



2020年11月
30
星期一
农历庚子年十月十六
廿三大雪

欧亚卖场召开2020年工作汇报暨2021年工作部署会议 (2版)

吉林欧亚商都综合体六周年店庆圆满收官 (2版)

欧亚车百举行“新容重张店庆供应商大会” (3版)

领导坚定的脚步 员工前行的动力

曹和平董事长一行到多地门店调研



曹和平董事长及集团领导班子调研吉林欧亚商都。

李欣 摄



曹和平董事长一行在临延边大区调研指导。

马雪 摄

调研吉林欧亚商都

本报讯 (吉林欧亚商都李欣) 11月12日,欧亚集团党委书记、董事长曹和平,欧亚集团总经理邹德东一行在吉林欧亚商都综合体6周年店庆期间调研吉林欧亚商都。欧亚商业连锁总经理于惠航,欧亚商都总经理周伟,吉林欧亚商都总经理李新志陪同。

曹董一行先后到欧亚磐石店、欧亚舒兰店、欧亚解放店、欧亚综合体踏查,指示商都体系

及吉林欧亚商都要有效整合资源,充分发挥地区优势,更好地推动企业发展。随后,曹董一行又来到吉林欧亚商都解放店、综合体了解店庆活动情况。在综合体,曹董一行先后踏查了乐活里、超市和三楼儿童乐园海立方海洋公园项目,关注店庆期间自采商品的销售情况,并对海立方海洋公园项目集客能力及未来发展给予肯定。



李欣 摄

调研珲春欧亚

本报讯 (珲春欧亚综合管理部) 11月17日,欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超,欧亚商业连锁总经理于惠航一行莅临延边大区两店进行指导,欧亚商业连锁延边大区王芙蓉总经理及大区管理团队陪同,曹董一行考察了各商场经营情况,对超市生鲜自采工作提出表扬,对大区的整体运营工作予以认可,对招商及提升品牌形象所取得的成绩表示赞赏,对珲春欧亚年末内购会及敦化欧亚四周年店庆寄予厚望。

到达珲春欧亚后,曹董先与珲春市市长张吉峰进行了会谈,探讨了疫情影响下珲春市经济发展突围的方向。同时,曹董还为珲春欧亚留下祝福,提笔留下墨宝——“元亨利贞”,饱含了曹董对延边大区的祝福和希望,更是对全体员工极大鼓舞,延边大区全体员工一定遵循曹董指示,在欧亚商业连锁总部及各业态、各事业部领导的支持帮助下,凝心聚力,全力以赴投入到经营工作中,不辜负领导的殷切希望,做好2020年末收官及2021年规划工作。

到延边大区后,曹董先

调研松原欧亚

本报讯 (松原欧亚张馨月) 11月24日,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东,欧亚商业连锁总经理于惠航一行在松原欧亚8周年店庆期间莅临松原欧亚购物中心调研。

调研中,欧亚商业连锁松原大区总经理郑伟携班子成员向曹董一行汇报了2020年经营数据以及8周年店庆经营情况、同城竞争店情况等。购物中心超市整洁明亮的购物环境、丰富的商品、热烈的店庆氛围使得超市店庆前几天对比同期在销售上有了大幅提升,曹董对此给予了肯定;同时,曹董对

服饰类商场能够及时补位及火爆的店庆活动现场氛围感到满意,对家电店庆三天销售192万、同比提升80%表示肯定,并指示要再接再厉,夯实基础,持续提升市场份额。曹董对松原欧亚下一步工作作出重要指示:超市仍要继续加大自采,以此来提升市场竞争力,各问题超市仍要寻求突破努力破题,在区域内要有品类经营特色,以此吸引消费者。七楼要加快引进客、增加黏性的业态,通过全面的调整提升进而巩固松原欧亚在当地的强势地位。

调研欧亚超市连锁榆树店

本报讯 (南关净月大区何悦坤) 11月13日上午,欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超一行在百忙之中不辞辛苦到欧亚超市连锁榆树店调研指导。

在门店管理人员陪同下,曹董现场了解门店经营情况,并给予指导和勉励。对集团统配商品阿克苏苹果、五得利面粉、欧星大米等商品的陈列和销售给予肯定,在调研过程中,曹董亲切地和现场员工互致问候。曹董的到来,极大地提振了门店全体员工的士气,榆树店必将加倍努力、不断前进,提升盈利能力。

调研白城欧亚

本报讯 (白城欧亚程丽娜) 11月24日上午,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东,欧亚商业连锁总经理于惠航一行在松原欧亚8周年店庆期间莅临白城欧亚购物中心、欧亚超市连锁金辉店调研工作,欧亚商业连锁白城乌兰大区张哲银总经理、白城欧亚王铭力总经理及班子成员陪同。曹董对两个店现阶段经营情况进行现场调研,并对生鲜自采

商品的销售情况、品类组合、商品品质、品牌招商等方面进行详细询问。随后,领导们在会议室进行座谈,会上曹董对白城欧亚的各项完成工作给予高度评价,并对金辉店的未来发展寄予很大期望,希望通过大家的不懈努力尽快提升为第一方阵。曹董对百货商场特殊时期的满铺率给予高度肯定,对家电商场销售增长提出表扬。



张馨月 摄

曹和平董事长一行与松原欧亚管理团队合影留念。

张馨月 摄

曹和平董事长一行在松原欧亚购物中心调研指导。

包艳 摄

调研敦化欧亚

本报讯 (敦化欧亚石凤春) 11月17日,欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超,欧亚商业连锁总经理于惠航一行莅临敦化欧亚敦百购物中心调研指导。

当天,曹董一行考察了超市、百货、家电三大业态现场的经营情况,对超市敢于面对市场竞争压力、坚守欧亚集团的诚信理念不动摇、坚持走生鲜自采经营之路的做法给予表扬,对大楼整体运营工作予以认可,对年初以来的疫情背景、线上对实体店的冲击、供应商的断流等经营形势下,敦化欧亚购物中心招商工作依然能达到满铺率并不断提升品牌形象所取得的成绩表示赞赏。

随后,敦化欧亚敦百购物中心商青冬总经理汇报了敦化欧亚今年1月至10月的经营情况,以及迎

接四周年店庆的工作计划,曹董对敦化欧亚所取得的业绩表示满意,并对敦化欧亚提出了殷切希望,曹董表示:“直面市场万变,做好自己,盯住每个业态,会起到互为作用,由弱到强,由小变大,抓住时机会有优势,运用好气势竞争能力会得到发挥,走自采之路才能有话语权。”曹董的话给予了敦化欧亚团队极大的鞭策,更坚定了敦化欧亚做好四周年店庆的决心。

最后,曹董提笔挥毫,用墨宝留下“高情远志”的题词,饱含了曹董对敦化欧亚的祝福和希望,为敦化欧亚描绘出了未来经营和发展的方向,希望敦化欧亚能运用好市场杠杆,以深远的志趣把握好市场脉搏,调动市场要素,使供应商与欧亚形成命运共同体,互利双赢,方可行稳致远。



王莹 摄



田昕红 摄

曹和平董事长一行在乌兰欧亚调研。

曹和平董事长一行与敦化欧亚管理团队合影留念。

欧亚卖场召开2020年工作汇报暨2021年工作部署会议

本报讯（欧亚卖场 经理办）11月16日，欧亚卖场董事长、总经理于志良主持召开了2020年工作汇报暨2021年工作部署会议，卖场高管、商场部室主管参加会议。

会上，首先由各个商场逐一汇报了2020年1月至10月的销售、2020年各项指标预计完成、卖场20周年店庆准备以及2021年销售利润指标和工作筹划情况，包括同期本期指标对比、各业态品类评价、营销费用支出、主力品牌同城销售占比、同城合作条件等方面，并从疫情影响供给端、需求端、消费行为习惯变化、快手直播带货新兴电子商务冲击等多方面，分析了对销售的不利影响因素，各商场围绕推进调整规划、加快转型升级、推进自营自采、创新营销活动、强化四防安全、抓好挖潜创效、培育“做内行、在现场、敢担当”企业文化、加

快人才队伍建设等方面，对2021年的工作进行了规划，明确了任务指标。同时，各商场还从活动洽谈、货品储备、资源整合、广告宣传、奖励激励、工作进度等方面汇报了卖场20周年店庆准备，相关部门汇报了店庆工作开展和为商场服务保障情况。

在听取完各商场部室的工作汇报后，于志良总经理高度评价了一年来自各商场部室的工作业绩和显著成效，对各商场未来一年的发展规划和主要工作表示充分认可。于总指出，面对未来更加不确定性的外部环境和更为激烈的行业竞争及市场压力，随着卖场知名度及影响力提升肩负的社会责任将更大，各经营单位要进一步提升创效能力，努力扩容增销，通过卖场的强势销售减轻另外两大体系压力，不断增强对集团的贡献率和反哺能力；要强化“做内行、在现场、敢担当”九字管理箴言在工作中的深化转化，接续培

养敬业、精业、专业的管理团队和勤勉、积极、向上、担当、负责的良好企业氛围；要进一步强化自营自采，发挥三大超市集中统一灵活自由的经营优势，积极对接国内外进出口商，抢先形成进出口商品经营优势，不断挖掘新的效益增长点；要推进智慧商业建设，加速智慧消防、智慧物业、智能停车场、智能仓库等智能化管控系统建设，以我为主，超前谋划，积极推进，尽快形成实践应用成果；要改革完善绩效考核，逐步健全与贡献、业绩、岗位、责任、压力相匹配的“多劳多得、少劳少得、不劳不得”的薪酬分配体系，最大限度激发各方面创造性和积极性；要加大业态品类升级，抢占万象城等高端店面落位长春前的先机扩大差异优势，加快引进妆品、服饰、家电、家居类等业态的高端品牌，抢占奢侈品消费市场，培育新的销售增长极；加大现有资源整合力度，将

当前调整与落实卖场第五个五年规划统筹结合，立足现在，着眼长远，稳健推进布局规划调整，着眼各商场经营定位从环境、服务、陈列、动线入手打造特色鲜明的配套场景，提升购物体验，增强消费黏性；要加大对农村市场开发，通过置换、联合、拓展等手段加大店庆宣传造势，撬动更多的消费群体来卖场体验消费；各部室要强化“前勤没有事，后勤没有钱”、“后勤为前勤服务，某种意义上就是为自己钱袋服务”的思想，换位思考，主动靠前，积极作为，千方百计解决好商场在场地、人员、物业等方面的需求，健全完善各类应急预案，通过前后勤的共同努力和周密协作实现店庆销售超比例的井喷式增长，实现新年度工作在高起点开局，为省市经济持续增长、为集团销售任务完成作出欧亚卖场应有的贡献。

吉林欧亚商都综合体六周年店庆圆满收官

33个品牌分别实现阶段性全国第一、东三省第一、吉林省第一

本报讯（吉林欧亚商都 刘禹辰）11月6日至22日，为期17天的吉林欧亚商都综合体六周年店庆活动圆满落下帷幕。在经历了疫情的冲击后，吉林欧亚商都综合体在寒冬中逆势突围，打赢了这场收官庆、品质庆、非凡庆的“硬仗”。店庆期间，吉林地区整体销售1.66亿元，超市增幅20%，实现了菲乐、迪桑特2个品牌实现阶段性全国第一，柯利娅诺等8个品牌阶段性东北三省第一，西门子厨卫等23个品牌阶段性吉林省第一的骄人业绩。

为深入贯彻曹和平董事长“店庆不限于简单地打折促销，而是要真正让利于消费者，回报顾客”的店庆要求，吉林欧亚商都提前一个月召开家电、服饰、超市品类核心供应商交流会，所有吉林欧亚商都相关领导班子成员、商场经理与供应商们一起沟通交流，商讨商品折扣、活动等；10月26日，吉林欧亚商都全体员工齐聚综合体一号门前召开动员会，动员会全体员工卯足干劲，全力以赴备战店庆工作；同时，各商场对一线员工进行宣导培训，确保店庆方案执行落实无误；店庆准备及进行期间每天更新视频，突破传统平面宣传方式，迎合消费者对短视频关注的需求，总阅读量达到27万余次。全方位谋划迎接店庆准备，重新规划停车场范围，协调公安延时，公安维持秩序，车流秩序管控等工作细节。

本次店庆活动力度超大，超市商品前三天5折/6折/7折，最后三天7折/8折/9折，万款商品惊喜特惠，海量供应不限购。家电商品全市超低，百万现金返现，满980元返120元，烟灶热十倍积分，购家电赠20元比价路费，逐级、套购赠好礼。服饰类不止四折，千余品牌震撼折让，累计满200元收100元/130元/160元，预存500元抵600元，部分品牌600元减60元。不仅商品活动力度大，还有多重好礼回馈广大消费者。吉林欧亚商都与华为联手，打造超强店庆。消费排名奖励，每天送一价值1.8万元的华为折叠屏手机。幸运大抽奖，华为全线智



吉林欧亚商都综合体六周年店庆仪式暨王者荣耀全民线下娱乐赛盛大举行。

朱诗雯 摄

能豪礼——华为Mate40Pro、Nova3i手机、华为手表、耳机、音箱、台灯、体脂称大放送。更有线上抢100万元店庆感恩礼券、消费逐级赠好礼、尊享会员礼、银商礼等多种赠礼。

此次店庆不仅有超低的商品折扣、丰富的回馈赠礼，还有多种引人入胜的精彩活动。店庆前三天，金、木、水、火、土五大龙宝俏皮热舞开门迎宾，每天免费送100个龙宝小玩偶。11月7日，斐乐、迪桑特品牌新店启幕活动和“续写冬季传奇”秋冬新品首发会隆重举行。仅11月7日当天，斐乐品

牌年销售突破2000万元，单日销售157万元全国销售排名第一。迪桑特品牌单日销售117万元，在全国130余家品牌店中脱颖而出，排名全国第一。11月14日、15日，综合体一楼中庭广场举办王者荣耀挑战赛，现场不仅有幽默风趣的解说，更有大屏幕全程直播游戏过程。现场人头攒动，座无虚席，线上直播间人气不断。11月15日，吉林欧亚商都综合体一层中庭广场举办“综合体六周年店庆”启动仪式，现场免费为消费者派发蛋糕，共同庆祝店庆到来，并有财神随机派发顶呱刮彩票一张，最高可获1.5万元奖

金。11月21日、22日，吉林市体育局与吉林欧亚商都联合举办室内滑雪大赛，参赛选手们矫健的身姿，吸引着消费者驻足观看。

百余业种、数千品牌同贺店庆，“欧亚店庆日，百姓购物节”，欧亚店庆的初心就是感恩回馈广大的消费者。作为吉林市的龙头商业企业，吉林欧亚商都有责任有义务通过努力，满足并提升人民日益增长的对美好生活的需要，通过店庆活动，以诚信为本，用更优惠的价格和更优质的商品真诚回馈消费者，把欧亚店庆过成市民的购物狂欢节。

四平大区召开2020年工作总结暨2021年工作规划汇报会

本报讯（四平欧亚 综合部）11月16日，欧亚商业连锁四平大区召开2020年工作总结暨2021年工作规划汇报会。

会议期间，四平大区各门店、商场及部室负责人对本部门年度工作进行数据化全面分

析，总结经验、查找不足、制定措施，并重点对2021年工作做详细规划汇报。四平大区总经理姜辉认真听取汇报，并针对各部门汇报情况对各管理者提出要求。姜总指出，做好总结工作是为了更好完成下一步工作部署，全体

管理者要做到各项工作的前瞻性，强化执行力，要令必行、行必果，将下一步各项工作落地有声、贯彻始终。2020年的工作接近尾声，姜总对过去工作中各部门的努力和付出给予肯定和认可，也希望各管理者能通过数据的

总结分析，制定更加精准有效的措施计划，在距年末收官的剩余45天里，取长补短、严阵以待，落实连锁总部“四增一减一提升”总体部署，锐意进取，不遗余力地完成全年任务指标，交上一份满意的答卷。

欧亚沈阳联营紧锣密鼓筹备68周年店庆活动

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）欧亚沈阳联营“感恩这座城，68年庆”即将盛大启幕。为了抢抓2020年最后一个月关键时机，最大程度弥补上半年疫情影响的销售损失，巩固四季度销售，充分利用店庆活动奋力打赢全年销售翻身仗，欧亚沈阳联营从商品、活动、人员等重点着手，紧锣密鼓筹备68周年店庆活动。

10月21日至23日，欧亚沈阳联营隆重召开了供应商座谈会。与会供应商代表在座谈会上纷纷表态，将在商品供应、优惠力度、人员支援等方面全力支持欧亚沈阳联营68年庆。在店庆开始前，预计门店商品库存数量将达到70万件，其中新款和畅销款将占90%，店庆专供、特供、DM独家款占

10%，更有部分品牌将畅销款作为店庆的特供商品，全力支持欧亚沈阳联营68周年店庆销售。开门抢、限时抢、秒杀商品已基本确定，服饰类开门抢商品低至26.8元。超市多个品牌推出内购套装、店庆福袋、大礼包等欧亚沈阳联营店庆独家超值套装，并提前宣传预热。在68周年店庆期间，多个品牌较同期活动基础上再降低一个折扣。

11月10日和19日，欧亚沈阳联营分别召开了迎68周年店庆第一次和第二次工作汇报会。会上，各部门将店庆筹备工作情况进行了详细汇报；敲定多品牌配合店庆推出的品牌日、路演沙龙、美妆沙龙、跨界沙龙、人体彩绘和钻石巡展等活动；更有品牌多倍积分、爆款商品供货价换购、折上折、满额

赠礼、红包墙、砸金蛋、冷餐会、生日蛋糕分享等多种相结合的品牌活动，保证店庆活动亮点丰富、热点不断。在人员准备上，各商场多次召开店长会，细化销售任务指标，将销售计划分解到每天、每人；早会学习分享《导购员连单六大时机和八大技巧》，强化销售内功；整理会员信息，有针对性的进行店庆活动宣传和分批邀约；提前做好促销人员支援配备和培训等准备工作；11月18日欧亚沈阳联营前、后勤全体支援人员统一进行服务礼仪、礼品发放和收银技能培训，为支援一线岗位做准备。经过细致全面的准备，欧亚沈阳联营全体员工充满信心，将在68周年店庆活动中，掀起一场震撼全城的购物狂欢。

又讯（欧亚沈阳联营 综合办）11月15日，欧亚沈阳联营2020年羊绒节活动落下帷幕，实现销售1961万元，同比增长9.7%的业绩圆满完成了计划任务。在2020年第四季度，在欧亚沈阳联营已经推出的国庆节、重阳节和羊绒节三档大型活动中，档期活动出彩，销售成绩喜人，目前四季度已完成销售近6000万元，为达成全年销售目标又迈进了关键的一步。

再讯（欧亚沈阳联营 邢晋一）10月25日至11月3日，千百度集团大型内购会活动在欧亚沈阳联营5号门内隆重举行。内购会第一天，销售额就突破了10万元。到内购会结束，累计实现销售45.8万元，超计划53%完成销售目标。

本报讯（欧亚商都 侯丽于晓丽）欧亚商都27周年店庆正在火爆举行，家用电器商场促销活动精彩不断，满额返现、套购最高赠Mate40Pro128G手机、家电以旧换新、持购房合同赠送高端礼品，同时全网比价，直击双十一，店庆伊始，销售捷报频传，首战告捷。

品牌促销精彩纷呈。海尔“健康好物节音乐惠”，聘请吉林省歌舞团著名歌手精彩演绎，吸粉无数，助力销售；全线产品套购赠礼，满额赠精美厨电；洗衣机、厨具买一赠一，空调买柜赠挂，全品类销售增长势头稳步增长，海尔冰箱同比增长24%，洗衣机同比增长14%，销售大类排名第一。

“西门子酒饮美妆冰箱新品发布”、“博世鲜活氧洗衣机新品发布会”、“LG电视OLED77GX新品发布会”在店庆首日隆重启幕；家用电器商场领导携手品牌负责人为新品发布会剪彩，现场美酒、美食品鉴，歌舞表演，助力店庆销售。西门子冰洗店庆首日销售同比增长126%，博世冰洗首日同比增长124%，增长比独占鳌头，精彩不断。

松下、方太、夏普跨品类套购，满额送好礼，金条、华为手表、戴森吸尘器、iphone12手机等高端家电，优惠力度再创新高，助力店庆销售，品牌同比增长不断攀升。

老板、三星、阿里斯顿套购赠礼；美的购物狂欢节，指定型号第二件半价，赠送好礼，认筹20抵2000元，全屋家电6999元超低折扣；LG冰洗套购，再享优惠，惊喜不断。

LG电视举办新品发布会，大提琴演奏、现场热舞、冷餐品鉴、搞笑魔术等吸引顾客眼球；苹果12系列；华为mate40Pro新品首销助力店庆，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/累计满1000元送150元店庆礼金，当日套购满足电视/冰洗/厨卫/空调/生活电器任意2个品类单件2000元以上满1万至5万元逐级赠礼大力度活动。

欧亚商都家用电器商场全体员工销售热情高涨，提升服务技能，把服务做细、做牢，切实将服务下沉，充分利用服务优势提升销售业绩。截至目前，销售同比呈现增长态势，主力品牌全线超同期、超同城，销售再创新高。

欧亚商都家用电器商场27周年店庆喜传捷报

欧亚汇集2周年店庆即将开启华美新篇

本报讯（欧亚汇集 张献文）11月16日至22日，由吉林省社会体育管理中心、吉林省体育局重竞技运动管理中心主办，欧亚汇集承办的“欧亚汇集杯”2020年度吉林省青少年跆拳道锦标赛在欧亚汇集活力开赛。来自全省数千名跆拳道职业选手在店庆前夕齐聚于此，同场竞技，共展青春风采。

这场让长春市民翘首企盼的省级赛事，经过充分的赛前准备，为广大消费者及跆拳道爱好者奉上了一场视觉盛宴。赛场上的选手们斗志昂扬，无论年龄大小，都奋力迸发出巨大的能量，在胜负难分的时刻，他们始终咬紧牙关毫不退却，用坚毅的品质彰显出“礼仪、廉耻、忍耐、克己、百折不屈”的跆拳道精神。

同时，欧亚汇集2周年店庆将以“无限潮·城市盛典”主题，在岁末欢乐绽放。本档周年店庆，不仅将为消费者带去丰厚福利，更将汇集的体验感持续升级，纵深延展汇集体验经济、冰雪经济与夜经济的无限魅力。“2周年定制礼包”将囊括众多人气商家的免费领、免费饮、免费取等系列到店福利，与大家相约玩转汇集……在这场城市盛典中，欧亚汇集将全方位发声，倾力嗨翻2020年末，再启华美新篇。

突出网红效应提升聚客能力

本报讯（欧亚卖场 招商部）2020年10月底，知名影星陈赫创立的网红餐饮品牌贤合庄火锅在欧亚卖场2楼主题餐饮区盛大开业，半个多月销售额达到70余万元，日均客流达到400人左右，扩大了卖场餐饮区的影响力和吸客能力，为整个餐饮区未来的调整升级打下了坚实的基础。

贤合庄火锅店经营面积284㎡，整体装修充满了现代的工业风和浓厚的艺术气息，火锅采用的所有食材都是来自四川地区，店里的麻辣锅底可以称得上是一绝，精选四川成都的辣椒秘制而成，麻辣鲜香，让人不用到巴蜀就可以尝到正宗的麻辣火锅。

未来，欧亚卖场将继续加大招商力度，引进更多有个性、可以吸引年轻客流的品种，将餐饮区打造成为吸引并留住消费者的新引擎。



如何撰写年度总结

时光匆匆，又到了企业管理人员写年度总结的时候。我常常在想，写总结，不应该只是部分人的规定动作，更应该是我们每个人在特定阶段对工作和生活思考的结晶，一周一月也好，半年一年也罢，静下心来，以客观、公正、宽广的行业视角，细数一二项收获与创新，查找四五六项不足与瓶颈，规划七八九项目标与突破，总结中蜕变成长，总结中阔步前行，相信未来，你一定会收获十全十美的自己。

下面，本报编辑部就和大家分享一下，书面年度总结的撰写技巧。

一、先思考后动笔。在落笔之前，大家要先在大脑中回顾一下一年的主要工作，并在大脑中将它们归一下大类，统分结合，立意明确，做到心中有数之后再落笔。

二、内容精炼、全面、不冗杂，重点要突出。写年度总结，切忌长篇大论，娓娓道来。每个人的工作岗位，都会有基础工作和创新工作，并有计划内工作和突发性工作之分，对于这些，我们不能将全部细节写到总结里，尤其是经年不变的工作，用一句话或一个同比数据体现即可。对于创新工作，我们要言简意赅说明“新”在哪里、成效如何。做到全面而精炼，重点清晰，让人一目了然。

三、行文要质朴，对比数据一定要真实。写总结一定要以陈述为主，说明为辅，切忌写成夸夸其谈的议论文。文中所用对比数据，当期、同期所在区间一定要一致，测算方法要统一，不要为了“美观”而失真。同时，数据一定要全面，不能只选升的不选降的，数据所说明的问题更要客观、准确、全面，这样的总结才真正有意义。

四、总结经验与不足，制定一次性解决问题的办法和完成时间节点。正所谓人无完人，每个人都有自己的优点和不足，只要我们不讳疾忌医，敢于直面自己工作的不足，总结经验，查找差距，就一定会有不断进步。写总结时，大家应该对全年工作认真分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识，并制定解决问题的办法以及完成时间节点，以便从根本上一次性解决问题，而不是解决问题的一次性。这也是曹和平董事长两年前对我们全体干部员工提出的要求。

五、要立足市场，着眼未来，思路清晰、目标明确地制定下一年度工作计划。战略决定命运，思路决定出路。无论是大部门还是小团队，所有的决策都要切合实际制定清晰明确的目标，并让全员知晓长期和短期目标，这样才能将团队拧成一股绳，将人力资源效用最大化。同时，大家要学会按照时间节点制定分解式目标规划，主次清晰，明确常规基础工作与创新工作，让所有团队成员在执行过程中，责权明确，集合力而致远。

(编辑部 苏艳丹)

欧亚车百举行“新容重张店庆供应商大会”



欧亚车百供应商大会现场。 杨希峰 摄

本报讯 (欧亚车百 杨希峰) 11月17日，欧亚车百购物中心隆重举行了“欧亚车百新容重张店庆供应商大会”，欧亚商业连锁汽开朝阳大区总经理丁秀英带领管理人员参会，此次供应商大会得到了积极响应，各品类供应商积极准时赴约，纷纷在留言墙上写下了与欧亚车百的“缘分”。

志合越山海、携手同奋进。本次供应商大会首先公布了店庆钜惠营销活动方案，超大力度，真正做到了车百塔台、供应商唱戏。随后，欧亚车百各商场进行团队展示，车百超市团队声音洪亮、气势逼人；车百家电团队整齐划一、口号震天；车百鞋帽团队气势如虹、意志坚定；车百服装团队朝气蓬勃、众志成城，气势威武的铁军风采受到供应商的交口称赞。欧亚车百各业态分管副总也进行了誓师动员讲话，句句以务实为基础、以创收增效为目标，得到了供应商伙伴的积极互动。各商场管理者和员工自编自导的精彩节目更是为现场活动助力。活动高潮迭起、气氛热烈，供应商代表先后讲话，表达了与欧亚车百同舟共济的心态和打赢“店庆销售战役”的决心，他们有信心与欧亚车百一起创收增效。

此次供应商大会鼓舞了所有参会供应商伙伴的斗志，他们从被动参与到主动向车百要平台进行促销，表示必须拿出资源

与车百精诚合作。欧亚车百在集团和欧亚商业连锁总部的领导下，从前期夯基垒台、中期全面推进，到如今新容重张再战

商海，有供应商伙伴的鼎力支持，欧亚车百全体员工对未来信心百倍，相信此次店庆一定会再创辉煌。

欧亚商业连锁四平大区开展劳动合同培训

本报讯 (欧亚商业连锁四平大区 综合部) 为加强工作纪律，增强管理者法律意识，更好地开展工作，11月12日8时，欧亚商业连锁四平大区综合管理部对大区全体管理者开展了《劳动合同法》《劳动合同法实施条例》《劳动合同法司法解释》等相关知识培训。

经过这次培训，与会管理者不仅了解了劳动合同法的相关知识，学习了劳动合同无论订立还是解除，都要依法办事，做到有法可依，有法必依。更重要的是明确了自己的职责，找到了自己方向。在培训中，综合管理部部长潘桂伟结合工作实际进行分析和讲解，将枯燥的劳动法规融入实际管理当中，讲解深入浅出，让大家迅速学以致用。现场答疑、交流，全面提升企业管理者有效预防与应对人力资源管理风险的能力。

松原欧亚召开「薄弱攻坚」和「收官冲刺」专项行动会议

本报讯 (松原欧亚 张馨月) 11月18日9时，欧亚商业连锁松原大区总经理郑伟组织中层管理者传达并进一步落实《欧亚商业连锁迎春、强销售、重管理、薄弱门店提升行动》。

会上，郑总逐一传达活动通知要求，并与各部门认真研究，初步确定了大区两个薄弱门店，并选择了行业内的两个对标门店，分别确定了班子成员对两个商场的包保分工、各部室对具体工作的落实分工，以及下一步工作进行全面部署。郑总要求，松原欧亚要将此次“欧亚商业连锁迎春、强销售、重管理”百日专项管理提升工作作为重中之重，重点从维护达标、环境整治达标、服务提升达标等三个方面，要达标总部要求的100%，并根据文件内容联系松原大区实际工作，深入分析、查找差距、制定措施，要求薄弱门店多关注总部资源，多走出去，扩大直采，把所有工作做精、做专，侧重实质、力求效果。在欧亚商业连锁总部精神的指引下，高质量完成2020年松原大区经营管理工作。

随后，郑总对松原欧亚8周年店庆各项筹备工作进行最后部署验收，对总部下发《长春欧亚集团冬春火灾防控工作实施方案》、《长春欧亚集团股份有限公司安全隐患大排查大整治专项行动实施方案》文件进行传达，对安全生产工作做重点强调，要求后勤保障部对暴雪天气做好预案，最后将裴乐及迪奥内购会活动落实到部门，同时要求各部门制定执行手册，及时做好经营管理、KPI指标、店庆销售跟进等工作推进，务必打造出一个热烈、劲爆、安全有序的8周年店庆。

欧亚商都三地九店开展线下体验培训

本报讯 (欧亚商都 王雨朦) 为不断丰富欧亚商都“线上+线下”特色培训体系，以线下“知识PK赛、微课大赛”活动为契机，推动并助力体系门店开展多元化培训项目。欧亚商都将十月份作为“线下培训月”，在体系内三地九店开展了三场针对不同层级的线下体验培训。

长春地区立足培训效果“精准”，针对商都及奥莱中层管理者开展高端体验式线下培训“沙漠掘金”，通过在沙漠中历经风雨淘金的趣味性体验引导，引发大家在团队

管理、目标设定、经营核算等方面问题的深度思考。

沈阳地区立足培训层级“广泛”，针对沈阳店的线下培训在人员层级、课程内容设计上均做到了新突破，培训学员从科员到副总达到各级覆盖，课程通过营造企业竞争来凸显团队在风险管控、凝聚力建立、团队信任及有效沟通等方面的问题，从而引导学员进行层级间的广泛交流分析并解决问题。

吉林地区立足培训形式“新颖”，此次吉林店培训针对辖区内六店中青年中层

级中坚管理干部开展了网红“多米诺塔”体验式培训，经过吉林店学员的通力合作成功拼凑“吉林欧亚”四个字并达到全程链接，此次培训节奏紧凑，参与度高，充分体现了吉林店员工的高度凝聚力及无限创意。

此次线下三地培训从选择参训人群到课程内容设计，再到门店场地选定历时近一个月时间，真正做到了“量身定制”。未来，欧亚商都将发挥“线上+线下”混合式培养优势，为企业发展、员工成长助力。

倾情服务消费者 欧亚卖场增设智能指示牌

本报讯 (欧亚卖场 刘敬娜) 11月9日，智能指示牌落位欧亚卖场10号门客服中心，不仅拉近了卖场与消费者之间的距离，更为广大消费者提供良好的便捷购物体验。

此次引进的智能指示牌，依托ipad完成成为消费者的指引，指示牌上涵盖积分返利标准，欧亚卖场服务号、线上客服、手机

导航二维码，会员卡办理温馨提示，消费者轻轻一划便可以了解的更多，不仅提升了办理会员业务的效率，更能激活消费者的兴趣，主动了解会员卡的相关内容，智能指示牌一经使用就受到了广大消费者的一致好评，不但节约环保更解决了以前纸张易皱、破损带来的繁琐与不便，全面提升广大消费者购物体验的舒适度。

现了地推汇报会的“备战”奖励，表彰奖励了“海尔风暴”促销中突出的团队和优秀员工。

颁奖仪式后，姜岩岩副总详细宣读了《乌兰浩特欧亚购物中心“迪奥美妆”——促销竞赛方案》，系统地宣导了迪奥活动力度及价格优势。随后，张总针对此次动员大会重要讲话，号召大家以实际行动，深刻诠释新时代欧亚精神的丰富内涵，生动展现新时代欧亚人昂扬向上的精神风貌。

乌兰浩特欧亚召开迪奥美妆员工促销动员大会

本报讯 (乌兰欧亚 王莹) 11月18日，乌兰浩特欧亚购物中心召开10.31 海尔风暴表彰大会暨迪奥美妆员工促销动员大会。欧亚商业连锁白城乌兰大区总经理张哲银带领全体员工齐聚一堂，大会首先兑

现了地推汇报会的“备战”奖励，表彰奖励了“海尔风暴”促销中突出的团队和优秀员工。

颁奖仪式后，姜岩岩副总详细宣读了《乌兰浩特欧亚购物中心“迪奥美妆”——

促销竞赛方案》，系统地宣导了迪奥活动力度及价格优势。随后，张总针对此次动员大会重要讲话，号召大家以实际行动，深刻诠释新时代欧亚精神的丰富内涵，生动展现新时代欧亚人昂扬向上的精神风貌。

梅河欧亚召开二期扩建推进会

本报讯 (梅河欧亚 王红岩) 11月21日9时，梅河欧亚购物中心按计划召开二期扩建推进会。

欧亚商业连锁通化大区总经理颜连娣在听取了相关楼层经理的招商情况汇报后，依据汇报和现状的实际情况，对梅河团队下一步二期推进工作进行了部署，同时，颜总针对梅河现今招商工作能在疫情

影响、经济形势严峻下达到如此效果，给予了高度评价及肯定。会后，颜总一行还到二期扩建项目施工现场实地考察了施工进度等方面情况。

影响、经济形势严峻下达到如此效果，给予了高度评价及肯定。会后，颜总一行还到二期扩建项目施工现场实地考察了施工进度等方面情况。

松原欧亚举行8周年店庆誓师动员大会

本报讯 (松原欧亚 齐孝雨) 开局冲刺齐努力，起步决战迎店庆。欧亚商业连锁松原大区于11月12日6时30分组织全体员工召开松原欧亚8周年店庆誓师动员大会。

会上，各商场主管经理同松原大区总经理郑伟签订军令状，超市、百货、家电业态做

动员讲话。同时，商场以不同形式展示了团队势必夺取本次店庆胜利的的决心。最后，郑伟做重要总结性动员讲话，他分析了当前的市场形势，对店庆前期准备工作提出要求，要求细节工作必须落实到位，并鼓励员工心系企业、团结一致。同时要狠抓服务质量，对于导购销售人员

的销售技巧、服务态度、活动内容的掌握程度进行系统优化，活动期间各商场对店庆氛围营造也会做出相应调整，包括现场装饰布置，准备精致礼品等相关措施，要抓住优势，提升优势，扩大优势，此次店庆活动全体员工在郑总的带领下必会奋勇向前，再创佳绩！

培养内行人才 提升服务水平 欧亚卖场举办收银员岗位技能大赛

本报讯 (财务部 梅花) 为落实于总“做内行、在现场、敢担当”的管理要求，全面提升收银员队伍整体素质，欧亚卖场财务部于11月17日在大西洋厅举办了“2020年收银员岗位技能大赛”。经过激烈角逐，欧亚卖场女装商场以团体满分成绩获得了本次比赛冠军。

为了全面考核收银员的业务能力，此次的岗位技能大赛围绕日常工作必需，共设立了填写银行卡手工退货单、混合点钞、快速核对银行卡商户存根等3个比赛项目，既考核了现场临场反应能力，更检验日常工作养成情况。

多年以来，欧亚卖场致力于知识型、技

能型、劳动型人才培养，按照于总“做内行、在现场、敢担当”的企业文化要求组织各个商场部室常态化岗位练兵，全面提升员工职业素养和服务水平，为企业做大做强培养一批思想红、素质好、能力强、作风实的职业经理人队伍，在全面提升软实力中提升企业的美誉度。

敦化欧亚四周年店庆 供应商大会召开

本报讯 (敦化欧亚 石凤春) 11月17日至19日，敦化欧亚敦百购物中心百货、家电、超市三大业态四大商场分批以“同路人，店庆庆，互帮互助、合作共赢”为主题，召开了同贺敦化欧亚四周年店庆供应商大会，特邀请全国各地近150家供应商代表齐聚敦化欧亚共谋店庆盛事，敦化欧亚总经理商冬青及领导班子参加了此次会议。

欧亚超市连锁长沈店 双十一前开展消防培训

本报讯 (欧亚超市连锁长沈店 王洪波) 时刻提高消防意识，消防安全常伴左右。11月9日6时40分，欧亚超市连锁长沈店全体员工提早来到店里，接受长春市开发区消防支队吴兵队长的消防培训。培训中，吴队长首先向大家介绍了火灾的危害及形成火灾的几种原因，然后向大家讲解了灭火方法和消防器材的使用。除了常规消防灭火器，吴队长还介绍了“灭火毯”“逃生绳”的使用方法。此次消防培训活动通过生动的讲解、科学的示范，使员工的消防意识和应对消防事故的能力得到了提升。

瞄准岗位精细培训 提升保洁服务质量

为了落实于总总经理“做内行”的管理要求，精细做好欧亚卖场20周年店庆准备，给广大消费者提供一个整洁干净的购物环境，近期企业管理部根据各岗位保洁员工作性质进行了针对性精细化培训，将原来的统一大型培训转化为针对性系列小培训，取得了良好效果。

针对保洁团队年龄偏大、流动性较强、接受能力较弱的特点，在今年的店庆培训中，企业管理部创新培训方法，由过去“大帮哄”改为“小锅炖”，分区域、分工种、分岗位组织一系列短、实、快的精细化培训，培训内容从宏观变微观，由大纲变细节，具体到地布怎么铺、瓷砖怎么清、玻璃怎么擦、铁艺怎么洁等细节问题，培训形式上改变以往管理人员授课单一形式，采取老员工上台讲解、各团队交流经验、现场观摩实操等多种方式，激发了老员工的积极性和尊崇感，让新员工能更快、更好、更全面地学习掌握保洁工作的要求标准，缩短了新员工过渡期，形成了传帮带的良好氛围，得到了新员工一致认可。

未来，欧亚卖场企业管理部将进一步探索保洁队伍培训方式，创新手段，注重效果，固化经验，为欧亚卖场的稳健发展构建整洁的环境。

(欧亚卖场 李微)

青春逢盛世 奋斗正当时

日月不肯迟，四时相催迫。作为龙兴二期学员，我有幸参加欧亚卖场学习贯彻落实党的十九届五中全会精神会议，在聆听于志良总经理会上的讲话后，我倍感振奋、深受鼓舞，躬逢盛世，与有荣焉。

过去的二十年，是攻坚克难的二十年，也是硕果累累的二十年。在曹和平董事长谋篇布局下，在于志良总经理亲自带领下，欧亚卖场迎难而上、奋发有为，推动各项事业向前发展。来之不易的成绩，是卖场人干出来、拼出来的，更彰显了风雨无阻、逐梦前行的欧亚力量。

即将到来的五年，可谓机遇与挑战交织、动力与压力并存。能否抢抓发展机遇、

妥善应对挑战，能否以优异成绩迎接二十周年年庆，取决于我们的行动。风雨兼程奋斗路，再接再厉写新篇。唯有加强学习、勇于创新、增进团结，我们才有底气、有能力、有动力，坚定不移地朝着既定目标前进。

作为企业中最活跃、最有朝气的群体，广大青年生逢其时，责任在肩，需要我们拥有爱企的情怀，担当的精神和过硬的本领，用专业、责任与担当诠释做内行、在现场、敢担当的企业文化，职业生涯不应是一场盲目的旅行，生命因缔造精彩的事业而得以丰富和完善。

卖场青年要脚踏实地有本领。空谈误国，实干兴邦。在许多重要岗位上，青年人

正在用过硬的专业本领挑起重担，事业靠本领成就。虽然身处基层，但我们的每一项工作，莫不关乎企业的发展，都发挥着重要作用。年轻的我们必须牢牢把握学习的黄金时期，把提高本领作为一种责任，学会从现场工作中寻求智慧，从实践中汲取力量，从服务的过程中加深思考，将书本上的知识与工作实践相结合，学而能用，学而能做，学与思相辅相成。以只争朝夕、时不我待的紧迫感，自我加压、苦练“内功”，以过硬本领为青春远航助力。

卖场青年要勇立潮头有担当。责任重于泰山，事业任重道远。有苦不怕苦，知难不畏难，基层工作纷繁复杂、千头万绪，而爬

坡过坎、攻坚克难，最是考验决心与耐力。“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。”我们必须时刻牢记于总会上讲的“十气”，敢于攻坚克难，逢山开路、遇水搭桥，以不畏艰苦的担当精神勇立潮头，以舍我其谁的坚定自信奋楫扬帆，如此才能“直挂云帆济沧海”。

青春逢盛世，奋斗正当时。每一代青年都有自己的使命与担当，都要在自己所处的时代条件下谋划人生、创造历史。惟奋斗者进，惟奋斗者强，惟奋斗者胜。每一位青年人都应该是事业的奋斗者，让我们戮力同心，砥砺前行，用青春热血书写卖场的辉煌篇章。

(欧亚卖场 孙佳伟)



阳光

此时此刻，更加的需要你，阳光来得猛烈些吧，再猛烈些吧！快去融化冰封的枝条，让大树挺起脊梁，快去融化冰封的草儿，解救饥寒交迫的鸟雀，快去融化冰封雪路面，让环卫工人不要大辛苦。你温柔慈祥的笑脸绽放，爱抚着世间万物，阳光，是大自然赋予人类，最开心快乐的源泉。春天的阳光明媚清新，夏日的阳光热烈奔放，秋天的阳光温馨恬静，冬日的阳光温暖希望。迎着太阳沐浴着暖阳，睫毛上跳动着七彩音符，浑身笼罩在金黄的光晕中，疲惫阴霾一扫而光，你是爱，你是温暖，你是希望！

(欧亚商都 张艳丽)

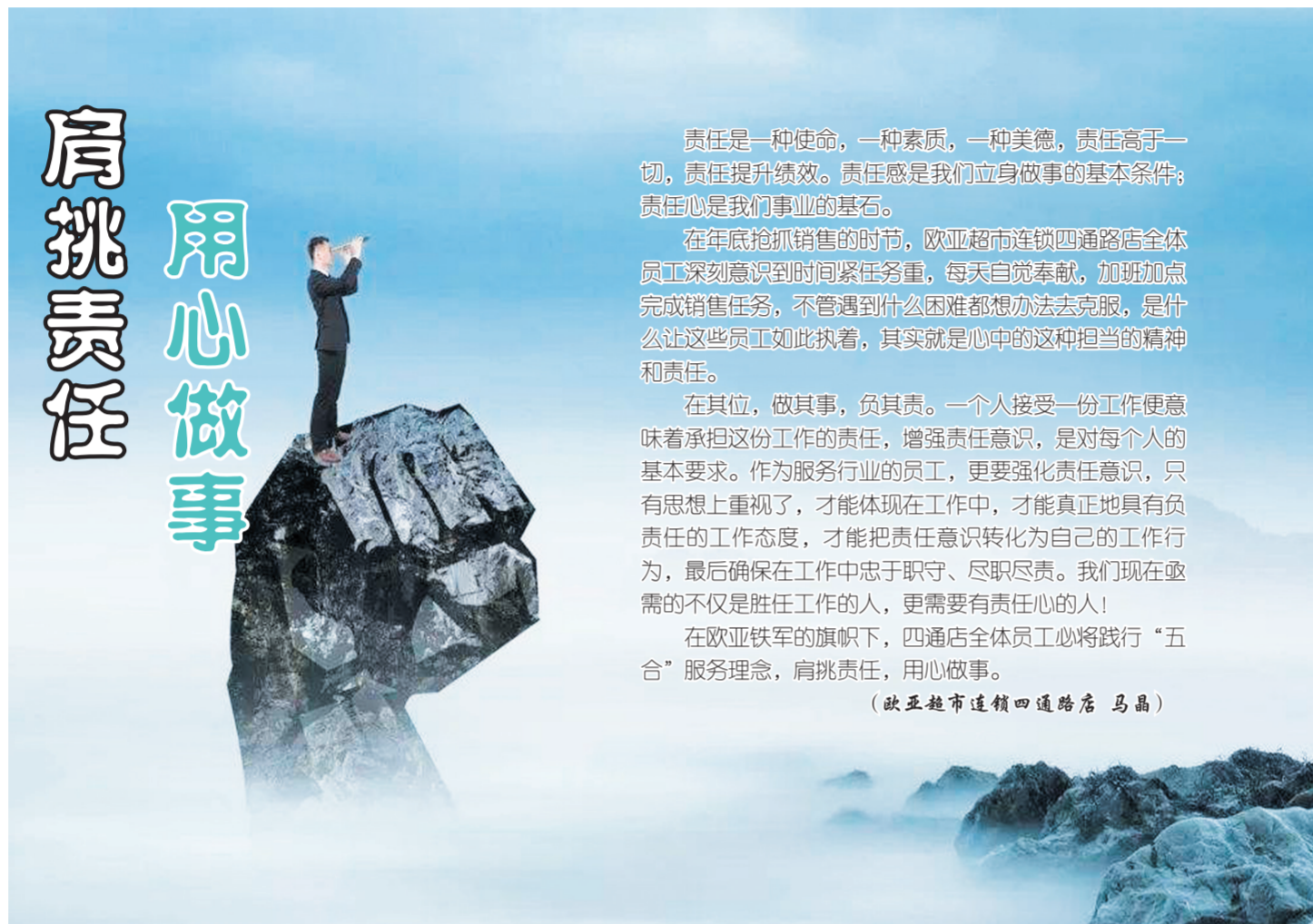
欧亚商都店庆收官季

冬雨伴雪飘树挂，冰河美景映欧亚，销售喜讯频传来，商都店庆业绩佳。

找特色，深层挖，慕回首，再寻他，迎难而上险云上，共克时艰传佳话。

比销售，赛服务，晒实惠，重质量，谁与争锋唯尊尊，情系百姓千万家。

(欧亚商都 郑淑萍)



肩挑责任 用心做事

责任是一种使命，一种素质，一种美德，责任高于一切，责任提升绩效。责任感是我们立身做事的基本条件；责任心是我们事业的基石。

在年底抢抓销售的时节，欧亚超市连锁四通路店全体员工深刻意识到时间紧任务重，每天自觉奉献，加班加点完成销售任务。不管遇到什么困难都想办法去克服，是什么让这些员工如此执着，其实就是心中的这种担当的精神和责任。

在其位，做其事，负其责。一个人接受一份工作便意味着承担这份工作的责任，增强责任意识，是对每个人的基本要求。作为服务行业的员工，更要强化责任意识，只有思想上重视了，才能体现在工作中，才能真实地具有负责任的工作态度，才能把责任意识转化为自己的工作行为，最后确保在工作中忠于职守、尽职尽责。我们现在亟需的不仅是胜任工作的人，更需要有责任心的人！

在欧亚铁军的旗帜下，四通路全体员工必将践行“五合”服务理念，肩挑责任，用心做事。

(欧亚超市连锁四通路店 马昌)

喜迎欧亚卖场20周年店庆随想

二十载风风雨雨，二十载春华秋实，在这个初冬的季节，我们又将迎来欧亚卖场店庆，既让人激动，又让人兴奋，作为欧亚卖场的一位员工，我骄傲，因为我见证了卖场的成长，见证了卖场的腾飞跨越。

在欧亚卖场工作的这几年，我对卖场的企业文化也有了很深的了解，“静心尽力，诚实守信，勤俭善持，团结互助”这是企业的灵魂，也是持续发展的不竭动力；“合法经营，合情服务，合理价格，合格质量，合适管理”这样优质高效的运营准则是持续发展的保障；“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”这样科

学的服务理念为企业的发展注入了动力；“员工富裕，企业兴旺，社会发展”的企业目标，将员工、企业、社会紧密地联系在一起，最终实现共赢，正是这些先进的企业文化，引领着卖场的持续发展、跨越发展、创新发展。

能够成为卖场的一员，我有一种幸福感。在收银岗位上不断地学习进步，自己的价值也一一实现，在领导的指导和鼓励下自信心也慢慢增强，不再为自己是一名普通的收银员而感到自卑，要感谢卖场的领导和同事们，是你们让我了解了什么是工作，什么是价值，也是你们让我真正地

进步提升，有你们的相伴，有你们的指点，有你们的支持，有你们的关爱，在卖场这个大家庭里，幸福永远环绕在我身边。

店庆既是商场的庆典，更是顾客的节日。在店庆来临之际，我将以饱满的热情，积极的工作态度，热心地为消费者服务，为店庆助力，为店庆加油！卖场的每一个足迹，都浸透着每一位员工的心血和汗水，它的每一步成长，都伴随着每一位员工的惊喜与自豪，在今后的发展道路上，相信卖场一定能够带给我们更多的惊喜。

(欧亚卖场 田紫)

全力备战 卖场20周年店庆

时间犹如白驹过隙，随着卖场中秋国庆双节的美丽落幕，一年一度的店庆转瞬即逝。2020年是特别的一年，欧亚卖场开业至今已走过20年的辉煌历程。欧亚卖场在双节10天时间内创造了销售收入4.5亿元，与去年同期同比增长53%的佳绩，这一成果大大提升了我们对店庆业绩能够再创新高的信心。正所谓10周年一小庆，20周年一大庆，卖场对于此次店庆万分重视，各种准备工作正如火如荼的筹备中，而作为卖场第一窗口的客服中心也在为迎接店庆到来做好各种准备工作。

精心为消费者办理各种业务，包括办理会员卡、补办会员卡、会员卡升级、积分返利、积分兑礼等业务。每个客服中心都已把办理业务所需备品准备妥当，电脑等硬件设施调试正常。而对于业务操作方面，部门对每位客服人员做了全面的培训并进行了考核，争取让每位消费者都能体验到高效率高质量的业务办理服务。

细心为消费者答疑解惑。卖场经营品类众多，包括服饰类、家电类、黄金珠宝类、家装类等，而店庆期间各种活动繁多，其中可能包括预存、赠券、逐级赠礼、银行活动等。有时候，消费者并不能很好的理解活动内容，这就要求每位客服人员对于卖场的经营布局以及店庆活动内容精通熟记，才能在消费者询问时第一时间准确告知消费者。对于店庆的活动，部门对客服人员集中培训并逐一考核，争取让每位消费者都能得到舒心愉快的购物体验。

全心为消费者服务保障。每个客服中心都配有药箱，里面准备好了各种应急药物，以备不时之需；大到轮椅、婴儿车，小到剪刀、胶带，凡是能给消费者提供方便物品都已准备妥当；电梯、扶梯、消防器材等按时检查，安全隐患及时排除，尽心尽力为消费者提供安心的购物环境。服务是根本，服务态度对于每位客服人员来说尤为重要。店庆前夕，企管部加强了对于全体客服员的礼仪方面的培训，其中包括仪容仪表与服务礼仪，客服中心是接待客诉的地方，不能是产生客诉的地方，这就要求我们在店庆工作中时刻保持好的服务态度，让消费者都得到满意解答后舒心回家。

周年店庆的脚步已经越来越近了，而我们的准备工作也在尽善尽美的去完成，希望我们的努力会换来硕果，希望卖场的20周年店庆能够再创佳绩。

(欧亚卖场 刘淑博)

四易春秋 四载耕耘

栉风沐雨，春华秋实。欧亚超市连锁范城店以朝气蓬勃的姿态，强势发展的步伐迎来了四周年店庆。回望过去的四年，发展与拼搏并存、克服万难与勇敢前行相生，感谢欧亚商业连锁总部、超市连锁总部各位领导一直以来对范城店的关怀与帮助。

四年来，范城店全体员工用艰辛与拼搏的双手，打造了范城地区首屈一指的时尚购物新坐标，如今，盛誉满载，硕果累累，实现了跨越式发展，销售持续增长，证明了范城店的市场竞争力和团队的凝聚力，用管理赢得业绩，用服务创造效益。

忆往昔，依然清晰记得2016年的冬季，我满怀希望走进了欧亚范城店，成为其中的一员，忘不了入职初期领导不怕脏、不怕苦、不怕累的身影，在领导的带领下，在同事们的热情互助中，我们迅速的融入到工作中，更快地适应了工作节奏。一路走来，我们不断战胜风雨、创造奇迹，更期待着美好的未来。

四年来，范城店管理者们以身作则，凡事亲力亲为，从店内促销商品的定夺到各种营销活动的实施，让员工明白，超市无小事，件件都重要，没有十全十美的商品，但有百分之百的服务，让顾客在享受实惠的同时，购得舒心买的放心。让范城地区消费者感受到欧亚超市全心全意为消费者服务，善始善终为消费者负责的态度，把顾客当朋友，视信誉为生命的原则。

四年来，范城店全体员工肩并肩作战，精诚团结劈波斩浪，凭借超高的品质、优惠的价格、贴心的服务、努力前行。作为一名老员工，我见证了范城店四年的点点滴滴，我因是欧亚的一员而感到自豪。范城店在未来的商海中定能扬帆起航，创造新的辉煌，缔造无限精彩。

四易春秋，风华正茂。四载耕耘，硕果累累。四年，是一个绽放。四年，是一个历程。回顾过去，我们豪情满怀，展望未来，我们信心百倍，我们相信，我们可以创造更辉煌的未来！

(欧亚超市连锁范城店 王艳丽)

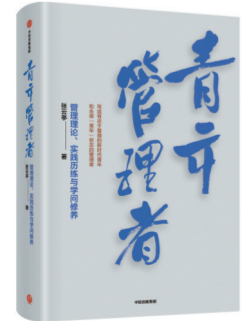
书香欧亚

本期推荐的书籍，涉及了奋发拼搏的管理实践、困境中创新的思维模式，以及在后疫情时代世界发生的变化，2021年中国经济的热点、难点等，既有微观的个人素质提升，又有行业的宏观思考，值得品读。

一、书名：《青年管理者》

作者：张云亭

书名“青年”的寓意，是一种蓬勃的进取心、一种持续的学习能力和一种无限的发展潜力。本书系统介绍了中西方管理思想和管理理论的演变历程，并聚焦战略、组织和文化这三个核心领域，结合作者多年从业经验，为管理者提供管理实践启示，同时针对青年管理者在成长过程中遇到的知识结构的构建、思维能力的提升，以及如何洞察人生等哲学问题，给出了诚挚而有穿透力的建议，帮助青年管理者生动系统地建立起现代管理学的知识基础并有效地付诸实践。全书包括涵盖管理和管理者基本概念、中西方管理理论的演进历程、企业战略、企业组织结构、数字化管理、



组织变革、人际关系处理、员工激励、企业文化、管理者个人的学问和修养等主要内容，为初入职场、有志于成为管理者的新青年和永葆“青年”状态的管理者提供系统化的指导。

二、书名：《像火箭科学家一样思考》

作者：奥赞·瓦罗尔

或许不能人人都成为火箭科学家，但人人都能拥有火箭科学家的思维。世界正在以令人眼花缭乱的速度变化发展着，我们必须跟上步伐，不断地与它一起发展。虽然不是每个人都制造火箭，但我们在日常生活中都会遇到复杂和陌生的问题，在没有明确指导方针且时间紧迫的情况下，那些能够像火箭科学家一样思考，去解决问题的，人享有非凡优势。本书抛开艰涩的专业知识，教会我们突破固有思维的局限，另辟蹊径，激发创意；对工作中遇到的创新想法进行提炼和重构，并敲打测试它的可行性，以降低失败的风险；客观看待失败与成功，从成败的经验中激发更大的潜能。当别人看到重重困难时，你看到的却是各种机遇，并且使现实服从你的意愿。你将理性地处理问题，制订创新的解决方案，重新定义现状，并开辟出新的道路，找到方法解决所遇到的各种难题。



三、书名：《后疫情时代：大重构》

作者：【德】克劳斯·施瓦布

【法】蒂埃里·马勒雷

年初至今，新冠肺炎疫情席卷全球之际，颠覆了世界国家治理、经济运行和社会交往的方式，革新了人们的固有认知。在未知与恐惧中，人们不禁会问：疫情过后，人类社会的未来将会是什么模样？世界又该何去何从？鉴于此，世界经济论坛创始人克劳斯·施瓦布携手“每月晴雨表”管理合伙人蒂埃里·马勒雷适时地带来了《后疫情时代：大重构》一书，旨在为国家、社会、企业与个人在后疫情时代的发展道路指引方向。

书中从三个维度系统梳理了未来世界的新格局。第一个维度评估疫情对五大宏观领域的集中影响，即经济、社会、地缘政治、环境和科技；第二个维度深入微观层面，考察具体行业和企业的现状和前景；第三个维度关注个人，推测疫情对我们每个人的生活及心理造成的影响。作者认为，事关存亡的危局也是反省的良机，蕴藏着变革的潜力。疫情仿佛将人类带到了一个十字路口。其中一条路通向更美好的世界，一个更加包容、公平和敬畏自然的未来世界；另一条路则会带领我们回到



原来的世界，危机与风险层出不穷，人类社会险象环生。因此，我们必须做出正确的选择。这些挑战未来所产生的后果或许超出我们的想象，但人类重建世界的能力同样超越我们的想象。

四、书名：《中国经济2021》

作者：王德培

从国家脱钩到数字铁幕，从全球集体“放水”到产业链“断链”困局，从世界经济大循环到国内经济大循环，疫情开启不确定性未来，复杂危机全面爆发……原以为新冠肺炎疫情只是一场可以速战速决的“遭遇战”，却没想到在全球蔓延，成为影响世界经济最大的那只黑天鹅，加剧了百年未有之大变局的复杂程度。疫情有多长？衰退有多深？全球经济走向成谜。美国脱钩中国，网络将世界互联，脱钩与互联，谁将代表未来？全球集体“放水”，世界经济下探……逆全球化趋势下，中国开启内外双循环政策，经济安全岛权重逐渐上升。

后疫情时代经济如何开拓新局？危机和应对都不再单一，谁将率先开启复苏时代？本书作者福卡智库首席经济学家王德培聚焦经济热点难点，深度分析，精准预测，将带领读者走出后疫情时代迷雾，把握机遇，开拓未来发展新局。

