



全国政协副主席、民盟中央常务副主席王光谦率调研组莅临欧亚商都考察调研

本报讯(欧亚商都 办公室)5月7日,全国政协副主席、民盟中央常务副主席王光谦,全国人大常委委员、民盟中央副主席张道宏等领导一行莅临欧亚商都,就“建立生育支持政策体系”进行了考察调研。吉林省副省长杨安娣,省政协党组书记、副主席李龙熙,省总工会党组书记、常务副主席隋明利,欧亚集团党委书记、董事长曹和平,欧亚集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟全程陪同。

王光谦副主席率调研组一行到达欧亚商都后,考察了欧亚商都与长春市总工会共同构建的专为妊娠、哺乳期女性提供休息服务的多功能母婴场所“爱心妈咪小屋”,查看了屋内的空气净化器、智能消毒烘干机、微波炉、饮水机、加湿器、儿童图册、小药箱等设施,询问了企业如何落实生育政策、如何为女职工提供保障,以及面向社会所做的工作等方面内容,并给予了充分肯定。

2023吉林省“5·6盛夏消费季”在欧亚新生活购物广场盛大开幕



启动仪式现场。欧亚新生活供图

聚焦“盛夏消费季”和“点亮夜经济”两大主题,谋划夜间消费、文化传承、体育健身、大宗消费、生活服务、消费集聚6大板块,打造4大月度主题消费,开展“点亮夜经济 绽放新

活力”、“潮流新地标 消费新风尚”、“夜间消费季 活力热度榜”、“首届吉林啤酒消暑美食节”4个系列活动,创新推出各色消费促进场景,全面营造天天有促销、周周有节庆、月月有活动的火热消费氛围,为全省广大消费者献上一场惠享消费的盛宴。启动仪式上,欧亚新生活代表商贾企业表态,必将在省市政府的指导下,以最优的体验、环境、价格和服务,为吉林消费者打造丰富的夏季消费新场景,奉献多彩的夏季消费新体验。

本报讯(欧亚新生活 办公室)5月6日,由吉林省人民政府主办,省商务厅、省发展改革委、省体育局承办的“2023吉林省5·6盛夏消费季”暨“点亮夜经济,绽放新活力”系列活动启动仪式在欧亚新生活购物广场盛大开幕。

吉林省副省长李国强、国家商务部市场运行和消费促进司一级巡视员耿洪洲、省政府副秘书长吕海强、省商务厅厅长许涛、长春市副市长李炜姝等省政府、商务部及长春市政府、省直有关部门和各州市商务主管部门领导,有关行业协会、夜市、特色街区、企业、消费者代表参加启动仪式,欧亚集团董事长曹和平、副董事长于惠舫应邀出席本次活动。

“5·6盛夏消费季”系列活动,是吉林省深入实施扩大内需战略,坚持把恢复和扩大消费摆在优先位置,响应商务部“消费提振年”部署,精心打造的重磅惠民促销平台。活动将从5月6日持续至9月3日,历时120天,聚

曹和平董事长到辽源欧亚调研

本报讯(辽源欧亚 综合部)5月8日下午,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、副总经理王延等一行,由辽源欧亚领导班子陪同,赴辽源欧亚购物中心视察调研。曹董一行先后对辽源欧亚二期项目及一期现场进行视察。视察二期项目时,曹董与邹总听取了辽源欧亚总经理王延的工作汇报,并现场对辽源二期外立面装潢、品牌招商、开业前准备及推进过程中的外部形象一一进行指导,提出“大干八个月华彩亮相、为辽源添彩、给吉林争光”的建设号召,为辽源二期建成开业明确目标。

视察一期时,曹董观摩了新开张的星巴克,并听取了王总关于一期利用各种资源改造消防通道、增加营业面积的调整计划,肯定的同时,还给出建设性指导,为辽源欧亚一期通道改造计划的进一步落实明确方向。

随后,曹董一行对辽源欧亚各楼层进行踏察与辽源欧亚管理团队在辽源欧亚五楼会议室进行座谈,王总向曹董汇报了辽源欧亚整体经营、辽源市场现状及竞标店的经营情况,并将辽源欧亚下一步经营措施与调整方向向曹董汇报,得到董事长的肯定与认可。

视察辽源欧亚后,曹董一行又前往欧亚超市连锁和宁店进行探店,董事长对和宁外租与超内结构性的调整与满铺情况,给予高度评价,同时指示和宁店再接再厉,进一步深化调整步伐,提高品牌质量与经营品类的多样化,把和宁超市打造成效益良好、市民追捧的社区综合超市。

长春市朝阳区副区长孙娜到欧亚卖场调研指导

本报讯(欧亚卖场 王琳琳)4月28日,长春市朝阳区副区长孙娜一行来欧亚卖场,就节日消费市场、食品卫生安全、特种设备安全等进行调研。欧亚卖场副总经理蒋晓雨陪同。

孙娜副区长先后来到百货食品商场、室内公园和主题餐饮城,了解蔬菜、水果、肉类、米面等重点民生商品节日供应情况,察看特种设备日常维护、保养、检查等制度落实,随机抽查了餐饮店资质证件和原材料使用情况。孙娜副区长对欧亚卖场保障民生、平抑物价、食品卫生检查、特种设备维护等工作给予高度评价,并对下一步抓好食品安全提出了具体要求。

爱步品牌大中华区总经理董江白到欧亚卖场参观考察

本报讯(欧亚卖场 宋力男)5月3日,爱步品牌大中华区总经理董江白携团队一行莅临欧亚卖场参观,欧亚卖场副总经理赵鑫和商场部室相关负责人陪同。

爱步成立于1963年,世界知名北欧鞋履及皮具品牌,进入中国市场25年,全国门店千余家。欧亚卖场爱步店今年前四个月以900多万元销售总额稳居东三省第一名,并数次创造全国销售第一业绩。董江白一行先后参观“欧亚金街”、精品鞋城、服饰商场,赵鑫边走边向一行介绍了欧亚卖场整体情况、经营布局、分布业态、销售业绩等情况,并围绕实体商业走向趋势,消费行为变化等进行探讨交流。

一行人参观后,董总为欧亚卖场规模之大、业态之多、人气之高所震撼,在实体经济面临考验的当下,卖场的稳定发展和骄人业绩也让爱步品牌对实体商业充满信心。

欧亚商业连锁四平区总经理姜辉荣获“吉林省五一劳动奖章”荣誉称号

本报讯(四平欧亚 徐金凤)4月27日,欧亚商业连锁四平区总经理姜辉,荣获由吉林省人力资源和社会保障厅、吉林省总工会授予的“吉林省五一劳动奖章”荣誉称号。姜辉同志多年来带领四平全体员工,秉持初心,用行动彰显担当。在提高企业经济效益的同时,不断推进乡村振兴,助力四平市地产品销售推广,为四平市乡村振兴做出卓越贡献,得到吉林省及四平市各级领导的认可和肯定。

欧亚集团董事长曹和平一行莅临乌兰、白城、镇赉、松原、合隆等地欧亚门店调研



曹和平董事长一行到欧亚商业连锁白城调研现场。徐鹏飞 摄

同。曹董一行领导踏查了白城欧亚购物中心各商场现场,期间,曹董及几位领导就各商场现场的经营情况与管理者进行了解,对重点品类、品牌的销售情况进行询问,对超市生鲜区榴莲销售量,自采商品销售进行探讨。随后,领导们在会议室进行座谈,曹董嘱托:白城欧亚是良性发展的店,各项经营工作开展有序,殿堂环境、形象、品牌组合都很好,要保持。未来工作要抓好商品品质,做好品牌结构,管理者要有危机意识,提前做好市场布局,抢占市场份额,留住顾客。

●地点:镇赉县
5月1日,镇赉县首家肯德基店在镇赉欧亚购物中心隆重开业,当地规模最大的华为体验店也同步亮相。镇赉欧亚在欧亚商业连锁总经理于惠舫、副总经理蔡鸿雁的亲力亲为指导下,在白城共同努力,克服困难,不断奋斗,招调工作开花结果,镇赉欧亚焕然一新,正以全新的姿态迎接八方来客。曹董对镇赉欧亚的发展寄予厚望,鼓励大家要勤思考,多动脑,找出适合吸引客流的好商品,好营销,以好商品留住

顾客,以好营销吸引顾客,做好服务,增加顾客粘性。

●地点:松原市
5月1日12时,欧亚集团董事长曹和平一行来到松原欧亚购物中心,对百货、超市调整及新引进的美陈道具布置落位事宜进行视察。松原欧亚购物中心总经理郑伟携管理团队全程陪同。首先,曹董一行领导对百货家电业态进行逐层巡视。对松原欧亚百货较高的满铺率表示肯定。曹董指出,童装类要加强品牌组建,创新经营思路,做强市场占有率。对一些品牌形象要进行升级调整。同时,于总强调百货一定要盯住当地竞争店,不断引进首店品牌和优质品牌,保持市场竞争力和优势地位。接着,领导们来到超市,从超市人口形象的变化,到卖场里的地堆搭建、商品陈列、美陈布置等方面都给予高度评价,曹董强调超市调整一定要有实用性,调整最终目的要引流从而提升销售。此次曹董一行领导松原之行,给员工们带来了节日的问候,鼓舞和振奋了全员的气势。

●地点:合隆镇
5月1日16时30分,欧亚集团董事长曹和平一行七人到欧亚超市连锁合隆店调研。欧亚超市连锁总经理胡静春及欧亚超市连锁合隆店长曹艳松对合隆店货架更换及整体升级改造全面向曹董、邹总及于总进行详细介绍,曹董对升级改造后的现场,从超市人口的变化,到卖场里的地堆形象、商品陈列、美陈布置都给予了高度评价。曹董表示,超市陈列一定要多学习,不断的调整,常变常新,让顾客有一个不一样的购物体验。

(欧亚商业连锁 王莹、程丽娜、吴菲、李奇佐联合报道)

风和日丽艳阳照,五一开局谱新篇。欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、欧亚商业连锁总经理于惠舫等领导一行不辞辛苦,利用五一小长假来到乌兰、白城、松原、合隆等地欧亚门店视察指导。

●地点:乌兰浩特市

4月30日12时30分,欧亚集团董事长曹和平一行七人来到乌兰浩特欧亚购物中心,就一层、负一层工程改造项目进行具体工作指导。欧亚商业连锁乌兰大区总经理张哲银及领导班子全程陪同,并向曹董、邹总及于总等几位领导汇报了目前乌兰欧亚整体经营情况,同时就一层、负一层调整改造做出详细具体的可行性实施汇报。期间,曹董及几位领导就项目图纸设计的合理性,如何最有效、最大化的扩大经营面积,以及关于改造后的坪效、折旧、收益、招商等情况进行了全面的询问,并反复推敲该项目具体的可行性。同时,曹董对改造后的超市顾客购物舒适度、视觉效果、各品类动线、市调、核算经营面积时要去掉设备间面积等细节问题提出了指导性建议。曹董指出:市场严峻,短兵相接,只有努力成为强者,才能主宰市场!关于项目改造,提出了“装修简单不简陋,要“可用、能用、耐用”,“让时间服从进度、质量”等指导方针!邹总提出,方案和招商要跟进落实到位,确保质量第一,做好样板,保证装修标准及材料质量。最后于总讲到,经营和建设两条线,要两手抓、两手硬!工程建设要保质保量按时完成,而市场经营要靠班子成员团结一心。于总表示,欧亚商业连锁总部全体人员对于乌兰欧亚此次改造定将全力支持与配合!该项目是乌兰欧亚盼望已久的,曹董已经给予了门店改造项目的高度认可,我们更要全力以赴,保质保量的完成!

●地点:白城市

4月30日16时30分,欧亚集团董事长曹和平一行莅临白城欧亚购物中心,欧亚商业连锁白城大区总经理王铭力携领导班子全程陪

曹和平董事长一行到四平欧亚调研

本报讯(四平欧亚 徐金凤)5月8日,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东一行到欧亚钻石名城及四平欧亚购物中心视察指导。

期间,在四平钻石名城项目视察时,项目负责人邱小利对售楼进度及小区园林设计等详尽汇报。随后,曹董一行到四平欧亚购物中心各商场踏查。欧亚商业连锁四平区总经理姜辉对目前的运营情况,及下一步的营销举措逐一汇报,曹董认真听取后给予了方向性指导。曹董指出,四平欧亚装修升级完成阶段性

提升后,下一步要在商品上做文章,深度调研市场对品牌的需求打好商品牌,要根据市场变化转换经营方向,理性经营目前的买方市场,满足消费者对供给营销的需求,抓住客户端促进销售业绩稳定增长。姜总表示,四平欧亚会在目前稳定经营模式基础上,下一步将利用年中庆加大营销力度,活化营销模式。并深入加强社区经济的宣传作用,抢占目前竞争激烈的市场份额,四平欧亚将为销售业绩提升全员奋进稳增长,凝心聚力新征程!



曹董一行领导与四平欧亚团队座谈。徐金凤 摄

欧亚商业连锁召开集团39周年庆典成果分析暨一季度经营分析会

本报讯(欧亚商业连锁 全质采购招标部)4月28日,欧亚商业连锁召开“集团39周年店庆成果分析暨一季度经营分析”一级视频会议,欧亚商业连锁班子成员、总部各部室部长、各大区总经理及部长级以上管理人员参加了会议。

会议全面总结分析了集团店庆的成果,对一季度及店庆期间在销售下滑的情况下,通过毛利管控,百货、超市业态都实现了毛利的增长,毛利率的提升。同时,财务总监、百货、超市业态总经理也通过大数据,对一季

度、店庆的销售、毛利、商品、客流量等指标进行了精准分析,全面展现了一季度业绩情况及经营管理亮点,客观剖析了业态经营中存在的薄弱和问题,认真研判了当前的市场形式及经营现状,为下一步经营工作奠定了基础。

欧亚商业连锁总经理于惠勋作了重要讲话,一方面对店庆在毛利、其他收入增长;商业连锁长春、外埠共计近百个品牌在各地欧亚隆重亮相;“百店联动、YOU钱花IP”的营销创意;利用抖音平台营销广告取得阶段性

全国第一的效果;总经理带领各大区将店庆各项工作高质量完成的成绩给予充分肯定;另一方面号召各大区也要看到有部品类销售下滑、薄弱门店业绩提升缓慢等问题有清醒的认识。

于总还强调,全年时间已过三分之一,在接下来的时间里,要重点做好六个关键点,拿出关键措施:一是对社区超市便利店的应对措施;二是对亏损薄弱门店的有效止损措施;三是市场消费力不足时期增加毛利的措施;四是加强新媒体营销实现来客数、销售增

长的措施;五是首城首店招商的目标和措施;六是生鲜经营能力提升与降本措施。各大区管理者要紧紧盯住时间节点,有节点意识,对各节点应该达成的任务指标做到心中有数,胸有成竹。

集团店庆已落下帷幕,取得的成绩是连锁全体员工在未来工作中应发扬和坚持,以“拼”和“抢”的工作精神,努力实现企业的可持续发展、高质量发展,激发市场活力,促进消费回流,做提振市场消费的引领者和担当者,展铁军风采,创欧亚奇迹!

欧亚商都开展应急训练营培训

本报讯(欧亚商都 李佳奇) 暮春时节,惠风和畅。欧亚商都十楼二会议室人头攒动、热闹非凡,欢快的气氛为和煦春光增添了一抹亮色。欧亚商都突发事件应急演练训练营在此拉开了帷幕。

本次培训吸引了各商场、部室管理人员积极参与,三十余名管理人员通过趣味游戏分成五组,每组由经验丰富的经理带领新生力量参与活动,为小组赋予响亮的队名。培训由浅入深徐徐开展,并遵循“以人为本、统一领导、属地为先、预防为主”四项应急处理基本原则,对整体内容进行梳理整合,着重强调复盘总结的重要性,使各职能部门得以密切配合,确保欧亚商都员工具备及时、准确、有组织、有策略地应对突发事件的能力。

本次培训以“增强市场适应性,提升门店运营质量”为主线,明确了应急救援的范围和体系,增强了员工识别风险隐患技能,提升了管理人员应急事件处理能力,为各部门之间的团队协作、为消费者营造舒适、安心的购物环境打下了坚实的基础。

欧亚沈阳联营召开集团39周年店庆总结表彰大会

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)4月27日,欧亚沈阳联营在十二楼大会议室召开集团39周年店庆总结表彰大会暨深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育动员部署会。欧亚沈阳联营全体领导班子、中层管理干部、全体党员、获奖部门代表及全体获奖员工参加大会。

会上,欧亚沈阳联营经营策划中心副总经理苏桂梅对集团店庆期间各项重点工作进行梳理总结,深入分析短板、不足,研判当前形势,部署下步工作。全体领导班子对店庆期间取得优异成绩,做出突出贡献的13个优秀集体和8名优秀个人进行了颁奖。

辽源欧亚购物中心召开一季度总部经营分析会

本报讯(辽源欧亚 综合部)4月28日下午,欧亚商业连锁辽源区在集团39周年店庆成果分析、一季度经营分析会上,第一时间组织全体中层干部召开于总讲话精神学习落实会议。

会上,全体管理者在领导班子的带领下,逐字逐句分析讨论,提炼于总经营思想精髓,对应实际工作,围绕6个关键点与6项关键措施,确定辽源大区下步工作方向目标;并针对一季度及集团店庆总结数据,结合于总讲话精神,向全体管理者提出新的要求。

会议指出,各业态要围绕一季度及集团店庆总结数据,重新梳理复盘每一项工作,摆数据、找问题、举措施、正差距,通过总结找出经营上存在的症结,制定良方、对症下药。

欢欢喜喜庆五一 清清爽爽过夏季

本报讯(白城欧亚 康桂杰)五一国际劳动节来临之际,白城欧亚购物中心在正门小天井处推出威可多、杉杉、法派男装大型特卖会,经过前期的准备与筹划,全场商品优惠力度低至99元至799元,限时秒杀更是吸引了来往的消费者,首日销售近9万元,增添了节日的氛围。

“淄博烧烤”带给我们的深思

刚刚过去的四月,“淄博烧烤”占据了抖音、小红书等全网最火、最热、最红的话题,引起了全国关注。透过“淄博烧烤”走红现象,我们可以感受到淄博当地政府“你今天提出什么需求,我明天就会让你看到”的担当作为,淄博把游客当家人的态度,更让我们感受到了淄博人的积极、率真、热情、诚信,正是等等这些,才成就了迅速走红全国的“淄博烧烤”。

事事洞察皆学问。“淄博烧烤”走红也带给我们做好实体商业的诸多思考。作为超市的一名管理人员,我们要全方位、全渠道、全链条提升卖场超市的优质服务 and 高效管理,将企业文化要求落实到日常管理经营中,秉承绿色、健康、生态、安全的饮食理念,在深耕大酒行、在粮食、干果汇、特产行等欧亚自营品牌基础上,做大生鲜果蔬和日用百货的自营规模效益,持续优化管理,全面改进服务,加强质量价格管理,探索推进沉浸式体验场景打造,增强消费体验。

(欧亚卖场 刘晶)

图片新闻



“过五一来欧亚·吃游玩乐开怀”。五一期间,琿春欧亚逛购物中心抢抓小长假契机,特推出空调大抽奖、刮刮乐、运动户外节、超值膨胀肆意花、超市民生优惠季等系列活动,以此提振消费,活跃经济,促进销售。

(文/图 崔红哲)

欧亚商业连锁母亲节活动温暖启幕

本报讯(欧亚商业连锁 张君宁)5月12日至14日,在母亲节到来之际,欧亚商业连锁长春7家综合店蓄势发力,线上线下联动打造“YOU钱花 花式宠妈”主题营销。

80张延吉恐龙王国门票大抽奖

以“宠妈”热门词汇为营销关键词,以“带着妈妈,嗨趣游园”为切入点,80张延吉恐龙王国套票大抽奖。在欧亚集团小程序

“首页”或到家商城购物满额即可得奖号一张,让线上购物更丰富。

宠妈甄选礼品专区大放价

活动期间,线上各店精心选品备货,建立造“宠妈甄选礼品专区”,服饰、美妆、珠宝、家电多品类折扣让利,甄选爆品,低至3至6折。线下服饰类部分商品3折起,同时购物满额返消费券;黄金珠宝类部分商品每

克黄金立减20至40元,工艺费5折;妆品、床品、手机数码等部分商品1至6折大促让利。

YOU钱花有券抢 带着妈妈来吃喝

欧亚商业连锁秉持“贩卖商品 更贩卖生活”的销售理念,在母亲节活动期间推出餐饮玩乐套餐,多业态共同发力,聚拢消费。欧亚新生活购物广场24.9元万达影城观影券;欧亚三环购物中心伟大航路储值赠

送清江鱼、小渝匠推出精品特价菜。

打开欧亚 线下体验感拉满

欧亚三环在母亲节当天推出百货购物满200元并在打卡点拍摄亲子合照赠送精美丝巾一条,购物满额即可参与幸运球大返现活动;欧亚长新在5月8日至14日期间购物任意金额赠送品类满减套券、购物满额大抽奖等活动。

吉林欧亚商都综合体展会效应持续升温

本报讯(吉林欧亚商都 高云艳)为抓住吉林市商务局开展的“新气象·瑞兔迎春”116万元汽车消费券的促销活动,继415集团庆展会经济蓬勃开启后,吉林欧亚商都综合体在五一小长假期间继续开展车展、婚博会等展会,做好业态互为推动。

来卖场度假

本报讯(欧亚卖场 刘敏娜)在草长莺飞的春天迎来了第一个假期,五一小长假,欧亚卖场一站式的服务满足一家老小的小长假需求。

春光正好 露营集市

春天是露营的好时节,三五好友惬意相聚,吃吃喝喝聊理想。4月22日至5月7日欧亚卖场在大西洋厅举行了露营装备展示活动,现场露营用品应有尽有,特邀歌手音乐助阵,活动氛围得到广大消费者的点赞。

春日相约 幸运专享

欧亚卖场为回馈新老粉丝长期以来的

休闲乐全家

此次吉林欧亚商都综合体车展联合了一汽丰田、一汽大众、一汽奥迪、一汽奔腾、上汽五菱、宝马、林肯、奇瑞、哈弗等20余个汽车品牌近200台展车共同参与,规模空前,多款品牌新车型惊艳亮相,车展现场吸引了众多汽车爱好者的参观与体验。

春日相聚 “膨”然心动

4月30日,欧亚卖场特别推出2万张预存增值券,在预存增值的基础上还能参加卖场的赠券活动,线上增值券一经上线就倾刻售罄,为广大消费者带来了巨大优惠福利。

济南欧亚大观园“五一新潮玩乐节”引爆泉城

本报讯(济南欧亚 李萌)四月芳菲尽,五月繁华盛。伴随第七届济南文化和旅游惠民消费季暨“超燃五一 乐游泉城”主题活动的启动,由济南欧亚大观园等8家夜间消费集聚区,以及阿里巴巴等4家电商平台共同发起成立“泉城夜八点品牌联盟”,线上线下、跨界互动!

经过前期精心筹备工作,济南欧亚大观园在五一期间开展了“新潮玩乐节·乐购531”、“2023济南消费季主题城市秀·快闪活动”、“新潮玩乐节·夜市”、“汉服集市·美食节”、“新潮玩乐节·撸串”、“新潮玩乐节·脱口秀”等系列活动,受到了济南和外地游客的喜爱,迎来“井喷式”客流。

欧亚大观园作为济南市重点打造的20个夜经济之一,《济南日报》、爱济南、济南都市频道等各大媒体对欧亚大观园活动做了重点宣传,天下泉城App、鹊华视频、抖音、今日头条等平台进行了广泛宣发。通过节日期间各项活动的开展,各界媒体的共同发力,铺天盖地的新闻,让客流量猛增。从早上8时到23时院内市民及外地游客熙熙攘攘,人流如织,特别是晚上仿古建筑群亮灯之后,在五彩斑斓的光影映衬下,巨型玫瑰、浪漫花路、深淵镜等网红打卡点,引人注目,随手一拍,即可成片,形成了烟火气与科技感完美结合,成为独具特色的大观园景观。

辽源欧亚购物中心五一小长假持续热销

本报讯(辽源欧亚 综合部)辽源欧亚购物中心五一活动创新营销,多重活动引爆假期人气,销售同比提升显著,取得良好业绩。

辽源欧亚整体活动策划“价”日出行、“加”倍快乐主题营销,发行5.1元团51元服饰券、5.1元团超市10元券足额使用,一经发出,瞬间售罄。各业态也推出丰富的自主营销,服饰商场全馆大折扣+增值优惠活动基础上,会员单笔购物实收499元再送52元会员日活动十足抵用券;精品家居商场黄金部分免兑换误工费,妆品最低19元;超市力推超市内消费51元赠5元代金券,满10元使用;

家电商场全场低至6.5折基础上再参加银行满减活动,最高立减1600元。

创新营销基础上,辽源欧亚还利用异业资源,与星巴克、肯德基、城市披萨、圣爱蛋糕等多家单位合作,推出异业消费51元送51元欧亚代金券活动,活动期间满意499元使用,使欧亚与异业品牌形成强强联合,互为互动,产生良好效果。并与大楼整体营销、业态自主营销形成营销大网,五天假期辽源欧亚销售同比提升近30%,毛利同比提升近20%,交易笔数超同期近2个百分点,在消费复苏的道路上又迈进了一步。

长春市“志愿服务·爱心驿站”启动仪式在欧亚新发举行

本报讯(欧亚新发 王晓薇)为学习宣传贯彻党的二十大精神,进一步弘扬中华民族优秀传统文化和传统美德,向全市广大劳动者致以节日问候,4月28日,长春市委宣传部长、长春市委文明办推出的“我们的节日·五一”群众性主题活动暨长春市“志愿服务·爱心驿站”启动仪式在欧亚新发店举行。

长春市文明办开展的关爱户外工作者志愿服务活动,统筹全市服务场所资源,在全市首批建设300余个“志愿服务”爱心驿站以户外一线劳动者为主要服务对象,实现“渴了能喝水、冷了能取暖、热了能乘凉、累了能歇脚、手机能充电、轻伤能处理、免费能上网”等志愿服务功能,为户外工作人员和社会公众提供便民、便捷的爱心服务和人文关怀。



启动仪式上,长春市委宣传部长吴军为欧亚新发“志愿服务·爱心驿站”授牌。作为第一家被授牌的爱心理驿站,欧亚新发总经理申志鸿表示:“响应长春市委市政府

“志愿服务·爱心驿站”启动仪式授牌现场,企业管理人员合影留念。郭宵宵 摄

号召,欧亚新发按照“六有”标准和基本服务要求,率先打造了志愿服务爱心驿站,为户外工作人员和社会公众及早提供便民、便捷的爱心理服务和人文关怀,将服务落

多措并举 欧亚沈阳联营掀起五一假日消费热潮

本报讯(欧亚沈阳联营 汤森)4月29日至5月3日迎来了五一小长假。为在假日期间充分满足广大消费者的休闲购物需求,经过充分的市场调研,并多方联系和平区政府、旅行社等活动资源,4月27日起,欧亚沈阳联营联合各品牌厂商共同打造了“五一鼯宴踏青出游季”活动。510个幸运家庭赢取去峡谷、看沙漠、摘草莓、看电影的额外大奖,掀起五一假日消费热潮。

活动期间,欧亚沈阳联营服饰类夏季新品4折起,同时,在云闪付平台推出50元夜购补贴券,让消费者享受折上折的优惠体验的同时,提升欧亚沈阳联营夜经济活力。节日期间,超市推出“烧烤节”活动,烧烤工具类商品7折,鲜牛肉、牛排、希波肉串、麦大哥热狗肠、大喜大烧烤酱、烧烤腌料等惊喜价,踏青零食推出5.1元和5.1折专区,多款应季水果特价展卖。同时联合携程旅行社推出消费

满51元送148元长白山旅游代金券活动,助力超市销售屡创新高。欧亚沈阳联营家电推出“五一大放价”活动,海尔、西门子、方太、海信等大牌电器低至4折。结合婚庆季热点,欧亚沈阳联营推出婚庆服饰、家电、床品、珠宝、酒水一站购齐活动。顾客关系部通过社群发布、会员邀约、社区宣传等方式积极主动联系会员,推出陪购服务,精准推荐消费者心仪商品,销售65.41万元。

假日期间,和平区政府倾力打造了“打卡和平,放飞心情”主题促消费活动,欧亚沈阳联营主动争取活动资源,成为活动指定打卡点和奖品兑换点,在各大品牌、收款台及重点异业店铺布置60余个打卡点位,吸引消费者“逛联营”。活动期间,累计兑换礼品1500余份,消费券1133张,成功拉动了客流,“五一”假日累计达成销售1005万元。

青春向党 奋斗强企 欧亚卖场团委举办庆祝五四青年节系列活动

本报讯(欧亚卖场 经理办)为纪念共青团成立101周年、五四运动104周年,结合五四青年节到来之际,欧亚卖场团委组织开展了形式多样的庆祝活动,引导广大团员青年赓续五四精神,践行企业文化,扛起责任担当,积极投身企业发展,在欧亚卖场做大做强征程中注入青年智慧力量。

在“青春向党 奋斗强国”团员及青年管理人员座谈会上,集中传达学习省委十二届二次会议精神、市委十四届四次会议精神、共青团的十八大精神以及团省委十

六届六次全会精神,观看沈星先进事迹专题片,与会团员青年围绕“做内行、在现场、敢担当”九字箴言交流工作心得,畅谈奋斗经历,共话如何更好地在心系企业、投身企业、建设企业中展现青年担当、实现个人价值,努力成为有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代欧亚好青年,为卖场的高质量发展贡献力量。

在“中国梦 青春志”重温入团誓词仪式暨2022年度团委评优表彰大会上,为过去一年稳供保价、调整升级、营销管理等企业大项任务中表现突出的先进团支部和

优秀青年团员颁发荣誉证书,组织现场团员青年唱国歌,重温入团誓词,优秀团员代表交流,引导广大团员青年牢记誓言初心,担当强企使命,将个人梦想融入企业发展,将个人小我融入企业大我,努力在学习中成长、在担当中历练、在尽责中升华、在实践中砥砺,在拼搏奉献中实现企业发展和个人成长双丰收。

在“青春逐梦前行”旱地冰壶体验活动中,各个团支部挑选精英强将同台竞技,参赛队员紧密配合、互帮互助,战术灵活,指挥正确,动作利索,尽显斗志昂

扬、朝气蓬勃,更培养了各个支部的团结合作精神、统筹协调能力,增强了归属感和凝聚力,营造了良好企业氛围。

青春孕育无限希望,青年创造美好明天。作为多次获得全国和省市表彰的先进团组织,欧亚卖场团委借着此次被评为长春市五四红旗团委的东风,紧紧围绕在党委周围,教育引导和团结凝聚广大团员青年带头贯彻落实党的二十大精神,立足实际,昂扬奋斗,锐意进取,在欧亚卖场行稳致远中涌动青春力量、体现青春担当、做出青春贡献。

四平欧亚购物中心荣获2022年度“消防宣传工作先进单位”荣誉称号

本报讯(四平欧亚 霍彦辰)5月2日,在四平市铁东区消防救援大队召开的“消防安全工作会议”上,四平欧亚购物中心被授予了2022年度“消防宣传工作先进单位”荣誉称号。四平欧亚购物中心始终认真贯彻落实消防安全生产工作,加强企业安全管理,提高员工安全意识,克服松懈麻痹思想,定期开展消防安全检查及培训,为企业安全生产工作履职尽责担当、保驾护航。

通化欧亚开展五四青年节文艺演出活动

本报讯(通化欧亚 毛殊睿)5月4日14时,通化欧亚购物中心联合通化市江南社区党委及东昌区辖区内非公企业党支部在北天井开展“五四精神薪火 激荡青春献光彩”文艺演出活动。

活动以歌曲串烧形式拉开帷幕,穿插着街舞、架子鼓及诗朗诵,江南社区的青年团员在舞台上进行共青团宣誓,声声震撼,句句誓言告诉我们,担负起振兴祖国的历史责任不仅仅是党和国家,更应该是每一个人用坚定的信心支撑起中华民族的精神脊梁。

传承五四精神 闪耀志愿青春 吉林欧亚商都团委举办五四青年志愿活动

本报讯(吉林欧亚商都 沈红鹤)今年是中国共青团成立101周年、纪念五四运动104周年,为纪念这一节日,大力弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神,展现江城青年的青春风采,5月4日上午,由共青团吉林市委、吉林市青年志愿者协会联合开展“传承五四精神·闪耀志愿青春”青年志愿服务活动,吉林欧亚商都团委精心组织、统筹协调,带领各店团员青年积极参与,沿线开展卫生整治、河流巡护、垃圾分类、环保知识宣传、历史文化讲解、专业知识普及等青年志愿服务活动,弘扬志愿服务精神及传统文化,为美丽江城贡献青春力量!

欧亚西宁六百团委举办五四青年节系列活动

本报讯(西宁欧亚 方芳)今年是五四运动104周年,为了更好的激励广大团员青年传承发扬五四精神,增强团队凝聚力,5月4日,欧亚西宁大十字百货商店团委组织欧亚商业连锁西宁三区店团员青年开展了以“承五四精神 扬青春风采”为主题的一系列主题活动,包括登山比赛、4乘50米接力赛、两人三足、羽毛球赛等一系列趣味运动会比赛。

欧亚商业连锁四平区举行“唱响青春 礼献五四”文艺汇演

本报讯(四平欧亚 徐金凤)用旋律谱写青春,以音乐展现梦想。5月4日,欧亚商业连锁四平区举行了“唱响青春 礼献五四”——纪念五四运动104周年和共青团建101周年文艺汇演,各部门党员、团员、党员积极分子及员工踊跃参加比赛。文艺汇演节目以颂唱、合唱、手语操、情景剧等形式紧扣活动主题,员工们怀揣着激情与梦想,用美妙的歌声感染着心灵。

敦化欧亚举办五四青年节主题演讲比赛

本报讯(敦化欧亚 杨英威)5月4日7时30分,敦化欧亚购物中心工会组织开展了庆祝五四青年节“讴歌新时代 贯彻新思想 展现新作为”主题演讲比赛。此次活动,激励了员工要充满青年的斗志,带着饱满的精神状态与理想信念走向未来,争做新时代欧亚人,让青春绽放异彩。

乌兰欧亚联合兴安盟消防救援支队开展消防研学主题活动

本报讯(乌兰欧亚 李松波)4月22日,乌兰浩特欧亚购物中心联合兴安盟消防救援支队、研晓学文化传媒公司、研延旅行社开展第二季第5期“奔跑趁现在,一起向未来”的消防研学主题活动,现场特邀晓雯音乐学校学生参与。每位小朋友精心准备了自己的才艺进行表演,现场通过消防游戏、消防线索寻找,现场消防演习与专柜人员及现场顾客进行互动。这次活动不仅树立了孩子的消防安全意识,也带动了乌兰欧亚现场火爆氛围,为五一活动档期推广做好铺垫。



图片新闻

4月29日,2023年欧亚集团安委会第二次全体(扩大)会议在欧亚集团会议室召开,会议传达了国家、省、市政府及市国资委安全生产工作会议精神,欧亚集团总经理、安委会主任邹德东在会上发表讲话。邹总指出,集团各单位要结合夏季特点和重大活动的举行,全力抓好安全专项整治,要以各项责任的有效落实确保安全生产形势持续稳定,做好安全生产工作,责任重大,任务艰巨。各单位一定要全力以赴、主动作为、敢于担当,扎实推动企业安全生产工作有效开展,继续保持安全生产形势持续稳定,坚决遏制各类事故发生。(文/颜国军 图/苏艳丹)

适者生存 强者发展

4月30日,《今日欧亚》头版刊登了曹和平董事长在参加2023年中国超市自有品牌峰会上与陈立平教授的对话,全文分为两部分,首先是曹董的分享,“零售老兵浅谈中国商业三十年”,之后是陈立平教授和曹和平董事长的对话,曹董关于决策研判、企业后三十年发展以及企业传承发展三个话题的探讨。

其中第一部分的第一节“适应市场求生存,驾驭市场求发展”是曹董在很多场合多次提到过的。商业是不死的行业,它随着社会产生,也随着社会而发展,但是在不死的行业当中,企业有生有死。就像自然社会,适应者生、不生即亡。企业只有适应,驾驭了市场才能够有发展。曹董更是列举了欧亚卖场拿出1.5万平方米打造“欧亚金街”的案例进行具体说明。之所以选择做大黄金,一是黄金受线上影响较小,受众群体很大;二是黄金商品的生命周期比较长。

近些年,实体经济面对种种压力但我们要直面问题,找出破题的方法。店庆期间的“限时抢购”就是一个迅速集聚人气的方法,这个活动长期坚持做下去,一定会有好的效果,顾客会每天关注超市内的促销商品,每天都有2款蔬菜、2款水果让大家进行选购。再有就是做好惠民群的维护和互动,顾客每天在群内关注超市的促销信息,有任何问题在群内及时回复,都会提升顾客的体验感。线上商城预售也是我们的突破口之一,在果蔬商品最应季的时节去做线上预售,及时迎合市场需求,也会降低门店的运营成本,可以做到预售后台需采购。

正如曹董所说,适应市场求生存,驾驭市场求发展,作为一线管理者,我们应该具备敏锐的嗅觉,及时了解顾客需求,随时关注市场变化,做到适应市场,驾驭市场,就能立于不败之地。(欧亚超市连锁店长沈店 夏莹莹)

得民心者得市场 懂民心者赢商机

拜读曹董在2023年中国超市自有品牌峰会上讲话心得

五一前夕,我有幸拜读了《今日欧亚》头版刊登的曹董在2023年中国超市自有品牌峰会上讲话一文,如获至宝,受教殷实,浅谈一二。

契机在变迁中孕育 活力在创新中萌生

董事长从50年商业从业视角,将中国商业发展三个阶段逐一阐述清晰,时间推移孕育社会变革,生活变迁生发无限需求,这给我们创造了巨大市场与商机,如何生存发展,董事长通过“欧亚金街”的讲述给予我们最佳答案。

只有了解市场,掌握市场动态,才有做大做强机会;只有适应市场变化,洞悉市场需求,才能把握市场、驾驭市场。这个过

程有时要学会“断”、“舍”、“离”,特殊的时期还是要将生存放在第一位,比如面对疫情影响,我们的做法是联合政府、银行发行消费券来刺激市场。

这让我想到在经营结构调整上,是否对长期没有达标的品牌果断调整;有没有按市场实际情况制定合适的合作条件引进新品牌,这个过程有些决策可能会很纠结,是坚守固有模式,还是迎合市场因地制宜,“守”可能一成不变,但很可能在市场变革中落后;“放”可能会失去部分短期利益,但我们很有可能赢得长期市场和长久收益。

得民心者必得市场 懂民心者稳赢商机

董事长在灵活应对市场变化给我们智

者的启发,在经营方法论与对市场细节的洞察上更让人敬佩。通过董事长对做市场的节奏、看市场的方式、定市场的标准等方面的论述,让我们懂得做好市场经营工作不是简单的行为工作,而是要更深刻的了解市场内在的运行规律与规则。

正如董事长所说,中国是一个讲人情、讲情理的社会。日常经营中,只要我们做好消费者需求的分析、做好为消费者服务的亲情服务,做好围绕消费者的营销措施,让消费者感受到欧亚的真诚,成为欧亚的铁粉,我们定会提升欧亚市场潜力,稳固欧亚市场格局,在新契机中再次赢得消费者、稳固新市场,实现欧亚未来的大发展与大提升!

人者见仁虚怀若谷 智者见志商海图腾

曹董提出的“动机、能力、可能”三者的关系,是我们继续开来、稳步前进的最佳答案。面对欧亚未来的发展,无论遇到何种困难,都阻碍不了实现“三星战略”的方向目标。作为一名普通的欧亚人,我深知责任与使命的艰巨,唯有不断的学习、不断的提升,跟随企业前进的步伐,才是我们当下应该做好的事情。按照董事长的指示,不纠结于世俗的困扰,提升我们做人的格局,我们定会同企业一样,在新时代与市场的变革中老树发新枝,焕发新的活力、创造新的价值,用坚实的臂膀与宽广的胸襟承载起欧亚图腾!(辽源欧亚 孙小鹏)



与时俱进 适者生存

俗话说“三百六十行,行行出状元”。无论做什么行业,无论起点在哪,都有可能成为行业的佼佼者,重要的是掌握好节奏和方法。

近日,有幸研读了曹和平董事长在中国自有品牌峰会上上的讲话,受益匪浅!其中让我印象深刻的一句话就是“适应市场求生存,驾驭市场求发展,掌握量力、尽力、超力的节拍。”不同的时代背景下,不同的艰难险阻下,欧亚集团历经39个春秋依然昂首屹立,3年疫情考验后,第一季度业绩超预期,这是多么来之不易的成果。尽管困难重重,但总有解决办法。感恩有这样一位领路人欧亚掌舵领航!

企业需要适应市场,在市场中不断发展,员工也要适应企业,在企业中不断成长。曹董的这句话不单适用于企业,同时也适用于我们每个人,工作中适应企业的模式才能在企业里生存下去,掌握好工作方法,并能在遇到问题、解决问题时游刃有余,便自然而然的得到提升。身为企业一员,要融于企业,与企业同发展,共进退,提升的素质能力为企业发展助力。

未来我会努力提升自己的专业技能、沟通能力、服务技能,将微笑带给顾客,将真诚带给同事,将成果带给企业。(欧亚卖场 张欢)

用智慧与汗水再续欧亚华章

学习曹董在2023年中国超市自有品牌峰会上的讲话有感

《今日欧亚》头版刊登了曹和平董事长受邀参加2023年中国超市自有品牌峰会上的讲话。曹董作为零售老兵从四个大方面浅谈中国商业30年,讲话内容高屋建瓴,一语中的“动机、能力、可能”这三点,以及做法律、情感、市场的三种判断,对企业而言特别有指导意义,广大员工深刻感受着曹董的格局和魅力,深刻体会到了在欧亚这个温暖大家庭里积淀着多少真情,托举着多少梦想,敢为人先的开拓创新精神与气魄。做好法理、市场、情理三个

研判。欧亚的成功离不开舵手的领航,曹董以实践家的雄才、探索者的智慧,重塑中国商业版图。成长在企业,我们应该在本职岗位上,树立为企业发展而学习,为完善自我,超越自我而学,每个岗位都是战场,既要顶住经济下行的市场环境,又要在阴霾中,像曹董那样冲锋在前挺起企业和社会的脊梁,无数个日夜的奔波,忘我忘家的投入。

站在新的历史起点上,要学会快速提升自身能力,并尽快适应现有市场环境,因为这个市场是多变的,一切都在变化,市场环境在变,无论是科技上、商业上、生活上等方面,都在瞬息万变,竞争压力随之而来,有压力就有动力,有危机就有生机。在曹董的讲话中,适应市场求生存、驾驭市场求发展,它随着社会产生,也随着社会的发展而产生。作为欧亚人,此时我们甚至要比以前还要更加努力、不懈怠自己的工作,先给自己补充能量,用正能量传递周边,从各自平凡的岗位出发,担起社会责任。(欧亚商都 孙厚刚)

顺势而为 抓住机遇 走向成功

在2023中国超市自有品牌峰会上,有着50年行业经验、在一把手岗位干了40年的零售老兵——长春欧亚集团党委书记、董事长曹和平分享了自己的经验和感悟,对行业关注问题与首都经济贸易大学教授陈立平展开了探讨。带着学习的心态,我读完了《今日欧亚》报上面的这些内容,且感悟良多、受益匪浅。

中国商业目前处在社会主义市场经济阶段,分三个时期:一是“商品为王”时期;二是“场地为王”时期;三是“心智为王”时期。现在第三个时期有着经济下行的压力,又遭受疫情的影响,商业局面严峻复杂、困难,面对这种情况我们该如何何去何从?

曹和平董事长给出自己对中国商业深刻的体会:一是适应市场求生存,驾驭市场求发展。适者生存,企业的生存如果没有适应社会和市场发展,那么它的结局就是消亡。企业要想求发展那么就要顺势而为、驾

驭市场。二是掌握量力、尽力、超力的节拍。在实际工作中,就像体育项目中的长跑、短跑、举重,什么时候量力而行,什么时候尽力而为,什么时候超力而行,运用好了就能取胜。核心的观点是时机很重要,在恰当的时机选择最佳的方式才能事半功倍。三是做好法理、市场、情理的研判。企业的走向是取决于在每个做出的决策。决策就需要以上三个研判都没问题,这样才能成功。四是处理好动机、能力、可能三者关系。三者很关键,缺一不可,因为缺少哪个对企业和个人来说都是场灾难。

上面的内容对企业的而言有着重要的指导意义,那么在遇到需要做出重大决策时候是如何判断的呢?他的经验就是以做不成为前提来做成,意思是思考做不成会出现哪些问题,把这些问题都全部解决掉,那么事情也就做成了。这样的思路也就支撑着以后不会出现问题。(琿春欧亚 史晓凤)

企业的健康发展一定是多元的,存在即合理,企业被市场淘汰意味着它和市场的合理性出现冲突。二代传承不纠结于财富的个性传承,而是优先考虑对社会所创造的价值,这是零售老兵对行业普遍面临的问题给出的非常好的答案,这也体现了他思想境界之高。这点值得学习、令人敬佩!

听君一席话,胜读十年书,无论是企业还是个人的发展都是要顺应市场发展的需要,顺势而为。掌握时机,抓住机遇,做好决策才能走向成功。机会也是留给有准备的人,企业是要有面对风险的能力,要做好心态调整才能持续发展;而个人是要有不断提升自己能力的意识,成为市场一直需要的人才。企业和个人都各自努力,那么中国商业一定会很快摆脱严峻复杂、困难的局面,欧亚集团定会奔向崭新的未来挺进。(琿春欧亚 史晓凤)



图片新闻

5月1日,双辽欧亚购物中心携手现代鼓吧培训学校举办“架子鼓表演”活动,小朋友们震撼的节奏敲响热血与激情,动感的鼓点点亮欢乐与豪迈。现场顾客们纷纷驻足观看,本次活动的举办提升了商场的节日气氛,吸引了客(双辽欧亚 综合业务部 崔红哲)

保持干事动机 锤炼能力本领 创造机遇可能

读曹和平董事长在2023中国超市自有品牌峰会上的发言有感



欧亚商业连锁二道外区管理团队认真学习《今日欧亚》学习曹董讲话精神。王幼群 摄

近日，看到《今日欧亚》刊载了曹和平董事长在2023中国超市自有品牌峰会上对中国商业发展的真知灼见，吸引我一遍遍仔细阅读。

曹董用简练的语言鲜活地概括了中国商业发展各时期的特征，强调了“心智为王”时期，在商业企业多元化、商品多元化、经营方式多元化的今天，适应市场求生存、驾驭市场发展的真理和准则。“处理好‘动机、能力、可能’三者关系”，曹和平董事长用三个词道破成功的奥秘。这三个词适用于每一个人去做好任何的事。

机会永远留给有准备的人，保持干事的动机和热情，不断锤炼干事的能力水平，把握机遇、创造可能，努力迈向成功。

通过学习曹董在2023中国超市自有品牌峰会上的发言，使我们明确了工作思路和方法，帮助广大员工快速成长进步，提升了我们战胜困难的勇气和获得成功的信心。作为欧亚的员工，搭乘欧亚的巨轮乘风破浪远航，让我感到十分荣幸和自豪。

(欧亚沈阳联营 王鹤飞)

初心如磐 开拓进取

近日，有幸在《今日欧亚》拜读到欧亚集团党委书记、董事长曹和平受邀参加2023中国超市自有品牌峰会上的发言与对话，让我受益匪浅。

曹董分享了他在零售商业经历并深度参与的计划经济、社会经济两个经济时代，经济时代的商业联盟时期、场地为王时期及科技发展三个不同时期，及在不同时期的四个体会。曹董首先提到“适应市场求生存，驾驭市场求发展”，通过对目前线上、线下经营业态的分析，跟上市场发展打造万米欧亚黄金街，增强了经营能力，驾驭市场求发展。曹董指出在企业发展中要掌握好“量力、尽力、超力”的节拍，在长期的经营中要量力而行不盲目扩张，在确定目标后要尽力推进和超力去实现完成。也要做好“法理、市场、情理”三个研判，如同春耕秋收一样必须理性对待，坚持合法经营不能打法律的擦边球，更要贴近国情市场做情理研判。同时，更要处理好“动机、能力、可能”三者之间的关系，掌握好成事三要素的关键，社会是多元的，能生存下来的都有合理性。商业企业是多元的，商品是多元的，经营方式也是多元的，要不断适应各个阶段，才能保持企业不被淘汰并能持续发展壮大。最后，曹董提出财富的属性一定是社会的，一代创业者为社会创造财富，下一阶段更多人来组合这个财富，是一种贡献一种传承，是为社会创造出更多的价值，也是每代人做每代人应该做的事。

在新征程的路口，曹董为我们指出了发展的方向。做深、做精“体验消费”，“精心尽力”以消费者为本，适应市场发展和需求，研判经营发展方向，脚在走心不变，开拓进取却保持初心如磐，在这美好的新时代，欧亚必将春华秋实满载而归。

(四平欧亚 徐金凤)

学会运用好“三力”的工作节拍

学习欧亚集团曹和平董事长在2023中国超市自有品牌峰会上的讲话内容，作为企业的管理者必须要学会掌握三力节拍，要与企业步调保持高度一致。特别是作为年青一代的我们，在工作上为长期的工作目标量力行，在阶段性的工作目标要尽力而行，在短期的工作目标要超力而行！

我们要学会运用好“三力”的工作节拍，面对工作充满信心就是我们的动机，勇敢承担责任就是我们的能力，一定要成为一个充满责任感的欧亚人，一个敢于担当责任的欧亚人，一个对企业有用的欧亚人。梁启超曾说过：“人生须知负责任的苦处，才能知道尽责任的乐趣。”责任是对企业义务的勇敢担当，责任亦是对企业的积极接受，责任更是对自己所在企业的忠诚和守信。责任不只是停留在口头上的，也不是标榜高尚的标志，而是要体现在我们日常工作的实际行动中，体现在我们工作的每一个微小的细节里。

作为90后的我们，通过对董事长在峰会上发言的学习领悟，我们有信心、有能力达到董事长对我们的殷切希望，同时我们谨记董事长授业解惑的分享，传承商业老兵探索出的经验财富，为欧亚发展贡献出自己这代人最大的力量！

(欧亚益民 吴昊)

细致、灵活、敬业 做“干事”的欧亚人

近日，我有幸在《今日欧亚》上学习了曹和平董事长对中国商业三十年的解读，文章中曹董作为一位商业老兵，谈了自己的体会，适应市场求生存，驾驭市场求发展，掌控节拍，做好研判，处理好关系，看似简单的几句话，为我以后的工作指明方向。

首先，要有敬业精神。干一行爱一行，只有你热爱你的工作，才能从工作中收获乐趣，得到成长。认真做好本职工作，把该做的事情做好。我们都有着自己的职责和工作范围，各尽其职，互相沟通，事事井井有条，才能不自乱阵脚。

其次，工作方法要灵活，应变能力需进一步加强。对于我们来说，日常工作会遇到很多事情，要学会变通，善于听取他人意见，不要讲经验主义，老做法，要根据社会发展的形势，开拓思维，结合实际开展创新型工作，不要拘于老方法、老说法，跟上时代的发展，敢闯敢拼有劲头。

最后，工作要细致。干一件事一定要把这件事干完，一定要把这件事干好，从开始到结束，要一以贯之，不能半途而废，要形成一个良性的循环。工作要细致，才能发现工作中的问题，并跟踪下去。长此以往形成习惯，尽职尽责地完成各项工作。

(欧亚三环 陈鑫)

深耕细作 奔赴美好明天

从1993年参加工作至今，我在商业零售业这一行业工作整整30年了。所以此时此刻拜读曹和平董事长的这篇访谈更是收获颇丰。

正如曹董所言，我们经历了中国商业发展的不同阶段，见证了从商品为王到促销为王的光辉时代；感受着从品牌为王到商业模式之王的瞬息变迁；此时此刻又经历了电商崛起的高光时刻。面对百年未遇的大变局，我们只有把商业发展的环境和阶段情况理清，才能知道我们该朝哪个阶段发展，只有把根基打牢才能建金塔。

访谈中曹董提到：“适应市场求生存 驾驭市场求发展”适者生存、物竞天择，不仅仅是生物生存的自然法则，更是我们人类、企业生存的必然条件。身为包百人更是深有体会，包包当初从一个只有几百平米的商场发展到今天，历经了几代包百人艰苦卓绝的努力和一次次抉择。正如曹董所说：“什么时候量力而行、什么时候尽力而行、什么时候超力而行呢？……管理企业，必须要掌控节拍。在适当的时候，使用适当的方法，保持节奏。”这段话对我们每个人而言都受益匪浅。

通篇的访谈拜读后，深深地感动于曹董几十年全方位的深耕细作是成就欧亚今日可持续发展与良性循环的必然；是我们企业全方位发展的蓬勃未来；更是我们欧亚大家庭团结一致共同奔赴美好明天的底蕴！

(欧亚包百大楼店 李集梅)

物竞天择 适者生存

读了曹和平董事长在2023中国超市自有品牌峰会上的发言受益颇深，让我的认知提升了很多。文章中曹董提出一点“适应市场求生存，驾驭市场求发展”就是目前商业发展的状态。达尔文说过“物竞天择、适者生存。”原本是对自然界生物生存的法则，其实商业竞争亦是如此。

仙人掌能够在沙漠中生存并非它是天生的本领，仙人掌祖先身上并没有刺，但是为了适应沙漠干旱的环境，减少水分散失，它的叶片逐渐变成了刺，提升了自身的生存能力，使自己没有被沙漠淘汰，同时也为沙漠增添了生机。环境总是在变，如果我们无法改变环境，那就改变自己。各种行业发展的趋势表明，各种优势资源在快速的向发展快、规模大的大企业集中，最终将形成少数大企业控制的局面。不能及时形成规模的企业就会被吞并，步子慢了就会被别人挤掉。因此，为了生存和发展必须要规模扩张效益，这就要求各企业按照自己的发展规划，找准自己的位置，明确目标，走跨越式发展之路。

(欧亚超市连锁栎乐茶店 何立平)

知足知不足 有为有不为

春风伴着花香，扑面而来，也迎来了好消息，曹和平董事长受邀参加2023年中国超市自有品牌峰会，何其荣幸。作为欧亚员工，我从《今日欧亚》报刊上看到了曹和平董事长在会上的精彩发言，受益颇深！

正如曹和平董事长在会上的讲话所言，随着科技的发展，商业场景也发生了变化，由过去单一的实体商业转变为现在的线上和线下新型商业。伴着经济下行的压力，还有疫情影响，整个商业面临着严峻困难的复杂局面。在当下大变局的情形之下，我们该怎样应对。曹和平董事长说出了自己的深刻感悟，值得我们学习。适应市场求生存，驾驭市场求发展。就像自然社会，适者生存，企业只有适应市场环境，才能驾驭市场。在适当的时候，使用适当的方法，保持节奏，才会有效地把控企业的发展，才能形成良好的企业运行态势。做好法理市场，企业做决策时，要符合法律规定。处理好动机、能力、可能三者关系。曹和平董事长的分析讨论如此深刻，让人醒悟：是啊，哪里有什么天降好运，不过是持续的努力付出。很感谢茨威格曾说过的那句话：所有命运的馈赠，都是暗中标好了价格，你必须要以另一种方式来交换。让我们迎着春风，在曹和平董事长的正确引领下，不懈努力，知足知不足，有为有不为，相信我们欧亚集团必将迎来属于自己的春暖花开，绿树成荫，硕果累累！

(白山欧亚 宫艳鹏)

争做向前向上的欧亚新青年

认真研读了《今日欧亚》刊登的曹和平董事长在2023中国超市自有品牌峰会上的发言文章，感悟颇多。我是一个90后的新人，步入欧亚卖场工作仅仅3年，曹董的文章让我豁然开朗，正所谓季节分春夏秋冬四个季，每个季节都有每个季节的特色。一个企业，一个行业在发展中也会出现高峰期和低谷期，就如同冬天叶子落了，春天一定会发出绿芽，重新焕发生机。新的商机正在孕育勃发，此时就需要我们恰当的运用量力，尽力，超力的节拍，从消费者改变的消费习惯和消费理念

入手，及时更新科技产品，引进网红畅销新品，以积极的心态适应消费需求的新变化，在不断的革新中驾驭市场。

今年，欧亚卖场电商平台将进行升级改造，改造后的电商平台将成为一个现代化的科技家电场馆，融入科技、网红、智能等元素，以全新的场景化引领时代潮流。作为新时代的欧亚青年，面对新使命，新挑战新任务，我们做内行，在现场，敢担当，静心学习实践，积淀底蕴素养，锐意开拓进取，勤勉敬业，砥砺前行，在全力打造卖场“既是长春的，也是

世界的，既是民族的，也是人类的”巨型商贸中心的征程中，展现我们这代欧亚新青年应有的责任和担当。

(欧亚卖场 张晶)

大道之行 矢志三星

一语和善、一笑自然，于平和之中自见真实，于淡然之间可见睿智，于谦逊之间尽显风范。近日，学习了企业内刊上的曹董在2023年中国超市自有品牌峰会上的深度对话内容，再次感悟了欧亚掌舵人，一个从事商业50年的“零售老兵”的大道之行。

前瞻之道，超前研判。适应市场求生存，驾驭市场求发展。作为“德商、智商、胆商、情商”之集大成者，几十年来，曹董始终察于未萌，超前研判，思维敏锐，大胆创新。从“商品为王”到“场地为王”再到“心智为王”的三个不同时期，欧亚都能以敏锐的视角，超前的研判，打造提升自身独有的核心竞争优势，主动适应市场、带动市场、

引领市场、驾驭市场，以欧亚商都之“精”，欧亚车百之“多”，欧亚卖场之“大”稳步布局欧亚三星，再到今天遍布全国11省23市近150家门店，恰当的掌握了量力而行、尽力而行、超力而行，做好了法理、市场、情理的三个研判。

反哺之道，共建共享。诚信为本，强企惠民。从“全员持股”到“行业兼并”，从“和谐商业”到“协同效应”，从“精、大、多”战略定位到“商旅双驱”，从“城市汇集”再到“创新从新”，从“龙兴班”培养计划到“千亿元”发展规划，从店庆真金白银回馈到疫情道义担当，欧亚这艘航母，始终恪守诚信为本的经商之道，与社会反哺共

进，与厂商互利共赢，与员工成果共享，与消费者水乳共融，成就了欧亚门店日销过亿的商业奇迹。

传承之道，坚守初心。

有匪君子，如切如磋，如琢如磨。40年来，曹董以心无旁骛、坚定笃实、精雕细琢、精益求精的“工匠精神”用时间做淬炼，用梦想做颜料，用实践来圆润，用恒心来守护、用创新来传承，一点点用心打磨手中的作品，筚路蓝缕、开疆拓土、静心尽力、淬炼三星，让她们在浩瀚银河，遥相辉映，星光熠熠，经典传世，后人仰望。

(欧亚汇集 庄丽雨)

做可持续发展道路上的登山者

欧亚集团党委书记、董事长曹和平在2023中国超市自有品牌峰会上的精彩发言给人醍醐灌顶般通透，让我在工作中思而不解的问题有了答案。

职场中怎么去定位自己

曹董讲的社会主义市场经济，引发了我的第一个思考。什么是社会主义市场经济，百度上讲，社会主义市场经济就是同社会主义基本社会制度结合在一起的市场经济，体现社会主义的根本性质。曹董以自己50年的从商经验，对市场经济的三个时期的总结，对于从事商业工作的我们来说，能够了解到市场经济的变化无疑是非常宝贵的。

曹董讲适应市场求生存，驾驭市场求发展，从一个思考的高度上解答了适应者生，不生则亡的根本问题。作为职场中的一员，适应本职工作是生的条件，驾驭本职工作才是发展的原因，好好干不一定干得好，但是想要干得好就必须好好干，以榜样的目标为目标，以企业的目标为目标，才会有新的突破和收获。

找对节拍正向用力

处理过一个客诉，是一位顾客购买了一双皮鞋，投诉因为鞋内里把袜子染黑了，导致他在聚会时脱鞋后被群嘲，然后来到商场

拍，在恰当的时候用了恰当的方法，就能够成为赢家。曹董的点播如拨云见日，让我对未未来有了更加清晰的认知，量力而行，尽力而行，超力而行，是对发展的过程充分的思考后行动力的展示，找对节拍，正向用力，发挥自己最大的价值。

做可持续发展道路上的登山者

曹董的讲话，处处给人新的希望，抚平焦虑，关注当下。无论是社会的可持续发展，还是企业的可持续发展，都是在变化中的发展，可变化的同时必须在合法合理不变的框架下，曹董讲的“动机、能力、可能”三要素，在我看来，更是在应对变化的发展时要遵循的一个规则，有了框架和规则，可持续发展中更需要的是跋山涉水，勇攀高峰的登山者。

我们作为企业的一员，作为行业的行路者，作为社会的担当者，眼光和格局实属重要。曹董作为行业的领军人，跨时代的勇者，更是后辈力量的榜样，以零售老兵自诩，以对社会贡献为己任，以身作则为我们上了一堂课，切勿好高骛远，把握当下，创造价值，以自身价值的发挥影响企业创造的价值，以自身价值的展现成为社会发展的推动者。

(欧亚春城 孙策)

书香欧亚

书名：《潜能教练：激发人与组织共同成长》
作者：谭雄鹰

从管理者赋能转型的角度，实现员工与企业共同成长。本书回应了大型企业中高层管理者在组织转型发展中面临的“业绩压力、晋升焦虑、员工乏力”问题，提供了一整套关于管理者通过自我赋能转型成为潜能教练的新理念、新动能、新方法。作者认为，组织转型发展的持续动能，来自管理者与员工的内驱力，而管理者是员工与组织成长的动力按钮，只有管理者实现内在心智跃迁，成为一名合格的潜能教练，企业才能启动动力按钮，促进员工与组织共创共赢成长。

书名：《刘慈欣科幻漫画系列》第一辑
作者：刘慈欣

全套书籍均改编自中国科幻银河奖得主、世界科幻大奖“雨果奖”得主刘慈欣的小说，耗资千万，历时四年，集结了世界二十多位漫画艺术家进行创作。全套书籍将科幻文学与绘画艺术有力结合，堪为文学启蒙与艺术品赏并举之作。本次出版的第一辑包含了《流浪地球》《乡村教师》《梦之海》《圆圈的肥皂泡》四本小说，充满了人文关怀与哲学思辨，既包含着对宇宙和自然的向往、思索与敬畏，也传递出人性的光华与温暖。配合国际高水准的漫画视觉，让你比看电影更过瘾。

书名：《北极星》
作者：张抗抗

本书收录了作者从1980年—1995年的中篇小说代表作。《淡淡的晨雾》曾获全国优秀中篇小说奖；追求新时代理想主义的《北极星》，描写了青年人在社会变革时期的思想变化和成长，在读者中产生过广泛影响；《塔》《忏悔》，表现了往昔生活以及对历史的反思；《第四世界》以高超的手法揭示了当代知识分子的处境。她的写作一直关注个体的感情世界和个性的丰富性，从建构当代中国文学中“人”的形象这一角度来说，张抗抗的作品显示了她的独特的作用。

书名：《大地瓔珞》
作者：曹萼

本书汇集了作者《秋，遇见锦里沟》《梦里太湖》《唯念故乡月》等多篇散文力作，全书根据文章内容及侧重面，分为四辑。从描绘自然风景的雅致篇章，到记叙生活趣味的淡雅随笔，再到切入现实生活的情感故事，以及抒发人生感悟的哲理短文。曹萼用散文倾泻着对爱的独特理解，传递出人世间的温暖和宽容。作者观察细致敏锐，善于从点滴小事中发现美，字里行间流露出对自然和生命的礼赞。在语言运用上，清丽婉转、自然洗练，议论富有哲理。

