

主办:长春欧亚集团股份有限公司 电话:0431-87666857

地址:长春高新区飞跃路 2686 号

邮编: 130012 网址: www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html





2022年7月

15

农历壬寅年六月十七 廿五大暑

星期五

# 欧亚卖场召开学习贯彻省第十二次党代会精神会议

本报讯 (欧亚卖场 经 理办)6月28日,欧亚卖场党 委副书记韩卓言主持召开传达 学习贯彻省第十二次党代会精 神会议,企业党员及合作商党 员代表参加会议。

欧亚卖场作为党建先进典 范,在学习贯彻落实省第12次 党代会精神上,应先学一步,

深学一层,实干在前。各级管 理人员和广大党员要把学习宣 传贯彻落实党代会精神作为当 前和今后一个时期的重要政治 任务,全面聚焦党代会明确的 "六个显著跃升"奋斗目标, 全面落实"七个方面"重点工 作,找准自身定位,主动融入 对接,强化责任担当,坚守

"购物中心+"经营模式不动 摇,为促进省市全面振兴全 方位振兴、奋力谱写全面建 设社会主义现代化新吉林的 精彩篇章作出欧亚卖场的贡 献。6名基层党员代表和欧亚 卖场合作商联合党支部书记 李亘古作交流发言,畅谈学

#### 本报讯 (欧亚商都 王冠 潇、李雨沙)近日,欧亚商都 2022年年中庆大型促销活动圆 满收官。活动历时十天, 九店 联动,销售突破3.2亿元,活动 力度空前, 业绩效果显著。

活动前期, 欧亚商都通过 线上抢购3800张30元购660超 值套券、7000张388元购500元 服饰增值券、2000张 500元购 618元家电增值券、2000张100 元购120元超市增值券,大力推 进本次年中庆活动的精彩福 利,为优秀业绩的取得奠定了 坚实的基础。

本次年中庆活动中, 欧亚 商都首次推出了服饰类在满减 基础上实收满 "500 元送 200 电 子礼金+妆品券"活动,更有购 物送豪礼、200台风冷无霜松下 立式冷柜大抽奖、万份好礼及 时送、100个电子会员赢免单福 利、VIPCLUB 积分换礼等活 动,受到了消费者的好评,销 售不断再创佳绩。其中6月18 日当天, 欧亚商都精品商场单 日销售额1400万元,长春商都 实现销售额4700万元,创下了6 月份单日销售最高峰值。

活动期间, 欧亚商都精品 商场推出超值赠礼活动,其中 妆品柜销售额突破4500万元; 珠宝商场周大福精选货品 6.6 折,年中庆期间实现销售700万 元;二楼商场精致甄选,宝姿 活动前三天日均销售达33万 元;三楼商场轻奢名品缤纷上 新, 例外、之禾、卓雅、JN-BY、粉蓝衣橱品牌,部分商品 满减优惠后尊享10倍积分、钜 惠返利, 尹默、爱步低至2折, 活动首日销售突破500万元;四 楼商场夏季限定折扣款送上惊 喜优惠, 更有BEAN POLE品 牌推出了以"一幕繁花·自然 之语"为主题的亚格力永生花 艺术沙龙活动,深受消费者欢 迎。五楼商场活动前三天推出 了满500元加赠200元电子礼券 活动,实现销售增长……年中 庆期间, 更有美妆大牌实现直 播销售25万余元。

此外, 欧亚商都还推出了 全馆达额送中国石化加油券、 银行卡"欧亚年中庆"消费立

减活动,更参与了 "乐购朝阳 幸运抽奖"发票抽奖幸运赢 广汽传祺汽车活动,尤为幸运的是在本次12个参与活动商 户中,特等奖均在欧亚商都产生!

活动后,通过对欧亚商都体系各店前3天品牌销售毛利 表、业绩同比跟进表、客流同比、优惠券带动销售等基础报 表比对,将大数据充分结合营销工作,精密分析活动档期各 品牌间差异主导因素, 进而调整营销思路, 有的放矢, 增益

## 踔厉奋发启新程 笃行不怠向未来

欧亚商业连锁党委开展庆祝建党 101 周年主题党日活动



全体党员重温入党誓词。

王维 李博闻 摄



徒步活动现场,

王维 李博闻 摄

本报讯 (欧亚商业连锁 综 合办)为庆祝中国共产党成立101 周年,喜迎党的二十大胜利召开, 进一步赓续红色血脉、激发建功新 时代的奋斗激情。欧亚商业连锁党 委班子、长春区各党支部党员、积 极分子,于7月1日早赴长春南湖 公园开展"踔厉奋发启新程 笃行 不怠向未来"七一主题党日活动。

当天,在长春解放纪念碑前, 由百余名共产党员组建的队列组成 "101"字样,以赛红歌的方式开启 了此次活动。伴随着歌曲《红旗 颂》的昂扬旋律,全体党员佩戴党 徽,面对党旗,在党委委员薛立军 同志的领誓下, 重温入党誓词。铿 锵有力的誓言在广场上空回响,再 次燃起了全体党员不忘初心、干事 创业的热情。随后, 欧亚商业连锁 党委副书记苏春焕宣读了2021年 度"两优一先"暨2022年上半年 抗疫保供工作先进评选表彰决定, 对优秀党员、优秀党员标兵、优秀 党务工作者以及先进党支部进行了 嘉奖。

每一代人有每一代人的长征 路,每一代人都要走好自己的长征 路。在欧亚商业连锁党委书记于惠 舫发出"重走长征路,出发!"的 口令后,全体党员分成两队,开始 了当日全程6.8公里的重走长征路 活动。途中,长春区各党支部党员 扛起党旗,纷纷高唱经典红歌,虽 然头顶烈日,汗水浸湿了衣衫,但 大家仍然精神抖擞、勇敢前行, 疲 乏之感早被嘹亮的歌声带走了。

旗帜指引方向,精神穿越时 空。通过此次主题党日活动,全体 党员干部重新感受了党的光荣历 史, 更加坚定了理想信念, 传承了 信仰之光, 赓续了信念之火。欧亚 商业连锁党员干部纷纷表示,将以 革命精神、长征精神为指引,用实 际行动走好新时代的长征路,以优 异的工作业绩和昂扬的精神风貌向 党的二十大献礼。

活动之后, 欧亚商业连锁召开 大区总经理会议,对长春区及 外埠区7月份及下半年的经营及营 销重点工作进行部署。

踔厉奋发启新程, 笃行不怠向 未来。由欧亚商业连锁党委组织开 展的庆祝中国共产党成立101周年 "七个一"主题系列活动将陆续 开展。

#### 吉林省发改委副主任娄选东 到辽源欧亚购物中心调研

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏)7月1日,吉林省发改 委副主任娄选东一行领导莅临辽源欧亚购物中心,对疫情后 辽源欧亚企业纾困政策落实与企业经营情况进行调研与视 察,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。

调研中,娄选东副主任对疫情后辽源欧亚复商复市经营 销售与政府纾困扶持政策落实情况进行了问询,辽源欧亚总 经理王延针对疫情复工后企业的经营管理、市场营销、防疫 落实及复工后出现的困难向娄选东副主任一一解答汇报。娄 选东副主任还关切询问辽源欧亚二期项目的施工进展情况, 并听取了王延总经理关于二期项目具体规划安排的汇报。娄 选东副主任表示, 辽源市发改委负责同志一定要做好欧亚复 商复市后的政策帮扶工作,鼓励辽源欧亚发挥企业优势,创 新营销手段,尽快恢复正常经营,全力激活辽源市消费市 场,带动辽源商业朝着良性、健康、稳定的方向不断发展。

#### 欧亚沈阳联营召开2022年 上半年工作述职汇报会

(欧亚沈阳联营 综合办)7月4日,欧亚沈 阳联营在12楼大会议室召开了2022年上半年工作述职汇报 会。各部门负责人以及分管副总结合上半年各项工作目标任 务和年初制定的计划清单完成情况举实例、列数据,对 2022年上半年各项工作进行详细的梳理和盘点,针对各项 工作成绩和不足进行深入细致的分析和总结,合理制定下半 年工作计划目标,全体中层干部及部分柜级干部参会旁听。 欧亚沈阳联营总经理严霁依次对各部门述职报告进行点评, 对下一步工作提出指导意见,明确重点任务,强化工作落 实,对公司班子及各部门勤奋工作和取得的成绩表示肯定和 感谢,为各部门完成全年工作目标增强信心、鼓舞干劲。

严霁指出,上半年欧亚沈阳联营深刻贯彻曹董"简中求 质,稳以贯之"新年寄语指示精神,严格执行周总提出的 "双轮驱动"、"三位一体"、"四抓"的指导思想,面对史无 前例的新冠疫情造成的全市大面积小区封控、管控,全市交 通停运等困境,公司上下坚定目标、逆行进取,勇担重任, 取得销售业绩的同时,赢得了良好的口碑,在抗疫保供"战 场上"打了一场"漂亮仗"。复工后,结合政府各项惠民消 费券补贴政策,公司开展了几档大促活动,在政府、供应 商、公司全员的支持和共同努力下,有效促进了销售回暖 下半年, 欧亚沈阳联营要继续全面落实集团和商都的战略部 署, 调整好经营思路和营销节奏, 强化运营和招商, 优化品 牌和商品,提升经营活力。严总强调,下半年公司要围绕"运 动风暴"、"暑价革命""70周年店庆"等营销活动促销售、稳增 长。面对严峻复杂的市场形势和艰巨的经营发展任务,要强化 全员学习培训,解决好管理干部本领恐慌和员工技能不足问 题,增强驾驭市场的能力和面对竞争的勇气,在公司即将迈向 70周年新征程之际,履行新使命,贡献新作为。

### 重设管理机构 创新机制选人才 济南欧亚进行组织架构调整

本报讯 (济南欧亚 综合办公室)近日,济南欧亚大 观园召开了关于设立"营运部"、"业务企划部"及"历史文 化街区"新设机构任职会议。济南欧亚常务副总经理李新志 及领导班子成员,商场和部室负责人、全体管理人员近40 余人参加了本次大会。

会上,对新设机构的工作及管理范畴予以明确,对新提 拔任用人员进行了介绍,本次提拔任用了7名年轻骨干。近 一年来济南欧亚为理顺管理机制, 围绕企业商旅概念新格局 的战略构想及规划,新设机构14个,任用提拔了26名干 部,一批80、90后年轻骨干提拔至重要工作岗位,干部队 伍向专业化、年轻化、梯次化渐进式调整。

会上,李新志副总经理指出,本次组织架构的重新设置 是为了更好的承接落实欧亚集团及商都体系的各项工作,同 时根据企业发展需要秉承以人为本的用人机制, 机构的重设 及新提拔选派的干部,是我们企业管理机制、用人机制的一 次重大的具有里程碑式的改变,也是我们和集团先进的企业 管理模式并轨的一次重要转折。

李新志副总经理从"六个维度"对人力资源管理、机构 重设、提拔干部、企业用人等方面进行了阐述。一是选人原 则,即"适合"与"合适"的原则。企业通过综合考虑把合 适的人放到适合的岗位上,不要与别人作比较,而是与自己 作比较,在工作中不断提升、迸射潜能。二是育人原则,即 "赛马"与"相马"的原则。伯乐相马的原则是"先相后 赛",而培育干部的原则是"赛马不相马"。"龟兔赛跑"的 案例告诉我们,做事不能懈怠,现在的优越感只是阶段性 的,后天的努力比先天的天份更重要。三是用人原则,即 "价值"与"价格"的原则。有价值才有价格,要想提高价 格先要提升自我价值,这是一条金科玉律。四是"忠诚"比 "能力"重要。忠诚是"德",能力是"才","德才兼备"的 员工永远是企业的优选。五是"实践"比"理论"重要。理 念只是想法,要靠实践落地。要在工作中真抓实干、办实 事、求实效,而不能纸上谈兵、推诿扯皮、夸夸其谈不落 地。六是"学习"最重要。企业"三力"中管理力代表企业 的高度,执行力代表企业的效度,学习力代表企业的厚度, 企业厚度决定了的高度与效度。用"学习"永远在路上的思 维,不断精进自我,服务他人。

最后,李新志副总经理希望新设的单位、部室尽快进入 角色, 选派、提拔的干部能够以创新的思维, 做出绩效, 不 辜负欧亚集团及商都体系的期望和期盼。

#### 庆祝中国共产党成立101周年

## 欧亚卖场举办"同心向党 保供担当"庆七

本报讯 (欧亚卖场 党群办)在中国 共产党101岁生日即将到来之际,作为长春 市党建示范单位,长春欧亚卖场举办了"同 心向党 保供担当"庆七一颂歌献礼,包括 欧亚卖场员工、合作商党员、合作商员工代 表在内的近千人现场共唱红歌,倾诉党恩, 深情赞颂中国共产党百余年来矢志民族独 立、国家富强、人民幸福的卓越功勋,热情 讴歌在中国共产党领导下中华大地正在发生 的翻天覆地的辉煌巨变以及人民群众的幸福

6月29日早,辽阔通透的欧亚卖场十号 门外广场人潮涌动,两侧鲜红党旗映衬下, 由身着红色短袖欧亚卖场党员主体组成的 "101"图案格外亮眼。7时30分,随着激昂 的伴奏乐曲响起,"没有共产党就没有新中 国"这首欧亚卖场员工已传唱了15年的经 典红歌再次响起,声势震天,久久回荡…… 火红的场面、热烈的氛围、恢宏的气势, 吸引了周边群众纷纷停下脚步,从老人到 小孩都自觉加入到合唱队伍中, 共用歌声 表达着人们对一个朝气蓬勃百年大党的生

日祝福。 多年来, 欧亚卖场结合实际探索, 适时 成立合作商联合党支部,凝聚、引领、组 织、带动近万名合作商诚信经营,服务民 生,投身区域经济社会发展大局。做大做强 实体经济同时, 欧亚卖场充分发挥超大型商 贸企业繁荣区域经济、强化保障供给、引领 商业转型、稳定增加就业、拉动上下游产业



发展、提升人民幸福生活指数独特作用,积 极投身扶困济弱、脱贫攻坚、灾后援建等社 会公益事业, 捐款捐物帮助渡过难关, 将党 的温暖传递给弱势群体、贫困村民和灾区群 众,得到社会各界高度认可。2022年初新 冠疫情发生以来, 欧亚卖场积极响应政府号 召,统筹疫情防控和生产经营,超市坚持营 业保证民生商品持续稳定供应, 在企业绝大 部分员工被隔离在家情况下, 仅有的几十名 住店员工扛起抗疫保供社会责任,线上线下 协同保供,采购人员全天住车,配送人员随 时待命,派出大棚车到疫情隔离小区给百姓 配送生活物资,累计为数十家企事业单位、 数百个小区配送数十万份生活物资, 先后完 成山西、辽宁等多个援长医疗队政府采购物 资紧急筹备,及时为多所方舱医院调配送达 了各类急需物品, 为夺取抗疫胜利作出重要 贡献。随着疫情逐渐趋稳, 欧亚卖场率先复 商复市,克服困难减免合作商租金物业费 用,组织实施庆端午、年中庆等大型促销活 动,在奥特莱斯商场外搭建近千平方米大棚 为数十个知名品牌提供销售场地,整合资源 先后承办吉林省家博会、2022年长春市房 交会和西藏特色商展等多个展会,客流和销 售屡创业界奇观,拉动上下游产业快速复工 复产,保行业,保企业,稳就业,惠民生, 助力稳定经济增长,稳住经济大盘,加快经 济全面复苏,确保省市"止跌、回升、增 长"目标预期实现,用亮眼销售数据和强劲

发展态势为党的二十大胜利召开献礼。

## 欧亚商业连锁整合异业资源助力营销

随着市场竞争日趋激烈,"异业联盟"成为营销的热门课题,借力使力才能出奇至胜。近日,在汽油连续几次价格上涨的情况下,欧亚商业连锁总部营销中心与"中石化"洽谈合作,征集加油补助费用240万元,通过惠民群福利、线下会员免费领、购物送等形式,为消费者谋取福利,为连锁各店及"中石化"进行互动引流,三方共同获利抢抓机遇开拓市场,获得了极佳的效果。

最近几年,欧亚商业连锁总部及各大区积极与中国银联、中国银行、建设银行、工商银行等金融企业合作推广各类营销活动。同时与一汽集团及各分厂、长春市总工会等

企业和政府单位联合开展各类专享、专惠活动——在欧亚集团35周年庆期间,欧亚商业连锁首次尝试与一汽"摩捷出行"达成合作,"摩捷出行"投放30个4.99万元租车礼金,作为集团庆消费者购物滚动抽奖的奖金,活动推出后,引起了全城的关注,消费者通过电视、广播、海报、微博等宣传渠道不仅了解到了集团庆活动,同时对"摩捷出行"开始关注。"1+1大于2"的营销模式在集团庆期间发挥到了极致。为后期与"滴滴出行"、"T3出行"、"云上出行"、"OFO共享单车"、"青桔单车"的异业合作奠定了坚实的基础。

在欧亚集团 36 周年庆期间,欧亚商业连锁总部首次开启线上直播,整合供应商资源,邀请知名的电视台、广播电台主持人代言,借助欧亚集团小程序直播平台,分别在4月15日、4月24日、4月29日开展了3场线上大直播活动。三场活动的人气数据节节攀升,总人气高达63.25万人次、点赞次数534.8万次,实现销售额32.87万元。直播间内粉丝与主播亲切互动,评论总次数8.6万次。三场大直播活动不仅实现了销售,还让店庆活动在全省范围内实现了高频次、大范围的宣传。此外,直播的销售模式还得到了供应商的认可,高姿、欧莱雅、自然堂等品

牌也纷纷加入到小程序直播当中。

正因为一直以来的不懈努力与持续发展,在欧亚商业连锁年中庆线上"618 嗨购节"中,高姿品牌的直播取得了良好的效果。活动当天,17家门店同时参加、同步直播,欧亚商业连锁副总经理苏春焕担任"好物推荐官"倾情助力,一个半小时内,直播间观看人数突破40000人次,销售近50万元!

未来,欧亚商业连锁将持续整合社会资源、征集品牌资源,开拓线上线下市场,为会员粉丝谋取福利,与异业单位、品牌供应商强强联手,挖掘市场潜力。

(欧亚商业连锁 宋嘉星)

## 济南欧亚年中庆活动圆满收官

本报讯 (济南欧亚 陈晓丽)近日,济南欧亚大观乐活城推出的"年中庆倾情回馈"活动,以超额完成任务的喜人业绩,圆满收官。

本次活动以年中庆震撼拍金条为主线, 线下通过天天震撼拍金条、大免单、餐饮娱乐 无门槛现金券、5500份好礼的满额抽奖活 动,线上通过预存增值78团100元、9.9元团 20元,结合会员积分兑礼、双倍积分及会员 免费停车,融合满额赠影票以及品牌促销与 特卖等活动,线上线下融合互动,整合并带动 商家开展活动,为消费者奉献一场安心、实 惠、智惠多元融合的消费盛宴。

在常务副总经理李新志的筹划下,本次活动营销方式多样且富有新意,通过现场屏幕滚动拍奖模式进行抽奖,增强视觉冲击力,提高消费者的参与感、新鲜感,

以此提高顾客粘性,进而增加顾客复购率,为年中庆的销售目标助力;持续投入资金用于线上预存增值以提振餐饮商户的信心;联合莱德队长举办父子同心篮球赛赢好礼活动,充分投入资源加大与商户合作力度,线上线下多渠道宣发并充分利用好自媒体如微信公众号、抖音矩阵式网红打卡、视频号等,尽量合理利用和整合内外部优质资源,全力将本次年中庆活动办成一场消费者购物盛惠,为上半年的经营工作画上完美句号。

金条和免单天天拍天天出,大大刺激了消费者的嗨购积极性、激发了消费动能,也为商户持续邀约顾客增加了一个新的契机,由此引爆了一波又一波的购物浪潮!多样化且含"金"量满满的促销活动有力拉动了客流的增长。客流同比2021



年提升18%,带动销售869万元、同比提升19%,超额完成任务目标!

不负时光不负己,常务副总李新志一 直要求济南欧亚转变工作思路、创新营销 方式、与时俱进,这既是对全体员工的要 求,也是一份期许。上下同欲者赢,在领导的带领下,济南欧亚交出了满意的答卷,接下来的海洋节、消夏季、会员节正在筹划和安排中,未来济南欧亚将持续努力更进一步,铆钉目标奋勇向前!

## 打好体验消费牌 **欧亚沈阳联营成为百姓夏日休闲好去处**



本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办)6月

20日至30日,欧亚沈阳联营年中庆活动进入

收官阶段。借政府消费券补贴政策,欧亚沈阳

联营加码发力,活动力度持续冲顶。多场体验

活动让沈阳百姓得到购物实惠的同时度过了

鼎泰茶社为消费者奉献了一台精彩的文艺

6月25日,在欧亚沈阳联营一楼中厅,

难忘的夏日休闲时光。

注重体验消费, 欧亚沈阳联 营成为了百姓消费休闲好去处。 李赞 摄

演出。大红色的传统戏曲舞台散发着浓厚、地道的关东风情。评剧经典唱段《打金枝》、《报花名》,双簧表演《开心一刻》,吉他相声《我爱歌唱》,及魔术表演等十余个精彩的节目,让欧亚沈阳联营充满了艺术气息,更让现场观众充分体验了国潮文化的魅力。演出现场人潮涌动,掌声、笑声持续不断。

出现场人潮湘动,军声、吴声持续不断。 当日下午沈阳市公安局《为了人民的利

益》反诈宣传系列文艺演出走进欧亚沈阳联营,与FM99.3、沈阳市星光语言艺术学校的50余名小朋友同台互动演出《大手拉小手,反诈知多少》,以寓教于乐的形式向现场观众普及反诈知识。公安民警们还表演了自编集体舞《出征》,整齐划一的动作、刚柔并济的舞姿,还有坚定的目光中流露出的保护人民利益的真挚感情,震撼着观众的内心。小朋友的表演更是可爱又认真,歌舞、诗朗诵等节目萌化了观众的心,大家纷纷用手机拍下精彩难忘的瞬间。公安民警穿上警察形象的大头娃娃,为台下观众发放反诈知识手册,起到了非常好的宣传效果。中场休息的时候也不冷场,联营员工表演的健身操快闪,充分展现了联营员工的热情、自信和活力。

通过不断推陈出新的体验式消费活动的打造,欧亚沈阳联营人气更旺、活力更足,联营已成为沈阳百姓的消夏好去处。随着政府消费券热度的持续发酵,消费者购物热情持续高涨。年中庆活动,欧亚沈阳联营累计实现销售5962.8万元,圆满完成上半年收官大促销售目标。

"助商扶商 年中大促 放肆狂欢"

### 双辽欧亚开展 宠粉直播活动

本报讯 (双辽欧亚 综合业务部)6 月25日,双辽欧亚购物中心开展"助商扶商 年中大促 放肆狂欢"宠粉直播活动,线上线下齐发力,实现线上到线下的引流。此次直播历时2小时,点赞数量22.6万次,交易次数791笔,销售额达3.3万元,有效地拉动了销售业绩的增长,同时对年中庆活动起到更好地宣传工作。

下图: 在双辽欧亚助商扶商宠粉直播活动中, 员工在镜头前推介商品。 石慧 摄



#### 培塑发展动能 厚植差异优势

## 欧亚卖场正式启动"欧亚金街"打造工程

本报讯 (欧亚卖场 王洪)为打造全国首 屈一指的高端珠宝首饰集合店,全面满足广大 消费者对珠宝首饰的品鉴、体验、选购、保养等一站式消费需求,按照欧亚卖场战略规划,黄金珠宝商场近期全面启动"欧亚金街"升级打造。 经过多年的积蓄发展,欧亚卖场经营黄金

珠宝的品牌性、知名度和影响力已蜚声业界,不仅汇聚了周大福、周生生、老凤祥等一大批 国内外知名品牌,更通过成功升级引进迪奥、 娇韵诗等国际知名妆品实现妆品与珠宝品牌规 模集群和客流叠加聚变,行业影响力直线上升。 为更好满足广大消费者对美好生活需求,提升 欧亚卖场黄金珠宝业态国内外知名度和影响力,塑造与同行业界竞争的核心力,经过近一年多的考察、调研、洽谈、规划等前期准备,按照欧亚卖场发展战略和整体规划,黄金珠宝于近期在东海大街贯穿1号门至8号门附近区域启动"欧亚金街"打造工程,立足东北面向世界,

打散原有动线布局,重新规划落位品牌,不仅既有周大福、周生生、六福、老凤祥等主力品牌会以全新形象豪气登场,更有周大幅旗下钻石品牌钻石屋、周生生旗下钻石品牌PROMESSA、高端钻石品牌克徕帝强势入驻,强大的品牌阵容、琳琅满目的珠宝饰品、时尚潮流的装饰场景,将为广大消费者呈现将独具特色的视觉及购物体验,更成为引领业界发展的新坐标。

施工调整预计将进行到今年10月份。届时,汇聚众多顶级珠宝品牌的"欧亚金街"将耀世而来,于黄金十月璀璨登场,以顶级奢华回馈消费者。

## 欧亚长青城成功举办辽沈地区"第八届高招咨询

本报讯(欧亚沈阳联营 印祥熙)随着 2022年辽宁考生高考分数的新鲜出炉,决定 考生能否圆梦理想大学和心仪专业的"志愿填报"成为考生家庭关心的头等大事,也是当下社会关注的热点问题。为满足我省广大考生对高考志愿填报、高校专业学科选择、权威招生信息咨询的需求,一站式解决招生、报考难题,6月24日,由辽宁省教育周报、数学周报、北方图书城联合主办的辽沈地区"第八届高招咨询会"在欧亚长青城3楼"长青大客厅"隆重举办。复旦大学、同济大学、南开大学、四川大学、北京理工大学、武汉大学、中南大学、辽宁大学等来自全国各地的百余所院校及部分留学服务中心、志愿填报指导等机构主动报名参会。

8时许,各高校工作人员陆续进场准备, 欧亚长青城员工积极配合。9时整全省各地 的考生和家长蜂拥而至,顿时咨询会现场人山人海。今年是高招新政实施的第二年,在咨询会现场,各批次高校权威发布2022年度招生资讯的同时,就高招新政下的报考问题为考生和家长详细解疑答惑,分享志愿填报方略,指导考生家庭"慧填志愿"。教育周报官方视频号同步开启"专家志愿填报咨询"、"高招会直播"等活动,进一步扩大了宣传、咨询范围。

此次高招咨询会的成功举办,充分展现了欧亚长青城承办和接待大型活动的能力,扩大了欧亚长青城在辽沈地区的知名度和影响力,提升了广大消费者对长青城的认可度和信任度,带旺了长青城各餐饮、娱乐品牌,大幅提升了零售业态的销售,树立了良好的企业形象,通过本次活动的成功举办,实现了欧亚长青城人气、口碑双丰收。



辽沈地区"第八届高招咨询会"现场人气火爆。

霍丽娜 摄

#### 欧亚商都家用电器商场 成功开展年中庆系列活动

本报讯 (欧亚商都 陈娜)在长春百姓的期盼中,欧亚商都年中庆拉开序幕。欧亚商都家用电器商场全员勠力同心、善作善成,实现销售近2千万元,圆满完成了系列活动,实现了既定的任务目标。

活动前期,家用电器商场利用自媒体、视频号,拍摄年中庆视频,助力引流,发酵传播;积极与科沃斯品牌公司进行深度沟通,洽谈抖音直播,公司出资在抖音平台上充流量,直播点设立在欧亚商都,扩大影响力,销售12.1万元;网红产品添可洗地机与线上同价,推出新品预售,销售10.8万元;卡萨帝衣物护理机、衣物护理柜与异业合作,利用空气洗传播产品口碑,现场为顾客清洗保养,深度体验产品,有效进行资源共享,通过添加高端顾客微信,获得精准用户拓展销售,销售6台8万余元。

活动期间,家用电器商场组织员工积极加强会员维护和品牌维护,开展老用户上门回访、免费清洗等活动;组织重点品牌跨品类套购异业联盟、品鉴会会员互动、品牌网红单品推广等增值服务促进销售。

与欧亚商都客户关系部联合举办超V客户尊享会员礼金活动,带动销售5.7万元,重点品牌开展会员邀约8场,现场演示高端洗烘机蓝氧防串色、干衣机的蒸汽免熨、讲解空间站的干洗护理、体验5分钟祛味等活动,深挖顾客购买潜力,邀约到店客人92人,达成销售18.6万元。

#### 欧亚春城年中庆活动 精彩"竞拍"引热潮

本报讯 (欧亚春城 孙某)在欧亚商业连锁总部的大力推进下,本次年中庆,欧亚春城购物中心举办了多场营销活动,受到绿园区广大消费者的喜爱,尤其是6月20日至23日举办的为期四天的竞拍活动,吸引了大批顾客前来参与。

第一天竞拍的是美的小家电组合,在主持人幽默诙谐的语言带动下,参与度非常高,不到半个小时,就拍卖出15种商品,电视中常出现的那种拍卖场景出现在自己身边,喊价的顾客喊得过瘾,并能够不被价格束缚,收获真正的实惠,惊喜连连。

第二天竞拍的是可爱童装炫酷运动等 18 款商品,吸引了众多宝妈宝爸的到来,他们表示这样的购物,能够轻松的体验到活动的乐趣。

第三天竞拍商品是夏凉被和黄金小手链等22款精品,这些正是当季顾客消费重点的商品,惊喜的价格,精致的商品,让顾客现场不停地举手竞拍,拍手叫好。

第四天,竞拍商品除了几十种超市商品外,更增加了功能品类的优惠,伟大航路烤鱼等盛夏美食和欧亚广场体育娱乐套券等,成为最后一场"收官"竞拍商品。主持人是欧亚春城购物中心综合部李傧部长,他在现场与顾客充分互动,妙趣横生,场面欢乐热闹,成为了年中庆第二阶段又一精彩场面。

#### 欧亚商业连锁辽源区召开 7·16家电内购会全员誓师大会

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏)7月9日7时,辽源欧亚购物中心一楼中央天井锣鼓喧天、呐喊声声,辽源欧亚V粉节暨欧亚集团7·16家电内购会辽源区全员誓师大会隆重召开,辽源大区领班子、管理干部、全体员工参会。

会上,欧亚商业连锁辽源区副总经理于明芝受欧亚商业连锁辽源区总经理王延委派宣读了辽源大区7.16家电内购会方案,企划部分享了V粉节活动内容,各部门进行誓师发言,并由家电商场经理向全体员工进行了家电内购会活动内容的详细宣讲。

最后,王总带领班子向各部门下发了活动任务军令 状并发表重要讲话。王总要求全:全员要本着大区工作 一盘棋的思想,高度重视本次家电内购会活动,各部门 要将任务落实到人头,做到全员参与、全员促销。同时 要做到人人知晓活动细节,并准确宣传家电活动卖点, 不间断的通过电话、微信、自媒体联系、发送活动讯 息,做好全员全程宣传。

#### 松原欧亚购物中心组织召开 7·16家电内购会誓师动员大会

本报讯 (松原欧亚 齐孝雨)7月9日8时,松原欧亚购物中心组织召开松原区7·16集团家电内购会誓师动员大会。

醒目的横幅、耀眼的海报吹响了家电"7·16内购会"活动的号角,动员大会在一曲活力四射的舞蹈《少年》中拉开帷幕。首先,松原欧亚购物中心副总经理姜丽岩宣读了《松原欧亚7·16家电内购会竞赛方案》,各部门与欧亚商业连锁松原欧亚购物中心总经理郑伟签署军令状。郑总就本次家电内购会发出总动员,鼓励全体员工鼓足干劲,以强大的销售力度,配合新型营销活动,用口碑宣传扩大市场影响力,并将通过更多优惠政策激励广大员工销售的热情。

随后,松原创维办事处经理吴明成、海信全品松原区经理衣北光分别就为本次内购会的优惠力度和激励政策做了动员,其中包含了多款惊爆价机型,以及丰厚的带单奖励,确保本次内购会的任务顺利达成。西门子厨电经理常亮,则以现场问答、现金奖励形式做了品牌活动宣讲,并将本次动员大会带入高潮,现场激情澎湃,一片欢腾!

最后,松原欧亚购物中心副总经理董洪涛宣布了《松原欧亚购物中心年中庆销售评比表彰决定》。面对即将到来的7·16家电内购会,松原欧亚全体员工一定全力以赴,力争取得本次内购会的全面胜利!

# 欧亚集团第三届爱企敬业基金 百名优胜个人奖励名里

(按姓氏笔画为序)

### 一、特别优胜个人(30名)

欧亚商业连锁四平大区

欧亚商业连锁辽源大区

欧亚卖场经理办

王 博 欧亚宾场百货食品商场

**亚羽**丹 长春欧亚商都顾客美系部

王杰超 长春欧亚商都市场部

松原欧亚购物中心家电商场 王星霖

欧亚万豪购物中心超市 付儘管

衆 跉 欧亚汇集褶商部

欧亚商业连锁全质采购招标部 刘晓宇

欧亚宾场百货食品商场 

自山欧亚购物中心维修班 国起艇

欧亚卖场财务部

通化欧亚购物中心三楼商场

欧亚卖场智能化办公室 辉 촣

李蕴慧 欧亚卖场业务管理部

欧亚超市连锁净月一店

梅河欧亚购物中心精品商场 静

欧亚商业连锁自城大区

欧亚商业连锁绿园广场大区

欧亚卖场企业管理部 周宛嫺

鄭晓波 长春欧亚商都工程部 胡国华 长春欧亚商都三楼商场

闻志斌 欧亚宾场人力资源部

徐艳萍 欧亚商业连锁汽开朝阳大区

高春玲 吉林欧亚商都

唐玲玲 农安欧亚购物中心

黄俭波 长春欧亚商都城市超市

常 伟 海南儋州置业有限公司

谭宏燕 长春欧亚商都财务部

### 二、优胜个人(90名)

丁金玲 超市营销总部生鲜事业部

王 県 欧亚商业连锁营销中心

亞 纯 欧亚长新购物中心超市

王 琱 北京欧亚阳光商超

王 茁 欧亚卖场超市二店

王 玲 欧亚商业连锁包头大区九星超市

王 峥 欧亚汇集第二超组

王 颍 欧亚商业连锁生鲜事业部

王 毅 长春欧亚商都营业部

王大鹏 欧亚商业连锁通化大区二道江连锁超市

王芳芳 欧亚超市连锁世纪广场店

王韶顺 吉林欧亚商都综合体保卫部

王忠伟 欧亚超市连锁钜城店



2021年,广大欧亚员工在推进企 业提质增效、高质量发展中,爱岗敬 业、奋发有为,汇聚起持续奋斗的干 劲和力量。2022年上半年、吉林新冠 肺炎疫情突袭,众多员工坚守岗位。 奋战一线, 舍"小家"为"大家", 夜 以继日超负荷完成商品保供任务、再 次展现了"欧亚铁军"风采。

为大力弘扬欧亚集团企业精神。 激发员工敬业奉献、争先创优的积极 性, 在平凡岗位上做出不平凡的业 绩,在常态化疫情防控和持续推进企 业高质量发展中展现新作为,欧亚集 团爱企敬业基金理事会决定, 第三届 爱企敬业基金评选本年度百名优胜介 人,予以表彰嘉奖。

2022年7月

王金盼 欧亚卖场业务部

欧亚超市连锁前进店

王美月 欧亚卖场女装商场

王海滨 欧亚商业连锁包头大区百货公司

卢子俭 自山欧亚购物中心安保部

史春茹 欧亚沈阳联营超市

付 超 欧亚宾场审计部

自丛赫 长春欧亚商都市场部

昌 彤 欧亚超市连锁普阻店

低歌婷 欧亚卖场男装商场

刘 宇 欧亚集团业务处

刘跃然 欧亚卖场经理办

间立扬 欧亚超市连锁超市商品部

**间国光** 长春万豪信息科技有限公司

美少羽 长春欧亚商都保卫部

孙 曾 欧亚实场招商部

孙 颖 长春欧亚商都精品商场

孙石林 珲春欧亚延百购物中心后勤保障部

孙成字 欧亚卖场家装商场

苏东汉 欧亚宾场百货食品商场

杜 伟 欧亚汇集保卫部

李 飏 长春欧亚商都欧亚益民超市

李 鑫 欧亚三环购物中心企划部

李名字 沈阳长青生活广场

李忠华 欧亚超市连锁柳影路店

李京娟 自山欧亚购物中心超市

长春欧亚商都城市超市

通辽欧亚购物中心

吉林欧亚商都综合体超市

欧亚郑百大楼二三楼卖场

欧亚沈阳联营保卫部 欧亚车百超市

长春欧亚商都业务部

欧亚郑百大楼一楼实场 何丽娟

欧亚商业连锁通化大区超市

欧亚宾场精品服饰商场

西宁大十字百货商店有限公司大百店

吉林欧亚商都解放店超市

欧亚宾场百货食品商场

欧亚卖场策划部

欧亚宾场物业部

欧亚卖场人力资源部 欧亚物流园后勤保障部

鸟兰浩特欧亚购物中心食品商场

张长春 欧亚实场停车场管理部

长春欧亚商都城市超市 张宏洋

长春欧亚商都物业部 张春山

欧亚卖场企业管理部

陈彦羽 欧亚商业连锁四平大区九州欧亚购物中心

长春欧亚商都办公室 陈爱军

济南欧亚大观园企划部 涛

长春欧亚商都超市总部

欧亚商业连锁辽源大区

郑爱民 欧亚海南区

郑清海 长春欧亚商都五楼商场

赵 微 欧亚超市连锁天富路店

赵永昌 山西欧亚神龙湾财务部票务中心

高 野 欧亚超市连锁东盛店

高 敏 济南欧亚大观园综合办

高海波 梅河欧亚购物中心后勤保障部

郭 丹 长春欧亚商都城市超市

黄晓萍 西宁大十字百货商店有限公司大众店

曹 卫 欧亚超市连锁物流配送部

曹 禄 欧亚超市连锁迎宾店

曹国微 长春欧亚商都企划部

崔彩云 欧亚新生活购物广场V-go超市

崔淑英 欧亚商业连锁四平大区

寇 爽 欧亚超市连锁自由大路店

隋 欢 欧亚卖场企业管理部

程丽娜 自城欧亚购物中心综合部

斯 源 长春欧亚商都欧亚益民、欧亚新发物业部

蒲 葵 长春欧亚商都珠宝商场

雷 雷 欧亚宾场财务部

谭凤龙 欧亚卖场物业部 颜国军 欧亚集团安保基建行管处

欧亚商业连锁松原大区铁余超市 潘高岩

麓舒月 欧亚超市连锁居然店

## 欧亚卖场召开"同心向党 保供担当"青年党团员座谈会

本报讯 (欧亚卖场 张萍) 为庆祝建 党 101 周年,强化欧亚卖场党建示范引领, 加快青年员工成长成才,6月28日下午,欧 亚卖场举办"同心向党 保供担当"青年党

本次座谈采取"世界咖啡"会议形式召 开,围绕"年轻人希望企业提供什么样的发 展平台?"、"作为奋进向上的年轻人,我想 怎么做?"两个主题展开,青年员工进入各

图片新闻

自小组进行讨论,并以思维导图、图片、海 报等形式展示讨论成果。青年员工积极踊 跃, 主动发言, 站位高远, 立足实践, 侃侃 而谈,从对"做内行、在现场、敢担当"的 深刻领会到对实践思悟的收获心得, 从企业 未来发展需求到自身观念能力的全面升级, 等等,每位青年员工都针对命题展开了热烈 讨论, 轻松愉悦的氛围让青年员工在一轮轮 头脑风暴中碰撞出思维的火花, 尤其是谈到

(双辽欧亚 石慧)

7月6日至7日,吉林欧 亚商都综合体收银部联合财 务部出纳室对四楼户外运动

商场进行自收银收款面对面

培训。10个品牌参加了培训

活动。本次培训分两场进行, 每场培训大约60分钟。培训

过程中品牌店长、导购员提

出的各种收款问题,收银副

柜长及出纳柜长分别给予了

耐心讲解,同时,也分享了自

营收银员日常收款的常见问

(吉林欧亚商都 刘琳琳)

题以及解决办法。

尺,安装以及售后服务更是支撑我们品牌成

为一线的重要支撑,作为导购不仅要参与前

期的销售, 更要跟进好后续的送货安装等,

TATA一系列的服务,点滴的积累让我们品

牌在本次年中庆前三天突破240万销售额!

年中庆每天综合排名TATA都是榜上有名!

7月1日6时,双辽欧亚购物中心开展庆七一"乘风破浪 欧亚之星"

第七届员工趣味运动会活动,同时表彰年中庆活动期间完成销售任务较

好的部门及"促销状元"。运动会现场欢声笑语,激发了员工们的热情,管

理者与员工们享受了趣味游戏的快感和乐趣,展现了团队积极进取、蓬勃

本轮疫情期间的收获分享更是掀起了本次活 动新一轮高潮, 员工们用淳朴的语言和真挚 的情感将他们在疫情期间不畏艰险、冲锋在 前的抗疫感人故事及企业在疫情期间对员工 的关怀关爱娓娓道来,引起了参会人员共 鸣。大家纷纷表示,此次抗疫经历是人生宝 贵财富,在珍藏铭记同时转化对接到今后工 作中,作出更大贡献。

在讨论结束后, 欧亚卖场党委副书记韩

卓言对大家在此次活动中的现场表现和团队 沟通协作能力给予充分肯定,同时提出新的 期望,希望青年员工学思践悟,在思想、觉 悟、行动中知行合一, 言行合一,

本届青年党团员座谈会的成功举办,体 现了欧亚卖场党委和团委一直以来对青年员 工发展的高度重视和殷切期望,未来,将立 足于青年员工学习成长和企业发展实际,为 青年员工发展搭台助力。

经过阳光的普照,经过风雨的洗礼,不断地在领

导哺育下,努力成长为企业的参天大树。坚持守

正创新,保持蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气, 心中追赶阳光,在危机艰难时刻,我们要成为冲

在欧亚卖场这个广阔的舞台,作为企业青年

管理人员,我们必须要牢记做内行、在现场、

敢担当的企业文化,善于在事上练,多经事、

多干事、能扛事、善成事,做一个不怕吃苦,敢

培养了我们的才气,锻炼了我们的勇气,提升

了我们的士气,展现了我们的朝气,我们也始

终不忘初心,牢记使命,肩负企业的厚望与寄

托,为企业的发展注入新的能量,让我们的企

(欧亚卖场 伍秋婷)

感谢企业给予青年人的平台,感恩企业

青春因磨砺而出彩,人生因奋斗而升华。

青年成就梦想

得出来、顶的上去的青年力量。

2022年是充满挑战的一年,更是充满无 限可能的一年。这次突如其来的疫情影响下, 我们经历了寸步难行的艰难挑战,听闻过无 数无私奉献的感人事迹,更是深切地感受到 了企业在困难时期对我们雪中送炭的温暖。

从白雪皑皑的冬季到绿意盎然的夏季, 我们听说了国内商业体系的陨落,也见证了 欧亚卖场在市场大环境负重前行下,对企业 员工的温暖关怀。

我们与企业不离不弃,更愿意与企业一 起并肩作战。此次疫情艰难时刻,新时代的欧 亚卖场青年涌动青春力量,主动请缨,大家不 怕苦不怕累,战胜风险挑战,想尽一切办法, "以企为家,舍小家顾大家",疫情下的住店坚 守与深入这个城市大街小巷的物资配是他们

"十年树木,百年树人"。青年人像一棵棵茁

### 一份收获

业如大树般茁壮成长,枝繁叶茂。

于吃亏的人。

瓶消毒液,去污除尘除菌三合一,一次搞定。 她听完我的介绍还是有些犹豫。我接着说,我 可以把店里的演示机带来让你用几天, 你感觉 一下,如果喜欢,好用你在购买,她听完很震 惊,说:可以么?你不怕我不还给你,我说, 我相信你。就这样, 她在亲自体验两天之后联 系我,买了一台X8洗地机。

在销售服务过程中, 我们不仅要把事情想 得全面些, 更要对顾客有充分的信任, 当她觉 得你非常信任她的时候, 她会在心底默默地、 不知不觉地认可你,相信你,从而达到我们想 要的收获,这就是一份信任,一份收获!

(欧亚商都 赵碌碌)

青春承载使命

初心的最好诠释。

壮成长的小松树,在企业这片土地肥沃的平台,

一份信任 随着时代的发展和进步, 现在的营销策 论和营销手段越来越多样化,作为销售人员 的我们已经清醒的认识到, 在商品同质化的 今天, 要想在销售方面占有一席之地, 除了 服务差异,为消费者着想之外,还要对她们

有一份发自内心的信任!

有这样一件事,给我印象深刻。近日,我 在电话回访的时候, 和顾客交谈中, 我提到了 现在非常人性化的一个好帮手——X8洗地机, 可以解决生活中很多难题, 干湿垃圾、顽固污 渍通通搞定, 洁净水循环、滚刷无需手洗, 脚 踏开启清洁功能,解放双手。像洗完澡的浴室, 地上洒的咖啡,饮料等一吸即可干净,还带一

计参加了助力送礼,和返现活动,记得当时 可以多退少补,李姐最终没有顾虑交款参加 活动, 走的时候心满意足和我说, 自己没少 差几千块钱就可以领取助力送心心念念要买 省钱! 当时还想还好没放弃任何一个客户, 的破壁机, 小情侣的风格都是极简的轻奢 都通知到位,哪怕没动工,哪怕还没交意向 风,基本主材也都选差不多了,看她家效果 图之后,推荐增加TATA护墙板电视背景 金,像这种大型优惠活动都有可能消费交

款!

只要努力 总有一点可以打动客户

而我也可以很骄傲的说出三天累计个人38 记得伟峰东域李姐工期还没动工,通知

抢了预存5000元抵5500元的优惠,由于可 以提前享受返现优惠活动,直接交预付款 10万余元,之前顾虑是不是精尺,担心复

一个女性意向客户,由于工作性质白天 没空来展位,告知年中庆活动前三天营业到 晚八点,她开心地带着男友选购,参加完优 惠活动,他们两人不太懂装修建材,咨询比 如地砖、衣柜等哪些属于和TATA一样对等 一线品牌,又推荐了相应的建材品牌,同样 在各个推荐的建材品牌——选购了产品,累

墙,以增加装修档次、提高客厅层次感,并 且给她们看了类似装修风格的装修效果图, 顾客感觉很满意,最终增加背景墙方案,开 心的领取了破壁机。后来回到家后,微信里 不断给我们发来感谢的话语。 整个年中庆前三天, TATA 员工基本上

是没有时间吃午餐,展位像我这样工作6年 以上员工还有好多,像姜立志,李桂婷,李 政燃等, TATA 现在这些业绩离不开每个员 工的付出,我们都是累并快乐着,更一直拼 搏着, 我们相信, 只要努力, 总有一点是可 以打动客户!

(欧亚卖场TATA木门 褚文妮)

## 活动启动前几天,欧亚TATA品牌的每

气。盼望着、盼望着,欧亚卖场年中庆活动

作为欧亚销售人员,最盼望的就是人

向上的精神。

名员工都会对之前所有订单客户,和意向客 户进行电话通知, 我们会在每次活动提前学 习掌握好商场的活动方案,要知道先吃透方 案,学会帮顾客省钱,是销售成单的第一 步,本次的家装的预存活动就是我们打开和 顾客邀约参加活动的第一个有力武器, 以及 随后的返现和逐级赠送活动活动详情等; 随 后就是细致的专业的产品知识和专业的设计 方案,好的产品卖点优点要讲解到位,根据 顾客的需求选择适合顾客的产品和方案, 千 万不要为了卖货而卖货,真诚永远是最打动 顾客,站在顾客的角度是我们的另一个服务 宗旨; 前期的沟通讲解, 报价等其实在家装 行业里只能算是服务的开始,团队后续的量

书名:《LAUNCH首发》系列 MOOK

MOOK,可以让我们以商业为视角理解生活

方式的崭新可能,从生活方式出发捕捉商业

趋势下微小而重要的信号,非常适合我们从

事商业的每一位同事阅读,也是编辑部重磅

送到个性化定制,从成分党到评测社群,以

及透明供应链等进行了全面探析,多维度

解读了科学品牌,探索技术与未来的可能

性。《首发02:美术馆时代》则抛出"美术馆

时代"这一新商业观念,全面揭示了代表美

术馆特有的艺术IP和体验,已经从文化、

商业等各个角度成为生活的底层色彩。《小

兴趣商业》是首发MOOK的第3册,文中

"小兴趣"是数字时代年轻人生活方式的集

中呈现,揭示了"小兴趣"玩家则是当代消

费主义践行者的代表。《首发04:数字市

井》通过对数字时代下新市井生活的观察,

其中《首发01:科学品牌》从大数据推

AUNCH

(共四册)

作者: 场景实验室

学术顾问: 吴声 李翔

主编: 吴伯凡

这是一 套具有独特

魅力的杂志

书(MOOK),

"LAUNCH

首发"的本质

是新商业观

念的首发。阅

读本套

推荐的一套MOOK。

尺后有差价, TATA给出方案是, 测量过后

如周末市集、都市露营、"餐饮+小酒馆"、 多抓鱼商店等,分析其背后的商业模式、商 业机会及其社会文化的影响,对数字市井 的商业前景和发展趋势做出预测。

书名:《营销笔记》 作者: 小马宋

这是一本开始 阅读就停不下来的 营销书,读过之后 会有恍然大悟的感 觉。举几个"原来如 此"的例子:原来做 营销并不一定需要 花很多钱,你自己 就有许多免费的广

告传播资源;原来 生日蛋糕的本质并

不是蛋糕,而是过生日的道具……书中还 讲述了元气森林、小罐茶、江小白、戴森等 品牌的营销实践和幕后故事,让营销回归 常识——去理解真实的消费者并给他们创 造价值。战略营销专家小马宋凭借20年营 销经验,用大量成功案例,将营销中常见的 产品设计、定价策略等问题做出详尽阐述, 并给出了行之有效的指导方法。

书名:《财务管理的本质:应对复杂

企业管理的核心之 只是对资金的合理 的思考与多年财务



经典营销理论的中国实践

商业环境的财务管理方法论》 作者: 吴建斌

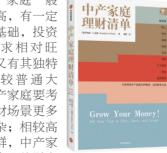
资金是企业的 血脉,资金管理是 一。财务管理,不 运用和配置, 更是 新价值的创造。作 者结合对财务工作



管理经验,提出了应对复杂商业环境的一 套经过实践检验的财务管理方法论,即作 者的财务战略观。他认为财务要以价值创 造为驱动力,以战略管理为手段,以数字 革命为赋能, 从视野、抓手、组织、技 术、赋能、运作与结果七个方面做好财务 管控与价值创造,推动企业实现有质量且 可持续的发展。

> 书名:《中产家庭理财清单》 作者: [美] 乔纳森·D·庞德 翻译: 雷静

中产家庭一般 收入较高,有一定 的财富基础,投资 理财需求相对旺 盛,但又有其独特 性。相较普通大 众,中产家庭要考 虑的理财场景更多 也更复杂;相较高 净值人群,中产家 庭没有专业的财富



管理团队来帮其打理, 且可选的金融产品 也有一定局限性。这本书从财富观、收 人、债务、储蓄、投资、买房、消费、个 人税务、保险、退休规划10个与中产家 庭理财最相关的领域, 选取其中常见的理 财场景,给出解决方案。可以帮助中产家 庭从零开始守护财富, 迈向财务自由。

> 书名:《日本的细节2》 作者: 卢尤

厕所里住着哪位"厕神"? 何为"菠 薐草文化"? 从"一汁一菜"到"御驰 走",食物是如何蜕变的?"小生大养"的

孕育理念透出怎样的自然摄理哲学? …… 当我们了解一个国家, 想象国民生活时, 其中的困难不在于文化的解读, 而是一个



图,还原岛国的100个细节,带你重新认 识日本,看"雅、静、勇、礼"如何贯穿 日本的方方面面。

> 书名:《国家行动》 作者: 程琳

这是一部反 映公安战线生活 的长篇小说,彰 显了国家利刃的 出鞘气势和决 心。书中益州市 盘踞着涉黑犯罪 组织——刘唐和 刘元兄弟,他们 利用各种非法手



段,笼络了一批 鞍前马后的马仔和保护伞, 在当地手眼通 天,构建了一个水泼不进的关系网。刘元 曾指使人当街枪杀百姓, 刘唐的商业帝国 也是非法运作, 当地市局多次组织警力追 击行动,都因打草惊蛇铩羽而归。公安部 抽调各地警界精英来到益州, 开始了抽丝 剥茧的秘密调查, 历时7个月, 从小喽啰 到大老虎, 涉案近百人, 终将该涉黑组织 一网打尽,保卫了一方平安,赢得了人民 的广泛赞誉。

#### 乌兰欧亚荣任兴安盟 "总商会执委单位"

本报讯 (乌兰欧亚 塔娜)6月24日上午, 兴安盟工商业联合会(总商会)第五次代表大会在 兴安盟行政公署召开。盟委四大班子领导高度重视 悉数参加, 欧亚商业连锁乌兰浩特欧亚购物中心总 经理张哲银参会。

会上,乌兰浩特欧亚凭借优秀的发展态势和良 好的企业形象,经过现场与会代表一致同意,乌兰 浩特欧亚总经理张哲银当选为兴安盟工商联总商会 执委,乌兰浩特欧亚购物中心荣任兴安盟"总商会 执委单位"。

此次荣获兴安盟总商会执委单位,对于乌兰欧 亚既是荣誉, 也是鞭策。未来, 乌兰欧亚将再接再 厉,在商业领域更好的发挥示范引领作用,发挥欧 亚精神,奋力谱写新时代新篇章,以优异的成绩迎 接党的二十大胜利召开。

#### 四平欧亚购物中心开展 岗位技能、服务礼仪提升培训

本报讯 (四平欧亚 综合部)7月4日,四平 欧亚购物中心为树立企业良好形象,全面提升员工 服务礼仪水平,激发员工服务热情,特开展"岗位 技能、服务礼仪提升培训"活动,包括对收银员岗 位技能、四防安全知识、服务礼仪提升、业务管理 制度等培训。通过培训学习,加深了员工对岗位技 能的掌握, 让员工对各方面业务知识有了进一步的 认识和掌握。

### 盛世中华

一轮红日耀东方,

黎明破晓万丈光,

阴霾散尽换晴日,

山河溢彩民安康。 一面红旗绣沧桑,

推倒三山固大江, 巨龙雄起惊世界, 盛世中华铸兴邦。

(欧亚商都 张艳丽)

### 做人 做事

人生的转折是工作态度, 工作是治愈一切最好的良药, 每一件细节,每一项工作, 要认真对待,持续的改善, 才有可能成为跟别人不同的人, 端正职业态度,不荒废自己人生。 不要在有钱的时候瞧不起人, 不要在没钱的时候看轻了自己。 不管有钱没钱,不管是富是贫, 低调一点,善良一点。 曾经帮过你的人放心里, 陪伴你的人,不要抛弃。

(欧亚商都 孙厚刚)

#### 激荡青春正能量

什么是正能量? 在我看来, 能让你积极有活力 的,就是正能量。

一个阳光般和暖的微笑,就能映照出一天彩虹 一样的心情, 正能量其实很简单, 无处不在。简而 言之,能让你激动并振奋的,那就是你所需要的正 能量! 这种本是精神层面的东西如今也慢慢的实 化起来,科学研究表明,快乐的时候能分泌促进新 陈代谢的物质,正能量能有助于我们的健康。诚 然, 乐观开朗本来就是健康的一部分, 有一个充满 正能量的积极向上的态度, 总是有益无害的。

我们需要正能量,给自己充满正能量,给社会 传递正能量!如何找寻正能量呢?也许我们可以从 他人身上获得,但是整日靠他人接济的正能量又何 能缓解现代都市的压力?况且,从生物学角度来 说,能量在传递过程中会不断损耗。自己动手,丰 衣足食。事实上正能量也正是这样藏匿于我们的眼 皮底下: 也许就溶在一杯咖啡里面, 也许就隐于一 行优雅的诗句里,也许就呆呆地在每个慵懒闲适的 恰到好处的午后等着我们。不同于真正意义上的能 量,正能量并非与什么东西是此消彼长的关系,所 以只要我们想就可以创造出无止境的正能量, 从别 人出汲取,不如自己创造。

如果不能适应它,那就尝试去改变它吧。培根 说:如果你有一份快乐,你将它告诉别人,那么你 将拥有双份的快乐。所以,不要吝啬你的正能量, 将他释放出去, 你将拥有更多的正能量, 所以从今 天起,给上司一个微笑,给你的老师一份赞许,赠 你父母一个拥抱,慢慢的,也许你就会发现,你和 你的周围充满了正能量。如果每个人都如此的去 做,正能量就将会像太阳一样散射出去,也许我们 再看到路边无助的老人, 寒夜里啼哭的幼崽, 我们 就都会伸出一只手。这样乌托邦式的世界将会是何 等的有意义,有快乐?

一个充满正能量的世界! 阳光温热, 岁月静 好,我有一所房子,面朝正能量,春暖花开。

(欧亚汇集 王天舒)