



2024年6月

15

星期六

农历甲辰年五月初十
五月十六夏至

长春市公安局朝阳分局党委班子 走进欧亚卖场共商护企

本报讯(欧亚卖场 经理办)5月30日,长春市公安局朝阳分局党委班子一行来到欧亚卖场,了解企业诉求,征求意见建议,现场办公解难,用实际行动带头贯彻落实省市公安

机关党委关于全面深化推进服务经济社会发展大局的总体要求,以良好法治环境、优质营商环境,助推民营经济发展、助力民营企业成长。

曹和平董事长到吉林欧亚商都调研



曹董在御龙湾地产项目调研指导。李欣 摄

本报讯(吉林欧亚商都 李欣)6月5日至6日,欧亚集团董事长曹和平、总经理赵首洋、欧亚商都总经理周伟、集团首席信息官高岗,以及集团基建处、业务处领导到吉林欧亚商都调研指导。

曹董一行实地踏查了地区六个项目,详细听取了地区超市自采商品、及其他业态商品力的提升情况,同时也对综合体周边待建工程给予了新的规划和指导。

曹董一行的到来让我们倍受鼓舞和振奋。我们相信在商都体系的正确指导下,吉林欧亚商都全体员工将全力以赴带着明确的目标,踔厉踏征途、砥砺冲目标,坚定不移做好自采,为企业发展聚光成芒。

长春欧亚卖场有限责任公司召开第四届董事会第一次会议

本报讯(欧亚卖场 经理办)根据公司章程规定,6月11日,长春欧亚卖场有限责任公司四届一次董事会在四楼会议室召开,5名董事出席会议,监事及拟聘任的副总经理、总监等列席会议。参会董事共同推举闻志斌主持会议。

会上,首先宣读了长春欧亚卖场有限责任公司股东会决议,根据股东推荐和会议表决,于志良、赵鑫、蒋晓丽、闻志斌、王妍殊为欧亚卖场第四届董事会董事,韩卓言和哈智辉为公司监事,通过了修订公司章程议案。全体董事以举手表决方式,一致推选于志良为欧亚卖场第四届董事会董事长,推选赵鑫为副董事长,同意聘任于志良为欧亚卖场总经

理,同意聘任闻志斌为董事会秘书,审议通过了根据于志良总经理提名,聘任赵鑫、蒋晓丽、姜权宇、吴恒夫为副总经理,聘任潘淑琴为财务总监,李影为招商总监,李蕴慧为运营总监,袁丹为策划总监的决定,明确了副总经理和总监职责分工,圆满完成了四届一次董事会全部议程。

最后,欧亚卖场新任董事长、总经理于志良发表讲话。他充分肯定了欧亚卖场第三届董事会董事、监事、高管在过去3年来的辛苦努力以及取得的卓越业绩,高度赞扬了以退休高管为代表老员工群体的敬业奉献、勤勉肯干和担当作为,为企业留下了宝贵精神财富和雄厚物质积淀。没有老一代,哪有新时

代,何谈新生代。对各位新任董事、副总经理、总监、监事就职祝贺同时,于总指出,高管之高,不在于职级之高、待遇之高、地位之高,更要具备与之相配的高境界、高素质、高修养、高觉悟,具有高知、高见、高论,履职干事让别人感到高尚、高兴、高明、高大。身为高管,要常思是否具备高的资格、高的姿态,拥有高论,做到高效,对自己高严,让大家高兴,才能获得高票。于总还就不争、利他、处下等《道德经》中的智慧与参会人员分享共勉。

未来,欧亚卖场将在新一届班子领导下,按照曹总“强自采、强商品、强销售”部署要求,顺应经济形势、行业趋势、市场

走势、消费态势和同行阵势,加快调整升级和业态整合,提升商品力和服务力,增强对市场话语权、掌控力,增强对各大品牌虹吸效应,巩固业界强势地位。实施智能管控和科学决策,提升各专业委员会决策质量效益,全面推开绩效考核,全员组织节能减排、提质增效,结合规划调整全力打造沉浸式体验场景,在生态中寻求生意,在生意中寻求生机,在生机当中寻求生存,以做内行、在现场、敢担当企业文化为引领,做好调整提升、营销创效、四防安全、团队建设等各项工作,加快曹总心心念念的“占地一平方公里、年销售1000亿元”汇集南街这份商贸可传承祖业由美景变为现实,尽快造福社会,泽被百姓,惠利各方。

小小洗手间 彰显“大节约”

欧亚超市连锁前进店发挥员工主人翁意识,自己动手翻修洗手间

6月11日14时许,一台货拉拉货车停在在欧亚超市连锁前进店的门前,随即,几名欧亚员工便快步上前,将一箱箱瓷砖、一袋袋外墙高温粘结剂、一块块保温板等装修材料从车上卸下,准备自行翻修门店的公用洗手间……“我们测算了一下,自己翻修洗手间的花费,不到外包的十分之一,所以还得自己干!”前进店店长王春梅说道。

洗手间外墙倾侧之后

原来,在今年6月初,门店在巡视过程中,发现洗手间外墙倾斜已经不能继续使用,有很大的安全隐患。按照流程,王春梅将这一情况进行了上报,外包工程公司也实地到现场进行了勘验、报价,包含洗手间拆除、重新打地基、水电路改造、贴瓷砖、打隔断、购买相关装修材料及设施设备、垃圾清运等,合计价格为31400元。但无论是商业连锁总部领导,还是汽开朝阳区领导,以及王春梅这个第一负责人,都觉得这个价格太高了。

“咱们能不能自己干呢?”“可是像打地基这样的专业工作,咱们也没有人会呀?”……大家看着倾斜的洗手间外墙,你一句我一句的商量起来。

欧亚商业连锁副总经理刘军沉默半天,说道:“这个洗手间拆除和打地基的工作,我来协调,看看能不能有免费的外援。”

“后续的工作就交给咱们门店,一定花最少的钱,将洗手间恢复如初!”王春梅饶有信心地说着。“这边有任何困难,大区派人来支援!”汽开朝阳区总经理丁秀英说道。

勤俭善持 旧物二次利用

次日,总部传来了好消息,洗手间拆除、打地基工作争取到了免费外援。紧接着,大区后勤部长吴君章派来了水暖工支援。说干就干!随即,王春梅便带领副店长肖丹,冲饮摊员单伯宁,消防监控员武艺、胡奕峰,电工李广辉、鄢树文等员工,投入到了拆除

洗手间的工作当中。暖气片3组、坐便器水箱6个、排风机1个、照明灯2个、玻璃拉门1组、卫生间隔断若干……“大家仔细点,这些东西拆下来后,我们还能二次利用,能省不少钱呢!”王春梅叮嘱着店里的员工。

在把能二次利用的东西拆卸下来后,外援的钩机才开始进场大拆。随后打地基、砌墙。这期间,前进店几名员工就抓紧出去采购。

深入批发市场 员工比价采购

“多走走看看,在保质保量的前提下,你们仨就选最便宜的!”这是王春梅的口头禅,也是她对外采员工们提出的不变的要求。

从一个个弯头到一根根下水管,从一片片瓷砖到一块块保温板,所有洗手间翻修的采购,都是几名员工奔走市场,多家店面比价完成的,合计总价约2800元,费用不足报价的十分之一。

拿着刚买回来的瓷砖,冲饮摊员单伯宁兴奋地说道:“这次的磁砖,我们是在格莱迪陶瓷批发大库淘到的‘尾货’,比市场价便宜一半呢!”

看着他因为买到便宜货而激动的样子,现场所有人都笑了。

率先垂范 企业就是我们的“家”

王春梅和肖丹,因为店内经营离不开人,她们就负责外援人员打地基、砌墙的协助工作,无论是材料搬运,还是建筑垃圾打包清理,她们俩随手可拎就是一大包。

在她们的率先垂范之下,平时店里有卸货、挂吊旗、换灯管、修灯箱、修展示柜、修地、冲洗外立面、替同事吃饭等临时工作时,这些员工们都是积极主动地抢着干,从来不拖拉推诿,他们真正把工作上的事情当成了自己的“家事”。

“在单位就和在家里一样,我们家里要是啥坏了,第一个想法不就是自己动手维修吗?能用的就不买,就修的不换,我们在哪个‘家’里都得过日子啊!”消防监控员武艺说



▲员工们在清理工程垃圾。苏艳丹 摄



▲员工在拆卸门板进行旧物二次利用。欧亚超市连锁前进店 胡奕峰 摄

道!

是啊!若是人人都发挥主人翁意识,人人都以企业为“家”,“家”里的日子一定会越过越红火,越过越兴旺!

在笔者离开前进店之前,王春梅和她的团队,正商量着“家里”第二天洗手间翻修的分工……

(集团编辑部 苏艳丹 现场采写报道)



编后

从“一米视角”看企业管理

苏艳丹

都说凡事“以小见大”,本次前进店的洗手间翻修工作,从报价3万余元,到自己动手实际支出不足3000元,这不是一次偶然事件,而是节能降耗工作的循序渐进。不积跬步无以至千里,没有平日小维修的频繁练兵,就不会有洗手间大翻修的魄力和担当。没有日复一日自上而下的开源节流,就不会有员工自发以企为“家”的主人翁精神。

一直以来,在欧亚商业连锁总经理于惠舫的带领下,连锁各门店遵循曹和平董事长提出的“能自己动手,绝不外请”的指导精神,采取员工自己动手、材料自采、旧物利用、自行维修、市场询价、方案优化等多项措施,两年来,仅维修费就节约了2000余万元,切实将勤俭善持的企业精神践行在基层,将曹董提出的“创收一点、争取一点、节约一点”落实在基层。

回看这次前进店洗手间翻修工作,它只是众多欧亚商业连锁日常工作的一个缩影。小小洗手间,一米多的宽度,却从这次工作中,让我们看到了“大节约”精神,甚是值得推广!

欧亚商业连锁第四届年中疯抢节 解锁年中流量密码

本报讯(欧亚商业连锁 宋嘉星)零售市场年中营销热度回归,欧亚商业连锁势启年中大促。借“端午节”“父亲节”“6.18”之势,6月7日—6月16日,欧亚商业连锁近120家门店联袂推出了为期10天的“粽”情龙舞“爸”气来袭——第四届年中疯抢节专项营销。活动期间,各门店精彩活动纷呈:

四平欧亚购物中心与四平市妇联开展“以书换蔬——白领书适圈计划”助学行动,鼓励人们用不再需要的书籍,交换新鲜的蔬菜,并将书籍赠予需要的学生,不仅使书籍循环再利用,也节约了社会资源。

白山欧亚购物中心开展“金榜题名·一举高粽”活动,在全城寻找姓高的消费者为考生包粽子,祝福全市考生“金榜题名、一举高中”。

白城欧亚购物中心打造“初夏来信·浇个朋友”活动,通过会员绿植领养活动,带领会员走进绿植种植地,认识绿植、领养绿植,为生活增添乐趣与幸福。

通化欧亚购物中心举办“盛夏粽头戏 端午奇趣游”活动,以趣味互动游戏既体现了端午节日特色,使中华文化得以传承,也让参与者得到香粽、鸭蛋等实惠礼品,娱乐与文化相得益彰。

梅河欧亚购物中心举行“端午节·粽”有你”活动,利用端午龙舟形象,购物满额参加套圈的互动游戏,以“套住龙头,万事不愁”送艾草、“套住龙尾,顺风顺水”送五彩绳等实惠礼品,将现场人气推至高潮。

松原欧亚购物中心举办“为老爸画上五官”活动,通过现场设立有20个男士头像的背景墙,邀请20位小朋友到店参与游戏,让小朋友们发挥想像,为头像画上五官等形式,让小朋友发动思维,开心玩乐。

欧亚包头百货大楼举办“潮玩年中庆 潮流星品半价疯抢”系列活动,线上线下联动,吸流引流,助力端午节销售,客流实现双增长。

百舸争流奋楫者先,年中大促征程再起,欧亚商业连锁各大区门店将同心同力,干在实处,为年中庆各项目标达成奋勇向前。

欧亚商都召开 2024年百日竞赛活动动员大会

本报讯(欧亚商都 办公室)为更好地将“增强市场适应性,提升门店运营质量”,着力“拉长短板、补齐短板、锻造新板”,确保经营上不断创新、营销上不断出新、服务上不断求新,欧亚商都在体系内推出了百日竞赛活动。5月25日,在周总的指导下,欧亚商都召开2024年百日竞赛活动动员大会,欧亚商都全体班子成员及各部门负责人参加会议,明确活动要求,推出奖励机制,全力保障竞赛指标的完成并超额完成。

会议从营销管理、招商管理、商品管理、服务管理、会员管理、财务管理等12个方面提出工作要求,首先重点强调要继续深耕购物中心营销思维,全力做好“六一节”、端午节、年中庆、内购会等全馆节庆活动及第十二届会员节筹备工作,整合资源,统筹规划丰富各商业业态活动。积极争取供应商独有资源、大型特卖资源、PR活动资源、美陈布置等,增添购物乐趣,提升购物体验。通过开展线上线下互动营销,继续开展抖音本地生活平台常态化直播,根据大型节点沟通直播货盘,抓住抖音公域流量带来的新客人,做好线下引流及销售达成。

其次,货品管理抢先抓早,多维度横向、纵向对比分析货品指标,调配各方人员分批次走访调研、跟踪复检、摸底反馈、信息共享,多方联动形成合力,在动态调度优质资源、货品结构优化上抢得先机、赢得主动。借助科技赋能,转换角色定位,优化管理路径,既是店铺、也是数据平台,既是经营、也是供应链管理,在线上线下融合中促进商品全流程智能管控,实现运营管理质效再提升。

另外,持续深耕周总提出的“线上+线下、商品+服务、消费+体验”实体商业发展之道,培养员工多维业务能力,开展“高情商对话大咖说”分享会、“拯救你的视界——摄影训练营”。立足“通过创造服务创造顾客思维”,持续提升全岗位服务水平 and 营销能力;开展“首届商都KOL竞选”,“第六届商都体系我为商都代言全岗位对客户服务竞赛”,用个人魅力征服顾客,与顾客建立长久的情感链接。

会后,将百日竞赛活动方案统一下发商都体系各店,逐一传达会议指示,引起各店高度重视并认真落实。

2024年吉林省体育行业职业技能大赛 在欧亚卖场举行

本报讯(欧亚卖场 侯亮)根据《国家体育总局和中华全国总工会关于举办2024年(第六届)全国体育行业职业技能大赛的通知》精神,6月1日至2日,2024吉林省体育行业职业技能大赛暨全国体育行业职业技能大赛预赛在欧亚卖场大西洋成功举办。大赛吸引了来自全省5所高校及多个团体组织的203名选手参与,大家在此同台竞技,共展风采,现场气氛热烈,人气爆棚。

致敬拾光·初心同行

欧亚万豪10周年庆火爆进行中

本报讯(欧亚万豪 王晨)5月31日—6月16日,欧亚万豪购物中心10周年店庆盛大启幕,本次活动以,以“致敬拾光·初心同行”为主题,旨在呈现给春城百姓一场盛大的购物盛宴。

为了更好的宣传店庆,店庆前期,每逢周五、周六、周日,欧亚万豪主动联系周围社区、小区、物业等进行店庆宣传销售及售卖店庆专属爆品,并利用自媒体扩大宣传,欧亚万豪全体员工变身抖音/快手职人,通过本人自媒体账号发布“欧亚万豪10周年庆”主题视频并附上抢券链接进行售卖,活动开展以来,广大员工积极参与活动,拍摄不同题材视频宣传店庆,利用私域流量为万豪带来了更多的曝光机会及用户关注度。

店庆启幕以来,欧亚万豪商贾云集,人气旺盛,不仅有海洋动物展及一天四场表演的海狮萌宠秀,还有3根10g金条、百余份露膏好礼

的循环大抽奖以及服饰类满600元返200元店庆一卡通、会员积分增值兑换、逐级赠礼等多重营销活动,让广大消费者收获物质实惠和精神满足。

6月6日生日当天,欧亚万豪各位领导及员工代表汇聚一堂,共同唱响生日歌,并与在场顾客共同分享庆生蛋糕,与消费者共同分享10周年庆的喜悦,并准备金珠气球雨回馈顾客,气球雨中含有金珠兑换券、电影票、功能娱乐体验券、黄金品牌优惠券等,待气球四散开来,落到地面,爆裂声阵阵,大人和小朋友们纷纷寻找藏在气球里的免费券和礼品券,互相分享喜悦,现场气氛热烈。

目前,欧亚万豪10周年庆正在火爆进行中,欧亚万豪将继续以丰富业态、多元体验、优质服务、精准营销,为春城消费者打造精彩的店庆盛宴。

欧亚卖场体服针织商场携手乐飞叶举办六一儿童节亲子手工活动

本报讯(欧亚卖场 蒋昊晟)6月1日,欧亚卖场体服针织商场携手乐飞叶品牌举办了一场亲子手工制作创意光影图画的活动。

为了确保活动的成功,乐飞叶品牌提前一周进行了广泛的宣传。活动当天,展位精心布置了温馨的亲子互动区域,并准备了丰富的手工材料,如彩色纸张、画笔和装饰品等。此外,还为参与者提供了各种甜点和饮品。在专业手工老师的指导下,家长和孩子们共同制作了个性化的手工画框。活动持续了一个半小时,吸引了众多家庭参与,现场气氛热烈,孩子们的想象力和创造力得到了充分的发挥。家长们对活动表示赞赏,认为这不仅增进了与孩子的互动,还让孩子们在玩乐中学习到了体育户外知识。

通过本次活动,展位客流量、进店率和成交率均有显著提升,带动销售同比增长778%,对其他品牌的营销起到了良好示范作用,顾客在社交媒体上分享活动照片,为欧亚卖场带来了正面的

社会口碑。

又讯(欧亚卖场 崔明达)在这个充满童趣的六一儿童节,欧亚卖场百货食品商场妙可蓝多品牌在10号门开展了“妙可蓝多一起奶酪超棒的!”促销活动。活动通过游戏互动的形式,吸引了众多小朋友的参与,同时推出了奶酪制品促销折让,让家长 and 孩子们都能享受到实惠。



活动现场。 蒋昊晟 摄

“探寻科技奥秘 机器人相伴迎六一” 通辽欧亚开展机器人编程体验活动

本报讯(通辽欧亚 敦佳旭)在六一儿童节到来之际,水滴编程培训机构在通辽欧亚购物中心一楼开展了一次“探寻科技奥秘、机器人相伴迎六一”机器人编程体验活动,为欧亚周边青少年们提供了一个探索科技、体验机器人的机会。

活动当天,两台大黄蜂机器人以带有节奏感的音乐进行了开场秀表演,瞬间点燃了活动现场的气氛。小朋友和家长们为机器人的精彩

表演欢呼喝彩,现场气氛热烈而欢快。表演结束后,水滴编程的工作人员带领小朋友们参与了一系列互动游戏,让小朋友们能够和各类机器人进行零距离接触体验。

通过这些活动,孩子们不仅体验到了科技的魅力,还激发了他们学习和探究科学知识的热情,不仅让孩子们度过了一个快乐难忘的六一儿童节,让欧亚人气“聚”起来,让欧亚消费“火”起来!

童心绘梦 共迎六一

本报讯(双辽欧亚 石慧)6月1日,双辽欧亚购物中心携手希望美术培训学校举行“童心绘梦 共迎六一”儿童手绘创作活动,孩子们挥舞着画笔,尽情释放自己天马行空的创意,挑战各种独特的色彩搭配。一个个卡通人物被赋予了鲜艳的色泽和精致的图案,仿佛拥有了生命力,看

四平欧亚基地直采 备战年中庆

本报讯(四平欧亚 徐金凤)近日,欧亚商业连锁四平区采购团队到达梨树县“中国农业大学实验基地”,为即将到来的年中庆做好货源储备工作。

采购团队分别与梨树县喇嘛店镇的九月青豆角基地、香瓜基地、旱黄瓜基地以及梨树各蔬菜大棚进行了全面对接,就产品质量、价格以及同行业户等关键方面展开了深入细致的洽谈。通过基地直采,把控商品质量,确保价格优势,提升市场竞争力,满足消费者的多元需求。

欧亚商业连锁四平区将深入推进欧亚集团董事长曹和平提出的生鲜基地直采相关工作,落实欧亚商业连锁的“大生鲜”战略,在生鲜直采领域攻坚克难,为消费者带来更多优质、实惠的生鲜产品,备战年中庆。

BENAPOLE 品牌 举办高端VIP定制调香沙龙活动

本报讯(欧亚卖场 高阳楠)近日,三星旗下韩国高端休闲服饰品牌BENAPOLE在欧亚卖场举办了一场别开生面的高端VIP定制调香沙龙活动。此次活动邀请了12位始终支持品牌的忠实VIP客户,共同参与体验个性化的香水定制服务。

活动伊始,品牌陈列师对24ss新品进行了详细介绍,并邀请VIP客户试穿选购。随后,在高级调香设计师VERNON DAI带领下进入本次活动香薰环节。通过与专业调香师的互动,客人们获得了一次独特的感官之旅,感受到了定制礼遇的魅力。

此次沙龙活动不仅是知识与经验的交流,更是一次思想的碰撞,让每个参与者都感受到了创意的力量,进一步增强了品牌的VIP会员影响力。

图片新闻



6月7日,欧亚车百打响欧亚商业连锁早市经济的第一枪。早市现场人声鼎沸,车水马龙,异常火爆,叫卖声讨价还价声此起彼伏,再现人间烟火气。现场的肉品、西瓜、黄花鱼引流效果突出,首日销售创新高。

(欧亚车百 姚志刚)

6月1日,吉林欧亚商都御龙湾物业联合红旗幼儿园举办主题为“童趣时光 玩转六一”有奖竞赛活动,涵盖分类套圈、十步穿杨、喜气投壶等形式多样的游戏项目,让御龙湾小区的孩子在属于他们的节日里尽情玩耍,留下了美好而难忘的回忆。

(吉林欧亚商都 王竹梅/文 麻丽娟/图)



欧亚万豪海狮萌宠秀活动现场人气火爆。 王晨 摄

璀璨店庆日 奔赴惠聚时 ——白城欧亚14周年庆荣耀启幕

本报讯(白城欧亚 综合部)夏日炎炎、热情似火,白城欧亚购物中心迎来了盛大的14周年庆典。6月7日至6月16日,一场集购物、娱乐、优惠于一体的狂欢盛宴在鹤乡人民的期待中拉开帷幕。

活动前期,白城欧亚推出了多项优惠活动,吸引了大量消费者前来参与。其中,通过抖音、快手平台推出的团购活动尤为引人注目。消费者只需支付99元即可团购到价值120元的超市十足抵用券,198元则可团购到价值300元的百货家电十足抵用券,让市民在享受购物乐趣的同时,也能感受到实实在在的优惠。此外,还特别推出了消费满额领取白城市地标冰箱贴的活动。这些精美的冰箱贴不仅具有纪念意义,更是对消费者长期以来支持和厚爱的

回馈。

此次庆典恰逢端午节和父亲节两大传统节日,以及年中疯抢节,三重喜庆叠加,让活动氛围更加浓厚,白城欧亚准备了丰富的文化活动和互动体验,让顾客在购物的同时,也能感受到浓厚的文化氛围。活动期间,服饰类满588元立减60元,超市类满140元返15元超市十足抵用券,循环大抽奖最高14888元的极限免单活动。以最优的价格,最贴心的服务,吸引消费者的关注和参与。

白城欧亚14周年庆典不仅是一场商业的狂欢,更是一次文化的盛宴、一次情感的交流。它展示了白城欧亚购物中心的品牌魅力和市场影响力,体现白城人民对美好生活的追求和向往。

六一来欧亚 让我们“宠”待你 ——通化欧亚演绎精彩六一

本报讯(通化欧亚 毛姝睿)童真璀璨永驻,快乐极致无边!6月1日,在这极具意义的六一儿童节,按照通化欧亚购物中心总经理于淼提出的“低成本,长宣传,高转化”的思想,特别筹划并重磅推出了文艺汇演、真人版“娃娃机”、手绘帐篷、游乐畅玩、免费伴手礼等一系列超级特别的精彩活动。

孩子们身着鲜艳的服装,如同一个个快乐的小精灵。全天贯穿两场演出活动,共计70余个节目,涵盖了架子鼓、钢琴演奏、独唱、合唱等多种演绎形式,精彩的表演赢得阵阵掌声

和喝彩。游戏区里,孩子们尽情嬉戏,脸上洋溢着灿烂的笑容。轰隆隆奔跑的小火车载着孩子们穿梭在开心旅途,真人娃娃机的孩子用力抓起心仪的礼品,一个小画家在帐篷上绘出心中所想……家长们也被这欢乐的氛围感染,和孩子们一起互动,共享这美好的时光。

精心布置的场地充满了童趣,每个角落都散发着快乐的气息。这一天,孩子们抛开一切烦恼,沉浸在欢乐之中,留下了无数美好的回忆,过节一定要来欧亚,让我们好好“宠”待你!

自采自营生鲜在新店开业中“全新呈献”

本报讯(欧亚超市连锁 王洪波)5月25日,欧亚超市连锁净月奥莱店盛大开业,新店全新定位,多方面全新尝试,特别是自采自营生鲜商品表现突出,在新店开业中引流作用突显。

经过精心的筹备,奥莱店打造了多个品牌与品类专区,实现生鲜品牌与特色生鲜商品相结合,集结了都乐、佳沃、佳农等水果知名品牌,并设立“冷冻榴莲系列专区”、“特色水果专区”、“果切专区”等特色水果专区。活动当天自采榴莲,深受顾客欢迎,开业当日,单店实现销售数量

3000多公斤,充分体现了大单品引流的效果。

在奥莱店还新增了多种高品质生鲜品,如:欧亚独有的东北古老猪种“东北民猪”,现场鲜切南“太平洋大目金枪鱼”和“挪威三文鱼”,现场熏制膳食肠、自营酱牛肉以及“莫拉非烤面包”等特色商品,满足消费者不同需求,赢得顾客好评。通过多方努力,开业当日,仅生鲜类销售占门店总销比61.3%。开业仅10天,销售连续创新高,充分展现了生鲜的引流价值,为“大生鲜”开拓新模式、新跨越的探索之路奠定了基础!

“欢度童年 拥抱快乐” 辽源欧亚举办六一儿童节活动

本报讯(辽源欧亚 综合部)六一儿童节前夕,辽源欧亚购物中心二期综合体与辽源市精华幼儿园携手举办“欢度童年·拥抱快乐”文化活动。参加活动的师生二百余人,孩子们身着统一服装,在辽源欧亚二期二楼大厅进行了歌舞体操等表演,为二期现场增添无限乐趣与热闹氛围。

二期管理者还用与幼儿园互动契机,为参与的孩子提供包括淘气堡、旋转木马、海盗船、星际

飞车、沙池5个项目的游乐套票,好玩的游乐项目给孩子们带来儿童节无尽的快乐,现场到处是孩子们的欢笑声。活动当天,幼儿园还将放学的地点设在辽源欧亚,到达现场的家长500余人,超市利用这一机会,为参与活动的孩子、老师发放252张购物优惠券,家长带着孩子纷纷到超市内开启抢购模式,不但为超市凝聚了火爆的人气,更加实现了引流创效的良好效果。

乌兰欧亚多彩活动“童”过六一

本报讯(乌兰欧亚 李松坡)六一国际儿童节之际,乌兰浩特欧亚购物中心举办了三场以“儿童节”为主题活动,有“儿童节文艺汇演”、“绘画展览”及“游玩小渔夫沙滩赶海乐园”活动,参加活动的儿童600人左右,活动

现场孩子们熙熙攘攘,人气爆棚,孩子们的声音充斥着整个购物中心,欢乐无限,活动为孩子的童年增添一抹童趣,让这一天是属于孩子们的节日,也是大人们一个重温童心的美好时刻的机会。

欧亚商都持续开展神秘顾客访店活动

本报讯(欧亚商都 张笑歌)为深耕周总提出的“品牌维护与会员维护”双轮驱动战略,欧亚商都持续开展神秘顾客访店活动,旨在共同挖掘员工对客户服务中心的闪光点 and 机会点,拉长短板、补齐短板、锻造新板,用服务感召顾客,打造高能的服务营销队伍。

近期,商都对20个头部品牌进行了神访体察,通过完美的印象、情感的培养、场景化营销、信任的建立、积极的答谢5个维度16大项50余细分项服务内容对导购员服务全过程进行体察。在神访总结二楼会上,我们逐一剖析20个品牌全链路的服务细节、分析原因、找差距、求共识。大家一致认为,我们要在破冰、挖痛点、共情力、连带以及建立关系上持续深耕。近期商都将组织如何建立关系、如何增强粘性、如何提供情绪价值、如何促进成交、玩

以旧换新“换”出欧亚电器新活力

为促进家用电器更新迭代、提振消费者购买需求,吉林省于2024年4月27日正式启动家电“以旧换新”活动,欧亚电器总部迅速制订落实方案,争取优势品牌商品资源,统筹安排,配合门店落实终端销售,力争借势政府的补贴和企业的促销活动,使欧亚电器在省内销售份额持续提升,稳固领先地位。

“以旧换新”活动因为政府补贴的加持,价格优势突显,一些家电品牌提前蓄水,以海尔卡萨帝品牌为例,五一期间,以旧换新成交量占其总销量的56%,相当于一半以上的消费者参与以旧换新活动来置换家电,消费者得到了价格的实惠,供应商增加了销售,欧亚积攒了人气和口碑,可谓“三赢”。

电器总部会借“以旧换新”之势,继续抢抓销售市场,协助门店快速推进,把这项对百姓实实在在,对企业好处连连的优惠政策扎扎实实的宣传落实下去,借政策之势,“换”出欧亚电器新活力。

(营销分公司电器总部 张瑛博)

Native 品牌轻乐洞洞鞋入驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 蒋昊晟)5月19日,欧亚卖场体服针织商场Native展位盛大开业。

Native 品牌于2009年在加拿大创立,品牌成立的初衷是想通过轻便的鞋子让世界各地的人们生活得更快乐,该品牌一贯践行环保理念,选用超轻EVA、超纤、海藻等植物材质,大胆运用丰富明快的自然系饱和色彩,结合不断革新的一体成型制鞋科技,陆续成功推出诸如JERFFERSON(洞洞鞋)、FITZSIMMONS(欧包靴)等被市场广泛认可的经典鞋款。

该品牌的人驻填补了欧亚卖场该品类的空白,丰富了体服商场的品牌多样性,其多样化的款式为全年龄段的消费者提供了更加多元化的购物体验。

又讯(欧亚卖场 李莹)5月12日,享誉国际的运动品牌Onitsuka Tiger鬼老虎在欧亚卖场精品服饰商场盛大开业。开业当天,品牌厂家为欧亚卖场提供独家款式MEXICO 66™系列银色款,开业期间销售30余双。

Onitsuka Tiger鬼老虎成立于1949年,是专门研发、生产迎合运动员需求的专业运动鞋。1970年,成为美国最大的跑鞋生产商。鬼老虎品牌一直秉承“运动拥有改变人生的力量,健全的精神寓于强健的体魄”的理念,不断突破制鞋科技,设计出进化的经典鞋型、全新款式及艺术家、文化鉴赏家的合作联名,吸引各年龄层顾客进店选购,销售势头强劲。

李宁吉林省首家主题快闪店 落户松原欧亚

本报讯(松原欧亚 郭梅丽)5月20日,李宁品牌吉林省首家主题“跑到心花开”快闪店在松原欧亚购物中心一楼中厅启幕,助力您这个夏天畅快开跑。

李宁快闪店主题新颖,色彩鲜明,店内设计充满时尚感和运动气息,仿若置身于一个充满活力的运动世界,快闪店主要以时尚运动跑鞋飞电4、赤兔7PR、的卢、惊鸿、超轻21为主推产品,跑鞋的轻盈与透气、超弹的性能完美平衡,让大家在春暖花开的日子,享受跑感,感受如花开的灿烂心情。

为庆祝线下首店落成,李宁品牌夏季部分新品两件8折,三件7.5折。在落地快闪店的同时,品牌也结合线下互动游戏立定跳远、跳绳、平板支撑等项目挑战,挑战成功即可获得李宁30元代金券,不仅如此,进店消费顾客同时还参加抽盲盒活动,奖品丰富多样。活动即拉近了消费者与店铺的黏度,又给顾客带来新鲜的购物体验感。

汇智棋类俱乐部入驻欧亚汇集

本报讯(欧亚汇集 张献文)5月18日,汇智棋类俱乐部正式入驻欧亚汇集2楼。

汇智棋类俱乐部拥有国际象棋、国际跳棋、中国象棋、围棋等课程,具备专业的培训能力和雄厚的教练团队。作为吉林省国际象棋青少年教学基地,汇智棋类俱乐部目前拥有8所直营校区,培养出全国冠军80余人,省冠军300余人。新店开业即推出惊喜福利,包含29.9元体验2次国际象棋课程、99元体验8次国际象棋课程等活动,在让“小棋士”们了解棋盘棋子排兵布阵、小兵大战的过程中,激发对象棋的浓厚兴趣。

萌娃漆扇受热捧 非遗文化展魅力

本报讯(欧亚卖场 曾光)5月31日,欧亚卖场生态广场迎来了一场独特的文化盛事,为期3天的“萌娃漆扇·制扇·至美”活动,以其新颖的形式和深厚的文化内涵,吸引了众多市民的关注。参与者通过亲手制作漆扇,深入体验了国家级非物质文化遗产的魅力,进一步传承了华夏文明的精髓。

活动现场,欧亚卖场员工讲解了漆扇的文化背景、制作工艺以及注意事项,孩子们跃跃欲试,排队调漆,彩漆顺势流淌,呈现出一幅幅独一无二的漆扇作品,最后还可以在扇面上加盖专属定制章,精致演绎了东方美学。现场气氛热烈而有序。

此次萌娃漆扇活动的成功举办,不仅丰富了市民的文化生活,也为欧亚卖场注入了新的活力。未来,欧亚卖场将继续履行传递、弘扬、普及传统文化的的社会责任,构建市民精神家园。

好风凭借力 服务在心头

通过学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话,让我深刻认识到市场的严峻以及实体商业经营所面临的巨大压力。在商业多元化的今天,我们实体店决胜的关键是什么?我觉得无外乎四点:商品、体验、环境和服务。商品、体验、环境都很重要,但作为功能业态商场从业人员,今天我就服务重点谈一些感受。

曹董在职代会中提到,“要做到顾客的感受好,就要站在顾客的角度来思考,不能以便于管理来决定行动”。吉林欧亚商都可以说是目前吉林

市最高档、环境最好的商场,企业投入巨大、期望值也很大,每一个人都在自己的岗位上想把业绩做到与之匹配、做到更好,一线员工着重抓的最多的就是服务。但在管理中,任何一个制度、举措、奖惩,推广出来一定会有偏差乃至不落地的现象,我经常思考这是为什么。我想,服务是需要每一个员工主动做、用心做的,仅仅依靠检查、靠频繁巡场是看不出优质服务的。一线员工由于家庭教育、文化程度、从业经历、性格特点不同,面对同一件事情的反应和做法会有很大的

不同。有的人会积极开心地去 做,有的人心不甘情不愿地去做。就像餐饮店“门迎”有的企业谁有空谁去做,有的企业高薪招聘适合的人去做,首要条件不是形象最好而是亲和力最强,顾客反应是:“看见你笑呵呵的就想进去吃饭,就有了消费的想法”,这就是服务的魅力。现在都讲情绪价值,这是很多北方企业需要重视并应尽快提高的地方——服务,就应该告诉每一位员工,尤其是基层员工为什么要这么做,这么做的好处是什么?对你自己的好处是什么?让员工愿意去执

行,这样,企业需要推广的举措就会被员工心甘情愿地执行,而不是为了给谁看而做,效果显而易见。我要做和要我做的爆发力如同云泥之别一

今年是企业成立40周年,所谓“四十不惑”就是战略清晰、愿景明确。我们将按照曹董所说的那样——对待顾客就要热心,作为普通一线员工能做的就是好风凭借力、服务在心头,踏踏实实地把本职工作做好、用心做事、服务顾客。(吉林欧亚商都 闫庆龙)

强自采 做强商品力 优服务 做强竞争力

研读曹和平董事长在集团八届一次职代会上的讲话有感

近日,商场组织我们共读《今日欧亚》第10期刊登的“曹和平董事长在集团八届一次职代会上的讲话”,让我深受震撼,感受颇多。

我们首先解读关于“商品力”一词的实际存在意义,一是要做到减少商品价格的追加环节,明确自己在市场的地位,争取拿到商品最低价格,保证自己在市场站稳脚跟不被市场所淘汰。

二是要做到把好商品质量关,以市场进货准则为标杆,从采购源头抓起,认真负责的检验好商品品质,让企业更好发展。

三是创造良好的购物环境,我们要站在顾客的角度进行经营,切实地根据顾客所需进行销售。作为员工要做到热情,负责任的对待消费者,作为管理者要善于发现平凡而伟大的事例,正面引导员工工作积极性,树立良好的企业文化氛围!

其次,关于现如今行业竞争的不断扩延,我们也有了新的认识!我们的竞争对象已经不仅仅是国内外有规模的企业,更要时刻关注小食杂店的不断优化,对我们产生的严峻考验。我们要保证利润的同时,以自营联营为主,租赁为补充,合理安排三者比例,监管好商品库存数量,加强

指引我心灵的灯塔

——学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话心得

每年职代会上曹和平董事长的讲话都是我们工作的坐标,今年拜读了曹董在集团职代会上的讲话感受颇深。面对当前的市场环境,实体销售整体呈现下滑趋势。我们往往将原因归咎于线上销售的迅速崛起和线下客流量减少的减少。然而,真正的问题或许在于我们自身。

曹董强调,我们今年及今后的一段时期,企业的主要工作是提升商品力,应该从货品的角度进行深刻的自检自查,思考我们的商品是否真正符合顾客的需求。我们应该站在顾客的角度,筛选出他们真正喜欢和需要的商品,将顾客的需求作为我们的追求。在筛选商品时,我们需要综合考虑性价比、款式、实用性以及我们的服务质量等多个方面,以打造符合大众顾客口味的多元化商品组合。

对于联营供应商,我们应给予更多的关注。要密切关注卖场陈列的商品是否都是当季新款,是否存在陈年滞销款。对于滞销款,我们可以考虑加大折扣力度,提升价格竞争力,从而刺激销

售。同时,我们还需要加强监管,确保这些措施得到有效执行。

在服务方面,我们需要进一步提升员工的服务态度。遇到刁钻的顾客时,我们应该学会顺着顾客的思维去理解他们、认可他们,以化解他们内心的不满。我们要避免与顾客发生争辩,以免激化顾客的逆反心理,导致他们对我们失去信心。要知道,顾客的口碑传播力量是巨大的,一传十,十传百,可能会影响到整个欧亚集团的声誉。

曹董的讲话精髓需要我们每位管理者进行深思,我们需要保持一定的危机意识,如何能使企业做大、做强、做好?我们要紧跟时代的步伐,不断地反思和改进自己的经营模式。只有这样,才能确保我们在未来的行业竞争中保持一直领先的地位,实现更加美好和优秀的发展前景。让我们携手共进,为欧亚集团的繁荣发展贡献自己的力量。

(白城欧亚 李爽爽)

“竞”显风采做内行 “聘”贤任能敢担当 欧亚卖场组织开展基层管理人员内部竞聘工作

本报讯(欧亚卖场 人力资源部)人才是企业发展的第一资源。为深度践行“做内行、在现场、敢担当”九字箴言,切实加强卖场经营管理人才梯队建设,优化人才配置,为员工搭建更广阔的发展平台。5月,欧亚卖场人力资源部根据企业发展需求组织开展了基层管理人员内部竞聘工作。

本次竞聘遵循“公平、公正、公开、平等、竞争、择优”的基本原则,以企业文化考试、面试演讲、答疑以及综合评价方式展开,确保了竞聘活动的全面性和有效性。各商场、部室员工踊跃报名参与,通过严谨细致的资格审核,确定30人进入笔试阶段。经竞聘笔试角逐后,最终有11人成功进入面试环节。

5月31日14时,在欧亚卖场四楼会议室召开了竞聘演讲答辩会。卖场领导高度重视,由绩效考核委员会全程跟进、前后勤主管代表组成评审组考评,另有六十余位管理人员列席参加。演讲答辩紧密围绕“做内行、在现场、敢担当”的

内涵及要求,既对竞聘者的语言表达能力、应变分析能力进行全面检验,又对竞聘者解决实际问题思路和岗位匹配性进行考察,最后根据笔试、面试综合评分确定竞聘分数。整个竞聘过程严谨有序、规范高效。

下步,欧亚卖场将通过实操周、理论月考核评估,在实际工作中跟进考察、掌握竞聘上岗员工的具体工作能力情况,逐步形成“动态考核、持续培养”的工作机制,把人才优势转化为创新优势、竞争优势和发展优势,为欧亚卖场持续实现高质量发展积蓄新动能。

功以才成,业由才广。此次欧亚卖场基层管理人员公开竞聘活动,既是欧亚卖场深入贯彻落实“人才强企”战略的重要举措,也是加强管理人员队伍建设,增强队伍活力,优化队伍结构的有效途径。通过公开竞聘,激发了卖场各级员工的竞争意识,树牢了“有为者有位、优秀者优先”的工作理念,使比学赶超、奋勇争先的精神在欧亚卖场蔚然成风。

白城市安全生产月活动启动仪式在白城欧亚举行

本报讯(白城欧亚 综合部)5月31日8时,白城市暨白城经济开发区在白城欧亚购物中心举行2024年安全生产月启动仪式。

会上,白城市应急局副局长林树森发表了讲话,他首先强调了今年六月是第23个全国安全生产月,安全生产是关系到人民群众生命财产安全和社会和谐稳定的大事,每一个人都应该积极参与到安全生产活动中来。

随后,白城欧亚购物中心总经理王铭力代表白城欧亚发言。王总强调,在经营活动中,白城

欧亚始终坚持“以人为本,安全第一,生命至上”的原则,将安全责任落实到每一个细节。安全生产月是一个重要的契机,白城欧亚将借助这一活动,深入开展安全生产宣传活动,提高员工和消费者的安全意识,加强安全设施建设。

此次安全生产月启动仪式不仅是一次安全意识的提升活动,更是一次全员参与、共同维护安全稳定的社会行动。此外,启动仪式上全员观看安全警示片等,通过多种形式向员工普及安全生产知识,提高全员安全意识和防范能力。

明方向 善管理 勇争先

学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话心得

5月20日,欧亚集团八届一次职工代表大会在集团会议室圆满召开,我有幸第二次作为职工代表参加了职代会,曹董的讲话字字铿锵有力,激荡人心,让我感到责任重大。下面是聆听曹董讲话后针对自己工作的一些心得体会:

一、新时期 新认识

曹董在讲话中指出,现在我们身处一个企业发展的新阶段。众所周知,随着疫情得到控制,我们的社会正在迈入一个全新的阶段——后疫情时代。在这一时期,各行各业都面临着前所未有的挑战和机遇。欧亚卖场作为排头兵在这一次的浪潮中受到的影响更是巨大的,而我作为卖场员工,越是企业遇到困难的时候,越是需要发挥作用,扛起企业的大旗,替领导分担,为下属分忧。

我所在家具商场更是需要在后疫情时代有所思考。疫情期间,大量企业和学校转向线上办公和教学,导致人们在家中的时间大大增加。因此,家具市场的需求逐渐转向更舒适、实用、功能丰富的家居用品,以适应居家办公和学习的需要。疫情使人们更加关注健康与环保问题。在家具行业,消费者更倾向于选择无毒、环保、易清洁的家具产品,以减少病毒传播的风险。这些都是我们这些基层管理者需要了解的,只有了解到这些转变,才能更好地帮助我们的工作,做到有的放矢,也能做到紧跟市场脚步,再与供应商合作的时候才能更加专业、更加从容。

二、打铁还需自身硬

作为卖场的一名基层员工,不仅仅在工作中要有道德素养和职业道德,在生活中也要做一名有思想道德和行为准则的青年。要在日常的工作和生活中,对自己有一个正确的认知,要塑造自己的品性和修养,在这个物欲横流的时代下,君子的淡然和沉稳就更为重要,而这,恰恰是我们企业所需要的人才所必须具备的条件,而个人修

为的好坏也直接决定了这个人成就的高低,为人的优劣。唯有本事品行提高了,才能够服众,让自己的员工愿意听你的话。

我们还需要认识到,实体店具备了一项线上门店永远都无法具备的优势,就是环境感受和服务感受。曹董在讲话中也特别强调了服务,我作为一线员工,就代表了卖场形象、欧亚形象。不仅要注意自己言行,在消费者面前树立良好卖场管理人员形象,而且平时要加强针对员工的服务培训,提高员工服务意识,想顾客所想,急顾客所急,用优质的服务维护卖场20余年树立的良好信誉。

三、管理是门艺术

基层的管理人员都会遇到这样的问题,管不管,怎么管。我觉得,在涉及原则的问题上,在涉及企业利益的时候,管,一定要管,而且还要严格管理,维护企业利益,坚持原则是我们每一名卖场的员工都要时刻牢记的使命,在这个问题上,必须严格坚持原则,必须要管,而且还要管得严,不能让企业的利益受到一点的损失。作为一名管理人员,我们的责任就是管理,现场有神灵,在这样一个大体量,客流如此密集的场所,必须要加强现场的管理和把控。该管的要管,不该管的也要管,只有这样,我们如此体积、面积的卖场才会往一个良性的道路上前进。

每次参加职代会在现场听曹董的讲话,都会让我心有感触。曹董作为集团的带头人,每次跟职工代表的讲话都娓娓道来,苦口婆心,曹董讲话时的每个动作、每一句话都饱含了对所有员工的殷切期盼和深切嘱托。作为欧亚员工,我们应该知道肩上的责任有多么的重要,卖场这份“祖业”是要靠一代代卖场人通过不懈努力传承下去的,各位同仁,当前辈把传承的接力棒递到我们面前的时候,我们准备好了吗?

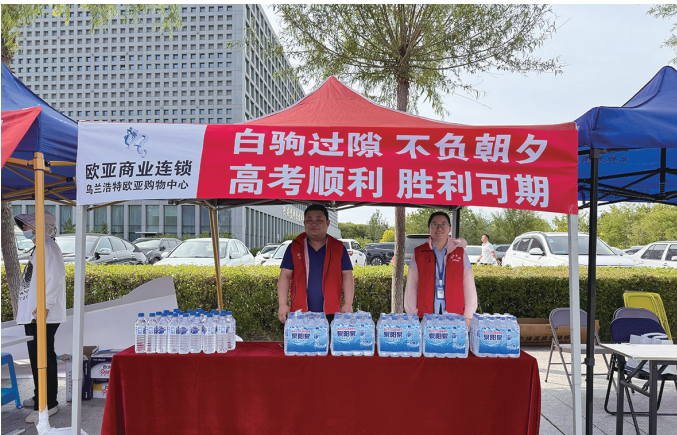
(欧亚卖场 李高辰)

图片新闻



6月3日,欧亚集团党委组织党员代表到吉林省委党校(吉林省预防职务犯罪警示教育基地)开展了“参观警示教育基地 深化党纪学习教育”主题活动,不断推进党纪学习教育走深走实。欧亚集团监事会主席黄永超、党委副书记吕吕飞等领导参加了本次活动。

(文/图 欧亚集团 苏艳丹)



希君生羽翼,一化北溟鱼。6月7日,2024年全国高考正式拉开帷幕。乌兰欧亚组织志愿者到乌兰浩特一中考点设立服务站,为考生和的家长提供休息区和水,助力学子圆梦。

(乌兰欧亚 塔娜 胡志国)

欧亚沈阳联营组织开展全员灭火及疏散实战演练

本报讯(欧亚沈阳联营 谷鸿力)春夏之交,风干物燥,消防安全防范工作十分关键。在欧亚商都百日竞赛开赛之际,5月28日、29日,利用早上开业前的一个小时,欧亚沈阳联营分两批组织开展了全员消防灭火、疏散实战演练,打响了安全生产竞赛活动第一枪,为消灭安全隐患下了一场“及时雨”。

8时,消防灭火、疏散实战演练正式开始。二楼模拟火点处,专柜员工发现并确认火情后立即按下手动报警器,第一时间向消防控制室、商场负责人报告火情,同时,按照欧亚沈阳联营火灾力量“1+5”扑救职责,迅速组成第一灭火力量,扑救初起火灾。消防控制室消防主机报警,并通过商场火情电话迅速确定火情点和火势情况,用对讲机通知保安员迅速到达火情现场,同时启动消防喷淋系统等消防设备,立即向公司领导、

相关负责人报告、119报警。此时微型消防站志愿灭火人员组成第二灭火力量赶赴现场。

根据模拟火情变化,总指挥向消防控制室下达疏散指令。启动声光报警,进行消防应急广播。各责任区域部门负责人作为疏散引导责任人,指挥员工、消费者用毛巾捂住口鼻,低姿靠近通道快速撤离。抢险救护组立即转运伤员至安全地点实施救护。员工全部撤离至公司北门外,在空旷处设铁桶明火点,每部门派2至3名员工代表进行灭火实操,演示灭火器的使用方法。演练结束后,欧亚沈阳联营副总经理王效峰对演练过程进行了总结,再次强调了消防安全防范工作的重要性。

本次消防灭火、疏散实战演练有效提升了欧亚沈阳联营员工的安全意识,更好地掌握灭火、逃生本领,提升了员工的应急反应能力和协同作战能力,圆满达成了消防实战演练目标。

四平欧亚购物中心举行第十八届员工风采展示大赛

本报讯(四平欧亚 徐金凤)细雨微风作晓寒,景秀人欢意盎然。5月31日,在这活力四溢的季节里,四平欧亚购物中心举行第十八届员工风采展示大赛。

本届员工风采展示大赛,共有前后勤6支参赛队,近200名员工参加竞技项目,展现了员工的多才多艺及青春活力,让员工以更饱满的激情投入到工作中,为欧亚的蓬勃发展贡献强大力量!

又讯(双辽欧亚 综合业务部)5月31日,双辽欧亚购物中心与四平欧亚购物中心同步举行“运动展风采 欧亚共奋进”第八届员工趣味运动会,双辽欧亚总经理于倩携管理者及200余名职工参加了本届运动会。

本次活动主题为“运动展风采 欧亚共奋进”,共设置了6个趣味竞赛项目:巧接彩球、螃蟹赛跑、包粽子接龙、报纸拔河、企鹅漫步、含水传话等。通过趣味运动会,进一步提高了企业的凝聚力和战斗力,加强了员工们的感情和友谊,丰富了全体员工的业余生活。

乌兰欧亚开展现场细致化管理提升月行动

本报讯(乌兰欧亚 塔娜)5月31日7时50分,乌兰浩特欧亚购物中心组织全体员工举行“现场细致化管理提升专项活动”动员大会。

会上,乌兰浩特欧亚购物中心副总经理胡淑娥宣读方案,从环境卫生、仪容仪表、现场办公、考勤等四个方面详细解读现场细致化管理提升专项活动的细则,各部门负责人表态发言,接下来乌兰浩特欧亚购物中心副总经理李松璇分享了年中庆营销活动方案。最后乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银做总结讲话,对现场细致化管理活动提出了具体要求和标准,强调各级管理者和全体员工要借助此次行动切实地做好基础管理工作,取长补短,提高服务,抓好员工各项培训工作,提高标准,物料投放凸现节约、简约,通道干净、整洁,主题鲜明,为企业高质量发展贡献力量。

欧亚汇集开展六一专项消防安全培训

本报讯(欧亚汇集 包明雨)为保障六一儿童节安全运营,结合欧亚汇集儿童业态集中且数量较多的实际情况,汇集保卫部于5月28日组织儿童娱乐场所和教培机构的全体员工开展了专项消防安全培训。

本次培训通过观看火灾视频、PPT课件讲解以及现场实操相结合的方式,由欧亚汇集保卫部李部长为大家详细介绍了汇集楼内消防设施的设置情况,以及感烟报警器、消防手报、消防喷淋等设施的重要作用;演示灭火器、墙壁消火栓的使用方法,教会大家在火灾初起如何进行扑救;科普在浓烟情景下如何利用疏散指示和应急照明在最近的安全出口进行自救逃生和组织儿童疏散,最后细致讲解了《中华人民共和国消防法》中规定的责任与义务,进一步加深了员工的安全法规意识。

此次培训提升了汇集儿童教培及儿童娱乐业态员工的整体消防应急处置能力,提高了员工的消防意识和防火减灾技能,普及了消防知识,取得较好效果。

松原欧亚开展乘坐电梯安全知识培训

本报讯(松原欧亚 李丹)为增强员工的安全意识,5月31日7时20分,松原欧亚购物中心后勤保障部组织全体员工学习电梯的基本知识;如何安全乘坐电梯,如何正确使用电梯,常见的电梯故障,遇见突发状况如何自救和施救等知识。通过此次培训,增强了全体员工的安全意识及突发事件处置的能力,为松原欧亚平安运营保驾护航。

安全生产 我们在行动

本报讯(欧亚长新 综合部)5月31日7时,在安全月来临之际,欧亚商业连锁二道外县区组织安全教育培训课,由睿信教育培训学校杨超老师授课,讲解安全生产消防培训知识,包括防火注意事项及易出现哪些火灾事故,如何掌握实际工作中的突发事件以及解决办法,火灾发生后如何疏散、逃生、引导、自救等等,使广大员工提高了安全意识,更好地掌握了安全技能。

口碑载道提升商品力 居危思醒提升竞争力

——学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话有感

打开墨香扑鼻的《今日欧亚》，深入研读欧亚集团曹和平董事长在集团八届一次职代会上的讲话，让我深受触动，也有了许多深刻的领会。

对于商业零售行业而言，让顾客们真心地认同并反复选择我们，才是最为核心的目标，只有这样才能不断提升企业的效益，推动其持续向前、向好发展。在面对企业内存在的问题时，我们必须持有正确而严肃的态度，不能有丝毫的轻视或逃避。就像对待疾病一样，我们需要精准地找到症结所在并果断地采取有效措施进行解决，而不是试图去粉饰太平或者将问题推移，因为这

样只会让问题越积越多，最终对企业造成难以估量的损害。

曹董提出的“居危思醒”这四个字，精准地概括了我们在当下市场环境中应有的心态和思维方式。我们不能安于现状，要对市场各方面的动态保持高度的警觉和敏锐的洞察力，尤其是对价格的变化要深入分析。我们不能仅仅局限于企业内部人的比较，而要全面了解同行的经营情况，从零售价中去挖掘问题的本质，然后制定出切实可行的应对策略。

在当今激烈竞争且充满挑战的市场大环境

下，企业面临着诸多的压力和困难，但我们的欧亚集团却展现出了顽强的生命力和积极的进取态势。众多项目的启动、建设与完工，这都预示着企业美好的未来。这些项目不仅能强化我们对当地市场的影响力，还能在感召能力、经营能力和市场占有率等方面带来本质性的提升。回顾欧亚集团过往的漫长岁月，“同舟共济”的精神始终是我们前行的动力源泉。我们每一位员工都应该紧密团结在一起，风雨同舟，共同为企业的发展而努力拼搏。我们肩负着为社会、企业和员工创造福祉的重要责任，只有大家齐心协力，才能让

欧亚集团的发展之路越走越宽广，前景越来越辉煌。我也坚信，只要我们坚定信念，持续奋斗，欧亚集团必定会拥有更加灿烂的明天，在商业领域中书写更加辉煌的篇章。

口碑载道提升商品力，居危思醒提升竞争力。通过深入学习曹董在职代会上的讲话，让我更加清晰地认识到自己在欧亚这个大家庭中的角色和使命，激励我们以更大的热情 and 责任感投入到工作中，为企业的繁荣贡献自己的微薄力量。

（四平欧亚 徐金凤）

注重服务理念 提升服务品质

学习曹董在集团八届一次职代会上的讲话有感

学习了曹董在欧亚集团八届一次职代会上的讲话内容，感受颇深，受益匪浅，对于服务这个永恒的话题，有了更深的感悟和认知。特别是杜绝和顾客论是非观念。世间定有是非在，社会定有对与错。对企业而言，我们要坚持社会公德，讲守正，自律，多善举，但面对顾客就要做好服务，要接纳个别顾客的刁蛮、无理，特别是一些极端顾客，更要不争吵而礼让，不能拍响另一个巴掌。好的服务态度，服务意识对于一个企业显得至关重要。

作为欧亚卖场负责客服工作的管理人员，服务显得尤为重要，对待客户真诚、诚心，是作为一名客服最基本也是最重要的事情，所以在客服接待的工作当中，我们要不负众望地做好服务，保持专业的技能，细致的服务和认真

的态度，积极为顾客解答疑问，耐心处理售后问题。与此同时，为达到更好的水准，客服中心定期开展培训活动和业务考试，培训包括商场经验布局、服务礼仪培训、售后培训、业务知识培训以及现场突发事件的应对等，从而不断提升客服人员专业水平的同时也为顾客营造一个舒心满意的服务环境。

全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责，企业的形象是我们每一个人用心维护的，我们和顾客之间没有公理，有的只是让顾客认同，让更多的顾客反复光顾我们的企业，让我们的效益不断地提升。我们要以更好的状态，去拼搏，去努力，和企业一起成长，一起前行。

（欧亚卖场 刘敏娜）

行而思远 行成于思

舟行万里，操之在舵。《易传》有云：无思者，无为也。我在深刻学习曹董集团八届一次职代会讲话内容后，结合欧亚汇集本岗工作，深刻感受到居危思醒、居危思变、居危思进。

居危思醒方可无患。曹董开篇即提到构成商品力的三要素：商品价格的高低、商品质量的优劣、环境服务的好坏，三要素的强弱决定着企业的生死存亡。“明者见危于无行，智者现祸于未萌。在市场形势日益严峻、行业竞争不断扩延、实体商业不断歇业停业的今天，我们不再是“居安思危”，而是更要“居危思醒”，清醒自持，摒弃习惯性固化常态思维，以消费者的视角审视、调整经营格局和服务细节，真正走进消费者心里，消费者才能走进我们店里。

居危思变方可化难。变或可存，不变则削。刚刚成立五年的欧亚汇集，一直在围绕“休闲娱乐”定位功能持续调整思变，全力围绕“吃喝玩乐”体验元素深挖内生潜力与外部优势协同发展。在全面梳理跟进各主力业态经营现状同时，

全力打造室外啤酒街潮夜夜市及无动力亲子乐园，同步加强与高新区政府部门沟通，对接各类文体赛事活动，积极申报省级研学基地、旅游休闲示范街区，实现政企互互、全情引流带客，逐步赋能进阶提升汇集社会影响。

居危思进方可致远。2024年下半年，欧亚汇集将全面围绕曹董及企业要求，全面梳理规划汇集超市自身存在积重问题，充分走访调研，科学调改定位；深入整合当当城、冰上基地业态核心优势，提质增效；加速空位面积招商进度，逐步优化现有经营品牌；全面量化考核各部门工作流程，合理调配减少第三方用户及支出；全面提升管理人员、一线员工、保安保洁服务意识，居危思贤，学习申总劳模精神，发扬工匠专业精神，以细微之举、暖心之行接待和服务好每一位顾客。

躬行践履始玉成，行而不辍终致远。干是天职，不干失职。让我们以曹董讲话精神为指导，思定而行，行而有思，行而思远，行成于思！

（欧亚汇集 庄丽丽）

学习贯彻集团八届一次职代会精神 在落细落小落实中为卖场发展赋能

集团职代会后，欧亚卖场副总经理姜宇第一时间召集保卫、物业、工程、停车场等相关部室人员，集中传达集团职代会曹董讲话精神，围绕落实曹董所提要求，围绕做内行、在现场、敢担当企业要求，从职能定位出发提出“保障大服务”管理理念，即，从提升人员素质、强化硬件设施维护、推进安全管理3个方面全面发力提效，通过文明温暖服务、快速高效保障、细心安全举措，营造良好的购物体验环境。

在提升人员素质、提高服务温度上，姜总指出，作为后勤部室要端正服务态度，无论是为前勤、为供应商、还是为消费者服务，都要积极主动，耐心热情，举止文明，礼貌待人，部门要搞好培训提升，强化规范统一，个人要强化窗口意识和形象意识，人人、时时、处处都要体现卖场管理人员的素质水平和良好形象，特别是停车场保安，虽然是三方人员，却是消费者直观了解卖场企业文化和管理水平的第一人，要学习“杭州西湖交警”，文明引导，微笑服务，用心指挥。

在强化设施维管、强化服务速度上，姜总提出，卖场经营面积大，设备设施多，维护保养难度大，但越有难度，越能锻炼队伍、锤炼作风、快速积累提升经验素质。在物业保障上，要以我为主，能自己干的不外包，能小修的不大动，注意决

策科学，既降本增效，又环境舒适，发挥智慧物业系统功能，增强消费者的舒适满意度。各班组要做好设施设备定期检修维护，确保状态良好，安全运行，遇有紧急情况消防设施设备要管用好用。对商场部室报修需求，要立刻办、马上办，优化物业报修流程，与绩效考核有机结合，统筹人资源做好服务保障。

在落实安全要求、确保安全发展上，姜总指出，于总多年前提出“千日打柴一日烧，万贯家财怕火燎”，可见安全对于企业发展之重，关乎财产安全、人员健康和企业声誉，要按照于总要求树牢“安全是最大节约，事故是最大浪费”“在安全上投入多少都不多，要求多严都不为过”的理念，定期搞好人员培训和演练，严格做好日常检查和跟踪整改，尤其结合即将到来的端午节搞好应急处置、人员疏散防火演练，切实以保卫人员的辛苦指数换来欧亚卖场发展的安全底数。

最后，姜总强调，服务无止境，安全无终点。作为后勤部室人员，不仅要学好曹董讲话精神，更将结合工作实际将曹董的要求细化落实到各项工作中，通过我们的真心服务，细心服务，热心服务，耐心服务，诚心服务，为企业营造安全发展环境、为消费者营造舒适消费环境。

（欧亚卖场 袁军政）

明方向 抢流量 善作为

2024年5月20日，曹和平董事长在集团八届一次职代会上的讲话，让我深受启发和鼓舞。曹董的讲话高屋建瓴，全面总结了集团过去取得的成绩和经验，同时也为未来的发展指明了清晰的方向。从他的话语中，我深刻感受到了集团对于提升自营能力和做好服务、创新质量管理等方面的高度重视。

在不断学习提升自营能力以及努力做好服务的过程中，我收获了颇多深刻的感悟与体会。提升自营能力与做好服务是相辅相成的，强大的自

生很大的改变，现在大型超市旁食杂店生意兴隆的现象大有存在。这就要求我们解析流量密码，不断加大自采、联营比例，只有这样，才能促使我们的商品进价合理、保证利润的同时，抢回流量。

善作为。对于今年要做好的几项工作，曹董做了具体部署：解决自营自采的卡点、堵点；杜绝和顾客论是非现象；及时发现和解决存在的问题。曹董的工作部署框架清晰、居危思醒。在经济不断下行的压力下，我们要立足本岗，善作为、能作为，在依然严峻的市场环境中主动换挡加油、扬鞭奋蹄，发挥一名管理者、一名党员的积极作用！

企业40年的飞速发展，感恩我们的掌舵人——曹和平董事长的高瞻远瞩、运筹帷幄，让企业的生存能力和竞争能力不断提升，我们也要紧跟步伐、与企并进，为企业明天的发展竭尽全力！

（欧亚新发 王晓薇）

芳华待灼 砥砺深耕

近日，欧亚益民组织学习了曹董在集团八届一次职代会上的讲话，让我深受启发和鼓舞。曹董的讲话高屋建瓴，全面总结了集团过去取得的成绩和经验，同时也为未来的发展指明了清晰的方向。从他的话语中，我深刻感受到了集团对于提升自营能力和做好服务、创新质量管理等方面的高度重视。

在不断学习提升自营能力以及努力做好服务的过程中，我收获了颇多深刻的感悟与体会。提升自营能力与做好服务是相辅相成的，强大的自

第四届年中庆颂歌

欧亚门前人如织，彩旗飘飘四方迎。第四届庆年中至，繁华景象映眼帘。货架商品满琳琅，琳琅满目引人狂。折扣优惠多如雨，购物狂潮骤倾至。耐克阿迪争风采，小熊鳄鱼特价卖。品牌齐聚献优惠，顾客笑逐颜开。会员之夜独享惠，满额礼券手中来。尊享特权多福利，感恩回馈心开怀。联动活动同欢庆，年中庆典更添彩。

（梅河欧亚 王琳）

责任在心 安全在行

企业发展是目标，安全生产是基点；综合治理根抓起，保障平安是主题。落实责任细管理，长效机制不可松；分级管理负其责，过程监督贯穿终。安全隐患是警钟，安全教育不停歇；安全月里说安全，齐心协力保生产。

（辽源欧亚 于颖）

书香欧亚

书名：《经济的兴衰》
作者：郑荣华



了固有的经济发展思路，为应对逆全球化、全球经济衰退、地缘冲突等危机，迎接第四次工业革命、第三次能源革命提出了经济学理论依据和可行性发展方案。

本书是一本指导城市经济发展、区域产业转型升级的经济学著作，作者结合多年从事经济工作的观察、实践和总结，以及当前的国际经济形势，通过对大量数据和案例的分析，整理出了中国经济发展的优势和存在问题，并以合肥、杭州、苏州、佛山、长沙等城市案例和国际城市发展案例，以及经济学理论为依据，提炼出了新的城市经济增长点和产业转型之路。作者打破

书名：《书写性与图形生成》
作者：邱振中



本书是长期从事城市增长与产业集聚理论研究的经济学家、智库专家邱振中的一部全新著作，书中从哲学高度进行阐述，是一本重要的学术研究著作，主要包括“书法中的书写性与图形生成”“林散之与20世纪书法史”“当代书法研究中的方法论问题”“从技法到思想史”及“批评的四个层次”等。本书视野开阔，思想犀利，能从不经意处深入艺术的底奥。论述深入到作品的细节，可触可感，既为理论的创获，亦对各种艺术创作多有启示。本书为邱振中书学思想的重要拓展，亦为书法的当代研究开辟了新的向度。

书名：《物中看画》
作者：杨之水



本书作者一直从事名物研究，书中以“物”勾画出了中国古代士人的日常生活场景。收录了《忻州北朝壁画摹画观散记》《有美一人：历代美人图散记》《物中看画：袁旌新作精品展散记》等作品。对物的关注，是一种思维方式，也是一种写作方式。作者的兴

趣点在于于超绝之笔墨所穿系起来的故事，通过研究绘画、雕塑、工艺品中的“物”，来考证图像描摹的人物身份、图像样式来历等，进而或展示中国古代士人的日常生活场景，或讨论中国古代家具布置。对于“物”的关注，使作品中的细节变得真实亲切、立体可感。

欢度端午佳节

端午粽叶香，龙舟竞渡忙。
汨罗江水流，千古思忠良。
彩线系安康，艾蒲守门旁。
佳节情韵长，传承永不忘。
（欧亚商都 王毓洁）

庆端午

端午润雨降，雨后晴空凉。
年中不宜迟，璀璨星闪耀。
悠悠夏日长，知晨挂艾草。
安康浴芳兰，繁花应相笑。
（四平欧亚 张莹）

情系端午

五月五，是端阳，
艾叶飘香，
嫩绿的粽叶包裹着糯米，
雪白的米团嵌着鲜红的枣子，
枝条插在门上，
出门一望满地的稻花香，
饱满的粽子裹住了美满，幸福和安康！
（欧亚商都 王丽娟）

六一追忆

不经意间抬眼，
一个骑着自行车的帅气男孩，
定格在窗外。
几十年的光阴，
影像由清晰渐渐模糊。
想象着曾经的那个阳光少年，
褪去稚嫩青涩的模样。
想象的画笔勾勒出
心底的那份纯真与美好。
（欧亚商都 张艳丽）

高考季

青春是一首激情飞扬的歌，
青春是一本记录成长的书，
青春是一段热血沸腾的时光，
青春是勇气与拼搏的代名词。
又是一年高考季，
人生从来不只一场考试，
你只管向前！
愿你执笔为剑，不留遗憾，做最好的自己！
（欧亚商业连锁 高宇）

我眼中的班组绩效考核

长久以来，我始终认为每月的固定薪资和企业福利就是这份工作给予我的不变状态，不会有更多的期盼和变化。直到电工班组绩效考核逐步推进，让我清晰地看到了自身工作的价值和目标，让我不再满足于按部就班的工作。绩效考核如同导航灯、指挥棒，明晰了我努力的方向。起初，这一举措在我心中激起了不小的波澜，既有期待也有疑虑，既有忐忑也有好奇。忐忑的是，不知道自己能否适应新的评价方式，能否在考核中取得优异成绩？好奇的是，这种制度真的能激发我们的工作积极性吗？我时常在想，绩效考核是否真的公平、公正地评价我们的工作？是否真的能够推动我们的成长与进步？

随着不断地试行、改进，每月的汇总和总结，使我逐渐感受到了绩效考核带来的积极变化。首先，收入的增加是显而易见的。通过努力工作，我在考核中取得了不错的成绩，收入也水涨船高，切实感受到企业“发展成果与员工共享”的大格局理念。这不仅是对我辛勤付出的肯定，也激励着我继续努力，争取更好的成绩。

其次，技能的提升也是绩效考核带来的重要收获。为了应对考核中的各种挑战，我不断向班组工程师请教关于电气系统方面的理论知识，并将学到的理论知识运用到现场实际操作中，不断提升自己的专业水平。这种理论与实践相结合的过程，让我更加熟练地掌握了电工技能，在工作中更加得心应手。就这样，绩效考核不知不觉成为了“做内行、在现场、敢担当”九字箴言的“助推器”，推动我们积累更深的专业知识，投身更多的现场实操，担当更大的工作责任。

此外，工作积极性的提升也是绩效考核带来的显著变化。在考核的压力下，我更加珍惜每一个工作机会，更加认真地对

待每一项任务挑战。我深知，“有者为有位，吃苦者吃香”，只有付出更多的努力，才能在考核中取得好成绩。这种积极的心态让我在工作中更加主动、更加投入，真正做到“静心尽力”。

通过绩效考核，我们电工班组更加团结一心，明确考核标准和指标，共同奋进的工作氛围激发了我们的斗志和潜能，在维修作业中，我们既突出独立作业能力，又重视协作重要意义，通过个人技能的提升以及默契的协作，大幅提高了工作效率和质量，使“团结互助”的意义得到了具体呈现。同时，绩效考核使我更加深入地了解

了欧亚卖场“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的企业价值观和发展战略，也更加认同企业的文化和管理方式。我深知，企业推行绩效考核是为了激发我们的潜力、提升我们的能力，是为了实现企业的长远发展和员工的共同成长。这种认同感让我更加愿意为欧亚卖场的发展贡献自己的力量。

回首绩效考核推行的这段时间，我完成了从“要我做”到“我要做”的转变，不再拘泥于空白中，不再做机械的执行者。感谢公司给予我这样的机会和挑战，也感谢同事们的支持和帮助。在未来的日子里，我会拿出“拼”的精神、“闯”的劲头、“实”的作风，绘就绩效考核真抓实干新图景。

（欧亚卖场 李宇）