执行力就是战斗力

很荣幸再一次参加了商都组织的素质拓展训练。此次素质拓展训练以“执行力”为主题的游戏模式进行,整个过程紧张、有序,同时磨练意志、增强体质。

执行力对于大家来说不是一个陌生的词语,可是谁又知道执行力的真正含义?所谓执行力,指的是贯彻战略意图,完成预定目标的操作能力。是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键。执行力包含完成任务的意愿、完成任务的能力、完成任务的程度。对个人而言执行力就是办事能力;对团队而言执行力就是战斗力;对企业而言执行力就是经营能力。而衡量执行力的标准，对个人而言是按时按质按量完成自己的工作任务；对企业而言就是在预定的时间内完成企业的战略目标，其表象在于完成任务的及时性和质量，但其核心在于企业战略的定位与布局,是企业经营的核心内容。

这次拓展分成两组进行，那么我们的执行力就是团队的战斗力。首先第一项任务就是需要大家配合取水瓶游戏。没有经验的我觉得这个游戏是一种夸张的难度存在，要求所有人都需要在 1.5 米的线外取一次水瓶。大家一时不知道怎么做,虽然都在努力商讨进行各种方法的尝试，但是由于方法不对始终不能过关,多亏老师点拨才找到正确的方法。

当比赛开始时,想着能够快速高效的进行游戏,大家决定对内分成两组同时进行。可是事情并不像我们想象的那么顺利,慌乱中失去了节奏,反倒落后给了对手,并且造成了失误,我们需要按照规则重头再来。第二次开始我们以稳为主,以一瓶的劣势输给了对手。

游戏结束后，老师总结的问题居然是我们所有人都没有在意的一个小问题,当接到任务的时候,我们首先要考虑到的是“木桶效应”。我们需要让队内身体较为弱势的同伴先进行尝试，因为我们是一个团队,攻克我们自身的不足才会事半功倍,从而完全的展现整个团队的执行力。

第二个游戏是蒙眼丢沙包,一个“哑巴”指挥一个“瞎子”说话,并指挥战场中的另一个“瞎子”投掷沙包攻击对手。作为唯一一个能看到“哑巴”看着队友的行动我是很着急,可是我不能说话,只能尽力尝试如何有效率的帮助队友。游戏结束后老师总结了一下每个人在游戏中的表现。这是一个相互配合的游戏,我充分了解到自己在这个游戏中的不足,就是对参与游戏的方法策略没有一个整体规划，同时也没有与队友达成足够的默契。

其实游戏和工作性质一样，都是需要不断地找到方法、并且努力完成任务,取得最终胜利。工作中任何一件小事都需要有规划、有同事间的相互信任、对待事情的态度以及工作方法，才能事半功倍的完成好任务。 （商都　封雅萍）

深怀感恩,与爱同行

曾经有一句名言让我颇为感触,“有人帮你,是你的幸运;无人帮你,是公正的命运。”的确,这个世界上的人没有谁是一定要为谁付出的，当有人向你伸出了援助之手,在你苦难的时候帮助了你,请你怀有一颗感恩的心去回报对方，因为他完全可以不用这样做的。感谢大地,感谢每一方土壤,感谢生命中所遇到的人,世界那么大,遇见也是一种缘分,感谢上帝所赋予我们的一切，让我们能够感受这多彩多姿的世界。

记得,刚出校门的时候,我们意气风发,以为只要自己努力，做好自己，就可以把自己的工作完成好,人际关系处理好。可是,事与愿违,社会这个大染缸远远比我们想象的要复杂的多的多，不是你只要独善其身就可以的，就这样我在复杂纷扰的环境中辞掉了我的两份工作。而通辽欧亚是我的第三份工作,也是我工作时间最长的,也是对我影响最深的一份工作。在通辽欧亚购物中心工作三年以来,让我学会了很多，尤为重要的是，他教会了我什么是“感恩”。记得,刚从款员升为柜长的时候,我几乎什么都不会,在人多的面前讲话都会十分紧张,更别提业务方面的工作了,那时的感觉整个人都是无助的,遇到问题我更是茫然。但是,我又是幸运的,我身边有一群每天积极向上的同事,有和蔼可亲的领导,他们在我遇到问题时,耐心的给我答疑解惑;我犯错误时,他们细心的给我指出问题的所在;在我茫然,不知所措的时候,他们能主动给予我帮助;看着他们一张张真诚的脸,我的心被震撼了,面对当前的问题,我不再害怕,不再逃避,不再彷徨。因为无论我做好做坏,都有一支坚强的团队支持我、帮助我。面对社会日益复杂的人际关系,我能有幸的遇到这么一群单纯、无私的人,是我人生道路上最幸运的事。

通过欧亚这个大家庭里,让我学会了感恩,我会把这份感恩,这份待人真诚的心一直传承下去,因为我是其中最大的受益者,我从中收获了快乐,这让我生活都变得更有意义。 (通辽欧亚　路静)

优秀店长的一日三思

十个店长九个忙,似乎永远有忙不完的事情,只要在店里，所有的时间都被各式各样的人与事迅速占据和瓜分。

店长每天忙忙碌碌,容易因忙而生乱,因乱而生烦,严重的越来越茫,越来越盲。因此,每天抽点时间坐下来静心思考非常有必要。很简单,就是你这一天之中的所作、所为、所学、所见、所获等。为什么今天某个顾客没有成交?店面服务还有什么可优化的?导购们哪里表现得不够到位?新员工是否得到了进步?分析为什么今天的订单特别少？为什么今天出现了 2 个退货？今天做了些什么,哪些是对的,哪些是错的?

第一思。中饭前做一个简单的回顾，利用 3–5 分钟的时间来想想，你这一个上午在店里都忙了些什么,你的下属在上午的几个小时里表现怎样,存在哪些不足？除了一些固定工作外,你还做了些什么?如果你有工作日记,你还可以翻看一下,你每一段时间是否都合理利用好?

第二思。临近下班之前,你脑子里再回放一下今天从上班到下班所接触到的营业额、门市促销、客户服务、销售技巧、卖场环境、仓库管理等等,也就是作为一名店长所要关注的事情和自身所列计划中需要完成的工作。在下班前思考一下,完成的怎么样,做的如何,有什么收获,有什么不足……,即对一天的工作来一个小总结。

第三思。一天中最重要的，在每天睡觉之前用 10 到 20 分钟来梳理一下这一天中你的所作、所为、所学、所见、所获等。相当于把你一天中的一切又重新复习了一遍,你会在不知不觉中进入梦乡,而且睡得很熟,很香。这样会促使你每天都努力的学习,专心的思考,从而不断去改变自己,理清思路,找出问题,解决管理中的各类事情,想不进步都难。 （欧亚卖场　王立超）

吉林欧亚商都员工共赴玉龙山庄齐享山水之乐

欧亚玉龙山庄
吉林欧亚商都2019年玉龙山庄员工同游

7 月 15–20 日、7 月 29 日 –8 月 3 日,为了丰富员工的文娱生活,增进员工之间的沟通交流了解,调动员工的工作积极性,增强凝聚力和团队合作精神,体现欧亚对广大员工的关怀,进一步推进文化建设。吉林欧亚商都全体员工共分成四批前往吉林欧亚玉龙山庄进行一年一度的员工同游活动。

本次员工同游活动共计三天两夜，一路上,大家热情高涨,欢歌笑语。不过一个小时,便到达了玉龙山庄,大家在正门前合影之后,纷纷急忙放下行李，跑向山林间呼吸着清新的空气。随后下午开始了游湖活动,大家乘坐着盘绕着金龙的轮船，望着看不到边际的松花湖,心情也随着平缓流动的湖面放松开来。刚刚才陶情适性，篝火晚会又重新燃烧起了大家的热情,常言道,吃什么不重要,重要的是和谁一起吃。与志同道合的同事们一起对着桌上的烤全羊和其他美食大快朵颐，味道更是香醇无比。觥筹交错之间,不时有员工或高歌一曲,或翩翩起舞,激起阵阵掌声。酒足饭饱之后,大家围着篝火跳起了兔子舞,蹦跳着,欢笑着,领略了美景,享受了美食,解除了疲劳,尽兴游玩之余,深切感受来自欧亚大家庭的温暖。

同游的第二天上午，以玉龙山庄为起点，林业局招待所为折转点的吉林欧亚商都第一届环湖接力赛活动开始了，本次接力赛共设 10 个接力点,共计 40 个参赛员工抽签随机分成四组。其中在接力过程中有 4 个接力点进行关于欧亚企业文化的知识问答。参赛运动员们在答题环节下笔如有神，在协作环节团结互助,奋勇争先。傍晚时分,又进行了男、女小型足球赛,运动员们在球场上挥洒激情,观众们在场下摇旗呐喊。虽然天气很热,大家的汗水都浸透了衣衫,但仍还是一个感受——“爽！”。

不论是在工作中还是游玩中,欧亚人始终保持着“静心尽力,诚实守信,勤俭善持,团结互助”的企业精神。通过旅游,不仅能够使员工在忙碌的工作之余领略大自然的美景,愉悦身心,日后还将会以更加饱满的热情和状态投入到各自的工作岗位中。 （吉林欧亚商都　刘禹辰）

我与企业同呼吸共命运

2016 年对于敦化市来说是不平凡的一年,也是让敦化人民激动不已的一年,更是对敦化经济产生动荡的一年,因为经过不懈的努力,以及将近一年多的准备,欧亚敦百购物中心在敦城人的万众瞩目下华美绽放,为敦城人提供了完美的购物体验和舒适的购物环境,在这个浪漫的 12 月敦化欧亚成了敦化人民口中的话题,成为人人想去看看的购物天堂!

我在两年前一个偶然的机会有幸加入了敦化欧亚敦百购物中心这个大家庭,在这两年多的时间里我感觉受益良多,也很感谢各位领导给了我这个发展平台，作为敦化欧亚的一员,我由衷的感到骄傲和自豪。在欧亚的这段日子,我觉得,有迷茫,有无助、有彷徨;但最多的还是开心和快乐,是我感觉非常充实的一段历程,我会继续勇敢地走下去! 其实,角色的转变并不是很难,我从最开始的收银员,到现在的精品商场主管，一路走来是欧亚的企业精神、以及领导的信任,同事的支持才让我有信心做好这份本职工作,有人说,职场的人生就像走山路,有时候是上坡、有的时候是下坡,也会有平路、更会有转弯,我们不能被一时的曲折模糊了眼睛。欧亚教会了我无论前路怎样,都不能够止步不前,从遇到困难时需要同事的帮助来解决困难，到现在的面对困难临危不惧,有条不紊的解决困难,这当中的成长都离不开欧亚的培养、以及领导的关怀和指引前路。

在欧亚的这两年以来,感触颇多的还有企业对员工的关爱,无论是有什么福利抑或是什么优惠,企业都会先想到员工,看看员工有没有什么需求;每逢大节小节,企业都会给员工送来“温暖”,使我很感动的是一位员工家里着火,房屋全部烧塌,敦化欧亚众多领导也是急员工之所急,为员工捐款捐物,给员工拿生活用品等等，真的是把员工当做自己的亲人一样,所以真的是很荣幸能够加入到欧亚这个温暖的大家庭里。

让我记忆最深刻的是我们每次活动的宣传,为了能让敦城百姓了解欧亚并知道欧亚活动的力度,我们会组织定点站街宣传,以及扫楼发放宣传单,每一次商总、石总、钟总三位领导都会亲自带队,无论严寒酷暑、刮风下雨三位领导都不顾艰辛的跟我们在一起站街、扫楼,和走过的每一位路人介绍敦化欧亚宣传欧亚的活动，并一路鼓励着我们一定会大卖、大卖,加油! 加油! 在领导以及同事的共同努力下我们敦化欧亚的销售业绩也在不断攀升,在敦化市的知名度也越来越高,每逢节假日停车场都满满登登,商场内人头攒动,看着顾客满意的笑容，我心里又一次的想说我是欧亚人,我真的为之自豪!

在这样一个优秀的大家庭里,我愿意与企业同呼吸共命运! (敦化欧亚　王秋月)

我幸福,因为我是欧亚人

对于幸福，不同的人有不同的认识和理解,她可以是少女嘴角甜甜的微笑,可以是老人手中的一杯清茶,也可以是初为父母的紧张与喜悦……总之她是一个“温暖”的词汇,是爱的付出与收获,你必须用心去感受她的存在。

对我而言,幸福源于我是欧亚大家庭中的一员,来自于我身边的欧亚人,来自于对工作的热爱,对岗位的热爱,对欧亚事业的热爱。

因为热爱,所以勤奋钻研;因为热爱,所以勇于进取;因为热爱,所以乐于奉献。

2017 年，刚刚大学毕业的我正式走进了欧亚大家庭。一直以来欧亚在我的印象中,是一个丰碑式的企业，在被欧亚录取的那一刻,我无比的开心,马上把这个好消息告诉了所有的亲友。

可是来到生鲜事业部的第一天,我站在公司门外踌躇了很久,因为在我面前的是一个不大的院子,和一栋蓝色的小楼。如果不是院子里停的那几辆货车和牌匾上的“欧亚物流配送中心”,我真的会觉得走错了地方。与我心中所想的不同,本以为这样一个大型企业,办公地点会是一栋高耸的写字楼，办公室是现代、时尚、大气,可以满足我对电视剧里那种都市办公环境的憧憬,但是眼前的一切完全打破了我所有的期待。后来我才慢慢懂得:这是欧亚的勤俭精神。简单的办公环境,不铺张不浪费,几个亿的蔬菜水果就是从这里源源不断地运送到欧亚商业连锁的百余家门店。我的同事们经常往返于沈阳、寿光、北京等全国各地,穿梭在田间地头,只为采购到价格最低,品质最优的商品。他们经常一个月都不能回到长春与家人团聚,以至于我来到这个部门三个月后,还有一半以上的同事只知道名字，只通过电话,却从未谋面……

2018 年 3 月 3 日,是一个令我,令所有欧亚人终身难忘的日子，也是让我树立坚定的欧亚信仰的重要时刻。这一天许许多多的欧亚人从长春、四平、通化、白城等各个城市来到同一个地方——长春国际会议中心，为了同一件事情——共同庆祝欧亚商业连锁“三百规划”完胜;为了同一个期许——共同见证“三百功勋人物”颁奖盛典,并开启新的事业征程。在金灿灿的奖牌背后,那是一串串不为人知的感人故事,现场很多同事因感动而落泪,因幸福而落泪……

转眼间,我来到欧亚已经两年了,虽然我依旧是一名“新兵”,可我懂得了作为一名欧亚人更多的含义。如果说每颗珍珠原本是一粒沙子,但是并不是每一粒沙子都有机会成为一颗珍珠。在时间中沉淀,在岁月中磨砺,人生才会丰富多彩、充满意义。

在未来的日子里,我要努力成为一名有能力,有担当,有胸怀,有德行的欧亚人！我愿将所有的青春和激情献给你，我最亲爱的欧亚!我愿与所有的欧亚人一起为欧亚民族商业的伟大梦想共同努力,共同谱写新的辉煌篇章! (商业连锁生鲜事业部　梁子)

以青春之我,创造青春之欧亚奥莱

——携手并进欧亚商都奥特莱斯十周年庆

“以青春之我,创造青春之家庭,青春之国家,青春之民族,青春之人类,青春之地球,青春之宇宙,资以乐其无涯之生。”百年移易,李大钊先生的疾呼犹在耳畔,我们又何尝不可以青春之我，来创造青春之欧亚商都奥特莱斯呢! 十年筚路蓝缕、十年商界拼搏、十年开疆扩土、辛勤经营铸就辉煌的发展。成绩代表过去,理想展望未来,“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越！”2019 年 8 月 9 日,欧亚商都奥特莱斯将奏响长春商业强者之音。

十载风云　积淀传承

“问渠哪得清如许,为有源头活水来”。奥莱的今天,靠的是十载积淀,诚信为本、童叟无欺的儒商精髓传承，靠的是商品质量优良、价格公道的坦诚与公平竞争的经营理念,历经市场激烈竞争而不衰,植根于市场,树形象于消费者之心目中;靠的是视顾客如上帝、服务至上的新型商业风范,任凭市场风云变幻,欧亚对顾客对消费者的推崇矢志不移、初衷不改;靠得是坚持“顾客满意是欧亚永恒追求”的质量宗旨和经营宗旨,从社会大市场着眼,不断融入新的现代商业理念，始终如一地做到了“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”,真正让广大消费者产生“我的奥莱、我的家”的深刻体验;靠的是不断更新质量管理价值观和质量管理规划、不断加强对质量和社会效益的密切关注,注重加大对提高职工素质的投入,强化全员创新意识,构建了令广大消费者认可的质量体系；靠的是改革为动力,以物质文明、政治文明、精神文明的齐抓共建为抓手,以企业利益、职工利益和社会效益三管齐下为驱动。因此,巩固和发展了广泛的对奥莱情有独衷的消费群体。由此,使奥莱成为我市同类业态当之无愧的商业强音。

多方筹备　全力以赴

在奥莱十周年来临之际各职能部门早早就开始了店庆的准备工作,员工们都把货源准备得充足、妥当,以便可以及时地为广大消费者在店庆期间提供便利的购物条件,营造一个良好的购物氛围。在活动管控方面我们召开商户联席会议、活动演讲、重点品牌重点邀约;在货源组织方面,各商场自主展开供应商座谈会讲解商场店庆期间优惠投放力度与主线活动方案,重点做好店庆专供、特供货品的有效库存的储备工作，加强商品品种外部市场的对比,并协调厂家做好临时库房的周转,加强各专柜店庆期间人员配备数量,各厂家、供应商也及时确保应季款、畅销款品种齐全;在安全保障方面,保卫部联合南关消防大队在大马路店进行双店全体人员灭火器实际操作、疏散、高空救援、高楼缓降等实战演习,在奥莱十周年店庆活动中,欧亚商都奥特莱斯将以最优惠的价格、人性化的促销活动为广大消费者带来惊喜,为消费者提供热情、周到、细致的服务。

统筹兼顾　再创辉煌

光阴荏苒,弹指一挥间,欧亚商都奥特莱斯自 2009 年成立以来，在这个飞速发展的新时代执着、顽强的耕耘着,走过了不平凡的里程,铸就了一个又一个的辉煌成就。作为奥莱青年中的一员,虽然我没能亲历奥莱的一步步成长,但有幸经历她十周年的星光闪耀。很庆幸在奥莱这短短半年中我伴随着奥莱走过了新年大促、年后审计、415 集团庆,又即将迎来奥莱的十周年庆,如果用一句话来表达对于奥莱的感激,那就是“我走向您的时候,我原想采撷一枚红叶,您却给了我整个枫林;当我走向您的时候,我原想收获一缕春风,您却给了我整个春天。”

让我们手携手,肩并肩,在这个十周年庆的日子,以不屈不挠的欧亚奥莱精神,拉开时代的风帆,枕着希望,去创造欧亚奥莱更加辉煌灿烂的未来! （商都　商界）

不忘初心 牢记使命

不忘初心,砥砺前行。
牢记使命,永不懈怠。
众心成城,谱写华章。
龙盘四海,永续辉煌。

(商都　赵艳)

接力八一薪火 奋发青春光芒

翻开历史的篇章
每一段岁月都浸透着
自强的民族精神
走进八一的浪潮
每一朵浪花都闪烁着
神奇的民族力量
拼搏奋进,实干创新
欧亚人明亮的眼神
物流园里专注的身影
全部浓缩成美丽的风采
欧亚铁军为中国梦而奋斗
为发展开拓前行
我们凝聚起所有的青春热情
以勤奋创新的态度
共同谱写新时代的新篇章!

（欧亚农产品物流园　张博）

商都业绩节节高

商都家电大促销
全城内购赶拼超
低价 5 折诱惑导
满千现金返利找
赠礼随着套购跑
单票抽奖免单犒
五次排名看公告
当日领奖好热闹
员工增值花样茂
推销成效定目标
提成加分不可少
VIP 抽奖千元钞
敢追大榜奔前茅
统一迪拜去逍遥
感谢领导出大招
商都业绩节节高

（商都　赵振丹）

赞欧亚联营

心系百姓显真情,
货优价实品质精,
百日争先回馈多,
得益欧亚曹和平。
业内服务属标兵,
媒体频播传美名,
走遍沈城商业区,
购物首选在联营。

（欧亚联营　关质娟）

赞商都四楼装履“新”

烈日骄阳仲夏临,
商都四楼装扮新。
千娇百媚纷颜色,
轻启朱唇浅低吟。
绅士装履独一帜,
少淑美衣样式频。
春城购物何处去?
商都笑纳八方亲。

（商都　禄亚伦）

贺辽源七夕黄金内购会

辽源欧亚情人节
四方宾客聚得全
门前节目花样多
舞狮水鼓热闹喧
红旗拱门连成片
剪彩礼炮声震天
屋内早餐真丰富
红毯鲜花迎贵宾
黄金价格真叫低
热销热卖没问题

(辽源欧亚　孙小云)

欧亚游

云雾缭绕关门山,
潺潺溪水青山间。
阴雨濛濛关山湖,
欢心雀跃挑战多。
路途漫漫大欧亚,
携手并肩团队行。
合力划桨欧亚人,
乘风破浪齐并进!

（商业连锁　袁家萍）

昂起高高的头颅

大雨过后
草儿开始疯长
吃饱了喝足了
享受着暖阳的照耀
好不惬意
看看身边的花儿
哪经得起风雨的无情
无精打采地低垂下头
草丛上片片掉落的花瓣
花儿不禁低吟起葬花吟
草儿安慰着花儿
别伤心哭泣
花开花落　花落花还会开
要向我们学习
风雨过后
我们依旧昂起高高的头颅
不经历风雨怎能见彩虹
所有的经历都是一种成长
花草相伴和谐浪漫

（商都　张艳丽）

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 8 月 15 日
第 14 期　总第 513 期

十岁 OUTLETS 秀最美奥莱时光

欧亚商都奥特莱斯十周年店庆荣耀绽放

本报讯（商都奥莱店　郭霄霄）8 月 9 日,欧亚商都奥特莱斯新发路、大马路双店同庆在新发路 1 号、大马路 1465 号拉开帷幕。十年精耕细作、贴近民生;十年精益进取、服务百姓;十年,让欧亚奥莱成为百姓和消费者的贴心人。奥莱店坚持“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则,全力营造“好东西,真不贵”的百姓口碑。

本次店庆在商都周总及领导班子的指导下,提前百日着手备战,从货品筹备、活动策划、宣传互动、人员配备等都做出详尽的统筹。前期充分的筹备,实现了奥莱十周年庆活动首日开门红，及持续向好的良好态势。奥莱新发路店首日销售同比增长 154%、大马路店首日销售同比增长 48%,奥莱双店前三日销售合计同比增长 249%。

奥莱经典　精彩刷屏

欧亚商都奥特莱斯十周年庆期间现场活动多彩纷呈，到场的奥莱亲们尽享欧亚商都奥特莱斯带来的惊喜与实惠，与商都奥莱十周年店庆同喜、同乐! 除了奥莱的主项活动外,各品牌的反季促销、限时秒杀、惊爆价商品……牢牢吸引了消费者的目光,人们从四面八方共赴特惠盛宴,来欧亚商都奥特莱斯,商品真正实在,品质永不打折!

奥莱时光　温润普惠

时光的包浆，温润而让人心安。上半年，欧亚商都奥特莱斯盯住市场，顶住压力,将“招商”与“招商品”思维相结合,持续向奥莱商品丰富化、奥莱概念纯粹化方向前进。沉淀过往,只取澄明,很多人的欧亚奥莱情怀，是欧亚奥莱富有的线上难以聚拢的人情味，是高冷商家没有的实惠与念旧，是邀请十年老顾客内购的温情……2009–2019 年,十年的光,欧亚奥莱一直踏在征程! 经历了历史沉淀的欧亚奥莱,温暖贴切,踏实实惠。欧亚商都奥特莱斯,十年时光,我们一起走过! 8 月 9 日至 18 日,欧亚商都奥特莱斯邀您“莱”一起诠释奥莱最美时光!

十年,一个新的开始;十年,再次踏上征程。欧亚商都奥特莱斯十周年庆,展现了欧亚人凝聚的智慧和力量，也展现出奥莱人时刻牢记使命,不忘初心,更展现出欧亚奥特莱斯上下一心、再创辉煌的全新风貌与志向。十年,致敬过往;十年,拥抱未来。

十岁奥莱秀最美 battle，惊艳惠爆誉满全城!

上1件再9折
折、3件再7折
1800/2800
奥莱十年

8 月 9 日下午,欧亚商都奥特莱斯十周年店庆活动如火如荼进行时,欧亚集团董事长曹和平亲临奥莱大马路、新发路双店指导工作,为奥莱加油鼓劲,并参加了奥莱十周年庆专场内购会,与奥莱管理人员亲切合影留念。 （商都奥莱店　综合办　文 / 图）

中影盈日影城扮靓欧亚汇集『夜经济』

本报讯（欧亚汇集　于美恒 / 文　何雨婷 / 图）继嘉禧会婚礼酒店盛大开业之后,欧亚汇集又一代表性主力业态——中影盈日国际影城,于 8 月 10 日正式开业，再次为欧亚汇集“夜经济”发展增添新元素、新业态、新功能、新魅力。

中影盈日国际影城具备完整、专业的运营体系,现已成功投建运营七家,分布于哈尔滨、沈阳、大庆。中影盈日国际影城完全按照国家五星级影院标准建造,影音设施代表了超前的放映技术和理念,踏入超现代风格的影厅,高起坡设计、阶梯式地面,180 度超大视野无遮挡,给予观影者强烈的视觉冲击。影厅内采用了激光放映屏,清澈逼真,环绕立体声设计,超重低音,一流的巴可数字电影放映机与进口金属银幕,都将带给观众无与伦比的视听享受与超乎想象的震撼效果。完全符合人体力学设计的高靠背真皮沙发座椅,可以轻松缓解长时间静坐的疲劳感。

开业钜惠,汇集人气。因其票价优惠,环境舒适,配有饮品小食,以及舒适休息区服务。时值假期,加之热映影片的反响好评,在试营业期间就迎来了千余人的客流,为欧亚汇集带来了大量人气。汇集商场在密切关注新店开业的同时,全力做好现场隐患排查整改、策划活动宣传、现场客流疏导等方面的保障。

2019 年下半年，欧亚汇集将继续围绕“夜经济”做好经营文章,发挥餐饮、观影、洗浴等业态优势,继续打造辐射周边的欧亚汇集夜经济商圈,让欧亚汇集越“夜”越亮,越“夜”越美,越“夜”越“热”,越“夜”越有活力!

中影盈日国际影城
TICKETS CHECK

《全城热恋》万人相亲大会在欧亚卖场甜蜜落幕

本报讯（欧亚卖场　吴霜）8 月 2 日,如果你问这一天全城哪里最热闹？哪里最甜蜜?答案一定是欧亚卖场大西洋厅! 东北首席 IP 品牌栏目《全城热恋》系列万人相亲大会第一站在这里浪漫上映，火热的现场气氛,浪漫的爱情宣言,精彩的台上台下互动节目……知名主持人燕子、老王与台上嘉宾,台下寻求爱情的人们一起,共同演绎了一个温馨甜蜜的相亲大会!

“七待幸福,夕望有你! 这里是《全城热恋》相亲大会,长春欧亚卖场站的现场。”8 月 2 日,欧亚卖场大西洋厅人头攒动,当知名主持人燕子走上舞台，正式宣布相亲会启幕,现场一片欢腾！作为东北三省最火热的相亲交友节目,《全城热恋》以七夕情人节为契机,开展系列万人相亲大会活动。单体规模世界第一大，享誉全国的著名购物中心——欧亚卖场,当仁不让成为《全城热恋》系列万人相亲大会第一站。

相亲会现场安排了一系列精彩的互动活动,现场嘉宾和观众一起做踩报纸游戏,台上台下笑声连连！更有嘉宾做精彩才艺展示,博得了阵阵掌声！知名主持人燕子、老王现场妙语连珠，带着整场相亲会氛围不时冲向一个个小高潮!

相亲会活动现场还设置了一面大大的“缘分相亲墙”,单身的青年男女可以通过相亲墙留下自己的联系方式、兴趣爱好、照片、工作等信息。“我相信千里姻缘一线牵,我留下了自己的联系方式,希望有缘人能与我联系！”市民张成玉笑着说道,他早早就赶来欧亚卖场，希望通过万人相亲大会找到另一半,“我相信我的心愿一定会达成！”

一个企业在快速发展同时也必将履行更大的社会责任,承办“七待幸福,夕望有你！”《全城热恋》相亲大会,在为一对对有缘人创造平台和机会同时，更提升了人气客流和企业的知名度及影响力，加快促进了企业的快速成长与发展。

2019 年欧亚商业连锁“管理干部集训班”8 月 1 日正式启动

本报讯（欧亚商业连锁　唐德华）为了制造学习创新型组织，提高全体管理干部的综合能力,促进门店经济效益持续提升,为贯彻落实十九大“不忘初心、牢记使命”精神,以党建促经营,以学习提素质,以培训促发展,以企业内训师培训为主,外请专家培训为辅,提高管理干部管理力、专业力和执行力。

培训启动仪式由培训部长唐德华主持,人力资源总监宣辉宣讲了《2019 下半年培训行动方案》:2019 下半年,公司特别推出龙翔计划——“管理团队干训班”、龙跃计划——“卓越工匠——精英店长与储备店长训练营”、龙悟计划——“年终高管特训营”,同时组建三大学习社区,学而实习社区——“每周学习日”、知行合一社区——“新员工三级培训制”、温故知新社区——“新绩效管理 C 类和违纪人员改进培训”。培训评估方式,导入了客观先进的“柯氏四级评估法”。

欧亚商业连锁党委书记、总经理于惠舫在培训启动仪式上对全体管理干部提出了四项严格要求,并寄予了殷切期望！在企业发展的新时代,我们必须“构建人才黄埔军校,植造欧亚人才森林”,从而为实现公司“三星战略”提供文化智力和智慧赋能的支撑!

最后培训部长唐德华带领大家进行《学习宣言》郑重宣誓,启动仪式圆满结束!开课第一讲，由党办王丹副主任和审计监察法务部刘显武部长担当完成。

“红火干训,火红欧亚”2019 年欧亚商业连锁管理干部集训班“八一”正式启动,这标志着公司在人才规划方面，实现了里程碑式的跨越发展！同时,也表明公司在新零售时代,建构“人才家谱”和人才继任计划方面已做好育才维稳的准备!

红火干训 火红欧亚
欧亚商业连锁管理干部集训班
开班典礼

王维/摄

辽源市委统战部李秀武副部长莅临辽源欧亚落实中央统战工作

本报讯（辽源欧亚　孙小鹏）8 月 7 日,辽源市委统战部李秀武副部长、于学强主任带领辽源市开发区党工委、辽源市新阶层联合会一行 8 名同志莅临辽源欧亚购物中心。落实中共中央关于无党派及民主人士统战与联谊工作。

市委统战部李秀武副部长首先转达了市委才伟书记对辽源欧亚为辽源经济做出重要贡献的认可及对辽源欧亚二期项目推进情况的关切。随后向参会的各级管理者宣导了市委统战工作的目的与意义，并对辽源欧亚中高层管理者及技术人员的工作生活状况进行了解，对辽源欧亚各阶层人员的工作生活诉求进行问询，同时表达了市委市政府解决党内外各阶层人士生活诉求的积极态度。辽源欧亚总经理王延代表企业向市委、区委领导表达了辽源欧亚各阶层员工响应中央统战号召的心声，王总表示辽源欧亚一定积极配合辽源市委统战工作,团结一切党内外人士、民主人士,紧紧团结在以习近平总书记为核心的中国共产党周围,听党话、跟党走,坚决维护党中央国家和平、社会稳定的指导思想,坚决维护祖国统一、一个中国的和平思想。下一步辽源欧亚全员会用一切实际行动践行欧亚人对党、对国家的忠诚与热爱,在欧亚集团、欧亚商业连锁各级领导的带领下，用辽源欧亚二次创业的显著成果来报答所有关心、支持辽源欧亚的各界消费者。同时也请辽源市委领导放心,辽源欧亚一定不负众望,积极做好经营管理及二期改扩建工作，力争用最快的时间将一个全新的辽源欧亚展现给辽源人民，为各阶层消费者提供一个全新的购物消费、生活休闲场所,为维护辽源市经济繁荣、社会稳定做出辽源欧亚应有的贡献。

政协乌兰浩特市委员会调研组莅临乌兰欧亚对“一带一路”特色专区及“第一书记扶贫专柜”进行调研指导

本报讯（乌兰欧亚　王莹）8 月 7 日上午 10:20,政协乌兰浩特市委员会调研组莅临乌兰欧亚调研指导。张哲银总经理对政协领导详细介绍了“一带一路”特色专区展出的商品产地、种类,以及第一书记扶贫专柜的农产品,并特别强调专柜的农产品均直采自农户家中，都是纯天然无污染的绿色时令蔬菜和瓜果,价格便宜,味美质优,顾客朋友可以放心购买。随后一行人对麦当劳欧亚餐厅的开展情况进行视察。

调研结束后,张哲银总经理向政协领导表示,乌兰欧亚将会依托“党建领航脱贫攻坚第一书记扶贫专柜”,打好脱贫攻坚战,为百姓谋福利,同时将切实践行习近平总书记“一带一路”倡议,将国外优质的商品引进国内,同时开拓商机走向国际,引领购物消费新时尚,打响欧亚企业品牌。

内蒙古自治区食药监检查组莅临乌兰欧亚视察指导

本报讯（乌兰欧亚　王莹）8 月 9 日早 9:30,内蒙古自治区食药监检查组莅临乌兰欧亚视察。检查组人员仔细地查看了各个专柜,各类品牌的生产日期、保质期、企业供货台账、供货方的合法资质、出厂检验报告和合格证等,对食品商场内从业人员健康证持有情况、索证索票、食品进货台账记录情况、散装食品标识情况以及临近保质期食品的处置情况，现场加工执行标准检查等进行了查验。随后检查组帮助食品商场管理人员对存在问题细节的整改方向进行了指导。

本次巡查,进一步规范了乌兰欧亚食品商场的经营行为,加强了诚信经营意识、质量安全意识和社会责任意识,切实保护了广大消费者的合法权益。为乌兰欧亚营造健康安全整洁有序的经营环境打下了坚实的基础。

欧亚商业连锁重磅打造“8 月 3 日超级品牌日”

本报讯（商业连锁　经理办）8 月 3 日,欧亚商业连锁旗下欧亚新生活购物广场携欧亚车百、欧亚春城、欧亚万豪、欧亚长新、欧亚广场、欧亚东盛各店联袂启动“803 超级品牌日”,同时,外埠各地欧亚同日同步启动。一场关于服饰的重量级华丽盛会隆重开启,与全城消费者约定“七夕”——在品牌日启动之前,7 月 29 日至 8 月 2 日期间，消费者登陆长春欧亚商业连锁微信服务号,即可参加预存 277 元增值 377 元服饰类电子券，为品牌日积蓄了人气，受到了消费者的热烈欢迎。8 月 3 日当天,夏装出清 1 折起,商品一口价! 非会员购服饰类商品累计满 500 元，会员购服饰类商品累计满 400 元，赠安慕希酸奶 1 箱。早上 7:00–9:00,黄金早市内购会,大盘裸价销售,部分品牌 0 工艺、0 添加费,当日在黄金专柜购物满额送金箔玫瑰、爱意巧克力等礼品,全线引爆各店的黄金珠宝抢购热潮。

吉林省容声“梦之声”海选长春欧亚车百站火爆开赛

本报讯（车百　杨希峰）清爽夏日、幸福长春,为使长春市汽开区百姓度过一个幸福、快乐的消夏,同时,为全面落实长春市商务局开展以消夏购物节为主题的系列活动,弘扬主旋律,体现文化自信,歌颂新时代正能量,展现车城广大百姓积极向上的生活态度,8 月 10 日，吉林省容声 “梦之声”海选——长春欧亚车百站火爆开赛!

梦之声、心之音,本次吉林省容声“梦之声”海选——长春欧亚车百站特邀吉林电视台生活频道制片人、吉林动画学院播音主持专业教授刘洋先生作为本次比赛的评委。通过之前的大力宣传,汽开区百姓踊跃报名、积极参赛,有 58 名选手参加了比赛,选手们以悠扬的歌声、华丽的霓裳、美声、流行唱法轮番登场,他们的才艺博得了台下观众的阵阵喝彩。一张张蓬勃的面孔，激情嘹亮的歌声,《共筑中国梦》《东方红太阳升》等红歌,也有《茉莉花》《天路》……震撼了台下的每一位评委。比赛现场群情激昂、异彩纷呈、高潮迭起,光临车百的广大消费者更是驻足观看、鼓掌助威,现场观众热情高昂,掌声和喝彩声交相辉映。最后嘉宾颁奖，获奖者无不露出胜利的笑靥,未得奖的居民也不气馁,比赛重在参与。本次吉林省容声“梦之声”海选——长春欧亚车百站比赛在汽开区百姓的共同支持下画上了圆满的句号。

心心相映过佳节 锦上添花逛卖场

欧亚卖场黄金珠宝城“七夕情人节”销售火爆

本报讯(欧亚卖场 胡晓宇)8 月 7 日,是中国传统的“七夕”,被现在的年轻人戏称为“中式情人节”,欧亚卖场为了让春城消费者能够度过一个温馨快乐的传统佳节,推出了多种多样的优惠促销活动。其中,黄金珠宝城的珠宝、名表、化妆品积极整合多种资源,带给消费者们一份浪漫的节日体验。

赠送一份珠宝给自己的爱人,已经成了现代年轻人过节的一种时尚,黄金珠宝城为了带给消费者们更大的优惠力度,特推出了黄金每克立减 20 元—50 元,当日单笔购黄铂金、镶嵌类饰品满 3500 元送价值 120 元 /100 元卖场现金卡;接电子会员满 600 元送价值 100 元一卡通券;还能在活动当日消费满 3000 元得到一张抽奖券,抽取 999 元、1999 元、5999 元的现金卡大奖。活动力度大,优惠多,引得众多消费者提前几天就在柜台选款咨询,期盼七夕活动的到来

针对七夕节,许多品牌还特意推出吊坠、对戒、项链的特价款。引来顾客们热情的选购。七夕节购金饰主要是以小件为主,虽不像婚庆需求,是大量成套购买,但是七夕节当天购买人数是往日的好几倍,购买人数多了,销售量当然如火如荼。

七夕节当日,从开业起,黄金珠宝城珠宝品牌专柜前都挤满了情侣,各专柜纷纷推出了各自的主推款,各种优惠活动,有一些心思独特的品牌还推出了各种网红表白型饰品,设计独特,给情侣带来别样的浪漫情怀。许多男士为送给心爱的女友都纷纷慷慨解囊。在消费者们的心里,情人节送爱人首饰更有价值,也预示着爱情真金不怕火炼,长长久久,鲜花玫瑰只是一时好看,很快就凋谢了,还是精美的珠宝饰品长久耐看。在挑选的过程中,顾客也兴奋地说:“过去的情人节,除了给女友买鲜花、巧克力就没买过别的,一点创意都没有,自己都感觉烦了,今年送给女友一份更正式的大礼物,欧亚卖场的活动力度还这么大,这个时候不买真的错过时机了。”

珠宝专柜掀起了抢购的狂潮,而名表和化妆品专柜也引来大批的顾客光临,卖场推出了满额赠券、预存增值等超值优惠的活动,吸引了大批消费者热情选购。刚刚过了中午,整个欧亚卖场的各个主要街道都是熙熙攘攘,顾客摩肩接踵,显示了欧亚卖场强大的吸客能力。晚 20:00 闭店时,顾客仍然在热情抢购中,不愿离去,为了满足顾客们的选购需求,欧亚卖场特意为黄金珠宝城延时了一个小时闭店。

8 月 7 日当日,黄金珠宝城日销售再创新高,用优异的销售业绩和专业服务体验,向春城消费者七夕献礼。

历经十年磨一剑——吉林欧亚商都解放店诚信拾年

本报讯(吉林欧亚商都 综合办)8 月 2 日,吉林欧亚商都解放店诚信拾年店庆活动盛大启幕,吉林地区五店同庆,普惠巨献,精品超市重装开业,男装商场鞋区幻彩蝶变,六福珠宝重装亮相,报喜鸟商务男装盛大开业,精彩纷呈的活动,瞬间燃爆全城,店庆首日销售同比增长 10%。

店庆前夕,为确保完成诚信拾年店庆销售计划,多次组织会议,研究宣传、活动、货品资源。组织店长交流会,了解一线销售人员的想法及建议,店内收集“金点子”30 余条,并于会上讨论其可行性,群力群策,落实多项建议,激发全员参与热情,获得成就感,加强主人翁意识,并形成常态化模式。开展“综合知识竞赛”活动,及全岗位服务标准培训,全面提升管理人员及导购员的管理意识及服务技能,做好岗位练兵,为店庆顺利开展打下坚实的基础。充分的准备总能让我们离成功更进一步。这一路走来,我们感谢员工的付出,举办“伙伴十年”活动,为入职十年自营员工、品牌导购员赠 10 周年庆生礼品一份,感谢所有伙伴对欧亚的辛勤付出,感谢一路同行有你。

活动期间,举办抖音达人挑战赛,拍摄欧亚解放店十周年相关抖音小视频,评论人数前 11 名的抖音达人,将获得解放店十周年抖音达人大奖;并于店庆前制作店庆小视频、店庆图片 20 余作品,矩阵转发,疯狂刷屏;对自营员工及导购员下发店庆车贴千余张全部张贴完毕,在店庆期间成为移动式宣传点,宣传范围全市铺盖,扩大宣传的同时有限节约费用。

不仅如此,在主线满减活动的基础上加推 600 减 100,结合明折、赠券、套购等多样的活动形式,激发消费者的购物冲动,并开展迪拜异域游、店庆大抽奖、店庆十重礼、“十年之约”会员福利手册、VIP 感恩回馈、超 V 换购等活动,真正让消费者得到实惠。

联营超市凝心聚力 内购活动圆满成功

本报讯(欧亚联营 刘鸣慧)8 月 8 日立秋也是中国的“爸爸节”,欧亚联营超市内购会在全体员工翘首以盼下隆重启幕。浓厚的内购会氛围、琳琅满目的商品、惊爆的活动力度吸引了全体员工和广大顾客的光顾。品类齐全,备货充足,各品类均推出多款劲爆单品、百余种半价商品,价格全市最低。内购会当天销售 31.3 万,同比上升 30.4%,销售业绩再创新高!

内购会前夕,超市团队多次召开研讨会,集思广益讨论出多种促销和宣传方案:线上电子 DM 宣传;线下加价超值换购;借助银联、支付宝等给力的支付优惠助力销售;发动全员转发网络宣传广告和内购会信息至朋友圈、销售群;在商品特惠群发布劲爆单品吸引粉丝关注;超市员工推着装满惊爆商品的购物车到各商场和商务办公楼宣传内购会活动。制定内购会计划,将计划层层分解、落实到摊、落实到品牌。超市团队撸起袖子加油干,加班加点组织货源,商品陈列丰满、地堆尖货突出、爆炸贴醒目、特惠促销宣传标牌装饰整个收银线。

经过充分的准备和大力度的宣传,8 月 8 日开业后员工及顾客蜂拥至卖场,争先恐后地抢购所需商品,瞬间所有收款台前排起长队。理货员仓库、卖场循环转,厂家人员纷纷到场来支援。借着开门红的良好势头用手机拍下抖音短视频发到群里,员工即时转发朋友圈,热力宣传欧亚联营超市内购会盛况,随即又吸引一大批顾客前来抢购。纸品一直是超市的一大劲爆品类,内购会前搭建一整天的维达异形地堆为超市添彩,销售异常火爆!雨森卷纸近两年成为联营超市纸品中的“黑马 ",供不应求,维达纸品(含雨森)单日销售一千余提,突破 1.5 万。

辽源欧亚七夕黄金珠宝内购会销售再创新高

孙小鹏/摄

本报讯(辽源欧亚 孙小鹏)8 月 3 日早 7 点,803 品牌日辽源欧亚第三届七夕黄金珠宝内购会火爆启幕,内购会全程延续传统营销与创新举措并重,在黄金价格一路走高的不利因素影响下,用实际行动打破淡季市场黄金珠宝经营的沉寂。内购会当天人气持续爆棚,抢购热潮一浪高过一浪,整档活动经过精品家居商场全员近 14 个小时的努力,共销售黄金珠宝名表 320.18 万元,再创历史新高。

精心策划引流聚客,大胆营销全天火爆

面对市场全面收缩的经营压力,803 品牌日辽源欧亚黄金珠宝内购会主办商场精品家居馆的管理者们为确保活动成功,在活动营销上大力深挖手中资源,反复召开员工动员会、店长市场分析会、供应商活动洽谈会,争取活动最大价格优势,统一全员思想,集中一切力量组织落实方案计划。经过近一周的时间的反复推敲,精练出一套丰富新颖,力度空前的活动营销方案。

本次活动除 8 月 3 日精品家居整体四次品牌空调、黄金饰品幸运循环滚动大抽奖外。精品商场还推出启动仪式顾客免费大抽奖活动,大大提升了顾客到场率。与异业联盟碧海云天联合推出的 10 元温泉游、同中达汽车 4S 店合作推出的贵宾专享千元钣喷净化镀膜、免拆修复发动机套券活动,还有与农行联合举办的当日在精品家居馆购物使用农行信用卡满 398 元立减 58 元等活动更是大大的提高了活动当天的聚客力。另外,精品商场全天的文化营销也引爆消费者眼球,大型冷餐宴、免费冰淇淋、专业开幕式演出、黄金内衣秀、模特走秀、现场歌舞秀、快闪乐器秀、文艺汇演秀、品牌感恩大抽奖等现场百变文化沙龙,也把消费者紧紧拉住,使消费者购物的同时,在辽源欧亚享受到平时难得一遇的一道文化大餐,丰富的营销与文化活动使内购会全天都沉浸在热烈的节日氛围中。

打破局限走出市区,深度宣传遍布乡镇

为让消费者广泛了解 803 及黄金珠宝内购会普惠活动,对外宣传工作从 7 月 26 日早大型宣传启动仪式后,精品家居馆宣传工作正式全面爆发,6 台配有专业主持人录音的宣传广告车同步在辽源市区、周边乡镇全面宣传,精品家居全体员工还分成若干宣讲小组到各大广场、各企业单位进行宣讲,微信、抖音、快手宣传同步转发,员工站街条幅宣传累计高达 770 条次。副总经理于明芝还亲自带队到金洲、石驿、云顶等周边十几个乡镇进行集市宣传,根据每个地点地域实际情况有针对性的进行宣讲、扫街、DM 单发放。同时联系当地信用社,并邀请当地大队书记组织村民进行面对面的宣讲,加入当地各村镇微信群进行群发信息的宣传,人数最高的群达到了 498 人,有效扩大了活动宣传面。

组织严密超值惠民,务实推进彰显诚信

以黄金珠宝名表内购为着眼点,精品家居商场将馆内皮鞋、箱包、妆品、家居、家纺、童装、家具等品类活动有效融入其中,低价惠民商品遍地开花。活动前期通过精品时尚馆管理者们的不懈努力,争取到了黄金珠宝类、名表类价格在保证质量的前提下,全市价格最低、黄金兑换,部分品牌免兑换费、免损耗、免工费、无增重等惠民活动。同时还争取到了皮鞋类低至 38 元、箱包类低至 82 元、妆品类 3.8 元起、家纺家居类全场低至 1.7 折、童装类全场低至 1 折的优惠力度。并利用芝华仕、顾家家居、雅缘家居等品牌的信誉优势,全面推出购物大力度折扣赠礼活动,电玩城也在 803 品牌日推出超级五折卡,充值 100 元赠送 100 元空前力度,这些有力的活动让消费者充分感受到辽源欧亚活动的真实性,有效的提升了辽源欧亚在消费者心中的诚信度。

欧亚商都潮牌“新势力”FUN 为您打造全新的购物体验

本报讯(商都 禄亚伦)秉承着美式潮牌的精髓,一个诞生于新加坡、在国内迅速走红的潮流新势力 FUN,作为吉林省首家旗舰店强势落户于欧亚商都。

潮牌 FUN 其独具特色的营造出独树一帜的潮流风,打造出极具辨识度的品牌视觉系统,深得年轻一代群体的喜爱。在潮流跨界合作上,更是殿堂级的存在。从一开始与海绵宝宝、加菲猫、粉红豹等人气 IP 合作,再到后来与百事可乐、潮牌主理人 Matthew Williams 等众多全球时尚大咖、艺术家、潮流品牌进行联名,每一次潮牌 FUN 的跨界合作,都能引发潮范达人的追捧。也正是因为如此之高的人气,它于 2016 年惊艳登陆伦敦时装周,并且在 2018 年完成了它在国内首次潮流大 SHOW。她不仅拥有李宇春、迪丽热巴、邓紫棋、吴尊、邓伦、戚薇等众多国内一线明星代言,更是囊括全球各地顶尖艺术家带来的艺术潮玩和各式各样艺术跨界、潮流 DNA 的强势结合。从不会被标榜为某种特定属性,只为潮流玩家们打造全新的购物体验。

欧亚商都三楼商场专享日销售火爆

本报讯(商都 于滢澜)8 月 10 日,欧亚商都三楼商场专享日火爆开启,全员都期盼着这一日销售业绩能再创新高。

针对此次内购日,三楼商场提前 1 个多月开始筹备各项工作:专享日活动、沟通货品、申请各部门支持宣传等细节工作,在申经理带领下,提出以反季货品为主,带动顾客提前消费意识,商场用最好的货品、最实在的价格、最贴心的服务、最深入人心的活动方式诚邀顾客的到来。其中雅莹翻场特卖筹备货品 3600 件,当日销售 30 万元,米亚半场反季货品 400 件,当日销售 32 万元,爱步筹备反季货品 700 双,当日销售 8.6 万元。虽然当天阴雨不断,但大家的销售激情没有一丝影响,主动接待每一位到店顾客,销售业绩也证明了顾客对欧亚商都、对三楼商场专享日的青睐。本次专享日,三楼商场以日销售 680 万元、超同期 152 万元,同比增长 28.8%的骄人业绩,交出了一份满意答卷。

松原欧亚 打造 8 月精彩 NO.1

本报讯(松原欧亚 李建)八月,注定不平凡,松原欧亚迎来了超级品牌日,以及七夕节、爸爸节、家电节,相信这个八月会给我们带来不一样的精彩!

8 月 3 日——松原欧亚的超级品牌日

厂商联袂,出清回馈;冰点价格,击穿全网;错过今天,再等一年,松原欧亚早 7:00–9:00 珠宝、名表、妆品、国际服饰专享内购会,服饰夏品出清全场 2 折起、会员单票满 500 元再送 50 元全场通用券;电器购家电折后满 1000 返 100 元家电抵用券;同时超市特举办了员工内购会,同时早 7:00–9:00 购物满 68 送 5 元电子券,还有 3000 元情侣旅游金、1 枚钻戒、40 份清凉饮品大抽奖。

8 月 7 日——浪漫七夕,真爱一生

珠宝饰品礼遇全城,黄金首克享 198 元、珠宝 6 折起、镶嵌类活动基础上满 1000 减 120、单柜满 1000 元送巧克力一个,满 2000 元送金箔玫瑰或精品礼品一个,满 3000 元送巧克力一盒等。名表 3 折起,部分满 1000 减 50,妆品 6 折起,套盒 5.5 折,满额赠好礼,大型走秀活动。喜迎七夕,开心快乐,圆梦万千女性一次古装穿越梦。

8 月 8 日——爸爸节

来欧亚购男装单票满 1000 元立减 100 元,家电真情给老爸,飞科递真爱,全场剃须刀特惠。

8 月 24–26 日——第 4 届家电节

欧亚家电节、钜惠来袭,8 月 24 日购大家电第二件半价,仅此 1 天错过今年再等 1 年,25 日 –26 日满额立减超级折让,折后累计再满 1000 返 120,提前预存 10 元抵 100 最高抵 500 元,?购电器满额赠面粉、豆油、床品四件套,套购 3 件以上满额赠,最高赠空调,家电独有 55 吋液晶大奖,价格直降、前所未有、见所未见、让我们一起相约在家电节!

通辽欧亚举行“第一届儿童卡丁车赛”

任昊天/摄

本报讯(通辽欧亚 任昊天)7 月 28 日,一个看似平常的星期日,这一天迎来了通辽欧亚第一届卡丁车比赛。通辽欧亚的卡丁车项目从前期筹备到正式运营,通辽欧亚人充分发挥了欧亚铁军精神,不怕苦不怕累,克服重重困难,顶着烈日完成六百余个轮胎的冲洗以及场地的布置,终于在 6 月 1 日和各位小朋友和广大顾客朋友见面了。

但这与我们预期达到的效果还远远不够,如何让更多人知道通辽欧亚卡丁车的存在,从而拉拢更多的客源,带动更多的销售,成为了我们的首要目标。于是在领导的精心安排下,全体员工的积极宣传下,通辽欧亚第一届卡丁车比赛正式启动了。

7 月 28 日这一天,虽然已是傍晚,室外的高温依旧没有散去,但这完全没有影响到参赛选手们的热情,他们早早来到比赛场地,享受着竞赛前的乐趣,对新鲜事物的好奇让我不禁想到了自己童年时那份天真,本次比赛的小选手们年龄大概都在 5 周岁至 13 周岁,比赛采取儿童竞速赛,为保证比赛的公平性,参赛者年龄不应过小且需依照赛车档速段划分两个赛组,第一组龄:为 5 周岁—10 周岁(新手档速),第二组龄:为 11 周岁—13 周岁(正常档速)。由于是竞速模式,在同一始发点开始单人跑完一圈,由工作人员计时,并以时间长短作为本次比赛的最终成绩,所以用时最短完成的将成为各组的冠军、亚军和季军。我们还设置了不同的奖项作为奖励。

经过近两个小时的激烈角逐,小家伙们完成了各自的比赛,当工作人员公布比赛成绩的时候,孩子们似乎已经玩的不亦乐乎,其实在他们心里,可能比赛都并不是那么重要,重要的是已经享受到游戏的乐趣了。

通过这次成功的营销活动,让我们通辽欧亚人也明白了,所有付出都是有收获的,我们把一个项目靠自己的努力做起来,来为欧亚添砖加瓦,让欧亚的名字传遍千家万户!

商都二楼商场打好百日竞赛之仗

本报讯(商都 刘婷婷)商都百日竞赛已开展两个多月,二楼商场所有人员都积极行动起来,尽己所能抢销售、抓促销,不放过任何机会,争取在最后半个多月时间里创造更佳的销售业绩。近日,二楼商场秋款货品组织充足,销售很好,这是打好最后一仗的关键。在销售过程中每个人都以饱满的热情,细心、耐心接待每一位顾客,同时也以“做好售前售中减少售后工作”的原则达到事半功倍的效果。在这次百日竞赛中,二楼商场以“最佳促销专柜”和“最佳销售专柜”评选方式,调动全员的积极性,为商场多销售做贡献。同时还实行了店长责任制,每家店长积极组织货源,与厂方沟通及时进行补货,并将自家任务落实到每个人头上,真正做到了人人头上有任务,个个肩上有担子,让员工有动力有信心完成任务。

欧亚商都七夕主题巡游会 给你最浪漫的爱

本报讯(商都 孙红超)七夕节到来之际,欧亚商都浪漫开启“蜜惠·七夕”节日活动,活动期间,各商场销售火爆、活动非富多彩。七夕节当日 17:00–21:00,特别推出了“只为遇见你”——七夕主题巡游会,陪伴消费者朋友踏上了甜蜜浪漫、绝妙难忘的七夕购物之旅。

欧亚商都七夕主题巡游会

七夕节当日 17:00,欧亚商都 2 号门、3 号门、5 号门、新 1 号门同时拉开了七夕主题巡游会的序幕。“爱情女神”深情演绎弦乐四重奏,共同谱写爱的乐章。单身狗专属福利,“七夕伴侣”帮你拎包陪逛撒狗粮。“气球爱情树下”向最爱的她浪漫告白,共赏水晶球梦幻芭蕾。

乐队弹唱助阵,“网红萌宠”卡通玩偶大巡游,舞蹈快闪示爱,派发玫瑰气球小礼物。“七夕鹊桥”上,专业摄影为情侣拍摄“牛郎织女”剪影合照,留下爱的印记,共赏双人起舞。欧亚商都七夕主题巡游会在美妙的七夕之夜,陪伴消费者朋友踏上了一段绝妙难忘的七夕购物之旅。

欧亚商都蜜惠七夕 营业至 22:00

七夕节,欧亚商都营业至 22:00,当日还特别推出了“以歌传情”免费点歌服务。店内广播中,不断传来《幸福预兆》《爱你》《最美情侣》等一首首浪漫情歌,欧亚商都帮您表白示爱,传递心声与祝福。活动期间,全馆购物满额赠“七夕心动礼”澳洲红酒。服饰类满 200 元收 100 元基础上,实收满 600 元再送 100 元电子礼金;部分进口妆品满额送券;部分品牌国际名品满额立减现金;“约惠七夕 情缘永驻”——珠宝节,黄金、镶嵌、玉器饰品价格直降;部分珠宝满额返券;情人节当日 VIP 会员尊享百万豪车专属接送服务;B 座 –1F 运动服饰折扣店体服特卖 50 元起;“挚爱·百年——婚庆季”,部分进口锅具高倍积分;8F 品牌折扣场名品服饰 1 折起;电器类折后满千返百;戴森、松下、海尔空调等知名家电品牌超值惊爆价;超市双倍积分;千种商品特惠销售,生鲜果蔬产地直采,价格惊爆;红酒、巧克力、牛排、烘焙甜品促销展卖;乐活·里大鲁阁 VR、保龄球七夕节套票特价;餐饮满百送 20 元券;抓爪鱼“浪漫七夕之丘比特之箭”送“神秘气球”赢好礼;深蓝探案馆密室逃脱,七夕专属求婚计划私人定制;10F 主题餐厅美食券大放送;美食汇美食券 5 元购;欧亚微店七夕化妆品礼盒专场低至 8 折:超市专区低至 9.9 元等节日促销活动。以上优惠基础上再参加微信支付领全馆 10 元通用券,摇一摇最高赢 200 元免单红包;吉林银行 100 减 30 元超市券;工商银行满 10 元随机立减;建设银行超市随机立减等优惠支付活动,一省到底。

七夕特供 超值惠购

节日期间,妆品、珠宝、服饰类纷纷推出了七夕特供商品,各商场销售异常火爆。Dior 满 3880 元逐级赠礼;YSL 外籍模特赠鲜花;9 款情人节限量礼盒;COACH 满 1000 元立减 100 元;部分满 3800 元减 520 元;SWAROVSKI 满 1000 元立减 100 元;PANDORA 满 1588 元 +1 元赠指定手链 1 条;CHARLES&KEITH 部分 5–8 折;情人节款情书小包款 499 元;

LOVE&LOVE 新品发布,《亲爱的,热爱的》韩商言送给佟年同款“h”情侣定制字母项链;周生生七夕特供 Charme 串珠原价 890 元,现价 777 元;GEROLAMO 场外特卖 1 折起;千百度女鞋场外特卖 259 元起;MOFAN 部分一口价 99 元;九牧王全场 149 元起;FILA 部分 200 收 130 元;耐克限时 5–8 折;熊猫部分 6.5 折;帕拉丁部分 5–7 折;欧时力特卖 2 起;Teenie Weenie 特卖 5 折;接吻猫特卖 2–5 折;凭全馆购物或餐厅用餐小票免费体验美容美体项目:索菲克牛排“慢时光、慢生活”下午茶时光优惠套餐等超值特惠活动献礼七夕。

欧亚汇集 汇玩一夏

本报讯(欧亚汇集 李晓亭)2019 年盛夏已过,站在初秋的凉意中回望,在异彩纷呈的活动中,欧亚汇集为广大市民制造着欢乐,收获了无数张笑脸。七月,欧亚汇集相继举办了霸王餐免费吃、奇幻人鱼表演、呆萌海狮秀、儿童模特比赛、乒乓球竞技赛等多项娱乐休闲活动。从老人到小孩,每个活动时段都挤满了围观群众,掌声、尖叫声、喝彩声此起彼伏。炎炎夏日挡不住人们的热情,场场都是人气爆棚,深受广大市民一致好评。

夏日海洋奇幻秀,邀请了来自深海的美人鱼公主和可爱的小海狮,曼妙灵动的人鱼秀和憨态可掬的海狮秀吸引了大批市民驻足观看,堪称一场视觉盛宴,为炎炎夏日带来一丝清凉;由长春新区社会事业发展部、长春新区党群工作办公室举办的长春新区职工乒乓球比赛,在全体员工的精心配合下,获得圆满成功。比赛当天现场聚集了众多乒乓球爱好者以及围观群众。电视台和媒体也抵达现场,对本场国民竞技比赛活动进行相关采访报道。赛况精彩绝伦、激动人心,引起观众们阵阵欢呼喝彩。充分展现了中国人斗志昂扬,奋勇向前的不服输精神;在欧亚汇集侧面广场,富有激情的老年舞团形成了一道靓丽的风景线,阿姨们穿上华丽的演出服,舞动着曼妙的舞步,彰显了老年人的青春活力。每次表演现场氛围都非常活跃,很多围观群众也受到感染,不由得一起舞动,老年人的晚年生活得以丰富!

白天活动丰富多彩,夜生活也是繁华热闹。朱丽夜市的落地,成为夜色中的人群聚集地,满足了年轻人对夜生活的需求。现穿现烤的大串、四溢飘香的鲜活小龙虾、帅气的调酒师现场调酒、可供食客把酒言欢的啤酒大棚,朱丽夜市每晚都簇拥着从四面八方慕名而来的客人,这里已然成为市民喜爱的夜生活打卡地。

欧亚联营物业工程部全力做好装饰装修工程安全保障工作

欧亚沈阳联营公司“升级”改造工作正在紧锣密鼓的进行,时间紧,工程量大,安全任务艰巨,确保施工安全的前提下保证工程进度尤为重要。物业工程部以“安全第一、预防为主、综合治理”为根本指导思想,以沈阳市建筑施工现场安全质量标准化达标实施手册为依据,认真贯彻落实施工现场安全生产工作。

监管工程项目部成立了“安全生产领导小组”,在开工前进行风险评估,查找重大危险源,对重要环境安全风险加以控制,制定管理方案及各项安全规章制度,定期对各级人员责任制落实情况进行考核,坚决消灭一切安全隐患。

按施工计划先对二期扶梯的壁墙进行拆除,搭建密封围挡,为了加快进度,在“安全生产领导小组”监督指挥下,物业工程部组织各柜组员工并肩作战,对二期 1 至 8 楼扶梯周围的商户货架进行(非破坏)拆除和挪移,圆满、快速完成了扶梯周围装修围挡的搭建任务,拉开了欧亚联营调改工作的大幕。

自施工队进场开始,“安全生产领导小组”对项目的安全施工和文明施工工作同步布置、同步管理、同步落实。一是做好施工安全隔离工作,将施工区与营业区有效隔离,施工现场和营业现场秩序井然。二是保证施工现场与外围形成有效的安全距离,确保施工安全。三是抓好现场警示和安全的教育宣传,做到人人心中有安全,事事执行有标准。四是成立现场巡查小组,对巡查问题及时反馈,杜绝违规、危险作业,防止安全事故发生。以高密度的安全监管措施力保欧亚联营调改工作顺利进行,期待着欧亚联营的华美蝶变!**(欧亚联营 陈守政)**

欧亚商都家居儿童商场走进有爱分享会

——“厨”类拔萃,幸福生活厨艺沙龙

有爱分享会隶属松辽水利厅团委的青年联谊的组织,为给男、女单身青年营造幸福、和谐的相处氛围,进一步丰富青年职工的业余文化生活,欧亚商都家居儿童商场践行周总提出的“走出去“的理念,近日,携手有爱分享会开展了“厨”类拔萃,幸福生活厨艺沙龙,传递幸福,以厨艺传真情,以美食庆欢乐、促和谐。

活动在朗读者书店进行,不仅有友爱分享会的优质单身青年,还有很多书店员工也纷纷前来围观学习。此次活动由拉歌蒂尼、乐美雅两个品牌共同参与,拉歌蒂尼、乐美雅的员工此次准备的菜品多为简单方便的菜品,看似简单,却处处可见心思,道道皆是拿手好菜。现场制作的菜品中,既有牙签肉、辣炒蚬子这类“硬菜”,又有适合白领的简餐华夫饼、松饼等,还有烤地瓜、土豆东北非常接地气的小食。学习的单身青年有的非常认真地听着工作人员菜品的制作过程和注意事项,还有男青年排着队领取制作好的美食送给心仪的女孩,空气中不但散发着菜品的香味,还处处流露着有爱的氛围,热闹非凡。

参与此次厨艺沙龙的多名青年表示,通过此次活动交流厨艺、传授经验,大家一边品尝菜品,一边收获感情,感受到了欧亚商都家居儿童商场亲民化、人性化的亲情服务,感觉非常有意义。欧亚商都家居儿童商场亲民服务也得到了升华。**(商都 丁爽)**

记 2019 年欧亚员工本溪关门山之旅

旅游大巴载着欧亚人的热情,在欢声笑语中驶向本溪关门山景区,关门山景区位于本溪满族自治县境内,国家 AAAA 级风景旅游区,面积三十余平方公里,由红叶湖(关门山水库)和关门山森林公园构成。因双峰对峙,一阔一窄,一大一小,相向如门,故称关门山,属辽宁省 50 佳景之一。境内山峰峻秀、沟幽谷深、清流潺潺、花木葱茏、物动植种类繁多。素以峰奇、水秀、雾巧、树茂、花美闻名遐迩。属长白山系千山余脉,自古就有“东北黄山”、“东北桂林”之美誉。

中午时分我们一行人到达本溪,用过午餐后就来到了关门山国家森林公园,妩媚的风,轻柔的水,撩人的小蝶翩翩起舞,溪边的小花分外妖娆。从栈道盘旋而上,我们漫步在丛林里,惬意怡然。本溪当天的气温也达到了 30 摄氏度的高温,但是绿荫遮蔽的栈道上,微风徐来,倒也凉爽自在。路上时而溪水缠流,时而倾泻而下,时而温柔腼腆细细流淌,我们沿着河边,时而盘旋山路,时而踏进陡坡,时而观赏栈道风景,虽然一路跋涉疲惫不堪,但是我们拿出欧亚人的勇气来,没有做观光车,而是坚持步行上山下山,汗流浃背的走完全程,一路上互相扶持,互相鼓励,带着胜利者的微笑在终点汇合。

晚上我们举行了带有“欧亚特色”的员工汇演,汽开朝阳大区和绿园大区的员工们自编自演自排的节目,有歌曲、有舞蹈、有小品,精彩纷呈。有的表演诙谐幽默,有的舞蹈精彩激烈、有的歌声莺啼婉转,下面的互动更加精彩,台上激情似火,台下看的尽兴。我看到了一张张欢乐的脸,他们放下了束缚,放下了工作的繁杂。展现了可爱而又幽默的一面。在这里领导纷纷向员工表达谢意,敬酒欢歌。在这里他们欢聚一起拉近了彼此间的距离,在这里劲舞欢歌,举杯同贺,注定这是一个热切而又欢乐的夜晚。

翌日我们踏着晨曦,进入了乐玩模式,各种娱乐施设尽展豪情,彩虹栈道需要的是勇气,盘旋的玻璃栈道需要的是胆量,划船游玩需要的是体力,无论参加哪个活动,欧亚员工都尽兴尽情参与其中。乐在其中!

很快旅游结束,我们踏上了回城的大巴,欧亚让我们开拓眼界,带我们见识外面的世界,在旅游中增长了我们之间的了解和协作。让我们成为一个更加紧密的团队。感恩欧亚带给我们的福祉,放松身心的我们将以更加投入的姿态参加到工作中。感恩欧亚!

(长沈店 王洪波)

欧亚联营参加《印象沈阳》老字号企业品牌文化论坛

老字号,作为城市发展历史上不可或缺的一部分,已与这座城市融为一体,成为代表城市印记的名片。日前,沈阳市档案馆与沈阳老字号协会联合举办打造印象沈阳品牌,助力老字号企业、知名企业发展暨《印象沈阳》之老字号企业品牌文化研究论坛。老边饺子、老龙口、萃华金店、欧亚联营等沈阳市 40 多家老字号企业和有关专家近百人共聚一堂,深入研究老字号企业品牌文化,研讨沈阳老字号的保护、传承和发展。

欧亚联营公司总经理严霁同志在论坛发言时说:老字号企业具有深厚的文化底蕴,蕴含着历史价值、文化价值、品牌价值,这是老字号企业的根与魂。老字号能传承数十年,上百年延续下来,企业的诚信非常重要。历史悠久,特色鲜明,货真价实,童叟无欺,这都是老字号企业共同拥有的特点和最宝贵的财富,也是老字号企业屹立不倒的关键所在。而其未来发展,则在于“新”,要让老字号的商业与新时代的经济同频共振,这是很重要的。

1952 年成立的联营公司,是沈阳第一家百货商场,也是东北三省闻名遐迩的购物场所,如今具有 67 年发展历史的老字号商业欧亚联营,在消费者主权的时代,老联营遇上新零售业态,要在发展理念的转型、销售方式的变化中加速前进,以消费者需求为主导,实现老字号的新发展,做大老字号的新 IP。

2018 年,欧亚联营盯住市场、顶住压力,实现了“老字号新发展”,重新让“大众购物哪可靠,还是联营老字号”的承诺响彻沈城。“情怀 +”“场景 +”“品牌 +”“跨界 +”等一系列营销组合,进一步丰富了欧亚联营体验消费的内容。最大限度满足消费者日益提升的品质需求,同时加速了引导型消费、服务型消费、差异化消费格局的形成,进一步提升了企业的创效能力,完善了造血功能,在打造“口碑型”百货的路上又迈出了坚实的一步。未来欧亚联营将在定位和竞争力上寻求突破口。调整品牌结构,导入功能元素,满足体验消费,优化业态组合,做好“老字号 +”战略。当前,不确定的是市场环境,但确定的是我们自己。在消费者主权的时代,老联营遇上新零售,欧亚联营人将凝心聚力,加速向前,深入打造“大众购物哪可靠,还是联营老字号”的沈阳地标百货。

(欧亚联营 王鸽飞)

真诚用心服务 送上温馨体验

什么是商业企业的初心使命,正如于总在党课中讲到的,服务好供应商、关爱好工作者、满足好消费者就是我们商业企业的初心和使命。

入伏以来,天气的炎热让人心情浮躁,相较其他行业美食餐饮业的考验系数更是加大。27 度的室温,后厨人员有的站在熊火然然不息的灶台前不停地翻炒,有限的空间、闷热的气流、烹炒煎炸的气味,再加之特殊职业的要求,后厨们均要佩戴帽子并且要将头发止于帽内,着装不得短裤和无袖服饰,更不许穿拖鞋和裸露脚趾的鞋。三伏天里美食人员的辛苦怎么能是一个“热”字就能表达。前厅的员工也同样肩负着收拾残余、接待顾客点餐,上菜,迎宾送往,同样的天气,不同的职业,所感受也是各有不同。如果不是每天与美食从业人员密切接触,每天与他们在同一个区域工作,每天的后厨检查过程,亲眼所见,亲身体会那难以言表的“热”,全凭想象是很难体会真切。

对此,按照于总提出的“做内行,在现场,敢担当”要求努力提高服务水平满足顾客的消费体验,从抓好企业文化培训入手,要求员工能够根据经验评判所需采购的食材,制作的酱料及半成品,最大程度保证顾客的用餐安全,避免食材的不新鲜及过期食材的现象,杜绝餐饮经营者因自己的不内行,采购制作过度,但又不愿丢弃心存侥幸心理供于餐桌的事件;要求员工一定不要空岗溜走窜,不仅影响现场劳动纪律而且影响自己的经营业绩,给员工列举门前迎宾的重要性及必要性,分析同行业绩较好展位员工热情接待工作的案例,树立榜样的力量,让员工明白遵守劳动纪律从根本上是对自己负责,辛苦一天努力赚钱才是他们的根本目标,而非在后厨房坐着看手机,离岗空摊聊天打趣;要求员工遇事不要推诿,主动担当负责,例如客诉要积极面对,及时上报,认真处理,是工作的疏忽就要敢于承担责任,给顾客最诚恳的致歉及后续处理。在严格要求员工的基础上,我们更关注员工的辛苦付出,亲自采买新鲜的绿豆冰糖,每天給员工熬上一大锅,员工可以免费取饮,解暑祛火。

民以食为天,食以安为先。快餐美食城全体工作人员会不忘初心,力求做到让用餐顾客,吃得放心,感受舒心,售后悦心,用心努力工作,用心对待员工,持续为企业的发展壮大贡献力量。**(欧亚卖场 李微)**

岗位大练兵 服务润人心

七月的骄阳,八月的雨,似乎都在向我们昭示着夏天的到来。夏天让人格外的拥有激情拥有动力,在这个金色的八月里,欧亚卖场 2019 年企业管理部客服人员岗位大练兵正式开始。

为落实欧亚卖场精细化管理制度,提升员工的业务技能,贯彻落实于总提倡的做内行在现场敢担当的精神,客服中心以服务为重点,紧贴岗位工作实际,强化岗位技能培训,陆续开展系列岗位练兵活动。

在越来越紧张的市场环境下,商品的竞争就是服务的竞争,怎样把服务放在首位是我们工作的重中之重,为顾客提供规范化,人性化的服务,设身处地的站在顾客的角度为顾客着想是我们工作中都应该做到的,我们应该不断的在服务意识和服务技能上深化自己,让我们获得持续的,较强的竞争力。

我们应该明确在工作中最重要的是与顾客的沟通,首先,我们要学会表达意愿并让别人更加易于接受,这个时候我们就要学会微笑,学会赞美别人,只要活在一个充满微笑和赞美的世界里,一切将会变得更加的美好,其次是学会互相体谅,比如在工作中,遇到无理取闹的消费者,我们可以不认同他们的观点,但必须认同他们的感受,只要对方的感受被认同,一切的事情都会得到解决。工作中总会有难缠的顾客,遇到这样的顾客很多人用倒霉来安慰自己,其实不然,越是刁难的顾客,越是鞭策我们前进和改善现状。工作中很多的事情似乎与自己无关,很多人用踢皮球的方法去解决,如此,一旦问题出现了,消费者将会觉得很无助,一些简单的问题就会被复杂化,因此,面对消费者,我们要多担待,多学会与人相处,用心交心。

服务的道路上我们要不断完善自身,提升自身的服务水平,才能让整个团队得到一个大的提升,工欲善其事,必先利其器。岗位大练兵,不仅仅是一次练兵,更是我们提升业务水平学习新的知识的机会,我们重视且珍惜这次机会,相信我们会在每一次的活动中都会得到相应的提升,不断地为企业奉献自己的微薄之力,我与企业同在,只有企业不断的进步,我们才能不断的进步与成长。**(欧亚卖场 刘敏娜)**

从心出发,每时每刻让服务变的有温度

全心全意为消费者服务,善始善终对消费者负责。从我进入卖场的第一天起,就牢牢的将这句话铭记于心。我们服务人员做的事情很简单,门迎、喊宾、微笑,用专业知识解答顾客的疑惑,以及成交后的包装产品,讲解洗涤保养方法和最后的送宾。可是,我觉得一个优秀的导购能做的还不止这些。

要门迎,我们就做有温度的门迎,一个眼神的交流,一个会心的微笑,一个邀请顾客进店的手势和一句亲切的问候,这才是我们应该做的门迎,我想我是一名顾客,可能也会因为遇到这样的导购才会有进店转转的想法吧。

我的店铺会为顾客准备泡好的柠檬水和矿泉水,以及清新口气的薄荷糖。看到大包小包拎着商品的顾客我还会为顾客提供可隆品牌的大购物袋,把顾客的商品集中放在一起,方便他们携带,不要吝啬一个购物袋,给顾客带来方便的同时,她也会成为行走的可隆品牌形象代言人,不要吝啬一杯水、一块糖,它会让你成功的与顾客拉近距离,打开销售以及非销的话题,更不要吝啬一句赞美,根据顾客的穿衣风格、首饰佩戴等,抓住其中一点去赞美顾客,谁不希望自己被夸赞呢,如果我们做到了这些,那么我们就已经成功了 50%。

一个优秀的导购一定要戒骄戒躁,时刻保持微笑,有耐心的去接待每一位顾客。不要因为顾客试穿很多,问题很多而失去耐心.更不要心生不悦,把负面情绪带给顾客,换位思考,站在顾客的角度去考虑问题,你就会释然。因为当我们自己不了解一个品牌,不清楚这个品牌的面料时,恰巧我们又喜欢上了这件衣服,你会不会也和顾客一样会提出各种问题,各种疑惑呢,答案当然是肯定的。

曾经,我接待过一位阿姨,阿姨并没有穿过可隆衣服,当然也不了解可隆的品牌历史。阿姨当时试了 2 个小时的衣服,T 恤、裤子、夹克、冲锋衣、羽绒服。说实话,我也有点崩溃了,但是当时是淡场,就想着反正也没有其他顾客可以接待,就好好接待这位阿姨吧,即使不买,我就当学习产品搭配了。安慰完自己我也算释然了,询问阿姨的穿着感受,阿姨很喜欢可隆的速干 T 恤和羽绒服,我就和他分享可隆的面料知识和优势,被誉为会呼吸的纤维,阿姨了解后特别开心,当时就选了 2 件 T 恤,针对于阿姨喜欢的羽绒服,我从外层面料、里边填充物特点逐一讲解,尤其适合老年人穿着,阿姨听后很满意,自己要了一件,给老伴也选了一件,聊天中知道阿姨腿有寒疾,又给阿姨推荐一款专业防风的裤子,最终阿姨选购了 6 件商品,成交金额在 11200 元,从此我就亲切的称呼他为万阿姨,从这我总结出了一个道理,不要带有色眼镜看人,更不要放弃每一位顾客,不要因为顾客的频繁试穿而厌恶,即使真的不成交也不要埋怨,因为你成功的学习了搭配,了解了每件商品的试穿感受,在接待其他顾客时也会更加游刃有余。

很荣幸,在 2019 年被评为欧亚卖场金牌员工,这是一个无比自豪和荣耀的事。可是我觉得我做的每一件事情都很平凡,都是一个基层的导购应该做的事情。复杂的事情简单做,简单事情重复做,重复的事情用心做。一个门迎的手势,一个会心微笑,一句亲切的问候,一杯水,一块糖,一个购物袋,我们坚持下去,还是会做出不平凡的事情。

弹指一挥间,一起和卖场走过了 7 个年头,见证了卖场的发展和壮大,我开心我是卖场的一名基层服务人员,我更开心我在卖场能实现自我价值,期待我的下一个 7 年。

(欧亚卖场 樊涛)

不忘初心 做一名合格的消防员

通过对《欧亚的故事》——奋进的足音《循道商家》的学习,让我更深刻的感受到欧亚集团成长的轨迹,欧亚集团在曹和平董事长的掌舵下,经历了上百次的企业兼并、新店开张。如今,不仅走得好,而且走得远,未来更会走出国门、走向世界!曹和平董事长用工匠精神,以他的人格魅力带领着欧亚集团的群英们创造了一个又一个的奇迹。欧亚集团的发展和曹和平董事长不凡的成功之路,时刻鞭策着我们,为我们的发展指引了前进的方向。书中描绘的每一个场景,勾勒出的每一个画面,讲述的每一个故事都让人心潮澎湃,热血沸腾,同时也激励着我努力工作,向优秀的员工看齐。

我于 2016 年 12 月 9 日来到敦化欧亚工作,从事的是消防员岗位工作,这二年多的工作我的感悟是虽然我只是欧亚一颗小小螺丝钉,但是职业风险责任大,我们消防岗位承担着维护敦化欧亚安全发展的重任,使命非常光荣。商冬青总经理指出,消防工作是安全生产的重中之重,要始终把安全作为头等大事来抓,要加大隐患排查和整治力度,完善风险防控体系,切实把安全责任落实到位,落实到人头,消防工作人员是要时刻准备打仗的,一切工作必须坚持战斗力标准,向能打仗,打胜仗聚焦,要牢记职责,不辱使命,为欧亚消防工作贡献力量。在今后的工作中,我和我的同事们一定会把消防工作标准牢固树立起来,立足备战打仗,潜心研究消防工作,把消防工作水平提升上去,只有平时多流汗,战时才能少流血。

在没从事消防工作之前,我的安全意识还是挺碎片化的。但是经过两年多来的消防工作,我学会使用灭火器、消火栓等消防器材,能熟练操作火灾报警控制器,系统地学习了各种理论知识,并于 2017 年考取了国家建筑物消防员职业资格证书,由一名门外汉逐渐转变成长为一名合格的欧亚员工。

现在的我不仅是一名安生生产的工作者,同时也是一名安全生产的传播者。我感恩欧亚,感恩在欧亚的成长。**(敦化欧亚 刘志生)**

安全无小事 事事需谨慎

一直以来,欧亚卖场都坚持预防为主、安全第一的生产方针,严防危险信号,坚守安全死角,不放过每一处可能存在危险的角落,不论是四防安全、消防安全、电力安全还是生产安全其他方面的各种安全问题,我们都进行了严格的防护处理,对员工进行了全方位的安全防护教育,确保卖场不会因为一个人的马虎大意而出现安全事故,之所以如此重视生产安全问题,是因为我们知道:安全是企业生存发展的必要条件之一,是个永不过时的话题,它与每个人、家庭、企业和社会都息息相关。在卖场,安全生产不仅与卖场中的物品相关,更是与每个员工、每位顾客的生命财产安全息息相关。

有时候,我们对一些安全隐患习以为常,殊不知,危险就藏身其中,安全生产需要方方面面的细致检查和留心观察,需要发现问题及时处理的高效率,需要每一个员工树立起严谨的安全防范意识。如果安全生产没有做到位,就很可能酿成严重的安全事故,这样的例子不少见。今年夏天出现的有限空间作业中毒窒息事故就再一次为我们敲响了警钟。3 月 30 日,榆树市吉林正大食品有限公司屠宰厂分割车间,发生一起硫化氢气体中毒事故,造成 12 名员工就医,1 名员工住院治疗。5 月 23 日,双阳区大院酒坊地下酒窖发生一起中毒窒息事故,造成 1 人死亡。5 月 29 日,德惠市边岗乡豆制品厂一工人在清理污水池过程中窒息死亡。7 月 11 日,农安县长春盛鑫食品有限公司发生一起硫化氢气体中毒事故,导致 20 名员工就医,3 名员工住院治疗。7 月 24 日,德惠市长春禾丰食品有限公司发生一起硫化氢气体中毒事故,造成 8 名员工人就医,1 名员工住院治疗。这些惨痛的教训是给我们每一个生产工作者的安全警示,同时也暴露出了很多问题,可以看到,这些企业都没有给予安全生产工作足够的重视,企业安全教育培训工作也没有落实,隐患排查治理工作不到位,这让卖场进一步坚定了做好安全生产、抓好安全细节的决心。

在家具商场,我们的产品多数为木材,更应该加强安全检查,防止安全事故发生。对于如何做到安全生产,我们提出了如下的措施:

我们建立了健全安全生产责任制制度,将安全生产具体分工落实,奖惩分明。我们商场中的各个分区都明确所属,明确检查标准,明确责任人所负责任。其次是对全体员工进行教育和培训,提高员工安全生产意识,管理水平,避免生产事故的发生。第三是对安全生产进行检查,我们定期对商场展位进行安全检查,每天都会检查楼梯处的安全,比如消防栓、电梯的运行情况,每周会对楼梯处进行一次汇总检查,每月还会对整个卖场进行一次大型的生产安全检查,包括楼道、卷帘门、卫生间、各个展位等,通过对商场的安全检查,找到生产中存在的问题,将存在的问题及时消灭掉,使生产事故远离我们。

安全生产重于泰山,安全就是生命,安全就是效益,安全是一切工作的重中之重,不管是“夏秋百日攻坚”还是平日的细小举动,安全都应该放在第一位。**(欧亚卖场 王玉)**

2019 年欧亚商都两期线下培训“主题训练营”圆满落幕

本报讯(商都 人力资源部)为更好的塑造和谐团队、品质团队、智慧团队,2019 年 6 月中旬及 7 月中旬,欧亚商都先后开展了“疯狂市场训练营”和“执行力训练营”两期线下体验培训。两期培训区别于以往名单制的培训项目,由要“我”参加变成“我”要参加,同时我们也十分荣幸争取到新培训模式在长春商企的首次亮相,活动筹备从竞选营长、营长选题到营员招募共历时四个多月。

在“疯狂市场训练营”中各“公司”通过模拟企业运营在融资与合作中整合市场资源达成合作共赢、共担风险,最终为团队赢得利润。“执行力训练营”全程贯穿执行力团队能力培养,大家克服高温天气与身体的考验,凝心聚力共同完成群龙取水、沙场点兵、最强团队共三个关卡的挑战。

两期训练营突破了传统培训的组织模式与思维方式,在培训场地选择上也进行了创新,旨在不断提升团队组织活力及凝聚力,拓宽员工体验式培训思维,倡导员工正能量的价值导向。

四平欧亚慰问现役退役官兵共度“八一”建军节

八月是灿烂的,因为有盛夏的阳光,八月是辉煌的,因为有军中奏响的乐章,今天我们迎来“八一”建军节第九十二周年。值此“八一”建军节之际,在大区姜总的部署下,四平欧亚超市崔区长联络各大厂家及供应商共同开展了迎“八一”送温暖活动,全市范围内诚邀退伍老兵,联系当地所属部队现役官兵,齐聚欧亚超市,共同欢度建军节。活动中,为受邀的现役退役军人准备了冷餐会美食、茶品品尝,精心编制的小节目,及游戏互动的小环节,现场很荣幸的邀约到了一名七旬高龄的退伍军人,听老一辈军人讲述他们的从军之路,现场顾客深受鼓舞。现役军人也展示了新一代军人风范,队列、军姿、唱军歌、共同整理内务等互动环节,使整个活动丰富多彩,现场氛围浓厚。最后大区姜总现场给退役现役官兵送上我们准备的精美礼品,并送去节日深深的问候,也送去了我们欧亚人对军人的敬意,表达了军民一家亲的鱼水之情,整个活动在欢乐祥和的气氛中结束。看着每位军人可爱的脸庞,举起右手敬礼的瞬间,在场的顾客朋友们,纷纷给欧亚竖起了大拇指,掌声阵阵挥之不去,都齐声夸赞欧亚,让大家度过了一个不一样的、意义非凡的“八一”建军节。

(四平欧亚 姜秋如)

欧亚商都认真抓好“夏秋百日攻坚”工作落实

本报讯(商都 孙厚刚)按照集团公司要求,为抓好“夏秋百日攻坚”工作落实,欧亚商都保卫部高度重视,全体人员头脑清醒,抓安全工作思路清晰,结合工作实际,科学制定活动方案,多次召开会议部署夏秋季安全工作,把抓夏秋季安全工作作为政治性任务来抓,始终盯紧重点部位不放松,多措并举抓好水、电、油、气、焊安全管理工作。

抓好安全管理工作,特别是隐患排查治理工作,对保卫部来说不是件容易的事,需要有一抓到底的韧劲和恒心。夏秋季安全工作面临新形势、新问题、需要不断的归纳、总结安全工作新规律,保卫部始终克服麻痹思想,对巡查、检查发现的安全隐患及时整改不隔夜,即使不能马上整改的问题,也会确定整改期限,并做好相关安全防范工作。

抓安全工作需从小事上抓起来,从细节上严起来,欧亚商都保卫部全体人员思想上始终绷紧安全弦,一以贯之落实“三位一体”管理模式,以极端认真负责的精神和严、细、实的工作作风,抓好商都“夏秋百日攻坚”工作落实。

白山欧亚为残疾顾客开辟“特殊通道”

一直以来,“提升服务”就是一个服务业永不懈怠的追求,服务没有最好,只有更好。面对这个问题,欧亚白山合兴店一直在深思,欧亚白山合兴店庆期间发生的一个小事,让我们对“提升服务”的内涵有了更新的认识。

7 月 20 日中午,欧亚白山合兴超市总店店长李京娟接到总服务台电话,说有一名顾客坐轮椅想到超市购物,于是马上安排防损主管李明阳到服务总台,带领顾客从一楼走理货区货梯进入超市购物,在购物完毕后,由防损员从理货通道送顾客离开。老大爷高兴的向我们表示感谢,并说:真没想到还真走特殊通道,自己来买东西啊,真是谢谢你们了!

原来,7 月 16 日收银员在为顾客办理会员卡时遇到了这位坐着轮椅的老大爷,老大爷叫郭杰,是在家人的陪同下来购物的,在听到收银员介绍办理会员卡可以享有会员优惠时,老大爷说:“不办”。询问原因,原来是老大爷腿脚不好,需要坐轮椅,而超市没有可以供轮椅出入的通道,只能在家人的陪同下来超市购物。接待的收银员热情的告知顾客,如果有需要您可以联系我们,我们帮您想办法,走特殊通道购物。于是老大爷办理了一张会员卡,接着就出现了这样一幕。

在欧亚白山合兴 35 岁生日庆典当天,首次为残疾顾客开辟的特殊通道服务成为我们送给企业的一份献礼。我们关注的并不是这一名顾客带来了多少销售,而是为我们服务提升指引了方向。收银员的一个热心的介绍,让我们收获了一名新的会员顾客,作为老龄化问题越来越显著的今天,我们要在服务上充分考虑老年人的购物需求与便捷需要,根据不同年龄与阶层的购物需要,提供个性化服务,从而做到提升服务。

在店庆 11 天的档期中,销售和客流的大幅递增无时无刻不再考验着超市这个团队的整体作战能力,在店庆阶段总结会议中,欧亚白山大区超市经理廉志强也将服务提升工作作为重要内容进行贯彻和强调,各店开展的免费送货、代收快递等各项便民服务已然成为社区居民日常生活的好帮手、好邻居。“满意在合兴 真诚到永远”已印刻在每一名员工心中,全体超市人也一定会用实际行动践行我们的服务宗旨,用心服务,惠民强企!**(白山欧亚 苏玲)**