祝福欧亚 奔腾万里

四月，春光烂漫的季节，花香四溢的世界，在这个草色青青、生机勃勃的春天，欧亚集团迎来了 33 周年生日盛宴。三十三载，欧亚集团硕果累累，不断刷新纪录，续写销售辉煌篇章。欧亚卖场也逐步完善，强势迅猛发展，如今已经作为集团定海神针，成为魅力无限、业态丰富的购物中心，成为主力门店、地标企业，带动欧亚集团、长春乃至东北区域经济的发展。

欧亚卖场贺集团 33 周年庆已经完美收官，聚焦现场，顾客云集，人海车海，真可谓是人气爆棚啊！4 月 2 日，店庆首日，卖场迎来开门红，首日销售突破 1.53 亿元，同比增长 52%，其火爆程度世人震惊。随后，又以 3 天累计销售达 3.6 亿元，同比增长 40% 的傲人业绩再创奇迹。创新是“0”，从新是“1”，购物中心 + 无限……曹和平董事长用最独特的理念，精准研判，精准发力，运筹帷幄，带领着欧亚人砥砺前行，扬帆远航。

作为卖场一名收银员，我骄傲，我自豪，我更要全力以赴地奋斗！在店庆期间，我全身心投入，做好收银保障工作，准确地收好销售款，耐心地服务好顾客，用心地做好每一件事情。除此之外，更要配合好商场的工作，哪里需要就支援哪里，为了团队，多付出，多尽力。3.6 亿销售的背后有保洁叔叔阿姨的辛苦付出、有保卫干事的安全保障、有企管人员的解决问题和客服的耐心接待、有导购员的一线销售、有收银员的一笔笔收银、有管理人员的现场协调及售后接待、有后勤部门的及时支援……正是我们每一位员工点滴的努力，点滴的汗水，汇聚了这傲人的 3.6 亿，正是我们每一位员工的点滴付出，让卖场一次次的刷新纪录，创造奇迹！所以，作为卖场人，我们的奉献与付出都是值得的，我们的努力最终都将汇聚在一起，变成川流不息的江河，奔腾万里，为欧亚的发展创造更加辉煌的明天！

让我们共同努力，携手向前，一起祝愿欧亚的明天更加美好！ （欧亚卖场 徐杭）

聚是一团火 散是满天星

——店庆工作有感

欧亚集团 33 周年庆活动正在如火如荼地进行，这也是我以欧亚员工的身份第一次从事集团庆活动的工作。店庆前三天，在领导们的带头精神、员工们的付出精神、所有欧亚人的敬业精神的促使下，集团各门店销售业绩可喜可贺、屡创新高。作为欧亚大家庭一份子的我，在商都的工作岗位中也是感触颇多。

此次店庆活动期间，我被安排在商都八楼客服中心。由于之前在客服中心进行过实习工作，对于客服工作内容有一定的了解，所以我提前学习了店庆活动方案，以便在维护现场秩序的同时，能够让顾客享受到更全面、周到的服务。店庆前三天恰逢清明假期，商都营业现场可谓是人山人海、顾客络绎不绝，客服中心办理业务、兑换奖品、领取奖券处更是人声鼎沸、摩肩接踵。但是无论现场多么人满为患，我们工作人员都会维护好现场秩序，确保现场所有业务均井然有序地进行。与此同时，面对顾客的各种疑难问题，在场工作人员均会有条不紊，耐心、细致地为顾客进行解答、帮助。当顾客称赞欧亚服务态度好、服务周到时，我们欣慰于顾客的肯定、自豪于工作的价值。另一方面，我也感慨于欧亚员工的工作能力，聚在一起能协同合作，单独工作能独当一面，我将以领导、同事们为榜样，不断学习进取、完善自我，早日成为一名合格的欧亚人！

店庆伊始，纵然成绩喜人，但征途漫漫，我们没有任何理由松懈。工作虽然辛苦，但关键在于值得的付出与欣喜的回报。聚是一团火，散是满天星，相信所有欧亚人在不同工作岗位上，都会扎实工作、砥砺前行、共创佳绩、勇攀高峰！ （商都 陈绍博）

欧亚盛世 33 载

三十三年，我们因为一个承诺，义无反顾，勇往直前；三十三年，我们因为一个梦想，风雨同舟，携手并进。时间是水，奔流不息；理想是光，照亮希望。一路风雨，一路拼搏，岁月无情留下斑白印记，往事如歌难掩今日辉煌。欧亚人也用一个又一个奇迹抒写着精彩的欧亚故事，正用智慧与汗水铸就一个中国的欧亚、世界的欧亚。三十三年，在历史长河中只是匆匆的一瞬间。欧亚，就像一个孩子一样，从孩童转变为成人，三十年对于一个人来说，是人生才刚刚开始，而对于一个企业来说，它是超脱不凡的。从经营到管理，都彰显着我们欧亚人的聪明与智慧。今天，我们也许比三十三年前成熟了许多，但是，无论今后的道路如何发展，“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”是我们不变的精神，“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”是我们永恒的理念，“员工富裕、企业兴旺、社会发展”是我们不变的目标。 （商都奥莱店 国然）

导购员眼中的欧亚集团庆

热情回馈。我是欧亚联营迪奥罗专柜的一名导购员，伴随着《开门红》热情洋溢的乐曲，我开始了 4 月 9 日崭新的一天。上午 9:30 刚开业，前来购物的顾客就如潮水般涌入了欧亚联营四楼服饰专区。一位老顾客走进了我家的品牌厅，据他讲他早就盼着我们的集团庆内购活动了。这位顾客在我们店里选购了三件商品，平时这三件商品需要 3158 元，而今天内购价只需 2842 元，比平时节省了 316 元，而且今天在迪奥罗消费满 2500 元还送袜子，商场折上还送礼。顾客十分高兴，集团庆活动让顾客得到了实惠又收获了礼物。这只是活动中一个小小的例子，我们在不知不觉中愉快的达成销售，而顾客和我们的兴奋度丝毫没有减弱，就这样我们全天实现了 53997 元的销售新高峰！是平时的 3 倍！

积极筹备。成功是需要累计和准备的！正所谓不打无准备之仗，在内购会的前 5 天，商场部门经理就开始跟我们品牌经理积极沟通，组织货品，分析调整，这才有了我们货品充足、活动力度全城最低的内购会活动。

团队目标。我和我的小姐妹们在活动开始前就为自己定下了一个小目标，从我做起一点一滴，认真微笑接待每一位顾客，发挥个人特长及团队合作的优势，达成了一个又一个的销售高潮！有句话说得好：“没有完美的个人，但有完美的团队！”我们齐心协力，共同努力，所以才有了今天这样的好业绩！我们期待着下一个活动高潮的到来，预祝欧亚联营的未来更美好！ （欧亚联营 孙迪）

济南欧亚大观商都工程“与时间赛跑”

阳光明媚，春暖花开。济南欧亚大观“商都工程”工地设备轰鸣、焊花飞溅、工人穿梭，一派紧张繁忙会战景象。这是新的一年，建设者们全力冲刺工程建设，确保工程年底竣工。初春之际，济南市为了集中治理烟雾尘霾，限制了工地作业时间，叫停了渣土运输，这无疑使进入攻坚冲刺阶段的商都工程赶工期雪上加霜。“我们没有办法改变时间，但我们要改变穿越时间的速度”，于是，一场“与时间赛跑”之战在工地打响。

建设者们抓住工程建设这个牛鼻子，坚持“计划指引，施工有序，责任落实，安全到位”的原则，通过建设目标明确，计划执行有力，加强质量监督，确保工程进度。他们还做好了“白天与骄阳为伍，夜晚与星辰为伴”的准备，以只争朝夕的精神，紧抓重点，克服难点，力保节点。

精心组织，确保进度。落实“沟通顺畅、衔接严密、运转高效、保障有力”工作机制。将任务细化、量化，制定好项目进度推进图，倒逼时间，严密衔接。及时与施工队伍签订促进进度提升的奖罚协议，加大措施，督促各施工力量和机械的调配，协调交叉作业，注重节点。在确保质量、安全前提下，全力推进工程进度。

严密衔接，确保质量。坚持“百年大计，质量第一”，将项目监督落实成“责任到人”制度。全天候在现场巡查，既分工负责、各司其职，又主动监督、协调作战。充分发挥监理部门的作用，发现问题就地解决，有安全隐患马上整改。坚决按规定的技术标准、验收规范、操作规程和设计要求进行全面的检查、监督、控制，以科学推进获得抢工结果。

周密部署，科学组织。积极协调规划、设计、质检、消防、水电、天然气、河道办、物业等部门大力支持。主体工程水、电、暖、消防、装修、设备 5 月底完成，达到验收标准。确保 11 月底验收合格交房。在工艺控制、质量监控、进度把握、检查验收上绝不松懈，努力打造成精品工程、样板工程、廉洁工程。

加强对楼盘的销售管理。密切关注国内房地产政策走向，把握楼盘销售机遇与挑战，采取措施促进销售绩效。督查售楼公司销售计划、目标及方案执行的真实性；针对不同的目标客户群，研究切实有效的销售政策。细化每一售楼阶段的财务目标和市场营销目标，并针对销售中存在的问题做出及时修正。

商都工地建设者们以急行军的姿态，要跑赢时间，创造奇迹。他们深知，商都项目是公司转型的载体，是经济总量提升的增长点，是欧亚大观发展的依托。如果因懈怠出现竣工延期，不但会造成经济损失，还会产生政治影响。因此，欧亚大观园各级高度重视，将商都建设作为重中之重，动员一切力量，举全公司之力，确保工程年底全面竣工，交上一份满意的答卷。 （济南欧亚大观园）

“做表率，当先锋”学习心得及感悟

“做表率，当先锋”行动是市委深化“两学一做”学习教育提质增效，拓展“做”的功夫向基层延伸的重要实践。这项行动旨在强化党员宗旨意识，着力发挥党员作用，实现党员干部做出表率领着干，普通党员当好先锋示范干的推动作用。

一是当好解放思想的表率。走在解放思想的前列是走在发展前列的重要前提。欧亚商业连锁起到模范带头作用，张贴公示党员群像展板，勇于实践，做促进发展的表率；公示党员承诺，敢于突破，做改革创新的表率；建立“党员先锋岗”，深入基层，做服务群众的表率。我们要时刻保持勇于创新的精神状态，在解放思想中更新观念、提升理念，保持敢闯敢试的朝气、勇气和锐气，增强创新发展的动力与活力，以更加开放的思维，推动欧亚商业连锁科学发展、率先发展、和谐发展、永续发展。

二是当好真抓实干的表率。学习贯彻十八大精神的紧要任务，持续推进省市党代会的部署和落实省委常委会集体调研南京工作的要求，关键就是干。欧亚商业连锁共产党员尤其是各级领导干部带头提振精气神、提升执行力，坚持苦干实干抓落实，创新举措抓落实，明确责任抓落实，真正做到“做事有激情、干事高标准、遇事敢负责、处事能坚韧”和“言必行、行必成、成必优”。大家要扑下身子，深入到发展一线、基层社区，一件件抓落实，一步步抓推进，以实干务实作风保证各项目标任务圆满完成。

三是当好为民务实清廉的表率。习近平总书记指出，“要始终与人民心心相印、与人民同甘共苦、与人民团结奋斗，夙夜在公，勤勉工作，努力向历史、向人民交出一份合格的答卷。”欧亚商业连锁各级党组织和广大党员干部始终坚持全心全意为人民服务的宗旨，做到权为民所用、情为民所系、利为民所谋，做人民的好公仆；做到求真务实，多干打基础、利长远的事，多办顺民意、惠民生的事；做到正确对待权力、地位和个人利益，反对腐败，切实做到自重、自省、自警、自励，永葆共产党人政治本色。 （商业连锁 曹文涛）

坐而言 不如起而行——SAP 大数据培训学习心得

学习之重要，在于它是实现理想，追求兴趣的必经之路。只有持续学习，才能不断提高自己。一个人进入社会之后，必须在工作中不断学习，才能适应变化和竞争的需要。

业务管理部担负着卖场经营数据的统计工作，包括日销售分析、月经营分析、同城店销售分析、品牌及商场数据 / 营销活动分析等内容。长期以来，利用商友系统查询数据，汇集到 Excel 表内，为各项工作提供数据支持。由于商友系统数据量日益见长，数据查询较慢，做一个报表往往查询多个模块，效率较低。

为了更好地提升业务技能，提高工作效率，4 月 12 日下午，业务管理部特邀请信息中心李辉为部门相关员工进行了“SAP 数据分析”的讲解与培训。通过两个多小时的学习，我们参加培训的员工了解到一个现代化的数据分析系统，对欧亚集团三大体系的经营数据从实时销售、会员分析、经营分析三大主题进行多方面的数据、客层运用现代化手段进行分析。

通过数据到表、饼图、条形图、气泡图等多方面展示数据，全都一目了然，同时还可根据需求，做出符合经营要求的图表和图形，大大方便了数据统计，各级管理人员甚至可以通过手机进行查询，时时就能看到商场和卖场的经营情况。

通过此次学习，我们受益匪浅。信息时代，一部电脑、一部手机就有可能看到我们工作的全部内容，如何将现代化设施设备运用到我们具体工作中，方便工作，提升效率，是我们在工作中要常常所思所想的，工作在我们的手中，思想在我们的脑中，坐而言，不如起而行。

树立好的学习观念，走进知识宝库，我们需要学习的知识太多，现在已经进入了信息社会，为了适应社会的发展，我们更应跟紧企业的发展步伐，积极进取，紧跟时代的脉搏，与时俱进，永往直前，用我们奋发的精神做好各项工作，做热爱学习的好员工。 （欧亚卖场 王金盼）

我的欧亚情结

“情结”一词是来源于心理学的概念，情结是心中的感情纠结或是深藏在心底的感情。然而，我今天所说的情结是指我与欧亚的“企业情结”。步入欧亚超市近四年的时间，岗位的不断轮换，让我对欧亚的感情和认识不断加深。从最初的理货员、库管、摊长、主管，再到今天的见习经理，似乎我早已和欧亚结下了不解之缘。

我是 1983 年生人，在我出生的第二年，现任欧亚集团董事长曹和平先生接任欧亚集团前身长春汽车城百货大楼总经理兼党委书记一职，也就是在同一年里，欧亚集团通过商务经营和资本、资产、资源运作实现了企业规模和经济效益的跳跃式发展，曹和平先生以他特有的前瞻性思维，筹划、决策并实施企业发展的长远战略——“大、中、小”“三星战略”，并首开吉林省跨行业兼并之先河，使企业永攀高峰，创造了一个又一个辉煌！

在欧亚工作的四年时间里，我做过这样一件对我来说很重要的事：我收藏了 5 件欧亚超市的工装，这 5 件工装都是我在不同岗位时穿的，同时我也收藏了历届店庆和会员节的胸牌，这些简单的事情不单单能证明我在欧亚超市的成长历程，也是若干年以后的纪念和美好回忆，更是我对欧亚独有的一种情结。

现在作为一名超市的见习经理，我深知肩上的担子重了、责任重了，自身的业务技能水平和现场的管理经验要迅速提升，作为一名超市的代表者，要担负起对顾客、企业、员工和领导的责任，要加强自身的时间观念，坚持做到每天是第一个到达卖场而又是最后一个离开卖场的人；作为一名超市的管理者，要熟知卖场的各项数据指标和费用支出，直接人工费率达到多少趋于合理？库存周转及损益表如何分析等；坚持执行各项规章制度，坚持每日不少于五次的巡场，坚持每日数据的跟踪、商品质量和价格的掌控，坚持每档营销活动的落实等等。工作让你感到快乐，而你要做的就是快乐的工作！ （松原欧亚 王春雨）

从被服务到服务者的转变

3 月 10 日，一个普通的日子，但对我而言是人生中很重要的一天，这是我来欧亚卖场入职的第一天，充满着未知、期待和希望的一天。当我接受了礼仪、经营布局、电脑操作的培训后，我正式走进了客服台。用微笑迎接顾客，为他们解答疑惑，为他们办理会员卡，为他们寻人寻物。不知不觉间，我变成了一个可以为企业奉献的人，变成了一个可以为顾客服务的人，变成了一个辛勤的劳动者，我为自己感到骄傲。

经历过入职的短暂兴奋后，我便遇到了一些挫折。面对形形色色的顾客，对我态度也有不同，有的叔叔阿姨可能年纪大了，耳朵有些听不清，所以为她们解答疑问时，要多说几遍，他们才能听清听懂。还有一些顾客想投诉展位，却把脾气发到客服身上，但是我们需要理解顾客的心情，他们因为信任卖场，选择来这里消费，我们也要为他们提供满意周到的服务。

以前作为消费者，我曾埋怨过客服办理速度太慢，但是当我处在客服的位置，办业务十分生疏，笨手笨脚的，但却得到了大多数顾客的谅解，给了我学习业务的机会，让我增长了经验，更有信心干好这份工作。同时，也让我懂得了一些道理，以后在面对其他服务人员时，我更应该感同身受。不再去催促上菜慢的服务员，不再埋怨态度不好的司机，不再对服务行业的人有抱怨，而是多了一份理解。

工作中，我发现微笑是热情和自信的人必不可少的一个有力工具，是给对方留下亲切、友善的好印象的头号策略。当一个人微笑时，表明她是友好的、热情的和坦率的。微笑一下非常容易，但它产生的魅力却是无穷无尽。微笑是一种精神状态，这种状态来源于上级对员工的尊重、关心和爱护，来源于对岗位的热爱，来源于对工作的激情。

从被服务到服务者的转变，也是一次素质提升的锻炼，我相信没有完不成的挑战。这次职场锻炼，我要向着更好、更强的标准严格要求自己，为自己争气，为企业添彩！愿企业的大海，有我这一滴水的融入能更和谐，愿我可以与企业齐头并进！ （欧亚卖场 陈旻路）

会当凌绝顶 一览众山小

——读欧亚集团 2017 年职代会报告有感

近日，《今日欧亚》整版刊登了曲总在 2017 年职代会上的讲话。本人认真阅读了多遍之后，内心激动万分，心潮澎湃。其中有两个方面使我印象非常深刻：其一为加强人才培养机制，为集团发展储备年轻人才资源；其二便是提高公司信息化程度，运用大数据分析等新兴技术，为公司再造辉煌。

致天下之治者在人才，成天下之才者在教化。对于一个企业，人才永远是第一资源。比尔盖茨曾经说过，“如果可以让我带走微软的研究团队，我可以重新创造另外一个微软。”人才对于企业的重要性由此可见一斑。而曲总在职工大会上关于人才培养的讲话，则为我们指明了前进的道路：要把人才培养与欧亚的企业精神融合在一起，锻造出一批具有欧亚集团企业特色的高素质人才队伍。

变则通，通则达，大数据正在改变企业的运作方式。大数据分析技术的核心是预测，通过把数学算法运用到海量的数据上，来预测事情发现的可能性。世界零售业巨头沃尔玛公司通过分析销售数据，了解顾客购物习惯，得出适合搭配在一起出售的商品，还可以从中细分顾客群体，提供个性化服务。曲总在大会中提出，欧亚集团在未来将大力发展大数据分析技术，并将其应用到集团公司的实际业务中。这必将颠覆企业在用户调研过程中，过分依赖主观臆断的市场分析模式。对于欧亚集团来说，更是一次具有历史性意义的跨越。我坚信在”人才培养”与“大数据分析”的重拳出击下，欧亚集团定将取得更加辉煌的成就！

本人是吉林大学计算数学专业的硕士研究生，新入职欧亚商都业务部，在领导的细心指导和同事的热心照顾下，使我对欧亚集团的企业文化有了更加深刻的了解，更为自己作为欧亚集团中的一员而感到无比的骄傲。抢抓机遇，运用自己在学校所学习的专业知识，在集团广阔的舞台上找到属于自己的位置，为欧亚集团今后的腾飞贡献出自己的一份绵薄之力！

时光荏苒，白驹过隙，欧亚集团无人与之争锋；

百舸争流，挥斥方遒，欧亚集团定能再造辉煌！ （商都 何秉航）

店庆藏头诗

四月欧亚集团庆
平地外埠齐欢庆
欧风续写新篇章
亚洲商管数第一
商海浪潮澎湃起
贸毅乘风破浪行

（四平欧亚 杨柳）

赞温馨服务

服务暖人心 购物有人拎
商品寄到家 顾客拍手夸
来去再无忧 易道乐悠悠
免费奉茶点 顾客心里甜
开心笑哈哈 购物如到家
服务大提升 人人主人翁
环境服务好 休闲又放松

（商都 张艳丽）

贺欧亚店庆

双辽欧亚一年整
又逢集团店庆日
可喜可贺 4·15
齐心协力创奇迹
三生三世桃花园
处处可见春盎然
赏心悦目来购物
满载而归身心悦

（双辽欧亚 姜宏）

我们的生鲜 我们的 4·15

欧亚集团店庆 4·15，
生鲜员工猛如虎，
青菜水果努力卖。
目标任务记在心，
加班加点出方案，
必须销量要翻番。
生鲜领导真能干，
起早贪黑加点干，
回家都在 10 点半！
干部经理真厉害，
身先士卒忙在前，
撸起袖子加油干。
大楼领导真忙碌，
店庆期间很辛苦，
白城大区多店跑。
不忘生鲜来鼓舞，
我们努力把活干，
做到第一才算完。

（白城欧亚 高行）

收银赞歌

四月店庆已来到
欧亚员工齐欢笑
商业连锁是个大家庭
热情服务数咱行
店庆亮剑收银不可少
欧亚款台千余个
收款速度没的说
微笑服务零客诉
每笔交易算得细
数据准确账目清
唱收唱付还唱找
漏收、少收、多收不可有
刷卡机、验钞机、电脑设备查仔细
迅速成交有保障
顾客微笑把我夸
大海行船靠舵手
欧亚发展靠帮手
都说欧亚是宝地
领导班子属一流
全员上下齐努力
33 周年店庆日
再谱辉煌新篇章

（辽源欧亚 陈霞、谭馥）

商都家居儿童商场店庆萌娃秀

花开四月万物生
春城百姓乐欢颜
欧亚店庆享钜惠
商都领舞新时尚
萌娃走秀展风采
率真纯朴富活力
多才多艺展风采
潮范演绎嗨翻天

（商都 丁爽）

欧亚和我

岁月，
在指缝中无声地流去，
你我在光阴的穿梭中，
渐渐融为一体。
那双稚嫩的翅膀，
也终将丰满成凌云的羽翼。
如果我是雄鹰，
你就是那无垠的天空，
给了我翱翔的权利，
而我亦将直冲云霄，
让你因我而变得更富生机；
如果我是一滴露珠，
你就是那晨曦的高阳，
充盈了我火热的身体，
而我亦将化身为烈焰，
尽我所有为你挥洒淋漓。
我与你如唇齿相依，
我与你必将同舟共济。
虽然我平凡如尘埃沙粒，
但我拥有一颗进取的心，
拚尽所能为你尽心尽力。
静夜，
窗外金风习习，
一丝凉意沁入心脾，
迎上如水的月华，
让我跨着奔向梦想的良驹，
飒沓如流星，
与你。

（通辽欧亚 郑德瑞）

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 20 日
第 10 期 总第 451 期

欧亚商都与消费者共祝欧亚 33 岁生日快乐

本报讯（商都 孙红超）4 月 15 日 11 时，迎着和煦的春风，伴着桃李花香，欧亚商都 2 号门前正在举行欧亚 33 周年生日庆典，各大媒体代表、商都领导及奋斗在一线的员工朋友一齐参加了活动。两位主持人热情开场，员工方阵激情满怀，现场人潮涌动，热闹围观，共同为欧亚庆祝生日。

免费派送蛋糕 分享生日喜悦

置于舞台中央的是直径为 3.3 米的巨型蛋糕，整体以纷繁娇艳的桃花为背景。一朵朵含苞欲放的花蕾，站在青红的枝头嫣然含笑，象征着欧亚商都风姿卓越、繁花似锦；四周由上千个粉色小蛋糕汇聚而成，代表着千千万万广大消费者的厚爱与支持；中心托举而升的店庆主题 LOGO，寓意着欧亚商都的未来必将欣欣向荣、蒸蒸日上。

每年的庆生仪式围观群众中都会有多张熟悉的面孔，这就是欧亚商都忠实的粉丝。在这个特殊的日子里，欧亚商都与消费者们共同分享喜悦，共同祝福欧亚成立 33 周年生日快乐。伴着欢快的乐曲，蛋糕派送正式开始，近千名消费者朋友井然有序的依次领取这份甜蜜与幸福。此外，4 月 15 日当天过生日的消费者还得到了欧亚商都免费赠送的桃花主题大蛋糕一个。当日营业前商都各主要对外门前已排起长龙，营业初始，消费者朋友鱼贯而入赶至客服中心免费领取生日蛋糕，现场异常火爆，消费者朋友纷纷赞誉欧亚商都的信誉与诚信，并对欧亚商都的人性化、亲情化服务竖起大拇指。

网红真人秀 盛“惠”看直播

生日庆典过后，4 月 15 日 12:00–14:00、17:00–19:00，欧亚商都与飞凡通联手举行了网红真人秀直播，打扮靓丽的网红美女，通过对欧亚商都的国际一线品牌、独有品牌的 360 度推介，同时介绍了各种各样丰富多彩的店庆盛“惠”活动，吸引了许多消费者驻足观看、热闹围观，现场观摩了直播全程。另外许多欧亚商都的粉丝朋友，也在家里通过欧亚商都官方微信、飞凡 APP、映客等直播平台观看到了欧亚商都人潮涌动、热闹非凡的店庆盛况。

欧亚商都店庆于 4 月 17 日优雅谢幕，圆满收官。本次店庆以“稳增长、扩消费、强优势、补短板、降成本和提效益”为目标，坚持围绕“供给消费”“体验消费”“营销消费”“服务消费”融合创新消费理念，坚持回馈力度大、营销手段新、渗透力强、参与面广、持续性长的原则，结合暖心服务、特色体验，为广大消费者奉献了一场高潮迭起的购物盛惠，并取得了人气、销售双重丰收的喜人成果，再创商业奇迹。

摄影/李广岩

礼花齐放彰显荣誉过去 巨龙腾飞谱写盛世华章

松原大区三地六店集团 33 周年庆启动仪式全面开启

三十三载艰苦创业，缔造辉煌；三十三载风华正茂，为梦而舞，伴随着 2017 早春的到来，欧亚集团已走过三十三年的发展历程。4 月 2 日欧亚集团 33 周年华诞如约而至，松原大区以“龙舞商海、惠享全城”为主题的集团庆启动仪式早 8 时在购物中心正门前隆重举行，各品牌供应商代表百余人及新闻媒体应邀参加了启动仪式，松原大区三地六店千余名员工共同见证欧亚集团三十三年来的成长印记。全体员工齐跳手语操“感恩的心”拉开了启动仪式的帷幕，感恩顾客的一路相伴，感恩企业给予我们的平台，感恩合作伙伴的风雨同舟，感恩这美好的清晨，感恩一切美好的存在……

摄影/张馨月

本次活动的亮点——开启时光记忆，由松原大区总经理路廷辉先生带领所有员工共同在时光记忆板上写下对欧亚深深的祝福，并把时光记忆球投入巨型时光沙漏中，33 名带有 1984–2017 胸贴的管理者组成一条时光隧道站在队伍前面显得格外的耀眼，代表欧亚集团走过 33 年的历程，也彰显了员工对欧亚品牌的捍卫及感恩之情。

随后全体员工共同发表诚信宣言，表达誓死捍卫欧亚诚信品牌的决心。企业在快速发展的同时，我们始终将欧亚的诚信文化，诚信经营理念贯彻到每一个员工的行为之中！我们坚信企业只有坚持诚信，才能拥有持续发展的动力与激情。欧亚的诚信文化应该随着时间的流逝，越发的厚重与沉淀。

接着由 33 名管理者联唱的歌曲串烧带领我们穿越时光隧道回归 80、90 年代，财务部诗朗诵“礼赞欧亚 33 周年华诞”表达了对企业深深的感情，管理者载歌载舞的表演赢得了现场嘉宾及顾客的阵阵掌声和喝彩。伴随着阵阵喝彩主持人邀请 33 名 1984 年出生，与欧亚同龄的有缘人一同上台，由路总为有缘顾客献上祝福哈达并颁发礼品留念，此环节将整场活动推向了高潮，让店庆启动仪式的喜悦氛围感染着每一位到店的顾客。

伴随着热烈的掌声，路总走上舞台致辞。他首先回顾了企业三十三年发展的历程，在欧亚集团曹和平董事长为欧亚描绘的“三星战略”的指引下，在欧亚人共同拼搏下，现已从建店之初的社区百货店发展成为拥有全国 11 省 23 市 110 余家门店，全国商业领域有重大影响的商业集团，中国五百强企业，是吉林省的一张名片。欧亚人用诚信经营、真诚服务赢得了广大消费者的信任。消费者用呵护、包容陪伴着欧亚一路走来，没有消费者的支持与厚爱就没有欧亚今天的发展。松原欧亚作为欧亚集团旗下外阜高端百货店，自开业以来一直努力打造一个属于松原人自己的高端现代时尚购物中心，为实现这一目标，我们始终在努力前行。如今松原欧亚已发展成为三地六家门店的企业规模。成为松原商业的一面旗帜，一个诚信品牌的代表，一张松原城市的名片。“享精致生活 到松原欧亚”已被广大消费者所熟悉和认可。此次店庆将坚定不移地做好“欧亚店庆日，百姓购物节”这一主题，让消费者在欧亚度过一个开心快乐的购物之旅。紧接着供应商及员工代表纷纷表达了对企业深深的祝愿及与欧亚风雨同舟的决心。

伴随美妙的音乐，总经理共同开启时光沙漏，代表松原大区欧亚集团 33 周年庆恢弘启幕。礼花齐放彰显荣誉过去，巨龙腾飞谱写盛世华章，亲爱的欧亚人，让我们在普天同庆的热烈期盼中高擎欧亚大旗，倾情融聚周年庆典，见证荣誉不见不散！

我们的欧亚 33 岁生日快乐

4 月 15 日欧亚商业连锁两省 23 地举行“万人共庆生 33 岁同许愿”活动

本报讯（商业连锁 综合办）分享甜蜜巨型 33 岁生日蛋糕，吹熄 33 根红红火火的生日蜡烛，同擀 33 米长的生日面，与 33 岁的同龄人共同许愿放飞梦想，4 月 15 日，如果用欢乐的海洋来形容这一天，显然远远不够，欧亚集团 33 岁的生日，欧亚商业连锁用 23 地 87 店的豪迈与热情，在欧亚集团 33 岁生日之季，盛情启动“万人共庆生 33 岁同许愿”大型主题活动。

23 个城市的市民朋友从家里走出来，向着快乐出发，他们的目的地就是城市中的“欧亚购物中心”，在长春欧亚车百、春城、万豪、长新、广场迎来了欢乐的许愿人群，在外埠长春、四平、通化、白山、白城、辽源、松原、珲春、乌兰浩特、通辽、磐石等各个城市“万人共庆生 33 岁同许愿”同步拉开序幕，欧亚商业连锁用胜利的喜悦与激情书写城市的“心”景观，壮丽的庆生盛况，成为城市中最温馨的时间印记！

欧亚人说：

我们的成长，梦想一直伴随。梦想就像一盏明灯，给予我们方向，指引着我们前进；给予我们动力，让我们勇往直前。如今，我们站在欧亚集团的梦想沃土之上，梦想要继续飞扬，梦想需要我们的追逐。希望通过这次种下梦想的活动来唤起人们心中的梦想和对欧亚集团的热爱！

摄影/张家郡

消费者说：

4 月 15 日，我们最喜爱、最信任的“欧亚”迎来了 33 周岁的生日，欧亚商业连锁特别策划的“33 周岁同龄人大型许愿”活动真得太好了，在忙碌的生活中，我们常常忘记追逐梦想，在这个特别的日子，我们除了要将自己的梦想放飞，勇敢前行，同时，要将最真最美的祝福送给欧亚：感谢欧亚，33 年来对于消费者的付出；感谢欧亚，一直以来的诚信经营，让我们拥有诚信消费、放心消费的晴空；感谢欧亚，因为欧亚的成长筑就了长春商业的繁荣、经济的腾飞！

供应商说：

欧亚对于任何一个品牌来说，都是最好的发展平台，展示舞台！这么多年来，我们在欧亚经营，我们在欧亚发展，我们与欧亚结成了牢不可破的战略友谊。我们亲眼见证了欧亚的强势发展，欧亚的“三星战略”无论在过去还是未来都有着十分重要的战略意义，我们一路追随欧亚开店的脚步，欧亚推动了品牌的发展，更给城市带来幸福感！

和欧亚合作，我们是幸福的！

市委常委、组织部长郭灵计一行在欧亚卖场调研

本报讯（欧亚卖场 李铁君 / 文 张鹏 / 图）4 月 13 日，市委常委、组织部长郭灵计在市国资委主任、党委书记黄永超，市国资委党委副书记、纪委书记朱正皓等人员的陪同下，莅临欧亚卖场调研指导党建工作，欧亚集团党委书记、董事长曹和平陪同。

在调研中，郭灵计部长实地了解了欧亚卖场基层党建工作开展情况，观看了“做表率、当先锋”行动宣传栏、党员“群像图”、企业文化书法展、党员承诺宣传板等。来到百货食品超市，他关切地询问超市员工的收入情况，详细了解欧亚卖场自采工作进展情况，对于欧亚卖场蔬菜自营模式的成功开展给予极大肯定。随后，郭灵计部长一行来到欧亚卖场二楼商场党支部，听取了曹和平董事长关于欧亚集团发展历程以及党建工作的情况汇报。曹总说，欧亚集团自 1984 年建店以来，始终坚持党建、经营双管齐下，以党建促经营，以党建促经济，确保企业稳健前行，快速发展。同时落实“一岗双责”，党委书记担任董事长，各支部书记兼任商场经理，强化责任担当。他指出，欧亚集团实施全员持股，不仅使员工拥有财产性收入，幸福指数得以快速提升，同时也将员工自身利益与企业发展紧密联系起来，增强了员工的归属感与责任感，激发了员工干事创业的激情，从而极大地规避了廉政风险，这其实也是落实党风廉政建设的有效载体。

交谈中，郭灵计部长对于欧亚集团的“三星战略”、欧亚员工的“千百万工程”、欧亚集团的“将社会不良资产良性化”以及员工队伍建设、员工福利收入等相关情况给予高度认可。他指出，目前要大力提高基层员工的工资收入，要激发基层员工的工作热忱，要吸纳人才、留住人才，欧亚的这些做法都非常值得借鉴，要考虑它的可复制性，向外推广。特别是“让员工变股东”“让员工拥有财产性收入”等做法，对于企业人才队伍建设以及百姓生活质量的提升都将起到极大的促进作用。

欧亚卖场召开 4·15 店庆总结表彰大会

本报讯（欧亚卖场 李铁君）迎着朝阳，伴着晨光，4 月 19 日欧亚卖场全体员工欢聚在 10 号门中央共享大厅，共同举办 2017 年度 4·15 店庆总结表彰大会，卖场高管及全体员工千余人尽情分享着企业强势发展的累累硕果。

表彰大会上，于志良总经理对本次店庆工作做总结，再现了卖场超强的集客能力，超强的盈利能力，超强的市场号召力！令与会者心潮澎湃，喜不自胜。于总指出，本次店庆是一次集中检验欧亚卖场 16 年发展成果的店庆，是一次集中爆发欧亚卖场差异化竞争优势的店庆！是一次引发全国各行各业轰动效应的店庆！欧亚卖场高度整合社会各界资源为我所用，全面满足马斯洛的人的五种需求，即生活需求、安全需求、社交需求、尊重需求、自我实现的需求等所有需求与诉求，强势吸纳单日 80 万人次的客流、9 万台次的车流源源不断，滚滚而来，强势拉动着城市经济的快速发展，强势提升着人们的幸福生活指数，充分彰显其独有的功能作用与功德作用。

于总特别强调，欧亚卖场的强势发展与店庆活动的巨大成功，无不来自于我们多年来的诚信经营，我们做人也是如此，要谨记“做人不成功，成功是暂时的；做人成功，不成功也是暂时的。”特别是对假冒伪劣商品，多年来坚决零容忍，包括店庆前的封价、对商品质量的严查、员工全程的诚信服务等等，都成为了卖场独特的差异化竞争优势。作为一名管理者，作为一名职业经理人，既要理事，又要管物；既要经营，又要管理。要做到依法理、讲道理、明事理、会管理、敢处理等等，谨记管理责任，常存敬畏之心。

大会最后，于总及高管人员为勤劳可爱的全体员工发放奖励，为大家取得的辉煌业绩加油助力。于总对大家寄予厚望，希望欧亚卖场三万名员工能一鼓作气，再接再厉，挖掘更广泛的市场空间，抢抓更宝贵的市场份额，让欧亚卖场这艘巨型航母持续焕发出勃勃生机，让大欧亚卖场商业区成为永续传承、独一无二的中华“祖业”！

欧亚商业连锁通过 ISO9001 质量认证

本报讯（商业连锁 刘晓宇）集团店庆开始之季，在于总的带领下欧亚商业连锁 ISO9001 质量管理正式通过北京中大华远认证中心国际标准认证，大大鼓舞了欧亚商业连锁全体员工的店庆期间销售士气！

欧亚商业连锁通过 ISO9001 质量认证，表明在各项管理系统整合上已达到了国际标准，表明企业能持续稳定地向顾客提供满意的服务。站在消费者的角度，公司以顾客为中心，能满足顾客需求，达到顾客满意。按 ISO9001 管理标准，欧亚商业连锁对内部管理进行升级，对公司目标、部门目标、办公室日常工作流程进行重新梳理，梳理后更便于公司实际考核。根据 ISO9001 管理必须留痕要求，商业连锁对所有记录进行全面升级，对公司外来文件、内部文件明确下发及存档，并将文件分为受控文件、非受控文件；对办公设备清单、台账；现场检查内容及评分标准，服务质量检查记录等；按照 ISO9001 管理标准对公司、各部门环境内部因素分析、环境外部因素分析、风险对应措施、机遇对应措施、相关方需求、防错措施等；对文件化信息控制程序、公司环境理解和分析管理程序、人力资源控制程序、服务质量控制程序等 17 个程序；对 ISO9001 质量管理手册中公司环境、领导作用、策划、运行、绩效评价、改进等 10 项质量管理，通过 ISO9001 质量管理，使得欧亚商业连锁管理水平全面升级。

欧亚卖场获世界波司登品牌最佳贡献大奖

本报讯（欧亚卖场 李铁君 / 图 刘洪滨）4 月 9 日，正值欧亚集团 33 周年店庆活动之际，喜讯再传，波司登创建四十周年庆典活动在江苏常熟盛大举办，作为多年来的合作伙伴，欧亚卖场波司登以单店销售 1500 万元的佳绩，荣获 2016 年世界波司登品牌“最佳贡献奖”。

欧亚车百贺集团 33 周年华诞同庆感恩有你

本报讯(车百服装 李默)春意正浓,桃花盛开,欧亚集团 33 周年庆之际,为了迎接这个全城瞩目的重要日子,欧亚车百精心之作,与异业联盟强强联袂,共同打造多档大型专场回馈答谢娱乐活动,回馈多年来与欧亚一直携手相伴的忠实消费者,一路走来,感谢有你,感恩相伴。

欧亚庆生 童庆欢乐颂

4 月 15 日,欧亚车百携手雏鹰艺术学校,邀请三个校区 200 余名儿童,共同演绎大型店庆节目专场,与欧亚车百共同唱响 33 周岁生日祝愿,与欧亚同心、同庆、同喜、同贺,共祝愿欧亚 33 周年庆这个喜庆的大日子,为欧亚 33 周年庆献礼,精彩节目欢乐齐迸发,童声齐欢唱, 乐器齐奏鸣, 多种形式的节目精彩不断,现场向顾客宣传欧亚 33 周年庆活动,消费满 600 元赠送 150 元电子券, 非凡网购物满 300 元减 100 元,珠宝化妆品专场内购会等众多优惠活动及丰厚好礼, 顾客关注度极高,现场还进行派发福利体验卡、建群发红包进行互动,现场人声鼎沸,人潮不断,为欧亚 33 周年庆带来了高人气、热氛围、新人潮……爱意与温暖浓浓,充满欧亚 33 周年这个喜庆祥和的日子。

欧亚庆生 男人下午茶

欧亚 33 周年庆, 欧亚车百广邀品牌男装会员,参加“男装 VIP 下午茶”活动,现场百余名男装 VIP 会员共品精美茶点,尽享会员专享特权,共同欣赏“鼓鸣盛世”“激情康康”等大型专场舞蹈, 现场红包收不停, 会员福利多,为 VIP 顾客发酬宾签谢卡、体验答谢卡、异业优惠卡等红包礼券,体验在欧亚车百的会员专享福利, 现场顾客还共同参与幸运大抽奖活动,精美礼品现场派发,男装品牌的优惠商品及活动, 让众多男装会员共享欧亚车百 33 周年店庆的喜庆、愉悦、实惠。

欧亚庆生 女人最丽人

燃情欧亚 33 周年店庆季, 扮靓都市最丽人,引领春日最强时尚潮流,劲歌劲舞火热引爆女装专场活动,欧亚车百女装强力打造品牌春季回馈季、婚庆回馈季、淑女青春季等时尚主题回馈活动。

现场有最好看的舞蹈、最好听的歌曲、最优惠的商品、最贴心的服务,为欧亚 33 周年庆强力引客造势,让顾客享受欧亚车百的“服务优、商品精、实惠多”的互动多重体验,满足顾客对欧亚 33 周年店庆的多重购物需求, 不断融合新的营销理念, 满足顾客的多重消费体验。

欧亚 33 周年庆的喜庆氛围火热进行时,欧亚车百持续为消费者打造优惠全城的盛宴和同乐全城的盛会,欧亚车百将浓浓感恩之情和回馈之情,汇聚在欧亚 33 周年店庆这个美好日子里, 感恩与欧亚共度生辰, 一路相伴,让我们共同见证欧亚 33 周年庆这个美好时刻。

欧亚商业连锁店庆最后 4 天爆棚收官

本报讯(商业连锁 孙琦)欧亚商业连锁自 4 月 2 日启动 33 周年店庆以来, 活动力度空前。在过去的 13 天里,欧亚商业连锁门店的精彩营销得到了春城百姓的热烈响应, 从一组数字上就能体现出店庆的火爆氛围——商业连锁店庆前三天销售近 3 亿元,再创历史新高。转眼间,欧亚店庆活动仅剩最后 4 天。最后一轮抢购高潮,谁都不想错过这个“花钱,等于省钱”的宝贵机会!

最后 4 天,欧亚商业连锁各店的投入费用及回馈力度大幅超越往年,还特别推出了“我心永恒”4·15 大型欧亚婚庆会、超市小家电特卖会、费列罗巧克力天天抽、同擀生日面、共享生日宴、追加抽奖等一系列升级活动。

特别值得一提的是, 在欧亚店庆最后 4 天,商业连锁车百店、春城店、万豪店、长新店、广场店、东盛店为回馈春城百姓的厚爱,特别加推服饰类满额逐级赠,赠礼项设置区别于以往,不再是由欧亚商业连锁规定的礼品, 而是特别为顾客设置了“礼品超市”,在额度范围内,顾客喜欢什么,就可以在礼品超市选择什么。这种不同于以往的逐级赠礼,深受顾客的喜爱。很多顾客表示, 以往所赠送的礼品可能并不是当下最急需的,这种新型的逐级赠礼,可以选择自己最需要的东西作为奖品,既幸运又实用!

“永怀感恩之心、时刻让利于民”,将欧亚店庆打造成春城百姓购物节, 让百姓得到真正的实惠,这是欧亚商业连锁人共同的心愿。把欧亚店庆带到更多的地方, 让更多的人享受到欧亚店庆带来的实惠和快乐, 这是欧亚商业连锁人不断的追求。本次店庆在最后 4 天的升级爆棚中顺利结束,33 周年庆画上了一个完美的句号。

城市“心”景观 梦想共启航

——四平欧亚庆欧亚集团 33 周年店庆大型生日许愿活动

本报讯(四平欧亚 综合部)欧亚集团已走过 33 年的风雨历程, 四平欧亚商贸作为欧亚商业连锁外埠第一店,担负着欧亚集团实施三星战略的重要责任, 在欧亚集团 33 周年生日——4 月 15 日, 四平欧亚的员工们载歌载舞,举办了“城市‘心’景观 梦想共启航”大型生日许愿活动,畅购欧亚,乐享美食品鉴会,各种零食、水果、肯德基、现场调制咖啡、熟食等美食琳琅满目,应有尽有。四平欧亚与英城百姓一起祈福、一起庆生,共同欢庆欧亚集团成立 33 周年。活动开始由欧亚商贸模特队,展示各个专柜的特色服饰,春姿舞动,彰显活力,四平欧亚厂商联手,合力创造店庆佳绩。紧接着是免费抽奖活动,让这些与欧亚集团共同庆生的幸运儿更加幸运,10 名幸运顾客将获得欧亚集团提供的纪念币一枚。活动吸纳了更多的消费者前来享受欧亚集团 33 周年盛宴, 再展外埠第一店的风采。最后,我们邀请了与欧亚同龄、同日、同生的英城消费者朋友共同许愿,每名参与者都将写有自己心愿的许愿瓶封存起来,然后大家轻轻闭上双眼,双手合十,对着生日蛋糕许下心愿, 祝福我们心想事成, 万事如意,也期盼欧亚在大家的祈福下蓬勃发展,欣欣向荣!

欧亚联营运动户外内购会向集团生日献礼

本报讯(欧亚联营 贾姗姗)进入 4 月,那句“欧亚店庆日,百姓购物节”就在沈城百姓耳边响起了。为迎接欧亚集团 33 周年庆,欧亚联营运动商场在 4 月 15 日集团生日当天做了一场前所未有的购物盛宴——集团庆运动户外内购会!

为打好集团庆内购会这一场硬仗, 运动商场在集团庆前做了充分准备。通过前期制定集团庆筹备方案、与企划部一起制定 DM 单、与供应商积极沟通, 并利用两个早会时间由柜长带领着优秀员工对每个商场进行面对面宣讲,员工对我们的活动和商品好评如潮。商场郭经理提前与信息部沟通增加了款台, 副柜长与后勤员工一起冲进了收款队伍, 使得运动商场在 4 月 15 日当天达成销售 113.4 万元,创历史性突破,可谓是首战告捷!

内购会当天, 我们以品牌日和超低特供商品给顾客带来真正实惠。英国品牌龙狮戴尔推出了应季男女 T 恤仅售 50 元,361 度、Tiger spoor、牧高笛等品牌独家支持我商场推出全场新款商品满 99 元减 60 元的活动,一时间各专柜人气爆棚,顾客络绎不绝。其中 361 度当日达成销售 17.7 万,牧高笛达成销售 6.6 万,与同期相比,销售业绩产生了质的飞跃。

不经意间到了闭店时间, 多个专柜顾客依然爆满,公司紧急通知延时闭店。喜人的成绩离不开公司领导对商场的帮助和鼓励, 我们更感谢沈城百姓对欧亚联营的信任和支持、感谢全体员工的辛勤付出和不懈努力, 运动商场在接下来的日子将继续努力,再创优异成绩!

商都家用电器商场集团庆销售亮点纷呈

本报讯(商都 侯丽)欧亚集团 33 周年庆期间,商都家用电器商场店庆前三天销售突破同期,迎来了销售爆棚的场景。购家电商品满 2000 元返 120 元的返现现场更是人山人海,掀起了久违的抢购热潮。

而此次店庆家用电器商场销售亮点突出,其中新品首发震撼上市。最具焦点的是创维新品 G9 百寸电视欧亚商都率先上市! 店庆首销价格 188888 元,创省内之最! 索尼 55 寸首销价格 24999 元,65 寸首销价格 35999 元,主要特点是落地底座、银幕声场,真正家庭影院的效果。LG 电视新品 W7 壁纸电视震撼首销,全球最薄的壁纸电视,65 寸首销价格 69999 元。海信 100 寸激光影院电视店庆钜惠, 促销价 69999 元。

优势品牌迎来了销售爆棚的契机。格力空调:店庆前期预存大量客源,店庆期间价格大幅优惠,价格直击网价,与双十一、双十二价格接近。店庆期间销售一度出现抢购热潮,开票、录入地址都排起了长队, 第一天销售 241 万,近 420 余台,大类占比 61%,店庆前三天共销售 431.9 万元,同比增长 161%,且每天以占比在 40%以上的份额占据大类第一名。截至 14 日销售达成 600 万,超同期 118%。

海尔空调、美的空调销售均超同期。截至 14 日,海尔空调销售 228 万,超同期 660%;美的空调截至 14 日销售 179 万元, 超同期 155%。空调大类截至 14 日销售 1083 万元,超同期 124%。

店庆期间, 方太厨具以高科技为主题的销售亮点,大力主推洗碗机、蒸箱、烤箱等全套的高端产品,销售达成超同期,截至 14 日,方太厨具销售 162 万元,超同期 38%,其中高端产品占比达到 50%以上。其他厨具品牌现场制作美食品鉴,主推高端套餐组合产品,提升销量。

组合套购限量销售, 惊爆价组合再掀抢购热潮。其中以博世、西门子、夏普为代表的大家电为领军,店庆伊始预存就圆满售罄,带动品牌的关注度及人气,增加了销售;而小家电飞利浦再次组合出击,电动牙刷加电饭煲超低价销售,成功完成品牌的推销以及产品的连带销售。

家用电器商场在此次店庆期间着重以品牌特色为销售卖点,以新品、重点品牌为主推,大力挖掘品牌特色,突出销售亮点,活动中掀起一波又一波的抢购热潮。

欧亚 33 周年庆 欧亚长新千万豪礼惠全城

本报讯(欧亚长新 唐东雪)伴着春天的脚步,迎来了欧亚集团 33 周年店庆。这不光是欧亚集团的店庆,更是每一位顾客的节日。“欧亚店庆日,百姓购物节”,欧亚本着顾客是上帝的宗旨,用最优质的商品、最优惠的价格、最真诚的服务迎接着每一位顾客的到来。

当清晨的第一缕阳光缓缓升起,欧亚长新的员工就已经辛勤地在工作岗位上迎接顾客的到来,每日的早迎宾为顾客送去如春风般的温暖。

欧亚店庆日,千万豪礼送不停。店庆期间,活动力度空前,更多惊爆价商品来袭,优惠多多。预热活动 33 元十倍返还 330 元现金抵用券(十足抵用)同时还赠送一套价值 69.9 元的乐美雅水杯。“全城普惠,免费领 3300 枚金钞/币免费大抽奖”。预热活动就已经够让我们惊喜了,可是后面还有更多惊喜——”2000 根金条循环大抽奖”,4 月 2 日 –4 月 17 日在欧亚商业连锁当日购物,超市单票满 100 元,其他满 200 元即可赠送抽奖号一注（最高限赠 10 注), 参加 4 月 2 日 –17 日每天 17:00 的滚动大抽奖。4 月 14 日 –17 日服饰类满 600 元送 150 元店庆礼金券,超低的折扣只有你想不到。“情定金生”“欧亚 33 载,寻找同龄人”“爱在欧亚, 情祝永生,4·15 大型婚博会” 等等精彩活动,只为期待您的到来。店庆期间,长新精品商场举办了大型特卖会;特卖会上,顾客争相购买,每天顾客络绎不绝,欧亚一定会让顾客用最优惠的价格买到最优质的商品。同时,长新精品商场更为顾客提供了贴心的服务——红酒地毯,桃花拱门,让顾客感受到家的温暖,脸上洋溢着阳光般的笑颜。

店庆期间,长新精品商场到处都沉浸在节日的喜庆氛围中,提着大包小裹的顾客以及各收银款台长龙般的队伍屡见不鲜,纷纷谈论着欧亚低价优惠的商品。珠宝家电内购期间更是延时闭店;零投诉不只是空想,相信欧亚长新一定会用最满意的服务、最饱满的热情尽力做到让每位顾客满意。

通化欧亚购物中心销售业绩再攀高峰

本报讯 (通化欧亚业务部 孙启宏)“欧亚店庆日,百姓购物节”欧亚集团 33 周年店庆活动引爆了通化市新一轮的购物狂潮, 本次活动通化欧亚整体销售业绩超同期 7%,超计划 9%, 其中店庆前三天达成超同期 23%,取得如此傲人的业绩得益于企业的上层规划、公司中层的全力贯彻和全体员工的日夜奉献。

傲人的成绩源自于企业上层规划的到位。大区领导为我们商场指明了销售的前进方向、配备了质优价廉的商品和规划合理的任务目标, 这些都为我们冲击销售业绩提供了极高的助力。

傲人的成绩源自于商场中层干部执行落实的在位。细致合理的任务分解、各部门在岗在责、维护商场整个店庆期间无事故正常运转、按照大区领导的决策稳步落实、各项促销活动的充分执行,每一项工作的背后都饱含着中层干部加班加点的奋斗与努力,为整个店庆业绩的攀升保驾护航。

傲人的成绩源自于全体员工奉献精神的补位。面对汹涌如潮的购物百姓,我们全体员工充分体现了 “欧亚人”所具备的奉献精神,不怕苦不怕累, 随处可见员工热情真诚的服务、不停歇的陈列商品、忘我的宣传活动,这一切汇成了一股强大的力量。

到位、在位、补位——“三位一体”拧成了一股绳,成就了我们通化欧亚。只要继续贯彻好这“三位一体”,通化欧亚就一定能更好的行稳致远、勇攀高峰、再创辉煌!

白城欧亚推出“万人庆生 33 岁同许愿”大型活动

本报讯(白城欧亚 张孟娇)阳春四月,春暖花开。4 月 15 日欧亚集团迎来了它 33 岁的生日,欧亚商业连锁 23 地共 87 家门店,如期共同上演“万人共庆生 33 岁同许愿”的大型生日许愿活动。

4 月 15 日早 9:00 整,刚开业就迎来一大批顾客的前来,白城欧亚管理者们在正门发放贴有 33 周年庆的生日鸡蛋及暖茶, 与广大消费者们共同分享生日的喜悦。

10:00 整, 服装商场 30 名身穿旗袍的礼仪员站于会场两侧,由精品商场精心准备的一曲《生日快乐》的开场舞蹈拉开了整场活动的序幕,随后白城欧亚崔总致生日贺辞,白城市相关领导也亲临现场,并送上诚挚的祝福。供应商代表六桂福珠宝赵经理也代表广大供应商表达对欧亚 33 周年庆的美好祝愿。同时活动现场邀请了欧亚同龄人 33 岁的顾客朋友来到现场, 顾客都争相恐后地填写生日愿望,并将写好的愿望纸投放在许愿瓶中,由白城欧亚崔总与市领导现场抽取 10 名幸运的中奖顾客, 而每人发放欧亚精心准备的 33 周年纪念金币一枚活动将现场推向高潮。

活动最后, 邀请现场顾客共同品鉴 30 余种美食小吃,同时由白城欧亚刘总亲自为现场的顾客朋友分发生日蛋糕,活动现场吸引了千余名顾客驻足与品尝。

值此欧亚建店 33 周年之际, 让我们共同见证成长,见证发展,白城欧亚在日趋激烈的市场竞争中持续健康快速发展,迎接新的机遇和挑战。

卖场装饰材料城春季家装节盛装启幕 掀起购物狂潮

本报讯(欧亚卖场 王冬)值此欧亚集团 33 周年庆到来之际, 卖场装饰材料城推出了“2017 春季家装节”活动,感恩回馈、礼惠全城! 来卖场装饰材料城购物,店庆享红利,装修一站齐!

“2017 春季家装节” 集合了一大批一线装饰材料品牌,带来了万款经典产品、新品亮相、专供特供产品,全面满足市民的家装需要。自 4 月 2 日欧亚集团 33 周年店庆和春季家装节活动盛大启幕以来,装饰材料城也迎来了销售热潮! 清明小长假期间,春季家装节的家装品牌总裁签售活动、“我爱我家装修公益大讲堂”“万件商品任你抽 100%中奖”等活动,在消费者中掀起一个又一个欢购、特惠的小高潮。

店庆之初, 装饰材料城就整合了 20 余家品牌,近万件商品,其中包括价值 3888 元耶鲁指纹锁一套(免费安装)。20 张喜临门床垫,价值 1999 元! 筹划此次装饰材料城独有的“万件商品任你抽 100%中奖”活动,给广大消费者带来了意外惊喜,同时还为装饰材料城引来大量的客流,使各品牌的销售与同期比得到全面提升。

为了使装饰材料城春季家装节活动更加丰富多彩, 特与吉林省广播电台 100.1 紧密合作,于 4 月 2 日下午 1:30,在卖场四楼会议室组织 100 人的“我爱我家装修公益大讲堂”,邀请装饰方面的专家为消费者答疑解惑,如何让装修更加科学、环保、节俭? 如何选择装饰方面的材料? 行业专家给出建议。另外,装饰材料城为此次大讲堂所有来宾准备了共 50 万元十足抵用券大礼,每人 5000 元十足抵用券红包。广大消费者对此次活动给予了极高的评价,感谢欧亚卖场装饰材料城的倾心付出,感谢红包大礼的意外惊喜。

卖场装饰材料城店庆期间组织了七天七大家装品牌 TCL 吊顶、晾霸高端智能晾衣架、奥普集成吊顶、捷阳电动智能晾衣机、普洛达吊顶、绿森林硅藻泥总裁签售“惠”活动! 精彩特惠不断,骄人的销售业绩频传。TCL 吊顶、晾霸高端智能晾衣架店庆前三天荣登品牌销售全国冠军! 4 月 4 日奥普集成吊顶创全国单日单店全国第一!

4 月 10 日 13 时,一场 500 人朝阳区广场舞大赛装饰材料城 11 号门外火辣开场。4 月 11 日 13 时,200 人柔力球表演舞动飞扬。吸引了大量人流和客流。此次装饰材料城“2017 春季家装节”活动不断,精彩纷呈,必将掀起新一轮的购物狂潮。

33 周年庆生『惠』松原欧亚嗨翻天

本报讯(松原欧亚 张馨月)柳树争春吐新蕊,花香斗艳扑面来。在这春暖花开、万物复苏的美好时节,迎来了欧亚集团 33 周年华诞。4 月 15 日,是欧亚集团 33 周岁生日的正日子, 也是所有欧亚人和消费者共同的节日, 下午 15:30 松原欧亚购物中心在一楼天井举行了期待已久的 “万人共庆生 33 岁同许愿”集团 33 周年盛大庆生派对。

活动当天, 松原欧亚购物中心沉浸在流光溢彩的生日氛围当中。早 9:00 全体管理者门前迎宾得到了消费者的一致赞誉, 随后由总经理同擀生日面为顾客免费发放生日早餐, 体现员工对企业的热爱以及企业对消费者的一种关怀, 店庆收官之战连续四天席卷全场的庆生大促于 14 日重磅启动,让每一位顾客满载而归。

当晚于中庭举行的气势非凡的 T 台开场大秀,为欧亚集团 33 周年庆生派对揭开了华丽的大幕。在庆生狂欢 party 现场,精彩员工自编自演的节目精彩纷呈,将晚会推向一个又一个高潮,现场观众激情澎湃, 令人心动的免单大抽奖、清爽的冷餐和饮料,让现场的消费者充分感受到来自欧亚的关爱和精彩, 带给现场所有的顾客难忘的一天。松原大区总经理路延辉先生为庆典致辞,回顾了欧亚集团的蜕变与成长,承诺会给松原的广大市民带来更多更好的消费体验。本次庆生仪式的亮点——嘉宾、领导以及 1984 年 4 月 15 日出生的消费者共同上台许愿,并将愿望进行封存, 真正打造了一道城市温馨景观,让更多的人在忙忙碌碌的生活中, 寻找到自我,寻找到梦想, 最重要的是寻找到实现梦想的勇气!

当精致的巨型庆生蛋糕被推到舞台中央,嘉宾与领导共同与顾客分享这份生日的喜悦。松原欧亚购物中心将在五一期间推出更多精彩活动。

商都二楼商场店庆销售新突破

本报讯(商都 于倩)美好的四月,春暖花开, 美丽的春城迎来了欧亚集团三十三周年庆。新的序幕、新的篇章,在春城广大消费者的热情期盼中肆意绽放!

此次店庆二楼商场在商都抓早、抓实、抓细、抓紧的工匠精神引领下,积极与供应商进行有效沟通, 货品筹备丰盈, 新品占有率同比增长 10%, 同时 80%以上品牌提供了专供及特供商品, 其中夏利豪品牌提供了 3 款新品全国首供,店庆首日即销售两件。为丰富店庆现场氛围,增加顾客体验及对选购商品的视觉效果,与品牌联手推出了 ECCO2017 丹麦适空间体验展、依文品牌亲子涂鸦沙龙、TOMMY 及 CK 品牌时尚新品秀等活动,受到了顾客的好评,同时商场员工结合商品融入舞蹈及歌曲形式的快闪,也为顾客带去了新的视觉体验, 在愉悦的氛围中感受 2017 男士服装风尚的脉搏。

店庆前三天,欧亚商都二楼商场共有品牌同比增长 33.8%,商场销售创历史新高。二楼商场全体员工将继续努力,在商都四个消费理念指导下,为顾客提供更多的优质商品及服务。正值企业生日来临之际,让我们共同祝愿:我们的欧亚生日快乐、我们的商都永驻潮头!

辽源欧亚店庆『黄金双会』巧夺天『功』

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏)4 月 3 日早 7:00 至 11:00 辽源欧亚购物中心成功举办第四届黄金珠宝名表妆品内购会, 整个内购会历时 4 个小时,最终销售 248 万元,4 月 9 日晚 6:00–9:00 辽源欧亚购物中心又组织了首届黄金珠宝会员日,短短 3 个小时再次引爆消费热潮,为辽源欧亚集团庆整体任务的完成抢占了先机,为任务的最后完成提供了保障。

在活动开始前,辽源欧亚购物中心先后招开黄金珠宝供应商、店长会总计十场,与供应商反复谈价格,内购会当天为顾客准备的早餐,摆设美观,食材丰富,有豆浆、牛奶、点心、水果,让起早来的顾客吃的饱饱的、暖暖的,购起物来个个有劲儿。

短短 5 天之后再次推出“黄金珠宝会员日”, 对辽源欧亚的管理者确实是个挑战。全体供应商表示全力支持“会员日”活动,空前的力度催生了黄金 “会员日”的再次成功。

4 月 9 日晚,“黄金珠宝会员日”盛装启幕,现场用围挡全封起来,即营造了会员专享的神秘氛围, 又避免了顾客的流失。员工们头上佩戴用桃花枝围成的花环,映衬在闪闪发光的金银珠宝中,真是美轮美奂。当晚还准备了水果沙龙,不但有内购会的丰富饮食, 还增加了饮品、酸奶等食品,而且各黄金专柜也准备了丰富的食品,顾客不但能购得心爱的首饰,还能在休息时一饱口福,真可谓是食“色”双收。

为了让店庆取得最佳的宣传效果, 店庆前夕,3 月 29 日在总部的组织下,辽源欧亚打响欧亚 33 周年集团庆宣传第一枪,活动当天辽源欧亚组织宣传车队 100 多辆、头车为专业广告宣传车,后接 20 辆“汉兰达”车队,接下来是各商场供应商、员工的私家车,每一辆车上都贴着欧亚集团庆的宣传车贴,各商场部室还利用中午休息时间到异业联盟单位、企事业单位宣传讲解活动数十场,铺天盖地造气势。

辽源欧亚两场黄金活动取得了预期的成功,这是辽源欧亚人诠释欧亚精神的一种体现,那就是欧亚人做任何事都有唯旗是夺、当仁不让的精神,让“欧亚”这两个字永远成为辽源消费者心目中的丰碑。

人间四月天 防火记心间

人间四月天,出行好时节。然而,春季大风天气居多,气温升高,气候干燥,稍有不慎,极易引发火灾事故,所以做实、做细、做好商场各项四防安全工作尤为重要。

一、严格实行班前班中班后排查制度。4·15 店庆期间,正值商场各类、各项春防工作重要时间节点。体服童装商场结合商场临近 20 号门地理位置、扶梯、客梯、观光梯进出口较多等实际情况,重点加强班前会巡检、班后闭排查制度, 加强对客单值较高的重点品牌、对所处位置相对不明显、对临近进出口专柜的循环流动检查, 发现可疑人员及偶尔提早进店顾客有效劝阻上报, 防止遏制一切偷盗现象的发生, 结合晚间个别专柜员工留店加班入账,商场值班管理人员全力配合,有效监管离店安全。

二、严密三级网格长主体负责责任制。安全工作,重在预防。面对商场员工多、流动性大、体服户外男员工相对较多特点, 商场重点加强各级网格长的监管负责工作。首先,重点提升柜长安全意识,细化管理流程,落实监管责任,重点加强对装修施工现场的时时监管,重点约谈个别大店店长及存在问题专柜店长,提升他们安全意识、责任意识、细节意识,做好专柜、后库、综合库房、消防器材现场安全监管工作,做好专柜男员工不得在卫生间、楼道违规吸烟劝诫警告工作,夯实商场网格纵向管理基础。

三、严细延伸安全主题培训演练内容。体服童装紧密结合精细化、智能化管理核心,充分利用“长春消防”微信平台,结合实际火灾案例,丰富安全培训载体,加大培训力度、扩充培训内容, 将理论指导与实战演练有机结合,提升员工专业化、精准化安全综合技能。

全员齐努力,经营创佳绩。人间四月天,安全记心间。 (欧亚卖场 张竞铭)

车流如海 客流如潮

——卖场加强停车场管理 确保顾客停车便利

四月金鸡雄起,艳阳高照。欧亚集团又一盛大庆典——33 周年庆大幕开启。作为欧亚集团的主力门店,卖场上上下下热情满满、信心拳拳。

作为与世界第一大卖场同样受瞩目的超大停车场,拥有卖场多年精心打造、全力拓展的停车场优势,这是卖场的生财之道与扩销利器,是确保卖场“车流如海、客流如潮”盛况经久不衰的法宝,是顾客率先而至的区域,是卖场外围的重要枢纽。作为这一道独特的风景线的交通保障尤为重要, 我们深知肩负重大责任,全面进入备战状态。

店庆前物业部停车场领导全面部署工作,软硬两手抓。硬件方面:场地内标识重新订制、路堆重新翻刷,焕然一新;软件方面:召开动员会议,组织泊车员培训,规范指挥手势,严明纪律,重新换上新的统一制式保安服装,整齐有序,真正做到整装待发,精神抖擞。

庆典伊始,商场内人头攒动,接踵磨肩,络绎不绝;车场内车流不息,鸣笛声声……这无疑给停车疏导加大了难度,但我们的队员们不畏困难,坚守岗位,手口并用,边指挥边用语言引导,嗓子哑得连话都说不出来,吃着含片继续疏导,中午吃饭也不离岗,边嚼着饭边指挥,生怕车辆拥堵造成交通不畅。

为了给顾客提供充分的停车资源,实现停车场的有效利用,广大员工舍小家、为大家,消弭为难及负面情绪,克服停车不便困难,自觉都不把车开进停车场,给前来购物的消费者提供最大的方便。这一举动扩大了卖场客源,增强了卖场实力,展示了卖场优势,增加了卖场收益,同时,极大程度上配合了停车场交通疏导工作,使停车场车流畅通有序。

欧亚集团星罗密布,欧亚卖场是最大的一颗星,欧亚卖场人上下一心,同心同德,点点光芒,星星之火,星火燎原,熠熠生辉!

(欧亚卖场 张长春)

传承跨越三十三载 许愿庆生再续辉煌

——记镇赉欧亚贺集团 33 周年庆生活动

今天我们欢聚一堂,共同庆祝欧亚集团 33 周岁生日, 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。4 月 15 日对于寻常人它只是一年里的某一天,但对于我们每个欧亚人来说却是最值得纪念的日子。

33 年来,欧亚集团紧跟时代步伐,紧抓发展机遇,积极开拓进取,奋力做大做强,经营业绩突飞猛进,管理水准显著增强,品牌战略屡创佳绩,企业文化硕果累累。当迎宾曲响起,镇赉欧亚全体管理者迎接我们的第一批客人,为前来购物的顾客送上欧亚的生日礼物,让大家一起分享我们的喜悦。

上午 9 时 33 分, 镇赉欧亚庆欧亚集团 33 周年庆活动在如约举行。服装商场 33 名员工身着店庆服,头戴生日帽共舞“生日歌”。现场 1984 年 4 月 15 日出生的员工和顾客共同许下生日愿望,并将许下愿望的纸鹤投放许愿瓶中,共同祝贺欧亚的明天会更美好。

33 年,欧亚完成无数次的蜕变,长长的蛋糕载满欧亚 33 年的峥嵘岁月。员工和顾客们一同分享了蛋糕,我们向一如既往支持欧亚发展的消费者朋友表达了诚挚的谢意,也向长期以来为公司兢兢业业、辛勤工作的全体员工表示了衷心的感谢,唯愿这感恩之花长艳,这鱼水深情更浓! 下午 1 时 58 分同擀生日面活动在一楼举行,现场顾客踊跃报名参赛,长长的生日面是对欧亚集团的绵绵祝福。下午 2 时 58 分“员工文艺汇演”开始,由商场员工利用下班时间排练的舞蹈“自己的英雄”“感恩欧亚”“今夜舞起来”等把庆生活动推向了高潮。现场,镇赉欧亚兴旺茶庄还带来茶艺展示,为现场顾客送上亲情暖茶。

伴随着舞蹈与歌声, 品味着芳香的茶水,“疯狂夜卖五小时”再次掀起购物潮。33 年开疆扩土,33 年苦心经营,我们取得了飞速的发展。33 年见证了昨日的栉风沐雨,33 年守望着明天的灿烂辉煌。我们全体员工必将全力以赴,齐心协力为欧亚的美好明天继续努力拼搏!

(镇赉欧亚 姜杰)

欧亚商都超 V 会员体验 DIY 手工蛋糕的快乐

心灵手巧说的是心思灵敏,手艺巧妙。然而本次手工 DIY 教室,让会员们体验到了动手的乐趣,由手到心的快乐传递! 4 月 8 日 8 时 30 分,商都超 V 室里一派忙碌景象,大家在紧锣密鼓地筹备私享沙龙会活动。

本次活动自官微推广开始, 报名的会员就络绎不绝,有的会员是自己报名,有的是情侣报名,还有几位会员是带着孩子来体验的。上午 10 时,活动准时开始,来自古法原麦的蛋糕师傅讲解道:“今天桌上的食材都是天然酵母发酵、意大利全麦面粉、无油无蛋,并且奶油我们在现场制作,都是动物奶油。”会员们看到现场现打的奶油也是大大地给点了个赞,因为经常购买蛋糕的会员都知道,像今天这种“高配置”的蛋糕小小的一块也要 100 元左右,而今天会员们要制作的这个 6 寸蛋糕绝对是“不虚此行”。

手工蛋糕的第一步就是“抹奶油”,听上去很简单, 但是想要抹均匀真不是一件容易的事,尤其对小编这种处女座有强迫症的人！但是通过老师的讲解,奶油要用甩的方式打在蛋糕上,然后轻轻沿一个方向涂抹,这个小诀窍大大减轻了操作难度,但不得不说今天来参加活动的会员都是手工蛋糕爱好者,有一定的功底,而几位小会员也是聪明伶俐,一学就会。

当然最能体现手工 DIY 的就是蛋糕上的图案了, 会员们的想象力极为丰富, 有的会员用彩色的奶油在蛋糕上画了格线, 将火龙果和草莓矩阵式排列,布局简洁、规则; 有的会员用奶油画出一朵花,当然花蕊都是水果啦;一对男女会员用奶油画出了一对手牵手情侣, 而且又用水果摆出了一个孩子的造型, 很有寓意。而色彩最丰富的当属今天的会员宝贝了, 男孩子在蛋糕上画出了一辆车, 而且还是一辆皮卡, 看来在每个男人心中都有一条路和远方呀! 女孩子的作品就要可爱得多,一只“霸屏”的小白兔,穿着五彩斑斓的衣服, 充分体现出了女孩子的天真烂漫!

活动最后会员们都高兴地拿着自己的作品合影留念。从他们的笑容中可以看出手工 DIY 带给他们的快乐,这也充分体现出了欧亚商都私享沙龙会的活动宗旨——给会员们带来更多、更新颖的体验,丰富会员们的购物生活!

(商都 范世成)

春风十里,不如来欧亚这里

——四平欧亚打造 33 周年庆消费狂欢季

英城的四月,花儿吐艳,柳姿婀娜,碧水传情,山峦叠翠,处处芳菲浸染。此时的“四平欧亚商贸” 正跟随总部两省 87 店同庆集团公司 33 周岁生日。店外彩旗飘扬,店内客如潮涌,B 座一楼的桃花街,营造春的温馨,尊享剧中的温情,4 月 3 日开仓放金,爱金爱美的人们,可以来抢购 12 小时。A 座 2 楼时尚超市,生鲜总部切换后,源头自采,果蔬特卖人气爆棚。会购物的都不会错过 4 月 15 日的开仓放粮, 超市内购会低价 12 小时精彩纷呈。欧亚集团自 1984 年百货四商店扬帆起航, 以曹总规划的“三星战略”为梦想,以敢为天下先的魄力,前瞻性,到如今的硕果累累,盛意满载。虽然四平店的新员工居多没赶上“欧亚”的诞生,但我们活力四射不会错过以后它在成长过程中的每一次生日。现在对于欧亚人来说梦想不再遥远,而是开始飞翔……

四平欧亚商贸 “外埠第一店”, 值此母亲 33 周岁生日之际,这支铁军儿女争先奉献爱。基层党支部组织广大党员积极开展“党员先锋岗”活动,全体党员照片全部上墙,让大家监督,从前勤到后勤都有他们排头兵的身影。从销售管理、服务细节、现场美陈、售后处理、货品检查、活动保障等各个方面入手,带领全体员工积极奋斗在活动一线。发挥着党员先锋的模范作用。“做表率,当先锋”,员工们也不示弱,向榜样学习,从自己做起,从每件小事做起,都激情似火。

春风十里,不如来欧亚这里。四平欧亚人以丰富多彩的营销模式带动了地方消费,丰富了百姓的生活, 为英城百姓注入了全新的活力。你看其中帮你找回记忆,“全城撕票”就是新的营销活动,为确保店庆完美收官,收银员能更快,更好地为顾客服务,总部在 3 月 30 日对下属门店进行了财务视频培训会议,并在店庆前对全体收银员进行了达标考核,为店庆夯实了基础。为了让英城百姓更好地了解欧亚,了解欧亚 33 周年庆。活动前期三省 87 店联动, 在 3 月 29 日进行了第三届万人健康徒步节,用徒步唤醒春日活力,倡导全民健康运动的同时也为本次店庆起到了很好的宣传助销的作用。4 月 15 日欧亚人给英城百姓操办了一场大型 PartyShow,在四平欧亚购物中心四楼举办“舞动春姿”模特 T 台走秀,畅购欧亚乐享美食品鉴会,现场生日蛋糕大派送,欧亚邀您共享 Party 盛宴。4 月 15 日下午 4:00–5:00 在四平欧亚购物中心六楼将举办百人储蓄罐 DIY 亲子活动, 蓝精灵幼儿园百名小朋友陪欧亚同庆生。在这里让我们放下繁重的工作,细细的品味难得的亲子时光。

四月天,十六天,四平欧亚商贸给英城百姓送上十四份大礼, 我们欧亚人带着感谢,载着祝福在这浸染活力的四月等你哦!

(四平欧亚 刘岩)

白山欧亚举行欧亚集团 33 岁庆生仪式暨欧亚合兴之星颁奖仪式

春暖花开, 大地一派生机盎然,4 月 15 日,一个令所有欧亚人铭记在心、感念不忘的日子,因为今天是欧亚集团公司成立三十三周年的日子,我们欢聚一堂,放飞心中美好的希望,凝聚心头不变的情怀,共同演绎时代的激情! 上午 10 时,庆生仪式暨欧亚合兴之星颁奖仪式在欧亚合兴一楼中央大厅隆重举行,合兴公司领导、受表彰人员以及应邀嘉宾列席。

首先进行的是欧亚合兴之星颁奖仪式,表彰在营业一线上的优秀代表, 他们是来自各个商场不同柜组通过微信平台公开由大众从 2000 多名员工中评选出的 10 名欧亚合兴之星——在平凡岗位上脱颖而出的楷模。这不仅仅是一份荣誉, 更是一种激励, 一种责任,去感染别人,提升自我的动力。合兴公司总经理丁贵宾上台为她们颁奖并给予鼓励,看着她们脸上流露出自信谦虚阳光的笑容,台下的员工无不被深深感染着,是的,这就是榜样的力量。

接下来进行的是欧亚集团 33 岁庆生仪式。首先映入眼帘的是一个巨型生日蛋糕——醒目的龙标预示着欧亚的腾飞, 底座是金黄色,凸现华丽而富贵。公司董事张东亮在生日贺辞中激励大家把荣誉当动力、把榜样当做工作的标杆,为集团 33 周年庆增光添彩。优秀供应商代表海尔集团长春中心白山区域经理窦庆吉的讲话坦诚而热烈,让我们感觉到了供应商多年来对我们欧亚合兴的充分肯定并表示将继续全力支持。在特别设置生日许愿这一环节,邀请了 50 位顾客参与互动,这小小的许愿瓶承载着大家的祝愿,共同见证欧亚集团繁荣昌盛,傲立商海。各商场准备的文艺节目精彩纷呈,助力庆典仪式盛况空前。

三十三年在历史长河中只是弹指一挥间,欧亚集团在历史进程中留下了浓墨重彩的画卷。三十三年岁月悠悠,如今合兴踏上这艘航母开启新的征程。“长风破浪会有时,直挂云帆济沧海! ”站在新的起点,共同谱写更加壮美的诗篇!

(白山欧亚 刘金艳)

明星严屹宽助力欧亚店庆 锁定豪雅时间

本报讯 (商都 刘维卓)4 月 8 日, 正直欧亚 33 周年店庆火爆进行时,欧亚商都精品商场泰格豪雅品牌代言明星严屹宽先生亲临现场, 与泰格豪雅的 VIP 顾客及现场广大影迷互动。活动当天泰格豪雅品牌共计销售 19.2 万元。

男星严屹宽到店后引起现场 VIP 顾客及广大影迷的热情欢迎,在进行了一系列签名拍照活动后,活动正式开始。首先由豪雅中国区总经理王麟先生致开场辞,随后欧亚商都副总经理于清云女士送上祝福语,于总讲话中提到:2016 年欧亚商都在面对复杂和困难的经济及行业形势,以发展的确定性对环境的不确定性,精细管理、精细营销取得了良好的销售业绩,彰显了欧亚商都在全国商界的龙头示范作用。2017 年欧亚商都将继续以“供给消费、体验消费、营销消费、服务消费”理念统揽工作全局,特别是在本次店庆活动开展以来,销售业绩取得了突破性增长。泰格豪雅作为完美融合运动性能与技术创新的国际知名品牌,为长春的消费者带来别样的佩戴体验,充分体现了“重压之下无惧色”。于总也预祝泰格豪雅在本次店庆活动中取得更好的业绩。

活动进行中,严屹宽先生与现场的 VIP 顾客进行了互动游戏比赛,足球、篮球及高尔夫球……其中篮球项目中于总三次投篮全部命中,为明星队拿下至关重要的一分。整个活动在喜悦、祥和的气氛中结束了,现场的影迷粉丝尖叫着目送严屹宽先生离开现场。

日新月异的四通路店

时光荏苒,岁月如梭,转眼间来四通路店已经两年多了,在这段时间里,我经历了许多,也学会了许多,让我感受最多的是四通路的变化。

元旦刚过, 应大区领导的决定,孙东生经理做了我们四通路店的当家人。食品柜组在孙经理的带领下、挪陈列、调地堆,使一个主通道变成了两条金黄线,把原来放在非卖出口的黑色铁笼子,放在与货架平行的通道,使整个超市变得更加通透,明确了超市动线,冷冻品的奶制品地堆,全部放在了主通道,香肠地堆也集中一起放在与舒适区毗邻的位置。冲饮在冷冻区新增加了两组货架,把啤酒、粥类统一放在一起,进行了细分,春节过后,在总部领导的统筹下,欧亚商业连锁 20 多家门店蔬菜切换自营,四通路店也是其中的一个,蔬菜切换成自营以后,杜绝了供应商蔬菜价高的现象, 物美价低了,果蔬新鲜, 使顾客真正得到了实惠。百货、洗涤、家居地堆放在了主通道上, 顾客一目了然,产生更大的购买欲望。

变化最大的还要数超市外,在总部领导的帮助下, 全国近 400 家连锁店的喜家德虾仁水饺入驻四通路店了,由于四通路店周边小区都是新小区,小孩比较多,所以决定扩大儿童乐园, 通过积极招商,解决了负一层和一楼的空位现象, 收银线对面是美食——花甲粉、丫丫好,外围是服饰类——佰佳宜品专柜、家居服饰、美甲美睫专柜,使超市外租进行了整体的升级改造,这些都让四通路店增加了更多的风景线, 销售也越来越火爆!

现在的四通路店完美蝶变,相信未来的四通路店会更美好。

(四通路店 姜亚超)

济南欧亚大观园“多管齐下”备战春夏之交

面对复杂多变的市场形势,企业创利的途径变了,商业模式变了,经营模式变了,形成了新的产业价值链。用一句很形象的话说,就是“羊毛出在猪身上,让狗来买单”,随着数字化网络智能化的发展,营销活动也要跟上新形势,企业才能不断向前发展。

借助天时 启动“T 恤西裤衬衫节”

“一场春雨一场暖”, 伴随着连日降雨,济南气温近期最高已达到 28 度,走在户外,暖风吹面,公司提前做了筹备,把握时机,看天吃饭,及时启动了“T 恤西裤衬衫节”,增加春夏新品的销售。价格优势也成为本活动一大亮点,金利来、雅戈尔、雅鹿、培罗蒙等男装全部 5 折封顶;消费满额赠送钱包、腰带、领带等礼品。货区内特买车摆放春夏 T 恤 30 元的特价款、59 元的衬衫、98 元的西裤秒杀款、“超低价商品”“打折优惠”的人气商品,吸引消费者的眼球,增添购买欲。在清明前后,楼层经理与李宁品牌进行电话沟通之后,亲自去厂家仓库配置了 3000 余件春夏季商品,借助“T 恤西裤衬衫节”,4 月 21 日, 将推出李宁全部夏装 100 元 /3 件的超大力度活动!

异业联盟 促销活动精彩纷呈

面对严峻市场形势, 公司与业户抱团取暖,采取积极措施,迎来了春天。公司王玉琴总经理强调,商场促销活动要与知名度较大的业户提前沟通, 在保证促销统一主题的情况下,注重和广大业户相结合, 进行充分的整合;构建与业户资源共享、利益双赢、风险共担的新型合作关系;提高运营协同能力,提高大观园商圈的整体化;扩大市场影响力。在商场西楼新开业的美博城,成为集 16 家美容、美发、美甲、美睫用品大型批发地,近期举办的“真知丽蜡染色彩”培训活动。“乐刻健身”与各商场沟通,顾客消费一定额度,可在乐刻健身享受月卡 99 元, 并赠送礼品的服务。在商场六楼 7000 余平米的鲁公大宅家装装饰, 近期也推出了寻找 51 套鲁公大宅美房代言房、预收定金、加抽金条、砸金蛋等活动。通过欧亚大观网站、微信、报纸广告等宣传媒体的广泛宣传,取得了良好的效果。精彩活动增加了消费者的体验,同时也为商场聚集了人气!

名人字画展 厂商双赢皆大欢喜

为了活跃商场文化氛围,提高文化城的知名度,针对文化城业户和广大书画爱好收藏者的期盼,近期举办了“慧眼拾宝”画展拍卖活动。活动采取参与的业户,每家选送 3 幅作品的形式;文化城免费提供场地;前期发放大量 DM 宣传单页。此次活动汇集了 600 余幅字画参展,全场 500 元起拍,成交后,收取成交价的 10%佣金作为展览收益。为期 4 天的活动,现场成交率高,成效显著。这种喜闻乐见的书画淘宝会, 受到了广大业户和消费者的欢迎,给书画爱好者和收藏者提供了一个体验文化、广交朋友、丰富收藏的机会。广大业户和爱好者纷纷表示,热切期盼“大观”能更多地举办和参与此类文化活动。 (济南欧亚大观园 李萌)

白山欧亚『童装疯狂内购』为店庆喝彩

欧亚店庆 33 周年如火如荼进行中,借此东风,“儿童天地内购日”也如期而至。为了迎接这一天,商场上下提前筹划,只为做足万全准备,助力公司整体销售!

从初定意向内购活动起,商场经理即一对一与场内供应商反复沟通,在公司全力支持下,针织儿童商场敲定所有柜组内购支持活动,下达销售计划。先后针对儿童内购活动进行三次供应商、店长及全体员工的首届内购活动动员会,协调安排管理人员督导跟踪各柜组货品筹备情况,保证了内购活动前期的货源充足、品类多样。另一方面,商场印制千余张宣传单页,由管理人员带队到公司所有商场进行柜组早晚班的宣传,确保公司的内购让每一位公司成员都首先受益。针对异业的儿童机构进行了外围的配套宣传,力保内购活动惠及周边需要人群。活动当天一大早,管理员们组织人员早早准备营养丰富的水果沙龙,如约而至的同事亲朋及会员顾客脸上带着满意的微笑挑选着质优价廉、款式新颖的衣服、鞋帽、各种婴幼儿必备物件等商品,整个商场购物氛围十分热烈……不一样的童装穿出不一样的童年,小阿迪、小骆驼、小特步等品牌童装秀出不一样的风彩,春天来了,让孩子们换上舒适透气的新装郊外一游,留下美好的童年记忆不负无限春光。小模特们的精彩演绎让内购会一浪高过一浪。小天才电话手表、学习机等孩子们的学习工具吸引了顾客注意力, 加上特邀幼儿园小朋友生动有趣的表演为这次内购会拉动人气。

儿童天地内购活动历经 2 个半小时,实现销售新高,圆满收官。我们将继续奋勇拼搏,与大家携手,用每天不停止上涨的红色销售数字,为公司 33 周年庆助力喝彩,共创辉煌!

(白山欧亚 冯秀香)

百日经营寻探索 经营路上收获多

——敦化欧亚购物中心百日经营报道

时间如梭,岁月如歌,转眼间敦化欧亚购物中心开业已经 100 天了。在这短短的百日当中,敦化欧亚先后经历了开业盛典、特级营销活动的全部运作过程,同时开展了元旦、春节、情人节、元宵节、二月二、三八女人节等多样性的促销活动。我们力争将欧亚打造成为敦化百姓心中的新品牌, 树立欧亚在敦化消费者心中的新形象,全面提升欧亚在社会的影响力。此外,我们还利用多种方式进行社会问卷调查活动。经过百日经营步伐, 树立了欧亚在消费者心中的良好口碑,欧亚的诚信度已在消费者心中有了很高的定位,经济效益和社会效益正在向良性循环方面发展。特别在 3·15 消费者权益日期间, 我们举办了“顾客沙龙会”,邀请敦化市委组织部、工商局、物价局、消费者协会、劳动局、市妇联,还有社区、街道居民等社会各界人士进店考察。对欧亚服务、商品价格、质量、购物环境、促销活动及宣传等方面工作,进行了全面的意见征集。我们也将针对大家的建议不断改进和完善各项工作,从经营理念和思路上尽可能地接地气,寻求一条适应当地文化和特色的经营之路。欧亚集团 4·15 店庆期间,我们大力宣传,把“欧亚店庆日,百姓购物节”的大文化推广开来,让每一个敦化消费者惠享到欧亚店庆的实惠。 (敦化欧亚 石凤春)

白城欧亚超市 百姓惠民工程

2012 年白城欧亚超市被评为 “白城市十佳平价副食品商店”。五年来,白城欧亚超市本着“公司化经营,一站式服务,统一结算,明码实价”的经营模式,为白城百姓提供了价格低廉、质量过关的优质蔬菜、肉、蛋、禽、鱼、粮、油等生活必备品。认真落实有关文件要求,对市政府保价的 12 个基本蔬菜品种实行统一控价,低于市场平均价格 15%以上。菜价非常实惠,把副食品平价商店真正做成了惠民工程。正值欧亚集团 33 周年店庆之际,生鲜果蔬自营的切换,果蔬粮油实行总部统一直采, 使超市的蔬菜价格有了更大的优势,丰富了白城百姓的菜篮子,惠民工程真正做到了实处。

4 月 13 日, 吉林省商务局及相关单位领导一行 50 多人, 对白城欧亚超市进行参观指导,对超市优雅的购物环境,果蔬质量,齐全的粮油品种都给予了高度的评价, 我们有信心充分发挥平价商店稳定副食品产品价格的作用, 促进平价商店健康有序的发展, 为白城市的经济发展添上重彩的一笔。 (白城欧亚 吕艳珍)

乌兰欧亚庆集团 33 周年华诞

4 月 15 日, 欧亚集团迎来了 33 周岁生日,乌兰浩特欧亚特举办了一系列精彩活动, 同顾客纷享,为欧亚庆生。

4 月 15 日早 9 时整, 整齐划一的广场舞在乌兰浩特欧亚正门口准时开演,吸引众多等待购物中心开业的顾客观看。10 时,“万人共庆生 33 岁同许愿”活动如期举办,共有 120 人参加许愿活动,场面热闹非凡。下午 15 时精彩继续,乌兰欧亚第三届美食节与幸福浪漫婚博会相继盛大举行,由十余家主题餐厅及美食档口商户组成的美食街上南北方特色菜系、风味小吃深受顾客们喜爱, 还特加设顾客品鉴投票环节, 顾客品尝过后,在龙虎榜上要为最喜爱的美食贴上小红旗。最后乌兰欧亚领导为排名前三位的主题餐厅及档口颁发荣誉红旗。同时由六家婚介公司及婚纱摄影公司组成的婚博会上, 唯美的婚纱秀以及传统大花轿,使得顾客纷纷与之合影,感受浓浓的花嫁之约。

17 时 58 分准时举办切庆生蛋糕仪式,乌兰欧亚张哲银总经理送上诚挚的生日贺辞,携门店其他领导班子及各部门主管经理共同切开象征崭新希望的生日蛋糕, 并分发给顾客朋友们,让大家共享生日喜悦。中间穿插的 cosplay、跆拳道、劲爆舞蹈等异业联盟的倾情演艺更是将整个生日晚宴提升到一个新高度。除了一整日精彩绝伦的视觉盛宴、香飘十里的美食盛宴外,乌市欧亚还精心策划了独有的夜卖活动,为顾客提供充足的购物娱乐休闲时间和空间。通过本次轰动半个乌兰浩特的欧亚集团店庆生日 party,乌兰浩特欧亚的经济效益与社会效益均迈向了一个新台阶。

(乌兰浩特欧亚 王秀玉)