

# 今日欧亚

第7期 总第529期 总编辑 苏艳丹  
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 网址：www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2020年4月  
30  
星期四  
农历庚子年四月初八  
十三立夏

## 2020年吉林省“三早”行动重点建设项目 辽源欧亚购物中心二期项目开工

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）4月15日，作为2020年吉林省“三早”行动重点建设项目之一，辽源欧亚购物中心二期项目开工启动仪式隆重举行。本次启动仪式采取“主会场+分会场”形式，主会场设在长春市，辽源分会场设在辽源欧亚购物中心二期项目启动现场，活动由省委常委、常务副省长吴靖平

主持，吉林省12个地区通过音频连线报告地区“三早”行动项目集中开工情况，省委副书记、省长景俊海代表省委讲话，省委书记巴音朝鲁宣布启动、各地区项目开工。辽源市委书记柴伟、市长孙弘，长春欧亚集团曹和平董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航等领导，共同出席了开工典礼。

## 先手发力自采自营 率队深入海南考察果蔬种植基地 疫情助农+店庆惠民 千余吨直采果蔬“南货北运”

# 海南卫视：为曹和平董事长点赞！

本报讯（编辑部 苏艳丹）在4月17日火爆开启的欧亚集团36周年店庆活动中，产自海南省的龙滚菠萝、海藻地瓜、黑皮冬瓜、台农芒果等欧亚直采商品成为了抢手货，一度成为“流量商品”，提升了广大消费者到店复购率，带动了其它商品的销售，让“欧亚店庆”品牌，再次因欧亚自采自营模式有口皆碑，进而提升企业经济效益。而这些，全部源自于曹和平董事长敏锐精准的市场洞察力，先于市场的团队执行力，超前研判的企业核心竞争力。

先于大趋势而动，是一种卓越的能力。早在去年11月，曹和平董事长就前瞻性提出“增自采、增销售、增利润”的“三增”短途竞赛，并亲自率队，一年内多次深入海南省多个蔬果种植基地进行实地考察，积极探索自采自营的欧亚模式。今年春节期间，全国疫情蔓延，曹和平董事长更是不顾个人安危，大年初七就率队直抵海南，亲自充当前采“买手”，开展自采自营“南货北运”行动，当地政府领导在得知长春欧亚集团的到来后，纷纷对曹和平董事长竖起来大拇指，并为欧亚集团疫情期间助农善举给予了大力支持。

据欧亚海南区负责人郑爱民介绍，经过曹和平董事长多次率队深入田间地头考察选

选，本次店庆期间，共有十余种海南特产、累计千余吨商品成功运抵欧亚集团各门店，包括：产自“中国菠萝之乡”海南省万宁市的龙滚菠萝，产自海南省琼海市的海藻地瓜，产自“中国黑皮冬瓜之乡”海南省儋州市的黑皮冬瓜，产自海南省崖城镇、素有“热带果王”誉称的台农芒果，以及凤梨、椰子、菠萝蜜、木瓜、柠檬、华蜜蜜瓜、红皮香蕉、莲雾等热带水果，不仅品质好、价格低、特色足，更切实为海南省农民解决了商品运不出去的困扰，切实挽回了经济损失。良好的商誉与助农义举，引起了当地多家媒体的关注，海南卫视、海南儋州市电视台等媒体争相对曹和平董事长进行了采访，并在海南广播电视台总台《坚决打赢疫情防控阻击战全媒体特别报道》节目、海南卫视、海南新闻频道等并机直播，长春欧亚集团的品牌，也因此享誉海南多地。

惠民、兴企、助农，曹和平董事长确定的欧亚自采自营模式，让突如其来的“危”转为“机”，不仅赢得了消费者的认可，更为企业赢得了经济效益和社会效益，相信在广大消费者赶赴欧亚集团36周年店庆盛宴之时，欧亚自采自营的“流量商品”，定会成为“留量商品”，为企业注入后续发展的核心原动力。



海南卫视记者现场采访长春欧亚集团曹和平董事长。

郑爱民 摄

本报讯（欧亚汇集 综合办）4月15日，由长春市委宣传部主办、长春市文化广播电视和旅游局承办的“最美人间四月天 长春市文化旅游特色消费示范街区（首批）命名揭牌仪式”在欧亚汇集门前举行，长春市委常委、宣传部部长赵明，长春市文广旅局局长曲笑为欧亚汇集等首批示范街区揭牌，欧亚卖场董事长、总经理于志良，欧亚汇集总经理张小琦出席了揭牌仪式。

欧亚汇集全称长春欧亚汇集商贸有限公司，是欧亚卖场全力打造的现代商贸服务业集聚区，作为特色鲜明的省、市重点现代服务业项目，欧亚汇集积极跟进消费品质升级和文旅产业发展，打造首店经济、网红经济和夜经济，着眼文化旅游特色消费示范标准，推进休闲旅游业态品牌，引进配套服务设施建设，是吉林省内集休闲、旅游、度假、文化、购物、社交等多种体验功能于一体的现代化都市时尚消费体验中心。

时值欧亚集团36周年店庆前夕，此项荣誉为欧亚汇集的发展填上了厚重的一笔。欧亚汇集将借助此次命名揭牌契机，加大业态引进及整合力度，进一步激发文旅、商联融合等众多功能，着力培育街区特色，发挥带动集聚和示范作用，全力打造城市经济新热点，推进城市夜经济领军建设，创意打造文化和旅游新模式，完善城市旅游文化消费综合服务功能，持续推进文化旅游消费高质量发展。

## 欧亚汇集成功入选长春市首批 文化旅游特色消费示范街区

## 欧亚农产品物流园 加班加点保供应

本报讯（商业连锁 梁子）欧亚农产品物流园为助力门店、保障店庆，全体员工全部深入一线，献工献时，及时在商品分拣、配送、储存等方面做出调整，保证商品及时到店，保证门店商品供应。

4月1日至15日，物流园日均收货量达到日均5000件左右，包装商品配送量达到日均8000件左右，达到了平时的3倍至4倍，做到了货车及时卸车，对商品数量、商品质量进行详细检验和口味区分；做到了百分百不串货、不串品，对于到有破损的商品，及时与采购部门及商家沟通换货，确保破损商品零配送到门店，保证门店不缺货，不断货。

由于果蔬商品的特殊性，储存周期短，果蔬商品在4月16日开始备货，当天果蔬收货量289吨，配送量251吨，并在17日6时前将所有配送车辆发出，将果蔬商品在最佳状态下配送到门店。店庆期间，蔬菜采购加大了集团联采力度，采购驻扎在产地，将新鲜叶菜、椒类、豆类商品从产地直接运送至物流，实时监测果蔬商品状态，确保商品新鲜。

## “果园直采、直供、直邮”

# 海南欧亚儋州商超在行动

本报讯（欧亚海南区 郑凯毓）为庆祝欧亚集团36周岁生日，传承、发扬欧亚集团多年来的服务宗旨、经营理念；认真落实欧亚集团曹和平董事长提出的“南货北运”的经营战略；扎实开展欧亚商都周伟总经理倡导的创新经营模式，海南欧亚儋州商超首创“果园直采、直供、直邮”海南特产果蔬快速直通车，并取得了傲人的销售业绩。

除积极配合集团超市总部外，自4月8日起，海南欧亚儋州商超每日店内、店外同时面向陆续回东北的候鸟群们，直销、直邮海南贵妃芒、红心木瓜、菠萝蜜、凤梨、海头地瓜等产品，每日人均交易金额高达150元。除店内外现场销售外，店内全员通过转发朋友圈向全国推广，果园采摘现场、果品

实货，网上同步销售时的现场选果、称重、打包、封箱全方位的实时呈现在员工朋友圈内，4月9日-15日，儋州店员工微信朋友圈线上交易总额高达1万元。

截至4月21日，“果园直采、直供、直邮”海南特产果蔬快速直通车，线上同步线下实体店在售品种十多种，就芒果而言，就有澳芒、贵妃芒、青芒、黄金芒、象牙芒5个品种，香蕉分为芭蕉、仙人蕉，还有野生莲雾、杨桃、红心木瓜、红心火龙果，以及具有海南特色的海头地瓜和单个重量高达20公斤的海南黑皮冬瓜。

海南欧亚儋州商超有决心，也有能力把“果园直采、直供、直邮”海南特产果蔬快速直通车做的越来越好，越来越有特色，越来越有成效。

# 欧亚集团36周年店庆4月17日隆重启幕

本报讯（连锁 商都 卖场 综合报道）4月17日，欧亚集团“惠万众消费，促万企复兴”36周年店庆活动盛大启幕！本次店庆，欧亚集团重磅推出了总额2亿元店庆礼金（卡）满额即时返、总额1500万元消费券（券）倾心大回馈，电子会员53°飞天茅台酒正价直供大宴等店庆惠民回馈活动，各门店又结合自身特点，纷纷推出了6

台现代瑞纳轿车、6万元现金免单幸运大抽奖、店庆增值大抢购、店庆消费券免费抢、增值礼金购不停、微信小程序线上直播等重磅活动，一度引爆消费热潮，服饰、家电、家具、装潢材料、超市全线热销。店庆前三天，欧亚商业连锁累计实现销售额近3亿元，欧亚卖场实现销售额3.6亿元，更有吉林欧亚御龙湾楼盘销售火爆，海南等产地直采商品全部火爆热销等捷报频传，本次店庆，本着

让利于民、普惠于民的初衷，欧亚集团切实实践行了大型商业企业加快复工复产、稳定物价、提振消费的社会责任，深受社会各界的广泛好评，在全国逐步实现复工复产的商业企业中独树一帜。

更多店庆相关新闻，详见本期2版、3版、4版店庆专题。



“欧亚店庆日，百姓购物节”。36周年店庆活动期间，欧亚集团各门店、各品类均呈现出商品供销两旺、消费者乐购其中的繁荣景象。



摄影 陈爱军 刘跃然 长新综合部

# “惠万众消费 促万企复兴” 欧亚集团36周年店庆精彩纷呈



环康欧亚购物中心集团36周年店庆启动仪式现场。

张群丽 摄



店庆首日，欧亚车百超市人流如织。

杨希峰 摄



精彩的歌舞表演吸引消费者驻足观赏。

刘跃然 摄



商场内宽敞的街路上，消费者开心地逛卖场。

刘跃然 摄



欧亚商都店庆即时送现场人气火爆。

陈爱军 摄



高性价比的商品,吸引消费者到欧亚商都城市超市购物。

陈爱军 摄

## 欧亚商业连锁召开店庆第一阶段汇报会

**本报讯** (商业连锁 郑晓宇)4月21日下午,欧亚商业连锁召开一级视频会议,长春及外埠15个大区、三大业态、总部部室主管部长通过现场与视频相结合的方式,总结第一阶段数据,部署第二阶段工作。大家畅所欲言,互通有无,真正做到了优势互补、信息共享。

“惠万众消费,促万企复兴”,自4月17日欧亚集团36周年店庆盛大启幕以来,欧亚商业连锁通过“欧亚集团主理线活动+欧亚商业连锁总部主推活动+欧亚商业连锁各大区特色活动”相结合的优势,开启了全新的“疫情后时代”营销新篇章,活动力度及活动形式再创新高,特别是店庆前三天礼金高潮迭起,消费者反响强烈。店庆前三天,三大业态、总部部室主管部长通过现场与视频相结合的方式,总结第一阶段数据,部署第二阶段工作。大家畅所欲言,互通有无,真正做到了优势互补、信息共享。

“要把店庆的每一天当作店庆的首日。”欧亚商业连锁于惠助总经理在总结讲话中指出,在“疫情后时代”,及时捕捉到了消费市场变化,各大区在货品的组织筹备上、店庆环境的布置上可以说有了质的变化,线上与线下的互动结合得比较好,以4月15日首场直播盛宴开启了各大区的直播销售热潮。”于惠助总经理指出,店庆第二阶段,除了继续发挥好超市的带动作用,把民生商品充分补满,各大区要通过夜场、异业内购等多种形式,做好一对一精准营销,发挥好社区店优势,使店庆高潮迭起,各大区发挥各自优势,外埠各店做稳做美,让消费者感受到了久违的店庆节日气氛,而欧亚卖场黄金珠宝城各类促销活动更是异彩纷呈,节日氛围浓厚,活动力度空前,商品种类丰富,经营秩序良好。

**节日氛围浓厚 促销活动丰富多彩**

节日期间,欧亚卖场黄金珠宝城抓住店庆旺销时节,结合欧亚卖场客层优势,精心组织黄金每克立减、免工费、贴相促销、派发红包等新形式多样的促销活动,有力地活跃了节日气氛,提升了销售业绩。珠宝名品六桂福品牌邀请歌手进行现场演唱表演,歌手手持吉它弹唱着经典的流行歌曲,磁性动听的声音引得观众掌声连连;爱迪尔品牌的美女主持人在专柜向消费者发出抽奖赢取防疫用品的邀请,消费者不断露出久违的笑脸,让人不由地感受到了美好的幸福生活;悠扬的乐曲声中,荟萃楼品牌邀请的歌手也在现场开唱,悦耳的歌声,吸引了大批消费者驻足欣赏。珠宝区好戏连台,让消费者利益尽享,完美地将商品展销、现场体验、文艺表演等融为一体,积极引导消费向绿色、健康、安全方向转变。

## 卖场店庆多姿多彩 黄金妆品好戏连台

**本报讯** (欧亚卖场 胡晓宇)转眼又到了欧亚集团36周年店庆,店庆期间天气多变,但是丝毫未阻挡挡春城消费者的消费热情。欧亚卖场附近路上,早就车水马龙、人流如潮。在欧亚卖场店内的各条街道上,早早地悬挂上了代表春天与希望的装饰美陈,让消费者感受到了久违的店庆节日气氛,而欧亚卖场黄金珠宝城各类促销活动更是异彩纷呈,节日氛围浓厚,活动力度空前,商品种类丰富,经营秩序良好。

**美妆节成亮点 国际品牌好戏连台**

欧亚卖场唯诗兰黛、兰蔻、科颜氏、雪花秀、悦木之源等国际品牌的店庆酬宾活动正在火爆进行中,活动期间,消费者除了可以享受十分优惠的品牌活动之外,消费满额还有机会获得由欧亚卖场独家支持的满减送级好礼。在国际美妆专柜,消费者可以使用银联钱包优惠券、预存增值券、服饰券、吃喝玩乐一卡通券,让你享受到无与伦比的最大化优惠。活动期间,欧亚卖场化妆品专柜很多品牌纷纷参与卖场活动,让消费者能够享受到更多实惠的活动。店庆期间的化妆品区,处处有景,时时有人,到处是一片喜庆繁忙、供销两旺的盛景。

**消费结构升级 节日市场充满活力**

节日期间,欧亚卖场金银珠宝、化妆品、名表等品类商品销售火爆,品质商品尤其受到青睐。集团36周年店庆是我市疫情稳定后的第一次大规模商业活动,极大地激发了消费者的参与热情。欧亚卖场根据长春市民的民俗习惯和文化需求,增加了象征春天的桃花元素和象征广阔的大海元素为装饰图案,让长春城消费者在购物的同时,更是感受到了久违的热烈氛围。

## 欧亚商都自采自营掀起店庆购物狂潮

**本报讯** (欧亚商都 郑晓宇) 贺集团36周年店庆,欧亚商都以丰富的商品、心动价格、标准的商品结构抢占销售市场,以数据为基准,科学调配自采资源,冷静应对国际市场价格对粮油肉类的冲击,聚焦销售毛利增长,控制成本,以自采自营为主提升销售增量,用一批贴近百姓生活需求的活动打开了店庆的序幕。

店庆前夕,欧亚商都超市连锁总部组织召开店庆活动研讨会,明确了面对当前疫情全球蔓延的大环境,如何走进消费者心里,做到物尽所需为导向,推出了购物满168元赠20元超市代金券。

智慧刷新历史,用数字续写传奇,与时俱进,拓展营销思路,抓住一切有利契机,在探索中前行,在“战争”中学会“战斗”。未来的路任重而道远,在接下来的店庆活动中,欧亚商都将继续发挥自采自营优势,保障商品安全、平抑物价放在首位,用百倍的信心与努力去赢取集团36周年店庆的胜利。

## 吉林欧亚商都 海南水果火爆热销抢眼

**本报讯** (吉林欧亚商都 办公室)4月,按照曹和平董事长指示,吉林欧亚商都将海南产品以吉林市区域为“试验田”做出模式,根据周总做集团自采要求,吉林欧亚商都从订单、定价、销售现场、宣传等全方位谋划,以总经理带货、线上直播等宅家模式有序推进实施,力求让海南水果在吉林市“试验田”中迅速成长、快速提升销量。

在销售现场,突出氛围,讲好故事。重点突出曹和平董事长提出的“南货北运、北货南销”理念,突出海南基地直采优势,突出海南地域民俗文化,打造专区特色陈列,采用超市中城文化布展,营造现场销售氛围;现场做好试吃试卖,椰子配吸管,现做现卖,可榨汁产品,榨汁销售。做好榨汁机连带销售。通过近几年菠萝现场去皮榨汁的销售经验,不仅提升了菠萝毛利,同时现场榨汁过程演示,又助推了榨汁机的连带销售。做好果蔬故事描述,即水果卖点,强化商品优势。疫情期间,海南冬瓜到货,通过深挖冬瓜功效,宣传介绍冬瓜祛湿、排湿、利尿等功效,让消费者直观感受到冬瓜的作用从而引发抢购热潮。

在推广方面,线上线下,全员推广。线上加推录制抖音短视频、朋友圈矩阵转发,加大宣传力度,以总经理带货为噱头,李总录制抖音短视频2条,两条视频累计点击率超过213万次,2条短视频同时点赞超1万,各种海南地域文化、体现地域风情,采用超市中城文化布展,营造现场销售氛围;现场直播带货,刺激购买。线下强推在多个销售点上下功夫,如:超市专区陈列销售、客流聚集专区销售、新品爆款巡游销售;员工内购内销、整点秒杀;以及通过餐饮店、便利店、企事业单位等渠道实现团购销售等。

4月13日至22日,吉林欧亚商都累计销售海南水果7500公斤,同时,带动地区自采销售连单增长。店庆前三天自采销售158万元,达纸质优惠券34万元,真心菜品牌生活用纸13万元,进口肉类牛肉2.2万元,取得了经济效益和社会效益的双丰收。

在推广方面,线上线下,全员推广。线上加推录制抖音短视频、朋友圈矩阵转发,加大宣传力度,以总经理带货为噱头,李总录制抖音短视频2条,两条视频累计点击率超过213万次,2条短视频同时点赞超1万,各种海南地域文化、体现地域风情,采用超市中城文化布展,营造现场销售氛围;现场直播带货,刺激购买。线下强推在多个销售点上下功夫,如:超市专区陈列销售、客流聚集专区销售、新品爆款巡游销售;员工内购内销、整点秒杀;以及通过餐饮店、便利店、企事业单位等渠道实现团购销售等。

4月13日至22日,吉林欧亚商都累计销售海南水果7500公斤,同时,带动地区自采销售连单增长。店庆前三天自采销售158万元,达纸质优惠券34万元,真心菜品牌生活用纸13万元,进口肉类牛肉2.2万元,取得了经济效益和社会效益的双丰收。

## 集团庆前四天 欧亚沈阳联营人气爆棚

**本报讯** (欧亚沈阳联营 综合办)4月17日,以“惠万众消费促万企复兴”为主题的欧亚集团36周年店庆盛大启幕。欧亚沈阳联营借政府“惠民消费季”活动和集团店庆活动“两势”以多重优惠的方式充分释放了沈阳市民的消费需求。集团庆前4天欧亚沈阳联营人气火爆,百姓消费热情持续高涨。

集团庆期间,千余款专供、特供商品,数百款超低价开门礼,晚市抢商品,受到百姓欢迎,抢购场面火爆。欧亚沈阳联营服饰类商品低至100元减60元,化妆品低至100元减30元,黄金克减50元。4月28日-30日,欧亚沈阳联营会员每天12时进入小程序,即可参加360元升值460元消费券的超值优惠。集团品牌“第二品牌万人空巷直播活动”在店庆前三天销售240万元。三星三门冰箱4999元,老板蒸箱促销价2899元,众多超低价商品,店庆火爆热销。

集团庆期间,千余款专供、特供商品,数百款超低价开门礼,晚市抢商品,受到百姓欢迎,抢购场面火爆。欧亚沈阳联营服饰类商品低至100元减60元,化妆品低至100元减30元,黄金克减50元。4月28日-30日,欧亚沈阳联营会员每天12时进入小程序,即可参加360元升值460元消费券的超值优惠。集团品牌“第二品牌万人空巷直播活动”在店庆前三天销售240万元。三星三门冰箱4999元,老板蒸箱促销价2899元,众多超低价商品,店庆火爆热销。

集团庆期间,千余款专供、特供商品,数百款超低价开门礼,晚市抢商品,受到百姓欢迎,抢购场面火爆。欧亚沈阳联营服饰类商品低至100元减60元,化妆品低至100元减30元,黄金克减50元。4月28日-30日,欧亚沈阳联营会员每天12时进入小程序,即可参加360元升值460元消费券的超值优惠。集团品牌“第二品牌万人空巷直播活动”在店庆前三天销售240万元。三星三门冰箱4999元,老板蒸箱促销价2899元,众多超低价商品,店庆火爆热销。

## 乌克兰浩特欧亚 珠宝内购会火热开启

**本报讯** (乌克兰浩特欧亚 张磊)4月18日,欧亚集团36周年店庆第二天,乌克兰浩特欧亚购物中心精品商场举办了8场别开生面的珠宝内购会。

当日,所有欧亚伙伴和近500名亲友在乌克兰浩特欧亚购物中心张群丽总经理的带领下齐聚一堂,拉开了内购会的帷幕。此次内购会,联合多家品牌让利联动,通过品牌折扣、爆款直降、黄金首饰底价和百款商品一口价等方式击穿底价,现场展现出多个级别的黄金珠宝。在现场,乌克兰浩特欧亚领导班组成员纷纷在活动现场的首饰,让很多员工伙伴掀起了购物的热情。活动当天,更是在当天创出了128万的销售业绩。

## 欧亚商业连锁全面启动集团36周年庆专项培训

**本报讯** (商业连锁 唐德华)全球疫情之下,出现企业停工或倒闭;国内疫情得以控制,但疫情的影响,造成很多中小企业撑不住,关停并转,员工失业率上升,工作机会变得稀缺!在此严峻的形势下,4月10日,欧亚商业连锁推出文化制度赋能培训,让广大干部和员工能够珍惜工作,爱岗敬业,感恩服务,以健康的身心投入欧亚集团36周年店庆暨管理服务提升百日竞赛中,这标志着集团36周年店庆欧亚商业连锁专项培训全面启动!

本次店庆专项培训的内涵是以“燃爆36周年店庆百日竞赛活动”为中心,以“凝心聚力,店兴我荣,店衰我耻,全力完成店庆销售目标”和“珍惜岗位,建功立业,强化服务,全面提升企业美誉形象”为两个基本点,通过“在线考试、学习心得、朗颂竞赛”等三项测试检验,作为柯氏四级创新培训评估。

## 白城欧亚多角度宣传 助力店庆创销售高峰

**本报讯** (白城欧亚 郭峰)春意盎然,绿柳迎春,白城欧亚购物中心紧跟集团36周年店庆的步伐,积极备战欧亚集团36周年店庆,并在店庆前10天,在白城市区内及周边,以线上线下相结合的方式全方位店庆宣传,据统计,本次店庆宣传线上媒体平台累计推送82万次,线下媒体平台出租车屏累计播放2500次,小区屏累计播放5000次,报纸广告累计投放11万张,同时,家电业态启动精准宣传,累计走访白城市12个乡镇,163个村屯集市,建立联络点86个,张贴海报2000余张,发放DM单3万余张,全面助力店庆。

## 欧亚新生活购物广场举办 “惠万民消费 促万企复兴”徒步活动

**本报讯** (欧亚新生活 李迎丽)4月15日,欧亚集团36岁的生日,欧亚商业连锁36周年店庆启动仪式在欧亚新生活购物广场举行,欧亚历经风雨征程,改变的是时代和岁月,不变的是品质和创新,庆典仪式上,领导班子的励志讲话,上百名员工手持五彩气球齐跳海草舞,舞动青春,为庆典添上绚丽的一笔。

会上,欧亚商业连锁副总经理胡静春指出:“商品牌列的重点在于商品本身,各个门店需要做的,就是用尽量少的成本设计出能够吸引顾客的商品陈列。店庆期间,虽然超市的整体销售额略高,但是毛利额与同期相比却有着巨大的提升,这都得益于我们对于负毛利商品的管控,但是还不够,我们还需要在提升门店销售上继续下功夫,创新商品陈列就是有效的途径之一,让顾客更乐意逛超市。”胡总强调,我们一定要认识到商品陈列的最终目的就在于提升效益、提升品质、吸引客流。

## “以陈列提升效益 用服务吸引客流” 欧亚超市连锁开展现场陈列标准培训会

**本报讯** (欧亚超市连锁 吕佳江)结合欧亚商业连锁于惠助总经理巡店的指示,为全面提升超市业态现场管理,以陈列提升效益,用服务吸引客流,持续加强全员服务理念,由欧亚超市连锁超市营运部牵头,于4月23日8时在欧亚超市连锁超市营运部开展了一场现场陈列标准培训会,欧亚超市连锁副总经理胡静春、采购总监于春元、营运总监杨会永、生鲜事业部总监曲晓东以及各大区区长、区长、各店长参加了本次培训会。

店庆期间,欧亚商业连锁于惠助总经理带领各大区区长到店进行巡查,并对门店的现场陈列做出了如下评价:新生活大卖场、绿园春城人气、车百洋行、三环百货、长新购物及东盛接地

会上,欧亚商业连锁副总经理胡静春指出:“商品牌列的重点在于商品本身,各个门店需要做的,就是用尽量少的成本设计出能够吸引顾客的商品陈列。店庆期间,虽然超市的整体销售额略高,但是毛利额与同期相比却有着巨大的提升,这都得益于我们对于负毛利商品的管控,但是还不够,我们还需要在提升门店销售上继续下功夫,创新商品陈列就是有效的途径之一,让顾客更乐意逛超市。”胡总强调,我们一定要认识到商品陈列的最终目的就在于提升效益、提升品质、吸引客流。

## 青年修为 从细微处开始 ——欧亚汇集团支部助力店庆在行动

**本报讯** (欧亚汇集团支部) 喜迎欧亚集团36周年店庆,助力防疫工作的持续推进,欧亚汇集团支部组织三十余名青年员工开展超市购物车消毒活动,充分激发青年员工主人翁意识,为消费者提供一个安全、整洁的购物环境。

4月16日8时,欧亚汇集团支部成员组织青年员工着整齐工装在超市门口集结,开始对分配到的购物车与购物车进行清洁、消毒。每个人忙活起来都很认真,严格按照比例稀释消毒液,擦窗、抠胶渍、刷车杠、蹬车铃,更换新提示贴。虽然穿着简单,但真正上手做才能体会任何工作都有它的门道,男员工手持刷子、螺丝刀,硬是将卸下的车轮淤泥、缠住的线绳清理得干干净净,女员工则将购物车翻转倒地,一丝不苟的反复擦拭,直到细节都变得闪亮。大家高效协作,机动灵活,赶在开业前完成了清理消毒工作。



欧亚集团总部夜景

欧亚汇集团是一个年轻人聚集的时尚之地,这就要求青年更要始终将于总提出的“青年十气”秉持于心,在工作与生活中不断历练、不断提升。有愿必成,不躲、不躲、不躲,克服困难之疑,敢于钻研。现场百变之态,善于解决,力所能及之事,主动承担。欧亚汇集团支部将结合实际持续发力,踏实务实,不务虚名,为欧亚汇集团发展注入滚滚动能,带动更多青年入团企业文化之春风,引领欧亚汇集团的青年新风尚!

欧亚汇集团是一个年轻人聚集的时尚之地,这就要求青年更要始终将于总提出的“青年十气”秉持于心,在工作与生活中不断历练、不断提升。有愿必成,不躲、不躲、不躲,克服困难之疑,敢于钻研。现场百变之态,善于解决,力所能及之事,主动承担。欧亚汇集团支部将结合实际持续发力,踏实务实,不务虚名,为欧亚汇集团发展注入滚滚动能,带动更多青年入团企业文化之春风,引领欧亚汇集团的青年新风尚!



欧亚集团总部夜景

欧亚汇集团是一个年轻人聚集的时尚之地,这就要求青年更要始终将于总提出的“青年十气”秉持于心,在工作与生活中不断历练、不断提升。有愿必成,不躲、不躲、不躲,克服困难之疑,敢于钻研。现场百变之态,善于解决,力所能及之事,主动承担。欧亚汇集团支部将结合实际持续发力,踏实务实,不务虚名,为欧亚汇集团发展注入滚滚动能,带动更多青年入团企业文化之春风,引领欧亚汇集团的青年新风尚!

## 青年修为 从细微处开始 ——欧亚汇集团支部助力店庆在行动

**本报讯** (欧亚汇集团支部) 喜迎欧亚集团36周年店庆,助力防疫工作的持续推进,欧亚汇集团支部组织三十余名青年员工开展超市购物车消毒活动,充分激发青年员工主人翁意识,为消费者提供一个安全、整洁的购物环境。

4月16日8时,欧亚汇集团支部成员组织青年员工着整齐工装在超市门口集结,开始对分配到的购物车与购物车进行清洁、消毒。每个人忙活起来都很认真,严格按照比例稀释消毒液,擦窗、抠胶渍、刷车杠、蹬车铃,更换新提示贴。虽然穿着简单,但真正上手做才能体会任何工作都有它的门道,男员工手持刷子、螺丝刀,硬是将卸下的车轮淤泥、缠住的线绳清理得干干净净,女员工则将购物车翻转倒地,一丝不苟的反复擦拭,直到细节都变得闪亮。大家高效协作,机动灵活,赶在开业前完成了清理消毒工作。



欧亚集团总部夜景

欧亚汇集团是一个年轻人聚集的时尚之地,这就要求青年更要始终将于总提出的“青年十气”秉持于心,在工作与生活中不断历练、不断提升。有愿必成,不躲、不躲、不躲,克服困难之疑,敢于钻研。现场百变之态,善于解决,力所能及之事,主动承担。欧亚汇集团支部将结合实际持续发力,踏实务实,不务虚名,为欧亚汇集团发展注入滚滚动能,带动更多青年入团企业文化之春风,引领欧亚汇集团的青年新风尚!

## 自采自营在行动

在销售现场,突出氛围,讲好故事。重点突出曹和平董事长提出的“南货北运、北货南销”理念,突出海南基地直采优势,突出海南地域民俗文化,打造专区特色陈列,采用超市中城文化布展,营造现场销售氛围;现场做好试吃试卖,椰子配吸管,现做现卖,可榨汁产品,榨汁销售。做好榨汁机连带销售。通过近几年菠萝现场去皮榨汁的销售经验,不仅提升了菠萝毛利,同时现场榨汁过程演示,又助推了榨汁机的连带销售。做好果蔬故事描述,即水果卖点,强化商品优势。疫情期间,海南冬瓜到货,通过深挖冬瓜功效,宣传介绍冬瓜祛湿、排湿、利尿等功效,让消费者直观感受到冬瓜的作用从而引发抢购热潮。

在推广方面,线上线下,全员推广。线上加推录制抖音短视频、朋友圈矩阵转发,加大宣传力度,以总经理带货为噱头,李总录制抖音短视频2条,两条视频累计点击率超过213万次,2条短视频同时点赞超1万,各种海南地域文化、体现地域风情,采用超市中城文化布展,营造现场销售氛围;现场直播带货,刺激购买。线下强推在多个销售点上下功夫,如:超市专区陈列销售、客流聚集专区销售、新品爆款巡游销售;员工内购内销、整点秒杀;以及通过餐饮店、便利店、企事业单位等渠道实现团购销售等。

4月13日至22日,吉林欧亚商都累计销售海南水果7500公斤,同时,带动地区自采销售连单增长。店庆前三天自采销售158万元,达纸质优惠券34万元,真心菜品牌生活用纸13万元,进口肉类牛肉2.2万元,取得了经济效益和社会效益的双丰收。

在推广方面,线上线下,全员推广。线上加推录制抖音短视频、朋友圈矩阵转发,加大宣传力度,以总经理带货为噱头,李总录制抖音短视频2条,两条视频累计点击率超过213万次,2条短视频同时点赞超1万,各种海南地域文化、体现地域风情,采用超市中城文化布展,营造现场销售氛围;现场直播带货,刺激购买。线下强推在多个销售点上下功夫,如:超市专区陈列销售、客流聚集专区销售、新品爆款巡游销售;员工内购内销、整点秒杀;以及通过餐饮店、便利店、企事业单位等渠道实现团购销售等。

4月13日至22日,吉林欧亚商都累计销售海南水果7500公斤,同时,带动地区自采销售连单增长。店庆前三天自采销售158万元,达纸质优惠券34万元,真心菜品牌生活用纸13万元,进口肉类牛肉2.2万元,取得了经济效益和社会效益的双丰收。

## 集团庆前四天 欧亚沈阳联营人气爆棚

**本报讯** (欧亚沈阳联营 综合办)4月17日,以“惠万众消费促万企复兴”为主题的欧亚集团36周年店庆盛大启幕。欧亚沈阳联营借政府“惠民消费季”活动和集团店庆活动“两势”以多重优惠的方式充分释放了沈阳市民的消费需求。集团庆前4天欧亚沈阳联营人气火爆,百姓消费热情持续高涨。

集团庆期间,千余款专供、特供商品,数百款超低价开门礼,晚市抢商品,受到百姓欢迎,抢购场面火爆。欧亚沈阳联营服饰类商品低至100元减60元,化妆品低至100元减30元,黄金克减50元。4月28日-30日,欧亚沈阳联营会员每天12时进入小程序,即可参加360元升值460元消费券的超值优惠。集团品牌“第二品牌万人空巷直播活动”在店庆前三天销售240万元。三星三门冰箱4999元,老板蒸箱促销价2899元,众多超低价商品,店庆火爆热销。

集团庆期间,千余款专供、特供商品,数百款超低价开门礼,晚市抢商品,受到百姓欢迎,抢购场面火爆。欧亚沈阳联营服饰类商品低至100元减60元,化妆品低至100元减30元,黄金克减50元。4月28日-30日,欧亚沈阳联营会员每天12时进入小程序,即可参加360元升值460元消费券的超值优惠。集团品牌“第二品牌万人空巷直播活动”在店庆前三天销售240万元。三星三门冰箱4999元,老板蒸箱促销价2899元,众多超低价商品,店庆火爆热销。

集团庆期间,千余款专供、特供商品,数百款超低价开门礼,晚市抢商品,受到百姓欢迎,抢购场面火爆。欧亚沈阳联营服饰类商品低至100元减60元,化妆品低至100元减30元,黄金克减50元。4月28日-30日,欧亚沈阳联营会员每天12时进入小程序,即可参加360元升值460元消费券的超值优惠。集团品牌“第二品牌万人空巷直播活动”在店庆前三天销售240万元。三星三门冰箱4999元,老板蒸箱促销价2899元,众多超低价商品,店庆火爆热销。

# 翰墨承辉煌 挥毫启新程

## ——曹总为《今日欧亚》创刊20周年题写报头有感

《今日欧亚》创刊20年之际，欧亚集团曹和平董事长再次亲笔题写报头，道劲挺拔，笔势雄健，飘若浮云，矫若惊龙，横竖交错间承载着欧亚集团36年来从单一门店到11省24市百家门店规模的辉煌征程，概括开合处寄托着欧亚集团从“小三星”到“中三星”再到“大三星”、挺进世界商业第一方阵的恢弘梦想，行云流水，落笔云烟，倾注了欧亚集团掌舵人曹和平董事长对集团宣传工作以及通讯员队伍的关注，体现了对广大员工精神层面生活的关爱，传递了对广大员工健康成长和进步

成才的关心。20载春秋交替，在一代代采编人的辛勤耕耘下，《今日欧亚》如出生的茁壮小苗一样伴随着欧亚集团成长壮大，记录了欧亚人在艰难困苦中开疆拓土、在困境挑战中励精图治、在与时俱进中变革求强的点滴辛酸，展现了欧亚人面对社会发展探索实业转型、面对时代进步主动跟进升级、面对消费升级积极开拓市场的精神风貌和不懈努力。这期间，虽然版面布局、纸张规格、报道队伍几经调整，但作为欧亚集团的企业内刊，《今日欧亚》展现企业发展

成果的窗口作用、交流分享经验的平台职能、服务保障员工的精神家园、传统弘扬文化的主要阵地从来没有变过。在这20年间里，《今日欧亚》已经深深刻进了每名欧亚人的灵魂深处，融入了每个卖场人的血脉骨髓，如今，读《今日欧亚》、品《今日欧亚》、学《今日欧亚》已经成为每名欧亚员工的行为习惯，成为他们工作和学习中最大的兴趣和最好的放松。在这里，他们看到了自己几经修改的稿子终变成铅字付之印刷，成功付出后的收获喜悦成为滋润生活的最好调剂；在这里，他们见证了欧

亚集团一步步从长春走向全国辉煌历程，每名员工不仅是这一历程的参与者、推进者，更是见证者、践行者；在这里，每个欧亚人笔抒胸臆，畅谈收获，交流心得，以言载志，以行载文，在思想碰撞和心灵交流中启迪智慧、陶冶心灵、开阔眼界、增长见识、修身养性，在人生路上遇到了更好的自己，《今日欧亚》已成为他们成长成才路上最好的人生伙伴。

每一代人有一代人的使命，每一代人有每一代人的长征。前辈的开拓创业为我们铺就了挺进成功的基石，站在新的历史起点上，面对行业加剧变革、转型快速推进、线上线下齐头并进的新任务，让我们每名欧亚后来人都以曹和平董事长的酣笔饱墨为源泉动力，以欧亚生生不息的企业文化为内核支撑，用拼搏书写春秋，用汗水浇灌成功，用进取成就辉煌，在助力欧亚品牌做大做强、挺进世界强企的道路上再立新功。

(欧亚卖场 徐树雷)

# 二十岁的你

二十岁的你  
青春妙龄亭亭玉立  
二十岁的你  
花样年华充满朝气  
见证了谁  
从幼芽长成参天大树  
见证了谁  
内容越来越丰富多彩  
版面创新越来越完美  
二十年间  
我紧紧跟随你的脚步  
把我的文字  
变成有温度的铅字  
变成有生命的铅字  
留下弥足的珍贵  
留下成长的记忆  
留下青春的足迹  
你是欧亚形象的一面旗帜  
你是欧亚精神的体现  
你是对外宣传的窗口  
你传承了企业文化和理念  
你是联系员工和企业的桥梁纽带  
祝贺你《今日欧亚》二十岁  
(欧亚商都 张艳丽)

## 不负既往 大步开来

第528期《今日欧亚》发到手里时，看到刊物左上角曹和平董事长新题写的“今日欧亚”四字非常欣喜。作为集团刊物，《今日欧亚》已走过了20年。这期间，《今日欧亚》记载了欧亚人风雨同舟的情感历程，展现了欧亚人敢为敢干的不屈精神，承载了欧亚人振兴企业的伟大使命。它是一份报纸，也是一条连接各个门店员工情感的通道，员工在这里找到共鸣，也能从中汲取经验；它也是一套关于欧亚集团的“史书”，记载着每一次成长和创新。这些年，欧亚集团的

“三星战略”辐射全国，开荒拓土，缔造了一个又一个商业传奇。这期间《今日欧亚》作为企业刊物，在精神上带给企业员工很大的力量。现在，全新改版的《今日欧亚》，将和所有欧亚人一起开启新的征程。

在市场竞争迎来全新挑战之际，祝愿全新的《今日欧亚》能继续陪伴欧亚人，从“新”出发，从“心”开始，和欧亚集团一起带着“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的目标和使命，迎接接下来的每一个二十年。

(吉林欧亚商都 宿锐)

## 贺《今日欧亚》创刊二十周年

时光飞逝，弹指一挥间，欧亚集团已成立三十六周年。作为欧亚集团的喉舌，《今日欧亚》已创刊二十周年。企业愈发展，人员愈壮大，企业的理念和思想就愈重要。作为一个大型商贸企业，要想逐步实现“三星战略”，就需要好的领头人和踏实肯干的员工。而作为灵魂刊物《今日欧亚》，就是通过一张张珍贵的图片、一篇篇优秀的报道，来传播企业思想、企业精神，实时关注企业发展和企业动向，为门店之间、部门之间、领导和员工之间，铺就了一

条沟通和交流的桥梁和纽带，也为热爱企业、关注企业的优秀员工提供了一个展示自己理想和才华的平台。阅读《今日欧亚》，我们除了阅读企业新闻，还可以欣赏各种题材的文章、诗词等，读后让人受益匪浅。

《今日欧亚》是良师、是益友，在辛劳的工作之余拿来拜读一下，满满的正能量，让人回味无穷，对工作和生活都有很大裨益。企业在发展，《今日欧亚》也在不断创新和完善，我相信欧亚的明天一定会更好！

(欧亚商都 于辉)

# 曹总为《今日欧亚》题写报头有感

## ——真挚情感的寄托处、精神养分的汲取地、展现朝气的大平台

如果有一个载体，它既能代表欧亚人的精神面貌，又能成为欧亚人的情感寄托，那毫无疑问便是《今日欧亚》。积淀20载，从肩负使命创刊成立，到如今以企业精神为指引，紧跟发展步伐，不断推陈出新，《今日欧亚》已然成为一个具有深厚底蕴的企业期刊。它是欧亚人展示自我的平台，笔走龙蛇间彰显创业途中不畏挑战的勇者豪迈；它是欧亚人温情蜜意的家书，字里行间中耳语倾谈那些转瞬即逝的难忘瞬间。

它就像一本日记本，记录着欧亚人爱岗敬业的工作点滴。营销活动、专题会议、学习

心得、岗位逸事……翻阅《今日欧亚》，似乎能看见每日相见的熟悉面孔，仿佛在回顾共同奋战的一年四季，欧亚人用每日的工作常态，演绎着他人眼中的敬业事迹，这些事迹中有他也有你。因为共同经历，所以感同身受，《今日欧亚》记录的一点一滴，也同时深藏在每一个欧亚人的心里。

它如一册散文集，抒写着欧亚人爱企如家的真挚情怀。36年创业发展，凭的是每一个欧亚人一步一脚印；“三星战略”的稳步推进，靠的是每一个欧亚人的共同努力。欧亚人洒下希望的种子，并用满腔热血进行耕耘，面对如今

收获的参天大树，就如同看到自己的孩子已经成长地顶天立地。《今日欧亚》收录的每一篇赞美企业、热爱企业的散文短诗，是每一个欧亚人的共同感受、共同话语。

它好似一枚军功章，诠释着欧亚人开疆拓土的累累硕果！一期期《今日欧亚》，如同一卷卷电影胶片，剪辑出欧亚发展历程中的里程碑与突破点。曹和平董事长的运筹帷幄、沙场点兵，欧亚员工们的经验累积、砖瓦堆砌，是企业由北至南、由东向西的宏伟布局稳步推进的源源动力。每一次出现在头版头条的硕大标题，都是那么的振奋人心、鼓舞士气。

《今日欧亚》记载的一桩桩大事、喜事，是欧亚发展的阶段汇报，更是全力筑梦的精神延续！

在《今日欧亚》迎来20岁生日之际，曹和平董事长再次题写“今日欧亚”报头，昭示着《今日欧亚》与企业一道，来到了新起点、担起了新使命、踏上了新征程、开启了新纪元！未来的《今日欧亚》，必将会成为更好的欧亚人真挚情感的寄托处、精神养分的汲取地、展现朝气的大平台！祝愿在未来每一期《今日欧亚》的妙笔墨香上，都在述说美好的“今日”，都在描绘精彩的“欧亚”！

(欧亚商都 陈绍博)

# 欧亚商业连锁店庆直播盛宴开启营销新篇章

本报讯（商业连锁 营销策划部）贺欧亚集团36周年店庆，欧亚商业连锁充分展现新零售排头兵“创新变革”的魄力，于4月15日、24日、29日首开三场店庆直播，线上、线下多渠道资源整合联动，首创一个更为立体生动的营销阵地。

据悉，这是欧亚商业连锁在集团36周年庆的首次直播，集团领导高度重视，时刻关注、关心直播工作的进展。

曹和平董事长百忙之中提前预祝直播首秀成功，欧亚商业连锁总经理于惠航来到直播间，向工作组成员询问直播筹备情况，并激励大家，相信首秀定会取得好成绩！

在万千欧亚粉丝的翘首期盼下，4月15日19:00，欧亚商业连锁联合多家知名品牌，开启直播首秀。直播当晚，长春

交通之声FM96.8频道大牌主播做客直播间，现场展示了包括超市类、服饰类、家电类等数十款爆款，给数以万计的欧亚粉丝在线带货，为欧亚商业连锁线上打call，使首场直播获取了超高流量支持，实现了销量爆发。同时，直播间送出的多轮现金红包，让广大粉丝直呼过瘾，仅直播2小时的时间，观看人数就突破13.5万，获赞160万。在首场

直播取得成功后，4月24日、29日，欧亚商业连锁再次启动两场直播，再迎一波销售高峰！三场直播，让越来越多的消费者感受到了带有“欧亚品质”的消费新体验！

## 带货直播

## 合众直播 好物众筹

# 欧亚商都体系店庆直播销售火爆

本报讯（欧亚商都 朱博）4月17日，欧亚集团36周年店庆如约而至，本次店庆的一大特点，是线上线下的融合，特别是如火如荼展开的品牌直播活动，为消费者提供了一个全新的与欧亚商都品牌进行互动的渠道，在组织各品牌进行多场直播后，以欧亚商都率先推出以商都为分会场的高水平直播活动。

4月10日首次推出的欧亚商都主会场，由欧亚商都大客户部经理担任主播。通过这次直播，我们得到了宝贵的经

验，协作部门得到了充分磨合。4月15日，更为隆重的“商都好物推荐直播”主会场上线。这次直播邀请了知名电台主持人，经过直播脚本策划、彩排，再与专业直播公司对每一组镜头的运作进行详细演练，各部门与商场密切配合，终于完成了一场成功的直播活动。同时，欧亚商都网购中心还组织了28个品牌同时进行分会场直播，整场直播活动，得到了消费者和合作供应商的高度评价，也为欧亚商都各品牌的整体直播活动树立了样

板。据统计，欧亚商都直播主会场访问量达8.2万人次，销售额12.3万元。分会场总访问量为3.3万人次，销售额达3.9万元。截至4月23日，欧亚商都主会场、分会场总计组织直播活动150余场，涵盖商都全部品类近80个品牌，总销售额57.5万元。

通过学习全国各百货公司的直播活动，我们发现大多数的品牌直播仍然停留在初期尝试阶段，主播缺少直播专业知识培训，直播活动的策划专业性不强，有价格优势的商品特别是服饰类商

品的库存不足。为解决这些困难，我们组织了欧亚商都为分会场的三省三地七店的合众直播活动。商都七店好物众筹，会员福利跨省升级。商都的合众直播，以云库存的样式多仓就近发货，让商品资源利用最大化。通过长春欧亚商都主会场直播，把“商都做精”的直观感受传递给各门店的广大会员，让消费者切实体会到欧亚商都体系的殿堂规模之宏伟精湛，会员服务之周详精细，品牌资源之高端经典。

本报讯（吉林欧亚商都 张競元）今年是欧亚集团成立36周年，吉林欧亚商都进驻吉林市11周年，是又一个十年的开启。4月17日至5月5日，吉林欧亚商都举办“惠万众消费·促万众复兴”超大型品质店庆，十重大礼惠享全城，五店同庆全业态普惠钜献。店庆前三天客流火爆，三天地区累计销售6395万元。

## 金砖豪礼疯狂抽 百万礼金大放送

震撼大抽奖，每天一块50g金砖价值约2万元；幸运大拍奖，3000份智能豪礼大放送；店庆前三天消费排名前1000名的消费者获得“吃喝玩乐”免费名额；每天5万元无门槛礼金券全城大放送；当日购物消费满299元以上逐级赠好礼；尊享会员礼遇，消费者当日在吉林欧亚综合体消费累计满6万元即可直接升级为超V会员，并赠送空气净化器一台。

## 美妆探案免费体验 萌宠网红空降亮相

“萌宠展”——“神兽”羊驼、小矮马、黑头绵羊等萌宠空降综合体；U2B美妆课堂——初春美妆；深蓝探案馆——老街密室逃脱主题游戏等多种特色PR活动。不仅如此，画中人行为艺术展也在综合体一层中厅广场进行亮相。

## 首战告捷不懈怠 全力以赴续新篇

在全体员工的共同努力下，第一阶段首战告捷，店庆前两日吉林欧亚商都超市累计销售突破1000万元，地区自采前三天销售158万元，其中海南水果销售7.5吨，迪桑特、可隆、达意纸单日销售全国第一，雅诗兰黛店庆首日销售突破100万吉林省排名第二，玛斯菲尔、简爱诺、威可多等13个品牌东三省销售排名第一，斯凯奇、尹默等6个品牌吉林省销售排名第一；资生堂、迪奥、周大福等62个品牌销售排名吉林省第一。

4月20日，吉林欧亚商都总经理李新志对第一阶段工作进行小结，并对第二阶段工作如何开展进行六大项安排部署，确保店庆实现圆满成功。“欧亚店庆日，百姓购物节”，真正的让利、回馈江城百姓，在这个特殊的时期，吉林欧亚商都不负所托，为吉林市的经济复苏一同努力。

# 吉林欧亚商都店庆前三天首战告捷

## 欧亚商业连锁召开集团36周年庆安全工作会议

本报讯（商业连锁 董乃玲）4月14日上午，集团36周年店庆到来之际，欧亚商业连锁安全风险管理部、后勤保障部联合组织长春大区后勤部长举办店庆工作会议，欧亚商业连锁副总经理刘广伟参加并发表重要讲话。刘总强调，工作中要通过“三个意识、三个提高、三个习惯”保障好店庆安全、做好后勤保障工作，包括人身安全、消防安全、设施设备安全以及财产安全等内容。会议期间，各大区区长分别就本区的安全工作布置情况进行了汇报，最后，安全风险管理部、后勤保障部对各大区汇报的工作进行了总结及指导，此次会议，对店庆期间各项安全、后勤保障工作起到了积极的促进作用。



按照曹和平董事长提出的“要充分发挥‘商业+地产’互为一体的协同效应”的指示精神，随着欧亚集团在吉林市的影响力逐渐提升，御龙湾地产也逐年攀升升温，备受消费者关注。4月25日，吉林欧亚商都御龙湾地产B5栋高层认筹活动火爆，在疫情中逆势前行，当日认筹54套，销售金额3232万元，今年1月至4月累计销售142套，销售金额8163万元，继去年火爆热销后持续热销。

(吉林欧亚商都 李欣 文/图)