

清风®
纯净

守护幸福每一刻



中商惠民
www.huimin.cn

CONVENIENCE
STORE
2016年12月刊

便利店



迎接全年 最强消费季

冬季品质生活由便利店开启
中商惠民北京招募合作伙伴啦！
便利店的摆放逻辑：
如何抓住客户的眼、心和手里的钱
专业优质，携手共赢
新品上市

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

最强消费季看市场趋势

年终是快消品市场的“旺季”，它不但决定了大小商家这一年度的最终销量表现，更是整体实力的集中展示。元旦前后几个月，商家们重点推出的优惠活动和商品是各自对当下快消品市场趋势的把脉，以及对于未来走势的预测。所以，各位老板如果能掌握这些重要信息，将有助于便利店在新的一年里确定经营重点，调整经营方向。

根据尼尔森最新的《2016年中国快速消费品报告》显示，2016年消费结构呈现三大特点：高品质、高价位、小众化产品更受宠，安全健康性产品成首选，从本月各大卖场的促销活动以及新上架商品上，我们也可以印证这一点。未来时间里，消费者更倾向有品质、更精致的商品，便利店在进货过程中应该注意这一点，在品类的挑选、供应商的挑选上应该有所取舍，切勿贪图便宜，保持长远的目光，尝试更新货架，选择更有质量保证的供应商和商品。

另外，报告显示健康自然的功能性饮料销量逐渐攀升，2016年饮料品类以2%的销售额同比增长，对比2015年1至10月同比0.9%的销售额增幅略有回升。而带动销售额增长仍然来自于功能性饮料，可见消费者对于健康类产品的关注度更高，购买力也更强，各位老板在进货时需要考虑这一点。最强消费季火热进行中，希望各位老板打一场漂亮的盈利仗，同时总结市场货品流行趋势，以备明年蓄势启航。

文/WW

2016年12月刊（总第38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12月1日

中商惠民总公司
 电 话：010-68979038
 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
 社区便利店将走向国际化战略？雷军、巴菲特盛赞的好市多(Costco)加快中国布局
- 08 **人物**
 冬季品质生活由便利店开启
- 12 **先锋**
 使命必达！——快消品中心
- 14 **惠民活动**
 中商惠民北京招募合作伙伴啦！
 惠付通水电燃代缴业务开通啦！
- 16 **超市合伙人**
 专业优质，携手共赢
- 18 **经营之道**
 便利店的摆放逻辑：如何抓住客户的眼、心和手里的钱
- 22 **12月订货系统新品**
 中商惠民进口馆
 识别白酒真假，得靠这6招！
- 28 **连载**
 编辑部的故事——叁
- 30 **拥抱互联网**
 进货卖货选哪些靠谱的电商APP？
- 31 **健康**
 揭秘人体上的四大“黄金穴位”
- 32 **超市联盟**

B2B助力传统企业实现“移动电商化”

作为电子商务和互联网技术融合发展的产物，尽管移动电子商务的开展还存在着安全等问题，但由于移动电子商务“移动化”的特征以及无时空限制的优势，因此受到了高度重视，发展和普及速度极快。据天下互联发布的一份权威统计数据显示，2012年中国移动电子商务市场规模达到了251.5亿元，同比增长60.5%，预计到今年底，移动电子商务市场规模将达到1046.7亿元。



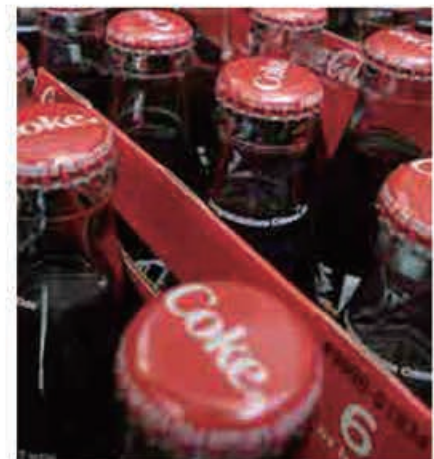
24小时全天候营业模式为何成便利店经营常态？

便利店经营时间越长，越容易在消费者心中形成品牌意识，延长经营时间也成了便利店品牌之间竞争的着眼点。

便利店其实也在默默的改变着消费者的生活习惯。在没有便利店时，消费者可能很少产生半夜购物的欲望。例如，一些夜间工作者，半夜饥饿时往往会选择暂时忍受，或者提前预备好食物。如果周围有个便利店，可能会选择半夜买个夜宵，顺便把早餐也一起买回来。在遇到朋友来家里聚会，中途食物、饮品不够的情况下，也都会选择在便利店解决。

竞争加剧，逐渐让24小时经营成为业界常态

但并非每家便利店都适合24小时全天候营业，在考虑延长营业时间时，经营者也需要考察周边是否有KTV、网吧等这些营业时间较晚的场所。同时，如果店铺在城中村、大型社区内，周边居住了大量夜班工作人员，便利店选择24小时全天营业，才能有利可图。



可口可乐加大健康饮料布局 有意收购巴西天然果汁制造商

据知情人士称，可口可乐、AmbevSA和Britvic已显示出有意收购巴西果汁制造商Natural One SA股权，寻求扩大其健康饮料品种的平台。

另外，至少另有三家投资公司也在对Natural One进行分析，或许会参与进来，其中一家投资公司是同一家未具名的大型巴西农业综合企业联手。

目前，可口可乐、Britvic和Natural One均尚未置评。近年来，消费者越来越重视健康，拒绝糖和添加剂，非碳酸饮料在全球饮料巨头业务中日益重要。而与此同时，巴西是全球第五大天然食品市场，收购Natural One可使买家进一步拓展巴西市场。据咨询公司Euromonitor International预计，到2020年巴西软性饮料市场每年将增长10%，是整个饮料市场预期增幅的两倍。

尼尔森：三季度中国消费者信心指数达106



11月8日，尼尔森公布的最新消费者信心指数报告显示，今年第三季度中国消费者信心指数为 106，与上个季度持平，快消品增长额呈现趋缓态势。

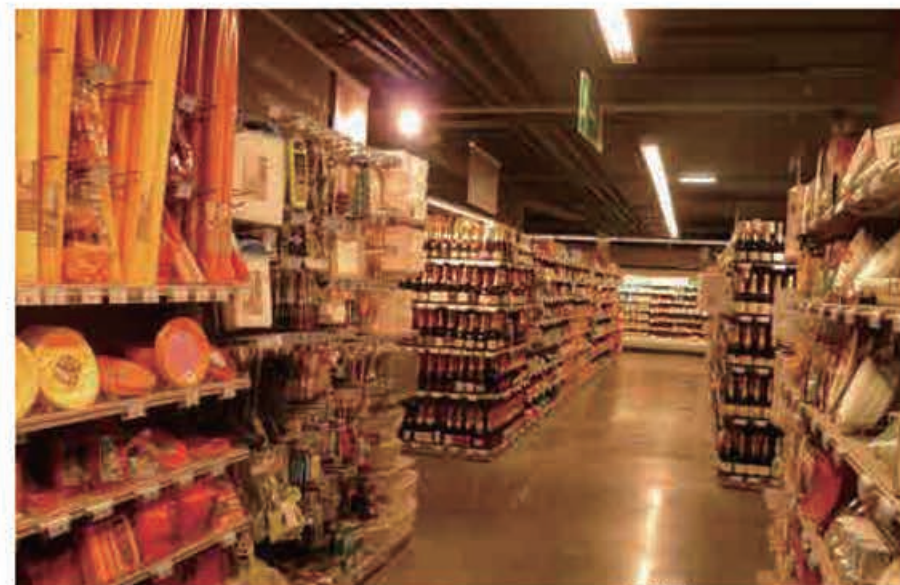
尼尔森消费者信心指数调查内容包括消费者的就业预期、个人经济状况以及当下消费的意愿。消费者信心指数高于100则被称为情况积极，反之则称为情况消极。报告显示，三季度，全球消费者信心指数比第二个季度增长了1个点，达到99。

独家揭秘家乐福为何试水大卖场24小时营业

近日，关于家乐福大卖场试水24小时营业的消息，引起业内广泛关注。

据悉，该家店位于上海徐汇斜土路东安路附近，是上海30家家乐福大卖场中面积最小的一家，也是中国第一家试水24小时营业的家乐福大卖场。

而关于未来的计划，家乐福表示，主要还是看顾客的反应，如果消费者接受并认可这种模式，而且有合适的店铺，他们也会继续扩大这一营业方式的推进。



社区便利店将走向国际化战略？

雷军、巴菲特盛赞的好市多 (Costco) 加快中国布局

2016年11月17日，Costco全球执行副总裁、首席运营官 Jim Murphy 一行考察中商惠民总部，并就 Costco 与中商惠民战略合作达成广泛共识，意在通过产品、商业模式等方面进行深入合作。

“Costco”来中国了

近年开始传说的美国第二大零售商、美国最大的连锁会员制仓储量贩店 Costco 欲借助电商进军中国大陆市场一事终于有了实质进展。

Costco 全世界销售量最大的连锁会员制的仓储批发卖场，成立以来一直致力于为会员提供高性价比的品牌商品。针对会员，Costco 推出许多特别的会员专享服务与权益，低品类模式结合持续有特色的进口商品，极大增加了商品的变化性。目前 Costco 在全世界经营超过 581 家卖场，分布遍及八个国家，全年营业额超过 779 亿美元，为超过 7200 万的会员提供最好的商品及服务。

Costco 全球执行副总裁、首席运营官 Jim Murphy 表示，希望为中国消费者打通线上和线下通路，共同推动中美零售行业的繁荣和发展。



(中商惠民董事长张一春向 Jim Murphy 展示店铺销售终端)

“直达中国”的新模式

在全球拥有 7200 万会员的 Costco 对中国市场的渴望显而易见，中国消费者旺盛的购买力和对海外品牌的热衷意味着巨大的市场机会。海外零售巨头借“线上”探路，其“底气”到底来自哪里？又将为国内消费者带来什么？

Jim Murphy 表示：“Costco 是全世界销售量最大的连锁会员制卖场，致力于与厂商共同努力将价低质优的商品回馈给会员，并推动零售行业服务的革新。这种新型商业模式与会员制度也使 Costco 在短短 30 年时间内成长为仅次于沃尔玛的世界第二大零售品牌。而此番与中商惠民的交流也是此次 Costco 中国行的重要组成部分。”

中商惠民作为全球领先的社区 O2O 服务平台，拥有着强大的快消品供应链资源及完善的物流仓储体系，遍布全国 22 省市 45 万家社区商超的销售网络，可以为 Costco 多样化的进口商品提供便捷、稳定、高性价比的供应链服务，加快渠道建设步伐，进而使居民购买到物美价廉的 Costco 商品。

同样对消费者来讲这也意味着成本的降低和体验的提升，现阶段来看，中国市场无疑是 Costco 下一阶段发展的重要市场，庞大的受众基础上巨大的潜在市场，使 Costco 与中商惠民的合作显得愈发重要，Costco 方面表示，在跑通、走顺整条中国消费者进口商品购买通路后，还将逐渐把合作项目拓展到包括日化、服饰、生鲜、电器在内的更多优势品类。



(Jim Murphy 参观中商惠民直营店，并对进口商品运营情况做详细询问)

“大数据”支撑下的新玩法

除商品类目方面的交流外，中商惠民与 Costco 还进行了模式上的探讨，双方期望今后可以通过优势互补，实现 Costco 惠民模式。

Costco 是一家会员制仓储超市，其低毛利率正是源于对零售商业模式的创新，商品微利，以会员费构成主体收入的模式已得到市场认可。目前 Costco 每年的付费会员总数已经超过了 4200 万，会员续签全球平均率超 87%。这种模式大大提升了品牌忠诚度，通过提高用户忠诚度及挖掘新型购买关系极大程度拓宽了商业渠道。

作为中国最大的社区 O2O 综合服务平台，中商惠民可以提供的不仅仅是单一销售渠道，还有基于整个中商惠民社区电商生态系统的数据资源。“中商惠民的数据为各合作方销售带来巨大的支撑，通过中商惠民实时传送回来的销售数据做定位，可以选择不同区域不同策略来进行生产与备货，未来我们甚至还能为消费者制作消费模型，推送他们需要的、可能会感兴趣的物品。”董事长张一春说。

除数据资源之外，中商惠民还有旗下的诸多电商业态，包括便利店销售终端、移动端等多个销售平台及多样化的宣传渠道，在会员价值挖掘以及与之匹配的营销上一定能带来更多探索。

洽谈会尾声，张一春表示，Costco 模式对中商惠民有很强的借鉴意义，同样中商惠民对 Costco 大中华区战略也有着极其重要的价值。张一春说：“中商惠民一直致力于打造全球领先的社区 O2O 综合服务平台，专注于社区基础民生事业，模式上我们与 Costco 有很多是相通的，我们有着共同的认知，也希望共同推动中美零批产业的大力发展，进而更好的去惠民民生。”

行程尾声 Jim Murphy 一行对中商惠民直营店及仓储物流中心进行了参观考察，并期望能为国内传统快消品行业注入新内涵，给中国社区便利店带来新变革，最终为消费者带来更多的购物新体验。



(中商惠民董事长张一春向 Jim Murphy 介绍供应链系统流程)

QUALITY LIFE



冬季品质生活 由便利店开启

又到了一年之中最冷的季节，但寒冷掩映不住小店儿背后的热火朝天。换季、选品、进货、囤货，一系列流程下来往往能让店铺大变样，为了拓宽以往的思路，这次惠仔做了一次重大的抉择，这也是自杂志有史以来的最大改变（·8·），此次店老板采访的主角不是店老板了，是不是觉得惠仔今天被雪球砸中了？请往下看 -

这期我们来到了位于北三环的 wownew (沃牛) 便利店，高档社区与写字楼环绕的沃牛便利店主营进口食品及便民商品，整洁舒适的店面摆设加上质高价优的商品，将周边人群极大程度的聚拢起来。冬季新品已在不久前上架完毕，热饮机、蒸包机与烤肠机也在门口处散发出暖暖的香气。放在进门入口处促销台上的进口面包与零食无时无刻不在勾起人们的购买欲。此次我们的采访主角，沃牛便利店店长正在清点着今天的到货，从九十年代入行算来，店长已在零售行业摸爬滚打二十年，深谙此道的他对于冬季经营当然有许多不为人知的秘密 -



惠仔：“冬季天儿冷，人们往往都在急匆匆的或赶路或回家，您怎么做到让店铺在冬季愈发火爆？”

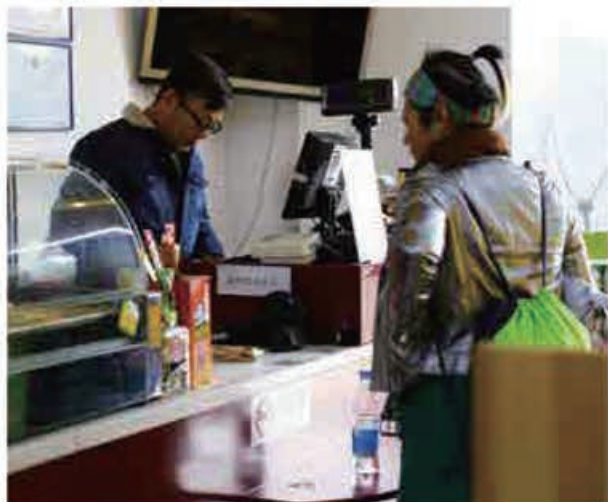
店长：“用心的经营技巧必不可少，比如将暗示温暖的蒸包机、热饮机等放置门口，让顾客能直观感受到温暖。坚持每日爆款促销，让进口面包、牛奶、零食的平价或让利促销留住数量众多的客群，保持客户粘度、培养客户习惯是便利店经营的重点。”

惠仔：“面对即将到来的各类节假日与旺季，您是如何做准备的呢？”

店长：“首先是对商品铺设做合理调整，季节性强的商品就该上了，如酒水，护手霜，口罩等必备且容易保存的商品尽量多备库存。现在客群个性化非常强，品质要求也越来越高。在这上边我们下了大工夫去挖掘，普通商品搭配进口商品，利用活动引导客户向品质化消费转变。”

惠仔：“入冬以来您店铺营业额节节高升，面对目前社区便利店普遍经历的消费下行，购买力不足等情况，您是如何应对的？”

店长：“其实这是好也是坏，坏处很直观，流量与客单价减少，但可以更清晰的看到自己的短板，以及发力方向，比如说我可以更加精准的知道顾客最强的需求，这也是提升自己店铺竞争力与服务的最好时机。定期的优惠与长期的爆款让利是基本策略，我会将旺季定义到每一个哪怕很小的节日，用心的去做相关促销与小活动，哪怕很微小的变化，你的客群都会观察得到，好感度与黏度就是在这里一点一滴的增强。”

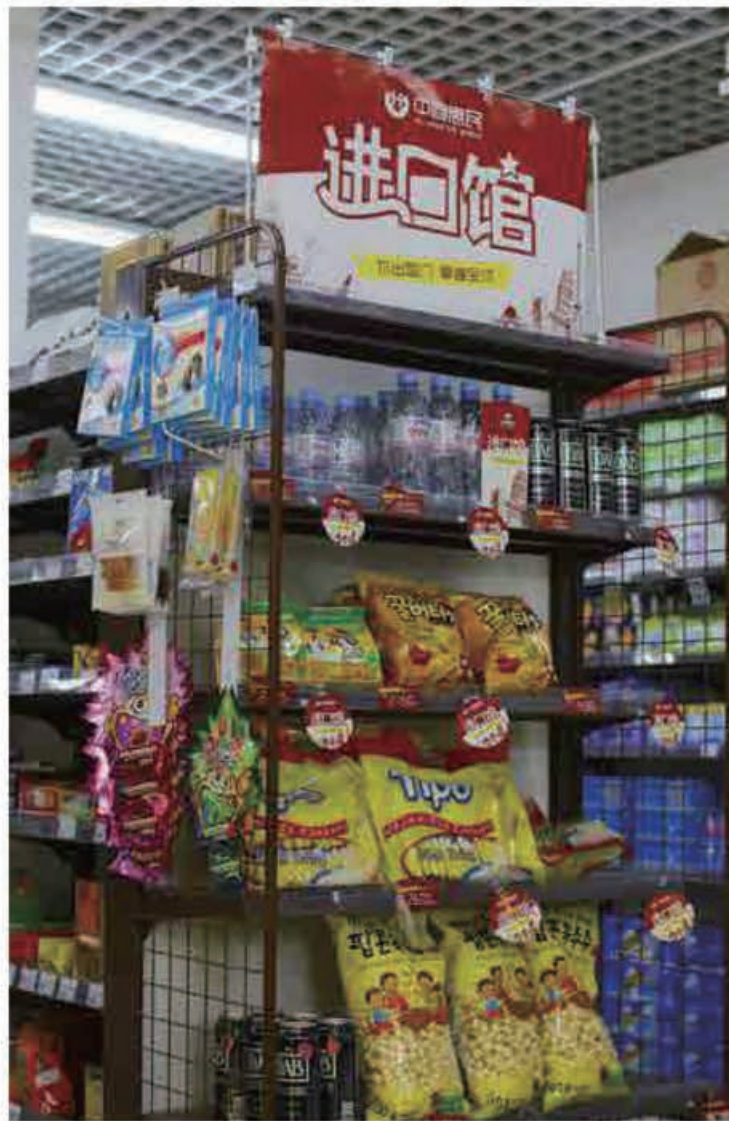


惠仔：“目前店铺的发展方向有什么改变么？”

店长：“还是在向品质化做努力，进口食品已经被越来越多的消费者所接受，定位不再限于高端人群。所以目前店铺整体以进口食品为主，辅以受众习惯性购买的品种。从目前情况来看较之以往流水、利润率和客单价均有了幅度不小的提升。”

惠仔：“有没有最想跟全国便利店老板们分享的冬季经营心得？”

店长：“首先就是开店不能只等待，不要总想着让顾客来找我，用心观察身边客群的消费习惯，针对客情去做改变，让客户离不开你。其次需要多引导，多花心思去规划一下自己的销售，利用活动和节日引导客户消费转变。最后还是要多学习，无论如何每月抽出时间跟同行交流或者订阅一些小店杂志，及时获取新的知识对今后便利店一定是有益无害的。同时也祝愿大家都能打造出属于自己的旺季。”



文 / 摄影 / 惠仔



使命必达！ ——快消品中心

提起快消品，大家一定会想到琳琅满目的畅销商品，随着中商惠民发展壮大，商品种类及活动越来越多，快消品小伙伴们加班加点的在忙碌。价低质优、活动的顺利进行、全国品类的调控与管理都离不开他们的努力，商品从厂家到店究竟经过了怎样的阶段呢？这一期惠仔就带着众看官一起来参观一下。

(第一步 —— 市场调查与审核)

首先在决定新商品采购时要展开大量的市场调研，此时采购运营部的小伙伴们会将市场情况和实际商品情况相结合，再经过一系列如好评度、性价比、商品资质的考核等环节，最终确定品牌商提报并做进一步沟通。



(第二步 —— 与品牌商沟通)

市场调研与考核环节完后，采购运营部的小伙伴们就要与具体厂家及品牌做沟通了，他们在沟通过程中尽可能的面面俱到，随着双方谈判由浅入深，这个工作可能会反复数次，包括资质查看、优惠力度、退换条件、商品促销、政策配合等，每一次的沟通都是一次博弈的过程，这种博弈在我们全国 22 个分公司的采购部每天都在发生，最终，在所有细节都确定好后，我们来到了下一步。



(第三步 —— 合同审批)

到这里，才算是到了快消品中心最核心的区域，也是让商品采购从想法到落地最重要的环节，繁杂的项目与条款在采购部与法务的共同审核下最终确定为合同，签署合同之后商品就会按日期有条不紊的送到仓库，然后再到您的小店之中了吼~



(第四步 —— 活动的制订)

您是不是以为整体流程已经完毕了呢？当然不是啦，后续工作才刚刚开始，快消品中心的工作流程不单单只是购买到销售这么简单，后期的各类活动与数据跟踪也需要他们的尽心尽力哈，比如您看到的微信活动、订购优惠、优惠返利等等都是他们的日常工作，除以上他们还要制订全国销售计划、分公司销售计划，维护厂商关系，管控毛利，定期对全国部门进行培训等数十项任务。

(结尾 —— 最终的汇总审核)

最后我们来到了快消品中心管理部，管理部不仅每天都要对商品报表与仓储货品系统进行定向处理，对商品的上架与下架做处理，并要及时与合同管理部、促销管理部、及运营部做沟通，更要协助研发、产品去升级更新系统提高快消小伙伴们的工作效率，全国分公司的培训也要定期进行，最终实现对全局的把控，保证商品销售的常态化。

经过这次惠仔的介绍，大家是不是对快消品中心有了更深刻的了解？赶快拿起手中的电话或身边的惠付通，进入订货系统看看今儿的商品合不合您心意~

文 / 摄影 / 惠仔



中商惠民 招募 北京 合作伙伴啦

厂家源头直采，物美价廉

品类齐全吸引客流、智能仓储物流系统、智能化管理平台、
强化品牌识别度、专业的运营指导、完善的培训体系
多渠道的营销优势、有竞争力的盈利模式

4000-999-200
010-68979038

经营特点

我们相信，有中商惠民的地方就有高质量的商品、最专业的运营指导以及智能化的社区一站式服务。

加盟条件

- (1) 有志于从事零售业发展的个人，认同中商惠民经营理念、管理办法、商业规则。
- (2) 接受中商惠民统一标志、装修风格、订货平台、配送、指导、质量监督。协助中商惠民进行商品、市场活动宣传推广。

合作优势

便利店从无到有，提供一条龙服务，发挥连锁品牌效应，轻松赚钱不是梦。

政策优势

- 1、形象升级，形成品牌连锁效应
- 2、专业选址，专业运营，免费物流
- 3、新奇特产品抢先上，降低机会损失
- 4、专业运营指导，解决经营困扰
- 5、管理后台智能化，实时掌控进销存
- 6、增设增值服务，提升盈利水平



代缴水电燃气 业务开通啦

惠付通用户专享水电燃气代缴业务已开通，
轻松缴费不排队，享乐美好生活，就用惠付通！

开通省份详情

注：“○”表示已开通此业务，“空”表示未开通此业务

城市	水	电	燃
北京	○		○
杭州		○	
厦门	○	○	
广州	○	○	
深圳	○		
郑州			○
南京	○		○
哈尔滨	○	○	
沈阳	○	○	○
上海	○	○	○

客服热线：4000-999-200
中商惠民（北京）电子商务有限公司

专业优质 携手共赢

一家传统便利店，从无到有需要多久建成？

一家拥有千余种商品，经营内容涵盖水果生鲜、饮品、蛋奶制品、进口食品、快餐、即食食品、洗化日化等众多品类，同时增加了充值缴费、票务购买、金融服务等多种便民服务的新型“互联网+”社区民生综合便利店，从有加盟意向到开业经营，需要多久方能完成？

答案是30天！！

30天的时间，一家传统社区便利店在事事顺利的情况下，都无法达到的时间速度，却在现实中发生在了这家远远超出传统经营范畴，同时覆盖线上线下“便民生活一站式服务”的新型综合便利店身上。

这家“奇迹店”就是中商惠民突破传统开店思路，启动C类加盟新模式以来的第一家标准轻资模型门店——曼心公寓店。

为了实现“梦想速度”，中商惠民连锁加盟事业部的领导下达了战斗命令，凭借对行业深刻的理解和雄厚的业界资源，快速部署了战略战术，一线的事业部同志也自发加班加点落实计划，上下齐心，围绕客户需求发挥强大的战斗力，终于帮助加盟店主实现了“梦想”。

短短的30天，曼心公寓店经历了选址、评估、签约、租房、设计、装修、验收、设备进场、货架布置、招聘培训、商品上架、生动化陈列、促销宣传、开业经营。每一个环节的顺利完成，都满满体现了中商惠民连锁加盟事业部的“全力以赴”。正是这全心全意的付出、严谨迅速的执行、规范科学的流程、完善有力的支持，确保了加盟的便利店可以大大提升开店速度，节省以往在开店前期投入过多的人力、物力、时间、精力成本，为加盟伙伴创造更大的价值，增强加盟伙伴对加盟模式的信心。

采访时冯店长告诉记者，曼心公寓店的商品品项可以达到1000多种，基本涵盖周边用户的日常需求，因为店面交接时，库存与陈列都已经科学摆放、井然有序，所以一个店只需要配置1名店长+2个店员，再加上有连锁事业部店面运营培训系统的专业指导，能够把废弃率控制在5%以下。顾客方面，冯店长高兴地告诉记者，当天的客流量已有300多人，营业流水也接近4000元，这还是当天天气下着蒙蒙小雨，冯店长自信地表示：要是下雨的话，今天妥妥地能超过5000元。

除此之外，中商惠民连锁加盟事业部共推出ABC三类新型便利店加盟模式供大家选择，截止10月底累计签约近600家便利店，相信不久的将来，在中商惠民连锁加盟事业部的推广下，30天开店将成为“理所当然”。

我们一直在努力，期待您的加入！！！！
合作热线：4000-999-200 010-68979038

文/凤娇 连锁加盟事业部



店铺装修前后对比



白天工作繁忙，临近傍晚连锁加盟事业部领导到店亲自指导，

店内外，千叮咛万嘱咐，雨中传授经验，领导真是辛苦了。



开业当天人气爆棚，生意红火。



如何抓住客户的眼、心和手里的钱

文/凤娇 连锁加盟事业部

一个永恒不变的定律就是“只有最流行、最好卖的商品才会出现在便利店”。



在琳琅满目的便利店中，如何引导消费者？让便利店的摆放有逻辑可寻呢？今天小编就来谈谈包罗万象的便利店是如何抓住客户的眼、心和手里白花花的银子。

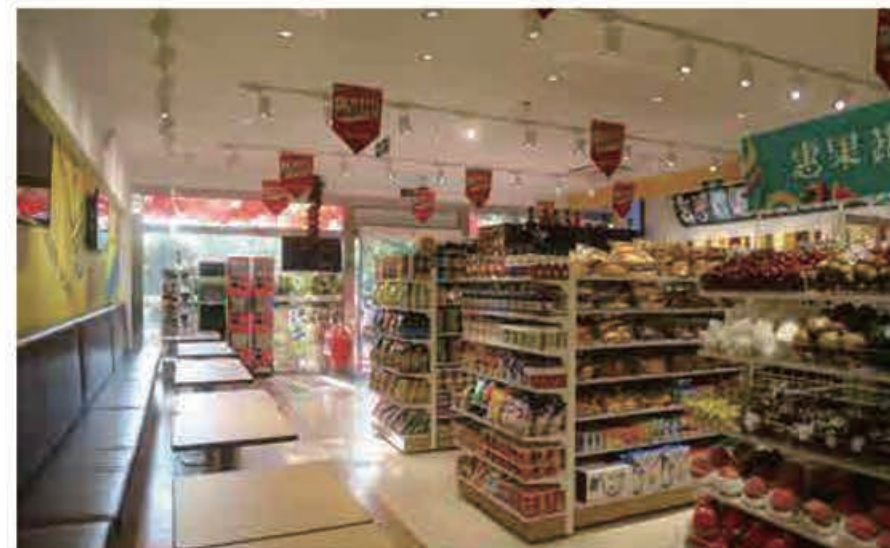
一个永恒不变的定律就是“只有最流行、最好卖的商品才会出现在便利店”。

一家便利店大约有 2,000-3,000 种可供调配的商品，一家100多平米的便利店要如何满足包罗万象的需求？你有没有发现，便利店的货架永远放得满满当当，但看起来整齐有序，想找什么总是一目了然。

这正是我们想要探讨的便利店的陈列逻辑。一方面，便利店时刻紧跟消费者的需求；另一方面，便利店也在有意识地影响、引导顾客的消费行为和习惯。

更新最频繁的货架

进门后，面朝收银台的第一个货架被认为是便利店的“黄金地段”——这里是顾客的必经之地，排队结账的时候也不免在此逗留。也就是我们常说的促销端架。在这个货架上的任何一件商品都是精心安排的，有专为节日推出的活动商品，有话题性商品，也有上市的新品，更有主推的自有品牌商品。再往下数，就是促销折扣商品，每一件商品前都打上了促销标签。因为只有频繁的调整商品结构，并结合不同的促销告知，让顾客多了解这些最好的商品，才有可能培养持续的购买习惯。



开放式冷藏柜位置

便利店靠墙放置的一排冷柜，开放式冷藏柜叫 open-case，带有玻璃拉门的是walk-in冰柜。这两处冷柜设定的温度都是 4 摄氏度。前者存放的是保质期较短的鲜食类商品，如寿司、饭团、主食、三明治、沙拉、汉堡等，这意味着便利店需要在更短时间内销售它们，使用开放式冷柜更加亲和，更容易接近、拿取。





“回”字形陈列路线,让你不错过任何机会销售

与冷柜中的饮料、三明治、饭团这类有较强目的性的消费品不同,消费者一早就想好了要买,故而也不需要放在门口的显眼位置进行消费引导。“回”字形的路线设计让您很少会走回头路,在这片区域,你会途径便利店主推的促销端架、自有品牌商品、进口商品、快餐、关东煮、包子等。

按照以上的逻辑摆放就能100%抓住客户了吗?答案是:NO!在商品陈列时还要遵循前进立体,集中陈列,先进先出,关联陈列四大原则。其中关联陈列又分为品牌关联、功能关联和货架关联。此外,货架商品支撑板、隔板也是必不可少的陈列工具。用于宣传的促销POP物料也是加分项哦,下面用几张图片解释哦。



品牌关联

品牌关联

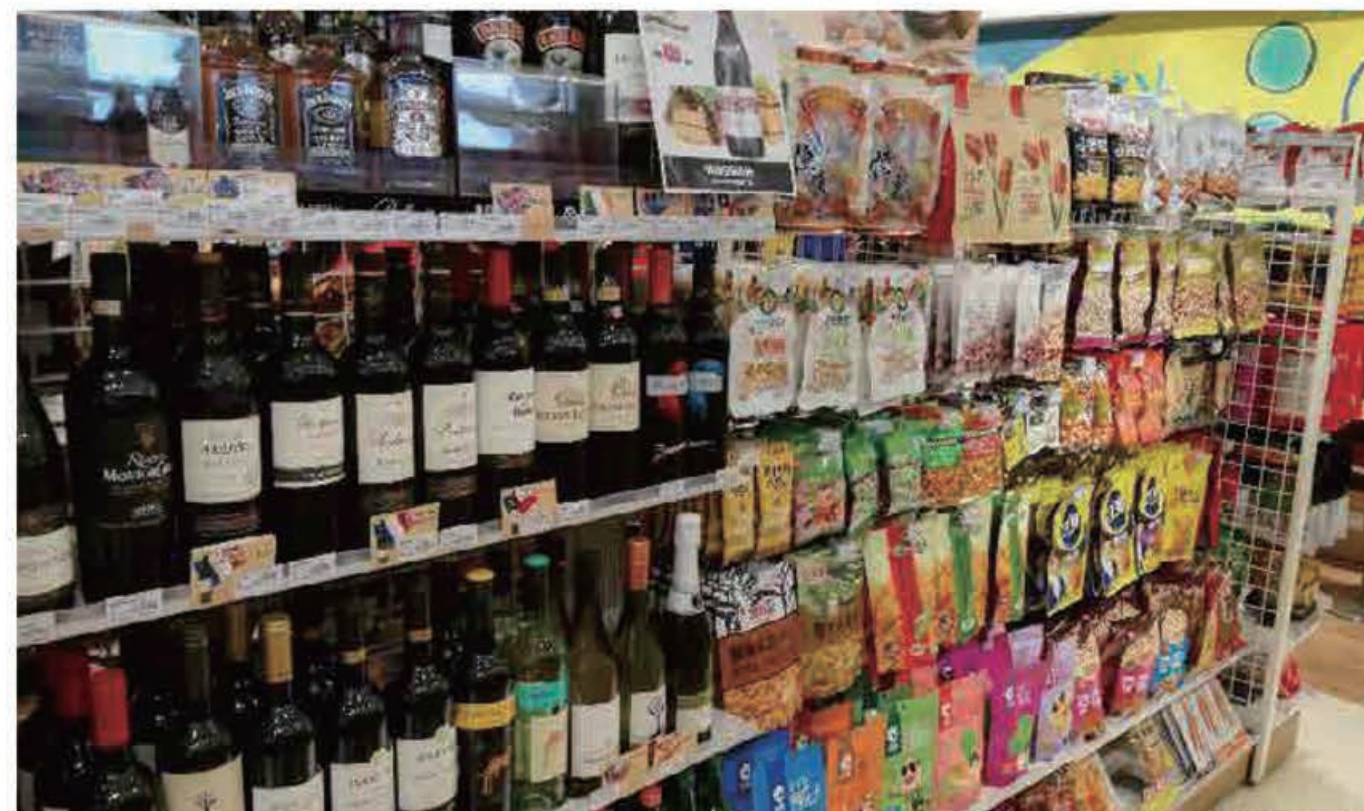


货架关联

功能关联

货架陈列建议参考

巧克力 → 糖果 → 口香糖 饼干 → 膨化 → 蜜饯 纸类 → 卫生 → 美妆 → 轻巧服饰
方便面 → 冲调 → 嗜好品



高利润，高品质的进口商品
就来中商惠民订货系统选购吧！

进口馆

IMPORTED GOODS



公司从什么时候启动的进口商品项目？

中商惠民在6月就已开始与进口商品供应商洽谈，现引进48个SKU。公司计划引进进口品项600-800，计划根据市场需求陆续增加品项。

引进进口商品是战略发展需要吗？

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。

有没有调研过市场及客户需求？

有！线下进口商品发展较慢的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。

现在有哪些城市在开展此项目，计划怎么推进？

总部首选北京、上海、广州、成都、杭州、厦门6家示范分公司，预计执行2400家终端店。门店可提供独立一组货架陈列进口食品，公司提供活性化布置物，符合陈列标准的门店，首月以代金券的形式，给予门店陈列奖励300元。

进口馆 德国篇

德国进口，拥有**127**年的烘焙历史
—/German imports, with 127 history of baking/—



莱布尼兹动物型饼干



原产国家：德国

商品规格：100g*12

装箱数：12

种类：动物型饼干/动物形丛林饼干/动物型农场饼干/小熊蜜蜂动物型饼干

德国百乐顺坚持不添加防腐剂、人工色素、氢化脂肪。品质保障，拥有127年饼干历史，动物造型深受消费者喜爱，来自德国原装配方，为宝宝生长发育提供多种营养元素。

进口馆 日本篇

普通的廉价泡面已经无法阻挡如今的吃货们了，
为何不来尝试一下这款利润颇丰的泡面，
我们在中商惠民进口馆等你哟~

出前一丁



出前一丁是香港最常见的泡面之一，面白且久煮不塌，有弹性，根根分明。特别适合晚上宵夜，也可以当正餐的汤面。它是红遍网络“全球十大最好吃、人气最高”的国外泡面之一。

同时，也是懒癌患者的首选、无辣不欢的必备、日韩剧迷的挚爱、拉面狂魔的首选、脸控颜狗的死穴。所以……你还在等什么？



原产国家：日本
商品规格：100g*30
装箱数：30
口味：麻油味/九州猪骨汤味/XO海鲜酱味/五香牛肉味/红烧牛肉味/鸡蓉味/东京酱油猪骨汤味/黑蒜油猪骨汤味/海鲜味/北海道味噌猪骨汤味

出前一丁 (东京酱油猪骨汤味)

出前一丁袋装方便面 美味健康 10 种口味





识别白酒真假 得靠这6招!

年底了，随着白酒销售旺季开始活跃起来，很多不法商家会在酒里作假，那么在这个假酒遍布的市场里，如何才能买到真酒呢？识别白酒真假，得靠这6招。

1、看包装

许多品牌白酒都有自己独具特色的瓶型，而假酒的瓶形则高低粗细不工整。正品白酒其标签的印刷是十分讲究的；纸质精良白净、字体规范清晰，图案套色准确，油墨线条不重叠，包装的边缘接缝整齐严密，没有松紧不均、留缝隙的现象。假酒外包装相对陈旧、没有新鲜感，封口不严实或者搜压齿不整齐等等。

2、看酒色

白酒在瓶内是清澈透亮的，而且不应该有沉淀，越清澈越透明越好。如果是透明的玻璃瓶子，对着阳光，可以透过瓶体看酒色，是否有悬浮物、云雾状的小东西或者沉淀物。酒液清亮透明，则是优质酒。如果酒液有浑浊、有杂物漂浮、酒花密集上翻，分布不均而且很快消失，那就很有可能是伪劣酒了。

3、看瓶盖

目前，我国的名白酒大多都使用铝质金属防伪盖，其特点是盖体光滑，形状统一，开启方便，盖上图案及文字整齐清楚，对口严密。若是假冒产品，倒过来时往往滴漏而出，盖口不易扭断，而且瓶盖上的图案、文字模糊不清。

4、看气泡

将瓶倒置，若酒花分布均匀，上翻密度间隙明显，且缓慢消失，酒液清澈为优质酒。气泡消失得慢的质量好。气泡消失得慢，说明酒精浓度高，存放时间长，喝时味道醇香。若酒花密集上翻，且很快消失，分布不均匀，酒液发浊为劣质酒。

5、看生产商

白酒生产商的名号一般都会印在瓶背标上，字号不大，需要仔细查看。如果生产商注明为“XX分厂”、“XX联营厂”的最好不要买，很可能是假的。因为一个真的生产商一般都不会共享的企业，更不会转让，借出去。要知道厂家卖出的是品牌、是生命，不仅仅指一瓶酒的事情。

6、闻气味

饮用白酒之前，可以再做一项鉴定。取一滴酒置于手心中，然后使两手心接触摩擦稍许，酒生热后发出的气味清香，则为上等酒；若气味发甜，则为中等酒；若气味臭苦，必为劣酒无疑。

文 / 清雅 整理

编辑部 的故事

EDITORIAL
DEPARTMENT

没当过黑社会的老板
不是好主播

今天我要给大家讲一个让我此生难忘、颠覆人生认识的一位传奇老板，如果你错过了这篇文章，那么，晚上我就扒你窗户。

那是一个风和日丽的午后，秋风拂面，落叶纷纷，已经饿了两天的惠宝从上次吃完老板送的鸭脖以后就开始期待今天的采访，到底怎么样才能让老板看出来我已经饿的狼哇地再送我几盒辣鸭脖呢？这个问题一直困扰我直到被采访老板的小店。然而从我踏进门的那一刻，我就放弃了这一想法，我感受到了一股前所未有的气场，我感受到这次的老板必将送我十个大鸡腿，我一高兴走了狗屎运升职加薪当上总经理出任CEO迎娶白富美走向人生巅峰，那时候再来小店，老板必将送我八十盒辣鸭脖。

在我忍不住笑出声的时候，主角出现了，毫不夸张的说，当时我有一种演电影的错觉。只见那人颈间拇指粗的金项链闪瞎我的狗眼，腰系一条“东北狠人”必备H形腰带，上身一丝未挂，赫然可见左青龙右白虎，前朱雀后米老鼠，生得面圆耳大，鼻直口方，身高八尺，腰阔十围，攻气满满，惠宝一个不注意差点爱上他，呃咳咳——

跟大哥道好以后，我们开始了采访，大哥开始跟我回忆起那段叱咤中原大地各种网吧的江湖岁月。生于河南的大哥小学毕业出来打拼，那个时候他还是一个青葱少年，清纯的面庞颇似岳云鹏，历经各种上网吧没钱、追求服务员妹子被拒绝、反复挨揍最后逆袭的磨难，最后终于看淡江湖，感受到有个事业有能力照顾家人才是一个大哥该做的事，带着身边最后一个小弟来到北京打拼，这个小弟我一看就长的像我的情敌，哦不是，像我的表弟。大哥就是大哥，从事什么行业都要不同凡响，除了小店以外还开展了送快递、上门洗车的业务，生意干的风生水起，常来往的居民来买东西总少不了几句调侃，外加抹零，对身边的人也是有求必应，跟惠仔说，有的老头不方便出门他也定时会送些米面油之类的生活必需品，这一切的一切感动着惠仔的心，越发的感觉这个大哥十分俊俏可爱！



在采访快要结束的时候，惠仔发现了一个不得了的事，大哥他，居然！是！个！网红！！！当时大哥开着直播平台，粉丝超过六千，万万没想到，他不在江湖很多年，而是在另一个江湖开始了他新的传说，没想到你是这样多才多艺的大哥。大哥说他平时就直播卖货，what？吓的我鸟都掉了，这些无所事事的粉丝都是从哪找的，请给我来一打。除此之外，大哥还玩手游，传说他就是望京地区服务器上的“万年坑”，如果有网友组织线下堵他，请不要说是我告诉你们的。

夕阳西下，此生中尤其特别的一天将要结束了，临走时大哥对惠仔说，再到望京这片儿买水果有事记得提大哥，大哥在这儿有势力，听到这句话我眼泪掉下来，说好的十个大鸡腿呢？

文/惠宝

进货卖货 选哪些靠谱电商APP



阿里巴巴

阿里巴巴是一款进货的平台应用。拥有全球高品质货源、品质材质保障。手机旺旺24小时同步在线，随时沟通无障碍。

阿里巴巴特色：

- 1、货源来自全国知名产业带和专业市场的原产地，全球优选，各国特色；假一赔十的进口好货；
 - 2、手机特有商品，手机专享价格；
 - 3、个人卡券包，包括优惠券、线上线下店铺会员卡；
- 想开淘宝店又找不到货源的老板们可选择这款软件进货，货品涉及广泛！



闲鱼

闲鱼官网是中国最大的二手闲置物品交易平台，在淘宝不用开店，可以通过手机轻松拍照语音描述转卖个人闲置的二手货物，也可以随时随地轻松淘到靠谱宝贝。

淘宝闲鱼特色：

- 1、支付宝担保的个人交易平台；更诚信，更安全；
- 2、淘宝已买到宝贝，随时随地一键转卖，立即变现；
- 3、淘宝上亿买家都可以看到你的宝贝，商品更容易被卖出；
- 4、卖家发布更简单，语音描述，扫条码更轻松。



惠配通

惠配通是一款专门为社区超市开发的网上进货渠道app，货物全，价格低，每天还有限时特卖，线上订货，更加便捷省事，还能帮您送货上门，相信大家都有所了解！

惠配通特色：

- 1、惠配通是一款专门为社区超市经营者打造的线上订货APP；
 - 2、充分利用互联网和电商平台的优势，解决社区超市进货难，进货贵，进假货的问题；
 - 3、线上订货，线下配送，为社区超市提供货品支持，提高了超市运营的效率；
 - 4、同时惠配通还会不断推出各种满减返利、限时特惠、新品特价等优惠促销活动，给用户极致的服务体验。
- 需要注意的是，此款软件不支持用户自行注册，需要业务员上门为您开通，如果是第一次使用，可拨打客服电话：4000-999-200，由公司指派业务员上门为您开通服务。



慧聪采购通

慧聪采购通是一款专业采购、批发的手机应用。多个行业，海量商品，一对一免费服务，同时提供卖家在移动端的管理功能。

慧聪采购通特色：

- 1、自定义关键词，每天定时为你推荐“私人定制”商品信息；
- 2、智能定位，预约上门看货，让你眼见为实，放心采购，即时收取买家留言信息，不错过任何一笔订单；
- 3、快捷支付一轻松下单，微信快捷支付；
- 4、一键重发商机，随时随地更新商品信息；
- 5、一键分享店铺、商品信息，提升店铺曝光度；



萌店

萌店是一款可以在手机上免费开店的应用软件，它与众多品牌厂商联盟，为用户提供海量的丰富货源，并且质量绝对都是有保障的哦，有了萌店，从此开店再也不用发愁了！

萌店特色：

- 1、与众多品牌厂商联盟，提供海量货源，品类繁多，质量有保障，让您开店不愁没有优质货源。
- 2、除微信外，萌店还提供了商品在众多社交网络的推广渠道，为你的店铺带去源源不断的客源。
- 3、与微信支付、支付宝、银联等多方支付平台合作，交易更方便，支付更安全。平台将在到账次日自动转入您的银行卡。

揭秘人体上的四大“黄金穴位”

中国人对于穴位养生都非常热衷，但知道正确找穴位的人却很少，而且穴位还非常难找，今天小编给大家推荐人体四大“黄金穴位”，来了解下它们分别都有哪些养生作用和功效？



一、【足三里】调理脾胃

按摩足三里有调节机体免疫力、增强抗病能力、调理脾胃、补中益气、通经活络、疏风化湿、扶正祛邪的作用。达到一定的刺激量后，就能增加胃肠消化道动力。

取穴与按摩：

小腿外侧的膝盖骨下方四横指，由此再往外，斜下方一点还有一个凸块(腓骨小头)以此向前侧推到推不动就是足三里穴。每天用大拇指或中指按压足三里穴一次，每次按压5~10分钟，每分钟按压15~20下。

二、【合谷穴】镇静止痛、治疗感冒

据经络理论以及实践证明，只要按摩合谷穴，就可以使合谷穴所属的大肠经脉循行之处的组织和器官的疾病减轻或消除，健康可以保证。如头痛、发热、口干、流鼻血、脖子肿、咽喉病、鼻子过敏、缓解黑眼圈、



治疗牙痛以及其他五官疾病都可以得到缓解和治疗。

取穴与按摩：

用拇指第一关节横纹正对另一手虎口边缘拇指屈曲按下，指尖所指处就是合谷穴。在按摩时，两手可以交替按摩，用拇指屈曲垂直按在合谷穴上，做一紧一松的按压，频率为每2秒钟一次，即每分钟30次左右。

三、【气海穴】促进肠道消化

按摩气海穴能促消化、益气通阳、增强免疫及防卫功能，对先天体质虚弱、后天劳损太过者有很大的保健作用。按摩气海穴的好处可以帮助解决大便不通、月经不调、痛经等症状。

取穴与按摩：

取穴时，可采用仰卧的姿势，该穴位于人体的下腹部，肚脐下两指。每天用大拇指



或中指按压气海穴1次，每次按压15分钟每分钟按压15次。

四、【关元穴】调节内分泌

关元穴具有培元固本、补益下焦之功效凡元气亏损均可使用。主要是通过调节内分泌，从而达到治疗生殖系统疾病的目的。常常按摩关元穴，可以起到治痛经、补肾虚、促进血液循环、强身健体的功效。

取穴与按摩：

仰卧取穴在脐中下四横指腹中线上。可用按揉法或震颤法。震颤法是双手交叉重叠置于关元穴上，稍加压力，然后交叉之手快速地、小幅度地上下推动。注意不可以过度用力，按揉时只要局部有酸胀感即可。

2017年12生肖运势



生肖属鼠的人，2017年冲犯太岁，但吉星尚可补救，整体运势波动起伏不稳，诸事有阻，做事易小不易大，会因条理不清而节外生枝，宜谨小慎微。缺乏动力和生气，酝酿已久的宏图大计或胎腹中，避免不切实际的空想，稳定为主。贵人不多，避免牵扯他人之事，小人是非刁难的较多，避免口舌招灾，感情契合度较高，能够得到对方的支持和帮助，期望值不宜过高，避免过分的挑剔和嘲讽。财运尚可，节制花销，避免借贷，做好开源节流。

[化解锦囊]：避免长期熬夜做事和夜路，如遇宵工作、彻夜娱乐之类，宜多接受阳光的照射，适时的外出参访。



生肖属牛的人，2017年凶星不少，但吉星较旺，运势仍有所提升，只要有恒定持久的耐心和执着，便能在努力的争取下柳暗花明，新的计划和方案都能落实有度。面对机遇和挑战，适宜积极应对，避免因过于逞强而带来失误，做事前规划，求新求变是突破方式，有领导长辈的器重，小人常伴随突发事件而出现。感情起落不稳，容易因误会而有所疏远，需及时解决，积极主动的和解是沟通的前提。财运稍好，进益丰厚，避免虚花，可以考虑合作的方式求取财利。

[化解锦囊]：避免繁杂的环境，如拥挤的人群、商场，适宜清静悠闲之地，如艺术馆之类。



生肖属虎的人，2017年吉星较少，但能够抵挡凶星的病患，整体运势尚可，避免聪明反被聪明误，新的计划和方案能够得以落实，前期可能会出现瓶颈，但可以随方就圆、临时调节，得遇时机不可着急介入。不要妄生事端，以防会有官司刑责之忧，贵人不多，但相助较为得判势不可挡，小人不多但会过分纠缠。感情默契，再忙也不要忽略对方，互相体贴关心能使感情有所升华。财运平稳，有进益之喜，适宜参与理财，顺势而为，不宜激进。

[化解锦囊]：避免过多的接触衰运之人，避免吃用丧家之物，增加人际交往活动，如宴会聚会、互动场合之类。



生肖属马的人，2017年冲犯太岁，吉星不多，运势迟滞，虽然信心十足，但难免辛劳奔忙，很难轻松的获得成功，容易因自身能力问题，而受到局限，避免不切实际或无法落实的空想，需要从正途努力，方可多劳多得，贵人会有，但不宜奢望过高，容易遭遇小人的针锋相对，感情稍差，投入较多，回报较少，会因外事而导致猜忌和矛盾，会有时常争执的状况，可靠时间淡化解决，财运起伏不稳，会受到突发状况的影响，财来财去，难以避免耗财及大笔支出。

[化解锦囊]：避免长期处于地平线以下的区域，如谷底、潜水之类，适宜登高和居住高层之类。



生肖属羊的人，2017年吉星渐旺，凶星暗淡，整体运势较好，属于逐步上升的状态，能够得遇契机。新的计划和方案可以抓紧落实，通过辛勤的努力，势必会有较大的进展。要避免辛苦过后反而徒劳无功，谨慎他人窃取自己的劳动成果能因贵人相助而受益非常，会与小人利益纷争。感情较难默契，容易因琐碎的问题失和，彼此需要适当的妥协，增加信任度。财运逐步向好，在积极进取的状态下，获益颇丰，避免因琐碎的事情散财，不宜借贷，不宜合作求财。

[化解锦囊]：避免接触不利的晦气，如探望病人、参加丧事之类，适宜长期的锻炼身体。



生肖属猴的人，2017年吉凶星参半，整体运势虽有上升，但过程仍起伏难安，计划会因条件不足而错失时机。需加倍辛苦方能有所成，不要被动等待，而要主动争取，虽然会有难为之境，还是能够突破障碍。能有较好的机遇，但不要期盼太高，有贵人相助，不宜合伙，小人难免，避免锋芒毕露感情较为默契处于上升期，有利于彼此信任，需要适度忍让，争取对方好感。财运尚可，进益增加，能借力获利，谨慎遗失及受骗之类的破财，切莫随众投机。

[化解锦囊]：避免往来不吉之地，如墓地、垃圾场之类，适宜多接触有旺盛生命力的动物、植物之类。



生肖属兔的人，2017年冲犯太岁，吉星势弱，凶星较旺，整体运势波折反复，做事很难有所突破，会遭遇瓶颈和压迫，即便积极努力，也只限于萌芽之中，会有半途而废的情况，避免自困愁城，仅适宜做好本职工作，耐守则吉。贵人相助不多，且很难尽力，切勿奢望，小人时有，会因利益而产生冲突。感情尚可，会因细节而影响彼此感情，会坚持旧有的矛盾。财运欠佳，适宜多做储蓄，积谷防饥谨慎突发事件和盲目投资等带来的耗财。

[化解锦囊]：避免接触死伤之类的事情，如丧家、菜市场的屠宰区，适宜多晒太阳，适当调换一下家居陈设的位置。



生肖属龙的人，2017年吉星不多，凶星较弱，整体运势逐步提升，适宜积极进取的策略，需要有敢于拼搏的魄力，力不则不成，劳碌过后终会有所收获，瓶颈迟滞均能逐步化解，因变动而带来转机，因此获益非常，可借助他人力量度过难关，不要使用时间淡化问题。贵人较少，切勿轻易许诺为他人作保，小人不常有。感情不稳，会有不信任的情况发生，矛盾要正面沟通。财运平稳，可望因贵人而获得财利，避免大的消耗，谨慎财物损失。

[化解锦囊]：避免长期处于阴暗不明的晦气之地，如地下室、密林深处等，适宜多接触阳光，选择明亮的生活环境。



生肖属蛇的人，2017年吉凶星均力敌，整体运势相对稳定，做事能有所成，需要顺势而为，在竞争的环境中很难拔得头筹，固有的问题采用维持现状的方式为好，谨慎被人掠取劳动成果，会有机遇较多却无从下手的状况，容易与机遇失之交臂，适当考虑合作来寻求发展。有贵人的提拔指点，在合作中获得收益，小人的阻碍都是较为突然的需要直面解决。感情较为默契，能够主动付出，也因此能有更多的感动。财运先暗后明，积蓄较好，能因贵人和机遇而进益不少。

[化解锦囊]：避免经常食用水产品，如海带、鱼虾之类，适宜外出旅游、运动锻炼。



生肖属鸡的人，2017年冲犯太岁，整体运势起落不定，做事不要过于激进盲从，容易导致事端频发。逆势的努力可能会争取部分成功，需要把握分寸，避免因孤芳自赏，而被他人孤立，遇事切勿强出头，只宜明哲保身。贵人不多能够借力谋利，小人难免针锋相对，处事不宜张扬，谨慎他人嫉妒。感情不利，契合度不高，容易引发矛盾隔阂，难以通过简单沟通而化解分歧，谨防桃色是非。财运稍欠进益较少，泄耗难免，适当考虑节流，会于突破和转机中受益。

[化解锦囊]：避免处水源地的附近，如池塘、海边、饮水机之类，适当接触一下新生儿。



生肖属狗的人，2017年冲犯太岁，吉星较弱，整体运势时高时低，喜忧参半，需要应对低谷做好善后。做事难度有所增大，中途难免闪失，出现停滞则要逆势争取，颇费周章。值逢机遇，需要再行考察确定后，方可实施。突发性的棘手问题，需要积极应对，不要心存侥幸，贵人常有，小人难免，需要大事化小。感情稍差，彼此少调节不协调，容易产生误解，会因奢望过高而导致失望，需要包容迁就。财运较差，避免因过贪而至于挫败，待时而动，见好就收。

[化解锦囊]：避免来往人多的地方，适宜周围安放常动之物，如时钟、风铃、小动物之类。



生肖属猪的人，2017年吉星旺相，凶星势弱，整体运势稳步上升，做事能够更进一步。只要主动进取，便能事半功倍，文武皆可显贵，需要把握机会，以免踏空，尽力发挥所长，展现自身能力，有利于稳定攀升，若有贵人辅助，方可得享良辰美景，要以务实为主，脚踏实地便可获得良运，切莫好高骛远，虚浮不实，不切实际的考虑会错过良机。感情方面需要增加互动，矛盾分歧才容易解决，财运较好，可适当考虑理财，避免遗失漏财等耗财。

[化解锦囊]：避免过多的登山、攀高之类的活动，适宜多往来政府银行、机关单位等地，宜增加自身官旺之气。

超市转让信息

转让 果蔬超市【来源网络】

地址: 北京市朝阳区十八里店环岛
面积: 270 m²
租金: 30000/月
转让费: 40 万元
联系人: 姚总
联系电话: 15001078015

果蔬超市转让, 住宅底商, 附近多栋公寓楼, 人流量大, 展示面好, 日流水万元以上, 盈利超市, 现低价转让。(详情电联)

转让 世纪华联超市【来源网络】

地址: 北京市崇文区西西花市南里
面积: 70 m²
租金: 18333元/月
转让费: 12 万元
联系人: 王先生
联系电话: 13911270858

周边住户密集年轻人为主, 消费水平高! 日均流水在5000以上。有公司执照和烟证、食品流通证! 所有货品、设备、冰柜、货架等都是好的, 转让费不包括3个月租金2个月押金, 可以随时来看!

转让 盈利百货超市【来源网络】

地址: 北京市房山区良乡南关附近
面积: 100 m²
租金: 2500 元/月
转让费: 13 万元
联系人: 李先生
联系方式: 13121257091

本超市地理位置优越, 流动人口多。本店是一家经营多年的百货超市, 老顾客多。由于家里有事先转让, 有意者随时考察或致电, 具体价格面议。

转让 烟酒副食超市【来源网络】

地址: 北京市朝阳区十八里店横街子村
面积: 25 m²
租金: 600/月
转让费: 1.9 万元
联系人: 宁先生
联系电话: 17310839316

本超市周边学校、公寓众多, 以打工族为主。有暖气、可住人、可做棋牌室, 特别适合带孩子的一家人, 接手即可盈利, 日营业额1000-1500元。因自家孩子回老家上学, 不得已痛转有意者迅速电联, 转让费可商量, 非诚勿扰。

转让 鸿博生活超市【来源网络】

地址: 北京市丰台区小红门鸿博家园小区
面积: 120 m²
租金: 5500元/月
转让费: 10 万元
联系人: 罗先生
联系电话: 13041137801

整体转让10万元, 包括店内所有货品、烟、货架、冰箱、监控设备、收银一体机、三轮车、洗衣机等。门口还有一个2000多人开工工地, 接手即可盈利。

转让 高鑫家园超市【来源网络】

地址: 北京市丰台区花乡高鑫家园
面积: 100m²
租金: 3300万/月
转让费: 15 万元
联系人: 赵柯
联系电话: 18701613500

本超市位于南四环高档小区, 客源非常稳定。屋内带卧室、厨房、卫生间, 有暖气, 宽带。和多家外卖公司合作, 合同三年一签, 租金半年一付, 交通便利。超市整体带货转让, 转让费可谈。

转让 世纪华联超市【来源网络】

地址: 北京市海淀区西二旗益民市场西门
面积: 120 m²
租金: 22000/月
转让费: 70 万元
联系人: 刘先生
联系电话: 13683046833

本超市位处西二旗益民市场西门, 证照齐全, 小区硬件设施最好的生活超市, 现在每年利润在40万左右, 现在每天营业额在15000-20000左右, 由于孩子实在是需要照顾, 不得不转让。超市生意火爆, 想要接手可以来店实地考察。

转让 衙门口超市【来源网络】

地址: 北京市石景山区衙门口上街
面积: 70 m²
租金: 2600元/月
转让费: 6 万元
联系人: 蔡先生
联系电话: 18611745760

本超市地理位置较好, 周围人流量大, 消费居中, 客源稳定, 非常适合长期发展。本店主要经营烟酒茶叶, 水果蔬菜等。因孩子上学问题, 故忍痛转让。

转让 盈利百货超市【来源网络】

地址: 北京市大兴区黄村镇狼垡三村
面积: 260 m²
租金: 8000 元/月
转让费: 55 万元
联系人: 马先生
联系方式: 15097775966

本超市位于临街公寓的正门口, 周围还有五六栋公寓房, 周边人流量大, 超市有稳定的客源, 消费水平高, 接手即可盈利, 现日常流水七千多元, 因有其他生意, 照看不过来, 故忍痛转让, 有意者可来店详谈。

你抖啥

从前, 有个大妈生病了需要打针。那个护士妹妹拿着针管比划半天, 手还一直抖个不停。大妈吓得胆战心惊: “姑娘, 你抖啥呀!” 姑娘面无表情: “当年, 在学校食堂, 我也这样问过你, 你不记得了吗?”

卖给他

一男子爱上了一位姑娘。一天, 他拿出一个盒子, 打开给姑娘看, 盒里是一枚订婚戒指, 上面刻着她的名字。
“我想请求你做我的妻子。”他说。
“我不知道如何对你讲。”她回答说: “我已经爱上另外一个人。”
“请告诉我他的名字叫什么?” 这位追求者急切问道。
“不! 不能。”姑娘喊道: “你会跟他玩命的。”
“不会的。”他说: “我只想把这枚戒指卖给他。”



耽误一生

与老爸对饮, 老爸微醉: “你结婚以后, 我希望你生个男孩!”
“爸, 都什么年代了, 您怎么还是老观念呢? 重男轻女的思想多迂腐啊!”
“儿子, 我不是这个意思, 爸其实挺想你生个女孩的, 可你这长相, 生女孩你可能就耽误她一生了……”

我把它的妈妈也接来了

7岁的儿子跑进屋来, 挺神气地让我看他手上爬着一条蠕动的毛毛虫。我一见虫子就害怕, 但又不能让儿子看出来, 就以轻松的口气说: “快把它弄到外面去吧, 它妈妈一定在找它呢。”
儿子转身走了出去, 我以为达到了目的。可谁知他一会儿就回来了, 手上爬着两条毛毛虫: “妈妈, 我把它的妈妈也接来了!”

这是亲生的吗

张三从小就感觉自己不是亲生的。
一次他在外面玩, 不小心掉粪坑里了, 她妈看到了说: “这孩子我们不要了吧! 回去再生一个吧。”
后来长大点, 一次发高烧了, 她妈用手摸了下他的额头, 立刻把手缩回去了说: “好烫啊!”
他爸立马一个大嘴巴子抽了过去说: “看把你妈烫的!”
这是亲生的吗?

幽默笑话



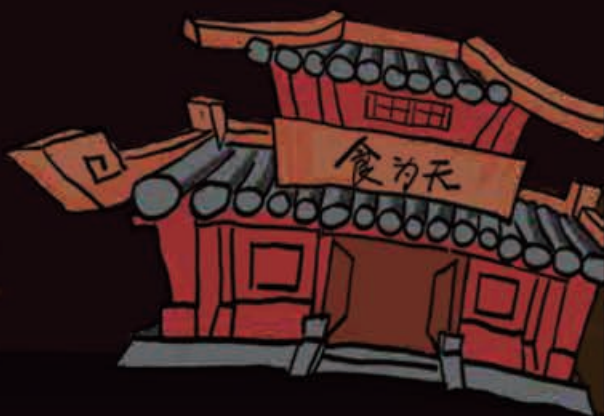


冬季美食

少不了一碗
温暖的火锅粉



吃一口地道重庆味道
所在既是重庆



风靡重庆磁器口的美食

用筷子轻轻搅动，酸辣的香味扑面而来，吃起来麻、辣、香、酸且油而不腻，长街一隅，四五桌椅。一碗酸辣粉，吃出多少故事。



来一碗地道重庆火锅味

天气越来越冷，少不了一碗温暖的火锅粉。寒冷的冬日来一碗地道正宗的重庆味火锅粉，绝对能满足味蕾对刺激口感的所有幻想。围炉聚炊，百味人生。一碗火锅粉，消融多少味道。