双鹿电池

专注电池60年

环保 国内第一家绿色环保电池生产企业

国内最大的碱性电池生产基地 **销量**

质量 连续13年综合性能测试全国第一

便利店

CONVENIENCE STORE | 2016年9月刊

中商惠民
www.huimin.cn

花好月圆

PERFECT CONJUGAL BLISS

惠付通

惠不不同

店 铺 智 能 管 理 专 家

最终解释权归中商惠民（北京）电子商务有限公司所有

中商惠民电子商务有限公司
www.huimin.cn

01 便捷的订货系统

全新升级带来全新体验
第二天送达
最新、最全、开店必备

02 全面的结账方式

现金、余额、刷卡全都行
支付宝、微信、公交一卡通
统统可支付

03 多样的便民业务

话费、流量、Q币、加油卡充值
水电燃气、宽带、一卡通一站缴
火车票、车险任意买，彩票轻松购

04 简单的网上超市

一键式火速抢单
轻松变身早餐铺
你的会员你管理，任性促销你说了算

05 贴心的收银机

智能结账，不怕算错
商品、库存轻松管理
销售分析，一目了然

06 订制的促销平台

专属活动月月有
订制促销随时发
多商家优惠不定时放送

INTRODUCTORY REMARK

刊首语

花好月圆

“中庭地白树栖鸦，冷露无声湿桂花；今夜月明人尽望，不知秋思在谁家？”年年中秋盼团圆，年年中秋都有遗憾，自己背井离乡或者儿女在外闯荡的老板们不在少数，也许是现实压力，也许是因为理想，中秋团圆曾经在他们的心里只是一个美好的愿望，而随着O2O模式的到来，他们的生活也悄然地发生着变化。

自2013年9月《便利店》创刊到现在，我们一路采访了很多虽与家人分居两地却非常温馨的家庭，90后、80后、70后、60后，主角从青年到中年，来自祖国各地，他们善良淳朴，热爱生活，踏实肯干，心态年轻，为了家人能过上更好的生活，从打算做便利店的那天起，他们就没想过放弃。每一个老板有很多的故事，都经历过难以言喻的困难挫折，坚强过后迎接他们的是生意红火、街坊的支持以及与家人的团圆。

小店老板与中商惠民合作后，订货、充值、便民服务缴费在线上就可以完成，他们的生意和生活更加惬意起来，也拥有更好的经济条件以及闲暇时间陪伴家人。就算中秋无法一起吃饭，也要视频问候。曾经夫妻俩中秋灯下凑合吃点的日子已经一去不返，回家乡或是接家人来身边 成为了新选择。“挣钱就是为了团圆乐呵，不团圆的中秋叫什么中秋呢，再说家和万事兴嘛，生活幸福生意才会更好”，愿望朴实却掷地有声，这值得每一个人学习。今年中秋，就让我们祝福各位务实勤劳的老板中秋快乐，月圆人团圆！

文/倩

2016年9月刊（总第35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：巨晓妲
执行主编：吕晓清
编　　辑：张泰 筱玖
美术编辑：张磊
出刊日期：2016年9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

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
市商委、区商委领导一行莅临中商惠民进行考察
中商惠民亮相“2016第二届黑马创交会”
中商惠民董事长张一春赴美考察costco运营总部

08 人物
在北京的第十个中秋

10 先锋
第二个家

12 惠民活动
中商惠民加盟合作
支付宝付款天天随机立减，最高999元

16 心声
高温下的“烤”验

18 经营之道
中商惠民经营之多元化服务

20 乐享生活
便利店中秋进货指南

22 新品
9月订货系统新品

24 民生
饮料行业发展主打健康

26 奥秘
不可思议！探索人体最终极限的奥秘

95%都亏损
生鲜电商进入新一轮淘汰赛

上月，半成品净菜电商青年菜君被曝出，因投资跳票公司陷入崩盘困境。紧接着，生鲜电商品牌“果食帮”又通过微信公众号宣布正式关门。

生鲜电商们正在经历新一轮的淘汰赛，一边是关停、裁员和关店，一边是巨头的进入。但是生鲜走上电商化，却又不可逆转。来自中国农业生鲜电商发展论坛的一组数据显示，全国4000多家生鲜电商企业中，只有1%实现了盈利，4%持平，88%亏损，剩下的7%是巨额亏损。

举个例子，原来消费者在路边店、菜市场买一斤海鲜，花30-50块钱；在网上买要花差不多的钱，但电商平台增加了物流成本，物流同城配送时加两块冰一个泡沫箱，物流成本就接近20块钱，这个生意能不能做，谁都算得清楚。有供应链优势的平台，能够降低中间的运营成本，但想要赚钱挺难的。

生鲜在实际配送中，从原产地到消费者手中至少需要经过4次流转。从产地采摘到产地仓是第1次运输，从产地仓到销地仓是第2次运输，销地仓到水果零售商是第3次运输，第4次是最后一公里落地配。

最后一公里的触达同样困难重重。随着国内消费升级，消费者早已不满足次日达的送货模式，但是C端平台想要在最大程度降低耗损和配送成本的同时，做到及时送，必须自建物流。这意味着平台将面临漫长的成本回收期。

物流成本、损耗、综合运营成本等客观因素决定了生鲜电商创业者需要天天琢磨如何提升客单价，同时拼命节省物流成本、冰块成本，甚至以牺牲产品品质为代价，但这些仅从运营角度审视生鲜电商的行为都是违背消费诉求的。

你喜欢喝的可口可乐在中国“出大事”啦！

可口可乐近日发布了2016年上半年财报，全球利润增长5.7%，但营业收入却下跌了4.57%。中国市场成为拖累可口可乐营收增长的一大原因。

其实不仅是可口可乐，过去一两年包括百事可乐在内的很多饮料巨头在中国的日子都不大好过。疲软的消费正让曾经享受增长红利的饮料巨头们在炎炎夏日感受到寒意。

可乐销量的下跌，很难解释为消费者对碳酸饮料态度的转变，其他类型的饮料跌幅实际上比可乐还要大。今年一季度康师傅饮料业务收入11.92亿美元，同比下跌5.4%，净利润更是大跌36.0%，旗下的茶、果汁、水的销量悉数下跌。去年康师傅的饮料业务已经在负增长了：果汁跌幅为19.8%，水跌幅为15.1%，茶跌幅为6.1%，跌幅均超过了碳酸饮料。最近三年来，饮料产量增幅已经在持续放缓。增速从2013年的约20%，急速放缓到去年的6.2%。

如果排除天气和季节性因素，饮料的销量实际上可以看做快消品的一个缩影；而快消品的销量则比GDP数据更能反映经济的真实处境。

市商委、区商委领导一行莅临中商惠民进行考察

8月4日，北京市商务委副主任孙尧；北京市朝阳区商务委主任赵海东；市商委电子商务处副处长卢慧玲等一行莅临中商惠民（北京）电子商务有限公司进行专题考察。中商惠民董事长张一春、加盟连锁事业部总经理王威陪同参观，并出席座谈会。

会中董事长张一春首先就中商惠民发展历程、公司愿景及惠民模式向孙尧主任做了详细汇报。张一春说：“中商惠民致力于用惠民模式，打造全球领先的社区O2O综合服务平台，通过构建中商惠民这个平台，整合社区超市等商超的资源，利用互联网技术信息技术去帮助传统便利店模式插上互联网的翅膀，将其打造成一个完全具有互联网能力的，线上线下相融合的社区综合服务的平台。中商惠民用了三年时间做到惠及全国40万家社区商超，从侧面说，这也是市场的选择。”

孙尧主任认真听取细节，并对中商惠民给予高度肯定，称赞惠民模式作为“互联网+”的典型代表不仅是创新模式下的惠民项目，更是立足根本、惠利多方的民生工程，希望中商惠民能继续为社区O2O电商平台起到榜样作用。孙主任指出，惠民模式规范了行业形态，提高了便利店组织化程度，并且能响应中央协同发展，实实在在为传统行业升级改造做出贡献，这对当前“互联网+”模式落地具有重要的指导意义，市商委也会进一步对中商惠民给予关注与支持。

会后董事长张一春陪同考察组一行前往直营店进行参观，孙尧主任亲自操作惠付通中的便民业务并提出期望，惠利于民是我们服务民生最根本的目的，希望中商惠民继续贯彻落实“惠生活、益民生”的企业使命，抓根基、接地气的让惠利于民落到实处。

中商惠民亮相“2016第二届黑马创交会”！

2016年8月6日—8月7日，由创业黑马、达晨创投、“看见未来”B2B联盟联合主办的第二届黑马创交会在北京国家会议中心举办。

创业黑马董事长牛文文、达晨创投创始合伙人刘昼、阿里巴巴CTO李纯、中商惠民董事长张一春等企业级大佬参会。同时，现场聚集了300多家企业级服务商、4000多名中小企业创始人，双方对接，实时交易。此外，本次黑马创交会创下开幕不到俩小时，意向交易额即破千万纪录。

作为社区O2O行业的先行者与革新者，中商惠民与阿里巴巴共同为4000家中早期企业创始人分享B2B行业经验，在创交会现场6日下午主题为“价值分享：变革升级中的B2B电商”的论坛环节共同探讨该行业生态融合的远大图景，直击行业痛点，针对创业痛点给出最高效的解决方案。

中商惠民董事长张一春在沙龙中表示：“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。而中商惠民所做的就是要升级传统，从基础做起，从脏活累活做起，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，从而创造新的价值。”

在今年的黑马创交会上，“互联网生态圈”成为高频词汇。事实上，互联网生态圈正在影响着B2B行业的格局以及发展趋势。就像中商惠民董事长张一春说的那样。“在上游，我们是对一个渠道的变革，而在下游，我们创造了一个新的世界。”

中商惠民董事长张一春赴美考察Costco运营总部

2016年7月18日，应美国Costco（好市多）公司邀请，中商惠民董事长张一春一行赴美前往Costco公司，对Costco进行为期2天的考察和合作洽谈，双方就产品合作、渠道合作等进行了深入交流。

Costco好市多，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质价低的品牌商品。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6200 万的会员提供最好的商品及服务。

在西西那提运营总部，Costco各部门负责人对中商惠民董事长张一春一行的来访表示热烈欢迎，在仓储运营部主管Todd Shumaker,会员管理中心经理Sy Flores等陪同其对运营中心、仓储物流中心及Costco门店进行了参观考察。期间会员部负责人SylFlores就公司发展历程、运营模式与核心竞争力向董事长张一春做了详细介绍。

Syl Flores表示，“好市多（Costco）是全世界销售量最大的连锁会员制的仓储批发卖场，公司紧跟市场脚步，与厂商共同努力将商品降价、税率降低，极大程度的回馈给会员，而这种新型商业模式与会员制度也使好市多在短短30年时间内成长为仅次于沃尔玛的世界第二大零售商品牌，而此番与中商惠民的合作也是Costco中国战略的重要组成部分。”

张一春认真听取细节，称赞好市多模式为“最值得中国零售企业学习的公司”。随后，张一春详细向Costco各部门负责人介绍了中商惠民的发展历程，运作模式以及自身优势。并表示，Costco模式有很多方面值得我们学习，也有很强的借鉴意义，惠民模式在中国，对Costco的全球战略布局，也有深远的价值。对中商惠民全球战略有着极其重要的参考价值，此次深入探讨也为今后双方的进一步合作打下了坚实基础。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，希望接下来的合作能进一步推动中美零批产业的大力发展，进而更好的去惠利民生。”

Costco负责人对惠民模式给予高度肯定，双方就Costco自有品牌Kirkland在中国区的产品合作达成共识，商业模式合作达成初步意向。张一春董事长盛情邀请Costco考察中商惠民，中商惠民将与Costco在产品合作与品牌推广等方面进行更深层次的交流，期待双方的合作能为国内传统便利店运营模式注入新内涵，给消费者带来更多购物新体验。

在北京的第十个中秋

艾德强和杨明慧共同经营着一家夫妻便利店，算来到今年已有十个年头，十年里夫妻俩的小店见证着怀柔区的发展，也见证着便利店行业的更迭与延续。

清晰记着在8月8日星期一的早晨，一张店铺照片的突然出现，让原本安静的中商惠民内部大群瞬间变得热烈起来，在短短一个小时内，消息传到了小编所在的部门，当即决定这期的店铺采访就定在这里。照片中一家四口穿着中商惠民的红色工服，手中拿着刚写好的书法作品「惠生活、益民生」，笑的那么灿烂、干净、阳光。

艾哥和杨姐的店在怀柔步行街向北，算来应该是周围最大的一家，位置好加上夫妻两人的实在，生意一向都还不错。爱好书法的艾哥常在闲暇之余写一些小品文，陶冶日常生活的同时也能让孩子受些熏陶，小儿子今年九岁，二年级。“开小超市已经是第十个年头，之前下过沿海，也去过南方，都是在小工厂，岁数一天比一天大，两个孩子也都需要照顾，就想着有个自己的事业能安稳一些，当然，社区超市是首选。”艾哥讲着，像是在叙述，也像是在自我回忆，长在湖北的他因多年在外生活，乡音已不很明晰，倒是在老家上学的大女儿还保留着些许汉口官话。

谈起与中商惠民的合作，艾哥不住的称赞，对公司、对配送、尤其是对业代高秀娟。“我是怀柔最早与中商惠民合作的便利店，看着中商惠民一步步发展壮大，真的由衷的感到高兴，其实做生意最根本的还是要跟人打交道，中商惠民的人员和商品，我都完全信的过。”艾哥边说边理货，时间临近五点，店里的人渐渐的多了起来，对于不时需要送货的请求艾哥都是满口答应，交代家人一声就出去了。“他这个人就是这样，干什么都愿意为别人考虑。”杨姐答应着，满眼笑意。

聊起生意，艾哥偶尔还是会稍有些小失落。“前几年房租没这么高，买东西的人也很多，超市只要开着不管多晚都会有人来购物，这几年租金年年都涨，人却明显少了许多，做起来也比较吃力。”小编试着询问原因。“可能是全球经济都不好吧，不过中商惠民还是挺给力的，订货省的钱，不用自己去顺义进货节省了时间成本，哦对了，还有便民服务每个月的创收，真的对店铺帮助挺大的，所以比起别家生意还算不错。”

临近中秋，小编问艾哥有无返乡看看的打算，艾哥颇有感触。“北京已经呆了十多年，每逢节假日和新年基本上都是小店最忙的时候。中秋月饼和礼盒也马上要开始上了，回家对于我们来说可能是小奢望，不过好在家人都在，家在就是团圆嘛。”

采访结束时小编提出想为一家人拍一张全家福，当作杂志封面的同时也算一份小礼物送给这勤劳的一家人，艾哥和杨姐欣然答允，催促着孩子赶紧去店铺门口。门外不时有熟识的顾客朋友询问着，“呦，这么大阵势，这干嘛呢？”“啊，没事儿，照相呢，中商惠民今天给我们家拍张全家福。”艾哥言毕满眼幸福。

文/福尔斯泰　摄影/panpan

第二个家
The second home

今年4月，26岁的刘旭跟随前团队一起加入中商惠民，成为了加盟连锁事业部的一份子。直营店、加盟店的共同发力让刘旭一度感觉到“亚历山大”，但坚持到今天，刘旭发现自己早已不是4个月前的自己。“这四个月来自己成长了太多，现在想想还像梦一样。”

每天清晨六点半，刘旭都会准时从顺义的家中出发，步行半小时到俸伯地铁站，在起始站开始搭乘一个半小时地铁，从城市边缘被密集的人群裹挟到城市中心，然后一头扎入无数人梦开始的北京。

上午十一点，刘旭从直营店回来开始为七夕活动做准备，店内事务繁杂且耗时，活动不时的增添与修改，让她需要不停在直营店与办公室间穿梭。“我喜欢工作中忙到踏实的那种满足感，记得6.15直营店开业的时候我和团队一起两天都没有睡一分钟，但大家都很兴奋，与团队一起成长那种感觉是任何事情都无法比拟的。”刘旭性格很开朗，笑起来眼睛几乎眯成了一条线，外人看起来的辛苦在她这里却变成了成长最好的鼓励。

刘旭扎着很短的辫子，她讲话音调很高，语速飞快，在北京土生土长却丝毫没有拖长带儿化的口音。当知道这次要上杂志还要附上照片时，刘旭突然像孩子一样到处翻着，不停的问着旁边的同事。“啊！要上杂志，工服、工服，我漂亮的工服呢？”

找到了工服的刘旭显得很开心，不停地聊着这几年的经历，从进入全时开始算来入行已有四年时光。“那时候关于店铺管理的经验我积累了特别多，想想每天好像都是在天黑透了才回家，去各个不同位置的店会有不同的收获，到最后，我已经能独立承担店铺的开设和运营。对了对了，望京店就是我那时候开的。”

刘旭跟大多数人一样过着平凡的生活，却拥有着不凡的工作态度与气魄，她很有韧性，强大到哪怕前方再多困难也义无反顾。刚来中商惠民时面对新的环境与急速扩张的业务，刘旭当时负责线下商家加盟合作事宜，她说当时觉得像开玩笑，但真正进入到团队内立刻就被带动了起来。“我记得是进来的第一周方案就开始上马，那是真的在拼命，我还没有记全业代名字时就要去跟他们对接，但更让我没想到的是公司的执行力。加盟店计划上马不到半个月，已经贯彻到了最基层，小店老板都已经明晰，基本上都是去了就签。”刘旭笑着，还是不住的称赞。“我们的业代是真的给力。”

这个北京姑娘进入行业后迸发出的激情与毅力让很多男同事也不住的夸赞，而这次采访也是连锁加盟事业部总经理王威钦点的。“这孩子肯干，踏实，这期让她上就好，她能代表我们部门。”威总在电话中说的很认真，也很放心。

采访的最后我突然想起了汪峰总在好声音中提及梦想，想来作为结尾还真的挺合适，“为什么毕业会选择做便利店，是有什么梦想在里边么？”

“也许感觉就像我的第二个家吧。”刘旭说完不好意思的挠了挠头，或许是感觉说的有些大，刘旭又补充道。“可能还有踏实吧。”

文/张泰　摄影/午夜飞行

中商惠民加盟合作

十大升级

两种体系

A类合作店

7200元/年 套餐意选择一 & **14400元/年** 套餐意选择二

合作人需在7200元/年、14400元/年两种套餐中任意选择一种进行充值，签约后即可享有十大升级：

- 01 品类升级，吸引大量客流，降低机会损失。
- 02 顾客管理升级，会员积分兑换，增强顾客粘性。
- 03 专业升级，行业精英团队，资深运营指导。
- 04 设备升级，多种设备提供，丰富经营范围。
- 05 软硬件升级，便捷智能操作，科学订货收银。
- 06 渠道升级，线上配单抢单，增加店铺收益。
- 07 资金升级，提供信贷业务，降低资金压力 。
- 08 优惠升级，多重返券政策，降低进货成本 。
- 09 服务升级，增值模块拓展，车险订票一卡通。
- 10 形象升级，免费更换灯箱，统一物料提供。

B类合作店

1)充值金额固定返现、进货满返（同时享有）

套餐	固定返现	进货满返	
		月订货 8000-12000元	月订货 12000元-30000元
7200元/年	600元/月	返点1.80%	返点2.50%
14400元/年	1200元/月	返点2.00%	返点2.80%

2)经营物料返点

店员工服、广告伞等物料，订货系统下单，次月返点（用于下次物料订购）。
月订货额8000-15000元，返点0.4%；
月订货额15000-25000元，返点0.6%；
月订货额25000-40000元，返点0.7%。

3)免费超市专家运营指导

月订货额超过15000元即可免费获价值800元的专家培训一次。

4)附加服务设备支持

蒸包机、关东煮、爆米花机、烤肠机等十余种设备免费申请。

5)小额扩张经营金融信贷服务

想开分店钱不够？中商惠民帮您解决。

6)APP导流补贴

线上线下客源互导，更多客流、更多收益。

签约合作后，中商惠民协助经营3个月，合作商需缴纳套餐外的保证金1万元（到期可退）合作条件同A类，并享有A类超市的一切权益

01 推广优势

总部驻点指导，
月销售额增幅不低于110%，
达不到约定增长额，
差额中商惠民补给您。

02 收益分配

约定增长额以外部分，
中商惠民将抽取20%的佣金。

C类合作店

稳定投资，收益保障

1. 采购优势：
厂家源头直采，商品价格统谈，高质保鲜，便宜进货。
2. 服务优势：
专业的物流团队，科学的路径规划，今日订货次日达。
3. 管理优势：
超市经营专家指导，轻松开店，赚钱无忧。
4. 渠道优势：
线上商城、手机APP、惠付通便民业务，线上线下、多项导流。
5. 品牌优势：
20余家分公司、数十万家社区超市，民族电商，覆盖全国。
6. 营销优势：
杂志、电视、APP等多渠道推广，店铺名声更响亮。

合作流程：

01 填写申请表 → 02 合作经营说明会 → 03 家访及合同讲解 → 04 店铺体验 → 05 与中商惠民各部门见面 → 06 签订合同 缴纳费用 → 07 店铺选址（证照咨询） → 08 开店筹备（培训） → 09 营业开始 → 10 运营维护与指导

合作费	4万
管理费	1.2万/年
保证金	3万
培训费	0.5万
装修及设备费	15~20万
店铺开发费用	0.5万
共计24.2~29.2万元	

超市合伙人？够胆你就来！
中商惠民提供店铺选址、装修、SKU选择、货品摆放、经营指导、商品供货等全方位经营支持，打造社区超市旗舰店。

四条“广义”理财投资理论

现在人们都懂得要理财和投资，可理财投资并不是只局限于如何炒股或者平时做其他理财买卖。其实理财投资中也包含着一些“广义理念”。下面是我们为您总结的四条“广义”理财投资理论：

1、用脑袋、用智慧理财

当今社会越来越强调知识的作用。现在国家和政府都在倡导创新、互联网+、高科技立国、高技术制造。假如狭义的理财是直接赚钱到口袋里，那么广义的理财就是智慧理财。而所谓智慧理财，即通过学习知识和学习技能来武装自己，提升自己的智力水平，用智力（能力）来赚取更多的钱也是一种理财方式。不断提升自己的能力，提升智慧水平，这些在未来一定能帮你赚上更多的钱。

2、勤俭持家不如能挣会花

过去勤俭持家常被传为美德，不过随着生活水平的提高，勤俭持家的理财却渐渐有点OUT了。现如今一件衣服、一双鞋不需要穿很长时间，买新的也不贵，节俭的作用并不明显。人们更欣赏的其实是“能挣会花”。比如现在有带薪年假、有双休日，有机会可利用这些闲暇时间找合适自己的兼职做，部分技术性的工作，传授性质的工作，能挣不少钱。如此挣钱再加上理性消费，这样一来，能挣会花要比勤俭持家活得更滋润和更舒服。比起勤俭节约的什么也不想去花费，跟花10万去理财平台上配置产品用来每月增值，这一个月都有770元以上的固定收益，这将近1000元收入对于一个普通工薪家庭来说，恐怕是收入赚的比省的还多，可想而知会花的重要性。

3、积极锻炼身体，长期工作赚钱

拼命工作合适吗？有的时候可能是没办法，但大多数时候其实更应该注意保持身体的健康。平时注意锻炼，把身体保护好，这样可以长期的高质量的工作，获得更多的财富。另外保持好身体健康，还能省下一笔可观的潜在 “医疗费用”，这也不是一个小数目。身体是革命的本钱，赚钱是革命事业，身体就是赚钱的本钱，要想赚更多的钱那就从保养好自己的身体开始吧。

4、最大的投资——找对合适的人

对于一个人来说，最大的理财其实是过好你的生活。过好生活除了你对自己有选择权以外，找对一个合适的人跟你一起过这个生活也是一个理财，甚至可以说是最大的理财。巴菲特就曾说，结婚是人生最大的投资，因此投资者对于最大的理财可要认准了，找一个合适的人，能有助于你赚取财富。

以上的四条广义理财投资理论，看似简单，其实要做起来却是要花一定的心思的和毅力的。当然，坚持就一定会有好的效果，对你的财富增长就一定会有好处。

清雅/整理于网络

高温下的“烤”验

原以为进入秋季天气会变得凉爽一些，但骄阳似火、酷热难耐的安阳，即使是狂风暴雨的降临也只能缓解一时的沉闷。高温是公司面临的一个巨大的挑战，然而公司是不能一蹴而就的，大量的销售任务需要我们的业务代表和配送人员义无反顾、保质保量的去完成。工作中我们容不得丝毫懈怠，更不能当战场上的逃兵，这需要我们全体员工以不怕困难的士气去完成我们的任务。

走进公司的仓库，首先，映入眼帘的会是一张张汗如雨下的面孔，每一位员工身上穿着被汗水浸湿如同水洗的衣服，虽然顶着足以和“桑拿天”媲美的温度，但是始终不影响他们工作的热情。其次，会看到从配货、验货到装车，各个岗位的员工都在尽情的挥洒，整个仓库宛如一条游龙，他们动作麻利，装车快速既节省了时间，又以实际行动展示着中商惠民的意志、毅力与“民生为先，诚信惠民”的铮铮誓言。公司的每一处场景，都体现着全体员工的努力、团结、共战高温的拼搏精神。接着，再来看看公司的业务代表，他们顶着酷热，整日奔波在城区的大街小巷，忙着给客户介绍公司最新活动套餐，忙着帮客户下订单冲销量，他们每个人身上都有两种颜色，只要是露着的皮肤都是黝黑锃亮的，公司的女业务们平时跑线路都穿长裤，好不容易穿次裙子，一天下来被晒黑的双腿就像穿了一双丝袜，他们同样为公司的业绩做出了不朽的努力。

我为员工那不怕苦、不怕累的工作精神而鼓舞，更为领导无微不至的关怀所感动着。在一进入高温高湿的季节里，公司就抽出资金为员工购买了风油精、清凉油、人丹、藿香正气水、绿豆等防暑降温用品。总经理每天都会在百忙之中抽出时间深入到最平凡的工作中、深入到最朴实的岗位中，带领大家把甘甜解渴、防暑降温的绿豆水送到忙碌不停的广大员工们的手中，这一幕幕和谐生动的画面，充分体现了公司“以人为本”的管理理念。从领导的一言一行中使我们广大员工感受到了人性化管理的真谛，他们和蔼的问候、亲切的目光是对大家最好的精神鼓励，这种鼓励给我们全体员工增添了无穷的力量和挑战高温酷暑必胜的信心。

在这颇具考验的关键性时期，全体干部员工思想到位，行动到位，发扬吃大苦耐大劳不畏困难的拼搏精神，一个个剑拔弩张，欲与极限试比高，正用忘我的热情搏击着“人定胜天”的信念。高温天气给我们的工作带来了极大的困难，我们一定要不畏困难，迎难而上，努力工作，做出成绩，为公司实现全年任务目标而努力奋斗！

司楠/安阳分公司

中商惠民经营之道之多元化服务

现如今，便利店越来越成为城市社区消费的新趋势，更多中国本土便利店诞生，日渐激烈的竞争环境下，怎么能经营好便利店呢？下面和大家探讨下便利店经营之道。

经营便利店这么多年，中商惠民一直本着店铺经营四原则：商品齐全，鲜度，清洁和亲切的服务，而这四个原则一直帮助我们的店铺成长，它们是便利店经营成功的法宝。

大家选择便利店购物，是因为便利店方便快捷，又能满足顾客所需，我们便利店虽然经营面积较小，但是我们商品品种较多，一家100平米左右便利店包含日配和非日配两千多种商品，能满足顾客刚需。而我们需要做的就是做好店铺商品管理，及时补订货，保证顾客到店随时都能买到所需商品。可是怎样才能做好店铺商品管理，保证商品齐全呢？首先，第一个原则是我们一定要了解自己的进货，销售和库存，只有掌握这些商品的信息，才能更好管理自己商品。通过数据分析，找出每个分类的畅销品，重点商品。采取末位淘汰制。卖的不好的商品，不会再积压库存和占用资金资源。店铺销售的都是畅销品。即减少了机会损失，也降低了废弃损失。其次，我们要定期引进新品来吸引顾客眼球、增加顾客的购买欲望。而新品需要根据季节，节日等因素引进。

鲜度管理是便利店经营第二原则，便利店主要销售一些食品，其中还包括一些保质期较短的鲜食，为了避免顾客购买到过保质期商品，我们制定严格的商品销售期限，根据销售期限，严格控制商品废弃时间，及时做商品的废弃处理。

店铺经营另外一个原则就是清洁管理，一个良好的购物环境可以提升顾客的购买欲望，如果你作为一个顾客进店购物，进店后地面，商品上都是污渍和灰尘，你还会购买吗？所以便利店都会制定一个严格的卫生清洁计划，如货架多久清洁一次，大门玻璃是每天都需要清洁的，卖场地面每个班次都需要清洁，甚至高峰前后都需要清洁。我们要保证每个到店的顾客都感觉到舒适的环境，中商惠民为了增加店铺购物环境舒适度，在店铺放置了绿植。

店铺经营最主要的一个原则就是服务，良好的服务从服务用语开始，简单的问候，会给顾客一种亲切感。其实做好服务很简单。从一些小事做起，例如，在顾客挑选商品时给顾客递上购物筐，在顾客寻找商品时，主动询问顾客需求，带顾客到需要商品的货架。另外，在炎热的夏季我们为顾客提供了冰豆浆，在寒冷的冬天我们为顾客提供热豆浆。这些都是一些看似细微事情，却能体现一个店铺的服务意识。为了更好的服务顾客，中商惠民便利店为顾客提供手机充电服务，在休息区有插座供顾客使用。服务一句话解释就是，站在顾客角度想问题，急顾客所急，想顾客所想。

以上这些都是便利店经营的最主要原则，而现在的便利店还是不能更大程度上满足顾客需求，所以中商惠民便利店开拓多元化服务来满足顾客需求。中商惠民便利店增加了称重水果销售，既能满足白领需求，也能满足社区居民需求。另外我们的便利店增加了水吧，不仅能售卖咖啡，冰激凌，还有沙冰气泡水，增加了顾客在店铺小憩时的选择。现在快节奏生活，压力较大，我们的便利店还为大家提供了娱乐服务，如彩票机，扭蛋机，使大家在工作之余可以尽兴减压。

中商惠民便利店以惠生活、益民生的经营理念为根本，努力打造中国最大的社区O2O服务平台，让更多顾客认可中商惠民便利店。

文/加盟连锁事业部

便利店中秋进货指南

俗话说：“八月十五月正圆，中秋月饼香又甜”。在中秋节这天，吃着月饼与家人团圆、赏月，自然是必不可少的。而便利店也会面临中秋如何进货的困扰。小编给大家总结了几点便利店中秋进货指南。

月饼篇

选月饼

首先，看品牌，选择正规厂家的产品，尽量选择那些名牌老字号，拒绝三无产品；其次，看标签、生产日期、保质期、厂址、产品执行标准号、QS标志及生产许可证编号等。最后，由于月饼中的糖含量较高，可选择一些健康的“无糖月饼”，以此满足不同的消费者需求。

存月饼

软馅月饼中含水分较多，只能保存7到10天左右，硬馅月饼可保存1个月左右。因月饼中含脂肪较多，存放时还应注意避光，以防油脂氧化。存放时，不宜与其他食品、杂物放在一起，以免串味，失去应有的口味和特色。不同品种的月饼保质期不同，鲜肉月饼的保质期只有1天，散装的月饼不低于10天，盒装月饼不低于25天。

月饼高糖、高油脂的特点也决定了月饼的保质期有限，因此月饼最好吃新鲜的。如果月饼一时卖不完，软式月饼需要放在干净通风的环境里，也可将软硬两类月饼分层堆放在食品柜内。

搭配篇

大家可以在卖月饼的同时根据顾客的喜好和口味，推荐他们适合月饼搭配的不同食物，有助于消化，又增添雅致，真可谓锦上添花了。

1、月饼配果醋：醋饮品与月饼是不错的搭配，其中的醋酸不仅可以起到软化血管、降低血压、消食除积的功效，还能促进食物中钙、磷、铁等成分的溶解，有利于身体对营养物质的吸收，具有较好的健脾胃和助消化的作用，不失为一种健康选择。

2、月饼配水果：月饼味甜，容易发腻。如果搭配酸味水果，比如橙子、柚子、奇异果、山楂等，不仅可以缓解油腻的感觉，也可以起到促进消化、解油腻的作用，是健康的食品搭配。但选择水果时要避开苹果、西瓜等含糖量很高的水果。因为月饼本身属于高糖食物，再摄入过多高糖水果，会极大增加身体负担。

3、月饼配红酒：红酒中蕴藏有多种氨基酸、矿物质和维生素，可去除月饼的油腻。像火腿卤肉等咸月饼，可以配轻涩的红酒来化油腻。如果咸月饼味带辛辣，配啤酒也不错。

4、月饼配花草茶：选择一些清新系列的花草茶，例如洋甘菊薄荷叶、柠檬草迷迭香等，在淡花香的调和作用下，既清淡又易入口，如此搭配略带果酸的水果月饼更显得清新。

5、月饼配杂粮什锦粥：在五谷杂粮中含有丰富而全面的营养成分，不但含有碳水化合物、蛋白质、多种维生素，还含有钙、钾、铁、锌以及膳食纤维等营养成分。在中秋期间，如果食用了过多高热量及高糖分的月饼，会导致胃部感觉不适，选择一杯热气腾腾的杂粮什锦粥，能给身体补充营养膳食纤维，消除胃中的油腻感，也可以起到一定的养胃作用。

文/清雅

M&G
晨光文具
WRITING CREATIVITY 书写创意

ASADAL INTERNET, INC. started its business in Seoul Korea in February 1998 with the fundamental goal of providing better ...ands for the

品牌：晨光文具M&G

型号：K35
笔款：0.5mm按动子弹头
参考卖点：按动笔经典之作；进口油墨，高级不锈钢笔头与碳化钨球珠，执笔书写顺滑，字迹清晰；独特防滑握笔设计，手感舒适；适合学习办公等多种场合。

品牌：晨光文具M&G

名称：功能King笔袋
型号：ABP93581
规格：21cm*6.5cm*6.5cm
材质：尼龙
参考卖点：晨光文具M&G功能King笔袋，个性简约风格，大容量、多分区设计，满足学习生活的不同收纳需求。

好原料成就好味道

工匠精神，层层筛选才有如此之良品

老才臣

味道与健康
营养价值表
原味鸡汤，菌汤鲜香熬制

老才臣 菌菇火锅底料

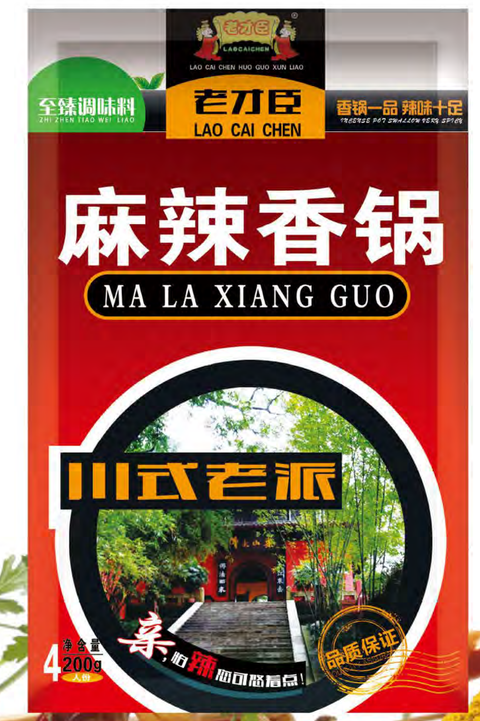
规格:200g*24

以数种菌菇为主料，菇香浓郁，配以鸡汤的鲜味，口味清爽不腻。

老才臣 麻辣香锅

规格 :200g*24

以麻、辣、鲜、香、油、混搭为特点，食用方便简单。精选材料，一丝丝辣 味像一个个精灵在舌尖上跳跃，拨动着味蕾， 令人回味无穷，意犹未尽。那才叫人欲罢不能呢！



饮料行业发展主打健康

2016年的夏季，你选择的消暑饮料有哪些？回顾饮料业数年来的发展，饮料的品类越来越多。饮料产业在高速发展的同时，也迎来了瓶颈期。未来突围的方向又在哪？

碳酸饮料不再独大

曾几何时，提到饮料，消费者首先联想到汽水（碳酸饮料）。如今，我国饮料市场已由当年一支汽水打天下，发展为由碳酸饮料、水饮料、果汁饮料、茶饮料、功能饮料、含乳饮料等共同瓜分市场。此外、果蔬、粗粮、大豆、咖啡等饮料也寻求在市场上分得一杯羹。

从2000年左右碳酸饮料增速放缓就已开始，主要是消费者基于健康因素考虑。可口可乐和百事可乐已经通过研发零卡路里的可乐等新品来挽救业绩。

而茶饮料、果汁饮料产量在近几年却以超出3倍的速度递增。经过多年的市场调整，格局已经趋于成熟，统一、康师傅、娃哈哈、雀巢等品牌基本占据了这块市场的领先位置。

饮料行业主打健康

椰岛、露露、六个核桃，现在逢年过节大家基本都会买，也是走亲访友的必备。植物蛋白饮料以其营养、健康等特点在过去几年受到消费者青睐，尤其在春节消费旺季。

有数据显示，我国含乳及植物蛋白饮料行业规模在过去5年年均增速28%，是饮料中增速最快的子行业之一，预计未来3年行业仍将保持20%左右增速。消费者对于饮料的要求越来越高。食品饮料行业靠强势的广告轰炸来获得消费者购买的时代已经过去，企业只有生产出品质优且性价比高的产品才能获得消费者的认可。

健康饮料行业还需要进一步培育，目前处在快速成长期前期，3年内有望进入高速发展期。绿色、原生态的食材越来越受到推崇，市场潜力巨大。蛋白饮料、果汁饮料、草本饮品都将是未来的趋势。沙棘汁、蓝莓饮品等，凭借绿色、原生态的食材，成了新的消费趋势。可以预测，未来谁能够抓住健康趋势，就有很大把握分享饮料市场。

瓶装水不能再炫噱头

数据显示，2010~2013年，中国瓶装水年消费量分别达到3982万吨、4587万吨、5519.1万吨、6579万吨，年均增长率约为20%。瓶装水在中国经历了一个快速的发展过程。不过在瓶装水高速发展的同时，一些水企开始打概念牌，让很多消费者眼花缭乱、无所适从。

现在各大商超里的饮用水货架上摆放着各种品牌的产品，名称五花八门，如矿泉水、矿物质水、蒸馏水、富氧水、苏打水、纯净水、冰川水等，此外西藏、长白山等产地也被标在显著位置。而一些概念水则声称添加了特殊物质，能够为人体提供营养，甚至能够治疗疑难杂症、预防癌症。

因为缺乏统一的管理标准，目前品牌饮用水厂家乱打概念牌的现象已经越来越严重。其实，这种基于概念功效的宣传，无论是从实验角度还是研究角度，都被证实是不可能的。业内也早已就此达成共识——其功能多是厂家炒作，水质本身并不具备神奇功效。

喝水的根本目的是满足机体对水的需求。水是体内营养物质和代谢废物的搬运工，它只是一个载体，无论喝什么水都不要把它当做营养来源，也不可能有什么神奇的功效，因此只要是符合国家标准的水都可以安全放心地饮用。平衡膳食，保证充足的饮水，适量运动和良好生活规律，才是健康的根本。

不过，今后市场上名目繁多的饮用水将得到统一标准管理。《食品安全国家标准包装饮用水》将实施。消费者选择饮用水会更简单，这一新标准适用于直接饮用的包装饮用水，即“密封于符合食品安全标准和相关规定的包装容器中，可供直接饮用的水”。也就是说，目前市场上纯净水、蒸馏水、天然水、山泉水等不同水种的标准都实现了统一。

标准要求，除了天然矿泉水外，市面上在售的包装饮用水只分为饮用纯净水和其他饮用水两类。产品名称不得标注“活化水”、“功能水”、“能量水”以及其他不科学的内容。同时，为避免给消费者造成误解，“饮用矿物质水”名称不再允许使用。

打擦边球玩噱头的水将会逐步消失，企业不是变换名称就是自行退出市场。市场竞争更多的是依靠品牌、规模、渠道、品质，新国标逐渐规范，也有助于消费市场趋于理性。

文章来源《民生周刊》

不可思议

探索人体最终极限的奥秘

人们一直渴望和追求挑战极限，并不断的创下一个又一个的极限记录，那么，你有没有想过，人们在生理上和心理上能够承受的极限是多少呢？

1、人不吃不喝能活多久？

没有食物和水人能生存多久？对于体重正常的健康成人来说，其能量的摄入量应与其能量消耗量相等，既应处于能量平衡状态。而水是包括人类在内所有生命生存的重要资源和组成部分，在没有水的情况下，身体中血液会越来越黏稠，循环变得困难，血压降低，心率快速增加。在严格断水的情况下，人很难挺过3天。如果有水即使没有食品生存时间也有可能超过7天。

2、人类能承受的低温极限是多少？

正常情况下人的体温都是在37℃左右，外界温度在20摄氏度左右，就能引起体温下降。核心体温降低2℃，就会导致体温过低，失去知觉心跳失常。核心体温达到24℃时，心跳则会停止。目前活着的已知世界最低体温纪录是13.7℃。

3、人能够承受多大的噪音？

125分贝的声音，已经会让人感到头痛。在正常状态下，人类能够忍受的声音约为160分贝。一旦听到的声音超过这个数字，有些人的耳膜可能会因此破裂。声音过大会对人的内部器官造成损伤。试验表明，　噪声超过115分贝大脑皮层的功能便严重衰退，达到165分贝时动物会死亡。

4、人类最多能够举起多大的重量？

人类的力量取决于肌肉，对肌肉的有效控制使举重运动员获得优势，最大程度地发挥肌肉潜能。世界硬举纪录由英国人安迪·博尔顿创造，他将457.5千克的重物从地面提到大腿部位，过顶举重纪录则为263.5千克。人类举重已经接近所能达到的极限。人体拥有天然的抑制机制，能保护身体因所举重量过重受到的损伤。举重运动员经过训练懂得如何抑制这些机制，遗传因素也扮演着重要角色。

5、人类的速度极限是多少？

还记得2008年奥运会100米冠军博尔特吗？他创造了人体最快的速度--百米9.48秒。人类能够达到什么样的速度极限呢？美国斯坦福大学研究人员指出，速度依赖于人体强健的肌肉和修长的四肢，由于人体具有一定的重量，所以每提高一秒钟速度，都会增加一定的能量消耗。速度与能量消耗的比值是有限的，这一极限可能是百米9.48秒。

6、人类大脑连续工作的极限时间是多久？

大脑工作多久就一定需要休息？人的专注度最多能持续12小时。美国宾夕法尼亚大学神经系统学家戴维·丁格斯发现，随着时间推移，人们的反应会越来越迟钝，大脑某些部位的活动也慢慢减少。对于大部分人来说，注意力最多能集中12小时，时间越长，注意力下降越多。

7、人类大脑能记住多少东西？

《最强大脑》里5分钟记忆500多个数字的超级记忆受到不少人的艳羡，一时间人人都想拥有“最强大脑”，经过测算，成年人一生中可储存约125M的信息。按照正确顺序准确无误地记忆一长串数字比记住信息或者图片更难。

8、人类能够承受的高度极限是多少？

如果一个人在没适应新环境前被突然送上珠穆朗玛峰（8848米），可能不出2分钟就会死亡。1999年，巴布·奇里·夏尔巴在珠穆朗玛峰缺氧环境下生活了21小时，打破世界纪录。而迄今只有一个人在冬季没有氧气装置的情况下攀登珠峰。科学家认为，人类能够承受的最高海拔可能是9000米。人如果长时间呆在海拔超过5000米的地方，就会导致肌肉萎缩、肺部和大脑积液的风险显著增加，且影响生育能力。

9、人可以多长时间不睡觉？

人如果不睡觉最多坚持264小时。一般来说，人在不睡觉36小时后，就会觉得非常难受，48小时后，身体会不受控制地进入梦乡。长时间不睡觉会让人的情绪发生波动，导致记忆力和注意力下降、协调能力缺失、说话含糊不清、产生幻觉等。

10、人类的失血量极限是多少？

人体的血容量约占体重的7%～8%，失血量极限为1.9～2.8升。这个数值约占人体血液总量50%。如果在几个星期内慢慢失血，　维持生命最少血量的极端纪录是只剩0.9升的血液，　即失血量占血液总量的75%。

11、人类屏息闭气能够坚持多长时间？

大多数人的闭气时间无法超过一分钟，闭气之前的强力换气非常重要。长时间闭气可能导致血液中S100B蛋白质含量提高37%，这种蛋白质是缺氧性脑损伤的标记物。出色的潜水者有望将闭气时间延长至15分钟左右。

生活中，人们不断追求新的极限，挑战各项极限也成勇者们毕生追求，极限一直被挑战，却从未被超越。以上就是小编为大家科普的人类追求最高极限的奥秘。

超市转让信息

转让　双桥 百货超市

地　址：北京市朝阳区双桥东柳
面　积：200 ㎡
租　金：8000元/月
转 让 费：10万
联 系 人：李先生
联系电话：15901061249

急急急！！！烟证、营业执照齐全！流水稳定！现由于孩子转学等问题急需转让，如有诚意，到店详谈，非诚勿扰！

转让　东四九条小学附近超市

地　址：北京市东城区东四九条
面　积：18㎡
租　金：4000元/月
转 让 费：5 万元
转 让 费：郭女士
联系电话：15811392688

具有超市执照门脸房，正对着东四九条小学正门，可做蔬菜水果超市，烟酒执照齐全转让费含2个月房租 可与房东直接谈签合同有意者可随时电联考察。

转让　海淀小区超市

地　址：北北京市海淀区四季青镇闵庄路
面　积：96㎡
租　金：5600 元/月
转 让 费：8.5 万元
联 系 人：杨子
联系电话：18911927507

本超市每天流水在3200元左右，一个月出水400多桶，因精力有限，送水只做了两个小区，旁边五个小区可以通吃。有固定客源，位置便利，带厨房、卧室，接手即可盈利。现连货带店转让价定在8万元左右，如有诚意接店者来面议。

转让　西什库大街百货超市

地　址：北京市西城区西什库大街
面　积：40 ㎡
租　金：4200 元/月
转 让 费：8 万元
联 系 人：刘齐先生
联系方式：18612702723

临街店铺，客流量大，一层24㎡，二层12㎡。临近北大医院、北大妇幼医院、旅游团体经常路过必经之路，本店有个体营业执照，经营范围广泛，可以按照实际经营范围需求来增项，不可做餐饮，可协助与房东签订租赁合同，谢绝中介。

转让　超市水站转让

地　址：北京市东城区和平里北街
面　积：28 ㎡
租　金：2000 元/月
转 让 费：5 万元
联 系 人：王先生
联系电话：15110166230

带货整体转，本店位于小区里面。有上下水，可以住人，现在水站每月出水量不低于200，现周转空桶有100多个。后面是地坛小学，等开学每天流水更多，带两个月房租，下次交房要到九月五号。

转让　小区内40栋楼唯一一家超市转让

地　址：北京市朝阳区东坝首开常青藤一期
面　积：162 ㎡
租　金：4500 元/月
转 让 费：28 万元
联 系 人：吕先生
联系电话：13439997508

五年老店，客源稳定，本店位于小区的中间位置1层，楼上90多平经营，楼下70平住或做库房，另外还有一个小院几十平，日流水4000多，租房合同至2019年2月24日，机不可失，失不再来，望有实力者前来看店，非诚勿扰！

转让　百货超市转让

地　址：北京市朝阳区双桥东柳
面　积：120 ㎡
租　金：5899 元/月
转 让 费：20 万元
联 系 人：杨永斌
联系电话：18709613617

本店位于门头馨园北区16号楼4单元101，主要经营烟酒食品，蔬菜，日用百货，住宅超市，客流稳定，因个人精力有限特此转让，内含7个月房租。

出租　看丹桥超市转让

地　址：北京市丰台区看丹桥建新路
面　积：70 ㎡
租　金：2800 元/月
转 让 费：18 万元
联 系 人：唐先生
联系电话：13141196707

建新路路边，附近就这一个超市，客流量大，手续齐全，本店经营有4年了，生意怎么样可以过来自己观察一天。现18万一次性带货转让包括烟有8-9w。

转让　百货超市转让

地　址：北京市昌平区小汤山
面　积：300㎡
租　金：7500 元/月
转 让 费：45 万元
联 系 人：杜先生
联系电话：13797113365

本超市诚心转让，营业执照齐全，接手即可盈利。货物齐全，每天营业额5千以上。卧室、卫生间、厨房都有。多说无益，有意者可到店观察，请勿打扰员工。

我也会

睡觉前，我对老婆说："你看现在的萌妹子说话就是好听，后面都带个重叠的字，比如吃饭饭，睡觉觉。听着多舒服啊！"

老婆不屑地白了我一眼，说："就这些我也会啊。"

我怀疑地看着老婆，说："你也会？说来听听？"

老婆咬牙切齿地说："别叨叨！"

同学，你手机浮上来了

大学是有一个学妹，非常漂亮，总喜欢宅学校后面的小河边看书，我一哥们想引起她的注意，就花了 50 块钱买了一个 ipone6s 模型，在河边假装打电话，然后假装很生气，再极潇洒地把手机扔到河里，最后故作沉思的样子凝视着远方。一系列动作完成的超帅，就等女孩过来搭话，不一会儿，学妹果然开口道："同学，你手机浮上来了。"

找人出气

一个像铁塔一样结实的男士，每次都被瘦弱的媳妇打骂，从来没动过手，还过嘴。每当受气了，就去火车站，故意把钱露在外面，让贼偷。打的贼那是一个惨呀！

久而久之，火车站的贼都知道了，一看他来了都说："在家又受气了，又出来找人出气了。"

朋友买了条老粗的假金项链

朋友买了条老粗的假金项链，天天戴着上班。有一次夜班回来，路过一偏僻的地方，忽然看到两小伙骑着摩托奔他而来!看出他们想抢项链，朋友连忙摘了扔进旁边草丛。俩劫匪毫不犹豫，跳下摩托就冲去找，然后朋友就镇定的跨上摩托骑走了。劫匪傻了，一个问："哥，咋整?"

另一个狠了狠心说："TMD，报警！"

动画片

儿子："怎么一到动画片就让我写作业!"

爸爸："从小就要好好学习，将来才能上大学呀?"

儿子："可你不让我看动画片，我明天去幼儿园和女同学聊什么呀!"

爸爸："……"

儿子："将来不想抱孙子就别让我看!"

爸爸："已经开始了快去看吧…"

年终奖

唐僧师徒取经成功归来，观音菩萨通知唐僧带八戒一起去拿年终奖。

八戒一听没有悟空沙僧的名字，心情大好。

到了观音菩萨那里，观音郑重地把一块红绸子批在八戒肩头，八戒别提多开心了。

"八戒，这块红绸子是对你的嘉奖，"观音亲切地扭头看着唐僧，"好了，你可以带着八戒回家了。"

"菩萨，八戒的奖励有了，我的奖励呢？"唐僧问。

"三藏，你还不明白？批红挂彩的八戒就是我奖励你的年猪啊。"

和你们不一样

鲁智深跪在林冲面前，"嫂子她死了……我对不起你！"

武松："我嫂子也死了……"

石秀："我嫂子也死了！"

宋清："好巧，我嫂子也死了耶。"

鲁智深怒道："我特么和你们不一样！"

幸好

刚给女友买了 iphone6s 出去吃饭，她去厕所，出来对我说："刚上厕所，手机没地方放，就塞胸罩里了，但是胸太小没卡住，掉了下来。"我心中一万个草泥马在奔腾！掉马桶里了？！女友淡定的说："幸好肚子大，卡那里了。"我长吁一口气。

2016年9月十二生肖运势

属鼠人2016年9月运势：
喜事连连，平安吉顺

子

9月份对属鼠人来说是相对幸运的一个月。受【紫微】影响，感情方面吉星照耀，家庭成员有入职、嫁娶之喜。事业方面集思广益之后，必定能够有所图谋，月末容易获得新项目。有投资良机，但需听取专业人士意见。夏秋之际金火过旺，尽量减少饮酒与辛辣食物的摄入。

属牛人2016年9月运势：
事运平稳，财运不佳

丑

进入9月份，属牛人恰逢【岁破】，财不可露眼，容易遭窃，如果投资亏损，及早放弃，可东山再起。为人处世谦恭有礼，人际和谐，诸事顺遂。感情方面切莫轻信他人谣言，否则容易有争端。同时，不要胡乱服用药物，避免在河边、海边走动，容易出现溺水事故。

属虎人2016年9月运势：
逐渐回暖，重拾信心

寅

本月属虎人有【天喜】星到宫，各方面运势逐渐回暖，有望重拾信心。守信者会受上司器重，新产品推出后反响不错。利润颇丰，可趁机进取，月初应关注长线投资。月初家庭有婚庆之喜，热恋男女可共结连理。长期伏案工作者容易腰酸背痛，宜多运动，小心被利器所伤。

属兔人2016年9月运势：
人际失和，诸事不顺

卯

进入9月份，属兔人【六害】侵袭，有可能亲人失和，矛盾频发后不得不遭受劳顿之苦。儿孙自有儿孙福，夫妻切莫为子女问题争吵不休。事业方面没有助力，孤掌难鸣总有势单力薄之感，可暂时放缓开拓计划。家庭内耗严重，及早进行整顿。身体稳定，男女尽享鱼水之欢。

属龙人2016年9月运势：
易惹是非，曲折不断

辰

进入9月份，由于受到【官符】、【五鬼】影响，属龙人易惹是非，行事曲折不断。疑遭同事诬陷，恐有降职辞雇之忧。夫妻矛盾频发，小三趁机上位。博彩和小型投资收益增长，不过储蓄余额停留时间不长，在夜晚时不要出入工地、旧房等容易发生坠物的场所，容易见血。

属蛇人2016年9月运势：
自我设限，开支大增

巳

进入9月份，属蛇之人命犯【孤辰】，情绪低落，易自我封闭，不太习惯与人沟通和交流脱单可能性不大。投资失利，最后及时撤资，否则债台高筑。家庭负担较重，子女求学、婚假、老人看病都需要大笔资金，夫妻务必同心同德，多出去兼职贴补家用。偶有头疼脑热之疾。

属马人2016年9月运势：
变故颇多，保守为上

午

进入9月份，受【飞廉】、【丧门】凶星入宫，属马人家庭变故可能性增大，黑白两事都有可能发生，会因为丧礼与婚嫁颇感疲惫。如果有无法谈妥之事，务必咨询律师，不可轻易妥协。不要进行辞职或者搬家的事宜，会有意外灾害。有过敏性疾病的人不要私自服用药物。

属羊人2016年9月运势：
颇有机遇，小有所成

未

经过了前几个月的积累，【天德】福星降临，带来强势贵人运，使得属羊人本月创意十足，小有所成特别是对于从事销售、保险等行业的人，销售额有望新增，财运看涨。不过容易陷入多角恋情或看上有家室之人，最好及早抽离，不要越陷越深。受孕机会大，可及早备孕。

属猴人2016年9月运势：
冲突颇多，情绪不稳

申

进入9月份，属猴人虽然情绪高涨，想要扭转乾坤，但是时运不济，终将失败，最后反而更为颓丧。职场应当注意与客户和下属发生正面冲突，17，18号易掉链子，应及时补救。与伴侣之间没有共同话题，感情进入倦怠期。月初注意个人和饮食卫生，容易犯急性胃部疾病。

属鸡人2016年9月运势：
口舌是非，影响效率

酉

9月份的属鸡人正逢【卷舌】，惹上是非多。建议专注正财，切莫投机取巧，惹来官司的可能性大，影响事业进程。同时不要与陌生人有过多来往，会有受骗可能。感情颇为黏腻，引来他人非议，记住“发乎情，止乎礼”的道理。家中老人不宜出门，容易跌打损伤，见血。

属狗人2016年9月运势：
诸事顺遂，养生佳节

戌

进入9月份，由于诸事顺遂，不用过分劳心，属狗人高枕无忧，基本上可以退居幕后成为主要决策者。将主要的时间放在养生调理上，可以选择减肥或者戒掉烟酒来提升生活质量。夫妻也可以相约进行短途旅行，转换心情，重温浪漫。女性夜晚不宜独行，海鲜类食物少吃。

属猪人2016年9月运势：
吉星临门，有望逆袭

亥

经过了上个月的劣势，属猪人诸事小心，恐有变故。不过本月有吉星【太阴】照耀，充分发挥个人能动性，有望逆袭。事业有贵人降临，提供最佳方案和创业基金，资源可被充分利用。月中适合求婚和告白。务必注意脾胃保养和内分泌调理，以及一些长时期积累的慢性疾病。

财运测试

赚钱的方式有很多种,但是,能不能赚到钱就很难说,现在竞争压力那么大,有本事的靠本事赚钱,没本事的靠努力赚钱,什么都不做的就等着张嘴喝西北风了,那么你赚钱的正确方法是什么呢?马上测一测吧。

1. 有积蓄,你也会不轻易借钱给朋友吗?
是的→2
不是→3
不知道→4

2.当你的朋友不小心当众揭你的短时,你会:
当众不开心→3
不知道该如何,尴尬羞惭→4
面露不悦→5

3.你的朋友拜托你帮他办一件很麻烦的事时,你会:
当然会帮忙,朋友嘛→4
推脱→5
向朋友诉苦,说出自己的难处→6

4.你会因为觉得自己欠别人的而不拒绝别人的要求吗?
会→6
不会→7
不一定→5

5.你的朋友好心帮你,却帮了倒忙,你会:
还是会感谢对方→6
面露难色表示不快→7
尴尬地笑笑就算了→8

6.三个朋友在一起,你会介意谁对谁偏心吗?
介意→7
无所谓→8
完全不介意→A

7.三个朋友在一起,你会不会和其中一个说另一个坏话?
会→8
不会→9
不知道→10

8.三个朋友在一起,你非常讨厌自己被夹在中间的感觉吗?
是的→9
不是→A
不知道→B

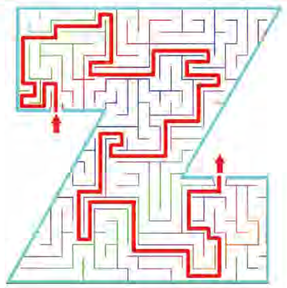
9.你是否认为小孩子才会来绝交那一套吗?
不是→C
不知道→D
是的→A

10. 和朋友发生争执,你习惯怎样处理?
找出问题,并积极解决→B
干脆大吵一架,把什么都说出来→C
沉默→D

关注“中商惠民网”微信公众号，回复“测试”即可查看答案！更多精彩有趣的内容请持续关注我们哟。

《便利店》上期迷宫游戏获奖商户
见“中商惠民网”微信公众号

上期路线大揭秘



生态 · 绿色 · 健康

美味轻松享有

GREEN

ECOLOGY, HEALTH

吃出健康就要用好的品牌
只想给家人老才臣

EAT A HEALTHY AND GOOD BRAND
JUST WANT TO GIVE LAO CAI CHEN FAMILY
DELICIOUS AND EASY TO ENJOY

LAO CAI CHEN

北京市老才臣食品有限公司

幸福老才臣

生态之选 绿色之选 健康之选

ECOLOGICAL CHOICE, THE GREEN OF THE ELECTION, THE HEALTH OF THE ELECTION