

商都保洁严细管理 打造绿色购物商场

在此丹桂飘香，秋风萧瑟的十一月，我们欧亚商购又迎来了年一度的内购会，所购内购会报名意义就是我们内部员工自己的节目，是商贸领导特意为员工谋求的福利，在这一天，我们可以花不一样的钱购买一样的商品，也是在这一天我们可以在他的shopping，每个人脸上都洋溢着节日的气氛，享受着节日的快乐。

超市外，陈列着层次新颖的商品，专业的叫卖声，乐此不疲的询问声，荟萃成了一道美丽的风景，人挨着人，肩碰着肩，不禁让人想起热闹的气氛。

超市内，特价商品一条街，自采商品，超低价，其中自采的床单、毛毯和洁卫巾彰显了销售的一大亮点，看着来往的购物车里基本上都有这些商品，卖货的人热血沸腾，出货的人神采飞扬，无限吃饭，无限去卫生间，优质的商品质量，超低的价格，不用广告，不用宣传，大家的行动就是最好的证明，体现了真正真正的实惠，陈述了内购节的意义。

愿我们的内购节越办越好，愿我们的企业再展宏图，再创辉煌！

欧亚虽小，我爱欧亚，我爱！欧亚辉煌，我自豪！

（四平欧亚 李丹）

真诚的赞美顾客

真诚的赞美，仿佛用一束火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，有助于推动人与人之间情义的加厚与深。

我加入欧亚已有两年多的时间，身为一名导购员，通过学习品质陈列、服务礼仪、销售技巧，使我受益匪浅。陌生的一切是我开始，而我们每一个人进入了热情的工作当中。我懂得只要用自己的真心去付出，就一定会有所收获。

人与人之间的沟通在那个促销过程中非常重要的。真实的赞美更能让人信服，往往会让你意想不到的效果，但并非任何赞美都能使人高兴，能引起对方好感的只是那些基于事实、发自内心的真实赞美。如果你着眼于服饰的款式，谈吐，发现她这些方面的出众之处并真诚地赞美，她一定会高兴地接受，会增加她购买商品的概率。

真诚的赞美不但会被赞美者产生心理上的愉悦，还会让你发现别人的优点，从而使自己对人生持有了乐观、欣赏的态度，只要你用一颗真诚的心去面对她，一定会有不同的收获。有时，投以赞许的目光，做一个夸奖的手势，送一个友好的微笑也能收到意想不到的效果。

（赉旗欧亚 欧雅雅专拍）

为员工点赞 为欧亚喝彩

十一月的晚风呼呼地吹，一望天空，一片茫然，看着人们都把自己捂得严严实实，穿着羽绒服，带着手套顶着严寒，深怕自己冻着，外面的天气再冷，也阻挡不了他们来欧亚超市购物的热情。

十一月的一个特别的日子里，我们迎来了首次员工内购会，提前一天的各商场宣传，1小时时间对员工的解说，1天时间了解知道员工的需求，了解员工的购买方向，为员工在严寒冬季提供温暖及优惠的价格，给员工福利，为员工助力！

在领导的高度重视下，此次内购会为期3天，时间定在11月24日—26日，再次为员工提供了充足的时间。

在这3天里，不管外面的天气有多冷，也挡不住欧亚员工及全体消费者的购物热情。

在这3天里，超市里的所有领导及员工从早到晚用亲善的服务和琳琅满目的商品，为前来购物的员工充分准备了商品，让每一位员工都能买到称心如意的商品。

在这3天里，领导更为员工申请了一款超低价商品，那就是“蓝风雨用水晶绒”，这款商品原价205元/条，员工内购价69.9元/条，得到了每一位购买员工的认可，3天总共销售将近500条，总销售额达到3万多元之多，保证了每位员工一人一条，得到了员工的高声赞扬，为员工内购会再一次创造了销售佳绩。

3天里的不懈努力，3天里的热血澎湃，3天里的不惧严寒，3天里的商品琳琅满目，这是超低所有领导及员工一起谱写的美丽的篇章，又一次为英城百姓创造了佳话！

身为欧亚的一名员工，感谢领导给予我们的关注及爱护，我们也会一直伴随欧亚共同创建欧亚美好的明天！

（四平欧亚 李丹）

我爱大欧亚

我是辽源欧亚购物中心一名平凡的男装导购员，来到欧亚这个大家庭让我变的不平凡。让我学会了感恩，学会了珍惜，感恩企业文化我的工作的岗位，给我一个施展才华的平台、努力奋斗的方向，珍惜和领导、同事、顾客之间最真实的珍惜，珍惜领导、同事默默关心、互相帮助的关怀之情，珍惜和每一位消费者由互不相同的陌生人对话不谈的老朋友。这一切的一切都是企业赋予我的。

我的欧亚有广阔的舞台，为每一个有梦想的欧亚人插上了翅膀，欧亚的旗帜在前进的道路飘扬，鲜明的旗帜为我们指明了方向，把欧亚建设的更加辉煌。

我们的欧亚像一个大学堂，为每一个渴望进步的欧亚人提供了知识和力量。精神的力量为我们保驾护航，把欧亚建设的更加宽敞明亮。

来到欧亚我更加深刻体会到是“君子总会发光”的这句话的深意了！只要坚持努力，只要刻苦学习，只要坚持不懈，任何人都可以在欧亚的舞台上发光发热。从一名普通员工到现在的高级卖手，是欧亚的精神文化带给我源源不断的动力。从服务一分，满意六十秒到全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责。从粗略的纪律条文到逐步七步法，每一项规章制度都是让我们学会怎样更好的为顾客服务。

在今后的工作中，我们要秉承耐心尽力，诚实守信、团结互助、勤俭持善的企业精神，用辛勤的汗水浇灌着一朵成功的小花。我们会在欧亚这棵参天大树下竞相开放，茁壮成长。（辽源欧亚 张楠）

螺丝钉

现在大型商场越来越多，人们对购物环境的要求也越来越高。消费者对于商场的认识，除了广告宣传、传统声音等因素外，多是对外观开始的，所以一个好的购物环境会给人一种直观、形象、生动的印象。购物环境如果能使消费者感到优雅、舒适、便利，则有利于销售的提升，不禁让人想起热闹的气氛。

超市内，陈列着层次新颖的商品，专业的叫卖声，乐此不疲的询问声，荟萃成了一道美丽的风景，人挨着人，肩碰着肩，不禁让人想起热闹的气氛。

超市内，特价商品一条街，自采商品，超低价，其中自采的床单、毛毯和洁卫巾彰显了销售的一大亮点，看着来往的购物车里基本上都有这些商品，卖货的人热血沸腾，出货的人神采飞扬，无限吃饭，无限去卫生间，优质的商品质量，超低的价格，不用广告，不用宣传，大家的行动就是最好的证明，体现了真正真正的实惠，陈述了内购节的意义。

愿我们的内购节越办越好，愿我们的企业再展宏图，再创辉煌！

欧亚虽小，我爱欧亚，我爱！欧亚辉煌，我自豪！

（四平欧亚 李丹）

让微笑在用心服务中绽放

笑在服务岗位上绽放！

我们为自己是一名欧亚员工而感到骄傲和自豪，虽然我很普通，但我是欧亚员工的一员，虽然我很平常，但是我是构成欧亚服务品牌质量基石中的一粒沙，这份工作让我懂得了责任感的重任和义务，让我们岗位的名号更是大家所熟悉，我们来自客户中心。

从服务后台工作已经八岁，从到这个岗位的第一天起，我就深刻的感到自己肩上的责任重大，在服务台的岗位上，我学到了很多东西，我懂得了责任，学会认真对待工作中的每一件事，我懂得了奉献，在每一次活动后收获了充实，我懂得了职责，不断提高自己的服务水平，更好的为商场赢得信誉，为商场和员工赢得更多的效益。我们为欧亚努力奋斗，让闪光的年华在欧亚建设中尽显的燃烧！（白城欧亚 韩威）

我们都是普通的女孩，我们也有委屈和怨怒，但我们把泪藏在心间，微笑在脸上。

只有用心，我们才能站在顾客的立场和角度去考虑问题；只有用心，我们才能关注和理解顾客的个性需求；也只有用心，我们才能做到超越顾客的欲望，做我们应该做顾客之所

想的事情。当我们真正用心去给顾客提供服务时，你会发现顾客并不是我们想象中的那么难以打交道，当我们尽心尽力为顾客服务时，再无理的顾客也会被感动。顾客简短的一句“谢谢”，在我们看来都是那般的悦耳动听，这就是顾客给我们带来的最好的礼物。一个提示，顶着压力完成了难以想象的开荒工作。协助31个品牌进行开业前的清洁工作，全程参与了超市900平方米的开荒工作。从员工开始进入到熟悉环境，分配区域，岗前培训、工

作。详细制定了设施设备检查登记表，保洁公

司、物业部每天自检自查，对出现的问题及时上报维修，损毁的设备进行更换。联同物业部和保卫部为所有保洁员对设施设备的使用进行培训，对四防安全的重要性进行培训。每天对保洁公司的所有清洁设备和空压设备、插座板、引线等严格检查，确保安全无死角，消除隐患。

总之，购物环境是消费者认识商品、购买决策、选择商品、接受服务的最重要场所，为顾客提供一个整洁、清新、文明、满意的购物环境，是顾客到商场时所希望得到的服务。购物环境作为影响顾客消费满意度的重要因素，其重要性越来越被重视。商场的环境卫生管理，是商品质量和服务质量的保证，搞好商场环境卫生，能增强顾客对商场商品和服务质量的信心，并在一定程度上延长消费者光顾商场的时间，为增加回头客，提升销售奠定坚实的基础。

（商都 于新荣）

我与企业共成长

一份贡献。

通过这些年的工作实践，我深深体会到企业中的每一个岗位都很重要，它就像一台机器中的每一个螺丝，只有将所有的螺丝拧紧，机器才能稳定、快速地运转，多年来企业每一次成长的脚步，都离不开所有员工付出的艰辛和努力！企业和员工是一个共同体，企业的成长，依靠员工的努力来实现。企业给了我们最大的信任和发展的空间，那么我们就要自觉地响应企业对我们的要求，自觉地为企业发展做出自己的贡献。

我们都要带着强烈的责任心充满热情积极主动地去工作，尽忠职守，为企业的发展贡献自己的力量，这不仅是我们，也是企业走向成功的起点。

（四平欧亚 刘瑶）

写在店庆前

又是一年白雪皑皑，又是一年收获满满，不禁浮想联翩，想到了曾经稚嫩的我，想到了自己肩上的责任和使命，想到了如何在有限的生命里让自己青春更加璀璨、更加灿烂！

2000年，我从欧亚商圈来到欧亚卖场，成为了一名普普通通的服务员，在每天的工作中成长，并且经历了企业不断发展壮大的历程。十七年来，我始终坚信，企业不仅是我的安身之所，更是我施展翅膀的基石，在努力干好本职工作的同时，我意识到自己所学的知识依然欠缺，在社会不断发展的今天，不学习就会被淘汰。在卖场的不断培养下，我努力学习，做好我自己的本职工作，为卖场实现跨越式发展，尽最大努力做

出一份贡献。

通过这些年的工作实践，我深深体会到企业中的每一个岗位都很重要，它就像一台机器中的每一个螺丝，只有将所有的螺丝拧紧，机器才能稳定、快速地运转，多年来企业每一次成长的脚步，都离不开所有员工付出的艰辛和努力！企业和员工是一个共同体，企业的成长，依靠员工的努力来实现。企业给了我们最大的信任和发展的空间，那么我们就要自觉地响应企业对我们的要求，自觉地为企业发展做出自己的贡献。

我们都要带着强烈的责任心充满热情积极主动地去工作，尽忠职守，为企业的发展贡献自己的力量，这不仅是我们，也是企业走向成功的起点。

（四平欧亚 刘瑶）

全力冲刺 备战店庆

随着冬天的降临，我们即将迎来欧亚卖场17周年店庆，活动方案的下发，美丽的布置，都预示着我们准备的诚意表达出来。

店庆前的各项准备工作虽然复杂而又忙碌，小到一件商品，大到整体环境需要相互沟通、配合。这其中最重要的还是货品的新颖度和满额度，争取现有库存，预估店内期间的库存数量，针对对顾客群体的偏爱挑选货品，争取做到每一件商品都是消费者的最爱。

除此之外，店庆前会对导员们进行整体培训，从产品的专业知识到服务礼仪，只为了服务好每一位顾客，在繁忙中也让消费者体验到

（欧亚卖场 杨丹）

愿做企业的一枚螺丝钉

最甜美热情的服务去接待每一位顾客，这是我们职责所在，也是企业规范的体现。

此次培训着重于对突发事件的处理以及相应的业务操作，店庆期间在原本忙碌的基础上，更要避免忙中出错，越急越要认真仔细。遇到突发事件，不要慌乱，作为工作人员，应第一时间做出最快的处理，所以将所有可能出现的突发事件集中到一起，给大家进行培训，让大家对于事件处理有一个清晰的印象，真正遇到事情的时候，才能做出正确冷静的处理，避免事态扩大化。

店庆是一年之折扣力度最大的大型活动，各个商场的活动非常多，花样繁多可以吸引

（欧亚卖场 杨丹）

我们每一个人都所处的岗位，我们所注

意的仪容仪表之一起，身为服务员，尤其是

2017三百完胜 2018崭新起点 欧亚商业连锁举行高管汇报会

本报讯[商业连锁]12月3日,欧亚商业连锁15大区、上百名高管齐聚一堂,在位于欧亚新生活七层的欧亚商业连锁总部会议室隆重举行“2017三百完胜 2018崭新起点”欧亚商业连锁高管汇报会。这次会议15个大区的区总和部分店老总对今年的成绩和问题,明星的规划与打法,进行了言简意赅的汇报,突出体现了创新。

今年欧亚商业连锁的新之处是在缩短汇报时间的同时,还增加了为期两天的高管培训,聘请了来自台湾的商业资深顾问林祥老师做了“2018成功路线图 年度计划与高效管理”讲座,同时邀请吴波律师做关于合同的管理系统的培训。

2017年商业连锁取得了突破性成绩

2017年即将画上句号,回顾这一年,商业连锁完成了33年以来的首次办公地点变化,总部喜迁新址,员工们都欢欣鼓舞。同时也即

贺欧亚联营65周年庆 鞋帽商场捷报频传

本报讯[欧亚联营]邢晋)12月1日,欧亚联营沈阳公司65周年庆盛大启幕,宣传力度空前,折扣优惠比比皆是,销售创高峰。二楼鞋帽商场更是捷报频传,截至12月6日,连降6天完成公司下达的超期销售15%的奋斗计划,6天整体销售644.9万元,超同期155.6万,上升30.5%。

鞋帽商场10月中旬便积极与各品牌负责人沟通活动力度和货品储备。为了将活动力度做到沈阳最低,商场负责人多次进行市调,将其它商场的活动力度了解清楚,然后不灰心地与其它商场进行沟通,最后成功将活动力度达到了我们的心理预期。同时鞋帽商场本店销售准备到了101164双,比同期活动上升12%。

当各品牌负责人见到欧亚联营65周年庆铺天盖地的效果后,也表现得非常积极,店庆前三天到店坐镇。当看到沈阳人海的盛况时也是全力配合,现场大批量调货,增派支援人员,保证了各品牌在面对如此多的客流情况下,货品充足,正常运营,没有出现跑单情况。

欧亚联营65周年庆还有19天,这是一场虽然没有硝烟,但是也无比激烈的漫漫战役,不忘初心,方得始终,我们鞋帽商场有信心将现在的良好势头坚持到底,为欧亚联营65周年庆添上属于我们的一页!

欧亚联营运动商场户外品类店庆销售开门红

本报讯[欧亚联营 洪维程]如火如荼的店庆狂欢购物节正在火爆进行中,店庆第一天,户外品类店庆销售先锋,以单日销售73万,超同期42万,同比上升135%的成绩夺得店庆销售开门红!

经过去店庆前期的周密筹备,从活动沟通、货品准备到商品陈列、人员支持,户外部全体员工在商场部经理带领下,尽展全力,誓保店庆取得优异成绩。店庆活动首日,哥伦比亚以品类齐全,品质优,性价比高,服务周到的完美结合,达成销售28万,利润超同期,该品牌单品销售率齐升,带动全场销售,公司对该品牌销售的突破,是户外部与供货商紧密配合的结果,双方从细节入手,品牌店内氛围布置新颖,结合气候特点,注重冬季季类推演,店庆前供货商对导购员进行了商品知识培训,而外部则对导购员进行仪容、举止上的培训,经双方共同努力销售成绩才有了突破。在哥伦比亞的带领下,冰球、凯乐士等品牌也都较同期有了很大幅度的提升。

店庆刚刚启程,更多精彩活动在路上,户外部全体员工将会继续努力,在公司领导的带领下砥砺前行,誓要取得更好的业绩!

九洲家电内购会 英城百姓得实惠

本报讯[四平欧亚 综合部]四平八区九洲家电内购会在12月3日隆重开启,内购会现场人头攒动,在总部“欧亚集团·海信集团”12月战推广告动员动员会议之后,姜辉总经理进行了庄严的开工布署,要求全员高度重视此次内购会,大力度的活动宣传,以及到各单店单店位,都为明天内购会活动的火爆开展,做了充足的准备工作,此次内购会中,四平八区全力齐动,努力做到“保先进,促提升”,为完成全年销售任务再添助力。

员工们的努力换取了成功的业绩,第一时间,九州家电的销售额就达到了40余万元。活动能取得令人满意的成果有赖于领导的现场指挥和充分的前期活动策划,同时,内购会的成功举办离不开我们自身的身心投入和消费者的大力支持,内购会中各单店所准备的精美实用的礼品为内购会增添了优势,加大了消费者的购买欲望,员工们热情的服务得到了消费者的高度评价,其中,每单促销,让商家们纷纷为内购会增添了优势。

为了让更多消费者享受节日的气氛,增加购物欲望,让商家们满意,内购会吹响了冲锋的号角,四平八区全体成员信心满满,做好准备,在姜辉总经理的带领下踏上2018新征程!

2017三百完胜 2018崭新起点

欧亚商都双十一 抢先购

门店,以及青海省商业颇具影响力的大十字百货,是青海省商业颇具影响力的大十字百

进重点项目建设。同时,加速企业调整升级,定

位转型,打造强企新业态。购物中心重新定位,

调整升级;中小购物中心打造“超市+概念”

超市深化V-GO精致店品牌,家电方面提升

经营能力;新加入门店尽快完成店面对接。

2018年提出“以极致管理,建现代强企”

在会上,商业连锁总经理对惠康做了重要讲话,她对2018年的商业地产的发展

趋势做了深入的了解,同时,对于2018年的工

作进行了战略布局。王总指出:2018年将是

一个构建商业连锁全面发展的转折年。

2018年,是企业由规模向质量效益型的转

折年,是企业对经营模式的认同和效用的重

视,是企业对管理模式的认同和效用的重

视,是企业对管理模式的认同和效用的重