



欧亚集团召开七届七次职工代表大会

本报讯(集团 工会)6月2日13时30分,欧亚集团七届七次职工代表大会在集团公司一楼会议厅召开。

大会由集团公司工会主席张立丽主持。大会听取了集团公司总经理邹德东所做的《凝心聚力 真抓实干 全面推动集团健康可持续发展》的集团工作报告,听取了《集团公司2023年集体合同》的报告、《2023年产权分红方案》的报告、《集团公司2022年度集体合同实施情况》的报告。大会经全体参会代表表决,通过了各项决议事项。

会上,总经理邹德东代表集团公司、工会主席张立丽代表员工签订了《集团公司2023年集体合

同》,集团公司与欧亚商业连锁、欧亚卖场、欧亚商都、营销分公司分别签订了《经营目标考核责任书》。

最后,欧亚集团曹和平董事长作重要讲话。他回顾了疫情时欧亚人共同奋战、艰苦卓绝的难忘画面,为欧亚人鼓掌点赞。指出,大家要深刻认识当前面临的复杂严峻形势,有的放矢、有序工作。重申“做好自己”,要坚守勤俭节约的优良传统,要主动超前思考、防范问题,要恪守优质服务、要稳住经营基本盘等观点,赋予了“适应市场求生存、驾驭市场求发展”经营理念新的时代内涵,为企业发展提供正确指引。

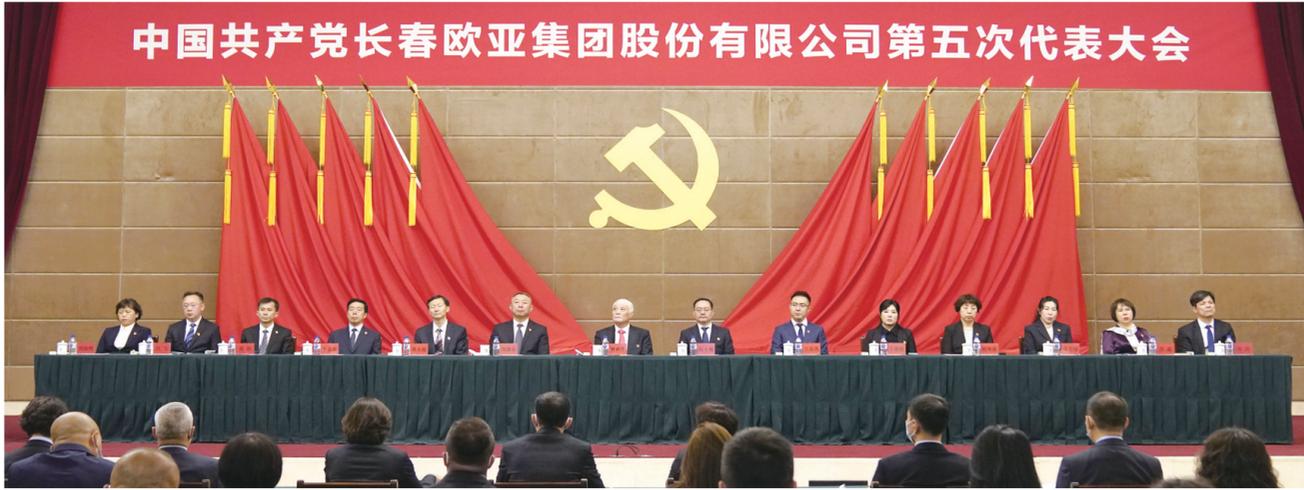
大会在全体代表热烈的掌声中圆满结束。

中国共产党长春欧亚集团股份有限公司第五次代表大会隆重召开

本报讯(集团 党群工作部)6月2日8时30分,中国共产党长春欧亚集团股份有限公司第五次代表大会在欧亚集团一楼会议厅隆重召开。上级主管单位长春国投集团党委副书记、副董事长高士儒,党群工作部副部长王忠亮参加了大会。

大会由集团公司副总经理吕飞主持。

集团公司党委副书记张立丽受集团第四届党委委托,在大会上作了题为《守正创新 坚定前行 为实现集团高质量发展而团结奋斗》的报告。报告全面、实事求是地总结了集团公司自上次党代会以来的工作,充分肯定了成绩,全面总结了经验,认真查找了主要问题和不足,并明确提出了今后五年的奋斗目标和工作任务,鼓舞全体党员以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,高举中国特色社会主义伟大旗帜,团结奋斗、凝心



会议现场。苏艳丹 摄

在集团七届七次职代会上的讲话

曹和平
(2023年6月2日)

这两年,是我们实体商业面临着四十年最严峻、最困难的两年。复杂严峻的环境,使一些实体企业在上上下下,被淘汰。一些企业在困难的环境中前行,支撑,有的是有精彩故事的全国性企业,有的是区域性的实体企业,有北方的企业,也有南方的企业,都面临着极其困难的局面。而我们企业在这样的背景下,能够强根固本,有序发展,这都是我们在座的以及我们全体员工共同努力工作的结果。

2022年是我们实体商业零售人最困难的一年,更是我们欧亚人能够记住的一年。我们在这一年中,经历了历史罕见的疫情,我们在疫情当中舍小我、顾大局,不眠不休,用艰苦卓绝的工作来形容我觉得也不过分。在六十几天吃住在本没有条件的工作现场,完成一个我们不可想象的工作强度。为了使疫情能够有效控制,我们每个门店都在独立作战,既做营业员,又做装卸工,又做理货员。那段时间,更多的同志们身上瘦了一圈,整天是在筋疲力尽下工作。有时候我去巡店,看到同志们的这种现状,我是暗中流泪。我们大家都很平凡,我们大家都很普通,但是我们这些平凡的人、普通的人做出了不平凡的工作,我想这一幕我们将永远留存。因为在你一生中,你最困难的这个阶段,往往也是你今后最愉快的回忆。我们这一代人当过知青,知青这段生活是最艰苦的,但是这段生活给我们这一代人带来的是最美好的回忆,最清晰的回忆。每当我们坐在一起回忆往事,谈论的不是当时怎么苦,而是苦中受乐。有的时候开玩笑,说我们积极,一锅头下去,那个肥是四射,崩到我的嘴上,你得舔一下才能吐出去,苦不苦?累不累?脏不脏?但是以苦为乐,当回忆这个环境的时候,大家是幸福的,因为我们曾经付出过。那么再过一段时间,我想当我们回忆疫情这段时光,一定会幸福满满,因为我们为这个国家、为这个民族、为这个社会做出了贡献,有我们的付出!在疫情当中,我问同志们,给你一个小时,你最想干什么?回答的是就想洗个澡。总说腰累弯了,是什么感觉?有这样的说法,没有这样的实际认识,三十七吨的土豆,我们要卸下来,当时想卸一车少一车,在场的都不会想到公司机关就这么几个人,去卸三十七吨的车,想都不能想,但是大家做到了,王丽滨同志当时就觉得很不太舒服,卸完了就不能动弹,但她一直在工作岗位,不能站着就躺着做计算。疫情过后到医院检查,

医生说你这属于腰椎堆了,得往里注水泥,这能不让我们感动?我们有些同志,疫情当中亲人走了,按照当时的要求可以回家,但回家后你就不能马上再回到工作岗位,好多同志为了在工作岗位继续工作,只能放弃了和亲人见最后一面的机会。我们这些平凡的人做出这样的事情,我想这就是一个纯粹的人,一个高尚的人,一个脱离了低级趣味的人,我们应当为我们这个阶段的工作鼓掌点赞。

今后几年,商业竞争仍然会很激烈,会很悲壮,因此我们一定要做好自己。在疫情当中,我写的最多的,说的最多的就是这四个字:做好自己。我用一个成语“有的放矢”,希望同志们在工作当中能够遵循,围绕着“有的放矢”,有针对性、有序地开展,一定要对准、找准一个问题点,解决一个问题,或者解决一类问题。在目前这个阶段,这是我们良性企业体制所必须要做的工作。

一要解决商品采购、基建装修、费用支出的市场化。在平均值的基础上逐步向好,这是我们要考虑的工作,要做好的工作。我们的企业能够由小到大,不断的发展,实际上就在于此。我们的商品采购,我们的基本建设,我们的费用支出一直都低于我们的同行。比如,当时企业改造要用电梯,我们和其他企业共同选择的都是奥的斯,同样的商品,同样的厂家,但是我们每部电机要比其他企业少了十几万元,一部就十几万元,十几部就是几百万元,那么我们省在哪儿?省在了我们的精打细算,省在了我们不该付出的绝不付出。当时美国企业提出说你可以组织团队到美国奥的斯去考察,我们的同行就组织了这样的团队。当时我就没去,奥的斯这个品牌,这个企业,你不去考察,他也不会去考察。在结账的时候,我们就提出了,其他企业去考察,费用你是全部承担的,我是没去考察的,你应该去考察。同样的商品,最后不同的价格,使我们的财务成本减少,你在今后共同的经营当中、竞争当中,别人有财务成本,我们没有财务成本,卖的是一样的价钱,我就能承接得了,他就有可能承接不住,这就是我们在竞争当中中的一个优势。因为我们在行为当中减少了费用支出。

企业要建库房,包括一些设备、设施都要有需求,我们就组织党员、团员自己盖房子。我们在座的同志参加了这项工作,而我们的同行找了基建队来干这件事。在核算当中又提取了各种费用,我们花了几十万元就完成了,



欧亚集团党委书记、董事长曹和平 苏艳丹 摄

因为所有的事都是我们自己在做,我们的同行却用了几百万元,这样的财务支出和你经营起来是截然不同的,我们属于轻装上阵,包括装修的低成本,我们的装修由自己人来,那么和请基建队来做,价钱是不一样的。正是因为我们这些的低成本,使我们进一步增强了竞争能力。

在商品组进上,我们当时业务科的刘学文,出差坐火车的时候带着一个包,放在哪?就放在别人的座椅下睡觉。我们出差几个人就住在一个房间。这样的节约节省,我们的费用一定是降低的。苏焱知道,我们在上海出差,当时为了找一个便宜的旅店,基本上走遍了上海一个区域。当时到了一个酒店,她去打听房价,说只要不贵就还能接受,咱们就住下来了,

她回来说是200元一宿,大家觉得还可以,但到了酒店,前台说是200多美元一宿,大家转身就走。我们是十几个人的团队,只租了一间房,这个房间还是给证券辅导师来住。我们只住在旁边的小旅店,费用节约下来,虽然出了一些比如裤衩穿错的笑话,但这不都是一种节约?

如果没有当时的这些节约,哪会有今天的发展?因为当时在整个企业当中,百货大楼的年盈利是1476万元,我们是年销售不到1000万元,应该说我们真是“有的放矢”,使企业不断的发展。企业大了,企业强了,我想我们也仍然要保持这种精神。今天我参加商都的职工代表讨论会时,周伟的一句话我觉得说得对,就是我们不能等着问题出现了再举一反三。

等问题出现了,就已经造成了损失,我们能不能超前思维,杜绝问题的出现,这是我们大家要思考的,是另外一个层面来思考问题。正是因为这样的超前思考,所以欧亚商都现在应该是很良性的。长春商都商品提档升级做得风生水起,功能性做得也很好。吉林区域的企业,无论是销售还是人员素质都有所提高,沈阳长青城与联营形成一种良性的互赢关系,今年的现金流达到1000多万元。北京通过结构调整,今年从现金流这个角度看,也能回来1000多万元,应该说是一改过去的阶段性亏损,实现了盈利。山东也是这样,就是说我们考虑问题的基点不一样,最后的结果是不一样的。欧亚卖场在现在的情况下,家电的场地出租竞拍达到了一个多亿元,今年能收回来50%,明、后年各收回25%,现在是家电行业其他商场空铺很多,卖场却能营收一个多亿元,这就是一种经营能力。连锁也在不断调整自己,应该说现在的门店有质的提升。我们现在一定要站在新的台阶,作为新的思考,用于新的行为。今年6月份,连锁有可能要在净月这个区域开个大店,把21世纪万豪通过合作的方式来形成我们的一种经营行为,这对我们集团的这种布局,对整个长春市商业的竞争,应该说是一种推动。这是和大家讲到我们要解决商品采购、后勤管理上的市场化,要低于市场价格,要好于市场价格。

二要提升服务质量。这是一个永恒的话题,是一个老话新说,服务应该是我们商业的本质,服务态度、服务质量是我们提出要做好的。也只有好的服务态度,你才能赢得顾客。我们在座的每个同志都要服务好顾客,我们和顾客之间是没有错误的,只要顾客不悦,就是我们的错,哪怕你碰到了极端顾客,我们也不应该去和顾客论对错、论里表。顾客无论用什么样的行为,什么样的语言,你完成了和顾客的交易,你就是赢家。服务态度、服务质量、服务环境,你都要愉悦顾客,使顾客对你的商品有购买欲。圆葱的外皮,三两分钟就能整个差不多,白菜外帮扒开很有卖相,

包括大葱的外皮,水果有部分腐烂,切下去你就有好的卖相,顾客就会买。实际上只要我们多一些辛苦,顺手拈来,你就会减少损失,增加你的利润和销售。要买的人有购买欲望,不买的人看到心里也舒服,你乱糟糟地,白菜烂乎乎地,想买也不买了,不想买的一看扭头就走,所以我们要提升我们的服务质量和态度。几年了,我没有专门讲服务态度和服务质量,那么在当下状况,我们要重谈服务态度和服务质量,这样我们在竞争当中才不会输给对手。

聚力、忠诚履职、笃行实干,为集团实现可持续发展作出新的更大贡献!

大会选举(按姓氏笔画排序)于惠舫、吕飞、邹德东、张立丽、张丽红、周伟、闻志斌、黄永超、曹和平为中共长春欧亚集团股份有限公司第五届委员会委员。吕飞、刘鹏、苏春煊、单忠燕、姜羿丞、韩卓言、韩淑辉为中共长春欧亚集团股份有限公司第五届纪律检查委员会委员。

大会选举后,召开了中共长春欧亚集团股份有限公司第五届委员会第一次全体会议,选举曹和平为中共长春欧亚集团股份有限公司第五届委员会书记,邹德东为党委副书记,吕飞为专职党委副书记。召开了中共长春欧亚集团股份有限公司第五届纪律检查委员会第一次全体会议,选举吕飞为纪委书记。

我和大家说一个具体的事情,就是说我们要坚决杜绝在我们企业当中,员工还有第二个岗位的现象,不能说是我们的员工又到外面去打工,这种现象是绝对不允许的,而且这个现象在我们企业是存在的,特别是后勤人员,在我们这有可能是干一天休一天,他要到外面也会干一天休一天。在外面干一天是计件,在我们这是计时,计件是需要劳动的,他在我们这待着,是休息了是混一天,在我们这他也不要高工资,给他基本工资就行,我们给的基本工资,又给他交的五险一金,这能行吗?所以我们要合理安排劳动力,一定要解决一些不应该有的事情,不应该有的现象发生。我们三个系列要做调研,一定要解决“一人双岗”的现象,即一岗在我们这,另一岗是在外面企业。

今年长春又将有几个新店开业,我们要稳住神。我在欧亚集团工作了40年,在这40年当中,应该说每个阶段,陆陆续续都要走一些人。国贸开业,我们走了一批,百货大楼扩充,我们走了一批,一些社会企业包括亚细亚开业,我们又走了一批。但是在市场的整个运行当中,走的人和留下的人,他自己的体会是最深的。希望同志们特定的环境下要稳住神,另外我们要稳住我们经营的基本盘,做好我们的经营工作,做好我们的护商工作。我想短兵相接,也就是明年这个时候再看,市场就会有明确的答案。市场会告诉你,欧亚一定行,欧亚一定赢。

今天上午,我们胜利召开了欧亚集团第五届党员代表大会,会上选举了新的党委班子,新的纪委班子。党代会的标题,就是我们会场挂着的“守正创新,坚定前行,为实现欧亚集团高质量发展而奋斗”。我相信欧亚集团在新一届党委的领导下,一定能够砥砺前行,一定能够发展越来越好,让我们造福社会,造福企业,造福员工,祝愿欧亚集团越来越好,相信欧亚集团也一定会越来越好!

守正创新 坚定前行 为实现集团高质量发展而团结奋斗

——在中国共产党长春欧亚集团股份有限公司第五次代表大会上的报告 (2023年6月2日)

大会的主要任务是：以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻习近平总书记视察吉林重要讲话重要指示精神，深刻领会“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，坚持稳中求进工作总基调，积极融入以国内大循环为主体、国内国际双循环的新发展格局，全面提升企业核心竞争力和运营管理水平，奋力开创企业高质量发展新局面。

一、党委工作回顾

六年来，集团党委牢牢把握“三星战略”发展目标，秉持“适应市场求生存、驾驭市场求发展”经营理念，多措并举、多线并行、多点支撑，发展活力进一步增强，无形资产的市值地位不断提升，经营质地持续向好，发展活力进一步增强，无形资产的市值地位不断提升，经营质地持续向好，发展活力进一步增强，无形资产的市值地位不断提升，经营质地持续向好。

(一)经营实力实现再飞跃

1. 经营基本盘抗压稳固。面对经济下行压力和新冠疫情冲击，集团经营运行良性有序，稳中求进、稳中向好，展现了较强的经营韧性，企业的抗风险能力、内生动力、创新能力持续增强，稳居中国商业第一方阵。

2. 经营规模稳健扩展。企业“中三星”战略布局规模显现，吉林省内网架布局持续扩大，长春欧亚商都购物中心续建完成，立体智能停车场投入使用；欧亚万豪购物中心二期、辽源欧亚购物中心二期、梅河欧亚购物中心二期等项目有序推进，区域市场控制力显著增强。省外南北扩张同步发力，收购内蒙古包百集团、西宁大十字百货商店，规划建设“一站式购物综合体+环保宜居商业住宅”的海南儋州双水居项目，企业规模发展实现了由点到线、由线到面的稳步进阶。

3. 经营能力显著提升。欧亚商都体系“做精”品牌硬核，以强商品经营能力、强服务维护能力、强主导市场能力，实现品牌组合的高度集成，成为品质消费的优选首选。欧亚卖场体系“做大”规模效应，做足“业态+”，成功打造全国最大黄金珠宝零售新地标欧亚金街，实现了大流量高客流、多功能高客流、全业态高商流的独有优势。欧亚商业连锁体系“做多”集群联动，举“三规”项目自建新增一批、物业租赁与合作经营新开一批等方式，择机增点扩面，实施项目开发，实现企业资产质量再提升、优势再扩大，不断增强“中三星”区域竞争实力和市场占有率。

4. 自采自营强健机能。建立“规模化、标准化、基地化”自采“三化”目标，构建集团统采、系列分采、门店定采三级联动采购机制；全力打造“欧亚大粮仓”“欧亚大酒庄”“欧亚调料角”“欧亚干果汇”“欧亚黄金”经营场景；推进联营转经销模式，推动与茅台、好丽友、五得利、盼盼等头部品牌直营合作。

(二)管理质量实现再发展

1. 内控管理全面加强。开展质量提升专项行动，完善制度流程，制定工作清单，明确提升措施。发挥内部控制体系监管作用，严格事前控制、事中监督、事后审计，强化周期检查、专项风险和实时监管，确保企业资产安全、风险可控。增强依法企效力，全面梳理、规范合同范式，对解决遗留、运营管理、经营活动提供法律支持。

2. 数字化运营成效初显。加大“会员电子化”“支付移动化”“数据智能化”建设力度，全力打造欧亚微店、欧亚到家、欧亚大数据中心等线上平台。建立集团大数据中心，促进人、货、场、域的全面协同管理，实现了数据在线、人员在线和数据在线。

3. 供应链功能显著增强。以台北大街欧亚农产品物流园为中心，打造大型农产品集散平台。初步建立起仓储、物流、批发配送功能架构，逐一完善订单集单、商品加工、调拨、配送、仓储等多功能标准化管理，实现了长春市所有门店统进统配、城外门店按需配送格



中国共产党长春欧亚集团股份有限公司第五次代表大会主席团合影

4. 人才培养持续深化。开展全方位培训，以实际实用实效为导向，分门别类提升培训针对性。搭建促成长平台，实施企业后备人才培养的“龙兴计划”，形成连续型、递进式人才培养路径。三大体系陆续举办多期“龙兴培训班”，使学员强筋健骨、增长才干、练就本领。现在，龙兴学员中的大部分已经走上各级管理岗位，成为企业骨干、企业高管。

(三)企业文化内涵实现再扩充

1. 企业文化底蕴不断积蓄。弘扬“静心思索、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神，把“静心思索”源自欧亚集团对自身初心的深度认知，把“诚实守信”展现欧亚集团对自身使命的坚守担当，把“勤俭善持”保持欧亚集团对经营管理的精确把握，把“团结互助”追求欧亚集团对长远发展的现实统筹，集成推进，一以贯之，精心锻造欧亚文化基石。

2. 企业向心力不断凝聚。践行“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的企业发展宗旨，用企业优良传统教育员工，举办企业成立35周年发展回顾展，编发《今日欧亚》企业报142期，欧亚员工系列丛书《点滴之水》出至第八集，连年举办庆七一万人大会，气势恢弘，场面震撼，中央电视台新闻联播几度报道；用企业目标理想引领员工，投身“三星战略”建设主战场，扛起“打造既是长春的，也是世界的；既是民族的，也是人类的商业经典”目标宏愿；用企业发展理念激励员工，让员工分享企业发展成果，拥有财产性收入；用企业良好发展环境保障关爱员工，“业务大培训、岗位大练兵、技能大比武”全面开展，“员工同游”“员工同乐”成为每一年的保留节目；“欧亚之歌”声音商标注册在即。纪实创业史《循道商家》由吉林人民出版社出版，故事片《商业大时代》、纪录片《春夏秋冬说欧亚》上线央视电视频道、爱奇艺及省市电视台。曹和平董事长作为主旨演讲嘉宾，应邀出席第十九届北京冬奥会火炬手，连续五届当选中国共产党第十六次至二十次代表大会代表，当选中国品牌商业联盟第二届理事会主席、理事长。北京大学国家发展研究院、国家发改委改革司等部门调研欧亚，媒体专访欧亚达百余次，中国百货协会“黑龙江零售高峰论坛”等国家行业组织会议多次在欧亚集团举办。

(四)党建成效实现再提升

1. 以上率下，班子引领作用更加突出。落实党委议事规则，企业党委把方向管大局保落实作用充分发挥。落实第一议题制度，学懂弄通做实习近平新时代中国特色社会主义思想。落实完善法人治理结构，如期完成集团董事会换届选举，集团所属二级班子进行重新聘任，企业高管年龄结构、知识结构大幅优化。

2. 强基固本，基层党组织组织力更



中共长春欧亚集团股份有限公司第五届委员会委员合影



中共长春欧亚集团股份有限公司第五届纪律检查委员会委员合影

加有力。严密党的基层组织体系，门店新建、商场调整，同步建立、规范完善党组织设置；强化党支部标准化建设，全面推动基层党组织质量提升，创建达标、晋星升级；完善基层党建制度体系，制定《定期议党和专题议党实施细则》《党建工作考核评价办法》等工作制度19项；建立合作商党支部，形成共建机制、共抓组织、共创品牌的工作格局。集团及所属单位获评吉林省党建引领城乡基层治理百强支部、长春市跃升示范党支部等称号。

3. 创先争优，党员干部先进性更加凸显。在常态化制度化学习教育中当先锋，推进“两学一做”学习教育、“不忘初心、牢记使命”主题教育和党史学习教育扎实开展；在落实党员带头“三个一”要求中当先锋，充分发挥一盏灯、一面旗、一个火车头作用，引领党员责任区、党员联系点、党员先锋岗在企业急难险重任务中站排头、当表率，党员中获评国家、省、市级荣誉称号62人次。

4. 从严从实，监督执纪更加深入。强化政治监督，“三重一大”决策制度全面落实；强化廉洁监督，使党员干部受警醒、明底线、知敬畏；强化内控监督，抓实联防联控，有效利用网络技术监管；强化巡察监督，落实整改，治标治本，市委巡察组对集团工作成效给予充分肯定。

5. 党群共建，工会、共青团协同联动更加紧密。以党建带工建、党建带团建抓实群团建设，凝聚干事创业、齐心协力发展的共识合力，广大员工发展企业、建功立业责任感不断增强，创业智慧及创新意识不断涌现。

(五)攻坚之战役持续考验

1. 脱贫攻坚取得务实成果。2016年至2021年包保榆树市天桥镇忠厚村，以党建引领、为民服务，实现精准扶贫、精准脱贫，确保脱贫不返贫。先后自主投入、协调社会资金1000余万元，

再上新台阶，国内行业第一方阵地位更加巩固，形成东三省龙头、其他区域竞争有力的规模优势；企业发展综合竞争力显著提升，数字化科技赋能、源头化直采自营取得突破性进展，形成多业态互补互融、联动发力的运营优势；现代化商业管理体系加快构建和完善，精细化管理能力跨上新台阶，形成架构灵活、系统协同、整体高效运转的管理优势；文化软实力进一步增强，员工薪酬水平、幸福感、安全感与企业同步提升，形成人企融合、共建共享的发展优势。

(一)坚定不移夯实经营基础，着力提升经营能力和经济实力。

1. 适时进行高质量规模扩充。矢志不移实施“三星战略”，采取轻重资产发展并举，以投资收益好的主业实体项目为核心，通过同业股权收购扩张一批、项目自建新增一批、物业租赁与合作经营新开一批等方式，择机增点扩面，实施项目开发，实现企业资产质量再提升、优势再扩大，不断增强“中三星”区域竞争实力和市场占有率。

2. 持续进行高质量经营体系建设。欧亚商都系列要立足“做精”，继续坚持商品力和体验性“双轮驱动”，多维度进行商业空间的经营创新，打造消费情感依赖的购物休闲首选之地。欧亚卖场系列要立足“做大”，以“购物中心+”发展模式，开发拓展大商圈。一体推动地铁六号线与卖场“站店”并举“项目规划落地，着力打造集合商贸服务体验中心、会务展览展示中心、文化旅游休闲中心的城市新名片。欧亚商业连锁系列要立足“做多”，利用应急保供核心的业态优势，点多面广的连锁优势，持续优化欧亚到家的服务功能，持续提升门店经营能力、盈利能力，以营销动能撬动一地市场，激活一方消费，打造消费新空间。

3. 全面进行高质量经营模式重塑。切实增强集团三级采购职能，在达成“规模化、标准化、基地化”目标上实现新突破。在生鲜商品直采规模上求突破，开展基地直采、同业联采、异业并采、交叉混采，培育更多长期合作的优质生鲜采购基地；在果蔬商品经营力度上求突破，做足做细做优自营商品的品级化运营，加强总部品牌直营合作，使直采自营商品成为超市引流创效的利器；在电器商品直采比例上求突破，构建社群化、私域流量化共同融合的实体店体验场景，逐步提升自营贡献率；在农副产品扩大批发上求突破，依托欧亚物流园打造农产品交易集散中心，逐步拓展蔬菜批发、水产批发、干调批发、肉品批发等业务规模，积极发展对公团购配送业务，提升智能化作业水平，提升仓储配送效率；在自营组合联动上求突破，逐步增加百货类自营试点及规模，持续提升自有品牌数量和质量。

(二)坚定不移完善体制建设，着力提升管理手段和管理质效。

1. 持续强化内控管理。在完善制度上，修订管理规范，优化业务流程，完善工作标准，形成一套传承欧亚精髓、符合企业竞争、务实管用的管理制度。在财务管理上，科学筹划、调度和使用资金，全力推进财务共享中心建设，加快业财一体化步伐，实现资源统筹共享，效率最大化。在基建项目上，对新建设续建、改扩建、维修等工程项目实施全过程、全方位管理，优化工程设计，合

理降低造价，切实提高工程投资效益。在安全保障上，健全组织机构，落实安全主体责任，完善安全操作规范，加强隐患排查治理，加强各类应急预案演练，确保企业安全稳定。在风险控制上，加强战略风险防范、法律风险防范、投融资风险防范、财务风险防范、经营风险防范，确保集团平稳运行。

2. 持续强化科技赋能运营能力。

要全力推进数字化管理体系建设。前台系统建设要不断升级完善“欧亚集团小程序”电商平台；持续构建智能POS平台，全面实现智能化收银。中台系统建设要对集团各类、各种数据进行采集和建模，稳步实施“数据一个源、业务一条线、零售一张网”的规划，实现经营数据的共融、共通、共享。后台系统建设要继续强化数据质量和数据安全。持续加强风控系统平台功能建设，完善“事前准入、事中管理、事后追溯”的管理体系。

(三)坚定不移推动人才选用管用，着力提升人岗适配和人尽其才比率。

1. 调整优化人才队伍结构。建立中、高层管理者后备人才库，打造一支结构合理、素质过硬、能力复合、梯次衔接的人才队伍。继续实施“龙兴计划”，跟踪推进龙兴学员的后续培训及考核；着重设置关键岗位人员、一线经营人员的培养路径，实施“百强店长”培育工程；拓宽技能人才与专业人才职业发展通道，推行专业岗位技师制、职称评聘制。

2. 调整优化薪酬体系。要完善薪酬考核制度，强化薪酬激励机制，提升薪酬的激励作用。要建立职位薪酬体系，实施一岗一定薪策略，增强关键岗位及核心人才的薪酬竞争力。要建立薪酬分配动态管理机制，提升薪酬分配的持续性，动态调整确定员工岗位工资与绩效工资。

3. 调整优化绩效考核机制。

强化门店经营绩效考核，逐步加大创利奖励兑现，考核指标比重逐步实行利润占60%、销售占30%，其他因素占10%。制定调整绩效考核结果应用方案，将绩效考核的结果，充分运用在企业薪酬体系、激励机制、职位晋升机制等各方面，全方位提升人力资源管理质效。

(四)坚定不移推进党建引领，着力提升政治功能和保障能力。

1. 坚定贯彻党的全面领导。把党的政治建设摆在首位，深刻领会“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。持续强化创新理论武装，引导党员干部把党的创新理论转化为解决实际问题的能力，将党的二十大精神在企业落地生根。

2. 全面提升基层党建质量。坚持“四同步、四对接”夯实组织基础，实现党的组织和党建工作有形有效覆盖。推动党支部标准化体系建设，努力提质增效、提档升级。加强党建品牌创建，形成充满活力、业绩突出、影响广泛的党建品牌先进典型。深化党建引领赋能，持续提升基层党组织治理效能。

3. 深入推进干部作风建设。严明政治纪律和政治规矩，大力弘扬“严新细实”优良作风，坚持说实话、办实事、出实招、求实效，脚踏实地地把既定工作目标变为现实。不断强化纪委监委执纪问责，充分发挥执纪问责的警示作用，促进各级管理人员廉洁自律、干净干事，为企业高质量发展营造正向、安全、良好的企业生态。

4. 不断提升企业文化软实力。牢牢掌握意识形态工作领导权，引导员工传承中华优秀传统文化，弘扬企业精神，不断建强企业永续发展的核心价值体系。学好、讲好“欧亚故事”，筑牢正向能量文化导向，提升企业的整体向心力、凝聚力与创造力，为企业发展提供强大支撑和精神伟力。

5. 着力发挥群团组织作用。以带思想政治建设同步、带队伍组织建设同步、带活动开展同步、带发展凝聚人心同步“四带四同步”为重点，夯实工团组织基础，拓展工团组织覆盖面。引领广大员工、广大青年坚定不移听党话、跟党走，全力汇聚起推进企业高质量发展的磅礴力量。

欧亚集团站在了一个新的历史起点，让我们更加紧密地团结在以习近平同志为核心的党中央周围，高举中国特色社会主义伟大旗帜，在集团党委的正确领导下，忠实履行“新担当、新突破、新作为”重大使命，自信自强、守正创新、踔厉奋发、勇毅前行，为集团实现可持续高质量发展作出新的更大贡献！

凝心聚力 真抓实干

全面推动集团健康可持续高质量发展

——邹德东总经理在集团七届七次职代会上的报告

(2023年6月2日)

一、2022年工作总结

2022年是欧亚集团发展进程中极具考验、极为关键、极有担当的一年。面对复杂严峻的经济形势，面对极其艰难的实体零售业，面对历史罕见的疫情考验，面对超负荷稳价保供的压力挑战，集团在各级党委、政府的关心支持下，在董事会的坚强领导下，秉持董事长“适应市场求生存、驾驭市场求发展”经营理念，坚决落实“稳中求进，以进促稳”工作要求，牢牢把握市场新形势，紧跟商业发展新趋势，因势而谋、应势而动、顺势而为，团结依靠全体员工凝心聚力，奋发有为，较好地完成了年内各项工作任务。企业整体运行平稳、健康、有序，行业综合竞争能力持续提升。

这一年，我们在抗疫保供中砥砺前行，欧亚力量彰显新担当。年初以来，集团密切配合全市防疫行动，全力筹措货源，保障供应。3月11日，组建3200人“抗疫突击队”和1300人“抗疫预备队”，集团万人进入“战时状态”。从长春市各门店营业时间延长至24小时，日高峰采购2000吨，到克服困难、创造条件启用科海物流园；从干部员工齐上阵，争做“收货、分拣、配送”多面手，到线上线下互为联动，80万份订单1.2万吨货物，用小微信成就大服务。数以万计的欧亚人奋战在门店一线、采购途中、送货路上。省委书记景俊海盛赞欧亚集团是“稳价保供”的定海神针。

这一年，我们在促进发展中稳扎稳打，“三星战略”呈现新格局。集团精准调控投资规模和项目开发节奏，有序推动“三星战略”实施。4节住宅一期、辽源购物中心二期主体完工，梅河购物中心二期实现开业迎宾。新增经营门店2个，关闭问题门店，轻装前行。

这一年，我们在厚植优势中齐头并进，转型升级取得新成果。连锁系列年内调整门店26个，引进、升级品牌628个。线上通过惠民群，有效带动线下客流，实现商品交易量再提升。商都系列全年调整品牌847个，其中新引进品牌267个、移位及重装品牌215个，实现了商品力的再提升。卖场系列完成8,000平方米服饰类展厅蝶变升级，完成运动潮牌和户外品牌提档扩面，打造的1.3万平方米户外运动品牌集群，荟萃了70多个头部品牌，全年销售业绩突出。营销分公司超市类、电器类商品销售态势良好。

这一年，我们在直面挑战中积极作为，自采自营再上新台阶。集团始终坚持自采自营战略不动摇。“集团统筹、系列分采、门店店采”三级联动机制纵深推进，自采范围已涵盖山东、江西等20省近百地，建立直采关系200余家，自采品类包含88大类、1.8万个品种。连锁系列包装类商品销售同比增长18%，果蔬类商品销售同比增长4.24%。商都系列果蔬类商品销售同比增长12.6%，食品百货类商品销售同比增长45.9%。卖场系列自采品牌扩至149个，自营化妆品占比40%以上，自营家电销售占比30%以上。

这一年，我们在协同联动中集中发力，精彩营销释放新活力。连锁系列加速贯通线上线下，涵盖城乡，多元融合，各大区营销活力进一步得以释放，全年共推广26档营销活动，实现销售超10亿元。商都系列结合“店庆期、强销期、平销期”不同特点，推出“线上+线下、主流+个性、全覆盖+精准化”全方位特色营销活动100余档，全年微店注册用户达到80.31万人。卖场系列开展各类促销活动19档，持续175天，仅7月“年中庆”销售就同比增长174%。

这一年，我们在数实融合中提速推进，电子商务再创新业绩。“欧亚集团”小程序，域内渗透率稳步提高，累积用户超456万人，增长46%，日均访问11.25万人次，增长53%，全年完成订单315万单，增长65%。连锁系列与高姿、欧莱雅品牌联合开展直播促销，百货扫码购完成订单27万余笔，新增电子会员23万。商都系列仅“双十一”单场直播，同时在线4628人，累计观看1.3万人次。卖场系列开展微信小程序直播、抖音直播183场，实



欧亚集团七届七次职工代表大会

会议现场。

现销售超千万。

这一年，我们在固本强基中多策并举，经营质量实现再提升。一是强化成本管理。连锁系列全年费用降低8.35%，其中维修费下降64.06%，营销费用下降41.88%。商都系列全年人力成本降低14%，耗能减少10.03%。卖场系列争取疫情留抵退税、稳岗补贴、医保减免近千万元。二是强化内控管理。在财务管理方面，实施财务风险专项巡检制度，加强域内和外埠门店巡查，对发现问题建立台账，限期整改；在内审监督方面，排查三大体系1年半以上问题库存商品；在人力资源方面，持续开展人、岗、责优化，通过岗位合并、层级压缩、弹性用工等方式，增强工作饱和度，提升人均劳效；在项目基建方面，加强管理制度的标准化建设，完善备选承包商信息库，规范招标投标工作流程，严控项目成本核算；在法务审核方面，全面开展合同审核，逐一梳理，统一规范，有效维护集团合法权益，避免经营风险发生。三是强化“数字化”管理。推进财务共享平台建设，实现从总账到明细账再到业务单据的穿透式能力；AI自动补货系统覆盖长春市80%门店，库存结构日趋合理；大数据支撑毛利管控；拓展数字化合作，与美团、银联云闪付、各银行、中石化实现营销对接。四是强化安全管理。持续开展专项整治行动，先后组织各类安全培训1273次，应急演练802次，组织各类安全检查462次，排查整改各类隐患622项，全年未发生安全生产事故。

这一年，我们在政治引领中固守本心，党建与经营互融共进。集团党委严格落实党组织决策前置程序，研究企业“三重一大”事项11项；坚持落实“第一议题”制度；集团党委书记董事长曹和平受邀到政府部门、行业协会、企事业单位宣讲二十大精神10余场次；积极创建“到家服务，惠民先锋”等党建品牌；组织党员下沉社区开展“双报到”，兑现“微心愿”，举办“普法教育、文化惠民、党史学习”进社区三进行动；在集团“两优一先”暨2022年上半年抗疫保供工作评选中，表彰先进党支部23个、优秀共产党员及党务工作者77名；扎实开展“回头看”反馈问题整改工作；持续强化廉洁风险排查和防控机制建设。集团工会通过学习练兵活动，提升了员工岗位技能；通过开展关爱服务，慰问疫情期坚守岗位员工；年内评选集团模范职工之家3个，模范职工小家10个，“爱企如家”凝聚力显著提升。集团团委引领广大团员青年在经营管理、疫情防控、自采自营、志愿服务工作中，与党员一道完成了各项急难险重任务，发挥了团员青年的生力军和突击队作用。



曹和平董事长等集团领导在欧亚商都代表团参加分组讨论。



以上两图为全体职工代表对集团公司2023年工作报告进行举手表决。

本版摄影 苏艳丹

回首2022年，欧亚集团走过了充满艰辛的历程。虽然经营数据并不光鲜，但结果好于预期，尤其是集团没有出现系统性风险，没有出现不可承

态势。我们要科学适度把握发展节奏，围绕集团“十四五”整体发展规划和“三星战略”总体部署，充分利用好经济全面提振和消费市场恢复回暖的有利契机，坚持动态调整、精准落实、科学把控，确保提质增效，稳定有序。

二要优化经营结构。坚持“优存量”与“扩增量”并举。在存量方面，连锁系列要继续加快由规模型向质量型转变，优化人力资源配置，提升经营管理效能。主城区购物中心要立足区域优势，扩大市场占有率；县域购物中心要结合当地特点，提升经营管理水平；连锁超市要横向对标，纵向挖潜，促进毛利率稳步增长；农产品物流园要增强批发功能，进一步提升仓储、分拣、配送能力。商都系列要提升市场适应性；要继续扩大品牌资源联动效应，提升会员服务引流作用，持续深耕“品牌维护”和“会员维护”双轮驱动；要优化业态布局，做精经营场景。卖场系列要突出“特质”，在品牌调整、业态引进、自采自营上狠下功夫，做好省内茅台冰淇淋首店运营，规划打造包括红珊瑚区、翡翠区等在内的欧亚金街高端玉石品鉴区，持续发挥集团稳定器和压舱石作用。营销分公司要兼顾统采职能和服务三大系列双重职责，不断扩大战略直营合作广度，持续增进头部品牌合作深度。在增量方面，全年预计开复工基建项目2-3个，拟新开门店1-3个；要坚定“带着运营思维做招商”理念，加大区域乃至全国首店首品及新业态引进力度；加快品牌店提档升级，打造新型旗舰店；同时，积极探索适合企业发展的“管理输出”等轻资产运营新模式。

三要激活消费潜力。要针对消费和服务品质升级，努力满足“个性化、多样化”需求，提升消费者消费意愿；要聚焦绿色消费、健康消费、智能消费、时尚消费等热点，举办丰富多彩的促销活动，不断激发市场活力，为拉动消费复苏注入新动能；要立足线下实体，突出商品品质和服务体验，要拓展线上渠道，优化流程设计和销售模式，加快推动线上线下深度融合，全力提供优质消费供给；要积极开展异业合作，引入各方资金，提升营销活动吸引力，实现消费体验互补、品牌价值延伸，增强差异化竞争优势。

四要深化自采自营。自采自营是集团确定的发展战略，是提升核心竞争力的关键举措，必须长期坚持。今年，要继续完善“规模化、标准化、基地化”的三化建设，加强营销分公司与三大系列协同互动，在采购数量和品质上寻求再突破，努力形成集团的自采优势；要有针对性地解决自采商品销售中存在的突出问题，建立起各系列自采自营管理的组织架构，专职专责，推动自采自营向深走稳走实、务见成效；团餐团购要坚持用品质说话，不断提升维护客户能力和水平；要推进联营转经销工作，进一步提升集团经销和自营占比率。

五要强化管理提升。2023年，要以经营为中心，以服务顾客和协同供应商为导向，改进管理制度，优化业务流程，全面提升精细化管理水平。要围绕“进、销、存”各经营环节，重新梳理梳理业务流程，从“企业组织全层级、项目管理全过程、内外因素全方位”协调贯穿，有针对性的完善相应管理措施和办法，力求实现业务流程“精细化、合理、高效、风险可控”。各业务条线、各岗位要逐步实现“可量化、可视化、可考核”工作标准。此外，要牢固构建安全防务体系，建立“全时段、智能化、全覆盖”监控网络，坚决守住安全底线。

六要加强党建和群团工作。集团党委要重点抓好主题教育，要着力提升基层党建质量，要全面加强干部队伍建设，要扎实推动意识形态工作，要有力推进企业党风廉政建设。集团工会要加强思想政治引领，发挥主力军作用，深化各项服务举措。集团团委要着力推进新时代基层团组织建设，着力坚定青年理想信念，着力加强培养。要“砥砺奋进开新局，凝心聚力再出发”。2023年，是企业发展的关键年，再有一年就是欧亚集团40周年华诞，站在这样一个时间渡口，等待的是一场春暖花开。让我们自信自强，守正创新，踔厉奋发，笃行不怠，全面完成今年集团发展目标任务，向欧亚集团四十周年华诞献礼！

受之痛，也没有出现断臂求生情况，不裁员、没降薪。应该说，欧亚集团这艘航母成功避险，全身无恙。这份成绩的取得离不开董事会的坚强领导、鼎力支持，离不开董事长的运筹帷幄、审时度势、果断决策、亲自指挥，离不开集团上下的同心同向、拼搏努力。

二、2023年工作安排

2023年，是全面贯彻落实党的二十大精神的关键之年，也是实施集团“十四五”规划承前启后的关键一年。总体看，集团今年面临的经济形势和社会环境都将好于2022年。对此，我们要在把握大势中坚定信心，我们要在理性客观中直面挑战，我们要在凝心聚力中奋勇争先。要深刻把握好国家宏观调控的方向，牢牢抓住国家加快推进经济发展扩大内需带来新的战略机遇，深入研究发展中的突出矛盾和主要问题，积极探索集团发展、管理、经营的创新方向，不断开阔视野、活跃思路、创造优势，坚决打赢企业健康可持续发展攻坚战。

(一) 工作总体思路

2023年集团发展总体思路是：全面落实党的二十大精神，积极适应中国实体零售业发展变革趋势，协调推进“三星战略”整体布局，继续坚持“稳中求进、以进促稳”工作总基调，在稳中补短强基，在进中扩容提质，推动实现经营成果“总量增”、抗风险能力“韧性强”、运营管理“质量升”，全面推动集团健康可持续发展。

(二) 工作重点

一要确保经营稳定。稳定经营是压倒一切的硬任务。从今年年初到现在，集团的各项经营指标均保持良好

欧亚卖场召开家电经营场地竞拍创收增效表彰大会

本报讯(欧亚卖场 张佳奇)为了表彰先进,营造锐意进取、争先创优的企业氛围,5月30日下午,欧亚卖场召开家电经营场地竞拍创收增效表彰大会。

良为此次拍卖贡献突出个人颁发荣誉证书,家电商场和优秀青年代表依次进行交流发言。

企业发展作出更大贡献。欧亚卖场敢于顺势机变,积极大胆作为,打造前所未有的欧亚家电街,大魄力组织家电经营场地竞拍,并获得了空前的成功,不仅彰显了欧亚卖场稳中有进、稳中向好的发展态势,为集团发展注入强劲动力,更提振了整个家电行业的士

气,为实体商业提供了全新的借鉴思路。表彰大会在一声声铿锵有力的言语中圆满完成。此次大会是一场成功的分享、物质的回馈、精神的盛宴,相信在集团曹董的带领下,欧亚卖场全员必将笃行不怠、踔厉奋发创造更多商业奇迹。

欧亚商业连锁举行 2023年度上半年财务工作会议

本报讯(欧亚商业连锁 巨岩)5月25日上午,为加强财务监督和控制,保障企业收入、杜绝利润流失、确保企业资金安全、提高财务工作质量,确保《新会计准则》在企业中得以顺利实施,年终审计工作顺利进行,欧亚商业连锁召开2023年度上半年财务工作视频会议,本次会议从2023年上半年财务基础工作自查的布置、2022年审计工作总结及2023年财务工作注意事项、集团财务会议精神传达、财务报表培训等工作进行了详尽的讲解和培训。

欧亚超市连锁参加第23届西雅国际食品展满载而归

本报讯(欧亚超市连锁 张丽)5月18日,为期三天的世界三大食品展之一的西雅国际食品展在上海拉开帷幕。

本次展会是近年规模最大品种最全的一次展会,欧亚超市连锁团队在欧亚商业连锁副总经理胡静春的带领下,一行包括区总、区长、采购、店长15人参加展会,对食品、生鲜共计6个展馆1800个展商逐一筛选洽谈,现场选品订货,争取展会优惠政策,确定合作40个品牌,400余支单品,涵盖休闲食品、进口食品、冲饮、调味品、酒水、冷冻面点、预制菜等,首批采购金额100万元,3500余件。进口商品品种全品类广,国货潮牌抢眼、地标性商品突出,超市连锁团队本着多品种少量采购原则,争取无起订量订货,采购日本最大调味品品牌好侍咖喱、九天酱油、神州味噌、万字酱油、播州挂面类等涉及品种20余种单品数量100余支,台湾度小月面系列、意大利百年品牌蒂安、萨克拉等单品30余支,规划三家样板门店整组货架突出陈列,提升经营品质,打造差异化竞争优势。



吉林欧亚商都开展六一儿童节亲子户外拓展活动

本报讯(吉林欧亚商都 赵雨薇)缤纷的六月,七彩的童年,孩子们迎来了期盼已久的节日六一国际儿童节。吉林欧亚商都解放店顾客关系部精心筹备了以“约‘绘’自然,漫游春野”为主题的儿童节亲子户外拓展活动。6月1日,大家早早地来到温德游园布置现场,搭帐篷、铺地垫、吹气球,将孩子们爱吃的水果、饮料、糕点、零食摆放整齐,到指定地点迎接10组V钻CLUB会员家庭,确保活动安全有序进行。

活动中,主持人按孩子年龄将家庭分成两组,小朋友和家长配合默契,齐心协力的完成一个又一个“花式”挑战。在“抓尾巴”游戏环节中,小朋友们尽情奔跑,像一个个快乐的小精灵,现场充满喝彩声和欢呼声,俨然成为一片欢乐的海洋。借用“东



亲子户外拓展活动合影留念。赵雨薇 摄

“足”够精彩 非“童”凡响



百米长的百童手绘。刘明坤 摄

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)5月25日至6月4日,欧亚沈阳联营第十三届鞋文化节暨儿童节活动拉开帷幕。活动期间,沈阳全城寻找99名“灰姑娘”猜盲盒送美鞋,征集99名“小可爱”送价值900元摄影卡。同时,购鞋“码上减”,试鞋送现金,夜购积分双倍送,儿童进店就送礼等活动精彩纷呈。本次活动累计达成销售1034万元。

为了让小朋友们开心过六一,欧亚沈阳联营超市推出品质零食。同时,百童手绘百米长卷庆六一活动在欧亚沈阳联营五楼商场盛大举办。活动期间,欧亚沈阳联营全场夏季新品4折起,童装低至2折,专供商品一口价39元起。一次购鞋2双以上即可参加“猜盲盒送美鞋”活动,只要选择的盲盒内的鞋码与消费者的脚码一致,即可得到盲盒美鞋一双,活动新颖,乐趣十足,消费者参与热情高涨。购买399元以上的鞋品再享与鞋码相同的现金立减优惠。每天18时以后购物的消费者可享双倍积分补贴。全馆累计消费满额再送欧亚沈阳联营唯米特影院观影票等礼品。

奔西跑”的游戏培养孩子与父母主动沟通的能力,调动了孩子们的参与热情。

欧亚商业连锁长春外埠区 共同上演欢乐六一



松原欧亚购物中心涂鸦活动现场。姜爽 摄

六一儿童节是所有小朋友最开心的一天。欧亚商业连锁旗下各门店精心为小朋友们准备了各种活动,让这一天充满童真童趣,快乐再升级——

长春区:欧亚新生活购物广场“杨梅红童要节”启幕,打造2023年最燃最爆的儿童节嘉年华,40余项儿童娱乐项目免费畅玩,还能与最萌国宝合影;欧亚三环购物中心“小我世界,玩转童年”,送你999个气球、666个冰淇淋和111个生日蛋糕;欧亚车百“1分钱抢西卡趣乐园国体券”;欧亚春城购物中心“童年YOU趣味 成年YOU钱花”,多彩活动让全家人乐享六一;欧亚万象购物中心6月1日9周年庆典盛大启幕,大增值、大放送、大抽奖、大庆祝;欧亚长新购物中心缤纷六一,欢乐“童”行,购物满额送惊喜;欧亚超市连锁各店六一银行满减大趴,与宝贝们“童”乐,吃玩够尽兴!

外埠区:白城欧亚购物中心与七路里音乐艺术中心主办的歌舞怀旧派对,打造“欢乐六一 音乐童年”;通辽欧亚购物中心星海美食节携手鼓鼓精灵爵士鼓俱乐部、动力猫机器人少儿编程举办“科技强国、未来有我、乐动童心、闪耀未来”六一汇演,卡比丘、斑马、小黄人等造型各异的超大型玩偶,开启超萌“炸街”之旅;梅河欧亚购物中心举办泰来格少儿搏击表演等多场趣味性互动的儿童游乐活动;辽源欧亚购物中心购物赠送各种形象的卡通气球、棉花糖、爆米花、烤香肠、辣妈、帅爸、萌娃一家人,更有“卡通人物”与小朋友们一起跳舞;乌兰浩特欧亚购物中心联合爱博幼儿园举行“亲子总动员 六一乐翻天”亲子运动会;松原欧亚购物中心举办“6.1与你童乐”主题活动,更为孩子们准备了一场超有趣的百米长巨幅涂鸦活动;6月1日通化欧亚购物中心与青春飞扬艺术学校、音乐树艺术中心承办两场儿童节人气专项演出活动,以及关爱七色花田留守儿童公益活动;珲春欧亚延百购物中心儿童专享品61元起,购物满额抽盲盒;四平欧亚购物中心打造盼盼品牌首城首店厂商活动助销六一儿童节……

(欧亚商业连锁各店联合报道)

欧亚商业连锁“第三届年中疯抢节”即将启幕

本报讯(欧亚商业连锁 宋嘉星)6月16日至25日,欧亚商业连锁倾情打造的“第三届年中疯抢节”即将盛装启幕,伴你清凉解暑。

本次年中庆活动,欧亚商业连锁旗下近120家门店参与活动,并结合上半年营销

档期“YOU钱花”系列主题,将主题确定为“年中盛宴 越花越YOU钱”。为丰富营销内容,本次活动连锁各大区结合了“6.18线上购物节”、“父亲节”、“端午节”、“中考高考”、“出游季”、“婚庆季”的档期特色节点,提前30天完成营销活

动方案、主形象设计,加强供应商、异业资源洽谈等营销工作。同时,各大区门店结合区域内的特点,策划了多种多样的营销活动欧亚商业连锁致力将本次专场活动打造成今年夏天春城消费者的一次盛会!

济南欧亚大观园 升腾的“烟火气”

本报讯(济南欧亚 李萌)华灯初上,在温柔的晚风中,四方来客连绵不绝的涌入济南欧亚大观园,纷纷举起手机将气势恢宏的楼体与夜景的妩媚融入进同一个镜头,流光溢彩的夜景亮灯,金筑玉砌的感觉仿佛穿越了一般。

“夜市”丰富的维度 在济南夜经济攻略地图中,济南欧亚大观园成为既有“泉城范”又有“烟火

气”的城市夜间新形象。既是烟火气满满的文化休闲街区,又是知名品牌汇聚的购物综合体;既有热闹非凡的市井夜市,又有展现泉城文化底蕴的文旅消费聚集区。走进“大观园”的夜,餐饮、酒吧、咖啡、曲艺相声、脱口秀、非遗……文化赋予新的生命,同时为针对部分市民的打卡需求,增加现场体验,再次升级“亮灯时间”,调整为19时至22时。

“早市”的新鲜回归 在众多济南市民的期盼中,欧亚大观园农副产品“早市”,6月1日开市了,早上5时,就已人头攒动,美食飘香。济南周边的时令瓜果蔬菜、特色小吃、肉制品、海产品等50余家土特产齐聚大观园早市,不仅为市民提供新鲜食材,还为农户和消费者搭建了一个可以自由交流互动的场景。

欧亚汇集“潮·夜”夜市火爆启幕

本报讯(欧亚汇集 张新玉)网红美食打造潮流盛宴,趣味游戏助力畅享欢愉,占地约1万平方米的欧亚汇集“潮·夜”夜市正火热进行中,让广大消费者尽情玩转城市繁华夜,点亮嗨嗨夜生活。

霓虹灯的绚烂色彩、络绎不绝的如潮客流、摊位此起彼伏的叫卖声、餐车上升腾涌动热气交织出一幅活力勃发、烟火气十足的都市夜生活画卷。在欧亚卖场畅享购物后,来欧亚汇集

夜市畅享网红美食,畅饮冰爽啤酒,畅聊人生欢愉。同时,冰上赛车、极乐汤温泉的休闲舒适和新开业的酒庄音乐酒吧也让欧亚汇集的潮流业态为春城夜生活增添独特的亮点。

高考倒计时 鸿运穿搭季

本报讯(辽源欧亚 宫海艳)一年一度的高考已结束,辽源欧亚购物中心服饰商场为提升高考季销售,增进与顾客之间的交流,让顾客感受到服务的热情,以高考季为契机,5月末即推出欧亚高考季系列惠民活动。

高考前两周,服饰商场组织运动柜组各品牌进行广泛宣传,宣传中还以品牌名字引喻为噱头吸引消费,如斐乐寓意“【斐】冲天”,NIKE寓意考的全会,从从容应【V】,斯凯奇寓意【奇】开得胜,李宁寓意【李】挽狂澜等等,宣传图片每天

通过企业惠民群、朋友圈、品牌VIP群、抖音进行宣传,从实际销售情况看,效果显著。良好的祝福得到消费者的回应,实现销售的同时,也拉近了欧亚与消费者的感情,欧亚人对高考考生的祝福,或将给莘莘学子带去一份幸运!

打造“家电+地产”新模式 乌兰欧亚抢占市场先机

本报讯(乌兰欧亚 李松波)为了推进年中庆档期家电销售,提升购物中心客流量,经过前期走访洽谈,6月4日,乌兰浩特欧亚购物中心家电商场与3家地产商建立合作伙伴关系。

合作后,双方进行了资源互换,确立了免费征集地产电梯广告、样板间家电采购、售楼处物料宣传、准客户邀约共享等优势合作方式,目前,所有的单元公告栏及电梯广告都已安装完毕,包括售楼处展

架等,已经对万恒中华城楼盘528户、亿城东湖楼盘600户、白鹭苑苑楼盘336户进行了家电销售的全方位宣传锁定,下一步将根据实际情况进行集体邀约、精准对接。

通化欧亚“婚礼季”演绎“完美嫁日”

本报讯(通化欧亚 王萌萌)6月1日,通化欧亚购物中心隆重开启“婚礼季”,二层服饰商场与慕天姿、迪恩斯、凤禧、乔万尼、琳格尔、玫姿、皮尔卡丹、简爱诺等知名品牌积极洽谈活动力度,征集品牌资源,为顾客争取最大的活动力度,吸引了众多有婚意向的市民,现场人气火爆,实现超预期销售,通过“甜蜜经济”有效带动了整体销售。

六一前夕 麦当劳入驻梅河欧亚

本报讯(梅河欧亚 李漫)为迎接六一的到来,麦当劳于5月31日在梅河欧亚购物中心举办开业典礼,作为梅河口首家麦当劳,开业当天顾客络绎不绝,为感谢梅城人民的热情,麦当劳推出了多个优惠套餐,吸引了更多的大朋友、小朋友,六月一日儿童节销售近8万元,为六一增添了节日的色彩。

六一期间欧亚卖场组织A2奶粉全国巡展活动

本报讯(欧亚卖场 刘晶)6月1日儿童节,欧亚卖场在10号门组织A2奶粉全国巡展活动,为1至3岁宝宝量身打造占地约100平方米包含儿童萌宠PK、积木平衡运动区、乐城堡区、萌趣沙地区、萌动舞台区等4大区域的节日游玩淘气堡,得到消费者的认可与好评。

母婴品牌“雅赞”入驻白城欧亚

本报讯(白城欧亚 综合部)5月28日,白城欧亚购物中心引进的母婴品牌雅赞开业。雅赞品牌秉承“以妈妈之心,做宝宝产品”,严控产品安全,坚守品质输出。与欧亚为消费者服务与负责的理念相契合。

此次强势入驻,填补白城欧亚母婴品牌的空缺,新品牌的入驻增添了品牌多样性,满足顾客的购物需求,更好的为消费者提供一站式服务。

倡导健康生活 建设和谐吉林 磐石欧亚开展主题培训活动

本报讯(吉林欧亚商都 于飞)近日,吉林欧亚商都磐石店联合吉林省建民健康教育中心,对全体员工进行了“倡导健康生活,建设和谐吉林”的健康知识的推广活动。

活动中,主讲老师针对二阳症状及如何治疗正确方法进行讲解,还针对职业病如何防护进行分享。并详细介绍全民健康生活方式,用生动典型的案例和通俗易懂的语言,从基本的营养知识、合理的饮食结构、日常生活常识及高血压、高血脂、高血糖的饮食控制要点等方面作为切入点,展开科普介绍。整场讲座深入浅出,贴近员工生活。讲座后,主讲老师免费为现场员工测量血压、血糖和血氧饱和度,有针对性地给予相应意见和建议。

白山欧亚开展中国心肺复苏周 2023科普讲座培训活动

本报讯(白山欧亚 王国琳)6月初,白山欧亚合兴购物中心邀请白山市中心医院心血管内科副主任独孤军到店为全体员工开展“关爱生命 救在身边”中国心肺复苏周2023科普讲座培训。

针对近几年心脏骤停、心梗、脑梗等心脑血管疾病的受众面逐渐倾向年轻化情况,白山欧亚作为白山卫健委AED普及点之一,拥有3台AED机器,此次课件内容精辟易懂,实操练习指导到位,让白山欧亚员工都能够很快的掌握人工呼吸和胸外按压的操作,为广大顾客购物多了一份保障,为提高服务质量奠定了坚实的基础。

农民工公益法律服务活动在琿春欧亚举办

本报讯(琿春欧亚 综合部)5月26日,“遵法守法·携手筑梦”服务农民工公益法律服务活动,在琿春欧亚延百购物中心举办。

活动包含了法律咨询、服务、发放宣传资料、法律知识问答有奖互动环节。现场消费者纷纷表示,来欧亚购物之余能够驻足观看活动,获取相关知识,参与互动,真可谓打开了“快乐购物加特惠外收款”模式!通过此次普法活动进企业,消费者及员工们对工会、民法典、服务农民工以及职工互助等项也有了更加深入的了解。