

憧憬，新生活

欧亚新生活购物广场一周年庆特别报道

本报讯(商业连锁 经理办)欧亚新生活的到来,如同一道明媚的曙光,光芒四射,她的每一次亮相,每一次揭幕,都带给我们全新的生活视角,不同凡响的感受体验,让我们对生活,对未来,产生无限的憧憬与渴望——

你能想象,长春会有这样漂亮、时尚、现代气息十足的过街天桥吗?当“寓意”走向“新生活”,命名为“新生活街”从春泥里走来,开始施工,修建起来,就引来全城人热切的关注,期待着她的闪亮登场,来缓解新民广场的交通压力——4月29日,新生活街竣工竣工,举行隆重的开通仪式,尽管期待已久已经很高,但真实的新生活街还是让所有长春人为之一振,大饱眼福,总长77.6米,宽6.3米,高3.8米,南湖一侧带动扶梯,在设计之初就立意为一座现代化,与环境融为一体的城市亮丽景观。白天从延安大街经过,靓丽、流线型、富有动感的桥体设计让人眼前一亮;夜晚站在桥上俯看,夜风徐徐,火红通明的流光让人心旷神怡!

你能想象,在南湖的对面,会建设一个面积约5000平方米的空中花园吗?南湖的美景,清新的负离子,在你站在花丛之上尽享,而你的脚下是新生活的婀娜多姿——结合在日本、上海等商场的考察经验,新生活团队决定在七层层面建设多功能的屋顶花园,设计有儿童娱乐区、鲜蔬采摘区、商务休闲区、室外欧式婚礼区,作为长春的首座空中花园,极具创新性、新颖性、娱乐性!而这个被春城人时时关注什么时候建好的空间花园,即将隆重亮相!

你能想象,一个购物中心,尽等于城市之央却拥有7万平米的超大停车场?

你能想象,一个购物中心内能拥有3条街区,包括湖畔IN99、对角巷、991车店、车位、气膜皆不足,总长500米?

你能想象,一个购物中心每一步都根据楼层的定位不同设有餐饮、甜品店、咖啡厅?

你能想象,一个购物中心拥有四个下沉广

场、两座飞梯、三处玻璃栈道,步步有美景,处处有天地,每一个角落都让人流连忘返?

你能想象,一个购物中心拥有上万平米的儿童世界,倡导“365天,天天儿童节”,从儿童乐园到艺术早教,从潮流服饰到极限运动,国内外知名童品牌汇聚一堂,包括妈玛儿童成长体验公园,必胜客,顶尖时尚学校、乐高机器人、儿推世家、地海有机农庄、灰姑娘艺术馆、IP战地、美乐早教,杨梅红私立学校、玩反斗城、棉花儿童发艺、开心岛、儿童游泳、雅马哈钢琴教育、麦戈摄影,几乎集合了所有成长元素?

你能想象,一个购物中心里的V-GO超市如此的时尚与靓丽,不仅可以买到几百种进口商品,而且还有餐饮服务,而且现场烹饪牛排

、猪扒、红虾、肉串等十几种美食?

你能想象,一个购物中心中心拥有西弗书店&矢量咖啡、奥亚武道、滑冰世界冰雪体验中心、奈飞青少年社区、万达影院、城市英雄乐园、台北纯K等,等一系列功能突出,特色鲜明的几大主题店,不停向消费者释放无限的魅力磁场?

你能想象,一个购物中心里的V-GO超市如此的时尚与靓丽,不仅可以买到几百种进口商品,而且还有餐饮服务,而且现场烹饪牛排

、猪扒、红虾、肉串等十几种美食?

对于新生活的憧憬,如此强烈,对于欧亚新生活购物中心一周年庆的憧憬,让我们仿佛拥有了洪荒之力,所有热情都呼之欲出——6月23日至7月15日,欧亚新生活荣耀一周年的精品商场夏季化妆品节圆满落下帷幕。本次夏季化妆品节历时19天,10余个进口品牌提供独家买赠支持及多种优惠礼盒,活动达成销售额1984.1万元,同比增长32.4%。此次夏化节遇到了父亲节和端午节,父亲节当天销售704.9万元,同比增长378%,均取得了可喜业绩。在本次活动中,GIVENCHY 高定彩妆师驻店支持,现场免费为顾客提供彩妆服务,两天共销售25.5万元,品牌的夏化业绩也再创历史新高,同比 增长 37%;SISISHIYO 品牌现场彩妆秀场,来自台湾的彩妆师现场讲解美妆小课堂,现场气氛特别火热,化妆期间销售额同比提升了90.3%;另外还有CPB、CLINIQUE、Sulwhasoo 等品牌举一届会员节活动,会员节期间品牌会员尊享双倍积分,吸引了大量老会员的回归量,增加了品牌夏化期间的销售额,这次夏化节GIVENCHY 在柜台重新亮相后历经的第一次大型活动,品牌支持购买彩妆赠购货的活动和会员的购买,夏化期间销售同比增长了51.7%。

本次夏化节我们能取得如此佳绩与品牌公司的配合是息息相关的。前期的大力度宣传以及商场与品牌的联动宣传、活动力度持更是至关重要。接下来我们的宣传效

果,我们将做好充足的准备,以积极饱满的状态,蓄势待发!

本报讯(商都 王思德)一年一度的精品商场夏季化妆品节圆满落下帷幕。本次夏季化妆品节历时19天,10余个进口品牌提供独家买赠支持及多种优惠礼盒,活动达成销售额1984.1万元,同比增长32.4%。此次夏化节遇到了父亲节和端午节,父亲节当天销售704.9万元,同比增长378%,均取得了可喜业绩。在本次活动中,GIVENCHY 高定彩妆师驻店支持,现场免费为顾客提供彩妆服务,两天共销售25.5万元,品牌的夏化业绩也再创历史新高,同比 增长 37%;SISISHIYO 品牌现场彩妆秀场,来自台湾的彩妆师现场讲解美妆小课堂,现场气氛特别火热,化妆期间销售额同比提升了90.3%;另外还有CPB、CLINIQUE、Sulwhasoo 等品牌举一届会员节活动,会员节期间品牌会员尊享双倍积分,吸引了大量老会员的回归量,增加了品牌夏化期间的销售额,这次夏化节GIVENCHY 在柜台重新亮相后历经的第一次大型活动,品牌支持购买彩妆赠购货的活动和会员的购买,夏化期间销售同比增长了51.7%。

本次夏化节我们能取得如此佳绩与品牌公司的配合是息息相关的。前期的大力度宣传以及商场与品牌的联动宣传、活动力度持更是至关重要。接下来我们的宣传效

果,我们将做好充足的准备,以积极饱满的状态,蓄势待发!

本报讯(商都 办公室)近日,天气晴好,阳光明媚,伴随着盛夏的脚步,欧亚商都组织员工赴净月潭进行环潭徒步活动,旨在倡导低碳环保、阳光健康的新理念;宣传和谐文明、乐观向上的新风尚。本次徒步行从净月潭中心大门开始,沿着湖边铺设的木栈道前行,途经净月潭浴场、虎园、滑雪场、高尔夫球道进入环潭柏油路,一路踏青赏景,一路吸氧清肺,直至净月潭正门,完成全程 20 公里的徒步之旅。

参加此次徒步行的既有老当益壮的公司同志,也有风华正茂的 60、90 后;既有意气风发的男同胞,也有不墨眉的“半边天”。大家边走边聊,不时传来阵阵欢声笑语,各个精神饱满,热情高涨,相互鼓励,努力坚持,一路前行……此次徒步行丰富了员工的业余生活,既陶冶了情操,放松了心情,更增加了员工之间的沟通与交流。

商业连锁绿园广场大区举办第九届员工运动会

激情燃烧世界杯,让我们跳起来。在 6 月世界杯大幕拉开之际,绿园广场大区举办了第九届员工运动会,6月20 日,绿园广场大区旗帜迎风飘扬,十支员工代表队精彩亮相,他们自信昂扬,展示了必胜的决心。在欧亚商业连锁绿园广场大区王者的宣布下,正式拉开了运动会的帷幕。

本次运动会共设 7 项预赛项目,跳绳比赛激烈开赛,企鹅曼妙舞姿,参赛选手双臂和双腿夹紧三枚铁丝,走路像极企鹅,引得场下观众笑声不断,共同携手两人一组背靠背夹球,两名选手健步如飞,篮球球类比赛使用筷子夹乒乓球,羽毛球赛前哨,羽球接力一往无前,此前员工运动会的重头戏——传统项目拔河比赛,激烈的比赛,呐喊口号,此起彼伏。参赛选手一同摆姿势,放松了心情,更增加了员工之间的沟通与交流。

(商都 郑阳)



摄影:何平

精简流程 节约时间 节省成本

——欧亚卖场“只跑一次”质量提升改革系列报道

本报讯(商都 侯丽)6月22日,欧亚商都2018年夏季空调节在商都家用电器商场隆重开启。

商场为此次空调节精心筹备了便民措施和优惠政策,切实把实惠让给消费者。活动期间,在商都购买空调一件实收500元即可参与抽奖,最高奖励现金3000元;售后售后有活力,通过空调间空调承保,72小时送货安装,延期一天送货赔费200元现金;优惠政策不断,推出以旧换新,免费拆机,旧机补贴100-300元不等。各品牌大力支持商场的便民措施与优惠政策,推出多款主打型号参与空调节活动,并呈品质齐全,货源充足。

另外,商场在商都B2楼为空调、风扇旺销产品设立了两个展台,同样参与空调节活动,为夏季空调旺销的来临做足准备!

你能想象,一个购物中心中心拥有四个下沉广

场、两座飞梯、三处玻璃栈道,步步有美景,处处有天地,每一个角落都让人流连忘返?

你能想象,一个购物中心拥有上万平米的儿童世界,倡导“365天,天天儿童节”,从儿童乐园到艺术早教,从潮流服饰到极限运动,国内外知名童品牌汇聚一堂,包括妈玛儿童成长体验公园,必胜客,顶尖时尚学校、乐高机器人、儿推世家、地海有机农庄、灰姑娘艺术馆、IP战地、美乐早教,杨梅红私立学校、玩反斗城、棉花儿童发艺、开心岛、儿童游泳、雅马哈钢琴教育、麦戈摄影,几乎集合了所有成长元素?

对于新生活的憧憬,如此强烈,对于欧亚新生活购物中心一周年庆的憧憬,让我们仿佛拥有了洪荒之力,所有热情都呼之欲出——6月23日至7月15日,欧亚新生活荣耀一周年的精品商场夏季化妆品节圆满落下帷幕。本次夏季化妆品节历时19天,10余个进口品牌提供独家买赠支持及多种优惠礼盒,活动达成销售额1984.1万元,同比增长32.4%。此次夏化节遇到了父亲节和端午节,父亲节当天销售704.9万元,同比增长378%,均取得了可喜业绩。在本次活动中,GIVENCHY 高定彩妆师驻店支持,现场免费为顾客提供彩妆服务,两天共销售25.5万元,品牌的夏化业绩也再创历史新高,同比 增长 37%;SISISHIYO 品牌现场彩妆秀场,来自台湾的彩妆师现场讲解美妆小课堂,现场气氛特别火热,化妆期间销售额同比提升了90.3%;另外还有CPB、CLINIQUE、Sulwhasoo 等品牌举一届会员节活动,会员节期间品牌会员尊享双倍积分,吸引了大量老会员的回归量,增加了品牌夏化期间的销售额,这次夏化节GIVENCHY 在柜台重新亮相后历经的第一次大型活动,品牌支持购买彩妆赠购货的活动和会员的购买,夏化期间销售同比增长了51.7%。

本次夏化节我们能取得如此佳绩与品牌公司的配合是息息相关的。前期的大力度宣传以及商场与品牌的联动宣传、活动力度持更是至关重要。接下来我们的宣传效

果,我们将做好充足的准备,以积极饱满的状态,蓄势待发!

本报讯(辽源欧亚 后勤保障部)辽源欧亚购物中心从2010年10月29日营运至今到了第8个年头,当年吸引辽城消费者的璀璨殿堂,已留下了岁月的痕迹。今年6月,辽源欧亚后勤保障部召开本年度第四次客诉分析会,商场所有的管理人员和优秀店长有幸聆听了本次会议。本次客诉分析会非常有幸地邀请到省消协宋宇老师作为我们今天的主讲嘉宾,用实例为我们解答客诉问题,我们将做好充足的准备,以积极饱满的状态,蓄势待发!

会议前半程,宋老师介绍了些实际发生过的客诉案例,多类别、多角度的进行分析点评,内容包含食品类强行搭售、霸王条款、商品预定规则等方面,对消费者的权益保护提出了更高的要求,我们也将以此为契机,进一步提升服务质量,更好的服务消费者。

会议后半程,是现场讨论及提问环节。问题为:如何识别假货、假冒伪劣商品?面对消费者的询问,宋老师一一解答,并提出相应的应对策略,以便在责任划分时有据可依。而在处理商品预定的问题上,应让消费者进行预定前熟悉掌握预定规则并在销售时进行正确的宣导,避免在日后产生纠纷。

会议最后,是现场管理人员的提问环节,管理人员对本公司所遇到的每一个细微之处,进行咨询,宋老师耐心仔细的为大家进行解答。会议在轻松、愉快的氛围中结束,在场的客诉分析会,在场的人员都受益匪浅,同时也对客诉接待经验、客诉解决方法等有了更深刻的认识,从而对相关法律法规及执行标准掌握程度都有了更深刻的理解,在未来的工作中,相信我们能够更好的对消费者负责。

通过本次客诉分析会,进一步提高了员工的维权意识和法律知识,强化消防安全管理,并针对消防安全隐患,彻底杜绝安全隐患隐患,竖立起预防险于未然,防范胜于救灾,责任重于泰山的安全生产意识,确保“人看好防火关,有备无患保平安”!

辽源欧亚后勤保障部结合本年度第五个工作,6月15日联合辽源市开发区公安分局、市安监局、市公安分局、开发区消防大队一同部署火灾防控工作,落实各项火灾防控措施,全面启动升级改造工程。

商场火灾防控除霾,辽源欧亚后勤保障部在领导的指挥下,制定了详细的工程进度表,明确工期,把各项工作落到人,压实责任到人,确保各项防控措施落实到位,为打造安全、舒适、便捷的购物环境,营造良好的消费环境,提供了有力保障。

会议前半程,宋老师介绍了些实际发生过的客诉案例,多类别、多角度的进行分析点评,内容包含食品类强行搭售、霸王条款、商品预定规则等方面,对消费者的权益保护提出了更高的要求,我们也将以此为契机,进一步提升服务质量,更好的服务消费者。

会议后半程,是现场讨论及提问环节。问题为:如何识别假货、假冒伪劣商品?面对消费者的询问,宋老师一一解答,并提出相应的应对策略,以便在责任划分时有据可依。而在处理商品预定的问题上,应让消费者进行预定前熟悉掌握预定规则并在销售时进行正确的宣导,避免在日后产生纠纷。

会议最后,是现场管理人员的提问环节,管理人员对本公司所遇到的每一个细微之处,进行咨询,宋老师耐心仔细的为大家进行解答。会议在轻松、愉快的氛围中结束,在场的客诉分析会,在场的人员都受益匪浅,同时也对客诉接待经验、客诉解决方法等有了更深刻的认识,从而对相关法律法规及执行标准掌握程度都有了更深刻的理解,在未来的工作中,相信我们能够更好的对消费者负责。

通过本次客诉分析会,进一步提高了员工的维权意识和法律知识,强化消防安全管理,并针对消防安全隐患,彻底杜绝安全隐患隐患,竖立起预防险于未然,防范胜于救灾,责任重于泰山的安全生产意识,确保“人看好防火关,有备无患保平安”!

欧亚商都“爸”气“粽”享世界杯

动,让消费者省再省,尽情畅购。

“爸”气“粽”享 惊喜不断

端午节遇上父亲节,当父亲节遇上世界杯

同时而又神秘,父亲节无私而伟大,世界杯奔放而激情。欧亚商都精心策划“爸”气“粽”享活动,将粽子分为两大类:福利审批类、合同审批类。

福利审批类:报销、合同审批类:报销、合同审批类:报销、合同、赠品以及特卖审批类:报

批类、多角度多层次的进行分析

操作,例如合同变更为合同,并强调了

操作的规范性和准确性。

福利审批类:报销、合同审批类:报销、合同审批类:报销、合同、赠品以及特卖审批类:报

批类、多角度多层次的进行分析

操作,例如合同变更为合同,并强调了