

Power

Wu di 无棣盐业
来自海洋的力量

<无棣盐业公司IP>

“盐族”系列产品

漱口盐
果蔬洗涤盐
海盐洗手液



中商惠民
www.huimin.cn

CONVENIENCE
STORE
2017年6月刊

便利店

入夏新姿势

中商惠民助力银川国际马拉松5月29日开跑

中商惠民董事长张一春率考察团赴美

95后女生的便利生活梦

便捷才是王道

中商惠民进口馆

彩票销售新模式

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

摆个姿势我们入夏吧

方便面退出畅销货架，酒水饮料成为出货量最大的品类，社区小店随着夏季的来临开始了“畅爽”经营模式。夏季天气炎热，很多小店老板开始扩大经营，除了酒水饮料，还会增加一些新的经营项目，临时卖些西瓜等消暑水果和凉菜等商品创收，往往会得到很好的回报。

夏天，绿色疯狂渲染了整个世界。夏天，是上帝的力量在喷薄。六月的绿色，总是淹没在湛蓝之中，或者说，湛蓝，总被绿色的温馨怀抱。这样绿色生机勃勃的季节总会带给小店老板们出乎意料的回报，不管是盈利金额还是合作机会。

夏季不仅有跳跃的动感，还有静谧的浪漫，在如水的月光里，音乐驾一只小船，轻轻驶进你的港湾，当你奔波疲惫的时候，总有一盏灯为你守候。凭栏凝望，吟诗小畅，寂寞失意，均付流水。生命里不仅有阳光，更有风雨，而风雨过后便是彩虹。一扫刚进入快消品行业的年轻老板的迷茫，让一切阻碍都变得微不足道，让拼搏都变得更有激情。

伴随激情的夏日温度而来的，还有那淅沥沥的夏雨，沁人心脾，夏日让人充满希望，希望一切都停留在此刻，此刻就是最好的时刻。有句老话叫做“心静自然凉”，我想，这个心静，指的就是怡然自乐的心态。无论春夏秋冬，都要顺应自然，有道是，顺四时而适寒暑，节阴阳而调刚柔，即为此也。享受这个季节的专属乐趣，活在当下。

文/WW

2017年6月刊（总第43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6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

04 热点资讯
中商惠民助力银川国际马拉松5月29日开跑
中商惠民董事长张一春率考察团赴美

08 人物
95后女生的便利生活梦

12 先锋
推广和传播的小伙伴们

14 超市合伙人
这个夏天，一个属于便利店的O2O 季节

16 经营之道
便捷才是王道

18 6月订货系统新品
中商惠民进口馆

24 惠民活动
彩票销售新模式

26 连载
编辑部的故事——捌

28 拥抱互联网
打开手机听遍全球

29 超市联盟

30 休闲

美国400家百货店、奥莱、免税店、餐厅接入支付宝

支付宝正在加速推进与美国最大的商户收单机构 First Data 合作，准备向 First Data 所覆盖的 400 万美国商铺全面推广支付宝。

去年 10 月，支付宝和 First Data 就宣布合作，并开始在少量商户尝试接入支付宝，经过半年的试点和技术对接，支付宝和 First Data 认为筹备工作已经基本就绪，可以开始在全美推广了。由于 First Data 是美国最大的商户收单机构，覆盖的商户量可以与 Apple Pay 匹敌，因此，如果此次全面推广进展顺利，以后国人在美国旅行、留学，就可以像在国内一样，不用带钱包，吃喝玩乐行都可以用支付宝“无现金”消费。

东南亚电商Garena获5.5亿美元融资 欲对抗阿里京东

东南亚估值最高的电商初创公司 Garena 近日完成新一轮融资，筹得 5.5 亿美元，并更名为 Sea Ltd.。新的资金将用于更好地对抗中国电子商务巨头阿里巴巴和京东。



去年中国零售电商市场 超5万亿元超出美英之和

据 BCG 北京时间 5 月 9 日报道，目前，中国电子商务市场规模大于全球其他任何一个国家。中国国家统计局的资料显示，2016 年中国消费者网购支出为人民币 51710 亿元——超过美国和英国之和。这是一个令人瞠目结舌的数据，但更有趣的是，中国的数字市场、技术平台、网购行为与西方世界的差异，这些差异可以揭示购物的未来发展趋势，为全球企业提供有价值的见解。



伊利欲花8.5亿美元拿下美国有机酸奶第一品牌

据美国邮报报道，美国时间 5 月 9 日，伊利股份正在参与竞购美国排名第一的有机酸奶生产商 Stonyfield，后者为法国乳业巨头达能的控股子公司。

Stonyfield 创立于 1983 年，2001 年被达能购入股份并逐步控股，Stonyfield 2016 年营业额约为 3.7 亿美元，净利润 5000 万美元。



厂家揭秘抓娃娃机：可人工调控抓取率 2-5月回本

据广东一家大型抓娃娃机生产厂家客服透露，他们家的抓娃娃机每台从 3000 元—7000 元不等。为保证经营者利益，厂家的技术人员会帮助设置机台抓取概率，比如 5 元一只的娃娃，“你可以设置抓 10 次出一个娃娃，15 次、20 次都可以。”抓娃娃机设置位置最好选在大型的商场、超市、电影院、KTV、餐厅等，只要是小孩、年轻人或情侣多的地方都是可以考虑的。一般好的点位 2—3 个月就可以回本，差一些的 4—5 个月就可以回本。



全国多地现脚臭盐 对人体有害多家超市已下架

近日，一款食盐在全国多个省市引起关注。究其原因，并不是物美价廉，或有特殊疗效，而是这款盐有异味，当加热或用手搓之后，会散发出浓烈的脚臭味。这款盐先后在安徽、山东、江苏、江西等省出现。这款盐由河南省平顶山神鹰盐业有限责任公司生产、商标名为“代盐人”的深井岩盐（加碘）。



瓶装水市场生变 娃哈哈再被百岁山超越

继日前接连被指丢失市场份额后，尼尔森最新数据显示，娃哈哈在瓶装水市场亦不甚景气。

数据显示，2017 年 3 月，百岁山市场份额为 9.2%，娃哈哈、冰露紧随其后，市场份额分别为 8.6%、6.6%。而这已经不是娃哈哈首次排名下跌，尼尔森此前报告指，2016 年 11 月，百岁山就曾以 8.4% 的市场份额首次超越娃哈哈的 8.1%。

有专家在接受南都记者采访时表示，在消费升级的背景下，品牌、水源、颜值和落地能力等因素将加速推动瓶装水市场格局变化。

蒙牛“一带一路”布局 与白俄企业签订战略协议

5 月 14 日，在白俄罗斯农业和粮食部长 Zayac Leonid 等中外嘉宾的见证下，蒙牛乳业 CEO 卢敏放与白俄罗斯 JSC “Meat & Dairy Company” 公司总经理 Pavel Stainov 签署经贸合作框架协议，未来两家公司将就乳制品的相关贸易开展多项合作。

中商惠民助力银川国际马拉松 5月29日开跑

5月10日上午，2017中商惠民“丝绸之路”宁夏·银川国际马拉松赛在北京梅地亚中心召开新闻发布会，宣布银川国际马拉松将于今年5月29日早7:00在银川贺兰山体育场正式鸣枪开跑。



国家体育总局田管中心马办主任水涛、宁夏回族自治区体育局局长张柏森、银川市人民政府副市长钱秀梅、中商惠民（北京）电子商务有限公司执行总裁苏小新出席新闻发布会，并就银川国际马拉松赛事的筹备情况进行了详细介绍。

新闻发布会由银川市体育旅游局局长朵永毅介绍赛事筹备情况，2017银马赛事共设置有全马、半马及迷你跑三大项，共有包含41个国家及国内专业选手在内的2万余名选手参赛。值得一提的是，此次比赛将投入WBGT(湿球黑球温度测量仪)检测仪，为参赛选手提供先进的温度湿度视觉指示系统。这项技术也是首次在中国马拉松赛事使用。

作为此次银川国际马拉松冠名商，中商惠民执行总裁苏小新同时就发展全民体育事业发表了自己的观点。“中商惠民始终坚持‘民生为先、诚信惠民’的企业理念，此次以银马做为切入点，是对基础社区+体育事业有机结合的一次重点尝试，希望可以借此机会搭建出全民参与体育的良性通道，进而使全民健身大众化、常态化。”

中商惠民自成立以来，致力于打造全球领先的社区O2O服务平台，利用厂超对接与社区增值服务等手段帮助传统便利店插上“互联网+”翅膀，目前覆盖范围已达全国23个省市自治区，服务便利店商户数已超55万，并通过商业与技术的创新，逐渐形成集大数据应用能力开放、仓储物流壁垒、新型厂超关系构建、社区金融落地等优势集群，为中国社区便利店提供数字商业转型升级服务，推动中国便利店行业向数字化进程转变的脚步。

中商惠民董事长张一春率考察团赴美

2017年4月27日—5月5日，中商惠民赴美商务考察团对位于西雅图的微软、波音及Costco总公司开展商务考察，并对现阶段新零售趋势及国际先进经营管理理念做系统探索。



近年来，伴随中商惠民国内市场布局日益完善，海外市场拓展与跨境合作需求也变得愈发迫切，中美作为彼此重要的市场，经济交流频繁且优势互补。随着一体化进程及新零售趋势的不断深入，加强深度合作更有利于形成长效稳定的贸易环境，对中美企业而言，都是极大利好！

此次中商惠民对Costco等企业进行商务交流，不仅为中商惠民跨境业务吹响了号角，更通过对优秀跨国公司核心业务、智能技术、市场门店及物流系统等的考察，进一步确立公司发展的信心。值得一提的是，美国最大连锁会员制仓储量贩店Costco与中商惠民在跨境合作又迈进一步，在进一步扩大品类及SKU数量的同时，对商品流通环节、微生活超市理念、先进会员制及提升用户体验方面亦提供了重要的引导作用。中商惠民立足社区民生，积极接轨国际市场，利用新型零售模式促进中国本土社区O2O升级。自2013年成立以来，中商惠民致力于打造全球领先的一站式便民生活服务体系，业已形成覆盖全国的社区O2O服务平台，通过构建新型厂超关系实现渠道扁平化，并利用线上多平台让中小门店“一键”接入“互联网+”时代，积极推动快消行业在“互联网+”大潮下的升级转型。

5月6日，赴美考察团返京后，随即在中商惠民总部召开赴美考察总结报告会，考察团对赴美感受做系统梳理并分享，董事长张一春做总结发言并特别指出，遇到决策时需要用发展的眼光审视，尊重市场、尊重客户，只有成就客户才能成就自己。

接下来，依托中商惠民覆盖全国的门店、专业的供应链渠道及现代化仓储物流配送系统对行业渠道进行更深层次耕耘，未来中商惠民还将在服务、金融、科技等方面创造更大想象空间，搭配跨境融合渠道，打造精准、高效的销售渠道，最终让优质的商品能够走进千家万户。

95后女生的便利生活梦 | 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

学生？创业者？还是打工者？

21岁时的你有没有想过理想这个词

“太多对95后有失偏颇的报道让95后创业备受冷眼”

“从小家中就经营便利店，我从业其实很早”

如果不是选址问题，我应该是中商惠民第一家加盟店

文 | 惠仔
采访 | 惠仔
编辑 | 晓清
图片 | 惠仔

21岁时的你，有没有想过理想这个词？

4月底，一月一度的选题会如期在中商惠民五楼的办公室顺利举办，期间在店铺采访拟定环节中，名单中一家新晋店铺吸引了惠仔的目光，店主罗琳，生于1995年8月，在惠仔再三确认后得知信息准确无误，创根问底栏目组遂决定前往采访。

小妹子的加盟店离大红门批发市场只隔一条街，随着北京市街道改造和社区改造的深化，街边摆摊已经消失不见，周边半径五百米内只有小妹的加盟店起到了全功能便利店作用，而小妹的便利店距开业之日仅一月有余，已颇具规模。小妹的经营历程可以追溯到十多年前帮助父母，在父母经营便利店的过程中自己也积累了大量的经验，加之互联网创新思维的不断吸收，经过多年实践与积累，终于在大学的尾声开启了自己的事业，对于选择便利店，小妹有很多自己的感悟。“一直接触这个行当，感觉做着还是顺手，虽然目前经济形势不是很好，但便利店还是很稳定。用心经营不会错的。”



“欢迎光临中商惠民。”伴随着每天越来越多的进门应答，小妹的便利店也不断进行着完善与升级，货位的摆放、活动的安排及进货调配货品的手法都显得十分专业。“活动时常更新，就买了一个电子黑板，这样擦写和展示都比较方便。”小妹用经验结合日常学习的先进经营方法已让便利店实现了收支平衡。“自己刚开始独立做一个店铺，困难很多，对我来说也是一个挑战，便利店也是一个挣辛苦钱的行业，跟勤行一样，早出晚归也自然而然成为了日常生活。现在基本6点从家出发，到晚上12点左右才能躺在床上。”



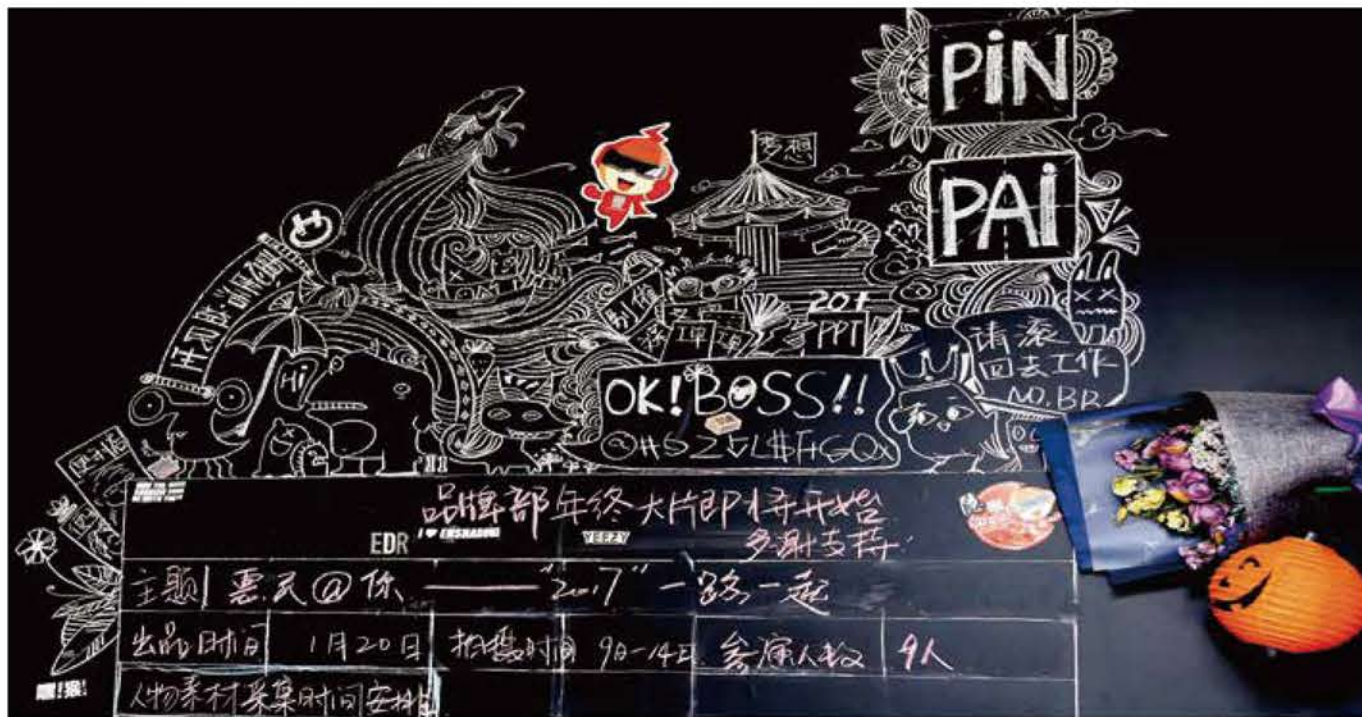
说起自己的创业过程，小妹感触良多。从2016年开始琢磨自己开店，学校的学习及证件的办理让项目一拖就是半年多，期间小妹也同时关注了很多连锁便利店，经过长时间的考虑，小妹还是决定加盟中商惠民来开启自己的便利店创业梦想。

小妹既是老板，也身兼会计保洁和店员，小妹的95后工作态度与时下媒体通常宣传的95后年轻人形象大相径庭，不仅态度积极，同时对便利店行业现状及未来也有着清晰认知，朴素、认真、刻苦，着实让惠仔对95后的看法有了大大转变。90后其实只是对一个时代下成长起来的人的统称而已，在此之前同样的还有70、80后。90后如同之前的70、80后，如同之后的00后一代一样，每一代都有自己的故事。而创业就是90后在接触到社会后所显现出的最重要的特色。一直饱受争议的90后创业者，正在用自己独有的思维方式和外界所认为的“莽撞”去改变着整个社会 and 行业的发展轨迹。像70、80后一样，这一群体正走在先人走过的路上，他们会成为新一代的70、80后，当然也会像70、80后一样拔尖。



推广和传播的小伙伴们

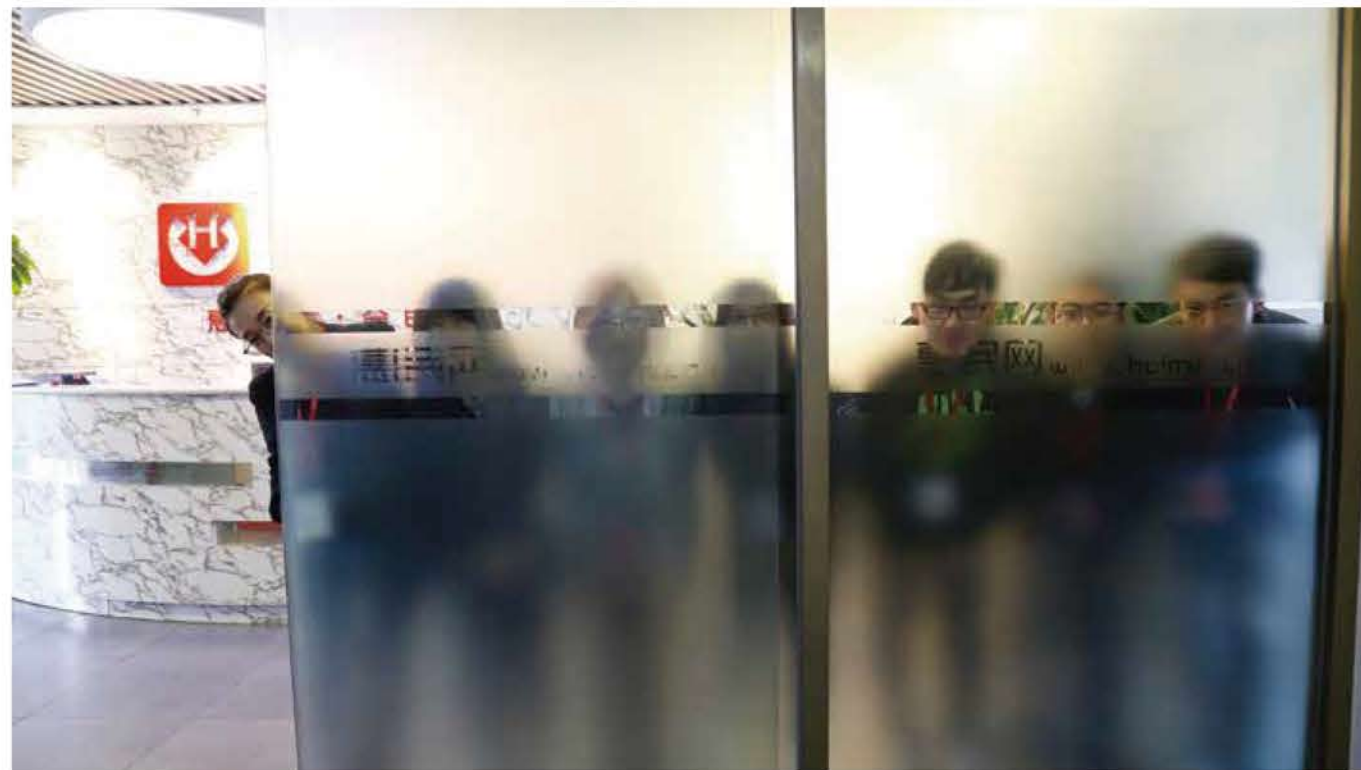
文 | 品牌部 惠仔



今天的惠仔有些潇洒，因为这期终于迎来了惠仔的品牌部上杂志，能让大家好好了解惠仔日常工作，还有身边一群风格迥异的小伙伴，我们身手不凡，我们思维敏捷，好嘞，夸赞的话就不聊了，来进正题。

伴随着移动互联网的快速发展，让品牌的建设和传播有了不同于以往的新面貌和更多的想象空间，但也因为这种速度带来的信息爆炸和人们对品牌接触点的增加，品牌的建设和传播比以往更难维护且更容易被人们遗忘。这让诸如外在形象和内涵等品牌形象在当今变得尤为重要，品牌在当今不仅承载着感官引导的作用，也很大程度决定着公司形象与后期发展。

到底什么样的品牌容易被人记住，并且实现持续购买呢？这不仅需要“品牌大使”们始终如一地传达品牌故事，还少不了“市场影响者”们的理解和推广。所以我们部门的七个小伙伴们，分别对品牌形象展示、创意需求、媒体公关、微信微博、期刊杂志、对外合作、优化搜索及一系列机动配合负责。范围能文能武，上到发稿五大门户推广惠民“惠生活、益民生”的企业理念，中到诸如创造“惠闪闪”对，就是那个闪电人等品牌创意，下到帮保洁阿姨抬桌子，可谓是最佳部队。



说起创意，对于惠仔几个人来说，word妈呀这句话真是太对了…部门的几个小伙伴时不时就会来场头脑风暴，找到最与我们小店老板相关的点，而后由此在word上发力直至天昏地暗的截稿时期，期间还要经历诸如无数次删减，全篇完成后才告知的需要修改出发点重写等一系列扎心问题，好比跑完马拉松站在领奖台上才被人告知报名表中没有你的名字。吃创意和写字这碗饭的就这样，整日喜怒无常，每写完一稿又如大病初愈，外人千万别想得太浪漫，而后您看到的商标，推送，新闻，杂志等等就会快快被送到您的手机和身边。

接下来惠仔要重点聊聊我们见面最多的杂志。说起杂志，涉及部门和人员可不简单，我们需要在10天左右的时间内将一系列诸如新品爆品、连锁推广、人物、公司要闻、惠付通、经营技巧、生活妙招、游戏活动等等内容串联，最终通过与设计部的通力合作，让一本崭新的杂志到您手中，当然，这本跟您息息相关的杂志您也可以一起参与进来，通过我们的微信公众平台【中商惠民网】以及客服电话4000-999-200联系我们，提出您的建议及想法，我们还会给予奖励哈。

品牌在市场中代表着公司最直观的身份与地位，中商惠民一直坚持做世界领先的社区O2O服务平台，目前正在为中国55万家社区便利店的升级改造做努力，当然对此不能仅仅只用价格来衡量，品牌所具有的无形价值与增值服务包括经营技巧等也将会在此基础上给您的店铺带来巨大经济效益，这样不仅简化了消费者的购买行为，还能极大地减轻消费者的精神负担，可以想象，未来中国居民看到中商惠民就能自然而然的进来放心购买，比如，买电脑的时候，我们知道联想的好；而我们买冰箱时，则可以直接选购海尔的冰箱。然后超市进货就选中商惠民，恩，一切就是这么简单！



这个夏天， 一个属于便利店的O2O 季节

文 | 连锁加盟部 凤娇

在2017年的春天，要问便利行业最火的概念是什么，当然非“O2O”新型便利店莫属。一时之间，O2O模式似乎可以力挽狂澜，弹指间为传统的便利店行业重新带来勃勃生机。

转眼春天悄然而过，夏季到来。说好的O2O改变行业呢？便利店的春天没有到来，酷暑却马上就要席卷大地。

其实一个模式改变一个行业的神话不是没有，但前提并不是只要简单地引入O2O，就可以为行业带来希望。前提还是在这关键的两个“O”上：便利店合作的线上平台，真的是经过千锤百炼、稳扎稳打的好平台吗？引入了线上平台，线下的便利店是否需要随机而变、完美匹配线上平台？可想而知，大量没有实际市场经验的线上平台充斥市场。与此同时，大部分线下实体店单方面希望线上平台为自己带来好处，却不知如何调整自身业务。两方向挤压下，O2O模式非但没有为传统便利店带来正面促进，反而出现了鱼龙混杂、拖泥带水的局面。

跳出来看，一个好的O2O模式，必然是由一个经得住时间考验、符合市场需求的线上平台，与运作良好、积极迎合新模式的线下实体组成的。纵观初夏的便利行业，能够真正满足这个条件的，目前只有中商惠民一家而已。

在原来不断推陈出新的基础上，中商惠民战略合作便利行业线上平台的佼佼者-爱鲜蜂。作为一个在严酷竞争中脱颖而出的胜利者，爱鲜蜂对客户与商家的双向支持已臻成熟，一方面推出的“30分钟”闪电送达业务大大提升顾客满意度，另一方面，对商家进行店铺划分，所属区域由店铺自己管理，避免恶性竞争，并只收取5%的超低平台使用费。

更重要的是尤其针对加盟中商惠民的便利系统，完全免除平台使用费。中商惠民与爱鲜蜂合力打造新形态，真正实现了线上线下无缝连接，线上线下互相引流。

加盟主对中商惠民的业务模式纷纷点赞。爱鲜蜂订单接不停……



便捷才是王道



消费者的消费方式正在逐渐多元化，单纯的一站购模式已经不能满足于快速消费的现状，这也预示着，便捷在当今销售市场中占了重要地位。大卖场的便捷在于客户体验、在于商品化齐全；互联网的便捷是不受时间、不受地点的限制；便利店的便捷则体现用时短、能达到生活所需。

在便利店运作的大部分时间里，我们容易被很多表面的现象所蒙蔽，不知道自己的便利店该如何去定位？

为什么顾客会光临你的便利店？而不是一公里以外的大型超市呢？

为什么顾客会在你的门店购买一款比大型超市贵20%的商品呢？

难道是顾客有钱？没有经济头脑？错，大部分的顾客都能轻易比较出来一件商品是贵还是便宜。顾客光顾便利店的主要原因是便利、快捷。你要相信绝大多数的顾客是不会因为部分商品的价格略高而不在你的便利店购物，这种现象几乎是不存在的。

便利店的根本优势在于顾客不想花时间去大型超市购物，而只是为了方便购买一些临时性的或者补充性的商品。此外，便利店的营业时间长，所出售的商品大多数会在购买后半个小时内消耗掉。许多顾客一周光顾便利店3次以上，但是平均每次的购物金额却很小。

对于便利店来说，顾客群体有了，顾客忠诚度是较高的，因此，商品结构的深度要做到位需符合便利特点。

再就是足够大的社区，面积稍大点的便利店可以考虑便民项目，用附加项目创收入、赚人气。例如：为顾客提供商品订购服务(店内不销售，但可以在进货时按照顾客需求单独订制)、代缴水电燃气费话费、火车票、飞机票代购、快递代收、订货小区内送货服务等项目。

另外，便利店的收款速度也是关系到顾客满意度的关键，便利店收款速度快是构成顾客在门店购物迅速的一个重要环节。你所需要做的是除了准备足够的零钱，在不影响顾客满意度的情况下减少收款环节，对于不同的商品可以不用装购物袋、不打印销售小票等，这样不仅可以降低门店的销售费用，同时也可以有效提高工作效率。

总之，便利店：只要便捷就是王道!一切从便利出发。

惠民上市

风靡全球的多力多滋

惠民供货价 **4.65元**

建议零售价 **6.5元**

毛利率 **29%**



烈焰烧烤味

推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 新鲜玉米原料、醇香诱人、
松脆劲爆、瞬间引爆味觉

规格: 40g*10包 / 68g*22包

装箱数: 10包 / 22包



爆香热辣味

推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 新鲜玉米原料、醇香诱人、
松脆劲爆、瞬间引爆味觉

规格: 40g*10包 / 68g*22包

装箱数: 10包 / 22包



劲浓芝士味

推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 新鲜玉米原料、醇香诱人、
松脆劲爆、瞬间引爆味觉

规格: 40g*10包 / 68g*22包

装箱数: 10包 / 22包

喝凉白开 真解渴

不喝生水, 喝熟水



今麦郎
凉白开

推荐进货度: ★★★★★
凉白开定位: 熟水品类的开创者
规格: 500ml · 24
装箱数: 24瓶



进口馆

进口商品

IMPORTED
DAILY

进万店

强势打造万店进口馆 助您后顾无忧抢商机

随着经济的全球化和消费水平的不断提高, 消费者对休闲食品的需求也在进一步的提升, 在国内休闲食品也成为了人们时尚生活的一部分, 而随着进口食品不断的流通进入到市场, 面对货架上琳琅满目的休闲食品, 消费者们自然会更倾向于对进口食品的青睐, 许多商超或是零食专卖店都为进口食品设置一个专门的货架, 方便消费者的购买。

中商惠民进口馆的品种齐全, 在订货系统里基本可以选购到适合您的所有产品, 在经营方面: 节省您的时间和精力, 轻松面对繁琐的物流环节; 选品方面: 我们可以降低因信息不对称带来的选品风险, 甄选目前最有购买力的畅销品, 帮助您快速进入市场; 渠道方面: 减少您筛选各类批发商所花费大量的时间, 在鱼龙混杂的进口商品中保证商品的安全性; 价格方面: 我们的产品价格优势多, 活动、返利、套餐优惠享不停。售后方面: 一些畅销品可以给您宽松的退货条件, 免去您的退换货烦恼。这也是越来越多的便利店经营者选择来中商惠民进口馆进货的原因。

为什么要售卖进口商品?

据美国食品工业协会预测, 到2018年中国将成为全球最大的进口食品消费国, 届时中国内地进口食品市场规模将高达4800亿元人民币。未来10年是中国进口食品“井喷式”高速发展的“黄金十年”, 投资进口食品等同于投资未来10年最具发展潜力的黄金产业。

进口商品的现状是什么?

线下进口商品发展目前较慢, 主要来自于货源不稳定, 商品质量不能保证, 导致终端店有需求但不敢盲目进货。从目前趋势来看进口商品拥有高额的毛利率与长期发展的线下需求。

中商惠民对于进口商品的未来是如何规划的?

中商惠民致力于优化线下进货渠道, 直接与厂家和总代理对接, 保证了稳定的进货渠道和价格竞争力。现有来自全球10多个国家超过百种进口商品在售, 涵盖了酒水饮料、休闲食品、日化等品类。未来中商惠民将与更多国家达成进口商品战略合作, 并加大直接采购的力度, 我们将努力获取各国最优质的品牌资源。

什么是“进口馆 进万店”?

公司从2016年10月开始推广进口商品项目, 整个项目的运作模式目前已经非常成熟。因此2017年公司不惜花重金继续加大力度推广进口商品项目, 意在带领我们的终端客户抢占进口品市场, 全面助力您对现有商品的品质升级。分享进口品带来的高利润。全年计划投资总费用1亿元, 覆盖终端门店10万家。

订货网址: <http://shop.huimin.cn>

进入首页点击 进口专区 开启环球之旅



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: 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



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



巧克力味
Chocolate

推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 不含防腐剂, 不含人工色素

莱家巧克力味粒粒装威化饼

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。共有3种口味可供选择。



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

彩票销售新模式

中国体育彩票是国务院批准在全国统一发行的彩票，募集的资金主要用于发展体育事业和促进全民健身运动，是一项取之于民、用之于民的社会公益事业。中国体育彩票一直遵循公开、公正、公平的原则，为我国体育事业的不断发展提供了资金的保证。

随着中国经济发展，生活节奏不断加快，一站式快捷便利购物已逐渐成为消费者的首要需求，中商惠民为了丰富商超便利店产品线，和多地体彩中心合作，将体彩顶呱刮彩票引入商超便利店渠道，让消费者不仅可以在便利店购买快消品，同时可以享受到彩票为之带来的乐趣和惊喜。

中商惠民销售的即开型体育彩票票种多样化，一定会有适合您门店售卖的票种。

经营方面：轻松带动购买激情；

渠道方面：与体彩中心合作，保障商品的真实性与安全性；

价格方面：国家部门统一印制、发行、管控，价格透明公开；

活动方面：与其他体彩专营店享受统一的促销活动，并乐享中商惠民针对彩票的特有活动。

惠民为什么卖彩票？

目前，即开型彩票在国外都是依托中小型商超便利店销售，反观国内主要在彩票专营店进行销售，目前，国内体育彩票专营店有 15 万家左右的门店，而国内的商超便利店有近千万家，由此可见，便利店销售彩票模式尚属市场空白，因此中商惠民吸取国外先进的运营模式及销售经验，和体彩中心强强联手，开展国内彩票销售的新模式。

彩票为便利店带来的好处！

彩票是一种娱乐性很强的产品，可以促使消费者对其产生依赖，增进便利店与消费者之间的粘性，逐渐增加固定消费者，彩票属于特许经营类产品，我们在销售过程中既为国家公益活动做出了贡献，又丰富了我们的产品线，还为我们的便利店增加额外收入，彩票因其独特的娱乐性也会为我们的便利店带来更多的曝光率，扩大人流量。

现如今彩票已经进入快消行业，势必会增进我们中商惠民合作门店的核心竞争力！

北京市今年专门设立 100 亿元引导资金 整治“开墙打洞”

小说《北京折叠》描绘了多层次共存的北京生活，但今年以来这座城市正高举控人指标，以整治“开墙打洞”的名义清理小商铺，在京谋生的外地人首当其冲，不再享有被折叠的机会。

所谓“开墙打洞”是个俗称，实际上是指居民楼的一层“由居改商”的现象。这一现象从上世纪 80 年代末 90 年代初随着改革开放和经济发展而开始。一些人把一层的居住用房改造成商铺，来获取住宅达不到的利益。北京奥运会前，政府曾鼓励并规范此类经营。

北京市整治“开墙打洞”等“疏解整治促提升”专项行动的资金从哪里来？5月16日市财政局给出了答案，北京财政今年专门设立的“疏解整治促提升”引导资金 100 亿元已经有八成拨付到各区。

海淀区今年为了做好“疏解整治促提升”专项行动资金保障管理工作，已安排各类专项项目资金 63.7 亿元，用于棚户区改造、中心城区重点区域的环境整治建设、玉泉山环境整治、中关村大街提升改造等方面。西城财政近年来通过统筹市区资金，已累计拨付 86.56 亿元先后启动了 87 栋简易楼排险腾退，涉及居民 2053 户，既有效保障了腾退工作有序进行，又加强了对历史文化名城的保护。

怀柔区就正在通过盘活存量资金、加强资金调度以及委托发行地方政府债券、社会化运作等多种方式筹集资金，用于支持“疏解整治促提升”工作。在目前已兑现财政补贴资金 7904 万元的基础上，下一步怀柔区还要以项目资金实际需求为出发点多头筹措资金，提高财政资金使用效率。

留下一笔奖罚分明的“尾款”，也能让各区全年持续发力疏解工作。市财政局为此设计了引导资金“根据工作量预拨、年终考核兑现”的拨付方式。在年初已经拨付 80 亿元后，剩余约 20 亿资金将根据各主管部门对各区本年度专项行动工作任务考核结果，在下年度再进行清算。

编辑部 EDITORIAL DEPARTMENT 的故事

心大的老板走天涯

文 | 惠宝

谁说每一个生意人都十分谨慎，惠宝在这个月跑店过程中就遇见过好几个心大的老板。以下事迹来自消费者真实讲述，惠宝真是替这些心大的老板担心啊。



顾客小八说：“去年我来这个小店买一包3元钱的调料，但是我只有一百元没有零钱，老板就让我直接拿走不要钱了，WHAT？我们当时只是第一次见面啊，只能用懵X来形容我当时的状态，我怀疑自己是不是听错了。后来我们就熟了，发现这个老板一直这么洒脱和随意，虽然总干出白送的事，但是因为邻里关系好都爱去他家，他家生意反而很好（调料钱我后来给啦）。”请问这样放荡一生不羁别打扰我发呆的非主流老板哪里找，给惠宝来一打！

除了白送东西的老板，还有不怕小偷的老板，顾客娜娜说：“徐叔叔真的是心大，因为在这经营很多年了没怎么丢过东西，然后就放松警惕，经常小店的门没锁就回家睡觉去了，前一阵让小偷把钱都给拿走了，多亏有监控，警察叔叔给找回来了。希望徐叔叔不要太放松警惕了，我们都替他着急。”据说有的顾客没带钱，徐叔叔也经常让顾客东西先拿走，下次来再给上，请问徐叔叔您跟上面那家白送东西的老板认识不？

说了对钱财随意的老板们，再说说下面这位对店招牌也不是太上心的老板，惠宝去到这家小店看见店招牌直吓一大跳。这个老板除了便利店，在旁边还开了个小吃店，老板说本来打算叫朋友小吃，结果不小心给印错了，后来嫌麻烦就将错就错用着了，现在小吃店的名字叫做“友朋小吃”，惠宝当时看反了，以为写着“吃小朋友”汗。



听说了这些故事以后，惠仔表示不屑，他说他采访过更牛的。在定价上，有一位很随意的老板，有款小零食别人家都卖1.2元，豪华版卖1.5元，他就统一定价卖1元，后来普遍零食涨价，别人定价都涨了一毛，他就都给定价成1.5元，说这样省事，找零钱更方便，算账起来容易。不过对于惠仔这种买东西从来不看价格，付钱不看小票的人来说，真是发现不了玄机也无所谓啊。惠宝只想说，心大的老板遇上心大的顾客，没sei了。

你是否也是这样心大的老板呢，还是一种经营策略呢？把你的故事发送到中商惠民网，与其他小店老板一起分享，共同吐槽吧。

打开手机听遍全球

微博、微信、网络小说、休闲游戏，这些依托在智能手机上的网络产品数不胜数，城市中的低头族越来越多，随之而来的是人们的视力越来越差，每天看的你眼睛都花了。其实，你可以打开手机上的电台APP，从新闻到网络有声小说再到郭德纲相声和名嘴评书，甚至包括最新的脱口秀以及各种娱乐节目，都能从手机听到。

听

喜马拉雅FM

喜马拉雅是小编最为推崇的一款应用，它更像是一款声音类的手机APP，人们用手机简单操作就能听到有声小说、财经证券、郭德纲相声以及各种音乐。业界将喜马拉雅比作声音界的优酷，把所有音频内容进行分类整理，放进数据库里。你喜欢听什么，点播就行了。它实际是一种点播模式。

优点：向用户开放上传接口，用户可以自主上传原创音频。

弊端：声音内容质量、节目连贯性难以得到保证。



蜻蜓FM

“倾听世界的声音”，是这款电台类APP的口号。蜻蜓FM也可以被称为“声音的搬运工”：将国内外传统广播电台汇总在一起，类似于一个传统电台超市。外语台频道包括美国、法国、德国、俄罗斯等国家的电台，还有泰国、沙特阿拉伯、巴哈马等多个国家的电台，学习外语甚至小语种，这款电台或许能帮上忙。

优点：不受制时间和地点限制，随时随地听，节目播完了之后还可以再听。

弊端：选择具体某个电台的内容后，电台广告是无法跳过的。



荔枝FM

荔枝电台FM在业内名声响亮，部分原因是这款手机电台上活跃着许多主播，所有节目自己制作，随心所欲。首页有一个类似于收音机的旋钮，用手指轻轻转动，一个个网络上的电台声音就从听筒中流淌出来。简化录音步骤，三步录制，一呼百应，真正实现人人都是主播！

优点：这款手机APP的口号是“睡前暖心电台”。节目类型多，人气旺。只要有时间和想法，拥有一台智能手机就能做主播，对着手机的听筒直接说就可以了。

弊端：一些节目的声音从专业角度来说，显得有些单薄。

超市转让信息

转让 广来利客超市【来源真实】

地 址：北京朝阳区崔各庄乡费家村西街24号

面 积：100㎡

租 金：10000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：李昌庆

联系电话：13611199501

本店除一般超市销售商品外，还经营粮油米面，桶装水，煤气等。日流水1万左右，证件齐全。本店至少需要4人以上进行送货上门，转让后会把长年客户的联系方式给您留下。

转让 马驹桥超市

地 址：北京市通州区马驹桥

面 积：185㎡

租 金：6333元/月

转 让 费：18万元

联 系 人：卢先生

联系电话：13651233451

正规社区底商，无拆迁风险，流水稳定，并且有市场区域保护，整个小区就我一家超市，不允许开第二家，独家经营，证照齐全，发展空间巨大，房租便宜，7万6一年，半年付，五年无递增，想接店就想赚钱的朋友，可以实地考察。

转让 爱鲜汇生鲜超市

地 址：北京市通州区马驹桥

面 积：280㎡

租 金：13000元/月

转 让 费：20万元

联 系 人：冯先生

联系电话：13011899799

专业生鲜超市，营业执照，食品经营许可证都有。货架货品齐全，接手即可挣钱！盈利当中，有宿舍可以住人，做主食的各种设备都有，特别齐全！价格可议！

转让 芙蓉兴盛超市

地 址：北京市海淀区西北旺韩家川村

面 积：160㎡

租 金：7500元/月

转 让 费：38万元

联 系 人：黄先生

联系电话：18911877853

本超市全国连锁，证件齐全。做饭住宿都很方便，小学门口，部队大院旁，客流量多，每周有固定的团购长期合作，接手即可盈利有意者来店考察。

转让 村口第一家超市

地 址：北京市顺义区村口第一家超市

面 积：90㎡

租 金：2500元/月

转 让 费：15万元

联 系 人：梅女士

联系电话：15856633298

本店交通便利，证件照齐全，一天流水三四千之间。对面是大型工厂，客流量大，生意相当不错。因孩子回家高考只能忍痛割爱转让。价格可以来谈。

转让 福亿家超市

地 址：北京市朝阳区十八里店

租 金：7000元/月

转 让 费：32万元

联 系 人：郭女士

联系电话：18301680828

多年老店，证照设备齐全，周边住宅、公寓众多，现每天流水超过5000多，是附近仅有的大型超市，超市后面还有住宿、厨房、洗手间，因孩子要回老家上学，没办法继续经营，有意者请致电或来本店考察。

转让 百货超市

地 址：北京市大兴区黄村临街

面 积：200㎡

租 金：3300元/月

转 让 费：30万元

联 系 人：贾先生

联系电话：13521621563

本店位于大兴区黄村镇前辛庄村临街超市，实用面积200㎡，内有一间卧室一间库房，证件齐全，还包括半年房租！出门就是公交站牌，因为其它生意要做顾低价整体转让！有意者可实地考察！

转让 顺友超市

地 址：北京市朝阳区双井富力城

面 积：120㎡

租 金：17000元/月

转 让 费：15万元

联 系 人：楚先生

联系电话：18511529618

十多年老店，证照齐全，加盟全时，附近写字楼，高级住宅区林立，消费水平高，线上线下同步利润高，摇摇车，桶装水都在做，外摆区110平米，房租三个月一交，压金三万，刚交完。本人夫妻两个干太累了，本店不是拆墙打洞。

转让 盈利超市

地 址：北京市海淀区西三旗

面 积：240㎡

租 金：11000元/月

转 让 费：50万元

联 系 人：夏老板

联系电话：13611166361

本超市证件齐全，超市近临林溪别墅，悦秀园小区，两所大学，楼上是三层公寓，住户达到上千户，客户稳定，日流水6到7千，半年房租刚交，合同新签2年。

2017年6月十二生肖运势



属鼠人2017年6月运势：
小人当道，高度警惕

子

属鼠人要注意本月是小人出没的月份，行事容易遭受别人的挑拨离间，建议要时刻保持警惕，别被人卖了还帮人家数钱。情绪一直处于低迷的你，这段时间难以受到爱神的眷顾，频繁的变动使得生活陷入杂乱无章的状态。多外出旅游，放松心情，才能更好的应对一切难题。



属牛人2017年6月运势：
调和身心，改变时局

丑

对于属牛人来说，本月是一个相冲的月份，很多事情都会得到预期之外的效果，不妨放松自己的身心，去寻找一个适合自己的方式好好发泄。若运势低迷者，则可借助平衡命格以此来提升当月运势，收获意外之喜。若陷入孤独之境，还是需要多加反省，才能获得新生。



属虎人2017年6月运势：
投资顺利，精神紧绷

寅

本月是属虎人相对顺利的一个月份，尤其表现在财运方面，会因为投资而取得一些相当不错的收益。但要注意健康方面，神经不要过于紧绷，因为生活压力过重而导致身体健康堪忧，容易造成健康问题。记得工作上要多做事少说话，注意人际关系杜绝小人祸害的局面出现。



属兔人2017年6月运势：
桃花运旺，得不偿失

卯

六月份对单身的属兔人来说说是桃花满天飞，会有很多不错的对象可选，但要记得别太盲目，谨慎才能选到命中注定的那份爱，事业上则会因为感情过盛而遭到滑铁卢，所以要懂得平衡好感情和事业，不要顾此失彼，得不偿失。你需要懂得权衡利弊，不要一味地委曲求全。



属龙人2017年6月运势：
运势低迷，破茧重生

辰

本月属龙人运势较为艰难，容易出现过大的波动，尤其是事业运势愈来愈低，使得这个月对事业没有太大动力，只有好好利用身边资源，才可以从逆境中破茧重生。情感上容易陷入一个人的情绪困顿中，也是导致工作低迷的一大因素。建议要积极乐观的心态对待任何难题。



属蛇人2017年6月运势：
运势回暖，放松身心

巳

属蛇人本月的运势有所上升，但是仍然一般，尤其是事业上容易因为个人情绪的调控不当而频频出错，影响工作进程，不妨多做些放松身心的运动，让自己重新回到好状态下工作，效率才能提升。感情方面，建议无论是在工作还是家庭方面，该服软的时候还是需要服软的。



属马人2017年6月运势：
阴霾尽散，逆境而生

午

本月属马人可以说终于等来了自己的光明，所有的阴霾都将在这个月散开，事业上会因为新机会的出现而有了不错的进展，和同事之间的相处也越来越融洽，容易获得贵人的帮助。财运依然不佳，尤其是偏财极差，不宜投资。同时要防止小人陷害，做事不可太过张扬。



属羊人2017年6月运势：
机遇倍增，频受赏识

未

本月属羊人会迎来许多的机遇，在事业上取得不错的进展，尤其是会获得领导的关注，有望升职加薪，事业有扩展空间。感情上依然会存在争执的局面，虽然对彼此之间的感情没有多大影响，但是长久下来难免会破坏两个人之间的和谐。建议要多关心家里人，不要太自我。



属猴人2017年6月运势：
贵人运旺，一路高升

申

本月对于属猴人来说说是事业运爆棚的月份，尤其是加上贵人的助攻，在事业上会有飞速的发展。财运上虽有会有一笔不错的收入，但是仍然不宜进行投资，以免造成破财。健康方面，属猴人由于压力过大易有失眠倾向，建议及时放松身心，可外出旅游或与朋友谈心放松心情。



属鸡人2017年6月运势：
事业巅峰，偶遇贵人

酉

本月属鸡人迎来了事业的高峰期，会得到不少贵人的帮助，但因为个人工作压力过于庞大，容易阻滞工作进程，所以不妨放松身心，轻松工作才能有所突破。健康方面则要注意防止突发事故的发生，以免发生飞来横祸。需要多加小心谨慎突如其来的意外事故，建议少出门。



属狗人2017年6月运势：
运势低迷，进程受阻

戌

本月属狗人仍然属于运势低迷的一个阶段。工作上会遇到大大小小许多难题，阻碍自己工作进程，建议多利用身边的资源来解决眼前难题。感情上受到冲击，单身者不会有进展，而有恋人的属狗者则会矛盾不断。建议要懂得调和人际关系，低调行事低调做人才能置身事外。



属猪人2017年6月运势：
注意细节，杜绝祸患

亥

本月对于属猪人来说最需要注意的是细节问题，尤其是工作上要格外注意细节，避免因为自己的过失而造成公司的巨大损失，只要能够成功注意细节问题，多关注自己的人际关系，本月的事业将会有所突破，也能得到上司的赏识。健康方面需格外留意肢体受伤，出行小心。

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，同时留下您的订货 ID、姓名、电话将会有惊喜哦！我们将会随机抽取 5 名幸运儿。（2017 年 6 月 30 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



盐族

来自海洋的力量



漱口盐系列
果蔬盐系列

关于无棣盐业

盐族

一、IP简介：

运用蓝天、碧海、白云、沙滩、沙雕等元素配合主人公健康的冲浪少年形象，打造出令人心旷神怡精神振奋的保健理疗封面场景。小小盐大师，可爱活泼，平易近人，身穿蓝色吊带裤象征大海的蓝色，白色的T恤象征。

二、创作团队简介：

无棣盐业公司参与由二次元界组织发起的中国二次元PK站活动，由获奖作者创作此美术作品，双方签订了版权转让协议。公司希望在完成登记认证手续后，在此基础上继续创作漫画故事并为此创作剧本等。

参加“中国二次元PK站”第一季的无棣盐业是山东省无棣县的龙头企业。无棣县是我国主要海盐产地，具有深厚的海盐文化底蕴，当地也有传承、弘扬盐文化，进行产业转型的需求。无棣盐业还为当地承建了“华夏盐文化创意产业双创发展平台”，搭建了盐雕产品、华夏海盐博物馆等相关文创业态。这种向着文化、服务性产业的有益探索受到中国盐业协会及当地政府的大力支持，希望它带动当地民俗文化、餐饮、旅游等产业发展，并形成新的经济增长点。

三、中国二次元PK站

参加“中国二次元PK站”第一季的无棣盐业是山东省无棣县的龙头企业。

无棣县是我国主要海盐产地，无棣县盐区位于县境东北部，渤海湾西南岸，海岸线全长102公里。地势西南高，东北低，坡度为万分之一。盐区滩涂517万公顷，属平原沙壤型。盐田土壤以黄褐色砂质粘土为主，底质坚实，渗透性小。盐区属北温带东亚季风区大陆性气候，四季分明，干湿明显，日照充足，蒸发量大，降雨集中，干燥少雨程度居全省之首。海水浓度最高为3.6波美度，最低为2.3波美度。

依靠发展盐业得天独厚的自然条件，无棣盐业将盐的周边产品延伸出很多品类，扩充到了美容、日化等方面，出现了诸如营养盐、沐浴盐、果蔬洗涤盐、热敷盐等产品。

当地也有传承、弘扬盐文化，进行产业转型的需求。无棣盐业还为当地承建了“华夏盐文化创意产业双创发展平台”，将盐与艺术结合起来，搭建了盐雕产品、华夏海盐博物馆等相关文创业态，体现了深厚的海盐文化底蕴。这种向着文化、服务性产业的有益探索受到中国盐业协会及当地政府的大力支持，希望它带动当地民俗文化、餐饮、旅游等产业发展，并形成新的经济增长点。

IP直通车

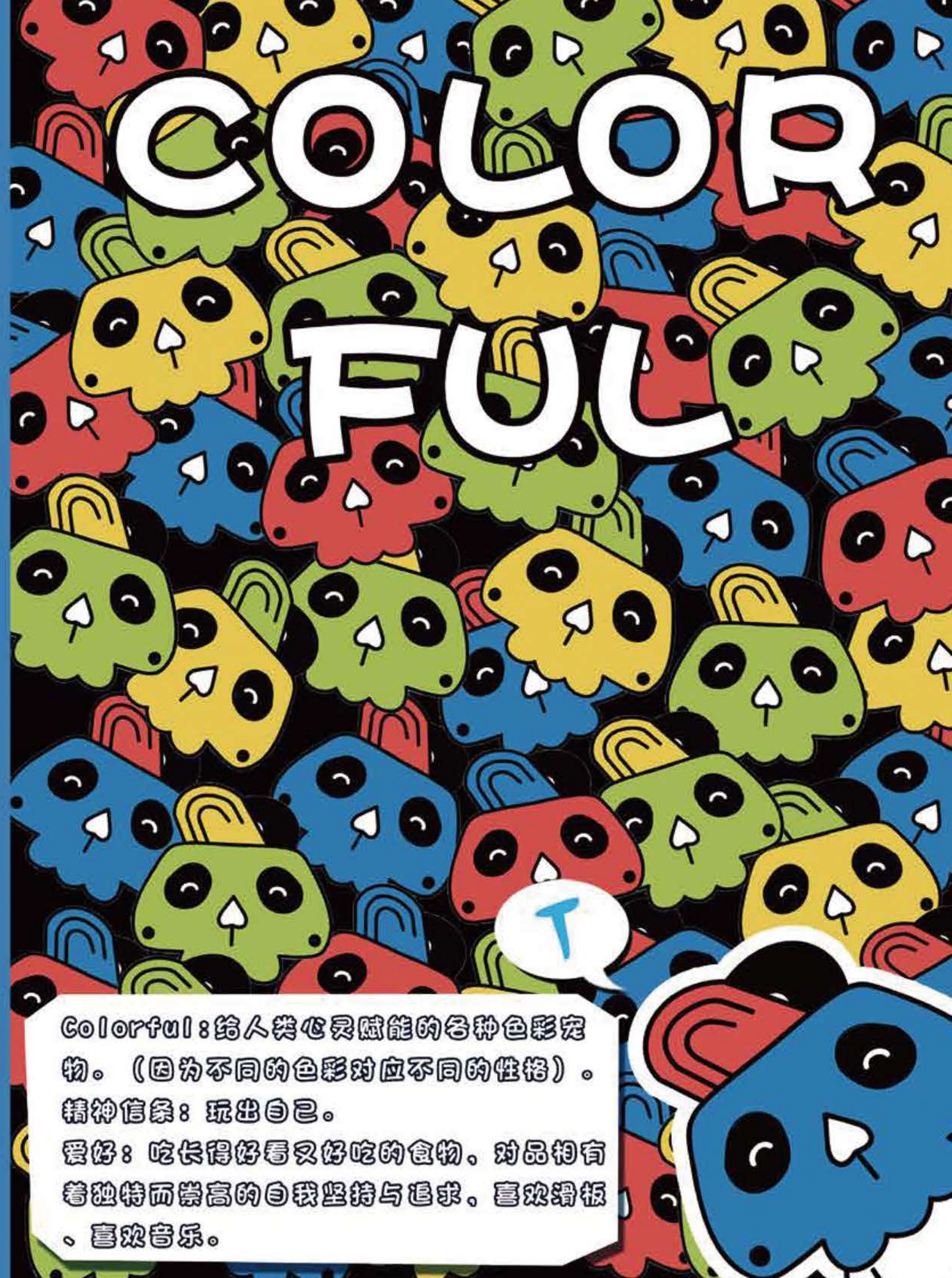


小小盐大师，可爱活泼平易近人，身穿蓝色吊带装，象征着大海的蓝色，白色的T恤象征着海盐，穿着形似一名采盐的劳动者“盐大师”。

小小盐大师



COLORFUL



Colorful: 给人类心灵赋能的各种色彩宠物。(因为不同的色彩对应不同的性格)。
精神信条: 玩出自己。

爱好: 吃长得好看又好吃的食物，对品相有着独特而崇高的自我坚持与追求，喜欢滑板、喜欢音乐。

海边奇遇记





老才臣食品

用心做好料
调出好味道

