

喝凉白开 真解渴

不喝生水, 喝熟水



今麦郎
凉白开



中商惠民
www.huimin.cn

CONVENIENCE
STORE
2017年5月刊

便利店

五月颂歌·惠民周年庆

蒙古前领导人一行就跨境合作对中商惠民展开考察

让每一位客户都得到满意答复

便利店生鲜四季必备配置明细

中商惠民精品馆

中商惠民进口馆

惠民4th周年庆

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

这次一步到位!

新增的专业钱箱



中商惠民电子商务有限公司
www.huimin.cn



极其流畅的系统

全新的高清大屏

极其流畅的系统

这次一步到位!

期待已久的扫码枪



极其流畅的系统

期待已久的扫码枪

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

欢乐颂

电视剧《欢乐颂》的播出引起了很多人的共鸣，剧里主角背景不同性格不同人生经历不同，却为了自己想要的生活都努力着，如同五月花儿争奇斗艳，如同五月的大地生机盎然，如同每一个白手起家起早贪黑的小店老板们，如同每一个兢兢业业的惠民人，用汗水谱写了一个个灵动的音符，组成了一支激情澎湃的交响曲，演奏着初夏的旋律。

夜深，结束手头工作。躺在床上，脑海里都是采访过程中满满的感动。惠民一次次起早贪黑的配送，一个个鲜活的老板的故事，一组组生动感人的活动照片，一个个忙前忙后的身影，和一张张温暖灿烂的美丽笑脸。这些温暖将伴随每一个《便利店》杂志的读者入眠。感动，哪怕只有短短几个小时，梦里，依然可以明媚如五月阳光，这就是激励的力量。让我们消除疲劳，明亮心情；让我们学会付出，珍惜拥有；还让我们懂得感恩，更相信奇迹。

适逢最美人间五月天，一树花开或一川绿草，定然会不负春光不负卿，让挨过闷闷长冬的人们眼前一亮、惊喜交集。曾有“野火烧不尽，春风吹又生”来形容荒原杂草的猖狂，一沾雨露春风它们就像着了火一样，不可一世地疯狂生长。小草根，大生命，平凡里孕育出伟大，渺小里蕴含着高贵。总之时下一切都是风风火火的，还包括人们都在谈及的“创业”。小店老板们用汗水和努力换取创业成功，这就是所谓的“精神时尚”，也是这种精神时尚谱写了一曲欢乐颂，小店老板们的事业正迎来如火如荼的初夏！

文/WW

2017年5月刊（总第42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
 出版日期：2017年5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
 行业新闻
 蒙古前领导人一行就跨境合作对中商惠民展开考察

- 07 惠民4th周年庆

- 08 人物
 母女俩的幸福生活

- 12 先锋
 让每一位客户都得到满意答复

- 14 超市合伙人
 全能超市 盛装来袭 ——惠更新 玩儿翻天

- 16 经营之道
 便利店生鲜四季必备配置明细

- 18 5月订货系统新品
 中商惠民精品馆
 中商惠民进口馆

- 26 连载
 编辑部的故事——柒

- 28 拥抱互联网
 唱歌APP 让你一秒变歌神

- 29 超市联盟

- 30 休闲

北海道土豆减产 卡乐比薯片告急



从今年4月10日起，日本食品厂商卡乐比和湖池屋打算停售将近50款薯片。其中，包括卡乐比“淡盐味薯片”、“披萨薯片”等33种商品和湖池屋“浓汤味薯片”、“顽固油炸薯片”等16种商品。因为食品厂商就快买不到土豆来生产薯片了，由于北海道土豆受气候影响减产，而这两家食品厂商薯片原料70%到80%都来自北海道。

可口可乐供应商珠海中富被曝无法还债 涉及资金超6亿

中国最大的饮料瓶生产企业之一、可口可乐和百事可乐在华顶级供应商——珠海中富实业股份有限公司（000659.SZ）再次发生债券违约，其“12珠中富MTN1”未能按时兑付本息，涉及资金超过6亿元。



7-11母公司收购Sunoco千余家加油站和便利店

据华尔街日报报道，7-Eleven母公司Seven&i将以33亿美元的价格，从美国石油公司Sunoco手中收购其美国的1108家加油站和便利店，将便利店生意在美国做大做强。

生鲜“B2B”完成千万元Pre-A轮

2017年3月，新发地生鲜网成功完成数千万元Pre-A轮融资。

以“新鲜、安全、健康、营养”作为服务宗旨，新发地生鲜网致力于生鲜行业B2B模式，通过自主研发的互联网电商平台，为首都部委机关，各类高校，大中企业，部队，医院等餐厅食堂提供一站式生鲜食材供应保障服务。

此次融资后新发地生鲜网将致力于建设国家级食品安全检测中心、冷链综合供应能力，完善供应链金融及订单农业延伸拓展。



农夫山泉维他命水换新装了 凭颜值就能成功么

4月11日晚间，农夫山泉在官方微博上发布了新包装的力量帝维他命水。这距离它发布已经过去6年。在诸多同类竞品中，农夫山泉维他命水的优势显然已经不再那么明显。竞争越来越激烈的维生素饮料中，只是换换装，就能获得成功么？



预调鸡尾酒不好卖了？RIO2016营收下跌63.26%

报告显示，2016年，百润股份实现营业收入9.25亿元，较上年同期减少63.26%；其中，香精香料业务营业收入占比12.09%，预调鸡尾酒业务营业收入占比87.86%。归属于上市公司股东的净利润-1.47亿元，较上年同期大幅下滑129.39%。但其保持了72.82%的较好综合毛利率水平。



盒马鲜生辞退百余员工 北京首店开业暂无望

继盒马鲜生北京首店发生物业纠纷，公司总部低调入京协商后，4月17日，记者从盒马鲜生员工处得到最新消息称，盒马鲜生北京地区近120名配送员遭辞退，目前仅剩30人，北京首店短期内开业无望。此外，涉事社区业主代表也表示，近期频遭盒马鲜生被辞退员工的骚扰。原本满足便民需求的社区商业新样本，遇到了消费、环境、安全等多重居民需求的AB卷考验。

娃哈哈上市传言不断 如何破局“老龄化”？

娃哈哈登陆资本市场再次上演“狼来了”戏码，不过，这次距娃哈哈上市或许又近了一步。娃哈哈董事长宗庆后的独生女宗馥莉日前被曝收购中国糖果受到广泛关注，娃哈哈借壳上市传言再起。4月12日，娃哈哈集团相关负责人再次予以否认，并表示，该宗收购为宗馥莉个人行为，与公司无关。

蒙古前领导人一行就跨境合作 对中商惠民展开考察

图文 | 品牌部 张泰

2017年3月27日下午，蒙古前总理苏赫巴托尔·巴特包勒德一行对中商惠民展开考察访问，期间双方就双边跨境贸易、平台合作、金融投资、基建及拓展业务等方向展开深入交流。在重点听取中商惠民对于打造新型社区 O2O 生态圈及搭建厂超对接所做的努力后，苏赫巴托尔·巴特包勒德给予极大认可，并希望通过双方合作共同提升蒙古国互联网社区综合服务能力。



作为全球领先的社区 O2O 服务平台，中商惠民专注构建扁平化社区电商平台的定位也得到了政府、市场的双重认可。调研中，张一春首先向苏赫巴托尔·巴特包勒德一行详细介绍了公司业务模式、发展现状及社区生态圈的作用，并就技术支撑、线上平台与苏赫巴托尔·巴特包勒德做了深度分享。目前，凭借构建新型厂超关系与自建现代化仓储物流体系，中商惠民已成为中国最大的社区 O2O 服务平台。

在考察座谈会中，董事长张一春就如何围绕“互联网+”打造新型社区生态做了深层次延展，苏赫巴托尔·巴特包勒德听取细节，着重对中商惠民“厂超融合”的新型商业模式给予肯定，称赞中商惠民解决了现代化社区中商品流通及服务的痛点，真正实现了社区生活服务体与一刻钟便民服务圈的有机结合。通过对智能终端惠付通的实际操作及对中商惠民的深入了解，苏赫巴托尔·巴特包勒德期待双方合作后能给蒙古国带来新型经济支撑，借助互联网技术实现多点经济共赢。

会议结束后，苏赫巴托尔·巴特包勒德在张一春陪同下，对中商惠民样板直营店进行了参观，在看到中国社区便利店变化后，他称赞中商惠民真正让“互联网+实体”实现了最后一公里落地，并特别指出，惠民模式对目前蒙古国经济转型与现代化社区优化有着重要的借鉴意义，期望未来双方可以在模式、商业、技术、金融等多领域有更多建树，最终实现协同发展，互惠共赢。

惠民 4th 周年 见证成长 感恩回馈



活动时间

【THE ACTIVITY TIME】

2017年4月24日~2017年5月21日

各地区活动略有差异，请以本地活动展示为主
详情请关注中商惠民订货系统或咨询您的业务人员

母女俩的幸福生活 | 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

天通苑是全球最大的单体社区
里边 30 万居民每天过着迁徙一样的生活
“女儿的店从这边过去两条街就到，我们离得很近。”
“恩，你认为便利店该是什么样？”
大叔蓦地问我，但更像是自问自答。

文 | 惠仔
摄影 | 惠仔

大叔说，当年定下开店，完全是依靠直觉。眼看着天通苑一步步的涨起来，每年离开这里的人多但来的人更多，什么都在不断的往上涨，房租也在涨，费用也在涨，不过一切还是都向好的方向发展，毕竟人吃五谷杂粮，离不开日用百货。

小超市位置不错，守着天通苑中部的几个小区，借着老两口的勤快与服务周到，小店逐渐成为了附近居民购物的首选，时间慢慢走过，小店变成了大店，而女儿也继承了家里善于经营的优良传统，在两条街之外的路口转角处开了一家烘焙 + 便利店，新店和老店遥相呼应，着实为天通苑提供了不少便利。



（女儿的小店，增加了不少时尚的装饰与休闲区）

提起两位女老板，总来的老顾客都称赞她们母女俩“不简单”。
天通苑早些年外来务工人员比较多，小店主要卖一些日常用品、烟酒饮料、小食品之类的，靠着人缘和服务，与周围一带的乡里乡亲的都很熟，所以生意也还不错。
女儿每天跟着家里进进货，收收钱，没事儿也跟顾客聊聊天。时不时的查找相关资料来不断改进，比方说店里物品的摆设，利润高的销量好的放在最显眼的地方，烟酒摆在收银台后面的柜子里，定期对卖出去的货品做盘点，短短一两年下来，俨然成了像有十多年经验的老手。
时间一长，有了自己体系的女儿坐不住了，开始研究周围的地理环境，人流量与消费能力，终于在去年年底，遇到了合适的机会，对方的店铺回家需要急转，在接手之前充分对该店做了分析。这条街上这样的小超市有四五家，卖的东西也都差不多，价格也类似，同质化竞争非常严重。
在人流量巨大的天通苑入口，女儿反复想着一个词：超值服务。
顾客为什么会成为回头客？除了地理位置方便之外，一个很重要的原因是顾客觉得你的态度很好，让他感觉很舒服，受到了尊重；另一个很重要的原因是，顾客认为在你这里得到了超值服务。



在接手超市后，女儿同合伙人对店铺进行了整体改造，也将定位定在了烘焙 + 便利这一时下新型的便利店模式上，精致的装修加之休息区的开拓，使便利店又一次肩负了双重身份，店内布局合理顺畅，商品琳琅满目、整齐有序，色彩搭配和谐，干净舒适的购物环境给人留下深刻印象。进口食品及不断更新的货品让小店时刻充满着新鲜感，精细装修加上互联网思维很快笼络了年轻人的心。

烘焙带动了烟酒饮料、副食日杂的销售。零食饮料也带动了烘焙甜点的消费，通过惠付通进货及结算已经实现了实时监控，开车拉货与人工记账的方式也早已成为过去，女儿超市的主要商品（遵循二八法则，主要商品指最赚钱的那 20% 的商品）的总价大概 5-8 万元左右，周转率大概在 1 个星期，每个月这些主要商品的营业额在 10 万元左右，综合起来算，女儿的店每个月都能净赚三五万元，原先不是很看好前景的爸妈也时不时的要来帮帮忙。作为女儿的父亲，大叔讲着，一边感叹一边又觉得欣慰。

“姑娘前几天生了孩子，孩子她妈去照顾她坐月子去了，我每天从机器上订订货，然后守着就行，有时候想想早些年，三个人干活儿还总觉得不够。”

大叔说完便扭过身去，柜台旁的顾客已选好了东西。又忽然转过身来，蓦地问我，但更像是问自答。

“恩，你认为便利店该是个什么样子？”



让每一位客户都得到满意答复

图文 | 张泰

世间什么样的热爱才能算纯洁？我想那份爱中不仅蕴含着自己的信念，还应承载着他人的梦想。

—— 中商惠民运营服务中心客服代表李改蕊

惠民客服：服务一个，High 一个

在市场竞争日趋激烈的环境下，客户期待的不仅仅是卓越的产品，还有自己对喜爱品牌的互动方式形成对品牌的印象，品牌印象的塑造及影响会越来越大。尤其在快消品及社区服务行业这个看脸听声的行业，品牌印象在一定程度上甚至左右着一个公司的未来，客服作为黏合客群与公司的导体，为惠民口碑的建设起到了推波助澜的作用。

乍暖还寒时节，杨树毛与柳树条的偷偷潜入又给北京带来一丝倦燥，但惠民的运营服务中心却给出了不同的感觉，干劲儿十足中透着有条不紊，与控股后的爱鲜蜂客服中心相得益彰。

作为一个成立只有四年的初创公司，中商惠民经历了爆炸式的成长，在2016年成为全球最大的社区O2O服务平台，同期被评为亚洲独角兽16强公司后，中商惠民从行业的追赶者变成了被全行业追逐的对象。在这一过程中，中商惠民运营服务中心客服部也从最初的几人发展到目前几十人的团队规模，为中国范围内22省市50万商家及上百万潜在客户，提供多渠道的专业客服保障。



“微创新 微服务” 追求服务的本质

伴随着“互联网+”与O2O概念的愈发深化，客服职责已不仅限于解答使用过程中的问题，互联网催生的移动智能终端已经成为每一个企业都会涉及的新领域。根据这一趋势，惠民服务模式上与传统客服中心有了不少的新变化。对此，客服经理对惠仔讲到：“今天的服务已经不再是简单的Q&A了，我们需要更多是懂客户、能够把情感需求在服务细节上无限放大的机会。”

惠民客服提供在标准化服务基础上的个性化服务，并不是将标准服务完全的抛弃。惠民客服仍然重视标准化服务的标准，例如首次呼叫解决率就是非常重要的指标数据。从渠道上来看，惠民目前已经有了惠付通、惠配通、爱鲜蜂及即将上线的惠民白条等业务，业务覆盖越来越广的同时对个性化服务的需求就显得愈发重要，首先满足客户的情感诉求，然后才是力求及时正确的解决客户的问题。客户打电话也许是为了解决具体的问题，也许仅仅是为了发发牢骚，还可能是给企业真心的建议。“解决客户问题的过程也是我们发现企业问题的过程，重视客户问题，重视个性化服务也是未来我们所要注意的地方。”客服代表李改蕊说。



不忘初心，“悦”然于心

伴随中商惠民全国布局的落实与自今年战略控股爱鲜蜂后，客服中心做了合并，工作量加大的同时对每位客服也是全新的挑战，对此客服代表李改蕊表示：“一只耳麦，一台电脑，连接的是惠民的未来，对此我希望自己的每一次服务都能让咨询的客户满意，我想真正能够评价客服质量的终极标尺，一定掌握在客户手里，一定是来自客户的声音。只有获得好的口碑，才是惠民客服最大的期盼。未来，我们会继续坚持跟小店老板及其他客户做朋友，坚持用真心服务每一位客户，让惠民实现口碑与盈利双丰收。”



全能超市 盛装来袭

— 惠更新 玩儿翻天

文 | 连锁加盟部 凤娇

惠民便利店又升级啦

中商惠民便利店凭借对便利店行业的深刻理解，注重消费者体验，不断升级服务。最近，中商惠民再次对旗下的便利店品牌进行了升级，在原有的业务基础上，推出了休闲自助咖啡与娱乐抓娃娃机服务，进一步扩大了服务范围。

ONE-STOP 一站式生活服务

	24小时营业 你若一直在，我会一直爱，心里有你，24小时不打烊。		彩票 我给你讲个故事哈，从前有一个屌丝，进来买了张彩票，出去就变成高富帅了呢。
	免费WIFI 无线WIFI全覆盖，开启“蹭网”新时代。		Q币充值 Q币充值，点卡购买，虚拟世界里也是高富帅。
	提供早餐、午餐和晚餐 早餐，午餐，晚餐，餐餐可口； 吃货，饿货，馋货，吃货开心！		一卡通充值 下班回家早，全靠一卡通充值的好。
	提供热水&食品加热 温饱和饮水是困扰全人类的两大难题， 好在我们这解决了~ 热水和加热。		扭蛋机 开心扭一扭，不开心也扭一扭，扭到开心。
	手机充值&充电 优惠不断，电力满满，惊喜连连，拿起手机充充电。		免费清洗 生病挂号困难，住院大夫难找，细菌太多怎么办， 如何做到饮食卫生，你是否被病从口入问题困扰——现在好了，免费洗手，从根源上解决您的难题。
	闪电速达 速度实在太快，需要给货物系安全带。		包裹代存代取 想想有个家，一个不需要太大的地方， 让它的主人，下班后可以找到它。
	水、电、煤气费代缴 我们不修水管查水表，但是可以水电煤气费代缴， 哎，大哥您得交钱哟。		票务（机票、火车票、演出票） 那年，你们飞机火车出去旅行，电影演出看的过瘾， 我一直默默和你们在一起，我不是“电灯泡”，我是“卖票”！
	期刊报纸 信息荟萃大世界，开心幽默小角落。		

众所周知，便利店的核心在于“便利”，并非仅仅局限在“购物”上，而年轻人是便利店的主要消费人群，除去对购物的需求，年轻人的生活工作需要更多放松与休闲的服务。

针对这一市场需求，惠民推出了工作闲暇可以放松休闲的自助咖啡与娱乐抓娃娃机。



以往需要去专门的场所才能够玩儿的游戏可以很容易的在工作的碎片时间去楼下的便利店来一把，或者和同事就近在店里喝喝咖啡聊聊天，减轻了工作压力同时也可以领个“娃娃”回家哦。

惠民生活，欢乐无限。紧跟大众需求，用真心作服务，用服务便利用户，中商惠民会不断推出新的服务项目，相信不久的将来，我们还会迎来惠民便利店的再一次升级，让我们拭目以待，一起期待中商惠民给大家带来的惊喜吧！



便利店生鲜

四季必备配置明细

现在越来越多的便利店开始经营生鲜食品，那么如何根据各时期的生鲜食品的产量和不同季节人们的喜好特点来调整进货呢？下面我们就来看看每月便利店应该如何配置生鲜食品。

春季 大约在 2-4 月

2 月份天气还很寒冷，大部分人待在家里的时间较多，这段时间应围绕健康做文章。随着春天到来，3-4 月份在饮食方面可选择范围越来越丰富。老板们要注意冷暖差、湿度差对保存方法和鲜度等的影响。

商品配置：

果蔬类：春天的蔬菜很丰富，柜台上应摆放明显反映季节的莴笋、蕹菜、豆苗、菠菜、圆白菜、芹菜、扁豆、菜花等应季菜。还可采用剥好的豌豆等小包装。水果则有橘子、草莓、苹果、香蕉、柿饼、芦柑、哈密瓜、菠萝、草莓等。

水产类：应季的鲜鱼和春天的蔬菜很相配，鱼的种类应为 3-8 种不等，具体根据店铺自身经营来制定。应季的鱼可根据切片的片数多少用相应的托盘同时配上青葱和其他的配料调味汁，放在同一包装中，这种半成品深受顾客喜爱。

肉禽类：调整固定商品的配置，特别是菜品和分量相对应，烧烤、涮锅柜台的中心，可摆放通脊切片，小包装以 7 片至 10 片为宜；牛肉切片宜为 3 片至 5 片。充实牛腿肉、腹肉切片、后腿烧烤用肉；烤肉家庭包装以 200 克左右为宜。从火锅涮肉转向烤肉、铁板烧，应多上几种品种和重量不同的肉类。

夏季 大约 5-7 月

夏季天气好节日多，是旅游运动最佳的季节，所以为旅游准备的盒饭和外出观光家庭聚餐菜品用量大增。由于气温明显升高，应针对食品容易变质的特点，可推荐各种省事即食的凉菜为原料的应季菜，并注意食品防腐等事项。

商品配置：

果蔬类：去皮的豌豆省时方便，适合于出游时制作豌豆饭，蚕豆可以作豌豆的衬托。柠檬、国光苹果、毛豆可在水果柜旁边放两排，紧挨着放些甜玉米。应季西瓜可切块、半个、1/4 个、1/8 个陈列；用不同品种的蔬果使柜台颜色更分明，鲜艳的颜色可以增加顾客购买力；陈列各种果酒用料和爽口沙拉的配料。

水产类：鲜鱼容易变质，应考虑适量的进货，鲑鱼以 2-3 条一个包装为宜，可以用提示板将各种鱼的烧制方法介绍给顾客。

肉禽类：夏季以烧烤为中心，牛排用 3- 4 块包装，鸡胸肉切成方块，作为烤鸡串原料；牛排原料不仅局限于牛通脊肉、牛腩、牛腿肉；猪肉可用肩通脊肉做炸猪排的原料，背通脊做烤肉的原料；火腿肉也是夏季清淡菜肴的重要组成部分。针对为了健康或减肥的顾客，可推荐鸡胸肉切片，瘦牛肉块。

秋季 大约 8-10 月

8 月份由于天气热，易食欲不振，所以应重点推荐顾客一些吃着方便、且能增强体力的清淡食材。9-10 月是收获的季节，大量增加水果、蔬菜及方便食品的陈列。9 月份适逢暑假期间，家庭朋友间聚会较多，家庭餐也较正规。

商品配置：

果蔬类：黄瓜和西红柿是秋季蔬菜中基础菜品，可摆成一大排，注意颜色搭配要引人注目；而紫甘蓝、芹菜、荷兰豆、青莴笋、胡萝卜、茄子和南瓜等并排陈列，缩小苹果的陈列面积，增加葡萄的陈列；同时推广炒菜、炖菜所需食材；白菜、蘑菇是 10 月份火锅的基础配菜。柿子、苹果、梨、柑橘等开始上架。

水产类：海藻和咸裙带菜，可用做汤，也可做凉拌菜；花蛤除了可做汤外也可作奶油烤花蛤；10 月份价格稳定的基础商品金枪鱼陈列要突出；再加上扇贝、章鱼、虾仁等。

肉禽类：秋季烤肉和牛排销量大增，但要适量。顾客经常犹豫不决选哪个部位的肉合适，所以可以为顾客提供相应的应季食谱；此外，夏季露天烤肉在秋季转向炖锅菜，再推广一些牛肉、猪肉肋排，切成小段可用于烧烤或红烧；天冷涮锅为聚焦点，以牛羊切片肉为火锅主料，鸡胸肉切片也可作为火锅的原料。

冬季 大约 11-1 月

11 月份应季商品很多，特别是与季节相对应的蔬菜大量上市。宜推荐对预防感冒等相应的蔬菜，如大蒜、生姜等。大众食谱宜以炖菜、红焖、火锅为主。12-1 月份天气十分寒冷，可以以火锅菜、清炖菜为中心，还要备好节日食品。

商品配置：

果蔬类：蔬菜柜台以蘑菇作为火锅的主要原料来吸引顾客。重点推出“薯”类菜肴，如土豆、山药、芋头、白薯等；调味类有大蒜、生姜、洋葱、大葱等；叶菜主要以火锅用菜、炖菜为主，大白菜、菠菜、茼蒿、应季山野菜等按根对根、叶对叶的方向陈列。代表入冬的果品有苹果、柑橘、香蕉、柚子、梨、柿子等。

水产类：用各种各样的鱼火锅来吸引顾客，火锅什锦套菜有虾、扇贝、鱼、花蛤等组成大拼盘式包装摆放，同时陈列鱼火锅配料。11 月份正是大闸蟹最肥美的季节，可提前一个月根据顾客需求预定一定数量的大闸蟹，并可以搭配红酒陈列。

肉禽类：以鸡肉作为重点推荐，如清炖鸡肉、鸡腿和鸡胸肉，可分包成带骨和去骨 2 种。鸡肉有滋补身体之功用，可用此来吸引顾客，同时搭配上生姜和调味汁。猪后腿肉也可作为猪排烤肉的原料，带筋牛肉、猪骨头可用于做炖锅的汤料。

文 | 筱玖 来源网络整理

京都二锅头

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

清亮透明，香气优雅，
清香纯正，入口绵甜净爽



名称

56° 绿瓶京都二锅头（清香型）

酒精度：56% 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

进口馆 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，主要原因来自于货源不稳定，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：★★★★★

Typo面包干



推荐进货度：★★★★★

纳宝帝丽
芝士奶酪威化饼干



推荐进货度：★★★★★

北田蛋黄味
能量99棒



推荐进货度：★★★★★

小老板
调味海苔经典原味



推荐进货度：★★★★★

丹麦蓝罐曲奇



推荐进货度：★★★★★

莱家榛子味
粒粒装威化饼



推荐进货度：★★★★★

宝格贝利皮尔森啤酒
黄啤



推荐进货度：★★★★★

宝格贝利小麦啤酒
白啤

3-4月 “进口馆 进万店” 大型陈列活动回顾

今年2月份，中商惠民开展了为期2个月的“进口馆 进万店”大型陈列活动，此次活动从2月25日开始上线，便收到了大量便利店老板们参与此次活动的积极好评。“进口馆 进万店”、“进口商品引领店内消费升级”等宣传口号也在被可爱的业代宣导给我们的店主。

“虽然我们经常会做一些常规产品的陈列，但有这么大投入的进口商品陈列，确实在业界不多。卖不出的产品还可以退货，陈列费也照给。这对我们商户来说，算是一个相对代价较低的尝试，我们还是很愿意去配合的。”一位资深中商惠民客户接受采访时回答到。

我们《便利店》杂志上一期也谈到，进口商品首先为我们的便利店老板带来了差异化竞争的先天条件。在整个便利店发力分流 KA 大卖场（国内外大型连锁超市）客流的同时，要能满足这部分分流客户的差异化需求。借助中商惠民的这次进口陈列活动，很多小店老板完成了店面的升级，并有了一定程度的良性回转。我们期待有更多的小店老板响应我们，和我们一起打造强势的进口商品线下渠道，我们坚信这一天的到来。



5月份两档进口商品活动

震撼袭来



强势打造万店进口馆
助您后顾无忧**抢**商机

1. 活动要求：满足陈列要求的客户在5月10日之前联系当地业代签署相关陈列协议，订购指定进口商品陈列套餐并陈列。
2. 店内要求：提供整组货架，端架或5层货架层板，进口品进万店生动化布置。
3. 陈列时间：1个月。
4. 陈列费用：客户陈列摆放满1个月给予200元代金券的奖励。代金券：发放日起2个月内使用有效。
5. 退货政策：订购的陈列品包装完好，无刮擦无漏气，不影响二次销售的情况下，可给予退换货，退货截止日至6月30日。
6. 其他相关信息请咨询本地区业代，活动最终解释权归中商惠民所有。

1. 陈列时间：5月1日-5月30日。
2. 陈列要求：凡在陈列时间内订购3款进口品牌啤酒各1箱（共3箱），摆推头陈列，顶层需割箱陈列。
3. 陈列费用：满足一个月陈列期后，统一发放陈列奖励两箱格桑泉实物券，实物券：为发放日起2个月内使用有效。
4. 此陈列不可退货。
5. 其他相关信息请咨询本地区业代，活动最终解释权归中商惠民所有。



5月份进口啤酒
割箱陈列活动

编辑部 EDITORIAL DEPARTMENT 躁动的夏天 躁动的笨贼 的故事

文 | 惠宝

爱瑞巴迪，又到了每个月的惠宝时间，在过去的这个月里，惠宝跟各大区的老板们再次拉近了关系，在惠宝左一次右一次诚恳登门吃他们两盒鸭脖子，同时了解他们的生活的情况下，老板们终于因为惠宝的颜值，纷纷表示如果惠宝出钱，愿意跟惠宝去全世界看雪看月亮从诗词歌赋谈到人生哲学。虽然最后因为惠宝严词拒绝没能成行，但是惠宝的收获还是很多的，老板们向惠宝讲述了这个躁动的春季里小店遭遇的各种奇葩事，今天把这些悲伤讲出来，一来让大家开心下，二来也给大家一些警示。



老板A向惠宝讲述了他近来的遭遇：“那是一个阳光明媚的傍晚，本来准备来一盘王者农药，最近因为玩王者农药都变年轻了，总被人叫小学生。谁知道这时候一个不巧来了两个男的，表示要购买中华香烟一条，此刻我心想哇塞发财啦，卖出去一条贵烟。此时男1将烟给男2，男2拿烟走掉，男1此刻磨磨唧唧开始掏钱，我看他都掏到内裤里了还没掏出来，此刻我想练习一下低头花式翻白眼，谁知道一抬头WTF男1在以百米冲刺的速度飞出小店，在大街上狂奔，乃们知不知道我此刻内心的复杂情绪，我王者农药的队友还在不耐烦的边辱骂边等我，而你们在大白天给我搞抢劫，并且店里还有摄像头，你们还戴着怎么说也得50块钱的爱马仕腰带，你们太上不了台面了，请问是在拍恶搞节目吗？简直是无语到家。希望大家在卖昂贵香烟的时候多留神，尤其是王者农药的同仁们，一不注意就被骂的狗血淋头。”



除了抢贵香烟的情况，有的老板还向惠宝痛诉了他遇到骗子业务员的遭遇，老板B说：“那是一个阳光明媚的傍晚（阳光明媚的傍晚果然是妖魔鬼怪出没高峰呐），来个傻不愣登的业务员，说有便宜的电池要卖给我，我心想哇塞发财啦，有便宜不占大笨蛋。他还没说完他六万字的推销演讲词，我就说要要要，切克闹，电池神马的给我来十套。要说那个业务员真是有够傻不愣登，说要给我8折，我说你给我5折，我再送你饮料冰棍怎么样，他想了好一会居然答应了。他走之前说大哥咱们常联系啊，我赶紧拉黑他的电话号，心想，哼！下次你就发现了我占大便宜了，管我要钱怎么办。业务员终于走了，我打算跳一曲套马的汉子庆祝，此刻我的么么哒回来了（我老婆），看了眼电池问我从哪搞这么多假电池，WTF？？这个世界怎么了，我一个天下第一智慧与美貌并重的帅哥被一个傻不愣登的业务员骗了，我一度想静静，然而在我么么哒的铁拳威胁下，我没敢去找我的小学同学静静，这事只能当做一次教训了，占小便宜吃大亏哦，各位老板们。”

由于篇幅限制，老板被骗的采访只能展示到这，各位老板切记要在正规渠道购买商品，多学习防盗防骗知识哦。

唱歌 APP 让你一秒变歌神

唱歌是一种十分不错的表达感情的方式,无论是去ktv还是平时哼唱几句都是不错的,这里为大家推荐几款适合唱歌的手机软件,有需要的小伙伴就来下载体验吧!

全民K歌



首先介绍的是综合评分最高的全民K歌,结合了类似唱吧、好唱几家的优劣势,具有智能打分、专业混音、好友擂台、趣味互动以及社交分享功能。

优势:背景强大,界面设计美观,用起来顺手,百万伴奏库!,参与的人也多,智能打分,多唱多练。

劣势:录歌音效一般,想在APP里唱红较难,因为人多(o^▽^o)☆。

唱吧



老牌K歌软件,使用人数众多的免费社交K歌手机应用,自动混响和回声效果,声音美化功能此外,唱吧中还提供了有趣的智能打分系统,所得评分可以分享给好友PK。

优势:已经点过的歌以后无需联网即可演唱,省流量打开就能唱,部分歌曲免费唱只要带上耳机,就可即时听到自己唱的声音。

劣势:上排行榜的人唱歌都太难听了 ㄟ(。ㄏ)ㄟ

好唱



围绕音乐打造的全新社交方式,开启手机摄像头进行视频录制,制作出音乐MV或音乐作品,MV美拍特效,磨皮美白无死角。歌曲录制过程中可以随意切换录歌进度,跳过前奏,部分重录等。

优势:据宣传说是唯一达到录音棚音质的手机唱歌软件。

劣势:使用人数没有上面2个软件人多,界面设计一般。

超市转让信息

转让 世纪华联超市【来源真实】

地址:北京市朝阳区来广营顾家庄

面积: 90m²

租金: 5700元/月

转让费: 面议

联系人: 谭生

联系电话: 18973838795

本超市位于住宅区中心位置,客源稳当,日流水4000以上,接手即可盈利。因老婆怀孕急于转让,有意者随时来店实地考察。

转让 世纪华联超市【来源真实】

地址:北京市大兴区鹤房村东1号

面积: 100m²

租金: 3600元/月

转让费: 面议

联系人: 马先生

联系电话: 18710107632

本超市位于物流园附近,客流量多,接手即可盈利,由于孩子上学在家无人看管,才急于转让,有意者来店考察。

转让 辰兴永顺超市【来源真实】

地址:北京市朝阳区崔各庄奶东村16排6号

面积: 160m²

租金: 9000元/月

转让费: 面议

联系人: 刘金勇

联系电话: 18201042598

面积160平,日流水4000,月租9000,可实地考察。由于家中老人需要照顾,因此需要转让超市,以便回家照顾老人。

转让 福润万家超市【来源真实】

地址:北京市朝阳区何各庄小区对面

面积: 170m²

租金: 5500元/月

转让费: 面议

联系人: 郭政祥

联系电话: 18813069153

本超市已经营6年,日流水4000元左右。营业执照,烟草证齐全,可实地考察,因家中有事,无法继续经营,因此准备低价转让。

转让 百货超市【来源网络】

地址:北京市朝阳区小红门鸿博家园

面积: 120 m²

租金: 5800元/月

转让费: 13 万元

联系人: 赵先生

联系电话: 15911161153

本超市地理位置优越,每日流水3000左右。店内能住人、有卫生间和厨房,另有一台格力空调、一台全自动洗衣机、三台冰箱,一辆电动车三轮车,有意者来店考察,价格可适当调整。

转让 中型超市【来源网络】

地址:北京市朝阳区双井百环家园

面积: 100 m²

租金: 9000元/月

转让费: 面议

联系人: 郑先生

联系电话: 15801077151

本店经营六年有余,每天流水几千左右,可以住人,可做饭,设备齐全,冰箱冰柜都是全的,电动车两辆,客源消费能力还是不错的,周边有首城国际、富力城,地理位置还是相当不错,看店请提前打电话勿扰顾客。

转让 通州周边超市【来源网络】

地址:北京市通州区103国道旁

面积: 450 m²

租金: 6000元/月

转让费: 75万元

联系人: 张先生

联系电话: 18280726388

本店前300米是小学,后400米是中学,周围唯一的一家超市,门口有一个大广场,每晚有跳广场舞和扭秧歌,人流量大,附近有 很多工厂!

转让 高档小区超市【来源网络】

地址:北京市房山区篱笆房地铁站

租金: 5000元/月

转让费: 18万元

联系人: 胡先生

联系电话: 15210079613

高档小区内独一家,利润高,接手可盈利,平均日流水3千至4千5千左右,利润在30个点左右,客流量大,店内有七个冰柜,空调,暖气,监控,热水器等,冬暖夏凉,生意极好,本人不干原因是干烦了累了!

转让 芙蓉兴盛超市【来源网络】

地址:北京市丰台区玉泉营

面积: 180 m²

租金: 16666元/月

转让费: 45万元

联系人: 刘刘

联系电话: 17310845877

本店是去年新开的,房租还有不到四个月。店内营业额目前六千五左右,店紧挨着西南郊市场,人流量较大,有意者请致电或来本店考察,非诚勿扰!

2017年5月十二生肖运势



属鼠人2017年5月运势：
困难重重，拿捏尺度

子

这个月对于属鼠人来说绝对不平静。困难重重，不论是事业还是爱情都会给他们带来全新的挑战，能否恰当的拿捏好尺度成了最应该考虑的问题。尤其是需要稳定心绪，避免情绪低迷而导致太多后悔的决定出现。健康上尤其需要注意出行安全，意外事故频繁的月份里还是需要谨慎对待每个细节。



属兔人2017年5月运势：
诸事不顺，无妄之灾

卯

这个月对属兔人来说说是机遇与威胁并存，事业上虽然会有所突破，但是同时面临着不小的困难，要注意协调好自己的情绪，免得陷入无妄之灾。感情上要避免和伴侣发生冲突，及时调整好个人情绪。需要多听听家人的建议，不要一意孤行。情绪起伏过大不利于事情的进展，尤其是学业容易受阻。



属马人2017年5月运势：
双重夹击，备受煎熬

午

这个月对属马人来说过得尤其艰难，事业和情感双重夹击也让你备受煎熬，诸多困难带给你的不仅是压力，也是自信心的丧失，建议这个时候的你要做好工作计划，妥善的处理好每个任务。财运方面，财运不佳的你这个月绝对不适合投资，以免出现破财的窘境。建议停止手头上所有的投资项目。



属鸡人2017年5月运势：
注意细节，杜绝祸患

酉

本月属鸡人事业运势不太理想，容易因为自己的粗心而造成工作损失，所以在工作时要格外小心，免出差错。财运不错，会有一笔意外收入。感情上容易因为情绪起伏不定而出现危机，建议调理好自己的心态，免得被人乘虚而入，懂得处理好破坏感情问题的因素，方能与恋人的感情更加长久。



属牛人2017年5月运势：
意外频发，低调行事

丑

属牛人这个月健康状况堪忧，如果不好好的舒展自己身心的话，很容易造成精神紧绷，因压力过大并发出一系列的毛病。同时需小心意外事故，避免招来横祸。容易受到别人的情绪感染，做事冲动，太多错误的决定会在本月实施，心浮气躁的时候要快速平和自己的心气，以免到了万劫不复之地。



属龙人2017年5月运势：
喜获贵人，远离病魔

辰

属龙人本月会有贵人来临，事业上遇到低谷时期能够得到贵人的帮助，取得突破性进展，当心因为个人原因而导致公司有所损失，建议工作时要更加认真仔细，减少公司损失，才能得到上司的重用。健康方面不太顺利，个人身体状况极其不好，爱护好自己的身体，时刻保持愉悦的身心远离病魔。



属羊人2017年5月运势：
一波三折，万事棘手

未

本月对属羊人来说绝对是一波三折的月份，很多事情会变得更加棘手，所以本月要调整好心态，为自己准备好后路。感情较为不顺，容易和伴侣发生争执，单身的恋爱运则不旺盛。与家人的感情冷淡，跟恋人的感情也有所衰败迹象，仿佛所有的不顺都在这个月集中，要懂得多倾听不要一意孤行。



属狗人2016年5月运势：
把握时机，顺利脱单

戌

这个月对于属狗人来说相对比较平淡，事业上并没有多大进展。感情上单身者会有适合自己恋情的人出现，但是要懂得把握时机，已婚的人则会因为过多的桃花而出现情感纠葛。财运不济，易出现财务危机。尤其是1994年出生的属狗人，容易出现破财的迹象，要懂得合理理财，不要过于盲目投资。



属虎人2017年5月运势：
破财免灾，静待时机

寅

这个月属虎人极容易因为突发事故而消减自己的钱财，同时也是财运不顺的一个月份，切忌投资，免得竹篮打水一场空。事业上凡事需三思而后行，静待时机出现。感情方面恐怕会遭遇一场桃花劫，学会拒绝外界不良诱惑，避免错信他人陷入万劫不复之地。更需要关注自己的感情生活宁缺毋滥。



属蛇人2017年5月运势：
不宜投资，偶遇贵人

巳

属蛇人这个月的运势没有回升，反而下跌，尤其是在财运方面，投资并不能带来良好收益，所以这个月不宜有投资。唯一值得高兴的是事业上因为贵人的到来而有所突破，尤其是原先计划好的工作任务都能在本月里得到实施，工作能力也能得到领导的认可，但需要注意在职场上调节自己的情绪。



属猴人2017年5月运势：
突破发展，不宜投资

申

这个月的属猴人终于在连续低迷已久之际迎来了突破的机会，事业运势的提升造就你在自己的工作领域有所发展，建议要懂得打入集团内部，与人友好相处，得到上司的肯定，升迁之日指日可待。本月财运上则没有进展，建议保守理财，不宜做任何投资。健康运薄弱，需多注意休息，调养身心。



属猪人2017年5月运势：
压力频发，调节心态

亥

属猪人本月各方面都有所进步，尤其是财运不俗，正财偏财都会有相当不错的进账，但不可太过贪心得不偿失。事业运势提升，工作上虽然会受到不同层次的压力，但是由于自己心态的及时调理，使得这个月还是有上升空间，容易得到贵人的帮助，也会得到领导的赏识，升职加薪之日指日可待。

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 5 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



“日间苦练 日落出演
生理期
从未挡住我闪耀的身影!”



尽享自在无感