲月，健康方面因此受到一定程度的冲击，所以特别需要关心的是身体健康问题，尤其是在出行的时候，要谨慎关注周遭事物的变化，免得遭受从天而降的灾难。事业方面，与同事间交流需注意说话尺度，避免因口舌不当而卷入是非纷争。



属猴人2017年10月运势：
情路艰辛，意外不断

申

本月属猴人的感情运势低迷，容易因为和伴侣的意见不合而出现争执，建议要懂得聆听别人的想法。事业方面会因为运势上涨而得到不错的高升机会。健康方面会因为突发意外而产生不必要的伤害。需要注意出行安全，意外事故频发的月份里还是要保守为先。



属猪人2017年10月运势：
感情危机，后悔莫及

亥

本月对于属猪人来说整体运势顺遂，尤其是事业方面会有很大发展空间，感情方面则会因为自身的问题而产生摩擦不断，导致感情危机，建议要懂得互相体谅彼此，多与彼此进行沟通。财运方面不适合投资，还是需要做好适当的理财工作，减少钱财耗损。

找出下图 6 处不同



如果您能找出全部不同，请用彩笔标记出，并拍照发送至【中商惠民网】微信公众号，同时留下您的超市名称、姓名、电话（一定要留下准确的信息，我们才能联系到您）将会有惊喜哦！我们将会随机抽取 5 名幸运儿。（2017 年 10 月 31 日之前参与有效）

答案下期将会公布



上期中奖者名单将会在【中商惠民网】微信公众号中发布





刚好
让你更好

在大自然里轻柔如心
在音乐世界中坚韧前行
现在的我，追求完整而非完美
甄心刚好
心相印全新茶语系列
黄金柔韧
刚好让你更好

Lat

乐坛巨星 田馥甄

