魅力欧亚

六月的梅城熠熠生辉，风景独好。日益注重健康消费的梅城人，闲暇之余放慢脚步，相逢在欧亚，沉浸在惬意和恬然氛围里。欧亚是休憩的港湾，悠扬舒缓的音乐使人身心愉悦，是对人生辛苦的暂时解脱，是娴静美丽的享受。千般风景万般美好，不及欧亚解决民生之需。欧亚几乎成为生活中重要一部分，心中念念不忘的地方，没有目的地，哪里有心仪商品，就在哪里驻足。购到心仪商品后，双眸如狼获得猎物般满足，褪去红尘中的倦怠和辗转的风尘，笑意盈盈。知名品牌，百姓价格，市民感受到沁人心脾的清凉，这个夏天，注定是购物最佳选择。清爽逸夏来欧亚，高温酷暑都不怕。但千万不要轻易来欧亚，因为很容易上瘾，美食城令多少人流连忘返，空气中弥漫着各种美食飘香，进入五脏六腑，口水立刻直流三千尺，会把魂丢在这里。鲜要鲜得悱恻，如牛肉面缠绵；辣要辣得过瘾，如小火锅淋漓；香要香得销魂，如麻辣香锅魂飞；苦要苦得撕心，如咖啡饮品裂肺。人生需要极致，这里是一个重要的修炼场所，满足所需一切刚刚好。欧亚魅力无限释放，感恩梅城因你更精彩！

（梅河欧亚　赖秀玲）

欧亚让我们成长

在新的一年里，我们又迎来了集团店庆，这已经是我在通辽欧亚度过的第四个集团店庆了，此刻欧亚集团已经35周岁了，在年轮的大船中颠簸前行，越走越稳，像一位经验十足的老船长，乘风破浪，自信前行。而我们也在大树庇佑下，茁壮成长。

在2016年1月份，我有幸加入通辽欧亚工作。从开业前期的懵懂无知，到现如今熟能生巧。开业前期工作仿佛历历在目，从建筑垃圾清理、商品陈列等前期工作，到与各家供应商沟通商品数量等工作，这些都是我们以前没有经历过的。我是一个言语不多的人，是企业给了我机会，让我从一个沟通能力较弱的人成长为积极踊跃与各供应商沟通的欧亚人。我们商场的销售也在逐步上升，从最初的客流较少，到最红星期二的爆满状态。在2018年，生鲜蔬果全部切换自营，我们实施低价策略，周二和周末加大宣传力度、以及会员超低价吸引大量客流，而我们也从一个初学者逐步成长起来。在我们共同努力下，完成了生鲜单品破万的任务，这是我们以前不敢想的，虽然平时挺辛苦，但是在完成任务时给我们带来的喜悦是无以言表的，因为公司的兴盛荣辱与我们息息相关，是这个大家庭让我们学会了奉献和珍惜。

感谢欧亚给予我们的平台，让我们从小草成长为青青绿草，未来我们要做得更好，为我们的企业发展贡献自己最大的力量！（通辽欧亚　耿忠哲）

父亲·端午·真情

一度春秋，一度梦回。辗转荡风，与君共度，时光荏苒，端午将至。端午是纪念中国伟大诗人屈原，是为了纪念他的民族气节，歌颂他那爱国精神，这样的志士，当然值得人们怀念。而粽子，是端午必吃的食物，可每当这时候我就想起我的家人，想和家人在一起包粽子，父亲教我如何包粽子，这一刻我想您，我的父亲。

记得小时候您牵着我小小的手，生怕我跌倒，您结实的肩膀是我依靠的港湾，长大了，您的鼓励成为了我努力的方向。教育我如何成为一个有责任的人，教育我即使困难再大也要坚持奔向远方，父亲是指引我道路的一盏明灯，父亲是条河，流转着岁月，诉说人世的沧桑。父亲是片海，擎起了太阳，放飞天空的翅膀。父亲是座山，坚韧起脊梁，挺拔大地的芬芳。父亲是指引我道路的一盏明灯，亲爱的父亲祝你父亲节快乐。

我会接受您的教导，努力工作。您也不要担心我，虽然我远离家乡，加入欧亚这个大家庭，但我牢记您对我的教诲，领导、同事们对我非常好，在这里我感受到了家的温暖。作为欧亚的一份子我深切的感到欧亚集团蓬勃发展的态势，欧亚人拼搏向上的精神。

在三星战略的一路指引下，我们每位员工使出浑身解数，为了欧亚的发展发挥着自己的光和热。在这里我和大家一起加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货，储备，销售各环节的落实，严把质量关。为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在欧亚集团的理念上进一步得到拓展，让欧亚美名誉满春城！

（前进店　呼晓庆）

服务决定未来

在激烈的市场竞争中，产品和服务是两大关键因素。随着产品愈来愈同质化，作为欧亚卖场这样超大型购物中心，只有服务才能创造差异，才能创造更多的附加值，所以，服务才是征服顾客的最有效手段。

我们为顾客服务的过程，首先是从接待开始的。我们的语言、举止等都会影响顾客对我们的满意程度。良好的服务态度是高质量服务的基础，它取决于我们的主动性、积极性和创造精神，取决于我们的素质、职业道德和对本职工作的热爱程度。

我们要设身处地为客户设想，体会客户的感受，重要的是在沟通当中要始终保持冷静和热情友好的服务态度。我们在与客户的沟通当中充当的角色不只是个人，而是代表整个卖场。在沟通当中，我们给用户的不好印象，这个负面的印象可能以后长久地影响用户对卖场服务的信心。所以，卖场的蒸蒸日上需要每一个人的努力。在这日复一日，年复一年的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，学会了以自然豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，领略到了服务的魅力，体会到了什么叫"以客户为上帝"的真正内涵。在平凡简单的工作中，我逐渐明白了在小事、在细微之处用"心"去赢得客户这一道理。

以前我们的工作要求仅仅是干满勤站满点，主动热情地对待客户，而如今我们要从更高的层面来理解服务，服务不仅要以积极主动热情为目标，更重要的是以满足客户需要为己任。只有热情、真诚地为客户着想，才能带来客户的满意。

我们的每位员工的行为都代表着欧亚卖场的形象，我相信通过不断的提高自己，在激烈的市场竞争中我们将以更加饱满的热情，更加精湛的服务技能，更加完善的服务质量为客户提供更优质、高效的服务。

（欧亚卖场　丛晓菲）

我与企业同成长

责任重于泰山！奉献、敬业、忠诚、责任，这四个词在人的一生中占有很重要的位置。

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；一枝玫瑰，需要根茎的无私奉献，否则难以散发出沁人心脾的芳香；一座桥梁，需要桥墩的支撑，否则难以负载千车万人的流通；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，需要每个员工的爱岗敬业。

新环境的陌生感、对新文化的认同、对企业的归属感……在刚来的那些日子里我每天都在与自己的思想斗争。

日子一天天过去，一路走来，一路成长，一路收获。挥汗如雨，那是盛夏劳动的果实；与同事们说说笑笑，我了解到另一种生命的体验，看到周围同事们一张张笑脸，终于明白原来平凡的岗位也可以产生无数喜悦，的确，对于企业的大多数员工来说，都是默默无闻的普通人，没有惊人的业绩，没有耀眼的光环，平时也许不善言辞，不说大话，从不认为自己能做出突出贡献，按时上下班，遵章守纪，努力工作，非常的平凡，也非常的普通。但是就是在这些普通员工身上我感受到一种敬业奉献的执着追求。企业的稳定、发展、壮大，归根结底是要靠这些人的，他们这些平凡人才是企业真正的中流砥柱。当这些平凡人肩膀上的责任凝聚起来的时候，就汇集成了整个企业的责任，使企业的发展顺利，稳定。

通过这一年的工作实践，我深深体会到企业中的每一个岗位都很重要，它就像一台机器中的每个螺丝，只有将每个螺丝拧紧，机器才能稳定，快速的运转，都离不开所有员工付出的艰辛和努力！企业和员工是一个共同体，企业的成长，依靠员工的努力来实现。企业给了我们最大的信任和发挥空间，那么我们就应该自觉地把个人的命运和企业的发展融为一体。我们要带着强烈的责任心充满热情积极主动地去工作，恪尽职守，为企业的发展贡献自己的力量，这不仅是我们，也是企业走向成功的起点。

当然个人的成长需要企业的支持。任何人的成长与发展离不开企业的支持与鼓励。企业的支持与鼓励对个人的发展确实有着不可或缺的作用，像天空一样广博，像海一样深邃，像妈妈对孩子的肯定一样温暖。企业的发展和员工个人成长是相辅相成的，也是一种相互依存的关系，没有企业的发展，就不会给员工提供好的发展环境，一个企业给我们提供了资源，提供了方针政策的方向，我们个人在企业方针政策的带领下发挥我们自己的能力。

（欧亚汇集　魏胜钢）

本报讯（欧亚卖场　经理办）6月7日，随着广大学子来到长春各考点参加高考，由欧亚卖场团委组织的欧亚卖场助力高考爱心分队也如约集结出发，十余名团员青年奔赴长春市第十一高中、新朝阳实验小学、东北师大明珠校区和省实验中学等考点为考生家长送去夏日里的清凉。虽然室外温度已高达30度，但欧亚卖场爱心小分队的成员们仍然不顾天气炎热，微笑着将一瓶瓶印有"金榜题名"的冰冻矿泉水和一把把爱心雨伞送到路边陪同候考的家长手中，在这个炎热的夏季为焦急等候的考生家长们送去夏日里的清凉和关爱。

这已经是欧亚卖场助力高考爱心小分队连续第十个年头到各考点给考生家长送水送伞，不仅如此，作为中国民营500强企业，欧亚卖场在自身快速发展同时履行社会责任，不仅利用自身资源优势主动承担平抑物价降低百姓生活支出的重任，更积极投身社会救助、扶困济弱、精准扶贫等公益事业，累计为受灾地区、低保家庭、患病儿童、环卫工人等捐款捐物120余次600余万元，充分体现了一个民营企业保障民生、回馈社会、关爱百姓的责任担当。

感恩的心

感恩是一种美德，是一种态度，是一种信念，是一种情怀，同时也是人生的一种使命。忠诚的工作作风，来源于他们对职业神圣的感恩情怀。一个企业的发展和兴衰，靠的是每一位员工高度的执行力、忠诚度和真诚的感恩情怀。

作为集团公司的一分子，此刻有太多的感想倾诉，来表达对集团的感恩，勉励自己知责任而奋进，以毕生的智慧和精力奉献于集团发展的滚滚浪潮之中。企业是我们幸福生存的家园，我们每个人在为企业奉献着青春和智慧的同时，企业也在为我们提供自我发展的空间和实现自我价值的平台。在这个平台上，我们在增长着阅历，丰富着自我，实现着人生的价值；在这个平台上，我们用激情点燃着理想，用薪酬支配着生活。因此，我们应该感谢企业，感谢企业培养我们，感谢企业让我们成长，感谢企业给予我们一片展示自我的天地。用感恩之情转化为忠诚企业的具体行动，用守候家园的心态去守候我们赖以生存的家园。

因为原单位承包给个人，面临下岗再就业的我，开始了艰难的应聘之旅时，而我却无比幸运的来到了欧亚集团的怀抱，心中充满自豪，自豪的是在现今就业形势十分严峻的情况下，欧亚集团给我提供了如此优越的就业平台。2013年9月我来到欧亚集团，近六年的时间，对于走向岗位的我非常有幸被录用为公司的一名财务人员，在这近六年的行程中，真真切切的感受到了欧亚集团的发展壮大，历史已铸就了集团公司全面腾飞的基础，使命正激励着我们阔步前进。因此我说，感恩就要有责任。感恩是一种生活态度，一种智慧，是员工忠诚的基础。一个有着感恩心的员工，会执着而无私，博爱而善良，敬业而忠诚，富有责任感和使命感。一个有着感恩心的员工，会把对企业感激，转化为勤奋工作、刻苦学习、奉献社会的实际行动。一个有着感恩心的员工，会关心他人，关心企业，关注社会发展，对企业利益负责，与企业同舟共济。小学生的态度和主人翁意识去学习物流知识，从学习做起，从现在做起，争做"内行人"，与时代同步、与公司同行，要立足行业阵地，我坚信，集团公司今日之成就定会是欧亚集团明天的辉煌。

责任催人奋进、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。人生百年，其实也是匆匆的一瞬间，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。强大的欧亚集团赋予了我们所有一切感激和奋进的源泉，我又有什么理由不以恳切的情怀去感恩回报呢？唯求此生能为欧亚集团又好又快和谐发展发一份光、散一份热，肝胆相献、奋斗不止、青春无悔，我始终坚信：梦想在此飞扬！

（珲春欧亚　张月辉）

做内行 在现场 敢担当

"做内行，在现场，敢担当"，按照于总2019年对各级管理人员的要求，我们始终坚持身体力行，敢于担当，躬行实践。

作为欧亚卖场的一名前勤管理人员，我们深知在市场经济的浪潮中，企业要想保持持续性增长，拥有良好的口碑，必须激发每个厂商与经营业态的活力，并同时用最真诚的热情和服务回馈消费者，才能够让我们的企业在商海中勇往直前。

在国人的心中，家就是最温暖的港湾。从买房到装修，每个家庭和个人都充满着无限的憧憬和期盼，但是由于现在国内家装市场的不完善，建材行业标准的不规范，造成家装类产品的售后多，其中定制类产品由于它的特性引发的售后情况更多。如何妥善地解决售后，既能让消费者满意，同时又能维护经销商的合法权益，是我们每名管理人员都必备的能力。几天前，我正在现场检查装修展位，从隔壁不远处传来了纷杂的争吵声。于是，我迅速赶到现场，看到一位孕妇正气汹汹地站在展位的吧台处，左手指着营业员，右手拿着一块木条，大声地说道："门坏了你们还想收钱！你们不赔钱，我就在你们店外喊，看谁还敢买你家的货……"为了避免造成影响，我立刻请顾客和展位人员到办公室进行解决。原来，顾客在一年前购买的该品牌3个实木门，出现门板开裂和门框损坏的情况，顾客来到展位希望能够免费更换。当营业员称一年后需要付费维修时，顾客情绪突然变得激动，并大声辱骂店员。看到顾客情绪依然激动，我便开始和她聊一些关于目前家里装修风格和时尚元素的话题。渐渐地，她的情绪缓和下来，我们约定第二天去顾客家现场看实际情况。经现场确认，顾客家因冬季地热温度高，房间采光好，湿度小，从而引起主卧门板开裂；而门框是由于夫妻吵架人为损坏。那么，按照三包法的相关规定，超过一年质保期和人为造成的损坏应收费维修。但是，秉承为顾客负责，维护欧亚卖场和品牌的形象，经过多次与厂家售后和顾客进行沟通，最终双方同意进行免费维修，但是人为损坏的门框需要付成本价更换。

有人说，建材类的售后太难啦！其实，如果我们掌握相应的法律法规，了解相关装修和产品知识，能够与顾客很好地沟通，妥善地解决问题，就能够把售后转变为顾客第二次消费的开端。正如于总讲：担当是检验一名管理人员是否合格的基本尺度。你只有当了内行，才敢在现场，你只有在现场，才能担当。

公司是船，我在船上；卖场是船，我是船员。众人划桨开大船，只有所有船员齐心协力、同舟共济才能破浪前行！（欧亚卖场　胡春梅）

2019，我们行走在现场

热爱自己的工作是前提，既然选择了，就别那么浮躁，安心做好手头上的每一件事，平凡的岗位要求我们把每一个小事认真做，细致做，接受你自己选择的工作，适应环境，熟练本职工作，然后才能驾驭你的工作，没有什么工作就是你规定的内容，坚持行走在现场，现场发现发生了问题就不要逃避，尝试着自己解决，身为服务行业的我们，不仅仅是基层的一线员工，我们每个人更是一线上的管理员，管理自己，做到严格自律，并且管理我们自己一线接触的人和事，让经验丰富自己，磨练自己，正如稻盛先生所说的神灵在现场，正如王育琨先生所说的答案永远在现场，也正如于总2019年给我们工作的指导方向——在现场。是的没错，感谢企业给予的机会让我们能够从点滴的一线工作中汲取最简单，最有效，最宝贵的实战经验来丰富自己的职场生活。作为新一代，我们要敢于磨砺自我，敢于接受挑战，珍惜每一次机会，从每一次的锻炼中提高自我，无论你身处何职，努力做个现场问题的终结者而不是制造者，这就要求我们每个人熟练自己的业务，并且具备处理问题的能力。无论你身处何职，设身处地的对自己所在的职位负责，为企业竭尽所能，抱着这种心态，去实践，去执行就一定会收获你想要的进步与成长。

在现场的理论一经提出，作为管理者本身就必须做到深入一线，思考怎样去执行。如果你想了解员工，到现场去，去交流，去观察；如果你想了解产品知识，到现场去，去研究，去学习；如果你想发现问题，到现场去，地毯式，走死角……深入现场去直面问题，解决问题，围绕在现场的工作导向，近期领导组织带领大家对商场四防，营业现场，业务和售后问题等各个方面开展深入到现场的大检查，当日反馈，问题整理表格汇总上传，发现问题最短时间内限期整改完毕，到期跟踪反馈，注重实效性和执行力跟踪汇总反馈。单从营业员在职在岗情况一项来看，我商场领导带领个柜组主任下到各展位检查核实员工在岗在职情况，根据档案在职离职逐一核对。对长期不在岗人员落实到个人，统一办理收号收入门证进行退号签字，并对现有所有展位进行人员定岗定编制度，根据自己品牌公司规模及运营要求，规定设计师，销售人员数量，对有空缺编制展位给与新员工入职，对编制满员展位实行退一号进一号制度。有利于稳定展位人员，让员工珍惜现有工作岗位，杜绝串岗，空岗，违规使用入门证等现象。此方法的运用，在工作中大大提高了我们解决潜在隐患，解决突发问题的能力和应变能力。

我们是企业的一员，我们有自己的岗位职责，让自己在自己的岗位上充分活起来，让自己自主的进入全知全觉的状态，每一个岗位都是充盈组织末梢的场。负责好自己的场，在现场，去发现问题，去担当，去解决问题。2019，坚持让在现场成为常态化，贯彻到底。

（欧亚卖场　徐杭）

空调节·清爽一夏

炎炎夏日高温随
辽源欧亚来帮忙
电器空调有钜惠
海尔凌峰在行动
十免九惠真回馈
上门安装不收费
美的登峰不逊色
华为大奖抱回家
欧亚服务全城人
清爽一夏永相伴

（辽源欧亚　程玲）

赞商都四楼夏日装履

熏风夏日盛芳音，
商都四楼装履新，
娇魅蚕丝独一季，
婀娜裙袂揽千心。
绅装君履临眸满，
女袖妪衫个样频。
四海五湖八方客，
笑迎诚待一家亲。

（商都　禄亚伦）

端午祭古

花满端午粽飘香，
众人堤畔艾撷忙。
登高元汨怀屈子，
俯瞰村童系彩妆。
樽前默许安康愿，
斗酒独酌志满扬。
爱国故事传千古，
一代英名永流芳。

（万豪　张博文）

欧亚新章

春城腹地毓雄鹰，
三星战略指方向。
商贸商旅双核驱，
店商电商两轮忙。
静心尽力勤为本，
全心全意服务强。
经营管理与时进，
团结互助谱新章。
至臻至善圆初心，
员工富福国安康。
五洲四海谋发展，
海阔天空任欧翔。

（珲春欧亚　孙石林）

商都百日竞赛物业捷报

竞赛精彩捷报连连
保障有力行动在先
物业半月佳讯相告
摩拳擦掌推销超标
亲朋好友层层促销
万元不多百元不少
见证友谊恰恰正好
群英亮剑制度过招
强化管理重制重效
细节突破以己参照
改变为赢勇敢志超
党建品牌学优赶跑
平台学习争分夺秒
基础落实人人责讨
红色为营党旗飘飘
电梯服务电话一校
指引向令感心微笑
咨询难似己身境交
道别亲意预盼再到
棚墙地楼维修改造
精准操作无隐无耗
电路畅通早查早调
水电燃气安全可靠

（商都　赵振丹）

妈妈，我想对您说

为了大多数人能有一个休闲愉快的购物时光
我们奔波忙碌
少了些许与家人在一起的时光
没有花更多的时间来照顾您
所以妈妈，我想对您，说声抱歉
母亲节那天，我想回家，陪陪您

由于职业的特殊性，我们经常坚守岗位
我们的外表没有那么光鲜亮丽
有时候忙起来甚至顾不上吃饭
但是妈妈，您依然以我为豪，任何时候觉得我都是最棒的
所以妈妈，我想对您说，谢谢您
一直以来对我的支持和认可

我们的工作保障着别人的生活服务质量
但是自己却经常会披星戴月追赶回家的末班车
妈妈，我知道，您一直为我牵挂，怕我出事
所以妈妈，我想对您说，您不必担心
我会时刻保证自己的安全

这份工作比较辛苦，没有节假日
有的是车水马龙的客流，和热情诚挚的服务
有的是夏天的炙热，和冬天的寒冷
但是妈妈，您不必担心和忧虑
我选择的路
我会好好走下去
我为自己从事的这份职业感到自豪

我想对您说的话
是最简单，也是最朴实
妈妈，在我心里，您是最伟大的，我爱您
妈妈，我比您想的，要更加爱您！

（商都　梁美纯）

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

2019 年 6 月 15 日
第 10 期　总第 509 期

欧亚集团召开"不忘初心、牢记使命"主题教育工作会议

本报讯（公司　党办）2019年6月10日，欧亚集团召开"不忘初心、牢记使命"主题教育工作会议，对公司深入开展主题教育进行安排部署。

公司班子成员、高级经理级以上干部、各系列党委工作部门负责人及公司机关全体干部参加会议，党委副书记张立丽同志主持。会上，公司党委书记、董事长曹和平同志作动员讲话。市国资委第3巡回指导组成员、市国资委产权管理处处长张世鑫同志作指导。

曹和平指出，要深刻理解习近平总书记重要讲话精神，充分认识开展主题教育的重大意义。开展主题教育，是用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导实践、推动工作的迫切需要，是贯彻新时代党的建设总要求，努力提升企业党的建设质量的迫切需要，是保持党同人民群众血肉联系、践行宗旨意识的迫切需要，是落实党的十九大目标任务、推动企业持续健康发展的迫切需要。

曹和平要求，要认真贯彻主题教育"守初心、担使命、找差距、抓落实"总要求，牢牢把握目标任务，把开展主题教育与贯彻落实党中央路线方针政策结合起来，与打好"三大攻坚战"，开展扫黑除恶专项斗争结合起来，与深化企业内部改革、提质增效等重点任务结合起来，与推进"两学一做"学习教育常态化制度化结合起来。要落实重点措施，把学习教育、调查研究、检视问题、整改落实贯穿全过程。要加强组织领导，强化责任落实，搞好工作统筹，力戒形式主义，高质量完成主题教育各项任务。

张世鑫指出，欧亚集团党委对开展主题教育非常重视，谋划早、推进快，准备工作比较扎实。他还强调，要全面学习贯彻习近平总书记重要讲话精神，坚决把开展主题教育作为践行"两个维护"的出发点、落脚点，强化"四个贯穿全过程"，坚持把"改"字贯穿始终，突出抓好各项专项整治，用问题整改的成效检验主题教育的实效。

艾玉/摄

欧亚商都召开『不忘初心、牢记使命』主题教育动员部署大会

本报讯（商都　党办）6月14日，欧亚商都在第二会议室召开"不忘初心、牢记使命"主题教育动员部署大会，传达学习了曹和平董事长在欧亚集团"不忘初心、牢记使命"主题教育工作会议上的重要讲话内容，对欧亚商都及体系各店开展"不忘初心、牢记使命"主题教育进行全面动员部署，确保主题教育高标准、高质量开展，取得扎扎实实的成效。欧亚商都党委书记、总经理周伟及班子成员、主力门店负责人、长春商都中层以上干部参加会议。

会上，欧亚商都党委书记、总经理周伟就落实好主题教育各项任务，有序有效推进和开展好主题教育工作，提出了三个方面要求：一是高度重视。一方面要坚持"规定动作不走板、自选动作不跑偏"的基本原则；另一方面既不能以经营工作代替主题教育工作，也不能以主题教育工作来影响正常的经营工作，要将两项工作有机融合在一起；第三方面要严格按照集团公司党委和商都党委的安排和部署来有效有序展开。二是结合实际。一方面要结合经营管理服务工作实际，特别是要针对以审计监察巡检巡查形成的问题清单和这个阶段正在开展的业务流程的梳理和整改为标志的工作实际，让这次主题教育工作不浮在空中，能落到地面，也能收到实效。另一方面要坚持管理服务工作下沉这一主基调，各级各类管理人员、党员领导干部下基层、调实情、出举措，结合主题教育工作，把管理服务工作下沉进一步落到实处。第三方面要始终"盯住工作目标、顶住主市场压力"这条企业工作主线开展工作。只有将这三个方面有效与主题教育工作结合起来，才能真正使这次主题教育活动与我们企业营运实际融合在一起，不能形成两层皮。三是重在整改。要把问题整改贯穿整个主题教育工作始终，从"惯性思维下的惯性行为"到"认知能力不济、研判能力不足"、再到"有令不行、有禁不止"三个方面深刻剖析了各级各类管理干部、体系各店、乃至各商场在平时经营管理服务工作中存在的问题及产生问题的根源，并要求各主力门店结合工作实际，力戒形式主义，回去后进行认真传达和落实，做到认真思考、认真梳理、认真总结，真正达到主题教育工作的要求。

最后，周总还强调：每一次主题教育活动都要解决点问题，因为每解决一个问题，就会让我们企业在良性发展的道路上走得更坚实、更扎实，这样才能保证我们企业的可持续健康发展，才能保障在目前这种经济和行业形势下企业年度工作目标和任务能够得到有效完成。这是我们的初衷、也是我们的归宿。

欧亚卖场党委组织召开"不忘初心、牢记使命"主题教育动员部署会

本报讯（欧亚卖场　党群办）为了推动"不忘初心、牢记使命"主题教育迅速展开，6月11日下午，欧亚卖场党委在四楼会议室召开了"不忘初心、牢记使命"主题教育动员部署会，欧亚卖场全体党员及高管百余人参加了动员部署会。

在会上，欧亚卖场党委书记、董事长、总经理于志良首先介绍了从党中央、省市委、市国资委到集团公司各级召开"不忘初心、牢记使命"主题教育工作会议情况，尔后从共产党为中国人民谋幸福的初心和为实现中华民族伟大复兴中国梦的使命出发，结合中华民族复兴史和共产党建党史阐述了重拾初心和担当使命的重要历史与现实意义，结合民营企业实际对此次"不忘初心、牢记使命"主题教育的根本任务、具体目标和"12字"总要求进行了深入浅出的讲解。从"四个伟大""四个迫切"的战略高度阐述了开展主题教育，自觉将思想行动统一到习近平总书记的重要讲话精神上来的重要意义，从激发内生活力、注入强劲动力、持续将"卖场做大"的微观角度说明了开展好主题教育的现实意义，从把握"四个就是要"的深刻内涵入手解读了学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，团结带领全国各族人民为实现伟大梦想共同奋斗的根本任务，并结合企业文化、岗位实际、职业操守、人才培养等方面对理论学习有收获、思想政治受洗礼、干事创业敢担当、为民服务解难题、清正廉洁作表率的具体目标进行了拓展延伸，并对守初心、担使命、找差距、抓落实的"12字"要求进行了全面解读，作为党员要全心全意为人民服务，具体到我们职业经理人队伍上来，就是要对广大供应商、消费者和全体员工负责，立足岗位、立足工作、立足思想查找和解决在服务上的不足，按照"做内行、在现场、敢担当"的要求干好工作，做内行首要是学好习近平新时代中国特色社会主义思想，不断增强"四个意识"、坚定"四个自信"、做到"两个维护"，筑牢信仰之基，补足精神之钙，把稳思想之舵，同时广泛涉猎与履职相关的知识能力，提升驾驭大局、培育团队、指导工作、推进发展的能力；在现场就是充分发扬密切联系群众的作风，走近消费者、走近供应商，走近身边人，了解掌握一手资料，第一时间发现和解决问题，确保决策的科学性和准确性；敢担当就是为维护企业利益敢抓敢管、会抓会管，时时体现党员的先锋模范、支部的堡垒攻坚和党委的核心引领作用，强化党的影响力和感染力。最后，从理论学习贯穿始终、调查研究贯穿始终、检视问题贯穿始终、整改落实贯彻始终"四个贯穿始终"入手，对企业开展好主题教育进行了统筹部署和具体安排，提出了明确要求。

会议强调，力戒形式主义本身就是这次主题教育重点整治内容，各个党支部和全体党员一定要紧紧围绕经营工作融合抓好教育落实，注重与企业的精细管理、提质增效、降耗节能、工匠评级等各项具体工作结合起来，捆绑抓，融合做，不能就会议落实会议、就文件传达文件，注重以党的组织力增强和企业发展成果来衡量教育效果，充分彰显民营企业党建工作的先进形象，以优异成绩迎接新中国成立70周年。

2019长春市消夏购物节在欧亚卖场盛大启幕

本报讯（欧亚卖场　经理办）6月1日上午，在欧亚卖场10号门共享大厅，随着现场嘉宾共同按下启动装置，由长春市商务局主办，市文化广播电视和旅游局、市体育局、长春市各县市区商务局、新文化报ZAKER吉林协办，欧亚卖场具体承办的"清爽夏日、幸福长春"2019长春市消夏购物节盛大启动，吉林省商务厅、长春市商务局、市文化广播电视和旅游局、市体育局主要领导、欧亚卖场于志良总经理以及长春市主要商贸企业负责人出席了本次启动仪式。

作为春城今夏影响最大的一次综合性商贸盛会，此次活动将持续3个月，整体展现出欧亚卖场商圈等十大商圈的风采，为消费者营造舒心、安心、放心的夏日购物消费环境，突出"购物＋餐饮＋休闲＋娱乐"主题，鼓励引导企业把商品销售餐饮服务与文艺演出、旅游、体育赛事、会展活动结合，以演唱会、采摘踏青、赛龙舟、足球赛事、东博会、汽博会等活动为契机，组织商场、超市、餐饮企业，依托十大商圈，联动开展"商圈购物节"活动，突出商圈特色，分地域、分时段有序组织穿插于各大购物节之中的精彩活动，深入挖掘全市消费潜力，有力激发春城的市场活力，拉动我市消费。

欧亚卖场作为春城商贸流通的主渠道，始终担当历届消夏购物节的主力军，今年消夏购物节期间，将推出父亲节系列购物特惠，举办首届电子会员节、家居类百大品牌震撼让利、装修类品牌联盟等活动，筹划组织卖场"夕"引力玩美浪漫季、精彩开学季，并将组织民乐交响音乐会让春城百姓畅享盛筵。

欧亚卖场作为中国500强民营企业，充分发挥自身的资源优势，在激发居民消费潜力，促进消费提档升级，不断提升长春经济的吸引力和辐射带动力中发挥了重要作用，对丰富夏日市场、促进我市国民经济可持续发展具有重要意义，同时也让长春市民充分在清爽夏日欢乐购物的同时得到真正的实惠。

2019长春消夏购物节
清爽夏日　幸福长春
2019长春市消夏购物节启动仪式

刘跃然/摄

欧亚商都党委组织基层党支部书记到东北工业集团党建活动阵地观摩学习

本报讯（商都　王圣舒）6月4日，欧亚商都党委组织基层党支部书记和优秀党员共计12人来到东北工业集团大华公司和一东公司党建活动阵地进行观摩学习，先后听取了大华公司的"每日质量图、六西格玛培训、合理化建议奖励机制"和党建品牌活动"三个一"活动机制，以及一东公司"传习园地、标准化看板、五星员工评比"的可视化展板和活动开展机制等党建活动开展情况的详细讲解，使大家受益良多，为本支部党建工作的进一步完善提供了思路和经验。通过观摩学习，各支部书记纷纷表示，这次参观学习，开阔了眼界，增长了见识，坚定了信心，对党建阵地建设有了进一步的认识和了解，回去后要从实际出发，把学到的先进理念、方法和经验运用到本支部党建工作中去，把党建工作抓实抓好。

欧亚商都党委组织开展党支部书记、组织委员党务工作培训

本报讯（商都　王圣舒）为认真贯彻落实《长春市国有企业党支部建设标准（试行）》和欧亚集团关于开展学习贯彻《中国共产党支部工作条例（试行）》的实施方案、《欧亚集团党支部星级管理实施方案》等文件精神，进一步加强商都党建工作，全面提升党务工作者的业务水平，按照周总提出的"以标准化、制度化、规范化为原则和目标，以基础共性培训＋痛点针对性培训相结合的方式，利用6–8月份进行全岗、全员、全流程集中培训"的要求，6月5日，欧亚商都党委对各商场、部室党支部书记、组织委员及各部门负责人展开了党务工作管理培训，重点围绕"党建品牌建立、职工群众政治学习和思想动态分析、支部档案卷宗主要内容、批评和自我批评的顺序、支部工作记录要素规范"等内容进行了深入浅出、内容详实的讲解。培训中，欧亚商都党委副书记单忠燕对各支部下步工作提出了具体要求：一是抓实党建工作，对照《长春市国有企业党支部建设标准（试行）》进行再次自我梳理，确保落实到位；二是支部档案整理工作要常态纪实、动态归档。

欧亚农产品物流园早市盛大启幕

本报讯（欧亚农产品物流园　张博）2019年6月1日，在经过紧张的筹备工作后，备受瞩目的欧亚农产品物流园早市正式开业。早市占地面积5000m²，坐落于欧亚农产品物流园院内，交通便利，停车方便，品类齐全。开业当天，现场人头攒动、热闹非凡，市民们纷纷赶来市场购买所需物品，必将为满足周边市民生活需要发挥不可替代的作用，着实体现了欧亚集团便民、利民、服务于民的服务宗旨。新建的早市分区明确，摊位规范有序，经营品种丰富，主要经营蔬菜、水果、水产、蛋类、禽类、熟食、面食、干调、百货、小吃等。给周边市民带来了一站式购物的体验，填补了欧亚商业连锁商业配套的空白，同时还拉动了园区各厅招商工作的进展，对物流园下一步发展，具有重要的意义和引领带动作用。

查隐患　强管理　促提升
欧亚商业连锁全面加强各项安全管理

本报讯（商业连锁　董乃玲）2019年5月16日，欧亚商业连锁后勤保障部、安全风险管理部组织了长春区后勤部长、店长、柜长会议，对门店《物业费用管理台账》的统计上报、安全隐患排查、自动扶梯安全须知、室外设施安全、用电安全、消防器材检查相关内容进行了培训和指导。此次培训内容主要包括六部分内容：一是后勤管理干部的岗位职责培训。二是管理干部日常工作检查17项。三是规范设施设备台账等共计15项内容。四是根据安全生产要求安全风险管理部下发"人行步道梯及扶梯乘梯标准"。五是安全风险管理部对门店消防控制室以及消防通道日常检查内容进行系统培训，制定并下发"消防器材检查记录卡"。六是强调临时用电不应超过15天，配电箱周边可燃物清理等内容，及时排查隐患。此次培训不但增强了门店管理者对日常管理工作的责任意识，同时，也使门店能够提高及时发现问题和解决问题的能力，在向制度化、规范化、标准化管理方面迈上了新台阶。

"刷脸支付"来了！

欧亚商业连锁联手工商银行开启省内"刷脸支付"新智慧生活

本报讯（商业连锁　刘风华）继5月25日，中国工商银行长春分行与长春欧亚集团商业连锁经营有限公司"刷脸支付"合作发布会在欧亚新生活购物广场举行后，新型支付服务——"刷脸支付"正式开启吉林省的全面推广工作，标志着吉林省智慧商场开启了新的篇章，欧亚集团全面引领吉林省新智慧生活。

"刷脸支付"是中国工商银行在移动互联网时代背景下，以智能数据为基础，依托生活消费场景，运用国内顶级3D人脸识别技术推出的一款创新型支付产品。目前欧亚新生活购物广场、欧亚超市连锁世纪广场店"人脸支付"设备已经投入使用。近期长春市20余个欧亚超市连锁门店都将陆续引进"刷脸支付"设备。工行持卡人只需通过"工银e生活"APP入口，快速签订"人脸识别支付协议"并完成签约绑卡注册，在欧亚指定门店进行支付结算，即可根据面部识别，体验安全、便捷的"刷脸支付"结算服务。在欧亚商业连锁"年中庆"（6月14日至6月23日）盛大营销活动期间，逢周六周日，凡是在欧亚新生活负二层、世纪广场店超市消费任意商品，使用刷脸支付后，即可享受满50元立减25元等精彩活动。

欧亚商都奥特莱斯开展"不忘初心牢记使命"红色主题演讲活动

本报讯（欧亚商都奥特莱斯综合办　任曼）孟夏时节，草木葱茏。2019年5月30日下午2时，由欧亚商都奥特莱斯党支部组织的"不忘初心，牢记使命"红色主题演讲活动，在欧亚商都奥特莱斯11楼会议室隆重举行。

经过前期初赛，最终共有18名选手进入决赛，整场比赛选手们或激昂高亢，或低沉吟颂，或娓娓道来，或引经据典，或以情感人，形式丰富多彩，各有千秋。用真情歌颂党的丰功伟绩，抒发对党的炽热情怀，由衷的赞美了党，表达了"不忘初心，牢记使命"的坚定信念。他们富有感染力的精彩表现打动了评委和在场的观众，博得现场阵阵掌声。此次演讲活动展现了奥莱青年团员一心向党，永远跟党走的坚定信念，同时借此机会奥莱青年也对喜迎奥莱十周年庆工作表决心，提出会谨记周总提出的"抓早、抓实、抓细、抓紧"的工作原则，不忘初心，砥砺前行。此次比赛为有演讲爱好的员工提供了一个释放激情，展现自我的机会和舞台，让员工对习近平总书记强调的"不忘初心，牢记使命，就不要忘记我们是共产党人，我们是革命者，不要丧失了革命精神"有了更清醒的的认识。更进一步坚定了跟党走中国特色社会主义道路的理想信念，同时也加大了奥莱人对党的光辉历史和光辉传统的了解。

“欧亚商都杯”吉林财经大学创新创业实战营销大赛圆满收官

“青春心向党·建功新时代”吉林财经大学“欧亚商都杯”创新创业实战
颁奖仪式

本报记（商都团委　杨凯）为了响应国家“大众创业、万众创新”的战略指引，借以欧亚集团35周年庆为契机，团员奋进新时代、青春筑梦新征程，向建国70周年献礼，纪念五四运动100周年，旨在搭建大学生营销策划实践平台，传播营销理念，丰富校园生活，培养提升大学生思维创新与营销实战能力，充分展现当代大学生的学术研究风貌，提高其就业市场竞争力，欧亚商都联合吉林财经大学举办了“欧亚商都杯”创新创业实战营销大赛。众所周知，中国在校大学生人数居世界首位，高校是一个市场庞大、消费能力旺盛的优秀市场，今天的大学生几年后将成为社会中产阶层，他们的消费将成为届时市场的主力军，尤其在中高档商品的消费上，大学生未来的消费潜力巨大。而本次活动恰是一把打开了院校资源大门的钥匙，与即将步入社会的大学生消费潜力军建立了良好的会员基础与品牌影响力，相信，这些隐形的财富定会随着时间的推移，不断为欧亚商都注入新鲜的活力，这对将来企业市场的开拓具有很强的战略意义。

本次大赛由共青团长春市欧亚商都委员会、共青团吉林财经大学委员会主办，优选食品、家电、美妆等10余品类千余件民生消费清单商品参赛，11支参赛队伍于5月30日–6月8日期间，依托“欧亚微店”平台开展了为期10天的商业营销实战。6月12日，“欧亚商都杯”吉林财经大学创新创业实战营销大赛总结颁奖典礼在校方“逸夫图书馆报告厅”隆重举办。欧亚商都团委书记、副书记、宣传委员作为大赛评委出席了活动，校方相关领导与参赛队伍代表以及各院学生共计400余人参会。13点30分总结颁奖典礼正式开始，主持人首先代表校方领导对此次大赛的活动意义给予充分的肯定，并对欧亚商都能够选择吉林财经大学为独家合作院校表达真诚的谢意。随后，脱颖而出的前三名队伍依次上台进行经验分享，专业的营销技巧、合理的任务分工以及比赛中的酸甜苦辣，队员们不断将自己逐梦过程中的智慧与坚持倾情呈现，彰显着他们团结协作的可贵精神与蓬勃向上的青春活力。最后，欧亚商都团委副书记登台宣布本次大赛结果，并对获奖的团队及个人分别颁发奖金与佣金，授予荣誉证书和实习证明，大会在雷鸣般的掌声中圆满落幕。

“欧亚商都杯”吉林财经大学创新创业实战营销大赛自1月中旬由商都团委提案，经过多轮讨论和市场调研，在多所院校中优选女生比例较高、消费能力较强的吉林财经大学为本次赛事合作伙伴，双方一拍即合。在听取校方意见后，迅速敲定整体方案，成立赛事组委会，分工落实报名筛选、系统测试、培训宣传等前期准备工作。比赛过程中，有队伍稳扎稳打，立足自身朋友圈内需，进行属性标签分类，精准推销比赛商品；有队伍深挖渠道优势，强化欧亚商都品牌效应，线上比价，优质配送；有队伍提升服务质量，分品类设立专职客服，录制小视频营销；有队伍开展节日促销，通过满赠、满减等手段，迅速拉升销售额度……经过激烈角逐，“和谐号队”以微弱优势摘得桂冠。

本次大赛的成功举办是欧亚商都与吉林财经大学在大学生创新创业方面开辟的新合作领域，是校企合作的深入开发，活动效果显著，实现7.9万元销售额，连单销售15万余元，期间欧亚微店浏览量16万，物流配送新增20个省份和直辖市，官微增粉3000余人，新增实名活跃会员1600余人。通过一系列数字可以看到“双创合作”切实带来了多赢：对于学生而言，本次大赛为有创业精神但缺乏资金的大学生提供平台，激发他们潜在的创新创业意识，使其成长为真正的创业者，实现个人梦想；对于学校而言，有利于解决学校面临的就业难“窘境”，使高校作为社会创新源泉和人才储备库的作用得以充分发挥；对于企业而言，是新型人才选拔的一种方式，使更优质、更专业、更具实战能力的人才脱颖而出，也是一次商机，与即将步入社会的大学生消费潜力军建立良好的会员基础与品牌影响力。可谓真正意义上践行了“以创新引领创业、以创业带动就业”的宗旨。

欧亚商都二楼商场全面部署百日竞赛任务

本报讯（商都　刘影）欧亚商都百日竞赛于5月24日拉开帷幕，二楼商场组织导购员利用早会时间，对百日竞赛任务工作做了全面部署，明确各岗位工作目标，落实销售计划。根据各柜组自身品牌的特点以及销售优势条件，发动各品牌店长，积极与厂商沟通，争取货品资源，促销活动，力争多角度多方位多渠道的销售途径，争取在百日竞赛期间，达成高销售，高利润的销售额，实现共赢。

同时为了精准落实商都“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，二楼商场在百日竞赛期间也拟定了以“筑知识长城，兴企业效益”为主题的培训竞赛方案，以提高员工管理水平，促进销售业绩、增进员工凝聚力为核心，使管理人员及员工得到全面的提高；力争在百日竞赛结束时，商场、柜组、专柜都能够完美收官。

欧亚车百与小朋友们手拉手过六一

本报讯（欧亚车百　杨希峰）六月，阳光灿烂、百花芳香的季节，孩子们迎来了他们最期待的“六一儿童节”，天真无邪的笑容甜蜜如花绽放。欧亚车百全心全意为孩子们营造一个开心购物、愉悦玩乐的环境，使天使们美丽的童年锦上添花。

祖国的花朵、未来的希望，为使孩子们有一个快乐而幸福的六一儿童节，欧亚车百特别企划推出“手拉手过六一”大型企划营销活动：10万元礼券满额赠，万种商品倾情大让利，服饰类部分3.8折满200再送30元券，部分童装61元，儿童节期间部分品牌6.1折，“运动风暴节”、内衣疯抢“惠”全场大折让，珠宝镶嵌类部分满1000元减100元等活动真正让利、真正实惠，每一个从欧亚车百走出去的孩子都变成了王子和公主。

6月1日当天，欧亚车百第五届画彩蛋大赛和扭扣花DIY手工亲子赛隆重举行，孩子们展开奇思妙想，用童真创作了一件又一件作品，家长们看到孩子的作品无比欢乐，更加拉进了孩子们与父母的亲情。另外，儿童跳骚市场大集的举行也使孩子们的沟通能力和表达能力得到了锻炼，最有意义的事情就是孩子们不用的玩具、书籍和日常用品等通过“跳骚市场”这个平台得到了再利用，提高使用率，减少资源浪费，培养了孩子们节约资源的理念。孩子们在欧亚车百不仅获得了快乐和知识，还增强了社会实践能力，真可谓快乐六一在车百、嗨翻过节乐无边。

创意路店打造快乐六月

本报讯（创意路店）六月，就像一个淘气的小孩，时而阳光明媚，时而阴雨连绵，总会让我们捉摸不透，但生机勃勃，活力无限的六月也是节日的六月。

在六月里，从六一儿童节，到端午节、父亲节，浓浓的节日氛围，让六月激情四射。创意路店为迎合六月节日的氛围，举行了多种节日活动。

六一儿童节当日举行了“缤纷儿童彩蛋DIY创作比赛”。众多小朋友欢天喜地的来到比赛场地，在小小的蛋壳上，投入幻想的世界，绘画出自己的梦想。在比赛的评比中，一等奖的小朋友中得了净月潭亲子名票一张，二等奖中得了100元抵用券一张，三等奖中得了精美玩具一件，所有参与的小朋友也都获得了一份精美礼品。欢笑声此起彼伏，这次比赛不仅给小朋友带来了欢笑，赢得了奖品，更是一次难忘的经历。

会员日当天举行了会员幸运大拍奖活动。活动期间，每逢周二会员日，当天在超市收银线内单票购物满200元，就可以参加拍奖一次，单票最好限拍五次，奖项丰富，中奖率更是百分百。每周二是欧亚会员的节日，不仅有丰富多样的折扣商品，还可以参加拍奖，赢得精美的礼品，会员日以深入到每一位顾客朋友的心里，成为他们日常购物的习惯。我们做好每一项工作，只为带给每一位来创意路店购物的顾客朋友，更好更满意的购物体验。

端午节当日，我们还将举行包粽子比赛。欲参加的顾客热情满满，报名人数非常多，大家都期盼端午节快些到来，好大显身手，不仅能参与到比赛，还能取得高品质的粽子，赢得精美的礼品。还为顾客朋友赠送鸡蛋，送去节日的祝福。六月是快乐的，是温暖的，是充满爱的节日，愿每一位顾客朋友都能拥有一个快乐的六月！

欧亚商都“粽”情端午

本报讯（商都　孙红超）“彩线轻缠红玉臂，小符斜挂绿云鬟。”又是一年端午佳节如期而至。欧亚商都特别策划节日活动——“粽”情端午，准备了品类丰富、价格实惠的节日商品、舒适惬意的购物环境、细致入微的贴心服务，陪伴广大消费者度过美好时光。节日期间，各商场销售火爆，客流不断，到处都弥漫着浓厚的节日气氛。

端午节活动期间，各品类商品大力度促销，销售异常火爆。针对电子会员，特别推出端午节服饰、超市增值券大抢购活动，并得到消费者的广泛关注。与此同时，“冰肌如玉”——夏季妆品节、“装扮初夏”——装履节、第六届手机数码节精彩启幕。服饰类优惠力度基础上满额再送电子礼金；进口妆品高倍积分、满额送券；Sulwhasoo“不糖不氧 花星球”快闪店搭台，端午节当日还特别邀请“古装男神”张彬彬到店，现场气氛热闹非凡，人气爆棚，吸引了许多消费者的目光。国际名品满千减百；黄金饰品直降超值；镶嵌饰品满千减百；李宁、耐克、阿迪达斯、新百伦、斐乐等体服特卖50元起；部分锅具10倍积分；8F名品服饰1折起；海尔、美的、博世、西门子等电器商品抄底价基础上满千返百；超市千种商品特惠销售，生鲜果蔬产地直采；特供海南儋州椰香粽子礼盒、跑海鸭蛋礼盒惊爆价，名品粽子、鸡蛋促销展卖；乐活·里大鲁阁满百玩大富翁游戏；保龄球家庭日；特色餐饮满百送券，美食尽享；欧亚微店线上人气爆款商品超低折扣……以上优惠活动基础上，再参加建设银行、吉林银行、邮储银行、光大银行、兴业银行、中信银行等刷卡加赠活动，一省到底！

活动期间，全馆购物满额再赠“粽意礼”碧螺喜富硒鸡蛋礼盒一份。各商场也纷纷推出端午节特色活动，“浓情蜜意粽飘香”端午节厨艺课堂、“粽香甜蜜　寐好生活”私享沙龙体验会、手捧花亲子DIY、“粽情一生”五彩粽子DIY等陪伴大家度过美好佳节。

妆品、珠宝、服饰等各品类商品销售火爆，客流不断。COACH部分满额再减520元后再参加满1000元减100元；MCM、MK、Ferragamo部分5–7折、部分5–7折；周大福、老凤祥、六福等黄金珠宝、镶嵌类饰品超值优惠；MOJO、SOLID HOMME、EdHardy等轻奢名品服饰、箱包等打折促销；例外、爱步、百丽大型展卖劲折狂减；ONLY、VERO MODA春夏款5折；FILA部分1件9折、2件8.5折、3件8折；耐克部分6–8折；双立人、菲仕乐、乔德等知名床品锅具促销价格；PAW IN PAW、ELAND.KIDS等童装部分5–7折；10F主题餐厅壹品大厨、竹林再一轩、香谷私厨、索菲克牛排等餐厅满额再送美食券等优惠活动。

金太阳幼儿园携手双辽欧亚举行庆六一文艺汇演

炎炎夏日，欢乐六一，5月31日上午，在六一儿童节来临之际，金太阳幼儿园携手双辽欧亚购物中心举行了以“阳光下成长，快乐中飞翔”为主题的六一儿童节文艺汇演活动。让父母放下繁重的工作，陪伴孩子们一起观看演出，一起度过一次难忘的儿童节。本次活动由金太阳幼儿园主办，双辽欧亚购物中心承办，天井处的舞台上下氛围热烈，一片欢声笑语。

5月31日上午，双辽欧亚购物中心天井处一片欢腾，台下坐满了孩子和陪伴他们的家长朋友。孩子们翘首以待，准备观看由幼儿园小朋友们在老师的带领下编排的各类表演。活动在开场舞蹈《起立、敬礼、请坐》拉开了帷幕，小朋友们跟随着欢快的节拍，踩着动感的节奏，做着规范的动作。用优美的舞蹈动作，表达了内心的喜悦之情和对学习礼仪文明的热情。接下来的小朋友，纷纷献上精心准备的节目，场面精彩纷呈，有小班的小朋友们带来的《手指操》、还有小帅哥们带来的《嘻哈舞蹈》、三句半、歌伴舞、手语舞、魔方表演、童话剧《小红帽》、教师舞蹈《天天向上》等等，一个个节目博得台下小朋友和家长们一阵阵热烈的掌声。最后，文艺汇演在老师同小朋友们一起表演的《毕业诗》中结束，深情豪迈的朗读，深深吸引了全场小朋友和家长。

通过本次“六一”文艺汇演，展示了金太阳幼儿园师生的教育成果，也展示了幼儿园教师团结一致，为关心下一代而默默奉献以及勤奋敬业的良好形象，让家长们为台上自己孩子精彩的表演而感到骄傲和自豪。同时演出也吸引了大量顾客驻足观看，为欧亚带来了客流。演出的成功也将为双辽欧亚今后舞台场地的合作打下良好的基础。　**（双辽欧亚　李佳琦）**

通辽欧亚六一儿童节“童”彩纷呈

本报讯（通辽欧亚　综合部）“与粽不童，浓情端午”。6月1日上午10点，通辽市东方爱婴早教中心在通辽欧亚一楼举办第四届全民亲子运动会。

在全国欢庆六一儿童节的日子里，现场150个小孩子和大人们共同完成宝宝向前冲、大象套圈、送小动物障碍赛、风火轮大赛等全民运动项目，现场氛围其乐融融。从运动会开场到游戏环节，100余组家庭的都洋溢着欢快的笑容，形成快乐的海洋。下午13点30分，异业商家联手通辽欧亚欢聚一堂，三楼EO艺术培训中心，鼓精灵架子鼓培训俱乐部，在今天闪亮，绽放异彩，舞蹈演绎、歌曲串烧、载歌载舞，其乐无穷，威鲸欢乐世界更引来众多青少儿童一起畅玩，卡酷全卡通益智玩具、陶艺DIY乐此不疲，一楼童装、童鞋特卖更是在商品促销上，为接二连三的文化活动锦上添花，生活精彩，欧亚更精彩。

6月2日上午9:30慧凡金玛幼儿园在通辽欧亚购物中心隆重举办“伴我高飞”庆六一文艺汇演活动，近200组家庭，100余个小朋友，扮着可爱的卡通妆，在一片欢声笑语和欢呼声拉开了今日演出的帷幕，舞蹈《找朋友》《蓝精灵》《中国范儿》等节目精彩呈现，舞台上可爱的小演员们表演得惟妙惟肖，一个个风格迥异，独特别致的节目将演出推向一个又一个高潮。通辽欧亚已成为一个绽放光彩的舞台，歌声传递心声，掌声伴着笑声，孩子们天真活泼的表演，博得台下师生和家长、顾客们的阵阵掌声，今日庭内欢声笑语，庭外阳光明媚，欧亚通过不断引入和广泛征集文商演出，为周末经济提升献计献策，也同时对年中庆筹备奠定坚实的基础！

“六一”的花最香，“六一”的歌最甜，“六一”的舞最炫，“六一”的童心最欢畅！通辽欧亚祝愿全天下的小朋友们，儿童节快乐！

欧亚三环购物中心童真童趣　快乐“童”享

中国传统文化经典传承
ORIGINAL DESIGN

本报讯（三环　赵慧婷）为庆祝一年一度的“六一”国际儿童节，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，给家长们创造关心孩子的机会，欧亚三环购物中心为孩子们精心准备了精彩纷呈的文艺汇演。

中国素有“衣冠上国，礼仪之邦”之美称，《左传·定公十年》有云：“中国有礼仪之大谓之夏，有服章之美谓之华”，故称“华夏”，自皇帝垂衣裳而天下治，汉族服饰已具基本形式。今可爱的小宝贝们身穿汉族霓裳，共同描绘汉唐盛世的优美画卷。无论是时尚文化还是复古风，汉服越来越受到人们的欢迎，汉服走秀，是华夏五千年服饰文化，是我们的民族服装！款式典雅，色泽优美，可登大雅之堂！汉服浓缩了华夏文化的工艺和美学，例如锦绣、纺织等等，传承很多项中国非物质文化遗产，小宝贝们身穿一身汉服，呆萌可爱，美得精致。

“了不起的孩子”比赛现场气氛热烈，同学们个个精神饱满，信心百倍。朗读的文章有优美抒情的散文，也有古风古韵的诗歌古文。多样的形式，不同的风格展现了参赛选手的风采，也赢得了现场观众的阵阵掌声。评委老师根据朗读比赛的标准，评出了一、二、三等奖，整个比赛进行得非常顺利并圆满结束。

活动期间燃厚蛋糕，巴拉巴拉等品牌现场参与孩子互动，增添节日气氛，营造童真童趣的节日氛围。届时儿童服饰单票消费满200元可参加拍奖活动，儿童服饰品牌销售火爆，参与派奖的顾客排队期待幸运的到来。6、7楼的主题餐厅更是人气爆棚，排队等位的顾客源源不断，小朋友在家长的带领下享受美食欢度六一，小丑发气球，现场互动抽取儿童免单等活动形式让等位的顾客不觉等位的无聊，纷纷参与其中。整个欧亚三环购物中心沉浸在节日的欢乐中。

四平大区召开『年中庆』、十三周年店庆供应商誓师动员大会暨欧亚集团35周年庆总结表彰大会

本报讯（四平欧亚　综合部）6月5日上午，四平大区隆重召开“年中庆”、十三周年店庆供应商誓师动员大会暨欧亚集团35周年庆总结表彰大会，四平大区姜辉总经理携全体管理者参加了会议，并与供应商们欢聚在一起，共商店庆合作与发展之大计，大会首先对在欧亚集团35周年庆中销售业绩突出的供应商进行了表彰，并发放奖状，供应商们纷纷表示会倍加珍惜四平欧亚给予的殊荣，能够得到领导们的信任和肯定，就是最高的荣誉！紧接着，各门店与姜总签订了销售责任状。姜总在会上做了“年中庆”、十三周年店庆动员讲话，姜总表示，已往取得的成绩同各位合作厂商的紧密配合，共同成长是分不开的，欧亚非常珍惜这种由时间积累下来的感情。我们必须增强信心，化压力为动力，加大创新力度，提升产品质量，做足内功，实现品质上、品牌上的升级，共同为“年中庆”、十三周年店庆增光添彩。此次大会为大家提供了一个沟通平台，在增进友谊，增进了解的同时，加强了合作，昂扬了斗志，为接下来的年中庆和“9·29”店庆活动做好了铺垫！让我们用真诚的心与供应商携手为英城百姓打造品质生活，传递幸福力量，共迎美好的明天！

欧亚万豪迎来五周年店庆

本报讯（万豪　郭瀚文）2019年5月31日，欧亚万豪迎来了它的五岁生日。同时，商场也开展了一场为期10天的超大力度庆典，活动力度空前绝后，来为欧亚万豪庆生。

此次活动虽然只有短短的十天，但穿插着六一儿童节，端午节，欧亚会员日等众多节日。万豪所有员工也斗志昂扬，精神抖擞的准备迎接庆生活动。所谓有准备就会有收获，5月31日当天商场三楼流行服饰馆的销售就远远超过了同期。6月1日为了给孩子们带来欢乐，流行服饰馆特意提早准备了一场华丽的少儿走秀活动，小朋友们和家长在节日当天也如约而至，童装区也为孩子们准备了各种各样的礼服，来提升每位小选手的气质。活动现场十分火热，在走秀之余很多小朋友都主动地表演起了自己拿手的小才艺，赢得了家长们的阵阵掌声。同时也为童装区和威鲸欢乐世界打出了良好的广告。会员日的三倍积分，端午节的三天小长假，也给了我们十足的动力来完成任务，突破销售。

加油，努力，奋斗，必胜！这是我们经开宽城大区长久以来的口号和信念，我们每一个欧亚人都坚信，只要付出努力，就一定会收获回报。在这里，我仅代表流行服饰馆，再次祝贺欧亚万豪购物中心五周岁生日快乐，生意兴隆，红红火火！

银联62节活动燃爆欧亚长沈店

本报讯（长沈店　王洪波）5月31日至6月2日，银联联合欧亚商户，共同推出银联62节活动，折扣25元封顶。从前期筹备到店内宣传，流程严密而紧凑，店内前期就在收银台上方悬挂吊旗，店内循环播放，银联在云闪付App主页面大力度宣传链接，长沈店李经理对员工进行宣传培训，对收款员收款流程做预习演练，全力以赴备战银联活动。

闻讯而来的顾客，有疑惑不解之处，来到长沈店有专门人员指导顾客下载云闪付，教顾客进行银行绑卡，解答顾客咨询的问题，根据顾客所需，进行有针对性的购物搭配意见，让顾客享受到最大的优惠。

活动三天分为上下午两场，上午场11点开始，名额15000个，下午场19:00开始，名额5000个，刷完即止，很多顾客由于事先得知了活动内容，所以很早就开始排队。所有款员在款台严阵以待，活动一开始，手疾眼快的收款员顺水流云般完成收款作业，现场管理者与保安维持排队秩序，疏导顾客，帮助顾客拣选计算商品金额，活动现场客流摩肩接踵，但是井然有序。直到活动结束，长沈店的顾客均享受到了此次活动带来的优惠。人人脸上笑逐颜开。

虽然活动首日非节假日，但实现销售30余万元，活动三天销售78万余元，很多顾客纷纷反馈，像这样惠民的活动，这样亲民的服务太好了，以后一定要常来欧亚长沈商超多多参与！

欧亚商都“6·18家电嗨购日”大幕开启

本报讯（商都　侯丽）商都家用电器商场以百日竞赛为契机，迎来了阶段性的促销节点，举办了多彩的促销活动，开启了“6·18家电嗨购日”。

家电空调节，6·18大放异彩。作为季节性商品，空调各品牌促销活动精彩不断。海尔国粹空调节，指定型号直补2000元，压缩机10年包修！美的空调年中大促，7重福利。燃情夏日，0元安装劲省来袭！格力空调6月智慧节，0元安装，秒杀价格。松下空调6·18官网比价，2匹挂机低于网价，购进赠礼，惊喜不断。

手机节，会员5倍积分，高考考生凭准考证再享优惠，满额抽奖，幸运赠礼，高考结束当日吸引众多莘莘学子争相购买。截止到目前手机期间，华为手机销售159万，遥遥领先苹果、三星等品牌，再创国货销售第一。

冰洗电视联动套购，三星品牌日“6·15星动力”，预存赠精美雨伞，原装进口冰箱直降冰点价格；美的夏普最新组合，套购赠礼，惊爆机再优惠政策；松下冰箱依旧换新，最高补贴2000元，为顾客解决旧冰箱的后顾之忧，冰洗套购再享优惠；小天鹅开展巡展老用户，直补优惠，再享星级服务，彰显品牌实力！博西烘干机重磅来袭，引领时尚科技，受到顾客关注并青睐！

商都家电6·18大促直击网价，众多家电品牌集聚一堂，在百日竞赛期间上演一场精彩绝伦的销售盛宴！

吉林欧亚商都助力高考　践行企业目标责任

今年的高考恰逢端午小长假，吉林欧亚商都早早的安排好人员、准备好矿泉水，在各个高考的考点为考生助力，为考生家长送水。这已经是吉林欧亚商都连续三年免费公益送水活动，按照欧亚集团“员工富裕，企业兴旺，社会发展”目标责任，吉林欧亚商都积极参与到社会各项公益事业中，带着爱心，带着暖暖的情谊，更带着对江城学子的万千祝福。

作为吉林市商业企业的领军者，吉林欧亚商都在企业发展的同时，不断参与江城发展建设和公益中来。每年的正月十五，吉林欧亚商都都会准备好热乎乎的汤圆为环卫工人送去温暖；春天的“环保松花江、保护母亲河”活动也已经连续开展四年，早已成为江城市民眼中的一道风景；2017年江城特大洪灾，他们第一时间组织灾区急需物资深入灾区一线，同时他们集中调拨物资，平抑物价，保障群众需要物资充足平价供应，确保社会稳定发展；组织全体干部员工为灾区捐款，在后期的灾后重建中，他们更是为灾区群众开通绿灯，享受优惠、优质等服务。

吉林欧亚商都每次大型公益活动都会得到广大市民和媒体的高度关注，本次高考助力活动也得到江城日报全媒体的关注，新闻转发。　**（吉林欧亚商都　李欣）**

欧亚商都办公室　开展员工岗位规范培训

本报讯（商都　卢丹妮）近日，商都办公室紧紧围绕周总在百日竞赛期间提出的“以标准化、制度化、规范化为原则和目标，以基础共性培训+痛点针对性培训相结合的方式，利用6–8月份进行全岗、全员、全流程集中培训”的要求，以提升现有员工岗位规范为重点，重新梳理岗职岗责、考核细则、流程规范，科学制定培训计划，优化培训方案，并展开多层次、多形式的岗位培训。如针对司机岗位，进行了安全驾驶和行车礼仪方面的培训，针对行政接待礼仪岗位，进行了文明用语、接听电话、指引手势、微笑服务等方面的培训，针对厨师岗位，进行了安全操作、营养搭配、健康饮食方面的培训，针对清洁员岗位，进行了责任区清洁时间、四防安全、相关备品管理等内容的培训。

此次培训在明确每个岗位职责的同时，还增强了办公室全员之间的工作交流与团队建设，为今后进一步精进工作质量，走正确的路、正确做事，全面提高办公室工作效率打下了坚实基础。

安全是一种态度

安全，是我们企业一个永恒不变的话题。如果说我们企业是一座金字塔，那么安全就是金字塔的塔基，塔基不稳，地动山摇。企业要发展，销售是过程，效益是结果，安全是前提。企业只有做好安全保障这一前提工作，才能有一个精益化的管理过程，进而实现理想的效益结果。

2019年6月5日，我们又一次迎来了大楼组织的消防安全培训，我们经常讲“安全第一”，这，就是我们的态度，也是我们的原则，只有端正态度我们才能做对事，做好事；只有端正态度才能保证我们的事业顺利完成；只有端正态度才能保证我们的企业取得良好的效益。所以安全对我们来说至关重要，我们就要事事讲安全，处处讲安全。

在消防培训课上，老师认真负责地为每一位员工不厌其烦地讲解消防知识，例如：我们天天讲的三懂三会、四个能力、五掌握、消防1+5、如何报火警这种看似简单易背的消防知识，其实，每一位人员要运用到现实生活中是如何执行，如何操作，各种以前发生的种种案例，老师讲解的都非常认真到位。作为一名企业员工，很有幸能学到、理解到消防安全知识及逃生技能。我们应该以“安全第一，预防为主”的安全文化理念为指导原则，积极推动安全文化建设，普及安全法律法规和相关安全知识，提高安全文化素质，为创造安全、健康、稳定、和谐的商场氛围和生活环境而努力。

安全工作永远是“从零开始，向零进军”，请珍惜生命，重视安全，牢固树立“以人为本，安全第一”的思想。清醒的认识到一个小小的隐患或一时的疏忽，有可能带来巨大的灾难。时刻保持着“安全工作，警钟长鸣”！

（通化欧亚　王志俊）

欧亚商都下大力抓好　“安全生产月”活动落实

进入夏季，高温酷暑，是各类安全事故多发季节，给安全工作带来很多不利因素，欧亚商都保卫部高度重视夏季安全管理工作，将“安全生产月”活动作为一场政治性任务来落实，专项召开会议部署活动方案，统一思想、周密部署，立足做到“五到位”不放松。

一是安全培训到位。制定教案课件，组织员工进行安全知识培训，对食品加工间灭火喷淋系统进行实操考核，组织重点岗位人员进行灭火器使用演练，努力提高员工安全意识和处置突发事件的能力。二是制度落实到位。修订、完善安全生产制度、细则、流程，组织全体员工学习，强化各项管理制度落实，真正做到抓安全工作“从小事上抓起来、从细节上严起来”。三是安全措施到位。夏季是电气安全事故的易发季节，天气炎热，电气设备绝缘性能降低，保卫部认真研判安全形势，抓好防范措施，把安全管理区域分“险点、重点、难点”3类管理，创新制定“每日2小时巡查分工签字明细表”做到横到边、竖到底，加大各楼层库房巡查、检查力度，严格执行高空作业、用电审批制度，杜绝电瓶车进入商都楼内，制定切实可行的安全管理措施。四是隐患排查到位。组织专人对消防设施设备、楼道等重点部位安全隐患进行检查，努力消除各类安全隐患；对检查中发现的安全隐患，立即整改不隔夜，确保人防、物防、技防措施落到实处。五是综合治理到位。加强各类应急预案的完善和演练，组织对监控设备进行维护，保证设备正常运作；协调当地派出所打击绺窃案件，对小商贩进行清理，净化商都环境。　**（商都　孙厚刚）**

撼运动风暴　展欧亚风采

——记白城欧亚第七届员工运动会

盼望着，盼望着，白城欧亚一年一度的趣味运动会在5月29日顺利进行，这一天风和日丽，晴空万里，呐喊、欢呼声在欧亚运动场的上空振荡，开幕式以每个商场独具创意的方队开场，精品商场和食品商场俨然一身戎装，震耳欲聋的锣鼓气势恢宏，雄赳赳气昂昂的步伐犹如军人的一身正气；家电商场精心准备的变色花环和金辉超市白T方阵让人耳目一新，新颖的造型让人震撼，最后出场的服装商场将“瑞狮欢舞歌盛世，龙腾狮舞送吉祥”更是表现的淋漓尽致，方队在与舞狮衔接后，将带着希望与梦想的气球放飞后，运动会进入了高潮！

随后在主持人饱含激情的流程下，每个商场的啦啦操又隆重登场，精品商场的曳步舞串烧最是吸引人，俗话说“台上一分钟，台下十年功”，可见为了此次运动会每个商场都铆足了劲，蓄势待发！不同的商场不同的创意，无论在服装还是舞蹈上都别具一格，都为运动会的成功画上了浓重的一笔。

紧接着就是运动会项目，每一个参赛的队员都信心十足，为胜利捏了一把汗，“袋鼠跳接力”在比赛过程中有队员摔倒了爬起来还一往无前的向前冲，那种不服输的精神深深地感染了每一个在场的员工；“无敌风火轮”考验的是队员们的团结协作能力，每个商场每个队员的配合让我们看到了只有齐心协力才能勇者无敌；“推心置腹”“单腿跳接力”“毛毛虫比赛”等所有的参赛者让我们都见证了欧亚人那种不屈不挠，坚毅认真的奉献精神，有人说，运动场上狂奔的男儿，是一批批黑色的骏马；有人说，运动场上活跃的巾帼，是一道道亮丽的风景；我说，欧亚的铁军，你们都是我心目中的英雄！

伴随着一阵阵的摇旗呐喊，一声声加油的“号角”，运动会圆满闭幕了，但它留给我们的不应该仅仅是奖牌、荣誉，而应该是一种态度、一种力量、一种品质、一种永不磨灭的精神！

（白城欧亚　康桂杰）

记敦化欧亚第二届员工运动会

5月的敦城，气温犹如过山车般不可捉摸。大家期待已久的员工运动会也不得不一再推迟。每到交接班的时间，楼后的空地便成了各参赛队伍的训练场地，随着比赛日期的逐渐来临，所有参赛队伍都在日益紧张的加紧训练：方队，拔河，跳大绳，踢毽子等等。大家在自己练习的同时，也不忘对竞争对手的表现进行点评并从中获取小小的技巧和经验。

终于到了检验大家训练成果的日子。5月15日一大早，在后勤各部室的紧密配合之下，第二届员工运动会如期而至。各参赛队伍的方队已经整装待发，随着主持人一声令下，各队伍按照出场顺序逐一经过主席台经受领导检阅。食品商场方队气势如虹，口号喊得震天响，每个人的眼神中都闪烁着坚定二字；精品商场整齐的白衬衫、工装裙，妆发统一，让人不由得眼前一亮；服装商场利用自身优势，别出心裁，方队每行员工的服饰都不一样，从运动套装到标致旗袍再到休闲服饰，展现了各品类的服装特点；家电、后勤虽然方队人数不多，同样也各自有不同的风采。

运动会共历时三天，分别进行了团体比赛拔河、协力竞走、跳大绳、面面俱到等项目，个人赛跳绳，踢毽子，羽毛球等等。各比赛项目异彩纷呈，令人眼花缭乱。拔河比赛中去年的冠军选手家电商场意外落第，让观众们大跌眼镜，反而是服装商场大力出奇迹，一举拿下今年的拔河冠军。跳大绳第一轮各参赛队伍实力相当，除了后勤队伍，其他队伍纷纷要求使用第二次机会。果不其然，食品商场、精品商场凭借过人的毅力均突破50个，让在场众人纷纷佩服不已。在个人小项目中，各队伍涌现出一批“精英”：精品商场张培宇主管跳绳速度惊人到几乎让裁判难以用肉眼分辨个数；后勤出纳室成员裴赫男毽子踢的一级棒，稳稳当当，不急不躁，一个接一个。

通过比赛，每支队伍展现出来的团结拼搏、不服输的那个劲头让大家的心走的更近，同时也让每日沉浸在工作中的我们锻炼了体魄，加深了彼此之间的联系。让我们将比赛竞争的精气神，继续投入到创造欧亚的美好明天中吧！　**（敦化欧亚　刘佳星）**

礼仪与工作

一年一度的乌兰欧亚员工礼仪操比赛又在紧锣密鼓的准备中，来欧亚近四年的时间里，每一年都要参加礼仪操的比赛，每一年都有新人的加入，每一年都要重复的去学习礼仪操的动作。虽然繁复，但是乐在其中。

从一开始接触文明礼仪，总以为就是单纯的行事待人上的文明规范，但是在共同学习并参与比赛之后，才懂得，所谓礼仪，是人与人在交往、沟通中相互表示尊重的一种规范化形式。从古至今，我国的礼仪规范就是中华文明特有的象征，是中华民族美德的体现。

随着社会的不断进步、不断发展，我们交往的范围已经逐步从人际沟通走向大范围上的公众沟通。而随着时代的不断前行，商务礼仪越来越凸显其主要地位了。适度、恰当的礼仪不仅能给公众以可亲可敬、可合作、可交往的信任和欲望，而且会使与公众的合作过程充满和谐与成功。所以，我们要改掉错误的坏习惯，从现在做起，从小事做起，讲文明语言，行文明事宜，平时不讲粗话、脏话；遵守商场的各项规章制度，不旷工、不迟到早退、不随地吐痰、不随地吐口香糖、不乱扔垃圾；仪表整洁大方，在工作期间不化浓妆、不配戴首饰、穿戴正式工服；尊敬顾客，见了顾客主动问好；团结同事，互帮互助；爱护一切的公共设施。

这些都是我们日常生活中的小事，都是我们力所能及的事，从现在培养自己良好的行为习惯，在工作中才能更加严格要求自己，才能逐渐适应我们每一个不同岗位的需要，适应欧亚市场发展壮大的需要。**（乌兰东街店　魏婷婷）**

微笑服务，敢于担当

“做内行，在现场，敢担当”，是于总对卖场员工2019年工作提出的要求。作为卖场的一名客服人员，我们不仅要做好本职工作，我们更要牢记这九个字的真谛。细细体会其中的精神，用行动作出成绩，为卖场的发展贡献一份自己的力量。

做内行人，懂专业知识。身为一名客服人员，每天在客服中心接待不同的顾客。我们自然要懂得接待礼仪，业务技能。最近客服中心新来了几位同事，新人培训时教她们业务知识，如何办理各项业务，办卡、升级、返利、如何接待顾客投诉、如何应对突发事件等各种知识。客服职位虽小，确是承接顾客和商场的纽带。代表的不是自己，而是一个企业的形象。

在现场服务，微笑待人。我们首先是内行人，才有资格在现场为顾客服务；在现场服务的同时，不断积累经验，才能让我们更懂行业知识，掌握服务技能。我们每天会接待很多顾客，如果开始我们很有耐心，但是问同样问题的顾客多了，或者是年纪大的顾客咨询，我们就没有耐心了，那么我们就不能做一个合格的服务人员。最近好多顾客接到积分要清零的通知，每天都来咨询，有的年纪大的老人都需要我们解释好几遍才能听明白。其实不管怎样我们都应该热情服务，尤其是对老人，看着他们有的已经年过花甲，白发苍苍的样子，让我不禁想起了我的爷爷奶奶。做人我们要有尊老爱幼的传统美德，做一名服务工作者，我们要微笑待人，热情服务。

勇于担当，做有责任的人。做人我们要有担当，有责任感。在职场中我们更应该如此。接待顾客，是我们的责任，不偷懒不找理由。遇到客流量大的时候我们在现场尽心竭力为顾客服务；解答各项问题。碰到情绪激动来投诉的顾客，我们更应该服务好顾客，倾听顾客内心想法，安抚顾客情绪，避免矛盾激化。敢做事，敢承担，敢奉献。

企业的发展离不开每个人的努力。我们应该向车厢一样，不能仅仅是车头动，应该是每节车厢一起动，这样一个企业才可以发展。牢记“做内行，在现场，敢担当”九个字。用行动回报企业，扎实工作，微笑服务，有责任心，敢于担当。不辜负领导对我的期望，为卖场发展贡献自己的力量！　**（欧亚卖场　杨航）**

用优质的服务，得到您内心的微笑

欧亚车百大楼建于1984年，坐落于闻名全国的第一汽车集团厂区内，是“一站式购物”的综合性购物中心，欧亚车百一路锐意进取、不断创新，曾创造了一系列的业内第一，在长春商界第一家实施跨行业兼并、第一家实行股份制改造、第一家开展联合办学、第一家连续三届蝉联“全国执行物价计量政策法规最佳单位”。

欧亚车百是一代人的记忆，说起老四商店，哪有人不知道，我们用真心的服务，走进您的内心，用温暖的笑容，让您有在家的感觉。我们用最优惠的价格，让利于您。

人的生命是有限的，可是，为人民服务是无限的，我要把有限的生命，投入到无限的为人民服务之中去。　——雷锋

什么是服务，服务是指为他人做事，并使他人从中受益的一种有偿或无偿的活动。不以实物形式而以提供劳动的形式满足他人某种特殊需要。服务是一种行为、一种表现、一种努力。曾经听到过这样的一句话“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”来到车百超市后，工作的压力与辛苦是我始料未及的，每天都要面对不同的顾客，有的顾客理解，有的顾客不理解，可是，本着服务至上的理念，只能坚持，坚持，再坚持。每天回到家以后，不想吃饭，不想说话，只想睡觉。第二天依旧伴着朝阳到店里继续一天的工作。直到，有一天发生了一件事，改变了我的想法。

那天天气不错，有微凉的风，一位老阿姨自己拉着购物车到超市购物，车里装的物品太多，阿姨先是到扶梯处，可是人年纪大了，腿脚不灵便，根本上不了扶梯，阿姨又要求将她带到楼梯处，想走楼梯，其中我多次跟阿姨说，我帮她把购物车送下扶梯，可是阿姨拒绝了，阿姨说，她这辈子都没有求过人什么，也没给什么人找过麻烦，阿姨说的义正言辞，我没办法，只能把阿姨带到了楼梯处，阿姨一直在感谢我，说是给我添麻烦了，可我觉得这不是什么事，也不需要感谢，因为看到了太多的理所当然。走到楼梯，依旧犯了难，因为超市搬到了二楼，需要将购物车拿下去，可是购物车太重了，阿姨根本不能拿下去，我又一次提出要帮忙，阿姨还是拒绝了，阿姨尝试了一下，结果购物车直接滚下了楼梯，这下，阿姨不想让我帮忙都不行了。将物品装进购物车，跟当班经理说了下经过，经领导同意后，我扶着阿姨拉着购物车将其送回家。阿姨就是附近的居民，经常在车百超市购物，在回家的路上，阿姨笑的温柔，说是谢谢我这么帮忙，她自己一个人住，儿女都不在身边，只是请了一个保姆给打扫下屋子，中午给做一顿饭。自己一个人孤单的时候，就喜欢到附近的超市去溜达溜达，看到年纪与儿女相符的，就能想到自己家的孩子，有的时候，还能跟别人聊几句，说说话。听到这，心里酸酸的，想起了在家的父母，他们是不是也是这样，儿女不在身边，想念，又不敢联系，怕儿女担心自己，每天盼着孩子回家，又怕自己麻烦到儿女。阿姨的笑容，温暖了我疲惫的心。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。

（车百食品商场　孟庆玲）

以优质服务为根基赢得市场

商业竞争是残酷的、是没有人情可讲的，尤其市场的高度发展已经进入多元化时代，零售行业的实体店作为提供民生商品的平台，已经不能像10年前那样靠着丰富多彩的商品吸引消费者了，尤其电商对实体店的冲击，简直就是“火星装地球”般的激烈，实体店也日趋居于下风，作为商业企业的一员，我认为，实体店战胜电商的最大法宝就是服务，热情周到的服务！很直观的理解就是电商没有售前和售中服务，它只有所谓的“好评”和“差评”，就连售后服务也是形单影薄，电商的卖点就是价格优势，而实体店的优势就真诚服务，电商使人与人之间变得像机器一样冷漠，而实体店的服务恰是阳光般的温暖，围绕身心。

服务的延伸就是服务质量，唯有不断提高服务质量，才是实体店生存的基础，为所有顾客提供高水平、个性化、亲情化的服务，是实体店发展的方向，也是在市场的激烈竞争中各类商业企业优胜劣汰的体现，更是在行业的激烈竞争中各企业水平高低的重要体现，只有更有效地激励员工采取相应步骤制订服务质量标准和建立服务系统，才能使企业的服务质量得到改善。

服务从细节出发，突出细节作用。任何一个顾客认知度高的商业企业都在于其杰出的团队力量，而团队力量则是建立在每个人、每一个管理者的“细节服务意识”上，因此必须着手抓细节，比如，顾客挑选衣服，导购员必须能够通过顾客衣着的细节提供针对性的服务，顾客的着装服饰色系较明亮，且搭配简单，我们导购员提供服务和促销商品时就可以根据细节推送贴心服务，向顾客介绍设计大气、色彩鲜艳的服饰，并抓住顾客心理给予一定的“恭维”，使顾客忽略商品的重要性而注重服务带来的心理安抚。另外，我们也必须持续提升自己的服务质量，才能够始终满足顾客的需求，“勿以善小而不为”，改善服务中的每一个细节，每一个微笑、每一个手势等等，都不能当作小事置之不理，提升服务质量要从点滴做起，要让每一点改善都带给顾客更大的方便与满意，因为这才是服务的生命源泉所在。

加强员工培训，不断提高员工自身各项综合素质。零售行业不同于其他行业，有时它对员工道德素质的要求要高于专业素质，所以，在对员工进行系统培训时，更应该注重个人素质方面的培训，对每一个员工进行“企业文化、职业道德、礼仪礼貌”等培训，培养员工与顾客沟通能力，让每一名员工注重与顾客建立良好关系，在日常工作中积极热情的为每一位顾客服务，对一些提出抱怨的顾客，要主动与其沟通、交流，我们不怕问题，甚至就怕不出问题，从来不怕顾客指出问题，我们会将这些视为改正和提高服务质量的机会，使顾客最终理解、认同我们，成为我们的忠实顾客和VIP顾客，真正体会“以人为本、顾客至上”的服务宗旨，具体作为：定期进行专业服务水平统一培训，定期考核、评比等，同时进行各类服务竞赛活动，提高员工素质和销售手段，服务质量也会随之响应提高。另外，要加强员工业务素质考核，做到奖罚分明，实施竞争上岗，增强员工市场竞争意识，调动员工工作积极性和主观能动性，才能使服务质量上一个台阶。

（车百　杨希峰）

贴心服务从“新”开始

——欧亚卖场十号门客服中心重装升级开业

6月1日，欧亚卖场10号门客服中心改造升级后盛大开业，升级后的客服中心不仅给顾客提供方位的优质服务，更有力提升了欧亚卖场的服务品质，这也是以实际行动落实“做内行、在现场、敢担当”年度工作主题的重要体现。

舒心服务和愉悦体验永远是实体零售业的优势，多年来，欧亚卖场客服中心始终秉承全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责理念，坚持从“智能、贴心、愉悦”三方面不断升级服务，全力打造优质的客服品牌，成为企业形象的展示窗口，连续被共青团省委评为“青年文明号”“青少年综合服务平台”。

为了给顾客提供更温馨全面的服务，不但客服中心升级硬件服务，软件上也进行了全方位升级，从提升客服人员素质入手，强化客服中心人员培训考核三级管理，从企业文化、应答技巧、文明用语、服务礼仪等方面强化培训，提升服务能力。同时，从提升服务效率入手，对顾客业务办理流程全面改革，引进企业微信平台办公，减少了顾客等候时间，并开通了9部服务热线，全面听取顾客意见及建议，及时处理和做好回访，赢得了各方的认可和信赖，开创了服务窗口行业的优质服务标准，做到服务零投诉。

欧亚卖场作为一家有社会责任感的民营企业，一直以服务社会、繁荣市场、促进就业为己任。在未来，企业管理部将努力把客服中心打造成行业服务品牌，为欧亚卖场的稳健发展作出贡献。　**（欧亚卖场企业管理部　欧雪）**

四平欧亚隆重举办　第十三届员工风采展示大赛

运动凝聚正能量，健康放飞新梦想！6月10日早6:30，四平欧亚全体员工满怀喜悦的心情，迎来了我们期盼已久的四平欧亚第十三届员工风采展示大赛。为期两天的大赛，在全体参赛队员的努力拼搏、各商场部室管理者的配合支持下取得了圆满成功。此次大赛精彩纷呈，不仅展现了四平欧亚全体员工的精神风貌，更凝聚了大家的团队力量，增强了团队的向心力，增进了同事间的友谊。赛场上，参赛队员们挥洒着汗水，比技巧、比团结、比毅力；赛场外，观众们一片欢声笑语比纪律、比爱心、比呐喊。整个运动会紧张而有序、激烈而欢乐，赛出了风采、赛出了水平。这是广大员工的一次相聚盛会，是一次展示员工风采和精神风貌的盛会，也是一次检验工作成果的盛会，更是一次凝聚欧亚人智慧和力量的盛会，各参赛代表队以饱满的激情，昂扬的斗志，勇于拼搏的信念，团结向上的精神投入到本届员工风采大赛中去，以坚韧的意志和奋进的精神，书写青春的风采，创造运动场上的辉煌，让我们在这里放飞梦想，以飞扬的青春和强健的体魄展示体育运动精神，争取运动成绩和精神文明的双丰收。用我们的实际行动去追逐个人理想，做新时代勇于担当的欧亚人！我们一定会把在赛场上顽强拼搏、勇于创新、敢于吃苦的精神发挥在今后的工作、学习中，去迎接未来新的挑战，打造属于自己的一片蓝天，共同创造四平欧亚的辉煌未来！**（四平欧亚　综合部）**

乌兰浩特钻石名城　助力学子高考，提升物业服务

炎炎夏日，朗朗读书声在乌兰浩特欧亚钻石名城回荡，为助力2019年学子高考，御龙物业全体人员在部长赵会彬的带领下，于2019年6月4日起通知：全体业主高考期间乌兰浩特欧亚钻石名城禁止一切装修工作，保障广大学子可以拥有一个安静、稳定的高考复习冲刺环境。

通知一贴，立即获得小区业主的一致好评，充分提升了物业服务企业在广大业主中的形象，同时也得到了众多正在装修业主的大力支持。广大业主纷纷表示“为了孩子，晚几天装修也是可以的。”“谁家都有孩子，能理解高考对孩子的重要性”。

并要求6月4日起：保洁人员强化园区内外清扫工作，确保园区内外卫生环境干净、整洁、舒心；保安人员加强园区内外巡查工作，确保园区内外装修工作按通知所要求暂停，给与即将高考的广大学子提供一个全力冲刺的环境；工程人员确保园区公共内外设施设备无异常，确保园区内外公共设施设备运转正常；客服人员全力处理广大业主的各类园区问题，第一时间确保各类问题送至各分部门，保证问题可以第一时间解决、处理。

（乌兰欧亚地产　张鑫明）

为欧亚喝彩，与运动同行

——白城欧亚举办第七届员工趣味运动会

为加强精神文明建设和企业文化建设，丰富职工的体育文化生活，增强职工体质，提高全体职工的凝聚力、向心力，展示职工团结和谐，充满激情的精神风貌，5月29日早6:25白城欧亚以“为欧亚喝彩，与运动同行”为主题的第七届员工运动会在二号门前拉开帷幕。

多彩五月，满怀激情；乐曲高奏，彩旗飘扬。各商场员工井然有序的坐好，为运动会做好了加油呐喊的准备。激情澎湃的心，燃烧在每个白城欧亚人的心中。赛场上欧亚儿女用不服输的精神积极参加各项比赛，整齐的队列方阵，青春活力的健美操，团结一心的众人拔河，开心快乐的无敌风火轮，袋鼠跳，消防设施演练等比赛项目带动了整场运动会高潮。比赛不仅拼的是体力，更是团队的协作力，比赛终有输赢，但是每个团队顽强拼搏的精神值得赞扬。掌声、加油声、呐喊声此起彼伏。这是一次振奋人心的比赛，是缔结友谊的比赛，是用顽强拼搏书写胜利的比赛，是展现白城欧亚全体员工团结一心，奋发图强的比赛。

运动会在《欧亚之歌》声中缓缓落下帷幕，撒向赛场的是汗水，是感动，是永不言败的斗志！相信在未来的工作中我们会用更加积极的工作态度为白城欧亚的经济发展做出更大的贡献！　**（白城欧亚　程丽娜）**