

今日欧亚

第14期 总第581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: 0431-87666857 邮编: 130012 网址: www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2022年9月
30
星期五
农历壬寅年九月初五
十三寒露

吉林省交通运输厅厅长李平到四平欧亚购物中心调研

本报讯 (四平欧亚 徐金凤) 9月18日, 吉林省交通运输厅厅长李平来到四平欧亚, 就《全省深化“放管服”改革持续优化营商环境督查服务活动》等工作进行实地踏查。欧亚商业连锁四平区总经理姜辉向省厅领导进行了详细汇报。在四平市区领导的大力支持下, 四平欧亚农超对接显著提升, 连续三年荣获菜篮子工程“放心肉菜示范超市”荣誉称号。疫情期间, 四平市政府更是给予了四平欧亚大力支持, 派专人驻店管控商品质量, 确保保供工作零投诉, 获得了省市领导的高度认可和好评。四平欧亚在良好的营商环境及省、市各级部门的支持下, 定会抓住营商环境大好形势, 乘风破浪, 勇立潮头!

理姜辉向省厅领导进行了详细汇报。在四平市区领导的大力支持下, 四平欧亚农超对接显著提升, 连续三年荣获菜篮子工程“放心肉菜示范超市”荣誉称号。疫情期间, 四平市政府更是给予了四平欧亚大力支持, 派专人驻店管控商品质量, 确保保供工作零投诉, 获得了省市领导的高度认可和好评。四平欧亚在良好的营商环境及省、市各级部门的支持下, 定会抓住营商环境大好形势, 乘风破浪, 勇立潮头!

曹和平董事长到琿春欧亚延百购物中心调研

本报讯 (琿春欧亚 综合部) 9月19日, 时值欧亚集团38周年庆最后一天, 欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超一行驱车来到琿春欧亚延百购物中心进行调研。当天, 欧亚商业连锁延边区总经理王芙蓉向集团领导汇报了集团38周年庆工作的开展及整体经营状况。在运营现场, 曹董一行进行了逐层踏查, 在听取完各商场经营情况后, 曹董一行又对欧亚钻石名城地产及物业相关工作进行了深入调研并召开专项会议。曹董的到来鼓舞了琿春欧亚员工的士气, 带着曹董的殷殷嘱托与鼓励, 琿春欧亚延百将持续夯实管理, 深耕运营, 破解难题, 稳健发展。

右图: 调研现场。
马雪 摄



欧亚卖场董事长于志良当选“全国优秀企业家”

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 9月16日, 在2022年全国企业家活动日暨中国企业家年会上, 长春欧亚卖场董事长于志良等190人被评为“2021-2022年度全国优秀企业家”。第十届全国政协副主席、中国企业联合会、中国企业家协会会长王忠禹出席会议并讲话。

为了鼓励和表彰在国家经济社会发展中做出突出贡献企业家, 营造尊重支持关爱企业家的良好氛围, 增强企业家的荣誉感和责任感, 进一步激发企业家干事创业动力, 推动企业实现更好发展, 为稳住经济大盘做贡献, 经过层层初审、复审、终审和向社会公示等严格程序, 全国共190人被中国企业联合会、中国企业家协会联合评为“2021-2022年度全国优秀企业家”, 长春欧亚卖场董事长于志良光荣当选。

在年会组织的座谈交流中, 于志良讲到, 自己获得这份荣誉, 源于党和国家出台一系列鼓励企业家干事创业的好政策以及为企业家发展提供的诸多好环境与各方面的有利条件, 更得益于欧亚集团曹和平董事长多年的教诲, 得益于欧亚集团和欧亚卖场提供的广阔平台和巨大社会影响力, 得益于全体欧亚人的勠力同心以及欧亚干事创业的良好氛围, 作为其中一员自己的能力作用有限, 这份荣誉属于欧亚人, 自己只是代表欧亚人领奖而已。于志良最后表示, 会后借助此次盛会的东风, 弘扬企业家精神, 将荣誉作为激励, 继续带领欧亚卖场员工将曹董的睿智想法变为务实做法, 理性谋事, 激情干事, 担当作为, 为推动欧亚集团的快速稳健发展贡献出自己的全部智慧与力量。

提振市场显担当 示范引领稳增长 欧亚卖场庆祝集团38周年店庆活动圆满收官

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 在集团曹董的谋划决断下, 在全体员工的勠力拼搏下, 欧亚卖场为期11天的集团38周年庆于19日圆满收官, 一向被集团曹董和省市各级领导寄予厚望的欧亚卖场不负众望, 连日来车水马龙、客流云集、活力涌动, 客流和销售屡屡再创佳绩。面对种种不利因素, 欧亚卖场凭着多年发展底蕴积淀, 把握全省第二届“9·8消费节”在卖场启动有利契机, 在集团统一安排下, 率先启动了以消费拉动商贸稳定经济增长的“火车头”, 拉动上下游产业快速复苏, 给广大合作商搭建创新平台, 真心回馈广大消费者, 传递了省市经济向稳向好的正向信号。在时间紧、任务重、目标高的情况下, 欧亚卖场各个商场部室和广大管理人员迎难而上, 主动作为, 奉献担当, 全力启动欧亚卖场虹吸效应的小气候区, 积极筹备洽

谈货品, 男装、女装、精品服饰和奥特莱斯主力品牌参透率达90%以上, 并争取到包括应季新品、一口价特惠品、限量款、爆款等在内的近万件特供商品, 同时, 萌研社抓娃娃、森林锡纸烧、悦己皮肤管理等多个品牌抢在店庆前开业, 谷邦、雪歌、圣可尼在店庆期间开业, 并频频传来10张单以上的交易喜报, 提振了员工的销售士气, 体现了卖场的号召力。

借助欧亚卖场业态、规模、人气等资源, 各品牌销售较同期有普遍大幅增长。服饰商场17个品牌夺得吉林省销冠, 李宁、始祖鸟累计销售超百万, 精品服饰商场迪桑特以123万元销售稳居全国销售冠军, 13个品牌为东三省销冠, 18个品牌为吉林省销冠, 周大福、周六福等品牌日均销售破百万; 鞋城爱步品牌销售57万, 同比增长35%, 勇夺全国销冠, 千百度、哈森、星期

六等24个品牌东三省销售第一。此外, 其它不少品牌均实现了不同程度普遍增长, 虽然较去年集团415店庆销售有差距, 但这是在需求不振、疫情打击、线上分流、竞争加剧、季节不同等不利因素下取得的成绩, 来之不易, 实属难得。

看到欧亚卖场30根50克欧亚黄金金条、3800台洗地机、500块天王表、100套六福珠宝足金精装纪念币礼盒的大手笔投入, 各品牌公司倾尽全力保障, 区域经理、运营经理、业务经理全程坐镇指挥, 并调集公司销售能手到店支撑, 店庆期间来自百丽、星期六、千百度等各个品类、各个品牌公司支援的人数达到了近千人。看到卖场的人气, 各品牌经理无不感慨, 在当前市场情况下, 卖场巨大的客流与超旺的人气犹如一剂“强心剂”, 提升品牌销售动力, 提振市场消费活力, 坚定了合

作信心。这次在疫情突袭、市场萧条、消费疲软等不利因素下取得的超预期成功店庆, 充分体现了欧亚卖场22年来在曹董“做大”战略引领下的厚积薄发和丰硕成果, 是卖场多年来打造的做内行、在现场、敢担当企业文化软实力的集中展示, 是秉承关爱合作者、满足消费者、保障工作者三者理念的硕果结晶, 在当前经济形势寒气刺骨、各行各业艰难前行、实体店关店倒闭成为常态的大环境下, 卖场人气客流和销售业绩依然“风景这边独好”, 不仅突显了业态全、体量大、停车便、品牌真、服务优、口碑好的独特优势, 也验证了欧亚卖场“购物中心+”发展模式的无比正确, 庆出了卖场的实力、魄力、魅力、号召力、影响力、震撼力, 增强了员工的自豪感荣誉感, 坚定了供应商的合作信心, 赢得了广大消费者的赞赏与认可, 不仅增强了对集团的输出, 更在当前省市由“止跌”“回升”转入“正增长”关键时期, 激活市场, 提振消费, 稳定就业, 坚定信心, 彰显了欧亚卖场作为龙头骨干商贸企业特殊时期的责任担当和超大型购物中心的独特优势, 传递了实体商业恢复生机活力的信号, 彰显了省市经济逐步向稳向好的态势与预期。

白山欧亚荣获“全国三八红旗集体”荣誉称号

本报讯 (白山欧亚 王国琳) 9月14日, 从中华全国妇女联合会传来喜讯, 白山欧亚合兴购物中心被授予“全国三八红旗集体”荣誉称号。

白山欧亚在白山市总工会、妇女联合会的正确引导下, 不断完善各项工作内容, 提升女性职工的综合素质, 积极参与各项活动, 彰显女性职业风采, 出色的完成了各项工作任务, 得到了上级部门的肯定。这些成绩的取得是全体员工共同努力的结晶, 凝聚着大家的智慧、汗水与心血, 彰显了白山欧亚在物质文明与精神文明建设工作中的长足进步。

公司号召全体员工以此项荣誉为动力, 为为抓手, 再接再厉, 忠诚履行职责, 奉献青春智慧, 精细工会、妇女委员会的各项工作流程, 使之更加趋于完善化。在全公司范围内树立奋发有为、昂扬向上的精神风貌和忠于职守、甘于奉献的良好作风。

欧亚商业连锁贺集团38周年店庆活动圆满收官

本报讯 (欧亚商业连锁 总部) 金秋9月, 迎来欧亚集团38周年庆。欧亚商业连锁120店同庆盛事, 按照欧亚商业连锁总经理于惠航提出的店庆11条准则, 带给了各界消费者难忘的首次“秋季店庆”。店庆感恩心犹在, 盛宴回馈未迟, 本次店庆欧亚商业连锁实现集团下达销售任务的104%, 店庆活动圆满收官。

火爆店庆 9月狂欢欧亚制造

营销推广走起来——在于总11条店庆准则指导下, 欧亚商业连锁着重抓好场景营销、巅峰营销、情感营销、创新营销, 从方案设计到落实执行, 实现了营销与管理的共管齐下, 线上与线下同频共振的效果。店庆期间各大区、门店通过走企业、进社区、发传单、打条幅、惠民群活动等, 让会员及区域居民尽人皆知店庆活动。特别是百余店同步举办“悦动生活 幸福邻里”万人徒步节活动, 以浩大的声势传播店庆信息, 让千家万户尽知店庆信息。

门前广场、门店中厅热起来——店庆期间, 欧亚商业连锁各大区、各店全力做大场内、做活场外、热闹全场, 并将特卖商品级次全面提升, 打造ICICLE专场大型促销, 威尼斯、马克华菲、富祥国际、莱茵、比音勒芬、可隆、斐乐童装等品牌特卖会。

抓钱机、啤酒博彩等“7重欢乐站”, 白城欧亚购物中心的“捕鱼达人争霸赛”, 现金“摇一摇”, 松原欧亚烟火秀, 欧亚车百与一汽23家分厂职工开展专场答谢会……

社会资源用起来——充分整合各级政府、金融机构、企事业单位、团购客户的资源, 多收少花, 深挖销售。打造了多维营销爆点, 10大银行、联通、T3出行、中石化等异业资源鼎力加持, 200多场PR活动聚客引流, 持续将购物、娱乐、就餐、体验等推向高潮, 燃爆各地。

热销店庆 超市百货全线引爆

供应商指标落地扛起来——这次店庆, 总部对大区销售分解至每一位供应商, 各大品牌并通过组织丰富的货源及促销活动把指标扛起来; 周大福、斐乐、海尔(含卡萨帝)、耐克、百丽集合、欧莱雅等品类全线热销, 销售同比大幅增长。格兰仕微波炉、美的的小家电、斐乐、安踏、周大福等37个团购大单, 为销售全面助力。

超市高度整合品牌商资源和欧亚自采优势, 长春超市总部与重点供应商89家, 自采重点品牌76个, 共征集特价资源2000余支, 海报品317支, 百万单品9支, 超百万品牌20个, 用各品类爆品营销以点带面激活全场, 特别是加强超市店外、中庭以及店内冷区的促销活动, 带动高毛利商品销售。东北大米、特仑苏牛奶等民生商品都销售喜人。今年店庆, 32支自采新品也是备受消费者喜爱。越南的G7咖啡、鲜到全麦面包系列、笋干手剥笋、榴莲千层、

泰森牛肉饼等, 都成为店庆宠儿。特别是欧亚超市连锁总部从丹东自采4车、近7000公斤活虾, 9月17日长春各店以29.9元特惠价, 引爆“活虾抢购季”, 1.5小时全部售罄, 实现销售42万元, 以点带面, 全面引爆店庆第三波热销潮。

品质店庆 从容部署有序开展

员工精神振奋起来、服务热情笑起来——全体员工发扬爱企之责, 全力以赴做好各项工作。总部从店庆营销方案、服务技能提升、员工应知应会、突发问题处理等几个维度展开培训, 提升员工服务素质; 全员推举“首问负责制”, 注重提升顾客购物体验。

环境整治美起来——店庆筹备之初, 就确定了店庆氛围“既要火爆热烈, 又要节俭降费”的原则。各店纷纷采取旧物改造、征集资源等方式, 店外利用楼体条幅、空飘、门楣、刀旗及品牌大型展架营造氛围, 让门店广场热起来; 店内利用吊旗、巨幔、路引、专柜、摆台等宣传物料和美陈装饰物, 打造视觉盛宴。

后勤保障抓起来——受到疫情影响, 店庆前期筹备时间紧、任务重, 但是欧亚商业连锁从总部到大区协同作战, 闭环管理。特别是店庆最后四天, 营销活动再升级, 总部全员在欧亚商业连锁总经理于惠航及全体班子成员的带领下进行长春区全覆盖检查, 外埠区实施现场检查与视频检查相结合, 使店庆工作得到全面、高质的落实, 向集团交上一份合格的答卷。

贺欧亚集团38周年店庆

欧亚商都携“潮奢之境”献礼

本报讯 (欧亚商都 王冠满) 贺欧亚集团38周年店庆, 欧亚商都新区“潮奢之境”全新开启。本次集团庆典优惠力度超大, 促销活动精彩纷呈。店庆前四天, 服饰类商品满减基础上加送200元店庆礼金; 进口化妆品V/钻石卡会员8倍积分基础上购满额逐级赠礼; 电器类预售赠礼、逐级赠礼、购生活电器类折后累计满1000元再送150元店庆礼金; 黄金每克最高立减60元, 镶嵌饰品满3500元再送100元店庆礼金; 超市类生活必需品储备充足品种齐全, 餐饮类满35元立减5元。店庆期间, 当日在欧亚商都购物可参加35根50克欧亚黄金金条、3800台莱克洗地机循环滚动抽奖活动; 购物即时送, 即中即领; 中秋假期期间, 9月9日、10日, 购物满1880元赠乔尔·卢布松月饼礼盒。商都会员持续性维护与纳新, 全馆消费单日累计满2000元即可办理钻石卡, 女性会员购物满5000元赠品牌礼; 购任意化妆品即可办理商都钻石卡; 会员超值积分兑换礼、有机会参与换礼积分免单; 嗨购无忧·顺畅出行, 1000余个车位, 满额免费停、积分抵车费; T3叫车立减扫码领出行红包, 单单享8.5折, 50元出行红包出行优惠券, 指定V钻会员尊享红旗H9专车接送服务。

集团店庆期间, 伴随欧亚商都新区潮奢之境开启, 为多彩的营销活动增添无限光芒。9月12日世界著名餐饮品牌Le Jardin de Joel Robuchon入驻欧亚商都1F新区, 它将与此座美丽的城市带来更多的创新与融合。烘焙&甜品, 红与黑为主色调, 展现出现代而时尚的风格; 顶级面粉、黄油与米其林星级烘焙技艺的完美结合, 开业伊始预存1000元赠送50元, 每日会员限量专享巧克力蝴蝶酥、

原味蝴蝶酥, 满足所有人对巴黎甜品的味蕾幻想。9月16日瑞典皇室御用品牌FJALLRAVEN北极狐入驻欧亚商都2F新区, FJALLRAVEN北极狐是瑞典市场占有率领先的高端户外品牌, 也是唯一一家获得瑞典皇室御用品牌殊荣的户外品牌。产品风格简约实用, 经典不过时。立体剪裁舒适且塑形, 兼备户外服装的舒适性、耐用性、功能性、防水性于一体, 给予身体高度的自由, 不论何时何地都能让你肆意运动。功能性且时尚, 被誉为“瑞典国民包”。虽说是户外品牌, 但它在时尚圈相当吃得开, 颜色多到能召唤出彩虹, 多项功能于一身让你与自然零距离。开业首日, 特别邀请中国野外生存第一人朱炳强莅临剪彩仪式现场, 并为户外爱好者们解惑户外生存之道, 开拓新的野外探险体验和认知, 挑战自然的同时也不断挑战自我, 互动场面异常火爆。

城市超市在集团38周年店庆期间, 丰富百姓生活必需品储备, 商都民生商品种类全价格最低, 特别在16日、17日、18日连续三天7时至9时进行店庆超市内购会, 赢得百姓良好口碑。珠宝商场周大福销售519万元、三楼商场ICICLE销售312万元、五楼商场始祖鸟销售305万元。各商场“王牌对王牌”销售业绩PK对决中, 303个竞品品牌, 共评出81个优胜品牌进行授牌仪式, 评出6个销售集团军共24个业绩突出品牌, 对集团业绩的取得做出了强有力的拉动作用。集团店庆期间欧亚易购拓宽营销渠道, 充分利用线上线下相融合, 完美迎合消费线上迁徙的愿望与需求, 线上直播取得业绩20余万。

欧亚商都始终坚持以人为本, 以消费需求为中心, 把握服务的精准度, 稳中求进, 持续向好。

新赋能 济南欧亚店庆销售再创新高

本报讯（济南欧亚 综合办公室）为庆祝欧亚集团成立38周年，济南欧亚礼献店庆，手造“最美麦田”，抖音播放量高达1.5亿，实时热度1165W+，抖音官方认证“把麦田搬进济南的秋天”这一话题，荣登同城热搜榜TOP5，全国热搜榜TOP51，成为山东首例进全国热榜的商业主题营销活动。

面对流量时代和数据时代“双时代”的到来，店庆期间，济南欧亚运用互联网思维，应用互联网工具，强化运营管理，“锁定”线上流量和数据，打造沉浸式、体验式、打卡式、人文型、网红型、互动型的IP场景设置，利用“两微一抖”及“小红书”等网络平台，全力转化线下客流并增加销售。从大观园的持续热度，从乐活城最美沙滩到最美麦田的数次霸榜，“双子联动”使企业线上流量几何式的激增，刷出了让业界赞叹并惊叹的数据！拉升业绩的同时助推招商工作进展，今年陆续引进了苹果Apple store店、流量品牌东更道、本土品牌超意兴等业界耳熟能详的品牌，各项指标呈“螺旋式”上升，成功推进了“商旅概念新格局”的阶段性目标，实现了“双子联动”的有效互促。

店庆期间，济南欧亚大观乐活城以团券、免单、麦田秀场等创新营销举措，销售903万元，同比增长16.99%，客流同比增长25.8%。欧亚大观园成功举办了第十届济南国际泉水节分会场和第三届中国国际文化旅游博览会分会场，线上关注度、线下流量持续增长。济南欧亚通过创新赋能，让实体商业客流回升，让企业迅速“突围”、成功“出圈”，寻求了一个全新的“增长极”和“增长点”，将企业发展带入了一个新“赛道”。

店庆期间，济南欧亚大观乐活城以团券、免单、麦田秀场等创新营销举措，销售903万元，同比增长16.99%，客流同比增长25.8%。欧亚大观园成功举办了第十届济南国际泉水节分会场和第三届中国国际文化旅游博览会分会场，线上关注度、线下流量持续增长。济南欧亚通过创新赋能，让实体商业客流回升，让企业迅速“突围”、成功“出圈”，寻求了一个全新的“增长极”和“增长点”，将企业发展带入了一个新“赛道”。

白城市第二届“9·8消费节”启动仪式在白城欧亚举办

本报讯（白城欧亚 综合部）9月13日，由白城市人民政府主办，白城市商务局、白城市文广旅局和市两新工委共同承办的白城市第二届“9·8消费节”启动仪式在白城欧亚购物中心举行，白城欧亚总经理王铭力应邀参加此次启动开幕仪式。

此次活动将一直持续至10月16日。通过政府消费券发放促进消费，白城欧亚也将借此契机结合集团38周年店庆抢抓下半年销售额。目前白城欧亚大部分品牌在调整升级中，现场装修、销售两手抓，争取调整新进品牌在国庆节、重阳节前全部盛装启幕。

集团38周年庆首日 乌兰欧亚成功开展超市内购会

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）为了回馈广大消费者对欧亚的支持和厚爱，9月9日8时，欧亚集团38周年店庆首日，乌兰浩特欧亚购物中心举办了超市内购会。

活动当天，员工及家属和周边小区顾客早早地在超市入口处等待。活动开始，大米、面粉、食用油、海鲜、蔬菜、洗化、纸巾、烤鸭、中秋节礼盒、月饼等商品，用最低的价格成为人们争相抢购的目标，再加上欧亚小程序券、纸质券、云闪付、银行卡多项优惠叠加，掀起了一波抢购热潮，截止当日10时，超市销售达6.5万元，为店庆首日赢得开门红。

又讯（乌兰欧亚 塔娜）9月12日下午，乌兰浩特欧亚购物中心携手乌兰浩特欧亚麦当劳，邀请会员家庭小朋友现场体验麦当劳汉堡DIY及经典亲子互动游戏。现场有专职接待员带领孩子们共同做手工，与家长一起做互动游戏、一起画画，带领小朋友进行汉堡DIY，受到了广泛好评。

下图：麦当劳汉堡DIY活动现场。 陈岚 摄



贺欧亚集团38周年庆暨通化化区15周年庆

欧亚商业连锁通化化区店庆第一阶段首战告捷

本报讯（通化欧亚 贺辉）“店庆感恩心犹在，盛宴回馈未见迟”。“欧亚集团38周年店庆暨通化区15周年庆”于9月16日至25日隆重启幕。通化欧亚购物中心严格按照欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航指示精神，以场景营销、巅峰营销、情感营销和创新营销为抓手，从店庆11条准则出发，注重细节落地，发挥厂商联动优势，同时邀约当地5位“网红”达人进行店庆宣传，总播放量达10万人次，并开展了“微信转发集赞·万份伴手好礼”活动。第一阶段时间为9月16日至9月19日首战告捷，完成店庆总计划56%，超计划7%。

在店庆基础上又推出黄金每克最高优惠60元。提前邀约顾客及亲友300余人，定向会员邀约240人，仅两小时实现销售104万元，当日总销222万元。

二层商场供应商指标扛起来，邀请玫姿、珂莱蒂尔、简爱诺、乌丫等20余个品牌供应商驻店指导，促成连单销售，最长达21连单。

三层商场团购业绩实现新突破，管理团队携商品信息及店庆活动信息深入各乡镇基层、企事业单位宣讲，团购销售共计实现50余万元。明确洽谈重点，品牌参访率创除教培类达98%。

四层家电商场营销突破有创新，首日抓金，第二件半价，前4天满千返百，线上线下同比价最低价，员工有奖“带薪”购。苏泊尔净水机以会销的形式向顾客介绍新商品，达成销售2.8万元。同时线上秒杀，美的冰洗、创维电视等5大品牌直播线上销售1.2万元。

玉米飘香，助农拓销。欧亚超市龙泉店店长赵旭到周边农村玉米种植地与农户洽谈现采现卖收购，通过玉米售卖做限时秒杀活动，吸引了大量客流，销售贴近民生，实惠让利顾客。

精心筹备，志在必得。欧亚超市二道江店店长王大鹏带领员工利用自己的休息时间

穿梭在各个小区分发DM单，积极与社区沟通宣传店庆期间的热销商品，超值单品，提升营销宣传覆盖率。

默默无闻，坚守初心。欧亚超市新华店店长鞠松吉积极与供应商洽谈，全体员工齐心协力全部投入自营自采中，确保货品充足随缺随补，用顽强与拼搏传递着企业满满正能量。

以礼带客，用心服务。欧亚超市丽景店店长安文强紧盯销售，引流吸客，为进店顾客免费发放毛巾礼品，用质优价廉的商品、周到热情的服务赢得附近居民的认可和赞扬。

欧亚集团38周年店庆通化化区15周年店庆第一阶段圆满收官，第二阶段9月20日至9月22日，第三阶段9月23日至9月25日，新的阶段，更要紧盯目标不放松，细化分解再落实，活动部署再策划，人员管控再分配，服务细节再延伸，向第三阶段的目标全力冲刺！

抢抓资源增亮点 独家首发显爆点

欧亚商业连锁四平区38周年店庆精彩纷呈

本报讯（四平欧亚 徐金凤）欧亚集团38周年店庆在万众期盼中拉开帷幕，在精彩纷呈中圆满收官。欧亚商业连锁四平区在店庆活动中，抢抓品牌资源，洽谈品牌独家、首发店庆专供活动，燃起独家活动爆点。本次店庆四平区超市业态洽谈独家首发活动6个品牌，大型路演20场，百货类洽谈爆点活动5个品牌。通过独有活动资源紧抓店庆节点、创造店庆热点、打造店庆卖点。

舒克牙膏推出东三省首场，消费满128元返十足抵用券100元满额返券活动，创下了牙膏类单品销售突破10万元的东三省最高纪录。蓝月亮洗衣液推出专供特惠价基础上增加逐级赠礼活动，实现单品销售超5万元；吉林省内首发独家活动推出浅香系列洗护用品满99.9元买赠活动，实现销售1万余元；宝洁公司舒肤佳品牌30周年店庆吉林省首场路演在四平欧亚购物中心门前开展，特邀吉林都市广播电视台主持人现场主持，开展抽奖、摇红包、小丑表演等活动氛围火爆，为

店庆带来看点 and 人气提升。

百货业态：品牌助力店庆促销不断。欧珀莱会员日单日销售2.2万元；斐乐服饰中秋节日三件折扣逐级赠礼，单日销售13.6万元；NEW ERA品牌帽子单品活动满1000元送500元代金券，活动期间实现单品销售近6万元；斯凯奇品牌开展“全民运动节”，品牌满千元返200元代金券，单日实现销售7.7万元；六桂福珠宝开展“会员尊享节”，通过会员抽奖、赠礼、立减等活动拉动人气，活动期间实现

销售60余万元。

四平区按照欧亚商业连锁总经理于惠航提出的“店庆十一条守则”，整合资源异业联动助力店庆，文化营销与商品营销紧密结合嗨动英城，实现了店庆指标的圆满达成。9月下旬，四平区又迎来十六周年庆，借助集团庆东方，四平区团队将连续发力，深挖资源点，突破增长点，创造闪光点，凝聚力量接续奋斗，实现流量与业绩的双收益，让四平欧亚十六周年店庆再启新征程，再铸新辉煌。

集团38周年店庆期间销售业绩突出 欧亚商都君佩珠宝独家「镏美品鉴会」



君佩珠宝独家“镏美品鉴会”活动现场。（君佩珠宝 供图）

本报讯（欧亚商都 刘维卓）欧亚集团38周年店庆期间，欧亚商都君佩珠宝独家推出了年度品牌唯一特色营销活动“镏美品鉴会”，实现销售1400万元；在欧亚商都王牌对王牌PK赛中，销售业绩连续两次获得第一名。

本次品鉴会集合了1600件国内、国际行业空前的主题品类专享，店面布局升级调整，现场设计了签到享礼、留影体验、特色餐点等环节，营造了温馨与浪漫的氛围。活动中还特别聘请了专业化妆师、明星合作摄影师，为客人量身打造独具特色的经典影照。据了解，本次活动在确保防疫安全的情况下，邀约客人313人，分时段接待，共成交货品172件，单笔最高成交单值546万元，单价货品成交最高金额189万元。

此次活动的顺利举办和圆满成功，让品牌更加坚定了与欧亚商都深度合作信心，同时更助力品牌与商都共同携手、共创佳绩的决心。

出广告位或商品优惠券进行“二次引流”；在超市购物小票末端设置“企业微信二维码”，“收银员一句话”促进顾客进群；在企业微信设置“接龙”，发布惠民群进行预售引流；在“欧亚到家”展示“企业微信群二维码”加强拓粉……线上各类功能设置为“营销推广”“促销引流”起到了推波助澜的作用。

欧亚沈阳联营 贺集团38周年店庆活动圆满收官

本报讯（欧亚沈阳联营 陈岩）9月19日，贺欧亚集团成立38周年，欧亚沈阳联营倾力打造的“欧亚店庆日，百姓购物节”活动圆满收官。本次店庆，欧亚沈阳联营重磅推出了“全民享半价”、“会员专享3级礼”、“现金大升值”和“满额大抽奖”等店庆大回馈活动，掀起消费者购物热潮，集团店庆累计实现销售1638.1万元。

为提升店庆氛围，拉动人气，从8月末开始，欧亚沈阳联营通过小程序向广大会员发放店庆进店礼，为店庆拉动客流2500余人。店庆期间，超值换购、夜宴加送礼、凭健康码领进店礼等引流活动进一步增加了店庆客流。通过品牌群、会员群、朋友圈等社群通道提前宣传推广店庆大力度活动，超“V”会员一对一电话邀约等方式提升会员回店率和复购率。

店庆期间，服饰类新款商品低至5折优惠，特卖商品2折起。各品牌化妆品推出多款店庆专供礼盒。华为主打新品mate50机型，同时推出7款特惠畅销机型，最高直降

500元。家电类商场满1000元减150元，西门子、美的、方太、戴森等品牌纷纷推出补贴活动，折上折、礼上礼，受到消费者喜爱，店庆期间家电类商品累计达成销售757.1万元。

9月17日至19日每天10时整，借助银联云闪付平台，欧亚沈阳联营向广大消费者发放50元、100元面值的独家补贴消费券，拉动线下销售40余万元。同时欧亚沈阳联营连续三天在抖音直播间推出88元团100元百货代金券活动，引爆消费者抢券热潮，三天线上直播共销售代金券550张，累计4.84万元，起到了非常好的线下引流作用。

9月19日店庆最后一天的收官大促，欧亚沈阳联营推出会员超级内购日活动，会员积分双倍返利，当日购物送券、送礼再加送电影票，掀起店庆销售的高潮，当日实现销售306万元。

店庆期间，欧亚沈阳联营持续跟进货源，提升服务质量，取得销售业绩的同时更得到了消费者的认可。

预售又在积极酝酿中，各大区、门店也都在积极挖潜，结合“自采自营”和“供应商”的促销资源，越来越多的“欧亚甄选”商品相继在群内爆发，实惠的商品、心动的价格吸引了大批顾客主动要求进群。

此次店庆，欧亚商业连锁还重磅推出了定时“红包雨”，通过拼手气抢红包等方式，根据“最佳手气”和“获得的红包金额排名”，兑现“店庆品牌券”，掀起了惠民群又一轮热点，借助店庆，欧亚商业连锁要把惠民群打造成最具影响力、号召力的私域流量，使之成为企业特有的营销阵地。

欧亚商业连锁于惠航总经理“11条店庆准则”的提出，激发了很多管理者创新、创效、全面思考的潜力，让更多人在经营上成为了有想法的人，在管理上成为了有办法的人。未来，我们还要不断与信息接轨，把企业的私域流量做大、做强。要让“营销”架起一座有欧亚特色的“高速公路”，要让私域流量为企业“弯道超车”助力、加油！

（欧亚商业连锁 王丹）

吉林欧亚商都解放店萨巴蒂尼 为集团38周年店庆献礼

本报讯（吉林欧亚商都 岳影）金秋九月，欧亚集团38周年店庆如约而至，吉林欧亚商都解放店萨巴蒂尼借势发力，销售再创佳绩。

本次活动季节交替，恰逢教师节与中秋小长假交叉，在8月开始积极备货，商务型货品的配发，每天及时跟进公司的发货及到货状况，公司也给予了大量的支持，9月初新款货品配发及到货率达90%以上，为我们销售奠定了最大的基础。在8月末就确定好了活动方案，给予大额满额送礼活动支持，同时商场给予店庆前三天3倍积分的支持，两个活动并行，使我们邀约顾客时的邀约话术更具有吸引力，也成功邀约了很多跟随品牌十几年的超级VIP，其中成功邀约的2名超V顾客成交金额达42万元，为店庆期间达到百万销售奠定了基础。店庆前三天销售89万元，阶段性销售全国排名第一。

贺集团38周年店庆 欧亚长青城特色活动精彩纷呈

本报讯（欧亚沈阳联营 李婷婷）为热烈庆祝欧亚集团38周年店庆，欧亚长青城特色营销活动全面启动，让广大消费者真切地感受到“欧亚店庆日，百姓购物节”的贴心和实惠。

欧亚集团38周年店庆恰逢中秋佳节，让今年的集团店庆格外丰富多彩。为营造浓厚的节日氛围，丰富百姓餐桌，欧亚长青城在节日期间举办了“博礼中秋礼盒展”、“初秋海鲜时令”、“秋季流行新元素”、“共享长青好时光”等特色营销活动，受到消费者的热烈欢迎。集团店庆首日，仅欧亚长青城超市销售就突破了百万元大关，成功实现疫情市场环境下的销售逆袭，为集团店庆活动打响了我高销第一枪。

借欧亚集团38周年店庆活动的火热势头，为答谢广大消费者对欧亚长青城的支持和喜爱，充分利用长青大客厅环境优势，让消费者欢度别样中秋，欧亚长青城大力开展了特色主题营销活动大获成功。其中，消费大额参加套席“鹤”中“玉兔”活动游戏感强、趣味性强，受到年轻人和小朋友的喜爱，消费者参与热情高涨，活动氛围欢乐浓厚，活动现场热闹非凡，展现出长青大客厅超强的吸引力和凝聚力。

随着集团38周年店庆各项特色活动的成功开展，欧亚长青城“品质生活的引领者，温暖家庭欢聚中心”的定位进一步得到广大消费者的认可。欧亚长青城不仅有购物，更有家的温暖和孩子们成长的快乐。

做强私域流量 助力“弯道超车”

2022年，在欧亚商业连锁于惠航总经理“做强私域流量”的指导下，营销中心发起开展了以“弘扬铁军精神，引领流量时代”百万粉丝竞赛，活动辐射面达17个大区、百余家门店。方案一经发起，得到了各大区、门店的响应，柜台上、货架上、吊旗上、POP上、电梯上、早市摊位上……企业微信群的推广可谓“铺天盖地”，呈几何裂变之势持续推进。截至目前，欧亚商业连锁已经拓展近6500多个企业微信群，拥有企业微信群粉丝近80万人。在企业微信群如如火如荼拓展时，各大区、门店也通过一段时间的精心维护，体验到了惠民群营销的“高能时速”。

为了继续强化线下、巩固线上，欧亚商业连锁以营销中心为点，以点带面，凝智聚力、挖掘亮点，积极自主研究、探索，先后成功试行并推广、分享了多个教程，包括：以门店、商场为单位设置企业微信群二维码；线上商品转化“二维码”用于线下导购推荐促销；教会员工通过“欧亚助手”手机端操作商品上、下架；线上支付后设置广告位操

到了提货的那天清晨，各惠民群自发录制各类到货视频、图片，传播到货情况，线上预定的顾客也早早来线下在现场排起了“震撼长龙”，总量近7000公斤的鲜活白虾一经到店，不过2小时就销售一空，一些没有参与的群成员追悔莫及，无形中又产生了“饥饿营销”效应。现在，新一轮惠民群专属商品

的惠民群采取不同的营销策略，循序渐进、由浅入深，真正把福利送出去，把口碑赚回来。

“人叫人千声不语，货叫人点头自来”。店庆期间，欧亚超市连锁总部自采“丹东东港鲜活白虾”，低于市场近30%的价格在欧亚集团小程序做线上预售，经过全员宣传，

吉林欧亚商都会会员节在金秋绽放

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣) 金秋十月, 销售旺季。吉林欧亚商都为降低疫情所带来的影响, 抢抓销售, 按照周总提出的“品牌维护和会员维护双轮驱动”的要求, 依托庞大的会员资源, 拓展新会员, 深挖现有会员潜力, 通过不同形式, 找准卖点, 继续做好针对性促销活动, 为全年指标的达成持续奋战。

会员积分作为欧亚会员专享礼遇, 吉林

欧亚商都在本次会员节上充分挖掘会员积分换礼活动。各门店将积分与自采商品有效结合, 推出具有门店特色的多档积分超值换礼活动, 综合体推出周末休闲套餐、闺蜜小聚套餐、健康低卡零食套餐、秋日微醺套餐等15档聚会套餐; 解放店推出臻三环章丘铁锅、摩飞小电、喜茶等15档门店热销单品; 奥莱店推出了速食海鲜套餐、休闲套餐等多档单人套餐, 让会员感受到欧亚礼遇与热情。

本次会员节, 吉林欧亚商都不仅注重线下会员维护, 更注重线上、线下会员同步推广, 针对会员线下办卡赠送积分或自采好物、线上会员绑卡赠送积分、会员线上小游戏、到店会员免费停车、超市消费双倍积分、会员消费6万元升超V等多重专享活动, 实力宠粉。

会员节启动前期, 为做精准维护工作, 吉林欧亚商都精准邀约会员参与会员节期间

的六桂福手工DIY手包、秋季胸针主题DIY互动、毛戈平彩妆会员体验等活动, 为消费者提供互动空间、体验礼和精准信息服务, 增加会员的尊享感。

金秋九月, 不仅仅是收获的季节, 更是销售业绩的冲刺阶段, 在会员节启动同时, 吉林欧亚商都十一国庆的筹备计划也已经全面启动并推进, 站在新的起跑线, 迎接新的挑战, 准备充分的欧亚人, 愈加无所畏惧!

欧亚商业连锁开展法律风险专项培训

本报讯 (欧亚商业连锁 刘婷婷) 为确保集团38周年庆、中秋节、国庆节期间各项活动的顺利开展, 满足管理者知识和技能提升需求, 强化管理者的法律风险意识, 提升现场依法、合规管理水平, 欧亚商业连锁审计监察法务部于9月初举办了2022年度腾讯“日常经营中的法律风险专项培训”会议。

此次培训, 由吉林衡丰律师事务所李永泽律师进行专业培训。通过以案释法的形式, 对典型案例的剖析, 结合企业实际情况, 着重对合同审核签订、人身损害、财产损失、消费者权益、知识产权与肖像权、著作权、法律诉讼风险、法律运用等内容进行了深入讲解, 并对相关法律条款做了详细解读, 提出了防范的有效建议。

培训采用线上直播和线下现场培训相结合的培训形式, 欧亚商业连锁总部各部室、旗下各大区、门店法务专员、预初级以上管理者共200余人参加了此次培训会议。培训中大家畅所欲言, 线上线下积极互动, 对工作中存在的易发、多发法律风险问题进行询问。李律师给予了详实、有效的分析与解答。

培训结束后, 各级管理者通过线上、线下反馈, 不仅提高了管理者对法律风险防控的意识, 更教会大家运用法治思维解决问题。提高了管理者的知法、学法、懂法、用法的管理理念, 为“三节同庆”提供强有力的法律支持与保障。

“温馨关爱夕阳红”四平欧亚开展专项捐助活动

本报讯 (四平欧亚 徐金凤) “99公益日”一块做好事, 温馨关爱夕阳红。9月9日, 四平欧亚购物中心总经理姜辉带领全体员工发起号召, 在“腾讯公益99公益日”平台, 共同为“温馨关爱夕阳红”专项活动捐助善款。这笔善款将用于助老服务项目的救助活动, 在中秋节以及重阳节等, 为各辖区生活困难老人们送去生活物资, 改善老人的生活环境、抚慰独居老人们的孤独与无助。四平欧亚各门店、各商场员工积极参与捐款活动, 截止到目前已捐款8953元, 捐助活动还在进行中。四平欧亚商贸有限公司全体员工将继续关爱夕阳红, 助力四平市公益事业开展。

乌兰欧亚购物中心开展“爱心义卖 助力乡村振兴”活动

本报讯 (乌兰欧亚 塔娜) 9月16日7时30分, 乌兰浩特欧亚购物中心来到乌兰浩特市和平街道办事处活动广场, 组织开展“欧亚集团走进和平办事处, 爱心义卖、助力乡村振兴”活动, 欧亚商业连锁乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银携班子成员参加。

活动现场, 超市准备了米、面、油、卫生纸、洗衣液等民生商品, 以超低价格进行义卖。张哲银总经理亲自参与到超市卸货、摆货、义卖商品、赠礼发放活动中, 广大居民纷纷来到摊位前选购心仪商品。同时带领各商场管理者现场发放近12万元集团庆235元消费券, 详细为大家讲解店庆活动, 势必让百姓了解到欧亚店庆特惠特价活动信息。这是乌兰欧亚走进的第15个社区, 乌兰欧亚通过进社区, 发传单, 打条幅, 加大活动力度, 持续宣传, 不松懈不停歇, 为完成店庆各项任务努力奋斗。

恢弘盛典 奏响欧亚新时代的乐章

本报讯 (欧亚三环 李鑫) 9月13日、14日, 喜迎二十大胜利召开, CCTV全球爱华春晚龙女诗歌老兵军嫂万里行大型文艺演出在欧亚三环购物中心举办。

本次演出通过中国网络电视进行转播, 同时在其画刊、微刊上进行报道, 其间阅读量达140万次以上。本次演出全体演职人员近500人参演, 表演形式有大型舞蹈、小合唱、诗歌朗诵等形式, 更吸引了众多消费者驻足观看, 为欧亚三环集团庆活动现场带来了超高人气。

全面排查安全管理 喜迎国庆销售旺季

国庆将至, 各类风险交织叠加更为突出, 近日, 欧亚卖场奥特莱斯组织排查各类安全风险隐患, 坚决将安全隐患遏制在摇篮中, 为来到卖场的广大消费者打造一个舒心、安心、放心的购物良好环境。

欧亚卖场奥特莱斯管理人和保卫干事认真排查现场消防设施, 抽查各展位现场演练“1+5”第一灭火力量情况, 逐一对照现场楼道及消火栓的巡查检查, 排查展位内的用电安全, 及时发现现场用电安全隐患, 清理库房内可燃物品。同时, 商场开早会时也给大家普及安全知识和避险逃生技能, 引导员工在有突发情况发生时能够及时做出应对, 有效保障自身安全, 对检查出的问题, 明确时间和责任人限期整改。

在做好四防安全同时, 疫情防控也不容忽视。检查人员深入大门各个点, 对所有人员每日核酸检测、现场每日两次消毒、到岗后立即登记体温、员工现场佩戴N95口罩等情况检查, 并提醒来到现场的顾客佩戴口罩, 入店前扫码人员认真执行防疫要求, 一人一码并测量体温, 给未及时佩戴口罩的顾客发放N95口罩, 通过以上的这些措施, 让在疫情防控期间来到欧亚卖场的顾客感到足够的安全感。

(欧亚卖场 李玟达)

集团38周年庆掠影



▲欧亚车百与消费者分享店庆喜悦。姚志刚 摄



▲店庆期间, 长春市民正在欧亚万象超市内购会上抢购。王晨 摄



▲集团38周年店庆期间, 欧亚卖场结合中秋节组织少儿亲子手工月饼活动。刘跃然 摄



▲助力集团38周年店庆, 盛宴精彩不停, 9月17日, 白城欧亚联合斐乐品牌在全天4个时段开展了《秋意变FUN 萌宠潮玩》活动, 让顾客现场参与手工制作, 娱乐购物相融合, 美与环境相衬托, 让顾客感受不一样的消费体验。程丽娜 摄



▲集团38周年店庆期间, 欧亚卖场超市推出的特价菜受到消费者追捧。刘跃然 摄



▲欧亚春城珠宝内购会带来旺盛的客流。孙荣 摄

▲9月16日至18日, 欧亚商都A座新区成功举办“飞盘正青春”——吉林省第一届“欧亚商都杯”飞盘大赛。孙红超 摄

▲欧亚三环美食盛宴品鉴会收获好评与人气。曹越 摄



▲欧亚卖场拥挤的客流彰显了消费活力在迸发。刘跃然 摄

▲9月17日, 欧亚商业连锁2小时“活虾季”活动备受市民好评。吴彩文 摄

▲集团38周年店庆期间, 欧亚卖场超大规模车流。刘跃然 摄



▲白城欧亚举办“月圆人团圆、满满师生情”绘画大赛。孙秀美 摄

欧亚集团三十八周年店庆感悟

时间如白驹过隙。不经意间,欧亚集团已经走过了三十八个年华,作为欧亚的一员,我由衷的感到骄傲。自1984年扬帆起航,她已敢为天下的魄力,到如今硕果累累,盛誉满载,欧亚集团迎来了她三十八岁的生日,时间为我们呈现结果,却往往忽略过程。三十八年来,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,这里不仅仅是工作岗位,更是体现我价值的成长舞台。

2011年,我走进欧亚商都,成为欧亚其中一员;新环境的陌生感,现代企业的管理理念,让我感到无所适从,忘不了入职初期时领导和同事的热情帮助,使我快速融入工作中来,慢慢适应了工作节奏。这里每个人忙碌的身影,让我深刻体会到欧亚人的辛

劳;这里每个人对顾客的真诚和付出,让我发自内心的体会到欧亚的诚信;这里每个人脸上洋溢的笑容,让我深刻体会同事间亲人般的温暖。

弹指一挥,我来到欧亚这个大家庭已经10年了。欧亚就像一块宝玉,时间愈久愈凸显其品质和内涵,尤其是让人放心、安心的售前、售中、售后服务,让我们感觉到,

顾客到这里买的不仅仅是商品,更多的是心里的踏实与信任。

三十八年是一段漫长的岁月,像一个人从小到大的成长过程,有收获也有拼搏。回顾过去,我们豪情满怀;展望未来,我们信心百倍。我们坚信,欧亚一定可以创造更加辉煌的明天!

(欧亚商都 刘佳)

坚守初心 做好欧亚人

时光荏苒,岁月如梭,转眼间到欧亚卖场精品鞋城已经十个年头。很幸运,成为了卖场这个大家庭中的一员,拥有了展示自己的舞台。

在这十年中,我由一名普通店员成长为店长,在欧亚卖场精品鞋城,我就像一株树苗,每一期的服务培训都在浇灌着我提升我,每一期的企业文化培训总是让我获益匪浅、心潮澎湃,欧亚卖场就像一个大家庭包容着、温暖着我们,时时告诉我们如何做人、怎样做事。

我深知这份工作弥足珍贵,这背后又有多少不求回报的帮助和无限期望的目光,我更加知道这是企业对我的认可,既是荣誉又是责任。于总说过:“进了卖场的门,就是卖场的人。”我们每个人都是卖场的小管家、小卫士,是安全工作中的责任人,牢记企业规章制度,深层次感悟企业文化,不仅让自己工作中多了一条“安全带”和“警戒线”,而且发扬爱企如家的主人翁精神,更加提高了我们的示范和榜样作用。

我们要将“责任”二字体现在工作的每一个环节,每一个细微之处,看到地上的纸就捡起来,发现门外的购物车就推回去,我觉得弯下腰拾起垃圾的那一刻是最美的。我们一定要让意识形成条件反射,对企业负责,做好卖场的小主人。我们还要更加尽善尽美提升服务,工作中彼此要互相尊重,互相帮助,用一颗宽容、善良的心去对待他人,注重自己言行,在团队中要有所限制的发挥自己的作用,要听的进去意见,敞开心扉,不能用带刺的言语伤人。时刻保持上进心,努力学习新知识,接触新事物,不断提升自己的服务技能,不要被淘汰出局。

感恩卖场给我展示的舞台,感恩卖场教会我敢于拼搏,敢于担当,甘于奉献,感恩卖场使我成长进步!今天的生活是昨天的选择,今天的工作状态将影响明天的生活。我将用责任心和感恩心全力学习、全情服务、全速成长、全面发展,做一名有朝气、有才气的卖场小管家、小卫士、小主人。

(欧亚卖场精品鞋城爱步展位 吕雪)

让服务走进顾客心里

服务,犹如春雨,不知不觉滋润顾客心田,服务,犹如一汪清泉,映射了顾客对购物体验的期待。

“服务”二字被我们常常挂在嘴边,每一个管理人员都清楚销售过程中服务的重要地位:服务乃是销售之本。面对线上分流等不利因素对实体店商业影响,我们要牢牢把握住服务这一核心优势,正如于总所说,要待顾客如亲人。让顾客在购物中放心,我们的销售才能舒心。作为管理人员,要注重提升服务水平,利用早班业余时间进行服务培训,通过优秀店长经验分享、进行案例分析,将“全心全意对消费者服务、善始善终对消费者负责”融入实践中,用优质服务为销售业绩奠基。

服务贯穿了整个销售过程,看着简单实在不易,达成一单销售,从顾客动心到让顾客掏钱,需要导购人员直达顾客内心深处,真切了解顾客说出口和没有说出口的诉求。首先顾客进店要有迎声,有笑脸,真挚温暖的笑容是打动顾客的第一步,倘若营业员因为自己个人原因状态不佳,冷言冷语冷表情,那么只会得到冷业绩,再有顾客在询问商品信息,要热情准确,对商品的产地,面料,款式都要尽心准确的掌握,才能传达给顾客想要的信息。面对多次尝试而没有购买的顾客,更要有耐心,不能过度推销甚至催促,带来副作用,使顾客逆反。当在与顾客沟通存在口误,或者会错意,导致顾客情绪不好,造成跑单甚至客诉时,要主动诚恳的和顾客道歉,将错误成本降到最低。

服务本无技巧,桩桩件件都藏在细节中,只有将实践与理论结合,加上持之以恒的坚持,才能将服务做到顾客的心坎里去,才能收获业绩带来的丰硕果实。

(欧亚卖场 陈冠之)

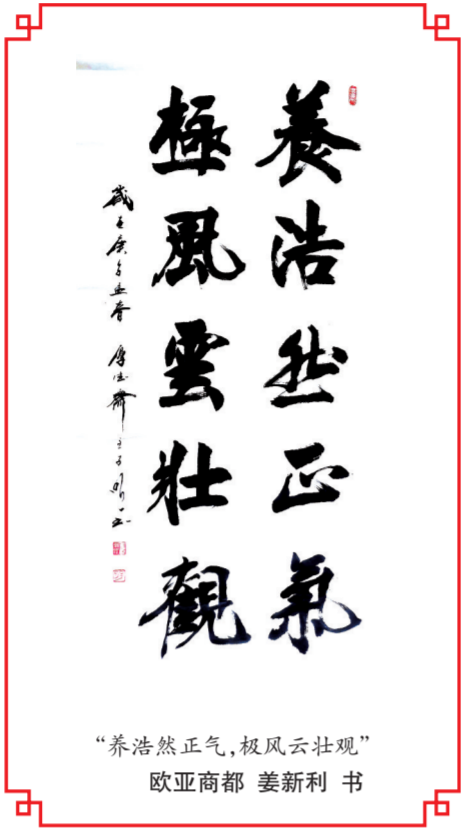
秋日随想

秋,是一个多彩的季节。树叶随着季节的交替变换由原来的绿色变成黄色,再由黄色转换成红色。马路、操场、街道两旁都铺满了厚重的金黄。

秋来了。秋,是一个收获的季节。秋日的阳光是金灿灿的,秋日的阳光也是炙热与火辣的。秋日到处是丰收的景象,当风吹麦浪、玉米金黄,当期盼与辛勤,汗水与硕果载满人们丰收的喜悦;秋来了。

秋风起,吹动树叶沙沙作响,夕阳将树影拉长,湖水在夕阳的映照下闪烁着浩荡的金光。“人生一世,草木一秋”,秋不是结束而是承载着充满梦想起航的希望。

(欧亚商业连锁 刘婷婷)



“店庆感恩心犹在,盛宴回馈未迟”这短短的十四个字,既代表了疫情得以控制的喜悦,又代表了欧亚人感恩及回馈顾客的心。9月9日,欧亚集团38周年庆的号角正式吹响了。

欧亚的员工奋战热情,唯旗誓夺,即使面临着长春师范大学一直未开学、门店后门始终无法开启等一系列困难,欧亚超市连锁东荣大路店苏惠洋店长也未皱一下眉头,针对这些困难,店庆前期,店长召开了摊长级以上管理者会议,将店庆任务划分到推组、个人头上,做到人人心中有指标。听取各摊长的意见及征集到的特价资源,积极与其他兄弟门店将资源进行整合。制作条幅,员工利用交接班时间带着音响进行站街宣传。

店庆前三天,全品出早市,让顾客真正

为了全面落实“预防为主、防消结合”的方针,为了提高全员的消防安全意识,减少安全隐患,同时也提高抗御火灾的能力,松原欧亚购物中心于9月20日7时联合瑞安消防防火中心开展了一次全员消防培训。

瑞安消防防火中心消防教官李晓强对员工进行消防知识的培训,火灾的危险性和防火措施,各种消防设施的性能,灭火器材的使用方法,报火警,扑救及自救逃生的知识技能等,并有序的组织员工进行了逃生演练,通过几个小时的培训和演练,员工自行操作灭火器进行扑救初期火灾。员工们熟练操作,有序逃生。在此次培训中员工懂得了消防安全工作的重要性,在日后的工作中应该消除火灾隐患,提高防火意识为目的,了解今后消防安全工作方向和重点。

通过本次消防安全知识培训,让我们明白,正确认识火灾防范的重要性,火灾,是日常生活中最常见的同时也是最容易麻痹疏忽的一种灾难,一定要时刻警惕,如果危害已经发生,最重要的是要保持沉着冷静,客观分析面前的灾害程度是否是自身能够应对处理。作为商场的一名员工,应当认真贯彻落实“安全就是效益”的准则,消防工作是其他工作的保障,在日常的生活中时刻保持“安全第一,预防为主”的思想,切实做到防患于未然。

在今后的工作生活中,要不断加强自我消防安全意识,提高消防安全成效,扎实工作,提高自己,为更好的工作不断奋进。

(松原欧亚 李丹)

我们的38周年庆

的体会到店庆的实惠。员工自动自觉的进行早市加班,只为冲击店庆销售,完成店庆任务指标。在总部活动的基础上,店里制定了一系列自主营销活动,如每日前五名顾客购物满88元即可获得扎气球赠好礼一次,大大吸引了顾客朋友与门店互动的机会。在

都认为这是不可能完成的任务,如果当天活虾销售不了,这就是一笔不小的损耗,但苏店长坚持让员工每天进行惠民群及朋友圈的转发,将活虾季通过员工自己宣传出去。在活动当天,不光员工自己在买,周边顾客在买,还有开车来买的顾客朋友。短短三个小

时的时间,活虾就销售一空,完成了7700元的销售,每名员工心里都无比的惊叹,这明明就是不可能完成的任务,可就在苏店长的指挥及带领下,我们轻松的销售了全部的活虾,并且为门店赢得了口碑,也为门店店庆进行了宣传。

这次店庆所取得的成绩,与每位员工的辛苦付出是分不开的,大家的目标只有一个,付出自己最大的努力,完成销售指标。

(欧亚超市连锁东荣店 侯静怡)

此心安处是“吾乡”

我是今年3月入职欧亚卖场的一名老员工,说老员工是因为2006年8月12日我就到欧亚卖场工作了,那时是消防维保三方公司的员工,一干就是十六年,今年已经四十岁,当我今天再次站在人生十字路口时,我决定听从我的内心的声音,成为一个真正的欧亚卖场人。

虽然还是管理消防设施,但不同的是压力会更大,面对领导信任,我时常会问自己,我何德何能得到领导如此信任?我能做的就是全力保障卖场消防设施稳定运行,及时排除各项运行隐患,保证消防设施使好用,尽职尽责的工作,我觉得唯有这样才能对得起信任我的人。

很多熟悉我的朋友都不太理解我的选择,其实选择来欧亚卖场是因为我喜欢这里的企业文化、喜欢这里的人、喜欢这里的工

作氛围,在卖场工作这十六年里,没有人因为我是第三方服务单位而轻视我,反而会经常鼓励我们,征求我的建议,让我感受到了自身价值,也坚定了我来卖场工作的决心,我知道会面临很多新的挑战也会承担很大的责任,但我相信,在领导们的大力支持下我有信心有能力完成好卖场的消防设施管理工作,用实际行动回答我的朋友们,此心安处是“吾乡”!因为我相信:道阻且长,行则将至,行而不辍,未来可期!

日月不肯迟,四时相催迫。欧亚为每一个奋斗者提供筑梦平台,新的岗位有新的责任,我必须修身律己,慎终始,时刻自重、自省、自警、自励,做到慎独、慎初、慎微、慎友。十年磨一剑,风雨未曾阻挡,愿乘风破浪,不负韶华时光,为卖场的发展保驾护航。

(欧亚卖场 王文龙)

走近《北京非遗传承丛书》感受古韵北京独特的文化



文化是一个国家、一个民族的灵魂,文化兴国运兴,文化强民族强。中华优秀传统文化蕴含着丰富的智慧,非物质文化遗产更是智慧的精粹,他承载着很多中华民族优秀的文化传统和文化内涵,蕴含了博大精深的民族精神和力量。

近期由北京出版集团京版海儿杜蒙(北京)文化传媒有限公司出版的《北京非遗传承丛书》已全面上市,该系列图书共计8册,分别介绍了民俗、民间文学、曲艺、传统舞蹈、传统体育、传统技艺、传统戏剧、传统美术等非物质文化遗产。这套图书,可以让我们从不同方面,感受北京非物质文化遗产的独特魅力。其中:

民俗体现了历代活态的礼仪,演绎出百科全书般的丰富内涵。

民间文学是民众生活中一种重要的口头文学传承、传播形式,北京作为口头艺术发源地之一,是一个历史悠久的文化宝库,蕴含了丰富的文化。



曲艺与市井生活有着不解之缘,明清时期各地人将本地的精品带入京师,与繁多的艺术种类融汇在一起,形成了多彩的北京曲艺文化,如古老的相声、评书、大鼓等,后来又普及至全国。

传统舞蹈是文化交流传播的硕果,委婉独韵的太平鼓、惊险刺激的高跷秧歌、强悍粗犷的武吵子等,使人感受到传统舞蹈无与伦比的艺术魅力。

传统体育是北京生活中最活跃的浪花,诞生于4000多年前的围棋、熏染了三国硝

烟的象棋等。传统技艺是人们用眼睛去看、用手去触摸、用身心去感受的复合文化,一砖,一碑,一胡同,是今人与古人情感共鸣的载体,多元的感悟在某个瞬间碰撞完成。

传统戏剧包括被称为国粹的京剧,被称为“百戏之祖”的昆曲,老少喜闻乐见的北京皮影戏等等,传统戏剧丰富了人们的生活,也是研究北京历史、文化的重要资料。

传统艺术则是通过绚丽的画卷,更体现了创作的博大精深,具有独特地域性的历代宫廷与市井美术在千年古都融合,每一个生命都焕发出全新的生命之美。

(编辑部)

我的祖国,生日快乐!

东方红日翻越地平线,它悄悄地展露了笑颜,仿佛诉说过去的黑暗已经不见,迎接我们的是崭新的明天,我看见祖国母亲,也露出最幸福的笑容。祖国呀,我亲爱的祖国妈妈,我知道您为我们的成长,所操劳的那些日夜,而今您的生日即将悄然来到,我们只愿您风华依旧。我的祖国,生日快乐!

(欧亚商都 王玉东)

庆国庆

金秋十月华诞诞,大地飞歌四海传,花团锦簇喜相逢,锣鼓喧天奏乐鸣,国富民强歌盛世,中华儿女享安康,举国上下庆国庆,皆出儿女爱国心。

(双辽欧亚 石慧)

欧亚,生日快乐!

9月浪漫而多彩,夏日的遗憾被秋风吹走,我们迎来了欧亚的生日!38载的日益强大,38载的砥砺前行,是您给了我们永远的信心,是您给了我们工作的动力,是您让我们未来可期!风雨同舟38载,您给了我们作为欧亚人的自豪和骄傲,使命放在心上,责任在肩上,未来我将陪伴欧亚一路同行,不忘初心,方得始终,我的欧亚——生日快乐!

(欧亚商都 王丽娟)

欧亚真情 盛宴回馈

愿做商海一艘帆,黎民百姓挂心间。乘风破浪举步艰,抗击疫情敢当先。与民同甘共苦,誓保民生食五谷,店庆感恩心犹在,盛宴回馈未迟。百店同心齐努力,生鲜自采要争气。宣传脚步从未停,只为保供不为名。店庆盛宴爆全城,现金好礼送不停。全民同贺集团庆,同心共筑中国梦!

(白山欧亚 张伟亮)

一起“赢”未来

九月是收获的季节,九月是浪漫的季节,九月更是一个充满诗情画意的季节。在这金色的九月,在这具有不同寓意的九月,在这具有不同寓意的九月,欧亚人为它增添了一份光彩,让九月在很多人心增添了“力量”与“感恩”特色营销、抖音直播、打开市场新动向,提供服务、赠人玫瑰,手有余香,茶歇服务、拉近距离,增添感情,收获与经历我们会好好珍藏,让我们一起谱写“欧亚神话”!让我们一起拼搏“赢”未来!

(欧亚商都 赵录琴)

秋分有感

昼夜等长秋分日,一半骄阳一半凉,泰豆饱满麦金黄,正是丰收好时光。若早春耕种忙,何来如今累累果,躬身做好当下事,不愁来日更辉煌。

(欧亚沈阳联营 王鸽飞)

借力

杨树的叶子,在风中翻滚舞动。柳树的叶子,失去了刀锋的犀利。眼前的一片红绿相间的瀑布墙,燃烧着生命的火焰,萧瑟的秋风将它染成最美的中国红。墙里面一排高大的杨树,火红的叶子盘旋着树干,“谁说我们杨树没有美丽的叶子?”

(欧亚商都 张艳丽)