

今日欧亚

第15期 总第537期 总编辑 苏艳丹
主办:长春欧亚集团股份有限公司 地址:长春高新区飞跃路2686号
电话:0431-8766857 邮编:130012 网址:www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2020年8月
30
星期日
农历庚子年七月十二
二十白露

吉林省副省长李伟一行到欧亚汇集调研

本报讯 (欧亚汇集 综合办)8月22日,吉林省副省长李伟一行来到欧亚汇集调研疫情常态化下企业的复工及经营情况,欧亚集团董事长曹和平、欧亚卖场董事长、总经理于志良全程陪同。

李伟副省长一行在听取欧亚汇集首店经济、网红经济、夜经济的项目介绍后,对欧亚汇集取得的成就表示赞赏,随后一行人深入儿童教育、休闲娱乐业态调研。首先来到长春首家入驻现代服务业集聚区的红马少儿马术中心,观看了小学员们在专业教练指导下练习马背礼仪情况,在儿童职业体验馆当城观看了小红军们在“小红军馆”体验场景,李伟副省长对当城将红色主题教育与商业模式创意结合表示赞许,最后来到了国内

首家大型沉浸式光影艺术体验馆SPART黑图视界、东北首家日式温泉洗浴中心、亚洲首家冰上赛车俱乐部调研指导。在考察调研过程中,欧亚汇集领先的设计理念、创新大胆的业态整合、独特的夜经济模式给省领导一行人留下了深刻的印象,获得了高度认可。

自疫情发生以来,欧亚汇集将保就业、保企业、保民生作为第一责任,采取有力措施推动复工后各项工作有序进行,跟进疫情常态化持续优化营商环境,研判升级体验式营销模式,全力提升线上线下营销服务品质,探索疫情常态化下文旅融合发展的新增长点,抢抓挖掘培育后疫情时代体验式文旅商业发展新商机。

党旗红 人心顺 企业兴

欧亚集团“党课开讲啦”

本报讯 (集团 党群办)为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,推进落实习近平总书记视察吉林重要讲话重要指示精神,巩固拓展“不忘初心、牢记使命”主题教育成果,根据省委组织部《“党课开讲啦”活动实施方案》安排,8月20日下午,在集团公司一楼会议厅,欧亚集团党委书记、董事长曹和平同志以“党旗红 人心顺 企业兴”为主题作党课报告。省委组织部高度重视此次党课,省委组织部组织四处宋强处长,省委组织部党员教育中心刘治主任、调研员乔振铎等领导莅临现场。欧亚集团党委班子成员,集团所属各单位党员代表、党员积极分子代表、团员代表和骨干员工代表参加了专题党课。

本次党课,曹和平董事长从突出政治引领、把握企业发展方向,实施企业党建“三项工程”、凝聚企业发展力量,加强思想政治建设、构建优秀企业文化三个方面,为大家生动的讲述了党建在欧亚集团36年企业发展中的作用。

曹董的讲授,带大家一起回顾。他讲到,纵观欧亚集团发展,无论是应对困境、面对竞争,还是开拓发展,党建都贯穿始终。欧亚集团党建始终坚持四个一以贯之:党的领导一以贯之、“一岗双责”一以贯之、党组织的战斗堡垒作用与党员的先锋模范作用一以贯之、党政齐抓共管一以贯之,使企业健康良性发展。欧亚从1984年起步到1986年提出企业发展的“三星战略”;从上世纪80年代第一个实施同业兼并到90年代初的股份制改造;从建设欧



曹和平为党员上党课。

刘跃然 苏艳丹 摄

亚卖场到走出吉林,挺进辽宁沈阳、山东济南、河南郑州、内蒙古包头、青海西宁、海南儋州,实施开疆拓土,实现区域扩张、全国扩张,拉大公司“中三星”骨架;从在香港设立欧亚中吉有限公司到与日本、韩国、俄罗斯等国家的企业建立经贸关系,公司“大三星”战略贸易往来持续开展……在企业发展的各个阶段,党的领导都起到了决定性作用。

曹董的讲授,引大家一起思考。这堂

课,既是一次生动的政治教育,又引发了思想共鸣。那就是在“党建领航”推动企业高质量发展进程中,如何积蓄、蓄势、谋势,如何识变、求变、应变?曹董讲到,在企业实践中,企业党建工作要坚持,要与时代合拍,赋予新的内容,只有贴合时代脉搏,贴合员工思想脉络,贴合企业发展实际,企业党建工作才能发挥持久的引领力、感召力。欧亚通过实施“堡垒建设工程”,做到“店开到哪里,党组织就建在哪里,党

组织建设的公司规模扩大中同步增强”。在与世界商业“狼群”博弈中,欧亚各个基层党组织充分发挥战斗堡垒作用,不仅打赢了“保卫战”,而且还借此完善发展了自己,赢得了“阻击战”;实施“党员引领工程”,发挥党员“一盏灯、一面旗、一个火车头”的引领作用,把党章作为镜子对照自己,把党员标准作为尺子衡量自己,干净干事,廉洁自律,以上率下,以身作则,感染和带动全体党员敬业奉献、清廉干事,树立了企业的正风正气;实施“梯队培养工程”,在企业发展中提出了“民族振兴、青年先行、企业发展、青年先行”,在企业发展的不同阶段实施人才培养,为企业持续发展提供人力支撑。

曹董的讲授,激励大家奋起前行。欧亚在多年发展实践中,坚持党性教育和政策形势教育持续不断,与时俱进的思想政治工作持续不断,培育了兼容并包的“合”文化、恪守依法经营的“信”文化、建设回馈社会的“义”文化,构建了以中国特色社会主义理论和社会主义核心价值观涵养的优秀企业文化,成为凝聚员工思想、推动企业发展的强大精神动力。他讲到,要在当下疫情防控常态化的新形势下,全面落实“六稳”“六保”任务要求,响应吉林省委“解放思想再深入、全面振兴新突破”号召,在稳物价、保供应、保就业、复工复市上体现企业的社会责任与担当。要全力推进自采自营,全力拓展营销方式,让消费“动”起来,让市场“活”起来,让人们信心“强”起来,为吉林省全面振兴、全方位振兴作出新的更大贡献。



本报讯 (集团 程功)8月21日,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东一同参加了由中国证监会吉林监管局、吉林省证券业协会主办的“提高上市公司质量 做受尊敬的上市公司”——2020年吉林辖区上市公司监管培训会暨投资者网上集体接待日活动。吉林辖区44家上市公司董事长、总经理、董事会秘书、财务总监及实际控制人、控股股东代表共240余人应邀参加,欧亚集团管理团队由董事长曹和平带队,副董事长、总经理邹德东,董事会秘书苏焱,总会计师韩淑辉出席了本次活动。

当天上午,培训会邀请了沪深两市交易所的专家,结合公司治理、违规担保、大股东违规资金占用相关案例,对新修订的《证券法》进行了详尽解读。培训内容紧贴资本市场最新政策和热点问题,对强化上市公司相关人员的守法合规意识、提高上市公司运作质量大有裨益。

当天下午,投资者网上集体接待日活动拉开帷幕,中国证监会吉林监管局李立国局长出席并致辞。会上,局领导特别着重提到了欧亚集团,对公司在省内商贸领域的龙头领军地位予以充分肯定和认可,同时希望公司作为优质上市公司的代表,可以在辖区内进一步发挥示范引领作用。

在接待投资者活动中,欧亚集团参会高管就投资者关心的公司经营业绩、免税牌照申请、子公司股权转让、财务状况等事项进行了解答,畅快地交流互动贯穿于问答始终;投资者积极踊跃提出89个问题,表明了资本市场对欧亚集团的高度关注;公司高管认真耐心回答,彰显了对投资者的高度负责。问答之间拉近了投资者与上市公司之间的距离,增进了投资者对上市公司的了解和认识,搭建起投资者与上市公司沟通的桥梁与渠道。在不足一个半小时的规定时间内,集团公司在线回复了投资者提问50个,平均每2分钟不到即回复1个问题,其回复数量和质量位居现场44家公司前列。

以本次活动为契机,欧亚集团向资本市场展示了一贯的、积极的、正能量的企业形象,以高质量沟通促高质量发展,聚焦主业,突出主营,坚守规则底线,树立正确价值导向,培育优良企业文化,做守底线、负责任、有担当、受尊敬的上市公司。

上图:活动现场座无虚席。

集团董董事长、总经理共同参加吉林辖区监管培训会暨投资者网上集体接待日活动

曹和平董事长出席吉商大会并作代表发言



欧亚集团曹和平董事长作为优秀吉商代表进行现场发言。



欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航(左二)代表商业连锁领奖。



欧亚卖场董事长、总经理于志良(左四)荣获“吉商突出贡献人物”称号。

本报讯 (集团 经理办)8月27日上午,由吉林省委、省政府主办,以“承担新使命,融入双循环”为主题的第五届全球吉商大会在长春净月喜来登会议中心隆重启幕。会上,欧亚集团董事长曹和平作为全球吉商本地代表进行了热情洋溢的发言。

曹和平董事长在发言中表示,未来的欧亚将在吉林省委、省政府的正确领导下,继续深耕国内市场,拓展全球采购,坚持做高品质的零售供应商,坚持做推广吉商品牌的践行者。号召全球吉商一道,秉持吉商精神,勇担时代使命,坚守创业初心,坚定信心,坚

持理念,增强核心竞争力,全力融入国内国际经济双循环,为吉林高质量发展作出应有的贡献。

当天,第五届全球吉商大会还对本年度优秀的吉商代表和企业进行了表彰,欧亚卖场董事长、总经理于志良荣获“吉商突出贡献人物”称号;长春欧亚集团商业连锁经营有限公司荣获“吉商公益示范企业”称号。

在第五届全球吉商大会期间,吉商联合会一届四次理事会在长春隆重召开,长春欧亚集团商业连锁经营有限公司总经理周伟当选为吉商联合会副主席。

(本组图片摄影/刘跃然)



欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理周伟当选吉商联合会副主席。



本报讯 (欧亚商业连锁 刘丽娟)8月19日上午,长春市2020年商场信息员线上技能竞赛在欧亚新生活购物广场一楼共享大厅举行。本次竞赛由长春市总工会、长春市人力资源和社会保障局主办;长春市总工会财贸轻纺工委、长春欧亚集团商业连锁经营有限公司承办。欧亚商业连锁工会、欧亚商都工会分别选派10位选手参加,20位选手奉上一台精彩纷呈的比赛。

本次信息员技能竞赛分为基础答题、小票常识填写、90秒产品介绍三部分。8月19日进行的是90秒的产品介绍环节,采用口述介绍形式,参赛选手需提前选定一件商品作产品介绍,评委将现场从仪容仪表、文明用语、产品介绍、时间规范四方面进行评分,满分为70分。笔试部分将择期举行。商场信息员技能竞赛,完善了商业服务业职业技能人才成长的长效机制,鼓励员工坚定信念、爱岗敬业、勇于创新,提升职业技能水平,促进商业服务业繁荣发展。

上图:参赛代表合影留念。

王维 摄

吉林省首家索康尼旗舰店入驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 连盼盼）8月22日，吉林省首家百年跑步品牌索康尼旗舰店在欧亚卖场服饰针织商场盛大开业，长春市朝阳区区委书记徐连东、欧亚集团董事长曹和平、欧亚卖场总经理于志良、索康尼中华地区市场部总监王佩璠、中华地区销售总监姚远、北区直管部经理冯佳参加开业剪彩。

索康尼诞生于1898年，是全球知名的跑步运动品牌，122年来专注于跑鞋的设计研发与专业制造，具有“跑者的头等舱”美誉。此次入驻欧亚卖场，是其布局国内市场的重要一环，更充分彰显了欧亚卖场一直以来全力打造的“首秀、首展、首卖”首店经济的虹吸效应。

为庆祝吉林省内首家旗舰店开业，索康尼拿出大力度促销，在全场货品8折的基础上参加满500元送150元礼金券及抽奖活动。开业当日客流如潮，深获顾客好评，首日销售创下东三省销售冠军。

又讯（欧亚卖场 张宏斌）8月15日，欧亚卖场奥特莱斯B1层羽绒服馆在广大消费者热切期盼中盛大开业。

欧亚卖场B1层奥特莱斯羽绒服馆，主打波司登、雅鹿、雪中飞等品牌折扣商品，装饰风格突出，整体通透大气。开业初期推出了羽绒服反季特卖全场2折起，通接集团小程序线上300元团400元羽绒服专享券，波司登羽绒服全场79元起、雪中飞羽绒服全场3.5折封顶、冰洁羽绒服全场1.7-4.5折封顶，开业当天销售火爆。



吉林省首家索康尼旗舰店开业剪彩现场。刘跃然 摄

斐乐吉林省首家5G体验店亮相通化欧亚购物中心

本报讯（通化欧亚 孙丽君）8月22日，斐乐吉林省首家5G、东北第一家5G体验店在通化欧亚购物中心盛大亮相，其装修风格秉承最新、最潮流的时尚风范，其全立体环绕，门前大屏幕展示，无不体现出高端与时尚，斐乐时尚、斐乐运动等不同系列区域的展示，让不同需求的顾客可以第一时间挑选到自己所需求的商品。

斐乐开业当天推出了一系列高端活动，增加了名符其实的各种体验功能，邀请了当地知名主持人，还有乐队现场助兴，门前开设了高尔夫现场体验活动，邀请尊贵VIP及现场顾客朋友实地体验高尔夫乐趣，对于进店顾客更是进行购物抽盲盒活动，盲盒内均为斐乐品牌实物商品，让顾客感受到真实的购物赠品的惊喜感，更有高级摄影师现场抓拍顾客购物及参与活动的精彩瞬间，并进行现场打印制作精美相册，摆台让顾客留存存在斐乐的美好瞬间。

通化欧亚购物中心的升级改造还在进行中，9月份全国首家TEEBOX潮服体验店也即将开业，adidas、李宁、卡帕等最新形象亮相，更有迪桑特全新入驻，带来更多全新体验。

极致体验引来极致消费 欧亚卖场首届运动户外节启幕

本报讯（欧亚卖场 刘科宏）“就冲着这款联名款的鞋来的！”“我第一次看到这么多AJ限量款，太爽了！”……8月21日一早，欧亚卖场10号门就聚集了一群年轻人，他们对0431潮鞋市集表现了极大的兴趣，面对近千双Aj1-34代鞋，所有到场的人直呼过瘾。

与此同时，欧亚卖场首届运动户外节也顺势开场，汇集了潮鞋、潮品以及新品的这场活动，三天时间里用“超时尚、超实惠、超惊喜”的视觉组合、商品组合以及感受组合让到场的消费者充分感受到了购物的快乐，在本届运动户外节两天的时间里运动户外类销售实现886万元，同比增长21.3%，同时带动超市、男装、女装、鞋城、奥特莱斯、黄金、化妆品、家电类销售突破5515万元，同比增长20.3%。另外，耐克、迪桑特、乔丹、牧高笛、巴拉巴拉5个品牌成为全国销售冠军，阿迪达斯、斐乐、Jordan、安踏等35个品牌成为东三省销售冠军。

潮鞋市集 老调新潮文化融合

这次的潮鞋展一共有近千双潮鞋汇集现场，是欧亚卖场联合市内的资深玩家一同为消费者打造的，这在长春也是首次发起。

本次鞋展共展出200款Air Jordan 1，还有Jordan历史墙的Aj1-Aj34，球星亲签，联名套装，无论是Off-White的火热，还是TS系列、Colt丝绸系列。今年球鞋联名层出不穷，本次鞋展直接收录集合。在活动现场，还搜集帆布鞋、草鞋，这是首次在欧亚卖场展出这样的老物件。同时，活动现场还邀请到一位有四十多年从业经历的手鞋老艺人在现场演绎手工鞋制作。

“知道Aj鞋，还真不太知道帆布鞋原来长这样。”长春市民周女士说，这次来潮鞋展收获还挺大，感受潮流文化的同时也能感受到传统文化内容，还真是一举两得。

潮店开新 实惠超多疯狂扫货

在本届运动户外节期间，SKECHERS吉林省首家旗舰店、THE NORTH FACE吉林省首家OneBOX旗舰店、中国李宁新店、全球四大跑鞋之一saucony，吉林省首家旗舰店四家新店闪耀亮相，更是吸引了众多户外运动迷的眼球。

同时，为了能够让消费者买得更舒心，更是在全场推出了系列促销让利，甚至推出了任天堂switch掌上游戏机、乐高钢琴、POP MART精灵艺术系列盲盒等年轻人喜欢的商品。

新品首发 时尚引领强势来袭

同样，在这次活动中，阿迪达斯新品首发、耐克限量发售也引领一波时尚潮流，让消费者更是过足了瘾。消费者提前网上预约，然后到店购买，排起长队的购买潮更是将运动户外节活动推向高潮，欧亚卖场首届运动户外节俨然成为时尚潮流聚集地，成为春城热爱时尚运动品牌消费者的最爱。

三天的活动时间虽然短，火爆的现场活动却给我们留下了深刻的印象，这种业绩的取得更是让所有人值得振奋。欧亚卖场一直践行“欧亚卖场购物中心+”理念，不断借势造势，把体验消费的功能“+”到无限多、无限好、无限贴近消费者的需求。

黄金珠宝内购盛宴 引爆乌兰欧亚第二届超级品牌日

本报讯（乌兰浩特欧亚 高广鑫）8月22日7时30分，乌兰浩特欧亚购物中心精品商场黄金珠宝内购会正式开始。历经近一个月的筹划部署、营销推广、全员宣导、地推巡游、多媒体宣传等，黄金珠宝内购会的启动，也正式拉开了乌兰浩特欧亚第二届超级品牌日的大幕。

活动当天，内购会现场人声鼎沸、热闹非凡；超低的价格、超多的惊喜、超实惠的补贴、超贴心的服务，让消费者一度热情高涨。仅一个小时的的时间里，黄金珠宝品类的实时销售就已经突破20万元，黄金珠宝内购会的开门红，再次引爆乌兰浩特欧亚购物中心的珠宝全面热销，截至当天22时30分，黄金珠宝品类全天销售将近100万元。这是继欧亚集团36周年店庆、7·17乌兰浩特欧亚5周年店庆之后，又一次取得的历史性销售突破。

欧亚集团领导一行到通辽、四平、西宁大区视察

本报讯（欧亚商业连锁 董乃玲）8月4日至5日，欧亚集团副董事长、总经理邹德东一行来到通辽欧亚购物中心、四平欧亚购物中心、欧亚超市连锁地直街店以及四平欧亚城市综合体项目在建工地检查指导。

邹总分别听取了欧亚商业连锁通辽欧亚总经理于淼、四平大区副经理丁秀荣及四平综合体项目总经理小利的工作汇报。在通辽、四平两地工作指导下，邹总对通辽、四平两地的经营情况、安全生产情况进行了详细了解，对大区各门店方提升措施、招

商艰难的情况下引进新品牌、提升品牌档次、丰富商品品类给予了肯定。特别针对梨树、伊通门店经营状况、经营布局进行了科学的分析并提出了宝贵指导建议。

在四平欧亚钻石名城工地现场，邹总对地产销售、施工进度、物业管理等进行详细了解，并对包括高空作业、工程质量、疫情防控、防汛安全等工作进行了详细指导，要求确保工地零事故、优质有序地开展各项工作。

又讯（欧亚西宁大十字百货 综合行政部）8月19日上午，欧亚集团副董事长、总

经理邹德东，监事会主席黄永超，欧亚商业连锁副总经理刘广伟一行来到欧亚商业连锁西宁大区，先后视察了西宁大区的欧亚超市连锁大众店、广场店以及欧亚西宁大十字百货商店，并对西宁大区所在位置的对称店、及新项目进行了实地考察。

视察结束后，邹总一行领导与西宁大区各后勤部长进行了亲切座谈，邹总向西宁大区传达了集团曹和平董事长的亲切问候，对西宁大区的各项工作给予了充分肯定，并对西宁大百物流中心的自营自采拓展工作寄予了期望。对于今年这样一个不平凡的年份，

邹总分析了商贸行业面临的形势：包括政治上的不确定性、经济上的不确定性、疫情的不确定性，而西宁大区要做到的是：全员上下坚定信心，要有克服困难的勇气，狠抓内部管理，提升整体运营质量；与竞争对手赛跑，要努力、要创新，加强自身建设，力争管理上一个新台阶。下一步西宁大区将努力学习集团、商业连锁总部优秀的管理理念、高效的管理模式，提高全员意识，加大培训工作的力度、深度、广度，以更好地适应社会发展的需要，把西宁大区的经营、管理、服务工作做好、做强。

乘风破浪 勇攀高峰

欧亚商都三楼商场尊享日再创新高

本报讯（欧亚商都 孙巍）8月，火热的不只有天气，还有欧亚商都三楼商场8月15日尊享日的火爆场景。当日，商场以销售突破915.8万元、同比增长35%的业绩再创新高。

此次尊享日，三楼商场遵循周总倡导的“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，提早与各品牌积极沟通，精心优选出多种商品低至1.5至3折起，秋季新品全国直达最

先上新。与此同时，还有指定品牌多倍积分、满减、赠礼、代金券、存专享礼超值进店礼以及免费甜品果饮券等活动来袭。超值的礼遇、体验式的消费模式让VIP感受到来这里不只是购物，更是享受一种生活方式。红包送不停、体彩抽好礼活动全面调动起在场VIP购物热情。实惠的价格、丰富的货品、亲情式的服务让消费者过足瘾，欢乐、福利层层叠加。据统计，尊享日当天商

场有两个品牌销售突破百万大关：例外销售103.7万元、安瑞井102.9万元，分别获得品牌公司全国单日销售冠军；之禾销售84.7万元，也创下了单店销售最好成绩。商场70%的品牌业绩超同期。

好的销售业绩不但为企业创造了更多效益，也极大鼓舞了员工的士气；同时也使员工和供应商对疫情后的当前市场以及欧亚商都所提供的平台更具有信心。

欧亚商业连锁第二届超级品牌日震撼启幕

本报讯（欧亚商业连锁 周鸿雁）8月22日，欧亚商业连锁3省23地联动启动“厚惠有‘七’”第二届超级品牌日活动。欧亚商业连锁立足超级品牌日的定位，结合七夕节点，开展七项超大力度营销活动专场，各大区门店在销售业绩、客流人气、会员贡献及口碑上都拥有不俗表现，实现完成责任目标139%的喜人成果。

本次活动，总计7777对巧乐兹雪糕，送甜蜜情侣；专属“甜蜜消夏礼”为活动预热；购物即送50元服饰类代金券，让消费者尽享实惠。抽奖回国有，本次大不同。8月22日，7次整点免单大抽奖，各门店精心准备了节目

表演，现场气氛热烈。除此之外，还有“微信抽奖”、品牌钻戒、百元万达观影卡、现金红包等奖品送给幸运儿。

品类活动“七”光异彩。8月22日，消费者尽享全年价格最低，夏装出清低至1折，秋装上新7折起，运动休闲服饰39元起；早晚场特殊时段，服饰、珠宝、妆品活动悉数登场。8月22日7:30-9:00黄金珠宝内购会，黄金每克立减20元至50元基础上，每克再让利20元！服饰类“悦夜盛惠”，推出专属一口价商品。DIY主题活动，你和他（她）一同跟从夏日的旋律、体会DIY的趣味、营造温馨甜蜜的愉快氛围。

本届超级品牌日，各大区门店活动亮点多多。辽源欧亚购物中心黄金珠宝名表内购会启动仪式，千余名员工隆重集会，内购会整体销售达同期的181.53%。欧亚春城购物中心黄金珠宝内购会两小时销售15万元，并特设“七夕微集市”，服饰、妆品特惠展示，成果显著，取得超同期销售38.87%的骄人战果。白山欧亚购物中心线上7小时全时直播，实现销售13万元，流量3万人次，点赞数量突破100万。

随着活动的不断成熟和丰富，欧亚商业连锁超级品牌日活动，回馈给顾客的不再是简单的促销让利，而是多元、多维、多彩的营销盛宴。

精准营销 重拳发力

欧亚沈阳联营成功举办大型会员专场内购会

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）8月21日至22日，欧亚沈阳联营隆重推出全年最大力度会员专属内购会活动，以发放邀请函附赠进店礼和现金券的形式精准锁定重点目标客群。活动期间，欧亚沈阳联营平均每天到店人数超万人，新增会员1300余人，累计销售517.4万元，超出计划37.6%，活动效果喜人。

本次活动，总计7777对巧乐兹雪糕，送甜蜜情侣；专属“甜蜜消夏礼”为活动预热；购物即送50元服饰类代金券，让消费者尽享实惠。抽奖回国有，本次大不同。8月22日，7次整点免单大抽奖，各门店精心准备了节目

据信息，筛选2020年1月至7月份排名靠前的优质会员进行电话邀约累计2012人；对8月份过生日的会员发送短信祝福赠送生日套券并邀请参加会员内购会13000余人；向员工亲友发放邀请函6200份。通过欧亚沈阳联营全体员工的共同努力，确保了大量具有较强购买能力的客群参加活动，活动期间欧亚沈阳联营人气爆棚，销售火热。

本次活动累计推出超低价吸睛单品200余件，特供、专供商品1.3万余件，热卖新款8.6万余件，保证各商场处处有卖点，吸引消费者在商场内的流动和选购。同时在正常商

品折扣的基础上追加了折上再折、预存增值和多倍积分等优惠，并可参加免单大抽奖、满额送级礼、开卡送红包、会员老带新等活动并领取丰厚礼品。会员积分换礼从1000分到5万分精选10级品质好礼供消费者选择，礼品兑换现场十分火热。

本次会员专属内购会，是欧亚沈阳联营以优质服务为基础的一次精准营销的重拳发力，通过对会员消费行为和喜好的分析精准定制活动方案，较好地提升了会员的消费体验，实现了扩大会员规模、提升销售业绩的预期效果。

欧亚卖场婚博会、车博会、家博会三展联动

本报讯（欧亚卖场 刘科宏）8月21日，由吉林省商务厅、吉林省商业联合会主办的首届吉林婚博会、首届吉林车博会、第24届吉林家博会在欧亚卖场9号门举行联合展销会，现场活动劲爆。此次活动以“促增长、提消费、惠民生、跨界出击、共襄未来”为主题，以“整合各方资源，拓展婚嫁、家装、房产、汽车市场”为己任，本着立足长春、服务吉林省，辐射东三省及内蒙古部分地区为总体目标，通过综合展览展示，让广大群众了解好品牌，认识好产品，拿到好价格。活动前三天，欧亚卖场9号门前人潮涌动，人气火爆。

三展融合拉动市场 打造一站式婚礼采购平台 这次的展会与以往展会有所不同，婚博会、车博会、家博会三个展会内容彼此融合，在业界也是第一次。 “孩子们计划明年结婚，我们全家就趁着周末来逛逛，三个展会一块举办，让我们眼界不说，还真的预定了很多与结婚有关的商品。”长春市民吴女士告诉记者，这次的展会太好了，婚博会把结婚相关环节集合到一块，让他们全家人少跑了很多弯路，而且为明年结婚预定了酒店、婚纱照，省去了很多麻烦。“有欧亚卖场把关，我们信得过！”

三展互动活动精彩 联合促销全城百姓得实惠

这次活动，一汽大众多款车参与，品牌全，实力强，部分车型低至6.4折；婚博会上参展品牌纷纷拿出大力度、大折扣，签单就可获得抽奖券，即有机会将吉利轿车开回家；活动现场还精心打造一个浪漫打卡场地，由气球组成的展会海洋和各种造型。同样，吉林家博会携手慕思、西门子、浪鲸、东樱、普洛达、芝华仕、千派等知名家居品牌商，畅销精品、年度新品汇集，持续打造一站式家居购物展会，传递品牌家博品质。

欧亚卖场三展联动活动通过联合展销，有效地促进市场复苏、惠民百姓民生的同时，还拉动多产业链产品消费，再一次为欧亚卖场收获人气。

“寒冬”中逆势上扬背后的故事

吉林欧亚商都苦练内功、精准发力,打造区域经营样板

本报记者 苏艳丹

8月23日,以“1诚1心”为主题的吉林欧亚商都解放11周年店庆圆满落幕,在集团和商都体系的领导下,在吉林欧亚商都全体员工的共同努力下,吉林区域解放大路店、综合体、城市奥莱、北山店四家门店,在本次店庆期间取得了财务销售同比增长10%的成绩,这是该四家门店继7月份创造了财务销售同比增长8%的业绩后,再次交出的令人惊艳的答卷。在现今的经济背景下,吉林欧亚商都复工复产三个月,就取得了这样沉甸甸的成绩,不是运气使然,而是多年来持之以恒深耕市场、不断创新、坚守付出所结出的智慧与汗水之果。这其中,蕴含着许多值得分享和借鉴的企业经营故事。

历经两次疫情后重启 困境一次比一次艰难

每一次危机都检验了企业的硬核内功。在今年新冠肺炎疫情发生后,吉林市经历了两次严峻的疫情形势,其间,吉林欧亚商都的经营工作更是经历了史无前例的两次“危机大考”。

第一次是3月复工伊始,消费者还处于惶恐之中,而4月就是集团店庆的日子,对此,吉林欧亚商都快速调整经营思路,一是发挥疫情期间稳物价、保供应所赢得的良好口碑优势;二是在人、货、场三方面科学谋划,地区店庆前到库存12.7亿元,新增临促910余人,有484名区总及品牌经理到店

助力,线上直播25场。营销分段施策,前三天爆发期引爆“店庆经济效应”,销售6395万元;强销期“店庆遇上黄金周”再次全城关注;高发期“店庆最后三天”大力度强势收官。截至5月5日,吉林欧亚商都集团店庆19天实现财务销售1.12亿元、客流量突破79万人次。

经营重启后的喜悦还未退去,5月8日,吉林市第二波疫情来袭,综合体成为了疫情中心,消费者到店的恐慌情绪再次加重,极大地加剧了门店二次经营复苏的难度。对此,吉林欧亚商都提出了“三稳工程”,即“稳员工、稳供应商、稳消费者”,迅速抢抓销售。6月至8月,吉林欧亚商都三个月就实现了经营指标“破题”,8月店庆更取得了财务销售同比增长10%的业绩。

深耕吉林市区区域市场 品牌与自采精准发力

吉林欧亚商都能够在疫情大考中取得优异的成绩,到底是偶然还是硬实力,我们对吉林区域的门店依次看一看。吉林欧亚商都区域内共计五家实体店商业门店,包括吉林欧亚商都解放大路店、吉林欧亚商都综合体、吉林欧亚商都城市奥莱、北山超市、永吉超市,另外还有吉林欧亚御龙湾地产项目、吉林欧亚玉龙山庄。在经营中,经常遇到的问题就是业态不同,品牌组合、经营方式、营销方式等自然各不相同。这就考验着一个领导的统筹

能力,考验着团队的执行能力。记者了解到,吉林欧亚商都最近几年实现了发展的跃升。最有代表性的是解放大路店,五年实现了利润翻两番,在吉林市中高端百货中稳居龙头地位;综合体克服了位置偏、交通不便等困难,客流和销售实现了五年翻三番;城市奥莱历经江南店、优客直至现在在奥莱的两次整体性大型调整,以最快速度实现了稳步提升;北山店、永吉店实现了良性发展;御龙湾地产五年实现了住房单价增长50%,大平层存量房成功去化,2019年地产实现销售4.5亿元;玉龙山庄通过政府多项审核……

这些成绩的取得,全部源自于区域市场的深耕。其中在品牌调整方面,仅2019年,吉林欧亚商都都在长春欧亚商都总部的领导下,全年涉及调整总面积131270平方米,综合体新增花舞之森、嘻哈街区等主题21个,2层、4层、5层实现完美蝶变;解放店超市向精品化调整后,与妆品及服饰类品牌形成有效互益,夯实了解放店高端百货的龙头地位。城市奥莱店、北山店、永吉店也成为了吉林市不同客层购物的好去处。

作为一个汇聚多门店、多业态组合的区域型市场,吉林欧亚商都还以集团自采为亮点,以体系自采为重点,以地区自采为补充,打造了“欧亚果蔬 基地自采”专区,并不断完善产品,让“欧亚”自采品牌一举唱响吉林市。2019年,采购延吉苹果梨1.18万箱,177吨,13天售罄。当年自采商品全年销售2582万元,利润352万元。目前,欧亚自采商品已成

为吉林欧亚商都抢购、热销的代名词。最近,吉林欧亚商都还在超市设立了自采自营“网红专区”,将线上网红产品搬进了吉林欧亚商都超市,成为了超市引流的又一亮点。

内外兼修树立品牌 厚积薄发驾驭市场

吉林欧亚商都非常重视“以诚为本”的区域外部环境建设,以及企业内部的人才梯队建设。此外,吉林欧亚商都始终将集团“员工富裕,企业兴旺,社会发展”作为目标,三次参与国际马拉松大赛、环保松花江保护母亲河等公益活动,受到吉林市各界的高度赞誉。2017年,吉林市遭遇罕见洪灾,吉林欧亚商都党员干部第一时间赶赴灾区为灾区人民送去物资。对内,吉林欧亚商都重视人才培养,始终坚持不拘一格培养、任用专业人才,企业中层管理团队平均年龄38岁,员工各个干劲十足,勤学上进,为企业可持续发展提供了人才支撑。同时,吉林欧亚商都还联合各级人才中心,打造了“大学生就业基地”。

短短几年间,吉林欧亚商都深耕市场,不断创新,扎实落地,先后荣获了“国家级诚信单位”、“吉林省模范集体”、“吉林省价格诚信单位”、“最佳旅游购物诚信企业”、“吉林市诚信示范市场”、“消费者满意示范店”等多项殊荣,她从适应市场到驾驭市场,从吉林市商业的普通一员跃升为首屈一指的区域龙头,用实际行动在吉林市唱响了“欧亚”品牌。

欧亚大讲堂

好标题的创作手法(一)

牢记:好标题要有“一技之长”

本堂课起,我们开始讲写作中的难点——标题创作。因为标题是新闻稿件撰写中最难的,所以我们需要通过几堂课带领大家学习标题的创作,以达到良好学习效果。

下面,我们先讲解好标题九个标准。

标准一:生动吸引人,它应该让读者“一见倾心”;
标准二:简洁明快,它应该让读者“一目了然”;
标准三:忠实于新闻事实,它应该是“一片丹心”;
标准四:对新闻内容的高度概括,它应该是“一语破的”;

标准五:笔触犀利,它应该是“一针见血”;

标准六:具备逻辑说服力,它应该是“一言九鼎”;

标准七:提供大的信息含量,它应该是“以一当十”;

标准八:含义深刻,它应该让读者“一唱三叹”;

标准九:给读者深刻印象,它应该是“一曲难忘”。

需要注意的是,不是要求这“九个一”都集中在一个标题上,但既然是好标题,就应该兼有一两条。如果你记不住,就牢记好标题要有“一技之长”吧。后面几讲,我们将细化讲解好标题创作手法。

(编辑部)

四平欧亚购物中心举行“十大专项促销活动”暨“英城欢乐购活动”启动仪式

本报讯 (四平欧亚 综合部) 2020年8月1日9时30分,四平欧亚购物中心隆重举行四平“十大专项促销活动”暨“英城欢乐购活动”启动仪式,四平市政府各单位领导及四平市区近50家重点商贸企业代表出席了活动现场,欧亚商业连锁四平大区总经理姜辉作为全市商贸企业代表进行发言。

今年年初以来,特别是疫情防控形势基本稳定以后,四平欧亚购物中心积极响应政府号召,成功举办了一系列政企联动大型促销活动。8月起,由市政府、市商务局牵头,以四平欧亚为代表的商贸企业将陆续开展“十大促销活动”,通过开展全民购物大抽奖、线上抢券等模式,将优惠的商品、实惠的让利带给消费者,对扶持四平经济、保供应、稳增长起到了关键作用。此次活动,是一项惠民、顺民意、为民生谋的大好事,对于扩大商贸企业销售,惠及英城百姓,维护社会稳定,具有十分重要的意义。

仪式结束后,在四平大区总经理姜辉的陪同下,与会领导来到商场进行了参观,重点了解了地产商品、扶贫商品的销售情况,对四平欧亚在疫情期间不断引进新品牌,丰富商品品类给予高度赞扬。四平欧亚购物中心将协同广大商贸企业,从市场消费需求实际出发,依托四平欧亚的特色和品牌,努力构建安全、舒适的消费环境。主动担当,积极作为,履行社会责任,奋力夺取疫情防控和实现经济发展目标双胜利。

作为欧亚卖场合作商联合党支部的支部书记、合作商党员代表,8月20日下午我有幸参加了欧亚集团党委书记、董事长曹和平的党课授课,无论是作为一名普通党员,还是一名合作商,我都被欧亚集团发展过程中敢于迎难而上、党员敢于冲锋在前、支部勇于攻坚克难的精神和作用所震撼。

作为欧亚集团的领路人和开拓者,曹董一直以“员工富裕、企业兴旺和社会发展”作为企业发展的目标,始终注重和加强党的领导,引领欧亚集团在市场的改革发展过程中披荆斩棘,尤其是在兼并重组、改制经营等事关方向大局、员工利益和企业命运的重要关头,党的核心领导作用都极为突出,尤其是曹董作为一名老党员的廉洁自律和坦诚为人更是值得我们每一名党员学习。

今年,欧亚卖场成立了合作商联合党支部,我非常荣幸被任命为支部书记,在深感鼓舞振奋的同时更深知肩上责任重大,我将带领支部一班人,牢固树立大局意识,紧紧围绕在欧亚卖场党委周围,发挥合作商联合党支部的桥梁纽带作用,凝聚广大供应商的智慧力量为欧亚卖场做大做强注入动力;带领党员发挥先锋模范作用,努力创新经营管理,不断培育新的销售增长点,全力配合欧亚卖场各项经营任务有效开展;履行抓党建主体责任,带头宣传党的声音,让合作商党员感受到党的温暖,注重发挥集体智慧和民主决策,深入供应商听取意见建议,为欧亚卖场稳健发展献计献策;把思想和行动统一到卖场党委的各项决策部署上来,围绕欧亚卖场党建工作抓落实,协调推进党建和经营融合促进,为欧亚卖场的做大做强提供思想和组织保证。

(欧亚卖场合作商联合党支部 冯程程)

学《条例》 抓规范 促提升

欧亚商业连锁南关净月大区党支部开展主题党日活动

本报讯 (欧亚商业连锁 党群办) 7月28日下午,欧亚集团党委副书记张立丽与党群办主任张丽红来到欧亚三环购物中心,参加了欧亚商业连锁南关净月大区党支部“学《条例》、抓规范、促提升”主题党日活动。

欧亚商业连锁南关净月大区党支部书记孟毅首先对南关净月大区党支部自然情况、近年来开展“三会一课”的情况进行了详细介绍。张书记与支部党员亲切交流,充分了解各商场、门店的现状,与大家共同讨论分析,研究解决问题的思路和办法。张书记还带领全体党员学习了《中国共产党支部工作条例(试行)》(以下简称《条例》),为方便党员记忆,她精心编排了“顺口溜”,与大家分享,即:“三会时间到,季大月支小;党日月固定,党课年不少;组织生活会,一次在年末;民主测评随,谈心谈话内……”

张书记强调要把《条例》落到实处、见到实效,切实增强贯彻执行《条例》的思想和行动自觉,切实提高抓好党支部工作、推动党支部建设的本领。同时,所有党员要做到“三个一”,充分发挥党员在经营一线的先鋒模范作用。要以曹董为榜样,向领导看



主题党日活动现场。

马巍 摄

齐,向模范看齐,率先垂范,以身作则,展示党员形象,使党员先鋒引领最大限度地发挥凝聚、教育、激励作用。

张书记对本次主题党日活动中党员们良好的精神风貌给予了充分肯定,同时对支部下一步工作提出了要求,她鼓励全体

欧亚商业连锁召开《销售款管理制度》培训会

本报讯 (欧亚商业连锁 刘秋洋) 8月4日8时20分,为保证公司销售款的高效、安全、及时回笼,加速资金周转,提高资金使用率,增强资金管理水。欧亚商业连锁财务部在连锁总部七楼一会议室召开了《销售款管理制度》一级视频培训会,15个大区的综合部长、收银部长以及相关财务人员参加了此次培训。

本次培训旨在使企业资金周转速度得到有效提升,内容涉及收银、出纳、核账、资

金管理几大板块,并针对收银、出纳、核账三大环节的具体工作内容和容易出现的问题,结合具体实例作出了详细讲解和重点强调。

本次培训,将使公司的每一位收银员、出纳员、销售会计,都能够加深对欧亚商业连锁销售款管理制度的全面了解和掌握,并更好地运用到实际工作当中,加强业务流程的标准型和规范性,提升企业资金管理水。

夯实基础练技能

本报讯 (欧亚汇集 艳飞) 为夯实欧亚汇集四防安全工作基础,欧亚汇集餐饮娱乐组于8月份组织了为期4周的四防安全基础培训,在强化四防技能中为企业发展筑牢坚实平安保障。

本次培训主要依托早会进行授课与实践,围绕灭火器使用方法、消火栓使用方法、“1+5”消防演练、火场疏散逃生模拟演练4大方面展开,每个内容都有配套的培训方法与考核机制,当周内容当周考核,全员一个不落

稳保汇集平安行

过筛子,确保每名员工合格上岗。针对极乐汤、鹰力健身、嘉禧会等人员密集场所开展专项培训,结合各业态的多样性和特殊性制定相应预案并进行实操培训,针对考核中的重难点问题、年龄较大的员工、商场管理人员手把手教学,认真细致传授,收效明显。

经过培训考核,提升了每名员工的防范意识和应急处置技能,夯实了欧亚汇集的四防安全工作基础,为企业的健康安全发展筑牢了坚实的根基。

欧亚如意湖垂钓园正式开园

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 悠然垂钓如意畔,碧水深潭好休闲。8月1日,欧亚如意湖垂钓园在众网友的翘首期盼中正式开园,为欧亚卖场再添新业态,为春城“钓友”再增新乐园。

欧亚如意湖位于北湖开发区,是欧亚卖场打造的欧亚北湖商贸中心的配套项目。其湖址原本为城郊野地,杂草丛生,土坑连片,沟壑纵横,是常人难以涉足的撂荒地。为了美化周边环境,如果采用回填土的方式改造,将会产生巨额费用,回填土需要300万元,如若未来基建需要将回填土拉走,又要花费400万元,双向浪费。正所谓“思维一变天地宽”,欧亚卖场遵照曹董的要求,在于总的精心策划与具体指挥下,首先是突破思维藩篱,放宽思路,因地制宜,利用凹凸不平的洼地地形,构思出建造景观鱼塘的奇妙设想。其次,在本着“勤俭善持”、节俭办大事的原则,向政府相关部门争取了免费砖、边石等鱼塘用料,自己动手铺成鱼塘与道路,利旧如新,变废为宝。同时,巧

妙地引北湖水入园进塘,打造喷泉、修建凉亭、小桥、引进游艇,自己动手对周边环境进行绿化、栽种花草,求地铁公司帮忙将卖场南侧侧边遗留的树木运到北湖栽种……经过2个多月的施工改造,花费很少费用,建成近万平方米水域、深达8米的如意湖,以及环湖方圆5万平方米的绿植园区,将废弃之荒地变成波光粼粼、鸟语花香之所在,将脏乱差的土坑,变成了“水天一色,云淡风轻”的垂钓乐园,发生了翻天覆地的巨大变化。

如意湖景观区的建成,使得北湖商贸楼宇变成了临湖街景,为未来的出租出售提供了超赞的配套水景观,从卖楼房变为卖风景,快速提升了招商吸引力与坪效,地产升值5000万元以上,加速了招商进程,许多合作项目增加了成功的条件。随着如意湖垂钓园的开湖,迎合了“钓友”喜好,日均对外接待收入达5000余元,既增加了收入,又带来了客流,提升了知名度,为未来的发展培育机遇。同时,得到了长春新区政府的高度赞赏,并积极给予政策性资金支持。

白山大区召开上半年工作总结暨7·20店庆分析会

本报讯 (白山欧亚 王国琳) 8月10日,欧亚商业连锁白山大区在白山欧亚合兴购物中心九楼大会议室召开了2020年度上半年工作总结、下半年工作安排暨7·20店庆分析会。白山大区中层以上管理干部全部参加,白山欧亚合兴购物中心副总经理张东亮主持会议。这次会议意义非凡,既是对疫情防控以来,经营、管理、安全等方面取得的成绩、存在的问题作以总结分析,又是中层以上管理干部统一思想、明确方向、警醒聚力的一次会议。

会上,共有10名分管经理作了汇报,分别对经营数据、资金管理、营销活动、品牌布局、后勤保障、会员管理、存在问题等多个方面、多个角度进行了详细的剖析。让大家能够静下心来,集中精力去正视疫情防控以来带来的危机、存在的机遇、存在的问题与不足,以此为基点,积极寻求解决的方

法。欧亚商业连锁白山大区总经理丁贵宾根据大家汇报的情况作出了重要指示、提出了要求、给出了建议、分析了不足与问题,为今后的经营、管理工作健康有序的发展起到了重要借鉴作用。他指出:“白山大区全年的工作要按照总部2020年的整体工作目标以及曹董提出的企业未来发展思路为指导,认真落实“四增、一减、一提升”未来3年发展规划,使白山大区全面工作有新突破、有新发展、有“新创新”。要求大家要认真学习领会会议精神,对存在的问题要高度重视,积极应对。在经营上要寻求新思路、新方法,稳步提升销售业绩;在管理上要细化规章制度,提升个人素质,稳定员工队伍;在安全上要精细化管理,严细规程,避免一切安全隐患及漏洞。希望欧亚合兴全体员工上下同心,锐意进取,共同努力,为完成全年工作目标而不断拼搏。

发挥合作商联合党支部引领作用 为欧亚卖场做大做强贡献力量

生活常识

以“色”选食材 身体更健康

不同颜色的食物有不同的功效,我们日常养生,最好是各种颜色的食物都搭配些,也可以根据自己的身体情况,按“色”选食,多吃些适合自己的食物。

红色食物:减轻疲劳预防感冒

红色食物有助于减轻疲劳,并且有祛寒作用,增强记忆力。同时还可以令人精神抖擞,增强自信及意志力,使人充满活力。常见的红色食物有:红辣椒、胡萝卜、洋葱、红枣、番茄、红薯、山楂、苹果、草莓。

蓝紫色食物:益寿的天然“良药”

蓝紫色食物中的螺旋藻含有近百种氨基酸、11种微量元素及9种维生素,可以健身强体、帮助消化、增强免疫力、美容保健、抗辐射等。常见的蓝紫色食物有:黑草莓、茄子、李子、紫葡萄。

橙黄色食物:维生素C的天然源泉

橙黄色食物含有丰富的胡萝卜素和维生素C,可以健脾、预防胃炎、防治夜盲症、护肝,使皮肤变得细嫩。常见的橙黄色食物有:玉米、黄豆、花生、杏、橘、橙、柑、柚等。

绿色食物:肠胃天然“清道夫”

绿色的草本植物有调和身体机能的功效。维持人体的酸碱度,提供大量的纤维质,担负肠胃“清道夫”的角色。常见的绿色食物有:生菜、油麦菜、茼蒿、豆角、西兰花、娃娃菜。

黑色食物:通便补肺抗衰老

黑色食物含有17种氨基酸及铁、锌等十余种微量元素、维生素等营养素,有提高免疫力、抗衰老等作用。常见的黑色食物有:黑芝麻、黑糯米、黑木耳、黑豆、香菇、黑米、乌骨鸡。

白色食物:含纤维素可防癌

白色食物含纤维素及一些抗氧化物质,具有提高免疫功能、预防溃疡病和胃癌、保护心脏的作用。常见的白色食物有:冬瓜、茭白、白萝卜、花菜、大蒜、莴笋。

(编辑部)

初心·无我

——聆听曹董“党旗红、人心顺、企业兴”党课有感

“党建工作做得好的单位,企业经营得也很好。”……在集团会议室,听欧亚集团党委书记、董事长曹和平同志讲党课,曹董开篇的这句话掷地有声,让我情不自禁地随着曹董的讲述,一起走进了欧亚集团36年栉风沐雨的历程,一起感受36年,党建在企业中的重要地位。

这是我上过的一堂最生动、最深刻、最感动的党课。

生动,是因为随着曹董的讲述,让身为欧亚一员的我们,很快就被带入了曹董讲述的情景,深刻地体会到了欧亚集团是如何以党建工作作为“魂”,统领企业发展的。曹董讲四个“一以贯之”,即:党的领导一以贯之,“一岗双责”一以贯之,党组织的战斗堡垒作用与党员先锋模范作用一以贯之,党政齐抓共管一以贯之。让我一下子醍醐灌顶,原来,在我工作中经历的很多事,都与这四个“一以贯之”息息相关。我想起企业每一项的重大决策,中心思想都在紧紧围绕党的各项方针政策开展,36年从未动摇和偏离;我想起在我工作过的商场、门店,党支部书记兼任商场经理、门店店长,既抓党务工作,又直接参与经营活

动,将党组织牢牢内嵌到了经理管理的各环节;我想起在营业现场公示的党员先锋岗、成立的党员服务队,党员干部用自己的实际行动弘扬了敬业奉献、创先争优……原来党建工作就是这样与我们经营管理密不可分,潜移默化,成为了企业发展之“魂”。

深刻,是因为随着曹董的讲述,我再一次感受到了企业党建是如何凝聚起了企业的发展力量。曹董讲到实施党建三项工程,即:实施堡垒建设工程,实施党员引领工程,实施梯队培养工程。每一个工程都让36年的欧亚岁月,如鲜活画面映入眼帘。我想起我经历的欧亚商业连锁的“做多”征程,每建设一个新门店,新的党支部就会建立在那里,欧亚的党员干部就会出现在那里,欧亚精神就会传承到那里。这些老党员干部抛家舍业、毫无怨言。他们言传身教,教导每一个新加入欧亚的员工,犹如带自己的孩子一般细致耐心;他们率先垂范,引领着每一个新成立的团队,快速地去开拓外地市场;他们锲而不舍,从不言私地去帮扶每一个新门店,扶上马还要送一程……在这个过程中,他们有的人会等到这个门店走上平稳轨道,再

功成身退,回归长春与家人团聚;有的人则常年驻守,离家在外,奔波两地;有的人则是将一家老小都搬离故土,去扎根外埠门店的发展建设……堡垒建设、党员引领、梯队培养,在这一系列工程的推进实施中,党建工作就是这样落地生根,欧亚理念就是这样深入人心,发展力量快速凝聚,欧亚门店成长壮大,欧亚精神薪火相传。

感动,是因为我第一次听到了曹董讲述自己的遗憾故事。那一刻,我是如此的震惊和动容,眼泪一直不停地掉落。原来这个一路为我们殚精竭虑、遮风挡雨的欧亚大家长,背后有这么多不为人知的辛酸无奈。在他45年的党员生涯中,没有什么婚假、丧假、病假。父母去世、女儿结婚不惊动任何一个同事、朋友、供应商;自己的手指在企业工地断掉了,而他硬生生地扛过来……这个我曾高高仰望、远远敬仰的领航者,原来并不仅仅有高瞻远瞩的视野、宽厚博大的胸怀、运筹帷幄的智慧,也有终身难平的遗憾,不为人知的血泪……曹董是真正的做到了“我已无我”的担当和奉献!“一名党员要当一盏灯,照亮周边人;要当一面旗,引领周

边人;要当一个火车头,带动周边人”,如今再次想起,曹董要求欧亚党员做到“三个一”,还有谁比他本人更有说服力,更能诠释“明灯照亮、旗帜引领、车头带动”的作用。

欧亚36个春秋,培育兼容并包的“合”文化、恪守依法经营的“信”文化、坚持回馈社会的“义”文化,走出的每一步都离不开党建工作的引领和推动,离不开基层党组织的堡垒作用和党员的先锋模范作用。如今,走在新时代,走上新征程,投入新发展,激发党建新活力,全面投入吉林全面振兴全方位振兴,欧亚集团依旧不忘初心,牢记使命,为吉林发展,争做排头兵。作为一名党员,作为欧亚一员,我们更是责无旁贷,要树牢“四个意识”、坚定“四个自信”、坚决做到“两个维护”,履职尽责、忠诚担当、爱岗敬业,向以曹董为首的优秀共产党员学习,向着共建欧亚梦、共圆中国梦的伟大梦想前进!有党的领导指引方向,有企业文化凝聚力量,有榜样力量激励前行,只要我们能坚守初心,无私忘我,欧亚航母必能不惧困难,无惧风雨!

(欧亚商业连锁 吴彩文)

欧亚卖场有个爱企如家的“于师傅”

在欧亚卖场,一提到万坤保洁公司的于师傅,知道的人都纷纷竖起大拇指,这种钦佩不仅在于他日常工作的勤劳朴实和吃苦耐劳,更因为他的另一重身份——超市购物车义务维修员。

于师傅名叫于显清,是万坤保洁公司的一名保洁员,平日里负责负一层和负二层购物车收集推送,每天往返于各个门口收集散落的购物车,按规格标准分类后运送至超市指定入口处,方便广大消费者购物使用。由于客流量较大,于师傅每天平均要运送近千辆购物车往返于3个楼层之间,虽然室内有空调但也常常是汗水打湿后背,但于师傅从不抱怨。特别是节假日人流较多,为了保证逛超市的消费者都有购物车可用,他经常错过准点饭时,匆匆喝一口水就继续忙碌起来。

收送购物车,于师傅已经尽职尽责,但更令人称赞的是,于师傅在收送购物车之余,还担任起了超市残损购物车的义务维修员,虽然欧亚卖场有专门修理购物车的地点人员,但于师傅在推送购物车时发现一些购物车的车轮轴不好用或者螺丝有松动,就力所能及地修理加固一下,用他的话说,就是“也不麻烦,顺手就修好了,不能让顾客等车用”。据不完全统计,自于师傅入职以来,累计修理了超百台的残损购物车,大大提升了顾客的满意度。

知道于师傅的事迹后,欧亚卖场及时进行了奖励表彰,并号召广大员工向于师傅学习,学习他始终胸怀企业、奉献企业的责任担当,为企业的发展壮大贡献出每一名欧亚卖场人的力量与智慧。

(欧亚卖场 李微)

百日竞赛加油干

百日竞赛加油干,拼搏努力望明天。各位员工请注意,关键时刻鼓勇气。人人拿起拼搏劲,各个争先把功立。增长是个硬道理,调整姿态齐上升。广学多参路径明,坚守初心勇担当。团结众人在一起,更有表彰和奖励。

(欧亚商都 胡西禹)

我和我的“家”

时光飞逝,转眼间我来到欧亚超市连锁凯旋路店已经近两年了,在这段日子里,我无时无刻地感受到了领导的亲切关怀和同事们的热情关爱,在大家的指导和帮助下,由一名落后员工成长为一名超市职场人,开启了商超职业生涯。

记得刚来的时候,当时正值凯旋路店调整升级后的建材市场要开业,每天都特别忙碌,新事物的尝试让我感到兴奋,每位员工的职业精神令我十分敬佩。也正是这段时间,在各位领导和同事的帮助下,我有了很大提升。在这里,我懂得了弯下腰去拾起做小事,让购物环境更温馨美好;直起腰工作向前看,让自己学会做人。

年轻气盛的我在工作中也出现了许多问题:工作不细心、干活不踏实,而欧亚没有放弃我,在我最迷失混沌的时候,是经开区宽大区的领导给了我支持,让我认清了自己、变得成熟。我永远都记得经理对我说的话:“所做的付出和成绩大家都会看到,要正直做人!”当我看到超市在大区竞赛后受到表彰的时候,我决心要当下一个为商场获得荣誉的人。我要和以前不成熟的我划清界限,再多的言语也比不上实际行动,我要用所获得的成绩来说明一切。常言道:一花独秀不是春,万紫千红春满园。一朵小花是卑微的、弱小的,她的开放不过在须臾之间,只有绽放在百花丛中,才能装点春天,永葆美丽!

(欧亚超市连锁凯旋路店 朱猛雨)

跟着曹董向前走

引领下不断扩大、不断进步。

什么是无私?法国思想家说过一段话:我努力抛弃一切与我个人有关的私心杂念,因为这是与有志于为公共福利而工作的人所不相容的。假如一个人对荣誉、资财甚至生命已无所眷顾,那么这颗公正无私的心就能使他宣扬真理。这是我所最珍爱的,因而也能给予我最大的荣誉。曹董在党课过程中举了三个关于自己的事例,不禁落泪。他对党、对欧亚集团

无私奉献了自己的所有,他的奉献使我们拥有了现在的一切。作为一名欧亚人,我十分自豪且荣幸。

曹董的一字一句,都饱含了对党、对企业的热爱。这份热爱坚贞不渝,我感同身受。作为一名90后,曹董身上有太多值得我学习的东西,我要以此学习为契机,以曹董为榜样,脚踏实地,为建设美丽欧亚而不懈拼搏努力。

(欧亚商都 封雅萍)

聆听教诲 筑梦前行

8月20日下午,在欧亚集团一楼会议室,“党旗红 人心顺 企业兴”鲜红的九个大字醒目地映入我的眼帘。作为党员代表,我有幸聆听了欧亚集团党委书记、董事长曹和平同志的党课。课后,我心情无比激动,思绪万千。曹董带领我们共同回首欧亚集团栉风沐雨、艰苦创业的历程,这让我们这一路跟随企业发展的老党员心中无比震撼,一幕幕回忆直击心灵,仿佛过去的创业场景就呈现在我的眼前,几多惆怅,几多感慨,几多回味。欧亚集团从社区小门店发展到今

天11省24地近150家门店的企业规模;从昔日名不见经传的小“四百”到今天名扬全国的中国500强;资产总额、年销售额都增长了无数倍。一连串的数字,印证了企业的发展壮大,那一刻,我为我是欧亚人,我为我是欧亚培养的一名党员深感骄傲和自豪。企业发展壮大到今天,离不开以曹董为核心的欧亚集团党委的正确领导,离不开优秀共产党员为先锋的员工队伍。多年来,欧亚集团全体党员在曹董的带领下,一直深入践行“三个一”标准,即:“每名党员要做一盏灯照亮周边人,要当一面旗引领

周边人;要做一个火车头带动周边人”。有了党组织的引领,我们欧亚才能不断发展壮大。

在企业发展的实践中,党务工作者要紧跟集团公司党委步伐,用党的理论武装我们的思想、指导我们的工作实践,坚持“三会一课”制度,推进党的基层组织活动方式的创新,加强基层党组织队伍建设,发挥党员的先锋模范作用。未来,让我们跟随欧亚集团党委、跟随曹董,奋发向上,展现“欧亚铁军”精神风貌,再创企业新辉煌。

(欧亚商业连锁 丁力)

仰望星空 笃定前行

回顾历史,展望未来,一分耕耘,一分收获。作为欧亚卖场的一名党员积极分子,我很荣幸地参加了欧亚集团“党旗红 人心顺 企业兴”主题党课授课。课上,欧亚集团党委书记曹和平的精彩讲授,言辞恳切,感人肺腑,发人深思,引人前行。

从1984年至今,曹董带领欧亚人一起拼搏了36年。身为领路人的曹和平,把全部身心都投入到欧亚集团的发展上,自己结婚没有耽误一天工作,女儿结婚只有亲人参加,父亲去世、母亲百年也都没有通知同事和朋友,在企业工地手指断了硬是自己挺过来,不干扰任何人。他用自己的行动,践行了欧亚党员的“三个一”精神,“一名党员要当一盏灯,照亮周边人;要当一面旗,引领周边人;要当一个火车头,带动周边人”。

身为欧亚卖场的一名员工,我跟着企业一起奋斗了十余年。十年付出,十年成长,十年收获,在我看来,企业发展得好,有自己的独

到之处,合法经营、合格质量、合理价格、合情服务、合理管理的“五合理念”就是欧亚卖场强势发展的窍门,欧亚卖场运转得好,离不开好的口碑。口碑是诚信经营,是按照五合经营理念严把质量关,是帮助供应商经营提升,是提供热情周到的服务,是实施三倾斜为主的原则,进而换来消费者的关注与青睐。疫情期间,身边不少大中型商业企业关门裁员,欧亚卖场却率先承担企业的社会责任,为服务民生、稳定物价、保障就业作出了一个民营企业的贡献。

每当傍晚我仰望星空时,心中总会想起企业的“三星战略”,想起在企业工作十余年所亲眼见证的欧亚发展壮大,作为新一代欧亚卖场的青年主力军之一,未来,我将以欧亚的所有优秀党员为榜样,踏踏实实做好本职工作,“做内行、在现场、敢担当”,在企业“三星战略”的推进过程中,笃定前行,用自己辛勤的汗水书写欧亚卖场辉煌的明天。

(欧亚汇集 艳飞)

“做内行、在现场、敢担当”要求深入一线,投入销售支援,重走抗联路,重温入党誓词,唱响“没有共产党就没有新中国”,全体党员坚持做到“一盏灯”、“一

去世、唯一女儿婚事、工地受伤指均是在不为外人所知的情况下低调处理,面对终生遗憾与愧对家人之情,台上的曹董情不能已,台下的员工亦深深感动。怀

员代表,我们要做的就是继续让党旗在企业上空高高飘扬,让党徽在防疫一线熠熠生辉,让党员在销售中担当主力。恪守初心,坚定信念信仰。

传承优良传统 汇集磅礴力量

揣大爱,矢志三星,曹董用言行诠释了一名共产党员的初心本色,把一生都献给了他所热爱的欧亚事业,爱企之情日月可鉴,高尚之品质感人。作为卖场党

信仰、信念、信心,任何时候都至关重要。欧亚卖场发展再大,走得再远,也从未忘记走过的路。学习曹董授课,就是学习他沉得住气、吃得了亏、受得了

罪,学习他对人平和、对名平静、对利平淡。卖场全体党员及管理人员深知“没有员工,谁人去工作?没有消费者,为谁去工作?没有供应商,和谁去工作?”全心关爱、全情呵护广大员工、供应商、消费者,重悟建企初心、再寻管理初心、坚守服务初心、践行担当初心,全力续写兼容并包的“和”文化、“合法经营”的“信”文化、回馈社会的“义”文化。

(欧亚汇集 庄丽雨)