

今日欧亚

第20期 总第564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



2021年10月
30
星期六
农历辛丑年九月廿五
十月初三立冬

吉林省副省长韩福春 踏查辽源欧亚二期项目

本报讯 (辽源欧亚 综合部) 10月19日,吉林省副省长韩福春一行莅临辽源欧亚购物中心,踏查二期项目建设进展情况。辽源市政府、经济开发区主要领导,欧亚商业连锁辽源区总经理王延、副总经理田二力及工程公司负责人陪同踏查。迎检过程中,王总向韩副省长等省领导详细介绍了辽源欧亚二期项目的规划与施工进度情况,

重点介绍了工程竣工后的商业规划与战略发展。听取汇报后,韩副省长对辽源欧亚二期项目未来的宏伟发展寄予厚望,指示辽源市政府陪同领导要高度关注,全力做好辽源欧亚二期项目建设服务工作,助力辽源欧亚二期项目早日完工开业,为丰富与提升辽源市民购物休闲生活与城市商业发展多做贡献!

曹和平董事长到胖东来集团参观考察

深圳人人乐连锁商业集团董事长何金明、《零售世界》创刊主编高景远一同参加考察活动



本报讯 (集团 苏艳丹 刘鹏) 10月16日,长春欧亚集团董事长曹和平、深圳人人乐连锁商业集团董事长何金明、《零售世界》创刊主编高景远一行,赴河南许昌胖东来集团参观考察。当天,长春欧亚集团董事长曹和平一行在胖东来集团董事长于东来的陪同下,参观考察了胖东来金

三角店、生活广场店以及时代广场店,就企业经营理念、企业文化、超市经营实战等方面进行了全方位交流,曹和平董事长对胖东来集团超市的装修风格、动线规划,以及商品陈列的丰富度、丰满度予以肯定,并表示胖东来超市的经营管理非常值得业内企业学习。同时,对于胖东来集团董事长

于东来“不要把大家经常聚在一起开会”的管理理念,曹和平董事长表示高度认同,要求欧亚集团各系列遵照落实,进一步提质增效,创优争先。左图:欧亚集团董事长曹和平一行在胖东来超市参观考察,胖东来集团董事长于东来陪同。刘鹏 摄



欧亚集团曹和平董事长到济南欧亚视察指导工作。济南欧亚大悦乐活城综合办公室供图

曹和平董事长到济南欧亚视察指导

本报讯 (济南欧亚大悦乐活城 综合办) 10月18日,欧亚集团董事长曹和平到济南欧亚视察指导工作。视察期间,济南欧亚常务副总经理李新志将济南欧亚大悦乐活城经营情况和济南欧亚大悦园商场装修改造情况逐一向曹董进行了汇报。曹董对济南欧亚大悦乐活城各项工作有序开展给予了充分肯定,尤其是济南欧亚大悦园商场开业近3年,面对严峻的经济形势和市场压力,商场趋于稳定发展给予了高度评价,并对下一步工作提出了新的要求和指示。济南欧亚大悦园商场在装修改造上,一定要坚持可用、好用、耐用、实用的原则,花好每一分钱;济南欧亚大悦乐活城在经营上,要坚持自采直营,做好招商和调整工作,实现从有序到良性的循环。同时,曹董指出,在后疫情时代,经营市场低迷等严峻形势下,希望大家团结一心,当前很多事情是一荣俱荣、一损俱损,做好了都好,做不好社会价值递减。企业是个平台,应充分利用这个平台展示自己,达到个人有成就、企业有竞争力,这种协同效应应达到一个相互圆满的状态。

曹董的指示精神为济南欧亚下一步各项工作理清了思路、明确了方向!济南欧亚全体员工一定深悟曹董指示,内化于心、外化于行,不辜负曹董的信任和期望,谨记周总关于济南欧亚发展的工作部署,团结一致、创新思路、躬身践行,将各项工作做实、做细、做精,为欧亚集团在济南的发展创造新业绩、开创新局面!

欧亚商业连锁召开线上经营工作阶段性总结会暨四季度营销布置会

本报讯 (欧亚商业连锁 营销中心) 10月13日下午,欧亚商业连锁召开了线上经营工作阶段性总结会暨四季度营销布置会。欧亚集团监事会主席黄永超,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫,欧亚集团首席信息官高岗出席了此次会议,欧亚商业连锁部分班子成员,各大区区长、总部后勤主管部长及小程序专员代表列席。

8月份以来,依托集团科技处搭建“分销系统”推广作用下,欧亚商业连锁超市类、百货家电类小程序商城成功上线运营,在“首届线上购物节”、“中秋嗨购狂欢派对”、“线上国货抢购节”等多种营销活动的助推下,实现了线上线下互促的良好开局,粉丝量持续递增,截至10月初,欧亚商业连锁已拥有64.2万粉丝,实现了33257笔线上交易,销售金额达389.3万元,线上经营取得了阶段性成果。

在线上工作阶段性总结会中,欧亚商业连锁营销中心王丹就上线以来经营业绩成果进行了整体分析,并对下一步工作进行了简要汇报。营销中心吕岩、陈莽分别就百货家电类、超市类线上业务具体工作进行了专题汇报,通过总结8月份以来线上工作取得的成绩,梳理现存的问题,继续促进线上业务管理水平提升。

在四季度营销布置会中,欧亚商业连锁营销中心吕岩、宋嘉星先后就“扫货风暴,实力宠粉”线上双11营销方案、“狂欢盛典,‘柚’惑全城”第七届会员节营销方案进行了部署,突出强调第四季度营销重点和年底感恩节冲刺目标,全面做好相关筹划。

会上,欧亚集团监事会主席黄永超对商业连锁线上的各项工作给予肯定,并指示要紧贴市场,了解市场需求,遇到问题要及时调整、改进,面对市场要有竞争意识,应对挑战要有底气,要牢固发挥实体优势,扎实落实各项工作。欧亚集团首席信息官高岗就百货扫码购工作进行了精彩的分享,通过成功案例,增强了企业信息化管理的信心。

营销中心任重道远,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫号召全员统一思想,线上、线下齐抓共管,敢于突破、迎接挑战,全面做好第四季度营销,力求2021年度完美收官。

曹和平董事长到欧亚郑百调研指导

本报讯 (欧亚郑百 办公室) 10月17日,欧亚集团董事长曹和平一行来到欧亚集团郑州百货大楼,为即将到来的欧亚郑百66周年店庆给大家鼓舞、打气。在走访门店之后,曹董在欧亚集团郑州百货大楼工作会议上发表了重要讲话,曹董的讲话既结合当前国际、国内经济形势,又贴近欧亚郑百实际,赢得了现场管理人员的阵阵掌声。以下讲话内容,根据录音整理。

在欧亚集团郑州百货大楼工作会议上的讲话

曹和平
(2021年10月17日)

同志们:

辛苦了!我们郑州其他的情况和全国各地一样,不同的是我们郑州今年遇到了百年不遇、千年不遇的暴雨,遭受了水灾。我们天天讲的新冠疫情,新冠疫情就真的出现在郑州这个城市,这种灾害性的叠加使我们面对的困难更加严峻。

在这样的困难状态面前,郑百大楼走过来了,走出来了,而且还取得了骄人的成绩,我们现在是销售和利润和同期比是双增的,是难能可贵的,我们属于逆市上扬,现在中国商业零售业面临着前所未有的困难,整个行业在下降,有些困难的企业遇到了生存的考验。

这两天和我们商业同仁在一起交流,大家都觉得现在的困难是前所未有的,众多的冲击是一波又一波。商业是晴雨表,国内外这种百年不遇的形势在我们商业企业中有自己的体现。在这种困难面前,没有大家这种拼搏进取是不会有好的成果的,我们值得骄傲,我们很精彩。

下一步,商业的经营形势不容乐观,一定还会有更多的困难。我们应该有“精、气、神”,“精、气、神”对于一个



企业至关重要。我们精气神不倒,就能在困难中看到光明、提高勇气,就能做好我们的“人、货、场”。实际上面对这种错综复杂的环境,零售商业受到了冲击的时候,更要做好我们的“人、货、场”。“人”包括我们自己、包括供应商,也包括我们满腔热忱的服务。第二货,实体百货仍以购物元素作为唯一元素,不像综合体有生活元素、社会服务元素,我们就是购物元素。

“物”,商品的组织,实际上我们能活得下来,就在于我们的思考,在于根据我们的情况,在市场的夹缝当中我们找出了我们能对应的消费层面。我们还要继承我们原来的做法,做好我们的商品的组进工作,让我们商品的组进能够满群众的需要,消费者的需要,市场的需要。货充足了,丰满了,货卖百家。我们要在现有的基础上付出更大、更多的努力。我们现在是房市、房价在下降,股市一个阶段

也是表现的不尽如人意,现在车市倒是阶段性的价格上有回升,不是销售的总额在扩大而是现在的供体不足,西方对我们的封锁,芯片、生产能力受到影响,是在这样的供体不足的情况下价格有所上涨。这是个特定环境。冬季快来了,我们郑州的电力供应也要和全国的电力供应一样,总体上对工业生产产生影响,这样也会反过来影响我们的市场。所以商品的组进工作对我们是至关重要的。再一个就是“场”,顾客来了,体验感要舒适,我们在不断地调整,包括我们的宾馆也在调整,店堂也在调整,我们这样的调整实际上也是为了给消费者一个好的购物环境。

同时要注意能不花钱的就不花钱,能少花钱的就不要多花钱,现金流的压力,有花钱就有折旧,折旧就是你的财务成本,背负着财务成本参与市场竞争很难的,我们在做好我们的“场”,做好我们的环境,实际上要在支出上做到合理的控制。我们有了精气神做好人货场,在竞争当中就能够有生存,能够生存,今后就有了发展的权利。

今天正好有了这样一个场景,给大家问好,谢谢同志们!

欧亚卖场董事长、总经理于志良应邀赴京为周生生中国总部及前线管理层授课

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 10月15日,应周生生(中国)商业有限公司总经理黄子龙先生盛邀,欧亚卖场董事长、总经理于志良前往北京为周生生公司管理团队授课,公司总部及前线管理团队百余人通过现场及线上方式参加了主题培训。

在黄总致欢迎词后,于总首先介绍了欧亚集团在曹和平董事长“三星战略”引领下从区域小店成为覆盖11省23市近150家门店全国重点商业企业的辉煌历程,全面阐释了欧亚集团曹和平董事长竞和博弈、协同效应、勤俭治企、三个判断等独到深刻的经营理念,由衷表达了对曹董这位欧亚掌舵人的敬重与爱戴。尔后,于总围绕

《匠心独运、生生不息》主题,以欧亚卖场企业文化为载体,融入多年曹董所教、个人所学及工作所悟,围绕责任、学习、管理、团队等8个方面,以言简意赅、通俗易懂、哲理深刻、妙趣横生的演绎献上了一堂精彩的分享交流,“不读书就认输”、“行管就是行走式管理,行政就是在执行中做正确的事”、“平时努力肯干,评比必定点赞”等蕴含深刻哲理的短句,通过于总深刻到位的阐释、合辙押韵的表达、幽默通俗的语言,将欧亚卖场企业文化及于总对人生、管理的思考诠释得淋漓尽致,赢得了现场来自包括清华大学、北京大学博士等高等学历人才十数次经久不息

的掌声,原定两个小时授课延长到近四个小时,于总从上午十点半一直讲到下午两点半,全情投入,激情澎湃,近四个小时没有饮茶歇息,虽然错过了午饭时间,但现场听讲者都聚精会神,如饥似渴,认真听讲,高管主管无一离场。课后,现场的高管主管纷纷向于总请教,主动交流。

周生生公司对此高度重视,作为曾经留学哈佛、任职华润高管,并在清华、北大授课十多年的高端精英人才,黄子龙总经理对此次于总授课非常用心,缜密筹备,提前一周召开准备协调会,亲临会场安排座位等事宜,并在最后总结讲话中对于总的授课给予了高度评价。他说,“于总的授课精彩纷

呈,是现代企业领导和管理指南,涉及文学、哲学、史学、经济、管理、文化等诸多学科,包含做人处世、经商思路、企业文化、管理理念、营销思维等众多哲理,尤其说文解字,立意新颖,有深度,接地气,从一个文字就能解析正确的人生观、世界观和价值观,思想深刻,思维独特,思虑周全,不愧是专家级授课,对自己受益无穷,对大家更有所得、有所悟。希望各位深入思考,对照反思,不断提升业务营销和管理水平,让自己更充实,拥有一个更美好的未来。”

周生生集团作为港澳和内地珠宝界的翘楚,与欧亚集团、欧亚卖场成功合作多年。此次,于总赴京为周生生公司管理团队授课,对传播曹董经营理念、弘扬欧亚卖场企业文化、提升欧亚集团和欧亚卖场知名度、降低招商成本、争取更多资源助力欧亚卖场金街打造、加快推动欧亚卖场调整升级、推进双方在更深领域的合作将有着极为重要的现实意义。

谢霆锋莅临欧亚卖场特步旗舰店剪彩现场

开业前三天 销售额突破75万元

本报讯（欧亚卖场 连盼盼）10月16日，欧亚卖场特步旗舰店盛大开业，特步品牌CEO李冠仪、特步事业群副总裁朱鼎、特步品牌代言人谢霆锋莅临现场剪彩。凭借强大人气，三天销售额突破75万元，领跑全国。

功勋代言人“锋范”十足

在开业庆典上我们迎来了特步功勋级代言人谢霆锋，并在欧亚卖场大西洋厅为春城人民带来了一场“锋范”十足的谢霆锋粉丝见面会。吸引无数铁粉远道而来，现场欢呼声、拍照声此起彼伏。

谢霆锋作为特步首位明星代言人，参与设计了“风火1代”运动鞋，风靡全国，到现在的“风火25代”的热销也成了特步品牌发展历程的诠释。而今特步作为中国老牌体育用品公司，赞助全运会、牵手马拉松等发展历程，也是对中国体育用品市场发展之路的见证。

大力度限时活动 回馈消费者

特步（中国）有限公司为了回馈新老顾客、庆祝特步欧亚卖场旗舰店的开业，除了明星助阵，更是推出冬季新品满600元送300元品牌专用券和卖场一卡通券的限时活动，同时到店顾客关注企业微信参与小游戏即可获得精美礼品一份。店内人流攒动，参与活动气氛热烈。本次特步欧亚卖场旗舰店开业活动大促三天，销售额突破75万元，获得全国销售冠军！

多方联动 为首店、首秀保驾护航

本次特步旗舰店的开业庆典活动是体服针织商场2021年整体经营布局调整后的首次大型代言人营销活动。我们在活动前期对接特步品牌公司，联合欧亚卖场各部门制定活动预案，包括疫情防控、生产安全、人身安全等全方位预案，落实责任人制，突发状



谢霆锋莅临欧亚卖场特步旗舰店开业现场。

刘跃然 摄

况应急处理预案等，坚持做到“五得起”，以保障消费者、供应商与企业的安全，赢得好评如潮，使本次活动完美落幕！

这次特步欧亚卖场旗舰店开业庆典活动各部门多方联动，供应商与经营者强强联合，将

成为欧亚卖场营销活动经典案例、活动范本。未来，体服针织商场将继续引进厂家独特资源，扩大规模，提档升级，增强消费者粘性，提升卖场知名度，努力为欧亚卖场的做大做强和欧亚集团的稳健发展注入新的动力。

欧亚卖场董事长、总经理于志良 被吉林工程技术师范学院 聘为特聘教授

本报讯（欧亚卖场 经理办）10月19日，吉林省总工会、省教育厅在吉林工程技术师范学院联合举办吉林省“劳模工匠进校园”工作推进（视频）会议暨万名学生劳动教育课。在会上，聘请欧亚卖场董事长、总经理于志良为吉林工程技术师范学院特聘教授，吉林省总工会党组书记、常务副主席隋明利亲自为于总颁发聘任证书，这是于总自受聘成为吉林大学、东北师范大学、吉林财经大学研究生导师后，再次受聘为特聘教授，充分彰显了欧亚卖场发展的社会影响力，也是对于总多年来投身实体经济荣膺全国劳模，专注商业理论创新探索，用专业理论知识指导实体经济创新发展成果的高度认可。

白城欧亚购物中心荣获 “放心消费示范企业”荣誉称号

本报讯（白城欧亚 综合部）近日，白城欧亚购物中心被吉林省放心消费创建工作办公室评为“放心消费示范企业”，10月14日上午，白城市经济开发区市场监督管理局局长付伟一行到白城欧亚送来放心消费示范企业奖牌，并代表市、区领导对白城欧亚在经营中取得的成绩给予肯定和表扬。

荣誉的取得是全体员工静心尽力、辛勤努力的结果，也极大地鼓舞着白城欧亚全体员工的士气。在商品保质保量方面，白城欧亚将做表率当先锋，赢得更多更广的消费口碑，为社会经济发展做出贡献。

欧亚商都“爱在重阳”温情献礼

本报讯（欧亚商都 孙红超）金秋十月爽，九九话重阳。佳节到来之际，欧亚商都推出了“爱在重阳”节庆营销活动。

节日期间，服饰、妆品、珠宝、家电、超市等全馆全品类感恩回馈。服饰满减基础上再送180元电子礼金；进口妆品满额送券；黄金珠宝每满3500元再送100元；家电折后满1000元再送150元基础上，同享满额逐级礼；超市购满200元再送20元券；服饰特卖90元起，品牌折扣全场1折起；主题餐厅餐饮券大放送；欧亚甄选线上商品特惠。全馆大力度折扣基础上，再参加银联云闪付、广发银行等满额随机立减、超值购券等银行优惠活动，一省到底！

10月14日-15日，通过欧亚商都服务号，新注册或绑定“欧亚商都电子会员”加送300积分。全馆消费满500元以上的欧亚商都电子会员均有机会参加免单大抽奖，限免5000元。

自星巴克咖啡全新入驻，为欧亚商都注入了一股新生活力。因备受喜爱和关注，欧亚商都积分换礼上新，升级推出“星巴克下午茶专享福利”——电子会员以低于常规积分超值兑换星巴克中杯饮品券，并搭配下午茶浓郁蛋糕，多款治愈咖啡甜品下午茶套餐陪伴消费者畅享休闲时刻，共享醇香好时光！

乌兰欧亚召开第七届VIP会员节和 “10·30 海尔风暴日”活动动员大会

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）10月18日7时45分，乌兰浩特欧亚购物中心“10·30 海尔风暴日”动员大会在乌兰欧亚西天井一楼召开。

会上，乌兰欧亚副总经理姜丽岩和业务部部长李松璇先后宣读了“10·30 海尔风暴日”竞赛方案和乌兰欧亚第七届VIP会员节活动。随后海尔集团欧亚渠道部部长姚力对“10·30 海尔风暴日”活动策略和员工福利待遇进行了详细解读和宣导，海尔带来接连不断的超大活动力度和促销奖励。随后，乌兰欧亚各战队和海尔团队表示势必完成“10·30 海尔风暴日”任务。

最后，欧亚商业连锁白城乌兰区总经理张哲银与各战队负责人签订总责任状并做动员讲话。他表示，通过多年乌兰欧亚和海尔团队密切合作屡创佳绩，今年的动员大会与欧亚商业连锁VIP会员节活动时间重合，海尔团队拿出与以往活动不同的力度，竞赛奖励非常丰厚。乌兰欧亚全体员工一定不遗余力，通过各种营销渠道将本次活动最好的商品、最好的服务、最好的福利，传递给百姓！

通化欧亚举办 卡萨帝场景生活私享会

本报讯（通化欧亚 左铁来）10月22日，卡萨帝场景生活私享会在通化欧亚购物中心北天井隆重开启。

卡萨帝品牌以创艺家电引领高端生活方式，意为全球精英人群带来格调优雅的品质生活，在天井处打造了一个集生活场景体验、艺术家电展示、经营圈层互动于一体的“场景生活体验馆”。

活动现场，开场的乐队表演，让我们在听觉上感受灵魂与音乐的舒适交融；产品解析，让我们在触觉上感知物联智能与艺术设计的完美融合；魔术盛宴，让我们在视觉上互动，掀起全场热潮；美食品鉴，让我们在味觉上探索食物最美的味道，体验艺术与美食的双重享受。这场沉浸式的艺术生活体验馆，还有多重好礼相赠，吸引现场顾客纷纷驻足点赞，掀起顾客对品质的向往，对美好生活的高维解码。

欧亚商都奥特莱斯新发店 美食花园重装开业



欧亚商都奥特莱斯新发店美食花园重装开业，店堂环境更加温馨明亮。

（摄影：欧亚商都奥特莱斯 美食写字间商场）

本报讯（欧亚商都奥特莱斯 崔花）始于颜值，忠于服务，醉于口味！10月1日，欧亚商都奥特莱斯新发店美食花园重装全新开业，销售同比增长60%。

重装后的美食花园餐饮区面积达到1200平方米，可同时容纳400人就餐。重新升级特推出爆款美食乐花甲、鸿森麻辣香锅、吉品香烤鱼、萌小生羊汤馅饼等，贴心搭配的商务套餐、推荐现场制作等，进一步满足大众求新鲜、求实惠、求品位、求时尚的消费心理。

成功举办「七日穿搭品鉴」会员沙龙活动

本报讯（欧亚沈阳联营 周春子 李静）10月16日，欧亚沈阳联营携手敦奴女装品牌特邀重点VIP会员成功举办了“七日穿搭品鉴”会员沙龙活动。品牌资深形象打造师刘冰为会员们讲解“七日穿搭法”，让大家在千变万化的潮流和自己所欣赏的审美基调中融合时尚元素，打造个人气质和特色，掌握穿衣之道，受到会员们的欢迎。

活动中，刘冰老师现场邀请4位不同年龄、身高、体重的会员配合示范，为不同气质特色的会员打造出适合多种场合穿着的定制搭配，突显会员身材气质优势，巧妙回避自身不足，让会员朋友重新认识到自己的美，给自己一个大大的惊喜。为了呈现完整的搭配，欧亚沈阳联营会员中心协调“他她”品牌女鞋助阵，搭配效果堪称完美，引得现场参加活动的会员争相试穿，款式各色的服饰让会员们爱不释手，反复尝试搭配，互动交流，体验感十足。刘冰老师在细节处为会员进行调整，耐心讲解。活动过程中不断吸引进店消费者加入，大家穿着漂亮的服饰高兴地走模特步、摆造型、拍照，活动现场热闹活跃。

活动结束后，敦奴品牌还为会员朋友准备了价值88元的暖绒背心，并送上冬日问候，让会员感到十分贴心。本次活动品牌纳新高质量会员30余人，敦奴品牌实现销售3.2万元，他她品牌销售0.2万元，实现了会员共享模式的多赢合作！

辽源欧亚购物中心召开 十一周年店庆全员誓师大会

本报讯（辽源欧亚 综合部）“金九银十旺销季、喜迎店庆十一年”10月20日7时，辽源欧亚一楼共享大厅锣鼓喧天、人声鼎沸，辽源欧亚购物中心十一周年店庆全员誓师大会隆重举行，欧亚商业连锁辽源区领导班子、辽源欧亚管理干部、全体员工参加大会。会上，辽源欧亚副总经理于明芝、王璐受先后公布了店庆竞赛方案及安全保障方案，随后各商场及

琿春欧亚延百8周年庆完美收官

本报讯（琿春欧亚 综合部）凝心聚力奋战店庆，众志成城铸就辉煌。9月27日22时，随着最后一位顾客的交易单，为期11天的琿春欧亚延百购物中心8周年店庆完美收官。店庆活动超额完成了既定销售目标，同时为“百日攻坚”行动注入了决胜能量。店庆活动的成功源自于总部各级领导的强大支持，得益于琿春欧亚延百团队集体的智慧和力量，得益于供应商的鼎力支持，全体员工的共同努力。异彩纷呈的营销活动，多姿多彩的文化活动，独具特色的自主营销，加上琿春市政府适时的消费券的发放，如及时雨助力店庆，为活动增添了叠加效应，欧亚店庆日，真正成为琿春市民的购物狂欢节。整体活动三个阶段都呈现出了人气足、亮点频现、特色营销的

欧亚商业连锁 第七届VIP会员节震撼来袭

本报讯（欧亚商业连锁 高芬）10月22日，欧亚商业连锁3省120店同时联动，第七届VIP会员节盛大开幕，用最实在的优惠，最暖心的设计为消费者打造狂欢盛典！

本次会员节从10月22日至10月31日共持续10天，10天内各种精彩纷呈的活动目不暇接。活动正式开始之前，欧亚商业连锁就拿出20余万元补贴广大会员！VIP会员更可在20日前团购活动抵用券，服饰类288元团400元、超市类100元团120元十足抵用，让消费者充分体会VIP会员的尊享享受。

活动期间，只要会员消费达标即可参加抽奖。欧亚商业连锁近15万元价值礼品震

撼回馈消费者。华为P40、双立人刀具、美的空气炸锅、美的电煮锅等奖品，幸运带回家！除此之外，“银东的第一杯奶茶”“玉器鉴赏沙龙”“茶文化交流会”“美妆沙龙”……妆品类、服饰类、珠宝类、家电类、餐饮类，也让消费者享受到了实惠。

今年会员节，欧亚商业连锁再次启动“甜蜜柚感”，30余万元、10万个精选柚子在各大门店静候消费者，购物赠柚、精彩游戏、会员纳新等多种方式都能获得这份“柚”感！

此外，欧亚商业连锁与超多品牌联合打造直播专场，让消费者足不出户就能参与会员节的热烈活动中来。

金秋十月 礼敬重阳 吉林欧亚商都开展高端会员 秋季养生沙龙活动

本报讯（吉林欧亚商都 谢昕苒）为加深对我国传统节日和传统文化的了解，更好地持续性服务于会员顾客。10月14日，吉林欧亚商都综合客服关系部携手北京同仁堂专柜结合中国传统节日重阳节，为会员打造一场“高端会员秋季养生沙龙”活动。

本次活动，特别邀请专业老师为会员贴身打造秋季健康食材攻略。电话邀约会员10组21人。活动期间会员通过小游戏了解到秋季养生、养肺的相关知识。随后老师讲授穴位按摩保健操，会员按着老师的指导做了起来。在品尝了美味的银耳百合粥后，老师为我们会员准备了燕窝蛋挞，金黄色的蛋挞配上高端的燕窝，也是滋补的一大神器，

把燕窝制作成蛋挞，甜润的口感搭配香酥的蛋挞皮，这一创新的做法得到了会员们的一致好评。之后老师又端来了美味的鸡蛋海参羹，在滋补的过程中不会摄入太多的胆固醇，也会对一天的营养量起到均衡的作用。老师现场熬制阿胶，从辨别阿胶原材料到掌握火候大小、加入补料、增加口感等多方面进行剖析，引来了诸多会员的围观。品尝完美食，会员们又自发开启了咨询环节，从调理胃肠，给家里老人怎样进行食补，孩子青春期长身体的时候有哪些需要注意，女性肝火旺盛怎么调理，老师一一耐心解答，会员们也相互交流养生经验，现场气氛热闹非凡，人们久久不愿散去。

后勤部室进行了表态发言，并接受领导班子颁发的任务军令状。

在动员讲话中，王延总经理带领大家回顾了辽源欧亚十一年的经营历程，展望了辽源欧亚二期落成后的发展前景与对城市建设的作用意义，并向全员重点强调：十一周年店庆是辽源欧亚第二个十年的第一年，又是十四五规划实施的重要一年，按欧亚商业连锁总经理于惠筋三次创业的重

要指示，全员务必抓住辽源欧亚11周年店庆大好契机，做好主线营销、自主营销、文化营销活动，做好各类店庆宣传工作，做好店庆期间销售服务工作，将辽源欧亚第二个十年的首次店庆打造成新颖、隆重、热烈、喜庆的惠民营销盛宴，为2021年四季度及全年任务的如期完成奠定基础，为辽源欧亚三次创业开启新程、再续辉煌！



琿春欧亚延百8周年完美收官。

马雪 摄

火热场面。在疫情常态化形势下，琿春欧亚延百全员戮力同心，直面挑战，充分抢抓“金九银十”双节旺销契机，实现店庆销售732万元

的成绩。未来任重而道远，琿春欧亚延百将在接下来的日子里，继续发扬铁军精神，静心尽力谋发展，迎接一个又一个挑战！

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)

欧亚市连锁临河街店长汪萍：
感谢市连锁总部及南关净月区对我的信任与帮助！未来，我将带领团队抢占先机，迎难而上，坚毅前行，不辱使命！

优秀店长

欧亚市连锁创意路店店长张园园：
成为爱岗敬业基金优秀店长之一，我倍感荣幸！感恩欧亚，感恩曹董，感恩于总，我要将无限的感恩之情化作工作的不竭动力，不忘初心，砥砺前行，再创佳绩！

优秀店长

欧亚三环购物中心店长张煜广：
我是欧亚人，在欧亚奉献青春的欧亚人。我永远感恩我的企业，感恩培育与栽培我的欧亚。未来，我将尽职尽责，做好本职工作，为欧亚发展奋斗终生！

优秀店长

欧亚春城购物中心鞋帽商场副柜长吴博：
感谢领导给予我的肯定，这份荣誉不仅是对我过去工作的一种肯定，更是对我的一种鞭策，我一定会继续努力，认真工作，奋发向上，再创辉煌！

优秀柜长

欧亚商业连锁南关净月区综合部柜长何悦坤：
在颁奖现场从曹董和平董董事长手中接过证书的那一刻，我的心情非常激动，久久不能平静。这份荣誉也将激励着我在接下来的工作中为连锁不断贡献自己的力量。

优秀柜长

白山欧亚购物中心金店化妆品商场管理副经理邹翠翠：
感谢欧亚集团赋予我的这份荣誉，这个证书非常珍贵，它凝聚了所有同事的力量。荣誉属于过去，未来我要继续发光发热，全力以赴，为企业发展贡献自己的力量！

优秀柜长

西宁大十字百货商店广场店超市二部经理沙青：
被评为优秀柜长，让我备受鼓舞，感谢曹董及各位领导的厚爱和同事们帮助，今后的工作中更加埋头苦干，敬业爱岗，不辜负领导的信任。

优秀柜长

欧亚市连锁创意店副柜长张卉：
能获得优秀柜长这份殊荣，我感到很荣幸。感谢欧亚赋予我这样的平台，让我实现自身的价值；感恩与激励同在、责任与荣耀共担。漫漫人生路，有幸与欧亚并肩同行！

优秀柜长

珲春欧亚购物中心食品商场柜长张冰：
获得爱岗敬业基金的奖励，让我心怀感恩，激情满满。重温企业发展的历史，不负韶华，为了理想，为了事业而奋斗，为百年欧亚贡献自己的力量。

优秀柜长

欧亚市连锁前进店副柜长张玉娟：
很荣幸被评为优秀柜长。这是一份荣誉，更是一份激励。我将秉承团结奋进的精神为企业创造价值。让我们一起为欧亚更加灿烂辉煌的明天加油！

优秀柜长

欧亚集团代表队在市财贸轻纺金融工会羽毛球大赛中获佳绩

本报讯（欧亚商业连锁工会 刘丽娟）10月21日、22日，由长春市财贸轻纺金融工会举办的职工羽毛球大赛落下帷幕，欧亚集团公司与欧亚商业连锁10名员工组成欧亚集团代表队出战此次比赛。我公司与21支公司代表队近百名运动员同台竞技，羽毛球飞舞，杀声结合，比赛紧张激烈。

欧亚集团代表队在赛场上奋勇拼搏，发扬欧亚人敢打敢拼、惟旗是夺的精神，欧亚商业连锁业务合同部刘雨晴、汽开朝阳区高源阁女子单打甲组八强，高源同时参加团体、单打比赛，一天激战八场，最终获得女子单打第四名的优异成绩，为欧亚集团赢得了荣誉。



右图：参赛选手合影留念。
刘丽娟 摄

本报讯（欧亚商都人力资源部）10月13日，在第十三届中国企业数字化“博奥奖”颁奖典礼中，欧亚商都《数字化学习平台》项目喜获“优秀岗位人才数字化赋能奖”荣誉称号。此奖项在489家申报企业的532份参评案例、方案、课件以及网络大众投票产生。

欧亚商都创新开展数字化培训喜获成果

欧亚商都在线培训基础上，向数字化赋能转化。依托在线平台引入直播、社群运营、数字化课程；开展跨越3省覆盖14店业务知识PK赛、微课大赛等以赛代训项目丰富员工学习体验，实现企业人才混合式赋能培养。

欧亚商都将继续运用数字化培训模式，专注于企业内训与员工岗位技能发展，将企业内训的形式立足于“新”，层级立足于“广”，培训效果立足于“精”。



欧亚商都《数字化学习平台》项目喜获“优秀岗位人才数字化赋能奖”荣誉称号。
王雨璇 摄

在处理问题时我们往往会陷入一种制式流程中，还经常会想当然地认为问题的结果就应该是怎样的，但有很多事情都会有例外，只要我们稍动脑筋，灵活一点处理，问题的结果可能就会截然不同。

一天，我接待了一对中年夫妻的投诉，当时顾客情绪非常激动，大概内容是，顾客所购品牌服饰，自述单件机洗后黑白拼接染色，存在质量问题要求退货。但品牌方坚持所售商品质检报告色牢度合格，而且所售商品使用聚酯纤维面料，通常来讲也不会出现褪色情况，认为是顾客存在将白色衣物与其他易褪色物品混洗所致，不能办理退换货事宜。双方争执不下，最终找到商场来帮助协商解决。

当我看见衣服时，一件白色外套只有两

只衣袖黑色，清洗后的衣服白色的部分由于染色问题，变成了浅灰色，确实影响着穿着的整体美观性。沟通中，顾客仍然坚持衣服是单件机洗，存在褪色问题，要求必须退货！但品牌经理也坚持，衣服质检报告齐全，且

安顿顾客离开后，我让品牌经理从库房取来一件新的同款商品，准备一个干净的白色纸杯，接半杯水，滴入三滴洗衣液，将商品黑色衣袖的一角放入纸杯，轻轻揉搓，杯子里的水立刻变成了墨蓝色。我再看向品牌经理时，品牌经

理说，马上联系顾客，给顾客办理退货，并给顾客道歉，同时下架此款商品，并上报公司产品部，针对此问题进行整改。而且对商场处理问题时保全品牌方“面子”表示感谢，以后有类似情况一定配合。

欧亚沈阳联营开展“大干四季度 经营大比武”竞赛活动

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）四季度是定全年、保全局的收官季，也是明年工作起好步、开好头的关键时期。为加速冲刺四季度销售，促进全年经营指标的完成，10月1日，欧亚沈阳联营“大干四季度，经营大比武”竞赛活动正式启动。为了既要保质保量、高质量完成全年目标，也要开辟新赛道、打造新场景，欧亚沈阳联营研判形势、分析市场，制定精细竞赛方案，充分利用国庆节、金秋购物节、双11、欧亚沈阳联营69周年大庆、四楼重装开业等有利契机开展大促活动，向2亿元

四季度销售目标奋力冲刺。
9月27日，欧亚沈阳联营隆重召开了“大干四季度，经营大比武”竞赛动员大会。欧亚沈阳联营副总曹建权宣读了“大干四季度，经营大比武”竞赛方案，并向各商场下发四季度任务指标。各部门负责人带领员工高喊口号表达齐心协力、攻坚克难、指标必达的信心和决心。本次竞赛活动采取百分制的考核标准，前勤商场主要考核月销售计划完成情况，系统毛利额及其他业务收入计划达成情况，完成销售的可行性措施及办法，创新营销、质价

管理、服务管理、会员管理等，后勤部室按促销额计划达成比例和工作清单达成情况计算分值。每月考评一次，评选最佳商场和最佳柜组前三名，综合三个月的成绩最终将评选出最佳商场和最佳柜室各三个，促销状元五名，并给予获奖部门及个人加分和奖励。

随着“大干四季度，经营大比武”竞赛活动的深入，欧亚沈阳联营每一位员工都拿出百分之百的精神和劲头积极投入，真正以冲刺的状态、决战的姿态，投身到收官大战中去。

走进社区拓客 “团”结一心必胜

走进社区挖资源，铁军奋斗显峥嵘。欧亚商业连锁汽开朝阳区全面落实欧亚商业连锁总部“战淡季、增市场、强销售、争头狼、‘百日攻坚战’走进社区，百团大战”营销推广方案，紧跟总部经营战略方向，汽开朝阳区所辖12家门店将“企业微信群”的“根”扎进周边社区开花结果。

“团长”带头做表率，“士兵”干劲信心足。铁军精神，有令必达，按照方案要求，汽开朝阳区各门店在“企业微信”建立“门店微信团”，每个“门店微信团”均由门店店长担任“团长”，各位柜长、摊长、自营员工和厂方员工全都是“士兵”，全力进行“企业微信群”拓客，全员齐动，走进社区拓客、亲朋好友拓客、品牌会员拓客，12个“团”互帮互助，其中，欧亚车百百货类160多个专柜的“惠民群”内近7000多会员全部转化到“企业微信群”中。

社区推广见效果，营销宣传有硕果。欧亚商业连锁汽开朝阳区各店积极与各社区进行良性互动，共走进了37个社区进行拓客宣传72场次，均得到了各级领导的支持，尤其是

欧亚车百直接与长春市汽车经济技术开发区东风街道建立互助关系，其所辖9个社区的书记与欧亚车百管理者共同建立了“社区书记群”，桥梁作用十分明显。车百超市“团长”刘山山经理积极发动一切资源，与新立社区建立了沟通渠道，社区助力下拓客1000多人。车百家电商场管理者带领员工走进一汽集团各部室，以及学校、疫苗接种点等进行宣传拓客。在进行社区文化互动工作中，欧亚车百与昆仑社区、迎春社区及政府相关职能部门等共同开展了“你送我捡，构筑居民食品安全长城”活动、“疫苗接种点进车百”活动等，在“疫苗接种点进车百”活动，各商场积极到现场拓客，邀约居民进入企业微信群，并发放优惠券，极大的增加了粉丝量，在“7·10家电内购会”时，家电商场举行了vivo手机新品发布会，邀约社区居民参加了活动，老板、方太品牌走进我的家进社区拓客，为居民提供免费干洗服务和咨询。欧亚超市连锁创意路店与超越社区合作进行了“你接种疫苗我赠礼”活动，凡是接种疫苗的居民均可得到社区

赠送的创意优惠券，进群赠物还有礼，直接带动销售10多万元。经过大区全员的不懈努力，共建立企业微信群593个，企业粉丝达到12多万人，有效的扩大了“企业微信群”粉丝量。

总部助力，门店生辉。在全员积极拓客时，欧亚商业连锁总部“百位星主播、线上直播季”活动有效的助力欧亚车百拓客工作，吉林广播电视台及长春广播电视台主持人、大羊、铁楠、姚乐、乐乐等主持人参与了车百直播活动，在通过前期的企业微信群推送和线下广播、明示、微信等宣传，有效拉动了社区居民参与直播。

奋战百日攻坚战，全员齐心做头狼。在“头狼”思维的引领下，汽开朝阳区“走进社区 百团大战”工作坚定的开展、积极的执行，开展了拓客竞赛，定期进行排名，给予激励，提升了员工的主人翁意识，共实现销售笔数7674笔，线上销售298万元，为“百日攻坚战”任务指标的达成贡献了力量，书写了“三次创业”的激情篇章！
(欧亚车百 杨希峰)

一杯清水解难题

当我再给顾客打回访电话时，顾客表示对处理结果非常满意，以后还会到卖场购物，对卖场的信用是绝对的信任！而每当听到顾客对我们的工作给予信任时，我们都会骄傲于我是欧亚人，我是卖场人。

“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”是欧亚始终不变的服务宗旨，而体现这种服务宗旨的重要环节就是售后处理环节，而正确面对消费者的投诉，认真聆听消费者的声音，无疑是我们提高服务水平的最佳途径。但是品牌方是我们的长期合作伙伴，在服务消费者的同时，我们也要让品牌方对我们的处理结果信服，所以处理售后问题时我们要灵活、要有技巧、要顾全双方，从而得到最好的结果。
(欧亚卖场 王珊珊)

欧亚商业连锁启动“直播销售员千人培训计划”

本报讯（欧亚商业连锁 唐德华）9月30日，“中国吉品直播节”盛大启幕！为了积极响应并全身心投入到“中国吉品直播节”，吉林省工商联和欧亚商业连锁联合举办了“直播销售员训练营”。这是吉林省委书记景俊海高度重视的2021年重点培训项目，是欧亚商业连锁总经理于惠航倡导做好欧亚商业连锁私域流量营销的重大赋能训练项目，是零售技能进阶赋能岗位大练兵。

此次训练营采取线上线下互动的培训模式，包括线上学习20天和线下岗位练兵8天。自9月30日至10月19日，长春区域1300余人通过“和技学习平台”线上视频课程培训，完成了75课时的学习考试。10月20日6时30分，长春区域“直播销售员岗位练兵”线下23个班同时开课！

千帆竞发勇者胜，百舸争流奋楫先。欧亚商业连锁“直播销售员千人培训计划”的启动，呈现着公司人才战略规划的“顶层设计和底层逻辑”，在为人才培育的多元化建设方面迈出了坚实的一步。

辽源欧亚购物中心举办信息安全培训会

本报讯（辽源欧亚 综合部）10月13日，辽源欧亚购物中心组织召开了信息安全数据安全管理学习培训会，辽源欧亚领导班子、管理干部全部参加培训。

会上，辽源欧亚财务部副部长白镇波按领导指示要求，将《信息系统数据安全管理制度》、《信息系统权限管理制度》、《信息岗位保密协议书》及数据用户权限新增、变更、注销申请表与申报流程等重点工作进行了细致的培训讲解，极大的提高了辽源欧亚全员信息数据管理知识与安全保密意识。

会后，全体与会人员与财务部签定《信息岗位保密协议书》，给辽源欧亚信息保密工作的有效落地提供强有力的保障。

欧亚商业连锁通化区党支部主题党日组织观看《长津湖》

本报讯（通化欧亚 左铁来）10月15日，欧亚商业连锁通化区党支部在主题党日活动中，组织观看电影《长津湖》，全体党员干部参加了此次观影活动。

影片以抗美援朝战争中长津湖战役为背景，讲述了一段中国人民志愿军与美军交战的历史。1950年，在严酷极寒的环境下，志愿军以钢铁般的坚强意志、英勇无畏的奋斗精神、超乎寻常的战术设计，击退了美军不可战胜的神话，扭转了战场形势，为长津湖战役的胜利做出了重要贡献。全体党员干部被影片中恢弘的战斗场面所震撼，被紧凑的故事情节所吸引，被满腔热血的英雄人物所感动，被中国军人的舍生忘死所折服，让大家的心情久久不能平静。

此次爱国主义观影活动，给全体党员干部上了一堂生动鲜活的历史课，也深刻地认识到祖国今日的繁荣昌盛和人民生活安居乐业来之不易。大家纷纷表示，要在传承红色基因中培养爱国主义精神，在砥砺前行中践行共产党员的初心和使命。我们要肩负起党员的责任，以更高的境界、更强的本领、更优的作风、更好的状态，积极应对困难与挑战，不折不扣地完成各项任务，勇于担当，主动作为，开拓进取，真抓实干，全身心投入到欧亚集团的建设中，为企业的繁荣贡献更大的力量。

奉献欧亚爱心 温暖折翼天使

本报讯（四平欧亚 徐金凤）10月11日下午，在四平市妇联和女企业家协会的组织下，四平欧亚购物中心党支部书记姜辉带领员工共同参与开展“我为群众办实事”主题党日，为四平市聋哑学校的孩子们捐助过冬棉衣。

四平欧亚各商场、部室管理者及员工纷纷奉献爱心，积极参与到捐助活动中，清洗干净、叠放整齐的棉衣，共计1500余件，满满44大纸箱。当这些棉衣送到聋哑学校孩子们手中时，孩子们纷纷做出爱心手语表达着她们的感激之情，这些孩子们的家庭条件都不是很好，这些衣服将使这个冬天不再寒冷，她们将在爱的温暖中度过。

奉献一份关爱，收获一份温暖。奉献一颗爱心，让爱延续希望。四平欧亚购物中心党支部在姜书记的带领下，定会不断回馈社会、奉献爱心，将公益活动常态化坚持下去，达到社会效益与经济效益双丰收的良好效果。

欧亚卖场装潢材料商场开展双十一安全大检查

双十一临近，为切实做好节假日期间应急管理和安全生产工作，确保节假日期间装潢材料大本营安全生产平安稳定。节前，装潢材料商场主管带着管理人员对本商场开展了双十一节前安全生产大检查。

检查人员先后检查了消防安全出口、疏散通道是否畅通，消防设施器材是否完好有效，装修展位是否符合防火要求等情况进行了详细检查，对厂方员工是否会正确使用灭火器进行了现场抽查提问，并对1+5第一灭火力量进行现场训练。在检查过程中，商场管理人员向售货员和厂方员工，指出了在日常消费管理中存在的问题和薄弱环节，就如何检查火灾隐患、如何扑救初期火灾、如何进行人员疏散逃生、如何开展消防宣传教育培训等进行深入浅出讲解，并对发现问题进行了跟踪整改。

欧亚卖场装潢材料商场位于欧亚卖场地下一层，面积大，展位多，特别是即将到来的“双十一”，人员流动密集，营销活动叠加，各类安全风险交织叠加，安全防范形势严峻复杂。下一步，商场将统筹协调安排好工作力量，严格落实好疫情防控措施，加强人口测温扫码，加强对重点区域的消防安全检查，为消费者和供应商营造一个安全舒适环境。
(欧亚卖场 王冬)

心中的莲花



当春天的垂柳刚刚冒出一点点绿芽，柳枝轻拂湖中的涟漪，水面上远远的零星的飘来一朵朵圆圆的荷叶，像春的使者呼唤着春雨和春风。幼小的蝌蚪爬上渐渐变大的荷叶，长成了小青娃。

初夏，莲花花茎漫漫的长高，举起朵朵含苞的莲花，花蕾上的缝隙，透出那淡淡的粉红色花蕊，像羞涩的少女披着朦胧的面纱。那连片的荷叶铺满了整个池塘，更像一巨幅锦缎铺展开来，异彩纷呈，绵延无尽。忽然有一天，整池的莲花争相怒放，竟染红了一汪池水，那么妩媚，那么娇艳，荷花一开，百花无语。

夏天悄悄地去，秋天在不知不觉中来了。一场秋雨，一习秋风，空气中弥漫着丝丝凉意。好久没去看荷花了，今去看时，那满池的绿叶已褪去了繁华，枯黄的叶子扭曲着、支楞着，静静地浮在池水中，流光逝去亦无悔，片片残叶阅沧桑。那一排排高傲的莲梗迎风挺拔，仿佛述说着生命的轮回，那满莲蓬上的籽孔向着天空高声放歌，努力把把莲籽吐入池中，明年的春天再粒粒重生。

我爱莲花，出淤泥而不染，更敬仰莲蓬的风骨，仓廩实而不傲。
(文/图 欧亚包百 路廷辉)

秋色恋

因为秋天的色彩，我爱上了秋天。看那一片片，红的炽热、黄的明艳、绿的深沉、紫的醉人的秋叶，编织着色彩斑斓的秋色。我沉浸在油画的色彩里，沦陷在秋天的童话中，她美的让人窒息、让人无法自拔无法抗拒。

枝叶上成千上万只的花蝴蝶竞相媲美，展示着她们靓丽的五彩霓裳。风儿吹来，蝴蝶翩翩起舞，好美呀，醉了眼，迷了心。载歌载舞，来一个风中的承诺，来装扮大地的辽阔，让素颜的天空也不能寂寞，给他们都布上秋的颜色，到处开满娇妍的花朵，让天地间被秋的色彩包裹。

渐行渐远的秋也带走了绚丽秋色，秋天的美丽已经印在了心里。

(欧亚商都 张艳丽)

成为更好的自己

感谢生活，有剥夺、有馈赠，如果做不到最好，也要尽最大的努力。疲惫的生活中，总要做些温柔的梦想，慢慢来，谁还没有一个努力的过程，变好的过程都不太舒服，试试再努力点，有志者，先谋生而后谋爱，可以不万丈光芒，但不要停止自己发光，尊重所有的声音，努力成为更好的自己——清醒、独立、克制，自由而不放纵。

那些看似不起波澜的日复一日，会在某天让你看到坚持的意义，不要因为没有掌声而丢掉梦想，未来日子还长，请保持好心情，要做个积极上进的人，因为你要遇见更优秀的自己。请成为自己心中的那个理想的人，生命只有一次，你要活得畅快淋漓。如果结局非你所愿，请在尘埃落定前奋力一搏！

希望我们能保持清醒和有意义的的生活，保持自律才是最好的天赋，只有足够努力，才配得上这一路的颠沛流离。你坚持的东西，总有一天会反过来拥抱你，永远热泪盈眶，永远积极向上，清醒自律，知进退，爱自己！

(松原欧亚 郭阳)

文化引领企业 企业成就个人

非常荣幸全程参加了于总为周生生中国管理团队的精彩授课。对我而言，准备授课过程，也是一次对于总博大精深思想、对卖场深厚文化底蕴的再学习、再消化、再升华的过程。参加此次授课，对我是一次难得的学习提升和开阔眼界机会，主要体会如下：

一、是企业成就个人，而不是个人成就企业。讲授中，于总一直宣传欧亚集团，传播曹董独特的经商理念，言语饱含着对欧亚、对曹董的钦佩与敬重。于总尚且如此，何况我们每个人。脱下军装有幸来到欧亚集团，在卖场得蒙于总厚爱，多次到北京、深圳等一线城市出差考察，不仅开阔了眼界视野，更快速提升了职业素养。在欧亚卖场，我不仅获得了一份稳定增长的收入，也与同事一样有了节假日优厚的福利待遇，更重要的是在一个勤勉、上进、团结、和谐的大家庭里获得了展现自身价值的机会。

二、学识是一个人最好的名片。人际交往中能最快征服一个人的，不是你的地位、财富、权力等表相，而是你的才识、谈吐、人格等内涵。这些年，跟随于总接待过不少党政机关重要领导和知名品牌老总，给我的感觉，就是

无论对方的权力地位多大、财富名声多高、带着何种目的，经过一番交流，他们纷纷被于总身上具备的独特气质和才华学识所征服，对于总的赞赏溢于言表，钦佩有嘉。同时，这些也为欧亚卖场的可持续发展，赢得了牢固情感支持和独特资源保障。

三、为人越低调，处世越成功。受企业文化熏陶，在于总的推荐引领下，我第一次深入学习《道德经》，结合平时自己了解，感觉于总的言行举止符合有道者的特征：于总为人谦虚，生活朴素，待人随和，心胸宽广，从不居功，善于洞察把握大势，关爱供应商和员工，具备水“居善地、心善渊、与善仁、言善信、正善治、事善能、动善时”品德，几于道；于总身上有一种责任感和使命感，时刻以空的心态来学习汲取、充盈提升，“虚而不屈，动而愈出”，智慧博大，生生不息、无穷无尽，“圣者无名，大者无形”，于总每天早来到卖场巡视一周，晚上闭店检查设施设备后十点多才离开，他身上乐业、敬业、勤业、精业的人格魅力时刻感染员工。

四、一个没有文化支撑引领的企业注定走不远。正如于总常讲的，企业没文化，注定做不大。我想，这不仅仅是做不大问题，更

是在当前激烈的市场竞争下能不能生存的问题。大到一个国家民族、小到一个企业个人，没信仰、没追求、没文化、只谈金钱，国将无国，企也无企。一个人干成事要有精神，一个企业想成功要有文化。文化是企业差异化竞争力的外在显现，是气质独特的DNA，是看不见的软实力。有幸的是，在于总多年倾力推进、全体员工精心呵护下，欧亚卖场已打造培育积极向上、温暖关爱、勤勉敬业、奋进有为的企业文化，不仅熏陶、引导、带动员工弘扬正知正见，凝聚智慧力量，传导关爱温暖，形成推动企业发展强大动力，更将这种正能量、主基调、好声音传导给消费者，进而带动全社会，构建百姓精神家园，为社会主义核心价值观、精神文明建设及推进城市文明进程作出重要贡献。

企兴我荣，企衰我耻。作为欧亚卖场一员，我只能努力学习、勤恳工作、踏实奉献来回馈企业、回报于总，做于总坚定的追随者、企业文化的传播者、卖场发展的守护者，用我今后的努力付出回报企业培养、回报于总的知遇之恩。

(欧亚卖场 徐树雷)

学习欧亚商都初级内训师培训课程有感

金秋十月，天高云淡，欧亚商都初级内训师培训班拉开帷幕。在短短的半月里，经过两个主题的专项学习，首先让我了解到，微课是要学员自学，首要的是激发学习兴趣，解决工作痛点。好的课程是要学员愿意听、听得懂、记得住、能应用的。那么作为企业内训师，选课的主题，就要从企业的需求和员工的需求两方面入手。以往我们制作一个学习流程或ppt，都是从自身专长入手，往往忽略掉了学员的感受、接受能力及岗位的需求。

通过学习，让我认真思考新的课题。从本岗层面，延伸到企业各岗的业务技能，真正要解决企业实际的，高频率的，易错易忽视的问题；要选择能够学以致用，能够学以致用的知识或技能。这样的内训微课，才是极易推广并行之有效的，并且能够为企业创造价值的课题。一个成功的萃取提炼主题，可以发挥最大效果，真正做到被岗位、部门以及整个企业所认同，有传承下来的意义，有不断更新的需求。

后半程我们还会继续学习课程设计与课程制作、授课技巧等，期待每一位内训师的蜕变提升！

(欧亚商都 王冠满)

金秋活动支援有感

金秋十月，丹桂飘香，在这收获的季节里，我们迎来了属于我们的销售旺季。天公不作美，遗憾的是在不久前乌兰浩特市发现一例输入性新冠肺炎感染病例，好在大家预防意识很高，能够很快把疫情控制住，这对我们商场这样的密集场所提出了更高的要求，进入商场的每个人都要扫码测温，时刻要佩戴口罩。这对顾客来说有些不适，但这也阻挡不了人们的购物热情。早九点开门后大家都纷纷前往自己想购买的商品摊位，快看呀……还是超市客流量最大，不一会儿都排起了长队，原来是超市在做抢购促销活动呀！

根据公司综合部排班，今天由我们家

10月16日，欧亚商都开展了“扬工匠精神，展青年风采”讲堂活动。本次活动邀请了中车长客股份公司高级技师、“大国工匠”获得者李万君讲授工匠精神，一场讲座听得我热血沸腾，受益匪浅！

“工匠精神”就是用智慧和技能把手中的产品不断升华到极致，成为艺术品。作为新时代的年轻人要弘扬这种精神，并把它发扬光大，精益求精，干好、干精，为企业发展助力。“工匠精神”实际上也是一种劳动精

神。作为欧亚商都的收银员，我们同样要以一种工匠精神来服务顾客、服务商场。每一笔业务的操作都需要精益求精，不能有丝毫马虎。通过我们的精心工作、精心服务，让顾客感到喜悦，让商场感到满意，这就是对我们最大的肯定！习近平总书记曾说过“劳

弘扬工匠精神

动没有高低贵贱之分，任何一种职业都很光荣”，收银工作看似简单，实际上是非常注重细节的，有很高的专业要求，这就要求我们要精准落实日常的业务培训，高标准开展对客服务，努力实现在平凡的岗位上创造不平凡的工作业绩！

(欧亚商都 王丽娟)

冬储菜赞歌

火红的十月
丰收的十月
欧亚超市连锁各店冬储菜又上市了
每家店的门口都排着长队
为什么？
因为欧亚冬储菜上市了

当采购日夜不歇采回优质低价的冬储菜
当物流披星戴月将冬储菜送到每个门店
当员工朋友们踏着晨曦的阳光摆摊售卖
所有的一切都是为了消费者

我们不仅是一家超市
我们还是市场的龙头
我们更是一家有担当有社会责任感的企业

白菜土豆大葱萝卜
东北人的冬储菜
在每家欧亚超市的门口堆成了小山

员工的笑脸
在阳光下绽放
冬储菜的战役已经打响
我们一定会服务好民生，让消费者满意

(欧亚超市连锁四通路店 刘洋)

重阳节随笔

岁岁重阳，今又重阳。一年一度的重阳节又到了，这时候正值仲秋季节，金秋送爽，丹桂飘香，是登高远眺，舒畅胸怀的好时光。

重阳节，起源于战国时代，是一个欢乐的日子。古人将天地万物归为阴阳两类，阴代表黑暗，阳则代表光明、活力。奇数为阳，偶数为阴。九是奇数，因此属阳，九月初九，日月逢九，二阳相重，故称“重阳”。这一天，有登高、赏菊、喝菊花酒、放风筝、吃重阳糕、插茱萸的活动。中国是一个有着尊老爱老文明传统的礼仪之邦。

中国历代许多文人雅士，登上高处，一面饮菊花酒，一面吟诗取乐，留下无数诗篇。我们随即以诗句接龙的形式，回忆了《九月九日忆山东兄弟》“独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲。遥知兄弟登高处，遍插茱萸少一人。”“人生易老天难老，岁岁重阳，今又重阳，战地黄花分外香。一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光，寥廓江天万里霜。”这些都是关于重阳节的诗句。

我喜欢重阳节，在这样一个秋高气爽的日子，陪伴父母过一个温馨的节日，不仅继承了尊老爱老的优良传统，也深深地传递了家人间无限的温暖。于是待到明年重阳日，还来就菊花，就成了一个美好的约定。

(松原欧亚 张国欣)

书香欧亚

一、书名：《中国经济的韧性》

著者：沈建光

全球疫情暴发改变了全球经济与宏观政策既定的演变路径，使得全球产业链重构，世界经济格局发生重大变化。当前，主要靠出口驱动经济发展的模式难以持续，提升国内需求，特别是消费升级，构建以国内大循环为主体的新发展格局势在必行。本书从疫情冲击、经济转型、产业链变迁、科技创新等维度阐释了大变局下的双循环战略选择的必然性和可行性，为剖析中国经济提供了比较全面的有益视角。作者在论述观点和进行分析时，注重逻辑、数据和分析方法，既有背景分析，又善于总结和提出建议，值得阅读和分享。

二、书名：《跑赢危机：全媒体时代的公关自救指南》

著者：李国威

这是一本全媒体时代品牌危机管理的实战方法论。在全媒体时代，每个组织或个人都可能深陷舆论漩涡，面临“全民审判”

的危机与挑战。面对危机，有的品牌凭借出色的公关能力再次获得大众好感，有的却因频频“翻车”举步维艰。危机公关，已经成为品牌生存的重要关卡。本书以作者30余年品牌公关从业经验及培训内容为基石，以危机发生时间为叙事逻辑，详细阐述企业在危机前需要做什么准备，在危机发生时需要如何应对，危机发生后怎样补救，避免杀伤力更大的二次危机等，干货满满，富有实践性，值得推荐。

三、书名：《贝佐斯及无边界的亚马逊》

著者：(美)布拉德·斯通

1995年，杰夫·贝佐斯创立了亚马逊。现在，亚马逊公司从一家电商平台成长为全球科技界无边界的商业巨擘，贝佐斯做了什么？资深商业记者布拉德·斯通历时8年，采访了超过200名亚马逊中高层管理者，

深度挖掘亚马逊的成长历程，揭开了贝佐斯在战略制定、组织管理、人才培养等企业经营层面未曾披露的独特理念和经营法则，非常值得我们一读。

四、书名：《中国村落史》

著者：胡彬彬

传统中国是一个“乡土社会”。遍布中华历史天地间的传统村落，凝结着中华各族人民生活传统、社会交往、生存哲学、艺术审美，可以说，传统村落是一种文化聚合体。本书作者在数十年间寻访中国境内传统村落5000余个，积累了海量的田野考察资料。通过对材料的整理研讨，结合对历史文献典籍的引述探究，本书从文明发源写到现代中国，以历史视角完整呈现了中国传统村落的演变发展，讲述了不同时期传统村落特征，其文化意义及时代背景、社会制度间的交互影响，非常适合喜欢中国传统村落的读者。

五、书名：《独坐羊髯》

著者：安然

本书是一部自然文学书稿，作者安然曾获第三、第五届老舍散文奖。“羊髯大峡谷”位于江西省吉安市武功山境内，以拥有独特美丽的自然生态，素有“植物王国”和“天然动物园”美誉。作者自2014年底至2020年春，用长达6年的时间，远离尘世喧

嚣，独处羊髯腹腹地，观察记录大峡谷四季风光变化，以独家第一手资料，描述一个人和一个大峡谷的故事，书写瞬息万变的山间风景和内心变化，呈现了一个写意与工笔的自然王国和精神王国。阅读本书，我们可以体会到自然的丰盈与深刻，生命的盛大与幽秘，一个女人对一座山的浪漫与激情。

六、书名：《世间味道》

著者：肖于

本书是一本东北美食散文合集。糖蒜、锅包肉、大拉皮、白菜猪肉炖粉条……每一种熟悉的东北菜肴后，都有一个令人动容的故事。作者从咸、甜、酸、辣、鲜香五种味道出发，写下一道道热气腾腾、鲜香美味的东北菜，写出了温暖、醇厚的人情味。而关于家乡菜的回忆里，还包括了若干小人物的命运故事，他们勤劳、勇敢、有趣，在时代的起起伏伏中，他们用辛勤的劳动把苦日子过甜，把苦涩生活变成诙谐、轻松的人间喜剧。愿更多的东北人从这本书中，看到自己的过往，记起自己的来处。

七、书名：《羊髯大峡谷》

著者：安然

本书是一部自然文学书稿，作者安然曾获第三、第五届老舍散文奖。“羊髯大峡谷”位于江西省吉安市武功山境内，以拥有独特美丽的自然生态，素有“植物王国”和“天然动物园”美誉。作者自2014年底至2020年春，用长达6年的时间，远离尘世喧

嚣，独处羊髯腹腹地，观察记录大峡谷四季风光变化，以独家第一手资料，描述一个人和一个大峡谷的故事，书写瞬息万变的山间风景和内心变化，呈现了一个写意与工笔的自然王国和精神王国。阅读本书，我们可以体会到自然的丰盈与深刻，生命的盛大与幽秘，一个女人对一座山的浪漫与激情。

八、书名：《世间味道》

著者：肖于

本书是一本东北美食散文合集。糖蒜、锅包肉、大拉皮、白菜猪肉炖粉条……每一种熟悉的东北菜肴后，都有一个令人动容的故事。作者从咸、甜、酸、辣、鲜香五种味道出发，写下一道道热气腾腾、鲜香美味的东北菜，写出了温暖、醇厚的人情味。而关于家乡菜的回忆里，还包括了若干小人物的命运故事，他们勤劳、勇敢、有趣，在时代的起起伏伏中，他们用辛勤的劳动把苦日子过甜，把苦涩生活变成诙谐、轻松的人间喜剧。愿更多的东北人从这本书中，看到自己的过往，记起自己的来处。

九、书名：《羊髯大峡谷》

著者：安然

本书是一部自然文学书稿，作者安然曾获第三、第五届老舍散文奖。“羊髯大峡谷”位于江西省吉安市武功山境内，以拥有独特美丽的自然生态，素有“植物王国”和“天然动物园”美誉。作者自2014年底至2020年春，用长达6年的时间，远离尘世喧