我眼中的乐活·里

5月28日，欧亚商都乐活·里开业啦！我的朋友圈也刷爆了，大家都发微信或打来电话问我，有什么好玩的？有什么好吃的……此时此刻我就是一个小广播，很乐意为他们去讲解，诉说我所知道的。比如说玩虚拟现实游戏，只要打开电脑，带上虚拟现实头盔，你就可以进入一个场景，在相互交换的现场中，不仅可以虚拟当前的场景，也可以虚拟过去和未来。在虚拟与现实当中，你可以找到你想要的未知、过去和将来，会在虚拟的世界中得到现实的寄托。摘下头盔，你会发现放松了心情丢去了伪装，重拾了信心与正能量，去拼搏，去进取。我可不是诳大家，不信你自己去体会一下，我想这也许是设计者的初衷吧；累了可以去书吧，喝上一杯咖啡让你的思绪在空中飘荡；饿了你可以去美食城吃尽天下美食；保龄球馆、台球厅、八仙过海各显其能，当然还有很多很多……你可以去尝试去体会。欧亚商都乐活·里就是让你乐在其中，活在当下。（商都 曲春生）

运动，彰显员工风采

伴着明媚的阳光，凉爽的天气，通辽欧亚迎来了第二届员工风采运动会，不到六点钟会场上就已经坐满员工，人头攒动，各位员工脸上并没有因早起而满是倦意，而是写满了微笑与激动，在我们每天的工作生活中，因为运动会而充满乐趣与激情，继而释放了压力，这就是运动会的主旨。

开幕式即将开始，各个代表队整齐的排好方阵，整装待发，“看他们来了，脸上洋溢着微笑，迈着整齐的步伐”，主持人说着各代表队的入场词，但是给我留下深刻印象的则是他们的精神面貌，个个精神抖擞，信心百倍，充满力量。这就是欧亚员工的精神！

鼓声隆隆，呐喊声阵阵，啦啦队的热情感染着运动员们，而比赛的运动员们更是团结一心，努力拼搏；在拔河比赛决赛中，超市和后勤代表队成功进入决赛，看他们身子往后倾，手用力拉住绳子，势均力敌，不争上下，众人一心，台下的啦啦队也在喊着加油的口号，都在努力拼搏，没有人松劲儿；忽然超市一方有人松了劲儿，坚持不住，后勤众人努力一拉，赢得了比赛，输的一队虽然略显遗憾。但是不管是否输赢，运动员和啦啦队都欢呼雀跃着，在欢呼声中结束了为期两天的员工风采展示运动会。运动会不只是为了争输赢，更多的是为了展示员工的精神面貌及风采。（通辽欧亚 倪劲）

心中有梦 认真工作

我加入通化欧亚购物中心团队做一层的收款员时间不长，在这期间作为直接面对顾客的工作人员，我觉得对顾客的服务态度极为重要。首先运用微笑服务，脸上始终保持笑容面对顾客，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，微笑不费分文却给予顾客甚多温暖；其次要有耐心，不同的顾客有不同的脾气性格，我要针对不同的顾客提供不同的服务，唯一不变的宗旨是“顾客至上”。

我深知自身的素质和业务水平距离实际要求还有一段距离，但是在领导的鼓励和同事的帮助下，让我勇于面对困难，努力学习，在工作中努力做出自己的贡献。记得第一天上岗，把六双袜子打成一双袜子的价格。当时是减免活动，多收了顾客二十多元钱，由于事后发现，找不到消费的顾客，同班的宁姐马上帮我通过LZP查找会员的电话号码联系到顾客，并帮助我重新打单，最终很好地解决这个问题。工作中还有很多这样的例子，领导和同事们让我感受到了团队的温暖和力量。在欧亚的大家庭的良好氛围下，哪怕只是一名普通的收银员，只要不断的努力学习业务知识，最终也能拥有属于自己的一片天！（通化欧亚 李欢）

“传欧亚精神、展合兴风采”大型趣味活动欢乐上演

六月的清晨，清凉的空气弥漫在我们鼻尖，阳光透过树枝，洒落在合兴门前，阵阵微风吹过，运动员交响曲清晰飘荡在上空，由公司工会组织的拔河、跳绳比赛暨“传欧亚精神、展合兴风采”大型趣味活动，经过6月2日、3日两个上午激烈角逐圆满完成了各项赛程。

首先进行的是跳绳比赛，采用跳三次累计总数形式评出最佳成绩。参赛选手轻如飞燕，轻起轻落，不见一点吃力。在拔河比赛现场我们看到，各代表队拉开弓步，屏气凝神，一触即发。随着裁判一声令下，队员们拽紧粗绳，咬紧牙关奋力后拽。比赛过程高潮迭起，精彩纷呈。赛场边，各单位拉拉队员热情高涨、呐喊助威。拉拉队整齐划一的呐喊声响彻运动场，现场气氛紧张激烈。拔河、跳绳比赛参与性、观赏性强，健身内涵丰富。共有43个小组，约500名职工参赛，初赛、循环赛累计100多场次。通过活动的开展，丰富了职工的业余生活，带动了职工锻炼身体、提高素质的热情，推动了公司双文明建设发展。

此次比赛赛出了成绩，比出了风格，让员工再一次感受到公司的凝聚力、号召力，精诚团结，合作共赢。让全市人民再一次检阅了欧亚合兴蓬勃向上的发展趋势以及员工永不后退的欧亚风采。（白山欧亚 刘金艳）

我是欧亚超市人

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是2017年5月份，我来欧亚六年时间。

六年来，我工作在欧亚超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性，欧亚超市最大的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在欧亚超市，广大员工齐心协力将欧亚的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中，这里的员工个个和蔼可亲，这里的顾客都能做到文明购物。在这样一个干净文明的环境下工作，实在令人感到快乐。

欧亚的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠 始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。常言道：“不依规矩不成方圆”。在欧亚超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、技能培训等，各部门领导耐心地训练出具有时代气息的欧亚新员工。尤其令我感动的是：这里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在这里工作，所有员工都有一种“家”的归属感。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到集体力量之中，实现自己的人生价值，与欧亚共同成长。（白城欧亚 陈丽玲）

守护儿童安全 远离产品伤害

6月1日10时，由长春市质量技术监督局举办的“守护儿童安全 远离产品伤害”主题宣传教育集中服务日活动在卖场10号门共享大厅举行。此次活动由长春市质量技术监督局副局长李林峰主持，参加活动的领导及嘉宾有吉林省质量技术监督局副局长李继武、吉林省卫生和计划生育委员会食品处王主祥、共青团吉林省委员会王磊、吉林省妇女联合会家庭和儿童部副部长李东萍、吉林省产品质量监督检验院院长张川洲、吉林省产品质量监督检验院副院长于日明、国家缺陷产品管理中心吉林分中心主任李军英、吉林省质量技术监督局执法督查处盛百秋、吉林省质量技术监督局稽查分局副局长杨庆辉、吉林省质量发展协会秘书长张也、吉林省眼镜协会会长金小法、长春欧亚卖场副总经理田志杰以及来自吉林省暨长春市质量技术监督局相关处室和质检机构及省、市各有关新闻媒体。

儿童用品质量关系到孩子的安全与健康，“守护儿童安全，远离产品伤害——保护儿童健康”，是全社会共同的责任和义务。通过此次活动，使广大消费者对儿童用品安全消费指引、儿童用品安全标准、儿童用品系列消费知识、安全预警等方面高度重视儿童用品的使用安全，保护国家的未来，保护家庭的希望。介绍了儿童用品分为11类产品：儿童玩具、二童用塑料制品、儿童家具、儿童用纸制品、儿童用皮革、儿童游艺设施、儿童鞋类、儿童纺织品、儿童服装、其他儿童用品。多数家长对缺陷产品召回制度了解不多，这次活动加大了社会和家长广泛认知和高度关注。

活动现场设立宣传咨询台，发放《缺陷消费品召回管理办法》《儿童玩具召回管理规定》等相关法规和儿童用品安全消费常识及安全标准介绍知识手册，质检机构专业人员现场答疑并免费开展检测活动，大朋友小朋友的现场互动也使得家长对缺陷产品、儿童健康安全有了更深层次的认知。吉林省眼镜协会的工作人员在活动现场为小朋友们免费检测眼睛，深受孩子们的喜爱；工作人员为小朋友们发放小礼物更吸引了众多小朋友的驻足。活动举行了“六一”儿童节文艺表演，表演以儿童歌舞与儿童消费知识相结合，现场利用大屏幕插播儿童安全消费知识系列动画片，热烈喜庆，深受广大孩子家长和市民称赞欢迎。让我们共同携起手来，守护儿童安全，让孩子们远离产品伤害，给孩子们一片明媚的天空，保护儿童健康安全快乐成长。（欧亚卖场 张燕）

双辽欧亚举行首届诗歌朗读比赛

农历的五月初五是我们中国的传统佳节——端午节，伴着粽子的飘香，在这一天双辽欧亚的员工们欢聚在一起，共同参加了双辽欧亚首届诗歌朗读比赛，在纪念伟大诗人屈原的同时，弘扬中国传统文化，让国学经典，经久不衰。

在比赛正式开始前，是由服装商场带来的舞蹈《礼仪之邦》，正如我们欧亚所倡导的航空礼仪服务模式，将礼仪用舞蹈的形式表现出来。

一段优美的舞蹈过后，诗歌朗读比赛正式开始，共有四个商场八名员工参加朗读比赛，由副总经理和各商场经理部室部长组成的评委分别对参加选手的选材参赛作品、吐字，情感表达等方面进行综合评判，在打分后，以去掉一个最高一个最低分后取平均分的方式，给出选手最后的得分。

参赛选手选材均积极向上，朗读过程慷慨激昂，能够充分的将诗歌中所蕴含的情感表达出来，不时博得评委和观众们的阵阵掌声。在记分员统计分数时刻，双辽欧亚的副总经理王总也上台为大家朗读一首徐志摩《再别康桥》。丰富的情感，抑扬顿挫的表达，将这首诗歌的内容表现得淋漓尽致。

最后由鞋帽商场推荐的参赛选手祝琳以一首《悼屈原》荣获本次诗歌朗读比赛的一等奖。其余参赛选手分列二三等和纪念奖。

此次诗歌比赛意在让我们了解中国传统文化精髓，通过对诗歌的朗读和理解，提高员工们的文学素养，丰富业余生活，对推进精神文明建设也有促进性的意义和作用，让员工在工作之余收获更多。（双辽欧亚 李佳琦）

摄影：石慧

建功立业促发展 立足岗位争先锋

人的一生中有很多十字路口，面对选择，有的人优柔寡断，有的人轻浮草率；生命对于每个人来说只有一次，宛如夜空的流星，一闪即逝。初出校门，一毕业就选择了加入欧亚卖场的大家庭，从一名商场管理员做起，把这份事业当做人生的航标，无怨无悔。

“如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地；如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗；如果你是一颗螺丝钉，你是否永远坚守你的岗位。”这是雷锋日记里的一段话，它告诉我们无论在什么样的岗位都要发挥最大的潜能，做出最大的贡献！其实，奉献对于任何一个人都不苛刻，不能长成参天大树做栋梁之材，不妨做一棵小草为青春献上一丝新绿；不能像海洋用宽阔的胸怀拥抱百川，又怎么不可以是一条小溪为孕育我们的土地捧上甘露；不能成为天之骄子，但我们也可以在平凡的工作岗位上做好自己的本职工作，贡献我们的点点滴滴！

立足岗位，才能敬业。有句口号说得好：不立足岗位就要下岗，不敬业可能就会失业！我们要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢。在现代社会中，企业好比一台发动机，如果其中任何一个环节，哪怕是一颗小小的螺丝钉出现问题，都可能导致机器的不运转。如果我们其中任何一个员工不能尽职尽责，忠于职守，就会影响整个企业的工作进程。所以，立足岗位，提高工作技能，是我们自身发展的需要，更是社会对我们的要求。

古人云：一屋不扫，何以扫天下。要成就一番大事业，必须从小事做起，社会主义的大厦要靠一砖一瓦垒起来，人生的理想要靠一步一步走出来。万丈高台，起于垒土，不积硅步，无以至千里。不积小流，无以成江海，平凡的细小的工作，就是通向理想的阶梯。将伟大的理想落实到每一件平凡的小事中。归根到底就是立足本职岗位争先创优，建功立业在卖场！（欧亚卖场 刘铭泽）

管理之我见

初做管理者如何管理？专业水平低可边学边做，但经验欠缺就直接影响到管理效果。管理从严格的意义上说是一门科学，但从实践来说是一门技能，从实操的角度更是一门艺术。

一、管理之道，持之以恒。敢抓敢管，严抓严管，会抓会管，善抓善管，勤抓勤管，提高公信力，威信力和人格魅力。卖场始终都在强调和倡导敢管是态度，会管才是艺术。掌握好管理之道，我们就要坚持原则、持之以恒、有的放矢去做，不能三分钟热血，坚持就是胜利，坚持便会厚积薄发，走向成功的彼岸。

二、点线片面，面面俱到。抓住一点，挡住一线，管住一片，把住一面。管理之细，无处不在，无处不精。小到地面纸屑、卫生盲区、购物车位置摆放，大到服务形象、销售业绩、能量彰显。结合日常工作及总结，沟通好每一位员工是起点，管理首要从一店之长抓起，严格要求店长，包括现场、业务、四防、售后等方面，都要按照规章制度执行，店长管理模式成一线，由店长深入到每位员工，那么，在店长的配合下，管理之道就顺利多了，自然而然管住一片。每一细节都要做好，每一步骤都要把关，每一层面都要慎重，整个柜组的管理就会高效顺畅。

三、团队协作，互帮互助。只有团结才会产生无坚不摧的力量，工作中只有相互理解、相互支持、相互配合，才能使工作健康良性发展。在同事间要以沟通促进友谊，增进了解，增加互信。以谅解促进合作，珍惜缘分，相互补充，奋发进取，多一份宽容，多些帮助，充分发挥团队合作的力量。只有如此，我们才能精诚合作，把握奋斗的目标方向。

作为现场管理新兵，我将继续以卖场企业文化为指引，问题在现场解决，任务在现场落实，工作在现场推进，经验在现场总结，员工在现场培养，服务在现场体现，坚持做到读万卷书，行万里路。（欧亚卖场 于力晶）

在欧亚的日子里

来到欧亚工作已经八个多月了，这八个多月以来，让我感受到公司领导对工作的精益求精，不断创新；对员工的无微不至。让我感到加入欧亚是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在过去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的。在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作。

每个人都在自己的亲身经历中不断犯错，进而不断的成长。而我呢，在这已然过去的半年多里，也真实的经历了点点滴滴。在这期间积累的一砖一瓦中，除了很直接的获得了专业知识、提高了专业技能外，更多的是从工作实践中得到足以让我们受益终生的其他信息。

公司领导曾这么跟我说过，“你现在所做的工作都是给你自己做的”，是的，这期间所经历的，都会成为我人生中的经验，丰富着我。

在刚刚过去端午节，我们双辽欧亚举行了第一届诗歌朗诵比赛，各个商场人才倍出，都获得了不错的佳绩，同时商场消费送鲤的活动也已渐入尾声，双层活动也吸引了不少的顾客前来购物，我们食品商场也创造了一个月以来的销售佳绩。

马云曾说过一句话：“什么是人才？人才是那让他做一件事情，他做好了，你再让他做件事，他又做好了。”对此印象特别深，这也是我的一个座右铭。我觉得，人生就像盖楼，现在看似普通的每一件小事情都是未来的缺一不可的基石，等盖好了这平凡的一砖一瓦，终有一天，我们会看到真正属于自己的摩天大楼。（双辽欧亚 曲芮）

赞欧亚乐活·里

欧亚商都乐活·里
吃玩购物于一体
潮流时尚大集合
快乐生活我和你
东北首家大鲁阁
娱乐项目显规模
激情四射游乐园
运动放松又休闲
（商都 张艳丽）

五彩世界 乐享六一
——商都家居儿童商场彩泥沙龙活动

六一国际儿童节，
悦享童真聚商都，
彩泥沙龙大比拼，
天真烂漫跃欲试，
五彩世界欢乐颂，
热闹非凡笑开颜，
古朴雅韵声悠悠，
文化传承美名扬。
（商都 丁爽）

商都奥莱迁址迎淡季

奥莱喜迁新发路，
新老顾客来光顾，
淡季促销拟方案，
虽说淡季却不淡，
计划突破一亿七，
领导班子来动员，
岗位分摊肩上担，
有了店庆做基础，
品牌折扣力度大，
撸起袖子加油干，
奥莱必定创佳绩，
销售神话续新篇。
（商都奥莱店 杨丽丽）

百日竞赛百日情

一年一度百日竞赛；
亲朋好友齐聚欧亚；
全力以赴迎战百日；
超越自我挑战自我；
试试就能行，争争就能赢；
信心永不倒，胜利属于我；
与信念同在，与欧亚同行。
（商都 于滢澜）

深情挚爱 献给父亲
——写给父亲

小时候您是一棵树
为我遮风挡雨
长大后您是一座山
给我依靠和鼓励
在我儿时
您已曲折成一条河
顺着我情感的手臂
静静地流淌
以深沉的气质流向我
像迂回的暖流滋润着我
于是我的日子绿了
那繁茂的枝头上挂满的
是对您的无限深情与感激
（商都 杨东君）

多年来

多年来，我们不懈努力，
多年来，我们稳步发展，
多年来，我们风雨同舟，
多年来，我们患难与共，
曾经大雨滂沱，
曾经顽强拼搏，
如今日新月异，
如今愈加光亮，
欧亚，
你是我们的精神，
你是我们的方向，
你是我们的力量，
你为我们提供广阔的平台，
让百花竞相开放，
为梦想插上飞翔的翅膀，
祝愿你越来越好！
（四平欧亚 杨晓华）

欧亚人

欧亚人辛勤的汗水在阳光中闪烁，岁月凝聚着欧亚人的力量，
欧亚人一起用心在努力，把欧亚建设得更加辉煌，
欧亚让百鸟尽情歌唱，让百花竞相开放，
欧亚有广阔的平台，为梦想插上了飞翔的翅膀！
欧亚一步一步走到了今天，是用心血培养的甘果！
欧亚人不断创新，
欧亚人与时俱进，
欧亚人踏实、认真，
欧亚人执着、实在，
欧亚人不求最好，但求更好。
欧亚人有实力迎接更大的挑战。
欧亚人有信心创造更大的价值。
欧亚人要用劳动浇灌着欧亚更加辉煌的明天。
（梅河欧亚 黄世娟）

今日欧亚

主办：长春欧亚集团股份有限公司 地址：长春市高新区飞跃路2686号
电话：0431-87666857 邮编130012 邮箱 today_ouya@163.com

2017年6月10日
第15期 总第456期

曹和平董事长支招大学生双创：“从”新很重要 增强适应性

本报讯（商都 苏艳丹）6月11日8时30分，一场别开生面的讲座在吉林财经大学学生活动中心礼堂开讲。首位演讲人是党的十九大代表、吉商领袖人物、长春欧亚集团股份有限公司党委书记、董事长曹和平，听众是700余位来自吉林财经大学财会、税务、经管专业的学生，欧亚供应商和各界商业人士。

据了解，该讲座是由吉林省人力资源和社会保障厅主办、吉林省人才交流开发中心承办、吉林省高校毕业生就业促进会、吉林财经大学等承办的“中国梦·创业行”吉林人社－大学生创业大讲堂的第三场。举办大讲堂的目的是让更多的大学生了解创业和创新信息，为未来创业和就业做好知识、技能方面的储备以及心理准备。让大家收获创业经验，坚定创业信心。

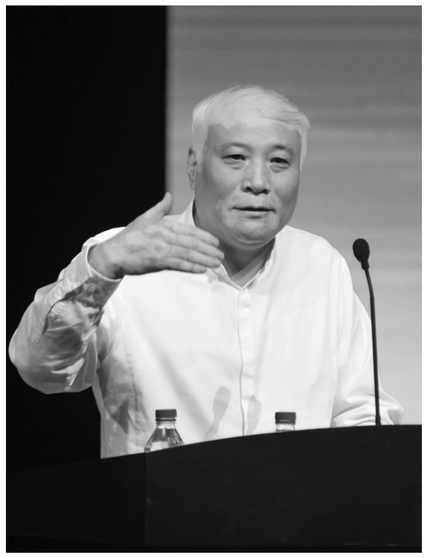
本期大讲堂以主持人对曹和平的现场访谈开场，曹和平充满睿智的回答，妙趣横生的演讲，热情饱满的情绪，在感染现场听众的同时，让大家收获良多。这里，就将“曹和平的创业之道”与大家分享。

人生目标：三个目标“互为”

曹和平谈人生目标，人生要有三个目标——初级目标、阶段性目标和终极目标。三个目标是“互为”关系，互相支撑，互相佐证，互相检验。先确定一个好实现的初级目标，实现了以后开始向阶段性目标迈进，然后再向你的终极目标努力。

当领导：行动感召大于理论倡导

作为欧亚集团的领头羊，曹和平谈到领导角色和作用时表示，领导的行动是有巨大的感召力的，领导就像作战时的指挥员，举个例子，一个指挥员带队往前冲，喊“跟我冲啊！”另一方的指挥员往队伍后面缩，喊“给我守住。”那么，带头冲的一方获胜的可能性是比较大的，一是带头作用，二是团队的气势和精神。作为企业领导，员工们其实都在看你怎么做，你做了什么，有没有起到模范带头作用。一句话而言：当领导，行动感召作用要远远大于理论倡导。



谈创新：“从”新很重要

一个国家或者民族，没有创造和创新就不会发展，曹和平称，创新其实更多的目的是让人们“从”新。创新带来了“新”，这种“新”要逐渐成为常态，让更多的人接受和去遵循。欧亚集团的发展更多的是得益于“从”新，“从”新让欧亚集团逐渐发展走向成功，欧亚集团是在“从”新的过程中走出了自己的“路”。

谈创业：大学生在走“智慧型”创业路

在曹和平眼中，创业有三种类型：力量型创业、智慧型创业和资本型创业。靠体力和力量去创业和创造生活的，靠智慧和知识储备去创业和工作的，靠资金和资本运作去创业和发展的。大学生应该走好智慧型创业路，经过经验、资金、能力的积累和沉淀后，去研究资本型创业，在此同时，也要锻炼好身体，以健康为力量型创业做好基本准备。

谈成长：自律才有成长的可能

曹和平透露，在他的人生中，对他影响最大的人之一是他的父亲。在他小时候，觉得自己面临的是激情燃烧的英雄岁月，英雄让人向往，标杆的作用力非常大。那个时候，父亲让他懂了很多道理，除了真正学懂“己所不欲勿施于人”和“威望是在吃亏中建立起来的”外，父亲让他学会自律，对他的一生影响很大。“自律才有成长的可能。”曹和平向大学生们透露他的成长秘诀。

谈就业：大学生要增强“适应性”

对于即将毕业步入社会的大学生，曹和平给出一些建设性的意见。他说，他曾对当代大学生提出过不要“常”立志，要立“长”志的忠告，这一点在今时今日仍然适用。“阶段性的东西是恒定的，这个不随时间而变化，过去是这样忠告，现在依然是。”他建议大学生要增强“适应性”，“这个适应，不仅是技能的适应，心理的适应，还包括体能的适应。大学生步入社会就会发现，他面对的社会和他想象中的社会是不重叠的，是不一样的认知。这就面临着理念和现实的适应，因此，心理和技能的适应就很重要了。而说到体能，任何企业和个人的发展，都是一个‘负重’的过程，没有好的身体，没有好的体能，是不行的。”曹和平说。（黄维）

欧亚卖场召开传达省第十一次党代会精神会议

6月5日，欧亚卖场组织召开传达省第十一次党代会精神会议，卖场全体党员和积极分子百余人参加，欧亚卖场于志良总经理对此次党代会精神进行详细解读。

于总在会上强调，卖场党员管理者要认真学习领会、贯彻落实吉林省第十一次党代会精神，并按照曹总的进一步要求，将工作精神统一到党代会精神，使二者高度统一，关键问题敢于担当，在卖场新一轮全面发展中发挥更大作用、做出更大贡献。

于总要求全体党员以此次会议为契机，把党代会精神内化于心，外化于行，不断加强学习，并对大家提出具体要求。首先要发挥党员先锋模范作用，“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”，管理者要向员工传递正确信号和正能量，真正起到引领和示范作用；其次要敢于担当、敢抓敢管，上级要为下级的担当给予担保，只要为企业、员工做正确的事，就要予以担保；再次要坚持集体议事，“己所不欲，勿施于人；己所欲，施于人”；最后要掀起学习热潮，学习的目的在于应用，看过的书要体现在工作上，思我们所为的，为我们所思的。

会上，于总妙语连珠、金句频出，精炼的言语里闪烁着智慧的光芒，质朴的道理中寄托着殷切的希望，告诫大家把党代会精神转化为自觉行动，把具体要求转化为实际成效，做一名不辜负曹总厚望的合格管理人员。

今年，欧亚卖场将继续加速对卖场奥特莱斯购物中心、欧亚汇集、欧亚北湖购物中心的建设进程，打造萌及子孙的欧亚“祖业”，不断整合资源、完善业态，实施贸易与服务双轮驱动，努力克服市场不利因素带来的影响，确保卖场持续舵稳船正，砥砺前行，继续为集团发挥定海神针的支撑性作用。（欧亚卖场）

欧亚商都奥特莱斯召开百日竞赛动员大会

本报讯（商都奥莱店 金红霞）欧亚商都奥特莱斯围绕“四个消费”的理念践行，精准落实“规范化、标准化、制度化”要求，全面贯彻“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，切实落实大商都管理。坚持以“名品+实惠 省钱奔奥莱”为经营主导思想，以提高奥莱店经营业绩、经营环境、服务水平、管理水平等各项工作，于5月28日召开了“欧亚商都奥特莱斯百日竞赛动员大会”，正式吹响了“百日竞赛”的号角。

会上由奥莱副总经理张华宣读了百日竞赛活动实施方案，分别从活动起止时间、内容、销售计划、奖励标准、考核办法及要求做了详细说明。同时对各部门工作提出要求：一是分析市场形势，合理制定销售计划，人人明确销售目标；二是严控市场价格，储备充足货源、增加有效库存；三是克服困难，扩大活动参与面。充分利用奥莱店八周年庆的有利契机，扩大奥莱店影响力。各商场经理、后勤保障部部长、精品商场柜长、FILA店长作为代表发言，大家表示在竞赛中做到真抓实干、从我做起、增强服务技巧，加强VIP客户维护，展开个性化营销，强化视觉与服务体验，提升顾客购物乐趣，增加销售份额，全力确保百日会战的圆满胜利。

各商场员工还分别在经理的带领下高声呼喊出自己的口号，表示出“万众擎心开创新篇”的奋战决心！

百日竞赛动员大会的召开，使全员明确了竞赛目标，增强了信心，鼓舞了士气。在骄阳似火的夏天，奥莱全体员工将以饱满的信心、昂扬的斗志、澎湃的激情、充足的实力确保圆满完成竞赛各项任务，争创最佳业绩，齐心协力打赢“百日竞赛”这场硬仗！

四川宜宾五粮液集团系列酒品牌营销有限公司总经理 徐强一行到长春欧亚集团股份有限公司参观

6月6日，四川宜宾五粮液集团系列酒品牌营销有限公司总经理徐强、副总经理卓平以及两名业务经理一行4人，不远万里，到长春欧亚集团股份有限公司参观。曹和平董事长在集团公司二楼会议室，亲切会见了徐总、卓总一行客人，双方就集团的合作进行了友好的会谈。曹总首先向客人简单介绍了集团目前发展的一些情况，对五粮液系列“绵柔尖庄”酒与欧亚集团的合作模式给予了肯定，然后着重阐述了企业的发展离不开厂商的支持，表达了希望下一步深化合作的愿望。徐总也表示对欧亚集团在“绵柔尖庄”酒的销售和推广上取得的良好业绩感到满意，下一步要加强合作，扩大经营范围，设立专店专柜，让五粮液系列酒全品牌入驻，借助欧亚集团这个销售平台，扩大五粮液系列酒产品的影响力，与欧亚集团携手共创双赢。

欧亚集团公司业务经理吕飞、营销分公司超市总部采购总经理刘建凯以及欧亚卖场副总蒋晓丽等陪同参观了欧亚卖场。

摄影：瑞祥

吉林欧亚商都传达欧亚集团学习传达省十一次党代会精神

本报讯（吉林欧亚商都 总经办）6月6日，在大商都的统一安排下，吉林欧亚商都党委召集各门店负责人及各部门主管经理、部长共同学习了省十一次党代会精神，为曹和平董事长当选十九大人大代表表示欢欣鼓舞，同时，认真领会集团所传达的“忠诚、担当”的内涵。

会上，首先学习了“省第十一次党代会精神传达提纲”，随后对曹总在集团会上强调的“忠诚”与“担当”认真学习贯彻。因为忠诚，所以企业赋予了更多的责任。身为一名管理人员，不仅要有忠诚的意识，同时更要有担当。这既是责任也是信任，越信任，肩上担子越重，岗位就是责任，管理干部要敢于承担责任，才能担起重任。我们要把部门业绩做好，把地区业绩做好，把企业实力做强，企业影响力做大，城市话语权才会与日俱增，这是我们对企业的忠诚，也是我们的担当。我们要按集团党委要求，严格要求自己，认真履职，在精神文明和经济建设两个方面齐头并进，带好团队，抓好业绩，形成合力，突出欧亚团队作战优势。会上，又对即将开展的“年中庆”“吉林市第二届马拉松千人展演、百人跑团”“大合唱比赛”等具体工作进行了落实与安排。在百日竞赛期间，形成百日练兵、百日营销、百日提升的企业文化氛围。

通化市首个“消费先行赔付示范单位”在通化欧亚正式挂牌成立

本报讯（通化欧亚 许艳秋）5月15日上午，吉林省工商行政管理局、吉林省消费者协会相关负责人一行来到通化欧亚购物中心，为东昌区首个首问负责和先行赔付示范单位——通化欧亚购物中心进行了授牌，这也标志着通化市首个首问负责和先行赔付示范单位正式成立并运行。

根据推行经营者首问负责和先行赔付制度有关指导意见，消费者因购买、使用商品或接受服务导致合法权益受损时，经营者必须依法履行消费维权第一责任人职责，即时受理和依法处理消费者投诉，主动解决消费纠纷。同时，对消费者应得的赔偿，经营者可以先行赔付，之后依法或依照约定向相关产品的生产销售者、服务者提供追偿。此举大大提高了消费纠纷的解决效率，既能给消费者一个放心购物的环境，又能保护好消费者的合法权益。

通化市东昌区工商局结合今年工作安排和区政府重点工作，在前期对欧亚购物中心进行调研的基础上，结合12315贯彻落实《“十三五”市场监管规划》中“营造安全放心的市场消费环境”要求，在通化欧亚购物中心创建了通化市首个首问负责和先行赔付示范点。通过示范点的创建，鼓励和引导消费环节经营者建立先行赔付制度，加快消费纠纷的解决效率，提高通化欧亚在山城的美誉度。

通化欧亚购物中心承诺将切实履行消费维权的社会责任，督促经营者切实履行首问负责，及时受理和处理消费者投诉。一定加强保护消费者合法权益，构建协同共治消费维权新机制，营造安全放心消费环境。“全心全意为消费者服务善始善终为消费者负责”在欧亚不是一句口号，而是欧亚人一贯秉承的服务宗旨，正是有着这样的宗旨和理念欧亚才能用短短的33年从一个城市、一家店到辐射全国，走向世界。

欧亚车百六一儿童节任童心乐飞扬

本报讯（欧亚车百 李默）送走春天，迎来夏天的暖阳，6月1日，孩子们又迎来了六一国际儿童节，“爱乐乐享”儿童国际早教中心的小朋友们，与欧亚车百一起度过了一个难忘、欢乐、具有特别意义的六一儿童节，在充满童声笑语的节日里，近百名学龄前儿童在欧亚车百用自己稚嫩的童声，唱响了六一旋律，她们欢快的舞蹈、可爱的脸庞，吸引了众多顾客驻足。

欧亚车百携手“爱乐乐享”儿童国际早教中心特别策划了本次“爱在童年，6·1乐享明天”大型活动，现场应邀表演的小朋友们，队形整齐划一，在欧亚车百搭建的舞台上，尽情绽放，尽情展示自己的歌艺、才艺、舞艺，她们甜甜的笑容像花儿一样甜美。小朋友们现场表演优美的舞蹈《天使》、活泼尽现的舞蹈《爱啦啦》、动感十足的舞蹈《my oh my》、具有文化气息的《弟子规新唱》、展现异域民族风情的舞蹈《印第安的鼓声》、流行舞蹈《功夫瑜珈》等节目，展示了孩子们的多才多艺，孩子们欢快地唱着歌、跳着舞，天真无邪的童声、童语、童趣，洋溢在欧亚车百，处处都是孩子们的灿烂笑脸和欢声笑语。欧亚车百在活动现场还展示了众多品牌的儿童玩具，让家长和孩子们尽情选购。欧亚车百为了迎接六一儿童节的到来，在现场营造了许多富有儿童节气息的美陈，现场布置了各式的卡通气球，送给到场的所有小朋友。员工们身穿白色衬衫，佩带红领巾，把顾客带回童年的那段美好的时光和记忆，让每个人的脸上都绽放着青春的笑容，与小朋友们共同欢度快乐的六一儿童节。

欧亚新生活购物广场召开“品牌商见面会”

本报讯（欧亚新生活 办公室）伴着初夏的清爽与热情，在业界和消费者的热切期盼中，在广大品牌商朋友的鼎力支持下，欧亚新生活购物广场已经渐露华彩，荷角初现，即将于7月2日揭开神秘的面纱，迎来盛大开业的时刻。6月6日下午2时，在欧亚新生活项目七楼会议室，欧亚新生活品牌商见面会如期举行，入驻欧亚新生活的百余家品牌商参会，欧亚新生活领导班子及各部室负责人共同参会，将携手打造欧亚新生活，开启春城全新娱乐休闲购物新时代，开创春城商业新的里程碑。

此次见面会，欧亚新生活营运部将新生活7月2日盛大启幕，以及6月18日至23日进行试营业的时间节点正式向各品牌商进行了公布，同时还将需要品牌商进行配合的工作内容、时间节点及标准进行了宣讲；后勤部将开业倒计时期间用电、用水标准及规范；安保部将目前至开业期间的进出场要求，晚间施工的安保要求，现场的消防规范、安保制度等与各品牌商一一做了讲解与沟通。为配合与支持品牌商朋友的开业前筹备及开业期间的各项工作，为激发全体员工的工作热情，确保欧亚新生活购物广场完美启幕，特开展“携手共创，完美开启新生活”竞赛活动。品牌商纷纷对此次见面会表示非常满意，对开业前各项工作都有了了解与掌握，对新生活团队的细致工作表示了感谢与赞扬。

欧亚新生活购物广场，作为欧亚集团的重点项目，欧亚商业连锁全新的业态转型项目，欧亚全体员工秉承欧亚铁军精神，正在全力以赴，日夜奋战，确保欧亚新生活7月2日的惊鸿亮相。

不老女神赵雅芝空降欧亚商都 助阵老凤祥珠宝第七届翡翠文化节

本报讯（商都 于洪敏）6 月 3 日，老凤祥品牌代言人、不老女神赵雅芝不远万里空降长春欧亚商都珠宝商场，与春城广大粉丝见面，为吉林省老凤祥珠宝第七届翡翠文化节加油助威，更为老凤祥品牌活动添上浓重的一笔。

商都珠宝商场老凤祥是百年品牌，历经一个半世纪，有深厚的文化底蕴，信誉更值得信赖。此次翡翠文化节 5 月 13 日–6 月 18 日，全场翡翠 6.8 折后满 3000 元再返 100 元购第二件非素金饰品。作为老凤祥珠宝品牌代言人，赵雅芝属中国殿堂级演员，在全球华人社会有广泛知名度，大中华区的顶级巨星，被誉为古典第一美女、最能代表和展现中国的美。下午 3 时过后，早早来到商都等待的芝粉们人潮鼎沸，热情空前，伴随着“千年等一回”的乐曲，女神终于出现了，现场一片哗然。今年 63 岁的她依旧风采夺目光彩照人，不老女神真是名不虚传！赵雅芝翩跹而至，身着精致时尚的旗袍，透出了中国女性端庄、贤淑的气质，如“水墨画”一般，带着与生俱来的优雅与温婉！举手投足间无不显露中国女性亲和优雅之态。也许这是她钟爱翡翠的原因，人如美玉，温润优雅说的就是赵雅芝，翡翠佩戴在赵雅芝的身上那可谓是活灵活现，感觉她与翡翠共生了！不只是翡翠修饰了她的气质同时她也修饰了翡翠的美。现场赵雅芝向大家问候祝福并与商都领导合影留念。活动现场人气极旺，粉丝们挥动着助阵牌，热情的呼喊着，气氛异常火爆，为老凤祥翡翠文化节增添了异常的光华与璀璨。

活动当日珠宝商场实现销售 102 万元，同比增长 155%，老凤祥实现销售 23.9 万元，同比增长 514%！

摄影：李广岩

四平欧亚感恩母亲 义卖送祝福

本报讯（四平欧亚 高玉婷）5 月 14 日母亲节当天，金喇叭语言培训学校与辽河欧亚举办母亲节感恩义卖活动，此次活动主要针对 6–14 岁儿童，将自己的玩具、书籍等商品拿来销售，并利用卖商品的钱来给母亲买礼品。

当天早上小朋友都大包小包的拿着玩具前来，老师组织大家坐到指定位置，当小朋友到齐后开始整理商品，很多小朋友都将自己喜欢的玩具拿来销售，我们很好奇地问了问：“自己喜欢的玩具卖了不可惜吗？”小朋友却回答：“不可惜，因为可以给妈妈买礼物啊，我们现在还不能挣钱，只能这样给妈妈买礼物了。”这样的话真令人感动。针对母亲而言这个礼物是无价的，义卖当中很多小朋友真的是卖力气，大声喊到自己玩具或书籍的卖点，每当叔叔、阿姨走到附近都会全心意的与大家沟通，很多时候说的你都不忍心离去，即使没有想买的都要挑上几个，因为孩子们的心思感动了很多人。

就这样三个小时的义卖结束了，老师评比出销售能手，每位小朋友都有自己的收获，脸上洋溢着笑容，那是天真幸福的满足感，更是无比骄傲的成就感，老师还给每位小朋友都发了一束康乃馨赠送给自己的母亲，孩子们都利用自己的收获给妈妈们买了礼物，这是孩子们用付出换回来的礼物。

通化欧亚蝉联两届家电零售行业消费者维权领军单位

本报讯（通化欧亚 综合办）继 2015 年通化欧亚购物中心被评为“通化市 2013–2014 年度家电零售行业消费者维权领军单位”，通化欧亚购物中心再次接受通化市消费者协会的考察，2017 年 3 月荣获“通化市 2015–2016 年度家电零售行业消费者维权领军单位”。这是通化欧亚第二届连续四年获此殊荣。随着人们生活水平的提高，对社会服务的要求越来越高。而保护消费者合法权益，是全社会的共同责任，社会各方面都应该共同努力，做好消费维权工作。通化欧亚家电商场一直致力于为消费者营造安全和谐的消费环境服务于顾客，以优质的产品，诚信的价格，完善的服务，为消费者提供了安全保障。在过去的两年中，不管是在服务环境、服务态度还是服务质量方面，都取得了消费者的信任、信赖和喜爱。

用激情挑战工作，以快乐武装青春

松原欧亚举办“第五届员工趣味运动会”

本报讯（松原欧亚 张馨月）6 月 5 日早 5:30，追逐六月的和风，沐浴夏日的阳光，松原大区以“用激情挑战工作，以快乐武装青春”为主题的第五届员工趣味运动会在松原纳仁汗广场拉开帷幕。

为了丰富公司企业文化生活，更好的发挥欧亚铁军的精神风貌，增进员工之间的友谊与协作，培养集体意识和团队精神，营造生动活泼、宽松和谐、积极健康的良好氛围，提高职工的身体素质，打造一支执行力强、综合素质过硬的精英团队，本届运动会经过精心筹备欢乐启幕。运动会第一项伴随着嘹亮的音乐各代表队运动员迈着整齐的步伐，喊着响亮的口号陆续入场！欧亚员工将活泼、团结、积极向上的精神面貌展示给松原市民，受到市民的认可，早起的市民们争相拍照留念。松原大区路总及裁判长运动员代表讲话过后，主持人宣布运动会正式开始——“旱地龙舟”“田间一条龙”“拔河比赛”“心心相印”“巨人脚步”“无敌风火轮”等运动项目丰富多彩、各部门精彩角逐，员工风采展示环节更是异彩纷呈，加油声、呐喊声、欢笑声，回荡在这阳光明媚的清晨……最后在千人共唱《欧亚之歌》过后，松原大区第五届员工趣味运动会在一片和谐的欢笑声中圆满落幕。运动会展示了欧亚积极向上，团结拼搏的员工风貌，会后全体员工在返回的途中开展年中庆徒步宣传，为即将开展的年中庆活动蓄势。

商业连锁携手新文化报打造全年最盛大的“家电 6 小时”

本报讯（商业连锁 宋嘉星）新房装修完，准备入手一批新家电；父亲节快到了，打算给老爸买个按摩椅；天越来越热，家里该装个空调了……你的这些小心愿，马上就要以最尊贵、最省钱、最划算的方式实现了！

6 月 18 日 14:00–20:00，欧亚商业连锁、新文化报携手打造全年最盛大的“嗨翻年中庆家电回馈专享六小时”活动，车百店、春城店、万豪店、长新店、东盛店及外埠区综合百货店家电商场重磅出击，以最具诚意和力度的优惠价格、丰厚的礼品回馈、优质的专享服务，邀您共赴这场令人期待的家电盛宴。

凭邀请函入场，返现送礼还能抽大奖

6 月 12 日起，凭《新文化报》或欧亚商业连锁购物小票，即可在欧亚商业连锁各门店或新文化报社一楼领取活动邀请函。

活动当天，凭邀请函入场的前 100 位顾客可获专享签到礼一份。凭邀请函在折扣基础上购电视、冰箱、洗衣机、空调、厨卫、热水器立减 100 元，小家电、数码、手机立减 50 元。不仅如此，有了这个邀请函，您购物累计满 2000 元返 100 元现金卡，最高返现 1000 元。单票满 2000 元前 20 名男性顾客即可领取“邻里父亲节”地垫一个，同时，单票购物满 500 元即可领取抽奖券一张，19:30 现场抽取最高 4999 元免单大奖 1 名，最高 1999 元免单奖 2 名，最高 499 元免单奖 10 名。

品牌联袂钜惠，价低质优才是硬道理

众多品牌共同发力，击破网价，全线让利，轻松享受线上价格、线下服务，把真正的实惠带给消费者。

创维将在活动期间推出 45 吋 4K 智能网络电视 2499 元，58 吋 4K 智能网络电视 3599 元的超级优惠，满额就送水杯五件套、车载空气净化器、净水器、智能冰吧等高端好礼，A.O.史密斯更是推出“六重好礼送不停”活动。

积极挖潜增效 打造“自营”王牌——卖场超市与正大集团强强合作

本报讯（欧亚卖场 李禹辰）“要想说了算，就得自己干。”自主经营是超市永葆生机与活力的致胜法宝。作为卖场来讲，超市的主要功能有二，一是聚客功能，二是盈利功能，而这两者均来自于价格优势，来自于自营能力。为此，卖场超市不断寻找自营商机，筛选源头商品，扩大自采范围，丰富自采品类，日前成功与正大集团达成合作意向，于 5 月 25 日新增自营项目德大鸡肉正式上柜，主营鲜品分割鸡肉。

此前，卖场百货食品商场按照企业要求，通过走访市场，调研考察，逐一筛选，先后调研十余家生产厂商，经过多轮谈判，最终与正大集团实现强强合作。正大集团领导高度重视此次合作，无论是商品质量，还是产品价格，都是市场上最优的。开业短短三天时间里，卖场超市销售遥遥领先省内排名第一的商超，相当于市内 40 个商超销售总和，全国排名位居前五名，再创历史佳绩。

百货食品商场与正大集团合作后，自营生鲜鸡肉价格真正做到价廉、品全、质优、新鲜。自营生鲜鸡肉仅前三天就销售三十万元，自营后三天的营业额相当于过去经销商三个月的营业额，三天的利润额相当于经销商三个月的利润。同时带动小到周边生鲜区鸡蛋、牛羊肉销售，大到超市及卖场整体销售。与正大集团的合作为我们自营项目的扩大又提升了一个新的台阶，正大集团为卖场超市提供多个冰柜及人员等人力、物力、财力上鼎力支持。这也是我们与大公司强强合作的优势，确保资源整合最优化，经营效益最大化。

百货食品商场自营项目从蔬菜、猪肉、鸡蛋，再到现在的鸡肉，不断扩大自营范围，切实保障平抑物价，让“关注菜篮子，节省钱袋子”这句话，不单是一句口号，真正做到让老百姓吃上放心菜、安心肉。

此次与正大集团合作，让我们又一次尝到了“要想说了算，就得自己干”的甜头。超市的集客能力和销售创利两大功能都立竿见影地显现出来，百货食品商场将会以此为契机，抢抓机遇，开拓进取，坚持“新鲜、品全、质优、价廉”的超市发展精髓，不断挖掘新的自营项目，继续扩大自采范围，切实发挥价格优势，以务实的作风、务事的干劲、务时的决断、务是的追求，将百货食品商场自营工作推上新台阶，为卖场新时期新阶段的发展做最大的贡献！

济南欧亚大观园“夏季购物节”靓丽开幕

本报讯（济南欧亚大观园 李萌）六月份济南进入了夏季，面对高温天气、考试季以及上半年时间的即将结束，济南欧亚大观园举办了“夏季购物节”，多管齐下，做好服饰类、鞋类、防暑降温等商品的促销活动，通过各种大力度的让利活动，回馈消费者，提升销售业绩，为完成全年销售目标打下坚实基础。

实惠＋服务＝绽放“美鞋节”

经过精心筹备，“美鞋节”如期开幕，鞋城以更靓的形象和更贴心的服务，呈现给消费者惊喜。虽然都是针对老百姓的大众品牌，但每一个品牌，都保证了从源头进货，保证了价格上的优势。在大观鞋城一圈逛下来，几乎每个专柜都能发现里外全皮、且价格都在 100 元以下的新款鞋。针对特殊脚型的顾客，有些品牌推出了 40 至 44 码的特大号女鞋；还有 38 至 40 码的特小号男鞋；以及黑礼服呢尖口牛皮底小脚鞋；虽然这部分顾客的需求量较少，但“美鞋节”仍然备足了这些特需货源，增加了消费者的购物体验。这些做法体现了欧亚大观园对消费者负责，立足于公司与顾客建立永久信誉的需要。很多在大观鞋城一次消费的顾客，最终都成为了大观鞋城的回头客。

亲情＋服务＝助力“高考季”

又是一年考试季，一位考生往往牵动着数位家长的心。围绕着如何提高这一时期的销售，员工们纷纷出主意，想办法，针对考生推出“亲情服务”。在一楼总台配备了考生考点的公交车站点指南，针对近期炎热多雨，为考生准备了雨伞、雨披等用具免费使用。利用业余时间，各楼层的员工身着带有大观园标志的工装，前往周边的考点，给考生送去清凉油、2B 铅笔、扇子等物品。在发放 DM 宣传单页的同时，介绍大观园的活动，为前来的考生加油助阵！前来天丰园饭店就餐的考生，持准考证可以享受菜金 88 折优惠的营养健康午餐。在大观园北区的各旅馆纷纷推出了考生套房，为离家远的考生家庭，解除了后顾之忧。

促销＋竞赛＝推动效益提升

为了促进淡季销售业绩的提升，公司抓住经营销售主线，开展“挑战自我，突破极限，确保目标完成”劳动竞赛活动。各商场把销售计划下达到各专柜，并且明细到每月、每周、每日，张贴出销售进度栏和光荣榜。由总部人员组成的督导小组分别奔赴一线，在完成本职工作的同时，协助各商场做好商品促销、货源组织、品牌招商等工作。为提升业绩出谋划策，公司上下掀起了比学赶帮超的氛围！超市商场走出家门，把袋装大枣、品牌饼干、熟肉制品、酸奶等上门推销给周边的业户、居民；鞋城进行市场调查，组织适销对路的商品备战“美鞋节”；服饰商场通过与“宏岚”厂家沟通，500 余件 98 元的一件的重磅真丝中老年上衣，全部调往大观园商场并销售一空；针织淑女装商场因为预见到今夏对折扣品的需求，提前把山东省内的折扣货源集中到大观园销售，“艾格”的销售达到了山东省内的前三名！

强化营销管理 提升服务联动 促进销售业绩

——商都家居儿童商场百日竞赛总动员

本报讯（商都 胡国华）商都下发“长春欧亚商都销售突破 10.46 亿元百日竞赛活动实施方案”后，家居儿童商场以商都此次活动指导思想为全局工作理念，围绕持续践行四个消费，全面贯彻“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，落实好“规范化、标准化、制度化”要求，借助百日竞赛有力契机全面开展各项工作，强化营销管理、提升服务标准，促进销售业绩增长，积极投入到竞赛活动中来，统一思想，坚定信心，人人争先，掀起百日竞赛热潮，力争在竞赛中取得好成绩，主要做好以下几方面工作：

一、分解销售指标。全员齐努力，人人肩上有任务，确保完成销售计划。根据商都下达销售计划分解落实到各柜组、各品牌专柜及个人。同时人人身上有指标，在竞赛活动中坚持个人推销与专柜销售相结合，从柜组销售和个人推销双管齐下，齐头并进，克服困难，力争取得良好的销售业绩，确保完成销售任务。

二、强化营销管理。百日竞赛期间以四个消费统揽营销工作全局，整合资源，各柜组积极与供应商沟通，争取独有资源，大型特卖资源，营销手段新颖、渗透力要强，携手供应商开展形式多样的促销活动。动员厂家发挥品牌优势，争取有效资源，拓宽经营，加大宣传力度和促销力度。双立人专柜六月中旬将在商都水窖平台举行大型促销展卖；菲仕乐、WMF、梦洁、利快、乐美雅等品牌分别在一楼中厅促销展卖，确保厂商共赢。同时实现品牌跨界，开展异业联盟、文化课堂、反季特卖、品牌推广等促销活动，实现品牌会员互享，做好原有锅具周末会员沙龙的基础上，做好会员的拉回、拉新、拉活跃活动，以成熟品牌寐、万仟堂等以点带面全面开展。

三、深挖货品资源。不断挖掘和补充新品、畅销品、特价品货源，保证商品货源和品种。新品做到最先到店，畅销品做到不脱销、不断档，促销品不缺失。各柜组要积极与供应商沟通联系，及时捕捉市场信息，抓好品种货源，对销售业绩好的应季商品，如凉席、夏被、蚊帐等品种要有所侧重。

四、加强商品管理。严把商品质量关、价格关，严格遵守商都业务物价管理制度，加强资信报告监管，做好日常检查，杜绝以次充好、超范围经营，保证商品质量合格率 100%。加大市场走访力度，杜绝虚假打折及缺货断品资源流失。

五、提升服务联动。增强营销手段，提高服务标准，做好延伸服务。继续完善做好原有上门试铺、上门除螨、上门收纳、婚庆铺床、VIP 客户家宴、私人订制的延伸服务基础上为顾客提供便利、个性、精准的服务，促进业绩增长。构建与消费者的关系，深化功能性微信群，定时为顾客提供需求性指导服务，代表性品牌双立人，竞赛期间强化加大微信群与顾客深度互动。

卖场童装钜惠多 六一齐聚尽欢乐

本报讯（欧亚卖场 王惜墨）六一儿童节是万千儿童的盛宴，在这个充满童真与梦幻的日子里，为了给孩子们带来更多的欣喜与欢乐，卖场体服童装商场为孩子打造了一个充满童趣、钜惠非凡的购物盛宴。

一、卡通气球美陈，充满童趣。为营造节日氛围，商场用卡通气球拱门作为主体美陈，色彩绚丽，造型新颖，夺人眼球，很多小朋友被好看的气球吸引来，先是和卡通气球拱门拍照，然后飞奔向自己喜欢的衣服和玩具。同时各童装展位内也用各式各样的卡通气球、毛绒玩具进行了装饰和布置，不仅极大的烘托了节日氛围，更为孩子们打造了一个充满童趣的购物环境。

二、特供专供货品，质优量足。商场前期通过和各品牌供应商进行活动洽谈，力求在六一节日期间为卖场配备整合最新的货品、最低的折扣、最足的货量。近年来卖场爆棚的人气，超高的客流已经引起了各供应商的广泛关注，因此对此次六一节活动货品及活动力度尤为支持。各品牌不仅将最新款货品调配至卖场，更是将活动力度做到最大，折扣降至最低，特供商品配备最足。

三、钜惠特卖场区，惊喜不断。卖场 10 号门共享大厅童装展卖会，安踏、米粒班、探路者等品牌全场低至 2 折。二楼童装区黄海大街主街更是推出童装、童鞋、孕婴等多个品牌的特价花车。江博士童鞋，买一赠一，永高人童装低至 6.1 元，娃爱的蓓蓓孕婴装全场 39 元起，迪士尼文具 6.1 折起，特卖场区钜惠多多，惊喜不断。儿童节当日，童装柜组人气超高、客流不断，实现日销 60 万。

火热的六月，欢乐的童年。卖场体服童装商场力求为孩子打造一个欢乐的儿童节，给他们留下金色的回忆，幸福的纪念。

精彩父亲节 尽在欧亚商都二楼商场

本报讯（商都 刘影）又是一年花开时，又是一年感恩季；父亲节悄然而至，商都二楼商场在父亲节期间组织了各类琳琅满目的节日商品和丰富多彩的温馨活动，立志给春城的男士打造一个真正的专属节日，让更多的人走进父亲的世界，了解父爱，体会父爱，传递真情，传递温暖，同时营造出浓浓的亲情氛围和火热的购物氛围，以点带面，抓住契机，扩大商都和品牌知名度，提升销售业绩。

父亲节期间推出“爱的告白”系列主题活动，在二楼美陈区，制作了一个父亲节专属告白墙，通过五颜六色的卡片，写出对爸爸的祝福和心灵深处对父亲深深的爱；同时商场还为顾客准备了贴心的照片打印机，顾客通过扫描二维码的方式就可以打印出与父亲的亲密照片；这个父亲节，通过精彩照片的全程留念，让你深刻体验父亲浓浓的爱意。

同时各品牌也是各显奇招，抓住各个时机，推出了不同程度的打折、赠礼活动，抢占市场先机，确保父亲节销售任务的完美收官。如果您还在为这个特殊的节日不知道送什么给自己的父亲，不知如何表达心意的话，不妨走进欧亚商都二楼商场，走进各品牌，相信这里一定会给您提供“不一样”的父亲节礼物。

2017 年春季丝绸服装展在欧亚卖场火热举行

本报讯（欧亚卖场 孙丽红）在广大消费者的翘首以盼中，5 月 26 日至 6 月 18 日，2017 年春季苏杭沪丝绸服装服饰商品直销展在欧亚卖场 9 号门会展中心火热举行，为广大消费者献上一场为期 17 天的钜惠购物盛宴。

本次展会齐聚北京、上海、广东、香港、浙江、江苏等各大城市千余个品牌和企业，商品囊括苏杭精品丝绸、外贸服装、品牌服饰、生活用品等 20 余个品类，能满足春城广大消费者的个性化消费需求。同时，为了让消费者买到质优价低的特色商品，展会组委会联手各品牌厂商直接供货销售，使消费者与厂商零距离对接，将被中间商抬高的价格毫无保留的返还给消费者。此外，本届展会参展的各类服装服饰均为当前流行新款，并由潮流服饰发源地直接发货，广大消费者只要来到欧亚卖场，就能以超值的价格买到潮流新品服饰。

值得一提的是，本届展会还集合了东北黑木耳、新疆和田大枣、宁夏枸杞、各地炒货、特色小食品等全国各地的名优土特产品，种类繁多、价格实惠，不论是自行享用还是馈赠佳友，都是一种不错的选择。同时，为保证参展商品的品质，欧亚卖场联合展会组委会在展会开展前、参展过程中对参展企业的资质和商品进行了严格的筛选、检查。此外，在展会期间，组委会还在展厅内设立了现场服务处和公平秤，只为让消费者买得明白、买得放心，帮消费者免去一切后顾之忧。

商都家居儿童商场异业联盟“粽”享端午安康

本报讯（商都 禄亚伦）5 月 28 日适逢端午节之际，商都家居儿童商场德国进口锅具 WMF 携手国内高端寝具寐牌，强强联手为商都高端 VIP 量身定制了一场以《粽香甜蜜·“寐”好生活》为主题的会员私享沙龙。

此次沙龙活动联合寐品牌的白金钻石会员与 WMF 品牌的高端活跃会员，以祝福安康为初衷，邀请 VIP 顾客同自己的家人亲手缝制寓意吉祥平安的如意香囊，传递心底最真挚的祝福。互动活动不仅定格了 VIP 顾客与家人之间幸福的相处时光，更增进了家人之间的亲密感。与此同时，期间穿插的品牌推介也备受顾客好评，纷纷表示愿意参加这种形式的聚会，不仅放松身心，还能在谈笑间了解到产品资讯，掌握适合当下时令的养生佳品菜肴，真是一举两得。

此次异业联盟旨在加强品牌与顾客之间黏合度，提升品牌知名度，实现资源共享、利益共赢。

卖场百货食品商场开展夏季四防安全工作

夏季高温高热，是安全事故的多发季节，按照卖场的四防安全工作部署安排，百货食品商场积极响应，针对夏季安全生产特点，落实好用水用电安全，开展了多次四防安全教育培训，并结合部分事故案例，让员工举一反三，提高安全意识，增强预防安全事故发生的本领，杜绝安全事故的发生。

一、健全组织网络。认真落实商场消防安全工作的各项计划安排，建立商场消防安全检查工作领导小组。实行消防安全工作责任制，落实消防安全网格化管理，将消防安全工作任务，层层分解落实到人，形成消防安全工作的群防群治网络。充分调动广大人民群众做好消防工作的积极性，有效地预防和减少安全事故的发生。

二、充分利用各种宣传阵地，广泛开展消防宣传教育。每周各柜组定期举行消防安全培训和消防疏散演练，增强商场各级员工的的消防意识，绷紧消防安全这根弦。同时，利用各地典型案例，结合商场实际情况，开展针对性的火灾隐患排查和宣传培训，使员工清楚了解自己所工作的区域内需要重点关注的可能存在火灾隐患的细节，重点监管重点排查。

三、加大火灾隐患排查、整改力度。深入开展火灾隐患“排查、整改、保安全”活动，结合不同区域火灾隐患特点，重点开展对公众聚集场所、库房易忽略场所、大功率食品加工设备区域的火灾隐患排查整治工作，特别是做好对商场内个体展位的消防安全排查工作。同时，对于存在安全隐患的情况，协调相关展位或个人进行及时整改，严防反弹。

四、进一步完善消防监督机制，形成消防工作新局面。继续推进和拓展群众举报火灾隐患途径，做到政令畅通、信息畅通。同时，多渠道整合商场消防资源，充分发挥微小团队的作用，实现消防共建。（欧亚卖场 蒋文龙）

消防工作重中之重

火灾，是可怕的灾难。一场大火，常常造成家毁人亡的悲剧。为了避免这样的悲剧发生，消防是非常必要的。欧亚卖场是人员密集场所，消防工作更是重中之重，时刻将防火工作作为首要工作。

一、提高消防安全意识。商场每月开展一次消防培训和演练，目的是为了让员工熟练掌握消防设施的使用方法，商场结合员工流动性大的实际情况，每天早、午会加大培训力度进行宣导，同时要求每个全员掌握消火栓、灭火器的使用，并进行实际操作演练、消防安全“1+5”小组多次演练。让每个小组成员互换角色，进行演练。

二、认真检查消防设施器材。为扎实做好防宣传工作，提高员工的消防安全意识，商场不定期的开展四防安全应知应会培训及考核工作，让大家掌握各项安全知识和逃生技能。每天开业前商场管理人员还对消防设置进行了全方位的检查，查看消火栓是否有水、灭火器是否年检、压力是否正常、安全出口是否打开等，对检查时发现的隐患及时整改。

三、四防安全联合检查。为减少火灾隐患的发生，保卫部、物业部会定期组织四防安全联合检查，请保卫干事一起进行检查指导，重点检查商场的疏散通道、安全出口是否畅通；应急照明和疏散指示标志是否完好有效；用火、用电、用气情况是否符合消防安全标准；建筑消防设施是否完整好用等。同时，保卫部把消防安全放在首位，加强消防自查，化被动防范为主动防范，及时将隐患消灭在萌芽状态，确保万无一失。

自检自查工作的开展，有效提高了卖场全体员工的消防安全意识，有力地保障了顾客朋友们的安全，让顾客能够安心放心的购物。

（欧亚卖场 姜琳）

松原欧亚端午礼宴 全城“童”享

为庆祝端午节、六一儿童节的到来，纪念屈原与保留民俗传统，松原欧亚特举办多项促销活动，服饰满 200 收 100/130/160 元，5 月 26 日 –30 日单票购服饰类满 800/1500/3000 元逐级加送名品粽子，端午节当天购服饰类单柜满 500 元送 10 元打车费，电视 / 冰洗 7 折起，小家电 7.2 折起，厨卫 / 热水器 7 折起，全场单件满 2000–10000 元送超值好礼，当日套购电视 / 冰洗加送豪华大礼；同时为庆祝六一儿童节的到来，购童装类单票满 300 元送 10 元威鲸乐园体验卡一张，各种精彩的文化大餐借此达到“寓教于乐”的目的；在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，儿童节举办亲子活动促进家庭成员之间的感情，让顾客感受一个难忘的端午佳节及六一节。（松原欧亚 张馨月）

欧亚联营家电商场召开集团庆表彰暨百日竞赛动员大会

蔚蓝的天空，火红的六月。6 月 1 日，一个阳光明媚的日子，欧亚联营家电商场集团庆表彰暨百日竞赛动员大会在公司八楼隆重召开。集团庆活动在公司领导和供应商的支持下，在全体员工的共同努力下圆满落幕并取得了优异成绩，销售超同期 447 万，上升 32.8%。

商场经理孙萍在会上做了重要讲话。她对获得集团庆销售冠军的团体和个人表示祝贺，对为整个集团庆活动中付出辛勤劳动的前勤员工和后勤工作人员表示衷心感谢。希望通过表彰会总结经验，凝聚力量，使我们的商场成为一支默契成熟的优秀销售队伍，让我们的每一位员工都能用优质的服务、娴熟的技能在接下来的公司百日竞赛中继续取得骄人的业绩。

百日竞赛已全面启动，动员全员进一步统一思想，秉承信念，扎扎实实把活动开展好，成为我们当下的首要任务。有道是“一支独秀不是春，百花齐放春满园”，百日促销竞赛，三个月，一百天，欧亚联营家电商场全体员工已做好准备！我们愿以饱满的热情，优质的技能服务好每一位顾客，用每位员工切实的努力为公司销售添砖加瓦，为公司的蓬勃发展续写明天的欢乐颂！（欧亚联营 李博）

速诚稳正 砥砺前行

——读《循道商家——写意曹和平》有感

手捧着《循道商家——写意曹和平》一书，澎湃的心情渐渐平复下来，几日来，一直被这本书深深吸引着，午休时间、夜深人静，思想融进书中的情结，出差路上都要随身携带。虽然曹和平是我熟悉的老领导，这本书让我重新认知了一位儒商的精神世界。这是一本反映欧亚集团 30 余年辉煌历程与曹和平经营管理理念的纪实作品。书中全景式地再现了欧亚集团商业奇迹背后的艰辛与不易，解密了欧亚集团发展历程中诸多鲜为人知的经营故事和决策细节，展现了曹和平抢抓机遇、迎难而上、循道而为的企业家形象。本书既是欧亚集团的创业发展史，也是改革开放以来我省商业变革发展的缩影。曹和平身上所具有的鲜明的中国历史文化元素、独特的晋商文化传统、优秀共产党人的红色印记和与时俱进的经营管理创新意识，是值得推崇和借鉴的宝贵财富。

作为欧亚合兴的负责人，耳闻目睹了欧亚集团的整个发展历程，曹和平堪称一个商业传奇人物。曹和平一生坦坦荡荡，励精图治，他的成功密码就在于他是一位遵循正道的企业家，他胸怀全局、关心员工、遵循以人为本之道，夙夜在公、不忘初心之道。曹和平率领欧亚集团的奋斗历程，充分体现了“敢闯敢为，善融善创”的精神。透过这本书，我已然清晰地感知董事长“循道”“重道”的内心执念，精妙的经营策略和超前的战略布局。

30 年前，桃源路百货商店花纱组来了位名叫曹和平的男营业员，他在花纱组最初的工作是卖棉花，以“一抓准”的工匠精神获得了群众和领导的认可。后来，他调任长春第四百货商店，并从那里起步，在他的带领下，将一个年利润 22 万元的“四商店”，发展成为年销售收入 360 多亿元，经营项目涵盖零售、综合体、地产、商旅等领域的大型商业集团和上市公司。正是曹和平的循道为本，创造了一个又一个商业奇迹。而一个个商业奇迹的背后，又恰恰展现出曹和平抢抓机遇、迎难而上的企业家形象。

三星战略在曹总撰写的《思悟偶得》是这样写的：三星战略体现的是欧亚人的集体指向，展现的是欧亚集团经营“以大制胜”、业态发展“以新制胜”、市场覆盖“以广制胜”的竞争优势，这是欧亚集团永恒的发展之路。曹总常说“速诚稳正”是他的人生坐标，曹总就是用这样的人生信条让欧亚企业插上了腾飞的翅膀。做大事时，情怀博大，眼光独到、思维敏锐；为企业节省费用时，对自己斤斤计较，近于苛刻，这样的领路人，就是榜样，就是正能量，我们被感动被折服。

《循道商家》以全景写实的方式再现了这些商业奇迹背后的艰辛与不易，揭晓了很多鲜为人知的商业决策细节。例如，1993 年，曹和平和他的团队，在中国证监会旁的小旅店里，就着煎饼果子，一等就是 50 余天，终于迎来车百股票发行的消息；欧亚商都 1991 年立项，曹和平用了 3 年多时间才排除种种困难，成功兼并动迁红旗街大大小小 18 户企业和几十户居民；欧亚进军沈阳，曹和平巧用心理战，以三个报价信封，成功收购沈阳联营……“两眼一睁，干到熄灯”这是商都开业前诞生的一句欧亚式的豪言。看到这里，我想到的是合兴人同样需要这样一种精神，作为一个企业领导人，首先自己要做到才能很好要求员工，曹总做到了，成功的企业领导只有身体力行、率先垂范，这个企业必定风生水起，蒸蒸日上。

天道酬勤，功不唐捐——文章中写道：曹和平还有更大的梦想：未来欧亚卖场还要继续做大，建设城市汇集商贸项目，打造占地面积 1 平方公里，建筑面积 128 万平方米的“千亿工程”，形成现代服务集群，再造欧亚卖场大商圈。欧亚卖场必将是东方商人为世界商业史做出的重要贡献，是留给后人的宝贵财富的历史奇迹！“既是长春的，也是世界的，既是民族的，也是人类的”！散发着幽幽墨香的字里行间，我看到了曹总躬行天下的谦卑身影，此书深深感染着我，为我的从商生涯树立丰碑！

（白山欧亚 丁贵宾）

只问积劳 不问成名

——读《循道商家——写意曹和平》有感

近日，有幸阅读了纸媒上刊载的《循道商家——写意曹和平》的前几期内容，这部反映欧亚集团 30 余年创业发展历程的纪实文学作品，历时三年创作编写终于呈现在大家面前。在阅读到第三期、第四期的时候，我深深地被曹总那种凡事尽心尽力的工作态度所吸引，是的，曹总是当之无愧的成功者！是我们青年人学习的榜样！而这种凡事尽心尽力的工作态度，恰恰是促使曹总成为传奇人物的好多优点中必不可少的一个！

无论是在蓝旗村干农活那种不服输不落后的劲头，勇敢的带着大家堵管涌，保障村子安全，还是认真看护庄稼；无论是做一名男营业员的“一抓准”，还是帮助保卫人员追赶制服小偷……曹总无时无刻不在完美地展现尽职尽责、尽心尽力的优良品质。这值得我们每一名员工用心去学习，去领悟，用实际行动去实践。

曾国藩的家书中也曾经提到过，“只问积劳，不问成名”，意思是只管埋头苦干，至于事后能得到什么，则不去过问。而恰恰是这种看上去的“傻劲”，才是真正的智慧。曹总工作上的尽心尽力，就是这种“傻劲”，就是这种干什么像什么，无论干什么都努力做到更好的精神带领着我们欧亚人一路前行。曹总用自己的实际行动给我们的新一代已经做好了榜样示范，而我们也要在自己的工作中，在自己的岗位上，尽自己最大的努力，去拼搏，去奋斗！

从即刻起，做一个努力上进的人，努力学习企业文化，领悟企业精神，努力用实际行动来提升自己，工作中凡事都要尽心尽力，尽职尽责，让青春无悔，让人生无憾！

（欧亚卖场 徐杭）

入职 3 个月 让我从《循道商家》说起

随着时间的推移，我来到欧亚商业连锁已经三个月了。在外人看来，欧亚是长春人引以为荣的商业品牌。在欧亚人看来，这是一支“铁军”，一支商战中的“精英部队”。我有幸加入到这支无坚不摧的部队中，犹感自豪。说起对“欧亚”的了解，且真的要从这本“循道商家”讲起。

“循道”是一个汉语词汇，基本意思是遵循正道。对于我的理解，我想什么是“循道商家”？可以理解什么是“商道”，真正的商道，高层次高境界的商道。“循道商家”离不开人和环境等因素。是有利于人，有利于社会。在文中曹总用自身的发展历程、生活经历、未来向往及落地执行，为读者带来了和创造了更多的物质财富、精神财富。

“循道商家”从七个部分讲述了欧亚集团及曹和平董事长的发展历程：晋商后裔、事业起点、三星战略、欧亚商都、欧亚卖场、欧亚商业连锁和走向未来。对于我个人来说，让我记忆由心的自然便是“欧亚商业连锁”的这个板块。欧亚商业连锁的“铁军”们，用“热忱、执着、拼搏”向着三星战略的目标挺进，如果说让我去形容这一幕一幕的战役，我更觉得是“无数的铁军用热血，为胜利铺平着前进的道路”。

“首战四平”：三个月的时间，一个细节一个细节地落实标准，落实责任人，落实时间，逐步调整、完善。白天营业，晚间施工、上柜，早间整理。四平欧亚似蝶破茧，渐渐地绽放出了花样容貌。360 万的销售，刷新了四平市商业日销售的最高纪录！

“立足湖西路”：是标注着“超市是一个发展方向”的新目标，给商业连锁提供了一个可遇不可求的良机。建筑面积 1000 平，面积小如何设计装潢，怎么配置商品和人员，独立超市到底该怎么做，又是一个接一个的问题。不足 1000 平，开业三天销售业绩突破百万元，开业不到两个月销售额达到千万元！与此同时，“欧亚超市连锁”的这个名字，开始崭露头角。

“挺进白城”是曹总针对商业连锁设定“做多”的发展思路中重要的一步。“出师辽源”，对于欧亚集团来说，是首次试水城市综合体项目的全新挑战和尝试。“深入通化”，对于通化来讲，很多人都还记得于总给予他的评价，通化欧亚购物中心是集团曲总亲自带队打造的通化市乃至整个吉林省东南部的现代化百货典范作品。4 年来，在总经理的带领下通化团队成功地开拓了通化市场，通化欧亚无论是装潢、店内设计，还是品牌引进、经营管理、队伍建设，都堪称欧亚集团外阜门店的成功典范。“强超之路”“收购白山合兴”“纵横驰骋的商业连锁”“棋走内蒙古”“一日开五店”……每一个篇章、每一个章节、每一段内容、每一个口号、每一个结果，让人读下来都是那么有激情、有澎湃！

至此“循道商家”我已经看过了，但还是觉这个“看过了”只是简单的了解了欧亚，曹和平董事长的一个点、一个时间。对于欧亚集团、对于欧亚商业连锁、对于欧亚“铁军”还有太多太多的故事、太多太多的未来、太多太多的向往，这不仅仅是一本书，更是一个做人做事的道理。我同时相信，在我未来的日子里会加入到这支“铁军”中，在曹总和于总的指挥下，继续开疆扩土、打造“百年欧亚”！

（商业连锁 宋嘉星）

蓝海是怎样聚成的——读《循道商家》有感

33 年，对于浩瀚的历史长河来说，只是一瞬间，但对于一个企业乃至一个人来说，无疑是一个聚沙成塔、集腋成裘的漫长旅程，甚或是生命的全部。

翻开这本《循道商家》之前，我以为自己很了解欧亚，也很了解曹董了。毕竟，从 1998 年作为海尔厂家代表，到 2010 年入职欧亚至今将近 20 年时间，我的生命里有太多与欧亚的交集。看完这部欧亚集团搏击商海的著作，我的心久久不能平静。今天，看起来当年轻描淡写的几句话，可能就是关乎企业兴衰的转折，亦是影响几万员工乃至身后数万个家庭幸与不幸的关键。夸张吗？不夸张！看看当年百货“老大哥”他们在干什么？我们在做什么？他们在苦苦支撑，收取微薄租金勉强度日，而我们在布局全省走向全国，坚定不移地实现着“大三星战略”，云泥之别，高下立判。

遇见曹董，我们都是幸运儿。

通篇读完，给我印象最深的第一个关键词是“创新”。欧亚卖场开业之初的各种展会我至今记忆犹新，当时我就觉得这个思路很超前。但读了车百的“君子兰展会”这一篇我豁然开朗，这可是 1985 年四商店走出困境的重要一步啊！绝无仅有、前无古人啊！这就是创新在不同的历史时期为企业点石成金的魅力所在！

今天的我们提创新，提蓝海战略的目的，无非就是希望别人没有的我们要有，别人有的我们要精，别人精的我们要勤，这些，我们 32 年前已经在默默探索了。我想保持“创新精神”在新时期、新形势下仍是我们独享最大的那一块商业蛋糕的不二法宝！

第二个关键词“前瞻”。1993 年，敢在长春商业的不毛之地红旗街建设超过母体一倍的分店欧亚商都，绝对需要掌舵人非凡的智慧与勇气。短短 10 年，硬是把红旗街变成市中心，这，只有曹董能想到，也只有曹董能率领大家做到了。

第三个关键词“诚信”。曲总在非典时期面对口罩 20 万利润不动心坚决不涨价，就是踏实地履行社会责任的真实写照。默默地从力所能及的小处做起，这是一个企业对一方热土赤诚而朴素的爱，这又是对顾客真心实意的悉心关怀。商亦有道，这个道就是诚信经营，童叟无欺。

第四个关键词“低价”。欧亚商都的低价策略在我加入海尔之前就有所耳闻。记得那是 1997 年冬天，为了买台生命中第一个“大件”——1 台 21 英寸彩色电视机，我先后去了百大和国贸，最后到了欧亚商都，商都同型号王牌电视比市场价便宜 50 元。那可是我一个刚毕业学生 10 天的生活费，绝不是一个小数目。从此我就认定欧亚一家，不再费心全城比价。

第五个关键词“执着”。欧亚商都从传统百货到现代百货转型之路就是一条欧亚人的执着之路，其中艰辛，今日透过纸面依然能够感受得到。转型成功、加速发展、谱写业界奇迹篇章，欧亚人靠的就是执着与勤奋。

今天的商业百花齐放、百家争鸣，竞争愈发激烈，我想只要我们选择的路是对的，不管有多艰难，我们总能翻越一座又一座高山，站在山顶，你会发现，昨天高不可攀的目标就在脚下！（吉林欧亚商都 闫庆龙）

在商循道 以文化心——读《循道商家》有感

《循道商家——写意曹和平》是一本反映欧亚集团 30 余年辉煌历程与曹和平经营管理理念的纪实作品。书中全景式地再现了欧亚集团商业奇迹背后的艰辛与不易，解密了欧亚集团发展历程中诸多鲜为人知的经营故事和决策细节，展现了曹和平董事长抢抓机遇、迎难而上、循道而为的企业家形象。本书既是欧亚集团的创业史，也是改革开放以来我省商业变革发展的缩影。

这本书主要讲述了曹和平董事长率领欧亚集团的奋斗历程，充分体现了“敢闯敢为、善融善创”的吉商精神。透过这本书，读者能够清晰地感知曹董“循道”“重道”的内心执念，精妙的经营策略和超前的战略布局。这既是一本人物传记，也是一本砥砺心志、经营管理的教科书，为吉林改革开放和商业发展留存了珍贵的史料，并作了最好的注脚。

循道——遵循正道。曾有言，荀子：“方术不用，为人所疑，其知至明，循道正行，足以为纪纲。”更有书云，史记：“孔子循道弥久，温瘟无所试，莫能己用。”

《循道商家——写意曹和平》，这本书清晰地描绘了一个企业从无到有，从有到优的发展、创新过程，同时也清晰展现了一个优秀的管理团队成长壮大的过程，展现了一个企业家的完整奋斗历程。我的感受就是八个字——恰逢其时，意义深远。

本书从企业如人的分析到文化兴企的追寻，从科学发展观的创新实践到文化立业的战略纵横，既谋企业文化与管理之道，又求企业文化与管理之器，更以其独到的见解提出当代企业管理的创新之道。

本书对我最有启发的是“世界上所有的资源都可能枯竭，唯有文化生生不息”。书中指出，文化虽然不能直接创造经济效益，但通过对人的管理，影响生产、影响销售、影响市场、影响消费，从而影响企业效益、改善企业管理，促进企业发展具有强大的生命力和扩张力。所以说，文化是企业的灵魂，是推动企业创新发展的原动力，在现代企业管理中具有十分重要的地位。这为大力加强企业文化建设提供了充足的依据、充分的理由为企业文化建设工作者增添了信心和力量。

读过本书后，我认为企业文化是管理创新的结晶。企业之道在管理，管理之道即文化。

在商循道就是要遵循市场经济发展规律，从文化兴企强国的战略高度，谋划企业经营之道，确立企业使命宗旨、发展战略、经营理念与核心价值观，建设与时俱进的优秀企业文化，用先进文化引领企业发展。修道文化企业，要以科学发展观为指导，培育正确的经营理念和企业价值观，用战略引领企业发展，用制度规范企业行为，用优秀的企业文化凝聚人心、统御管理、创新发展……即告诉我们企业文化与管理的方法、工具、技巧。

文化即人化，化人必先化己。《循道商家》不仅是曹董近 30 年潜心研究企业文化建设与管理的丰硕成果，更是曹董以文净心、坚定心志、崇尚品质、快乐工作的具体体现。读后着实让我受益匪浅。（吉林欧亚商都 代龙）

欧亚人不说这『四句话』

在现实生活和工作中，经常会听到“这不归我管”“我不知道”“他不在”“这个没有办法”习惯的四句话，乍听觉得很正常，本就是实话，可是在工作岗位上说出这种话的人，不只是员工，各级管理者也都是存在的，说话者不以为然，理所应当，会认为与我无关，工作有分工，各负其责，多一事不如少一事，手伸长了会招人烦。可是对于顾客或前来办事的人来说，你就是公司的工作人员，外面人前来办事，有求于你，就是想求得有一个如意的结果，如果是相反，那么会对我们公司的形象大打折扣，因此我们要针对“四句话”开展大讨论写出心得。

作为商业服务的我们，每天都会面对形形色色的人和事，岗职分工便是责任明确负责到底，分工不等于分家，更不能分心。在欧亚的企业中，每一个员工都是企业运转齿轮上的锣丝钉，都必须要发挥作用，员工一定要懂得职责之分，尽全责完成本职工作，且事无具细要做到位。

创业容易守业难，我们在百密中不可有一疏，在企业发展中一定要严格执行制度和流程，遵守职业操守，自律行为规范，在未来工作和生活中杜绝讲出“这不归我管”“我不知道”“他不在”“这个没有办法”的四句话，言既出口，暴露出企业管理工作缺失制度和文化，没有素质和修养，没有责任心，躲事、怕事、不敢担当，推托责任，是责任感缺失的表现。每一名员工都是企业的主人和责任人，当下的你，应当管什么？一个团队成员之一的你应当为企业做些什么呢？答案只有一个，致力做强企合格的欧亚人！

（敦化欧亚 石凤春）

乌兰欧亚端午迎家电热潮

（乌兰浩特欧亚 林海波）端午节小黄金周买家电已成为顾客的一种消费习惯，乌兰浩特欧亚家电商场依托欧亚家电的返现活动，更是大大地刺激了顾客消费，今年端午销售十分看好。

值得一提的是，我们家电每个品牌之间进行相互博弈，可谓是真正的欧亚搭台，厂家唱戏。包括空调、冰箱、洗衣机、厨卫、彩电、生活家电及 3C 消费电子在内的全品类家电产品厂家，均纷纷借助欧亚平台抢夺端午小长假的市场。格力、海尔品牌针对空调等时令电器展开价格对决赛，同时，节能健康空调也纷纷加入到对战阵营当中。欧亚联合西门子、夏普、LG、海信、容声、TCL、美的、小天鹅等各大知名品牌还推出了品牌日活动，效果非常显著。“满千返百”端午节活动期间，家电推出全场累计满 2000 元返 100 元上不封顶活动，更是聚集了大量人气。

与此同时，为了确保及时送装到位，送货人员及车辆全部待岗，确保商品可以第一时间送达到消费者手中并安装到位。售前售后齐联动，全面激发了家电业绩再创新高。

幸福沈阳 警民共建

——记欧亚联营美食广场党小组活动

自欧亚商都开展“做表率、当先锋”活动启动以来，欧亚联营美食广场党小组按照集团、商都及公司党委的要求，认真贯彻学习落实。我们结合沈阳市开展的“幸福沈阳 共同缔造”活动，用行动打造“欧亚联营营商环境，建设幸福和谐欧亚联营”，展示欧亚联营党员风采。

入夏以来，沈阳连续出现高温天气，为确保市区道路交通安全畅通，公安交警克服炎热气候，坚守在道路交通一线。欧亚联营与文明沈城的“中华岗”毗邻，员工每天上下班都能欣赏到女交警指挥交通的风姿。炎炎夏日，她们是阳光下的“焦警”，暴风雨中她们是不怕风雨侵袭的“浇警”，她们指挥交通的各种手势，成为了“中华岗”一道亮丽的风景。

我参与，我奉献，我享受！幸福沈阳由欧亚联营人共同缔造！欧亚联营美食党小组为表达对交警的敬意，特意安排午休时间走进交警执勤的“中华岗”进行慰问，表达了对交警们的敬意，并为她们送去了清凉的矿泉水。交警们十分感激，她们说：“感谢欧亚联营人为我们带来的清凉，我们辛苦一点儿没关系，只要能得到广大市民理解和支持，能保持安全畅通，值得！”

学以致用，用以促学，学用相长，学做结合，知行合一，推进学习、建设美好欧亚联营是我们党员的责任。让美食广场党员用行动来参加建设和谐、幸福的欧亚联营吧！打造欧亚联营营商环境！我参与！我奉献！我尽力！我享受！

（欧亚联营 李军）

镇赉欧亚携手新星幼儿园举办第三届儿童文化娱乐节

少年是祖国的春天，春天孕育着未来。六月的清晨阳光明媚，镇赉欧亚携手新星幼儿园举办了“第三届儿童文化娱乐节”。

早晨的天气虽然有点冷，但八点钟所有的家长和小朋友都已经来到镇赉欧亚的正门口，冷风丝毫影响不了孩子们的热情和快乐。此次文化活动综合部提前预热，通过广播、微信宣传，活动节目费用由新星幼儿园全程助力，得到了顾客和家长、小朋友的热捧，幼儿园的小朋友也准备了丰富多彩的节目。

小朋友们虽然年龄小，但本领可真不少，主持、唱歌、街舞、讲故事……不同年龄段的小朋友都展示了自己独特的才艺。每个孩子的小脸上都带着阳光般灿烂的笑容，稚嫩的小脸是那么美好亲切，那么天真可爱。由新星幼儿园大班的小朋友带来的才艺表演《跪羊图》，感动了现场的每个人。在现场观众的期待中，小朋友带来各自不同的舞蹈《印度舞》《街舞》《中国功夫》《跆拳道》《韵律操》，还有歌曲《小合唱》《诗词朗诵》《我有一只小毛驴》《快板书》《培生幼儿英语》《河马讲故事》《自由自在》《毕业啦》等等节目，让我们感受到他们的多才多艺，活动现场充满了欢声笑语和满满的爱。

在这个快乐日子，每个人都充满了生机。未来靠我们共同去创造。我们将在欧亚的舞台站得更高，看得更远。我们将用一种负责任的态度和行动来证明——“镇赉欧亚能做得更好”！

（镇赉欧亚 姜杰）