

进口馆

进口商品

IMPORTED
DAILY

进万店

中商惠民
www.huimin.cn

CONVENIENCE
STORE
2017年2&3月合刊

便利店

小超市 大未来

中商惠民战略控股爱鲜蜂 合力打造新商态
微软全球副总裁沈向洋走进“惠民大讲堂”
当互联网思维融入超市
中商惠民进口馆
租辆单车去春游！
新品上市

订货网址: <http://shop.huimin.cn>

进入品牌专区 进口商品 品牌特卖区

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

小超市，大未来

消费观念的转变，让便利店成为“当红炸子鸡”，站在消费升级的风口，作为一线创业者的便利店老板们，正在积蓄能量，等待蜕变和飞跃。

自中商惠民标准旗舰店2016年6月开业以来，广受好评，在客服端和官微微信端咨询量日渐上涨，有店面装修、运营及营销指导需求的老板们越来越多。告别盲目进货、等客上门的蛮干模式，迎合消费者需求，小店老板们对购物环境、促销模式、活动种类有了更高的要求。店面改造成为中商惠民客服咨询的热门关键词。

同时为了能跟上互联网时代的节奏，小店老板对自身的知识结构也在不断进行着优化，了解仓储类知识，学习货架摆放，尝试节日店面装饰，经营、防盗、促销小妙招类的消息也存储在他们的手机里。

当传统快消品企业正面临全线收紧的情况时，同样是快消品行业一员的便利店却凭借着自身便利优势异军突起，同时搭上中商惠民“互联网+”的顺风车，实现线上订货，坐等收货，以中商惠民便利店作为样本进行产品结构优化，中商惠民所服务的便利店们相比同社区的其他店面，更适应快节奏的生活，更能满足新生代消费者的需求。

小店与中商惠民的合作存在着一定的必然性，市场督促着小店转型，小店老板们因此对小店软硬件的要求不断提升，而最重要的是，老板们的内心藏着一个“未来”，互联网时代的老板们不再为了温饱而经营，他们有梦想，求上进，也许这就是我们能获得更多样、更便捷的社区便利店服务重要原因之一，我们期待老板们心中的“未来”，早日到来。

文/WW

2017年2&3月合刊（总第40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：中商惠民品牌部
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3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

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
微软全球副总裁沈向洋走进“惠民大讲堂”
中商惠民战略控股爱鲜蜂 合力打造新商态
- 08 人物
当互联网思维融入超市
- 12 先锋
叮咚！您的订单已准时送达！
- 16 超市合伙人
携手同行，共创美好明天
- 18 惠民活动
爱鲜蜂——各种新鲜，闪电送达
一个“完全透明的抽奖模式”
- 22 经营之道
便利店经常会出现的问题看你中招了吗？
- 24 3月订货系统新篇
中商惠民进口馆
- 34 连载
编辑部的故事——伍
- 36 拥抱互联网
租辆单车去春游！
- 37 健康
头发越来越少怎么办？十招让你不再掉头发
- 39 小贴士
一个矿泉水瓶除蟑螂！效果超好、超简单

跨境电商经历行业洗牌 迎来2017年第一桶金

每年春节期间，购买年货是大家绕不开的话题。随着近年消费升级，购买年货的方式出现了新变化：电商成为重要购物途径之一。其中，通过跨境电商置办洋年货已成为一种新的消费趋势。今年春节，就有阿里、京东、网易、洋码头等电商平台集体参战年货节，由此可以看出，2017年跨境电商领域的竞争将更加激烈。

Tesco斥37亿英镑 收购食品批发商Booker

英国超市集团Tesco宣布以37亿英镑收购英国食品批发商Booker Group，每股收购价205.3便士，较Booker上周四收市价溢价12%。

Tesco行政总裁Dave Lewis表示，上述合并将进一步提升Tesco的增长。

市场对该交易褒贬不一。

一方面交易的协同效应可以令Tesco PLC乐购降低采购成本，转嫁给供应商并降低销售价格，在价格战中更好的与德国超市杂货商Aldi和Lidl竞争。不过有分析师担心，Tesco PLC乐购是独立零售商，而Booker Group Plc是批发商，合并过程可能产生混乱。



沃尔玛开新小型便利店 门店仅有一个店员



近两年来，实体零售业正在经历一波“小型化”潮流，几乎所有传统大型零售商都推出了位于市区之内的小型便利店店铺、小型折扣型店铺。

沃尔玛也不例外，在2017年2月1日，沃尔玛开始在美国阿肯萨斯州的Rogers市测试一个新的小型便利店概念。

这个小型店面积2500平方英尺(约232平方米)大，集成了便利店和加油站的双重属性。据报道，这个新店位于一家沃尔玛超市的门口，替代了此前的销售亭(Kiosk)，仅由一个店员进行管理，目前只销售少量商品，包括糖果、薯条和软饮料等。

事实上，之前的“销售亭”本身就是提供食品服务的，包括各种口味的热狗、香肠、三明治和沙拉等，走进后消费者还可以买到其他的商品，包括啤酒、牛奶、鸡蛋、冷冻食品、披萨等。

从营业时间看，这个新型店铺凌晨5点开门，午夜12点关门，而旁边的加油站是24小时营业的。

芝麻信用+共享单车 摩拜和ofo也快零押金了？



2月3日，一款政府主导的公共自行车App“北京市公共自行车”正式上线。该App和芝麻信用合作，推出芝麻信用租车服务。

目前芝麻信用正在和摩拜、ofo两家共享单车公司谈合作，但还未最终确定合作内容。芝麻信用内部人士称，“到2月底会公布几家新的共享单车合作伙伴。”

芝麻信用与上述几家共享单车的合作模式基本相同，用户只要达到一定的芝麻信用，就可以免押金进行单车租赁服务，不过每家单车公司对芝麻信用分数的要求不同，北京市公共自行车的芝麻门槛最低，是600分，而骑呗最高要求750分。芝麻信用会通过记录用户借还单车的履约数据，在一定程度上可以提高或者降低芝麻分。

亚马逊生鲜新年目标：澳洲东南亚中国一锅端

2月6日外媒报道，亚马逊生鲜服务Amazon Fresh有意进入东南亚、中国以及澳洲市场。

Amazon Fresh是亚马逊一项谨慎而缓慢的业务，商品和物流均为自营，2007年在美国西雅图试水，2010年小规模进入英国和日本，2013年才在全美推广。

此前已有媒体报道过，亚马逊将于今年年初在新加坡推出Prime和生鲜服务Amazon Fresh，已开始招聘HR、采购、物流等相关职员，也买入了冷冻卡车等资产。在此压力下，东南亚第一大电商Lazada还宣布收购新加坡线上杂货Redmart。

知情人士称，亚马逊将以新加坡撬动澳大利亚和东南亚，另一个位于越南的中心将助其进入其他东南亚国家以及中国部分地区，菲律宾、泰国、马来西亚都被看作目标市场。



微软全球副总裁沈向洋走进“惠民大讲堂”

2017年1月16日下午，微软全球执行副总裁、微软人工智能及微软研究事业部负责人沈向洋博士莅临中商惠民，做客“惠民大讲堂”，并发表精彩演讲。



演讲中，沈向洋博士以微软早期的商业架构介绍开始，从微软商业模式、企业文化到业务内容，阐述了微软“移动为先，云为先，智能为先”的战略新布局，并提出了微软未来的战略重点及世界互联网行业的发展趋势。

首先，沈向洋博士提出“计算无处不在”。随着计算成本的不断降低及手机市场的饱和，物联网的发展速度将远超过手机的发展速度。移动互联网未来将以桌子、电灯、甚至水杯为载体的物联网终端将覆盖人类日常生活的方方面面，变革人类的生活体验。其次，他讲解了“云为先”概念。“云”变革了计算机科学的发展，打破了计算机“计算、存储、通讯”的传统系统设计，极大化地集中了存储和运算的资源，大幅降低了应用场景中的运算成本，促进了新商业模式的不断涌现。

沈向洋博士认为，技术发展的最终目的是造福人类，科技需要走进千家万户。通过与中商惠民董事长张一春先生的交流，他对中商惠民所从事的民生事业表示欣赏和认可。他表示，中商惠民的商业模式能为消费者带来实质性的福利，真正做到了让科技之光照进千家万户。

最后，沈向洋博士还与现场听众积极互动，结合自身对行业及世界互联网大趋势的理解，针对听众提出的“人工智能与虚拟现实的未来前景、投资机会，及人工智能可能带来的伦理困境”等问题给予了精彩解答。

关于沈向阳

13岁上大学，拥有卡内基-梅隆大学计算机学院机器人学博士学位，美国电气电子工程协会院士和美国计算机协会院士。于1996年作为研究员加入微软研究院。1998年，他作为创始成员加入了微软中国研究院。之后先后担任高级研究员，微软亚洲研究院副院长、院长，微软公司“杰出工程师”，微软公司高级副总裁，及微软全球执行副总裁，微软人工智能及微软研究事业部负责人。全面负责微软全球的人工智能战略，及前瞻性的研究与开发工作。他同时负责人工智能产品事业群，包括微软信息平台部门、必应和小娜产品部门，以及环境计算和机器人团队。



中商惠民战略控股爱鲜蜂 合力打造新商态

2017年2月9日，中商惠民（北京）电子商务有限公司（以下简称中商惠民）正式宣布，完成对知名社区电商爱鲜蜂的战略投资并控股。



中商惠民成立于2013年，基于自建仓储物流，整合供应链资源将全国的社区超市和便利店改造升级成为社区综合服务的平台和入口，为社区居民提供一站式生活服务。此次战略投资标志着中商惠民在完善供应链体系和深化社区服务方面迈上了新台阶。

爱鲜蜂正式上线于2014年，定位于“掌上便利店”，即依托社区便利店，为周边消费者提供30-60分钟生鲜百货配送服务。依靠强大的B2C运营能力，服务千万级终端用户，解决传统便利店与O2O社区服务最后一公里配送问题。

此番战略投资后，双方表示将保持组织架构稳定，保留各自品牌和业务独立运营，同时强化战略协同，加强优势互补，持续优化客户体验，不断提升客户价值。

2017年双方将共同服务全国50万余家便利店，深度耕耘重点区域，同时在金融、管理、大数据等方面给予上下游客户多元支持，合力构建社区商业新商态，为社区居民提供全新价值体验，真正做到便利于民，惠利于民。

当互联网思维融入超市 | 惠民·人物



*《便利店》将会是最好的超市人杂志 /

华美福超市青年城店今年从地下搬到了地上，十年前的刘俊凤一定不会想到，互联网的产生会对传统的便利店行业造成如此巨大的变革，看着怡亚通架设在店铺中的屏幕，刘姐有些出神。

——便利店 惠仔

每一个超市人好像都在做同样的事
天冷、雾霾、过年完全不是问题
刘姐的说法是
要想让她们停下来，除非下刀子

文 | 惠仔
编辑 | 晓清
采访 | 惠仔 & 晓清

华美福超市里光线很充足，超过 400 平米的超市俨然成了附近居民生活必需品的集散地，重新规划区域后的超市显得整洁有致，小到柴米油盐大到生活家电一应俱全，虽正值十五刚过，但店铺丝毫没有受到年货短缺的冲击，货架满满库存充足。用刘姐的经营理念来解释，「食品日期是最重要的，品质好了以后才能谈服务，光凭服务跟空中楼阁没区别。」

经过互联网思维深耕的社区，早已经将便利店变革成为一站式生活服务体，相应的，便利店的进货与品质把关也告别了传统守旧的模式，由掌柜掌眼变成了厂超对接。作为最早跟惠民合作的商家，华美福超市见证了惠民三年多来的成长。每天，刘姐还是会习惯性的打开惠付通，熟练的选品、下单、结算，然后等待第二天中午，送货车辆的准时送达。



华美福超市经过十年的发展在北京已拥有四家分店，位于青年城的这家店在刘姐的细心经营下成为了旗舰店，年前从地下搬到地上后虽然租金贵了不少，但便利的位置也让超市增流颇多，细细算了一笔账后，刘姐还是觉得很值。

历经社区电商发展的高峰期，刘姐学到了不少互联网思维，如货品的分区摆放与选品不在只凭经验揣测，开始参照累计数据及厂商市场调研的指导；多渠道尝试盈利点，促销与新品推荐的模式也得到了良好的市场反馈；实行合作机制，将一楼便利位置分成若干档口租与经营蔬菜、肉类、快餐等合伙人，实现小商圈借势共赢；刘姐一直在努力尝试去接纳互联网，而始终不变的还是对超市行业的热爱。「两口子都把时间给了他，想办法也得把他弄好。」刘俊凤说的很朴实。



如果你身处一二线城市，对市场有一定了解，那就一定会知道，社区便利店似乎已经做到了无孔不入，超低价格、配送到家、完美体验、触手可及，这一系列优势让大卖场与大超市这样的传统产业受到很大冲击，看着曾经的老主顾大妈如今每天都要拎着小车走二里地到大超市，刘俊凤知道这一切都需要改变了。

「如果有合适机会，我还会再开几家分店。」刘姐对经营理念的改变也从实际中得到了验证，从进口品到彩票，从庄园直采到跨界合作，从新品推荐到合作促销刘姐一直没有停止对社区超市的挖掘，她不想像颗仙人掌——「喝水睡觉晒太阳，一年到头不用改变，保持对世界的漠不关心，故步自封这没什么意思。」她开始在能想到的方向做努力，在互联网快车来临时没有犹豫的上了车，努力的用小快灵与差异化竞争赢得市场份额。到如今，她的超市不仅没有失去市场，反而越做越大，商品和相关服务的搭配也让店铺有了足够的竞争力。

「做差异化与品质化需要用心去挖掘，做超市都是利国利民的美好行业。无非就是大而全和小而美的区别。」刘姐面对常人眼里的竞争却有着不同想法，在她看来，便利店承载的早已不是简单的生意。



叮咚！您的订单已准时送达！

文/摄影/惠仔

值此新春佳节，相信店家们都有了不错的收成，在噼里啪啦的鞭炮声中，中商惠民的货车也一次次将货物准时送达您的店铺，在保证春节期间商品充足供应的同时，精心搭配的优惠是不是也给商家朋友们带来了更多赚头？借着这波年终大促，惠仔这次就带店家们去探访一下中商惠民的仓配中心，了解一下商品是如何从您下订单到最终顺利送达。（以北京地区为例）



在接到终端惠付通的下单申请后，后台会立即生成订单号，并由自主服务系统筛查确认后发送至仓配中心，用智能系统确保货品的齐全与无错单。接下来，就轮到惠民自主研发的WMS全球领先仓配一体化系统发威了！首先，系统会根据货位与缓急来分配订单。在此惠仔要强调一下，完成这一列流程的关键就是仓配员工手中的手持终端，该终端会与后台系统直接连接，让所有操作都变得可视化，而仓配人员只要进入仓库都必须去包及换工服，借此以保证货品的安全。



当WMS系统分配完成后，相关人员的手持中就会有货位货号的提示，经过优化，最终操作路径将会呈现在手持屏幕中，此时仓库在系统调动下开始加足马力运转，首先要保证货位在开动流水线后能实现即时装箱，叉车司机会提前将货品由货架移至相关货位。在此过程中，包括智能流水线分拣系统、问题件处理、装箱及配送环节也都已全部启动。





仓配流水线作为仓库的核心经过不断改进，现已能完成对货品、包装、包裹、空包等一系列问题作出智能处理，大大缩减了人工成本投入。值守人员只需站在两边仓位，看终端提示灯亮起寻找对应货位进行补货即可，经过统筹优化的流水线让装配速度大大提升，而错单率和空包率已接近零点，既节省了人力又大大提高了效率。货品箱由流水线经过后会进行打包，再由机器进行扫描与称重，最后确保订单准确无误。

货品包装完毕后将会按订单号先后顺序排列，智能系统此时将会进行后台运算，统计并优化出最佳配送路线，以确保当天下单第二天准时送达。在配送过程中，仓配规划部会密切关注后台系统，后台系统包括车配管理、GPS管理、报表等数据，系统会实时反映司机位置路线及油耗，包括违规停车、超速及过度油耗等问题都能随时进行监控，保证货品在准确无误送达的同时，安全也有保障。值得注意的是，规划部是24小时全程监控，随时纠正配送中的安全隐患。

当然，这只是他们工作中繁多流程的冰山一角，为了保证给商户朋友们最好的体验，仓配中心在中商惠民成了熬夜加班的代名词，在他们的努力下，您在点击下就能得到质优价低的货品，让超市生意变得愈发简单便捷。怎么样？听完惠仔介绍的流程是不是又加深了对我们的了解，看似简单的送货背后原来还有这么多辛苦。是不是该点击惠付通来看看优惠补补货了呢？期待第二天的相见。



携手同行，共创美好明天

春节前夕，中商惠民相继传出加盟店开业喜讯，“中商惠民北京像素店”和“中商惠民门头沟大峪店”两家门店在鸡年辞旧迎新之际正式开业营收。正所谓新年新气象，“中商惠民北京像素店”开业当日营业额突破了“15000元”大关，北京像素店拥有千余种商品，其中引人关注的快餐、鲜食类商品独占鳌头，开业当天已是排起了长队，门店增设的手机充值等缴费业务方便了周边消费者的需求。当日预计一上午售出的50个超值大礼包，在短短2个小时内被抢购一空。大峪店开业当天也表现不俗，多样化的便民服务体验也让两家店铺得到了周边社区居民的热烈欢迎。

“赢在鸡年，好事连连”，2月7日，新年开工第一周备受瞩目的B类委托型——“中商惠民安慧里店”正式开张。而且当日最高营业额同样突破了“16000元”大关，并在开业的连续多日保持在13000元的水平，刷新了自加盟业务开展以来单日最高营业额记录与日平均营业记录。可以达到如此高营业水平，在便利店业态中也属于优异成绩，这在很大程度上得益于中商惠民连锁加盟事业部新升级的加盟政策以及运营支持。在采访中中商惠民打造的一流新型便利店，获得了三家合伙人一致好评！

安慧里店的罗老板说：“有些经验必须得自己去感受才能深有体会，比如创业，失恋……但是有些经验是可以借鉴并且避免的，开业后的便利店如何管理？我们每天早出晚归为了便利店良好的业绩奋斗。在中商惠民的经营指导下，便利店的管理变得如此得心应手。”对于加盟主来讲，开业后能够良好的运营，提高营业额是重中之重。现在，有了中商惠民的业务支持，特别省心，省力、省钱。

中商惠民对店铺的经营指导包括：总部对加盟店在价格、服务水平、管理水平、环境卫生等方面采用多种形式和手段进行评估，并及时给予意见和建议；不定期开展专题研讨培训；不定期邀约店长免费到总部交流学习。营销策划方面：协助加盟商因地制宜的针对不同季节、不同节假日、不同目标客户提供指导性方案，促销不只是销库存，更为吸引人气，提升客单量。

2017，我们将更加努力，与各位老板携手同行，共创美好明天。

文 | 连锁加盟事业部 凤娇



一个“完全透明的抽奖模式”

2016年12月，四川中商惠民电子商务有限公司为了迎接元旦，并给予广大客户进行感恩回馈。策划推出“惠民3D”抢金10万的感恩回馈活动。



活动规则：

2016年12月1日~2016年12月31日

为了让广大四川中商惠民的合作客户享受到一次绝对公平、公正、公开且完全透明的中奖活动。我们甄选出在四川中商惠民订货总金额排名前1000名的客户。根据排名号对应福利彩票3D的中奖号码。

此次奖项设置为“1等奖1名，奖励20000元现金+惠付通1台”；“2等奖5名，奖励3666元现金+惠付通1台”；“3等奖27名，奖励666元现金”；“4等奖239名，奖励66元代金券”；“排名奖3名，奖励1000元现金”。

由于这次的中奖模式受到了广大客户的认可，我们于2017年1-2月持续的推出了该活动，希望能让更多的客户感受到我们的真诚。运气对所有人都是平等的，取决于你我的行动！ 感谢！

中奖趣事：

2017年1月1日，中午12:00我们公布了12月整体订货总金额排名情况。四川省成都市龙泉驿区柏合镇三盛都会城商铺5106“薄利乐购超市”，店主马哥在中午12:00收到四川中商惠民2016年12月订单总金额排名为369名。当天晚上21:30的时候他打开手机上网查询了当天福彩3D的开奖号为369。他很兴奋的告诉几位朋友“中奖”了。第二天四川中商惠民的工作人员来到马哥的超市给他颁发了幸运奖金20000元及惠付通1台并合影留念，直到他拿着照片给朋友们看，他们才相信这是真的。



各种新鲜 闪电送达



爱鲜蜂是一家以零售为核心本质，以互联网为技术手段的创业公司，基于移动终端定位的生鲜加强版社区电商平台，全力打造以共享经济为基础的1小时速达“掌上便利店”。爱鲜蜂于2014年5月上线，专注于社区最后一公里配送，主打一小时闪电送达。除了给用户便利优质服务，爱鲜蜂还用互联网的思维、技术、营销方式为合作的社区便利店提升坪效，为合作的品牌商提升供应链效率，为传统零售行业的提升效率和降低成本提供了示范范本。公司成立以来已经在北京、上海、广州、深圳等十多个重点城市开通上线。

爱鲜蜂是消费升级时代下的产物，定位为“掌上1小时速达便利店”，爱鲜蜂致力于用自己及时、方便、快捷的服务解决用户的即时需求，用惊艳的用户体验留住用户，赢得口碑，成为年轻人最喜爱的互联网连锁便利店品牌。

爱鲜蜂的“鲜”强调食品的新鲜以及多样性，“蜂”一方面表示“蜂群”效应，团结协作，另一方面表示配送人员的数量多、速度快，主打情感沟通的“爱”则是满足用户“即时消费需求”，让用户突然冒出来的消费意愿在最短的时间内、足不出户就得到满足，产生依赖。

爱鲜蜂平台强势产品以生鲜为特色，果蔬、海产鲜食、特色卤味、各式乳制品，以及每季热品如麻辣小龙虾、哈根达斯、星巴克等明星产品；还有丰富的生活必需品，如副食调料、电池、牙膏、蚊香、避孕套、卫生巾等。爱鲜蜂采用原产地直采和与大品牌合作的方式高效能控货，保证为用户提供价低、质优、新鲜的商品。

秉承着“用户为先，细致认真”的服务理念，爱鲜蜂用不断提升的产品和服务为用户带来极致的购物体验，成为国内众多O2O企业的先锋。快速的成长得到了资本市场的高度认可，上线之初即获得来自清流资本的1000万人民币天使投资；2014年10月中旬，尚未推出独立App的爱鲜蜂迅速获得红杉资本领投的2000万美金A轮融资；2015年年初又拿到B轮融资，估值已高达3亿美金；2015年公司成立一周年之际，完成C轮7000万美金融资，2016年11月对外公布新一轮融资信息，投资方为美团点评，双方将在社区O2O及即时配送服务领域探索更多可能性。

爱鲜蜂，始终致力于把最好的商品，通过最有效的方法，送到最合适的人手中。

中商惠民携手慈铭体检，回馈广大店主！

店主专享体检卡

包含价值699元防癌筛查

仅限北京地区

仅售
499元

店主专享，数量有限，现已上架 超值特惠 类目



全方位超值体检项目

全方位超值体检项目（男21项，女22项）：

基础检查项目：身高体重血压、胸透、心电图、内外科、眼耳鼻喉、中医会诊

抽血检查项目：血糖、肝功四项、血脂两项、尿常规

影像检查项目：肝、胆、脾、胰、肾彩超

女加项：盆腔彩超、宫颈检查、乳腺彩超

男加项：甲状腺彩超、前列腺彩超

超值检查项目： TAP检查（防癌筛查） 价值699元

以上检查常规费用：男1621元，惠民店主专享价499元

女1619元，惠民店主专享价499元

便利店经常会出现的问题 看你中招了吗？

便利店日常经营中常常会出现各式各样的问题，这些问题往往是由细节出现的纰漏所造成，不重视起来将会严重影响到门店的销售额，建议各位老板们趁春季调整货品的时候好好检查一下自己的店铺，是否存在以下这些问题？

一、店铺亮度调整

当店铺的灯光亮度不够时，会令顾客有种店快要倒闭的错觉。要知道开店的首要目标是赚钱，而不是省钱。如果您的店铺比周边的竞争店亮，将会增加自身门店的客流量，而一般亮度与档次也是成正比的。

二、勤换经营技巧

想将商品快速销售出去就要勤换技巧，这里说的技巧不仅仅是指商品的促销和搭赠满减等活动，也可以是货架的重新排列、商品位置的变更等，每隔7-14天的变换频率，使新老顾客每次进店都觉得有新鲜感。店内播放舒缓的音乐或者经营品类促销，可增加顾客的深度接触率，使顾客光顾率增加15%，销售额提高30%。

三、打造主力品类

无论面积大小，每家店应该都有自己的主力品类来吸引顾客的商品结构。

- 1、目标商品：根据定位周边消费人群的品味和消费能力来决定，综合考虑进货价格及商品品类，做到一经推出顾客会首选本店，这类商品投入主要资金，常规大批量进货；
- 2、必选商品：属于比价商品，价格最便宜，受众广泛，平均进货份额；
- 3、便利商品 “一站式” 的必备品：价格正常，追求毛利；
- 4、季节性商品：由于季节性强，进货量适度，换季时可做一些促销捆绑等活动。

四、提高坪效

标准的货架和陈列是按平方米赚取利润的，即我们讲的坪效，一平方米面积能给你创造多少利润？门店的黄金点能否带来别的点几倍的利润？如果不能，请快调整，更不要将大量废纸箱堆积在店内，白白浪费陈列面积！

五、商品陈列分类

思考一下自己的店铺陈列有没有体现“分类原则”与“关联陈列原则”，畅销滞销是否有区别，畅销品缺乏充足的陈列位与排面数（端架：季节品、新品、促销品）。零售的目的是“让畅销的更畅销”。

建立商品淘汰制，引入新品，新品上架时要注意明显陈列、海报说明、促销活动；新品展示要调整陈列如：橱窗、POP、吊旗等。

六、清晰规范的商品标价

价格签按颜色管理区分为正价、特价、会员价、同类品最低价，临时特价等；明码标价、定位陈列、定量铺货、畅销品保护；价格签的大小尺寸三种以上。

七、特价手法与赠品管理

特价基本上有2种方式，一律几折或一口价；顾客需要的不是便宜，而是占便宜。赠品没有针对性和吸引力不如不赠，如果赠品质量太差，那就成负面宣传了。

八、卖货与理货同步

货要丰满但不是乱，导购员懒于理货是管理问题。休闲作业五步曲：补充货品、清洁卫生、学习商品、整理单据、调整陈列。

九、合理的促销频次

促销的本质是增加与顾客沟通的机会：促销频率：每月1-10日做大型宣传促销，每周每日皆有优惠。

十、营业计划

做事没有计划，费事、费钱、浪费时间，结合自身门店特点学会自我分析制定营业计划：

计划分解：按日期进行，年→月→周→日，落实到每个品类、每个活动、可做一个全年的活动计划；

计划项目：销售额、毛利额、新会员数量，并利用碎片时间学习专业知识。

新品推荐 等你来选

NEW ARRIVAL



生活处处皆艺术 居家岂能无吸管

ALL THE ART LIFE THERE'S NO STRAW AT HOME

说到吸管，我们自然就会想到它经常出现在酒吧、果汁店这些场合。但是小小的吸管不服，吸管可是居家必备之物。

推荐进货度：★★★★★

推荐理由：安全等级高，食用级色母料精制而成

双童艺术吸管

商品规格：高260mm，直径6mm

装箱数：50支/包，80包/箱

精致设计 简约时尚

颜色亮丽 卫生方便 为你生活提供方便与色彩

✓ 环保材质 ✓ 无毒无味 ✓ 严格质检 ✓ 经久耐用

推荐进货度：★★★★★

推荐理由：环保，耐用，开启多彩生活

dorr口杯

商品规格：高9cm，直径8cm

装箱数：140个/箱



生活帮手

Sense

承重力强 适用广

COOKING
MULTI-FUNCTION

优质材质/外形美丽/优质贴膜/U型挂钩/小勾型大试用

推荐进货度：★★★★★

推荐理由：小身材，大用途，适用于卧室、厨房等任意地方

亿美U型强力粘钩（小号）

商品规格：4cm*6.2cm

装箱数：160卡/箱

产品卖点：坚韧耐用，不易破裂

不易脱落，承重能力强，经久耐用

适合居家办公各种场合使用

多介面适用，功能多样



推荐进货度：★★★★★

推荐理由：晾晒衣物，韧性极佳

亿美时尚晒架

商品规格：40cm*18.5cm*0.8cm（6只装）

装箱数：36把/箱

LOVELY TIME

优质材料、领带位设计、挂钩设计

优质PP，无毒无味，环保安全，使用更放心。可挂领带、丝巾、围巾等，小物件贴心晒挂。

两端设计了防风挂钩，衣物不易掉落。

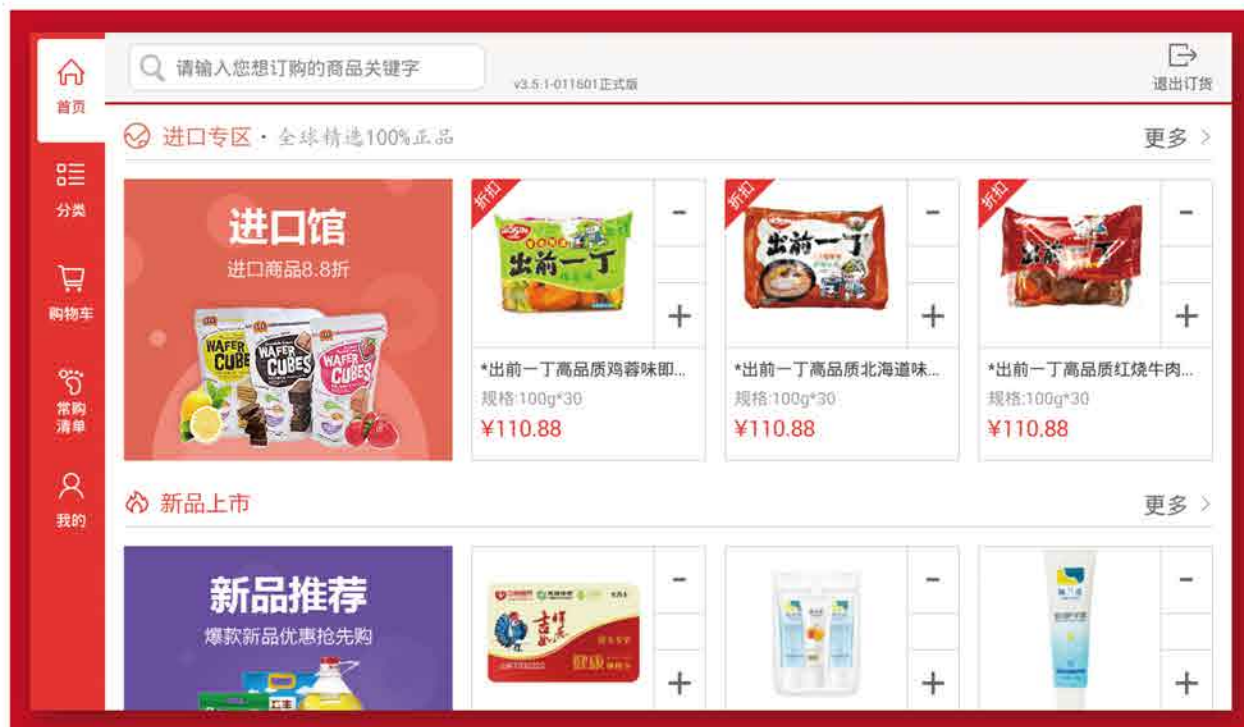


义乌市博同贸易有限公司

是专业、诚信、客户信赖的小百货供应商。品类齐全，物美价廉，以最合理的价格，最完美的服务，提供最优质的产品！



强势打造万店进口馆 助您后顾无忧抢商机



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 美食篇

— 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 网络爆款

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 美食篇

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：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



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

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。

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

进口馆 美食篇

分享美食 · 分享快乐

SHARING FOOD / SHARE THE HAPPINESS

鱼肠也要吃出新花样

CORN FISH SAUSAGE



推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: ZEK致力于生产“给自己的孩子吃放心的食品”

ZEK玉米鳕鱼肠

商品规格: 105g*50

装箱数: 50包

选用深海无污染鳕鱼, 搭配大自然的农作物-甜玉米。掰开可见的玉米粒, 香甜可口, 广受欢迎, 老少咸宜;
ZEK鳕鱼肠鳕鱼含量超过50%, 淀粉含量低于10%。

富有东南亚异国风情的 传统美味



推荐进货度: ★★★★★

推荐理由: 用料搭配科学健康

啲啲通冬阴功味虾片

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。

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 让妈妈放心的高优品质



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焙, 品牌坚持丹麦设厂生产。

SELECT REASON

用心为你挑选每一款食材



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。

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



宝格贝利小麦啤酒/黑啤 ISENBECK WEIZEN DUNKEL

- 推荐进货度: ★★★★★
- 推荐理由: 严格依据德国1516年颁布的《纯净法》酿造
- 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

247年品牌理念：“时代在变，唯最好品质恒久留存”

宝格贝利啤酒，畅销于德国大型商超，品牌知名度高，是德国众多体育赛事的赞助商，尽显德国激情



编辑部 的故事

EDITORIAL
DEPARTMENT

一个实习店员的
奇葩际遇

文 | 惠宝



为了进一步贴近老板生活，全面了解老板需求，领导这个月派惠宝下店实习，与便利店业务和消费者全接触，阴差阳错的我差点因此成为了网上八一八界的网红，鬼知道我经历了什么，只能说相比之下，之前遇见的直播大哥，惠仔遇见的黑社会大爷，都是洒洒水呀（一般般）。

废话不多说，开启八一八模式。先说个烟的系列故事，有一天一位大哥来买了一包17块的烟，立马拆开点了一支，把剩下的丢给我，说这是假烟，我不要了，然后扬长而去，我……

还有一天早上，有个外地口音的大妈来买了一包烟，然后一转眼到了下午两点，那位大妈又来了，跟着一位年轻的姑娘，那位姑娘把烟放柜台上，无辜的眼睛眨呀眨的说，你为什么卖假烟给我妈？我说我这里不卖假烟，你一定搞错了。姑娘继续卖萌，你给我换一包真的嘛，我妈她不懂，你就给我换了吧。我说卖出去的烟是不退不换的，觉得是假烟可以打投诉电话xxxxxxx的。姑娘的脸一下拉长了，恶狠狠地说，还不退不换了，你是霸王条款吗？然后一拍柜台，说你给我等着！然后拉着大妈冲出去了。解释一下，卖出去的烟不退不换，是防止有人会拿假烟来退换。

烟的故事真的很多，便利店的老板们告诉惠宝，还有的顾客经常在别人那里买的是假烟，到你店里买的真烟抽起来味道不对，就来找你说你卖的假烟，惠宝真是整个人都不好了。

再来说一波假钱的故事。有个小男孩，拿着一张有点烂的100块来买卷笔刀，就买最贵的一个20块的，我就问他是谁给的钱，小男孩说，是爷爷给的。过了一会小男孩又来了，被一个怒气冲冲的大爷拉进来的，大爷说，我孙子买两块钱的东西，你怎么收了他二十块！是不是觉得小孩子好欺负！我说大爷这里明码标价的！大爷说我不管你那么多，给我退了！我说可以，不过要退刚刚给的那一张钱！他跳起来说，我不要那张钱，那张钱是假的！我说我还没有拿出来，你怎么知道那张钱是假的。他说那张钱不是我的，我的是一张新钱！我拿出那张钱，问那个小男孩，说小弟弟，刚刚你给我的是不是这张钱啊？小男孩点点头说是的。大爷一听，甩手就给了小男孩两巴掌！吼道，我叫你乱讲！小男孩哭着跑出去了。

再说点退换货的事。有个便利店老板跟惠宝说，有个大哥去店里买了一板南孚电池，几个月后拿去说没电了，说老板卖假货，要退钱，退钱……钱……



像你这种人
最多活一根烟时间



心塞塞的

奇葩的买家真的很多，大多数的社区居民还是很好很善解人意的，在整个实习过程中，惠宝也与他们建立了深厚的友谊，篇幅原因只能给大家扒这么多，各位老板，你是否也在经营过程中遇到过各种奇葩的事呢？可以到咱们的“中商惠民网”微信公众号账号中留言，发送你的故事，下一期我们就有可能选择你的故事刊登哦~

租辆单车去春游！

春天，阳光明媚，正是踏青好季节，不少人会选择骑自行车出游，绿色生活，低碳出行。骑着单车带着简单的行囊，与志趣相投的朋友一起“自驾游”，呼吸着春天泥土芬芳，悠然自得地前行，感觉像小鸟一样自由自在。但首先你要有辆单车，为此小编总结了几款适合大家的租赁单车APP。



ofo共享单车

ofo共享单车是一种全新的城市代步工具。低碳环保，时尚复古的车身设计，优良的性能，使您的骑行更加愉悦。随时随地停靠，方便快捷。使用手机号登录微信服务号或下载ofo app，输入车牌号，10秒即可解锁用车。费用为1元/时，押金99元，经济实惠。缺点：无法定位，需要自己寻找车辆所在位置。

摩拜单车

摩拜单车的导航功能会持续使用GPS定位服务，切换至后台时，仍会继续，相比其他操作会消耗更多的电量，并影响电池续航时间。手机扫码开锁，路边白线即可还车，手动关锁即可结束计费。费用为半小时1元，押金299元。缺点：自重过大，骑久了比较费劲，车座不能调节。



全国公共自行车掌上指南

想知道周边最近的公共自行车网点在哪里？想知道如何开通所在城市的自行车租赁业务需要什么条件？全国公共自行车掌上指南是一款非常具有特色的APP，支持查找全国60多个大中小城市的公共自行车，并且为您提供最新的站点信息。（包括站点编号，站点名称，站点详细地址，自行车总数，剩余自行车数，空位数以及距离您目前的距离等）。缺点：自行车租赁点比较少，取车还车不是很方便。

头发越来越少怎么办？ 十招让你不再掉头发！

现代人工作压力大、学习紧张，用脑过度，易喜易悲，这些常常会引起脱发。经常心事重重或者精神过于紧张，使大脑受到了很大的刺激，也会影响到头发营养的供应和生长。

掉多少头发才算是严重呢？一般情况下，只要每天掉头发不超过50根，都是正常的。如果每天脱发超过100根，且持续超过两个月以上，基本可以确诊脱发。以下是小编为大家总结了一些预防脱发的方法。

- 1、根据研究得出：头发的平均生长速度为一个月1.5厘米左右，如果想要头发持续健康地生长，最好大约两个月剪掉8毫米左右的头发，基本原则就是只要看到分叉就剪掉，但不要剪过长。为了避免伤害健康的头发，建议大家在工作时将头发扎起来，但是不要扎的过紧。这样，橡皮筋会保护发根，而且还能及时发现有分叉的发梢，以适当修剪。
- 2、造成掉发的原因有很多，除了烫发会对头发造成伤害以外，染发剂和漂白剂中的化学成分也会伤害头发的长度和光泽。如果想要染发，最好选择跟自己自然发色最接近的颜色。同时，也要控制好频率，频繁染发对头发的伤害非常大。
- 3、没必要在理发店花费过多的时间精力去护理长发，可以尝试用椰子油或橄榄油，只需在手心滴适量的油，然后抹在发中到发尾的位置。几个小时后或者隔夜再将它们洗掉，头发会非常柔顺亮泽。
- 4、吹风机的高温会损害头发，应该在洗发后选择自然风干。当头发干到80%时，给头发涂一层防热保护剂，然后吹风机结合圆梳来打理头发。选择大功率吹风机，那些小吹风机靠高温炙烤头发烘干水份，对头发伤害很大。
- 5、如果感觉头发有些干燥，那就试着尽量少洗，不要担心它会太油，发油会给发尾部分的那些老发提供足够的营养。一般洗头的频率为夏季每周3至7次，冬季可以每周1至3次，洗头时水温不要超过40℃，与体温37℃接近。不要用脱脂性强或碱性洗发剂，选用无刺激性、无酸性天然洗发剂。
- 6、并不是所有人都适合留长发，像婴儿那么细软的头发并不能够生长得很好，其本身已经非常柔弱，所以当这种发质长到过肩时就会显得发量很少。而烫完卷发后，头发长度会缩短一半。
- 7、选择丝质或缎质的枕头能够预防长发分裂。丝绸这种材质的摩擦力比棉小很多，而且它含有的氨基酸能够有效的保护皮肤和头发。
- 8、每天早晚各梳发百次，能刺激头皮、改善头发间的通风。每天都梳一下干枯的头发，这样发根的发油会被梳子带到发梢。勤洗头、梳发有助于防止脱发和头屑产生。不要用塑料梳子，最理想的是选用黄杨木梳和猪鬃头刷，既能去除头屑，又能按摩头皮，促进血液循环。
- 9、充足的睡眠可以促进皮肤及毛发正常的新陈代谢，而代谢期主要发生在晚上，特别是晚上11时到凌晨2时之间，使得毛发正常新陈代谢。反之，毛发的代谢及营养失去平衡就会脱发，养成每晚11点前定时睡眠的习惯。
- 10、合理补充营养对于脱发很重要：经常脱发的人体内常缺铁、碘、植物蛋白、维生素E等。可以多吃大豆、黑芝麻、玉米、新鲜蔬菜和水果，并注意补充铁、碘和维生素E。

超市转让信息

转让 蒲公英便利店【来源真实】

地 址：燕郊汉王路北京小区东门

面 积：180㎡（三层）

租 金：8000元/月

转 让 费：面议

联 系 人：寇女士

联系电话：18612505078

本超市位置燕郊镇北京小区正门口，客源稳当，日流水3000以上，店面总共三层，楼上两层为培训，可出租，接手即可盈利。因需带孩子去外地上学急于转让，有意者随时来店实地考察。

转让 百货超市【来源网络】

地 址：北京市朝阳区双桥

面 积：100 ㎡

租 金：4420/月

转 让 费：15 万元

联 系 人：汪先生

联系电话：18310120252

本店厨房、卫生间、暖气齐，居住舒适。房租便宜，附近有小学、银行、医院、饭店，车站公寓群等配套设施齐全。因孩子回家上学，故想回老家去发展。

转让 文具百货超市【来源网络】

地 址：北京市朝阳区酒仙桥六街坊

面 积：20 ㎡

租 金：2500元/月

转 让 费：15 万元

联 系 人：张先生

联系电话：13810191692

附近有酒仙桥第二小学、酒仙桥第一中学初三部和信息大学，固定客户大约有3000多，属于成熟商业。有意者请电话联系！中介勿扰！！

转让 航城便民超市【来源真实】

地 址：燕郊燕京航城内

面 积：75㎡

租 金：2800元/月

转 让 费：面议

联 系 人：林先生

联系电话：18232654318

本超市位置在燕京航城18号楼，客源稳当，日流水3000以上，接手即可盈利。因需带孩子回家急于转让，有意者随时来店实地考察。

转让 200平米百货超市【来源网络】

地 址：北京市朝阳区大鲁店二村344号

面 积：200 ㎡

租 金：5800/月

转 让 费：30 万元

联 系 人：孙先生

联系电话：17331621487

本店紧邻公寓，周边有3家幼儿园，位置好，人流量大。附近要建全亚州大果蔬批发市场，预计2019年建完耗费好几个亿，现已在建地下室，前途发展无量，因孩子上学现转让，望有经济实力者前来洽谈！非诚勿扰！

转让 底商百货超市【来源网络】

地 址：北京市朝阳区东坝住宅底商

面 积：90 ㎡

租 金：5000 元/月

转 让 费：25 万元

联 系 人：刘先生

联系方式：15611889368

本超市位于新建小区底商，烟、酒、饮料、百货日杂、水果生鲜、炒菜、桶装水都经营，因家里有宝宝带不过来，所以想出兑，有意者请与我联系。

转让 果中果水果超市【来源网络】

地 址：北京市海淀区清河朱房路621小区南门对面

面 积：50 ㎡

租 金：7100/月

转 让 费：15 万元

联 系 人：小雨

联系电话：17710030909

本店主打水果超市，经营水果、干果、百货，经营4年，生意好，每日流水稳定，一年轻松十几万。转让费14.8万元不商量，包含店内所有货架设备，不包含房租，房租另算！

转让 百货超市【来源网络】

地 址：北京市海淀区锦绣大地

面 积：40 ㎡

租 金：1500/月

转 让 费：6 万元

联 系 人：赵先生

联系电话：18101086464

本店位于海淀区锦绣大地物流港旁，十多年老店，人流量大，客源稳定，临近住宅区，学校，饭店，因本人老妈无精力经营，迫不得已低价转让，有意者可电话联系 价格可以商量。

转让 幸福家超市【来源网络】

地 址：北京市丰台区长辛店大灰厂

面 积：160 ㎡

租 金：2000元/月

转 让 费：30万元

联 系 人：王先生

联系电话：13717814808

本超市位于大灰厂的生活超市，目前经营11年，客源稳定，接手即可盈利。由于孩子上学，加之父母年迈，打算回老家发展，现忍痛转让，价格可面议，欢迎前来考察。

一个矿泉水瓶除蟑螂！ 效果超好、超简单

讨厌的蟑螂无处不在，随时都会扰乱我们的生活，那么如何巧妙的利用塑料瓶来捕捉消灭蟑螂，成了不少家庭的烦恼。现在小编就给大家介绍一个方法简单用时快速的方法。



一、材料：

一张报纸、一个鞋盒、一个矿泉水瓶、一把剪刀、透明胶、少量食物（面包、火腿……只要有香味的食物都可以，用来吸引蟑螂的。）

二、步骤：

1、矿泉水瓶剪掉上端。注意要剪平哦，不要有毛边。剪的过程中不要让瓶口变形，让它保持圆形，这样蟑螂才不容易从这里的缝隙爬出来。瓶子要选材质硬的，太软的，瓶口容易变形。

2、在瓶里放入一些食物。

3、报纸对折，卷成筒状，塞进矿泉水瓶里，用透明胶将报纸和瓶口固定在一起，不然蟑螂会从缝隙爬出来。（图1中红色画线部分是塞进瓶里的纸筒口，大小能容许大蟑螂爬过去就可以了。）

4、在鞋盒侧面靠近底部的地方，挖一个跟矿泉水瓶瓶身大小一样的洞。把瓶子三分之二塞进去，三分之一留在外面。

5、盖上鞋盒盖子。一定要盖紧，使鞋盒里不透光。纸筒的边缘要贴地，如图3红圈处示意，这样蟑螂才能爬进去。要是家里蟑螂多，就同时多放几个瓶子和鞋盒。回到家要尽快把蟑螂拿去处理掉，不然久了聪明的蟑螂有可能会爬出来哦。

拿去倒的时候竖起来拿，可以放一团卷筒纸塞到洞口，这样竖着的时候蟑螂不容易爬上来。

原理：

蟑螂闻到了香味，而且它又喜欢暗的地方，鞋盒里是黑的。它的嗅觉很灵敏，沿着报纸爬进去了。当它吃饱了，就找不到洞口爬出来了。因为洞口是悬空的（看图4红圈处）。通常它会沿着瓶壁爬，想从报纸和瓶口之间的缝隙钻出来，蟑螂喜欢钻缝（所以这也是报纸跟瓶口要固定的原因，图4中的蟑螂在往瓶口钻）。

梦到“发财” 什么会

梦是一个很奇妙的东西，很多人相信在梦境中出现的事情或者看到的东西，会有一些的预示，所以进行梦的解析是必要的。有的梦会让你走霉运，而有的梦则让你发大财，那么梦到什么会发财呢？

一、梦见水

梦到水，意义很多，根据周公解梦的梦境有不同的解释。梦见水生生不息，一般都会有吉运；

梦见水流连绵不断，要结婚了；

梦到水中冒出火，大吉；

梦见水多的湖泊，是成功的先兆；

梦见在水上走，是吉兆，但梦到站在水上不动，将有祸害发生；

梦见臭水湖，暗示梦者可能要生病，提醒梦者日常要多关注身体健康。

二、梦见鱼

“鱼”和“余”谐音，在中国传统的解梦观点中，梦见鱼一直和财富密切相关；

梦见鱼在清水中游动，象征你将得到财富和权力，也可能预示你会有意外的收入或地位得到提升；

梦见钓到大鱼，吉利，诸事如意，求官的得官，求财的得财；

梦里抓住鱼，预示你会取得成功，抓住的鱼越大，则成功越大，切不可是吃鱼；

梦见死鱼，预示失望和沮丧，你可能会遭遇挫折，事业不顺。

三、梦见血

梦中的血主财，通常是比较大的财，被称为是血财。但这个血也是分几种的；

梦见自己在喝血，预示着发财，是祥兆；

梦见血淋身，功成名就，交易获利，子孙逢吉；

梦见粘上生理性出血，预示遇见新的合作伙伴，生意不断的吉祥之梦；

梦见血流成河，预兆着要发大财，；

梦见床铺或衣服上有血迹，会患重病，或受刑事案件牵连；

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 10 名幸运儿。（2017 年 3 月 31 日之前参与有效）

答案下期将会公布





