



2023年8月
30
星期三
农历癸卯年七月十五
七月廿四白露

提质增效“做内行” 强技能“敢担当” 欧亚卖场人力资源部组织管理人员专业技能培训

本报讯(欧亚卖场 人力资源部)为扎实推进“一学两争”微光行动提供专才保障,围绕“做内行、在现场、敢担当”企业文化,8月16日至9月26日,欧亚卖场人力资源部启动了为期一个半月的管理人员专业技能培训。

此次培训按照“强业务、夯实效、促质量、淬精英”总体指导思想,在前期调研了解基础上,结合企业发展实际和员工岗位要求,设立了企业文化、业务专题和服务技能3大主题,三条主线开展,重点结合企业文化中的理念内涵、行为文化以及服务意识,遴选部门主管及中层业务骨干,安排了财务核算、业务检查和

数据分析、售后案例分享及企业现场检查等多项内容,通过引导员工带着问题思考、着眼全面系统学、联系工作深入学、融入业务专项学,全面提升后勤管理人员的职业素质和岗位技能。

截至目前,欧亚卖场已完成管理人员财务核算和业务专业知识培训,训后反响较为强烈,大家纷纷表示此次培训活动的开展很及时也很解渴,不仅对业务流程知识有一个全面的了解,更提升了解决实际问题,推动工作跃升的能力,确保了“一学两争”微光行动深入推进。

做精 做大 做多 为长春全面振兴提供坚强支撑

——《长春日报》专访欧亚集团党委书记、董事长曹和平

编者按

在市委十四届五次全会作出了实施全面振兴新突破三年攻坚行动的部署后,全市上下、各行各业纷纷行动起来,积极贯彻落实市委十四届五次全会精神。欧亚集团作为长春市零售业的龙头企业,第一时间积极响应市委号召,勇当商业排头兵,扛起了稳增长、促振兴的大旗。为深入了解企业的发展成果,长春日报记者深入一线,对欧亚集团党委书记、董事长曹和平进行了采访,并打破惯例、破天荒地为企业家的专访放在《长春日报》一版进行了刊发。

市委十四届五次全会作出了实施全面振兴新突破三年攻坚行动的部署。这其中,全力以赴稳增长是重点任务之一。

从坐落在长春市汽车厂区的一个小商店,发展成为如今覆盖全国11省23市、拥有近150家门店的“商业航母”的欧亚集团,深入贯彻落实市委十四届五次全会精神,未来三年的发展道路清晰、指向明确。

“现在,实体商业面临着巨大挑战,在多重不利因素叠加下,欧亚集团依旧能够突出重围,取得良好的成绩。今年上半年,无论是销售还

是利润都超过预期。”7日,谈到欧亚集团上半年的发展成果,欧亚集团党委书记、董事长曹和平欣慰地说。

在近40年的商战沉浮中,欧亚集团能够砥砺前行,不断迭代更新,扩充版图,离不开其面对消费市场的发展和受众消费习惯的转变,始终躬身迎变,更是在市委市政府的坚强领导下,不断响应号召,冲锋在前,作出表率。在聆听了市委十四届五次全会精神后,曹和平感受颇深,企业是社会的组成部分,社会的管理能力对企业的发展产生至关重要的影响。“市委十四届五次全会牢牢抓住了企业家的心,全面振兴、攻坚行动等目标的确立,实际上对企业起到了加油打气的的作用。而全会上提到的外部环境要有利于企业的发展,政府要转变为管理服务型政府,更为企业在不断探索、转型升级的道路上保驾护航。”

今年,是市委实施全面振兴新突破三年攻坚行动的首战之年,欧亚集团将适时进行高质量规模扩张,择机增点扩面,实施项目开发。把做大经济量级作为拉动内需、增强韧性、提振信心的关键举措,积极探索集团发展、管理、经营的创新方向,不断开阔视野、活跃思路、创造优

势,坚决打赢企业健康可持续发展攻坚战,为我市全面振兴新突破三年攻坚行动注入强劲动力,提供坚强支撑。

传统实体商业提质升级、丰富业态、创新场景,让市民消费选择更多样。“欧亚集团将持续贴着市场行走,市场所需,就是我们所求。”曹和平说,企业正依据其经营能力和管理能力,整合社会门店资源,输出欧亚集团的经营管理,拓展更多消费者喜闻乐见的创新业态,拓宽更多就业渠道。欧亚卖场打造的黄金街就是个很好的例子,它已经是中国单体市场最大的黄金街,生命周期长,受线上的影响较小,受众面广,这种创新场景受到很多消费者的关注。

既要点亮万家灯火,营造市井情调,又要为城市注入时尚元素,提升城市消费品质,作为本土“商业航母”,促进消费升级始终是欧亚集团一贯之的发展方向。“欧亚集团的整体发展,与市委十四届五次全会精神非常契合。比如,欧亚商都的七层、八层融入很多时尚元素,充分阐释了‘人间烟火气’,满足更多消费者不同需要。”曹和平表示,现在,市民不仅满足于物质消费,更注重精神消费。再过一段时间,欧亚卖场的儿童乐园将为消费者带来更大的视觉冲击、

更加新颖的消费体验,不断打造新型消费商圈。

欧亚集团的消费载体,遍布我市各个角落,为市民的生活带来极大便利。谈到围绕市委十四届五次全会提出的“推动一刻钟便民生活圈”全覆盖方面,曹和平表示,商业的供给,不仅要注重消费者的体验感,还要在舒适中满足消费者的购物需求,而环境又是造成商圈便利性的重要因素。比如,欧亚商都将黄金地段的三四层用来停车,让消费者不再有“停车难”的困扰。未来,欧亚集团还将在线上线下结合上持续“加劲”,不断迎合人们消费观念的变化,更好地服务市民生活。

曹和平表示,欧亚集团将围绕市委十四届五次全会部署要求,充分发挥区域零售主渠道的重要作用,矢志不移地实施“三星战略”,拓展消费市场,实现企业资产质量再提升、优势再扩大,不断增强“中三星”区域竞争实力和市场占有率。未来,欧亚集团现代百货店、城市综合体、连锁超市三大主力业态将坚守定位,不断在“做精”“做大”“做多”上找准新发力点,为长春全面振兴贡献欧亚力量。

(转自《长春日报》2023年8月14日1版,记者李依南报道,本报编辑部整理)

港区全国人大代表、香港百成堂集团主席李应生 莅临欧亚卖场



赠牌现场。 张佳音 摄

本报讯(欧亚卖场 经理办)8月22日,在吉林省政府驻深圳办事处史铁军主任陪同下,参加第十四届中国—东北亚博览会的港区全国人大代表、香港中华总商会永远荣誉会长、香港中医药界联合会会长、香港中药业协会首席会长、香港百成堂集团主席李应生先生携夫人区美贞女士一行莅临欧亚卖场,专程拜会欧亚卖场于志良总经理,并送上“蜚声国际 信誉卓著”牌匾。于志良总经理首先对李应生主席携夫人一行专程莅临欧亚卖场参观指导表示诚挚欢迎。

于总向李主席一行介绍了欧亚卖场在集团曹和平董事长擘画“三星战略”引领下20多年来超常规、跨越式发展成果,以及当前经营布局、业态品牌等,并陪同参观了欧亚金街和服饰类商场,并就企业文化、经营理念、行业趋势、消费走势以及电商对实体商业影响进行深入交流。听了于总的介绍后,李应生主席连连赞叹,不仅为欧亚金街大气辉煌和家电商场经营场地竞拍创造的世界商业奇迹所震撼,更为欧亚卖场独特企业文化和于总卓越经营思维所钦佩。

欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟 到北京欧亚阳光商超指导工作



调研现场。 欧亚商都办公室 供图

本报讯(欧亚商都 办公室)8月22日,23日,欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟率欧亚商都体系营运高管团队来到北京欧亚阳光商超,慰问外派员工、检查指导工作。

周总一行实地踏查了商超卖场,与北京欧亚阳光商超管理团队就运营管理、自采自营、团队建设等工作进行了深度交流与互动。在目前全国商业实体店低迷的环境下,北京欧亚阳光商超今年7月份实现了历史性盈利。周总对北京店目前的发展势头给予充分肯定,特别是对北京店管理团队以企为家、爱岗敬业的工作作风给予高度评价。周总强调,北京欧亚阳光商超在蔬菜全面自采自营的情况下,要巩固工作成果并进一步扩大自采自营规模。北京欧亚阳光商超管理团队表示,一定谨记周总的每一份信任与重托,立足岗位,兼顾职守与操守、专业与敬业,继续激活员工、赋能团队,勇于创新、敢于担当,用实绩助力企业高质量发展,向商都成立30周年献礼!

欧亚益民19周年店庆盛大启幕

本报讯(欧亚益民 综合办)8月18日至27日,以“益民有好‘柿’·热爱依旧”为主题的欧亚益民19周年店庆盛大启幕,店庆前三天,欧亚益民销售额完成计划的103%,毛利同比增长22%。

普惠同行 利民益民 活动前期,欧亚益民围绕有好“柿”创意策划制作消费者邀请函、供应商沟通感视频,开展“从老城印象,到城市愿景”及乐途主题活动,打卡城市地标,将欧亚益民团队打造成一条靓丽的流动风景线,同时,线上与线下互动、商品与服务互动,会员服务按照“快乐自己、愉悦顾客”的服务理念,继续深入贯彻“品牌维护”和“会员维护”双轮驱动的战略。

特供专供“赢”销助阵 店庆前三天,欧亚益民组织各大品牌开展特卖、限时秒杀特价活动,各品牌持续热销。其中中华尔兹品牌销售额同比增长231%,萃萃楼品牌销售额同比增长325%,中国黄金品牌销售额同比增长6058%,周

大福品牌销售额同比增长281%,安踏品牌销售额同比增长133%,乔丹童装销售额同比增长272%,曼妮芬品牌销售额同比增长190%……

齐心协力 形成合力 店庆期间,欧亚益民结合“一学两争”微光行动的推进,经营和管理同向发力,现场管理加大货品储备力度、丰富商品陈列、加强员工服务技能培训,做好商品维护、会员邀约、停车指引。活动期间,欧亚益民党员干部主动下沉一线,定点定位进行志愿服务,保卫部联合物业部对美食城、健身馆、外围租赁场所、教育培训机构等商场重点部位的用电、用气进行全面检查,杜绝安全隐患。

社区商业 配套服务 卷翻天、牛小鲜、老赵太太麻辣烫等出圈的社区餐饮填充了一楼美食汇,欧亚益民将围绕社区百货与功能性体验业态组合,充分利用社区资源,构建社区社交生活场景为消费者提供了更多的自由度和选择性。欧亚益民团队将持续保持一颗拳拳之心,步履不停,初心不变,聚微光之力,向欧亚献礼!

民族风·新发情 欧亚新发19周年店庆火爆举行

本报讯(欧亚新发 王晓薇)8月18日,以“民族风·新发情”为主题的欧亚新发19周年店庆活动璀璨开启!店庆期间,欧亚新发店内外播放着民族音乐歌曲,各楼层具有民族风特色的美食茶歇、观看风情舞蹈演绎、体验到民族风情摄影,还有店内员工和管理人员各具特色的民族风服装,代入感极强,走进欧亚新发的消费者,瞬间就会被这种沉浸式多民族场景的浓烈氛围惊艳。

依据周总提出的“创造服务来创造顾客”,欧亚新发总经理率管理团队身着马面裙亮相,每天在正门前迎宾。在热烈欢快的歌声中走进欧亚新发的消费者,面带微笑、热情给予回应。欧亚新发用实际行动感谢消费者的同时,也展现了欧亚新发管理团队以顾客为先的意识,带给消费者一场民族风饕餮盛宴。

民族风手记是新发店庆一大亮点,值得消费者细细品读:手记详细介绍了56个民族的居住

地、人口总数、民族风俗、特色饮食等民族风情;新颖的手记便签内附各项可撕优惠券:有十足抵用券、满减券、观影券、美食券、停车券、美容券等等涵盖了吃喝玩乐购共计28项优惠。另外,多项活动呈现超大力度回馈:超市人会有礼、大拍奖、抓鸡蛋,优惠叠加的同时又增添了趣味性;服饰类消费有赠券、逐级赠礼、专车送到家、满额拍摄民族写真等;尤其是会员专属活动,在店庆活动预热阶段即得到会员积极回应。V钻、超V会员电话邀约到店免费拍摄民族写真,闺蜜照、亲子照、全家福齐上阵,获得了会员的一致推崇;另外,还为会员准备了消费礼、生日礼、尊崇礼等多项专属福利。店庆活动呈现丰富多彩,创新消费体验,感受不一样的欧亚新发!弘扬中华优秀传统文化,凝聚中华民族力量。欧亚新发以集团公司党委启动的“一学两争”微光行动指导工作,促进精细化管理的提升,打好各类活动“组合拳”!

民族崛起 青年前行 欧亚商业连锁龙兴二期精英培训班圆满结业

本报讯(欧亚商业连锁 人力资源部)8月29日,欧亚商业连锁龙兴二期精英班毕业典礼在欧亚集团一楼礼堂隆重举行,欧亚集团总经理邹德东,欧亚集团监事会主席黄永超,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫及欧亚集团领导和商业连锁班学员应邀出席了毕业典礼,参加典礼的还有商业连锁各大区总、区长、超市店长、商场经理,有集团龙兴班学员、连锁龙兴一期学员、龙兴二期学员、总部各部室和各大区员工代表。

毕业典礼上,欧亚商业连锁总经理助理、人力资源部总监宣辉对本次培训进行总结,龙

兴二期精英班学员展示了“军训队列与军体拳、毕业季歌曲串烧、现代舞蹈、辩论大赛、情景剧”等培训成果,精彩的毕业演出得到了集团领导与全体员工的高度认可;由曹和平董事长亲自带队培训的集团龙兴班学员代表及欧亚商业连锁龙兴一期学员代表分别作了风采展示,三个龙兴班的同台亮相引来全场的热烈掌声。“民族崛起,青年前行”,连锁全员在2个多小时的时间里感受到欧亚青年火热的创业激情,得到了一次无比珍贵的精神升华。

为实现企业可持续经营发展和智造企业核心竞争力,曹和平董事长以“振兴民族商业”

为导向,亲自打造了“龙兴”培训计划。为扎实推进这一“人才强企”战略,在连锁于惠舫总经理的指导下,结合适应企业战略研发出新型培训培养和人才发展项目。继龙兴一期培训班后,于2023年8月15日举办了“龙兴”二期精英培训班,为公司未来发展积蓄年轻后备力量。

人力资源部精心制定培训方案,筛选培训课程,将培训计划与企业需求、岗位要求、干部需求相结合,采取多样培训形式,并首次融入翻转课堂+思维导图的教学模式,针对性强、参与度高,提高了学员的主动学习意识。从总部、长春、外埠各大区筛选的52名优秀中青年

骨干学员,经过15天完成了120学时的学习,并通过了柯氏四级评估考核。

欧亚商业连锁总经理于惠舫非常重视此次人才培养计划,不仅在在开学典礼上亲自为龙兴二期学员授旗并发表重要讲话,鼓励龙兴学员“最好的学习是‘做好自己’最好的方法和武器”,要求大家在素质、能力与管理等方面全面提升,打造最强团队。同时,携班组成员参加了龙兴二期精英班翻转课堂对抗赛。班组成员现场点评与提问,学员们踊跃作答,气氛热烈、高潮不断,让学员们受益匪浅。

“一学两争”微光行动

自集团公司党委启动“一学两争”微光行动以来,欧亚卖场团委、工会充分发挥作用,策划了一系列激发员工提质增效的内购会活动并召开动员会,详细介绍内购内容与奖励机制,旨在提高员工工作热情,宣传员工、组织员工、凝聚员工,带领大家一起划桨开大船,打通“微光行动”最后一公里。

8月19日至8月22日,欧亚卖场国际化妆品内购会活动盛大举办,兰蔻、迪奥、雅诗兰黛、娇兰、资生堂等国际一线化妆品顶级品牌,以超低优惠力度,让利于广大员工。随后,8月25日至28日,家电内购会接力上场,让员工们在忙碌的工作之余,也能享受到科技家电带来的舒适与便利。最引员工瞩目的是,从即日起到9月30日,茅台悠夏复合蓝莓汁也将加入内购行列,浅尝入口,即刻便能与果味撞满怀。同时,欧亚卖场将以内购会为契机,对销售业绩突出的个人及团队进行诸多奖励。

员工们积极参与,主动传播,效率高昂。不仅深入社区家庭走访慰问,还积极在社交媒体上宣传活动现场。内购会现场人头攒动,展位内、收银台、扶梯上顾客们摩肩接踵,盛况空前。员工们全程陪同顾客,热情推介商品,助力促成交易,展现员工们与顾客们热情相融的画面。展位上更有千余种热销商品受到大家的追捧,大力度的折扣更是增添了活动的人气,赢得了众多顾客的口碑之赞,也赢得了员工对欧亚卖场的信任与感恩。

欧亚卖场将持续推进活动方案,把“一学两争”微光行动学懂弄通做实,突破固有模式,实现全员行动上的转变和跃升。

三大内购会协同发力 全员携手点亮“微光”

悦享七夕 奢宠挚献

—欧亚商都精品商场销售业绩再创新高



欧亚商都七夕节活动现场。王冠满 摄

本报讯(欧亚商都 王冠满) 七夕,情意不息;携手约定,共逾时光。又是一年七夕节,欧亚商都精品商场真挚守护,心心相依,历时近三个月精心筹划,8月22日七夕节当天,单日销售额达1428.8万元,超2021年同期36%,其中化妆品实现销售额1064.6万元,同比增长51%、精品柜实现销售额364.2万元,同比增长6%。

GIORGIO ARMANI阿玛尼七夕献礼,示爱妆台奢耀启幕,在商都9号门共享空间登台精妆赴爱,聚光焦点,沉浸体验,心动无限蔓延;定制告白卡满载浪漫,七夕限定礼盒重磅登场,集结人气单品,心意升温,七夕单日销售额93.3万元,同比增长24%;兰蔻以蝶喻爱,怦然心动,高端会员日盛大启幕,推出唇膏限定礼盒、小黑瓶全明星礼盒、菁纯‘爱你永恒’面霜礼盒,浪漫时刻如美蝶翩然而至,让人心动不已,单日销售额50.4万元,同比增长80%;DIOR迪奥会员节八月最强音,炽爱臻宠,活动期间尊享品牌三倍积分、三档限时兑礼,莅临专柜即可获赠惊喜随行礼一份,销售额61.8万元,同比增长26%;TOM FORD汤姆福特2023年度会员盛会璀璨开启,邂逅美妆奢享荟,五重礼遇,最高享3倍积分、逾期积分激活换新,限时专属奢礼特别兑换,销售额62.97万元;娇韵诗七夕限时礼遇,纯萃心意礼盒、爱意倾心礼、爱意如初礼、爱意神采礼、爱意光彩礼、爱意安心

礼、爱意守护礼、爱意交响礼、爱意永驻礼、把爱放进心意“礼”无限加码,单日销售额32.4万元,同比增长68%;欧米茄爱·正当时茶歇会,真爱时刻悄然贴近,七夕单日销售额49万元,同比增长5%;君佩珠宝东方式浪漫甜蜜来袭,独特、高级、仪式感满满,七夕单日销售额47.1万元同比增长72%;COACH“线”定心动 交织爱意,购物满千减百,部分商品满4000减380、满6000减666销售额43.6万,同比增长63%。

精品商场通过妆容高定、限量礼盒、会员专供、护肤打卡等促销方式,突出线下特色服务体验感,增进顾客情感黏合度,不断提高销售率、连单率,提升品牌市场占有率。

吉林省商务厅厅长许涛到欧亚三环调研

本报讯(欧亚三环 曹琳) 8月7日15时30分,吉林省商务厅厅长许涛率领军省厅有关处室负责人一行6人,到欧亚三环购物中心调研,欧亚商业连锁总经理于惠航、欧亚三环购物中心总经理张年陪同调研。许厅长逐层调研欧亚三环品牌经营情况,询问有关政府消费券的使用情况,一边听取关于欧亚三环超市运营情况,一边就消费需求、延伸服务等方面进行互动交流,许厅长强调:一是欧亚三环销售增长幅度较大,在南部商圈中要保持住向好态势;二是聚焦高质量发展,坚持质量第一,围绕指标增长和市场需求,满足人民日益增长的品质消费需求,打造高质量的消费环境;三是深化服务领域和范围,高品质的商品需要高品质的服务,围绕消费升级和市场发展,延伸服务链条、拓宽服务领域,更好地促进商贸业发展。

专业足球运动品牌卡尔美强势入驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 蒋昊晨) 8月13日,运动品牌卡尔美在长春欧亚卖场二楼服饰针织商场盛大开业。

卡尔美体育(KELME)源于西班牙,是全球知名运动品牌,成立于1960年。卡尔美以足球用品为核心业务,集鞋、服装及配件的设计、研发、生产和销售为一体的综合性体育品牌。为世界各地综合性提供专业装备以及大众多应用场合的运动休闲服饰。品牌自2014年入驻中国市场,始终专注运动,热爱足球。

该品牌此次的强势入驻,极大的丰富了欧亚卖场服饰商场的运动品牌,填补了服饰商场一直以来足球领域产品的空缺,满足了顾客丰富多样的购物需求,为消费者提供了更好的一站式购物体验。

辽源欧亚T.W女装季末大促完美收官

本报讯(辽源欧亚 潘泓予) 辽源欧亚购物中心全民消夏系列活动第三波——以清凉HIGH购接伏气为主题的特卖活动,为消费者带来了一场夏日盛宴。7月28日至8月14日备受瞩目的T.W女装,在一楼天并举办了一场精彩纷呈的特卖促销活动。

面对电商蓬勃发展和实体经济消费低迷的困境,流行服饰展现了坚韧不拔的决心,通过巧妙结合特卖活动和现场促销氛围,旨在吸引会员回归商场、刺激销售增长并处理库存。T.W女装季末大促以款式多和超低折扣作为卖点吸引了大量购物者前来购物。同时,巧妙地融合1折与5折商品搭配陈列和试穿体验,销售连单率显著提升,实现了整体销售的突破,销售额前三天突破7万元,整档活动的特卖销售额达30.7万元,达成同期的639.6%,同比增长25.9万元的壮观数据。这一系列成果不仅彰显了消费者对T.W品牌的热爱和追捧,也见证了此次季末大促活动的完美收官。T.W女装作为商场的重要品牌之一,活动的前期精心策划、中期商场线上媒体宣传和后期的VIP逐一通知,成功地吸引更多消费者关注和品牌VIP的回购。这次T.W女装季末大型促销活动的成功,不仅为消费者带来了购物的乐趣和惊喜,再次展示了其引领时尚潮流的实力。

老凤祥藏宝金入驻欧亚三环购物中心

本报讯(欧亚三环 李欣钰) 8月11日,老凤祥藏宝金吉林省第五家专卖店在欧亚三环购物中心盛大启幕。与老凤祥黄金系列不同的是,藏宝金系列是老凤祥黄金产品中的典藏级作品和高端精品,具有极高的美学艺术鉴赏价值和传承价值,以古老工艺鲜活展现中华韵味,体现上乘的中国制造工艺。

开业期间,黄金每克最高立减40元,工费8.5折,专供商品低至6.5折,优惠力度年度最大!消费满额返礼金券,让顾客在活动中享受新店开业的超大福利,开业当天邀请了20组家庭,举办了甜蜜蛋糕DIY会员沙龙,现场客流不断,人气火爆,前3天销售额达到34万元,为欧亚三环五周年庆典“第六届乐购节”画上圆满的句号。

松原欧亚购物中心召开7月份经营分析会

本报讯(松原欧亚 齐孝雨) 8月17日9时,松原欧亚购物中心组织召开7月份经营分析会。会上,财务部、各商场、门店负责人汇报了7月份数据,对七夕节、家电节活动的准备与具体措施,对微光行动工作落实过程中遇到的问题一一进行汇报,汇报数据详细、工作亮点鲜明、措施规划明确、务实可行,松原欧亚购物中心总经理郑伟听取汇报后做了部署安排:家电要做好宣传及客户的推广工作,争取团购、套购资源;各商场做好异业联盟,与各大银行保持良好沟通,通过银行优惠活动吸引顾客;超市要加强日常管理工作,丰富品种,提高商品毛利率;按照微光行动的指示精神,综合部时时跟踪,对商品的保质期、价格、品牌经营等方面制定检查方案,保证商品质量方面零问题出现;有效借助各档节日契机抓住市场主动权,提升企业在当地话语权,势必完成总部下达各项指标!

“清扬无畏杯”王者荣耀大赛在欧亚卖场开启

本报讯(欧亚卖场 谭航) 巅峰王牌,无畏无惧。8月6日,“清扬无畏杯”王者荣耀大赛在欧亚卖场10号门超燃开启,镭射特效,烫金签名,6位巅峰王牌选手,6段赛场传奇,6张巅峰王牌,现场吸引不少年轻消费者围观。

上午10时,在欧亚卖场10号门大屏幕前,一场赛前火热舞蹈拉开了活动序幕,参赛选手也各自做着准备。随着比赛开始,各个选手逐渐进入状态,娴熟的操作、协作的精神、紧密

的配合以及现场激烈异常的攻防,引得现场观看消费者报以阵阵喝彩,每场比赛可谓精彩绝伦,意犹未尽,精彩不断。来到现场参加的消费者还有好礼相送,客流络绎不绝。与此同时,作为主办方,一侧搭台售卖商品的清扬店面销售人员个个精神饱满,默契十足,以细致热情的服务以及专业的产品知识,接待每位进店顾客,每款商品为消费者一一介绍,带给每位莅临到店的顾客优质的购物体验,销售额随着涌入店面顾客的增长而快速增长着。

松原欧亚打造“闪耀七夕 璀璨珠宝”内购会

本报讯(松原欧亚 李丹) 8月19日,在中国传统节日七夕来临之际,松原欧亚购物中心精心策划了一场以“闪耀七夕,璀璨珠宝”为主题的有颜值、有品位的珠宝内购会。

莎士比亚曾说:“珠宝沉默不语,却比任何语言都能打动人心。”松原欧亚通过前期的布置和大力的宣导,内购会当天优惠力度超出想象,黄金每克按当日金价优惠30元,部分

彩金1000元减400元,钻石K金6.5折,特供钻石戒指1314元,满额再送豪礼,同时推出了多重促销活动,一款款吸睛的珠宝吸引了广大消费者纷纷选购。

整个内购会现场洋溢着温暖的氛围,给顾客带来了美好回忆,黄金珠宝区也圆满完成了销售任务,为广大消费者送上一份浪漫温馨的购物体验。

辽源欧亚成功举办第二十届黄金珠宝名表眼镜内购会



内购会人气火爆。孙小鹏 摄

本报讯(辽源欧亚 综合部) 8月19日7时,辽源欧亚购物中心第二十届黄金珠宝名表眼镜内购会启动仪式隆重举行,辽源欧亚领导班子、供应商代表、全体员工、部分消费者参加了活动。

仪式现场氛围热烈,百面红旗在微风中缓缓飘扬,参与人员组成的三个方阵将舞台

围绕,舞狮表演之后,鼓舞表演拉开序幕,紧接着领导与供应商代表为雄狮点睛、全体嘉宾台上剪彩一气呵成。

本次内购活动全员参与热情高涨,在辽源欧亚领导班子与嘉宾的引领下,大家纷纷步入活动现场,瞬间点燃黄金珠宝名表眼镜柜组活动现场氛围,各品牌专柜围满了员工与消费者,各个收银台也排起长龙……

活动前,为了取得良好的营销效果,辽源欧亚精品商场十几支宣传队在明芝副经理的带领下,连续多日起早贪黑到乡镇集市、企事业单位、居民小区、街道广场进行活动宣传,由于活动持续有力的宣传,内购会的社会影响力效果明显,一经启动便得到了员工及各届消费者的惠顾与青睐,火爆热闹的销售势头持续不减。

至闭店,经过全天近13个小时的努力,辽源欧亚第二十届黄金珠宝名表眼镜内购会实现销售557.29万元,助力辽源欧亚淡季促销任务指标达成。

业务交流

以人为本 关注细节从胖东来看未来服务提升——赴许昌胖东来考察有感

近日,企业组织我们外出考察学习,有幸前往许昌胖东来考察学习。许昌是一个典型的四线城市,但走进胖东来的那一刻,仿佛置身于一线城市大商场,甚至在各个方面有过之而不及,在小小的城市甘愿做小事情,将自己极致的服务与“爱”传播给城市的消费者。

进入到胖东来就感受到与其他超市不一样的地方:从整体环境方面来说,整个商场超市干净整洁、地面无尘、洗手间清新无水渍、商品排列整齐划一、朝口统一、标签统一;超市陈列按照区域类别、色彩搭配,有规律有差别的摆放在一排排货架上,从第一视觉上就会给人一种舒适冲动的消费感觉;从细节来说,胖东来超市很细心的把所有的东西东进行分类说明,例如水果的种类、含量、原产地、最适宜的实用口感跟糖分甜度都展示了出来,让顾客能清晰的看出来水果是哪一种甜,是直接好吃吃还是其他做法好吃等,生鲜蔬菜有明确的说明并配上如何烹饪的方法,提供制作蔬菜海鲜的菜谱;从员工服务来说,虽没有标准的服务用语,但每一位员工的服务态度极好,十分热情,

没有散漫待客情况,毫不吝啬的与你分享胖东来的经营管理、企业奖励升职机制、员工工资等情况;从人性化服务角度来说,会为消费者提供各种各样的免费的服务设施和别拼,例如冰袋、直饮机、洗手台、头绳、化妆棉等等一系列列你想不到细心入微的服务;从员工管理来说,她们的服务意识来源于内心真挚的爱,企业核心是“爱在胖东来”。胖东来之所以能服务做到极致最重要的原因是最大程度善待自己的员工,用真心换真心,员工感受到了“爱”才能将自身更好的服务与“爱”提供给消费者,让消费者在购物的过程中体会到幸福感,员工有爱才能把工作做得细致,让顾客有爱心才能设身处地的为顾客着想,为顾客提供更高品质的服务。通过本次学习考察,对未来发展工作拓展了思路。先进企业的成功经验和做法可以借鉴学习,但“可比”与“不可比”并不重要,重要的是感受到鞭策,拓宽思路,重要的是在“可比”中学会反思,迎头而上,在“不可比”中立足实际发展自己,开拓创新。眼睛看到的不仅是鼻翼,更是以外广阔的天地。(欧亚卖场 隋爽)

长春欧亚商都“8.19三楼商场内购日”完美收官

本报讯(欧亚商都 孙焱) 8月19日,长春欧亚商都三楼商场内购日盛大启幕,本档活动为更好的回馈VIP会员,商场提前洽谈活动资源,精心组织,积极强势宣传,为会员准备专属服务礼遇,专享价、力度大、品类全、一系列丰厚活动精彩纷呈。特推出逐级赠礼、幸运扭蛋机、秋季新品独家上新、超值大型特卖、性价比精选款、超低折扣、反季超值款、秒杀、员工内购专享福利、异业联动等活动多多,诚意满满,让消费者充分享受“的确靠谱”福利。

本次内购日销售再次稳健提升增厚业绩,整体增速优于同期,实现销售920.6万元,同比增长14%。此次内购日不仅销售额再创新高,因活动前夕精准邀约,会员回购

率也非常高,据统计,内购日当天,老顾客交易额占比63%。

活动前,欧亚商都三楼商场通过多波段提案式营销搭配、精准邀约,实现销售257.6万元。活动中,欧亚商都三楼商场在销售与服务上持续发力,持续精进“全能邮寄销售”模式进行销售引流及终端服务,提供更个性化的服务体验,加快成单率,业绩表现亮眼,产出业绩230万元;礼品前置、套券、名品券强化邀约成功邀约到店客3063人次,实现销售385万元。其中59个品牌矩阵联合推出内购会“2023年秋季新款”长春市独有首发,优先到、优先专供、不断强化自身优势,销售表现十分优秀。

欧亚商都珠宝商场约“惠”七夕 情缘永驻

本报讯(欧亚商都 于洪敏) 七夕节当天,长春欧亚商都珠宝商场精心策划举办了一场珠宝节,以实际行动为顾客送上最真挚的祝福,珠宝节邂逅七夕节,豪“礼”真情钜献,让爱在长春欧亚商都尽情释放!

珠宝商场紧抓节日营销契机,与供应商沟通争取最大化新品货品及活动资源,举办了购物满额送大力度活动,全品类珠宝首饰满3500元送100元电子礼金券,各品牌纷纷推出七夕特供惊喜价商品,黄金饰品最高每克立减7元,部分K金6折,镶嵌7折,七夕节

特供钻石项链心动价1999元起销售。情人节满场赠送玫瑰花及甜蜜购物好礼,周六福8月18日、20日现场举办会员沙龙——HOF甄选日,邀约会员到店品鉴。老凤祥举办吉林省第五届彩宝艺术节,专供产品6.5折,并于七夕节推出“如一”红宝石系列热销新款,现场销售氛围异常火爆,活动当天,珠宝商场实现销售315万元,周六福实现销售124万元,老凤祥实现销售32万元。8月18日至22日,欧亚商都珠宝商场共实现销售836万元。

欧亚沈阳联营打造“悦夏·为88暑价狂欢”活动

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办) 八月,正值暑期气温的最高峰,为了给沈阳百姓打造一个丰富多彩的假日生活,8月4日至18日,欧亚沈阳联营推出了“悦夏·为88暑价狂欢”系列大促活动,为消费者送出“清凉”好礼。活动期间累计实现销售760万元。

本次“悦夏·为88暑价狂欢”活动以运动品类为重点,打造了“夏季运动风暴”促销活动,推出新品3折起、反季商品低至1折的优惠力度。阿迪达斯、耐克、安踏、乔丹、诺诗兰等品牌纷纷推出夏季主推单品和反季主推单品一口价活动,受到消费者青睐。同时,特步品牌“8.19大促预热活动”全面启动。活动期间,全馆购物满额即送30元特步品牌购物券一张,品牌大促期间消费满额可抵值使用。

8月8日立秋节,民间有“抢秋膘”的传统习俗。欧亚沈阳联营超市适时地推出了面粉、肉类、蔬菜、水饺、调料等品类商品展

卖活动。同时会员全馆消费满额再送8元超市购物券,享受双重让利优惠。8月8日又是中国的爸爸节,欧亚沈阳联营四楼商场品牌男装大促全面启动。依文、九牧王、罗蒙、雅戈尔等各大品牌精选特供单品超低价促销,同时购物满额再送雪花啤酒,深受消费者喜爱。

“8.18”,欧亚沈阳联营还推出了“家电节”“直播节”等特色活动。与品牌联合打造了“卡萨帝舒适家家装季”“西门子智在生活节”“方太太粉节”等特色活动,同时推出购家电商品满1000元立减100元,小家电5折起等大力度优惠活动,吸引消费者选购。8月8日、16日,欧亚沈阳联营在抖音本地生活推出两场团购直播,累计售出88元团购100元服饰鞋品券707张,78.8元团购唯米特双人观影券14套。8月17日在小程序推出一档“美妆节”直播,助力推动线上平台营销模式。

琿春欧亚超市蝶变焕新 全新亮相



超市蝶变焕新,新引擎、新形象、新发展。马雪 摄

本报讯(琿春欧亚 综合部) 8月12日,历经5天的改造调整升级,琿春欧亚超市百购中心超市蝶变焕新,全新亮相。焕新首日开启的员工内购会中,员工及家属抢先目睹了超市的新变化,员工购物100元减20元的超值福利,使卖场内人头攒动,熙熙攘攘,果蔬区更是排起了长龙,所有人惊艳于全新蜕变,徜徉于全新环境,惊叹于仅5天内带来的旧貌换新颜,体验着购物的舒适便利与满足感。

此次琿春欧亚超市调整是在欧亚商业连锁连锁于惠航总经理的运筹帷幄,欧亚连锁超市总部统筹规划、具体实施、全力支持下

完成的。调整升级后的琿春欧亚超市亮点纷呈、形象蝶变、耳目一新,得到消费者的好评与赞叹。布局升级,科学合理的区域规划,客流动线设计合理,优化了购物流程,顾客购物便利性得以提升;商品丰富,为满足不同客群的购物需求,提升商品丰富度,此次增加了200多个品牌,全新打造的俄/韩进口商品区潮品集合店,更是以新颖时尚的陈列,琳琅满目的特色进口商品,吸引了广大消费者的眼球;陈列美观,商品排列的丰满度、陈列道具的美观、空间陈列的艺术性、关联商品的合理摆放,充分激起购买欲望;环境升级,空中、墙壁、地面的氛围包装营造出良好的购物氛围,高颜值的陈列外观、增加了顾客购物体验感,增强了顾客粘性;形象升级,商品布局、组合、陈列、环境等变化增强了视觉冲击力和吸引力,充满了现代时尚生活超市气息。

汇聚聚光之力,释放磅礴力量。在微光行动指引下,琿春欧亚超市百购中心将依托总部资源,以超市改造升级为新引擎,积极投身“战淡季、抢市场、强生鲜、创一流服务”促销竞赛中,加快调改步伐,提升运营水平,实现跨越式新发展。

“蓄心为力 圆梦未来” 欧亚商都第四届收银技能大赛圆满收官

本报讯(欧亚商都 收银部)为坚定秉持曹和平董事长“进德修业、专注时效”的新年寄语,认真落实“一学两争”微光行动的活动方案,紧紧围绕“聚焦高质量发展”、“提高团队战斗力”的工作方向,欧亚商都在全体系范围内开展了第四届收银技能大赛。8月18日大赛决赛圆满落幕。

本次收银技能大赛自5月份启动以来,从初赛到决赛共历时91天。分别来自长春、吉林、沈阳共计3个地区、9个门店、17个部门166名参赛选手进行激烈角逐,最终40位技能选手脱颖而出,汇聚决赛进行终极较量。经过笔试、机试、点钞等环节的层层考验,最终长春欧亚商都收银部李娟荣获本次大赛第一名!收银技能大赛不仅是广大员工展现风采的良好平台,同时也是企业发掘优秀人才的良好途径。正如欧亚商都副总经理王华在决赛

致辞中所言:“任何比赛都是一场胆与识的碰撞,比赛结果并不是唯一的衡量标准,勇于面对挑战,才是自我提升的最大价值。”通过本次大赛激励广大员工明确目标、刻苦训练,以过硬的技能、扎实的理论,去服务广大消费者;以顽强的意志、拼搏的精神,去迎接今后的挑战!



收银大赛决赛现场。欧亚商都办公室 供图



第四届收银技能大赛颁奖现场。欧亚商都办公室 供图

乌兰欧亚荣获内蒙古自治区首家“放心消费示范商圈”



乌兰欧亚荣获“内蒙古自治区放心消费示范商圈”揭牌仪式。塔娜 摄

本报讯(乌兰欧亚 塔娜)8月11日15时,内蒙古自治区首家放心消费示范商圈揭牌仪式在乌兰浩特欧亚购物中心隆重举行,乌兰浩特欧亚购物中心荣获了内蒙古自治区首家“放心消费示范商圈”称号。内蒙古自治区市场监督管理局副局长毛宝锋、内蒙古自治区消费者权益保护中心主任、消费者协会秘书长吴日根、兴安盟市场监督管理局党组书记局长郭凌云、兴安盟消费者协会秘书长范东春、乌兰浩特市人大主任李世海、乌兰浩特市市长刘宇、乌兰浩特市宣传部部长王明阳、乌兰浩特市组织部部长包国忠等领导,兴安盟各旗县市市场监督管理局局长和消费者协会秘书长以及乌兰浩特市消费者权益保护工作联席会议的16家成员单位领导和代表出席了现场揭牌仪式。

未来,乌兰欧亚将严格按照创建“放心消费示范商圈”的各项要求,持续提升创建质量,争创一流的服务品质,建设一流的消费环境,积极发挥“放心消费示范商圈”的引领示范作用,提振消费信心,回馈广大消费者,为乌兰浩特经济发展做出更大的贡献。

欧亚卖场举办收银员岗位技能大赛

本报讯(欧亚卖场 宋蕾)为全面提升收银员岗位技能,给收银员提供展现自我的舞台,8月23日,欧亚卖场财务部联合信息中心举办“强化专业技能、树立服务典范、争当金牌员工”收银员岗位技能大赛。

本次比赛共包含三个项目:打银行商户存根、混点以及收银员业务知识竞答。共有45名选手报名参加了比赛,比赛现场座无虚席,啦啦队也活泼热烈,现场气氛

紧张而活跃。经过一个多小时的激烈比拼,各个奖项尘埃落定,精品服饰商场摘得桂冠,女装商场、奥特莱斯、欧乐汇荣获二等奖,黄金珠宝商场、百货食品商场、灯饰布艺城、装饰材料城获得三等奖。

通过本次技能大赛,收银员不光展现了自己的专业技能,也通过知识问答更好的查漏补缺,巩固了自己的专业知识与消防知识。

沈阳市浑南区第二届“武术之乡”传统武术大赛在欧亚长青城拉开帷幕

本报讯(欧亚沈阳联营 李婷婷)8月8日,在全国第15个全民健身日来临之际,由沈阳市体育局、沈阳市浑南区文化旅游和广播电视局主办,沈阳市浑南区武术协会承办的沈阳市浑南区第二届“武术之乡”传统武术大赛在欧亚长青城拉开帷幕!本次赛事得到辽宁省各拳种研究会及社会各界的大力支持,使全民健身深入社会、深入群众。

本次比赛集结了近400名参赛选手,进行二十个大项、百余小项的角逐,强大的参赛阵容吸引了千余名武术爱好者和沈阳市民亲临现场。《辽宁日报》《辽沈晚报》等多家主流媒体频道官方报道,让欧亚长青城再次“站在”了聚光灯下,叫响了欧亚长青城“沈阳城市级赛事活动中心”的口号。欧亚长青

城月月有活动、周周有节目,把长青大客厅活动中心的载体作用发挥到极致,为沈阳市民打造了一个玩得爽、吃得香、逛得美、购得惠的温馨生活欢聚中心。



武术大赛现场。霍丽娜 摄

“从心出发 向新而生” 欧亚商都开展服务营销交锋会

本报讯(欧亚商都 王毅)为积极践行曹董提出的“快乐自己、愉悦顾客”总要求,以服务消费者为中心,深耕周总提出的“品牌维护和会员维护”双轮驱动战略,研学疫情时代精研型、新生代、奢侈品三类消费群体的不同消费理念、需求和行为,商都在各商场分别开展“从心出发向新而生”服务营销交锋会。以实战演练方式探究如何将线上客人拉回线下、如何给顾客留下长久记忆、如何引导客人走进你的店铺等五个服务营销议题,凝聚团队力量、解决消费体验痛点、探寻服务新思路。

组织开展新员工入职培训 为企业发展培育新生力量

本报讯(欧亚卖场 刘敬娜)为进一步提升员工素质能力,近期,欧亚卖场企业管理部围绕现场管理、企业文化、售后服务、四防安全等4个专题组织了新员工入职培训。

此次培训利用两天集中组织,新入职员工近百人参加。培训针对新员工刚刚入职特点,围绕企业运行最基础方面进行培训,在现场服务方面,企管部从仪容仪表、服务用语、电话礼仪、接待礼仪进行了细致讲解,并对礼仪站姿、坐姿、蹲姿等形体礼仪进行了着重讲解指导,生动的讲解配合着形象的视频,大家在轻松的氛围中感受着礼仪的魅力。在四防安全方面,保卫部专职部长围绕如何报警,如何使用灭火器、消防栓如何在火场逃生等进行讲解展示,员工听得津津有味,提升安全意识和应急处置能力。在企业文化和售后服务培训中,不仅让新员工了解了企业的发展过程、经营布局、企业文化、发展方向,更通过实际案例讲解,提升了全体员工处置售后的能力,进一步提升了为消费者服务的技能与水平。

践诺微心愿 关爱夕阳红 欧亚商都两个党支部走进养老院开展慰问活动

本报讯(欧亚商都 刘维卓)为弘扬“敬老、爱老、助老”的优良传统,8月9日,欧亚商都精品商场和营业部两个党支部走进长春市居家养老服务服务中心开展“圆梦微心愿、关爱夕阳红”慰问活动,给养老院的老人送上慰问品,表达一份关爱。

管理提升 勤俭精进

本报讯(辽源欧亚 于巍)近日,全面落实“一学两争”微光行动各项工作,紧紧围绕欧亚商业连锁总部“自主维修、降本增效”要求,辽源欧亚购物中心对2023年度下半年自主维修工程科学谋划、制定方案,以“人人算成本、人人降成本”为原则,从多方面抓好降本增效工作,充分展现员工为企业分忧的主人翁精神。

按照欧亚商业连锁辽源区总经理王延指示,后勤保障部部长李华带领相关人员组织召开了自主维修工程筹备会,确定自主维修项目做到不漏项、不甩项,明确各班分工、职责,实地勘察并制定实施方案。8月9日至11日,后勤保障部水暖班积极开展自主维修,全力以赴进行地沟下水管更换维修。维修人员不怕脏、不怕刺鼻的气味,下地沟进行检查维修。他们默默无闻、任劳任怨、加班加点战斗在最脏最累的一线;他们干劲十足、顽强拼搏、不畏年龄,满腔热血为企业奉献着自己的力量;共更换维修管线百余米,为企业节省维修费用数千元。



图片新闻

“8.25欧亚第八届家电节‘晨跑助力’”活动于8月19日在欧亚商都门前拉开帷幕。200余名家用电器商场员工统一着装、手持品牌彩旗、列队沿街晨跑,助力宣传,将家电节的活动推向高潮!(欧亚商都 侯丽)

七夕甜出圈 摩登女神范 ——欧亚卖场“三节”联动,火爆全城

本报讯(欧亚卖场 王美月)七夕将至,欧亚卖场家电节、运动户外节、摩登女装节,“三节”联动,力度超大,火爆全城,一时间在春城传为佳话。特别是欧亚卖场女装商场升级改造完毕,诸多新品入驻,提高广大女性消费者的购物体验,为此次七夕活动增添新彩。欧亚卖场女装商场的这次摩登女装节,延续了之前的模特走秀活动,模特们仪态优雅,端庄大方的展示,衬托着服饰的高贵和大气,引得顾客们纷纷驻足观赏。特别是多个新进品牌摩登女装节当天盛大开幕,给消费者带来了超酷、超炫、超潮的视觉盛宴。更有加送一卡通、超级加赠、预存增

值等大力度优惠活动,同时还有女装商场独有的魔法礼物:彩虹杯妙趣魅力抽好礼活动,最高可赢得奢华仕按摩沙发一台,为现场销售火爆的场面增添一笔浓墨重彩,将当日活动推向高潮。

为了让顾客在短时间里了解我们少淑各个品牌,每个展位都准备了自己的品牌简介和模特穿戴服饰的简单介绍。模特穿着我们秋装最新款,近距离的展示给所有顾客,让每一位在场的顾客大饱眼福的同时,也都能感受到大型秀场的氛围。更好的欣赏自己喜欢的服饰。在众多秋季新款服饰中,总能选到让自己心仪的款式。



“一学两争”微光行动

最近,集团党委副书记吕飞在《今日欧亚》上一篇关于如何推进“一学两争”微光行动更好落实落实、转化赋能的文章引发广泛热议,激发了全员攻坚克难、提质增效、爱企敬企的激情,增强了责任感和使命感。字里行间,我也受到极大触动,在商业模式飞速更新的今天,企业的快速发展对我们这些年轻管理人员落实工作提出新的标准要求。

首先,工作要以结果、目的为导向,有的放矢,直击要害。在日常发现问题,解决问题是提升自己能力的重要途径;在实践中找

微笑在脸上 服务在心上

近日,通化欧亚购物中心三层商场根据欧亚商业连锁“一学两争”微光行动方案,结合平时工作需要将仪容仪表规范动作编成了“顺口溜”,每日利用晨会时间对全体员工进行服务礼仪培训。

“新的一天让我们从微笑开始!要想给人留下美好的印象,仪容仪表不可马虎!发不过肩梳整齐、眉毛刘海儿要分

经·精·敬·竞

“一学两争”微光行动,以人为本,以企为荣,从每一位员工实际出发,加强爱企情怀,随手关灯是爱,拾起通道垃圾是爱,敢于提出合理化建议是爱,甘于奉献是爱,件件有回应,事事有落实是爱。欧亚就是在全体欧亚人爱中茁壮成长于浩瀚星河的行星。学习吕书记的微光行动思想后,结合实际工作,希望在未来的工作中与大家共勉。

经,经营的是商业,是物品,是服务。作为管理人员,需要做内行人,不断学习专业知识,才能更好的服务消费者、服务供应商,才能发现有效问题,合适管理后解决问题。在工作中提升自己,无论是从销售服务、售后服务、产品知识、消法三包等各个方面充实自己,经营好自己的辖区,与同事们做好配合,相互搭台,才能让柜组健康发展。

精,是精细化管理,提升效率,在原有工作基础上,提升办事效率,优化办事流程,在管理中更是要精细、精心,检查落实到位,工作导向要清晰明确,明确目标可量化。就我而言,在工作中做好记录,及时跟进沟通后落

汇聚万千微光 谱写欧亚华章

到方法,最终达到做到复杂问题简单化、简单问题重复化、重复问题精细化的程度,要在成为自己所在领域的赢家,才有胆量领导他人。

其次,团结创效重在执行,行动有目标,执行有方向,心中有结果,执行不走样。结果从执行开始,只有执行才会创造出结果。在我们身边最直接也是最普遍的反面教材

凝聚微光 以成星河

日前,集团党委筹划开展的“一学两争”微光行动,正如火如荼的在欧亚体系的各个商场、各个部门、各个领域进行着,欧亚卖场的每一名员工都在争做微光的发散者,同时也成为微光行动的受益者。

集团党委副书记吕飞在《今日欧亚》撰文写道,微光行动要“两个明晰”,要以个人为主体,而个人的价值要通过企业去实现,就如同繁星和火炬,我们聚成一个集体就是一团烈火,我们散成个人就是满天繁星!

从微光到繁星,是我们每个人的成长。我们都是从懵懂无知开始,在企业的培养下成长到能独当一面,并为企业奉献我们的微光,逐步实现自我价值,在这个过程中,我们

就是,眼高手低、纸上谈兵。要结果一定需要脚踏实地的行动,知行合一,让整个流程形成闭环,优点需保持,缺点要改进,久久为功方成正果。

再次,精细化管理转化实效,魔鬼藏在细节里。在生活中我们总能见到“差不多先生”,若有人问起他:“今年发展的怎么样?”他答差不多,下一阶段目标确定了吗?“差不多”、工作怎么样?“差不多”。而他最终得到的结果往往都是差很多。

最后,爱企敬企创造自身价值,一滴水只有融入大海才能生存,个人只有依托企业平台才能展现工作价值。我们身为青年管理人员正在身处人生旅途中最有活力的阶段,应该坚持学思践悟,拓宽认知,开动脑筋为挖潜增效提供金点子,收集新创意。向身边的优秀榜样学习,锤炼品格,精进业务,增强本领,时刻不忘提升自己。

不断的提升和超越自我。欧亚卖场要实现持续长远稳健发展,必须企业浓厚的企业文化为支撑,于总教导我们践行“做内行、在现场、敢担当”九字箴言,督促“看书以思想,现场以思考,担当以思进”。于总的教导,让我们感受到企业的光芒,作为青年管理者,我们要将这份温暖传递给团队中的每一个人!凝聚微光便成星河,不啻微芒星河璀璨,我们的努力让企业的明天更好,企业的庇护让我们的努力更有价值。让我们每个人都用自己的微光去照亮我们和我们亲爱的欧亚前行之路!(欧亚卖场 王珊珊)

以微知著 向光前行

——读《学懂弄通做实 在打通“最后一公里”上下功夫》有感

随着“一学两争”微光行动的开展,以学铸魂,以争促力,以干促效是我们基本目标内容,以大处着眼,小处着手,方法得当,微处见效为指导方针,在阅读“最后一公里”上下功夫”后,我更是对微光行动有了更深层次的认知。

什么样的打通?首先,我们要在思想上打通,微光行动的主体是我们每一个人,是我们每一个欧亚的奋斗者,企业需要我们的勤快精进,我们需要跟随企业的发展展现个人价值。前段时间,在开展微光行动的专项活动中,我有幸参与了礼仪操和微光行动小品的排练,虽然辛苦,但是学到了很多,就好像我们的集体也是这样,我们每一个人都是一束光,如何能更好的既照亮自己也温暖别人?就需要我们在最基本的工作中发现问题,解决问题。我们在排练中发现不足,互帮互助,一次次的改良,其实发现不了问题就是最大的问题。

最后,是我们组织力的打通,如今是团队至上的时代。所有事业都是团队的事业,只有拥有了一支具有很强向心力、凝聚力、战斗力的团队,拥有了一批彼此间互相鼓励、支持、学习、合作的员工,企业才能不断前进、壮大。微光行动是很好的凝聚的金钥匙,在体现员工个人价值中,又能丰富企业文化,增强员工凝聚力。(欧亚三环 张宇)





“一学两争”微光行动

以萤火之微光 汇欧亚之星芒

近期,学习了《今日欧亚》刊载的《学懂弄通做实 在打通“最后一公里”上下功夫》的文章后,汇集全员对如何开展好“一学两争”微光行动认识更深刻,思路更明确,各级管理者努力将“两个明晰”、“四个要求”内化于心,将“两个明确”、“四个树立”外化于行,力求做到激活全体员工的工作热情,提升岗位工作效能,深入推进精细化管理,实现汇集各项业绩指标不断优化提升。作为一名欧亚新青年,我深受鼓舞,倍感激励,期望在全体奋进的浓厚氛围中加速成长,磨炼技能,在奉献企业的同时加强自身建设,提高履职能力,更好的借助欧亚平台实现人生价值。

做好“一学两争”微光行动,推进实现“以学铸魂、以争促干、以干促效”的行动目标。学无止境,争做内行,要做专家,将工作中的复杂问题简单化;要做行家,将工作中的简单问题重复化;要做赢家,将工作中的重复问题精进化,我们要不断补充专业知识、树立方法意识、精进专业技能,才能以技立身,行稳致远。创先争优,以争促干,卖场金牌员工评比让大家能够汲取榜样力量,激励奋进前行,在学典型、争做典型的激烈竞争环境中提升工作质效;“技能大提升”练兵比武活动以训强能,以赛精技,能有效提升员工岗位技能和业务水准,推动企业全面高质量发展。

大道至简,实干为要,在工作中我们要制定具体详细的工作计划和执行方案,为精细化管理提供明确的导向和衡量标准,精准落实每一处细节,力求将工作完成地尽善尽美。做好“一学两争”微光行动,贯彻落实“大处着眼、小处着手、方法得当、微处见效”的指导方针。我认为“大处着眼、小处着手”是实施精细化管理的有效策略,大处着眼就是着眼于国家的方针和政策,着眼于市场的风向和发展,只有在正确方向引领下,各级领导周密的谋划和精准的指挥下,才能保证企业可持续高质量发展;小处着手就是要着手于制度和职责

的细化与落实,形成工作规范化、标准化,将精细化管理的理念内化为企业每一位员工的内在修为。而“方法得当、微处见效”告诉我们做工作要讲究方式方法,要运用创新思维,灵活变通的推进工作;细微处最见实效,要把微光行动融入日常的工作,促进精细化管理的提升,不断营造稳定、规范的企业建设。微光虽渺,万丈成炬。欧亚汇集全体员工将持之以恒践行卖场“做内行、在现场、敢担当”九字箴言,以实干笃定前行,以奋斗成就未来,用我们努力的微光,汇聚成欧亚商贸繁荣的璀璨星河。(欧亚汇集 张新玉)

七夕

传统节日七月七 浪漫之夜话七夕 牛郎织女鹊桥会 相聚别离两依依 商都七夕舞霓裳 汉服文化溯源长 华夏礼仪传国粹 国风国潮永弘扬

(欧亚商都 张艳丽)

金秋情怀

走在繁华的欧亚道路 望着路边的叶 像被阳光点燃了激情, 在秋天的节奏里化作脚步。 向日葵昂首开放, 凌霄花如此热烈。 重拾风景, 美好的时光让我懂得珍惜。 放下思想的包袱, 在秋天与梦想之间撞个满怀。 没有什么能够阻挡积极向上的力量, 哪怕是秋风中的一丝凉意, 我们也要像阳光一样奉献, 奉献出温暖。

(欧亚商都 孙淼)

初秋

冰棍还没吃完,夏天却要打烊,可乐还在冒气,秋天早已悄悄来临。追逐了一整个夏天的清凉,盛夏也在世人追逐的脚步里悄然远去。

傍晚,我走在公园的石子路上,皎洁的月光如流水一般,洒在小路上,两旁的大树在秋风的吹拂中徐徐摆动。叶子在风中起舞,似倾诉心中的不舍。那一片绿叶经历了冬的严寒,春的雨露,夏的炎热。当秋到来时,叶将要经历霜寒的考验而变得黄变红,这是一种灵魂的洗礼。只有经受了这种洗礼,才能变得更加坚强,在默默的等待中,静待花开,衬托着花的千姿百态。

四季里,我对秋情有独钟!唯有秋,满足了对季节,对大自然的幻想。它有生机,也不乏萧瑟,有热情也不乏清冷,它会在寂静里奏响秋的恋歌,媲美雪地里皑皑烂漫,叫人如何不爱这近乎完美的季节。想看的景色,想要的步伐,想见的人,在这个打翻调色盘的季节里,一切都变得有可能,都充满了希望。

(欧亚商业连锁 关依乔)

我与商都“同心同行”共成长

时光瞬息,弹指间来到商都已有七年光景,回首初到企业的懵懂、忐忑,到如今已成长为一名基层管理岗位的青年员工,感恩企业、感谢同事们,使我在汗水和泪水中与大家一同成长!

2016年7月我正式完成了从学生到职场人的身份转变,成为了欧亚商都的一员。在这过程中曾有对陌生环境的惶恐不安、有对企业文化的无所知以及对职业规划的茫然若迷,如抽丝剥茧般无所适从。但渐渐地被身边优秀的“欧亚人”所感染,他们早已将工作当成毕生追求的事业,视同事们为患难与共的战友,即使没有骄人的业绩、没有闪亮的光环,依然兢兢业业、恪尽职守,无怨无悔地在各自岗位默默奉献着……正是因为这样一股团结协作、一往无前的力量,让我领悟到何为责任、忠诚、敬业,也自发地跟随着他们的步伐担负起爱岗敬业精神,不断提高自己的职业道德修养和专业业务综合素质。

“海阔凭鱼跃,长空任鸟飞”,经过七年的磨炼和岗位的不断调整,借助企业搭建的平台,开拓了我的眼界,增进了我的见识,让我蜕变成一个做事踏实、仔细、处事不惊的工作者,一路走来,一路成长,一路收获,是企业不断地推动着我前行,进步,商都日新月异的发展也提升着我的工作思想、理念、人生观和价值观。

今年,是商都驰骋商界的第30个年头,同样也是我的而立之年,我们见证着彼此的成长,亦为共同的目标而努力拼搏。“道阻且长,行则将至;行而不辍,未来可期”,我会时刻谨记领导所说的“生逢这个企业,是我们的幸运;建功这个企业,是我们的责任”,一如既往做好本职工作,不辜负企业对我的期望和培养。

(欧亚商都 董迪)

感恩欧亚 感谢卖场

能在欧亚卖场工作是我的骄傲,能够被评选为金牌员工,更是我的幸运,是对我以后工作的一种鞭策,我将严格要求自己,以实际行动维护好金牌员工的形象。

人们常说,一粒种子只有深深地植入党土,才能生机无限。而一名员工,只有拼搏创业,才能蓬勃向上。参加过好多次欧亚卖场活动,但是对于每年正月十五秧歌大赛,都是特别期待的。还记得第一次参加秧歌比赛,记得当时我们跳的是“伞”舞,我荣幸当选领队,参赛伙伴彼此都不认识,第一天排练开始排队型,先找找感觉,然后开始学习分解每一个动作,第二天大家比较熟悉了,每个人也开始发表意见争取快速成型然后熟练了,一天下来不是很有成绩,之后我们在徐主任的带领下把动作逐一分解,我们把每一个动作都分别取名为扔、舀、举。后来我们给自己取了个好听的名字“火锅伞”。接下来的几天大家认真排练,都在为取得好成绩做准备,果然功夫不负有心人,在徐主任的带领下比赛结果优异。大家都特别兴奋,彼此之间的感情也从陌生到亲人姐妹。其中这里有一个卖瓷器的姐姐,客户在她家已经选购完产品,通过聊天她知道客户想看木门,木门没定呢,她直接给客户带到我家3D木门店里,经过沟通了解到客户想买其它家,后来通过对产品介绍直接签单。如果这次活动我没参加,不认识异业品牌,那么这组客户我也签不到,所以以后要多多参加商场组织的各项活动,不但可以给柜组争光,还可以认识好多小伙伴,促进业绩,实现欧亚卖场愿员工富裕

这个奖项对我来说不仅是一份沉甸甸荣誉,更是一份责任。对于荣誉,我倍感珍惜;对于责任,我要勇于担当。同时也感到压力,因为今天的业绩将是明天的起点,我要努力做的更好,时刻牢记卖场的服务宗旨,踏踏实实,勤勤恳恳做好本职工作。企业成就个人,而不是个人成就企业,因为企业是你展示的平台,在以后的工作当中我要严格要求自己,把满意和热情送给顾客,爱岗敬业做好本职工作,取长补短,在未来的道路上做到更好,维护好欧亚口碑和形象。

(欧亚卖场家装商场3D木门 韩丹丹)

一人难挑千金担 众人能移万座山

——学懂·弄通·做实浅悟

太阳的光可以照亮每个角落,灯塔的光可以引领前路,微光汇聚也能明如白昼。用众人之力,则无不胜也,一人难挑千金担,众人能移万座山。作为一名商场的基层管理者,商场工作细小而繁杂,每项工作都必须带着责任感,使命感去做,尽最大的努力完成。通过学习,我认为“一学两争”微光行动,应扎实的从以下几点做起:

一、做好学习新知识的模范 学无止境,热爱学习,努力学习是人生永恒的主题,不光学好本岗位业务,更要拓宽知识面,在有条件、有条件的情况下,更要加强业务、财务、自采自营相关知识的学习,同时要虚心向同事、向领导、向书本学习,做到在干中学,学中干,切实提高自身知识,才能有底气干好各项工作,争做勤学善用,善于创新的模范榜样。

二、做好服务顾客的模范 由己度人,服务不能只喊口号,应该落到实处。最根本就是要做到真心实意帮助顾客排忧解难。换位思考,如果我们是客户,在遇到问题时希望得到怎样的帮助与事情的处理结果。以此心态来解决,让顾客感受到欧亚文化的魅力。

三、做好敬业奉献的模范 干一行,爱一行,爱岗敬业,甘于奉献,是在平凡工作岗位上争创佳绩的最好诠释,要时刻以共产党员的标准,严格要求自己,同时做好表率作用,要充分发挥奉献、友爱、互助、进步的精神,本着对顾客和领导高度负责的精神,以及强烈的责任感,尽职尽责,真正做到埋头苦干,把顾客、单位的事当成自己的事,不计私利,为商场的发展贡献自己的才智。

(白城欧亚 韩威)

微光行动 照亮你我 成就企业

通过学习《今日欧亚》刊载的《学懂弄通做实 在打通“最后一公里”上下功夫》的文章后,让我深刻反思:每个人应该在本岗位上不断努力,不断精进,时代、知识、经验都是在不断变化的,是过去式,而我们在岗位上只有不断学习提升才能做好本职工作。

没有我们存在的价值和必要,所以不要抱怨问题,一味的埋怨只会让问题变得更糟糕,优秀的管理者更应该是用方法代替指责,用乐观向上的心态面对问题。其次,不能只有乐观的心态,重复的问题反复出现,只凭乐观,耗费精力反复去解决没有合理的方法去减少和本该杜绝的问题,所以方法是管理的重要手段。要善于发现善于总结从而达到解决的根本目的。

需求、结果、责任”四个导向贯穿实际工作中,捋清自己岗位职责,完善工作清单,分清轻重缓急,做专家,把杂问题简单化。做行家,把简单问题重复化,日常管理中的巡检,天棚地面,楼道检查,日日看,天天查,重复且固定,但要做到坚持日日的反复仔细查看,才能确保足够的安全;做赢家,把重复的问题精进化,就要总结技巧,虽然是流水作业,但也要优化细化流程,从整体再到细节,从细节在回归整体,真正做到目标达成。

三、注重结果,打通执行力。说能做的,做到说的,凡事有回音,事事有着落,做事不敷衍,注重效果结果,不断复盘总结,过程固然重要但是结果更重要。不负殷切期望,展现更大作为,用眼中的光指导行动,照亮前行的路,做微光行动的一线执行者和践行者,我愿一直跟随欧亚的脚步,一路前行,将微光行动融入日常工作,用精细化的管理思维为助力企业发展贡献自己全部力量!

(欧亚卖场 徐航)

微光已至 行必所至

——读《学懂弄通做实 在打通“最后一公里”上下功夫》有感

积水成河,聚沙成塔,一束束微光也可汇聚成璀璨星河。由点到面,聚光成芒。在集团公司党委启动“一学两争”微光行动后,欧亚商业连锁经开宽城区从上到下全面落实,教育引导大区各级员工不忘初心、牢记使命,持续转作风、提效能、强担当,做好自己,不断突破,在阅读完《学懂弄通做实 在打通“最后一公里”上下功夫》文章,学以致用,就是要增强干事的能力。能干事是干成事的关键,是本领能力的体现。作为柜长,我也要持续加强学习理论学

(欧亚万豪 王晨)



书香欧亚

书名:《认知驱动》 作者:周玲



成长的根本是:创造价值,做成事情。从“习惯养成”到“技能培养”,从“对内输入”到“对外输出”,从成为“更好的人”到成为“更有价值的人”。一个人最终的成长往往是通过主动做成一件事对他人的事来实现的,这也正是“微光”的力量。但现实生活中,很多人虽然内心强烈希望变好,行动也非常努力,却始终无法做成事情。这就要求我们彻底了解做成一件事的来龙去脉,计划在行动前,学会用认知来驱动自己,才能达到成长的彼岸,即做成一件对他们很有用的事,成为一个有价值的人。

书名:《增长路径:营销驱动增长的底层逻辑》 作者:曹虎



经营管理,要随着时代变迁而守正创新。在数字时代,营销在战略和战术层面都发生了重大变迁,这对个人及组织的能力升级发起了空前挑战。本书基于菲利普·科特勒最新提出的“营销革命5.0”这一大的时代背景,把营销驱动增长的三大核心结构性力量——顾客、产品和渠道,以及战略性增长的两大来源——品牌和数字化,提纲挈领地给读者构建了方法,并提供了核心工具,帮助读者构建营销驱动增长的结构思维和实用框架,提升读者对营销和增长战略的认知水平,重新梳理读者看待整个新营销世界的方法。

书名:《取一舍九——企业经营的顶尖思维》 作者:李践



本书作者将自己经营企业30余年、做管理教育工作17年洞察到的经验提炼为“取一舍九”的经营管理哲学。用是什么、为什么、怎么做的“三段论”的逻辑,直接地讲解了一企业经营的各个环节中的第一本质,从“战略、价值、组织、产品、用户、营销、财务”七个方面提供分析和解决问题的具体方法,并以鲜活的案例,帮助读者抽丝剥茧,洞察企业经营“唯一的真相”,产生从获利思维到成本思维和价值思维的转变,聚焦企业经营本质,回归企业发展实践,击穿企业发展瓶颈,真正实现企业经营的永续发展。

书名:《仰望星空》 作者:张抗抗



本书收录了作者从1980年到2020年40年间发表的随笔、序跋、书评以及讲演稿,其中包括《散文是一种孤独》《跨地域写作》《快乐的忧患》《骑兵军飓风》《青春文学的裂变》《万古归梦不归》《我们需要两个世界》《新世纪文学与社会“互动”之新——2010年9月在哈佛大学东亚系“第二次中美作家论坛”的讲演》等。作者用优美的文学语言,表达了感性、理性兼具的思考,具有洞察力、思想性,并对文学观、价值观及文化现象进行了个性化的阐释,记叙了亲情、友情、师生情,以及作者强烈的家国情怀。

书名:《音乐的精灵》 作者:刘雪枫



本书是作者近三十年来在音乐评论及唱片鉴赏领域笔耕的阶段性精华结晶,着重于评介世界著名的指挥家、独奏家和歌唱家的演绎特点及欣赏要领。作者不仅大量聆听这些伟大的音乐艺术家的唱片,还在欧美和中国现场聆听他们的演出,并对其中一些艺术家进行过采访,有生动、鲜活的第一手资料,和作者对古典音乐的钟爱和热爱,又使读者体会、领略到欣赏音乐的方式和门道。他在向读者介绍名演、名录的同时,使读者体会和领略到了欣赏音乐的方式和路径。

书名:《印度国家博物馆》 作者:梅辰



印度国家博物馆汇聚了古印度文明文物之菁华,其馆藏文物约20万件,文物历史年代跨度超过5000年,是世界上收藏古印度文明遗址最丰富的宝库,其中许多珍宝在世界文明史上具有里程碑式的重大意义。本书以作者在印度国家博物馆的泡馆经历为视点,对其中的重要藏品、珍贵文物进行了详细的导览与解读,不仅包括了文物背后的历史故事、收藏经历等,还将作者在当地采风时所看到、听到的风土人情、人文风貌等一并结合到了对文物的解析中,为读者深度了解神秘而古老的印度文明提供了一个认知的窗口。