



# 欧亚商都 26 周年庆完美收官 品质盛宴精彩不断

**本报讯(商报 孙红超)**欧亚商都 26 周年庆典,温暖相伴。本次活动以“敬·爱”为主题,爱意“融以致用,爱之本守”。以高品质商品组合、良好的购物体验、缤纷特色营销活动回馈广大消费者,倾力打造一场品质购物盛宴。

**店庆四天 销售业绩再创新高**  
店庆前四天人气爆棚,欧亚商都销售实现两位数增长,再创历史新高。超半数品牌实现全国单店销售第一,东三省单店销售第一。连日来,欧亚商都馆内客流不断,销售场面热闹非凡。

**致敬全城 感恩回馈**  
本次活动,超千余名品牌商户,万众商家倾情让利。倾情满减再送礼,以高品质商品组合;收高品质积分;部分国际品牌满减现金;部分黄金价格直降;羊绒、女裤新装,嘉正 B

## 欧亚超市连锁店 东莱街店开业

**本报讯(欧亚东莱店 张雷)**2019 年 12 月 12 日,欧亚超市连锁东莱街净月大区东莱街店盛大开业。至此,完成了商业连锁在净月区的又一战略布局也彻底改变了东大桥附近无精品商超的历史。东莱街店位于东莱街与亨通立交汇,有效的填补了东大桥、东湾半岛、东莱街、三角城商圈消费区域的商超空白。东莱街店继承了 V-go 超市的精致、自在、个性、时尚等特点,国内外优品品质高,生鲜食品种类齐全,倡导绿色有机,价格公道,致力于满足广大顾客朋友对高品质生活品质的追求。

开业期间,欧亚超市一如既往地为广大消费者准备了丰富多彩的促销活动:“开业当日免费抽奖;会员双倍积分;购物满 88 元循环大抽奖;购物满 200 元幸运大抽奖;5 万斤蔬菜,5 万斤水果,100 万斤大米,1 万桶酱油,1 万提卷纸,1 万桶洗衣液,1.89 元/斤的大米,19.8 元/斤的猪肉后,2.99 元/斤的黄瓜,1.29 元/斤的德大鸡腿,4.99 元/桶的鸡蛋……近十种特价商品超低的价格,普惠春城消费者,时尚新颖的商品陈列,红红火火的现场布置氛围,火爆的抢购场面,顾客称赞不绝不断,好评如潮。自自营生鲜品质高价位低,让顾客早早排队等候。拍奖、抽奖更令人气,获奖的顾客喜笑颜开。员工们争分夺秒地抢货拼单,紧紧抓住每一个销售机会;室外虽是漫天雪花飞舞的严冬,但是有了顾客们的支持和厚爱,让员工们有了无尽的动力,用高质量的商品和更贴心的服务,使店内外的顾客在寒冬感受到来自欧亚的一份温暖。东莱街店超经营面积 2237 平米,开业首日,全体员工在总部总部的指挥下,在商业连锁各部门的全力配合下,完成销售 53.4 万元、毛利 5.32 万元,综合毛利率 10%,实现了当日开门红!

东莱街店开业是商业连锁 2019 年的收官之作。为欧亚商业完美收官画上了浓墨重彩的一笔!2020 年欧亚全体员工信心百倍,将继续发扬欧亚铁军精神,不负总部领导厚望,一定攻坚克难,誓将业绩,抽丝加细加严,势必在开门红战役中勇创佳绩,为商业连锁再添光彩。

**本报讯(欧亚联营 综合办)**2019 年 12 月 5 日起,为期 28 天的欧亚联营 67 周年庆震撼启幕。店庆前 5 天超级震撼的促销活动将消费者带来惊喜连连。百姓热情空前高涨,纷纷来到欧亚购物中心,欧亚卖场人流如织,5 天销售突破 4471 万元。

6 日至 9 日连续 4 天的“民生商品开门红”得到 30 余位百姓的热烈欢迎;5 日早 8:00,数百名消费者早早地在欧亚联营正门前排队长队,雪雪强强粉、黑土地一般大豆油、元宝挂面、黑龙江珍珠米抢购现场火爆非常。

欧亚联营 67 周年庆是全年的收官大战,各大品类均推出新款、畅销品、专供、特价、0.利等商品,叠加购物满减送好礼,品类齐全、优惠多、品牌奖励等福利,到欧亚馆没有大收获,新老顾客朋友们只有尽情享受难得的购物狂欢。

买一条羊毛裤,恤衫,26.7 元,超多服饰商品 67 元,价格回到十年前。为了能到如此超低价的大牌商品,很多顾客在欧亚开业前已经在门外等候了,贴心的客服准备了 670 份兰芬贝恩包免费送给顾客,此外为感谢广大对欧亚联营一直以来支持的朋友,顾客持公交、地铁、高速票到 78 岁会员中心充值会员卡可获赠单程车票,如此大的吸引力,毛男、宅男、宅女无不组团排队来欧亚联营一同参与这场购物狂欢。

为了更好的烘托喜庆氛围,欧亚联营精心打造的网红打卡新地标“灯光隧道”给广大顾客朋友带来了全新的购物体验,纷纷到此拍照晒朋友圈。

9 日下午 1 时 30 分,与沈阳市农业农村局、沈阳广播电视台、辽宁广播电视台联合举办的“天天吃货节”等单位联手打造的“沈阳吃货节”美食吃货嘉年华 2020 欧亚商都首届指定主题品牌发布会,在欧亚联营隆重举行,1000 件单品 2 个小时售罄!

今年欧亚联营升级改造工作将全面启动,未来欧亚联营在定位和竞争力上寻求突破口,调整品牌结构,导入功能品牌,满足消费者消费升级需求,做好“老字号”战略,欧亚联营线上线下零售,欧亚联营将凝心聚力,加速向前,共同打造“大众购物哪可错,还是联营老字号”的超级地标百货。

## 经营 JING YING

6F、7F 炫彩亮相 欧亚商都焕新升级  
欧亚商都 6F、7F 商场历经数月的精心改造,侧重品牌核心,增强消费体验,以独特设计,融合娱乐互动体验,倾力打造智能空间。色彩搭配鲜明舒适,光线线条运用巧妙,炫酷又耐看,科技感十足,令人耳目一新。伴随着 6F、7F 的重新升级,炫彩亮相,欧亚商都整体布局更具国际视野,不仅拥有高品质商品组合,细致入微的服务,同时也为大家提供了良好舒适的购物环境。追求前沿潮流、品质生活,以空间灵活性和便利性,增强消费归属感。

**10 万份店庆专享礼/现金大放送**  
店庆期间,购物即可参加即时送活动,幸运赢 2000 元,500 元现金,进口红酒、蓝牙耳机等精美礼品。每月第三个周三——欧亚商都电子会员日。当日钻石卡、超 V 卡会员均赠送 300 积分,全馆有消费的消费,最高会员还有机会参加购物免单大抽奖,最高免 5000 元。电子会员新福利——欧亚商都店庆“锦鲤”大抽奖,赢价值 1500 元高配店庆礼品,GIORGIO ARMANI 大师服饰、进口床上用品、轻奢美妆等,同时还有超值惊喜。除此之外,超值积分兑换,仍在火热进行中,电子会员现场扫描二维码,以低于常规积分兑换。



**本报讯(吉林欧亚商都 董佳)**吉林欧亚商都综合店致力于提供最贴心的服务给吉林消费者,2017 年推出了金水火山主题主题尊享会员卡,尊享会员成为了我们的独宠,为了增加尊享会员的获得感,我们精心策划,拉近与会员的距离,吉林欧亚商都综合店运营部针对不同的季节,节假日举办会员专享专属回馈活动。  
11 月 30 日,欧亚联营运营部成功举办

感;以独特的棚上设计,灯光变化自由切换场景,完善消费体验;侧重点品牌核心;内涵及目标客群的维护和专享。欧亚商都已进入一个崭新发展阶段!

**重铸加持 再掀高潮**  
店庆即将收官之际,欧亚商都重磅加推,再掀高潮。电子会员 388 元购 500 元店庆服饰增值券,服饰再加送 300 元年终礼金,商超周边轻购、地铁站店庆立减券免费乘坐 50 元购 800 元超值优惠券等一系列活动都取得了良好的效果,也得到了消费者的充分认可。

后大家高举着自己的作品用一张合影完美收官,今年的冬天由我们来温暖,季节虽寒,我们的心未曾改变。

这个冬季因欧亚会员相识,以手工作品合影留念,这个冬季与欧亚综合店携手共赴美好,与家人、好友相聚陪伴,用心用每一份的举动温暖每一位欧亚会员,吉林欧亚商都综合店运营部将更多的尊享会员回馈活动送给综合店忠实的消费者。

于他指出,当前实体零售业遇到了前所未有的危机,针对实体商业企业的“寒冷却骨”,我们各领导坚定信心,迎难而上,开源节流,启动引导消费强劲引擎,在“冰天雪地”中抱团发展属于自己的气候,持续发挥好欧亚卖场打造属于我们的“小气派”,持续发挥好欧亚卖场的品牌神气,压缩成本和稳定作用。为此,从今年 12 月 6 日到明年 2 月 8 日开展为期 60 天的知途竞赛活动,包含线上线下全渠道联动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

## 欧亚卖场召开“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛动员大会

**本报讯(欧亚卖场 经理办)**12 月 5 日,欧亚卖场总经理,欧亚卖场董事长、总经理于志良主持召开“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛动员大会,欧亚卖场全体高管以及商场、部室中层以上管理人员参加了会议。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

会上,总经理总经理宣读了“欧亚卖场强自采、促销售、增效益 60 日竞赛方案”,按照集团统一部署对欧亚卖场开展 60 日知途竞赛活动进行了人员动员,从竞赛目的、竞赛时间、领导致辞、竞赛内容、采取措施、表彰奖励、参与组织等 7 个方面对欧亚卖场组织了“强自采、促销售、增效益”60 日竞赛活动进行了明确部署。

## 通辽欧亚举办家电重装升级总结表彰大会暨全员 60 天 2020 首战开门红动员会

**本报讯(通辽欧亚 何家欣)**12 月 10 日早 7:20 通辽欧亚在一楼中央大厅举办“家电重装升级总结表彰大会暨全员 60 天 2020 首战开门红动员会”。随着主持人的闪亮登场,颁奖大会正式开始,本次颁奖大会对每一位辛苦付出的员工进行致敬,对家电重装升级付出的员工小伙伴们予以表彰及奖励,感谢员工小伙伴们的不懈努力。

颁奖开始,大会第一项由董德副总为“优秀新人奖”获得者颁奖,他们来自本企业各个部门的佼佼者,同时在此次家电重装升级活动中,表现出色,任劳任怨。董德副总是“促销状元奖”获得者颁奖,他们是企业的管理干部、部门员工,每次在地推、外拓都能出现他们的身影,为了顺利完成本次家电重装升级,充分展现出通辽欧亚人拼搏进取的“精气神”,于鑫为“陈存激励奖”战队评比前三名战队进行颁奖,也是企业内评优激励了全员工作斗志和热情,兵马未动,粮草先行,家电重装升级前期,各商场、部室、物业均着待待发,摩拳擦掌,在激励与拼搏的态势下,欧亚人向着东,拥抱彩虹、勇敢的前进!

大会第二项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第三项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第四项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第五项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第六项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第七项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第八项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第九项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十一项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十二项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十三项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十四项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十五项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十六项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

## 通辽欧亚举办家电重装升级总结表彰大会暨全员 60 天 2020 首战开门红动员会

**本报讯(通辽欧亚 何家欣)**12 月 10 日早 7:20 通辽欧亚在一楼中央大厅举办“家电重装升级总结表彰大会暨全员 60 天 2020 首战开门红动员会”。随着主持人的闪亮登场,颁奖大会正式开始,本次颁奖大会对每一位辛苦付出的员工进行致敬,对家电重装升级付出的员工小伙伴们予以表彰及奖励,感谢员工小伙伴们的不懈努力。

颁奖开始,大会第一项由董德副总为“优秀新人奖”获得者颁奖,他们来自本企业各个部门的佼佼者,同时在此次家电重装升级活动中,表现出色,任劳任怨。董德副总是“促销状元奖”获得者颁奖,他们是企业的管理干部、部门员工,每次在地推、外拓都能出现他们的身影,为了顺利完成本次家电重装升级,充分展现出通辽欧亚人拼搏进取的“精气神”,于鑫为“陈存激励奖”战队评比前三名战队进行颁奖,也是企业内评优激励了全员工作斗志和热情,兵马未动,粮草先行,家电重装升级前期,各商场、部室、物业均着待待发,摩拳擦掌,在激励与拼搏的态势下,欧亚人向着东,拥抱彩虹、勇敢的前进!

大会第二项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第三项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第四项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第五项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第六项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第七项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第八项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第九项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十一项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十二项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十三项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十四项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十五项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

大会第十六项由夏副总宣读“通辽大于 60 天 2020 首战开门红”竞赛活动方案,通过方案的开展,我要全力以赴,做好今年的收官、明年的开局,做好 2020 年的开门红,紧密围绕首战提出的“三增、增自采、增销售、增利润、四学:学务实、学实效”要求,通过欧亚卖场积极响应号召,全体员工斗志昂扬,信心百倍,激情“双十二”感恩节”年货抢购节”的重要营销契机,全力迎接 2020 年开门红战役,进一步挖掘潜力,抢占市场份额,为商业连锁贡献力量,打好销售攻坚战。于总做全员动员讲话:希望大家立足平凡,超越自我,在追求梦想的路上,我们一起奋发拼搏,再创辉煌!让我们勇向前,书写华丽新篇章,生活充满希望,通辽欧亚人更精彩!

## 做好冬季安全管理工作 抓好冬季安全管理

**本报讯(通辽欧亚 何家欣)**12 月 10 日早 7:20 通辽欧亚在一楼中央大厅举办“家电重装升级总结表彰大会暨全员 60 天 2020 首战开门红动员会”。随着主持人的闪亮登场,颁奖大会正式开始,本次颁奖大会对每一位辛苦付出的员工进行致敬,对家电重装升级付出的员工小伙伴们予以表彰及奖励,感谢员工小伙伴们的不懈努力。

颁奖开始,大会第一项由董德副总为“优秀新人奖”获得者颁奖,他们来自本企业各个部门的佼佼者,同时在此次家电重装升级活动中,表现出色,任劳任怨。董德副总是“促销状元奖”获得者颁奖,他们是企业的管理干部、部门员工,每次在地推、外拓都能出现他们的身影,为了顺利完成本次家电重装升级,充分展现出通辽欧亚人拼搏进取的“精气神”,于鑫为“陈存激励奖”战队评比前三名战队进行颁奖,也是企业内评优激励了全员工作斗志和热情,兵马未动,粮草先行,家电重装升级前期,各商场、部室、物业均着待待发,摩拳擦掌,在激励与拼搏的态势下,欧亚人向着东,拥抱彩虹、勇敢的前进!