

今日欧亚

2021年第2期 总第546期 总编辑 苏艳丹
主办:长春欧亚集团股份有限公司 地址:长春高新区飞跃路2686号
电话:0431-87666857 邮编:130012 网址:www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2021年1月
15
星期五
农历庚子年十二月初三
初八大寒

吉林省委副书记、代省长韩俊一行到欧亚新生活调研

本报讯 (欧亚新生活 经理办)2020年12月31日下午,吉林省委副书记、代省长韩俊,长春市长张志军,吉林省政府秘书长王志厚一行来到欧亚新生活购物广场,在欧亚集团董事长曹和平、副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫的陪同下,就疫情防控、节日市场保供、促进消费、安全生产等工作进行调研。吉林省商务厅、省市场监管局、省卫健委、省应急厅、省消防救援总队等单位主要负责同志参加了调研。

韩俊一行来到欧亚新生活V-GO超市,详细了解米、面、油等民生必需品的价格变动、供应渠道、销量变化及商户经营等情况,叮嘱要针对节日消费特点拓宽货源渠道,确保供应充分、价格平稳,发挥龙头企业带动作用,切实守护好百姓“菜篮子”“米袋子”“果盘子”,让人民群众放心消费。同时,要毫不放松做好常态化疫情防控各项工作,时刻绷紧安全生产这根弦,保障好人民群众的生命安全。

躬身迎变 天道酬勤 奋战2021

欧亚集团召开2020年度工作总结暨2021年重点工作安排汇报会,曹和平董事长发表讲话



欧亚集团曹和平董事长在会上发表讲话。



会议现场,欧亚集团领导班子听取工作汇报。

本报讯 (编辑部 苏艳丹)1月6日,欧亚集团“2020年度工作总结暨2021年重点工作安排汇报会”在集团六楼第一会议室隆重召开。会上,欧亚集团曹和平董事长发表讲话,分析了企业当前面临的经济形势所带来的三个方面影响,指出了集团2021年的战略发展方向,重点要做好自采自营工作,提升企业核心竞争优势。

本次会议以高质高效、经验共享、求真务实为原则,由欧亚集团副总经理吕飞主持。会上,欧亚集团三大系列和营销分公司的24名企业高管、区域负责人分别对各自2020年各项经济指标的完成情况、突出工作业绩、优良经验做法、存在问题和不足、解决困难问题的方式方法等进行了汇报分享。同时,各企业高管、区域负责人还对2021年所属系列及领域的区域特点进行了分析,重点汇报了今年的经营计划指标、总体工作安排、面临问题及应对措施等内容。曹和平董事长针对各系列、营销分公司的重点工作情况分别进行了点评指导。

随后,曹和平董事长针对企业2021年的战略发展方向发表讲话。曹董首先说道,“2020年,我们共同经历了新冠肺炎疫情,这次疫情无论是广度还是深度,都是极强的,面对本次疫情,我们企业和员工尽心了、用力了,我们都是伟大的逆行者。本次疫情中,我们大家为了‘大我’放弃了‘小我’,很多同志克服困难并作出了牺牲,但过了这个时期,我们每个人都可以骄傲地对同仁或晚辈说,在那个特殊阶段,我们不辱使命,我们走过来了。对此,我们要自己给自己点赞!我们要互相致以掌声!”话音刚落,会议现场响起了阵阵掌声。

对于未来企业发展所面临的经济形势,曹和平董事长结合企业工作提出了三个方面影响。一是本次疫情的影响。曹董认为,疫情虽在继续,但冲击力已经小于去年,今后会随着时间的推移而减弱,人们的恐惧感会随着时间减弱。但疫情的广泛性、长期性还需要一个阶段的观察,

它会在这段时间内伴随着我们,我们现在对工作的思考和开展,在做好现阶段的防疫同时,还应该要有后疫情时代的思考,我们不能不防疫,但防疫的同时,也要和整个工作结合在一起。二是线上零售的影响。曹董指出,伴随着时代的发展,线上零售政策的洼地正逐渐被填平,经营也将越来越规范化。线上零售包含了两个部分,一个是网主,一个是网民。未来,网主无节制的思路及做法将受到调控,网民阶段性的选择还会保持一个时期,但总体上线上的峰值已经显现。未来几年,线上零售的增速会逐渐减缓。我们企业的员工更多的是经营实体商业的人才,思路应该是做好实体、兼顾线上。三是全球经济阶段性走

势的影响。企业管理人员要做好相应商品的防范工作。

对于下一阶段的工作,曹和平董事长提出了几点要求。一是要将经营的重点放在自采自营工作上。曹董指出,“自采自营是商业企业的根。只有自营,企业才能提升竞争能力,才能减少流通环节中价格的不断追加。流通环节越多,商品价格就会越高,质量失控的可能性就越大,市场竞争能力就越小。我们企业为了保持竞争优势、价格优势、质量优势,一定要在自营上下功夫,不仅要做好自采采购环节,更要做好自营销售环节。在自营过程中,我们要发挥四个积极性,即集团的积极性、系列的积极性、大区的积极性、门店的积极性。大区

没有的商品门店可以组进,系列没有的商品大区可以组进,集团没有的商品系列可以组进。我们要全员在自营上下足力气,这是我们目前增强竞争力的最优办法。”在做好自营商品的同时,曹董指出,“一些门店为了留住顾客,在动线通道上设置了障碍,这是不科学的。我们要靠质优价廉的商品留客,增强顾客的体验感。”二是重点关注管理的有效性。我们的管理既不能刻板,也不能失控,要在权限范围内做好履职尽责及监督工作。

(本版图片除署名外摄影苏艳丹)

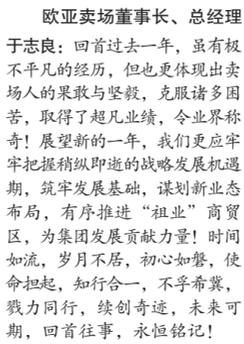


欧亚集团总经理邹德东:刚刚过去的2020年,有挑战,有艰辛,是不平凡的一年。这一年,我们企业从年初就面临了各种不确定性,我们董事长亲自亲为,带领班子冷静观察、科学研判、沉着应对,集团上下同心同德、众志成城,广大员工坚守岗位、任劳任怨。一路奋力前行走来,我们企业创造了实体商业的奇迹,超市、百货、家电三大业态的综合毛利额、综合毛利率全部实现了增长,这是非常可喜的成绩。这一年,我们企业抓销售,巩固和拓展市场;抓利润,保证了企业的发展动力;抓自采自营,提高了企业的竞争能力;抓各项管理,提高了企业的运营质量。在这里,我由衷地和大家说一声:“你们辛苦了!”

回望2020年,我们的成绩是全体员工在曹和平董事长的带领下,迎难而上,群策群力,辛苦付出取得的硕果。展望2021年,市场仍然有很多不确定性,但不变是相对的,变是绝对的,我们要牢记董事长的新年贺词——躬身迎变、天道酬勤,期望大家一起共勉,再创企业新的辉煌!



欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫:躬身迎变,天道酬勤。2021年,欧亚商业连锁将坚持以经营为中心,以市场为导向,以管理做保障,全面推进“四增一减一提升”目标,进一步增强自采自营能力,购物中心树立城市新地标,加强信息、营销、管理三大赋能体系建设,实现创新发展,为促进欧亚集团健康稳定持续发展,做出应有的贡献!



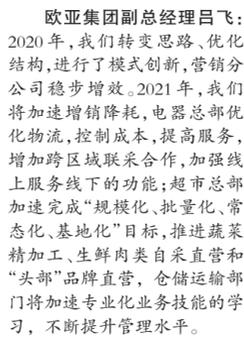
欧亚卖场董事长、总经理于志良:回首过去一年,虽有不平凡的经历,但也更体现出卖场人的果敢与坚毅,克服诸多困难,取得了超凡业绩,令业界称奇!展望新的一年,我们更应牢牢把握稍纵即逝的战略发展机遇,筑牢发展基础,谋划新业态布局,有序推进“祖业”商贸区,为集团发展贡献力量!时间如流,岁月不居,初心如磐,使命担起,知行合一,不孚希冀,戮力同行,续创奇迹,未来可期,回首往事,永恒铭记!



(欧亚卖场提供)



欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟:新的一年,各种预期充满不确定性,我们必须习惯处在十字路口而没有红绿灯的现实,但是可以确定的是:我们有所可做、有梦可想。风起于青萍之末,2020年里埋下的种子,必将成为未来的核心变量。我到欧亚17年,信念相伴我17载,那就是:有曹董在,企业会笃定前行;有团队的共同努力在,我们将笑傲江湖。



欧亚集团副总经理吕飞:2020年,我们转变思路、优化结构,进行了模式创新,营销分公司稳步增效。2021年,我们将加速增效降耗,电器总部优化物流,控制成本,提高服务,增加跨区域联合合作,加强线上服务线下的功能;超市总部加速完成“规模化、批量化、常态化、基地化”目标,推进蔬菜精加工、生鲜肉类自采直营和“头部”品牌直营,仓储运输部门将加速专业化业务技能的学习,不断提升管理水平。



欧亚集团三大系列总经理和集团分管营销分公司的副总经理在会上做了2020年度工作总结和2021年重点工作安排汇报。

躬身迎变 天道酬勤 奋战2021

欧亚集团召开2020年度工作总结暨2021年重点工作安排汇报会



欧亚集团营销分公司超市总部总经理 刘建凯

新的一年，着力落实集团提出的工作目标。克服困难，不等不靠，做好每个细节，适应市场，创新增效，携手同仁，增强业务能力，共同掀开新的一页。

写在前面

1月6日，在欧亚集团2020年度工作总结暨2021年重点工作安排汇报会上，来自欧亚集团营销分公司超市总部、电器总部，长春各区域和主力门店以及吉林、四平、通化、白城、辽源、松原、延边、白山等外埠区域的区负责人，分别进行了重点工作汇报。回首不平凡的2020年，展望刚刚开启2021年，大家任重而道远！

(本版摄影 苏艳丹)



欧亚集团营销分公司电器总部总经理 张春秋

在不确定的市场中做确定的事。一“抢”，抢字当头。从别人的杯中分食。二“挖”，挖掘自己身边的市场。三“创”，开辟新的战场、新的销售渠道。



欧亚商业连锁副总经理、欧亚新生活购物广场副总经理 薛立军

不平凡的2020，我们没有辜负；迎接2021，我们躬身入局！以曹董精神引领，欧亚新生活必将强定位、补短板、做特点，勤耕细作，奋力开拓2021年！



吉林欧亚商都总经理 李新志

按董事长要求，吉林欧亚商都将精耕细作，厚植管理，把握好发展良机，持续打造内外发展环境，“全吃、独大”，牢牢掌控吉林市场。



欧亚三环购物中心副总经理 张年

2020年三环在集团公司的正确领导下，防疫情保民生，胜利走出阶段性困难，2021年将进一步加强自采、加速能力构建，躬身迎变，书写新篇章！



欧亚超市连锁副总经理 胡静春

回首2020，我们有勇气、有担当、有战！展望2021，我们有信心、有激情、有辉煌！



长春欧亚商都奥特莱斯购物中心总经理 黄宏

经历了不一般的2020年，不能一般的2021年，面临选择拐点，抓住机遇，严新细实，做格局、铸品牌、抓销售、促发展，确保圆满完成全年任务指标！



欧亚超市连锁副总经理 喀晶平

连锁发展，物流先行；农批发展，增强市场话语权，增强企业内循环动力，我们一直在行动。征途漫漫，惟有奋斗。躬身迎变，天道酬勤！



欧亚商业连锁汽开区总经理 丁秀英

新征程，新气象，更当奋发向前，惟有躬身奋斗2021，才能豪迈进入新发展阶段，把握关键、抓住重点，不断夺取欧亚伟业新胜利！



欧亚商业连锁绿园广场区总经理 王艳丽

征途漫漫，惟有奋斗。以躬行者的姿态应战2021年，重自营、强生鲜、快布局，创新思维扩大经营，信心凝聚力量，实干谱写华章！



欧亚商业连锁经开宽城区总经理 曲慧华

欧亚商业连锁经开宽城区全体员工将紧跟曹董脚步，重自营，增布点，强双阳！躬身迎变、天道酬勤，为谱写欧亚新篇章做出贡献！



欧亚商业连锁二道外区总经理 卢继民

新故相推，日生不滞。2021年我们惟有躬身迎变，才能天道酬勤。我们将迎难而上，锐意进取；群策群力，共创辉煌！



欧亚商业连锁南关净月区总经理 杨会永

全员齐奋进，新年谱新篇，快速反应，创新思维，脚踏实地，抓铁留痕，躬身迎变，天道酬勤！



欧亚商业连锁四平区总经理 姜辉

曹董讲话有信心、明方向；事必躬亲应变创新，勤而善持厚报可期！2021四平大区躬身入局迎挑战，不辜负使命铸初心！



欧亚商业连锁通化区总经理 颜连娣

开年新开局、新气象，欧亚集团高管汇报会之感悟和直达心底震撼的是，拥抱2021惟有躬身迎变，方能乘风破浪；惟有初心不改，方能天道酬勤。



欧亚商业连锁白城乌兰区总经理 张哲银

2021年，白城乌兰大区以“四增一减一提升”为目标，做精管理，熔炼团队；蓝图绘就，正当扬帆破浪；重任在肩，更需策马加鞭！



欧亚商业连锁辽源区总经理 王延

2021年，辽源大区秉承曹董“躬身迎变、天道酬勤”的寄语，凝心聚力，主动作为，拼搏开拓，实干兴企！



欧亚商业连锁松原区总经理 郑伟

曹董指出要把自采工作放在首位，但一定要平衡好“出口”与“入口”的关系，控制好“度”，让自采经营走向良性发展之路，让企业在市场中拥有话语权。



欧亚商业连锁延边区总经理 王芙蓉

曹董的讲话提振士气，指引航程，延边大区必将迎难而上，躬身迎变，在危机中育新机，在变局中开新局，脚踏实地从新，群策群力创新，驻守边陲，不负使命！



欧亚商业连锁白山山区总经理 丁贵宾

咬定青山不放松，脚踏实地加油干！2021年，欧亚合兴全员会永葆初心，牢记使命，继续奋斗，勇往直前！

欧亚商业连锁感恩跨年盛宴完美收官

本报讯 (欧亚商业连锁 张娜)为全面推进落实《大干90天 增销售、增利润、增自采》竞赛方案,欧亚商业连锁紧抓营销节点,全面启动“岁末狂欢 感恩有你”第23届感恩节、2020年12月31日跨年盛宴、元旦三大营销主题节点,将“大干90天”竞赛活动推向高潮,实现2020年圆满收官,2021年完美开启。

感恩节精准引流 强势曝光

感恩节是“大干90天”竞赛的启幕活动,预热期间,推出消费券预存大增值活动,共计投放2000份100元团230元服饰感恩消费券,共计带动销售额63万元,拉动客流2000人次。以自媒体为载体进行多渠道强势宣传,并试水“视频营销”,以感恩为主题,拍摄多条短视频,在朋友圈、公众号等自媒体同时对外发布,在欧亚商业连锁官方微博对外发布后,微博浏览量合计突破123万次,视频播放次数突破2万次。

感恩节日期间,2020年12月24日至

27日,由欧亚商业连锁营销策划部全面统筹全省各门店开展1场大直播活动,统一宣传形象、统一直播主题,不同的主播、不用的商品,向广大线上粉丝呈现了一场缤纷多彩的钜惠视听盛宴,14家综合百货门店共计实现线上销售21.3万元。

跨年盛宴各放异彩 亮点频现

2020年12月31日跨年夜,欧亚商业连锁总部与各大区携同作战,按照“商品”与“文化”相结合的营销理念,制定特别企划“跨年狂欢趴 云尚音乐节”,各大区、各门店呈现一场丰富的跨年盛宴,实现单日销售1.15亿元,同比增长12%,创下超计划、超同期的“双超”胜利。

欧亚新生活购物广场“燃炸跨年狂欢夜”三场纸飞机大战、5小时跨年狂欢趴,酒吧一条街跨年套餐7.5折起,丰富活动吸引年轻人汇聚,欧亚新生活创造超同期182%的全新业绩。

欧亚春城购物中心“陪伴在您身边,与您一同幸福跨越新的一年”,自主加推

活动,家电类商品降价促销,让利给消费者,迎来晚间销售高峰。

四平欧亚购物中心通过开展跨年盛宴巅峰钜惠活动,以品类购物满减返券活动,再度拉动销售数字增长,当日销售业绩突破1021万元,超同期20%,再创感恩节历史新高。

资源整合 助力元旦旺销

长春区各门店加强线上、线下的全渠道活动宣传,在12月末政府消费券活动中,银联数据实现订单交易额4469.21万元、政府补贴优惠金额1034万元、订单实现10.25万笔,完美助力2021年元旦销售。

欧亚万豪购物中心在元旦期间各商场配合黄金珠宝区重装升级全面开业;辽源欧亚购物中心元旦三天再度推出创新营销措施,开展“开年送鸿运”大型系列活动。

自采自营 实现新突破

欧亚商业连锁超市总部进入“大干

90天”竞赛二阶段后,加大了自采力度,对供应商资源和自采商品深度融合,推出各品类特价单品1000余支、品牌满减80余个、品牌折扣50多个,厂商周20余个等多种营销模式,感恩节档期实现销售3.48亿,同比增长8.5%。2020年12月31日夜场跨年感恩回馈,品类折扣4.5折起,全品类覆盖,折扣力度空前,单日实现销售4063万元,同比增长17%,创历史新高。

遵循集团公司自采果蔬方案要求,果蔬采购人员到郑州万邦批发市场、河北高碑店等地进行调研,采购海南蜜瓜、云南牛奶枣、黄金杨桃、海南红心火龙果、红肉菠萝蜜等优质生鲜商品,为超市门店生鲜品类不断注入新活力。

欧亚商业连锁将切实推进“大干90天”竞赛活动,将以总部为统领,大区为主力,充分发挥自营自采、连锁规模的强大优势,积极抢夺市场,迎战春节旺销期,为“大干90天”竞赛活动推向下一个销售高潮奠定了坚实的基础。

欧亚商都持续发力大干90天竞赛活动

本报讯 (欧亚商都 办公室)欧亚商都持续增压发力,有序推进“大干90天”竞赛活动。自活动启动至1月3日,欧亚商都体系达成销售6.7亿元,完成计划的41%;特别是长春欧亚商都达成销售3.5亿元、同比增长20%;自采自营销售684万元、同比增长1%,毛利实现121万元、同比增长8%。

突出特色增亮点 营销活动增销明显

长春商都推出系列主题促销活动,“年终大回馈”销售7330.5万元、同比增长27%。商都奥莱大马路店开展4档活动,销售3088万元、同比增长13%;元旦活动大马路店销售474万元、同比增长42%,新发店销售326万元、同比增长60%。吉林欧亚商都推出4档营销活动,达成销售1.16亿元,元旦活动销售1586

万元、同比增长17%。欧亚沈阳联营推出2档营销活动,销售9446万元;68周年店庆活动,销售9014万元。北京欧亚阳光商超推出3档活动拉动销售416万元。欧亚济南大观乐活城推出12档营销活动,销售3000万元,元旦系列活动销售169.08万元、同比增长174.06%。海南地区推出2档营销活动,销售215万元、同比增长9%。

统筹兼顾抓重点 自采自营增量明显

欧亚商都超市连锁总部统筹兼顾自采自营工作,不断扩大自采渠道,丰富采购品种,加大基地直采、厂家直采,做好南货北调,切实为门店引流和销售助力。截至1月3日,自采自营拓展至6省13市,组进60余品种,300吨,销售217万元,其中,自采广西砂糖橘销售68万元、同比增长19%。

持之以恒聚焦点 会员服务促销明显

长春欧亚商都开展5档会员服务活动,会员消费人数同比增长12.04%,消费金额同比增长37.09%;会员纳新3746人,销售1378.9万元;代购、代购销售277.22万元。长春欧亚商都奥特莱斯大马路店会员消费人数同比增长10%,消费金额同比增长30%;长春欧亚商都奥特莱斯新发店会员消费人数同比增长2%,消费金额同比增长4%,销售16.9万元、同比增长172.6%。吉林欧亚商都会员消费人数同比增长8%,会员纳新4109人,销售1544万元、同比增长46%。欧亚沈阳联营会员销售3628万元,占比40.3%,同比增长2%。北京欧亚阳光商超会员消费人数同比增长1%,消费金额同比增长1.5%,累计销售14.7万元。欧亚济南大观乐活城会员消费人数同比增长382%,

消费金额同比增长209%;纳新会员1711人。海南地区举行消费满88元免费办理钻石卡活动,活动期间会员纳新1500人。

精益求精抓爆点 直播带货成效明显

长春欧亚商都开展28档直播活动,其中,2020年12月10日开展的国际美妆直播专场活动,销售17.82万元。长春欧亚商都奥特莱斯用欧亚V购小程序、欧亚视频号等多渠道开展宣传,制作公益视频10次;2020年12月18日金羽杰羽绒服专场,单次直播销售1万元。吉林欧亚商都开展线上抢券活动,其中,2020年12月18日~31日,发券89万元,用券20万元。欧亚沈阳联营开展29档线上直播活动,云盛京直播当日在线人数突破3万人。欧亚济南大观乐活城利用欧亚小程序等直播平台,开展3档线上品牌直播活动,助推销售业绩提升。

积极挖掘潜力 持续增销创效

欧亚卖场大干90天竞赛活动取得阶段性成效

本报讯 (欧亚卖场 经理办)欧亚卖场抢抓岁末年初销售期,全力推进“大干90天”竞赛活动,履行担当商品供应主渠道、扩容增效主力军、六稳六保主阵地责任,努力整合资源,创新营销活动,2020年12月20日至1月3日,销售2.91亿元,同比增长40%。

欧亚卖场结合跨年、元旦策划实施“跨年盛宴、消费狂欢”主题营销活动,分阶段落位“潮人·抢大礼”、“跨年·团到底”、“新年·开心礼”等人气促销活动,3大明星空降,6大网红助力,10场人气演艺,博世、海尔、西门子超新星发布会,电子会员推出一系列团购优惠活动,服饰类3折基础上消费达额赠一卡通,黄金每克大力度立减,品牌美妆单品

单笔现金满500元送100元电子礼金,家居类商品达额逐级送礼,更有50元抢100元吉林银行信用卡主题餐饮十足抵用券、9.9元抢万达影城兑换券、19.9元抢星巴克臻选咖啡、9.9元抢购100元科颜氏品牌抵用券等大力度促销活动如约而来,激发消费欲望。

在全力扩容增销基础上,各商场开动脑筋,洽谈活动,挖潜创效,欧亚卖场男装商场邀请青春时尚歌手及乐队全天现场驻唱,POLOSPORT全场1折起,组织货源近万件,销售同比递增21%。女装商场首届皮革节满1000元减100元,抽海信冰箱、海信电视大奖,销售同比增长33%。奥特莱斯在现有满减、预存增值、云闪付立减基础上每个品牌推出5-10款跨年

钜惠款。精品服饰商场新进Juicy Couture、Marc O' Pole、Daniel Hechter三家轻奢品牌日均销售2万,2021年春秋款先到店上柜率20%。体服可隆品牌元旦活动期间销售42万元,同比增长292%。精品鞋城元旦跨年活动期间10余家组织特殊活动,集聚人气。装饰材料商场各品牌推出不低于店庆的特惠单品,销售同比增长155.7%。

作为自营自采主力,欧亚卖场超市一店持续做大欧亚粮仓,引进溢田大米、北大荒大米等名优商品,延展采购链条到田间地头、港口码头和工厂源头,新增寿光蔬菜采购产地,引进老怀德、习酿、茅台醇、汾酒等知名酒类品牌,淘汰700多个滞销单品整体升级,自采粮食销售同比增

长72%,毛利同比增长84%。超市二店新增冰鲜猪肉、牛油果、松茸、茭白等高客单新品,引进伟鸿、维维、黑牛等20余个品牌,组织西王、正大、鼎丰真等20余个品牌特卖,以会员为中心达额返现、赠礼、换购活动集聚人气,销售同比增长170%,日最高销售63万余元。欧亚汇集超市新增75个百姓必需品,将自采水果、网红品等调到超市入口,以赠券方式引导顾客回流,取得了较好的收效。

未来,欧亚卖场将继续抢抓春节等销售节点,组织大规模营销,加快欧亚黄金、欧亚粮仓、欧亚酒行等自营品牌打造,不断挖掘培育新的销售增长点,为2021年各项工作圆满开局奠定坚实基础。

敦化欧亚敦百购物中心

荣获吉林省“放心消费示范企业”荣誉称号

本报讯 (敦化欧亚 刘洋)2020年12月29日,敦化市市场监督管理局对“放心消费示范企业”等10家经营单位在敦化欧亚敦百购物中心一楼中央大厅举行授牌仪式。敦化欧亚敦百购物中心喜获2020年吉林省“放心消费示范企业”荣誉称号。敦化欧亚弘扬欧亚诚信理念,遵循“无理由退换货”和“先行赔付”制度,全心全意服务百姓,做到让百姓消费放心、购物体验舒心。

欧亚沈阳联营荣获沈阳市“放心消费示范单位”

本报讯 (欧亚沈阳联营 艾峰)2020年12月2日,沈阳市消费者协会正式授予欧亚沈阳联营“放心消费示范单位”荣誉称号。欧亚沈阳联营将以此为契机,进一步增强诚信,优化消费环境,让消费者满意,让全市人民放心。



瑞雪祥云,银装盛景。近日,欧亚超市连锁林语店迎来了七周年店庆,代表祝福的生日蛋糕与大家分享,期待在全体团队的共同努力下,企业明日更上一层楼。 栗丹 摄

FILA KIDS强势入驻梅河欧亚购物中心

本报讯 (梅河欧亚 梁超)历经27天的精心策划与装修,FILA公司旗下FILA KIDS品牌于2021年1月3日在梅河欧亚购物中心盛大开业,FILA KIDS全新形象的璀璨绽放,惊艳了梅河消费者。FILA KIDS是FILA旗下高端生活时尚儿童品牌,多元化的设计灵感甄选世界各地卓越面料,只为给予孩子最舒适安全的优雅时尚体验。开业当天,FILA KIDS推出全场商品二件8折及赠送品牌100元十足抵用券活动,深受消费者欢迎。

欧亚商都奥特莱斯送福迎新年

本报讯 (欧亚商都奥特莱斯 郭霄霄)2020年12月31日,在欧亚商都奥特莱斯大马路店4楼,吉林省书法家姜春雨手抄法典长卷作品展在此举行。姜春雨是我省知名书法家,其书法作品编入国家邮政发行的纪念改革开放40周年珍藏邮册。近年来,新华社等40余家新闻媒体分别对其书法艺术成果进行了多次不同的采访报道,书法作品被国内外多个机构及国际友人收藏。

物流园加强冷库管理 牢固疫情安全防线

本报讯 (欧亚农产品物流园 鲁瑛)为进一步落实常态化疫情防控工作,有效防范春节疫情通过冷链食品传播的风险,根据吉林省、长春市市场监管部门相关文件精神,欧亚农产品物流园针对冷冻业户进行疫情防控培训并签订了《疫情防控承诺书》。培训内容主要包括冷链食品备案及追溯、保证市场内经营环境干净整洁、从业者的个人卫生管理、销售货品做到索证索票齐全。严格执行省、市疫情防控领导小组要求,将“四不得”“三一律”落实到每个业户,最大限度地消除疫情传播风险。

欧亚商都组织各商场部室签订2021年消防安全生产综合治理工作责任书

本报讯 (欧亚商都 孙厚刚)为抓好欧亚商都新年度安全生产工作,形成全体员工人人想安全、时时抓安全、层层抓安全的态势;一月初,欧亚商都保卫部组织各商场、部(室)负责人召开“2021年消防安全生产”、“综合治理”责任书签订会议;会议上,首先组织传达学习长春市、国资委和集团公司下发关于加强安全生产有关文件精神,其次下发“责任书”层层签订;使全体人员树立单位安全我有责、安全工作我尽责、安全人人有责的意识,全力实现欧亚商都全年安全生产“零事故”工作目标。

辽源欧亚跨年文艺演出 助力感恩节销售再创新高

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏)本着“文化搭台、经营唱戏”的主旨思想,2020年12月31日,辽源欧亚购物中心全天举办感恩节、新年开门红跨年文艺演出,取得了良好的引流聚客与促销效果。

活动当天,辽源市内规模较大的10家文艺团体、儿童培训机构、健身中心联袂上演辽源欧亚跨年文艺大餐,参加演出人员1000余人,陪同演出家长近3000人,演出节目超过120个,为辽源欧亚2020年12月31日感恩节跨年主题营销活动增添了浓浓的气氛,给节日中的辽源欧亚带来新年的韵味。与当天光顾辽源欧亚的各界消费者助推了辽源欧亚全天实现销售498万元,完成同期销售的111%,部分参与人员在元旦三天活动中仍携带超市消费券到店消费,给辽源欧亚感恩节后期四天带来持续销售。



辽源欧亚跨年文艺演出现场。

孙小鹏 摄

四平欧亚2021年首战开门红

本报讯 (四平欧亚 张文博)1月8日,四平欧亚购物中心开门红活动火爆开启!本次活动通过线上小程序,开展了幸运转盘抽奖、足额品类

代金券派发等活动;同时,消费者购物满额即可领取福利彩票一张,随刮即中现金大奖;更有千份对联礼包、百份“纸抽+购物袋”礼包实时领、

年货抢先购奉送给消费者,百款秒杀、千款特供、多款礼盒,全场让利促销,一时间掀起了四平人民的购物热潮,为年货抢购节活动预热。

济南欧亚大观乐活城开展系列主题营销活动

本报讯 (济南欧亚 高敏)根据集团统一部署和要求,济南欧亚大观乐活城充分利用春节的销售旺季,抢抓销售节点,巩固市场占有率,利用营销节点,加大自采力度,开展了一系列的营销活动,取得了良好效果。

济南欧亚大观乐活城利用元旦3天小长假,开展系列主题营销活动。推出线上75元团100元限时使用券;会员3倍积分、兑换礼品,购买服饰类、餐饮类满198元、超市满98元送电影票一张;与北京红舞鞋教育、芒果乐快乐童年合唱团联合推出儿童文艺演出&文创义卖,吸引大量家庭客群前来驻足观赏;推出迎新歌舞汇演,为顾客在购物体验的同时带来别具精彩的视听盛宴;利用欧亚小程序等直播平台,开展3档线上活动,其中,2020年12月31日开展的EXAO品牌直播活动,提升销售10笔;会员消费人数同比增长382%,消费金额同比增长209%;会员纳新1711人,增加了与会员的黏性。



这一年 欧亚·我们

读《今日欧亚》元旦特刊有感

作为一名欧亚人，《今日欧亚》在我们心中堪比中央电视台《新闻联播》，2021年元旦特刊，宛如大红喜报映入眼帘。2020是不平凡的一年，欧亚人勠力同心，锐意进取，在平凡的年份里留下时代的光荣印记。

2021年元旦特刊，阅读后感受颇深，每一个画面都是那么的熟悉，每一个画面都有幕后的精彩故事，每一个画面都有一段铭刻的记忆，每一个画面都是所有欧亚的缩影与写照，每一个画面都像涓涓细流般流进心田，然后澎湃激荡，这是读后的强感。

每一个章节细细的阅读一遍又一遍，因为在超市工作，在画面上看到的田间地头的场景，感觉特别亲切和感动，疫情爆发时，所有欧亚人冲在一线，而我们的生鲜采购员冲到的却是前线，披星戴月游走在疫情的边缘，谁没有妻儿老小，谁没有温暖的港湾，可是为了欧亚大家庭，从南方到北方，每一片大地都留下采购员踏实的足迹，文章中用了两个醒目的标题《平凡岗位的坚守》、《走进全国田间地头的欧亚人》，岗位平凡，贵在坚守，不是一日，不是一年，每天凌晨开始工作，战严寒，斗酷暑，战疫情，保供

应，这是他们每个人的责任与担当，正是因为有了王成海、曲晓东这样的领导在前线采购，才使得欧亚在疫情期间依然货品丰富，保证物资供应，保证价格稳定，保证质量过硬，给消费者一粒定心丸，给企业美誉度再增光彩，给员工们树立光荣自豪的榜样，把领导的方向执行得落地有声，有这样的楷模，欧亚人是骄傲自豪的幸福人！

所有欧亚人团结一心，拼搏努力，这样的情景绝非偶然，因为我们有领航人，有掌舵人，有目标，有方向，我们干就完了。曹和平董事长题写“躬身迎变 天道酬勤”，领

航人前瞻的目光指引方向，每一个欧亚人按照董事长的明确指示，定位好新的起点，心中承载新的使命，大踏步开启欧亚人的新征程。

领航人的目标方向，员工们的风采亮相，社会的关注热望，我们《今日欧亚》的优秀通讯员们毫不吝嗇的弘扬，每天散发正能量的光芒，我们所有欧亚人的精神食粮！《今日欧亚》播报我们自己的故事，每个人都可能是故事的主角，这样的明星最为闪亮！

(四平欧亚 崔淑英)

挥动手中之笔 书写企业华美乐章

前进序曲

燃情的阳光在《今日欧亚》绽放，精彩的相约在《今日欧亚》相遇，激荡的心海在《今日欧亚》澎湃。踏着迎春序曲，走进崭新的2021年，打开新年的第一期《今日欧亚》，精彩的画面耳目一新。曹董的新年祝福温暖人心，一张张亲切的笑脸，一个个感人的平凡故事，拉近了心与心的距离，报道基层小事情，关注企业大事情，丰富多彩的内容，信息量大可读性更强。2020年我有幸获得，集团优秀通讯员的殊荣，手捧着大红的荣誉证书，满载着一年沉甸甸的收获，我喜欢徜徉在文字的海洋中，沉浸在文字的乐趣中，学习、写作、分享，新的一年，一如既往，笔耕不辍。

(欧亚商都 张艳丽)



大家一起学习《今日欧亚》2021年元旦特刊。刘明坤 摄

躬身迎变 天道酬勤

读曹和平董事长新年寄语有感

本报讯（欧亚沈阳联营 王鹤飞）“躬身迎变”，充分体现了曹和平董事长对市场变化规律的尊重，以及迎接变化时的乐观态度，是欧亚集团对市场的精准预判、充足准备和迎战的豪迈，彰显了欧亚人永不懈怠的拼搏激情，以及慎始敬终的奋斗姿态，饱含了董事长商海搏击的智慧。正所谓行稳而致远，把握事物的运行规律，借势取势，借力发力，在变化中寻求机遇，迎接挑战，必然

万事有成。“天道酬勤”更是真理，一分耕耘一分收获，唯有足够的努力，才有可能抓住机遇，赢得硕果。

2020年虽然艰难，但是我们，胜了！欧亚，赢了！胜在“躬身迎变”，赢在“天道酬勤”！董事长将“躬身迎变 天道酬勤”作为新年寄语送给企业，送给所有欧亚人，那么就让我们在2021年继续开开，躬身迎接大变化，抓住大机遇，谋求大发展。

再接再厉 再立新功

本报讯（欧亚商都 办公室）新年伊始，喜讯传来，有马清涛、孙厚刚、张艳丽、孙红超、郑淑萍、李亚丁、王鹤飞、刘鸣慧、冷雪、张颖元、崔花11名欧亚商都系列员工分别荣获了《今日欧亚》编辑部的优秀通讯员负责人、优秀通讯员荣誉。1月5日，欧亚商都党委副书记单忠燕在长春的获奖人员代表颁发了集团下发的证书和奖品，鼓励所有获奖员工再接再厉，

勤于观察和思考，积极撰写稿件，再立新功。

在领取奖品和证书后，优秀通讯员纷纷表示：“会把这次集团赋予的荣誉，当成持续奋进、笔耕不辍的前行动力和鞭策，持续投入到发好商都声音、记录企业事件、讲好员工故事、传播欧亚正能量工作当中，采写出更多‘有思想、有温度、有品质’的新闻报道作品。”



欧亚商都党委副书记单忠燕与《今日欧亚》优秀通讯员代表合影留念。李广岩 摄

向广大优秀通讯员学习

我们企业的每一名员工都应像特刊中优秀通讯员学习，始终秉承着终身学习的理念，不断强化自己，积极参加学习培训，拓宽知识领域；在今后的工作中高标准要求自己，主动钻研工作内容，探索管理中的特色亮点，借鉴优秀经验。例如加强早会团建，通过团建让每个人充分了解到团队协作的重要性，让每个员工都拧成一股绳，使团队凝聚力更强，使集体的氛围更加融洽上进，助力企业发展。

千军万马靠智慧，我们欧亚人要用知识与实干来武装自己，与企业共同进步与成长！

(松原欧亚 申金玲)

牢记董事长新年寄语

“躬身迎变 天道酬勤”。曹和平董事长的新年寄语意义深长，饱含对欧亚集团以及欧亚人未来的期望和寄托。

记得前人说过一句谚语：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才”。有一分辛勤的耕耘，就会有一分收获。俗话说“台上一分钟，台下十年功”，说的就是“天道酬勤”的道理。躬身笃行，才能迎变不乱、遇事水到渠成。

当我们工作中遇到困难时，大家要学会去探讨、去迎变，才是解决问题的关键。我们作为欧亚人，要牢记董事长的新年寄语，站在商业前沿，紧跟时代变化，改变观念，迎难而上，才能不负于时代召唤。只有尽心尽力，辛勤耕耘春天的种子，才能有秋天五谷丰登的收获。

(欧亚沈阳联营 孟祥红)

感恩有您！我们的欧亚

1月1日，在2021年《今日欧亚》元旦特刊中，欧亚商都保卫部“战役一线、党旗飘扬”的事迹刊登了，保卫部全体同志倍感激动、倍受鼓舞。

我们深感欧亚集团岁末年初的这期“元旦特刊”有特色，涵盖了欧亚集团数十个具有代表性工作岗位的真实写照，这些员工虽然都在平凡的岗位上，但却干出了不平凡的业绩。

目前，疫情依然严峻，我们将继续逆行而上，始终按照欧亚商都周伟总经理提出的安全工作必须保证“万无一失”工作要求，尽心、尽力、尽责，抓好企业安全工作，用实际行动感恩企业对我们的关心、关爱。

(欧亚商都 孙厚刚)

“勤”字为先 写好企业故事

作为欧亚卖场家具商场的通讯员，很荣幸被集团《今日欧亚》表彰为优秀通讯员，荣耀同时更深感责任之重，我将以“勤”为先，做到勤观察、勤思考、勤动手、勤学习。勤观察，才能知道“写什么”。工作生活中做个有心人，关注企业大事、大型活动，细心观察身边人及工作中的新动态，多问“为什么

这样做，有何意义”，透过现象看本质，从中发现有价值的新闻线索。勤思考，才能知道“怎么写”。对卖场组织的活动、展会和品牌入驻等新闻线索深入了解，挖掘出宣传报道价值，确立鲜明立意。勤动手，才能知道“怎么才能写好”。在确定新闻报道内容和思路后，要第一时间着手完成稿件，特定时间发生的消息稿件，时效性是其价值所在，一篇稿件拖久了，写作兴奋度会下降，影响稿件的整体质量。勤学习，才能知道“怎么才能越写越好”。注重日常学习提高，通过“欧亚大讲堂”学习写作基本知识，广泛涉猎文学作品，提高自己思想认识的程度，提升文字、语句的组织力，写作时才能得心应手、游刃有余，稿件也会有自己风格。

(欧亚卖场 吴昊)

一名通讯员的使命

日月其迈，岁律更新。在欧亚汽开朝阳大区综合部担任通讯员已经三年了，感谢企业对我的认可和不断的栽培与鼓励，并授予我“2020年度优秀通讯员”殊荣。

通讯员，是一个平凡又承担使命的职位，它不是用创作冲动写出多么华丽的文章，而是抱有一颗对企业热爱、对工作真诚的心去发现及宣传正能量，它代表着一份责任，肩负着宣传先进事迹、发现工作感悟、凝聚企业力量、传承欧亚精神的使命。

山遥水阔，前路迢迢；真理如炬，使命在肩。岁月见证了欧亚集团的腾飞，通讯员用妙笔记录企业的点点滴滴，从而汇聚成欧亚企业文化的洪流。我依然清晰的记得每当发表一篇稿子时心里就充满了喜悦；每当用心

发现一个好题材并将它用文字展示时，心中无比的自豪感，发扬内在精神品质是通讯报道的价值。我热爱这项工作，时刻要求自己要有敏锐的眼光、独特的视角和较好的文字基础，从时效性、客观性、意义性等方面写好稿件，收集各门店上报的稿件并进行升华，再向集团《今日欧亚》编辑部发送文稿，每当我看到员工因我的报道而干劲大增时，感到无比高兴和充实。

未来，我愿继续把通讯员的使命担在肩上，拿起手中笔，发现企业事、宣传正能量，发挥出桥梁纽带的作用，传递企业的每一次壮大与收获。我愿在宣传工作的奋斗中享受喜悦，为促进企业的全面发展、推进企业文化建设，继续做出自己不懈的努力和贡献。

(欧亚车百 杨希峰)

以高质量文章记录企业发展 祝愿《今日欧亚》越办越好

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”在欧亚的工作与学习已有一年，在2021新年到来之际，获得了集团《今日欧亚》优秀通讯员这份荣誉，在这一年里，点点滴滴的工作经历与日积月累的学习，让我收获颇多，提高了自己的业务能力。在写稿投稿过程中，不断的思考、观察、输出与企业息息相关的文章，让更多消费者与员工朋友们了解企业文化与壮阔发展征程。感谢集团《今日欧亚》对我的认可与支持，希望《今日欧亚》越办越好，作为优秀通讯员的我，也将写出更多高质量的优秀文章，来展现欧亚汇集的形象和员工向上向好的风貌。

(欧亚汇集 张献文)

初心笃定 躬耕前行

学者，求道，求教，求方也；习者，自知，自悟，自立也。这一年，《今日欧亚》，汲取新知，春华秋实，数万众工携手采摘、共同咀嚼，别具美妙味道，《今日欧亚》风景独好！

感谢《今日欧亚》这方无比丰盈的精神家园，让我、我们这些前仆后继的欧亚人开卷有益，掩卷有思，闭卷有行。

本次《元旦特刊》，让我们通过文字和图片重温欧亚刚刚过去的一年。刚刚过去的这一年，我们有太多的人与事值得记录，有太多的情感值得表达。

虽然获评集团优秀通讯员，但我深知，平凡如我，距离优秀二字还有太大差距，一切坚持，源于热爱。这份荣誉是奖励，是鼓励，亦是勉励与激励，激励我在今后的工作中更加尽心尽责，笔耕不辍，钟情翰墨，以所见所闻继续讲好今日欧亚之故事，以所思所想全情续写欧亚今日之文章，以所感所悟传导欧亚大道之行、强企惠民的“和”文化、“合法经营”的“信”文化、回馈社会的“义”文化。笃定于心，躬耕前行！

(欧亚汇集 庄丽)

获评《今日欧亚》 优秀通讯员有感

《今日欧亚》是我们的精神家园，在这里，我们相互交流，获得优秀通讯员这一荣誉称号是我一直梦寐以求的事情。这份荣誉，是领导们对我努力的肯定，更是对我的激励与鞭策。其实我只是欧亚商业连锁四平大区无数优秀通讯员中的普通一员，我清楚知道，自己还有很多不足之处，有很多东西需要我去学习，这个荣誉会鞭策我不断进步，做得更好。

作为企业的一名通讯员，我深感责任重大，事无巨细，从日常经营到文化生活的方方面面，都是我们通讯员需要关注和加以宣传的。欧亚商业连锁四平大区姜辉总经理曾经不止一次的教导过我们，通讯员就是企业的喉舌，要抓住每个细节，用我们的文字和图片去传播和发扬企业的文化和精神，去鼓舞和振奋广大员工，让大家感受到企业的蓬勃向上和美好的未来。工作中虽然时常有压力，但各位领导的关怀和同事们的帮助让我感觉到温暖，也成为我继续做好通讯员工作的强大动力。正是因为有他们的支持，我才能顺畅地获取第一手资料。同时，我也感谢总部领导对我的热情指导和无私帮助，我投去的每一篇稿件，他们都认真的审阅、耐心的指导，令我时常感动。当选优秀通讯员，不是终点，而是更高的起点，我只有更努力、更勤奋，才能不负企业对我的期望，才能走得更远，看到更美丽的风景。2021年已经到来，我将继续努力工作，勤于写作、大力挖掘，用我手中的笔，为展示四平大区的风采贡献自己的一份力量！

(四平欧亚 张敬)



优秀通讯员 王丹



优秀通讯员 王维



优秀通讯员 陈鹏 (本组图片除署名外由欧亚商业连锁提供)



欧亚商业连锁汽开朝阳大区全体管理者学习《今日欧亚》元旦特刊。杨希峰 摄