

# 今日欧亚

第15期 总第559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: 0431-8766857 邮编: 130012 网址: www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



17℃ ~ 25℃



2021年8月

15

星期日

农历辛丑年七月初八  
十六处暑

## 欧亚集团董事长曹和平 到欧亚商业连锁汽开区调研

本报讯 (欧亚车百 杨希峰) 8月6日, 欧亚集团董事长曹和平来到欧亚商业连锁汽开区, 对超市连锁范城店、东风店和长沈店进行了调研指导, 鼓舞了各店员工的士气, 为各店“百日攻坚战”的拼搏创新蓄能添力。曹董分别对各店“百日攻坚战”、生鲜早市开展情况进行调研, 详细了解了集团统配

商品的售卖情况, 并对汽开区各店充足的人员配备, 以及大堆陈列、惠民宣传、积极促销等工作情况给予肯定。当曹董来到范城店巡店时, 正好赶上管理人员带领员工全力售卖和打包生鲜商品, 曹董对管理者亲力亲为、扎实做好各项基础工作的奋斗激情给予赞许。

## 长春市委书记张志军到欧亚卖场视察

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 7月25日, 吉林省委常委、长春市委书记张志军, 长春市委副书记李伟, 朝阳区委书记左毅, 长春市委副秘书长于迅, 长春市消防救援支队副支队长徐岩一行来到欧亚卖场视察消防安全工作, 欧亚卖场董事长于志良陪同。张志军一行首先来到经营现场, 查看消防标识是否显著清晰、消防栓等安全设施是否完备管用、消防疏散通道是否畅通无阻, 现场询问了员工灭火器使用、就近疏散通道位置以及消防演练情况。在消防监控室和卖场小型消防站, 张志军书记听取了于总关于欧亚卖场坚决按照市委市政府要求, 落

实曹董“第一是安全、第二是安全、第三还是安全”指示, 高度重视消防工作, 切实履行主体责任, 坚持安全发展理念, 持续加大投入, 健全专业力量, 配备器材设备, 全面提高技控、人控、智控能力, 确保卖场每一平方米绝对安全的情况汇报后, 对卖场结合实际创新探索主动作为, 沟通协调各级设立小型消防站, 配备专业人员车辆, 可实现对区域内火情的迅速响应、及时出动与应急处置的做法充分肯定。张志军指出, 大型商场等公共场所人员密集, 必须时刻绷紧安全生产这根弦, 牢固树立“人人都是安全员”理念, 加大安全投入, 完善常态化长效机制, 做

到责任到位、措施到位、管理到位、保障到位, 确保安全生产责任落实到每一平方米。最大限度发挥好小型消防站等消防设施功能, 做到科学布局、及时响应、提高应急救援效率。欧亚卖场是张志军书记当天所有视察过的大型商场中唯一公开报道提出表场的商家。

在现场, 于总对物业、保卫人员等相关人员提出明确要求, 要摒弃等靠思想, 克服麻痹懈怠, 不能把别人的事故当故事听, 要认真吸取“7·24”火灾伤亡事故的教训, 不折不扣地落实张志军书记关于消防工作指示要求, 始终以战战兢兢、

如履薄冰、寝食难安的敬畏心态, 积极主动、高度负责地抓好消防安全工作, 确保卖场经营现场和每寸土地的绝对安全。要按照国家和省市区应急管理部门意见, 履行主体责任, 强化主动意识, 不折不扣予以落实, 加强各项工作请示汇报。要对现场死看死守, 加强值班、值班和检查巡查, 加强“四防”安全常识的宣传普及, 加强对全员应急处置培训及物业保卫人员专业性培训, 加强对所有设施设备的检测检修, 确保好用管用, 加快应急救援设施设备采购进度, 切实为欧亚卖场的可持续发展筑牢坚实的安全屏障。

## 吉林省副省长安立佳 到四平欧亚购物中心调研

本报讯 (四平欧亚 徐金凤) 8月6日9时30分, 吉林省副省长安立佳, 省政府副秘书长苏衡, 省卫健委主任邢程, 四平市委书记郭灵计, 四平市委副书记、市长胡斌等领导, 莅临四平欧亚购物中心调研检查新冠疫苗接种和常态化疫情防控等工作开展情况, 欧亚商业连锁四平区总经理姜辉携班子成员, 全程陪同并对四平欧亚防疫工作及疫苗接种情况详细汇报。

四平欧亚认真做好疫情防护工作, 本着应打尽打原则, 积极动员员工、供应商、员工家属接种疫苗, 建立疫苗接种台账, 截止至5日疫苗接种率均已达到96%以上。四平欧亚对疫苗接种工作的高度重视及落实到位, 得到领导的高度认可。安副省长对四平欧亚防疫设施配备到位, 管理者高度重视真抓实干表示满意, 并指出疫情防疫工作要常抓不懈, 守住安全防护之门。

## 长春市副市长赵显 视察欧亚卖场防疫工作

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 8月2日上午, 长春市副市长赵显来到欧亚卖场视察疫情防控工作, 欧亚卖场于志良总经理及部分高管陪同。

在欧亚卖场十号门入口, 赵显副市长查看了消费者现场扫码登记、一次性医用口罩和消毒洗手液配备、红外测温设备运行等情况, 询问了政府相关人员运用大数据系统扫码登记和溯源定位情况, 欧亚卖场副总经理吴恺夫介绍了卖场落实省市区各级防疫工作指示, 做好物资储备、现场消杀、佩戴口罩、扫码登记、接种疫苗等工作情况, 尤其是朝阳区提供大型测温设备、前进街道设立驻卖场临时疫苗接种点做法, 赵显副市长对欧亚卖场履行企业疫情防控主体责任、扎实细致做好疫情防控工作充分予以肯定。同时指出, 德尔塔病毒病毒载量高, 传播速度快, 传染能力强, 大型商场作为人流密集场所, 必须进一步提高重视, 紧而又紧、实而又实做好防疫工作, 加大加快员工疫苗接种, 尽快形成群体免疫屏障, 加强各商场入口疫情防控宣传提示, 安排专人加强现场巡视, 对不按规定佩戴口罩、没有佩戴口罩的顾客及时提醒。在现场, 于志良总经理对推进疫苗接种、现场巡视提出具体要求, 强调要以对自己负责、为他人负责、对公共安全负责的高度做好防疫和疫苗接种, 确保顾客健康和企业可持续发展。

## 乌兰浩特市副市长王海江 到乌兰欧亚检查指导

本报讯 (乌兰欧亚 塔娜) 8月2日9时, 乌兰浩特市人民政府王海江副市长一行来到乌兰浩特欧亚购物中心, 就疫情防控进入临战状态落实情况、推动早市、一楼改扩建等事宜进行检查指导。欧亚商业连锁乌兰大区张哲银总经理携领导班子全程陪同。

王海江副市长表示, 现在疫情依然严峻, 商场客流流动较大, 一定要做好疫情防控工作。在欧亚惠民早市设立地点, 王海江副市长表示, 欧亚惠民早市为红城居民提供健康、方便、舒适、高效的早市环境, 营造良好的市场氛围, 打造更好的人间烟火气给予高度肯定。最后, 就一楼改扩建事宜, 王海江副市长表示, 希望乌兰欧亚通过调整, 能够进一步提高红城人民的生活品质、品味和境界, 提升以乌兰欧亚为中心的城南商圈区域发展中心地位, 加快后疫情时代乌兰浩特市经济崛起腾飞, 促进商业繁荣。

## 辽源市副市长段于建 到辽源欧亚检查指导

本报讯 (辽源欧亚 综合部) 8月4日下午, 辽源市副市长段于建带领辽源市政府办、公安局、消防支队、卫健委负责同志一行7人莅临辽源欧亚购物中心, 视察辽源欧亚公共安全管理与疫情防控工作落实情况。欧亚商业连锁辽源区总经理王延、副总经理田二力及相关工作人员陪同。

当天, 段于建副市长先后对辽源欧亚各楼层现场安全管理、消防通道与动线部署、图文明示与科普宣传等工作进行了细致勘察, 同时对辽源欧亚现场消杀、口罩佩戴、测温扫码等疫情防控工作进行了检查。看到辽源欧亚公共安全管理与疫情防控工作各项工作的良好成果, 段于建副市长给予了高度赞扬, 指示辽源欧亚坚持做好公共安全工作的宣传与维护, 做好疫情防控各项工作细节, 为建设平安辽源, 打造和谐文明的社会环境做出示范与引领, 为辽源商业树立榜样。

## 曹和平董事长到欧亚商业连锁四平区调研



本报讯 (四平欧亚 综合部) 8月7日上午, 欧亚集团董事长曹和平来到欧亚商业连锁四平区各门店调研指导工作, 在疫情防控的紧要关头, 曹董的到来让广大干部员工干劲十足、信心百倍, 大家齐心协力, 为打赢“百日攻坚战”奋勇拼搏!

在四平区总经理姜辉及班子成员的陪同下, 曹董调研了四平区商厦各楼层。在超市生鲜区, 大区姜总就自采自营情况做了具体汇报, 当看到四平欧亚把生鲜自采做得有声有色, 自采的新鲜时令果蔬也深受顾客的喜爱时, 曹董表示非常满意。姜总向曹董汇报了今年1月至7月销售、品牌招商落位等情况, 曹董对于商厦正在装修及新引进品牌的招商成果给予充分肯定。

在九州欧亚购物中心, 姜总详细介绍了生鲜早晚市售卖情况, 曹董对四平大区各店及时推出线上扫码购、满额送货等多举措提

升销售的营销措施表示赞许, 并鼓励大家要加强干劲, 激流勇进。曹董强调, “疫情期间, 我们要做好内功, 研判好市场, 等待时机到来的时候, 厚积薄发, 安全防护工作要死看死守不能放松, 面对疫情造成的困局积极寻求破题点。”

在四平欧亚钻石名城, 曹董详细询问了售楼处竣工情况, 对售楼处整体布置及下一步吸客方式, 给出具体意见。姜总在汇报中提出要将综合体打造成为品牌首店、旗舰店集合之最, 曹董给予充分肯定, 他说, “综合体的未来无限大、机会无限大, 要牢牢抓住周边房地产业迅速崛起的机会, 冲击招商再上新台阶!”

左图: 曹和平董事长在欧亚商业连锁四平区商厦调研指导工作。

门铁岩 摄

## 欧亚沈阳联营「潮漾」主题商业街精彩绽放

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 7月28日, 欧亚沈阳联营全新打造的“潮漾”主题商业街精彩绽放。

“潮漾”主题商业街主打潮流、文艺、轻奢风格, 大面积金属色的运用高级感十足, 星光、流水、花香、雨落等自然元素搭配其中, 瞬间给人远离都市喧嚣的良好感受。欧亚沈阳联营已完成升级改造的各楼层商场呈现出风格迥异、一步一景的别样特色, 让“老字号”欧亚沈阳联营从传统百货一越迈向时尚最前沿。

“潮漾”主题商业街主营鞋包、箱包, 新增淑女装品类, 最新引进“尚品国际养生馆”和“花语润泽耳店”两个服务配套项目, 增设水吧一个, 保留皮具维修、保养服务功能, 着力为广大消费者提供更全面、细致的服务, 提升消费者的购物体验。

“潮漾”主题商业街的成功打造, 吸引了10余个潮流品牌进驻欧亚沈阳联营, 所有品牌店铺全部升级为全国最新形象店, 商品配货以新品、畅销品为主, 品牌形象和商品得到全面升级。“潮漾”主题商业街的焕新升级, 将欧亚沈阳联营二楼主流客层年龄结构降低十岁左右, 为欧亚沈阳联营进一步发展提供可持续动力。

### 图片新闻

8月13日上午, 欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、监事会主席黄永超等领导在集团六楼会议室会见了到訪的长春市朝阳区委书记左毅一行。

董事长曹和平对左书记一行到来表示热烈欢迎。曹董说, 感谢朝阳区委区政府一直以来对欧亚的大力支持, 集团新生活、欧亚商都、欧亚卖场三大主力门店都在朝阳辖区内, 今年上半年同比均有不小增幅, 我们有信心在朝阳区新一届领导班子的支持下, 为朝阳区做出新的更大贡献。

左书记表示, 欧亚集团对朝阳区的财政收入贡献巨大, 对长春市乃至吉林省的经济社会发展贡献颇多, 同时, 勇于承担社会责任, 为社会繁荣稳定做出一定贡献。未来朝阳区委区政府一定会全力支持欧亚集团的发展。

朝阳区委副书记、副区长、代区长许军, 朝阳区委常委、区委统战部副部长、区委办主任刘通, 区政府党组成员张筠, 区政府办主任杨楠, 区商务局局长邢华, 前进街道党工委副书记张文伟、红旗街道党工委副书记韩润培陪同拜访, 集团领导于惠舫、于志良、周伟一同参加会见。

(集团 办公室)



## 欧亚商都奥特莱斯开展 “时代记忆 点滴缩影”17周年庆典活动

店庆前三天, 销售 1316 万元, 同比增长 45%

本报讯 (欧亚商都奥特莱斯 崔花) 8月6日, 欧亚商都奥特莱斯17周年庆典活动闪耀开启。此次活动以“时代记忆 点滴缩影”为主题, 在变局中躬身入局, 于危机中育新机、在变局中开新局。店庆前三天, 欧亚商都奥特莱斯销售1316万元, 同比增长45%。

### 17年有期 诚意无价 活动力度超大

推出当日现金购物消费每满300元送350元电子代金券, 超市当日单票消费满69元赠9元电子券等促销活动, 同步开展万份好礼震撼放送、服饰逐级赠礼、打卡挑战赠礼、积分换礼、跨界互动、T3专车礼遇等系列活动, 还可以参加银行优惠活动一省到底。

通过开展电话邀约超V会员答谢活动、短信通知邀约等方式, 回馈忠实会员, 前三天会员消费实现815万元、同比提升79%, 其中超V会员消费同比增长428%, 跨界互动营销活动活

带动会员返店消费179万元。

### 17年支持 共赢成就 销售业绩喜人

欧亚商都奥特莱斯双店中国黄金品牌销售同比增长1203%; 荟萃楼同比增长966%; 同城排名第一的品牌ECCO同比增长372%; TEENIE WEENIE同比增长313%; SCOFIELD同比增长233%; 斐乐大型特卖活动实现销售30万元; 耐克推出特价销售突破33万元、同比增长239%; 鸿星尔克同比增长275%; 探路者同比增长133%; 安瑞井大型特卖会实现销售9万元; 娜尔思、珂莱蒂尔同比增长112%。

文创市集举办现场书画笔会活动, 书法家现场笔绘、关东泥人张推出现场“桌上泥塑DIY体验”活动, 深受小朋友的热爱, 乐丽花都推出特价花束, 吸引了众多消费者。

与品牌公司沟通做好RP活动与顾客现场互动, 并为迎合17周年庆, 荟萃楼珠宝举办“重装开业, 盛装起航”大型会员邀约活动, 提前

与供应商沟通推出17元秒杀商品, 荟萃楼17元彩银项链, 中国黄金、六桂福也纷纷推出17元超低价。

### 17年开拓 推动自采 保障市场供应

欧亚商都奥特莱斯双店生活超市前三天实现销售354万元, 同比递增51%。超市加强自采自采异地采购5次, 增加自采品种105个, 实现自采销售90万元, 毛利率达7.5%, 其中自采水果蔬菜销量达10吨, 实现销售6.2万元, 毛利率14%。

### 17年诚信 顾客至上 开展用心服务

欧亚商都奥特莱斯新发店、大马路店“双店”主动承担社会责任, 做好市场供应和疫情防控, 奥莱党支部党员干部率先垂范, 下沉一线, 对顾客扫码测温, 逐人查看“健康码”“通信行程卡”, 打造安全放心消费环境, 扎实做好防疫抗疫工作。

自采自营在行动

## 欧亚商业连锁辽源区

## 生鲜果蔬产地直采走进田间地头

本报讯（辽源欧亚 综合部）“百日攻坚战必胜，源头直采惠民！”欧亚商业连锁辽源区响应总部“百日攻坚战”方案要求，快速行动，主动出击，干劲十足，推进辽源区“三次创业”攻坚措施方案，加强自采自运、源头直采工作，为辽源区生鲜销售夯实基础。

8月1日下午，辽源区领导班子成员带队前往辽源市建新一组、二组、三

组，与超市采购团队一起走进田间地头，走访大棚种植农户，并积极沟通交流，4个小时的走访收获满满，与多家农户达成直采协议，8月2日起，玉米、茄子、尖椒、葡萄、李子等新鲜价廉的果蔬亮相欧亚超市，成为辽源大区超市引流与早市销售的惊喜商品，为辽源区生鲜销售及引流聚客起到极大的推动作用！

## 欧亚沈阳联营成功举办国货精品片仔癀化妆品首次内购会

本报讯（欧亚沈阳联营 吴文霞）7月31日至8月1日，欧亚沈阳联营携手国货精品片仔癀化妆品以4.3折的空前优惠力度举办了首次超级内购会。两天时间，片仔癀专柜累计接待消费者数百人，销售片仔癀系列化妆品218件，销售额达内购会计划的105%，得到消费者的好评和厂商的赞誉。

今年4月份，片仔癀化妆品入驻欧亚沈阳联营，借助欧亚集团店庆活动以较好的业绩在欧亚沈阳联营站稳脚跟，有效增强了品牌销售信心。百日竞赛期间，欧亚沈阳联营为了协助片仔癀品牌提升知名度，增强品牌

宣传推广力度，打响沈阳市场，与品牌方多次进行深度沟通，最终拿下4.3折的优惠力度举办片仔癀化妆品全国首次内购会活动。片仔癀化妆品厂商专门从福建总部特派专业美妆师助阵内购会，并为员工和广大消费者准备了专属礼品。当天试用产品及体验皮肤护理的消费者络绎不绝，一度出现美妆师应接不暇的火爆场面。

本次欧亚沈阳联营片仔癀化妆品内购会的成功举办，让更多的消费者了解了国货新品牌，提升消费者对国产品牌商品的消费意识，对欧亚沈阳联营进一步挖掘国货消费市场需求积累了宝贵经验。

## 欧亚卖场VIP会员派对 尊享年度最强礼遇

本报讯（欧亚卖场 隋欢）7月25日，欧亚卖场在大西洋厅举办了一场主题为“情迷夜上海、梦回百乐门”的VIP会员活动。本次活动共分两场，共计400余名欧亚卖场龙卡超V会员以及电子会员参与其中，同时还有贵州茅台集团子公司产品茅台酒、茅台悠蜜精酿、茅台醇品鉴活动，及君佩珠宝巡展环节，非常精彩。

本次活动采用了20世纪30年代上海“百乐门”的主题元素，现场的歌舞表演和工作人员的西服、旗袍装扮，让到场的会员们身临其境，感受到旧上海的繁华与喧嚣；同时，欧亚卖场还为本次派对提供了30余种的精美甜点，以及哈根达斯冰淇淋、巴黎水等以满足会

员不同的口味需求，让众多到场的会员切实感受到VIP礼遇；在两场派对活动中，欧亚卖场分别为龙卡超V会员以及电子会员发放了精美的复古折扇、进口红酒、茅台悠蜜精酿、君佩珠宝挂件以及欧亚卖场优惠券等伴手礼，让到场的会员们不虚此行；除丰厚的伴手礼，在派对中更是开展了许多互动性抽奖活动，丰富的奖项调动了现场会员们的热情，也将本次派对活动推向了高潮。

本次活动作为欧亚卖场2021年度会员系列活动之一，旨在为所有会员打造更优质、更高端的回馈活动。未来，欧亚卖场也将继续策划更多大力度优惠活动，回馈广大会员对欧亚卖场一如既往的支持。

## 2021年吉林省街舞公开赛在欧亚新生活举办

本报讯（欧亚新生活 经理办）7月24日，由吉林省社会体育指导中心指导，吉林省街舞协会主办的2021年吉林省街舞公开赛在欧亚新生活举办。来自吉林省各个市(州)的上千名

选手，共同相聚在美丽的南湖之畔，相聚在24万平方米的欧亚新生活，开启了激情赛事。比赛为期两天，分为成人组、U16组、U14组、U12组、U10组、U8组及U6组，每个



活动现场。吴彩文 摄

## 欧亚商业连锁辽源区两地三店早夜市销售火爆

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）“百日攻坚战为径、早市促销争头狼！”欧亚商业连锁辽源区按总部“百日攻坚战”方案要求，精心推进落实早夜市促销工作。在大区班子的全面部署下，辽源区两地三店三家超市齐头并进，同步启动早、晚市经营。

开市后，班子领导亲自到早市现场与员工搭棚运货、摆放售卖。在此带动下，

前后勤支援的党员干部与超市员工干劲十足，超市采购人员更是凌晨3时许即前往果蔬批发市场进行生鲜采购，大区班子、党员干部早上5时即到达早市现场进行开市准备，并在运输、摆货、售货、称重、收银、叫卖工作中样样给力，开市即吸引周边消费者踊跃购买，部分生鲜商品引来市民抢购，给辽源欧亚早市经营带来良好收益的同时，更加坚定了管理者对早市持

续热销的信心。

截至目前，辽源区三家超市早夜市在团队的共同努力下，日均合计销售已近万元，且销售额还在不断提升。超市三店趁热打铁，加紧丰富完善早市商品，以争取更大的经营成果，在超市早市经营工作上力争上游“争头狼”，将超市早市做成辽源区的经营亮点，助力大区百日攻坚任务指标如期完成。

## 欧亚商都第三届收银技能大赛初赛成功举办

本报讯（欧亚商都 李亚丁）8月3日，欧亚商都第三届收银技能大赛初赛拉开帷幕。本次大赛以“指舞飞扬、银树生花、纵情商海、弗远无界”为主题，旨在通过以赛促训，在百日竞赛期间提升收银员的业务技能水平。

本次大赛，欧亚商都体系内的两省三市同步进行，参赛选手166人。其中，长春赛区106人，吉林赛区32人，沈阳赛区28人。

开赛前，由主考官宣读比赛规则，在审计监察部工作人员的见证下，两位考生在密封试卷上签名确认，随后，由主考官拆封试卷。试卷分为题本和答题卡，答案一律写在答题卡上；批卷时将按照答题卡上的答案进行阅卷；考试后试卷统一装订，由主考官和审计监察部工作人员进行密封试卷；因需统一标准批卷、汇总，吉林赛区、沈阳赛区，赛后将参赛选手试卷封装后汇总邮寄到长春欧亚商都，在长春欧亚商都进行统一阅卷，依据成绩，前40名选手将进入决赛。



长春赛区比赛现场。魏宏英 摄

## 欧亚商业连锁松原区组织召开2021年上半年经营分析会

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）7月26日9时，欧亚商业连锁松原区召开了2021年上半年经营分析会，大区主管以上管理者参加了本次会议。会上，财务部、各商场、门店负责人先后汇报了上半年数据，并对下半年工作规划与措施一一进行汇报，汇报数据详细、工作亮点鲜明、措施规划明确，总结上半年工作的同时，充分实现了各部门的交流与经验共享，为下半年各项工作的有效实施夯实了基础。

最后，松原区总经理郑伟针对各门店、商场、部室汇报内容进行了指导，郑总要求：全员一定要高度重视消防安全工作及四防安全各项工作，加强电路检查，使用规范，装修需严格把关消防安全事宜；对营销活动进行早策划、早宣传，需增加趣味性；加强市场调研，了解市场的多变，掌握竞争店合作条件；加强员工的精神面貌，仪容仪表，文明用语，加强服务，为顾客准备一些解暑饮品；后勤加强对门店的管理覆盖，在检查中提升；全员认真落实“全员带货，员工分销”各项工作安排，按照于总的讲话精神落实好各项部署，全员行动起来，发动一切资源进行分销增货，充分利用微信和朋友圈资源创销、分销、增销，在淡季中勇于开拓新机；超市各店如何提高客流，增加销售毛利，加强自采自运，打好生鲜战役，为全面夺取“百日攻坚战”的胜利做出贡献。

## 东丰欧亚举行“迎七夕”产品宣讲展示会

本报讯（东丰欧亚 刘洋）“战淡季、增市场、强销售、争头狼”！喜迎七夕节，8月4日8时，欧亚商业连锁辽源区东丰欧亚购物中心举行了“迎七夕”产品宣讲展示会。

在欧亚商业连锁辽源区总经理王延的指导下，东丰欧亚副总经理郭义进行部署安排，综合部全面推进。整个产品展示过程中，全体员工激情饱满、斗志昂扬，各商场经理、部室部长，现场与郭总签订军令状，纷纷摩拳擦掌、跃跃欲试，充分表现出坚决完成销售任务的决心。与此同时，各专柜店长还与东丰欧亚副总经理刘悦签订军令状，并纷纷发言表示销售任务一定超额达成。会上，新入驻的小米之家员工还骑着动感平衡车与太阳镜团队一同上场互动，引起全场热烈的掌声和欢呼声，将展会氛围推向高潮。

东丰欧亚本次活动参与展示的商品品类广泛，其中涵盖钟表、眼镜、珠宝、手机、化妆品、鞋包、服装等几十个品类，千余种商品，按大区及东丰欧亚领导班子的指示，全员早动手、早安排、早落实、早执行，利用七夕节的良好契机，全力抢占仅有8万人口的东丰县城市场份额，并抓好每一个重要节点，点滴积累、强本固基，力争在薄弱门提升中，快速成长，实现蜕变，通过“百日攻坚战”活动再进一步，向着健康经营发展的终极目标全力冲刺！

## 通辽之夏 再掀“欧亚潮”

华灯初上，夜幕降临。7月15日，由内蒙古雪之韵文化传媒有限公司、青岛啤酒主办，内蒙古通辽市科尔沁区商务局、通辽欧亚购物中心承办的“欧亚潮·青岛啤酒节 音乐美食季”盛大开幕。撸串串、吃烧烤、喝啤酒、玩游戏，通辽夜生活再添一处近1900平方米“逛吃玩乐”打卡地，瞬间吸引了全城百姓前来。

本次啤酒节集美食、演绎、休闲、文化交流于一体，活动期间，户外电影、大型演绎、主题活动、文化演出陆续上演，规模大、周期长、参与人群广，创造铁南历史之最。

位于通辽市铁南区域的通辽欧亚购物中心虽然地理位置不占优势，但是这里停车方便，地摊摆设宽敞，自从夜经济开始后，很多市民早早地来占个位置练摊儿，丰富业余生活，售卖的商品应有尽有，毛绒玩具、蹦床、网红臂力器、淘气堡等，吸引了很多市民。

助力市场经济繁荣，为社会提供大量就业与创业的机会，“欧亚潮·青岛啤酒节 音乐美食季”的举办，充分挖掘我市饮食文化内涵，突出特色，打造品牌，增进文化色彩，推动市场经济繁荣。此次啤酒节的举办，丰富了通辽铁南地区百姓的夜生活，成为了当地夜经济产业的新亮点、新坐标。

（通辽欧亚 张莹）

## 乌兰欧亚 举办大型现场招聘会

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）7月23日8时30分，火热七月，赢在未来，又是一年毕业季，乌兰浩特欧亚购物中心携手兴安盟人力资源和社会保障中心及百家企业，共同举办的“2021年兴安盟欧亚购物中心综合型行业大型现场招聘会”在乌兰欧亚北门广场举办。

此次招聘会是乌兰欧亚举办的今年首场大型招聘会，共有104家企业参加，涉及IT、电子、计算机、科技、通讯、建筑、金融、房地产、教育等行业和领域。本次招聘会旨在加快人才聚集，为企业补充新鲜血液，提升创新能力，提高企业竞争力。现场进场人次超1000人，欧亚招聘咨询人次超100次，初步达成就业意向10余人。乌兰欧亚将以此次招聘会为契机，继续扩大企业组织影响力和知名度，从而更好地吸引、激励和留住最优秀人才，实现企业竞争优势。

## 欧亚春城开早市 绿园居民乐捧场

一直以来，在欧亚春城购物中心周边，“逛早市、买便宜商品”是老百姓多年的生活习惯。随着夏季的到来，欧亚商业连锁以“百日攻坚战”为号令，吹响了三次创业的号角。为落实连锁总部的决策，欧亚春城购物中心以早市为契机，率先打响“百日攻坚战”第一枪，充分发挥了大区中心店的核心作用，并多日实现早市销售突破3万元的佳绩，得到了欧亚商业连锁总经理于惠舫、欧亚超市连锁总经理胡静春的高度肯定。目前，欧亚春城购物中心的早市已经满足周边消费者的需求，使得其他路边市场逐渐萎缩，实现了增客流、占市场的初步胜利。

每天早上不到6时，很多消费者就在门外等候了。家住绿化街的陈大娘与工作人员交谈时说：“每天一大早就来早市逛一逛，逛早市挺好的，既能买到新鲜东西，也锻炼了身体。”欧亚春城的工作人员在与陈大娘闲聊时得知，以往陈大娘每天都逛自己家附近的早市，买一些蔬菜、水果，自从欧亚春城购物中心的超市开了“早市”后，老人就改逛欧亚早市了，主要原因就是欧亚超市质量靠谱，称斤十足。

早市开设后，多数消费者发现，日用品、熟食制品、粮油副食等商品选择较少。针对以上现象，超市及时调整策略：早市不仅是生鲜商品的天下，其他品类也要拿出惊喜，要把早市打造成浓缩版的欧亚超市。

通过几个月的努力，欧亚春城购物中心已经让消费者养成早晨来欧亚逛早市的习惯，接下来，欧亚春城购物中心将继续做好商品采购和售卖工作，将欧亚早市打造成一块金字招牌，不断扩大服务半径，用商品种类丰富的优势牢牢占领周边市场，为欧亚商业连锁三次创业夯实坚实基础。

（欧亚春城 陈鹏）



# 躬耕现场 放眼市场

## 读曹董在集团爱企敬业基金百名优秀店长、优秀柜长颁奖大会上的讲话有感

通过《今日欧亚》报纸，我认真学习了曹董在欧亚集团爱企敬业基金百名优秀店长、优秀柜长颁奖大会上的讲话。我认真学习和思考，深有感触。作为一直工作在现场的管理人员，曹董的讲话帮我重新理清了管理思路、拓展了管理视野、调整了管理角度。

首先，现场管理，重在人。一个懂得与企业换位思考的管理者，必然能主动发现问题，主动解决问题。实体商业和电商的区别就在于人。实体商业更注重人的体验，注重有人的氛围，一切现场管理的出发点、核心竞争力，都是人带来的。比如，培训服务人

员，服务人员传递给顾客的体验感；与供应商沟通，供应商与我们的配合程度；与管理层沟通，管理部门给我们的指导……所有的一切都是以人为本，现场管理重在管人。一个有责任心的管理者，可以凝聚人心，带领大家一起做好企业服务；一个有责任心的管理者，可以团结人心，与大家一起做企业建设；一个有责任心的管理者，可以感动人心，拉近与消费者的距离，提升企业的口碑和竞争力。

其次，现场管理，最直观的是货品的调配。无论是货品的陈列方式、价格的调整实

际、种类的匹配方式还是货品采购渠道的优势，都是超市基层管理者的基本功。我虽然从事超市管理工作多年，但是随着市场的变化、消费需求的变化，我觉得自己需要学习的还太多太多，与时俱进是必须，放眼市场才是必要，如果没有敏感度，没有思考力，就只能跟着市场被动变化，失去参与竞争的先机，那就不是一个合格的管理者。

最后，就是带给消费者的第一感觉。超市离不开民生，中国的饮食文化讲究的是色香味俱全，色其实就是第一感觉，商品在现场的陈列、色彩的搭配、创意的展示，都能提高

消费者的体验感，如果搭配合理，即使没有购买需求，依然可以延长停留的时间，这就是一个“场”的凝聚力和黏性，比起电商，实体店环境的体验，也是优势之一，我们要通过自身的完善不断提升消费者到店体验感，提升我们的集客聚客能力。

处处关心皆学问，作为企业的基层管理人员，我们在每天忙碌的工作之余，更要有一个够宽广的眼界、够专业的角度、够完美的执行，做内行、在现场、敢担当，超越自己，就从现场开始！

(欧亚汇集 陈微微)

## 秋韵

盛夏悄然离去，  
秋天轻轻而至，  
天边的云收起夏的颜色，  
路边的树说着秋的到来！  
夏天的遗憾会被秋风带走，  
秋天的希望会被留下，  
你我皆是路人，  
走过夏天，走进秋天，  
走过一年四季春夏秋冬！  
走进有希望，有美好，  
有阳光的崭新一天！

(欧亚商都 王丽娟)

## 致敬八一 军民鱼水情

南昌起义第一枪  
革命军队初成立  
九十四年风雨中  
保家卫国洒热血  
人民军队爱人民  
军民鱼水情深  
欧亚致敬子弟兵  
灾难面前冲上前  
和平年代守护者  
百姓困难贴心人  
祖国越来越强大  
人民军队立新功

(辽源欧亚 潘玲玲)

## 服务新典范

全体员工要牢记，仪容仪表要得体。  
举止言谈要规范，互敬互爱常微笑。  
上岗之前先照镜，无论何时笑脸迎。  
服务三声常相伴，微笑常在声音里。  
带客服务三十秒，人人当把模范争。

(欧亚商都 胡西禹)

## 欧亚沈阳联营组织开展员工旅游团建活动

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 为提振员工士气，鼓舞工作干劲，提升团队活力和凝聚力，8月4日、5日，欧亚沈阳联营组织首批87名员工开展桓仁虎谷峡、枫林谷景区两日游团建活动。

4日6时，参加第一批旅游的员工们就陆续到达集合地，将事先精心准备的食物、团建活动物品、游戏奖品等搬上运输车，忙碌的气氛增加了员工们对这次旅游的向往和期待，愉快的心情溢于言表。经过3个多小时的行程，全体参游员工顺利到达被称为辽东胜境的虎谷峡景区，在景区门前拉起“2021年欧亚沈阳联营员工欢乐游”条幅，全体参游员工站在一起合影，留下快乐难忘的瞬间。在虎谷峡景区，大家在一起尽情领略了山、水、湖、岛的壮丽和幽美，在玻璃栈道、玻璃吊桥上体验惊险和刺激，在各处景点拍照打卡，在青山绿水间集体野餐，玩得亦乐乎。晚上，大家围坐桌前品尝特色晚宴，参加团建游戏，手舞足蹈、夹球走路、你演我猜等游戏活跃了气氛，升华了友谊。晚餐后的篝火晚会上，员工们围着篝火跳舞，尽情K歌、烧烤，将热闹的气氛推向高潮。

5日早餐后，驱车前往本次活动的第二站，被称为天然大氧吧的枫林谷景区。枫林



谷森林覆盖率高达98.75%，即使在盛夏，景区的平均气温也仅在20℃左右，让全体参游员工倍感清凉和舒爽。登上枫林谷最高

峰“红枫顶”，为自己的挑战和坚持而看到的美丽风景欢呼喝彩，由衷的为自己能够成为欧亚的一员而倍感幸运和自豪。

上图：员工同游提升了企业团队凝聚力。

刘明坤 摄

## 深抓学习在前 争做内行在先

为深入落实于总“做内行、在现场、敢担当”九字管理箴言，欧亚汇集保卫部按照公司开展学习计划的总体要求，成立了以部长为组长、以骨干员工为成员的6人学习实践小组，旨在增长业务知识、提高业务能力、提升业务水平、增强服务能力。

在学习过程中，6人学习实践小组采取了线上与线下相结合、理论与实践相结合的方式，针对消防工程师考级教材《消防安全技术实务》、《消防安全技术综合能力》等多本材料进行深入学习。

为了能够更好达到学习效果，学习小组每周五利用开业前1小时的时间进行统一学

习，认真研究学习资料，整理笔记；其次小组成员在业余时间进行线上课程学习，对网课中的重点、难点、疑点等内容进行摘记。学习小组的成员一方面重视理论学习，同时还注重与实践相结合，对比汇集内消防设施、设备是否存在相应问题，课后组织集中讨论；最后在现场找寻问题答案，对发现的问题进行集中讲解，巩固加深所学知识。

通过小组学习，每名小组成员能够更好地履行自己的职责和使命，有效弥补了自身不足之处，带动了部门整体学习劲头，营造出“在工作中学习、在学习中工作”的良好氛围。

(欧亚汇集 包明雨)

我的名字叫王丽平，我是欧亚超市连锁四通路店洗洗护发专柜的组长，一名来自农村的姑娘。2014年6月4日，是我入职四通路店这个大家庭的第一天，在此之前，我是一个性格特别内向的女孩，对自己没有信心，不敢尝试任何工作，所以也没有医疗保险。自从来到欧亚，我在工作中懂得了：所获得的一切，所享受到的一切，都不是理所应当的，而是很多人共同创造、分享给我们的。在欧亚这个发展平台上，我们获得了公司的赏识、领导的包容和体谅，收获了同事的配合、朋友的鼓励和家人的支持，最主要的是欧亚给我交了五险一金，这是让我很多同龄朋友都羡慕的待遇。因此，无论我们取得了多大的成就，身处什么样的地位，都应该对工作心怀感激。培养自己的感恩之心、回报之心。心怀感恩，可以让我们自觉地将这份爱融入到自己的学习、工作和生活当中，企业是

## 感恩欧亚

我们幸福生存的家园，我们每个人在为企奉献青春和智慧的同时，企业也在为我们提供自我发展的空间和实现自我价值的平台。在这个平台上，我们在增长着阅历，丰富自我，实现着人生的价值；在这个平台上，我们用激情点燃着理想，用薪酬支配着生活。

因为感恩，我们站在这里，感恩欧亚超市连锁四通路店给我工作的平台，感谢领导的信任、家人的支持；因为感恩，我们相聚在一起，心与心的碰撞，情感与情感的沟通，使我们更深刻读懂了感恩。蓝天感谢白云，大地感谢阳光。感恩欧亚是一种态度，感恩欧亚是一种美丽，感恩欧亚是一种情怀。未来，我将把感恩之情转化为忠诚欧亚的具体行动，用守候家园的心态去守候我们赖以生存的欧亚。

(欧亚超市连锁四通路店 王丽平)

## 打疫苗随想

为了方便居民打疫苗，防疫部门在欧亚卖场奥特莱斯商场附近的商务学校内设立了疫苗接种点，去接种之前，商场已经下发了接种的时间、地点、接种疫苗期间的注意事项等相关的温馨提示，也提示我们与附近小区居民一同接种，一定要听从现场工作人员的安排，记好要求，积极配合，有序排队。当我来到商务学校门口时，很多卖场的同事已经提前到达，排着整齐的队伍在门口安静地等待，与一旁四散等待的小区居民和其他单位的人员形成了鲜明的对比，我马上自觉地归入同事们的队伍里。门口的安保人员很感慨地说：“这一看就是有组织有纪律的大公司，这么高素质的团队，除了当兵的，真是头一次见。”我暗暗骄傲，把头抬得更高一些。

过了一会儿，工作人员开始安排入场地进行疫苗接种，同事们也都认真地听现场工作人员的要求，迅速有序地开始接种，填表、刷身份证、接种、观察，各个环节井然有序。打针的医生抬头看看安静和谐的现场，感叹地说：“今天是特别顺利，最近几天的工作效率太高了，整个现场一点儿也不吵闹，这些人怎么这么守规矩呢，要求说一遍就可以，不用维持秩序，不用重复说明，都是这样的公司来打疫苗，咱们的工作可太舒服了！”

很快，卖场员工完成了疫苗的注射，随后来到观察区。大家在观察区有序入座，安静地坐好，或在手机上回复一些工作内容，或者看一些企业推荐的文章，还有几位管理人员带了书并认真地阅读着。我刚刚回复完商场群里的消息，门口负责计时的医生闲聊，再次引起了我的注意。

“哎？我跟你打赌，我能分得出这些人里哪些是卖场员工、哪些不是，你信不信？”

“我不信，你咋可能都认识呢？”

“不用认识，你看哈，那些急急忙忙打字的，认认真真看着什么的，肯定是卖场的员工，那几个带着一本书看的，看了看吧，没跑，一定是卖场的！那几个大声聊天的看到了吧，还有那几个打游戏的，他们一看就不是！我说的对不对？”

“嗯，可真的！别闹啊，这卖场的员工素质，真让人佩服，这几天卖场的员工打疫苗，论服从安排，有条不紊，卖场真是太赞了！上次人家员工先来的，大太阳地里排了半个多小时，马上要进去了，突然安排居民先打，人家马上让出位置，没有二话，到最后还有几个员工晒的脸都红了最后还没排上，我们都不好意思了，人家员工还是笑呵呵的，一句那咱明天再来就走了，这素质，真是让人尊敬啊！”

听了这些话，我的心里暖暖的，卖场的高质量、高质量、高素质的工作作风，对于欧亚卖场那种真挚的“爱企如家，以企业为荣”的情感，已经深入到每一名欧亚卖场员工的心里，体现在行动中，升华在形象上。我是一名欧亚卖场人，我骄傲！

(欧亚卖场 胡晓宇)

## 书香欧亚

### 一、书名：《大使衣橱：外交礼仪之旅》

著者：傅莹

这本书是曾任中国外交部亚洲司司长的傅莹关于外交礼仪服饰的个人叙事。她以自己的外交礼仪经历为主线，讲述了一个学习国际礼仪知识、完善礼仪实践的成长故事，分享了一段认识美、寻找美的心灵旅程。本书中，她不仅探讨了如何为各种场合选择适宜的服饰，包括从早餐到晚宴的场合怎么穿，如何选择包包和鞋子，西式男装的服饰和礼仪配饰等。同时，书中对邀约客人、桌子摆放与座次安排、谈话的艺术等礼仪也进行了叙述，试图为读者呈现国际礼仪背后的逻辑和内涵。本书非常有助于我们提升个人职业素养，以怀着尊重他人之心，得体地表达自己。

### 二、书名：《花艺之旅：专访世界顶级花艺》

著者：余若

本书作为国内首部专注花艺大师的作品，专访了九位世界顶级花艺大师，包括戴安娜王妃和卡地亚的花艺设计师约翰·卡特

特(John Carter)，爱马仕长达15年的花艺设计师巴蒂斯·彼图(Baptiste Pitou)等，花艺大师眼中的花朵与诗意，作家眼中的游历与哲思；东方式的美学思想，西方人的艺术观念；花朵在光阴中的稍纵即逝，生命在追求中的永恒旷达，都在这本书里得以碰撞、融合、挥洒。阅读本书，相信每一位读者都可从中发掘出蕴藏于生命中的无限生机与美好。同时，阅读此书，也可以帮助大家读懂花艺，学会用花艺扮靓我们的营业现场及居家环境。

### 三、书名：《解密古代天珠》

著者：戴君彦 巫新华

本书以我国馆藏的22颗天珠为主要研究对象，综合运用自然科学和社会科学的多种理论方法进行研究。其中矿物学、宝石学、显微埋藏学、物理学、化学等自然科学理论，为合理推导天珠的蚀花工艺奠定了坚实基础，更为我们进一步厘清了天珠在风化演变过程中发生的系统性变化规律，科学解析了天珠的受沁现象及发生机理；而历史学、考古学、宗教学、哲学、艺术史

学、人类学、神话学等社会科学知识，则为探讨天珠蕴含的文化寓意、文化传播等问题提供了新思路。本书解答了人们对天珠的诸多疑问，无论是科学上的还是文化上的，喜欢天珠的话不妨读一读。

### 四、书名：《意象的帝国：诗的写作课》

著者：黄梵

不同于国外的创意写作文本，作家、诗人黄梵以文理兼融的思维，总结其授课和创作经验，探究出适合汉语语境、自成体系的诗歌创意写作理论，并得到社会实践的验证，培养出炎石、西娅、如山夫等众多诗人。全书分为“受用一生的写作观念”“一堂课学会写好诗句”“新诗写作的核心”“写出整首诗的若干方法”等四堂写作课，针对诗歌创意写作的思路和方法路径展开讲解、阐释，是一本具有整体性、实操性的新诗写作指南。此书兼有诗学课与写作课的双重性质，其发力处，直指当代诗的读写要害，读来言之有物，非常精彩。

### 五、书名：《何以成家——凡·高的寻家之旅》

著者：马丁·贝利(英) 余鑫 译

作者马丁·贝利一直在研究凡·高，这是他写的“凡·高三部曲”中的其中一本。本书以家为切入点，展开描述了凡·高的出生、成长、工作、恋爱、艺术创作等经历，塑

造了一个有血有肉的丰满真实的艺术家形象。全书共十三章，以居住地、居住时间为划分依据，较好地抓住了阅读节奏感与逻辑感。译文优美流畅，征引大量凡·高所处时代的风景照片、精美画作和未公开的档案资料，以及他与家人、朋友的书信内容，描述历史事件客观而又富有故事性，形象演绎了天才画家的行迹所至，为人们了解这位史上最伟大的艺术家提供了一种独特的视角。

### 六、书名：《张爱玲传》(修订版)

著者：张均

本书是学者张均为中国现代文学史上独具魅力的女作家张爱玲所写传记，以其个人经历为经纬，以其文学生涯为纬线，相互交织细述张爱玲的传奇人生。全书分为“乱世天才梦”“香港离乱”“上海传奇”“倾城之恋”“尘埃落定”“悄然出走”“在美国，被遗忘的岁月”“月光下的悲凉”等八个章节，以大量的有关张爱玲的文本资料为基础，谈及其成长环境、情感生活、文学生涯等多个方面，为读者描绘出一个冷观人世浮华、深谙生命感伤、追求完美主义的张爱玲。

