# 今日欧亚

第1期　总第568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


-12℃ ~ -3℃

2022年1月

1

星期六

农历辛丑年十一月廿九

十二月初三小寒

## 国家商务部领导莅临欧亚卖场调研

**本报讯**　（欧亚卖场　经理办）2021年12月24日，国家商务部党组成员、部长助理盛秋平一行在省市商务系统领导陪同下到欧亚卖场调研，欧亚集团董事长曹和平，欧亚卖场董事长、总经理于志良全程陪同。

领导一行首先来到欧亚汇集欧悦冰上赛车俱乐部，听取了负责人对冰上赛车项目建设运营、赛车性能、管理团队、运营成果等情况介绍，现场观看了冰上赛车娱乐竞技情况。在欧亚卖场真冰冰场，曹董向领导介绍了冰场的建设管理、日常客流、冰面维护等情况，特别是听说武大靖等国家队冠军先后来过，领导非常高兴，现场观看冰刀现场维护，并与一位“全副武装”的75岁老大爷进行了亲切交谈。在室内零度滑雪场，领导一行饶有兴趣地观看了在教练指导下几位小朋友利用模拟设备进行单双板训练情况，听取了现场负责人发挥室内零度滑雪场独特作用，让传统冰雪体验项目突破时域限制，进一步推进吉林冰雪产业做大做强，助力北京冬奥的情况介绍，领导给予了充分肯定。

在欧亚卖场超市，领导一行首先观看了蔬菜区果蔬生鲜的销售情况，随后来到客流众多的欧亚大粮仓，曹董介绍了按照互联互通思想，整合各地特色产品打造大粮仓等欧亚自营品牌情况，看到货架上来自各地的直采米面粮油等以超低价供应市场，特别听了曹董的现场介绍后，领导对欧亚集团主动承担社会责任，平抑物价、保障民生的做法高度赞赏，最后对欧亚集团提出了要“永远做龙头”的殷切期望。

# 曹和平董事长祝福大家：元旦快乐！

欧亚集团党委书记、董事长曹和平

回首2021，是充满变化的一年，更是勤劳奋斗的一年。

这一年，长春欧亚集团全体员工在曹和平董事长的带领下，在“躬身迎变 天道酬勤”寄语的祝福和要求下，创新思维，躬身拼搏，团结进取，共克时艰，以勤劳奋斗之身，赢得了累累硕果。

展望2022，国外新冠肺炎疫情依然很严峻，国际贸易战、金融资本流向等因素仍具有不确定性，这些因素必将影响贸易政策，更将带来零售业上下游的波动。2022年，注定是企稳的一年。

2022年，我们企业如何面对、将如何发展？

新年伊始，作为董事长，祝福大家：元旦快乐！并将“简中求质 稳以贯之”作为新年寄语、作为企业今年的发展基调，送给企业，送给全体员工。请大家：精简不必要的支出，减少不必要的会议，拒绝不适用的装修，拒绝不适用的营销，以大道至简的管理思维，以好钢用到刀刃上的节约思维，应对波动起伏的市场，持续、稳健推进企业高质量发展。

值此新年之际，本报推出了2022年元旦特刊《奋斗》，详见今日T1-T4版。

（编辑部）

## 欧亚商都三楼A座新区新潮亮相

**本报讯**　（欧亚商都 王冠潇）2021年12月17日，云集高端设计师品牌MAXRIENY、LIAN-CAN、N_ONE，当代潮流女装品牌DIANA VREE-LAND、MO&Co，先锋高街轻奢品牌MILI.XU、NXX&CO，国际国内女装品牌Keine Siege.Ken、_电影_时装等9个品牌，荟聚成衣、手袋、女鞋、配饰等全风格系列商品的欧亚商都三楼A座新区新潮亮相。

全新亮相的欧亚商都三楼A座新区整体区域展现出追求个性与风格的时尚元素气息，以艺术家的灵感将色彩与艺术完美解构，多个品牌兼备了传统工艺与经典设计风格，同时集合通勤、休闲、派对等多元生活场景。匠心独具的工艺与制作，与原创的前卫设计精彩结合演绎，保留了社交的广泛性与个性的独立性，为都市新贵族打造场合化着装，完美满足时尚女性不同层次、不同场合的着装需求。三楼A座新区，致力于将商都的女性会员打造成“俏皮的女人，特立不独行”的时代女性新形象。

## 欧亚商业连锁召开2021年度高管汇报会

**本报讯**　（欧亚商业连锁 综合办）2021年12月13日、14日，欧亚商业连锁在总部一会议室召开高管“2021年工作总结　2022年重点工作安排”汇报会。欧亚集团监事会主席黄永超，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫利用了整整两天的时间认真听取了各大区、各业态、部分门店、班子的汇报。本次汇报是一次高质量、具有实操性的培训、交流、分享会，是商业连锁体系内的一次大型头脑风暴会。黄总对商业连锁的工作给予了高度认可，特别是对全体干部、员工的辛苦付出，给予了充分肯定。

黄总指出：今年连锁提出“三次创业”“百日攻坚”，团队的经营意识在加强，无论是自采自营还是联营转经销工作都抓得很好，核算意识加强，工程管理加细了！工作做到了实处而不是形式上，连锁各级领导均深入一线，指导和发现问题，考核指标在精简，管理工作在细化，OA流程在精简。

结合欧亚集团董事长曹和平战略部署和工作要求，黄总提出连锁的多项课题工作，同时，针对明年工作提出四点要求：一是守正从新，推进转型；二是坚持实事求是，夯实精细管理；三是坚持科技赋能，加强数字化建设；四是坚持勤俭善持，挖潜增效。

2022年，面对着国际政治环境的复杂多变，经济大环境的继续下行，作为商业企业必须要做好强根固本，提质增效，实现高质量发展。

于总要求商业连锁全体管理者、全体员工继续以锐意进取、勇争一流的头狼精神，以“铁军亮剑，目标必达”的勇气和决心投入到已经到来的旺季销售中，不断刷新销售佳绩，形成“三次创业”的第二次攻坚热潮，为全面实现2022年度销售目标夯实基础，确保全面完成集团下达的各项经营指标，交上一份优质的答卷！

## 11天销售同比增长9% 千万客流创商业奇观

### 欧亚卖场21周年“盛庆廿一 倾情惠聚”主题店庆完满收官

**本报讯**　（欧亚卖场　经理办）2021年12月20日，以“盛庆廿一 倾情惠聚”为主题的欧亚卖场21周年店庆以超预期表现完美收官，客流销售再现商业奇观，多年发展实力和店庆经济优势全面释放，店庆首日，销售额突破1.75亿元，同比增长23%；前三天累计销售额突破4.7亿元，同比增长15%，11天销售额同比增长9%，在当前实体经济艰难前行的背景下，再现“风景这边独好”的“强者恒强、大者逾大”绝对实力，进一步彰显了超大型购物中心在当前特殊时期激发消费意愿，激活消费市场、提振消费信心、满足百姓需求、强力拉动内需，增强有效供给，繁荣实体经济、稳定市场主体、增加就业岗位、稳定发展预期的独特优势，《吉林日报》和《长春日报》分别进行了高频度、大篇幅、全景式的深入报道，全面提升社会影响力。

自2021年12月10日店庆启幕以来，“超大型停车场”“大力度店庆”等有关欧亚卖场店庆的话题纷纷登上了各大平台热搜和话题榜单，成了民众热议的内容。每天数以万计的车流、客流、物流、现金流涌向这个单体世界第一大购物中心，各大导航地图都显示欧亚卖场周边开运街、飞跃路始终车行缓慢，30万平方米的超大型免费停车场从早到晚一位难求，60万平方米的室内经营现场人声鼎沸、供需两旺，各大观光厅、室内各条商业街、各个展位前都挤满了络绎不绝的消费者，前三天客流近80万人次，不得不推迟到23点闭店。每天，都有省内外的业界同仁和各大知名品牌管理团队来到欧亚卖场“探店”，在被现场人气震撼的同时，他们纷纷为欧亚卖场的强势发展竖起大拇指。

店庆就是送，少得多给那才行。庆的效果是“广”+“大”，不仅参与面广，回馈力度大，更要通过物质上的“舍”+精神上的“予”，让广大消费者收获舒服、舒适与舒心，不仅给消费者物质上的满足，更给精神上的享受，不仅庆出士气、庆出人气、庆出魅力，在当前形势下更要庆出消费意愿、庆出消费能力、庆出消费信心，庆出社会责任。欧亚卖场店庆期间，长春市启动了“幸运派大礼·发票抽红旗”促销活动，朝阳区政府有关部门推出500万元消费券的“聚惠暖冬”行动，欧亚卖场不仅沟通协调茅台集团推出2万瓶53度飞天茅台满足广大消费者需求，更大手笔拿出1.5亿元奖品回馈消费者，撬动市场，刺激消费，强化供给，家居类存10000元抵11000元、服饰类存880元抵1000元的大力度回馈引发抢购热潮……开业不到半小时，数百个收款台前排起了长长的结款队伍；开业不到半小时，拥有15000个泊位的停车场一位难求。凭借超大体量规模，店庆期间，欧亚卖场举办了全国首个室内徒步节，来自全国各地的数百名徒步爱好者畅游总里程47公里的主街，充分感受世界第一大购物中心的伟岸，自行车骑行台大赛、举重锦标赛、交响音乐会、架子鼓大赛、明星见面会、少儿绘画、民谣弹唱等各种群众性体育活动和丰富多彩的文艺演出，让广大消费者买到心仪商品的同时，也锻炼身体，更获得了精神喜悦和心灵满足，特别是冰雪奥运推介站，普及冬奥知识，感受吉林冰雪魅力，助力北京冬奥。“欧亚卖场奥利给”“买啥就去大卖场”“错过再等一年”“实现购物理想，首选欧亚卖场”……欧亚卖场微信公众号下数万条温暖留言，表达了广大消费者对欧亚卖场的信任支持和真诚祝福。

欧亚店庆日，不仅是百姓购物节，更让商家过大年。不仅李宁千平旗舰店、安踏国旗店等数千个品牌店庆前完成扩充升级，GUCCI、周大福荟馆、DC奢侈品集合店等数百个知名品牌更抢在店庆前开业，原计划2021年12月底投入运营的斐乐千坪家庭体验店也调整工期，抢在店庆当天开业，消费者云集，业绩抢眼。在店庆前夕，包括敏华控股集团、香港周生生大中华区、日本极乐汤株式会社等在内的160多个知名品牌负责人发来生日祝福，对欧亚卖场店庆高度重视、全力支援，全情投入店庆和未来合作发展。借助欧亚卖场店庆，所有品牌销售大幅度超预期增长，店庆首日，周大福、萃华、欧莱雅、ECCO、李宁、方太、老板等124个品牌勇夺全国销售冠军，特步、周生生、科颜氏、史密斯等106个品牌拔得东北三省销售头筹；店庆前三天，斐乐、老凤祥等327个品牌销售登顶全国销冠，兰蔻、乔丹等358个品牌东北三省摘冠，黄金珠宝城三十多个克拉钻被选走，周大福、老凤祥等多个黄金主力品牌销售超千万。多个知名品牌董事长带领销售团队上千人现场支援，看到现场人气客流，纷纷表示，“太震撼了！这种场景在我们那里已经很久没见到了！卖场的号召力真不一般！”这些成绩充分展现了欧亚卖场的超强号召力、超大影响力和超凡创效力，更是欧亚集团多年来深耕实体商业领域雄厚实力的见证。

未来，欧亚卖场将锚定超大型购物中心不动摇，突出自营自采能力，不断优化业态，完善品类，升级服务，加快沉浸体验场景打造，巩固放大实体店经营优势，加快集团曹和平董事长提出的“方圆一平方公里，年销售1千亿元欧亚汇集商业街区”建设，尽快让欧亚传承祖业开花结果，造福社会，服务百姓。

## 欧亚集团首席信息官高岗一行到四平欧亚进行扫码购等课题培训

**本报讯**　（四平欧亚 综合部）12月16日、17日，为期两天历时11余小时的欧亚管家头脑风暴培训会圆满完成。欧亚集团首席信息官高岗、信息部部长刘学学，欧亚商业连锁信息部部长姚成林一行六人，来到四平欧亚购物中心开展扫码购等八项课题培训。欧亚商业连锁四平区总经理姜辉带领管理者及超市摊长以上人员近百人参加培训。

本次培训内容包括欧亚管家进销存数据分析、欧亚管家录入及补货功能、百货小程序扫码购等相关业务流程。高总提出，通过开展培训，进行对口指导，落实培训效果，将进一步促进业务提升，希望通过培训打开发展渠道、拓展营销思路，通过数字赋能实现各项指标稳步提升。培训中所有参会人员认真听讲并踊跃提问，集团及总部领导对提出的疑惑细致解答，对整体的扫码购流程梳理清晰，并且耐心地列举了百货扫码购给经营发展带来的优势，不但能达到减员增效也能节约耗材支出。用数字化服务的提升为顾客提供更加方便快捷的购物体验，达到拓展欧亚会员、优化员工的工作效率，提高小程序使用流量，增加私域流量的快速增长！

# 欧亚汇集店庆有礼 消费盛宴亮点频现

**本报讯** （欧亚汇集 刘科宏）2021年12月10日至20日，欧亚卖场二十周年庆、欧亚汇集三周年庆同步举行，欧亚汇集联合场内商家，推出“汇集有礼·感谢有你”系列活动，为消费者奉献一场消费盛宴。

店庆期间，欧亚汇集克服疫情影响，逆势而为，全面发动，提前策划，线上线下互动，各项活动亮点频现。

**亮点一：**

## 锦鲤挑战赢好礼

顾客通过线上、线下购买两种方式参与“锦鲤大挑战”，购买完成后核销时还可以领取刮刮乐进行刮奖。奖品当场兑换，最高奖项为华为P40pro手机一部。活动在12月8日线上推出后，1000份奖券瞬间抢购一空。12月10日，汇集1F核销处排起长长的队伍，第一份大奖中出时全场欢呼声一片，活动得到了大家的赞赏。

**亮点二：**

## 携礼共享生日宴

值得一提的是，今年店庆期间，欧亚汇集组织楼内Awesome me、博悦口腔、醉里桃花音乐酒吧、雪茹美度、银星美发、黑图视界、深蓝游戏博物馆、嘉禧会、极乐汤、欧悦冰上赛车十个品牌联合推出“潮流主理人携礼前来”活动，推出百余份好礼，参与抽奖活动回馈给欧亚汇集的顾客。12月16日下午，伴随着精彩的节目表演，欧亚汇集三米长生日蛋糕同步制作，随后在优美的生日歌中工作人员邀请现场顾客共同品尝这款甜蜜的生日蛋糕，分享汇集三周年生日的快乐。

**亮点三：**

## 万份店庆好礼任性领

为了能够让更多消费者享受到汇集的优惠活动，在店庆期间特备推出线上线下加粉活动，为顾客准备了3000听快乐水畅快（免费）喝、1000份生日礼豪横（免费）抽活动，打造一场全民分享、全城狂欢的店庆特别活动。同时，在线上推出1000张极乐汤浴资券、1000只美肥鸡·大宴全城、1000张比尔森自助餐券、2000张民生兑换券、1000套嗨玩指南的推出，更是让消费者找到了来汇集体验“组团泡才过瘾”“任性享才刺激”“放肆吃才爽快”“总动员才开心”“超宠粉才尽兴”的店庆快乐。

**亮点四：**

## 异业联动打造套票新模式

为了能够给顾客营造不一样的店庆氛围，今年欧亚汇集打破传统的套票组合模式，联合商家积极推出异业合作模式，深蓝游戏博物馆门票一张+中影盈日国际影城的尝鲜solo团、黑图视界亲子套票一套+城市比萨的奇幻趣玩套餐、教培机构联合推出的给孩子们的邀请函，都是各种业态之间首次合作，未来还将在不断尝试中探索新合作模式。

**亮点五：**

## 密室逃脱领衔全楼联动

店庆期间，深蓝博物馆联合场内20余家展位举行“情侣密室逃脱赢双开门冰箱活动”，现场参与人数达400人，极大地带动了现场客流，年轻客层的参与给汇集店庆注入了生生活力。

同样，伍军府真人CS在店庆期间组织团体单位到店进行团建、拓展活动，更是让参与者在欧亚汇集有了不一样的“体验”，活动现场氛围热烈，吸引大量消费者驻足观看、跃跃欲试。

**亮点六：**

## 品牌活动集中助推店庆销售

深蓝博物馆联合场内20余家展位举行“情侣密室逃脱赢双开门冰箱活动”，乐之艺术中心校庆盛典、汇集极乐汤、真人CS现场提供优惠门票及礼品派发，商户之间活动互为互动，全力转化潜在客层；鹰力健身游泳与汇集同步同庆，开展了新会员预存优惠活动，还在汇集一楼中厅舞台进行了有氧健身操场外公开课体验，吸引了现场众多消费者驻足观看。店内店外人气汇集，反响较好，12月12日，实现单日销售5万元。12月16日，醉里桃花音乐酒吧正式开业，创造了日销3.4万销售新高。

**亮点七：**

## 汇集超市逐级送引客明显

与往年不同的是，今年店庆期间汇集超市推出“逐级送礼活动”，在超市购物满额50元、100元、150元、200元以上还可以得到不同的实用礼，酱油、白族、蚝油、鸡蛋、纸抽、面粉等都是精心挑选的实用礼品，消费者对这些实用礼品纷纷竖起大拇指，表示认可。

另外，当日单笔单张机制小票现金消费满50元（含）以上即可凭当日有效购物凭证参加天降好礼抽奖一次，送出5元至200元不等的十足抵用券以及实用的购物袋和好喝的茶饮。

# 济南欧亚召开2021年度工作述职会议

**本报讯** （济南欧亚 综合办公室）按照“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，2021年12月18日，济南欧亚召开了2021年度工作述职会议，常务副总经理李新志及班子成员、中层以上干部参加了会议。

会上，来自21个部门的34名负责人及分管领导依次进行了述职。各部门准备充分，通过事例阐述、数据说明、图片展示等方式对2021年度工作完成情况、存在问题和不足、改进措施和建议、2022年工作计划四部分展开述职分享。李总对各位述职人员进行了点评，对公司经营班子一直以来的努力耕耘和勤勉敬业表示肯定和感谢。并指出，公司在2021年疫情反复的艰难市场环境中顶住压力，取得喜人的成绩，十分不易。

会上，李总强调要全面落实集团发展战略定位，与市场发展同频共振，以科学发展为主题，以管理升级为主线，按照“1333工作方针”开展各项工作的总体思路和发展目标。即“1”个中心：按欧亚集团曹和平董事长“三星战略”的规划部署，发挥济南欧亚“中三星”的战略作用，全力打造济南欧亚商旅概念新格局为中心；“3”全思路：一是紧紧围绕曹和平董事长提出的“适应市场求生存，驾驭市场求发展”，全面参与市场竞争；二是树牢管理工作为根、经营工作为本、全面深化运营管理；三是强化外部形象打造、内部文化梳理，全面塑造企业形象；“3”效安排：按照欧亚商都体系周总“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，抓好“3效”。一是管理实效，转观念、提技能、见实效；二是营销见效，拉流量、拉氛围、拉活跃度，做好“八方面”的营销深耕；三是调整增效，做好“业态+、品牌+、商品力+”三个维度的调整；“3”个重点：安全是一、学习转化和增收节支。

此外，李总还强调了党建工作相关事项及围绕年终大回馈、跨年、新年、店庆过年、开年工作做了系列安排和部署。

**左图：**述职会议现场。

陈晓丽 摄

# 欧亚商业连锁举办线上主题营销活动

**本报讯** （欧亚商业连锁 吕岩）2021年渐入尾声，辞旧迎新的同时进入了销售旺季， 2021年12月24日至2022年1月3日，欧亚商业连锁长春区49店线上发力，打造“约惠‘双旦’ 陪你跨年”主题营销活动，线上线下互为互助，多触点引爆销售旺景。

### 100个虎年黄金转运珠大抽奖

营销中心以跨年迎新为契机，用100个虎年黄金转运珠作为“双旦”活动的奖品，寓意“虎力全开、鸿运到来”。在欧亚集团小程序“首页”或到家商城购物满额即可得奖号一注，以普惠的方式刺激销售，让消费者线上购物得实惠。

### 万款冬季潮品钜惠盛典

活动期间，线上各店精心选品备货，组进消费者喜爱的商品，打造“双旦”囤货半价专区、羽绒服专区等，部分服饰类满200元减40元，手机类满1000元返30元，在2021年12月31日至2022年1月3日期间，线上“跨年钜献”活动力度再升级，超市精选多款热销商品，低至6折起。

### 吃喝玩乐大套券线上抢

乐享购物乐享生活，“双旦”活动期间推出吃喝玩乐大套券，多业态共同发力，聚拢消费，实现线上购物开门红。欧亚新生活80元团150元餐饮券；欧亚车百健身会所月卡、欧亚春城奢品养护券、美容美甲券优惠券等，线上抢券，线下消费，有力拉动线下功能业态销售。众多精彩活动，尽在欧亚集团小程序。

# 我省首家必胜客县级市门店入驻梅河欧亚

**本报讯** （梅河欧亚 王雪）2021年11月30日，必胜客全国第152家门店落户于梅河欧亚购物中心，成为吉林省内首家落户县级城市的门店。必胜客梅河欧亚店开业首日营业额即达到3.2万余元，开业前三日营业额达到11万余元，成功在梅河口市迈出热销的第一步。此次必胜客落户梅河欧亚，充分肯定了梅河欧亚在本市的商业价值及发展空间，更是对梅河欧亚在本地地标企业地位的认可。

**又讯** （梅河欧亚 梁超）2021年12月17日，历经30余天精心设计与装修，梅河欧亚购物中心家居儿童商场喜迎以纯童装、特步童装、暇步士童装品牌盛大开业。伴随着梅河欧亚三层童装品牌全面开放，童装品牌和新型体智能教培机构、综合性儿童乐园将成为梅河欧亚新晋打造的儿童购物娱乐王国，提升儿童综合素质，弘扬儿童健康新生活品质。

# 欧亚沈阳联营举行69周年店庆盛典

**本报讯** （欧亚沈阳联营 综合办）2021年12月欧亚沈阳联营69周年大庆刷爆了沈阳百姓的朋友圈，并以超高的人气成为广大消费者期盼的购物节。2021年12月20日欧亚沈阳联营69周年庆生盛典在一楼共享大厅隆重举行，沈阳市女企业家协会会长翟小松、“第一书记”代表、网红大赛获奖选手及供应商代表出席庆典。

庆生盛典由庆生仪式、杰奥品牌大型路演和爱华春晚海选三部分组成，中间穿插第一书记联盟签约仪式和网红大赛颁奖仪式。在巨大的LED屏幕前搭建的红色舞台上有联营员工活力四射的舞蹈表演，有杰奥品牌奉献的模特秀，有网红获奖选手演唱的优美歌曲，还有专业演员表演的魔术、乐器演奏等精彩的节目。林夕空中舞蹈的椅子钢管舞和团课健身拳击操表演展现了极高的专业水平，春晚海选节目更是精彩异常。为沈阳市民奉献了多场精彩的演出，活动现场掌声不断，掀起欧亚沈阳联营店庆活动的又一热潮。

为回馈广大消费者多年来对欧亚沈阳联营的支持和厚爱，店庆当天会员进店即可领取69元进店礼金，巨型生日蛋糕诚邀广大消费者一同分享，还有免费吃喝玩、分享生日面、转盘摇大奖、购物满额礼、夜宴升级礼等活动给消费者带来多重惊喜。12月21日欧亚沈阳联营首次推出联营称心日活动，开展暖心服务行动。当天消费者持2019年及以前的联营购物小票，可换取12.21元通用礼券一张。对在联营消费多品类商品的消费者和行动不便的老年消费者提供免费提袋服务，同时推出免费清洗珠宝饰品、免费清洁皮草等高档服饰服务。24日欧亚沈阳联营延长营业时间至午夜，可爱的皮卡丘循环表演，购物加码赠礼，圣诞“红包雨”、品牌内购会等活动陪伴消费者共度节日狂欢。12月26日，欧亚沈阳联营店庆大抽奖活动将开出终极幸运大奖——轿车，作为69周年庆的收官大礼回馈给最幸运的联营消费者。

供应商、消费者代表共同庆祝欧亚沈阳联营69周年店庆生日快乐。 刘明坤 摄

# 360健身俱乐部钻石店落户通化欧亚

**本报讯** （通化欧亚 刘一）2021年12月11日，经过9个月的准备，一座近1500平方米的运动乐园——360健身俱乐部钻石店在通化欧亚购物中心五层商场与众多健身爱好者见面。

360健身俱乐部一直立志将通化欧亚店打造成其品牌高端专业的标志性店面，这与通化欧亚购物中心多年来的经营理念完全契合。在开业前期新进固定会员人数达到1100余人，为了保证品牌诚信度，360健身俱乐部更是与通化市光大银行联合实行全国首家“会费银行监管制度”，如俱乐部在经营途中发生停业撤店行为，所有会员剩余会费将由光大银行退还给会员。这一制度的实行让会员朋友们彻底打消了顾虑，同时，也为通化欧亚购物中心及品牌自身树立了诚信的口碑。

# 济南市市中区区委书记刘科到济南欧亚进行调研

**本报讯** （济南欧亚 综合办公室）2021年12月21日，济南市市中区区委书记刘科、宣传部部长王书信、区委政研室主任韩希宁、区委办公室副主任周猛、二七办事处主任徐志军等一行来到济南欧亚走访，济南欧亚常务副总经理李新志陪同，并在会议室召开了座谈会。

座谈会上，常务副总经理李新志对欧亚集团发展状况做了详细介绍，并对曹和平董事长的“三星战略”做了重点介绍，同时，对集团在济南项目发展做了全面介绍，就企业未来发展提出几项事宜需要区委、区政府支持协调解决。

会上，刘书记认真听取了李总的汇报，对欧亚集团在济南发展及市中区的贡献给予了充分肯定，并对济南欧亚打造“商旅概念”新格局进行了深入探讨，下一步将组织区职能部门召开专办座谈会议，围绕市中区的“三区战略”重点谋划大观园历史文化重塑，打造欧亚大观不夜城，发挥欧亚大观园在中央商埠区的核心引领作用。

# 四平欧亚购物中心荣获“省级放心消费示范店”荣誉称号

**本报讯** （四平欧亚 综合部）2021年12月22日，在四平市市场监督局会议室，四平欧亚购物中心被授予“省级放心消费示范店”荣誉称号，并举行了授牌仪式。

四平欧亚购物中心经过十五年的长足发展，以稳健的经营态势，逐步得到了社会各界的认可和四平消费者的信任。多次被省市相关部门评为吉林省价格诚信单位、四平市保护消费者合法权益先进集体、省级精神文明单位、十佳诚信企业，荣获“放心肉菜示范超市”等荣誉称号。本年度再次荣获“省级放心消费示范店”称号，是鼓励也是鞭策。

在日常工作中，四平欧亚购物中心按照市场监督管理局各项工作要求，积极做好各项“消费示范商圈”、“消费示范店”相关创建工作。做到加强“消费维权服务站”规范化管理。设立12315消费维权服务站，按照“首问负责制”服务理念问题第一时间解决在现场。用规范的服务感动顾客，实现“顾客满意度同城领先”的服务目标。经营中坚守“诚实守信”基本保障，各品牌严把质量关，排除消费者的购物之忧。

# 梅河欧亚购物中心荣获多项集体、个人荣誉

**本报讯** （梅河欧亚 王红岩）2021年12月，梅河欧亚购物中心荣获“梅河口市2020年度诚信企业”“平安市场”两项殊荣。梅河欧亚购物中心18家专柜获得“放心消费示范单位”殊荣。梅河欧亚购物中心总经理马伟明荣获2021年度梅河口市“诚信个人”称号。这些荣誉的取得是对梅河欧亚全体员工辛勤付出的认可。梅河欧亚购物中心坚持在经营中以贡献社会、服务于民为己任，继续为梅河口市消费者提供更优质的服务。

# 通化欧亚荣获“2020年度通化市民营企业综合实力五十强”

**本报讯** （通化欧亚 左铁来）2021年12月3日，通化市第四届企业家节颁奖典礼盛大举行，活动以激发新动能、奋进“十四五”为主题，设立四类8个奖项。通化市欧亚购物中心荣获“2020年度通化市民营企业综合实力五十强”、“2020年度通化市纳税五十强企业”称号，欧亚商业连锁通化区总经理颜连娣上台接受颁奖。通化欧亚用品牌彰显了实力，用诚信促进了发展，用胸怀奉献了真情，承载通化市政府的殷殷期许，秉承欧亚集团的企业精神，将继续努力推动企业高质量发展。

# 四平欧亚2021年招商工作完美收官

**本报讯** （四平欧亚 招商部）2021年12月，随着LACOSTE、海澜之家、轩日女装相继盛大开业，四平欧亚购物中心的招商工作在欧亚商业连锁总部的带领下，实现2021年招商工作阶段性完美收官。

2021年四平欧亚购物中心顶住经济下行压力，主动作为，强势推进招商进程。经过与供应商深度对接、定位、选址、积极推进，2021年12月14日，欧亚商业连锁体系内独家引进的大型潮流品牌海澜之家开业。12月15日，四平独有国际轻奢品牌LACOSTE，通过多次洽谈争取，不负众望抢在感恩节活动前盛大开业，在领导班子的带动下商场管理者纷纷到现场选购，当日销售业绩突破2万元。12月20日，四平独有品牌轩日女装开业，为四平欧亚女装区整体打开了新的格局。

在感恩节期间，新品牌带来新体验，受到广大消费者的青睐，助推了销售业绩的提高。同时，招商部已与麦檬男装签约、POLOSPORT签订意向协议，在招商备忘录里又添了新的一页，招商工作实现了新的转变。

# 欧亚集团爱企敬业基金“庆百年奖百人”百名优秀店长、优秀柜长风采展示

（按姓氏笔画为序）

优秀店长

**欧亚超市连锁栖乐荟店店长梁彩霞：**感谢领导授予我此项荣誉，感谢欧亚对我的培养。在今后市场竞争中，我将不负企业领导重托，克服新的困难，用行动为欧亚的明天尽自己的绵薄之力。

优秀店长

**欧亚卖场百货食品商场经理韩宏：**厚积爱企恩泽之志，笃定躬身迎变之行。欧亚盛世，吾辈兴怀，做内行，在现场，敢担当；懂珍惜，知敬畏，立新功；争创百年欧亚，辉煌欧亚百年！

优秀店长

**白山欧亚购物中心超市店长廉志强：**爱企敬业基金优秀店长这一殊荣，不仅是鼓励和鞭策，更是动力和责任，我将以感恩之心、奋进之力砥砺前行，为共建“百年欧亚”矢志不渝、笃行致远！

优秀柜长

**欧亚超市连锁净月一店副柜长盖旭：**“自强、自立、自信”，每一个“我”的成长，离不开集体的培养，如同树木依赖沃土，浪花拥抱海洋。今后的工作中，我将更加努力，以优异成绩回报企业。

优秀柜长

**欧亚卖场超市二店柜长彭乔英：**爱企应当先爱岗，我将本着对岗位高度负责的精神，尽职尽责、奋发进取、任劳任怨、勤勤恳恳，以奉献之心做工作，以爱企敬业精神做先锋。

优秀柜长

**乌兰浩特欧亚购物中心超市柜长葛湘婷：**有幸获奖，我将化为企业的动力，抱着认真务实、爱岗敬业的工作态度，勤勤恳恳地做好本职工作。荣誉既是终点，又是出发点，不断追求，乘风破浪，再创佳绩。

优秀柜长

**欧亚商都保卫部保卫一队柜长裘德英：**有幸成为欧亚人，有幸获得欧亚集团爱企敬业基金优秀柜长荣誉称号，我无比激动和自豪。我将把此荣誉作为前进的动力，身怀感恩，持续奋斗，助力企业发展。

优秀柜长

**欧亚超市连锁新天地店副柜长雷文娟：**感谢领导对我工作能力的肯定，更是对我做好今后工作的一种鼓励。未来的工作中，我将更加努力积极完成各项工作，做好团队协作，不辜负企业对我的期望。

优秀柜长

**通化欧亚购物中心二楼商场柜长臧行：**成绩属于过去，我将以此为新的起点，谨记躬身迎变、天道酬勤，不断提升自己、历练自己，与团队共同成长，脚踏实地，为企业贡献自己的全部力量。

优秀柜长

**辽源欧亚购物中心服饰商场柜长谭馥：**能获得爱企敬业基金优秀柜长的荣誉，离不开企业及领导的栽培鼓励，也离不开同事及员工的支持包容。今后，我定会更加尽心尽职，迎接新的工作挑战！

# 欧亚沈阳联营举办第一书记农产品展销会

**本报讯** （欧亚沈阳联营 综合办）为了让“红色家乡”第一书记代言的农副产品走进联营，让沈阳的消费者品尝到地道的家乡米和家乡菜，同时搭建城乡互动平台，为家乡的农产品打开销路，为乡村振兴做实事。2021年12月18日至22日在欧亚沈阳联营一楼商务大堂隆重举办“红色家乡 盛京手礼”第一书记助力振兴乡村农产品展销会。

数十位第一书记代言的笨榨豆油、自酿粮食酒、康平地瓜、散养笨鸡、野生山珍、有机蔬菜、水果等十余类百余种农副产品参加展销活动，宣传家乡特产，为沈阳百姓打造幸福餐桌，创造美好生活。具有“沈阳城市新名片”之称的“盛京手礼”第一书记特产礼盒亮相展销会，将特色地域文化与饮食文化有机结合，丰富沈阳节日市场。展销会首日“辽视TV”直播间在抖音、快手等平台上开通直播，宣传欧亚沈阳联营农产品展销会，销售参展商品，迅速提升欧亚沈阳联营的线上知名度和活动热度。

20日，欧亚沈阳联营成功与“红色家乡 盛京手礼”第一书记联盟签订合约，第一书记代言的特色农副产品在联营超市设专柜销售。从田间地头到百姓餐桌，欧亚沈阳联营将持续推广家乡特产，将本土品牌在联营做大做强。

**左图：**第一书记农产品展销会深受消费者欢迎。 刘明坤 摄

# 乌兰欧亚召开『感恩节』推进会

**本报讯** （乌兰欧亚 塔娜）2021年12月21日，欧亚商业连锁白城乌兰区总经理张哲银组织召开乌兰浩特欧亚购物中心管理者会议。

会上，张总听取了各商场“感恩节”头三天销售、毛利完成情况和招商落位情况。张总指出“感恩庆”是欧亚商业连锁四大重要节庆活动之一，各商场要及时跟踪各项数据完成情况，做数据分析时要清晰明了，结合接赠券活动和政府券等营销活动，分析要有原因、有补救措施，管理者要有节奏，有思路有想法。并指示全员即刻做好备战“饕餮之夜”、元旦开门红、春节的准备，征集联合异业联盟开展快闪、文艺汇演、巡游等活动，创造开心、热闹、欢乐的，让顾客可逛、可玩、可购的购物天堂。超市备好、备足果蔬、冻品、米面油等年货，要做到品种全、品质优、保毛利。

最后，张总带领管理者共同学习了欧亚商业连锁年终高管汇报会议精神，深刻解析了2022年“十二个”坚持的工作指导方针，要求大家发扬欧亚铁军精神，确保新春开门红各项经营目标的全面达成，为2022年夯实基础。

## 感恩有你 与爱同行

# 珲春欧亚举办公益活动致敬环卫工作者

**本报讯** （珲春欧亚 综合部）2021年12月17日，欧亚商业连锁第24届感恩节到来之际，为了积极发挥商业企业社会担当，关注关爱户外工作者，感恩环卫工人辛勤付出，珲春欧亚延百购物中心特别举办了“感恩有你、与爱同行—致敬环卫工作者”公益活动，用实际行动向“最美城市美容师”致敬。

感恩八载，与爱相伴。欧亚延百在8年的稳健发展中，得到了消费者支持与厚爱，得到了社会各界的关心与帮助。8年的奋进历程中，珲春欧亚延百发挥商贸主渠道作用，努力促进珲春经济繁荣，不忘初心反哺社会，积极参与社会公益活动。

在珲春这座美丽的城市，因环卫工作者的平凡工作而越加富有魅力。活动当天，珲春欧亚延百伸出关爱之手，献爱心送温暖，为100名环卫工作者送上了冬日暖心被。环卫工作者代表发自肺腑地表示，“环卫工作很苦、很累、很脏、心中有苦、有泪，也有甜，但值得欣慰的是，我们的工作正是因为有欧亚这样的爱心企业的关心爱护，而让我们心中倍感温暖。我们将努力工作，为社会发光发热，为美丽珲春的建设出一份力，做城市环境的守护者。” 爱心驱寒意，珲春欧亚延百的此次公益行动不仅让他们感受到了珲春的这个冬季天冷情暖，也使今年的感恩节活动别具意义。

活动现场。 马雪 摄

随着“感恩有你，与爱同行—致敬环卫工作者”公益活动的开启，欧亚延百2021年12月17日至1月3日，为期17天的“岁末感恩、亿元补贴、百店狂欢”主题营销活动也拉开帷幕，感恩大回馈、跨年狂欢夜精彩嗨玩、虎年鸿运纳吉祥，珲春欧亚延百将再度为珲春市民带来岁末纳新购物盛宴。

# 全面践行依法治企 有效提升管理水平

## 欧亚商业连锁开展法律知识专题培训

**本报讯** （欧亚商业连锁 刘婷婷）2021年12月13日，为进一步加强企业法务管理、增强各级管理者、员工法律意识，激发管理者人人争做知法、懂法、守法的复合型人才，欧亚商业连锁审计监察法务部邀请吉林省衡丰律师事务所田大原律师为主讲，对商业连锁各位副总经理、总部后勤各部室、以及长春、外埠各大区开展了专业的法律知识培训会。

此次培训对日常工作中发生的合同签订法律风险防范、知识产权的辨认、查询与侵权规避等方面，进行了详尽有效的讲解。田大原律师将严肃的培训内容用幽默的语言生动的进行了阐述，通过与培训人员的互动加深了大家对培训内容的理解与记忆，以大量的真实案例使培训内容更加易懂，使整个培训气氛紧张而热烈。田律师还对大家提出的法律问题现场答疑解惑，频繁的互动激发了大家的浓烈兴趣，思想上的交流使大家对法律知识的热情不断提升，达到了培训的预期效果。

## 与邻为善 以邻为伴

# 欧亚沈阳联营为困难群众定制新衣过新年

**本报讯** （欧亚沈阳联营 综合办）高立志是个不幸又幸运的人，他37岁，二级智力残疾，父亲早亡，母亲三级智力残疾并因病于去年去世。母亲过世后，他经常自言自语“妈妈去哪了”，让人看着十分心酸，现在高立志独自生活在养老院里。

由于高立志重度肥胖，体重达到150多公斤，很难找到合身的衣服，尤其冬天御寒的衣物十分短缺。欧亚沈阳联营在得知高立志的困难后，第一时间联系到高立志生活的养老院和所在社区，同时积极与联营艾普瑞斯高端定制品牌沟通，为他量身定制了两套新衣服，并为他购置多件过冬的棉服、羊毛衫、裤子、棉鞋等衣物和食品。2021年12月15日，由欧亚沈阳联营副总经理苏桂梅带队来到养老院看望高立志，表达欧亚沈阳联营对他的关心和慰问。高立志试穿着新衣服，脸上露出灿烂的笑容，不断的重复着“过年了，有新衣服穿了”，令人十分动容。

向高立志献爱心也是欧亚沈阳联营积极与街道、社区、企事业单位等友邻融合、守望相助的一个缩影。通过深刻践行“两邻”理念，欧亚沈阳联营在沈阳百姓心中树立了良好的形象，在服务百姓生活，满足消费者需求等方面发挥积极作用。

**左图：**欧亚沈阳联营的员工将量身定制的新衣送至养老院。 刘明坤 摄

# 卖场店庆期间 百货食品商场温情满满

**本报讯** （欧亚卖场 刘京春）欧亚卖场店庆期间，欧亚卖场百货食品商场的管理成员发挥了主力军作用，为店庆期间的安全和销售保驾护航。

大客流所带来的安全问题不可小觑。店庆之前，商场增加安全培训的频次和力度，让正式员工和临时员工认识到安全问题的重要性，掌握基本消防操作知识。同时在店庆期间，对员工的作息时间，进行弹性管理，视客流进行上下班时间的调整，避免人力的浪费。积极调整员工心态，将企业文化融入到平时的工作之中，让员工产生认同感，进而使心态变得健康向上，以最好的姿态面对顾客。

坚持“做内行，在现场，敢担当”，卖场百货食品商场在店庆期间，屡获佳绩，员工的积极性不减，热情不减，真正体会到了“进了卖场的门，就是卖场的人”的认同感和团队荣誉感。欧亚卖场的火爆销售带动了全省的经济发展，助力我省2021年的经济发展画上完美的句号。

# 松原欧亚召开 消防安全培训大会

**本报讯** （松原欧亚 乔硕）2021年12月20日，松原欧亚购物中心召开了消防安全培训大会。消防救援大队的工作人员利用商场早会时间，为大家讲解消防安全常识，提高员工队伍的安全素质。

岁末将至，从松原欧亚九周年店庆到会员答谢日再到年终的感恩节，松原欧亚活动不断，客流持续上涨，为了能够让顾客朋友们有一个安全舒适的购物环境，为了能让员工们意识到消防安全的重要性，为了加强和规范单位安全培训工作，松原欧亚特邀请消防大队的消防员来给大家上了一堂“安全教育”之课。培训会上，消防员播放各种类型火灾发生时的情况，如电路起火，油锅起火，电瓶车充电起火等，以及如何在火灾发生时把损失降到最低，如何逃生自救等。会上，员工们大声背诵“三懂三会”“四个能力”，消防员也再次带领大家熟悉了一遍消防器材的使用方法，大家都在专心致志，聚精会神的学习，目的就是为了可以更好的将安全消防意识结合到实际工作中，做到安全第一，警钟长鸣。

# 四平欧亚购物中心开展 “党建引领 为民服务”捐助仪式

**本报讯** （四平欧亚 综合部）大地裹银装，瑞雪兆丰年。12月17日10时，正值四平欧亚购物中心第十六届感恩节开幕之时，四平欧亚商贸党支部协同铁东区委组织部、北市场街党工委、四马路街党工委、紫微社区党建大联盟，共同举办了“党建引领 为民服务‘我为群众办实事’捐助活动暨四平欧亚第十六届感恩节启动仪式”。

活动伊始，欧亚商业连锁四平区总经理姜辉为捐助仪式致辞，并介绍了本次感恩节的轿车、金条、家电等抽奖活动，推出的感恩篇、钜惠篇、狂欢篇、跨年篇四大主题活动，及十大好礼为消费者打造的一场年终感恩嗨购盛宴。之后，紫微社区党建大联盟秘书长韩鸿斌致辞，并对四平欧亚商贸党支部能加盟到党建大联盟并积极参加到“为群众办实事”活动中表示感谢，也希望四平欧亚商贸党支部能继续关注弱势群体，参加到公益事业当中，为更多的群众送上温暖和帮助。随后，四平欧亚商贸党支部为贫困群众捐助了大米和豆油生活必需品。受捐助老党员们对四平欧亚商贸党支部对她们的捐助和帮助深感谢意，对欧亚的诚信经营及真正为群众做实事大为赞扬。

欧亚商贸党支部自成立以来，在发展经济的同时不断回馈社会，关注公益事业，为提升欧亚声誉坚持不懈、踵事增华，为建设美丽四平幸福家园贡献力量。

# 以榜样为镜 做新时代新人

一盏明灯照亮大地，一个榜样照亮内心。2021年12月10日，欧亚商业连锁经开宽城区党支部在欧亚万豪四楼会议室，欧亚商业连锁经开宽城区总经理韩松霜带领全体党员观看《榜样6》。一个个动人的故事、一个个鲜活的形象，震撼心灵。这些榜样散发的精神品质生动展现了中国共产党人坚定信念、担当为民、胸怀家国的高尚品质和崇高精神，彰显了基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。

疾风烈火，碧血丹心；闪电惊雷，精神不灭。面对数倍于己的外军，“卫国戍边英雄团长”祁发宝张开双臂阻拦对手，纵使头部遭受重创，仍旧寸步不让，拼死搏斗，践行了“纵使前进一步死，绝不后退半步生”的铮铮誓言，捍卫了领土主权的完整，护佑了人民生活的安宁。“当代愚公”黄大发为解决草王坝村缺水导致的贫穷问题，身先士卒，鞠躬尽瘁，带领村民历时36年凿山开渠，挖出一条纵横千米的“生命之源”。何为担当，何为作为，就是要“在困难面前逞英雄”，起而行之、勇挑重担；就是要“逢山开路、遇水架桥”，勇于开拓、不懈进取。仙林街道党工委书记孙金娣把办公地点设在食堂，目的就是方便群众上门，倾听百姓心声，及时为群众排忧解难。她团结带领党员干部创新网格化服务，发展壮大志愿者队伍，只为实实在在帮群众解难题、为群众增福祉、让群众享公平。“燃灯校长”张桂梅，坚守山区教育一线40多年，用爱与责任守护贫困学子，践行着初心和使命。党员干部从榜样的事迹中感悟到那份“一枝一叶总关情”的为民情怀，把为民办事、为民造福作为最重要的政绩，把为老百姓做了多少好事实事作为检验政绩的重要标准，把人民对美好生活的向往作为始终不渝的奋斗目标，奋力为人民群众创造更加幸福美好的生活。

伟大的事业需要伟大的精神，榜样身上忠诚质朴的崇高品格具有精神引领、典型示范作用，是社会崇德向善、推动时代发展的澎湃动力。在实现中华民族伟大复兴的征途上，广大党员干部要从榜样的典型事迹中汲取奋进力量，让榜样的“逆行”之美直抵心间，振奋干事创业精气神，在新的赶考路上焕发新气象、激发新作为。

（欧亚商业连锁经开宽城区党支部）

# 我经历的第一个店庆

走进欧亚卖场，实现购物理想。岁月见证成就，时间铸就辉煌，转眼间我们就迎来了欧亚卖场21周年庆，这也是我经历的第一个企业店庆。作为卖场的一员，我由衷的感到骄傲、感到欣慰。

欧亚卖场作为百姓的购物中心，本着“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的服务宗旨，牢记初心，着眼满足消费者需求为中心，不断完善业态、升级品牌、提升服务质量，用最实惠的价格，最大的力度，最丰富的活动，在每一个节日到来之际为广大消费者打造最舒适的购物环境，让市民有更多、更直接、更实在的获得感、幸福感、安全感，让老百姓也能以更低的价格获得所需的商品，百姓们高兴了才能有幸福感，安全感。

我是试用期的新力量，我承认我是非常幸运的，感谢欧亚卖场带给我们每位员工的不仅仅是经济上的回报，还是一份可以持久温暖我们内心的善行，在这里一次次的锻炼迎来了我们的成长，实现了自己的梦想，找到自己今后的方向，选择了欧亚卖场把壮志填满在胸膛，情愿义无反顾的划桨，在21周年庆欧亚卖场人披星戴月，不断进取，勇攀高峰，发扬艰苦奋斗、勇于拼搏的优良作风，一如既往不断开拓进取，也激励着我们这些新员工，在以后的工作中，我会再接再厉，按照欧亚卖场的服务标准严格要求自己，脚踏实地的工作，毫无保留的付出自己的辛劳和汗水，以自己的实际行动完美诠释着欧亚卖场的责任和使命。

我坚信二十一年磨一剑，蓄以待发，我们的人生舞台会因为我们自己的努力奋斗而更美好，更绚丽多彩。二十一年春秋，几多汗水，我常常怀着对公司的感恩之心，对消费者的理解之情，辛勤地工作。因为，我深深地爱着欧亚卖场，爱这样的事业，爱这片土地。在欧亚卖场这个舞台上，不论是过去、现在还是将来，我都将更加尽心尽责地在平凡的岗位上奉献自己，与欧亚一起成长。后面的工作还有很多，明天是什么，明天会怎样，我们都无从所知，也无从把握，但是只要能够报以企业与我同在，我与企业同行的目标，我们就可以创造更辉煌的明天，更辉煌的欧亚！

（欧亚卖场 李雪艳）

# 一名普通营业员的工作心得

当我穿着整洁的工装，面带微笑上班时，我的心情格外的舒畅，这是因为我们超市的环境、团结的氛围，就像一个温馨的大家庭，我快乐并被感动着。作为基层员工，我们要学会商品如何陈列，怎样服务好每一位顾客。

俗话说：粗耕一亩，不如精耕一寸，那我们又如何来精心耕耘我们这一方“土地”呢？我认为基层员工要做好以下几个基本工作。

一是商品陈列，这是超市工作中一项非常基础、非常重要的工作。在超市业态中，商品陈列决不是简单的商品堆放，而具有美化卖场，刺激消费的功能。作为一名超市营销人员，有必要认真分析陈列工作的内在因素，科学地促进陈列工作的规范，使其最大程度地达到美化卖场，服务顾客，增加销售的目的。

我们知道，超市时常会有商品促销，促销的目的大多是薄利多销，所以促销商品的摆放位置，应使整个超市显得生机盎然，具有强烈的感官刺激，并由此形成良好的商品形象，以点带面，带动整个商场的商品销售。商品的陈列原则是，根据不同的需要设计相应的方案。并且，要充分发挥商品陈列对销售的促进作用，要依据“以顾客为中心、需求为导向”的陈列理念，根据顾客消费心理和行为习惯，采用科学的方式、方法，结合销售的目标，展示出各种商品的特性，从而达到树立形象、吸引人流、刺激消费、提升销售的目的。看似简单的陈列工作，其间却涵盖了许多的科学规律。所以说，商品陈列所起的作用是无声的导购，陈列和促销同样是有价值的。此外，每个商品数量是有限的，我们必须不断更新库存，将商品轮换摆放，才能给人一种耳目一新的感觉，使顾客感觉店内永远都在更新。

二是要做好服务工作，这就要从小事体现。每天朝阳升起，我们有素养有礼貌的迎来第一位顾客的时候，我们要怀着一颗真诚的心，去包容去理解顾客。用我们文明的语言和标准的手势引领顾客满意购物。踏着夕阳微笑着送走最后一位顾客的时候，我们要知足，感恩并期待他们下次光临。我们用真诚服务换来顾客的真情，让顾客把购物当成一种享受，使我们的工作生动而多彩。

古人云，凡事必做于细，大事必做于小，超市无小事，件件都重要。做好每一件小事，就是成功。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。我相信在平凡的岗位上可以做出不平凡的业绩。在竞争日益剧烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

第三是要学会微笑。一个自然的，发自内心的微笑会使人备感亲切，彼此间的距离一下子就会近了很多，所以人们常说“相对一笑皆知已”。学者邹金宏说，“美好的微笑是道美丽的风景，人类有了它而倍感温暖”。在服务中，人们对微笑的赞扬是很多的，从赞语中，你会领略到人们的肯定。

最后，我想对同事们说：“幸福是什么？幸福就是选对了企业，跟对了领导，找对了自己的发展方向！”

顾客的需求在改变，我们的服务在完善，我们要抱着知足，感恩、努力工作的态度，把自己工作做的尽善尽美，扎扎实实，努力超越自我，提升自我，我能在欧亚工作，所以我是幸运的，更是幸福的，同仁们，让我们一起说出自己的心声吧：“我是欧亚人，我幸福，我自豪！”

（欧亚超市连锁合隆店 周爽）

# 用心服务 尽善尽美

为有效推动“会员维护、品牌维护”双轮驱动工作落地、落实，12月8日，有幸来到长春欧亚商都交流学习，让我我收获颇丰，受益匪浅，工作上为我指明了方向，也对会员维护和品牌维护有了更深刻的认知。

会员维护是基础，让客户省心、省钱，为客户提供更有效率、更精准、更便捷的优质服务，让客户有尊享感。完善会员档案、精准会员画像、定义会员标签等，让客户习惯并依赖于我们的存在，最终达成销售，为企业创造更多利润价值。

作为一名大客户专员，熟知商都每一个品牌的风格特点、文化定位是必修课，具体为商品卖点、品牌定位、明星推荐、品类优势以及对标商场优势品类销售情况等，学习永无止境，只有通过不断的学习、研究，拓展知识宽度，提高专业度，才能和客户快速建立信任关系。

客户经理万丽为我们分享的“和客户成为朋友”的案例，值得我们学习。一切困难都敌不过“用心”二字，用心服务，尽善尽美，让客户愿意与企业与我们做朋友，愿意再次消费并介绍朋友来购买，节日问候、生日祝福以及一次次的帮助客户答疑解惑，都会使客户感到温暖，每个人都享受被重视的感觉，让客户知道，他是企业的重要客户，忠诚的客户才愿意更多地购买企业的产品和服务，随着忠诚客户年龄的增长、经济收入的提高，消费能力也随之提升，所以，和客户建立情感连接，用心维护好客户关系至关重要。

时光荏苒，岁月如梭，弹指一挥间我来到欧亚这个大家庭已九个年头，最想说的还是感恩，感恩工作在伟大的企业，感恩跟随伟大的领导，常怀一颗感恩之心，既是做好工作的实践基础，更是精神动力。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，虽然完美并非真实存在，但可以鞭策我们更努力的前进，以诚挚之心，认真生活，努力工作。

（吉林欧亚商都 赵雨葳）

# 坚定自我 向阳而生

人生有三把钥匙，接受、改变、放开。今天比昨天好，这就是希望，努力让自己出色，从能力到容貌，如果没有躺赢的命，那就站起来跑。人们都说生活是灯，工作是油，要想灯亮，必须加油！我们要勇敢，要漂亮，要善良，最重要的是要快乐。脸上有微笑，心中有阳光，眼里才有好风景，抬头所见皆是温柔……

世人皆知承诺廉价，却从未放弃过追逐，你要成为别人开挂都不能超越的人。晨光起于白塔顶上，终将照亮阴霾之地。枯木会逢春，你也会与美好相遇。窗外有风景，笔下有前途，希望每一笔绘画都是澄净的未来。没人规定一朵花，一定要长成向日葵或玫瑰，不需要建议，不需要认同，我喜欢，就值得。脆弱的人才会四处宣扬自己的不幸，请你务必一路披荆斩棘，向着属于你的光荣狂奔。希望你的底色一直是善良和勇敢，活在自己热爱里，而不是活在别人的眼光里！

山高路远，看世界也看自己。奔跑吧，用绝望追不上的速度，星光不问赶路人，时光不负有心人，偶尔不开心的时候，就是快乐正在加载，错过落日余晖，请记得还有漫天星辰。仅此一次的人生，当然要活得比谁都炙热，年轻是我们唯一有权利去编织梦想的时光，希望通过努力在世界上留下很厉害的痕迹。愿自己坚定而正直，自信且谦逊，阳光而皎洁。安静努力，不必声张，前方有好人，还会有惊喜，光在云层里，你要穿过那缭绕的云雾，让光散发……

（松原欧亚 郭阳）

## 书香欧亚

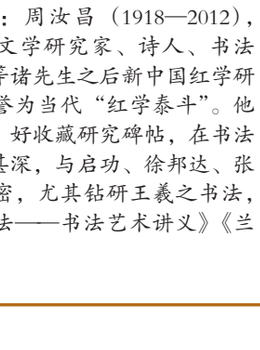
# 汉字之美：品汉字 美于“髓”

汉字之美，美在风骨、美在形体、美在真情……汉字，是中华民族文化的活化石，是历史的载体，汉字文化是中华文化的核心性文化，基础性文化。古汉字是汉字的源头，其中的甲骨文和金文更是开创了中华文明新时代的记忆，是我中华祖先留给子孙后代和世界人民的宝贵遗产，有着浓郁的文化意蕴、独特的文化魅力和深厚的民族情结。

我们每天都在写字，那么您是否有过这样一瞬，手持清茶，在蒸汽的氤氲中看着自己写的字发呆，思绪已不知飘至何处，读完《大美汉字》，或许您能找到一个发呆的理由，找到思绪的归处。这本书由知名学者徐超新著，由广西师大出版社出版。全书分为上、下两编。上编专为初学者设计，题为“古汉字入门浅谈”，带有导读和总论的性质。介绍了文字形成的原因，造字的结构与原则，文字发展变化的规律，以及语音与文字之间的关系，行文语言生动浅易。作者在讲述汉字发展的历史与规律的同时，将平时难以识读的古汉字简单直接地介绍给读者，让读者能够通过“识字”，更好地了解先民造字的智慧及汉字中蕴含的深厚文化。下编题为“一百个古汉字浅解”，以一个字为一个字条。每个字条一般包括两项内容：一是其甲骨文、金文、小篆三体字形；二是以甲骨文和金文的字形为基本依据，解释每个字的构形意义和构形方法，说明其本义、引申义和假借义及其在卜辞、铭文中的用法，其中一些字条还连带介绍了少量与被解释字相关的其他字。每个字条均附有作者书写的金文书法作品，可谓是解剖100个“麻雀”。

大美汉字，不仅美在风骨、美在形体、美在真情，更是美在文化、美在智慧、美在精髓。阅读《大美汉字》，可以从古汉字中汲取到古代文化的丰富营养。天下智慧，莫不过造字者的智慧，汉字是前人智慧的结晶，是有着鲜活生命的“你”“我”“他”，读过本书，无论是一篇文稿，还是一幅书法作品，你都能感受到它美于何处、美于何因！

**作者简介：**徐超，江苏盐城人，山东大学教授、博士生导师，山东大学书法艺术研究中心主任。主要研究文字音韵训诂、书法与书法文化。独立出版专著《中国传统语言文字学》《崧高维岳——蒋维崧和他的书法篆刻艺术》《对联艺术》《古代汉语语法》等。曾获“中国书法兰亭奖”教育二等奖、山东省“泰山文艺奖”一等奖等。书法和书法研究得益于启功先生和蒋维崧先生。




# 汉字之美：书汉字 美于“法”




汉字美于形，且美于风骨！汉字表于形，唯书法透风骨，汉字是中华民族独特的智慧创造，其美无比，天上人间独一无二。汉字书写也成了专门的高超艺术，已传承了几千年之久。每个人练习书法的第一个字，都逃不过一个“永”字，“永字八法”是古人以“永”字为例，概括总结出的楷书八种基本笔画的书写要点，堪称书法学习的基本法则，也是学习书法的基本功，更是理解“书”之有“法”的必修课。其实，一个“永”字，又何尝不是一种传承和一种坚持。

“红学泰斗”周汝昌，70年书法研究心得总结，著《永字八法》一书，自2001年首次出版后，相继于2006年、2015年推出新版，今年再次由广西师范大学出版社推出第四版，新版对文字内容进行了全面的修订，更换了部分作品图片，并增补两篇重要文章。周汝昌曾言：“我对‘书学’下功夫，比对‘红学’多得多。”《永字八法》作为周汝昌毕生书法创作和研究的总结，实实在在解答了书法学习中遇到的问题：选狼毫笔还是羊毫笔，初学者由篆隶入手还是从楷书入手，学碑还是临帖，一定要中锋行笔吗，“藏锋”究竟怎么藏，“锥画沙”“屋漏痕”又是指什么，为何单取“永”字而立“八法”……周汝昌不仅耐心回复具体问题，还推而广之，广涉书法创作中的笔法、识势、结构和风格等关键问题，乃至汉字的起源、书法美学等理论话题，用精妙的语言娓娓道来，让人人读完都有所启发。

《永字八法》分为上、中、下三编。上编《书法艺术答问》，即以对话的形式，细致解读“八法”诞生的来龙去脉，具体分析横竖撇点捺的书写规则，执笔、用笔、运笔的技巧，对实际书写中遇到的问题答疑解惑。中编《书道圣经》，更是从宏观的书法史的层面，进一步阐释书法的源头、法度和美学趣味。上编《书法艺术答问》，以一问一答的形式，就学习书法过程中的常见问题进行解答，阐述了“永字八法”的基本内涵和在书写中的应用，可谓是“答疑解惑”篇。如果说上编是“入门”，那种中编《书道圣经》则是“进阶”——追溯书法的源流，剖析书法美学中的几个关键词，如沉著、劲险、明利、遒媚等等，从更宏观的角度阐释了书法艺术的历史与美学。下编《书法的奥妙》更是深入“书法堂奥”，就书学笔法、“遒媚”之内涵、中国书法“聿（字左下有两撇，音津）学”之起源、石涛“一画”论与中国书画艺术的精神等进行专门探讨。三编内容层层深入，附录与“破帖”作为补充，使《永字八法》成为一本内容全面的书法学习著作。

**作者简介：**周汝昌（1918—2012），红学家、古典文学研究家、诗人、书法家，是继胡适等诸先生之后新中国红学研究第一人，被誉为当代“红学泰斗”。他从小喜爱书法，好收藏研究碑帖，在书法领域所下功夫甚深，与启功、徐邦达、张伯驹等交往甚密，尤其钻研王羲之书法，著有《永字八法——书法艺术讲义》《兰亭秋夜录》等。

# 让冬日不再寒冷

风，
把我的鼻子染红。
薄雪，
飘厚我的衣服。
它还在努力的，
为大地编制冬衣。
就仿佛编织着一串串的问候，
串写起一丝又一丝的牵挂。
它还得意地挥舞着手中的魔法棒，
就似挥舞着快乐，
感化着每一个在生活中愁苦的心结。
就让这个雪花飘舞的冬日，
不再寒冷。

（欧亚商都 王玉东）

# 时光

时光流转，光阴似箭
身后的时光，总是让人留恋
2021，转瞬即逝，2022，已在眼前
冬雪下的欧亚万豪
犹如身着白衬衫的翩翩少年

冬天的第一杯奶茶
最先给谁分享了喜悦感？
第一次来万豪的网红墙
发了跟谁相关的朋友圈？
第一次说想要去商场看看
又跟谁有了相同的地点？
第一次对TA用心保证的话
是不是至今还未兑现？
第一次表达真实情感
收获着谁的冷落？谁的温暖？

第一次，人生中有太多个第一次的画面
总有一个人出现在你的身边
但最怕的是，如今
每个人的记忆都在做着删减
欧亚万豪匆匆七八载
见证了多少春城东部人们的悲欢
让我们一起保留记忆，带着激情
迎接2022未知又神秘的新年

（欧亚万豪 孙宏亮）

# 岁月的酒

我用春夏秋冬酿一壶酒。
我想要的颜色，
清新、明艳、绚烂、纯洁；
我想要的味道，
青涩、浓郁、魅惑、高冷。
美丽的油画颜色好美，
人生百味酿在其中。

二零二一年走了，
她说不会再回来了。
我能做的，
就是把这一年难忘的时光，
密封起来保鲜。
可辽代出土的千年古董酒，
据说也只是有一股泥土的味道。
那就用吴刚的桂花酒吧，
它能盛下四季岁月，
它是用善心和爱心酿造。

（欧亚商都 张艳丽）

# 感恩有你

你上一次说谢谢是什么时候，哪里的谁曾让你心怀感激？

忙忙碌碌的平凡生活里，你是否早已习惯了功利的追逐，来来往往的陌生人中，你是否忘记对别人的给予报以微笑。

在这寒冷的日子里，我们送走了入冬的初雪，迎来了双辽欧亚购物中心第六届感恩节。风雨征程，我们共同见证着双辽欧亚的成长、进步与发展。永怀感恩之心！我们感恩社会，是社会给了我们生存发展的机会和环境，感恩客户选择了欧亚，是您们用支持与信任帮助我们开拓了市场，让我们能陪伴您走过六载春夏秋冬，是您们及时的反馈市场信息，使得我们有着更快的改进，赢得了更好的市场。

公司的发展和壮大一刻也离不开消费者的信任、关注和支持，我们感到荣幸之至，今后我们将不断开拓进取，凭借优质的产品，良好的信誉和周到的服务，为广大消费者提供更好的消费空间。

双辽欧亚购物中心第六届感恩节，会带给消费者更多的实惠，选择双辽欧亚购物中心，感恩陪您跨年！

（双辽欧亚 刘璐）