今日欧亚

主办：长春欧亚集团股份有限公司 地址：长春市高新区飞跃路 2686 号
电话：0431-87666857 邮编 130012 邮箱 today_ouya@163.com
2017 年 4 月 10 日
第 9 期 总第 450 期

欧亚卖场顾客云集 主场大庆钜惠来袭

——店庆首日销售突破 1.53 亿元，前三日销售达 3.6 亿元

本报讯（欧亚卖场 孙丽红/文 刘跃然/图）60 万平方米空间彩蝶飞舞，辉映着整个春城，撼动着神州大地，使北国春日提早散发了浓浓的芬芳，引来无数中外游客、新老朋友和消费者，齐聚欧亚卖场，一同分享和见证企业强势发展带给每个人的喜悦和欣慰。

连日来，欧亚卖场营业空间人潮如织，单日客流突破 80 万人次，20 万平方米免费停车场车位爆满，日泊车量突破 9 万台次，海内外宾客和消费者踊跃参与欧亚卖场精心打造的一场场集文化、欢乐、科技、潮 π 等众多元素于一体的普惠盛宴。休闲嗨购，吃喝玩乐，科技体验，情感交融，演艺竞技，在这里悉数交汇！

欧亚卖场销售一路飘红，店庆首日销售突破 1.53 亿元，同比增长 52%；3 天累计销售达 3.6 亿元，同比增长 40%。卖场在打造“购物中心 +”经营模式道路上，总是用振奋人心的业绩和节节攀升的数据，为传统商业转型升级提供成功范例，为全球不景气的市场环境注入强大动力和信心，强势提振了零售业经济发展，充分彰显了国际巨型购物中心独具的引导力和影响力。

车海与人潮——福利集中营，买惠送不停

自店庆启幕以来，卖场每天都迎接海量客流. 欧亚卖场免费停车场共有近万个泊车位，但在店庆期间，由于客流量太大，私家车主在客流高峰期想找到一个泊车位需要等候机会。很多消费者根据往年惯例，知道人多车多，大都在早上 8 点多就开车赶到，静候卖场开门营业，因此从早到晚始终车位难寻。

由于本次店庆客流量极大，卖场全体员工精诚团结，齐心协力，为了向消费者提供便捷、优质服务，现场销售人员都主动奉献自己的休息时间，全天候为消费者服务，很多员工在闭店后才吃上当天的唯一一顿饭。许多员工都在闭店后对货品进行系统录入，往往加班至深夜。同时，款台收银人员午休期间只用吸管喝粥，始终坚守在工作岗位上，只为给消费者节约更多时间。

销售创新高——百余知名品牌，单店销售登顶

店庆期间，卖场各品牌业绩逐日攀升，店庆前 3 天均取得了骄人业绩。黄金珠宝城店庆首日再次售出价值 320 万元“鸽子蛋”一枚，卖场 3 年内已连续 5 次售出“鸽子蛋”钻戒。同时，海尔电器在店庆期间销售也创下了前所未有的佳绩，仅首日销售就突破千万元。西门子、海信、格力等其他电器类品牌，天宇家、千派、纵贯等家居类品牌，在店庆首日也纷纷取得了日销售数百万元的业绩。

店庆期间，卖场数百个国际、国内知名品牌单店销量位列全国、东三省第一，数千个品牌单店销量位列全国前列。格力、美的、海尔等电器类品牌单店销量均位列全国第一；周大福、老凤祥、BOF 等黄金品牌单店销量位列全国第一；UNDER ARMOUR、江南布衣、新百伦等服饰类品牌单店销量位列全国第一，喜临门寝具、芝华仕沙发、慕思寝具等家居类品牌单店销量位列全国第一。

价格一路拉低，销量直线攀升，活动内容不断丰富，普惠力度愈加惊人……消费者对卖场在店庆期间种种超大力度活动，无不感到震撼、震撼和振奋。欧亚卖场无论在日常经营中，还是在店庆活动中，始终坚守诚信，普惠让利，不仅满足了消费者多重需求，赢得了民心、市场和超高的人气，得到社会各界普遍认可和高度赞誉，而且国际知名度和社会影响力与日俱增，为民族商业的振兴和发展做出了卓越贡献，值得称道！

摄影：刘跃然

曹和平董事长巡察商业连锁 33 周年庆 对店庆筹备、销售给予高度评价

本报讯（商业连锁/文 张馨月/图）欧亚店庆日，百姓购物节。在全民的热烈期待中，欧亚集团 33 周年庆盛大启幕。欧亚集团董事长一行在百忙之中，亲临商业连锁长春及外埠各大购物中心和超市门店，对店庆的筹备、氛围营造以及店庆的销售、人气进行实地走访，并进行指导和督战，同时对辛苦工作在一线的员工们进行了关切的慰问。

3 月 31 日下午，曹和平董事长与中吉集团总经理李文霞、欧亚集团副总经理吕文平一行领导到达四平欧亚，首先对四平欧亚综合体房地产项目工程进度进行了视察。接下来又来到了四平欧亚商贸，对店庆前准备工作进行了询问，对超市的生鲜自采允为关注，并仔细询问了自采牛奶、菠萝的销售情况，曹和平董事长对四平欧亚的现场情况非常满意。

4 月 1 日下午 17 时许，曹总一行又莅临乌兰浩特欧亚。领导们一下车，就被停满四五百辆顾客的巨大停车场、气势磅礴的拱门、五彩缤纷的气柱、刀旗所包围。一走入正门，领导们就被映入眼帘的“十里桃花”氛围深深吸引，曹总高兴的说：“这是当下最流行、顾客最喜欢的三生三世、十里桃林，现在很火啊！”

4 月 2 日，店庆首日，伴着和煦的春风，集团曹总、于总一行领导首先来到白城欧亚购物中心。曹总、于总此次之行，对白城欧亚的整体最堂环境，员工的整体精神面貌给予表扬。对超市调整后的整体布局很满意，指出生鲜果蔬切换后要坚持常态化，要常变常新。

接下来，曹总一行来到松原购物中心和农安购物中心，曹总一行不顾舟车劳顿，一下车便直接走进了商场，从珠宝化妆品到家电进行了全面的巡视，并详细询问了店庆期间的货源储备及销售情况，并对现场氛围美陈提出了新的建议和要求。

店庆期间，曹总一行又先后来到欧亚车百、万豪、长新、敦化欧亚等各店。曹总在各店巡察中指出：店庆家电要热闹起来，这个“热闹”不仅是销售上的火爆，还要有氛围的营造，超市要积极通过营销拉动客流……目前集团 33 周年庆正在火爆进行中，商业连锁的全体员工一定会不负领导的重望，持续把店庆的各项工作做好，让各界消费者收获欧亚人的真诚和企业的发展带来的惊喜和满足，圆满收官 33 周年庆！

◯ 一组简讯 ◯

本报讯（商都 办公室 文/图）3 月 30 日，第 15 届中国百货业高峰论坛在北京万达索菲特酒店隆重举办。欧亚集团总经理曲慧霞应邀出席会议，并代表论坛主办方中国百货商业协会在联谊晚会上致辞。

本报讯（商都 办公室 文/图）4 月 2 日，德州百货大楼总经理王永刚一行 3 人在欧亚商都副总经理于清云陪同下参观考察了店庆首日活动盛况，不时为人气爆棚的欧亚店庆经济点赞。

朝阳区武区长莅临欧亚新生活视察

本报讯（欧亚新生活 黄坤）3 月 14 日上午，长春市朝阳区武区长携区各职能部门一行莅临欧亚新生活项目开展视察指导工作，商业连锁总经理于慧勋携欧亚新生活常务副总薛立军及新生活领导班子及各部门成员热情迎接。

武区长一行入详细查看了现场施工环境及建设进度，对项目的建设给予了高度评价。薛总逐一向武区长介绍了欧亚新生活着眼民生问题，打造民生工程的方案进展及目前的施工状况。欧亚新生活购物广场拟建及通过审批进入流程的民生工程包含广场道路的建设、楼体的亮化工程、过街天桥、屋顶花园（屋顶气膜运动馆）、广场改造成车行通道，建立辅助新民广场的车行微循环系统，以及拟打造出租车升降区等建设设想。这些建造设想都是着眼于解决朝阳区民生问题，大幅度解决交通压力，保证市民出行安全以及为消费者提供舒适购物体验的工程。

屋顶观景阳台及气膜运动馆又属吉林省首次建造，可为北方地区提供了对抗雾霾天气的有效解决方案，为春城的体育爱好者提供一个优质的运动场地，而观景花园也是为春城百姓提供一个休闲娱乐的场所，建成后必将成为春城标志性建筑之一。武区长详细询问了工程的设计方案，对欧亚新生活的各项建设给予了肯定和高度评价，也为各建设项目提出了宝贵意见，并表示欧亚新生活项目的建设处于朝阳区形象工程改建的重要节点上，区内会全力支持与协调，建成后必将大大提升朝阳区的整体形象。

欧亚商业连锁店庆前 3 天实现销售近 3 亿元 同比增幅 35%以上（详见 2 版）

欧亚钜惠全城 商都领舞时尚

欧亚商都庆祝欧亚集团成立 33 周年 店庆前三日销售突破 3.5 亿

本报讯（商都 孙红超）在欧亚集团 33 周年庆来临之际，欧亚商都继续围绕“供给消费”“体验消费”“营销消费”“服务消费”融合创新消费理念统揽店庆工作。本次店庆活动突出了“回馈力度大、营销手段新、渗透力强，参与面广、持续性长”的特点，通过强化视觉、功能、服务体验，提升了消费者购物乐趣，为消费者送去最大的实惠。

前三天销售突破 3.5 亿 超高人气大爆棚

自 4 月 2 日欧亚商都店庆震撼启幕以来，店内喜气盈门，人如潮涌，其销售额节节攀高，首日即传捷报。据统计，首日销售突破 15 亿，前三日销售突破 35 亿元，再创商业奇迹。欧亚商都吉林、沈阳、海南、北京等遍布全国的门店，其店庆销售也均有突破性增长，店庆再创新高，可谓“四海八荒传捷报商都店庆大爆棚”！

特色营销 精彩不停

欧亚商都店庆钜惠全城，参加集团 2 亿元店庆礼金（卡）满额即时返；2000 根欧亚金条、30000 份礼品大抽奖；1000 万元店庆豪礼、礼金、现金大放送、即时送；服饰满额加送店庆礼金；妆品 8 倍积分；黄金大幅度让利基础上满额拍奖最高送 4999 元；电器抄底价基础上满额加送欧亚商都现金储值卡；超市会员 2 倍积分；更有专供特供商品 1 折起！同时，欧亚商都还推出了“330 万店庆豪礼 现金即时送”、“总额 200 万元微粉券超值购”、“100 万店庆福利礼金免费送”、“店庆超值大换购”、“晒商都店庆好货 赢菲仕乐酒具”微信活动、尊享礼等“十重大礼”奉上，建设银行等 12 种银行活动及新支付方式助阵等一系列的大力度震撼优惠活动，实惠多多，嗨爆全城。

暖心服务 舒适体验

特色活动非富多彩，暖心服务更显真诚。欧亚商都店庆开启之日，欧亚商都四期全新停车场新增 500 个车位投入使用，前来购物的朋友们感感惊喜，这一举措为广大消费者切实解决了停车难的烦恼。另外，欧亚商都推出的易到专车免费预约、滴滴快车 5 折优惠活动，都为消费者的安全出行、快捷方便提供了保障。除此之外，提袋服务为购物较多的顾客提供帮助，全程贴心，这暖心的细节、贴心的行动，无一不体现出欧亚商都“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”的真诚和实际行动。

国际品牌强势入驻 专供特供独家献礼

Sisley、fular、PANDORA 等国际一线大牌纷纷入驻，YSL、BOBBI BROWN、雪花秀、周大福、周生生等国内外知名品牌、吉林省独家品牌、欧亚集团独家品牌鼎力助阵，欧亚商都“销售奇迹”的背后，是众多供应商的倾力支持。店庆期间，各大品牌纷纷拿出了前所未有的回馈力度，并推出搭台促销、大型展卖、冷餐酒会、Model·show 等各具特色的活动形式倾力助阵。如，4 月 8 日，泰格豪雅特邀古装男神严屹宽到店，4 月 6 日 -12 日再享全场 8 折、5 倍积分；周生生璀璨十年“高级珠宝 - 闪亮从心，时尚饰品 - 引领风尚”大型 Model·show 模特展、GUERLAIN 品牌首席彩妆师阿正老师到店、舞蹈快闪、菲安妮新品创意女包 DIY 制作、WMP“馨香满怀 浓情四月”餐艺沙龙、英姑健身俱乐部快闪演绎、贝蒂斯精致生活新体验、创维 100 寸天幕电视欧亚商都首发等精彩活动。

欧亚商都凭借一以贯之的诚信理念，极具竞争力的品质品牌、周到细致的暖心服务、别具一格的特色体验，让消费者充分享受舒适畅快的购物乐趣。欧亚商都店庆钜惠活动正在火爆进行中，将继续为广大消费者带来更大的实惠、更多的惊喜、更好的服务，也为商界谱写更加浓墨重彩的篇章。

镇赛欧亚贺礼集团 33 周年庆隆重启幕

四月的镇赉，春暖花开，三十三岁的欧亚，欢歌笑语。在 4 月 2 日这个特殊的日子里，我们全体管理者怀着感恩的心，与三十三年来给予欧亚厚爱的各级领导、各位合作伙伴以及为公司付出辛勤汗水的全体员工一起，分享属于我们的光荣与梦想。

镇赉欧亚全体员工三年并肩携手成就了镇赉欧亚的今天，发展的征程离不开供应商的紧密合作，各级领导的大力支持。饮水思源，今年是欧亚商业连锁实现历史飞跃的三百之年。超市生鲜全面自营更是发展史上的一个里程碑，为我们的发展带来了更大的力量和光明。

33 年里，欧亚完成无数次的蜕变，变的只是数量和时间，不变的是我们的企业精神，简单的东西能经受 33 年的考验，并不容易，平凡的要求能够做到一人如此、百人如此、千人如此，万人如此，只有欧亚在做，永远坚守全心全意为消费者服务，善始善终为消费者负责。做到服务无止境，满意永追求。今天我们要感谢一如既往支持我们的消费者，是他们给予了欧亚充分的信任与支持，是他们在欧亚发展之路上相濡以沫的陪伴。

每一年的欧亚店庆都是属于我们一个地方的盛会，欧亚的脉搏将跳出最强的音符。让我们一起共同见证欧亚的腾飞与梦想！祝愿大家，祝福欧亚，愿我们风雨同舟，成就梦想！ （镇赉欧亚 姜杰）

欧亚店庆日 万人徒步行

一年之计在于春，对于广大市民来说，最大的大事，最大的乐事，莫过于欧亚集团的店庆日。

正值欧亚集团成立 33 周年之际，我们欧亚集团在 3 月 29 日，启动了 2 省 23 地 87 店，同步举行第三届万人徒步节活动。

“欧亚店庆日，百姓购物节”。3 月 29 日，早 7:30，四平欧亚商贸门前，员工身着统一店庆文化衫，精神饱满，热情洋溢。“祝欧亚集团 33 周年庆圆满成功”的巨大条幅立在队伍最前面。主持人宣布活动内容，尹总讲话宣布启动仪式，仪式结束后，“万人徒步节”活动正式开始。欧亚领导与员工一同参与徒步行，与员工一同体验徒步的乐趣。

“购物无需满街走，欧亚商业连锁样样有”，这天空气中的寒意让人格外振奋，这是一个将会被所有欧亚人铭记的日子；2 省 23 地 87 家门店的员工，为喜迎 33 周年店庆，正在每个城市的大街小巷进行着徒步活动，还有贴着店庆活动宣传的车队一路相随。

此次活动彰显了欧亚企业文化和经营理念，不仅为英城人民带来了人气火爆的宣传活动，更是在营造一种积极、健康、向上的生活方式。让员工在徒步过程中，体会绿色生活的核心内涵，也让员工在徒步中为自己的生活增添一份健康与活力！

（四平欧亚 马贺）

爱在欧亚

在长春，欧亚无人不知，无人不晓，我更有幸能在这里工作，对于刚刚进入欧亚的我来讲这里的一切都既陌生又新奇，来欧亚虽然工作时间不长，但是已经建立起深厚的感情。

我爱欧亚，因为我身处一个团结、和谐、拼搏的团体。在这个团体一起奋斗的人都是有梦想的人，为了梦想无畏地面对着无数的困难，努力地无怨无悔。

这是个团结温馨的大家庭，很高兴能成为这个大家庭中的一员，欧亚有着无穷的发展潜力，作为一名欧亚人，我自豪、光荣，虽然置身欧亚的时间不长，但是幸福的笑容却每天都在我的脸上绽放，幸福的滋味也在我的心中流淌，作为服务行业的一员，对顾客热心是服务理念很重要的一部分，它既是一种主动、奉献的态度，也是一种把满足顾客的需求当成最大目标并尽量超越客人期望的服务行为。

我们每天会接触到形形色色的顾客，对待他们我们始终遵循一个原则——“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每天看到顾客满意而归，心里总会有小小的成就感，想顾客满意，提高自身的服务意识是最基本的，我不断提醒自己，用“关心、诚心、爱心”去看、去听、去观察。在工作中，我真诚并自信的微笑着面对每一位顾客，学会换位思考，多为客人着想，用“心”去服务，使顾客在购物过程中气氛更加和谐愉悦，真正让他们从心里体会到优质的服务。

（林语店 于海洋）

店庆欢宴 感恩盛惠

——欧亚集团 33 周年庆有感

春暖花开，喜气盈门！4 月 2 日，欧亚集团 33 周年庆盛大启幕。欧亚商都作为欧亚集团龙头企业，一直秉承着“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”的服务承诺，不断以多种多样的特殊营销活动来丰富春城人的生活。本次店庆，欧亚商都通过各种精彩的优惠活动，带给广大消费者惊喜连连，向广大消费者诠释欧亚商都“追求高品质商品、享受最实在价格”的价值理念。

每一次店庆，都饱含着欧亚对消费者的无限感激之情；每一次店庆，欧亚商都实实在在地以“最低的价格、最高的品质”回馈消费者。本次喜迎 33 周年店庆，欧亚商都又一次给消费者们带来重重惊喜。抽奖、赠礼、换购、满减、折扣、特供商品、低价特卖等等多种优惠活动。店庆首日，欧亚商都场内客流如潮，收银款台前排起长队，看到顾客高高兴兴买到最合意的商品，开心购物，满意而归，我也感到非常高兴！商都店庆首日销售突破 1.5 亿元，这种突破性的增长再创商业奇迹！作为欧亚商都收银部的一员，我很荣幸，因为这是我第一次以工作人员的身份参与到这次大型的活动中。我体会到了欧亚的企业文化以及欧亚人对待工作的认真与热情。在店庆来临之际，欧亚商都邀请专业人士对收银人员进行专业培训，从而确保本次活动能够顺利进行，避免在店庆期间给消费者带来不必要的麻烦。能够成为商都的一员，我由衷的感到骄傲，我会在自己的岗位上不断学习进步，不断提高自己的服务水平，做到忙而不乱，耐心地服务于每一位顾客。

33 年来，欧亚集团经历了市场竞争的洗礼，敢为人先，追求卓越，不断创造一个又一个令人惊叹的奇迹，这离不开日夜奋战的每一位欧亚人。在接下来的日子里，相信欧亚商都定能把握企业发展大局，不断增强企业实力，继续秉承着“以人为本，诚实守信”的经营宗旨，为消费者带来更多的精彩！我相信，在欧亚商都领导的带领下，员工的共同努力下，定会创造出更大的奇迹。同样，我也会怀揣着欧亚人的梦想，跟随欧亚的脚步一同成长，一同进步。

（商都 徐秋月）

摄影：沙河尚品

摄影：刘跃然

摄影：李欣

体服童装商品热销 三天千万销售创新高

销售酬勤，人气酬信。欧亚集团 33 周年店庆前三天，卖场体服童装商场就已是顾客纷至云集、人气爆棚超高，日销百万纪录，销售千万聚焦。

焦点一：全场醒目氛围，直击消费视觉

商场首先在东海大街、黄海大街入口设置了两个超大绿色植物景观拱门，33 周年庆玫瑰花型主题美观醒目、绿草黄花纷飞蝶舞，主街上放置了整齐划一的“春芽”绿植立柱，营造了生机盎然的早春景象。其次，各大品牌专柜门楣上、专柜前上都悬挂、粘贴了红底白字、凸显超低活动力度的巨幅喷绘和地胶广告，专柜内展架上方、天棚上方、展架立面侧面都合理利用，粘贴折扣力度宣传，各专柜还纷纷为消费者准备了精美齐全的糖果饮料，整个商场、通道、专柜所有区域，浓厚的营销氛围，直击消费视觉。

焦点二：全场丰满货品，满足消费需求

借势店庆，结合春季换季需求，提早了解各品牌春季新款货品组进占比、同城货品结构，及时查看库房实时库存，严格细化、统计、跟进各品牌各时段到货数量及占比。其次，提早“补货”，结合前三天日销均超 300 万实际，商场要求各专柜店长结合库存实际，及时汇总缺码断号商品信息，各品牌公司更是全力调配组合，确保在最短时间内补货到位，有着充足的货品保障，各专柜员工销售积极性热情高涨。

焦点三：全场爆棚人气，助力购物尽兴

经过一年的客层培育，全新打造的体服户外品牌已经拥有越来越多忠诚的“固客”群体，耐克运动、篮球、休闲系列、阿迪品牌系列、安踏、李宁探路者、斯凯奇、哥伦比亚等品牌专柜内从早到晚，客流来往不断，时时人气爆满，几大主力品牌日销几十万，助力了商场整体增幅。以阿迪、耐克小童、巴拉巴拉、小熊驼为代表性销售品牌的童装柜组，店庆前三天更是捷报频传，多个全国、全省销售冠军花落实场。

29 元起米氏孕婴用品、杰米熊童装内衣、永高人全场童装 T 恤一口价 33 元，安踏大型童装童鞋特卖，更是聚焦现场火爆人气，大家纷纷三双五件联单开票购买，因为单单较低，销售数量较多，看着日销近万、几万的特卖销售，童装柜组的员工累并快乐着。

欧亚卖场顾客云集，主场大庆精彩后续。借势卖场超高人气，我们坚信，体服童装将再创佳绩！

（欧亚卖场 庄丽丽）

欧亚卖场男装商场店庆前三天销售突破千万

4 月 2 日，春城消费者期盼已久的欧亚集团 33 周年店庆终于拉开了帷幕，正值清明小长假的第一天，还没有开业，消费者们就早早地来到卖场的停车场抢占车位，以便多些时间选购商品。卖场一开门，消费者们就从各个大门蜂拥而入，好多顾客竟然是跑着进来的，此情此景竟和改革开放初期凭粮票购买商品的情形如出相似，在物质生活极大丰富的今天，呈现出如此商业盛景着实令人感叹欧亚的商业影响力和卖场的超强人气。

一、店庆首日，男装商场誓师大会，员工士气高涨

4 月 2 日一大早，商场全体员工精神饱满地统一集合，还没等誓师大会开始，四个柜组的员工就开始了热烈地拉歌，现场氛围极其热烈。首先由四个柜组的柜长向全体员工分别通报店庆前三天同期销售、必须达成目标和冲刺目标，再由各柜组的优秀店长通报店铺前三天的销售目标及冲刺目标，并且带动柜组全体员工喊出自己的口号和目标，最后商场全体员工共同高喊：“冲刺 1000 万，男装商场，势必达成；男装商场，势必达成”的口号，员工们在热烈的氛围中信心满满，士气高涨，用最好的状态来迎接店庆！

二、店庆三日，男装商场到处呈现疯狂抢购的场面

从店庆首日一大早，连续三天，男装商场的四条主要街道、天井、休息区、展位，到处都聚集了开心购物的顾客，虽然之前就招聘了很多临促人员，但忙的时候还是要一个员工接待好几波顾客，介绍商品和活动、开票、找货、付货，员工们忙的不亦乐乎。店庆前各品牌均准备了很多店庆专供的商品，超大的优惠力度吸引了众多的消费者纷纷抢购。男装商场自营富绅衬衫三天销售 1000 多件，更推出了特色机器人卖衬衫，吸引了诸多消费者。依文男装推出品牌会员宝宝涂鸦沙龙活动，让顾客在购物的同时享受着美好假日的亲子时光。

三、店庆奖励，员工共享企业丰收成果

男装商场店庆前三天单日销售均超 300 万，3 日销售台计突破千万，在同期销售基数已经很大的情况下同比递增 31%，其中报喜鸟、九牧王、杰思梵等诸多品牌三天销售位居全国第一名。员工在得到品牌公司的认可、奖励外，还得到了商场连续三天的店庆任务达标奖励，和企业共同分享收获的喜悦。卖场店庆前三天的销售业绩和超高人气再次创造了商业历史上的奇迹。 （欧亚卖场 郭莹莹）

贺欧亚集团庆

欧亚联营，集团店庆
春风十里，花开鸟鸣
一路相伴，有你同行
低价好礼，惠动全城
徒步宣导，点燃激情
气势如虹，问鼎沈城！
（欧亚联营 曲晓峰）

欧亚店庆

清明小长假 放松休闲下
购物哪家强 首选到欧亚
赠券全馆用 消费及时送
抽奖大红包 拍手笑哈哈
三生三世情 桃花情意浓
欧亚迎店庆 开心伴君行
（商都 张艳丽）

共享欧亚店庆

四海翻腾龙商舞
欧亚梅河钟欢鼓
惠享全城乐观天
员工百姓一线牵
山外有山楼外楼
购物中心数一流
（梅河欧亚 张维妍）

震撼四月天

欧亚集团展巨威
龙舞商海东风吹
万种商品大回馈
感恩盛世四海追
锣鼓喧天欢乐颂
震撼启幕四月天
神龙腾跃程似锦
惠享全民醉心扉
（梅河欧亚 张维妍）

通辽欧亚千人徒步颂

迎着晨光出门去
千人徒步显士气
百车巡街阵势大
口号响亮天回荡
沿路宣传活动日
惠民活动口相传
千人徒步铁军情
集团迎贺 33 年庆
通辽欧亚准备好
活动丰富气氛佳
销售一定创新高
（通辽欧亚 倪劲）

四月，我们一起加油！

欧亚丰盛的四月，
龙腾春意的四月。
欧亚店庆在四月，
奋斗目标已知晓。
店庆无需满街走，
松原欧亚样样有。
全员努力奔任务，
撸起袖子加油干！
（松原欧亚 韩艳敏）

盛世龙腾贺店庆

祥龙盛世 33 载，
欧亚门店夜不眠。
集团店庆宣传广，
百姓疯抢赛过年。
金条红包买就送，
微粉预存更省钱。
首日一点五个亿，
浩瀚商海起波澜。
购物莫到别处去，
欧亚商都货最全。
（商都 禄亚伦）

生日快乐 欧亚

33 年风风雨雨
33 年探索摸索
33 年不离不弃
33 年自我奉献
欧亚
如同一只羽翼已满的雏鹰
它在跃跃欲试，邀游天宇
尽管它年轻
但它充满活力与激情
毫无畏惧，勇敢前行
欧亚
你已跨越 33 年岁月的旅程
走向今天的完美
今天的欣欣向荣
即便这个领域已是森林万顷
我们仍愿做那执着的小树
奋力生长
向万物证明
我行
我相信
我还相信
欧亚是商海里最璀璨的明星
生日快乐 欧亚
我们永远陪你走下去
（欧亚万豪 崔雪）

欧亚商业连锁店庆前 3 天实现销售近 3 亿元　同比增幅 35%以上

本报讯(商业连锁　刘风华) 2017 年的首个小长假，恰逢欧亚集团 33 周年庆盛装启幕的日子，这是春城人期待已久的幸福。欧亚商业连锁两省 23 地 87 店同步启动大型店庆营销活动，受到了消费者的热烈欢迎。说到欧亚商业连锁的店庆盛宴，对每一个人来说，已经成为便利、实惠和欢乐的代名词。

“做您身边的欧亚”“购物无需满街走，欧亚商业连锁样样有”。集团庆的盛情、盛景、盛宴让吉林省 21 个市镇以及内蒙古通辽和乌兰浩特成为人群的海洋、欢乐的海洋、嗨购的海洋。

店庆前 3 天实现销售近 3 亿元，同比增幅 35%以上。4 月 2 日，店庆首日，家电、服饰、黄金、超市等各大品全线飘红，蓄势已久的消费狂欢势不可挡。商业连锁“33 元十倍返还 330 元现金组合券”等预热活动极大地点燃了消费者的购物热情——

在店庆期间最大的热门品类——家电销售再创历史新高，商业连锁近 30 个购物中心及商超的家电销售均超历史同期，各大品牌的高端机销售火爆，专供、特供资源丰富，创维内购会等品牌活动形成极大亮点。

4 月 3 日 17:00—21:00 黄金 / 珠宝 / 妆品推出限时 4 小时的内购会。欧亚商业连锁旗下欧亚车百、欧亚春城、欧亚万豪、欧亚长新等所有综合百货店黄金每克立减基础上 3 倍积分；妆品会员尊享 10 倍积分，活动力度再创新高，内购会销售额超去年同期 60%以上。

超市类商品震撼贺店庆，5000 吨直采果蔬抢“鲜”购，5000 支劲爆单品超低价、海量 10 元商品均一价实惠购。热带水果节、冻品节、欧亚粮仓开放日、亚洲商品展，亮点多多，受到消费者的热烈欢迎。线上线下齐发力，欧亚到家的“华为手机天天抽”等 6 大主题活动受到特别欢迎，配送人员连续作战，店庆销售再创新高。

摄影：任红丽

摄影：边铁丽

摄影：李俊

摄影：叶波

欧亚商都精品商场喜获“全国青年文明号”

本报讯(商都　团委) 近日，共青团中央、国家发改委、国务院国资委等 22 家单位联合发文，命名“2015—2016 年度全国青年文明号”，长春欧亚商都精品商场作为全国商贸系统为数不多的优秀代表、吉林省唯一一家商企商场受到表彰。

据了解，欧亚商都精品商场团队拥有青年员工 12 人，平均年龄 28 岁，是一支朝气蓬勃、团结互助、爱岗敬业、积极进取的高素质骨干队伍。

该团队自创建“青年文明号”工作以来，在国家商务部团委和吉林省商务厅党群处的深切关怀与指导下，立足本职岗位，矢志创新，先后获得市级、省级“青年文明号”殊荣。面对诸多荣誉，精品商场全体员工戒骄戒躁，把创建全国“青年文明号”作为提升管理服务水平为抓手，以“供给消费、营销消费、体验消费、服务消费”为工作主线，不断创新营销服务形式，拓展营销服务内容，为广大消费者提供了愉悦的购物体验，赢得了消费者以及社会各界的广泛认可。

青年文明号既是一种荣誉，更是一种责任，精品商场将以荣誉作为新的起点，继续加强职业道德建设，改进工作方式，用实际行动践行“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”的服务承诺，为广大消费者提供更加温馨、舒适、放心的服务，汇聚青春的力量，发挥更大的作用。

欧亚卖场喜获“2016 年度中国好门店”荣誉称号

本报讯(欧亚卖场　李铁君) 3 月 29 日，由联商网主办的“2016 年度中国好门店”大赛落下帷幕，欧亚卖场从入围的 57 家门店中脱颖而出，一举摘得“2016 年度中国好门店”桂冠。

多年来，欧亚卖场遵照曹和平董事长“卖场做大”的战略要求，独创“购物中心 +”创新发展模式，不断健全经营业态，完善服务功能，丰富集客手段，强化盈利能力，全面满足全客层、全龄层消费者所有物质层面、精神层面、文化层面、社会层面等的各类终端体验需求，给予消费者更多附加的体验式消费，强势打造单日最高 80 万人次客流，单日最高 9 万台次车流齐聚卖场的盛景。2016 年，欧亚卖场销售总额 133 亿元，连续多年实现了销售额、利润额、纳税额的双位数增长，在世界经济低迷、传统零售业难以为继的今天，创造了逆势攀升的销售业绩与振奋人心的市场氛围，打造了独特的商业繁荣气候区，促进了城市经济的快速发展，更为苦苦寻求转型转轨模式的国内外商业企业提供了有益的借鉴，对实体商业的进一步发展起到了示范与引领作用，此次获奖，可谓实至名归。

中国好门店是零售业内认可度极高的新锐奖牌，在过去的一年里，联商网和知名行业媒体、自媒体对 600 多家零售门店进行探访，在 107 家提名门店中决出 57 家入围。此次评选，旨在挖掘在业态创新、模式创新、服务创新等方面的样本与标杆，推动中国零售行业探寻新的成功的发展模式。

CLINIQUE 倩碧欧亚卖场店 4 月 2 日盛大启幕

本报讯(欧亚卖场　胡晓宇) 早春四月，春意盎然，4 月 2 日，世界著名高档护肤品牌 CLINIQUE 倩碧全新形象店在欧亚卖场落成。作为卖场化妆品区首个签约进驻的国际妆品一线品牌，CLINIQUE 倩碧的盛大进驻，将为卖场的忠实顾客带来更多美肤护肤的享受。

本次卖场倩碧专柜采用的是倩碧品牌 2017 年最新形象，简洁摩登的设计灵感，将品牌一直坚守的专业精神与顾客的乐趣体验融为一体。全新专柜除了已有的服务区域之外，还特别增加了全新礼品包装区以及 Sampling Bar 产品试用墙，让消费者更加直观地感受倩碧所呈现的专业护肤及彩妆产品，与倩碧进行全方位、多层次的互动和沟通，真正实现完美肌肤的梦想。此次倩碧卖场专柜正在以全新的面貌迎接每一位到来的顾客，并将带来与众不同的完美护肤体验。

自去年 9 月起，倩碧品牌已经开始了与欧亚卖场的合作，在欧亚卖场搭台试销，倩碧在欧亚卖场的初次亮相，恰如一石激起千重浪，引发了春城爱美女性顾客的争相抢购，创下了三日销售破百万的销售佳绩。时值欧亚集团三十三周年庆，倩碧品牌的正式进驻，让利于春城消费者，狂撒 100 万元红包、超大力度的优惠活动、超值的时尚精美赠礼，4 月 2 日首日即实现销售近 30 万元，为前来欧亚卖场享受店庆超值购物体验的春城消费者又增添了一道靓丽的“节日”风景线。

吉林欧亚商都超大型店庆前三天销售同比增长 37.5%

本报讯(吉林欧亚商都　李欣) 4 月 2 日，为庆祝欧亚集团成立 33 周年，吉林欧亚商都超大型店庆酬宾活动正式拉开帷幕。店庆前三天，吉林欧亚商都客流超 60 万，销售突破 6500 万，同比增长 37.5%。

店庆总动员，蓄势江城

为庆祝欧亚集团成立 33 周年，吉林欧亚商都于 3 月 20 日举办了第二届环城跑活动，3 月 23 日开展了“江城好人 引领风尚”保护母亲河志愿者在行动活动、3 月 24 日开展了“砥砺前行 携手共赢”供应商助力活动、3 月 26 日开展了消费者座谈会“店庆总动员”活动，为即将到来的店庆蓄势、助力。

店庆大惊喜，备受瞩目

“欧亚店庆”活动随着吉林欧亚商都在吉林市的发展，已在江城消费者心中形成了一个节日的概念，每到欧亚店庆，大家就开始热议，是否有自己关注品牌的活动，这次抽奖又会有哪些惊喜，每每听到这些，欧亚人心中都充满激动。

这次店庆吉林欧亚商都以“欧亚店庆日，普惠为民生”为主题，开展 1000 台电视、1000 台冰箱、1000 台洗衣机循环滚动大抽奖，18000 张欧亚现金卡幸运大拍奖，中奖率 100%。同时，消费排名奖现金红利，最高可奖 5000 元。同时，各店也纷纷开展具有独具特色的营销活动。超市均开展限时限量抢购商品，大米、鸡蛋、土豆、花生等民生商品，更有散白糖、冰糖、清风、心心相印欧亚专供等商品惊喜特价。

店庆新主张，邀江城看世界

4 月 2 –8 日，吉林欧亚商都综合体携手吉林省商务厅、吉林市商务局，打造江城首届大型进口商品博览会，10 余国家地区、1000 多种商品、足不出江城，即可选购世界各国商品。在吉林市全媒体播报的轰动效果下，许多消费者纷纷慕名而至，第一次在家门口参加国际进口商品展销会的消息，一传十，十传百，成为江城最热的关注。蜂拥而至的人潮、车流，不仅逛展会，更成为欧亚店庆的消费者，为吉林欧亚商都带来前所未有的销售契机。

4 月 14 –16 日，吉林欧亚商都综合体打造 2017 年首届汽车博览会，汇集各品牌名车，打造江城高端购车平台，实现购车、购物、购房一站式购齐，为下半段店庆销售再拉人气新高。

同时，开展吉林市首届主播联盟，被人们熟知的花椒、映客、来疯等，多平台多角度直播店庆盛况，在吉林欧亚商都综合体，那些当红主播，疯狂的粉丝，不一样视角的店庆正在江城市民中传播开来。

济南欧亚大观园“珠宝玉器节”美丽绽放

本报讯(济南欧亚大观园　李萌) 欧亚大观园商场“珠宝玉器节”于 4 月 8 日隆重启幕。推出众多花色繁多、款式新颖的珠宝首饰；超低的价格 + 大店 A 货保真；所有珠宝首饰延续了价格优势，造就了黄金珠宝的空前旺销。

积极筹备，蓄力珠宝节。活动前期，公司积极与各供应商就珠宝节活动，进行广泛沟通，努力争取到诸多优惠资源。为了使本次珠宝节成为“引领流行趋势，引爆销售季节”的珠宝盛会，公司领导带领金店管理者对全市各大商场进行充分市场调查，把握趋势和动态。在全市黄金定价 310 多元的价位时，发挥欧亚大观园自采黄金低价的优势，果断打出黄金每克 299 元的全市最低价，刺激消费者的购买欲望，带动其他商品的销售。本次珠宝节还自采了花色品种繁多的 K 金首饰，春夏时节，更能凸显与众不同的气质，K 金首饰搭配春季缤纷的时装，满足了消费者对搭配服饰的需求。

活动期间，全商场金店 20 余个珠宝首饰品牌倾情参与，纷纷推出 50—100 元等超低价位的银饰品、玉器；特价钻饰 498 元、598 元，每日限量版 399 元的 K 金项链让消费者感觉爱不释手，带来不一样的惊喜！在活动形式上，采取了老百姓喜闻乐见的满额赠礼活动，并且降低了参与门槛。

当日购珠宝满 298 元，即可参与赠送精美礼品的活动。针对即将到来的结婚季，推出了准新人福利，消费满额加赠新娘头饰礼品 1 套，有爱更璀璨，为准新人们送去一份温馨浪漫的祝福。

活动期间不断创新服务方式，为前来的消费者创造更加贴心的现场体验。除了殿堂常规的装饰，在商品美陈上，各珠宝首饰开展了很多有趣的创意：贝壳、毛皮动物等道具与珠宝巧妙搭配；陈列出创意风格，衬托了珠宝的时尚元素；每个展柜面都有聚焦商品；充分展示了珠宝高雅璀璨的特点，使消费者在享受购物的同时，还享受珠宝玉器的艺术感染和熏陶。

本届珠宝玉器节开幕恰逢周六，金店经理主任以及各珠宝专柜导购员纷纷放弃休息的时间，大家在营业现场从宝石挑选、色彩搭配、佩戴保养等方面为前来的消费者做好全程服务；对珠宝首饰的品种、款式、以及佩戴和保养等方面进行全方位推介。还根据消费者不同的肤质、年龄进行完美搭配；朋友般的亲情服务，使消费者倍感信任和温馨，提升了首饰的成交率，使珠宝玉器节在春天里美丽绽放。

欧亚商都奥特莱斯跻身 2016 年度“中国奥特莱斯 20 强”

本报讯(商都奥莱店　综合办) 欧亚集团 33 周年庆之际，商都奥特莱斯筹备了海量超低折扣的商品，为粉丝们准备了众多令人尖叫的“福利”：服饰类全场 2 折起，折上再惠 10% –40%；全馆参加 2000 枚欧亚金条、30000 份礼品循环滚动大抽奖；更有百万代金券 +10 倍返现……以骄人的业绩跻身 2016 年度“中国奥特莱斯 20 强”榜单第 16 位的欧亚商都奥特莱斯，4 月 2 日店庆启幕起前三天销售突破千万！

省钱奔奥莱　更多一线大牌进驻值得期待

为了保证在店庆期间“超大量的货品，超低的折扣”，各大品牌厂商早在年初就开始源源不断的组进货品，店庆前货品已达到百万件，店庆期间货品源源不断的补充。店内集合 BALLY、BOTTEGA VENETA、BURBERRY、CELINE、DIOR、GUCCI、MCM、MK、COACH 等经典一线奢侈品及轻奢新贵，满足不同消费客层的需求。

放大体验区　更多亲民服务展现奥莱特色

为方便家庭型消费的购物需求，目前，经过全新升级调整后的 3F 商场增加了儿童体验休闲区；7F 皮草件件都是奥莱价，客服中心也迁至新址，休息区扩大，增加了免费饮水机、手机充电等诸多亲民贴心服务设施；5F 商场的丰富业态则更符合年轻客层需求；6F 特卖场商品全、折扣低期待您淘宝；8F 美食城汇聚着南北各地的特色风味，如充满浓郁东北地域风情的咱村东北菜，绿色环保浓香纯正的遇见铁板烧，还有各种香味四溢的美食让消费者一“吃”为快。

活动更新鲜　线上 + 线下就是奥莱路线

店庆期间，新奥莱利用掌上在线功能，向目标顾客群体定向推送新品信息及活动咨讯，实现线上线下相结合的 24 小时营销平台。当消费者走进新奥莱“嗨购”的时候，不必再担心排长龙等待交款，在专柜内就能轻松完成。

除了线上线下的完美融合，在 33 周年庆期间，新奥莱还带来了更多“新鲜十足”的营销活动，用娱乐感、趣味感留住顾客，增加新奥莱的魅力。如“舞动青春”系列大学生文化活动以及“无网红不青春 非 OUTLETS 不购物”真人秀场等。欧亚店庆日，百姓购物节。过硬的品牌、充足的货品、震撼的折扣，“奥莱路线”就是让你省心、省时，更省钱！

松原欧亚 2017 春季房交会盛大启幕

本报讯(松原欧亚　张馨月) 在这春回大地、万物复苏的美好季节，迎来了松原欧亚 2017 年春季房产交易会的盛大启幕，从 2013 年至今已成功举办 7 届房交会，本次房交会为第八届，房交会自举办以来，广受好评，展会三天到访人数达 7.6 万人，

本届房交会是松原欧亚携手飞达集团、苏力德花园小镇、奥林匹克花园、凤凰篮湾、新天地万福、新宇集团、创业首府、敬亿企业、昊翔装饰等多家实力地产及装潢装饰公司为松原市民奉献的一场饕餮盛宴。参展地产商以精心打造的臻品楼盘和震撼据惠奉献给松原人民，可以说极具诱惑，足以令购房者心动，松原欧亚作为主办方致力于为参展地产商、购房者提供全方位最优质的服务。本届房交会得到各界新闻媒体支持，松原电视台、松原交通文艺台、启众网，通过媒体的宣传推广和全体参展商及欧亚购物中心的共同努力，必将引爆 2017 年第一波地产交易高潮。

春天是播种希望的季节，也是购物置业好时节。适逢欧亚集团 33 周年庆，松原欧亚携手千余厂商，70 万种商品千万元感恩大酬宾，百万元奖品震撼回馈，总共 24 张 4999 现金(卡)/560 台电器投入店庆，4999 现金大奖天天抽天天中。服饰、家电、超市丰富的营销活动让消费者满意而归。

“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会即将启幕

本报讯(欧亚卖场　孙丽红) 诗词是中华民族的文化瑰宝，是华夏文人墨客的智慧结晶，凝聚着中华文化的精髓和劳动人民的汗水。伴随着 CCTV《中国诗词大会》圆满落下帷幕，中华诗词的优美意境犹如一股股清流，在华夏大地不断流淌，浸润人心，启迪灵魂。为了弘扬诗词文化，提升中国文化软实力，由中共长春市委宣传部、长春市精神文明办公室、中共长春市高等学校工作委员会、长春市教育局主办，欧亚卖场承办的“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会，即将在欧亚卖场盛装启幕，旨在为春城市民和省内外朋友打造一个传统诗词文化的交流互动平台。

如火如荼酣战起，会当水击三千里

本届“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会报名已正式启动，4 月 2 日起，广大诗词爱好者即可通过欧亚卖场微信公众平台或在欧亚卖场 10 号门客服中心现场进行报名。卖场将电话形式通知符合条件的报名者携带相关证件到指定地点参加面试，通过面试后即可参加初赛，初赛时间为 4 月 22 日、23 日。此外，我市中小学、各高校学生可统一在学校报名并参加中小学赛区、高校赛区初赛。入围复赛的选手人数总计 90 人。为激发广大诗词爱好者的参与热情，卖场将在本次活动中震撼送出总额 4 万元奖金！

以诗会朋词会友，华夏经典遍九州

以诗会友，其乐融融。因此，本届“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会，最终哪位选手会摘取桂冠并不重要，重要的是参赛者及广大观众能勇于参与，让中华诗词和文化再放光彩，让每一个蕴含生活意趣的经典诗词传遍九州大地，从而激活更多国人的诗心与诗性。

白城欧亚举行喜迎 33 周年庆启幕仪式

本报讯(白城欧亚　包艳) 白城欧亚喜迎集团 33 周年庆，经过精心的准备筹划 4 月 2 日活动如期启幕。7:30 在铿锵有力的水鼓舞中启幕仪式开始，由管理者组成的水鼓队表演激情四射感染着现场的员工和观众。接下来是崔总致 33 周年店庆启幕辞，供应商代表、员工代表宣誓超额完成店庆任务，在欧亚之歌的舞蹈演绎中启幕仪式推向高潮。今天最高兴的是曹总、于总、季总、喀总一行莅临白城进行检查指导工作，为我们的店庆首日助阵。为贺集团店庆 33 岁生日，威可多男装经过一个月的店面升级，以高端的姿态、独特的风格选择了今天这样美好的日子开业，开业当日销售高达 21 万余元，创下服饰类单柜新高。

商都精品商场店庆前上演潘多拉神话

本报讯(商都　刘维卓) 来自童话世界的丹麦著名奢侈品牌 PANDORA(潘多拉)于 2017 年 3 月 30 日在欧亚商都精品商场盛装启幕。开业首日，品牌优惠力度空前，购物满 1280 元即能免费领取潘多拉手链一条，它象征着穿起人生岁月的点点滴滴，寓意深刻，过往的美好全部串联在这小小的银手链上。导购员从开业忙到闭店历时 15 小时，销售额达 77 万元，创下全国百货店开业首日销售第一的佳绩。

在潘多拉珠宝的设计理念中，为顾客提供个性化珠宝的机会是其非常重要的部分，顾客完全可以按照自己的想法创造任何潘多拉珠宝的外观组合。顾客收集多款珠宝样式串联到自己的饰品中来，它推出了 1800 多款不同的设计，潘多拉珠宝的理念是：创造出做工精美、妩媚动人、充满现代气息的组合珠宝，在这个理念上所形成的鲜明、恒永的设计方式才是潘多拉珠宝的独有招牌，现如今已有 47 个国家，超过一万个专柜，潘多拉珠宝的灵感也来源于希腊神话。

正值欧亚商都店庆前夕，潘多拉品牌的加入为精品商场注入了新鲜血液，也使春城百姓尽享 DIY 的乐趣。开业当天现场排队百余人次，精品商场管理人员为顾客提供休息椅及矿泉水等诸多服务，使得排队的顾客心情舒畅，不骄不躁，为自己喜欢的珠宝耐心等待。预到闭店时间依然看到壮如神龙的队伍，一切以顾客为中心，闭店时间一再延后，最终在营业部、收银部及保卫部的联合协助下，排队的顾客井然有序，确保了现场每一位到店的顾客都能够选到心怡的珠宝。我们也期待潘多拉珠宝在欧亚商都这块圣地继续续写她的神话，为欧亚店庆书写着盛世传奇。

卖场企管部举行首届保洁员四防安全培训

3 月 22 日，卖场四楼会议室迎来了“欧亚卖场首届保洁员四防安全培训”。此次培训旨在提高卖场保洁员对四防安全的重视度，对火灾危险性的认识，强化保洁员消防安全意识，严抓四防安全，严守规章制度。

早上 7:00，消防培训准时开始，卖场 3 家保洁公司全体员工参加了培训。在培训过程中，首先进行的是火灾案例分析，通过由浅入深的讲授方式，对常见的火源及火灾蔓延的途径、火灾的发展过程、灭火的基本原理和基本方法、消防器材的使用及火场逃生自救等方面的内容逐一进行讲解，让所有保洁员受益匪浅。

欧亚卖场作为人员密集型场所，保洁员除了本身的清扫工作外，同时也肩负着重任，他们是问题的第一发现者。预防火灾隐患，加强保洁员的消防安全意识，提高在遭遇火灾或其他紧急情况时的自救和逃生技能，是保洁员最基本的责任。为广大消费者提供一个安全有保障的国际化卖场，让每位消费者感受到来自欧亚卖场特殊的诚意与关怀。

一直以来，欧亚卖场时刻把四防安全建设作为工作重点，不断组织开展消防安全“四个能力”建设，不断向全体员工宣传消防安全的常识和重要性，提升商场每位员工的检查消除火灾隐患、组织扑救初期火灾、组织人员疏散逃生，消防宣传教育培训的能力。通过这次学习，让保洁员深刻意识到了消防安全的重要性和必要性，更加明确了今后消防安全工作的方向和重点。

重视消防，让警钟在我们心中长鸣，决不能放松警惕，不断强化消防宣传，巩固四防安全，让顾客在卖场购物时，既安全、又满意。

(欧亚卖场　王丹)

欧亚联营后勤员工全力做好集团庆保障工作

“欧亚店庆日，百姓购物节！”这句宣传口号已经日渐深入到沈城百姓心中，每年四月到欧亚联营购物，也已成为沈阳人不可或缺的一项活动。

今年集团庆前夕，公司领导召开中层干部动员大会，为大家下目标，鼓干劲，并特殊强调了后勤在整个集团庆中所应发挥的重要作用。会后，后勤全体员工积极响应号召，个个摩拳擦掌，随时准备为销售一线服务。集团庆期间，公司后勤人员由人力资源部统一调配，从奖品的搬运摆放到支援发奖、收银、超市卖货，样样做得好，真正做到了我是企业一块砖，哪里需要哪里搬。

欧亚联营后勤人员在日常工作中注重学习，公司多次组织员工培训，让每名员工都成为多面手，使之不仅仅局限自己的工作职责，让其适应不同工种，在公司需要的时候能够冲得上去。欧亚联营后勤团队将会继续加强学习，提高业务能力，随时做好支援前勤准备，为公司业绩的提升贡献自己的力量。

(欧亚联营　冯忠)

乌市欧亚携手市消防支队举办全员实战消防演练

为切实加强乌市欧亚的日常安全工作，提高全员安全消防素质、安全防范与自救能力，3 月 24 日乌市欧亚携手市消防支队成功举办全员实战消防演练。

为了建立有效的防范和处理火灾事故的工作机制，增强员工在遇到火险时逃生、自救能力。演练中，从火警警报响起到全员全部从大楼撤离到购物中心广场安全区域，历时一分半钟。整个演练过程做到快速、安全、有序。这次演练活动的成功，与乌市欧亚领导对全体员工平时的消防认识的高要求有很大的关系。乌市欧亚一直将日常的消防安全放到首位、要位。“安全重于山、消防大于天”是时刻长鸣于每一个欧亚人心中的警钟。

此次大型的消防实战演练得到了市委、盟委的高度重视，盟电视台的记者跟拍演练全程，实时报道。欧亚安全购物、购物安全更加根深于红城百姓的心中。(乌兰浩特欧亚　汤淼)

构建防控体系　织密安全网络

“第一是安全，第二是安全，第三还是安全”，安全工作是每个管理者必须重视的管理项目之一，为落实欧亚卖场《春季防火方案》，做好店庆前准备工作，欧亚卖场企业管理部狠抓防控工作，做好四防安全检查工作，坚持防火走在前，建立健全安全创新机制，巩固和强化安全稳定成果，为员工打造安全工作环境，为顾客实现安全购物环境。

一、构建立体防控体系

着力构建宣传教育到位、制度规范到位、责任落实到位、设备运用到位、连责联防到位、查处追责到位的“六位一体”体系。对部室管理人员及客服员工进行“1+5”防火演练实际操作内容培训考核，考核内容包括“三懂三会”及“四个能力”的基础知识、消防器材的使用、报火警的正确步骤等内容的掌握情况，做到及时更替领导小组成员、落实相关设备管理责任人、检查现场设备责任人标识张贴情况，确保每个物品都有负责人。积极落实“六位一体”立体防控体系，全员参与防控工作，不仅与每名管理人员、员工和保洁员签订责任书，还分别与尚科美、海洋、新鸿落三家保洁公司签订安全责任书，做到人人签订责任书、层层签订责任书。

二、排查整治六个重点部位

企业管理部坚持“上下联动、条块结合，横向到边、纵向到底，全面覆盖、全员参与”的原则，对施工人员、外来人员的消防工作进行细致检查；对办公室、客服中心、保洁库房进行安全隐患排查；对移动客服车、保洁公司清洁车等特殊车辆进行线路整修、故障排查；对消防通道、垃圾站点、施工围挡，进行重点排查整改，明令禁止堆放货物、纸壳、泡沫等易燃物品；对堵塞消防通道的行为现场整改并进行处罚。

在现场管理中，加强重点人群、重点现场、重点时段、重点环节、重点物件、重点岗位的全面排查、全面整治工作，确保员工及顾客的生命财产安全。(欧亚卖场　陈姣姣)

吉林欧亚商都召开首届消费者座谈会

为贯彻“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的服务理念，倾听消费者的心声，真实反映消费者对吉林欧亚商都的意见与建议，吉林欧亚商都综合体营运部于 2017 年 3 月 28 日举办了首届消费者座谈会。会议诚挚邀请了吉林欧亚商都解放店与吉林欧亚商都综合体在内的 30 名顾客参加；吉林欧亚商都总经理李新志、副总经理黄宏、徐玉春、王晓丽、邹景华、李烨以及各商场主管经理出席本次会议，吉林欧亚商都副总经理王晓丽主持座谈会。

会议伊始，王总言简意赅地介绍了会议的主题及目的，旨在聆听消费者对吉林欧亚商都的意见或建议，并对存在的问题进行及时处理与完善，达到消费者满意度 100%。

接下来，消费者们纷纷献言献策，积极踊跃，分别针对服务设施、消防安全、品牌招商与调整、信息等问题提出建议 40 余项，会议期间，与会领导分别对消费者的疑问进行解答，并积极采纳消费者的意见和建议，营运部刘部长特此建立欧亚消费者服务微信群，并真诚邀请在场所有消费者加入，同时在场的消费者也可以邀请身边的家人、朋友一起互动，以便日后各方面问题的沟通及交流。会议中，大家畅所欲言，为吉林欧亚商都未来的发展集思广益。

会议尾声，吉林欧亚商都总经理李新志作总结发言，首先对大家提出的问题及意见表示感谢，李总表示顾客就是上帝，是企业的衣食父母，欧亚商都多年来厚积薄发，稳步发展，离不开每位消费者对欧亚商都的支持与厚爱，是各位消费者对欧亚一成不变的关心、关爱，铸就了欧亚今天的辉煌；我们会对大家的意见和建议进行认真研究与探讨，对现存在问题进行解决与完善。

会后，李总组织大家即刻对消费者座谈会提出的问题及意见进行落实，并针对消费者的每一个问题和意见进行回复与感谢。

在消费者的大力支持与鼓励下，相信吉林欧亚商都在未来的发展道路上将会越来越好。我们会不断改进与完善，为消费者们提供一个更温馨、更舒适、更整洁的购物环境。

(吉林欧亚商都　沈红鹤)

摄影：李广岩

欧亚卖场成功举办“12331 守护食品安全”主题宣传活动

3 月 31 日上午 10 时，“12331 守护食品安全”吉林省暨长春市食品药品投诉举报 3·31 主题宣传日活动于卖场 10 号门中央共享大厅成功举办。本次活动围绕“12331 守护食品药品安全”主题，在全省范围内同步开展宣传活动。目的是宣传食品药品安全知识，激发食品药品安全社会共治理念，畅通食品药品 12331 举报热线，营造严厉打击食品药品违法行为的社会氛围。

吉林省人民政府食品药品安全委员会办公室、长春市食品药品安全委员会办公室、吉林省食品药品监督管理局、长春市食品药品监督管理局有关领导出席启动仪式并致辞。欧亚卖场作为本次活动的承办单位，更作为长春食品药品流通领域的代表企业参与了启动仪式，相关领导致辞，向全省食品药品零售企业及广大供应商郑重倡议：牢记社会责任，谨守市场诚信，加强行业自律，健全治理体系，凝聚力量，齐抓共管，不忘初心，积极作为，牢固树立“四个意识”，全面落实“四个最严”，严把每一道防线，群策群力共筑饮食用药安全。

在活动现场，由吉林省人民政府食品药品安全委员会成员单位、吉林省食品药品监督管理局、长春市食品药品监督管理局等 30 多家单位处室联合组成咨询服务区，现场受理咨询举报，为群众讲解食品药品安全知识、介绍食品药品法律法规、发放食品药品宣传资料。参与本次活动的群众也通过展览、咨询的形式了解到更多关于食品药品安全的相关知识，提升自我保护意识。

欧亚卖场作为食品、药品流通主渠道，多年来，严格落实国家、省市各项法律法规，认真践行曹和平董事长提出的“合法经营、合情服务、合理价格、合格质量、合适管理”的五合经营准则，将安全经营作为头等大事来抓，坚持源头严防、过程严管、风险严控的质量监管体系，严把市场准入关、原料采购关、进货查验关、冷链物流关、餐饮安全关等每个环节，以“零容忍”的举措做好食品药品安全管理，以可持续的努力确保消费者“舌尖上的安全”，充分彰显了超大型购物中心净化市场环境、维护市场秩序的示范引领作用，也将会通过实际行动倡导社会共治理念，守护食品药品安全，成为春城百姓信赖的首选企业。

(欧亚卖场　郑丹)

欧亚商业连锁全面推进“两学一做”再掀红色风暴

为深入贯彻落实市第十三次党代会精神，欧亚商业连锁党委全面推进“两学一做”学习教育常态化、制度化，引导党员干部“做表率、当先锋”充分发挥党员模范带头作用，形成凝心、聚力、干事业的良好氛围，以此推动企业持续健康发展。在欧亚集团 33 周年店庆来临之际，欧亚商业连锁全体党员积极投身“销售一线”，以店庆前三天销售近 3 亿元的优异成绩向欧亚集团党委献礼。欧亚商业连锁全体党员“做表率、当先锋”，在这个春意盎然的季节里，刮起了一场风清气正的务实之风，在企业内部再掀红色风暴。

欧亚商业连锁党委高度重视、科学谋划，精心组织、扎实推进制定了详细的方案及全年工作计划。把“两学一做”学习教育作为一项长远、重大的政治任务，认真领会活动内涵，统一思想和行动。把“做表率、当先锋”作为一项全年重点工作，有计划地开展学习、实践活动。在商业连锁 21 个党支部中，分别设立“党员群像展示板”，集中公示党员承诺，接受社会监督。设立“党员先锋岗”“岗位标兵”“党员服务明星”，在提升经营管理服务水平的前提下，以优质高效的管理水平服务于广大人民群众。“佩党徽亮身份”，以共产党员身份严格约束个人行为规范，接受人民群众监督，树立人民群众可信赖的优秀的共产党员形象。“悬挂宣传标语，扩大宣传影响”，在营业场所张贴条幅、宣传画，建立党员宣教微信平台，通过 LED 字幕、可视宣传屏进行广泛布置宣传，营造红色氛围。此外，商业连锁各支部积极组织党员开展学习教育工作，通过“三会一课”不断深化党员责任意识，通过组织生活会开展批评与被批评，积极树立良好心态，接受组织意见，不断提升。

下一步，欧亚商业连锁党委还将按照学习教育实施方案和工作进度要求，围绕主题开展好集中学习讨论；进一步抓好“三会一课”，开展多种形式宣传教育活动，以多样化载体展现党员的光荣形象，着眼于立足岗位做贡献，发挥好党员先锋模范作用，为加快推进企业发展与思想进步，在“三百规划”即将全面实现之际，党员干部更要高标准、严要求起到带头作用，为完成全年任务目标、为持续实现欧亚集团“连锁做多”的战略目标，提供坚强的思想和组织保证。

(欧亚商业连锁　党委)

欧亚卖场深入扎实开展“做表率、当先锋”行动

为深入贯彻落实市第十三次党代会精神，深化“两学一做”学习教育，引导卖场各级党员管理者做表率、广大共产党员当先锋，在全卖场范围内形成凝心、聚力、干事的良好氛围，加快推进欧亚卖场大商业区建设。按照集团党委及上级党委相关要求，2017 年，欧亚卖场深入扎实开展“做表率、当先锋”行动。

广泛宣传，动员部署。欧亚卖场党委结合企业发展现状，制定了“关于开展‘做表率、当先锋’行动实施方案”及活动安排表，细化了筹备启动阶段、集中行动阶段、考核验收阶段、巩固深化阶段等“四个阶段”具体工作内容，便于各支部操作与落实。方案下达后，各支部第一时间组织召开动员会议，进行安排部署，搞好宣传发动，扩大党员及员工参与面，将“做表率、当先锋”行动作为一项重要的经常性工作持续开展起来

明确要求，落实细节。围绕“做表率、当先锋”行动具体要求，欧亚卖场党委结合企业发展实际及党员队伍建设情况，制定了活动具体安排表，要求各支部要做好调查摸底，成立组织机构，对党员分布、重点岗位、窗口部位进行全面梳理，同时明确先锋示范岗、先锋示范柜组、先锋示范支部评选标准。要求广大党员及管理人员要积极参与进来，以支部为单位，张贴群像图、党员佩戴党徽、主动亮明身份。在日常工作中，全面落实公开“双向承诺”内容，做好党组织向上级党组织和服务对象承诺，党员向党组织和服务对象承诺，用以指导实践，完善工作。

创新活动，夯实效果。欧亚卖场党委紧密结合企业发展实际，以加强基层党组织建设和党员的先进性建设为重点，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用，切实将党组织的统领力转化为企业持续发展的牵引力，将党组织的创造力转化为企业科学发展的执行力，将党组织的凝聚力转化为企业跨越式发展的推动力。通过深入开展“做表率、当先锋”活动，达到推动科学发展、促进企业和谐、加强组织建设的目标。

面向全体党员及管理人员开展“推进精细化管理 争当金牌员工 打造金牌团队”主题竞赛活动，开展企业文化书法展大赛活动，开展“双比”先锋行动、“双争”先锋行动，广大员工积极踊跃参加，争创先进氛围浓厚，各个岗位纷纷涌现出爱企的“小管家”，安全的“小卫士”，各基层支部设立党员示范岗、岗位能手岗、员工维权岗、文明示范窗口、星级服务岗、一站式服务台、文明诚信岗、敬业先锋岗、诚信经营岗等先锋示范岗，卖场党委优中选优，选树先锋示范柜组、先锋示范支部。各商场通过各类岗位比武、技能竞赛、服务评比等争创活动，推动党员把身份亮出来，把形象树起来，把先锋作用彰显出来，带动广大基层员工以饱满的热情与昂扬的斗志，投身企业发展建设的主战场，推进卖场始终保持良性可持续发展。

丰富媒介，营造氛围。欧亚卖场党委充分借助室内外 LED 屏幕、宣传展板、企业网站、微信群、员工早班会等渠道，广泛进行活动宣传，积极营造活动氛围。各支部深入开展集中学习活动、一线工作日活动、出台欧亚卖场管理人员八项规定，并以展板形式进行对外宣传，进一步扩大活动影响范围，营造争创先进氛围，不仅大大增强了全体党员的荣誉感和使命感，更激发了全体管理人员的干事创业的工作热忱，活动取得了良好效果。

“做表率、当先锋”活动是推进新形势下党建工作的重要载体，是推动基层党组织和党员立足本职发挥作用的经常性工作，欧亚卖场党委将继续认真贯彻落实科学发展观，全面落实“购物中心 +”经营模式，加速经营与服务业态整合，持续扩大欧亚卖场的体量优势、人气优势、业态优势、功能优势、泊车优势等众多优势，继续提升集客能力与盈利能力，为大欧亚卖场商业区的加速推进助推新力，再建新功！

(欧亚卖场　李铁君)

济南欧亚大观园全力推进团队建设

三月初，在济南欧亚大观园召开的职工代表大会上，就建设高素质团队，积极应对复杂多变的市场，公司上下形成共识，进入良性运转。

公司高管为大观健康发展，挑最重的担子，啃最硬的骨头。面对发展新任务，工作新要求，员工新期盼，提高整体素质；找准目标，找准方向，学政治、学文化、学经济、学法律，学习新形势下的新知识；清正廉洁，不断提高政治鉴别力和政治敏锐性；不断加强自身修养和政治素质、加大市场应变、风险防范和驾驭复杂局面的能力。

管理者勇于担当，坚持目标高定位，工作高要求，勇于创新，敢于突破。切实把思想解放的成果体现在改革发展的思路、抓发展的胆识、解决难题的办法上来。积极营造“支持探索、鼓励创新、追求成功、宽容失败”的浓厚氛围。着力推进工作创新，管理创新，机制创新，努力推动各项工作争先进、创一流。

弘扬“用心开始，用功完成”的责任文化，体现管理靠制度取胜。坚持“靠制度管人，不靠人管人；制度一旦定下，关键就是执行；要建就要建能用的制度；不靠忠诚靠制度；制度就是企业高压线”的原则，有法可依、违规必究，通过健全并严格执行督查问责制，提高广大管理者的能力。

秉承“走出去、请进来、互相学习、促进发展”的理念，在严峻市场形势下，公司坚持“提高造血功能”，进行全年全员分层级培训。通过主动走出去开拓视野，积极请进来提升内涵。拓宽培训渠道，创新培训形式，丰富培训内容，坚持培训效果。多沟通、多探讨，取长补短，把看到的、学到的融入到工作中，不断提升全员素质和专业技能。

鼓励员工发扬“关心企业，热爱企业，场兴我荣，场衰我耻”的主人翁精神。通过坚持竞争上岗，为员工提供进步、晋升岗位和展现才华的舞台。组织员工开展演讲、团队展示、知识竞赛和文娱体育活动，满足其健康向上的精神需求；提升员工文化品位，提升企业凝聚力，增强员工幸福指数。让员工以更加饱满的精神状态，为公司发展添砖加瓦，做出贡献。

积极开展“送温暖”活动，成立帮扶基金会，完善帮扶、救助方案。继续对特困员工子女考学“助学帮扶”；与单亲家庭结帮扶对子；使困难和患大病员工得到及时救助。不断探讨新的帮扶方式，解决实际困难，增加员工归属感和企业向心力。

(济南欧亚大观园)

松原大区徒步行向快乐出发

“龙舞商海，惠享吉林”商业连锁万名员工迎店庆“徒步行”大型宣传活动在总部的统领部署之下，松原大区在路总的带领下于 3 月 29 日上午 7:30 拉开帷幕，此次活动路总亲自带队，各部室部长商场经理亲自打旗，千余名员工意气风发浩浩荡荡的沿着松花江大桥一路向北进发，三月的早晨，气温还是很低，松花江大桥上更是冷风刺耳，但没有一个员工喊冷喊累，员工激情满满，鲜艳的彩旗迎风飘扬，整齐的队伍贯穿整个松花江大桥，响亮的口号震彻松原，本次活动引起市民的强烈反响，好奇的市民纷纷掏出手机拍照，一度造成松花江大桥车满为患，并将 33 周年庆的讯息传遍松原大江南北，同时也通过本次活动，增强了大区团队整体的凝聚力和向心力，展现了欧亚员工的风采。阳春三月，一派美好与生机，松原大区三地六店全体员工近 1000 余人组成的蓝、粉色的队伍成为当日松花江大桥上最靓丽的风景！

(松原欧亚　张馨月)

喜迎集团 33 周年庆　四平欧亚“万名员工徒步行”

为热烈庆祝欧亚集团成立 33 周年，四平欧亚“万名员工迎店庆徒步行”活动于 3 月 29 日早 7 时拉开帷幕。四平欧亚百名员工聚欧亚正门，由四平区总经理尹长海做动员讲话，然后百名员工齐唱《欧亚之歌》，接着各代表队按指定路线开始徒步。徒步由车队先行出发，员工紧随。出发后车辆和员工队伍按既定路线分别行进。本次徒步活动由两支队伍共同行进，分为城市东、西两条路线。两支队伍同时出发，在长约 13 公里的徒步路上，大家统一着装，脸上洋溢着快乐的笑容，日光下的欧亚平平的街道上，大家相互鼓劲，互帮互助，气氛热烈，既表现出积极参与、争先恐后的热情，又体现出互相促进，团结友爱的和谐氛围，徒步路上大家高举旗帜，高声喊着口号，让英城百姓都为我们侧目，关注欧亚店庆日！经过近两个小时的行程，两支队伍终于在徒步的终点四平欧亚购物中心胜利会师。

(四平欧亚　综合部)

动起来的文化色彩

——记合兴公司践行欧亚商业连锁万名员工迎店庆“徒步行”大型宣传活动

寒雪梅中尽，春风柳上归——当下的时节风和日丽、鸟语花香。3 月 29 日早上 7 时整，在合兴公司门前，员工们队列整齐、戴白色手套，粉色、蓝色文化衫相互衬托，整装待发。恢弘的音乐响彻天空，彩旗随风飘动，呈现一派欣欣向荣的景象。为了继续保持合兴企业良好的对外宣传形象，彰显企业团队整体素质，按照欧亚商业连锁 33 周年店庆“龙舞商海，惠享全城”万名员工迎店庆大型徒步宣传活动要求，合兴公司与总部保持高度一致，组织进行了千人的徒步大型宣传活动。

合兴公司在 30 多年的历史进程中，所形成的企业文化具有浓郁的开拓创新气息，新的起点，新的征程，在欧亚商业连锁 33 周年店庆之际，白山欧亚用不可复制的执行力、凝聚力、感召力夯实了实现百年老店的基础。

根据公司拟定行程，共分为十个队列依次前行。乍暖还寒的天气并没有影响同志们满腔的热情，一路上，《欧亚之歌》《合兴之歌》此起彼伏，唱响了欧亚 33 周年店庆序曲。行程经过红绿灯时，在保安人员的维护下，参加徒步人员都能自觉遵守交通法规，在人行道上礼让过往行人，赢得赞许的眼光。这既是作为个人良好素质的展现，同时诠释了优秀企业文化的美好传承。徒步历时 3 个小时，千余人的队伍可谓浩大，条幅、战旗、宣传语强势预热，欧亚 33 周年店庆必将取得圆满成功！

(白山欧亚　刘金艳)