今日欧亚

第23期　总第567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

-12℃ ~ -3℃

2021年12月

15

星期三

农历辛丑年十一月十二

十八冬至

曹和平董事长到四平欧亚及综合体项目调研指导

本报讯　（四平欧亚 综合部）12月6日18时30分，欧亚集团董事长曹和平，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对四平欧亚购物中心及综合体项目进行调研指导。

欧亚商业连锁四平区总经理姜辉携班子成员陪同调研，姜总就目前销售、利润完成情况，品牌调整、升级情况，以及同城对标门店合作动向做详细汇报。曹董对超市的民生商品猪肉价格关注并询问；对集团直营鹤乡大米现场焖煮供顾客品尝驻足品鉴并赞许；同时就目前百货商品线上采购冲击给予区域调整指导。

在服饰商场，曹董视察了正在装修中的“海澜之家”品牌及四平地区独有品牌“LACOSTE”，对四平欧亚末位品牌淘汰主动招调提出表扬。并鼓励大家要坚定信念迎难而上，掌握同行业竞争状态，研判市场需求做好营销攻关，保持住同行业领先水平。

在四平欧亚购物中心调研后，曹董一行来到欧亚·钻石名城售楼处召开现场部署会议，欧亚·钻石名城项目负责人邱小利对住宅销售进度及营销思路做了具体汇报。曹董强调，从市场层面看，购物中心有序推进是满足市场的需要。结合市场要做好两个思考：一方面是购物中心要具有指导性推进的思考；另一方面是针对房地产的大形势影响，对住宅如何去库存的思考。

加快融入“双循环”发展战略 全力助推欧亚集团做强做优

长春市市长王子联到欧亚集团考察调研

本报讯　（集团 经理办）12月1日，长春市市长王子联带队到欧亚集团考察调研。

欧亚集团董事长曹和平表示，今年在经济下行压力和新冠疫情叠加影响下，商贸流通行业遇到了前所未有的困难。欧亚集团近年来，始终坚持强根固体，做强核心竞争力，在当前大环境下，仍然实现正增长，十分不易；在扩大增量上，除长春市内两个购物中心扩建项目明年上半年开业外，今年年底还有2家门店开业，一定会为今年收好尾、明年开好头。

市长王子联指出，推进全市商贸流通业发展，推动实体零售龙头企业进一步做强做优，既是对欧亚集团多年来在全市商贸发展及经济工作做出的突出贡献的充分肯定，又是在当前大环境下，构建亲清新型政商关系，打造和谐营商环境，强化我市大型商贸企业核心支柱作用，切实为企业纾困解忧、提振发展信心之需要，并明确下一步将举全市之力，像支持一汽一样，从建立定期会商机制、加大政策资金倾斜、政府应急储备等方面全力支持欧亚集团发展。

长春市副市长李炜姝，市政府秘书长赵心锐、市发改委主任杨少清、市商务局副局长常忠诚，欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、监事会主席黄永超一同参加座谈。

右图：调研活动现场。

苏艳丹 摄

为深入贯彻落实习近平总书记视察吉林重要讲话重要指示精神，推动省委、市委决策部署贯彻落实，助力我市经济高质量发展，12月10日，长春市人大常委会副主任徐连东带队赴朝阳区开展企业届市人大代表调研座谈会。座谈会于当日九时在长春欧亚集团股份有限公司六楼会议室召开，朝阳区委书记左毅、朝阳区人大常委会主任庞国忠陪同，欧亚集团董事长曹和平等企业代表参加了座谈。图为座谈会现场。（文/图　集团编辑部　苏艳丹）

12月13日至15日，2021中国品牌商业年会在深圳召开。会上，欧亚集团董事长曹和平当选第二届理事会主席、理事长。上图为曹董在开幕式上致词，下图为新一届理事会成员合影留念。（集团 经理办）

欧亚集团董事长曹和平到海尔集团考察交流

本报讯　（编辑部 苏艳丹）12月2日，欧亚集团董事长曹和平到访海尔集团青岛总部进行考察，海尔集团总裁、董事局副主席梁海山，海尔集团高级副总裁、海尔智家总裁李华刚对曹董的到访表示诚挚欢迎，双方就加深合作、企业管理等进行了畅谈交流。

随后，在海尔集团总部领导的陪同下，曹和平董事长先后参观了三翼鸟海尔智家青岛体验中心001、三翼鸟厨房体验中心，并就集团儋州欧亚双水居地产项目的配套家电问题，与海尔集团领导达成共识，海尔家电将以合理的价格、最优的服务为儋州欧亚双水居地产项目提供定向采购配套。

欧亚集团营销分公司电器总部总经理张春秋、业务经理孙远峰，海尔集团长春中心总经理陈友刚陪同。

上图：海尔集团总裁梁海山对欧亚集团董事长曹和平的到来表示诚挚的欢迎。

下图：欧亚集团董事长曹和平在海尔集团总部领导陪同下参观三翼鸟海尔智家青岛体验中心001。

苏艳丹 摄

欧亚长青生活广场温暖启幕

本报讯　（欧亚沈阳联营 综合办）11月27日，欧亚长青生活广场带着各级领导的期盼、带着全体员工的热盼，温暖启幕！

上午9时，众盼已久的欧亚长青生活广场准时开门迎客，以全新的面貌展示在沈阳，“吉祥小欧”更成为打卡热点。开业前两天进场车流量近8000台次，日均客流超6万人次，人气火爆异常，充分验证了广大消费者对长青生活广场的认可和喜爱。

欧亚长青生活广场位于沈阳市浑南区长青南街，建筑面积8.2万平方米，其中商场5.2万平方米，停车场3万平方米。欧亚长青生活广场有4000平方米的长青大客厅，有天然氧吧的长青室内公园，有孩子可以游玩的儿童梦幻乐园，有“日全食”精品超市，还有“海伦司时尚小酒馆”、全国火锅类排队王沈阳第二家“楠火锅”等超多美味的网红餐厅。好利来、罗森便利店、星巴克等品牌争相入驻。国际运动品牌东北首店“星尚集合店”、东北首家太空主题儿童乐园“酷拉天地”、“魔方小镇城市书房”、私教健身品牌“派美刻私教中心”等配套服务提升老百姓的生活乐趣，为广大消费者的品质生活提供可靠保障。

欧亚长青生活广场的开业接地气更接人气，得力于欧亚品牌的强力支撑及辽宁厂商的积极响应。欧亚长青生活广场填补了沈阳浑南区及周边三所高校的购物需求，将成为浑南新城品质生活的引领者，温暖家庭的欢聚中心！欧亚有爱，四季长青！

砥砺奋进开新局 奋楫扬帆征新程

欧亚商都圆满完成党委换届选举工作

本报讯 （欧亚商都 办公室）12月10日，中国共产党长春欧亚商都第五次党员大会在雄壮的《国际歌》中胜利闭幕，欧亚商都党委换届工作圆满完成。

本次党员大会得到欧亚集团和集团公司党委书记曹和平的高度重视，专门委派集团党委副书记张立丽同志参加了此次大会。

大会在庄严的《国歌》声中拉开帷幕。会议首先听取并审议通过了第四届欧亚商都党委所做的《围绕中心、把握大局，不忘初心、牢记使命，为全面推进新时期欧亚商都高质量发展而努力奋斗》的工作报告，充分肯定了上届党委取得的工作成就，并明确提出了今后五年的奋斗目标和工作任务，对党建与经营工作同步推进做出了系统部署。

在大会选举中，按照选举办法规定和会议流程，经过党员无记名投票，选举产生了欧亚商都新一届党委委员，并与全体党员见面。大会还审议并通过了《党委和纪委工作报告的决议》。随后，欧亚商都党委书记周伟同志做了激发干劲、催人奋进的即兴讲话。最后，大会在雄壮的《国际歌》中圆满落幕。

通过党委换届，选出了政治硬、能力强、作风正的好干部，配出了结构优、功能强的好班子，换出了心气齐、干劲足的好面貌，为欧亚商都高质量发展增添了新的“核心动力”。

在中共长春欧亚商都第五次党员大会上的重要讲话

欧亚商都党委书记 周 伟

2021年12月10日

同志们：

欧亚商都第五次党员大会是在中国共产党建党100周年的重要历史时刻、在欧亚商都即将30华诞并向着更远的未来前进的重要历史关头召开的，具有承前启后、继往开来的重要意义！也是欧亚商都政治生活当中的一件大事！

在这里，我也代表新一届党委向以曲慧霞书记为代表的商都第四届党委的各位老领导，以及为商都不同时期企业发展做出过突出贡献的各位老同志表示崇高的敬意！

本次大会选举产生了欧亚商都新一届党委和纪委，我们正处在迈向新征程的潮头！

在向当选的新一届党委委员和纪委委员表示祝贺的同时，我也想借此机会与大家交流三点思想：

一、责任重大 使命光荣

从今天开始，我们将在更高的起点向着更高的水平迈进。从这里出发，我们迈出的每一步伐都是通向胜利的新里程；从这里出发，我们倾注的心血和汗水都是播下的梦想和希望。大家要凝聚思想共识、汇聚奋进力量，对企忠诚、为企分忧、为企担责、为企尽责，真正体现新气象、新作为、新担当。毕竟，心中有责有所累、心中无责无所谓。

二、不负众望 不辱使命

欧亚商都新一届党委和纪委，承载着集团公司的重托、担负着全体员工的厚望，大家要思想合心、行为合拍、工作合力，把心思用在“想干事”上、把勇气用在“敢干事”上、把本事用在“会干事”上、把作风体现在“善干事”上、把目标定位在“干成事”上，聚精会神抓工作、一心一意谋发展，把企业发展好、把团队建设好、把员工利益实现好。人活着，不一定要鲜艳、但一定要有自己的颜色。

三、当下不负 未来不惧

毋庸置疑，我们正处在企业发展的重要和关键时期，全体干部员工要坚守“正道、正向、正念，诚心、虚心、耐心”，应有的意志不被“乱象”迷惑、应有的定力不被“浮躁”困顿、应有的作为不被“舒适”消磨、应有的正气不被“物欲”摧毁，重落实、敢落实、善落实，干正事、务正业、走正道，用汗水浇灌收获、以实干笃定前行，要更加积极主动、更加奋发有为。命运只负责洗牌，而出牌的永远是我们自己！

记得我曾向商都的中层以上干部说过：坚持的昨天叫立足、坚持的今天叫进取、坚持的明天才叫成功。相信欧亚商都新一届的党委和纪委，能够在集团公司党委和纪委的正确领导下、在曹和平董事长的精准带领下，善始善终、善做善成，不忘昨天的艰辛辉煌、无愧今天的使命担当、不负明天的伟大梦想！

对此，我深信不疑！

欧亚商都12·12盛惠活动启幕

本报讯 （欧亚商都 孙红超）为满足消费者购物需求，欧亚商都于12月8日至12日特别策划推出“12·12盛惠”活动，开启购物狂欢序幕。

活动期间，欧亚商都服饰类满减基础上，满额再送电子礼金。进口妆品周五六日，满500元送100元、满2000元送500元妆品券。黄金珠宝每克最高立减40元。家电抄底价基础上满1000元再送160元电子礼金，购家电满额同享逐级赠礼。超市商品特惠基础上购满120元再送12元券，生鲜果蔬产地自采，价格惊爆。购物满额再赠美食券、美容礼。全馆大力度优惠基础上再参加建设银行、浦发银行、招商银行等随机立减、办卡赠券、超值购券等省钱攻略，价格一降到底。

云闪付优惠券、聚惠暖冬消费券大放送。12月8日，云闪付支付0.1元购200元减62元商都百货优惠券，购服饰、妆品、家电类商品均可使用。12月10日，云闪付App抢总额500万元“聚惠暖冬”消费券，12月31日前欧亚商都全馆优惠基础上通接，购满1000元减200元、满500元减100元、满200元减40元，折度不减，优惠再升级！

欧亚商都12·12盛惠，超多大牌力度折让，超多福利实力宠粉。赫莲娜妆品购满6280元赠中样9件套；UGG正价满1000立减100元现金、部分7折-8折；周大福珠宝计价黄铂金整克减40元；华为P50pro4G（8+256G）官网价6488元 直降 500元；Laurel部分满600元送180元电子礼金；BBLLUUEE女装部分10倍积分；VICUTU新品男装8折；帕拉丁潮鞋部分2折；菲仕乐6L高速快锅原价4480元 促销价1049元等各品牌商品均大力度折让。

年度收官战 店庆开门红

欧亚沈阳联营69周年店庆4天销售突破3676万元

本报讯 （欧亚沈阳联营 综合办）12月2日，欧亚沈阳联营69周年店庆盛大启幕。丰富的商品、贴心的服务、心动的价格和全新升级的卖场环境得到了消费者的盛赞，广大消费者从四面八方汇聚而来，参与精彩纷呈的活动，点燃了老百姓的购物热情！

店庆首日，欧亚沈阳联营门前等待开业的市民达到数百人，联营提前1小时开业，大家蜂拥而进，争相抢购心仪商品，呈现出开业即爆火的销售场面。购物满300元参加超级锦鲤循环大抽奖活动，消费者参与热情高涨，超市民生商品销售十分火爆，各商场开门抢商品受到消费者青睐，琳琅满目的商品和超低的折扣让消费者心动不已。观影、美发、健身、舞蹈、美食等带给消费者丰富、有趣的逛街体验。在4楼、5楼、7楼的重要点位现场制作烤肠、棉花糖、爆米花，推出店庆进店免费吃活动，收获超高人气。各品牌推出的产品路演、文艺演出、试吃、试用等在卖场内起到非常好的引流作用，充分带动消费者逛起来、动起来。可爱的皮卡丘表演吸引消费者观看和拍照。联营到处充满了热闹繁荣的景象。满额送券、赠礼活动进一步拉升了消费者的购物欲望，赠礼现场排起长队，消费者满载而归、不虚此行。店庆前四天日均客流超万人次，销售突破3676万元，超同期18%。

七载风华正茂 蝶变还看今朝

——记欧亚长新购物中心7周年庆

春华秋实，光阴荏苒，转眼之间欧亚长新购物中心已走过了7个春夏秋冬，11月19日，欧亚长新7周年店庆的帷幕徐徐拉开，又将是欧亚长新的一个崭新的里程碑。

经过了将近50多天的店庆前期筹备，各商场已做了大量的准备工作。与供应商洽谈商品力度支持，商场氛围营造。征集赞助现场表演、走秀等各种异业演出。店庆期间大型展销连续不断。同时与供应商洽谈活动力度，做到人有我精，人精我廉。达到所有商品品种齐全，价格经济实惠。本次店庆欧亚长新精品商场任务计划500万元，奋斗525万元，做到人人肩上有责任。精品商场为了打好这场没有硝烟的战争，利用早会对新老员工进行培训，从服务礼仪、业务技能，四防安全等全面入手，使员工在各方面都要有大幅度提升，更好地投入到店庆的服务中去。

本次店庆历时10天。11月19日店庆第一天，一大早顾客们早早地来到门口等候，开业铃声响起，大家蜂拥而至，像泄洪的水流，穿梭在商场的各个专柜，顾客们相互转告，谁家的鞋便宜，谁家的羽绒服特价，谁家的米、面便宜……看着顾客们大包小裹的手拎肩扛，脸上带着满足的笑容，虽然为店庆又增加了一批购物车，但还是显得不够用。欧亚店庆日，百姓购物节，因为百姓信任欧亚，我们也真正让百姓们得到了实惠。

黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还，7周年庆在紧张忙碌中落下了帷幕，我们圆满的完成店庆销售指标，10天虽然每个人都累得筋疲力尽，但看看辛苦付出的销售业绩满身的疲惫都烟消云散了，7年是又一个新的征程，新的起点，雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。

（长新欧亚 代凤艳）

松原欧亚购物中心李宁全新升级盛装起航

本报讯 （松原欧亚 郭梅丽）11月26日松原市首家运动品牌综合体店铺——李宁，在松原欧亚购物中心盛装起航，它以全新的形象展现在大众面前。“一切皆有可能”是李宁品牌的标语，同时也印证了李宁重塑的必然性，与时俱进不断改变，以全新的品牌形象、简洁时尚的店内装饰，“中国李宁”独立板墙区，将中国文化与现代运动潮流相融合、也是复古与现代的融合，“中国李宁”的印玺以及明星款更是紧紧的吸引着顾客的目光，为了满足顾客购物需求，开业期间优惠活动力度低至5折，满额返礼金券，同时有满额赠送中国李宁货品等多种精美礼品，让顾客在购物中充分体验松原欧亚的超大福利，活动现场客流不断，人气火爆，李宁前三天销售额达到15.3万元，比同期增长11.4万元，连单率达到71%，此销售数据对调整中的运动柜组无疑是一剂强心剂，让大家更有信心把销售做好，我们会用实际行动、真正的实惠、温暖的服务点亮消费者的心。

四平欧亚购物中心举行职工职业技能竞赛开幕式

本报讯 （四平欧亚 综合部）职业竞赛增才干，技能比拼展风采。12月3日7时30分，为备战感恩节收官之战，增强员工业务水平，在四平市人力资源和社会保障局各位领导的前期指导和全力推进下，在欧亚商业连锁四平区总经理姜辉的安排部署下，“四平欧亚职工职业技能竞赛”隆重启幕。

此次竞赛历时4天，包含营销技能竞赛、直播销售竞赛、陈列技能竞赛，共分15组参赛队进行比赛。各参赛选手在竞赛过程中，用娴熟的商品知识吸引顾客，用温暖的亲情服务感动顾客，用诚信的售后保障承诺顾客，完美的销售过程展示引来四平市人社局领导及全体员工的阵阵掌声。四平市人社局领导表示，通过观看竞赛展示能看到了四平欧亚员工努力学习专业技能知识，并刻苦钻研职业技能的风采，展现了欧亚员工爱岗敬业，诚信友善，勇于创新，乐于奉献的良好道德品行和职业操守，将在全市进行推广宣传。姜总在发言中指出，希望通过企业技能培训，以学习和竞赛的方式，培养和挖掘人才。通过全员练兵提升综合素质提高，为更好的更专业的服务顾客，练好扎实的基本功，为感恩节收官之战踵事增华。

欧亚沈阳联营四楼商场蝶变升级 盛大开业

本报讯 （欧亚沈阳联营 综合办）11月26日，欧亚沈阳联营年度最后一项升级改造工程完工，四楼商场男装、家居华丽转身，盛大开业。

欧亚沈阳联营四楼商场硬朗的男装与温馨浪漫的家居组合给职场打拼的人一种家的回归感和舒适感。以四楼商场重装升级为契机，欧亚沈阳联营充分市场调研，根据近年各品牌市场业绩表现情况进行筛选，成功引进富安娜、罗莱、爱登堡、WFM、OQO等知名品牌18个。为丰富欧亚沈阳联营服务业态，迎合新生代消费者的体验需求，全新引进了奢漫形象设计沙龙和林夕空中舞蹈工作室两个配套项目，让四楼商场呈现出高品位和“高颜值”，吸引越来越多的经济时尚族、个性表现族等新生代年轻人逛联营，让联营更显魅力，更具活力。

四楼商场还配置了母婴室和无障碍卫生间，满足特殊人群的需要，进一步建全了欧亚沈阳联营的服务功能。欧亚沈阳联营会员中心落位在四楼商场东南侧，全新推出“超V”级会员尊享服务试行工作，新增赠送生日礼券，免费停车2小时、免费护肤、彩妆、美甲，免费饰品清洗、鞋包护理、服饰熨烫及免费观影等尊享权益。同时开展会员经理邀约“超V”会员活动，充分了解会员需求，陪伴会员购物，服务更加精准和贴心。目前已建立经常性联系“超V”会员2000余人，为更好的服务高端客层，提升精准营销水平积累了经验，奠定了基础。

珲春欧亚延百购物中心第17届内购会销售喜人

本报讯 （珲春欧亚 综合部）11月27日15时，珲春欧亚延百购物中心第17届内购会在翘首企盼中启幕。

经前期营销方案制订、全方位推广宣传、精心筹备货源，内购活动中，全品类内购专享优惠、各楼层“内购加油站”免费领取饮用水、凭邀请函参与“盲盒大作战”、“超市逐级赠礼”、服饰大型特卖区、超市特卖区……丰富多彩的促销活动，人性化的亲情服务，呈现出消费者参与面广、业绩持续攀升、销售异常火爆的场景。

此次内购活动中，欧亚·钻石名城业主内购日缴物业费享9.5折优惠，异业元素参与内购的创新举措更是效果显著，得到40余户业主热情参与。在全体员工的共同努力下，珲春欧亚创下了当日销售135万元，超同期的销售业绩。喜人的销售数据，不仅振奋了全体员工的士气，更是为低迷的经济带来了信心和希望。没有达不到的高峰、没有越不过去的大海。在接下来的经营管理中，珲春欧亚延百全体员工，将凝心聚力、众志成城、潜心谋划、挖潜增效，完美收官2021，乘胜开启2022！

星悟空运动成长中心落户欧亚新生活

本报讯 （欧亚新生活 经理办）近日，欧亚新生活购物广场内再添一知名体智能培训机构——星悟空运动成长中心。

星悟空运动成长中心是国内知名的体育教育研究机构，多年来一直专注于青少年运动健康领域，由知名院校教授、心理学专家、体育大赛冠军、教育系从事幼儿教育心理学的专家学者组成高水准、高质量的教研团队，拥有严谨的体育教学课程体系，其“沉浸式、互动式、趣味化、智能化、数字化”的教学理念，在训练孩子们体能的同时，助力孩子们“性格培养”和“团队协作”，实现逆商、领导力、专注力一并提升。

星悟空运动成长中心的引进，对于欧亚新生活来说，具有非常重要的意义。它将成为欧亚新生活新晋打造的——负一层“体智能健康体验公园”板块的重要组成部分，与滑板、篮球、击剑、网球等众多体智能品牌机构一起，融入欧亚新生活打造新型体智能教育培训基地的升级改造中，提升儿童身体素质、弘扬全民健身文化，提升健康新生活品质。

会员运维创新局 实力宠粉

本报讯 （吉林欧亚商都 沈红鹤）在吉林欧亚商都综合体七周年店庆活动期间，吉林欧亚商都解放店顾客关系部不断升级会员体系建设，开展了线上互动、专属礼遇、品牌资源及外部资源增值服务等全方位体验活动。

店庆活动期间，推出了感恩回馈礼、积分超值换、V钻会员联单礼、会员升级礼以及最美工作者专享礼等会员维护类活动；在客户专员维护下，促进V钻会员人均消费同比增长32%；为顾客提供代购服务，推出传递商品信息、精心包装及邮寄到家等活动，促进销售20万余元；唤醒会员同比增长29%，带动销售同比增长36%。

店庆期间，新增积分换礼商品活动。通过积分抵扣停车费、冬季热心积分兑换星巴克咖啡券、积分换购肌肤护理套餐等活动，多样选择满足会员所需。通过异业合作创新会员运维，结合迪奥、雅诗兰黛双十一预售活动，联合吉林银行开展驻店宣传推广，针对行内员工及银行高端客户开展美课活动；为缩短新入驻品牌培育期，结合品牌画像筛选会员资料支持品牌拓客；推出会员体验类活动2场，其中高端会员星巴克驻店引流活动，深受会员喜爱。

在消费升级大背景下，凭借完善的会员体系建设，以会员维护为基础，推进品牌维护，最终实现会员维护与品牌维护的互助互维，是提升销售业绩的有效路径。我们将以精细的会员维护，丰富的会员活动，贴心的会员服务，与志趣相投的消费者一同分享充满温情的品质生活。

松原欧亚召开11月星级例会暨松原欧亚9周年庆工作总结会

本报讯 （松原欧亚 齐孝雨）12月7日13时30分，松原欧亚购物中心组织中层以上管理者召开11月星级例会暨松原欧亚9周年庆工作总结会。

会上，各商场门店、部室主要针对松原欧亚购物中心11月份销售数据、松原欧亚9周年店庆销售数据，利润指标分析，各种促销活动完成情况、对接下来的感恩节及会员专享日活动的想法和完成目标的举措进行汇报。汇报数据详细、措施规划明确，松原欧亚购物中心总经理郑伟对各店庆取得的成绩给予肯定，并指出疫情的影响还在继续，各商场门店要抓好市场的需求，做好互动和吸客引流，做好生鲜果蔬的采购销售；对已入驻、升级品牌重点推广，积极发动有效资源，助力感恩节和会员专享日销售；招商工作要打破固有思维方式，实行全品类招商，不断丰富业态；各商场部室要加大现场管理力度、组织好感恩节和会员专享日文化营销、自主营销、内购等活动，让各种活动充分发挥作用，达到引流促销效果，实现最终销售目标；做好市调工作，掌握竞争店合作条件；加强党员干部带头引领作用；后勤保障部要加强四防安全工作，细检安全隐患，疫情防控常抓不懈。

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）

欧亚商都奥特莱斯总经理黄宏： 感恩欧亚、感激曹董、感谢周总，不愧于欧亚、不负欧亚予我们的平台和舞台。奥莱店恪守企业精神，狠抓重点难点工作护航经营管理，我们有信心、有期待，未来更好！

敦化欧亚购物中心超市店长常红： 获得爱岗敬业基金的奖励，感谢企业和曹董对我的鼓励，未来将一如既往带领团队努力工作，脚踏实地，稳步前行，为欧亚百年基业做出我们的贡献。

通辽欧亚购物中心超市店长常亮： 这次被评为爱岗敬业基金优秀店长，对我来说是全新的起点，更是一种鞭策，未来，我将更严格要求自己，把自己的工作做得更好，维护好优秀员工的形象！

欧亚卖场男装商场柜长浦洪卫： 很荣幸被评为爱岗敬业基金优秀柜长，我会一如既往忠诚企业、感恩企业，用实际工作践行“做内行、在现场、敢担当”，不辜负公司对我的培养。

欧亚商都奥特莱斯新发路店超市柜长黄丹： 很荣幸被评为欧亚集团爱企敬业基金优秀柜长，我十分珍惜这一殊荣，我将更加努力地完成企业的各项任务指标，尽心尽职，努力工作，争取再立新功。

欧亚卖场百货食品商场柜长黄为： 为老百姓提供最实惠的、最放心的、最安心的、最丰富的生鲜商品；从消费者的角度出发，想消费者之所想，做消费者之所需，以最优质的服务让消费者满意。

欧亚卖场物业部柜长黄磊： 非常荣幸获此殊荣，深感企业和领导对我的关爱和信任，在今后的工作中，我将怀揣着一颗感恩之心，兢兢业业工作，祝愿我们的企业基业长青、蒸蒸日上。

欧亚卖场物业部柜长曹国英： 感谢公司把这么高的荣誉颁给我，这也是对我工作的肯定和认可，我将更加努力工作回报企业，“做内行、在现场、敢担当”，为企业的发展贡献自己全部的力量。

欧亚商都珠宝商场珠宝柜柜长崔迪： 收获优秀柜长殊荣，是荣誉，也是激励。展望未来，我将继续发扬欧亚人拼搏进取精神，赓续力量，筑牢品格，锤炼本领，为企业做大做强贡献一份力量。

欧亚卖场精品服饰商场柜长崔琪： “士不可以不弘毅，任重而道远”！获得爱岗敬业基金优秀柜长殊荣，既是褒奖亦是鞭策，在未来的工作中，我定将不忘初心如磐，铸百年基业长青！

欧亚商业连锁党委组织党员干部学习《榜样6》专题节目

本报讯 （欧亚商业连锁 综合办）近日，为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，全面贯彻党的十九大和十九届六中全会精神，充分发挥先进典型示范引领作用，巩固深化党史学习教育成果。按照集团党委要求，欧亚商业连锁党委第一时间组织党员干部学习收看建党100周年特别节目《榜样6》专题节目，学习榜样事迹，弘扬榜样精神。

据悉，该档节目是为了庆祝建党100周年特别推出的，是开展党员教育培训的生动教材，通过重点宣传“七一勋章”获得者、全国“两优一先”表彰对象典型事迹、典型事迹再现、现场访谈、重温入党誓词等形式，生动展现了中国共产党人坚定信念、践行宗旨、拼搏奉献、廉洁奉公的高尚品质和崇高精神，彰显了基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。

观看结束后，《榜样6》中人物的典型事迹深深感染了欧亚人，广大党员干部表示：要奋力追逐榜样之光，这是共产党人的“爱国之光”“开拓之光”“奉献之光”，向榜样之光奋楫前行。今后工作中将进一步坚定理想信念，在平凡的岗位上服务奉献，从伟大建党精神中汲取奋进力量。不忘初心，牢记使命，学习优秀共产党员楷模，发挥先进典型示范作用，为扎实推动欧亚集团全方位高质量发展做出新的更大贡献，以优异成绩迎接中国共产党第二十次全国代表大会胜利召开。

欧亚商都严密组织员工进行消防器材实操专项演练考核

本报讯 （欧亚商都 孙厚刚）近日，欧亚商都根据集团公司“秋冬火灾防控实施方案”活动要求，对重点部位、重点区域进行安全隐患排查。指定专人对员工食堂、美食中心、城市超市以及外围商用业户共64个食品加工间进行了现场实地消防器材操作培训、演练和考核。为组织好本次演练，欧亚商都保卫部精心筹备，细致拟定方案，模拟了火灾真实现场，制定了演练教学方案并现场实地讲解指导。分别从火灾发生原因、灭火方法及逃生应急注意事项，以及灭火器、消火栓、防火毯使用等进行理论与实践相结合培训讲解，并将新入职员工作为此次重点培训对象。

在整个培训、演练过程中，受训员工认真聆听讲解，并实地操作演练，提升了员工应急处置能力，达到了预期目的，为欧亚商都安全夯实了发展基础。

欧亚卖场举行大型灭火应急疏散演练

本报讯 （欧亚卖场 李佳奎）12月2日，欧亚卖场在装潢材料商场举行了2021年下半年灭火应急疏散演练，8个商场部室、2家消防维保公司和1家电梯维保公司800余名员工参加。

本次灭火应急疏散演练着眼实际，从最难处考虑，先后在市电断电的情况下，联动启动了自动报警、喷淋、排烟、消火栓、消防卷帘门、避难走道等消防设施，依次演练了卖场第一、第二灭火力量扑救初期火灾、朝阳消防救援大队小型消防站联勤联动控制火势，扑救初期火灾；同时还演练了抢救受伤人员和火灾状态下电梯困人紧急救援、通过避难走道现场疏散受火势威胁人员等情况。

本次灭火疏散演练达到了预期的目的，提升了卖场全体人员的消防安全意识和扑救初期火灾、火场逃生的技能，按照“做内行、在现场、敢担当”企业文化要求培养了一批应急处置力量，为欧亚卖场的安全发展奠定了坚实基础。

乌兰欧亚开展疫情防控应急演练

本报讯 （乌兰欧亚 塔娜）为进一步提高新冠肺炎疫情防范意识，熟练掌握疫情应急处置流程，切实提升疫情防控水平，11月30日，乌兰浩特欧亚购物中心开展疫情防控应急演练。模拟演练以一名顾客扫码出现黄码为实景进行，按照应急预案，围绕原地穿防护服、带至应急隔离区隔离、信息登记、专人看管、现场消杀、电话联系社区防疫部门等步骤实战检验疫情防控应急指挥和组织协调能力，有效检验了应急预案的可操作性，以演练促提升，以演练强能力，为全面做好疫情防控工作打下坚实基础。

四平欧亚开展全员消防安全培训工作

本报讯 （四平欧亚 综合部）安全生产警钟长鸣，消防责任重于泰山。12月2日7时30分，欧亚商业连锁四平区总经理姜辉安排部署，副总经理王德贵执行落实，邀请消防宣教中心教官对全体员工进行安全生产、消防知识培训，进一步强化安全防范意识，筑牢安全防线，掌握安全逃生自救技能等知识。为企业的安全生产工作做出应有的责任和担当。在姜总的真抓实干下，在全体员工的共同努力下，定会夯实企业安全生产防火墙，为企业的发展奠定坚实基础，为年末收官之战保驾护航。

到松原欧亚指导2022年全面预算工作

欧亚商业连锁总经理于惠舫一行

本报讯 （松原欧亚 齐孝雨）11月25日10时30分，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫，欧亚商业连锁副总经理刘军、财务总监陈文杰等领导一行来到松原欧亚购物中心，听取松原欧亚购物中心及各门店2022年全面预算工作汇报，松原欧亚领导班子、各商场经理、各部室部长及超市各店店长参加会议。

会上，松原欧亚总经理郑伟带领各商场经理、门店店长向于总重点详细汇报了松原欧亚总体及各门店、商场、部室预算计划及费用指标，在汇报过程中，于总、刘总及各级领导在汇报的重要数据节点，及时向汇报者提出问题，并展开讨论。刘总指出需通过多点位经营、多渠道费用收取，来增收益、增收入、增绩效，更要加强现场管理、提升服务水平，充分利用会员资源；于总强调各级管理者要做到心中有数，提高综合业务能力、研究经营，增扣点、保坪效、保毛利、保利润，做到增收、创收、节约。

通过本次工作汇报会，使松原欧亚及时对预算工作中的盲点、问题点进行了梳理分析，为下一步的预算工作提供了明确的思路。相信在总部的引导下，在郑总的带领下，松原欧亚必将优质、高效地完成好2022年全面预算工作，提质增效，助推企业实现更高效益目标。

图片新闻

欧亚超市连锁临河街店炫彩12周年惠享周边消费者。

（欧亚超市连锁营运部 何悦坤）

欧亚卖场黄金珠宝城化妆品区重装启幕

本报讯 （欧亚卖场 胡晓宇）12月1日，从欧亚卖场八号门进入的广大消费者都会眼前一亮，欧亚卖场黄金珠宝城化妆品柜组以全新姿态展现在消费者面前，带来前所未有的高端视觉盛宴。

自2021年7月份，国际一线装品品牌迪奥、欧舒丹以全新形象进驻欧亚卖场黄金珠宝城化妆品柜组后，化妆品区域形象全面升级改造，就成为2021年欧亚卖场升级改造工作中非常重要的环节。经过了前期充分的准备，2021年10月初，黄金珠宝城化妆品柜组整体升级改造工作正式开始，经过为期两个月的时间，在与各品牌公司的共同努力下，12月1日，改造升级的黄金珠宝城化妆品区正式营业，以崭新的形象迎接欧亚卖场21周年店庆的到来。

本次升级改造，GUCCI长春首家彩香直营店、韩国宫廷经典妆品品牌WHOO（后）、法国一线知名妆品娇韵诗、韩国知名妆品品牌苏秘37°四家国际一线妆品品牌联袂进驻欧亚卖场黄金珠宝城化妆品柜组，丰富了妆品一线品牌的占比的同时，又为欧亚卖场妆品品牌性增色不少。与此同时，兰芝、欧莱雅、欧珀莱、羽西、梦妆、玉兰油等品牌纷纷将店面形象升级为品牌最新版形象，配合着高端时尚的天棚地面形象设计，一种与时俱进、尊贵典雅的气质扑面而来，为光顾的消费者朋友们带来全新的视觉体验。一时间，妆品区域慕名前来的顾客增加不少，大家徜徉于赏心悦目的购物环境中，试用体验，尽情享受消费的乐趣。

欧亚卖场黄金珠宝城化妆品柜组区域升级改造的成功，不但推动着妆品区向妆品品牌国际化、高端化的方向迈出一大步，为也未来妆品品牌近一步升级，洽淡招商引进工作打下坚实的基础。

抓好训练演练 确保店庆安全

本报讯 （欧亚卖场 袁军政）为保障店庆期间正营经营秩序和顾客人身财产安全，提高大型商场安全防范水平，提高突发事件的应急处理能力，12月7日开业前，欧亚卖场保卫部在黄金珠宝商场组织开展了反恐处突实战演练。

“不许动，把所有首饰全部拿出来，统统放进袋子里！” 随着“暴徒”一声低吼，收银员抬头便看见了面前的那把斧刀……下蹲躲避危险刀具并按“暴徒”指示移交手包，同时迅速按响报警器通知保卫部。保卫干事迅速穿戴防暴器材随即赶到现场，因“暴徒”此时站立于金店柜台外，制暴人员采用三方包围的方式近身搏斗，并制服了“暴徒”。

通过演练，进一步强化了员工反恐防暴意识，检验了保卫人员反恐处突应急能力，提升了对暴恐等突发事件的快速反应和协同处置能力，将企业“做内行、在现场、敢担当”的九字要求落到了实处，为欧亚卖场的高质量发展和店庆期间的安全稳定提供了坚实保障。

图片新闻

下雪即令。今冬两场大雪中，珲春欧亚延百购物中心全体员工，在欧亚商业连锁延边区王芙蓉总经理的带领下，快速反应、行动一致，自觉主动参与大楼门前及周边停车场的清雪工作，不仅为消费者提供了便利，创造了良好的环境，更体现出了团队组织力和执行力，成为风雪中一道靓丽的风景线。

（珲春欧亚 马雪）

活动现场。 包艳 摄

国家宪法日、《统计法》颁布纪念日宣传启动仪式在白城欧亚购物中心隆重举办

本报讯 （白城欧亚 综合部）12月4日是国家宪法日，12月8日是《中华人民共和国统计法》颁布纪念日。12月8日9时30分由吉林省统计局主办，白城市统计局承办的统计法治宣传活动在白城欧亚购物中心隆重举办，省统计局副局长崔学武，白城市人民政府副市长李子罡，省统计局法规处、执法监督处及白城市统计系统、市直有关部门相关同志参加了启动仪式。

整场活动以深入学习贯彻习近平法治思想，加快推进新时代统计法治建设为主题，穿插歌舞、二人转、相声，现场有奖问答等形式多样的精彩节目表演，现场氛围异常热烈，吸引了很多来白城欧亚购物的顾客驻足观看。此次活动的举办充分体现了市委、市政府及市直机关等单位领导对白城欧亚的肯定与重视，白城欧亚也成功协办多次市里举办的各项活动，得到市里各部门的一致好评，白城欧亚也会再接再厉、不遗余力的提升企业口碑美誉度，为企业的长足发展做出贡献。

不负盛世 砥砺前行

忙忙碌碌间，我在吉林欧亚商都综合体工作已经快一个月了，这段时间感觉自己每天都在成长与进步，不断地学习让我感到十分充实，摆脱了悬浮不定的孤独感，渐渐把欧亚作为自己最好的归宿，用心地在这里创造属于自己的一片天地。

学如不及，有恐失之。在这一个月左右的时间里，我了解到了很多办公室的工作内容，也用心地完成了领导和部门同事交给我的任务，并在每一次的任务中获得新的认识和体验。不仅如此，我还认真拜读了有关曹和平董事长的两本著作：《思悟偶得》和《循道商家——写意曹和平》。在这两本著作中，首先我学到了风高浪急之时，更要把准方向。在欧亚集团成立之初，缺少资金、人才和经验，当时的曹董能够率先带领欧亚改制，发行股票向社会募集资金使欧亚较早地步入股份制企业的行列。在此之后，曹董又开始谋划“三星计划”，从“小三星”一直到“大三星”。曹董的眼光何等地远大，这便印证了那句名言：“凡事预则立，不预则废”。

君子检身，常若有过。我认识到，在诸事当中应以身作则，时刻检省自身。曹董在书中更是反复强调，“身教重于言传”，做一名管理人员首先要做好榜样作用，而领导更要接受员工们的监督。在这里我学到了责任和诚信。欧亚集团作为零售业的龙头，所承担的社会责任也是最大的。万物得其本者生，万物得其道者成。在工作中，我很喜欢我们部门积极向上的工作氛围，也很感谢各位领导和同事的帮忙和照顾。很多时候我发现即使掌握了理论知识，但是在具体工作的实操过程中依旧会问题百出，所幸同事们都很热心帮助，总能不厌其烦地告诉我解决问题的路径，这让我的工作顺利了很多。

我很感谢欧亚能够给我提供这个广阔的工作平台，使我有机会和大家共同进步、共同提高。我会和大家共同努力，在欧亚这片土地上发光发热，以更大、更高的热情和更好的积极性投入到工作当中去，全心全力，为公司的发展壮大发挥自己应有的力量，不负青春，不负欧亚，不负时代！

（吉林欧亚商都 单珍妮）

扎实岗位技能 提供贴心服务

作为企业窗口的服务人员，举手投足间无不展现了企业的服务精神和服务品质！欧亚卖场客服中心全体工作人员紧跟企业文化的步伐，为了给消费者提供更贴心更专业的服务，值此欧亚卖场21周年店庆，客服中心分期开展岗位技能的培训，从着装、接待、答疑及售后的每一个环节每一处细节都严格要求，竭诚为春城消费者服务，力争做到满意零客诉。

作为客服人员要明确自身定位，从心底里认知我们的岗位职责是什么？在工作过程中需要注意哪些问题？我们是服务行业，作为窗口，更应该做各商场的服务标杆，把企业口碑坚实立稳。首先，在接待消费者的过程中，无论是表情、语气还是语调都要时刻保持亲切、友好和缓的态度，不要一开口就让消费者引发争议。其次，在工作过程中不会总是顺风顺水，当面临消费者汹涌而来的负面情绪，要懂得安抚消费者，他们此时需要的是一个合格的倾听者，迫切的想倾诉，他们受到了怎样的委屈或不公平的待遇，换个角度想，这其实是对我们的信任与依赖，就像是小朋友在向老师告状一样，希望得到支持和处理。我们更多要做到耐心倾听，赞美并及时传达上级予以解决。工作中遇事不要慌乱，不可随性而为，清楚自己的定位，保持相对稳定的心态去工作。

各行各业都有一个共同点，如果想做好本职工作，那就是所在岗位的业务要熟练，客服工作的主要内容就是为消费者解答疑惑，从消费者踏入卖场的第一步起，他们在购物过程中产生的一切问题，最可能、最直接的来客服中心解决，如果我们能快速、流畅的解决，不仅能提高消费者的满意度，也会提升自身的职业自信，可谓双赢。但如果我们在解答过程中也表现出犹豫不决、模棱两可，那消费者便会更加迷茫、不解，甚至将矛头转向我们的工作失职，产生客诉。所以作为最基础的业务能力一定要重视起来，做到专业，做到内行！

目前的网络时代一刻不停的在前进，目的就是为了更好的服务于日常工作更高效的完成。OA系统是企业为我们日常工作提供的快捷小助手，熟练操作便于我们高效的工作，也为我们节省了很多时间与精力。因此不仅客服人员也包括其他各部门在工作中都要学会巧借科技的力量，为我们的工作争分夺秒！

经此培训，受益匪浅。欧亚卖场客服中心全体工作人员将上下齐心，将客服培训内化于心，外化于行，做真正的内行，敢担职内之责，全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责，为欧亚卖场即将到来的21周岁生日献礼。

（欧亚卖场 刘夕莹）

辉煌九载 感谢有你

松原欧亚购物中心成立于2012年12月22日，风雨兼程，现如今迎来了第九个年头。在各界消费者朋友的支持下，在全体欧亚人的努力下，松原欧亚一步一个脚印，本着诚实守信的原则，成为了松原市最大的商业综合体。

“9耀时光，极限狂欢”。为庆祝松原欧亚成立九周年，为感谢顾客朋友们对欧亚的陪伴，松原欧亚11月19日至12月5日店庆大狂欢，活动力度空前。柚丁女装、巴布豆童装、小黄鸭童装强势入驻，更有安踏、特步、剑桥童装的全新形象。一楼黄金珠宝满额送豪礼、妆品套盒5.4折起；二楼绅士馆男装夜卖会，特供商品1.5折起；三楼少淑馆冬品5折起；四楼家居床品2折起，活动基础上满千减百；五楼运动户外特供商品3折起；六楼童装馆新款3折起，会员单票满399元可参与幸运大拍奖、家电全网最低价……这些都是我们为顾客朋友准备的福利。不仅如此，2台荣威科莱威新能源汽车、一万元免单大奖、一百台爬楼神器、百万预存增值神券……都是松原欧亚人满满的诚意。

松原欧亚，辉煌九载，感谢有你，一路同行。

（松原欧亚 乔硕）

卖场是我家

时间如白驹过隙般，不经意间，欧亚卖场已经走过了21个年华，风会错过季节，雨会错过沙漠，可幸运的是，我没有错过命运中的机遇。自2014年来到欧亚卖场，至今已是七年光景，作为欧亚卖场的一员，我由衷地感到骄傲，感到欣慰。时间为我们呈现的是结果，却往往忽略过程。欧亚卖场对于我来说，这里不仅仅是工作的岗位，更是体现自我价值的一个平台。

2014年，我走进了欧亚卖场，成为其中的一员。新环境的陌生感让我感到无所适从，忘不了入职初期领导和同事们的热情帮助，使我迅速融入到工作中。慢慢适应了工作的节奏，在这里可以看到每个人忙碌的身影，可以看到同事们脸上带着快乐的微笑，在欧亚卖场工作的点点滴滴中，我深刻体会到大家庭的温暖。

虽然没能赶上欧亚卖场的诞生，但我不会错过她在我成长过程中的每一次生日。虽然我加入商场的时间不长，但是这几年我始终是商场发展的见证者。回顾这几年，欧亚卖场就像一块宝玉，时间越久越显其品质和内涵。自2000年12月16日开业以来，欧亚卖场秉承全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责的服务宗旨，切实站在顾客的立场上考虑，尤其是让人放心的售后服务，让大家感觉买的不仅仅是商品，更多的是心里的那份踏实与信任，努力做到让老百姓大胆消费。

回顾过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍，因为我们坚信，我们可以创造更辉煌的明天。

（欧亚卖场 邢春娇）

感恩节，说一声感谢！

感恩节对大家来说并不陌生，它是来源于西方的传统节日。家人要在节日当晚团聚，晚餐会十分丰盛，火鸡和南瓜饼是必备菜品，就像中国春节晚餐一定要有饺子一样。现在的感恩节已经转变为全世界的节日，被大家所接受，因为感恩是不分国界和人种的，是属于所有人的。

在当今这个时代，我们更应该感恩，感恩医护人员奋战在抗疫第一线，为我们争夺健康战线；感恩消防人员拼搏在火情第一线，用自己的生命拼回他人生命与财产；感恩警务人员战斗在罪恶第一线，战胜罪犯为人民带来光明……我们生活在安逸的环境下，要感恩的很多很多，要感恩我们身边的人，给与我们帮助、让我们进步、使我们幸福，感受到世间的酸甜苦辣与丰富多彩；要感恩我们的工作岗位，提供给我们稳定的收入，丰富我们的经历，同时能够帮助他人；要感恩我们的祖国，没有国哪有家，在祖国的守护下，我们拥有了自己的幸福。

再这样一个节日里，让我们说声感谢，在这个庆典里，让我们盛大举办第24届感恩节大型营销活动，以优惠与福利回馈消费者，以商机与福利反馈供应商，感恩他们三十七年的支持！

（欧亚商业连锁 张云龙）

十年成长 初心如一 使命不变

十年前，我成为卖场的一名客服礼仪员，十年后，我承载着中层管理的重任，十年前，欧亚的企业精神是“唯旗誓夺”，十年后，我们的企业精神是“静心尽力”，我在成长的路上沉淀自己的心性，卖场在成功的路上成就了我，时光流转，岁月更迭，时间从未止步，“唯旗誓夺”让我有初生牛犊的冲劲，“静心尽力”让我有泰然自若的沉稳，十年的时间，好像变了又没变，时代在变，但初心使命从未改变。

作为卖场人，我始终明白，企业形象永远大于一切，因为企业发展的好坏，决定我们大家的命运，这个道理就如同有国才有家，国富才能民强。维护企业形象的行为体现的每时每刻的每件小事，当我们把管理当成一种责任，而非权利的时候，就会懂得怎么做好一个真正的管理者了，管理员就是责任员，要对每件事负起责任，做问题的终结者，让问题就到这里，无论是消费者的问题、员工的问题或是供应商的问题，都要极尽所能的处理好、协调好、沟通好、解决好，不只是尽力而为，而要全力以赴，在我们不能圆满解决的时候，还有一个办法是及时的反馈上级，因为在一个人能力水平有限的时候，也是思想意识有限的时候，我们永远猜不到因为自己个人能力与意识不强，会给企业带来什么后果，并且这种后果不可预估，也许眼前并为体现，但长此以往，必成祸患，所以处处维护企业形象是每一个卖场人，必须要做的事。

职场如同考场，亦如同赛场，员工和供应商都是考官，考场是对你是否及格的判定。每个人的心里都有一杆秤，称的是道德与品性，作为管理者，一言一行皆在员工及供应商的注目之下，同时也对合作方产生很大的影响，如果你处处维护企业形象，供应商与员工一定会被你的行为所感染，如果你处处抱怨，身边人都会敬而远之，即便社会再现实，正义的人也永远是受欢迎的，想要通过职场考验，并不是与员工和供应商成为朋友，而是要为他们解决问题，并且带大家一起进步，被人尊称为“领导”，就要起到引领与导向的作用。

何其有幸，陪伴卖场最为辉煌的十年，卖场于我而言是信念，也是信仰，神圣不可侵犯，期待着更多的十年，初心不改，使命不变。

（欧亚卖场 袁野）

书香欧亚

一、书名：《大国工匠》
作者：雷虎 波音
摄影：阮传菊

本书是为工匠精神而策划的，共编写10卷，分别为《文》《艺》《彩》《织》《绣》《器》《雕》《金》《复》《新》。全书以国家非物质文化遗产代表性传承人名录和北京市非物质文化遗产代表性传承人名录为参考，由采编人员深入匠人工作地，经实地调研、采访、拍摄，以图文记录的形式，将上百种非遗技艺及其传承人故事分别编入其中，让那些湮没于民间的非遗技艺呈现在读者眼前。通过传承人故事，介绍传承人的独特技艺，展示老一辈手艺人几十年如一日的执着坚守，彰显中华民族特有的匠人气质、匠人风范，宣扬工匠精神，弘扬中国传统文化。

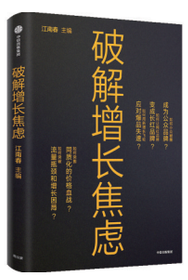
二、书名：《人间杭州：我与一座城市的记忆》
作者：吴晓波

本书书写了吴晓波对杭州这座城市的私人记忆， 也是吴晓波迄今为止最个人化、投入最多私人情感的作品。他从5000年前良渚文明的诞生，到繁乱又生生不息的运河带来财富，从白居易兴建白堤，到苏东坡为杭州和西湖写下450多首诗词，从胡雪岩的败局之夜，到90年代以宗庆后、冯根生为代表的善贾者的复活。在书写的过程中，作者一直试图捕捉杭州的“城市性格”，它最底层的文化基因是什么，又是如何在历史的层叠历练下形成为今日的面貌。书中收录了220多张作者亲自甄选的历代照片与画作，它们构成了文字之外的另一条叙述线。

三、书名：《钱的第四维：财富的保值与传承》
作者：许骥

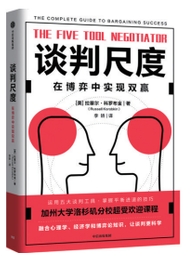
假设你手上有100万元，以前的思维是如何3年内把它变成1000万元，而利用钱的第四维，则是要思考如何让它3年后、50年后、100年后仍有相同的购买力，甚至慢慢超过原有的购买力。本书围绕资产安全话题，从解析新富阶层的主要特征开始，强调新富对待财富问题，要学习钱的第四维概念，将思维从增值转换到保值，再从财富工具、家庭关系、专业人士等角度，提出颇具实操性的让财富代代相传的方案。作者在每章结合一个香港新富家族实例，比如何鸿绝、陈廷骅、李佩材家族，进一步深化对新富与资产安全的发现和洞察，为普通读者梳理出自己的投资理财思路。

四、书名：《破解增长焦虑》
主编：江南春



疫情之下，各行业均受到不同程度的影响，但有一些品牌却逆势而行，成就了一个又一个营销传奇，这其中有何秘诀，又有怎样的可循路径？本书揭示了企业面对巨大不确定性时采用的营销、推广等策略，破解增长焦虑，实现逆势增长。其中如何建立自己的品牌护城河，成为用户心智中的不二品牌，而如何建立品牌、成就品牌，就是这本书要解决的核心问题。作者从品牌创建者的角度，以“思考，快与慢”为理论基础，结合17年营销经历及多位作者的洞察，通过国潮品牌的逆袭，为读者解决了关于流量、品牌及营销的诸多困惑。

五、书名：《谈判尺度：在博弈中实现双赢》
作者：【美】拉塞尔·科罗布金
翻译：李娇



谈判尺度是博弈双方为达成谈判目标，避免陷入谈判僵局，而应把握的分寸。本书融合了生动的逸事和社会科学实验，还有心理学、经济学和博弈论等不同领域的知识，提出谈判的五大工具——谈判区间、说服、交易设计、谈判权、公平规范，帮助谈判者掌握平衡进退的技巧。——在设定的谈判区间内进行谈判，以免使谈判陷入僵局。全书发人深省、引人入胜、幽默，理论与实践完美结合。阅读此书，你会发现这些工具在处理家庭关系、职场交流、商务谈判等方方面面都很重要。

冬日寄语

冬日，
阳光温暖地照耀着大地！
万物似在沉睡，
一切都是那样安静，
才感知秋的离去，
忽而冬已到来！
时间就是这样慢慢流逝，
以往的经历，
如今都是回忆！
人生也是如此，
冬日的暖阳，
就似人间的烟火，
谁能忘记，
谁能不爱！
秋去冬来，雪花落下，
我们一起感受冬的风景！

（欧亚商都 王丽娟）

冬日的沙漠

雪后初晴，
孤单的沙漠，
披上了彩色的外衣。
宝蓝、浅蔚蓝、
焦糖色、极致灰、纯白，
当下流行色的集合。

彩色的沙漠有了生机，
孤单的沙漠有了灵魂，
冬日的沙漠不再寂寞，
昭君出塞时，
留下了一路驼铃声……

（欧亚商都 张艳丽）

学会感恩

人生，只有一世。
每个人都应怀揣一颗感恩的心，
去善待你正在经历的生命。
人，要学会感恩，
感恩父母，
因为是他们给予你生命，
感恩老师，
因为是她教授了你知识。
人，要学会感恩，
感恩伤害你的人，
因为是他磨砺了你的心志；
感恩欺骗过你的人，
因为是他让你变得更智慧。
人，要学会感恩，
感恩一路陪伴你的朋友，
因为是他们给你勇气走过风雨；
感恩生活中帮助过你的人，
因为是他们让你在前进的道路看到了曙光。
人，要学会感恩，
感恩所有使你坚持的人，
因为感恩的人太多太多，
只有在心里为他们默默祝福……
感恩这雨露大地，
是它让你尝遍人间百味，
最后感恩未来日子有——欧亚
她让你的生活更加阳光、美丽。

（双辽欧亚 李宏）

莫在失败中沉迷

一个人在刚受到某些打击的时候，是会格外消沉的。在那一段时间里，你会觉得自我像个拳击失败的选手，被那重重的一拳击倒在地上，头昏眼花，满耳都是观众的嘲笑，和那失败的感觉。在那个时候，你会觉得你简直不想爬起来了！觉得你已经没有力气爬起来了！

可是，你会爬起来的。不管是在裁判数到十之前，还是之后。并且，你慢慢会恢复体力，创伤会平复，你的眼睛会再度张开来，看见前途光明。

你会淡忘掉那观众的嘲笑，和那阵失败的耻辱。你会为自我找一条适宜的路——不要再去做挨拳头的选手。

你既然不适于在擂台上争胜，你该沉下心去找一找，找到一个其他的方向。在这一方面，你能够争胜。或者，不说争胜，你能够平安，能够欢乐，能够没有失败的羞辱。

不要理会别人的观念！有些人是中了一点魔道，迷信那辉煌的虚名，而不注意每个人独特的专长。

劝你不要紧张！这些日子，你灰心失望，是必然的现象。你需要时间，让自我恢复神智和体力。

放简便一些。过些时，再去重新找一个正确的方向，再去努力。最近这些天，你不妨找点自我喜欢的事情做做，把烦恼写在日记上。等过一阵之后，你会发现，那失败的痛楚已经逐渐痊愈，那时你会有新的勇气和力量去为自我开拓新的前程。

祝你成功！一切迂回的路都决不白费。在人生途中，你每走一步，就必定会得一步的经验。不管这一步是对还是错，“对”有对的收获，“错”有错的教训。绕远路，走错路的结果，你就恰如迷路走入深山，别人为你危险焦急惋惜之际，你却采集了一些珍奇的花果，获得了一些罕见的鸟兽。并且你多认了一段路，多锻炼出一分坚强与胆量。

一帆风顺固然值得羡慕，但天赐的幸运不可多得，可遇而不可求。唯一稳当可靠的是自我心中的指南针。无论你绕了多远，无论你被阻挡得多么严密，只要你不忘记你的方向，你就有走到目标的一天。

（松原欧亚 王艺淋）