

才臣火锅 滋补养身

AUTUMN HOTPOT, NOURISHING REGIMEN

HOT POT CAICHEN, FASHION MARKET



CONVENIENCE
STORE
2016年10月刊

便利店

金秋新主张
THE NEW IDEA
OF AUTUMN

中商惠民获13亿人民币B轮融资

中商惠民与红领巾达成战略合作

惠付通
店铺智能收银管家

货架上的春夏秋冬

新品上市



惠付通^{2.0}

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
疯狂一键抢单、火爆早餐预定
自主促销优惠、专属会员管理

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，数据丢不了

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、Q币、加油卡充值
水电燃气费、宽带、一卡通一站缴费
火车票、彩票轻松购

收获美好生活

“金九银十”是一向备受生意人喜爱的一个时期，临近年终，炎热的天气开始变得凉爽，人们心情愉悦，消费心理松动，各大商家在这个时期可以明显感到营收增长，这也是促销、生产、推广的最佳时期。

当前商家促销手段花样翻新，打折力度不断上调，而货品的质量却不敢恭维。相比之下，每一天都在为“丰收”做努力的小店老板们好像更实在一些。代收快递、话费充值、代缴水电煤气费，同样的花费享受更多服务和便利，似乎更吸引居家过日子的社区居民。“金九银十”已经不再是大商场的“专利”，对于小店来说，这也是一次增收、增加知名度的狂欢。

“金九银十”之际，小店老板们也比平常做出了更多的“努力”，了解当下最畅销新品，对比不同产品的性价比，筹划产品换季，推出秋季促销套餐，方便居民购买。老板们表示，给消费者不断带来新鲜感才是当代经营风格，坐在店里，进货种类“万年不变”已经不适应服务时代，经营小店不再是“找不到工作的无奈之举”。自己开店，只有用心、动脑，生意才能长久，让消费者依赖，成为他们生活中的必需品。

众多与中商惠民合作的老客户，都对未来充满希望，善待生活中的每一个人，认真经营自己的生意，期待“丰收”而不强求，踏实做好每一件事，生活自然会眷顾。“金九银十”日，相信中商惠民的老板也会收获一个更加美好的生活。

文/WW

2016年10月刊（总第36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：2016年10月1日

中商惠民总公司
 电 话：010-58952525
 传 真：010-58952526
 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



目录 CONTENTS

- 04 热点资讯
中商惠民与红领巾达成战略合作，布局高校快消品市场
“惠民惠生活”微信平台商城正式上线
中商惠民获13亿人民币B轮融资，多渠道发力构建完备市场
- 08 人物
大国小民：入秋后的改变
- 12 先锋
一个新功能的诞生
- 14 惠民活动
支付宝付款天天随机立减，最高999元
中商惠民即将开通白条服务
- 16 经营之道
秋冬卖场调整之货架上的“春夏与秋冬”
- 18 10月订货系统新品推荐
真假红牛大比拼，看看你进的是不是真货
- 24 连载
编辑部的故事——初
- 26 拥抱互联网
有哪些非常酷的医疗健康APP
- 27 健康
在小店里也能健身？小编亲自上阵当教练
- 28 超市联盟

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

北京万余户无证照餐饮年内清除 鼓励便利店搭载早餐

让人不放心的“放心早餐”，不知出自何处的网上送餐，油烟滚滚的路边摊，无证照餐饮引发了城市管理和食品安全隐患。

北京市年初启动了为期一年的监督和综合整治，目前治理率达54%。到今年年底，全市有万余户无证照餐饮单位将纳入规范化经营或被取缔淘汰。

无证照的小摊贩都取缔了，百姓的就餐需求如何满足？以通州为例，对于那些符合经营许可要求的餐饮单位，相关部门指导其办理证照，鼓励合法经营，纳入监管部门的日常监管之中。加强对居民住宅区、写字楼、产业园区、交通枢纽、大型市场周边餐饮设施进行完善，将符合便民需求的早餐经营网点纳入规范管理。鼓励新建标准化门店式早餐，鼓励便利店搭载早餐。



供应链优化成为快消社区电商行业的核心竞争力

如何运用互联网工具优化升级产业链，降低损耗，降低物流成本并增加销售，满足一二线城市年轻消费者的需求，将成为下一轮社区电商大战的主要战术。

当前，电商快消行业参与者众多，但还没有形成一家“独角兽”企业，这跟快消行业的特点有关。虽然快消品市场广阔，发展空间大，但与互联网结合的消费习惯养成还是起步阶段，与互联网结合后获得的是快消领域的增量市场，还是仅仅占据了既有市场的份额，这较难区分。

从供应链的角度来看，无论是数据端、采购端、仓储端、物流配送还是商品展示端以及分销端都有可以提升的空间。多家互联网公司正是瞄准了这些提升空间，抓住了供应链端的核心问题，提前进行了布局。

快消品行业寒冬与小型渠道的崛起

真正的变革和颠覆，往往建立在既有事物的基础上。乘着互联网技术的东风，快消行业供应链的颠覆性变革正悄然进行。

来自调研数据显示，从2013年起中国快速消费品市场已告别了两位数的快速增长期，从2015年起，中国快消品市场的增长幅度同比甚至下降至3%。

与快消品行业整体市场增长放缓、利润率降低，以及大型超市的销售份额降低现状相对的，是小型渠道的崛起。其中，小超市销售占比从2013年的13.1%增长到2015年的15.3%；而便利店则从2.6%增长到3.2%。

京东“白条”拓展至婚庆市场

日前，京东金融与B2C互联网婚庆服务平台“婚礼纪”合作，将“白条”消费场景拓展至婚庆市场，在婚纱摄影、婚礼策划等消费项目中，可选择“白条”支付，这是继租房、装修、教育、旅游等场景后，“白条”再次开辟新场景，直击年轻人生活中的痛点。



中商惠民与红领巾达成战略合作 布局高校快消品市场



▲中商惠民总裁张东（右）出席签约仪式

9月7日，中商惠民与全国最大的大学生校园早餐平台红领巾签署战略合作协议。

早餐业务是中商惠民2016年面向C端消费者的一个重点发展项目，此次与红领巾的合作将会加速中商惠民的早餐业务发展。中商惠民总裁张东表示，红领巾具有很强的校园推广、落地以及售卖能力，其渠道资源独特性，能将商品快速铺向全国高校渠道。

接下来双方将利用各自资源优势，在快消品校园销售和推广等方面展开深度合作，通过强大的供应链物流体系、全国高校的高覆盖率及校园用户运营能力，更好更快的为全国高校服务。

“惠民惠生活” 微信平台商城正式上线

2016年国庆，“惠民惠生活”正式登录微信商城平台，作为领先全国的社区O2O公司，此次微信商城的上线，标志着中商惠民向服务社区居民迈出了更有力的一步。

作为一站式便民生活服务体的延伸，“惠民惠生活”将为居民提供价低质优的商品。在此基础上，商城还搭载了分销模式，让用户可以通过分享链接与推荐好友获得收益。

接下来商城将会就新品及配套服务进行相关升级，升级后的“惠民惠生活”将会拥有数量众多的商品品类，利用强大的供应链及城市微物流体系，将传统电商渠道可视化，为消费者带来更实惠的新选择。





中商惠民获13亿人民币B轮融资 多渠道发力构建完备市场

2016年9月4日，覆盖全国的社区O2O综合服务平台中商惠民宣布完成13亿人民币B轮融资，在资本寒冬中逆势而上，再次打破了社区O2O行业的融资记录。

本轮融资由中创资本、中合担保、西部证券联合领投；维度资本、人众资本、同系资本跟投；浙商创投、达晨创投、金浦基金等A轮股东追加跟进。

本轮融资完成后，中商惠民将加速全国市场拓展及产品供应链、仓储设施与物流系统等基础建设，进一步完善公司在社区O2O行业内的战略布局，打造更优质的一站式便民生活服务体系。

来自政府部门、金融界、投资界、媒体及互联网行业等各界代表逾100人齐集中商惠民C02仓库，共同见证了此次发布会的顺利礼成。

厂超对接，解决数十万社区商超痛点

中商惠民致力于打造全球领先的社区O2O综合服务平台，将社区便利店由传统的小卖部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。运营仅3年，中商惠民便已顺利实现对全国22省市45万网店的全覆盖，预计今年年底，商超总数将超过50万家。

发布会中，中商惠民董事长张一春表示，中商惠民的价格、质量及社区服务优势有力地解决了社区商超进货难、进货贵、进假货的痛点，这是中商惠民这一阶段成功的关键。



目前中商惠民已拥有近50座现代化仓库，总面积逾40万平米，日分拣商品数超500万件，千余台自有物流车辆保证着所有商超准点送达，多项指标均在同行业间处于遥遥领先的地位。

对此，前摩根中国区首席执行官，资深金融专家张晓彬及洪泰基金创始人盛希泰指出：中商惠民的优势在于打通了传统渠道与线上渠道的壁垒，使整个行业融合成为一个新的商态。参照目前市场，中国社区便利店有1000万家。而据目前发展脚步来看，市场还是十分广阔的，中商惠民极有希望成为下一个千亿级的平台企业，并且有望将中国最大的产销环节联合起来成为一个整体。

补足弹药，争夺社区O2O大蛋糕

Analysys易观智库分析认为，目前社区O2O市场格局还未完全明晰。平台分布区域较为集中、同一细分领域缺少差异化，社区领域的争夺将会更加激烈。短期看，价格战背后是资金实力对决，长期看，胜算与否取决于成本、效率和客户体验。

在这样的市场环境下，中商惠民依然连续3年保持超过500%的迅猛增长，进入2016年后更是迎来增速高峰。



未来：全产业链模式开启社区便民服务新商态

张一春表示，在接下来的三年内，中商惠民将加速全国市场拓展及产品供应链、仓储设施与物流系统等基础建设，进一步完善公司在社区O2O行业内的战略布局，打造更优质的一站式便民生活服务体。

发布会结尾，就媒体提出的如何打造新商态上，中商惠民董事长张一春表

示“随着移动互联网时代的到来，B2B、O2O等新的商业运营模式不断涌现。经过与传统的不断磨合‘进化’，B2B在电商领域的新业态逐渐成形。中商惠民所做的就是升级传统，让传统行业插上互联网的翅膀，最终实现以传统行业为切入点，创造一个新生态，新商态，创造新的价值。”



大国小民：入秋后的改变 探访中商惠民兆惠超市经营之道

经交道口胡同，老北京气息逐渐浓厚起来，已过白露，但午后的天气还是让人觉得燥热。几乎跟所有的夫妻店一样，郑诗平进入了一天之中难得的休息时光，不时传出的微信叮叮声让他变得愉悦。

郑诗平告诉小编：“现在只要有空闲就想跟家人从微信里说说话，感觉就是一眨眼的功夫，来北京已二十年，跟身边的东邻西舍早已成了朋友。”

老郑的小店伴随着中国经济一起成长，跟全国600万家社区超市一起，源源不断的为周边居民输送着生活必需品。

下午，中商惠民的物流车辆准时到达，胡同路面很窄，物流车辆没办法进来，物流小哥费力的用小推车将货物搬运到了店门口，老郑接到送来的货后很高兴，边签单边跟小编谈起往昔。

“当然最主要的就是找对货源，中商惠民在这上边帮了我们大忙，之前是要自己用小车去批发市场进货的，来回二三十公里，那时候是真的辛苦。”



中午老郑喜欢在门口与周围乘凉的邻居搭搭话，现代城市的变迁让树逐渐消失于胡同，人们只能靠在屋檐下看路中车辆穿梭，期间不时有老顾客来买些调料蔬菜或者冷饮小食，临别时总少不了一番调侃，好似与自家人一样熟络。

“小店的商品总归是要全一些，急人之所急，需人之所需才是做生意嘛。”郑诗平说。

对面的早市因政府规划正在拆迁，老郑加大了蔬菜与调料的进货力度。“每天都要筛几遍才放心。做小生意要眼睛盯着周边看，天冷了，冷饮和雪糕就要赶紧优惠促销了，白酒和小食品遇到合适的价格就要多囤些。”

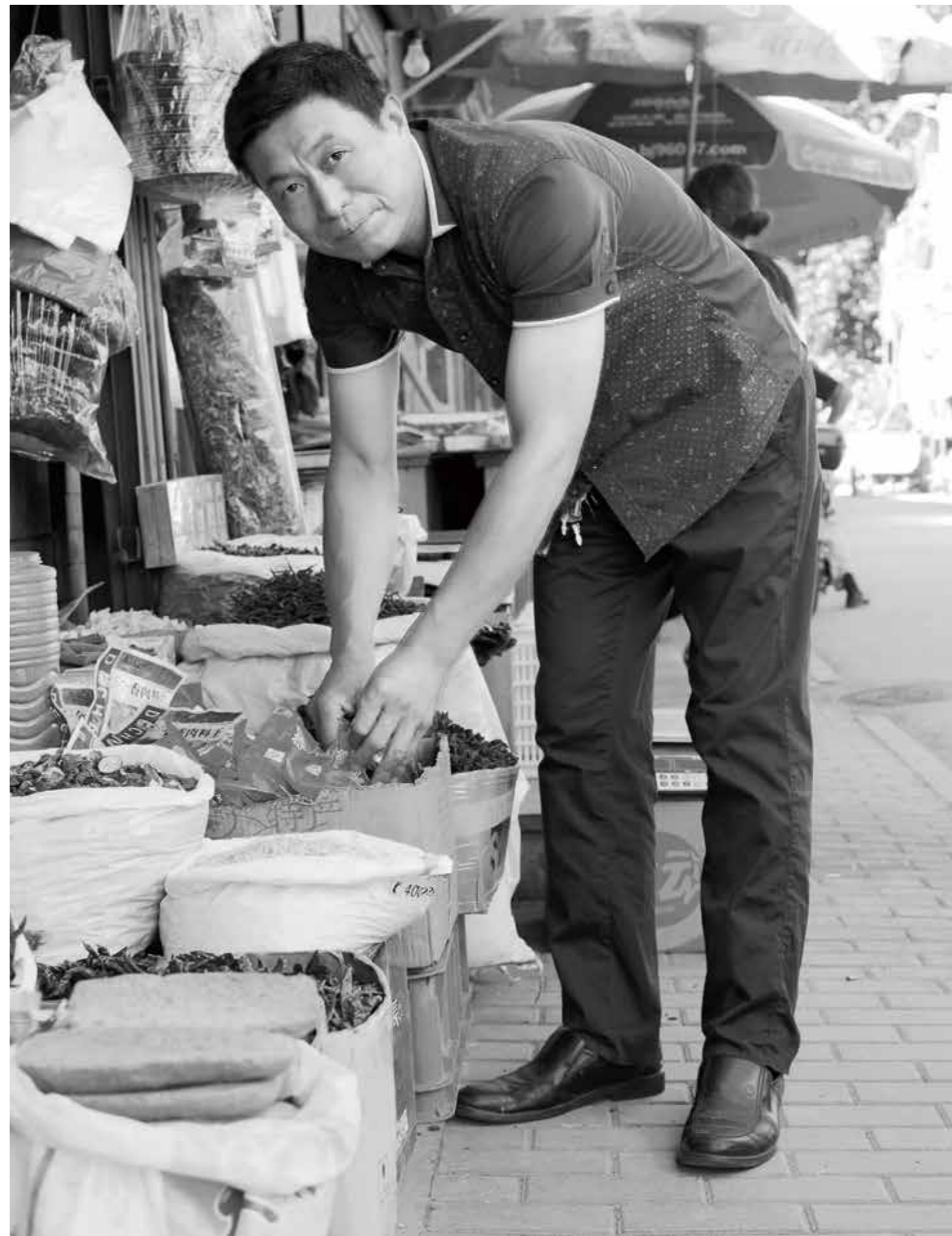
老郑指了指货架后的几百个箱子，在那里边垛着的基本都是牛栏山。这些酒会在冬天结束之前被售卖一空。

如今二女儿也帮着父母经营着店铺，在她看来，这好像也是某种意义上的传承。

老郑店铺的营业时间像老郑的生活一样有规律，每天都是七点营业，晚上十一点盘点，夏天会延长一个小时。已经年过五十的老郑依旧有着很好的精气神，夫妻两人总是一遍又一遍的将商品仔细摆放。在老郑看来，这不只是一个小便利店，更是自己的事业。

“其实做生意和生活真的很像，内外事情都处理好路才能走的宽。”老郑说。

文/张泰 摄影/午夜飞行



一个新功能的诞生!

无论是您手机订货需要用到的惠配通软件，还是店铺神器惠付通的各项高端功能，都需要从思维变革到成品软件，而这一切就需要产品经理来捏合，他们是怎么做到的呢？下面惠仔就带领各位，深入了解一下新功能的诞生需要做些什么。



(头脑风暴) 【悟性+10】 【功力+10】



【消耗法力30%】



【内功-10、轻功+20、达成任务取得峨眉派镇山之宝】

(与设计部对接)

随后产品小伙伴将去往设计部，设计部承担着惠民内外全部形象展示，工作量之大可想而知，设计部的特点是静时温婉动时犀利，在使用无数哀求并遭受若干白眼后，产品小伙伴们终于可以按功能需求一步步将界面美化，所以当您看到我们美美哒软件时，千万记得所有产品小伙伴所做的努力哈~



(很有爱的研讨会)

首先所有的需求都是要建立在理论的基础上就成了产品小伙伴们的惯例。小伙伴们正在努力将所要面对的难题罗列，所有步骤都精心计算避免软件出错，小伙伴们都充满着信心。当然，产品颜值很高也是毋庸置疑的事情(∩_∩)

(与技术大牛们对接)

为了能使新功能由思维真正变成现实，产品的小伙伴们来到了技术部【平时百姓口中搞得就是他们!】。众所周知，因为人数众多，且以男性为主，技术部的大哥们都像武林高手一样不出手则已，出手必定惊人。在看过流程图后技术大哥往往都会以暴力美学回敬(因为总会有想法与编代码冲突的地方)，而后在无数思维与编代码的碰撞与测试中，新功能成型!就是大家经常听到的测试版。



【耐力+10，定力+10，达成任务完成少林寺十八铜人阵、获得初级装备*1】

(身临其境去感受客户需求)

为保证实际使用中确实能让小店老板使用更顺手，更流畅，产品部门的小伙伴们会一趟又一趟的去往各个小店做深入调查，设身处地的站在超市老板角度做思考。



【小店老板就像系统NPC一样给出了任务】 【技能+10】



【等级上升+1，完成任务决战光明顶! 获得神器珍品惠配通!】

(产品正式上线!)

待闭关数日至数月的修行后，新的应用终于上线了(就是每一次的软件更新)!更加完善的软件能让小店老板使用起来更加便捷，效率大大提高。【新版本有彩蛋敬请期待!】，而产品的小伙伴们也在这个过程中实现了自我的提升。精益求精永远是产品小伙伴们的座右铭。在无数个日夜的奋斗中，产品经理用智慧捏合着中商惠民近乎所有部门，努力为店老板们呈现出便捷、安全、美观的使用感受。所以，当您下次再点击软件的时候，一定要点赞啊!

文/惠仔 摄影/泰

支付宝付款

天天随机立减

最高

9999元



活动时间：即日起—2016年10月31日

未来的近三个月的时间，中商惠民天天给您送惊喜，只要您在订货、充值、便民服务里的缴费中使用支付宝支付，您就能天天省钱，享受随机立减，最高立减999元！与此同时在您店内购物的用户付款时，您使用惠付通支付宝收银，用户同样可以享受随机立减优惠，刺激用户消费，为您的小店提高收益，赶快加入到省钱大军中来吧！

活动规则

- 1、用户使用支付宝手机客户端（限9.0及以上版本）在活动商户使用当面付款，可享受999元以内随机立减优惠；
- 2、活动期间，同一用户在活动商户累计可享受5次优惠；
- 3、同一支付宝账号、手机号、身份证、手机终端，符合以上任一条件的，均视为同一用户；用户必须为开启支付宝余额支付功能的支付宝实名用户；因支付宝账号非实名导致用户无法享受优惠的，视同用户自动放弃优惠资格；若享受优惠的交易发生全额退款，仅退还实际支付的金额（不包含折扣优惠金额），已享优惠资格不再补偿；
- 4、如用户出现违规行为（如虚假交易、作弊、恶意套取现金、刷信等），支付宝将撤销您的活动参与资格，并有权撤销违规交易，回收您已经获得的优惠金额（包括已消费金额），必要时追究法律责任；
- 5、如因网络原因等情况没有立即享受立减优惠，请联系支付宝客服电话95188

中商惠民即将开通白条服务

中商惠民即将提供白条服务，为资金周转有需求的您，提供更便捷的订货支持！

如何开通？只要您在惠民订货连续3个月，即可根据您的订货需求提供对应的额度哦！

该服务正在筹建，多多订货，让我们更好的为您服务吧！



先订货后付款

敬请期待！

详询客服

电话：400-999-200/QQ：2538452714



秋冬卖场调整之货架上的“春夏与秋冬”

AUTUMN AND WINTER STORES



零售门店的卖场一年应该有4次大的货架调整，“春夏与秋冬”每个季节更迭的时候卖场货架需要进行调整。

随着天气渐渐转凉，现在各大便利店都在进行季节性商品更替，春夏季商品向秋冬季商品转型。下面主要介绍一下秋冬卖场货架调整：

春夏季是以销售啤酒、冰激凌、防晒霜、软饮料、肉脯类商品为主。而秋冬季的时候则是以嗜好品、奶糖棉花糖、热饮、巧克力、坚果、肉脯、方便面、白酒以及暖宝宝、口罩、唇膏等季节性商品为主。嗜好品冬季销售最好的就是奶茶，特别是香飘飘奶茶，再就是咖啡类的，一般都是比较受年轻白领的喜爱。热饮冬天是以果汁类（例如暖柚、暖姜等）奶茶、咖啡类（例如统一阿萨姆小奶茶、午后红茶、麒麟咖啡等）为主。巧克力由于在冬季能增加身体的热能，补充营养，垫饥，也是深受消费者喜爱。



AUTUMN AND WINTER STORES

秋冬季巧克力一般都是2台货架陈列。除了基础品牌德芙、费列罗等，以销售高单价的进口巧克力为主，从而提高客单价。再就是情人节的时候销售高单价的礼盒巧克力、鲜花预定。



一年当中的几次卖场货架大调的时候会让顾客进到卖场有一种季节转换，新鲜的感觉。如果一年四季货架都不调整，顾客总会有厌烦视觉疲劳的一天。



FOUR SEASONS



冬季雾霾特别严重，特别是北京，因此口罩一直是北京便利店主打的商品。去年冬天3M口罩在北京各大便利店都能见到，几乎所有店铺都是整层陈列，视觉感特别强。而唇膏、护手霜等则是防护型特别强的商品，冬季过后来年3月份左右会全部下架，次年继续销售。做好商品结构分析、关联陈列，重点商品对应及时排除滞销品用新品更替，都将会提升您店铺的销售额。做好单品管理就是不断的假设、实施、验证的过程。



对抗亚健康 保持年轻态!

长寿花 新品上市 NEW ARRIVAL



金胚玉米油 规格: 5升、4升、1.8升、1升
金胚胚芽做好油

长寿花金胚胚芽主要源自我国东北、内蒙古等玉米生产基地,沐浴充足阳光,汲取珍贵黑土养分,籽粒饱满、油润金黄、含油量高、营养丰富,是生产金胚玉米油的珍贵原料。好原料才有好产品,每一滴金胚玉米油都弥足珍贵。

所以,不是所有的玉米油都是金胚玉米油。



清香葵花籽油
规格: 5升

清香、清淡、清新、富含维生素E
来自阳光葵园的优质葵花籽,颗粒饱满圆润,经纯物理压榨、滴滴醇香,清香怡沁人。



长寿花花生油
规格: 5升

颗颗精选 压榨一级
筛选优质花生为原料纯物理压榨而成,品质纯正、原料香味浓且营养丰富,是家庭烹饪美味的理想选择。



东北优质大米(规格: 10kg、5kg)
中国优质水稻产区

长寿花东北优质大米,产自东北三江平原,米粒皎莹如玉,颗粒饱满,质地坚硬,色泽清白透明,气味纯正芳香,粘性较小,米质较脆,饭粒油亮,香味浓郁,是家庭主食厨房必备!



长寿花稻花香™大米
中国优质水稻产区
哈尔滨五常市
规格: 10kg、5kg



东北
长粒香大米
规格: 10kg、5kg



- 寒地黑土、昼夜温差大,生长环境得天独厚
- 四季分明,一年一季的孕育生长周期
- 两次抛光两次色选,严控加工环节,保留营养
- 甄选优质当季水稻,新鲜保障,健康安全



真假红牛大比拼 看看你进的是不是真货

红牛饮料是中国的知名品牌，由于其售价相对较其他同类商品高一些，因此造假有着巨大的利益。很多不法分子看中了这一点，开始大量的制造、贩卖假红牛来牟取暴利。那么怎样才能购买到放心的红牛呢？



进货渠道

有些自称是“红牛”公司的业务员会去便利店推销产品，通常会向店主保证进货满多少箱搭赠商品或现金，算是一种返利。很多人相信这些是大品牌的业务，应该不会骗人，而且利润丰厚，当场跟业务员签订进货合同，就会疏忽一些细节。

先来看看这份比饮品还假的合同，打着红牛公司的旗号，合同上没有地址、电话、连对方签名也没有，并且盖章也很假。



钢印深浅

真红牛的底部钢印是红牛 REDBULL，钢印只有顺着某角度的光线才能看到，并且字迹也很清晰，假红牛钢印用模板打印粗糙，无论从那个方向都能看到钢印。



是否生锈

真红牛饮料接口紧密，不易生锈，假冒红牛接口粗糙容易生锈，特别是在冰箱里存放一段时间后更容易生锈。

字体深浅

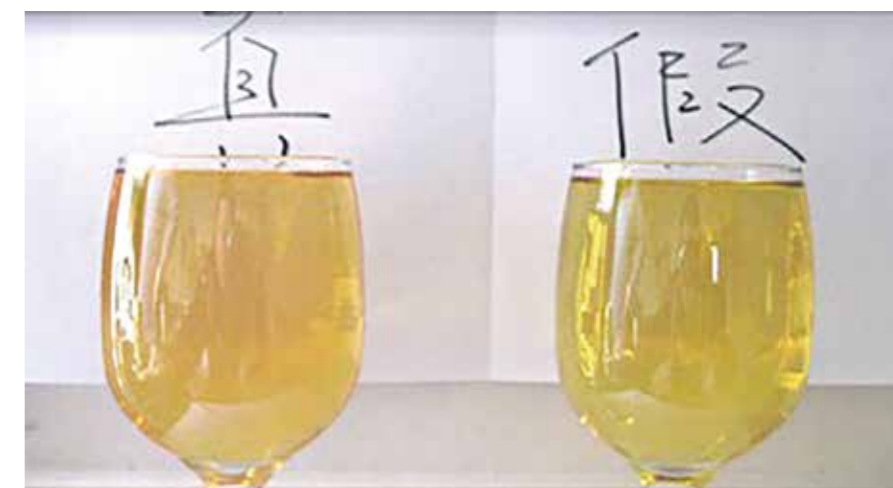
真红牛饮料制盖技术相当精细，表面也比较光滑，质量要求非常高。印刷刻录层次感非常明显。要达到这种效果，制盖成本相当高，至今还没有其他企业仿制成功。假红牛的字体，商标等比较粗糙。



颜色

真红牛颜色呈现金黄亮丽色，清澈透明，香味浓郁，酸甜柔和。而假红牛颜色暗淡，香味平淡，酸甜味不适口，甚至发臭。

最后，提醒各位老板们多留心眼、莫贪便宜，如果有人主动上门推销那种比市面上便宜许多的红牛饮料，那十有八九是假的，进货渠道很重要，要找正规的经销商厂家。



编辑部的故事-初

嗯，大家好，我是惠闪闪，中商惠民新招聘的编辑，我才不会红着脸告诉你闪闪惹人爱的意思(@·Δ·)80年代流行歌曲的既视感油然而出有木有。本想简单描述一下我的形象，不过限于篇幅您还是打开百度搜索一下李易峰这样来的直观些(哈哈哈哈哈)。你可以叫我惠仔，【当然，惠哥也行(￣(●●)￣)】。



正值公司大展宏图之际，入职第一天就来活儿(任务)了。活是叫晓清(矫情?)的女汉纸编辑给的，要不远万里去往天竺求真经。我赶忙问是不是走错了片场，晓清说不是的，是去顺义的天竺。我在忐忑之中连忙答应了下来，毕竟我是一个刚参加工作的好青

年，而且来前儿母亲在送我来的砖车上嘱咐过，“工作上的事情多干一些总是好的。”出发前晓清神秘的嘱咐道，让我采访老板得多上心哈，然后巴拉巴拉的说了堆她采访生涯血泪史。说完后晓清如释重负的走了，徒留我一人凌乱在风中。

盘算着晓清临行时的嘱咐，历经两个小时的车程就到了店门口。店老板正在门口抱孩子，我站在门口不知道是进还是出，大姐看到我来了，赶忙出来的迎接，小店老板的淳朴与善良让惠仔打心底里感觉到温暖，这让惠仔一下子打消了来之前的种种顾虑。



快滚去采访!!!



儿砸，好好干啊



哈哈~镜

两小时的采访与大姐聊得很投缘，不知不觉已到了该回公司的时候，大姐不由分说拿出好多哈哈镜(海鲜)就给我塞，惠仔抵挡不住大姐的热(haha)情(jing)，内心相当忐忑，私自拿公司客户礼品这可是受贿啊，我突然想到了西游记里人参果的故事，沙僧吃前说有没有师傅的，对!让领导也一起吃就好啦!

“喂，X姐，客户给拿了好多哈哈镜，咱们应该吃了还是卖了呢?”

“你这孩子，怎么能要客户东西呢!赶紧拿回来!我个人出资再买点零食就当团建了。”

我依稀听到了那边有流口水的声音，挂掉电话后我安心睡倒在回去的公交车中。



着急去营救爷爷的好宝宝们~



满满都是套路

回去后发现大家已在路边守候多时，赢回战利品后都争着要与之合影。当然，作为专业摄影师这活当然得我干。在大家强烈要求P好看些的呐喊声中，我用扎实的技术把他们P成了全国人民都知道的明星。

我突然想到自己还是新人，职场如逆水行舟啊，应该趁此机会赶紧表现一下，于是就自告奋勇的去为大家洗水果，大家纷纷赞赏并表示将等我回来。我暗自庆幸还是选择对了公司。

但是.....当我回来...

!#¥#%!好深的套路!我看着凌乱的桌子，内心不住的回荡着“城市套路深，我要回农村”的独白。满满的都是套路，唉，人性呢宝宝们.....

我默默的看了看我的相机包，嘿嘿嘿~人生大赢家是不是，不过这次收获的不仅仅有哈哈镜，我已经开始期待下一次采访了。



机智如我

文/摄影/惠仔

有哪些非常酷的APP? 医疗健康

医疗一直是大家最关注的问题之一，目前医疗在移动互联网时代有了革命性的变化。用户完全可以通过这些移动医疗APP解决一些健康方面的问题，大大减少了就医看诊的成本为生活提供了便利。小编整理了一些移动医疗APP推荐给大家，希望大家都能健健康康。



春雨医生

2016年春雨医生以144.4万人在月均活跃用户稳居医疗APP首位。春雨医生拥有目前世界上最全的移动疾病数据库，所有疾病数据均出于权威医典与官方数据库。方便快捷的操作方式，只要通过语音、文字、图片3种方式向拥有医师资格证书的专业医生咨询，仅几小时后就可收到相关建议。还可以根据地理位置信息帮助用户寻找到符合自身需求的医生、医院、药房信息，而以上一切都是免费的。这些都是它受广大用户喜爱的原因。



平安好医生

是在线健康咨询及健康管理APP，这是一个集合了健康管理以及医疗服务的平台，有健康的网络直播，会教你许多关于健康的知识，还有运动、瘦身、搏击等等内容。以医生资源为核心，提供实时咨询和健康管理服务。包括一对一家庭医生服务、三甲名医的专业咨询和额外门诊加号等。

好大夫在线

好大夫在线APP是中国最大的医患交流平台之一，力求提供最专业、完善的医疗信息服务，包括医院、医生信息查询中心、医患咨询平台、门诊预约系统、就医经验分享系统等。有资料显示，好大夫现已收录全国31个省市地区的3200余家重点医院、7.8万个医院科室、26万名医生，详尽展现了他们的专业方向和门诊信息。是质量最高、覆盖最全面、更新最快速的门诊信息查询中心。

快速问医生

快速问医生是一款不用挂号就可以咨询医生的手机应用APP。通过多种简单易用的查询方式快速找到所需疾病信息，达到快速咨询医生的目的，主要有问医生、搜答案、查疾病、找医生、找医院、逛圈子等功能。



在小店里也能健身? 小编亲自上阵当教练

文/清雅

社区超市老板们由于工作时间忙碌没有多余的时间健身，看着肚子上的赘肉，手臂上的蝴蝶袖，时间久了即影响心情又有损健康，小编特意为大家挑选了几种适合空闲时在店铺做的健身方法。



靠墙静蹲

这种静止不动的锻炼方式，促进膝痛康复，提高腿部耐力，是一项即合理又容易坚持的动作。

背靠墙壁站好，双脚与肩膀同宽。体重平均分配在两条腿上，缓慢地下蹲，大腿小腿呈90°角为止。保持这个角度，从上往下看，膝盖正好挡住脚尖。坚持30秒。

锻炼次数：间隔15-30秒重复，每组间隔1分钟，每天5-10组练习。

哑铃飞鸟

长期坚持练习哑铃，可以修饰肌肉线条，增加肌肉耐力，经常做重量偏大的哑铃练习，可以使肌肉结实，强壮肌纤维，增加肌力。

身边没有哑铃的人可以用瓶装水代替，选择适合自己的重量，双脚打开与肩同宽，双膝、双肘微曲，腰背挺直。两手向身体两侧打开，手肘弯曲不变，手腕随动作微微外侧。

锻炼次数：每组12-20次，每组间隔休息1分钟，每天6-8组。



椅子支撑

这个动作加强上肢肌肉的紧实度，收紧手臂赘肉，让你告别蝴蝶袖。背靠座椅，双臂向后撑住椅子边缘支撑身体力量，两臂及双腿伸直，弯曲手肘放低身体，把骨盆和臀部往下移，再上拉。

锻炼次数：每组20次，每组间隔休息1分钟，每天6-8组。



错误姿势：双腿弯曲，会使整个身体重心偏移。

超市转让信息

出租 华联生活超市【房源真实】

地 址：燕郊102国道与燕昌路交叉口燕郊珠宝城

面 积：120 m²

租 金：10000 元/月

转 让 费：面议

联 系 人：韦女士

联系方式：15076610783

本超市位于燕郊福成大酒店附近，地段繁华，证照齐全，门口人流量，日流水6000以上，客源稳定，租金低，无拆迁风险，地段发展空间大，接手即可盈利。因转行急于转让，有意者随时来店实地考察。

转让 超市水站【房源真实】

地 址：燕郊燕顺路星河皓月小区

面 积：100 m²

租 金：2 万/年

转 让 费：10 万元

联 系 人：王女士

联系电话：18500074853

本店位于燕郊镇繁华街道燕顺路星河皓月小区东门口，店铺两室一厅，商住两用。面积100平米，入住率百分之95。客源稳定，整体转让全部包括10万元。有意者随时来店考察，价格可面议。

转让 天福超市【房源真实】

地 址：北京市昌平区沙河镇

面 积：120 m²

租 金：面议

转 让 费：25 万元

联 系 人：陈文泽

联系电话：13979683739

本超市位于昌平区沙河镇满井村北口G6辅路向东50米，货品齐全，有意者可随时电联考察。

转让 信旺超市【房源真实】

地 址：北京市房山区窦店镇环岛西993车站旁

面 积：200 m²

租 金：12000元/月

转 让 费：面议

转 让 费：段老板

联系电话：18500726308

本超市地理位置优越，周边小区底商，门口835车站人流量大，离新开发商城只有500米距离。有发展空间周边超市少竞争小，诚心转让，转让费面议。

转让 小区超市【房源真实】

地 址：燕郊开发区燕顺路知名小区底商

面 积：110 m²

租 金：面议

转 让 费：面议

联 系 人：黄先生

联系电话：18131609737

本店证照齐全，新小区，客源开发潜力巨大，流水每天平均7000元左右。由于孩子上学需要照顾，所以才痛心转让，待有能力的老板开拓市场，有实力，有能力的老板联系我。

转让 乐和万家超市【房源真实】

地 址：北京市昌平区沙河镇上东廓村

面 积：300 m²

租 金：6.2万/年

转 让 费：65 万元

联 系 人：邢女士

联系电话：13681430656

本超市经营范围广泛，空间大，货品齐全，可以按照实际经营范围需求来增加经营项目。客流量稳定，接手即可盈利。有固定采购公司，有意者请电话联系或实地来考察！

转让 捷胜嘉超市【房源真实】

地 址：燕郊燕高路与102国道交叉口北行300米路东

面 积：180 m²（两层）

租 金：6万/年

转 让 费：20万元（包括所有货）

联 系 人：马先生

联系电话：13331092069

本超市位于繁华地段，证照齐全，门口人流量，日流水3000以上，客源稳定，租金低，无拆迁风险，地段发展空间大，接手即可盈利。因转行急于转让，有意者随时来店实地考察。

转让 世纪家家乐超市【房源真实】

地 址：北京市大兴区黄村地区后辛庄村

面 积：90 m²

租 金：3万/年

转 让 费：8 万元

联 系 人：魏栋

联系电话：17888802551

本超市位于丁字路口公交站牌，位置好，现日销售2500元左右，销售面积约80m²，居住面积约10m²。正常营业中，因孩子户口问题现急转，转让费8万带货，年租金3万，已商量好不涨价。有意电话或面谈。

转让 世纪华联988超市【房源真实】

地 址：北京市大兴区黄村镇

面 积：110 m²

租 金：4 万/年

转 让 费：面议

联 系 人：张立志

联系电话：13161758887

本店证件齐全、烟酒29档，超市内带一间卧室可以打开。附近客流量大，现在流水6000元以上，有监控设备，无拆迁风险。由于孩子上学问题，忍痛转让。



新的指甲油

“呀，这指甲油涂的好漂亮呀，我以前都没见过你涂这种颜色！”

“是吗？！”

“黑里透着红，红里夹着蓝，蓝里又有点紫，颜色搭的太牛了……”

“是么？！”

“哪里买的，颜色怎么配呀？”

“这是你关车门时夹得……”

优秀男子汉

一家美国杂志举办了一个竞选优秀男子汉的活动。不久，编辑部收到了这样一封信：得悉贵刊竞选优秀男子汉，考虑再三，我想，我应该是最佳人选。事实如下：我不喝酒，不抽烟；对自己的妻子绝对忠诚，对别的女人看都不看一眼；不看电影，也不看戏；我睡得很早，起得很早；每到星期日，我总想去教堂祈祷。顺便说一句，再有一年我就可以出狱了！

你会吗？

某博士学者在渡船上！

学者：你会文学吗？

船夫：……

学者：那你的生命就失去了四分之一了！

船夫：……

学者：你会科学吗？

船夫：……

学者：那你的生命又失去了四分之一了！

船夫：……

学者：你会哲学吗？

船夫：……

学者：那你的生命只剩四分之一了！

船夫：……

顷刻狂风大作！

船夫：你会游泳吗？

学者：……

船夫：那你的生命就要完蛋了！

拼爹

吃过晚饭，二纲叫儿子乐乐写暑假作业。儿子想看动画片，就不悦地说：“暑假长着呢，明天再写吧。”二纲怒斥道：“你咋不跟你爷爷学呢？他小时候要是不拼命学习，后来能当工程师吗？”乐乐若有所思地嘀咕道：“看来你小时候没拼命学习，不然你咋不当工程师呢？”二纲闻听，气得两眼一瞪：“擦，你爹能跟我爹比吗？！”

晨练

早上去公园晨练。看见一仙风道骨的老大爷在打拳，看样子岁数不小了而且打的拳虎虎生风的。

上前去问老爷爷可不可以教我打拳，老大爷高深一笑曰小伙子你先打我一拳，我看这是要试试我啊，可能是看看我的天赋，于是我集中力气一拳打过去，

结果还没打到老大爷大喊一声打人了之后倒地不起，最后我被讹了500大元……

恍然大悟

一只皮球破窗而入，进了穆勒太太的厨房，不久，一个小孩来按门铃说：我爸一会儿就来给你装新玻璃。果然不错，一个男人走上台阶，穆勒太太把皮球还孩子，孩子走了。那人把玻璃换好后说：十块钱。什么？你不是他的爸爸？穆勒太太问。什么？你不是他的妈妈？

你的牌打的也忒好了

甲：“手机斗地主一直输，是什么原因让你坚持下去的？”

乙：“因为队友一直鼓励我。”

甲：“怎么鼓励的？”

乙：“你的牌打的也忒好了！”

甲：“……”。

同行何必为难同行

接一个电话说是我领导，要我打5万块钱救急。我说，马上打钱！睡一觉后，又来电话了，问怎么还没打钱。

我说急着出来，忘带钱了，只带了两张卡，有钱的那张消磁了，另一张卡没钱。重新办卡要五百块钱，你给我先打五百块重办卡行不？他听了沉默很久，最后说，咱同行何必为难同行啊。

最会赚钱的六大星座!

筱玖 绘

TOP1:天蝎座
(10.24-11.22)

霸道总裁天蝎座!
平生立志于赚钱给
心爱的人买买买!
做事冲劲十足,
计划足!
跟着他,
不用怕扑街。



全都给我打包!

TOP2:摩羯座
(12.22-1.19)

性格不霸道子很温和,
就是有些高冷!
是互作起来
六亲不认的拼命三郎,
可能因为这样,
他才能比我们都赚得多!



亲爱的, 来加个班吧!

TOP3:狮子座
(7.23-8.22)

狮子霸尊很多很多的钱
来满足自己的虚荣心!
所以必须发了狠地去赚钱,
才能对得起自己的野心!



赶快去搬砖啦~

TOP4:金牛座
(4.20-5.20)

金牛现在啥都不报希望了,
只想赚钱, 赚钱啥他兴奋!
金牛准备充分眼光好,
投资的项目几乎很少亏!



投资的理财目前收益200%

TOP5:水瓶座
(1.20-2.18)

如果你的脑洞和创意能比得上水瓶,
那么我给你一个大写的“服”
水瓶赚钱靠的是自身优势!



来我脑洞里玩吧!

TOP6:白羊座
(3.21-4.19)

色色的人类,
你们对白羊的力量一无所知!
他浑身上下就像打满气的气球,
一放开就能冲出天际!
赚钱就是靠快!



色色的人类! 你们太慢了!

《便利店》杂志改版问卷调查

亲爱的读者朋友: 感谢您百忙中抽出时间配合我们这次调查! 为了进一步提高刊物质量, 将杂志办得更好, 请您认真填写本份问卷调查, 便于我们更好地了解您的需求, 让杂志更好的为您服务。您的意见和建议将是我们十分宝贵的信息, 真诚期待您的参与, 谢谢!

- 您阅读《便利店》杂志有几年了? ()
 - 3年以上
 - 2年-3年
 - 1-2年
 - 不到1年
- 您对新版杂志整体印象如何? ()
 - 很洋气
 - 图片多
 - 文字多
 - 不关心
- 改版之后, 您最喜欢阅读哪些栏目? (可多选) ()

同时请选出您最不喜欢的栏目。(可多选) ()

 - 热点资讯
 - 人物采访
 - 先锋
 - 惠民活动
 - 经营之道
 - 新品
 - 连载
 - 拥抱互联网
 - 健康
 - 超市联盟
 - 笑话
 - 星座运势
- 请选择您最喜欢的文章类型。 ()
 - 行业资讯丰富, 新鲜前瞻
 - 内容生动可读, 温馨感人
 - 活动、新品介绍
 - 健康养生、理财、贴士等知识类
 - 笑话、休闲游戏, 轻松诙谐
 - 其他: _____
- 您最希望增加哪些方面的专题和内容? (可多选) ()
 - 搞笑图片
 - 娱乐八卦
 - 军事新闻
 - 互动游戏
 - 旅游美食
 - 其它: _____
- 阅读《便利店》您会看多少内容? ()
 - 90%以上
 - 75%左右
 - 50%
 - 25%以下
- 您阅读《便利店》的习惯? ()
 - 认真阅读
 - 只看图片
 - 随便翻翻
 - 只看休闲娱乐
- 您是如何看待这一期新版《便利店》内容。 ()
 - 比以前好
 - 没以前好
 - 内容还不错
 - 没区别
- 您是否喜欢《便利店》上刊登的文章以及栏目, 有什么意见或建议? 本刊的内容对您是否有帮助? (填空题)

填写完成后, 拍照发送至【中商惠民网】微信公众号, 同时留下您的订货电话、地址、超市名称将会参选下期《便利店》杂志封面人物, 并有机会获得价值868元VIP专享宝贝拍摄套装。

【参与对象】

上海, 南京: 0-10岁宝贝参与哦~

其他区域: 0-6岁宝贝参与哦~

【参与城市】

北京, 上海, 南京, 成都, 天津, 大连, 重庆, 沈阳。



关爱你的家人，宝洁公司优质产品

活动火爆进行中



P&G