



2022年8月
30
星期二
农历壬寅年八月初四
十二白露

白山欧亚合兴购物中心荣获 “2021年度吉林省优秀服务业企业”称号

本报讯 (白山欧亚 王国琳) 近日, 白山欧亚合兴购物中心被授予由吉林省发展和改革委员会、吉林省商务局共同评定的“2021年度吉林省优秀服务业企业”荣誉称号。白山欧亚始终坚持“满意在合兴”的服务宗旨, 诚实守信, 以服务提升企业影响力, 以服务打造文明窗口。白山欧亚被授予此项荣誉, 是上级机关对白山欧亚各项工作的肯定, 也是广大消费者对白山欧亚的信任, 更是白山欧亚对消费者的一种承诺、一份保证。

白山欧亚希望全体员工以此项荣誉为动力, 努力提升业务技能, 提高服务态度, 创新服务理念, 真正做到“静心力、诚实守信、勤俭持家、团结互助”的欧亚企业精神, 为企业快速健康发展贡献力量。

欧亚商业连锁召开 欧亚集团38周年庆 筹备工作部署会

本报讯 (欧亚商业连锁 周鸿雁) 8月18日14时, 按照“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则, 在接到集团38周年庆通知后, 欧亚商业连锁第一时间组织召开“集团38周年庆筹备工作部署会”腾讯电话会议, 欧亚商业连锁领导班子成员、超市总部班子成员、各大区班子成员、总部室主管部长、策划部及营运部400余人参会。

欧亚商业连锁副总经理苏春焕主持会议, 并就集团公司下发的38周年庆活动主题、时间、内容进行了通报, 部署了本次集团庆筹备期间的重点工作。在货源储备方面: 三大业态总部及长春、外埠区各门店以秋品上新、节日特供特卖、夏款清仓为主, 制定货源储备计划。在营销策划方面: 总部营销中心牵头, 与三大业态、业务合同部、长春区各门店企划部长、商场经理共同开展“头脑风暴”, 就店庆活动方案进行研讨。各大区结合“吉林省9.8消费节”拿出自主营销方案上报总部。在宣传推广方面: 各大区门店在炸街宣传、走进社区、企事业单位宣讲的同时, 要通过微信、抖音、快手、小红书、今日头条等进行自媒体宣传。

分管三大业态、招商、财务部、人力资源、后勤保障的副总经理, 就货源筹备、品牌活动、品牌落地、财务信息、系统运行、银行资源、人力安排、安全保卫等重点工作进行了部署, 针对各大区的实际情况进行分析制定执行手册, 下一步逐一排查, 逐一解决。

欧亚商业连锁于惠飏总经理在会上进行了全面部署, 要求各业态、各大区门店要一丝不苟地跟踪各项准备工作, 全力抓好服务, 认真做好落实。分析38周年庆的三个不同: 主题不同、时间不同、时长不同, 针对这些因素, 各大区要拿出相应营销策略。欧亚商业连锁将以集团38周年庆为契机, 以“大营销”为杠杆, 撬动“大店庆”崛起, 做好欧亚集团38周年庆线上线下全方位准备, 确保集团庆活力满满, 精彩纷呈!

欧亚卖场召开欧亚集团 38周年庆动员部署会议

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 8月17日, 欧亚卖场董事长、总经理于志良主持召开了欧亚卖场集团38周年庆动员部署会议。

年初以来, 在复杂严峻的国际形势和国内多点散发疫情以及直播电商、即时零售、消费升级等行业趋势多种因素影响下, 实体经济承压前行, 尤其是长达2个月的疫情停摆, 更对卖场的客流、销售、利润等指标造成严重影响, 在国家和省、市政府政策助力下, 整体经济形势巩固向好, 但恢复基础依然薄弱。此次集团庆节点特殊, 意义重大, 成功办好集团庆, 对于发挥消费对经济发展基础性作用和长期拉动作用, 助力省市经济加快恢复、实现预期增长目标; 对于加快市场优质资源引入, 提高市场占有率, 巩固扩大经营优势; 对于稳定市场主体, 增强广大合作伙伴持续投入信心; 对于增强广大员工福祉幸福, 增强员工的获得感、自豪感等, 都具有极为重要的现实意义, 更为党的二十大在下半年圆满胜利召开营造良好氛围。

于总强调, 做好此次集团庆, 各商场各部门要高效配合, 系统推进, 全员投入, 要制定合理的销售任务目标, 让各个商场跳跳脚、能够着, 并将任务层层分解到柜组、展位、个人, 做到千斤重担大家挑, 人人肩上有指标; 要制定灵活有效的激励措施, 将精神奖励与物质奖励相结合, 通过现金奖、即时奖、增长奖等多种形式的激励, 充分调动全员积极性和主动性; 要吸引消费者的关注, 顺应当前理性消费特点和线上信息对消费者影响加重趋势, 通过多种让利组合、新颖创意营销、线上预热渗透等, 打造线上线下全渠道的体验场景和销售模式, 实现由流量到销量、由人气到财气的转变; 要全力做好集团庆期间的物业、安全、防疫等保障工作, 做好各类设施设备的检修维护, 确保现场环境秩序的正规有序, 努力为消费者打造安心、舒心、放心的消费环境。

此次集团庆准备时间紧、工作头绪多、活动任务重, 从现在起, 商场部室要围绕集团庆准备高效有力转动起来, 分管副总按分工筹划, 商场部室要精细货品准备, 紧密团结配合, 拿出时间表, 做出任务图, 明确责任人, 抢抓抓好做好各项准备, 在落地、落地、落地、落实中确保准备工作质量, 面对各种压力困难, 所有管理人员要躬身践行做内行, 在现场、敢担当的企业要求, 迎难而上, 开拓进取, 奋发有为, 以个人的勤勉敬业和担当付出确保集团庆的圆满成功。

乌克兰欧亚召开 “欧亚集团38周年庆供应商动员大会”

本报讯 (乌克兰欧亚 综合部) 8月21日至22日, 乌克兰欧亚购物中心“欧亚集团38周年庆供应商动员大会”分业态、分场次在五楼会议室召开。

本次大会以“店庆感恩心犹在, 盛宴回馈未迟”为主题, 旨在携手供应商伙伴同奋斗、共进取, 感恩回馈消费者。会上, 乌克兰欧亚购物中心总经理张哲银、副总经理胡淑娥先后发表讲话, 表达了感谢和欢迎, 并向供应商传递本次集团庆不同以往的主题及意义, 希望各位供应商伙伴一起为本次欧亚集团38周年庆提出宝贵意见, 提振销售, 拉动客流, 集思广益, 在后疫情时代, 从各方面服务好供应商, 协助供应商解决困难, 双方健康合作, 目标一致, 实现双赢; 供应商携手欧亚, 实现突破, 共同迎接挑战。各业态所有管理者以团队展示的方式表达了不断创新、不断超越、不断前进的决心, 分享了2022年上半年工作亮点、销售达成举措及成果, 并与供应商就货源储备、活动力度、宣传物料、现场管理、任务指标等进行了深入交流。各供应商表示, 会积极配合欧亚集团庆各项活动和管理工作, 共同努力, 抱团取胜, 合作共赢。

长春市市长王子联 到欧亚超市连锁卫星店视察指导创城工作

欧亚集团董事长曹和平陪同

本报讯 (欧亚超市连锁 何悦坤) 8月17日下午, 长春市市长王子联及市政府相关部门领导, 南关区区长鲁月及区政府相关人员到欧亚超市连锁卫星店视察指导创城工作。欧亚集团董事长曹和平、欧亚商业连锁总经理于惠飏陪同。

视察过程中, 王子联市长对店内扫码测温工作、残障人士停车、绿色通道及标识、母婴室等进行了解, 欧亚商业连锁南关净月区总经理杨会永向市、区领导介绍欧亚超市连锁卫星店创城工作筹备情况并表示欧亚超市连锁将全力支持创城工作。曹和平董事长向王子联市长介绍了欧亚自采果蔬的情况。市、区领导对欧亚超市连锁卫星店创城相关工作给予肯定。

又讯 8月17日下午, 在送别市、区领导创城工作检查后, 欧亚集团董事长曹和平, 欧亚商业连锁总经理于惠飏又来到欧亚超市连锁卫星店视察指导工作。欧亚商业连锁南关净月区总经理杨会永、超市区长孟毅陪同。

曹董对欧亚超市连锁开展生鲜主题竞赛所呈现的效果给予肯定, 对幸福店现场商品陈列、调整后经营动线、生鲜商品鲜度和丰满度给予表扬。

曹董说: “幸福店很好, 要坚持! 持之以恒必成正果!”

右图: 欧亚集团董事长曹和平陪同长春市市长王子联在欧亚超市连锁卫星店视察调研。何悦坤 摄



欧亚集团董事长曹和平 到四平欧亚钻石名城、购物中心调研

本报讯 (四平欧亚 徐金凤) 8月19日, 欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东等领导一行, 冒雨到达四平欧亚钻石名城地产及四平欧亚购物中心视察指导。

曹董一行领导首先在欧亚钻石名城楼盘及施工现场进行视察, 在欧亚商业连锁副总经理刘光伟等的陪同下雨中巡视场地两个多小时, 并召开现场会对具体工作进行明确指

示, 给予宝贵的指导意见。随后曹董一行领导来到四平欧亚购物中心各楼层及周边商圈进行视察。欧亚商业连锁四平区总经理姜辉对各楼层新品引进及目前销售情况进行汇报。曹董在视察中对熟食区引进多个特色小吃品牌入驻, 丰富经营品类, 拉动客流人气表示认可; 对服饰商场疫情后引进省内独有品牌并且销售较好表示肯定, 对鞋区能错峰

装修整体升级为“皮鞋精品馆”给予赞扬, 激励四平区要乘胜追击敢于突破, 引领四平经济不断发展。随后, 曹董在超市生鲜区进行视察, 对四平区能够严谨认真落实“强生鲜 增自采”竞赛方针, 真正做到通过调整陈列和精细管理来降低损耗给予高度评价, 并表示每个店都能节约一点点, 整体就会是一笔不容忽视的大数字。



欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东在四平欧亚购物中心营业现场调研。徐金凤 摄

欧亚商业连锁举办线上百货商城周年庆活动

本报讯 (欧亚商业连锁 吕岩) 欧亚商业连锁线上百货商城成立1周年, 打造“欢购 ONE 岁 壹起潮 BUY”主题营销活动, 8月19日起嗨购启幕, 大庆10天, 燃爆10天, 周年庆活动以营销爆品为切入点, 千余款尖货集体亮相, 悦享砍价福利, 创建线上婚庆季、郊游季、美肤季专区, 联合欧莱雅打造超级品牌日直播, 通过多点触达让欧粉福利享不停。

线上周年庆期间, 50元全场通用神券配比200元, 撬动线上销售, 极大刺激了消费者的购买欲。千余份品牌商户券, 功能体验

券、餐饮娱乐券, 线上抢券, 线下消费。线上的潮趣爆款专区征集了部分专供线上的商品, 部分商品3折; 悦享砍价专区通过砍几刀的形式, 可以让部分商品降价几十元到几百元之间, 释放商品活力, 多点吸睛, 拉动线上销售; 同时针对部分首发、明星款、联名款商品进行限时抢购, 神券补贴, 大量高品质商品, 接踵而来, 受到消费者热烈追捧。

为迎合市场主旋律, 在线上专门开辟了潮玩郊游季、高甜婚庆季、凝时美肤季专区, 通过商品组合, 如婚庆季的珠宝、床品、家电, 让消费者在线上一站式购齐。神仙好物返场

专区主打商品的折扣与满减活动, 手机部分满千返50元, 珠宝类线上大让利, 百货商城每店数千的SKU, 让消费者有了更多选择的空间。

好物直播季, 畅享线上周年庆。各门店纷纷与供应合作打造品牌及全品类的直播, 欧亚商业连锁更是牵手欧莱雅品牌, 双方强强联合, 共创超级品牌日活动, 精挑细选17个单品, 在线上平台进行比价, 加推赠礼, 确保最大活动力度, 超过千余个惠民群同步宣传链接, 近万名员工朋友圈裂变转发, 在7个店共同直播, 短短两个小时, 欧莱雅销售再攀新高。

济南欧亚「消夏嗨购节」 万券齐发 惊喜不断

本报讯 (济南欧亚 综合办) 8月19日至28日, 欧亚大观园活城开启“消夏嗨购节”系列活动, 线上领券券齐发, 惊喜不断, 持续“点燃”济南市民的消费热情。

本次“消夏嗨购节”以超市炫彩蝶变一周年、夏季商品出清大型特卖、线上领券券齐发、惊喜不断、持续“点燃”济南市民的消费热情。联动了百余品牌, 以实实在在的优惠补贴, 热情的服务迎接每一位消费者。举全员之力, 紧盯运营现场, 适时调度指挥, 后勤全体员工牺牲休息时间支援超市, 在大家的共同努力下, 活动前三天销售同比增长37%, 客流提升30%。

2021年的超市炫彩蝶变让欧亚大观园活城超市成功出圈, 在品牌知名度和客流等维度实现了跨越式提升, 今年的“消夏嗨购节”主题活动中, 超市自采自营继续推出多款爆品引流, 如0.99元的土豆、香蕉和西红柿, 29.9元的榴莲, 3.9元的特价鸡蛋等爆品与精选热销单品促销组合营销的方式, 叠加线上5元团10元和满99元减10元券刺激消费, 引发市民抢购热潮。

体验经济新潮流下, 欧亚大观园活城升级一楼中庭特卖区, 更注重特卖区的商品陈列与视觉体验, 联合时尚潮牌、运动休闲和开学季儿童品牌, 举行快闪式夏季商品出清大型特卖场。活动前期业务部及时与各楼层组织出清商品, 确保款式切合主题, 数量保证销售, 推出服饰类75元团100元电子券, 对特卖区商户安排提出合理化建议, 活动执行期间做到全天分时段进行销售统计, 通过数据更快地发现问题迅速做出调整, 活动中有序进行货品检查调度, 保障特卖区货品充足, 满足消费者需求。S·DEER、凯乐石、ROOKIE特卖区单日销售均创新高。

吉林省“家电消费季”暨绿色智能“家电下乡”活动正式启动

“爱进取 家万象”卡萨帝&欧亚超级思享荟精彩上演

本报讯（集团编辑部）8月19日，以“拥抱绿色智能，乐享美好生活”暨《智能焕新 普惠吉林》为主题，由吉林省商务厅、吉林省发展和改革委员会、吉林省市场监督管理厅主办，长春市商务局、海尔智家、欧亚电器连锁联合承办的吉林省“家电消费季”暨绿色智能“家电下乡”活动正式启动。吉林省商务厅一级巡视员孟庆宇，吉林省市场监督管理厅二级巡视员谢明，长春市商务局副局长蔡德军，吉林省发改委重大项目前期处处长宋景辉，海尔智家副总裁、中国区总经理徐萌，欧亚集团副总经理吕飞、欧亚营销分公司电器营销总部总经理张春秋等领导参加了启动仪式。

作为家电行业的引领者，海尔响应政府

号召，促进绿色智能家电消费，助力吉林省经济稳定增长，在吉林省商务厅等部门的支持下，海尔于今年8月20日起至今年年底，以欧亚电器连锁为主要平台，在吉林省开展“以旧换新”和绿色智能“家电下乡”活动，满足消费者对绿色智能家电产品的需求。据海尔智家副总裁、中国区总经理徐萌介绍，本次海尔智家将有155个型号的绿色家电参与活动，指定型号单产品最高补贴达1000元。

启动仪式现场，同时还举办了以“爱进取 家万象”为主题的卡萨帝&欧亚超级思享荟活动，并邀请了流行音乐女歌手汪小敏现场演绎歌曲，配合春华、夏叶、秋实、冬雪四个篇章，将整个活动推向高潮。



本报综合部

8月22日7时，欧亚商业连锁辽源区总经理王延组织召开集团38周年筹备工作推进汇报会，辽源欧亚领导班子、中层干部参加会议。

会上，辽源区各业态商场针对集团庆任务落实、货源储备、资源征集、自主营销、文化活动、活动宣传等工作一一进行汇报，综合部、企划部针对店庆美陈、文化活动及整体营销方案进行分享，同时各业态商场汇报了供应会的召开情况。汇报过程中王总对各相关部门集团庆工作方案进行了指导，并就重要工作进行了讨论，为活动方案的确切精益求精，在重要节点与创新营销思路上进行了进一步完善。

王总指出：各部门要快速做好全员动员，积极投入到各项集团庆筹备工作推进中，宣传上各业态与后勤部要组成宣传小分队，深入到企事业单位，城乡人员密集区域场所，进行店庆活动的面对面宣传。主体活动按总部要求认真

召开集团38周年筹备工作推进汇报会

执行，加强消费者参与性强、惠民普及性广的营销活动，将大楼资源、异业资源、供应商资源有机结合，营造出普惠全城的集团庆活动氛围。集全员的力，再度打造辽源欧亚万人空巷的集团庆盛况。

拾光有您“三星”而熠 吉林欧亚商都解放店十三周年店庆火爆启幕

本报讯（吉林欧亚商都 李欣）宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。吉林市一波三折的疫情，挡不住欧亚人拼搏的斗志，吉林欧亚商都解放店十三周年店庆，带着全新的希望再次起航。店庆首日吉林地区销售同比增长17%，其中，综合体销售同比增长50%，势如破竹的销售业绩犹如一剂良药一扫疫情的阴霾！

燃情宣传 全城瞩目

店庆前夕，吉林欧亚商都以欧亚集团“三星战略”的宏图巨制为视角，制作宣传视频，展示出国商业第一方阵的商业巨龙的辉煌气度，及进驻吉林市十三周年的发展布局。店庆启动后，吉林欧亚商都发动全员每日以电子杂志形式推出店庆实时视频，刷流量、聚关注，利用现有资源创作时尚新颖作品，线上宣传为线下引流。

品牌同庆 携手共赢

兰蔻VVIP推出10倍积分、生日礼等活

拾光有您“三星”而熠

吉林欧亚商都解放店十三周年店庆火爆启幕

动，活动前三天销售突破150万元；雅诗兰黛推出新品上市内购、满3980元送指定产品、生日礼等活动，前三天销售突破100万元；周大福前三天销售230余万元；资生堂品牌推出全品类8折后1880元起送中样活动，前三天销售30余万元。同时，娇兰新品预售直播、尹默T恤压烫、珂莱蒂尔草帽DIY、例外植物拓印、莫佐多肉DIY、欧莱雅美发讲堂等互动活动，更是让现场热闹非凡。

店庆和车展的火爆邂逅

8月18日，“礼享盛夏‘惠’动全城”汽车博览会在吉林欧亚商都综合体盛大启幕。本次车展是吉林市商务局、汽车协会、吉林欧亚商都综合体共同联动的一次高品质、高规格的车展，在近万平米的展厅中玛莎拉蒂、保时捷、雷克萨斯、沃尔沃等30余家参展商展出数十个品牌不同类型的车辆汇聚其中。本次车展共展出5天，恰逢解放店13周年店庆期间，展会第一天就销售近60台汽车。

自采商品店庆上市即热销

店庆期间恰逢新引进自采商品的上市期，有迎合快节奏现代生活的船歌水饺、皇上饿了、快康宝等预制菜；有独家的澳门金语系列休闲零食、王家渡调料，一经推出就获得消费者青睐。解放店超市饮料新增无限波谱、椰子知道、菲诺、让茶、哼夫人、即杏、等，品牌丰满度大幅度提升，店庆首日仅自采商品销售突破万元。伴随店庆的启幕，章鱼铁锅、锋味意面、三胖蛋瓜子、重庆火锅底料、麦子妈预制菜等新品，在铺货的同时就吸引了消费者的围观选购。

超值大奖 惊喜继续

为了增加消费者消费体验感，本次店庆系统设置循环抽奖、幸运大抽奖、逐级赠好礼、130万元消费券全城送、幸运大转盘、会员专属活动、线上超值预存等系列活动，线上线下互为，不断为消费者奉上更多惊喜体验。

欧亚沈阳联营成功举办“反季大抢节”活动

本报讯（欧亚沈阳联营 李鑫）在夏秋交替之际，为全面出清反季商品库存，确保秋冬货品顺利上新，同时让广大消费者以更加实惠的价格购买到优质商品，从8月12日开始，欧亚沈阳联营推出了为期10天的“反季大抢节”活动，受到消费者欢迎。本次活动销售1023万元。

活动中，欧亚沈阳联营首次携手云闪付平台发放联营独家补贴消费券。每周五至周日上午10点，消费者在云闪付APP首页上搜索“欧亚联营”即可领取100元、50元面值的服饰类补贴券和10元面

值的超市补贴券，线上抢券、线下核销，借助第三方平台资源，较好地助推了活动宣传。

8月18日至21日，欧亚沈阳联营“818首届跨境电商直播节”活动全面启动。“欧亚沈阳联营”、“翠花上团购”两个抖音账号同步开启直播每天6小时以上。消费者可在直播间1元抢购跨境商品8.5折优惠券，88元团购100元服饰品类券，18元团购20元美食券，20元团购30元茶饮品类券，59.9元团购唯来特双人观影套票等。同时特邀100名网红达人到联

营探店，拍摄视频宣传，消费者也可以通过网红达人的抖音账号团购消费券。期间仅88元团购100元消费券线下核销就达近千笔，较好的实现了由抖间平台向联营线下引流的目的。“8·18首届跨境电商直播节”活动，4天实现直播销售7.18万元。

通过线上线下的营销互动，欧亚沈阳联营“反季大抢节”活动较好的实现了反季清仓目标，扩大了线上宣传覆盖面，同时有效提升了线上营销水平，为欧亚沈阳联营创新营销活动的持续开展打开了思路，积累了宝贵的经验。

畅享运动户外节 打造金秋狂欢季

本报讯（欧亚卖场 连盼盼）8月18日，欧亚卖场运动户外节盛大启幕，秋季新品缤纷呈现，真诚献礼，大促四天，持续引动消费热潮，打造金秋购物休闲狂欢季。

多档营销活动百花齐放

运动户外节前三天力度超大，营业时间延时至21点，体服针织商场、精品服饰商场、童乐汇童装区等各品牌大力度回馈广大消费者。本次活动中，秋季新款产品在原有折扣基础上参加满600元送200元卖场一卡通+20元餐饮十足抵用券，让消费者在逛街同时免费享受美食。同时，在年轻消费群体关注的线上推出抢300元团400元、399元团500元服饰类礼金券，龙兴卡会员、钻石卡会员还有专属积分超值兑换

运动户外服饰券活动，10余家银行强势助力支付立减。此外黄金、化妆品、家电、家装品类的专属活动也为此次运动户外节吸客引流。

多款潮品限量首发独售

这次运动户外节得到了合作商的大力支持，多家品牌的首发款、独家款、限量款齐聚欧亚卖场，回馈广大消费者。其中，世界跑鞋品牌saucony的嗶嘰3跑鞋在欧亚卖场独家发售，潮牌匡威One Star Pro Popsicle、耐克运动Ari Jordan1和Ari Jordan 6、李宁驭帅14和韦德808等多款限量发售放到卖场，更有迪桑特、VANS、FILA、彪马、Champion、特步等众多大牌独家联名款在本次运动户外节上火爆热卖。

多店首秀引领潮流风尚

8月18日，nautica white 卖白帆概念店、Ed Hardy 欧亚卖场形象店、顶级IP联名TSMXLTL正式登陆欧亚卖场1F火爆吸客，带你体验一场潮流级集合。同步而来的是，8月18日至8月21日期间还有人气偶像肖战的代言商品市集，众多潮品齐聚，可留言、可打卡、可合影，让你晒爆朋友圈，从李宁潮服到炫酷防晒太阳镜，从实力厨具双立人到安全洗护的滴露，从天然美味溜溜梅到鲜活青岛纯生，徜徉市集让你的每一面也如他一样精彩。

新店首秀为欧亚卖场服装业态注入了新鲜血液，提升了消费活力，为春秋消费者带来了更新、更潮、更丰富的购物体验。



联合倍舒特品牌 成功举办内购会

本报讯（辽源欧亚综合部）8月19日至21日，辽源欧亚购物中心超市经过多次沟通协调，联合倍舒特、慕风生活用纸举办了为期3天员工内购促销活动。

此次活动共组织货源近2万件，总价15万元，除全场超值低价促销外，针对员工还推出购100元送50元的促销政策，欧亚商业连锁辽源区总经理王延号动员全员参与，超市区长金花组织超市员工全力推进促销。通过全员积极参与购买，品牌三天实现销售8.1万元，完成计划的162%，良好达成预期目标，给淡季纸品销售带来良好助力，更加给经销商在欧亚经营百倍信心！

上图：员工们正在采购生活纸用品。金花 摄

乌兰欧亚超市管理团队到长春欧亚各店学习生鲜陈列

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）8月12日至13日，欧亚商业连锁乌兰大区总经理张哲带队，副总经理张春玲及乌兰浩特欧亚购物中心超市管理团队到长春欧亚各店现场学习生鲜商品陈列。学习组先后到欧亚春城购物中心、欧亚三环购物中心、欧亚万豪购物中心、欧亚超市连锁吉顺店等门店参观学习，认真学习了生鲜商品陈列标准、陈列技巧、假底搭建、色彩搭配、陈列维护等等技巧，通过两天的走访学习，学习组更直观的感受生鲜商品陈列的重要意义，好的果蔬陈列，能让进店顾客有眼前一亮的感觉，让整个超市都能活起来、动起来，既提高了顾客的购买欲，同时降低果蔬损耗，提高销售、提高毛利。

四平欧亚购物中心召开欧亚集团38周年庆暨四平欧亚16周年店庆供应商誓师动员大会

本报讯（四平欧亚 徐金凤）8月20日下午，“欧亚集团38周年庆暨四平欧亚16周年店庆供应商誓师动员大会”召开，欧亚商业连锁四平区三大业态供应商及各门店、商场管理者参会。

会议由四平欧亚购物中心副总经理丁立荣主持，由财务总监马秀园下发店庆竞赛指标，各商场供应商代表进行表态发言，各主管经理同欧亚商业连锁四平区总经理姜辉签订销售责任状并进行誓师发言。随后姜总进行动员讲话，表达了对各供应商一直以来支持欧亚真挚的谢意之后，动员供应商同欧亚共同努力，把握好双店庆契机，积极组织货源，抢占先机，以昂扬的斗志，迎战店庆、收获店庆。以“大营销”为杠杆，撬动“大经济”崛起，强势拉动业绩提升。

珲春欧亚延百购物中心召开“集团38周年庆筹备工作部署会”

本报讯（珲春欧亚 综合部）欧亚商业连锁总部召开“集团38周年重点筹备工作部署会”后，欧亚商业连锁珲春区总经理王芙蓉第一时间召集珲春欧亚延百购物中心各部门负责人，召开集团38周年庆筹备工作部署会。根据总部制定的集团庆工作安排及要求，迅速做出工作部署：重点落实会议精神，根据总部工作要求制定执行手册，紧跟总部节奏打好工作提前量；筹备召开供应商大会，积极沟通力争取政府消费券助推集团庆；走向社会，做好营销推广下沉式推广宣传；发挥团队协作精神，充分调动全员积极性，发起店庆全面攻势。

松原欧亚购物中心举办“未来可期 开学有礼”主题活动

本报讯（松原欧亚 张希钰）在新学期开学之际，松原欧亚购物中心推出“未来可期，开学有礼”主题活动，各大品牌充分抓住这一时机，小至书包、背包，大到拉杆箱，从黄金饰品到秋冬服饰等，都保证了货源充足，8月19日至21日，购儿童服饰、背包、鞋履运动户外、童装低至3折，书包低至159元，并有精美开学礼品赠送。

床品家居品类还推出“开学了，你准‘被’好了吗？”营销活动，梦洁品牌学生全棉抗菌床垫199元再赠送100元券；罗卡家纺学生被特供价格399元。为即将各奔求学路的大专院校学子们提供“家”的温暖。数码产品销量比之前有所上升，苹果授权店在一楼重新装修升级盛装启幕后，所有机型现货供应开学季，同时购机还赠好礼。

乌兰浩特欧亚购物中心召开2022年上半年总结、下半年计划会

本报讯（乌兰欧亚 综合部）8月9日9时，乌兰浩特欧亚购物中心2022年上半年工作总结下半年计划会议在五楼会议室召开，全体主管级以上管理者参会。会上乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲听取了各商场、各业态上半年销售、财务销售、利润达成情况分析，及下半年工作计划举措，汇报中张总就各商场存在的问题提出建议和今后重点工作要求。并指出，管理者思路要清晰，具体招商落位，设定好目标，重点是要做，行动起来。最后，张总详细解读总部销售考核办法，并布置各部门下半年重点工作目标，要求全体员工全力以赴，确保完成下半年的责任目标，力争实现奋斗目标。

农安欧亚购物中心举行家电节誓师动员大会

本报讯（农安欧亚 李德宝）8月20日7时，在农安欧亚购物中心在一楼正门前，农安欧亚8·26家电节誓师动员大会隆重召开，农安欧亚购物中心领导班子、管理干部、全体员工参会。

会上，农安欧亚综合部部长张丽娜宣读8·26家电节活动方案，详细解读活动内容，各家家电厂家代表宣讲产品活动力度，并由商家商场团长贾玲玲向家电各专柜下达了销售任务及活动内容的详细讲解。

农安欧亚购物中心总经理唐玲玲代表领导班子下达各商场任务指标并讲话：“全员要本着大区工作思想一盘棋的思想，高度重视本次家电节活动，各部门要将任务落到实处，落实到人，做到全员参与，全员促销，不间断的通过电话、微信、惠民群发送活动信息，做好全员、全程宣传工作，为8·26家电节交上一份满意的答卷！”

欧亚商业连锁开展线上运维优秀案例分享会

本报讯（欧亚商业连锁 张君宁）8月19日，根据欧亚商业连锁于惠航总经理进一步加强与门店交流、指导的指示精神，欧亚商业连锁营销中心结合线上、线下营销工作，在欧亚三环购物中心会议室召开了线上运维优秀案例分享会，与商场管理者、门店业务及企划人员就家电节、周年庆及惠民群管理、小程序运维等多方面进行了深入的交流与分享。

会上，结合欧亚商业连锁企业惠民群、线上小程序等实际工作情况，四名小程序专员将自己苦心钻研的优秀经验和做法进行了分享和实操演练。欧亚年百小程序专

员姚志刚针对“企业惠民群”系统设置进行了细致的操作解析，以各商场为单位建立可裂变的企业微信群二维码，为欧亚年百以商场为单位考核创造了便利条件，通过周考核推动各基层单位粉丝拓展的经验进行了详细分享；欧亚三环小程序专员张凌云认真钻研小程序后台系统，通过自学钻研，实现将单品商品生成二维码，可用于门店征集线上专享促销价、砍价功能对外分享等；欧亚春城小程序专员黄晨初运用手机“欧亚助手”实现多人简化上、下架商品，避免了小程序专员不能及时帮助各专柜上、下架，也一定程度避免了因对货品不熟悉，可能导致

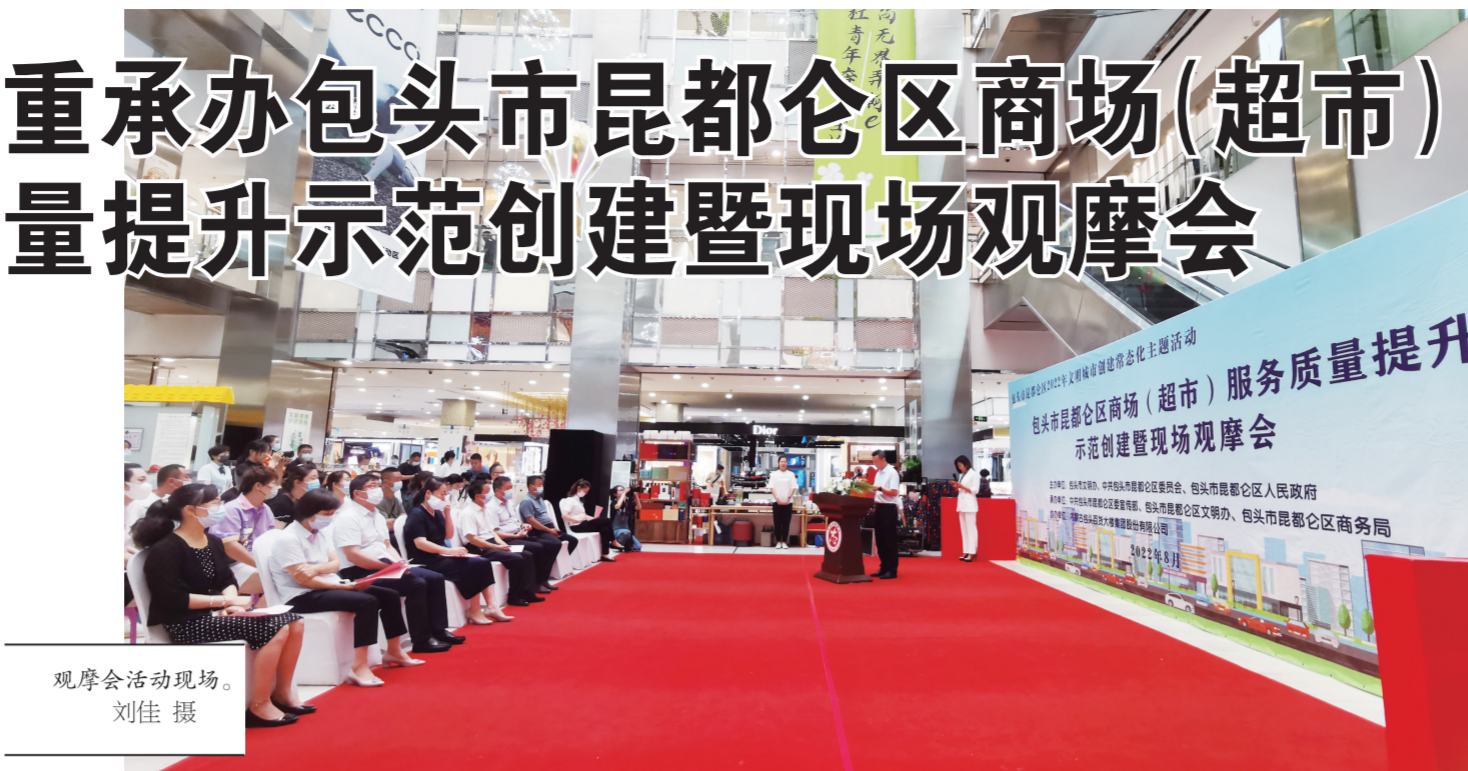
上传价格、图片等信息有误的问题产生，实现了“最熟悉商品的营业员自主管理线上店铺”的效果；欧亚东盛商超小程序专员王昌已通过设置支付线上购物后界面，实现了优惠券及促销商品的二次推送、引导，并通过系统设置，完成了欧亚超市连锁机制小票末端“企业微信群”二维码的露出，为门店拓展粉丝提供了便利。

未来，欧亚商业连锁营销中心将持续深化各岗位培训，督促、指导各门店做好学以致用和营销落实，并不断收集门店管理者的优秀经验进行汇总和分享，盘活现有资源，提高工作效率，为商业连锁的私域流量发展和线上运营做好技术支持。

欧亚包百隆重承办包头市昆都仑区商场(超市)服务质量提升示范创建暨现场观摩会

本报讯 (欧亚包百 郭玉梅) 8月12日, 欧亚商业连锁包百区在欧亚包头百货大楼隆重承办包头市昆都仑区商场(超市)服务质量提升示范创建暨现场观摩会。包头市委宣传部四级调研员王亮清, 昆都仑区委常委、宣传部部长樊宏强, 昆都仑区副区长王秀娟, 昆都仑区各商贸企业, 新闻媒体, 广大消费者出席活动。欧亚商业连锁包百区总经理路廷辉、副总经理王秋玲出席活动。

活动现场, 昆都仑区商务局局长韦宏宇对此次活动进行安排部署, 昆都仑区副区长王秀娟作了讲话。欧亚包百副总经理王秋玲作为昆都仑区商贸企业代表发表倡议, 号召全区商场、超市积极投身到“服务质量提升示范创建”活动中, 以商贸服务企业窗口展现包头文明城市形象, 展现包头“包你满意”窗口形象。



观摩会活动现场。刘佳 摄

随后, 与会人员现场观摩了欧亚包百文明城市创建和疫情防控工作情况, 各领导对创建工作给与充分肯定, 希望包百继续发挥自治区文明单位标兵窗口示范引领

作用, 助推包头市文明城市创建工作。新闻媒体对路廷辉总经理进行现场采访。欧亚包百全员将在路廷辉总经理的带领下, 携手并肩、攻坚克难, 积极投身到服务质

量提升示范创建和文明城市创建工作中, 跑起来、抢时间、争一流, 为建设繁荣昌盛、欣欣向荣的新时代中国特色社会主义现代化新包头贡献力量!

济南欧亚被市中区妇女联合会授予“女大学生就业创业实践基地”

本报讯 (济南欧亚 综合办公室) 巾帼有力量, 奋进绽芳华。8月18日, 济南欧亚大观园工会主席、副总经理金燕代表企业参加了由济南市市中区妇联、市中区工商联联合举办“喜迎二十大·巾帼创未来”为主题的座谈会暨女大学生就业创业实践基地授牌仪式, 并接受了市中区妇女联合会授予济南欧亚“市中区女大学生就业创业实践基地”的荣誉称号。济南市妇联党组书记王敏, 市中区政协副主席、工商联主席杨文华, 市中区妇联、市中区委统战部等30余人参会。

济南欧亚将以此次荣誉为契机, 进一步增强社会责任, 借助基地平台, 结合行业特点, 引导和带动女大学生就业, 将人力资源招聘工作做好, 为企业发展储备更多的妇女人才, 做出企业应有的社会贡献。

欧亚商业连锁四平区开展生鲜竞赛陈列培训

本报讯 (四平欧亚 姜秋如) 8月15日清晨, 在四平欧亚购物中心食品商场, 召开“强生鲜 增自采”超市生鲜陈列培训会, 由欧亚商业连锁四平区超市区长崔淑英主讲培训。

按照“强生鲜 增自采”竞赛方案指导方针, 崔淑英根据日常工作总结成功案例, 结合多媒体教学方式, 图文并茂制作PPT, 通过现场大屏播放, 让员工更直观易懂。PPT教程展示了各种商品调整陈列的对比图片, 让员工做对比、找差距, 对调整陈列的重点项重点讲解, 更好的掌握如何做好陈列、假假、降低损耗、关联陈列、突出商品优势卖点、促销商品堆头陈列等。通过直观对比图片和视觉效果反馈的思维过程, 让员工们能够切实的针对各类商品特点及销售情况, 应时应季的进行陈列调整规范, 给顾客进店后感受眼前一亮的焕然一新的新体验, 为销售的提升打下坚实的基础。

欧亚商业连锁举办档案专项培训

为强化公司档案规范化管理, 充分发挥档案管理的重要作用, 提高档案利用效率, 8月19日欧亚商业连锁综合办联合总部营销中心、后勤保障部举办了档案专项培训。长春7个区的综合办、后勤保障部、营销策划部的部长、档案管理员参加了此次培训。培训分为四个部分, 综合办详细解读了档案的相关制度, 现场实操演示档案归档流程, 营销中心和后勤保障部分别对本部所属专业性档案资料归档制度进行讲解, 欧亚三环做档案工作分享。会上各培训岗室详细解读了档案的归档方法、工作流程、质量标准, 首次明确了专业性资料档案归档方法, 并对档案归档的共性问题逐一进行了讲解。通过培训参会人员系统地了解了档案与档案工作的基本知识, 全方位地了解了档案管理工作的重要性, 档案管理人员应该具备的职业素养和日后档案工作的发展方向, 有力地推动了企业档案的标准化、科学化建设。下半年将持续严格档案管理工作, 加强检查, 提升各区档案管理水平。

(欧亚商业连锁 刘丽娟)

松原欧亚购物中心举办员工服务礼仪培训

本报讯 (松原欧亚 齐春雨) 为了增强员工业务素质, 提高文明服务质量, 进一步规范服务行为, 松原欧亚购物中心于8月15日8时举办了员工服务礼仪培训, 全体员工参加了培训。

此次培训共分为四个内容进行, 首先由综合部进行了员工服务礼仪培训, 通过对面部表情、着装穿戴、文明用语、引导手势等进行了讲解, 促进服务的满意度, 拉近与客户的距离, 进而产生好感和信任。之后由印象主题品牌优秀店长刘佳慧分享了会员维护、服务以及陈列搭配技巧, 斐乐品牌优秀店长于美萍分享了日常管理工作, 如何通过提升销售以及服务技巧, 对员工的综合素质有了新提升, 也进一步树立了员工自信心, 强化了服务意识; 最后观看了普通柜员和销冠的区别、柜员的养成之路、销冠如何力挽狂澜等视频分享, 使服务达到质效的提升。

通过此次的培训学习, 让员工感受到了“细节”所体现出来的高素养, 着重强调了服务人员一定要微笑服务和主动服务, 积极帮助顾客解决问题, 让顾客感觉亲切、感到满意。

欧亚商业连锁首家橡皮品牌形象店落户四平欧亚购物中心

本报讯 (四平欧亚 招商部) 四平欧亚购物中心橡皮专柜 8月15日盛大启幕。

作为欧亚商业连锁首家、四平市独有品牌, 橡皮品牌将休闲与舒适完美融合, 为广大消费者塑造一个极具鲜明个性的服装空间。开业当日, 特开展全场6.8折的大型促销活动, 为英雄百胜送上秋日的惊喜! 欧亚商业连锁四平区会不断坚定引进新品牌的信心和决心, 鼓足干劲, 克服困难, 狠抓落实, 强力推进招商工作再上新台阶。

欧亚卖场奥特莱斯百丽集合店开业

近日, 百丽国际旗下森达及他她品牌入驻欧亚卖场奥特莱斯商场, 让奥特莱斯商场经营品类更为丰富多元, 满足了各类消费者多层次需求。

百丽国际是一家大型时尚及运动产业集团, 经营业务涵盖鞋类、运动和服饰, 旗下拥有BELLE、STACCATO、TATA、73Hours、TEENMIX、BASTO等十多个鞋履品牌, initial、MOUSSY、SLY等服饰品牌, 是Nike、Adidas等十余个全球知名运动品牌的在华关键零售伙伴。

此次, 百丽国际旗下知名品牌入驻欧亚卖场奥特莱斯二楼, 结合新店开业推出一系列优惠活动, 力度大, 回馈多, 给予了消费者更多选择!

(欧亚卖场 李玖达)

长春市人社局到欧亚卖场“送法进企业”

本报讯 (欧亚卖场 人力资源部) 为进一步落实“四个服务”, 助企纾困解难, 8月23日下午, 长春市人力资源和社会保障局来到欧亚卖场开展了“送法进企业”暨劳动保障法律法规宣传活动, 欧亚卖场相关部门负责人参加了活动。

首先, 市劳动保障监察支队相关人员对此次活动目的和意义进行了阐述说明, 劳动关系处、工伤保险处、劳动保障监察支队、劳动人事争议仲裁院等工作人员围绕工伤预防、劳动合同签订、合同履行、合同解除、共享用工等问题结合实际案例进行了专业解

读。在会上, 欧亚卖场管理人员积极互动提问, 将营业现场遇到的实际问题, 向劳动关系处及仲裁院参会人员请教, 经过专业人员细致答疑解惑, 提升了与会管理人员依法依规处理现场突发事件的能力与效率。尔后, 吉林大学法学院硕士团队结合案例围

绕“面向企业的工会”“劳动纠纷化解机制剖析”等内容进行了现场授课。会上, 由人社局工作人员现场发放《企业职工维权手册》《劳动争议仲裁业务指南》等宣传资料。此次“送法进企业”活动, 充分体现了长春市人社局对欧亚卖场作为民营企业的关怀支持, 通过案例教学和现场答疑, 进一步提升了各级管理人员知法、懂法、用法的综合素质, 加快了企业“做内行、在现场、敢担当”管理团队培养, 提升了服务专业性和法治化水平。

辽宁省妇联、社科联“传播社科知识提升女性素质”行动暨电商技能培训在欧亚沈阳联营成功举办

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 为全面落实辽宁省妇联“传播社科知识, 提升女性素质”行动的工作要求, 迎合当下实体经济创新营销模式的发展和员工职业提升需求, 8月18日, 由辽宁省妇联、辽宁省社科联共同举办的电商技能培训沈阳市和平区专场在欧亚沈阳联营十二楼第三会议室成功举办。欧亚沈阳联营30余名干部、员工及部分厂家员工报名参加了培训。

本次培训特邀国家级创新行动优质服务——电子商务专业负责人, 沈阳市职业技术学院肖春悦老师授课。肖老师围绕抖音号运营、高质量视频拍摄、提升视频完播率和互动率等内容, 结合实际操作和案例分析进行了生动细致地讲解。参训员工聚精会神地

聆听, 积极互动交流, 强化实际运用, 培训现场气氛十分热烈。

培训活动当天, 和平区妇联主席高劲泓, 副主席李岩以及由妇联邀请的企业管理、劳动法、人力资源等领域的专家及沈阳市各行业的优秀企业家一行共同参观了欧亚沈阳联营。副总经理曹建权向大家详细介绍了联营的新业态、新元素, 充分展示了联营的全新形象。随后, 在十一楼第一会议室举办了女企业家沙龙, 开展跨行业交流活动。大家结合各自行业特点, 从线上营销、客户维护、资源整合、新媒体应用、员工培训等多个角度提出很多可行性建议, 拓宽了大家的工作思路, 共同为优化营商环境和城市发展提供助力。

积极拉动门店销售业绩, 推动经营发展新策略。欧亚商业连锁四平区自8月开始, 组织各门店、商场积极开展自主营销活动, 加强特色营销, 掌握顾客生活需求, 以民生为基本, 以销售为目标。

通过开展“端午节”啤酒节、零食节、吃雪糕大赛、包饺子大赛、速饮大赛等, 携手各门店超市联合开展自主营销活动, 把握周末经济, 同无敌周末, 每周星期二、会员节等各类特色营销活动, 互相关联拉动, 为促进销售业绩增长起到重要的基础作用。

活动现场更是氛围十足, 在“端午节”促销活动中员工着《西游记》名著中特色服饰演绎“蟠桃园”桥段, 用文化氛围拉动现场人气, 并为顾客提供免费品尝、优惠促销等服务, 吸引顾客驻足参与并纷纷抢购。在“速饮大赛”活动中各品牌助力开怀畅饮, “谁是啤酒王”大赛吸引众多消费者积极参加, 大家紧紧抓住夏季的尾巴, 再度享受“小麦果汁”的口感与快乐。各类人气活动顾客参与度极高, 现场氛围十足人气高涨, 有效助力营销活动的开展与推进。

四平欧亚购物中心在把握周末经济促销的同时, 携手四平市政府、四平市教育局联合开展“英雄购日”活动, 购物满200元参与发票抽奖, 一等奖红旗纯电汽车一台, 对顾客吸引力极高, 多次高等奖项中奖顾客均出自欧亚, 顾客们纷纷前来抢购参与活动, 为门店销售助力起到重要的推动作用。

欧亚商业连锁四平区将协同努力, 致力打造英雄首屈一指的特色购物中心, 以民生需求为根本, 以特色购物为主题, 利用文化营销理念, 带动品类促销, 打赢销售攻坚战!

(四平欧亚 张文博)

稳抓周末经济 推动经营发展

图片新闻



8月11日至14日, 欧亚益民争取到省内第一家独有资源, 开展全场4折封顶的超低力度大型促销内购会, 组进4000余件货品, 同时以短信形式精准邀约老会员, 线上宣传, 形成线上线下合力推广, 提前锁定意向客人, 形成全客层和品牌VIP客人共同发力, 活动现场客流人头攒动, 活动4天实现销售28万余元, 其中首日实现销售达15万元。

(文/图 欧亚益民 崔花)

乌兰欧亚开展“第七届家电节”促销竞赛员工动员大会

本报讯 (乌兰欧亚 综合部) 8月14日7时40分, 在欧亚商业连锁乌兰大区区长张哲银的部署下, 乌兰浩特欧亚购物中心“7·16家电内购会”“创维电视乐购会”促销竞赛表彰大会暨“第七届家电节”促销竞赛员工动员大会在一楼西厅召开。

会议首先表彰了在“7·16家电内购

会”和“创维电视乐购会”两项促销竞赛中表现优异的部门, 随后乌兰浩特欧亚购物中心副总经理胡淑娥宣读了促销竞赛方案, 乌兰浩特欧亚购物中心副总经理李松波进行“第七届家电节”活动动员, 对现场员工再次培训扫码操作流程和注意事项, 并强调小程序扫码购具体考核办法。

会上, 张哲银总经理与各战队签订责任状, 各战队以与现场员工互动的形式展示了顽强拼搏的团队精神与战斗热情, 极高的带动了现场员工的活力和激情。张总在总结讲话时指出: 要求各部门员工要向“7·16和创维”两项家电促销竞赛中表现优异的部门学习, 全员携手, 不断前进, 再创“家电节”销售新高。

新能源汽车岚图品牌入驻 打造卖场新能源业态矩阵

本报讯 (欧亚卖场 陈晶晶) 进入8月, 又一新能源汽车品牌岚图正式入驻欧亚卖场, 成为继比亚迪、理想等新能源汽车后再次落位欧亚卖场的新能源汽车品牌, 这也标志着欧亚卖场新能源汽车经营规模壮大, 预示着欧亚卖场顺应新兴消费趋势, 加快新能源产业发展布局驶进了新

的赛道。作为东风旗下高端智能电动品牌岚图汽车, 秉承“以汽车驱动梦想, 为美好生活赋能”的品牌使命, 相继推出了梦想家、岚图FREE等多款车型, 欧亚卖场也成为岚图汽车长春全功能用户中心之外的体验空间, 它的落位运营标志着岚图品牌在长春网络延拓

的开始, 也是为了更好的服务客户让更多客户近距离体验岚图、感受岚图的用心之作, 同时欧亚卖场岚图空间也将大幅缩短用户看车、买车、用车的服务半径, 在全面满足人们消费需求升级的同时, 也培植打造出欧亚卖场新能源产业宽广的道路, 成为丰富业态巩固优势的又一体。

疫情防控常态化 商场防疫不松懈

本报讯 (辽源欧亚 于巍) 疫情防控是一场持久战, 不能有丝毫松懈, 为进一步做好常态化疫情防控工作, 8月19日, 欧亚商业连锁辽源区领导班子召开专题会议。欧亚商业连锁辽源区总经理王延强强调, 要深入贯彻省、市政府关于疫情防控的重要指示, 全面落实商业连锁总部疫情防控工作部署, 坚持“外防输入、内防反弹”总策略, 精准落实常态化疫情防控措施, 筑牢疫情防控屏障, 以安全稳定的社会环境迎接党的二十大胜利召开。

会议指出, 当前全球疫情高位运行, 国内疫情多地散发, 疫情防控形势仍然严峻复杂。各门店领导干部要提高政治站位, 坚守安全底线, 坚决克服麻痹思想、厌战情绪、侥幸心理, 坚持慎终如始, 做到严上加严、细上加细、实而又实, 把疫情防控措施落实到位: 一是要强化疫情防控意识, 做好场所消杀、登记工作, 做好工作人员培训上岗工作; 二是要按要求设置疫情防控宣传海报, 播放广播, 安排专人在入口处加强管控, 要求进场人员必须佩戴口罩, 扫码测温; 三是要落实冷链食品防疫措施, 冷链工作人员必须戴口罩、手套, 落实消杀要求。定期开展疫情防控督导检查, 夯实疫情防控主体责任, 立足防患于未然, 将风险隐患消灭在萌芽状态, 为顾客提供安全、健康的消费环境。



欧亚商业连锁总部后勤全体管理干部参加消防培训演练

8月19日, 为进一步贯彻落实火灾防控方案, 提升欧亚商业连锁总部各办公室第一灭火力量扑救初期火灾能力, 提高灭火预案的实效性、可操作性, 商业连锁总部各办公室与新生活购物广场、长春市朝阳区消防大队联合举行消防培训与应急演练。通过培训与疏散演练, 让全体员工更深入地了解消防安全常识, 切实树立起消防意识, 真正掌握消防知识, 具备自救互救的能力, 提高突发事件的应变能力, 真正做到对自己负责, 对企业负责。进一步提高安全工作的意识, 为商业连锁可持续发展夯实基础, 保驾护航。

(文/图 欧亚商业连锁 张鹏飞)

双辽欧亚开展“玫瑰书香”职工主题阅读活动

最是书香能致远。书是五彩生活的万花筒，书是大千世界的缩影。

为切实发挥职工书屋、职工阅读阵地的精神文化家园作用。同时为广大职工创造和提供一个展示自我风采，提升综合素质的平台，8月18日，双辽欧亚购物中心工会委员会组织开展“玫瑰书香”职工主题阅读活动。本次活动特邀双辽市总工会领导参加，并担任本次活动评委。

读书会上，后勤各部门来自不同工作岗位的员工，分享读书心得、交流互动，选手们不仅展现了良好的精神风貌、较高的演讲水平，更重要的是体现了欧亚人积极向上、勇于争先的进取精神。各评委严格按照评分要求，从演讲内容、语言表达、仪表风范等方面评出了一、二、三等奖，并对欧亚员工的素质修养给予高度评价。

在阅读过程中，有适时美景，有百花芬芳。有沉醉夜晚，有星河坦荡。员工们在享受读书乐趣的同时，不断提高了自己的知识水平，更培养了热爱阅读的好习惯。双辽欧亚购物中心将以此次活动为契机，以崭新的风貌和昂扬的斗志投身于各项工作中，为新发展增添活力、加油助力!

(双辽欧亚 综合业务部)



活动现场。 石慧 摄

知识改变命运 奋斗成就未来

四平欧亚购物中心开展《今日欧亚》通讯员培训会

本报讯 (四平欧亚 徐金凤) 8月12日，在四平欧亚购物中心六楼会议室，各部门主要负责《今日欧亚》投稿管理者及通讯员，在欧亚商业连锁四平区姜辉的组织安排下，副总经理丁立荣主持会议，特邀吉林日报四平记者站记者杨

率鑫，开展主题为“知识改变命运 奋斗成就未来”——《今日欧亚》通讯员培训会。

杨记者根据《今日欧亚》的特点，进行专业性、针对性指导，通过对以往报导案例进行细致剖析讲解，各位管理者及通

讯员认真听课并做好笔记。杨记者说：“工作不止要做的好，更要通过《今日欧亚》平台，将优秀的做法和经验与大家分享，让大家共同学习、共同进步。”最后，姜总提出，通讯员新闻写作培训会要常态化进行，不断提高各管理者及通讯员的写作能

力，这也是提升整体管理者写作水平和员工素质的一次培训，共同努力让《今日欧亚》成为大家共同进步提升的平台，在分享的同时学习各门店的优秀经营理念及各通讯员的优秀报道，共同努力实现写作能力及经营能力的双提升。



热力十足的活力操，展示了收银队伍的青春活力。 魏宏英 摄

欧亚商都成功举办收银业务技能争霸赛

青春无畏 逐梦扬威

欧亚农产品物流园的万能工小分队

在欧亚农产品物流园有一个特殊的队伍，在他们当中，年龄有老有少，岗位有电工也有消防监控，有时你会看到他们在维修下水，有时你会看到他们在防疫消杀，有时你会看到他们在维修路面，有时你会看到他们在维修屋面……欧亚农产品物流园占地15.6万平方米，室内面积8万平方米左右，老建筑居多，是个维修量很大的“大物业”。在全面贯彻欧亚商业连锁“四增一减一提升”精神的同时，物流园成立了物业维修小分队，小分队成员身兼数职、取长补短，通过内部技能分享、培训，自己动手、降低物业维修费用。

维修小分队充分发挥团队精神，在老同志的技术支持和带领下，自己动手进行园区围墙维修、冷库除霜、冷却塔保养、屋面防水打胶、电气线路改造、园区路面平整、大厅保暖等等。每年7月至8月是最热的季节，他们却在管理者的带领下，穿着厚厚的棉衣忙着到冷库除霜，这样可以节省一年1.5万元的维保费用。每天在零下十几摄氏度的冷库中工作超过2小时，除完霜从冷库出来，周身都围绕着一层白色的“仙气”。汛期来临，由于园区个别大厅存在漏水现象，维修小分队在天气晴朗、屋面干燥时，又要顶着30摄氏度的高温爬上10米高、表面温度超过50度的铁皮屋面，对漏点进行逐一排查并完成漏点打胶工作，避免企业及业户商品遭受损失。

这就是欧亚农产品物流园的维修小分队，我们总是称他们为“万能工”小分队，他们用辛勤的劳动为企业的正常经营保驾护航。

(欧亚农产品物流园 张博)

本报讯 (欧亚商都 李亚丁) 为提升员工业务技能，增加团队凝聚力，增强团队协作能力，经过1个月的准备，8月17日，欧亚商都收银部举办了“青春无畏，逐梦扬威——2022年业务技能争霸赛”。此次竞赛活动既丰富了员工文化生活，又充分展现了大家积极向上的精神风貌，激发了员工的劳动热情和创新活力。收银部全员49人参与了竞赛活动。

本次活动设立四个小组，并分别拟定队名为美少女战队、霹雳先锋队、智慧力量队和王者荣耀队。各组队队员精心排练的活力操《彩虹的微笑》，以饱满的热情展现了收银部全员积极向上的精神风貌。为进一步提高员工的技能水平，竞赛活动设

置了业务技能pk接力赛，分为答题、累加小票、干扰点钞等针对收银业务的项目，赛出了收银技能实力。另外，为增强员工团队协作能力，推出了团队项目活动，团队采用团建方式，开展了“如胶似漆”“桃花朵朵开”竞赛活动，激发了所有在场员工的热情。经过激烈的PK角逐，评选出三个奖项，其中两个小组获得并列第一名。

此次活动员工参与率百分百，大家充分展示了自己的业务水平，赛出了成绩、赛出了水平、赛出了友谊，展现出勤于钻研、勇于拼搏的精神风貌，营造出你追我赶、提高收银业务技能的浓厚氛围，为提升收银部业务、服务水平奠定了坚实的基础。

置了业务技能pk接力赛，分为答题、累加小票、干扰点钞等针对收银业务的项目，赛出了收银技能实力。另外，为增强员工团队协作能力，推出了团队项目活动，团队采用团建方式，开展了“如胶似漆”“桃花朵朵开”竞赛活动，激发了所有在场员工的热情。经过激烈的PK角逐，评选出三个奖项，其中两个小组获得并列第一名。

此次活动员工参与率百分百，大家充分展示了自己的业务水平，赛出了成绩、赛出了水平、赛出了友谊，展现出勤于钻研、勇于拼搏的精神风貌，营造出你追我赶、提高收银业务技能的浓厚氛围，为提升收银部业务、服务水平奠定了坚实的基础。

细节决定成败 服务感动顾客

持久而优秀的业绩能维持一个店面的长久发展，而优秀的业绩往往是靠细节和服务去感动顾客。进入8月份以来，欧亚卖场精品鞋城二柜为更好的增加销售业绩，在跟进各个店铺销售任务的同时，更加关注现场员工的服务礼仪，从细节服务上分班次展开专项培训，力求加强员工职业素养，更好的树立公司形象。

一、始终微笑服务。不管员工遇到了什么不开心的事，只要站到了工作场所，都要真诚的微笑，顾客希望看到员工发自内心的微笑，而不是敷衍的空洞的笑容，这其实很难，需要员工具备良好的职业素养。真正的销售是一个愉快的聊天过程，只有真挚的笑容、足够的关怀才能感染顾客被你说服。

二、商品知识要专业，为顾客选购提供建议。当顾客有疑惑、有犹豫时，他们希望听到的是专业解答，而不是一味的推销。简单地说，销售就是我们在为对方解决问题。要用心了解顾客的心愿和担忧，运用我们的知识、产品和服务完成对方的心愿，拿走对方的担忧。比如，看到一个人的脚就能说出鞋的号码；从顾客的穿着，就能抓住顾客偏重的喜好；现场货品的皮料侧重性、鞋码、库存量等。我们不能过度推销，一味推销，让顾客买下不合适的商品，过后顾客肯定会懊恼与不快，也不会再次光顾。

三、要始终如一的对待顾客。不管顾客买不买商品，都要为顾客提供一以贯之的服务。不能因未达成购买意向，而态度发生转变。

没有购物的顾客，同样是潜在顾客，也会口口相传他们的购物体验。所以，要以为每一位顾客提供热情服务为目标。退货和购买一样顺畅、无障碍。购买时笑容满面，退货时愁云密布，这无疑给顾客制造了麻烦。顾客永远在第一位，一切都将迎刃而解。

四、真诚的承认错误，比强词夺理好得多。工作中难免会出错，当错误给顾客造成麻烦时，要设法弥补错误，将错误降低到最低点，尽可能取得顾客的谅解。若无视错误，只会让顾客更加反感。真诚是解决问题的根本态度。

每一个细节，实践一次非常不容易，但坚持却是难之又难。所以，只有长久地做好每一个细节，才能获取更多顾客的芳心。

(欧亚卖场 宋力男)

砥砺前行中的欧亚人

欧亚集团从创业至今已经成为一个春城人民广为传诵、受人爱戴的企业，一个经过千锤百炼、经历了风风雨雨的企业，他是我心中首选。所以在进入欧亚超市连锁北湖一店工作的那一天，我就鼓励自己：没有做不好的事情，只有做不好事情的人。我虽然不是最棒的，但只要我努力了就问心无愧。

尽管在工作中也遇到了一些不会做、做不好的情况，但是在欧亚超市连锁北湖一店余蕾店长的关心鼓励下，我都挺过来了。有些人会觉得在超市的工作最累、最脏、最忙，都想找份轻松、干净的工作，但是留下来的每一位员工都为北湖一店贡献着自己的青春和热血！我不由得为他们骄傲，他们永远是我心中的模范和榜样。

欧亚超市连锁自成立以來，在数十载岁月中对每一位员工都是高要求，严管理，为保障民生供应善始善终，认真负责，所谓“严师出高徒”。既可以锻炼我们，使我们更加有责任心的对待社会、对待自己的人生，这都是最难能可贵的，正因为这样，北湖一店在附近的小区中赢得了百姓良好的口碑。作为北湖一店的一名普通的员工，我为自己取得的每一份成就而骄傲，我为自己是一个超市人而自豪。

(欧亚超市连锁北湖一店 李惠)

“在现场”是卖场管理人员做好本职工作的前提条件，可如果只是人在现场而不是心在现场，在现场则毫无意义。

记得最初来到精品鞋城商场的时候，为了熟悉环境、了解鞋城的各个品牌，我每天都在鞋城大圈小圈的转悠，连着走了几天，我还是记不住品牌的位置，当消费者问到我的时候，我还经常处于懵圈的状态。后来我反思了一下，我发现自己只是一直在走，却没有用心去记，我开始放慢自己的步伐，去观察每个品牌的logo、装修风格、鞋的品类、适合的年龄段，就这样，我仅仅又走了几圈却把品牌的信息都记住了，并且在心里有了鞋城的框架。在后来的工作中，我也渐渐明白了一个道理，在现场，我们确实能发现问题，但是要看你想不想发现问题。于总教导我们要带着头脑去工作，再多的时间留给现

场，心若不在，那便是无用功。

很多时候，我们都是为了完成领导布置的工作而去工作，却没有思考过领导的用意，就像是“在现场”虽然只是想看的三个字，却有很多的延伸。领导只是想看到现场有更多的身影吗？并不是，他们更希望看到

心在现场

更多的消费者。那么，让我们在现场是为什么呢？这是我们每一个行走于现场的管理人员都应该用心去思考的问题。在现场，不是为了让我们受累，不是去刷数据抢排名，而是让我们在发现问题、解决问题，担当责任；落实任务，推进工作，提升效率；积累

经验，增强能力，树立威信；帮带员工，体现服务，树立形象，等等。然而，在现场我们能学会多少、做到多少完全取决于我们想学会多少、想做到多少，“想”字离不开“心”，只有心在现场，发自内心的去发现问题、解决问题，我们才能不断进步，企业才能不断发展，我想这也是领导对我们青年管理人员寄予的厚望。企业既然给了我们发展的平台，我们也应该用心、用情、用力去工作，而不是仅仅做一个行走的躯壳，我想，这样是行而上学，对自己、对企业都毫无裨益。

在现场，不用走得多久，不用走得多么远，但是一定要走得用心、动真情、有成效。让每一次在现场的身影都有价值，不要做别人眼中的“在现场”，而是做自己心中的“在现场”，这样的在现场才有意义，才让我快快成长。

(欧亚卖场 刘淑博)

万里云和月

秋朝露水，沾湿桂花。
月月初月如此月，常常逢几逢常。
花开一半落一半，也如朝露拂人裳，如今又是新年岁。
淡月长云，八月西风，十五月明，此番福祉，万般安康。
愿许平常，念念不忘。
(欧亚商都 王玉东)

我在欧亚工作为荣

不经意间，我在欧亚工作已经8年了，作为欧亚集团的一员，我由衷地感到骄傲和自豪！从初建的扬帆起航、敢为天下先的魄力，到如今的硕果累累、盛誉满载，欧亚集团即将迎来又一次店庆。时间为我们呈现结果，却往往忽略过程，38年来，欧亚像迎着朝阳不断奔跑的孩子，以不变的执着和坚韧成长着、前进着！跨进欧亚的大门对于我来说不仅仅是拥有了一个工作的岗位，更是一个展现自我价值的平台。

2014年，我走进欧亚成为了其中的一员，新环境的陌生感，现代化企业的管理要求，一时间让我感到无所适从。是领导跟同事们热情的帮助，使我迅速地融入到工作中，适应了工作。在这里，可以看到每个人忙碌的身影，可以看到同事们脸上快乐的笑容，工作中的点点滴滴，我深刻体会到欧亚人“静下心来、诚实守信、勤俭节约、团结互助”的企业精神，深深领悟了企业“合法经营、合情服务、合理价格、合格质量、合适管理”的经营准则，践行了“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的企业发展目标。

未来，我们还要面临诸多机遇挑战，我要以“店兴我荣”的责任感、使命感，撸起袖子加油干，为集团发展助力。

(欧亚汇集 王艳秋)

珍惜工作 懂得感恩

人生能有几回搏？想要不留遗憾，就要给自己留下即使失败也绝不后悔努力拼搏的轨迹。

我们的青春只有一次，要学会珍惜、懂感恩，青春是用来拼搏的。从意志薄弱到坚定信念，有的人可能从几秒钟到几年甚至一辈子。工作中想要得到就得先付出，并且珍惜自己的工作。大多数人就业时首先考虑的是高薪或是高福利待遇，而选择职业唯独没有想到的就是：我们能为公司创造多少财富？试想没有自己的付出又怎能收获，要想得到就必须先付出。在欧亚工作已经有近十年时间，从一名普通员工到成为一名管理者，这近十年里在欧亚文化的感染下，让我懂得只有学会感恩才会懂得怎样去工作，只有发自内心的热爱自己的工作，珍惜欧亚给予我们的工作平台，才会把工作做好。在接下来的工作中，我会怀着一颗感恩的心，珍惜企业给予我的每一次成长和锻炼的机会，不断进步和成长来回馈企业，为企业发展贡献一份微薄力量。

(四平欧亚 陈振宇)

践行企业文化 绽放青春力量

心中有阳光，脚下有力量。作为欧亚青年，无论是顺境或是逆境，都应当以理想信念为灯，以企业文化为舵，乘风破浪，行稳致远。

要学习实践做内行。无论是个人发展，还是企业的发展，都离不开学习实践。发展永无止境，竞争永不止步，要想勇立潮头，学习就不能停步。作为企业中的青年管理人员，我们应当打破传统的思维定式，开拓思路，学以致用，从实践经验中总结，通过自省自查给自己接下来的工作一个明确的指导，我们不仅要懂本专业的内行，更要懂行业相关的内行，这样才能提高工作效率，才能当好管理者。

要求真务实在现场。只有行在现场，才能与我们的员工、合作者、消费者密切联系，知其所想、想其所需，晓其所求，通过行走现场获取信息来不断发现和解决问题，完善我们的服务，不断满足消费者与时俱进的个性化、体验化需求，这样我们才能在不断发展的市场环境中脱颖而出，立稳脚跟。脱离现场，会导致我们信息无所知，管理无所依。

要善于作为敢担当。一个不愿担当、不会担当、不能担当的人不会成事，一个缺少担当劲头、缺少担当精神、缺少担当氛围的企业同样不能成功。身为管理者的我们，需要拿出迎难而上、披坚执锐的精神去干事、干事。管理者的代名词就是担当者，无担当不配位，不担当难成事。我们要敢于直面问题、矛盾面前不闪躲，挑战面前不畏难，困难面前不退缩，在关键时刻豁得出来，顶得上去，才配得上管理者的名字。

每一代的年轻人都有肩负的责任使命，作为欧亚卖场的青年管理人员，让我们敢于做梦、勇于追梦、积极圆梦人，用坚韧不拔的意志，勇敢的奔跑前进，做出无愧于企业信任和员工期望的业绩来。

(欧亚卖场 龚佳爽)

风雨兼程 一路同行

2016年，我走进了双辽欧亚购物中心，有幸成为其中的一员。曹和平董事长在《思悟偶得》一书中提到“我的大地情怀源于大地的品格。行于大地，常常使我感念万千：大地承载着一切，从不言累；大地包容着一切，从不言怨；大地再造着一切，从不言功；大地奉献着一切从不言报”，或许这就是躬行者的不竭源动力，从而我深刻的体会到欧亚的企业核心价值观。

弹指一挥，我已经加入这个大家庭6年了。虽然没能赶上欧亚的诞生，但我不会错过他成长中的每一次生日。虽然我加入欧亚的时间不长，但我很多年前就始终是欧亚的消费者，现在的角色发生的变化，成为其中的一份子，这让我无比骄傲和自豪。欧亚就像一块宝玉，时间愈久，愈凸显其品质和内涵。

自开业以来，欧亚集团一直站在顾客的立场上考虑问题，尤其是让人放心的售后服务，让我们感觉买的不仅仅是商品，更多的是心里的那份踏实与信任，做到让老百姓放心消费。也正是这样，才会让企业得以长远发展。

欧亚的发展，我们可喜可贺，但是，过去取得的成绩已成为历史，未来的辉煌还需要我们努力去打造。社会的进步对我们提出了更新的任务和更高的要求。我们还要面临诸多机遇和挑战，我们必须要以清醒的头脑、审时度势、灵活变通，要有企兴我荣的责任感和使命感，居安思危的忧患意识丝毫不可松懈。

回顾过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍，因为我们坚信，我们可以创造企业愈加辉煌的明天。

(双辽欧亚 闫维敏)