

惠民精品馆



惠民精品 赢在精选

中商惠民
www.huimin.cn

CONVENIENCE
STORE
2017年4月刊

便利店

与国际接轨的便利店

国家体育总局领导莅临中商惠民调研指导
采购大神教大家如何选订高利润热卖商品！
最受年轻人喜爱的O2O一站式便利店

中商惠民精品馆
中商惠民进口馆
小超市 大梦想

惠付通已经开通 北京公交一卡通充值了

便利店也能充值公交卡，让您躺着把钱赚！



中商惠民电子商务有限公司
www.huimin.cn



01 线下报名申请
联系业代，核实有效客资信息
线下报名申请安装相关硬件设备

02 线上申请开通
使用惠付通【便民服务】点击【生活服务】
点击【一卡通】点击【去开通】

03 阅读协议确认申请
一卡通业务点击后弹出浮层
认真阅读完毕后点击确认申请，等待审核

惠付通专享业务 北京全面上线

预定电话：4000-999-200

04 交保证金，等待设备
申请通过后，只需等待接收设备
交纳保障金后就可以正常使用

05 设置机器
首次启动一卡通，首先连接设备
请先信任该设备，默认选上

06 进行充值
每天一定要先点击签到，进入【一卡通】
可以进行余额查询，选择不同面额进行充值
建议余额支付

便利店连通世界

快消品行业专家近日表示，更多的使用进口商品可以揭开国外商品的面纱，会让消费趋于理性，不再“迷信”进口。众所周知，在国内买进口商品已经不是难事，中国大妈海外抢购马桶盖、横扫商场已经成为过去时，消费市场升级，带来了更多的进口商品市场需求，因此促使社区便利小店开始转变商品结构。

中商惠民进口馆项目正式面世以来，收到了庞大的咨询量，一方面大批人想在家门口随时购买进口生活用品、食品；一方面便利店的老板年轻化也快速的影响着这个行业。2017中国消费品+互联网大会发布的杂货铺老板属性调研报告显示，不满30岁的便利店老板比例高达42.17%，是50岁以上的6倍，年轻老板们的生活经验和生活圈习惯影响着他们的进货取向，采购进口商品“连通世界”成为了他们迫不及待的选择。

国内食品吃腻了，想尝试新鲜口味，超市里的商品包装见多了，想看看写着外国文字的不同视觉，也许不是“外国的月亮比较圆”，而是我们的生活越来越好，更有能力负担更多样化的生活，进口馆也许是一个过渡，未来或将成为无所谓国内外商品，经济一体大繁荣，消费者只选择适合自己的商品，没有盲目的生产厂商崇拜，因而促使厂商更注重商品品质，其次才是营销策略，相信不久我们就会见证一个更健康更积极向上的快消品消费市场。

文/WW

2017年4月刊（总第41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：中商惠民运营中心
 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4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产业基地B座五层



目录 CONTENTS

- 04 热点资讯
行业新闻
国家体育总局领导莅临中商惠民调研指导
轮子上的最后一公里
- 08 人物
小便利 大梦想
- 12 先锋
采购大神教大家如何选订高利润热卖商品！
- 14 超市合伙人
最受年轻人喜爱的O2O一站式便利店
- 16 经营之道
超市生鲜如何形成合理竞争优势与毛利率
- 18 4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——陆
- 28 拥抱互联网
最潮的健身APP推荐 你值得拥有
- 29 超市联盟
- 30 休闲

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

沃尔玛携手京东到家扩大O2O服务版图

沃尔玛又扩大O2O服务版图，继2016年在深圳、广州、北京、上海、成都及武汉等地携手京东到家推出送货上门的服务后，沃尔玛宣布，南京、重庆部分门店正式上线京东到家。

作为实体门店的有益延伸和补充，顾客通过京东到家APP下单，享受与门店同样的优质商品和优惠价格、以及极速送达的物流服务。另外，沃尔玛京东到家的服务时间也已经由晚上6点延长至晚上8点。



家乐福公布2016年度全年业绩：净利大降24%

法国零售业巨头家乐福公布2016年度全年业绩，财报显示，受在亚洲和法国本土市场表现不佳等因素拖累，2016年家乐福盈利大幅下降。

家乐福在一份声明中说，集团2016年净利润为7.46亿欧元，较上年大跌24%。尽管一次性的税务调整是造成利润大跌的主要原因，但除去这一因素，家乐福净利润跌幅仍达7.4%。不过家乐福在除法国外的欧洲和拉美市场业绩均有所改善。



屈臣氏中国2017门店将增至3000家 主要集中在三四线城市



根据屈臣氏公布的最新5年规划，至2017年在中国地区的门店数量将增至3000家，主要集中在三四线城市。但事实上，当前屈臣氏业绩主要靠新店做出增长点，而老店甚至成为拉低数据的“罪魁祸首”，一味扩大门店数量后，势必会增加企业经营压力，何况屈臣氏当前盈利已处于滞涨状态。

既要好喝又要健康 百事可乐推出“下一代饮料”

近日，百事可乐在美国市场上推出了两款新饮料——“IZZE Fusions”和“Lemon Lemon”，它们的特别之处在于，比传统的可乐饮料含有更少的热量，被百事可乐称为“下一代饮料”。两款产品热量分别在60和70卡路里每听。

百事可乐此次推出的两款新饮料，含糖量符合百事可乐定下的雄心勃勃的减糖目标，可以说是落实减糖计划的重要举措。



国家体育总局领导莅临中商惠民调研指导

图文 | 品牌部 张泰

2017 年 3 月 1 日下午，国家体育总局副局长，党组成员赵勇一行就体彩事业发展及全民健身项目落实对中商惠民进行参观调研。在详细听取中商惠民在体彩方面做出的成就及未来发展后，赵勇提出，体彩事业是促进体育事业发展的重要手段，深入实施全民健身国家战略，大力发展全民体育，通过全民健身促进全民幸福是民生工程的重中之重。



中商惠民作为全球领先的社区 O2O 服务平台，所打造的“一基两翼”（平台融合社区服务与社区金融）战略通过覆盖全国的 50 万家社区便利店，基本实现便民生活服务体与一刻钟便民服务圈的有机结合。调研中，张一春首先向赵勇介绍了公司发展历程及合作便利店试运营彩票业务后所取得的成就，着重对发挥社区实体优势及提升体彩服务品质做了重点解说。

赵勇认真听取细节，对中商惠民“互联网+社区民生”的创新模式给予了肯定，赵勇说，中商惠民解决了社区 O2O 落地问题，真正将民生为先，惠利于民落到了实处，这种接地气的企业大有可为。并对惠民彩票事业的发展提出新期望，赵勇指出，在体彩业务发展的同时，更要注重社区与体育事业有机结合。广泛利用便利店功能与企业影响力协助全民健身落地，使全民健身、全民参与体育成为大众化、常态化。并就苏小新提出的彩票互联网化、平台化、合作营销方案给予肯定及建议，赵勇特别指出，要将体彩这一促进体育事业发展的重要手段真正落到全民层面，将服务及品质推到重要位置，逐步做到有序化、常态化，实现非彩民转彩民进而转体育爱好者、实践者良性通道的搭建。

中商惠民通过商业与技术的创新，已逐渐形成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，为中国社区便利店提供数字商业转型升级服务，并推动着中国便利店行业数字化进程脚步。未来在新型便利店发展的同时，彩票业务作为社区金融与服务的双重结合体将会为中国体育做出更多贡献，中商惠民也将在新理念指导下为全民参与体育事业做出更多贡献。

调研会结束后，在张一春的陪同下，赵勇对中商惠民样板直营店进行了参观，并亲自体验购彩环节，赵勇强调，作为体育改革创新的突破口，彩票事业在发展的同时一定要把“体育+”融合发展，把体育和相关产业、事业融合起来，形成共生经济、共享经济。

轮子上的最后一公里



因为服务态度良好和送货及时，D02 仓配送司机张欢获得了中商惠民嘉奖通告，“客户就跟自己家人一样，我只是做好了该做的事情。”张欢说的很诚恳。有意思的是，当天张欢夜晚收车后才从同事的祝福中得知获得嘉奖，成为了最晚知道自己获表彰的人。

3 月 17 日上午 6 时许，D02 仓配送司机张欢像往常一样来到库房开始做着配送前的准备，检查车辆与货物，打印配送单，梳理配送路线，然后静静等待安全早会后发车。张欢通常会早到仓库，跟惠民所有配送司机一样，尽可能把准备工作做充分，认真负责细心是必要特质，为了躲开拥堵的车流，他们大多会选择很早出发。

张欢车开的很稳，29 岁的他颇有些老司机风范，一年 365 天有 320 天在拉货，剩下的时间在等装卸货，百公里油耗大约 18 升，逆风行驶会多 2 升，顺风空挡滑行每百公里至少省一升油，张欢驾驶这辆车一年多，早已摸透老伙计的脾气，他开玩笑说已经达到人车合一的境界。

今天的配送任务有四十多单，分布在丰台的周围，另有几单临时配货任务，目的地在 15 公里以外的通州，日常搬上搬下都是张欢一个人在忙碌，常常遇到货车难以触及的店铺，张欢就需要用小推车一次次将货物拉向店内，十几箱水和副食百货垛在上边大约有二三百斤，小推车不是很好使力，张欢经常需要一箱一箱将货物搬到店内，张欢说最担心的就是上楼或进地下室。

客户订货从分仓出发后需要实现急速送达，为了让小店在销售上不耽误事儿，张欢经常需要在车中解决一日三餐，趁着车少路况好，赶紧腾出右手塞几口面包，就靠这样来赢得时间。面对忙碌，张欢觉得在惠民收获了充实和踏实。“用辛苦给家人一个稳定的生活环境感觉很踏实，对工作和超市负责是最基本的。”张欢边说边将货物整齐码好，对他来说，能快速安全的将惠民的货物送到客户手里比什么都开心。

道路拥堵的不确定性与任务的临时性常常会让张欢很晚才到家，张欢从不会因为赶时间而怠慢每一家小店，送到时总是清点两遍，如果遇到破损或店老板不明白的地方，张欢总是会耐心的讲解与协助。时间流逝，时针已指向 7 点，最后一家是致电总部表扬张欢的世纪华联。

轻车熟路，位置早已熟记于心，进店后老板像招呼家人一样对待张欢，交谈融洽，清点完货物并帮店主码好后张欢踏上了回库的路。虽然与家人聚少离多，但张欢始终热爱自己的事业，家人的全力支持也给予了张欢极大的动力。晚上 8:30，张欢回到了位于亦庄附近的 D02 仓库，仓库经理已经在门口等候多时，将前往 D01 完成调拨的任务交到张欢手上，面对临时任务与忙碌了一天的身体，张欢早已习惯，忙赶往库内进行装卸货。

不到半个小时，张欢又踏上了出发的路，在运量繁忙的时候，几台车基本是连轴转，能够下车看会儿电视，跟车友聊聊天都是奢侈的事。在路口，妻子等候给丈夫送晚餐已多时，熟练的开门上车，与丈夫一起跑车也已是常态，车子走远逐渐成为光点，承载着惠民的未来。

小便利 大梦想 | 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

「小两口的店在东南三环，多次创业、一次投资失败到身无分文。挣大钱又赔精光、不安于现状最终逆境崛起，专注于小店接轨时代，夫妻二人通过小店实现了自我价值，见证着中国便利店发展历程。」

—— 便利店 惠仔

与妻子因店结缘

我们改变了整条垂杨柳街的小卖部模式
互联网时代下我们没有错过任何机会
想要未来可以更加正规化
小哥细数着，眼睛看着妻子

文 | 惠仔
编辑 | 晓清
采访 | 惠仔 & 晓清

小两口的店位于公寓内部，面积 30 余平，陈列整齐，摆放合理，加上光线与新型货架的缘故，一切显得井然有序并不拥挤。中商惠民招牌与爱鲜蜂冰柜在这里显得格外醒目，小哥是地道的北京人，对生活与工作都充满着创新思维，从业十多年来，始终让自己所经营的小店走到同行业前列，说起过往，小哥很自豪，之前的店铺在垂杨柳街，地处二甲医院旁，在人流量的带动下，整条街鼎盛时期有十多家小店，夫妻二人的入驻给这条街的商业格局带来了翻天覆地的变化。

由于人流量大，商圈小店大多以小卖部形式为主，忙碌中皆难以注重店内环境，小两口初入商圈，决心从品质与环境下手，从四处借来的本金里挪出一部分装修与引进高品质商品，明亮的室内环境与品质化立刻吸引来大量人群，无论是周边生活人群还是医患家属都会选择小两口的店，这让他俩在短短半年时间就还清本钱，开始盈利。「我们改变了一条街的便利店模式，接着互联网就来了，这次我们依然抓住了机会。」小哥回想起最早与互联网及惠民合作时，那种巨大变革的感觉至今还让他感到不可思议。



「自己不用开车去进货，没有假货质量有把关，价格便宜，种类多样最主要的是能及时送达。」从事十多年社区小店生意的小两口描述当初开店时最初的愿望，现在已经全部实现，开店方便了很多时间宽裕了很多，接触互联网后两人思想也得到了转变，得到红利的夫妻俩先后尝试了多种营销手段，顶峰时做到爱鲜蜂日销量破 7000 元只用了半个月，搭乘互联网的快车，小店营业额跟着成几何倍的增长。「加入中商惠民后时间和资金成本都节省了很多，从日销售额三五百到现在的三千中商惠民功不可没，不用再过多想着囤货与价格问题后路更宽了。」小哥提及当初，满满的自豪油然而生。



便利店的生活过的很快，两个人过着进货、码货、销货、盘货的循环生活，日子过的稳当但缺乏激情。小哥有些坐不住了，开始搞些小投资，但市场远没有互联网时代下经营便利店那么简单，失利后小哥还是回到了最熟悉的便利店行业。

「只要用心经营，便利店肯定不会让你失望，比起更广阔的商海，便利店有他独一无二的稳定优势。」小哥与妻子已年过三十，但天生乐观的性格加上避免了风吹日晒，二人显得很年轻，多年打拼的两人认定了规范化便利店一定是下一个趋势，通过长时间的考察，投资在望京开了一家中商惠民加盟店，谈起未来，妻子很有信心。「便利店是机遇，是眼光，更是信念和坚持。」



干货！采购大神教大家 如何选订高利润热卖商品

文/吕晓清

不同以往，本期栏目将要给喜爱看《便利店》杂志的小伙伴们送出一堆干货！——我们将采访商品中心3位资深采购大神，来教大家如何选订高利润热卖品！！！

采购经理 周军智



2000年进入零售业，先后在家乐福、麦德龙、华普企业工作。
2014年12月入职中商惠民，一直从事采购工作。目前在商品中心负责休食保健、方便食品品类的工作。

Q：以您多年的快消品采购经验来说，该如何把控快消品行业商品的需求及市场变化情况？

A：要充分了解市场的需求、熟悉市场、了解市场上品牌的动向及变化。和品牌商紧密合作，通过紧密合作可以获得更多的厂商资源和支持。

Q：当店铺规模做大的时候要扩充商品品类，那么如何才能快速提高客单价和复购率呢？

A：充分了解店铺周边的需求，根据店铺需求扩充商品品项，根据商品品牌价格带梳理，做到店铺的合理品项经营。针对个别品项，有计划的提供促销支持，提升商品的周转和复购率。

Q：对于有些老板说的利润高的产品不一定畅销，您有什么样不同的看法？

A：利润高的产品是否畅销，取决于采购的谈判能力和市场推广力。采购提升谈判能力，能够有效的节约采购成本，增加品牌供应商给我们的支持，从而达到产品利润提升。就算是全国一线品牌，每个地区的政策和支持也不同，只有采购提高自身谈判能力，才能争取最大的资源。采购不仅是负责谈判，也要负责产品的后期推广，跟踪推广方案的执行效果并随时调整，即提升了品牌销售又增加了产品利润。

采购经理 黄艳

Q：我们了解到最近公司在倾力打造进口馆，精品馆这些高端商品项目，您个人觉得这些商品与日常大众所接触的普通“平价”商品有什么不同和对比？

A：公司打造进口馆，从长期发展来看，弥补了线上进口商品无法铺到流通市场的问题，解决了线下终端店无处进货的问题。



2016年6月入职中商惠民，在商品中心负责饮料、酒水采购、品类管理及对接各分公司的日常工作等。
2016年6月之前一直在外企一级品牌公司做销售管理工作。

采购经理 王钊

Q：您目前负责的采购是进口商品这一块，能否给大家具体介绍一下进口馆近期的活动。

A：2016年11月我们全国6家分公司（分别为北京、上海、广州、厦门、杭州、成都）开展了为期一个月的进口商品大型陈列活动，此次陈列的客户共近2000家。很多客户也想借着中商惠民的顺风车对整个店面的产品结构进行一次升级。因为客户发现他们在与主流CVS的竞争中逐渐被边缘化，其中的原因就在于高端产品的差异化上。通过这次活动，部分进口商品销售潜力大的小店被挖掘了出来，进口商品的高毛利也为老板带来了更多的利润。中商惠民作为一家民族电商企业，从成立之初就致力于打通上游供货商和下游B端小店，将整个渠道扁平化，结合多年的快消品经验，更好的为我们的客户打造“惠”民的便利店。



2016年2月入职中商惠民，在商品中心负责的分类是进口商品品类的工作。

Q：一个商品需要考虑它的利润率，我们有一些新手老板往往不是很确定应该去卖什么样的产品？对此您站在一个专业的角度有什么样的建议？

A：1. 小店周边的商业圈特性，不同的消费团体决定着不同的消费需求。不同的地段面临着不同的消费需求；

2. 相对于目前消费群体的年轻化，我们应该更多的增加一些时下流行商品的引进。将整个店面的产品结构进行一个提升，例如进口商品。与周边竞争店面在产品多样性上下功夫。而且店家应时刻关注快消品市场的最新动态，从之前的海之言，到后来的茶派再到Vita，快消品的产品生命周期也呈现着“快”的特性，谁都不知道下一个爆品在哪儿，但当它出现的时候是否能紧抓步伐，让自己的小店不落后于时代的脚步？

最受年轻人喜爱的 O2O 一站式便利店

文 | 连锁加盟部 凤娇

春风送暖，万物复苏，正值一年中播种耕耘的季节，在整合了爱鲜蜂的平台资源后，作为社区电商与新型便利店的先行者，中商惠民应邀携手爱鲜蜂参加中国特许加盟展·北京站。



展会现场异常火爆，中商惠民展位附近黑压压的人群、是广大客户对便利店这个好项目的强大热情及认可；本次展会意义非凡，中商惠民携手爱鲜蜂，以其不断创新的创造力、稳扎稳打的基本功、日渐增长的品牌影响力，颇受加盟主的青睐！

看中一站式便利店这个未来零售产业的广大客户，一眼就看准了社区 O2O 连锁便利店品牌——中商惠民，他们刚进会场就停下了脚步，为便利店驻足。仅展会三天，现场喜讯频传！



其实，找项目这件事，有时候就像谈恋爱，从女方询问“叫什么名字”开始，恨不得把男方的祖宗八代都了解清楚，若是男方家底厚实、家人靠谱、家业繁荣，这段姻缘的八字就有一撇了，中商惠民在找项目这件事最终会归结于一次刷卡、一笔现金、一纸合约，此后的几年，中商惠民与你红尘作伴，活的潇潇洒洒，策马奔腾，共享人世繁华……

谈过了恋爱、谈过了实力、谈过了巨大的盈利空间、谈过了靠谱的培训支持、透明的后台系统，一个个的加盟店就这么签出去了！签！出！去！了！

现在加入中商惠民，你不是一个人在战斗，而是站在巨人的肩膀上。中商惠民为您资源共享，达到资源最优配置。名额所剩不多，越早加入优势越大，你还在等什么？！

与其单打独斗而败，不如背靠大树，无往不利。



竞争优势 And 毛利率

超市生鲜如何形成合理竞争优势与毛利率

竞争优势

预处理降损耗

加强对生鲜状态的把握，将商品集中进行挑拣、剥皮、削根、清洗、打捆和降温处理等简单处理。这样可以保证生鲜是最好状态。对于那些怕湿的生鲜品类，要及时地进行除水处理。此外，要做到商品质量好、价格低、品种丰富。

创造不同的保鲜环境

不同的生鲜商品有不同的保鲜环境，超市就需要创造适合的环境以减缓生鲜新陈代谢过程中所造成的损耗。例如：木瓜、芒果、香蕉、凤梨、哈密瓜等热带水果储存在密闭纸箱中，经过长时间的运输，温度会急速上升，运达超市后要尽快降温处理，充分散热，再以常温保管；不同生鲜有不同的温度标准，例如：熟食柜销售的食品温度不能低于 60℃，冷冻柜温度应控制在 -18℃以下，冷藏柜温度应控制在 0-5℃。

叶菜类生鲜要直立保藏。有切口的蔬菜，切口应朝下。同时避免冷风直吹果蔬，否则果蔬容易失去水分而枯萎。为保持生鲜湿度，可在容器上覆盖吸水性好的湿的麻制厚布。

对于鲜活品类，必须保证鱼池中的商品都是活的，死亡的要及时捞出做相应处理，以免细菌传染而影响其他鱼类。

促销加快周转

为了保持商品的新鲜程度，售卖时需要根据商品的品质进行价格调整，目的是保持商品质量，降低商品的损耗，从而加

快商品售卖速度。

超市应适时把握折扣时机，以便将品质有差异的商品以不同价格尽快销售出去。但在打折时更需要注意商品的品质，对品质不一的商品要进行分拣，不可同台销售。对失去销售价值的商品，也应及时报损，否则影响顾客信任度。

根据生鲜状态的不同，还可以以不同形式来销售。例如品相不好卖不掉的水果只能做损耗处理。那么超市可以将水果切开售卖，并进行试吃体验。既解决了口感问题，也增加了销售机会。

生鲜毛利率

蔬菜和水果

此处说的蔬菜应包括蔬菜、干杂土特产、大米等。因为蔬菜是最影响顾客基本需求的商品，营运毛利应该保持 15% 为合理。要注意一点，蔬菜商品去掉损耗后最高加价率不应超过 50%。很多人常常把某些销售量不大的菜加上几倍的价格是不对的，顾客会感到很伤心的。不买吧，还很想吃；要买吧，肯定是被宰的感觉，会严重的影响顾客对一家店的良好印象的。再比如葱、姜、蒜等调味菜，很多店以扎为单位来销售，一般为二两、三两一扎。批发价按 0.4 元到 0.8 元一扎，很多店卖 0.5 元、0.8 元，甚至有卖 1 元一扎，你长期只挣 0.2 元或 0.3 元一扎，毛利不会有问题，但你的店的售价肯定在同行业的店里是最低的，这就是定价的学问。

干杂土特产毛利可以高一点，以 25%—30% 为好。加价率同样不能高过 50%，大米的合理毛利应为 10%，不能高过 10% 的水平。还有关于面粉的定价，好的面粉的进货价应为 1.2 元到 1.3 元一斤之间，其售价应定为 1.5 元、1.6 元，最高不能超过 1.8 元一斤，这也是原则。就是任何商品的加价率不能超过 50%。

水果的毛利率也应控制在 15% 左右，不能过高。水果的经营重点应为品质的管理，定价和加价率应与蔬菜一样的原则。

水产和肉类

水产和肉类的经营应更多的做到品种丰富和质量的控制，除了恶性竞争，价格一般不会有大的差别。只要采购环节不出问题，毛利率控制在 12%—15% 是正常的，应该就有竞争优势。

熟食

熟食的毛利应控制在 25% 是正常的，价格上是很有竞争优势的。管理的重点还是品质管理和产品的开发。熟食经营中，各品类毛利也是不同的。

比如：面点和凉菜，面包的合理毛利率应该控制在 50% 左右，最高可以达到 70%，面包的管理重点要控制好原料的采购，决不能用低档和不正规厂家的原料，这是对采购的管理重点。面点和素菜凉菜的毛利一定要控制在 50% 以下，肉制品的毛利控制在 20%，这样的价格在同行中肯定是很优势的。

一家便利店超市的管理者，如果有很强的管理能力，控制好采购，发挥自采的优势，提高生鲜的营运水平，做好细节管理，认真研究每一种生鲜商品的特点和制定其合理的售价，在同行业的竞争中不可能没有优势。

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



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 —————
品味美食味道、享受休闲时光，有一份丽芝士哪儿够！
快去中商惠民进口馆选购吧~

浓 难以释怀的美味
DELICIOUS



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 网络爆品

纳宝帝丽芝士奶酪威化饼干

商品规格: 145g*24

装 箱 数: 24包

产品卖点:

网络爆款零食，甜而不腻，入口即化，唇齿留香。方便卫生，无论上班、聊天、逛街、旅行都可以随时补充能量。

进口馆 进万店

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
的东南亚
传统美味
异国风情

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：用料搭配科学健康

呐呐通海苔味虾片

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。



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。

美味在于分享

分享给朋友，送给爸妈，送闺蜜、送基友的好选择哦！

丹麦蓝罐曲奇 源自1933年正宗丹麦曲奇

令吃货开心的松脆享受 让妈妈放心的高品质



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

丹麦原装进口秉承优良的制作工艺和传统，精选上等黄油，天然健康的优质曲奇。品牌始创于1933年的丹麦，历经80多年的传承，丹麦蓝罐曲奇一直沿用黄油烘制，品牌坚持丹麦设厂生产。



推荐进货度：★★★★★

推荐理由：入口清脆，恰到好处的微咸令人回味

YEGO带玩具番茄味小鱼多多

商品规格：33g*36

装 箱 数：36包

进口馆
进万店

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。

宝格贝利啤酒 ISENBECK

王世皇冠, 德国出口第一的高端皮尔森品牌



宝格贝利小麦啤酒/白啤
ISENBECK WEIZEN

- 推荐进货度: ★★★★★
- 推荐理由: 迷人的淡琥珀色, 麦芽的甘甜和啤酒花的苦味完美结合
 - 商品规格: 500ml*24
 - 装箱数: 24罐



宝格贝利皮尔森啤酒/黄啤
ISENBECK PREMIUM PILSENER

- 推荐进货度: ★★★★★
- 推荐理由: 品牌历史悠久, 口感清爽怡人, 酒体饱满
 - 商品规格: 500ml*24
 - 装箱数: 24罐

品牌卖点:

- 1、德国黄啤至尊——王室皇冠集团 (Warsteiner Group) 旗下又一力作, 价格更亲民, 是致力于让每一个啤酒爱好者都能喝到的啤酒品牌
- 2、频繁现身欧洲各大体育赛事, 宝格贝利是德国手球队、水球队、皮艇队的主赞助商, 也是王室皇冠国际热气球节上最吸引人的啤酒品牌之一, 始终坚持激情畅享, 快乐传递的品牌精神!
- 3、严格遵循德国1516年《纯净法》酿造, 原产地灌装, 中粮名庄荟全国独家代理
- 4、精选德国原产地上乘水源、麦芽、酒花和酵母, 并由王室皇冠原班酿酒团队精心指导, 口感怡人, 规格多样, 品质卓越



便利店 STORE 24 | 25

关于中商惠民开通 反腐举报方式上线通知

一、目的

为进一步加强公司廉政建设，扎实推进公司商业活动中的反腐败、反贿赂工作，践行公司“诚信”价值观，加强企业内控机制，树立以“民生为先，诚信惠民”为核心的经营理念，保障公司经营秩序的正常运行，促进企业跨越式发展，充分维护好公司、股东、员工的合法权益不受各类不法侵害。

二、参与人员

包括中商惠民各分子公司在内的所有员工，并鼓励与公司有业务来往的供应商、服务商、承包商、客户等在内的所有合作方共同监督。

三、举报范围标准

包含但不限于以下情形：

- 1、员工利用职务之便，私下接受供应商礼品及馈赠；
- 2、员工受贿、索贿、贪污、盗窃、挪用资金等违法违纪行为；
- 3、员工违反职业道德，实施关联交易或以其它方式损害公司利益、声誉和形象的行为。

四、举报方式

- 1、为了更好的调查案件和落实举报的奖励，请使用实名举报。对于不愿意实名的，请保持联系方式畅通。
- 2、通过以下方式联系。

举报电话：13341025049/010-56141496

举报邮箱：jcb@huimin100.cn

编辑部 迟到大王惠仔 的故事

文 | 小惠

大家好，我是小惠，这一期将由我来为大家讲述我们编辑部的故事，本来这是惠仔的栏目，为什么这期我来代班，文章结尾的时候会告诉大家。惠仔一直以挺么么哒的形象出现在众人面前，今天我就来脱下他长日的假面，让大家看看他烫卷还喷摩丝的狐狸尾巴。

编辑部内部的人都知道，惠仔有一个外号，叫迟到大王，迟大到什么程度呢？有一天9点钟，大家都已经坐在座位上，部门微信群此时收到一条信息“完犊子了，我闹钟定错了”，请问在家刚起床的惠仔你是不是穿越了？



还有一次，小惠与惠仔要早起外出采访，约定十点到老板家，小惠怕惠仔闹钟定错了，7点出发的时候就呼他，你没有看错，小惠7点就已经出发了哦；惠仔告诉小惠马上起床，十点见哦。等小惠到了老板家，惠仔说他刚才不小心睡着了，现在马上起床，小惠此刻忍住心中怒火想着先哄着他赶紧来，到了再砍残他。等待的时间总是很枯燥而漫长，在小惠撕掉十根手指的手皮准备撕脚皮以打发时光的时候，已经到了12点，而惠仔说他才上公交车，这意味着他不一定哪一天才能到达现场。各位观众，你们可能不知道我小惠是个铁拳能站人、肩能跑马、扛三箱杂志上楼不喘的健身小公主，然而此刻我一点也不着急，甚至有点期待下午的惨案。后续不说了，无非就是惠仔又坐错车又在路上饿了吃了顿饭还尝试泡妞让人家老公一顿揍后，晚上到了采访地又被我把腿差点掰折的故事。

最潮的健身APP推荐 你值得拥有

俗话说的好，三月四月不减肥，全年徒伤悲。捏着肚子上的赘肉，很多便利店老板虽然有心健身，却苦于没时间去锻炼，下班去健身房或者公园跑步的想法也不太现实。那么，如何将四五分钟的碎片化时间利用起来做运动呢？下面小编就分享出自己珍藏已久的热门健身APP，自己找空闲去练吧。



薄荷 减肥健身、掌控人生！

作为一个一直被模仿，从未被超越的健身类APP，薄荷曾六次被App Store 首页推荐，入选苹果编辑最爱应用。减肥达人都在用的热量、健身、记录工具。收录5万多种的中国常见食物，热量精确查询，让你吃的明白，摄入和消耗便捷记录、科学分析，并根据国人体质制定了高效燃脂运动。首屈一指的减肥社区，海量的减肥经验。小编良心推荐真的很好用。



keep 移动的健身教练

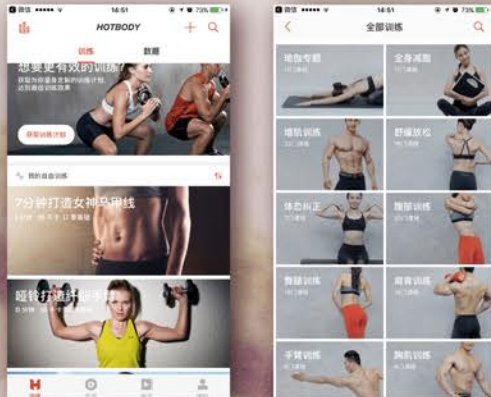


这款app设计风格清新，健身动作非常适合不知道如何安全正确地开始健身的入门者。Keep的训练涵盖7个训练计划和16个单次训练。训练计划中提供了家庭哑铃塑形、五维腹肌训练、模特身材养成、驼背纠正等不同目标的课程，分别4-30分钟、6-18天不等。单次计划中则包括腹肌撕裂者、腰部塑形、健身入门等针对不同部位的训练课程。特别适合那些工作太忙没有时间去健身房，家里又没有器械的人。



火辣健身 时尚火辣的健身社区

火辣健身提供不断更新的优质视频课程，帮助你制定健身计划，简单有趣，科学合理。每天只需10分钟，长期坚持一定帮你打造傲娇身材。在社区中讨论健身心得、关注健身达人或教练，让自己在不知不觉中培养出健身习惯。



超市转让信息

转让 客意隆超市【来源真实】

地 址：北京市大兴区黄村镇前辛庄
面 积：200㎡
租 金：2917元/月
转 让 费：面议
联 系 人：刘芳
联系电话：15010643985

本超市位于马路边街中心，外地人较多，客源稳定。日流水6000元以上，主营酒水、饮料、日用百货、香烟是二十五档照，营业中。接收即可盈利，因二人合伙，日久产生意见，急需转让，有意者随时来店实地考察。

转让 映山红超市【来源真实】

地 址：北京市大兴区太福庄北一路限宽处
面 积：160㎡
租 金：55600元/年
转 让 费：面议
联 系 人：肖汤杨
联系电话：13755416530

本超市位于太福庄北一路，接手既可盈利，因家中有事急于转让，有意者随时来店实地考察。

转让 百货文具店【来源网络】

地 址：北京市丰台区五里店实验小学
面 积：30 ㎡
租 金：4000/月
转 让 费：面议
联 系 人：王女士
联系电话：18810796896
本店紧邻丰台实验小学二部，周边众多成熟社区，三所幼儿园，客流量大，主要经营烟酒副食百货和文具，证件齐全，店内设备齐全，装修完善，口碑良好，客源稳定！

转让 中商惠民超市【来源真实】

地 址：北京市昌平区天通苑老三区
面 积：100㎡
租 金：14000元/月
转 让 费：面议
联 系 人：孙静
联系电话：18937098187

本超市位于昌平区天通苑老三区，之前年租金是二十八万，现在租出去一半，年租金只要十七万，平均每月一万多。每日流水稳定，接手即可盈利。

转让 世纪华联超市【来源真实】

地 址：北京市大兴区
面 积：100 ㎡
租 金：3600/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 平价超市【来源网络】

地 址：北京市海淀区四季青桥西佟家坟网吧隔壁
面 积：90 ㎡
租 金：1800/月
转 让 费：8 万元
联 系 人：周先生
联系电话：18910191652
本店紧邻村口，位于网吧隔壁，生意红火，租金便宜，带卧室，两张床一张双人床一张单人床，能洗澡特别方便。有意者电联。

转让 利民超市【来源真实】

地 址：北京市朝阳区和平街十区
面 积：40㎡
租 金：4000元/月
转 让 费：面议
联 系 人：胡先生
联系电话：15832883598

本超市位于和平街十区小区内，客源稳定，日流水2000以上，因需照看孩子上学急需转让。

转让 烟酒茶超市【来源网络】

地 址：北京市海淀区西北旺
面 积：90 ㎡
租 金：4000/月
转 让 费：面议
联 系 人：王先生
联系电话：13121191018

本店地理位置优越，属于成熟大型小区底商，旁边是颐丰庄园小区、科学技术研究院等众多公司。人流密集，消费能力强。现在日流水三千多，夏天四千多，刚交完半年房租，因媳妇怀孕马上要生孩子，人手不够忍痛割爱急转让。

转让 盈利超市【来源网络】

地 址：北京市朝阳区亚运村大屯路东
面 积：90 ㎡
租 金：12000元/月
转 让 费：面议
联 系 人：诺诺
联系电话：13011155537
临近地铁大屯路东，周边高档住宅小区、大型酒店、写字楼、学校，人流量大，客源稳定，接手即可盈利，转让费面议，有意者可电话联系！

2017年4月十二生肖运势



属鼠人2017年4月运势：
陷入低迷，平安是福

子

属鼠人这个月份充满了不安因素，健康上容易发生一些疾病灾痛，事业上机会较少，暂时没有出头的时机，偶有的机遇如果没有把握住很容易让属鼠人陷入长时期的低落时期。财运方面对于1970年出生的生肖鼠有极大的先机，偏财运极旺，但要懂得权衡利弊，不要被一时的幸运而贪念过大。



属兔人2017年4月运势：
是非口舌，低调行事

卯

本月属兔人最适合是低调做人做事，虽然会有不错的发展，但是为了避免小人的陷害，还是要注意行事风格转换。属兔人情绪波动过大，容易因喜怒无常而错失良机，需及时调整心态，乐观面对事态发展。尤其是1975年出生的属兔人需格外注意调和自己的情绪。



属马人2017年4月运势：
易燥易怒，维持耐力

午

本月属马人工作量相较于之前有明显提升，所以在工作量如此庞大的时候，你们很容易出现脾气急躁的局面，建议要保持应有的耐力，理智面对工作任务，才能得到升迁的机会。财运不济，极易出现破财局面，不宜进行投资事宜。建议任何事情都需要稳定心绪后再做决定。



属鸡人2017年4月运势：
偶遇时机，勇敢应对

酉

本月对属鸡人来说充满了机遇，所以在机会来临时不妨大胆去尝试，会得到意想不到的结果。财运较为顺遂，因此可以在投资上大展身手，会有一笔额外收入。事业运势不错，也会有不错的机会出现，但因为缺少贵人运，建议要多学会与人沟通，把握住所有可乘之机。



属牛人2017年4月运势：
福祸并存，稳健保守

丑

属牛人这个月里容易造成大幅度的损失钱财，但是如果能够拿捏好尺度，他们亦可以从中获得不小的钱财。贵人缘极佳的月份需格外留意身边人，以此获得指点迷津机会。1985年出生的属牛人贵人运极强，即使深陷苦难之境也能快速收获贵人的帮助，从而脱险，爱情运也会令他们倍感惊喜。



属龙人2017年4月运势：
发展迅猛，劳逸结合

辰

本月属龙人财运相比上个月绝对是一个质的飞跃，会有意想不到的钱财收入，但是事业上由于压力过大，让自己在工作中难以加速进程，造成阻滞不前局面。同时身体健康方面易因事业压力过大而精神不济，每况愈下，建议劳逸结合，调整节奏。



属羊人2017年4月运势：
贵人运旺，把握时机

未

本月属羊人会迎来一波属于自己的贵人，贵人的帮助会使你们事业上有所进展，但是要注意防止小人对你们的嫉妒，低调做事是唯一的方式。1955年出生的属羊人本月会有破财迹象，之前做出的投资没有收获，建议要及早收手，避免损失过重。



属狗人2016年8月运势：
升职加薪，情场失意

戌

属狗人本月整体运势较为顺遂，尤其工作上因为贵人的出现而有了前进的空间，有望升职加薪。情感上会因为个人情绪变化过大而和恋人感情出现破裂迹象，建议要懂得体谅彼此。健康方面虽无太大毛病，但易因心情过闷而引发旧疾，建议要多学会调和身心，亦或是可以选择外出旅行放松心情。



属虎人2017年4月运势：
注意细节，防止意外

寅

属虎人这个月对于身体本身有旧疾的人要格外注意了，会忽略某些细节而旧伤复发，健康运势比较低迷，注意关节健康防止碰撞。事业方面需注意人际关系，以免酿成大祸。1986年出生的属虎人尤其需要注意处理好人际关系，很容易因为一时口误而引来是非，需要谨言慎行，不可太过冲动。



属蛇人2017年4月运势：
起伏颇大，进程受阻

巳

属蛇人本月由于个人情绪变化起伏过大，事业上未能很好的处理工作任务，拖拉了工作进程，建议要调整好个人心态，保持身心愉悦才能让自己的个人运势有所提升。情感上易跟家人朋友发生争执，感情会有破裂的倾向。1989年出生的入本月特别容易因为生活琐事而与家人发生矛盾，争执不断，建议要懂得忍让。



属猴人2017年4月运势：
意外频发，自乱阵脚

申

本月属猴人虽然运势相对顺遂，但容易因为突发事件而自乱阵脚，尤其是在事业上会遇到特别多的难题，阻碍了自己的工作任务，建议要时刻保持理智头脑。1992年出生的人容易因为压力过大而导致事业进程受阻，建议要懂得学会调理情绪，乐观对待每一个任务。



属猪人2017年4月运势：
健康堪忧，小人暗算

亥

对于属猪人来说本月要格外注意健康问题，健康运不佳的你们容易出现一些小病小患，甚至会因为意外而导致受伤，出门要格外注意细节。事业上会因为受到小人的陷害而停滞不前，财运不济，甚至有破财迹象。不宜进行投机投资，建议要审时度势，懂得如何更好的理财。

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 4 月 30 日之前参与有效）



答案下期将会公布

belVita
焙朗
早餐饼

精选五种全谷物 专为早餐设计

