



2020年11月
15
星期日
农历庚子年十月初
八 初八小雪

欧亚卖场于志良总经理被评为“吉林省卓越贡献民营企业家”

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 11月1日,在2020年首个“吉林省企业家日”启动仪式暨企业家经验报告会上,长春欧亚卖场董事长、总经理于志良

被评为“吉林省卓越贡献民营企业家”,省委书记巴音朝鲁、省长景俊海等领导向受到表彰的优秀民营企业企业家表示热烈祝贺,并颁发了证书。

“吉林省企业家日”启动仪式暨企业家经验报告会举行

欧亚集团曹和平董事长作报告,欧亚卖场于志良总经理按启动键



本报讯 (欧亚卖场 经理办) 2020年首个“吉林省企业家日”启动仪式暨企业家经验报告会11月1日在南湖宾馆隆重举行,省委书记巴音朝鲁、省长景俊海等领导

会上,曹董代表欧亚集团作了《欧亚集团发展之路》的精彩报告,向与会的领导和广大企业家分享了欧亚集团及欧亚卖场快速发展的历程和成功发展经验,受到与会者的热烈欢迎。

一道按下启动球,共同见证了“吉林省企业家日”的正式开启,同时获得省委、省政府颁发的“吉林省卓越贡献民营企业家”证书。

弘扬优秀企业家精神,激励新征程再创佳绩。设立企业家日是营造企业家健康成长环境,交流企业发展成功经验,弘扬企业

家精神,提高企业家社会地位,巴音朝鲁书记盛赞广大民营企业企业家是新征程的见证者、开创者、建设者,并鼓励大家要抢抓机遇、勇于担当,与新时代同行、为新时代奋斗,在振兴发展的新征程中再创佳绩。

(摄影 刘跃然)



欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫深入一线参加总部部室科务会工作

本报讯 (欧亚商业连锁 经理办) 11月初,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫

按照欧亚集团董事长曹和平关于深入一线的工作要求,欧亚商业连锁行政班子成员除了每周至少两天深入大区、门店现场指导服务外,从今年8月初开始,于惠舫每周一早都会来到欧亚商业连锁总部一到三个部室参加周科务会,与部室人员共同探讨工作,加强交流,帮助部室分析问题,理清困难,总部全体员工深受鼓舞,更加明确了工作方向。接下来,将进入第二轮“科务会回头看”环节,对第一轮科务会中提出的问题、事项进行“回头看”,提升总部工作效率,加强总部与大区之间的指导、服务效果,促进欧亚商业连锁专业化管理向更深层次推进。同时,于总还将带领班子走入大区周科务会,做到管理前置,措施前置,提高管理效率,推动经营工作再上新台阶。



欧亚集团副董事长、欧亚商都总经理周伟在儋州欧亚店现场视察。

陈爱军 摄

在前期收购科海公司的基础上 欧亚卖场“再下一城” 全资收购通宇泰克 资产转让签约仪式隆重举行

本报讯 (编辑部 苏艳丹) 11月11日,欧亚卖场与长春通宇泰克信息技术有限公司举行资产转让协议签约仪式,欧亚卖场董事长于志良与通宇泰克董事长景晓明在协议书上共同签字,欧亚卖场全资收购通宇泰克产权,标志着欧亚卖场做大做强又跨上了新台阶。

随着2020年接近尾声,欧亚卖场已经走过了20年的发展历程,站在了新的历史发展平台,欧亚卖场《第五个五年发展规划》作为企业发展宏观性、综合性、引领性的中长期规划已经出台。新的五年,将是欧亚卖场厚积薄发、继往开来的五年,是按照曹和平董事长为欧亚卖场规划的打造“占地一平方公里、年销售一十亿元”的欧亚汇集持续发力时期,是建设欧亚可以传承的“祖业”奋力拼搏的节点,是欧亚卖场承前启后、再创辉煌的新时代。为此目标,欧亚卖场在前期收购了科海公司



曹和平董事长一行领导出席签约仪式。

苏艳丹 摄

的基础上“再下一城”,全资购买了毗邻欧亚汇集、位于光谷大街的通宇泰克资产,使欧亚卖场占地面积再扩展1.3万平方米,为后续发展提供了广阔的地域空间,将培育新的效益增长点。

未来五年,欧亚卖场将致力于打造超大型购物中心不动摇,形成以欧亚卖场为核心、以欧亚汇集和欧亚北湖购物中心为两翼的现代化新型商业区,构建现代购物、休闲、度假、娱乐、文化、体育、社交、体

验、酒店、文旅等现代消费所需的所有业态整合的商业聚集区;未来五年,欧亚卖场将以提升经济效益为核心,让规模与效益同步提升,发展与增效同步提高,确保股东利益、员工利益、企业利益有效增值;未来五年,欧亚卖场将线上线下“双轮驱动”,不断创新经营模式,成立吉林名优产品经销中心,打造欧亚粮仓,打造欧亚大酒行,打造欧亚自有黄金品牌,快速进行业态调整,引入海洋馆、射击馆、运动公园等虹吸力强超强的体验业态;未来五年,欧亚卖场将加强周边环境升级改造,扩建停车场,实施智能化管理,建设地铁六号线卖场站店一体楼,既为六号线配套导流,又是商业服务项目;建设欧亚一街、欧亚二街,在街的两端设立“欧亚牌楼”,成为可传承的永久性地标式建筑。未来,欧亚卖场任重道远,前景光明,希望无限。

面对美好的愿景,全体欧亚卖场人热血沸腾,激情澎湃,竭尽全力,砥砺前行,必将在伟大的时代再创新的业绩,用实际行动担当欧亚集团的“定海神针”,让曹和平董事长“即是长春的,也是世界的;即是民族的,也是人类的”梦想早日实现。

曹和平董事长到欧亚包百调研

视察欧亚包百61周年司庆和经营管理工作

本报讯 (欧亚包百 郭玉梅) 金秋十月,硕果芬芳。在欧亚包百大楼盛装欢庆61周年司庆的喜庆时刻,欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超,欧亚商业连锁总经理于惠舫一行于10月26日、27日来到欧亚包百调研。

曹和平董事长一行先后来到欧亚包百大楼、欧亚超市连锁文化路店、海威店、胜利店,详细了解司庆销售情况、经营运营情况等,听取了欧亚包百总经理路延辉、百货公司总经理王秋玲、超市公司总经理贾元峰等有关经营工作的汇报。

曹和平董事长对欧亚包百所做工作亮点给予了肯定,在系统剖析国际国内宏观经济形势、行业趋势和欧亚包百所面临的区域竞争、经营现状的基础上,对包百存在的短板

及问题做出了重要指示。他指出:欧亚包百全员一定要坚定必胜信念,直面市场严峻挑战,切实提升运营管理水平,合理调整经营,全力扩销增效,巩固市场龙头地位。要坚持双轮驱动,百货业态在巩固购物元素优势的同时,补充注入其它元素,提高品牌的硬度,完善经营业态,加强运营及品牌维护工作;超市业态要抢抓市场发展机遇,进一步扩大超市规模,深耕自营品类和自营商品,提升竞争力。要充分借助欧亚集团强大的品牌感召力,加强品牌招商和商品统采能力;要加快人才引进,完善考核激励机制,使人才招得进、留得住。欧亚包百人要团结一致,齐心协力把企业规划好、经营好、发展好、建设好,永葆一流,共同创造欧亚包百更加美好的明天。



曹和平董事长一行领导与欧亚包百干部员工合影。

柳海 摄

就贯彻落实曹和平董事长的重要指示精神,于惠舫总经理强调,欧亚包百要快速行动,切实拿出行之有效的调整方案,详细制定执行手册,迅速把曹和平董事长的重要指示贯彻落实下去,抓住年末旺季有利时机,

加快品类调整和品牌招商工作,努力提升销售业绩,促进效益增长。欧亚包百全员将坚决贯彻落实,坚定信心、直面挑战、携手同心、砥砺前行,奋力开创欧亚包百各项工作新局面,向总部交上一份合格的答卷!

本报讯 (济南欧亚大观乐活城 办公室) 10月23日,欧亚集团副董事长、欧亚商都总经理周伟一行莅临济南欧亚大观乐活城进行视察指导。

在济南欧亚大观常务副总经理张成连等班子成员陪同下,周总一行视察了乐活城的经营情况。视察中,周总对乐活城取得的成绩给予了充分肯定,认为在当前经济低迷的大环境下,乐活城团队动态管理及时、责任分工明确,各项工作都在有条不紊地开展。周总还对下一步具体工作提出了明确的方向和建议,总部将加大与门店各项工作充分融合、资源与信息对接,达成步调一致,打造高效团队,进一步将乐活城做大、做强、做优。

又讯 (欧亚商都 办公室) 10月27日,周伟总经理亲赴海南欧亚店,慰问外派员工、指导相关工作,实地察看了儋州商都和儋州欧亚综合体项目,与门店和项目负责人详细了解驻外员工的工作、生活和家庭状况,并叮嘱要千方百计保障驻外员工的身心安全、生活质量和后勤服务;对商超自采自营商品、现场运营管理、库房货品堆码、员工饮食起居等细节工作提出了规范要求;对在建中的儋州欧亚综合体项目作出重要指示:做好对内衔接与对外协调,有效推进项目施工进度,确保施工安全和质量;对团队建设做出重点强调:统一思想、动态掌控、严谨审慎,增强团队专业度,说专业话、做专业事,做正确选项,加强与总部的互动和资源分享,不走神、不离心、不松劲,时刻保持良好的精神状态,营造风清气正、干事创业、团结和谐的好氛围。

再讯 (欧亚商都 办公室) 10月31日,周伟总经理亲赴北京阳光商超指导工作,现场巡视了商超营业现场和宾馆接建工程,并与北京店管理团队就管理、经营、服务等工作进行了深度交流。在听取相关人员工作汇报后结合现场发现的问题做出重要指示:一是安全工作不放松;二是自采自营工作要推进;三是品种和价格要管控;四是要做有温度的企业;五是不断加强团队建设,提升专业度。

欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟到济南、海南、北京欧亚店视察指导工作

欧亚商都27周年店庆 如约而至 钜惠全城

本报讯 (欧亚商都 孙红超) 11月，欧亚商都迎来了27岁生日。本次店庆以“如约”为题，寓意美好与温暖如约而至。以2021年中国长春冰雪马拉松热身赛为店庆造势，同贺长春市红旗街商业精品街开街，欧亚商都店庆11月6日震撼启幕。店庆期间，特别推出“万份好礼现金即时送、电子会员赢免单、抽6000元店庆福袋、尊享专车接送享金牌服务、购物出行无忧享专车立减、积分送礼、特供1万瓶飞天茅台盛宴全城”等活动回馈会员。

“热身赛”激情奔跑

10月30日，由长春市文旅局指导组织，欧亚商都主办策划了

“2021年中国长春国际冰雪马拉松热身赛长春欧亚商都站10月30日激情奔跑”活动。活动当天，欧亚商都1号门前热闹非凡，参赛选手跃跃欲试，各商场管理人员摇旗呐喊，员工方阵整齐列队，为店庆助力。发令枪响，彩虹喷射，伴随着欢呼与掌声，众人踏上赛程。本次活动成功聚集了人气，提高了关注度。

店庆前3天力度超大

店庆前3天，服饰满减基础上再赠送200元店庆礼金；进口美妆8倍积分；部分国际名品满1000元立减200元；部分黄金珠宝每克立减70元基础上，每满3500元再送120元店庆礼金；家电全网比

价，买贵双倍补差，抄底价基础上满1000元再送150元店庆礼金，套购满额最高赢华为Mate40 Pro 128G手机；超市万款商品特惠销售，购满200元逐级送20元至80元券；运动服饰特卖低至69元；品牌折扣场1折起；部分羽绒服满500元再减200元；购物满额再送美食餐饮券；店庆期间，乐活里大鲁阁每周六、周日，全场半价，“双11”当日多款娱乐游戏11元特惠等一系列品类营销活动基础上，再参加工商银行、建设银行、浦发银行等超值购券、满减优惠活动，优惠再升级。

店庆盛宴 钜惠全城

欧亚商都店庆，万份好礼现

金即时送。线下购物即可参与，幸运赢取2000元、500元现金、进口双瓶红酒礼盒、杂粮礼盒、保温杯组合等精美礼品、微信红包等，即中即领。此外，首次推出电子会员新福利，抽6000元店庆福袋。电子会员积分换礼，换礼再赢免单。欧亚集团小程序欧亚商都门店，会员卡积分超值兑换菲任乐家用料理机、全自动电动开瓶器、进口红酒礼盒等品质好礼。

专车接送 暖心出行

为方便消费者购物，解决停车难的困扰，欧亚商都特别联合旗妙出行、T3出行、滴滴出行，开展专车接送服务。每周五至周日，超V会员尊享红旗H7等车型

专车接送。店庆期间，使用T3出行，起始或目的地为“欧亚商都”，单单立减5元；再领30元出行红包。店庆期间，2万份滴滴快车道出行礼包扫码免费领。

会员服务 暖心体验

店庆期间，欧亚商都购物尊享精致服务。欧亚商都向特邀会员免费发放店庆礼券。超级VIP休息室私享体验升级，V钻会员凭积分可参加咖啡沙龙、手作课堂。特别打造私密换装空间、乐高玩具空间、商务会谈空间、业务办理绿色通道，提供招商银行保险箱、机场贵宾易登机管家式服务、再享停车有礼等会员专属礼遇。

欧亚商业连锁、欧亚商都荣获“吉林省AAA级诚信企业”荣誉称号

本报讯 (欧亚商都、欧亚商业连锁) 10月30日，长春欧亚集团股份有限公司欧亚商都、长春欧亚集团商业连锁经营有限公司应邀参加了由省商务厅、省政数局主办的“商务信用助力吉林经济发展”论坛，并双双荣获了“吉林省AAA级诚信企业”。

企业信用等级认证是企业商业服务、社会公信等多方面素质的综合评定，是行业信用体系建设的基石。企业信用认证中心的AAA企业信用评级是企业信用评价中最高信用等级，代表企业经营规范、发展前景广阔，是可信赖的商业合作伙伴。

欧亚商都、欧亚商业连锁获此殊荣，必将进一步提振欧亚精神，推动企业持续坚持诚信经营、恪守契约精神，努力为吉林经济社会发展做出积极贡献。

欧亚车百服装商场会员节销售实现逆势增长

本报讯 (欧亚车百 李艳妮) 欧亚商业连锁第六届会员节于11月2日落下帷幕，在为期4天的销售战役中，欧亚车百服装商场按照总部的统一部署，落实欧亚车百各项工作要求，在会员们的共同努力下，实现销售59.7万元，销售完成超计划比20%，超同期计划比29%，实现了艰难市场环境中逆势增长的可喜业绩。

华为新品发布会助力吉林欧亚商都综合体6周年店庆

本报讯 (吉林欧亚商都 高世超) 10月31日，在吉林欧亚商都综合体6周年店庆到来之际，吉林欧亚商都联手华为召开新品Mate 40系列发布会，当天32台新品Mate 40手机全部售罄，活动期间总计预售89台，同比销量提升30%，带动销售近百万元。

同时，店庆期间吉林欧亚商都与华为有了更亲密的合作。吉林欧亚综合体店庆幸运大抽奖，华为全线产品大放送。华为Mate 40Pro手机、华为Nova3i手机、华为手表、华为耳机、华为音响、华为台灯等被列为店庆抽奖奖品，更可以看出欧亚商都综合体店庆的力度之大。



上图：店庆期间人气爆棚。(吉林欧亚商都提供)

吉林欧亚商都综合体六周年店庆前三天同比增长11%

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣) 11月6日，吉林欧亚商都综合体六周年店庆盛大启幕，五店同庆，一度引发抢购热潮。店庆前三天，吉林欧亚商都五家门店销售额6538万元，同比增长11%，实现了综合体六周年店庆开门红。

调料等9个品牌阶段性全国第一；老爷岭、伊利奶制品2个品牌吉林省阶段性第一。其中伊赛牛肉销售3.3吨、15.3万元；金龙鱼品牌销售128吨、41万元；老爷岭品牌销售183吨、76万元；厨邦品牌调料销售26吨、13.2万。



第一，90%的品牌吉林市销量第一。

交警、公交等保驾护航为店庆增添助力

店庆启动后，吉林市各界纷纷助力店庆，为吉林欧亚商都

庆护航。店庆第一天，吉林欧亚商都综合体车流量增量显著，吉林市交警支队交通信号配时实时调流，信号配时组实时观察应对流量变化，远程调控交通流量，配合路面疏导专员，线上线下协同，为综合体店庆疏导车流，缓

解拥堵。同时，派出所民警专门到店进行治安巡视，公交集团按店庆延时调整公交车时间，共同为店庆热销保驾护航，增添助力。

超市“567折”实现品牌化

在本次店庆活动预热期，吉林欧亚商都释放“超市5.6.7折”信息，备受全城瞩目。店庆启动后，超市始终处于人潮涌动、摩肩接踵的状态，持续火爆热销。地区自采中心采购达意品牌纸80吨，三天售罄；自采真心品牌柔纸巾40吨三天销售过半；自采叶橘销售3.2吨、160件；华统品牌面粉销售5吨；自采猪肉全市最低价三天销售58头。综合体超市作为超市热销中心，店庆前三天，伊赛牛肉、金龙鱼、海天

斐乐、迪桑特开业庆典大秀江城

11月7日，安踏集团零售副总裁、东北零售运营大区总经理、华北零售运营大区总经理杨勇先生及东北运营团队亲自到综合体参加斐乐新店开业庆典，并带来一场名为“续写冬季传奇”的新品秀，惊艳江城。斐乐当日销售157万元，全国销售第一；迪桑特当日销售117万元，全国销售第一。同时，店庆前三天各店服饰类品牌也表现出优异的业绩，都彭、丹尼爱特、冠军、罗朗巴特、斯凯奇等14个品牌吉林省

欧亚商业连锁四平大区超市内购会将第六届会员节推向高潮

本报讯 (四平欧亚 综合部) 10月30日，欧亚商业连锁四平大区第六届会员节盛大启幕。按照大区既定营销节点，11月1日，四平欧亚购物中心超市、九州欧亚购物中心超市

于7时30分同时启动超市内购会，现场人气火爆，米面油等民生商品超低价回馈，特价商品不限量供应，会员消费者还可享受更多福利待遇。活动当天，消费者蜂拥而至选

购心仪商品，员工们及家属纷纷参与其中，争相选购，各品牌促销商力度空前，地产品牌让利升级，助推会员节活动，超市销售业绩节节攀升。欧亚商业连锁四平大区总经理姜

辉亲临两个门店现场督战，进行指导，持续跟进会员节活动销售变化，把握时间节点、市场先机，推进门店及商场自主营销活动的开展，确保此次会员节活动有序进行。

在全体员工的共同努力下，本次内购会取得了骄人的业绩，不仅助推了会员节销售任务的实现，也成为冲刺第四季度、圆满实现四平大区年度目标的一大亮点。

欧亚商都奥特莱斯开展同庆商都27周年店庆活动

本报讯 (欧亚商都奥特莱斯 郭霄霄) “双11”的购物季到来，欧亚商都奥特莱斯重磅推出“如约——欧亚奥莱·惠然肯来”同庆商都27周年店庆活动。

单一打折促销到现在各种花式宣传，商都奥莱店将线上的技术和线下的购物体验、导购、物流配送等服务能力有效地地结合起来。

3日10:00起，电子会员299升值350预存增值；11月4日，欧亚V购50元购660元超级秒杀；服饰类11月6日至8日，每满500元送100元电子代金券；11月9日至29日，每满500元送80元十足抵用电子代金券。11月6日至29日，超市类当日单票消费每满99元赠10元十足抵用电子券，11.1元中影巨幕影城电影票，尤得年轻人的喜欢。11月5日欧亚V购小程序，可直接10元购111元增值券，让商都奥

莱店的粉丝们欣喜购物。与前些年的疯狂买买买不同，消费者已经变得更加趋于理性，更加注重产品的体验和服务。如今互联网零售模式已经趋于成熟，将线上的技术和线下的购物体验、导购、物流配送等服务有效地结合起来，才能更好地实现奥莱更省的百姓口碑。为

此，商都奥莱店将更加注重拼商品、拼实惠、拼服务、拼体验，拼增值。

欧亚商都奥特莱斯已做好准备蓄势待发。奥莱店全面协调供货渠道、流量风口、技术等方面的资源，服务消费者，激发品牌商、供货商的能量。中影国际影城与商场诸多品牌消费的互动，为奥莱消费者们提供了优质的吃喝玩乐一体化套餐，极大拓展了时间消费理念。

线上线下 奥莱嗨购不停

2020年“双11”购物节，欧亚商都奥特莱斯推出线上“双11”，扫码领购物券、微信游戏拼图领红包、领电影票、线下扫码随机立减等新玩法。从最初的

大奖诱人 奥莱亲们更给力

服饰类全馆1折起，百分百中奖大抽奖，消费满300元抽奖1次，赢取韩国福库电饭煲、行李箱、旅行壶等20余种丰盛礼品，引爆了“双11”购物狂潮。11月

彰显活力 为奥莱代言

与前些年的疯狂买买买不同，消费者已经变得更加趋于理性，更加注重产品的体验和服务。如今互联网零售模式已经趋于成熟，将线上的技术和线下的购物体验、导购、物流配送等服务有效地结合起来，才能更好地实现奥莱更省的百姓口碑。为

此，商都奥莱店将更加注重拼商品、拼实惠、拼服务、拼体验，拼增值。

欧亚商都奥特莱斯已做好准备蓄势待发。奥莱店全面协调供货渠道、流量风口、技术等方面的资源，服务消费者，激发品牌商、供货商的能量。中影国际影城与商场诸多品牌消费的互动，为奥莱消费者们提供了优质的吃喝玩乐一体化套餐，极大拓展了时间消费理念。

欧亚商都奥特莱斯已做好准备蓄势待发。奥莱店全面协调供货渠道、流量风口、技术等方面的资源，服务消费者，激发品牌商、供货商的能量。中影国际影城与商场诸多品牌消费的互动，为奥莱消费者们提供了优质的吃喝玩乐一体化套餐，极大拓展了时间消费理念。

欧亚物流园肉品批发大厅树立肉品批发行业标杆

本报讯 (欧亚农产品物流园 鲁璘) 欧亚农产品物流园肉品批发大厅是欧亚集团首个肉品批发项目。自今年7月开业以来，一直得到社会批发、零售肉品企业及企事业单位食堂等需求者的关注，因其良好的品质与专业化的管理，树立了肉品批发行业的标杆。

欧亚农产品物流园肉品大厅每天22时开始营业，各地区、各屠宰场冷链物流肉品在不同时段纷纷到达，物流园员工认真核对肉品到货凭证、检疫票据，统计进货数量，绝不将有问题肉品流入市场，极大地改善了一直以来长春市及周边肉品批发市场垄断在个体批发市场手中，肉品品质参差不齐、良莠不一的现象。十月末，物流园又对于不按规定经营的业户进行了清退、调整了经营通道，重新引进了优质批发业户。从7月开业之初的单日销售平均200头，至现在的日均330头，销量递增达65%，单日批发最高达到520头，已经在长春市肉品批发市场起到了举足轻重的作用。



11月7日，值此立冬节气之日，双辽欧亚购物中心为回馈辽城百姓，精心准备了“立冬包饺子大赛”，现场免费报名参加，民生奖品重磅回馈顾客，各参赛选手均彰显了竞技游戏精神，在比赛过程中得到快乐。借此节气惠民活动，促进消费者娱乐体验，增加新颖文化营销，拉动档期活动销售业绩增长！

四平欧亚助力脱贫攻坚登上央视

本报讯 (四平欧亚 综合部) 10月19日，中央电视台中文国际频道(CCTV4)最重要的新闻节目品牌之一《中国新闻》，在百村脱贫记中播放了中央电视台农业栏目组在四平欧亚购物中心采访省级贫困村叶赫镇英额堡村第一书记马全的报道。马书记在采访中介绍，由于山路崎岖交通不便，当地农民赖以生存的绿色农作物无法运输出售到市场，农民们只能手提肩扛蹲在路边售卖，销量十分有限，四平欧亚开展的农超对接，大批量采购解决了农民销售难的问题，扶贫产品板栗窝瓜、苹果等在四平欧亚超市火爆售卖，马书记赞扬了四平欧亚在消费扶贫方面的贡献，同时代表农户们对四平欧亚表示感谢。此次中央电视台的报道进一步扩大了四平欧亚在省、市的影响力。



中央电视台农业栏目组在四平欧亚购物中心采访省级贫困村叶赫镇英额堡村第一书记马全。

前住周边受灾区域果蔬批发集散地，全程自采果蔬，赢取价格优势。其中，省级贫困村叶赫镇采购板栗0.9万公斤，红果750公斤，山榛子150公斤，实现销售3.58万元；梨树梨园的早熟梨采购1250公斤，实现销售1万元；梨树团山子村黏

玉米采购1.5万穗，实现销售2.25万元；叶赫李子采购1500公斤，实现销售0.9万元，共计产生销售7.73万元。未来，四平欧亚将在姜总的带领下坚持做好农超对接，做大做强自采自营，为实现“四增一减一提升”的目标而努力。

欧亚集团蔬果自采自营走进新疆阿克苏苹果产地实地考察

本报讯 (欧亚商业连锁 曲晓东) 根据欧亚集团曹和平董事长加强自采自营的战略部署，推进企业自采自营核心竞争力提升，欧亚集团自采的道路越走越宽，10月17日，集团组织欧亚商业连锁、欧亚商都的采购主管走进了新疆阿克苏苹果产地进行实地考察。

考察期间，采购主管们利用3天时间走了7个果园，每个果园的距离都在100公里左右，他们顾不上休息，多家果园对比、走访，以“质量为前提、价格为保障”的原则进行对比，最终选定了品种。采购的新疆阿克苏苹果独有地理优势，得天独厚的天气使得阿克苏苹果口感超甜，甜脆多汁，质量上乘，价格还有优势，既增加了我们的直采品种，又减少了成本费用、提升了我们的毛利，真正体现了产地直采的意义，本次新疆阿克苏苹果让我们尝到了甜头，未来还会开更多更好的果蔬商品，把自采自营果蔬做大做强。

欧亚卖场召开学习贯彻党的十九届五中全会精神会议

本报讯（欧亚卖场 党群办）11月4日下午，欧亚卖场党委书记、董事长、总经理于志良主持召开欧亚卖场学习贯彻党的十九届五中全会精神会议，卖场党员、合作商联合党支部党员、积极分子以及“龙兴”二期优秀青年培养班学员出席会议。

会上，于总首先传达了党的十九届五中全会精神，结合国内外形势、党的初心使命和“两个一百年”奋斗目标，深刻阐述了党的十九届五中全会对在即将全面建成小康社会基础上开启社会主义现代化建设新征程，对坚持和发展中国特色社会主义、实现中华民族伟大复兴的中国梦，具有伟大的现实意义和深远历史意义，系统解读了二〇三五年基本实现社会主义现代化的远景目标、“十四五”时期经济社会发展的指导思想和必须遵循的原则以及主要目标。于总指出，在未来五年甚至更长的时期内，欧亚卖场作为国内外知名的超大型现代化购物中心，必须主动融入国家经济社会发展大格局，站位高远，前瞻谋划，主动作为，抓住党和国家“大力发展实体经济”、“全面促进消费”、“加快发展现代服务业”的利好政策，以“做内行、在现场、敢担当”为核心的企业文化打造竞争软实力，以中流砥柱的责任感和只争朝夕的紧迫感全面推进欧亚卖场的转型升级、规划调整和布局落位，努力向着欧亚集团曹和平曹董事长描绘的打造“既是长春的，也是世界的；既是民族的、也是人类的”国际商厦



欧亚卖场党委书记、董事长、总经理于志良传达学习贯彻党的十九届五中全会精神。刘跃然 摄

中心宏伟愿景目标奋力前行。

作为贯彻落实国民经济和社会发展“十四五”规划的重要举措，于总公布了欧亚卖场第五个五年规划纲要，指出未来五年，欧亚卖场将以坚持和加强民营企业党的建设为引领，深度融入国家“内循环为主体、双循环共促进”新的发展格局，坚持超大型购物中心经营定位不动摇，做大汇集体验和夜

经济影响力，加快湖湖差异化竞争优势培植打造，形成以卖场为中心，以汇集、北湖为两翼的整体经营格局，并从提升经济效益、科学规划用地、打造特色经营亮点、推进智能化管理等10方面描绘了未来五年卖场宏伟发展蓝图，为实现集团董事长曹和平“占地一平方公里、年销售千亿级工程”目标奠定坚实基础，彰显集团“定海神

针”“压舱石”“稳定器”地位，履行好省市保民生、保企业、保就业、促增长的社会责任。

最后，于总对卖场即将到来的20周年店庆进行了动员部署，于总强调，要充分认清在当前形势下卖场20周年店庆对助力省市经济增长、集团年度业绩指标完成、坚定供应商信心、提振同行业士气的重大意义，今年店庆百分之十的增长比明年百分之百的增长更具震撼性和影响力，要用大心胸、大格局、大气度、大谋划来产生大气势、大结果、大影响，今年店庆重点突出一个“大”字，活动力度必须大，客流量必须大，销售量必须大，社会影响必须大，社会贡献必须大；做好一个“庆”字：早蓄庆，提前积蓄庆的新资源，体现出全员庆的喜悦感与参与感，体现出全场庆的氛围，要庆出对吉林省的卓越贡献、庆出民营企业的气势与担当，庆出卖场文化的优势与文化发展的推动作用，要充分调动员工积极性、供应商积极性、消费者积极性，加大宣传力度，做好封价与巡查工作，加强保卫、停车场管理、现场安全管理、现场保洁、既有的物业保障等工作，必须要全情投入到这次店庆中，实现由负转正，在提振国民经济、坚定市场信心同时，更向国内外传递出省市、东北及至中国经济社会加速发展的强烈信号，充分担当起一个民营企业的政治责任、经济责任和社会责任。

欧亚大讲堂

好标题创作手法(六)

学好标题创作 受用一生

几个月以来，本报编辑部已经进行了系列讲解新闻基础理论、新闻要素、新闻稿件基本结构、导语撰写、消息创作、标题创作等常用的新闻基础知识，从宏观到微观、从基础到深入、从理论到实践，基本考虑了大多数不同基础和业务能力的员工，期待大家能够结合自身，不断锤炼，不断成长。

- 一、引用式标题
 - 即是引用他人的话或用大家熟悉的诗词、成语、言语、格言、典故来制作的标题。举例说明：
 - 1、《卧薪尝胆 志在夺魁》（引用古代格言）
 - 2、《东方风来满眼春》（引用唐诗）
 - 3、《允许“生财有道”不可“为富不仁”》（引用成语）
- 二、回环式标题
 - 回环式又叫顶针式，特点是将结构相同或相似的句子或词语在标题中加以回环往复地使用，使事物之间的依存或矛盾关系鲜明而间接地表现出来。举例说明：
 - 1、《人尽其才 才尽其用》
 - 2、《猪多肥多 肥多粮多 粮多猪多》
 - 3、《放则活 活则多 多则廉》
 - 4、《能人教众人 众人变能人》
- 三、倒装式标题
 - 是故意改变正常的语句顺序来突出、强调倒装部分的内容或利于押韵，以引人注目。举例说明：
 - 1、《绿了 抛荒的土地》
 - 2、《干杯 为了今天的胜利》
 - 3、《飞奔吧 金色的车辆》
 - 4、《温暖啊 祖国母亲的怀抱》

（编辑部）

欧亚商业连锁举办“2020年党支部书记、党务工作者培训”

本报讯（欧亚商业连锁 党群办）10月28日、29日，为进一步提升基层党组织书记和党务工作者履职能力，欧亚商业连锁党委举办了“2020年度党支部书记、党务工作者培训会”共有来自基层的20余名党务工作者参加了此次培训，此次培训为党务工作者搭建了掌握工作方法、交流工作经验的平台。

此次培训采用了专题教学、随堂测试、情景模拟演练、联检交流等多种形式，培训由“学习教育、培训考核、交流提升”三个部分组成。一方面，从党组织构成、党支部的组织形式、发展党员等多个模块对《中国共产党国有企业基层组织工作条例》、《中国共产党党员教育管理工作条例》、《中国共产党支部工作条例》等知识点进行集中学习，进一步巩固了党务基础知识。另一方面，以抽签分组、小组对抗的形式组织学习考核，推出了“情景演练”，对“党员大会”按标准流程接收预备党员、“支委会”怎样抓好党建、业务布置会、“组织生活会”怎样开

展批评与自我批评，以半命题、全命题、开放试题三种题型组织演练，通过小组短时间团结协作和角色扮演，实施“一会一点评”全员参与互动，加深了理解。会后，党群办组织带领党支部按抽签分组进行联检，完成了专职党务“一日办公体验”，联检后各小组利用业余时间分头汇总，此次联检共扣0.8分，整改33处，加0.4分，梳理出问题解析10项、支部建议采纳4项，党群办对各组竞赛情况以6个比赛项综合排名，还原到对应党支部，对表现突出的两个党支部各加0.1分予以激励。此次练兵，集中提升了党务工作者驾驭力，同时，构建了长期互助的“支部互助小组”，进一步促进了交流和提升。

此次培训提升了党务工作者的专业能力，为欧亚商业连锁基层党组织“三年大提升”交上了一份满意答卷。接下来，欧亚商业连锁党委将在集团党委的正确领导下，以严谨认真的态度，继续夯实基础，追求更大的进步和提升。



欧亚商业连锁党支部书记、党务工作者培训会现场。王维 摄

法企共建进卖场 普法宣传助发展

本报讯（欧亚卖场 刘科宏）10月28日下午，长春市中级人民法院民事审判二庭副庭长郭宇一行三人走进欧亚卖场开展“法企共建”活动，欧亚卖场管理人员、合作商联合党支部代表以及供应商代表近百人参与了活动。

活动中，长春市中级人民法院审判长肖瑶、审判长高云燕针对《民法典》中的相关内容结合欧亚卖场实际情况进行了讲解，上了一堂生动的普法宣传课，与现场参会人员进行了气氛热烈的互动交流。活动结束后大家纷纷表示，这样的普法宣传活动进一步提升了大家的法律意识，知法懂法守法的同时，不

断提升管理水平。长春市中级人民法院民事审判二庭副庭长郭宇介绍，这种走进企业的普法活动一是增强企业员工的法制思维，依托“法企共建”平台，加强法制宣传，提高企业员工的守法意识和法律水平；二是与企业共建法制环境，通过“共建”载体，完善规章制度，堵塞管理漏洞，提高管理水平，降低各类案件发生，营造和谐的社会环境。同时，她还表示，“法企共建”是一项互惠共赢的活动，未来会多多走进企业开展类似活动，实实在在把共建的各项工作做深做细做实，取得实效，还可以根据企业发展需要，有针对性的开展司法服务工作，

在法律框架内做到有求必应、有行必果，实现“法企共建”的目标。

长春欧亚卖场相关负责人表示，欧亚卖场作为全国民营企业500强，一直认真贯彻习近平总书记关于民营企业要守法合规经营的重要指示，注重普法教育，特别是《民法典》中的法律条款与欧亚卖场3万名员工工作、生活息息相关，这次活动推动企业法制文化建设的同时，也提高了企业员工、供应商合作伙伴遵纪守法、诚信经营和安全作业的意识，做到知法懂法守法，既学会保护自己又不能伤害他人，促进企业依法决策、依法管理、依法经营，有效协助企业预防、化解经营风险。

欧亚商业连锁举行2020年度收银技能大赛

本报讯（欧亚商业连锁 刘秋洋）为迎接销售旺季的到来，进一步激发收银员立足本职，学技术、练本领的工作热情，欧亚商业连锁总部以“比学赶超争上游，数字联动做先锋”为主题，特举办2020年度欧亚商业连锁长春超市业态收银技能大赛。

本次收银技能大赛，共有五大区320人参加初赛，其中53人成绩优异，于10月27日参加总部的实操决赛。经过激烈的角逐，最终决出团体奖3名、一等奖2人、二等奖3人、三等奖3人、收银柜个人奖2人。

欧亚沈阳联营举办2020年收银员岗位职责技能大赛

本报讯（欧亚沈阳联营 韩威）10月27日，欧亚沈阳联营“2020年收银员岗位职责技能大赛”决赛正式拉开帷幕。欧亚沈阳联营财务总监陈忠梅等领导担任评委，全程对比赛进行监督和评审。比赛分理论基础和实操操作两部分进行考核，设置了必答题和抢答题环节。

经过紧张的比赛，最终共评选出一等奖一名、二等奖两名、三等奖三名，纪念奖三名，陈忠梅总监为获奖选手颁发了证书和奖品。通过举办技能大赛，极大地提升了全体收银员的岗位技能和工作热情，为即将到来的欧亚沈阳联营68周年店庆活动做好了充足的收银准备。

安全生产无小事 检查培训促平安 欧亚汇集组织常态化消防安全培训与督导检查

本报讯（欧亚汇集 许艳玲）近日，欧亚汇集物业部、保卫部联合汇集商场对各展位进行了安全生产大检查，对员工私自使用暖宝、加热垫、暖霸及超负荷用电情况全面排查，对展位电气设备的安全使用与细节进行指导，对商场的各处冷源排查整改，在强化责任和跟踪整改中确保欧亚汇集安全前行。

为了将欧亚卖场于志良总经理提出的“做内行、在现场、敢担当”九字管理箴言时刻

落实到具体工作中，在此次的安全检查中，联合检查组以检查与培训相结合的方式展开，在发现指出并督促改正问题的同时，更在现场面对面进行培训，努力提升全体员工自主检查和发现问题、解决问题的能力。针对各个业态的不同特点，11月初，欧亚汇集组织开展了消防安全培训会议，针对不同业态消防要求，采取部分集中培训、部分进展位单独培训方式，通过培训视频生动展现出各类火灾及安全

事故突发情况。同时，各柜组利用早会时间组织员工进行消防“1+5”演练，讲解消防分区常识、火灾逃生路径等，提高员工对初起火灾扑救的能力，努力将问题化解在萌芽中。

通过常态化的培训督导，让员工熟练掌握安全知识，及时查改安全隐患，切实保障生命安全，确保安全工作落到实处，将“安全生产”四字刻在心中，保障欧亚汇集平安运营。

欧亚新生活党支部入选“跃升示范党支部”

获长春市委组织部通报表扬

本报讯（欧亚新生活 张金凤）近日，长春市委组织部印发《关于在党支部联系点中培育选树“跃升党支部”情况的通报》，对入选“跃升示范党支部”的长春欧亚集团商业连锁有限公司新生活党支部等予以通报表扬，长春市国资委向新生活党支部下拨8000元党费，用于激励、引导新生活党支部拓展整改提升成效，深化标准化、规范化建设。

2020年，作为联系点党支部，长春市委常委、副市长宋葛龙定期列席指导新生活党支部的“三会一课”、主题党日等，引导支部不断规范组织生活，形成主动联系、上下互动、互推互促的良好局面，党支部突出问题得到精准整改，党建工作质量得到逐步提升，辐射带动作用显现。

本次入选市委组织部“跃升示范党支部”是上级党组织对新生活党支部基层党建工作的肯定，更是一种鞭策，新生活党支部将继续在各级党委的有力指导下，进一步使支部建设实起来、让基层党建强起来，为企业做强做优做大、为长春全面振兴全方位振兴持续助力。

欧亚车百荣获“非公经济突出贡献企业奖”荣誉称号

本报讯（欧亚车百 杨希峰）10月28日，在长春市工商业联合会成立七十周年大会上，欧亚车百荣获长春市“非公经济突出贡献企业奖”，欧亚商业连锁汽朝阳朝阳大区丁秀英总经理代表参会并接受颁奖。欧亚车百全员一定会继续努力拼搏、开拓创新，将欧亚铁军精神传承下去，不负领导的重托，将欧亚车百建设的更加美好，为“三星战略”不懈奋斗。

白山大区超市区长廉志强获评白山市“精神文明建设先进工作者”

本报讯（白山欧亚 王国琳）近日，欧亚商业连锁白山大区超市区长廉志强荣获2017-2019年度白山市“精神文明建设先进工作者”荣誉称号。此项荣誉的获得，是对欧亚合兴精神文明建设工作的肯定，也是助推欧亚合兴精神文明建设工作快速发展的动力。希望全体员工以白山大区超市区长为标杆，兢兢业业，努力争先，为助推欧亚合兴公司精神文明建设工作再上新台阶不懈努力。

欧亚商业连锁开展档案管理现场培训

本报讯（欧亚商业连锁 经理办）为不断提升管理专业化，欧亚商业连锁持续对总部、长春及外埠大区的档案进行检查、培训、指导，将管理的统一化与存档的特色化紧密结合，既体现出严谨高效的管理特色，同时，又能因地制宜，出台适合企业特色的管理办法。近日，商业连锁经理办对总部部室2020年上半年档案存档情况进行检查，并组织各部室到管理优秀的部室交流、学习，通过现场的互动与讲解，使好的做法与典型得到更好的推广，推动商业连锁整体档案管理水平的不断提升。

培元固本稳根基 开拓创新谋发展

——欧亚沈阳联营组织党员学习《习近平谈治国理政》第三卷

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）为深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想，增强欧亚沈阳联营党员工作的原则性、系统性、预见性和创造性，11月3日，欧亚沈阳联营党委特邀沈阳市和平区委党校李正老师为公司全体党员上了一堂生动的党课，主要对《习近平治国理政》第三卷进行了详细解读。

李正老师以《实现中华民族伟大复兴的行动指南》为题，例举《习近平治国理政》第三卷中收录的习近平在领导推进新时代治国理政实践中发表的一系列重要论述，对其中提出的许多具有原创性、时代性、指导性的重大思想观点进行了解读。

培元固本稳根基，开拓创新谋发展。牢固的党建根基是企业发展的基础。多年来，欧亚沈阳联营始终坚持围绕经济抓党建，以提高企业两个效益作为出发点和着力点，使党的各项工作都起到了决定性作用。在本次专题党课上，欧亚沈阳联营党委书记、总经理严霁提出了党员干部正步走，引领群众齐奔走，确保欧亚沈阳联营上下一致、表里如一、言行合拍的要求，并就全力以赴抓好欧亚沈阳联营68周年店庆各项工作，努力实现全年计划指标作出指示。

培训+实操 创新+实效

参加欧亚商业连锁党支部书记、党务工作者培训有感

10月28日,作为欧亚新生活党支部的一名党务工作者,我参加了欧亚商业连锁党支部组织的党务工作者培训,学习党务工作知识,参与要点知识考试,并以小组对抗的形式进行了相关工作环节的模拟实操。整个培训过程,安排紧张有序,内容丰富,形式鲜活,让参与学习的各党务工作者纷纷点赞,这种打破传统培训形式,注重实操的“练兵”,不仅让我收获了知识,增强了技能,更进一步明确了今后的工作方向,使我受益匪浅。

学知识,增技能。从党务基础知识、发

展党员知识到集中复习《中国共产党国有企业基层组织工作条例》、《中国共产党党员教育管理工作条例》、《中国共产党支部工作条例》,通过“敲黑板”“划重点”的形式,让党务工作者们更进一步的熟悉了党务工作知识,尤其是针对日常工作中,大家经常出现的问题,经常提问的难点一一给出了解答,传授了方法,为参与培训的基层党务工作者答疑解惑,增强了业务技能。

分组赛,做实操。本次培训创新性的采取了抽签分组、随堂测试、情景模拟实操等

形式,在熟悉和掌握了党务理论基础及业务知识的基础上,对知识的掌握和运用做了进一步的强化。尤其是情景模拟实操环节,与“三会一课”紧密结合,各小组成员角色扮演,将抽签课题精彩呈现。在这个环节中,大家一边回忆知识要点,一边模拟情景再现,学有所用,学以致用,真正起到了实际练兵的作用。

同分享,共学习。培训之后,欧亚商业连锁党支部还特别组织了各支部之间的联合互检。边检查、边学习、边交流,互相取长补短,共同促进党务工作质量的提升。认真严谨的检查和互帮互助的交流相结合,让参与检查的党务工作者们,思想受到实际地触动,能力得到了实际地提升。

作为一名基层党务工作者,我将再次认真学习,深入学习和消化本次培训的内容,把学习成果转化成为谋划工作的思路、解决问题的举措、推动发展的能力,积极投入到新生活党支部的各项工作中,推动欧亚商业连锁新生活党支部向五星级党支部大步迈进!

(欧亚商业连锁 新生活党支部)

祝福

二十七年岁月如歌,
二十七载风雨同舟,
二十七个励志故事,
二十七段难忘回忆。
你依旧,年轻挺拔意气风发;
你依旧,昂首阔步高歌凯歌。
你是一面旗帜,引领前进的方向;
你是一个神话,创造商业的奇迹。
我们同你一起成长,
攀登的道路上,
洒下我们的青春和汗水,
收获着希望和果实。
在你的大树下乘凉,
在你的怀抱中享受幸福时光,
时光不老,我们不散。
祝福你,欧亚商都,
你是我们心中永远的骄傲和自豪!

(欧亚商都 张艳丽)

致敬辽源欧亚十年

十年大庆大庆十天,
年年创新创新年年,
大志胸怀展望未来,
庆祝欧亚生日快乐,
致敬欧亚蓬勃发展,
敬业如初消费者至上,
十年风雨十年守候,
辽源欧亚爱你最强。

(辽源欧亚 陈秀芝)

梅河欧亚秋游感悟

秋风送绿意,秋山别样红;
鸡冠峰绝顶,栈道新意浓。
笑声绕峡谷,煮酒论英雄;
舒缓积压累,惬意放心扉。

(梅河欧亚 梁超)

欧亚颂

我的欧亚,
可爱的欧亚,
你创造了商业的神话,
你成为商业的骄傲。
我自豪你的坚强,
抵住经济波动,闯过岁月蹉跎;
我自豪你的精神,
勇往直前,气势磅礴。
可爱的欧亚啊,
无论我走到哪里,
我都会挽住你力量的臂膀,
无论我身居何方,
你都温暖我的心窝。
可爱的欧亚啊,
你用勤劳与智慧,
进行了一次又一次更加辉煌的开拓,
我坚信,欧亚必将朝气蓬勃,走向世界!

(欧亚车百 肖宗珉)

与卖场共同成长

光阴荏苒,岁月如梭,不知不觉我来欧亚卖场工作已经快四年了,在卖场的每一天,忙碌而充实,感觉时间飞快,每天充满干劲,面对自己特别喜欢的一份工作浑身充满力量,我热爱这份工作,因为在卖场上班而感到骄傲,我倍加珍惜这份工作,更会认真负责地完成自己的岗位职责。

作为一名普通的收银员,我们的职责就是有效地一切以服务好消费者为前提,达到消费者满意的原则,避免出现因为服务和操作出现的低级错误而被投诉。保持一种乐观积极向上的态度,勇于担当、乐于奉献的精神,不计较个人得失,服从领导安排,更好地服务每一位消费者,让消费者觉得来到卖场不虚此行。

作为一名收银员,我们更要严格要求自己,平时收款要细心,为消费者提供快速、准确、微笑、主动、礼貌的消费者服务,回答消费者咨询,主动同消费者打招呼,坚决杜绝一切与消费者争执的事件发生,让消费者开心而来、满意而归。我们要严格遵守唱收唱付的原则,快速、准确、安全的收款,减少现金差异的发生,做好自己的本职工作,更好地服务每一位消费者。

作为服务行业,越是节假日就越忙,虽然很忙,但是也很开心很充实,当消费者每说一声谢谢的时候,心里觉得自己特别有成就感,说明我的服务达到了消费者的满意,心里无比的高兴,服务消费者,消费者第一,只有我们坚守了岗位,微笑服务,乐于奉献,才能给消费者带来愉快满意的购物体验。

做自己喜欢的事,选择一份喜欢的工作,我做到了,我一定会更加积极努力的工作,不抱怨,乐于奉献,勇于担当,踏踏实实走好每一步,取长补短,学习别人的长处,让自己更加进步,为欧亚卖场辉煌的明天奉献我全部力量。

(欧亚卖场 唐亮)

学会感恩 担当责任

俗话说好水酿好酒,好土塑好壶,好的环境造就好的人才,感谢欧亚卖场“做内行、在现场、敢担当”的企业文化,更感谢卖场同事们对我的帮助与关心,让我尽快地成长,坦然自信地生活。工作的磨练,让我少了一份天真、莽撞,多了一份成熟、稳重,更多了一份责任心,让我更懂得珍惜生活、珍惜工作、珍惜这份来之不易的工作岗位和自己身上的责任。

在欧亚卖场工作的这两年中,我深深地明白:谁也不能改变谁,只有自我改变,才能使身边的万物改变。“是鱼就要适应水,不能让水适应鱼”,不要抱怨什么、埋怨什么,领导经常对我说:没有什么不可能的,只要肯做、肯坚持,相信明天的路一定会更美好。

要有一个积极向上的态度。在岗一日,尽责一天,认真执行,不找借口。想要成为一名优秀的推销员,要有责任感,不能因为工作中小事繁杂而采取敷衍应付的态度,要以高度的责任感对待自己的工作,追求完美,尽量把每个细节做好,尽可能地了解消费者多样化需求,用自己的特长和学到的理论指导工作,以高度的责任感去面对工作中消费者提出的种种问题。

要怀着感恩的心去工作,对企业忠心耿耿,对工作积极负责,用奔放的热情、洋溢的激情、满腔的赤诚去对待工作,你就不会产生抱怨、感到乏味;你会觉得工作是为自己;在受到消费者指责时就不会感到委屈;你才能真正做到律己宽以待人,你会发现工作的美丽。在工作中,我们可以找到自信,并从中获得经验和乐趣;在工作中,我们可以找到寄托,有了目标和前进的航向。当然,无数的艰难困苦会时时考验我们的智慧,工作的压力也会令我们有不堪重负之感,但只要相信,生活在给予我们挫折的同时,也赋予了我们坚强,拥有感恩的心,我们就能够积极地应对工作中的各种困难,顺利到达成功的彼岸。

责任来自于对集体的珍惜和热爱,来自于对集体每个成员的负责,来自于自我的一种认定,来自于生命对自身不断超越的渴求。学会感恩,感恩身边的每一个人,感恩同事,感恩卖场,一个懂得感恩的人才会学会责任胜于一切。责任是一种精神,责任就是荣誉!

(欧亚卖场 杨秀华)



欧亚合兴公司员工同乐游合影留念。 张家郡 摄

欧亚合兴开展“相聚金秋 快乐同行”员工同乐游

秋天是一个让人们充满向往与遐想的季节,红艳似火的枫叶,金色镶边的落日余晖,让我们想把这样的美景印刻在心间。10月19日至20日,欧亚合兴响应商业连锁总部的号召,秋季员工同乐游团建活动正式拉开了序幕。

此次团建活动是欧亚商业连锁总部领导

给员工的一份福利、一份关怀。欧亚合兴团队怀着对总部领导的感恩之情,怀着对大自然的无限畅想,分成两个梯队,开启了为期两天的团建之旅。此次团建活动,以“相聚金秋快乐同行”为主题,得到了员工的积极响应与参与,大家都自发地准备各种团建节目与游戏,一路上欢歌笑语,歌声飘扬,顺利地到达

纳股古城与天沐温泉。在这里接受着纳股古城古代文化的熏陶、享受着幽雅宁静的休闲时光。通过此次团建活动让大家从紧张的工作中暂时抽离出来,到大自然的怀抱中感受秋天的气息,放松了心情,缓解压力与疲惫,凝聚了合力,提升了团队战斗力。

(白山欧亚 王国琳)

时间,是一往无前的行者,她带走四季,带走青春。时间,又总是会留下一些回忆和印记,记载一些过往,铭刻一些情愫。如果说冬天是雪花对泥土的爱恋,春天是小草对大地的表白。那么此刻,在欧亚卖场二十周年即将到来的日子里,我就是欧亚卖场的一片雪花、一棵小草,急切地想把我心中的美好卖场告诉给全世界的人。

作为欧亚卖场的一员,我由衷的感到骄傲,感到欣慰。虽然没能赶上卖场的诞生,但我不会错过她在成长过程中的每一个生日。在过去,我是卖场的消费者,现在我的角色发生了变化,回顾起来,卖场就像一块宝玉,时间愈久愈显其品质和内涵。卖场开

欧亚卖场 我的家

业以来切实站在消费者立场上考虑,尤其是金牌服务,让我们感觉买的不仅仅是商品,更多的是心里的那份踏实与信任。多业态的经营,让不同年龄段的消费者都会感受到家一般的温暖,满足消费者吃喝玩乐购一站式

用心服务

体验享受。在欧亚卖场这几年工作中,我对卖场的企业文化有了深刻的了解,“静心尽力,诚实守信,勤俭善持,团结互助”的企业精神,“全心全意为消费者服务,善始善终对消费者负责”的企业宗旨,“员工富裕,企

收获,我们服务的越多、付出的越多,也就

书香欧亚

不知不觉,人工智能已深入人心,作为企业,人工智能能为企业成长和行业发展创造哪些价值?现代企业中的我们,如何在海量数据的加持下抓住时机?一盏清茶,几本好书,是改变思维的一剂良药。

一、书名:《AI3.0:人工智能落地的商业逻辑》

作者:王晓梅

在人工智能概念普及之后,技术的落地应用揭开了其神秘的面纱,但人工智能如何商业化、如何与产业应用高效结合,仍然是业界面临的艰巨挑战。

不管你是否相信,人工智能技术的发展速度已经超过了企业的适应程度。在新一轮的科技浪潮中,要想在全球竞争中保有一席之地,企业家需要弄清楚:人工智能能为企业成长、行业发展创造哪些价值?行业内人才该如何培养?企业如何抓住集运,踩准行业变革的节奏?……这些,才是相关企业



应该关注的重点和未来发展的重心。

本书中,前IBM大数据和分析业务全球负责人、新兴市场大数据中心总经理王晓梅结合其在大数据分析与人智能领域20多年的资深经验与独到见解,配以精彩的业界案例,深入解析了人工智能的落地,聚焦“行业+人工智能”的现在与未来,以期为中国产业创新带来新的思考和推力。

二、书名:《管家式经济:物联网时代如何精准预测消费需求》

作者:查克·马丁

“必须学会像管家一样提前预知并主动满足消费需求,否则将被逐渐淘汰。”这是全球著名的未来学家、数字技术专家、本书作者查克·马丁的预测,之前他也曾精准预测网络革命与移动革命。

本书中,查克·马丁预测,随着物联网带来的第三次数字化变革,推拉营销模式即将终结,商家将变成消费者的“管家”。未来,数十亿个安装在全球各地的互联传感器将不分昼夜地收集消费者的实时数据。在海量数据的加持下,商家就可以对消费者的需求有更精准的洞见和预测,从而提供高度个性化的用户体验。查



克·马丁将此种变革衍生出的经济模式定义为——管家式经济。

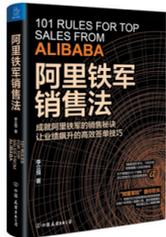
本书认为有七种技术将是引领变革的关键因素:传感器、人工智能、语音助理、智能家居、虚拟现实和增强现实、互联汽车、无人机和机器人,并用数据和案例作为佐证,旨在为有前瞻性的企业和创业者提供一些灵感和洞见。

三、书名:《阿里铁军销售法》

作者:李立恒

如何用一个小小动作引发客户兴趣?如何抓住最佳成交时机?优质客户太少怎么办?……销售是一门学问,有着自成体系的技巧、套路和思维,即销售的“法”“术”“道”。大多数人对销售的探索止步于“法”和“术”的层面。而只有那些领悟到销售之“道”的人,才能在激烈的销售竞争中立于不败之地。

“阿里铁军”首任校长李立恒继《阿里铁军销售课》之后,再度出发,潜心总结自己在主持阿里铁军内训时的执教经验,通过分析上万名阿里销售人的实战经验教训和成功典型,归纳出101个销售中最常见、最至关重要的问题,并将这些问题一一拆解,从“道”“法”“术”的层



面,建立了全新的销售三维修炼体系。

本书中,你不仅能看到一个销售老兵宝贵的实战技巧,它还将告诉你关于销售的最本质的东西,这才是能让销售立于不败之地的真经。

四、书名:《拆掉思维里的墙》

作者:古典

2010年首版上市,到今天已经畅销10年,总销量突破200万册。这是一本书就是最好的宣传文案的书,也是一本书名就已经讲透内核的“人生指导手册”。你是否缺少安全感?你会经常觉得累?不喜欢现在的工作却又不知道自己该干什么?每天都在混日子,却幻想有一天找到自己真正喜欢的事业就一定全心投入?如果有一个回答是“YES”,那么这本书就是你想要的。也许,连我们自己也不曾意识到,那些困惑背后,往往藏着一堵堵思维里的墙,阻碍着我们,把我们与美好的生活隔开了。

《拆掉思维里的墙》用心理学+职业规划+人生哲学的思考方式,帮我们实现从“IMPOSSIBLE”到“IMPOSSIBLE”的转变,只须一点改变,你的人生也许就此大不相同。

