



活动时间：2017年9月11日~2017年9月24日



进乐事发大财

全场满100减5 满300减18



活动时间内进货满500元

*以实际收货金额为准

送乐事发财大礼包

礼包内包含高级计算器、精美笔记本&笔。

*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9月刊

便利店

精耕细作

中商惠民荣任中国B2B行业协会常务副会长单位
朝阳区举办京津冀企业项目技术及产品推介会
中商惠民助力“京津冀一体化”加速落实
现代化进程下的便利店
中商惠民进口馆
便利店售彩小技巧



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

精细化管理

斯图尔特说：“诤难泰勤是一种时尚，但重要的是要记住‘精细化管理’是一大飞跃，不仅仅是从生产方面，而且就劳动力的尊严而言都是如此。被誉为科学管理之父的泰勒，在1911年发表了《科学管理原理》一书，书中推崇的企业精细化管理，在全球引起了巨大反响，因此精细化管理的风潮一直刮到今天。精细化管理是一个企业度过上升期的必经之路。

沃尔玛的卓越正是以其特有的精细化管理，培育了企业的核心竞争能力，具备了持续的竞争优势。光是被偷窃的损失，沃尔玛就比竞争者少了一个百分点。除此之外，沃尔玛还利用统一采购，集中发货，每天提供低价商品以及建立全国卫星联网的管理资讯系统加强货品传递与管理。沃尔玛就是以这些看似平淡无奇的管理方法，打造出全球最大的零售企业。

我们知道，世界上任何饮料的构成大多数都离不开水、糖、碳酸和咖啡因等，而且这些成分一般都占了99%以上，当然，可口可乐也不例外。可是，为什么可口可乐每年都会有4亿多美元的纯利润，而其他品牌的饮料每年只要有8000万美元的收入就算满意了呢？其差距就在于可口可乐里有1%的东西是其他饮料绝对没有的，就是这神秘的1%，使得可口可乐在饮料市场上独领风骚。

“海不择细流，故能成其大；山不拒细壤，方能就其高”。小的地方看不到、做不细，就会造成大漏洞；小的地方看得到、做得精做得细，就会延长生命力，提升竞争力。精细化管理不仅是企业适应激烈竞争环境的必然选择，也是企业能基业常青的有力武器。

文/WW

2017年9月刊 (总第46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: 巨晓旭
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9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
中商惠民荣任中国B2B行业协会常务副会长单位
朝阳区举办京津冀企业项目技术及产品推介会
中商惠民助力“京津冀一体化”加速落实
- 08 人物
李哥的小店经营之路!
现代化进程下的便利店
- 14 超市合伙人
如何保证店铺商品的新鲜度
- 16 9月订货系统新品
中商惠民进口馆
- 22 经营之道
便利店必知的7种门店经营数据分析!
- 23 惠民活动
实名认证享多项开店权益
便利店售彩小技巧
- 26 连载
编辑部的故事——拾贰
- 28 拥抱互联网
发现最真实的资讯
- 29 超市联盟
- 30 休闲

行业新闻 >>

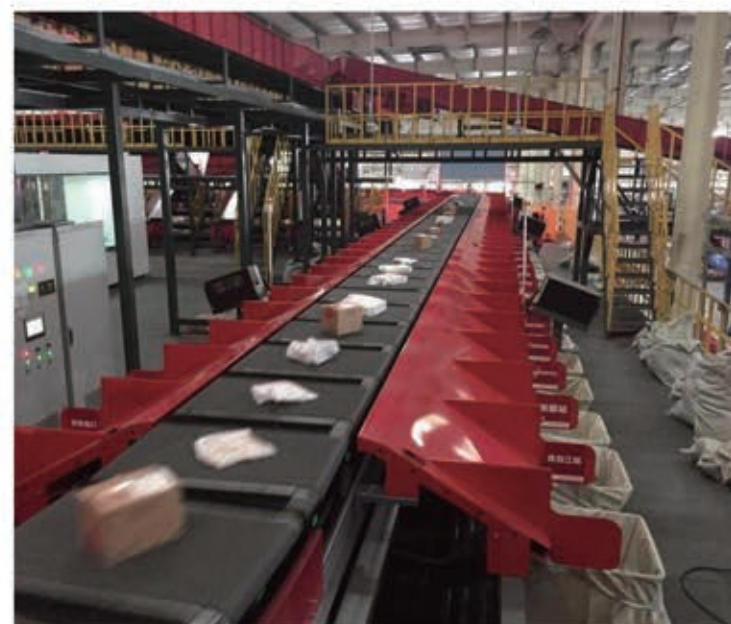
沃尔玛宣布与Uber合作 扩张杂货配送业务

沃尔玛宣布, 将在 Uber 的帮助下扩大杂货配送服务的测试范围。Uber 之前在坦帕和菲尼克斯两地提供这项服务, 现在又新增了达拉斯和奥兰多。这些地方的消费者可以在线购买杂货, 然后选择额外花费 9.95 美元的运费将其配送到家。沃尔玛近年来一直在尝试杂货配送服务, 最初在丹佛和圣何塞使用自己的服务和卡车进行测试。但新的测试却与 Uber 展开了合作。



京东计划与泰国零售集团Central成立合资公司

路透社今日援引多位知情人士的消息称, 中国第二大电商公司京东正与泰国零售集团 Central Group 谈判, 希望成立一家电子商务合资公司, 总投资额为 5 亿美元。该合资公司将有助于京东拓展印尼以外的其他海外市场 (主要为泰国) 业务, 巩固其在东南亚零售市场的地位。目前, 京东的主要竞争对手阿里巴巴和亚马逊也在争夺东南亚市场, 并纷纷推出新服务。其中一位知情人士称, 该合资公司将专注电子商务和金融业务。另两位知情人士称, 双方目前尚未达成最终的交易, 主要因为在所有权 (持股数量) 方面尚未达成一致。今年 5 月, 京东曾试图投资印尼最大电商平台 Tokopedia, 但最终未能达成一致。本月早些时候, Tokopedia 宣布获得新一轮 11 亿美元的投资, 由阿里巴巴领投。



商务部：充分利用电商大数据资源打假

近日, 商务部举办例行新闻发布会, 会上谈及云剑联盟专项行动。商务部新闻发言人高峰表示, 近年来, 随着互联网经济的迅猛发展, 侵权假冒呈现出线上线下一体化运作的趋势, 违法行为组织化、产销分工精细化、物流支付信息化、区域分布碎片化的特点愈发明显, 这对分段监管、属地查处的传统执法模式构成新的挑战。

面对这些新情况, 全国打击侵权假冒领导小组办公室于近期印发《2017——云剑联盟实施方案》, 组织长三角、泛珠三角地区 13 个省 (区、市), 联合开展打击侵权假冒专项行动, 对加强区域间协调联动、部门间执法协作以及强化政企协作等作出具体部署。





阿里健康首次启跨境食品追溯？

进口食品的来源是否真实，一直是国内消费者的一大困扰。现在，消费者只需用手机扫描食品包装上的追溯码，源头信息便会一目了然。

“码上放心”追溯系统是阿里健康旗下的第三方追溯平台，于2016年6月份正式上线，定位为药品信息追溯平台。据悉，目前有超过6000家药企已入驻“码上放心”平台。不过，在非药品领域“码上放心”亦有涉猎，其中包括食品、酒类、生鲜、保健品、农牧产品等。



饿了么CEO张旭豪发公开信：兄弟同心，其利断金

饿了么宣布合并百度外卖。合并完成后，百度外卖成为饿了么的全资子公司。百度外卖仍以独立的品牌和运营体系发展，包括管理层在内的人员架构保持不变。

饿了么 CEO 张旭豪发布公开信称，将让百度外卖保持既有的品牌和组织架构独立运营，饿了么要向百度外卖投入资金、流量、人力等多方面的资源，支持百度外卖做大做强，让用户的体验大幅度提升。

广州无人售货店开了3个月关门 日营业额不过一两百

设置在天河CBD天俊阁的“熊当家”无人售货店仅苦苦维持三个月便“败走”于市，“熊当家”创始人张能坦言从未想过会失败，在他的构想里，小店日营业额达到一两千没问题，然而现实却是小店日营业额不过一两百连维持租金都困难。



便利店越多城市越宜居

据中国连锁经营协会（CCFA）发布的“中国城市便利店指数”，深圳基本上从2013年起就霸占着榜首的位置。2016年，深圳市平均每2354个人就拥有一家便利店，基本上已与日本平齐，而且它还在以15.8%的速度增长着，发展前景仍十分可观。

而上海，在2016年“中国城市便利店指数”中居于第七，平均每3369个人拥有一家便利店，增长率为10.8%。至于便利店品牌，上海和深圳均已超过10家。

从便利店在中国的扩张轨迹不难看出，便利店的发展与城市的经济发展水平和宜居程度息息相关。从某种程度上而言，便利店在一座城市的普及程度，代表了这座城市的公共服务设施的便利度和城市的生活舒适度。

功能饮料热度不减 安利等企业将入局分蛋糕

虽然立秋已过，但功能饮料市场热度不减。此前被天地壹号占据主要市场份额的醋饮料也引来了新的入局者，广药集团旗下潘高寿日前宣布战略牵手广东冠宝饮料有限公司，推出苹果醋饮料。与此同时，网上有消息称，一向专注于营养和日化领域的安利宣布正式投身中国的饮料界——拟将XS运动营养饮料引入中国内地市场。

中商惠民荣任中国B2B行业协会常务副会长单位

8月23日，全国最大的快消品B2B服务平台中商惠民荣任中国电子商务协会B2B行业分会常务副会长单位，协会秘书长刘宁波一行来到中商惠民进行授牌。中商惠民董事长张一春、战略发展中心总经理吴婷出席了授牌仪式，双方对快消品B2B行业的发展进行了深入交流和探讨。



刘宁波表示，中商惠民是国内互联网+产业升级的典型代表，多次跻身“中国B2B行业百强榜”前十名，在新零售时代背景下，平台充分运用了互联网和实体店的优势，通过系统服务能力，让社区便利店插上了互联网的翅膀，大大提升了社区超市的竞争水平和服务能力。“相信中商惠民未来能做出更好的业绩，以自己的亲身实践为行业发展做出更大的贡献。”

“感谢B2B行业协会对中商惠民的认可！作为快消品B2B行业龙头企业我们愿意通过努力，为行业的发展做出一份贡献。”张一春表示，“作为B2B行业协会的常务副会长单位，中商惠民也会承担起自己应尽的责任，为协会为行业做出更多的努力。”

宾主双方就新零售环境下快消品行业的发展趋势进行了一番讨论，刘宁波表示，B2B平台作为快消供应链上的重要玩家，从品牌、撮合、自营、服务等角度切入，希望替代或者赋能传统分销商、便利店，打造一个高效率的供应链体系。对快消品行业来说，目前阶段供应链的优化更为重要。

董事长张一春表示认同，“快消品B2B企业作为连接上游品牌商与下游零售商的中间桥梁，需要加强对两端的控制力。平台要充当起搬运工的角色，直接有效的简化小店繁琐的进货场景，而对于品牌商来说，平台的仓配、系统、车辆、人员等优势资源，可以增加品牌商的商品品质保护能力。托比网作为B2B行业最专业的垂直媒体与行业服务平台，扎根于B2B电子商务发展进程，是推进我国B2B电子商务持续创新与健康发展的中坚力量。期望未来托比网可以充分发挥服务职能、协调职能及纽带职能，帮助会员企业保护合法权益，维护行业共同利益，推动B2B行业共进，促进携手共赢。”

朝阳区举办京津冀企业项目技术及产品推介会 中商惠民助力“京津冀一体化”加速落实

8月17日,京津冀“益企·互助·共赢”专项行动暨会员企业项目技术产品推介会在北京蓝调庄园金色大厅隆重举办。此次推介会由北京市朝阳区工商业联合会、北京市朝阳区商会共同主办,中商惠民(北京)电子商务有限公司协办。北京市工商联副主席郑勇男;朝阳区常委、区委统战部副部长黄晓伟;区人大常委会副主任、区工商联主席、区商会长叶青;区委非公经济工委书记、区工商联党组书记王素荣;中商惠民董事长张一春及贵州省贵阳市、河北省承德市、天津市宁河区工商联领导以及78家参展企业、31家参会企业代表共400余人参加了此次推介会。



此次专项行动旨在积极推进落实首都城市新定位及京津冀协同发展战略,加强会员企业与京津冀地区发展需求对接,整合会员企业的内部资源,拓宽会员企业的项目和产品销售渠道,增强会员企业相互间的合作交流,优化企业发展环境,提升企业盈利能力,适应经济发展新常态。

峰会上,朝阳区人大常委会副主任、区工商联主席叶青致开幕词。叶主席表示,朝阳区工商联一直以来立足区域发展实际,深入企业调研,广泛听取各方需求,积极搭建会员单位与企业之间、政府之间沟通合作的桥梁。本次活动的展开,意在帮助会员单位解决发展中的难题,为企业拓宽市场渠道牵线搭桥,实现互利合作和“减负增效”,促进政府相关政策落实,共助共谋京津冀战略发展。

启动仪式中,朝阳区区委常委、区委统战部副部长黄晓伟宣布“京津冀‘益企·互助·共赢’专项行动”正式对外发布。中商惠民与众多参会企业一同见证这一庄严时刻,致力为“京津冀一体化”和谐发展和新北京建设践行企业责任。

展会期间,北京市工商联副主席郑勇男莅临我司展位参观视察。在交流中,对中商惠民创新的社区O2O发展模式给予了充分肯定,具有广阔的市场前景和发展空间。特别对中商惠民未来满足政府、机关、企业、厂商、超市和消费者各方需求中提出了积极推动社区的便民、利民和惠民服务,并鼓励继续加强与地区政府和企业间的联络、联动与联营。



会中,中商惠民通过企业宣传片、产品推介手册、BJTV 采访及路演,全方位多角度向外界展示集团实力和产品服务。路演环节,中商惠民特别就“更有温度,更有实惠,更有便捷。”系列项目展开详细阐述。中商惠民致力于打造全球领先的社区O2O服务平台,目前覆盖全国22个省市自治区超55万家社区终端,拥有40多个现代物流配送基地,配送车1000余辆,已初步建成覆盖全国的现代城市微物流体系,通过“互联网+实体”的优势,及先进的系统服务能力,充分满足企业对快消及社区金融服务的需求。

资源共享,互利共赢。中商惠民作为朝阳区工商联旗下会员单位,始终以“惠生活、益民生”为企业经营理念,矢志于携手本区优秀企业,共同走繁荣之路、开放之路、创新之路、文明之路。为朝阳区经济腾飞,为京津冀地区战略发展蓝图作出更大的贡献!

李哥的小店经营之路！ | 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

如果要选出最小成本的创业
可能开一家便利店会是很多人的答案
创业难，守业更难
“一是走对路，二是不怕苦，三是服务好”
李哥很认真的在说，而人生又何尝不是

文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

美惠美家超市的名字很好记也很亲民，在百度地图也可以搜得到，沿五环路出来，经过密集的各类车辆品牌4S店，小店就位于正中。入秋后，气温明显还散着余温，午间顾客不是很多，超市老板李哥也正享受着他一天之中为数不多的休息时光，看看柜台前的电视，等待着下一个顾客，或者下一个电话订单。

李哥刚送完四个订单，都在不远处的4S店，订单金额都不大，上一个单子只要了一包烟，但李哥丝毫没觉得这有什么关系，依旧顶着大太阳走了出去，用李哥最口头禅的一句话来解释，“现在干超市不是简单的买卖东西，经营也早变成了服务业。”惠仔听着，感觉很神奇。李哥三年前从务农许久的东北走了出来，两眼一抹黑的接手了亲戚转让的小店，从一个地地道道的农民变成了今日颇懂经营之道的李老板。此中艰辛年近半百的李老板一笑带过，相比起原先的苦累，目前的生活让他感觉很知足，乐观的心态加上勤劳朴实的性格，小店生意蒸蒸日上，不仅成为了附近消费者购物的首选，更为李东升一家人带来了远超过去的经济收入。

超市的经营管理具备的基本特征是：低成本、高利率、大流量。它不经营品牌商品、大件电器和贵重商品，一般经营的都是大众日常的消费品。在这种情况下，供销社想要取得赢利，除了善用降低成本的方式经营，加之尽可能拓宽的服务范围与覆盖半径，更要在有限的空间里把自己售卖的商品尽可能做到爆款。基于此，李哥不断摸索商业模式，更把商品进行分类，归纳出若干重点品类大力铺货，尽可能把做大做全向精细化靠拢，利用有限的空间做出无限的可能。

随着社会的发展，消费者也同样开启了品质生活的道路。原始的粗放式经营已经满足不了现有的消费者需求，自然钱不好赚了，换句话说，超市的每一个决策、每一个流程、每一个经营过程都是影响最终结果的内在条件。

李哥的经验让他在居民消费品味转变的时候占尽先机，“做陈列，我第一考虑商品质量与客户接受度，其次才是利润率。我就是这么想的：什么人买你的货，买你的什么货，看明白了，做到了，你就赢了。”



李哥很健谈，妻子在旁边的过道拾掇着两条鱼，一家人以超市为家，生活也相对安逸，货架和陈列始终都保持着干净整洁，让人看着舒服。“首先我们要评估一下我们经营的周边环境，这点很重要，人群的购买力每个区都不同，这直接影响到我们进货的选择性。超市走货最快的就是烟、啤酒、饮料、方便面，夏天雪糕和冷饮更是首当其冲。那其它货品我们就不进吗？当然要进，因为卖货时你会发现，买东西的人真的是五花八门，很多货品你觉得不好卖，结果你刚进货没几天断货了。所以评估周围人群的购买力更是尤为重要，但这种评估不是一天两天能够做好的。”李哥由衷的说。惠仔这次通过跟李哥的聊天也学习到了许多超市经营的技巧，所以在文章的最后，惠仔把他们汇总成经营之道，也希望带给各位店老板们更多启发。

- 1.不是贵的商品就一定赚钱，反而赚钱的，利润高的商品都是那些一块两块的商品；
- 2.如果流动资金不是十分充裕，尽量不要囤积太多货，因为有些时候那些货是否好卖很难预料；
- 3.烟酒饮料雪糕，如果经营范围不是商业或富人区，尽量走大众路线；
- 4.超市是走量，而不是走质；
- 5.来者就是客，不管是买一块钱还是几十块钱的货一定要态度一视同仁；
- 6.灵活多变，比如节日前后要根据节日的需要灵活进货；
- 7.选择货品好有信誉度的供货商，那些不良的供货商业要及时取消；
- 8.卖货也要灵活，别贪图小利，一些零头小利给顾客减免后，很容易有回头客。



现代化进程下的便利店



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

文|图片| 惠仔

随着城市现代化进程的加速，高楼拔地而起，城市辐射范围被无限放大。相信大家跟惠仔也有同样的感受，随着惠仔走基层事业的不断推进，眼看原本杂乱的城乡结合部在一年时间已经被纳入城区改建完毕，城区内的棚户区也被一扫而空。取而代之的是更整洁的街道，现代化的建筑以及功能齐全的社区。对零售店来说，北京地区的高品质店铺也越来越多，传统小卖部形式的便利店在功能及需求上也逐渐难以满足年轻化、白领消费群体的需求。

惠仔这一期来到了位于东南五环的龙湖时代天街，与一年前的空旷相比，龙湖时代商圈已经建设完毕，人声鼎沸商厦内部设施极其完备，中商惠民便利店位于旁边附属楼二楼，醒目的招牌让惠仔一眼就认了出来。走上楼，店内的装饰保持了统一的中商惠民风格，店铺面积虽小，但商品与服务一应俱全，商品采购统一来自中商惠民线上订货平台，保证了价格低、品质好、快速送达等需求。

中商惠民龙湖店自开业以来，一直秉承顾客至上的服务理念，赢得了良好的口碑。但孟融知道，传统的营销模式已很难满足消费者对高效便捷购物的需求，要想留住客源，必须另辟蹊径。因此，便利店还依托爱鲜蜂“30分钟掌上便利店”，打造出“实体+线上”无缝零售模式。工作人员介绍：“周边用户需求频次高，消费场景简单，包括商场内的工作人员首选都在中商惠民便利店，并且用户可以选择在线下单，等待急速送货上门。”据了解，因为商品更新快、急速送达、店员服务好等优势，中商惠民已经在周边商圈及社区中赢得了不错的口碑，刚刚开业半年有余的店铺日流水已经过五千。



与传统便利店不同的是，中商惠民便利店在精简商品类型、精细化管理的路上进行了长足探索，品类涉及除传统零食日杂类外，还包含了更被白领及年轻化受众接受的速食（关东煮等）、进口食品、新品爆品及金融服务等优势项目，为了最大限度节约空间、提升坪效，中商惠民陈列台可以随意进行搭配陈列品，便于冬季与夏季销售的顺利转换。

业内人士表示，未来集商品零售、生活服务、金融服务等于一体的综合性便利商超将成为发展趋势。而依托互联网的订单式购物模式搭配精细化经营，不仅能让消费者享受到更为便捷精准的服务，也能帮助商家提前把握消费者需求，减少库存、周转、断货等压力，从而降低经营成本。

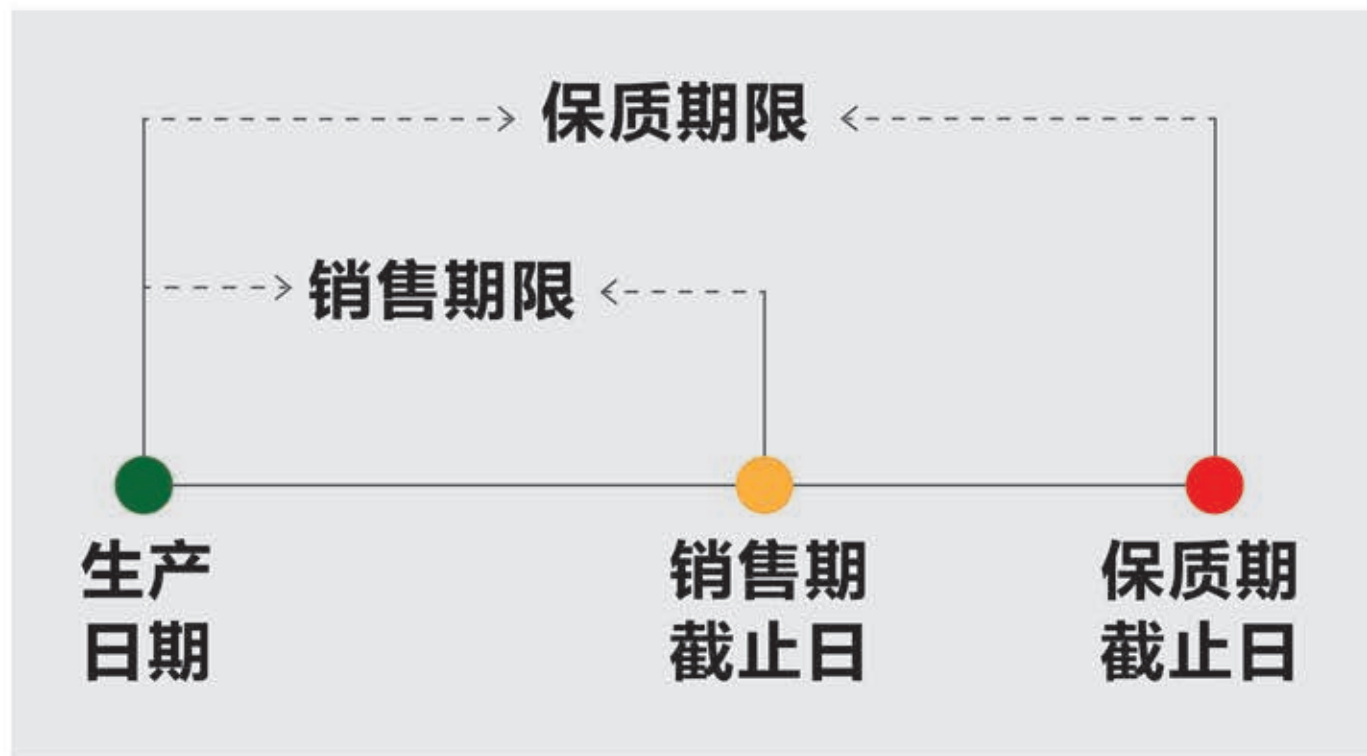


如何保证店铺商品的新鲜度

文 | 连锁加盟

本文所讲述的商品新鲜度，并非指商品品类上“人无我有，人有我优”，也不是保持顾客对于商品的好奇感与新鲜感，而是指店铺销售的商品不过销售期。

对于商品日期，中商惠民直营店是这样定义的：生产日期、销售期、保质期，如下图所示：



所谓销售期，即商品的最佳使用（食用）期限。严格意义上讲，如果一家店铺所有的商品坚持售卖到保质期，虽然从法律意义上讲没有问题，但假设某天顾客未查看日期，直接购买一瓶洗发水，到家后没过几天商品就过期了，消费者不得不选择丢掉，那么消费者对于此商家会非常不满意，从长远角度上看，损失更多的是商家。

对于中商惠民便利店而言，我们是这样定义商品的新鲜度，大致分两种，一种是日配商品（保质期短），一种是非日配商品（保质期长）。

一、日配商品

如保质期较短的酸奶、卤货、便当、饭团、面包，需做到提前下架，所有商品不得过保质期。如某品牌的酸奶，保质期21天，中商惠民直营店在做鲜度管理时，定义销售期为20天，在保质期截止日提前1天下架商品。日配商品要每天检查，将不符合标准的商品下架，非24小时营业店铺，建议店铺在每天关店前做好相应商品检查及下架。

保质期计算：如2017年12月1日生产，保质期21天，如果未准确标注生产时分，默认为生产日当天的0点生产，此时商品的保质期截止日为12月21日24点（生产日期当天算1天），中商惠民便利店会做到提前1天下架，即在12月20日晚24点，商品下架，以保证给消费者最新鲜的商品。

二、非日配商品

非日配商品保质期偏长，销售期划分具体如下：

保质期半年以上商品销售期=商品保质期-2个月；

保质期半年以下商品销售期=商品保质期-1个月；

对于保质期较长的商品，如果让店铺每天检查商品日期，不仅工作量大，浪费人工，而且也不现实。结合中商惠民直营店的工作方式，我们给“滞销商品查询”建议：

1、临近“销售期”60天内，尚未售出的商品（日配商品除外）均定义为“滞销商品”；

2、滞销商品要在每个月固定的时间段进行查询；

3、滞销商品需提前两个月全部排查出，如某商品2016年12月5日生产，保质期一年，保质期截止日为2017年12月4日，销售期截止日为2017年10月4日，在您8月份做“滞销商品查询”时，需将此商品登记在册，即8月份查滞销时，需将销售期在10月1日-10月31日期间内所有商品都登记在册；

4、“滞销商品查询”完毕后，将当月登记在册的滞销商品交由店铺最高负责人，由负责人对以上商品做出决策。如：a.停止该商品订货；b.打折销售；c.做活动处理；

5、做完活动决策后，全店执行，注意促销，除人员促销外，可放置一些醒目的标识，如爆炸签等；

6、如商品到销售期截止日仍未售出，需将商品下架，做废弃处理；

以上所有内容需要注意的是，如果您所在的店铺不定义商品的销售期，而是以保质期为准，需将上述6个步骤中，所有销售期替换成保质期即可。

三、其他建议

1、无论陈列或者补货时，均需注意先进先出陈列原则，定期查询卖场陈列；

2、日常保持店铺干净整洁，提升店铺良好的服务，避免无意识原因造成的店铺商品动销差；

3、如各家店铺自行定价，需在定价前需做一个合理的调查，避免商品性价比低造成动销差；

4、合理订货，避免库存积压；

5、对于屡次滞销的商品，店老板应更多的考虑是否要引入新商品，淘汰旧商品，而不是跟风“别人卖什么，我也跟着卖什么”的方式；

6、每组商品指定责任人，各责任人对自己所在货架负责，日常查陈列及做好促销；

7、如果有合作店铺，可以考虑店铺间调动商品，将本店铺动销差的商品调动到其他可以售卖的区域。



京都二锅头

名称

42° 京都陈酿白酒（浓香型）

京都二锅头，始于乾隆十六年（1751年）的京都御酒坊，京都酒业传承三百余年，精湛手工酿技，静甄天然绿色原粮，采用传统“老五甄”工艺发酵，历经老窖数年深藏，缔造出绵甜柔和、圆润爽净的口感。

推荐理由

口味丰满，芳香浓郁，绵柔甘冽，入口绵甜

酒精度：42% VOL

净含量：500ml



名称 52° 京都二锅头（清香型）

推荐理由 窖香浓郁，绵柔甘冽，香味协调，浓香干爽

商品规格 265ml

装箱数量 20瓶



名称 42° 京都陈酿白酒（浓香型）

推荐理由 口味丰满，芳香浓郁，绵柔甘冽，入口绵甜

商品规格 500ml

装箱数量 12瓶



名称 56° 京都二锅头（清香型）

推荐理由 清香纯正，醇甜柔和，自然谐调，余味爽净

商品规格 100ml

装箱数量 40瓶



暖心暖胃 真香浓

推荐进货度：★★★★★
推荐理由：营养、健康、安全



银鹭花生牛奶
规格：500ml*15 瓶



银鹭花生牛奶
规格：1.5l*6 瓶



银鹭花生牛奶（砖型）
规格：250ml*16 瓶



银鹭花生牛奶（罐）
规格：370g*12 瓶



银鹭桂圆八宝粥
规格：360g*12 瓶



银鹭桂圆莲子八宝粥
规格：360g*12 瓶



银鹭低糖莲子八宝粥
规格：360g*12 瓶



银鹭桂圆椰果八宝粥
规格：360g*12 瓶



银鹭好粥道黑米粥
规格：280g*12 瓶



银鹭雀巢丝滑摩卡
规格：268g*15 瓶

怪兽

功能性饮料

推荐进货度: ★★★★★

怪兽复合维生素果味饮料
280ml听装

装箱数: 24罐



【产品介绍】

怪兽280ml复合维生素果味饮料，酷炫的黑绿色哑光包装以及醇和的口感，带给你更动感、更个性的充电感受，尽情释放自我个性空间。

【产品定位】

产品针对的核心目标消费群体为90后，定位更年轻，更时尚，更具时代个性。怪兽饮料以“释放你自己”为广告语，使怪兽品牌成为年轻人的一个生活符号，让年轻人的个性从心理诉求上获得更多的品牌文化认同感和参与感。

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: ★★★★★

Tipo面包干



推荐进货度: ★★★★★

北田蛋黄味
能量99棒



推荐进货度: ★★★★★

丹麦蓝罐曲奇



推荐进货度: ★★★★★

德国大奔小麦啤酒



推荐进货度: ★★★★★

纳宝帝丽
芝士奶酪威化饼干



推荐进货度: ★★★★★

小老板
调味海苔经典原味



推荐进货度: ★★★★★

莱家巧克力味
粒粒装威化饼



推荐进货度: ★★★★★

费尔德堡小麦啤酒

便利店必知的7种门店经营数据分析！

文 | 筱玖 整理于网络

24小时便利店已逐渐成为我们日常生活的一部分，一边是传统百货业日益黯淡，一边是社区零售业步入快速发展期。对于所有便利店经营者来说最迫切希望了解到的，在每一天的工作中，怎样才能形成规范化、制度化、书面化的流程，今天小编就来给大家分享便利店精细化管理必知的7种数据分析。

1、销售指标分析

主要分析本月销售情况、指标完成情况，与去年同期对比情况。通过这组数据的分析可以知道同比销售趋势，实际销售与计划的差距。

2、毛利分析

主要分析本月毛利率情况，与去年同期对比情况。通过这组数据的分析可以知道同比毛利率状况，以及是否在商品毛利方面存在不足。

3、营运可控费用分析

主要是本月各项费用明细分析，与去年同期对比情况，有无节约控制成本费用，这里的各项费用是指：员工成本、能耗、物料及办公用品费用、维修费用、房租、存货损耗、日常营运费用（电话费、交通费、卫生费、税收、工商费），通过这组数据的分析，可清楚地知道门店营运可控费用后的列支，是否有同比异常的费用发生，有无可以节约的费用空间。

4、坪效

主要是本月坪效情况，与去年同期对比“日均坪效”是指“日均单位面积销售额”，即日均销售额/门店营业面积。

5、人均劳效

主要是本月人均劳效情况，与去年同期对比，“本月人均劳效”计算方法：本月销售额/本月工资人数。

6、盘点损耗率分析

主要是门店盘点结果简要分析，通过分析，及时发现门店在药品进、销、存各个环节存在的问题。

7、门店商品库存分析

主要是本月平均商品库存、周转天数，与去年同期对比分析。通过这组数据分析，看门店库存是否出现异常，特别是否有库存积压现象。



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

便利店 售彩小技巧



便利店销售彩票已经不是什么新鲜事了，越来越多的店主投身其中。彩票如何才能卖的好，渐渐成了店主们关心的问题，以下惠彩整理一些成功经验，分享给大家。

一、因地制宜的陈列

- 1.有彩票票箱的话，可以将票箱放到收银台附近，并将微信、支付宝的收款二维码贴在票箱上，当有消费者利用移动设备支付买单时，就可以直观的看到彩票，间接提升彩票销量；
- 2.没有彩票票箱怎么办？那就将彩票放在塑料筐里，并摆放在收银机附近，省地又醒目；
- 3.将彩票放在烟柜里面铺开陈列，因为烟民大多数都是彩民的潜在客户。

二、店主的推介话术

- 1.收银结算询问：“来张彩票试试手气吧。”
- 2.现金结算询问：“找您两块钱，还是买张彩票试试手气？”
- 3.回馈消费者时：“凡在本店消费满50元，我们将送您一张彩票。”

三、中奖票展示

已经中奖的票根不要扔，摆在店里的塑料筐里面或醒目的地方，让消费者看到，增强客户购彩信心。

四、海报及店外宣传

酒香也怕巷子深，贴张海报，拉拉客，生意也会上门来！

编辑部 的故事

EDITORIAL
DEPARTMENT

那些年，我们遇见的奇葩顾客

文 | 惠仔



上一期的编辑部故事收到了各位读者的热烈反响，大家表示不过瘾，纷纷在“中商惠民网”微信公众号上吐槽了他们遇见的奇葩顾客，或许这期你的故事被选中了哦~快看继续看那些奇葩顾客的故事吧！

老板甲：有一天有位大姐冲进来就开始问：“有阿尔卑斯的棒棒糖吗？”“有啊。”“多少钱一个？什么——五毛！那么贵？？就你们家卖那么贵！杀黑！”我类个去！！！！全国统一价的棒棒糖别家难道一块三个吗？？现在世界上零售行业都5毛起价了，我这黑还杀得真狠！大姐您嘴真毒一点儿人格不给我留！



老板乙：曾经遇到过一个20多岁的年轻人，骑个摩托车专门跑来兑奖。进门就喊，“老板，乐虎中奖了，我兑奖。”我一看，确实是乐虎。便问他：“你确定是在我们店买的？”他说不是。我说不是不给兑。他问为什么？我给他解释了一通，他硬是要兑。最后我突然想起本店乐虎不带中奖的。

老板丙：前两天，突然内急要去厕所解个手，因为只有我一个人看店，怕人多手杂就把店铺大门锁了。我正蹲着惬意，就听到有顾客撞门，伴随着狂怒的呼喊：“老板！老板！砰砰砰！砰砰砰！老板！老板！老板啊！砰砰砰！砰砰砰！老板！老板！老板啊！老板！老板！”我火速穿上裤子，皮带都不敢再系，这人估计是想在我这儿买救命的解药，不敢迟疑，打开大门。“老板，你终于开门了，给我包麻辣小鱼仔……”

老板丁：我以前开餐厅卖米线，进来一个二十多岁年轻女孩，问“老板，你家米线什么汤？”答：“鸡汤的。”“我不要鸡汤的，有别的吗？”答：“有肉汤的，猪骨汤的。”“不要！我不要吃荤的汤，要清汤的。”答：“噢，那就用清水加调料给你煮吧。”“不要！不要清水的…”尼玛呀！荤汤不行，清汤也不行，你是要啥汤？我卖个米线难道要用银耳莲子汤？燕窝汤？小本买卖啊亲！

老板戊：自从开店以来，每天遇到的奇葩不计其数，我店里有一个化妆品专柜，有的人不懂装懂，非要装作自己常买，有一天有个人要买雅思兰蔻，我去，你咋不买新东方呢。还有人为了一点点小赠品墨迹半天，大姐要是能送我早送你啦！



发现最真实的世界

随着移动阅读时代到来,越来越多的人放下手中的报纸,拿起了手机,新闻app可以让用户第一时间了解实时资讯,大到国内外大事,小到城乡小事,应有尽有。如今各种手机新闻app是层出不穷,每一款都各有千秋不相上下。小编在这将最优秀的手机新闻app推荐出来供大家选择,知天下大事,发现最真实的世界从这里开始。



今日头条

今日头条与腾讯新闻以绝对优势组成国内新闻App市场的领跑者。腾讯新闻依靠PC时代积累的用户红利,在移动端市场依旧强势,而今日头条依靠其算法的精准推送能力以及时间上的先发优势,稳居中国市场新闻类App首位。

搜狐新闻

搜狐新闻的口号是“知天下”,产品定位为资讯全媒体开放平台,自媒体平台入驻了众多自媒体,还拥有优质媒体资源;在这样的情况下,还提出了个性化的服务,增加了个性化推荐的内容。



网易
www.163.com

网易新闻

网易新闻定位为“有态度的新闻资讯客户端”,它拥有完善的用户积分体系,用户可以通过阅读积分在app的商城中兑换相应的礼品。另外,网易新闻每篇文章后都有大量的评论,形成了其自身特有的“跟贴”文化,也是最受用户所喜欢的特色。

澎湃新闻

相比许多新闻客户端为了市场占有率,推送的大多都是吸睛眼球,或标题党或低俗的内容,而澎湃新闻则是专注时政与思想的资讯阅读平台,其背后是专业的采编人员。而且里面的社论或者板块里的新闻写的很深度。其实现在就是要么比谁发新闻快,要么是谁写的全面、有深度、观点标新立异。



超市转让信息

转让 杨镇鲜花港超市

地址:北京市顺义区杨镇国际鲜花港

面积:154 m²

租金:3200元/月

转让费:面议

联系人:王涛

联系电话:18510387778

自家宅基地,临街门面房、水电灯光齐全、四白落地地瓷砖。电费1元一度,154平米门面,消防设施齐全送14平米厕所厨房用可做超市,服装厂,等等(有超市营业执照),租金年付。位置北京市顺义区杨镇红寺村前街194号。

转让 东坝超市

地址:北京市朝阳区东坝奥园小区唯一超市

面积:7m²

租金:2000元/月

转让费:面议

联系人:洋子

联系电话:17501002346

月租2000元,年付22000元,之前一直卖凉皮等等,超市门口消费力强,稳赚不赔,每月轻松盈利万元,想做小生意的朋友可以考虑,非诚勿扰。

转让 曼龙和兴烟酒茶商行

地址:北京市昌平区回龙观龙华市场

面积:33m²

租金:10000元/月

转让费:面议

联系人:崔女士

联系电话:18911439380

本超市位于回龙观龙华市场,每天流水7000-8000。人流量大,客源稳定,有意者到店咨询!

转让 菊源里小区超市【来源真实】

地址:北京市丰台区东高地菊源里小区

面积:100 m²

租金:2400元/月

转让费:30万元

联系人:面议

联系电话:13693021483

本超市位于丰台区东高地菊源里小区,店铺100平米左右,店内有独立住房和卫生间,每月房租2400,按季度缴费。小区独一家超市,经营6年。现营业盈利中,因店主有其他事情,只能忍痛割爱了。有需求的老板速度联系我。

转让 营业中超市

地址:北京市朝阳区双桥三间房医院西300米

面积:135 m²

租金:12150元/月

转让费:面议

联系人:阎先生

联系电话:18911516449

地段非常好,新装修可以签合同保你5年内不拆迁,每天营业额在8000左右,保你一年赚30万,在北京来说是独一无二的,欢迎来看,先到先得。

转让 小区门口盈利超市

地址:北京市顺义区佳都小区对面

面积:140 m²

租金:2500元/月

转让费:面议

联系人:王先生

联系电话:13810880193

顺义经营5年老店转让,收入稳定约十来万左右,现因家中有事低价转让,有意者实地考察生意。

转让 世纪华联超市

地址:北京市崇文区永定门

面积:160m²

租金:30000元/月

转让费:20万元

联系人:朱先生

联系电话:13717534974

底商位于安乐林路天天家园小区三号楼!正规一层底商,面对大街,人流量大。背对大型成熟小区!消费能力强,由于超市经营多年!流水稳定,超市货架,冰箱,系统都八层新!接受可盈利!超市还有外租区!急需用钱,忍痛转让!有诚意者来电咨询!

转让 回龙观超市

地址:北京市昌平区回龙观

面积:130m²

租金:5000元/月

转让费:23万元

联系人:计先生

联系电话:13716266388

本店已经经营8年多,日流水4千多,夏季5千多,房租每年6万,合同一年一签,证件齐全,接手可盈利。因无心打理,一次性转让23万,含3万房租!

转让 房东直招超市

地址:北京市怀柔区雁栖北房镇安各庄

面积:180m²

租金:3500元/月

转让费:无

联系人:王先生

联系电话:13683513116

房东直租,无转让费,本店位于距怀柔科学城一公里的安各庄村,地理位置优越,本村外来人口较多,有稳定客源。有厨有卫有住处,也可做办公用和其他用途,价格可议。

2017年9月十二生肖运势



属鼠人2017年9月运势：
量力而为，安然心神

子

九月属鼠人运势一般，特别容易受到身边人的情绪波动而做出一些让自己追悔莫及的事情。要好好沉淀自己的情绪，别太浮躁。同时有亲友向你寻求帮助，万不可随意答应，令自己陷入困境。事业方面避免因个人原因而耽误一切工作进展，拖团队后腿。



属兔人2017年9月运势：
意外频发，寻求退路

卯

本月对属兔人来说会发生很多意料之外的事情，记住多为自己寻找后路，不要太过草率。健康方面则要多注意饮食问题，老年人尤其需要注意肠胃功能已经慢慢老化，不可暴饮暴食，对于饮食要多加规划。同时也需调节个人心态，乐观面对人生百态。



属马人2017年9月运势：
矛盾消散，升迁之喜

午

九月属马人的运势会有所回升，因为有贵人的帮助，你在工作上会游刃有余，甚至是有升迁之喜。本月财运方面容易破财，所以在投资上切勿寻找那种风险极大的投资事项，权衡好投资风险，不可为了眼前的一时利益而不顾长远打算，顾此失彼，得不偿失。



属鸡人2017年9月运势：
谨言慎行，人际失和

酉

本月对属鸡人来说最适合的生活态度就是谨言慎行，更要防止小人对你们的陷害，以免作出了漏洞。财运方面不宜投资，但会有一些偏财收入。感情方面由于个人情绪波动明显，需多与家人朋友沟通，外出旅游放松心情，开拓心胸才能更好面对所有难题。



属牛人2017年9月运势：
易爆易怒，事业滑坡

丑

属牛人因为情绪波动过大，不懂得调理好自己的情绪，因此本月极易在人际关系上出现滑坡。健康方面也会迎来一些小毛病，但是千万不要放任不管，免得小毛病总有一天变成大危险。事业方面容易引起小人的陷害，陷入无人帮助之境，切记谨言慎行。



属龙人2017年9月运势：
局势动荡，谨慎择友

辰

九月属龙人的运势整体还不错，但需注意的是凡事都要多思考，不要做一些下意识的事情，免得造成局势动荡。财运方面偶尔会有破财的趋势，谨慎选择理财方式。事业方面要多关注自己的人际关系，避免误交损友造成损失过大，事业进展可能因此受阻。



属羊人2017年9月运势：
财务破损，不宜投资

未

本月属羊人的财运不佳，尤其容易出现财务破损的局面，钱财不宜做投资，要选择谨慎的理财手段，防止财务外漏。情感方面单身者可能会遇到烂桃花，还是需要好好选择，切勿快速投入到一段感情中，免得自己陷入两难局面，宁缺毋滥免得日后后悔。



属狗人2016年9月运势：
曲折难题，接踵而至

戌

九月对于属狗人来说较为曲折，各种难题接踵而至。事业方面会因为不断出现的难题而阻碍了原本的进程，面临被上司处罚的局面。财运方面不宜投资，甚至有破财的迹象。健康方面则会出现一些肠胃方面的毛病，注意饮食卫生，建议要有良好的饮食规律。



属虎人2017年9月运势：
寻获新机，破茧而出

寅

九月属虎人事业上会有新局面产生出现新的机会，但是容易遇到阻碍事业发展的事情，所以要充分利用自己身边的人际关系，以此来提升自己的工作效率，凡事需多加忍让。感情方面可能会出现新的桃花，要懂得识别人心，别被眼前的一时利益给诱惑了。



属蛇人2017年9月运势：
偶遇新机，飞速进展

巳

本月属蛇人在事业方面会得到新的机遇，把握得当的话能达到一个历史性的飞跃。财运方面则要注意投资尺度，不宜太过贪心。感情方面建议和伴侣多沟通了解，互相理解的爱情才能更长远。健康方面会因为过多的家庭琐事烦恼导致陷入失眠之苦。



属猴人2017年9月运势：
机遇颇多，把握时机

申

九月对属猴人来说依然充满了机遇，尤其是在事业方面会有很多新机会出现，要记得把握好时机。感情方面要慎重选择，并不是所有的桃花都是适合自己的。第三者是造成已婚属猴人感情破裂的最终原因，要懂得抵制外来诱惑，认真对待自己的感情生活。



属猪人2017年9月运势：
意外频发，调节情绪

亥

本月属猪人会迎来许多意料之外的变化，使得你工作会发生天翻地覆的变化，但只要掌控好自己的情绪，理智对待每一份工作才会有无限的可能。感情方面则因为太过压抑而没有实质性的进展，容易因为一些小事而与恋人吵架，导致彼此的关系有裂痕。

找出下图 6 处不同



上期中奖者名单将会在【中商惠民网】微信公众号中发布



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9月30日之前参与有效）

答案下期将会公布



银鹭所在 关怀至爱

中秋抽奖

