

今日欧亚

第17期 总第539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:0431-8766857 邮编:130012 网址:www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2020年9月
30
星期三
农历庚子年八月十四
廿二寒露

曹和平董事长到欧亚商业连锁松原大区视察指导

本报讯 (松原欧亚 张馨月) 9月14日,值此国庆、中秋双节来临之际,欧亚集团董事长曹和平来到欧亚商业连锁松原大区各门店视察指导工作。在现场,曹董对松原大区的节日工作准备情况进行了详细询问,并对大区各店的现场节日氛围布置、员工的精神面貌给予了赞许。

在松原欧亚购物中心超市生鲜区,当曹董了解到松原大区自采自营能力有了大幅提高时,曹董非常高兴,并对大家给予了鼓励。随后,曹董来到百货商场和家电商场,对不断努力提升的品牌形象表示赞赏,并重点询问了服

饰及七楼改造升级后的优势品牌招商推进情况。最后,曹董对松原欧亚接下来的招商工作作出了重要指示,要求松原欧亚通过全面的调整提升,引进优势品牌,巩固松原欧亚购物中心在当地的优势地位。

双节将至,曹董的到来是对全体员工辛勤付出的最大肯定,也极大鼓舞了全员士气。松原欧亚全体员工必将遵循曹董指示,以饱满的热情全力以赴投入到工作中,将2020年全年各项任务做细做实、做大做强、做出精彩、做出成绩,不辜负曹董对松原大区的殷切厚望。

中国外商投资企业协会会长、商务部原部长陈德铭在吉林省省长景俊海等领导陪同下视察欧亚卖场



领导一行在欧亚卖场店内参观指导。
刘跃然 摄

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 9月17日上午,中国外商投资企业协会会长、商务部原部长陈德铭在吉林省省长景俊海等领导陪同下视察欧亚卖场,欧亚集团董事长曹和平

向来宾介绍了欧亚集团及欧亚卖场强势发展概况以及企业效益、行业地位等。

当天,面对欧亚卖场熙熙攘攘的客流、多功能的业态、繁忙的交易现场、座无虚席

的展位、琳琅满目的商品,陈德铭会长给予高度评价,从商业专家的角度对欧亚在国内市场的影响力、销售增长实力、聚客能力及对外辐射能力等给予高度评价,盛赞曹和平

董事长具有“东北人敢做敢闯和新时代企业家的精神”,敢于在当前市场状态下担当作为,引领企业走在市场前列,创造出今天的业绩。

强强联合 再结硕果

欧亚集团与茅台集团签署增销协议

本报讯 (欧亚卖场 李蕊慧) 9月17日,欧亚卖场董事长、总经理于志良再次亲赴赤水河畔,成功与茅台集团签署了2020年茅台酒增销协议。

此次茅台酒共计增销33.8吨,其中53度飞天茅台酒31吨、年份酒2.5吨,同时也争取到了几款市场稀缺品种,如53度500ML第十届酒博会纪念飞天酒、五十年700ML陈酿年份酒、500ML生肖鼠和生肖猪等珍品,上述新增品类将从9月26日起陆续运至欧亚卖场,在两节来临之前满足企业市场营销需要及广大消费者翘首以盼的需求。

欧亚集团与茅台集团签署战略合作协议伊始,就切实充分发挥了大型商业集团在市场影响力、经营实力、规范管理、企业信誉等诸多方面优势,经营期间严格按照茅台集团相关要求,认真遵照茅台酒销售流程,从入库管理、门店销售、货品登记、会员管理等多方面严格规范管控,确保了欧亚集团从今年1月6日起茅台酒有序投放市场,在当前经济下行压力下,培植了欧亚集团自营自采的又一重要“增长极”。

近期,根据广大消费者对茅台酒的高度关注及需求量激增,欧亚卖场按照集团曹和平董事长要求,多次与茅台集团相关领导沟通协调争取增量,茅台集团在多方考核、严格评定、审慎选择基础上,鉴于欧亚集团在合作期内的规范管理、显著成果和良好商誉,故此作出给欧亚集团增量供应茅台酒的决定,在原有40吨的基础上再增加33.8吨的供应量。此次增销将增加近千万毛利,在市场低迷情况下,为拉动销售增长注入强劲动力,为确保欧亚集团年度销售任务完成奠定坚实基础。

在签署增销协议的过程中,欧亚卖场于志良总经理与茅台集团营销公司领导进行了深入友好地洽谈,双方围绕高端市场发展趋势、茅台酒文化传播以及广大“茅粉”期望认同等方面做了详尽交流,茅台集团营销公司领导对欧亚集团在首年合作期内做出如此优秀业绩表示高度赞赏,对欧亚集团传播茅台酒文化、让茅台走进普通百姓生活工作表示感谢,并表示将以最快速度为欧亚集团提前备货发货,力争在国庆节前将茅台酒运送到吉林长春,于中秋国庆双节到来之前满足广大“茅粉”需求。

此次与茅台集团成功签署增销协议,彰显了欧亚集团业界实力、市场竞争力及社会影响力,进一步厚植了欧亚集团的自营优势。我们将继续秉承欧亚集团“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神,努力将茅台集团“爱我茅台,为国争光”企业精神在零售终端发扬光大,深化友好往来,深耕合作领域,共同“酿造高品质的生活”,携手务实合作,在不断满足广大人民群众日益增长的美好生活需求中结出累累硕果。

欧亚集团党委书记、董事长曹和平荣膺2019-2020中国零售业年度人物

全国仅有十人获此殊荣

本报讯 (编辑部 苏艳丹) 9月15日,在福建厦门举办的第十四届中国零售商会大会暨第三届厦门国际智慧零售产业博览会“颁奖典礼”上,欧亚集团党委书记、董事长曹和平荣膺“2019-2020中国零售业年度人物”,全国获此殊荣的仅十人。

据悉,本次年度评选由中国日报社、中国商业年度评价工作委员会联合主办,旨在表彰本年度对中国零售业作出突出贡献的商业典范人物。经综合评选,曹和平董事长以位列第一的次序当选“2019-2020中国零售业年度人物”。“作为商业战略高手,他用‘三星战略’辐射欧亚;作为航母舵手,他凭借过人的胆识智慧,把‘不可能’变成‘无法取代’。他脚踏沃土、心系顾客,他是传统零售守望者,又是新时代商业探路人。”这是组委会在颁奖典礼上对曹和平董事长的高度评价,更是对曹和平董事长担当付出、大爱无疆的高度肯定。在今年面临疫情的大考中,曹和平董事长肩负零售人的使命和责任,带领欧亚集团在疫情期间保供应、稳市场,在疫情后时代危中求机、创新求变。他是智慧卓越的零售人,更是责任担当的中国零售业年度榜样人物!

曹和平 长春欧亚集团股份有限公司 党委书记、董事长

颁奖辞:
战略高手,用“三星战略”辐射欧亚;航母舵手,凭胆识智慧把“不可能”变成“无法取代”。脚踏沃土、心系顾客,他是传统零售守望者,又是新时代商业探路人。

中国日报社
中国商业年度评价工作委员会

“2020吉林市惠满江城汽车消费展”在吉林欧亚商都综合体圆满落幕

吉林欧亚商都综合体

本报讯 (吉林欧亚商都 朱诗雯) 为激发市场潜能,促进汽车消费回升,给江城市民提供全面的一站式看车、选车的便利平台,恰逢吉林欧亚商都V钻盛典会员节,由吉林市商务局主办的“2020吉林市惠满江城汽车消费展”活动开幕式在吉林欧亚商都综合体二号门外举行。吉林市副市长盖东平、吉林市政府副秘书长杨立民、吉林市商务局局长刘振华、吉林市市直机关工委副书记吴长兴等领导出席开幕式。吉林欧亚商都总经理李新志出席开幕式并致辞。

本次活动持续两天,参展汽车品牌共计39个,低中高端等各品牌汽车应有尽有,满足多种消费需求。本届展会共计142台车辆参展,共计90余台特价车分别于开展期间的半点、整点进行拍卖;车展现场下订还有机会抽取幸运大奖;市直机关单位公务人员、医务工作者、教师、吉化公司、丰满电厂职工还可参与汽车团购活动,享受优惠政策;现场购车可享受超多福利优惠,吸引了大批江城百姓前来观展。

恰逢欧亚会员节,吉林欧亚商都抓住活动契机,加大宣传力度,落实活动引导,优化活动内容,努力为销售创造新的增长点。通过发放80万会员消费券、消费排名奖励、消费等级赠礼及会员积分兑换礼等方式,激发市民消费热情,取得较好成效。

本次活动销售车辆共计197台,销售总额达2552万余元,意向客户576组。从销售结果来看,实现了活动的目的,圆满地达到了预期效果。在欧亚会员节与汽车消费展两者的激情碰撞之下,让江城百姓得到了最大的实惠。

上图:“惠满江城汽车消费展”启动仪式现场。

李欣 摄

国潮嘉年华 双节乐翻天

欧亚商业连锁庆祝建国71周年钜惠活动震撼开启

本报讯 (欧亚商业连锁 高莽) 9月25日,欧亚商业连锁3省23地近120家门店联动启动国庆双节假期钜惠让利活动,活动力度空前强大,真正为消费者提供了一次双节购物狂欢。

为了让消费者能够提前感受到这次活动的热情,欧亚商业连锁从9月21日到9月30日开启两项预热活动,预存抵现活动中提前预存300元即送710元礼券包,包内含500元

服饰类、100元家电类等多张十足抵用券。消费者在抢券的同时还可以登录“欧亚商业连锁”官方微信参与“集卡祈福”活动,集齐5张习俗卡即有机会参与瓜分2万元微信红包大奖,奖品多多,机会多多,在节前提前点燃消费者参与这次购物狂欢的热情。

此次双节期间,欧亚商业连锁开启大力度营销模式,秋装出清低至1折、冬装上新7折起,部分妆品5至8倍积分,珠宝类、家电

类、超市类各种优惠活动层出不穷。9月25日至30日活动期间,欧亚商业连锁更携手FM103.8《疯狂的匣子》为消费者送福利,单笔交易达到要求,就可以参加“国货精品循环大抽奖”活动,华为P40手机、智能手表等10万余元奖品,等候着幸运的消费者来领取。除了抽奖活动外,欧亚商业连锁还设置了“幸运大转盘 你是大赢家”、“万码奔腾 国潮好货 现金红包即时送”、“光影中

国 大片燃爆国潮季”、“祖国万岁 满城尽飘中国红”、“献礼华诞 我与祖国共庆生”等多项奖品丰厚、参与感强的活动。在9月25日、10月1日固定时段,欧亚商业连锁将开启“巅峰夜场GO”、“天涯共食中秋晚会”两项集购物、演出、游戏于一体的大型现场活动,使消费者在购物的同时,时刻感受到节日的欢乐。

双节假期,欧亚商业连锁更将活动升级,每一天都为不同年龄段的消费者设置了新颖、独特的趣味性活动。DIY国庆蛋糕、时尚新装发布会、亲子趣味运动会、萌宠爬爬大赛、情侣互动、宠物互动、创意市集各项活动,让消费者感到惊喜不断、欢乐连连。

今年的双节黄金周,欧亚商业连锁回馈给消费者的不再是简单的促销让利,而是一波胜过一波的盛大相聚和新鲜体验。

欧亚卖场召开双节市场营销工作会议

本报讯（欧亚卖场 经理办）9月10日，欧亚卖场召开“国庆节、中秋节市场营销工作会议”，于总良总经理作工作安排的报告，高管及中层主要管理人员参会。

今年的国庆节、中秋节双节相逢，为人们提供了一个超长的假日，又是我国后疫情时期第一个重要节点。于总指出，在这个特殊的节日，各行各业憋足了劲要抢抓先机，期望恢复往日的辉煌。对于欧亚卖场来说，抓好双节营销，事关重大，做好了会起到事半功倍的效果，会进一步繁荣消费市场，释放消费潜力，促进消费增长，提高经济效益。双节重叠既有利也有弊：有利的一面是，这是抢抓市场的大好时节，平时我们总是强调无“节”造“节”，这次“节”来了，一定要高度重视，把握机会，充分利用人们集中出行的强烈意愿和购买欲望，扩大销售，加大家庭成员结伴购买的销售联率，提高客单价。不利的因素是双节合一减少了一个旺季市场，损失了一次市场销售的

欧亚商都第16届会员节圆满收官

本报讯（欧亚商都 孙红超）欧亚商都第十六届会员节20日圆满落下帷幕。活动期间，销售火爆，客流如织。

会员节期间，欧亚商都主动联合旗妙出行、T3出行全面开展了专车接送、暖心出行活动，累计为200余名超V会员提供了红旗H9专车接送服务；向商都V钻

会员发放1210份专享礼包，4158位消费者领取了出行优惠礼包，享受单立减优惠的消费者2000多位。缓解了因步行街改造，停车难的困扰，同时也得到了合作伙伴的好评，活动期间T3出行App呼叫量同比最高增长15.8%、新用户增量同比最高增长15.6%、日新用户完单同比最高

增长32%、日老用户完单同比最高增长13.6%，实现了共赢。

为提升消费体验，打开线上销路。会员节期间，长春携手阿里打造“智享潮流 约播春城”新经济直播月活动。9月16日，长春市朝阳区分会场欧亚商都专场，特别邀请长春市朝阳区商务局局长邢华，空降欧亚商

理人员，在关键时刻都要坚守岗位，给所带领的团队树立榜样，起到示范引领作用，发挥自身的正能量，率领你的团队做好关键节点的营销与管理，让合作者看得起，员工托得起，消费者信任得起，企业重用得起，周边人看得起，确保在商业旺季的客流密集、车流汇集、钱物聚集之时，做好各项安全防范管理工作，为消费者、参观者、合作者等创造优美购物、休闲、观赏、娱乐场所，在双节来临之际，再创人气为王的宏大气势。”

欧亚商业连锁举行“新营销思路交流研讨会”

本报讯（欧亚商业连锁 闫佳雨）“集思广益谋发展，众志成城创佳绩”。9月10日“欧亚商业连锁新营销思路交流研讨会”在欧亚商业连锁总部一会议室举行。会议由欧亚商业连锁副总经理苏春煊主持，特别邀请到原《城市晚报》副社长、资深记者、新营销策划人王长生老师，与长春各大区门店策划人员围绕店庆、感恩节、会员节等大型营销节点，如何借助全新的营销理念、推广策略，形成营销爆点。

会议提出，伴随着时代与消费者阅读习惯的改变，从纸质媒体到线上的文字图片，再到短视频的出现，体现了传播方式的改变，时效性与体验感不断增强。作为传统百货的我们，该怎么办？如何做出改变和突破？在王老师的精彩分享下，我们各个门店对于新营销的思路方向、落地执行等方面问题进行了深入交流与探讨。距离2020年的收官还有不到四个月了，希望通过“新营销思路交流研讨会”的交流与提升，各大区按照欧亚商业连锁总经理于惠舫“抓早、抓实”的方向，提前筹备好中秋国庆节、会员节、感恩节，用全新的营销理念、全新推广宣传思路，全面提升年末收官的每一次战役效果。

农行白山分行与白山欧亚合兴 加强合作 优化服务

本报讯（白山欧亚 王国琳）9月10日上午，中国农业银行白山分行与白山欧亚合兴购物中心在白山农行签订银行卡收单系统项目合作协议，拉开了双方的第二轮合作序幕。

据了解，中国农业银行白山分行与白山欧亚合兴购物中心两家单位的合作始于2015年9月，白山市农行与合兴实业签订了银行卡收单系统合作协议，全面上线农行银行卡收单系统项目，期限五年，实现了双方的首次合作。五年来，双方以银行卡收单系统合作项目为契，集合各自的优势，强强联手、共同努力、紧密合作、相互支持、相互理解、相互促进，全面落实合作协议内容，合作共建卓有成效，取得了显著的成果，实现了合作共赢的目标。

今年，项目合作即将到期，为充分发挥金融科技赋能作用和商业企业的商业流通主渠道作用，让广大城乡居民充分享受数字化转型和金融科技战略所带来的便捷、智能、安全，提升金融和商业服务质效，双方决定开展第二个五年的合作，为广大客户提供多样化、个性化、智能化服务，更精准、高效地满足广大客户的金融服务需求。

吉林省首家CR集合店 入驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 崔琪）为满足消费者一站式购物需求，全面提升购物体验，吉林省首家C31 ROTC（简称CR）集合店于9月17日在欧亚卖场精品服饰商场盛大开业。

CR集合店铺经营C31 ROTC男装和SIEFF女装两个品牌，占地面积约500平方米，为吉林省内首家CR集合店，店内配备休息区和茶水间，高大的玻璃幕墙、耀眼的装修风格、时尚的潮流捕捉，为欧亚卖场精品服饰商场增添了一道亮丽的风景线。

今年7月以来，欧亚卖场精品服饰商场抢抓疫情下各大优质品牌资源布局调整契机加快升级调整，分布于东海大街和南海大街两侧的17个品牌、共计3500㎡面积先后完成升级，DESCENTE、FILA FUSION、TOMMY HILFINGER、GANT、SCOFFIELD、charfen、AIMER、EANPLOE、KAKO+、尹默、斐娜晨、墨蒂珂等原有品牌现已全部重装启幕，加速升级中的欧亚卖场精品服饰商场，捕捉时尚潮流，彰显都市生活品质，不断做大完善自身“精”的优势，回馈每一位消费者。

仿佛、珂莱蒂尔强势入驻 通化欧亚购物中心

本报讯（通化欧亚 戴行）历经25天的精心策划与装修，赢家时尚公司高端品牌仿佛和珂莱蒂尔品牌于9月19日盛大开业，震耳欲聋的礼炮声，让剪彩氛围热烈隆重，吸引了许多消费者驻足观看。

仿佛、珂莱蒂尔全新形象的璀璨绽放，惊艳了现场所有人。其中仿佛的品牌理念是精致、时尚、有趣味、珂莱蒂尔品牌理念是年青、时尚、女人味。两个品牌装修风格新颖、设计别出心裁，把追求时尚和品味的品牌理念展现得淋漓尽致。开业当天，仿佛、珂莱蒂尔推出了全场商品9折后满额赠礼及生日会员礼。

欧亚沈阳联营商务美食第一个自营品牌 “联营饺子馆”盛大开业

本报讯（欧亚沈阳联营 李军）9月22日，欧亚沈阳联营商务美食第一个自营品牌“联营饺子馆”盛大开业，创造了欧亚沈阳联营商务美食自营品牌营销的新模式。

“联营饺子馆”主营饺子和馄饨，食材由上海世好餐饮管理有限公司独家提供，产品采取厂家中央厨房集中定单式生产，当天包制，恒温冷藏，冷链配送，保证了食品的新鲜和美味。19日和20日“联营饺子馆”试营业，全场5折的优惠力度，皮嫩、个大、馅多、味美的特色，午餐和晚餐高峰时段，商务美食10楼人头攒动，一片沸腾，需要后勤部门支援才能勉强满足供应。两天试营业共销售各式饺子和馄饨661份，让“联营饺子馆”赢得了极高的口碑，为商务美食增加了人气。

欧亚商业连锁总部全员助力春城首家屋顶花园帐篷火锅节

本报讯（欧亚商业连锁 经理办）8月8日，伴随着欧亚新生活购物广场“向北斑马节”的盛大启幕，位于新生活八楼屋顶花园的帐篷火锅节盛大启幕。浪漫的夏日夜晚，享湖畔清风拂面，赏夜晚星空点点，空中绿地草坪，灯光点缀帐篷下，很多春城市民来到新生活八楼屋顶花园，感受独特的火锅体验，而且特别值得一提的是，所有食材全部来自欧亚新生活V-GO超市，肉品全部为著名品牌伊赛牛肉厂家直供，蔬菜均为欧亚自采，真正的新鲜、实惠、便利、源头直采。而提供全程的优质服务的，是欧亚商业连锁总部团队以及欧亚新生活员工。

每天15时，欧亚商业连锁人力资源部组织30余名各部室员工到八楼集合，进行工作分配，从切肉、洗菜、食材介绍、收银、摆桌、刷锅、服务、清理残桌等一条龙工作全部由员工们亲自操刀，一直忙碌到22时新生活闭店。大家不怕苦不怕累，加班加点，除了完成正常的工作之外，都积极主动的参与到帐篷火锅的工作中，认真学习，迎着困难上，充分体现了欧亚商业连锁团队爱岗敬业，无私奉献的企业精神，他们带来的优质服务受到了用餐消费者的一致好评。

作为春城首家帐篷火锅，吸引了众多春



城人前来体验，每天预订火爆，场场爆满，引领了春城休闲生活的新时尚，成为好评度、美誉度极高的时尚打卡地，从8月8日启幕一个月销售近20万元，最高日销售额1.5万元。随着天气逐渐转冷，帐篷火锅经营地点已经搬迁到新生活四楼，继续为春城人带来优质的美食体验，为时尚生活书写新的亮点。

后勤各部室员工积极参与到帐篷火锅的工作中。（欧亚商业连锁供图）

欧亚春城店庆日 社区的大日子

欧亚春城购物中心11周年店庆献礼祖国华诞

本报讯（欧亚春城 陈鹏）威风锣鼓开场，燃爆春城店庆。在欧亚商业连锁绿园广场大区王艳丽总经理的精心策划下，欧亚春城11周年店庆于9月17日盛大启幕，11周年店庆11天，“11个购物节、4个大牌日、1个特招会”等精彩纷呈的系列优惠活动，以及“光盘行动&公筷行动”倡议大型公益活动，让欧亚春城11周年店庆，不仅过成门店的生日，更是所在社区的大日子。

9月16日16时，欧亚春城购物中心近千名员工相聚在欧亚春城正门舞台前，共同参加了11周年店庆启动仪式，欧亚商业连锁绿园广场大区总经理王艳丽携管理团队出席。启动仪式上，各商场经理、品牌店长进行活动推介，热热闹闹宣传，轰轰烈烈造势，风风火火营销，声势浩大的启动仪式震撼了整个长春西部，超大的优惠力度直击消费者萌动的消费欲望。店庆天天大抽奖，店庆日日送福利，“11个购物节、4个大牌日、1个特招会”等系列活动，让消费者实惠到家，欧亚春城各品牌尽情发挥抢抓消费先机。充分地准备与精心地策划，让欧亚春城11周年店庆逆势而上，前4天销售近千万元，取得了超计划保同期的良好业绩。

9月26日，2020店庆VIP特招会与消费

者共庆生。活动现场，欧亚春城购物中心响应国家号召，发起了“光盘行动&公筷行动”倡议书，并现场向市民免费发放1100双公筷及1100份生日蛋糕，在与市民分享生日喜悦的同时，鼓励大家节约粮食，倡导公筷。

“诚信经营十一载，感恩答谢回家来。”

欧亚春城购物中心每一年的店庆，都给予社区居民不一样的关怀与惊喜，展现大爱的商贸企业责任担当，相信在欧亚集团和欧亚商业连锁总部的领导下，在大区王总的带领下，欧亚春城11周年店庆定会光芒四射、闪耀长春西部、再创辉煌，为祖国71周年华诞献上一份贺礼。



欧亚商业连锁绿园广场大区总经理王艳丽（左三）带领班子成员为市民免费发放公筷。苏艳丹 摄

梅河欧亚购物中心9周年店庆圆满收官

本报讯（梅河欧亚 王红岩）秋姑娘迈着轻盈的步伐走来了，在这收获的季节里，我们迎来了梅河欧亚购物中心的第9个生日。为了倾心打造一场让消费者满意的购物嘉年华，梅河欧亚全体员工做了充足的准备。

考虑到市场的实际情况，本次店庆活动从9月9日至9月13日，共计5天，推出服饰类同档累计满200元收100元/130元/160元，超市类满100元返5元电子十足抵用券、

宠粉日、庆生礼、答谢礼等多项活动，更有9份万元免单大奖、9辆捷安特山地车、9部华为手机、90瓶荷花酒等豪情大奖，各商场也在店庆期间精心准备了一场精彩的文化营销。

店庆期间，正值梅河口市文明城市复检及创建全域旅游示范区，不允许商业宣传，作为消费主体的各企事业单位人员全天无休，全市都在积极备检；而且天气预报店庆5天中有4天是阴雨天气。在天时、地利不占优势情

形下，梅河欧亚全体员工上下齐心，充分发挥“人和”。经马总积极与市政府沟通，9月9日-13日每日8时开始，梅河口市政府通过“欧亚集团微信小程序”平台每日投放2000张面值100元消费券，店庆期间共计投放1万张消费券，政府为欧亚此次店庆专项投入100万元，大大激发了全体员工的斗志，在全体员工努力下店庆期间销售超同期，店庆活动圆满落下帷幕。

欧亚超市连包百胜利店再绽新颜 全面开业

本报讯（欧亚包百 郭玉梅）金秋时节，硕果飘香。9月19日，经过半个月的紧张筹备，欧亚包百超市胜利店调整升级，以崭新的面貌再绽新颜，全面开业。

欧亚包百超市胜利店的调整是欧亚包百集团2020年提质增效的一项重要举措。按照欧亚包百集团董事长路延辉提出的“少投入、重商品、增效益”的指导原则，欧亚包百超市团队依据物业特点，将最具吸客的生鲜商品布置在一楼、负一层经营食品类商品、二楼经营非食类商品、三楼为健身、儿童娱乐场、负二层为游泳馆和娱乐厅，全面盘活整体物业。在增加少量的冷链和货架的前提下，超市经营面积达3800平方米，实现了全品类经营，满足了消费者购物需要。

开业当天，路总就下一步如何做好运营工作提出具体要求：一是以生鲜为魂，生鲜经营的成功是决定胜利店调整成功的关键，要站在全局的高度做好生鲜；二是要保证商品品类齐全、质量保真、物美价廉满足消费者消费需求；三是全力为消费者营造温馨舒适的购物环境，以良好的购物环境吸引消费者到店；四是以服务、口碑赢得消费者，为消费者提供增值服务、便民措施，提高消费者满意度。

欧亚包百超市胜利店全体员工相信在欧亚商业连锁的指导下，在欧亚包百新一届领导班子的领导下，以饱满的热情，助力欧亚包百集团实现全年销售指标，向欧亚商业连锁总部交上合格答卷。

欧亚超市连锁2020年第一期店长培训班圆满结业

本报讯（欧亚超市连锁 石磊）2020年，在疫情常态化、竞争日益加剧的市场态势下，欧亚商业连锁总经理于惠舫对超市经营提出了要深化商品结构、加大自营自采、强化商品陈列、提升现场服务、深耕细作的总体要求。欧亚超市连锁在副总经理胡静春的带领下，继长春市范围内开展为期三个月的陈列服务竞赛后，经过近一个月的筹备，9月8日，为期8天的欧亚超市连锁第一期店长培训班开班了。

本次店长培训班主旨是通过专题培训做到经验共享，从而加强管理人员综合能力，通过学习将成功经验带回各大区，从而让门店管理有提升、陈列有变化、营销有创意、经营有思路，为门店提升销售、增加客流、服务提高做出有效保障，同时为欧亚商业连锁专业型人才梯队建设贡献一份力量。此次培训班由来自欧亚商业连锁12个分区的超市系统18名店长，门店一名采购，一名生鲜主管和营运部两名营运督导共计22名学员组成。在8天的时间里，学员们参与了门店开业前、营业中、闭店后的各项现场培训环节，对门店各个品类的陈列、库房管理、商品管理进行了实操。

本次培训共有三点与以往不同。第一是全8天脱产学习。在欧亚超市连锁开展培训以来历时最长。为将每日培训课



学员参加培训后合影留念。

李东涛 摄

程变得更加紧密且富有实战型，做到了日培训项目时间节点精确到以小时计算。每日除了日常学习及现场实际操作，还包括一个头脑风暴主题，主题涵盖了营销、营运、商品采购、服务等实操性较强的各类日常经营痛点，学员们每日分为四组，集思广益。

第二是师资力量，涉及培训讲师包括欧亚超市连锁总部各部总监、主管部长、门店店长等19人，均为目前超市系统内各领域佼佼者。在培训过程中他们毫无保留的将经验心得与学员进行了分享。此外，连锁各大区总高度重视，在走进各大区的每天早晨，

各大区总经理均对学员进行了鼓励，使这批奋发图强的年轻管理团队自信心得到进一步加强。

第三是课程编排，本次培训涉及超市经营管理、营运管理、业务管理三大主要方面，包括了样板店分享、生鲜经营专项培训、果蔬经营专项培训、商品陈列技巧、基础业务知识、库房及现场管理、门店定位经营心得、线上销售心得、联营经验心得等。9月14日，四平陈彦宇、通辽常亮两位经理的分享课程中，欧亚超市连锁副总经理胡静春带领团队开创了直播形式的业态培训，面对愈加激烈的线上竞争、不破不立的经营思想，两位经理的宝贵成功经验通过直播间向全业态进行了分享，当日直播间累计观看人数达到1400余人。

9月15日，欧亚商业连锁总经理于惠舫携班子成员参加了第一期店长培训班学员的毕业答辩。于总在点评时说道：“各位店长要领会超市总部的良苦用心，在如此繁忙的工作情况下，各大区都给予了大家最大程度的学习支持，回到工作岗位以后，你们就是战场上的指挥员，如何指挥好员工、用好生鲜这个武器、打好这场战役是你们的下一个课题。欧亚超市连锁总部将持续关心、关爱门店，为门店创造良好的工作环境，引导门店做得更好。”



好标题创作手法(三)

巧用谐音和比喻

上节课，我们学习了名言警句、对比、比拟三种标题创作手法，不知道大家理解得如何。这节课，我们将再学习三种标题创作技巧，期待大家深入思考、学以致用。

一、谐音式标题

即利用前后词语音同字不同的特点，从一个意思推论到另一个意思，起到“声东击西”的作用，增强标题抒情色彩。举例说明：

- 1、《有“礼”走遍天下》
- 2、《文农先要农农》
- 3、《乐在“棋中”》
- 4、《京剧舞台上的“洋”贵妃》

二、比喻式标题

即把看起来不相关联而又存在相似之处的不同事物联系起来，以具体、浅显、熟悉的事物去说明抽象、深奥、生疏的事物。有明喻、暗喻、借喻几种方式。举例说明：

- 1、《美国经济“伤风”引起一连串“感冒”》（借喻）
- 2、《大老齐成了“香饽饽”》（暗喻）
- 3、《乡镇企业不是“唐僧肉”》（明喻）

三、提示式标题

以提示新闻中的具体事实为主的标题，以最具有新闻价值的事实为标题，包含必要新闻要素。举例说明：

- 1、《龙卷风暴雨席卷海口》
- 2、《我男女乒乓球队双双告捷》
- 3、《第100届汽博会在长春开幕》
- 4、《北京王府井发现旧石器遗迹》

（编辑部）

欧亚商都第二届收银技能大赛初赛顺利举行



本报讯（欧亚商都 李亚丁）9月22日，由长春欧亚商都举办的第二届收银技能大赛初赛在欧亚商都员工餐厅顺利举行。本次初赛共有来自欧亚商都和欧亚商都奥特莱斯各商场、部室的72人参赛，并邀请了各商场、部室的员工担任监考和阅卷人员。

本次初赛采取笔试形式，设置A、B两套试卷，错位答题，主要考核选手对收银工作的理论基础。当天，在监考人员宣读了考场纪律后，在参赛人员中任选4人核对试卷密封性，并在试卷袋上签名确认。随后，监考人员核对参考人员证件，并错位分发A、B试卷。笔试结束后，监考人员对卷面选手

信息进行遮盖式密封装订，并组织专人开展阅卷评分。

根据大赛规则，初赛将依据分数排名取前40名。经过紧张地阅卷评分，共有41名选手晋级决赛（有两人分数并列），她们将晋级决赛，并最终决出前20名获得奖项。目前，从入围选手们的成绩来看，分数只有零点点的差距，实力不相上下，想要在决赛中拉开彼此的差距，需要更扎实的专业知识水平和机试的实际操作技能，决赛的紧张节奏不言而喻。

左图：收银大赛初赛笔试有序进行。魏宏英 摄

欧亚商都“迎大庆、保平安”多措并举抓安全

本报讯（欧亚商都 孙厚刚）国庆将至，为认真贯彻落实欧亚集团《企业安全生产主体责任“五个必须落实”》的通知精神，扎实抓好“安全生产条例”落实，按照周总提出的安全工作要保“万无一失”否则“一失万无”的工作要求，欧亚商都保卫部结合工作实际，制定“迎大庆、保安全、严监管、促平

安”工作通知下发各体系门店；完善安全防范措施，组织进行联合安全检查，坚决遏制安全事故发生；组织各商场、部（室）负责人召开安全生产会议，欧亚商都副总经理孔宪利组织全体人员传达学习省、市、区政府和集团公司关于国庆期间安全工作通知，对安全工作进行专项部署，明确值班值守相关要求，提高全体人

员安全防范意识。欧亚商都高度重视国庆节安全工作，按照“五个必须”落实内容，逐一进行对照查改，按照“五落实、五到位”的工作要求，狠抓“国庆”安全工作不放松，并把国庆安全管理工作，作为一场硬仗来打，献工献时抓好“国庆”安全工作，确保国庆节期间安全工作“零事故”。

辽源大区成功举办“我爱欧亚”员工演讲大赛

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）9月22日6时50分，辽源欧亚购物中心一楼天景共享大厅歌声嘹亮，激情荡漾，员工方队整齐划一、座无虚席，全面备战辽源欧亚10周年店庆系列活动之一“我爱欧亚”员工演讲大赛在辽源欧亚购物中心隆重举行。

本次竞赛是在辽源欧亚10周年店庆来临之际，店庆营销、文化、宣传等各方面工作提前策划、提前准备的情况下，由辽源大区总经理王延提议并亲自参与组织策划的一次重要的企业文化与团队建设活动，意在通过“我爱欧亚”主题演讲，让所有辽源大区员工共同追忆企业成长的点滴历程，激发员工的企业荣誉感与对企业的感恩情怀。

这次比赛评委组由大区领导班子成员、辽源大区三地三店由中层管理干部、主管与员工组成的12名参赛选手从本店初选中脱颖而出，参加最终大区竞赛名次的角逐。比赛中，每名参赛者用自己在欧亚的所历、所想、所思、所为谱写讴歌出一段段发自内心的感慨、感恩与感怀，气势磅礴、激情满怀，引起强烈的共鸣，现场掌声阵阵。比赛历时近两个小时，最终评出一、二、三等奖与六名优秀奖。通过12名演讲者的



激情表达，再次升华了辽源大区全体员工对“静心尽力、诚实守信、团结互助、勤俭节约”企业精神的深刻领悟，为即将到来的辽源欧亚十周年店庆各项工作高效落

实完成奠定了坚实基础。

上图：辽源大区演讲比赛激发员工奋斗热情。孙小鹏 摄

欧亚卖场举办2020年全员消防技能大赛

本报讯（欧亚卖场 李玫达）为了提升员工安全意识和应急处置能力，进一步夯实欧亚卖场四防工作基础，9月15日，欧亚卖场保卫部组织了以各个商场为单位的年度安全员消防技能大赛。经过激烈角逐，欧亚汇集、奥特莱斯、装潢材料商场等三支代表队依次荣获前三名。

今年的安全员消防技能大赛区别往年，更注重实操能力，考验团队协作水平。竞技大赛采取连贯作业形式实施，区分为答题、铁锅灭火、抬担架戴防毒面具、连接水枪水带、穿戴防护装备等5个项目，整体用时最短队伍获胜。为了夺得好的名次，各个商场不仅选派本部门的精兵强将，更在赛前进行了近一月的强化训练。在如火如荼的竞技场上，各个参赛选手你追我赶，毫不相让，不仅展现了精湛的技能素养，更彰显了良好的职业道德：答题的奋笔疾书，铁锅灭火的行动如风，抬担架戴防毒面具的铿锵有力，连接水枪的精准专一，穿戴防护面具的迅捷如电，整个行程行云流水，比赛环环相扣，赢得了观众阵阵的热烈掌声。

欧亚卖场是超大型购物中心，人员相对密集，消防安全尤为重要。消防演练是各商场常态工作，消防培训是每个员工入职时都要学习的知识，消防设施设备的使用是每名员工上岗的必备技能，其目的就是为了提高员工的应急救援技能和应急响应综合素质，有效降低事故危害，减少事故损失，确保欧亚卖场安全、和谐、健康、有序的发展。

白山欧亚合兴员工徐开鸿家庭荣获白山市“最美家庭”称号

本报讯（白山欧亚 王国琳）近日，白山欧亚合兴购物中心员工徐开鸿被白山市妇女联合会评为“最美家庭”荣誉称号。这项荣誉的取得，既加速了欧亚合兴构建和谐家庭的文明进程，又提高了白山欧亚合兴购物中心“全国文明单位”称号的影响力，在精神文明创建工作中再上一个新台阶。

构建和谐家庭是全国文明单位荣誉称号复评的关键一项，也是双文明创建工作中的重要一项。白山欧亚一直坚持“以人为本”，对员工生活、工作非常重视。欧亚商业连锁白山大区总经理丁贵宾表示：“只有员工小家安定了，我们的‘大家’才会稳定发展，希望大家以‘徐开鸿家庭’为榜样，在生活中互敬互爱、互相宽容体谅、互相体贴关心；在工作中互相支持鼓励、互相携手奋进，让我们双文明之花绽放得更加灿烂。”



欧亚商都奥特莱斯店开展安全消防演练活动

本报讯（欧亚商都奥特莱斯 张雷）为进一步增强商场安全工作，营造安全、稳定、和谐的现场环境，增强员工消防安全意识，了解消防安全知识，提高应急逃生能力。9月22日6时，欧亚商都奥特莱斯两店同步开展了一次安全疏散消防演练。整个演练全程耗时1分20秒，各环节步骤连接紧密，全体人员紧张有序，实用性强，收到了预期的效果。

上图：欧亚商都奥特莱斯开展安全消防演练活动。栾玉明 摄

欧亚沈阳联营开展全员四防安全教育培训

本报讯（欧亚沈阳联营 谷鸿力）9月1日至9月15日，十一黄金周前夕，欧亚沈阳联营适时开展了全员消防安全教育培训活动。本次培训，欧亚沈阳联营特邀辽宁省公安厅消防培训中心教官主讲，采取影音结合的培训方式，更加直观、生动的让员工感受到了火灾的可怕，现场感极强，起到了非常好的警示作用。

辽源欧亚购物中心美食城开展节前消防演练

本报讯（辽源欧亚 于巍）国庆黄金周来临之际，为全面加强辽源欧亚购物中心的消防安全生产工作，夯实安全生产基础，强化安全责任，提高美食城商户安全意识和应急处置能力，创造良好的消防安全环境，9月21日8时，辽源欧亚后勤保障部在五楼美食城组织开展了燃气泄漏、消防灭火应急演练，并对火灾自动报警系统、自动灭火系统、消火栓系统和安全疏散通道进行了全面的检查，及时消除隐患，预防事故发生。

江源欧亚购物中心被评为江源区“纳税信用A级企业”

本报讯（江源欧亚 赵桂君）近日，江源欧亚购物中心被白山市江源区税务局评定为2019年度“纳税信用A级企业”。据悉，税务部门依据纳税人信用历史信息、税务内部信息和外部信用信息内容对纳税人进行信用评级，分为A、B、M、C、D五级，其中A级为最高级别。

A级纳税信用等级是企业重要的信用名片，有利于企业节省办税成本，提高办事效

率，享受税务机关的多项税收激励政策，提升企业综合竞争力。江源欧亚购物中心自成立以来，一直高度重视企业税务管理工作，牢固树立“诚信经营、依法纳税”的意识，严格遵守国家税法法规，积极构建良好的税企关系，切实履行政治责任、社会责任和企业责任，企业信用保持良好，赢得了税务机关的高度认可。未来江源欧亚购物中心将一如既往地做好守法经营、依法纳税相关工作，保持健康可持续发展。

四平欧亚购物中心举行首届“酒水品鉴会”

本报讯（四平欧亚 苏宏）9月19日至21日，四平欧亚购物中心超市举办了首届酒水品鉴会，品鉴会现场品鉴酒品齐全，红酒、白酒、茶品应有尽有，免费品鉴，各种小零食免费品尝。品鉴会现场节日气氛浓厚，人头攒动，花篮、气球拱门、红毯铺地、财神爷送祝福、礼仪员统一着礼仪服热情为消费者介绍酒品知识，歌手现场演绎《祝酒歌》，将现场氛围推向一个又一个高潮。

此次活动抓住了酒类产品旺季促销的时机，前期进行了精心策划，每个环节都有专人负责，同时发动员工进行微信朋友圈转发宣传达到了更好的宣传效果，为品鉴会的成功举办奠定了基础。品鉴会期间共聚集白酒、红酒20多个品牌，其中包含百家宴、西凤、杜康等名酒，茶叶十余款。活动三天销售各类酒品223瓶，累计金额2万余元，创造了一个销售新高峰，实现了销售、人气“双丰收”。

欧亚商业连锁绿园广场大区

员工畅游吉林欧亚玉龙山庄

9月11日，雨后初晴，阳光明媚。2020年欧亚商业连锁绿园广场大区吉林玉龙山庄员工旅游在大区总经理王艳丽的带领下顺利启程，经过了车程、船行三个多小时，安全抵达吉林欧亚玉龙山庄。下午五点半，伴着松花湖景区的湖光山色和落日晚霞，绿园广场大区首批123名员工尽享鱼宴大餐，员工载歌载舞、开心畅快。绿园广场大区总经理王艳丽在祝酒辞中说到，本次旅游是一支激励员工干劲的强心剂，集团能在疫情后安排员工进行旅游是非常难得的，体现了集团公司领导对员工的关怀和慰问，更体现了大企业的责任担当和和谐文化，大区全体员工必将是一颗赤子之心回报曹董、于总的关怀之情，将无限的能量发挥到欧亚集团“三星战略”的伟业之中。绿园广场大区全体员工一定不负领导重托，为企业经营实现再突破贡献全部热情与努力。

(欧亚春城 陈鹏)



员工合影留念。 陈鹏 摄

又到了一年一度的大一新生登校的日子，听着同事们讨论着谁家的孩子考入了重点大学，大家不禁感叹，“真是幸运能有这么优秀的孩子”，“孩子真是好运气，考上了这么好的大学”。但是转念一想，能有这么好的成绩，绝不是靠运气得来的，对于父母来说，一定经历了别人没有的艰辛，对于孩子来说，也一定付出过超出常人的努力，所有努力得到的都不是侥幸。

俗话说：台上一分钟，台下十年功。确实，我们都是世界的馈赠，我们都值得成为更好的自己。工作中，我们也常常能听到这样的话，“他可真是好运气，赶上这样的机会被领导发现，事业更上一层楼”。其实，我们在羡慕的同时，却忽略了别人平时付出的加倍努力，他的成功不过是“机会来的时候，他早已准备好了”。所以，我们要相信自己，也要相信这个世界，人生的一切美好，从来都不是靠好运气得来的。我们都需要去努力、拼搏，我们都能凭实力赢得自己的未来。

人生，也从来都不会是完美的，唯有不完美的人生才更加精彩。所以，我们都应该相信自己，即使不完美，即使一路跌跌撞撞，我们依然是最好的。我们需要珍惜自己，我们需要找准人生的方向。愿我们每一个人都有自己努力的目标并为之努力奋斗。未来，或好或坏，都值得我们去用心体验。人生的旅程，虽然波折、崎岖，但我们终将会到达理想的彼岸。最后，只愿每一个甘愿奉献、努力奋斗的同事，都能和我们的企业一同成长，迎接最美好的未来，为了我们的幸福努力奋斗。

(欧亚商业连锁 杨晓平)

我们努力得到的从来都不是侥幸

学习培训正当时



为培养企业发展的“内行型”人才，全面提高“龙兴计划”学员业务水平，按照“龙兴青年人才培训计划”，9月16日起，欧亚卖场“龙兴计划”二期青年人才培训班陆续组织了以EXCEL应用、CAD应用、数据分析与应用、PPT使用、新闻稿写作等多项专业内容集中培训，进一步夯实青年员工的综合素质。

授课的主讲是来自各相关部门的部长或业务骨干，他们以朴实干练的语言、平易近人的态度，图文并茂的讲解，满腔热忱将自己长期积累的丰

富经验与大家无私共享，让学员们深受启发、获益良多。尤其是公认的软件难题CAD，不仅仅改变了学员对其片面的认知，由原来单纯认为只能应用建筑行业到CAD广泛地应用在机械、电子、航天、化工、建筑等各行各业，从之前学习的皮毛到现在的具具体化，每天3个小时的课程安排，学员们总是感觉时间过的太快。课堂上，学员们学习热情十分高

涨，认真地听着内容，仔细地做着笔记，频繁地与老师互动，更是将自己在日常工作中遇到的难题与老师进行探讨，在学中干，在干中学。培训结束后，学员们还经常坐在一起，交流着学习心得，探讨着软件的实际操作。

通过此次培训，学员们熟悉了各种软件的基本操作，提升了使用信息技术助力业务工作的能力，不仅为青年学员的成长提供了一个相互交流、相互学习的平台，更进一步加强了大家信息化专业素养，向着一名合格的职业经理人迈进！

(欧亚卖场 孙佳伟)



素质提升不停歇

作为欧亚卖场“龙兴计划”二期青年人才培训班的学员，9月8日开班仪式上有幸聆听了于志良总经理语重心长的教诲，5个小时的讲授让我们甘之如饴、沉浸其中，总感觉意犹未尽，于总关于学习、奋斗、格局等多个主题的感悟分享让我们非常受教，感触颇多，这无疑将成为我们人生中无比宝贵的财富，为我们在今天的成长成才提供思想武器和强大动力。

于总结合自身经历和企业人才队伍建设阐明了青年人学习的重要性，更在带头学习实践中为我们做出了榜样，只有学习才是一个人成长进步“硬通货”。授课中，于总引用了“虎兕出于柙、龟玉毁于椟”的典故来说明学习的重要性。一天，乾隆正与众大臣欣赏颐和园春光，一名侍卫匆匆来报，“云南急呈奏本，缅甸要犯逃脱”。乾隆闻后龙颜大怒，道：“虎兕出于柙，龟玉毁于椟，是谁之过与？”在场大臣无一不人应答，良久，只闻一句“典守不能辞其责”从队伍后方传来，回话者正是当时担任三等侍卫的和坤，乾隆龙颜大悦当即重用和坤。这个启事启示我们，作为青年人，无论在哪个位置，做着怎样平凡的工作，都一定要坚持学

习、不懈提升能力，机会永远都留给有准备的人，无论从前如何，从今天起请认真学习、努力提升，早不行，误一程；少不学，误一生。我们应该珍惜此次难得的学习机会，认真利用课堂上的每一分每一秒，将学习作为人生成长和事业成功的第一要务，在学习中提升境界，在学习中开阔视野，在学习中完善人格，在学

光阴易逝 韶华莫负 把握当下

习中夯实基础，这样才能担负起企业对我们的期望，更好地在本职岗位上履行职责，勤奋努力，为以后的工作打下坚实的基础，为企业做出更大贡献。

修身、齐家、治国、平天下，这是每位圣贤的追求，对于我们管理人员来

说，更现实的是先提升自己，才能带好团队，成长自己，成全家庭，成就企业，做到兴己、兴家、兴企、兴国，为团队创造出追赶超越、努力向上的精神力量，感染人、带动人和促进人，将欧亚卖场人的精神真正地传承下去，要以树立自身为榜样，严格律己，知行合一，才能带好团队。

“做内行，在现场，敢担当”，于总的教导始终萦绕耳畔，作为年轻人，应该在现场成长，无担当不配位，态度决定高度；目标决定胜负，思路决定出路，胸怀决定格局，格局决定结局。作为青年人，我们要不断学习，丰富自己的知识储备，行走在现场，在现场发现问题，解决问题。青年人更要勇于担当，心胸开阔，把消费者装进心里，消费者就会走进你的店里，这是做商业亘古不变的真理。

开班仪式上，于总的讲话让我们信心满满，充满斗志。作为“龙兴”班的一名学员，被企业委以重任，在日后的工作中我们一定珍惜学习机会，及时充电，不断沉淀自己，积累经验，认真负责的工作，随时做好准备，迎接一切挑战。

(欧亚卖场 谭航)

逆境中完美蝶变

乌兰浩特欧亚购物中心女装商场

2020年由于疫情影响，百货业态受到很大影响，乌兰浩特欧亚购物中心也不例外。2月份因疫情影响货品缺失，商场品牌陆续出现撤柜现象，销售业绩同比下降。面对困难，在欧亚商业连锁白城乌兰大区总经理、乌兰浩特欧亚总经理张哲银的精准指导下，乌兰浩特欧亚购物中心女装商场全体管理人员拼搏进取，全员齐动，开始火热招商。

招商以扫街招商、微信裂变、现有经销商所在品牌公司资源进行大力度挖掘为主要形式。扫街招商：针对本市商业街区为重点，管理者进行上门走访，同时到长春、松原、白城等地洽谈招商事宜；微信裂变招商：大楼全员转发、微信公众平台发布招商链接；现有专柜品牌经销商所在公司进行挖掘入驻新品牌。同时，我们还利用身边人脉进行引荐进行招商。通过乌兰浩特欧亚女装商场全体管理人员6个月坚持不懈的努力，我们看到了“雨后的彩虹”——乌兰浩特欧亚女装商场满铺原有应为78个专柜，后撤柜18个专柜。截至8月31日，现已招商落位16个专柜，开业12个，正在装修3个，图纸审核2个，到今年10月31日，现场将呈现83个专柜。新引进的专柜有咪咪、简凡、傲雪棋身材管理体验馆、纤之美、木果果木、草堂森活馆等，共计12个品牌，销售额同比增长13%，经营效果初显；天井处招商引进多点经营樊文花、fismola、HERSTORY3个品牌，四季度预计增收利润3万余元。特别是张哲银总经理亲自与北京尚队服饰有限公司对接引进LAI作为内蒙古自治区旗舰店，在9月16日隆重开业，靓丽登场。

我们坚定了信心，相信通过乌兰浩特欧亚女装商场管理人员超强的执行，经销商高度配合与支持，全体员工的辛勤努力下，2020年我们一定会向企业交上一份满意的答卷。

(乌兰浩特欧亚 仲凯强)

知秋

清秋十五月圆日，霜华之季度中秋。枫叶秋花扮欧亚，充实物质宜果家。遥望金秋硕果累，期盼暮岁好收成。

(双江欧亚 陈瑞)

国庆中秋“双节”将至 欧亚汇集平安先行

国庆中秋“双节”将至，安全第一。欧亚汇集提早发动全员，有效推进各项安全细节工作，确保欧亚汇集经营环境平安顺畅。

以工匠之心，全面提升安全意识。凡事预则立，不预则废。欧亚汇集第一时间召开保卫、物业、商场、停车场、业户、各专柜店长全员大会，学习贯彻各级消防安保工作方案，结合当前欧亚汇集安全实际，要求所有商场管理人员、夜班检查人员、后勤保障人员、保卫干事、夜间更夫、停车场保安、专柜店长、员工及临时支援促销人员，提升全员责任意识、监管意识、防范意识，牢固树立安全意识。

以工匠之行，彻查潜在安全隐患。基础不牢，地动山摇。“堤溃蚁孔，气泄针芒。”消防工作，上面一根针，下面千条线，绝对不能忽视任何细小环节，不能轻视一点一滴疏漏。欧亚汇集保卫部结合各楼层楼道多、餐饮档口多、营业时间晚、经营业态多、水电气设备开关较多等实际情况，每天开展就员工自查、保卫人员巡查、管理人员抽查、夜间专职排查等多种形式隐患排查工作，从天棚地面到楼梯楼道、库房变电间、卫生间等所有区域，坚决做到实时排查、及时整改，杜绝一切安全隐患发生发展。

以工匠之情，精准筑牢安全防线。安全工作既要做强功，也要做潜功，就是不能做表面功夫。专业培训、实战演练、智能化、网格化、精细化管理要看得见、摸得着、见真功，又要具有强烈的功德意识，全面加强日常用水、用电、用气的加强对夜间施工现场的重点监护，加强对消防设施设备的监管测试，加强对客流密集区域的疏散引导，加强对新入职员工的专项培训，加强对屋面外围墙体广告、灯箱的专项排查等细节工作。

“双节”将至，欧亚汇集全面践行集团曹董“第一是安全、第二是安全、第三还是安全”的指导思想，落实欧亚卖场于总“做内行、在现场、敢担当”的要求，夯实各项安全基础工作，夯实各项消防管理，切实保障平安汇集。

(欧亚汇集 庄丽丽)

品质服务 由心出发

全店员工要牢记，仪容仪表要得体。举止言谈应规范，互敬互爱常微笑。上岗之前先照镜，无论何事笑脸迎。迎宾三声要跟上，由心服务品质高。

(欧亚商都 胡西禹)

七种“天然养胃菜” 一定有你爱吃的

要吃香喝辣，前提是要有个好胃。初秋正是养胃的好时机，在膳食中加点绿叶菜、瓜类蔬菜，健胃又营养。医学研究发现，有一些蔬菜中含有丰富的硝酸盐，它进入胃部后可产生“氧化氮的化合物”，对防止胃炎起到一定作用。以下7种“养胃菜”，价格不贵，在蔬菜界赫赫有名，一定有你爱吃的。

1. 山药：提高食欲，忌一次吃太多。被老百姓称为“平价人参”的山药，富含多糖，对胃粘膜有保护作用，非常适合脾胃虚弱、食欲不振者食用。而且它含有淀粉消化酶，有促进肠胃消化、改善腹泻、大便稀薄之功。

2. 南瓜：保护胃黏膜，连皮吃更营养。俗话说：“秋瓜坏肚”，蔬菜中瓜类多为寒性，初秋不建议多吃。但凡事都有例外，南瓜就不一样了。南瓜富含维生素和果胶，而果胶有很好的吸附性，可以保护肠道黏膜免受刺激。此外，南瓜分泌的胆汁能帮助消化。

注意事项：一是南瓜是发物，吃药期间

最好不要食用；二是南瓜皮富含胡萝卜素和维生素，连皮吃营养价值更高；三是胃火旺、湿热、过敏体质者不宜多吃南瓜，以免加重身体不适。

3. 胡萝卜：熟吃暖胃，生吃难消化。作为一种营养丰富的家常蔬菜，胡萝卜素素有“小人参”之称。它含有丰富的脂溶性胡萝卜素、维生素、花青素等，与肉炖着吃，能暖胃、健脾养胃，还可以提高抵抗力。不过，胡萝卜本身含有膳食纤维不多，比较难消化。如果本来就肠胃消化功能不好的人，建议食用时将胡萝卜煮熟或放进粥里煮。

注意事项：一是胡萝卜最好不要生吃，更难消化，会对肠胃造成负担；二是胡萝卜与白萝卜最好不要一起炒食，因为胡萝卜中含有维生素C分解酶，二者混吃会破坏白萝卜中的维生素C。

4. 菠菜：对肠胃负担少，记得焯水吃。菠菜性平，并不寒凉，对肠胃不会造成过大的负担，好处很多。它的营养很全面，含有大量的植物粗纤维，帮助肠道蠕动，能改善便秘的症状。此外，菠菜含胡萝卜素，对促进发育有帮助，尤为适合儿童食用。

注意事项：一是菠菜含有草酸，食用前

最好在热水里焯三五分钟；二是消化不良的情况下，应避免吃菠菜，以免造成胃部疼痛。

5. 秋葵：既低脂，又能改善肠胃。不知道什么时候开始，餐桌上悄悄流行起吃秋葵，它有点感与养生好处，当然是它受欢迎的主要原因。秋葵是一种低脂肪、低蛋白的健康蔬菜，经常食用能有效缓解胃炎、胃溃疡、消化不良等症状，改善肠胃。

注意事项：一是秋葵偏寒凉，且含有草酸物质，胃寒、胃结石、经常腹泻者不可多吃；二是秋葵在凉拌和炒食前，要在沸水中烫3-5分钟去涩；三是个头越小、表面有绒毛且捏起来软的秋葵，就是比较新鲜的。

6. 小茴香：性温，是胃寒者的“福音”。茴香分为大茴香和小茴香，大茴香即常见的调料八角茴香，而小茴香正是今天的主角——秋冬养胃，必不可少绿叶菜。许多绿叶菜偏凉性，而小茴香却是温性，比韭菜、香菜略胜一筹。作为药食两用菜，西医发现它富含的茴香油可刺激胃肠道，促进消化液分泌，对寒症有调理的作用，如胃寒、四肢冰凉或小腹冷痛。

注意事项：一是腹部冷痛不适时，可在汤、粥中加入小茴香，调理肠胃；二是

小茴香可以抑制食欲，产生饱腹感，适合减肥者。

7. 包菜：改善胃溃疡，但胃出血不宜吃。

提起养胃蔬菜，包菜一定是名列其中。圆滚滚的包菜属于结球甘蓝，有卷心菜、圆白菜之称。尤其是紫甘蓝，属于包菜的一种，享有“天然养胃菜”的美誉。包菜富含大量的维生素C、维生素U、纤维素、碳水化合物等。其中，维生素U是一种“溃疡愈合因子”，并非真正的维生素，但对胃溃疡、泛酸有修复与缓解作用。

注意事项：一是包菜的膳食纤维较粗，所以吃起来偏硬，如果有胃溃疡出血的情况下，不建议食用；二是胃虚弱者可在煮白粥时，加入切丝的包菜，制作成包菜粥；而胃寒者，则注意控制食用凉拌包菜的量。三是包菜不宜在高温中烹饪过久，以免营养流失，火候大的三至四分钟即可。

(编辑部)

生活常识