感恩与忠诚

忆往昔,看今朝,心里感慨万千,是谁锻炼了我,是谁成长了我,实现了我的个人价值,实现了自信与自强,给了我更高的社会价值,是欧亚!此时此刻我心怀感恩之心,想起了那首触动了多少人的心弦、洗涤了多少忙碌于事业的人尘封已久的心灵之歌:《感恩的心》,“我来自偶然,像一颗尘土,有谁看出,我的脆弱;我来自何方,我情归何处,谁在下一刻呼唤我。”

“滴水之恩,当涌泉相报”是我们中华民族的传统美德,我们每个人走向社会,走上工作岗位,在领导与同事的支持与帮助下,我们才能在社会上一步步实现自己的个人价值与社会价值,才能在社会上更好的生存、生活,因此是“爱”让弱小的我逐渐变的强大,是“爱”和“感恩”使我们这个社会得以有序运转,生生不息。

感恩的升华便是回报、付出、责任、忠诚。心怀感恩的人其责任感、忠诚感强。一朵花的娇艳,包含着园丁对工作的忠诚;一枚果实的饱满,包含着农民对土地的忠诚。其武装了我们的头脑,更新了我们的观念,引领着我们向更高的标准与要求奋进。

忠诚就是要求我们忠于自己的岗位,尽心竭力做好自己的各项工作,忠诚是可贵的,它给人坦荡与自信。我们一个人的忠诚,可以换来我们一生的成功。而无数人的忠诚,将会是撼天动地的合力。在如今的市场经济中,资本如同大海里四处觅食的鲨鱼,只要传出猎物的气息,很快就会吸引凶悍的猎食者蜂拥而至,市场竞争残酷而激烈,我们要想在激烈的市场竞争中脱颖而出,独占鳌头,我们需心怀感恩,做到诚信(诚信社会,诚信员工)、真诚(真诚做人,真诚做事)、忠诚(忠诚企业,忠诚国家),同心同德紧密围绕企业既定的战略规划努力奋进。我坚信:在感恩与忠诚的指引下,我们恪守“忠诚企业、爱岗敬业”的职业道德,兢兢业业,真抓实干,我们欧亚一定拥有更加光辉灿烂的明天! （松原欧亚 齐孝雨）

与欧亚共成长

时光荏苒,岁月如歌,转眼间已经是雪花纷飞的冬季了,也意味着一年马上就要结束了。我们也即将迎来欧亚岁末感恩节,既让人激动,又让人兴奋,作为来欧亚四年的员工,我感到非常的自豪,因为生活的考验,工作的磨练,及企业领导和长辈的谆谆教导让我少了一份天真、少了一份莽撞,多了一份成熟、多了一份慎重、更多了一份责任心。让我更懂得珍惜工作、珍惜生活、珍惜这份来之不易的责任。企业和工作是我们充盈生命的平台,是人这一生必然要走且要走好的一步棋,在这里让我常常感受到员工的素质、品质是与企业的文化息息相关的,是与企业的命运紧紧相连的。在这里我深刻感受到企业与时俱进、开拓创新的前进步伐。

起初来到这里目的很单纯,单纯的只是挣钱,渐渐的我开始融入这个集体之中,感觉挣钱只是目的之一,领导的谆谆教导,同事的和睦相处,让我感觉这就是我的家,幸福的牵引力驱使着我去了解这个温暖幸福的“家”。

曾经有人问我:“欧亚凭什么走到今天,凭什么留住员工,凭什么发展壮大?”我微笑答到:只有先进的思维与价值观才能在高手如林的竞争中不断前进,“诚信、不伤害、正直向上、学习创新”为核心的价值观是欧亚的核心根本,“诚信”为本,学习创新;把握机遇,果断行动;内部培养,以德为先。”的企业育人理念是欧亚一路血与汗的结晶。先进的价值观与理念伴随着欧亚披荆斩棘,如今在顾客眼里欧亚是休闲放松的场所,在这里消费是一种享受,在员工眼里欧亚是一个幸福大家庭,员工与欧亚共同成长,共同进步。

愿欧亚的今后发展更加辉煌!加油!加油!加油!加油!加油! （梅河欧亚 郭忠凤）

快乐工作 享受工作

虽然我来欧亚仅仅三个月,但我深深的感受到“欧亚”这个名字诠释的是什么,一支乐队需要全体成员的齐心协力,否则难以呈现出余音绕梁的华章,一支玫瑰需要根茎的无私奉献,否则难以散发出沁人心脾的芳香,而一个企业的蓬勃发展同样需要每一位员工的脚踏实地,真抓实干,需要每一位员工的爱岗敬业,每一位领导干部都以强烈的责任感和使命感,不忘初心,牢记使命,勇于创新,永不停滞地为欧亚购物中心更好的明天奋勇前进。

曹总说过要快乐工作,享受工作,享受生活,快乐生活。在欧亚这个大家庭里曾就是我们的大家长,而我们就是其中的孩子,欧亚深怀对每个家庭成员的热忱和疼爱,让每个人都获得成长的财富,在这个集体中,每个员工都有体现自我价值和展示才华的平台,我工作,我快乐,我耕耘,我收获,欧亚伴我成长,我愿为欧亚奉献一切。 （梅河欧亚 赖秀玲）

乘风破浪会有时

有一种感情,是互勉互助共进退;有一种动力,是唇齿相已齐奋进。

在欧亚工作近两年的时间,我深知作为一个工作在大企业的员工要胸怀大志,脚踏实地,有自己长远的目标和打算。这不光是企业的要求,也是我自身必须做到的。

乘风破浪会有时,直挂云帆济沧海。经过两年的磨炼,借助企业给我提供的这个平台,当初那个腼腆、生涩、怯场的小女生不见了。现在的我,虚心接受批评,努力完成工作,经历了一个有着几十年文化积累的大企业的洗礼,使我变成一个脚踏实地,精益求精的基层管理者。无论是在员工面前、还是在领导面前,我都以我是欧亚集团的一份子而骄傲,时刻维护企业利益和企业形象。我知道是欧亚给了我历练的机会,我就应该去好好的把握,在这个平凡的岗位上恪尽职守,默默工作。

不进则退,这对于企业和个人而言都是亘古不变的真理。我在这两年工作中,为了能更好地胜任主管的本职工作,满足企业改革发展的需要,秉着在工作中学习,在学习中进步的理念。两年来,点点滴滴,方方面面,只为锻炼自己,只为给欧亚,这个我爱的企业,添一份光,尽一份力。

有句话说的好:一滴水溶入大海它将变成永恒,一个人钟情于自己平凡的岗位,他的人生就会更精彩。为了这平凡的岗位,为了这富有生命力的企业,我将继续奉献出我的光和热! （双辽欧亚 周明会）

我助欧亚攀新高

十二月,辞旧迎新的一月,承上启下的一月,《载歌堂集》载“夏至秋分日,春生冬至时”,冬至过后,便新岁交始。

回首这一年,总在耳边萦绕的,就是那一句“中国梦”,习总的一句中国梦,开启了十三亿人火热的讨论。每个人都有自己的期待,都有自己的梦想。十三亿个体追求梦想的力量,正是构成这个国家近30年来进步的原动力。由此聚合而出的那个“中国梦”,注定是五彩斑斓的。而有这样一群人,她们在平凡的岗位上工作,却不在平凡中跟起,而是在平凡中追求非凡,述说自我。

同样每天埋首工作在三尺之地,精准算计不差毫厘,却没有“桃李满天下,春晖遍四方”的美誉。同样指尖飞舞,却奏不出气势恢宏的赞曲。她们耐得住寂寞,每天只在数字和键盘的哒哒声中度过。她们专习内功心法,微笑面对每一位来客,当然客人却不是相同,有和蔼可亲的,有沈默不语的,有焦急暴躁的,有无理取闹的,更有“十万个在哪里”和“十万个问问题”。但在她们眼中却是相同的——上帝!有人说她们是欧亚商都的活地图,有人说她们是欧亚商都的百科全书。这就是她们,欧亚商都的收银队伍!

既然她们每日与数字为伴,我们就用数字来讲述一下她们的工作。去年12月31日,我欧亚商都解放路店当日销售额创历史新高,收银员平均每1分钟接待一位顾客,当日人均收款800余笔,礼貌用语微笑服务,核对票据,敲击键盘,手工点验现金,验钞器复点,收款完毕,拿好您的小票,欢迎下次光临。我们用同行业的高服务标准,严格要求自己,让顾客达到信赖而来,满意而归。

一年太长,但看今朝,即将到来的十二月三十一号,是场鏖战。士兵上战场准备弹药、粮草,收银员上战场准备微笑、精准,士兵的胜利是红旗飘扬,而我们的胜利是那一晚的送宾曲!

我们虽不曾手握钢枪,但同样为祖国贡献自己的一份力量,我们的工作很简单,简单到用平凡来形容都觉得有些华丽。我们是我们的工作,工作可以平凡,但态度不能平庸。我们的梦同样简单,只愿:年复一年,您(顾客)都来,我(欧亚商都)都在!欧亚更好,祖国更强! （吉林欧亚商都 衣瑛珏）

欧亚劳动者之歌

我们不是血战沙场叱咤风云的英雄,我们不是为国家设计宏伟蓝图的伟大工程师,我们也不是知识渊博教书育人的专家教授,我们是一群默默无闻、辛勤工作的欧亚员工。我们是百姓生活必需品的推荐人,我们是普通而伟大的劳动者。

劳动,这个闪光的名词,不因卓微的汗水而抹黑,劳动这个朴实的字眼,在咸涩的汗水里浸染而发亮。穿上工装,站在迎宾线上,欧亚的员工穿梭在货架之间,犹如一朵朵美丽的、纯洁的白莲花,默默地在工作中绽放着美丽的芳香。无论日出日落,无论阴晴圆缺,无论雨雾风霜,欧亚的兄弟姐妹们依旧坚守着自己的工作岗位。

怀着劳动的神圣与光芒,将信念融进工作,将豪情写在蓝天,绚丽缤纷的彩霞,装点欧亚的明天。我们是企业的主人,我们在平凡的岗位上用勤劳智慧的双手,擎起理想的火炬。劳动这个普通的字眼,因为神圣的事业而显得伟大。劳动就是奋斗,劳动就是创造,劳动就是奉献。

人活在世都是在谋生中不断劳动,通过辛勤的劳动锻炼自己,家庭得到收获,他人得到快乐,社会得到发展。人的一生不知要遇到多少风浪,得到或失去多少机遇,但劳动始终是我们生存和发展的条件。挫折时高歌大江东去,顺境中抒发神天情怀。只有通过劳动拥有的收获才最踏实。

时光如水,岁月如歌。劳动使我们感悟人生,劳动让我们水葆青春与活力,劳动让我们前程似锦。劳动让我们理想辉煌!衷心祝愿欧亚的所有劳动者身体健康,一生平安! （四平欧亚 郑丹彤）

做一名合格的金牌员工

这次能被评为欧亚卖场金牌员工,我感到很高兴,也很荣幸。首先,感谢卖场这个平台,给我提供了机遇和挑战;感谢家电商场的经理、主任对我的关爱和认可;感谢同事们对我的支持,更加感谢卖场对我的信任,给我这次机会成为金牌员工。

回首往事,2009年的冬天,我来到卖场,加入老板这个团队,我知道这对我来说是一个机会,我一定要把握,要珍惜。在平时的工作中,要认真工作,遵守企业规章制度。努力提高自己,学习并掌握更多更全面的产品知识,以便更好的服务好每一位顾客。秉承着“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,在工作中做到尽职尽责,用良好的心态对待每一位进入卖场的顾客,让顾客们有一种宾至如归的感觉。

这次获得金牌员工,让我重新审视自己,深知自己还有很多不足,在工作中还有些不够稳重,在业务上还有很多盲点,自己还有很多地方需要学习和提高。有的时候对待顾客可能会有一些不足,但是,我身上带着金牌员工的牌子,时刻提醒我是卖场的金牌员工,所以,“金牌员工”的荣誉对我来说是一种激励,更是一种动力。激励我在以后的工作中,更加努力进取,提高自己的业务水平和工作能力。这个荣誉鞭策我在今后的工作中改掉缺点,发挥优点,挖掘潜能。我深信:一份耕耘,一份收获,在点点滴滴的工作中,细心积累经验,不断提高自己的工作水平和业务能力。

成为一名金牌员工,要不忘初心,做好自己本职工作,积极发挥卖场金牌员工的作用,为卖场的建设和发展,增添自己的力量。 （欧亚卖场 高妍）

心有大我 爱我欧亚

为贯彻落实党的十九大精神,学习黄大年同志的先进事迹,欧亚集团组织各门店观看由长春演艺集团话剧院演绎的大型多场景话剧《黄大年》。演出结束了,但每个人的心情久久不能平静。

《歌唱祖国》的音乐声响彻剧场,激起了每个人心中的爱国情怀。剧情在缓缓进行,泪水一次又一次的夺眶而出。被黄大年同志坚城报国的爱国情怀所打动,被黄大年同志甘于奉献的敬业精神所打动,也被黄大年同志攻坚克难的创业精神所打动!

黄大年同志读书时就显露出他远大的志向和抱负,他在给同学的毕业赠言中写道:“振兴中华,乃我辈之责”。短短八个字是他对国家深沉的爱意。

黄大年是吉林大学地球探测科学与技术学院教授。25年前,他带着科技强国的心愿,出国留学、工作,成为国际著名的航空地球物理学家。当得知祖国正在大力发展科技事业,“国家在召唤,我应该回去!”他毅然放弃国外优厚的科研条件和生活条件,回国带领科研团队寻求技术突破,刻苦钻研、勇于创新,取得了一系列重大科技成果,填补了多项国内技术空白,直到生命的最后一刻。

黄大年同志的精神是中华民族自强不息、顽强拼搏的血液基因中一种不可阻挡的力量。我们要学习他心有大我、至诚报国的爱国情怀;学习他主动担当、甘于奉献的高尚情操;学习他淡泊纯粹的高洁品格。我们要把这样的情怀和品格渗透到血液当中,用来指导平时的实际工作。对企业我们要履职尽责,不断学习丰富头脑,用知识来指导意识行为。卖场正处在快速发展时期,决定了我们要不断增加知识积累,不断强化创新意识,不断提升创新能力,不断攀登创新高峰。

心有大我,就不会囿于小我,让小我融入大我。胸怀至诚,就会选择奉献担当,眼界才能更广阔,目标才能更高远。人生有限,但品格的力量可以增加生命的厚度、提升生命的高度。让我们每一个人都拿出自己的担当,在各自的工作岗位上脚踏实地、埋头苦干、齐心协力、真抓实干,努力拼搏,加快推动卖场更快更好发展。国是我的国,家是我的家,我爱我的国,我爱我的家,我爱我国家,我爱我欧亚! （欧亚卖场 赵巍）

我和欧亚的一年,学会了感恩

2016年9月13日,欧亚超市七彩城店隆重开业了,不知不觉已经和你——欧亚度过了一年,一年中有快乐,有苦涩,有困难,有顺利,辗辗转转还在这里,想起了杨店长说的一句话:快乐的工作!健康的生活!语言简单,做起来很难!来到欧亚我有很多感触,作为企业员工,既然选择了这份工作,选择了这个岗位,我们就应该接受它的全部,而不仅仅是享受它给我们带来的种种好处和一时快乐。就是遇到批评和责骂也是这份工作的一部分,作为员工,在工作中难免会出现错误,面对错误,多数人知道错了却没有勇气去承认,这往往都是我们大多数人缺乏的人格魅力。

我们选择了这份工作,就等于选择了一份责任,强烈的责任感能唤起一个人的能力,也能激发一个人的潜能,但是在生活和工作中随处可见这样一些人,他们没有责任感,只有别人强迫他们工作的时候才去工作,他们从来没有真正考虑过他们自己身体内到底有多少潜能,有人说过,如果我们享受工作带来的乐趣,那么我们的人生就是天堂,反之,我们的人生就是地狱,天堂和地狱的区别,就在于我们对待工作的态度和心态。

我们常常抱怨酬劳太低,常常抱怨没有发挥自己潜能的舞台,让青春白白流逝;抱怨自己付出的多,得到的少;抱怨工作强度大,工作乏味,问题多,机遇少,整天怨天尤人,闷闷不乐,偶尔想想,这些只是自己一种借口而已,当别人获得成功的时候,我们怎能说是上帝的偏爱呢?我们都是一样的,怀有一颗感恩的心,相信你我也可以做得到。

当我们手拿薪水和爱人享受温情与浪漫的时候,我们应该感恩工作;当我们拿着薪水换来的礼物孝敬父母的时候,我们想到感恩工作,我们应该感激工作带给我们的乐趣和兴奋;当我们在企业给予的创业平台上获得荣耀、尊重、地位,实现了自身价值的时候,我们更应该想到对企业的感激,对工作的感恩。 （七彩城店 冯文艳）

对自己负责 对企业尽心

作为一名优秀的员工,自身的素质要过关,不能自私自利,要有责任心,以公司的利益为重,心往一处使,共同向一个目标奋斗,这样才会达成互惠的原则。

在日常工作中,大多数的人总是抱怨工作的辛苦和乏味,枯燥而单一。想去追求那些表面看起来很美好,实际却很虚幻的工作,直到失去本来所拥有的工作的时候,才懊悔不已。然而有些人却生在福中不知福,不懂得珍惜自己的工作。有的人甚至把工作当成了包袱和负担,对工作抱着一种应付的态度,当一天和尚撞一天钟,得过且过。

公司不养闲人,如果不珍惜现在,工作就会失去很多东西,公司培养你,给你一个舒适而良好的工作环境,我们要把心思放在岗位上,不抱怨。珍惜岗位更是一种对自己、对家庭、对信合认真负责的表现。

珍惜岗位就是珍爱家庭,试想我们不去懂得珍惜自己的工作,试想如果有一天我们下岗甚至失业后的情况,那时我们不再有年龄的优势,不再有蓬勃的朝气,更不具备高学历、高能力,我们如何跳业、如何生存呢!到那时我们面临的将不再是单纯的努力找工作的问题,我们还将面临努力适应新的行业,努力面对一系列的社会难题。

有一句话说的好,“珍惜才会拥有,感恩才能长久”。只有珍惜工作,我们才能热爱工作、热爱事业,才能释放出对工作的积极性和创造性,才能百分之百地投入到工作中去,才会全力以赴地去把自己的工作做到最好,从而追求更美好的人生。

不论做何事,尽力便好,展现自己的特长,发展自己的潜能,做到尽善尽美。倘若处处能以主动、努力的精神来工作,那么即便在最平庸的职业中,也能增加他的权威和财富。这种精神可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀,那么他也就掌握了达到成功的原理。

我们是否热爱工作,是否尊重工作,是否尊重岗位,实际上就是是否愿意提炼自己的人生,实现自己的价值。作为一名称职的员工,如果我们都能以此为标准,我相信企业必将更高速地发展,最后祝企业的明天会更好。 （欧亚卖场 高妍）

懂得感恩

关爱是一缕照射在冬日的阳光,使饥寒交迫的人感到人间的温暖;关爱是一泓出现在沙漠的清泉,使濒临绝境的人重新看到生活的希望。

关爱员工是企业爱的体现,员工感恩企业是对爱的回报;关爱和感恩的和谐统一形成其乐融融的企业文化。只有懂得感恩的人,才能对社会对集体对他人充满感激,并将这种感激转化为奉献企业的实际行动。使企业为我们提供了工作和学习的机遇,为我们的发展铺设和搭建了华丽的舞台,我们岂有不感恩之理呢?

感恩万豪,因为他给了我尽情发挥的舞台;感恩万豪,因为他给了我母亲般的温暖;感恩万豪,因为他给了我克服困难的力量;感恩万豪,因为他给了我和谐健康的成长空间。脚踏实地的工作,诚实守信的为人。不求轰轰烈烈的壮举,但愿做到无愧于心。一句话,企业员工对企业的感恩主要是通过自己扎扎实实的工作和默默无闻的奉献来表现。

“今天工作不努力,明天努力找工作”。我们不能满足于现状,要在不断成长的基础上,在工作中实现自己的人生价值。今天的成就是昨天努力的积累,明天的成就则是赖于今天的努力。只有努力工作才能实现自己人生的价值。如果我们能不因为虚度年华而悔恨,也不因碌碌无为而羞耻,这样,我可以很自豪的说:“我已为企业和社会做出了应有的贡献”。

感恩赋予责任、责任催人奋进、奋进成就梦想、梦想在此飞扬,一个能尽责的人,永远不会是渺小的;一个不负责的人,永远不会是伟大的。责任是一种信仰,也是一种力量。人在世,匆匆一瞬间,只要肩上使命和心中的信仰还在,任何艰难坎坷、崎岖曲折都会悄然退却、迎刃而解。天地生人,有一人应有一人之业;人生在世,生一日当尽一日之勤。强大的万豪赋予了我所有一切感激和奋进的源泉,我又有什么理由不以恩切的情怀去感恩回报呢?唯求能为万豪又好又快和谐发展发一分光、献一分热,生命不息、奋斗不止、青春无悔。我始终坚信:梦想在此飞扬! （欧亚万豪 高立波）

七律·赞曹总

芳华绮梦暗含香,
独秀群芳紫气扬。
商海行舟迎骇浪,
三星布阵溢祥光。
心怀鸿志存高远,
道立厚德有盛强。
大地不言功与怨,
精诚伟业万年长。

(注:大地,指曹总的大地情怀。)

（商都特邀通讯员 刘金芳）

魅力商都

新春到来举国欢
北国春城明珠闪
欧亚商都焕新颜
人头攒动购物酣
精细服务暖心田
全面负责百姓赞
金鼎百货中华冠
行业翘楚美名传
继往开来创新篇
齐心协力水向前
独领风骚舞翩翩
爱洒家园情无限

（商都 田影）

雪梅

红梅傲雪凌风俏
千娇媚感怡情笑
繁花殆尽芳菲悲
醉美冬日朱颜妙
喜鹊梅园枝头叫
错把数九当春报
疑是桃花竞相放
怎奈寒风正料峭

（商都 张艳丽）

贺新春

火树银花不夜天,
寒梅瑞雪兆丰年;
万豪处处春情染,
四海悠悠暖意传;
龙马精神歌漫漫,
金犬贺岁叫声响;
喜逢盛世浓丽岁,
万豪家人笑颜妍。

（欧亚万豪 曹英哲）

谁与争锋

欧亚屹立在辽城,
扬帆起航逐梦行。
逐鹿商海成霸主,
华光初露谁争锋。

（双辽欧亚 王域伸）

赞松原欧亚

欣逢盛典喜洋洋,信义推崇誉远扬。
又是一年诞至,感恩回馈同欢畅。
松江顾客盈门到,商品称心满街香。
财如晓日腾云起,福似春潮带荷来。

（松原欧亚 杨天超）

贺梅河欧亚铁北超市2周年庆

金鸡辞旧岁,玉犬迎新年
又是一年新,铁北庆周年
十万抵用券,全城大惠送
海量民生品,半价嗨不停
庆生大蛋糕,邀您来品尝
礼遇活动多,超值大惊喜
商海竞争强,欧亚凭信闯
砥砺前行中,努力铸口碑
扬帆风起航,奋力添新篇
感恩开年红,18年更辉煌

（梅河欧亚 付春媛）

欧亚青年

我们在这里相聚,梦想在这里起航
我们有一个共同的名字——欧亚青年
曾经的我们年少轻狂,不懂涉世的艰辛
缘分让我们共同相聚在此
是谁给了我成长的空间
让稚嫩的我日趋成熟
是谁给了我自信的动力
让蹒跚满志的我勇往直前
是你,欧亚
你是火船,劈波斩浪所向披靡
你是旗帜,引领团队快速出击
艰难的时候没有泪滴
欢庆的时候喜极而泣
面对挑战,欧亚的爷们从不畏惧
面对压力,欧亚的女杰顶天立地
静心尽力,是描绘梦想的彩笔
诚实守信,是站稳脚步的根基
勤俭善持,是推动发展的动力
团结互助,是实现进步的前提
欧亚青年有责任
我愿意用自己的辛劳,为你的未来奉献力量
欧亚青年有潜力
我愿意用自己的智慧,为你的盛开添叶增花
欧亚青年,我们用火热的青春
挥洒满腔的热情,激发前行的力量
向着新的征程高歌猛进

（四平欧亚 张宇）

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

2018年1月20日
第2期 总第477期

欧亚商业连锁荣获“2017年吉林省质量奖”

本报讯(商业连锁 刘晓宇)2018年1月18日,“吉林省质量奖”颁奖仪式在吉林省南湖宾馆隆重举行,吉林省副省长金育辉亲自为欧亚商业连锁授予了奖牌。

欧亚商业连锁的管理获得了省政府的高度肯定,得到了社会各界的认可好评,成绩的取得极大鼓舞欧亚商业连锁团队的士气。在评奖过程中,欧亚商业连锁利用评奖的契机对管理进行认真梳理,对管理团队进行培训和砺练,真正提升企业的质量管理。通过9场大型质量管理方面的培训,培养了45名管理内审员,同时管理人员均掌握了ISO9001、卓越绩效等先进的管理方法,使评奖成为了企业提升质量管理的一次跨越式转变。

欧亚商业连锁在领奖后立即召开“荣获2017年吉林省质量奖庆祝仪式”,在庆祝仪式上欧亚商业连锁总经理于惠韵对于商业连锁创质量奖团队取得如此成绩给予了高度的肯定,同时表示:2018年是企业由规模型向质量效益型转型的深入年,商业连锁管理团队要以获奖为新起点,视质量为企业的生命,着重抓好智能化管理工程、内部审计工程的“二个工程”、提升管理干部的质量意识、学习意识、问题意识的“三大意识”,要求全体管理团队从高层做起,从部门做起,从个人做起,将提高质量管理作为“三百规划”完成后新的目标和起点。

2018年对于欧亚商业连锁质量管理来说将是全新的起点,以质量提升企业竞争力,实现企业、供应商、消费者的多赢,以工匠精神,建卓越欧亚!

吉林省工商局对通化欧亚进行重点检查指导

本报讯(通化欧亚 许艳秋)2018年1月10下午四时省工商局柳期局长带领消保处和法规处的各个领导对通化欧亚购物中心进行了视察,在盛旭东副总经理和赵宏晶副总经理的陪同下分别对超市内部总体陈列塑料袋的应用、12315消费者投诉宣传和欧亚消费维权服务站进行了细致的了解。柳局长等人对通化欧亚购物中心消费维权服务站充为重视,并进行了重点的检查。

通化欧亚购物中心在2017年5月15日正式挂牌成立了通化市首个“消费先行赔付示范单位”。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。截至2017年12月31日,通化欧亚购物中心消费维权服务站共接到投诉事件23件,双方和解事件23件,和解率100%。共为顾客挽回经济损失7031元,其中先行赔付金额共计3316元,占总赔付金额的47%。

此组数据得到了省领导的满意和赞扬。并表示“先行赔付制度的运行能够直接保护消费者权益不受损害,并且能大大提高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。在消费维权方面欧亚实属通化之典范”。

虽然我们的消费维权工作得到了领导们的一致认可,但是通化欧亚消费维权服务站仍然会通过自身的努力继续维护消费者的合法权益。2018年消费维权服务站将会努力按照省工商局的要求,认真履行职责,密切协作配合,充分发挥维权服务站的作用,并且会大力推进“消费者先行赔付”的相关工作。让每一位山城市民都能够得到消费保护的最大权益。

欧亚商都奥特莱斯获评“长春市十佳文化消费合作单位”

本报讯(商都奥莱店 郭霄霄)2017年以来,按照市委以新战略统领全局、新理念谋划未来、新动能创新发展、新目标造福人民的发展理念,作为长春市文化消费试点合作单位,为充分发挥典型示范和辐射作用,探索形成若干行之有效、可持续和可复制推广的促进文化消费模式,欧亚商都奥特莱斯精心筹备,全力打造,同时在网友投票和专家评审环节中,综合打分在长春市商业企业中排名第二。通过全体奥莱人的积极参与和努力,欧亚商都奥特莱斯于2018年1月获评“长春市文化消费试点十佳合作单位”。

区安监局、企业局领导莅临欧亚沈阳联营检查指导工作

本报讯(欧亚联营 谷鸿力)1月16日,区安监局王局长、崔局长,企业局李局长、刘局长一行十余人,来我公司检查安全生产工作,公司总经理严霁、副总经理马援陪同检查。本次检查是确保为市民提供一个安全的节日氛围所采取的有效措施之一,极大地促进了我公司安全生产工作进一步展开。

检查组一行检查了消防监控中心、变电所、锅炉房等重点部位,并就我公司安全生产现状提出了指导性意见。公司领导表示:感谢领导对我公司的支持和帮助,安全生产工作是一项系统工程,环节多,分工细,涵盖面广,涉及消防、用火、用电、机械运转、供暖制冷、水处理等多项专业,多个工作层面,这就要求我们日常的安全生产工作要精准到位,各环节、各层面、各级人员都要精确运转,容不得半点马虎。物防技防是手段,制度是约束,人防是保证。区安监局、企业局的领导对我公司安全生产工作给予了充分的肯定。

省质量技术监督局领导莅临梅河欧亚检查

本报讯(梅河欧亚 经理办)1月11日下午,梅河欧亚迎来了省质量监督局领导的莅临检查,梅河欧亚购物中心常务副总经理马伟明热情接待并陪同检查。

民以食为天,省质量监督局领导首先来到欧亚的食品百货商场进行食品安全及收银工作的实地巡查,并到超市外围的商家一一进行观看了解,同时听取相关商场负责人的详实介绍,梅河欧亚作为梅城商业行业的领军,不仅一直贯彻“诚实守信”的企业精神,每月定期对所有商家进行质量自检,更是以党风党建来统一思想,管理企业,省质量技术监督局领导对欧亚所开展的工作给予了充分的肯定和高度评价,明确指出作为零售业的企业一定要在今后的工作中围绕质量关动能发挥作用,加强管理手段,省领导提出希望,在前段工作取得一定成效的基础上,进一步做精做细,使欧亚成为梅城诚信企业的永久标杆。

松原市工商局领导莅临松原欧亚检查指导

本报讯(松原欧亚 张馨月)1月16日,松原市工商局赵局长带领开发区工商局等相关领导一行10余人莅临松原欧亚检查指导工作,松原大区郑总全程陪同并详细讲解了企业经营格局、节日供应、年货储备、品种、质量、价格等情况,赵局长赞许松原欧亚是服务民生、构建和谐供需环境的标兵,同时对松原欧亚索票严把进货渠道确保商品质量的做法、果蔬平价经营策略、禁塑等各项工作给予认可和高度的评价。松原大区总经理郑伟表示,欧亚一定严格遵循诚信经营的原则,保证节日市场商品供应和食品质量安全是欧亚的责任,欧亚也将通过自身努力确保全市人民过一个欢乐祥和的新春佳节!松原大区在商业连锁总部的指引下,全体员工竭尽全力用心呵护欧亚的诚信品牌。做欧亚诚信经营最坚定的执行者和捍卫者,为松原市的商业发展,经济繁荣做出应尽的贡献!

四平市消防支队指导小组到四平欧亚检查工作

本报讯(四平欧亚 霍彦臣)2018年1月10日,四平市消防支队副支队长王军勇一行十余人,到四平欧亚检查指导关于两节期间的“四防安全”工作,四平欧亚商贸副总经理李荣臣全程陪同。王军勇队长首先对市安全生产大检查中消防安全的内容及要求进行了详细讲解,随后对四平欧亚消防控制室、微型消防站等重点部位人员在岗情况进行了检查,对员工操作消防设备的熟练程度进行了考核和指导,王队长对四平欧亚的四防安全工作给予了高度的评价,同时要求大家要持之以恒的坚持下去,确保节日期间四防安全工作零事故发生,给广大市民创造一个平安和谐的购物环境。此次市消防支队的检查指导工作对四平欧亚的消防安全建设具有重要意义,四平欧亚将根据指导意见进行自检自查、自我完善,逐层深入落实好岗位责任制,确保消防安全工作无隐患、无漏洞、无死角,为企业节假日期间的销售及稳定发展保驾护航。

欧亚新生活举行跨年晚会

本报讯(欧亚新生活 精品商场)2017年12月31日欧亚新生活购物广场内灯光璀璨,星光闪耀。2018年新生活购物广场元旦晚会正在这里浓情上演。冬日的寒意丝毫没有影响员工们对元旦晚会的期盼和热情。掌声、笑声、欢呼声沸腾了整个现场。

各个商场提前准备了内容丰富的文化活动为新生活添彩增色,每个商场都摩拳擦掌,超市还专门准备了冷餐会,供陪大家共同跨年的顾客食用,场面火爆,内容精彩,反响极佳。

国际精品商场在张波经理和钱晓波经理的指导下,完成了小苹果舞蹈和goodtime两个舞蹈表演,优雅中渗透着幽默,柔和中传达着阳刚,员工们积极参与配合,演出效果也十分亮眼。华为专柜员工带来的歌曲,演唱者深情的歌声,沁人心脾;舞蹈动感的旋律洋溢着青春的气息,给全场观众带来了一场视觉盛宴。精彩绝伦的节目,一次又一次将现场气氛推向高潮,赢得了观众热烈的掌声。

活动的最后,在敬爱的于总的带领下,与基层管理干部共同唱响欧亚之歌。晚会持续了两个半小时,最终在新年祝福声中和经久不息的掌声中落下帷幕,员工们和观众们都意犹未尽,本次晚会的成功离不开员工们辛勤的汗水,每天抓销售的同时还要确保节目的质量。

欧亚新生活购物广场,是欧亚集团下一模雕模的明珠,虽然开业时间不长但在长春市民心中地位不比其他老牌商场差,因为我们有优秀的领导带队,有突出的特色,有好的服务,有全新的理念,年轻是我们的特色,好的商品与服务是我们的根本,希望我们的欧亚新生活越来越火!

潘多拉品牌开业首日销售全国第一

——1 月 12 日，吉林欧亚商都解放店潘多拉品牌盛装启幕

本报讯（吉林欧亚商都解放店 综合办）2018 年 1 月 12 日，吉林欧亚商都解放店国际品牌潘多拉盛装启幕。经过前期的自媒体、吉林欧亚全体员工微信朋友圈转发，1 月 11 日晚，员工内部预售等多渠道讯息传播扩散，销售当天现场人潮涌动，盛况空前。

当日大批顾客闻讯而来，冬季的寒风也不减顾客的购买热情，8:30 提前开业，店内广播循环播放，购正价商品 1280 元，即可获赠价值 698 元的基础手链一条，10 倍积分，满千减百大力度活动支持，燃爆销售热点，销售气氛持续高热，一对一的销售模式，细致耐心的讲解，丰富有趣的搭配，个形、时尚的商品，紧紧抓住了顾客的心。10:00 店内开始排队入场，保卫部增派安保人员，加强现场安保力量；财务部增设收款台；商场管理人员为排队等待的顾客讲解品牌知识，提供饮品，各部门通力合作，保证了消费者能舒适、安全、快速的交款，为销售做好保障工作。直至送宾曲响起，仍有大批顾客在排队交款，截至当日晚 11 时，潘多拉首日实现销售 77 万元，在当日吉林地区两店同开的激烈竞争下，通过解放店及精品商场的不懈努力和全体员工的通力配合，以绝对优势实现了阶段性全国第一的销售佳绩，取得了战略性的发展意义。

辉煌属于昨日，前路任重而道远，但我相信成功必定属于“从新”出发的欧亚人。

摄影：李广岩

白城大区召开 2018 年度第一次工作会议

本报讯（乌兰欧亚 王秀秀）2018 年 1 月 12 日上午 9:00，随着慷慨激昂的回忆进行曲，白城大区 2018 年度第一次工作会议正式拉开序幕，本次会议的主要内容是以策略总表形式梳理、汇报 2018 年度上半年工作计划、签订《安全生产及消防安全责任书》。

白城大区区总及各门店负责人针对渠道、商品、营运、顾客、人才、消防安全等方面制定工作计划和发展思路，努力在提高产业协同发展能力、增强企业创新发展能力、牢固人才支撑基础和激发企业发展活力等方面取得新突破，为完成 2018 年的各项经务而努力奋斗！随后张总、尹总及各门店负责人共同签订《安全生产及消防安全责任书》确保 2018 年消防安全及消防工作的顺利进行，最后张总做了重要讲话，张总对各门店经营情况做了精确分析，提出不足、总结经验，加大落实力度并制定上半年战略计划，不仅在任务保证完成的情况下，还要将利润大幅度提升，2018 年对白城大区来讲是划时代的一年，我们要脚踏实地，从每一步开始，把 2018 年做好，以坚持不懈的态度来攻占 2018，以永不言弃的精神来抢占市场，以“静心尽力 诚实守信 团结互助 勤俭善持”的企业理念来共同创造欧亚集团更美好的明天！

精诚合作 合作共赢 白城欧亚举行 8 周年供应商大会

本报讯（白城欧亚 康桂杰）崭新的一年已经到来，既有着挑战，也存在着机遇，逐渐回暖的市场已经向我们露出了真诚而灿烂的笑脸。

2018 年 1 月 7 日，经过前期的准备与筹划，1·29 店庆 8 周年供应商大会如期在白城欧亚购物中心四楼召开，会议由服装商场和精品商场两个部门共同合作召开，体现了“精诚合作，合作共赢”的发展前景，会议首先由服装商场冯月秋经理和精品商场王丽艳经理做 2017 年工作总结及突出业绩讲话，在两位经理的发言中，到场的供应商朋友们拍手称赞，一致露出了欣慰的笑容，对服装商场和精品商场的工作以及构思给予了一定的肯定！之后，服装商场刚佳娜副经理对 1·29 店庆做了全面的解读，使到场的供应商朋友又增添了几分信心与美好的期望！接着在热情高涨的气氛中，服装商场诚可多供应商代表和精品思凯乐供应商代表做了发自肺腑的讲话，表明了对今后工作的构思以及对企业的合作态度，充分体现了商家对企业的支持和配合，力争在 1·29 店庆中脱颖而出！最后，分别由服装商场和精品商场两名相长代表发言，对 1·29 店庆的全面工作部署及决心做了充分的表态！

此次供应商大会总结我们合作的经验和体会，展望未来的发展美景，相信在广大供应商朋友们的共同努力之下，白城欧亚一定能够实现不断的自我超越！

松原欧亚新春贺岁 “年货大集”火爆开幕

本报讯（松原欧亚 韩艳敏）新的一年，新的气象，转眼间又是新的一年到来之际，松原欧亚 2018 年 1 月 10 日新春大型促销火爆开幕。活动当天现场人气非常火爆，4999 元情侣对戒代金券 /10 根狗年贺岁金条 /10 台冰箱 /240 箱饮品新春循环大抽奖。服饰冬装 1 折起，春装上市 200 收 100，黄金每克最高优惠 50 元。家电折上送好礼，超市满 108 元抱最高 300 元年货券。

同时我们松原欧亚在此次活动 DM 单中也隆重体现出“欧亚超市生鲜果蔬批发价！”1 件即可享受批发价！并且利用员工下班时间到各个小区、超市、饭店等等介绍以及让所有群众了解到我们的商品确实是以超低的价格，合格的质量，带给广大消费者。这也证明了我们所有欧亚人为了完成总部领导下达的任务，以及高度的重视为此宣传。

买年货，到欧亚；品种全，价格廉；中金条，赢冰箱。欢欢喜喜过大年。松原欧亚全体员工祝所有广大消费者新年大吉大利，也祝愿松原欧亚在新的一年里有新的收获，创造辉煌的业绩！

18 畅玩行 欢乐当当城

本报讯（欧亚卖场 庄丽丽）新年伊始，卖场当当城全情打造“18 元”特惠畅玩日主题活动，聚焦人气，现场火爆。1 月 14 日首场，近千人体验围观，活动精彩无限。

一、提早推送吸眼球。为了让孩子们度过一个充满意义、欢乐无限的特殊寒假，当当城全体员工提早筹划了此次 18 元畅玩主题活动，票价由 230 元直线重至 18 元，提早利用当当城自媒体网站、公众号微信平台，进行循环推，活动刚一推出，当粉们热心留言，广泛参与，人气聚集，大家纷纷广而告之，相约结伴，密切关注，随时准备“抢”票，先期预热，吸引眼球。

二、线上秒杀拼手速。当当城共 60+ 场馆，18 元门票，40+ 场馆任你选。为了保证孩子们的体验质量，此次畅玩日主题活动，当当城设置了 350 组家庭（1 位小朋友 +1 名家长）人数上限。1 月 7 日 10:00，疯狂开抢。线上秒杀，就拼手速，各位家长提早等候，实时开启“买买买”模式，限定票数，瞬间售空。

三、火爆体验赢人气。7:30 四部外挂客梯全部开启，提早核销门票，提早检票入场，不到 8:00，前台就聚集了近百名早到的家长和孩子。当当城开启全面应急措施，前勤后阅，30 余名临时兼职，全员百人全线上岗，合理高效分工，助力体验保障，开馆后，制服类、手工类等所有场馆前都聚集了换装排队的小朋友们等待体验，偌大的当当城内，千人聚集，人气爆满，兴趣盎然，欢乐无限。

四、集市热销提业绩。好吃好喝、好玩好看的当当城“新春市集”热热闹闹喜喜庆庆的开市了，章鱼小丸子、手抓饼、烤冷面、关东煮、棉花糖、爆米花、饼干礼盒、手工 DIY 巧克力、鲜榨果汁等满足了小朋友的美食味觉；百变魔术道具、风暴智能机器人、品种繁多的系列玩具让孩子们既满足了好奇心，又收获满满。当当职业助章、明信片、手工彩泥作品，一个个创意无限，小巧精致，成为了孩子们来当当城体验的精美纪念。彩灯闪烁、人流不断的新春市集让孩子们边玩边吃，极大地带动了当日销售业绩。

18 畅玩行，欢乐当当城。手快有，手慢无，别拍大腿，别留遗憾，1 月 28 日，当当城 18 元畅玩门票还将提早开抢，让我们不见不散！

欧亚大观园“冬季购物节”“大干 40 天”实现开门红

本报讯（欧亚大观园商场 李萌）经过精心筹备，欧亚大观园商场推出“冬季购物节”促销活动，女装、男装、鞋类、珠宝首饰、羊绒羊毛等保暖类商品的优惠力度超过以往，“限时抢购”“低至 1 折”“内购会”等精彩促销活动，激起了消费者的购买热情。

近期公司召开了业务分析会，为了让节前的时间产生出黄金效益，正在开展的“大干 40 天 实现 2018 年开门红”劳动竞赛活动与“冬季购物节”促销活动充分结合，从商品、货源、服务等方面，又做了进一步的动员。

公司上下全力以赴，你追我赶，各商场男争第一的精神越来越强烈。充分利用晨会，各楼层经理、主任、品牌店长、导购员都想方设法，采取措施，提升业绩，提前邀约 VIP 顾客；给供应商发短信、打电话督促货源；有的利用业余时间直接去厂家仓库挑选货品！货源充足，保证了节日市场商品的供应，并向供应商积极争取优惠政策，很多商品的价格都达到一折，甚至更低！大观黄金推出了全市惊爆价，扫码转发册页圈再立减 5 元，各种可爱的本命年黄金生肖狗热销中；金猴皮鞋举办内购会，一次向厂家进了 1800 多双棉靴，新款 6 折后再 9 折，购买 329 元以上单双鞋靴，可获赠 100 元大观购物券一张；李宁推出一口价 79 元至 159 元羽绒服、棉衣；拉夏贝尔新款羽绒服 5 折后满 500 元再减 50 元。通过一系列活动的举办，在销售业绩增长的同时，与济南其他店铺相比，进一步增加了我们商场的话语权。

进一步挖掘大观园北区各大美食餐饮店的潜力，在满足消费者节日期间的物质需求同时，进一步聚集了商场的人气，拉动了消费，形成了新的增长点。讲述老济南人的美味故事，百年老字号天丰园饭店推出特色特价菜品，新春佳宴火热预订中；城南往事推出精品九转大肠等十大必点菜品、老济南精品把子肉等十大畅销菜；卡惠乐享不停，老牌切餐厅周一至周日每天都可使用不同的银行卡进行 5 折起的活动；小谭火锅推出“大免单”活动，首次储值 4 倍于当餐消费金额，当餐免费；賽百味会员日“约 8”开始了，每月 8 日、18 日、28 日，賽百味全线产品第 2 份半价。众多的餐饮美食，成为消费者一次又一次踏进大观园的理由。

新春的脚步离我们越来越近，“大干 40 天 实现 2018 年开门红”劳动竞赛活动火爆进行中，大观园的家人们正争分夺秒，挖掘潜力，顽强拼搏，进一步促进业绩增长，为共创 2018 年开门红贡献着自己的一份力量。

北京欧亚阳光商超年终疯狂购物 3 小时

本报讯（北京欧亚阳光商超 刘侠）2017 年 12 月 31 日跨年夜，北京欧亚阳光商超推出了“欧亚跨年夜，疯狂 3 小时”活动。日销售突破 36 万元，同比增长 244%

为使此次“跨年疯狂购”真正惠民，所涉及的商场都非常重视，精心准备、与供应商反复沟通促销资源；在宣传方面，我们增加了 30000 份 DM 单的投放，微信每日全员转发，店门外张贴大型宣传海报及广播进行预热；陈列方面，提前确认好每个促销品的摆放位置及发放方式；在人员方面，本次活动共分成五支团队，以三个楼层为主，收银台及客服中心为辅，五支团队相辅相成、协同配合。努力就有收获，用心感动大家，平时没有的优惠价有了，优惠上再双倍积分，再参加抽奖赠现金券，真的是惊爆全场，完全达到了聚集人气的目的！

此次促销活动的成功让北京欧亚的老顾客看到了我们的态度，也让供应商看到了我们共同的未来，同时为北京店的新年起航增添了一道亮丽色彩。

北京欧亚阳光店全体员工，将继续发挥欧亚精神，团结互助、奋勇拼搏，力争在 2018 年的销售战役中取得胜利！

元旦销售人气旺 卖场迎来『开门红』

本报讯（欧亚卖场 胡晓宇）元旦期间，欧亚卖场内各大商家“辞旧迎新”忙，纷纷进行大力度促销活动，掀起优惠活动大比拼，卖场新春大奖送不停，新春礼金不停花，各大线上线下活动纷纷启动，让消费者“新年逛卖场赢到新实惠”。

促销活动形式丰富多彩

节日期间，黄金珠宝城抓住新春伊始，万象更新，这个旺铺时节，结合卖场客层优势，精心组织黄金每克立减、兔工费、贴柜促销等形式多样的促销活动，卖场为了进一步满足春城顾客们新年换新金的美丽愿望，又推出了“满 2500 元加赠 120 元新春一卡通”的活动，更有力地活跃了节日气氛，提升了销售业绩。

国际品牌吸金能力强劲

节日期间，正值迪奥促销搭台活动已经接近了尾声，现场顾客盈门，销售火爆；而 9 月末刚刚进驻的国际一线妆品雅诗兰黛、悦木之源开业酬宾活动正在积极进行中。活动期间，消费者除了可以享受十分优惠的品牌活动之外，在迪奥、雅诗兰黛、悦木之源专柜，顾客可以使用银联线包优惠券、新年一卡通券，让你享受到无以伦比的最大化优惠。活动期间，节日的化妆品区，处处有景，时时有声，到处是一片喜庆繁忙、供销两旺的景象。

品牌提前预热充满活力

节日期间，金银珠宝、化妆品、名表等商品销售红火，品质类商品尤其受到青睐。元旦新年新禧，金饰品的销售业绩格外旺盛。再加上欧亚卖场品类结构调整后，如瀑哈顿小镇这样的新的经营模式进驻卖场，卖场内进口品牌、一线品牌、旺销品牌增加，使得卖场客流量明显增多。让春城消费者在购物的同时，更是感受到久违的节日氛围。

春节是各大商场一年之中最重要的销售旺季，目前，还有不到一个月的时间就要到我国传统节日——春节了，而欧亚卖场的春节促销计划正在紧张制定当中，预计将有更加优惠丰富的促销活动和节庆活动在卖场火爆进行，给春城消费者带来更加美好的消费体验。

欧亚商业连锁成立 智能化管理研策中心

本报讯（商业连锁 刘凤华）企业只有创新才能保持持续发展，为了加快企业的智能化、信息化建设，欧亚商业连锁在由规模型向质量效益型深入转型的路上，不断深耕管理。目前，由领导班子成员亲自挂帅的智能化管理研策中心成立，下设智能化办公室、会员管理办公室及网络宣传办公室三个部室。智能化办公室负责数据分析，建立全面的电子报表体系，实现级次报表体系，更好的将财务与业务进行对接，向现代管理体系进一步靠近。会员管理办公室通过分级制度确定会员身份的惟一性，深化会员服务，提供会员关怀、组织会员活动，使会员感受到更多乐趣与价值，沉淀更多会员。网络宣传办公室借助微信平台及掌尚欧亚 APP，打造欧亚与消费者的链接器，更好的实现互动与引流。

目前，三大办公室的实施方案已出台，计划 2018 年上半年各项工作即将产生阶段性成果。智能化管理研策中心的成立，标志着欧亚商业连锁向智能化与信息化管理又深入了一步。

欧亚新生活“华为把爱带回家”

本报讯（欧亚新生活 国际精品商场）华为 Mate10 系列产品开售以来，便获得大量花粉的强烈关注和追捧。2018 新年跨年之际，笔者了解到，在欧亚新生活负一层华为专卖店，2017 年 12 月 30 日至元旦当日特别举行了以“华为把爱带回家”为主题的跨年活动。

据活动现场了解，华为举行此次主题活动，主旨让更多喜爱华为的粉丝们能更近距离更深入体验 Mate10 系列产品的功能和魅力，以打造“新探索 新娱乐 新惊喜 新年有新意”的新年互动娱乐活动，让 Mate 产品深入人心。

活动中主持人针对华为 Mate10 产品的亮点为花粉们进行了详细的介绍，作为一款年度旗舰，Mate10 采用新一代麒麟 970 处理器，荣载 2017 最佳产品奖殊荣，首款搭载麒麟 970 芯片的华为新旗舰 Mate 10，它不仅代表了中国自研 SOC 的最高水准，也迈出了 Mobile AI 移动人工智能芯片的第一步。

另据了解，现场到访的每一位花粉，不仅深入了解了此款旗舰产品，参与体验娱乐项目还可以获得新年礼品一份，欣赏现场精彩的节目同时，还可参与抽取华为产品精美大奖的抽奖活动。

白城欧亚八周年店庆 1.29 员工动员誓师大会圆满落幕

本报讯（白城欧亚 张孟娇）2018 年 1 月 16 日早 7 点 40 分，白城欧亚全体领导及全体员工共同参加了白城欧亚八周年店庆动员誓师大会，在全体员工齐唱《欧亚之歌》后，大会正式开始。首先由崔总宣读 1·29 店庆活动方案，对方案进行详细解读，并对店庆期间工作做具体安排部署。各商场经理先后做了表态发言，鼓舞了员工士气，并带领员工们喊出必胜的口号，为表达誓保店庆销售任务的完成，于总与各商场签订了店庆任务责任书与安全责任书，确保店庆期间消防安全无事故。动员大会最后由于总进行总结讲话。此次全员动员大会的召开，使全体员工明确了目标，增强了信心，鼓舞了士气，白城欧亚全体员工将以饱满的信心、昂扬的斗志，充足的货品确保完成此次店庆的各项任务。

八年风雨，白城欧亚从扬帆启航到披荆斩棘；八年奋战，从繁星点点到阳光眼睛；八年的流金岁月，见证了白城欧亚人拼搏进取，开拓创新的足迹。成长的道路是领导睿智英明的带领，是员工伙伴们的紧密合作，更是消费者对白城欧亚的信赖与认可。此次八周年店庆活动全体员工将齐心协力，共同努力，蓄势待发，再创佳绩！

冬季防火 责任重于泰山

天气渐渐的冷了，冬季已经到来，对于商场安全工作来说，防火的重点也渐渐的增多。商都一楼的各个入口处，需要安装门帘的部位已全部到位，各门口的电热暖风或气热暖风均已启用。近日，保卫部对所有的门帘和暖风进行了安全专项检查，发现 8 号楼道、12 号楼道、15 号楼道、16 号楼道等门口使用的是布制棉门帘，由于门口外面经常有人吸烟，刮风时易把未熄灭的烟头吹向门帘，存在火灾隐患，保卫部及时与物业部进行沟通，确定处理办法：将所有布制门帘返回厂家，将门帘下方用防火材料进行包裹后再安装，以杜绝火灾隐患。

随着冬季的到来，少部分专柜因室内较冷，开始使用电暖气等取暖设备，保卫部对所有使用电暖气取暖的专柜，列入每日重点检查，电暖气周围是否存在可燃物，电源使用是否合格，确保每日闭店时断电，并且将电源拔出插座，做到万无一失。

营业期间，保卫部也经常对各层各专柜员工进行安全教育及检查，禁止使用电热宝、电热毯、电水壶等物品，为营造商都安全的购物环境和保障商都的安全生产工作，保卫部将坚持不懈，严抓严管，力求为商都的繁荣发展保驾护航。

（商都 董成刚）

新年伊始 安全至重

——卖场黄金珠宝城积极进行春节前四防安全大检查

双节期间，欧亚卖场客流如潮，顾客纷纷光顾，也给现场带来了安全隐患，商场四防安全工作认真落实尤其重要。为了更好地保证前来卖场光临选购的消费者的人身和财产安全，保证员工和供应商的平安，黄金珠宝城积极行动起来，全方位进行四防安全自检自查工作。

首先，要进一步提高认识，强化安全意识，一刻也不放松地抓好安全。在工作中，要坚持预防为主的原则，加强人员培训，各柜组管理人员认真进行全员四防安全培训和消防安全演练，确保安全责任制落到实处。在日常工作中，各柜组认真做好消防设施器材的检查维护工作，确保消防通道畅通、消防器材完好。

其次，根据“谁主管谁负责”的原则，管理人员积极行动起来，安排好自己所管辖柜组的安全防范工作。提前制定春节期间值班巡场计划和安排，保证现场值班人员坚守岗位，既确保发现问题及时解决问题，也使营业现场安全和公共财产免受损失。值班人员应按要求对节假日各项活动进行督查并对发现问题进行记录和处理，负责处理当班期间内发生的突发事件和治安事件。

最后，贯彻“以防为主、防消结合”的方针，经常向员工进行防火安全教育，定期布置防火安全工作，负责消防设备的保管，保证消防设备完整好用，开展防火安全检查，发现隐患及时处理或请保卫部保卫干事协助处理。

商场根据各柜组检查情况严格按照企业规章制度进行奖励与处罚，对认真开展四防安全工作，落实各项安全防范措施，培训考核成绩显著的柜组给予奖励；对四防安全工作不负责任，违反保卫部制度，玩忽职守的品牌给予处罚。

（欧亚卖场 胡晓宇）

商都客居儿童商场举办“双节”安全知识培训

本报讯（商都 丁福吉）为进一步加强安全经营工作，有效防范和坚决遏制各类安全生产事故，家居儿童商场根据商都安全管理规定，切实做好元旦、春节期间的安全经营工作，1 月 5 日早举办全员消防安全知识培训。

此次培训的主题“工作以安全为主、安全以消防为主”，内容包括消防安全的重要性、签订消防安全责任书、员工消防常识、着火了怎么办等基本消防常识。通过培训使员工熟练掌握消防安全知识，增强防范的意识，使员工的理论知识有所提高，对安全意识有了新的认识，通过消防安全形象生动化互动性培训方法，提高了员工的学习兴趣，使一些抽象难理解的理论知识一目了然，加深了印象。实际效果看，消防安全培训显得尤其重要，特别是新入职的员工，对安全意识比较淡薄，通过此次培训学习和案例分析使每位员工都能够掌握基本的消防安全知识和消防实践操作技能，加强自我防护意识和安全理念。

失去一位顾客，就是失去一群顾客

服务因情动人，沟通从心开始。作为服务行业，为顾客提供更多更好的服务，这不光是一份工作，更是一份责任。

顾客是我们的衣食父母，是我们存在的理由。是我们最大的无形资产。如果我们失去了顾客，就意味着企业生命的停止。尊重顾客，理解顾客永远把顾客放在第一位。虚心接受顾客的意见和建议，不断改进服务，使之达到尽善尽美。只有用心服务，才能换取顾客真正的满意。

然而在实际的工作中我们却存在很多的问题。对公司经营理念的理解不够深刻。主动服务意识不强专业知识匮乏，面对顾客提出的问题，无法充分解释。同时在处理问题的时候。没有责任心和耐心，经常是互相推脱。甚至是与顾客发生争吵吵等等。我们必须记住一点：一个顾客的抱怨可以影响到一个客户群。因为它的尖锐批评比广告宣传更具影响力。顾客可以买你的，也可以买别人的，我们胜的就是服务。

服务就是我们的工作。工作中，我们要抛弃自身的情绪。热情，耐心，细心的为顾客服务，我们能够做到的方面要尽力去做，让顾客满意我们。力不能及的方面要在解释，态度和情感方面让顾客理解并满意。不要在遇到问题的时候，自己先暴躁起来。有客人硬碰硬。既然选择了这个行业，就要使自己去热爱它，接受它，如果接受不了那趁早放弃，不要一味的埋怨。

服务业本来就是一个很累很辛苦的行业。做一次令顾客满意的服务并不难，难的是永远让顾客满意。我们一定要完善自己的专业知识。提高自己的主动服务意识。心为顾客所想，情为顾客所系。不喜欢做的事，不论多简单，都会变得困难，无趣。我们只有热爱我们的工作，怀着一颗宽容真诚的心。我们也会对客户多一份理解与包容。我们的服务也会做得更好。

我们的服务从小事做起，从点滴做起，并且坚持做下去。我们时刻记住：

良好的工作态度，创造良好的工作效果。

普通的工作态度，创造普通的工作效果。

糟糕的工作态度，创造糟糕的工作效果。

（越野店 何丽平）

四平欧亚隆重举办第十二届感恩节总结表彰大会

本报讯（四平欧亚 综合部）万众瞩目的四平欧亚第十二届感恩节圆满落下帷幕，在这充满激情的 18 天活动中，我们用辛勤的汗水换来沉甸甸的销售数字，1 月 8 日早 7:30 分，四平欧亚隆重举办第十二届感恩节总结表彰大会，对本次感恩节的各项工作进行总结的同时，对辛勤付出的员工及供应商进行了表彰。

本次感恩节活动，累计销售达 3826 万元，精彩纷呈的营销活动，物美价廉的优质商品和大力度的优惠活动成功地获得了广大消费者的认可，2017 年 12 月 31 日跨年夜当天人潮涌动，单日销售达 1213 万元，为全年销售指标的达成填上浓墨重彩的一笔。大会总结了活动中的十大营销活动亮点：

1.盛月亮举行大型售卖活动，通过前期宣传和专业导师的讲解，得到了广大顾客的青睐，三天突破 200 套，是感恩节活动初期一道亮丽的风景线！

2.金龙鱼杯包饺子大赛，顾客参与度高，纷纷体验包饺子带来的乐趣。

3.诗凡黎专柜在 2017 年 11 月中旬，就积极联系厂家组进货源，申请促销商品。活动期间全场冬装满 500 元送 300 本品，满 1000 元送 7 00 本品，感恩促销款商品 48 折，充足的会员储备和大力度活动提升了本专柜的销售额，2017 年 12 月 31 日销售达 2456 万元。同比增加 15 万。

4.潮宏基专柜在珠宝品牌日当天举办了会员尊享回馈会，现场布景优美典雅，备有精致糕点、果品、咖啡、奶茶让会员尽享尊贵礼遇，会员亲手自制解花插花及干花贴画，营造温馨的氛围也带动了销售，当日销售 7.3 万，同期销售 4 万，超同期 158%。

5.感恩升级，破新高，鞋帽商场 2017 年 12 月 31 日活动升级，通过全员努力当日销售 563 万，同期销售 516 万，同比增加 47 万。其中，欧珀莱专柜销售 32 万，同比增长 8.5 万；老凤祥专柜销售 22.6 万，同比增长 8.8 万；斐乐销售 25.7 万，同比增长 10.8 万。

6.会员沙龙，佰草集在 2017 年 12 月 19 日、12 月 20 日举办美员沙龙，新品体验，免费为会员培训护肤保养，销售 2.8 万。同期销售 1030 元，比同期增加销售 2.7 万元。

7.九洲欧亚为抢占市场，同竞争门店赛跑，利用微信扫码、送货上门服务，共送货 136 单，达成销售 1.7 万余元，争取到了更多的忠实顾客。海信、西门子两次内购会，都圆满完成任务指标。

8.地直欧亚超市为回馈一年来一直支持的会员顾客，门店自主开展为期两天的会员答谢会，自制抽奖答谢奖券，会员专享商品明示牌，在全员的共同努力下，抽奖现场人爆，真情回馈，会员顾客好评如潮。

9.辽河店六桂福感恩特惠，圣诞元旦嘉年华、跨年特卖，活动期间购物满额有好礼相赠。感恩节期间销售完成 16.6 万，同期销售 11.6 万，同比增加 5 万元。

10.梨树欧亚携手天都幼儿园教职员工为进店顾客发放圣诞小礼品，同时带来了舞蹈表演，为感恩节活动助兴，增加人气。

在感恩节期间，四平欧亚全体员工都付出了百倍的努力，我们在满载喜悦与汗水的同时更要时刻紧随欧亚商业连锁总部的步伐，在每一次的活动中出色的完成任务，超越目标。让我们继续昂首阔步，奋发前行，充分发挥欧亚人唯旗是夺的亮剑精神，在 2018 年创造更大的辉煌，为四平欧亚赢得光彩！

欧亚沈阳联营首次《员工集体生日会》

“在这样一个神采飞扬的时刻，我们带着欢笑，带着祝福，带着歌声欢聚一堂。其间迎来了一个特别的日子。这就是首届欧亚联营为一月份过生日的伙伴们准备的一场生日 party。”

1 月 19 日欧亚沈阳联营为出生在 1 月的 23 名员工举办了一个温馨难忘的“员工集体生日会”。为使员工感受企业大家庭的温暖，公司提前策划，精心准备。现场伴随着生日快乐歌，美味的生日蛋糕呈现在员工面前，引来员工的瞩目，也给他们带来了一个特大的惊喜。在主持人的渲染下，3 位身复分别代表老、中、青员工满怀感动的插蜡烛、许愿望、吹蜡烛，员工所在部门的领导亲自切生日蛋糕送到员工的手中一同送上了祝福，这些看似平凡而普通的环节，让每一位参与者都充满了感动，整个会议厅被欢声笑语、阵阵掌声、幸福氛围所填满。

副总经理单忠燕代表公司表达对职工生日的亲切祝福，表示：“感谢你们对公司发展做出的贡献，在此道一声：辛苦了！在这充满喜悦温馨的日子，为你们送上最真挚的祝福，祝你们：生日快乐，身体健康，心想事成，生活美满”。同时送上由公司总经理严霁答名的生日贺卡。“很突然，很激动，很开心，也很感动；这是我第一次和这么多人一起过生日；感谢公司为我们策划了这样一个难忘的生日，我将以饱满的热情和高昂的斗志投身到在下一步的工作中，忠诚企业、爱岗敬业，以实实在在的行动来回报公司”。员工代表李静感慨万千的表达了激动的心情。

让员工们切实感受到企业的温暖，是欧亚联营今年践行“得人心、暖人心、稳人心、聚人心”工作思路。为每月生日员工过“员工集体生日会”，进一步增加了员工的集体归属感，增进了员工间的了解，增强了队伍的凝聚力。

（综合办公室 洪建萍）

欧亚沈阳联营举办“感谢有你 一路相伴”供应商答谢会

冬寒岁始，欧亚沈阳联营以“感谢有你 一路相伴”为主题的供应商答谢酒会在北约克大酒店礼堂拉开帷幕。

1 月 12 日，沈城大地迎来了三九当中最冷的一天，寒冷的天气并没有影响欧亚联营人的热情，没有阻挡供应商的脚步。欧亚联营总经理严雪等领导和各商场经理全部盛装出席，与来自全国各地的供应商代表共同见证了欧亚联营的店庆荣耀。

答谢会上，副总经理杨小斌向各品牌供应商通报了店庆期间的销售业绩，并为他们的大力支持给予了感谢。随后杨总宣布了最佳合作伙伴和销售冠军品牌名单，领导班子成员分别向获奖品牌颁发了奖项，某供应商代表发表了获奖感言。现场气氛热情欢乐……

多年的精诚合作，使得欧亚联营在与供应商的不断沟通中品牌精选，严总在致辞中提道：“欧亚联营有着 65 周年的历史，在发展过程中得益于供应商一直以来的鼎力支持，65 载春华秋实，65 载一路同行，我们携手成长，欧亚联营将继续不忘初心，心怀感恩，与供应商精诚合作，保证供应商及时结款，致力于通过精致商品、精细服务、精准营销有机融合，把联营的老顾客找回来，幸福是奋斗出来的，欧亚联营要真正在思想和行为上服务于顾客，为广大供应商在 2018 年的新年里共创佳绩保驾护航。”严总的致辞赢得了供应商热情激烈持续不断的掌声，也将酒会的气氛推向了高潮……

2017 已逝，2018 已至，欧亚沈阳联营，愿与供应商精诚团结、合作共赢、携手并肩、砥砺前行，不忘初心，共赢美好未来！

（欧亚联营 刘瑜）

欧亚联营召开“2017 年度工作述职”及“2018 年度工作清单”会议

本报讯（欧亚联营 曲晓峰）2018 年 1 月 9 日，欧亚集团沈阳联营有限公司召开了“2017 年度工作述职”及“2018 年度工作清单”会议。欧亚联营旗下成员，各商场经理、部室部长，以及商品柜柜长参加了会议。

在此之前，欧亚联营组织了两次中层以上干部的集中学习，学习了《周总在 2017 年工作述职报告上的讲话》，学习了商都下发的【2018】1 号文件《关于做好 2018 年度工作清单的安排》。

以曹总“做精”的经营定位和结合“从新发展观”工作理念，贯彻落实周总“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，欧亚联营各商场经理、公司领导班子依次围绕全年工作清单完成情况，总结了 2017 年度工作，并重点对 2018 年的工作开展进行了深入思考，提出了努力方向和工作思路。

述职结束，严总发表了重要讲话，肯定了欧亚联营 2017 年 65 周年店庆工作成绩，要求认真总结店庆亮点和经验，剖析不足，好的要继续发扬，不足处要弥补完服，再次就周总的讲话精神与大家进行了交流，“要正确，要么被正确；要么变，要么被改变；要规范，要么被规范”。并指明了 2018 年欧亚联营经营发展方向，严总要求全员以“开局就是决战，起跑就是冲刺”的劲头，为 2018 年“首月首季开门红”竞赛召开各部门动员会，认真落实竞赛方案；以“卖钱是硬道理”为指导思想开展有效沟通；认真分析销售形势，分解落实竞赛指标，落实促销活动内容，积极争取货品资源，确保资源品种充足，开展特色营销，制造销售亮点；要求在 2018 年中每一月、每一天、每一档活动、每一个品牌、每一名员工都不放松，盯住计划，咬住同期；每个人都是联营的名片，每个人都要有高度的主人翁责任感，为 2018 年复兴联营脚踏实地共同努力。

此次述职会充分调动了团队积极性、创造性，激发了与会人员内在潜能，大家纷纷表示将带领团队，按照“工作清单、网格化微信管理平台、靶向管理”三位一体的模式开展工作，以“开局就是决战，起跑就是冲刺”的精神面貌实现 2018 年欧亚联营的全面复兴！

提升文化自信，过一个文化年！

欧亚商都奥特莱斯“迎新春 过大年”营销活动出台

本报讯（商都奥莱店 郭雷雷）“旺年旺运旺大财——好年货·奥莱买”进行到现阶段已经在春城掀起了一阵消费狂潮，社会各阶层的商家及消费者都在关注此次欧亚商都奥特莱斯给大家带来的新年惊喜和优惠。

红包一路发！现金红包震撼送！

活动期间，服饰类商品现金单笔交易满 500 元以上，即可在 7P 客服中心红包墙处抽取红包 1 个，内含 10 元、20 元、50 元、100 元、2018 元现金，100%中奖（红包限量 500 个 / 天，1 个 / 票）先到先得，抽完为止！服饰全场 2 折起，礼券一路送！每周五 / 六 / 日累计满 500 元送 618 元年货基金，包含服饰券、奢侈品券、电影券、美容美发美甲券、化妆品券、健身券、影院厨房券等，奥莱的亲们快点行动吧。

奥莱文化年！从腊八开始

年味儿的第一口，就是从腊八粥开始的！“小孩小孩你别馋，过了腊八就是年！”这种儿时紫绕在记忆深处的年味，一直印在我们的脑海……自从离家在外，儿时母亲的那句儿歌就成了每年年前母亲必有的电话叮嘱……随着人们生活节奏的加快，亲情的感召，传统年味的回归感歌来愈浓烈……欧亚商都奥特莱斯做好了充满年味的腊八粥和充满新年味道的年货，就等您把奥莱年味打包带回家！

新年超低折扣等您“莱”！

本次奥莱文化年活动，感谢诸多品牌对欧亚商都奥特莱斯的支持与帮助，特针对奥莱顾客推出了更加优惠的活动方案。为更好的服务顾客，特联合厂家准备了超低折扣商品回报春城消费者，羽绒服满 500 立减 110 元，内衣全场 39 元起，单柜折上再罩 8 折；床品全场 25 折起；皮装全场 580 元起，皮草全场 3800 元起！奥莱全场 1 折起正在等着您，快来欧亚商都奥特莱斯逛逛吧，不仅年货齐全，省心省钱，还有美食、观影、健身、儿童娱乐也全都一站式搞定，奥莱管家还能为您的亲人进行优质的陪购服务，您，还在犹豫什么？

欧亚商都奥特莱斯自 2016 年进入新发路以来，获得了春城人民的认可与支持。企业始终秉承着“百元买品牌 千元买名牌 名品 + 实惠 省钱奔奥莱”的经营理念，全力营造“奥莱更省”的百姓口碑。欧亚商都奥特莱斯将继续为春城顾客带来最优质、最亲情的暖心服务。

通化江南的十年变迁

10 年之前，通化江南周围连楼房都没有，有几个小饭店、小苗甫，旁边是一些菜地……”

当时的江南可以说是“一无所有”、商业氛围、商业行为趋于零。如今的江南已经成为通化最具影响力、最具品质的商业购物中心，城市的一张名片。而江南无论任何时候，都无法想到能和一个名字联系在一起，那就是——“欧亚购物中心”

现在看，欧亚的十年很精彩，但这一路走来的过程却很艰辛。刚开始营业时为没有客流伤脑筋，为了吸引消费者，就敲锣打鼓，甚至把鼓都敲碎了，宣传工具也被相关部门没收过……如今的江南，商场林立，楼房高耸，商业氛围浓厚，每到旺季时，车流、客流交织，一片繁忙……对于这些，家住在江南附近的居民都感慨颇深，这里原来不是商业区，购物不方便，现在只要是沿街的房子都变成了门市。

随着时间的推移，欧亚的知名度在提升。业内人士评价，欧亚的十年，成就的不仅仅是欧亚，更是成就了江南，她的发展带动了一个城市商业的繁荣，