



躬身迎变 一路向前

学习集团七届五次职代会精神心得

曹和平董事长一行调研吉林欧亚商都

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣) 5月24日、25日,欧亚集团董事长曹和平及集团相关领导在百忙之中利用两天时间专程到吉林欧亚商都调研。曹董一行先后来到磐石店、综合体、解放店、奥莱店实地踏察,详细询问了各店现阶段经营情况,在对阶段性工作给予充分肯定的同时并给出现场指导。曹董指出,要加强店级自采自营工作,并用“累心”和“累身”的不同阶段勉励吉林欧亚商都的广大干部员工,再接再厉,再创佳绩。

曹董一行还专程来到欧亚玉龙山庄实地考察,并对山庄为迎接集团员工游所做的准备工作提出了“改造环境、提升品质、做好服务”的要求,强调要以优质、舒适的康养标准,做好集团员工游细节服务工作。曹董对集团员工游细节服务的关注与指导,让作为欧亚员工的我们倍感亲切与温暖,也激励着我们不断提升、持续精进、努力奋斗,用最佳的业绩回报企业,为欧亚事业贡献自己的力量!

右图:曹和平董事长深入一线调研,激励广大干部员工关注细节、提升服务、再创佳绩。

苏艳丹 摄



欧亚商业连锁在中国食品展上加大自采收获丰

本报讯 (欧亚超市连锁 张丽) 第22届中国食品展于5月18日至20日在上海举行。欧亚商业连锁总经理于惠彪带队,欧亚超市连锁副总经理胡静春及各区代表一行10余人参加了本次展会。“多元市场、多样

需求、食品品牌细分市场打响争夺战”为本次展会核心主题,亦是中国食品行业当下发展趋势。本次展会划分10大板块,覆盖休闲食品、饮料、酒水、方便食品等食品分类,参展商来自29个国家,有4000余家企

业,堪称全球专业人士瞩目的食品盛会。“我们此行的目的是找到更多优质商品,将全国乃至全球最新、最热销、最适合我们的商品第一时间带回去,我们要抓住机会,利用好中食展这样优质的平台,丰富我

们自采自采商品品种,看好的商品可以直接下单,先发回去一批,好商品第一时间在我们的门店呈现。一定要看仔细,挑重点,收获要大!”于总语重心长地嘱咐大家,并安排大家分组行动。

于总带队逐一展位了解商品、品尝、洽谈,并重点驻足健康、0添加商品,并在本次展会的核心展馆即休闲食品展馆洽谈了300余个品种,涵盖8大分类,总订货金额200余万元,其中现场下单订货6千余件,订货金额近百万元,其余商品将在端午节前夕陆续到店。于总带领大家从商品品质、商品卖点、商品价格定位、人员配合、库存管理、赠品支持、适销评估多维度逐一分析敲定,突出高颜值、高品质、接地气特点,包括韩国三养食品的网红糕点樱花版北海道三角蛋糕、腰果酥、总统饼,首批订单选8支单品,700件,订货金额12万元,日本三恩品牌利口酒系列9支单品,订货金额10万元,网红爆浆饼干首批订货1600件,订货金额18万元,0添加丰岛罐头5支单品,订货400件……经过一天的观展洽谈,共计洽谈有意向合作的品牌40家,涵盖品类8个,预计近期达成合作。

中食展是很好的纽带,将全球优质品牌在欧亚商业连锁得到进一步推广与释放,实现自采自采工作的进一步加强,有效助力欧亚持续健康发展。

左图:欧亚商业连锁团队合影留念。
张丽 摄



欧亚商都推出百日竞赛活动

本报讯 (欧亚商都 办公室) 为更好地“增强市场适应性、提升门店运营质量”,欧亚商都在体系内推出了百日竞赛活动。本次竞赛活动从5月24日开始至8月31日结束,在体系各店设定竞赛指标,推出奖励机制,明确活动要求,在做好疫情防控常态化管理的同时,全力保障竞赛指标的超额完成。

营销管理:
着重做实“节日营销、线上线下”

做好端午节、父亲节、年中内购、七夕节等全馆节庆活动,整合资源,统筹协调各商场做好儿童节、超市嗨购夏日、夏季化妆品等20余个丰富的业态活动;积极争取供应商独有资源、大型特卖资源、PR活动资源等,增添购物乐趣,提升购物体验;充分利用网络媒体、街路媒体、自媒体等做好各档活动的精准投放、精准宣传。开展线上线下互动营销,将欧亚商都好物直播间做深、做细、做精;持续深化每月电子会员日及小

积分大返利概念,通过预存增值、免单大抽奖、绑定送积分等活动,线上集客、线下引流,不断增加传统会员卡向电子会员的过度,促进电子会员增量;分析电子会员消费习惯,有针对性的开展专项活动;努力开展多渠道异业合作,对银行银联机构、地产项目等展开深入洽谈,争取店内外广告创收最大化。

商品管理:
着重做实“数据分析、质量管理”

加大自采自营数据分析能力,通过科技赋能加大对库存周转、动销率的考核,实现库存单品贡献率最大化;通过货品检查、同城走访、数据对比,考核品牌有效库存量,确保新品、畅销品不断档,促销品不缺货,提升管理检查商品质量和资信的能力,保证商品质量合格率100%;加大对食品、保健品、化妆品、辅助用品的检查,确保食品安全、食品从业人员安全,无超期变质、

缺斤少两商品。加大市场走访力度、广度和深度。

服务管理:
着重做实“服务标准、服务竞赛”

结合后疫情时代消费心理、消费需求变化,提供个性化解决方案和无忧的服务保障,持续提升对客户服务的标准,增强服务价值、情感价值,与消费者形成亲密互动的朋友关系。开展“金牌调解大赛”,定期召开客户诉解会,通过系列化专业知识和实战考核,提升第一时间处理客诉的能力,打造全链条闭环的监管和维权模式。开展“第三届商都体系我为商都代言”全岗位对客户服务的竞赛,全面提升服务的标准化、规范化、精细化。开展“推潮官大赛”,提升销售技能和聚客能力。持续开展话题服务,与消费者建立更深层次、更长久的情感连接。积极利用“空中舞台”开展服务+,为客人提供有氧、有料的服务信息,提升品牌销售。

会员管理:
着重做实“会员维护、好物直播”

在高端会员中通过制定系列化沙龙活动,包括家庭骑行沙龙、手部护理沙龙、非洲鼓课堂、品牌新品品鉴会等,提升会员生活品质、引领时尚消费理念;通过提供升级V钻会员尊享礼遇,为客户经理与活跃的高端会员制造有效维护机会,挖掘他们更多的潜在消费力。在中阶会员中商都好物直播间持续做精,稳定直播直播强势地位基础上,借力新品牌的高端定位,巩固提升私域会员流量及消费购买力;V钻CLUB社群的优质服务升级,通过推出超市新品体验官活动,既实现了群内会员抢先体验的尊享感,同时为新品起到了精准宣传作用;通过推出超市商品会员尊享价,既体现了群内会员的专属福利,同时促进单品销售量的增长。在普通会员中强化年轻会员招募,利用节日节点制定年轻会员招募方案;扩大圈层维护,V钻CLUB会员推荐礼、活跃会员推荐礼、闺蜜推荐礼等形式,扩大商都好物会员基数。

关于集团机关内设机构调整的通知

集团各处(室),各分子公司:
根据工作需要,结合企业实际,经集团党委会议研究决定,撤销法规内审处,设内审处、法规处。
2021年5月29日

关于欧亚集团领导班子成员工作分工的通知

集团各处(室),各分子公司:
根据企业发展需要,经集团党委会议研究决定,集团领导班子成员分工如下:
曹和平:主持集团董事会和集团党委全面工作。
邹德东:主持集团全面经营管理工作。分管财务工作,分管安保基建行管处,分管欧亚卖场系列。
黄永超:主持集团监事会全面工作。
于惠彪:协助总经理负责集团部分经营管理工作,主持欧亚商业连锁系列全面工作。
程秀茹:协助总经理负责集团内审和对外投资工作。分管内审处。
周伟:协助总经理负责集团部分经营管理工作,主持欧亚商都系列全面工作。
张立丽:协助党委书记负责集团党务工作,主持纪委工作、工会工作,分管党群工作部;协助总经理负责行政、人事工作,分管总经理办公室。
吕飞:协助总经理负责集团部分经营管理工作,主持营销分公司全面工作。分管业务处。
苏焱:是公司与中国证监会、上海证券交易所之间的指定联络人,负责股东大会、董事会日常管理工作,完成上级部门及董事长交办的其他工作。
韩淑辉:协助总经理负责集团财务工作,主持财务处全面工作。
高岗:协助总经理负责集团信息技术工作,主持信息技术处全面工作。分管万豪科技公司。
曹乃文:协助总经理负责集团法务、知识产权、外事及翻译工作。分管法规处、外贸知识产权处。
张长顺:集团总经理助理。
于志良:列席经理办公会。
2021年5月29日

“温情服务、不忘初心”

欧亚超市连锁召开百日服务竞赛动员大会

本报讯 (超市营运部 吕佳汇) 5月10日至13日,在欧亚商业连锁于惠彪总经理“以经营为中心、以市场为导向、以管理做保障”经营理念指导下,在超市总部的协调下,长春各大区分别召开百日服务竞赛动员大会暨百日服务竞赛第一阶段总结会,欧亚超市连锁营运总监杨会永全程参与。

会上,部分门店店长针对百日服务竞赛提出的“一快、二视、三优、四服”进行了延展分析,阐述了门店下一步工作计划。本次会议的召开充分调动了门店的服务热情与工作积极性,有利于门店深入解读竞赛精神,提高服务水平,向服务要效益、向管理要业绩,大力强化“全心全意为消费者服务、善始善终为消费者负责”服务理念,尽职尽责为顾客提供一站式温情服务。

吉林省第六届家庭亲子文化节暨“传承好家风、赓续红色血脉”家风展在欧亚汇集启动

本报讯 (欧亚汇集 衣浩) 弘扬优良传统,传承红色基因。5月15日国际家庭日,由省妇联联合省工商联、省关工委等部门主办的2021年吉林省第六届家庭亲子文化节暨“传承好家风、赓续红色血脉”家风展启动活动在欧亚汇集举办。省关工委、省妇联、省工商联领导和欧亚汇集高管、最美家庭代表、部分家长儿童代表参加了本次活动。

活动现场,参会领导共同启动了“传承好家风、赓续红色血脉”家风展,并向全省广大家庭发出了“传承好家风、赓续红色血脉”的倡议,来自幼儿园的小朋友表演了精彩的中华传统文化节目,最美家庭家长和儿童代表给现场观众带来了《长征路上》、《敬礼》等红色故事,引得众多消费者驻足观看。同时,省妇联向最美家庭赠送了书籍《习近平关于注重家庭家教家风建设论述摘编》。

随后,大家共同参观了家风展。本次家风展主题突出、内涵丰富,由家范传世、风范长存、和合新风三个部分组成,通过260余张图片,40个家风故事,集中展示出中华传统经典的家风家训文化,彰显了爱党爱国的真挚情怀、吉林省“文明家庭”、“五好家庭”、“最美家庭”的好家风故事,展现了奋发向上的朴素情感,娓娓道来的故事传递了润物无声的力量。

欧亚汇集将深入贯彻落实习近平总书记关于“注重家庭、注重家教、注重家风”重要指示,打造弘扬社会主义核心价值观主阵地,积极传递党的声音,以积极向上正能量引领家风建设,为新时代省市全面振兴和全方位振兴注入强大的思想动力。

白城市首届国际商品展洽会在白城欧亚盛装开幕

本报讯（白城欧亚 综合部）为深入贯彻落实国家供给侧结构性改革、需求侧管理的重要指示精神，促进以内循环为主、内外双循环格局发展，扩大流通消费，满足白城市居民对国际优质商品的需求，由白城市商务局联合吉林省产业损害与公平贸易调查服务中心共同主办，白城欧亚购物中心承办的白城市“首届国际商品展洽会”于5月12日隆重开幕。

本次展洽会从5月12日持续到16日，共设68个展位，充分展示了包括俄罗斯、加纳、巴基斯坦、伊朗、泰国等20多个国家及地区的千种特色商品，商品涉及食品、日用品、化妆品、保健品、工艺品、玉器、厨具等特色产品，为白城市民奉上了一场集购物、文化、休闲为一体的精彩盛宴。

白城欧亚作为此次国际商品展洽会的承

办方，先后与政府各级部门对接活动事宜，精心布置活动会场，确保各项工作顺利开展。此次活动的承办也充分体现了白城市委、市政府对白城欧亚的高度重视，对企业经营发展的认可及肯定，更加突显和进一步奠定了白城欧亚在鹤乡商贸企业的龙头地位。

历时5天的展洽会共接待客流61000人次，产生交易额126万元。一方面极大的增强了购物中心的活力，满足白城人民的需求；另一方面通过展洽会这一平台，促进了各区域商品经济的交流合作，扩大了流通消费。白城欧亚将通过此次展洽会总结经验，查摆不足，创新思维，探索经营工作的新思路！

右图：开幕现场。 包艳 摄



松原欧亚购物中心：520为爱发声

本报讯（松原欧亚 乔硕）母亲节过后又迎来了520，松原欧亚购物中心真情陪伴，特别推出了“520 放肆爱”主题活动。

活动期间，一楼珠宝区、女鞋区纷纷布置现场，用一个个小气球组合成的心形气球陈列在专柜门前，为520这个浪漫的日子增添了更多的温暖和爱。盛婚婚纱携手松原欧亚为爱发声，在一楼天井处布置舞台，专业的设备跟拍、视频剪辑为情侣们合照打卡；为高龄夫妻进行婚服造型及摄影制作留念；礼品、游戏、婚礼走秀、快闪舞蹈等，乐享不停，为520增添了更多的浪漫色彩以及活动氛围！

5月15日至23日，浪漫放价，为爱特惠，松原欧亚服饰类新款5折至7折，特供1折起“珠宝类低至6折，520特供钻戒1314元，满额送好礼；情侣手表仅399元/支；购大家电单票满1000元返100元，上不封顶；欧亚超市520特惠，超市收银线内单票购物满88元加1元换购！更有预存增值券前来助阵，预存520元可抵600元，带给顾客朋友更多优惠和实在。

五月是温暖的是浪漫的，辛勤劳动节、温情母亲节以及浪漫520松原欧亚为爱发声，活动不断，热度不减，好礼不停，为广大消费者带来了实实在在的福利，销售稳定上升的同时，也收获了更好的口碑。

欧亚超市连锁伊通店：圆满完成生鲜切换工作

本报讯（四平欧亚 张敬）按照曹和平董事长提出的“自营之路是企业发展的必走之路”指示精神，为了更好的推动生鲜销售，提高自身的竞争能力，提升市场占有率，欧亚超市连锁伊通店5月5日开始进行生鲜切换工作，并于近日圆满完成切换。

切换完毕后，伊通店发生了很大的变化，生鲜区的货品更加丰富了，品类较以往更齐全，带动了整体客流量的提升，同时增强了员工信心。5月14日下午，欧亚商业连锁四平欧亚总经理携班子成员来到伊通店，对生鲜切换工作进行检查梳理，并就现场商品陈列、地堆动线、品类布局、果蔬整理技巧等进行指导，要求管理者要看好价格，突出现场氛围，增加商品的关联陈列，增补品种促进销售，要及时出清，保持货品的丰满度、新鲜感，把生鲜做活，做精，同时，要加大宣传力度，做好顾客引流。

欧亚沈阳联营：2120份爱心包助力疫情防控

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）5月初，疫情再次出现在辽宁省营口地区，沈阳市也相继检测出了感染病例。鉴于当前疫情防控形势，按照省、市统筹推进疫情防控和经济社会发展指挥部的指示要求，为了守护市民身体健康，筑牢疫情防控长城，沈阳市决定在这次疫情发生的区域进行扩面核酸检测。为了保障核酸检测工作的平衡、有序、高效，沈阳市卫生健康委抽调了1400名医护人员开展核酸检测工作。按照和平区疫情防控指挥部工作要求，为充分体现对广大医护人员的关心、关爱，责成沈阳市各街道办事处组织物资采购，负责辖区内的后勤保障工作。

作为全市病例感染集中的和平区所辖的“老字号”商企，欧亚沈阳联营对疫情防控工作十分关注和重视，与和平区政府及各街道办事处紧密配合，协同奋战，抗击疫情，深受和平区政府、街道、社区、居民和社会各界的广泛认可和好评。在本次物资采购工作中，和平区政府、和平区新华街道办事处第一时间联系到了欧亚沈阳联营，毫不犹豫地将采购配送任务放心地交给了欧亚沈阳联营。

为了更好的完成本次采购任务，欧亚沈阳联营总经理严崇亲自指挥，成立了以副总经理曹建权、陈忠梅、苏桂梅带队，20余名成员组成的采购配送小组，采购了生活和防疫物资2120份，价值26万余元。并将所有物资以“爱心包”的形式进行分装和发放，让医护人员感到十分暖心。欧亚沈阳联营出色地完成了本次物资采购任务，助力疫情防控的同时为企业再次赢得了良好的口碑和商誉，提升了企业的社会形象。

致敬袁隆平院士 欧亚万豪免费送大米

本报讯（欧亚万豪 王晨）造福世界的技术、攻坚克难的勇气、乐观豁达的心态、低调谦逊的美德、风吹过稻田我就会想起你，以后我们帮您把种子撒向更远方，一则袁隆平院士逝世的消息让全国上下举国哀悼。5月23日9时许，欧亚万豪购物中心在经开宽城大区总经理韩松霜的带领下，举行“致敬袁老·惠发大米”的活动，把经开宽城大区领导班子成员及欧亚万豪各商场主管经理把一袋袋盛满敬意的大米发到每一位开业到店的顾客手中。据悉，当天共发放300袋小包装大米。欧亚万豪购物中心将继续延续袁院士的精神，服务惠民，做好保障长春市民的菜篮子与粮仓。



消费者免费领取大米。

欧亚电器首届干衣机&洗碗机节开幕



启动仪式现场。

本报讯（营销分公司电器总部 杨波）5月22日10时48分，欧亚电器首届干衣机&洗碗机节启动仪式在欧亚卖场20号门北冰洋厅盛大开幕。

活动现场，共邀请了6位品牌供应商区域负责人莅临，为本次活动助力，包括博西家用电器中国有限公司东北大区总经理周刚、海尔长春中心总经理陈友刚、美的厨卫电器吉林省总经理施继哲、方太长春分公司总经理孙鹏飞、吉林省老板厨房电器销售公司总经理杨桂梅。

本次活动以“健康呵护 解放双手 重塑轻松生活”为主题，旨在引领精准消费，为广大消费者提供一个体验平台。活动现场，通过主持人耐心细致的讲解，加深了消费者对干衣机、洗碗机的认知，延展了此类商品的线下消费趋势，使干衣机、洗碗机真正意义上走入普通消费者的生活中，让更多家庭享受干衣机、洗碗机带来的健康舒适生活。

这是一次理念的推进，更是一次生活态度的升华。

活动期间，欧亚集团营销分公司电器总部推出7个品牌57款产品，其中超低特价21款，卡萨帝洗碗机4.6折体验价3699元、西门子洗碗机4.6折体验价6899元、美的洗碗机4折体验价2599元等，更有购买干衣机提供免费叠装连接架、购买洗碗机提供免费橱柜改装包等礼遇，深受消费者欢迎。仅2天时间，干衣机就销售23台商品、合计18万元，同期2台商品、合计8599元，洗碗机销售190台、合计66.3万元，同期5台、合计3万元，提振了广大供应商的市场销售信心。

欧亚集团营销分公司电器总部通过本次活动的营销场景，激发消费者潜在需求，引发消费者共鸣。抓住市场新机遇，引领消费新趋势，扩大欧亚电器销售新增长点。

欧亚商业连锁百余店 520为爱放“价”

本报讯（欧亚商业连锁 吕岩）5月20日，欧亚商业连锁各店组织520为爱放“价”的大型营销活动；这一天，浪漫温馨徜徉在120余家门店；这一天，厂商携手共同打造购物狂欢！

欧亚商业连锁提前宣传、提前造势，三大业态互动，亮点频现，在活动前夕，线上免费领取520甜蜜专属礼包，提前锁定消费者，部分门店活动前期走访属地民政局，为登记的新人送小礼品并介绍相关活动。各店均在当

日与珠宝柜组做大营销，做足噱头，纷纷打造“520”专属款，部分专柜推广999元、1314元钻戒、化妆品、服饰类也纷纷发力，部分新款甜蜜价，连单礼、买赠等活动异彩纷呈。门店在现场用气球、KT板、DP点布置温馨的氛围，拍奖、赠巧克力、歌手驻唱、舞蹈演绎、人偶巡游、婚纱秀、服装SHOW、告白墙等活动汇聚人气，增加人文气息，同时部分门店为新人打造“为爱表白 现场求婚”的活动，做最浪漫的事，逛最浪漫的欧亚。

欧亚商业连锁，520为爱放“价”，店店精彩，百花齐放，欧亚新生活购物广场全馆布置520告白玫瑰，顾客进店即可在各楼层发现告白玫瑰的专属礼盒，玫瑰上附赠告白纸条，以全新的表现形式，为520进店的顾客制造浪漫。欧亚三环购物中心举办“甜蜜爱情 如影随形”活动，满千加19.9元换购“速度与激情9”的电影票，再享5.2折全场情侣美食，拉动异业销售。辽源欧亚购物中心举办“VIP超级爱你日”，10万礼金免费发、万元现金大抽

奖、助爱留言送豪礼、抄底价格客满楼等活动。欧亚车百举办520牵手知名网红“大欢”线上直播，打造了云购物嘉年华，即时销售再创新高。白山欧亚合兴购物中心通过品牌直播“让爱零距离”，云购物包邮到家，各店通过多渠道、多卖点、多维度助力520活动期间销售更上一层楼。

欧亚商业连锁520为爱放“价”，集众人之智，筹众人之力，乘众人之心营造浪漫购物环境，打造520购物盛宴。

2021年消夏节来袭

朱丽叶的草莓节登陆欧亚汇集

本报讯（欧亚汇集 连盼盼）初夏时节，万物并秀。继2019年、2020年成功举办草莓节之后，2021年欧亚汇集朱丽叶的草莓节于5月25日在欧亚汇集1号门外飞跃啤酒烧烤广场上盛装启航。这场美食盛宴集潮流、时尚、酷炫、新锐于一体，综合潮流聚会、吸引潮人潮玩潮趣于一身的新潮

“夜态”，势必点燃长春夜市新活力，激活消费新引擎。

本次草莓节现场将分为品牌主题区、品牌宣传区、甜品草莓街、美食区、手作展示区、互动体验区等六大主题区域，预计百余家品牌实力入驻。今年草莓节在注重潮流感、融入感、体验感外，还将融入中国风元素，包括可爱的舞狮形象、精美独特的脸谱、别样特色的八卦盘设计，都展现出国潮风的独特魅力，必将吸引一波波热爱新宠的学生族、追逐潮流时尚的城市年轻族、品味独特又崇尚新主张的新兴中产人群前来体验。届时将进行多达数十场、多平台的新媒体直播和网红明星现场直播，更有国内最新的潮牌进行新品首发。与此同时，汽车、美食、户外运动等众多国内知名品牌也将鼎力支持，共同参与这场打通日夜界限的时尚聚会！

永远奋斗在企业最需要的地方

记沈阳市劳动模范、欧亚沈阳联营五楼商场经理郭金珠

郭金珠是欧亚沈阳联营精品服装财务运动党支部书记，五楼商场经理，曾在欧亚沈阳联营家居商场、针织商场及家电商场担任负责人。

2011年8月至2014年2月，郭金珠同志任家居商场经理，那时，欧亚沈阳联营儿童服饰用品品类还是空白，郭金珠同志就主动请示上级领导，提出在家居商场增设儿童品类的可行性建议，并承揽招商任务。在得到批复后，郭金珠带领团队员工刻苦学习、调研市场，利用休息时间查阅大量的品牌资料，筛选适合欧亚沈阳联营的品牌进行洽谈。在郭金珠带领的团队的努力下，仅用了二个月时间，就成功引进了小衣童、小熊、小耐克、小阿迪、小骆驼等16个知名儿童品牌，填补了欧亚沈阳联营经营品类空白的同时积累了招商经验，创造了骄人的业绩。2014年2月至2019年3月，郭金珠同志任五楼商场经理期间，为商场先后引进了安踏运动、乐卡克、诺诗兰户外、布来亚户外等多个品牌，完善了运动商场的品牌结构，实现了五楼商场连续

多年销售递增的好成绩。

2019年欧亚沈阳联营重装改造工程正式拉开帷幕。同年3月，郭金珠同志调任针织商场，肩负经营和调改两项重要任务。经过持续半年的奋战，欧亚沈阳联营针织商场以全新的面貌呈现在沈阳百姓面前，实现了商场销售与利润的双增长。紧接着，欧亚沈阳联营家电商场升级改造工启动。郭金珠再次调任家电商场担任起家电商场形象升级重任。近百版的装修效果图无声地诠释着郭金珠同志的工作付出和精益求精工作态度。2020年5月20日，辽宁省首家工业风家电馆打造完成，在营业面积缩小，疫情及装修闭店等多重影响下，家电商场实现销售达成同期的良好业绩，得到厂商、消费者的广泛认可和一致好评。现在，欧亚沈阳联营五楼商场重装工程火热进行中，作为商场负责人，郭金珠同志再一次投入到紧张忙碌中去……今年5月，郭金珠同志光荣的被评为沈阳市劳动模范称号。

（欧亚沈阳联营 王鸽飞）

约惠520 爱就「购」了

本报讯（吉林欧亚商都 韩艺）2021年5月19日至23日，吉林欧亚商都520促销活动《约惠520，爱就购了》在吉林地区各店成功举办。此次活动为营造节日氛围，推出了很多精彩亮点。

爱的扭一扭。顾客当日购物单票现金实收满520元即可参与一次扭扭蛋活动，奖品设置了自采的元气森林气泡水、自采的巧克力、电影票、盲盒，更有有限的龙宝玩偶和龙宝主题抱枕，符合节日的气氛。

爱情集市。包含扭蛋区、阿芙、evfamily、鲜花、网红食品、协和纯美、冰淇淋等售卖。

幸运大转盘。线上抽奖互动，关注吉林欧亚商都各店官方微信，转发活动信息至朋友圈，进入小程序即可参与幸运大转盘活动。

其中最深受消费者喜欢的、最能吸引情侣们的活动是“爱的扭一扭”扭蛋机活动，将游戏币投入扭蛋机中随机掉出未知内容的一个扭蛋，因它具有随机性，而且无法预知，所以给浓情蜜意的5.20营造了欢乐的互动体验。同时还有一批消费者是因为奖品来参与活动的，最能吸引消费者的是限量版的龙宝抱枕、盲盒和电影票，由此可见一个成功的活动跟上时代的发展很重要，选择当下最受欢迎的新鲜事物，才能吸引更多的消费者前来购物。

在爱情集市中除了扭蛋机很吸引消费者以外，围绕扭蛋机特别推出了护肤区、饰品区、鲜花区、冰淇淋区等等非常适合情侣们一站式选购5.20礼物的区域，区域内营造的浪漫氛围也提醒了消费者们无论是节日还是生活中都需要仪式感，需要鲜花美食和礼物。虽然活动当天是工作日，但完全不影响消费者前来过节和购物的热情。

本次活动充分抓住了消费者对于扭蛋机、大转盘、市集等新鲜事物的兴趣点，使得活动圆满成功。

欧亚商业连锁汽开区召开「百日服务竞赛」主题会议

本报讯（欧亚车百 杨希峰）5月12日，欧亚商业连锁汽开区召开超市场态“百日服务竞赛”主题会议，欧亚超市连锁营运总监杨会永及超市营运部相关负责人参加本次会议。汽开区总经理丁秀英及大区班子成员参会，区长徐艳萍主持，大区各门店店长和柜长代表列席参会。

本次会议以强化服务根基、提升管理绩效、促进销售提升为主线，会议首先由徐艳萍介绍大区超市场态相关竞赛工作落实情况及下一步工作安排。随后，大区综合部张玉秋针对竞赛内容阐述了工作亮点。大区各优秀门店店长汇报百日竞赛工作落实情况和措施。

汽开区汽开区将认真落实欧亚商业连锁总经理于惠飏提出的“温情服务、不忘初心，重拾全心全意为消费者服务、善始善终为消费者负责”服务理念，以“一快、二视、三优、四服”为行动方向，扎实开展“百日竞赛”工作相关部署，全员树立清晰的竞赛目标，向服务要效益、向管理要业绩。



庆祝中国共产党成立100周年
The 100th Anniversary of the Founding of
The Communist Party of China

学党史 悟思想 当先锋

永远跟党走 奋进新时代

吉林欧亚商都“学党史”党员干部培训班开班

本报讯 (吉林欧亚商都李莹) 5月12日、13日,吉林欧亚商都党委在吉林市委党校组织开展为期两天的“永远跟党走奋进新时代”吉林欧亚商都“学党史”党员干部培训班,中共吉林市委党校常务副校长费光宇、副校长栾珊,吉林欧亚商都党委书记、总经理李新志出席开班仪式,栾珊副校长及李新志总经理分别做重要讲话,随后学员代表进行精彩发言,开班仪式由吉林欧亚商都党委副书记记志刚主持。

吉林市委党校对此次培训高度重视,此次培训是校长挂帅、主任牵头,既有教授,也有年轻骨干,吉林欧亚商都全体党员干部认真学习领会了重点课程内容。中共吉林市委党校副校长、教授栾珊讲授《千秋伟业,百年风华——从百年党史看中国共产党成功密码》,梳理了整体的百年党史;基础理论教研部主任、教授陈薇讲授《党史中的困境危局与文化智慧》又给我们带来了党的智慧,从稚嫩到成熟、从弱小



永远跟党走,奋进新时代,吉林欧亚商都党员干部参加党史学习教育培训班合影留念。(摄影:吉林欧亚商都)

到强大,一次次遭受挫败,一次次力挽狂澜;经济学教研部主任、副教授李焕巧讲授《改革开放:开辟中国特色社会主义道

路》展示了党对中国道路的引领与实践的结果,几代中国共产党人开拓创新、接力攀登,持续探索建设什么样的社会主义现代化

国家、怎样建设社会主义现代化国家;基础理论教研部教师柏东欣讲授《中国共产党引领中国特色社会主义进入新时代》深刻把

握时代特点、直面时代课题,这四节课分别以不同的视角分析了党在各个历史时期的发展历程,讲解清晰,突出重点,深入浅出地将我们带入真实的思考环境中。

结业典礼上,费校长和李总亲自为优秀学员颁发优秀学员证书,栾珊副校长和段志刚副书记为结业学员代表颁发结业证书,鼓励学员在以后的工作中更积极地学习进步,得到更好的发展。

课程结束后,四个支部在党委的领导下进行了深入的分享交流。在中国特色社会主义新时代的背景下,我们要切实用习近平总书记重要讲话精神统一思想,在学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行上持续用力,在提升本领、能力、境界、标准和作风上下功夫、见实效,在新阶段新征程中展现新担当新作为,以实际行动践行曹重提出的党员“三个一”要求,发挥党建带动建的积极作用,努力形成党团互促共进共同发展的良好局面。



5月15日,欧亚商都全体党员干部参加了由省工信厅与省民营企业联合会共同主办、中共长春欧亚集团股份有限公司委员会等协办的“相偕学党史 永远跟党走——2021年吉林省民营企业党史学习教育专题培训班”。重温入党誓词,聆听党史教育,感受革命先烈的正气凛然、革命故事的震撼激荡,更加坚定了大家干事创业的信心、忠企爱企的决心,为企业的发展壮大贡献力量。

四平欧亚党支部全体党员参观梨树县博物馆

本报讯 (四平欧亚 潘桂伟) 5月19日,为庆祝中国共产党成立100周年,在四平欧亚商贸有限公司党支部书记姜辉同志带领下,全体党员走进梨树县博物馆东北民主联军四平保卫战指挥部旧址——“林彪指挥所”,在讲解员的引领下,全体党员参观了林彪部署战略方针的石膏像、林彪将军及家人的房间、参观了当年梨树的地形复原图、出土的文物和碑林。随着讲解员的解说,大家仿佛亲眼见到了四平保卫战当年人民群众的血肉联系。

多年来,四平欧亚党支部持续提升企业党建工作水平,坚持“围绕经营抓党建,抓好党建促发展”的工作思路,充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范

作用,促进企业健康发展。党支部经过12年的发展壮大,由最初的12名党员,发展成现在的42名党员,其中有39名党员担任企业管理岗位,并有多名党员都被评为公司级优秀员工。作为企业发展中的中坚力量,每一名党员干部都冲锋在前、乐于奉献。特别是在疫情来袭的时候,由党员干部组成的先锋队始终坚守在保障供应的一线,他们舍小家为大家,展现了党员干部大无畏的伟大胸怀,展现出欧亚人团结奋进、甘于奉献的工作品质,用实际行动诠释了一名党员的初心,为全面打赢疫情防控战做出了重要贡献。

不懈奋斗。历史是最好的教科书,南关净月区全体党员通过学习,深刻领悟党史学习教育动员大会讲话精神,党员同志们用心学、用力做,真正做到让教育取得实效。每位党员同志在学习后都受益匪浅,纷纷表示要从党史学习教育中汲取智慧力量,认真回顾走过的路,永远不忘来时路,继续走好前行的路,守住自己的那份“初心”,始终做到与党同心、与民贴心、让民放心。认真做好本职工作,履行好岗位职责,为人民群众贡献自己的一份力量。(欧亚商业连锁南关净月区 孟毅)

牢记党的发展历史 努力践行使命担当

5月15日,我参加了2021年吉林省民营企业党史学习教育培训班,培训主题为“相偕学党史 永远跟党走”,主讲老师是省委党校党史学习教育领导小组办公室副主任穆占一教授,我们全体党员在欧亚集团党委副书记张立丽同志的带领下重温了入党誓词,这次党史学习教育,让我记忆深刻而又受益匪浅。

“学习党史重在开新局 唱响吉林春天的故事”,穆教授切实结合民营企业实际,由浅入深,生动讲述,把党的老一辈革命家在以毛泽东思想武装起来的全党全国各族人民继往开来前仆后继打倒三座大山,建立人民当家作主的中华人民共和国的伟大历程讲述得入耳入心;把杨靖宇等革命志士在吉林大地的英勇奋战、可歌可泣的英雄故事讲得让人敬佩和敬仰;把近几年来吉林省民营企业为弘扬民族英雄所做的努力和付出给予充分的肯定。

通过党史学习教育,让我这个有着24年党龄的党员深深地感到,“没有共产党就没有新中国”这句话是多么亲切,作为一名共产党员是多么自豪。

这次党史学习教育是落实非公企业和社会组织双百千万活动的具体措施,将对促进民营企业爱党爱国,加强两新组织党的建设产生积极的政治引领和示范推动作用,有着非常必要的现实意义,回首百年路,正是由于中国共产党的方向指引,中华民族才有了站起来、富起来到强起来的飞跃,回首改革开放史,民营企业发展壮大更离不开党的坚强领导。

党的100年艰苦历程,成就了中华民族的崛起和振兴,作为基层党支部书记,我一定要认真学习党史,吸取奋进力量,在上级党委的领导下,做好支部全体党员的党史学习教育工作。改革开放,国家强盛,企业兴旺,我们每一个人都是在党的关怀下成长着、进步着、幸福着,心存感恩、报效国家,充满爱国报国的情怀,听党话跟党走,这些都应该是我们必须做到的,特别是党员干部,更应该在这大好时代勇于作为、勇于担当。

开展党史学习教育,也使我们基层党员干部立足企业实际,从党的百年奋斗历史中吸取继续前进的智慧和力量,确保党员在思想上始终坚持党的领导,在行动上始终与党保持高度一致,不负韶华,砥砺前行,本着“我是党员跟我干”“爱企如家”“无私奉献”等精神诠释共产党员的作用和作风,带领支部党员紧跟企业步伐,向着更加美好的明天豪迈前行。(欧亚商业连锁总部后勤第二党支部 丁力)

开启新征程 奋斗新时代

今年是中国共产党成立一百周年。我们党的一百年,是矢志践行初心使命的一百年,是筚路蓝缕奠基立业的一百年,是创造辉煌开辟未来的一百年。我们要始终牢记革命者的大无畏奋斗精神,鼓起迈进新征程、奋进新时代的精气神。切实增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,自觉在思想上政治上行动上同党中央保持高度一致,确保全党上下拧成一股绳,心往一处想、劲往一处使。

今年亦是“十四五”开局之年,是适应经济形势发展和疫情防控常态化的关键之年,是全面推进“三星战略”实现高质量发展新征程的第一年,我们要坚持“三星战略”引领不动摇,以高质量发展为目标,力求将行业影响力和市场占有率进一步提升。

目前我国正处在促进畅通国内大循环,国内国际双循环相互促进的新发展格局中,立足扩大内需这个战略基点,挖掘内需潜力,激发消费活力成为多地经济工作发力重点。今年实体经济经历了疫情带来的较大影响,目前疫情得到基本控制,消费需求虽在恢复,但疫情影响仍在,阶段性阻断了线下客流,以及在此期间被催发的线上新型消费模式的不断涌现,对居民生活方式转变的快速渗透等因素,使得实体经济必须快速适时调整。

曹和平董事长在欧亚集团七届五次职代会上讲到:现在是“心智”为王时期,欧亚要以实体为主导,以线上为补充,努力夺取人的“心智”,赢得消费者的认可,给消费者到欧亚购物的理由。

在企业“心智”发展阶段,要以数字化建设为统领,以拓展线上功能,提升线下数字化应用为核心,实现业务驱动向数据驱动转变,真正做到一切业务数据化、一切数据业务化的数据在线,全面推动数字化管理提升。加快数字化管理体系建设,以“提升数字化应用水平,提高数字化运营能力”为目标,建设强大的“前台、中台、后台”信息系统,提升科技赋能运营能力。

坚定“线上+线下”、“商品+服务”、“消费+体验”的实体商业发展之道,将欧亚商都总经理周伟提出的“抓早、抓实、抓细、抓紧”作为企业一成不变的工作指导思想和基本原则,确保企业良性运行。面对纷繁复杂的零售大环境,守正出新,坚守主业,牢牢把握经营重心,以增销售、增利润、增自采自营为工作重点,确保企业高质量发展之路不断向前迈进。

后疫情时代,精神消费、体验消费、品质消费,在新零售中的表现趋于明显。技术的升级迭代与应用,不断推进行业的业务在线化、服务敏捷化、零售智能化和产业生态化。专业化和差异化日益成为零售企业生存和发展的关键。销售渠道日新月异,行业竞争将日趋激烈,消费者不断寻求价值与优质化。这就要求我们更应以工匠精神,立足商品力和体验性的双轮驱动,维护消费者的尊享感和体验感。

要坚持统筹兼顾,把党史学习教育同党和国家中心工作紧密结合起来,同统筹推进疫情防控和经济社会发展紧密结合起来,同动员人民群众创造美好生活紧密结合起来,以昂扬姿态奋力开启全面建设社会主义现代化国家新征程,以优异成绩迎接建党一百周年。

我们要主动适应环境变化,充分发挥企业优势,全力以赴求发展,在一路向前、拼搏奋进的道路上,继续谱写属于欧亚人的时代新篇。坚定信心,聚力前行,为实现欧亚集团发展新跨越而奋斗!(欧亚商都 李亚丁)

坚定理想信念 补足精神之钙

欧亚商业连锁南关净月区党支部全体党员,党的积极分子于4月23日认真学习了习近平总书记在学习党史教育动员大会上的讲话精神,5月14日学习了习近平总书记《论中国共产党历史》。

在学习党史中坚守初心。历史是最好的教科书,是党员干部的一门必修课。自1921年诞生之日起,我们党就确立了马克思主义唯物史观、人民立场与群众观点。为中国人民谋幸福,为中华民

族谋复兴,是中国共产党的初心和使命,是激励一代代中国共产党人前赴后继、英勇奋斗的根本动力。中国共产党历经挫折磨难,却能够从失败和曲折中振奋崛起,就是因为我们将深深植根于人民群众的土壤中,始终保持同人民群众的血肉联系。

在学习党史中牢记使命。无数革命先烈抛头颅洒热血,为了“可爱的中国”顽强奋斗,他们用殷红的鲜血,书写了爱国主义最壮丽的诗篇。

无数中华儿女,一身正气,报效国家,以“没有条件创造条件也要上”的韧劲和毅力,展开了轰轰烈烈的社会建设热潮,成为推动新中国发展的强大引擎和不竭动力。40多年的全面改革开放,让老百姓切实感受到改革带来实实在在的好处,真正做到“多谋民生之利,多解民生之忧”,践行了我们党“为人民服务”的根本宗旨。

在学习党史中树牢理想信念。通过学习党史,进一步坚定对

马克思主义的信仰,坚定共产主义理想和中国特色社会主义信念,坚定理想信念,补足精神之钙。坚持用党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史打扫思想灰尘,加强党性锻炼和道德修养,始终与党同心同德、同心同向、同心同行。从学习党史中感悟初心使命,汲取精神力量,切实融入为人民服务当中,担当责任,奉献力量,为“十四五”开好局、起好步,为建设社会主义现代化强国

弘扬红船精神 赓续红色基因

通过党史学习,我了解到,中国共产党在红船上诞生这一伟大革命实践所表现出来的精神就是:中国革命的航船从这里扬帆起航,体现了“开天辟地、敢为人先”的首创精神;中国共产党的诞生,使中国革命从此有了坚定的理想信念和强大的精神支柱,体现了“坚定理想、百折不挠”的奋斗精神;中国共产党从诞生的那天起,从来就没有自己的私利,而是以全心全意为人民谋福祉为根本宗旨,体现了“立党为公、忠诚为民”的奉献精神。

传承红船精神 走好新时代商企长征路

“红船精神”集中体现了中国共产党的建党精神,是我们党战胜风险、夺取胜利的精神丰碑。在新时期,我们要大力传承弘扬“红船精神”,推动广大党员领导干部当好“红船精神”的坚定捍卫者、忠实传承者、自觉践行者,让红色基因代代传承、精神力量生生不息。学习红船精神,我们才能永葆精神之源。

一是开天辟地,敢为人先的首创精神是全体共产党人动力之源。当前,“十四五”规划的蓝图已经绘就,我们欧亚广大党员领导干部扬帆起航正当时,只有不断发扬首创精神,实事求是,与时俱进,才能践行欧亚新时代商企精神,确保欧亚始终走在时代经济大发展前列,永葆青春活力。

二是立党为公,忠诚为民的奉献精神是行动之基。要实现人民对美好生活的向往,只有不断发扬奉献精神,实现好、维护好和发展好最广大人民群众的根本利益,才能不断厚植党的执政根基。

三是坚定理想信念、百折不挠的奋斗精神是胜利之本。当前,站在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇点,我们欧亚全体党员只有不断发扬奋斗精神,坚

定理想信念,不畏艰辛、顽强拼搏,才能克服商海中重重困难和障碍、应对层层风险和挑战,更好服务于人民,服务于社会,为人民群众创造出和谐、舒适、温馨的综合服务体。

四是新时代欧亚要传承弘扬“红船精神”,必须高举习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜。我们欧亚全体党员要高举习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜,入心入脑、学思践悟,切实做到真学真懂、真信真用。要从实际出发,做好一个有担当社会综合服务型企业。

五是新时代欧亚要传承弘扬“红船精神”,必须坚持党要管党、全面从严治党。欧亚全体党员应以“守初心、担使命”以新时代担当做好党建在商企中引领发展,确保党的各项组织活动在企业中有序开展,党的支部建设

活动在企业活动中蓬勃发展。我们欧亚党员要深刻认识“四大考验”的长期性、复杂性,“四种危险”的尖锐性、严峻性,以党的政治思想建设为统领,不断提高欧亚管理队伍的自我净化、自我完善、自我革新、自我提高的能力,确保欧亚整体稳步前进发展。

赓续红色基因 做好欧亚党建引领工作发展

一是赓续红色基因,坚定理想信念。红船精神传承是中国革命精神之源,集中体现了中国共产党人的政治品格、崇高的理想信念和无私的奋斗精神。组织“党史”学习教育活动,让我们身临其境接受教育,就是要我们不忘初心,记住我们从哪里出发要到哪里去。汲取和发扬红船精神,赓续红色基因,让我们敢为

不懈奋斗。

历史是最好的教科书,南关净月区全体党员通过学习,深刻领悟党史学习教育动员大会讲话精神,党员同志们用心学、用力做,真正做到让教育取得实效。每位党员同志在学习后都受益匪浅,纷纷表示要从党史学习教育中汲取智慧力量,认真回顾走过的路,永远不忘来时路,继续走好前行的路,守住自己的那份“初心”,始终做到与党同心、与民贴心、让民放心。认真做好本职工作,履行好岗位职责,为人民群众贡献自己的一份力量。(欧亚商业连锁南关净月区 孟毅)

人先,创新实干,团结通达欧亚大区所有伙伴,共同发展,促使各项商业工作走在前列。

二是强化责任担当,发挥自身职能。作为一名欧亚中层管理者,我们既要挂帅,又要出征,既要亲力亲为,更要抓督促落实,要强化责任担当,发挥自身党员模范作用,就是对这次党史学习教育最好的回答或者说诠释。我们要善于通过专题组织生活、民主生活会等形式,积极开展批评与自我批评,团结同志,凝聚力量,以党建为统领,促进党建工作与通达欧亚大区各项工作有机融合、互相促进。

三是立足自身实际,做好自身分管工作。弘扬和发展是对红船精神最好的继承,中国特色社会主义进入了新时代,新时代对我们的商业工作也提出了许多新的要求。我们欧亚全体党员要以党史学习为契机,弘扬红船精神,坚定理想信念,强化责任担当,勇挑最重的担子、敢啃最硬的骨头,积极奋发作为,完成好集团领导赋予的各项工作任务。(通达欧亚 赵宏晶)

躬身迎变 一路向前

学习集团七届五次职代会精神心得

春和景明,万象更新。4月20日,欧亚集团召开了七届五次职工代表大会,这是全体欧亚员工期盼的大事。曹和平董事长在会上的讲话为企业指明了发展方向,奏响了奋进号角。曹和平董事长从国际、政治、

认真学习了曹董在集团七届五次职代会上的讲话,幸福感瞬间增加,职责使命感让我肩头沉重,领导在报告中分析了当前国内外政治、经济形势、阐释了商业行业以“商品为王”、“载体”为王、以“心智”为王三个时期的特点,既让我们认清了企业当前面临的严峻形势,又让我们意识到了随着市场形势的不断变化,企业将面临的压力和挑战,明确了公司全面发展的战略部署和目标,体现了集团领导对发展内涵的不断探索和创新,从而促使我们进一步牢固树立了大局意识、改革意识、发展意识和责任意识,并对集团公司的未来发展走势和个人努力方向有了更加清醒的认识。

『主线当家』『线上添花』互为作用 有序发展

认真学习贯彻集团七届五次职代会精神

一、重视并做好数据分析工作,只有充分运用了数据,我们的工作才能够得心应手,事半功倍。在商业领域中,数据分析的目的是把隐藏在数据背后的信息集中和提炼出来,总结出所研究对象的内在规律,帮助管理者进行有效的判断和决策。数据分析在企业日常经营分析中可以显示当前的实际状况。具体体现在:体现企业现阶段的整体运营情况,通过各个指标的完成情况来衡量企业的运营状态;体现企业各项业务的构成,让你了解企业各项业务的发展以及变动情况,对企业运营状况有更深入的了解。

二、重视并做好管理的实效性,要在利益面前保持清醒的头脑,要客观合理地处理事情。良好的绩效管理不但能充分调动员工的工作积极性,提高工作效率与业务素质,更能推动企业的

项工作中,有欧亚全体员工健康向上、奋发有为的精神风貌,有欧亚集团管理人员群策群力、同心同德的强大合力,公司各项工作任务必将圆满完成,实现“双赢”,欧亚这艘商海巨舰必将乘风破浪,扬帆远航。(欧亚卖场 胡晓宇)

可持续发展,我们在工作中要坚定信心,理清思路,强化职责意识,提高执行力,努力实现集团的改革发展。这就首先需要我们正确的看待形势,把握机遇和挑战。对企业员工而言,工作就意味着职责,要把职责放在心中,从点点滴滴做起,把职责放在手中,从点点滴滴做起,把职责放在脚下,从讲方法不找理由做起。长此以往,落实有了基础,企业的发展目标就会实现。

三、重视并做好“自营”产品的经营工作,自营是我们必须之题,是我们核心竞争力所在。以欧亚卖场化妆品区域经营品牌为例,目前区域销售业绩中,化妆品自营品牌的销售业绩可以占到化妆品区总销售业绩的60%以上,足以说明自营品对于欧亚卖场化妆品现场经营状态有着积极的影响。而2021年2月6日卖场“欧亚黄金6”的开业大吉,也代表了欧亚卖场珠宝自营品牌的经营发展之路正式开启,相信未来会有更多自营品牌,为欧亚集团的有序发展铺路垫基、添砖加瓦。

2021年是欧亚集团富有挑战的一年,俗话说“逆水行舟,不进则退”,新的一年,集团全体职工将化压力为动力,变挑战为机遇,同舟共济,迎接挑战。未来在各

中求进的卓越风采,造就了欧亚“赢家”的地位。在智能化、信息化、数字化日新月异的今天,曹董独到的“心智”为王时期的判断让我们豁然开朗,明确以实体为主导,以线上为补充工作方向,带给全体欧亚员

工强大的信心,曹董“躬身迎变”的气魄给了我们巨大的鼓舞,成为欧亚发展壮大制胜法宝。立足长远,欧亚集团创新经营、强化管理,数字赋能是企业发展的助燃剂,管理的实效性,有的

谁得到消费者的选择 谁就有了生存的权利

近日,集团七届五次职代会圆满召开。会上,曹和平董事长发表了讲话,欧亚超市连锁东风大街店全员通过《今日欧亚》进行了学习。曹董从当前国际形势,阐述了商业行业“商品”为王,“载体”为王,“心智”为王三个时期的特点,强调今年要加强数字赋能,管理实效和坚持自营三项工作的指导思想。

我们作为门店的管理者,不仅要关注总体销售和毛利、客流量、客单价的多少,同时还要关注重点供应商销售的业绩提升点在哪里,我们可以借鉴的做法是什么?我们销售的畅销品是什么?是否确保了商品不断货?顾客真正的需求是不是得到满足?在今年店庆期间,有一个名为“绿岭核桃”的新品,外包装在运输过程中破损不能销售,在召开摊长会的时候,店长王春梅请大家吃,我也觉得很好吃就买了一箱,家里人觉得很好吃,相继又买了两箱,在现场巡场的时候,看见一个顾客购物车一起推了两箱,我兴奋的说“这个特别好吃!”他笑着说,“我是吃了一箱你们店里卖的这个核桃后,专门又来买的……”,这件事让我有两个感受:一是新品的商品一定要进行试吃;二是“好吃”的商品要确保有货销售,这个单品极有可能就是顾客返店的法宝。

还有一次,在支援生鲜组补充货品的时候,我主动帮助顾客选购土豆,并且挑选的都是顾客需要的个头大小,还把上货带的手套递给顾客,他不但觉得心情好,也觉得选了超市里最好的商品,一个劲的往购物袋里装,最后买了很多……我们每一个人都需要真心为顾客服务。谁得到消费者的选择,谁就有了生存的权利,给消费者在欧亚购物的一个理由,是我们努力的动力;谁把每天的问题及时的解决,谁将顾客需求得到了升华,谁得到消费者的认可,谁才能成为赢家。夺取顾客的“心智”在于那份真心的付出,得到消费者的认可。

(欧亚超市连锁东风大街店 李海燕)

肩担使命 争创百年欧亚

欧亚集团董事长曹和平说:“商业是个不死的行业,我们工作在这个不死的行业是个幸事。同时,在这个不死的行业中,企业的生死又是经常的、大量的。我们要不懈地努力,牢牢地掌握生存券,死亡是不属于我们的,天地转,百年企业一定在等着我们。”这句话就是我们欧亚人的心声,时光如白驹过隙,转眼间,欧亚集团37周年店庆活动已经圆满落幕,37载的砥砺前行、蓬勃发展,奠定欧亚集团繁荣发展的坚实基础。37年来,欧亚人胸怀大志,实事求是,敢于创新,不畏艰苦。如果说人生是一首动听的歌,那么奋斗就是欧亚人的最强音!

当下局势多变,前所未有的新冠肺炎疫情给人类带来了巨大的灾难,使世界经济陷入了衰退期,同时商业遇到了前所未有的挑战,中国商业一段时间以来,遇到了多种、重叠和反复打击,实体商业和线上商业都面临着业态多样化、市场细化,正在接受消费者多种选择。在当前局势下,曹董指出:数字赋能数据分析的重要性,掌握数字,充分运用数字,会使我们工作方向明确。强化工作的针对性和准确性,有没有数是内行和外行的关键指标。我们的管理干部一定要负起责任,做到全流程,负全责,讲求管理的实效性。自营之路是企业发展的必走之路,自营是我们必破之题,是我们核心竞争力所在。

面对曹董指出的新的方向,欧亚商业连锁员工将披荆斩棘,努力创造出傲人的业绩;脚踏实地,迸发出向上的力量。未来,欧亚人将肩担使命,完成宏伟蓝图,争创百年欧亚。

(欧亚超市连锁越野店 姜集)

服务的重要性

现在的社会已经不是销售商品本身的年代,更重要的是销售服务的过程,营业员面向顾客销售商品,是企业与顾客之间沟通的桥梁,也是商品的传播者,也是企业的形象的代言人。

第一次销售靠商品的魅力,第二次销售是靠服务的魅力。现在许多顾客重视的已经不仅仅是商品的本身,而是在消费过程中,越来越重视购买过程的心情是否愉快,所以愉快的服务是成交的主要原因,重视服务就是重视业绩,可以说服务就是企业利润的源泉。

首先,规范的企业都有规范的服务,也展示企业的形象,店堂的气氛很容易感染顾客让顾客不自觉地走入店内,营业员看到顾客面带微笑,点头示意,说出服务用语。

其次,善于判断顾客是购买者、使用者还是影响者。当顾客走进超市浏览商品时,很快能判断出,是否是使用者?如果猜对了,顾客就对你的信任加深了几分,加大了成交的几率,如果有同伴同行,一定不要忽视陪同者,因为陪同者的影响比任何导购的影响都大,所以一定要招呼好陪同者,还要时不时地寻求陪同者的意见,寻求最佳服务顾客的时机,当顾客专注于某项商品时,当顾客触摸商品时,当顾客寻求同伴意见时,当顾客寻求服务时,既不要不搭理顾客,也不热情过头,把握时机和尺度是很重要的。

最后,在销售过程中,如果导购员能够在介绍商品时运用专业知识说明商品材质、流行趋势等,把足够的专业知识传递给消费者,顾客就会感到在这里学到了知识,对商品的信任就增加了几分。当然,任何时候遇到顾客的抱怨总是难免的,当遇到顾客抱怨时,一定要妥善解决。既要维护企业的形象,又要让顾客满意。

营销服务是未来商业发展的重要武器,只要懂得其中的精髓,充分发挥它的作用,才能为我们带来满意的结果。

(欧亚超市连锁凯旋店 刘宇萍)

强化成本管控 努力做好“自营”

5月10日,欧亚超市连锁范城店全体员工通过《今日欧亚》对曹和平董事长在集团七届五次职代会上的讲话进行了学习。通过仔细阅读,让我受益匪浅。去年的新冠肺炎疫情给人类带来了巨大灾难,世界经济陷入衰退,经济低增长打破了人们的正常生活秩序与工作秩序,对经济受到直观影响,现在,实体商业与电商都面临着业态多样化、市场细化化,消费者选择也愈发多样化。

一、通过学习,我知道了市场营销学是市场经济高度发展的产物,是市场激烈竞争的产物。

二、持续强化成本管控理念,最大限度降低各类成本。遵循全员、全过程、全方位、全要素的原则,树立投入精当、管理精细的管理理念,实施成本指标化、运营经济化、全员参与、全员考核的成本理念,规范公司的

成本管控活动,提高成本核算的准确性、及时性。从细节抓起,从自我抓起,从岗位抓起,积极让节流降耗体现在每个人的工作当中,体现在实际行动当中。

三、努力做好“自营”。我们要以周边市场考察,根据顾客需求做好自营,商业是个不死的行业,我们工作在这个行业是幸事。同时,在这个不死的行业中,企业的生死迭代又是经常发生的。我们要不懈努力,牢牢地掌握生死券,百年企业一定在等着我们!

(欧亚超市连锁范城店 李春艳)

成本管控活动,提高成本核算的准确性、及时性。从细节抓起,从自我抓起,从岗位抓起,积极让节流降耗体现在每个人的工作当中,体现在实际行动当中。

三、努力做好“自营”。我们要以周边市场考察,根据顾客需求做好自营,商业是个不死的行业,我们工作在这个行业是幸事。同时,在这个不死的行业中,企业的生死迭代又是经常发生的。我们要不懈努力,牢牢地掌握生死券,百年企业一定在等着我们!

(欧亚超市连锁范城店 李春艳)

成本管控活动,提高成本核算的准确性、及时性。从细节抓起,从自我抓起,从岗位抓起,积极让节流降耗体现在每个人的工作当中,体现在实际行动当中。

三、努力做好“自营”。我们要以周边市场考察,根据顾客需求做好自营,商业是个不死的行业,我们工作在这个行业是幸事。同时,在这个不死的行业中,企业的生死迭代又是经常发生的。我们要不懈努力,牢牢地掌握生死券,百年企业一定在等着我们!

(欧亚超市连锁范城店 李春艳)



欧亚奥莱传递爱心 读者驿站共沐书香

消费者在长春欧亚商都奥特莱斯购物中心读者驿站共沐书香。

(商都奥莱营业部提供)

本报讯 (欧亚商都奥特莱斯 营业部) 欧亚商都奥特莱斯双店图书驿站于5月5日完成并全面开放,图书驿站的建立本着传递爱心、传播知识、共沐书香的原则,为员工、为顾客营造一个图书交换与分享的平台,知识共享的机会,顾客在购物休息时体会阅读乐趣。

营业部在全员内开展“传递爱心 共沐书香”图书征集活动,活动的开展得到各部门的支持,共收到捐赠图书两千余本,并对捐赠的图书进行精心的筛选与分类,书籍类型包括:科普类图书、历史故事类、名人传记类、地理游记类、杂志文摘、

中外名著等书籍。员工、顾客均可在读者驿站阅读;也可用自己的书籍换取,带走喜欢的书;顾客参与捐书还可以获得额外奖励……为了更好地宣传图书驿站,奥莱利用店内广播、制作短视频、员工微信转发等形式进行推广;为了保证图书的内容新颖,捐书活动还将通过多种方式持续开展,以保证图书的及时更新、丰富可读性。

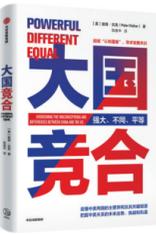
读者驿站开业以来,每天都有顾客进入休息区阅读书籍,由于便捷性与公益性,顾客的接受度越来越高,欧亚奥莱读者驿站的建立,在助力打造“有温度的城市奥莱”上又近了一步。

书香欧亚

一、书名:《大国竞合》

作者:[美]彼得·沃克

中美关系走向直接影响当今世界格局的稳定,决定着人类命运共同体的未来。如何正确认识中美两国的异同?如何把握未来中美关系的走向?作者通过讲述自己的亲身经历和深入思考,从中美两国的历史和文化渊源出发,对中美两国在经济、教育、法治、民主形式、世界观、价值观、思维模式等方面的异同及其根源进行了客观分析,指出中美两国的历史、文化和现实国情不同,存在认知偏差在所难免,因此要加强相互了解,超越“认知藩篱”,消弭“理解赤字”,寻求共同发展。本书是一部近年不多见的,致力于平衡、客观和理性分析中美关系的著作,见解深刻,内容翔



实,结构合理,易于阅读,文中分析和看法值得我们认真关注和思考。

二、书名:《中国基本盘》

作者:何丹 徐鑫

本书为中国基本盘出版工程系列第一季,讲述了当今世界正处于百年未有之大变局,构建国际国内双循环正当其时。目前,国内新一轮的产业分布、城市格局洗牌运动已经开启。中国经济发展的新空间在哪?如何抓住新一轮增长的风口?本书通过分析区域发展的经典模式,探讨中国的工业化和城市化进程如何推动大国复兴,在新发展格局下,如何从世界第一制造大国到世界制造强国之路如何演进,包括互联网平台经济的崛起与反思,中国制造升级之路,产城竞合模式的变革等。作者从中国与世界、政府与市场、中央与地方、边缘与中心、独立与依附五种关系进行思考,全面分析了中国现代化的进程。时间维度的工业化演进,空间层面的区域模式创新,以及个体改变者不甘沉



沦、永不屈服的精神,这就是中国崛起和中国模式的秘诀,也是中国发展的基本盘。

三、书名:《论中国经济》

作者:林毅夫

中国已进入十八大提出的“两个一百年”中的第二个一百年,面对百年未有之大变局和新的战略机遇期,中国应当在哪些方面发力?中国如何继续后发优势?新工业革命,中国应当如何参与并引领?如何理解双循环和新发展格局?如何通过经济结构的转型,促进“十四五”期间各地的高质量发展?面对世界经济不确定因素增多等一系列新形势下的新变化,2021年4月,著名经济学家林毅夫老师最新力作《论中国经济:挑战、底气与后劲》集结林老师重要经济研究及深度解读重磅出版,详细解读中国经济的发展格局、金融如何推动增长、十四五时期的发展方向、中国与世界其他国家的合作前景,分析了中国的发展经验及其对世界其



他国家的启发,非常值得一读。

四、书名:《趋势的力量》

作者:李迅雷

所谓趋势,就是市场运动的大方向,随着经济或市场发展阶段的不同,趋势的方向也不一样。作为投资者,把握了市场的大方向就意味着顺风顺水。本书对全球经济运行周期性变化和疫情影响下投资市场的新趋势进行了详细分析,对经济和市场的趋势进行了论述,并探讨了其对投资机会和投资结构的影响。中国经济高速增长的时代已经过去,分化的趋势日渐突显,在商品总量、货币总量和资产总量均已处于过剩阶段时,只能寻求结构性的机会。作者从多个维度,用大量数据发现趋势,通过存量经济主导下的强者恒强、此消彼长和优胜劣汰三大特征给出了市场投资方向性的建议,提示了房地产发展的周期与投资机会。书中还纳入了作者与一些投资领域明星大咖的投资观点与思路的碰撞,深入解读了一些具体行业和市场的发展趋势。

