抓好基层党支部建设 提升党建质量

7月6日下午，集团组织听取了市国资委孙天明《全面提升新时代国有企业党支部建设质量》的讲座，更为详尽的学习了党支部的设置和功能、党的组织生活、发展党员工作等方面的内容，掌握了更好、更扎实的做好党支部建设的工作方法，同时也深刻认识到了加强党支部建设的重要意义。为此，在以后的工作中，要做好以下几点：

一是注重支部队伍的建设。火车跑得快，全靠车头带，一个好的支部班子，才能带出一支好的党员队伍，支部才会有凝聚力和战斗力，加强支部班子建设，要选准配强党支部书记，做好党支部书记、支部委员的学习培训，提高思想水平、理论政策水平和业务能力。要营造一个良好的工作氛围，要在政策导向和宣传舆论导向上，使支部班子有光荣感、使命感和责任感。

二是努力完善党支部工作机制。做好“三会一课”，建立和完善支部党员干部的学习教育机制，把党员干部的教育，把党员干部的理论学习放在首位，借此来发扬党的优良传统，保持党员的党性本色和先进性，从而确保党员队伍的团结和活力，提高党员干部的思想觉悟和政策理论水平。建立和完善党支部工作的监督机制，把支部工作纳入党员群众的监督之下，辅以各项规章制度，使各项工作规范起来。

三是更新基层党支部观念，改进工作方式树立威信。“工作理念树创新，工作态度讲认真，工作业绩看实效，工作环境齐共建”，干部在工作中观念决定思路，思路决定出路。我们认为，农村干部要树立“不惹事、不怕事、要干事”的观念。所谓“不惹事”，就是要坚持依法办事，防止工作方法单一、简单、粗暴而激化矛盾。要求干部要清楚的掌握与农村工作和群众生产生活密切相关的法律法规，明白什么能做，什么不能做，一言一行，一举一动都必须符合政策法律规定，善于用法律的手段解决问题、化解矛盾、推动工作。所谓“不怕事”，就是要直面矛盾和问题，不推诿、不扯皮、不躲闪。（商都 潘生）

游三角龙湾有感

一个有激情的团队，带给我的是工作上的激情，更是生活中的无限精彩。从出发前难以入睡的激动，到坐上大巴车的那一刻的兴奋，一段开心之旅就这样展开。

一路上，到处都是无边无际的稻田，绿油油的充满生机；远处的山脉连绵起伏。更是美不胜收。听导游介绍，三角龙湾是火山喷发口积水而成，水面呈三角形，因而得名。坐在游船上，清澈碧绿的湖水，动听的音乐，心情格外舒畅。

最美的地方还要属吊水湖风景区，离开龙湾公园，午餐后我们来到吊水湖风景区。这里沿溪边一路走过，两岸是无边无际的原始森林，空山野水，鸟语泉声，一切是那样古朴，走入林中，脚边是潺潺的溪水，格外凉爽。脚一沾到溪水，那是透心的凉啊！途中有几十处小桥，每一座小桥的形状都不一样，设计师们可谓独具匠心。溪水静静的流淌声、树林里小鸟欢快的叫声。最为壮观的是走到第十二座桥后，一个瀑布突然闪现在面前，飞腾的水花溅到身上格外的凉爽。大瀑布旁有一个小瀑布奔流而下像壶嘴，吊水湖因此而得名。三角龙湾那凉爽的瀑布、秀丽的风光深深印在我这个夏天的记忆里。观赏秀色的风景之后，集体的篝火晚会更让大家全身心的得到放松，大家载歌载舞，充分体现出所有欧亚人就是一个和谐的大家庭，永远是相亲相爱的一家人。

这次旅行，带给了同事之间8小时之外的心灵沟通，拉近了同事之间的距离，培养了更深的感情和协作关系，有欢笑有感动，更多的是互相理解和支持，旅游回归之后的我们，每个人的脸上都没有旅途的疲惫，反而展现出的是更加充足的干劲和激情。（松原欧亚 姜爽）

珍惜与你们同行

“大王叫我来巡山，我把人间转一转！”随着嘣皮的歌声我们2018第二届同乐游启程了。历时近4小时的车程到达了老白山景区，一路在游览山间美景中度过。

领导再三嘱咐，一定要让员工玩的尽兴，看到他们脸上毫无掩饰的开心，我的担心反而显得有些许的多余。绿树村边合，青山郭外斜，下车的那一刻特美，丛山环绕，烟雾缭绕在山间，低沉到木屋房顶。一个个精致的木屋正是我们夜宿的地方。雨后的空气清新到让你贪婪的想多吸几口。细雨洗刷的整个美景使山间的绿显得更加艳丽。此时深刻，感受到了领导的良苦用心。

找到自己的木屋，洒店设施用品和木屋的低调又奢华，小歇一下，接着开始了我们的户外拓展，大区领导王总、刘总，敦化的商总、钟总同员工一起游戏，微情高涨、欢声笑语的气氛根本谈不上员工的拘谨二字。坐地起身、夹气球、跳绳、传递呼啦圈等都是以接力的形式举行。锻炼凝聚力与团队意识。呦！说到团队意识令我有几分感动，在玩蒙眼扫雷的时候，碰到了一个“雷”要惩罚队员做俯卧撑，我们家身形类似国宝的女员工苗苗义不容辞，没有任何推诿主动撑地一口气做完5个连贯动作。再次碰雷，再来5个。他告诉我说：“我们是团队”。这话掷亮！当然还有在跳绳接力中奋不顾身神往第一的美女嫂嫂。兴奋的不得了，随后伴随着隐约的腿疼。原来是有腿伤呢。眼我说：“光想着我们得拿第一，腿伤？哈哈都忘了”！这种荣誉感爆棚。此时旅游都显得次要，同事之间的向心力更加重要，心里暗想，你们怎么可以这么优秀呢！

集合！哇喔中午开饭。一顶对吃饭没有规律的我，今天充为向往。依山傍水，美味佳肴，此生何求啊！看着领导满意的微笑，员工灵动的眼神。连满意二字都不够形容了。外面的雨像和我们在开玩笑，时而急时而缓。但给到好处的是好像了解我们的行程，一到户外活动它便休息了，没有半分嫌弃，空气十分清新，凉爽。一天的扩展活动增加了团队的凝聚力，彼此默契。这上让感受到了欧亚这个大家庭的和谐、山里的夜晚感觉比家里的要早，木屋的灯光在大山的衬托下犹如点缀的萤火虫。天还下着蒙蒙细雨，今夜的篝火晚会无奈取消，可是我们也是有备而来：屋前烧烤。我们队里的唯一帅哥赤赤，担当起本次室外烧烤的主厨，手艺那是没的说。撑着伞带电筒开启了细雨中烧烤轰趴，惹来了路过同事羡慕的眼光。

屋内欢声笑语小啤酒，配着小烧烤，屋外虫鸣鸟叫伴奏，窗外细雨夹着凉爽的风。可爱菜肴的琪琪一本正经的开着玩笑，惹得我们捧腹大笑！仿佛山间都弥漫着我们小木屋的笑声。珍惜与你们同行！（敦化欧亚 郎翠）

欧亚商都召开2018年上半年工作述职报告会

（上接1版）

二、关于团队。要打造“和谐团队、品质团队、智慧团队”。所谓的和谐团队，有两个标志：一个是团结，一个是包容。团结即奋斗目标一致、各自承担责任一致、关系融洽，团队内部不要玩手腕、上手段、弄套路；包容即上下要包容、新老要包容、左右要包容，工作上不能互设防火墙、不能画地为牢。所谓的品质团队，也有两个标志：品是操守、质是职守。职守是工作职责，工作能力、专业度；操守是品质、情怀、价值观。我们想成为一名合格的乃至于优秀的管理人员或职业经理人，一定要从职守和操守两个方面来修正自己，完善自己，从特定意义上讲，职守是专业的人，操守是做专业的事儿。所谓的智慧团队，是更高层级的标准，同样两个标志，即格局和情怀，提到格局，做人要有格局，做事也要有格局。格局代表境界、代表层次，想要有格局首先要有胸怀，要有大局观，有格局才能走的更好、更高、更远。说到情怀，一段时间以来，我反复强调一句话即基层满不满意、员工满不满意是评价我们工作成败的终极标准，要用心倾听和对待供应商、消费者、员工的诉求。本人一向推崇“以人为本、以和为贵、以众为天”的企业文化，但想支撑这种企业文化的塑造，和谐、品质、智慧缺一不可，否则就是语言、就是概念。这样我们就不能回避一个问题即担当。担当既是工作的需要，也是一个人品质和素质的标志。未来，我们也会把担当作为评价干部的重要标准。

三、关于人。我理解人贵有三品，那就是弯得下腰、抬得起头、沉得住气。弯得下腰，就是落实、专注；抬得起头，就是要看路、要自信；沉得住气，即要清醒、淡定。提到人的问题，我想从三个维度来予以表述，第一个维度是做人，可以说我们这伙人，我们这拨人、我们这代人生活在一个伟大的时代，在某种意义上来讲我们又工作在一个伟大的企业，从这一层面上来看，我们对欧亚集团这四个字、对曹和平董事长这个人，我觉得要有一种忠诚、要有一种感恩、要有一种担当。忠诚、感恩、担当不能有选择、不能讲时效、不能提条件。有选择的忠诚、有时效的感恩、提条件的担当不是真正意义上的忠诚、感恩、担当。基于这样的认识，我想我们应该进一步增强大局意识、核心意识、看齐意识。我们教育子女如何做人、评判别人如何做人，但真的有时候我们也应该照照镜子，看看我们曾经和正在如何做人。第二个维度就是用人，提到用人，我们有三个基本理念，一是把合适的人放在适合的岗位上。不分高矮、胖瘦、男女、老少，量能而授岗，有为才有位，曾经、现在或者以后也会按此原则坚定不移的走下去；二是坚持能上能下、能升能降。有业绩要认可，有明显过错要惩戒，这样才能让真正辛苦付出、勤勉敬业的干部心理平衡。我只看结果、只看能力；三是要传递正能量。用人的标准和选项是一个企业最核心的价值观，也是最大的风险点。传递正能量的用人导向，才能不寒负员工、不寒负员工的诉求、不寒负员工那种善良的梦想和愿景，也才能支撑企业的可持续健康发展。第三个维度是经营人，我经常讲，我是做经营工作的，经营好自己的工作，是我的立业之本；经营好家庭，是我的立世之本；经营好自己，是我的立身之本，这是从我们自身角度看。从经营的角度来看，供应商也是人，消费者也是人，我们也要经营好。从团队角度看，我们的员工，也需要经营。那么这经营二字用在这里，说语言表述清晰与否、正确与否并不重要，关键在于经营两个字所表现的内涵，是要用心去做、思考去做、带着情怀去做，这是最重要的。

今年是欧亚商都成立25周年，25年，弹指一挥间。我们既要以此为起点，像年初提到的那样，激情出发、规范出发、正确出发，也要记住25年来我们经过的人、做过的事和走过的路。我也想借着这个机会，向以曲总为代表的在座的、不在座的，在岗的、不在岗的一一曾经为商都发展做出过贡献、付出过心血的老领导、老同志致敬！

加强党支部建设 提升组织力——集团公司党建工作培训有感

7月6日，我有幸参加了集团公司党委组织开展的党建培训，受益非浅。长春市国资委党委三作部孙天明主任亲自授课，以“全国提升新时代国有企业党支部建设质量”为主题，贯穿了党支部的设置和功能、党的组织生活、发展党员工作三大主线，生动详实、深入浅出的解析了如何开展好党支部工作，提升组织力。这次培训对我们今后开展党支部工作具有重要的指导意义。

习近平总书记在党的十九大报告中强调，要以提升组织力为重点，突出政治功能，党的基层组织制度建设改革，着力点是使每个基层党组织都成为坚强战斗堡垒，它的政治功能要充分发挥。

通过培训我们深深体会到开展好支部党建工作的重要性，要让支部成为团结群众的核心、教育党员的学校、攻坚克难的堡垒，要充分发挥支部的作用，坚持从严教育管理党员，严把党员发展政治关，严格按照发展党员的指导原则，即贯彻“五个基本”，遵循“十六字的总要求”，落实“三个坚持”，严格遵守“推荐制”“备案制”等10项工作制度，严格参照发展党员的流程，从而选拔出符合32字标准、四讲四有、四个合格的新党员。严格党员日常教育和管理，引导党员充分发挥先锋模范作用。

其次，必须坚持党的组织生活各项制度，创新方式方法，增强党的组织生活活力。党组织要严格执行组织生活制度，确保党的组织生活经常、认真、严肃。严格落实“三会一课”、民主评议党员、谈心谈话等基本制度，积极推行主题党日等做法，丰富内容、创新方式，切实增强组织生活的感染力、吸引力、针对性、实效性，烧旺锤炼党性的“大熔炉”，真正让党内政治生活严起来、实起来、活起来，不断增强政治性、时代性、原则性、战斗性。开展健康的批评和自我批评，要讲原则敢于批，讲艺术善于批，有别围利于批评，对于普通党员来说，开展严肃认真的批评和自我批评，是党员提高党性修养的重要条件。人犯错误都有一个从量变到质变的过程，开始时的批评和提醒，犹如醒酬灌顶、当头棒喝，可以使人警觉起来，不至于越走越远。

对党员来说，通过参加组织生活，可以接受党组织的教育，增强组织观念，提高思想觉悟和政治水平。可以在党组织和党内外群众的监督下，发扬优点，克服缺点，纠正错误。党员干部只有在严格的党内生活中反复锻炼，才能坚强党性、百炼成钢。

组织力强不强，根本看政治功能发挥得好不好。通过培训，夯实了支部的基础工作，我们一定要充分发挥支部的作用，扎实开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，推动党员干部牢固树立“四个意识”，始终在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致，自觉做习近平新时代中国特色社会主义思想的坚定信仰者和忠实践行者。（商都 李薇）

统一思想 凝聚团队 提升情怀 为欧亚奥莱加氧加油

——全力备战奥莱9周年大庆

通过参加“奥莱店认真学习周总讲话精神全力贯彻落实工作”，这样一个重要的会议，我不仅能现场学习、感受周总在生产经营管理、企业文化等方面的经验与做法，还可聆听感受奥莱店总经理赵晶女士对周总讲话的分析解及心得，听后不仅是兴奋、更多的是思考与感受到责任与使命。

如何在新形势下真正领会“坚持商都做精，坚持从新发展观”这句话的真正内涵，如何落实“抓早、抓实、抓细、抓紧”这一指导思想，成为每个商都人都应该仔细思考的问题，首先是要认真学习，理解周总的讲话，用心去理会感悟其中的含意与内涵，站在更高的层面，用更新的视角去审视中国与国际商业的变化与发展趋势；站在更高的层面去反思我们自己以往的工作，找出存在的问题与差距；认识到我们的责任与压力，拿出符合实际，能实现我们既定指导目标的切实可行的工作思路与方案，大家一道共同努力奋斗。

凝聚思想 踏实做事

在会议现场的第一个感受是，周总的讲话报告求真务实，实事求是。周总在讲话中客观评价了所取得的成绩，大胆面对商都在快速发展中所存在的问题，对商都的发展进行了精准定位，及时凝聚商都人的集体思想，调整大家在工作中的思想短板。这些都能够使我们清醒地看到，我们在发展过程中所面临的问题与困难，我们一定要把握好方向，脚踏实地做好工作。

营造智慧团队 创核心竞争力

第二个感受就是，周总用精练的语言概括了商都体系的工作目标与要求，即“打住实体商业发展的趋势变化，盯住我们应该盯住的竞争对手的思维和行为，盯住我们既定的各种工作要求和任务，这是阶段性我们最佳的选择。”为打造全新商都体系奠定坚实基础，这也是对目前工作的具体指示与要求。“打造和谐团队、品质团队、智慧团队”大力优化组织结构与人员结构，努力夯实人力资源基础管理，提高干部队伍素质，实现人力资源效益最大化。清晰的工作思路与要求使我们在2018年能更加紧紧围绕集团的经营发展开展工作，一切要围绕提高营销能力，提升集团经济效益，提升核心竞争力来开展工作，从整体发展的大局上思考人力资源管理与发展问题，以此营造以人为本、以和为贵、以众为天的企业文化。

肩负欧亚使命 讲商都情怀

第三个感受就是，周总清晰的工作思路与要求，董事长用睿智的眼光审视经济形势、商业氛围、内需情况、以及各种变幻莫测的国际政治因素，是处在动态变化的时期。就我们所从事的商业而言，所从事的工作，要沉稳踏实；教导我们看不懂看不清形势，则坚持做好自己的本职工作，以行为的确定性来应对复杂环境的不确定性，成为稳定整个商都集团的思想指南。在聆听周总讲话时深感触动，这种触动是发自内心深处的，再出发，从实际出发，对2018年的商都体系工作做了整体部署与安排，是责任、使命与压力间的碰撞。如何在新形势下转变观念，打破常规，有效发挥营销企划在商都体系的经济建设中起到关键规划的引导作用，周总给出了很明确的方向与目标。下一步是我们如何去做，如何脚踏实地真抓实干有效地去做，做出实效，这是所有企划人应该重新审慎思考的问题。

求真务实 2018再出发

2018年是集团转变观念、提升管理，创新发展的关键一年，也是开展再创业极为重要的一年。在欧亚奥特莱斯9周年大庆到来之际，奥莱人用充分详实的准备工作，团结协作、戮力同心，必然会创造出更多佳绩，让消费者在第一时间感受到奥莱魅力，为消费者带来更加优质的服务与享受。在压力与机遇并存的2018，必须尽快拿出新形势下的工作思路与方案，以适应并跟上集团的变革与快速发展。

我们今天所取得的成绩不仅有“抓早、抓实、抓细、抓紧”的精神，还有艰苦奋斗、求真务实、不断创新、追求卓越的理念与行动，这是欧亚商都体系取得成功的关键所在，统一思想、凝聚团队、提升情怀，2018我们再出发！（商都奥莱店 郭雪霓）

加强党支部建设 提升组织力——欧亚集团2018年度党支部书记培训心得

本次集团党委组织的“欧亚集团2018年度党支部书记培训班”有幸请到了长春市国资委党委工作部的孙天明老师，经过系统学习，让我对于标准化党支部建设有了更详细的认识和领悟。

习近平总书记在党的十九大报告中提出，“要以提升组织力为重点，突出政治功能，把企业、农村、机关、学校、科研院校、街道社区、社会组织等基层党组织建设成为宣传党的主张、贯彻党的决定、领导基层治理、团结动员群众，推动改革发展的坚强战斗堡垒”这是党中央站在全局战略的高度对党的基层组织建议的新部署、新目标、新定位、新举措，具有很强的现实针对性，为全面加强基层党组织建设指明了方向，增强了动力。一直以来，欧亚商都奥特莱斯党支部严格按照标准化党支部要求，组织党员认真学习、宣传、贯彻执行党的路线、方针、政策；严格管理党员、过好党的组织生活，开展批评与自我批评，充分发挥党支部作用。

作为一名基层党支部成员，深感责任重大，使命光荣，必须深刻领会、坚决落实。我想结合本次培训内容和心得，具体要从三个方面阐述：

一是要深刻领会以提升组织力为重点，全面加强党的基层组织建设的重要性和紧迫性的认识，切实增强抓好基层党建的责任意识和思想行动意识。党的基层组织是党的全部战斗力和基础。组织力是组织生命力的具体体现，基层党组织的组织力强弱直接关系到党的创造力、凝聚力、战斗力和号召力，对党执政兴国具有十分重要的影响。奥莱党支部坚持以“两学一做”学习教育为契机，使各党小组抓党员政治建设的意识树起来，把责任树起来。在日常工作中，我们必须清醒认识到奥莱党支部组织力建设还存在一些薄弱环节和突出问题，重视基层党组织建设，注重提升组织力，坚持问题导向，抓住关键环节，持续用力，久久为功，使党的基层基础更加牢固。

二是要突出政治功能和思想引领，切实加强党的基层组织建设。政治功能是党组织的第一位功能，要针对一些基层党组织弱化、虚化、边缘化问题，切实在政治功能思想引领上下功夫，打好基础、补齐短板，要通过“两学一做”学习教育常态化制度化，组织广大基层党员干部深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想，着力增强党的意识、党员意识，教育广大基层党员坚定理想信念，加强党性修养，强化“四个认识”，增强“四个自信”，确保党的基层组织和每一位党员坚定不移地从思想上、政治上、行动上用以习近平同志为核心的党中央保持高度一致，用信仰的力量、组织的力量汇聚起广大基层群众，万众一心、立足岗位，建设社会主义现代化强国，实现中华民族伟大复兴中国梦的强大力量。

三是要高度重视发挥党支部的作用，把基层党组织建设成为团结群众、宣传群众、凝聚群众、服务群众的坚强战斗堡垒。党支部是党的基层组织的基本单元，党的基础性组织，推动全面从严治党向基层延伸，切实加强党的基层组织建设，必须牢牢抓住党支部这个关键基础，要坚持把党员政治建设，基层党的组织生活，发挥党员先锋模范作用有机结合，教育督促党支部担负好直接教育党员、管理党员、监督党员和组织群众、宣传群众、凝聚群众、服务群众的职责和基层党组织对各领域的直接领导。要按照扩大党员多方面提交实质性的原则，推动基层党支部的活动载体、工作方式、运行机制等方面的创新，使党支部活动更加地融合中心工作，融入不同层次党员的需求，融入周边群众的关切，真正成为群众的主心骨、让党员“三个一”得到群众认可：即每名党员都是一面旗帜，引领周边；每名党员都是一盏灯，照亮周边人；每名党员都是一个火种，带动周边人！

总而言之，奥莱党支部将在欧亚商都党委的领导下，全心全意依靠广大党员、团员和群众，一如既往地认真开展各项党务工作，使支部工作更上新台阶；不断利用集团党委创造的学习机会，不断提高党员干部的综合素质，加强党组织自身建设，促使本支部党员的精神面貌越来越好，切实发挥党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用，以实际行动为集团发展、奥莱成长贡献党员的力量！（商都奥莱店 崔志刚）

家电内购赞

梅河欧亚铁军强，
家电内购人气旺。
创造业内新标杆，
一年更比一年高。

（梅河欧亚 沈志河）

消防演练

法规常识经常讲，
安全意识平时树。
消防演练更正规，
紧张有序撤迅速。

（梅河欧亚 洪雨）

旅游

李官海边两日游，
远离繁忙无忧愁。
篝火晚会展才艺，
欧亚员工数风流。

（梅河欧亚 王娟）

山庄游趣

欧亚玉龙山庄行
青山碧水绮宇
休闲放松享乐趣
好山好水好心情

（商都 张艳丽）

党的光辉照我心

党的生日又来到
全国上下齐庆祝
廉政建设赢民心
人民拥护共产党
党的光辉照我心
欧亚发展步步高
党的教导要永记
民族企业永向前

（辽源欧亚 潘玲玲）

赞员工同游

乌兰毛都大草原，
九曲乌兰水潺潺。
蓝天白云青草地，
民族特色展风采。
欧亚员工齐相聚，
一展企业新力量。
团队协作齐奋进，
祝福欧亚新腾飞！

（乌兰欧亚 张爽）

三角龙湾游感

三角龙湾美如画，
天然氧吧碧水华。
神宫巧取天宫洞，
奇峰怪景具传情。
拾阶栈道石岩立，
漫步危亭云海行。
只思绿树花蛇舞，
尽赏青峰鸟雀鸣。
篝火晚会齐欢乐，
相约明年再出行！

（松原欧亚 郭阳）

党在我心中

盛夏的风，送袅袅暗香拂来；
碧水的痕，听道道涟漪漾开；
黄河沾泪，承载了无数苦难历史；
河沙沉沉，累积了多少沧桑回忆，
在先辈心中党是耀眼的东方红，
人民当家做主站起来，从此中国人在世界面前昂首挺胸。

在父辈心中党是那和煦的春风，
中国改革开放富起来，在建设小康的征途上我们信心百倍奋不息。

在勤劳的欧亚人心中党是那嘹亮的号角声，
新时代中国与时俱进，科学的春天在呼唤，人间处处有和谐之声。

辉煌的记忆，留存在六月的阳光，
胜利的旗帜，我们等来黎明的曙光。

在党的照耀下，欧亚人怀着真挚的赤子之心，以满腔的热忱投身新时代、新征程，立足本岗，勇于担当，团结互助，砥砺前行，共同成就壮新篇章。

怎能忘记，一九七九的春天，一位伟大的设计师，轻轻画了的一个圈，
缓缓开启的富国之门，悄然开始的深刻变革；

几代欧亚人的努力下，欧亚秉持着诚信经营，丰富和满足了人民日益增长的消费需求，
促进了吉林省经济的再度发展。

党的精神，一直鼓舞着我们；
纵使再大的艰辛，哪怕是地动山摇，也坦然面对。

先进生产力的发展要求，先进文化的前进方向代表了最广大人民的根本利益
——兴邦强国，振兴经济，意味深长。

荣辱在欧亚人心中
荣而上进，辱而后勇。
同一个世界，
雄鹰的国歌在回荡；
同一个梦想，
欧亚发展的前景不可估量；
党在我心中在欧亚人心中！
让青春的中国在和谐中永恒！
让欧亚在党的照耀下更加辉煌！

（通化欧亚 赵静雯）

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7月30日
第14期 总第489期

曹和平董事长到松原欧亚检查指导

本报讯（松原欧亚 张馨月）7月22日，欧亚集团曹和平董事长在集团吕总的陪同下一行三人到松原欧亚购物中心检查指导工作。曹总一行不顾舟车劳顿，一下车便直接走进商场进行巡视指导，松原大区总经理郑伟带领领导班子全程陪同并向曹总详细汇报了松原大区整体的经营情况以及下一步工作思路。

在总部的大力支持下，“LACOSTE、ECCO、斐乐、安德玛、威可多”等知名品牌的逐一入驻以及一楼珠宝区、妆品区、名表区、鞋区的整体调整提升了商场形象及定位并带动了销售和客流。曹总对松原欧亚整体经营情况给予肯定，同时又对下一步工作如何开展做了具体指示：百货业态经营调整工作要提前做好规划；针对炎热天气家电现阶段要做好空调品类的销售工作，积极抢抓市场份额；超市要用心研究、踏实肯干，同时继续加强商品的组进工作，可以通过一些商品自采使货品组合更加合理，以此增强市场竞争力，通过超市的提升进而树立松原欧亚购物中心在当地的强势地位。

曹总的到来是对全体员工辛勤付出的最大的肯定，也极大鼓舞了员工士气！全员必将以饱满的热情全力以赴投入到工作中，让松原欧亚工作再上新台阶，全面完成总部下达的各项指标！

张馨月/摄

欧亚商都奥特莱斯召开9周年庆党团员誓师大会

本报讯（商都奥莱店 综合办）创先争优在欧亚，青春闪光在奥莱。2018年7月27日，欧亚商都奥特莱斯9周年庆党团员誓师大会召开。

奥莱总经理赵晶与全体党员、青年团员共40余人参加了会议，赵总发表讲话，值此欧亚奥莱9周年大庆之际，奥莱大马路店回归，这个特殊的日子对奥莱人来讲，意义非凡。

赵总讲到，面对严峻的市场，按照周总提出的“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作方针，全体党团员要“定心、尽力、高效”，高标准高质量完成9周年庆各项工作任务。赵总对此次大会开办的背景、意义作了简要介绍，同时欢迎大马路店新加入的党团员同志，并就9周年庆进展情况进行分析解读，对后续主要工作作出安排部署和鼓舞，对全体党团员长期以来的艰苦劳动和对奥莱的辛勤付出，表示衷心的感谢！

奥莱9周年庆双店同庆是欧亚奥特莱斯的大事件，面对紧张的形式以及市场的重要压力，大家的使命很大，任务很重。赵总希望奥莱全体管理人员和职工，尤其是党、团员和青年职工们要珍惜大好青春时光，抓住重大促销节点锻炼人的大好机会，扎实苦干，多学知识，多作奉献，奋勇争先，矢志成材，以优异成绩向欧亚集团献礼；希望党员更要起先锋模范作用，不忘初心，服务职工群众，推动奥莱发展。

欧亚奥特莱斯9周年庆党团员誓师大会的举行，标志着以党建促经营，以党建带团建工作迈上了新台阶。奥莱党支部发出号召：团员积极发挥模范带头作用，做好奥莱关兵，为欧亚奥莱增光添彩。牢记嘱托、感恩奋进，撸起袖子、行动起来，实干再实干，奋斗再奋斗！

全体党员要做到“立足岗位、创先争优、真诚奉献、争创佳绩”，以辉煌的业绩向奥莱9周年庆献礼！

欧亚合兴公司迎来成立34周年盛大庆典

本报讯（白山欧亚 王国琳）7月20日，我们迎来欧亚合兴公司成立34周年庆典。在这个喜庆的日子里，欧亚合兴公司为广大消费者朋友准备了庆典寿桃、优惠的商品和精彩的节目，与大家共同庆贺欧亚合兴公司34岁的生日。

欧亚合兴公司成立于1984年，经过34年的蜕变，化茧成蝶；经过34年不懈追求，聚水成消，营业面积逐步扩展，经济效益持续提高，信誉品牌不断增强，取得了经济效益与社会效益的双丰收，为白山市的经济发展做出了突出的贡献。在这个特殊的日子里，欧亚合兴的管理团队用《感恩的心》手语操表达着自己那份感恩之情，公司高管则用诗歌朗诵来表达着心中的无限感慨。寿星老更是手捧着蟠桃，带着祥瑞，带着祝福，来到了欧亚合兴的庆典现场，将这满满寓意的寿桃献给了欧亚合兴总经理丁贵宾。丁总将小寿桃又分发给管理团队，分发给供应商代表，感谢大家的一路相伴，一路支持。同时分发给广大消费者朋友，感谢他们的信任与厚爱。

王国琳/摄

企业发展需要文化的不断传承，文化的沉淀则需要全体员工的共同努力，我们相信，在大家的共同努力下，欧亚合兴的明天会越来越好，生日的独光将为我们引路，我们将抱起袖子加油干，朝着更高更远的目标不断前行。

欧亚商都奥特莱斯荣获长春市十佳文化消费合作单位

本报讯（商都奥莱店 综合办）为深入贯彻落实党的十九大精神，推动文化事业和文化产业发展，满足人民过上美好生活的新期待和落实市委要求，欧亚奥特莱斯在深入分析文化消费市场需求及发展趋势、广泛梳理汇集文化消费特色资源和优质项目的基础上，精心打造提升文化消费产业。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。欧亚奥特莱斯精心筹备，全力打造奥莱夏季购物节，并于2018年被评选为长春市文化消费试点十佳合作单位。

勇于探索 文化惠民

通过此次消夏节活动的举办，欧亚奥特莱斯将进一步探索行之有效、可持续和可复制推广的促进文化消费模式，切实强化消费节在汇聚文化资源、释放消费潜力方面的平台链接功能，营造更加浓厚的文化消费环境，推动文化消费结构加快升级，为稳增长、促改革、调结构、惠民生和推进供给侧结构性改革做出积极贡献。

文化先行 敢于创新

欧亚奥特莱斯将全面响应政府引导，创新市场运作模式，通过营造良好的市场环境，激发市场主体活力，增强文化消费内生动力。坚持把文化供给创新作为释放文化消费潜力的基础动力，把握文化消费多样化、多层次、个性化的特点，突出创新驱动，遴选优质新型多元供给资源，起到精准、高效的消费激励作用。统筹推进、联动协同，把握文化与相关产业融合态势，树立“奥莱文化基因”的消费理念，整合汇聚区域文化内消费资源，统筹规划，多方协调，跨业联动，合力办好各项活动。开放共享，辐射带动。广泛组织区域内文化交流合作活动，为提升城市文化消费市场的辐射力、影响力，尽到应有的一份责任。

传承历史 发扬奥莱精神

欧亚商都奥特莱斯将在区域内极致提升历史文化街区风采，对该历史文化街区项目旧址修缮与保护尽职尽责，同时还将对长春文化进行更好的传承和发扬。欧亚商都奥特莱斯作为吉林省知名企业、零售文化领军企业，将不断加大在公益、历史、文化、服务等领域加大投入力度，推动市场消费结构升级，为稳增长、促改革、调结构、惠民生和推进供给侧改革作出积极贡献，在商业中融入文化、传承文化消费氛围。其中，在网友投票和专家评审环节中，欧亚商都奥特莱斯综合行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，欧亚奥特莱斯有幸获此殊荣。

欧亚奥特莱斯将引领广大市民共同参与文化建设和城市繁荣，丰富市民文化生活；为创新搞活市场基调，共同营造有文化、讲和谐、充满城市新活力的春城积攒新商业正能量。

从新出发 激情出发 规范出发 正确出发

——欧亚商都召开2018年上半年工作述职报告会

本报讯（商都 办公室）2018年7月9至10日，欧亚商都在吉林欧亚玉龙山庄召开了2018年上半年工作述职，述职分为欧亚商都体系述职与长春欧亚商都述职两个环节。欧亚商都班子成员、各门店总经理，长春欧亚商都各商场、部（室）负责人邀照（欧亚商都2018年工作安排），结合年初签订的《全年经营指标及工作目标考核责任书》，总结了上半年工作情况、查找短板提出解决办法、规划下半年工作安排、提报合理化建议。述职中，各门店、各部门按照周总提出的工作清单制、网格化微信管理平台、靶向管理为标志的三位一体管理模式，结合各自工作实践，用真实的数据、理念的变化、行为的成效诠释了“商都做精”的总体基调，“从新出发、激情出发、规范出发、正确出发”的指导思想，“抓早、抓实、抓细、抓紧”的基本原则。

周总在听取述职汇报后从三个方面做了总结发言（摘要）：

一、关于工作。从工作角度看，欧亚商都体系要全面贯彻曹总在九届二次职代会上的讲话精神，全面落实商都年初制定的经营指标和工作目标，这个我们是坚定不移的。为什么我们把坚持商都做精，坚持从新发展观，坚持“抓早、抓实、抓细、抓紧”，作为我们一成不变的工作指导思想和基本原则，就是不想每段一个口号、每段一个表述，让大家无所适从。因为我们的方向、目标、原则是明确的，那就不如一如既往、一劳本神，坚定不移的走下去。

回顾半年的工作，有欣慰也有不足。说到欣慰，有四个方面的标志，那就是“思维进一步统一、行为进一步理性、资源进一步共享、短板进一步减少”；提到不足，也有四个方面的阐述，即“专业能力不够、专业技术不够、深度思考不够、深入细致不够”。思维进一步统一，即整个管理团队在目标、原则、价值观上，进一步达成共识。道理很简单，选项会有很多，但正确的往往只有一个；行为进一步理性，即能够认清、着清、分清“要”和“给”、“想”和“能”之间的辩证关系，理性看待个人和整体、阶段和长远的互为关系；资源进一步共享，即在品牌资源、管理资源、人力资源的分享、共享上迈出了长足的一步，体现了商都体系或大商都的优势；短板进一步减少，即无论是在业态组合上、业种分布上、还是在思维、思想、方法上，进一步适应了现在及未来驾驭市场的需要。专业能力不够，即需要反思、反省我们是否专业，能否做好专业的事；专注投入不够，即要克服经验主义、固化思维，减少惰性、与时俱进；深度思考不够，即要保持头脑这部机器高效，灵活运转，适应承接市场变化需要；深入细致不够，即日常工作的所有细节、所有环节均需进一步的抓细、抓紧。

面对目前的经济和行业形势，要在营运上和调整上做到心中有数、要在营运上和调整上做到心中有数、要在营运上和调整上做到心中有数、

家电“暑价革命”再掀风暴——内购日活动业绩创新高

本报讯(欧亚联营 姜兴伟)2018 年 7 月 7 日内购日当晚，电脑屏幕上的销售数据定格在了 861.2 万元，家电商场实现了内购日销售业绩的突破，以超去年 210.2 万元的成绩创造了属于我们的历史。业绩实现突破的背后正是所有联营家电人及公司上下一心，共同努力的结果。

相信自己，我们能行，挖掘潜力，赋能新生。“相信自己，我们能行”，这是严总在无数次动员会上激励全体员工的语句，它赋予了欧亚联营人无穷的正能量和积极面对多变市场的勇气。更强的信心、积极的努力是我们做的更好的前提，更为我们创造精彩业绩奠定了基础。

攻坚克难，积极备战，营销发力，制造亮点。“暑价革命”活动是一年销售的重中之重，而内购日当天的销售更关系到此次活动计划能否完成。所以活动前期就开始积极的筹备。首先，严总亲自参与，并多次召开企划会议研讨方案。其次，5 月 30 日就召开了家电商场供应商洽谈会，提速节奏、提早动员、提前抢购紧俏货源。本次内购日活动增加了很多的亮点和更好的奖勉。例如员工带单奖勉 1%、神龙湾旅游、全员推销内购卡等。抽奖活动中的 65 寸东芝电视、TCL 空调、华为手机、世界杯运动毛巾，特别是内购日当天请来了沈阳电视台著名主持人康达、添亮现场变身超级导购为顾客服务，帮顾客砍价。公司更是史无前例的利用人口密集区域的多块大广告屏轮番播出内购日活动的宣传，如此大的活动力度和支持，家电商场所有员工更要为之努力。认真动员、宣导做到无空白点。活动前期，家电商场带领各品牌供应商逐一商场、逐一部室宣传内购日活动及有吸引力的商品；同时还进政府、走企业让广大目标顾客更加了解此次活动的超大力度；利用微信、公众号等自媒体进行密集式的刷屏转发；更是在活动开始前进行家电全体员工的“扫街”宣传，所有这一切都是为了能够扩大影响增加曝光率，多争取一位顾客，多增加一份销售。

积极应对，合理安排，全员支持，奋战到底！内购日当天面对店内大批等候的顾客，家电商场 8 时 45 分就提前开始了对内销售收款，为应对客流在原有三个点位收款的基础上增加到了 8 个点位，从开业直到闭店所有的收款点位始终没有停歇。在店外“捞鱼活动”也如火如荣的进行着，他们顶着烈日认真组织顾客有序的参与活动。所有支援家电商场的员工一直坚守在岗位上，辛勤的付出。销售火爆说明欧亚联营家电内购日活动真真切切的为沈城百姓提供了“一步到位”的价格力度和满满的真诚。看着销售数据不断的攀升我们感觉到辛苦没有白费，看着销售数据跨越着一个又一个阶段的目标最终定格在 861.2 万元的时候，我们知道，我们实现了新的突破。

欧亚联营家电商场向前的脚步不会停歇，我们会继续总结经验，不论是成功的还是失败的。希望在欧亚联营复兴的大路上，我们能够提供充足的动力，在以后的活动中联营家电人也一定会坚持不懈，继续奋进，因为我们相信，我们能行！

欧亚联营举办第四届店堂趣味运动会

本报讯(欧亚联营 陈亮)7 月 24 日，经过欧亚联营工会的精心筹备，第四届店堂趣味运动会在沈阳市民健身中心举办了盛大的开幕仪式，欧亚联营领导班子、市民健身中心及沈阳篮球协会相关领导和近 400 名员工共同参加了仪式。

主题鲜明、专业度高、参与广泛是这届运动会的几大亮点。本届运动会从开始筹备就得到了领导班子的高度重视，严总及杨总先后提出宝贵建议，所设 8 个项目全部为团队竞赛项目，旨在让全体员工在竞赛过程中勇于拼搏、互相学习、加强交流、增进合作，总结和升华对团队精神的认识。开幕式以一场前后勤篮球对抗赛拉开帷幕，比赛场上你来我往、挥汗如雨，啦啦队声嘶力竭、加油呐喊，经过整场比赛的较量，最后前勤联队以 1 分的优势获胜，在竞技中加深了彼此的了解和友谊，赛出了风格，赛出了水平。沈阳市民健身中心为我们提供了专业场地，并且欧亚联营还邀请了沈阳篮球协会会长担任裁判。除此之外，其余七项竞赛道具也得到了专业拓展公司和学校的大力支持，可以说本届运动会的专业程度是很高的。本届运动会是历史上参与人数最多的一次，分为超市、精品、服装、运动、家电和后勤联队，全部八个竞赛项目累计参加可达 600 人次，可以说人数之多，范围之广为历史之最。本届运动会的举办，可以更好地在全公司上下开展团建活动，锤炼团队精神，培养团队意识。

白城欧亚召开 2018 年上半年总结经营分析会

本报讯(白城欧亚 程丽娜)7 月 13 日早 7:00，白城欧亚召开上半年总结经营分析会，相长级以上管理者全部参会。汇报内容从各项指标完成情况，工作不足及原因分析，下半年指标计划，工作思路及工作部署等方面做了详细阐述！此次汇报白城欧亚于总非常重视，按时间节点推进各项工作，对下半年的工作开展具有参考性指导意义。各部门领导条理清晰，用数字说话，用结果总结。于总感谢大家上半年的辛苦付出，通过大家的共同努力，白城欧亚较好的完成了各项工作任务，同时很多销售阶段都创了历史新高。大家上半年工作中有成绩，有辉煌，大楼整体利润大幅度上升，费用下降，策划大型营销活动 11 场，主题文化活动 68 场，特色美陈，专场特卖等，取得成绩的同时也存在一定的不足。下半年我们必要做好销售提升工作，扬长避短，整改问题不足，做好下半年各项指标顺利达成，为全面销售目标完成而努力。大家信心满满，一定会达成所愿！

吉林欧亚商都举办大型亲子活动

本报讯(吉林欧亚商都 王晓明)2018 年 7 月 8 日，吉林欧亚商都综合体糖果果儿童主题乐园在一层中庭举办大型亲子活动——小米果趣味亲子赛。

活动当天共邀约 240 位轮滑小会员及其家长到点参加比赛。趣味赛以连续完成五项游乐项目为胜，分别为“冬季两项”“真人射击”“双人雪车”“冰球”和“冰壶”。小选手们及家长穿戴好轮滑鞋、头盔及护具，便迅速投入到比赛当中，两组家庭同时进行，以完成时间短为胜。眼看这小朋友们，身背专用步枪，进入游戏第一环节，滑行在模拟的雪道上，随后进入靶场，以昂射或是立射的姿势完成射击。紧接着同家长完成愤怒小鸟射击、雪车、冰球及冰壶的游戏环节。在快乐的气氛中，家长及孩子充分体验到亲子活动带来的温馨与快乐，比赛当天活动现场异常火爆，同时也吸引了大量的顾客前来观看。此活动让孩子与家长之间拉近距离，让家长更了解孩子的性格特征，也为游乐场提升品牌知名度，维系了会员的忠实度，同时为商场带动大量客流，增加销售。

欧亚商都三楼商场年中庆创佳绩

本报讯(商都 刘春艳)盛夏七月舞动着热情的翅膀如约而至，欧亚商都也迎来了一年一度的年中庆佳典。商都三楼商场在女鞋区三分之二区域封场装修的情况下，圆满完成了 385 万的销售业绩，超同期 27%。业绩的取得，跟前期的筹备工作密不可分。

6 月中旬至活动开始，商场先后召开多次关于年中庆的碰头会，商场经理帮助我们理清思路，在活动的策划上给予指导，在货品资源储备上作出要求，在品牌邀客上给出建议，此次活动得到了供应商的大力支持，并进行货品的积极配合，其中，例外女装活动前期有针对性的预约 VIP 客群，返店回购率达到 60%，品牌单日实现销售 48 万元，同比增长 14%。明洁品牌独有活动满 3200 元赠品牌拉杆箱一只，赠送出拉杆箱 50 余只，达成销售 16.1 万元，创品牌开业以来历史新高；MISSSIXTY 女装全国限量款“天使系列”独有支持商都活动配发，日销售 37 件，促动品牌销售同比增长 233%。音儿、诗篇女装全场 1–5 折换货展卖，共计实现销售 35.6 万元。百日竞赛活动还在火热进行中，成绩只代表过去，接下来的工作我们还需加倍努力，8 月份女鞋区将盛装蝶变，目前商场正在策划更新颖的活动配合，期待 8 月份的销售精彩。

“推进精细化管理、争当金牌员工、打造金牌团队”

欧亚卖场收银员岗位技能大赛圆满落幕

摄影：王金刚

本报讯(欧亚卖场 于楠一)为了大力弘扬劳动精神、荣模精神和工匠精神，进一步推进精细化管理，提升岗位技能，增强服务质量，7 月 19 日欧亚卖场组织了“推进精细化管理、争当金牌员工，打造金牌团队”收银员岗位技能大赛。

本次活动由欧亚卖场财务部主办，区分为“银联钱包上机操作”“单点钞票”“混点钞票”“点银行卡商户存根合计金额”4 个环节，来自 16 个商场部门的 60 名收银员在前期层层选选的基础上参加角逐。

随着主持人的号令，比赛正式开始。第一环节为“银联钱包上机操作”，“银联钱包”作为广大消费者喜爱的活动之一，不仅带动了消费者的消费热情，而且也为卖场的销售增添了一份力量。这个环节是今年首次纳入，引起了现场所有人的高度关注。参赛选手们在速度和准确度上，更是有惊人的发挥，充分体现了选手们唯旗是夺的精神！随着比赛的推进，点钞环节更是众所期待的。在“单点”和“混点”的比赛过程中，全场观众屏息凝视，只见比赛钞票在选手的手中飞速拦过。拆开、清点、打捆三个动作一气呵成，动作利落干脆。当有选手举手示意完成时，引起了观众们热烈的掌声。如今随着互联网+时代的到来，移动支付和银行卡支付成为了越来越多顾客消费的首选。欧亚卖场作为单体世界规模最大的商场，不仅仅是人了更多的业态也吸引了更多的消费者，使用银行卡结算也成为消费结算的主流。这次大赛的“点钞大赛”的奖状，并号召全体员工学习他们精益求精的精神，为广大消费者提供更好的服务。

通过比赛，提升了各个商场收银员的岗位技能，也激发了员工们参与学习、拼搏进取的精神，在提升服务效率同时更为欧亚卖场做大做强提供坚强的保障。

除了以上比赛环节，本次收银员岗位技能大赛还邀请了欧亚卖场的收银精英展示了花式点钞，这让在场的所有观众赞叹“台上一分钟，台下十年功”。而在表演之余，更有观众上台亲自学习花式点钞技能，带动了全体人员学习花式点钞的积极性！

经过激烈的角逐，女装商场获得了团体比赛一等奖，家具商场、灯饰布艺城、家电电讯商场获得团体二等奖，装潢材料商场、男装商场、奥特莱斯商场、体服针织商场、黄金珠宝城、精品服饰商场获得团体三等奖，卖场商管当场颁发了奖状，并号召全体员工学习他们精益求精的精神，为广大消费者提供更好的服务。

通过比赛，提升了各个商场收银员的岗位技能，也激发了员工们参与学习、拼搏进取的精神，在提升服务效率同时更为欧亚卖场做大做强提供坚强的保障。

欧亚卖场女装商场召开优秀店长年中业绩总结及经验分享大会

本报讯(欧亚卖场 王迪)“服务是一种营销，是一种境界更高的销售。我们要站在顾客的角度想问题，就像对我们的亲人一样，热情、细心、周到，无论街前、街中、售后服务，隔天发现小物品要如给她如……”哥弟品牌店长话音刚落，响起了一片热烈的掌声，这是 2018 年 7 月 16 日欧亚卖场 4 楼会议室“女装优秀店长年中业绩总结及经验分享大会”上的一幕。

针对部分展柜店长业务能力不强、营销经验不足、服务细节欠缺实际，为了互学共进，各取优长，共同提高，女装商场利用岗位练兵组织以“畅所欲言 沟通无限”为主题的交流会，商场 150 余名店长全员参加学习交流。哥弟、阿玛施、玖姿、舒朗、宗洋、摩凡、Jamor、千绍、木果果木、樱内、艾蜜雪等 20 余位品牌店长首先在会上将工作中的宝贵经验和成型做法向大家进行了分享。哥弟品牌店长用真实案例诠释了服务的真谛：一位老顾客购买一件商品后，隔天发现小纽搭配不满意，要求退货，店长细致询问其想法后，根据现场商品指导顾客进行了二次销售和搭配，最后顾客不仅没有退货又再次购买了 14 件商品。这一真实案例引起了大家兴趣，各个品牌店长争先发言，尽情抒发，纷纷表达自己对服务的见解。针对大家提出的服务中遇到的各类问题，有着丰富营销经验的金牌店长毫无保留的将自己在货品管理、人员管理、店铺管理、营销方式上的经验技巧倾囊相授。

一个个热烈的话题让前来学习的店长们如饥似渴，大家结合所学畅所欲言，结合工作实际和身边案例，生动详实地阐述自己的工作方法、团队建设、服务心得，在相互学习借鉴中得到了共同提高。

“发展前行的道路上，离不开众多品牌的信赖与支持，更得益于各品牌店长的不懈努力，通过这样的形式，既提升了士气，更提升了能力。”女装商场杨雪经理介绍说，下半年的营销中，我们女装团队将秉承着全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责的理念，以专业服务赋能大消费，以优质产品增加消费者黏合度，以情感体验新型渠道维护 Vip，在抢滩争夺战中拔得头筹，为推进欧亚卖场做大做强作出我们团队更大的贡献。

整合智能化平台提升便捷化服务质效

——欧亚卖场“只跑一次”改革系列报道

本报讯(欧亚卖场 曲盈嘉)为全面提升企业运行质量，推进“只跑一次”改革，方便企业员工间的工作沟通，推动智慧型企业的建设，欧亚卖场智能化办公室依据大数据理念，引进企业微信平台，整合升级 OA 系统，实现了工作从 PC 端到手机、ipad 等移动端的全面转移，在“数据多跑路、员工少跑腿”中打造了高效、便捷、经济的办公数据平台。

引进建立覆盖商场部室全员，涵盖公告、审批、汇报、上传文件、企业邮箱、质保金管理等综合功能的企业微信平台，并与原有的企业移动 OA 嵌入融合，实现了手机电脑 iOS/Android/Windows/Mac 四大平台数据工作同步，解决了只能用电脑登录进行数据操作的弊端，更利于现在手机等智能化终端办公趋势。企业微信预设轻量 OA 应用包括打卡、审批、日报、公告、同事吧等诸多子类，还有丰富的 API 接口方便接入更多企业应用，随着企业的发展将根据需要增加更多的功能。系统将文件盘放入企业百度，方便企业内部人员实施方便查看各部室文件，一目了然。审批平台完成系统的深度集成，实现提交、审批、落实集中处理，统一管理，让企业数据更具溯源性、透明性、便利性。欧亚卖场企业微信平台实现数据集中化，极大提高了内部人员业务处理效率，帮助管理部门真正成为企业的“业务合作伙伴”从员与部门档案信息、流程自动带出数据，无需手工填写，方便、准确、一致。

欧亚卖场企业微信系统的管理对象是人，介质是流程，核心是工作流。工作流犹如 OA 的血脉，流经门户管理、流程审批、知识管理、物品管理、人事管理等各个功能模块，串联起日常工作的方方面面。

企业微信移动平台的建设，不仅可有效解决企业内部对所有业务流程的信息化管理，还能让系统快速、高效、轻量级的根据企业的需要作出调整。打造企业微信管理，释放组织潜能。企业微信移动办公微保障，让企业实现精细化管理，实时管控，成为真正的智慧型企业。

员工同游文化名城集安

为丰富员工业余文化生活，缓解工作压力，以更好的状态投入到下半年的工作当中，同时为了增进员工之间的交流、沟通、了解，营造团结、积极向上的企业文化，7 月 2 日欧亚商业连锁组织欧亚农产品物流园全体员工分两批赴集安开始为期四天的观光旅游。

集安，位于吉林省东南部，与朝鲜隔江相望，素有“东北小江南”之称。有五女峰国家森林公园、鸭绿江风景区、云峰湖风景旅游度假区、好太王碑等著名景点。

在这两天的旅途中，我们感受到了集安这座边境小城的安逸和蓬勃发展。由于这里保存着世界上最多的高句丽文物古迹，也使得集安成为了一座文化名城。我们在丸都山城这座沉睡的古都，曾经创造辉煌文明的土地上留下了我们的脚印。在这里体验自然，感受历史的斑驳，沉浸在这座古城的历史气息中。乘船游览于鸭绿江上，使我们感受到它的朴实、深沉之美，滚滚江水不停的流淌，就像中朝人民的友谊永远不变。五女峰国家森林公园的森林覆盖率达到 95%，山绿如碧、绵延起伏，投身于自然，我们对山水的壮美而感怀，一切都变得释然。

在这两天的旅途中，员工们互帮互助，团结友爱，充分展现了欧亚农产品物流园员工的良好精神面貌，在放松心情，缓解压力的同时，开阔了视野，增强了凝聚力和归属感。员工必将以更饱满的热情投入到本职工作中，充分发挥自己的潜能，在平凡的岗位上做出闪光的成绩，为欧亚农产品物流园更加灿烂的明天贡献力量。 (欧亚农产品物流园 张博)

老白山游玩团建有感

7 月 16 日 –17 日，公司组织了老白山两日游，本次团建让我非常激动和快乐，而且难忘，感恩公司让我拥有了快乐的两天。

这次是跟同事一起去的，也是第一次作为负责人带领同事集体去旅游，“红太阳照边疆，青山绿水披霞光”我坐在车上，望向窗外宜人的风景，心情是那么的愉悦和舒畅。当我看到一眼望去青山秀水，碧云蓝天，整个人的心情也放松了，大自然的清新和顺畅是我们城市比不上的，放下浮躁和喧嚣，体验到了大自然的无限风光，也让我们放下了工作的压力，使疲惫的身心得到了放松。当我们到了目的地，玩了很多娱乐团建活动——袋鼠跳接力、跳绳接力、多人坐起等活动，经过我们的共同努力都顺利完成，我们共同抵挡、团结、共抗，尽情哈哈大笑。游戏带给我们的不仅是快乐，更是今后的团结。久志成城，气势如虹。身上的衣服湿了又干，干了又湿。却仿佛身上的劲头永远也使不完。最后的寻宝是设定在山上，路途的崎岖，雨后的泥泞，满地的荆棘都无法阻挡我们的热情，我们在细细的寻觅着、搜索着、追逐着。就像人生的路一样，沿途中寻觅着方向，搜索着机会，追逐着梦想。就像那句歌词“敢问路在何方，路在脚下”，在晚上我们欢聚一堂，我们纵情歌唱，赞美党的领导，赞美企业的温暖。愉快的唱着、跳着、宣泄着、期许着。

虽然团队活动结束了，但团队协作与团结的重要性却深刻的印记在我心里，今天的体验与感受将使我一生受益。经过这两天的旅游，一解工作的压力，同时也体验到很久没接触的大自然，这次的旅行是值得去的，学到了很多东西，也乐在其中，最喜欢在水上漂流，不仅仅是那种刺激，而是那久违的自由和心情的放松。身心得到了放松，接下来是努力的工作，把那种坚持和团结的精神放到工作中去。谁说生活没有给我不同的启迪，只是我们很少静下心来静听而已。收拾心情，拾起温报，让我们共同砥砺前行！ (敦化欧亚 江志民)

记镇赉欧亚2018年员工清凉夏日欢乐游

夏日清晨，微风细雨，一派生机勃勃，欢乐的时光总是短暂。一年一次员工同游倍受期盼。同伴同游的日子久久在眼前徘徊，使我感怀深切，心情激荡，回顾全过程，历历在目。

7 月 2 日 ,4 日早上 6 时，游玩当班员工早早来到镇赉欧亚正门前集合出发——齐齐哈尔水师森林温泉度假区。这是四年来我们集体出游最远的行程，行程中每一个人都满脸微笑，两个小时的车程，一路欢歌，平常平风风雨雨的员工歌默不语，一次的春游都把自己的才艺展示的淋漓尽致。

希望的小雨陪伴我们一路，到了公园门口却阳光明媚地欢迎我们。森林温泉环境优美，空气清新，集体合影休息片刻后。综合部组织员工举行了“合力吹气球、吸管传递、瘸子背瞎子、坐地起立……”活动中，管理者和员工一起笑一起闹，欢声笑语亲密无间，互相关心彼此照应，增进了友情，激发了员工的热情，活跃了员工文化生活，展示了团队相互间的协作精神。

中午，大家一起自助聚餐，比起游玩聚餐更让人感动的是同事间不分彼此亲如一家的情谊，大家在一起畅所欲言，交流感情，所有的员工深受欢乐的感染。下午我们一起泡温泉，冲浪……在度假区里留下了每位员工的足迹和笑脸。虽然一天的游玩有些疲惫，但所有人的心情却很畅快。

此次欢乐游同事们不仅欢赏了美丽风景，放松了心情，缓解了工作生活带来的压力，同时也增加了彼此间的交流平台，增强了大家的集体归属感，流经门户管理、流程审批、知识管理、物品管理、人事管理等各个功能模块，串联起日常工作的方方面面。

淡季挖潜 再创佳绩

欧亚联营“家电节”雅鹿羽绒服掀反季风暴

本报讯(欧亚联营 刘敏明)39 元羽绒服？对你没看错！是 39 元，这就是欧亚联营家电节期间，雅鹿羽绒服独家提供的超低价商品！活动开始的那一刻，热情的消费者，把专柜挤得满满的，是情的享受者欧亚联营为他们提供的超值商品！

这一档家电革命活动，可以说是欧亚联营年中最大的一档促销活动，公司联手沈阳电视台，知名主持人变身超级导购，大力度推介、现场砍价，造势力度堪比一流！好的平台，一定要出好的业绩，这么大的声势，我们一定要借势逆袭，来一个淡季旺销！要想成功就必须要有足够吸引眼球的商品，不真心让利，很难打动上帝！雅鹿羽绒服，是深受消费者喜爱的国内知名人品牌，与联营合作几十年，建立非常好的合作关系，这次也是大力度的支持联营，提供了 600 件 39 元的震撼价女款羽绒服，这在羽绒服历的史上是绝无仅有的，效果也是惊爆全场！靠着超高的人气也带动了其他款式的销售，69、99、159、199 元全面开花，就连今年新款 859 元的高端羽绒服活动当天也销售了 17 件之多，活动前三天雅鹿羽绒服销售达到 13.1 万元，这是在旺季也是很难达到的高点！

所以，当公司有重大活动时，一定要学会借势，才能取得双赢，雅鹿的成功为我们提供了很好的经验，今后我们会不断提升自我，为公司全年的销售计划努力！

白城欧亚 707 家电内购会圆满落幕

本报讯(白城欧亚 陈丽娟)七月的天空骄阳似火，家电内购会更是如火如荼。早上刚一开业收款台前就排起了长龙。由于预存返券抵现活动仅 7 月 7 日内购会一天，为了有充足时间挑选其他家电，大家都早早来交款。还有更多优惠活动吸引了大批顾客浏览购物。累计 1000 返 100 元券是本次内购会的重头戏，促成了多笔联单销售，最多一笔返券额高达 4000，为本次活动添上浓墨重彩的一笔。17:00–22:00 的逐级赠礼为购买大件商品的顾客增添了意外惊喜——高端小家电可是深受广大顾客喜爱的！免单大抽奖更是激动人心，每产生一个中奖名额，台下的顾客都会欢呼喝彩。活动的同时还有小家电专柜为顾客提供的美食品鉴会，顾客可以边吃边购物，既方便又快捷。

此次内购会准备工作做得早，为销售成绩的取得奠定了基础。从 6·18 年中庆结束我们就开始策划内购会：向供应商征集广告扇子 30000 把，由家电商场管理者带领大家下乡赶集发放、到公交车上绑在座椅上发放；征集到巨幅 20 幅，大小天井两侧从一楼到四楼都挂有家电内购会巨幅，气势恢宏；DM 单 30000 份，员工每天下班后利用个人时间去扫街发放；组织全员每天转发朋友圈……6 日早 6 时，大楼领导亲自带队到市内各个早市爆发式发放 DM 单，真正做到了全城联动无死角宣传。天道酬勤，大家的努力终于得到了回报，内购会当日实现销售额 177 万元，完成计划 105%，为此次内购会划上了一个圆满的句号。

“冰爽一夏，天赐凉机”商都空调热销节掀抢购热潮

本报讯(商都 侯丽)随着几天的高温天气，商都空调区迎来了入夏以来的抢购热潮。商都针对旺销产品开展一系列促销活动，推出“冰爽一夏，天赐凉机，今天买明天送”的促销活动，吸引顾客前来选购。其中 1.2P、1.5P 挂机销售最为火爆，格力、美的、海尔占领的销售主力军团中，格力空调销售占比高达 50%，独占鳌头！商场在售后保障这一方面先后与各品牌沟通送货、安装等环节，确保顾客购买无后顾之忧。并且相合准备了矿泉水，免费为顾客引用，商场特别为空调申请了交款绿色通道，简化流程，提升服务。全体自营人员全力以赴抽出时间到空调区帮忙开票、留地址，一片繁忙场面。在空调热销节期间，美的空调传来喜讯，美的舒适星系列 7 月截至目前，销售此型号共计 135 套，全国排名前十，欧亚商都获得“十佳 A 类门店”殊荣。

欧亚大观园商场开展“反恐防爆”演习活动

本报讯(欧亚大观园商场 李萌)近期，在欧亚大观园商场一楼金店，开展了一次“反恐防爆”演习活动，欧亚大观园商场是一座百年老字号商场，是济南市地标性的建筑，地理位置四通八达，人员流量非常的大，离汽车站、火车站很近，地处济南市老商业中心，商铺林立，人员众多，极易藏匿隐患。此时正值夏日炎炎，进行这次“反恐防爆”演练活动是非常及时和必要的。

这场演练活动邀请了大观园分局、派出所领导，利用晨会时间，公司安保部、商场经理、导购共同参与：牙徒持刀进金店抢劫黄金财宝，最后被防爆警察、保安成功制服！

这次的演练活动非常成功，通过这次“反恐防爆”活动，达到了我们这次演练的目的：第一，在反恐活动中要提高意识，警惕。我们日常的消防工作中都有分工，来制止犯罪，有疏导组，有报警组，有制缚组等等，每个组都有固定的分工，把我们应尽的职责熟记于心，作为一名大观保安人员，导购员，我们第一时间进行一个恰当的正确的反应，来最大程度的减少人员和财产损失。第二，只有常练，真正用到的时候，才能发挥作用。当有案情发生时，我们的主要职责并不是要将犯罪嫌疑人抓获，我们手持盾牌、钢叉这些都是制服歹徒的辅助工作，尽最大可能的稳住嫌疑人，拖住他，减少犯罪分子的过激情绪，避免伤害到商场的顾客和我们。第三，在最快、最短的时间内疏散商场内的顾客，稳住犯罪分子，我们要最大限度的保护自己和顾客的人身安全，尽量的拖延时间，等待警方的到来，制服犯罪分子！

通过这次演习活动，进一步提高了“反恐防爆”意识和技能，规范了应急管理工作，强化了安全管理，对防范和遏制事故的发生起到一定作用，也为欧亚大观园安全生产工作顺利开展增添了保障。

欧亚联营举办服务礼仪展示大赛

本报讯(商都 办公室)2018 年 7 月 16 日 –21 日 ,23 日 –25 日，欧亚商都组织全体员工分三批次赴吉林欧亚玉龙山庄进行了三天两宿的拓展度假游活动。大家在体验拓展项目和爬山运动带来的乐趣同时，身心得到充分的休息和放松，凝聚力和归属感得到增强。每个人都发自内心地感恩商都给予的福利。

为加强服务标准化、规范化建设，增强团队凝聚力，为顾客提供更有温度的服务，检验百日竞赛期间各商场服务礼仪培训成果，欧亚联营于 7 月 25 日举行服务礼仪展示大赛。此次比赛，由营业部牵头组织，各商场充分重视、积极参与，并把 7 月份作为服务礼仪培训活动月，开展以柜组为单位的礼仪培训，精品、服装、运动和家电商场等四支代表队参加了此次比赛。

自比赛通知下达开始，各商场积极准备，练好内功，利用早中会期间，结合日常服务实际，从迎送宾到顾客接待、从站姿站位到接听电话等各方面进行服务礼仪培训，并挑选表现突出的营业员参与比赛特训，从售前售中售后服务标准礼仪、队型队列编排到参赛背景音乐选择，做足了赛前准备。此次比赛在早上八点举行，四支参赛代表队着装整齐，妆容得体，在精心准备的背景音乐和各自响啦队的助威声中进行了迎送宾、点头礼、坐站姿、接待、指引、接听电话等服务礼仪的展示，充分展现出了员工的服务接待素质和精神面貌，得到了现场评委和观众的一致认可。评委通过对微笑接待、着装妆容、礼仪动作整体性、协调性和团队感染力等方面的评比，并结合日常巡检重点对服务礼仪、迎送宾、答谢礼进行检查考核，评出最终名次。

此次服务礼仪大赛，充分展示出了各商场标准服务礼仪的培训成果，有效地提升了服务规范，积极带动了员工服务的主动性。 (欧亚联营 杨柏)

欧亚联营开展百日竞赛系列培训

为了提高员工素质，增强团队意识，欧亚联营在努力抓好淡季促销的同时，积极开展员工培训活动。7 月 19 日下午，营业部系列培训第一讲——“团队建设”主题内训课在十二楼大会议室开讲，培训由营业部内训师王楠主讲，百余名柜长、品牌店长参加了此次培训。

培训中，内训师从建设狼性团队的五要素、品牌店长所具备的基础素质、店长的角色和店长所具备的“三心二意”、各种能力等方面进行展开。培训在轻松、愉快的氛围中进行，既有理论讲解、案例分享，又有现场互动，让大家感到生动、有趣，一个小时的培训过程，参加培训的柜长、店长们在良好的氛围里进行学习、交流、丰富相关知识。本次培训，以“服务顾客”为中心，深化“有温度的服务”为思想，建设“优秀品牌团体”为主要内容，加强品牌团队建设，提升服务标准，进而为提升团队意志品质积蓄力量！

百日竞赛期间，营业部将陆续开展关于沟通技巧、销售技巧、商品陈列等内容的内训，培训优秀导购队伍、提高营业员业务素质和服务技能，促进公司整体服务水平的提升。 (欧亚联营 杨柏)

欧亚联营精品商场专业技术培训取得良好效果

在商场服务中，服务人员的形象和礼仪代表着企业形象。为更好的提升员工的精神面貌，进一步充实全员“内功”，提升培训的整体质量，精品商场利用百日竞赛培训契机，专门聘请了欧珀美专业培训师进行“美丽课堂”全员授课。现场互动氛围热烈，收到了较好的培训效果。

此次培训采取真人模拟的讲授方式，培训师就全员特别关注的服饰选择搭配以及服饰和妆容色彩搭配、精品商场的护理，柔肤水、精华、乳液加化妆棉等化妆基础知识和化妆技巧，如何提升好气色，彩妆产品无是最快速直接的两种产品口红和腮红的使用等等化妆知识进行了授课讲解，最后老师就大家夏季皮肤出现的问题、皮肤的烦恼和大家进行了互动解答。

此次专业授课得到了良好的反响，使大家在提升专业知识的同时对自身形象的提升有了很大的帮助，使大家懂得了什么是美、如何美。员工们希望商场能更多的组织类似的专业培训，也期盼通过美丽妆容的培训使员工学以致用，在实际工作中展示出我们精品商场的美好形象。 (欧亚联营 吴文霞)

一碗姜汤 浓浓关爱

欧亚郑百党委组织的党员红色之旅 7 月 9 日开启了行程，在即将进入八参湖内高速收费站口时获知因前方大雨七座以上车辆无法进入高速，只能转道行驶。

雨在不停地下，辗转进入太行山脉，闻名遐迩的挂壁公路在云雾中映入眼帘，行驶在隧道中，环顾四周，洞顶是嶙峋的怪石，上下左右高低不平的岩石上还留有当时开凿留下的痕迹。每隔几十米，就有一段石壁被撒空，为黑暗的隧道留出了采光口，更为当时开凿隧道留下的大大小小的石头的处理提供了方便。蜿蜒环列，蜿蜒曲折，时不时有车辆交向会车，惊险程度引发车中一片唏嘘。挂壁公路因地处山梁险境，从远处看如大气磅礴的国画山水长卷；从隧洞内侧向外看，又像是在画眉里欣赏一幅风景美图，因当日的雨水，更多了份云雾缭绕，若隐若现的仙意。

到达目的地，经过短时的休整，我们又驱车前往景点张家口。一下车，风吹雨急，但丝毫没有影响大家看景的心情。悬崖绝壁，看的人胆战心惊；千沟万壑，画不尽大行芙蓉。特殊的地形造就了这里特殊的景象，真漂亮！真美！“给我拍一张，”“咱俩合一张，”漸沥的雨水淋在身上也影响不了大家与美景的亲密。这里移步一景，远远望水蒙蒙，雾蒙蒙，山雾一体，山水相融，如诗如画……

看景时的兴奋逐渐被身上的湿凉所影响，进入住宿宾馆大厅，一声：“大家快过来喝一碗姜茶，多放点红糖驱驱寒。”将大伙吸引到一起。一口甜辣喝下，从嘴里暖到了心里，真舒服啊！“到了咱自己家，都别客气啊，多喝一点。”随着这句暖心的话语，我们看到一张带着笑容的面庞，“这是集团张总与杨总。”“郑百公司车总介绍到家了，为了的向心力和集体荣誉感，从玩乐中考验了员工的团队意识和管理者的表率作用，领导的参与热情，极大地鼓舞了员工的畅玩热情，拓展现场，争先恐后，你追我赶，打破了领导界限，都视为竞争对手，用智慧取胜，大家在玩乐中释放了自我，丢弃了疲惫，加强了团队建设，展示了企业精神和文化风彩，为企业发展起到了极大的蓄势和助力作用，感恩之旅，老白山之游！ (敦化欧亚 石凤春)

绿水青山欧亚情——辽源欧亚十五道沟旅游纪实

习总书记说：“绿水青山就是金山银山”。7 月 9 日 –12 日，辽源欧亚四百余名员工怀着对大自然的无限憧憬，驱车前往山清水秀的长白之窝，临江十五道沟风景区，一睹长白山脉绿水青山的风采，感受美丽祖国金山银山的伟大情怀。

辽源与十五道沟距离 287 公里，旅游的员工们早晨五点半从辽源出发，除去中途在临江城区午餐休息两个小时，直到下午四点多才到达十五道沟景区，因临江路段多为盘山公路，旅游大巴整整行驶了八多个小时才抵达十五道沟陆地。短暂安排食宿后，旅行团立即进入第一天的中心环节，即篝火晚会与员工烧烤大会，这是历届员工旅游的传统节目，各商场的员工早已驾轻就熟，很快进入状态。随着大楼领导亲手点燃的“圣火”熊熊燃起，晚会正式进入预定程序，一张张熟悉面孔绽开了甜蜜的笑容，一支支精彩的歌舞传出的美妙音符在十五道沟的山谷间荡气回肠，晚会的最后达到高潮，旅游公司为晚会准备了十支礼花，夜空中闪亮绽放的花朵引来全场员工的惊呼。在这同时，地面上也已炊烟四起，烧烤大会延续了篝火晚会的激情与快乐，只见大家行动迅速，转眼间已摆满了一桌桌丰盛的美食，厨艺精湛的“师傅”们将各种食材在火光下翻滚，员工们围坐成圆频频举杯，美酒、美食与大家的欢声笑语一起构成了这一时刻的美好画面。

第二天大家起的很早，还没来得及回味头晚的欢愉，就已被青山云浮的美景所吸引。上午八点半，大家驱车来到这次旅游的终极目的地，长白山脉第二高峰“望天鹅”。从名字上看就可见山的奇峻与水的清秀，景区内的奇石流水果然没让大家失望，彻底的让辽源欧亚的员工们感受到了大自然的鬼斧神工，“独占鳌头”“天河落地”“天书展册”“石转运来”等等三十余处山水景观紧紧的将所有人的目光与脚步锁定在这美景之中。近三个小时的游览后，还是让大家流连忘返、依依不舍的与大自然的美景一一惜别，12 时员工旅游完美返程。带着美好的记忆，辽源欧亚的员工们踏上了回家的征途，带着从自然中汲取的“力量”，全身心的将充满电的自己投入到欧亚人无限追求欧亚梦的事业奋斗中去，向着下半年经营目标全力出击，冲刺的大浪已来势磅礴，一路向前。

(辽源欧亚 孙小鹏)

白城欧亚查干湖一游

7 月 11 日，风和日丽的早晨，百余名员工在白城欧亚购物中心门前集合，员工们激情澎湃，准备向查干湖出发！告别了城市的喧闹，没有了工作的压力，围绕着我们的只有同事们之间的亲密团队精神。

在车上我们欢歌笑语做小游戏、PK 歌曲、讲笑话！不知不觉到了 9 时 30 分，景点已到。放眼望去，圣湖广场景色秀丽，湖水更清更绿。广场上的盆栽荷花绽开了笑脸，好像是在迎接我们的到来！在领导的组织安排下由我们集体员工摆出来欧亚人的字样拍照留念，游人路过连连称赞：“欧亚人就是牛！”我们笑着说：“必然牛！”

转眼我们来到了第二目的地，吉祥塔！我们一路走一路拍照，首先映入眼帘的是一块特别漂亮的石头，