



2022年9月
15
星期四
农历壬寅年八月二十八日秋分

欧亚商都喜获全国百货零售业“2022商场导购服务十佳案例”荣誉

本报讯（欧亚商都 陈爱军 王毅）8月24日至26日，第十九届中国百货零售业高峰论坛在南京召开。作为中国百货商业协会副会长单位，欧亚集团副总经理，欧亚商都党委书记、总经理周伟应邀率营运团队出席会议。本届高峰论坛重点围绕零售企业转型发展策略、聚焦核心价值、盘活存量路径、提升数字化能力等方面展开。

在主题《导购——新价值、新增长》中国导购创新论坛上，中国百货商业协会、中国轻纺烟草工会共同宣布，欧亚商都“打造共青服务、创造共生力”荣获全国百货零售业“2022商场导购服务十佳案例”荣誉，欧亚商都“品牌维护和会员维护”双轮驱动战略荣获全国百货零售业“2022商场导购服务优秀案例”荣誉。

到欧亚新发视察指导 吉林省委副书记景俊海

本报讯（欧亚益民 崔花）9月5日，吉林省委副书记景俊海到欧亚新发就疫情防控、市场供应等情况进行走访视察，欧亚新发总经理黄宏陪同，并详细介绍了本轮疫情防控、商品供应、稳定物价等工作的开展和落实情况。

在营运现场，景俊海书记与购物顾客、商铺店家进行深入交流，详细询问了近期市场供应和价格变动情况，对欧亚集团主动履行社会责任，扎实做好公共安全管理，筑牢疫情防线给予了肯定。景俊海书记强调，要深入贯彻习近平总书记关于高效统筹疫情防控和经济社会发展的重要讲话精神，始终坚持人民至上、生命至上，持续提升防控科学化、精准化水平，最大限度减少疫情对生产生活影响，坚决做到疫情要防住、经济要稳住、发展要安全。

欧亚新发将继续做好“保供稳价”工作，在确保人民群众生活物资的正常供应的同时，做好常态化疫情防控，确保商场入口一人一码，加大防疫消毒消杀力度，明确责任落实到人，齐抓共管，确保疫情防控、四防安全，经营管理稳步推进，履行好企业的社会责任。

松原市委书记李晓杰到松原欧亚购物中心调研

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）9月8日16时，松原市委书记李晓杰、松原市副市长刘铁铮等领导莅临松原欧亚购物中心，就疫情防控、民生商品及价格、消防、安全生产工作等进行调研指导。松原欧亚购物中心总经理郑伟陪同。

当天，郑伟详细汇报了松原欧亚疫情防控工作的落实情况，包括加大对安全生产工作的资金投入，对即将失效的灭火器全部进行了更换等。随后，李晓杰书记来到超市，对超市充足的货源、商品的质量、合理的价格表示非常满意。李晓杰指出，一定要加强科学防控，在保证稳定经济的同时也要保证工作人员健康，安全工作要时刻警钟长鸣，同时嘱咐所有在岗员工要做好个人防护。最后，李书记再次对松原欧亚能在面临疫情时，扛起责任、经受考验，既有责任担当之勇、又有科学防控之智的举措给予肯定，并对企业发展提出了殷切希望。

松原欧亚将以此为契机，继续积极响应政府号召，保障市场供应，维护价格稳定；继续加强疫情防控工作，不畏困难，砥砺前行。

白城市市长杨大勇到白城欧亚购物中心调研

本报讯（白城欧亚 综合部）9月3日上午，白城市市长杨大勇及市委各相关部门领导莅临白城欧亚购物中心进行节前工作调研。杨大勇市长重点关注常态化疫情防控、安全生产和节前供应情况，现场询问了卖场人员核酸检测、店内消杀、人员防护、消费者入店次序等工作的开展情况，白城欧亚总经理王铭力陪同。

当天，在听取王铭力汇报后，杨大勇市长对白城欧亚疫情防控严抓、安全生产严管、市场供应严保等工作给予了高度评价。王铭力总经理表示，白城欧亚会严格按照政府要求，抓好疫情防控，持续做细做实物价维稳、保障供应、安全生产等工作，安全有序落实各项经营活动，做到人、货、场安全。全心全意为白城市消费者提供安全、放心的购物环境而努力。

珲春市常务副市长王艳辉到珲春欧亚延百购物中心调研

本报讯（珲春欧亚 综合部）9月9日，珲春市常务副市长王艳辉到珲春欧亚延百购物中心进行节前走访，就疫情防控、节日供应、安全生产等工作进行了调研。欧亚商业连锁延边区总经理王芙蓉陪同。

当天，王芙蓉对疫情防控落实、商场经营、节日供应等情况进行了汇报，并表示要将安全生产作为第一要务狠抓落实、常抓不懈。王艳辉副市长对超市货品充足、质量保证、价格稳定及欧亚作为大型商业企业发挥主渠道作用给予肯定。同时嘱咐现场员工要做好个人防护。正值集团38周年庆典开启，珲春欧亚将在疫情防控常态化形势下，发扬“欧亚铁军”精神，砥砺奋进，全力推进集团庆各项活动。

吉林省第二届“9·8消费节”在欧亚卖场盛大启幕

欧亚集团董事长曹和平与省市领导及嘉宾共同按下启动键

本报讯（欧亚卖场 经理办）秋高气爽迎丰收，政企携手促消费。9月8日晚，由吉林省委、省政府主办，省商务厅、省文旅厅、省体育局承办的2022年第二届吉林“9·8消费节”启动仪式在长春欧亚卖场举行，正式拉开了全省第二届“9·8消费节”序幕。吉林省委常委、常务副省长蔡东出席活动并宣布“9·8消费节”启动。欧亚集团曹和平董事长与省市领导及嘉宾共同按下启动键。欧亚卖场董事长、总经理于志良代表致辞。

本届“9·8消费节”旨在深入贯彻党中央、国务院关于“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的要求，全面落实省十二次党代会和稳增长大会精神，高效统筹疫情防控和消费促进，持续推动消费市场恢复，更好发挥消费对经济发展基础性作用，不断满足人民群众对美好生活的需要。本届“9·8消费节”以“新起点、新消费、新生活”为主题，9月8日启动，10月16日结束，为期39天。以“政府搭台、企业唱戏”形式，组织消费促进活动，繁荣消费市场，加快消费恢复。利用“9·8消费节”恰逢中秋节、国庆节、重阳节契机，开展“礼遇中秋”“国庆大促”“感恩重阳”三大节庆主题活动，创意设置“缤纷98、金秋98、动感98、温馨98、点亮98、美丽

98、秋爽98、休闲98”八个专题消费，满足零售、农村、汽车、家电家居、夜经济、美容美发、旅游、文化体育等多领域消费需求，各大商贸企业、电商平台、品牌商家、文体场所等千余家企业参与其中，推出主题鲜明、内容丰富、形式多样、独具特色系列促销活动，让消费者享受实惠购物新体验。

作为全国第一方阵商业企业和省市主力龙头商贸企业，欧亚集团带头响应政府号召，全力配合并积极参与“9·8消费节”，在扎实做好疫情防控基础上率先启动市场，同步组织了集团38周年店庆活动，激活市场，稳定经济，传递信心，增强预期，继续在稳行业、稳企业、稳就业、稳增长、稳大盘中彰显示范引领作用，为省市经济发展做出贡献。

相关新闻

第二届白山“9·8消费节”在白山欧亚举行启动仪式

本报讯（白山欧亚 王国琳）9月8日，第二届白山“9·8消费节”在白山欧亚合兴购物中心一楼共享大厅举行启动仪式。白山市副市长全洪宝及白山市政府、市商务局、白山绿色产业基地等各级政府领导莅临启动仪式现场。白山欧亚总经理丁贵



吉林省第二届“9·8消费节”启动仪式上，曹和平董事长与省市领导及相关部门负责人共同按下启动键。刘毅然 摄

宾作为承办单位代表陪同。

启动仪式现场，白山欧亚代表白山市流通企业郑重承诺：“一定按照活动要求，全力实施好此次“9·8消费节”系列营销活动，推出专属优惠活动，保证实现活动要求的“天天有优惠，周周有大礼”的总体目标。

作为白山市大型商业零售企业，白山欧亚本着“为顾客创造美好生活，满足广大消费者不断变换最新购物需求”的服务理念，抢抓“金九银十”传统销售旺季，围绕“教师节、中秋节、国庆节、重阳节”4个重点节日，借助欧亚集团38周年庆典的契机，

融合“9·8消费节”特点，认真筹划丰富多彩的活动，推出商品折扣、商品满减买赠、限时抢购、爆款特惠等优惠活动，同时配有模特走秀、中秋月饼大联展等具有文化特色的活动，用物美价廉的商品、亲民便利的服务吸引顾客到店消费。刺激消费者线下消费热情，寻求新的消费增长点，通过系列活动与优惠政策，提振白山市消费者消费信心，释放消费潜能、助力经济循环、促进消费增长做出企业应有的贡献。

长春市政协主席李龙熙莅临欧亚超市连锁栖乐荟店调研

欧亚集团董事长曹和平，总经理邹德东，副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航陪同



本报讯（欧亚商业连锁 栖乐荟店）9月6日上午，长春市政协主席李龙熙莅临欧亚超市连锁栖乐荟店调研疫情防控相关工作，欧亚集团董事长曹和平，总经理邹德东，副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航等领导陪同。当天，欧亚商业连锁汽开朝阳区总经理丁秀英详细汇报了门店的民生商品货源储备情况。长

春市政协主席李龙熙对欧亚超市在本轮疫情突发之后，迅速增加民生商品储备，做好价格管理，平抑市场物价的工作给予肯定，并对欧亚超市为中秋节准备的一应俱全的节庆商品，以及严格做好店内常态化疫情防控工作提出了表扬，并嘱咐一定要在疫情常态化防控的同时，让长春百姓过上平安祥和的中秋节。

长春市政协主席李龙熙详细了解了民生商品情况。姚志刚 摄

本报讯（欧亚卖场 经理办）9月8日，吉林省第二届“9·8消费节”在欧亚卖场启动仪式。作为承办启动仪式的龙头商贸骨干企业，欧亚卖场全力配合、积极参与“9·8消费节”，于9月9日启动“庆出市场繁荣、献上回馈真情”集团38周年店庆，在当前疫情影响、消费信心低迷、消费能力不足形势下，不仅以自身行动先行破局，率先启动市场，带动消费升温，也坚定了广大合作商、业界同仁的信心，更传递了一种信心与动力，营造消费氛围，掀起消费热潮。

作为民生企业的欧亚卖场，此次依然没有让广大消费者失望，在当前实体商业承压前行、大环境疲软情况下，彰显超强号召力，大手笔拿出30根50克金条、500块天王表、100套六福珠宝足金精美纪念币礼盒、3800个莱克品牌洗地机作为幸运大奖循环滚动抽奖，一次性拿出9000万元店庆一卡通、500万元店庆礼金券、8000瓶飞天茅台、1000份螃蟹礼盒、500万元银行出行券豪礼回馈广大消费者，这些真金白银的投入，在当前疫情逐步得到稳定控制背景下，极大释放了被疫情压抑的消费潜力，调动广大消费者消费的热情与动力。为了给广大消费者提供一个安全、放心的消费环境，欧亚卖场严格各级防疫要求，落实员工每日核酸检测、门口扫码测温、佩戴N95口罩上岗、常态化消杀清洁等各项要求，全面提升服务质量，优化沉浸式购物体验环境，全面加强商品监督、价格监管、环境清洁和现场服务等各项工作，努力为广大消费者提供温馨、放心、舒适的购物环境。

携千企 惠百姓 乐享全城 欧亚商业连锁贺欧亚集团38周年庆典大型感恩回馈活动欢乐启幕

本报讯（欧亚商业连锁 刘凤华 高萃）9月9日至19日，令广大消费者倍加期待的欧亚集团38周年庆典如约而至。为了让消费者收获一次高质量、满意店庆，欧亚商业连锁全员在总经理于惠航的带领下，在接到店庆通知后闻令而动，抢抓时间，多头并进。店庆前4天，欧亚商业连锁各门店的一幕幕“燃”“炸”欢购场景，将首次集团38周年庆典活动演绎得多姿多彩！店庆11条 让38周年庆“燃”起来！店庆前夕，于总亲自为各大区把脉，统一思想，增强信心，并提出了店庆11条守则，即：营销推广动起来、门前广场热起来、门店中厅丰富起来、卖场冷区活起来、促销商品专人卖起来、供应商指标落位扛起来、社会资源用起来、员工精神振奋起来、员工服务热情笑起来、环境整洁美起来、后勤保障抓起来等，这11条准则，将

店庆重点工作用形象生动的语言表达出来，让各大区有了统一的行动标准。高质量营销 让38周年庆“炸”起来！在主线上，欧亚商业连锁线下打造豪华营销阵容，5000万元店庆礼券、礼金、礼品大回馈，超百万元的新生活潮流欢乐券、米旗月饼、蟹庄园礼券、10万斤活青虾、10万斤巨峰葡萄等豪礼炫彩大抽奖，其中，集合欧亚新生活各项活动项目的店庆欢乐套票，更是全省联动、全域推广。线上重磅推出拼手速、限量抢“超百万神券”，并主打BOSS首播、云逛欧亚，店总直播等活动；主力业态除参加集团主线活动外，各店餐饮类都推出大力度存券活动、家庭套餐、超值加赠、3.8折菜品等活动；体验类推出会员邀约、限时开放、同行减免、预存增值等活动；教培类推出免费体验、赠送课

时、会员赠礼、会员抽奖等活动。外埠各门店同步打造天花板级的营销，白山欧亚、梅河欧亚、东丰欧亚抽品牌轿车大奖，包包抽金条、小米电动车等，添加店庆火力，叠加自主营销。店庆期间，欧亚商业连锁与长春市工会合作，开展“全员悦享带货 天天好物直播”活动；超市业态还开展“云逛欧亚—欧亚优选大联播”线上直播活动。“欧亚到家”与线下同步开启升级活动，着力打造400支促销单品和品牌满减活动；根据中秋节特色以“员工分销”模式对“耕志鸡肉礼盒、牛肉礼盒”及“蟹庄园礼卡”组织全员带货，还与美团、饿了么联合青岛啤酒、滴露等品牌商开展加码满减促销活动……具有特殊意义的首个秋季集团庆已经在万众期待中“燃”“炸”启幕，以新赢心，以势造势，携千企，共襄盛举！

提振消费当表率 回馈社会担重任 欧亚卖场贺欧亚集团38周年庆典活动盛大启幕

贺欧亚集团38周年庆

吉林欧亚商都前两日销售近1900万元

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣) 今年是欧亚集团成立38周年,今年的店庆对每个欧亚人来说都是一次特殊的店庆。虽然店庆的时间因疫情而推迟,但在磨砺中坚持的欧亚人,依然拥有感恩之心,践行着“欧亚店庆日·百姓购物节”这一初衷。吉林欧亚商都38周年店庆前两日累计销售额近1900万元,同比会员销售额递增52%。

精心筹划 惊喜多多

吉林欧亚商都本次的集团店庆方案按照前四天、后三天进行科学研判,抢抓中秋节、教师节等节日销售热点,循环大抽奖每天一台华为MATE 50让消费者充满期待;免单大礼包最高限免4999元让消费者真正得到实惠;每日0点线上抢店庆礼券已经成为明星活动,半夜抢券实现秒没;逐级

赠好礼让购物体验再次翻倍;线上小游戏幸运大转盘的推出,不仅让线下线上互动更加紧密,同时在拍出的奖品中增加了自采商品,其推广效果更加明显;针对教师节更是推出了持购物小票及教师资格证赠送积分的活动。

多角度会员维护显成效

吉林欧亚商都开展V钻会员精准维护、会员纳新享好礼、消费加赠积分、超市自采商品好物直播、会员中秋纸雕花灯DIY活动、联合北华大学师生开展招新、会员营销等活动内容,一对一邀约会员到店多维度组织开展活动,提升会员消费粘性,共计邀约会员2600余名,线上存券线下积分增值,有效拉动会员消费达50余万元。

多重活动叠加 销售效果突出

吉林欧亚商都综合体迪桑特品牌满2000元-200元、满3000元-300元活动省内两天销售额超95万元,中秋节单日销售额36万元,吉林省销售额单日排名第一;斐乐品牌满减活动两天销售额超46万元;黄金10克以下每克减15元,10克以上首克减40元,第2克起每克减20元,两天销售额超66万元;耐克品牌首次在综合体限量发售22双熊猫DUNK实现秒没;安踏品牌三件7.9折单日销售额19万元;海立方海洋公园推出39.9元一大一小套票,店庆前两天客流超万人。吉林欧亚商都解放店新引进品牌娇兰开业首日销售额17万元,店庆前两天彩妆演绎每天4场,销售额6万余元;萨巴蒂尼品牌三天销售近90万元阶段性实现

全国销售第一;之禾品牌购物返10倍积分,两天销售额超20万元。吉林欧亚商都奥莱店探路者品牌销售额同比递增160%、小熊男装品牌销售额同比递增118%;磐石店超市满108元团购128元十足抵用券,两天销售额超过20万元。

店庆期间,集团统配的好丽友品牌进行场外大型展卖,依能苏打水、王致和品牌、六必居品牌、妙可蓝多品牌等进行劲爆促销,前两口销售额超2万元;今年8月末新引进的臻三环章丘铁锅、船歌水饺、绿山果园、金语休闲食品等商品,累计销售额超10万元。

店庆活动刚刚启幕,火爆热销持续进行中。我们将紧紧围绕“增强市场适应性,提升门店运营质量”的主线,坚持“稳中求进”的总基调,做好后续店庆营销活动的持续火爆销售。

喜迎集团38周年庆 欧亚商都A座新区全新开启

本报讯 (欧亚商都 王冠潇)教师节恰逢中秋节,感恩与祝福同在!欧亚集团38周年店庆值此“双节”之际盛大启幕。欧亚商都1层、2层新区全新开启!云集潮奢品牌,缔造都市神韵,全新潮向地标,红旗街商圈又一潮人集聚地!

欧亚商都A座新区1-2层新进驻品牌BMW Studio作为宝马汽车价值的延伸,以乐趣穿着为品牌理念,探索时尚行业发展的新方向,以上乘品质、设计精良,传达鲜明态度的产品,为消费者打造多元乐趣的着装体验,更好地满足未来精英消费者的期望与追求,探索都市型装全新定义唤醒设计原力,释出型格能量;NIKE KICKS LOUNGE,主打最新黑科技及限量球鞋单品,致力为热爱运动及球鞋潮流文化的消费者提供最全面的鞋类产品及顶级的品牌服务;TCH是街头潮流文化为核心的品牌,品牌理念精心处理每件产品的设计细节,开业三重礼遇,时尚永无止境,创造全新的时尚潮流;VETE-MENTS,以旁观者的身份审视不同时代、不同个体生存的样态和微妙关系,以服装为载体表达内心情绪。每一件作品看似即兴演绎,隐喻其中的命题却充满深意,受到众多明星和潮流人士的追捧,成为全球潮流人士的穿衣指南;FJALLRAVEN北极狐是瑞典市场占有率领先的高端户外品牌,是瑞典皇室御用品牌,也是唯一一家获得瑞典皇室御用品牌,殊荣的户外品牌;Piping Hot于1975年成立于澳洲,致力于成为海洋环境保护的倡导者、环保时尚的行业领跑者,将极简的设计风格、时尚的艺术美感、环保的科技应用融为一体,在产品中完美呈现。

集团庆期间,A座新区特别推出欧亚小程序扫码免费领品牌优惠券活动,共度“双节”。欧亚商都体系6地区15店同庆,继续严守防疫管理要求,严格落实民生商品保障工作,抓货品、抢资源,坚持稳字当头,稳中求进、稳中提质,店庆前三天销售突破1.26亿元,伴随世界知名餐饮品牌LE JARDIN de Joel Cobuchon入驻欧亚商都,为集团庆献礼,进献盛典。

“济南手造最美麦田”礼献集团38周年庆

本报讯 (济南欧亚 业务部)金秋九月,硕果累累,为庆祝欧亚集团成立38周年,礼献店庆!济南欧亚常务副总经理李新志携全体干部员工手工DIY打造了以“风吹麦浪·礼献店庆,济南手造·最美麦田”为主题的高品质、现象级的大型美陈,将“一棵棵”麦穗赋予生命的价值,将巨型麦田、稻草人等鲜活场景,让消费者沉浸式体验非凡的艺术气息,犹如漫步田园。这是继“最美沙滩”成功出圈后,欧亚手造、最美麦田再次在山东商界开创先例,开放当日,借助“两微一抖”等各大网络平台,网络大V、私域流量、自媒体纷纷来打卡助推!即刻形成了“话题营销”!消费者也专程来体验打卡,借助中秋佳节,举办麦田秀场,联合GUESS、ARMANI EXCHANGE、NEW ERA、VERO MODA、FILA品牌发布秋装新品时尚秀。

美陈引流、话题营销再次刷屏朋友圈,最美麦田再次成功“出圈”!本次店庆活动围绕李总在店庆动员大会上的关于“两个突破,两个围绕,找出三点”的总体思路。“两个突破”:要勇于突破惯性思维,要勇于突破发展瓶颈;“两个围绕”,围绕销售目标配置资源,围绕市场需要寻求资源;“找出三点”,即“找问题点”,找出堵点、痛点、难点予以解决;“找闪光点”,找出经营工作中的亮点和闪光点,分享并有效复制;“找增长点”,找出支撑业绩达成数据支撑的增长点,在增长点中发力。同时,李总要求全员要系统思考结合全面思考筹备店庆的系列准备工作,从销售计划科学制定与合理分解,活动费用及毛利点测算,新品、迎新、特卖“三级”货源及人力资源配置、PR活动的组织分工等;要继续保持创新理念,紧盯节奏不放松,研判市场加深消费认知,最终实现流量与业绩的双收!

店庆期间,济南欧亚联合抖音平台、招商银行等多渠道,推出服饰69元团100元电子券,超市100元升为110元增值券、餐饮79元团100元电子券进行超值回馈消费者促销活动,并及时调度各商户组织货源确保店庆期间各类商品充足。店庆期间还为会员加推2倍积分活动,增强会员粘性,提升会员到店率和复购率。中秋节当日客流提升25%,销售增长25%,为圆满完成店庆销售目标奠定基础!

欧亚沈阳联营 全力奋战集团38周年店庆

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办)9月9日,期盼已久的欧亚集团38周年店庆盛大启幕。面对沈阳市不确定的疫情环境,欧亚沈阳联营实时关注疫情变化,认真、动态调整营销方案,充分了解消费者需求,精准推动线上线下融合互动优势,借集团店庆之势,提振供应商和消费者信心,促进全市消费市场繁荣。集团店庆前三天累计实现销售569.1万元。

集团店庆期间,结合中秋节、教师节百姓消费热点,欧亚沈阳联营大力推出了“中秋团圆礼”和“联营谢师礼”等活动,对因疫情留在沈阳的外地消费者、教育行业从业者表达企业的关怀、温暖和敬意。同时为答谢广大会员对联营一如既往的支持,推出会员凭健康码领进店礼、购物加送礼、购物满额送好礼、购物大抽奖等活动。并通过全员朋友圈、会员群转发,电话邀约等方式广泛宣传,吸引会员参与集团店庆活动。

为在疫情特殊市场环境下办好集团店庆活动,为消费者提供更全、更优的商品、更多的活动和更大力度的优惠,欧亚沈阳联营全面执行“抓早、抓细、抓紧”的工作原则,抢抓货源和品牌活动资源。集团店庆开始前,百货类商品库存已达58万余件,秋季新品和畅销品库存占比在85%左右,各商场最少洽谈了5支主力品牌推出独家大促活动,同时向各厂商争取到万余件超低价特供单品、惊喜单品、特价商品、低折扣商品和近百款早、晚市热抢商品的促销资源。品牌内购会、品牌日、限时抢购、答谢沙龙、搭台路演等品牌特色活动此起彼伏、遍地开花。为进一步提升欧亚沈阳联营线上线下联动营销水平,集团店庆期间,欧亚沈阳联营推出了小程序直播PK赛,综合各品牌直播场次和销售额等指标进行评比,充分调动品牌直播积极性,提升线上营销能力和销售业绩。

欧亚沈阳联营目标清晰、计划分解细致、措施明确具体,全体员工工作热情高涨、干劲十足,为全面实现集团38周年店庆工作目标奋勇拼搏。

双节遇店庆 休闲新生活

欧亚新生活集团庆活动迎来“浅度假”高峰

本报讯 (欧亚新生活 经理办)中秋节教师节恰逢欧亚店庆38周年,欧亚新生活购物广场按照欧亚商业连锁于惠航总经理提出的《店庆11条执行守则》,让“门店活动丰富起来”,在长春市放宽疫情管控限制的第一时间,应节而动,顺势而为,打造多场丰富的PR活动,吸引客流,迎来了中秋“浅度假”的第一个客流高峰。

中秋当天,儿童跳蚤市集率先在欧亚新生活开启,亲子家庭纷纷相携而来,将家中闲置的物品进行买卖和互换,小摊主们一个个非常的认真,体验做小老板的辛苦和快乐,在实践中锻炼独立社交的能力;跳蚤市集之后是为中秋佳节量身打造的“中秋兔子花灯DIY”,小朋友们在家长的帮助下,自己动手做花灯,与自己的花灯合影留念,一起度过一个别具趣味的中秋节;晚间时分,乐队驻唱登场,男声

悠扬,女声温柔,一首首耳熟能详的歌曲,深情演绎中秋情思,让人们不自觉放松匆匆脚步,享受这难得的休闲假期。

在屋顶花园天空之城,欧亚新生活策划推出了“寻找孤独月”的天文望远镜望月活动、“冰皮月饼DIY”免费手工制作活动、打卡“超级月亮”的打卡点……吸引了众多青年情侣、闺蜜友人、亲子家庭前来打卡拍照。屋顶花园霓虹璀璨、流水

淙淙、花木摇曳……天空之城西餐精致、火锅浓香、调酒色彩斑斓……慢生活的节奏如高脚杯中摇曳的醇香美酒,微醺正好。

让店庆热起来,欧亚新生活在欧亚商业连锁总部的指导下,以营销为引,以体验留客,紧抓店庆节点,创造店庆热点,打造“浅度假”的文旅打卡地,亲子沉浸式体验的首选地。

店庆掠影



欧亚车百员工着汉服,用国潮风进行迎宾礼,宣传欧亚店庆。姚志刚 摄



店庆首日,在乌克兰欧亚超市,顾客抢购特价蔬菜。胡志国 摄



38周年集团庆期间,前来欧亚卖场购物的消费者络绎不绝。刘跃然 摄



店庆期间,孩子们在欧亚新生活手工DIY活动,参与手工制作活动。张金凤 摄

欧亚益民、欧亚新发献礼欧亚集团38周年庆

本报讯 (欧亚益民崔花)月满而盈圆,欧亚集团耀世启航38载,欧亚益民、欧亚新发与集团、商都体系同频坚守初心、奋力前行推出系列周年庆钜惠活动,促进“双节”欢乐购,活动前三天,毛利同比增长298%。

为进一步刺激消费,本次周年庆活动中,欧亚益民、欧亚新发联合品牌推出重磅折扣力度,通过欧亚集团小程序服饰299元升值350元电子券会员预存增值,活动当天服饰类每满300元送150元电子代

金券、逐级赠礼,开展教师节、中秋节礼厚恩师关注微信号参加互动砸金蛋、摇红包等活动,超市类当日消费满88元可参加抽奖1次,异业联盟活动,T3出行助力店庆活动,实力“宠粉”会员礼等一系列优惠力度,线上线下联动,为消费者带来实惠接地气。

双店超市前3天销售同比增长3%,其中生鲜同比增长53%,自采蔬菜进货量达24吨,销售同比增长179%,水果销售同比增长95%,肉禽类销售同比增长19%。

本次周年庆带给消费者全新的体验。其中,备受瞩目的运动户外区全新亮相,打破原有格局,引入两家主力形象店,引入升级时年轻人喜欢的直击体验,进一步提升商场的整体存量,其中李宁日销售突破22万,同比增长796%。

按照“线上+线下、商品+服务、消费+体验”三位一体实体商业发展之道以及现代会员消费心理需求,坚持“品牌维护”与“会员维护”双轮驱动作为一成不变的指导原则,制定“实力宠粉会员八重礼”专属会

员活动:超值礼、超V礼、V钻礼、升级礼、积分礼、新会员、尊崇礼,增加会员粘性,大大促进了会员返店消费,38周年店前三天双店超市会员销售同比提升22%,超市会员销售占比提升12.8%,服饰会员销售占比提升16.8%,双店整体会员销售占比提升10.8%。

未来,欧亚益民、欧亚新发持续在集团和体系战略支持下,步履不停,初心不变,以客群需求为导向,为经营提升、为欧亚发展奉献热情,贡献力量!

欧亚卖场体服针织商场持续发力 助力欧亚集团38周年庆

本报讯 (欧亚卖场 连盼盼)继运动户外节之后,9月9日我们又迎来了万众期待的欧亚集团38周年庆,店庆第二天恰逢中秋节,节庆同贺,欧亚卖场体服针织商场持续发力,发扬运动精神,发展户外经济,助力店庆,为疫情阴霾下的春城百姓带来一缕暖阳,点燃购物激情!

钜惠叠加 乐享中秋饕餮盛宴

欧亚卖场体服针织商场全场参加滚动大抽

奖,奖品不仅有集团提供的30根金条、3800台洗碗机,还有欧亚卖场加油的500块天王表、100套六福珠宝金币礼盒,同时通接抖音300元团400元的预存券,通接小程序350元团500元、880元团1000元的预存券,店庆的前四天,各品牌的秋季新款产品在明折和接赠福利券的基础上参加满600元送200元卖场一卡通的活动,77个服饰类品牌在本次店庆的参活率达到95%,其中耐克、阿迪达斯、添柏岚等知名品牌新款更是今年首次参加赠券活动。

货品齐全 充分满足消费者购物需求

店庆前夕,欧亚卖场体服针织商场针对店庆货品多次多层次与供应商进行洽谈,店庆前总库存量达到33万件,其中应季新品超15万件,特惠促销品近10万件,专供特供品4.3万件,限量款、爆款将近4000件。尤其是,始祖鸟支持主力单品近千件、可隆在卖场店独家推出高端款暗黑系列产品60件、明星代言款600件、New Balance推出

新店入驻 打造品类发展多元化

借着本次店庆的契机,欧亚卖场体服针织商场新引进的茶百道饮品店、Ninebot 9号平衡车盛大开业。茶百道品牌源自四川,风靡成都,全国有4000余家连锁店,深受年轻人的喜爱。Ninebot 9号平衡车是国产品牌小米生态链的新成员,致力于用智能改变出行方式和生活方式,深受年轻人和儿童的喜爱。这是继瑞幸咖啡之后体服针织商场第二次引进非服饰品牌,在优化区域结构的同时,打造区域发展多元化,为欧亚卖场“购物中心+”模式注入新活力!

砺行十八载 奋进再出发

欧亚益民、欧亚新发 18周年庆圆满收官

本报讯 (欧亚益民 崔花) 8月26日至9月4日,欧亚益民、欧亚新发18周年店庆活动顺利落下帷幕。双店销售达成计划的104%,毛利同比增长103%。

普惠特色IP营销。在此18周年店庆活动中,服饰299元升值350元电子会员预存增值、现金购物消费满300元送150元电子代金券、超市类消费者持会员卡单票消费满88元可参加抽奖1次、服饰逐级赠礼、异业联盟、T3出行优惠等,以及根据业态匹配了不同的优惠,并开展实力宠粉超值礼,即持会员卡即可参与升值卡兑换活动,浓浓的店庆氛围布置加上前期宣传推广,使商场人头攒动,热闹非凡,在场景塑造、互动体验、优惠聚力等方面为消费者营造良好的购物体验,进一步刺激了高粘性消费,助力店庆期间的销售冲高。

提档焕新场内品牌。周年庆典期间,品牌重装升级调整面积近3139㎡,焕新场内品牌在一定程度上提升了视觉营销,增强消费者的粘性。欧亚益民二楼商场完成了安踏、李宁、新百伦、鸿星尔克、特步、九牧王、利郎、哥伦比亚、乐菲途等9个品牌装修更新工作,其中哥伦比亚、利郎品牌以最新形象店亮相。店庆首日李宁品牌销售同比增长259%。欧亚新发服饰商场重装升级扩店安踏、特步、匹克、乔丹、PROSPORT等5个品牌及精品商场娜尔思品牌,以新格局满足不同客群的消费需求。

特供专供全力助阵。8月25日至9月4日



欧亚新发生活超市实现质量与销量“双引爆”。

崔花 摄

日斐乐举办了大型特卖会,组进货品8000余件,全场两件四折、单件五折封顶回馈客人。通过电话、短信、一对一邀约顾客,形成线上线下合力推广,提前锁定意向客人,形成全客层和品牌VIP客人共同发力,活动期间实现销售50万元;TOOLBOX专柜,积极邀约会员回店,除专柜推出赠礼活动以外,支持参加赠券活动,现场创造了

抢购小高潮,实现销售34万,同比增长158%;啦啦菲品牌,首次参加商场接赠券活动,推出专供商品,并推出特卖进行引流,店庆首日销售同城店排名第一。

巴拉巴拉、GEROLAMO、ROEM、蔚雯、帝斯弗等品牌推出专供品,一口价等备受新老顾客喜爱,销售分别实现同比增长。其中,巴拉巴拉销售同比增长52%,

GEROLAMO销售同比增长35%;SCOFIELD为店庆特供2折货品,实现销售26.3万。

生活超市实现销量与质量双引爆。双店生活超市实现销售981.5万元,同比增长15%。其中,自采蔬菜进货量130吨,销售同比增长86%;自采水产销售同比增长102%;面粉类销售同比增长92%;油销售同比增长90%;鲁花“小手拉大手”特色活动包饺子比赛销售同比增长16%;雨森纸内购销售4634件,实现销售50.5万元。让消费者实实在在体会到“省钱省时省力”的超值购物体验。

闻令而动齐心协力。为进一步推动经营、助力销售,提前一个月组织各商场部室负责人召开店庆活动专题筹备会议,制定活动宣传推广方案,规划部署活动细节。现场管理加大货品储备力度、丰富商品陈列、加强员工服务技能培训,党员干部早7点开始下沉一线支援超市包菜、上货,后勤管理人员定点定位进行活动支援、疫情防控扫码测温支援,保卫部物业部联合对商场重点部位、美食城、电影院、健身房、外围租赁场所、教育培训机构的用电、用气进行全面检查,杜绝安全隐患。

18载春夏秋冬的坚守和沉淀,欧亚益民、欧亚新发将持续保持一颗感恩之心、拳拳之心,聚力拼搏,在顺应市场需求变化的同时,不断创新、稳步发展,为持续健康发展再添力量。

同心致远 聚力前行

欧亚商都第18届会员节业绩喜人

本报讯 (欧亚商都 王冠涛) 为期六天的欧亚商都第18届会员节圆满落幕。经过前期预热线上抢券、服饰满减活动基础上加送礼金券、超市万款民生商品特惠、第七届家电节启幕,超额送中石化加油券等惠民活动,实现销售1.1亿元。

欧亚商都在适应疫情常态化的市场环境中,敢想敢干敢争取,树立明确的销售目标,深挖顾客消费特点,锁定会员画像,匹配活动资源,以重点活动邀约的方式,实现精准营销。在会员服务方面,会员节期间推

出人会专享礼,全馆购物2000元即可办理商都钻石卡;精选受消费者喜爱的星巴克咖啡、雅诗兰黛精华套装等作为超值积分换礼上新;同时凡参加超值积分换礼的会员,有机会换礼积分免单;面对消费者不断变化的购物需求,欧亚商都一贯保持会员持续性维护与纳新,扎实推进品牌维护与会员维护双轮驱动工作。精品商场进口美妆致爱V·钻会员,超V及钻石卡会员购物享8倍积分基础上加送礼品券,LANCOME通过顾客邀约,提前预售、购物赠礼,实现销售763万

元;Rolex腕表彰显手表领域的帝王之气,凭借优质的原材料与一丝不苟的工艺,会员节6天销售527万元;三楼商场27日内购日,定向礼券提前发放,购物达额赠豪礼、开心抽盲盒,消费即可办理商都钻石卡、购物满3万元即可办理超V卡,当日实现销售808万元;家用电器商场全线比价,满额返现、套购赠礼、百余款单品超低价特惠,家电节四天实现销售812万元;城市超市第四届粮食节启幕,万款民生商品特惠销售,生鲜果蔬产地直采,会员节实现销售1130万元。

辽源欧亚购物中心服饰商场举办“欧亚三十八载 情满中秋佳节”文化活动

本报讯 (辽源欧亚 潘宏宇) 辽源欧亚购物中心服饰馆为促进中秋节、教师节“双节”销售,9月10日下午在三楼天井举办“欧亚三十八载、情满中秋佳节”主题活动。活动以“月圆人安,嫦娥和您一起打月饼”为核心,由营业员古装cosplay“嫦娥”在现场DIY,并邀约现场顾客加入,共同手工制作月饼。传递中秋节的节日文化内涵的同时,紧紧吸引到顾客关注,更加得到小朋友们的青睐。

活动中,服饰馆的管理者与员工们为实现良好的节日氛围与活动效果,精心化上了“嫦娥”妆,精美的妆容和古装服饰搭配,极大的烘托出“情满中秋”文化内涵。制作月饼过程中,“嫦娥”们还为现场顾客科普

中秋典故,让许多顾客朋友与孩子们对中秋节有了深度了解,更增加了消费者与商场的亲和力与融入感。

月饼的DIY制作也给很多消费者朋友亲身体验制作月饼的快乐!互动中,他们有的是笑容洋溢的情侣、有的是温馨无比的一家三口,所有人欢聚一堂,共同设计和制作月饼,在“嫦娥”们的耐心帮助下,顾客们进行揉面、压皮、操作模具,不一会儿,形态各异的冰皮月饼就制作好了。这期间,主持人在现场解说中集团庆辽源欧亚及流行服饰馆的各类惠民活动。使消费者对集团38周年年的营销活动热点有了详细的了解,为活动促销宣传实现良好推动作用!

右图:月饼制作现场。



拾光有您 叁星而熠

吉林欧亚商都解放店十三周年店庆圆满收官

本报讯 (欧亚商都 综合办) 十三年风雨兼程,十三年春华秋实,十三年携手同行,8月19日至28日吉林欧亚商都解放店迎来了十三周年店庆,十天累计销售3532万元,活动圆满收官。

通过前期持续的线上+线下宣传造势,对会员进行精准邀约,以及活动期间营造的热烈氛围带动了消费者的购物热情。循环大抽奖、幸运大抽奖、130万消费券送全城、逐级赠好礼、幸运大转盘等丰富多彩营销活动,加之推出了13周年线上超值预存380元抵520元活动也激发了顾客超强的消费热情,同时举办DIY网红流体力暴熊、生日主题摄影、冷餐茶歇、手工DIY插花、肌理画等超多会员专属活动,可谓是惊喜不断。

店庆期间,法国娇兰品牌优雅入驻解放店,开业前期线上小程序预热直播销售3.4万元;男装商场比华利保罗重装开业,可隆全新6.0形象店全新升级,约翰费雷德品牌以全国首家最新形象店铺重装亮相;精品超市酒水冲饮区域重装蜕变,商品优胜劣汰,引进新品依云、众口饮料果汁、象牌、三得利、菲诺等40个品牌,119种品类,东北首家章丘铁锅生活体验馆,自采优品船歌水饺、船歌鲜食、木花果茶、康康宝系列方便食品等,满足不同消费群体需求,获得众多消费者喜爱。

图片新闻



上图:北京欧亚阳光商超店庆前两天实现销售49万元,同比增长13%。店庆前组进各类特价、专供商品450余种,对海报商品定价逐一推敲,做到名品、超低价,同时为进一步扩大电子会员占比,前四天推出预存增值活动,首日绑定电子会员近200人,有效带动客单价提升,由平时的40元升至92元,交易笔数同比增长62%。(文/图 北京欧亚 王悦)

左图:欧亚万家综合部在欧亚商业连锁经营宽城区总经理韩松雷的指导下,由综合部部长王雪会带领各部室主任为员工们设立了专属核酸检测点,每日9时至11时,在二号门为员工进行核酸检测,维持安全距离、开箱、扫描试管码、验证身份信息、采样、一人一消毒、封管、封箱……面对严峻的疫情形势,欧亚人向险而行,以自身行动诠释欧亚新时代年轻人的担当。(文/图 欧亚万豪 田溪)



单品引流 主动出击 个性定制

欧亚卖场超市二店 多措并举打好销售攻坚战

2022年9月,疫情再度来袭,在疫情恐慌下百姓连续三天物资储备,让此次集团38周年店庆超市类销售任务的达成,提高了难度指数。如何提高作为超市主力生鲜类和生活必需品销售,再次点燃消费冲动,实现业绩增长,是摆在超市人面前一道难题,为此我们做到:

单品引流 优惠直击心坎

针对“双节”特点,欧亚卖场超市二店推出优惠套餐:水果有集团统一采购的0.99元每斤的山东甜王西瓜、3.98元每斤的巨峰葡萄、3.98元每斤的燕桃,生活必需品有9.9元的长寿花玉米油,伊利、蒙牛等大品牌专为店庆提供的专享乳品,蔬菜有特价甘蓝、白菜、土豆等民生蔬菜,实惠价格受到顾客热捧。尤其自采货品中休闲食品为吸引银发客流及学生党准备的小米、木耳、花生米、独立包装小蛋糕等,吸引关注,现场排队选货、结账,人气高涨。

主动出击 全力挖潜增效

实现由等客的“坐商”变为招客的“行商”完美转变,欧亚卖场超市二店自

营员工在董经理带领下开始对奥特莱斯、家具商场、装饰材料城进行“扫楼”式营销,将热销果品以礼盒形式包装,搭配牛奶、玉米油等常规家庭日用品,同时也积极深入各个小区发放优惠信息宣传单,多点开花,挖潜增效,订单销售暴增,受到展位员工和广大消费者一致好评,也给超市二店带来销售的增长。

个性定制 深挖服务价值

在欧亚卖场超市二店几个粉丝群、企业微信群、朋友圈中发布店庆特惠信息,全面接收订货及咨询,梳理消费者的诉求反馈后,为线上顾客提供个性化打包礼盒并送货上门,贴心的服务赢得顾客的一致好评。除此之外,民生特惠蔬菜在超市入口处为方便顾客出外展,欧安小炒为卖场员工免费送餐,购物达额享好礼等。

为期11天的欧亚卖场集团38周年庆已经开始,我们不放过每一次销售机遇,在努力达成销售目标同时,磨练自己,锻炼团队,再接再厉,一起努力!

(欧亚卖场 王苗)

欧亚商业连锁四平区总经理姜辉 荣获“四平好人”荣誉称号

本报讯 (四平欧亚 徐金凤) 8月25日,欧亚商业连锁四平区总经理姜辉,荣获由四平市委宣传部、四平市委精神文明建设指导委员会办公室颁发的“2022年第二、三季度‘四平好人’”荣誉称号。这份荣誉的获得,是四平市各级领导对姜辉同志的认可和肯定,是对欧亚商业连锁四平区购物中心在疫情期间在姜辉同志的带领下勇往直前、敢于担当、驻店保供的鼓励和嘉奖。姜辉同志在疫情期间,秉持初心,用行动彰显担当。砥砺前行,在疫情中冲锋在前。四平欧亚购物中心在姜辉同志的带领下,会继续持续深入引领风尚,用欧亚人独有的“忠诚、责任、奉献”精神,来回报各级领导及四平市人民的关注与支持,努力提升销售业绩,为四平市经济发展做出卓越贡献。

欧亚汇集迎店庆 互动体验趣味多

本报讯 (欧亚汇集 张献文) 去暑迎秋,在中秋人月两团圆的节日氛围中,9月9日,欧亚集团38周年店庆启幕。为期11天的全民钜惠,超级店庆为这座城市注入新的活力,同时为助力吉林省“9·8消费节”,欧亚汇集不断输出新的内容、新的优惠、新的体验,为新起点、新消费、新生活做出改变。

店庆期间,欧亚汇集推出系列活动回馈顾客。“线上游戏赢好礼”活动中,粉丝可以通过微信公众平台参与互动小游戏,获取抽奖机会至欧亚汇集兑换相应礼品。备受关注的“投”号玩家,也让不少来到欧亚汇集的顾客感到新奇有趣,丰厚的奖品,新奇的体验,让这项活动参与度极高,通过不同的参与方式,获取沙包去投掷摆放的卡通人物形象,活动共设置3000份奖品,每个参与的顾客都笑逐颜开。除此之外,店庆前四天,餐饮类消费达额可获得“萌趣嗨享券一份”,内含当城、博悦口腔、木仓实验室俱乐部、银星猫等品牌商家助力38周年庆的惊喜福利。中秋节之际推出的“15元团50元主题餐饮十足抵用券”活动,赢得广泛好评。

此外,欧亚汇集超市三店每日推出“1元抢超级店庆礼”,“29元抢入秋宝藏派对抽奖名额”等活动,将福利体验不断推向新的高潮,让金秋来到欧亚汇集的顾客感受到货真价实的福利与优惠,不仅是年轻人潮流热爱的地方,也是一家老小出行游玩的好去处。

一句话新闻

- 随着集团38周年庆的临近,为确保经营各区域、各展位的安全,8月18日至18日,男装商场统一开展“销项式”集团庆前安全隐患排查。(欧亚卖场 刘乃一)
- 8月31日,历经22天的改造重装,近600平方米的四平欧亚购物中心皮鞋精品馆顺利完成蝶变升级,以崭新的面貌亮相消费者眼前。(四平欧亚 马浩宇)
- 8月31日,法国娇兰品牌优雅入驻吉林欧亚商都解放店,推出了一系列的促销优惠活动。开业当天,实现销售15.4万元。(吉林欧亚商都 刘巍)
- 9月2日8时,乌兰浩特欧亚购物中心在一楼西天并组召开了“迎集团38周年庆”员工誓师动员大会。会上,表彰了在“第七届家电节”中表现优异的团队和个人,并宣读了《乌兰欧亚迎集团38周年庆促销竞赛方案》。(乌兰欧亚 塔娜)
- 9月2日,通化欧亚购物中心保卫部主任刘大成成为通化欧亚三层商场全体员工进行了别开生面的消防安全知识及消防器材使用技能的培训。(通化欧亚 辛颖)
- 为落实集团公司继续开展《安全生产大检查》和《安全生产百日攻坚》的工作部署,欧亚卖场保卫部检查组于9月3日起连续5天组织了消防安全检查,及时消除隐患苗头,确保集团38周年庆安全圆满成功。(欧亚卖场保卫部检查组)
- 9月6日9时,通化欧亚购物中心人事企管部在负西门内开展“微笑暖心 礼貌服务”暖茶活动,为开业前期等待在外的顾客送去一杯热饮,得到了顾客的高度好评。(通化欧亚 许艳秋)
- 9月6日,四平欧亚购物中心开展“技能练兵 充实自我”技能培训考核。通过本次培训,在后勤保障各岗位形成了“学专业、破难题、做能手、当标兵”的比拼氛围,达到了勤俭持家降耗的良好效果。(四平欧亚 行管部)
- 9月6日前,辽源欧亚购物中心对楼前停车场、楼后地面进行铺装,崭新的外部环境提升了辽源欧亚购物中心整体社会形象,也为辽源欧亚在地区未来的发展带来全新的商机!(辽源欧亚 综合部)
- 9月8日,吉林市商务局局长刘振华及相关领导对吉林欧亚商都综合节前安全工作及节前货品准备情况进行检查。高春玲总经理陪同并做详细汇报。(吉林欧亚商都 张婉元)
- 9月9日,吉林市委常委、昌邑区委书记赵洲洋到吉林欧亚商都解放店就安全工作、防疫工作、节前货品准备等工作进行检查,并对二十大之前的各项攻坚工作进行了详细了解。高春玲总经理陪同检查并就相关工作进行了详细汇报。(吉林欧亚商都 李棠)
- 在欧亚集团38周年庆即将到来之际,知名服饰品牌诺卡白帆Nautica whitesail吉林省首店落户欧亚卖场精服商场,全面提升购物体验、满足消费需求同时,加快精服商场首店经济集群打造进程。(欧亚卖场 高阳楠)
- 近日,欧亚商都与长春市公安局内保支队建立了联机制、群防群治工作机制。新购置了防爆头盔、防刺背心、防刀盾牌、警用脚叉、警用钢叉等10余种警用器材,并邀请2名市公安局专业人员对保安员警用器材使用进行了专业培训。(欧亚商都 孙厚刚)
- 近日,欧亚卖场奥特莱斯商场组织了2022年下半年各展位优质服务竞赛。通过竞赛,提升了奥特莱斯商场服务水平,调动员工的工作积极性。(欧亚卖场 李玖达)

(以上新闻按时间顺序排列)

三角

今晚，
墨兰墨兰的天空，
调和出高傲神秘的色彩，
星星牵着月亮的手，
耳语着宇宙的秘密。

神奇的夜空，
今晚会发生一个故事，
人们已准备好望远镜和长焦镜头，
要看清故事的主角。

今夜的南湖月色撩人，
一轮明月在湖中跳着舞，
手机的镜头里，
我看到了月亮里的桂花树，
我耐心地等待故事里的主角。
(欧亚商都 张艳丽)

以热爱 致未来

对于幸福，每个人都有不同的认识和理解；对我而言，幸福是因为我是松原欧亚购物中心大家庭的一员。2014年，带着对新生活的憧憬和热情，我成为了欧亚人；时光荏苒，风雨同舟，我庆幸自己和欧亚一起走过了九年的光辉岁月。九年来，欧亚集团与时俱进，积极创新，不断加强内部经营变革，进货、销售、调剂、存储与管理等各项业务工作都能科学、迅速、准确、高效率地开展，展现出了无限的发展潜力。

历史的维度，铸就了格局的宏阔。欧亚集团于1984年起步发展，几十年来，在公司董事长曹和平的带领下，欧亚集团秉承“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神，坚持“合法经营、合格质量、合理价格、合情服务、合适管理”的经营准则，践行“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的服务理念，秉持“员工富裕，企业兴旺，社会发展”的企业宗旨，在市场竞争中实现了企业的持续健康发展，奠定了行业主导地位。

时间长河奔涌，信念之火永存。“与企业同发展”是每一个欧亚人的初心和信仰。有人曾问过一位哲学家这样一个问题，“一滴水怎样才能不干涸？”哲学家回答说：“把它放到大海里去”。这个富有哲理的小对话能给我们太多的启示：那一滴滴水，只有纳入大海的怀抱里，才能以多样的形态来证明和展示自己。每一个欧亚人，正是在欧亚集团这片海里，实现了生命的价值，获得了充盈的力量。

值此，以心底对欧亚无限的热爱，致欧亚更加辉煌的未来！
(松原欧亚 徐之萍)

践行企业文化 争做优秀欧亚人

2022年注定不平凡，受疫情影响实体经济饱受冲击，但逆境中的欧亚卖场勇毅而行，保民生敢担当，创造商业佳话。身为欧亚青年管理者，我真诚的体会到了企业文化的强大感召力，自觉打开胸怀，融入企业，将自己的工作汗水挥洒浸渍在工作岗位上，不负韶华。

企业“做内行、在现场、敢担当”九字箴言是我们前进的灯塔，时刻为我们指引方向，让我们这些年轻人乘风破浪，勇往直前。做内行，努力精进业务知识，给自己增强底气。在日常工作中，要勤于思考、善于总结而非机械做事，在实践中找到自己的方法，成为自己所在领域“内行”。实践出真知，实践长真才。坚持在干中学，学中干是成长成才的必由之路。作为管理人员，我们要熟悉自身的岗位职责，熟练掌握业务，在繁杂日常的工作中提高效率，增强对工作掌控，才能在团队中树立自己威信。在现场，要眼睛向下、脚步向下，经常扑下身子、沉到现场。坚持一切从实际出发，是我们各级管理人员想问题、作决策、办事情的出发点和落脚点。不作为就是不担当，有作为就要有担当。做事总是有风险的，正因为有风险，才需要担当。“敢担当”是检验一名管理人员是否合格的试金石，管理者在团队中起到的是表率作用、是团队的主心骨，是形成勇往直前的中心动力。若是管理者抱着多一事不如少一事的心态推诿怠惰便只能被逐渐边缘化，有你是这样、没你也是这样，那还要你干什么呢？最终只能黯然出局。

征途漫漫，唯有奋斗。我将牢记企业文化，不驰于空想，不骛于虚声，干好本职，砥砺前行、攻坚克难，以最好的姿态迎接未来的挑战！
(欧亚卖场 陈冠之)

信守承诺 赢得销售“蝶变”

“人无信不立，业无信不旺”。欧亚商都始终坚守“诚实守信”的承诺，坚持“诚信立业”。通过不断创新与探索，在诠释和弘扬诚信文化中，赢得了一块块金字招牌。

顾客孙女士2009年在欧亚商都家电商场购买近10万元家电商品，由于个人原因部分商品没有提货，并且部分信誉卡丢失，直到2022年7月孙女士与家人来家电商场咨询。家电商场第一时间接待了孙女士及家人，详细了解情况后，考虑到顾客信誉卡丢失，不能提供有效凭证，而且时间比较久远，供应商都已经更换多次，给查证工作增添了难度。商场在安抚顾客同时，也明确表示会尽最大努力帮助顾客解决。

经过商场主管领导与供应商多次沟通协调，在商都各相关部门的大力支持下，让商场更加明朗了处理此次事件的方向与方法。最终历时半个多月的繁琐查证与沟通，将顾客十三年未提货的问题圆满解决，顾客感谢的同时也得到了品牌商的认可。

顾客为了表达感激之情，特意制作了锦旗，亲自送来商都家电商场办公室——“商场信守承诺至上永远，上帝消费情怀永不变”，鲜红的锦旗金灿灿的字，是顾客对我们工作的最高嘉奖，更是商都信誉的金字招牌。这份信赖让顾客切身感受到了在商都购物无后顾之忧，进而孙女士更加坚定了继续在商都购物的信念。她又与家人挑选了近5万元的家电商品，带着感恩之情和欢喜的微笑满载而归！
(欧亚商都 侯丽)

中秋节支援门店有感

我是欧亚商业连锁总部综合办的一员，2021年走进欧亚商业连锁，转眼一年的时间就快过去了，欧亚“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神始终感染着我。

今年欧亚集团的三十八周年店庆恰逢“双节”，中秋节与教师节撞了满怀，思念与感恩同在！节日前夕，欧亚超市各个门店迎来销售高峰，为缓解购物高峰压力，给消费者更好的购物体验，我积极下店支援欧亚新生活V-go超市。

9月9日下午客流已经明显增加。超

市内中秋礼品各式月饼、蟹品、酒品“争奇斗艳”，众多商品享满减折扣，满额换购，同时推出抽奖福利，吸引了不少消费者前来选购。此次欧亚新生活V-go超市的换购商品可口可乐是众多消费者喜爱的商品，我所负责的换购区经常出现排队换购的场景。

节日的氛围和消费者的热情也感染着我，在换购过程中，我耐心的解答顾客提出的各种问题，即使同样的一句话说了几十甚至上百遍，也依旧保持热情，微笑的服务；经常有老人耳朵听不清、还不会

用手机操作小程序的情况，面对这种情况我感同身受，视他们如自己的家人长辈，大声讲解换购规则，计算换购数额，帮助他们扫码操作；看似简单的扫码换购，让我体会到了前勤工作的不易，面对大量的换购需求，我努力做到快而不乱，努力用真诚的心换取顾客对我们服务的满意。

欧亚集团在吉林大地上谱写了38年华彩，“店庆感恩心犹在，盛宴回馈未迟”。希望在以后的日子，我与欧亚一路同行，再谱新篇，再创辉煌！
(欧亚商业连锁 鲍完楠)

销售无处不在

作为销售人员的我们，每一天都带着美好的愿望和良好的状态与顾客共同度过，用热情、真诚、爱心去满足各类顾客的各种需求。除了这些，你在发展新顾客的同时更要关注一下老顾客，因为有时候，他们的一句话不仅能带来新的销售，更能帮助你让犹豫再三的顾客成交。

有一天，我接待了一位非常有主

见的顾客，只要是她不看好的东西说什么都是多余，她根本听不进去，说多了她就会认为你不真诚，她会表现出不耐烦，比如她买了电饭煲，我让她选择一下破壁机，她说她有喜欢的品牌，就不想再看了，由于在介绍电饭煲的时候沟通的很好，出于礼貌她坐下来听我的解说，产品优势、专利讲了，演示做了，活动力度讲了，给她带来的好

处说了，她有些犹豫，但是她还是偏向心中那个品牌，最后她只买一个电饭煲，破壁机哪个品牌都没买就走了。过了两天她发信息给我，让我给她留一台破壁机，在她来取货的时候出于好奇，我问她怎么心动的，她说她有一位朋友用的就是美的破壁机，说用的很不错，加上上次沟通很好，介绍的商品也不错，所以就买了。我听完心里有说不出的高兴和满足感。原来不轻易间的人际关系还会有意外的收获。所以，所有的努力背后都会有加倍的赏赐，可见，销售除了本身之外，无处不在！
(欧亚商都 赵碌碌)

人生的境界即心灵的境界

人生的境界，归根到底，就是心灵的境界。静观云卷云舒，笑看花开花谢，不以物喜不以己悲，就是最好的心境。

人生的优雅，源自于心灵的安静。这种安静源自于阳光的心态。好心态铸就好人生，好人生营造生活的好风景。

做人必须要有阳光的心态，宽阔的胸怀，从容的品格。心美一切美，心静自然凉。

心灵，是人生的一面镜子；心静，你的世界就静；心纯美，你的世界皆是美。心静，是岁月沉淀后的坦然和宁静；心美，是心生美好的非凡心态。好的心境，亦是一个战胜自我、征服生活的最美姿态。
(松原欧亚 张辉)

人与人之间，相处要真诚，处得来便处，处不来便罢；事与事之间，有时候会感觉处理不顺，事不平，没必要因此影响情绪，适当的减压，才算你明智；情与情之间，有时候你的真诚换来的是他的虚假，也没必要与他较真，感谢自己认清了一个人，以后不要再和他有交集。

好心情需要好涵养，高境界需要高素质。心里有阳光，眼前就是鲜花和丽日。人生的风景美不美，是有心态好坏决定的。

人生最美的风景不在别处，就在自己的心境！
(松原欧亚 张辉)

许多突如其来的惊喜和意外，而这些惊喜和意外都将成为我们人生的一部分。

无论何时，无论何地，开始你想做的，去做你想做的，去做你所喜欢的，所热爱的。所有的开始都将带你走向充满鲜花的道路。“愿你保有初生婴儿般的好奇，去感知，去探索，去体验，去寻找到你适合自己的方式去表达，去创作，拥有独属于你的作品。”我们一路上都在探索世界，探索未知，探索自己。在这其中，我们会成功，也会有失败，会有惊喜，也会有失落。但无论怎样，我们都要拥有重新开始的勇气和不畏失败的精神。在自己的路上去寻找自己喜欢的东西，然后去开始，去努力，去坚持。这样以后，当你回首过去，才不会有遗憾。

生活是自己创造的，一直是，永远都是。无论哪个年龄阶段，都是最好的时光，都是可以重新开始的时光，都是可以成为更好的自己时光。

只要你愿意去做，人生永远没有太晚的开始。想做想做的事，现在也不晚。
(欧亚商业连锁 关依乔)



要让顾客获得真正的实惠

金秋九月，丹桂飘香。在这秋高气爽、阳光灿烂的收获季节里，欧亚集团38周年庆典大幕开启。

店庆前一周，欧亚卖场男装商场慢哈顿集市小镇食品安全检查、卫生安全检查、烟机清洗工作、消毒防疫工作、防疫消杀等工作就有条不紊的推进，并强势引进萌研社、森林锡纸烧、悦己皮肤管理三大品牌，为慢哈顿集市小镇注入新的“活力”，特别是萌研社，为吉林省总店打造全新形象与理念，开启小镇新业态。小镇其他品牌也发挥各自优势，招揽新老顾客，例如：米村拌饭推出赠送小菜，五爷拌面点餐赠水，町门烧肉并推出最新菜品

等等吸引顾客。同时，男装商场参加30根50克欧亚黄金足金金条、3800台莱克品牌洗地机；且再参加抽500块天王表、100套六福珠宝足金精装纪念金币礼盒循环滚动大抽奖活动；欧亚卖场还在官方抖音直播间狂撒各种福利券，与商场其它活动可叠加使用，将打折进行到底！

通过此次店庆，给我最直观的感受就是价格一定会亲民，服务一定要到位。要让顾客得到实实在在的优惠，开开心心的购物体验。要让顾客觉得，每一分钱都花在了刀刃上，购物就来欧亚卖场，买的舒心，用的放心，吃的安心。
(欧亚卖场 刘艳茹)

梦想从欧亚起航

转眼间，入职欧亚商业连锁四平欧亚购物中心已经三个月了。记得刚到财务部的时候，一切都让人既紧张又兴奋。财务部就像一个小家庭，亲切的问候，温柔的话语，一下子消除了我的紧张感。财务部的同事更是耐心给我讲解工作流程，帮助我一步步适应各项工作，提醒我注意各种事项，让我少走“弯路”快速成长。正是大家无微不至的关怀，让我心中笃定财务部是一个我值得倾尽全力付出的团队，我没有选错！

从进欧亚的那一天起，我就开始了紧张又忙碌的工作。而正是这些工作让我慢慢领略到了欧亚这个大家庭的魅力。无论是节日活动，还是集团周年庆，各部门都倾力合作，心往一处用，劲往一处使，每次活动都圆满成功，而我更是收获颇丰。工作之外，这个大家庭更是时刻关注每名员工的身心健康。自我工作以来，参加过“七一为党献礼红歌会”，“员工运动会”、“八一军歌PK赛”等丰富多彩的文化活动，工作之余让我们放松心情、展现风采，让员工们士气高涨，工作干劲十足。

很荣幸加入欧亚这个大家庭。虽然时间不长，但我知道，这里是我人生的新起点，我有信心在岗位上做好每一件事情，感谢欧亚给了我展示自己的平台，我将以更高的责任感、更严谨的工作态度和敬业精神，把各项工作完成的更快、更好、更有效率。我将和我的同事们一起，扬帆起航，共赢未来！
(四平欧亚 王岩)

最近，看了摩西奶奶的《人生永远没有太晚的开始》一书，有很大的感触，想谈谈关于我的一些想法和感悟。

先说说摩西奶奶吧，她是闻名全球的风俗画家，也是一个普普通通的农妇，农场和刺绣工作占据了她的后半生，76岁的她因关节炎不得不放弃刺绣，开始绘画，80岁举办个人画展，94岁登上《时代》周刊的封面。在她生命的最后20多年，她创造了2000多幅作品。

76岁开始让她重新对生活有了新的追求和热爱，也让她成为了美国家喻户晓的摩西奶奶，成为激励许许多多年轻人的存在。

难忘的一天

9月1日，随着一则“长春市传染病医院发现5例新冠肺炎确诊患者”新闻的出现，老百姓坐不住了，在三月四月期间被“关”怕了的他们，上演了新一波的抢购狂潮，中午时分，在自助款台负责稽核的我，眼见着下楼梯的顾客越来越多，慢慢的意识到问题的严重性，然后给店长发了第一条微信，领导：“眼见得顾客是越来越多了，您看……”这条信息发出去不过只有10分钟的时间，场面已然趋于失控，卖场里特别是收款台附近，结账排队的顾客人头攒动，摩肩接踵。购物车霎时间成了抢手货。明显的，我身边慢慢的聚集了许多等待购物车的人们。他们焦急的等在自助款台的门口，翘首期盼着能从已经购买完毕的顾客手中获得一辆在当时来说如金子般的购物车。这个时候，朋友圈、媒体，抢购潮的消息已经传开。

在一个简短的由店长召开的工作布置会议后，购物中心前勤、后勤、保洁、保安所有人员全部出动，迅速投入到各个工作岗位，收款、上货、推车、接货、自助稽核，每个岗位和平时相比都增加了至少一倍的人手。然而，顾客也增加了数倍。

犹记得，在跟顾客解释排队的时候，自己说到嗓子近乎哑掉。犹记得，在修理蔬菜的时候，汗水与蔬菜的汁水交织在一起，我甚至需要很艰难才能摘下自己的手套。犹记得，平常一天难得更换一两次的票纸，在短短一天内，居然被我们更换了七八次。

购物袋成了短缺物品。捡散货商品的人员往往腿迈出去就可能找不到落脚点。员工的疏导、顾客的交谈、售货员的叫卖，其中夹杂着些许带着焦躁情绪顾客的“口吐芬芳”，好几种声音交杂在一起，充斥着我的耳膜。整个一天，我都沉浸在这种声音的世界里。

晚上8点后，顾客已经变得稀稀落落了，拖着疲惫的身躯走在卖场，看着手机上自己的三万多步。遇见一位同事，出奇的相似——我们没有说话，只是相视一笑，我想这其中，不是我们二人累得说不出话来，而是都想在这个时候，多享受一下这一天之中来之不易的宁静。看似繁忙与突然，然而不得不说不，这也是我平凡工作的一天。
(欧亚三环 唐洪超)