人面不知何处去，桃花依旧笑春风

——再叙欧亚情

n 年前，我是欧亚的一员，n 年后，我再次走进欧亚，重温与欧亚那份不朽的情怀。

“无意苦争春，一任群芳妒。”自从与欧亚相识，便被这个全国 500 强企业的开拓创新的精神与恢宏严谨的企业文化所折服。一次偶然的机会，与《今日欧亚》结缘，爱好写作的我，便开始了每天捕捉发生在营业现场的新闻热点与感悟，屡屡登于报端。虽然每天工作很累，但下班后伏案于安静一隅，把一天工作中的所见、所闻、所感流于笔端，那些让人感动的情节，那些催人奋发的精神，缕缕情怀都化作一股前进的动力深植于心，工作的倦意即刻被抵消殆尽。伴随着企业的不断成长，“三星”计划的不断推进，欧亚成为同行业中一支独秀，我骄傲！我自豪！

“人面不知何处去，桃花依旧笑春风。”为了育儿，不得已离开欧亚，可是，一片冰心在玉壶，从没有因为离开欧亚而成为陌路，对欧亚的情怀与关注却与日俱增。而今，欧亚遍地开花，走进千家万户。我再次走进欧亚，企业面貌更是焕然一新，依然是商海中的一颗耀眼的珍珠，商界的龙头。敬佩曹总儒道与和善的经商理念；景仰曹总木秀于林、低调沉稳的处世风格，他带领着欧亚人，不断谱写着曲曲华章。今天，我分明看到了，曹总早已把十九大的精神融入了企业的发展中，“新时代、新思想、新目标、新征程”始终贯穿并统领着企业的发展壮大。欧亚的“三星”计划正捷报频传，稳步前行。欧亚，是民生经济的一朵奇葩，惠泽万家。今天，我依然为欧亚骄傲！为欧亚自豪！

今日欧亚，正蒸蒸日上！
今日欧亚，正独领群商！
今日欧亚，正稳翼高翔！

（商都特邀通讯员　刘金芳）

水调歌头·欧亚商都24周年庆收官献礼十九大

昂首新时代，稳步新征途，梦随龙舞飞越，佳绩谱商书。瑞雪云空旖旎，梅蕊冰枝不负，盛惠满商都。四面宾朋聚，华彩胜如初。

送微笑，尊客意，惠泽福。淡描粉黛，青鬟巧绾衬唇朱。数过时光若载，恍隔春秋几代，曹笔绘宏图。欧亚周年庆，业界仰惊殊。

（商都特邀通讯员　刘金芳）

走向未来

时光荏苒
岁月如歌
曾经的胜利果实
留下了欧亚人艰苦跋涉的脚步
一路走来
欧亚人肩负“购物无需满街走 欧亚连锁样样有”“服务百姓菜篮子”的企业使命
为此所付出的辛酸 只有身为欧亚人 才能够深深体会
一路走来 欧亚商业连锁不断壮大
发展路上 经受磨难与挫折 收获成功与荣耀
面对目前的严峻市场
欧亚人没有停下前行的脚步
让我们彰显激情 开拓创新 迎接新的挑战
奔跑吧 欧亚人

（湖西店　李英双）

小人物成就大非凡

在英城欧亚存在着这样一个平常而不平凡的群体：

封包员：“女士您好，麻烦在这里封一下包。”

营业：“先生您好，请问您需要什么，我可以帮您吗？”

保安员：“女士您好，请您排队按秩序交款。”

收银员：“先生，这是找您的 25 元钱，请您收好，欢迎下次光临。”

推车员：“先生，请您把不用的购物车放到我这里。”

礼仪员：“女士您好，请问您需要办理会员卡吗？”

…………

这些都是我们在欧亚超市或者购物过程中最经常听到的话语，也许你会觉得他们并不起眼，甚至微乎其微，作为大社会里的小人物，他们只是众多服务行业中的一员，但是对欧亚来说，他们是最无畏的英雄，最英勇的战士。

大面积的日常卸货，繁忙的店庆活动，走街串巷的推广宣传，爱心的公益捐助以及营销活动的文艺赞助，无不闪现着他们的身影，我们看到的永远都是冲在第一线的员工朋友们，他们不怕苦不怕累，用自己的绵薄之力默默为欧亚做着贡献。他们也有父母子女需要照顾，有的甚至都没有给儿女开过一次家长会，一个月都没有和父母好好地坐下来吃一顿饭，把更多的时间献给了企业，他们也许不是一个好妈妈、好女儿，但绝对是一个尽职尽责的好员工。

企业的发展离不开领导者与掌舵者，但是更离不开为企业添砖加瓦的一代代匠人，他们虽然不是最耀眼的那颗明珠，也不是最璀璨的星星，但他们是最必不可少的那一群。社会很大，人物很多，有大人物也有小人物，大人物也有烦恼，小人物也可以非凡。社会不能缺少小人物，企业也不能脱离员工，就像鱼儿离不开水，花儿离不开阳光。

如今欧亚早已深深刻在了英城百姓的心中，而欧亚超市更是人们生活中的得力帮手，超市的运营离不开员工的辛勤付出，在此也呼吁广大顾客朋友们可以以一颗宽容的心对待服务行业者们，他们背后所付出的艰辛是你们想象不到的，正是因为有了这些默默无闻的小人物，你们才能更加放心省心舒心地选购到心仪的商品。

昨日的欧亚造就了大人物，而小人物成就了今日的欧亚，大人物注定不凡，而小人物也可以成就大非凡。（四平欧亚　张宇）

商业连锁合同管理部　持之以恒做“工匠精神”的践行者

在当今崇尚创新追求卓越质量的时代，“工匠精神”成为高频词，在最近召开的党的十九大报告中也被提及，弘扬劳模精神、工匠精神和精益求精的敬业风气，建设知识型、技能型、创新型人才队伍成为企业发展的关键因素。“工匠精神”的内涵在不同的领域有不同的解读，概括起来是指在本工作领域内精益求精、爱岗敬业、持续专注、守正创新的工作精神。

各行各业都需要“工匠精神”，商业同样也需要“工匠精神”。2017 年年初欧亚商业连锁于惠舫总经理就提出了“三做两创一冲刺”的工作目标，促进企业由规模型向质量效益型全面转型。“三做”即做专、做优、做强，体现的就是追求卓越的“工匠精神；”“两创”创质量奖，就是构建高质量的管理体系；“一冲刺”就是阶段要达到的“三百”目标，这正是企业推动“工匠精神”的体现。

党的十九大的胜利召开，开启了中国全面发展的新时代，中国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。国家正在逐步完善促进消费的体制机制，增强消费对经济发展的基础性作用，突出了商业在经济发展的作用，欧亚的发展正是合准了时代的节拍。一个企业的发展，即需要冲锋陷阵的先锋开疆拓土，同样需要坚守阵地巩固发展成果的守卫者。那么合同管理部在企业中的角色就是守卫者，守卫者的职责就是监控落实完善的过程，合同管理部在专项管理中持之以恒践行“工匠精神”，将“三做两创一冲刺”的工作目标融入到每项工作的各个环节中，坚持质量第一、效益优先，立足细节管理，控制风险，完善和提高部门工作水准，满足商业连锁快速发展的需要。

作为企业实施现代化系统运营的重要部门，合同管理部把控系统运营的入口关，此项工作关系到经营系统的正常运转，契约协议的实施执行，企业利润的实现。任何的疏忽和失误都会给企业造成很大影响和损失，这项工作要求速度和质量不可或缺，细致认真和操作技能同时具备，敬业＋专业才能成为合格的合同管理者。既要满足企业快速发展不断开店的需要，同时也要构建完善的基础管理信息，成为系统运营中和经营分析中可查的重要数据资料来源。合同管理人员不断提高业务技能，做专做优专项管理，成为工作常态。“工匠精神”体现在时时处处的工作中，在专项管理中脚踏实地久久为功，做企业长远发展的守护者。

（商业连锁　姜天慧）

广播室的故事

24 载春秋轮回，欧亚商都又迎来了店庆盛典，怀着不忘初心、满载感恩的心情，广播室工作也慢慢开始了……

在店庆准备阶段，接到店庆活动方案，我第一时间进行录制，录制稿件方面，我们有一套系统的软件。录完之后，还需要嘶声消除、失真、动态处理、简易混响等好几个步骤，并在多轨上配上欢快的轻音乐进行修饰之后才可以保存，然后拖至列表进行播放，保证活动能够如期播放。

如果说播音工作就像是一个旗手在为企业冲锋陷阵，那么背景音乐就像一面战鼓，时时为商都呐喊助威，使得商场更活泼、生动、时尚，因此商都整体换上了更加欢快的音乐，给顾客营造一种愉悦的心情，让顾客通过细节感受到商都服务艺术的与众不同。

店庆活动期间，广播室播报 300 多条寻物启事、寻人启示、失物招领等内容，积极配合保卫部等各部门，尽最大努力帮助顾客营造良好的购物心情，逛的舒心，相信商都的服务会给他们带来深刻的印象。特别是 1000 个购物免单，500 万礼金、礼品即时送活动，以及双十一百枚金条循环滚动大抽奖活动，各银行支付方式享优惠活动，进行多频次的播放宣传，让顾客感受到活动现场的氛围，以及商都带给春城人民的贴心福利。商都高智能停车场 900 个车位全面开放，购物满额免停车费，为消费者解决停车难的烦恼。提袋服务、超 V 会员尊享预约停车，预约餐厅更是让顾客感受家人般的温暖。各楼层商场的活动优惠稿件，促销力度大的品牌 VIP 活动等，也都循环播放，让顾客走在商场里第一时间通过广播了解商品活动讯息，为消费者带来更多的实惠。

24 周年店庆，商都销售又创下了历史新高。我们广播室也在此次活动中找到不足之处，并会不断地进行完善，为各商场和广大消费者提供更多的服务。

（商都　刘晓航）

用心做事　尽职尽责

每个人的位置不同，职责也有所差异，但不同的位置都对我们有一个相同的要求，那就是用心做事。只有用心做事，才能提高工作效率，才能获得更多的发展机会，才能成为一个称职的员工！

用心做事，就是用负责、务实的精神，去做好每一件事，不放过工作中的任何细节，并能主动地看透细节背后存在的问题；用心做事，就是要让自己比过去做得更好，比别人做得更好。工作心态很重要，具有消极被动心态的人，只有指责和抱怨，并一味逃避。他们不思索关于工作中的问题，只是被动地应付工作，为了工作而工作，不在工作中投入热情和智慧，只是机械地完成任务。这样的员工，是不可能做出好成绩的。我们要以积极主动的心态对待你的工作、你的公司，你就会尽职尽责地完成工作，并在工作中充满活力与创造性，成为一个值得信赖的人。

尽职尽责，就是无论你从事的是怎样的职业，都应该把本职工作做好，因为工作就意味着责任。没有责任感的员工不可能成为一名优秀的员工，也不会是企业所需要的员工。我们都知道“积少成多”“积重难返”的道理，一个没有责任心的人，必定会放任一个又一个纰漏。强烈的责任心使人对工作、对生活都表现出热情和活力。因为有了责任心，工作效率就更高，工作的业绩就越大。只有那些敢于承担责任的员工，才可能被赋予更多的使命，在企业中担当重任，也才有资格获得更多的报酬和更大的荣誉。

一个人，只有爱上了自己的职业，他的事业才会融合在职业工作中，从平凡的工作中做起，让自己在平凡的工作岗位上做出不平凡的业绩。因此，我们只有以一颗赤诚之心投入到工作中，孜孜不倦，锐意进取，求真务实，把崇高理想和抱负的实现落实在平凡而实在的工作上。从小事做起，做到干一行，爱一行，精一行，忠于职守，尽职尽责。一个人只有首先尊重自己的职业，才能唤起他人对其职业的尊敬，才能使其从事的行业焕发光彩，我们的人生也就会更加精彩。（欧亚卖场　史宇航）

欧亚是我成长的摇篮

一个人不成功是因为：没目标？没理想？没自信？我认为一个人最大的不成功是学不会感恩，更没有一颗感恩的心。

在白城欧亚工作已经七年了，每天走过商场的每一个地方，从不熟悉到熟悉，每天接触同事，从陌生到了解。白城欧亚已经成了我的第二个家，而这里的同事也都像自己的姐妹兄弟。欧亚是我成长的摇篮，我对欧亚心存感恩。

记得刚刚到欧亚的第二年，我还是一名收款员，那天上午放假在家，在家收拾房间时不小心碰到了眼睛，血流不止，情况也非常紧急。当时因为自己在家而且第一次碰到这样的事情吓得我一直哭，给家人打完电话，然后给我对班同事打了电话告诉她我不能去上班了。我对班听了十分着急，问了我大概的情况，因为事发突然我就哭哭啼啼地和她说了一遍。她让我不用着急，如果我上不了班她可以替我。这让我安心了不少。

因为眼睛碰得很严重必须到长春手术，我的心情一直都不好，这时接到了商场丁丽荣经理给我打来的电话，她说：“安心治病，你的这些姐妹们说都能替你上班。我也和刘显富总经理说了你的情况。他也说让你安心养病，你的位置给你留着！”听了领导温柔的话语，我真是热泪盈眶。要知道收款员的工作是“一个萝卜一个坑”如果替班也就是意味着有一个人上全天十二个小时。当时了解到我的同事姐妹们都愿意替我上班，领导也对我的请假给予最大的宽容时，让我感到了欧亚大家庭的温暖，当时我就在心里默默地说：“我一定要干出成绩，不辜负我身边的人。”

时光荏苒，一转眼此事已经过去了五年，而我也已经从之前的收款员工作调动到了商场成为一名主管。虽然事情已经过去多年，但大家关心的目光，主管领导殷切的期望让我从此不敢懈怠，不忘感恩。每一次碰到困难时，我都会想想我的姐妹们，我的领导们，为了不让大家失望，为了大家对我的关心我都不会退缩。感谢欧亚大家庭让我在爱的环境中快乐成长。是欧亚让我学会感恩，我也会将这份感恩带给身边的每一个人！

（白城欧亚　李海燕）

以责任心成就事业

托尔斯泰说：“一个人若没有热情，他将一事无成，而热情的基点正是责任心。”责任心是一个人能否立足社会、成就事业最基本的人格品质。无论在哪个行业，能分出高下的就是责任心。责任心不仅影响着个人的道德修养，也对事业的发展起着至关重要的作用。

责任，说到底就是要有责任心。责任心是一种非常重要的素质，是做一个优秀的人所必须的。一个人工作责任心强，表明他富有进取心、事业心和成就感，有做好工作的强烈愿望，也是一种对所从事职业热爱和忠诚的外在表现。对待工作漫不经心、工作浮躁、不思进取，这种责任心不强的人得不到别人尊重，也无法与他人合作，必然不能适应未来社会的需要，一个有责任心的人是值得大家去欣赏和学习的。

责任心不仅体现在对点滴事的关注和钻研，更体现在细微的细节上。一件事，一句话，因为责任心的缺失，小的来说就是时间的浪费，一个人发展中成长的浪费；大者说可能会给企业造成不可估量的损失，造成了成本的浪费。

试想，一个没有责任心的员工，合作伙伴不会和你合作。日子久了，因为责任心的缺失，你便会被淘汰，更谈不上发展的机会。在工作中要对企业负责任，在社会上也要承担自己的责任，应该时刻记着努力做一个有责任心的人。只要拥有一份责任心，就没有做不好的工作。拥有了一份责任心，不管是不是自己的“份内”事，只要与企业的工作有关，都能够认真负责地去对待。

只要能够勇敢地担负起责任，认认真真地做好份内工作，完成领导交给的各项任务，那么我们所做的一切就有价值，就会成功，就会获得尊重和认可。没有做不好的工作，只有不负责任的人，责任能让我们战胜懦弱，责任能够使我们变得勇敢和坚强。

责任出激情、出智慧、出勇气；责任出向心力、出攻坚力、出竞争力。在我们每天的学习、生活和工作当中，甚至在我们的一生当中，都要记住：做一个有责任心的人！

（欧亚卖场　王萌）

超市管理干部坚定做好“五种人”

砥砺奋进，三星规划硕果累累；学习报告，欧亚员工昂扬进取。

10 月 24 日，中国共产党第十九次全国代表大会胜利闭幕。即日起，国务院国资委网站推出“十九大精神进企业”系列报道，全面系统深入学习十九大报告，传递中央企业、地方国企深学笃用、深学践行的新举措，传递广大干部职工立足岗位、创造业绩的新风貌。听完习近平总书记的讲话，我有四点体会，首先就是“新时代标注新方位”。报告作出了中国特色社会主义进入新时代的科学判断，标注出中国发展新的历史方位；第二点是“新思想引领新实践”；第三点是“新部署指引新征程”，报告提出了全面建成小康社会到实现中华民族伟大复兴之间的“两个 15 年”战略安排，为党和国家事业发展规划了全新蓝图，开启了新时代新的长征路；第四点是，“新判断呼唤新作为”，指引我们不忘初心、牢记使命。

十九大期间，大区王总组织管理干部利用午休时间，每天都通过电视观看学习十九大会议精神。作为一名超市管理干部和一名共产党员，从自身工作角度出发，维护好市场行情＋经营管理＋供应商＋员工＋消费者＝我最重要最神圣的职责，同时也更坚定了我对十九大报道的感悟，一定做好“五种人”。

第一种人：紧跟政治导向，洞察经济脉搏，要做“市场侦查员”。

日常工作中，要对辽源市各大中型超市的位置了如指掌，对他们近期的促销活动提前洞悉，对具体的促销活动内容想尽办法获得，做到知己知彼，快速应变。每天我们都像侦查员一样，在竞争门店开业时，进入竞争门店内，用手机微信进行全品类看价，我们的原则是，要比竞争对手最低低 1 角钱！这样才能保证我们的价格有竞争优势。

通过仔细研究竞争对手的促销手段，有针对地拿出自己的活动力度，我们发现竞争对手的促销方案大都是赠礼品赠商品，很少有抽奖这类活动，我们则拿出一些奖品，每个周日进行抽奖，奖品也都是由各个厂家提供，这样厂家做到宣传，我们做到把真正的实惠留给顾客，得到了广大市民的认可。

第二种人：打铁还需自身硬，努力做经营管理的“多面手”。

党的十九大提出“追寻根脉是为了更好地前行”，运用到经营管理上来：一是，好管理就是考虑通盘，做多面手。二是，自主营销丰富多彩。三是，在管理上抓早抓小，防微杜渐。四是对商场各项经营指标分析汇总。五是，提升全体员工士气，作为超市的领导人，每次在做动员发言时，不但要能鼓舞全员的战斗士气，更要在形式上推陈出新。六是，特卖会活动此起彼伏，外卖商品每日新品不断，品类丰富多彩，得到市民的认可和热捧，每日销售额都在万元左右。

第三种人：与供应商的合作就像“英雄联盟”。

与供应商的合作就像英雄联盟，强强联手。每每重大活动，我们都举办供应商大会，面对面交流，向供应商展现企业发展风采，企业发展历程，企业营销活动成功与辉煌时刻，让供应商对企业给予厚望，对企业充满信心的同时，也对供应商提出共同发展的要求，把最好的商品摆上货柜，把最前沿的营销活动带到商场，达到互惠互利、共同发展、共赢必胜的目标。

第四种人：对待员工，每日朝夕相处像“我的家人”。

青年兴则国家兴，青年强则国家强。作为一名青年、一名党员，要“有理想、有本领、有担当”。我已经扎根外埠七年，不忘初心，感恩企业。带领我的员工们一直在一线努力工作。未来还要更加努力工作，坚守本职岗位。跟员工的关系要像对待家人一样，企业要发展，既要招收人才，也要培养人才，更要留住人才。对待员工就要像对待家人一样，生活上关心爱护，工作上指导教诲。

第五种人：消费者就像“知心爱人”。

十九大报告中提出“经济形势多样化，线上经营合法化。”这对我们这种实体超市是个冲击。怎么办？想办法！转变思路，求突破！那么对待消费者要做“知心爱人”，做好产品服务，维护客户感情，要产品过硬，诚信对待消费者，倾听消费者心声，应对消费者诉求，把顾客当爱人，为了她的需要服务。凡是顾客反映的问题都要严肃认真对待，凡是损害消费者利益的行为都要坚决纠正，但凡有消费者打听想买的商品而我们商场现在没有的品牌，我们立即寻找应对措施，找供应商，几日内迅速进店；但凡特殊消费者购物后对携带商品有忧虑时，我们都是送货上门；但凡有消费者在卖场内有个人需求但超出我们管理范围的，我们都是尽全力帮助。（辽源欧亚　金花）

归　家

纤纤素手舞，不见归来意？
处处五彩屏，可诉我本心？
慢慢时光速，白发应当止。
袅袅炊烟起，即是回来时。

（商都　徐雪）

贺欧亚商都24周年庆

商都 2 4 周年庆，
家居儿童宣传早。
砍价商品链接火，
预售商品抢先卖。
开单有礼顾客赞，
异业联盟礼品赠。
特色沙龙人气爆。
销售业绩惊人喜。

（商都　高明）

商都·乐活·里

且看秋风所到处，
片片金色入眼来。
为寻美好不辞寒，
矗立红旗街，
商都艳阳天。
待客从来无四季，
精彩绽放流年。
“乐活”一派自丰盈，
心随活泼少年，
诗借秋风绵。

（商都　张红梅）

学习十九大有感

共享盛世山河水，
党的精神紧跟随；
宏伟蓝图展辉煌，
复兴中华再起航；
安居乐业赞国情，
五年演奏最强音；
青年兴旺齐奋斗，
青年强大荟锦绣。

（商都　丁爽）

一家人一个梦　一起拼一定赢

祝辽源欧亚七岁生日快乐

七年是婴儿呱呱坠地到呀呀学语
是蹒跚迈步到跨入学堂
七年让一棵小树的枝干粗壮
经得起风雨的洗礼
七年是花谢花开
柳枝青了又黄
七年是弹指一挥间
七年是二千五百五十五个日夜
七年是欧亚购物中心在辽城崛起
七年前
你华丽启航龙腾商海
七年后
你气势如虹宾客盈门
七年耕耘磨一剑
梅花香自苦寒来
七年你创造了一次次骄人的成绩
七年你站在了辽源商业的新高度
七年辽源百姓记住了一个名字——欧亚
辽源百姓记住了一句话
欧亚店庆日，百姓购物节
辽源欧亚七岁了
七周年店庆　我们准备好了
一家人一个梦　一起拼一定赢

（辽源欧亚　王怡赢）

喜迎十九大　永远跟党走

你是灯塔，照耀着黎明的海洋；
你是舵手，掌握着航行的方向；
你是风帆，聚集着远方的力量。
你是人民的核心，你是前进的方向，
我们永远跟你走——中国共产党！
中国共产党，
从成立时的五十多名党员，
历经 96 年的风雨洗礼，如今，发展壮大为八千九百多万名党员。
十三亿多人口的泱泱大国，
靠的是党的坚强领导核心，
坚持共产主义远大理想的必胜信念，
引领中华儿女不断克服重重困难，
不断地走向胜利。
从落后面貌到欣欣向荣，国富民强，
让中华人民共和国屹立于世界东方，
让五星红旗高高飘扬在祖国上方！
习大大十九大会上说过：“中国梦是我们这一代的，更是青年一代的。”
这句话深深地感染了我，
让我深刻意识到，新一代的我们，
肩负重任，一定要贯彻党的方针，
把胜利的信念，一代一代传承下去，
并且把这信念带到生活、工作上。
每个人的前途命运都与国家和民族的前途命运紧密相连
国家好，
民族好，
大家才会好。
我们企业也一样，
我们齐心协力把欧亚集团做好，
我们个人本身才会更好！
面对未来，面对挑战，
我们全体欧亚人不忘初心，
继续前行！

（通辽欧亚　赵宇）

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 11 月 30 日
第 31 期　总第 472 期

欧亚商都24周年庆　感恩盛惠圆满收官

本报讯（商都　孙红超）欧亚商都 24 周年庆，围绕“四大”融合创新消费理念，追求高品质商品，享受最实在价格。商都全体员工勠力同心，一直坚持“抓早、抓实”“抓细、抓紧”，最终取得了人气、销售双重提升的喜人成果。以优质的商品、贴心的服务回馈广大消费者，赢得了店庆的全面胜利。

店庆盛惠　高潮迭起

作为一年一度的狂欢盛宴，欧亚商都为广大消费者提供了高品质的商品，实惠到家的价格，全心全意的服务。1000 个购物免单，500 万店庆礼金／礼品即时送！服饰倾力回馈基础上满额再送店庆礼金；电器满千返百；妆品 8 倍积分；黄金每克最高立减 50 元；乐活·里餐饮文创满百送娱乐体验券；超市 2 倍积分等优惠得到了广大消费者的喜爱和关注，购物热潮此起彼伏。除了如此给力的活动，成为欧亚商都电子会员再享更多店庆福利。奖励会员国际国内游、千万店庆礼券超值购、银商礼再享优惠、免费升级钻石卡、庆生送蛋糕、联通赠流量、打车送红包等一大波店庆福利特权享不停。最后 3 天力度再升级！持工商银行信用卡在珠宝商场购物超值折扣基础上再享满 1000 元立减 200 元；城市超市内商品折上现金满 198 元送 20 元电子券；40 元畅玩乐活·里大鲁阁所有项目等活动再掀销售热潮。

于洪敏／摄

精彩瞬间　难忘回忆

回顾本次店庆精彩瞬间，最吸引人的要数礼爆“双 11”百枚金条大抽奖，11 月 13 日 100 枚金条幸运送出，许多消费者都得到了商都的“双十一”福利，这对促进消费、提升销售、吸引客流都起到了一定的作用。最令人难忘的莫过于 11 月 17 日庆生仪式，巨型生日蛋糕置于台前，装帧考究、典雅精美的书本蛋糕及店庆主题 LOGO 叠起而升，记录着 24 年来欧亚商都的蜕变与成就，只要细细品味，轻轻翻阅，便能读出动人、读出精彩。周围上千个爱心蛋糕簇拥汇聚，代表着欧亚商都对广大消费者热情、坚定、全心全意的爱。而欧亚商都的辉煌，也离不开广大消费者及社会各界多年来的鼎力支持。百余名消费者朋友领取这份甜蜜与幸福，可见欧亚商都的人性化、亲情化服务的日益完善，渐渐深入人心。

特色活动　陪你狂嗨

“跨界歌手”巡回歌会在欧亚商都乐活·里二楼舞台隆重上演，劲歌热舞、互动游戏引爆全场，为大家带来了赏心悦目的艺术享受，吸引了许多消费者驻足欣赏，并为选手们加油喝彩。与此同时，食神争霸赛为热爱烹饪的神厨提供了一个大显身手的平台，也让消费者在观战、品尝、互动中体会各类美食，同时体验到五星级神厨出神入化的手艺。此外，在保证货源丰富，货品充足的基础上，各品牌也纷纷举行了乐器表演、舞蹈快闪、模特走秀、精致酒会、美妆讲堂、厨艺课堂、手工 DIY 等一系列精彩活动，以及新品发布会、大型特卖、搭台促销、业种互动、逐级赠礼等一系列特色活动，为店庆助力。

贴心服务　备受称赞

除了超大力度回馈、超精彩的花样活动，欧亚商都还有超贴心的品质服务。欧亚商都高智能停车场 900 个车位全面开放，购物满额免停车费，为大家实际解决停车难的烦恼。提袋服务更是全程贴心。购物多不用愁，专人提袋，帮助您解放双手，轻松畅购。超 V 会员还能尊享预约车位、预约餐厅服务。欧亚商都超赞的服务也得到了消费者的一致认可和好评。

整个店庆，气氛浓郁热烈、活动丰富多彩，销售异常火爆，购物热情高涨，服务贴心到位，真可谓是一场前所未有的感恩盛惠！在未来的日子里，欧亚商都会继续开拓创新、团结一致，静心尽力为消费者服务，再铸辉煌！

欧亚商都积极参与市国资委组织召开的“创建标准化党支部现场会”活动

本报讯（商都　王毅）11 月 27 日，为深入学习贯彻落实党的十九大精神，进一步加强国有企业基层党组织建设，巩固深化全系统创建标准化党支部工作成果，长春市国资委党委组织召开了“创建标准化党支部现场会”。首先组织市属国有企业、驻长中省直企事业单位党委负责人先后参观学习了长春公交集团 13 路车队党支部等 4 个标准化党支部示范点。随后在长春市天然气有限责任公司燃气管理处召开了“创建标准化党支部现场会”。欧亚商都营业部党支部作为标准化党支部在现场会上作了“发挥党员作用，在提升工作质效中引导党员当先锋”的交流发言，其创建标准化的经验成果得到与会领导的一致认可。会上市委组织部副部长时万忠做重要讲话，市国资委党委书记、主任黄永超就学习贯彻落实党的十九大精神、加强国有企业基层党组织建设进行了工作部署。

深入贯彻落实党的十九大精神　加强国有企业基层党组织建设
创建标准化党支部现场会

李广岩／摄

不忘初心　诚实未变

欧亚沈阳联营公司65周年店庆12月1日震撼启幕

本报讯(欧亚联营　吴文霞)65 载春华秋实，65 载一路前行。1952 年—2017 年，在商海中历经 65 年风雨历程的欧亚沈阳联营公司即将迎来她 65 周岁的生日，也是恰逢加入欧亚集团这个大家庭的第 10 个年头。

作为沈城家喻户晓的老字号商业企业，“大众购物哪可靠 还是联营老字号”家喻户晓，深入人心。联营一路成长、百姓一路相伴，联营承载了沈城百姓太多情感，也寄托了广大顾客深切期盼。为了迎接联营 65 周年店庆，我们本着“抓早、抓实、抓细”的工作原则，以“情怀”为营销主线，以“普惠”为策划基点，在公司领导班子的带领下，各商场、部门全面备战，精心筹划，满怀激情，全力打好 65 周年店庆之战。

以“6 大惊喜 5 大感动”为主旋律的 65 年庆促销活动将华美奉献给沈城百姓。6 大惊喜：进店立得 65 万元红包、消费满 650 元即拍 65 寸品牌电视、消费满 1650 元即送 165 元店庆好礼、服饰类商品全场 1.65 折起、650 件店庆专供商品底价出仓惠爆沈城、十大银行 65 万元特惠礼金助力狂欢；5 大感动：联营历程全城共瞻、联营开启惠爆沈城、联营璀璨折无止境、联营荣耀庆生盛宴、联营收官完美抄底。电视台现场直播、欧亚联营 65 周年沈城往事大型商业主题展、以及翠之缘文墨美玉展，具有中国文化艺术的浓缩史和中国历史立体画之称的沈阳宏亿皇寺艺术馆合作展示的铸胎掐丝珐琅十二生肖展、欧亚集团形象代言人著名书法家穆治刚先生现场悬笔书写 65 米《兰亭序》等各种大型公益活动将纷纷登场，精彩纷呈。

为全力打造“6 大惊喜 5 大感动”促销活动，各商场、部门开展了一系列的准备工作，并联手千余家名优品牌积极备战，集中全力准备店庆货品、店庆折扣和店庆赠品，全员整装待发，以饱满的热情全情投入 65 周年店庆准备工作中，力争将欧亚联营人的感恩之情化作一场精彩纷呈的购物回馈盛宴。

首先，为凝心聚力，统一思想，建立信心，充分调动员工的积极性，公司 1800 余名员工在中华剧场举行了主题为“不忘初心，诚实未变”的店庆动员大会。会上公司杨总做了店庆动员讲话，各商场经理、后勤部长、员工代表纷纷登台表态发言，大家激情满怀，信心满满，表达了他们誓夺店庆胜利的决心。

最后，总经理严霁做了总结发言，对全体员工提出了希望和要求：我们每名员工都是联营的名片，员工要从我做起，给顾客呈现最好的自己，要做有温度的服务、经营高性价比的商品、有最令人心跳的价格。最后，严总要求全体员工砥砺前行，共同努力实现联营梦、欧亚梦，打好店庆收官之战！

为了得到供应商的鼎力支持和配合，公司各商场举行了供应商座谈会，公司总经理严霁亲自参加了每个商场的供应商动员会。她的敬业行为使供应商朋友们深受感染和鼓舞，纷纷表示积极参与，全力支持，合作共赢，店庆期间将以最大的力度回馈支持联营 65 年店庆，回馈新老顾客！

筹备期间，我们还召开了消费者座谈、V 客座谈、员工座谈、感恩节退休员工见面会，通过和顾客及员工的深入沟通交流，他们提出的建议中肯，使我们联营人充分了解了顾客需求，会场洋溢着温馨和浓情，充分体现了大家对联营的深厚情感。

服务是促销活动的有力保障。为加强员工培训，提升管理能力，调动工作积极性，提升服务标准，公司请专业培训师对前勤管理人员、导购员进行了 5 场专项培训，取得良好的培训效果。营业部还组织了妆容培训、“微笑天使”“我是联营人，我为联营代言”等评比活动；人力资源部整合人力资源，保证全员支援无死角；保卫部、物业工程部等后勤部门为保证设施设备的正常运行，提前做好各种应急预案。

惊喜即将开始，震撼即将呈现！此次店庆，联营人必将不负沈城百姓的翘首期盼！昔日联营诚信依然，今日联营初心不变。“联营店庆日，百姓购物节”！我在联营等你，你在来联营的路上，让我们约“惠”，一起来联营参加 65 年庆狂欢购物盛宴吧！

吉林欧亚商都喜获“吉林市五一劳动奖状”和“吉林市职工职业道德十佳单位”殊荣

本报讯（吉林欧亚商都　孙景辉）11 月 29 日下午，吉林市举行“榜样的力量”——2015-2016 年度吉林市职工职业道德建设颁奖典礼，吉林欧亚商都等 10 家单位荣获“吉林市职工职业道德建设十佳单位”荣誉，同时授予吉林市“五一”劳动奖状。吉林市委书记张焕秋、市长刘非出席颁奖典礼并向吉林市职工职业道德建设十佳单位颁奖。

近年来，吉林欧亚商都积极响应各级工会组织的各项社会活动并认真贯彻落实市总工会关于培育和践行社会主义核心价值观的重要部署，扎实开展职工职业道德建设活动，积极倡导爱岗敬业、诚实守信、服务顾客、奉献社会的行业道德规范，大力弘扬劳模精神，不断提高职工职业道德水平，用高尚的职业道德引领社会价值，涌现出了一批职工职业道德建设先进典型。吉林欧亚商都还要求全体领导干部和广大职工进一步学习领会党的十九大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想，秉承着“不忘初心，砥砺前行”的信念，不断加大“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的标准要求，进一步提升欧亚全体员工服务标准，职业道德的建设水平。全体员工要以先进为榜样，立足本职、扎实工作，开拓创新、锐意进取，在本职岗位上发出好声音、弘扬正能量，树立新风尚，为促进欧亚商都综合体的向上发展做出积极贡献。

商业连锁斩获2016-2017年度“吉林省商业连锁十强企业”和“吉林省十大领军企业”两项殊荣

本报讯（商业连锁　喀晶　刘风华）11 月 19 日，来自吉林省的知名商业企业齐聚一堂，共商吉林省商业创新发展之路。会上，欧亚商业连锁凭借在商业连锁领域的强力引领及稳健发展，被吉林省商业联合会授予“2016-2017 年度吉林省商业行业十大领军企业”“2016-2017 年度吉林省商业连锁十强企业”两项殊荣，成为同时获得两项荣誉的唯一一家企业。

自助收银成功启用

商业连锁开创“三位一体”便捷收银新时代

本报讯（商业连锁　朱紫薇）11 月 10 日，自助收银模式于欧亚新生活购物广场“V 购”超市正式启动。自此，自助收银、集中收银、专柜收银，三种收银模式同步运行，互补互足，推动欧亚商业连锁进入了便捷、时尚的“三位一体”收银新时代。

平稳运行的一星期内，自助收银模式有效分散了集中收银款台在购物高峰时段的排队压力。与此同时，自助收银因其“新颖时尚”“便捷易用”“高效省时”等突出优势，一经启用，立即点燃春城百姓浓厚的体验兴趣，从四、五岁的孩子，到六、七十岁的老人，在使用自助收银方式交款后无不声声赞誉。接下来，自助收银还将在即将开业的南三环购物广场及部分试点超市投入使用，其使用范围将由点到面逐步铺开，在优化顾客消费体验、大幅提升收银效率的同时，提升欧亚品牌的竞争优势。

白山欧亚召开党委学习贯彻党的十九大精神党员大会

本报讯（白山欧亚　刘金艳）11 月 14 日下午 2 时整，欧亚合兴公司党委在九楼大会议室召开全体党员干部参加的学习贯彻党的十九大精神大会。公司党委副书记祝鹏岐同志首先带领大家学习党章修改意义及党章新增内容。公司党委书记丁贵宾同志解读了十九大工作报告，党员代表们仔细聆听、认真记录。

在学习交流中，同志们一致认为，党的十九大是以习近平同志为核心的党中央带领全党全军全国各族人民迈进新时代、开启新征程、续写新篇章的一次历史性盛会，在党和国家发展历程中具有重要里程碑意义。总书记在党的十九大报告中指出：今天，我们比历史上任何时期都更接近、更有信心和能力实现中华民族伟大复兴的目标。中国进入新时代，当代青年都是见证者、亲历者，也是推动者和受益者。作为合兴党员中坚力量的青年同志们认为，站在党的十九大新起点，服务业和服务贸易发展迎来了新的战略机遇期，将迎来发展的新时代。党委书记丁贵宾同志要求公司全体党员认真学习领会党的十九大精神，主动担当、积极作为，为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献自己的一份力量。

最后，党委副书记祝鹏岐布置党委下阶段工作任务。党的十九大报告让我们感受到党的庄严承诺和使命担当，感受到国家发展、民族振兴的强烈脉动。不忘初心，不辱使命，筑牢理想信念之基，在实现中国梦的生动实践中放飞梦想！

四平欧亚举行『2017年会员答谢会』

本报讯（四平欧亚　潘桂伟）面对竞争日益激烈的市场氛围，四平大区姜总提出：各门店要高度重视欧亚会员的维护工作，要提高 VIP 会员活跃度，不断发展壮大欧亚会员群体，创新会员营销回馈活动，增强会员对欧亚的忠诚和信赖度，提高欧亚市场占有份额，从而增强欧亚的商业主体地位。

在姜总的指导下，各门店对会员数据进行深入分析，制定工作计划，并举行了多次会员专项活动，如对周边居民做问卷调查，积极走访周边消费者，宣传会员优惠活动，扩大会员群体。与此同时，11 月 26 日早 9:30 四平欧亚举行的“四平欧亚商贸年终会员见面答谢会”圆满礼成。

此次会议邀请了 20 名大客户会员顾客，和 10 名消费金额较大、积分较高 VIP 会员，会议旨在更加了解掌握目前四平欧亚忠实顾客的购物需求，购买意向，感谢会员客户一直以来对四平欧亚的关注与支持，也得到了会员的热情支持。姜总对本次答谢会高度重视并亲临答谢会现场，与会员进行交流，认真听取会员提出的宝贵意见。会上会员踊跃发言，会员们首先感谢欧亚能够给予大家这样难得的机会，让会员感到无比的荣耀，重点提出，这是作为消费者来说是首次参加这样的见面会，对欧亚的热情服务及诚信给予肯定。同时对欧亚的品牌品类需求，如小熊依恋、鳄鱼等品牌、设施设备，停车场、休闲区，也提出了与对标店的对比，在四平整体商业中对欧亚给予充分的肯定。

欧亚会员是四平欧亚不可或缺的资源支柱，我们每年要举办一次这样的答谢会，通过这样一个平台，能够零距离了解顾客的需求，并虚心接受顾客的建议。姜总最后表示，欧亚在今后的工作中不断提高服务、提升品牌布局，不断满足会员的消费需求，并为大家提供舒适的购物氛围，为推动四平一方经济做出我们应有的贡献。最后四平欧亚向会员馈赠了精美礼品及白金卡。在“新市场、新供需、新模式、新发展”的新形势下，为满足广大会员的热切期盼，四平大区全员在姜总的带领下将一如既往地做精实体商业，深耕会员服务，创新变革，为打造一流的都市百货不懈奋斗！

商都店庆日家电盛惠时，劲爆回馈攀新高！

本报讯（商都　侯丽）商都24周年庆在各品牌如火如荼的销售中圆满落幕。家用电器商场在店庆期间又一次用超同期的销售业绩、丰富多彩的促销活动、直击网价的优惠力度，再次完美演绎了这场精彩的销售盛宴！

商场赠礼、返现优惠丰厚，在参加赠礼、享受优惠的同时参加商场返现活动，逐级赠礼、套购赠礼惊喜不断，其中科沃斯机器人、养生壶、华为新款手机让顾客垂涎欲滴，销售套购带动销售显著。

促销活动丰富多彩，销售精彩纷呈。品牌套购再加大优惠力度，加深宣传广度，加强套购带单的密切度。其中夏普电视、松下冰洗、方太厨具的套购赠礼，优惠活动在店庆期间销售提升显著，三个品牌套购达到70余单，销售占比达到19%以上。松下冰箱小区团购一单达到8万元，店庆销售106.9万元，同比增长70%；另外还有老板、三星品牌套购，容声、海信品牌套购，其中容声特供机畅销，价格突破历史最低，容声店庆销售同比增长51%；美的、小天鹅全品类套购，连带销售效果显著，同比分别增长37%、20%。

双十一促销力度加大，在跟网上价格的同时参加满千返百活动，价格优势明显，双十一期间在各大竞争门店的市场影响下柜组销售依然同比增长。其中西门子冰洗在跟网价同时推出多款特供价格，最低折扣5.9折，力度空前，销售280余万元，同比增长10%以上。美的空调1.5P挂机特供价格2699元，全场超低折扣，一款机器销售达到80余台，占品牌销售的19%，美的空调店庆销售同比增长185%。

冰洗厨卫等大类重装之后，各品牌提升高端产品的陈列效果明显，样机调整符合商都高端占比的定位。经过近几个月的客户培养和销售中的高端主推，冰洗柜组整体客单价明显提升，冰箱提升11%，洗衣机提升38%，厨具提升11%，热水器提升7%。其中海尔高端产品卡萨帝系列提升明显，其中卡萨帝冰箱占比达到品牌销售的30%以上；方太厨具增加洗碗机展示厅，洗碗机销售增长50%，新品升降烟机平均单价万元以上，占品牌销售的50%。品牌成套化销售占比高达65%，品牌店庆销售128万元，同比增长51%；小天鹅洗衣机新品同步上市，并且保证货源，同时还推出带单奖励，比佛利系列带单奖励1000元，整体客单价提升明显。

家用电器商场在此次店庆活动中，以5533万元同比增长8%的业绩为商都24周年店庆圆满落幕演绎了华美篇章！

商都24周年庆
珠宝商场精彩纷呈完美收官

本报讯（商都　冯丽男　崔迪）商都24周年庆，珠宝商场首推店庆前三天3–5日，“双十一”10–12日镶嵌饰品满3000元以上逐级赠十足抵用券，最高赠送808元。部分黄金消费满12000元赠158元十足抵用券，本期6天销售1063万，同期比销售业绩上升23%。6–26日持珠宝商场以往消费1000元以上信誉卡，赠100元代金券一张，限购买镶嵌珠宝商品千元以上，使用一张，深受老顾客欢迎。

店庆期间珠宝商场共计6个品牌做了8场特色活动。店庆首日首场营销活动，周大福：11月1–30日期间T MARK系列“追溯钻石历程”主题巡展，钻石品鉴，外模珠宝走秀，展现给客人一场美轮美奂的视觉盛宴，当日取得40万元的骄人业绩。“双十一”爱丽丝“为爱脱单”主题特别活动——现场求婚，与吉林音乐广播FM927合作，电台当红主持人海南现场主持，为爱脱单成功！现场派发红包及精美礼品，红包最高金额达588元。现场人气高涨。

珠宝商场爱的“饰”言主题首届珠宝拍卖会，于11月25日盛大启幕。此次活动从精心策划到实施凝结珠宝商场全体员工的全部心血。特邀请吉林音乐广播FM927著名主持人海南亲临现场主持竞拍，时尚珠宝0元起拍，中场穿插有模特臻品秀及劲歌热舞演绎。伴随着主持人海南喊出：老凤祥碧玺吊坠原价1988元，起拍价为零元，把拍卖会推向高潮，现场人头攒动，客人争相竞拍。此次拍卖会深受客人欢迎，一家三口人拍到心仪的商品也舍不得走，一直到拍卖会结束，拍了5件商品意犹未尽，问啥时还举办。拍卖会历时两个小时，成功拍卖37件货品，成交额达10万余元。珠宝商场珠宝拍卖会引爆全场，为欧亚商都24周年庆完美收官。

吉林欧亚商都综合体3周年庆
iPhone　X新品上市　开业1小时销售超10万

本报讯（吉林欧亚商都　王丽娜）11月3日，欧亚商都店庆首日，iPhone X新品开售，很多预约顾客早早就来到店外等待店面开业。为了不让顾客等待太久，飞翔电讯苹果提前营业接待提前到店的顾客。

飞翔电讯为了让吉林市的“果粉”们第一时间体验到iPhone X，所有员工做了充分准备，大家加班加点完成了店面画布更换、新机激活、陈列更换、店面卫生环境打扫等工作。同时，专柜还提前做好人员分工安排，销售、验机、售后服务人员各司其职，使得上市当天的销售工作有条不紊地进行，创下了1小时10万元的可喜业绩。

据了解，11月3日iPhone X共售出32台，达成销售26万元。店庆首日客流也是非常大，体验桌展示机前客流也是源源不断，“果粉”们纷纷体验iPhone X的全面屏、Face ID、动画表情等新功能。

iPhoneX的上市恰逢吉林欧亚商都综合体3周年店庆，大型拍奖活动也吸引了众多顾客到店选购，很多顾客感受到了欧亚店庆日的优惠而最终选择在综合体购买心仪的商品，期待欧亚综合体的明天更加辉煌！

竭尽全力为店庆　上下同欲者胜

本报讯（欧亚卖场　汪鑫）欧亚卖场即将迎来十七岁的生日，十七岁正当青春年少，十七岁正当激情四射，十七年的岁月征程，欧亚卖场在消费者心目中赢得了信赖、聚集了人气。十七年欧亚卖场用品质成就出一张最坚实的名片！值此店庆来临之际，卖场精品服饰商场竭尽全力备战店庆，确保各项工作精准落地。

一、激发员工参与热情，发挥集体宣传优势

积极动员，提高员工参与热情，充分利用可利用的个人微信等信息传播途径，将卖场十七周年店庆信息全面扩散，所有店庆活动全员转发逐步渗透，形成坚实的信息传播网络。

二、整合资源，筹备特色货品

整合就是要优化资源配置，就是要有进有退、有取有舍，就是要获得整体的最优。整合不同业态资源，发挥多业态特色，为店庆做好基础保障的同时，扩大影响力，单品优惠、特价套餐、十足抵用应有尽有；特色款、特价款满足不同消费者的购物需求，将特色的优势发挥到极致！

三、培训、检查，提升服务品质

按照员工入职时间，进行分批系、有针对性的培训，从商场的品牌梳理到整体的经营部局；从服务细节到销售技巧，精品服饰商场有安排有计划的进行员工整体素质的提升；实现培训落地，服务品质有效提升。

天时不如地利，地利不如人和，上下同欲者必胜！齐心协力备战店庆，凝聚人气，必将势如破竹！

“小米之家”通化欧亚专卖店盛大开业　开业当日销量排名东北区第一

小米之家 为科技生活而来
TECHNOLOGY & LIFE
安全生

本报讯（通化欧亚　左铁来）11月11日，小米之家通化欧亚专卖店在一楼商场盛大开业。小米专卖店全国总监程总、小米东北区总监陈总、吉林派普科技有限公司总裁焦总、通化欧亚购物中心总经理颜总共同出席了小米开业庆典，并在开业仪式上为小米专卖店剪彩，仪式现场人气爆棚！邀约到店的米粉兴奋地在签名墙签到，身穿小米文化衫互动，和米兔玩偶合影留影。现场赠礼抽奖不断，精彩的小米平衡车舞蹈带动了米粉情绪热情高涨！各位米粉表达了自己对小米品牌和产品的钟爱，同时也体验着科技生活带给大家的愉悦之旅。

小米专卖店开业当日客流量近4000人，销售额达35万，东北区排名第1，手机销量全国排名第8名，部分生态链产品已脱销。

小米之家通化欧亚专卖店是小米在吉林省第3家门店，小米的闪耀入驻将为通化欧亚注入新的活力，不仅提升了通化欧亚的店格，带动了商场的人气，带活了周边其他业态，同时增加了顾客满意度，让消费者领略全新的智能生活体验。

欧亚大观园“靴子节”盛装启幕

本报讯（济南欧亚大观园　李萌）12月份是各大商场一年中非常重要的销售关键期，欧亚大观园商场12月2日将启动“靴子节”促销活动。这是进入年末的第一个活动，紧接着的是“双12”“圣诞节”“元旦”，如何赢得市场，抢占先机，确保全年经济指标的完成，通过各项活动的开展，在营销方面关键是把握好、紧盯每个市场，每个营销节点，更多地开展有新意、有人气的活动，欧亚大观园商场将做好充分的销售和服务准备，争创更好的销售业绩。

在“靴子节”活动中，货源准备和活动气氛上做了精心的筹划。一如既往地带给消费者更多实实在在的优惠，价格一次“劲”到底，全济南市同品牌商品价格最低，保证让消费者买到称心如意的商品。活动期间，棉靴类商品采用“震撼价格＋专柜赠礼＋限时抢购”的活动形式，在寒冷的冬日，以更热心、贴心的服务呈现给消费者。

一楼鞋城积极与供应商联系，备足货源，各大品牌早已调集了今年的畅销款、经典款以及人气商品来参加今年的“靴子节”，海量的特供商品让消费者有了更多的选择。在各专柜的特价车上，将张贴非常醒目的促销优惠牌子，“特价棉靴99元”“买两双满400减50”“买棉靴赠鞋垫”……活动期间推出满额专柜赠好礼等让利活动，让消费者真真正正感受到实惠。

作为山东本地知名品牌，金猴皮鞋，因为款式美观，真皮制作，鞋型特别适合北方人穿着，在前期举办的“限时秒杀抢购”活动中，开门两小时取得了销售91双，2万多元的战绩，在即将开展的“靴子节”活动中，金猴皮鞋供应商主动与商场联系，准备“靴子节”活动中再次举办“金猴皮鞋限时大抢购”，并根据前期的销售情况，又从济南各大商场调集了2000余双棉靴前往大观园，保证让消费者购买到称心如意的美靴！

在本届靴子节，不仅可以选购到心仪的商品，还能获得多元化的购物体验。在一楼鞋城，不同品牌的鞋靴折扣都很大，很多消费者在驻足试穿冬季的新品，不少消费者打算趁商场搞活动购买冬季棉靴。针对“靴子节”，一楼鞋城将推出众多特色促销活动：在特色服务上，金牌导购员将给消费者现场解说鞋靴的保护和清理。大家可以在选鞋购物的同时，获得鞋靴护理的服务。针对特小号和特大号鞋，提供私人订制的服务……多种亲情服务措施的推出，将大大提升棉靴、男女皮鞋、雪地棉等冬季保暖类商品的销售业绩。

联营历程　全城共瞻
欧亚联营65周年大庆韬光韫玉、蓄势待发

沈城往事 商业主题展
65万特惠礼金助力狂欢

本报讯（欧亚联营　李博）六十五载，风雨砥砺，峥嵘岁月，历艰辛，自难忘；

六十五载，励精图治，携手同心，争创优，谱华章；

六十五载，联营公司见证了沈城半个多世纪的迅猛发展；

六十五载，联营写进了沈阳城几代人的美好记忆。

六十年一甲子，对于一个人来说，就意味着进入了耳顺之年，而对于联营公司，则又是一个新的起点。

联营65周年庆促销活动将于12月1日正式拉开帷幕。25天，近一个月，将推出“6大惊喜5大感动”店庆购物大狂欢＋，“大众购物哪可靠，还是联营老字号”！真诚回馈辽沈百姓，让联营的老顾客回来！

不忘初心，前期筹备，欧亚联营65年大促，用心用情。

欧亚联营为了和沈城消费者共同分享65周年店庆的喜悦，各商场、部室认真谋划，精心设计方案，本着早安排、早部署、早行动、早落实的思想，扎扎实实做好各项前期准备工作。提前召开供应商沟通大会，寻求店庆货品资源、人员支持、创新活动。并与供应商达成共识，确保店庆货源充足，销售业绩再攀新高。欧亚联营又专门组织消费者代表召开了一场别开生面的座谈会，讲述着与联营的难忘故事，一路走来，讲诚信、重承诺深深地印在消费者的心中。我们聆听消费者心声，接纳需求建议，进一步促进经营管理全面提升。积极组织员工服务礼仪培训，开展微笑天使评比大赛，真正让我们的服务变的有温度，未曾变色的爱让我们的员工与顾客相伴65年，从不孤单。这正是欧亚联营提升销售业绩的法宝。接下来呈现新颖促销方案，精彩宣传方案，精致美陈设计，礼品选购细致入微，简约走心的倒计时，冲击大众消费视觉，定会点燃购物激情，这一次我们的店庆真的不一样了！

诚实未变，精心策划，欧亚联营65年大促，无与伦比。

开启篇，惠爆沈城：商品超低价1.65折起；店庆专供、特价商品全国调货；以100元现金购买150元现金券，1日8时赶早儿来抢津贴；购物满165元抽大奖65寸彩电带回家；购物满1650元送店庆好礼；红包雨，进店享；6.5万积分开门送。

璀璨篇，折无止境：双十二联营也疯狂，线下大狂欢。双十二当天全馆双倍积分。一元商品秒杀嗨不停。预存现金大升值965元＝1065元；家电满千送百现金卡再送好礼；超市会员日满98元送20元电子券；联营黄金“金”天动地，店庆价289元/克。诚邀VIP参与内购会活动，免费领取礼品，无需购物就送650积分。

荣耀篇，庆生盛宴：店庆购物大狂欢，购物满650元，特例商品1650元，送沈视主播新年台历，此举为每年店庆保留活动，深受联营粉丝爱戴。12月20日当天过生日的顾客，来欧亚联营过生日，可得一份生日礼，分发生日蛋糕、同唱生日歌等。

收官篇，完美抄底：650万件店庆专供商品底价出仓，全城抢。十大银行65万特惠礼金助力狂欢。圣诞节购物享免单，平安夜加赠平安礼，发放平安果一个。

我们将携手沈阳电视台经济频道现场直播欧亚联营店庆盛况，届时会有更多优惠，更多惊喜。我们还将在一楼门外搭建《沈城往事，商业主题展》沈城市民可以免费参观，同时可体验老物件带来的美好回忆。特邀中国著名书法家中国悬纸书法第一人穆治钢先生悬笔书写65米《兰亭序》长卷。更多特色营销活动，把人们的目光再次强吸到欧亚联营。这是一种传承，也是一种希望，有希望就有欧亚联营美好的未来！

总在不经意的年间，回首彼岸，纵然发现光景绵长了六十五个年头，对于很多人来说，“联营”这个名字不仅仅是商业购物的名称，更多的时候却像个交往多年的老朋友，亲切，贴心，温暖。六十五年拼凑的一段段美好回忆，带给我们无限感动。今天，联营人更愿静心学习，耐心沉淀，用最漂亮的促销活动、最心跳的优惠价格，回馈广大消费者一直以来对联营不离不弃的支持与厚爱。

共勉——欧亚联营65周年庆！

大卖——欧亚联营65周年庆！

省钱　快乐　来奥莱——欧亚商都奥特莱斯2017乔迁1周年庆

本报讯（商都奥莱店　郭霄霄）比京东双十一便宜，比淘宝双十一更省，比唯品会更丰富，各式服装、皮草、鞋帽、美食、生鲜……各种精彩院线大片，高端健身，甚至还能送娃娃在这儿学习乒乓球和武术散打，为了惠顾新顾客，欧亚商都奥特莱斯特展开乔迁庆1周年感恩回馈活动，于11月3日至26日期间，所有商品年终最低价，同时还能享受惠中之惠、现金礼包、精美礼品等等更丰富有趣味的活动等你参加。

长春最热线下双11

如果您还在为错过了某宝双11活动的良机而遗憾，那么别再错过欧亚商都奥特莱斯双11乔迁庆啦！

最好的剁手一定有亲身试穿的良好体验，今天给您亲身试穿感受的美好体验，明天绝不会为今天的买买买而后悔。在欧亚，在奥特莱斯这样的明星大商场消费，绝对比在线上双十一买的更放心、靠谱；绝对比双十一盲目消费，要有价值。

惊艳的礼惠赠

欧亚商都奥特莱斯2017乔迁庆1周年是年终奥莱的精彩钜惠，10元现金10倍返，+5倍赠礼！超低的门槛惊艳了长春的父老乡亲，兄弟姐妹大叔大婶们，让大家还没开始购物，就已经开心的手握影票，兜里揣着代金券，心里默念着奥莱乔迁庆的倒计时啦：3天、2天、1天！

11月3日一大早，奥莱的亲们齐刷刷地响应奥莱的号召，从四面八方包围了奥莱，100元升值150元全馆十足抵用代金券，真是太给力啦！

劲爆的大抽奖

现金消费满300元以上即可获得奖券一张，就有机会获得消费金额的双倍返还，疯狂吗？现场人山人海，人头攒动，大家只为等候奥莱幸运的大奖砸到自己的兜里来！随着现场主持人的不断公布，大奖得主们纷纷尖叫雀跃，将现场的气氛推向高潮！年终钜惠，给你不一样的体验，我们不止一天！

丰富多彩的到店活动

“欧亚商都奥特莱斯2017乔迁庆1周年”是年度最优惠的活动。商品可以优惠，奥莱品质永不打折。是线上线下各种丰富有趣的活动大集合，除了奥莱的主项活动外，各门店的现金红包、限时秒杀、100元8件、特价商品9元起，赠送的各种精美礼品等惊喜活动惊爆不断，精彩分分钟刷新你的眼球！

自去年欧亚商都奥特莱斯成功迁址至新发路1号以来，为奥莱的亲们带来更多玩法、更多大礼、更多实惠、更多快乐！还在等什么？快带上你的小伙伴赶快来欧亚商都奥特莱斯感受“惠购”“惠买”“惠生活”吧！

英龙华辰欧亚商都店iPhone　X新品首发
问鼎全国70余家门店销量榜首

本报讯（商都　禄亚伦）11月3日，欧亚商都24周年庆活动启动之日，恰遇iPhone X全球首发，引得万千“果粉”关注。在英龙华辰欧亚商都店，期待已久的“果粉”们一开门就蜂拥而至专柜迫切一睹iPhone X的“芳容”，瞬间专柜内人气爆棚。英龙华辰大区经理前来助阵，导购员边耐心介绍产品边不停地开具着小票，专柜内呈现一派热闹旺销的景象。据悉，iPhone X首发当日英龙华辰长春欧亚商都店售出171台，当日专柜达成销售187万元，问鼎英龙华辰全国70余家门店销量榜首，并摘得本年度iPhone系列新品上市最佳销售金牌店。也为家居儿童商场在商都24周年庆首日销售中实现开门红带来好彩头。

欧亚万豪聚“惠”双十一

本报讯（欧亚万豪　李微微）十一月的天气虽然寒冷，但是我们欧亚万豪购物中心却给顾客带来温暖，不仅仅温暖，更多的是实惠，今年的双十一，我们为顾客准备了“聚”“惠”，——各品牌齐聚优惠，“惠”——所有品牌低于进价回馈新老顾客，为了做好双十一活动，无论从现场氛围、活动转发，我们都做好了充分的准备。商场管理人员前期就开始与厂家沟通，从活动力度、参活率、特供专供准备情况，全方面做沟通。

11月11日现场顾客络绎不绝，员工热情周到的接待每位顾客。同时，更不忘记介绍当天抽奖、满额赠券及其他优惠活动，好的销售不仅要有货品、活动力度，更重要的是服务，只有热情周到的服务，才能让顾客更温暖，看到电脑上面不断上升的数字和顾客脸上的笑容让我们感到有无限的满足感！

商都店庆　四楼商场前三天业绩喜人

本报讯（商都　郑秀梅）11月3日，商都24周年庆震撼启幕，各档活动倾情奉献，回馈多年来不离不弃的商都粉丝。四楼商场经过扎实的准备工作后，满怀信心投入到店庆活动中，前三天实现销售1204.8万元，同比增长92%。

Teenie Weeni少淑女装，店庆前货品储备达到5400余件，畅销品10–20件备货，是同城的5倍以上。店庆前期积极预约VIP客人试穿，提前预定。店庆前三天实现销售46万元，同比增长155%。莎尔依女装高单值皮毛一体大衣专供商都，店庆前积极预售，前三天实现销售21.5万元，同比增长812.8%。金利来男装发挥团队服务优势，让每一位到店客人感受家人般的温暖，前三天实现销售67万元，同比增长2323%。比华利保罗男装积极争取会员资源，实现销售46.9万元，同比增长1161%。鹿王羊绒场外低价位2–4折特供货品，羊绒裤99元起，受到客人抢购，三天实现销售7.37万元。

丰富的货品资源结合特色活动的精彩，积聚人气。雅戈尔男装优雅小提琴表演、伊文男装美少女鲜花引流、FIVEPLUS手工DIY制作、30余个品牌购物赠礼等活动嗨动全场等等都有效促动业绩提升。喜人的业绩振奋人心，接下来我们会继续跟进货品的调配情况，做好人员激励，增加特色活动的渲染度，争取更好业绩，为商都24岁生日献礼。

欧亚卖场开展17周年庆安全生产大检查活动

千日打柴一日烧，万贯家财怕火燎，火烧当日穷。为确保卖场安全工作稳健前行，良性发展、有序经营，由物业部、保卫部、企管部及全面质量管理办公室联合对商场、部室的安全生产经营进行彻底的检查。在欧亚卖场17周年庆来临之际，安全生产大检查活动正在持续进行中。安全对于企业来说，是个老生常谈的话题，也是一个永恒的主题，只有安全生产这个环节不出差错，企业才能争取更好的效益！我们要牢固树立“安全第一”的思想观念，将安全隐患排查工作常抓不懈，扎扎实实贯彻于我们的工作和生活中，远离事故，让美丽而又宝贵的生命绽放更绚丽的光彩！

在检查过程中，物业部彻底清查了各展位用电设施的安全，包括线路是否超负荷使用、用电设备摆放是否合理、电线有没有老化或裸露在外、电闸箱附近是否有易燃物品等安全隐患；保卫部也针对后厨房、库房和灭火设施设备进行了全面检查，包括烟道是否清理到位、库房是否有可燃物、消火栓点检和灭火器是否能够正常使用等情况；企业管理部和全面质量管理办公室也针对企业管理制度，对食品加工展位的口罩和后厨卫生包括营业现场各种不符合要求的问题进行了详细检查。根据发现的问题对展位提出整改意见，同时检查了各商场安全生产的18项内容，在整个检查中不放过任何一个异常细节，对碰到的安全问题务必督促整改。我们各商场部室管理人员要从现在做起，从自身做起，切实认真地负起责来做好每一项安全生产工作。

纵观古今，剖析案例，安全事故时有发生，俗话说：“绳子总在磨损的地方折断，事故常在薄弱环节发生”“一时疏忽千秋恨，各项严查全局安”！所以，我们每一名管理人员都有责任去认真落实监督一系列的安全工作，努力排查身边所有的安全隐患，形成一种常抓不懈的良好习惯，用我们的实际行动，为欧亚卖场的繁荣发展保驾护航。　**（欧亚卖场　王瑶）**

四平欧亚举行
“趣味消防知识竞赛”

都说“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”，干燥的冬季，是火灾的多发季节，为避免火灾的发生，防患未然，四平欧亚商贸服纺商场在11月12日举办了一场生动有趣的《消防知识竞赛》。

此次比赛共有四支代表队，分别是少女代表队、仕女代表队、大针代表队、小针代表队，每队2名队员。竞赛题目从火灾的形成、分类到怎样扑救，以及一些专业的灭火知识，包罗万象、丰富多彩。开场前，伴随着欢快的入场曲参赛选手进入我们的竞赛现场，大家对即将开始的知识竞赛信心百倍，希望为自己的部组争得一份荣耀。必答题环节中，各代表队选手展现了个人的扎实功底，为自己团队的成绩努力奋战着，台下的观众也是捏了一把汗，现场气氛愉快而又紧张，接下来的抢答题环节中，选手们积极抢答，动作敏捷，现场气氛紧张激烈，选手们手握击掌器，时刻准备着，选手们的眼里也仿佛带着“杀气”，赛场一下子变成了战场，各代表队选手精神抖擞，斗智斗勇，一时间赛场热闹非凡。

在愉快紧张的氛围中，此次竞赛活动圆满落下帷幕，最终的结果是小针代表队以185分的总成绩获得第一名，少女代表队以105分获得第二名，仕女代表队和大针代表队并列第三名。

安全，是一种责任，让我们时时注意，刻刻提防；安全，是一种使命，让我们齐心协力，共创和谐。相信通过这次竞赛，我们每一个人都能对消防安全知识有一个更深的了解，为了家人的幸福、为了更美好的明天，珍惜自己，热爱生命！　**（四平欧亚　郭英伟）**

做好冬季四防　店庆平安顺畅

冬季风干物燥，天气日益寒冷，且处于年终岁尾，是各类安全事故多发、易发时段。因此，卖场当当城紧密结合卖场冬春防火工作方案，切实做好冬季四防工作，确保安全生产稳步运营。

加强电气日检日查。防火工作一直是当当城冬防的重中之重。冬季低温使场馆设备、道具零件易产生损耗、变形、破裂，极易存在安全隐患，容易导制火灾事故；冬季天干物燥，无论是人体还是设备、设施，容易产生静电而引起火灾、爆炸和人身伤害事故。所以要求各部门及夜间更夫不断加强现场各个场馆、电器开关、充电设备、库房楼道等安检工作力度，尤其是每个周一闭馆节点，更是不能懈怠放松疏忽大意，务必保证不间断检查，确保夜间每两个小时的循环关注检查，防止防范各类电器隐患发生发展。

加强区域自检排查。针对冬季低温风雪天气，当当城实时关注发布天气预报，要求后勤员工、夜间更夫不断加强对各场馆、办公区、公共区域、店中店、库房等区域内供暖设备实行自检自查、动态排查、实时自查原则，严禁圈占检修空间，严禁堆放货品重物，所有库房必须按照规定垫高垫离，确保避免出现供暖期间出现滴、跑、漏、冒等现象，要求保洁人员结合低温天气，避免地面擦拭水渍过滑现象，前台、入口、店中店门前实时设置摆放防滑地垫，确保雪天家长孩子体验安全。

加强部门联检抽查。当当城加强精细化、智能化管理原则，坚持执行客服、运营、人力、保洁几大部门联合检查形式，每周四定期进行现场卫生、服务、四防等内容专项检查，对员工四防安全理论知识、消防器材使用方法、1+5灭火力量、各类点检表格、责任贴、插排电器规范使用等细节进行逐一抽查总结，及时发布联检信息及结果，各部门员工高度重视，都加强内部新入职员工培训、加强各项细节工作规范，纵向推进网格化分管，横向普及智能化监管，深入推进四防安全工作无死角、无盲点。

“火”不单行，防在易燃物品；人莫大意，重在安全为本。当当城全体员工全面夯实安全基础，全力保障安全环境，全情打造平安店庆日、快乐圣诞月！　**（欧亚卖场　庄丽丽）**

用正能量迎“新生活”

随着新一代消费人群的物质生活水平不断提高，人们对精神生活品质要求越来越高，兴趣爱好就趋向多元化，这是社会的一种表现，现在的购物广场越来越成为一种消费体验中心和社交生活场所，人们已经不再满足于单纯的以购物为目的了，更多的是享受休闲娱乐和极致的体验感，作为一种家门口的休息放松、互动旅游。然而，矗立在南湖旁的充满正能量的——欧亚新生活，就是为了让春城老百姓实现这些梦想、感受欧亚新生活带给他们的正能量。

一城建一店，一店带一城。许多年前废弃的建筑，原本是一个被春城遗忘的暗点。现在被欧亚建造成了长春的一处光彩照人的亮点！这本身就是一个极具正能量的壮举！记得刚开业的时候很多来回经过的路人都纷纷感叹：“这个地方本来是个不毛之地，现在欧亚来了，一切都不一样了！”听到这些来自社会人士的反馈心里充满了暖意，是的，我们欧亚不仅仅带来了商机，更多的是带给人们积极向上的正能量！

所谓正能量就是乐观、积极向上，让人觉得舒服愿意接受；让人奋进使人进步，和这样的人或企业接触的时候让我们感染到那种快乐的、向上的感觉，让我们觉得身边有阳光照着全身都舒服，也喜欢和这样的人或事物接触。作为一个企业来说，它会存在太多太多的能量源，有正也有负，如果正能量大于负能量，这个企业就会不断进步，向好的方向发展，相反就会阻碍企业进步，企业就会停止不前。

我们欧亚能够走到今天，取得这么好的成绩，是因为企业蕴含着太多太多的正能量。首先企业为所有的员工提供了干净明亮的工作环境，在各种大大小小的百货商场、购物中心里工作着；同时还为员工提供了良好的上升空间，随着欧亚企业的不断扩张不断壮大，企业需要很多的有能力有德行的复合型人才，这对于我们年轻人来说就是最大的福音，同时也激励着我们不断努力学习各种专业知识。还有欧亚的传帮带精神，每一位在我们之前踏入工作岗位的欧亚管理者们都起到了身先士卒的带头精神，使得我们这些刚刚步入社会的年轻管理者们更加迅速地找到自己的定位并努力地充实着自己。这些人性化管理都是正能量的具体体现，企业正能量就像阳光一样照在每个员工的身上，使我们感受到这个大家庭的温暖，员工有一个好心情投入到工作中，就会大大提高工作效率和服务质量，同时工作中的很多小矛盾就会化解，员工释放正能量，员工接触的顾客会直接感受到并回报给欧亚。

欧亚在创造可观的经济效益和社会价值的同时，也为我们创造了优异的工作条件、良好的发展前景，因此，我们应该对企业心存感激之情，把感激之情转化为回报企业的行动！用建设共同家园的心态去建设我们这充满正能量的、蓬勃发展的欧亚！　**（欧亚新生活　唐帅）**

春华秋实的五年　砥砺奋进的五年

盼望着，盼望着，金秋十月，党的十九大于10月18日胜利召开了。回首砥砺奋进的五年，讲述的是中国故事，解读的是中国奇迹。认真贯彻学习党的19大会议精神。

欧亚集团提前制定了看、读、听、写19大的学习计划。确保第一时间领会19大会议精神，收看19大开幕式，读19大精神，听习总书记所作的报告。写19大心得，相互交流学习，通过学习我深深牢记不忘初心，砥砺前行。民族迎来了从站起来富起来到强起来的伟大飞跃，中国特色社会主义进入新时代。习近平总书记的报告是登高望远、举旗定向、谋篇布局的好报告，具有非凡的战略高度，鲜明的理论深度和强大的真理力量，是迈进新时代，开启新征程的政治宣言和行动指南。欧亚集团更是勤奋进，谋跨越，继往开来谱华章。欧亚集团将党建工作与企业文化相结合，五年来机遇与挑战，一步一个脚印，五年来四平欧亚商贸党支部始终坚持我是党员我带头，我是党员我奉献、我是党员我创优的宗旨，本着争当先锋示范带头的承诺，在上级主管部门及党委正确领导下，始终不忘初心，砥砺前行。谱写了辉煌的新篇章，取得了丰硕的成果。这就是我们欧亚人为19大交出的满意答卷。这是催人奋进的号角。

作为一名后勤出纳人员，一名有着15年党龄的共产党员，我时刻听党指挥，跟党走，以优秀党员的标准严格要求自己，爱岗敬业，从本职工作做起，以身作则，努力提高自身业务水平，全心全意为前勤服务。以后我将与时俱进，脚踏实地，加强责任意识，树立勇于奉献的精神，作为一名党员，我一定不负党的期望，信念坚定，切实的把责任和希望挑在肩头，不怕困难，在平凡的岗位上努力工作，以自己的实际行动为党的19大献礼，为实现中国梦和欧亚梦做出奉献。

现在，在以习近平总书记为核心的党中央领导下，中国会更富强，人民会更幸福，社会将更加和谐。我相信全体欧亚人将在曹和平党代表的带领下，企业兴旺员工富裕，我也主动亮明党员身份争做爱岗敬业、争做优秀业绩创始人、争做企业文明创建人，以饱满的热情，切实把会议精神落实到实际工作中，做一名合格党员，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。　**（四平欧亚　柴红）**

春华秋实——暨欧亚商都24周年庆

盼望着，盼望着，11月份来了，店庆的脚步近了。

一切都像新开始一样，琳琅满目舒展了。商场的门开启了，顾客的脸，笑起来了。熙熙攘攘的人群多起来了。

顾客从东西南北各个大门涌进来了，小步慢跑着，急不可耐的，扶梯上、电梯里、楼层各处，瞧去，花红柳绿的衣裳满是。走着，看着，抚摸着商品，欣赏着模特展示的效果。对比几家，战胜自己小小选择恐惧症的心里，又或者全部拿下。没有最好，只有更好。人潮绵绵长长的，气氛活泼向上的。

ESTEELAUDER、Sisley、LOVE&LOVE、戴比斯·戴蒙、莱茵、诗篇、弄影、欧洲设计师品牌CORTINATOWN集合店……你不让我，我不让你，都布满了橱窗，绽放，绚丽得像火，美得像霞，甜得像糖。品牌里带着时尚，闭上眼，仿佛自己置身于时尚最前沿的风景处，国际范的feel在身边环绕流淌，Gucci、Dior、The History of whoo、例外、荷比俪、尹默、之禾……国内、国际品牌在身边流转来去，香氛遍地都是，奢侈的、浪漫的，法国的、韩国的、英国的，叫得上名字的、叫不上名字的，绽放在整个商都，像星星，遍布夜空，流光溢彩，金色华年。

春华秋实，不错的，像春天播下的种子，在秋天收获果实。空气里带来的，都是人潮流动的暖香风。混合着购物的喜悦的味道，还有各种满载而归的满足和愉快，都在这座迷人的购物天堂里，化作笑颜如花。随着舒缓的背景音乐，与秋风季节相应和，商都这座时尚的大楼，披上了迷人的外衣。

成交量是永远喜人的，一下过去了两三天，一下成交了几千万，可别沾沾自喜，看，好戏才刚刚开始，人群依然不减，密密的，似细水长流。就连小朋友也多得晃你的眼睛。傍晚时分，上灯了，一点点氤氲了夜色。商都却更加明亮和精彩了。珠宝区、精品区、时尚轻奢小资区……穿梭不息结伴挑选的人。还有下了班调皮不肯走的导购们，一个转身，一个笑，嘻嘻哈哈也在她们自己的“家”里愉悦地欣赏着。商都就像我们的家，春华秋实，充实着，丰盈着；成长着，骄傲着！

天上星星渐渐多了，商都里客流依然不减，晚上也来应个景。家家户户，年长或童年，跟赶场似的，一个一个又都加入进来了。抖擞抖擞精神，小朋友也拿的起满载而回的其中一样商品，朝朝暮暮，这个商场有的是收获，有的是希望。

商都像结满果实的树，从头到脚都是希望，它生长着。

商都像一个绝色的女郎，舞姿摇曳，她成熟着，向前舞蹈着。

商都像一颗钻石，在长春这座城市闪耀着最夺目的希望和光芒。

是的，商都像一颗钻石，恒久远，永流传……

（商都　张红梅）

四平大区隆重召开“冬季安全防火工作动员大会”

为落实四平市政府关于冬季防火工作的具体要求，加强冬季消防安全防火工作的开展，切实构筑夯实欧亚消防安全“防火墙”工程及“四个能力”建设，11月1日至12月31日四平大区全面开展了冬季防火工作，结合全年防火安全工作情况，重点检查各商场关于防火工作落实情况，检查消防设施是否工作正常，检查用电是否安全，有无违章用电情况，检查食品加工区、美食城区用电情况，进行冬季防火安全总结、评比，并将对评出的优胜单位或个人进行表彰奖励，对工作落实不到位、任务不达标单位实行一票否决制，取消评奖评优资格，并对其责任人进行批评及相应处罚，四平大区总经理姜辉非常重视此次冬季防火工作，要求务必严格杜绝火灾事故的发生，预防为主，防消结合，为英城百姓营造一个和谐平安的购物环境。

11月20日早7时，四平大区隆重召开“冬季安全防火工作动员大会”，四平大区总经理姜辉带领四平大区领导班子全体成员参会，此次大会打破了以往的常规模式，将消防安全知识竞赛与消防安全演练融为一体，进一步增强了全体员工的消防安全意识，提高了员工对火灾的应急扑救处置能力，调动了员工学习消防知识的积极性。知识竞赛中，各门店、各商场以及后勤部室均派出了代表队参赛，展开激烈角逐，竞赛完毕后是消防演练，此次消防演练前，行管保卫部就对灭火现场进行了认真的布置、设计了预案，对参加消防演习的各应急小组进行了消防培训，具体讲解了消防工作的重要性、灭火器材的种类及其性能、适应火种及其操作要领，为本次消防演习安全顺利进行打下良好的基础。最后，总经理姜辉对此次大会作了总结，号召大家努力学习消防安全知识，增强安全消防意识，并切实做好安全防范工作，类似于今天的消防演习，四平欧亚还会不定期地为员工举行，使大家能真学、真会、真懂、真用，真正地提高员工的消防安全意识！　**（四平欧亚　综合部）**

卖场黄金珠宝城开展店庆前消防大演练

在欧亚卖场17周年店庆前夕，为了使黄金珠宝城全体员工及外围店人员了解消防基础知识，增强自我保护能力，掌握对突发火灾的应变、逃生技能，确保所有员工及顾客在店庆期间的生命安全及财产安全，11月20日上午7:30到8:30，黄金珠宝城各柜组分别组织了消防演练活动。培训和演练一共历时1小时，参加人数182人。通过此次消防演练，不仅增强了黄金珠宝城全体员工的消防安全意识，同时还掌握了一般灭火器材的操作使用步骤及方法，进一步提高了黄金珠宝城全体员工应对突发事件的能力。

一、领导重视，演练活动组织到位。这次消防演练活动，安排周密，从演练策划、前期准备、组织实施到正式演练所经历的各个阶段，黄金珠宝城的领导都给予了很大的关心、支持和帮助。主管经理刘京春作为黄金珠宝城安全生产的第一责任人和演练领导小组组长，对这次演练工作高度重视，认真审定演练方案，确定演练目的、原则和规模，还亲自对演练工作进行部署，亲临演练现场进行指挥，下达演练命令，观察演练情况，对演练工作实施全面控制。

二、筹划缜密，演练方案安全可行。根据欧亚卖场以往对店庆前夕消防安全培训的要求，从商场安全工作的实际情况出发，确定本次消防演练的主要任务是开展一次火灾事故的应急演练。其主要目的是使每个展位员工能学会灭火器的正确使用方法，掌握火场逃生基本方法，提高自我安全意识，化解风险。经过黄金珠宝城安全领导小组认真研究，拟定了“黄金珠宝城17周年店庆前消防演练方案”。为了使得演练方案安全可行，在方案中就演练的时间、地点、内容、对象都作了具体的说明。

三、积极参与，演练效果呈现良好。

演练首先由主管安全的刘洋经理组织大家学习有关安全生产的文件以及欧亚卖场“1+5”消防演练的流程，然后由一柜柜长王洪和大家一起学习了消防基本知识，并给大家讲解常用的手提式干粉灭火器的使用方法。而后参与演练的人员一一亲自体会了如何正确的使用灭火器。

消防演练紧张有序，落实了针对即将到来的17周年店庆安全保证工作到位，演练达到预期效果，最终获得了圆满成功。

（欧亚卖场　姜小年）

卖场开展店庆前全面消防安全培训

距离卖场17周年店庆已越来越近，为了进一步增强员工消防安全意识，时刻做到居安思危，警钟长鸣，防患于未然，11月21日早7:30，保卫部在卖场九号门组织消防安全教育培训，为店庆之前的安全工作做好充足的准备。

一、提高消防隐患意识。作为卖场一份子，不仅要做好分内之事，更要时刻注意、关切我们的企业，发现消防隐患要做到及时上报、清除。火灾是威胁生命安全和公共财产的多发性灾难，是无形的杀手，卖场属人员密集场所，消防工作不是哪个部门、哪个人的事情，必须从身边做起，从我们每个人做起。

二、增强消防安全知识。消防工作一直是安全生产的重中之重，我们每一个人都要争当安全小卫士。大到整个卖场，各商场联合检查，重点位置重点检查，公共部分逐一排查与全面清查；小到每个部门，每个人，我们对自己所属区域内的消防器材、安全出口、疏散通道等都要进行日常的巡查，对检查发现的火灾隐患及时上报，能整改的要立即整改，不能整改的要立即上报，并根据上报的处理结果进行复查，实现了预防为主，防治结合的源头防范。我们要掌握基本的“四个能力、三懂三会、七个一”外，还要熟练地使用灭火器、消火栓，知道火灾发生后如何扑救初起火灾、如何组织人员疏散、如何及时报警逃生等，消防知识与器械的使用不仅仅是背诵流利就可以，要运用到实际中去，只有具备充足的消防知识运用能力，才能巩固卖场的消防安全。

三、贯彻执行消防规定。卖场对冬春火灾防护尤为重视，尤其是春节之际，顾客密度较高，四防安全更应当重视起来，我们要时刻严格遵守卖场的消防规定，定时定点检查所在区域的消火栓、灭火器、楼道、用电设施等，闭店后做好四防安全检查，关闭一切用火用电等设施，一旦发现火灾隐患及时处置并上报，严格执行卖场的消防安全规定，打造一个安全的卖场，才能让新春佳节之际，顾客在卖场购物时感到安心、舒心。

通过卖场的消防安全教育培训，四个能力与三懂三会已在我们心底扎根，我们要时刻谨记消防的重要性，并能从培训教育中强化我们每个人的安全意识，最后通过培训从实践中做好安全检查，防止事故的发生。店庆将至，我们每一个人做的小小努力都将凝聚成团结的力量，为店庆的顺利进行添砖加瓦。

（欧亚卖场　陈佳玉）

赠人玫瑰，手有余香
欧亚车百举行“VIP尊享答谢会”

11月12日下午13:30，在领导的布署及各部门精心筹划下，欧亚车百“VIP尊享”答谢会隆重启幕。本次答谢会带着对老顾客的感恩，同时也吸引了很多新顾客的到来。

我们常说，顾客就是上帝。也许，大家会觉得上帝虚幻了一些，离我们远了一些，其实，客户是实实在在的人群，需要的是实实在在的感觉，而这感觉就是来自我们所提供的实实在在的服务。因为一句亲切的称呼，一次贴心的设计都能赢得客户的信赖。

答谢会活动现场，娱乐节目让人赏心悦目；各种活动使现场的气氛其乐融融……其间，老顾客再一次体会到了我们商场的温馨与真诚；新顾客则抛开对新环境的谨慎试探，真正融入进来。

怀有一颗感恩的心，才更懂得尊重。怀有一颗感恩的心，才更能体会到自己的职责。“赠人玫瑰，手有余香”，拥有一颗感恩的心，才芬芳馥郁，香泽万里。　**（车百　肖红侠）**

欧亚万豪双十一活动
让这个初冬暖人心

11月11日，一年一度的双十一在这个寒冷的冬季如期而至，双十一是购物的节日，为了迎合百姓需求，商场里促销、抽奖、返现等活动形式繁多。对于欧亚万豪来说，我们又一次迎来新的挑战，从前期准备活动，到当日组织各楼层有序接待客户，都提前做了充足的准备。由于当日客户比平日多了数倍，所以下班时间我们并没有确定，为了让每一位客户满意，我们宣言：“当最后一位客户满意的离开，我们再闭店”。双十一活动，在万豪领导层的有序安排下，顺利圆满完成。

首先我们做好前期工作：活动前一天，各楼层经理，给所有员工以及售货人员开会，对次日的活动内容进行确认，发放奖券到各楼层收款处，对每家商户的满减活动进行再次确认。保证当日活动中，让客户都能了解商家的优惠方案。

同时做好安全工作，安全工作是所有工作保证的前提，由于活动当日人流众多，所以安全意识必须提升，主要是做好顾客的防盗工作，保证每一位顾客财产安全，主动提示顾客小心扒手，以及做好室内的防火工作，要求每一位员工都会使用消防器材，确立逃生方案。

做好服务工作对于商场来说，是每日都要强调且必须做到的，但在节日中，客户肯定比平时多出很多，工作量也会增加，但是我们必须做到，无论有多少客户，我们都必须让其满意，人手不够可以从其他楼层借调。

双十一当日，在所有人的齐心协力下欧亚万豪的各项活动顺利进行，也确保了所有客户都满意而归。　**（欧亚万豪　高国庆）**

珍惜时代机遇
牢记青年使命

“青年兴则国家兴，青年强则国家强”，多么振奋人心的话语。

10月18日，是“中国共产党第十九次全国代表大会”正式开幕的日子，是全国瞩目的日子，是社会各界人士高度重视的日子。欧亚商都党委组织全体党员观看开幕盛会，认真聆听习近平总书记《决胜全面建成小康社会，夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利》的报告。

习总书记在报告中提到的“青年兴则国家兴，青年强则国家强。青年一代有理想、有本领、有担当，国家就有前途，民族就有希望。”这些充满希望的句子让我记忆犹新，它也深刻诠释了习总书记对我们青年一代的厚望。中国梦是历史的、现实的，也是未来的，更是我们青年一代的。

作为一名青年党员要珍惜时代赋予我们的机遇，读万卷书，行万里路，不忘初心，牢记使命，做一名有理想、有道德、有本领、有担当的四有青年。在平凡的工作岗位中，脚踏实地，做到“抓早、抓实、抓细、抓紧”，尽职尽责，增强看问题的眼力、做事情的脑力、学习中的听力和巡现场的脚力，真切地做到踏石留印、抓铁有痕，把日常工作做稳做实。

珍惜机遇，牢记使命，不忘本来、吸收外来、面向未来，为早日实现我们的欧亚梦、中国梦不懈奋斗。　**（商都　丁爽）**

商场服务的实效性

有一句话，我在很多文章和讲演中都能听到，那就是“向服务要效益”，服务作为商场软性指标，的确是一个商场核心竞争力重要的元素之一，众所周知，服务是商业工作的天职要求，商场的管理要从服务入手，要改变传统的管理方法和管理模式，就要把消费者、品牌商、企业员工都作为顾客和朋友，忠诚的为他们服务，切实解决顾客的所需和服务要求，解决品牌商在经营、服务、管理中的困难和问题，解决员工在工作中需要解决的问题并对他们予以指导帮助和提高。我作为商场的一名管理者，众多工作中的一项内容是当好参谋，把员工和消费者当家人，这样才能一视同仁、事事为人，才能使商场环境和谐、氛围优良。

商场是商品的销售终端，是消费信息的集散地和市场的晴雨表，灵通的消费和市场信息可以为品牌商和生产厂家的经营和生产提供决策参考。我们商场管理人员就是要利用好商场这一零售终端和信息平台，使用现代的管理手段和信息技术对销售数据和市场需求进行分析，努力当好品牌商和企业的参谋。另外我们还要凭借相关的商品和服务等专业知识，指导销售服务人员为顾客做好选择商品和服务的参谋，当好营业员的参谋和教练，指导他们做好销售服务工作。

最后希望我们全员都以敬业爱岗，开拓创新，无私奉献，致力服务为工作理念。用自己的实际行动谱写着一曲为欧亚奉献的豪迈之歌！

（车百　李燕妮）