

今日欧亚



2023年2月
28
星期二
农历癸卯年二月初九
十五惊蛰

吉林省省长韩俊 到欧亚卖场调研

本报讯（欧亚卖场 经理办）2月19日上午，吉林省委副书记、省长韩俊来到欧亚卖场踏察欧亚金街，察看现场

客流和消费复苏情况，了解企业近期客流恢复和销售增长、去年主要经营指标和今年预期目标，以及欧亚金街的整体情况，高志国主席对欧亚卖场经营指标逆势增长并顶住疫情压力打造欧亚金街充分肯定。在金碧辉煌的欧亚金街内，络绎不绝的年轻消费者兴高采烈地选购情人节礼物，现场人声鼎沸，购销两旺，热闹繁华。于志良董事长边走边介绍了60多个国内知名品牌打造推出多个首店，对长春营商环境和发展潜力充满信心准备继续加大投资，高志国主席听后高度赞扬欧亚金街在创新消费场景、增强消费能力上的示范带动作用，叮嘱欧亚卖场要充分释放业态规模优势，全力推进入统工作，做大存量，挖掘增量，为增强对全市规模以上企业社零额增长和GDP拉动做出更大的贡献，在长春市率先突破发展中体现作为担当。

点消费，挖掘释放消费潜力，为推动经济运行实现整体好转提供有力支撑。欧亚卖场董事长、总经理于志良陪同。

本报讯（四平欧亚 徐金凤）2月14日，欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、监事会主席黄永超，副总经理吕飞、曹乃文一行到四平欧亚购物中心及欧亚钻石名城项目调研。

期间，在四平欧亚购物中心总经理姜辉的陪同下，曹和平董事长一行调研了中心店各楼层，并对目前的运营情况询问了解。曹董对四平欧亚能在极不寻常的2022年克难奋进、守正创新、真抓实干，完成各楼层品牌升级及新品牌引进的全新面貌给予肯定，并对新升级的精品鞋履馆能以最新装修风格迎接疫情后时代客群给予了赞扬，鼓励四平区要不断创新、敢于突破，用品牌优势压倒竞争对手，在新形势下抓创新、抓发展、谋未来。随后，曹董一行领导到欧亚钻石名城项目召开现场会，项目负责人邱小利对具体工作进行汇报，曹董对各项工作给予详尽指导。

时光不负、笃行致远，初心不改、虽远不怠。曹董一行领导的到来，鼓舞了员工士气，增强了必胜信心，让我们更加有力量面对新征程。以干字为先，奋勇当先，勇往直前，躬身实干实现2023年新目标。



集团领导在营业现场调研。

徐金凤 摄



集团领导与四平欧亚管理团队合影留念。

徐金凤 摄

曹和平董事长一行到四平欧亚调研

长春市政协主席高志国 来到欧亚卖场调研

本报讯（欧亚卖场 经理办）2月14日，长春市政协主席高志国来到欧亚卖场，调研企业经营情况，察看节日消费市场，了解现实发展难题。长春欧亚卖场董事长、总经理于志良陪同。

高志国主席来到欧亚金街，于志良董事长陪同介绍了企业近期客流恢复和销售增长、去年主要经营指标和今年预期目标，以及欧亚金街的整体情况，高志国主席对欧亚卖场经营指标逆势增长并顶住疫情压力打造欧亚金街充分肯定。在金碧辉煌的欧亚金街内，络绎不绝的年轻消费者兴高采烈地选购情人节礼物，现场人声鼎沸，购销两旺，热闹繁华。于志良董事长边走边介绍了60多个国内知名品牌打造推出多个首店，对长春营商环境和发展潜力充满信心准备继续加大投资，高志国主席听后高度赞扬欧亚金街在创新消费场景、增强消费能力上的示范带动作用，叮嘱欧亚卖场要充分释放业态规模优势，全力推进入统工作，做大存量，挖掘增量，为增强对全市规模以上企业社零额增长和GDP拉动做出更大的贡献，在长春市率先突破发展中体现作为担当。

打造商旅概念新格局 谱写欧亚大观园新篇章 济南欧亚召开 2022年度工作总结大会

本报讯（济南欧亚 综合办公室）2023年2月9日上午，济南欧亚召开2022年度工作总结大会。济南欧亚常务副总经理李新志及领导班子、供应商代表、全体员工参加本次会议。

李新志副总经理代表经营班子做了主题为“躬身迎变，打造商旅概念新格局，砥砺前行，谱写欧亚大观园新篇章”的讲话报告。梳理总结2022年主要工作和成绩，对2023年工作安排部署。李新志表示，2022年济南欧亚在欧亚集团及商都体系的支持下，在危机中谋新机，在乱局中谋新局，在开展中谋发展，创造性打造了欧亚大观园商旅概念新格局，实现欧亚大观园和欧亚乐活城双引擎联动经营新局面，让企业迅速“突围”、成功“出圈”，在逆势中尽最大努力使企业综合经济实力稳健提升，经营指标取得了良好的成绩。

2023年济南欧亚的主要任务就是团结带领广大干部员工，促进企业健康良性发展，实现再次腾飞的奋斗目标，“双引擎”以商旅概念新格局重塑并推进欧亚大观园的复兴！济南欧亚大观园将以欧亚集团曹和平董事长提出的“进德修业、专注实效”为中心，不断修正自我、完善自我、提升自我。紧紧围绕集团“三星战略”，积极发挥中三星效用，以“稳中求进的工作总基调”，坚持稳字当头、稳中求进，突出做好稳增长、稳商、稳经营工作；以“稳、进、降、省、增（争）”五字方针，做好存量和增量经济，抓好全年工作。

春风得意启新程，策马扬鞭勇奋进。未来属于脚踏实地的实干者，属于不懈怠的创新者，属于搏击风浪的弄潮者。“大道至简 实干为要”，我们将继续矢志不渝、笃行不怠，以更加振奋的精神，更加饱满的热情，更加顽强的毅力，牢记初心使命，不负欧亚集团、商都体系和全体员工的期望，重塑并推进欧亚大观园的复兴！

曹和平董事长一行到沈阳欧亚调研



本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）2月13日、14日，欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、监事会主席黄永超，副总经理吕飞、曹乃文一行先后来到欧亚沈阳联营、欧亚长青城调研指导工作。欧亚沈阳联营总经理、欧亚长青城董事长严舜，欧亚长青城总经理李宇宇陪同，并向董事长详细汇报了门店经营情况和2023年的工作思路。

曹和平董事长一行一边调研卖场，一边对各商场营销工作给出了耐心细致的指导，并对一线员工进行了亲切慰问。曹董对沈阳欧亚如织的客流，充满烟火气的经营氛围感到十分欣慰，对欧亚长青城开业一年来取得的成绩给予了充分肯定。同时，曹董指出，欧亚长青城要借势、顺势，保持旺盛的经营

态势，把功能性服务做全，把餐饮文化做专、做大、做透，欧亚沈阳联营要实现再破题，在阶段性巩固好各业态的同时，稳商、招商并举，在做好充分的市场调研后，完善业态布局。在改造升级过程中，要有突破性思考，经营质量再提升，发展再提速。

曹董对沈阳欧亚的关怀和支持，让全体员工备受鼓舞。沈阳欧亚将深入贯彻董事长“进德修业、专注实效”指示精神，以“开局即决战、起跑即冲刺”的劲头，咬定目标，狠抓落实，高标准、高质量完成目标任务，为欧亚集团高质量发展积极贡献力量！

左图：曹和平董事长到欧亚沈阳长青城超市了解商品供应情况。

霍丽娜 摄

欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟到吉林欧亚商都巡店指导

本报讯（欧亚商都 办公室）2月10日、11日，欧亚集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟，欧亚商都副总经理孔宪利、赵晶等一行到吉林欧亚商都巡店指导。

周总一行先后踏查了吉林欧亚商都综合体解放店、奥莱店及御龙湾住宅小区。周总每到一店都逐一踏查运营现场，与各店负责人和管理团队就招商调整到运营质量、从场景细节到布局优化、从总部支持

到门店配合、从商品优化到空位补缺、从超市采购到集约管理、从破解难题到补齐短板、从厉行节约到成本管控、从团队建设到安全发展等全方位工作给予了指导和点评，肯定成绩的同时也对存在的问题提出了改进措施，从思维上、行为上和标准上为吉林欧亚商都下一步工作理清了思路、明确了目标、指明了方向！

吉林欧亚商都将紧扣周总在2023年工作中提出的“提升市场适应性”

“聚焦高质量发展”“提高团队战斗力”“重视问题破题率”“确保发展安全性”五方面的详尽要求，以正心燃状态，保持清醒头脑、强化担当精神，增强工作的前瞻性、针对性、有效性，继续保持市场的引领地位，持续做大做强市场份额，坚持不懈推动企业高质量发展，努力在企业为员工搭建的最好舞台上展现最美的舞姿！

右图：欧亚商都总经理周伟在吉林欧亚商都超市指导工作。（欧亚商都办公室 供图）



欧亚沈阳联营打造 “唯爱 遇见”情人节特别活动

本报讯（欧亚沈阳联营 陈岩）2月6日至14日，欧亚沈阳联营“唯爱 遇见”情人节主题活动拉开帷幕，线上线下同步互动，打造温暖甜蜜氛围。珠宝、化妆品、生活电器、巧克力等品类商品受到消费者追捧，各类精选情人节礼物表达浓浓爱意。情人节期间累计实现销售798万元。

活动期间，春季新品全面上市，冬装出清低至1折。购物满199元即可参与99元换购兰蔻小蛮腰口红活动，超值、惊喜又浪漫。借情人节热度，欧亚沈阳联营打造了“唯爱珠宝美妆节”和“生活电器节”等热点活动取得很好效果。黄金珠宝最高每克立减60元，购物满5000元再减100元，镶嵌类珠宝满1000元再减200元，特供款钻戒低至999元再享终身保值兑换服务。欧莱雅品牌推出情人节内购会活动，原折扣力度基础上再8折，同时推出超值套装和特供爆品回馈广大消费者。国际美妆限时推出充值520元送60元、充值1314元送180元的增值活动。雅诗兰黛、兰蔻、娇韵诗、娇兰、圣罗兰、阿玛尼、资生堂等大牌化妆品限时折扣单品倾囊而出。家电类商品购物满2000元再减200元，小家电满300元再减100元。美的小家电、苏泊尔、格兰仕、九阳等品牌推出多款专供、特供超值单品，受到消费者青睐。

欧亚沈阳联营携手德美品牌推出巧克力展，品种、口味十分齐全，心动的价格让消费者开心选购。欧亚沈阳联营微信平台同步推出了“秀恩爱得兰蔻”活动受到大家欢迎，参与人数达到4238人。情人节期间，欧亚沈阳联营唯米特影院、麦当劳、万德福、瑞幸咖啡、奢漫造型等异业活动精彩纷呈、人气火爆。

2月14日，欧亚沈阳联营特邀马头琴乐队蒙古族歌手萨日娜、金鹰、哒瓦、阿雅、阿那五位歌手为消费者奉献了三场精彩的演出，歌手阿雅翻唱的经典歌曲《乌兰巴托之夜》引爆全场，将情人节活动推向高潮。

欧亚商业连锁 打造“2023 让爱传递 城市浪漫计划”

春节、元宵节带来的消费高潮刚刚接近尾声，情人节又为向好的消费市场添了一把火。欧亚商业连锁深挖情人节“浪漫经济”，营造甜蜜的节日氛围，秉承着差异化、个性化、多元化、定制化的创意理念，打造“2023 让爱传递 城市浪漫计划”。

长春区各站深挖“浪漫经济”

深挖情人节“浪漫经济”，欧亚商业连锁23地门店准备了9999枝玫瑰，将玫瑰藏于街头，各店

在店内、周边街道、公交站、地铁站随机张贴玫瑰花及祝福语，为有需要的情人节提供应急玫瑰，凭借祝福语到店换取精美礼品一份。

欧亚商业连锁营销中心携手招商银行信用卡中心，举办“小招喵与你相约欧亚长新”活动；欧亚万豪购物中心打造黄金珠宝内购会；欧亚车百举办情人节专场直播；欧亚春城购物中心举办“黄金珠宝周末抢先购、告白打卡墙写情话”活动；欧亚三环购物中心举办“情定三环 我要脱单”情

歌对对碰大型活动；欧亚新生活购物广场特别策划“孤寡不孤——情人节脱单计划”专题营销，打造脱单欢乐的集会，吸引更多青年人到店体验。

外埠区各地各站浪漫满城

芳香所愿，情眷爱恋，欧亚商业连锁外埠区献礼情人节。欧亚商业连锁四平区打造珠宝乐购专场，身披黄金珠宝价值百万新娘现场巡回展出，并特别策划“绵绵我丝 甜甜你心”活动，自

制上百束彩色棉花糖现场派送顾客；乌兰浩特欧亚购物中心策划“2023 让爱传递 城市浪漫计划”专题晚会，邀请乌兰浩特金牌主持人陆帝主持，通过情侣现场拍摄视频发送抖音，以流量排名进行比拼，作为情人节爱情见证；松原欧亚购物中心以蓝色气球布置造景，营造出一片蓝色的海洋，六桂福珠宝特别邀请驻唱嘉宾，凤求凰婚纱摄影打造了一场别开生面的情人节活动，为观众呈现了一场丰富多彩的视听盛宴；双辽欧亚购物中心1万只气

球震撼登场，浪漫气球雨的空降现场助力双辽欧亚“珠宝&名表内购会”……

线上百货商城万般“券”恋

欧亚商业连锁线上百货商城以情人节为契机，打造“约惠欧亚 爱在一起”线上营销活动，线上折扣爆款专区征集了部分3折商品，以及品牌首发、联名款、限量款商品，万般“券”恋的千余份品牌商户券、餐饮娱乐券、功能券、电影券等，全部线上抢券、线下消费。线上与线下同步释放商品活力，多角度吸睛，受到消费者热烈追捧。

（欧亚商业连锁 周鸿雁、吕岩、李松坡、张莹、塔娜、齐孝雨、石慧 综合报道）

新春第一展 第32届吉林家博会3月11日登陆欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 策划部）3月11日、12日，第32届吉林家博会将强势登陆欧亚卖场9号门会展中心。本届展会由吉林省商务厅、吉林省商业联合会、欧亚卖场联合主办，吉林省众泰会展有限公司承办，是2023年吉林省首场展会，也是疫情放开后的第一场展会。

深耕家居市场10年 成功举办31届

自2014年3月首届家博会开幕至今，吉林家博会已经成功举办了10年共计31届，超过20万的装修业主在此圆了绿色环保家居梦。十年来，独具匠心的吉林家博会，不断推陈出新、精准策划，以“百大工厂开仓惠卖，万款特惠震撼来袭”的气势缔造业界销售模本，推出了工厂直供模式、预售模式、大牌一元拍卖模式等丰富多样的营销学

措，使得每次家博会都是人气爆棚，实现了厂商和消费者等多方互利共赢，打造了春城家居建材会展全新纪元！

大牌云集 新品爆品齐聚家博会

历届家博会用实力告诉你，每一届吉林家博会都是一次超强品牌、超豪华阵容的舞台。浪鲸卫浴、美的家电、慕思寝具、皇家马车、索菲亚定制、芝华仕沙发……数十个知名大品牌的云集，树立了吉林家博会的卓然地位。吉林家博会组委会根据市场以及历届家博会销售等权威数据，严选每一个品牌，力求让消费者选到品质优、口碑好的商品。

品类齐全 一站购齐让您省时省心

家装需要什么，吉林家博会就有什么。

定制家具、陶瓷、卫浴、门窗、地板、软装、家电、橱柜、灯饰、家具……您需要的，吉林家博会都有。低价格，高质量，大品牌，品类全，集中两天就能完成家装所需的全部采购工作，大大节省了装修新家的时间成本。

工厂直供 没有中间商赚差价

从工厂到展会，省掉所有中间商环节，吉林家博会的“工厂直供”模式赢得业内极强口碑和消费者由衷喜爱！据吉林家博会组委会负责人介绍，从去年年末开始，组委会就和全国上百个品牌厂家取得联系，为家博会定制专属专供的产品，这些产品将于3月11日悉数登录第32届吉林家博会。

在吉林家博会现场，您可以直接与厂商面对面交流砍价，省去中间商的差价，节省

您更多的装修预算！

环保把关 免去您的后顾之忧

如果你问每一届、每一个参展商，吉林家博会的门槛是什么？他会回答你：绿色环保。不论你多大牌，不论你业界影响力如何，只要你环保性不过关，吉林家博会一律说NO。3月11日，吉林家博会将精选符合国家环保标准的绿色环保产品，为你层层把关，全心呵护你和家人健康。

免费发放 1000份十足抵用家装消费券

为了提振市场，拉动消费，吉林家博会组委会现金补贴推出1000份家装消费券，最小面值100元，可以在家博会现场购买家装家具类商品十足抵用，关注“家博严选”小程序，3月10日12时准时开抢。

欧亚商业连锁“增市场 强销售”开门红竞赛圆满收官

本报讯（欧亚商业连锁 全质采购部）2023年，万象更新，万物潮新，3年疫情的结束，标志着全新的消费时代已经到来，人们生活方式迎来新的变革，消费复苏蓄势待发。1月6日，欧亚商业连锁正式启动“全员大干30天开门红”竞赛，此次开门红竞赛按照欧亚集团曹和平董事长“抓早、抓实、抓细”抢主动的指导精神，欧亚商业连锁号召各大区迅速掀起“抢、抓”2023年开门红销售旺季，由班子统一指挥，全质办牵头，业态总部全力推进，各大区强势开展。竞赛时间从1月6日至2月5日，共设三个竞赛阶段，包含小年、春节、元宵节三个重要节庆的整个春节旺销时期。

1月5日，欧亚商业连锁体系召开誓师动员视频大会，由百货业态总经理、超市业

态总经理带领各大区、门店，分别进行了誓师表态发言。动员会召开后，各大区高度重视，脚踏实地抓好竞赛落实工作，迅速投入到紧张的抢抓销售中，分层级制定销售、毛利计划，按日分解至柜组、专柜、人员，并跟进、分析完成情况。小年期间，整合供应商、政府、社会资源，积极联系走访关系单位、重点团购客户，抢抓团购市场；同时门店做好美陈、商品陈列，突出年货、礼盒、大礼包及箱货的陈列，全力营造新年抢购氛围。春节期间，超市业态组织好节日商品，线上线下双线齐动，加大营销力度，加强营销推广，以春节商品、生鲜礼盒等宣传点，大幅提升销售；百货家电业态打造换新消费理念，在换新理念上做好拉动和宣传；同时抓好货源管理，争取特色的、具有竞争力、受消费者喜爱的货源。欧亚商业连锁总部职

能部室坚持深入一线做好服务，与大区携同作战，支援劳动、指导检查，为开门红竞赛起到了推进器的作用。

竞赛活动结束后，欧亚商业连锁全质办迅速开展总结评比，根据各大区销售、毛利、客流等数据的同期比、贡献度等进行了精准分析和综合评比，共评出金奖西宁大区、银奖白山大区，铜奖欧亚三环购物中心3个优胜大区，西宁大百、包头时代超市、四平九洲超市等百货门店金奖1名、银奖2名、铜奖2名，超市门店大小超金奖、银奖、铜奖各2名；根据团购数据，共评出特等奖超市团购部、金奖包头大区等团购优胜单位，白山合兴、欧亚车百等门店团购金奖、银奖、铜奖各1个；根据采购单品具有竞争力，销售额大，毛利率高，评出王皓伟等买手头狼奖10人；根据个人拉动团

购销售业绩突出，走访单位数量，团购销售额、VIP卡销售等数据，评出廉志强、陈良等团购、VIP个人奖20名；超市门店年货陈列突出特色，重点商品、年货商品、箱货礼盒等陈列丰满，氛围浓厚，突出年味等，评出欧亚万豪、钜城超市等特色陈列金奖2名、银奖3名，铜奖5名，极大鼓舞了连锁全体员工保持成绩，以更加饱满的热情迎接集团店庆。

开门红竞赛的劲爆势头，不仅为春城百姓营造了优质的节日购物体验与购物氛围，进一步提升了企业的形象和口碑，同时也为商业连锁2023年形成了良好的开局之势。全体员工将以更饱满的热情、昂扬的斗志、振奋的精神，全身心投入到接下来的集团店庆、日常的经营工作中，向集团交上一份满意的答卷。

吉林欧亚商都情人节为爱绽放

本报讯（吉林欧亚商都 张白宇）吉林欧亚商都解放店又迎来了浓情蜜意的情人节档期，各大化妆品品牌吸引年轻消费者的青睐。

情人节前夕，吉林欧亚商都解放店迪奥小姐花漾淡香水焕新上市，全新瓶身优雅盛装，瓶颈刺绣蝴蝶结，诠释高档魅力。娜塔莉·波特曼受邀演绎全新广告大片，在繁花簇拥下流露自由随性之美，以非凡魅力诠释灵动洒脱的MISS DIOR 迪奥小姐。正是在这种营销与渲染下，迪奥品牌推出“焕活重塑，匿龄新生”为主题的情人节活动，全场满500元减100元，活动前共邀约顾客90人，带动销售共34万元，同比上升216%。

情人节当日，精品商场各化妆品品牌抓住这有力契机促进营销，利用微信营销推广、直播宣传等多触点、全方位地覆盖顾客从认识到购买的全过程，建立与消费者的深层连接，让营销品效合一，找准了消费者选购情人节礼物的旺盛节点，从而不断提升消费者到欧亚购物的体验性，持续影响消费者主观购买动机。

未来，在锁定高消费、关注时尚的女性消费者群体外，还对有“送礼”需求的男性消费者群体多维延展，为品牌赢取用户好感与认可，带动欧亚品牌线上及线下流量。

疾风知劲草 风起再扬帆

白山欧亚合兴购物中心召开欧亚集团39周年庆动员大会

本报讯（白山欧亚 王国琳）2月15日7时40分，白山欧亚合兴购物中心在一楼共享大厅举行了“疾风知劲草 风起再扬帆”2022年度欧亚商业连锁行政表彰暨欧亚集团39周年庆动员大会。

此次会议对2022年度的先进集体与先进个人进行了表彰。在集团39周年庆典大会上，白山欧亚总经理丁贵宾再次对集团庆筹备工作进行了部署，并对此次集团庆筹备工作提出

了几点要求。一是要按照总部提出的“既要大市场，又要大效益”及“高质量经营，高质量营销”的指导方针，切实制订好集团39周年庆典营销方案，以坚定的信心，高昂的斗志，全力以赴投入到营销活动中去；二是党员干部以身作则，身先士卒，争做销售先锋，做服务表率，做优秀管理者，做员工贴心人；三是做好商品筹备、货源补充、库存清仓等工作，要真正落实价格优惠政策；四是制订好

各种应急预案，对经营安全、四防安全、药品、电器安全等进行全面部署。

四大业态及外埠门店代表作了表态发言，一定要用十分的责任、百倍的信心、千倍的努力，完成此次集团下达的各项工作任务。千年潮来去，风起再扬帆，欧亚商业连锁白山山区必将审时度势求发展，稳扎稳打求突破，力争圆满完成集团39周年店庆任务，为总部交上一份满意的答卷。

辽源欧亚召开集团39周年庆营销研讨会

本报讯（辽源欧亚 综合部）2月17日，欧亚商业连锁辽源区两地三店同步召开集团39周年庆典营销活动头脑风暴暨三八节工作部署推进会。

会上，辽源欧亚各商场、部室向领导班子汇报了39周年集团庆各项工作筹备方案，并进行了各项工作细

节的研讨，将各部门方案进一步夯实与提升。最后，领导班子对集团庆及三八节活动汇报进行了总结，并对重点工作进行部署。

会后，辽源欧亚各商场、部室要按照总部要求及研讨结果进一步完善提升，关键是将计划落地，措施办法

要有实效性。尤其是销售数据的制定，要考虑到每个环节、同期特殊因素，以数据为核心倒推出实现目标的措施与营销活动，重点是与供应商做好沟通，全力做好货源的储备与活动资源的征集工作，将集团39周年店庆打造成为一场万人空巷的营销盛会。

人气为王 “惊天魔盗团”燃爆欧亚汇集



欧亚汇集大型魔术表演现场。

王俊浙 摄

本报讯（欧亚汇集 张献文）2月18日下午，欧亚汇集一楼中庭举办了一场名为“惊天魔盗团”的大型魔术表演，活动燃爆现场，吸引大批顾客驻足观看，震撼的视觉盛宴、精湛的魔术表演、梦幻的舞台秀，给广大消费者带来极致视觉享受同时，更通过人气为王促进了各业态品牌销售强劲复苏增长。

借助大型魔术表演汇聚的人气，汇集各业态纷纷推进大力度营销活动，轩奇宝贝、瑞思少儿英语、杨梅红艺术早教、当当城等为在场小朋友、亲子家庭提供了丰厚福利礼品，现场顾客参与热情高涨。随着小丑舞台开场秀、人体悬浮术等表演接二连三上演，也将本场演出推向高潮。沉浸式魔术体验、趣味互动游戏，让孩子们在观看魔术的同时收获眼界与知识，在玩耍中获得成长，做到了真正的寓教于乐。

欧亚商业连锁经开宽城区召开集团39周年庆供应商大会

本报讯（欧亚万豪 王晨）2月22日7时30分，欧亚商业连锁经开宽城区全体管理者、各业态品牌供应商齐聚一堂，在经开宽城区总经理韩松霜的组织下，共同召开“携手并进 共创未来 欧亚集团39周年供应商大会”，百货、家电、超市业态供应商代表分别上台发言。

韩总在总结发言中对供应商一直以来

的大力支持表示感谢，并在店庆营销思路、货源储备等方面充分分析此次店庆。韩总表示，回顾2022年，我们面临着重重困难，外部市场的激烈竞争，疫情的强烈冲击，但大区全体员工能够紧紧团结在一起，坚持理想和信念，跟供应商朋友携手并进。面对即将到来的39周年店庆，韩总要求全体管理者和供应商主动求变顺

应市场，共同开启新纪元。随后在欧亚万豪四楼会议室召开大区各门店、商场店庆布置会议。

欧亚集团39周年店庆即将启幕，多重重磅活动即将袭来，欧亚商业连锁经开宽城区将在供应商朋友们的鼎力支持下，敢为人先，精准营销，乘风破浪，合作共赢，圆满完成店庆任务指标！

图片新闻



2月12日，琿春欧亚延吉购物中心一楼共享大厅，举办即兴街舞人气文化活动，由高中生、大学生组成的街舞团体，吸引众多年轻人的到来，掌声、欢呼声让商场内充满了青春的激情与活力。

琿春欧亚 王娟 摄

精选餐饮五折放肆吃

浪漫相约 美好汇集

本报讯（欧亚汇集 倪莹莹）甜蜜礼遇，惊喜不断。2月14日情人节，欧亚汇集整合大龙燚火锅、三俞竹苑等餐饮品牌惊喜推出“餐饮五折放肆吃”活动，吸引众多消费者预约排队，累计带动销售6万余元。

同时，抓住情人节契机，欧亚汇集其他商家也纷纷推出各类活动吸引消费者进店体验，其中，醉里桃花音乐酒吧推出单身女孩5.8元自助畅饮活动、木仓实弹射击俱乐部推出情人节520元丰厚套餐、伟大航路烤鱼推出储值520元送251套餐等系列活动，吸引了诸多顾客前来体验。

此外，欧亚汇集中庭还有驻场乐队激情演绎，与观众互动交流，摇滚风、校园风、流行风等风格各异歌曲穿插上演，让广大消费者购物体验的同时，更获得精神与心理上的放松与需求。

四平欧亚开展岗位培训 备战欧亚集团39周年庆

本报讯（四平欧亚 招商部）在欧亚集团39周年庆即将到来之际，为稳固客流量，提升顾客满意度，巩固维护顾客消费信心，四平欧亚购物中心决心以崭新的精神面貌，积极的工作状态向集团庆献礼。

在欧亚商业连锁四平区总经理姜辉的安排部署下，2023年2月23日起开展针对营业员、理货员、收银员开展“星级服务”基础岗位培训工作，并联合四平市区人力资源和社会保障局、总工会开展“2023年企业职业技能竞赛”。以“强化服务意识、提升业务技能”为主题，进一步深化企业“顾客至上”的服务宗旨，充分调动员工工作热情，通过提高员工主动服务意识，提升商品质量，从而达到进一步提升销售业绩的目的。

新店入驻

网红产品“追觅”品牌 吉林省首店入驻欧亚商都

本报讯（欧亚商都 刘馨）吉林省首家网红产品“追觅”品牌入驻长春欧亚商都。“追觅”是国内颇受关注的智能家居生活科技品牌，在高速数字马达、多旋翼风分离技术处于行业领先地位，是追觅产品矩阵迭代拓新的核心竞争力。其中，吸尘器、洗地机和扫地机器人备受广大消费者的关注与喜爱；高速吹风机外观精美、使用感受惊艳，也获得消费者广泛赞誉。很多对洗地机感兴趣的消费者纷纷来到专柜进行体验，专柜门前人头攒动，热情十足。开业期间，专柜推出了“集赞有礼、分享集赞返现金礼券”等活动，期间集赞数最多的前十名可获吹风机、户外推车、智能刀筷消毒机等精美礼品。购买后七日内转发朋友圈，可积攒耗材券，同时推荐好友亲人选购可立减100元，品牌钜惠返利，优惠惊喜不断。为了让消费者拥有更加优质的购物体验，购物不满意七天内可无理由退货，让消费者放心购物。

同时，“追觅”品牌也开展了线上直播活动，可满足更多消费群体的需求，拉动流量与宣传。真正与周总提出的“线上+线下，商品+服务，消费+体验”三位一体发展路线相契合，上柜首月，专柜实现销售额8.4万元。

华射堂国潮射箭馆入驻通化欧亚

本报讯（通化欧亚 郑毅）2月18日9时58分，历时60天的装修，华射堂国潮射箭馆在通化欧亚购物中心五楼商场盛大开业。华射堂国潮射箭馆是黑龙江江蚁体育发展集团有限公司旗下的连锁店，具有专业的射箭器材，专属教练1对1指导，是TAL射联指定考培中心目前是通化市唯一一家专业射箭馆。

新年伊始，华射堂国潮射箭馆的入驻，吸引了众多射箭爱好者，为通化欧亚五楼商场功能娱乐区域增添了新的品牌活力。

轻食兔筒餐入驻欧亚汇集

本报讯（欧亚汇集 郭亚楠）2月20日，经过3个月的紧张筹备，轻食兔筒餐厅在欧亚汇集一楼试营业，丰富了汇集业态组合，为广大消费者提供一处健康减肥打卡地。

轻食主义因遵循低盐、低糖、低脂原则，所有食材均冷链新鲜直达餐厅以最清新的原味唤醒食客的味蕾而赢得消费者追捧。轻食兔筒餐厅主打手工低卡汉堡、全麦三明治、轻食沙拉和特色饮品，低卡低脂热量低，不用担心脂肪的堆积引起的肥胖问题，非常适合正在运动健身、注重身材管理和追求健康理念的人群，打造温馨浪漫的就餐环境，风味独特的食材，营养健康的菜肴佳品，低卡低脂的健康保障，为消费者提供更优质的服务。一经推广，受到了诸多消费者的关注。

都说减肥要管住嘴迈开腿，在欧亚汇集不需要这样。轻食兔筒餐可以让来到汇集的消费者在享用美食的同时快乐瘦身、轻松瘦身、健康瘦身，同样可以享瘦人生。轻食餐厅的加快进驻，拓宽了招商的视角，未来将继续联动业态的互为，带动异业联盟的有效衔接。

辽源欧亚超市“正大鲜鸡”挂牌营业

本报讯（辽源欧亚 综合部）2月14日情人节，辽源欧亚购物中心超市“正大鲜鸡”品牌正式挂牌营业。

按照欧亚商业连锁2023年“做大做强市场、高质量经营”的指导方针，辽源区将2023年招商调整工作定位为提升整体经营质量。在“正大鲜鸡”开业后，今年3月份，辽源欧亚超市计划进一步扩大与正大品牌的合作范围，引进鲜鸡系列及“正大熟食客”品牌，在现有经营品类基础上，增加鲜鸡系列、半成品包子、油条、炸鸡、鱿鱼等系列产品，并在现场增设深加工项目，争取更大的利润提升空间，为2023年超市提质增效夯实基础。

欧亚商业连锁认真学习曹和平董事长在集团各系列年度述职会议上的讲话精神

本报讯（欧亚商业连锁 综合办）在2月8日召开的欧亚集团各系列年度述职会议上，曹和平董事长做了重要讲话。在讲话中，曹董要求大家通过对社会经济环境的变化中加强思考与市场研判，从而知道如何做好自己，并提出了“做好自己”

的六个方法与途径。

会后，欧亚商业连锁召开班子会，欧亚商业连锁党委书记、总经理于惠飏带领全体班子成员认真学习曹董讲话，并对讲话中提到的重点工作进行部署，落实整改时间；对曹董提出的工作方法进行深入探讨，

要求全体管理者、员工细化落实、并执行到位，并第一时间部署总部各部室、各大区、各门店组织学习曹董讲话精神。欧亚商业连锁从总部到大区，从长春到外埠，从管理者到一线员工，以饱满的学习热情，以学以致用的态度，灵活多样的学习方式，全面展

开了深入学习，并撰写学习心得。

新的一年，以曹董提出的“高质量经营”为指导思想，欧亚商业连锁全体员工将以昂扬斗志与创业激情，做好高质量营销，挖潜增效；做大市场，做大销售，为达成集团39周年经营任务及全年指标，奋发有为，砥砺前行！

吉林欧亚置业有限公司获评“吉林省节约用水先进单位”

本报讯（吉林欧亚商都 李莹）近日，吉林省人民政府下发《关于表彰吉林省节约用水先进单位和先进个人的决定》，吉林欧亚置业有限公司荣获“吉林省节约用水先进单位”荣誉称号。

一直以来，吉林欧亚商都大力开展节能降耗工作，采取多种有效措施，将节能降耗工作落到实处。增强节水意识，注重日常维护，强化用水管理，倡导节约用水习惯，加强用水监督，及时更换故障、老化水表，准确计量用水量。更新管道，有效防止水资源的跑、冒、滴、漏，并实施系列节水办法，在满足基本用水需求的基础上，切实减少耗水量。

站在新的起点上，吉林欧亚商都将继续巩固和发展节水工作成果，强化节水管控，深化节水宣传，树立“点点滴滴降成本，分分秒秒增效益”的节能意识，采取更加有力有效的措施，进一步提高水资源利用水平，以高效管理实现节能效益的最大化，助力企业经济持续健康发展。

辽源欧亚购物中心荣获辽源市高新区年度表彰奖励

本报讯（辽源欧亚 综合部）2月18日上午，辽源欧亚购物中心在辽源市高新区举办的年度表彰会上获得辽源市高新区《2022年度投资贡献奖》暨《2022年度纳税贡献奖》两殊荣，并获得8万元奖励金。荣誉的获得佐证了辽源欧亚购物中心2022年在疫情影响下经营工作取得的良性成果，体现出欧亚商业连锁外埠经营对地区经济发展所做出的巨大贡献。为辽源欧亚新一年的经营树立了前进与超越的目标，荣誉的取得也彰显出辽源欧亚经营发展的起点上，吉林欧亚商都将继续巩固和发展节水工作成果，强化节水管控，深化节水宣传，树立“点点滴滴降成本，分分秒秒增效益”的节能意识，采取更加有力有效的措施，进一步提高水资源利用水平，以高效管理实现节能效益的最大化，助力企业经济持续健康发展。

欧亚商业连锁四平区深入学习曹和平董事长在集团各系列年度述职会议上的讲话精神

本报讯（四平欧亚 徐金凤）2月18日，欧亚商业连锁四平区召开区域内主要负责人会议，总经理姜辉在会议中传达了曹和平董事长“在集团各系列年度述职会议上的讲话”。

船载千斤，掌舵一人。在学习曹董的重要讲话后，姜总重点强调，各部门负责人，要认真学习并传达落实曹董讲话精神，并按照董事长讲话中提到的现象对号入座、举一反三，查摆自身工作中存在的问题和不足，拿出解决问题的办法，完善整改措施，以及下一步的实施计划。全体管理者要提升对问题的敏感度，深入到一线，了解问题，解决问题，对问题解决要有计划、有安排、有考核，确保问题有效落地解决。真正落实好

董事长讲话中“干一件事，就要干完一件事、干好一件事”，“要实质不要形式，要效果不要过场”，“工作要有议、有决、有执行”，“要增强责任意识、工作意识”，“要克服经验主义、老做法”等指示精神，各管理者要针对本部门的实际工作拿出整改销项表，逐项落实到位。同时，根据曹董讲话精神，姜总要求各级管理者要做好店庆活动推进，做好2023年度超市及服饰类的合约洽谈，克服困难，发扬责任意识和工作意识。

革故鼎新，独具匠心。在各级领导指导下，根据欧亚商业连锁工作指导精神，夯实工作基础，做细工作流程，完成工作目标，上交最优异答卷。



欧亚商业连锁四平区认真学习《今日欧亚》报纸，学习曹董讲话精神。徐金凤 摄

欧亚新发与宽城区消防救援大队联合举办消防应急演练

本报讯（欧亚新发 王晓薇）2023年2月16日，欧亚新发与长春市宽城区消防救援大队开展一次模拟灭火演练。欧亚新发副总经理曹建权带领保卫部全员及微型消防站队员参演。

当日下午，模拟演练正式开始。本次演练以9楼影院发生火灾为背景。宽城区消防救援大队接到报警后，7辆消防车迅速到达欧亚新发店正门。教练员宋洪林带领30余名队员连接消防水带，迅速到达模拟火灾地点；欧亚新发微型消防站队员携带消防器材配合参演。演练结束后，宽城区消防救援大队对欧亚新发微型消防站发生火情后的救援过程，进行了一次面对面指教指导。

欧亚新发在今后工作中，将始终牢记周总提出的安全工作必须保证“万无一失”的工作要求，针对商场内火灾危险性大的重点区域、重点部位加强巡查；结合实际，贴近实战积极开展应急演练，以安全促发展、以发展促安全，实现欧亚新发发展与安全动态平衡。

欧亚沈阳联营、欧亚长青城组织全体员工学习曹董在集团各系列年度述职会议上的讲话精神



本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）2月17日，欧亚沈阳联营、欧亚长青城两店领导班子分别带领中层管理干部深入学习曹和平董事长在集团各系列年度述职会议上的重要讲话精神，并通过各党支部、员工早会、中会、例会等会议向全体员工层层传达学习。

董事长对今年的市场环境、经济环境、政策环境以及集团的经营情况等各方面做出了全面、科学、精准的分析和研判，明确了集团的发展方向，并针对欧亚人“要做好自己”提出了具体要求。沈阳欧亚两店结合门店具体情况对曹董事长的

讲话精神进行了再强调、再部署，坚决在解放思想上下功夫，进一步明晰定位，科学配置人力等各项资源要素，增强员工干劲，注重工作实效和结果。

沈阳欧亚全体员工表示，将深入贯彻落实曹董讲话精神，提升责任心和执行力，克服经验主义，强化破题思维，增强想干事、能干事、干成事的自觉。欧亚集团39周年店庆在即，沈阳欧亚全员定将不负众望，立足岗位，尽心尽力做好自己的事，借助店庆，全力以赴打好营销“漂亮仗”，为推进沈阳欧亚的高质量发展贡献更大作为！

不负好春光 焕新逐梦想 松原欧亚开展开学季专属活动

本报讯（松原欧亚 张希钰）焕新装备，重返青春赛道。近日，松原欧亚购物中心推出“不负好春光、焕新逐梦想”开学季专属活动，各大品牌充分抓住这一时机，小至书包、背包，大到拉杆箱、床品，从黄金饰品到春季新款服饰等，都保证了货源充足。

2月17日至26日，尊享购选儿童春装低至6折、学生书包低至99元，箱包拉杆箱、床品低至3.5折等超级优惠。购物同时，还可参加第七届年货抢购节循环抽奖，10克金条、20份饮品好礼，打折促销、赠好礼再继续。

为助力学子们新学期的筹备，松原欧亚针对青春洋溢的大学生、无忧无虑的小学生进行了精心策划的“开学季”选品策划。除了学习用品、数码商品、服饰、鞋履成为热销品牌，化妆品也悄然进入了“开学季”热销大军，并取得了良好的销售效果。

斗志昂扬迎店庆 凝心聚力谱新篇

本报讯（欧亚卖场 张日虹）冬去春来，万物复苏。2月23日，欧亚卖场家电商场隆重举行集团39周年店庆誓师大会，数百名员工齐聚一堂，吹响了攻坚周年店庆、奋战新征程的号角。

征程在前，壮志在心，全力以赴，勇往直前，誓达目标，王者之师，欧亚卖场，冲！冲！冲！……嘹亮的口号铿锵有力，点燃了欧亚卖场家电商场心中的火焰，大家战意盎然，誓将全力以赴，达成目标！

2023年，新年新气象，欧亚卖场家电商场全体员工满怀信心，以饱满的热情，全身心地投入到店庆备战的准备工作中，强内功，查安全，增新品，整合资源等等，力争取得店庆销售全面胜利，展现欧亚卖场家电商人王者之师，势不可挡的霸气和雄姿。我们将不忘初心，继续秉持欧亚的企业精神，践行欧亚的服务宗旨，以信心凝聚力量，以实干谱写华章，踔厉奋发，笃行不怠，誓达目标，赢战店庆！

松原欧亚家电商场召开集团39周年店庆供应商大会

本报讯（松原欧亚 周丽娜）2月21日13时，松原欧亚购物中心家电商场召开集团39周年店庆供应商大会。会议在管理者共同演唱的歌曲《早安隆回》中拉开帷幕，以此来感谢10年来陪伴松原欧亚一路前行的供应商朋友，祝福大家在2023年携手共进、合作共赢。

厉兵秣马 决胜未来。松原欧亚购物中心家电商场经理王星霖在会议现场简要回顾并充分肯定了2022年的销售业绩，在认真分析面临的形势与战略任务的同时，重点对接下工作进行了安排部署，并与广大供应商签订了2023年的全年目标责任书。

在变化中寻求改变和突破

学习曹董在集团各系列年度述职会议上的讲话有感

曹和平董事长在集团各系列年度述职会议上的讲话中引用了《谁是最可爱的人》这篇文章，这让我深深的感受到作为一个欧亚人、一个零售人，在2023年应该怎么面对这场疫情后的挑战，以及经济全面复苏后的工作，对我们每个人更为深远的意义。

随着政策和措施的确定，实体零售的变化在三年的逆行中慢慢确定，通过学习我感受到，虽然我们以及消费者的生活实现了相对有序，有了活力，但经济下行压力的客观面仍然十分明显。作为实体零售的从业者，需要在这样的变化中寻求改变和突破，管理层面如何优化结构，让效率更高，减少管理成本；经营层面如何理解

变化带来的难度，找到突破点，都是我学习的事情。

“干一件事，就要干完一件事，干好一件事”，“要实质，不要形式，要效果，不要过场”，“研究工作要有议，有决，有执行”，“增强责任意识、工作意识”，“要克服经验主义、老做法，知识在更新”，“让各级员工有个稳定的岗位，有稳定的收入”……领导的话语我句句铭记。在特殊时期，我的很多工作习惯和生活作息都发生了不同程度的改变，通过学习我意识到，2023年的改变不仅仅是在市场经营层面，在工作管理与自我管理方面也要区别于曾经。很多在这三年中适用的经验，已经不能适应当下的市场

了，更区别于三年之前，我要在学习中寻求新的经营方法，依靠原来的经验已经不能应对现在的市场环境。

我们即将迎来一个盛大的节日——集团39周年店庆，这次店庆对社会、对市场、对员工、对管理者都是一个契机，一个复苏的契机，一个能看到效果的契机。对供应商而言，这无疑是对以往低迷市场重要的一个翻身仗；对我们而言，这将是非常好的一次实力的证明。

往日的烟雨已成为历史，崭新的未来就在眼前，让我们共同期待集团39周年店庆得圆满成功！

（四平欧亚 刘帅）

坚定信念 求真务实 精进有为

学习曹董在集团各系列年度述职会议上的讲话有感

通过学习曹和平董事长在集团各系列年度述职会议上的讲话，感悟颇深、深有所获。

曹董在开篇对2022年之前的工作总结中肯定了欧亚人的辛勤努力、团结拼搏的精神，使作为欧亚一员的我感到受到了很大的鼓舞和鞭策。同时，曹董也提出了当前的机遇和挑战，特别是所提出的“进德修业、专注时效”指导思想，为欧亚人指明了发展方向——注重人的素质培养，注重企业文化，留住人才，转变经营作风，变通思维大胆创新，充分利用互联网这一平台打造欧亚品

牌，提高服务质量，真正使欧亚有长足的发展，继续谱写辉煌，为人民群众提供方便、快捷、舒适的服务平台。

现代社会，由于电商网购的兴起，加之赶上三年疫情的雪上加霜，使实体经济受到了前所未有的冲击。欧亚集团在曹董的带领下，上下一心、团结共进，顶住压力走出了低谷。同时，疫情防控全面放开给我们带来了新的发展机遇。而随着人们生活水平的日益提高，人们需要更高质量的服务需求，也给我们物业公司提出了更高要求。这就需要

我们要与时俱进转变传统的服务观念，热情为业主服务把温暖送到每一位业主的心坎上。

欧亚钻石名城物业的服务宗旨是务实求真、主动作为，不囿于形式主义，真正的办实事，做一件就做好一件把问题解决在萌芽中。2023年，各部门将继续通力合作、相互协调、明细责任、齐心协力、团结一致、抓住机遇、迎头赶上，为欧亚集团发展添砖加瓦，共创欧亚的美好未来。

（琿春欧亚钻石名城物业）

疾风知劲草 烈火炼真金

学习曹董在集团各系列年度述职会议上的讲话有感

二月春风似剪刀，剪掉三年的疫情，迎来了春季盎然。回首白色的三年，有太多的辛酸与感动，吃不好、住不好，沉重的工作频繁的重复的做着，登高卸货，开箱分货，开车送货，心底还藏着对疫情的恐惧和对家人的担心，我相信所有的欧亚人都是这么过来的，大多欧亚人也是这么坚持下来的。

那层阴霾渐渐散去，当看到曹董在重要讲话中对我们的评价是那么的高，说我们是最可爱的人，有那么一瞬间我的双眼变得朦胧，觉得一切都是那么值得。疫情期间，有

几次我真的在崩溃的边缘，来自社会的流言蜚语，个人的不理解，真的是扛不动了，是领导们身先士卒，是同事们的不顾一切，我也选择了坚持，很庆幸，我做到了！

曹董在集团各系列年度述职会议讲话中重点提出了工作的本质目标，就是一定要让员工有个稳定的岗位，稳定的收入，或者说一个较好的收入，欧亚集团的员工收入不能低于同行业工作者的收入。作为掌舵者，居庙堂之高则忧其民，让我深深感受到了企业了温度，与领导们的真情实感。

劲风知劲草，烈火炼真金，经过三年的洗礼，欧亚团队空间团结，铁军精神凝练成魂，上下一心，百年欧亚，我们逐梦前行！请相信我们！

敢战，我们心之所向！
应战，我们所向披靡！
敢战，我们勇者无敌！
赢战，我们势不可挡！
大浪淘沙，方显英雄本色，千古风流人物，还看今朝！

（欧亚车百 姚志刚）

图片新闻



欧亚商业连锁绿园广场区管理人员认真学习报纸学习曹董讲话精神。李滨 摄



欧亚商业连锁通化区认真学习曹董讲话精神。杨海燕 摄



欧亚商业连锁乌兰区员工认真学习《今日欧亚》，学习曹董讲话精神。包秋月 摄

知行合一 笃定前行

学习曹董新春寄语“进德修业 专注实效”有感

新春之际，我们收到了一份特别的礼物——曹和平董事长题写的“进德修业、专注实效”，为我们送来新春祝福，更是曹董给予员工坚定信念、追求梦想的精神支柱，也是曹董展望新的一年对全体欧亚员工提出的殷切期望，勉励大家锐意进取、脚踏实地，做好本职工作，出色地完成各项工作任务。

2022年，是极不平凡的一年，我们经历了前所未有的考验，从谈之色变的惊慌失措，到坦然面对的积极应变，从人人自危的恐惧心理，到不忘初心的使命担当，从销售低迷的环境所限，到繁盛活跃的热闹景象，事实证明，面对困难，欧亚人用自己独有的

毅力和精神从困境中走了出来，战胜了难以想象的磨难和挑战，迎来了胜利和曙光。有德有才用之，有才无德弃之。没有高尚的德行，无论身在何处，都是无法立足的，这既是立身企业的根基所在，也是立足于社会的根本所求。新的一年，请曹董放心，吾辈将以“进德修业、专注实效”校定

行为准则，提高道德修养，脚踏实地地开展各项工作，真正地取得实实在在的效果，带领团队继续践行“做内行、在现场、敢担当”管理箴言，立足本职岗位，知行合一、笃定前行、勇毅担当，用实际行动感恩企业、回报企业。

(欧亚汇集 李洪新)

迎新春

日历缓缓地翻开了新的一页，伴着明媚的阳光，侧耳倾听，春天的脚步声在渐渐走近，它欢快舞动着冬的绚丽。翘首以望，时光隧道正姗姗走来，让我们同过去的日子挥手告别。展望过去，疾病、困难以及种种磨难，并不能阻止我们前行的道路，就像爬山一样，沿着陡峭的山路，爬到山顶，即使疲惫，也会有一览众山小的壮阔。面对新的一年，我们每个人都是踏上征途的勇士，开始接受新的洗礼，如同顶着露珠的嫩草，早起捕食的小鸟，都充斥对未来的美好希冀。新的一年，新的期盼，轻轻地带去我的祝福，身体安康，快乐常伴！

(欧亚商都 刘馨)

做一名有责任感的欧亚人

责任感来自于一个人的内心，强烈的责任感是个人对于自己的高度要求。时刻保持清醒的头脑，检查自己的工作是否已经做的足够好，这就是强烈的责任感。

对于一名欧亚员工而言，只有具备高度的责任感、怀有强烈的责任心，才能确保工作正常落实，进而推动事业的发展。因为，责任是一个人的立身之本，更是落实工作最基本的保证。然而，“责任”这个原本应该是每个员工基本道德范畴的问题，却似乎被个别人蒙上了“有麻烦”的盖头。个别人该做的工作不做，该负的责

任不负，甚至忘记了自己的职责，丢掉了本色，成为工作中中看不出来、关键时刻站不出来的人，最后，导致工作落实不到位，甚至酿成了严重的后果。责任感来自于一个人的内心，强烈的责任感是个人对于自己的高度要求。时刻保持清醒的头脑，检查自己的工作是否已经做的足够好，这就是强烈的责任感。

在一个企业里，站在不同的岗位就拥有不同的岗位职责，一个人的职位越高，权力越大，他所肩负的责任也就越重；一个人承担的责任越多，他的人生价值也就越大。只

有不推卸责任的员工，才有可能被赋予更多的使命，才有资格获得更大的荣誉，一个缺乏责任感的员工，或者一个不负责任的员工，首先失去的是企业对自己的基本认可，其次失去了领导对自己的信任和尊重，最终也失去了信誉和尊严。

作为一名欧亚员工，要明白工作就意味着责任，工作不仅仅是为了谋生才做的事，更是你的一种使命担当，哪怕是遇到困难，也不要推托，只有你去接受它，才有可能超越自己，实现人生价值。

(欧亚长新 李明星)

请拿「安全」当回事

安全是一个永恒的主题，是人类发展最重要、最基本的要求。安全生产既是我们生命健康的保障，也是企业生存与发展的基础，更是社会稳定和经济发展的前提条件。

在工作中，大家经常会听到这样一句话：“小心，注意安全！”虽然只有短短的六个字，然而这句话的背后包括了太多的含义：有关爱，也有警告，更有一种对生命的敬仰。所谓关爱是因为家人希望看到一个健康、笑容绽放的你，所谓警告是要你认真做好安全防范，不要麻痹大意，暂且不说人们对这句话的理解会有多深，但防患于未然的周全是要每一个人必须想到，并且必须做到的。作为一名员工，我们必须充分了解自身岗位的安全职责，每一条安全制度和操作规程，它不是束缚我们的枷锁，而是指引我们正确前行的航标，只要我们认真学习，严格的执行，事故是可以避免的。

在进行一项工作时，首先要问问自己，这样做安全吗？目的就是要把“安全第一”的思想植入我们的大脑，培养正确的安全行为观，我们不能以经验办事，要杜绝一切习惯性违章。有些人明知一些行为是违章的，就是嫌麻烦不愿改，认为一直都是这样干的，不会那么巧就出事。这样的心理其实就是安全意识麻痹的表现。要知道，任何的违章行为都可将自己推向危险的边缘。上学时，老师说爱祖国、爱人民；工作了，领导说要爱企业、爱工作；结婚了，爱人说要爱家庭、爱生活。在安全面前，我说——我们首先要爱自己。这样的人才能做一个有爱心、懂感恩的人，没有安全，所有的爱都无法付出！

当我们过着丰衣足食惬意的生活，那是辛勤工作加安全的果实，工作是我们赖以生存的手段，然而企业给了我们工作的机会，让我们的生活有了保障，而我们就应当感恩于社会、感恩于企业、感恩于所有爱自己的人们。该如何去做呢？那就是安全干好自己的本职工作。这不仅仅是感恩，更是我们的责任和义务。

用“三心二意”即工作上的“专心、细心、耐心”，思想上的“忧患意识、责任意识”，时刻绷紧安全之弦。从“要我安全”转向“我要安全”“我应安全”“我能安全”及“我懂安全”上，为了企业的发展，为了个人的安全，为了家庭的幸福，请拿“安全”当回事，因为只有安全在心，生命才能在手，安全生产，应该有你、有我、有大家护航！

(松原欧亚 王丽娟)

同乐会有感

疫情三年终过去，历经磨难见春来。正月十八同乐会，全体员工笑开颜。久违年会如约至，领导费心备酒宴。全员积极来筹备，现场氛围满堂红。领导员工齐上阵，唱歌跳舞乐不停。抽奖环节人沸腾，中奖员工笑开颜。二零二三开门红，上下齐心创辉煌。

(辽源欧亚 梁金凤)

欧亚商都新颜

几年磨一剑，转型成功现。高端接地气，规划创新意。打卡网红地，人间烟火气。巨幕影城，商都新蝶变。首家米其林，品质法餐品。百年鸿宾馆，清真第一楼。潮玩玩一体，乐享购欢喜。商都换新颜，精彩绽流年。

(欧亚商都 张艳丽)

新春新征程 成长在欧亚

——新员工入职培训有感

人生要走万里路，而欧亚是我迈出的第一步。来到欧亚这半个月的时间里，我逐渐适应了从校园到工作单位的转变，在逐渐融入这个大集体的过程中，我感受到了欧亚浓厚的企业文化氛围，奋发向上的员工精神。熟悉工作流程、了解欧亚的经营状态、探索人与人之间交流的方式方法，这些无不让我受益匪浅。

在学习的过程中，我的同事给了我莫大的帮助。在我工作中有疑问时他们给我耐心解答，在我因为业务不熟练感到紧张时他们给我鼓励，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。感谢同事对我工作的支持配合，更感谢领导对我的悉心培养。

人生在勤，不索何获。在这个冬往春来的季节里，我有幸能与欧亚相遇，更有幸能在欧亚这个大集体里学习成长。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在学校认真学习的这几年来，我一直在学习理论知识，而我的实践能力、务实能力却有一定的欠缺，感谢欧亚对我的培训与指导，并给我理论与实践相结合的机会，让我在不够夯实的基础上再添新章。

(乌兰欧亚 李昊妍)

以欧亚精神为驱动 务实笃行 行稳致远

获评欧亚卖场2022年度优秀厂方员工感悟

感恩欧亚，感谢卖场！很荣幸被欧亚卖场评为2022年度的优秀厂方员工，感谢领导对于我工作上的肯定，这将是对我今后工作的一种激励。

优秀厂方员工是荣誉。在欧亚卖场精品服饰商场工作已经6年，我从营业员到店长，到荣获欧亚卖场金牌员工，再到年度优秀厂方员工，衷心感谢领导对我工作的支持和帮助。

优秀厂方员工是责任。作为优秀厂方员工，更应该严格要求自己，积极主动完成领导安排的工作和任务，把自己的工作做得更好，用更好的标准要求自己，维护好欧亚形象。优秀厂方员工是鞭策。继续努力，深知自己不足的地方还有很多，继续加强学习，在今后的工作中扬长避短，全心全意为消费者服务，积极配合商场领导开展工作，不断的提升自己的工作能力，用实力行动为公司的发展尽自己的绵薄之力。

优秀厂方员工是动力。它将推动我更加发奋的完成每一项工作，沿着这个目标，我将不断努力前进，提升自己专业技能，整装待发，带领团队一起为欧亚卖场的发展壮大尽我们的绵薄之力。

我始终相信“一分努力，一分收获”，感谢欧亚卖场这个平台，让我在工作中不断提升自己。人因有事业而从容，人因有成就而自豪，我必以欧亚精神为内驱，务实笃行，行稳致远！

(欧亚卖场耐克品牌 陈琳)

拥抱生活

生活像一面镜子，能折射出你的全部，你对生活的态度也就是生活对你的态度，乐观的面对生活，生活就会回以你微笑，而悲观的面对生活，生活也会让你饱受辛酸。

人生路上多曲折，美好的人生必然需要良好的心态，即使命运不公，良好的心态也会使生活充满阳光，心态失衡会导致人生走向偏颇。相信自己，相信未来，用健康的心态拥抱生活。

是的，生活中的确会有很多不尽如人意的地方，但生活就是一片荒凉的土地需要我们的开垦，在我们面对这片荒凉的时候，我们应充满斗志，而不是一开始就对自己失去信心并用悲观的态度来开始你的耕种。

在人生的道路上，无不充满着挫折与艰辛。有时候我们被荆棘所刺伤，甚至会被狂风暴雨所击倒。然而，推开另一扇窗，改变另一种心情，转变另一种态度，你会发现人生道路上的挫折与艰辛对有志者来说是笔财富。我们要以积极乐观的态度对待人生，乐观让人生充满辉煌。

生活中并不缺少美，而缺少的是那双去发现美丽的眼睛，而只有当我们怀着一种生活处处是美好的乐观态度时，我们才能从生活中发现美，从而去享受一种美丽的生活。

所有的磨难都是在打造更好的前景，若以乐观的心态积极面对，你会发现你的世界都会因你的存在而熠熠生辉。让乐观走进心灵，去创造你想要的世界！

(松原欧亚 郭阳)

心存热爱 向光而行

因为热爱，我们心存感激；因为热爱，我们满腔热忱，我们无怨无悔去经历艰难险阻来实现伟大理想。2022年，我们每个人就像一滴滴水珠汇聚到企业的大海中来，每一个努力奋斗的日子都在闪闪发光；2023年已经到来，我们唯有先点亮自己这盏灯，用一缕缕微光汇聚耀眼的火炬，才能照亮我们光明的未来。

我们都是最平凡的普通人，在生活中也会有自己的烦恼、忧愁与迷茫。在工作中，我们也会遇到这样那样的问题，但无论什么样的问题，只要我们心中存有热爱、信念与坚持，我们都能从中找到方向与答案：心存热爱，向光而行！

作为欧亚卖场的一名普通员工，我热爱着这个企业。在这九年的工作里，企业给予了我很大帮助，我也不断地学习、成长着。企业见证了我的成长，同时我也看到了企业的丹心与赤诚，企业给予了每名员工充分的尊重和信任，像家人一样关爱着员工，为员工解决后顾之忧，在疫情最艰难时期，企业

考虑到员工或家人可能会急需抗疫药品，通过各种渠道联系购买，尽最大努力解决员工所急所需，领导每天都会给生病在家休养的员工打电话、发微信，询问身体情况和需要的生活物资等，让每个人都能感受到企业的温暖和力量！2023年，欧亚卖场员工同乐会，特等奖产生，当主持人采访获奖者何欣，此时此刻你想说点什么，何欣无比激动地说：“我在卖场工作十五年了，我爱欧亚卖场！”企业的爱点亮了员工心中的灯，企业就是我们心中的那束光！同时，我们也深信找到了这束光，就会坚持到底！只有热爱生活中所有美好的事物和值得做的事情才能让我们产生前进的动力，才能在自己所从事的岗位中勇往直前、奋斗不息。

“律回岁晚冰霜少，春到人间草木知。”当你热爱这个企业并为之奋斗不息时，你就会发现那束光芒早已照进了你生命中最重要、最美好的时光里！

(欧亚汇集 王子威)

保持热爱 奔赴山海

你所有的压力，都是因为你太想要了，你所有的痛苦，都是因为你太较真了。有些事不能尽你意，就是在提醒你该转弯了。

如果事事都如意，那就不叫生活了，所以睡前原谅一切，醒来不问过往，珍惜所有的不期而遇，看淡所有的不辞而别。山有顶峰，湖有彼岸，在人生漫漫长途，万物皆有回转，当我们觉得余味苦涩，请你相信，

一切终有回报。无论世界如何，都要保持热爱，奔赴山海，向着光的方向野蛮生长。

人生，一站一站的风景，一岁有一岁的味道，你的年龄应该成为你生命的勋章，而不是你伤感的理由。生活嘛，慢慢来，你又不差！祝我们永远积极向上，永远热泪盈眶，永远豪情满怀，永远坦坦荡荡，加油！

(欧亚商业连锁 卢丽颖)

书香欧亚

书名：《零售巨变》
作者：迈克尔·达特，罗宾·刘易斯

本书以宏观视角切入，深度阐释了零售巨变的6大原因，涵盖了供需关系、人口、科技等全局因素，研判了未来的主流分销模式与整体格局。作者在心理学和行为经济学的基础上，提倡“理性利他主义”理念，帮助企业塑造符合消费者整体需求和价值观念的组织与战略；给出4条获胜秘诀，帮助企业降本增效、优化消费者体验、提升品牌价值；拆解亚马逊、3G资本、苹果、声破天等顶尖企业的新零售转型案例，提炼出普遍适用的方法论建议。

书名：《营销管理》(第16版)
作者：(美)菲利普·科特勒，凯文·莱恩·凯勒，亚历山大·杰尔内夫 著
译者：陆雄文，蒋青云，赵伟楠，徐倩，许梦然

菲利普·科特勒的《营销管理》作为世界领先的营销学权威之一，目前已畅销全球55年，被翻译为20多种语言，被誉为“营销圣经”。在最新的第16版中，案例更新80%，以更好地反映当下的营销环

境；章节内容及架构进行了50%的调整改写，并新增了第21章，以适应大多数商学院教授营销管理的方式；每章插入开篇故事，以引导读者进入学习；章节结尾插入营销洞察栏，详细地讨论特定的营销主题；增加营销焦点框，用公司案例说明本章营销概念；授课教师在资质审核后还可得到教学PPT、教师视频、题库等……新内容、新形式、新洞察、新体验，无论是自学还是集中学习，都是很好的教科书。

书名：《文案之道——全球32位顶尖广告人亲述文案创作心法》
作者：[瑞士]阿拉斯泰尔·克朗普顿 (Alastair Crompton) 编著
译者：彭相珍、吕颖婉倩、祝士伟

本书一直被全球广告人奉为“文案圣经”，被持续学习与推荐。书中邀请了曾在奥美、恒美、盛世长城、智威汤逊等全球知名广告公司工作、服务过千余个客户、解决过各种广告疑难杂症的32位文案大师，亲述他们的工作方法与创作心得，全书包含超过100个品牌的200余幅广告作品的原作原

图，每位作者都给出了文案创作的忠告，并附上了代表作品及解说，等于提供了通往文案之道的32条世界级路径。本次新版增译了200余篇大师作品，并邀请了10位国内资深实战派广告人，回到中文语境介绍32位大师及其作品，帮助读者理解书中精髓并娴熟应用。

书名：《把灯光调亮》
作者：张抗抗
本书收录作者1995年至2020年创作的多部中篇小说。作家以宽阔的创作视野，对青春题材、女性心理、历史和现实等进行了深入思考。《集体记忆》是对历史的重新梳理；《请带我走》对人性进行了“忏悔”的提升；《工作人》表现了20世纪90年代的青年农民在城市文明与农村传统观念冲突中成长的经历；《把灯光调亮》反映了当今社会精神需求的匮乏。现场与“事件”背后的人物，成为两条纵横交错的隐线，构成小说的双向悬念。“灯光”反复出现，成为渴望光明的隐喻，写作手法值得借鉴。

书名：《隐形伴侣》
作者：张抗抗
这是一部剖析藏在人性背后精神处境的超越之作，小说讲述了20世纪一对知青在北大荒恋爱、结婚又离婚的故事。女主人公肖曾把自己关于真诚和正义的理

想，寄予自己的恋人陈旭，但婚后的现实使她在极度的痛苦与迷惘中，终于认识到每一个人的身体内部都有另一个终身无法摆脱的“隐形伴侣”。小说擅长挖掘人物的心理，揭示与剖析内心深处的矛盾，运用幻觉、意识流、梦境等手段，借助主人公的心灵律动，对人的自我分裂、自我疏离进行了自审。内容丰富精彩，文笔生动，具有较高的文学性及思想性。

书名：《行走的沙粒》
作者：余利红
当“诗和远方”成为梦想的代名词，被许多人向往。本期推介一本“在路上”的散文诗集，诗人余利红在大地上穿行，从云南到西藏，从江南到四川，登高山，过草原，临长河，访古镇……她用女性的细腻触觉和敏锐灵思，见天圆地方，纳山水灵韵，将思想、体悟、感怀、情愫述诸笔端，字里行间浸透着对山河景致、人生况味、生命百态的感悟和赞美，非常适合喜欢写散文和诗作的员工静心阅读和学习。