



2020年12月  
15  
星期二  
农历庚子年十一月初一  
初七冬至

## 欧亚卖场总经理于志良 在龙兴班结业大会上传达 习近平总书记全国劳模大会讲话精神

(2版)

# 入冬夜更寒 踏查心尤暖

## 曹和平董事长一行调研欧亚沈阳联营

本报讯 (编辑部 苏艳丹) 11月30日下午,顶着冬日刺骨的寒风,欧亚集团董事长曹和平,欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟一行来到欧亚沈阳联营实地调研,连夜踏查了欧亚长青生活广场施工现场、欧亚沈阳联营经营现场,与现场各级管理人员进行面对面深入交流,并予以全面战略性指导。欧亚沈阳联营总经理严霁、副总经理陈忠梅陪同。

当天,当领导一行到达工地现场时,天色已渐昏暗,曹董随即带领大家召开现场工作会,在对所有困难及问题逐一解决之后,曹董、周总一行又顶着寒冷的月光,到工地现场进行实地踏查指导。随后,曹董、周总一行来不及休息,连夜驱车前往欧亚沈阳联营调研。从超市到服饰,从家居到家电,从自采自营商品到品牌联营商品,曹董、周总一行走遍了欧亚沈阳联营营业现场的每一个角落,与经营班子成员、各楼层经理进行了深入全面的交流,并对欧亚沈阳联营全员奋进的精神面貌、商品规范有序的陈列组合,以及欧亚沈阳联营迎接68周年店庆所做的店庆计划、商品储备、人员筹备、活动策划、殿堂布置、前期推广等工作给予了充分肯定,并预祝欧亚沈阳联营68周年店庆取得圆满成功。

虽然天气很冷,但曹董一行的连夜踏查却满载温暖,不仅让所有困难和问题迎刃而解,更让沈阳地区的广大干部员工感受到了领导诚挚的关怀,体会到了领导辛劳的付出,精神备受鼓舞,工作干劲十足。欧亚沈阳联营总经理严霁表示,“曹董为企业的辛劳付出是我们所不能企及的,我一定不辜负曹董、周总对联营店的期望,会带领欧亚沈阳联营全体干部员工,继续拼搏进取,将68周年店庆做好,圆满完成联营2020年的‘收官之战’。”



曹董、周总、严总实地查看交流特卖商品销售情况。



曹董、周总一行连夜深入工地现场查看施工进度。



曹和平董事长在营业现场与管理人员亲切交流。

(本组图片摄影 苏艳丹)

# 欧亚卖场于志良总经理荣获“全国劳动模范”称号

## 赴京出席全国劳模表彰大会 近距离聆听习总书记重要讲话

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 11月24日,在北京召开的全国劳动模范和先进工作者表彰大会上,欧亚卖场董事长、总经理于志良获得“全国劳动模范”称号,与一同获奖的74名吉林省全国劳动模范、全国先进工作者一起赴京在人民大会堂接受党中央、国务院领导的表彰,现场聆听习近平总书记重要讲话。

于志良总经理作为民营企业欧亚卖场的带头人,坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面贯彻落实新发展理念,在深化商业企业改革和经营实践中,以集团

曹和平董事长确立的“欧亚卖场做大”为战略定位,实施独创的“购物中心+”运作模式,转变发展方式,优化经营结构,不断引进新业态,增加新品类,扩充新渠道,拓展新客源,推动企业高质量发展,把曾经身处困境的欧亚卖场,打造成享誉国内外的超大型现代化购物中心,单体面积达到60万平方米,位居世界第一,强势挺进中国民营企业500强,成为全国就业与社会保障先进民营企业、吉林省优秀民营企业,在保企业、保就业、保市场供应、保基本民生等方面,切实履行超大型购物中心的社会责任与使命担当,为当前举步维

艰的实体商业的生存与发展,探索出一条可借鉴的成功发展壮大之路,输出了欧亚卖场智慧与经验,为股东、员工创效益,为欧亚集团增光。同时,在抗疫保供、民营党建、精准扶贫、关爱员工、工匠培养、企业文化等各方面,获誉无数,先后荣获全国五一劳动奖章、全国优秀商业企业家、吉林省特等劳动模范、吉林省卓越贡献民营企业等众多殊荣,享受国务院政府特殊津贴。

此次获评全国劳动模范,是党和国家再次对于志良总经理多年来弘扬劳模精神、商业报国、锐意创新、无私奉献的充分认可,

也是对欧亚卖场推动民营经济高质量发展、促进东北老工业基地全面振兴成效的肯定。赴京出席全国劳模大会,近距离聆听习总书记发表重要讲话,深受鼓舞,倍感亲切,习总书记把劳模视为“民族的精英,人民的楷模,共和国的功臣”,是对获奖劳模最深切的关怀和鼓励。省委书记、省长举行盛大欢送仪式,市委书记、市长迎接劳模载誉归来,给予劳模最高规格的礼遇,必将激励卖场人在新征程中不忘初心,牢记使命,守正创新,再创辉煌,做欧亚集团强势快速发展的“定海神针”!

本报 (欧亚商业连锁 宋嘉星) 悬崖百丈冰,腊梅雪里香。在第二届“欧亚白山·金卡VIP专场答谢会”闪耀全城之际,欧亚集团副总经理、欧亚商业连锁总经理于惠舫携三大业态总经理、各大区总经理于12月5日来到欧亚白山大区进行考察交流。

于惠舫总经理一行先后来到江源欧亚购物中心、白山欧亚合兴购物中心。江源店是本次“薄弱管理门店专项行动”中的一站,于惠舫总经理详细了解了近期江源欧亚销售、经营、运营等情况,通过90天的专项招商,江源欧亚现已有教育项目经营面积3440平方米,涵盖课外特长课16个、文化艺术10个,教室62间,适合年龄3岁到65岁,从早教直至老年大学。通过坚持不断的打造教育+业态的这种模式,截至2020年7月,将竞争门店的教育培训品牌全部引进到店,现教育共有生源1300余人,授课期间可带动购物中心客流2000至3000人次,三、四、五楼层均分布教育品类,人流形成自上而下流动,带动全品类客流循环,并与超市形成合力,上下互动。于惠舫总经理对江源店教育+业态的模式、教育项目招商入驻的情况表示高度赞赏,要求各大区门店要借鉴欧亚江源店的做法。

于惠舫总经理带队第二站来到了白山欧亚合兴购物中心,“欧亚白山·金卡VIP专场答谢会”活动现场让所有人再次深深地震撼了,店堂内摩肩接踵、人流熙熙攘攘。于总一行现场听取了白山大区于贵宾总经理有关金卡VIP专场答谢会的相关筹备工作分享,了解现场、氛围布置、品牌活动等逐一了解,对超市的自采自采、中厅舞台的形象包装、服饰类的品牌活动、儿童区的氛围布置、家电区商场销售情况逐一楼层进行走访,直至当日24时商场闭馆。

本次白山欧亚合兴购物中心第二届金卡VIP会员答谢会15个小时客流量突破8.7万人,实现销售3182万元,同比增长10%,再次刷新了历史记录。为了保障三大业态、各大区能够对活动的深入了解,学以致用,于惠舫总经理决定于第二日7时40分组织全体员召开“欧亚白山·金卡VIP专场答谢会”活动分享会,由营销策划、运动商场、家电商场、超市商场对各自主备及工作开展、资源洽谈等进行细致的讲解。于总在总结中指出:各大区要快速行动,切实拿出行之有效的调整方案,详细制定执行手册,抓住年末旺季有利时机,加快品类调整和品牌招商工作,努力提升销售业绩,促进效益增长,通过争市场、争销售、争利润的各项活动,争创最佳业绩向集团公司交上一份理想的“答卷”。

### 在细节中突破 在逆境中蝶变

欧亚商业连锁总经理于惠舫管理团队到白山大区考察交流

# 欧亚卖场20周年店庆前四天销售突破5.6亿元

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 长春欧亚卖场是一个屡创奇迹的地方,2019年销售188亿元,疫情以来业绩指标逐步恢复稳健增长,12月4日20周年店庆开幕以来,首日销售1.5亿元,前四天销售突破5.6亿元,再次彰显“定海神针”地位。欧亚卖场超强的集客能力、超高的市场号召、超凡的赢利能力,成为疫情下各大品牌年内销售业绩的硬核支撑,成为百姓幸福生活的不竭源泉,成为业界同行学习的榜样。

### 如虹气势与如潮人气

疫情下绝无仅有的商业奇景

店庆开幕以来,欧亚卖场20万平方米的停车场车流如梭,南部新增加数千个临时停车位仍一位难求。

店庆期间,欧亚卖场60万平方米的经营现场每一处都是人流涌动,总里程接近一个全程马拉松的4条主街上,满载购物车的消费者来来往往,人们在心仪的展位前问询着,虽然增加了近百个临时收银台,虽然每个收银员都忙个不停,但收银台前的交款队伍从没见过减少,前三天延时到23时闭店时,越是临近闭店,越是有大量顾客涌入,人们在这里畅享着、交流着,一个店释放了



欧亚卖场20周年店庆期间客流如织。刘跃然 摄

一座城的年轻活力。店庆像一个越来越大的磁石,吸引着国内外消费者来到这里,分享欧亚卖场20年来的发展成果。

### 超赞商誉与超凡业绩

众多品牌借助卖场店庆销售称雄

店庆首日,海尔、林内、索尼、方太、美的等电器类品牌单店销量位列全国第一,周六福、老凤祥、周大生等黄金类品牌单店销量位列全国第一,欧莱雅、梦妆、羽西、天王等化妆品类品牌单店销量位列全国第

一,UGG、报喜鸟、雅格乐、乔丹、摩凡、哥弟等服饰类品牌单店销量位列全国第一,千派、芝士士、欧派、我乐、索菲亚等家居类品牌单店销量位列全国第一。

店庆期间,欧亚卖场最大限度整合各方资源开展强势促销,强强联合,异业联盟,联动互惠,吸引了无数的消费者纷纷赶来,借助欧亚卖场人气,各品牌销售大幅度、普遍性增长,数百个国际、国内知名品牌单店销售位列全国第一,不仅促进了疫情下消费回暖复苏,更坚定了供应商的信心。

### 钜惠豪礼与巨型盛宴

感恩慷慨回馈广大消费者

后疫情时代,百姓生活压力骤增。欧亚卖场感同身受,20周年店庆拿出1.3亿元真金白银回馈广大消费者,积极争取长春市政府4000万元消费券在店庆期间发放。连日来,欧亚卖场店内人员最密集的地方除了收银台,就是各逐级送和抽奖处,人们排着队在这里分享着欧亚卖场快速发展反哺的成果,截至12月8日,已抽出2个49999元现金大奖和20部华为Mate40 RS保时捷手机,逐级送累计金额已逾数千万元。

20年信任支持,20年相伴相随,欧亚卖场超大力度店庆豪礼回馈一路同行的消费者:一次性投放13000瓶53度飞天茅台大宴全城,拿出总额1.1亿元欧亚卖场庆生卡通全国消费者,重磅抽5个49999元现金卡/50部华为保时捷手机,超值换总额300万元店庆翻倍/增值礼金,低价团12000份吃玩购享庆生券,免费得5000个庆生蛋糕/甜品及美食,专享惠总额500万元银行/异业店庆红包,免费享公交车,更送上文化盛宴,店庆期间将举行电子鼓大赛、民谣秀和国乐表演,20位明星助阵,20轮赛事对决,让广大消费者充分享受物质和精神上的双重愉悦体验。



# 欧亚卖场总经理于志良在龙兴班结业大会上传达习近平总书记全国劳模大会讲话精神

本报讯（欧亚卖场 经理办）光荣属于劳动者，幸福属于劳动者。12月2日，刚刚赴京载誉归来的全国劳动模范、欧亚卖场总经理于志良在龙兴二期青年人才培训班结业大会上，结合企业发展和个人体会传达了习近平总书记在全国劳模大会上的重要讲话精神，引导各级管理人员尤其是龙兴班学员崇尚劳动、辛勤劳动、诚实劳动、创造性劳动，让勤勉为人、勤奋做事、勤恳工作、勤劳致富在卖场蔚然成风，龙兴青年人才培训班学员和中层以上管理人员出席。

人民创造历史，劳动开创未来。劳动是人类一切幸福的源泉。于总讲到，劳动不仅创造了人类本身，使人类学会了直立行走，制造和使用工具，形成了语言文字体系，促进了人的生理结构、心理结构趋于优化，推动人类社会更替向前，通过劳动人类创造了广袤物质财富和悠久灿烂文化。也正是劳动，让我们的经济实力、科技实力和综合国力跃上新台阶，多个领域核心技术世界领先，成为世界第二大经济体，人民生活水平显著提高，决胜全面建成小康社会、决胜脱贫攻坚取得胜利在望。“民生在勤，勤则不匮”，对国家而言，没有劳动就不会有应对风浪的雄厚国力，就不会有国际事务上的话语权；对家庭而言，没有劳动就没有物质财富的积累，就没有生活条件的改善；对个人而言，劳动不仅筑牢了成功的坚实基础，也凝结成了宝贵的精神财富。“手中不忙，双眼就会迷茫”。劳动不仅创造财富，更抑制欲望、锻炼人性、磨砺意志，提升修养，完善人格。辛勤的付出与幸福的收获永远都是相伴相生，安逸的攫取与沮丧的失望也是因果相应。

社会主义是干出来的，新时代是奋斗出来的。企业发展需要勤勉、敬业、朴实、奋进的文化来支撑，团队建设需要务实、肯干、担当来助推，无论是企业发展还是团队建设归根结底都要依靠劳动创造。于总指出，作为一个担当助推发展重任的民营企业，卖场过去取得的成就都来源于辛勤劳动，现在转型升级、提质增效、提速升档同样需要不懈劳动，未来的业界影响、行业地位、荣光照耀更需要团结奋斗。将卖场未来发展放到集团曹董“三星战



欧亚卖场总经理于志良等74名全国劳动模范与吉林省委领导班子合影。

略”下去审视，处在第五个五年规划新起点上的欧亚卖场，肩负着打造“方圆一平方公里、千亿级工程”汇集商贸区的双重任务，要全面增强对集团的贡献和反哺能力，只能靠员工的劳动创造与砥砺奋斗，个人自我融入企业大我，个人命运前途融入企业兴衰荣辱，带头弘扬劳动精神、劳模精神、工匠精神，在企业内唱响“劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽”的主旋律，努力成为卖场打造“既是长春的，也是世界的，既是民族的，也是人类的”国际巨型商贸中心这一征程的奋斗者、建设者、创造者和见证者。

奋斗成就历史，劳动创造未来。于总强调，对各级管理人员尤其是龙兴班学员来说，劳动不仅是成才之本，更是成长之基。肯吃苦，苦一阵子；不吃苦，苦一辈子。要秉持一颗实干之心。脚踏实地劳动，干一行爱一行，钻一行精一行，以勤学长知识，以苦练精技术，以创新求突破，学以养德，学以增智，学以强能，学以致用，努力成为知识型、技能型、创新型劳动者。《道德经》中讲“绝圣弃智”，“绝巧弃利”，“见素抱朴”，要力戒夸夸其谈，力避投机巧心机，力除捷径小路，怀有一颗真心、耐心、

诚心，始终本本分分，踏踏实实，求真务实。要抱有一颗超卓之心。习近平总书记讲，要大力弘扬执着专注、精益求精、一丝不苟、追求卓越的工匠精神。唯有内行、精细、敬业、踏实、肯干之匠人匠心，才能堪当企业发展中流砥柱。“凡事之所贵，必贵其难”，“心在一艺，其艺必工；心在一职，其职必举”。

想成就一番事业，要始终怀有一颗远离诱惑浮华的强大内心，静下心来、沉下心来、钻下去。像《论语》中君子修行“如切如磋、如琢如磨”一样沉稳心性，提升技艺，成全他人，成长自己，成功事业，成就社会。要涵养一颗沉静之心。物壮则老，速生必定速亡，世上任何事物都是如此。“稳”字由“禾”“急”组成，最能彰显中国圆融智慧，种庄稼时必须不急，要抢农时，但种子播撒之后要顺应天道自然，静心尽力，不急不躁，不能浮躁与贪功，更不能掘苗助长。企业用人也是如此，就如同禾苗播种于大地，把你放在岗位上是因为你像播种禾苗一样，但如自己浮躁，没有积淀、沉淀、积蓄出生长的动能，总想走捷径，总想快速生长，亦或是拔苗助长等最后都只能是害己误企。一场冰雪之后树木大片断折，一方面自身脆

弱经不起风雪，另一方面承载太多遇到突发情况无力有效应对。心中无碍物，脚下有坦途。当一个人内心诉求太多、想法太多、欲望太多、思虑太多就会承载太重，注定不能静心思悟，更不能行稳致远。大家正处于学习、积累、沉淀、提升的最好时期，当德行、能力、素养、知识、阅历、成绩、贡献等积累到一定程度，自然就会有合适的岗位等着你，没有相应的素养能力作支撑，“德不配位，必有殃灾”。现在急的是成才成人，要具备企业发展要求的素质能力，不急的是成长成功。当你的能力、德行、素质、本领到了那个境界层次，一切自然会水到渠成。

行者方致远，奋斗路更长。欧亚卖场正处在20年发展的新征程上，面对新任务、新使命、新挑战，于总要求，各级管理人员要做内行、在现场、敢担当，静心学习实践，积淀底蕴素养，锐意开拓进取，以奋斗者的底色、实干家的姿态、担当者的情怀，自强不息，勤勉敬业，砥砺前行，在全力打造卖场“既是长春的、也是世界的，既是民族的，也是人类的”国际巨型商贸中心中，作出新的更大贡献。

## 商都三楼女装27周年庆 销售突破4660万元

本报讯（欧亚商都 胡国华）27周年店庆期间，欧亚商都三楼女装商场积极沟通货品资源，深耕会员服务维护细节，夯实待客服务基础，全体员工众志成城、同心协力，以总销售4660万的业绩完美收官。

店庆前女装女鞋货品量达到东三省绝对优势，会员服务做到递进式、多频次、全覆盖邀约，大V客人精准情感邀约到店；高定、独有商品因客定款；女鞋提前锁定线上优势货品，直击双十一线上线下同步同频；前三天销售日均增幅百万，为近五年销售最高点。

精心策划促销活动。开展的威尼斯巡游走秀、小丑表演、网红打卡“粉色棉花糖”深受顾客喜爱，与顾客亲密互动的同时，提升顾客购物体验感和趣味感，大家纷纷拍照留念，驻足观看，人气爆棚；设计师见面会、花艺课堂、模特走秀等品牌活动更是为本次店庆锦上添花，让顾客充分了解服装的设计理念，拉近顾客与品牌之间的关系，提升品质感和尊贵感。

精准筹谋矩阵宣传。通过新品、爆款、明星款、畅销款、海报款商品制作图片、视频、链接等形式，重点突出活动力度及品牌形象，通过微信群、朋友圈按时段分批次进行分享转发，以点带面，形成矩阵式宣传，大幅度提高了顾客到店试穿率及购买率。

主力品牌的销售业绩创新高。ICICLE品牌销售近380万，同比上升83%，颠覆女鞋历史单品店庆销售最高纪录；JNBXY、MISS SIXTY、ecco、哈森集团、千百度集团等多品牌创三年销售最高点。

## 欧亚商业连锁召开家电业态年终汇报及经验分享会

本报讯（欧亚商业连锁 武一）11月30日上午，欧亚商业连锁家电总部组织召开家电业态年终汇报及经验分享会。欧亚商业连锁家电业态总经理刘军及各大区、门店总经理、家电商场各级管理者参加会议。

会上，欧亚春城家电商场孟祥龙经理、松原欧亚家电商场王星霖经理、辽源欧亚家电商场殷博经理，分别做了2020年度工作汇报及经验分享。欧亚车百家商场从子荣经理、通化欧亚家电商场辛长玉经理、白城欧亚家电商场徐鸿理经理，分别做了2020年单项活动经验分享。从活动策划到宣传手段；从销售过程到售后服务；从楼盘团购业务到异业联盟活动。一个个精彩的营销案例，诠释了家电团队在持续优化的家电市场环境，奋勇向前，顶住压力，积极探索，创新营销的生动实践。

辽源大区王延总经理在会上发言，不仅梳理了辽源欧亚家电商场今年所做出的各项成绩，还分享了工作过程中积累的宝贵经验，提出了目前家电商场面临的困境，为其它门店今后的工作起到了示范作用。

最后，家电业态总经理刘军在总结讲话中，盘点下半年家电楼盘团购业务和异业联盟活动的完成情况，对各家商场今年的工作给予高度的肯定。刘总指出，各大区总经理、门店总经理要对家电经营提高重视程度，要带领家电管理团队突破营销思维模式，借鉴成功营销案例，从上至下，全力以赴，顶住市场形势变化和下滑带来的压力，在最后的冲刺阶段继续努力，圆满完成2020年的各项指标。

## 松原欧亚举办8周年店庆盛典

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）时光如水，岁月如歌。在这一年之中的特别时刻，松原欧亚购物中心迎来了8周年的生日。12月3日10时，欧亚商业连锁松原大区在一楼天井前隆重举行了松原欧亚8周年店庆启动仪式。感恩相随，一路有你；感谢有你，一路相伴。松原欧亚全体员工用心向一直支持和信任我们的消费者传递一份真诚和祝福。

本次8周年店庆，松原欧亚隆重推出1台福特福睿斯、2部华为Mate 40 Pro手机、6000元观影卡循环大抽奖。在这个喜庆的日子，欧亚人不忘初心，在发展同时，积极投身公益事业回报社会，松原欧亚联合松原开发区工会为近10名扶贫对象送去冬日的温暖。随后，松原欧亚班子成员一同上台许愿、切蛋糕，向多年来支持欧亚的消费者分发生日蛋糕，伴随着生日快乐歌的旋律，松原欧亚8周年店庆仪式圆满落幕。

## Nike Kicks LOUNGE L1 吉林省首店入驻欧亚卖场 开业首日销售突破百万

本报讯（欧亚卖场 招商部）11月30日，吉林省首家顶级硬核潮流店Nike Kicks LOUNGE L1正式入驻欧亚卖场，作为落实欧亚卖场“首店、首展、首秀”战略举措，Nike Kicks LOUNGE L1作为耐克品牌全国最高级别潮流文化店，将成为吉林省潮流爱好者的新聚集地。

该店位于欧亚卖场一层东海大街120号，面积为353平方米，全年销售预计达到4000万元，Nike Kicks LOUNGE L1更多运用潮流的概念，并为消费者提供最全的鞋类产品及贵宾级的服务，同时，各项鞋款也会在这里公开发售，Nike历史中一些经典款、复刻版球鞋可以在这里买到。作为耐克高段位潮流店，它代表了在Kicks LOUNGE中的最高级别，全新形象、讲究陈列，带给消费者更好的体验。

Nike Kicks LOUNGE L1欧亚卖场店开业首日，销售突破111万元，位居全国第一。这也体现欧亚卖场是潮流文化的引领者，也将持续关注、吸引众多的年轻消费者到此购物体验。

又讯 12月3日，位于欧亚卖场渤海大街52号的星巴克甄选店盛大开业。该店面积220平方米，是吉林省内第二家星巴克臻选店，在欧亚卖场20周年店庆来临之际入驻欧亚卖场，强势助力欧亚卖场店庆期间人气销售。

# 欧亚商业连锁召开2020年度总部部室工作汇报会

本报讯（欧亚商业连锁 经理办）11月27日，欧亚商业连锁召开2020年度总部部室工作汇报会。欧亚商业连锁全体班子成员认真听取了13个部室主管部长关于2020年工作总结、2021年重点工作安排的汇报。本次汇报会突破以往的模式，缩短汇报时间，转变汇报思路，围绕企业一年来的重点工作，以及未来三年欧亚集团董事长曹和平提出的“四增一减一提升”发展规划展开，高效精简，

充分体现了现代管理团队的精神风貌。

2020年，是外部环境充满不确定因素的一年，欧亚商业连锁总部真抓实干，率先垂范，无论是在疫情时期的防疫工作、保供稳价，以及在集团大力倡导的自采自营、提质增效等各个方面都努力拼搏，奋勇争先，这次汇报会充分反映了企业一年来在经营及管理能力的提升与变化，更为重要的是，各位汇报人对未来一年企业经营管理纷纷提出了创新

举措，对“四增一减一提升”目标围绕各自工作进行展开与深化，对部室信息化建设提出了可行性方案。汇报结束后，班子成员对汇报情况进行了精彩、客观、具有建设性的点评。欧亚商业连锁总经理于惠舫在总结讲话中指出：在接下来的工作中总部团队要继续深入一线，提高工作水平，深化标准化体系和目标化管理。每个人要在深入思考之后给商业连锁画像，结合全国商业连锁发展成熟

的企业，各部室给自己定位，查找自己不足，思考部室应该发挥的作用？对一线的服务还有哪些需要调整？新的一年要坚持以经营为中心，以市场为导向，以管理做保障，强调结果意识。在管理者的思维、能力上都要强调以数据为中心，以结果为导向，来深化管理的内涵，把每一个点每一个细节落实到位，才能在市场竞争的大潮中不断发展壮大，不断超越自我。

## “感恩这座城”

### 欧亚沈阳联营68年店庆打响“三增竞赛”开门红

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）12月3日，欧亚沈阳联营“感恩这座城，68周年店庆”活动震撼启幕。在启动仪式上，欧亚沈阳联营党委书记、总经理严霖为醒狮点睛，祝愿欧亚沈阳联营蒸蒸日上、业绩长虹。

沈阳人都知道，欧亚沈阳联营历年店庆都以“全年优惠力度最大”著称。今年的店庆，欧亚沈阳联营更是为沈阳百姓精心准备了超过68万件的优质商品和68万元的礼金券，点燃了老百姓的购物热情。

作为欧亚联营“三增竞赛”的首个大型活动，同时也是欧亚沈阳联营的年度收官大作，68年店庆活动得到欧亚沈阳联营领导的高度重视。从11月份开始，在沈阳

的大街小巷里，“感恩这座城，欧亚沈阳联营68年庆”的红色灯箱画、LED大屏把整个城市装点得格外喜庆、热闹。身着鲜红店庆服装的欧亚沈阳联营员工在泛太原街地区开展了“迎欧亚沈阳联营68年庆徒步健康行”等活动更是吸睛十足，让欧亚沈阳联营店庆活动未到大先火。

店庆首日，伴随着舞狮的表演，还没开业，欧亚沈阳联营门前便已热闹非凡，人气火爆。购买100元升值150元购物卡的消费者更是排起长队。进入欧亚沈阳联营各楼层卖场，最大的感受就是人多，商品也多。小到食品、服饰，大到黄金、家电，各品类商品琳琅满目、应有尽有，让人应接不暇。开

门抢、限时抢、秒杀单品、内购套装、店庆福袋、大礼包等特惠商品十分丰富。多种金额和品种的优惠券或在欧亚沈阳联营小程序上抢，或注册会员直接领，亦或购买商品满额送。同时还有欧亚沈阳联营为广大消费者精挑细选的满额好礼、抽奖、抢购飞天茅台酒、进店送车费等活动给消费者带来多重惊喜。云闪付、京东白条等支付平台，建设银行等八大银行推出支付优惠支持欧亚沈阳联营店庆，为消费者送福利。店庆首日，欧亚沈阳联营到店顾客近2万人，销售突破1200万。截至12月6日，欧亚沈阳联营68年店庆前4天销售额更是猛增至3114万元大关，打响了“三增竞赛”活动开门红。

## 吉林欧亚商都综合体六周年店庆 五店同庆表彰大会隆重举行

本报讯（吉林欧亚商都 刘高辰）吉林欧亚商都为期17天的6周年店庆活动已圆满收官。在与品牌商的通力合作中，在全体员工的共同努力下，我们在寒冬中逆势突围，打赢这场收官庆、品质庆、非凡庆的硬仗，吉林地区销售1.66亿元，同比增长3%，其中超市增幅20%。地区可统计客流128.9万人次，同比增长19.8%。斐乐、迪桑特品牌实现阶段性全国第一；尹默、柯利娅诺等8个品牌阶段性东北三省第一；西门子厨卫、斯凯奇、玛丝菲尔、威可多等23个品牌阶段性吉林省第一；中国黄金、雪花秀、海尔卡萨帝、同仁堂等37个品牌销售业绩100%增长。今年1

月至11月销售12.43亿，系统实销同比持平。虽然受疫情影响，闭店两个月，但吉林欧亚商都用9个月时间追平了去年11个月的销售。

12月4日，吉林欧亚商都综合体六周年店庆五店同庆表彰大会在万达影城八号厅召开。吉林欧亚商都全体领导班子、获奖品牌供应商代表、获奖先进个人及部分员工参加本次表彰大会。会前，各位获奖个人及集体代表都在签到墙上签到并合影留念。本次表彰大会共评选出17个先进集体、50名最佳个人、店庆最佳品牌50个，吉林欧亚商都领导班子为获奖集体及个人颁奖，并合影留念。

颁奖结束后，吉林欧亚商都总经理李新志与大家系统分享了“决战2021”企业经营思维。他从七个方面与大家进行分享，一是企业的两个要件；二是发展的两个环境；三是组织的两类人；四是管理的两种方式；五是市场的两极化；六是经营（销售有关）的N+问题；最后是2020的SWOT分析。听完李总的分享，大家学到了很多知识，掌声久久回荡在会场中。

综合体的店庆已经结束，我们迎来了全新的篇章。“大于90天”已经正式拉开帷幕，现在的成功来之不易，吉林欧亚商都全体员工将继续拼搏，为2020年画上让人满意的句号，为2021年写下成功的开篇。

## 欧亚商业连锁启动薄弱门店百日专项管理提升行动

本报讯（欧亚商业连锁 经理办）11月17日，欧亚商业连锁成立“薄弱门店百日专项管理提升群”，以总经理于惠舫为群主，各大区区长为第一责任人，全面开展“欧亚商业连锁‘迎春节、强销售、重管理’薄弱门店百日专项管理提升行动”，通过各大区将优质资源向薄弱门店倾斜，总部、大区全力配合推动，旨在使薄弱门店在短时期内实现面貌焕然一新，在全面做好年终冲刺、迎战双节的前提下，重点做好专项行动，全力推进薄弱门店跟上企业发展步伐，实现双轮驱动。

本次专项行动分为三个阶段，目前各大区薄弱门店的第一阶段的整改调整工作已经结束，由于总亲自带队对15个大的薄弱门店、商场进行了全面验收。从12月1日起，第二阶段的提升行动已经全面启动。

## 辽源欧亚家电商场九阳超级员工福利会火爆开场

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）12月1日，辽源欧亚购物中心家电商场九阳超级员工福利会火爆开场。

活动中，厂家分别向辽源欧亚提供了原价798元的压力锅+电火锅组合399元套购、原价798元破壁机+开水煲组合399元套购、原价898元IH电饭煲+电磁炉组合499元套购三款产品。活动共进行了8场次宣讲，仅3天时间就预定了近150套产品，员工的热情参与，也给了家电商场极大的信心，计划将12月12日辽源欧亚第二届VIP会员专享答谢会作为活动爆破日，初步将热销目标锁定为1000套。为圆满实现销售目标，家电商场除正常向员工推荐外，还通过电话邀约会员的形式进行商品推销，为全年销售任务的胜利添砖加瓦。





容易写错的词(一)

日常写作，我们经常将一些词语混淆写错，本期起，编辑部将整理纠正一些常见错误，帮助大家提升写作的文字水平。

一、办法与措施

辨析：“办法”和“措施”，都是名词，都指处理事情或解决问题的方法。区别在于“办法”既用于口语，也用于书面语；可用于大事，也用于日常生活琐事。“措施”用于书面语，特别是公文、政论文、法律文书等等，常用于比较大的事情。

二、包修与保修

辨析：“包修”和“保修”，都有负责修理的意思。“包修”除了负责修理之外，还有承担修理或调换等全部费用之意。“保修”主要是指保证修理。

三、比如、例如与譬如

辨析：“比如”、“例如”、“譬如”，都可以用来举例，含有举个例子来说的意思，多数情况下可以通用。相对而言，“比如”多用于口语，而“例如”和“譬如”多用于书面语。

(编辑部)

长春市委组织部

到欧亚新生活党支部 调研联系点工作

本报讯 (欧亚新生活 党支部) 抓点促面强硬核、提质增效筑堡垒，近日，长春市委组织部到欧亚新生活购物广场党支部对市领导所联系的党支部落实《条例》任务情况进行了调研走访。

2020年7月，欧亚新生活党支部成为长春市副市长宋葛龙同志的联系点。随后，在各级党委的领导下，在宋葛龙同志的指导下，欧亚新生活党支部认真学习、宣传和贯彻落实《条例》，切实加强了党支部标准化、规范化建设，实现了党员干部“四个意识”进一步增强、党性修养进一步提高、“三会一课”实效性进一步夯实、支部凝聚力战斗力进一步提升。

在调研走访中，长春市委组织部一行领导通过听取党支部书记汇报、召开集体座谈、进行个别访谈、查阅资料等方式，重点了解长春市副市长宋葛龙同志对接联系及蹲点调研情况、参加指导相关组织生活情况、解决联系点支部突出问题情况；了解了党支部组织的设置情况、工作机制建立情况、组织生活执行情况、支部委员会建设情况及《条例》规定的党支部8项任务落实情况。对欧亚新生活党支部成为联系点后所取得的成绩表示了肯定，对下一步工作开展也提出了要求和期望，并指导新生活党支部将好的经验做法及时梳理宣传，为下一步各联系点之间的交流学习提供好素材。

欧亚商业连锁延边大区 组织全面绩效考核联检

本报讯 (琿春欧亚 张凯) 近日，欧亚商业连锁延边大区在王芙蓉总经理的统筹安排下，组织两店两店进行大区全面绩效考核联检，在琿春欧亚延吉购物中心会议室召开全面绩效考核联检汇报暨下一步工作重点部署会，历时2天的全面联检，包括了管理绩效考核执行落实情况、档案存档痕迹管理、现场运营管理等、合同租金管理、消防安全管理等方面，大家取长补短，相互学习，进一步提升了管理绩效考核工作。

最后，王总要求两店要严格按照欧亚商业连锁总部统一标准执行并开展工作，要通过联检激发工作潜能完善运营管理机制，做到大区两店共进步、同提升。

四平欧亚开展 职工职业技能大赛

本报讯 (四平欧亚 综合部) 为充分展示四平欧亚购物中心职业技能培训成果，激发广大员工重视技能、提升技能的积极性和主动性，在四平市人社局的指导下，经过一周时间的精心筹备，11月26日8时，四平欧亚购物中心“职工职业技能大赛”正式启动。

本次大赛分为2天，涵盖收银员收银技能比赛和营业员销售技能比赛2个项目，考核的内容有扫码、敲码操作、营业员礼仪、商品知识、沟通技巧等。通过以赛促学、以赛代训为大家提供了学习和交流的平台。

欧亚新生活关爱社会 5000副手套献给“城市美容师”

本报讯 (欧亚新生活 张金凤) 12月6日，由长春城市管理局行政执法局、中国吉林网主办，欧亚新生活购物中心、无限极吉林分公司协办的“冬日暖阳‘益’起来，‘手’护城市美容师”的大型公益活动在欧亚新生活中庭举办，本次公益活动为环卫工人代表送去了5000副手套，旨在感恩最美的城市美容师——环卫工人，感谢他们在长春市罕见冰雪天气中，一直坚守岗位，昼夜奋战，清理冰雪路面，为城市居民交通和出行创造了便利条件。同时，借助本次活动向社会传递“关注环卫工人、温暖环卫工人”的积极正能量，用爱心善举让环卫工人的生活更加美好，让我们的城市更加美丽。

欧亚超市连锁第二届春节直采订货会盛大启幕

本报讯 (欧亚超市连锁 韩金) 为了全面贯彻欧亚集团曹和平董事长“四增一减一提升”经营指导思想，欧亚商业连锁于惠航总经理提出“增强超市连锁核心竞争力，扩大市场占有率”整体经营方针，进一步提升超市商品经营能力，实现“增自采、增销售、增毛利、增规模”的目的，11月26日，欧亚超市连锁第二届春节直采订货会盛大启幕。欧亚商业连锁长春、外埠市县、包百各大区区长、区长、门店店长等业务骨干1000余人参加了本次年货订货会。

本届春节直采订货会，相比首届从商品品类、品种、规模均同比扩大2倍之多，汇聚全球名品、各地特色商品，共计参展200个品牌，上千支单品，两天实现订货量45万件，订货金额7000万元。

在过去一年的时间里，欧亚超市连锁商品部全体成员，遵循企业领导方针，切实落实自采自营工作。进博会、中食展以及基地直采优选品牌，新引进全球性品牌荷兰喜力、希腊蓝蓝果汁、日本卡乐比、英国芝士、法国马多利、弗伦德香肠、圃美多高端面点、网红爆款a1吐司蛋糕系列，三都澳黄花鱼系列、丹麦皇冠猪肉、澳洲牛肉等。较去年订货会，新增了108个品牌近千只单品。主打“新”年货与“传统”年货融合，提升春节年货品质。

生鲜年货商品涵盖水产、肉禽、熟食、面食类四大品类商品，共计13个品牌，125只单品。水产类以海鲜冻品为主，采自浙江宁波、舟山、温岭、福建宁德、福州、北京、大连等3省(市)7地，如全国最大的福建三都澳大黄

花卉养殖基地、舟山虾皮生产基地、冷冻海产品加工聚集地温岭等，都是精挑细选的优质产品。肉禽类以春节畅销品为主，鸡品备货德大、金冠有价格优势，牛肉有伊赛、澳牛的小包装分割品，猪肉首推丹麦皇冠分割系列产品。熟食有阿满、老韩头品牌熟食礼盒、真空包装熟食及腌腊制品，补充门店单品需求。

预包装食品年货包括食品和非食品共计187个品牌 1375支单品，食品包括调味、冲饮、日配、休闲、酒水、进口共计127个品牌 940支单品，非食品包括家居、针织、春节碗筷、春节红品系列60个品牌435支单品，优选优质地标性商品，进行直营洽谈，在春节期间充分释放，真抓实干，以点带面，充分发挥好连锁生鲜自采优势，强生鲜、增自采、夺市场做好年终冲刺。

本次订货会还新增第一书记扶贫展区，

汇集了7个村70支单品，包括大米、玉米、干菜、粘豆包、酸菜、牛肉、集团扶贫的山西红枣等原生态健康食品，订货会现场制作打糕，第一书记助直播带货，王立斌书记代言的玉米1支单品年销售70万，煎饼一支单品年销售80万，利用我们欧亚超市连锁优势，助力扶贫攻坚。

订货会现场，欧亚超市连锁各大区区长、店长摩肩接踵，情绪高昂。认真了解耐心询问商品的品质、毛利以及供货价等经营管理数据。商品部各采购对其进行详尽介绍解答。各大区结合春节期间销售额、毛利额等重要销售指标，积极订货，将自采自营商品在春节期间充分释放，真抓实干，以点带面，充分发挥好连锁生鲜自采优势，强生鲜、增自采、夺市场做好年终冲刺。

启动数字化运营，要求各级经营管理者必须紧跟公司升级跃迁发展，迅速熟练掌握“欧亚管家”经营工具，洞察市场和竞争对手的变化，快速提升大区 and 门店经营盈利水平。

“走进大区 服务一线”欧亚 OSP 平台知识培训后，公司组织欧亚管家钉钉考试，全国1598人参与线上答题，1596人考试通过，合格率99.87%，至此欧亚 OSP 平台知识翻转课堂完美落幕。

“走进大区 服务一线”

欧亚商业连锁举办 OSP 平台知识翻转课堂

本报讯 (欧亚商业连锁 唐德华) 11月底，由欧亚商业连锁人力资源部和信息部携手协同打造的“走进大区 服务一线”欧亚 OSP 平台知识翻转课堂圆满落幕，历时两个半月，走进长春、外埠各大

区和超市总部，开办了16场次的培训。

翻转课堂，是指重新调整课堂内外的时间，将学习的决定权从讲师转移给学员。翻转课堂是一种新型的培训教育模式，它的核心是围绕着学员进行，促进了

培训教学的改革，实现了更好的教育教学目的。在欧亚翻转课堂上，欧亚商业连锁各大区千余名经营管理人员，积极踊跃和讲师互动交流，讲师答疑解惑，抛出序列有温度的知识点。这标志着欧亚商业连锁

欧亚超市连锁副总经理胡静春 在CCFC金牌店长论坛中做开场分享

本报讯 (欧亚超市连锁 韩雪) 11月19日，以“双循环格局下的零售新起点”为主题的2020中国全零售大会在上海国家会展中心拉开帷幕。大会云集了国内连锁零售行业精英人士，长春欧亚超市连锁经营有限公司副总经理胡静春受邀参会，并在CCFC金牌店长论坛中做开场分享，共同探讨超市新的发展模式，展望零售业新的发展格局，为产业和生态发展搭建合作平台。



图片新闻

欧亚商都奥特莱斯双12 劲爆来袭

本报讯 (欧亚商都奥特莱斯 郭霄霄) 在双12来临之际，欧亚商都奥特莱斯全面启动冬季打折模式，掀起冬季折扣风暴，使消费者在双11之后再次享受购物盛宴。

奥莱造节“拉长”年终促销战

吃饭打折，逛超市打折，看电影、剪头发、买衣服、买包包统统都有优惠，力争在本次双12消费者端打造“好东西 真不贵”的奥莱口碑。业态齐全的欧亚商都奥特莱斯，以一站式的吃喝玩乐购、周到贴心的服

务，在最大程度上减少了消费者的金钱成本、时间成本和体力成本，成为长春人购物的新时尚。

异业混搭大优惠 消费再升级

为大家准备了诸多劲爆的新玩法，支付宝、银联云闪付和其他各大银行均积极参与，合力打造百姓购物优惠新高度，此次活动时长将远超以往，活动品牌数量也将达到新高度，覆盖的场景也有大幅提升，除原有的餐厅、超市、美容美发之外，还有电影院等休闲娱乐、娃娃机等日

常生活消费场景。

刷新零售新理念 奥莱口碑不刷新

每年12月都是令人欢喜的“狂购季”，欧亚奥特莱斯的双12里1.20元抢120元套券更将给百姓带来不一样的惊喜，在这个如火如荼的网购攻势下，奥莱不刷新、不盲从追逐流量，让实体新零售的理念不断更新。

来欧亚商都奥特莱斯，不仅选购礼物能省下不少钱，吃饭、观影、健身、儿童娱乐也全都一站式搞定，还有很多劲爆、赠券活动，双12惊喜升级回馈。

欧亚商业连锁白城乌兰大区召开 2020年工作总结暨2021年重点工作安排汇报会

本报讯 (白城欧亚 综合部) 12月1日，欧亚商业连锁白城乌兰大区召开2020年工作总结暨2021年重点工作安排汇报会。会议期间，三地五店各主管领导对本门店2020年度各项数据进行精准的梳理分析与总结，归纳经验，查找不足，制定措施，

落实计划，重点对2021年的详细规划工作做汇报。

听取汇报后，白城乌兰大区总经理张哲银对下一步工作提出具体要求：各级管理者要围绕“四增一减一提升”的工作思路，做好年末收官之战，筹备好2021年开门红

措，为提升销售助力。同时，各店做好双十二、感恩节、元旦等节日营销工作，为2021年开年首战打好基础。各级部门要戮力同心，全员一致，积极应对市场，用实际行动使门店做大、做强，继续书写白城乌兰大区区域龙头地位，再谱新篇章。

欧亚汇集2周年店庆 打造全民狂欢盛典

本报讯 (欧亚汇集 张献文) 12月，欧亚汇集迎来了2周年店庆，本次店庆以“无限潮π·城市盛典”为主题，为长春消费者带来耳目一新的感觉，“π”是无限不循环小数，正如本次汇集所打造的玩法，让消费者拥有“新、奇、趣”体验的同时，更多的是体会到欧亚汇集给予消费者们的惊喜体验。

店庆前四天 豪撒千万福利大宴全城

在多渠道的宣传与推广下，欧亚汇集召集全民“薅羊毛”，实实在在的福利与优惠在店庆前期提供给消费者。其中包含有128元“潮π不二礼”定制生日大礼包集结了快乐汤、大龙燻、中影盈日国际影城等人气商家，是一年一次的欧亚汇集专属定制礼包；

备受关注的“给孩子们超级邀请函”将汇集人气教育类、亲子类商家，如：美吉姆、杨梅红、当城儿童职业体验馆、蜜桃城堡、红马鞍少儿马术等，让孩子们体验更多快乐。不仅如此，到店可享20万枚游戏币免费领、3000只棉花糖、3000杯酸梅汤随心享等多重店庆优惠，更让消费者连连称赞。

体验升级 输送欢乐

欧亚汇集作为长春市文旅示范街区，拥有24小时不打烊的潮流业态，店庆期间推出更多新鲜玩法。“荷官发牌赢店庆礼”活动在店庆首日就吸引大批消费者参与进来；在“福券便利店”，消费者可以自取DP点的福利优惠，至客服中心兑换自己心仪的福

券；“潮趣抓、迎彩头”为接下来的一年积攒好彩头，更可以凭券享受多重福利；“潮上场、零食海”经典游戏，视觉形象与体验玩法全新升级，备受年轻人的青睐；“体感游戏”，大小朋友均可亲自上场体验。店庆期间，欧亚汇集中庭排起长长的队伍，消费者尽情享受体验类、互动类游戏，欢声笑语连绵不断。

暖心冬日礼 笑容因为每一个“你”

店庆期间，在正式营业前，消费者可以提前进入欧亚汇集特设的休息区域，享受热饮服务。欧亚汇集，每一个寒冷的冬日，都将把最温暖的笑容、最贴心的服务送给你。

欧亚卖场召开大千90天「三增」活动部署会

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 近日，欧亚卖场组织召开大千90天“增销售、增利润、增自采”活动部署安排会议，中层以上管理人员和龙兴班培训学员出席会议。

接到集团公司相关通知后，欧亚卖场领导高度重视，于志良总经理亲自做出批示，全程统筹调度推进，制定下发了《欧亚卖场大千90天“增销售、增利润、增自采”活动方案》，明确目标任务，细化奖励措施，并召开专题会议由欧亚卖场副总经理赵鑫对活动进行部署安排。会上，赵总指出，要切实抢抓岁尾年初黄金销售期，在增销创效中实现预期目标，努力对冲疫情对年度销售任务的影响，根据集团公司大千90天“增销售、增利润、增自采”促销活动方案要求，以卖场二十周年店庆及元旦、春节等销售节点为契机，欧亚卖场从2020年12月1日至2021年2月28日利用90天时间开展各个商场参与的一系列大规模促销活动，整合既有业态、品牌、人气等资源，通过细化任务目标、灵活奖励激励、筹划营销活动、推进自采自营、打造生态超市、拓宽销售渠道、

欧亚卖场举行 2020年下半年 灭火应急疏散演练

本报讯 (欧亚卖场 颜曙光) 长春市冬春两季气候寒冷，用火用电量增多，“三节”相对集中，店庆等各类促销活动开展的开展，各类危险源增多，为确保欧亚卖场年底安全顺利运行，按照于总做内行的要求，11月26日，欧亚卖场保卫部组织了一场灭火应急疏散演练。通过这次消防安全疏散演练，提升了广大员工应对火灾事故的扑救和自救的能力，强化了各个小组间的协同配合，为确保欧亚卖场20周年店庆安全顺利和稳定发展前行提供了可靠的保证。



# 感恩欧亚 一路有你

## 亲爱的您 弥足珍贵

感恩是一种美德，是一种态度，是一种信念，同时也是人生的一种使命。一个懂得感恩的人，才能成就他生命和事业的高度。员工对公司的感恩，受益的不仅是公司，最大的受益者应该是员工自己。因为，一种职业的责任感和对事业的忠诚一旦养成，就会让你成为一个值得别人信赖的人，可以被委以重任的人。感恩是责任，是一种智慧，是员工忠诚公司的基础。一个怀揣感恩之心的员工，会执着而无私、博爱而善良、敬业而忠诚。

富有责任感和使命感。一个怀揣感恩之心的员工，会把对公司的感激转化为勤奋工作、奉献社会的实际行动。一个怀揣感恩之心的员工，会关心他人、关心企业、关注社会发展，对企业利益负责，与企业同舟共济。

爱岗敬业是我永恒的追求，是我成就个人事业的需要，也是我必须牢记的职责，更是做一名合格主管的基本要求。无论是逢年过节，还是普通的星期六、星期日，越是一般人享受举家团聚的幸福时刻，越是我们松

原欧亚购物中心全体职工最忙碌的季节，也正是因为有了松原欧亚全体职工的辛勤劳动和敬业奉献，才能成就松原市民购物、娱乐、休闲的好去处。为顾客的生活带来方便，换来了成千上万顾客的满意，也为我们松原欧亚换来了好的口碑。

只有把顾客当亲人，才能发自内心地为顾客提供热情周到的服务，每天我们都会整齐地站在门前迎接第一批顾客的到来，并推出暖茶服务，每当遇到顾客不熟悉交通路线

的时候，我们都会为他们清晰准确地指明乘车地点。有很多热心的顾客，不断地以各种方式表达对我们员工热情服务的感谢和赞美。顾客的赞扬鼓励，让我们热爱工作，让更多员工的热情投入到工作当中。

感恩，不仅在言语，更主要在行动。服务，不仅是态度，更是一种重要实践。我要怀揣感恩之心，以实际行动为松原欧亚增光添彩。

(松原欧亚 王志刚)

亲爱的您：“您好！”还记得，我们相识于一句“您好，欢迎光临欧亚商都。”我们结交于一句“您好，有什么可以帮助您？”我们相伴于一句“慢走，欢迎下次光临！”日月变更、寒来暑往，感谢您陪欧亚商都已走过27载。

在这9855天里，每一天营业、每一次服务、每一笔销售，都是您给予每位员工的学习机会、成长机遇。

您的每一笔消费，都是对我们的认可。您的每一次光临，都是对我们的信任。您的每一次反馈，都是对我们更高的期望。您的每一次期望，都是对我们的深厚情谊！

27载，欧亚商都结识到越来越多的顾客朋友们，与每一位顾客的结识我们都倍感珍惜！27载，感谢您光临欧亚商都，每一次活动都给了我们极大的支持和认可。

27载，感谢您给欧亚商都奋发向上的机遇，正是因为您把生活中的商品需求反馈给我们，我们才会精准把握顾客需求、贴心服务，做好每一笔良心销售。

当您说“谢谢”时，我们很开心。当您说“服务真好”时，我们很有成就感。当您购得很心仪的商品，满脸笑意时，我们觉得工作很有价值！

感谢您，因为有您，温暖了欧亚商都。亲爱的您，愿我们年年相伴！

(欧亚商都 张乃露)

## 行者方致远

## 奋斗路更长

12月2日，作为欧亚卖场龙兴二期青年人才培训班学员，在龙兴班结业大会上，我有幸聆听了载誉归来的全国劳动模范、欧亚卖场董事长于志良围绕弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神精彩授课，让我们进一步增强了劳动的自豪感和奋斗的使命感。作为龙兴班学员，我们要在各自岗位上辛勤劳动、施展才华，让青春在奋斗中绽放光彩。

于总讲到：“不劳而获，早晚是祸，不是祸也是过。”身为龙兴学员的我们，要将自己变成一个有价值的人，求真务实地干工作，不能心浮气躁，要脚踏实地用行动、用业绩、用进步、用成果、用发展彰显个人价值，同时带动身边人，引领周边人。我们更要勤勉敬业，乐于奉献，立足本职，勇挑重担。我们要有家国情怀，履行社会责任，回报企业，回馈社会；为家庭谋幸福、为企业谋发展、为社会创财富。

年长者有经历，年轻人有精力，经历是成事的机缘，精力是做事的源泉。凡事要通过劳动获取，因为通过劳动获取才是真的拥有，企业的发展需要我们每个人的奉献。我们不应该做“知而不用，说而不动”“知道不一定会，会不一定做，做了不一定好”“梅花香自苦寒来。一个人只有经受了时间的历练，积蓄了足够的力量取得的成功才会持久。世上没有能轻易得到的成功，急功近利往往只能带来短暂的成效。我们要不断学习，要从书本中学，从身边学，从经验学。学习劳模精神，激发个人的工作热情、创新的工作活力和具有创造力的潜能。坚持学习，不断提升能力，学无止境，重在执行。

人生只有拼搏出的精彩，没有等出来的辉煌。我们不仅要“做内行，在现场，敢担当”牢记于心，更要付诸实际行动，争做新时代的优秀管理者，凝聚向上、向善的能量，发扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，以更加饱满的热情、更加旺盛的斗志投身到企业发展的工作中。

(欧亚卖场 于美恒)

## 欧亚商都27岁了

冬雨成冰，为长春仅存未凋落的树叶披上晶莹剔透的外衣，温暖的阳光洒满这座猛然冰冻的城市，折射出分外妖娆的冬日盛景。伴随着初冬的脚步，我们迎来了欧亚商都27岁的生日。

焕然一新的生日装扮，精彩的节目表演，空前的优惠力度，令人怦然心动的抽奖礼品，欧亚商都把27岁生日福利馈赠给春城人民。

热情的笑容，周到的服务，每一声亲切

的问候都饱含着对消费者的关爱。开业时的欢迎光临，奉上一杯热茶，感谢您清晨的等待；闭店时的感谢光临，一个鞠躬，感谢您一直以来的支持。

今天，我27岁；今天，商都27岁。岁月如梭，时光荏苒，那年，我还小，牵着爸爸妈妈的手来商都买玩具；那年，我是青年，和同学一起来商都买零食买衣服；那年，我已成年，我也可以带着爸爸妈妈来商都购物。有太多的那一年，在我们身边

悄然流逝，感谢商都，为我保留那一年的回忆。

不断长大的我们未来还有更多的那一年，不断成长的欧亚商都会为我们保留许许多多那一年的回忆，我有幸和欧亚商都一起成长，我相信这样有温度、有情怀、有激情，敢创新、能创造的企业，会在不断成长中，不断壮大。27岁，欧亚商都，生日快乐！

(欧亚商都 蒲健)

## 感恩与忠诚

忆往昔，看今朝，心里感慨万千，是谁锻炼了我，是谁让我成长，让我实现个人价值，让我过上了幸福生活；又是谁让我找到了自尊、自信与自强，给了我更高的社会价值，是欧亚！此时此刻，我心怀感恩之心，站在这个欧亚为我们每个人搭建的平台上，想起了那首触动了多少人的心弦、洗涤了多少忙碌于事业的人尘封已久的心灵之歌《感恩的心》，我来自偶然，像一颗尘土，有谁看出，我的脆弱；我来自何方，我情归何处，谁在下一刻呼唤我……

“滴水之恩，当涌泉相报”是我们中华民族的传统美德，我们每个人都走向社会，走上工作岗位，在领导与同事的支持与帮助下，我们才能在社会上一步步实现自己的个人价值与社会价值，才能在社会上更好的生存、生活，因此是

“爱”让弱小的我逐渐变得强大，是“爱”和“感恩”使我们这个社会得以有序运转、生生不息。

感恩的升华便是回报、付出、责任、忠诚。心怀感恩的人其责任感、忠诚感更强。一朵花的娇艳，包含着园丁对工作的忠诚；一枚果实的饱满，包含着农民对土地的忠诚。同样，我们欧亚的发展，也离不开我们每个欧亚人对自己企业的忠诚。

我们受传统儒家思想影响，从小就从小说演义、从父辈的言传身教中，感受和继承了这一中华传统美德——忠诚。忠诚就是要求我们忠于自己的岗位，尽心竭力的做好自己的各项工作，忠诚是可贵的，它给人坦荡与自信。我们一个人的忠诚，都将为一生的成功助力。而无数人的忠诚，将会是撼天动地的合力。

在现今的市场经济中，资本如同大海里四处觅食的鲨鱼，只要传出猎物的气息，很快就会吸引凶悍的猎食者蜂拥而至，市场竞争残酷而激烈，我们欧亚要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，独占鳌头，我们欧亚人需心怀感恩，做到“精诚文化”中的诚信（诚信社会、诚信供应商、诚信消费者、诚信员工）、真诚（真诚做人、真诚做事）、忠诚（忠诚国家、忠诚欧亚）、同心同德、紧密围绕企业既定的战略规划努力奋进。我坚信：在感恩与忠诚的指引下，我们将恪守“忠诚企业、爱岗敬业”的职业道德，兢兢业业，真抓实干，我们欧亚一定拥有更加光辉灿烂的明天！

(双辽欧亚 徐金龙)

## 辽源欧亚 我的梦

梦，带给人多少遐想，多少憧憬，多少激情，梦想在前，路在脚下。是谁给了我成长的空间，让我日趋成熟；是谁给了我展示的平台，让我更加自信；是谁给了我避风的港湾，让我驻足停留；是谁给了我前进的动力，让我勇往直前。是你——辽源欧亚购物中心。

你的经营理念与文化，一直是我所向往的生活，我也许不是这个企业最出色的员工，但是却有带我进步的同事与兄弟姐妹，我们一起工作的日子是快乐的，我们一起奋斗的日子是难忘的。我们带着欧亚人的信仰，恪守着欧亚铁军的精神，在时代的巨轮下快速发展、稳健前进。感谢你辽源欧亚，你就是我温暖的家，也是我梦开始的地方。你的梦我的梦，我们的欧亚梦！

(辽源欧亚 高春玲)

## 贺欧亚沈阳联营68年庆

初心不改，六十八载砥砺前行。感恩回馈，让利惠民同庆生。欧亚联营，风雨兼程长相伴。开拓发展，鼓满风帆启新程。

(欧亚沈阳联营 王鹏飞)

## 我是欧亚人

我是欧亚人，我们的欧亚如旭日般冉冉升起；我是欧亚人，我们的意志如青松般毅力挺拔；我是欧亚人，我们的团结如钢铁般坚韧有力；我是欧亚人，我们的生活如蜂蜜般甜中有乐。

欧亚，是您的旗帜为我们指引了方向；欧亚，是您的心血培养了我们的甘果；欧亚，你是我生命动力的源泉，您让我有了五彩缤纷的人生。

感谢您，我的欧亚，您是我航行路上的最亮的星；感谢您，我的欧亚，您为我指明了前行的方向。

欧亚，你是我的骄傲，你是我的自豪，成为欧亚人，我们将以百倍的努力和崭新的精神风貌服务与您。我坚信，欧亚必定越飞越高，走向全世界！

(欧亚车百 韩晓琪)

## 书香欧亚

数字技术的进步改变了商业模式，推动了社会经济发展，激励了我们不断前行，与时俱进提升自己，但无论何时，遵纪守法都是行为底线。

一、书名：《分布式商业》作者：马智涛 姚辉亚 李斌 徐磊 魏思远

《分布式商业》这本书由全球领先的数字银行微众银行的副行长马智涛领衔创作，全方位解读分布式商业，揭示数字经济时代的新商业变革。如何正确理解分布式商业？它的优势是什么？它与传统商业模式和共享商业模式有何区别？都可以在这本书中找到答案。《分布式商业》归纳出分布式商业模式的八大典型特征；从生产要素层面深入解构了分布式商业模式的七大核心要素及激励机制；从战略、组织、管理、产品等方面思考企业在通往分布式商业模式的转型之路上实现自我重构和变革；此外，还介绍和分析了分布式商业模式在零售、金融、制造等九大行业中的萌芽案例，帮助读者比较全面地认知分布式商业。



二、书名：《华为经济学》

作者：习凤

中国的经济发展令世界瞩目，背后有内在的中国因素和中国经验。同样，华为成为全球闻名的企业，也有极为重要的华为经验。这本书立足于经济学与管理学的交叉领域，以华为的管理实践为背景，用经济学这根线串起了华为管理方法的粒粒珍珠，从深层次剖析了华为成功的机理，并总结了现代公司治理的转型和升级方法，为企业家学习华为管理架起了一座桥梁，让华为从好听、好看，变得好学、易学。如何能够将华为的管理方法植入各个企业的实践？如何让企业掌握华为管理方法的本质，而不是形式？是否华为的方法只适用于华为？这本书帮助你理解华为管理的顶层逻辑，掌握华为经验的底层内功。

三、书名：《把24小时装进钱包里》

作者：纪元

学会自我时间管理，治疗拖延症，让你成为时间的富裕者。本书作者纪元是国内顶级效能管理专家，曾出版过多本时间管理方面的著作，早期时间管理作品《哪有时间这回事》曾畅销一时，他的新作《把24小时装进钱包里》正在向大家揭示学习中的困惑，帮助读者尽快理解



“时间管理”的真谛。《把24小时装进钱包里》帮助五大人提升时间管理方面的技能，不管你是初入职场的新人，亦是企业的高管，每个人群都有详细可行的时间管理方法，都可以让自己的时间“变多”，让自己的团队时间“变多”，教你自律规划及实施，告别浪费时间、重复低效的工作生活误区。

四、书名：《新普惠经济：数字技术如何推动普惠性增长》

作者：罗汉堂

技术进步始终是经济增长的原动力，但增长过程中的“创造性破坏”通常会带来社会的波动。数字革命有着不同以往的特点：数字技术有较低的采用、渗透门槛，数字化信息具有非竞争性、接近于零的边际生产成本。这些特点决定了数字革命的普惠性。本书探讨了数字技术促进普惠性增长的作用机制，给出了数字技术可以成为普惠性增长的重要驱动力等五个关键结论。



书中通过以“淘宝村”和中国农村地区电子商务的发展为例，深入介绍了电子商务的影响范围，以及数字时代的竞争政策；通过以中国和美国的零售业就业情况为例，阐述了数字技术与就业的关系。本书作为罗汉堂的首份研究成果，曾在2019年达沃斯论坛上全文发布，并引起学界热议。

五、书名：《三义戟之纵横四海》

作者：吕铮

本书是五届金盾文学奖、近期热播剧《三义戟》原著作者吕铮的又一力作，全书依托二十年前时代背景，讲述了三位老警察年轻时候的故事，书写了一群世纪之交雄起人物的跌宕起伏、巅峰谷底。他们年轻气盛，自以为凭一己之力，能在世上劈波斩浪、纵横四海，但一股时代大潮袭来，他们却跌入谷底、体无完肤，有的人梦想破灭，陷入迷失挫败，有的人逆流而行，淬炼成钢。作者吕铮一直将自己定位为“警察作家”，他的作品以警察为主视角，也因此形成了“正义必须战胜邪恶”的闭环。吕铮希望通过新书《三义戟之纵横四海》向读者传达一个信息：警察虽除恶务尽，但更多的是对迷失者的救赎，告知大多数人法律的边界在哪，每个人都要知法守法。



(编辑部)