

今日欧亚

第22期 总第608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

-19℃ ~ -14℃



2023年12月

15

星期五

农历癸卯年十一月初三
十一月初十冬至

曹和平董事长 到欧亚商业连锁梅河区调研

本报讯(梅河欧亚 王红岩)12月1日下午,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、集团领导赵首洋、欧亚商业连锁总经理于惠舫一行莅临欧亚商业连锁梅河区,先后对梅河欧亚购物中心、欧亚超市连锁梅河铁北店实地调研指导,梅河欧亚总经理马伟明携管理团队陪同。

曹董一行在对两店全面踏查后,对梅河欧亚现阶段经营成果给予肯定,对铁北店的经营布局调整、自营自采工作取得的突破性成果给予鼓励,并对梅河欧亚未来发展寄予厚望。

12月,是一年的收官月,曹董一行的到来,坚定了全体员工打好2023年收官战的决心,为我们迎接即将到来的2024年增强百倍信心。

曹和平董事长当选中国连锁经营协会第六届理事会主席

本报讯(编辑部 苏艳丹)12月12日10时,中国连锁经营协会第六届会员代表大会及六届一次理事会在上海国际会议中心召开。

大会一致通过了《中国连锁经营协会第五届理事会工作报告》、《中国连锁经营协会第一届监事会工作报告》,并审议其他提案和选举产生了第六届理事会成员。在随后召开的六届一次理事会上,选举产生了常务理事、会长、副会长、秘书长及理事会主席,长春欧亚集团党委书记、董事长曹和平当选理事会主席。

当天下午,2023中国零售领袖峰会盛大召开,全国零售领军企业负责人齐聚一堂,共同交流和探讨如何“跨周期 聚共识 再出发”。曹和平董事长作为首席嘉宾,参加了综合零售版块的主题对话,并结合“人、货、场”三个方面进行了精彩发言,现场掌声不断。



曹和平董事长当选第六届理事会主席后参加授印仪式。



曹和平董事长在主题对话现场发言。

欧亚卖场童装风向重装启幕

欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东与知名品牌嘉宾共同参加剪彩

本报讯(欧亚卖场 办公室)12月8日,欧亚卖场童装风向重装启幕,欧亚集团董事长曹和平、副董事长兼总经理邹德东以及安踏等国内外知名品牌代表莅临庆典礼现场并参加剪彩,为同日启幕的欧亚卖场23周年庆献上一份贺礼,也为广大消费者打造了购物、休闲、潮流的高端儿童业态体验的新地标。

开业典礼后,集团董事长曹和平、总经理邹德东与众多嘉宾移步生态广场,看到苍翠欲滴的花草、灵动可爱的萌宠、生动逼真的景观、璀璨绚丽的鹊桥,以及正在抢着拍照打卡的络绎不绝消费者时,曹董赞不绝口,现场嘉宾也都为欧亚卖场匠心独运设计和大胆突破创意所钦佩,更为欧亚卖场超高的客流人气所震撼。在全新升级的童装风向区,处处张灯结彩,现场热闹非凡,震天威凤锣鼓、精彩少儿街舞、灵动动物玩偶,让现场成为一片欢乐的海洋,期间曹董不时地与小朋友合影,更是应邀参加了李宁、特步、太平鸟等多个品牌的开



活动现场。佳音 摄

业剪彩,亲自点睛醒狮,为童装风向的盛大开业献上祝福。

童装风向是欧亚卖场落实集团曹和平董事长的要求,按照生态、生意、生机、生存融合发展理念打造的1.6万平方米东三省高端儿童业态新地标,集合耐克童装全国首家标杆店、Adidas童装全国首家最新形象店、乔丹童装全国首家战略店等众多高端首店,涵盖服饰、玩具、电子数码、儿童娱乐等8大业态42个品牌,融入光影秘境、魔法车站等多种空间概念的魔幻森林主题风格,汇聚童装童趣、潮流服饰、才艺展演、互动体验等高端时尚儿童元素新高地,引领童装新趋势。

欧亚卖场童装风向的盛大开业,不仅丰富业态功能,填补市场空白,更通过对儿童消费领域市场的挖掘细分,探索了未来家庭消费新模式,在引领整个童装行业和童装市场创新发展同时,为广大消费者提供了优质卓越体验,更培植了刺激消费、拉动内需新的发展引擎。

欧亚商业连锁召开 2023年高管年终汇报会

12月4日至5日,欧亚商业连锁举行2023年度高管年终汇报会。来自吉林、内蒙、青海三省各大区总经理及连锁班子成员、超市班子成员40余人共聚一堂,共同走进梅河欧亚购物中心、通化欧亚购物中心、江源欧亚购物中心、欧亚超市连锁星泰店、白山欧亚购物中心参观交流学习,盘点总结2023年的成绩、不足,共同展望2024年的市场环境,共谋发展大计。

在参观学习之后,12月4日18时,“2023年度欧亚商业连锁高管年终汇报会”在白山欧亚宾馆召开。首先是连锁班子成员汇报,七位班子成员针对各自主管职能进行盘点、规划与展望后,欧亚商业连锁生鲜事业部总监马达及外埠自采事业部总监廉志强分别从商品和采购两个方面进行了科学的规划、生动的分析与实操的分享,与会人员听得津津有味,之后的现场讨论更是全方位、多角度展现了“大生鲜”的无限前景与未来。

12月5日是长春、外埠各大区总经理汇报,各大区

借此汇报会的契机,相互学习,相互借鉴,相互交流,谈问题、谈体会、谈收获,取长补短,共同进步。

欧亚商业连锁总经理于惠舫在听取汇报后作了重要指示:2023年,在经济下行的大环境下,连锁在曹和平董事长“勤俭善持、有的放矢、提升服务、做好自己”和“无效资产有效化,低效资产高效化”总体思想的指导下,全力以赴“做大市场,做实销售,做高毛利”,向管理要效益,向调整要效益,2023年最后一个月,各大区要全力以赴完成好12月份的各项指标任务,圆满收官2023年。并从全面预算、降本增效、大生鲜、提升服务、防范风险、集团40周年庆、开门红首战等各个方面对2024年的重点工作进行了部署与安排。

2024年,欧亚商业连锁在集团领导的关怀指导下,必将锐意进取,勇往直前,以新格局、新面貌、新发展献礼集团40周年庆!

(欧亚商业连锁综合办、白山、梅河、通化联合报道)



欧亚商业连锁年终汇报会合影。白山欧亚办公室供图

店庆心系民生 庆出市场繁荣

欧亚卖场23周年店庆前3天销售突破3.1亿元,同比增长50%



店庆期间,欧亚卖场超市果蔬商品销售火爆。艳飞 摄



欧亚卖场23周年店庆吸引了众多消费者前来选购商品。佳音 摄

本报讯(欧亚卖场 经理办)12月8日,单体规模世界第一大购物中心欧亚卖场23周年店庆盛大启幕,一大早消费者就涌向这里共襄盛举,超大型免费停车场车流如海,一位难求,60万平方米经营现场人声鼎沸,喜庆欢乐,满园送、折上折、抽奖礼……广大消费者在收获购物惊喜同时,更能欣赏活力街舞表演、《奇幻动物城》巨型人偶首秀、萌宠动物展等精彩节目,尤其是同日童装风向的盛大启幕更为欧亚卖场的23岁生日献礼,各大知名童装品牌负责人莅临庆典剪彩。欧亚卖场23周年店庆前3天销售突破3.1亿元,同比增长50% 缔造商业奇观。

深谙“舍”和“予”才会“舒”的欧亚卖场,每次店庆通过让消费者有收获,合作者有收益、工作者有收入的大力度“舍”,换来消费者信任参与、合作者支持合作、工作者全情投入的“得”,在共享共庆中实现共赢。今年店庆,港区全国人大代表、太平绅士李应生以及敏华控股董事局主席、太平绅士黄敏利

博士、波司登集团董事局主席兼总裁高德康、李宁公司创始人、奥运冠军李宁、特步集团董事局主席丁水波、中乔体育董事长丁国雄、天王表品牌创始人董观明、太平鸟集团董事长张江平等知名品牌负责人纷纷发来生日祝福视频,如此多的知名品牌创始人作为一个商业企业录制生日祝福视频,同时,各大品牌也都拿出折扣、特价、爆款、最新等专供货品全力保障欧亚卖场店庆,更获得了中国石油、各大银行、出行公司等异业资源倾情支持,在此基础上,欧亚卖场大手笔拿出包括49999元现金卡、iPhone15手机、10g欧亚黄金金条、1000元中国石化油品券抽奖豪礼,以及2000颗足金珠达额送礼,5000张店庆储值团购券,5000瓶飞天茅台酒电子会员专享,500万元银行、咖啡、T3出行立减券,2000个定制“显眼包”积分换,超V会员专属礼等总计1.2亿元的金回馈社会各界,激发市场活力。更有明星空降,T台潮秀,《奇幻动物城》巨型人偶东北首秀,动漫嘉年华,

潮人街舞大赛,街头滑板竞技,萌宠动物展,夜场音乐节和彩虹蛇鸟、疯狂马戏、西游主题巡游等在内的88场狂欢派对,绝对能让来到欧亚卖场的广大消费者获得满满的物质实惠、精神愉悦和幸福体验。

欧亚卖场始终认为,文化不仅是企业独特鲜明的DNA,也是引领发展的文化软实力。百货店就是百姓店,民营企业更应是“民”赢企业,就是要通过店庆让消费者、合作者、工作者、关注者等社会各界共享发展成果。这次店庆,欧亚卖场秉承“广”+“大”独特文化理念,不仅注重广,资源整合合广,社会关注广,各界参与广;更突出大,活动力度大,让利幅度大,贡献影响大,通过店庆成功举办,让合作者实现品牌增值与销售激增,消费者收获物质丰裕和精神充盈,员工获得丰厚奖金和价值实现,庆出人气士气,庆出市场繁荣,庆出发展信心,庆出消费预期,庆出回馈真情,庆出协同共进,庆出涌动活力。



“一学两争”微光行动

微光行动之服务行家

微光行动 温暖春城

本报讯(欧亚新发 王晓薇) 欧亚新发积极落实欧亚集团“一学两争”微光行动,向集团成立40周年献礼,推动企业高质量发展、提质增效为目的,党员和员工们一起行动,以干促效、团结创优。

11月7日,长春第一场大雪,为了确保通行顺畅,环卫工人顶风冒雪,在零下十几度的低温天气里清理道路,同样坚守在岗位上的还有交警。欧亚新发的党员同志们利用午休时间,沿新发展路、人民大街,带着热饮、毛巾等慰问品走上街头,为坚守在风雪中的交警和环卫工人送去一份温暖。

作为长春市首家被授牌的“志愿服务·爱心驿站”,欧亚新发常态化为户外工作者提供各项服务:喝水、充电、歇脚、热饭、上网等志愿服务,以实际行动极大的满足了每一位走进欧亚新发的户外工作者的需求。欧亚新发始终以传承企业精神、承担社会责任为目标,竭尽

全力,服务于消费者,服务于春城百姓。

欧亚新发通过各种活动形式不断创新“一学两争”活动载体,促进新发凝聚力、谋发展、强运营,用实际行动扩大企业影响力,以“增强市场适应性 提升门店运营质量”为指导,在扎实推进企业良性快速发展的进程中砥砺前行!



欧亚新发党员给环卫工送热饮。 欧亚新发营业部 供图



欧亚新发党员给环卫工送慰问品。 欧亚新发营业部 供图

点滴微光汇聚能量 群情振奋释放光芒

自“攻坚克难 提质增效 向集团成立40周年献礼”“一学两争”微光行动以来,琿春欧亚延百购物中心全馆全员参与到活动中,从细节处着眼,微光闪耀在服务一线。

家电商场自营员工邱玥在家电节活动期间,主动到忙碌的专柜,帮助专柜营业员接待多方顾客并耐心讲解,并帮助营业员开单、整理小票,整合好所有送货票据,热心引导顾客找到收银台,为顾客提供便利,帮助购买多样小电器的顾客将商品送至楼下,得到顾客好评和表扬,细微处体现了贴心化服务。

服装商场收银员张睿,发现营业现场有一老人突然晕倒,第一时间拨打120救援,并及时通知现场管理人员,在老人出现失禁的状态下,提供便利,拿来纸巾与水,帮助老人服药,一直陪同

至120赶来,后来通过广播寻找赶到的家属连连感谢道。

更夫班长张继奎带领3名更夫,针对内衣区撤出原位拆除隔断找不到外雇人员的情况下,主动配合完成拆除工作,利用个人休息时间干到凌晨3点,为招聘工作顺利进行提供了有力保障,不仅为企业节省外雇费用,同时在欧亚超市连锁总部自采果蔬卸货中发挥了主力军作用,带领团队共参与卸货6次,毫无怨言抱怨。

针对超市人员少任务重的现状,琿春欧亚成立了“后勤帮扶小分队”支援超市。钱明勇总经理率领导班子成员及党员干部每天早晨参与自采生鲜的上货理货,各部室按品类和区域形成帮扶组,早晨上班第一时间到各自责任区检查商品陈列、商品卫生、价格明示等细节工作,并通过“超

市支援群”及时反馈发现问题的图片信息,督促整改,跟进验收,形成了超市支援闭环管理。领导干部以上率下,党员发挥先锋模范作用,后勤部室服务前勤一线,琿春欧亚团队以正风正气,昂扬奋进的新风尚,不断迎接新变化新面貌新发展。

他们是微光行动中创先争优的缩影,如星星点点闪耀着各自的光芒,点亮和影响着周边人。聚微光之光,汇磅礴之力,助推企业快速稳健发展。如今,琿春欧亚员工人人争当创先争优标兵,拒阻争做创先争优模范岗,在企业已经蔚然成风。以个人微小之光,汇聚推动工作的强大动能,形成促进企业发展的持久合力,琿春欧亚微光行动仍在持续放光芒。

(琿春欧亚 综合部)

全心全意为消费者服务 善始善终对消费者负责

为满足消费者的个性化需求,吉林欧亚商都奥莱店始终以服务消费者为中心,以更加精细化的服务方式,让消费者在购物的过程中感受到更多的温馨和便利。

店庆期间,超市的营销活动力度超前,吸引了大批顾客前来选购,其中一位老年顾客也来到了超市进行选购,不过他一直在各个货架中徘徊,超市的工作人员立刻注意到了他,并主动上前询问他是否需要帮助,原来这位顾客是想找一款特定的调味料,但是不记得具体位置了,超市的工作人员立刻行动起来,向顾客询问了商品的具体信息,在当得知商品的具体摆放位置后,又亲自引导顾客前往商品的所在

位置,并贴心的帮助顾客确认了商品的保质期和价格,由于这位顾客的年纪较大,再加上店庆期间超市特价商品居多,这位顾客选购了大量的生活用品,超市的工作人员在帮助顾客排队结账后,担心顾客拿取不便,主动帮助顾客提起商品,安排了送货服务。这一举动也得到了顾客的高度的赞扬和认可,“非常感谢欧亚能在这样的雨雪天气帮助我们这样的老年人送货上门,这不仅让我在购物的过程中感到温暖和便利,也让我对商场的印象更加深刻了。”这位顾客激动地说。

这只是我们服务的一个小小的缩影,我们始终坚持以“全心全意为消费者服务、善始善终

对消费者负责”的服务宗旨,致力于给每一位顾客提供最优质的服务,从主动沟通到解决问题,从提供解决方案到超越顾客期待,我们喜欢倾听顾客的声音,理解他们的需求和期待,然后尽全力去满足这些需求,这种对服务的热爱和执着,已经深深植根于每一位欧亚人的心中,我们每一位欧亚人都在自己的岗位上践行着卓越的服务理念。

通过深度理解消费者需求,我们可以为每一位消费者提供个性化的购物体验,我们也期待能在日后的工作当中创新出更多的服务细节,用实际行动诠释对每位顾客的尊重和关爱。

(吉林欧亚商都 李彤彤)

用心服务顾客 传递诚信理念

任何平凡的工作,都具有不平凡的意义,任何平凡的劳动,都可以创造出不平凡的价值。王强作为乌兰欧亚购物中心家电商场的一名销售人员,不仅仅是为客户提供产品,更为顾客的生活带来舒适与便利。所以,他始终用心对待工作,尽最大努力为客户提供专业的服务。他在每次听培训师讲课的时候,都非常认真听课,并做好笔记,这样学习型的营业员更专业,更有说服力。无论顾客提出怎样的问题或者有着怎样的需

求,他都会耐心地听取,耐心地解答。他不仅熟知产品知识和服务,还有专业的技能和知识,让顾客满意,实现客带客,他主动积极的拜访客户,为确保拜访质量,回来后认真分析信息和总结工作情况。

他经常主动上门免费为客户提供清洗家电维修服务,并详细讲解产品使用和保养注意事项,真诚的服务得到顾客高度的认可,促成顾客重复消费,成为他的忠实客户。在家电促销活动期间主

动到社区宣传,对社区居民讲解家用电器使用常识,并对他们提出的种种问题一一耐心解答。大数据时代,唯有真心实意地为客户提供专业、耐心、诚信的服务,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。作为家电商场的销售员,他愿意将这个信念通过他的行动传递给每一位顾客,用心服务每一位顾客,让顾客感受到他对于服务的真诚和用心。

(乌兰欧亚 梁春明)

用心服务 用微光力量捕捉每一缕幸福的光

在我们身边,总有一些人默默无闻地付出,用微小的力量温暖着我们的生活。他们用心服务,捕捉着每一缕代表幸福的光,让我们的园区充满温馨和安宁。

“大娘,没事吧,快喝点水!终于找到你了!”在一个阳光明媚的早晨,小区物业麻经理接到了一位业主的电话。这位业主着急的表示,他的母亲似乎走出了园区,到现在还没有回家。麻经理立即通过物业联系群发布了相关信息,并快速召集物业工作人员在园区周边寻找。时间在一分一秒的过去,物业和走失者的家属都在争分夺秒。这时一个电话打了进来,正门岗秩序员通知

麻经理,交警送来一位大娘,麻经理一眼认出了这位坐在交警车里手足无措的八旬老人,正是走失的业主母亲。他立即打电话告诉给业主,让人放心。

在御龙湾小区里,还有许多像麻经理一样用心服务的人。他们拾金不昧,多次捡到手机、身份证、银行卡等物品,但面对这些“意外之财”,他们毫不犹豫地归还失主。他们通过自己的实际行动,传递了中华民族的传统美德,展现了物业人的美好品质。

夜幕降临,小区的秩序员小孙开始了他的夜间巡逻。大多数居民都已经进入梦乡,但小孙仍

然坚守在岗位上,保护着家园的安全。他时刻准备着为需要帮助的业主提供帮助,无论是帮助搬运物品、指路解客,还是处理突发情况,他都乐此不疲,竭尽所能。

这些平凡的物业人员,虽然岗位微小,但他们热爱自己的工作。他们每天接触不同的人,始终保持着对生活和工作的新鲜感和获得感。他们用微小的力量,为园区带来了更多的暖意和安宁。他们始终相信,认真努力的人是真正的勇者和强者,相信着一点一滴微光,终将汇集成一个幸福的高光时刻。

(吉林欧亚商都 王竹梅)

微光行动之运营管家

从“微”开始 向“光”而行

作为欧亚益民超市管理人员,不断学习、充实自我,并带领超市团队从细微之处着手,在日常工作中坚持“多看、多听、多想、多做”,在员工间进行商品常识、销售技巧、商品陈列的交流,定期给员工分享优秀的超市先进经营方式和新颖的商品陈列,并在日常巡视中加强工作指导与执行标准,提高员工的经营意识,使员工较快地进入工作状态,并养成良好的职业习惯,同时在规范化管理的过程中,要求员工做到的,自己首先要做到。

竞争激烈,商场如战场,超市队面对较为繁杂的工作内容,要求必须具备较强的责任心,保证在经营现场对各种琐碎的工作当场进行解决,使经营秩序良好运行,给顾客提供一个方便、舒适的购物空间。在维护企业在消费者中良好口碑的同时也要维护好供应商对商场的支持,以保护现有珍贵的品牌资源基础上,增加引进新品渠道,丰富超市品种,其中一次组织采购人员从异地采购商品品种百余种,采购数量约1500件。

日常工作中多与员工进行沟通、交流,以达到对品牌销售业绩动态、同城同品牌业绩状况、

商品结构、销售客群的深入解。同时,善于通过日常表扬和鼓励来保持员工较高的积极性、稳定性,尽自己最大的努力,带动更多员工,形成一个和谐的工作团队,为提升销售奠定良好的基础。

2023年面临的挑战越发艰难,周边1公里内有21家连锁超市与我们竞争,但是我们不畏艰难,超市团队全力奋战,坚守在自己的岗位上,做好自己,提升服务质量,从细微之处着手,用辛勤的汗水,浇灌着属于自己的果实,这点点滴滴的酸与甜,让我们不断成长着,不断向光而行。

(欧亚益民 李颀)

微光行动之创客潮人

欧亚商业连锁四平区 2023年度招商调整工作实现新突破

本报讯(四平欧亚 徐金凤) 按照欧亚集团董事长曹和平提出的“抓早、抓实、抓细”指示精神,落实欧亚商业连锁总经理于惠勋提出的“即要大市场、又要大效益”的指导方针,欧亚商业连锁四平区总经理姜辉全面落实、统筹推进,助力销售不断提升。

通过加大招商调整,深挖品牌资源,欧亚商业连锁四平区不断提高自主招商意识,深挖现有供应品牌资源,优化品牌结构,实现2023年度招商调整工作新突破。2023年四平区服饰类年度共调整面积5363平方米,调整品牌44个,其中新引进品牌17个,首城首店品牌有卡莉朵拉、蒂言、迷丝

布、冰女人等。重装升级肯德基、北面、安踏、特步、卡帕、新百伦、潮宏基等27个品牌。其中北面采用L4最新形象,安踏为最新十代形象,特步采用领跑最新形象为连锁首家、吉林省第二家、全国第三家领跑形象门店,新品进驻和品牌升级有效提升了经营坪效,截止到目前调整品牌实现销售超2000万元,毛利实现近200万元,同比销售提升34%,毛利提升16%。

在欧亚商业连锁招商总部的资源扶持和指导,欧亚商业连锁四平区将攻坚克难、开拓进取,向招商调整要效益,全员齐心协力,真抓实干守初心。

吉林省首家斯凯奇旗舰店在欧亚卖场重装启幕

本报讯(欧亚卖场 姜杰)11月29日,吉林省首家斯凯奇旗舰店在长春欧亚卖场二楼服饰针织商场重装启幕。斯凯奇(SKECHERS)品牌在1992年创立于美国加州,现已在全球超过170个国家及地区开设销售渠道。自2008年以合资模式进入中国市场以来,斯凯奇已在大陆地区开设近3000家线下门店。

斯凯奇欧亚卖场店铺经过精心改造,从2016年2.0形象升级为最新科技感和时尚感十足的4.0旗舰店形象,不仅提供集运动科技与现代时尚于一体的购物体验,更符合消费者对高科技和高品质生活方式的需求,同时还为消费者带来了包含专业运动装备、前沿潮流设计以及日常休闲风格在内的各类别商品。

联营金店、梦金园品牌在欧亚沈阳联营开业

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)从招商洽谈到装修开业,经过近4个月的不断努力,欧亚沈阳联营新引进的珠宝品牌——联营金店、梦金园接连呈现在消费者面前。

12月5日,欧亚沈阳联营自有品牌联营金店率先盛大开业。联营金店营业面积163平方米,以中国红和金黄色为主色调的装修风格,形象奢华大气、金碧辉煌。12月8日至24日,欧亚沈阳联营71周年店庆期间,联营金店首推足金饰品、投资金条克减100元活动,做到了黄金类商品沈阳市最低价,同时消费满20000元再送黄金龙珠一枚。12月8日店庆首日,联营黄金实现销售69.4万元。店庆前三天,联营金店实现销售450万元。

12月6日,欧亚沈阳联营又一新进黄金品牌梦金园开业。营业面积128平方米。梦金园品牌定位中高端年轻女性消费市场,以高纯度和轻奢款式为主要特点,与其它同类品牌形成差异化竞争优势,品牌自带客层资源。欧亚沈阳联营店庆期间,推出足金饰品一口价,每克488元的优惠力度,高纯精工类

足金饰品买一克送一克再送一克银饰,受到消费者青睐。

以联营金店和梦金园两大品牌的成功引进为标志,在欧亚沈阳联营71周年店庆正式启幕之际,欧亚沈阳联营传统百货业态实现满铺经营的良好局面,为欧亚沈阳联营未来的经营发展起到至关重要的作用。



联营金店开业现场人气火爆。陈岩 摄

华萨尼男装内蒙古首店入驻欧亚包百

本报讯(欧亚包百 李惠敏)11月25日,华萨尼男装在欧亚包头百货大楼四卖场开业!华萨尼男装作为一线男装品牌,市场认可度高,在全国拥有80余家店铺,欧亚包百是华萨尼品牌在内蒙古自治区开设的首家店铺。

为了确保品牌能在感恩节活动期间如期开业,欧亚包百男装招商部经理曹智强、商场经理李集梅带领主管、员工克服重重困难,全力以赴通力配合品牌商装,为确保销售业绩的达成,品牌负责人千方

百计从各大区域调配1400余件货品,卖场主管亲自帮助品牌铺红地毯、贴地贴,布置气球拱门等专享氛围。开业当天,为提升品牌的知名度,公司还邀请了10余名网红到店打卡,助力品牌成功开业,开业当日实现6.5万元可喜销售业绩,位居卖场第一!

华萨尼品牌的人驻,丰富了包百男装的品牌组合,有力带动了商场人气,为消费者带来全新的购物体验,更为欧亚包百注入新的活力。

通辽欧亚自营女装品牌嘿宝莱开业

本报讯(通辽欧亚 温馨)12月5日,通辽欧亚购物中心女装自营品牌嘿宝莱的璀璨启幕。

自9月4日欧亚商业连锁于惠勋总经理到店指导规划后,通辽欧亚克服重重困难,

坚持不懈,寻找一切时机与品牌商沟通联系,并精心规划品牌专属赠券活动。嘿宝莱品牌开业至今,嘿宝莱品牌每日销售在女装商场都排名靠前,为欧亚自营女装新增销售力量。

微光行动之勤俭榜样

齐抓共管 再创佳绩

后勤工作是一项默默无闻但不可或缺的工作,它为我们的工作提供了无微不至的保障和支持。后勤人员在平凡的岗位上默默奉献,他们没有豪言壮语,却有着一颗热忱服务的心。

随着对后勤工作的深入了解,我发现后勤除了要给前勤提供保障,还要做到“开源节流”,“节能降耗”,通过合理利用资源和减少能源消耗来降低成本。为此,乌兰浩特欧亚购物中心后勤保障部做出了很多努力。比如节省电费、自主维修、三家比价、废纸二次利用等等……其中,追缴乌兰浩特欧亚钻石名

城清欠的物业费,所取得的成绩尤为明显。后勤保障部办公室及各班组共同努力、分工合作。后勤主管朱宏文负责去法院打官司,取得了法院判决书物业费主应全额缴纳御龙物业费的好成绩。办公室成员负责打印催告函并收取物业费,安保班组和消防班组轮流去小区里挨家挨户的贴催告函……短短十多天的时间已经清欠物业费十多万元。

众人拾柴火焰高。虽然在前行的路上我们遇到这样或那样的困难,但是这些都难不倒团结一心的欧亚人。

(乌兰欧亚 张松军)

清仓能手 防损增效

微光无处不在。她叫黄丹凤,辽源欧亚购物中心超市生鲜部组一名普通员工。在平凡的岗位上,她兢兢业业,踏实肯干,不仅日常工作完成得好,在顾客相对少的时段,她不等不靠,主动清查库存,对临期商品、滞销商品等易损不动销的货物,及时清查出来,装上购物车,在辽源欧亚楼内各业态商场穿梭往复,主动到品牌专柜向员工推销。亲切的介绍,合适的价格,很快得到员工的

回应以欢迎,总能及时的将一些易损商品销售出去,在一定程度上降低了库存风险与商品损耗。

通过她坚持不懈的努力,每个月都能为超市挽回上千元损失,长年累积是一笔不小的数额。她也用实际行动证明工作无小事,做一名普通的员工,也能用个人微小的力量,实现为企业降耗增效的良好成果。

(辽源欧亚 孙小鹏)

欧亚沈阳联营71周年店庆震撼启幕

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)12月8日9时18分,欢乐的礼炮响彻云霄,千支彩球迎风飞扬,欧亚沈阳联营71周年店庆正式拉开帷幕。早开业前,舞狮表演、小丑献艺等精彩的演出将店庆盛典迅速推向高潮。由员工装扮的五路财神现场迎宾,沈阳市民蜂拥而至。店庆首日,欧亚沈阳联营实现销售816.7万元。店庆前三天,欧亚沈阳联营实现销售2378万元。

感恩之心 店庆送黄金
欧亚沈阳联营71周年店庆,以“联营感恩心,店庆送黄金”为主题主线,黄金类商品全国比价,欧亚沈阳联营价格最低。同时推出买黄金送黄

吉林市“2023-2024新雪季百日大促销活动”启动仪式在吉林欧亚商都综合体举行

本报讯(吉林欧亚商都 李欣)11月25日,吉林市“2023-2024新雪季百日大促销活动”启动仪式在吉林欧亚商都综合体举行,标志着为期三个多月的全市多领域联动、各业态协同的商贸促销活动正式拉开帷幕。吉林市人民政府办公室二级调研员、吉林市商务局局长等领导出席本次活动,仪式上吉林市商务局局长刘振华致辞,吉林欧亚商都综合体总经理高春玲发言。

吉林欧亚商都作为吉林市大型商贸龙头企业,积极响应市商务局的号召,以雪为题,围绕“吃在吉林、住在吉林、游在吉林、购在吉林”,为更好地促进消费,积极组织吉林欧亚商都六店联动,开展梦幻嘉年华大型促销酬宾活动。此次活动吉林欧亚商都投放百万线上消费券,举办“双十二网购日”、最嗨跨年夜等系列活动,届时更有及放潮玩运动空间、哈吉斯、恺米切等新业态、新品品牌盛装启幕,助力冰雪产业的全面升级。

又讯(吉林欧亚商都 李蒙)12月2日10时,吉林市第十二个“全国交通安全日”主题宣传活动在吉林欧亚商都综合体一楼中庭拉开帷幕。吉林市公安局交警支队、吉林欧亚商都综合体总经理高春玲出席活动,并为一批“百日零违法”驾驶人颁奖,活动现场气氛热烈,吸引客流近千人。活动当天,现场通过交通指挥手势操表演、

欧亚商业连锁举办“双12”线上专属营销活动

本报讯(欧亚商业连锁 周鸿雁)12月8日,欧亚商业连锁“双12”年终好时节正式开启。活动期间,欧亚商业连锁线上会员,可登录欧亚集团小程序,在“到家商城”页面,单笔购物实付满100元即可参与“奔赴冰雪游”大抽奖活动。近年来,滑雪运动越来越受到人们的喜爱,本次活动奖项设置了“10套天定山4人民宿1晚名额”、“100张长春冰雪

四平欧亚强生鲜 自采自营增效益

本报讯(四平欧亚 徐金凤)为落实欧亚集团曹和平董事长提出的加大自采自营指示精神,按照欧亚商业连锁于惠盼总经理的具体要求,欧亚商业连锁四平区通过加大自采自营商品优势,强生鲜、增自采、提毛利,达到扩大市场占有率目标。在四平区总经理姜辉的推进部署下,夯实自采自营工作,借助欧亚商业连锁总部资源增

珲春欧亚开展新员工培训

本报讯(珲春欧亚 综合部)11月末,珲春欧亚延百购物中心组织开展两场新员工培训,本次培训内容涵盖了企业发展史、企业文化、员工服务规范及行为礼仪、四防安全,并通过笔试进行员工考核。本次培训旨在全面提升新入职员工对欧亚企业的深入了解,温故而知新回顾了企业39年来的发展历程,深厚的企业文化通过传、帮、带的形式得以传承,仪容仪表、服务礼仪、营业员的工作标准、使得新员工能够更加有方法的为消费者提供服务。四防安全培训,通过消防安全常识、“5+1”灭火力量的详细讲解,及灭火器的使用方法,让员工加深掌握消防安全的重要性,提高防范意识。

吉林欧亚商都开展见习大学生座谈会

本报讯(吉林欧亚商都 张鑫洋)为更好地完善人才梯队建设,帮助企业培养和储备各类人才,调动老员工积极性,提高新入职见习大学生对企业文化的理解与认同,解决他们在工作中的困惑和难点。12月1日,吉林欧亚商都以“老带新”结合“传帮带”的模式开展新、老见习大学生座谈会。座谈会上,见习大学生们首先进行了自我介绍,表达了入职以来的感悟、对工作的想法以及对未来的职业规划。2023年7月入职的见习大学生高荣泽说到,“自己来到企业已经5个多月了,经过多个部门的轮岗学习,了解到了每个岗位的职能要求,找到了适合自己的岗位,也明确了自我的职业规划。也特别感谢企业对大学生的关怀,收到了企业多次的福利发放,让我感觉欧亚像家一样温暖”。此次座谈会为大学生搭建一个相互交流、共同进步的平台,通过畅谈既释放了工作上的压力,也加强了企业与员工之间的沟通与交流,激发新员工努力工作的决心和热情,有助于提升年轻团队的工作效率和执行力,提高对企业的向心力及认同感。

金、买服饰送黄金、买家电送黄金等大力度活动。活动期间,欧亚沈阳联营倾力补贴沈阳百姓,消费者购黄金类商品满2万元、家电类商品满3万元,或预存满5000元即可加送联营店黄金龙珠一枚。欧亚沈阳联营卖场内人流如织。一楼黄金大转盘前人们开心地试手气、试运气,争取赢个好彩头。

真诚钜惠 百万礼金满城送
店庆前三天,欧亚沈阳联营会员购买服饰类商品满1000元即可获赠90元服饰礼券加10元超市店庆十足礼券一套;购买百货、服饰类商品满710元即可加送71元服饰鞋品礼券、71元庆生专

交通安全常识有奖问答、百日行车零违法抽奖等歌舞、朗诵形式开展交通安全普法活动,吉林市公交司机、外卖骑手、交通志愿者等社会群体也参与到活动中。

在第十二个全国交通安全日到来之际,吉林市公安交警支队联合吉林市广播电视台以“文明交通、你我同行”为主题,以交通安全“七进”为载体开展丰富多彩的宣传教育活动,吸引了众多顾客参加,营造了浓厚的宣传氛围。



活动现场。张程瑞 摄

新天地门票”等,受到了一众滑雪爱好者的喜爱。此外,12月6日12时起,欧亚集团小程序推出了“12元超级团100元服饰券”“1.2元抢120元套券”“双12甄选好物、最低5折起”等超值优惠活动。更是在全品类推出“吃”“喝”“玩”“乐”“购”潮燃券,做到线上购物万券齐发,助力商业连锁双12好货节。

品醇香之道 享温暖冬日 欧亚卖场举办龙兴会员茅台醇品鉴会

本报讯(欧亚卖场 刘夕莹)吉遇美好,匠心共赏。11月25日,主题为“品醇香之道 享温暖冬日”茅台醇品鉴会在欧亚卖场大洋厅举办。本次品鉴会,欧亚卖场不仅准备了可口的菜肴,更为受邀出席签到的龙兴会员准备了精美的伴手礼,精心安排的杂技、舞蹈、四弦乐等文艺节目赢得阵阵掌声,当餐桌上暖胃的茅台醇搭配新鲜的食材,其简约的外观、精湛的工艺和酱香浓厚的口感征服了每一位到场嘉宾时,现场的敦煌舞及古筝演奏为来宾提供了一场穿梭于千年文化光华的视听盛宴,引得满堂喝彩,大家一同



12月4日,由珲春市司法局主办珲春欧亚延百购物中心协办的“12.4国家宪法日暨宪法宣传周主题日活动”在珲春欧亚一楼中央共享大厅隆重举办。此次活动旨在大力弘扬宪法精神,建设社会主义法治文化,为市民提供法律咨询服务,现场消费者在购物休闲中得到了一次普法。(珲春欧亚 马雪)



11月23日至24日,双辽欧亚购物中心首次开展“冬日便民进社区,暖心服务惠邻里”活动,甄选蔬菜、水果、调料、鸡蛋、冻货及家居百货等50余个畅销民生商品走进社区售卖,取得了销售超2万元的喜人成绩。(双辽欧亚 李阳)

用券和8元超市店庆礼券一套。超级钜惠福利吸引消费者到欧亚沈阳联营参与店庆活动。与此同时,会员消费满500元还可参与抽奖活动,金条、黄金龙珠、双沟酒、保鲜盒等奖品让消费者喜上加喜。欧亚沈阳联营家电商场推出“底价风暴”活动,家电商品消费满1000元直减150元。海尔、卡萨帝、美的、博世、西门子、九阳、方太、格力等品牌纷纷推出贺欧亚沈阳联营71周年店庆独家大促活动,超级优惠力度让消费者十分惊喜。超市推出“排队”商品、“人气”商品、特供商品等单品特惠活动,同时消费满71元再送10元店庆礼券,让店庆热度持续升温。

欧亚新发召开2023年度工作总结汇报会

本报讯(欧亚新发 王晓薇)12月6日,欧亚新发在11楼会议室召开以“2023年工作总结、2024年重点工作设想”为中心的年度工作总结汇报会。欧亚新发总经理申志鸿携班子成员、全体中层干部参加了会议。

2023年对于欧亚新发来说是极具特殊意义的一年,从企业角度来看,总结汇报会是复盘、迭代进步的过程;对个人来说,是反省、总结收获的过程,其重要性和作用性不言而喻。历时一天的汇报会,各部门主管纷纷从后疫情时代的消费特点谈起,用数据说话,就2023年的亮点业绩、招商引进、营销活动、营运管理、会员管理、服务管理等多角度全方位汇报一年的工作,将各项工作的目标达成、实施路径、量化数据、效果成绩一一呈现。

本次汇报会将重点放在2024年工作设想上。2024年对于欧亚新发来说,将是关键性的一

天天新 时时鲜 通辽欧亚超市积极打造“大生鲜”

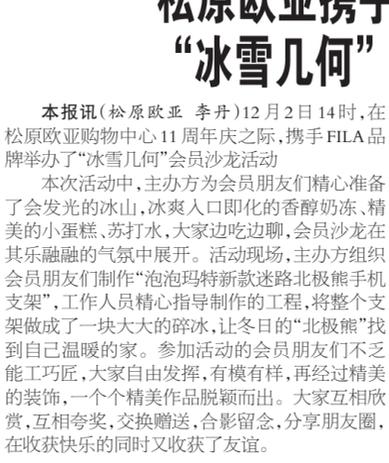
本报讯(通辽欧亚 耿忠哲)11月4日,通辽欧亚购物中心超市全体管理者召开专题会议,会议明确欧亚商业连锁自营自采专项行动百日竞赛所有内容,要求所有专项对接,落地有声。

通辽欧亚购物中心副总经理常亮带领超市管理者及生鲜员工首先对超市生鲜区域整体陈列进行全部调整,使现场陈列更加美观,给顾客带来耳目一新的感觉。通辽欧亚超市积极沟通欧亚商业连锁生鲜事业部,结合生鲜事业部及本地资源,水果专柜由原有品种72支增长至103支,蔬菜专柜由原有69支单品增长至98支,果蔬

松原欧亚携手FILA品牌举办“冰雪几何”会员沙龙活动

本报讯(松原欧亚 李丹)12月2日14时,在松原欧亚购物中心11周年庆之际,携手FILA品牌举办了“冰雪几何”会员沙龙活动

本次活动中,主办方为会员朋友们精心准备了会发光的冰山、冰爽入口即化的香醇奶冻、精美的小蛋糕、苏打水,大家边吃边聊,会员沙龙在其乐融融的气氛中展开。活动现场,主办方组织会员朋友们制作“泡泡玛特新款迷途北极熊手机支架”,工作人员精心指导制作的工程,将整个支架做成了一块大大的碎冰,让冬日的“北极熊”找到自己温暖的家。参加活动的会员朋友们不乏能工巧匠,大家自由发挥,有模有样,再经过精美的装饰,一个个精美作品脱颖而出。大家互相欣赏,互相夸奖,交换赠送,合影留念,分享朋友圈,在收获快乐的同时又收获了友谊。



会员们在认真制作泡泡玛特新款迷途北极熊手机支架。李丹 摄

2023年吉林省职工射击比赛于欧亚汇集鸣枪开赛

本报讯(欧亚汇集 张新玉)为进一步贯彻落实全民健身计划,丰富全民健身项目供给,普及射击运动为目标的2023年吉林省职工射击比赛于12月1日在长春市欧亚汇集水仓实弹射击俱乐部鸣枪开赛。

赛事分为预赛、决赛两个阶段,分别于12月1日至3日、12月8日举办,参赛人数共688人。比赛设个人手枪和步枪两个项目,采用中国射击协会审定的最新《射击规则》和有关补充条款作为竞赛规则。赛场上,参赛选手们精神饱满,凝神聚力,严格按照比赛要求,服从指挥,沉着射击,依次体验瞄准、击发等过程,动作一气呵成、干净利落。赛场旁,裁判员、安全员全神贯注,各司其职、通力合作,确保比赛规范、安全、顺利举行。吉林省卫生健康委职工李文士说:“实弹射击在长春很少见,能有机会接触射击这项运动是一个非常有趣的体验,枪对于女生来说也没有那么沉,值得再来!”吉林省担保集团职工张先生说:“作为一名退伍老兵,我近20年没摸枪了,这次比赛让我很解压,很开心”。

消费盛宴 精彩纷呈不间断

店庆前三天,欧亚沈阳联营共享大厅搭建了巨型舞台。歌舞杂技、武术表演、春晚海选等演绎活动接连不断。每日12时、14时、16时进行整点大抽奖活动,黄金金珠、十足礼券、精美礼品等惊喜不断。

值此欧亚沈阳联营71周年店庆到来之际,欧亚集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟予以高度关注,并对联营团队作出重要指示:只要上下齐心、精诚团结、方向正确,就一定能够干好事、干好事、干成事,同时祝愿欧亚沈阳联营71周年店庆圆满成功。

欧亚商都举办“龙兴杯”征文大赛表彰大会

本报讯(欧亚商都 办公室)奋进新征程,谱写新篇章。为庆祝欧亚商都成立30周年,11月30日,由欧亚商都党委主办的“龙兴杯”征文大赛表彰大会在欧亚商都十楼二会议室举行,欧亚商都党委副书记单志燕主持会议。本次大赛是欧亚商都党委为进一步弘扬“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神,按照欧亚集团“一学两争”“微光行动方案部署、面向体系各门店全体员工(含厂方导购),举办“龙兴杯”征文大赛征稿活动,传承“以人为本、以和为贵、以众为天”的企业文化,强力打造“和谐团队、品质团队、智慧团队”。

征文大赛自开展以来共历时两个月,收到稿件200余篇,经过层层选拔,最终49名选手脱颖而出获得奖项,其中欧亚商都超市总部郑淑萍荣获大赛特等奖,欧亚商都党委副书记单志燕现场为选手颁发3000元奖励和荣誉证书。

此次“龙兴杯”征文大赛表彰大会不仅使受嘉奖的同志及部门备受鼓励、砥砺奋进,更是一个呈现出具有情怀、品质作品的平台,努力为推进欧亚商都高质量发展做出更大贡献,向欧亚商都成立30周年献礼!

安全无小事 责任大于天 松原欧亚购物中心组织开展2023年下半年灭火应急疏散演习

本报讯(松原欧亚 乔硕)为了全员普及消防安全常识,提高商场员工应急防护自救和逃生能力,强化消防安全意识,松原欧亚购物中心每月19日都会进行一次消防培训及演练。此次邀请了松原市开发区消防支队消防监督员孙杰为大家进行培训演练。

培训演练共分为三个阶段,第一阶段培训师为大家讲解灭火常识及如何逃生,第二阶段是消防演习,消防报警鸣笛响,广播疏散员工,各部门主管负责逃生疏导,避免逃生过程中出现混乱和踩踏事故。第三阶段为模拟着火点进行实地灭火演练:首先对火灾选用相同类型的灭火器,其次是正确使用灭火器。针对着火点进行扑灭演练过程中,员工情绪饱满,积极参与,有序的完成了一系列的灭火任务。

松原欧亚购物中心副总经理赵成武对培训演练进行了总结,消防演习意在防患于未然,不定期的举行消防培训和培训,就是通过模拟现场演习,提高全体员工的消防意思和安全技能,检验个部门的组织能力、应急能力和实战能力,为顾客及员工营造安全和谐的环境。

安全无小事 责任大于天

松原欧亚购物中心副总经理赵成武对培训演练进行了总结,消防演习意在防患于未然,不定期的举行消防培训和培训,就是通过模拟现场演习,提高全体员工的消防意思和安全技能,检验个部门的组织能力、应急能力和实战能力,为顾客及员工营造安全和谐的环境。

二十三载岁月洗礼 欧亚卖场强劲蓄力

从2000年到2023年，欧亚卖场走过峥嵘辉煌的23载，从荒无人烟到市井繁华，这一草一木、一砖一瓦无不凝结着无数人的辛勤与梦想。今年们迎来了欧亚卖场的23周岁生日，身为欧亚卖场的一名员工，我无比激动。

今年也是非同寻常的一年，经济的整体下行，消费习惯的改变，扰乱了市场运营秩序，为了打一个漂亮的翻身仗，今年欧亚卖场早就为庆生做

准备：从大力度营销投入，到组织员工拍摄店庆宣传视频，到各品牌高管发来祝福视频，再到与供应商洽谈争取活动资源……每名员工都打起十二万份精神，迎接欧亚卖场的23周岁生日。

几十年的风雨历程开拓了欧亚卖场气势恢宏的无限前景，几十年的创新实践成就了欧亚卖场无可比拟的今天；几十年的拼搏付出，铸就了欧亚卖场在平凡百姓心目中的诚信与口碑。

在卖场这几年的工作生活中，我深刻体会到欧亚卖场企业文化的魅力——“静心尽力，诚实守信，勤俭善持，团结互助”，这是企业的灵魂，也是企业发展的不竭动力；“合法经营，合规服务，合理价格，合格质量，合适管理”这样优质高效的经营准则是卖场持续发展的保障；“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责，”这样科学的服务理念为企业的发展营造了空间；“员工富裕，企业

兴旺，社会发展”的企业目标，构筑起了一座联结员工、企业乃至社会的桥梁，实现了多方共赢的局面。正是这些先进的企业文化，引领着卖场的持续发展，不断自我超越，迎接新的发展机遇。在庆祝欧亚卖场二十三年的光辉历程的同时，让我们携起手来，共同期待着未来更加璀璨的篇章。

(欧亚卖场 崔明达)

爱在欧亚

时光转瞬即逝，不知不觉来到企业已经七年了，回首过去的七年，内心不禁感慨万千。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一番不平凡的考验和磨砺。

很多人不了解客服中心的工作，认为它很简单、单调，甚至无聊，就是接电话、做下记录。其实不然，要做一名合格、称职的客服中心工作人，需具备相关专业知识和必须的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心。当然，这一点我也是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才

深刻体会到的。我的岗位不仅仅只是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我微笑时，当我的工作得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪。我是在用这种方式向社会奉献爱，爱是我们共同的语言！

(欧亚超市连锁四通路店 王文娜)

提升岗位技能 助力企业扬帆远航

岁月的流逝，生活的考验，工作的磨练，让我们少了一份天真、少了一份莽撞，少了一份激情，但却多了一份成熟，多了一份慎重，更多了一份责任心。家庭和生命是生命的归属，企业和工作是生活的意义。

进入欧亚卖场的两年里，我与欧亚荣辱息息相关，与卖场的命运紧紧相连，期间我见证了卖场抗疫之初的举步维艰，保供稳价的责任担当，收获到今天的硕果累累。作为百货食品商场生鲜柜组的一名保管员，经过与欧亚卖场共同度过的两年多的日日夜夜，更让我深刻感受大企业的与时俱进、开拓创新的前进步伐。同时，我骄傲我能参与企业这艘商业巨轮激流勇进的扬帆远航的行程中。感谢欧亚卖场培养了我、锻炼了我，给我一个可以探索自身价值的事业平台。

俗话说的好“好水酿好酒，好土配好壶，好的环境造就好的人才”。企业为我们造就了这么好的工作环境，丰厚的福利，稳定的岗位，再想想于总提出的“做内行、在现场、敢担当”9字箴言，无一不激发我们奋进努力的信心。我们怎能不感激我们的企业，能不珍惜我们的工作，能不在乎我们的岗位吗？也许我们对目前的工作已

没有了激情，但既然我们选择了，选择了欧亚，就必须记住自己的责任和使命。每一个岗位就是一方充满生命力的土地，关键在于耕种它的人撒下的是什么样的种子，我相信只要我们有责任心地去做好每一件事，那么在任何岗位上，我们都会收获事业的秋天。

我时常提醒自己“今天对工作不努力，明天就得努力去找工作”，所以，我更加珍惜当前岗位，做一个积极向上的人，让我们大家都成为一个如同太阳走到哪亮到哪的人。当我们把平凡的工作重复的做好，就是不平凡。成败不在于大小，只在于你是否已竭尽所能。

没有阳光的温暖，万物就无法生长，没有雨露的滋润，禾苗就不会出长；没有企业环境的熏陶，就没有我们展现的舞台，我们每个人在企业奉献青春和智慧的同时，企业也在为我们提供成长发展的平台。因此我们要感恩企业，感恩企业培养着我们，感恩企业让我们成长。让我们用一颗感恩的心，不断提升自己所在岗位的技能，助力我们的欧亚卖场，能够在世界商海中扬帆远航，乘风破浪，行稳致远。

(欧亚卖场 刘思甫)

工作意味着责任

“工作就意味着责任”。这是11月15日8时，欧亚超市连锁北湖二店生鲜主任刘飞在早班培训会上说的一句话。这次培训，让我们深刻认识了责任是一种品德，更是一种担当。生活中很多时间是和工作联系在一起，而工作是我们安身立命的基础，工作干得好坏，责任心是起着决定性作用的。在现实中，我们往往会遇见一些事，一些表面上看起来能力低下的人有时候会出人意料地办成一些对他来说根本无法完成的任务，反而一些所谓能力极大的人，却将原本十拿九稳的工作做的一团糟，这样的事例比比皆是。责任出激情，出智慧，出力量。有了责任心，再危险的工作也能减少风险；没有责任心，再安全的岗位也会出现险情。责任心强，再大的困难也可以克服；责任心差，很小的问题

也可能酿成大祸。树立“责任胜于能力”理念，目的是让所有员工头脑清醒、明确地认识到自己的职责，履行好自己的职责，发挥自己的才能，圆满完成本职工作。我们不能仅仅满足于现有的知识及工作经验，工作中要不断地充实自己，提高自己，虚心的向身边的同事学习，学习他们的宝贵经验并与新的知识相结合，才能使自己越来越好，跟上企业发展的脚步。

(欧亚超市连锁北湖二店 郭秋雪)

欧亚 我心中的光

欧亚，我心中的光，载满荣耀与辉煌。欧亚，我心中的光，照耀每位欧亚人。你扎根长春，用恒心缔造了光辉岁月，你立足商业，用诚信赢得了民心民意。我自豪你的拼搏，39年的商潮狂风吹不折你挺拔的脊背，我骄傲你的精神，创新经营与实践管理始终绽放磅礴气势。心中的欧亚啊，我会挽住你力量的臂膀，奋斗的欧亚啊，你是我精神力量的源泉。你用真诚，你用实力，不断振兴民族企业而全力以赴。你用勤劳，你用智慧，进行了一次又一次的逐步开拓！欧亚啊，欧亚，你永远充满希望，欧亚啊，欧亚，你永远朝气蓬勃！

(欧亚商业连锁 吕岩)

书香欧亚

书名:《谈判力:哈佛大学突破型谈判术》作者:[美] 罗杰·费希尔, 威廉·尤里, 布鲁斯·巴顿译者:王燕 罗昕

谈判每天都在发生,但要谈出好结果并不容易。是不断妥协让步,让对方占尽便宜,还是硬碰硬,两败俱伤? 哈佛大学谈判项目中心的“第三种谈判方法”——突破型谈判术:不要在立场上讨价还价、把人和事分开、着眼于利益而不是立场、为共同利益创造选择方案、坚持使用客观标准。本书是哈佛大学谈判项目研究中心的重要成果,研究的出发点就是如何在妥协的前提下取得谈判胜利。该书作者曾为政府部门及商界大型企业培训谈判类课程及咨询服务,书中的谈判方法,经过了大量的验证,可实操性强。

书名:《疯狂创新者》 这本书将带你走进一场引领世界的商业风暴,探寻贝宝的崛起之路,聚焦那些改变世界的疯狂创新者,包括埃隆·马斯克、彼得·蒂尔、马克斯·列夫琴、里德·霍夫曼等,他们早已被认为是科技界最有影响力的一群人。他们培育了一系列估值超过10亿美元的创业公司,如特斯拉、脸书、优兔、领英等。作者耗时5年,历经上百次采访,翻阅无数内部资料,向我们展示了这群罕见的天才是如何一起工作的,以及他们的合作如何改变了世界。不论是商界精英、创业者,都可以在这本书中找到启示。

书名:《宋神宗与王安石:变法时代(上下册)》 王安石变法是北宋神宗时期的重大改革,它是成功还是失败一直争议不断。1067年,20岁的宋神宗赵顼接手了一个危机四伏的帝国:内部财政困顿,外有辽国、西夏等虎视眈眈。该如何处理危机? 司马光等保守派主张循旧路节流,王安石则从开源的角度提出“民不加赋而国用饶”的理财大纲。在宋神宗的支持下,王安石围绕富国、利民、强兵推出变法举措,涉及政治、经济、军事、教育、民生等领域,体现了近代才出现的国家经营思想。书中对这些变法举措的出台、推行、争议作了细致的描述和分析。

书名:《中世纪的餐桌:从食味到知味》作者:(意) 马西莫·蒙塔纳里译者:林振华

本书为探究中世纪饮食文化的新史学著作。作者在广泛介绍中世纪食谱、菜式,以及面包、肉、奶酪、油、酒等各类食物的基础上,追溯了中世纪烹饪技法、饮食偏好、用餐器具、餐桌礼仪的演进和变化,探究了各类食材、佐料如何被发现、进入人们生活,以及面包、橄榄油、葡萄酒何以成为文明的标志物等。本书通过“吃”这一轻松的视角,描绘了中世纪日常生活与社会变革的多个侧面,力图摆脱对中世纪即等同于黑暗野蛮的不公正的刻板成见,发掘出中世纪对欧洲文明起源与发展的深刻影响。

书名:《沙漠化为一口井:我所知的三毛的撒哈拉》作者:蔡适任

本书以作者旅居摩洛哥,前往西撒哈拉工作和旅行期间的见闻为素材,以作家三毛关于撒哈拉沙漠的作品为对照,通过对作者与西撒哈拉土著撒拉威人的交往、撒拉威人对自己传统文化和民俗的态度等的叙述与记录,表现了西撒哈拉独特而充满魅力的自然景观和人文风情、风物、传统民俗,介绍了西撒哈拉的历史,并追踪三毛在西撒哈拉的生活遗迹和生命历程,讲述了不同于三毛深情绮丽的人生与文学传奇的,具有在地感、田野深度和独特女性视角的现代沙漠故事,其间渗透着作者的文化人类学思考。

冬

冬天的不约而至,装点世界,点燃了在我心中对纯洁美好的向往,旧岁将去,冬酿时光,愿我们不慌不忙,却有岁月打赏,人间冬日,山河温暖,愿你我保持着那份热诚,成为自己的太阳。

(欧亚商都 张翀)

冬的浪漫

一夜之间,秋天走得如此匆忙,冬天来得猝不及防,叶子不舍得离开树的怀抱,雪花已轻轻的落在了上面,如温柔的烛光照亮脚下的脚印!慢品人间的烟火,看世间的岁月悠长,冬天的雪覆盖着青松,带着几分偏爱点缀着万物!路边的柳枝倒垂,带着尚未落下的绿叶与雪花交融,一切是那么的和谐,那么柔软,纤细,充满别样的风情,恰似人间好时节!

(欧亚商都 王丽娟)

致冬天

你,用纯粹的白覆盖肆意的春,一片朦胧,一个雪人,一群人,在暖阳下,纯真而快乐。你,用宁静的寒在我脚印深处结晶,窗外凛冽的风,吹不走人间烟火气。街边弥漫炒栗子的香甜,手心捧着热乎的烤红薯,嘴里嚼着晶莹剔透的冰糖葫芦,悄然冻结秋天的烦恼,即刻享受冬的到来。一年之末,四季之终,看一场冬雪,听岁月钟声,遇见夙愿,迎圣诞之礼。谨守岁月之欢喜,静候时间年轮,既往不恋,未来可期。

(欧亚商业连锁 党长玉)

传递美好

黑咖啡 飘出浓浓的香甜 三明治 咀嚼出特别的味蕾 不仅仅是满足胃的需要 更有多巴胺的快乐相伴 征文获奖表彰会上 珍贵瞬间定格永恒 我习惯性地抓拍留影 带给同事开心和惊喜之余 小雀跃的美好也降临给我 让我感觉这个世界如此美丽 一杯咖啡 一块三明治 不容拒绝的真诚 无关其他 送人玫瑰手留余香 举手之劳传递美好

(欧亚商都 张艳丽)

冬天的雪

雪花纷纷扬扬,飘落在这银色的世界。它们像精灵般舞蹈,给大地披上了一层洁白的衣裳。下雪的日子里,我喜欢静静地坐在窗前,看着雪花在天空中飘落,感受着它们带来的清凉和宁静。

雪花纷飞,让我想起了童年的快乐时光,那时候的我们,在雪地里打雪仗、堆雪人,欢声笑语回荡在空气中。

现在的我,已经不再是那个无忧无虑的孩子,但下雪的日子里,我依然会放下繁忙的生活,享受这份宁静和美好。雪花轻轻地落在大地上,给这个世界带来了纯净和美丽。让我们在这下雪的日子里,感受到生命的美好和宁静。

(欧亚商都 付岩)

