

今日欧亚

第11期 总第533期 总编辑 苏艳丹
主办: 长春欧亚集团股份有限公司 地址: 长春高新区飞跃路2686号
电话: 0431-87666857 邮编: 130012 网址: www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2020年6月
30
星期二
农历庚子年五月初十
十六小暑



欧亚新生活 FUN 趣文化艺术市集潮嗨节

本报讯 (欧亚新生活 李明娜)在这充满生机、富有诗意的季节,恰逢欧亚新生活开业3周年之际,6月19日19时38分,欧亚新生活 FUN 趣文化艺术市集潮嗨节启动仪式隆重举行。吉林省政协副主席、吉林省工商联主席李维斗,吉林省商务厅厅长王志伟,长春市副市长宋葛龙,欧亚集团董事长曹和平,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫等领导参加了启动仪式。

活动当天,现场人头攒动,伴随着劲爆酷炫的电子乐,启动仪式拉开了序幕。欧亚新生活常务副总经理薛立军致欢迎词,省市区各级领导和集团领导共同见证了流沙揭幕,并参观了欧亚新生活夜市、啤酒一条街、网红淘宝街及空中花园,并给予一致好评。

欧亚新生活 FUN 趣文化艺术市集,经营面积近万平方米,分为游、吃、购、娱四大文化主题。游:精品文创市集,天桥潮品特卖会,8F屋顶花园国宝熊猫IP展;吃:亚洲风味小吃、国内网红美食、音乐啤酒大棚;购:国家非物质文化遗产,特色文创产品,潮品百货,服饰、配饰;娱:网红游戏互动,涂鸦售卖车创意集市。同时,更有定点活动、流动性活动、分时段活动为代表的3大活动主题,包含了“涂鸦盒子”创意售卖车美食市集、Bling Bling 酒瓶创意签名区、移动的恶棍酒吧、“随手刷”流动画廊、吹牛“啤”大赛等18种特色主题活动,营造出“一步一景、一景一惊喜”的奇妙体验感。欧亚新生活 FUN 趣文化艺术市集潮嗨节,汇集青年文化潮流态度,新兴元素的潮玩天地,全力打造“未来的室外市集中心”。

又讯 (欧亚新生活 李迎丽)6月19日9时,“天空之境”首次落户吉林长春,亮相欧亚新生活购物广场8F屋顶花园。“天空之境”是很多人喜欢的拍照特效,上下对称的镜像倒影会在照片上形成异常美丽的景观,引人入胜的只有蓝天白云和地面,分不清到底是真实还是虚幻的梦境。与此同时,6月24日,“国宝熊猫展”首秀也亮相于欧亚新生活购物广场屋顶花园与游人见面。



炫彩启幕



本组图片为FUN趣文化艺术市集潮嗨节活动现场摄影 李明娜 玉维

国务院安委会第二考核巡查组到通化欧亚购物中心检查指导



本报讯 (通化欧亚 邹臣波)6月13日下午,国务院安委会第二考核巡查组一行及通化市相关部门领导来到通化欧亚购物中心,考核2019年度安全生产和消防工作。

当天,巡查组首先召开了座谈会,听取了通化欧亚购物中心安全生产和消防工作的情况汇报,并详细询问了安全设施、设备运行,重点岗位人员持证上岗和值班情况。随后,巡查组到消防控制室调阅了相关材料,查阅了安全台账、安全检查记录等文书,现场对商场管理人员和专柜员工进行了提问考核,抽查了安全知识,并对商场消防报警、排烟、供水等设施、设备进行了实地检查,最后,巡查组在北侧天并拉动了微型消防站,检查考核微型消防人员对突发情况的快速反应和有效处置能力。

经过细致地检查考核,巡查组对通化欧亚购物中心安全生产和消防工作给予了肯定,对通化购物中心落实员工“5+1”第一灭火力量、与相邻五家单位形成互联互通、专柜消防应急箱内配置“七个一”,以及合理配置消防控制室值班人员等诸多方面给予了好评,要求通化欧亚购物中心要强化风险意识,坚持底线思维,继续落实好各项安全制度,加强巡查、检查,确保企业安全运营,为平安吉林做出贡献。

上图:巡查组领导检查指导工作现场。

丁钰莹 摄

贺集团会员节 欧亚商都端午浓情钜献

本报讯 (欧亚商都 孙红超)端午情,会员礼。欧亚集团会员节,欧亚商都浓情献礼,全馆4.5折起,大力度会员回馈活动仅3天!6月25日至27日延时闭店至22时。

端午小长假,欧亚商都价格直降到底。全馆服饰4.5折起,进口化妆品8倍积分;部分国际名品5折起;部分黄金珠宝每满3000元送100元电子礼金;家电6.5折起;超市8.5折起;品牌折扣场1折起,服饰特卖69元起;部分进口锅具10倍积分;欧亚微店线上商品特价销售等全品类商品,推出一系列

列大力度回馈活动,再参加各大银行满减优惠、超值购券活动,再享优惠。活动期间,在欧亚商都购任意金额即可参加现金、好礼即时送活动,即中即领!6月30日前,在欧亚商都消费满100元以上开具发票即可参加长春市发票抽奖,幸运赢20万元红旗H5轿车。

电子会员专享福利,惊喜不断。第一波福利推出了家电、服饰、超市预存增值券大抢购活动,备受关注,销售火爆。第二波福利降临欧亚商都好物直播间,24省内知名

主持人张楠、张柏鑫联袂助阵,携手商都好物推荐官送福利。服饰、妆品、黄金珠宝、家居用品等心动价,直播互动再送精美礼品!第三波福利电子会员超值积分换礼,进口美妆明星组合、进口葡萄酒礼盒、西铁城手持式冲牙器等新品推介,限时首发!

会员服务体验再升级!电子会员实名认证及绑定再赠100元券。并向指定会员免费发放会员专享家电券、服饰券。V钻特约会员尊享招商银行保管箱服务、龙嘉机场贵宾登机服务,V钻指定会员提供雷克萨斯专

车接送服务。

节日期间,欧亚商都品牌大力度回馈,COACH部分5折至7折、FERRAGAMO部分5折至7折、SWAROVSKI部分2折至7折、weekend Max Mara部分5折至7折、CHARLES&KEITH部分5折至8折、雅莹部分3.5折至6折、米亚部分2折至3折、耐克部分6折至8折等;装展品牌品牌展卖会,全场1折起。家居节、国际名品折扣季活动正在进行中,折扣享不停。欧亚商都与所有消费者欢度端午佳节。

欧亚商业连锁会员节系列活动 3省23地联袂启动

本报讯 (欧亚商业连锁 刘珊珊)端午情,会员礼。值此欧亚集团会员节之际,欧亚商业连锁携欧亚新生活、欧亚三环、欧亚车百、欧亚春城、欧亚万豪、欧亚长新、欧亚广场、欧亚东盛、欧亚超市连锁等3省23地近120家门店,于6月25日隆重开启会员节系列活动。

预热活动 会员大狂欢

会员节期间,欧亚集团微信小程序发放总额280万元“V客专属增值券”;总额500万元“V客专属消费券”;总计10万份消暑好礼任性狂送,共掀会员购物大狂欢!

会员过节 特权享不停

6月25日至27日,欧亚集团小程序新用户,即送积分;超级VIP会员卡,可享购物中心停车场免费预约车位,享当天免费停车尊贵礼遇。6月份过生日的白金卡以上级别会员,凭卡领取专属消暑生日礼一份。在欧亚商业连锁旗下任意门店办理完善会员信息,即可获得专属实名认证!

精彩专场 感恩惠不够

真情感恩会员。6月25日16:00至闭店,会员购服饰类、家电类商品积分限时翻倍当钱花,1000积分抵现100元。

特惠回馈会员。6月27日13:30至闭店回馈专场惠购券、十足抵用券,各品牌专柜均推出满额逐级送好礼活动,还有5000

元免单大抽奖!

会员尊享 尊贵再升级

6月25日至27日,会员尊享100%中奖的砸金蛋活动,线下得VIP代金券,超市十足券,线上得精品香粽礼盒及超多现金红包!会员持卡购百货类、家电类商品,1000积分抵现100元。尊贵身份,闪亮升级!

超值品类 购物过足瘾

6月25日至27日,服饰类全场4.5折起;黄金类商品在每克立减20元至50元基础上,满3000元返100元会员节礼券;妆品类折扣多多;国产全场7.5折起;进口表全场8.5折起;家电类全场价格直降,电视/冰箱/洗衣机8.5折起,厨卫/热水器6.5折起,小家电7折起,手机8.8折起。超市类商品8.5折起,特价特供商品超值惠买。6月25日至27日每日10:00前会员购物满100元减10元。特惠来袭,让您购物过足瘾!

异业联手 欢乐又加倍

使用云闪付APP支付,每周六满20元立减5元,即日起至年末,使用招商银行掌上生活扫描收款台收款码买单,满100元立减5元;每周五10:00,中国银行手机银行APP或缤纷生活APP取得优惠券,在欧亚超市指定门店进行消费,享单笔消费满100元及以上立减50元!



第23届吉林家博会 在欧亚卖场会展中心完美收官

本报讯 (欧亚卖场 姜文婧)万众期盼的第23届吉林家博会于6月19日至22日在欧亚卖场9号门举行。一大批普惠民生、品质更优、价格更低,更有大返现、大抽奖、大拍卖等活动强势来袭,充分彰显了欧亚卖场充分履行保民生、保企业、保就业、保增长“六保”责任的情怀担当。

6月19日家博会开幕首日,引众多消费者纷沓而至。现场参展商倾力介绍产品,各展位人气火爆,市民采购热情高涨。大多数消费者有备而来,更有消费者进场后就直奔主题,开票、交款,就为了第一个抽现金红包,抢好运!开幕不到二十分钟时间,交款区已经排起了长长的队伍,现场成交量持续飙升。

作为2020年吉林省大规模、高品质家具博览会,此次家博会的保民生、大回馈、促消费的力度非常大,很多低价、特卖、优

惠活动吸引着消费者的眼球:美的净水器、德尔嘉纳米陶瓷泥、芝华仕918单椅……不管多大牌产品,在吉林家博会现场,全部一元起拍;100㎡状元贝壳粉只要999元!原价10800元/套的喜尔康全功能智能马桶现在只要1688元就能带回家,全友四门衣柜只要1199元……这里不仅有大力度的商品回馈消费者,更有陶瓷、卫浴、地板、木门、衣柜、橱柜的品牌异业联盟满足广大上班族一站式装修购物的需求。

在第23届吉林家博会现场,不仅有浪鲸卫浴、TOTO卫浴、喜尔康全功能智能马桶、全友家私、皇家马车等大牌云集,更有从工厂直接到展会的“工厂直供”,去掉层层中间环节,用最低的价格和最好的品质来回馈给广大消费者。

上图:第23届家博会现场气氛火爆。

刘跃然 摄

吉林省统计局副局长孙波到辽源欧亚购物中心调研

本报讯 (辽源欧亚 综合部)6月17日下午,吉林省统计局副局长孙波,省统计局总经济师、核算处处长林梅,省统计局贸易处处长吴玉安,省统计局服务业处处长平延辉一行到辽源欧亚购物中心调研企业疫情后的经营情况。辽源市领导陪同调研。

当天,辽源欧亚购物中心副总经理于明芝带领财务部负责人在辽源欧亚购物中心参加了调研座谈会,并汇报了辽源欧亚购物中心疫情期间的经营情况,以及企业受疫情影响面临的工作困扰、需要政府部门帮助解决的一系列问题。调研组领导听取汇报后,对辽源欧亚为首的辽源市商业疫情后期各项工作提出指导性建议,并将吉林省地区GDP统一核算改革及经济运行高质量发展指标体系相关事项向与会人员进行了宣导与传达,指示辽源市政府相关部门及属地商业企业,务必做好国家统计局工作的推动,将现阶段各方面工作的真实数据统计上来,为国家大数据提供精准的基础数据,为下一步国家宏观经济调控提供有力的分析研判依据。

吉林市副市长盖东平到吉林欧亚商都综合体检查指导

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣)6月22日,吉林市副市长盖东平、丰满区区长赵洲洋等相关领导一行到吉林欧亚商都综合体检查指导疫情防控工作。吉林欧亚商都党委书记、总经理李新志详细汇报了复工后疫情防控工作及针对重点部位的防疫举措。

盖东平副市长一行先后到综合体测温点、超市进口食品、生鲜区域,详细了解了三文鱼等敏感商品,并在现场给予工作指导,要求相关政府部门减少对企业的压力,要在工作上给予问题解决支持。同时盖副市长对吉林欧亚商都防疫工作给予肯定,并鼓励企业再接再厉,继续做好防疫工作持久战的准备。

欧亚集团NC6.5系统全产品说明暨上线前系统展示会在欧亚商都举行

本报讯 (欧亚商都 杨中军)6月22日13时,欧亚集团NC6.5系统全产品说明暨上线前系统展示会在欧亚商都举行。欧亚集团三大体系欧亚商都、欧亚商业连锁、欧亚卖场人力资源部和信息化相关人员参加了会议。会上,用友软件培训师对NC6.5系统进行了全产品的介绍说明,并对各店提出的有关系统架构、模块衔接、报表展示等问题做出解答。通过此次说明会也发现了系统配置与使用需求间的差异,为下一步上线奠定了基础。

欧亚汇集朱丽夜市夜光街区 点亮长春之夜



欧亚汇集朱丽夜市夜光街区人气火爆。刘跃然 摄

本报讯（欧亚汇集 综合办）6月16日，在吉林省商务厅、长春市商务局、吉林省商业联合会的大力支持下，欧亚汇集再度携手朱丽叶团队强势推出“欧亚汇集朱丽夜

市夜光街区”，再次点亮长春之夜，这是继日前朱丽叶草莓节获得成功后，欧亚汇集在担当保就业、保企业、保民生社会责任上的又一力作，通过全力打造新经济地标、网

红经济消费娱乐中心，不断满足人们对美好生活的向往追求。

欧亚汇集朱丽夜市夜光街区位于汇集1号门前，占地2万平方米、150余家品牌实

力入驻，打造了由吃、买单一需求到听、赏、游、乐、玩等多维体验的沉浸式夜经济新地标。集网红小吃、大牌餐饮、经典啤酒大棚、创意手作、音乐演绎、儿童游乐、艺术展览、名车展览、质朴书市于一体的复古夜市主题，吸引了大批城市新锐、新兴中产、潮流青年前来体验；在众多名车与本土艺术展中驻足观赏，点一份网红小吃香脆“化石饼”，尝一口爽辣钵钵鸡，驾驶卡丁车旋风过弯，登上热气球眺望夜市盛景，跳进蹦蹦跳跳西童笑声……将夜经济、网红经济、首店经济完美融合的欧亚汇集朱丽夜市夜光街区，满足了各层次人群需求，通过做大、做强夜经济品牌培育激发了城市经济新活力，为区域经济社会的稳增长、促就业、保民生提供了有力支撑。

据悉，欧亚汇集朱丽夜市夜光街区将开放至9月16日，三个月的超长待机无限解锁夏夜魅力。满城烟火气、汇集醉倾心。

欧亚商都城市超市举办包粽子大赛

本报讯（欧亚商都 郑淑萍）6月21日9时30分，在商都城市超市17号门举行了一场别开生面的包粽子大赛。本次活动通过商都微信平台报名征集，以家庭为单位，每组家庭2人参加，参与者将活动图文内容分享至朋友圈，截图并附注姓名、联系方式传至平台进行报名，后台随机筛选出10组家庭共计20人参加现场比赛活动。

此次比赛由中之杰品牌鼎力支持，并由中之杰靓粽大师现场指导。每组家庭需包出10粒粽子，并从中提供2粒参与“最佳巧手”的评选，评选出的最佳巧手家庭奖励价

值99元的中之杰粽子礼盒一盒。其他参与奖项的9个家庭则奖励价值76元的中之杰粽子大礼包一袋。并未入选的家庭随机选出10名参与奖，奖励中之杰DIY礼盒一份。

随着主持人的一声“比赛开始”，选手们认真地包起了粽子。为了激励参赛者，当主持人喊出“包多少送多少，看你水平有多少”时，现场氛围更加热烈，欢声笑语在欧亚商都店堂里回荡，好多消费者甚至在现场咨询来年是否也有此种活动以及如何报名等。活动完美收官，并利用商都微信平台和中

欧亚商业连锁长春外埠门店撬起“夜经济”

本报讯（欧亚商业连锁 经理办）2020年的夏天，是属于夜市的，为响应国务院、省市区政府关于疫情后复工复产指导方针，有效拉动消费恢复正常经济秩序，带动区域经济发展，欧亚商业连锁全面打响“夜经济”的序幕。继6月初，欧亚商超东盛夜市启幕之后，长春欧亚台北大街、欧亚万豪、欧亚新生活、欧亚春城、欧亚广场、欧亚超市连锁创意路店等各个门店的夜市，外埠四平、辽源等地夜市如雨后春笋般陆续启动，为这个夏天带来了与之相匹配的热烈与激情。

百姓需要夜市，欧亚就要做高品质的夜市，给市民安全、健康、放心——为了提升夜市的精细化管理，欧亚商业连锁特别召开了对夜市管理要求的培训会议，同时，下发了关于对各店夜市进行考评的通知，由总部全质办进行统筹，6月23日开始，联合各部室对长春及外埠超市夜市进行全面指导与检查，涉及合同签订与履约，供应商的资质、水电气后勤保障、现场环境卫生管理、服务管理、招商管理、宣传推广等等，全面启动对夜市的专项行动，通过高质量的夜市经营，促进门店人气的提升，进一步激活消费。

通辽欧亚购物中心举行年中庆夜卖会

本报讯（通辽欧亚 综合部）随着夜经济的日渐繁荣，6月20日17时至21时，通辽欧亚购物中心举办了年中庆服饰与黄金珠宝名表夜卖会，优惠力度大，吸引了消费者来店选购，夜卖会当天，通辽欧亚购物中心销售额达70余万元。

为助力夜卖会，两场文化活动预热，通

辽欧亚购物中心超市与内蒙古电信营业厅合作，联合推出E支付用户来店可10元选购5斤鸡蛋与3斤粽子活动，助力夜卖会氛围。同时，通辽欧亚购物中心还邀请异业合作单位内蒙古银行走进直播间与消费者互动，狂撒好礼，让当地消费者尽享夜购物狂欢，持续打造夜卖会盛宴！

辽源欧亚购物中心美食夜市火爆开市

本报讯（辽源欧亚 综合部）6月18日16时58分，随着辽源大区总经理王延宣布美食夜市正式开市，为期三个月的辽源欧亚购物中心美食夜市正式拉开帷幕。

美食夜市开市当晚，现场人流涌动，络绎不绝，美食区各色美味香气弥漫，就餐区欢声笑语，坐无虚席，往来的源源不断，开市即

达高潮，如愿以偿地实现了预期效果，繁荣区域经济、促进复工复产的同时，实现了为辽源欧亚引流聚客、文化促销的目标。据不完全统计，夜市开业首日实现销售近20万元，促进了商场整体增加销售近10万元。为辽源欧亚购物中心淡季促销及年中庆各项指标的有效完成起到了积极的推动作用。

欧亚春城购物中心夜市隆重启幕

本报讯（欧亚春城 综合部）6月19日17时18分，欧亚春城夜市启动仪式火爆开启，长春市绿园区委常委、副区长杨万来，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航，绿园广场大区总经理王艳丽、副总经理赵天胜等领导参加了庆典仪式。

启动仪式上，嘉宾们将168条锦鲤注入金池，这168条锦鲤象征着吉祥如意，象征着富贵财运，鱼水不分家汇聚在一起，为欧亚春城夜市经济注入新活力。

在夜市现场，很多消费者慕名而来，逛夜市，享受夜生活带来的乐趣。南北特色美食汇聚，引爆西部夜市经济新时尚。欧亚春城购物中心积极响应政府号召，促进吉林省夜经济繁荣，推动长春市、绿园区的经济发展，特在6月至9月期间开展欧亚春城购物中心夜市。欧亚春城购物中心夜市的成功开启，有利扩大区域消费、繁荣市场、挖掘潜在消费，为拉动内需、推动复工复产贡献社会力量。

欧亚沈阳联营举办寻找“大胃王”大赛

本报讯（欧亚沈阳联营 李军）6月18日，欧亚沈阳联营第一届“吃货你就来，寻找‘大胃王’”趣味比赛活动在美食广场举行，比赛现场快乐飙升、人气爆棚。本次比赛只要年龄在18-50岁之间，身体健康即可报名。比赛食品由欧亚沈阳联营美食广场新引进的“森叔家麻辣烫”提供，一款6两重的招牌“肉酱凉拌面”。

按照比赛规则，将参赛选手分为两组，在比试口令发出后开始计时，吃完比赛食品

用时最短者获欧亚沈阳联营“大胃王”称号，并获长虹电压锅一台。最终，第一组5号选手安先生以22秒完成比赛的绝对优势战胜全部对手，将欧亚沈阳联营“大胃王”称号收入囊中。

又讯（欧亚沈阳联营 吴文霞）5月29日欧亚沈阳联营中国黄金品牌借势公司鞋文化节活动盛大开业。29日至31日品牌活动仅3天，共计销售商品253件，实现销售19万元，创造了较好的销售业绩。

济南欧亚大观乐活城百日竞赛营销活动精彩纷呈

本报讯（济南欧亚大观园 陈晓丽）为积极响应欧亚商都“百日竞赛”活动，遵循“适应市场求生存、驾驭市场求发展”的经营宗旨，突破疫情压力带来的市场新逆境、业绩新瓶颈，济南欧亚大观乐活城按照集团部署要求，自5月30日至端午节期间，以线上+线下的新零售模式为切入点，整合资源并开展多渠道异业合作，举办了一系列增量流销售突破业绩瓶颈的营销活动：线上直播探店、品质国企云展播、多主题微信群联动和裂变宣传；线下《熊出没》舞台剧、乐活音乐节、端午亲子联盟与“粽”不同等，线上线下互相联动和融合，增加购物乐趣和体验感，再加上商户优惠折扣活动的重磅加持以及多主题大型特卖汇，吸引了周边社区各年龄层、尤其是年轻客群和亲子家庭消费者到店。



济南大观乐活城邀吃日，消费者参与热情高。陈晓丽 摄

直播及社群营销 5月30日下午，与北京银行开展异业合作“银行小姐姐带您玩转欧亚大观乐活城”，以探店直播的方式向消费者展示了乐活城优美、安全的购物环境、采用与店长互动实地展播的形式为商场从美食、体验、超市、服饰等品类的9个品牌宣传带货。当日晚上受邀济南市国资委、济南日报报业集团主办的“济南市国有品牌云展播推荐活动”直播。乐活城主播+模特直播团队为商场实力带货，直播间吸引76万的流量。

乐活城微信公众平台的直播预热推文和美食、超市、服饰以及地产微信群等多群

齐宣，自媒体为直播造势并不失时机在群内发布同款产品和折扣活动，给消费者带来了良好的线上购物体验，提升了销售额，直播两天实现销售132万元。

线下资源整合和互动营销

《熊出没》舞台剧：6月7日《熊出没》舞台剧与方特东方神画异业合作，线下舞台剧及互动送礼品吸引了不少亲子家庭的驻足观

看。活动期间吸引客流1万余人次。

乐活音乐节：6月20日父亲节前夕乐活音乐节，邀请乐队演出。燃情的音乐嗨爆全场，吸引了一大批年轻客群围观。活动期间吸引客流万余人，当日实现销售80.6万元。

邀吃日：6月20日至21日邀吃日。协调和统筹商户资源，在一楼中庭举办邀吃日。协调各具特色的餐饮店举行试吃活动。现场人气火爆，活动期间客流激增，通过试吃转

化到餐饮店的几率极高，统计达到30%。

端午亲子联盟与“粽”不同活动：6月25日至26日连续两天，乐活城协调商户资源，组成端午亲子联盟。乐高创意龙舟搭建比赛龙舟展、红舞鞋、金宝贝、瑞思英语、品聚艺术空间等联合举办，以亲子家庭为主力客群，吸引了亲子家庭为主的客流；预计2天实现销售额150万元。

品牌折扣和特卖汇

6月7日至18日，以618年中促为主题的商户优惠折扣活动，品牌折扣低至1折。同时，根据节庆、热点的不同，协调和组织商户开展儿童主题、运动休闲主题、潮流女装等主题的品牌特卖汇。积极以云闪付、北京银行等异业合作，6月14日至30日商场使用云闪付APP支付满100元随机立减5元至100元。商户折扣活动、特卖汇以及异业合作为商场的业绩提升，起了不小的促进作用。“618”活动期间，商场实现销售50.2万元。

面对当前经济形势，我们要勇于担当，秉承对企业负责、员工负责、消费者负责的理念。面对接下来的经营情况，我们更要充分发挥主观能动性，以创新的思维、快速的执行力，坚持“线上+线下”、“商品+服务”、“消费+体验”的发展之道，通过有效的资源整合和异业合作，多渠道开辟营销模式。相信在集团正确领导下，我们一定能打赢疫情防控攻坚战，实现客流稳步回归和销售业绩增长，出色地完成商都百日竞赛的销售目标。

欧亚商都创新开展线上“知识PK赛”

本报讯（欧亚商都 人力资源部）为响应并贯彻欧亚商都总经理周伟要求，塑造和谐团队、品质团队、智慧团队，欧亚商都以百日竞赛为契机，首次在欧亚商都体系内开展线上“知识PK赛”，充分利用E-learning线上平台学习功能联动体系内门店，不断加强骨干员工的培养和提升，为“龙兴培养计划”选苗奠定基础。

本次“知识PK赛”在创新培训模式的同时，还在竞赛覆盖范围上创新、在学习内容上创新、在组织形式上创新、在奖励设置上创新，通过“四个创新”将线下竞赛转化为线上竞赛，以竞赛促培训，通过积分制、趣味性的竞赛PK，激发管理团队的凝聚力及向心力、丰富员工知识体系。

此次“知识PK赛”也将按照周总要求，做到“务实实效、不走形式”精细竞赛环节，使竞赛达到实际效果和目的，充分激励并培养骨干人才。目前，活动已进行到竞赛准备阶段。

欧亚商业连锁南关净月大区开展管理绩效培训

本报讯（南关净月大区 何悦坤）6月16日14时，欧亚商业连锁南关净月大区在欧亚超市连锁南湖店召开了南关净月大区管理绩效培训会。本次培训会特邀欧亚商业连锁副总经理白京仁，全质办刘晓宇、评办办李娜为大会全体管理人员深入解析绩效考核方案及评比办法。

会议由欧亚商业连锁南关净月大区区长孟毅主持。培训会上，刘晓宇结合方案内容，列举门店日常管理绩效记录中存在的问题进行讲解，并对各店管理人员根据日常工作的问题进行了现场答疑解惑。副总经理白京仁对本次大区组织绩效培训会表示肯定，对南关净月大区近期整体效益指标及工作表示认可，并表示值班经理制度其本质是培养管理人才搭建管理梯队的方式，希望各位管理人员努力提升，鼓励年轻人不断成长，加快门店自转能力。

白山欧亚合兴购物中心到富邦农产品种植商业合作社考察

本报讯（白山欧亚 王国琳）6月15日，白山欧亚合兴购物中心总经理丁贵宾与白山商会来到红土崖镇白山市富邦农产品种植商业合作社，就农产品及玉米深加工项目进行产销对接实地考察。

白山市富邦农产品种植商业合作社成立于2009年8月，注册资本320万元，企业机构类型为农民专业合作社经济组织。考察期间合作社负责人向考察人员认真介绍了合作社运营情况、玉米储备情况及深加工的现状。

考察结束后，丁总就合作社玉米深加工产品的销售渠道进行了深入的研讨，并让白山欧亚超市做好了对接工作准备。通过各方努力，6月18日第一批对接产品苞米面2.5吨、大碴子0.5吨、小碴子0.5吨已成功到店陈列销售。

本次实地考察是白山欧亚继疫情全面复工复产后的又一成功对接扶持项目，供销双方的深入合作必将促进商业合作社的良性运营，以地产直销的方式缩短供货环节，将为促进玉米深加工产业的持续发展起到较好的促进作用，同时为广大消费者提供更为优质的商品提供了坚实的保障。

四平欧亚购物中心年中庆引爆消费激情

本报讯（四平欧亚 综合部）四平欧亚购物中心年中庆典6月19日盛大启幕！活动首日，超市免费试吃一条街，各类精品免费品尝，巧媳妇品牌助力超市开展包饺子大赛，现场竞技比拼好礼相赠，并针对品牌进行推广介绍。异业活动火热开展中，邮储银行信用卡有礼，五重民生礼品全城派送，刷卡满额抽奖100%中奖；坤博康养医院现场免费测血压、中医脉诊，提供实时健康信息采集，给予消费者更优质的免费检测。

6月20日，欧亚集团小程序线上重磅加推“四平欧亚超市大型带货直播”。由四平大区超市区长崔淑英主播，各主管、店长等管理者齐上阵，认真落实小程序线上带货直播工作，在抗击疫情复工复产的重要关头，紧紧抓住线上销售契机。并与品牌供应商积极洽谈优惠活动，要在线上直播平台中打造英雄首屈一指门店，线上超低价供应，给予消费者超值的优惠。此次超市线上直播，创新了实时带单模式，增加了直播间互动，实现销售7万余元，交易比数7869笔，观看人数达5万余人次，点赞66.7万，再次刷新了四平大区直播历史的新高。

Dior肌活蕴能年轻之旅 欧亚卖场秀盛大启幕

本报讯（欧亚卖场 胡晓宇）6月20日，国际化品牌——Dior（迪奥）来到欧亚卖场开启了蕴能、年轻之旅的大型展会销售活动，继成功引进兰蔻、雅诗兰黛等国际化妆品之后，欧亚卖场与Dior携手合作的“肌活蕴能年轻之旅”卖场秀的盛大启幕，不但为今后双方的长期合作奠定了良好基础，也为欧亚卖场的消费者提供了更舒心的选购环境。

生活常识

米面防虫小妙招

夏天炎热,米面很容易生虫。向大家推荐一个小妙招,用纱布包几包花椒,放在米袋子或面袋子里的不同位置,保准米面不生虫。

花椒之所以可以驱虫,是因为它是一种天然抗氧化剂,具有特殊的香味,而米虫对气味非常敏感,对这种特殊的气味更是避之唯恐不及。具体方法是:准备几块干净的小纱布块,每块都包上少许花椒壳,扎好后放置在米或面中,分别放置在袋子的不同位置,以确保对整袋米面产生作用。另外,还可以将米袋浸在烧开的花椒汁里10分钟,晾干后再用来装米,也可以有效防虫。最好用新买的花椒,气味浓。隔一段时间,花椒味变淡了,就重新换新的花椒纱布包。

同理,八角、茴香、白酒、大蒜都可以起到防米虫的功效。在米缸里放一只干净的酒瓶,酒瓶口高于米面,瓶内装上100克白酒,既能防生虫也能防蛀。或在大米中混合放入一些大蒜瓣,也能防生蛀虫。如果米面已经长虫了,可将新鲜的生姜放入其中,把虫子驱赶出来。

(梅河欧亚 赵爽)

迎建党99周年系列活动

四平欧亚购物中心举行音乐小镇杯K歌争霸赛

本报讯(四平欧亚 潘桂伟)为隆重纪念建党99周年,也为在本次抗击疫情复工复产过程中,提升员工信心,增添顾客活力,四平欧亚购物中心举办“爱生活 爱欧亚”“音乐小镇”K歌争霸赛。

比赛吸引了众多歌曲爱好者的参与,参赛选手不仅有老人,还有9岁的儿童。选手们激情满怀,放声高歌,高潮不断。特别是9岁的小选手带来的《义勇军进行曲》,掀起了比赛的高潮,大家全体起立,与小朋友合唱,嘹亮的歌声唱响了一代人民追求自由幸福的美好愿望,也唱响了作为新时代人民的幸福感和自豪感。比赛通过快手平台同步直播,不仅丰富了员工的文化生活,也让顾客在购物之余感受到欧亚员工的激情与热情。在党的99岁生日来临之际,让大家更有信心战胜疫情,热爱生活,热爱欧亚,在一年一度的年中盛宴活动中,努力完成各项指标,共同助推四平市经济的快速复兴。

我们也在夜市摆个摊

欧亚汇集超市夜市促销在行动

夜幕降临,华灯初上。欧亚汇集开放了朱丽夜市夜光街区,熙熙攘攘,满满烟火气。今年受新冠肺炎疫情影响,餐饮娱乐场所和实体店都受到严重的影响,如何自救、扩大销售,欧亚汇集超市一直在思考并不断努力实践。

我是欧亚汇集超市的一名员工,为了增加销售,我们也在夜市摆个摊。我们的“摊”瞅着不大但抓住了消费者夜市消费需求,超市全体员工绞尽脑汁尽力做好每个细节。菜摊和果摊员工一大早就将新鲜果蔬挑好、洗净沥水,翠绿的毛豆和澄黄的苞米上锅蒸着,待到傍晚时分将清透的黄瓜和各色果切装盒,摆到夜市一角热情售卖,同时还推出了种类多样的品牌雪糕,虽然只简单几样,却因接地气的价格和售卖方式备受青睐。朱丽夜市为期三个月,欧亚汇集超市将持续关注消费者的需求,不断增添新的品类,借夜市东风扩大销售。

有人说,夜市是集中本地人、外地人的地方,本地人来这里开心,外地人来这里见识,所以逛夜市是靠近一个城市很好的方式。欧亚汇集超市也会更加用心在夜市中不断探索,持续打造在市民中的良好口碑。

(欧亚汇集 刘丹峰)

吉林欧亚城市奥莱

全力奋战安全生产月

本报讯(吉林欧亚商都 尹忠)2020年6月,以“消除事故隐患,筑牢安全防线”为主题的全国第十九个安全生产月拉开序幕,吉林欧亚商都城市奥莱全面贯彻《吉林欧亚商都2020年“安全生产月”和“白山宋水安全行”活动方案》的精神,扎实开展夏季安全管理工作,按照吉林欧亚商都李新志总经理的指示,做好“防火、防盗、防破坏、防事故、防疫情”的五防工作要求,有序开展了召开专项部署会议、开展员工警示教育、疫情防控教育、消防演练等工作。

为多方面、多角度提升员工安全生产意识和事故应急救援技能,结合《吉林欧亚商都有限公司安全生产事故综合应急预案》的应急要求,6月16日至19日,各商场开展安全生产知识培训、考核。火灾事故、扶梯事故、超市冷库困人事故的应急救援演练工作,让员工在掌握各类安全生产事故的应急措施,从事故发生的原因、后果、应急救援的过程中学会如何防止事故的发生,用实践去检验各类安全生产事故应急预案的可行性,同时根据吉林地区疫情防控的要求,将疫情防控措施推向常态化,扫码、测温、消杀工作纳入日常工作内容,保卫内部开展了“发热顾客隔离措施演练”,进一步提高安全生产五防工作管理水平,完善各类事故应急机制,为“安全生产月”和“百日竞赛”期间经营安全和全面推行安全生产工作全员化打下夯实的基础。

本报编辑部倾力打造企业文化交流学习大平台

“欧亚大讲堂”开课啦

本报记者 苏艳丹

2020年4月15日,在《今日欧亚》创刊20周年之际,曹和平董事长亲自为本报题写报头,并对全新改版后的《今日欧亚》寄予厚望。面临新起点,承载新使命,开启新征程。在坚持质量第一、增强报纸可读性与实用性的同时,本报一直致力于打造企业文化交流学习的大平台,让员工在精神层面得到持续满足,努力抓好员工队伍的建设与培养,让更多的员工以笔会友、以文解惑。为此,通过精心筹备,本报编辑部开设了“欧亚大讲堂”,并于6月20日正式开课。

随时随地学习 培训形式更接地气

伴随着企业“三星战略”的不断践行,目前,集团已经在全国11省24市拥有近150家门店,足迹遍布了吉林、辽宁、山西、山东、河南、青海、海南、北

京、内蒙古等省、直辖市和自治区。由于门店地理位置分布广泛,员工日常工作节奏快,以及受新冠肺炎疫情影响等因素,本报编辑部决定采取线上微信群的方式统一培训,方便员工理解、领会和吸收。例如在第一讲当中,共有新闻定义、新闻五要素、新闻类别、感知新闻四课,在新闻五要素中,就举例说明了员工常见的书写错误,以及正确的格式;在感知新闻中,又多次举例说明了哪些身边发生的事情是新闻,哪些不是新闻。在“欧亚大讲堂”授课中后期,编辑部将为大家带来更多方面提升员工素质和能力的课程,并根据需要开通线下讲堂,最大限度构建企业文化学习交流的大平台,让员工们收获丰硕。

自行编撰课件 培训内容更系统

本报开设的“欧亚大讲堂”,将由编辑部贴近员工的理论水平和实际需求自创体系编撰课件,根据需要不定期开课,初期讲课的内容将涵盖新闻理论、新闻写作、新闻从业人员岗前培训的基本内容、常见错别字、标点符号规范使用、员工日常工作如何寻找新闻点、员工日常稿件常见错误

员工报名踊跃 培训队伍不断壮大

本报开设的“欧亚大讲堂”以“博爱共享、民主自愿、共同进步”为原则,为



开放式免费学堂,所有员工均可加入学习。其间第一批次共有59名学员,包括营销分公司和三大系列《今日欧亚》的组稿负责人、各门店综合办公室主任、部分优秀通讯员。在第一讲课后,很多没有加入学堂的员工,纷纷要求入群,学堂也对所有有学习意愿的员工进行了纳新。目前,第二批共有103人加入到“欧亚大讲堂”微信群中,群内学员人数已经达到162人,也欢迎更多的员工加入进来。期待“欧亚大讲堂”的授课,能让大家学有所成、学有所用,学以致用。

欧亚新生活购物广场党支部换届选举

本报讯(欧亚新生活 李明娜)中共长春欧亚集团商业连锁经营有限公司新生活支部委员会于2017年7月20日成立,即将任期届满。根据《中国共产党章程》、《中国共产党支部工作条例(试行)》相关规定,经上级党委批准,于6月10日11时30分召开了支部大会,会议按照党支部委员会选举的规定程序及要求完成了支部委员会的换届选举。

按照议程,新一届支部委员会由书记、纪检委员、组织委员和宣传委员4人组成,在支部大会结束后,新一届支委会首次会议中,支部书记薛立军向新一届支委提出了“恪尽职守、注重细节,作好表率,主动作为”的工作要求和2020年新生活党支部工作的努力方向。至此,欧亚新生活党支部支委会换届选举工作圆满完成。

又讯(欧亚新生活 张金凤)6月14日14时,欧亚新生活购物广场党支部携团员青年共同组织召开了“弘扬核心价值,展现青春活力”主题团日活动。

盛放你我 直播间的欧亚人

伴随着六月的暖风吹起,盛夏如约而至。5月29日,一年一度的“百日竞赛”帷幕拉开,这是属于我们欧亚人自己的竞赛,这是我们欧亚在淡季的一项创新举措。有人说,在疫情影响如此经济萧条的现状下,竞赛还会有成效吗?而我要说的是,NO!如约而至的不止夏天,欧亚人每一个节日、每一项工作都在有条不紊的稳步运营。欧亚人践行的“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”服务宗旨从未止步,当然这其中也包含着我们与俱进的创新脚步。

受疫情影响下的零售业,纷纷看好商机,围绕“线上直播”的焦点,各种直播形式如雨后春笋般蜂拥而至。随着百日竞赛的启动,各商场间的比拼正式开始,所有管理人员以及终端导购都摩拳擦掌,线上线下两手抓,都想打一场漂亮的胜仗。妆品率先登场,内衣文化节紧随其后,这中间更包含着众多品牌锣鼓齐鸣筹备中的直播。在短短的三个月,欧亚小程序已经作为一个成熟的平台面对春城百姓,上万的粉丝、电台主播的加入、品牌的远程联动……每一场直播都带给广大消费者空前的优惠。从妆品到内衣、女装,小到一条毛巾套盒,大到冰洗家电,都将最大的惠民政策送到了直播间的每个关注者。我们没有网红我们没有经验,我们有的是一颗服务的赤诚之心;直播间里无等级之分,有的只是用心为您服务的主播。二楼商场的帅哥美女精心做过两场直播,并且创造了非常喜人的销售业绩。直播间里的两个人一改往日工作中的严肃认真,喜笑颜开地侃侃而谈,颇有明星直播带货的风范。各品牌专柜在商都小程序平台爆满排序的情况下,也自行组建了直播小分队,在直播间盛放出一朵朵鲜艳的花朵!

信息时代成就你我,只要有一颗不服输的心,只要有一股爱拼搏的劲儿,不管是在人生的哪个大舞台,我们都能盛开属于自己的花朵。直播是趋势,使我们要赢得2020年乃至更加久远的“生存券”,我们将更加努力再完善,期待更多的消费者走进欧亚每一场的直播间,带您领略直播中盛放的欧亚人。(欧亚商都 史阿微)

欧亚沈阳联营组织党员参观“玖伍红色驿站”



本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)6月16日、17日,欧亚沈阳联营党委分两批组织全体党员到“玖伍红色驿站——和平太原街党员组织生活体验平台”参观学习。在

讲解员的讲解下,全体党员参观了玖伍红色讲堂、党史文化长廊和党员楷模长廊。分别在党员组织生活室、马列主义信仰室、党员警示教育室、红色激情体验室的历史资料中追

寻红色足迹,走进党史,了解中国共产党不同时期的党章修改历程和入党誓词的演变历程,重温入党誓词,通过学习重要历史事件传承老一辈无产阶级革命家的光荣传统并在学习党员楷模先进事迹过程中汲取精神力量。

“我志愿加入中国共产党,拥护党的纲领,遵守党的章程,履行党员义务……”欧亚沈阳联营党委书记、总经理严舜同志带领党员同志重温入党誓词,全体党员紧握右拳庄严宣誓,让本次党员参观活动更有仪式感,重燃激情的同时坚定了理想信念和不忘初心、牢记使命、继续前进的信心和决心。严总强调:全体党员要把理论学习与工作实际紧密结合,切实用新思想武装头脑、指导实践、推动工作,凝心聚力抓好百日竞赛阶段工作,同时为开创公司高质量发展新局面做出贡献。

左上图:欧亚沈阳联营组织全体党员参观“玖伍红色驿站”并庄严宣誓。李军摄

不断挖掘释放潜能 努力培育新的增长点

欧亚卖场精品服饰商场瞄准消费者需求升级业态品牌

面对疫情下挑战实体商业的艰难形势,欧亚卖场精品服饰商场认真落实于志良总经理“敢担当”企业要求,着眼消费者需求不断培育新的消费体验热点,先后引入乐高、POP MART泡泡玛特、三只松鼠等不同业态品牌,分别于北冰洋、印度洋、大西洋引入三大品牌,将三大品牌的自带吸粉能力全面融入整个商场的动线布局中,在提升客流人气和业绩销售同时,更有效助力“欧亚卖场做大做强”。

2020年4月,乐高®授权专卖店进驻欧亚卖场一楼东大街121号,店铺设计上融入互动式的乐高玩乐体验,让不同年龄段的乐高爱好者都可以找到独特的玩乐购物之

旅,开业当天销售额突破40余万元业界瞩目,乐高品牌影响力与卖场客流人气互为共促再创新高。2020年6月,三只松鼠投食店落户精品服饰商场东大街80号,森林系的店铺风格,给消费者带来可感知的体验与互动,让广大消费者能够真正接触到三只松鼠不一样的企业文化、不一样的服务形式,开业前3天销售破20万,坪效稳居东三省第一,销售额远超同类店铺,超强线上影响力与线下实体店联动销售新热潮。2020年6月,国内最大的潮流玩具集团POP MART泡泡玛特强势入驻欧亚卖场一楼黄海大街102号,POP MARTPOP MART的到来不仅带来丰富多彩的潮流玩

具,更会在开业当天送出多重福利。POP MART泡泡玛特将会以创造乐趣创造想象的理念,创造潮流、传递美好的品牌文化让前来逛街的顾客体会到不一样的乐趣,带给消费者触手可及的潮流体验。

创无界,皆可能。欧亚卖场精品服饰商场将紧紧把握行业发展趋势,坚持稳中求进、稳中求变,不断捕捉消费者的兴趣焦点,将线上品牌与线下布局有效结合,最大限度提升对市场号召力,不断实现突破创新,积极释放活力,更新品牌业态,扩大客群影响,为企业行稳致远注入更多新的发展动能。

(欧亚卖场 汪鑫)

欧亚商业连锁开展“节能降耗”合理化建议征集活动

本报讯(欧亚商业连锁 党群办)近期,欧亚商业连锁党群办按照年初制定的党字(7号)发文,即《“一鼓作气开新局,奋力夺取双胜利”庆祝建党99周年“五个一”主题活动方案》要求,由党群办主抓,在“增收节支、挖潜增效”的基础上,结合“设备养护、废旧物资利用”等方面,开展了征集“节能降耗”合理化建议活动,得到了欧亚商业连锁各党支部的积极响应。

此次活动共征集了224条合理化建议,

经过初审筛选出83条可实施性建议,在党群办组织的“节能降耗”合理化建议头脑风暴中,由总部后勤各主管部长担任评审委员会成员,从83条可实施性合理化建议中经过反复研讨,精选了三大类别、16条可行性建议,经过党政领导班子讨论,最终确认了12条可行性建议,并由党群办针对12条可行性建议,布置了专项推进会,明确了责任分工。后续,欧亚商业连锁将此活动形成长效机制,并对提报效果突出的单位或个

人予以嘉奖,并在欧亚商业连锁系统内全面推广优秀做法。

通过此次征集活动,充分调动了职工群众的积极性、主动性、参与性,进一步挖掘了更广泛群众的聪明才智,全员树立了“节约就是管理、节约就是效益、节约就是贡献”的成本意识,群策群力、集思广益,全力以赴致力于打造节约型企业,用实际行动诠释了“静心尽力,诚实守信,勤俭善持,团结互助”的企业精神。

欧亚卖场客服中心消防安全培训进行时

本报讯(欧亚卖场 董海璐)四防安全关系到社会、企业、家庭等诸多重要方面,欧亚卖场一直以来将安全工作放在首位,防火是各项安全工作的重中之重,为了让消防安全理念更加深入人心,使客服礼仪员更加熟练的操作消防设施器材,企业管理部组织客服中心深入学习并考核消防知识以及消防器材的实操演练。

强化学习四防安全常识,日检日查中落实安全责任。客服中心在班前会议上加强了对消防安全知识、电梯扶梯安全运行常识等方面的学习与考核。对礼仪员进行三懂三

会、四个能力、七个一、“5+1”第一灭火力量处置程序以及灭火器材的使用方法等消防安全常识进行学习考核。为了管理落实到位,客服中心各服务台在班前班后对消防水桶水位、应急箱内物品是否齐全、用电是否违章、安全出口和疏散楼道是否畅通、库房是否存在违禁品、消防器材是否齐全、消防安全标志是否完好等情况进行检查,并做好记录,及时上报早晚电梯运行、应急手电电量及闭店后各服务台的四防安全情况。

为了提高实战能力,在火灾发生时迅速有效地采取措施,客服中心开展消防1+5演

习,确保在火灾危险来临时进行有效应对,最大限度降低火灾造成的损失。客服中心还在早班会上,请来保卫干事示范消防设施器材使用方法,让大家进一步详细了解消防设施器材的实际应用。经过1+5的实际操练,全体客服人员对于水枪连接、报警注意事项、灭火的基本技巧都有了更加全面深刻的了解,积极释放活力,更新品牌业态,扩大客群的考核学习中,并将实操的演练作为绩效考核的成绩,让全体客服人员切实的重视起来。让我们铭记所有工作的重中之重,第一是安全、第二是安全、第三还是安全。

父爱如山！父亲用勤劳的双手建立爱的家园，父亲用坚实的臂膀遮风挡雨，父亲用宽广的胸膛撑起一片爱的蓝天。

记得小时候，最盼望、最开心地就是父亲出差回来，每次都有好吃的带回来。现在吃起方便面时，还总是想起父亲背回来的方便面，那时候，总是干吃，也就是现在的干脆面吧，当时也是很好吃的零食了。什么牌子已经记不得了，只是每次吃完后，我都把袋子叠好收起来。还记得，一次父亲带回来的大杏子，那个年代，那杏子的个头，是真没见过。记得是干核的，吃上一口，甜甜糯糯，至今回味无穷，以至于到现在，都再也没吃过那种味道的杏子，也找不到那种感觉了。妈妈告诉我们杏伤人，不能多吃，我们还以为妈妈骗我们呢，但是这么好吃的杏子，怎么能放过呢，直到吃得小肚子溜溜圆，感觉不太舒服才放手。还有父亲买回的大桃子、脆枣、大白兔奶糖……都是甜蜜的回亿。

一件压箱底的红裙子，几十年来依旧不曾忘记，看见它就勾起了童年的回亿，就想起父亲冒着炎炎烈日去给我买回来的场景。记得是小学时的一场舞蹈演出，学校临时要求统一改穿红色裙子，当时妈妈生病住院中，就只好父亲去买了。可粗心的爸爸呀，买回来的裙子腰肥得可以伸进拳头来，这可怎么穿呀？我的泪水在眼眶里打转，去换一条时间已来不及。爸爸安慰我说，别急，然后用他粗壮的手笨拙地一针一线地缝起来。爸爸哪里会做针线活呀，费了九牛二虎之力，手指也扎出了血，终于红裙子



父亲

绽放出合身的风采。此时，爸爸紧皱的眉头也舒展开来。穿着那条红裙子翩翩起舞，我们还获了奖项。这条幸运的红裙子，我至今收藏着，总舍不得丢弃，因为它有特殊意义，那是慈父的一片心，那是快乐童年中难忘的花絮。如今每当和父亲说起这条红裙子，也是满满的父爱回亿。

如今父亲的身板不再硬朗，背影有些佝偻，头发花白，目光不再有神，却是充满了慈祥。父亲的形象，在儿女心中永远高大挺拔。
(欧亚商都 张艳丽)

每年六月底第三个星期日是父亲节。我记忆中的父亲，像个江湖大哥，总是和我讲道义，讲着讲着，头发讲白了，我想，这就是父亲对我的爱。

小时候跟着父亲看世界，现在我知道了，我才是父亲的全世界。曾经看过一本书，书上写过一句话至今我仍记得：“小时候只想仗剑走天涯，现在只想赖在您身边数数年华”，时间告诉我，世界再大，也大不过父子之情。

我爱父亲，虽然不曾说，却刻骨铭心。每次听筷子兄弟唱的那首《父亲》，我都心潮澎湃，教我挺胸的人是父亲，教我弯腰的人也是父亲，总是在向您索取，却不曾说声谢谢！直到长大后，才懂得您的不容易。父爱如伞，为我遮风挡雨。父爱如雨，为我

父亲节的告白 ——致生命中最伟大的男人

——致生命中最伟大的男人

濯洗心灵。父爱如路，伴我走向人生。我相信很多人和我一样，希望时光慢些，我们在长大，而父亲却在灯火阑珊处老去。如果可以，我愿用我的一切，来换取父亲的青春与健康，我愿将您身上的担子接下，让您的腰背不再弯曲。

(欧亚商都 董超)

生活如咖啡，苦中带着回味，只要有父亲在身边，我就不会感觉到孤单。小时候，离天空最近的是父亲的肩膀；长大后，最甜蜜的思念却是父亲的挂牵。每次分别，总是装作很轻松的样子，微笑着说再见，却不回转身泪湿眼眶。如今，儿子已经长大，值此父亲节来临之际向天下所有的父亲致以节日的问候，诚恳地说一句：“爸爸，您辛苦了！”
(欧亚商都 董超)



你是人间六月天

如果四月是林徽因笔下的爱情，那么父爱便是人间的六月天。六月的天空，湛蓝通透，犹如父亲的沉稳冷静；六月的太阳，红彤似火，犹如父亲对子女炙热的心；六月的微风，懒散温柔，犹如父亲眼里的宠溺；六月的细雨，消去炎热的暑气，犹如父亲在你失意时的勉励。融入这人间六月，被暖阳叫醒睡意，被蓝天振奋斗志，被轻风拂去疲惫，被细雨滋润生机，相遇人间六月天，是我与父亲的缘！
(欧亚商都 封雅萍)

静心 尽力 专注

时光荏苒，不知不觉我已在欧亚卖场工作生活了五年。曾经我以为，销售就是简单的“卖东西”“吆喝”几声就会有人来买。可当我有幸加入了欧亚卖场这个大家庭，做了一名电商标场的员工，我才发现这不仅是一份工作，更是一个充满了挑战的职业。还记得入职考试的第一条就是欧亚的企业精神：静心尽力，诚实守信，勤俭善持，团结互助！当你细细品味，你会发现，这就是我的工作道路上的一盏明灯。

在长时间的工作中，也许你也有浮躁的时候，有抱怨的心态，觉得生活总是不尽人意。越是负面的情绪多，越会流失大量的消费者。久而久之，形成了恶性循环。此时，不如静下心来，好好跟自己做一个对话：产品知识都掌握了吗？现阶段的消费

者需求做调查了吗？接待消费者你微笑了吗？处理售后问题客户满意了吗？当你发现把每一件小事都能细心处理好，那么收获就一定会加倍。站在欧亚卖场如此大的平台上，销售就不仅仅是卖东西这么简单，我们要做好服务，售前售后都要做到尽心尽力。我曾经接待过一位消费者，她对产品的使用和体验非常在意，虽然在下班的时间也经常要为她解决一些问题，但是之后用户的体验非常满意，向很多亲朋好友推荐了我的产品，成为我的新客户，这便是连锁反应。试想如果当初我没有尽力而为，那么负面效应“一传十、十传百”就会是另一种结果了。有些事情不是做了就可以，而是要做到精致。古人云：一物精致便可动人。这“一物”并没有高低贵贱

之分，这“一物”也不论你喜欢或不喜欢，它都会存在于我们的生活和工作中。区别是，我们做事的心态和状态，也就是我们对事情的态度。如果心态和状态都不上心，再小的事也是做不好的，更别说做到精致了。

简单的事谁都会做，可越是简单越容易被别人忽略，越不容易做出亮点；重复的事，谁都会厌烦，但越是厌烦越是考验做事人的耐心和智慧。我们撸起袖子加油干的，不一定是我们喜欢擅长的小事，但只要有爱岗敬业的态度和精神，就一定能保质保量地完成工作任务。认真对待我们经手的每一件小事，既有自信，也有谦卑，就能把一件件小事都做好，终成大事。
(欧亚卖场 丛晓菲)

传递的不仅仅是一篇文章、一道菜，更是对生活的积极向上的热爱，对工作充满热情的正能量，让大家在愉悦的心情中开启新一天的工作模式。希望我们能够将正能量传递给亲人、传递给同事、传递给消费者。
(欧亚商都 李亚丁)

注重服务态度 传递正能量

世界上从不缺少美，而是缺少发现美的眼睛。做一个正能量的人，便能在如白开水般的平凡生活中，发现别人看不到美丽风景。

我们都喜欢和充满正能量的人在一起，他们很阳光、积极、乐观。拥有正能量的生活会让心灵多一缕温暖的阳光，凡事都看开，不和自己过不去，不抱怨、不焦虑、不

郁闷。作为一线服务人员，我们要积极传递正能量，以饱满的热情迎接每一位到店消费者，这就是在为商都代言。

有人说，播种一种行为，收获一种习惯；播种一种习惯，收获一种性格；播种一种性格，收获一种命运。商都收银部每日班会都会精选一篇由员工自己主动上传的美文进行分享，或分享员工亲手做的美食视频，

高质量的道路上迈出了坚实的脚步。

今年新冠肺炎疫情期间，欧亚西宁大百人中心中装满了大爱，以无畏困难的精神坚守岗位，每天奔波于保障消费者基本生活需求的一线。紧要关头，所有人都在默默付出，众志成城保障民生。每个欧亚西宁大百人虽然没有光芒耀眼的丰功伟业，也没有可歌可泣的感人壮举，有的只是在平凡岗位上汇溪成海的踏实敬业，以及聚沙成塔的勤劳奉献，但平凡的人不平凡，就是对我们最好的诠释。

今年是国家“十三五”规划的收官之年，也是国家全面建成小康社会的最后一年，更是西宁大百加入欧亚集团的第三个年头，对我们而言，我们要感谢欧亚给了欧亚西宁大百人持续筑梦、圆梦的舞台，我们要紧随集团步伐，努力拼搏继续作为，强身健体打好基础，坐实主业强实力，努力奋斗，创造辉煌。
(欧亚西宁大众店 马茉莉)



平凡的逆行者

时光荏苒，转眼我们加入欧亚集团大家庭已经有三个春夏秋冬。回首过去的这三年，欧亚西宁大百人上下团结奋进、众志成城、砥砺前行，实现了全新的作为，创造了成长的空间，造就了美好的未来。

三年来，我们始终坚持以“诚信经营，客户至上，感恩社会”为经营理念，创新管理，苦练内功，在欧亚集团领导的支持、引导下，欧亚西宁大百全面完成了全年经营业绩目标任务，做出了应有的贡献。

三年来，每一个沉甸甸的脚印里都装满了我们欧亚西宁大百人辛勤的汗水和收获的喜悦，幸福与艰辛烙在每一个人的心中，所有人正是凭着那股不屈不挠的韧性和团结奋斗的精神，欧亚西宁大百才一路走到今天，并日益丰盛。

三年来，我们用最优质的服务赢得了荣誉和好评，也赢得了消费者的青睐和喜爱，更在

新年伊始，我们迎来了一场不平凡的“战役”。当我们还沉浸在过年的喜悦中，当我们还在按照年初计划完成各项任务时；新冠肺炎疫情打乱了我们的工作、我们的生活。

本次新冠肺炎疫情对所有的行业都有了负面影响，正值店庆的我们更是心急。欧亚商业连锁人力资源部一堂《致胜直播带货的十大法则》的培训，打开了我们的新思路。特殊时期，“空中课堂”成了培训主旋律，疫情无情人有情；隔离病毒，不隔离学习。

这次新冠肺炎疫情使我们认识到，线上线下同样重要。实体店做的好，再能兼顾直播售卖，更是锦上添花。在疫情这种人们出门很少的情况下，实体店更需要依托线上直播。有了思路，便应该有“套路”了。人力资源部一堂关于直播技巧、销售话术、疫情后营销的课，犹如及时雨，使我们迈入了直播的门。有了更形象的认知与了解。

让我印象很深也是很喜欢的一节课是《用销售结果说话》。开始便要全心注重结果。以结果为

导向，我们理想的结果是什么样。往这个结果方向，要怎么做，承担起个人职责，清晰明确地向结果前进。为改善结果而下决心付出一些努力。没有结果的事情，等于白做。

另一堂感触很深的课是生动有趣的“实践课”。创投决创始人邱老师的直播间——《企业网红元一堂》致胜直播带货的十大法则。互联网已全面普及，各大电商模式平台已完善，抖音小视频更是占据了越来越多的生活。自媒体越来越普及；百姓对电商、直播销售不再排斥，不再质疑。可以说电商、直播销售已经是成形销售模式。本次新冠肺炎疫情的突然到来，加速了直播的普及和成长速度。邱老师的课让我受益匪浅，对网络销售有了新的认知。希望在以后的工作中能够用到，为企业创造更多的价值。

困难不会阻碍我们的进步，我们从课堂学习转为线上学习；我们隔离病毒不隔离服务。困难面前我们不退缩，因为我们是欧亚人。
(欧亚三环 金艳)

「战疫」学习心得

在一年前，我怀揣着对未来工作的憧憬来到了欧亚卖场，成为了一名客服人员，从那一天开始，我遵循企业服务宗旨，全心全意为消费者服务，认真倾听消费者的诉求，善始善终为消费者负责，帮助每一位来到客服中心解决问题的消费者，以团结互助和诚实守信的精神与每一位同事共同进步。

学会聆听消费者诉求和建议。在成为客服人员前，我在其他行业因为没有认真聆听导致我犯了一些错误，这也让我从中吸取了不少的教训，聆听其实也是一种技能，在聆听过程中，能更好的找到相关的解决办法，就像游戏一样，每个人物都有对应的属性和技能，只有了解了这些才能攻略游戏，走向胜利，通过聆听也能从别人身上学到东西，取他人之长处，弥补自己之短处，聆听他人给自己的建议，并且从中反思自己的错误，吸取教训，提升自己。这也是我在其他行业所学不到的。

有志者事竟成。“耐”在古代文言文中解释为：不暴躁，不厌烦。且耐心

着，勿烦恼。待人，需有耐心。当消费者露出满意的表情，就是对我工作的最大鼓励，我也把这个习惯带到客服工作中，耐心帮助每一位消费者。

作为客服人员除了服务态度要好，还需要有过硬的技术。之前并未有接触过这个领域，所以更应该着重学习业务技能，帮助其他客服人员分担工作，要成为有用之人，而不是客服中的负担。技能是不断学习的，工作中也要多学、多问、多思考，学习大家的长处，弥补自己短处。电脑操作业务要认真仔细，办业务要谨慎，办完一个业务并检查无误，再用双手将证件呈递给消费者，最后关闭电脑窗口。过程中一定要仔细检查，减少不必要的错误，给企业和消费者带来损失造成麻烦。我们要怀着不断进取的心态，做一行爱一行，认真对待。

今年的我，依然在客服的工作岗位上不断要求着自己，尽职尽责，以谦虚谨慎的工作态度，服务好每一位来到欧亚卖场的消费者。
(欧亚卖场 张雨萍)

微笑服务 诚信待客

商场收银台是展示我们欧亚卖场的形象，体现我们“商场人”精神面貌与综合素质的“窗口”。在穿上工装的那一刻，我有一种自豪感，身感肩上责任的沉重。虽然对于我来说，一名普通的收银员算不了什么，但我深知，我们的举手投足，消费者看在眼里、记在心上，留在脑中，我们的形象、素质决定了我们的服务质量，只有脚踏实地、真诚服务每一天，我们的企业才会蒸蒸日上。

五年的收钱工作让我总结出了大量的工作经验，五年的业务学习让我懂得了更多的收钱技巧以及服务意识。所谓物竞天择、适者生存，作为一名欧亚员工，不只是学习、工作、生活三味于一体，更重要的是什么都要学、什么都要会。面对消费者，我能热情周到的帮助他们，耐心解释消费者提出的每一个问题。我信奉“精诚所至，金石为开”的名言，崇尚那种百折不挠，坚定如一的奋斗精神。

在这几年的工作中，接待过无数的消费者。我一直坚持一个信念，就是微笑服务、诚信待客，让每一位消费者都能得到最优质、最满意的服务。在这个过程中，有过很多让消费者满意的服务，也有过并不是十分满意的服务，但每一次我都为消费者提供最佳的服务，而那些不是十分满意的服务经过我与消费者细心的沟通最后让消费者满意而归，人生没有完美的，工作也是如此，我们都在使之趋于完美的道路上努力着，能让消费者心里想到欧亚卖场就是暖暖的、放心的。

至此我渐渐地认识到，我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对消费者奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让消费者受一点委屈；不管消费者用什么脸孔对我，我对消费者永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到消费者们对我的微笑时，当我的工作得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪，我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！
(欧亚卖场 齐雪静)

泪罗情

泪罗江水泪罗情，舍身明志身后名。吾辈奉为凌云志，肝胆乾坤华夏魂。

(欧亚车百 姚志刚)

抒怀《今日欧亚》

《今日欧亚》，她用独特的方式抒发自己的情怀，她用智慧与辛勤创造了累累硕果。数年的耕耘，改版后的创新与丰富，她用自己的方式讲述着无数动人的欧亚精彩事迹。她与时代携手，她与企业并肩，她用真诚与质朴成为今日的欧亚之星，在欧亚人的心中，都想成为她的浪花，用自己的点缀，使她熠熠生辉。

《今日欧亚》，她是商情、人韵的发源地，她将与心相系、情与情相牵，她以情兴商，以情旺业。这就是我们的《今日欧亚》，她深邃而耐人寻味，她广阔而充满智慧。她就是我们永远追寻的“脚步”，她就是我们永远唱响的“战歌”。

《今日欧亚》，你是我永恒难忘的情怀，你是我永远留恋的港湾。今日，我与欧亚相伴；明天，我与欧亚相约！
(辽源欧亚 刘影)