

今日欧亚

第18期 总第585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



-16℃ ~ -13℃



2022年11月
30
星期三
农历壬寅年十一月初七
十四大雪

重定位 增砝码 促发展

——参加集团七届六次职代会聆听曹董讲话有感 (3版)

坚定信心 敢于担当 实干兴企

——收到曹董千里之外寄送二十大首日封有感 (3版)

做行动的巨人

学习曹和平董事长在集团七届六次职代会上的讲话心得 (4版)

欧亚商都29周年庆圆满收官



上图、左图:为期17天的欧亚商都29周年庆,吸引了众多消费者。(欧亚商都办公室供图)

本报讯 (欧亚商都 赵薇)伴随着初雪的到来,整个城市银装素裹,为期17天的欧亚商都29周年庆也圆满收官。本次店庆,欧亚商都结合市场经营态势,积极研判顾客消费需求,通过线上与线下互动、商品与服务互动、购物与体验互动,共实现销售近3亿元。

深挖资源 销售业绩斐然

店庆期间,欧亚商都各商场群雄逐鹿,各展风采。采取买断货品直供等绝对优势,拉动销售回流。二楼商场销售、利润齐抓共管,30个品牌库存总量超同期;三楼商场独有资源2881件,带动业绩152万元;四楼商场深挖货品资源、特色营销资源、双会员驱动、夯实各项管理工作,5个品牌全国排名第一,29个品牌东三省排名第一;家用电器商场全家电价格直降,满额返现,逐级赠礼,美的品牌产品

换新一站购、西门子爆款直降4000元起,11月5日卡萨帝品牌日嗨购全场,卡萨帝品牌当日销售超百万元。

聚焦特色 营销缤纷呈现

本次店庆,欧亚商都制定了阶段性销售目标,对时段销售进行跟踪,随时调整活动力度及“参活”比例,加大热销商品转发频率,促进同比增长。欧亚商都精品商场长春首家先

锋店FILA ULTRA(斐乐)璀璨亮相;五楼商场首次举办“极地徜徉”DIY主题沙龙活动”,现场氛围火爆;城市超市商场举办两次“内购会”,实现时段销售20余万元。

一路栉风沐雨,一路砥砺前行。在29周年店庆期间,欧亚商都全体员工踔厉奋发,明确步骤,细化任务。会后,各部门结合于总及班子领导的意见,对2023年工作进行了进一步的修改、调整与提升。这次汇报会取得了预期效果,通过对2023年工作的全面思考、分析、评估,将方向与思路上升为系统、深刻的认识,为下一年的工作奠定了坚实的基础,指明了前进的方向。

松原市常务副市长刘铁铮到松原欧亚购物中心视察指导

本报讯 (松原欧亚 吴菲)11月18日,松原市常务副市长刘铁铮莅临松原欧亚购物中心,视察疫情防控各项工作及民生商品保供情况,松原欧亚购物中心总经理郑伟携领导班子陪同。

当天,郑伟对超市目前民生商品储备情况、商场内消毒、顾客进店扫码测温、落实核酸检测报告严格执行等情况详细汇报。刘铁铮副市长对超市货品充足,能满足市民采购需求表示肯定,对商品价格认真执行政府防疫规定表示认可,并嘱咐一线员工一定要做好个人防护工作。欧亚商业连锁松原区全体员工定会全力以赴保供平价物价,做好防护及商场内防疫消毒工作,一如既往做老百姓心中最可信赖的欧亚。

欧亚商都ARC'TERYX(始祖鸟)品牌今年销售现已突破3500万元

本报讯 (欧亚商都 张建萍)自年初至11月25日,欧亚商都ARC'TERYX(始祖鸟)品牌达成销售3562万元,较去年全年销售的27%,东北三省排名第二,吉林省排名第一。据悉,该品牌9月份集团庆达成销售305万元,较去年集团庆增长54%;11月份商都庆达成销售463万元,同比增长6%。

本年度受疫情影响,ARC'TERYX(始祖鸟)品牌出货量虽然有所降低,但商场与品牌公司积极沟通,考虑当前极为特殊的市场环境及不确定因素影响,将产品上市提前,有效抢夺市场份额,增加畅销款库存,保证商品供货率,为销售业绩增长奠定良好的基础。

年终岁尾,商场积极加大会员管理制度,增加完善ARC'TERYX(始祖鸟)会员权益更新,增加会员专属清洗权益数量,增加山地课堂频次、增强会员服务技能;生日礼满足会员实用性,与品牌理念更为契合,利用“导购通”根据顾客购买频次、购买记录、个人爱好、生日关怀等,实时掌握会员消费情况,准确把握会员需求,做到精准营销、精准推荐、精细服务,促进品牌再创新的业绩。

辽源欧亚“会员节”再创销售佳绩

本报讯 (辽源欧亚 综合部)11月4日至13日,辽源欧亚购物中心积极落实总部营销策划方针,大力推进“会员节”各项营销活动,全员奋战,延续辽源欧亚十二周年店庆热度,活动10天实现销售近千万,销售及毛利均超同期水平。双十一当天,销售、毛利、客单三项指标同比均有近50%的幅度提升,再创“会员节”销售佳绩。整体经营逐渐克服疫情与经济景气度下降影响,朝着良好的经营态势回升。

活动前,欧亚商业连锁辽源区班子即带领全体中层干部多次召开推进会,反复推敲活动细节,确定以22.5万元政府券为“热点”,分别发放100元减30元、400元减100元、3000元减500元、5000元减800元政府券,得到辽源市消费者的热捧。与此同时,辽源欧亚百货业态在全场3.5折起的基础上,再次推出会员500积分换50元电子券、满600元再送80元十足抵用券的活动,成功吸引客流,成为销售攀高的有力助推。

主体活动丰富多彩,各业态商场自主营销也是掷地有声。超市生鲜源头价格直供、家电PD网价买贵双倍差价、精品家居馆第二届“鞋履节”、黄金珠宝“限时大抢购”、家具“全民爱家日”精彩纷呈、效果显著,受到众多消费者的青睐,对整体销售的提升起到了推波助澜的作用。

欧亚商都29周年庆期间精品商场实现销售8200余万元

本报讯 (欧亚商都 王冠涛)为期17天欧亚商都29周年店庆活动已完美收官,欧亚商都精品商场以8200余万元的业绩成功完成销售计划,为店庆献礼!

欧亚商都坚持稳中求进总基调,在店庆前做足充分准备,全程聚焦一楼新区,线上微店与直播、线下彩妆秀、面部护理贵宾服务、VIP尊享品鉴会、腕表巡展、小型茶歇会等特色活动齐头并进,带动销售708.8万元。其中,娇兰品牌11月4日至11日共享空间搭台展、资深彩妆师驻店活动效果尤为显著,取得业绩212.8万元,东北区排名第一,为欧亚商都店庆助力。兰蔻、雅诗兰黛等十余个品牌双十一礼盒促销力度同步天猫,特供商都5000余套,带动销售1500余万元;双十一主题预售专场直播销售114万元,再创历史新高。精品商场业绩最高品牌劳力士,店庆期间销售779万元,单日最高成交金额156.2万元。欧亚商都开展的王牌对王牌车友争霸赛活动中,兰蔻、圣罗兰、纳斯、劳力士、马瑞拉、雪花秀品牌脱颖而出,以饱满的激情,拼出卓而不凡的骄人业绩。

喜人的业绩,化作磅礴的动力,鞭策每一个欧亚人,心中有信念,脚踏实地做事,锚定重点,突出特色,通过自我完善,激发新活力,打造高效能的精品团队;通过新区连楼工程,实现品牌聚能,提振市场信心,激发消费活力。

欧亚商业连锁召开2022年度总部年终汇报会



本报讯 (欧亚商业连锁 鲍完楠)11月18日至19日,欧亚商业连锁组织召开总部年终汇报会。欧亚商业连锁总经理于惠勋及全体连锁班子成员认真聆听了总部各职能部门及欧亚超市连锁2023年的工作执行手册。通过工作执行手册细化工作内容,帮助各部门理清工作思路,做到2023年工作有据可依,有章可循。同时,会议一改往年汇报人“一言堂”的形式,转变为于总及班子领导对汇报内容进行提问,通过提问,不仅能带动思考、促进理解,还能够让各部门增加业务知识,激发参会人员思考,提高了整个会议的参与感,理清了思考问题的逻辑性,增强了整个团队的自信心。

在当前的经济环境下,对企业未来的发展提出了新的课题。欧亚商业连锁总经理于惠勋非常重视此次年终汇报会,并提出了新的汇报要求及观点,给会议的召开注入了新的活力及思考切入点。综合办按照于总的精神,科学制定会议方案,结合各部门实际,明确步骤,细化任务。会后,各部门结合于总及班子领导的意见,对2023年工作进行了进一步的修改、调整与提升。这次汇报会取得了预期效果,通过对2023年工作的全面思考、分析、评估,将方向与思路上升为系统、深刻的认识,为下一年的工作奠定了坚实的基础,指明了前进的方向。

左图:汇报会现场。

王维 摄

欧亚卖场召开2022年度工作和店庆准备及2023年度安排汇报会

本报讯 (欧亚卖场 经理办)11月21日,欧亚卖场董事长于志良主持召开2022年度工作和店庆准备及2023年度工作安排汇报会,强调各级要抢抓机遇,担当作为,以实促虚,以实杜虚,以实防虚,持续推进卖场22周年店庆准备,统筹抓好年度各项工作落实,确保年底圆满收官和明年平稳开局。

会上,欧亚卖场各个商场和相关部室负责人从经营业绩、调整升级、节能减排、团队建设、四防安全、企业文化等方面汇报2022年度工作完成情况,围绕行业形势、市场趋势、消费需求、线上分流、同城对比等方面深入分析了今年销售利润达成、各项费用支出、品类效益占比、主力品牌、交易笔数、客单价等的影响情况,聚焦货品准备、活动落地、明星邀约、价格管控、人员培训、安全管理等多个方面汇报了22周年店庆准备情况,并对2023年工作筹划安排一并进行了汇报。在听取各经营单位汇报基础上,于总指出,各单位以前工作富有成效,今后想法也很成熟,但关键是要转化为实实在在的成果。年初以来,在做内行、在现场、敢担当企业文化引领下,全员迎难而上,勠力攻坚,卖场经受住疫情静默、消费萎缩、多维分流等种种考验,不仅销售利润逆势增长,更实现结构优化、质量提升、优

势巩固和影响倍增。

围绕做好年底前的各项工作,于总强调,面对未来更为严峻的考验挑战,各级要坚定信心,保持战略定力,按照曹董职代会提出的“做好自己”、“提升自己”指示精神,继续按“广+大”理念做好店庆准备,突出人气为王,加大资源整合,增大回馈力度,全面调动供应商、员工、消费者等社会各界参与热情,提振消费,激活市场,稳定增长,要通过一个成功震动的店庆彰显欧亚卖场发展强势,彰显特殊时期对政府、对集团、对社会等各个方面的责任担当。要准确研判疫情防控优化调整带来的机与危,把握疫情防控优化调整带来的消费者购买能力、体验需求、社交意愿等瞬间爆发创造的发展机遇,同时要预判随之而来的疫情风险,做好物资、人员、预案准备演练,提升疫情风险考验下搞好评店庆活动能力。全力做好安商稳商与招商调整工作,换位思考,主动靠前,热情纾困,力所能及帮助解决现实困难同时强化情感关怀,以情暖心,以心聚人,以人凝力,在报团取暖中帮助广大合作商渡过难关。要全面推进节能减排,落实曹董俭中求效指示要求,从人、财、物等多个方面压缩运营成本,加快现有资源要素全面盘活提升,全员、全面、全程、全时、全面节能创效,提



升企业利润空间。要注重落实效益,抓好决策部署、工作任务、制度规章闭环管理,既明确各环节责任人、责任项和责任点,更抓住统起各环节落实的责任人,加强过程检查、质量督导和效果跟踪,以过程完善确保结果完美。关注物业安全、四防安全、舆情

安全、现场安全、经营安全等工作同时,加快推进调整规划、品牌迭代、升级改造等全面工作,积极筹划元旦、春节等营销活动,要对明年集团4·15店庆有所思考谋划,确保今年年底前各项工作圆满收官,为明年各项工作顺利开局奠定坚实基础。

会议现场。 刘跃然 摄

欧亚沈阳联营即将迎来70周年店庆

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）2022年是欧亚沈阳联营成立的第70周年。作为新中国成立后沈阳市的第一家百货商场，它肩负着时代的使命应运而生。这里承载着沈阳商业繁荣的历史，见证了城市经济发展的日新月异。欧亚沈阳联营伴随了几代人的成长，被老百姓誉为沈阳人民的商场，“大众购物哪可靠，还是联营老字号”深入人心。

12月1日，欧亚沈阳联营70周年店庆即将拉开帷幕，“感恩70年”店庆预热活动

全面启动，从11月16日起，欧亚沈阳联营会员预存1000元即可增值1550元，再送10张店庆抽奖卡；购物满额抽奖中礼金、送礼券；预约报名在店庆期间可以免费看电影、健身、吃美食；抖音、小红书、快手、朋友圈等同步发起集赞得好礼等活动回馈广大消费者。11月28日至30日每天10时登录“云闪付App”，首页搜索“欧亚沈阳联营”，即可免费领取欧亚沈阳联营70周年店庆专属补贴券。为世界杯加油，家电、运动、超市

及跨境保健品、美妆等数百种商品超低价助力全球赛事。11月18日15时，小程序世界杯商品专场燃爆直播间。

为扩大欧亚沈阳联营70周年店庆宣传范围，电视、广播、报纸、地铁、小区、全市重点大厦广告屏及抖音、快手、小红书、公众号等各媒体已开始全方位宣传。欧亚沈阳联营携手“晚晴报”，面向沈阳百姓广泛征集《我和联营的故事》，广大市民参与热情高涨。

欧亚沈阳联营连续召开了8场供应商座谈会，数百位品牌供应商积极支持店庆活动，在商品供应、优惠力度、人员支援等方面全力以赴。店庆前欧亚沈阳联营备货数量将达70余万件，其中新款和畅销款占比90%，店庆专供、特供、DM独家款、开门抢、限时抢、秒杀单品十分丰富。多品牌将在店庆期间推出品牌日、会员沙龙、跨界合作、冷餐会等精彩活动，确保店庆活动亮点丰富、热点不断。

松原欧亚召开10月份经营分析会

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）11月16日，松原欧亚购物中心中层管理者齐聚八楼会议室，共同召开10月份经营分析会。

会上，松原欧亚各商场、门店、部室共同讨论研究现阶段经营上存在的问题和疫情、装修调整带来的影响，面对市场变化所带来的困难，大家群策群力，共同想办法措施解决问题，破解困难，在四季度经营中攻坚克难，全力冲刺四季度松原欧亚销售任务，各部门负责人都在会上表达了坚定冲刺的信心。松原欧亚购物中心总经理郑伟要求各部门梳理工作思路，按照属地要求做好疫情常态化管理，后勤保障部重点对电气、烟道做好全面排查；全员争分夺秒做好“抢市场、重招商、增资源、创效益”招商工作。同时，要用松原欧亚十周年店庆、感恩节等档期营销契机，抢抓市场份提升销售，减少疫情、调整带来的影响；店庆前做好方案，对前100名优质会员给予回馈，积极策划大气营销，利用充足货源，精彩的文化活动，走进社区为松原欧亚十周年店庆的到来做好各项筹备，同时2023年合同续签工作也要开始着手准备；郑总要求大家确保完成经营目标、提升细节管理、强化职能管理，同时时刻绷紧安全生产这根弦，确保松原欧亚在十周年店庆精彩亮相，松原欧亚全体员工在总部的指导下，在郑总的带领下，众志成城，凝心聚力确保在年终向总部上交一份优异的成绩单。

欧亚商业连锁四平区招商工作2022年度圆满收官

本报讯（四平欧亚 徐金凤）2022年，是不平凡的一年，是充满挑战的一年，是“稳中求进，简中求质”的一年。欧亚商业连锁四平区按照欧亚集团及欧亚商业连锁的经营思想，不断提升经营管理和运营质量，迎难而上、把握机遇，深挖供应商资源，不断引进新品牌，升级原品牌，让招商工作得到质的飞跃，超额完成2022年度招商工作计划，经过不懈努力四平区招商工作圆满收官。

截至今年11月，四平区招商调整面积共7208.6平方米，涉及品牌数量50个，新引进品牌数量26个，移位重装、扩充面积品牌数量24个。四平市首家人驻品牌5个，独有品牌6个，重装升级品牌15个。麦本辅面点及麦楼男装的加入，也成为吉林省内独有的2个品牌，并且省内最新装修形象达29个品牌。其中引进品牌销售突出有代表性的有3个：Kswiss（盖世威）开业6个月销售227.6余万元，LACOSTE（法国鳄鱼）开业10个月销售112.1万余元，麦楼男装开业10个月销售达

71.65余万元。新品牌新形象的引入，提升了四平区的品牌形象和市场占有率，进一步深挖市场潜力，吸引高端客流，提升整体销售。

按照欧亚商业连锁总经理于惠的工作指示精神，发扬欧亚商业连锁“知难而上、善打硬仗”的铁军精神，全面提高门店招商能力，激发员工工作潜能，切实提升招商签约率，减少空位面积，整体推进四平区各店招商、养商、稳商、护商工作，为2023年开门红销售再创新高打下坚实基础。



吉林省首家FILA ULTRA(斐乐)先锋店入驻长春欧亚商都

本报讯（欧亚商都 王冠满）“为爱而来·长久相伴”欧亚商都29周年店庆之际，吉林省首家FILA ULTRA(斐乐)先锋店于11月15日在欧亚商都A座新区璀璨亮相，即刻开启时尚“红”流百年优雅、意式魅力！引领时尚，顶级奢潮！

欧亚商都A座新区1F自9月9日靓装蝶变，先后启幕了尔尔·卢布松、COSTA、TCH、斐乐等多个国内外知名品牌，其中1个品牌为东三省首店，2个品牌为吉林省首店，1个品牌为长春首店。通过引进具有“领袖气质”的品牌，在感召力、竞争力、创造力等影响力作用下，有效提升客流，让消费者将更多目光聚焦在线下实体店。欧亚商都以“首店经济”拓宽消费业态，为实体经济高质量发展赋能，给消费者带来更加丰富的购物体验。

本次视频品牌宣传大赛评分以视频活动期间的爱心数为标准，没有器材的限制，抛开专业的束缚，用一段简单的视频，记录大家在通化欧亚一层的精彩时刻，让更多人看到通化欧亚一层的美好。本次大赛的爱心数最多者可获得100元奖励，第二名将获得50元奖励，第三名将获得20元奖励，选取一名最具创意者颁发最佳创意奖并奖励10元，其余参赛专柜则给予暖心宝作为参与奖。各品牌专柜为了拔得头筹各出奇招，利用各种巧妙方法将专柜的产品融入视频，在短暂的短视频内传播产品优势、传递工作快乐、传达品牌文化。

四平欧亚九洲购物中心圆满完成物资配送任务

本报讯（四平欧亚 王鹏）11月19日至23日，为期5天时间，四平欧亚九洲购物中心为四平市新冠疫情临时隔离点配送物资工作，在紧锣密鼓中圆满完成配送任务。

本次物资配送共计价值33万余元的商品，大到床垫，小到插排、卷纸、牙刷等在隔离点没有坡道的条件下，所有商品在欧亚人的肩扛手搬中运送到室内。一件件一箱箱的物资，无论刮风下雨，都阻止不了欧亚人坚韧的脚步。卸货中的欧亚人，衣襟被汗水和雨水打湿，来不及顾及潮湿的衣衫，来不及吃口热饭、喝口水，在时间紧任务重的情况下，争分夺秒按期完成配送物资任务。用实际行动展示了欧亚的铁军精神，彰显了欧亚人的责任与担当，再次得到四平市各级领导认可和好评。

通化欧亚“双十一狂欢购 品牌宣传大赛”圆满收官

本报讯（通化欧亚 赵凡）11月4日至13日，双十一购物狂欢节之际，通化欧亚购物中心一楼商场男装区组织31家专柜共同举办视频号品牌宣传大赛，利用摄像头记录双十一期间精彩有趣的故事！

本次视频号品牌宣传大赛评分以视频活动期间的爱心数为标准，没有器材的限制，抛开专业的束缚，用一段简单的视频，记录大家在通化欧亚一层的精彩时刻，让更多人看到通化欧亚一层的美好。本次大赛的爱心数最多者可获得100元奖励，第二名将获得50元奖励，第三名将获得20元奖励，选取一名最具创意者颁发最佳创意奖并奖励10元，其余参赛专柜则给予暖心宝作为参与奖。各品牌专柜为了拔得头筹各出奇招，利用各种巧妙方法将专柜的产品融入视频，在短暂的短视频内传播产品优势、传递工作快乐、传达品牌文化。

本次视频号品牌宣传大赛自举办以来得到广泛关注，古朗尼以416个爱心获得一等奖，报喜鸟获得第二名，TCH获得第三名，并且TCH所拍的短视频荣获最佳创意奖。

双辽欧亚购物中心举办首届“厚惠无期 低价Go车”室内车展活动

本报讯（双辽欧亚 综合业务部）11月19日，双辽欧亚购物中心携手车源汽贸有限公司在室内一楼大厅举办首届“厚惠无期 低价Go车”车展活动。借助车展人气，店内服饰、超市等各业态纷纷推出促销活动，拉动消费。

欧亚汇集助力世界杯 打造趣味足球盛宴

本报讯（欧亚汇集 张献文）万众瞩目的卡塔尔世界杯即将拉开序幕，无论是激情澎湃的球迷们，还是备受关注的老将球星，大家都以不同的方式期待着这场“燃情之战”。欧亚汇集助力世界杯，推出系列活动，带您感受不一样的世界杯比赛氛围！

世界杯比赛期间，位于欧亚汇集一层的醉里桃花音乐酒吧推出了29.9元燃情世界杯酒水畅饮券。在这里，约上二三好友，畅饮观看比赛，可以感受冬日暖心福利。同时，在欧亚汇集一楼设立游戏区域，开启“趣玩世界杯一桌下足球PK！”活动。参与活动的顾客可与工作人员进行桌上足球对决，优先获得2分的一方为获胜者，并可获得欧亚汇集提供的专属奖品。

不仅如此，欧亚汇集还同步开启了线上微信互动游戏——“足球盛宴，决战世界杯”。消费者通过关注欧亚汇集官方微信公众平台订阅号，参与线上小游戏，闯关成功即可获得超市代金券、大龙焗火锅代金券等惊喜好礼。

暖冬福利，感受别样足球盛宴，让更多热爱足球、喜爱运动的朋友们感受到欧亚汇集别出心裁的助力体验。在接二连三的互动游戏中，也为十二月的周年庆蓄势助力，吸引更多消费者翘首以盼。

欧亚商业连锁「宠粉狂欢节」完美收官

本报讯（欧亚商业连锁 吕岩）欧亚商业连锁营销中心以“双11”热度为契机，打造线上“宠粉狂欢节”，活动期间，销售超同期。

狂聚好物，约惠生活。本次活动从货源选择、营销策划、资源洽谈、宣传渠道、落地实操等多维度入手，在优选新品维度打造“温暖焕新”，长春区各门店积极洽谈羽绒服等商品，给消费者温暖惊喜，部分知名品牌5折起；在爆品维度，充分发挥品牌资源，挖掘品牌的营销点，如10元抢品牌内衣，价格低于消费者的预期。

多元化的营销策略，贯穿此次线上活动，我们还配备丰富多彩的购物券补贴，11.11元抢购价值111元的套券，包含电影票、餐饮、功能业态券等套券，欧亚万豪、欧亚三环等店更是11.11元抢儿童类趣味套券，深得消费者喜欢；3000张11元购物券免费领，刚上线就被消费者抢购一空，满111元可使用一张，促进销售达成；111积分兑换线上111元服饰券，是消费者最喜欢的活动，大大提高了会员的粘性，让积分更具价值；千份品牌券敞开抢，各门店严选供应品牌券，家电券、服饰券、线上抢券线下消费，互动营销，对线下商品进行拉动。

宠粉狂欢，提前锁定消费者，在企业微信群，以券造势，组队抢红包百元10元、5元十足抵用券等，调动粉丝积极性让惠民群更具活力；以品造势，继续做强爆款单品，皓月牛上脑1公斤69.9元、26.5元抢挂衣秋月梨等，以营销渲染力和统一性，扩大爆款商品影响力，既赢得了口碑，又赢得了市场。同时做好高姿品牌大直播，近20店全省联动，再次冲击直播销售高峰。

品牌提档升级 “首店经济”引领新消费

本报讯（欧亚卖场 崔琪）即焕新转新花样，提升消费者购物体验。11月10日，东北三省首家Tommy Hilfiger（汤米·希尔费格）旗舰店在欧亚卖场精品服饰商场盛大开业。

Tommy Hilfiger（汤米·希尔费格）欧亚卖场店是目前东三省首家旗舰店，占地面积约220平方米，产品涵盖现代都会系列、学院新风系列、摩登轻奢系列，部分货品为卖场独有。为满足消费者一站式购物需求，零距离感受Tommy Hilfiger（汤米·希尔费格）崭新形象，此次Tommy Hilfiger（汤米·希尔费格）旗舰店从空间设计、灯光设计、区域划分、服务体系等方面全面升级，营造高端奢华之感，向消费者传达一种“经典酷感潮流”的购物体验。高大的巨型LED电子屏幕，彰显奢华之感。店内配备休息区，休息座椅旁配备充电装置及感应系统，让消费者再也不用担心逛一天街手机没电的问题。

开业当天，刘宪华、杨洋、胡一天、王鹤棣等明星先后为品牌助力，组织特别邀约品牌VIP到店互动，感受极具感染力的青春活动力，传达品牌热切的生命力，吸引了广大消费者。

“CAREFREE 卡芙芮”女装入驻双辽欧亚购物中心

本报讯（双辽欧亚 石慧）双辽欧亚购物中心管理团队经过前期多次洽谈，终于达成“CAREFREE 卡芙芮”女装的合作，目前已进入紧张的装修阶段，预计在11月末将盛装登场。

本次“CAREFREE 卡芙芮”女装强势入驻双辽欧亚购物中心，品牌特推多重开业优惠活动吸引顾客。同时，为了更好地宣传品牌DNA，打响品牌知名度，增加市

场活跃度，双辽欧亚提前预热制作相关宣传图片、视频、链接等，通过微信公众平台组织全员转发的同时，在各门店及商场的惠民群进行定时转发，确保推广宣传无死角！

新品牌的人驻代表着新力量的注入，疫情于当下，双辽欧亚购物中心必将稳扎市场质量，努力实现招商工作新突破，为销售业绩提升添砖加瓦！

双辽欧亚延百 第19届内购会感恩惠全城

本报讯（双辽欧亚 综合部）11月13日，双十一会员狂欢节收官之日，双辽欧亚延百购物中心第19届内购会劲爆来袭。为积极有效应对疫情对消费市场的影响，加速推动消费持续回暖，挖掘和促进消费者的消费潜力，双辽市人民政府开展的双十一消费券促销活动，如及时雨为内购会助力加持政府消费券，有效拉动了销售提升。内购会上“民生商品特惠区”“企业微信群狂撒红包雨+手气最佳再赠礼”“幸运大转盘抽奖”“内购加油站饮用水”“会员专属赠礼”……爆款爆品、大力度让利、多重优惠叠加，现场人气效应显著，销售数据不断攀升，内购会当天销售同比超11%，极大提振了供应商以及员工的信心，对接下来的经营工作注入了动力。

双辽欧亚延百第19届内购会以爆品钜惠、政府消费券有效拉动、政府农副产品平价补贴、创意营销显成效、多重优惠叠加，业绩显著提升的良好态势。随着年终岁尾的临近，双辽欧亚延百购物中心将满怀信心启程新目标，将在“欧亚商业连锁第25届感恩节”再次呈现精彩，感恩惠全城！



图片新闻

11月19日，伴随着欢快的音乐，双辽欧亚延百购物中心“第一届欧亚童装品牌秀”在一楼中央共享大厅精彩亮相。可爱的小模特们将童装秀演绎得活泼可爱，精彩纷呈，童装秀上精彩的舞蹈秀、DJ秀、模特秀吸引了现场消费者驻足观看，人气骤增。借助此次活动服装商场适时推出了新入驻品牌“大头儿子小头爸爸”和“巴拉巴拉”童装特惠活动，现场客流及销售明显得以提升。

马雪 摄

欧亚商业连锁启动2023年全面预算工作

本报讯（欧亚商业连锁 梁淑雅）10月21日上午，欧亚商业连锁本着工作抓早、抓实、抓细的原则，组织召开了2023年全面预算管理培训会，欧亚商业连锁总经理于惠舫，欧亚商业连锁部分班子成员，各大区副总、总部后勤主管部长等代表出席。

今年是欧亚商业连锁进行全面预算管理的第五年，为全面落实预算管理对既定目标达成的有效指导及控制，推进“四增一减一提升”方案的落实，促经营、促管理、促发展，降费保利，为企业精细化、良性化发展

做贡献，欧亚商业连锁继续启动全面预算管理工作，召开了2023年全面预算管理培训会。

会议剖析解读了2022年财字15号文《2023年全面预算管理方案》，全面预算的编制历经研讨改进、编制上报、领导班子研讨及下发、指标录入执行、指标汇总存档共五大阶段，确保全面预算系统化设计，链条化布局，体系化推进。相对于以往全面预算制定编制的方法，此次将招商指标和满铺率指标纳入到全面预算考核范围内，同时加细

对费用指标的管控，将所有费用预算科目落实到末级，并列明各个指标对应管理部门和指标编制原则，尤其对营销费用率进行了调整。前期，财务部归集了各大区、各门店、各事业部关于2023年全面预算的意见和建议，做到方案跟着“民声”走。方案实施阶段各门店各部室，听取多方声音，也是衡量方案正确与否的最好标尺，要在推动发展中不断运用新思维新方式、研究新情况新问题，满足多元需求拓宽实现路径，做到同频共振，以便全面预算管理工作

扎实落地。

欧亚商业连锁总经理于惠舫号召全员以落实全面预算管理既定目标为己任，使全面预算工作真正起到为企业上接战略、中接业务、下接绩效的作用，实现欧亚商业连锁由规模型向质量效益型转型提升的质的飞跃。全面预算管理工作的稳步推进，必将优化企业的组织协调与精细化管理水平，使全面预算真正成为企业的战略工具，推动企业实现利益最大化，让企业经济效益、社会影响力都迈向更高的层面。

安全生产 警钟长鸣

欧亚汇集开展店庆前安全大检查

本报讯（欧亚汇集 王永亮）为切实做好店庆安全工作，为卖场店庆和圣诞、元旦“双节”营造良好经营环境，近日，结合汇集商场实际情况，欧亚汇集开展了一次部门联合安全大检查，有效消除隐患。

本次大检查活动以消除安全隐患，确保安全为目标，深入各个展位开展拉网式消防安全检查，各小组对所属区消防用电

安全、经营场所电气安全、装修临时安全用电等情况进行逐一检查。为确保火灾隐患整改成效，在工作中明确三个到位，一是走到位，二是查到位，三是改到位，确保不留死角，及时检查、消除隐患。为保证火灾隐患排查治理效果，防止火灾隐患整改、反弹、再整改、再反弹的现象，加大监督检查力度和检查频率，协同商场主任一同整体体检，对消防安全管理混乱、没制度、不

落实以及隐患整改不彻底的展位，进行多方沟通、督促整改。通过此次大检查，有效预防了火灾隐患的产生，为广大消费者提供了一个安全良好的购物环境，并为安全稳定迎接店庆提供了坚实保障。

欧亚汇集员工将深入贯彻“第一是安全、第二是安全、第三还是安全”的思想，落实勤查、勤看、勤督促的工作要求，确保汇集店庆及节日期间现场营运安全。

欧亚沈阳联营开展全员消防实战演练

本报讯（欧亚沈阳联营 谷鸿力）为了增强欧亚沈阳联营全员消防安全意识，提高员工消防应急处置反应能力，进一步提升公司消防安全管理水平。为即将到来的欧亚沈阳联营70周年店庆及元旦、春节等重要节日做好充分的安全保障工作，11月15日上午，欧亚沈阳联营组织开展了全员灭火、疏散实战演练。

为本次消防实战演练能够更加接近真实，模拟设置火灾场景，提前制定了周密的消防实战演练方案，从火情确认、火警报告、人员疏散、火灾扑救等方面依次展

开。11月15日清晨，欧亚沈阳联营全体员工陆续进入工作岗位。7时30分，消防实战演练总指挥、欧亚沈阳联营副总经理王效峰宣布灭火、疏散实战演练正式开始。专柜员工发现并确认火情后就按下消防栓手动报警器，第一时间向消防控制室、商场负责人报告火情。同时周围5个专柜员工迅速组成第一灭火力量。消防控制室用对讲机通知各楼层保安员迅速到达报警地点查看火情，启动消防喷淋系统、消防水泵系统自动状态，同时向公司总指挥、保卫部及119报警。微型消防站人员迅速

组成第二灭火力量到达起火位置进行扑救。

消防控制室接到总指挥下达的疏散指令后，立即启动声光报警器，同时进行应急广播。各责任区域疏散引导员指挥顾客、员工用毛巾捂住口鼻，通过就近消防通道，快速有序撤离。救援小组立即转运伤员到安全地点并实施救护。

同时，微型消防站在吉林欧亚商都综合体、乐活里商场组织开展了“火灾”实战演练及疏散逃生演练，有效提升了员工消防安全素质，提升消防安全管理水平。

四平欧亚开展消防安全教育逃生灭火演练工作

本报讯（四平欧亚 徐金凤）岁末将至，防火于未“燃”尤为重要。四平欧亚购物中心为落实好消防安全工作，特与11月21日开展全员消防安全教育培训会，同时开展逃生灭火演练。

培训中，通过火灾视频引出教育主题，用火灾的惨痛案例，阐述了消防安全的

重要性。从火灾发生的原因分析，到怎样预防火灾发生，怎样扑救初起火灾、火场逃生、组织疏散的基本知识，如何使用消防设施，如何正确报警等进行详细讲解。让全体员工更深刻的掌握了消防知识，认识到消防安全的重要性。通过现场开展的逃生灭火演练，让员工对突发火情如何冷静逃

生自救能力，及组织疏散逃生能力都有所提高，并对消防安全制度深入贯彻掌握。

通过此次培训，在员工中牢固树立了“安全第一”的思想，时刻做到居安思危，警钟长鸣，防患于未然。用高度责任心做好安全生产工作，确保全面完成消防安全工作目标。

坚定信心 敢于担当 实干兴企

收到曹董千里之外寄送二十大首日封有感

金秋时节，万众瞩目的中国共产党二十大全国代表大会在北京胜利召开。曹和平董事长作为2300多名代表之一，带着吉林人民的殷切重托，现场聆听习近平总书记丰富详实的工作报告，每一位欧亚人都深感无比骄傲和自豪。正当我们还沉浸在党的二十大胜利召开的喜悦中时，另一份惊喜悄然而至——曹和平董事长为我邮寄的党的二十大首日封。作为欧亚的一名中层管理干部，当我收到曹董为我邮寄的首日封时，我心潮澎湃、倍感自豪，更深刻感受到了曹董对我的关怀与殷切期望。在聆听党的二十大报告后，我切身体会到欧亚集团“员工富裕、企业兴旺、社会发展”企业愿景的美好，作为一名欧亚人，我倍感骄傲与光荣，更坚定了为企业躬身奋斗的決心与信心！

欧亚集团历经38年的开拓发展，在曹和平董事长的带领下，积极拥护党的领导，始终践行“全心全意为消费者服务、善始善终为消费者负责”的服务宗旨，不忘初心，砥砺前行。请曹董放心，我定将不负您的期盼，信守对企业的忠诚与责任，从我做起、从现在做起，加快推进“蝌蚪变青蛙”的征程，让欧亚集团在“三星战略”引领下阔步前行。

（欧亚汇集 李洪新）

重定位 增砝码 促发展

——参加集团七届六次职代会聆听曹董讲话有感

11月3日，我有幸参加集团七届六次职工代表大会，会上聆听了集团领导做的各项报告，了解了企业发展的现状。其中，曹和平董事长的讲话，让我对几个问题有了更深入思考，我们管理者如何带领员工营造激情而稳定的团队，如何为企业保持发展势头而贡献力量？我认为，应做好以下几点：

第一，在管理岗位上，“责任”是第一位的，在越高的岗位上，压力越大，我们应该学会换位思考，就会更好地理解上级和企业的政策。中层干部对企业而言是承上启下的中流砥柱，我们需要对下级负责更需要对企业负责，这样才能提高经营绩效和降低经营风险。

第二，做正确的事情，然后正确地做事情。工作中我们必须做的，而不是有选择性地挑喜欢的做，一个成熟心态的管理者，必须具有较高处理工作中的矛盾和冲突的能力，这样团队的管理才不会偏离方向，才能与企业的策略保持一致。

第三，要追求卓越、不断修炼内心。对于管理者而言，我们需要不断放宽自己的心胸，要包容豁达，因此性格修炼是成为一名称职的管理者所不能缺少的特质。现在经济全球化、知识化、信息化，

每个人必须在不断学习的过程中重塑自我，提升自我，更新观念，不断创新，增强竞争能力。最先进的组织是学习型的组织，只有不断学习，对全体员工进行管理培训，全面普及管理知识，才能更好的促进企业发展。管理者只有掌握最前沿的知识、技能和管理方法，才能为企业提供全面的加强管理和提高效益的解决方案。自身素质的提高和综合竞争能力的加强才能适应这个“唯一不变的是变化”的社会，抓住机遇，迎接挑战。

企业要持续稳定的发展，首先必须提高核心竞争能力，核心竞争能力是企业独特的竞争优势。企业的活动包括经营与管理两大部分，经营活动主要在“市场机会”与“内部能力”之间求取最大的平衡与发展，以外部分为主；在管理上贯彻执行，管理活动支持经营的决定，以内部为主，企业的管理有执行和决策两部分，工作不外乎就是想和做，想是决策，而做就是执行。企业要持续稳定的发展，必须打造一支懂经营会管理、善于团结、有凝聚力、高素质的员工队伍，因为好的决策要靠好的人才去执行。如果每个员工在工作中，在职责范围内，在自己的岗位上，都能够按照工作标准和上级指令不折不扣的执行，我想企业就会具备发展的源动

力，我们的企业也就更加具有竞争力。

通过领悟董事长讲话，使我们对自身有了更清醒、更准确的认识，看到了存在的不足，明白了努力的方向——较高的政治素质、良好的道德素质、健康的身心素质、全面的文化素质、较强的业务能力，懂得了达成这些素质的方法和途径。

董事长讲话是一次管理知识体系的梳理，也是管理模式和理念的又一次升级更新，使我们增加了很多知识，为今后的工作打下了坚实的基础，同时也激励着我始终不敢有丝毫的懈怠和停留。展望未来，工作、学习之路，虽有艰难曲折，而我却愿在这快乐而无止境追求中去实现自己的梦想。

作为一名基层企业管理者，我将在今后工作中加强主动性，增加砝码，重新定位，不断的充实自己，更好地去学习、去思考，全面贯彻执行力度；还要不断加强各部门之间的互相协助，重视团队精神，多和员工沟通思想，尽全力提高每位员工的执行力。同时，我更加意识到自身存在的不足，我会不断提升，向着自己努力的方向，力争在今后的工作中不断改进，更上一个台阶，为促进企业的发展贡献自己全部力量！

（欧亚超市连锁临河街店 汪萍）

不负韶华 让梦想开花

手捧曹董寄来的首日封，感受到的是殷切的希望，那是一个老党员在告诫青年人要坚定信仰和理想，在最好的年华将根种下，让梦想开花，用青春释放助推民族崛起

无穷的力量。

细数企业发展的年轮，曾经的欧亚“三星梦”都已开花。吾辈欧亚青年人，誓要将企业打造成中国的欧亚、民族的欧亚、世界

的欧亚，我们将青春献给共同的梦想，愿你腾光万丈，从此我们的世界充满希望，无论道路如何艰辛漫长，我们将坚定步伐，从各自平凡的岗位出发，用对党、对国家、企业无限的忠诚来破除一切的困难，在新时代、新平台上将青春、热忱和智慧尽情飞扬，为实现中国梦砥砺前行。

（欧亚商都 张圣墨）

辽源欧亚精品家居馆 双十一火爆全场

本报讯（辽源欧亚 曲彦茹）11月11日，欧亚商业连锁辽源欧亚精品家居馆实现销售131.3万元，再一次超越了自我。

本次活动前期遇到了很大的困难，在疫情不利因素的影响下，被迫取消了多个宣传渠道，取消了人员小区站街宣传、下乡集市宣传等；停止了媒体广告宣传。但是，精品家居人没有气馁，在辽源欧亚副总经理于明芝的精心策划下，全力做好线上媒体宣传，迎难而上去解决问题，开辟新的思路，创新新的营销方案，并对会员一对一回访，全部登记在册。对于在双十一回店购物会员，既有超低折扣享受又有增值好礼赠送。此次双十一活动，也得到了开发区政府消费券的大力支持，为辽源欧亚精品家居馆双十一活动的成功增添助力。

厉兵秣马迎接店庆 真情实意回馈顾客

欧亚卖场22周年庆即将启幕，全面激活市场，提振消费信心，担当履责前行，预示着一个步伐稳健的超大型购物中心以自身的稳定性，给后疫情时代低迷乏力的经济注入一份生机与活力。

作为欧亚卖场重要组成部分的奥特莱斯商场，顺应把握消费者趋于理性、消费者青睐大牌低价商品契机，从备货、营销、服务等方面发力。多渠道积极备货，当季新款、特价款、限量款等大批量提前到店，满足顾客多方面购物要求，积极录制抖音、快手，为商场引流，做到全客层多品类抢销售。尤其是，面对线上购物分流等不利因素对实体商业销售和客流带来的影响，奥特莱斯紧紧把握“服务”这一核心优势，待顾客如亲人，常态组织优质服务考核竞赛，各展位制定了特色服务承诺公示牌，利用早会时间各柜组管理人员对营业员进行服务培训，店长经验分享、案例分析讲解等，全面提升服务质量。

作为一直承载社会各方期待的欧亚卖场一员，此次卖场店庆，我们将拿出十二万分的热情，积极投入到创销增效中去，再续卖场辉煌！

（欧亚卖场 陈冠之）

以雪为令 欧亚汇集清雪队迎战风雪

本报讯（欧亚汇集 许艳玲）11月12日，我市迎来今冬的首场大范围强降雪寒潮天气，道路结冰积雪严重，给出行和清雪工作带来了极大的不便。为了保障欧亚汇集周边及停车场运行通畅，由管理人员组建的“欧亚汇集清雪队”再次迎战。

自收到降雪寒潮预警开始，由汇集物业部和保卫部组建的汇集清雪队便早早的做好了清雪预案。清雪工具、机械、人员等一切准备工作整装待发，随时做好应急准备。以雪为令，清雪刻不容缓。自12日清晨就开始了扫雪工作。在汇集商场门口、通道、停车场、楼顶挥舞着推雪板、除雪铲，迅速清理积雪和结冰。为确保清雪及时和道路畅通，在机械化设备无法作业的情况下，就进行人工装车，利用半截货车和电瓶车运积雪……漫天的飞雪给长春带来了冬的味道，欧亚汇集人忙碌的清雪身影构成了冬天里别样的风景，更让消费者感受到了欧亚人的热情，纷纷竖起大拇指，虽然清雪队的同事们身体疲惫，但还是满心欢喜，信心满满！

雪停了，路也清理出来了，来到汇集的顾客心里也敞亮了。无论是面对新冠肺炎疫情，还是严寒风雪，欧亚汇集员工都将以坚强的意志去面对，不断提高团队凝聚力，众志成城，在工作中携手并进，不断开拓新局面。

脚踏实地 做好自己 参加七届六次职代会有感

曹和平董事长在欧亚集团第七届六次职代会上说：要不断在企业管理的实践中做好自己，提升自己，我感触颇深。

一、要做好自己，提升自己，就要把主责主业抓得更好，始终做到履职尽责，才能让分管的企业在良性中运转。

曹董说：要不断在企业管理的实践中提升自己。俗话说，实践出真知，实践长真才。坚持在干中学、学中干是管理者人沉下心来工作的必由之路。在实践中把好事“方向盘”、练好“硬本领”、种好“责任田”，真正尽到自己该尽的责任、顶起自己该顶的那片天。以“功成不必在我”的胸襟和“建功必须有我”的情怀，既谋当前，更计长远，甘当铺路石、登高梯，切实挑最重的担子、啃最硬的骨头、接最烫的山芋。只有在工作中不断做好自己，磨练自己，灵活运用专业知识，在市场经济环境中游刃有余的参与竞争，才能让企业立于不败之地。

二、牢记曹董嘱托，切切忌空谈，实干兴店。不断反思、学习、实践、总结，坚定信心、同心同德，埋头苦干、奋勇前进。最终用真实的业绩，来为集团交出满意答卷。

我将认真学习党的二十大精神，认真做好超市工作，从细节入手，从日常中提炼，客观分析自己，提高自己。作为一名管理员工，我将把曹董的殷切期望转化为凝心聚气的强大精神力量。怀抱梦想且脚踏实地，立志做有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的欧亚人。身为一管理员工，一名党员，要坚定不移听党话、跟党走，用实际行动践行“使命在肩、奋斗有我”的责任担当。扎实做好集团、总部、大区的各项工作安排和落实，绝不辜负集团曹董和各位领导期望，带领广大职工，在前进的道路上克服、战胜一切艰难险阻，让自由大路店的经济效益和社会效益取得更大进步。

（欧亚超市连锁自由大路店 寇爽）

做行动的巨人

学习曹和平董事长在集团七届六次职代会上的讲话心得

11月15日的《今日欧亚》报纸，头版刊登了欧亚集团曹和平董事长在集团七届六次职代会上的讲话，字里行间为欧亚人传输着正能量，指引着前进的方向，让我们更加清晰未来的规划与发展，行动与提升。

曹和平董事长在讲话中，带我们共同回顾了疫情期间欧亚人少眠不休奋战在岗位上，舍小家为大家做好保供工作的场景。欧亚人克服重重困难，将体力透支到极限，将智慧发挥到极致。很荣幸我也是其中的一员，很感动我也是坚守到最后的一名欧亚人。四平欧亚购物中心殿堂里，176人长达28天的驻店保供，和欧亚这个大家庭的成员在一起，共同奋斗朝夕，共同渡过难关，共同接受这次疫情给予的灵魂洗涤。让我们更深刻的感受到欧亚人勇于担当的魄力与胸怀，还有那身为欧亚人的自豪感。心中在无声的呐喊：欧亚，是我十六年来无悔的选择！

感动过后，曹董再次给予我们指出了成长的方向。“要端正态度，做好自己。”简单的9个字却饱含着深刻的含义。曹董说：做事要有始有终，对待问题坚持不懈找出解决办法，才能积小胜为大赢。我们每名欧亚人，尽心做好工作中的每一件事，那么这支队伍也将成为无坚不摧的铁军队伍。

肯做事是态度，能做事是能力，善做事是成长。我们通过做好自己，做好每一个工作节点，将会实现整体优化。当下开始，立足本职，脚踏实地，努力钻研不断提升自己，从写好每一篇稿件开始，从执行好每一次方案开始……做好每一天的工作，做好每一天的自己，做行动的巨人将机会永存。时刻准备好接受新任务的挑战，我们同欧亚共同成长、发展、强大！
(四平欧亚 徐金凤)



图片新闻

欧亚商业连锁辽源区管理者学习曹和平董事长在七届六次职代会上的讲话。
孙小鹏 摄

珍视企业平台 努力创造价值

学习曹和平董事长在集团七届六次职代会上的讲话心得

星移斗转，日月行逐。时间从不得我们把控，但行动由我们自主。我们曾在疫情最艰难的时刻茫然过、相互鼓励过、咬牙坚持过、却未见放弃过，这是在曹和平董事长睿智带领下，欧亚人身负的铁骨应着那句“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风”。

此次职代会上董事长的讲话，给我们今后的工作指出三个要点：即端正态度，做好自己；努力钻研，提升自己；内方外圆，这三点读起来很简单，行动起来却要认真学习思考。首先在

“端正态度，做好自己”上，我们要正确认识自己，不能盲目跟风，工作中获得结果很重要，实现自己的人生价值也一样重要。论语中“吾日三省吾身，为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？”，放置在我们自身工作中毫无违和。真正地审视自己，有条不紊地开展自己眼前的工作，善于总结自己的不足，脚踏实地行动，求真务实为结果，越是简单平凡的事情越要认真地完成，工作中能够善始善终，是我们最基础的态度。

其次，“努力钻研，提升自己”这一方面是我们本职工作中要加注重。作为企业的一份子，工作不是给别人看的，最后的成绩是自己内心中应有的标杆。人总要自己学会长大，没有亲身体会便没有最真实的感悟，既然步入了社会，就不该让自己成为温水里的青蛙，在科技日益发达的时代，我们要清楚地认识根本，也要围绕根本发挥所能，扩充思维。只要思想跟得上，我们行动才有方向和动力，这就需要工作中积极动脑，就如我们经

营生活，如想提高生活水平，就要勤劳拼搏。而我们工作不仅仅要看眼前的事情，更要考虑到周围其他因素的影响，培养并提升自己的谋事能力、成事能力。

再次，“内方外圆”。作为一名普通的员工，我们要认真执行企业重要的经营决策，爱岗敬业，保质保量地做好自己本职工作，这其中既要严格的对待自己，也要珍视企业的平台，这不仅仅是简单理解，却需要认真行动起来，成为我们日常的行为规范，这样不知不觉我们的价值便会不断体现出来。

机会永远是给有准备的人的，但是如果不能提升自己的能力，只靠自己的幸运值，那终究没有太多成果。古语说“谋事在人，成事在天”，只有会思考、勤行动，才是抓住机会的根本。

(琿春欧亚 苏婷婷)

欧亚让我不断成长

2014年6月11日，我怀着的一颗忐忑的心，来到欧亚这个大家庭成为一名普通的导购员。经过领导的悉心教导和自己的不懈努力，2016年9月13日在领导的指引下，走上管理岗位，那一刻我就告诉自己，既然选择了就一定要做好。八年来，从导购到管理者，这中间经过了数不清的困难，我害怕过、消极过、退缩过，可是每当思想有波动的时候，都在领导的鼓励下，重新燃起激情。

还记得2020年新冠病毒肆虐，在欧亚商业连锁辽源区领导班子的带领下，我们全体自营员工去超市支援，并以优质的服务，让百姓体会到疫情无情人有情。虽然在疫情期间的的工作，需要承受感染病毒的危险，也很累，但是看见领导们不怕苦、不怕累，事事冲在最前头，我深感自己要更加努力地工作，无论发生什么，都要与企业共同进退。疫情期间，我们真正做到了加质不加价，以最低的价格去满足百姓的需求，一份努力就会有一份收获，辽源欧亚全员上下一条心，共同努力攻克了难关，赢得了百姓的

口碑……
八个春夏秋冬，寒来暑往，我从步履蹒跚一无所知，到现在小有成绩，是欧亚独特的管理理念和经营模式深深地吸引着我，成就了我，同时也给了我一份安定的生活。我每天都在不断地鞭策自己，努力去完善自己，各项业务知识和自身素养都要提高，只有不断提升自我，体现自我价值，才能不负领导的期望和悉心教导。

八年的风雨历程，我体会到了团队的凝聚力、领导的亲和力 and 员工的潜力，欧亚集团是一个不断创新、追求卓越、前景可观的企业，在这个大家庭里，我经历了、成长了、蜕变了，同时也懂得了要心怀感恩，一个人的价值取向决定了她奋斗的目标，把自己所学的知识与企业利益相融合，让自己在不断进步的同时，做一个爱岗敬业的好员工。

未来，希望自己在这个大家庭里继续发光、发热，闯出属于自己的一片天空，现在，我可以骄傲的说：“我是欧亚人！”
(辽源欧亚 梁金凤)

学习曹和平董事长在集团七届六次职代会上的讲话心得

按照欧亚商业连锁四平区总经理姜辉组织号召，全员学习《曹和平董事长在七届六次职工代表大会讲话》精神，四平区各部门积极响应，展开了热烈的学习和讨论。全员的工作激情高涨，立足本职，展望明天，站在新的起点，迎接新的挑战！

曹董的讲话，让我感悟到时刻需要“端正态度，无条件无理由地做好自己”。要立足自己本职工作，想自己的本职工作之想，干自己本职工作之事，空谈是解决不了问题的，必须切合实际的从我做起；还需要“努力钻研，提升自己”，要知晓自己的长短处，及时采取新的应对策略，做到双赢，而不是“花了自己的钱，肥了别人的田”，努力提升自己；更需要在企业管理上“内方外圆”。根据每个人诉求不同，价值观不同，在处理这些问题上，我们管理上要环环相扣，强化法制思维，以法保护自己，以法约束自己。对外则需有弧度，有弧度才能减少

摩擦，便于运动前行。
听曹董讲“机会永存，留给行动者”，让我想起罗曼·罗兰曾说过一句话：“人们常觉得准备的阶段是浪费时间，只有当真正的机会来临，而自己却没有能力把握的时候，才觉悟到自己平时没有准备才是浪费了时间”。更加使我坚信，想要成功就得从现在开始收拾好行囊，做好准备，当机遇轻轻叩响门扉时，我们就会沉着地应和一声，踩着它的节拍，跟随而去。

在人生的一生当中，不论做什么事情都要先学会做人。“人品”是通过做每一件小事树立起来的，只有常做好事，才能成为好人。我作为一名欧亚员工，应当在今后工作中坚定信心，理清思路，强化责任意识，提高工作执行力，增强团队意识，增加与其他部门的相互协作，努力提高业务技能，为完成公司目标作出自己应有的贡献。
(四平欧亚 王芳)

永恒

它用绿色迎接冬天，
它要绿色成为永恒。
一场雪的到来，
它知道了现实的残酷。
绿色依旧，
只是不再鲜活。
但它实现了它的梦想。
别去触摸它，
它会疼，也很容易骨折。
就让它保持现有的姿势，
与雪共舞。
它蕴藏的永恒能量，
在我心中，
已装满成片绿茵。

(欧亚商都 张艳丽)

雪

冬雪飘至，银装素裹。
悄然间浑然一体。
雪花飘落，纷纷起舞。
一瞬间置身其中。
静谧祥和，令人向往。
瑞雪中洗礼心情。
初冬之寒，欧亚之暖。
热心之举迎顾客。
悠闲之雪，忙碌之欧亚。
欧亚人干劲十足！

(欧亚商业连锁 袁家萍)

欧亚商都二十九周年庆礼赞

二十九年风雨兼程，
二十九年坚韧前行，
峥嵘岁月见证了欧亚商都开拓创新的坚实足迹。
二十九年时光荏苒，协同致远。
二十九年守正创新，勇毅前行。
欧亚商都的名字在春城商业悄然彰显。
任重前行，所以建业，
史无前例共谱写，所以如一，
欧亚人以此共勉。
二十九年艰辛付出，稳固发展。
二十九年不懈努力，梦想成真。
二十九年永远跟党走，奋进新征程。
二十九年励精图治，披荆斩棘，铸就欧亚品质。
二十九年风雨同舟，一步一个脚印，
追求卓越无止境，与时俱进创未来，
史无前例共谱写，与时代同心建。
我们见证了欧亚商都今日的华彩篇章！
祝愿欧亚商都的明日更加辉煌！

(欧亚益民 赵明 金红霞)

我与辽源欧亚共同成长

我是一名辽源欧亚的员工，不觉间，来到辽源欧亚工作已经两年有余，在企划部的每一天，感觉时间过得都很快，作为后勤部的一份子，每天充实的工作充斥着我的工作及生活。

我曾是一名北漂，每日的工作就是敲文案，拍视频，改视频，做信息流优化等，线上的枯燥内容早已刻印在自己的心中。在某天终于做出了离职回家的决定后，内心也曾无比的失落和沮丧，偶然间，看到辽源欧亚的招聘公告，企划文案这一行小字映入眼帘，抱着试一试的想法，我拨打了辽源欧亚的招聘电话。当时的我，并未想到。这一通简单的电话，一改我内心的失落。之前在外面工作学习的日子，使得我一个辽源人，看辽源的眼光总是熟悉而又陌生，熟悉的是曾经，陌生的是现在，很矛盾，却尤为真实。在辽源欧亚，信任与被信任的感觉，让人十分享受。托尔斯泰曾说过：“一个人若是没有热情，他将一事无成，而热情的基点正是责任心。”我因此感悟到：责任心是一种承诺、是一种品行、是一种修养，责任可以改变对待工作的态度，而对待工作的态度，决定了你的工作成绩。在欧亚的工作及生活，就是要清醒、明确的认识到自己的职责，履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，认识到、了解到自己的责任，清楚自己的职责，并承担起自己所在工作岗位的责任，那么工作就会由被动转化为积极主动，并享受取得成绩的快乐。一个人的责任心如何，直接决定着他在工作中的态度，决定着其工作的好坏和成败。作为一名欧亚人，我觉得我们肩上的责任应该更重！工作的同时，我们部室同样承担了大楼的测温扫码工作，测温扫码工作经常会遇到各式各样的人，有的时候也会被蛮横的顾客谩骂，但是我们仍然做好了本职工作，守护好欧亚的第一班岗！

作为辽源欧亚的一份子，我在今后的日子里，继续做好自己，服务前勤，困难面前不躲避！用我的热情，继续燃烧自己，为欧亚奉献！
(辽源欧亚 刘鹏)

书香欧亚

书名：《把增长做到极致：中小微企业如何科学地野蛮生长》
作者：何明涛

在国民经济运行的大循环中，一个小的经济组织、一个门店对促进经济整体有效、健康地运转，具有重要作用。本书从战略、客户、组织三个角度，对中小企业增长的方法论进行了深入浅出的讲述。书里不仅有作者自己的案例，还有大量企业的真实案例，系统梳理和归纳了企业在科学起步、快速成长和长期发展三大阶段的科学方法论，帮助中小企业经营者实现良性、持续的增长。

书名：《藏书·家：爱书人与他们的理想书房》
作者：[美] 妮娜·弗洛登伯格 著，[美] 谢德·戴格斯 摄，山山 译

这是一本适合放在桌上随时翻阅的书，让你思考，也让你向往。本书带领我们走进全球32位作家、艺术家、设计师和收藏家的书房，听他们讲述藏书背后迷人的历史和故事。其中包括了《我的奋

斗》作者卡尔·奥韦·克瑞斯高，设计师品牌3.1 Phillip Lim的创始人林能平，莎士比亚书店经营者西尔维娅·比奇·惠特曼，等等。同时，书中还穿插介绍了分布在世界各地的19家大小不一、各有千秋的书店和图书馆。然而，这本书不是关于遥不可及的书房，也不是关于装饰精美的住宅，它展现的是书籍讲故事的力量。家的温暖，来源于被喜爱的事物包围。

书名：《树的轮回》
作者：秀陶
本书是旅美诗人秀陶在中国大陆出版的唯一一部散文诗选集，收录他在美国40年来创作的具有代表性的散文诗81首，分为“关于笑”“手套”“一杯热茶的工夫”“禅以及四个漂亮的锅贴”和“遨游”五卷。秀陶的散文诗借鉴中国传统诗歌和西方诗歌特色，在日常生活中发掘出诗意和情趣，从中提炼出别具一格的感悟，给读者美的享受和人生启迪。他的作品风格融

合古今中外，博采众长又自成一派，将东方哲学和西方世俗生活相互渗透，达到感性于知性的统一，具有博大深邃的气度。

书名：《幸福的底层逻辑：关于人生的七堂哲学课》
作者：刘小播

本书通过生死、自由、道德、权力、成功、财富六大主题，厘清幸福感缺失的底层逻辑，为每个人构建强大、坚韧的精神世界，用哲学疏通思想的底层观念，找到缓解迷茫、困惑、焦虑的哲学方法。比如书中关于成功的表述：一个真正成功的人，会经历两次失败，一次是无知，一次是膨胀。我们不仅对成功和失败有偏见，还会用自己的偏见指导自己下一步行动。而对于财富，则告诉大家不要去碰运气，靠运气赚来的钱，也会凭实力亏掉，我们真正要做的是那些可以产生复利价值的事情……观念的高度决定了内在的舒适度，只有真正理解一个人的行为和感受背后的根本，才能真正获得幸福并走得更远。

书名：《成都自然笔记》
作者：沈尤等
书中描绘了成都多样化的自然生态，分为花、鸟、虫三大板块，从不起眼的寻常花草和小动物到国家保护动植物与近年来才偶然发现的外来物种，不一而足。同

时，作者们观察记录的过程，也正是他们在自然中充满诗意和热爱的生活的体现，阅读他们的文章，观赏他们拍摄的照片，就如同跟着他们的安宁而怡然的步调一起领略行色匆匆时忽略的自然光景，体会自然世界的多姿多彩，将你的生活增添一件雅致的乐事。

书名：《疼痛的真相》
作者：[英] 蒙蒂·莱曼 著，李艾琳 译

每个人都是从小经历各种疼痛长大的，无论是学步摔倒，还是令人恐惧的注射针头，又或是遇到麻烦的骨折，都会让我们体验到不同的疼痛感。人人惧怕疼痛，但并非人人了解“疼痛”，甚至可以说，我们之前对疼痛的认知都是错误的。正如莱曼博士在本书中揭示的，我们误解了疼痛，还让它产生了对人类有害的影响。莱曼博士记录了从持续性疼痛到社会性疼痛等一系列前沿研究，还结合亲身接触过的受疼痛困扰者、从未感受过疼痛者等真实病例，带领我们走出深陷已久的误区，让我们明白传统的理解和治疗方式是如何使我们失望的，非常值得一读。

