

今日欧亚

第21期 总第565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



2021年11月
15
星期一
农历辛丑年十月十八
小雪

欧亚集团党委召开专题会议 学习党的十九届六中全会精神

本报讯 (编辑部 苏艳丹) 11月15日, 欧亚集团党委在集团六楼会议室召开党委扩大会议, 专题学习党的十九届六中全会精神, 集团党委委员和班子成员参加。
会上, 大家深入学习了《中国共产党第十九届中央委员会第六次全体会议公报》, 畅谈学习体会。集团党委书记曹和平指出: “我们要深

刻领会、深入贯彻全会精神, 切实以全会精神统一思想、统一意志、统一行动, 凝心聚力推动实现新时代集团高质量发展。”他强调, 要研究部署所分管体系及部门的贯彻落实举措, 迅速行动, 认真组织学习研讨, 联系企业实际, 围绕“大力优化营商环境”“适度量力发展”做好学以致用结合, 确保全会精神落到实处, 取得成效。

欧亚集团董事长曹和平一行 到欧亚万豪二期工程调研

本报讯 (欧亚万豪 王晨) 10月18日中午, 欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超一行到欧亚万豪购物中心二期扩建工程进行调研指导。

当天, 欧亚商业连锁经开宽城区总经理韩松向集团领导详细汇报了欧亚万豪二期扩建工程节点、店内招商、店面整体环境、自采自营品种的引进、工程阶段开展的计划与措施等

情况。随后, 曹董对二期施工现场的基础施工、营运布局、降低成本进行工作指导。最后, 曹董一行又到欧亚万豪负一层的Vgo超市针对集团自采自营商品进行考察调研。

欧亚万豪购物中心作为长春东城区区域商业“龙头第一店”, 以实干作为生存和发展之本, 认真将二期扩建工程各项工作落实到位。

庆祝欧亚商都成立28周年

欧亚商都奥特莱斯 前三天销售同比增长21%

本报讯 (欧亚商都奥特莱斯 崔花) 欧亚商都28周年庆活动期间, 欧亚商都奥特莱斯前三天销售1378万元, 同比增长21%。

本次店庆, 欧亚商都奥特莱斯推出当日现金购物消费升值电子代金券、超市电子券等促销活动, 同步开展万元红包空降春城、循环滚动抽金钞、幸运大派奖、免费办理钻石卡、积分换礼、积分抵钱花、专车礼遇等系列活动。西门大官人等V宣传前三天突破百万阅读量, 宝藏手册3日内全部售罄。店庆前三天双店会员消费金额同比增长67.6%, 会员消费占比同比增长18.4%, 会员消费人数同比增长22%。

活动期间, 各大品牌更是业绩喜人, 销售火爆。老凤祥同比增长757%; 新百伦品牌同比增长539%, 排名第一; 周大福同比增长536%; 安瑞井同比增长354%; 李宁同比增长177%; ECCO同比增长171%; 帕拉丁同比增长161%, 同城排名第一; 柯罗芭同比增长139%; 娜尔思特供和专供同比增长113%。新引入品牌声雨竹, 店庆期间三日实现销售18万元, 11月6日突破日销售10万元; 文化创意市集组织会员手工DIY活动; 可爱的“羊驼”空降现场, 引来顾客现场拍照并互动。

欧亚商都奥特莱斯“双店”生活超市异地自采商品20余次, 增加新品313种, 前三天自采销售达57万元, 同比增长63%。其中, 自采水果蔬菜销售17万元, 同比增长48%, 销售数量达23吨; 自采冻品销售4.5万元, 同比增长48%, 销量达4.2吨; 自采卷纸销售7281件, 达10万元; 米类销售3吨, 销售同比增长145%; 面粉类销售8吨, 同比增长153%; 油类销售30万元, 同比增长121%。

新征程上, 有风有雨是常态, 风雨无阻是心态, 风雨兼程是状态。欧亚商都奥特莱斯坚持以市场为导向、以效益为中心, 行稳致远, 勇攀高峰!

乌兰欧亚开展第五届 “海尔风暴日”活动

本报讯 (乌兰欧亚 李松波) 10月30日, 乌兰浩特欧亚购物中心推出第五届“海尔风暴日”活动。在欧亚商业连锁白城乌兰区总经理张哲银带领下, 门店结合本次“海尔风暴日”活动力度, 充分发挥员工带单作用, 组建5支地推战队, 任务分解到个人, 每日召开战队会议汇报任务达成情况, 并根据战队地推情况设立“预存达成奖”、“任务达成奖”等奖励机制, 同时发挥员工私域流量作用, 设立抖音、快手流量推广竞赛方案, 并且充分发挥门店组建的企业微信群的推广作用, 加大推广范围, 活动当天购物中心启动“疯狂夜卖五小时”主题营销活动, 加大“海尔风暴日”引流效果。

截止当日闭店, 此次“海尔风暴日”销售共计211.89万元, 圆满达成既定计划, 极大地鼓舞、激励了员工的士气。

欧亚沈阳联营成功举办 羊绒冬靴节

本报讯 (欧亚沈阳联营 阎俊) 为抢抓秋冬换季销售, 10月25日至11月4日, 欧亚沈阳联营羊绒冬靴节盛大启幕。活动期间, 累计达成销售1144.5万元。

活动前夕, 欧亚沈阳联营与各大品牌反复沟通货品及品牌促销力度, 得到品牌方的大力支持, 库存储备达到37.3万件, 累计金额达5亿元。羊绒、内衣类商品满99元减60元, 三枪、蒙牛、铜牛等知名品牌推出独家专供商品, 低至25元起。羽绒服5折起, 专供款低至3折, 全网比价双十一, 波司登、雪中飞、金羽杰等品牌均推出特供款商品。保暖裤满99元立减50元, 专供款99元起。同时购买针织商场商品满1000元加赠单裤一条, 满2000元加赠速热内衣一套。冬靴类商品低至3折, 百丽国际六大品牌独家献礼, 秋季新款5折起, 冬靴新款6折至8折, 同时购买一双减30元, 两双减70元。活动期间, 购物满额赠酵素罐、宫廷香鸡等礼品, 有效拉动消费者的购买热情, 促进销售额的提升。

活动期间, 各商场组织员工通过电话或短信等形式对品牌会员进行点对点邀约, 波司登品牌通过邀约到店会员达130余人, 鹿王品牌到店会员80余人, 仅针织商场邀约会员到店就达千余人。10月29日, 欧亚沈阳联营针织商场推出内购日活动, 活动当天销售79.7万元。

图片新闻



左图: 10月28日, 辽宁省铁岭市风景文具有限公司董事长郭颖到欧亚集团拜访曹和平董事长, 将该公司最新产品在营销分公司会议室陈列展示, 供集团选购。陪同前来的还有该公司设计总监、生产总监、销售总监等高管。图为领导参观文具产品展场。

上图: 11月1日, 由长春市企业联合会、长春市企业家协会主办的以“弘扬优秀企业家精神, 推动企业高质量发展”为主题的“2021长春企业家日活动大会”在长春召开。会上, 欧亚集团董事长曹和平荣获“长春市杰出企业家称号”。图为长春市市委常委、常务副市长王海英为曹和平董事长颁奖。

(集团 经理办)

(集团 经理办)

追光映雪 开门红 欧亚商都28周年店庆前三天销售突破1.4亿元

本报讯 (欧亚商都 王冠霖) 28年的陪伴, 与你同行, 见证美好; 28年的历程, 不忘初心, 荣耀腾飞; 每一个人, 都散发着自己独特的光, 追逐光, 成为光, 散发光。欧亚商都第28周年庆全品类商品多档优惠并举, 前三天活动力度超大, 销售突破1.4亿元, 超同期5.3%, 超2019年同期18.3%。

追光逐影 百花齐放

店庆活动前期, 各类商品优惠券大抢购; 服饰类、家电类、超市类电子会员预存增值竞相登场; 店庆前三天, 服饰类商品满减基础上加送200元电子礼金; 进口化妆品超V/钻石卡会员8倍积分基础上购满额逐级赠礼; 电器类预售赠礼、逐级赠礼、购生活电器类折后累计满1000元再送店庆礼金; 黄金珠宝每克立减50元、镶嵌饰品满3500元再送120元电子礼金; 超市类生活必需品储备充足, 品种齐全, 会员购物满200元送20元电子券。

宾客如云 礼遇盈门

店庆期间, 当日全馆消费满2000元即可办理商都钻石卡, 加赠化妆品试用套装。注册或绑定“欧亚商都电子会员”, 加送300积分, 消费满500元可参加免单大抽奖; 11

月8日化妆品店直播, 足不出户即可囊购好物。同时新推出电子会员超值多重积分换礼、购物满200元即可参加幸运及送赢好礼。

至尊至贵 V钻尊享

V钻会员消费2800元可抽取福卡, 尊享Apple 13pro (256G)、Dyson吹风机、TINECO洗地机、Givenchy化妆品礼盒、JEMPER君佩挂件等高端品牌购买权及增值礼遇; 全年消费5万元以上即可享Guerlain各级美妆礼盒; 店庆期间更有入会礼、升级礼、生日礼。

明星助阵 精彩纷呈

10日, 法国娇兰品牌挚友袁弘携御廷兰花面霜惊喜现身欧亚商都, 助阵店庆, 同时, 娇兰品牌于11月6日至12日在欧亚商都1号门共享空间搭台, 店庆前三天达成销售额78.2万元, 同比增长84.1%, 取得了喜人的成绩, 创本品牌店庆阶段性历史新高; 13日超燃盛宴助力冬奥2022年长春冰雪马拉松热身赛欧亚商都站激情开跑; 11月17日“云庆生”派送生日蛋糕; 同时各大银行联手推出购物刷卡立减活动。欧亚商都在2021年第一场冬雪来临之际, 用火热的钜惠聚拢春城!

逆势突袭 增效创收 欧亚卖场体服针织商场10月份完成销售3800万元

本报讯 (欧亚卖场 连盼盼) 国庆中期因疫情原因, 销售同比下滑。然而, 欧亚卖场体服针织商场10月份依然完成销售3800万元, 由负转正, 呈增长态势。

欧亚卖场体服针织商场面对突发状况主动出击, 根据公司的营销应对方案与各供应商洽谈后续活动, 提升品牌参访率; 同时加强一线员工的线上培训强度, 提升员工全

面做好疫情防控措施的同时, 提升自身服务质量及业务能力, 线上线下全面推广优惠活动, 收获喜报连连。户外类: KOLONSPORTS中国区最大旗舰店增长102%, 荣获“全国销售冠军”; 更是在10月中旬就创造了“年度长春市首家千万店”; THE NORTH FACE东北首家ONE BOX店增长14.5%, 荣获“吉林省销售冠军”; 狼爪增长78.2%, 荣

获“东三省销售冠军”; ARC'TERYX吉林省最大轻奢旗舰店完成同期销售并增长48%。运动类: 李宁东北区最大旗舰店增长113.7%, 荣获“东三省销售冠军”; 特步旗舰店增长231.6%, 荣获“东三省销售冠军”; 安踏旗舰店也荣获了“东三省销售冠军”; 同时, 贵人鸟、匹克、乔丹、回力、鸿星尔克等本土国货品牌深受青年人追捧, 客流如注, 业

绩喜人。面对低迷的市场环境, 体服针织商场依然抓住全民运动与健康生活趋势, 大力拓展运动品类, 从店铺货品、服务质量、活动策划等方面着手, 逆势突袭, 在保证完成同期的基础上有所提升, 真正打响了区域调整后的第一枪, 更为加速打造东北第一运动商场夯实了基础!

欧亚商业连锁「双十一」风暴节「启幕

本报讯 (欧亚商业连锁 营销中心) 又是一年双十一, 各个电商平台都在摩拳擦掌、蓄势待发。欧亚商业连锁基于多年来对吉林省消费市场的深刻洞察, 持续贯彻“以消费者为中心”的营销理念, 结合今年8月份运营的线上购物小程序平台, 自11月5日至14日盛大启动主题为“扫货风暴, 实力宠粉”的“双十一风暴节”, 在这个初冬时节为长春的消费者带来一场酣畅的购物盛宴。

消费抽汽车 爆品超实惠

11月5日至14日, 凡是在欧亚集团线上购物小程序各门店及独立超市单笔实付满100元即可得抽奖号一注, 有机会得新能源汽车大奖等。线上购物服饰类满200元减40元, 黄金珠宝满3000元减120元, 镶嵌类珠宝满1000元减100元, 家电类满1000元返50元服饰家电类抵用券……此外, 线上“尖货爆款直降, 大牌限时抢购”专区还会甄选出近千款明星单品, 4.5折空前力度让利销售。超市类商品以产地直采生鲜果蔬、自营专供特供及厂商促销品为主打, 实力打造品牌促销盛宴, 引爆热销单品, 折扣多多, 惊喜连连。

约惠双十一 扫货飓风日

线上购物小程序推出了“万券齐发, 实力宠粉”活动, 送出百万消费抵用券。“1111元团2222元抵用券”、“111元团222元抵用券”、“抢团超市111元抵用券”等活动。

在11月11日当天, 即“欧亚飓风日”, 年度力度最低, 小Polo、回力、久伴、斯凯奇等品牌1折至3折超级让利, 跌破底价。

进入线上购物小程序点击“111元抢购吃喝玩乐大礼包”活动页面, 即可享受健身周票、儿童成长体验票、观影券、餐饮券、美容券、卡丁车券、马术体验课等, 充分考虑欧粉的日常生活需要, 联合品牌商家, 涵盖了轻餐、休闲、健身、娱乐等多方面, 衣食住行, 吃喝玩乐, 无微不至。

线上享好礼 开新大回馈

在“双十一”风暴节到来之际, 欧亚商业连锁线上购物小程序为感谢广大消费者对欧亚集团的支持和厚爱, 特推出线上购物和送价值230元的套券活动, 含: 超市券、美妆券、服饰券、黄金珠宝券、家电券等。该券使用期限长, 接受门店广, 既可包邮到家, 也可门店自提。同时, 新人注册欧亚电子会员, 还可享赠280元套券活动, 双重购物钜惠, 更多尊享豪礼。

欧亚商业连锁召开“百日攻坚战”总结表彰大会

本报讯（欧亚商业连锁 全质办）迎战大变局时代残酷的市场竞争与挑战，欧亚商业连锁吹响“三次创业”号角，开展“百日攻坚战”竞赛活动。今年7月至9日，全体员工在公司党委的正确指引下，由欧亚商业连锁总经理于惠勋统筹部署，总部各部室、业态、大区在“百日攻坚战”期间协同作战，勇于突破，取得了“三次创业”首轮“百日攻坚战”的业绩目标达成，并于10月28日在欧亚商业连锁总部召开了总结表彰大会，欧亚商业连锁班子成员，总部各部室部长，长春、外埠各大区领导及经理级管理人员参加了此次会议。

“生鲜战役”拼质量

做好早市经济，掀起销售新热潮。竞赛期间，各大区、门店为抢夺市场份额，开启早市。生鲜事业部、商品部全力组织货源，生鲜果蔬每三天给到门店至少10支早市惊爆价商品，用于提升客流，带动销售，共计组织惊爆商品200多支，商品

部组进活虾、鲍鱼、淡水活鱼等10余支季节性商品，采购人员深夜采购、打包、装车、安排车辆，自采水产品配送46家门店，长春区门店覆盖率达到100%，从8月至9月，活虾一支单品销售4.64万斤140万元，鲍鱼销售5.23万只12万元。商业连锁通过总部统采结合大区自采，有效提升超市生鲜商品经营把控能力，包装商品自采丰富门店品类品种，增强门店经营活力，圆满完成“增自采、增销售、增毛利、增客流”任务。

清理库存存货，加速周转。超市业态下发生鲜商品出清清单，通过早晚市、促销活动降低库存，包装商品按照食品53天、非食品115天的标准对门店进行库存周转考核，供应商经销商品超标准的进行返厂，大幅减轻库存存量。家电业态要求外埠门店针对现有经销商品库存，开展“样机处理”、“仓库直销”、“以旧换新”等多种促销手段，加快清理库存商品，提速“看板销售”模式的转换。

“促销战役”拼销售

“全员带货”打开销售新渠道。欧亚商业连锁创新营销思路，竞赛期间，线上共计推出“首届线上购物节”、“中秋嗨购狂欢派对”、“线上囤货抢购节”等3档活动，超市类、百货家电类共计实现交易笔数33257笔。其中美的X8洗地机线上分销活动，通过制作抖音、宣传图片等进行推广，7天时间共实现销售53.3万元，售卖222台机器。

在“7·10”家电内购会活动中，各大区、门店主动出击，抢夺市场，最终，欧亚商业连锁家电业态实现销售同比增长5%，超额完成任务目标。各大区、门店百分之百完成任务，更有8家门店销售额超奋斗目标。在集团三大体系占比41.55%，销售额再创历史新高。

“门店提升战役”拼效益

薄弱门店帮扶一直是企业的重点工作，此次“百日攻坚战”，又一次将薄弱门店帮扶作为“三大战役”其中一战重点推动，以全商业连锁合力，实施精准帮扶和爆品重点帮扶，极大地促进了薄弱门店的效益提升。

当天，于总在总结讲话中强调：此次“百日攻坚战”以“生鲜战役、薄弱门店提升战役、全员带货战役”为主要措施，全面紧抓销售，进社区拓展市场份额，创新营销思路开展线上商场、员工分销体系搭建，使得“百日攻坚战”三大战役亮点频出，业绩指标、客单数显著增长。同时还强调在今后的工作中要注意总结问题，措施得力，落实到位。

在新的时期与市场发展阶段，每一个欧亚人都要有担当、敢作为，企业的目标才能扎实落地。“百日攻坚战”已结束，但“三次创业”号角声声、军歌嘹亮，迎来年底旺销，欧亚商业连锁将继续发扬铁军精神，为圆满完成2021年各项经营管理指标而拼搏！

“欧亚大粮仓”走进欧亚商都奥特莱斯

本报讯（欧亚商都奥特莱斯 崔花）欧亚商都奥特莱斯以欧亚商都28周年庆为契机，把握“自营自采”方向盘，做大做强自采自营，发展自有品牌之路，拓展经营品类，打造全新的、具有奥莱特色的“欧亚大粮仓”、“欧亚酒行”“欧亚调料角”及“欧亚油库”，推进自采自营工作向规模化、规范化、标准化方向发展，提升企业核心竞争力。

欧亚商都奥特莱斯精心策划、塑造“欧亚大粮仓”主题形象，实木打造地堆和米斗，农副产品做美陈装饰，再现“斗文化”。引入五得利、河套、大公面粉，吉珍大米等自采特色农产品，通过达额返现、达额换购等活动，店庆前三天，奥特莱斯双店生活超市连续单日销售突破百万。“欧亚酒行”突出陈列亲民化，增加特色网红陈酿调味酒，“大众”之下找到“精英”消费者彰显欧亚酒行的特色，提高视觉冲击力，增加消费者的购买欲望。“欧亚调料角”升级打造“传统+超市”“食以味在先”的营销模式，逐步打造调料区全渠道供应链，减少经销商等多种中间环节，拓展销售范围，保障广大消费者日常所需。

欧亚商都奥特莱斯筑牢“自采建设即核心竞争”的思想，把“提升门店运营质量、增强市场适应性”的这一主线贯穿工作中，进一步加强“欧亚大粮仓”、“欧亚酒行”“欧亚调料角”及“欧亚油库”的运营和品牌建设，研究市场、抢占商机，不断扩大企业影响力。

欧亚商都奥特莱斯“欧亚大粮仓”深受消费者欢迎。郭霄霄 摄



欧亚商都家用电器商场店庆首日销售喜迎开门红

本报讯（欧亚商都 侯丽）11月5日，欧亚商都28周年庆典隆重启幕，家用电器商场首日销售突破1000万元、同比增长12%，喜迎开门红。

博西品牌促销力度燃爆店庆首日，顾客络绎不绝，热情的消费者将店庆销售推向高潮。博西品牌首日销售356万元、超同期220%，完成目标计划71%。

海尔全品类参加抽奖活动，推出了“卡

萨帝超级宠粉节”活动，开展了“卡萨帝冰箱控氧保鲜盒”新品首发，邀约卡萨帝忠实粉丝品鉴红酒，美食，现场模特走秀、气球表演助力店庆，冰箱类首日销售75万元、同比增长51%；洗衣机59万元、同比增长81%。

松下、方太、索尼电视跨品类套购，强强联合。套购返现、赠送精美礼品等活动助力品牌销售增长。松下同比增长98%，松下

洗衣机同比增长135%；方太同比增长62%，达到预期效果。

美的品牌日活动中，全品类套购赠礼、再享优惠、购物收手机，认筹再享好礼，购买COLMO系列享长白山专属套票活动，并支持比价双十一，增强品牌竞争实力。容声、海信联盟套购，员工带薪奖励不断；史密斯“潜油烟机新品发布会”剪彩仪式热闹非凡，欢快的小提琴演奏热情洋溢的销售氛围。

辽源欧亚购物中心十一周年店庆圆满成功

本报讯（辽源欧亚 综合部）11月1日22时，伴随着最后一台SUV汽车的抽取，辽源欧亚购物中心11周年店庆大型营销惠民活动圆满结束。通过11天的不懈努力，在欧亚商业连锁辽源区领导班子的带领下，全员一心、携手共进，采取多重营销手段，抢市场、争销售、创利润，辽源欧亚最终取得了销售2000万元，超同期8%的良好业绩。

超级营销阵容庞大 “破冰”市场激发消费

辽源欧亚11周年店庆要比以往店庆活动来的艰难，面对持续不断的疫情影响，消费市场的萎缩与竞争，辽源城建修路封路的多重不利因素，欧亚辽源区总经理王延先后召开近十次辽源欧亚11周年店庆营销推进会、方案研讨会等经营会议，最终推出有奖

销售2台SUV汽车、110份国潮好礼、百货类活动基础上单笔满990元再赠110元十足电子券、超市满110元赠15元现金券的超大力度活动，活动前，各业态还按照领导班子部署，召开供应商会、店长会、全员誓师大会，争取最低活动价格、激励员工销售斗志，均顺利推进并实现计划目标，为活动的最终成功奠定坚实基础。

活动宣传铺天盖地 发政府券引爆全城

活动取胜的另外两个重要因素，就是全方位的宣传与50万元政府券的发行。早在活动前一周，辽源欧亚综合部与企划部即按店庆工作计划向全市消费者展开全方位无死角的活动宣传攻势，全员微信转发、网络平台视频段子转播、欧亚小程序视频宣传、DM海报扫街发放、3台专业宣传车全市广

全天商演点燃人气 自主营销精彩不断

辽源欧亚11周年店庆主体营销力度空前，文化营销与业态自主营销也是丰富多彩，与主体活动的配合相得益彰。精品家居商场的购物大抽奖、财气捞大鱼、金豆银豆幸运铲；服饰商场的购物逐级大赠礼、购物抽大奖、砸金蛋、会员专属礼；超市的万元

代金券、购物大换购都在促进销售上起到了良好作用，尤其是家电商场更是以11台IP13循环抽、品牌电器满额送的惊喜活动引起全城震动，实现375万元的良好业绩。辽源欧亚在10月29日全天文化活动的成功举行，为现场带来节日氛围之余，受邀到场的千余名表演者与参与者成为当天销售的强大力量，促进店庆日再创高销，实现了文化搭台、经营唱戏的活动目标。

辽源欧亚11周年店庆圆满结束了，领导班子与全员的奋力拼搏与辛勤付出，将众人的汗水凝结成一块闪亮的奖牌，上面深深铭刻着“欧亚”二字，辽源欧亚全员正高举欧亚的金字招牌，将企业“静心尽力、诚实守信、团结互助、勤俭善持”精神担当与传承好，向着企业的下一个目标勇往直前，用辽源欧亚每一个坚实的脚步走向“三次创业”与企业发展的伟大目标。

欧亚沈阳联营携手卡萨帝品牌成功举办万圣节亲子沙龙活动

本报讯（欧亚沈阳联营 周春子）10月30日，欧亚沈阳联营携手高端家电品牌卡萨帝举办了一场别开生面的万圣节“DIY南瓜灯”亲子沙龙活动。

卡萨帝品牌为沙龙活动精心准备了糖果、面具、南瓜等万圣节必备物品，浓厚的节日氛围让小朋友十分开心。“DIY南瓜灯”制作过程充分考虑了家长和小朋友的互动，由小朋友负责画面具，家长按照小朋友画出的图案认真雕刻，在交流、讨论和制作过程中培养孩子的专注力、学习力和创造力，得到会员朋友的认可和欢迎。经过一个小时的时间，一个个造型各异、表情丰富的南瓜灯制作出来。小朋友们高兴的戴着面具、拿着南瓜灯一起玩乐，家长们在一起交流孩子的教育心得，让会员家庭在欧亚沈阳联营收获温馨和幸福。

沙龙活动结束后，会员们纷纷表示通过活动展现了孩子们的创造力，认识到了陪伴和交流对孩子成长的重要性。感谢欧亚沈阳联营为会员们搭建的亲子平台，让会员家庭收获颇多。

通化欧亚爱慕品牌举办VIP会员答谢活动

本报讯（通化欧亚 杨海燕）10月23日、24日，通化欧亚购物中心二楼商场爱慕内衣专柜举办了会员手工DIY永生花浮游香薰活动。活动前夕，商场与公司洽谈活动方案，争取到了全场新品都参与满200元收160元的最大促销力度；并配备充足的冬季新品到店。活动当日，以应季蚕丝棉裤做主导引流，对到店会员进行连带产品的推荐，帮助会员制作精美香薰。本次活动会员回店率达97%，连单率3.34，两天实现销售数量161件，9.2万元。

珲春欧亚斐乐品牌蝶变升级

本报讯（珲春欧亚 张凯）欧亚商业连锁延边珲春欧亚延百购物中心斐乐品牌蝶变升级，近500平方米重装完毕全新亮相。此次斐乐品牌扩大原有规模，在四楼中央天井扶梯旁装修升级为斐乐潮牌店，集结FILA全系列多品类产品，更有大量潮牌新品入驻，款式更加齐全，并根据不同消费群体进一步细分，以满足不同属性消费者的需求和体验。开业期间，全场冬季新品活动力度史无前例，购物满额即送好礼，活动现场异常火爆！

又讯（珲春欧亚 温波）“萌宝有约”儿童辅食主题餐厅于11月1日正式入驻珲春欧亚延百购物中心，新增的这一经营项目，专为宝宝提供纯手工，坚持无添加鲜制膳食提供不同阶段的营养搭配，因装修选材环保、食材营养放心、环境温馨舒适，开业不久便得到宝妈们的青睐，珲春欧亚延百在填补和扩充儿童相关业态招商中又迈进了一步。

四平欧亚购物中心玛诺维希女装盛大开业

本报讯（四平欧亚 招商部）10月31日，“MONOVICH玛诺维希”女装四平欧亚购物中心店盛大开业。个性、典雅的设计风格，简约而不简单，打造出都市女性的时尚穿着范儿，吸引着顾客眼球的同时，积累了更多的人气，为四平欧亚购物中心女装布局掀开崭新的一页！

白城欧亚携手九阳小家电 带你探索太空厨房

本报讯（白城欧亚 张楠）10月31日14时，白城欧亚购物中心与九阳小家电携手举办了“太空厨房进万家、全民换新选九阳”活动，吉林电视台主持人梓枫现场主持助力。当天，九阳高端厨房现场加工美食，将演讲、制作、互动相结合，让顾客领略高科技产品给生活带来的美好，现场顾客纷纷表示在白城欧亚度过了最美好的一天。

凝心聚力谋发展 共克时艰谱新篇

本报讯（四平欧亚 综合部）11月6日，四平欧亚购物中心一楼“哟亭蛋挞玩家”彩球高悬，人头攒动，随着品牌的盛大开业，这是欧亚商业连锁四平区顶住疫情和封路压力本年度实现品牌招商开业的第37个品牌。

自今年四月开始，在疫情反复的同时，四平市开始长达半年的地下管廊改造工程，四平欧亚周边大面积封堵，给顾客进店购物带来了极大不便的同时，更为经营工作构成极大压力。面对销售增长乏力、供应商撤出的困境四平区没有消极等待，在总部招商团队的支持下，欧亚商业连锁四平区总经理姜辉带领团队主动出击、积极调整，成功新引进品牌16个，品牌重装亮相16个，四平市内最新形象品牌11个，独有品牌4个。其中优雅美食城、麦檬女装、即将亮相的LACOSTE等独有品牌的引进，提升了品牌定位组合，奠定了四平欧亚的龙头地位。新引进的宝泰珠宝、哟亭蛋挞等租金类品牌，合作条件比原有租金有大幅度提升，纯利润增长显著；斐乐

运动店面升级后的店面面积增至431平方米，全新形象带来全新视觉，开业之初日销5万元以上；和发黄金店面扩张升级后，开业期间销售170余万元；哥弟店面升级后全场2折营销活动，3天销售36万元，创历史新高；路易斯兰、比音勒芬升、比华利保罗店面升级后，形象得到进一步提升。

“哟亭蛋挞玩家”开业当天，宾利、迈巴赫十台豪车助阵、鲜花、气球、彩虹门等特殊开业盛典仪式惊艳全场。这也是品牌代理商对欧亚的认可，信心十足投入重金打造开业氛围。开业后的“哟亭蛋挞玩家”专柜吸引了众多消费者来店争先选购，给顾客带来全新体验的同时，也振奋了所有管理者。

不为困难找借口，只为成功找方法。四平欧亚作为外埠开业第一门店，将继续行稳致远、进而有为，不辜负欧亚集团及商业连锁领导的期望和嘱托，不忘初心牢记使命，保持奋发图强进取创新精神，努力为企业发展和衷共济开拓新篇！

欧亚集团首届冬储节完美收官

本报讯（营销分公司 丁金玲）

秋高气爽，硕果飘香。按照欧亚集团曹和平董事长提出的自采自营发展战略要求，为抢占市场销售先机，9月25日至10月15日，由集团营销分公司超市营销总部发起，在三大系列的鼎力支持配合下，圆满完成了欧亚集团首届冬储节销售活动。

活动伊始，为确保本届冬储节活动的顺利进行，集团营销分公司超市营销总部生鲜事业部走访多个基地进行市场调研，与竞争门店、路边市场比拼商品质量与价格，确保集团自采商品的高质低价。活动中，集团营销分公司、各系列凝心聚力、全员齐动，取得了良好的销售业绩。其中，自采的20支冬储菜单品在活动期间实现销售70万公斤、273.6万元，现将销售排名前20名的门店公布展示，以资鼓励。

序号	门店名称	9月25日-10月15日（共计21天）		
		销售数量(kg)	销售金额(元)	按销售数量排名
1	欧亚商都奥特莱斯大马路店超市	45232	191777	1
2	欧亚卖场超市一店	38751	186861	2
3	欧亚商都城市超市	22941	169661	3
4	吉林欧亚商都解放大路店超市	20510	72037	4
5	欧亚商都奥特莱斯新发路店超市	19683	103298	5
6	吉林欧亚商都综合店超市	19012	65023	6
7	欧亚超市连锁自由大路店	17917	65734	7
8	欧亚超市连锁东盛店	17873	61234	8
9	欧亚超市连锁创意路店	17326	79722	9
10	欧亚超市连锁万豪店	15711	65955	10
11	欧亚超市连锁车百店	15663	64894	11
12	欧亚超市连锁卫星路店	15200	47409	12
13	欧亚超市连锁南湖大路店	14975	42220	13
14	欧亚超市连锁滨河街店	14712	55133	14
15	欧亚超市连锁春城店	12573	46318	15
16	欧亚新生活购物广场超市	12481	55554	16
17	欧亚超市连锁世纪广场店	12312	47159	17
18	欧亚超市连锁栖乐路店	11730	41175	18
19	欧亚超市连锁迎宾路店	11022	36699	19
20	欧亚超市连锁北湖一店	10723	35666	20

欧亚集团爱岗敬业基金“庆百年奖百人”百名优秀店长、优秀柜长风采展示

(按姓氏笔画为序)

四平大区九州店店长陈彦羽：
人因有事业而从容，因有成就而自豪。获得欧亚集团爱岗敬业优秀店长是我人生中的一座里程碑。它将一直激励我，不断学习、完善自己，与欧亚一同踏上未来之路。

优秀店长

辽源欧亚购物中心超市、和宁店店长金花：
将感恩升华为责任，肩负荣誉，不忘初心，继续做一个忠诚、积极、乐观、有担当的超市干部。以点带面传播欧亚铁军正能量，带领我的团队不断学习，不断创新。

优秀店长

欧亚商都海南区总经理郑爱民：
感恩曹董、周总授予我如此殊荣！在今后的工作中，一定秉承周总的三位一体的工作模式，四抓的工作原则，砥砺前行，奋进新征程！

优秀店长

欧亚商都物业部电工班班长张春山：
获得优秀柜长称号，让我真切感受到了企业对员工的关怀和厚爱。在下一步工作中，不辜负领导的期望，用实际行动为企业的发展贡献自己的绵薄之力。

优秀柜长

欧亚商都收银部收银一柜柜长张晓敏：
感谢曹董对员工的关怀，感谢周总及各级领导对我工作的肯定。我将持续开拓视野、奋力尽心尽责，掌握运用先进收银方式，并做好培训、传递，更好地助力企业发展。

优秀柜长

欧亚万豪购物中心时尚精品商场副经理张博文：
非常荣幸获得优秀柜长殊荣，展望未来，我还有很长的路要走，古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志。今后，我将继续努力，做合格欧亚人。

优秀柜长

济南欧亚大观乐活城四楼健康活力馆柜长陈文娟：
感恩曹董及领导同事，让我有幸被评为爱岗敬业基金优秀柜长。在今后的工作中，我会以此为起点，更加努力工作，为公司发展贡献自己全部力量！

优秀柜长

欧亚卖场家电商场柜长宗志：
感谢企业的信任和领导的栽培，使我获得优秀柜长这一荣誉，我会继续践行“做内行，在现场，敢担当”九字方针，为欧亚卖场发展贡献自己的一份力量。

优秀柜长

吉林欧亚商都综合体超市柜长赵越：
感谢欧亚集团授予我的这份荣誉，这份荣誉饱含着曹董和董事长的浓浓深情和殷殷期望。我一定倍加珍惜，牢记初心，强担当，勇作为，创佳绩，不辱使命。

优秀柜长

欧亚商都四楼商场男装柜柜长赵丽娜：
被评为优秀柜长我感到非常荣幸，也正是这种荣誉感让我充满信心和激情，在以后的工作中以责任、高效、创新、严谨作为工作信条，为企业发展贡献力量。

优秀柜长

欧亚商业连锁启动2022年全面预算管理工作

本报讯（欧亚商业连锁 财务部）10月20日上午，欧亚商业连锁组织召开了2022年全面预算管理培训会，欧亚商业连锁总经理于惠舫、欧亚商业连锁班子成员、各大区区长、各店店长、总部部长、预算专员参会。

今年是欧亚商业连锁进行全年度预算管理的第四年，为确保欧亚商业连锁“新起点、新征程、新发展、新跨越”三次创业各项目标顺利实现，进一步巩固“三百”规划发展成果，夯实“四增一减一提升”规划目标，助推企业十四五规划圆满达成，欧亚商业连锁全面启动2022年全面预算管理工作。全面预算管理作为达成既定目标的有效方法，欧亚商业连锁本着工作抓早、抓实、抓细的原则，召开了2022年全面预算管理培训会。

会上，财务部总结了各大区、各门店、各部室关于2022年全面预算的意见和建议，做到方案跟着“民声”走，以便全面预算管理工作扎实落地。

会上财务部认真剖析解读了2021年财字23号文《2022年全面预算方案》，全面预算的编制将历经研讨改进、意见下发、编制上报、领导班子研讨及下发、招标录入执行、指标汇总存档共六大阶段，确保全面预算系统化设计，链条化布局，体系化推进。相对于以往全面预算编制的方法，本次内容细化到收入类指标、费用类指标、门店调整改造项目及品牌调整计划四大项。

会后，于总亲自带队到长春各大区调研全面预算情况，在新的一年里，使全面预算工作真正起到为企业上接战略，中接业务，下接绩效的作用，实现欧亚商业连锁由规模型向质量效益型转型提升的质的飞跃。全面预算管理工作的顺利推进，必将使企业经济效益、社会影响力都迈向更高的层面。

松原欧亚购物中心举办理货员岗位技能大赛

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）围绕提升岗位技能，以培养人才队伍为核心，达到提升顾客购物体验，提升公司整体形象为目的，10月28日6时，松原欧亚购物中心在1楼大厅举办了以“提升技能、助力发展”为主题的理货员岗位技能大赛。

本次比赛以食全食美、乘风破浪、我爱欧亚等为主题，通过选择超市销售商品和部分辅助材料进行组合搭配，展示员工的想象力和创新的思维、灵活的动手能力和默契的团队合作意识。6支参赛队伍凭借熟练的堆放技巧，运用日常积累的陈列经验，充分发挥想象力，赋予商品陈列美观与内涵。通过此次创意陈列技能比赛，不仅展示了超市员工扎实的岗位技能，还进一步提升了门店整体的陈列形象和竞争力。

弘扬正能量 践行新使命 欧亚沈阳联营组织全员观看爱国影片《长津湖》

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）为弘扬爱国主义精神，厚植家国情怀，营造爱党爱国爱社会主义浓厚氛围，进一步强化全体员工的使命感、责任感和奉献精神，10月27日、28日，欧亚沈阳联营分批组织全体员工集中观看了爱国影片《长津湖》。

该片以抗美援朝战争中的长津湖战役为背景，讲述了中国人民志愿军赴朝作战，在极寒天气、缺衣少粮、武器落后的严酷环境下，面对美军精良的作战装备和充足的后方补给，凭着钢铁意志和无畏牺牲的战斗精神奋勇杀敌，打出国威军威的动人故事。

观影过程中，全体员工全神贯注，被影片故事情节深深吸引。“我们把该打的仗打了，我们的后辈就不用打了”，朴实的语言中饱含革命先辈英勇无畏、自我牺牲的英雄气概，激发出全体员工的使命感和责任担当。铁道列车被炸、乱石阵上遇害、通信塔之战的激烈、新兴里战斗的艰难，还有击溃泪腺的“冰雕连”，志愿军战士视死如归的悲壮场景，让全体员工动容，感怀祖国和平、人民幸福来之不易的同时，让联营员工上上功勋、理解历史、认知当下和未来，在全体员工中起到成风化人的作用。

通过观影活动，欧亚沈阳联营积极引导广大员工将观影感受转化为工作动力，将每一项工作都当作一场攻坚战，敢于迎难而上，立足本职，务实笃行，主动作为，为公司发展和祖国强盛作出应有贡献。

加强企业文化建设 树立主人翁意识

本报讯（通辽欧亚 综合办）为加强企业文化建设，促进管理者更深入了解欧亚集团发展史，树立管理者“我是欧亚人”的主人翁意识，通辽欧亚购物中心于11月4日7时30分在五楼会议室组织企业发展史、企业文化培训，柜长以上管理者参加了培训。

本次培训从欧亚名称的含义、“三星战略”、企业精神、企业发展历程和三百规划圆满实现等多个维度进行阐述。通过本次系统学习，极大的增强员工归属感，以及对企业未来发展的信心。座谈中，新老员工纷纷发言，新员工畅谈了入职以来的工作感受，对企业的消毒清理、进行购物车的养护，我们使用的时候就更加放心啦！”

通过这次工作，不仅排查了故障购物车存在的安全隐患进行维修，更是重新更换购物车把手上的安全提示贴，对购物车进行消毒工作，更重要的是充分展现了各部门之间员工的工作积极性和配合协调性，充分发挥了欧亚人团结一致的工作正能量，更是增加了同事之间的凝聚力。

最后，参会人员共唱《欧亚之歌》，通辽欧亚将在歌声中再披战袍，击鼓前行，在2021收官之际向集团和总部交上一份完美的答卷！

欧亚汇集适时开展大型商业综合体消防安全达标预检工作

本报讯（欧亚汇集 李洪新）按照省消防应急救援总队关于《大型商业综合体消防安全达标创建工作实施方案》的要求，10月19日、20日，欧亚汇集消防安全管理团队依据大型商业综合体《风险指南》《检查指引》的工作要点，结合汇集经营实际情况分成两个检查小组，由主管领导牵头、汇集保卫部两位部长分别担任组长，实施组长负责制，按类别、分业态对汇集所属区域实施指导性安全检查，对发现的风险问题及时督促整改，并落实防范措施。

以消除明火源风险、电气火灾风险、可燃物风险为主要切入点，重点排查用火、用

电、用油、用气的安全使用情况，及时纠正制止违规行为。对儿童活动场所、游戏游艺场所、餐饮场所、电影院、KTV、酒吧、超市等主力店的消防设施、安全出口、疏散走道、装修装饰等火灾风险进行了检查，对场所员工本单位火灾危险性、应急处置能

力、岗位职责的了解情况进行了梳理，对所发现的问题给予指导性改正建议。

通过本次摸底排查，对本单位火灾防控风险能力有了更加深入的了解，为下一步开展消防安全管理工作提供了依据，并认真做好大型商业综合体达标建设迎检工作。



11月5日，“吉林市119消防宣传月启动仪式暨119消防先进集体表彰大会”隆重举行。会上，吉林市消防救援委员会授予7个先进集体和9个先进个人吉林市119消防奖。吉林欧亚商都综合体荣获先进集体奖项，是7家荣获“119消防先进集体”奖中唯一一家商贸企业。（吉林欧亚商都 王昭舜）

通辽市消防支队119消防安全宣传月启动仪式暨社区消防救援站揭幕仪式在通辽欧亚举行

本报讯（通辽欧亚 张莹）落实消防责任，防范隐患风险。11月1日9时，通辽市消防支队119消防安全宣传月启动仪式暨社区消防救援站揭幕仪式在通辽欧亚购物中心举行，通辽市人大常委会、政府、政协和军分区主要领导和各区、旗县的相关负责人及志愿者代表数百人参加了启动仪式，万余人通过网络直播、短视频等多种互动方式共享这场“消防大餐”。

几年来，通辽欧亚与当地消防救援部门密切合作、履职尽责，联合开展了多种形式

的消防宣传和灭火演练等活动，在提升员工消防意识和技能的同时，也为向消费者普及和宣传消防知识提供了平台。本次消防安全宣传月活动是通辽市消防支队几年来首次在大型商业综合体举行的专业性和公益性相结合的宣传形式，集中展示了通辽市消防救援队伍的精神风貌和专业能力。通辽欧亚将以此为契机，在加力推进四季度经营工作的同时，对消防工作做好排查与完善，消除隐患，在自治区开展的“大型商业综合体示范达标”工作中创造佳绩。

吉林省暨长春市2021年安全用药月活动启动仪式在欧亚汇集举行

本报讯（欧亚汇集 许艳玲）11月4日上午，吉林省暨长春市2021年安全用药月活动启动仪式在欧亚汇集举行，吉林省药监局局长刘宝芳、长春市政府副秘书长刘任远、长春市市场监管局局长张意海、吉林省药品监督管理局二级巡视员梁宏、长春市市场监管局二级巡视员孙合民、长春新区管委会副主任薛风雷、市场监管局长长春新区分局局长于雷出席了活动启动仪式。长春市市场监管局长长春新区分局局长于雷、吉林大药房股份有限公司董事长马东梅分别代表监管部门和企业作了表态发言。

活动现场，通过播放宣传短片、悬挂宣传横幅、摆放宣传展板等形式，全方位、多角度宣传普及安全用药知识，引导公众合理安全用药。医师和药师们开展义诊义诊活动，免费提供血压、血糖检测和安安全用药咨询服务，受到群众的热烈欢迎。

“确保药品质量是药品监管部门最重要的初心和使命。”吉林省药监局综合和规划财务处处长王文富介绍，宣传月期间，该局将围绕“安全用药 坚守初心”主题，采用线上与线下相结合、多部门联合与分散

相结合、知识普及与政策宣传相结合的方式，陆续开展10多项重点活动，宣传加强药品质量监管的工作成效，宣传促进医药健康产业高质量发展的政策措施，宣传保障疫情防控用药和医疗器械供应及安全的务实行动；同时，宣传普及安全用药科学知识、督促企业诚信守法生产经营，倡导全社会一起努力，共同营造药品安全共治共享的良好氛围。

欧亚汇集的细致分工、高度配合得到了活动主办方的称赞，并表示后续有大型活动还将继续在欧亚汇集举办。



石岩 摄

携手美化环境 提升购物体验

本报讯（欧亚卖场 隋欢）为了给消费者创造一个干净整洁的购物环境，10月25日、26日，欧亚卖场企管部、物业部、广告部、保洁公司众部门历时两天，针对购物车开展了购物车维修、广告画更换、安全把手提示贴更换以及卫生清理消毒等工作。

本次清理过程四个部门员工齐上阵、共动手，协同互助、干劲十足、有序进行、分

工明确。10月的天气已经渐入微凉，大家依旧热情高涨，将购物车，一台一台的进行检查和挑选，有的人拎着水桶拿着抹布认真地清理购物车上的胶渍并且进行消毒、有的人拿着扳手工具负责地修理故障购物车、有的人拿着广告安全提示贴仔细地地进行更换。清理的过程比较辛苦，但是大家不怕脏不怕累不放过任何一个细节，每个人都洋溢

欧亚商都开展系列安全防控工作

本报讯（欧亚商都 孙厚刚）为进一步压紧压实消防安全责任，强化全体员工消防安全责任意识，有效预防各类火灾事故的发生；根据集团第四季度安全工作会议精神和《第四季度安全工作会议方案》相关要求，欧亚商都按照周总提出安全工作必须保证“万无一失”的工作原则，在店庆即将到来之际，组织各商场、部室负责人召开安全工作部署专项会议，统一思想、明确分工、落实责任，并科学制定欧亚商都店庆安全工作预案，并严格按照工作计划组织实施。

为更好落实活动方案，确保店庆安全，欧亚商都指定专人利用PPT组织了13场次4500名员工参与的消防安全培训；组织各商场全体员工进行一次突发事件应急演练；组织城市超市、美食中心、员工食堂加工间等重点岗位人员进行一次面对面实操培训、考核；组织对各楼层重点部位、重点区域、施工现场、24小时用电、燃气管道、燃气阀门、排烟管道、扶梯等设施、设备进行一次全面联检，通过培训、考核、演练、检查等系列举措，达到了预期效果，为即将到来的欧亚商都店庆顺利、安全展开，奠定了坚实的安全基础。

服务的意义在于 我们要不断创造价值

平静中寻求波澜，黑暗中寻找光点。哪怕是再小的微光，只要全力以赴，就能够绽放灿烂的光芒。“服务顾客”一直是白山欧亚合兴购物中心的核心理念，“提供优质的服务”更是白山欧亚一直不懈努力奋斗的目标。如何能够彰显服务的魅力，不单单限于卖好商品、处理好客诉，更多的是要让顾客真正感受到服务价值的体现，体验到服务其实一直都在持续升级中……

11月6日，白山欧亚中层干部、管理人员在欧亚商业连锁白山店总经理丁贵宾的带领下，对负二层车场的地面、墙柱进行卫生大扫除。丁总常常对大家

说：“如何让顾客对我们有归属感，更多的时候就要从细节出发，从自身做起，不要去小看微小的事情，做好了，也一样会有不一样收获”。

团队的力量是强大的，当天7时30分，中层干部、管理人员、物业人员共计60余人齐聚负二层车场，大家干劲十足，拖布、水桶等工具在她们的手中变得十分“灵活”与“欢快”，三两个人一组，五六个人一帮，大家干得热火朝天。经过一个半小时的努力，车场的地面变得明亮了，墙柱变得干净了，大家的心情也豁然开朗起来。看着自己的劳动成果，大家都感受到了成就感，也就

是丁总平时所强调的“服务中看细节，细节中看成效”。就这样一场小小的劳动，却可以为所有在合兴车场停车的车主们提供一个干净的停车环境，也让广大顾客真正地能够高高兴兴而来、满意满载而归，大家都觉得劳动得有价值。

在竞争激烈的商业大环境中，我们想要处于不败之地，想要有更多的顾客喜欢我们，就要不断地变化，常回头看看，化复杂为简单，从零抓起，从小事着手，真正贴近顾客，体现我们的服务价值。

(白山欧亚 王国琳)



初雪

春天的花开了，
秋日的落叶，
冬季的落雪，
四季的轮回！
每个季节的美景皆不同，
时而热情，
时而奔放，
时而安静！
雪，就如仙子一样，
美丽而纯洁，
晶莹而剔透！
初雪落下，
净化着心灵，洗涤着烦恼！
世间一切都安静了，
我们身在其中，
感受着祖国的强大，
感受着岁月的无恙！
(欧亚商都 王丽娟)

冬的色彩

羸弱的身影
躲在枯黄的落叶下
身上拥一层鹅毛羽被
寒流撕碎了美梦
那一抹绿在心中发芽

灰喜鹊
融为一体，和冬天的树枝
银色世界里
花朵褪去颜值的美丽
隐去红蓝紫绿
木绣球花的褐色
附和着冬的颜色

冬天的世界
丢了色彩斑斓
孤独的褐色大地
有雪花的陪伴
银装素裹里纯净的灵魂
(欧亚商都 张艳丽)

感恩遇见

2019年，我有幸的成为了松原欧亚购物中心的一员，两年多磨练，让我逐渐成长，由当初的职场小白成长为能够独当一面的管理者。

感恩使我成长：有了困惑时，不能急躁，更不要自卑，要学会调整自己的心态，遇到困惑时，不可退缩，用信心去拼搏，驱走乌云密布的天空，迎来一片艳阳天。不要躲避，要学着与人沟通，用自己满腔的热情去帮助别人。就像铁块经过淬火的烘烤，百炼成钢，犹如夏日的麦苗经过高温的孕育，变成沉甸甸的果实。

感恩遇见，感恩既是一种良好的心态，又是一种奉献精神，当你以一种感恩图报的心情去工作时，你会工作的更愉快、更出色，觉得工作是生命中不可缺少的一部分，这种心态可以改变一个人的一生。我感恩，我存在！我奉献，我快乐！
(松原欧亚 丁丽)

注重细节 追求完美

上周末参加了企业组织的礼仪培训，经过一小时的学习让我受益匪浅，恍然大悟，原来平时工作中我们有很多地方都做的不到位，礼仪体现细节，细节展示素质，从小小的鞠躬礼到文明用语，似乎我都有太多的忽略，比如平时工作中鞠躬礼、指引礼做得不够精准，文明用语声音太小了，面无表情等，常见的问题我都没有多加注意，这次培训可以说是从身体到思想上的一次彻底的洗礼。

文明礼仪是我们学习的根基，学习了基本礼仪、商务礼仪让我有很大的感触，从个人角度看，一是有助于提高个人的自身修养。二是有助于美化自身，美化生活。三是有助于人们的社会交往，改善人们的人际关系，提高消费者的满意度和美誉度。礼仪可以很好的将一个人自身素质的高低体现出来，从另一方面来讲有好的形象，好的素质的人更可以得到别人的信任，试想一个对于生活悲观失望的人，一个愤世嫉俗的人，怎么会注意到自己的仪表，怎么会有微笑的心情。

通过这次学习使我意识到原来平时忽略的这些小事，其实是一个不好的做法，试想着哪一个消费者想看见一个精神不振，吐词不清楚，面无表情客服人员，消费者会是什么感觉，相信他们也不会有愉快的心情，甚至会产生厌恶感，而我们的服务宗旨是全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责，可我们的服务态度没有提升的话，岂不是违背服务宗旨了吗？作为一名客服人员要用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造企业的良好形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给消费者留下美好的印象，要切实规范服务行为，做到标准化、正规化，认真的聆听消费者的需求，耐心的解答消费者的请求，用一颗积极的心态来面对自己的工作，用良好的精神面貌迎接每一天。

(欧亚卖场 郭婷婷)

入职汇集初体验

时间像沙漏里的流沙，看似一粒不起眼的微尘，却在忙碌碌碌的不经意中汇成一段难忘的时光。自2021年9月27日入职欧亚汇集以来，见证了人潮涌动的十一国庆客流，服务了精彩纷呈的乒乓球赛事保障，沟通了消费者热切企盼的“双十一”活动细节，推进了汇集一楼特百惠迎新开业。在紧张有序的工作节奏中，蓦然发觉我已入职有一整月，感叹时间如白驹过隙的同时，却又浮现出已经在这里工作了好久好久的错觉。

还记得小时候，母亲一直选择来欧亚卖场给我选购衣物和家里所需，她常说卖场一站式购物体验给生活带来了极大的便利；后来上了高中，对服饰的审美有了自己的理解，我独自一人来到欧亚卖场，尽管琳琅满目；上大学以后，带着外地同学们出来逛街，每一个人无不意外的对欧亚卖场的大而全感叹惊叹。这里曾是我求学时代的乐园，和同学们一起购物追星，和恋人一起看电影，和家人一起为新购置家具家电，如今，这里是我工作的地方，是我另一个家。

大学毕业后就从事于商业，在不断的学习和实践中辗转十年，也积累了些许的运营管理工作经验。现在，我成为了一名欧亚人，一名欧亚汇集进阶发展历程的参与者、奋斗者、见证者，就像小溪里的鲤鱼终于实现了梦想，可以在无边无际的大海里畅游。在这样的一个广阔平台上，有企业文化的学习感召，有和谐氛围的传帮带，有全新业态元素的尝试，有现场管理的无限探索；这一个月以来，我感受到商场员工的正知正行积极向上；感受到各后勤部门对新店开业宣传、安全隐患排查、设施维修、防疫常态细节等工作的通力合作与全情保障！所有人饱满的工作热情触动着我，警醒着我，要尽心尽力尽职尽责，坚持学做管理内行，躬耕行走现场，敢于责任担当！
(欧亚汇集 王健)

与优秀的人同行

学习是阳光，可以驱逐内心阴影；学习是雨露，可以滋润干枯的心智；学习是阳光雨露，它抚慰着我们幼小而脆弱的心灵。

学习使人进步。近日，欧亚商业连锁人力资源部组织了《离你最近的三个人，决定你的人生走向》。生活中我们会遇到形形色色的人，有的人成了朋友，有的人成了路人。和优秀的人在一起，更容易让我们认识自己，提升自己。

一个人最终活成什么样，是由自己的眼界和见识决定的，选择和什么样的人在一起，接触什么样的环境影响着我们的眼光和格局。孟子小时候，家住坟墓附近，他经常去坟墓之间玩耍。孟母见此情景，就觉得这个地方不适合居住，于是带着孟

子搬到市场附近居住。可是，孟子到那里又学起了商人买卖事情。孟母又觉得这个地方不行，于是搬到了书院旁边住了下来。从此，孟子模仿儒生学作礼仪之事。孟母很满意这个地方，于是就定居下来。孟母三迁的典故，告诉我们环境影响着人的成长，后来孟子成为我国古代伟大的教育家、思想家。

“三人行，必有我师”，告诉我们做人应谦逊、宽容。谦逊和宽容是一种态度和境界，也是人与人之间相处的调和剂。一次孔子和他的学生坐车回乡，途中遇到一个小孩用砖石泥土做了一个城池，挡住了去路。孔子要小孩让路，不料小孩却说：“先生，车应该给城池让路，而不是城池

给车让路，你说是吗？”孔子听了，大吃一惊，感慨：“三人行，必有我师！”作为伟大的教育家孔子能够从一个小孩话中得到启发，引起思考和反思。作为平凡的我们，每个人都会有自己的优点和缺点，学习他人之长，补己之短。相互学习，相互促进，择其善者而从之，其不善者而改之，努力做更完美的自己。

路，要和优秀的人一起走，才能长远；事，要和靠谱的人一起做，才能妥当；当你与勤勉刻苦的人在一起，你自然不会松懈堕落；当你与行业顶尖者在一起，你就越容易学到成功的法则；当你与优秀的人在一起，才容易积极进取、出类拔萃。
(欧亚商业连锁 党长玉)

践行管理箴言 护航卖场安全

欧亚卖场保卫干事群体画像速写

在欧亚卖场有这样一群人，他们时刻穿梭在各个角落，不停地检查问题、指导整改和跟踪督导；在装修现场、在电焊现场、在顾客间纠纷时他们始终第一个出现在现场。作为欧亚卖场安全的守护者，他们始终牢记“第一是安全、第二是安全、第三还是安全”和“千日打柴一日烧，万贯家财怕火燎，火险当日常”的安全工作理念，他们就是欧亚卖场保卫部员工，一群用实际行动践行“做内行、在现场、敢担当”箴言的卖场人。

做内行，做到对自己所从事的工作深入了解，他们也是一直这么要求自己的。“用脚步丈量卖场，用头脑思考工作”这是他们的日常状态，同时按照于总“不读书就认输”的要求多读书，干什么学什么、缺什么补什么，从书本中汲取智慧和营养，融入工作，对接实践。“刀要在石上磨，人要在事

上练，不经风雨、不见世面是难以成大器的。”只有多思考、多学习、凡事多亲历，才能成为内行，才能在工作中承担更多、分担更多，成长更快，为此，他们在不断向领导和身边同事学习，向派出所民警学习治安处罚法和现场突发事件的妥善处置办法。

在现场，这是保卫工作最基本的要求，在现场能及时看到问题、及时解决问题、及时把问题处理在萌芽阶段。就像是总经常教导的一样，“要眼睛向下、脚步向下，经常扑下身子、沉到一线，近的远的都要看，好的不好的都要看”。现在欧亚卖场部分商场进行改造升级，这是为了给消费者营造更好的购物环境，保卫干事就成为现场安全的第一责任人，每天在装修现场行走，每天在消费现场行走，不仅人眼入心，更入脑入思，及时发现问题，处置隐患，消除苗头，做到一切从实际出发，想问题、做决

策、办事情，在现场提升素质，培养队伍。敢担当，这是保卫工作首要之责。在现场遇到问题，必须挺身而出，维护企业利益，保护企业安全，绝对不能推卸推诿。“做事总是有风险，正因为有风险，才需要担当。”在实际工作中，他们对不按原则办事，装修使用材料不达标，电焊现场防护不到位等情况坚决叫停，他们事不避难、义不逃责，大胆地干、坚决地干，维护企业利益。

身为欧亚卖场一份子，保卫部员工不仅感怀企业给了他们走向社会的知遇之恩，更在用自己的实际行动践行“做内行、在现场、敢担当”的管理箴言，严于律己，爱企如家，甘于奉献，努力锻造成为一支胆大心细、认真负责、敢于担当的保卫干事，为欧亚卖场的做大做强做好坚实后盾。
(欧亚卖场 袁军政)

书香欧亚

一、书名：《让世界听懂中国》

作者：王冠
世界各国之间的舆论博弈日益激烈，新闻现场就是没有硝烟的战场。西方媒体对中国的围追堵截，作者驻美八年对此了然于胸。所谓知己知彼百战不殆，为此，作者结合八年驻美报道经历和大量政治人物专访经验，定量分析了数百篇西方媒体涉华报道，解剖西方媒体的话语体系，揭示了西方塑造和抹黑中国的手法，让读者感受媒体现场的短兵相接、唇枪舌剑，窥见西方叙事的虚伪与偏见。最后，作者对于中国的发声方式，以及对抗西方话语、构建中国话语等方面，提出了建议和思考。通过本书，读者可以了解中国和西方的对话常态，并且能够举一反三，感受世界各国之间的话语权较量。

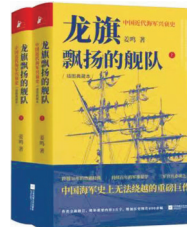


二、书名：《创新力：从思维到能力的企业增长之路》

编者：混沌学园
创新时代需要创新力。创新对于个人、企业乃至国家的发展重要性已毋庸置疑。怎样才能形成创新力，取得创新成果？对于企业而言，如何才能培育创新人才，聚拢创新资源，建设创新型组织文化，进而帮助企业建设创新能力，提升产出？混沌学园基于长期的创新学科积累，对创新进行了深刻的、本质的解读，总结提炼出一整套方法，包括思维模式、组织模式与适用模型，并通过实战验证让创新力呈现为可解构、可学习、可执行的方法，具有重要实践价值。

三、书名：《龙旗飘扬的舰队：中国近代海军兴衰史》

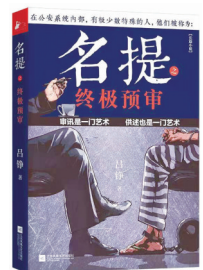
作者：姜鸣
本书详细记录和剖析了中国近代海军在晚清五十年间创建、发展及衰落的曲折历史，对海军购舰、教育、训练、基



地建设、经费收支、海军战略等领域，都进行了独到的观察和分析，清晰展示了近代海军同中国社会紧密相关的联系。本书既有对重大历史事件的独立见解，又有对鲜为人知的幕后问题的详细阐述；既有统揽全局的广阔视野，又有考证细节的精确功夫；既是一部近代海军发展史，又是一幅晚清政治生态图。这部以史论论的著作，对奋战在军队现代化建设一线的三军官兵和对海军史、近代史感兴趣的读者而言，都是不容错过的。

四、书名：《名提之终极预审》《名提之真相小组》

作者：吕铮
所谓“名提”是对应“名捕”，从古至今的警界除了动手抓人的，还有动嘴审人的，他们就是公安机关预审部门的预审员。好的预审员被称为“名提”，“名提”都是“角儿”，生且净未丑，唱念做打，



嬉笑怒骂，该扮得扮上，要演就演好。而《名提之终极预审》《名提之真相小组》，就是警察审人的故事。小说以海城的大型企业的生死搏斗和几代预审员的沉沦内容为内容，着重描写了警察的心理战，各种审讯技巧连番上阵，上演了一场场审讯与供述的巅峰对决。每个反应都有原因，每个表情都是故事，斗智、斗勇、斗心，提气、变脸、入戏，审讯室里的一次次交锋，让人大呼过瘾，酣畅淋漓。

五、书名：《这么多年》

作者：八月长安
作为知名青年作家、编剧，八月长安的作品被多次译为日、韩、法、泰、越等多个语种出版，并被改编为漫画，拍摄成电影、电视剧，获得非凡影响力。本书是作者睽违八年的全新长篇小说，也是剖析自我意识的突破之作，书中融入了女性成长体验，完成从青春懵懂到思维觉醒的飞跃式蜕变。书中写的，除了青春和成长，还关乎自我和未来。同时，《这么多年》同名影视剧由知名影视公司重磅打造，如果喜欢这本畅销小说，可以阅读一下，先睹为快，它会带给你轻松愉快的阅读体验。

