欧亚商业连锁 第 22 届感恩节有感

一年有四个季节，每个季节都有不同的景色，而冬天下雪时的景色最美。冬天，虽然没有春天迷人的鸟语花香，没有夏天炽热的闪电雷鸣，没有秋天诱人的丰硕果实，但看似寒冷冷酷的季节，有个激动人心的时刻，那就是欧亚商业连锁迎来了"第 22 届感恩节"。

作为一个有着无限魅力与巨大潜在魅力的时尚购物中心，欧亚万豪购物中心以巨大的回馈的力度，让所有春城百姓及员工在感恩节中收获到了巨大的幸福感，其感恩节的品牌价值正在飙升之中；作为一个诚信的本土企业，欧亚万豪购物中心以真诚做事的态度，务求做到最好，而万豪购物中心无疑意味着一种新的高度，时尚的新高度，回馈的新高度，服务的新高度，内涵的新高度！

在"感恩节"启动之际，欧亚万豪购物中心精品时尚馆为感恩所有春城百姓，特别举行一场大型黄金珠宝购物节，为春城百姓带来最实惠的品牌商品等等一系列活动都极具吸引力，活动当天吸引大量顾客驻足，为自己精心挑选一份感恩的礼物。

调皮的"熊猫"邀请它的好朋友"大白熊"再次来到欧亚万豪，助力精品商场 12.21 黄金珠宝内购"惠"！增添喜庆气氛，现场人气火爆，顾客纷纷合影留念，增加了活动氛围的同时，带动大楼客流及销售。欧亚万豪精品商场在感恩节启动之际，认真贯彻落实黄金珠宝购物专享惠，确立黄金饰品满 1000 立减 50 元的主打活动，并倡议各门店全员利用微信、短信、抖音等形式提前预热宣传。全天客流持续不断，购买热情持续高涨，销售数字节节攀升，截止目前黄金珠宝销售突破 150 万，感恩节活动开门红！

此次黄金珠宝购物节，作为一个以回馈为主题的节日，目的就是让春城百姓收获更多，花最少的钱，收获到更多、更大的实惠。所以在购物的各个环节，满额减现，打造一场堪称最丰富的盛会！

（欧亚万豪　刁枫）

商业大时代　诚信大时代

——观电影《商业大时代》有感

作为一名欧亚员工，生活在这个商业时代，我常常思考，究竟什么才是现代商业企业的立足之本？如何成为一名成功的经营者？是背靠强硬的资本，是巧妙的营销手段，还是熟练的售货技巧？近日，我看了一部叫《商业大时代》的电影。我想我找到了答案，那就是诚信。

电影里多次提到"诚信"，并且都出现在重要时刻。第一次出现，是在何再青成为柜员的时候，做了一辈子生意的父亲告诉他：经商，要诚信为本。第二次出现，是同为柜员的同事叮嘱何再青，他们卖棉花，一定不能缺斤少两，此时在他们俩身后出现商店的标语：诚信守正。第三次，出现在厦门分公司吴大林办公室的墙上，同样是诚信守正，但讽刺的是，吴大林没有做到诚信。第四次，是何再青成为董事长后办公室内墙上，挂这一幅"诚实守信，团结互助"的书画。最后，在回请吴大林吃包子时，何再青阐述了他这三十多年的经商理念。他自己活在要啥啥没有，要啥都要票的时代，他一直坚持让老百姓想要啥有啥，买商品能千里挑一，过上舒服的好日子。他提出立足于实体店，目光放在电商，但他认为，这种模式还未发展好的原因，就是老百姓不信任，而双洲集团由于树立了信誉，所以这种实体电商线上线下结合的方式，双洲集团可以做大做强。他还有更大的希望，就是让民族商业这艘巨轮走向世界，让 Made In China 在世界每一角落闪闪发光。

社会主义核心价值观里，"诚信"则是十分重要的部分。何为诚信？诚是真诚，诚实；信则是信守承诺，讲信用。人无信不立，古有商鞅立木取信。今有海尔老总诚信经营，砸坏所有不合格的冰箱。这让我想到如今的欧亚，也是以诚信为经营理念，从员工到管理层，无论是对顾客，对百姓，对供应商，还是对自己，都要讲求诚信二字。没有诚信，则失去信誉，没有信誉，将会失去人气，失去顾客。

眼下时值欧亚松原店七周年店庆之时，松原大区区总郑总在动员大会上说，这次就是回馈顾客，我们绝不弄虚作假，都是以最低的价格，最佳的优惠给顾客，让顾客感受到松原欧亚的诚意。以真诚之心，行信任之事。相信我们欧亚集团，在未来的日子里不忘初心，砥砺前行，在这个商业浪潮中，创造属于自己的诚信大时代！

（松原欧亚　王丽娟）

励志、感悟、收获

——《商业大时代》观后感

有幸以欧亚一名员工的身份观看了以欧亚集团为题材的影片——《商业大时代》。影片开始那一条条熟悉的街道，一幢幢高楼、醒目的几个大字《欧亚商都》及有着特殊外形、像航母一样的欧亚卖场，不禁难以抑制内心激动的心情。我是欧亚人，我骄傲！我是长春人，我自豪！影片讲述了从一个小的"职工之家"到不断发展壮大的"双洲集团"，是"四商店"到"欧亚集团"的真实写照。不仅联想到 35 年前的长春汽车城百货大楼，当年只有 28 岁的曹和平董事长，在他身上早就体现了一个企业家的远见卓识。虽然只是部影片，但是让我们看到的是欧亚集团从小到大、从不起眼的小商店到今天雄霸一方的商企——35 年的发展历程！

投身商业领域的曹总从担任总经理之初的"三星战略"，到大胆尝试的股份制改造，公司股票在上海证券交易所正式挂牌交易、在一块不起眼的地块上破土动工的欧亚卖场、乃至吉林省最大的综合网络零售平台欧亚 e 购、欧亚到家的上线到现在拥有多省上百家商超的欧亚集团，可见曹总无论遇到什么样的困境，奋斗从未停止，同时也反映出了作为商人必须勤勤恳恳做人，踏踏实实做事，诚实守信是取得成功的关键所在。诚信是一切的根，一个积极向上的企业，好领导班子的引领尤为重要，这是一个企业是否能够生存发展的最有利的武器！同时也告诉大家做人要怀有感恩之心，要知道感恩，唯有感恩才能天长地久！影片中熟悉的一幕幕，虽然对于欧亚 35 年的发展，仅仅在欧亚工作 6 年的我来说，很多事情没有切身经历过，但也无尚荣光，作为欧亚一名员工非常的自豪。从拜读过曹总的《思物偶得》开始，心里就对这位商业的风云人物无比尊敬，对欧亚的前辈们高竖拇指！观看影片的同时脑海中禁不住浮现出那些励志的话语，耳畔响起那高亢的《欧亚之歌》，欧亚是民族商业的骄傲，欧亚的发展是传奇不可复制的，我想说：纵观世界商业风云，欧亚这边风景独好！

感谢企业把欧亚集团的发展历程形成励志影片，供后人学习、感悟，让我从中受益匪浅，也产生莫大的鼓舞。面对 2019 年最后一个月，我更要做好本职工作，确保各项工作任务完美收官！谨记曹总的四个字"务实""实效"，做好 2020 年工作的开门红！

（西安店　李英杰）

欧亚卖场辉煌十九载

长春欧亚卖场在 2019 年 12 月 16 日迎来了自己 19 周岁的生日，即 19 周年店庆，19 周年欧亚卖场店庆给我最大的感触依旧是：实惠！热闹！壮观！各大广告宣传上以"店庆只因回馈，消费共享实惠"为主题，用朴实无华的辞藻与细腻温情的视角把欧亚卖场描绘成一幅气势磅礴的情景。此时此刻我只能用一句话来形容：锣鼓喧天庆贺欧亚卖场，人山人海惠动春城百姓！

十九年不断突破自我，十九年不断创造奇迹，十九年不断奋发图强。欧亚卖场十九年来取得长足的进步成果离不开广大消费者的大力支持和肯定，这得益于曹和平董事长的正确战略部署和于志良总经理的匠心独运，把欧亚卖场不断做大做强，其中还汇集了大量的体验项目与业态，其中包含宠物店、健身会所、电影院、保龄球馆、室内游乐场等具有特色但又不搭商界的跨界融合，并不断的一个接一个惊艳亮相，让人热血沸腾倍感骄傲。欧亚卖场，商海航母，向海而生，扬帆远航。梦想照耀前方，航程壮丽，在欧亚集团曹和平董事长的"大、中、小"三星战略中，欧亚卖场一个个震撼心扉的辉煌业绩，每一帧每一秒展现的，皆为欧亚卖场的繁荣景象。

欧亚卖场 19 周年店庆前三天优惠力度巨大，首日销售突破 1.5 亿元，同比增长 7%，前四天销售更是达到了 5.2 亿元，同比增长 8.3%；店庆 11 天总销售突破 10.8 亿元，同比增长 12%。每一次欧亚卖场取得骄人成绩的背后，都离不开这样一批人：他们默默无闻，他们夜以继日，他们做着看似普通，却创造了一个个"商业奇迹"的繁琐的小事情。我为欧亚人点赞，我为欧亚卖场点赞。

历经十九个春秋，欧亚卖场的崛起，离不开与广大消费者的和谐共生，离不开与员工的和谐共存，离不开与供应商的和谐共赢，更离不开与社会的和谐共享。毋庸置疑，欧亚卖场取得的每一份荣耀，都离不开每一个欧亚员工的努力。岗位不分高低贵贱，只要我努力耕耘，总会为企业之兴旺，员工之富裕，社会之发展贡献一份力量。

（欧亚卖场　吴昊）

不忘初心　辉煌有你

——写在欧亚汇集 1 周年庆时

2019 年 12 月 6 日 –12 月 16 日，欧亚汇集一周年庆如约而至。12 月 6 日当天，喜迎 1 周年店庆盛大启幕，旨在大力回馈消费者。欧亚汇集自 2018 年 12 月开业以来，注重结合区域化定位和全新业态的发展趋势，作为欧亚卖场全新打造的休闲娱乐新地标，欧亚汇集全情打造吃喝玩乐聚集地，通过大胆的业态组合与潮流酷炫的游览环境，给消费者提供了满足全方位体验需求的好去处。

值此一周年店庆之际，欧亚汇集将青春、潮流、有趣的营销活动不断升级，不断开拓新的营销模式。汇集生日大礼包满载诚意，3000 份生日大礼包，推出即售罄，物超所值的力度受到广泛好评，真正将实惠回馈给大众；舞台节目精彩纷呈，悦动吉林大型歌舞演出老少皆宜，经典中国风，满满家乡情，精彩的表演让台下座无虚席，也让大家提前在节目中感受到了新年的韵味；上百名儿童进行的大型交响乐演出，经典名曲，鎏金赞歌，不同乐器协奏，时而铿锵有力，时而细水长流，演奏中所迸发的力量和精神，向大家展示出中国少年欣欣向荣的面貌。

当消费与营销体验相融合，区别于传统购物，真正让消费者参与进来，在营销活动中增加互动性，拉近与消费者之间的距离。真人零食娃娃机，不仅加强亲子之间互动，也受到大批年轻人的喜爱和青睐，亲自上阵参与进来；拍照打卡免费泡极乐汤，前来参与极乐汤拍照打卡的顾客络绎不绝；各楼层的特色主题活动更是此起彼伏、应接不暇，特别是当当城儿童体验馆，举行了别出心裁的主题巡游见面会，吸引了大批家长和孩子的围观和拍照，不少小朋友看到了巡游的队伍，纷纷报名想参与进来；周年庆期间边购物边刮奖，幸运抽奖，在汇集开启新的消费体验；在周年庆的生日派对上，欧亚汇集准备了 1000 个生日蛋糕，全场齐唱生日歌，欧亚汇集的员工与顾客，一起记录这美好的时光！

在各类宣传、促销活动共同推动下，欧亚汇集在活动中屡创佳绩，感恩每一份信任，感谢每一次选择。欧亚汇集在未来的日子里，继续书写华丽的篇章！在这座城市中大放异彩！不忘初心，辉煌有你！

（欧亚汇集　张献文）

大胜靠诚，立业靠信

——观看《商业大时代》有感

11 月 27 日，我观看了以曹和平董事长为原型，以"老四商店"商业发展为主线，以改革开放高速发展为时代背景的影片《商业大时代》，作为一个欧亚人，作为一个商业人，我观影后深有感触，正如影片开头的时候，主人公从下放的农村，转回城里上班，在临上班前夜，看似平凡的父亲，却叮嘱即将走上工作岗位的儿子最有智慧的一句话："'诚信为本'，这是经商的规矩啊！"是啊，小胜凭智，大胜靠诚，立业靠信。故事里的主人公，对人，对事，对工作始终抱着这样的人生信仰！舍己为人，真诚以待。成全他人，也换来他人的支持！

在工作之初，他体现出第一个"诚"是专业，棉花放在手上一捏，就知道是几斤几两，丝毫不差，以致顾客投来怀疑的目光，结果上公平秤上一秤。没差分毫，正是干一行，爱一行，精一行的专业素养，让他很快取得了威信和同事的信任。

第二个"诚"是用心，当上级领导询问他关于商店老大难问题的解决时，他脱口而出，"首先要加强管理，一百四十名员工，有二十六名员工长期不上班，真正生病的只有五人"，正是长期的思考，观察，调查，总结，才会了然于胸。有备而来，用心准备，正是如此，上级领导慧眼识才，将有广泛群众基础、有经济头脑，有管理才能的主人公提拔到管理者岗位。

"行"是他的第三个"诚"，为了兑现当初的"开源"想法，他着手想办法，为了吸引客流蹭热度，他善于思索，乐于观察，在当下"君子兰"热的情况下，他创新的引进"君子兰展"，成了第一个敢于吃螃蟹的人。同时，他又独具商业眼光，不盲从，不冒进，见好就收，起到效果之后，不再继续跟风。正如他决定办"君子兰展"伊始，同样在最热度的时候取消办展这样不同的主张，有些人不理解他，但是事实证明，君子兰繁殖力极强，会出现供大于求的现场，而且通过他的观察，年轻人的消费群体已经慢慢淡出购买市场。其价格一定会回归，而且这种回归将是突发式的一落千丈，像绚丽的肥皂泡一样瞬间破灭。正如他的判断准确而富有预见性，才会使商场及时抽身，避免损失。

"三星战略"是他对事业上迈进，促进企业腾飞发展的"诚"，在那个没人敢做梦的年代，是他敢于着眼现在，放眼未来。为了企业发展更好，他不满足于眼前的成绩，放宽视野，目标更高更远。为更多的职工谋福利。正是有这种博大的情怀，他制定的三星战略犹如"为企业插上腾飞的翅膀"，使企业朝着更大的发展目标发展迈进。正是基于这样的目标，他带领着企业职工走出车城，走向更广阔的天地。因为看中了交通枢纽的便利，他在无人看好的地方建商业街，顶着压力敢想、敢拼、勇于挑战。每一步都走得艰难，每一步都走得坚定。虽然影片没有过多展示，但是一座座挺立的商业综合体和世界第一大卖场的销售数据足以证明他呕心沥血的付出与谋划！

影片的结尾，故事的主人公重新掌舵企业航母！与他平日宽厚待人，施恩不图报，不计前嫌的大智慧离不开。正是他心中有大爱，舍己奉献才有了大家的信任与支持、爱戴与拥护！

《商业大时代》所体现的大爱、大智慧，不仅具有商业记录和指导价值，更有人生的指导意义。如今我们处在瞬息万变的商业时代，让我们如大时代的主人公一样，在生活里做一个热爱生活，真诚待人的人，像他一样把工作当做自己的事业，大家的企业，抓住转瞬即逝的商机，紧跟时代的脉搏，愿大爱永传递！

（长沈店　王红波）

最美的年华　最好的时代

——《商业大时代》观看心得

一个人的史诗，一群人的奋斗，一个企业的发展，一座城市的回忆，一个时代的印记。11 月 27 日《商业大时代》影片上映了，影片中描绘了改革开放浪潮下以何再青为代表的年轻人的奋斗史；同时也是讲述了欧亚集团董事长创建企业发展史的过程！影片结束后，我对企业的发展深感荣耀！欧亚的今天来之不易，欧亚的荣誉来之不易！

通过这部影片，使我感触颇深，影片中，何再青想要开一个可以让人们百里挑一，千里挑一的商店，让人过上富足舒心的日子，不用再更换众多种类的票，虽然一路上他遇到了商店经营的困难，遇到了挚友与他信念不合而分道扬镳的经历，但他始终坚持着诚信为本、童叟无欺的经营理念，战胜了无数困难。我在主人公身上学到了很多，我们的一生虽然有很多的波浪，但是选择成为一个什么样的人至关重要！我们要有对梦想的执着，更要有对梦想付诸的行动。要想实现自己的愿望，达到自己的目标，只有硬着头皮，一直向前！

有了坚定的信念，还需要有一群志同道合的人，一群人心朝一处想、劲朝一处使，紧密配合，才能形成一股强大的力量，势不可挡。影片中，何再青身旁正是有了这样一群朋友的支持，在遇到困难的时候可以明确分工，互相支撑，就这样走过了一道又一道坎儿。

有了对理想的坚持，有了志同道合的人，更重要的是领导人对企业的发展方向。在影片中，我学到了何再青身上的很多品质，一是抓住机遇，突破困境。成大事者能把困境变为成功的有力跳板，紧紧地团结一切可以团结的力量。何再青在遇到商店不景气的情况下，抓住了君子兰的商机，利用员工每个人身上不同的特征合理分配工作，为商店添增客流，增加销售。二是敢于决断，敢于做出重大的决定。何再青在君子兰项目如火如荼进行中的时候，预期到了君子兰的后期成果，并果断终止君子兰项目的合作，为商店经营发展取得了佳绩。三是有对企业长远发展的计划和目标。何再青有对企业明确而长远的发展规划，"三星计划"——①立足本店，往市里发展，开分店。②立足春城，向外省外市发展。③立足中国，向其他国家发展！也正是有了这样的发展目标，使何再青的企业朝着这个方向一步一步迈进！四是看到商业先机，并在遇到困境时可以及时调整心态。何再青在沿海政策开放初期，在厦门开立分公司，用薄利多销的政策为商店创造了销售佳绩！在遇到挚友背着自己卖掉彩电而使企业使自己陷入困境的时候，没有一蹶不振，没有气馁，而是调整心态，重振旗鼓，重新再来！五做人做事，我觉得不同的做事方法会有截然不同的结果，为人难，做事更难！在面对不是自己亲生孩子时，何再青可以不留私心，精心教养，培养孩子成人。而正是因为种下了这样的因，也有了最后企业在面对股权之争的困境时，养子在关键时刻伸出援手的结果！

影片可以结束，但是董事长带给我们的精神品格已深深烙印在每个欧亚人的心中，而作为欧亚人，我们也会继续秉承着企业的发展信念，诚信为本，不忘初心，共同努力，争取再创出一个又一个佳绩！让民族商业这艘巨轮走向世界！

（松原欧亚　秦媛媛）

奋斗的青春最美丽

——观看《商业大时代》有感

近日，《商业大时代》正在爱奇艺等网站上映，如火如荼，这是一部真实、励志、感动的电影。每位成功人士光彩靓丽的背后经历的坎坷是无法想象的。青春是梦想的开始，以梦为马，不忘初心。作为一名基层员工，能从中学到更多的是责任、担当、使命。

让"初心"成为奋斗的动力。习近平总书记强调，"不忘初心，牢记使命，就不要忘记我们是共产党人，我们是革命者，不要丧失了革命精神。"那么，作为欧亚卖场的基层员工，我理解的是，我们既然选择了这里，就应该从自身出发，从本职岗位做起，兢兢业业、踏踏实实地做出一番成绩，创造出自己的价值。昨天的成功并不代表着今后能永远成功，过去的辉煌并不意味着未来可以永远辉煌。面对过去的成绩，我们要学会就此止步，我们要懂得未来的路还需要一步一个脚印地走下去。在奋斗这条路上，我们更要警惕"差不多"思想。日常生活中，我们都习惯说，"差不多就行了。"但工作上我们不能"差不多"，这是在给自己打折扣，在给自己懒惰找理由，无论我们身处什么岗位，都应该有持之以恒的努力，做到自己认为最好的状态，不忘初心，这样才有激情去创造更美好的未来。

把"问题"当作你成长的机会。"不能解决问题，你自己就会成为问题。"在这一点上，我感触颇深。在前勤商场的工作中，日常事务较为繁琐，很多时候都会觉得很忙碌，现场、客诉、供应商活动洽谈等方面需要学习的地方也很多，也会有迷茫的时候，总是觉得自己解决不了。但观看这部电影后，心境豁然开朗，工作的实质，就是发现问题、分析问题、解决问题。我们不能抱怨问题，而是要穿透问题，坚持问题导向，以"钉钉子"的精神，解决短板，突破瓶颈。我们需要这样去看待，遇事不怕事，要把遇到的问题当成是一种机会，一种能激发我们智慧和勇气的机会，在解决问题中成长，如果你解决了别人解决不了的问题，你就具有了不可替代的价值，因此，我们应该学会自信看待和处理问题，用最合适的方法去解决问题。

"走出舒适区"让你更好的追求进步。今日查看新闻，说北京故宫实行全网售票，百名售票员瞬间失业，印刷厂失去每日 80000 张印刷业务，淘汰你的，从来不是你的竞争对手，而是你未跟上时代的观念。所以说青年员工一定要努力成为复合型人才，要不断加强自身素质，全面学习各项知识，让自己快速成长起来。走出舒适区，不要墨守成规，抓住机会去学习，去进步。公司发展迅速，我们的机会由此增加，要与此相适应，就需要加倍努力，转变思想，始终强化风险意识及责任意识，学会解决各类问题，要对企业负责，对自己负责，不断追求进步。

"奋斗的青春最美丽！"幸福是奋斗出来的，未来的路还很长，我们要学习的也很多，生活和工作中的困扰也会不断存在，但我们要始终不忘初心，坚持不懈，为公司的发展奉献微薄之力。

（欧亚卖场　孙佳伟）

联营 67 年盛典

欧亚联营庆生盛典，
劲爆折扣力度空前。
沈视主播汇聚一堂，
形象台历双手奉上。
互动游戏免单抽奖，
巨型蛋糕甜蜜发放。
店庆活动丰富多彩，
联营发展更待未来。

（欧亚联营　王鸽飞）

辽源欧亚 VIP 答谢会

（感）恩遇见感谢您，
（恩）情似海情意浓，
（有）您相随此生幸，
（您）与欧亚共前行，
（一）年一度感恩节，
（路）人皆羡会员礼，
（相）聚感恩答谢会，
（伴）歌载舞狂欢购。

（辽源欧亚　于巍）

欧亚感恩庆 欢喜中国年

冬季寒温萧风起，
叶落枝枯景萧然。
年终岁末闯年关，
跨年跨岁跨时间。
源头直采果蔬鲜，
欧亚旧貌换新颜。
欧亚感恩大惠战，
攀登高峰赛从前。
百店福利千千万，
受惠顾客万万千。
乌兰欧亚感恩庆，
欢天喜地迎新年。

（乌兰欧亚　魏婷婷）

欧亚冬之歌

迎霜雪，借清风，
银联助力建新功。
双十二，把钱省，
超市购物狂潮涌。

你争我抢囤良品，
收银台前排长龙。
万千商品送惊喜，
百姓脸上现笑容。

机器滴答奏凯歌，
销售数字在飙升。
欧亚快递多发力，
送货上门暖寒冬。

（商都　郑淑萍）

安全歌

企业发展勇争先，绷紧安全生命弦。
时时处处意识坚，保安保质是基点。
遵章本是幸福泉，违章惹祸酿根源。
消防器材时时检，大意麻痹性命残。
设备操作须规范，专人专职管理严。
杜绝麻痹和大意，安全之歌记心间。

（商都　蒋振）

感恩节有感

筹备有序齐并进，陈列现场氛围足
人人宣誓业绩争，货品价位确实低
客流销售猛增长，数字管理目标强
管理人员稳提升，收官之战创新高

（梅河欧亚　梁超）

年终岁尾 感恩回馈

全年辛苦同奋斗，年终尽享大折扣。
消费体验新升级，增采增销增利润。
年终感恩搞实惠，银联闪付享不停。
积分兑礼货品全，欢欢喜喜迎新年。

（商都　卢丹妮）

岁末感恩 惠享红城

岁末感恩惠红城　百店跨年大惠战
感恩盛宴活动多　多场内购放福利
预存增值翻倍花　购物返现享实惠
会员礼金大放送　积分翻倍抵钱花
乌兰欧亚感恩节　饕餮盛宴大活动
员工努力齐奋斗　全员大干 60 天
打响感恩第一战　惠享红城迎新年

（乌兰欧亚　仲凯强）

"服务于心、营销于行"

——欧亚商都年终岁尾奋战 60 天

您来自哪里
从不是我的顾虑
我不曾问起
只是问好而已
您去往哪里
也不是我的忧虑
我不曾问起
只是微笑而已
关于我们之间的关系
服务与责任永远是第一
假若您遇到困难
我会迫切予以协理
从未厌弃过繁难
只要您信任我
就一定会帮助您解决处理
不论风雨岗位上始终有我的身影
我期望不论何时
您永远是我前行的动力
年终岁尾奋战 60 天
与时俱变
提升
坚定
服务于心
营销于行

（商都　齐霁）

今日欧亚

主办：长春欧亚集团股份有限公司　地址：长春市高新区飞跃路 2686 号
电话：0431-87666857　邮编 130012　邮箱 today_ouya@163.com
2019 年 12 月 30 日
第 23 期　总第 522 期

欧亚卖场与茅台集团成功签署 40 吨茅台酒直供协议

本报讯（欧亚卖场　经理办） 按照曹总关于强化企业自采自营工作总要求，欧亚卖场多年来一直高度重视并务实创新地加以落实，将自采自营提升市场话语权用一句话解读为"要想说了算，就得自己干"。多年来不断克服各种困难，从源头自采做起，生鲜采自田间地头，工业品采自生产厂源头，海鲜采自港口码头，采购时注重大品牌、大渠道、大批量、大效益。本次与茅台集团的签约直采的成功实施，就是按照曹总加强源头自采的要求，两年来于志良总经理不断寻求与茅台集团东北区相关负责人的接触、交流、沟通，通过省总代理引荐推介，积极申请，终于进入茅台集团东北区直供经营预选单位。于总组织团队一渡赤水赶赴茅台集团参加答辩，卖场副总经理蒋晓丽组织业务部李蕴慧部长、智能化办公室李辉部长等，不分昼夜地按照时限精心准备了多达五百页的答辩材料，不顾长途跋涉至深夜的疲劳，继续在驻地按临时要求完善答辩材料。茅台集团组成了由法务律师、纪检监察、审计财务、信息化、物流配送、市场营销等四十多人的评审团，现场提出了几十个专业化问题，经过蒋总及李部长精准对答，得到了评审团的一致好评与认可，在众多答辩单位中脱颖而出通过初审。而后，茅台集团又派出专业团队到卖场、商都、总部、信息中心进行再次答辩与踏查。卖场副总经理赵鑫又对评审团成员提出的新问题予以准确答复，再次得到评审团的高度认可。集团总部黄总、分管信息化的高总，都对评审团提出的相关问题给予了满意的答复。经过艰苦不懈的努力，入选茅台集团在东北区域仅有的两家直供商企单位。2019 年 12 月 20 日于总再次率团二渡赤水，来到茅台集团再次参加答辩，经过蒋总与李部长的连夜精心准备，再次通过了新一轮的评审答辩，获得评审团的高度认可后，最终获得与茅台集团签署 40 吨 53 度飞天茅台酒的直供协议。协议金额 1.19 亿元，销售金额 1.27 亿元，直接获利 850 万元，通过会员销售获取购买茅台资格可带动销售 5 亿元以上，并可实现 5000 万元以上的毛利。

此次直采成功，虽然经过了无数艰难困苦、风餐夜宿等，但把曹总的自采想法转换为自采做法，扩大了自采影响，获得巨大利益，吸引了更多类似知名酒类企业踊跃寻求与欧亚的源头直供，进一步彰显了欧亚的差别竞争实力与市场影响力及社会影响力。接下来我们将信守承诺，不折不扣执行与茅台集团签署的协议所有条款，进一步寻求直供量的增加与可持续的良好合作关系，按照曹总强化自采要求，进一步开拓视野，创新自采，大胆作为，拓宽渠道，做大做强做优自采工作，以进一步牢固确立欧亚卖场的差别化竞争优势，充分发挥自采自营的示范引领功能。

店庆只因回馈　消费共享实惠

欧亚卖场十九周年店庆销售突破 10.8 亿元同比增长 12%　缔造商业奇观

本报讯（欧亚卖场　经理办） 12 月 6 日，在春城百姓的翘首期盼中，欧亚卖场 19 周年店庆盛大启幕，一场普惠钜献饕餮盛宴隆重开席，欧亚卖场用一贯的真诚与热情回馈着海内外的新朋老友。

虽然几天来气温一路走低，但持续的寒冷依然阻挡不住广大市民前来欧亚卖场畅享体验的步伐，20 万平米超大型免费停车场车流如龙，47 公里的主街上人潮涌动，60 万平方米的商场里喜庆祥和，80 万人次的客流量持续增长……一个店燃动一座城，一次卖场庆生释放全城热情与活力！

摄影：刘跃然

普惠钜献洋溢满满的幸福

"你再给好好算算，这些券都用上，能省多少钱？"望着顾客李女士的惊讶，店员小张微笑着说："您别着急，我给您再算一下，这件衣服 1200 多元，您有预存 300 抵 500 增值券，钻石卡 2000 积分兑换的 200 元电子券，银行云闪付 60 减 30，购物满 600 元送 200 元现金卡，累计下来相当于花了 400 多块买下这件衣服！""这可是个大品牌，这么实惠！""真的很便宜，您手气好，这次店庆力度特别大！"望着李女士惊诧的目光，小张微笑解释道……最后，李女士拿着衣服满意走了，边走边喃喃地说"花这么少的钱买件大牌子，这回真捡到宝了"，这是二楼某品牌服饰店里的一幕。

"姑娘，这个 9999 元的家电 6 件套赶紧给订一套，别一会儿被抢没了，这回新家家电都置办齐了，儿子的婚事该加紧张罗了！"家电商场一个大娘兴奋地说，"可不是，花万十来块钱就都买回家了，还是大品牌，质量有保证，不是店庆这个价买不下来！"旁边一个阿姨接道，"听说，你家小子处的对象学历高，人还贤惠，你真有福了……"

"三舅妈，您中的什么奖？"在长长的领奖队伍中，一位小伙对前面的中年女子大声喊道，"二等奖，听说是一部华为手机，总共 100 部呢，都是最新款，市场价六七千块呢！我之前还寻思给你三舅买一部，这回好了，都解决了！华子，你中的什么奖？""我手气没您好，只是一千元的免单奖！"小伙悻悻地说，"哎！不错了，得一千是一千，总比没得到要强！"听了中年女子的话，小伙子也很快调整了情绪，露出了笑容。

店庆活动期间的欧亚卖场，到处都充盈着欢乐的氛围，人人脸上都是满足的微笑，连空气中都流动着欢乐和谐，购物不仅品质好、价格低，更有超过 1 亿元的真金白银回馈，在当前严峻的市场形势下难能可贵，充分见证了欧亚卖场回馈社会的胆识情怀。

舒适便利彰显拳拳的初心

商业因消费者而生，企业因消费者而行。只有走进消费者的心里，消费者才能走进你的店里。正是秉承着这一理念，欧亚卖场始终跟进时代发展和社会进步，从消费者视角来审视提高、以消费者为中心不断优化和提升自己服务水平，打造差异化优势。

"服务的最高境界，是让人感到舒适"。60 万平方米的欧亚卖场，处处彰显人性的关怀与对消费者的尊重：60 万平米免费 WIFI 全覆盖，声光电技术将观光大厅和四条大街美化到极致，音乐喷泉让众多消费者久久驻足，母婴室、残疾人专用辅助道、药箱、婴儿车、轮椅等便民设备设施一应俱全，还有穿行各个主街的免费观光车、休息小憩的长条凳沙发椅，让这里成了春城市民夏避暑、冬避寒的最佳休闲之所在。

回馈消费者，不仅有货品上的物美价廉，也有精神上的愉快享受，更有为消费者节省时间成本的考虑。此次店庆，在消费人群相对集中的服饰类各个商场，遍布各展位安装了近 300 台自助收银机，让消费者在店内尊享服务同时不出展位便可完成店内付款，既节约了时间更省去了排长队的烦恼。在人流爆满的超市，为了方便广大顾客结款，今年不仅投放了自动收银机，顾客自己拿着商品逐一在机器上扫码支付便完成购物过程，更安装了扫码购设备，消费者选购货品时在智能手机微信端小程序里即可完成线上付款，到固定机器上完成扫码核销即可，极大地方便了广大消费者，这种便利表面上是对大数据、5G 等技术的引用，实质上是以一切以顾客为中心的价值取向。

服务无止境，用心达极致。想消费者之所想，解消费者之所需，针对顾客购物存包难的实际，在奥特莱斯和儿童乐园安放了近 200 个使用面部识别系统的智能化自助存包柜，针对老年人操作智能系统不便实际，在欧亚卖场内人群相对集中的地区设置了 4 个人工存包处，更与快乐递公司沟通为消费者办理了省内定量包裹免费邮寄。

企业真心着想换来消费者诚心追随，店庆启幕以来，每天摩肩接踵的客流预示着这座城市的繁华与活力，更证明了欧亚卖场对广大顾客强大的号召力和吸引力。

品牌称雄激发商业的活性

近年来，受经济下行、行业变革、电商分流、市场疲软等不利因素影响，实体零售业艰难前行，倒闭潮、关店潮、转营潮频现，一些曾经地位显赫的老牌商业中心也陷入经营难以为继的局面，这时，人们不禁纷纷要问：当下实体零售业怎么转、转向哪？正是在人们这种忧心忡忡中，欧亚卖场再现销售业绩逆势攀升、店庆客流持续爆满的商业繁茂盛景，不仅给业界吃下一颗定心丸，更成为引领区域经贸繁荣的风向标。

自 12 月 6 日欧亚卖场店庆启幕以来，充满节日喜庆氛围的商场每天客流如潮，车流如海，每条主街上都是络绎不绝的人群，各个柜组展位前都是问询选货的顾客，万条红色吊幔渲染出一片欢乐的海洋，在这里，万名合作者共同收获着盛大喜悦。

每一天，卖场都洋溢着幸福的味道，每一刻，一个又一个奇迹在这里被创造：开业不到 1 个小时，320 个固定收银台前排起了长队，30 余个新增临时收银台前也是人头攒动，300 多个展位自主收银也在紧张忙碌着；开业不到 11 个小时，店庆首日销售突破 1 亿元，再创实体零售业的奇迹；店庆首日截止 23 时闭店止，销售突破 1.5 亿，同比增长 7%，140 个品牌夺得全国销售冠军，172 个品牌夺得东三省销售冠军，300 余个品牌的总部高管来到卖场助力店庆销售。

"今年家装市场整体趋冷，我们品牌其它地区都在收缩，只有卖场店销售持续上升，借助卖场的资源、营销和品牌，我们的销售全国单店遥遥领先，这样热销的场面在现在的市场形势下难得一见！"欧亚卖场内一名入驻较早的供应商如是说。

一枝独秀不是春，百花齐放春满园。欧亚卖场多年来倡导的工作者、合作者、消费者协同理念和协同效应正在日益彰显着综合效应……

穿行在 47 公里的主街，无一处不惊喜，无一处不热闹，随处可见的是满载购物喜悦的消费人群，随处可见的是氛围热烈的销售场景：

各个品牌纷纷启动了超级品牌日活动，强势助阵店庆；

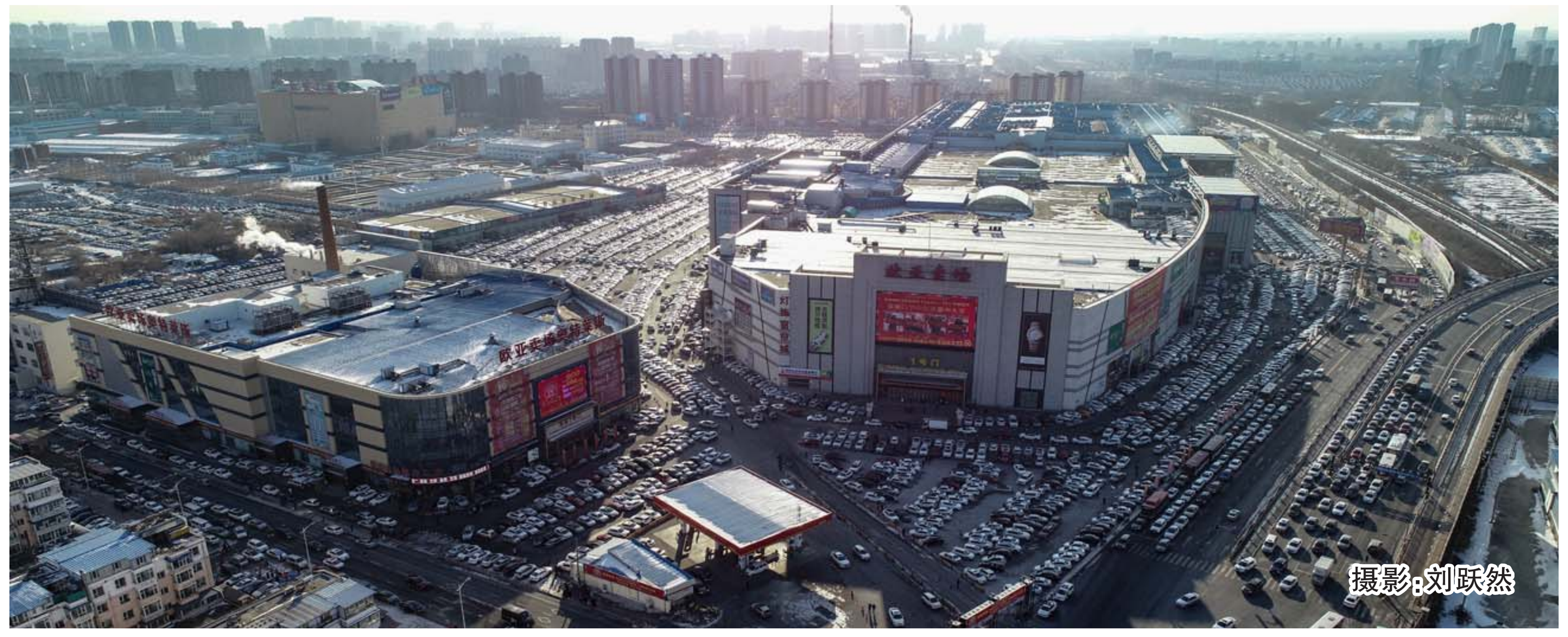
移动公司抢在店庆前完成 5G 信号设备铺设，成为全球首个 5G 信号全覆盖的商场，顾客持 5G 手机在欧亚卖场即可畅享极速上网；

交警支队为欧亚卖场店庆量身制定疏导预案，全城调度；

……

经过十九年的积淀，欧亚卖场不仅以超全业态、超低价位凝聚着消费者，以担重担、促增长的定位履行着责任，更以自身的强势发展影响着消费者，再次缔造了店庆 11 天销售额突破 10.8 亿元，同比增长 12%的商业奇迹！

在经济下行压力增大，电商冲击不断，众多商家纷纷感叹经营难、难经营的同时，从欧亚卖场喜人的店庆业绩上，我们看到了商业综合体的发展之道，更看到了实体商业的前景未来！作为一个长春人，更为我们的城市孕育了这样一个能带给人民获得感、幸福感、价值感的"世界第一大购物中心"感到幸运和自豪！


摄影：刘跃然

吉林省应急管理厅副厅长厉刃带队一行莅临欧亚商都检查安全工作

本报讯（商都　孙厚刚） 12 月 26 日，吉林省应急管理厅副厅长厉刃带队长春市国资委、应急管理局、安监局、商务局、朝阳区应急救援大队等 9 个部门一行 28 人，莅临欧亚商都检查指导安全工作，商都主管负责领导及部门负责人全程陪同。检查组一行深入欧亚商都，首先来到精品商场，检查专柜消防应急箱"七个一"落实情况，询问了店员安全常识掌握情况，到消防控制室查看了运行记录登记及消防设施设备堪用情况，随后到九楼科技城，检查各专柜安全用电情况，并以某处发生火灾为背景，拉动微型消防站，检查灭火战斗员快速反应能力；最后听取了商都安全生产工作情况汇报，副厅长厉刃对商都安全生产工作所取得的成绩给予充分肯定，并提出了意见建议。

吉林欧亚商都荣获"吉林省文明服务示范窗口"荣誉称号

本报讯（吉林欧亚商都　王惠） 2019 年吉林省文明委组织开展了"文明吉林——擦亮行业窗口行动"活动，在 9 月 30 日下发的文件中，吉林市入围十一家企、事业单位，经过逐级推荐，严格筛选。吉林欧亚商都荣获"吉林省文明服务示范窗口"荣誉称号。此次荣誉的获得既是对吉林欧亚商都以往工作的肯定，也是激励和鞭策；肯定我们企业在文明服务工作上的落实；激励我们更加积极、自主的参与文明建设；鞭策我们更加细化服务细节，提高文明服务质量和水平，强化办事效率。借此机会，感谢社会大众和吉林省精神文明建设指导委员会对吉林欧亚商都的肯定与认可。吉林欧亚商都将进一步深化服务，不断满足客户的个性化、多样化需求，提高服务效率，提高人员自身素养，再接再厉改善服务环境，规范一体化服务流程。

四平欧亚尹艳丽被评为"吉林省文明服务明星"

本报讯（四平欧亚　综合部） 近日，四平欧亚食品商场尹艳丽在 2019 年"文明吉林——擦亮行业窗口行动"活动中，被吉林省精神文明建设指导委员会评为"吉林省文明服务明星"。尹艳丽同志作为一名超市生鲜主管，在工作中主动热情、耐心细致、积极向上，始终以一名管理者的标准严格要求自己，得到各级领导的认可和好评，荣誉的取得不仅代表尹艳丽个人良好的职业素养，更代表了企业形象，同时也为欧亚全体员工树立了良好的榜样。大区姜总为尹艳丽同志授"吉林省文明服务明星"荣誉证书，这是今年四平欧亚所获得个人荣誉中最高奖项，姜总号召全体员工向尹艳丽同志学习，把顾客当家人，提升服务水平，努力营造学习先进、崇尚先进，争当先进的浓厚企业氛围，提升个人职业水平，以良好的精神风貌，为建设"美丽四平、幸福家园"做出我们应有的贡献。

欧亚商都召开 26 周年庆总结表彰大会

本报讯（商都　办公室） 12 月 19 日，"2019 年长春欧亚商都 26 周年庆总结表彰大会"在十楼第二会议室隆重召开。欧亚商都总经理周伟与班子成员、获奖单位代表及各品牌专柜店长百余人一同出席会议。商都副总经理阚慧主持会议。

会上，商都副总经理于清云受班子委托对店庆活动进行了总结。会议提到，店庆期间，各商场、部室认真落实周总在店庆动员大会上的讲话精神，以保安全、抓重点、盯现场、强细节、调动态、出业绩为主线，继续坚持"抓早、抓实、抓细、抓紧"的工作原则，夯实"线上 + 线下""商品 + 服务""消费 + 体验"三位一体的商业发展之道，盯住市场、顶住压力，努力做到科学预判、客观分析、精准解决，为店庆各项工作顺利完成交上了一份合格答卷。

同时会议还强调了收官工作的重要：全体干部员工要继续保持干劲不减、力度不降，用心抓好重点工作；继续想方破解难题、补齐短板，精准精细推进落实；继续设法降本节支、挖潜增效，持续增强盈利能力，确保全年经济指标任务圆满完成，各项工作取得实效。特别是当前要重点落实好曹总提出的"年终岁尾奋战 60 天"的指示精神，扎实抓好"增自采、增销售、增利润——年终岁尾 感恩回馈"系列营销活动；继续实施"三位一体"的管理模式，将各项工作做实、做细、做到位；切实抓好安全生产工作，认真贯彻落实《商都冬季防火工作方案》，通过"严、重、细、备"四字诀（即：严落实、重培训、细排查、备应急），强化措施，绷紧安全生产弦，筑牢安全生产防线，必须以"零容忍"的态度做到万无一失。

本次店庆活动，评选出最佳商场一、二、三、四等奖 8 个，最佳部室一、二、三等奖 7 个；鼓励奖 14 个；最佳柜组 20 个；销售 200 万、150 万、100 万等六大集团军专柜共计 107 个；最佳个人、优秀个人、最佳导购员、优秀导购员各 10 名。周总等领导分别向获奖集体、个人颁发了奖状、证书和奖金。

欧亚商业连锁第 22 届感恩节火爆进行中

12 月 31 日欧亚商业连锁上演“欢乐欧亚不夜城”

本报讯(商业连锁 刘风华)于 12 月 20 日盛大启幕的欧亚商业连锁第 22 届感恩节,将迎来最高潮——31 日 16:00 至闭店,欧亚新生活携欧亚三环、欧亚车百、欧亚春城、欧亚万豪、欧亚长新、欧亚广场、欧亚东盛、欧亚超市连锁等 3 省 24 地 123 店千万品牌大让利,全线上演“欢乐欧亚不夜城”,与你共同跨年,祝福各界消费者新年快乐——

欧亚商业连锁 10 小时零利欢乐共享

已经连续举办 21 届的欧亚商业连锁感恩节以震撼的活动力度,丰富多彩的活动内容已经成为每年岁末消费者必过的节日。第 22 届感恩节的活动尤为精彩,特别是 12 月 31 日,欧亚商业连锁旗下各店联合出击,共同打造极具卖点、看点、乐点的“欢乐欧亚不夜城”。

12 月 31 日,服饰类、家电类 500 积分 =50 元。22:00- 闭店,购服饰类商品满 300 元得 20 元暖心车费(限量)。12 月 31 日 14:00 至闭店,家电在折扣基础上累计满 1000 返 200 元十足抵用券,十足抵用(14:00 前累计满 1000 元返 130 元十足抵用券)(特价特例除外)。超市超千支民生单品好货 5-9.5 折,优惠力度劲爆升级,钻石卡会员全场购物满额即送 5 元刮刮乐彩票(限量,单票限 3 张)。31 日全天,“锦上添花 年年有鱼”为你的购物生活增添乐趣。更有红人直播跨年晚会,与你面对面共迎新年。

欧亚商业连锁 感恩钜惠贺新年

第 22 届感恩节,众多感恩豪礼最强回馈,100 万吨果蔬、100 万斤米面油、100 万份日化海量源头直采,会员尊享低价,各大银行支付金叠加助力引爆全城!年终购物盛宴,首选欧亚商业连锁各店。2020 年 1 月 1 日,“开年鸿运 抢红包”,各店进店的前 100 名顾客,可在摇钱树上摘取“新年鸿运红包”一枚,每人限参与 1 次,红包内有 1 元 /5 元 /10 元 /20 元现金。服饰类 2020 年 1 月 1 日 -5 日,服饰类当日全馆累计实收满 500 元返 150 元电子感恩礼金券。1 月 5 日,13:30-20:30,更有 7 小时疯狂抢在欧亚商业连锁各店上演——服饰类,购物满 500 元返 150 元十足礼金券;家电类满 1000 元返 130 元十足礼金券;超市超 500 支民生单品放价惠民。钻石卡会员,全场购物满额即送 2 元刮刮乐彩票 1 张(限量,单票限领 3 张)。欧亚商业连锁,“致敬时光”2019 最美全家福评选火热上演,与你共同致敬最美的时光!

吉林省第三届电商精准扶贫特惠展销会暨长春市第六届网络年货节在欧亚卖场圆满落幕

本报讯(欧亚卖场 经理办)为了推进精准扶贫持续深入,由长春市朝阳区人民政府主办、长春市朝阳区工业和信息化局、长春市朝阳区文旅局、吉林省阿凡提科技有限公司协办,由欧亚卖场具体承办的吉林省第三届电商精准扶贫特惠展销会暨长春市第六届网络年货节于 12 月 21 日至 12 月 25 日在欧亚卖场 9 号门圆满落幕。

展会期间,来自吉林省各个扶贫村的 121 展位前围满前来问询采购的人群,延边的野生榛蘑、张氏榆树千豆腐、五棵树地产白酒、长白山蜂蜜等极具特色的农特产品深受广大消费者的追捧,来自各个贫困村的优质农特产品以其绿色、健康、生态、营养,深受广大消费者的欢迎,持续掀起销售抢购的热潮,像张氏榆树千豆腐、长白山蜂蜜等农特产品一度卖到脱销,虽然只有短短的 5 天时间,但整个展会累计销售达到 500 余万元,不仅丰富了广大市民的需求,更增加了贫困村民的收入。

作为民营企业的先进代表,欧亚卖场在努力提供就业岗位、创造增加财富、投身公益事业同时,充分挖掘巨大体量优势和集客能力,为推动精准扶贫脱贫实现共同富裕履好身上一份责任尽好一份微薄之力,在连续成功承办三届扶贫展会基础上,为了推进扶贫常态深入,欧亚卖场在百货食品超市提供免费专区用于近百个品类的部分贫困村优质农特产品的展卖,持续更新货源品类,确保贫困村的农特产品展卖全覆盖,进一步探索了产业扶贫的新渠道,积累了良好的商誉,赢得了群众的口碑,进一步提升了在社会各界的影响力和知名度。

欧亚商业连锁举行 2019 年度高管汇报会暨开门红竞赛启动仪式

本报讯 (商业连锁 刘风华) 12 月 16 日至 17 日,为期两天的“2019 年度欧亚商业连锁高管汇报会暨开门红竞赛启动仪式”圆满落幕。在奋战开门红的关键节点,在市场环境愈发艰难的岁末年关,商业连锁的所有高管坐下来,一起交流、座谈、规划,总部班子及联席成员、三大业态、各大区认真盘点过去的一年,规划部署新的一年,很多创新的想法与亮点受到了与会人员的广泛关注,特别是白山大区 VIP 活动的分享,激起了全员创新抓销售的热情,收到了良好的预期效果。此次高管汇报会,同步举行了“抢市场 夺份额 振军心 扬企威 欧亚商业连锁大干 50 天 2020 年首战开门红”启动仪式,于总向各大区颁发军令状,下达了开门红的任务指标。全员信心满满,决胜开门红。

于总做重要讲话:新的一年,欧亚商业连锁将紧紧围绕曹总提出“三增”——增自采;增销售;增利润和“务实”与“实效”的工作作风高效开展各项工作。制定“两个目标”,思考“两个问题”,树立“四个意识”,处理好“四个关系”。欧亚商业连锁全员将团结一心,攻坚克难,取得开门红,赢得 2020 年经营与管理的全面提升!

欧亚联营电子商城盛大上线

本报讯(欧亚联营 综合办)欧亚联营客观看待市场,充分发挥主观能动性,紧扣企业发展第一要务,在满足消费者需求上寻求突破口,在“从新”的路上不断探索门店快速发展的有效途径,寻找新的经济增长点,提升门店创效能力。

欧亚联营经过周密、科学的市场研判,倾力打造的“联营严选”线上商城 12 月 24 日正式上线。“网上购物哪可靠 依旧联营老字号”的线上“百姓贴心店”如期营业。

商城首页主推钜惠商品、爆款女装、大牌妆品和生活超市商品。商品分类延续欧亚联营各楼层经营品类划分。个人中心管理内容丰富细致,板块设置清晰。商城上线即推出线上 1 元秒杀大牌化妆品活动,得到线上会员的力捧,欧莱雅润发精油、植美村黄金烟酰胺、涂酷矿物粉盐卸妆水、玥之秘防晒喷雾每日限量一秒即空。为增强线上、线下互动能力,充分发挥线上营销引流作用,推出线上 10 元抢 100 元服饰券,线下核销即可消费满 670 元使用的活动,带动线下消费。

欧亚联营将继续发挥线上营销引流的强大优势,壮大线上会员规模,增强企业的内生动力,助力业绩提升。欧亚联营将着力打造有内容的百货,营销多元化、新鲜化;打造有态度的百货,体验细腻化、生活化;打造有温度的百货,服务精细化、贴心化;打造有情怀的百货,空间生活化、艺术化;打造有颜值的百货,2020 爱拼才会赢!

2020 酷鼠集汇 欧亚汇集邀您跨新年

本报讯(欧亚汇集 宋婧靓)欧亚汇集时尚体验玩不停,酷鼠迎春欢天喜地跨新年!在 2019 年收官之际,欧亚汇集推出“酷鼠集汇”系列营销活动,跨年、元旦优惠享不停,邀您过个欢乐年。

跨年狂欢活动优惠多多、异彩纷呈,12 月 31 日 17 点至 24 点美食全场低至五折,三俞竹苑、伟大航路、香天下火锅、春园饺子王、鼎盛轩、九田家、呷哺呷哺、牛华八婆、町门烧肉丼等主力美食店铺都在活动期间向广大食客 5 折开放,陪您共度狂欢夜。同时,也可在朱丽叶的美食地图、妈咪宝贝网抢购 50 元美食十足抵用券,到店即可美食吃到 high。欧亚汇集虽主打年轻、时尚,但对传统文化十分热忱,在活动期间广大消费者可通过欧亚汇集小程序购买红包、对联、福字,提前备下不可或缺的传统年货;12 月 31 日至 1 月 1 日,凡在欧亚汇集楼内欧悦冰上赛车、极乐汤、餐饮、甜品、饮品商铺现金累计消费满 88 元可获得拍奖机会 1 次,即有机会抽取市值 6399 元的华为 MATE30 5G 手机。

新年档锁定汇集惊喜连连、精彩不断,12 月 31 日当晚跨年 party,众多网红、时尚达人歌舞演绎不断,温馨、浪漫、震撼统统属于这个夜晚。跨年夜当天更有整点互动、抖手竞技赛活动,只要在汇集楼内参与活动就有机会获得极乐汤票、比尔森自助票、黑图世门票、中影盈日影城电影票。跨过新年夜,汇集依然欢乐不减,抓娃娃大赛、真人抓零食大赛、巧虎互动、谁是大胃王等活动不断延长消费者的欢乐体验。告别 2019,你好 2020,让我们共同相约欧亚汇集,留住美好时刻。

欧亚商都“年终岁尾奋战 60 天”之“价格管理 & 库存监管”

本报讯(商都 王冠潇)2019 年终岁尾,雪花与寒风共舞之际,新的一年向我们阔步而来。在此新旧交替时刻,我们也将迎来全新的销售高峰。欧亚商都业务部紧锣密鼓展开行动,通过优化日常管理,进一步深入开展专项管理。日常管理与专项管理不是取代关系,而是迭代关系,不是谁主谁次,而是此长彼长,不是谁强谁弱,而是优势互补。在奋战 60 天短途营销竞赛中业务部多管齐下同步开展专项管理之一——价格管理 & 库存监管。

价格质量安全,铸就企业发展的基本要素,是经济社会稳定运行的基石。保障广大消费者基本利益,有利于推动企业价格管控,有利于提升消费者对物价质量的满意度,有利于稳定区域市场物价水平。

价格管理工作,要做好“两个坚持”与“两个维护”。既要维护好广大消费者的切身利益,也要维护好企业利益。如果说企业是征战商海的旗舰,那么消费者就如同是波涛涌动一望无际的海洋;水能载舟亦能覆舟,要确保我们的战舰披荆斩棘扬帆远航,就要能随时监测掌握市场风云变化的“天气预报”,实时关注消费者的需求动态,才能使前进更加顺风顺水。因此,维护好消费者的根本利益,就是最大限度地维护好企业的利益,两者密不可分。我们要在两个坚持,既坚持走访市场优化核价工作细节,同时坚持促销资源、节日供应与食品安全管控,在两个坚持的基础上,达到互利共享、互惠共赢。

做好商品价格管理工作的同时,还要确保商品库存量充足。商品力的提升,不仅仅是价格优势,还在于商品品类尺码齐全,这样更能随之提升消费体验性。业务部质价柜、合同录入柜将全程双重把控各品类商品库存储备情况,对新款、潮品、限量版的货品供应上,协同商场全力做到最全,最大限度满足消费多样化需求。精细价格库存管理,聚焦年终回馈、新年元旦的客流高峰期,以价格及货品优势,力争再创佳绩,再传捷报。

梦幻嘉年华,年终大回馈——吉林欧亚商都年终岁尾奋战 60 天系列活动

本报讯(吉林欧亚商都 刘禹辰)按照曹总提出的“年终岁尾奋战 60 天”指示精神,夯实周总提出的“线上 + 线下”“商品 + 服务”“消费 + 体验”三位一体的实体商业真正发展之道,认真落实集团公司提质增效推动企业高质量发展实施方案的具体要求和部署,吉林欧亚商都于 2019 年 12 月 20 日 -31 日进行年终岁尾 60 天系列活动第二、第三阶段——“梦幻嘉年华、年终大回馈”。

年终回馈,欧亚锦鲤。12 月 20 日 -12 月 31 日,将进行年终大回馈免单拍奖活动,消费者持当日活动小票满足拍奖条件时即可参加活动。本次活动共设立 100%、70%、50%、30%及 10%五种免单奖项。共计 1000 份免单大礼,最高限免 49999 元。同时,“欧亚锦鲤”活动将重现江湖,在活动期间关注“吉林欧亚商都”“吉林欧亚商都解放店”“吉林欧亚城市奥莱”官方微信平台,转发活动微信,12 月 31 日 24:00 将进行现场开奖。金条、手机、扫地机器人、山庄畅游大奖及各类代金券及礼品共计价值 5 万元的锦鲤大奖,不知谁才是今年的“唯一”幸运儿。

财神派奖,鼠宝送礼。活动期间,综合体、解放店、奥莱店“财神”全场巡游,派发红包及春联,为到店消费者送上“滚滚而来”的新年财运。同时 2020 年为本命年的会员持本人身份证及尊享卡或钻石卡到店即可领取会员专属礼包一份,领取属于自己的鼠年鸿运。

欢乐巡游,多重活动。12 月 20 日七楼特卖场盛大开街;12 月 28 日 -29 日,乐活里“吉林市首届儿童卡丁车大赛”亮相一层中庭广场;12 月 31 日,抖音网红“不倒翁小姐姐”空降吉林欧亚综合体,打造江城最嗨跨年夜;1 月 1 日,吉林市首家海洋公园——“海立方”正式开幕,憨态可掬的海豹,丰富多彩的鱼儿还有毛茸茸的小熊猫即将亮相吉林市。还不止这些,吉林欧亚商都的多重活动,将给江城百姓带来一个与众不同的跨年夜。

2020 年是欧亚入驻江城的第十一年,一元复始,万象更新。吉林欧亚商都不仅准备了丰富的跨年活动,还筹划了多档回馈活动。“共享发展红利,收官普惠百姓”,吉林欧亚商都将永葆初心,贯彻“全心全意为消费者服务,善始善终为消费者负责”的服务宗旨,继续为江城消费者带来物美价廉的优质商品,宾至如归的精品服务。

欧亚春城第一届社区购物节圆满收官

本报讯(欧亚春城 陈鹏)十年辉煌,十年绽放,十年艰辛路程,十年风雨同舟。欧亚春城十年打造春城西部绿园商圈,十年树立商业社区典范,已成长为绿园消费者购物首选之地。

早在欧亚春城十周年店庆收官之际,欧亚春城王艳丽总经理就提出,过去的十年已经成为历史,新的十年即将展开,我们要马上着手筹备,要向消费者展现新十年、新形象、新绽放的欧亚春城。第一届社区购物节是欧亚春城在新十年打造的第一档自主营销活动,是确保四季度乃至全年经营工作完美收官的重要节点,必将在欧亚春城新十年的征程上谱写新篇章。

社区购物节前夕,为确保崭新十年有一个完美亮相,王总每日跟进商场装修进度,确保在活动开始前能有一个全新形象。同时多次召开营销工作会议,反复琢磨活动档期时间,精心谋划营销活动,最终选定在 12 月 5 日 -12 日期间举办第一届社区购物节活动,并以社区快闪营销的新形式,通过六大方面的社区服务,拉近与社区百姓间的情怀,并适时推出了幸运购物车、放心低价肉等惠民活动,以新米季、新款季、新机型等全新商品拉动消费新增量。通过从美陈布置、活动力度、货源准备、卫生环境全方位的布置,全员上下从经理到员工事无巨细的严格把控各个环节,就是要为绿园消费者展现一个全新面貌、全新形象的欧亚春城。

12 月 5 日伴随着涌动的客流第一届社区购物节正式开启,全新的格局眼前一亮,全新的活动广受好评,全新的品牌吸人眼球。十年的积累迎来新爆发,十年的沉淀换回新收获,十年的心血缔造新业绩,新十年在以欧亚春城王艳丽总经理为首的领导班子的倾心付出下,全体欧亚春城人必将秉承着对企业心怀尽职守的忠诚,坚定信念砥砺前行,始终坚守着服务消费者初心,全力践行王总提出的“打造社区购物平台,完善社区服务体系”新服务理念,服务好绿园区消费者。

欧亚新生活重装升级 即将全新亮相

本报讯(新生活 李明娜)为了紧随时代的步伐,面对激烈的市场竞争,引导消费者更多的购物体验,从 2019 年开始,在于总多次精心指导下,在各级部门反复研究、多次考察斟酌下,在薛总亲自带领下,对新生活未来的发展方向做出了大胆的设想和规划,对现有的 B2、B1、4F、5F 进行了重新的升级和改造,即将于近期全面、全新亮相,盛装登场。

对原有 2 条动线改为天井周边 1 条动线的调整,确保了动线的流畅、明朗,改变了以往后区不引流的弊端。先后引进了网上销售劲爆的唯品会、年轻人青睐的三福时尚百货、融入了漫威动漫元素的名创优品黑金店,使客流引流较之以前有了极大改观,其销售业绩及坪效大幅增加。三福百货最高日销 5 万元;唯品会东北三省级别最高的店,增加轻奢产品,开业最高日销 12 万元;名创优品吉林省首家黑金店,深得年轻人喜爱,开业首月销售近 50 万元。

1F 我们坚持轻奢潮牌和次主力店共同烘托时尚前卫的整体氛围,先后引进了当前市面比较关注的轻奢运动潮牌 Champion,丰富了年轻人对轻奢品的选购,还有坚果零食全行业第一名的三只松鼠,满足了全家人对休闲食品的需求,以及内陆销售坪效最高的全新 G8 形象屈臣氏,增强了顾客黏性与忠实度。Champion 首度登陆长春市场,备受年轻人关注,开业最高日销近 6 万元。

原炫生活及四楼部分运动潮牌调至 B1,共有 38 个专柜正在装修调整中,其中,引进了房车体验基地,房车俱乐部、哈雷俱乐部、极限滑雪俱乐部、奔驰大 G 俱乐部等纷纷入驻,部分运动户外俱乐部如超跑、徒步、潜水、滑板等其他中高端玩家俱乐部也将逐步整合。同时增加了两个演艺台,融合了一个拳击体验场和小型影院,在动线上增加了各类运动体验类项目,如乒乓球、高尔夫球、击剑、真人桌球、铁笼足球、蓝球等,与潜水区、极限运动区、对抗区和田径运动区四大主题场景交相呼应,与各主力运动及休闲品牌共同打造了一个处处充满激情、活力和浓浓体验感的潮运动街区。

四楼 C 区及 E 区的全面改造,融合了 33 个特色美食,新增 23 个网红小商品,5 个体验项目,一个小型影院及演艺广场,两辆游览车、若干小型亲子小车穿行整个区域,打造了一个美食街、一个小食巷,扩大了 9¾ 车站,一条车道穿过整个街区,憨憨的乐乐熊、魔幻的灯光、闪烁的十二星座星空,一个充满生活气息的潮生活街区正逐渐成型。强化美食品牌的人气引领,将原有 -2 美食城移位到本楼层,4F 在所有 7 层中属于中间楼层,美食与街区相融合,其中引进了当红品牌熊版日式拉面、町门烧肉饭、卷翻天、金先生拌饭、臭小妞等特色简餐。它们相互融合,呈现出最时尚、最潮酷、最好玩的人气流量地,赋予消费者购物之外更多的休闲娱乐和体验空间。

5F 倡导品质生活,追求健康、和谐、舒适的生活所在。原 4F 城市英雄电玩城调整至 5F,与万达影院相毗邻,加之新引进的数码潮品集合、时尚生活家居等,涵盖了智能科技、动感竞技、娱乐体验等元素,为打造年轻人的第三生活空间增添了靓色。其中家居品牌引进了环保、天然、舒适为宗旨的内野家居集合店、sugerhome 家居馆、锦辉家居、以及以花艺 + 书画为主的新概念艺术潮居之地“香识艺术集合店”,配以服务知性人士的美容、美发、瑜伽等生活服务类项目,在轻松、舒适、优雅的环境中感受高科技和温馨家庭的氛围,以“欢乐聚会、品味生活”为底蕴,集购物、生活、娱乐、享受为一体,呈现多元业态和品牌的组合,增强消费黏性。

室外商街改造为酒吧一条街,引进了附有说唱形式的 novaspace 酒吧、带有中式鸡尾酒及中式民谣的七堂酒馆、IF 啤酒超市、成都网红火锅谭鸭血等品牌,它们的开业会成为长春夜生活的新坐标,将再次掀起年轻人的打卡热潮;谭鸭血——成都网红火锅店,由“十二道峰味”节目亲历推荐,谢霆锋、张靓颖等多位明星亲自打卡,长春首家店铺,开业至今每天排号等位;七堂酒馆 ——中式鸡尾酒开创者,新生活旗舰店,成都夜生活打卡排名第一位。

全新调整后的新生活购物广场将紧密把握时尚脉博和世界潮流,建筑外观恢弘大气,内部规划充满时尚气息,将城市设计与项目设计相互结合,充分利用区域自然环境和人文环境,主题设计立体化、超味化,具有丰富的景观设计内涵,很多设计都是非常超前和领先的。打造独具魅力的布局,清晰流畅的动线规划,以及内部空间的精心安排等,让消费者不觉地在每一个角落都流连忘返,去感受品牌荟萃的影像,感受每一个景观的精致与文化内涵。欧亚新生活购物广场作为欧亚集团“三星战略”中三星的标志性巨作,作为商业连锁未来发展的关键节点,计划三年迈进全国著名购物中心行列。

欧亚商都召开『2019 年度工作述职』大会

本报讯 (商都 办公室)12 月 13-14 日,欧亚商都在本部召开了“2019 年度工作述职”大会。欧亚商都总经理周伟与班子成员、体系各店负责人、长春商都各商场部室负责人参加会议。

2019 年,欧亚商都的工作继续按照“适应市场求生存、驾驭市场求发展”的理念,继续精准落实“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则,继续深入做精、继续不断从新,突破市场逆境、突破业绩瓶颈,不断厚植优势和补齐短板,坚定“线上 + 线下”“商品 + 服务”“消费 + 体验”三位一体的未来实体商业真正发展之道,做好品质零售和体验消费这篇文章,全面推进各项工作落实落地。长春商都 29 个部门负责人、体系各店店总、长春商都领导班子依次围绕全年工作清单完成情况,客观总结了 2019 年度工作亮点和成绩,认真剖析了工作中的不足,并重点对 2020 年的工作开展进行了深入思考,提出了努力方向和工作思路。

述职结束,周总作重要讲话。从长春商都的调整重塑到购物中心的续建、从海南儋州欧亚双水居综合体项目建设工作全面启动到吉林欧亚商都综合体实施开业以来最大规模的调整、从吉林御龙湾地产项目热销到红旗超市转型作立体停车场建设和长春商都奥莱橡胶八厂的老食堂进行有效转让、从体系内一些门店实施、实现了有效破题到商都体系整体销售、财销及利润都实现了不同比例的正向增长,周总通过这八件大事的阐述充分肯定了 2019 年的工作成绩,也为正在开展的“年终岁尾奋战 60 天”短途营销竞赛工作落实落地作了重点强调,同时又从“与时俱变、提升能力、坚持信心”三个方面与大家进行了交流。

会后,体系各店、长春商都第一时间组织全员传达学习周总的重要讲话精神,深刻理解“与时俱变、提升能力、坚定信心”的内涵,并纷纷表示,要举各店之力,思“破题”之策、寻“解题”之法、行“答题”之道,以“理性、激情、担当”,走出一条属于自己的路,奋力开创工作新局面。

吉林欧亚商都开展”年终岁尾感恩回馈”系列营销活动落实会

本报讯(吉林欧亚商都 刘禹辰)按照曹总提出的“年终岁尾奋战 60 天”指示精神,夯实周总推出的“线上 + 线下”“商品 + 服务”“消费 + 体验”三位一体的实体商业真正发展之道,认真落实集团公司提质增效推动企业高质量发展实施方案的具体要求和部署,吉林欧亚商都于 2019 年 12 月 12 日召开“年终岁尾奋战 60 天——吉林欧亚商都年终岁尾感恩回馈系列营销活动落实会”。

会上首先研判今年的市场形势,围绕方案、结合方案,向各店传达和落实。吉林地区将销售计划下达到各门店、各商场,并分解至各品牌专柜,同时加大加强自采自营商品的销售占比。本次系列活动时间定为 2019 年 12 月 7 日至 2020 年 2 月 2 日,旨在对消费者进行感恩回馈,并将本次系列活动的重点放在跨年营销上,活动期间将开展“冬装节·钜惠双十二”“梦幻嘉年华”“年终大回馈”“HAPPY NEW YEAR!”“品质春节”营销活动共五档。

2020 年是欧亚入驻吉林市的第十一年,一元复始,万象更新,值此年终岁尾,吉林欧亚商都将鼓足干劲收好官、精心谋划开好局,为即将过去的 2019 年画上一个圆满的句号,为即将到来的 2020 年开启崭新的篇章。

四平欧亚 打造激情感恩狂欢夜

本报讯(四平欧亚 综合部)常怀感恩之心的人是最幸福的,常怀感恩之情的生活是最甜美的。12 月 25 日四平欧亚感恩节活动火热进行中,为答谢广大消费者的支持与关爱,特举办大型感恩盛宴狂欢活动,邀请知名摇滚乐队激情演奏,现场灯光闪烁,全民参与共同摇摆!场内随机免费发放小礼物,给予顾客新鲜购物体验,享受娱乐休闲时光。现场冷餐盛宴免费供应,特色小食、特调酒饮等,给予顾客品尝与欣赏的绝佳体验!

现场管理者动员过往顾客热情参与其中,带动场内氛围,打造狂欢盛宴!各商场积极配合,紧抓活动节点,拉动客流带动销售。值此,全体四平欧亚团队,把感恩之心、感激之情化作行动,拿出有史以来最大的回馈力度,把最优质的商品、最贴心的服务、最震撼的价格、最超值的享受,奉献给广大消费者!我们接受消费者的监督和考验。以“新气象、新担当、新作为”的精神,秉持曹总提出的“强根固体、提质增效、规避风险、稳健发展”的经营宗旨,坚持“以卓越绩效管理,建现代强企”为目标,创造崭新业绩,将全力以赴完美收官 2019,携手并进 2020!

乌兰欧亚贯彻落实 2019 年度高管汇报会指示精神

本报讯 (乌兰欧亚 魏玲兰)12 月 20 日下午 14:30,白城乌兰大区区总、乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银组织乌兰欧亚中层以上管理者在会议室召开了关于传达贯彻落实于总 2019 年度高管汇报会指示精神会议。

首先张总对高管会中总部各位领导及其他兄弟大区报告中的创新与措施进行了传达。随后张总亲自宣读了《于惠舫总经理在 2019 年度高管汇报会上的讲话》与各位管理者进行学习。并结合于总讲话提出了相关要求:乌兰欧亚要对欧亚卖场店庆的考察内容进行系统学习,并结合实际情况应用到档期内;初一至初七为重点营销阶段,今年可增加丰富多彩的民俗类互动;针对白城乌兰大区内的第三方阵,要提出阶段性的计划;自采要做强,首先要强化执行力及竞争意识,源头直采,保证毛利,进而占领市场。白城乌兰大区重点加强自采工作,尤其是自采队伍的建立。同时针对大干 60 天任务达成,张总指出在关键节点上实现突破,尤其是 12 月 31 日的饕餮之夜。最后张总强调,要做好人才梯队的培养、储备,管理者言传身教,激发潜能,增强团队力量,圆满收官 2019,打响 2020 开门红!

欧亚商都组织召开 2020 年消防、安全生产及综合治理责任书签订仪式

本报讯(商都 孙厚刚)12 月 30 日,欧亚商都组织召开了 2020 年消防安全生产、综合治理责任书签订会议,各商场、部(室)负责出席会议。会议首先传达学习了长春市、国资委和集团公司下发的关于加强安全生产有关文件精神,随后与各部门分别签订了“安全责任书”。通过责任书的签订,使全体员工树立商都安全我有责、安全工作我尽责、安全工作人人有责的意识,努力实现欧亚商都全年消防、安全生产及综合治理“零事故”工作目标。

乌兰欧亚 召开岁末全员消防培训

“猪”事顺利之际,“鼠”光降临之前,为保证岁末年初来临之时广大顾客能有一个安心的购物环境,欧亚购物中心有序的开展工作。于 12 月 24 日早 8:00 组织了由乌兰浩特欧亚购物中心和消防大队共同合作开展的以《增强全员消防意识,提高全员消防素质》为主题的全员消防知识培训讲座。此次培训讲座我们非常荣幸地请到了消防大队的周参谋为大家进行主讲,商场的相关领导进行了全程陪同。

讲座开始之时,周参谋向全体员工进行了消防法的普及,消防栓使用时的注意事项,灭火器日常检测和使用方法,安全绳索的使用知识以及火灾发生时应该选择的逃生路线和逃生方法的注意事项。并在讲座进行的同时,向全体员工介绍了火灾预防和火灾事故的相关案例,生动深刻的让全体员工对于预防火灾,火灾扑救有了更加全面的认识。将“安全面前无小事,火灾预防大于天”这一理念落实到了每一位员工和商场管理人员的意识当中。

培训讲座结束之后,全体员工对于此次讲座中提到的各种消防知识有了非常深刻的认识与感慨。在感谢咱们欧亚这个大家庭能将每一位员工的安全放在第一位的同时,也让每一位员工有了一种亲切的归属感。纷纷表示在回到自家专柜之后,将仔细检查可能存在的消防隐患问题,同时也祝愿欧亚购物中心能在新的一年取得更好的成绩,为咱们欧亚这个大家庭贡献出自己的一份绵薄之力。

(乌兰欧亚 张磊)

四防安全人人有责

身为卖场的一份子,守好自己的小家的同时也要照顾卖场这个大家庭,平时多注意自己展位的用电安全问题,不做违规用电的事情,发现卖场哪些地方存在安全隐患也要及时上报,每天上下班都要检查用电设备,垃圾及时倾倒,不可以在展位留有易燃物品等,商场经常有四防安全培训,一些细节要求也很重要,比如:“插排要离地 10 公分,挂在墙上插排后边要放石膏板刷防火涂料,不可以使用电水壶、快烧壶、电热宝、电暖气等等,禁止在商场吸烟等等一些细节。

没有发生火灾大家都不以为意,可是在四方安全培训时每每看到一起起血淋淋的教训,都会让我心情沉重,多数起火原因都是这些平时一些小小的不注意,不去注意的细节,不去关注四防等疏忽大意,最终造成了大型火灾,作为商业企业来讲,最重要的还有一些商场人员密集,客流多,起火时不知道怎么逃生,不会灭火,灭火器材在眼前变成摆设都不会用,本该可以扑灭的小火演变成一场损失惨重的大火。

身为卖场的员工我很自豪,首先从入职前就有系统的正规的消防知识培训,平时更是在大型节假日活动前期,我们经常培训四防安全知识,如何使用消火栓、灭火器以及逃生技巧,这都是我们日常培训掌握的最基本常识,除了理论知识,实际操作也是不可少,弯腰底姿,湿毛巾捂住口鼻从逃生楼道疏散等等。身为服务行业,让我们对四防安全更加的重视,更让我们懂得了四防安全的重要性。四防安全,我们人人有责。

(欧亚卖场 王菲菲)

新春万象更新 四防安全至重

——黄金珠宝城元旦期间狠抓四防安全工作

转眼间,2020 年的元旦佳节已经到来,节日期间,卖场内人山人海、营销气氛火爆热闹。但越是销售繁忙的时节,现场四防安全工作容易出现疏漏,为了避免出现安全隐患,加强四防安全工作的教育培训和巡检巡查势在必行。黄金珠宝城为了在元旦期间更好的进行四防安全工作,保障前来卖场的春城消费者人身和财产安全,制定了十分完善的工作计划。

元旦期间客流量集中,人员密集,容易出现各种意外,为了近一步保障前来欧亚卖场消费的顾客的人身及财产安全,黄金珠宝城出台了《活动期间的应急预案》提前对一些活动期间易出现的意外状况采取了相应的应对措施,对全体管理人员进行了分工,做到一事当前,不慌不乱。早在店庆结束后,各柜组就已经组织全体展位请公司电工对展位的电器线路进行自检自查,柜组对检查结果进行复检,对电工的电工证复印件及联系方式进行了存档。商场专门进行了消防疏散演习,将四防安全工作具体落到了实处。

为了近一步提升员工在节日期间的四防安全工作能力,商场有计划地进行各方面的培训,截止至 12 月 20 日,黄金珠宝城进行四防安全基础知识培训一次、消防疏散演练培训两次、活动期间应急预案培训一次。全方位的培训,帮助员工们真真正正地做好元旦期间各项准备工作,将知识的力量发挥到极致。

卖场十九周年店庆,实现了神奇的递增,创造出其他商业企业几年、十几年、甚至几十年才能创造出来的销售业绩,被同业誉为“销售神话”。作为卖场人,神话的创造者,与时俱进,随着企业的发展而不断完善自我,是我们每一名卖场人的使命和职责。

(欧亚卖场 胡晓宇)

增自采 增销售 增利润

欧亚商都年终岁尾奋战 60 天——跨年盛典 开年盛惠

本报讯(商都 孙红超)欧亚商都按照曹总提出的“年终岁尾奋战 60 天”指示精神,认真落实集团公司提质增效、推动企业高质量发展要求,在年终岁末之际,特别策划“年终岁尾感恩回馈”系列三“年终大回馈”、系列四“你好,2020!”营销活动。集中优势资源,进一步扩大自采自营、增强盈利能力,夯实周总推出的“线上 + 线下”“商品 + 服务”“消费 + 体验”三位一体的实体商业真正发展之道,鼓足干劲“收好官”,精心谋划“开好局”。

31 日欧亚商都年终大回馈 营业至 24:00。欧亚商都跨年盛典,直降到底!劲爆价格,仅此一天!服饰 4.5 折起满 500 再减 100 元。部分进口妆品 8 倍积分;部分国际精品满 1000 元立减 200 元;部分黄金每克立减 70 元;珠宝饰品满 3500 元返 120 元;博世、西门子、三星等名品家电直击底价,电子会员 10 元购 1000 元家电增值券;品牌特惠:李宁、耐克等体服特卖 39 元起;波司登羽绒服满 500 元减 200 元;部分锅具 10 倍积分;超市万款商品特惠销售,生鲜果蔬产地直采、价格惊爆,满 198 元送 20 元;乐活·里大鲁阁保龄球买一局送一局;10F 主题餐厅壹品大厨、老昌春饼、巷陌人家等美食券大放送;欧亚微店线上专区商品特价销售,限时抢购。全馆活动基础上,再参加各大银行满减优惠、超值购券等活动,一省到底。

欧亚商都年终大抽奖 抽华为、抽金条、赢家电免单。欧亚商都 31 日年终大回馈!50 部华为 Mate30 手机、50 枚 10 克金条大抽奖!当日欧亚商都全馆大力度折扣基础上,购物满 200 元即可参加 20:00、22:30 大抽奖,将邀请现场消费者代表共抽取 100 名幸运者。此外,31 日欧亚商都购家电满 500 元可参加免单大抽奖,最高免 5000 元!年终岁末之际,欧亚商都感恩回馈,送出了丰厚的惊喜大礼,表达诚挚的节日祝福。

欧亚商都 2020“开好局”。1 月 1 日 -5 日,欧亚商都开启“你好,2020!”元旦营销活动,精心谋划“开好局”。Sulwhasoo、Whoo 逐级赠礼;Ferragamo、EMPORIO ARMANI5 折起;周大福、老凤祥黄金珠宝直降优惠;SOLID HOMME、LACOSTE、朗姿、鹿王、波司登、NIKE 等服饰品牌打折促销;双立人、WMF 等名品锅具 10 倍积分等一系列促销活动打造开年盛惠。

难忘 2019,你好 2020!新的一年,面临新的挑战。欧亚商都全员必将戮力同心,鼓足干劲“收好官”,精心谋划“开好局”。

买得开心、吃得放心、用得舒心

欧亚商都与东师附属小学携手签约 开创合作新局面

12 月 31 日,欧亚商都与东北师范大学附属小学成功签署了食材供货合同,一举包揽了东师附属小学和幼儿园 5 所校区 1 万余名师生 3000 万元 / 年以上的食材配送服务,为 2019 年“收官之战”画上了圆满句号。

欧亚商都高度重视,从前期的洽谈、跟进到后期的签单、备货,竭尽所能为校方提供了全方位的一站式服务。东师附属小学为确保广大师生能够吃到放心、安全、健康的食品,在经过校方多次考察市场、研讨甄选和进一步磋商之后,对欧亚商都高品质、低价位、多品类的食材商品极感兴趣,同时对欧亚商都“以诚为本、诚信经营”的服务品质也给予很高评价,最终双方达成了合作共识。

此次合作,欧亚商都本着让消费者“买得开心、吃得放心、用得舒心”的原则,在为校方提供质优价廉的米、面、油、生鲜肉类、水产品、果蔬、蛋、奶、干调 20 大类 10000 余个品种选择的基础上,还为 5 所校区配备了 4 台 4.5 吨制冷保鲜运输车全城配送到位服务,安排了专业的客户经理提供一对一专属服务,成立了由 10 名专业人员组成的大客户服务小组随时跟进服务,确保校方所需第一时间得到解决。与些同时,欧亚商都还向校方郑重承诺:小到一袋盐、大到成吨的食材,务必按时按需配送到位,并保证在商品配送上做到高质量、高效率,在食品安全上做到零容忍、零事故。

此次签约奠定了双方深化合作的良好基础,欧亚商都将以此次签约为新起点,在为东师附属小学师生提供满意服务的同时,充分发挥自身优势,不断加强与其它中小学乃至各大院校的交流联系,进一步拓展合作领域,开辟更多的营销新模式,将品质最佳、安全健康、价格亲民的商品提供给需求方。

(商都 办公室、城市超市)

辽台主播新年见面会助力“联营之夜”

12 月 14 日,辽台主播新年见面会在欧亚联营隆重举行,关键、太昊、郝宁、康达等明星主播来到联营活动现场,助力“联营之夜”活动。欧亚联营再次联合“直播生活”栏目,推出一场大型“特卖惠”互动直播。爆折、狂欢、福利、省钱、抽奖等关键词为“联营之夜”助燃。一场疯狂的购物 Party 在欧亚联营愈演愈热!

当日早 9 点,2.67 元 / 斤鲜鸡蛋开门抢第一波福利获得超高人气,迎来活动开门红。11:30 辽宁电视台新闻栏目明星主播关键粉丝见面会,人气迅速爆棚,欧亚联营卖场人头攒动、火爆异常。14:30 辽宁生活频道主播新年见面会令活动热潮持续升温,《爱的选择》栏目落地活动在欧亚联营举行。17:30 特邀辽宁 365 书画院知名画家现场作画、歌唱家现场表演,让激动了一天的联营顾客朋友们在浓厚的艺术氛围里身心舒展。各商场开门抢商品、畅销商品、专供爆品等让人目不暇接、爱不释手,销售异常火爆,店庆满额大礼包吸引顾客买不停。消费满 267 元赠送 6 元美食券,答谢顾客朋友对欧亚联营的支持和信任。晚 20:00,6 万现金抽免单活动现场再次拥堵,不得不将参加抽奖的顾客分流至各商场,无论中奖与否,欧亚联营的店庆盛宴都让广大消费者朋友满载而归,心满意足。

欧亚联营 67 年庆热度不断升级,配合公司店庆,联营各商场的特色活动也在遍地开花、异彩纷呈,呈现出一派繁荣景象,让欧亚联营的顾客和员工们对欧亚联营的未来充满期待!

(欧亚联营 综合办)

欧亚卖场家具商场合同签订完美落幕

12 月 23 日是欧亚卖场家具商场再次迎来一年一度的合同续签仪式。早晨 9 点,商场柜长早早整装待发,做好签订前的准备工作,等待供应商们的到来。

在所有人的话语里,2019 是一个风起雨涌,商机起伏,金融下滑的一年,而在众人认为商业最不好的一年里,欧亚卖场却是一片欣欣向荣,整体业绩不但没有下滑,反而还在不断递增!欧亚卖场 19 周年店庆,前四天销售突破 5.2 亿元,同比增长 8.3%,无外乎体现出卖场的火爆场面,业绩惊人。然而还有一个火爆的场面在默默的开展着,就是家具商场签合同的现场,商场领导在签合同前期做好了紧张充分的准备工作,每一个细致微小的数字,都要慎重填写,每一个字里行间都要认真检查,每一条消息都要及时传达,每天在办公室不辞辛苦的写合同,手写到酸,但是脑海里呈现的是在经过努力之后,带给卖场家具商场欣欣向荣,谷仓满垛的开心,这些辛苦都是值得的!

欧亚卖场的宗旨是诚实守信,我们则用真诚的心电话邀约每一个厂家老总,细致的约定时间,详谈合同内容,让每一位厂家都感受到我们欧亚卖场人的真挚情怀,视每一位厂家为家人,让厂家心甘情愿地与我们一起打造互赢模式!

商业低潮的时候,在很多商场,因为没有客流,没有业绩,没有好的管理经营模式,而选择放弃经营,不管对于商场还是厂家都是一种无形的负担。但是在家具商场签合同的人潮和热情令人惊讶,因为在欧亚卖场领导的精准管理,精准投放,人性化的经营里面,可以达到他们的期望值,或许更高!这就是欧亚卖场,在别人的危机中依然保持更大的商机,这和领导的决策,运营的思维是牢不可分的,有这样的企业,有这样的领导做榜样,我们才会不断成长,不断地扩张自己的境界,才能和欧亚卖场发展的脚步齐驱并行!

此次签订合同非常顺利,感恩供应商给予的信任和信赖,作为卖场的管理人员,我们也要不断创新、不断超越、不断前进,最终达到互赢,共同进步。

(欧亚卖场 王蕾)

“VIP 会员专享答谢会”助推辽源欧亚感恩节首日开门红

12 月 20 日感恩节首日,辽源欧亚认真落实欧亚商业连锁大干 60 天、2020 首战开门红竞赛方案要求,首次尝试推出辽源店全馆闭店“感恩会员、点亮 2020“VIP 会员专享答谢会,活动从下午 15 点至 22 点,7 个小时人流如潮,整个辽源欧亚人头攒动、销售火爆,至晚闭店全馆销售突破 510 万元,实现感恩节首日开门红,活动全程可以归纳总结成五个数字。

“1”周推进立意主题。

在白山大区成功举办 VIP 会员专享活动后,辽源大区第一时间反应,总经理王延在感恩节推进会上在原有营销活动基础上,组织参会人员了解分析兄弟门店成功作法,提出辽源欧亚尝试性组织策划意向,从提出到最终确定历经 1 周时间,经过管理团队四次会议推进、研讨最终确定在感恩节首日,即 12 月 20 日下午 15:00 至 22:00 的 7 个小时举办主题为“感恩会员,点亮 2020”VIP 专享答谢会,这也是辽源欧亚首次全馆闭店会员专享活动。

“2”个目标任务明确。

确立活动主题后,辽源大区总经理王延通过总部高管汇报会于总讲话精神传达会议,再次向全员明确了本次活动的两个目标。即:目标一,要通过本次 VIP 会员专享答谢会,实现辽源欧亚活动策划新的突破,树立欧亚会员身份的独有性与尊崇性,深挖会员消费潜能,实现感恩节会员销售的新爆点。目标二,通过会员超低折度、会员多倍积分与丰富的各类营销活动,全力冲击低沉的消费市场,以一石激起千层涟漪,为辽源欧亚感恩节全程活动形成造势,激发整档活动的活跃性与消费者对欧亚感恩节的关注度。

“3”大业态行动在“急”。

各商场部室克服筹措时间短,各项工作推进时间极度紧张的条件,与各业态近六百家供应商洽谈磋商活动力度、货源供应、文化活动,仅用短短几天时间便确定抽奖、赠礼、多倍积分等活动主线营销内容,各商场超低折度与全馆冷餐、满额赠礼等辅助营销与文化活动;超市还利用总部生鲜统采资源,砂糖桔、果冻橙、皇冠梨、红提、榴莲、春桃、花牛苹果等优质水果,惊爆低价引流聚客,各商场部室整个工作推进过程仅仅用了四天时间,就全部落实。

“4”项宣传全面助力。

在活动宣传上,首先辽源欧亚针对感恩节档期制做了 3 万份 DM 单,在最终定稿印制时,加入一页专门刊登 20 日会员活动信息,并进行全市范围的地毯式扫楼发放;其次,由企划部门制做微信链接,由员工在活动前连续通过朋友圈向所有会员及亲友发送活动信息;第三,活动前 3 天辽源欧亚雇用 3 台专业宣传车,利用早晚上下班高峰期,在全市范围进行活动内容广告宣传;第四,辽源欧亚为会员答谢会专门印制 2 万张邀请函,通过各品牌专柜、异业单位,市政府各大职能局、各大银行、重点企事业往来单位等渠道,送邀请函上门,一对一将邀请函发放到目标消费者手中,对活动信息的有效传递起到了关键作用。

“5”大商场各显神通。

活动当天,在大楼主线营销“万元 VIP 现金大奖”的主导下,大楼还专门为会员准备了 5000 份矿泉水与超市抵用券,超市、精品、服饰、家居、家电五大商场也分别组织了自主营销抽奖和大量礼品,各商场及每家品牌专柜还精心为会员准备了水果、糕点、糖果、饮品等丰富的冷餐宴。下午 15:00 在广播宣导下,顺利实现活动切换,所有消费者重新凭邀请函入场,正式开启整档活动,从活动开始至结束,入场顾客始终络绎不绝,参与活动的会员边走边看、选购的同时还可以品尝美食,惬意的休闲式购物,充分激发了消费者的购物欲,伴随丰富的各类活动直接引爆了辽源欧亚三大业态旺销的火爆场面,至晚闭店辽源欧亚成功突破 510 万元销售,达成同期的 352%,实现毛利 35 万元,达成同期的 393%,胜利实现即定目标,再创辽源欧亚销售奇迹。

本次活动筹备期只有短短一周,取得良好的销售业绩使辽源欧亚全员倍感欣慰,更加提升了辽源欧亚全员的信心。在接下来的工作中,辽源大区向着“商业连锁大干 60 天、2020 首战开门红”的竞赛目标全力冲刺,务实、实效做好经营工作及营销落实,在感恩节收官之战、年货抢购节开年大战中再创佳绩。

(辽源欧亚 孙小鹏)

通辽欧亚冬至包饺子 暖暖和和吃一碗

冬至到、冬至到,南馄饨、北方饺,暖暖和和吃一碗,保你耳朵冻不掉!12 月 22 日 10:30,通辽欧亚借助冬至的节日契机举办了“包饺子大赛”这一温暖的人气活动,做到宾至如归。恰逢感恩节档期一元抢购活动日最后一天,顾客从抢购的活动现场转移到了气氛活跃而温馨的包饺子大赛活动现场。六组参赛选手按照比赛规则,在 2 分钟内紧张又有序地完成了制作饺子馅、擀面皮、包饺子等全部工序,各种各样的花式饺子呈现在观众面前,获得了掌声与喝彩声;比赛结束后,包好的饺子顾客自行带走,数九寒天日,更是回家探亲时,在这个不一样的节日里通辽欧亚为顾客送去了暖心,陪爸妈边包饺子边聊天,把爱包进饺子里,吃一口,最暖心!感恩同行,感谢有你!

(通辽欧亚 业务部)

白城欧亚暖心行动 为环卫工人献礼

2019 年 12 月 26 日上午十点,白城欧亚岁末感恩,开展为环卫工人献爱心、捐赠仪式活动。在这寒冷的冬日里白城欧亚总经理王铭力携班子成员及管理者为白城市最美的环卫工人送上冬日暖心礼。

白城欧亚开业至今一直秉承着企业发展不忘回馈社会,每年都参与爱心公益事业。对于环卫工人晴天一身灰,雨天一身泥,披星戴月归,用他们勤劳的双手,为白城市民创建舒适的城市环境,恪守“脏了我一人,洁净千万家”的信念,令我们感动。活动开始前,白城欧亚特准备了爱心烫脚盆、新年日历和进口面粉,送给可敬的每一位环卫工人,并精心准备了节目《感恩的心》手语操和歌曲《爱的奉献》,让环卫工人感受企业真挚的人文关怀,为每一位辛勤劳动的环卫工人送上冬日温暖。

白城电视台记者全程跟踪报道,现场采访,环卫工人充满感激,感谢白城欧亚的善举,感谢对环卫工人的关怀。通过本次活动诠释了白城欧亚对环卫工人真心的赞美,感谢他们把污浊清除,把美好留下,未来白城欧亚会一如既往地关注公益事业,提升欧亚企业在社会的美誉度,为构建更美更和谐的社会添砖加瓦。

(白城欧亚 李昂)

谋划新年度党建工作的几个关键点

一年之计在于春。党建工作在岁末年初之际的谋划部署尤为重要,在工作思路、任务目标、应用措施上都需要抬高站位,进行通盘考量,笔者汇总梳理了新年度党建工作谋划的五个方面关键重点,给大家作一提示。

一要以习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑,指导实践,务必强化创新理论武装,勇于担当作为,确保全年工作方向正确,落实有力;二要以深度融合为切入点,抓好工作谋划、创新和业绩的融合,结合企业创新发展实际,抓实党建与经营各项工作的融合、落实;三要以激发积极性和创造性为出发点,致力于丰富载体、创新思路,提升组织力,注重应用多样化手段增强党建工作时代感和吸引力;四要以落实党建工作责任制为主线,确保责任制落实有思路、有抓手、有成效,实现上下联动、全员抓建;五要以构建高质量的党建工作格局为目标,紧密结合全年的经营任务、改革发展、促销活动等重点工作任务,结合各单位实际,科学谋划高质量开展党建工作的思路,全面提升党的建设工作质量。

在抬高站位谋划、精心布局筹划、科学统筹计划中,补齐短板、创新形式、夯实基础、突出特色,确保把提高企业效益、增强企业竞争力、实现企业持续健康发展作为党建工作的出发点和落脚点,不断提高企业党的建设水平,以高质量党建引领企业高质量发展。

(商都 马清涛)

年终岁尾奋战 60 天 欧亚商都“服务于心、营销于行”

随着难忘、切实、共进的 2019 年即将过去,作为欧亚商都服务与营销标杆型部门——顾客关系部,致力于在“年终岁尾奋战 60 天”营销活动中深刻将周总提出的“与时俱变、提升能力、坚定信心”三方面要求,稳操实干的将工作落实、落地,有思想、有目标、有创新的跨进 2020 年。

首先,为了提升高端会员的尊贵感和体验感,围绕“感恩有礼、品质服务、消费升级”的核心思路,推出 2020 年 V 钻 CLUB 增值服务项目,包括停车优惠礼、大牌生日礼、尊享定制礼、店庆尊享礼、超市优品礼、美妆定制礼、VIP 管家礼、私享沙龙礼 8 大礼遇。其中包含停车有礼、定制生日礼、超市抢先品鉴、美容房护理、手作沙龙、留存道空间整理沙龙、上门家宴等 26 项增值服务,为高端会员制造多一次到店机会。

其次,秉承“商都做精”定位,为高端会员精细策划并组织沙龙活动,打造高端会员的社交平台。结合春节出游会员,推出出行整理课堂。为提高沙龙活动整体水平,获得高端会员的认可和关注,竭尽将每一场品牌活动打造成有趣的“作品”,加强会员互动体验环节,同时更加注重把服务与营销挂钩,追求服务标准的极致。

第三,创新朋友圈推广单品及组合营销模式,从会员角度进行创意场景主题搭配,让会员翻阅朋友圈时有看小红书般感觉,文字精炼有共鸣、图片唯美有质感;结合节日提前定制商品组合营销推广模式,例如:春节甄选以红色主题进行组合搭配,年会甄选以礼服、饰品进行组合搭配、同色系亲子搭配系列等组合模式,实现业种连动组合营销,提高销售连带效果。在商品甄选上,我们以“桥梁”定义为高标,以会员角度,从营销、体验、资源切身了解品牌活动方向进行提炼、精简、剥茧抽丝致力于嫁接在会员与品牌之间,最终实现服务营销共赢目标。

第四,推出会员超值积分换礼春节档礼品,甄选菲仕乐彩色铸铁锅、精致礼筷、春节福袋等 30 余款礼品全新上线,在各商场打造场景化主题陈列及全体员工的有效宣导推荐,实现全体会员与商都联动场面。

2020 年商都顾客关系部将全新投入,从顾客诉求出发,制定品质服务战略;本着“服务于心、营销于行”原则,奋战美好的新开端。

(商都 张琳)