引言 “从新发展观”;“创新”是“0”+,是原来没有的,你创造出来了,这是“创新”!从新是“1”+,即已经有了“1”,你来引用、沿用它!企业要生存,就要做到“创新”与“从新”! 欧亚集团更多的是要“1”+,是“从新”!“从新”就是不迷恋自己过去的成绩,对于新事物、对于市场新变化,愿意去拥抱、去运用!

——欧亚集团董事长 曹和平

以曹和平董事长的“从新发展观”理论进行科学指导,坚持“商都做精定位”,以“精致体验 N 次方”为发展基石

欧亚商都 蝶变 2017

——仅 2017 年,全新引进品牌 671 个,截至目前,欧亚商都国际品牌达 196 个,国内一线品牌 95 个,其中服饰类独有品牌 91 个、设计师品牌 36 个

本报讯(欧亚商都 苏艳丹 文/图)2017 年,按照曹和平董事长“商都做精”的定位,欧亚商都以“精致体验 N 次方”为发展基石,欧亚商都启动了“蝶变升级”的“做精之路”!Cartier、IWC、EMPORIO ARMANI、HUGO BOSS、VERSACE?COLLECTIONRED VALENTINO、VERSUS、FURLA、KARL LAGERFELD、STONE ISLAND、PANDORA、GODIVA、GIORGIO Armani 彩妆、SISLEY、IPSA、CHARLESⅢKEITH、ILIJIN、MARISFROLG、MOJO、KLOVA、LANCY、LAFEE、GIORGIO FABIANI……短短几个月的时间,国际奢侈品、国际饰品、国际名表、国际妆品、国际食品已陆续签约进驻,仅 2017 年,欧亚商都全楼新进驻品牌汇集到一起达 671 个,加上欧亚商都乐活·里的全新开业以及原有品牌的重装升级,动工及调整的建筑面积达 11 万平方米,创下了十年之内的历史之最。截至目前,欧亚商都国际品牌达 196 个,国内一线品牌达 95 个,其中服饰类独有品牌 91 个、设计师品牌 36 个。

勇挑重担、不畏艰险、奋勇拼搏、砥砺前行!2017 年,欧亚商都用实际行动践行着曹和平董事长的“从新发展观”和“商都做精”战略!在 9 月 1 日启幕的第 13 届会员节到来之际,欧亚商都,坚守“精致体验 N 次方”战略,以精致蝶变的身姿,向集团和消费者递交一份高分答卷!

“精致体验 N 次方”战略:

励精图治之“商都做精”让“精”成为商都的名片

精致,有精巧、细致、细密的含义,更有情致、情趣、美好的意思,多指“生活形态”。精致的购物体验,是现代消费者最新的时尚追求。

所谓“精致体验 N 次方”发展战略,即契合消费者不断变化的消费需求,从业态到规模、从商品到品牌、从环境到营销、从管理到服务等全方位提升,实现以“精”为标志的欧亚商都定位差异化、品牌差异化、营销差异化、服务差异化,夯实欧亚商都的核心竞争能力,进而实现精致商品、精细服务、精准营销的有机融合,形成“商都做精”立体化、开放式格局,使“精”成为欧亚商都的名片。这是欧亚商都购物中心化“蝶变”的系统工程,更是对欧亚集团曹和平董事长“商都做精”战略定位的切实有效践行。

自 2017 年年初至今,欧亚商都“精致体验 N 次方”发展战略已经初见成效:国际品牌的全新进驻、经营规模的延伸扩大、品类布局的科学调整、功能业态的创新引进、店堂环境的科学改良、服务细节的人性化提升……这次升级,欧亚商都已经列出了“精致体验 N 次方”的方程式,在未来的发展中,将继续向前挺进!

精致体验 1 次方:

精进不休之规模·业态 购物中心化的创新打造

精致体验,离不开业态的丰富和完善,这就需要欧亚商都规模的扩大。2017 年 5 月 28 日,位于工农大路欧亚商都 A 座新区东侧的乐活·里震撼启幕。乐活,意为以健康及自给自足的形态过生活,强调“健康、可持续的生活方式”,作为欧亚商都 2017 年的全新力作,乐活·里地下 4 层为智能停车场,地上 5 层集购物、餐饮、休闲、娱乐于一体,全开放式的街区商业设计,以年轻时尚定位,突出功能业种,规划了潮流特色集合店,互动文创区域、特色餐饮、线上线下互动主题娱乐、生活运动馆五大主题,创意引进了 20 多种全新业态,涵盖了中国首家“TEDDY BEAR STORE&CAFE”、中国华北区首家“大鲁阁生活运动馆”、吉林省独家“唱吧麦颂”KTV、更有泡普乐音乐公社、“抓抓熊”娃娃机、潮流美妆饮诗风吟、颜之屋、创意自助面家、灵动手工皮具、手工毛绒玩具“乐绒小屋”、陶之恋手工陶艺工作室、服装定制周周制衣、时尚潮牌 BOYLONDON、SMILEY、优必选机器人、乐拼空间、DELL 创意馆、ALIENWARE、HUAWE 体验店、数码集合店等。此外,更有 Amore pizza、泰國國、吉姆一周、釜山料里、宇津井、辣椒很忙、鱼调烤鱼、韩盛烤肉、勺子元泉鱼、北方四宝、麵道、盖满川、郫香菜沐、甄好时、吉姆家的厨房、多食达、馨走丸族等特色主题餐饮强势入驻!乐活·里打造,让消费者在欧亚商都有了全新的、更加精妙的购物体验。欧亚商都,也从现代时尚百货直接迈进了购物体验中心的快车道。

精致体验 2 次方:

精诚所至之布局·环境 多层次的布局调整提升

在欧亚商都乐活·里火爆开业之后,“商都做精”的脚步并没有停歇,而是紧密密鼓地对欧亚商都主楼进行布局调整和业态提升,而这一次,调整几乎遍及了每一个楼层,加上乐活·里的盛大开业,动工及调整的面积达 11 万平方米。一楼突破性地进驻了奢侈品、国际名表,并对国际妆品、国际饰品进行了完善补充;二楼汇集了国际二线女装、国际一线女装、设计师品牌、快时尚、文胸(原有男装、男包、男鞋移至四楼);三楼为设计师品牌集合、中淑女装、潮流时尚、女鞋;四楼蝶变为男装、男鞋、男包、羊绒羊毛、少淑女装等;乐活·里盛大开业,城市超市重装升级为吉林省最精致的现代化百货超市,无论从时尚度、还是品牌组合度、亦或是功能环境的现代化程度上,都达到了国内一流水平;六楼重新对布局进行了调整,更有内衣馆全新亮相;珠宝商场优化了品类布局;负二美食广场迁移至十楼美食城;原有负二美食广场改为智能停车场;五楼、七楼、八楼、十楼也都进行了全新品牌升级……动作之大、效果之显著,可谓惊艳和精彩!调整之后,各个楼层都补充了体验式功能性元素,例如一楼化妆品全新开设了美容房,消费者再来到欧亚商都,无论是城市超市的现代化和精致,还是周内外品牌女装的品质和奢华,都将会让你发自心灵深处的震撼!

同时,本次调整升级,欧亚商都还对购物环境进行了提升,从地砖颜色、尺寸、纹理的选择到天棚的设计改造,从灯光的一次次调试到货架的细节设计,从空调最优新风系统的引入到室内温度与湿度进一步把控,从公共区域的装饰到停车场智能寻车的上线……每一个细节,都进行了精细化的提升,让消费者逛街购物时,更加舒适和便利。“比家还舒适的购物环境,欧亚商都来为您打造!”

精致体验 3 次方:

精益求精之品牌·商品 汇集全球化的时尚先导

品牌和商品永远是销售的核心,更是一个国际时尚购物体验中心的重头戏。大家都有这样一个经验,凡是国内外经久不衰的品牌生产出来的服装,无论穿多久都不会觉得过时,而且穿着的舒适度、品质感、时尚感、设计感都是极强的。所以我们说,好的品牌,就犹如一个巨型磁铁,对消费者有着强大的吸引力。

最强大的优质品牌阵容,一直是欧亚商都的优势所在,更是欧亚商都的核心竞争力。2017 年,欧亚商都着力于厚植这一既有优势,对消费者最关心的品牌和商品进行了精致升级,新引进品牌达 671 个。一楼全新引进了国际名品 Cartier、IWC、EMPORIO ARMANI、HUGO BOSS、VERSACE·COLLECTION RED VALENTINO、VERSUS、FURLA、KARL LAGERFELD、STONE·ISLAND、PANDORA、GODIVA,国际知名化妆品 GIORGIO Armani 彩妆、SISLEY、CPB、IPSA 等;二楼进行了全新品牌提升,汇集了 SOLID HOMME、DANIEL·HECHTER、SEAN BY SEAN、CHARLES & KEITH、ILIJIN、RUCO LINE、FERRE、MARISFROLG、MOJO、KLOVA、LANCY、OBBLIGATO、SONG OF SONG、LA DANUM、MYTENO、NAERSI、KORADIOR、SEC、INSUN、XII BASKET、SOUL&FREEKA、DP、LAFEE 等,更有快时尚 UR 旗下的 ACC 系列首次在我国华北和东北区亮相于欧亚商都二楼;三楼全新引进了国内一线女装 ZUCZUG、Robyn Hung、COVEN GARDEN、NPAIA、MO&CO、AUM、DSF、MCA VCCI;四楼全新引进了 VICUTU、DIKENI、CARSYDA、SATCHI、KALTENDIN、港陈记;五楼全新引进了 MAMMUT、PATAGONIA、SPRANDI、D&X、THE SIMPONS、CHEAP·MONDAY、PAPERPLANES、GARMINS、巴塔克;六楼儿童家居商场全新引进了 LAVIE HOME、CURLYSUEL、EGO、Little MO&CO、WAYES 订制、越瑞安全座椅;B 座珠宝商场全新引进了 LOVE&LOVE、CHOW TAI SENG、DEBBIES DIAMOND、爱斯克金箔画、云可心、任氏玉器、满堂;城市超市全新蝶变为吉林省最精致的现代化百货超市,为了满足消费者对生活品质、环保、健康、时尚的追求,全新引进了 LEMNOS 奶酪、ZOTT 酸奶奶酪、EMMI 酸奶、FIELDS 酸奶、BEN&JERRY' SICECREME、ANMUM 奶粉、ANDROS 饮料等来自澳大利亚、美国、英国、法国、希腊等商品酸奶、牛奶、冰淇淋、奶酪、休闲食品、饮品等品牌;新引进了北麻、奥士达、韩美姬、Tescoma、美斐美利、艾美仕、Joseph、GL、贝印、CHEF-TOP、Sistema、Full·Cirle 等进口、高端家居生活类和进口清洁类品牌;新引进了渔库、沃金黑牛、巴巴帝果业、智齐悠地有机蔬菜、久恩野生菌类、森林家园生态猪肉等健康新鲜的食材品牌;也为了更好地配合饮食时尚的现代人群需要,新引进了越河粉、六大将辣味、魏少爷肉夹馍、熊饼侠、叫了鸡、巴厘炸弹烧本辅、TOPSALAD、肚徒、乐滋生活、百多滋甜甜圈、糯小米等时尚餐饮品牌,再辅以北京烤鸭、八珍王、首鲜等传统美味,为消费者呈现味蕾的极致飨宴,也让欧亚商都的整体购物体验更立体化、更多元化。

品牌升级调整后的欧亚商都,汇聚了众多国际、国内大牌,截至目前,欧亚商都国际品牌达 196 个,国内一线品牌达 95 个,其中服饰类独有品牌 91 个、设计师品牌 36 个。这些大牌,就像是一个个具有超强磁力的磁铁,吸引着来自四海八荒追逐时尚和品质的消费者。现在的她,宛若经历了一次完美蝶变,无论从品牌定位,亦或是商品组合,全部都向着国际化、品质化、年轻化、潮流化、个性化、创意化、热销化的方向优化提升,这也非常符合消费者对品牌和商品的精益求精的要求。可以说,升级后的欧亚商都,是东北三省首屈一指的国际时尚潮流集散地,熠熠其中,你将第一时间领略全世界的时尚走势,时刻走在潮流品质生活的前沿。

精致体验 4 次方:

精雕细琢之停车·服务 关怀备至的消费体验

在今年欧亚商都精致升级过程中,欧亚商都的停车场也进行了全方位的智能升级和扩建。其中仅欧亚商都四期乐活·里就新增地上及地下四层共 500 个停车位供消费者便捷停车。同时,乐活·里室内大型停车场还实现了智能车位查询、空车位实时监控等功能,让消费者到店停车再无忧!目前,欧亚商都 A 座地下停车场也正在全面扩建升级改造中,全面竣工之后,将为消费者提供更多的停车位,让消费者购物体验再升级!

随着人们生活水平的提高,实体店所承受的功能更多的是在愉悦体验的基础上促使产生的购买行为,除了商品体验感之外,舒适的购物环境、体贴周到的专业服务,都能直接决定消费者的购物体验是否愉悦。所以,只有精细化的软硬件管理,才能给予消费者最好的购物环境和服务。在消费者服务上,欧亚商都在原有百余项贴心服务的基础上,还在一楼观光梯、八楼客服中心、负二层客服中心增加了手机自助充电服务,在母婴休息室增设了免费换尿布台和免费饮水机等服务,处处细致入微、温暖至极。除此之外,欧亚商都现有三分之一的品牌推出了品牌茶歇、私人订制等个性化的专享服务,让消费者感受到了随处可见的感动与惊喜!

精致体验 N 次方:

研精致思之体验·发展 永不动摇的发展基石

“从新”发展、“精致体验”全面升级,2017 年年初至今,欧亚商都已阶段性完成了高端奢侈品、高端商品、中高端商品的最佳组合。在未来的发展中,欧亚商都将致力于推进更高品质的时尚生活,作为区域性中心城市的时尚中心,将会有更多的时尚元素在这里首发,并从这一源发地向外扩散。“精致体验 N 次方程式”的书写,将作为未来欧亚商都发展的基石,发挥“做精”优势,在欧亚商都购物中心化的进程中,脚步永不停歇,发展永无止境。同时,欧亚商都将结合遍布海南省、山东省、北京市、辽宁省、吉林省等各省、市门店的互为、互动组合优势,在“中三星”“大三星”战略中,起到先进团队的作用。相信在曹和平董事长“从新发展观”的指引下,欧亚商都的“精致体验 N 次方”战略将会越走越远,欧亚商都万至整个欧亚集团国际一体化的进程将不断加快!

结 语 *曹和平董事长认为,坚持“从新发展观”是欧亚集团领先市场的核心所在,这此要求欧亚门店遵循市场规律,跟随市场变化,在“1”的基础上,实现丰富的“+”!欧亚商都 2017 年大力度、高强度的品牌引进,正是切合了消费者日益增长的消费需求以及未来商业发展的走势做出的精准决策和果敢行动,遵循了曹和平董事长的“从新发展观”,市场在变化,没有前瞻性的市场研判,就没有对未来市场的超前掌控。欧亚商都,作为中国商业的一面旗帜,本年度超强阵容的品牌引进,将让她在未来商业竞争中时刻走在国际时尚的前沿,消费者需求的前列,永远地领先市场、占有市场、主导市场!*

家居儿童商场备战商都会员节

业务部严查担管,
商品价格保最低。
营运服务精细化,
顾客满意笑脸夸。
保卫安全生产查,
保驾护航人人夸。
物业天棚到地面,
室内室外忙不停。
家居儿童齐动员,
同心协力备货忙。
特供专供货源足,
特色活动掀点多。
万事俱备会员节,
力争销售创新高。

(商都 高明)

贺欧亚家电节

秋之初 家电节
战鼓鸣 号角响
百店齐 健康跑
欧亚人 共谋略
拓思路 大格局
信心足 力量聚
今扬帆 再起航
新纪元 创辉煌

(通化欧亚 左铁来)

观家电节有感

双辽欧亚家电节,
精彩活动游戏忙,
双辽欧亚如仙境,
商品齐整摆满堂,
员工引领忙不迭,
顾客购物刷卡忙,
商品打折质量佳,
双辽百姓人人夸。

(双辽欧亚 王一扬)

决战家电节

秋风起,秋叶落
欧亚人人在忙活
家电节,优惠多
听我一一向您说
第二件,享半价
五彩气球任您扎
大抽奖,大赠礼
无数好运等着你
员工们,不停歇
宣传条幅扯满街
发传单,细讲解
顾客称赞不绝嘴
买家电,来找我
得到比想象得多
欧亚人,齐动员
誓把业绩翻几番

(东丰欧亚 贾艳菲)

七夕欧亚情

七夕情,欧亚爱。
精品珠宝,全城巨献!
活动千般好,商品万里挑。
员工微笑服务,顾客喜上眉梢!
七夕今宵看欧亚,串尽红丝几万条!

(白城欧亚 李海燕)

我爱会日欧亚

岁月如梭,韶光易逝。重回首,去时年,拥尽风雨苦亦甜,夜阑珊,读无眠,听进春言,每天都是新的一片,不再清闲,望着洒满月光的星星一路向前。转眼间欧亚来到辽河的土地上已经有 18 个月了,回想 2016 年之初,不得不感叹曹和平董事长的魄力及战略布局。

欧亚的开店能力、欧亚的强势发展、欧亚的战略至胜演绎到全新的高度!在全国商业一片低迷之时,欧亚却实现了逆势增长,书写了逆势飞扬的奇迹!这不仅是奇迹,更是欧亚“三星战略”到了开花结果的最佳时期。

时光荏苒,转眼间,进入公司已经有一年半了,在这段时间里,双辽欧亚取得了多少丰硕成果,一项项殊荣,一次次突破。2 年里,我有过迷茫,有过困苦,有过失败,也有过成功,最终我学会了,做每一件事都应该用心去做,困难的事情用心做,简单的事情重复做,重复的事情精细做,最终就会成功。

还清楚地记得 2015 年 11 月 3 日,我被派到四平本店去学习,学习的过程中,我逐渐感到了欧亚大家庭的与众不同、深厚内涵的企业文化、规范的运营方式、人性化的管理等都给我留下了深刻的印象,作为刚入职的新员工,我努力让自己去适应公司环境,尊章守制,令行禁止,让我严格自律,终身受益,雷厉风行,脚踏实地,精益求精,让我很快融入到了欧亚这个大家庭之中,并找到适合自己的定位,虚心学习,自我完善,使我的工作能力不断得到提高。

2 年里,为了适应公司的发展要求,我先后任职在超市业务和食品区主管 2 个岗位上,所谓干一行爱一行,无论自己在企业充当何种角色,我从未因改变而抱怨,始终抱着一颗平常心,处处严格要求自己,竭尽所能,精益求精地完成好每一项工作任务。在这一年半里,商业知识、品牌文化、企业技能、现场管理、服务水平,对于我来说都是一种能量充电,是我在与企业的发展不断的成熟,我爱我的工作,我更爱我的企业。

欧亚总会给员工磨砺自己的机会,在这里工作,你的懒惰、你的退缩,只能让自己失去磨砺的机会,失去快速成长的机会。公司的飞速发展给我们机会的同时也给我们更高的要求,我时常告诫自己,要化压力为动力,不断完善自己,更要有企业是我家的心态,做一个有头脑、有担当、有思想的管理者,虽然在前进的过程中会有很多艰难险阻,但是,我相信,我们一定会乘风破浪,扬帆起航。

(双辽欧亚 李阳)

为梦想拼搏

每个人步入工作岗位的时候,都怀着满满的信心和动力,制定了一个又一个目标,希望在工作岗位上发光发热,开创属于自己的工作成就。

但理想是丰满的,现实是骨感的。又有多少人坚持下来了呢?遇到困难的退缩,嫉妒身边同事的好待遇,一路的跌倒,伤痕累累磨平了我们的斗志。多少人选择了放弃,甚至被抱怨、不作为这些负面情绪所影响,非但不前进,反而后退,甚至到最后选择了辞职。

在这个竞争激烈的社会,找到一份工作不易,要做出一番成就更不易。所以,无论遇到什么事情,都要迎难而上,要愈战愈勇,要有着积极阳光的心态。要自己和自己比,每隔一段时间给自己做一个小结,看看有什么不足,哪些仍需改进,离下一个目标还有多远。给自己定下目标一定要完成,不能受外界影响。

我们经常会羡慕那些功成名就的人,他们有着完美的事业,他们是我们努力的目标,是大家尊重敬仰的目标。但是我们只看到了他们成功的结果,却没有想象过他们是如何努力的,没有人的成功是信手拈来,都是经历大量的努力奋斗甚至是克服多少艰难困苦得到的。这些凝聚了他们的能力,是他们实力的体现,我们与其在这里羡慕他人的成功,不如想一想自己的能力是什么。如何将之发扬成自己的实力,有实力才有说话权。

努力到无能为力,拼搏到感动自己!永远告诉自己,我可以!当你站在顶端的时候,再回首,你会发现自己的努力都是值得的,你的努力得到了回报,那些委屈,那些困难,都会成为你最珍贵的经验与历场。(欧亚卖场 刘岩璐)

店长交流会心得

8 月 21 日,我作为一名听众参加了店长交流会,深感荣幸与自豪。听到各位的分享受益匪浅,仿佛走进了学霸的世界,知识的海洋。

通过各位销售精英的分享,感触很深,同时也看到了自身的不足和缺点,在以后的店铺管理和销售学习中有待提高。以下是我通过这次学习对销售的认识和管理分析:

一、什么是销售:销售是张嘴开张闭嘴关店,销售最主要就是用嘴去说,要围绕自己的产品去说,要围绕顾客的需求去说,说出的话让顾客认可掏钱买单。说的同时也要了解顾客类型,根据不同的类型,使用不同的方法:生客类的是礼貌,熟客类的是热情,急客类的是效率,慢客类的是耐心,有钱类的是尊贵,没钱类的是实惠,享受型类的是服务,挑剔型类的是细节,犹豫型类的是保障,随和型类的是认同感,只有你根据顾客的类型和需求,选择适合他的商品,满足顾客的购物需求,这样才能成交。

二、店铺管理:分为商品管理和店员管理。商品管理:首先保证商品的安全和清洁,新品到店后店员必须学习相关的商品知识,每个人必须知道商品的摆放位置,顾客需要第一时间拿给顾客,只有熟悉商品,业务知识强,在销售过程中才能有说服力,顾客才能信服你。店员管理:时刻做到眼睛里永远有顾客,肩膀上永远有目标,胸膛里永远有激情,每天我们只围绕两个词去做就是“销售”和“挣钱”,保证来到专柜说对话,做对事,到月末才能挣到钱。

三、店铺 VIP 管理:店铺的 VIP 就是店铺的核心,店铺的销售如何,取决于有效 VIP 的数量,VIP 工作是一个店铺的重中之重。首先人人做到只要有销售有意向,就要留下顾客的资料加微信,平时管理做到分门别类,标注顾客当时消费的商品、特征、喜好。平时关注顾客的朋友圈,例如点赞、分享,让顾客知道深宝就来欧亚商都。主顾客维护非常重要,顾客需要平时多多用心维护,并不是新品到店了,需要顾客消费时才去维护,例如:生日祝福、节假日问候、各种温馨提示,平时在和顾客交谈多留意顾客说什么,做到心中有数。我们任氏玉器满堂专柜的超 V 顾客许女士,在专柜消费第一单是蜜腊,由于其儿子结婚要买珍珠项链,专柜没有珍珠系列,通过我们耐心全面的讲解和周到热情的服务,巧妙的把珍珠转换成了蜜蜡,许女士一家非常的高兴,最后成功销售。在沟通过程中得知她儿子 5 月 28 日结婚,就在结婚当天,我们发结婚红包,并送上祝福。许女士一家非常开心,连连称赞欧亚商都,称赞我们专柜。后来许女士在我们专柜不断消费,最主要转介绍成功数单,由此可见 VIP 顾客开发和维护的重要性。

感谢欧亚商都为我们搭建的销售平台!感谢顾客程序我们达成梦想!感谢店铺销售第一名助我们成长!请相信一点一滴付出的力量,付出总会有回报!在未来的经营销售路途中只有两条路,或者自己研究自己突破,或者学习借鉴其它企业先进经验,时刻做好入无我有,人有我优,人优我特的经营理念,全力以赴做好每一件事,全力以赴为欧亚商都的明天贡献自己的一份力量。

(商都 李红艳)

刀靠石磨 人靠事磨

生活中,并不是所有的事情都是设有坎坷,一帆风顺的,上天给了你一条布满荆棘、泥泞不堪的路,一定是因为道路的尽头拥有落英缤纷的桃花源。

2017 年 7 月,经历了 3 个月的工作空白期之后,我走进了欧亚卖场当头城,带着不安和期待,我来到了当当城,通过了面试,经历了试用,一个月后,我成为当当城一名正式员工,融入到了这个积极、温暖的大家庭中。由于刚好暑期,每天来进行职业体验的小朋友很多。最开始因为还不熟悉新的环境、新的工作流程,每天给自己的压力很大,一直怕自己会出错,怕无法解答客人的疑问,还好我的身边有一群不嫌我烦,一直在耐心帮我解答疑问的同事,在我差点就要退缩、逃避的时候,及时开导我、安慰我、鼓励我,大家的帮助给了我很大的力量,让我有信心迎难而上。

我一直觉得儿童教育是一个很单纯的行业。选择这个行业,其实是需要很大的勇气的,每天要面对的都是对世界充满了无数未知的小朋友,所以我们的一举一动、一言一行都要更加仔细,更加用心。面对孩子天真的笑脸,总觉得自己也在“言传身教”,任重而道远。在这个过程中,可能会遇到很多的误会与不解,但是当听到体验结束后,家长们同孩子:“今天开心吗?”孩子都挺别高兴的大喊:“开心”。这个时候,就觉得所有的努力和付出都很值得。

之前看过一句话:“行动是治愈恐惧的良药,而犹豫、拖延将不断滋养恐惧”。人经历的问题越多,解决问题的能力才会越来越强。就像我,从懵懂胆怯到现在的勇于主动去解决家长的疑问,这应该也叫作成长吧。如同刀要越磨才会越锋利,人只有不断去经历,不断去解决问题,才能磨练出更好的人生。(欧亚卖场 董琪琪)

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 130100 邮箱 today_ouya@163.com

2017 年 8 月 30 日
第 23 期 总第 464 期

欧亚卖场跻身中国民营企业 500 强

本报讯(欧亚卖场 刘怡梅)8 月 24 日,“2017 年中国民营经济 500 强发布会暨民营经济发展峰会”在泉城济南隆重举行,欧亚卖场以总销售额 133 亿元的业绩,首度进入中国民营企业 500 强榜单,位列第 449 位,成为吉林省首家进入该排行榜的商业企业,东北地区也仅有两家商企入榜。

中国民营企业 500 强依据每年民营企业全年经营情况,由全国工商联组织各界权威专家经过客观公正评定、严格审核、层层筛选与调研评议之后产生的,是唯一由中国官方机构联合评选的民营企业排行榜。该榜起点高,范围广,行业多,影响大,今年入围门槛为 120.52 亿元人民币,比上年增加 18.77 亿元。榜单汇聚了来自全国范围内的各行各业的民营企业,涉及到建筑业、互联网、汽车制造、零售业、医药、保险业、金融服务等方方面面,华为、苏宁、京东、万达、万科等均名列其中。欧亚卖场能在强手如林的企业中崭露头角,是因为欧亚卖场多年来按照欧亚集团曹和平董事长设计的“欧亚卖场要做大”的战略目标不懈努力的又一个丰硕成果,是不断完善、实施“购物中心 +”营销策略的阶段性成就。

2016 年,欧亚卖场自主创新能力显著增强,质量效益稳步提高,社会贡献继续加大,在国内外形势错综复杂和经济下行压力巨大的大背景下,走出了一条独具特色的发展之路,形成独到的企业文化氛围,发展之路越走越宽,在稳定增长、调整结构、增加就业、改善民生、履行社会责任等方面发挥了重要作用,实现了整体规模的大幅提升、质量效益的稳步提高和经营结构的持续优化,各项经营指标同频共进,连续多年实现销售、利润、纳税等经济数据两位数增长。本次欧亚卖场凭借良好的经营实力与社会影响力,一跃跻身中国民营企业五百强行列,为欧亚集团挣了光,为我省我市民营企业的发展提振了信心,对地方经济的发展、振兴东北老工业基地、提高人们生活的幸福指数起到积极的促进作用。

长春欧亚集团股份有限公司工会第七次会员代表大会隆重召开

2017 年 8 月 29 日下午 13:30,长春欧亚集团股份有限公司工会第七次会员代表大会在欧亚集团一楼会议厅隆重召开。会场内气氛严肃热烈,主席台上“长春欧亚集团股份有限公司工会第七次会员代表大会”的会标格外醒目,背幕正中是由“中”“工”两个字叠加在一起的工会会徽,10 面鲜艳的红旗分列两侧,金色的会徽与鲜红的旗帜相映生辉。到会的 175 名会员代表(应到代表 187 名)神情庄重、精神饱满。长春市总工会党组成员、经费审查委员会主任高长春、市总工会财贸轻纺工委主任葛丽参加了大会。集团公司党委副书记、工会主席张立丽主持会议。

瑞祥/摄

张立丽代表上届工会委员会在大会上做了题为《凝聚共识谋发展履职尽责经新篇》的报告。报告全面客观、实事求是的对欧亚集团工会六次会员代表大会以来的工作进行了回顾总结,充分肯定了集团广大职工和基层工会组织在促进集团发展、构建和谐企业中发挥的重要作用。提出了未来五年集团公司工会工作的指导思想和主要任务,号召集团各级工会组织要服从和服务于公司改革发展大局,以扩大工会工作覆盖面、增强工会组织凝聚力为基本要求,履职尽责、扎实工作,以更大的担当,更实的作风,更足的干劲,团结和带领全体职工,为实现“员工富裕、企业兴旺、社会发展”努力奋斗。集团公司总会计师程秀茹做了《长春欧亚集团股份有限公司工会六届经费审查委员会工作报告》,集团财务处处长韩淑辉做了《长春欧亚集团股份有限公司工会六届委员会财务工作报告》。

会上以无记名投票的方式选举产生了中共长春欧亚集团股份有限公司工会第七届委员会委员 9 名(按姓氏笔画排序):王丹、严霁、苏春焕、李新志、张小琦、张立丽、张丽红、姜羿丞、黄淑梅;长春欧亚集团股份有限公司工会第七届经费审查委员会委员 5 名(按姓氏笔画排序):王华、张惠敏、陈文杰、韩淑辉、潘淑琴;长春欧亚集团股份有限公司工会第七届女职工委员会委员 7 名(按姓氏笔画排序):于泽、王毅、刘凤华、吴花子、张丽红、宣辉、姜羿丞。

会上,长春市总工会高长春主任做了重要讲话,对欧亚集团工会工作给予了充分肯定并提出了殷切希望。

最后,大会在《国际歌》声中闭幕。

又讯: 长春欧亚集团股份有限公司工会第七次会员代表大会闭幕后,分别召开了长春欧亚集团股份有限公司工会第七届委员会、经费审查委员会、女职工委员会第一次全体会议,一致通过张立丽同志当选新一届工会委员会主席,韩淑辉同志当选经费审查委员会主任,张丽红同志当选女职工委员会主任。

欧亚联营获评沈阳市“文明单位标兵”荣誉称号

本报讯(欧亚联营 潘妮娜)2017 年 8 月,捷报再次传来,欧亚联营在沈阳市委、市政府开展的 2014-2016 年度精神文明创建活动中被评为“文明单位标兵”。

欧亚联营在日常工作中,始终坚持物质文明和精神文明两手抓,经过全体员工不懈的努力,精神文明建设工作成效突出,从一定意义上说,公司在社会上发挥了示范引导作用。欧亚联营全体员工将继续努力,不断进取,力争为公司赢得更多的荣誉。

欧亚商业连锁第二届家电节完美收官

本报讯(商业连锁 宋嘉星)8 月 19 日-27 日,欧亚商业连锁举办了为期 9 天的(万人空巷狂抢大牌 8·19 欧亚电器“大动作”低价来袭)第二届家电节。这是欧亚商业连锁 2 省 23 地 90 店组合出击,百余家电品牌强势联盟,备具竞争优势为的家电节;是一次检验欧亚商业连锁“做多做强做大”发展成果的家电节!9 天的时间里欧亚商业连锁创下可人的销售业绩,再显欧亚商业连锁的独特吸引力和爆发力!

8 月 19 日当天,欧亚商业连锁与全球知名家电厂商联手,推出“第二件半价”的大型让利活动,为第二届家电节市场的销售添了一把大火,拉开了整体的序幕。活动现场的火爆人气,更是说明本次家电节销售的火热程度。不仅现场咨询、购买的消费者人潮涌动,各大品牌商的“10 大品类预存 10 倍增值再送好礼”,也让广大消费者享受到了“放价”的畅快。

为了回馈消费者,将购物热度持续升温,8 月 20 日起至 27 日,家电节将继续开展放价,继续加大直降返现力度,全场品牌家电满 2000 元返 120 元。

“不知道家电节后,优惠还有没有,所以趁着欧亚家电节做活动给家里换了冰箱和洗衣机。”“国庆期间我带家人出游,听说欧亚提前打折优惠幅度还挺大。这不,就特地趁出游之前来参与活动。”活动当日,不仅超低优惠政策颠覆全场,吸引了大批消费者前来选购。而且一些十一要出游的消费者们也提前进行了消费,期待这一年一次的家电超级盛宴,都希望能够借此机会选购到最心仪价格也最实惠的家电产品。

商都城市超市升级调整

本报讯(商都 郑淑萍)八月,虽然秋日的风送来一季清凉,但闷热的天气依旧让人燥热难耐。为抢占市场先机,适应市场需求,打造时尚空间,为消费者提供一个更加舒适的购物环境,商都城市超市打破传统布局,进行了为期三个月的升级改造。

城市超市在工程部、技工班、信息部等部门的大力支持下,在商场姚经理的指挥带领下,超市人展开了一场黑夜与白昼的对抗战。此次调整,城市超市无论从硬件设施还是到软件设施都在逐步地兑变,从灯光、货架、地面到商品陈列都在力求做到全面的协调与美感。为一处展架放置更加合理,工作人员只对量制了一遍又一遍;为保证生产安全超市人分批值夜班看守火点,为服务品质能匹配新的购物环境,超市多次组织了礼仪培训、收银培训和各种应急预案培训。多次组织召开市场调研研讨会,博采众长,不但让员工们开阔了眼界,也让员工们在历练中得到了成长。

装修期间的环境卫生是一个难题,超市人克服干难万阻,每天不管前一天工作0多晚次日都能早早地来到单位打扫卫生,以干净整洁的姿态迎接八方来客。一份付出,一份收获,超市人用智慧与汗水去拼搏希望,放眼未来,前方的路铺满了鲜花,城市超市正整装待发,蓄势远航!

欧亚商都七夕聚惠购浪漫

本报讯(商都 孙红超)8 月 25 日-28 日,为庆祝七夕情人节的到来,欧亚商都特别推出了“七夕情人节”活动,国内外知名充斥着浪漫和甜蜜的气氛,黄金珠宝节、家电节、婚庆节、节节精彩,还有超大的实惠、超大的力度,销售场面异常火爆。

聚惠购浪漫

活动期间,欧亚商都各大名品服饰大力度回馈基础上满额再加送电子礼金;妆品满额送券,再享逐级赠礼;彩妆券、咖啡券免费大放送。COACH7 折优惠;MCM、FURLA 现金大抽奖;PANDORA:满额赠手链;兰蔻、希思黎、雅诗兰黛、娇兰、倩碧、雪花秀、欧舒丹、科颜氏、WHOO、悦木之源、CPB、娇蕾诗、纪梵希、博柏利、阿玛尼香水等进口妆品品牌推出逐级赠礼等一系列促销活动。在这个特殊的日子里,为爱人送上一份精挑细选的礼物,赋予着爱的真谛,诠释着爱的疏言。

珠宝节、金店节、婚庆节、节节精彩

七夕情人节,欧亚商都携手万款珠宝倾力打造“珠光耀饰”黄金珠宝节。黄金直降,镶嵌折后直降 3000 元立减 150 元。全场满额逐级赠礼,刷工行信用卡满额再享优惠。周大福、谢瑞麟、潮宏基等各大知名品牌全力推出优惠活动。除此之外,模特走秀、鲜花赠礼、小提琴表演、永生花贴画课堂等活动精彩纷呈。婚庆节也携手各大知名床品、厨具品牌献礼,床品优惠套装惊爆特价,厨艺沙龙、美食沙龙等特色活动绽纷上演。

除此之外,8 月 25-27 日,各大名品家电抄底价折扣基础上满额大返现、幸运大抽奖赢现金储值卡及生活好礼。大学生凭证件购买苹果电脑手机优惠立减、美的满额逐级返现金卡、泉来净水器特价 2880 元等一系列品牌纷纷献礼均推出优惠活动。

系情人结 赢红包

情人节当日,欧亚商都乐活·里携手支付宝特别设置了签到墙供春城市民留下浪漫爱的痕迹。“月老”亲手为现场顾客系情人结,红色代表已婚,粉色代表情侣,金色代表单身。本次活动,为年轻情侣提供了一个表达情感的舞台,为单身朋友提供了交友互动的机会。更有实景结婚照美陈供大家合影留念,并赠送精美巧克力,与爱人携手欣赏乐活·里段子墙。

最令人惊喜的是,在乐活·里使用支付宝消费还有机会获得红包,最高赢取 999 元。

这个七夕,欧亚商都为春城市民成功地奉上了一场动人心弦的七夕盛宴。

曹和平董事长出席全国贸联会第 43 次高层论坛

卖场家电节 首日谱华章

本报讯(欧亚卖场 刘杰)8月19日,欧亚集团家电节盛大启幕,经过广大消费者的热情参与、全体员工的倾情付出以及广大供应商的积极配合,欧亚卖场家电节首日销售突破3800万元,同比增长150%,占集团总销售49%,惊人的销售数字鼓舞着每位卖场人,同时也彰显了卖场家电的霸主地位。

活动首日,未到开业时间,卖场的各个门口就已经挤满了消费者,20万平方米的停车场更是一位难求,可见卖场家电在春城消费者心中的无限魅力。开业不到一个小时,交款台就排起了长龙,在冰洗区、电视区更是人头攒动,国产电视Hisense、TCL展区消费者格外密集,针对本次家电节,这两大品牌更是推出两款专供机型,成为消费者与员工抢购的目标。

经过一天的激烈角逐,部分品牌销售均在全国、东三省、吉林省名列首位。其中:三星电视、Hisense电视、TCL电视、长虹电视、松下冰洗、西门子冰洗、小天鹅冰洗、海尔冰洗、美的冰洗、博世冰洗、海尔空调、美的空调、方太烟机、老板烟机、火王烟机、普洁厨宝烟机、西门子烟机、史密斯热水器、美的热水器、威能壁挂炉、BOSCH壁挂炉销售排名全国第一!三星冰洗、华日冰箱销售排名东三省第一!苏泊尔小电、美的小电、九阳小电、松下小电、飞利浦小电销售排名吉林省第一!

这喜人的数字,体现了全体卖场人的辛勤付出!骄人成绩取得的背后,得益于各方的紧密配合,厂商增派促销能手、卖场加派收银员和安保人员、后勤部室全程监护并通力配合,这些因素确保了活动有序进行。

心往一处使、劲往一处用,这就是欧亚卖场人,他们用辛勤的汗水浇筑着每一次的销售奇迹,正如卖场领导在家电节誓师大会带领员工高喊的口号一样:"我们一起加油!加油!加油!"

双辽欧亚人心共振 全员齐动打响家电销售大战

本报讯(双辽欧亚 曹冰琪)豪门盛宴落辽城,欧亚大军聚门庭,宣传方队红似火,销售大战从军行!

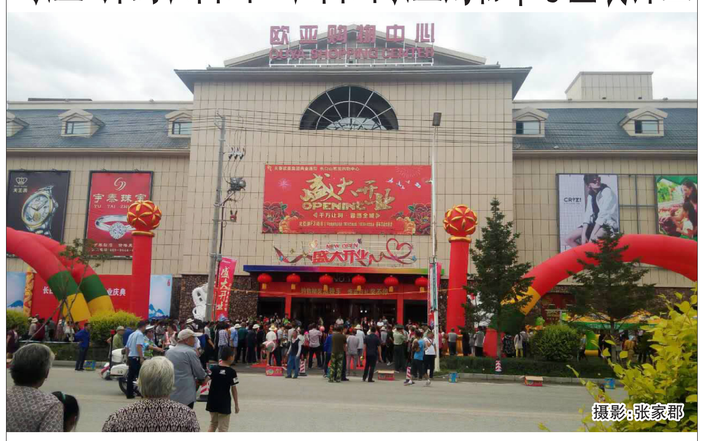
八月的骄阳热情如火,八月的双辽流传着一段佳话,八月的欧亚被百姓奔走相告!在这个不寻常的八月,欧亚又有大动作了!为弘扬真诚服务,切身为百姓谋福利,在万众期盼中,我们迎来了欧亚商业连锁8·19第二届家电节。

本次家电节欧亚商业连锁推出了"百店万人健康跑"的宣传仪式!作为百店的其中一家门店,双辽欧亚几百名员工抖擞昂扬,全员参战!在8月14日这一天,骄阳似火,彩旗飘扬!双辽欧亚门前人声鼎沸,热闹非凡,一片美好与生机!最引人注目的是30名骑手站在他们的坐骑旁边,每一个人脸上都洋溢着必胜的决心,他们是我们的电动车宣传大队;我们的举牌健跑员工也整装待发;再往后看是我们的背包旗方队,他们身着着我们的宣传背包旗,每一个人都散发着自信的气息,因为他们知道他们背负的不仅仅是一面简单的旗帜,更是一种责任和使命!我们应该牢记这种时代与欧亚赋予我们的使命,因为我们是骄傲而自豪的欧亚人!

我们时刻准备着,迎接挑战!此次家电节,受刚刚过去的7月8日家电内购会的影响,可能会有些难度!但是在8月14日这天清晨,我们听到了一个不一样的声音,听到了一种必胜的声音!双辽欧亚几百名战友早早地来到双辽欧亚门前,等待着使命的下达,他们每个人都昂首挺胸,仿佛像是走上战场的战士,一名为欧亚的销售大战而奋斗的战士!作为本次启动仪式的主持人,看到如此场面,深深的为之动容!前来观看的双辽百姓无不为之叫好,我相信在欧亚落户双辽之前,他们不会相信,作为一个商场,会有如此让人振奋的精神!我相信他们更不曾见过像欧亚这样的优惠政策和力度!曾记得曹和平董事长说过一句话:"店庆不是营销而是回馈"!是的,本次家电节正是秉承回馈消费者朋友们,让消费者朋友们切身体会到欧亚活动的实惠!

欧亚家电节,百姓购物日!双辽欧亚在欧亚商业连锁大方向的指引下,一定会打赢此次销售大战!全员上下在8月14日宣誓仪式上,在双辽百姓的见证下共同宣誓:"英雄团队,齐心合力,完成任务,共创佳绩,我行,我行,我一定行,我们双辽欧亚一定行!"

"欧亚"开到长白山 长白山欧亚购物中心盛装开业



摄影:张家都

本报讯(白山欧亚 刘金艳)金秋八月,桂花飘香,这样的时光弥漫起生命秾郁的芳香馥郁。2017年8月17日,一个令人兴奋的日子,长白山欧亚购物中心盛大开业了!依据"以春为腹地,进军国内市场,实施'南进北拓,辐射全国'"的"中三星"战略,致力于和国际市场接轨的投资环境,长白山池西区已成为中国乃至整个亚洲最具吸引力的投资区域。长白山池西区政府区委书记胡学友、常务副区长陈显全、副区长王恩志、欧亚会兴公司总经理丁贵宾、长白山欧亚购物中心经理董小华、各地厂商代表及媒体同仁出席了开业仪式。

长白山最大的时尚生活超市、最大家电卖场、最全美食广场、潮流名品集合地——长白山欧亚购物中心必将获得企业发展、攀跃事业高峰。长白山欧亚购物中心新事业开篇序曲为欧亚增添一个盛情绽放的音符。长白山欧亚购物中心秉持欧亚企业文化核心价值观,以顾客需求为导向,致力于打造百姓满意的购物商厦。如此精心打造,人们翘首期盼的长白山欧亚购物中心如约而来,盛装启幕!

池西区位于长白山西北麓、松花江上游,处在池北区和池南区的中心位置,距离长白山主峰仅68公里。区位优势极为显著,随着长白山大街和天池大路的贯通,以及基础设施的完善,中心城区将初具规模,新建成了长白山机场,而靖松铁路、营松高速也正在紧张的施工过程中,这些交通设施的建设,与原有的交通加在一起,加上正在建设的东边道铁路、和大高速的过境规划,形成了航空、铁路、公路齐备的交通网络,使池西区有更多的发展空间。欧亚集团董事长曹和平高瞻远瞩,应时而上选址于此可谓运筹决策。长白山欧亚购物中心的成立为周边居民乃至全国各地到长白山度假的名人雅士提供了集购物、休闲、美食一站式便捷服务。

开业期间多重好礼章到手状:免费抽奖、千万让利惠及全城,长白山欧亚购物中心必将为池西区掀起崭新的篇章!

白城欧亚罗西尼钟表举行大型展卖会

本报讯(白城欧亚 李海燕)在七夕情人节到来之际,白城欧亚罗西尼钟表在一楼天井处举行大型展卖会。

罗西尼钟表一直以"时间因我而存在"的宣传语在国产表行业中独占鳌头。这一次的展卖会广家宣传力度空前,尤其在"中国的情人节"七夕到来之际。部分表款3-5折,厂家还推出特供表款,价格低至268元。活动期间凡购买罗西尼手表的顾客还参加抽奖活动,吸引众多顾客选购罗西尼手表,每日销售万元以上,更巧的是罗西尼与欧亚集团都是33周年。携手并进,互利共赢,使我们共同进步、共同发展。10天的展卖吸引顾客数千余人,在这十天里白城欧亚员工付出了辛勤的汗水和努力,虽然有苦累但我们不放弃,这就是我们欧亚人。

乌市欧亚第二届家电节开门红

本报讯(乌兰浩特欧亚 冯佳鹏)8月19日欧亚第二届家电节震撼低价来袭。有了前期的宣传认筹铺垫,家电节首日乌兰浩特欧亚四楼顾客摩肩接踵,第二件半价的活动更调动起了顾客的购买欲望。当日还有夜卖助阵,经过一天的忙碌,最终19日当天销售150万元,夜卖时段销售65万,占比当日销售的43%,150万的销售活动期同比增长149%。20日活动第二天顾客的热情依然不减,单日再次实现72万销售,同比增长更是达到了650%,两日累计222万,同比增长230%,这一串串惊人的数字让乌市欧亚家电的伙伴们充满了信心,对全年2900万的任务也充满了信心。

"不积跬步无以至千里",全体乌市欧亚人会继续保持高昂的斗志,会继续将"铁军精神"发扬光大,在剩余的7天活动期内定会抓住销售良机、抢抓销售业绩,向欧亚商业连锁交上一份满意的答卷!

商都珠宝商场约"惠"七夕 邂逅真爱

本报讯(商都 于洪敏)八月盛夏,商都百日竞赛如火如荼进行中。期间珠宝商场8月19日至28日精心策划举办第十二届黄金珠宝节,大庆十天,全场名品大折让,折后满额3000元再立减150元,多重赠礼等活动异彩纷呈。8月26日珠宝商都特色活动更是引爆七夕浪漫的真谛。珠宝商场整体鲜花氛围布置,花的海洋呈现一派七夕的浪漫,潮宏基在商都超V室举办"特别的爱给特别的你"臻爱永生花缺画"会员沙龙;老凤祥现场主持游戏抢答,迪士尼玩偶、现金红包大派送,吸引大量客流;周大福现场珠宝展设计"印相"七夕上弦月,真爱此刻免费微信打印相片,同时举办大型外籍男模秀,"七夕邂逅最美的你让我相爱吧"活动,现场鲜花大派送,高大帅气的外籍男模手捧玫瑰气场庞大,现场画面异常唯美,吸引了大量顾客驻足观赏,拍照合影,气氛热烈,人气火爆,当日达成销售152万元,其中周大福达成销售62万元,同比增长33%,极大带了商场整体销售。

(吉林欧亚商都综合体 保卫部)

梅河欧亚举行首届波司登羽绒服大型员工内购会

本报讯(梅河欧亚 王雪)"首夏犹清和,芳草亦未歇,"在这迷人的七月盛夏,梅河欧亚购物中心迎来了首届波司登羽绒服大型员工内购会,7月22日-23日,波司登厂家首次驻入梅河欧亚,提前为梅城百姓与员工送福利。

本次内购会在商场领导和员工的大力宣传下,取得了非常好的宣传效果,员工们纷纷以微信、电话、传单等方式相互告知亲朋好友这一喜讯,并为家人朋友预留员工内购卡,让梅城人民再次感受到梅河欧亚的真诚,体会到梅河欧亚员工热情周到的服务。内购会现场人山人海,盛况空前,销售额时时增长,员工的服务热情有增无减。实现了首日突破1231件,销售金额达23.02万元的惊人业绩。

最后以45.73万元的销售金额为这次内购会画上了一个圆满的句号,本次内购会的圆满成功与商场领导的睿智指挥和员工的积极配合是分不开的,充分体现了团结就是力量。我们要紧跟企业发展步伐,以更加饱满的工作热情,更加昂扬的拼搏斗志,去开拓进取礼实工作,在领导的指挥下奋勇向前,希望欧亚明天会更好!

四平地直街店接待军演部队获荣誉锦旗

本报讯(四平欧亚 郑丹彤)英雄城里聚英雄,寥廓空天竞寥廓。举世瞩目的"航空飞镖2017国际军事比赛"结束了,四平向全世界传达了比赛的盛况及东道主城市的魅力,更是体现了主人待客的温暖。在四平大区欧亚购物中心的高度重视下,四平欧亚为"航空飞镖"顺利进行奉献了一首"担当之歌"。

"军事比赛需要的,都是重要的!"这是欧亚超市地直街店抽调相关人员集中办公,专职负责督促协调调度工作,更周到地为此次航空比赛服务。地直街店全体员工热情接待了前来参演的94032部队,帮助战士们挑选满意的商品,预定了大量的生活必需品和返程的礼品,调货、购买过程中,都有员工及领导全程陪同,第一时间满足其所需,不论烈日暴雨,按时保质保量的送货到部队。优质的服务得到了战士们的一致好评,在"航空飞镖比赛"结束之际,特送上锦旗一面以表示感谢。

"把顾客当朋友,视信誉为生命",此次接待工作中,地直店更好地诠释了这一经营理念,"航空比赛"虽然结束了,但战士情怀依然在,地直街店不说再见。我们将会继续保持这种优良作风,努力做好自己的本职工作,更好地服务每一位顾客,为地直街店再添光彩。

同庆欧亚商都第13届会员节 欧亚商都奥特莱斯9月全城"惠"

本报讯(商都奥莱店 综合办)同庆欧亚商都第13届会员节,欧亚商都奥特莱斯9月全城"惠"!9月1日至17日期间,钻石卡会员积分返利加倍送,买多少送多少!欧亚商都奥特莱斯钻石卡"积分"倾情回馈,升值大兑换,会员购物即可凭钻石卡和购物小票换取精美礼品,套碗、水晶果盘、挂烫机……赶紧把它们带回家。会员节期间,欧亚商都奥特莱斯更有"特惠"大手笔推出,百万积分倾情送,10万套彩虹杯循环送,百台自行车等时尚大奖等你来!

狂欢·欧亚奥莱 服饰全场2折起 折上再惠30%-10%

名品+实惠,省钱券奥莱!活动期间,欧亚奥莱服饰全场2折起折上再惠30%-10%,满198元以上送10元超市代金券(30元以上使用),领取地点为1F、4F、6P咨询台。欧亚奥莱国际名品全场1折起,部分8折降75折或7折,MK小背包1000元、PRADA手包1790元、芭伯瑞T恤1470元、杰尼亚T恤1050元、菲拉格慕女鞋2963元……超多精品,超多特惠等你来!

盛宴·欧亚奥莱 钻石卡会员积分返利加倍送

同庆欧亚商都第13届会员节,欧亚商都奥特莱斯也推出了一系列精彩的活动,店内消费钻石卡积分双倍返利,原1000积分=21元电子券,活动期间1000积分=42元代金券。如果你是超V会员,活动期间到店购物还能获赠纸杯6联包1提。钻石卡1000积分可兑换35元十足代金券!升值大兑换!500积分就能换钻石6件套碗或华莹水晶果盘1个,1500积分可以兑换富米云毯1条或磁疗养生枕1个……精彩兑换礼还有收纳箱、挂烫机、折叠自行车、电烤箱等一系列品质好货哦!

精彩·欧亚奥莱 好礼全城送 免费停车一天一次

欧亚商都奥特莱斯每一次活动都是精彩纷呈!9月1日至3日,欧亚奥莱10万套彩虹杯循环送。欧亚奥莱官方微信会员消费满99元以上,即可保留购物小票,参加线上平台每日10:00、17:00两个时段内的抽奖活动,每天限参与两次。如果当日未中奖,小票可保留,第二天继续参加,直至活动结束!今天不中明天抽,明天不中后天抽,总有抽中的机会!来欧亚商都奥特莱斯购物,VIP会员最不用担心的就是找不到车位,因为停车场都为您准备好了!免费停车一天一次,为您定制专享服务免费停车!

童装区乔迁新禧 众人筑梦童乐汇

本报讯(欧亚卖场 孙慧子)八月的秋风送来了些许的微凉,却没有褪去欧亚人工作的热情。欧亚卖场休服童装商场童装区在8月16日从二楼20号门喜迁至1号门新址,为了这场盛大的乔迁之宴,商场的各位领导、亲爱的员工同事们也微情高涨地参与到童乐汇的精心打造中来。

我们每个人都曾经有过七彩的童年,那是我们对童年梦幻的记忆,是儿时最纯真的天性。在为期一个多月的装修改造中,我们付出了辛勤的汗水,也收获了劳动中的喜悦。在即将开业的前几天,商场经理带领我们两个班的全体收银员,在保证不耽误正常工作的前提下,每天利用下班空闲时间奔赴正在打造中的童乐汇,对围挡里面装修的地面卫生进行彻底的清扫。大家在一起分工明确,有的拉车拿锯末,有的拿铲子对地面上的胶渍大白污渍进行刮铲,进行全面彻底的处理,还有的拿推子和扫帚清理地面残留的灰尘,大家你一下,我一把,抱起袖子加油干!忙的不亦乐乎!谁也没有一声埋怨,没有任何顾虑,大家都不怕脏不怕累地抢着干,好像有使不完的劲。

我知道谁也不是钢铁巨人,谁也不是超人,我们所做的是因为这不仅仅是我们所热爱的企业,更是我们所忠诚而为之付诸奋斗终身的事业,这是欧亚人的骄傲,也是作为欧亚人所自豪的,企业的兴旺发达才能使得员工富裕,家庭和谐。

新的经营布局会给消费者带来全新的购物体验和时尚美感,童乐汇汇集了全国各地高端大气的时尚童装、童鞋、玩具、儿童学堂等等,这既是孩子们购物玩乐的天堂,也是孩子们成长学习的天地。童乐汇的打造正是对卖场"购物中心+"模式的印证,未来我们还会在企业的带领下,不断成长不断学习,铸就属于欧亚人的梦,中国的梦!

双辽欧亚举全员之力宣传第二届家电节

本报讯(双辽欧亚 李佳琦)浓情八月,情满欧亚。8月14日早7时,双辽欧亚全体员工在双辽欧亚购物中心正门前,组织召开了欧亚商业连锁8.19第二届家电节暨百店万人健康跑双辽欧亚启动仪式。30辆白发组成的电动车宣传队伍,排成三排整装待发,背包旗队伍与举宣传牌的队伍分列其旁,并然有序。等待着出发的号角,对此次家电节进行大规模的游街宣传。

《欧亚之歌》的响起振奋人心,《欧亚之歌》乃我们的企业之魂,在全员齐唱《欧亚之歌》之后,由家电商场经理对此次家电节活动进行宣讲,并详细介绍了此次家电节的活动方案,震撼滚动大抽奖、游戏大战、购物套圈等一系列精彩经显的活动,在为顾客提供一份粽心如意的商品的同时,也能够收获一份惊喜、一份喜悦。供应商朋友也积极配合商场的活动,推出了特价机、优惠机等诸多利民的优惠政策。各商场部室梳在双辽的大街小巷。为了确保8·19第二届家电节的圆满成功。经领导班子决定,开展了一系列的宣传活动,在主要街道路口拉条幅,在各个小区张贴及发放宣传海报,主管领导跟随广告宣传车下乡宣传,均起到了良好的宣传效果,前来预订和询问的顾客络绎不绝,一定向集团公司交上一份合格的答卷。

启动仪式结束后,大规模游街宣传正式开始,由电动车队伍率先出发,其次为背包旗队伍,举宣传标语的队伍,按照事先规定好的行走路线,进行宣传。员工们统一着粉色家电节文化衫,高举旗帜和宣传标语,情绪高昂,信心满满。有序地穿梭在双辽的大街小巷。为了确保8·19第二届家电节的圆满成功。经领导班子决定,开展了一系列的宣传活动,在主要街道路口拉条幅,在各个小区张贴及发放宣传海报,主管领导跟随广告宣传车下乡宣传,均起到了良好的宣传效果,前来预订和询问的顾客络绎不绝,一定向集团公司交上一份合格的答卷。

白城欧亚缘定七夕 玫瑰绽放

本报讯(白城欧亚 张孟娇)夏天,是一个热情如火的季节,一颗颗悸动的心,等待着爱情的降临。七夕,一年中最浪漫的日子,演绎的都是两情相悦的浪漫。在这个夏天最浪漫的时光里,白城欧亚在8月18日-28日给每一位颜乡百姓送去甜蜜与幸福。

捧在手中 甜在心中

8月26-28日,在白城欧亚超市、金辉超市、镇赉欧亚超市,单票现金购物满77元以上,可在收银线外领取金箔玫瑰一朵,每人限领一朵,每日限前101名,送完即止。

爱七夕 更爱妻

8月26-28日,在白城欧亚单票现金购女士类商品(超市除外)满770元以上,可到各商场咨询台领取爱妻礼品一份,每日限前177名。

爱情不老七夕节

8月28日,凡到白城欧亚、金辉超市、镇赉欧亚购物的60岁以上的夫妻持身份证,携手到客服中心领取"爱情不老"玫瑰花一枝。三店共限177支。

心相系 爱相随

8月27日-28日,在白城欧亚、镇赉欧亚(超市除外)购物的情侣成夫妻,服饰类满520元,家电、手表、珠宝满1314元即可到4楼小天井参加"心相系 爱相随"活动,参加活动的情侣或夫妻需各自填写9道问题,每道题10分,亲吻对方一次为一分(限十次),满分为100分。77分以上及格,可领取玫瑰花一枝,100分可领取七夕专享礼一份。白城欧亚每日限前77名,镇赉欧亚限前52名,送完即止。

浪漫七夕 相会欧亚

8月26-28日,在白城欧亚购服饰类商品的顾客,可在服饰专柜发引购商品自拍照并附上"七夕相会在欧亚,我在XXX专柜",集满27个赞,凭购物小票及朋友圈截图到客服中心领取七夕浪漫好礼一份,每日限前77名。

在这样一个浪漫的日子里,白城欧亚以实际行动送上真诚的祝福,愿天下有情人终成眷属,白头偕老,美满幸福。

商都乐活·里举办2017年安全生产培训

为提高商都乐活·里员工的安全生产知识,增强其安全生产意识,商都安全生产委员会聘请长春安家消防培训中心教官,于8月22日早7时50分在乐活·里举办了安全生产培训。

安家消防培训结合乐活·里实际情况提前收集图片、影像资料,制作了针对乐活·里的PPT培训课件,并播放了"119对你说"和"伦敦大火高层建筑火灾警示教育片",乐活·里停车场保安员、保洁员在内的全体员工共400余人参加了此次培训。培训后商都保卫部部长聂春成对乐活·里防火分区、疏散楼梯以及商都安全生产实际案例进行了补充说明。

此次培训切实增强了乐活·里员工应急处理能力,提高了乐活·里安全生产建设的整体水平。 (商都 庄管卫)

吉林欧亚商都综合体今年下半年消防培训圆满结束

为了做好秋季防火工作,达到全员"学消防、会消防"的工作目标,为下半年的防火工作打下良好的基础,保卫部根据商场消防工作的性质,商场火灾的特点,有针对性地组织全员开展了2017年度下半年消防安全培训。

此次培训,邀请了吉林市居安防火中心的专业防火教官进行培训,培训为期4天,总参与人数达1300多人,培训内容更多地涉及到真实案例的分析,通过火灾案例的分析和总结,让员工切身体会到火灾对于个人和家庭的危害性,且火灾隐患就在我们身边,随时会发生。其中分析了今年6月14日发生在英国首都伦敦西部的一栋27层高的公寓火灾的案例,而火灾原因是由于四层一家住户的冰箱起火,最后导致27层高的公寓全部烧毁,伤亡惨重。通过这样一个近期发生的案例,让员工深刻认识到,电器火灾的隐蔽性和危害性,而商场消防最大的隐患就是电器火灾,例如灯、插座、电脑等等,都成为了最大的安全隐患。所以人走断电是很重要的一个防火要求。防火中心的教官全面且详细地介绍了常用电器在发生火灾前所发生的现象,例如短路、接触不良、异响等,给员工的电器日检工作提供了明确的方向。培训结束后,仍然有大批员工把教官围住,不停询问各种消防问题,可以说员工对于消防工作的积极性很高,也深刻认识到了,学消防不仅仅是为了工作安全,更是为了个人及家庭的安全。通过员工们的反映,此次培训达到了预期的效果。

培训的结束,意味着2017年秋季防火工作的开始,天干物燥,多风的季节特点,使秋季成为火灾的多发季节。商场虽然室内环境受室外影响较少,但由于各类用电设备、电线居多,加之气候变冷,商场成为人们出行的第一消费选择,随之也带来了人的不安全因素。所以在淡季马上结束,旺季马上来临之时,开展消防培训,牢固消防安全意识,成为了一个关键的开始,接下来我们还将组织进行大型的灭火实战演习,将理论与实践相结合。努力完成安全无事故的消防工作目标。

(吉林欧亚商都综合体 保卫部)

济南欧亚大观园开展夏秋之交安全大检查

济南进入夏秋季之交,阴雨雷电天气多,使用电器设备多,引发火灾,冶安的不确定因素增多,是安全事故的高发期,易发期,给安全工作形成威胁。济南欧亚大观园安委会结合济南市创建文明城市的新要求,距"中秋国庆双节"旺季越来越近实际情况,认真分析公司安全形势,积极开展安全专项检查活动,并配备专项安全检查小组。通过夏秋季安全大检查,对检查出的问题和薄弱环节,及早制定相应的改进措施,认真抓好落实。

本次安全大检查工作重点是"严查事故隐患,重在整改,通过复查、落实,堵塞安全漏洞"。大检查结合行业、业态的特点,首先安排安全隐患排查,开展自查自纠。特别是把防火、用火、用电、用油、用气、防盗等方面作为重点。对安全大检查所查出的问题,出具限期整改通知书,立即整改。并要求制定切实可行的整改措施,把不安全因素消灭在萌芽状态,防患于未然。公司检查组将进行定期复查,对行动迟缓或复查不合格的部门,将予通报批评或经济处罚。

通过加大安全宣传,督促各单位强化安全意识,提高安全消防管理水平,制定切实可行的安全管理制度,提高自防自救能力。本次检查活动将对员工进行一次全员普及性的防火安全教育,组织人员学习消防器材的使用,使大家增强防火常识和熟悉疏散通道。对已经清理畅通的疏散通道,不允许以任何理由再次封堵。

通过安全大检查,严格落实"谁主管谁负责,谁经营谁负责,谁在岗谁负责"的原则。层层落实责任分工,认真履行安全责任制。还要求严格执行安全值班制度,值班人员要履行职责,坚持在岗、检查、监督;要保持联络畅通,一旦发生紧急情况,要做到反应灵敏、响应快速、组织得力、施救有效,最大限度减少人员伤亡和财产损失。

针对欧亚大观园北区餐饮业户比较集中、济南市近期发生火灾爆炸事故的教训,要求餐饮经营业户重点要在防火、防爆上排查,管理好液化气、用电装置;排油烟罩的及时清理;检查液化气瓶与炉灶的安全距离,检查输气管道的完好情况,严防因泄露引起火情,有条件的改装天然气管道。对大容量的用电设备检查,要求配备独立的自动断电装置,远离易燃易爆物品。杜绝电器超负荷和电线乱拉乱扯;不允许员工在营业场所留宿。督促所有业户都要建立严密的闭店安全制度;禁止在疏散通道放置物品,以确保安全出口畅通。(济南欧亚大观园)

心怀欧亚 畅心一夏 欧亚商业连锁总部欢乐游

8月22日的清晨,空气中带有一丝凉意,这个炎热的夏季将在8月的渐渐离去中逐渐褪尽它原有的火热的体温,而我们也将给自己疲惫的身心和紧张的工作添上一抹闲情逸致,背着各自的行囊,坐上员工门游的大巴,踏上了去往吉林华润紫御国际温泉度假村的旅程。

我作为刚刚融入到欧亚大家庭中的一员,第一次参加员工集体出游活动,内心除了兴奋与激动,就是满满的自豪与感恩。坐在大巴车上,同事们按照部门都穿着不同款式的服装,尽显年轻与活力,一改平时工作的紧张气氛,轻松愉悦地笑着、说着、吃着、分享着。

不知不觉,两个小时的车程很快过去,我们到达目的地后,分完房间午饭后,就马上换装奔向了期待已久的温泉和水上乐园。户外温泉有很多不同大小不同形状不同温度的池子,水上乐园中各种的娱乐设施光怪陆离,惊险又刺激。在夏日的季节里,能与水亲密的互动,是一件多么浪漫多么惬意的事情。公司的晚餐和睡,有一种大家庭的感觉,同事们在晚餐期间表演了很多歌舞形式的文艺节目,让整个就餐气氛变得十分活跃。夜晚降临,户外烧烤是夏季出游必不可少的一项,同事们都拿出了准备已久的食材和炉具,在度假村门口开启了大口喝酒大口吃肉的模式。告别了城市的喧嚣,没有了工作的压力,围绕在我们身边的只有体现同事之间紧密团队精神的欢声笑语。在饭桌上领导和同事们畅聊着欧亚的过去、现在、将来,听完他们的一席话让我觉得欧亚发展到现在的规模是多么的来之不易。

第二天早上,被窗外的风声和雨声叫醒,睡眠惺忪的我看着窗外被细雨打湿的地面,洗漱完毕吃完早餐后,迫不及待地出去呼吸雨后的新鲜空气。空气湿湿的、甜甜的,如果你深深地吸一口气,那可心的香气便直往你的鼻子里钻,在心肺之间游走,给你的身心来个彻底的大清洗。那爽挟了众多芬芳的香气,胜似一副副神丹妙药。快乐的时光总是过得很快,带着一份喜悦的收获我们收拾起行囊踏上了回程的大巴。

我曾经在毕淑敏《蓝色天堂》中看到这样一句话,"旅行是一种学习,它让你变得更宽容,让你聊解不同的价值观,让你更好地懂得去爱、去珍惜。旅行让你以另外一种身份开始一种新的生活,进行新的尝试,让你重新发现自己。"回顾全过程,历历在目,大家的欢声笑语依然在我耳边回荡。此次旅行,放松减压的同时不仅增进了大家之间的情感交流,而且增强了企业凝聚力。一次身心的放松是为了重新积聚力量投入日后的工作中。

(商业连锁 卢丽颖)

欧亚商都乐活·里举办首次纳凉特辑活动

炎炎夏日,持续的高温热得让人喘不过气,由商都乐活·里员工自发自编自导自演的长春独家以鬼神为主题的一场纳凉特辑活动为消费者带来丝丝清凉与寒意。8月19日下午2时,一声尖叫从乐活·里三楼大鲁阁体闻娱乐中心镭射对战的战场内传来,由此拉开了乐活·里首次纳凉特辑活动的序幕。

美国恐怖片血腥、日本恐怖片森冷、韩国恐怖片迷宫、泰国恐怖片现实……所以这一次的欧亚商都乐活·里大鲁阁纳凉特辑给整个长春带来了阵阵寒意,刺激的镭射对战生活危机模式、恐怖的场景、真实的体验、VR类恐怖游戏指数TOP3的疯狂惊悚,与大鲁阁"鬼神"员工的撕名牌大战,来到乐活·里的顾客可以随意放声尖叫,释放内心的压力与烦恼。

本次纳凉特辑活动策划周期为半个月,从活动的前期微信推广、策划方案的敲定,到最后活动方案的执行,完全由乐活·里员工自己完成。面对重重压力,乐活·里全体员工努力将活动做到最好,从服装和道具的采买、活动现场的布置、游戏环节的策划、游戏角色的扮演、现场音效的反复挑选等等,乐活·里从细节入手,把好每一关。从台前到幕后的所有工作由乐活·里员工全权负责。活动当天,吸引了众多消费者慕名而来,体验了一场夏日里与众不同的刺激快感。

乐活·里是一个年轻的团队,我们有朝气,我们有梦想,我们对欧亚商都满怀憧憬,我们努力向上,我们与欧亚共同成长。

(商都 李明瑶)

形体训练 点睛培训新篇章

——卖场企管部培训纪实

八月伊始,迎着清晨的明媚阳光,呼吸着夹杂泥土芬芳的新鲜空气,听着林间鸟儿的歌唱,一路走来感慨自然万物的美好与生机,心生无限热爱与珍惜之情,热爱生命珍惜家人、朋友以及我所从事的工作。

卖场企业管理部全员正坐以待,期待趣味培训。七时20分,大家化好淡妆准时来到工展SIP室,迎接一场别开生面、充满趣味与新鲜感的形体礼仪培训。俗话说女为悦己者容,就连古代也把妇容作为衡量女人的道德准则,到了现代社会依旧没有变,"颜值担当""看脸时代",这样的网络词汇常常戏谑地充斥着我们的耳膜,可见容貌仪态对女人是多么重要。

美女主持,讲述舞蹈文化。此次培训由来自客服中心的史宇航主持,客服中心有越来越多的90后美女走向了工作岗位,她们青春、阳光又多才多艺,史宇航便是其中一个。经过简单的自我介绍,我们得知主持人来自正规艺术学院的舞蹈系,少时便取得了舞蹈家协会十级的资质。如果说到仪容仪态气质修养那么就不得不说舞蹈是其提升的一条捷径。由此培训随即引出了舞蹈的概念与分类,通过幻灯片的形象展示,与主持人生动的解说,我们了解到舞蹈总体分三大类:一专业舞蹈、二国际标准交谊舞以及第三大类时尚舞蹈。舞蹈种类之繁多也是我们平日里知之甚少的,仅仅民族舞就有56种之多。通过培训我们还得知民族舞蹈的特点与各个民族所处的地理位置、气候、民族文化是密不可分的,如个性热情豪迈的蒙古族舞蹈、藏族舞蹈体现着祭祀文化就连服饰也与图腾文化密不可分,主持人更用幽默的话语,诠释着"三道弯"的傣族舞蹈动作,现场引来欢声笑语。

有理论知识充实头脑也有实践作为具体指导,大家一起动起来。SIP室里随即开始播放柔和浪漫的轻音乐,主持人带着大家一边打着拍子,一边进行形体训练,我们真正的动起来感受着肢体舒展带来的的放松感,几个八拍下来,不知是不是大家特别认真投入的原因,每个人的额头都沁出了细小的汗珠。

礼仪形体培训加入早会常规内容。在培训即将结束时,周部长对此做了总结,她要求说自己也跟随着节拍与我们一起进行了形体训练,觉得训练过后四肢特别的舒展、放松,整个人的气场是上升的。她表示,这样的形体训练对大家的气质修养十分有益,因此形体礼仪的培训不应止于这样的形式还应该落实到每日的早会内容,真正地切实发挥作用。

(欧亚卖场 董海璐)

有笑有思 寓教于乐

——记卖场家电电讯商场2017年岗位练兵

对于卖场家电电讯商场的员工来说,今天是个特别的日子。8月23日早上7时30分,伴着主持人动听的声音,拉开了家电电讯商场岗位练兵第三季的帷幕。

本次岗位练兵从实际工作情况出发,以销售、售后处理、《消法》、售后三包规定等知识和技巧为主题,通过小品、相声、脱口秀等不同形式进行演绎。

首先进行表演的是电视机柜组,以超出三包的电视机为客体,通过员工的精彩展示,让大家了解电视机的三包规定。手机柜组通过2个短剧的表演,教会大家关于手机的售后三包规定,以及遇到专业碰瓷的人员时,我们该如何解决。

冰洗柜组表演的《野蛮顾客》,以顾客要求退三包则内维修过一次的冰箱为主题,通过员工生动的表演,完美地诠释了家电商品的售后三包规定等相关内容,并按照标准售后流程,有理有据地为顾客解决问题。

烟机柜组以烟机炸板玻璃要退货为主题,让员工学到了烟机的钢化玻璃是有千分之三的炸板率的,以及什么是七天无理由退货等相关法律法条。

小家电柜组以退无质量问题的空气净化器为主题,展开精彩的表演。来退货的顾客是有精神病的顾客,最终倾向顾客,将商品退掉,完美诠释了卖场的售后三倾斜规定。

床品柜组表演的《甄嬛后传》可以说是本次岗位练兵的压轴戏,更是将本次岗位练兵推向高潮。床品员工将床单被罩披到身上,做成演出服,带上头饰,让大家仿佛穿越到了古代。更是用精湛的演技,展示了销售技巧、售后服务、客诉处理等多个知识点,结尾以说唱的形式,完美诠释了销售、售后处理的流程。

此次活动,通过轻松搞笑的小品、High翻全场的说唱,让全场笑声不停,有笑有思,寓教于乐,大家看的津津有味,最主要的是在欢声笑语中学到了更多的知识和技巧。

(欧亚卖场 董微微)

商场管理者"安全经营"每日必修

随着小三星战略的实现,中三星战略的逐步发展,大三星战略的全面布局,欧亚的发展在不断壮大,民间更是流传着一句话:"购物无需满街走,欧亚商业连锁样样有"。欧亚是如此的深入民心,作为一名欧亚人在深感自豪的同时,愈加感觉到肩上的担子更重了一些。

每每看到来购物的顾客脸上带着笑容满载而归时,忙碌一天的同事平安下班时,一天的工作才算完满结束。每一次欧亚连锁店都和周边社区居民建立了良好的关系,欧亚把实惠带给大家,社区朋友们更是把欧亚当作了吃喝玩乐购一站式消费的目的地。作为一个有发展有担当的企业,欧亚也在承担着越来越多的社会责任,而安全经营就成了重中之重。

很多人认为"安全"只是一种常识,但作为一名商场管理者更要将安全工作当成每天的必要工作,一定要确切明白这一工作对商场是极为重要的。首先我认为,当现场地面出现水渍等溢出物、碎片物品时,要及时看管处理,并告诫周围顾客注意绕行。其次,注意现场扶梯、转门等设施的安全状态,特别是小朋友,无保护意识,在家长疏忽的情况下极易发生意外状况。最后,安全工作消防第一,定期检查消防设备,定期对员工进行消防安全培训,是商场安全工作的重要内容。

作为一个大型的商场,每天进出的顾客很多,为确保商场的各方面安全,为顾客提供一个安全、舒适、放心的购物环境,必须遵守"一切工作、安全第一"的原则,这样我们的企业才能够平稳健康的发展。 (欧亚万豪 孙琪)

欧亚商都举办《新消法》培训

8月17日,欧亚商都举办管理人《新消法》培训,特别邀请到省消协研究员宗守运担纲主讲。培训内容包括《新消法》《合同法》《反不正当竞争法》《广告法》以及对客诉案例进行解析。

培训会议围绕"做好售后服务应注意的几个问题"为主题展开,并由此延伸出三大重点:1.熟悉相关法规是做好售后服务工作根本保证。2.针对纠纷易发节点提早预防有备无患。3.学一点心理学,因人施策化解纠纷。

宗老师讲解中的第一板块,即熟悉相关法律法规,这其中就包括《消法》中的重点条款和《侵害消费者权益行为处罚办法》重点条款。想要顺利并且稳妥合适地处理售后服务工作,就必须要了解本楼层产