破茧成蝶——商都收银部

幼至茧，茧成蝶，蝶变 2018。

秋去冬来，屹立在北国春城的欧亚商都迎来一年一度的店庆。人声鼎沸，人潮汹涌，好不热闹。在这繁华景象的背后，有一群人默默的低着头，面对人潮，坚守在自己的岗位上。

“收您 650 元，请稍等，”重复的起立，坐下，高度集中的神经。守护着每一位顾客的每一笔交易。

“窗口虽小，责任重大，效益万家，情系欧亚。”简单的口号，却代表着这个看似平凡岗位的不平凡。键盘上飞速跳动的手指，零差错的自豪，标准的服务礼仪与顾客的称赞。

热情的服务伴随着被汗水浸透的衣服，楼道台阶上吃饭的背影，早出晚归，伴随着晨曦与皓月。“儿子听话，把作业写完再睡觉”，“女儿听话，让姥姥给你做晚饭，妈妈上班呢”……一句句话语，让人感慨万千。是什么让他们抛家弃子坚守在自己的工作岗位上，又是什么让他们坚守在自己狭小的空间里一坐就是一天，没有可口热平的饭菜，没有闲暇小憩的片刻。

闭店了，下班了，沉重的身体，长时间看电脑而通红的双眼，已经复发的颈椎病和腰痛。可是她们依旧在坚持，坚持着用最好的状态服务每一位顾客，几十种收银方式 0 差错，键盘上飞舞的手指，这些是属于他们的骄傲。哪怕再疲惫、再辛苦，看到每一位顾客满足的表情，就是她们开心的时刻。

欧亚商都收银部以热情周到的服务，扎实的技术与严谨的态度，恭候每一位前来商都购物的顾客。

蝶变 2018，商都收银部，与企业共进退，同成长。 （商都 蒲健）

商都换新颜 保洁助力立新功

为适应不断发展变化的市场竞争，给顾客提供一个更舒适的购物环境和购物体验，2017 年 8 月以来，商都精品、珠宝、城超等 8 个商场，B 座天井（2 – 8 层）进行了全方位大范围为期一年多的升级改造。工程范围覆盖之广，工期时间之长，堪称史上之最。每次商都负责保洁的部长和保洁管理人员都提前与商场和工程部沟通确定工程作业范围、各个装修区域围挡及开业时间，超前规划，提早对各项工作进行充分准备，每一次都亲临现场督导检查、严格要求，我们牢记周总讲话中的“不忘初心”和“用心”，将保洁工作扎实地落实到各个细节之处。商都保洁管理人员及保洁公司的全体员工一起辛勤地奋斗在装修现场，早来晚走，不辞辛苦默默地奉献。每当耳边传来顾客对商都环境的声声赞美，我们心里倍感幸福。

3 楼 B 座鞋区 7 月 1 日封闭施工，7 月中旬又进行了整体的地面换砖，当时正值盛夏酷暑季节，一个多月的升级改造，保洁公司严格按照商都保洁管理团队的要求，每天都提前进入尘土弥漫的装修现场，高强度的工作量，全方位的清理，任凭汗水打湿了衣背，也没有一句抱怨。8 月 3 日和 8 月 26 日两次开业，8 月 3 日开业前夕，管理人员提前考察现场，并沟通保洁公司安排保洁员提前 4 天进场，每天安排 8 人进入围档区域进行开荒，楼道、地面、扶梯、天棚、死角提前清理，为开业做足了充分的准备，保证了两次开业的顺利进行。精品商场从 9 月 18 日开始更换地砖，预计 12 月初完工，历时 2 个半月，换地砖现场灰尘特别大，每天早上厚厚的一层，为了保证每天正常营业，保洁公司的管理人员、保洁员每天 14 人 6:30 到店，加班 1.5 个小时，进行现场卫生的清理，清理难度很大，地面、门框、扶梯、楼道……各种设施至少清理 3–4 遍才能达到开业标准，每日加班，万分辛苦，但没有人有任何怨言，每天工作 14 个小时，70 天共计加班 1500 小时。由于暂时不能上洗地机，精品地面白天的清理全部靠人工用尘推推，劳动强度很大，但大家克服了重重困难，保证现场环境的整洁。7 月 16 日 5 楼商场新区位置围挡装修直至 9 月 28 日开业，两个多月的时间里，每日清晨至闭店，保洁员都把时间奉献在了最平凡的工作岗位上。由于 5 楼地面材质特殊，开业前夕，保洁主管部长没红同志带领具备多年保洁工作经验的曲主任，全方位的清理，任凭汗水打湿了衣背，也没有一句抱怨。时间紧、任务重，高空清洁作业的设施很多，9 月 27 日下午保洁才进场开荒，面对有限的时间和遍地垃圾及设施严重污染的现场环境，保洁管理团队不惧考验，不畏辛苦，及时部署清洁工作流程，夜班保洁也提前进场与白班保洁连夜清理，49 人加班 475 小时，曲主任更是亲力亲为，带领大家一起上阵。反复清理地面 10 次，设施 15 次，28 日开业早上，由于部分商家装修尚未结束，地面和设施重复污染时有发生，我们争分夺秒，快马加鞭，保证 5 楼的顺利开业。9 月 18 日 B 座天井升级改造，11 月 19 日下午，保洁进入开荒，由于天井作业具有一定的危险性，商都保洁领导把安全作业放在首位，亲自督促保洁主管在现场看守、指导，顺利地完成了高空作业及死角区域的清理工作。2 天时间完成了 B 座 2–8 层开荒工作，所有设施反复清理 6 遍，夜班保洁更是加班到早上开业，由于团队的共同努力，天井区域高质量完美亮相。

半年的保洁开荒工作，为我们积累了更多的管理经验和现场经验，引用周总的一句话“把重复的事情用心做你才是赢家”。保洁工作平凡但不可或缺，我们要用心工作，要用科学的预判、扎实的工作态度完成好本职工作，为商都整洁清新的环境贡献自己的洪荒之力。

（商都 于新荣、姜春霞）

从独善其身到相善其群

习近平总书记曾经指出：“当高楼大厦在我国大地上遍地林立时，中华民族精神的大厦也应该巍然耸立。”这样的大厦，需要每一个人以“没有规矩不成方圆”的自律意识去建设，以“文明使者”自觉体现出和大国身份相适应的文明教养，以公共意识构建与“礼仪之邦”相匹配的道德风尚。

以规则意识加强自律意识。“一个不守规则的乘客，一位处置不当的司机，让 15 条生命瞬间逝去。”惨痛的悲剧足以说明，规则永远是保护和延续鲜活生命的“安全带”。无论技术怎样进步，社会如何发展，个体居于什么地位，人人都应该知边界、明事理、懂规矩、不逾矩，心存敬畏之心，而不是以一己之心、一隅私利、一时之愤，就随心所欲、肆意妄为，公然挑衅甚至冒大打出手，在公共场所这面巨大的显微镜面前，在公众监督的透视镜面前，在社交媒体的放大器面前，个人素质凸显“欠费”，文明“余额”明显不足，人格“底牌”落然无存，“被窥效应”引发连带。自律他律，是对所有权力权益的保护，更是对自身对他人的高度负责，只有不侵犯他人的合法权益，自身权益才能被保护，彼此权利才能被维系、公共安全才能被保障。所以，15 条生命代价足以引发我们深度思考，让遵守规则的公共意识和自律行为融入身心、凝聚共识、内化于心、外化于行。

以道德因子提升文明教养。“一个没有精神力量的民族难以自立自强，一项没有文化支撑的事业难以持续长久。”一滴水漂不起纸片，大海上才能航行巨轮；一棵树顶不住风沙，一片森林才能遮风挡雨，有国才有家，先有“大家”而后才有“小家”，先有“群体”而后才有“个体”，先有“企业”而后才有“个人”。所以，我们要见贤思齐、见不贤而自省焉，仓廪实而知礼节，衣食足而知荣辱，要在日常的举手投足、洒扫应对乃至无人独处的角落，时时折射事事暗含自觉践行根植于内心的修养，无需提醒的自觉，以约束为前提的自由和为别人着想的善良。要让从善如流的美德、以小见大的善行、彰显高贵的义举荡涤沁染、温暖氤氲在每个人的心间。我们何其幸运，置身在一个综合国力日益凸显、国际地位日益提升、幸福指数日益美好的社会和国家，我们何其有幸，置身在一个好学之风厚重、关爱文化传导、发展成果共享、守正引领创新、红利持续释放的民营典范，更要爱国兴企、爱人爱己，更要坚守一个大国公民、一个企业员工、一个家庭成员应有的道德、良知和信仰。

“人本是散落的珍珠，随地乱滚，文化就是那根柔弱又坚韧的细线，将珠子串起来成为社会”。让我们以好学之风、向上之心、向善之行摒弃挤压自私与冷漠，以公共文明塑造公共道德，以道德因子涵养社会风范，以良性传导、引领示范彰极诠释践行“富强、民主、文明、和谐、自由、平等、公正、法治、爱国、敬业、诚信、友善”的社会主义核心价值观，人人实现从独善其身到相善其群的美好转变！

因为人民有信仰，所以民族有希望，国家更有力量！

（欧亚卖场 庄丽丽）

欧亚，我的幸福生活

什么是幸福？当问到这个问题的时候，我沉默了好久，答案或许有千万种，著名雕塑大师罗丹说过：“生活中不是没有美，而是缺少发现美的眼睛”。在这个匆忙的社会里，让人们总是去寻找幸福，当我你下脚步去想，才发现原来生活在欧亚这样的大家庭里，才是我最大的幸福！

欧亚，是你伴我走过青春岁月；欧亚，是你为我提供展示平台，欧亚，是你赋予我生活乐趣；欧亚，是你富足我精神食粮；欧亚，是你丰富我物质基础！

加入欧亚这个大家庭已经整整 8 年了，宝贵的青春时光见证了我的欧亚人生，从营业员到收银员，从收银员到管理人员，岗位在变，年岁在变，不变的是率真的心性，对企业的执着。还记得初来欧亚工作的青涩与稚嫩，面对工作无从下手，徒有一腔热血不知如何挥洒，每天工作都力不从心，身心俱疲。怎样和顾客沟通，怎么和同事相处互相协调工作，领导和同事都会及时开导、鼓励、教导我，作为一个新人，没感到被人遗忘、排挤的感觉，慢慢的，我的工作渐入佳境，学会了如何做一名欧亚合格的营业员！每当听到顾客诚恳的致谢和投来感激的目光时，都让我感到幸福！因为我的工作受到顾客的肯定！每当能得到员工的支持与理解的时候，让我感到幸福，因为员工对我的信任与支持！每当听到有人称赞欧亚的时候，我感到幸福，因为我是这个大家庭的一员！

在欧亚，我拥有了人生的不一样的生活体验，每天看到员工洋溢着热情的笑脸，终于明白工作也可以如此光荣。每当商场有大型活动的时候，大家都很兴奋，其实我知道员工都很累，每天陪孩子嬉戏，陪老人聊天，陪爱人逛街看电影的时间都奉献给了欧亚，但是看到人员撒动的客群，当天业绩时，一切的苦累都烟消云散了，只有心满意足的幸福感！

这就是我深切感受到的欧亚人的幸福感，因为有了欧亚，员工有了尊严和快乐，是欧亚给了我们无比幸福的富足生活！ （苏州南街 程艳丽）

护企有责 兴企有我

人的生命是宝贵的。灾难是可悲的。对于事故，我们每一个人都感到惋惜。

公交车坠桥的灾难一瞬即发、猝不及防，事后却引发我们无限的反思。抛开那位撒泼的乘客不论，我们单独考虑下我们这位司机师傅，作为一名公交车公司的员工，平稳的驾驶技术是基本，良好的服务是要求，而处置突发事件的方式则能体现一个公司的整体形象。这次的教训是惨痛的也是深刻的，作为个人应该学会对规则的尊重，在这个社会中没有人有义务因为你个人而打破规则，更没有人理所应当的该为所谓的“我以为”来买单，而作为一个企业来说，更应该做的是对员工个人的意识培养及能良好处理突发情况的能力。

而作为一名员工来说，我们和公司不仅仅是简单的供需关系，公司不能没有员工，员工也离不开公司，公司与员工，更应该是一种利益共同体，公司的发展直接关系到自己的发展规划，而自己的个人形象也直接影响到公司形象。员工是企业的主体，作为一个企业的员工，一个员工的形象，如精神风貌、言谈举止、工作态度，甚至仪表服饰都是企业形象人格化了的最为直接的表现，它综合的反映了这个企业的员工的一些修养、能力等各个方面的总体素质。那么什么才是这个利益共同体达到共赢的最佳方式呢，培养主人公意识！我们要以主人翁的彩极心态去做事，事事尽心尽责，倾力而为。这样做，无论是对公司的发展，还是对个人的成长，都是大有裨益的。不管从事什么职业，处在什么岗位，作为公司的一员，都应该以主人翁的精神对待自己的工作，任何一位员工，只要把公司当成自己的家，把自己当成这个家的主人，才会付出十二分的努力，只有把自己当成公司的主人，才能够主动维护公司利益，才能够顾全大局。

作为企业的一名员工，不管走到哪里，始终都要记得自己是什么，记得维护公司的形象，这是作为公司员工的基本职业道德！只有企业发展了，员工的工资待遇才能更上一层楼；只有企业的社会声誉提高了，员工走在大街上时才会有一种荣誉感。身为企业员工要时时关心企业发展，处处维护企业形象。

（欧亚卖场 高妍）

牢记使命 砥砺前行——井冈山红色之旅有感

为了加深党员对党史的认识，对广大党员进行革命传统教育，提高思想政治素质，欧亚集团党委在金秋十月组织各门店骨干党员及员工一行 50 人进行了一场红色之旅——到革命圣地井冈山参观学习。我怀着对老一辈无产阶级革命家的敬仰之情，开启了这次旅行。

在这里，我们缅怀革命先烈，追寻革命足迹，身临其境深刻感悟井冈山精神。我们先后瞻仰了井冈山革命博物馆、小井红四军医院、红军造币厂、井冈山革命烈士陵园、大井朱毛故居、八角楼毛主席旧居等革命旧址，参观了龙潭、肚揞山、黄洋界哨口，听着一个又一个发生在这片红土地上感人至深的故事，让我的心灵得到了净化、精神得到了洗礼。

在井冈山革命博物馆的参观学习我知道了井冈山是中国革命的摇篮和艰苦奋斗精神之源。1927 年 10 月，毛泽东同志率领秋收起义军部队来到这里，点燃了中国革命的星星之火。1928 年 4 月底，朱德、陈毅领导的湘南起义和贺龙领导的南昌起义部分部队来到井冈山，同毛泽东同志胜利会师，奠定了中国共产党武装斗争的新局面。在参观博物馆时，我看到了的发展，还是对个人的成长，都是大有裨益的。不管从事什么职业，处在什么岗位，作为公司的一员，都应该以主人翁的精神对待自己的工作，任何一位员工，只要把公司当成自己的家，把自己当成这个家的主人，才会付出十二分的努力，只有把自己当成公司的主人，才能够主动维护公司利益，才能够顾全大局。

在细雨绵绵的早上，我们怀着敬仰之心来到了松柏蛊粟、庄严肃穆的井冈山革命烈士陵园，为革命烈士敬献花圈。从风吹来，井冈翠竹发出阵阵涛声，似乎在对我们倾诉着什么。从门口到纪念馆有 109 级台阶，我一步步地走上去，心中默默着，像是数着我们伟大民族走过的风雨历程，再一次宣读入党誓言，心中已涌满激动，泪水在眼中打转，顿悟了短短誓言的真正含义。井冈山是无数革命先烈为了新中国的建立长眠于此的地方，井冈山革命时期有四万八千余人牺牲，园内只记录下来一万五千多烈士的名字，还有许多没有留名的英雄长眠于此，我们现在享受的和平与幸福是先烈们抛头颅洒热血换来的，革命先辈才应当是今天幸福生活理所当然的拥有者。

在有温暖阳光的上午我们来到了小井红四军医院旧址，这座颜色呈灰黑色的二层木楼，十分简陋，在翠绿的山坳里，颜色是如此的突兀，仿佛一直述说着曾经的腥风血雨，古朴沧桑中隐含着悲愤与忠烈。小井医院是我军第一所正规医院。医院全采用木质结构，分上下两层，共有 32 间病房。里面光线很暗，条件更是无法想象的简陋，当时极度缺医少药，盐成了最珍贵的消炎药，医务人员自己采药，自制医疗器械，他们把竹子削平，做镊子，猪油代替凡士林，没有酒精，石灰水煮沸来为医疗器械消毒；连蚊药的罐子也是木质的……而且，住在医院里的所有伤员，全靠背吞降温，用盐水洗伤口，连绷带也是反复清洗使用。难以置信的恶劣的医疗环境都无法压制其语言描述，我再一次被革命先辈不怕牺牲、忠贞的革命信念所震撼。

在八角楼我参观了毛主席的住室。沿着十级木楼梯走向二楼，看到了室内的床、桌子、砚台、油灯、高背椅等原物，我仿佛穿过历史的隧道，看到了毛主席在深夜奋笔疾书，写下了《中国的红色政权为什么能够存在》、《井冈山的斗争》两篇光辉著作，从而为农村包围城市、武装夺取政权的道路的形成奠定了坚实的基础。历史镌刻辉煌岁月，人间彪炳留日年华。八角楼记录了井冈山的斗争历史，表现了井冈山的革命理想，鼓舞着我们将井冈山坚定信念、艰苦奋斗的精神一代代地发扬下去。

雄伟的井冈山有大小山峰 500 余座，其中最著名的就是黄洋界了，沿着公路盘旋而上，我们来到了著名的黄洋界哨口，真是山路崎岖，峭壁千仞，林海云海一处，气象万千。站在昔日地势险要助守森严的哨口，想起了著名的《西江月井冈山》：山下旗鼓在望，山头鼓角相闻，敌军围困万千重，我自岿然不动。早已森严壁垒，更加众志成城，黄洋界上炮声隆，报道敌军宵遁。让我如同身临其境，当年隆隆炮声，红旗飘动，喊杀震天的战斗场景依稀还在耳边回荡。来到了在毛主席和朱德等革命先辈挑粮的崎岖小道，因为常年阴雨长满苔藓，稍有不慎就会滑倒，空手走都异常艰辛，何况肩上还要挑粮食，在如此恶劣的生存条件下，先辈们那将革命进行到底的决心、坚不可摧大无畏的牺牲精神，无比震撼我的内心。

井冈山，中国革命的摇篮，她如一颗熠熠生辉的明珠镶嵌在湘赣边界罗霄山脉中段，从井冈山开始，星星之火燃遍神州大地，就像毛主席水调歌头《重上井冈山》所述：世上无难事，只要肯登攀。通过这次在井冈山的红色之行，我明白了今天我们可以幸福美满的生活在一个和平的年代，是无数先烈流血牺牲换来的。回顾战火硝烟的年代我们更应珍惜当下的幸福生活。我要深刻领悟“坚定信念、艰苦奋斗、实事求是、敢闯新路、依靠群众、勇于胜利”的井冈山精神，思想上立场坚定、旗帜鲜明，在关键时刻和重大事件中经得起考验、担得起责任，同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致；行动上寻找自身的定位和差距，认识自身不足，切实改变工作办法，转变工作思路，认真履行职责，求真务实、扎实工作，真正使自己的思想层次得到新的提升，理想信念得到新的坚定，责任意识得到新的增强，以新时期共产党员的标准严格要求自己。努力在平凡的岗位上作出平凡的贡献，努力创造无愧于时代、无愧于历史、无愧于人民的一流工作业绩。

（商都 胡晓宇）

平凡小窗口，服务大舞台

作为一名收款员，我们几乎接触了来超市购物的全部顾客，日复一日，年复一年，繁忙而繁琐，平凡而普通，在别人眼中这或许只是超市的一个服务小窗口，但对我而言这方窗口就是一个闪亮的大舞台。

入职欧亚 2 年有余，可以算是一个成熟的新人，在这段时间里，我学会很多专业知识，同时也学会了怎样更好的与人沟通，尤其是和顾客沟通，我们接触的顾客上到七、八十岁的大爷大娘，下到 3,4 岁的小朋友，有身材魁梧的大姐，也有身体瘦弱的小伙，我们的一个眼神不对，都会被顾客误会，我们的声调不好，会让顾客烦躁苦恼。小小的窗口，看似简单，却又要求极高，我曾经带过两个徒弟，都因无法接受顾客的态度而没有坚持下来，我总在早会时劝诫收银班的姐妹们：大家是来花钱的，我们是来赚钱的，要有好态度，要有好脾气，为企业负责，为自己的安全负责；顾客听不清的我们就放大声点温柔提醒，顾客不明白的，我们就细致的耐心说明；顾客感到疑惑的，我们咨询后再全面解答；我们解决不了的，上报主任、经理。谁也不要因为小事去惹恼顾客，谁也不许因为个人情绪影响工作。2 年多的收银工作转瞬即逝，我总结了以下几点：

首先要有责任心。我们评价一个人工作好坏关键看他有没有高度的责任心。责任心来自于责任感，理论上说就是认同感，就我们收银而言就是要对收银工作充满热情，对企业怀有一颗高度负责、甘于奉献的心，才能做好本质工作。其次要诚心。我们在工作时一定要以诚相待，以理服人。通过换位体验，换位思考，处处替顾客着想，就能把事情办好。只要我们这样做，我相信即使工作上有一些瑕疵，顾客也会理解的。再次要有耐心。做好收银服务工作除了具备责任心和诚心外还要有一定的耐心。培养耐心平时要注重基本功的训练，一是要练站功，即要能“站得住”。

二是要加强自身素质的训练，学会修身养性。大家都知道收银工作，每天都要和各种各样的人打交道，特别是遇到一些文化水平低、素质不高的人要能沉得住气，要有一定的耐心才行，决不能简单行事，要勤于思考，善于沟通，掌握一定的接待技巧和说话的方法。

还有要细心。在收银工作中应养成细心的工作习惯，培养细心的习惯须从小处入手。在接收钱款时要仔细核对；在回答问题时要周到细致，不能信口开河，不负责任。此外，培养细心的习惯还应在平时的工作中多注重知识和经验的积累，遇到疑难的问题应认真分析研究，多向领导请示，多向同事请教，做好备忘录，以备今后工作中遇到类似问题，及时解决，这样才能提高业务水平，更好地为顾客服务。坚决不能把“他不在”“我不知道”“我也没办法”挂在嘴边。

做好收银工作不是一朝一夕的事情，它是一项长期的任务，必须做到持之以恒，始终如一，才能取得实效。

我坚信，只要我们都能脚踏实地，精益求精去的做好本职工作，那么我们就一定会在实现三百目标的光荣榜上留下浓墨重彩的一笔。

（七彩城店 苗月）

惠战迎暖冬

萧瑟秋叶舞寒风
惠战十一迎暖冬
长欧车百创世纪
共建文明欧亚城
大小商家齐努力
再创辉煌攀高峰
购物惊喜再送礼
儒道商家树新风

（双辽欧亚 陈瑞）

欧亚赞

25 载风雨不畏难
昂首阔步商海间
周到服务口碑传
诚信业绩节节攀
创新超越齐比肩
年年谱写新章篇
腾飞巨龙彩云间
欧亚商都唯当先

（商都 于洪敏）

欧亚欢乐多

初冬瑞雪纷纷落
冬天价到优惠多
琳琅满目迎宾客
同心协力忙备货
微笑服务满意多
丰城百姓齐欢乐

（东丰欧亚 侯悦红）

松原欧亚六周年庆

锣鼓喧天鞭炮响，
店庆到来齐欢乐。
货品齐全质量好，
微笑服务美名扬。
欧亚店庆百姓节，
购物热情节节涨。
全员齐心同努力，
六周年庆续辉煌。

（松原欧亚 杨天超）

藏头诗：愿双十二继续大卖

愿欧亚长风破浪
双双破亿会有时
十中一奖乐共享
二有逐级好礼送
继乐有福好分享
续写会员新篇章
大宣全城俱欢颜
卖出全年新纪录

（白城欧亚 张楠）

大美欧亚

洋洋洒洒雪花飘落下，
大美欧亚披上洁白纱，
凭诚实守信稳立当下，
及真情周到服务万家，
昔日品牌阁生根发芽，
今日欧亚已遍地开花，
明日巨龙必光耀中华，
不忘初心再续写神话，
继续前行创品牌无价！

（东丰欧亚 于丹）

辽源欧亚新装亮相美如画

辽源欧亚新气象，
升级改造样样棒，
女装运动显成果，
唯美风格似画卷，
店堂宽敞又明亮，
灯饰造型点缀多，
一线品牌靓又好，
风格各异真独特，
运动鞋服与户外，
国际国内品牌全，
青春健康又活力，
时尚舒适赶潮流，
升级改造持续中，
只待破茧蝶变成。

（辽源欧亚 潘玲玲）

廿五感怀

二十五年斗转星移，征帆万里
二十五年沧海桑田，春潮不息
二十五年春华秋实，日新月异
二十五年，对于一个世纪，只是它的四分之一

而对于欧亚商都，则是一段漫长成长的岁月

二十五年，对于四季，只是春夏与秋冬的往复轮回

而对于欧亚商都，则是一部辉煌壮丽的商业史诗

二十五年前，这座城市的风景还有些冷清，我们脚下的土地还不像现在这么繁华，可就在北国之春，欧亚商都，你的名字市民口口相传，百姓在这里体验到了方便和快捷，体会到了实惠和服务。全新的购物模式，给长春的商业零售业带来一股全新的冲击力量，二十五年间，你一直在扎根，渗透进长春百姓的生活目标

二十五年里，你用质朴坚强的品格和辛勤的劳动，从当初的稚嫩变成了现在的干练和担当。你不眷守成规，不刻板教条，用尝试改变格局，用创新成就品质。你不离不弃的工作者，不骄不躁的见证者

二十五年岁月里所有策马扬鞭都是值得的，因为有你同行

（商都 马昕彤）

吉林市市委书记王庭凯到吉林欧亚商都解放店视察冬季安全生产工作

本报讯（吉林欧亚商都 保卫部）11 月 29 日，吉林市市委书记王庭凯、副市长谢义岸领安监局、消防支队等部门负责人来到欧亚购物中心检查商贸企业安全生产工作，市商务局局长李勇陪同检查。吉林欧亚购物中心店黄宏向王庭凯书记汇报了该企业自 2011 年入驻吉林市以来的发展情况和企业安全生产工作情况。

首先王书记来到了消防控制室，副总经理牟康廷向王书记详细汇报了员工开展安全生产培训、演练、隐患专项整治以及根据“市政府关于开展今冬明春安全生产整治工作的总体要求”开展的冬季火灾防控工作的情况。王书记在听取完汇报后，对吉林欧亚商都各项安全工作落实情况给予了高度肯定，并表示“吉林欧亚商都乃至欧亚集团建立了完善的安全规章制度、严格的安全执行标准，投入了大量的人力、物力和财力，这种对安全工作认真、严谨、负责的态度是值得其它商贸企业，甚至其它行业学习的。”随后王书记来到一层欧亚菜专柜视察了火灾防控措施的落实情况，欧珀菜导购员向王书记详细讲解了消防“七个一”应急箱里配备的消防器材的使用功能，熟练的讲解和操作得到王书记的表扬。王书记强调，要时刻紧绷安全生产这根弦不放松，特别是人员密集场所，要不断强化企业安全生产制度建设，做到认识到位、责任到位、措施到位，并结合冬季和节日特点，加大安全检查排查力度，及时消除安全隐患，切实抓好安全生产管理工作，严格履行安全生产主体责任，筑牢安全生产防线。火灾防控措施要人防物防相结合，员工熟练的操作和器材的完善配备同样重要，吉林欧亚商都能够将消防应急箱从“四个一”增加到“七个一”，体现出火灾防控措施是从实际出发并具有创新精神的，这种精神是值得学习和推广的。

欧亚商都奥特莱斯喜获“长春市优秀团总支”殊荣

本报讯（商都奥莱店 综合办）近日，欧亚商都奥特莱斯喜获“长春市优秀团支部”荣誉称号，这是继 2015 年后奥莱团支部再次获得本项殊荣！过去的一年欧亚商都奥特莱斯团支部在党支部的领导下，弘扬五四精神，坚持创优争优，推动科学发展，促进社会和谐，并获得上级部门的认可。

此次获奖代表了欧亚商都奥莱团支部 2017 年度的各项工作成果，是对奥莱全体团员的激励和鞭策，更体现了上级党组织对奥莱团支部工作的肯定，充分展现了欧亚人奋发进取的工作氛围和积极向上的精神面貌。奥莱团支部将以此为动力继续努力探索与创新，当好党联系青年的桥梁和纽带，更好地引导青年、组织青年、服务青年，扎实推进基层团组织自身建设，推动团员青年成为栋梁之才。紧紧围绕奥莱发展和组织建设、团员青年成长成才，积极开展青年思想教育引导、基层组织建设、志愿者活动等工作。

奥莱团支部将继续“不忘初心，砥砺前行”，围绕“志愿服务”“创新活动”两大中心工作搭建平台，服务青年。“青春不问西东，岁月自成芳华”奥莱团支部能够得此殊荣，离不开每位奥莱人的努力。在将来的日子里，奥莱全体团员及青年职工更是要秉承欧亚精神，将奥莱特色发扬到底，我们一起变得更加优秀！

白山欧亚“双十一”制造全民疯抢热潮

本报讯（白山欧亚 王国琳）每年网购“双十一”活动都火爆异常，各种活动、抵用券、红包纷纷落下，让许多网购爱好者过足了瘾，同时也对于实体店带来了强大的冲击。面对电商的竞争压力，白山欧亚合兴店提前筹划，开展了主题为“别猫家·出来嗨——全民疯抢·嗨购 11.11”活动。以“强大的预热宣传 + 独特的活动 + 优惠的价格”让整个“双十一”热起来，让广大消费者在实体店也可以感受到网店的价格，从而减少网购带来的质量风险。

11 月 5 日，白山欧亚合兴店的“双十一”活动正式拉开了帷幕。提前 30 天预热，用强有力的宣传让广大消费者知晓白山欧亚合兴“双十一”活动同样值得期待。此次活动我们从策划、宣传、选品、服务等诸多环节做了充分准备。我们采取折上折、满减、会员电子券、满赠、秒杀、第二件半价、特供品等促销活动，并伴有乐乐大转盘、首届全民魔方挑战赛娱乐活动，以此来吸引消费者的目光，提高消费者进店率与连单率。同时我们向消费者郑重承诺：11 月 5 日至 11 日期间，家电、服饰、化妆品、鞋包商品价格不高于天猫品牌官方旗舰店双 11 活动售价，如有高出可于 11 当天退赔差价！（比价仅限天猫品牌官方旗舰店，有价无货不参与退赔活动）。通过这样的承诺让消费者对我们的商品质量、价格更加有信心，更加放心。

松原欧亚购物中心六周年庆举城狂欢

两地五店同贺松原欧亚购物中心成立六周年

本报讯（松原欧亚 任智慧）时光荏苒，岁月如梭，六年只是历史长河的一刹那，却是那么的波澜壮阔。六年，给我们留下了宝贵的财富；六年，给我们留下了厚重的责任；六年，见证了昨日的怀风沐雨；六年，守望着明天的灿烂辉煌。

2018 年 11 月 23 日，在这个不平凡的日子，松原欧亚购物中心迎来了它六周岁的生日，松原欧亚购物中心自开业以来，不断发展壮大，历时六年的时间，走过了一条不平凡的发展轨迹，我们始终秉持“诚信经营”理念，和“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的宗旨，坚持中高端定位，坚持同城价格最低的承诺，努力打造一个品牌丰富、环境优雅、服务真诚，价格最低的现代时尚购物中心，始终把方便百姓生活提升人民生活品质，引领流行趋势作为欧亚的责任，“享精致生活 到松原欧亚”是我们的经营目标，现已得到了松原广大消费者的认可。欧亚是消费者的欧亚，欧亚是社会的欧亚，欧亚的真诚与消费者心心相映，欧亚的一举一动都得到消费者的共鸣。

6 周年庆我们为消费者精心准备了饕餮盛宴，两地五店同时启动，各项活动的推出，每件商品的优惠，每件奖品的派送都包含着每个欧亚人对消费者的感恩之情。全场大部分商品已做到零利润销售，特卖商品低于进价销售，店庆奖品钜惠全城，举城狂欢大庆！“欧亚店庆日，百姓购物节”是真正属于消费者的节日，从 11 月 23 日至 12 月 3 日，松原欧亚五店同庆为消费者打造为期 11 天的欢乐海洋，家电最低折扣，逐级豪礼加赠，服饰类单票满 600 元再送 80 元通用券，超市负利润优惠全城，会员收银线内单票满 66.6 元返 6 元电子券，1 台宝骏 310W 汽车，47000 元现金卡店庆倾环大抽奖。

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 11 月 30 日
第 22 期 总第 497 期

黑吉辽零售业变革 中百协会欧亚“煮酒”

“黑吉辽零售高峰论坛”在欧亚集团举行

本报讯（商业连锁 经理办）11 月 23 日，初冬的长春显得格外的安静。欧亚集团一楼大会议室却是一派热烈的场面，台上主讲嘉宾观点新颖，将零售业转型的做法和盘托出；台下，上千人听得聚精会神，掌声不断响起，特别是欧亚集团董事长曹和平的“从新 1+ 发展观”，引来全场的震动！在全国商业面临转型的重要时期，实体经济将如何杀出重围，网络经济如何接地气、保持良性增长，各大企业又将如何面对数字化时代的到来——来自东北三省 40 多家零售企业的 300 多位高管济济一堂，在由中国百货商业协会主办的“黑吉辽零售高峰论坛”上，畅谈、分享、交流。黑吉辽三省代表兴致勃勃地参观欧亚集团代表门店。

在长春欧亚集团举办这样规模的论坛，充分证明了欧亚在全国商业领域里举足轻重的地位。论坛前一天，与会代表兴致勃勃地参观了欧亚三大主力业态——欧亚商都、欧亚新生活广场和欧亚卖场进行会前热场。

在参观中，各位代表对于欧亚集团的战略规划十分关注，对于欧亚商都的做精发展，欧亚新生活购物广场从一个闲置多年的商场改造成为长春和周边城市年轻人聚会打卡地、家庭周末度假地、儿童娱乐教育的汇集地，以及欧亚卖场做大，其超 60 万平方米的单体购物中心规模给予极大肯定，纷纷感叹：非常震撼、真没想到、值得学习……

区域零售商如何融入数字化趋势

在 23 日的论坛上，中国百货商业协会楚修齐会长首先致开幕辞。楚会长高度评价了欧亚集团开放包容的心态、责任担当的情怀和勇于开拓的精神。楚会长认为，数字经济超越物理经济、服务经济超越制造经济是必然过程，其中对零售业异育趋巨大的市场机会。

此次会议的主题是“区域零售商如何融入数字化趋势”，这是中国百货商业协会组织的系列区域零售峰会的第一场。会议话题围绕数字化展开，在分享交流中，既有企业战略布局，又有微观运营实践；既有营销设计规划，也有技术解决方案。

哈尔滨中央红集团荣芳董事长分享了中央红组建四大产业：即商业零售业、有机生态农业、绿色食品深加工业、新文化产业，迎接挑战并实现自我突破，不走寻常路、跨界转型、探索新模式的成长故事。

吉林隆玛特黄江总经理、沈阳佳美隆孙黎生董事长、哈尔滨联强张世炎董事长分享了各自企业成长、发展的情况。原王府井集团副总裁刘长鑫、拍档电子总经理孙凯锋、智慧方象副总经理王世龙、石基零售总监牛竹梅、微信支付百货行业负责人刘英超、中国百货商业协会常务副秘书长杨青松分享了各自对零售发展的见解，介绍了相关的成功案例或相关报告。

曹总解析“欧亚集团成长之路”

论坛上，楚修齐会长向曹和平董事长赠送了精美的“雕龙漆盘”，寓意“龙腾天下，合作共赢”，既是对欧亚集团继续发展壮大的祝福，也是对东三省企业合作共赢的希望。

之后，欧亚集团曹和平董事长向黑吉辽企业高管解析了“欧亚集团成长之路”。欧亚集团发展的几个主要成因：一是有长远战略规划目标，并目长远规划和阶段性目标相结合；二是理顺体制、调整机制，激发员工积极性，建立了独具特色长效激励；三是创新是“1+”。企业保持创新，但始终理性对待，创新与从新双轮驱动；四是专业与专注，做自己最擅长的事，专业化发展；五是建立长效的人才培养机制。

曹总指出：今后的商业企业，一定是用现代科技来支撑的购物元素、生活元素和社会服务元素的组合。

瑞祥/摄

欧亚商业连锁实施“全面预算管理”

本报讯（商业连锁 刘莹）为有效的组织企业经营管理活动，完成既定目标，推动企业发展。在财务部的主推下，欧亚商业连锁将全面预算管理工作全方位铺开实施，从预算上报流程到预算执行再到结果考核实行全方位管控。通过预警值、偏差值、冻结值等全新信息系统职能应用，建立起一整套科学完整的全面预算管控体系。

全面预算管理是“上接战略、中接业务、下接绩效”的综合管理体系。为了使全面预算能够在 3 省 24 地 117 家门店有效实施，财务部充分调动各级责任人的积极性与创造性，强化其责任意识，形成预算执行与控制的责任体系，保证预算执行的进度和效果。

常言道，“凡事预则立，不预则废”。欧亚商业连锁通过“三上三下”的编制流程，以指导、服务、监督的手段将全面预算管理工作落到实处，不断优化企业的组织协调与精细化管理水平，让全面预算管理真正成为企业的战略工具，推动企业实现利益最大化。

欧亚卖场召开 2018 年经营情况通报暨

欧亚商都25周年庆 钜惠盛宴完美收官

本报讯(商都 孙红超)欧亚商都25周年店庆以扩大时尚疆界,高颜值、高品质、高格调的华美蝶变为主旋律,以“会员维护”“服务营销”为核心,围绕欧亚商都电子会员系统开展了丰富多彩的营销活动,“体验消费”与“情景消费”完美相融。在广大消费者的厚爱和支持下,取得了人气、销售双重提升的喜人成果,钜惠盛宴完美收官。

店庆盛宴 高潮迭起

欧亚商都店庆10万份店庆专享礼、现金团时送!前3天力度超大,双十一再享更多精彩,倒计时3天巅峰回馈,可谓店庆热度持续升温,精彩不断上演。首次全新推出了“1元海购美妆大牌 幸运砸向你”抽奖活动,这是一场令人尖叫的购物体验。电子会员购物团可参与,有机会1元购超值美妆大牌、时尚家居用品。Estee Lauder新沁水粉底液、Guerlain金钻幻彩凝露、CPB光耀前霜、LANCOME小黑瓶眼霜、LAMER修护唇霜等诸多大牌明星产品,只要1元带回家。经热心消费者之手将幸运传递给300名中奖者,一定程度上壮大了欧亚商都电子会员的粉丝队伍。

钜惠全城 倾力回馈

店庆期间,服饰潮牌基础上再送店庆礼金;妆品品牌日8倍积分再享逐级礼;国际精品大牌随机立减现金;运动服饰折扣店全新开幕1折起;品牌折扣场免费领券、满额抽奖赢现金红包;珠宝镶嵌类饰品满1000元立减100元;电器折扣基础上满千返百,套购赠华为Mate20手机;超市2倍积分基础上满额再送券;乐活·里送400元券邀您畅玩,餐饮家家9元特价菜;美食街区满百送百,砍价后0元享美食;欧亚微店满百送券。国内外一线品牌鼎力助阵,COACH、MCM、Ferragamo、UGG等国际大牌都带来了全年绝无仅有的惊喜活动;周大福、老凤祥珠宝超大力度优惠;MOJO、朗姿、例外、安德玛、DESCENTE、双立人、海尔、西门子、博世等知名品牌促销回馈。全馆折扣基础上,参加银联云闪付、建行龙支付、工商银行、吉林银行、九台农商银行、京东支付活动再享优惠!各商场货源充足,服务热情。销售场面热闹非凡,客流不断。

庆生仪式 感动瞬间

11月17日11:08欧亚商都1号门前举行了盛大的生日庆典,各大媒体代表、商都领导及奋斗在一线的员工用友出席了活动。欧亚商都诚邀广大消费者亲临现场品尝巨型生日蛋糕,共同见证了欧亚商都成立25周年的历史时刻。25米巨型生日蛋糕置于台前,轻盈展翅的宽尾凤蝶明艳夺目,蛋糕中心托起而升的是欧亚商都25周年庆主题LOGO,四周则由上千个粉色纸杯蛋糕拓广聚而成。2018年,欧亚商都调整功能业态,提升经营服务,犹如一只高雅美丽的蝴蝶殷破蛋而出,华美蝶变,振翅高飞,蹁跹起舞。在千千万万广大消费者的厚爱与支持下,欧亚商都于蜕变中坚守梦想,用不变的承诺,书写购物之都的辉煌荣光。商都领导现场切分巨型蛋糕,与消费者共同分享甜蜜与喜悦。隆重的庆生仪式过后,欧亚商都乐活·里2F舞台举行了“百人生日蛋糕DIY”。100名11月17日过生日的消费者或1993年出生的消费者参与了活动,现场亲手制作生日蛋糕,共享欢乐时光。

多彩活动 时尚体验

欧亚商都不仅准备了消费者喜闻乐见的商品,还举办了多彩的特色活动诠释时尚购物新体验。欧亚商都为满足春城消费者多元化购物需求,针对不同客层向广大消费者送实惠、送福利。店庆礼券免费送、定向送券、线上购券等精心策划的一系列活动成功为商都店庆积攒了人气。各商场纷纷举办了彩妆师讲座、舞蹈表演、各种形式的模特展示、会员答谢分享沙龙、粉丝见面会、爵士乐、创意手工等活动,丰富了消费者的购物体验。

本次店庆,气氛浓郁热烈、活动丰富多彩,销售异常火爆,购物热情高涨,服务贴心到位,真可谓是一场精彩绝伦的购物盛宴!在未来的日子里,欧亚商都会继续推出新颖独特的活动,注重消费者的购物体验。用服务提升营销,引领时尚生活方式,再创辉煌佳绩!

松原大区召开“提质增效,强化管理”总结2018规划2019年度工作总结汇报会

本报讯(松原欧亚 张馨月)11月13日,松原区郑总组织全体管理者召开“提质增效,强化管理”总结2018规划2019年度工作总结汇报会议,会上各部门认真汇报分析前三季度各项工作取得的成绩、存在的不足及下一步重点工作,各部门也积极陈述了各商场门店的经营优势及困难,同时,总结经验、取长补短,为四季度经营管理工作夯实基础。郑总认真听取了各部门总结分析的1-10月份的经营工作、数据分析及亮点展示,对各部门前三季度工作进行全面总结和梳理,对四季度经营和管理工作加以点评和指导,对各项指标进行全面分析,对存在的问题要求各部门认真剖析,同时整改措施得力,对症下药,杜绝喊口号,同时认真部署四防安全工作及2019年一季度重点工作;全面布置了服饰及家电类商场品牌调整工作;同时为团将到来的六周年庆、第六届感恩节做动员,要求服饰家电类做好各品牌沟通,确保店庆前全部调整到位,华丽蝶变,以全新面貌迎接六周年店庆及第六届感恩节的到来,并要求各商场立即召开供应商大会争取最大资源,以大气的营销、充足的货品、靓丽的殿堂氛围、热情周到的服务、多彩的文化营销,确保六周年庆精彩亮相,冲击市场,抢占更大的市场份额,确保四季度全面冲刺2018年各项指标,为迎接崭新的2019做充足准备。

同时勉勉全体管理者,以榜样力量对比自身差距,做好平凡的工作成就不平凡的自己,争分夺秒抓经营,凝心聚力抓管理,立足当下,放眼未来,勇于担当,注重执行,松原区欧亚在商业连锁于您的引领下,在大区郑总的带领下全员齐心,砥砺前行,确保2018年为总部上交一份满意的答卷!

松原欧亚召开六周年庆誓师动员大会

本报讯(松原欧亚 张馨月)迎着冬日的暖阳,带着满怀激情,松原大区召开六周年庆全员誓师动员大会,会上由精品商场管理者带来的激情开场舞《护花使者》开启,点燃整个会场的热情,全员精神奋发,群情激昂,会议第二项由严总宣读《松原欧亚六周年庆竞赛方案》,接着由员工、收银员、主管及供应商代表一一做表态发言,纷纷表示为全力备战六周年庆已做好充分准备,蓄势待发,各商场经理与郑总签署销售目标军令状并做誓师发言,各商场发言形式多样精彩纷呈,把会议推向一个另一个高潮。最后由郑总做誓师总动员,松原大区全力备战6周年庆,全员齐心以全新的姿态,开足马力、奋勇向前,确保6周年庆大获全胜,并为松原消费者送上一场购物盛宴!

通化欧亚举行长虹“虹色风暴”誓师动员大会

本报讯(通化欧亚 左铁来)2018年11月21日早上点,通化欧亚全体员工在北天井举行了通化欧亚长虹“虹色风暴”疯抢8小时誓师动员大会。

誓师大会上,首先各部门负责人上台到通化大区总经理颜总手里领取了长虹电视的销售目标,并分别做出了誓师表态发言。每个部门都用饱满的热情、昂扬的斗志和必胜的信念保证达成此次销售任务,这充分展示了我们欧亚人勇往直前、勇争潮头和永不言败精神,所有员工都被现场浓烈的气氛所感染,并为这份坚韧执着的信念响起了热烈的掌声。其次长虹公司的同仁为我们详细介绍了新品特点、主力机型和活动方案,让我们在思想上和认识上对长虹电视的功能和产品有了新的提高,最后通化欧亚感总为全体员工做了鼓舞士气的动员讲话,他强调“各级干部员工一是要吃透活动方案的精神,深刻领会活动的各项要求,不打折扣的执行好公司领导班子提出的各项工作要求;二是要树立人人高上有胆子的思想,努力争先去完成销售任务,不能有‘等、靠、要’的思想,完成好肩上的担子;三是要发扬欧亚铁军的拼搏精神,主动出击领市场,不遗余力的宣传好此次活动的精髓,发动身边的人,利用一切可能的方法去将活动宣传出去。”

相信在此次长虹电视促销活动中,在通化欧亚全员的共同努力下,一定会圆满完成此次活动销售指标!

辽源大区党支部召开企业高质量发展大讨论会议

本报讯(辽源欧亚 孙小鹏)11月10日,辽源大区党支部书记王廷组织召开党员干部专题会议,落实欧亚商业连锁开展解放思想推动“长春(企业)高质量发展”大讨论实施方案,组织党员干部针对方案内容进行思想观念、管理运营、机制体制方面存在问题的大讨论,党员干部纷纷发言并表达了认真落实执行相关工作的态度,同时提出了日常工作中的一些问题及措施办法。最后,党支部书记王廷做了会议总结并针对近期工作联系方案内容向全体党员干部提出要求:

一、全体党员干部认真学习大讨论方案内容,结合总部提质增效方案深刻领悟文件思想内涵,明确主要任务并有计划的落实执行。二、结合文件指导思想查摆当前工作中存在的问题,制定有效措施,及时改进提升,切实有效的将文件精神落到实际工作中,通过有效举措真正实现提质增效目标。三、高效发展、提质增效工作是一项长期工作,每名党员干部要做到文件中提出的坚定政治方向、突出问题导向、注重知行合一、重点是明确自身责任,做好职责担当。四、各部门负责人要将文件要求与实际工作紧密结合,做好会员节总结及辽源欧亚八周年庆的收官工作。五、辽源欧亚大调整已完成部分区域的调整工作,社会反映很好,企划部门要做好新开部分的宣传工作,迅速的引领此次活动,冲刺年终销售。六、双11活动收官八周年庆后,相关部门要连夜进行二楼清场工作,围挡封闭要密不透风,次日就要基本完成全部工作,以最快的速度抢抓工程进度,尽早的将辽源欧亚改造升级成果展现给所有消费者,实现辽源欧亚提质增效、高质量发展的大跃进。

商都八楼品牌折扣商场店庆活动精彩纷呈

本报讯(商都 胡西真)25年匠心经营,25年铸就品质。踩着25周年的节点,欧亚商都八楼品牌折扣商场在商场经理带领和鼓舞下,全体员工鼓足士气,力拔头筹,店庆活动精彩纷呈。商场通过自主微信平台频繁发布活动内容和新媒体抖音直播等相互呼应进行活动推广,全员佩戴宣传二维码臂章为吸引电子会员进行助力,并利用商都电子会员以小程序免费线上抢优惠券,消费满额使用抽奖金红包等多种新颖娱乐多元化方式拉动顾客消费,让顾客不仅买到实惠商品,更让此次购物过程在欢快中度过,现场异常火爆!商场还为例外、雅堂、歌中歌、奥丽嘉朵等时尚高端女装品牌特供促销资源提供促销平台,举办大型展卖活动,销售节节攀高。商场内各品牌虽然本身低折扣,但在此基础上再以折上折加大活动力度,回馈消费者,增加对顾客的吸引力。波司登、金凯威等应季品牌销售业绩超同期屡创新高,波司登更是单日到了省内唯一拥有明星同款、巴黎时装周走秀款、设计师款、漫威系列、迪士尼系列等多种限量款式促销资源供顾客选购。

八楼品牌折扣商场秉承“商品可以打折,服务不可以打折”的宗旨,打造全方位立体化的促销模式,赢得消费者的一致好评!

吉林欧亚商都召开综合体四周年店庆总结表彰暨年终大促动员会

本报讯(吉林欧亚商都 张麟元)11月26日,吉林欧亚商都在综合体第二会议室召开“吉林欧亚商都综合体四周年店庆表彰暨年终大促动员会”,全体领导班子成员及各商场、部室主管领导共计45人参会。

本次会议由吉林欧亚商都副总经理高春玲主持,副总经理王晓丽对奖励标准进行宣读,副总经理黄宏代表吉林欧亚商都领导班子做店庆庆工作总结。总结指出:为庆祝综合体四周年店庆,共同抵制日益严峻的市场“寒冬”,吉林欧亚商都“围绕十条路径”开展360度全员营销,深挖品牌资源,充分利用抖音、微博、微信等多种媒介宣传造势,与供应商携手共同提高市场占有率,在全体员工的共同努力下,《绽放·无限》综合体4周年五店同庆大型营销活动,17天实现销售同比增长12%,财销增长15%,利润增长15.5%,可统计客流突破173万,同比增长30%,实现项安全规范推进工作。

接着对综合体4周年庆的工作成绩给予了充分的肯定,围绕十个方面对店庆活动进行点评,剖析了不足之处,好的地方要继续发扬,短板之处要弥补不足,并就店庆的亮点之处与参会人员进行了交流,他指出:1.“上下同欲者胜”,本次店庆的成功与全体党员干部率先垂范密不可分,这是成功的核心;2.全员研究十条路径的有效结果是这次活动成功的保障;3.真正做到与顾客需求为导向,策划接地气,活动有人气,结果一片喜气、效果是财气,理性的看,财销、统销基本一致、平行,为今后的经营策划找规律;4.充分利用小视频、抖音、网络、现场等宣传途径,陆海空全方位进行有亮点、有特色、有焦点的宣传,是十条路径的直接应用;5.此次店庆促销资源基本实现排他,基本实现活语权的提升;6.宣传路径拓展到品牌宣传平台,扩大网络化矩阵式宣传力度,品牌的传播直接到顾客,带着我们的主视觉,给到品牌,让品牌有的放矢;7.吉林区域联合服队的优势日渐凸显,逐步加强每个项目的DNA,尤其五店互动消费者非常认可,同时“业态+”模式逐渐被认同;8.从“客流、流量、利润”三个方面,全员指标正在逐渐强化;9.从卖产品到卖思维的转化,从促销思维向营销思维转变,服务升级,营销升级;10.做到由欧亚制造向欧亚智造的转变。随后,他对2018年最后的收官之战进行了作部署,要求全员思考做好圣诞、年终回馈、元旦等节日的特色营销活动,认真落实区域年终述职工作,就工作清单、靶向管理完成情况进行阐述,并就2019年的工作思路与计划进行细化、详尽的讨论。

营销年的伊始,便是自然年的收官,还有36天将迎来全新的2019年,吉林欧亚商都全体员工已为全年的收官之战做好准备,用满意的答卷迎接新的一年。

“挑战不可能”——海尔第四届品牌日圆满成功

本报讯(吉林欧亚商都 王钦风)为助力吉林欧亚商都综合体4周年店庆,11月18日,主题为“挑战不可能”的海尔第四品牌日火爆进行。活动当日,海尔品牌累计销售120万元,超同期当日销售213%,大大鼓舞了员工的士气,使家电商场在综合体4周年庆活动中实现了完美收官。为提升欧亚家电在吉林市地区的市场占有率,提升在江城百姓心中的认知度,自2015年11月18日起,吉林欧亚商都与海尔品牌强强联手,已成功举办了四届品牌日活动。在本次活动前夕,吉林欧亚商都举五店之力,全员转发活动信息,凭借微信宣传的强大效果,品牌日的信息传遍了江城的大街小巷;海尔品牌派遣30余名宣传特工队人员驻守吉林地区,每日在吉林市各企业进行活动宣讲,增强顾客到店率;电话组宣传人员合计拨打了近5000名VIP尊享客户回访电话,宣导本次活动内容。活动当日,现场的冷餐品鉴、卡萨帝2.5米高的超级“国宝”大熊猫宝宝吸引了大量客流进店,通过导购人员的耐心讲解,活动现场成交近50万元,累计销售120万,实现了213%的增幅目标。

三楼商场以喜人的销售业绩向商都25周年庆献礼

本报讯(商都三楼商场)商都25周年庆活动完美收官,三楼商场以4435.65万元的喜人业绩,向本次大庆活动献礼。本次活动同比增长10.49%,实收销售3218.48万元,实收同比增长10.36%,超计划24.75%。销售排名全国第一的26个品牌,单日销售全国第一的58个品牌,全国前三名的32个品牌。

邀新抓早、抓实、抓细、抓紧的工作原则,商场细化前期各项准备工作流程,并有效落实。围绕货品、服务、活动、人员四方面工作重点,展开思路,分阶段的召开供应商会,店长会,重点品牌供应商逐一约谈,明确销售目标,梳理货品资源,细化货品组合,争取特供、专供货品优势,深度挖掘品牌魅力,点燃销售激情。店庆期间各品牌你追我赶,形成百花齐放的销售势头。由于活动沟通的早,丰厚的预售、预定资源,使前三天销售达到1405.9万元,同比增长43%。

货品储备总计14.35万件,其中特供、专供货品12800件,特供、专供货品实现销售287万元,活动期间补货8300件。销售同比增长品牌61个,增长比20%-50%的27个,50%-100%的18个。其中,例外女装特供货品1万余件,实现销售81.4万元。D2C品牌全国首发张帅羽绒服,3天实现销售15万元。MISS SIXTY全国限量款实现销售22.87万元。

特色活动融合线上宣传,彰显网络化宣传力度,店庆期间商场总计进行“抖音红人馆”“设计师见面会”“尚品私卖会”“潮流秀场”等特色活动共计13场。其中,D2C品牌设计师姜烟见面会,日销37.3万元。原创音乐人“小蜂”3楼天井粉丝见面会,抖音点击率超万人。安瑞并女装VIP日活动,销售107万元。莱茵女装2018北国春城电影摇篮“艺术工坊”空降欧亚商都,限量单绒大衣限时发售,引领销售80万元。艾可儿女装VIP日活动,三天销售57万元。米亚女装VIP日活动,三天销售19万元。例外女装“送你一匹马”创意手工专场活动,日销16万元。

展现服务风采,深度维护VIP资源,促动VIP返店,争取同城店客人到店率,店庆期间老顾客回购率占比61%,新增会员3903人。

店庆期间商场不断制定阶段性销售目标,并给予品牌指导性意见,运用各项激励方法鼓励大家不断的超越自我。没有优秀的个人,只有优秀的团队,三楼商场用自己的不懈努力,实现了预期销售目标,为商都25周年庆活动,献上了自己的一份力量。

欧亚三环举行“非常1+1狂欢盛典”

本报讯(欧亚三环 刘昕昊)每逢双11时节网络平台上均会以游戏化、社交分享化等多元素形式打出限时抢购、优惠礼券分享等知促方式,以此在短时间内大幅度提升销售业绩,为此,欧亚三环购物中心启动了自11月9日至11月11日为期三天的双11狂欢购物盛世,此次特别企划围绕“非常1+1福利盛宴”活动结合线上抢券线下兑券变灵活方式推出了双11“聚”划算、“超”划算、“巨”划算线上抢券活动。

欧亚三环推出的双11当日服饰类累计消费满1111元使用111元抵用券、超市当日单票满111元使用11元抵用券的活动受到了广大顾客的认可,现场人流攒动,兴高采烈,在兑换纸券的同时还不忘专赠工作人员热情服务的态度。三环还针对消费积分前20名会员推出了双11送实惠,会员专享活动,让前来的老顾客在领取心仪礼品的同时,感受着VIP贵宾室提供的专享会员体验。此次双11拍拿机,专属特惠超市满100元,服饰、黄金、珠宝、手表、妆品类单票满500元即可拍奖一次,最高限拍5次的活动可以在现场带动了十分热烈的节日氛围,据了解,顾客从9:00至20:30期间,拍奖顾客川流不息,客流汇集,在服务人员妥善组织指引下,拍奖现场有条不紊,并然有序的进行着,从人群中,还会时不时传出顾客抽中奖项时发出欢呼雀跃的嬉笑声。

短短1天时间里,预售区的3款尖货爆品,定金翻倍预付20元抵40元及线上狂抢11元吉视影城电影票,单人限购2名张的活动就被新老顾客抢售一空,可见此次活动得到了广大春城人民的一致认可,多重好礼及优惠活动的一并出台将此次双11购物盛典推向高潮。

欧亚三环在双11当天17:00-19:00时还携手守望都市频道举行了非常1+1狂欢盛典——会员节狂欢盛典活动,并真正与实现欧亚新生活店、欧亚万象店、三方直播连线,其主体形式围绕1+1脱单计、亲子秀、全民健康秀形式引爆双11。

商都25周年庆家居儿童商场完美收官

本报讯(商都 丁福吉)欧亚商都25周年庆,继首战告捷以来商场全体员工齐心协力、同舟共济,每天按时段进行销售汇总分析,如何解决下一时间段的销售任务。家居儿童商场计划2039万元,实际完成2154万元,完成计划的106%,商场共计98个品牌,有81个品牌完成同期,完成率83%。

家居柜组计划830万元,实际达成1024万元,完成计划的123%,同期店庆销售900万元,同比提升13.8%,具有代表性品牌双立人本期销售165万,同期销售141万,同比提升16%;梦洁本期销售70万元,同期销售42万,同比提升66%;床本期销售26万元,同期销售14万,同比提升91%。

会员维护是家居柜组的命脉,双十一锅具的五星厨师秀,周年庆后三天会员厨艺PK赛,会员主场沙龙及24场达成销售87万。会员到店礼、开单礼、床品上门试铺、陪铺,锅品上门清洁锅具、家宴、教授使用等,扎实的维护好会员工作。

货品是家居柜组的基础工作,店庆开始前备货8147万元88701件,备货量是周年庆计划的8倍,与店庆销售1024万元是成正比的补货,提高有效库存、保证货量充足。

家居儿童商场,坚持“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作指导思想和基本原则,全面落实“三位一体”基础管理模式,秉承务实工作,创新改革思路,增强商场实力,提高销售业绩。

商业连锁岁末感恩 百店跨年大惠战

本报讯(商业连锁 李茹)“锦鲤”算什么?“龙宠”才厉害!跨年夜来欧亚商业连锁,4万9999元闪耀全城——在12月这个各大商家都纷纷抓紧时间抢占年终岁尾最后的销售良机时,欧亚商业连锁以第21届感恩节的全年最大力度回馈在3省24地投放了一颗“感恩核弹”!

总额1亿元感恩豪礼(券)轰翻全城!其中2000万元贺岁金条、酬宾礼金,倾情钜献。4万9999元“欧亚龙宠”跨年夜一锤定音!更有5000万元银行支付通道叠加助力,重重惊喜惊爆你的眼球!只有你想不到,没有我们惠不到!欧亚商业连锁第21届感恩节12月12日即将盛大启幕!

12月1日-12月30日17:00前,关注“长春欧亚商业连锁”官方微信,点击“欧亚龙宠”按钮,进入活动,按要求转发链接到朋友圈,即可获得一注奖号。

进入活动后点击“好友助力”按钮,生成“邀请码”,向微信好友发出欧亚龙宠招募令,邀请5位好友参与活动,邀请人即可额外多获得一注奖号;

12月12日-12月30日17:00前,在欧亚新生活、欧亚三环、欧亚车百、欧亚春城、欧亚万象、欧亚长新、欧亚广场、东盛商超,消费者购百货、家电单票满200元,进入活动,点击“兑换奖号”按钮,将购物小票信息录入系统,即可兑换奖号1注,400元的单张购物小票可兑换2注奖号,以此类推,单张购物小票最多可兑换5注。

以上三种途径所获得的有奖号均有机会获得“4万9999元跨年夜欧亚龙宠”跨年夜终极大奖。

2018年12月30日18:00,在欧亚商业连锁第下综合店,抽取30名/店“跨年夜感恩准龙宠”,每人奖励500元购物卡。2018年12月30日产生的“跨年夜感恩准龙宠”中奖用户,有机会获得12月31日24:00在欧亚新生活购物广场现场产生“4万9999元跨年夜欧亚龙宠”。

除此之外10克金条、100元购物卡、1000份感恩礼狂欢送。200名沙发换新年新“厉”感恩换新礼。12月15日14:00-21:00黄金七小时裸盘盛宴感恩零利礼。12月24日消费者进店进即可获赠“神龙第”一位。

12月25日,消费者购物满500元即可参加“抖音神器”拍10秒活动一次,凡是拍中9.88秒-10秒以内的消费者,均可获赠“欧亚感恩节”祝福礼品一份,拍中10秒可获得价值百元礼品一份。

过中国人自己的感恩节,就在欧亚商业连锁第21届感恩节!

消防安全 重在预防——记白城欧亚消防模拟演练

为了让企业全体员工了解消防基础知识,提高安全防范意识,增强自我保护能力,掌握对突发火灾的应变、逃生技能,学会灭火,确保员工生命及财产安全,2018年11月9日早上8点白城欧亚欧亚购物中心组织了员工消防模拟演练活动,大楼王总对这次演练特别关注并在百忙中亲临现场,行管保卫部徐部长进行现场指挥,室内起火点安排在限装商场二楼台绣品牌附近,整个演习从起火、大声呼救、救火、逃生,员工们都能冷静、有序,快速逃离现场;室外分为三个起火点,每个商场的员工们都能熟练操作灭火器,将燃烧的大火灭掉,演练紧张、有序进行,并取得圆满成功。

模拟演练结束后,首先徐部长对此次活动进行了小结,基本都能达到疏散演练的要求以及突发事件的应变能力;最后大楼王总对此次活动予以了肯定,同时还提出了宝贵的意见,祖致分析了对在演练中出现的问题,所有员工们都受益匪浅。

通过此次消防演练,不仅增强了全体员工的消防安全意识,同时让员工们更知道如何掌握了一般灭火器材的操作使用步骤及方法,进一步提高了全体员工应对突发事件的能力。

(白城欧亚 康桂杰)

金员抓消防 共建安全店

11月9日是全国消防日,今年的消防日主题是“全民参与,防治火灾”,意在推动社会各界进一步关注消防、学习消防、参与消防,提升全民消防安全素质,夯实火灾防控基础,维护消防安全形势稳定。

欧亚长沈店属于人员密集场所,是消防安全重点单位,一直把消防安全放在首要位置。为进一步加强安全工作,构建安全的购物环境,长沈店消防骨干力量与全体员工共同进行了消防演练。结合超市环境特点从如何检查消防隐患、员工逃生与自救常识等多个方面进行详细讲解,并向员工演示了消防器材的使用手法。随后演练进入实操:“火灾”警报声响起,“消防员”们按照消防演练活动方案迅速到位,店内员工全力配合完成疏散过程,到达指定安全位置,顺利完成此次消防演练。

演练结束后,长沈店消防员还制作了门店消防演练的教学视频。视频通过消防演练十二问的方式去动地解说了门店在消防演练中以及在遭遇真正的火情紧急情况时,应该掌握的知识点和注意事项,并以此为切入点组织了“消防演练基础知识竞答”活动。

消防演练过后又组织了全员线上学习消防演练视频,并鼓励所有员工参与此次在线消防知识竞答活动,竞答考题随机从题库中抽取,员工答题满分通过后会获得奖励。

做好消防安全工作是促进企业健康、稳定发展的关键,是保障顾客和员工的生命与财产安全的重要环节,也是企业安全生产的重要组成部分。长沈店通过此次活动,进一步加强员工的消防基础知识,帮助员工掌握正确的消防器材使用方法,提高员工扑救初期火灾、组织疏散逃生、检查和消除火灾隐患的能力,提升长沈店的整体消防安全管理水平,筑起一张消防安全之网,为消费者打造安全的购物环境。

(长沈店 王洪波)

欧亚卖场组织全员四防培训

为了进一步做好店庆准备工作,11月21日,欧亚卖场保卫部李家奎副部长给欧亚卖场全体员工集体培训四防安全知识。通过这次培训学习,我深刻的认识到了四防安全的重要性和必要性,掌握不少见识和实际性知识,让我在提高四防安全认识的同时也抓紧落实自己的工作,增强了四防安全的意识感和使命感。

一、认清消防安全的重要性 火灾是现实生活中最常见、最突出,也是危害最大的一种灾难,直接关系到消费者生命安全和企业财产安全。所以作为商场管理人员一定要知道自己岗位职责,如基本消防安全通道的情况,要具体了解和掌握每个所属管辖范围内展位消防器材的数量和摆放位置以及消防器材是否完好;如消防水桶的水位需达到水桶的三分之二,灭火器的有效时间等;要让自己时刻警惕安全消防隐患与存在的问题和漏洞,必须把安全隐患扼杀在萌芽状态,假设欧亚卖场的效益是一个亿,那么“安全”就是一亿中数字“1”,没有“1”即使有再多的“0”也没有任何意义,所以有了安全就有了效益,“安全就是企业效益的保障”“消防工作是安全工作的重中之重”,消防安全要警钟长鸣,居安思危,防患于未然,防范于隐患。

二、加强消防常识的学习 平时欧亚卖场一年要组织至少两次以上的全体员工消防培训,其中还邀请消防站官兵到欧亚卖场现身说法,展示消防器材设施,并与员工互动交流;保卫部还不定期组织人员深入到各商场进行消防“1+5”演练及测试,在家具商场还会组织商场全体员工观看消防视频学习,在视频中要多掌握一些消防基本常识,必须掌握一些必要的消防安全知识,如“三懂三会”“四个能力”“三知四会一联通”等,提高消防安全认识,积累一些消防安全经验。回到各柜组后,统一组织员工自检自查“七个一”:作为家具管理人员,增强消防安全检查工作的力度,学会相关消防知识,吸收各个案例消防火灾经验,和一些自救,疏散人流,及时采取消防果断措施,利用灭火器减少生命和财产损失。

三、保持良好的心态 “只有绝望的人,没有绝望处境”。当你面对或者突然发生火灾,要保持镇静冷静,认真客观的对待面前所发生一切,首先,了解四种灭火方法:冷却灭火法、隔离法、窒息法、抑制法,利用灵活多变的方法去消灭火灾,身外环境灭情大小,采取有效办法,组织人员及时打报警电话119,要准确汇报时间、地点、火情范围,在现场中要维护秩序,了解火灾范围内人员和一些实际情况,自己在救援他人中,用温衣物遮挡来为别人逃生,正确引导可行逃生的楼道。在室内要趴在地上,用湿毛巾放到嘴鼻子之间用来呼吸,过滤烟雾和干燥环境,等待救援,必要时,不间断呼叫救援,千万要保持冷静态度,不能慌乱。

(欧亚卖场 吴昊)

吉林市首都网络大剧《奇迹》在综合体乐活里·香港老街取景拍摄

本报讯(吉林欧亚商都 企划部)由企鹅影视出品,将在腾讯视频播出的集爱情悬疑探案于一身的吉林市首都网络大剧——《奇迹》,于2018年11月22日在综合体乐活里·香港老街取景拍摄。此剧与中共吉林市委宣传部及政府相关部门对接,获得了政府相关部门大力支持。同时,吉林欧亚综合体是全剧唯一的取景商场。

《奇迹》制作阵容强大,致力于打造精品网剧,该剧将从色彩、构图等多维度构建悬疑剧的场景视觉特色,还会展现浪漫的爱情场景,在整体把控上提升一个高度,从内容拍摄和制作上将区别于其他同类型题材的影视作品。企鹅影视奇迹剧组执行制片人包世博说,“选择吉林作为主要取景地是因为创作团队大多是土生土长的吉林人,想借《奇迹》的拍摄和播出宣传家乡,把吉林的风景和风土人情传播出去,让全国观众了解吉林爱上吉林!借助网剧宣传家乡。”

开机拍摄当天,现场顾客肩摩踵接、人山人海。《奇迹》除在综合体乐活里·香港老街取景外,还在欧亚御龙湾、欧亚玉龙山庄等皆有取景,充分体现了吉林欧亚商都业态之多,规模之大。既是对吉林市的城市宣传,同时也带动了商场客流。在商场拍摄时,商场的员工及专柜人员都表现极配合表演,在御龙湾拍摄期间,贴心的业主还送上了暖心的关怀,为剧组人员送来热水和热腾腾的食物,使拍摄工作进行的更加顺利。

吉林欧亚商都综合体乐活里·香港老街是吉林欧亚商都与中国吉林网强强联合,共同打造的吉林微电影创作基地。二十年代老香港的格调,全国首创,街景陈设还原经典。不仅是吉林市的街拍圣地,现在还一跃成为了吉林市的网红打卡地。未来还会有更多的拍摄团队来到这里,将更多精彩的作品带给大家。

时间砥砺信仰 岁月见证初心——观看《榜样3》有感

在总部党委的组织安排下,四平欧亚商贸党支部全体党员共同观看了由中央组织部、中央广播电视总台联合录制的专题节目《榜样3》。节目中一个个全国先进党员和先进基层组织的鲜活事迹深深感染了大家,给我们带来了视觉上的冲击和心灵上的震撼。他们用实际行动诠释了中国共产党人积极工作,为共产主义奋斗终身的铮铮誓言。

“欲达高峰,必忍其痛”。这句古老的西方谚语,一语道尽了多少无奈、辛酸。每一个人,自出生伊始,就被赋予了某种角色与身份。在行走的过程中,有些人不堪重负,决绝地卸下了双肩上的那一份自以为的负担。有些人却选择了另一种决绝,为了一个无法逃脱和退却的责任,选择了蹒跚而行,以一种落寞般的勇敢。《榜样3》让我们见识到了作为一名党员应有的样貌,意识到前行的道路还很长,不忘初心方能凝聚前行的力量。

“时间砥砺信仰,岁月见证初心”。四平欧亚市内欧亚集团三星战略运出长春的外埠第一店,到今天已走过12个春秋。面对现有的设施设备陈旧老化,经营布局急需改变,品牌升级、扩展,会员服务提升,员工稳定等一系列需要解决的问题,在一次次回到总部与于总及总部各部门领导进行汇报沟通后,于总给了我们极大的支持与信任,对我们的工作推进从各方面给予详尽的指导,在于总和总部各级领导的鼓励下,我迅速调整心态带领团队开展工作。召开首次消费者座谈会、执行服饰类会员卡折扣尊享、建立会员VIP室、商贸店运动户外升级调整、通辽SPAO品牌的成功开业,首先让顾客看到了空间的改变;在团队建设方面从全体管理者支援超市的百日奋战到区域各店的经验交流,员工团队从各打门前雪的工作意识转变成为紧密配合、协同作战的奋进意识,增强了团队凝聚力和向心力。同时为了提升团队竞争力和专业度组织开展了大量培训工作,增强了团队的核心竞争力。这一切的努力都是为了企业更好的蓄势待发。

学习榜样,弘扬精神,在实践中做攻坚克难、抢抓机遇、力行表率的先锋者。习近平总书记强调,“做事不能应付,做人不能对付”。我们的工作要做在实处、做在细处。现在四平欧亚承载着新综合体的招商、规划、建造、同时既有店的升级调整全部进入倒计时阶段,老商业模式的短板改造与营销创新迫在眉睫,企业制度化发展的精准落实、面对四五线城市阶段性的经济下行如何抢夺市场等事宜,都是我们要面临的新课题。我们要始终保持“钻”的劲头,遇到困难不低头,遇到难题不绕路,在实践中攻坚克难,敢为人先;在学以致用中培养胆识,抢抓机遇;在用以促学中力行表率,争做先锋。

(四平欧亚商贸党支部 姜辉)

使命呼唤担当 榜样引领时代——《榜样3》观后感

每一名优秀共产党员,优秀党务工作者都是一座座闪耀着光芒的灯塔,这一座座灯塔生动诠释了中国共产党人的理想信念、实干担当和敬业奉献的精神。“每一个誓言都能看到你的初心,每一道掌纹都有一个动人的故事,伟大时代呼唤伟大精神,崇高事业需要榜样引领。”

今天在云课堂中观《看榜样3》视频,从自身经历讲起,众多讲述者将还原优秀共产党员和优秀干部是如何做好人民公仆的。家是温馨港湾,也是出发的地方。共产党员来自五湖四海,从事各行各业,有多村医生、有支部书记、有缉毒武警、有科技专家等等,不同的岗位却有着相同的旗帜、同样的红色。那就是无私奉献、笃定拼搏、勇毅担当的政治品质和先锋纯洁。因为沈治杰生诚履职、舍己忘我、英苦奋斗的“家风”之下,因为“党就是我的家,让我感到更大的力量”,共产党人在平凡中依然能够书写不凡,在艰难困苦中砥砺玉汝于成,以崇高信仰激发无限潜能,在新时代前行路上树立一道道精神丰碑,点燃一盏盏熠熠明灯。

“梅花香自苦寒来,宝剑锋出磨砺出”。没有天生而成孔武有力、下海擒龙、上山打虎的英雄,榜样也不是天然禀赋的意外存在,而是历经艰路蓝缕的痛楚与披荆斩棘的流血,在激流和浪涛中磨洗淬炼而焕发异彩。20多年来与北斗事业如影随形的王淑芳,28年奋斗在云南边境烟毒一线的印春梁,50多年扎根实验室心无旁骛的赵忠贤……榜样的动容之处在于坚持不懈、矢志不渝、忠诚履职、为国为民的慷慨激昂和不变信仰!

古人云:“以铜为镜,可以正衣冠;以古为镜,可以知兴替;以人为镜,可以明得失。”榜样的存在使我们在工作和生活中有了一面“镜子”,榜样的力量能更好的助力我们青年党员发挥页献出青春的力量。榜样所标榜的并不是某一种虚无缥缈的模样,榜样们用一例例鲜活的典型事迹,深切地感染着共产党员们一颗颗跳动的心。我必将坚定政治信仰、学习榜样精神、争当先锋模范,争做“一面旗、一盏灯、一个火车头”,将“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”贯穿始终。我不求做出可歌可泣的伟大事迹,只求不忘初心、牢记使命,不辱