

今日欧亚

第23期 总第631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



-15℃ ~ -6℃



2024年12月

15

星期日

农历甲辰年十一月十五
十一月廿一冬至

2025欧亚超市连锁 第4届年货新品订货会暨展销会盛大开幕

本报讯（欧亚超市连锁 王洪波）12月6日，欧亚超市连锁第4届年货新品订货会暨展销会在欧亚新生活购物广场5楼盛大开幕。此次订货会为期三天，旨在为广大消费者和供应商提供一个展示新品、交流合作的平台，共同迎接即将到来的新春佳节。

本次订货会暨展销会首次融入了吉林省名优特产专区、东南亚进口食品专区、欧亚自制加工项目专区、新增独有年货专区以及近年来

知名品牌新品，共有200多个厂商、3000余支单品提前集中亮相。此次大会还有幸邀请了中国连锁经营协会副秘书长王升及10余位主任委员，吉林省商务厅副厅长张贵刚，欧亚集团副总经理曹乃文等相关领导一行莅临参观与指导，欧亚商业连锁总经理于惠舫陪同。

通过此次订货会，供应商不仅能够了解到消费者的需求和喜好，还能够与其他供应商进行交流和学会，共同推动行业的发展和进步。

吉林省人参会客厅暨白山人参产品汇展在欧亚卖场举办

吉林省副省长郭灵计、欧亚集团董事长曹和平、欧亚卖场董事长于志良等出席了启动仪式



领导们在展会现场参观指导。 张佳音 摄

本报讯（欧亚卖场 经理办）小人参孕育大未来，大企业彰显新作为。值此欧亚卖场24周年庆隆重启幕之际，吉林省人参会客厅暨白山人参产品汇展在欧亚卖场十号门共享大厅盛大举办。12月8日，吉林省人民政府副省长郭灵计，吉林省推动人参产业高质量发展工作专班组长、省科协党组书记陈耀辉，欧亚集团董事长曹和平，白山市市长王雪峰，欧亚卖场董事长于志良等领导嘉宾共同参加了启动仪式。

生日氛围中的十号门共享大厅人头攒动，喜庆洋溢。14时，在礼仪引导下，曹和平董事长与省市领导来到台上，随着郭灵计副省长宣布“吉林省人参会客厅暨白山人参产品汇展正式启动！”，领导嘉宾共同按下启动按钮，汇展正

式启幕。随后，郭灵计副省长在曹和平等陪同下来到汇展现场，走近各个展台观看人参制品，了解性能功用、产品属性、制作工艺等。来自靖宇炳华药业、中民康达药业、长白山皇封参业等28家业内知名企业，携100多款特色人参产品集中展卖，普及人参常识，满足人们对人参制品的需求。看到现场的如潮客流，郭灵计副省长非常高兴，叮嘱有关部门和各位展商要借助卖场的超高人气、超强影响，超凡商誉打造吉林人参品牌。在四楼会议室，于总带队接待了来自白山市各区党政领导与人参制品经销商在内30多人商贸考察团，欧亚卖场招商总监李影介绍了欧亚卖场规划打造吉林人参馆情况，现场回应了各经销商的关切，经销商代表的发言道出了他们对进驻欧亚卖场的迫切愿望。于总表示，欧亚卖场将履责担当，加强与各位经销商沟通协调，在省市区全力支持和政策助力下，加快吉林省人参及制品交易中心建设，推进吉林特有小人参向兴省富民大产业转化，强强联合，优势互补，发挥超大型购物中心优势助力吉林省人参产业培育。

人参是大自然赐给吉林省的宝贵资源，也是满足人们高品质生活的应有之义，更是助推吉林高质量发展的突破关键。为助推人参由资源优势向产业优势和发展优势转变，欧亚卖场带头响应省市委政府号召，超前思考，率先行动，积极谋划打造品牌高端化、品类规模化、运营规范化、管理现代化、运作市场化、影响广泛

化的吉林省人参馆，提供参文化知识宣介、健康讲座、参产品鉴定检验、批发零售、私人订制、直播带货、用药指导、药食推介、选购咨询、参膳订制等一站式服务。于总更是带队赴白山市考察人参市场，并借助卖场24周年庆联手白山市委市政府打造吉林省人参会客厅暨白山人参产品汇展。下步，欧亚卖场将进一步深化与人参制品经销商和行业协会等合作，借助欧亚卖场世界知名商圈的品牌商誉、客流人气、社会影响等优势，全力打造享誉全球的吉林人参及制品交易中心，解决好每年3亿多来吉游客和本地人群对高品质人参想买没处买、不懂不会买、担心不敢买的矛盾，为助推吉林省人参产业做大做强做贡献力量。

化

启动仪式现场。 张佳音 摄

欧亚集团总经理赵首泮到欧亚商业连锁乌兰区、白城区、松原区调研

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）11月25日，欧亚集团总经理赵首泮、首席信息官高岗一行冒着大雪到欧亚商业连锁乌兰区调研。欧亚商业连锁乌兰区总经理刘芳携班子成员陪同。

赵总一行首先到欧亚商业连锁乌兰东街店，根据门店所在区域的商业环境、周边商户产业结构、经营状况以及未来发展趋势情况对乌兰东街店今后的经营方向给予指导。之后，赵总一行到乌兰浩特欧亚购物中心逐个楼层踏查指导，听取了乌兰欧亚经营情况汇报，重点询问超市地堆、商品库存、盘点损耗管控、生鲜损耗等情况，在电商平台指出要抢抓政策窗口期，充分利用国家以旧换新政策，提升市场份额，争取国家政策对欧亚的倾斜力度。

26日，赵总召集召开了经营工作分析会，乌兰欧亚各部门主要负责人和超市业态柜长级以上管理者参会。会上，集团领导通过系统大数据，从客流、客单价、会员管理、库存异常情况、周转天数、生鲜损益、供应商分析及占比等多方面多维度进行分析，为乌兰欧亚超市和乌兰东街店两个超市制作数据卡片，分析经营薄弱项，指导提升解决方式方法。赵总对乌兰欧亚分析优势和劣势，从目标、问题、结果导向三个方面给出经营指导，并强调，经营管理要打破惯性，充分利用大数据指导经营，提升门店商品力和竞争力，以实干为先，安全经营，为2024年收好尾，谋划好2025年。



赵首泮总经理一行在白城欧亚购物中心营业现场调研。 张楠 摄

又讯（白城欧亚 陈雪）11月26日、27日，欧亚集团总经理赵首泮来到欧亚商业连锁白城区开展巡店指导工作，对白城欧亚购物中心及镇赉欧亚购物中心的未来发展提供了宝贵的战略指引与实操建议。

当天，赵总等一行领导对白城欧亚零售业态展开了深入的数据分析，通过对各零售区人流、销售额、客单价等关键指标的剖析，清晰地勾勒出各业态的经营现状。例如在百货区精准定位了哪些品类是畅销品，其销售数据背后反

映出的是当下消费者的主流需求和偏好。对于超市业态，通过分析各类别商品的销售速度、库存周转率等，能够判断商品结构是否合理，是否需要对品类进行优化调整或促销策略的重新制定；而不动销产品的数据则警示了可能存在的选品、营销或布局问题。针对镇赉欧亚，赵总要求门店要考虑区域消费差异，进而调整商品种类或营销策略，以更好地适应当地顾客需求。

此次巡店指导工作，不仅让白城欧亚和镇赉欧亚明晰了自身经营状况的优势与不足，更

为其未来发展在零售业态调整、商品管理策略以及精准营销等多方面提供了清晰且极具价值的方向与思路，更好的助力我们在激烈的商业竞争中实现破局发展，创造更好的经营业绩与市场口碑。

再讯（松原欧亚 齐孝雨）11月27日17时，欧亚集团总经理赵首泮领导一行冒着大雪到欧亚商业连锁松原区调研。欧亚商业连锁松原区总经理郑伟携班子成员陪同。

赵总一行首先来到欧亚超市连锁扶余店，重点关注了商品陈列、库存管理、顾客服务及购物环境等方面，查看了门店销售数据、顾客流量及满意度调查结果，对经营绩效进行了全面评估并给予指导。

28日上午，赵总带领团队来到欧亚超市连锁奥林匹克店，对奥林匹克店地理环境、社区配置进行考察、给予了肯定，并提出要利用好周边消费群体，有效提升消费购买力。

随后，领导一行来到松原欧亚购物中心超市，对商品陈列、库存管理、顾客服务及购物环境等方面进行了现场指导。

在座谈会上，赵总强调做好目标导向，一定要打造一个有利于我们这个超市发展合适的购物环境，不断优化、强化管理流程，使超市管理精细化和科学化，优化库存管理，定期调整商品陈列布局，提高服务质量，同时指出要利用好“大数据”，提升我们的管理水平。

欧亚卖场的全心付出，赢得广大消费者的青睐，一开业“开门就是冲刺，采购就是决战”奔跑着抢购的盛景各大门处频频上演，各个展位前、各个发奖点、各个DP点都挤满了人，展位大规模安装启用自收银系统，但各个收银台前依然排起了长长队伍，广大合作伙伴高度重视、全情投入，不仅抽调吉林、东三省甚至全国的销售精英支援，纷纷送上生日祝福视频，借助卖场的客流人气，各大品牌销售也是普遍暴涨，仅迪奥单店单日全国排名第一。

当前，门店正在继续，未来将有更多精彩，欧亚卖场诚邀您共享生日盛宴。

欧亚卖场董事长于志良应邀赴华为总部考察交流

本报讯（欧亚卖场 经理办）11月21日，应华为公司盛情相邀，欧亚卖场董事长于志良前往华为总部考察交流。全球领先信息与通信基础设施和智能终端提供商与享誉世界单体建筑面积世界第一大购物中心双向奔赴，强强联手，共同协开振兴民族实业的新篇章。

多年来，欧亚卖场与华为公司进行了成功友好合作。华为凭借科技创新能力持续突破以及新品迭出深受消费者追捧，为欧亚卖场带来客流同时，更借助欧亚卖场业态体量、客流人气、品牌商誉等优势，实现了品牌知名度、社会影响力、业绩销售额的持续稳定增长。华为中国区总裁徐钦松非常重视于总此行并亲自迎接，尤其晚餐餐桌上的长春火车站和卖场主体微缩造型、参观合影以及“欧亚华为携手、智领未来生活”等精心布置，充分彰显了华为集团对欧亚集团、对欧亚卖场的高度重视。交流中，徐钦松总裁高度评价了欧亚集团、欧亚卖场对华为集团消费者终端业务的重要性，感谢之辞溢于言表，并当场表示，华为将进一步拓展与欧亚集团、欧亚卖场合作，今年吉林省新品发布会、明年华为集合店首店以及新品线下首展首秀都将落户欧亚卖场，新品优先供应欧亚卖场，对欧亚卖场即将启幕的24周年庆活动也将全力支持、倾力保障。

于总由衷感谢多年来华为集团对欧亚集团，尤其是欧亚卖场货品、人员、活动等的全力支持，增加欧亚卖场流量，助推欧亚卖场快速发展。未来，欧亚卖场将进一步加强双方深度合作，资源共享，优势互补，强强联合，共同为提升人们生活品质，振兴民族品牌，发展实体商业作出应有贡献。

“岁末感恩 奔‘富’2025” 欧亚商业连锁第27届感恩节盛大启幕

本报讯（欧亚商业连锁 张君宁）浓情十二月，跃动感恩心，借助双“12”、圣诞、元旦热点，欧亚商业连锁于12月12日—2025年1月1日期间，开展了以“岁末感恩 奔‘富’2025”为主题的第27届感恩节。

年终大放利 感恩“预备购”

12月6日起，欧亚商业连锁携手旗下欧亚新生活购物广场、欧亚三环购物中心等综合百货店，开展多场抖音直播、惊喜礼券、“壕”多重加码。超市85元团100元、服饰类298元团400元、餐饮类50元团100元等礼券大云集；同时，欧亚集团小程序12月10日起超市100元团120元、服饰类350元团500元，11日起500积分兑50元通用券等多重感恩礼券，万券齐发，让你快乐“go购物”。

12月9日起，欧亚商业连锁旗下各门店“玩票‘来撕购’全城薅羊毛”，消费者在各门店停车场、入口、中庭皆可通过撕“彩虹墙”上优惠券的方式，获取专属实惠。

奔富2025 感恩“激情购”

感恩节活动期间，消费者购物满额即可参与新能源汽车、588元龙宠购物卡、茅台红酒、感恩礼券等循环滚动大抽奖。更有炫彩扭蛋、鸿运滚滚等众多惊喜好礼等你来拿。

12月12日至15日，活动前4天，力度超大：百万元感恩礼券购物满额送；服饰类秋冬新品限时127元起；黄金饰品每5克立减100元；大小家电以旧换新政府补贴；超市每天11时前购物满100元返27元礼券等精彩福利，震撼回馈。

欧亚超市连锁联手长春市女企业家协会，联袂举办“万份吉品 集货巡展”超市内购会，将吉林富硒木耳、白山人参、孢子灵芝粉、延边特色酱菜等极富特色、极具价值的吉林省名优产品通过展会巡展的形式带到春城百姓身边。

欧亚商都嗨雪大促盛惠来袭

本报讯（欧亚商都 办公室）12月6日至12日，欧亚商都助阵长春冰雪消费季，以“冰雪激活吉林，冬季消费燃爆长春”为主题，震撼开启嗨雪大促。在这片银装素裹的世界里，一场关于消费与冰雪的盛宴悄然拉开序幕。

活动期间，欧亚商都内人声鼎沸，服饰类商品优惠连连，满减之后，实收满600元更有180元电子礼金相赠。进口妆品区，部分商品消费满600元立减100元，让美丽与实惠并存。黄金珠宝区，特供货品5折起，璀璨夺目，令人目不暇接。家电区同样热闹非凡，累计实收满1000元即送150元电子礼金，更可参与“以旧换新政府补贴”，让升级家居生活变得更加轻松。此外，抖音券的推出更是让消费者喜出望外，服饰类专享260元团300元，让消费者专享85元团100元，优惠力度空前。超市内万款商品特惠销售，生鲜果蔬更是产地直采，价格亲民，品质上乘。

餐饮娱乐中心也为消费者准备了惊喜，“每周二·餐饮会员日”尊享会员价格，让你享受到实实在在的优惠，更有乐活LIVEHOUSE推出的长春·超次元群星共振ACGlive音乐现场，让你在音乐的海洋中畅游。12月8日下午1时，还有双立人、菲仕乐和WMF品牌联合举办的主题美食沙龙活动，让味蕾与美食共舞，享受舌尖上的盛宴。

“舍”+“予”换来百姓舒心 “广”+“大”续写店庆传奇 “超级店庆 快乐逐梦”欧亚卖场24周年庆盛大启幕

本报讯（欧亚卖场 张佳音）悠悠24载，凯歌而行；浩浩24载，奋斗以成。12月6日，万众期盼中欧亚卖场为期11天的24周年庆拉开帷幕。这个享誉世界的单体建筑面积世界第一大购物中心再次以拳拳赤诚回馈社会各界，汇聚众多多好吃、好玩、好赏的潮流品类，联动零售、体验、娱乐等多元业态品牌，为来自四面八方的消费者献上一场消费盛宴。自店庆启幕以来，60万平方米经营现场人声鼎沸，30万平方米免费停车场车如潮涌，在当代商业艰难前行的环境下呈现风景这边独好的一派火爆繁荣，这不仅更是欧亚卖场多年积淀优势的全面释放，更是提振消费预期、强劲拉动内需、坚定合作信心、增进百姓福祉的感恩回馈。

社会影响“广”、回馈力度“大”依然是今年店庆的不变主题，一向秉承以大手笔“舍”、大范围“予”让消费者获得舒心的欧亚卖场，此次更是以超高诚意、超凡力度、超级好礼来回馈广大消费者，率先响应政府号召大力度提振消费，拿



欧亚卖场亮点纷呈，人潮涌动。 张佳音 摄

出近亿元奖品奖金回馈社会各界，不仅有50g、20g、10g、5g欧亚黄金足金金条，华为Mate X6手机，崔克自行车，天王表，露营礼包等豪礼任

意抽，也有总额1500万元店庆好礼、90000张店庆增值团购券、8000份店庆首日免费礼、1000杯免费饮品券、茅台酒线上预购、300万元银

欧亚商业连锁召开“2025 开门争霸赛”誓师动员大会

本报讯(欧亚商业连锁 张娜)2025年即将到来,在辞旧迎新的美好时节,2025冲锋的号角又一次吹响。12月4日,欧亚商业连锁聚焦“开门红,全年红”的目标任务,隆重召开“开门红”竞赛誓师动员大会。此次会议特邀中国连锁经营协会担任人力资源委员会、数字与信息化委员会行业专家、著名培训师罗俊老师作为嘉宾出席本次大会,欧亚商业连锁领导班子、长春、外埠大区区长、管理干部及总部部室主管部长参加了此次会议。

会议首先由主管全质的副总经理苏春焕作

“尽锐出征建新功 誓在必燃开门红”的竞赛工作总动员,提出三点要求,号召全体员工必须做好持续作战的思想准备,主动担责、自我加压,把每一件事落实到具体岗位,把每一项指标压实到具体行动中。

会议的重要议程是授战旗、签署军令状,欧亚商业连锁总经理于惠舫郑重将军旗交至业态总经理、大区总经理手中,大家挥舞战旗,让战旗飘飘,尽显挑梁扛旗的担当之志、抢步快跑的竞进之姿,各大区承诺高质量、高标准落实各项工作,确保任务指标圆满达成。

会议的高潮是来自各大区的誓师发言,长春、外埠20个大区分别做了誓师发言,鼓声阵阵,将士们摩拳擦掌,整装待发,展示了连锁人积极向上的干劲冲劲,凝聚了各大区开门必红的信心和决心。业态代表、总部后勤代表、大区代表也分别做了表态发言。

会议上,罗俊老师作现场培训,罗老师围绕“PK是一种商业信仰,只要活着就要PK到底”这一核心理念,从PK的目的讲起,对PK的组织保障、运作流程、目标分解、组织架构、成果考核等十个方面进行了详细讲解,同时对感恩节阶段汇报做了精彩

点评。

于惠舫总经理做了重要指示,于总在讲话中阐述了开门红竞赛的重大意义,要求大家要树立“赢”的理念和信念。于总的讲话高屋建筑,内涵深刻,对开门红竞赛以及2025年工作指明了方向,具有实际指导意义。

挑战在前、机遇并存。此次“2025年开门争霸赛”誓师动员大会吹响了集结号,连锁全员将全身心投入这场激烈的竞赛中,以百倍、千倍的决心,认真落实好开门红竞赛各项工作,誓夺“开门红”、带动“季季红”、引领“全年红”。

欧亚益民鞋区全新升级亮相

本报讯(欧亚益民 张柠)为增加吸客能力,赋能增效社区百货,欧亚益民统筹优化、合理布局,详细制定了鞋区重装调改方案。11月30日,欧亚益民鞋区全新装修升级亮相,为消费者带来全新的购物体验,为欧亚益民注入了新的活力和强劲动力。

此次重新装修调整共计12个品牌,并全新引进了2个品牌,调整面积近千平方米,形成了品牌矩阵品类互补。全新的设计形象,开阔通透的视觉效果,灵动个性的陈列布局,多元化的品牌选择,多样化的商品组合,让顾客尽享购物乐趣。开业首日,百丽品牌销售喜人,她他、百思图、千百度、奥康等品牌销售均翻倍,为供应商注入了强大的信心与动力。改变是为了更好出发,一起热爱、一起共踏崭新“履”程!

LESS 品牌S级店铺 荣耀入驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 高阳楠)11月29日,LESS品牌S级店铺在欧亚卖场盛大开业,不仅在位置上占据优势,更在设计和服务理念上展现了LESS品牌的独到之处。

LESS品牌一直秉持“生活是减法,成长是加法”的设计哲学,相信通过简约的方式可以带来意想不到的惊喜。新开业的S级店铺在设计上延续了这一理念,以简洁明快线条和温馨舒适色调营造出一个轻松愉悦的购物环境。店内的每一件商品都经过精心挑选,旨在为顾客提供高品质的穿着体验。同时,店铺还特别设置了互动体验区,让顾客能够更加直观地感受到LESS品牌所倡导的生活态度和审美趣味。

为了庆祝此次开业,LESS还准备了一系列精彩的活动和优惠措施。无论是对于忠实粉丝还是首次接触LESS的新朋友来说,这都是一次不容错过的机会。未来,LESS将继续坚持其简约而不简单的设计理念,不断探索更多可能性,为追求高品质生活的人们带来更多美好的选择。

通化欧亚小米之家重装开业

本报讯(通化欧亚 赵凡)11月10日,备受期待的通化欧亚购物中心小米之家正式重装开业,广大米粉朋友们欢聚一堂,共同见证这一激动人心的时刻。

活动伊始,现场嘉宾和米粉们纷纷在签到墙上留下了自己的名字,以此记录下这一历史性的时刻。随后,一场充满趣味的数现金活动将现场氛围推向高潮,现场观众热情高涨,欢笑声和掌声此起彼伏。小米之家的工作人员向观众们展示小米的最新产品,包括智能手机、智能家居设备、智能穿戴设备等。观众们纷纷上前咨询、体验,感受小米科技的最新成就和创新理念,选购心仪商品。

此次小米之家的重装开业,不仅为通化欧亚数码区注入了新的活力,更为消费者带来了更多优质的选择和便捷的购物体验。

白城欧亚举办玩学 Club “超市大赢家”活动

本报讯(白城欧亚 陈雪)11月23日,白城欧亚购物中心与白城市佳音幼儿园联合举办的玩学 Club“超市大赢家”活动顺利举行。此次活动旨在为孩子们提供社会实践机会,让他们在购物体验中学习成长。

活动中,孩子们在老师的带领下走进白城欧亚超市。超市工作人员化身“老师”,为孩子们讲解了超市不同区域的功能以及各类商品知识,如怎样挑选新鲜水果、认识食品保质期等,孩子们听得津津有味。随后开启的购物竞赛环节将活动推向高潮。孩子们分组行动,依据购物清单在超市中穿梭,仔细挑选商品,还学习了如何在收银台付款结账。活动现场气氛热烈,孩子们的欢声笑语不断。

本次活动不仅让孩子们学到了实用的生活知识与购物技能,还锻炼了他们的团队协作能力与数学运算能力,是一次极具教育意义的实践活动,也彰显了白城欧亚与佳音幼儿园对幼儿综合素质培养的重视与努力。

欧亚商业连锁举行2024年总部年终汇报会

本报讯(欧亚商业连锁 综合办)11月28日,在欧亚商业连锁总部七楼一会议室召开“2024年工作总结 2025年重点工作安排”总部汇报会。上午为总部12个部室主管部长作汇报,下午为欧亚超市连锁总部专场汇报。

会上,各汇报人员对2024年工作进行了认真盘点与梳理,通过问题与不足的思考,从而更有针对性的对明年工作进行规划,制定有效措施。大家互相启发,相互借鉴,取长补短,共同进步。连锁班子成员参加了本次总部部室汇报会,于惠舫总经理在点评中指出:连锁全员要做好、练好如下基本功:一是要坚定信心,保持战略定力,坚定不移地往前走;

二是要勇于创新开拓,强化创新思维;三是发挥总部大区合力,共同努力,相互配合,大家团结一心,向着同一个目标;四是我们要打造各层级的高素质团队,能打硬仗,善守能攻的员工队伍;五是总部加强风险管控,各大区增强风险意识;六是坚持数据引领,强化数据支撑,结果反馈通过数据说话;七是各项工作做到有计划,有执行,有检查,有结果,真正实现PDCA循环。

二是要勇于创新开拓,强化创新思维;三是发挥总部大区合力,共同努力,相互配合,大家团结一心,向着同一个目标;四是我们要打造各层级的高素质团队,能打硬仗,善守能攻的员工队伍;五是总部加强风险管控,各大区增强风险意识;六是坚持数据引领,强化数据支撑,结果反馈通过数据说话;七是各项工作做到有计划,有执行,有检查,有结果,真正实现PDCA循环。

团结凝聚新力量,奋斗铸就新辉煌。2025年,面对着更加多元化、更加复杂的市场环境,欧亚商业连锁将在以于总为核心的党政班子带领下,携手同心,奋勇拼搏,攻坚克难,再创佳绩!

欧亚商业连锁通化区召开“2024年工作总结暨2025年工作计划”汇报会

本报讯(通化欧亚 毛姝睿)11月25日15时,欧亚商业连锁通化区召开了“2024年工作总结暨2025年工作计划”汇报会,欧亚商业连锁通化区总经理于淼携班子成员及各部门中层管理者参会。

百货家电业态、超市业态、后勤部室负责人历时4小时,对2024年工作从经营数据完成情况、大生鲜销售对比、亮点呈现、工作不足、周边市场等方面进行细致分析总结。同时,根据本单位实际对2025年工作计划、开门红筹备等工作做了详细汇报。各副总对分管工作也进行了总结及部署。于总认真听取汇报,并根据各负责人汇报内容进行了细致的指导及工作部署。

汇报会后,于总对超市业态进行了专项部署,从SKU数量淘汰到大库存商品专人售卖,到补足品类品种举措及活跃惠民群提高会员黏性,再到自营自采细化销售分解及人员激励,细致部署超市业态各项工作,努力实现超市整体提升。

又讯(通化欧亚 毛姝睿)11月27日8时,欧亚商业连锁通化区召开“感恩节筹备工作推进”汇报,欧亚商业连锁通化区总经理于淼携班子成员及各部门中层管理者参会。

各单位负责人从销售目标、主线活动、自主营销活动、专享日活动、文化活动、货源组进、陈陈布置等方面进行了详细汇报。会上于总认真和各部门进行

白山欧亚合兴购物中心 全力以赴誓必赢得“2025年开门红”胜利

本报讯(白山欧亚 王国琳)众志成城凌云翔九天,雄心似火映长天。12月4日8时,欧亚商业连锁召开“2025年开门红竞赛”誓师大会视频会议。

会上,欧亚商业连锁白山总经理丁贵宾带领管理团队作了表态发言。面对即将到来的2025年开门红,白山欧亚全员已经做好了充分的准备,白山欧亚将以无畏的勇气和坚定的信心,抢时间、抢市

乌兰欧亚举办餐饮业态招商交流推介会

本报讯(乌兰欧亚 塔娜)12月5日,乌兰浩特欧亚购物中心携手乌兰浩特市场监督管理局举办餐饮业态招商交流推介会,乌兰浩特市场监督管理局党组成员、副局长杨忠立出席活动,欧亚商业连锁乌兰区总经理刘芳携班子成员及招商团队参会。

本次活动邀请到乌兰浩特市餐饮业态经营者40余人,现场精心准备了伴手礼和签名墙。会上,乌

场、抢客源、抢销售。认真落实好方案内容,确保各项工作的高效执行;在营销活动中下功夫,吸引顾客进店消费,增加人气;要求全员动起来,不断寻找新的效益增长点。白山欧亚将以此次“开门红PK竞赛”为引领,拿出承担重任的勇气与抵抗重压的气魄,以赢为目标,全力以赴,打赢此次开门红战役,确保开门红目标的圆满完成。

兰浩特市市场监督管理局副局长杨忠立致辞,对乌兰欧亚购物环境和丰富的经营业态给予积极评价,表示在营商环境和政策扶持上将予以全力支持,会以优质的服务、完善的保障护航乌兰浩特商户创新发展。乌兰区总经理刘芳围绕业态规划、项目优势、合作范围、经营策略、市场前景等方面进行多维度展示,并与参会餐饮业态经营者进行深入交流洽谈。

图片新闻



11月16日,由欧亚新发精品商场携手艺术培训学校共同举办的萌娃巧手亲子手工活动顺利开展,小朋友们个个兴致盎然,现场创作出了一幅幅立体烟花画,宛如真正的烟花在纸面上绚烂绽放。此次活动不仅让宝宝们充分体验到了动手创作的无穷乐趣,也为家庭带来了满满的幸福时光。

(赵昕/文 陈静/图)

辽源欧亚LILY品牌举办会员日特色营销活动

本报讯(辽源欧亚 梁金凤)12月1日,为回馈新老顾客的支持,辽源欧亚购物中心流行服饰馆三楼LILY品牌女装邀约VIP会员在专柜举办亲子DIY香薰蜡片活动。

活动当日,辽源欧亚LILY品牌女装精心准备了物料、冷餐,受邀会员带着自家的小朋友一起参

通化欧亚FILA品牌11月会员日活动完美收官

本报讯(通化欧亚 高银阳)11月23日-11月24日,通化欧亚购物中心三楼商场FILA品牌举办了会员日活动,销售再创新高。

活动前期,商场与FILA品牌多次沟通,确定了部分商品二件8.8折活动的基础上加推消费满2000

加了香薰制作活动,现场亲子氛围浓厚,家长和孩子都非常开心,看着自己用蜡片慢慢制作成一件件精美的工艺品,心中是满满的成就感。顾客与宝贝亲手制作香薰的过程中,愉悦带给的情绪价值在品牌转化为经济价值,为LILY品牌当日销售带来满满收获。

元减100元活动,之后所有导购齐心协力拨打邀约电话5000余个将活动消息进行推广。活动期间,FILA品牌每天组织一场手工DIY制作皮质行李牌活动,邀约忠实顾客前来参与。在第一天活动结束后及时制作活动现场视频进一步加大宣传。

图片新闻

12月1日,吉林欧亚商都综合体搏击格斗运动中心少儿搏击比赛完美收官。活动当日,来自黑龙江、四平、长春、辽宁、吉林,参赛人员百余名小队员。经过8个小时的激烈竞争,以顽强的拼搏,赛出水平,表现出自己的技术风格获得奖牌。本次比赛现场观看人数达到了500多人,观众纷纷加油助威呐喊!

(杜宇博/文 韩秀敏/图)



在即将过去的2024年里,欧亚超市连锁合隆店从3月份开展新客户送货上门服务,仅冲掉摊组农夫山泉、泉阳泉,销售同比增长226%;调料摊组走进幼儿园进行大米送货,仅一家就达成销售就破万元……受到了新客户的一致好评和欢迎。本着走社区拓展客户,把新客户变成老客户、把老客户变成忠实客户的原则,合隆店拼出新业绩,同时在合隆镇内为合隆店做好宣传,树立好形象。

(欧亚超市连锁合隆店 李艳鹏)

2024第二届吉林省职工射击比赛在欧亚汇集木仓实弹射击盛大开赛

本报讯(欧亚汇集 张献文)为促进群众体育和竞技体育全面发展,加快建设体育强国,11月27日,第一届全国全民健身大赛吉林省直机关干部职工射击大赛暨2024第二届吉林省职工射击比赛在欧亚汇集木仓实弹射击俱乐部开赛。

本次大赛主题为“打造幸福吉林,建设活力机关”,由吉林省体育局主办,吉林省机关工委、长春市体育局承办,长春市军事体育运动管理中心、

欧亚汇集木仓射击俱乐部协办。比赛分手枪组和步枪组,参赛单位包括吉林省直机关单位、长春市直机关单位80家,年龄段在20岁到60岁之间,参赛人数近1500人。此次比赛打造了健康文明、昂扬向上、全员参与的职工文化,推动体育精神和奋斗精神相互促进,激发创新活力,凝聚团队精神。欧亚汇集未来将打造、承办更多高质量的精彩赛事,为全民健身事业发展贡献力量。

欧亚商都举办会员专享多元沙龙活动

本报讯(欧亚商都 王琳)近日,欧亚商都二楼商场在四层都乐会迎来了一场别开生面的盛事——六礼品牌全国首场高端会员沙龙活动璀璨启幕。活动当日,销售额一度创下新高。

随后,二楼奥丽嘉朵品牌又在长春凯悦酒店举办了一场盛大的派对——OBBLIGATO奥丽嘉朵东北首场“新月幻曲”VIC私享派对。派对上,2025

年春季新品独家首秀,让来宾们率先领略了品牌的创新魅力。品牌主理人与设计团队亲临现场,深情讲述新品背后的灵感故事与精湛工艺,令人陶醉。

此外,本次派对还为VIC会员提供了专属体验:新品提前试穿、一对一高级定制服务,以及专业妆造与摄影团队的全程跟拍,定格每一个闪耀瞬间,让这份尊贵与美好成为永恒的记忆。

松原欧亚购物中心开展小朋友快乐周末活动

本报讯(松原欧亚 乔硕)11月16日-17日,松原欧亚购物中心六楼童装馆人气爆棚,丰富多彩的活动吸引了小朋友们前来,欢度快乐的周末时光。

11月16日14时,松原欧亚购物中心六楼童装馆举办了“创意黏土,快乐无限”活动。小朋友们充分发挥想象力和创造力,利用彩泥大展身手。甜甜圈、圣诞树、小蛋糕、雪糕……孩子们的想象力越是丰富,创造出的作品越是奇妙无穷,也在其中体验到了极大的乐趣和成就感。

11月17日14时,六楼童装馆又积极邀约会员小朋友玩具体验,参加积木人拼装游戏,让孩子在拼装的过程中,不仅锻炼了动手能力,还激发了无限想象力。

在周末举办引流小活动,不仅仅是为了吸引当日的客流,更是为了让顾客把活动宣传出去,每一周松原欧亚童装馆都会有免费的玩具体验和亲子互动小游戏,时间久了,就会吸引更多的顾客在周末来到欧亚,争取为童装带来更多的销售!

全民消防 生命至上

欧亚汇集举办2024年下半年消防培训



欧亚汇集消防培训现场。石岩 摄

本报讯（欧亚汇集 包明雨）为提升欧亚汇集全体员工消防安全意识和自救技能，保障欧亚卖场24周年庆安全进行，11月28日，欧亚汇集举办了主题为“全民消防 生命至上”的2024年下半年消防培训，全体管理人员和厂方员工共两百余人参加培训。

欧亚汇集邀请了消防培训中心专业教官，他们以观看视频资料、真实案例讲解的形式，为大家详细介绍了燃气泄漏、电瓶充电、线路超负荷运行等带来的安全隐患，并通过展示大型火灾事故的照片和视频，让培训者深刻感受到火灾带来的严重危害性以及

精准高效无差错 服务至上有温情——欧亚商业连锁西宁区收银员业务技术练兵比武活动圆满结束

本报讯（欧亚商业连锁西宁区 郝青芬）11月27日、28日，为进一步提高超市业态和百货业态收银员的业务技能、提升服务水平、展示员工风采，欧亚商业连锁西宁区于举行了“精准高效无差错 服务至上有温情”为主题的第二十届超市业态及第七届百货业态收银员业务技能练兵比武活动。

11月27日早晨，虽然西宁市的寒冬寒风凛冽，气温也随之骤降到冰点以下，寒冷刺骨的恶劣天气并未阻挡住38名收银员出行的脚步，他们准时聚集在欧亚超市连锁大众店超市一部，个个精神抖擞，等待着一场精彩纷呈、充满挑战的大练兵。7时30分随着裁判一声令下，比赛正式拉开了帷幕。选手们立即进入状态，双手迅速地拿起商品扫码，扫码器发出的一“嘀嘀”声密集而清脆，在空旷卖场内交织成一首激昂的“战斗乐章”。在手输商品环节中，她们的手指在键盘上飞速跳动，精准输入商品编

欧亚沈阳联营临时食堂的幸福时光

鸡翅、肉串、大蒸饺……每天午餐的新菜谱都让欧亚沈阳联营员工特别期待。9月24日开始，欧亚沈阳联营全新引进的美食市集项目正式开始施工装修，工期长达两个多月的时间。为解决商户和员工在美食市集装修期间的用餐问题，同时把商户和员工的心留住，也把美食市集的重要客源留住，欧亚沈阳联营领导班子研究决定，利用超市自采蔬菜资源，成立临时食堂，为商户和员工制作卫生健康的午餐。

为了保证午餐保质保量按时供应，欧亚沈阳联营还成立了临时保障组，商务大厦负责协调沟通、统筹安排，超市负责原材料供应，人力资源部负责人员调配，物业工程部负责准备烹

初雪的序章

11月26日7时50分，当第一缕阳光透过云层，照亮了银装素裹的世界，乌兰浩特欧亚购物中心的员工们也已经穿上了厚重的羽绒服，手持铲雪工具，准备迎接这场清雪的挑战。虽然寒风凛冽，但每个人的脸上都洋溢着热情和决心。员工们自发分组、分区域，以分工合作的方式有序开展清雪工作，不仅提高了清雪的效率，也确保了工作的有序进行。随着清雪行动的展开，员工们展现出了惊人的团队精神。铲子和扫帚在他们手中飞舞，犹如在画卷上挥洒着优雅的笔触一扫而过的瞬间，大地重新焕发出清新的气息。积雪被一铲一铲地清除，尽管汗水浸湿了衣襟，呼吸在冷空气中凝成了白雾，但没有人抱怨，没有人退缩，相反，大家互相鼓励，互相帮助，共同面对着这场自然的考验。

在清雪的过程中，一些员工主动承担起最艰难的任务，如清理结冰的路面，他们的无私

节能降耗进行时

节能降耗是企业可持续发展的关键环节，也是白山欧亚购物中心真诚物业公司多年来一直坚持的工作指导思想。2024年白山欧亚物业公司按照总部和大区节能降耗部署要求，全面落实。从节约一滴水、一度电开始，将“节能降耗”的理念贯穿于全年工作的各个环节中，指导全年工作的顺利开展。

白山欧亚物业公司各班站坚持“维护大于维修”的思想，将可能出现的问题隐患消灭于萌芽中。高压变电站制定安全检查操作流程，检查配电站、变压器等部位节点，查出高压母排螺栓松动两处并立即进行紧固，确保了日常尤其是店庆及节假日的稳定供电，在设备巡检过程中，发现中央空调主机断路器的故障黄灯点亮，经过拆卸分解查找，确认了故障点

农安欧亚食品超市走进乡村 服务万家

11月20日，农安欧亚购物中心食品超市，扩大销售范围，走社区、进小区为百姓提供最亲民价格，送货上门服务方针。农安欧亚超市市场经理带领部长、摊长、摊员进行宣传，了解市场需求后，与各个厂家供应商进行洽谈促销商品后，保证价格最低，质量最优的商品，同时走进社区及村屯，沟通黄龙社区，联系赵家屯村，在小区业主群、乡村群转发商品照片，在群内接龙订货后，广大群众提供送货上门服务，

码，得心应手，收银金额分毫不差，展现出扎实的业务功底。经过近1个半小时紧张激烈的角逐，评委们依据严格的评分标准，综合考量操作速度、精准程度、服务态度以及理论考核等多方面因素，评选出了一、二、三等奖，最终大众店收银员邓桂红、杨芳分别以165分、155分的好成绩取得了该赛事的一等奖。

11月28日早晨，百货业态收银员比武在西宁大字百货商店绅士部如期举行。收银台上选手们敲击键盘的咔咔声、回答问题的朗朗声此起彼伏。最终大众店鲜玉春娴熟的业务技能，以94.5分的成绩取得了第一名，大百店名媛部的郭艳、王雨虹仅以0.5分差距获得了并列第二名。

这次收银比武，犹如一场特殊的“大考”，通过比武，收银员们提升了业务技能，将比武的收获融入日常工作中，为顾客打造温馨、便捷、优质的购物体验，铸就大百老字号“金字招牌”。

任设备、工具。欧亚沈阳联营临时食堂火速建立。每天，临时食堂都会精心研究菜谱，变着花样制作午餐。每隔几天还会给大家包一次饺子，欧亚沈阳联营领导班子也“上阵”跟员工一块包饺子，大家在一起热热闹闹、开开心心，像家人一样温馨。有时还会尝试用电商品牌的烤箱为大家烤制鸡翅、肉串，效果非常好。

12月6日，欧亚沈阳联营食家美食市集完工开业。临时食堂圆满完成阶段性使命。2个月的时间，临时食堂不但解决了商户和员工的吃饭问题，同时还创造了经济效益，实现多方满意的良好效果。

（欧亚沈阳联营 王鸽飞）

奉献激励着其他员工，使得整个清雪工作充满了正能量。男员工们不仅快速完成了自己的任务，还主动帮助其他女同事，展现了员工之间的责任感和活力。

随着时间的推移，积雪逐渐被清除，广场的道路重新变得畅通无阻。员工们的脸上露出了满足和自豪的笑容，因为他们知道，他们的努力不仅为自己，也为整个企业带来了便利和安全。

这场初雪，不仅是冬日的序曲，更是欧亚人团结协作精神的一次生动展现。在寒冷的冬日里，我们的员工用行动诠释了“团结就是力量”的真谛。当雪花再次飘落，我们相信，只要我们团结一心，就没有克服不了的困难，没有完成不了的任务。这场清雪行动，将成为我们记忆中温暖而坚定的一部分，激励着我们在未来的日子里，无论面对何种挑战，都能携手同行，勇毅前行。

（乌兰欧亚 王雨）

原因并进行调整复位，恢复正常，发现两路低压配出回路缺相故障，经查为抽匝机构的机械卡滞造成的，调整间隙后合闸正常，有效的避免了设备停运、烧毁等损耗出现所造成的损失。

白山欧亚物业公司认真领会节能降耗精髓，在设备维保、维修过程中，能修复的就不更新，能自行维修的就自己动手，想办法解决。在2024年维保工作中，节省购新与人工费用约1.3万余元，维保无功补偿装置完好率达到标准，功率因数提升至电网要求，电网公司力率奖励合计6万余元。

节能降耗，任重而道远，我们每时每刻都在进行中……

（白山欧亚 王国琳）

经过2024年整个夏季，为万金塔乡、常家店村、上台子村、三岗村、新龙华城小区、渤海蓝城小区、紫金苑小区、惠民小区等提供送货上门服务，深得顾客喜爱。

（农安欧亚 王波）

欧亚新发举办“亲情密码”家庭日盛会

本报讯（欧亚新发 王晓薇）11月23日，长春市供应商联合会金牌七部的成员们，在欧亚新发购物中心迎来了“亲情密码”家庭日·新发游活动。此次活动，让平日里忙于工作的企业家们暂时放下了沉重的负担，与家人共享欢乐时光。

一位满脸笑意的企业家兴奋地说：“今天，我很高兴能暂时离开那冰冷的会议桌和电脑键盘，与家人一同在欧亚新发的7F真人CS馆，体验一场酣畅淋漓的‘战斗’，这让我感到无比激动！”真人CS拓展项目将参与者带入了一个充满刺激与挑战的模拟战斗环境，这不仅是一场体力的较量，更是一场智力的比拼。

战斗一触即发，企业家们带领着各自的家人，迅速分成红蓝两队，冲入战斗区域。他们时

而团队协作，时而家庭作战，甚至带领小朋友冲锋陷阵，每个人都在尽情释放压力，锻炼身体，挑战自我。

经过一个半小时的激烈战斗，红蓝两队分别发表了“战斗感言”，总结了宝贵的“战斗经验”。他们纷纷表示，感谢欧亚新发为这次家庭日活动所做出的精心策划和周到服务，让他们感受到了家的温暖和团队的力量，期待着下一次的家庭日活动能再次相聚。

在欢声笑语中，本次“亲情密码”家庭日·新发游活动圆满落幕。欧亚新发总经理申志鸿热情邀请各位企业家及家人常来光顾，共同关注和支持欧亚新发的发展。让我们感恩每一次的相遇，携手同行，共创美好未来！

在市场的变化中稳立潮头

在这个瞬息万变的商业时代，每一步都蕴含着无限的可能与挑战。作为白山地区百货商场的领航者，白山欧亚购物中心运动商场管理者深知，唯有时刻掌握市场的变化规律，才能最真切地捕捉到顾客消费需求的脉搏，预见未来的发展趋势与方向，能够在市场的变化中稳立潮头。

为了能够更好地满足消费者不断变化的最新需求，白山欧亚运动商场历经了6个月布局调整及品牌重装升级。调整后无论是从品牌结构上、还是购物环境上都更加趋于合理化。由原来的58个品牌，精改至现在的38个品牌。新装后品牌面积扩大，品牌陈列氛围感更强，视觉艺术的完美呈现，品牌独具匠心的设计风格都捕获了顾客心弦。同时还设

有大人休闲休息区、孩童玩耍区域、拍照打卡美景地等等，每一个环节都要体现对顾客的尊重与关怀。自运动馆重新整改后，新品牌的人驻，回笼了客源，提升了销售，提高了顾客的连单率。

在市场探索的旅途中，我们更加坚定一个信念，无论市场如何变化，服务的核心价值永不变。我们要做的不仅仅是销售商品，更多的是传递一种生活态度，一种积极向上关于美好、品质、便捷的生活方式。在这条探索的道路上，我们始终相信只有在变中求提升，在变中求发展，以更加开放的姿态，更加敏锐的洞察力，共同书写百货零售的新篇章。

（白山欧亚 王国琳）

图片新闻



12月4日，由琿春市司法局主办琿春欧亚延百购物中心协办的“12.4国家宪法日暨宪法宣传周主题活动”在琿春欧亚一楼中央共享大厅隆重举办。此次活动旨在大力弘扬宪法精神，建设社会主义法制文化，为市民提供法律咨询帮助，现场消费者在购物休闲中得到了一次普法。（琿春欧亚 于爽）

欧亚包百土右店品牌整合升级 言由女装开业即热销

本报讯（欧亚包百 裴巧芳）11月24日，欧亚商业连锁包头区土右店三卖场加快新品牌入驻节奏，将面积123平方米的女装大厅全新规划，成功引进快时尚品牌“言由女装”，历时18天完成从图纸审核到货品上柜流程，盛装开业。

在品牌确定入驻后，我们对场地进行详细测量和规划，并与施工方进行多次沟通，确保让言由女装迅速开业创效。商场与后勤部工作人员协同发力，加班作业，快速迁移原场地游戏机；商场经理梁庭全驻场监督装修，并与品牌方、施工队建立微信沟通群，共享项目推进

表，紧盯细节，确保出现问题即时整改，让工期按时推进，经过全员有条不紊的配合与推进，言由女装如期开业。

为达到销售预期，商场与品牌方沟通推出全场8折优惠拉动消费，加强营销推广，利用土右店视频号进行转发推广。经过不断努力，销售已经逐步实现了万元突破，且呈持续上升态势。此次调整优化了卖场整体布局与品牌结构，言由女装凭借新颖的货品、独特的风格打破固有模式，助力卖场在销售业绩、品牌塑造上收获双提升。

做销售一定要有持续学习的意识

在每周一的门店工作例会上，我们总是利用这个宝贵的时机进行学习分享。而12月2日那次关于“店铺要促销，怎样冲新高”的学习内容，尤其给我留下了深刻的印象。面对当今这个激烈竞争且充满挑战的市场环境，以及消费者日益增长的个性化需求，促销如何冲新高无疑成为了我们面临的最大课题。

次日，我迫不及待地组织二楼商场的店长及部分优秀导购员进行了专项转训。培训过程中，详细讲解了活动前的各项准备工作，包括市场调研、目标客群分析、促销策略制定等；同时，还强调了活动执行过程中的分析与跟

进，以及活动结束后的复盘与总结。通过分享自己多年的实战经验，我希望能帮助员工更好地掌握销售技巧，提升业务能力。

此外，我还鼓励全员进入学习状态，积极开展以商场为单位的销售型店长业绩冲高培训。这样的培训不仅提升了员工对销售业务与销售技巧的认识，还让他们对现场品牌活动资源、货品组织等有了新的管理方法。我深知，只有自己成为一个有想法的营销高手，才能带动所有导购不断提升、不断进步，从而增强团队的整体实力，把业绩做得更好！

（欧亚益民 孙巍）

走进一线门店 与“商品力”同行

近日，为了深入贯彻曹和董董事长提出的“提高商品力”经营指导方针，欧亚超市连锁积极推行“走进一线门店，与商品力同行”的专项业务培训工作。此次培训旨在通过数据赋能，提升超市的商品竞争力，更好的提升销售业绩。

在培训过程中，我们重点围绕“数据赋能服务前勤，提升超市商品竞争力”这一核心议题，结合欧亚超市连锁车百店品牌综合贡献度及货架棚格图匹配数据，为超市管理人员进行了深入的理论解析。同时，详细讲解了实操工具的使用方法，并通过实际案例进行分享，使管理人员能够更直观地理解并掌握相关知识和

（欧亚超市连锁营运部 赵欣）

辽源欧亚携手王鹏眼镜 举办员工视健康检查活动

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）11月18日，辽源欧亚购物中心精品商场深挖企业内部资源，经过周密策划，组织王鹏眼镜店推出员工视光健康检查活动，辽源欧亚近千名员工及家属参与。

活动以“关注眼健康”为主题，以服务企业员工为着眼点，推出免费验光、免费清洗、免费维修等多项免费福利，并新推出专业眼健康检查、镜架检测、配件更换等新的免费项目，还专门为员工做了视力眼贴赠送及员工专享199元套餐配镜活动。通过本次活动员工们享受到各类免费服务的同时，也得到一次专业的眼健康检测，很多员工在王鹏眼镜定制了福利款商品并在朋友圈内广泛传播，给王鹏眼镜带来了经济效益与社会效益的良好回馈。

社保宣讲进企业 政策解读暖人心

本报讯（双辽欧亚 综合业务部）11月15日，双辽市社保局局长张永光、副局长王铁军携各位社保专员走进双辽欧亚购物中心，开展了一场别开生面的社保政策宣讲活动。双辽欧亚购物中心总经理于倩携管理团队参加此次活动。

社保局工作人员从社保体系的整体架构讲起，阐述了每一项社保政策对于企业和员工的重要意义。重点讲解了工伤保险的认定流程和赔付标准，通过实际发生的案例，让企业明白如何保障因工伤员工的权益，同时也避免不必要的纠纷。

又讯（双辽欧亚 综合业务部）11月22日，双辽欧亚购物中心在一楼天井处举行“共建共享 健康吉林”健康知识公益讲座活动。此次活动特别邀请了长春市安全健康教育中心宣教科主任郭巨成担任主讲嘉宾。他在中医健康知识领域有着深厚的造诣和丰富的临床经验，在讲座中，郭主任围绕心梗急救措施、常见心脏疾病预防、健康生活方式养成等展开了详细阐述。除了专业知识的讲解，讲座还设置了现场演示环节。向顾客及员工们直观展示了心梗急救措施的正确操作方法，增强了大家的实践能力和应急处理技能。

四平欧亚开展主题培训 助力数字化经营管理

本报讯（四平欧亚 张莹）11月22日，为进一步提升欧亚管理团队的协作效率及财务业务知识，按照“数字化管理”为中心的工作要求，四平欧亚购物中心组织开展了财务、业务线上欧亚管家及超市类商品淘汰主题培训。

本次培训由四平欧亚财务部微机室管理者主讲，通过对欧亚管家业务基础每日必看项、签批查看流程、超市类商品淘汰的注意事项三个方面，让大家实现深度自我认知和业务学习。通过本次培训，加深了中层管理团队以及各部门协同业务能力，优化并了解到签审结构流程，提升管理效能的新思路，从而为企业发展，员工业务成长赋能。

店庆安全先行 欧亚卖场举办全员消防培训

本报讯（欧亚卖场 浦洪卫）随着欧亚卖场24周年店庆的临近，安全工作成为重中之重。为了确保活动的顺利进行，欧亚卖场近日举办了一场全员消防培训，旨在提升员工的消防安全意识和应急处置能力，为店庆活动构筑坚实的安全屏障。

此次消防培训由欧亚卖场保卫部精心策划。课程内容全面，涵盖消防安全法规、火灾成因预防、消防器材使用、火灾逃生自救等。通过讲解和演示，员工对消防安全有了更深刻的理解。培训不仅注重理论，更强调实践操作。在培训师指导下，员工实操灭火器、消防栓等器材，学习报警、疏散、初期火灾扑救等技能，有效提升了应急处理能力。此外，培训中还结合近年来的火灾案例，组织员工进行了深入的分析和讨论。通过了解火灾的成因、发展过程以及造成的严重后果，员工们更加深刻地认识到了消防安全的重要性，也更加明白了自己在消防安全工作中的责任和使命。

消防培训的成功举办，不仅提高了全体员工的消防安全意识和火灾应急处置能力，也为店庆活动的顺利进行提供了有力保障，为顾客提供更加安全、舒适的购物环境。

松原欧亚开展消防演练 筑牢企业安全防线

本报讯（松原欧亚 王丽娟）11月19日8时，为迎接松原欧亚购物中心12周年庆到来，为进一步加强松原欧亚购物中心员工的消防安全意识、筑牢安全防线，提高突发火情情况下的应急处置能力，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，松原欧亚购物中心后勤保障部部长何景豪进行业务指导。

何部长详细介绍了消防疏散逃生基本知识、初起火灾扑救、消防器材使用等内容，同时围绕“火灾相关知识的学习”、“突发火灾时如何疏散”和“灭火器的使用方法”三个方面，为员工上了一堂通俗易懂、实用性强的消防安全培训课。

随着一声警报响起，消防安全演练正式拉开帷幕。工作人员迅速启动应急预案，全体参加演练人员按照演戏预案从逃生楼梯有序地转移到正门广场安全地带集合。随后，松原欧亚后勤保障部消防安全员车亮给大家演示了干粉灭火器及消防栓的正确使用方法，示范了灭火的连贯及分解动作，讲解了救护知识及注意事项，并由各商场员工代表现场演练和操作。

通过此次消防演练，员工不仅增强了消防安全意识，还熟悉了消防设施、器材的位置和正确使用方法，强化了员工的消防安全“主人翁”意识，用实际行动，为我们的生命安全筑起一道坚固的安全防线，为我们的工作环境增添一份可靠的保障。

