

# 今日欧亚

第16期 总第538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9月  
15  
星期二  
农历庚子年七月廿八  
八月初六秋分

## 欧亚商都第16届会员节耀世启幕

(2版)

## 欧亚卖场“龙兴计划”二期青年人才培训班开班

(3版)

## 筑牢信念 党建永远在路上

——聆听欧亚集团党委书记曹和平同志党课心得

(4版)

## 欧亚集团董事长曹和平一行 到德惠欧亚购物中心检查指导



曹和平董事长深入营业现场进行指导。

王连丽 摄

本报讯 (德惠欧亚 冯丽媛) 9月11日,欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超一行领导到德惠欧亚购物中心检查指导工作。

当天,在认真听取了德惠欧亚购物中心

总经理贾立伟对上半年工作情况的汇报后,曹董从招商运营、生鲜自采、安全保障等方面作出了重要指示。曹董还深入了解询问了目前德惠市场各大商超的经营情况,要求我们要认识市场、适应市场、掌

握市场,并指出掌握资源就是掌握市场。按照曹董的指示精神,贾立伟马上召开管理者会议,对德惠欧亚购物中心下一步招商引资、自采果蔬、消防安全等方面工作作出了具体要求。

## 建设质量强国 决胜全面小康 吉林省暨长春市“质量月” 活动启动仪式在欧亚卖场举行

本报讯 (欧亚卖场 王冬雪) 9月4日上午,由吉林省市场监督管理局主办,长春市市场监督管理局、长春欧亚卖场有限责任公司协办,以“建设质量强国、决胜全面小康”为主题的吉林省暨长春市“质量月”活动启动仪式在欧亚卖场大西洋洋行举行。省、市市场监督管理局领导及省市部分知名企业高管出席活动。

作为国内外知名的超大型现代化购物中心,多年来,欧亚卖场始终坚持诚信为本,严把质量关,从各类货品的进货渠道开始谨慎选择合作伙伴,严格把关进货检测流程,绝不懈怠,善始善终为广大消费者提供放心、安心、舒心的商品。在全力服务消费者同时,欧亚卖场积极配合省、市市场监管部门致力推进质量安全建设,加大产品质量检查惩处力度,严守质量安全底线,深入开展质量提升行动,欧亚卖场先后荣获“吉林省质量奖”、“全国达标百货店”等荣誉称号。

未来,欧亚卖场将继续当好示范表率,在质量安全上严格遵守《产品质量安全法》,带头落实“质量月”相关要求,为省市的质量安全建设作出欧亚卖场新的智慧力量。

## 欧亚沈阳联营与“辽工惠”平台 签署战略合作协议

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 8月27日,辽宁职工服务有限公司旗下官方会员服务“辽工惠”平台正式上线运行。当日,在辽宁省工会大厦,欧亚沈阳联营公司总经理严崇代表欧亚集团与辽宁职工服务有限公司“辽工惠”平台签署战略合作协议,并作为“辽工惠”平台亲密的合作商代表在签约仪式上致辞。辽宁省总工会副主席刘月,辽宁省总工会资产监督管理部部长高英泉,辽宁职工服务有限公司党委书记、董事长杨克泽,辽宁职工服务有限公司党委副书记、总经理王亚非,及多家协会、企业相关领导出席了签约仪式。

本次战略合作协议的签署意味着欧亚沈阳联营与“辽工惠”平台开启了精诚合作的历程。欧亚沈阳联营将通过“辽工惠”平台微商城、小程序和APP,为全省广大职工提供涵盖各类生活用品、食品饮料、水果生鲜等质优价廉的商品和全方位的创新服务、精准服务,实现线上线下相结合,网上网下的共同发展。欧亚沈阳联营将以共建共享的理念,与平台及优质合作商一起联手打造方便快捷、务实高效的服务职工的新模式、新通道。

下图:签约现场。(欧亚沈阳联营提供)



## 欧亚卖场黄金珠宝城 七夕销售火爆

本报讯 (欧亚卖场 译斌) 为了让广大消费者度过一个浪漫温馨的“七夕”佳节,8月21日至8月25日,欧亚卖场秋季黄金珠宝节盛大开幕,推出了多种优惠活动,现场美陈、演艺、DIY等活动,带给消费者浪漫的节日体验。

喜迎七夕,黄金珠宝城特推出黄金每克立减88元,当日单笔购黄金、铂金、镶嵌类饰品满3500元送价值120元卖场一卡通,活动当日消费满2000元得到一张抽奖券,抽取豪华礼。各个品牌也都推出了相应活动,吊坠、对戒、项链的七夕活动款,老凤祥第十届翡翠文化节、爱迪尔克拉钻巡展、荟萃楼大型彩宝展等,一系列的营销活动吸引了广大消费者的热情选购。截至当日21时闭店,许多消费者抢购热情仍然不减,不断发现现场销售高潮。

此次黄金珠宝城七夕节活动,是欧亚卖场扩大销售、稳定供应商、恢复市场信心的重要契机,通过积极整合资源,大力度宣导造势,给员工以鼓励,给供应商以动力,给消费者以吸引力,振兴消费,激活市场,贡献社会。



展会现场人气火爆。

张凯 摄

## 长春市妇联授予于惠舫“年度杰出贡献奖”



本报讯 (欧亚商业连锁 经理办) 9月11日,长春市女企业家年会隆重举行,长春市妇联联合会的主要领导参会。会上,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫作为协会会长作年度工作报告,并由于疫情期间带领团队奋勇拼搏在战“疫”第一线,以及所属企业在保供稳价上的突出表现,于惠舫被长春市女联合会授予“年度杰出贡献奖”。

左图:长春市委副书记鲍文明为于惠舫颁奖。

(欧亚商业连锁提供)

## 欧亚商业连锁第十一届金秋购物节火爆开场

本报讯 (欧亚商业连锁 高萃) 9月4日,欧亚商业连锁第十一届金秋购物节在3省23地近120家门店联袂启动。这次持续10天的购物节以“秋”为主题,50余万元的各类购物抵用券火爆开抢,7大主题活动优惠不断,为消费者献上了一场精彩纷呈的购物盛宴。

本次活动中,欧亚会员除了能够享受到劲爆的商品打折、满减、返券活动外,会员卡内超过1000积分,即可在多家门店享受积分支付抵现,前2000名1000积

分可抵十元抵用券。在这次金秋购物节中,欧亚商业连锁还设置了戴森净化器等12万余元奖品,消费者在超市收银线内单票购物满100元、服饰/化妆品单票购物满200元、家电/珠宝/手表单票购物满500元,即可参与抽奖,让消费者在尽享购物实惠的同时,还可能获得一份意外的幸运和惊喜。

此次金秋购物节恰逢“婚礼季”和教师节,欧亚商业连锁特别推出了凭2020年结婚证满1000元立减120元、教师节当天凭教

师证即可领取价值91元“谢师恩”妆品体验礼包一份等多项专属优惠活动。在欧亚微信小程序上,欧亚商业连锁还为即将在十一出行消费者准备了5万余元的畅游补贴金,并设置了幸运大转盘、超级摄影师等互动游戏环节。

金秋购物节活动期间,欧亚商业连锁在钜惠返利的同时,还为广大消费者带来了一场多元化、多类型、多角度的购物狂欢,践行体验式营销,让消费者尽享节日带来的乐趣。

## 珲春欧亚延百成功承办“珲春市地产品销售展”

本报讯 (珲春欧亚 董万喜) 8月16日,珲春欧亚延百购物中心承办的“珲春市地产品销售展”圆满落幕。本次展会由延边州商务局牵头,各县市协同开展。珲春市在本次展会期间投入惠民消费券(纸质)200万元。最终以13天拉动1500万的销售业绩圆满收官,客流量再次刷新珲春商业展会最高记录,交易笔数2.63万笔,平均客单价562.85元。展会对珲春欧亚整体销售的拉动方面起到了积极作用,销售环比提升37.2%。

“本次展会对珲春未来3至6个月的民生类商品销售将产生重大影响,此类商品势必

会短期内销量急速下降或停滞,所以我们必须努力将本次活动承办下来,做好各项配套服务,将销售实现到欧亚。”活动前夕,欧亚商业连锁延边大区总经理王芙蓉对全体管理干部说。

最终,在多次争取与努力下,珲春欧亚延百购物中心最终拿到了承办权。展会前期,王总带领全员召开了专项工作布置会议,要求全员重视、全面宣传、全体管理者参与。在参展商品选择上,以数据为支撑,重点选择大库存、贴近民生的米面粮油、肉蛋奶纸等商品。展会期间,欧亚自营展区13天30支单品全部受欢迎,销售喜人。

活动期间,珲春欧亚延百购物中心后勤部全员轮班到现场支援,半月无休,每日工作12小时,王芙蓉总经理更是亲力亲为,每日开业前到达现场组织货源,抢抓销售,协调现场展会工作人员的各项管理工作,每日坚持工作到闭店,待供应商全部撤场后再离开。

展会期间,珲春市副市长赵增峰莅临欧亚五楼展会现场指导工作,对珲春欧亚延百购物中心的团队精神、工作热情、专业能力给予高度肯定。王总表示:“珲春欧亚将继续优化营商环境,加强自身建设,履行好企业的社会责任,为珲春市的经济建设贡献力量。”

## 辽源欧亚金秋购物节 为辽源市城市节助力

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏) 9月4日,以秋之韵“省”券在握、秋之情 惠报师恩为主题,辽源欧亚购物中心金秋购物节主题营销活动全线启动。本次购物节时值金九银十的消费旺季伊始,又恰逢辽源市第二届城市节到来,并涵盖了教师节,可谓销售热点频多。辽源欧亚购物中心紧随市场机遇,用丰富的营销活动,向全市消费者推出一档金秋购物盛宴。

### 秋之韵 “省”券在握

通过辽源欧亚7·31全馆内购会及8·22服饰品牌日两档大型营销惠民活动的成功经验,本次金秋购物节,辽源欧亚再度将以往的购物抽大奖改为普惠消费者的购物赠券,在9月4日至6日三天推出欧亚小程序1000份花1元得50元服饰类消费券线上抢活动,受到广大消费者的一致欢迎,9月2日刚一上线即被抢空,活动还未开始就成功锁定上千名购物顾客。

### 秋之情 惠报师恩

9月10日是教师节,恰好在金秋购物节的活动期内,利用教师节这个消费热点,辽源欧亚购物中心适时推出以服饰类商品为主打的教师折扣礼活动,并在教师节当天,推出可凭教师资格证部分品牌活动基础上再享9.5折的双重优惠,还能参与满减再享品牌逐级赠好礼活动,向全市教师献上一份节日大礼的同时,也利用惠报师恩的营销主题引爆消费热点,增强消费者对金秋购物节的关注度。

### 同步城市节 普惠百姓

辽源欧亚金秋购物节启动之时,恰逢辽源市第二届城市节来袭,“双节”相融,激情四溢。利用由政府主导,以惠民消费为核心的城市节活动,辽源欧亚以夏品出清、秋品上架的商品交替季为营销爆点,推出百货类商品全场1折起、家电类全场样机3折起、超市全场满88元赠10元代金券的全品类钜惠活动。并在三大业态惠民活动的基础上,与工商、邮储、建设银行、吉林银行五家金融机构联合,推出购物立减、积分抵现、周末购物随机减等欧亚独享银行卡购物优惠活动,极大地激发了全市消费者的购物欲望,为辽源欧亚金秋购物节的成功举办锦上添花。

# 欧亚商都第16届会员节耀世启幕

本报讯（欧亚商都 孙红超）欧亚商都第16届会员节9月4日耀世启幕！会员节期间，欧亚商都特别策划“购物出行无忧享专车立减”、“尊崇专车接送 享金牌服务”、“电子会员专享 天天赢免单”等营销活动回馈会员。会员节首日，销售同比增长6.5%，各商场销售场面火爆，客流如织。

## 会员节前3天力度大

会员节前3天，服饰类商品在满200元收160元/130元/100元基础上再加送电子礼金，进口化妆品8倍积分，部分黄金珠宝每克立减60元基础上满额再送电子礼金，家电

超低价基础上满额送电子礼金、逐级赠礼，超市2倍积分基础上满额再送券，品牌折扣全场全场1折起。

## V钻盛典 燃爆全城

欧亚商都会员节，现金好礼红包，幸运即时送。线下购物即可参与赢取4999元、2000元、500元现金、保温杯组合、杂粮礼盒、车载充电器等奖品。9月7日至20日，全馆有消费的欧亚商都电子会员均有机会参加赢免单活动，最高限免5000元。欧亚集团小程序欧亚商都门店，以低于常规积分超值换非任乐家用料理机、准凡迪醒酒器等品质好礼。凡

参与超值积分换礼的会员，还有机会参与100名换积分免单，最高限免1万元。

## 专车接送 暖心出行

为适应步行街改造现状，解决停车难的困扰。欧亚商都首次联合旗妙出行、T3出行，全新开展专车接送、暖心出行活动。每周五至周日，超V会员尊享“旗妙出行”红旗H9专车接送服务。会员节期间，欧亚商都会员使用T3出行App叫车，起始或目的地为“欧亚商都”，每单立减5元；扫码免费领取30元出行红包；V钻会员再享200元专属红包。

## 会员服务 暖心体验

会员节期间，欧亚商都购物尊享精致服务。欧亚商都特邀会员免费发放专享礼券；会员可扫码咨询客服小助理，提供一站式便捷服务；同时提供物品寄存、时令茶饮、雨伞租借等贴心服务；另外再享积分返利、VIP私享沙龙等专享服务；V钻CLUB会员，尊享招商银行保险箱服务、机场贵宾易登机服务等管家式服务礼遇。在教师节到来之际，特别推出教师节感恩“礼”，当日持教师资格证即可享开卡礼、美妆礼、停车礼，再送专享礼券。

# 吉林欧亚商都V钻盛典会员节销售火爆

本报讯（吉林欧亚商都 综合办）9月4日，吉林欧亚商都V钻盛典会员节耀世启幕，本次会员节共持续17天，五店同庆，为江城消费者提供充分的购物及优惠时间。会员节前3天，五店销售1620万元，同比增长17%，可统计客流15万余人次。为了让会员节更加深入人心，吉林欧亚商都将继续加大宣传力度，深化活动内容，加强活动宣导，努力实现销售新的增长。

## 七大会员活动 优惠力度超大

80万会员礼券全城送。包括：30元十足抵用服饰券、5元十足抵用超市券、100元家电券（满1000元可使用），加之此次会员节前3天有第二波惠满江城消费券的加持，两种券可叠加使用，活动力度超大，实惠更多！会员节期间，我们为会员准备了专属活动，宠粉时刻不能错过！地区消费排名前10位的会员，均有惊喜数码豪礼相赠，最高可获赠价值1.76万元华为折叠屏手机一部；1999元-5999元多档位逐级赠礼，均是实用的生活好礼；我们还专门准备了2000至6.5万多档位积分换购活动，以超低积分换购高价好礼，一年仅此

一次的积分换购专场不容错过！来吉林欧亚综合体2F服装商场买衣服，可先线上换购5元抵50元增值礼券，把省钱理念贯彻到底；同时综合体消费满200元即送30元美食券，6F及乐活里香港老街美食均可使用，逛累了就来吃吃喝喝吧。

## 教师节献礼 答谢师恩

本次会员节时间上囊括了9月10日教师节，我们也为这些辛勤的园丁准备了专属活动：活动当天，消费者可持本人身份证及教师资格证至4F客服中心免费领取500积分及4小时免费地下停车券1张，且综合体消费累计满6万元即可直接升级为超V会员，还有手工花扇DIY活动可参加。

## 会员专属活动 贴心陪伴 暖心服务

做会员服务，我们是认真的，吉林欧亚商都初心不变，伴您同行。一站服务，五大尊享：客服24小时在线，随时为您提供便捷的线上咨询服务；客服中心为消费者准备了超多便民服务项目欢迎您来体验；专享服务VIP，所有会员均可享受积分返利、积分换礼、会员折扣、电子会员福利、停车优



会员节期间，吉林欧亚商都化妆品区域掀起抢购热潮。 李欣 摄

惠、提送服务等；尊享管家服务，专为尊享会员提供管家式礼遇；停车优惠，吉林欧亚综合体各业态消费满足相应额度，即可享受3小时免费停车。特殊时期，吉林欧亚商都仍然坚持做好

防疫措施，顾客进门扫码测温，全程佩戴口罩，每日消毒，安心服务构建放心消费。本次会员节本着优惠消费者、服务VIP会员的原则，您的满意是对我们最大的肯定，我们将用心做得更好，将实惠送到您的身边。



蜜桃盛宴体验感十足。 姜秋如 摄

# 四平欧亚举办“甜蜜金秋 果燃欧亚”首届蜜桃盛宴

本报讯（四平欧亚 杨旭）9月5日至6日，四平欧亚购物中心举办了盛大的“甜蜜金秋，果燃欧亚”2020年首届蜜桃盛宴。

首届蜜桃盛宴现场，人头攒动、热闹非凡，超市生鲜果蔬区域，黄油桃、黄红蜜桃等多种品种的桃子纷纷亮相，超市的员工扮演了“王母娘娘”、“齐天大圣”、“财神爷”等神话人物，烘托蜜桃宴会气氛，超市还精心筹备了吃蜜桃的趣味游戏，消费者纷纷前

来参加。趣味的游戏，逼真装扮，身临其境的背景音乐，将蜜桃盛宴的气氛掀起阵阵高潮，赢得消费者的赞许，以“蜜桃”为媒，以丰富多彩的节目及趣味游戏为介，带给消费者全新的购物体验，更让广大消费者充分感受到了四平欧亚超市独特的魅力。据悉，此次蜜桃盛宴共销售各类桃品近1500公斤，销售额近万元，较平时提升了4倍的销售，赢得了销售、人气的“双丰收”。

# 松原欧亚多重优惠活动献礼教师节

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）金秋送爽，丹桂飘香！九月悄然而至，松原欧亚购物中心多重优惠献礼教师节，同时推出惠及百姓民生的金秋购物节。

9月1日至10日，松原欧亚购物中心推出会员提前预存500元可抵550元，服饰秋装新款满200元收100元/130元/160元，特惠商品2折起，会员单票消费满300元/500元/800元逐级大赠礼等活动。教师节当天，全场2倍积分。9月10日16时至闭店，开启启恩师夜委会，珠宝类

持教师资格证部分商品满1000元立减100元，化妆品持教师资格证满1000元返100元欧珀莱化妆品券。

超市中秋月饼全面上市，品质优价格廉，葡萄干、桃李节、收节烟火爆竹，会员单票满68元/108元/138元即可参加逐级大赠礼。9月10日过生日的顾客，持教师资格证或劳动资格证，免费领取生日蛋糕一份，全场累计购物满2000元，即可到七楼客服中心领取“谢师礼”一份。此外，全场购物再参加2000元现金卡循环抽奖。

# 欧亚商业连锁“生鲜技师赋能线上进阶特训营”圆满结束

本报讯（欧亚商业连锁 唐德华）根据2020年度“提质增效”业务专题培训（龙兴）执行计划，欧亚商业连锁6月16日至8月26日组织生鲜技师赋能线上进阶特训营。在新冠肺炎疫情后时代，超市业态生鲜技师和副柜及以上干部，通过钉钉系统在线学习方式，完成生鲜技师培训的七门精品课程学习，点击阅读量突破2万人次。通过潜心学习和脑力激荡，生鲜技师和经营管理者在“商品分级定价、鲜度管控、销售技巧、损耗控制、毛利

提升”等多维度得到赋能与提升，员工学习效果突出。

又讯 8月13日至9月30日，欧亚商业连锁举办后勤保障技师中阶训练营，为电工、水暖工、电梯工等技术岗位人员，开办“安全用电、电线电缆、电梯安全、空调冷链”等9门课程。后勤保障技师中阶训练营，采取“理论+实操”、“线上+线下”互动多元化培训方式，旨在训练提升电工、水暖工、电梯工等技术岗位的业务技能从初阶升维到中阶。

# 欧亚商业连锁“跑单管理”百日专项行动取得阶段性成果

本报讯（欧亚商业连锁 曾兵）现今社会零售业的支付形式多种多样，为了更好的规范门店经营秩序，维护商场的利益及消费者的合法权益，有效控制“跑单”现象，提升门店销售业绩，6月19日至9月30日欧亚商业连锁推出“跑单管理”百日专项行动。欧亚商业连锁总部各部室进行了包保分工，百货营运部对各部室的检查人员进行了全员培训，保障了该活动更好地落实到位；从6月25日正式实施至8月31日，共计出动明检、暗检人数数百人；长春区本埠门店覆盖8

次，外埠门店覆盖4次；其中两个门店暗检出3笔“跑单”现象，共涉及3个品牌专柜，都按规定进行了处罚，并且联责商场主管经理、联责门店总经理、联责大区综合部，同时对相关举报人给予了奖励。

各大区、门店对跑单加强管理，进行了全方位的宣导、明示，让到店的每一个人都成为潜在的“暗检者”；在接下来的工作中，将采用明检加暗检的检查方式，使得该专项行动更具震慑性、效果更好，为企业的可持续发展奠定坚实的基础。

# 欧亚商业连锁出台《总经理巡店制度》

本报讯（欧亚商业连锁 经理办）为了更好地贯彻落实欧亚集团董事长曹和平关于各级管理者深入一线、服务一线的指导思想，进一步规范欧亚商业连锁总部巡店管理，提高欧亚商业连锁总经理巡店的质量与效果，欧亚商业连锁出台了《欧亚商业连锁总经理巡店制度》，并于9月1日起正式实施。

本制度对巡店时间、巡店范围、巡店内容、巡店问题处理等各方面进行了统一要求。制度中指出：欧亚商业连锁总经理巡店以服务+指导+检查为主，以帮助门店解决实际困难和问题为宗旨，实施三级巡店检查模式：第一级为总经理每月第一周巡店发现问题后，隔周对第一周所巡门店进行再检查回头看，查看问题是否整改落实；第二级为全质办对总经理巡店中检查出的问题归纳汇总至总部相关职能部门；第三级为出现问题门店进行自我整改；各大区互相借鉴，横向整改。

《欧亚商业连锁总经理巡店制度》的出台，是对一直以来欧亚商业连锁总经理深入一线工作的系统化、规范化、常规化，对结果进行量化与要求，制度中明确要通过问题来举一反三，实现各大区、各门店的同步整改与提升；发现好的经验做法要进行推广，促进其他门店的共同提升。制度的实施，必将对提升企业运营管理，深入基层现场办公，准确把握第一手信息作为决策依据提供有力保障。

# 时尚品牌纷纷落位 欧亚卖场加速蝶变

本报讯（欧亚卖场 汪鑫）8月29日，奈雪的茶长春欧亚卖场店正式开业，开业当天吸引了大批消费者排队光顾，开业期间天天客流爆满，前三天销售达16万余元。

奈雪的茶长春欧亚卖场店位于精品服饰商场，落位于印度洋天并潮流品牌区，带着最新的春镜主题风格强势入驻，充满生机与活力。此前，海马体照相馆于8月15日正式亮相欧亚卖场精品服饰商场，时尚创新的搭配、潮流多变的风格、对传统美学的极致突破，深受时下年轻人喜爱。海马体的线上预约平台用“轻、快、简”的方式以及人性化的服务，让欧亚卖场的顾客拥有贴心便捷的服务体验。

充分把握疫情下各大品牌加快调整契机，精品服饰商场借助欧亚卖场人气、品牌、业态等资源抢先加速调整，自疫情发生以来先后有乐高、三只松鼠、泡泡玛特等知名品牌落位运营，并取得超业绩：乐高®授权专卖店开业两天销售额突破15万元，POP MART泡泡玛特新品发售外省市顾客7时就在卖场14号门外排队等候，三只松鼠线上直播和线下礼盒团购商品销售多措并举，彰显零食界“王者荣耀”气势，彰显了欧亚卖场疫情下人气为王、销售逆势增长的业界奇迹。

未来，欧亚卖场精品服饰商场将继续精准研判市场，紧跟行业形势，对焦市场热点，紧盯消费需求，用品类迭代升级为企业发展赋能，为欧亚卖场加速做大做强、实现逆势稳健增长作出新的更大贡献。

# 欧亚商都家用电器商场会员节首战传喜讯

本报讯（欧亚商都 周万里）九月，带着秋的内敛，蕴着秋的喜悦，携着秋成熟，迎来了“V钻盛典”欧亚商都第十六届会员节。今年的会员节不利因素大于往年，面对困难，更激发了我们的热情与做好销售的信心。曹和平董事长曾说过，思则变、变则通、通则达，变中求生存、变中求发展。欧亚商都针对会员推出电子会员赢免单、超V会员尊崇专车接送、V钻会员享专车立减等专属服务。欧亚商都家用电器商场推出当日购电视、冰洗、厨卫、空调、生活电器类满1000元送150元电子礼金、手机数码满1000元送30元电子礼金、当日购家电满8000元-48000元逐级赠美的绞肉机、福库电饭煲、戴森吹风机等精美礼品。部分品类推出了送货上门服务，解决了消费者停车难的困扰。在全体员工共同努力下，会员节前三天，欧亚商都家用电器商场实现销售696万元，超同期168%。

## 你争我赶强技能“收银工匠”我来当

# 欧亚商都第二届收银技能大赛开始啦

本报讯（欧亚商都 李亚丁）为贯彻习近平总书记考察吉林提出的东北振兴战略，弘扬劳模精神和工匠精神，近日，根据长春市总工会、长春市人社局和长春市财政局联合下发文件精神，由欧亚商都发起举办了欧亚商都第二届收银技能大赛。

此次大赛，长春欧亚商都和长春欧亚商都奥特莱斯全体员工均可报名参加。为激发收银技术工人的积极性、主动性、创造性，真实体现基层员工综合素质，本次大赛采用淘汰制和累加制两种计分方式，并设置了五个奖项，最终第一名获奖选手将晋级为岗位特级员工。

比赛时间为8月21日至9月28日，历时39天，分初赛和决赛，有笔试和机试。现阶段已完成报名，为了力争上游，选手们都鼓足了干劲儿投入到紧张的复习阶段，摩拳擦掌，放手一搏。

让我们拭目以待，期待大家都能拼搏进取，取得好成绩。

# 欧亚卖场智能化团队优化算法 助推企业数字化运营

本报讯（欧亚卖场 李辉）近日，欧亚卖场智能化团队推出上线了优化改进后的门店客流预测应用及超市类安全库存应用，大大提升客流销售预测准确性，有效降低超市库存周转，增强了营销针对性，促进了欧亚各体系提质增效。

门店客流销售预测分析采用时间序列算法，在综合借鉴同期数据基础上，在原算法考虑节假日、促销、天气等诸多因素上，将节假日、天气、季节、气温、历史客流、经营面积等指标综合考虑，采用ARIMA集

成算法进行预测，客流预测准确度达95%，为集团各门店预测未来30天销售及客流（交易笔数）走势，为针对性营销策划打下基础。超市类安全库存应用通过综合衡量客流销售，能够精准预测下次各品类进货数量、进货时间，及时沟通供应商补货，改变了以往单凭个人经验的做法，利用大数据增强了供应保障的精确性和实效性，解决了以往库存过多、成本过高等问题，实现了“供应保障在路上”，加速推进集团各门店的数字化建设运营，提升了企业管理运行效益。



# 欧亚卖场“龙兴计划”二期青年人才培训班开班

本报讯（欧亚卖场 经理办）为深入贯彻欧亚集团曹和平董事长“人才强企”战略，在欧亚卖场董事长、总经理于志良亲自推动下，9月8日，欧亚卖场“龙兴计划”二期青年人才培训班正式开班。欧亚卖场高管、“龙兴”班学员和部分青年管理人员在卖场四楼会议室参加了开班仪式。

开班仪式由欧亚卖场副总经理吴恺夫主持并致开班辞，于总围绕《光阴易逝 韶华莫负》为题进行了精彩的开班授课。尽管于总一再强调“不常开会，不开长会”，但面对36位学员和近百位青年员工的期待，于总仍情不自禁地进行了长达5小时的答疑解惑。于总的授课从“龙兴”二字释义说起：“龙”是中华民族的象征，是欧亚集团的图腾；“兴”具有兴盛、兴旺之意，“龙兴”就是期盼我们企业持续振兴，后继有人，青年人要做龙的传人、企业的传人。于总结合企业发展和青年成长的需要，图文并茂地阐述了举办二期青年人才培训班的重要意义，系统诠释了“做内行、在现场、敢担当”九字箴言的深刻内涵，并从态度决定高度、目标决



欧亚卖场董事长、总经理于志良在“龙兴计划”二期青年人才培训班开班仪式上授课。

定胜负、思路决定出路、胸怀决定格局四个维度深入浅出、生动形象地论述了企业发展和人才成长的互为关系，围绕青年人应具备的“十气”对青年人加快成长提出了殷切期望。在与“龙兴”学员交流中，于总围绕行业趋势、青年成长、绩效考核、职业素养等多方面深入浅出地逐个回答了每名学员提出的问题。于总多次谆谆教诲青年员工，“现在不努力，未来遭人弃”，要装好人生轨迹的“GPS”，选对努力工作与幸福生活的正确路径，要以家国情怀担负起兴企、兴家、兴国之重任，做到知行合一，格物致知，深刻理解“欲戴王冠必承其重”的含义，决不可轻撒时

光，挥霍韶华，要把个人的小我融入于企业发展的大业之中，做“让合作者看得起，让员工托得起，让消费者信得起，让企业重用得起，让周边人瞧得起”的企业栋梁，成长自己，成全家人，成功企业，成就社会。深刻的见解、独到的体悟、广博的知识、诙谐的语句赢得了与会人员

阵阵热烈的掌声和笑声。全体与会人员虽然聆听了5个小时，但没有一人感到疲倦，全程认真听、快速记，积极互动，唯恐没有记全，深感收获颇丰，意犹未尽，纷纷提议以后多为大家提供这样的学习机会。最后，于总为“龙兴”班学员总队授予了“龙兴商海、誉满天下”的队旗。

2016年，欧亚卖场启动了“龙兴计划”一期青年人才培训班，为企业发展提供了坚实的人才基础。今年，正值卖场重要发展战略机遇期，再次启动“龙兴计划”青年人才培训计划，意义重大而深远。这次培训，将按照于总要求围绕企业发展所需和任职必需科学设置课程，除业务培训、国学文化、商务公文写作、职业经理人实务、组织管理学、行为学等知识外，还着重培养意志品质、提升实战能力安排了拓展训练、军训、赴红色教育基地学习、商业考察、对抗赛和课题研究等实践内容，培养勤勉敬业、甘于奉献、勇于创新、敢于承担的品质素质，提升青年学员的业务能力、协作意识、格局眼光等职业素养，为欧亚卖场未来的发展做大做强培育人才。

阵阵热烈的掌声和笑声。全体与会人员虽然聆听了5个小时，但没有一人感到疲倦，全程认真听、快速记，积极互动，唯恐没有记全，深感收获颇丰，意犹未尽，纷纷提议以后多为大家提供这样的学习机会。最后，于总为“龙兴”班学员总队授予了“龙兴商海、誉满天下”的队旗。

## 好标题创作手法(二)

### 制作标题可巧用名言警句

上节课我们学习了好标题的“九个一”标准，知晓了好标题要有“一技之长”，本节课起，我们通过举例，细化讲一下起标题时可以运用的手法。

#### 一、警句式(名言式)标题

即运用警句名言修辞方式制作的标题。特点是语言富有哲理，发人深思。举例说明：

- 1、《点燃自己 照亮别人》；
- 2、《坚冰啃下硬骨头》；
- 3、《榜上无名 脚下有路》；
- 4、《冰冻三尺 非一日之寒》。

#### 二、对比式(对照式)标题

即把两个相反的事物或一个事物相反的两个方面放在一起叙述、议论，相互比较，相互对照。好处是彻底揭示好与坏、善与恶、美与丑的矛盾，色彩鲜明。举例说明：

- 1、《开会一小时 游览十几天》；
- 2、《昔日“积水潭” 今日“颐和园”》；
- 3、《身不正 安福县毁林严重 律已严 永丰县青山常在》。

#### 三、比拟式标题

即借助想象力、进行形象比拟，达到用熟悉的东西去宣传不熟悉的人与事的效果。可以用适合人的词语描写物，也可以把人当作物来形容。举例说明：

- 1、《中国大熊猫在柏林做客》；
- 2、《哭泣的山羊》；
- 3、《“红眼病”毁了“聚宝盆”》；
- 4、《黄山“迎客松”求医》。

考虑到大家的吸收和运用，这一讲，我们先讲这么多，下节课我们不见不散。

(编辑部)

# 全力以赴 商都奥莱物业部坚守防汛第一线

本报讯（欧亚商都奥特莱斯 王凯博）台风“美莎克”刚走，长春市再迎台风“海神”，这轮强降雨覆盖范围之广、强度大、持续时间长，欧亚商都奥特莱斯立即召开专题会议，积极部署应对措施，启动应急响应联动机制，前后勤人员积极配合，物业部昼夜奋战，开展防汛防风工作。暴雨侵袭下，商场的财产安全受到了威胁，物业部全体员工时刻保持高度警惕，关注气象信息，逆行在肆虐的风雨中，严阵以待、扛起防汛大旗。

## 闻“汛”而动 快速响应

充分落实防汛抗台工作，欧亚商都奥特莱斯要求各部门各司其责，及时做好防汛物资准备及抢险工作安排。结合现场实际情况，强化责任制，制定各区域防汛应急预案，组织各种应急防汛物资编织袋、防雨布、沙子、锯末子、潜水泵、排水管等。对设施设备、楼体表面附属物及附加物进行安全检查，发现隐患及时上报，发现危险马上处理。积极做好各项安全隐患排查工作，防止大量雨水流入室内造成财产损失。

对建筑物屋面进行彻底清理，保证下水口畅通无阻；对地下室集水井、抽水泵等薄弱环节进行反复巡查。此外，为防止雨水倒灌，确保地下室高低配房安全运作，欧亚商都奥特莱斯物业部紧急加派人手，灌装防汛沙包，将抽水泵、锯末子等物资按指定位置放置到位，同时为确保安全，对室外促销区域进行暂时性拆除。

## 24小时值班 守护家园平安

台风来临期间，欧亚商都奥特莱斯后勤保障中心副总经理陈

漠带领物业部全体人员24小时轮流值班，对屋面广告牌、库房、设备等重点部位加强巡查力度，确保台风期间商厦整体安全。第一时间响应可能出现的抢险、抢修，夜幕中，工作人员巡逻、排查，查看易积水点，确保设施设备运行情况，并实时关注库房情况，加大对商场的巡楼频次，如有异常情况，随时响应。

## 勇担使命 全员参与

欧亚商都奥特莱斯物业部坚持安全为准绳，立足加强防范、

常备不懈的工作方针，按照统一领导、分级负责、上下联动、科学调度的机制，动员全商场力量参与防汛，确保防汛抗台工作取得全面胜利，维护欧亚商都奥特莱斯的安全。经过全员不懈努力，将积水全部排出，同时积极与各楼层对接，协助库房排水，保障货品安全。

险情就是命令，现场就是战场。企业管理工作要防患于未然，当台风来临时，全力以赴，扎实做好防汛工作是第一要务，切实保障欧亚商都奥特莱斯的财产安全。

# 欧亚卖场家具商场做好节前四防安全工作

本报讯（欧亚卖场 吴昊）在国庆节来临之际，为了更好的提高员工四防安全意识，增强员工的安全防范技能，使广大消费者及员工在欧亚卖场度过一个平安和谐的国庆佳节，欧亚卖场家具商场组织员工进行全面细致的自查自纠工作。

本次自查自纠由欧亚卖场家具商场经理亲自带队，从每一个角落查起，不放过任何一个死角，一个空开，一个插座的逐一排查。发现问题要及时整改，不能自行解决的，马上向有关部门上报，真正做到节日期间万无一失，并且利用早班会时间组织全体员工认真学习四防安全知识，查看每个展位的消防应急箱“七个一”，认真讲解“四个能力”、“三懂三会”。

欧亚卖场家具商场经营面积很大，人员流动复杂，自检自查工作比较繁琐，家具商场经理根据实际情况克服各种困难，对家具商场节日期间四防安全检查做了大量的排查工作，做到详细部署重点安排，把四防安全工作作为工作中的重中之重，并且动员每位员工对自己展位的每一个电源线、每一个插座是否存在隐患，消防器材是否有缺损，都逐一细致的过筛子，要求员工熟悉每一个消防通道、每一个防火门，以及消防设施设备的具体位置，更加熟练的掌握消防设施设备的使用方法，加强每位员工的防范意识，提高安全意识，做好有问题及时整改，活学活用，为给广大消费者提供良好的购物环境做出贡献。

# 珲春欧亚延百购物中心召开七周年店庆筹备会

本报讯（珲春欧亚 张凯）8月26日下午，延边大区珲春欧亚延百购物中心的全体管理干部在总经理王芙蓉的组织下，召开七周年店庆筹备会。敦化欧亚敦百购物中心总经理商冬青带领敦化欧亚管理团队代表列席参会。

会上，各部门负责人分别针对店庆筹备工作逐一汇报。王总在总结时指出：“各部门要高度重视7周年的营销活动，开好供应商联谊会及员工动员大会，做好文化营销异业联盟联动。按照‘四增一减一提升’方案精神，凡事早打算、早计划、早落实、早实施，各项工作都要按照时间节点落地完成，确保店庆工作的有序推进。要以席卷全城之势，无死角宣传店庆，力争把珲春欧亚店庆做成全城店庆。”

# 辽源大区党小组慰问公交一线员工 欧亚商业连锁外埠大区支部委员会



本报讯（辽源欧亚 综合部）8月25日上午，欧亚商业连锁外埠大区支部委员会辽源大区党小组带着50箱依能弱碱水来到辽源市汽车公司，代表欧亚商业连锁辽源大区对工作在一线的公交司机师傅进行慰问。

公益活动的社会意义，通过对公交一线司机的慰问，树立欧亚良好社会公益形象，弘扬了欧亚企业文化的同时，推进了与公交公司的良好异业伙伴关系，为辽源欧亚购物中心营销活动期间的交通配合与员工、消费者乘车的方便出行提供了必要保障。

上图：热心公益，辽源大区党小组慰问公交一线员工。孙小鹏 摄

# 为贫困学生捐赠爱心助学基金一万元 四平欧亚商厦党支部金秋助学活动



本报讯（四平欧亚 徐金凤）8月21日，在四平铁东区政府会议室，召开了“区关工委、区教育关工委、四平欧亚金秋助学九周年座谈会”活动，四平铁东区委相关领导，四平欧亚商厦党支部书记姜辉、副书记丁立荣参会，并代表四平欧亚购物中心全体员工，为四平铁东区贫困学生捐赠爱心助学基金1万元。

姜辉在座谈会上表示：“金秋助学活动作为四平欧亚党支部一项长期坚持的公益事业，已经连续开展9年，为四平铁东区身处困境的200多名中小学生累计捐赠助学金近40万元。未来，我们会更多参与到爱心捐赠活动中来，继续把金秋助学这件好事办实、办好！”

上图：金秋助学活动，帮助更多寒门学子圆梦。徐金凤 摄

# 浅谈市场的重要性

受新冠肺炎疫情的影响，当前全球经济正经历着一场寒冬的侵袭，我国的经济也正受着冲击和考验，作为经济实体的各大企业，都感受到了寒冬的凛冽，一些经济学家预测，现在还不是最冷的时候，可能要持续一到两年，或许可能持续更长的时间。

如何抵御这场寒冬？成为每个企业正在思考的问题，目前世界性的危机，给我们的营销工作带来了困难，市场逐渐萎缩，竞争者却丝毫没有减少，市场无不存在着激烈的竞争，企业的发展靠的是利润，利润的取得靠的是营销，营销好靠的是市场，我们只有紧紧依靠着市场才能逐步发展壮大。

营销工作的好与坏最直接的原因是对市场脉搏的把握，任何市场条件下都会有竞争，我们与竞争者共同面对的是一个不断缩小的市场，每个人都想得到更大的份额，如果我们没有竞争意识，等待的将是被别人蚕食完毕的市

场，只有树立起竞争和危机意识，时刻盯住市场的每一次机会，笑到最后的将是我们。

市场总是变化莫测，我们要实现企业的发展，实现营销的成功，诚信是最起码的要求，是实现营销成功的首要标准。诚实守信是企业的生命，是企业生存之本。只有优质服务诚实守信，才能创造良好的企业信誉，在市场经济发展的今天，企业才能立于不败之地。

万事民为先，服务是根本。服务意识要求我们用心去做，而且掌握交易的主动权，顾客永远是会选择质量好的商品，选择服务好的商家，平时多一张笑脸，多一丝问候，少几次纠纷，在服务上做得够好，顾客才会青睐我们的商品。

阳光总在风雨后，我们相信，市场对欧亚人的努力会提供源源不断的回报，我们必将在这场大战中占有先机。

（欧亚超市连锁长新店 姚慧贤）

# 优化会员体系建设的思考

在新冠肺炎疫情期间，各大商业企业都感受到会员的核心重要性，纷纷围绕会员线上商城开展各类活动，那么，我们要如何做好购物中心会员体系的建立，我个人有以下思考。

一是要做好会员体系建立，唯有“从心出发”。我理解的会员是满足人们的情感需求的，正因为如此是满足大众情感需求的存在，所以才是无法替代的。因此，要做好会员必须“真心、用心、全心全意”，必须以“感性”为基，真正找到“共情点”，并用心、耐心的不断挖掘、赋能，成就“无法超越的核心竞争力”。

二是会员体系的最佳模式应该是“开放的、共建的”。传统的会员体系都是项目或商家制订，是单向的；而“开放与共建”的体系则形成了双向共生循环，会员既是规则尊享者，又参与到相关规则与活动的制订，使会员体系成为“共生平台”。

三是传统积分模式的定位与取舍应全面思考。健全的会员体系，应思考积分模式的定位，营造会员生态。

四是付费会员将是未来会员探索的主要方向。针对付费会员进行全面回馈与赋能，通过大数据与各类活动筛选出会员，使之真正转化为“铁杆粉、死忠粉”。

（欧亚车百 杨希峰）

# 管理是一种艺术

管理是一种美，欧亚商都一直用她独有的美服务于每一位顾客。对于欧亚商都全体员工来说，管理就是最大限度的让消费者满意，让消费者收获快乐、实惠，以及具有品质的购物体验。同样，管理亦是最大限度的让员工快乐工作，拥有健康、广阔的发展舞台，每个人都可以各展其能。管理更是最大限度让欧亚商都成为供应商最佳展示的平台，获得业绩与品牌的双提升。

从商场实际情况出发，欧亚商都的管理体制可以通过商品的售前、售中、售后过程来体现。首先，在商品未出售之前，欧亚商都要对该商品进行严格的审核，以保证商品的质量，让顾客买得放心。其次，在商品销售中，要对员工进行严格培训，使员工充分了解企业的管理制度，并时刻以饱满、热情态度来服务企业、服务顾客。最后，在商品销售之后，有专业的售后服务系统，第一时间帮助顾客解决商品销售以后的问题，以达到100%的顾客满意。

欧亚商都用它完善细致的管理制度，使各个岗位的员工充分了解其工作职责，管理者对管理内容信手拈来，思路清晰，严格落实。欧亚商都是春城一道靓丽的风景，它正在用它独特的美向外界诠释管理是一种艺术。

（欧亚商都 翟晓东）

# 筑牢信念 党建永远在路上

## ——聆听欧亚集团党委书记曹和平同志党课心得

8月20日，我有幸参加了欧亚集团党委书记曹和平同志以“党旗红 人心顺 企业兴”为主题的党课。此次党课使我受益良多，为我今后的学思践悟奠定了坚实的思想基础。

党委书记带头奉献付出。曹董是优秀的共产党员，是睿智的决策者，是勤劳奉献的模范。他带领全体欧亚人，投身商业，拼搏进取，贡献社会。多少苦他都自己吃，多少遗憾他都自己背，多少累他都自己扛，一身正气，以一名优秀共产党员坚定的信念，将

党建工作贯穿企业经营的全过程，让企业健康持续发展，让员工团结快乐。

党的建设引领企业发展。将党的思想、理论贯穿到企业发展全过程，无论社会环境如何变化，企业都坚持在党的领导下稳步前进。一是党建在企业发展中的领航灯作用。欧亚36年发展历程，在体制改革、重大决策、目标设立等关键时刻，集团党委统一思想，正确决策，实现阶段性目标，向着更长远的目标不懈努力。二是党建与企业经营管理有机融合。多年来，欧亚坚持党

建工作与经营工作双融合，两者互为，共同发展。日常工作中，党建工作与绩效考核挂钩，按月给予综合评价，体现党建、经营、管理成果，形成管理闭环。三是党建推动企业创新能力。通过深入学习党的思想，分析市场经济现状及特点，提升企业综合竞争力。

红色党旗照耀下的和谐氛围。在欧亚，党建工作为企业文化提供思想、精神保障。欧亚把员工看作企业第一个重要客户，为员工搭建平台体现自身价值，设立“员工富

裕、企业兴旺、社会发展”的目标，开展“以人为本”管理模式，开设“大专班”、定向培养100人、“龙兴计划”等进行人才梯队培养，使企业拥有了可持续发展的人才，形成了和谐的企业文化氛围。

党建工作永远在路上。作为一名党员，企业的青年一代，我将在党的领导下，在企业党委的带领下，全面落实党的方针、政策，紧跟企业步伐，为企业发展、为吉林全面振兴，做出欧亚青年一代的贡献！

(欧亚商业连锁 张娜)

### 生活常识

#### 啤酒的日常妙用

- 1、啤酒中含有酒精，属于胶体溶液，擦玻璃时，用啤酒原液浸湿抹布后擦拭，玻璃会变得干净透亮。
  - 2、家里的木质地板打理前，在地板清洁剂里倒入少量的啤酒原液，摇匀混合后再擦拭地板，不仅保养木质地板，还会让地板看起来光亮如新。
  - 3、啤酒里含有部分营养成分，按照水和啤酒的比例1:0.2调配浇花水，浇花时使用，可以延长花期，增加鲜花寿命。
  - 4、家里做鱼时，可以倒入点儿啤酒，不仅能去腥还去除鱼的油腻感，吃起来鱼肉味道更鲜美。
  - 5、啤酒是弱酸性的，它的成分里含有很多植物性的营养元素，给头发提供很好的营养，促进头发生长。用法：用500毫升啤酒兑上1000毫升温开水，洗发时轻柔按摩，促进头皮组织吸收，不仅护发还防脱发。
- (通化欧亚 高玉洁)

## 晨跑

当太阳刚刚从东方露出火红的轮廓，天边的鱼肚白微微泛起，人们还沉浸在甜美梦乡的时候，我就已经穿戴整齐，准备开始每天的身心“充能”时刻——晨跑。早上的空气鲜得醉人，那种清凉舒爽的感觉，仿佛身体里的每个细胞都活跃了起来，全身充满了活力思绪也随之飞扬。

我坚持晨跑已经有三个月了，从开始的起不来床、应付了事，到现在每日突破晨跑的时间与距离，经历了很漫长的一段适应过程，总结下来，其实坚持晨跑是一个身心都要经一番磨砺的事业。最开始我跑几分钟就喘气，只能缓一缓再跑，然后经过学习和坚持，逐渐掌握了呼吸的节奏和深度，慢慢的加时间和公里数，平日在公司吹着空调，生拍出了汗不舒服，现在衣服都浸湿了反倒更舒畅。

人们常说生命在于运动。如果我们把坚持晨跑的过程看作是一个精神金字塔，那么没有良好的基础，万丈高楼就没有了矗立之基。有些晨跑新人在面对晨跑这件事的时候，往往忽略了计划，忽略了循序渐进的过程，想刚迈开腿，就要每天十公里，这目标其实无异于一座空中楼阁，反而使这项晨跑运动变成了一件痛苦的事情。其实对于晨跑，要有对自身体能的清醒认识，并由此设计一套符合自身情况的晨跑计划尤为重要。

在晨跑中，我学会了坚持，学会了以积极的态度面对生活。晨跑不但让我懂得了持之以恒的重要性，还让我懂得了吃苦耐劳精神的可贵。其实生活也如此，苦就是你成功的营养。我们想要美好的前程，就要有坚持晨跑般锲而不舍的精神；想要有岩顶青松般的气质，就必须接受洪水猛兽般的考验；想要有灿烂金菊的风采，就必须拿出与凛冽寒风抗争的胆略；想要有灼灼红梅的品格，就必须使出与皑皑冰雪搏斗斗争的力量。年初以来，面对突如其来的疫情，在严峻复杂的经济形势下，只要我们坚定不移向前进，脚踏实地干工作、抓落实，各项事业就能不断向前发展。

认清现状需要智慧，更需要勇气，理清思路，需要正视发展过程中将要面临的困难，脚踏实地，一步一步走，虽然刚开始会有些步履蹒跚，但正如我所坚持的晨跑一样，在积累了时间和经验的同时，我们必将迎来质的飞跃，让我们坚定信念，永不言弃，拼搏前行，终将收获梦想。

(欧亚商都奥特莱斯 崔花)

## 传承欧亚精神 助力卖场做大

8月20日下午，有幸聆听了欧亚集团党委书记曹和平以“党旗红、人心顺、企业兴”的主题党课，在共同回顾欧亚发展历程中，我备受鼓舞。

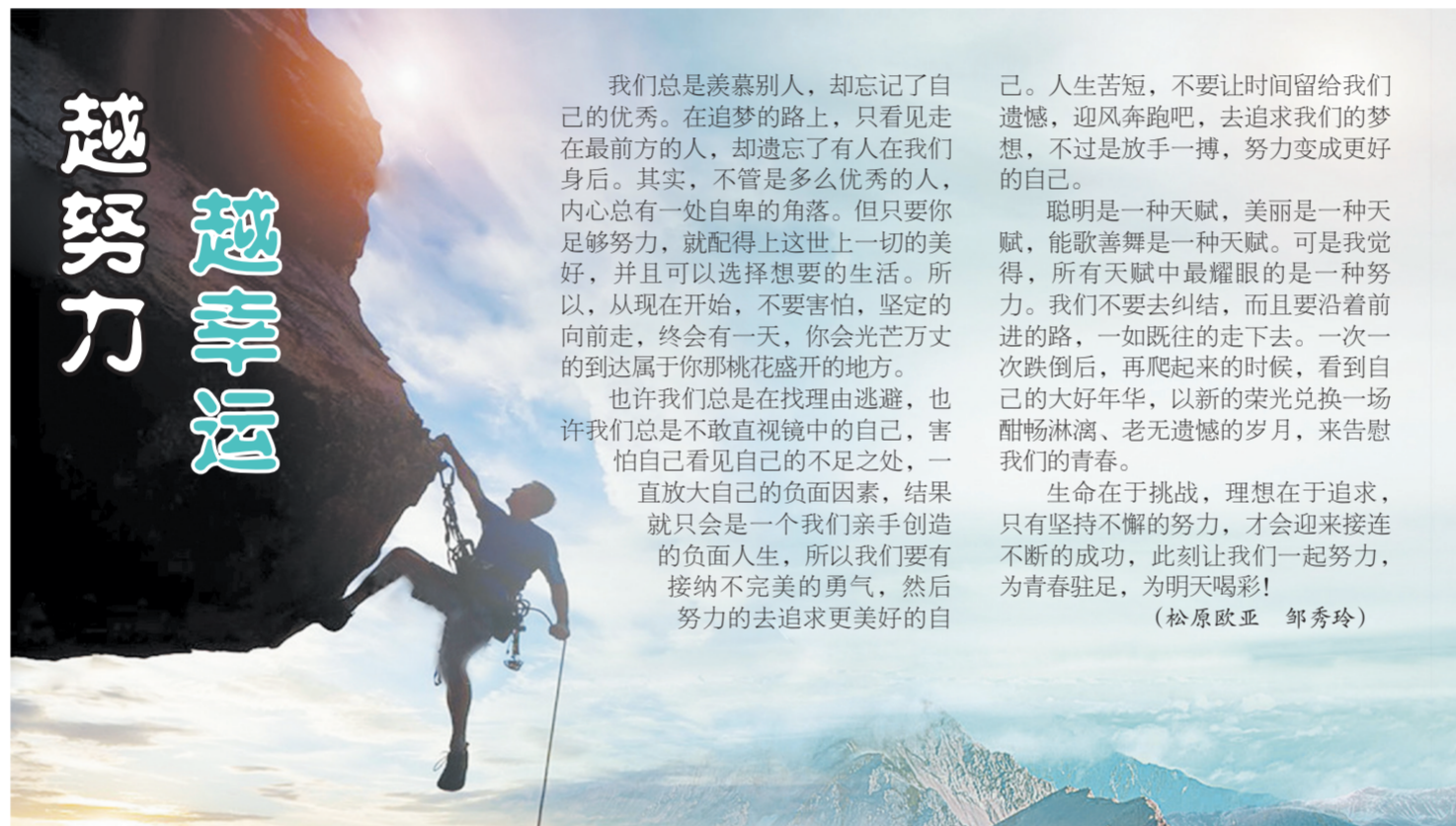
在授课中，曹董首先从自己人生和欧亚发展史开始讲起，话语质朴耐人深思，感动之处，让人流泪：作为一名老党员，曹董为

欧亚发展倾其所有，真正起到了党员率先垂范的作用，像一面旗帜引领欧亚人、像一个火车头带动欧亚人、像一盏灯照亮欧亚人，让欧亚之名远扬海内外。

站在欧亚卖场新时代发展的起点上，细细回味曹董的授课，句句敲人心坎，催人奋进。作为一名欧亚卖场的党员，对照自己的

初心使命，在今后的工作中，我要努力缩小差距、改进不足，认真践行欧亚卖场于志良总经理“做内行、在现场、敢担当”的职业要求，练就过硬的本领，培育务实作风，努力担当有为，让党旗引领欧亚卖场做大做强。

(欧亚卖场 刘晶)



我们总是羡慕别人，却忘记了自己的优秀。在追梦的路上，只看见走在最前方的人，却遗忘了有人在我们身后。其实，不管是多么优秀的人，内心总有一处自卑的角落。但只要你好努力，就配得上这世上的一切的美好，并且可以选择想要的生活。所以，从现在开始，不要害怕，坚定的向前走，终有一天，你会光芒万丈的到达属于你那桃花盛开的地方。

也许我们总是在找理由逃避，也许我们总是不敢直视镜中的自己，害怕自己看见自己的不足之处，一直放大自己的负面因素，结果就只会是一个我们亲手创造的负面人生，所以我们要学会接纳不完美的勇气，然后努力的去追求更美好的自己。

人生苦短，不要让时间留给我们遗憾，迎风奔跑吧，去追求我们的梦想，不过是放手一搏，努力变成更好的自己。

聪明是一种天赋，美丽是一种天赋，能歌善舞是一种天赋。可是我觉得，所有天赋中最耀眼的是一种努力。我们不要去纠结，而且要沿着前进的路，一如既往的走下去。一次一次跌倒后，再爬起来的时候，看到自己的大好年华，以新的荣光兑换一场酣畅淋漓、老无遗憾的岁月，来告慰我们的青春。

生命在于挑战，理想在于追求，只有坚持不懈的努力，才会迎来接连不断的成功，此刻让我们一起努力，为青春驻足，为明天喝彩！

(松原欧亚 邹秀玲)

## 读《今日欧亚》有感

翻开这套企业报刊，不禁勾起了我们的回忆。她就像一部长长的历史画卷，记载着欧亚人艰辛而光荣的创业历程。在这里，我们看到的是欧亚人为企业生存和发展勇敢拼搏的足迹和身影；在这里，我们看到的是欧亚人为企业腾飞所奉献的汗水和智慧。对内，她像一面镜子，展现着企业的全貌，既照见了自己，也看到了别人，使企业形成了比、学、赶、帮、超的良好局面，引导并推动了企业各项工作全面、均衡的发展；对外，她像一扇打开的窗户，向世

人传递着欧亚人的精神风貌和日新月异的发展变化，使外界更多地了解、认知欧亚，从而形成了企业与外界的良好互动。应该说，欧亚集团的发展进程中，《今日欧亚》功不可没。

仔细品读摆在我面前的《今日欧亚》，它是与时俱进的，今天，它又有了新的作为。这种新的作为，曹和平董事长把它比喻为“营养快线”。现代的商业经营已非传统的一买一卖，而是全面、综合式的经营。无论从经营理念、经营模式、经营业态，还是

经营战略、经营策略，乃至经营环境、经营人才、经营手段都有了新的发展和变化。面对新的、更为复杂的市场形势，需要我们企业和员工具有良好的、健康的“体魄”以及较高的综合素质，《今日欧亚》正担负起提供丰富营养的责任，为我们企业和员工输送正能量，让我们在瞬息万变的市场竞争中，有效地补充“营养”，让我们始终多学多思，保持良好的状态，应对各种困难和挑战，更好地为企业发展贡献力量。

(欧亚超市连锁合隆店 周爽)

## 快乐的小广场

初秋的傍晚，晚风温柔惬意的吹拂着。华灯初上，此时楼下的小广场开始热闹起来。孩子们骑着儿童自行车、轮滑车，向高空抛着闪光球，嬉笑着、打闹着，我沉浸在其中，回想起我们童年捉迷藏、踢口袋、跳皮筋的场景，很是美好。许久，孩子们的欢声笑语淹没在劲爆的广场舞中，一分为二的小广场，一侧是民族舞的优美婀娜，一侧是现代舞的强劲热烈，轻盈轻快的舞步，抖落一身的疲惫。健身器械的利用率极高，这边的大爷伸腿、弯弯腰，大娘按摩一下腰背，那边的小伙子在做拉伸动作，我也凑个热闹练习一下卷腹。遛弯走圈的人们三三两两的，宠物狗也是撒了欢，小商小贩们边卖货边看着热闹。火锅烤肉涮串店，生意红火，都在门外拉起了大排档，食客们享受着夜风的清凉，享受着舌尖上的美味，推杯换盏，谈笑风生。“老板，再来一打啤酒！”“老板，再来两盘羊肉！”……大家吃得无不亦乐乎，忙得不亦乐乎、跳得不亦乐乎、玩得不亦乐乎。快乐的小广场，飞出欢乐的歌。

星星月亮挂在天边，俯瞰着人间，看到人们开开心心的生活着，星星眨着眼，月亮笑弯了腰。

(欧亚商都 张艳丽)

## 献给敬爱的教师

执着传道业，痴心三尺台。  
巧手雕琢玉，精修栋梁材。  
润雨万株木，热血育新花。  
不负凌云志，桃李报师恩。

(欧亚沈阳联营 王鸽飞)

## 我爱欧亚

欧亚，是一个与众不同的企业。

爱一个企业，更是爱在这里经历过的点滴片段和那些川流不息人海带给我的无限感动。我爱着这里朝气蓬勃的员工们为我分享的销售技巧，也爱着同事聚会时每一顿对未来畅想的火锅。在这里，我留下了许多温馨的过往与细碎的回忆。

可企业的动人之处却远不止于此。她是拥有内涵的悠悠美人，温婉且坚定。在这里，总能找到属于自己一方天地的包容。这里有多少人，就有多少段动人故事。四楼快餐店的恩爱夫妻，老板娘总是笑眯眯的问我要不要多加点醋，楼下的保安大哥总是在我晚班下班时叮嘱我注意安全。我时常被这里的温暖所打动，虽然这里轰轰烈烈的人很少，可每个人都有用心呵护的平凡幸福。

我喜欢它有书香也有市井，有阳春白雪亦有下里巴人，有饱含烟火气息的当下，也有诗跟远方。这里的每个人都不拘于小节，可每个人又都带着满腔的善意与热情，处理客诉后顾客又折返回来对我们表示感谢；篮球场里游玩的稚童仿佛舞蹈着的精灵，那清脆的欢笑撞进我的梦里，眼观恍如天堂。她们各不相同，可每个人又是一样的善良。这里总能给我带来惊喜，像是这样可爱的带着人情味的矛盾，时时令我着迷。

我喜欢它的生机，这里处处都是蓬勃的生命，这里的细微末节中都藏着为生活拼搏的痕迹。我在这里拼搏，在这样有过去有现在，又有未来的企业里努力拼搏。

我不知道是这样温情的企业培育了这样热络的人们，还是这样热络的人们组成了这样一个温情的企业。我被这里的人实打实地感动，并成为这里的一员。

欧亚陪着我走向成熟，我看着她在新时代越走越越好。我在这里经历了人生里的诸多选择，而她进行着诸多变革，或大张旗鼓或润物无声，但福利和便利渗透进我们每个人的生活里。在这里，我真实地获得了充实的幸福感。

“欧亚为我，我为欧亚。”欧亚为我带来便捷的生活，而我亦努力为企业建设献出自己的力量。

我爱欧亚！

(欧亚新生活 刘思洋)

花落谁言芳草疏，等闲秋色梧桐雨。转眼，秋临几许，而江南依旧绿意葱茏，似乎还沉睡在春的记忆里，忘了醒来。推开窗，入眼点缀的，还有些许清新的气息围绕，只是不如烟花三月般的绚烂，倒有一丝静谧中，含着沉稳，小心翼翼绽放。还有那寄托归鸿的心声，疏离淡漠了几分。

秋，在诗人眼中，有一江春水的浪漫，也有落叶满地般的惆怅，一支素笔，在纸上，演绎人间烟火，悲欢离合，月圆月缺，总是荡气回肠诉说。用伊人在水一方描绘秋，恰合江南的温婉，若清风小镇里，那位倚窗的女子，一阵秋水，一抹身姿，欲诉而隐含的羞涩，所有的章节以朦胧装点，更添了诗人笔下无限的遐思……

一片叶子落下，漫天的飞舞，秋意瞬间朦胧。蔓延了一春一夏的绿意花红，从张扬到素静，于沉稳中，一点点褪掉五彩华丽的罗衣，直至安然谢幕，诠释了一整个生命的悲欢离合。最后落下句点。而天空下的日子，依旧有风有雨，有日落日出，恰恰彰显光阴的无情，不会因万物转变而停留半步。

踏上秋的征程，人心，又何尝不是一次次经历岁月的打磨，心思渐

渐，若落于幽径般的清宁；若风雨中浮浮沉沉的一叶小舟，磨砺后，择一隅，安然落居，山河般的稳中修静。

蒙蒙，我于秋的清宁中，舒适地醒来，窗外，一夜的风，落叶虽些许如雨，恰闻

秋，也有属于自己的花香，经历一场光阴的雕刻，所有美好惜金，那一脉馨香，隐隐淡淡，一种欲诉而不言的低调，舒适，静态。恰如陶渊明笔下“采菊东篱下，悠然见南山。此中有真意，欲辨已忘言”的明了。



岁月丝丝洗礼后的味道，一缕缕，承载着季节删繁过的简约，以厚重之笔远近轻描，内敛却亲和委婉。一点相知，多少眷恋，在懂得之间，与秋齐眉而握，清静明眸，明眸而入骨，直达心底安置。

当品过了春，遇到了风，途经了夏，又经历了雨；于秋中领悟渐次厚重，人生的阅历渐渐多了，就会懂得，一颗虔诚之心是多么的重要。

“知人者智，自知者明。”生活，大繁能

简，大贵拥凡，大悟以钝，贫悦知足。人生各色，尺有所短，寸有所长，观其之闹，学以静思；学其之长，补己之短。三人行，必有我师，学其身正，观己以镜。心境，方可“欲穷千里目，更上一层楼”。

都说秋水无尘，行走于岁月的洪流里，要想不被浮华染指，需要一颗静溢之心，凝聚一双慧眼，面对某些物事，明而不解，知而不言，感知于心便可。生活，历练到最后，是感恩，是一缕淡淡的素心，呵护着内心一程程的风景，日子也就稳在心安里，调养身心，愉悦身心。一些风起、云涌，只管低眉浅笑，因为时光的格言，终将一点点见证风轻云淡。岁月，虽用种种的微苦，让你在饱尝风霜中感悟失去，却又不时地回赠新的绿意甘泉，又让你从中滋生无限感恩，用心解读，人世，随缘而喜。

“自古逢秋悲寂寥，我言秋日胜春朝”。若某一天，我终于可以老在光阴的杯盏里，那么请让我以青山秀水的委婉，不以物喜，不以己悲，只回报给岁月，一程烟火里的安稳。

(欧亚超市连锁新天地店 张丽燕)