

今日欧亚

第16期 总第624期 总编辑 苏艳丹

主办：长春欧亚集团股份有限公司

地址：长春高新区飞跃路2686号

电话：0431-87666857

邮编：130012

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



19℃ ~ 29℃



2024年8月

30
星期五

农历甲辰年七月廿七
八月初五白露

欧亚商业连锁召开年中重点工作安排汇报会

本报讯（欧亚商业连锁 综合办）8月15日，欧亚商业连锁2024年上半年工作总结、下半年重点工作安排汇报会一级视频会议在连锁总部七楼会议室举行。

会议作了《2024年上半年财务分析》，以数据形式、排名形式进行更科学地展现经营成果，同时使各大区更清晰了解自己目前的经营状况、位置 and 存在问题；包头区、辽源区、经开宽城区、乌兰区等部分大区进行了下半年重点工作汇报，并重点围绕通化竞店开业展开专项研讨，在各班子成员进行重点工作部署后，

党委书记、总经理于惠勋发表讲话时表示，在上半年的工作中，连锁认真贯彻落实曹董提出的“简中求质，稳以贯之”工作总要求，以及“强自采，强商品，强销售”的发展总基调，各项工作得到有序开展。下半年经营任务更加艰巨，面对着更加残酷的市场环境，于总要求各级管理者认真研判，逆势而为，并结合曹董“强自采，强商品，强销售”发展总基调，以“大生鲜”战略为突破口，以“六力促六强”为具体措施，圆满完成全年各项经营指标，交上一份高质量的答卷！

欧亚商业连锁党委开展“向先进看齐，以典型为范”专题活动

本报讯（欧亚商业连锁 隋凌云）榜样是看得见的力量，典型是触得到的标杆。在欧亚集团“三强·三降·三提升”启点行动方案精神指导下，连锁党委持续挖掘亮点、打造典型，创热点、增效点、树亮点，深入开展了“向先进看齐，以典型为范”专题系列活动。

多层次“选”，让先进典型“树”起来。欧亚商业连锁党委坚持典型从企业引领中来、从门店公认中来、从员工口碑中来的原则，彰显了“先进与时代共鸣，先进与企业共鸣，先进与群众共鸣”的基调。通过结合连锁“百日竞赛”，分别从“提升商品力、提升销售力、提升聚客力、提升服务力、提升管理力、提升争创力”六个维度出发选树先进典型，旨在通过此次活动中培育党员干部员工立足岗位，爱岗敬业、忠诚企业、奉献社会的价值导向，推动形成崇德向善、见贤思齐的浓厚氛围，增强企业凝聚力、向心力和战斗力，充分发挥先锋模范作用。

多维度“讲”，让先进事迹“传”开来。学先进更应争当先进，争当先进才能先进辈出。截至目前，欧亚商业连锁党委共计深入挖掘450条亮点事迹供大家分享学习，开展交流讨论，支部书记、领导干部带头讲榜样先进事迹，员工谈学习榜样心得体会，学思践悟，比学赶超，努力掀起全员学习热潮，在连锁系列形成全员有目标可追、有典型可学的生动局面。

多渠道“宣”，让先进典型“走”出去。从不同侧面、不同角度集中宣传报道典型的先进事迹，举行“学习先进典型，汲取榜样力量”主题演讲比赛，充分调动广大党员干部员工的积极性、主动性、创造性，积极营造争当先进典型的浓厚氛围，凝聚干事创业强大能量。

党建品牌建设进基层、助经营 欧亚新发“启点”行动进行时

本报讯（欧亚新发 崔诺瑛）近日，根据“三强·三降·三提升”中心任务，欧亚新发全体党员干部走进基层，积极践行“启点”行动，全面协助超市开展特色化服务。

一是推出了现场加工定制水饺。主打“诚心用好料，还原家的味道”，欧亚新发党支部全体党员每天分批协助超市提供水饺定制服务。顾客可以随心选择馅料，购买饺子皮，超市组织党员同志为顾客包好后，用保鲜分装盒冷冻起来。要是顾客着急享用，超市也能帮忙把饺子煮熟，让顾客第一时间品尝到美味的饺子。同时，超市每天也会提前包好牛肉馅或是猪肉馅的饺子速冻放到冰柜里，顾客也会按需购买。顾客评价是：鲜香、好吃、量大。

二是推出了免费穿串的烧烤套餐。套餐价格是99元和139元两种。套餐内品类丰富，牛肉串、羊肉串、猪肉串、墨鱼丸、鸡肉肠、鸡翅等肉质鲜嫩。蔬菜串里的蒜蓉、尖椒清新爽口，海鲜串中的大虾更是增添了鲜美滋味，还有中之杰馒头片作为主食串，荤素搭配得恰到好处，价格也合理公道。一经推出便广受消费者的喜爱与好评，消费者称赞道：“免费穿串的服务简直太棒了，省了我们好多时间和精力，现在想在家烧烤，只要提前打个电话预定，等串好了去取就行了，特别方便。”

三是推出了自售即食食品。发挥超市自采的优势，采购新鲜的黏玉米煮熟后售卖。还在超市入口处售卖关东煮和炸茄盒等特色小食，也都很受顾客欢迎，这也是欧亚新发超市针对市场进行的“超市餐饮化”的新尝试。

欧亚新发坚持以“特色服务、特色商品”为经营核心，将秉持“三心服务”对顾客“真心、耐心、爱心”，让顾客“舒心、暖心、放心”的服务标准，不断提升服务品质，开拓新的经营模式，不断地提升企业的知名度、推动企业持续性高质量发展。

“香港国际大都会”巡回展亮相欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 张佳音）8月13日，由香港特别行政区政府驻北京办事处（香港驻京办）与驻辽宁联络处举办的“香港：充满魅力的国际大都会”巡展在欧亚卖场大西洋厅举行。欧亚卖场作为东北三省巡展长春独家首选，为市民展示了香港的多元文化和独特魅力。

展览围绕“精彩全年”“你好香港”“十周年大事记”“香港之最”“机遇无限”五大主题，巧妙融入香港地标元素和City walk理念，让参观者仿佛置身于香港街头巷尾，通过沉浸式体验和趣味展示深入了解香港的政策机遇、法治环境和国际化营商环境。特别是，十周年大事记专区，通过滑动屏幕上的时间轴，为参与者提供了一次穿越时空的旅行，展示了10年来东北三省与香港在经贸、文化、人才交流等方面的丰硕成果。此外，香港旅游发展局设立的“你好，香港！”主题区域，推介了香港的文旅资源，并推广了赴港“个人游”计划，让长春市民对香港的美景、美食、文化、盛事有了更深入的了解。伴随着此次展览落位欧亚卖场，也充分彰显了欧亚卖场作为国际知名购物中心的影响力，提升了欧亚卖场在香港的知名度。

吉林省首家卡奴迪路熊猫辉金形象店入驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 高阳楠）吉林省首家卡奴迪路熊猫辉金形象店于8月20日在欧亚卖场盛大开业，标志着这一中国轻奢品牌在吉林省的全新拓展。开业仪式在激昂的锣鼓声中拉开序幕，象征着吉祥和繁荣的醒狮表演为新店增添了喜庆气氛。品牌公司总经理与卖场高管共同为醒狮落点睛之笔，寓意开启光明未来，喜迎八方来客。

自1997年创立以来，卡奴迪路一直秉持着中国轻奢品牌的定位，以熊猫这一国宝级形象作为品牌的核心标识。品牌深入挖掘当代东方美学的精髓，致力于为中国精英男性提供高品质的产品和卓越的消费体验。

作为入驻欧亚卖场的新成员，卡奴迪路将继续坚持其品牌理念，通过提供高品质的产品和服务，满足顾客的需求，提升品牌影响力。期待在欧亚这片热土上，卡奴迪路熊猫辉金形象店能够开创新的篇章，与欧亚共同成长，共创辉煌。

“2024首届欧亚汇集杯”冰上运动会开幕 欧亚集团董事长曹和平出席开幕式

本报讯（欧亚汇集 张新玉）体验冰雪乐趣，邂逅运动之美。8月17日，“2024首届欧亚汇集杯”冰上运动会在欧亚汇集8楼欧亚冰上基地盛大开幕，省市区相关部门领导，欧亚集团董事长曹和平，欧亚卖场董事长、总经理于志良出席开幕式。

开幕式上，随着领导嘉宾共同按下启动柱，2024首届欧亚汇集杯冰上运动会正式开幕，现场观众和运动员献上热烈掌声。开幕式后，宽敞明亮的冰面上花样滑冰选手翩翩起舞，一曲华美的《溜冰圆舞曲》后，短道速滑火热开赛，专业运动员驰骋冰场，你追我赶，上演了一场“速度与激情”的冰上盛宴，良好的竞技状态和精神风貌赢得了现场观众阵阵掌声

和现场领导嘉宾的连连称赞。此次冰上运动会将分期举行，包含短道速滑、单人花样滑冰赛、冰球竞技赛、冰舞大赛双人赛等精彩赛事以及冰上卡丁车、冰上爬犁、抽冰猴等形式多样的冰上娱乐活动，将有300余名专业青少年选手参赛，比赛免费对现场消费者开放，吉林广播电视台、城市晚报等多家媒体对这次活动进行了宣传报道。

冰雪兴则文旅兴，体育强则国家强。未来，欧亚汇集将持续做强冰雪经济，释放冰雪消费潜力，带动更多人爱上冰雪运动，推动竞技体育和群众体育蓬勃发展，为冰雪运动培养人才，促进百姓健康，为省市振兴率先突破贡献力量。



开幕现场。张新玉 摄

欧亚集团总经理赵首沣一行到欧亚商业连锁长春区各店调研



欧亚集团总经理赵首沣、首席信息官高岗等领导在欧亚超市连锁卫星店调研。刘艳兵 摄

本报讯（欧亚商业连锁 宋拓 孙策 王晨 何悦坤 杨莹）近一段时间，欧亚集团总经理赵首沣、首席信息官高岗等领导先后来到欧亚商业连锁长春区各门店调研指导。

在欧亚超市连锁支店、西安店、迎宾店、普阳店、春城店、广场店调研指导

中，赵总一行从商品力着手，对门店商品SKU数量、高库存商品的售卖情况及库存原因、MD商品的库存及陈列、自营商品的损益及销售进行详细了解并指导。赵总围绕绿园广场区超市的销售及利润情况进行了高效沟通，并对未来发展给予鼓励 and 期望。

在欧亚车百、欧亚超市连锁东风店、越野店、七彩城店、栖乐荟店、创意路店、长沈店、前进店、林语店、盛世店、居然店，赵总及领导团队详细考察了各门店的日常运营情况，包括自营销售和毛利、商品陈列、库存管理、顾客服务等多个方面，与一线员工进行了亲切交流，认真听取了员工们在工作中遇到的问题和

建议，并对员工们的专业素养和工作热情给予了高度评价。赵总特别强调了超市管理的精细化和科学化，必须不断优化管理流程，提高服务质量。赵总对门店提出的困难问题，给予即刻协调解决，领导高效务实的工作作风，深受基层员工的欢迎和认可。

在欧亚超市连锁钜城店、幸福店、净月奥莱店、净月一店、净月二店、天富店、卫星店，赵总一行对门店销售、毛利、自营品类、商品SKU数、商品异常库存、库房规范性等进行检查指导，对欧亚商业连

锁南关净月区日常基础工作给与肯定，同时对门店冷链设备的日常使用给出调整建议。

在欧亚三环购物中心v-go超市，赵总对淘汰商品工作的推进情况予以重点关注，并着重询问了优化商品陈列资源的后续规划。这一举措体现了欧亚集团对商品结构优化和资源合理配置的高度重视。赵总还认真调研了超市各个经营分类的销售和毛利占比等关键数据。欧亚三环管理者进行了清晰的数据分析，以及在商品库存周转和动销率等方面所体现出的工作成果，得到了一致认可。

在欧亚超市连锁站前店，重点针对站前店营业现场环境氛围、热销时令商品的陈列布局、自采果蔬商品销售、粮油冷冻水产的质量及门店近期销售数据、毛利数据等情况进行现场考察调研，精准把握市场动态和消费者需求。

中秋佳节将至，节日市场进入消费高峰期，赵总领导一行对各店的经营发展提振了信心。

欧亚集团携手中国移动走进高校送福利



走进高校送福利活动现场人气火爆。

本报讯 金秋时节，迎来了大学新生开学季。为了更好地开拓大学生消费市场，欧亚集团特携手吉林移动公司长春分公司联合举办了“以心迎新 筑梦启航”走进高校送福利——办校园卡享欧亚会员及超值权益活动，并根据欧亚商业连锁、欧亚商都、欧亚卖

场三大系列不同的定位特点，进行了活动内容细化提升。8月21日，欧亚集团三大系列陆续与中国移动共同走进高校，受到了各高校师生的一致好评。据悉，本次活动将持续开展到10月中旬，并将陆续进驻吉林大学、东北师范大学、长春理工大学、吉林动画学

院、吉林师范大学、长春大学等60余所高校进行宣传推广。欧亚人正在用行动诠释着企业的社会责任与担当，为学子们开启一段充满温暖与惊喜的新旅程。

欧亚商业连锁

8月20日，欧亚商业连锁营销中心通过视频会议进行细致布置，做好展台、KT板、宣传展架、专属海报、实用商品等准备工作。同时新建专属惠民群，为高校新生推出专属优惠、随手礼品等。8月21日，欧亚超市连锁西安店与欧亚广场员工分别踏入吉林大学的和平校区和朝阳校区，为首批新入学的学子们带来了一场别开生面的迎新活动。校园里，“少侠留步，交个朋友”的迎新展台上摆满了精美的礼品，“进群扫码领好礼，免费注册会员享福利！”工作人员热情地招呼着过往的学生，吸引着众多学子驻足。

欧亚商都

8月24日，欧亚商都员工走进了东北师范大学人文学院校园，针对新生群体的特点，推出了现场注册，即可成为商都钻石卡会员的活动。注册会员后，在享受优惠的同时，还能获得妆品护肤和彩妆赠品，尽显欧亚商都对学生群体的关怀。同时，欧亚商都还精心策划了一系列引流活动，包括观影、K歌、就餐等，让新生们在开学后能尽情享受校园生活的乐趣。通过这一系列活动，不仅帮助新生们更好地融入校园环境，也进一步提升了欧亚商都的品牌形象和市场影响力。

欧亚卖场

8月23日-25日，欧亚卖场进驻了吉林大学前卫校区。活动现场，大学生只需要注册成为欧亚集团欧亚卖场电子会员，即可免费领取福利套餐一套，福利套餐包含了欧亚卖场超市优惠券、主题餐饮优惠券、密室逃脱优惠券、欧亚汇集乐汤浴资优惠券、冰上基地滑冰优惠券、嗨拍KTV优惠券、健身、轮滑等众多嗨玩体验优惠券，活动现场吸引了众多大学生参与，进一步提升了欧亚卖场在大学生群体中的品牌影响力，为后续的市场拓展和活动触达奠定了良好基础。

二十载桃李成蹊 欧亚益民风华正茂正当时

本报讯（欧亚益民 综合办）桃李不言，下自成蹊。8月23日至9月1日，欧亚益民以第一次抓店庆的激情、以最后一次抓店庆的恋情思维，开启了二十周年店庆的闪耀序幕。活动前三天，销售同比增长19%。

市场风云变换间 稳舵扬帆破浪行

2004年，欧亚益民始创成立，从“永衡官银号”到“伪满中央银行”“国营橡胶八厂”“欧亚鞋业”，再到“欧亚益民”，承载周边百姓生活体验与成长记忆，赢得了“欧亚益民益民利民”的百姓口碑。欧亚益民凭借集团和体系的品牌优势，聚焦社区、融合服务、激发活力，打造社区新商业。

多盘联动 敬献福利大放送

会员预存增值、满额赠券、幸运大转盘、

好礼逐级赠、超市类超值换购、大奖金钞、异业联盟活动、生日礼、开学礼、婚庆礼、停车专属礼、VIP管家礼、VIP茶歇礼等优惠轮番上阵，让消费者尽享实惠。响应消费者期盼，微信头像、微信朋友圈、抖音作为最简单的“自媒体”被员工们充分利用起来，全员转发、晒活动、晒商品、晒人气，和顾客的互动也变得更有趣和便捷，以及古风演绎、古风迎宾等成为店庆活动又一大亮点。

全品牌阵容，特色品牌形成联动，充足特供专供及一口价货品储备，特供专供PR活动通过与会员的深度链接、精彩纷呈的趣味活动强强联合，各品牌持续热销。活动前三天，李宁销售同比增长93%，奥莱店东北三省第一；乔丹销售同比增长

1514%，奥莱店东北三省第一；特步销售同比增长181%，奥莱店吉林省第一；安踏销售同比增长101%，吉林省第一；POLOWALK销售同比增长47%，吉林省第一；哥伦比亚销售同比增长104%，吉林省第一；乔丹销售同比增长1514%，奥莱店东北三省第一；SCOFIELD销售同比增长45%；荟萃楼销售额同比增长18%；华尔兹重磅开启全场99元活动销量达875双；生活超市万款商品超低特价劲爆巨献，自采刀鱼段、自采小晶鱼、父亲河散珍珠米、燕麦藜麦雪花粉、三耳小麦芯粉、中裕麦芯粉、特价排骨、奇麦特小麦粉等受到消费者的疯抢。

承压奋进 齐心协力助销售

店庆前夕，熟食食阁区重装升级调整

万众一心战商海 众志成城勇争先

——通化欧亚市场竞争战纪实

8月初，某外埠连锁超市即将入驻通化市。欧亚商业连锁通化区积极应对，快速调整，制定可行性应对方案，最终，各项营业数据均取得突破性的增长。截至8月20日，本月销售同比增长53%，客流同比增长60%。其中生鲜同比增长156%，占超市总销售额的41%。

应对竞争之总动员 高昂士气打响市场攻坚

8月初，欧亚商业连锁于惠盼总经理率管理团队多次到通化调研，指示超市总部组成采购、营运团队为先行军赶赴通化，并从各大区抽调人员进行支援。8月8日，欧亚商业连锁副总经理宣辉统筹调派，全质业务总监刘晓宇组织协调，长春各区百人支援大军在通化欧亚集结。在动员大会中，通过回顾欧亚商业连锁历年来市场竞争的成功案例，号召全员勇争第一，发挥欧亚铁军精神，欧亚商业连锁南关净月区、四平区等5个大区代表做表态发言，在“必胜！必胜！必胜！”高亢嘹亮的口号声中，以高昂的士气拉开通化抢夺

市场主导权战役。

应对竞争之价格战 周密安排部署确保价格优势

竞争店开业首日，激烈的“价格战”打响了，通化欧亚随即开展了三轮市场调研。第一轮由超市总部共15人对竞争店主通道地堆、海报商品进行市调；第二轮由营运、生鲜2个小组对货架商品、海报地堆商品开展市调；第三轮由支援人员进行全天市调，价高商品现场对接采购人员调价。以枣蜜桃为例，竞争店开业期间，通化欧亚与竞争店经过几轮“价格战”，在保证毛利的情况下，欧亚一直以物美价廉压制对手，赢得了消费者。8月10日至12日，两个市调小组全天全品类比价，共计抽调商品8591支，并对价格高及商品短缺的品类及时调低价格和补充货品，通过高密度地市调和应对调整，通化欧亚在当地实现了满意度与信誉度的“双丰收”。

应对竞争之营销战 线上线下齐发力争市场

活动前夕，欧亚商业连锁总部和通化欧亚共同

制作DM单12万份，通化欧亚全体员工进社区“扫楼”。在竞争店开业前，分四个角呈包围式发放传单抵值券，全力引流。

自8月1日起，通化欧亚开展了三阶段营销活动。其中，在竞争店开业前，推出“首届嗨购节”活动，用抖音团券和抖音现场直播扩大宣传半径；8日、9日每天7时30分，在竞争店开业时推出“欧亚与通化人民的17年 感恩回馈8小时”的员工内购会，小程序预存增值抢占市场先机；12日，在竞争店开业3天后推出满额送电子券，赢得口碑拉销售增长。活动全程，百货类满额送超市券和五楼餐饮券，超市类满额送五楼餐饮和各种功能券，实现全楼全业态全面互动。

应对竞争之氛围战 火爆热销氛围保证销售业绩

现场氛围营造也是此次应对市场竞争的重要措施。活动期间，对榴莲、枣蜜桃、土豆、纸巾等主卖商品均用四联大堆陈列，打造情景式陈列氛围，提升商品观感及购买欲，每组4人叫卖，叫卖声响

彻全场，销售氛围异常火爆。大家每天持续工作13个小时，从未有过一丝懈怠。现场顾客感慨，无论服务、价格、质量，还是欧亚更划算、更贴心。

应对竞争之人员战 高效组织保证管理有序高效

超市总经理胡静春指导支援的优秀管理者与通化生鲜品类主管建立4个1对1帮扶小组。每天采用“师傅带徒弟”方式与采购一起研究市场，对现场工作进行指导、调整、落实。在“师傅”的帮助下，各主管订货、定价、陈列、市调、现场管理的水平显著提升；同时，对支援人员工作立标杆，分享优秀方法与技巧。如猪肉现场分割，商品限时出清、水产养殖保鲜等，不仅提升了员工的工作技能，还极大鼓舞了士气。

在对抗竞争中激发潜能，在应对解决中提升自我。面对困境与艰难时，欧亚商业连锁人万众一心，不惧挑战，快速应变，坚决打赢市场攻坚战，使命必达！

（欧亚商业连锁通化区、总部刘晓宇 综合报道）

吉林欧亚商都解放店15周年庆盛大启幕

本报讯(吉林欧亚商都 张競元 李棠 王云杉)

8月16日，吉林欧亚商都解放店15周年店庆盛大启幕，吉林地区六店同庆，燃爆夏日。本次店庆以“路拾前行、伴吾璀璨”为主题，将花海作为店庆氛围元素，配合十五周年购物袋的时尚元素，让店内洋溢着繁花似锦的盛夏狂欢，将现场氛围推向极致。店庆前三天，丰满区政府券、欧亚消费券和店内购会等多项权益加持，让欧亚店庆前三天销售业绩显著，地区销售同比增长28%，解放店销售同比增长30%。

围绕关键 提升商品力

店庆前夕，为确保此次店庆活动有亮点、有特色、有成果，多次组织召开会议听取探讨宣传预热、深挖品牌活动、货品资源等。在紧张有序的规划布局下完成解放店Eifini、ARIOSE YEARS、MIO、波司登、白禾、BLACKYAK、综合体斯凯奇等7个品牌调整装修焕新升级，综合体新引进品牌巴拉巴拉助力店庆。其中Eifini、ARIOSE YEARS、斯凯奇为全国最新形象店，BLACKYAK为东三省首家最新形象店。在店庆前与七公火锅鸡、林里柠檬茶等人气店铺达成签约，“成都新晋排队王”罗妈砂锅吉林市首店也于8月20日吉林欧亚商都综合体开业，现场人气火爆。

品质自采 健康生活力

吉林欧亚商都超市总部在店庆前期奔赴上海参加展会、走访合作企业、深入洽谈合作资源，坚持精品定位，以年轻顾客思维，补充了大量网红畅销品类，新引进呼柚、花田萃、蟹状元等16个品牌170个单品，到货540件。店庆前三天销售同比增长100%，其中自采章丘铁锅销售43个，销售金额同比增长172%。

赋能营销 做强运营力

店庆首日内购盛会，超市类多款商品、自采商品超低价。卡莉朵拉销售同比增长80%，滕氏销售同比增长77%，销售均排名全国第一；ECCO男鞋销售同比增长179%，东三省排名第一；BLACKYAK重装升级销售同比增长187%，吉林省排名第一；萨巴蒂尼、江南布衣、鄂尔多斯、曼妮芬等品牌均实现同比双位数至六倍增长。开展美食品鉴、DIY压花相框等会员沙龙活动4场，助力品牌拓客50余人，开展美丽课堂、手工绘画、古扇题字、手工DIY特色PR类活动16场。目前，店庆活动正在持续火爆进行中，吉林欧亚商都将继续把“增强市场适应性、提升门店运营质量”这一主线贯穿店庆工作始终，立足消费者需求，提升消费者购物体验，为本次店庆和百日竞赛活动圆满收官冲刺。

图片新闻



近日，欧亚商都倾情推出“行动代号1128”真人CS镭射对决首秀活动，在红旗商圈璀璨启幕，引爆全城热情！这是一场前所未有的夜场盛宴，不仅见证了欧亚商都团队的默契协作与非凡执行力，更让每一位参与者体验到了前所未有的刺激与欢乐。

（欧亚商都 餐饮娱乐中心）

释放夏日消费新活力 燃情珲春欧亚“超市购物节”

本报讯(珲春欧亚 综合部) 燃情夏日，惠享全城。销售淡季，为了活跃经营、挖掘热点、撬动消费，提升销售，珲春欧亚延百购物中心于8月9日至8月18日重磅推出“超市购物节”，其间“七夕”传统情人节、家电节营销活动，与之配合叠加进行。

活动期间，一楼超市实施区域性商品布局调整和场景搭建焕新。这一举措使得消费环境提质升级，品类动线更趋合理，吸客力和聚客力也进一步提升。调整后的货价专区受到游客及俄罗斯消费者的青睐。调改后的一楼超市家居区，以商品新鲜感与凸显出的时尚网红气息，满足了多元消费需求。

活动期间，天井大型特卖，好物汇集、超值实惠。特卖场集结了特惠米面油、日用百货、超低价尾零滞销品，成为消费者嗨购淘宝场所。

活动期间，创新营销加持助推，线上线下同频

欧亚商都举办六福珠宝高级珠宝私享品鉴会

本报讯(欧亚商都 胡春来)8月3日，欧亚商都珠宝商场六福珠宝“国潮新风 瑰宝品鉴”高级珠宝私享品鉴会在四楼都乐会盛大启幕，此次活动六福珠宝异业联动了二楼商场六礼品牌、精品商场毛戈平品牌，让会员同时领略到珠宝、礼服及妆品三个不同领域品牌的文化和风采。

品鉴会共邀约会员34人，活动现场反响十分热烈，品鉴会共展出500余件货品，分别是六福珠宝“宋韵系列”、全新福满传家“唐潮系列”、中、西式婚嫁系列、敦煌系列、螺钿系列、点钻系列、宝石怦然心动系列、实体黄金摆件等，活动现场让会员们一饱眼福，欣赏到了市面上难得一见的稀缺臻品，拍卖会上才能一睹风采的高级珠宝。



活动现场。胡春来 摄

欧亚沈阳联营百日竞赛收官大促活动精彩纷呈

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)8月，是欧亚商都百日竞赛收官月。欧亚沈阳联营抢抓“七夕”“立秋”“奥运季”“开学季”“换季潮”等节日和热点，开展营销大促活动，掀起销售热潮。

8月2日至18日“缘聚七夕”活动档期，打造了“珠宝节”“8.8男装节”“8.18家电狂欢节”“羊绒羽绒反季专场”等品类活动，开展了“安踏奥运季”、耐克3折清仓等品牌活动，销售同比增长6.1%。8月23日，欧亚沈阳联营“会员节”启幕，作为百日竞赛活动的收官大促，新品上市和反季促销双管齐下，以换季商品1折起出清的劲爆优惠营造出“非买不可”的营销氛围。

活动期间，300支品牌开展反季大促，服饰类10000件反季商品劲爆清仓；数码、箱包、床品等商品开学大促；家电类商场消费满1000元立减100元；超市果蔬卡预存100元加送10元果蔬券，一次购买自采果蔬满100元免费单手抓鸡蛋，抓多少，送多少。同时推出每日10时小程序线上抢反季补贴券、会员限时1.4倍积分返利、会员积分兑换活动等给会员提供更多的优惠选择。满额赠礼等活动给消费者带来更加丰富的购物收获。

通过8月份两档营销大促活动，欧亚沈阳联营厂商换季库存得到充分释放，秋、冬季商品全面上新，取得营销成果的同时，商品力得到了有效提升，为秋、冬季营销活动的大力开展打下了良好的基础。

欧亚商都精品商场七夕节再创佳绩

本报讯(欧亚商都 王冠满)浪漫七夕恰逢秋季妆品节，欧亚商都精品商场再创佳绩，七夕节单日销售同比增长15.3%。

迪奥会员节炽献七夕，多重臻宠，9号门共享空间限时香水展，活动期间成为迪奥会员购任意正装产品即可全员尊享3倍积分、购买任意正装产品即可凭会员节积分加享4档限时兑礼，七夕节单日销售同比增长107%；赫莲娜“黑绷带面霜、黑绷带眼霜、小露珠、绿宝瓶精华”限定礼盒，彻夜活颜，修护驻龄，星河相顾，非凡共逐！七夕单日销售同比增长26.5%；NARS“好「色」之徒欲我所欲”彩妆秀，玫瑰彩妆秀、兰蔻柔雾哑光唇膏“爱在朝夕”夏季限定全新上市、阿玛尼全新黑钥匙粉底液底妆华服耀世而来，纪梵希全新缎光皮细管优雅来袭……汇聚最佳营销资源，任何时刻，买妆品首选欧亚商都！

ROLEX劳力士作为瑞士制表专业和工艺的象征，出色表现享誉全球，商场在争取货源上抓紧抓实；CARTIER卡地亚腕表凭借匠心杰作，演绎隽永风格；COACH蔻驰“勇敢的人先听见爱情”会员尊享活动；OMEGA欧米茄自1932年至2024年31次担任奥运会正式计时，“见证梦想，记录传奇”七夕茶歇会；LONGINES浪琴时光挚爱，心动七夕会员手工DIY包邀请会；GUCCI古驰情在七夕，爱意相扣DIY包活动，承“包”往后余生；君佩七夕限定·直达心意“她有福”呈现东方人的浪漫；Lululemon露露乐蒙“感受爱习练爱”小型茶歇会，何止七夕，还有朝夕……

欧亚商都精品商场通过新品上市、限量礼盒、会员专供、邀约品鉴、茶歇会、手工DIY活动等多种促销方式，突出线下特色服务体验感，增进顾客情感粘度，不断提高销售率、连单率，进一步提升品牌市场占有率。

通化欧亚举办 斐乐专享会员答谢活动

本报讯(通化欧亚 孙丽君)8月10日、11日，通化欧亚购物中心三楼商场斐乐专柜于七夕情人节周末两天进行“不止七夕 更在朝夕 会员答谢活动”，销售再创新高，并实现了超万元销售三单的好成绩。

活动前期，斐乐专柜通过会员信息推广邀约4000余人，超V会员定向电话邀约500余人；三楼商场定向专人为斐乐专柜拍摄宣传小视频2个，进行抖音、小程序、收银台显示屏、朋友圈全覆盖转发助力宣传造势。

活动现场，邀约超V会员到店，亲手制作玫瑰画框，给七夕留一份别样的美好。专柜内部分商品两件8.8折后满777元减77元，同时叠加斐乐品牌专享实收满1000元再减50元优惠活动，取得了良好的口碑与销售业绩。

长春市第三届消费维权技能竞赛在欧亚卖场圆满落幕



消费维权竞赛活动现场。王金刚 摄

本报讯(欧亚卖场 郑丹)与法同行，和谐共赢。8月12日，由长春市总工会主办，长春欧亚卖场有限责任公司工会承办的长春市第三届消费维权技能竞赛在欧亚卖场印度洋厅圆满落幕。

竞赛设置了必答题、抢答题、风险题环节，内容涵盖了售后服务管理、消费者权益保护等实际工作领域，题目设计紧贴实际，考验了参赛队员的理论知识与实际操作能力。参赛的十四支队伍均来自欧亚卖场一线管理人员，他们以饱满的热情和专业的技能，展现了欧亚卖场员工的风采。经过激烈的

角逐，黄金珠宝城商场、精品服饰商场、男装商场分别荣获竞赛的冠、亚、季军。家具商场、欧亚汇集、体服户外商场、百货食品商场、家装商场等队伍获得了优胜奖。此外，三名选手凭借出色的表现被授予“优秀答题手”荣誉称号。

以赛促学，以赛促干。本次竞赛营造了“学法律、强技能、争先进”的浓厚氛围，提升了职工的职业技能，更好地保障消费者合法权益，优化整体消费环境，让消费者有更高的满意度、更多的获得感。

幸福欧亚 活力“箱”遇 欧亚新发“消夏节”系列报道之爱的“夕”引力

本报讯(欧亚新发 白杨)后备箱市集，是一种潮流文化，更是当代社会全新的生活方式。庆七夕8月10日至11日，由欧亚新发与长春市宽城区新广街道联合推出的“幸福星期六集市”惊喜升级——一辆辆私家车停在正门前的街道旁，打开的后备箱每一寸空间都被充分利用，错落有致地摆满各式各样的商品，吸引人们驻足。

摊开想象，“集”市行乐——

一人一车，一车一店，网红餐饮车、时尚童装车、年轻人们在这里卖鲜榨饮品、咖啡、果茶、冰激凌、小海鲜……打开后备箱，支起桌子，就是一个小摊。一串彩灯、一块帆布招牌，或许再点缀几个气球、一块小黑板，就把氛围感拿捏得死死的。摊位上吆喝叫卖，行人穿梭其中，好不热闹。夏日的烟火气，如今从敞开的后备箱里溢出来了。个性化的摊位、新颖的惠民活动，实实在在把民生商品以最大优惠力度摆在门前，以便利、“接地气”的方式回馈消费者；集合了服饰、超市二百余款质优价廉的民生商品基础上增加外部资源，吸引消费者到店。

city体验，贩卖浪漫——

有趣的是，这些“豪车”经过改装后参与到其

中来，能适应各种天气变化，多云的天气里，支起的天窗成了夏日遮阳、阴天遮雨的实用工具，成了消费者们热议的话题焦点，赞声不绝。再看这些车主，他们都很年轻，他们的摊位也成了一种个性展示。来摆摊的人有全职的创业者，被问到“是什么催生了你摆摊的想法”时，一位摊主表示：“原来做生意失败了，现在想再做点其他的，手里也没有本钱，干这个咖啡车后备箱我觉得是一个轻资产创业，首先也不用投资太多钱，然后也不会太板着自己，我忙的时候去做别的东西，不忙时候就出出摊。这次听说欧亚新发门前要做市集，我特别想成为集市里最抢眼的那一个，不仅要新奇又精致的商品，更要独具一格的店面装饰，我们有许多人是带着来玩、来消遣的心理，体验一种生活方式，游客也同样享受着这种氛围，表示逛后备箱集市感到“很解压”。

欧亚新发将持续发力，从消费者需求角度出发，不断整合外部资源，打造方寸之间的生存与浪漫，融入更多新鲜、有趣的元素，让消费者在周末经济的小集市中掀开后备箱，成就大幸福，去“箱”遇世间美好，享受春城不一样的夏日回忆！

花所覆盖，俨然一面玫瑰幕墙，在一枚大大粉红色蝴蝶结及闪烁的爱情红绿灯映衬下，显得格外浪漫。众多情侣、夫妻、小朋友们纷纷在玫瑰花前摆出各种姿势拍照，打卡留念，巨型玫瑰花礼盒的衬托让她们更加美丽，让这份“爱”更持久。同时，打卡拍照或视频转发朋友圈或抖音，即可领取中影国际影城观影券1张。

高端户外的品质，也展现出Mammut猛犸象品牌多年来在户外领域的探索与创新精神。猛犸象的成功开业，丰富了欧亚商都五楼商场户外服饰的经营品牌多样性，其多样化的款式系列为喜欢户外运动的消费者提供了更加多元化的购物体验。

8月21日，享誉全球四大慢跑鞋品牌之一的Saucony索康尼品牌入驻欧亚商都五楼商场，该品牌在业界享有“运动鞋中的劳斯莱斯”的美誉。Saucony索康尼运动鞋的最大特点就是可以适应每一个人不同的脚型和步态。其GRID系统被公认为全球唯一的能够提供缓震和稳定功能的中底技术系统，可以提高运动鞋的稳定与缓震性能。Saucony索康尼运动鞋能够极大地帮助运动者获得最佳的保护和运动效果，因此也不断吸引各年龄段的消费者进店选购，销售势头强劲。

吉林省首家Reima童装品牌入驻欧亚商都

本报讯(欧亚商都 丁福吉)吉林省首家Reima童装品牌于8月17日盛大开业。8月17日至31日，部分商品将享受6折至8折限时优惠，品牌会员消费满688元(含至少1件新品)，即可获赠一款多功能的吨吨水壶。

Reima童装，自1944年成立以来，已深耕童装领域80载，致力于0至12岁的儿童提供全面舒适的四季衣橱。品牌倡导孩子们享受积极运动的童年，培养他们面对未来世界的自信与勇气。Reima童装以其卓越的舒适性、功能性、安全性以及独特的芬兰设计而闻名，产品畅销全球70多个国家。

又讯(欧亚商都 吴昊)8月15日，Mammut猛犸象品牌于欧亚商都五楼商场盛大开业。当天，品牌首发限量款软壳上衣，吸引了众多品牌会员到店抢购。Mammut猛犸象品牌不仅代表着瑞士

员工子女高考创佳绩

本报讯(欧亚卖场 施迎伟)又到一年高考季,欧亚卖场迎来了员工子女登科之喜。8月6日,欧亚卖场在4楼会议室为今年高考取得优异成绩的员工子女颁发了奖励金,并合影留念。现场,欧亚卖场高管为员工子女送上了最诚挚的祝福,并对他们未来的人生道路给予了殷切嘱咐,勉励莘莘学子在大学阶段学好知识本领,胸怀社会,实现更高的人生理想和目标。

会后,参加活动的员工纷纷表达对卖场的感激之情。一位员工的女儿还特意写了一封感人至深的信,她在信中写道:“此奖励不仅肯定我的学业成果,更激励和支持我未来的道路。我深知这背后是贵单位对教育的重

视和对员工家庭的关怀。我会以佳绩回报社会,不负期望!”这段话是企业多年关爱员工的最好回应。欧亚卖场始终为员工提供全方位人文关怀,提升员工成长价值感、工作获得感、生活幸福感,特别是在员工子女教育这一重要领域,卖场每年为员工子女参加高考的员工放陪考假,并为金榜题名员工子女发放奖励,以实际行动持续为国家青年优秀人才成长添砖加瓦。

数载寒窗苦读,今朝壮志凌云。欧亚卖场祝即将开启人生美好征途的学子不忘初心砥砺前行,继续努力谱华章!欧亚卖场也将继续践行以人为本的理念,提高员工幸福指数,创造一个更加和谐、温暖的工作环境。

以赛促学 逐梦未来

欧亚商都第五届收银技能大赛圆满收官



颁奖现场合影留念。
王方 摄

本报讯(欧亚商都 刘艳娟)8月14日,“欧亚商都体系第五届收银技能竞赛”决赛圆满落幕。此次竞赛由欧亚商都收银部精心策划并组织,主题为“以学问道 以赛铸魂 携手逐梦 共赢未来”,旨在提升体系内收银员专业技能,激发团队动能,持续提升团队专业素养,塑造“和谐团队、品质团队、智慧团队”;为企业塑造出具有专业知识和技能的人才队伍。此次竞赛经过70天的漫长筹备与角逐,从初赛到决赛,历时漫长而激烈。

决赛当天,工商银行的领导以及行业内的专业人士担任了裁判的角色。欧亚商都副总经理王华在致辞中鼓励所有参赛者:“希望大家能以本次大赛为契机,立足本职、明确目标,以顽强的意志、过硬的技能、扎实的理论,

在企业高质量发展的道路上踔厉奋发、勇毅向前!”

决赛环节包括笔试、机试和点钞三个部分,40名选手在一百多名参赛者中脱颖而出,展现了他们高超的技能和良好的职业素养。在经过一番激烈的角逐后,评选出了特等奖1名、一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名以及优秀奖10名。其中,长春欧亚商都收银部的倪秀天以其出色的表现荣获了桂冠。

此次竞赛不仅激发了收银员的学习热情,还通过比赛的方式,全面提高了他们的技能和本领。通过不断的练习和比赛,我们“拉长短板、补齐短板、锻造新板”,为企业的持续发展注入了新的活力。让我们携手并进,共同为提升收银服务水平而努力,共创美好未来。

吉林欧亚商都综合体开展第六届“我为商都代言”全岗位对客服务主题竞赛



活动现场。
杜曼 摄

本报讯(吉林欧亚商都 杨惠雯)为持续深耕“线上+线下、商品+服务、消费+体验”商业发展之道,通过卖商品、卖服务、卖企业文化,实现品牌与顾客的强关联,吉林欧亚商都综合体开展了第六届“我为商都代言”全岗位对客服务主题竞赛。

竞赛中,七支参赛团队各岗位服务人员以服务点燃团队热情,展现礼仪风采。从每一次微笑、每一个接待指引到日常的礼貌礼节,让服务变得赏心悦目,让现场的伙伴们感受到了参赛员工的专业与热情完美结合。通过服务技能展示环节模拟服务场景演练、客诉客情处理能力、分享服务感知,共同探究服务过程中如何为顾客创造出超预期的情绪价值。各岗位服务人员借助消费模仿和良好的

语言沟通,增加商品更多的感知价值,获取顾客信任和喜爱。呈现出各参赛团队独特、与众不同的营销思路和服务方式,提供了实用性的经验分享,带给大家启迪和触动学习。同时也诠释了从顾客角度出发对顾客的专注和关怀,用亲和力和专业度来感染顾客,增强服务价值。

经过精彩绝伦的现场比拼,展现了员工们的服务技能实操水平,同时也是一次抓重点、补短板、强弱项达到以赛精学的效果。在引导和互动交流中共同提升服务品质,优化消费体验。我们将秉持“以服务消费者为中心”的理念,用服务感召顾客,共同打造高质量的服务营销队伍,不断提升服务品质,为消费者创造更加完美的购物体验!

松原欧亚开展消防演练

本报讯(松原欧亚 王丽娟)为切实加强商场安全管理工作,提升火灾应急救援能力,提高员工消防安全意识和自救互救能力,8月19日7时30分,按照“消防应急预案”的相关要求,松原欧亚购物中心后勤保障部组织员工开展消防安全应急演练活动。

本次活动分两个阶段:一是安全宣讲阶段,由松原欧亚购物中心消防主管侯广超宣讲消防演练的目的及消防演练的重要性。向员工说明灭火器使用方法、灭火时的注意事项,并就如何使用消火栓、灭火器等消防器材现场操作示范。二是各商场员工回到各自的工作岗位进行模拟实操现场演练。听到消防警报后,全员服从指挥,应急救援队员从穿防护用具,灭火器灭火、拿水枪拉水带动作娴熟、一气呵成。通讯组、灭火组、疏散组、救援组等分工明确,在火灾面前临危不乱,整个过程紧张有序、实用性很强。

通过此次消防演练,让员工熟练掌握了应急预案流程,提升了正确使用各类消防器材的能力,提高了各部门应对突发事件的指挥处理能力,同时也使安全消防意识深入人心,演练达到预期的效果,为今后有序开展安全生产工作奠定基础。

浪漫七夕节 超级品牌日

本报讯(四平欧亚 刘奕含)8月10日,值此浓情蜜意的七夕佳节,四平欧亚购物中心匠心独运,精心筹备了一场别具一格的四平欧亚超级品牌日及七夕节VIP会员专享会活动,引得众多情侣与顾客踊跃参与,活动现场气氛热烈。

此次活动诚邀大客户会员亲临,一同畅享美食品鉴,观赏精彩表演,激情四溢的架子鼓演奏、活力动感的现代舞表演,以及各位管理者的登台献唱,令会员朋友们沉醉其间。他们一边品尝着各式小吃,一边与表演者积极互动,而最让人欢呼雀跃的当属现场“摇红包”活动,奖项为面值不等的超市消费抵用券,使大家在体验“摇红包”乐趣的同时,收获一份意外之喜,有效带动了消费。

各大品牌专柜也纷纷推出了七夕专属折扣和优惠套餐,珠宝首饰、时尚服装、美妆护肤品等成为热门选购商品。此外,商场还特别设置了情侣拍照打卡点,让每对情侣都能留下这一甜蜜时刻的美好回忆。直至夜晚,商场内依然人流如织,热闹非凡。

欧亚卖场奖励暖人心



高考取得优异成绩的员工子女喜获奖励金。 张佳音 摄

欧亚汇集开展消防器材使用培训暨实战演练活动



实战消防演练提高了全体员工对火灾事故的应急处置能力。
石岩 摄

本报讯(欧亚汇集 李洪新)为进一步夯实员工消防安全防范基础,以岗位练兵促进员工消防设备使用技能提升,加强欧亚汇集消防管理水平,8月15日至16日,欧亚汇集保卫部组织全体员工开展了消防器材使用培训暨实战演练活动。

本次活动在欧亚汇集北侧停车场的空旷场地举行,由保卫部把要进行维修保养的灭火器集中起来,并将柴油和汽油混合点燃,模拟火源,为演练塑造逼真的场景。讲解员为大家全面、细致地介绍了灭火器和消火栓的相关使用方法,同时叮嘱了全员使用安全

注意事项,要求大家严格按照规定操作,严防安全事故发生。实战演练期间,大家都认真服从指挥、听从管理,有序地使用灭火器和消火栓扑救火灾,掌握了保险销、喷射软管和喷射距离的使用要领,既普及了消防器材安全使用技能,又一次提高了全体员工对火灾事故的应急处置能力,得到全体员工一致好评。

人人为企业分忧,企业才无忧;人人为企业尽力,企业才有力。欧亚汇集保卫部将继续脚踏实地,实干护企,为企业牢铸安全防火墙,做好企业安全守门员。

这个七夕 通辽欧亚有点潮

本报讯(通辽欧亚 符宣)又是一年七夕佳节,古往今来那些缱绻千年的爱意,让这个中国传统节日的情人节有了生生不息的浪漫。本次七夕营销活动于8月2日浪漫启幕。

通辽欧亚购物中心以传播中国七夕传统文化为主线,融入折扣满减、满额换购等多重活动,举办810服饰超级品牌日、黄金珠宝名表乐购会两大专场特惠活动,打造一场精彩的营销盛会。

“老活动,新点子”,如何让传统“抽奖、换购”玩出新花样,通辽欧亚结合近期爆火的“抓娃娃”电影,以超市、服饰套购,最高送抓娃娃电影票为噱头,吸引顾客到店购物。

而在考虑年轻情侣的同时,本次七夕营销也另辟蹊径,以“七夕不只年轻人!诚邀70、80、90、00年代的顾客一起过七夕”为主题,全城征集老一辈人的结婚照,通过评选“最美结婚照”即送玫瑰花,引领浪漫热潮,为消费者带来全新的购物体验感。

东北区“极限火力”悠悠球表演赛在欧亚汇集炫酷上演



悠悠球表演赛活动现场。
石岩 摄

本报讯(欧亚汇集 张献文)8月17日,欧亚汇集一楼中厅举办东北区“极限火力”悠悠球表演赛,来自全国各地50余名专业选手参赛,选手齐聚一堂,以“赛”交流,以“武”竞技,提升汇集运动活力氛围,将赛事流量变为消费能量。

比赛现场,赛手的悠悠球灵活摆动,时

进时出,时快时慢,似一虬苍龙翻江倒海,绳看似打结却又轻拉而解,远望仿佛多球齐舞,近看却是一球独奏,使现场观众眼花缭乱,瞠目结舌,纷纷鼓掌赞叹,不断有过往孩童被这项充满创意和挑战的竞技运动所吸引而驻足观看,使此活动收获了较高的关注度。

欧亚长新打造欢乐开学季

本报讯(欧亚长新 孙梦琦)暑假即将结束,我们踩着八月的尾巴,拂面而来的凉风,陪伴着我们迎来了又一个开学季。欧亚长新购物中心精品商场提前与各个儿童品牌供应商洽谈活动,确保开学商品充足供应,同时洽谈安路童装、巴拉巴拉童装和诺贝达童装出特卖专场,抓住开学前的消费小高潮。

以打造优质开学季活动为目标,欧亚长新购物中心为孩子们准备了贴心的“礼物”,欧亚长新二楼儿童居家馆贴心的为大朋友准备了舒适的床品三件套和纯棉睡衣和居家服,为刚入学的“小豆包”们准备了减重书包、小白鞋,为高年级的学生准备了舒适的运动鞋和跑鞋,超多新品,舒适又百搭,受到了家长和孩子们的欢迎,商场人气持续攀升。

德惠欧亚开展消防安全培训

本报讯(德惠欧亚 叶敏娇)隐患险于明火,防范胜于救灾,责任重于泰山!结合四川自贡着火事件,近期,为了深入贯彻“预防为主”“防消结合”的消防工作方针,进一步提高员工的消防安全意识,提高紧急自救能力,德惠欧亚购物中心保卫部李玉超部长主持下,为我们欧亚员工上了一堂精彩的消防培训。

公司消防安全培训的目的是让员工了

解基本的消防知识,掌握灭火器的使用方法。迅速掌握灭火器使用技巧,以及学习如何在火灾中迅速逃生,此外培训还能提高员工的消防安全意识,使员工更加关注公司的消防安全状况,积极参与到消防安全工作中,通过培训,员工可以更好地应对突发火灾,保护自己和他人的生命财产安全。大家深刻认识到火灾无情和掌握消防安全知识的必要性。

梅河欧亚“第九届家电节”圆满收官

本报讯(梅河欧亚 王琳)随着8月18日夜幕的降临,梅河欧亚购物中心“第九届家电节”画上了圆满的句号。这场为期10天的科技与生活交融的盛宴,不仅展示了家电行业的最新科技成果,更激发了消费者对未来智能生活的无限遐想。

本次家电节上,各大品牌纷纷亮出了自己的“黑科技”产品,从智能家居系统到高端厨电,从健康监测设备到娱乐影音系统,无一不彰显着科技的魅力。消费者们穿梭于各个展区,亲身体验着这些高科技产品带来的便捷与舒适,仿佛提前步入了未来生活。

为了回馈消费者的热情参与,梅河欧亚精心策划了一系列优惠活动。从限时折扣到满额赠品,抽奖赢好礼,各种优惠措施层出不穷,让消费者在享受科技盛宴的同时,也能感受到实实在在的购物乐趣。

除了丰富的产品展示和诱人的优惠活动外,梅河欧亚还注重提升服务质量。从专业的售前咨询到贴心的售后服务,从便捷的支付方式到快速的物流配送,每一个环节都力求做到尽善尽美。这种全方位、一站式的购物体验赢得了消费者的广泛好评。

向先进看齐 以典型为范 通辽欧亚举办主题演讲比赛

本报讯(通辽欧亚 温馨)营造争当先进典型的浓厚氛围,凝聚干事创业强大能量。8月15日-25日,通辽欧亚在“百日竞赛”期间特举办“学习先进典型,汲取榜样力量”主题演讲比赛。

本次比赛旨在激发员工的归属感和表达能力的同时,加强团队协作和对企业文化的认知。各商场、部门的选手在演讲中展现了自己的才华与激情,通过演讲的形式有的讲述了自己在工作中的成长经历,有的探讨了创新思维的重要性,还有的强调了团队协作的力量。他们的演讲不仅充满了感染力,还展示了通辽欧亚员工的专业素养和积极向上的精神风貌。

本次演讲比赛不仅为员工提供了一个展示自我的平台,促进了员工之间的交流与学习,进一步促进了员工的归属感和责任感。相信在未来的工作中,通辽欧亚全员将继续保持积极进取的态度,为欧亚的发展贡献更多的智慧和力量。

欧亚商都工会开展健康义诊活动

本报讯(欧亚商都 董迪)“以人为本、以和为贵、以众为天”。8月20日至21日,为助力商都会会员,欧亚商都工会携手长春中国医馆中医院,精心筹备了一场“商都工会助力会员健康义诊活动”。

活动现场,员工们排起了长队,秩序井然地等待着中医专家的诊断。专家们通过望、闻、问、切的传统中医诊疗手法,细致入微地为每位员工把脉,耐心解答他们的健康疑问,并用他们丰富的临床经验和精湛的医术,提供针对性的健康调理建议。这种一对一的精准服务模式,不仅让员工们对自己的身体状况有了更清晰的认识,也让他们深刻感受到了来自企业的关爱。

四平欧亚开展法律法规专项培训活动

本报讯(四平欧亚 徐金凤)为增强员工的法律意识,提高整体的合规经营水平,四平欧亚购物中心于8月9日、8月16日,分别组织开展两场内容丰富、实用性强的法务培训活动,旨在提升员工法律意识与合规能力。

本次培训由四平欧亚购物中心副总经理王德贵、财务总监马秀元及室室部长等管理者主讲,就《安全生产法》、《发票开具风险》、《三包法》及《广告法》等相关法律法规和制度进行了深入讲解。其中,副总经理王德贵对《安全生产法》进行了全面而深入的解读。他结合公司的实际生产经营情况,并通过诸多相关案例分析,清晰地展现了安全生产事故带来的严重后果,提高了员工们对安全生产的重视程度。财务总监马秀元就《发票开具风险》这一主题展开培训。马总监通过大量的实际案例,深入浅出地分析了发票开具过程中可能存在的风险点,通过生动的案例分析,使员工们清晰地认识到发票开具风险的严峻性,从而在今后工作中更加谨慎规范。《三包法》、《广告法》等培训助力各管理者及员工深入领会法规内涵,完善相关认知,成功达到理想的培训效果。

“充电”蓄能 提升综合竞争力

本报讯(乌兰欧亚 塔娜)8月16日下午,乌兰浩特欧亚购物中心柜长级以上管理者共同学习了“欧亚商业连锁2024年上半年工作总结、下半年重点工作安排汇报会”中通辽欧亚面对竞争店经营成果汇报。

会议重点学习了借鉴SWOT分析、超市布局调整、动线调整、商品结构、资源整合、市场调研、营销宣传等优秀管理经验。会议要求,各级管理者通过学习,针对乌兰浩特市万达心悦会超市开业,做好应战准备,要以“早谋划、早布局、早宣传”为营销策略,全面梳理经营思路,调整布局,扩大生鲜经营品类及销售占比,吸取兄弟门店优秀经验,取长补短,在中秋节前完成布局调整工作,增加自营生鲜区域面积,并抽调各部门人员组成市调小队,分班次到家和超市、惠买超市等竞争店进行市调,同时现场摊组合理安排人员支援售卖。

欧亚卖场百货食品商场举办岗位练兵活动

本报讯(欧亚卖场 钮一鸣)近日,为响应欧亚卖场“强化专业技能、树立服务典范、争当金牌员工”岗位练兵号召,进一步提升营业员的服务质量和业务技能,百货食品商场举办了内容丰富的岗位练兵,涵盖礼仪操比赛、商品知识介绍、收银技能大赛以及捡散货比赛等多个内容,全面检验并提升了营业员的综合能力。

礼仪操比赛参赛选手身着统一制服,以饱满的热情和专业的姿态,向评委和观众们展示了卖场营业员的礼仪风采,通过标准的动作、亲切的微笑和热情的服务语言,展现了欧亚卖场的服务理念和服务承诺。商品知识介绍考验营业员对商品的深入了解,包括产地、成分、使用方法和保质期等,通过生动的语言和形象演示,将商品的特点和优势娓娓道来,让评委和观众们对商品有了更加深入的了解。收银技能大赛中,收银员们展现了高超的业务技能,无论是单点还是混点交易,都能迅速准确地完成,减少等待时间。捡散货比赛考验营业员对商品位置的熟悉程度以及观察力和操作能力。在规定时间内,营业员们需快速准确地从散乱商品中找出指定商品并整齐摆放。

此次岗位练兵活动,提升了营业员的专业技能,增强了团队协作和竞争意识,为更好地服务广大消费者奠定了坚实基础。

花少钱办大事 欧亚农产品物流园自己动手完成路面修补

本报讯(欧亚农产品物流园 鲁瑛)入秋以来,持续炎热的天气让人挥汗如雨,就在这高温天气里,欧亚农产品物流园的员工连续奋战10天,终于完成了园区主要破损路面的修补工作。

园区路面破损 多次补救效果不佳

开业以来,由于载重车辆的频繁碾压,物流园园区的部分路面已经出现破损,尤其是园区主通道的路面。有的车辆由于车速过快而遭遇了爆胎,有的车辆因为过于颠簸而导致货物滑落。为了解决这个问题,物流园也多方要求建筑垃圾、多次进行填埋,但是用不了多久就会被车辆再次破坏。如果用混凝土整修路面,将面临百余万元的维修费用。面对进出车辆的通行不便及高额的路修预算,欧亚农产品

温馨服务 爱企如家

——记发生在欧亚卖场的温情故事

一天傍晚,欧亚卖场团体采购中心来了两位老人,她们想买一张500元的购物卡送给自己的好姐妹。她们听说欧亚购物卡用起来特别方便,无论是到超市购物还是买衣服。只要带着这张卡就可以省去很多麻烦,再也不用怕忘记带现金了,也解决了不会用手机付款的问题。

这是她们第一次购买欧亚卡,有很多问题想了解一下,让我不要嫌弃她们年纪大了啰嗦。我微笑着回答说:“我奶奶也像您们这么大年纪啦,我看到您们就像看到我奶奶一样亲切,怎么会嫌弃您们呢。”她们的脸上瞬间展开了慈祥的笑容。接着奶奶问了我购物卡的购买方式、使用方法、使用年限、使用范围以及退换情况等等。虽然奶奶的语速慢,但思路清晰,问题明确。随后还分享了她对远在他乡的孙女的思念,她的孙女不仅美丽聪明,而且非常孝顺。这份深情的分享,让我们更加深刻地理解了顾客的情感需求。最后她说:“孩子,你是我见过最有耐心的姑娘啦,笑起来还特别温暖。还得是你们欧亚服务最好,不嫌弃我们老年人问题多,说话啰嗦。”

服务强起来 销售旺起来

在学习欧亚商业连锁“六力促六强”的要求时,服务“强”起来这一理念犹如一盏明灯,照亮了我们前行的道路。

服务,绝非简单的程式化问候,而是用心去关怀,用热情去感染。辽源欧亚购物中心流行服饰馆斯凯奇专柜曲薇薇店长就是一位服务好手。

一天中午,一位腿脚不太方便的女顾客在专柜鞋区多次徘徊,曲薇薇主动热情地邀请顾客试穿,顾客表示想先自己转转,而当顾客再次回来时,曲薇薇急忙上前关切询问累不累,并贴心地请顾客坐下休息,为其倒水,耐心地交流推荐。通过沟通,曲薇薇了解到顾客没有明确的购买目标,她判断出顾客对舒适度的需求,精心挑选了几款不同风格的鞋子供其试穿,前前后后共试穿了20多双鞋,曲薇薇全程没有一丝不耐烦,始终面带微笑,为顾客整理鞋带,详细讲解鞋子的构造和保养方法。在这愉快的交流过程中,顾客的脸上绽放出满意的微笑。

物流园略品平总经理一直在思考解决办法。

变废为宝 物流园再启修路工作

这时,上班路上遇到的市政修路的场景提醒了她,她想:修路刮下来的路面废料是不是能够再次使用?经过咨询,这种淘汰下来的垃圾叫做沥青洗刨料,从路面上刮下来之后仍然具备一定的粘性,但是市政不会用于再次铺路。有粘性、能够再次使用,这对于物流园来说真是难得的宝贝!通过孙英栋副总经理多方咨询和联系,终于购买到了90立方米的二次沥青洗刨料,技术人员说经过二次高温加热可以再次使用。当看到堆积如山的物料卸到物流园区时,略品平总经理异常欣喜。物流园路面修补工作终于可以进行了!

她们的肯定和赞誉是对欧亚卖场服务的最高评价。这不仅是对员工个人的认可,更是对我们服务理念肯定。不禁想到不久前,卖场保卫部监控员杨美玲的事迹,她在接到顾客求助后,不遗余力地帮助寻找丢失的物品,即使在顾客放弃后,她依然坚持查找,并在次日上午终于帮助顾客找回失物。顾客非常感动,高度赞扬卖场服务,对卖场购物体验非常满意。这样的故事在欧亚卖场屡见不鲜,我们欧亚人在捡到顾客遗失的手机、钱包、购物袋等物品后,总是第一时间联系顾客或者将其送至客服中心保管,方便顾客寻找。经常能从顾客的口中听到这样的话,“在欧亚买东西放心,售后好,服务好,有事是真帮忙。”

这些故事背后,是我们每一位欧亚人对工作的热爱和对企业的忠诚。我们视顾客为亲人,用真心和热情去服务每一位顾客。正是这种爱岗敬业、爱企如家的精神,让我们的服务得到了顾客的认可,也让我们的口碑在顾客心中生根发芽。

(欧亚卖场 孙美玲)

顾客感慨地说:“我腿脚不便,平时买鞋从不敢如此试穿,怕营业员嫌麻烦。没想到你服务如此周到,主动让我试穿这么多双还毫无怨言。”曲薇薇则微笑着回应:“这都是应该的。”

最终,顾客选购了两双满意的鞋子。包装好后,考虑到顾客行动不便,曲薇薇主动提出陪顾客去收银台,并帮忙提着购物袋。顾客激动不已:“你太为我着想了,下次还来找你。”曲薇薇用实际行动珍惜每一位顾客,身体力行地践行“视客为友”,注重每一个细节,为顾客营造了无比舒适的购物体验。她深知,培养忠实顾客的关键在于让顾客满意,而这便是最大的成功。

每一次真诚的微笑,每一句温暖的话语,都如同播撒下的种子,最终会收获对等甚至更为丰厚的回报。让我们向曲薇薇那样,将服务强起来,共同创造欧亚的美好未来。

(辽源欧亚 王俊华)

十年欧亚 十年成长

转眼间,我来到欧亚卖场精品鞋城已经十个年头了,深感荣幸,能成为欧亚这个大家庭中的一员,拥有了展示自己的广阔舞台。

十年旅程,我由一名普通的店员成长为店长,每一阶段都是助我成长的阶梯,都是让我前进的奠基石。在欧亚卖场,在精品鞋城,我如同一株树苗,每一期的服务培训都在浇灌着我指引着我,每一期的企业文化培训总是让我获益匪浅,欧亚卖场就像一个大家庭包容着我们,温暖着我们,时刻告诉我们如何做人、怎样做事。

借助欧亚卖场精品鞋城的这个大平台,我牢记企业规章制度,深层次感悟企业文化,让自己工作中多了一条“安全带”和“警戒线”。同时,积极参加各类技能大赛和岗位练兵活动,带动身边的同事积极争当“小管家”“小卫士”。看到地上的纸就捡起来,发现门外的购物车就推回去,我觉得弯下腰拾起垃圾的那一刻是最美的,我们已经让意识形成条件反射,发扬

爱企如家的主人翁精神,提高了示范和榜样作用。

对于商场定期的服务培训,消防培训等,我会认真地做好笔记,理解掌握,并快速地将学到的知识转化为工作能力与技巧,应用到实际工作中去。在工作中我还学到了同事之间彼此要互相尊重,互相帮助,用一颗宽容、善良的心去对待他人,注重自己言行,发挥自己的作用,倾听他人的意见,敞开心扉,不用尖锐的言语伤人。要有上进心,不断学习新知识,接触新事物,提升服务技能,避免被淘汰出局。

感恩卖场给予我展示的舞台,感恩卖场教会我敢于拼搏,敢于担当,甘于奉献,感恩卖场使我成长进步!今天的生活是昨日的选择,今天的工作状态将塑造明天的生活。我将用责任心和感恩心,全力投入学习,全情服务、全速成长、全面发展,做一名有朝气、有才气的卖场小管家、小卫士、小主人。

(欧亚卖场精品鞋城康莉品牌 宋翠翠)

机器不能做的事情 我们能做

物流园正门入口及主通道两侧路面都是大面积破损,在物流园员工的配合下,借助机器设备硬化铺装了840平米的路面。剩下的破损路面虽然数量较多,但是分布在不同区域、单个面积较小,如果继续使用设备,将会产生较高的费用。为了节约成本,花少钱、办大事,就出现了这样一幕:早上7时多,物流园的两个班次的员工都出现在物流园区内,借用业户的三轮车、拿着铁镐铁锹,将剩下的20立方米的沥青洗刨料运至各个需要修补路面的区域。沥青洗刨料又重又黏,人工作业难度相当大!物流园几乎全员出动,在30℃的高温天气里连续奋战,一锹一锹挖、一镐一镐刨,化整为零,用三轮车一趟又一趟的运至各个

装修蝶变中的保洁坚守

自7月31日起,欧亚商都80余品牌的装修调整大幕拉开,这是一项艰巨、复杂且规模庞大的工程。按照“先人后事、先思后行”的工作重心,营业部保洁柜多次召集保洁柜管理人员以及保洁公司经理、主管举行会议。会上精心制定开荒计划,周密部署工作安排。会后,管理人员多次与装修商场深入沟通,反复确认围挡区域,严谨确认次日加班人员,不放过任何细小环节。

营业部管理人员及保洁公司管理人员对商场装修品牌区域全面细致勘察,掌握各处状况及需着重清洁部位,同时多次与商场沟通品牌围挡时间、区域及开业时间,以确定保洁工作量和进度。在开荒计划中,明确划分不同区域清洁频次,对人流量的公

位置,再从车上铲下来,人工夯实填充到坑注的路面处。为了使修补的路面平整、结实,员工又开来自己的私家车,用车轮在修补处反复碾压……10天下来,大家的皮肤都晒得黝黑,也终于完成了40多个破损位置的路面修补工作,共计1100多平米。

通过物流园员工的共同努力,即使使用沥青也要至少10余万元费用的工作,物流园仅用了近万元就完成了。一锹一镐的付出终于转化为平摊的路面,手上累累的伤痕也化为了欣慰的笑脸。一直以来,在欧亚商业连锁总经理于惠舫的带领下,按照曹董提出的“争取一点、节约一点”的要求,欧亚农产品物流园通过员工动手、旧物利用等多项措施,把勤俭节约、厉行节约落到了实处。

共区域如通道、扶梯等,安排更多保洁员并设定更频繁的清洁次数,比如扶梯在每日夜班清洁后,早班开业前还需安排人员再次清理。

为圆满完成这项巨大施工任务,保洁柜克服众多困难。施工现场尘土弥漫,与施工交叉作业,对进行尘土二次污染的区域,反复进行清理。从8月初开始,清洁工作累计抽派34余人次加班。每天6时30分,保洁员们就到达商场,迅速换上工装投身工作,在满是灰尘的空间里专注认真,不放过任何细微污渍。

在这场蝶变进程中,保洁员们或许未受太多关注,但他们的奉献无可替代。正因他们的坚守执着,我们才能为顾客提供整洁、美丽、舒适的购物环境。

(欧亚商都 丁爽)

强强联合 共享繁荣 共创未来

每年的八月份,欧亚卖场都会携手各大家电品牌,为一汽的广大员工提供专属的优惠活动。今年八月,欧亚卖场在政府开展的以旧换新政策基础上补贴九折活动,同时叠加对一汽员工的优惠政策,让大家实实在在地感受到了实惠,如此大的活动力度,早在宣传阶段便吸引了无数消费者的关注。

美的冰箱在得到通知后,第一时间积极制作物料并组织活动,大力宣传欧亚卖场一汽联

工内购,同时准备专属赠品以及套购好礼,与欧亚卖场强强联合,奉上美的全品类最大的诚意。8月17日至18日,内购活动如火如荼地进行,在欧亚卖场大力支持和消费者对品牌的高度认可下,美的冰箱销售额同比增长了30%,这不仅让消费者得到了真正的实惠,也使美的冰箱的销售业绩持续攀升,实现了双赢。

(欧亚卖场家电商场美的冰箱 杨炯)

立秋之韵 收获与憧憬

春华秋实,岁物丰成。在这期待收获的8月,立秋悄然而至,宛如一位轻盈的仙子,挥动着季节更替的魔法棒。

春天的繁花曾绚烂多姿,是青春的梦想在绽放;夏天的绿叶曾郁郁葱葱,是生命的活力在张扬;如今秋天的硕果已挂满枝头,是辛勤的耕耘终得回报。田野中,稻穗正徐徐谦逊低垂,那是大地的馈赠;果园里,红彤彤的苹果像孩子的笑脸,那是汗水的结晶;菜园中,绿油油的蔬菜鲜嫩欲滴,那是勤劳的勋章。立秋的风,带着丝丝凉意,舒缓地掠过。它吹走了夏日的酷热与喧嚣,送来了宁静与安详;它吹散了心头的烦闷与焦虑,带来了平和与舒畅;它吹开了岁月的画册,展现出一幅幅五彩斑斓的秋

景图。秋高气爽,碧空如洗,洁白的云朵如同轻盈的羽毛飘浮在湛蓝的天空。蓝天白云下,是那即将奏响丰收赞歌的广袤大地。人们在这个时节,心怀憧憬与感恩,品尝着甘甜的瓜果,感受着生活的美好。

“春种一粒粟,秋收万颗子。”立秋,是收获的序章,是希望的延展,是幸福的开篇。它让我们懂得,每一份付出都不会被辜负,每一次坚持都将换来满满的硕果。让我们怀着对大自然的敬畏与热爱,张开双臂迎接即将到来的金色时光,在岁月的轮回中,领悟生命的真谛,书写属于自己的精彩篇章。

(四平欧亚 徐金凤)

向卖场人学习 向高目标奋发

逝者如斯夫,不舍昼夜。我来到欧亚卖场已经15年,刚入职时的我胆怯羞涩,对未知的明天充满期待和不安,幸运的是,身边的同事很友善,他们乐于提醒我,帮助我;企业的领导很和蔼,他们不吝指教我,提点我;企业的氛围很和谐,能让我专心于工作,用心提升工作。于是我为自己加油打气,常常告诫自己,不要辜负我能在欧亚卖场这个大好平台上实现人生价值的机会。

在工作中,我随时随地地向身边的同事学习,不耻下问;认真努力钻研业务知识,提高水平;用心阅读集团领导讲话,细细咀嚼;投入企业文化建设,身体力行,当然,最重要的还是做好本职工作,耐心细致,一丝不苟。在缓慢的雕琢中,我看到了自己逐步地蜕变,说话办事变得更自信了,待人接物变得更谦和了,思考问题变得更成熟了。卖场的制度建设和岗位培养相辅相成,只要肯努力,就会有收获,通过随时随地学习和“充电”,我在工作中逐渐得心应手,并将努力

工作变成了一种生活的乐趣,这种转变让我欣喜。

我感恩那些对我成长起到了巨大帮助的领导和同事,我感谢从他们身上所学的本领能够受益终身,我感谢他们的引领使我的工作生涯更加充实精彩。我感谢他们,这群可爱的卖场人!他们睿智平和,处心有道,行己有方。他们乐观豁达,积极向上,充满激情。他们意气风发、斗志昂扬地陪伴卖场走过了风风雨雨,走成了后人们前进的路标,坚持着“想干事、能干事、干大事”的雄心壮志,打造出了欧亚卖场这个世界第一大商业摩尔。卖场人优秀的品质让人击节赞叹,也让人悠然神往。

我将持之以恒努力奋斗,带领我的员工学习这些优秀卖场人长远的眼光、阳光的心态、宽广的胸怀、多面的技能、良好的习惯,坚持创新求变、坚守服务理念、坚定奋斗目标,为企业奉献全部力量,助力企业蓬勃发展!

(欧亚汇集 范瑾莹)

秋

一夜金秋至,
凉风寒意来。
枝树更新衣,
翠绿染金黄。
稻田迎丰收,
硕果沁心脾。
蝉鸣伴入夜,
诉说秋意浓。
(梅河欧亚 曲红月)

秋之韵

秋已至叶飘零,
西风烈雁南行,
风调雨顺硕果丰盈。
秋雨至花渐停,
西风瑟瑟声鸣,
五谷丰登稻米晶莹。
(欧亚商都 张艳丽)

秋

秋,是收获的季节,
也是思考的时刻,
静谧而深沉,
在丰收的季节,
寻找内心的宁静。
稻谷低垂,硕果满家,
秋天的画卷,斑斓斑斓,
是大自然,最美的画卷。
(通辽欧亚 盖琳琳)

礼仪之光

商场内,笑语盈,
礼仪之花处处明。
店员微笑迎客至,
顾客如归暖心情。
举止间,显风范,
彬彬有礼人称颂。
细致服务如春雨,
润物无声润心田。
商品美,环境佳,
礼仪添彩更繁华。
顾客满意笑颜开,
商场美誉传四方。
赞礼仪,颂商场,
和谐共处谱新章。
愿此风尚长流传,
人间处处是春光。
(欧亚商都 付岩)

七夕·欧亚情

七夕佳节欧亚忙,
品牌盛宴情意长。
抢券活动掀热潮,
服饰超市优惠多。
超市购物满百享,
时尚搭配任君挑。
求婚场地欧亚赠,
甜蜜瞬间共铭记。
套购满额赠好礼,
盲盒拆出惊喜来。
男装运动折上折,
运动风潮爸气显。
最美结婚照征集,
年代跨越情更浓。
玫瑰花香伴身旁,
找寻生活浪漫踪。
服饰品牌特惠日,
专场活动更精彩。
欧亚超级品牌日,
甜蜜优惠共此时。
(通辽欧亚 霍增元)

待顾客如家人 以诚心换暖心

8月7日正逢立秋,顾客于女士将在欧亚卖场灯饰城购买的一个轨道灯插座不慎丢失。于是,她求助请求查看监控视频,电视监控员杨美玲接待并耐心帮助她查找视频,由于于女士记不清路线,视频查找一度陷入僵局,难以推进,一直查到晚上七点半也没发现有用的线索。于女士便主动放弃查找,并且对于监控室人员的服务表示感谢和认可。但是,杨美玲始终将顾客的事放在心上。

第二天上班后,杨美玲又继续查看,经过多方比对最终寻回了于女士的失物。收到失物后,于女士感动万分道“东西没有多少钱,但是失而复得的心情让我很开心,最让我感动的是,我自己已经放弃了,你们欧亚卖场的服务人员还在不遗余力地帮我找寻,这份用心服务的精神让我深受感动,我对来到欧亚卖场的购物体验非常满意,所以我要感谢她,我要送锦旗表扬你们”。

服务无小事,细微见精神。物品虽小,却折射了欧亚“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”的服务宗旨。欧亚卖场于总也多次强调,员工要将企业当成自己家、企业的事当成自己的事来办,杨美玲就是这样去做的,不仅爱企如家,更把顾客当亲人,用心用力用情做好服务,想顾客之所想,急顾客之所急,将服务的真谛诠释得淋漓尽致,充分展现了欧亚卖场员工良好精神风貌和负责服务态度。
(欧亚卖场 王文龙)

书香欧亚

书名:《重新理解中国经济:复苏、进化与增长》

作者:王德培



从复苏、进化到增长,中国经济踏上新旧动能切换的关键节点,新一轮经济发展的战略蓝图将随之出现。本书聚焦生育低谷、人工智能、金融新体系、房地产行业理性回归、第五次全球产业转移等热点话题。通过丰富的实证与透彻的分析,解释相关事件和经济形势变化背后的逻辑,揭示当下中国经济的热点、难点、优点与突破点,帮助读者看清当下中国经济发展面临的挑战与机遇。同时,书中关注的都是大众日常的吃穿住行,分析背后蕴藏的经济形态变化,贴近实际生活,直面现实问题进行层层分析,观点诉求的表达不但提纲领而且很接地气。

书名:名师精讲《资治通鉴》系列

作者:姜鹏



作者姜鹏为复旦大学历史系副教授、百家讲坛名师,师从经学大师朱维铮。该系列共有三本,其中《成事之道:一本书读懂司马光与<资治通鉴>》精选了1362年间王朝兴衰的多个历史事件,展示其背后的谋略、社会洞见,为读者建立起完备的历史认知框架,掌握从历史中获取经验的方法;《德必配位:读懂<资治通鉴>里的领导力》列举了十多位帝王的制胜之道或失败之举,从而分析古代社会的治理方略在于顺应规律、限制私欲、计划长远等;《世事洞明:读懂<资治通鉴>里的处世韬略》则用通俗语言讲解历史典故,着重展示人际关系对于君王治道的重要性。

书名:《往昔书》

作者:李晓君



本书为著名散文家李晓君对一代人集体回忆的梳理与呈现。作者将个体的回忆置于故乡家园变迁背景下,从多个视角、多个物事着笔,文辞充满灵动,感,将往日时光写成70后一代的心灵史,既有独特的抒情性质、形而上的理性思辨,又具有普遍意义的体验和共情,他让我们看到了时间清晰的身影和夜晚氤氲的神秘,文中转瞬即逝的一系列小事件,暗含关于个体生命中情感、时间和意向的秘密构造,而它一经说出,就使之成为一个共享的世界,个体经验和普遍经验获得连通,并唤醒我们对往事的思考,是一个人或一代人的“心灵史”和“追忆逝水年华”。

书名:《种豆得瓜集》

作者:谢不谦



本书是四川大学谢不谦教授的一部随笔集,从作者十余年来勤书不辍的七百余篇博文精选出七十余篇,加以分门别类,分为“甲集 太太学堂”“乙集 都市田园”“丙集 故乡云雨”“丁集 校园故事”四辑,内容围绕日常生活展开,主题平易亲近,不做高头讲章,既叙伉俪之情,亦写日常种菜、养鸡、逗猫等琐细事,更回忆校园求学至于执教的经历种种,平凡而不普通,充满人情味,是以平常人、平常心,讲述了另一种人生的可能,简单而快乐、真实而率性的人生,即作者所理解的“诗意栖居”。文笔风趣幽默,可读性强,开卷必有收获。