

# 今日欧亚



2020年4月

15

星期三

农历庚子年三月廿三  
廿七谷雨

第6期 总第528期

主办：长春欧亚集团股份有限公司  
电话：0431-8766857 邮编：130012

地址：长春市高新区飞跃路2686号

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



## 曹和平董事长两进辽宁

### 与沈阳市市长、辽宁省总工会主席分享欧亚模式

本报讯（欧亚沈阳联营）春山暖日和风，3月24日、4月2日，长春欧亚集团曹和平董事长一行两进辽宁，与沈阳市姜有为市长、辽宁省人大常委会副主任、辽宁省总工会杨忠林主席亲切

交流，分享欧亚模式，谋划项目合作，探索商业发展。欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟，欧亚集团副总经理邹德东，欧亚沈阳联营总经理严霖陪同前往。

# 曹和平董事长率队到访大连韩伟集团

## 自采自营深入大型畜牧海产品企业

本报讯（集团经理办）4月7日，时值长春欧亚集团36周年庆启幕前夕，曹和平董事长率队赴大连韩伟企业集团有限公司董事长韩伟先生邀请，率队驱车前往大连，与该集团商洽战略合作事宜。一同前往的还有欧亚集团副总经理吕飞、专理吕文平、欧亚商业连锁超市总部副总经理胡静春。

据悉，本次曹和平董事长率队一行到访的大连韩伟企业集团有限公司始建于1982年，是国内大型畜牧海产品企业，经过三十余年的发展，已成为以畜牧业、海洋生态产业、蛋粉深加工为支柱的企业集团，是农业产业化国家重点龙头企业，其中年蛋鸡存栏300万只，年产鲜蛋5800万公斤，位列全国第三位，主打产品“咯咯哒”牌鸡蛋于2000年4月被中国绿色食品发展中心认定为绿色食品；“其海宝”和“海龙涎”海珍品健康品为国内知名品牌。

当天，大连韩伟企业集团有限公司董事长韩伟向曹和平一行详细介绍了该企业的发展历程、主营业务、合作意向等，两位“掌门人”就双方建立集团级战略合作关系达成一致意见，并一致认为，战略合作的达成，将进一步提高各自市场的影响力，实现互惠共赢。洽谈中，曹和平董事长邀请韩伟董事长率队于长春欧亚集团36周年庆期间到访欧亚，进一步商谈具体事宜。

右图：曹和平董事长率队一行到访大连韩伟集团。



# 辽源市市长孙弘一行到访欧亚集团

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）4月1日，辽源市市长孙弘带领辽源市经济开发区管委会主任张凤林、辽源市商务局局长刘淑梅，到访长春欧亚集团总部，欧亚集团董事长曹和平、副董事长于惠舫，欧亚商业连锁地产物产业开发部总监邱小利、辽源大区区总王延陪同会谈。

此次孙弘市长一行到访欧亚集团，主要

是就辽源欧亚二期项目的落实推进向曹总表示感谢，同时对辽源欧亚多年来对辽源市经济发展的重要贡献给予高度评价。孙弘市长表示，辽源市委班子对辽源欧亚二期项目高度重视，该项目对辽源商业与区域规划都具有非常重要的地位，未来，孙弘市长将带领辽源市及开发区政府各职能部门做好对欧亚的服务工作，全力支持辽源欧亚的经

营与新项目建设，推动辽源欧亚疫情后经营销售与二期项目各项工作顺利达成。对于疫情期间一些经营工作上的困难，将给予一系列优惠政策，帮助辽源欧亚在疫情后的复工复产工作中，尽快将经营指标恢复到疫情前的水平，为辽源欧亚下一步的开拓与发展铺平道路，也为未来以辽源欧亚为核心的新商圈建设打好基础。

## 自采自营在行动

# 迎店庆 增自采 商都超市总部远赴全国直销产地组进货源

本报讯（欧亚商都 郑淑萍）欧亚集团36周年庆在即，由于疫情，今年的店庆显得压力重重。欧亚商都体系超市连锁总部迎难而上，调整营销思路，整合储备资源，增加自采力度，远赴海南、沈阳、大连、四川、河北等商品直销产地，为组进优质货源克服重重困难，开发了多家供应商，为集团店庆争取了多渠道供应资源。

按照周总指示精神，大疫面前有大爱，超市总部通过源头产区各地政府介绍的龙头企业，引进湖北姊归脐橙，为疫区果农提供援助。为帮助海南农户解决产量过剩难题，超市总部采购团队又不远万里奔赴海南考察市场，

把适合东北销售的多个单品做到南货北销，既帮助海南农户解决了滞销田间地头的瓜果，又满足了东北百姓对热带水果的需求，也做出了欧亚商都的特色优势。采购团队经过对大连产地几十家农户的严格挑选和细致考察，组进了大连樱桃产地直发。每天跟踪产地信息，把握市场节奏，做好市场分析，做出正确的市场预判，提前订购了1.5万公斤四川丑桔，预计此产品店庆期间其零售价格等同于市场的批发价。同时利用已有资源引进新疆阿克苏苹果1.5万公斤、河北铁杆山药2.5万公斤、唐山蔬菜系列多个单品等。这些质优价廉的商品引

进，不但为商都体系各店引流提供了充足的资源，同时也起到了很好的“吸睛”作用。

为保证店庆期间超市货品供应，3月30日，商都超市总部组织体系内采购团队到沈阳进行市场调研与采购，购进175万元货品，其中购进欧星大米40吨，欧星、华统面粉90吨，西王、金龙鱼、九三油4000件，欧星、达意纸500件。在沈阳周边引进架豆王、油豆、油菜菜、生菜、苦苣、西芹、西红柿等蔬菜系列20几个单品，做到和集团同步采购，充分发挥统采优势，保证了所购菜品的新鲜度和最低价，做到了零售价优于门店周边生鲜商超。

# 欧亚沈阳联营发展“绿色”自采 以“精”促销

本报讯（欧亚沈阳联营 刘鸣慧）欧亚沈阳联营超市始终以为广大消费者提供最“优”最“鲜”最“廉”的商品为己任，充分发挥集团自采资源优势，于4月3日正式将新民方中牛村蔬菜基地的绿色蔬菜搬到百姓的身边，实现了农超对接，给广大消费者带来了安全、健康和实惠。

欧亚沈阳联营超市经过大量的市场调研，先后走访了沈阳地区沃尔玛、大润发等大型超市，地利生鲜、新隆嘉等生鲜超市，南市场等大型农贸市场，各区早市、集市等采集蔬菜品种和价格等信息，结合自身规模、客层结构和百姓需求，以“精准、精细、精确”为原则，确定自采品种、数量和售价，做到价格低于沈

城各大销售网点和3公里范围内菜价最低，减少损耗同时争取利润最大化。

欧亚沈阳联营超市充分发挥与沈阳地铁一号线相连通的地理位置优势，将自采蔬菜售卖区设置在超市地铁通道出入口处，悬挂“农超对接新鲜供应，超低价进驻联营”的醒目挂牌，保证每位进入超市的消费者和乘坐地铁经过的员工和顾客方便购买，打造“顺便”经济，提高购买率。

为了扩大宣传，将好事办好，欧亚沈阳联营超市通过员工微信群、社区销售群、小程序、公众号等各种途径宣传直采蔬菜销售信息，高品质和低价位的双重吸引力让联营超市自采蔬菜受到消费者的热烈欢迎。小白菜1.98

元/500g、油菜菜1.20元/500g、苦苣1.40元/500g、生菜1.60元/500g、角瓜1.50元/500g……4月3日，恰逢联营超市内购日，自采蔬菜一上架，便形成了抢购的趋势。截至9日已销售蔬菜近1500公斤，金额近6000元。省掉中间环节，大大提高了自采商品的毛利，让欧亚沈阳联营超市体会到了自采自营的优势和经营前景。

生鲜蔬果类商品超高的购买频率，也大大增加了更多的顾客来联营消费的频率，让顾客养成在联营购物的习惯。欧亚沈阳联营秉承欧亚集团的经营理念，将继续深入探索，增加自采自营产品的种类和规模，努力提高经营水平和盈利能力。

# 新起点 新使命 新征程 曹和平董事长为本报题写新报头

2000年，紧跟企业发展脚步，肩负时代责任使命，《今日欧亚》创刊成立，曹和平董事长亲自题写报头。

之后的20年间，《今日欧亚》紧紧围绕企业精神，在集团实施“三星战略”的进程中，记录了欧亚人从“唯旗是夺”到“静心尽力”与时俱进的市场开拓进程，记录了欧亚人“诚实守信”的职业精神以及由此赢得的市场口碑与行业地位，记录了欧亚人“勤俭善持”的点滴创业故事与爱企如家的真挚情怀，记录了欧亚人“团结互助”的团队凝聚力与共同进步的同事情谊……作为拥有20载岁月积淀的企业内刊，《今日欧亚》创刊时励精图治，运营时谋求发展，发展中突破提升，无论在版面布局、内容遴选、质量升级上，还是在纸张大小、印刷数量、通讯员队伍建设等方面，均与企业共成长、同振兴，圆满完成了企业赋予的时代任务和历史承载。

2020年，《今日欧亚》迎来20岁生日，曹和平董事长再次题写“今日欧亚”报头，字字道劲，执笔深远，并对其后续发展指明了方向。未来，《今日欧亚》一是要办好办活，成为企业内部经验分享和对外交流发展的平台与窗口；二是要增强报纸的可读性、实用性，围绕中心工作，适当增加专栏；三是要坚持质量第一、实事求是原则；四是要抓好队伍培养，长期地、持续地满足员工在精神层面的需求。这是曹和平董事长赋予《今日欧亚》的新动能，站在新起点、承担新使命、开启新征程的欧亚人，将勤思精进，以言载志，以行载文，续写未来更加精彩的《今日欧亚》！

（编辑部 苏艳丹）

# 一行到欧亚包百督导检查内蒙古自治区疫情防控工作

同时，想方设法抢抓销售，增销促效，使企业尽快恢复正常运营等情况。

听取介绍后，疫情防控督导组一行领导对欧亚包百集团在疫情防控和复工复产方面所做的工作给予了充分肯定，要求欧亚包百集团领导班子要严格落实疫情防控各项措施，带领全体员工提振信心，尽快恢复商场人气，鼓舞员工士气，为包头经济实现全面复苏多做贡献。

## 通化市市长李平

### 一行领导到欧亚调研

本报讯（通化欧亚 曾艺）4月2日下午，通化市市长李平、副市长李长永等一行领导，到通化欧亚购物中心进行企业复工复产调研，通化大区区总颜莲娣等领导陪同。

李平市长详细了解了“吉祥码”检测情况，以及疫情发生以来的销售情况后，又听取了通化欧亚在清明假期活动中刺激消费的促销举措，以及即将开展的集团店庆信息。李平市长对通化欧亚在通化市经济繁荣和社会发展做出重要贡献表示了肯定，并表示目前的防控疫情是一个常态形势，我们要正确对待和坚持。

# 欧亚卖场举行2020年经营目标责任书签约及店庆动员大会

本报讯（欧亚卖场 经理办）4月8日，欧亚卖场在四楼会议室召开了2020年经营目标责任书签约及店庆动员大会，卖场高管及中层以上管理人员参加了会议。

首先，欧亚卖场于志良总经理与21个经营单位负责人签订了2020年度经营目标责任书，并通报了企业一季度经营情况。于总指出，面对宏观经济下行和微观区域市场疲软双重叠加，特别是春节以来新冠肺炎疫情的持续冲击影响，一季度以来欧亚卖场销售、利润、客流等各项指标均有所下降，面对当下疫情在世界范围内爆发，全球产业链和供应链遭受严重破坏，整体需求严重收缩，接下来企业会面临市场萧条、消费乏力、成本增加和供应链经营困难等不可预见和可以预见的困难，矛盾更多、挑战更重、压力更大，各级管理人员要增强忧患意识和风险意识，找准落脚点，寻求突破点，把握关键点，坚持“磁砖不等于磁性理念”节俭办企，调整健全企业精细化管理和节能减排各类组织，推进开源节流、挖掘增效、提质增效，带头学习践行国学，弘扬企业文化，努力做到知行合一，积极传递弘扬正能量；躬身践行做内行、在现场、敢担当“九字”要求，坚持用内行的眼光发现问题、用内行的思维审视问题、用内行的办法解决问题。做正确的事与正确地做事；做到问题在现场解决，任务在现场落实，工作在现场推进，经验在现场总结，员工在现场培养，服务在现场体现，形象在现场塑造；敢于担当负责，树立问题意识，把问题作为个人进步、企业发展、个体成长的平台，主动发现问题，认真解决问题，化压力为动力，变危机为转机，按照曹和平董事长



欧亚卖场召开经营目标签约及店庆动员大会

题、用内行的思维审视问题、用内行的办法解决问题。做正确的事与正确地做事；做到问题在现场解决，任务在现场落实，工作在现场推进，经验在现场总结，员工在现场培养，服务在现场体现，形象在现场塑造；敢于担当负责，树立问题意识，把问题作为个人进步、企业发展、个体成长的平台，主动发现问题，认真解决问题，化压力为动力，变危机为转机，按照曹和平董事长

“做大”的战略决策，不断放大“购物中心+”综合效应，紧盯市场趋势和消费需求更新业态品类，淘汰升级品牌，创新营销渠道，优化营商环境，提升服务品质，充分利用当下契机将一季度的损失补回来，发挥好定海神针、压舱石和稳定器的作用，进一步增强对省市经济发展的贡献率和行业示范影响力。最后，于志良总经理围绕做好欧亚集团36周年店庆进行了总体

部署，于总强调，面对复杂严峻的国内形势和低迷的区域市场，要坚持稳中求进的工作总思路，抢抓店庆契机提升销售，重振信心，再展雄风，充分借助外部政策、资源体量、市场复苏等难得契机，发挥体量态人气“虹吸效应”，将优势的市场资源引入欧亚卖场，化危为机，通过店庆成功举办在当下异常艰难的市场环境下，再现业界瞩目的商业奇迹。为此，做好此次店庆尤为重要，各个商场部室要加大

资源整合、奖励激励、活动洽谈、四防安全等各项工作精细准备力度，从给员工以鼓励、给供应商以动力、给消费者以吸引力、提升招商吸纳力、增加营销感召力、加大宣传推动力、增强防疫以安全保障力等7个方面扎扎实实细致做好店庆各项准备，上下同心，迎难而上，攻坚克难，再创辉煌，为欧亚卖场的持续做大做强，更好地发挥集团定海神针作用作出新的更大贡献。

## 迎接集团36周年店庆 商业连锁四平大区召开重点品牌供应商大会

本报讯（四平欧亚 综合部）4月2日，根据欧亚商业连锁总部店庆筹备方案精神，四平大区邀请40名重点品牌供应商召开店庆动员大会，共同研讨集团36周年店庆活动。

会上，各品牌供应商积极发言，详细介绍了此次集团店庆活动中品牌活动力度、营销举措、特价产品及特供品的数量、库存量等，重点汇报了对备战店庆的工作安排及专门对四平欧亚的支持赞助活动。姜总在聆听了大家的汇报后，表达了对广大供应商大力支持店庆活动的感谢，并作了动员讲话，指导供应商认真研判市场，准备适销对路商品，以文化营销带动销售，做好线上线下互动，积极配合好店庆活动方案。

## 松原欧亚召开集团36周年店庆工作推进会

本报讯（松原欧亚 齐孝勇）4月2日9时，欧亚商业连锁松原大区总区郑伟组织中层干部召开集团36周年店庆各项工作推进会议。会上，郑总首先组织学习集团36周年店庆暨管理服务提升百日竞赛方案及全员促销方案，之后各商场、门店负责人分别对货源组织、资源征集、特供专供商品组织、特色营销等方面做了详细的汇报。

## 辽源欧亚召开集团36周年店庆工作推进汇报会

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）4月3日，欧亚商业连锁辽源大区召开欧亚集团36周年店庆工作推进汇报会，辽源大区总区王廷以及中层以上管理干部参加会议。

会议首先传达了商业连锁各项集团店庆竞赛方案及总部职能部门调整的三项决定，之后各商场、部室汇报了集团店庆各项工作的推进落实情况。听取汇报后，王总对各部室集团店庆工作的推进细节一一指导，并围绕总部方阵考核自制数据表与全体管理者分析研讨。

## 欧亚商业连锁创维乐购会再次盛大启航

本报讯（商业连锁 武一）集团36周年店庆即将到来之际，欧亚商业连锁与创维集团再次强强联手，共同打造超大力度的第六届乐购会。

据悉，今年的创维乐购会活动推出了多款高流量、高性价比的机型，40吋智能网络电视999元、创维55吋4k网络电视1599元、创维65吋4k网络电视2799元、创维75吋4k网络电视4999元，预存100元购机2000元以上产品，赠送1980元净水器，购机6999元以上电视，加168元赠送价值3580元食材净化机。多种型号、多种赠品满足更多消费者的需求。

欧亚商业连锁家电总部制定了关于本次创维乐购会的竞赛方案，要求各大区、各门店能够借力本次与创维集团的乐购会活动，早动员、早布置、早落实，欧亚商业连锁旗下各大区、各门店都拿出了百分百的热情，全员奋力，再创完美销售业绩！

## 4月15日 飞扬、唐白虎领航做客 欧亚商业连锁店庆直播来袭

本报讯（商业连锁 经理办）4月17日，欧亚集团36周年店庆即将盛大开幕。4月15日19:00，欧亚商业连锁启动首场店庆大型直播盛典，特别邀请长春交通之声FM96.8频道著名主持人飞扬、唐白虎、燕子做客欧亚商业连锁店庆直播，与消费者面对面，将本次集团店庆中最闪亮的家电、超市爆品爆款推荐给全省的消费者，上百个尖货将底价销售，更有商业连锁各大区的助力主播为您现场解惑答疑。作为一次具有特殊意义的店庆，欧亚商业连锁三大业态、15大区、120余店将在集团公司的总体统筹安排下，通过有趣、有料、便捷、便利的互动方式，将最大的实惠、最时尚的商品带给消费者，全情演绎“疫情后时代”欧亚店庆的别样精彩！

## 欧亚沈阳联营莱克品牌直播销售火爆

本报讯（欧亚沈阳联营 张驰）3月16日至22日，欧亚沈阳联营莱克品牌通过家电商场总人数3000多人的11个顾客群资源的精准推荐和抖音直播宣传，成功销售12万元，同比增长816.5%，在疫情特殊时期，创下沈阳地区阶段销售第一名的好成绩。

活动期间，莱克品牌每天19时30分准时与群内成员互动，通过派发红包、抢现金券等游戏吸引顾客注意，每天推荐一款莱克爆款商品，宣讲莱克小家电的功能特点和核心技术，为直播秒杀活动进行预热。本次直播，相继推出了净化器、刘涛同款吸尘器、净水器、挂烫机、加湿器等全品类产品，直播观看高峰期时段人数过万，到店咨询数百人，7天累计售出35台，创下沈阳地区单店阶段性销售最好成绩，并让莱克品牌成功圈粉。

## 欧亚汇集全力以赴做好店庆准备

本报讯（欧亚汇集 艳飞）芳菲四月，盎然生机，欧亚集团将迎来36周年店庆，为更好地提振“疫”后消费信心，作为欧亚集团倾力打造的现代化服务业聚集区，欧亚汇集全员凝心聚力，积极备战店庆，全情打造以“潮喜开集”为主题的店庆系列活动。

### 下发店庆公函 召开视频会议

欧亚汇集在3月末就将店庆公函逐一发给各品牌展位，保证各厂家第一时间了解此次集团店庆的时间安排，同时回执确认本展位开业日期，各厂家按照公函要求，第一时间回函上报店庆活动内容及优惠力度。为确保活动内容最

终敲定，各柜组实时召开店庆视频会议，将防疫细节要求、店庆销售分解、店庆美陈布置、食品安全检查、四防安全排查等一一细化指导，各店长认真记录，高效落实。

### 开展无死角自检排查 确保食品安全

食品安全工作一直是欧亚汇集经营管理的重中之重，结合当前店庆倒计时，商场制定了详尽地自检排查方案，并由商场管理人员在每个展位开业前进行地毯式排查，将前期储备的部分失效食材妥善处理，确保消费者吃到放心、安全、健康的食材。在展位开业后，商场管理人员加大了跟踪督导的力度，持续做好复检、抽检等工作，绝对保证食

材的安全可靠和环境的清洁安全。

### 整合业态资源 加大预热宣传

根据欧亚汇集策划部的方案，商场与各厂家迅速沟通对接店庆活动，每家餐饮针对店庆推出优惠套餐、满减送礼等活动，还通过欧亚集团小程序线上推出抢购活动，为集团店庆到店消费进行了预热抢客，活动得到了消费者和厂家的认可。同时，欧亚汇集还将中庭场地作为各品牌宣传与展示的绝佳舞台，现已有很多品牌纷纷提前预订。

人勤春早来，春早人更勤。欧亚汇集，汇集业态优势与员工士气，“疫”别之后，助力集团店庆潮喜开集！

本报讯（欧亚商都 企划部）集团36周年店庆将至，欧亚商都根据集团总体思路，按照周总要求，实现由“暂停键”向“快进键”变频，认真、动态了解市场环境和疫情影响，全面执行“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则和任务清单制的工作思路，持续以立足于“新”、定位于“先”的营销思路为引领，线上线下充分融合、会员权益共性与个性相结合，形成了上下呼应、上下同心、上下配合的高效有序、精细可控局面，各项工作落地有声、开花结果。

针对当前疫情实际，商都各商场以函件、电话会议、视频会议等形式与供应商做了大量沟通工作，确保现有情况下店庆货品资源的最大保障和最大程度的倾斜。截至3月30日，已完成店庆价格封账工作，并陆续进行采价核价工作。商都重点品牌、独有品牌准备了大量的专供、特供、新品首发、秒杀商品，应季商品有效库存可达各品牌专柜销售计划的5倍以上；超市按照曹总指示，多地采购，积极跟进疫情期间消费者最需求的民生商品，确保稳定物价，保障市场供应。其中自采牛肉、猪肉、鸡肉、纸、洗护、冷冻水产、蔬菜、水果等，直采产地涵盖：大连、丹东、四川、海南、沈阳、北京、浙江等地。米、面、油、杂粮以店庆期间销售量及未来三个月库存需求进行全方位储备。

在“营销”上精准发力，通过“购物即时送”、“增值卡大抢购”、“致敬战疫天使”、“积分换礼”等一系列活动烘托店庆氛围，与供应商携手邀请专业的直播团队，邀请大咖助阵增加线上流量，利用满减、专属红包、办卡赠券等线上精准营销等形式借力用力，实现客户交叉引流、扩大宣传影响的最终目的。

做好线上云购项目，逐步形成品牌微信群做基础，商场微信群做营销，商都微信群做爆点的营销矩阵结构。有效利用社区群的局域覆盖优势，提升自采果蔬栏目的运营配送能力；全力做好集团小程序欧亚到家项目，自集团小程序直播上线以来，已有50多个品牌分不同时间直播，同时，“欧亚商都好物推荐直播间”将在店庆前正式上线，涵盖“会员权益、好物推荐、小积分大返利、积分换礼”四大常规板块。

厉兵秣马、蓄势待发，欧亚商都在店庆中将精准发力、动态把控，全力以赴做好店庆销售工作，圆满完成店庆各项工作指标达成！

## 吉林欧亚商都召开备战集团庆超市营销专题会

本报讯（吉林欧亚商都 李欣）4月9日，吉林欧亚商都召开备战集团店庆专题超市营销会，吉林欧亚商都总经理李新志主持，听取各店筹备情况，并重点落实董事长指示和周总强调的打造海南水果自采模式的工作安排。

会议首先听取店庆商品备货情况，充分利用供应商对欧亚店庆的信任以及信心，从人员、货品、价格上做好店庆的系列准备，并针对目前消费者关注的米面粮油等重点商品拓展思路，统一宣传口径等进行部署落实，并重点研究了自采工作，强调要按照指示做好“试验田”，根据海南水果的特点做好宣传、陈列、营销模式规划，成立线上营销柜组，做好长效机制保障。

最后，李新志向各店做出要求：一要认清形势，对疫情带来的影响正确研判，超市的民生属性在疫情期被放大，要多抓住机遇；二要重点关注，米面粮油等重点商品资源，要多渠道、多角度备货储备，在大家关注的粮食问题上要有大格局，店庆宣传主打“不抢、不囤、海量供应，超低折扣，敞开卖！”；三要有科学的预判，对19天店庆的时间节点进行划分，打造爆发期、强销期、高发期三个阶段，并组织不同活动充实到不同阶段中去，让店庆始终火爆热烈；四要做好宣传，重点是现场氛围的打造、现场陈列的布置，确定超市的宣传节点、自采直播的频次与准备；五要关注同城，针对价格、敏感商品等问题要持续关注，根据变化，随时做好营销策略调整。

会议充分调动了各店备战积极性，不仅对即将到来的“品质店庆”做好准备，也对本次店庆销售的新增长充满信心。

## 吉林欧亚商都解放店男装商场备战店庆

本报讯（吉林欧亚商都 张白宇）“欧亚店庆日，百姓购物节”。为迎接集团成立36周年店庆活动，吉林欧亚商都解放店男装商场提前做好了充足的准备。

货品方面，以春秋未出清过渡到夏季新品的主推思路，提前沟通特色活动资源、特供货品、展卖资源等，为供应商减缓货品压力的同时，保证销售平稳恢复预期状态；现场管理方面，分别在服务流程、销售技巧、质价管理等方面进行全面系统培训，温故而知新，确保新老员工在基础销售与服务工作中不出差错，并在潜移默化中提升了他们的销售技巧；四防安全工作方面，男装商场给予了高度重视，每日的消毒、测温、复工排查等工作丝毫不敢懈怠，同时积极响应政府号召，全体员工及时注册“吉事办”线上小程序，提升员工安全防控意识。

集思广益备店庆，大张旗鼓聚资源，提升服务抓管理，火力全开抢销售这就是男装商场全体员工此时此刻的状态，大家始终坚定信心，四月店庆，同心戮力，秣厉马，整装待发！

欧亚商都积极筹备集团36周年店庆

“强化服务意识 提升业务技能”

欧亚超市连锁开展业务知识考试



欧亚超市连锁开展业务知识考试。

本报讯 (商业连锁 吕佳汇)为进一步提高员工业务水平,按照“强化服务意识、提升业务技能”竞赛方案要求,欧亚超市连锁超市总部于4月6日8时对各地区各门店五个岗位的员工进行了一场业务技能考试。

本次考试随机抽取门店生鲜、客服、收银、食品、非食五个岗位的员工参加,为保证考试的公平性与合理性,考试试题于两个月前已经打印并封存。试题分为A、B卷,包含填空、选择、判断、简答题四个题型,分设春城店、车百店、南湖店、长新购物店、万豪店五个考场,考试时长为40分钟。每个考场从连锁超市总部抽签选取2至3名工作人员与各考点所在大区区长、综合部部长共同监考。为保证考试成绩的真实性,考试时要求参考人员持有效身份证件进入考场。

本次应试人员均十分重视此次考核,考试前认真备考,考试时遵守考试纪律,考试后根据自己的答题情况进行知识点二次巩固,真正让员工意识到业务与服务的重要性,对提升商业连锁超市业态整体服务意识与业务水平起到积极作用,相信在集团庆到来之际,各门店必将更好地将考试内容融会贯通,并应用到日常工作去,真正做到“全心全意为消费者服务,善始善终为顾客负责”。

本报讯 (欧亚卖场 宋力男)4月7日,欧亚卖场奥特莱斯商场全新运动奥莱旗舰店盛大开幕,这是奥特莱斯商场着眼行业发展趋势作出的战略调整,更是抢占区域市场先机进行的转型升级,对推动奥特莱斯稳健发展具有重要意义。

全新打造升级的运动奥莱旗舰店囊括了国际国内的著名运动品牌,5000平方米的宽广空间容纳了NIKE、adidas、SKECHERS、PUMA、newbalance、le cop sportif、Kappa、CONVERSE、李宁、安踏、特步361、乔丹等17个国际国内知名运动品牌旗舰店,理念设计先进,空间宽敞通透,动线布局合理,富于个性,运动时尚,深受广大年轻消费群体的喜爱。其中,斯凯奇旗舰店是东北三省首家高端奥莱店,李宁全新升级为吉林省省内面积最大、最新形象、品类最齐全的奥莱集合店,安踏作为首家5.0升级版奥莱形象店,将带来全新的“品牌+折扣”的消费盛宴。

此次重磅打造的运动奥莱旗舰店,筹划于2019年下半年,展开于疫情渐去之时,经过奥特莱斯商场全体管理人员近一个月的沟通协调和督导赶工,终于在欧亚集团36周年店庆前隆重开幕。

知名的品牌、丰富的选择、超高的性价比是全新升级的运动奥莱旗舰店给消费者最直观的感受,卖场奥特莱斯商场也将以更优的品牌、更低的价格、更好的服务,全面提升消费者的购物体验。

欧亚卖场奥特莱斯运动奥莱旗舰店升级启幕

突破自我 聚焦新理念

4月是满怀希望与憧憬的季节,4月是春暖花开、生机盎然的季节。2020年的4月尤为不平凡,是举国上下的感动,是全国人民团结的共同情怀!在这个不平静的4月,我们迎来了欧亚集团的36周年店庆,“欧亚店庆日,百姓购物节”是全民的心声!

2020年的这个春节,因为突如其来的一场疫情,让全国企业及商家的线下生产经营受到了大面积的影响,众多商家期待中的“开门红”因为延迟开工,也没有如期出现。

客流锐减,门店关停等不利因素影响,行业实体业绩普遍下滑60%至80%。但线下生意受挫,线上生意却迎来了爆发!欧亚商都作为龙头企业,一直走在时尚的前沿,与时俱进的发展和敏锐的视觉,清楚地认识到“线上和线下渠道的融合”,是一个必然的发展趋势,在因疫情百货业闭店期间,我们就推出了小程序的直播形式,先从妆品开始,并且每场直播都带来了很好的销售业绩!欧亚商都二楼商场各专柜也不甘示弱,内衣及女

装也纷纷通过各种直播形式来吸引线上消费者,同时把现有的线下消费者转为线上消费。此外,我们还进行线上引流,线下消费,全渠道无缝链接,无缝触达。

店庆前期的筹备,已和各品牌公司反复沟通确认,在店庆期间会把不同业态穿插,以直播的形式更好的呈现给广大消费者。二楼商场二柜女装品牌也都在如火如荼的火热预演,大家非常看好商都的平台,以及商都小程序的专业化!在各商场客流受到疫情影响

的重创之下,商都的客流仍是业内翘楚。为了更好的提升业绩,把商场的公域流量变成各品牌的私域流量,进而提升销售,就需要线下到线上的思维转变!二柜组的众多品牌以专柜的形式在抖音等各平台也开始直播,拍摄穿搭作品!二柜组将在集团36周年店庆中呈现不一样的零售人、不一样的导购、不一样的服务体验,敬请期待!

追逐梦想的36年,创新进取的36年,铸就辉煌的36年;36年的风雨,36年的轮回,36年的春秋……在这期间,有许多多的欢乐与感动,我们还会不停升级、不停成长。4月等待一个全新的惊喜与浪漫,给您一个全新的购物体验!春来,疫走,让我们一起静待繁华与共!

(欧亚商都 史阿微)

白山欧亚精神文明建设 工作成效显著

本报讯 (白山欧亚 王国琳)近日,白山欧亚购物中心喜讯不断,先后荣获吉林省社会信用体系建设促进会授予的“信用承诺会员一星单位”、白山市宣传推选学雷锋志愿服务先进典型活动组委会授予的“优秀志愿服务组织标兵”荣誉称号。同时,白山欧亚购物中心女工还荣获白山市总工会授予“白山市五一巾帼标兵岗”。

多项荣誉的取得,是全体员工辛勤努力的结果,极大地鼓舞了白山欧亚购物中心全体员工的士气,肯定了白山欧亚购物中心在疫情期间为“稳物价、保供应”所做出的努力,激励全体员工再接再厉,奋勇争先,在疫情防控工作的同时,要积极投入到恢复经营销售中去,以高度的责任感、高效的执行力,不断创新营销模式,为企业发展贡献力量!

细致管理 节能降耗 显成效

随着社会经济快速发展,企业发展越来越重视各个领域中的节能降耗工作。企业经济增长不仅要考虑产出,也要考虑投入,以尽量少的资源投入和环境代价实现尽可能大的产出,走出一条投入少、效益高、可持续性的发展之路。

今年年初,辽源欧亚响应欧亚商业连锁总部“节能降耗”的号召,对公司各个区域的办公用电设备及用电情况进行了全面细致的摸底,并根据公司实际情况和办公需要制定了节能降耗的初步方案。

在保证照明的前提下,合理关闭灯光照明,将部分区域照明调整为节能模式,同时对

各个楼梯间的感应照明进行了全面检修,这是节能降耗的第一项举措。与此同时,后勤保障部强化能耗管理,通过各种措施拧紧节能阀门,加强用电设备控制与管理,杜绝设备“空运行”和“待机过夜”,加强采暖、供水管网系统的检查,预防“跑、冒、滴、漏”,抓好节水工作,修订完善《节能降耗管理办法》,全方位开展节能减排,挖掘节能降耗潜力,拧紧节能阀门,已取得显著成效。

在总结经验的基础上,下一步将在新技术、新设备上深挖节能的科技潜力,及时制定节能降耗方案,降低能耗,杜绝浪费,降低生产成本,提高企业经济效益。(辽源欧亚 于巍)



4月3日,梅河口市举办了一场“走进春天,拥抱健康”万人健步促进消费活动,梅河欧亚购物中心20余名员工在总经理马伟明的带领下,积极参与了本次活动。摄影:梅河欧亚 王红岩 王欢

多措并举 对火灾“零容忍”

疫情防控不容辞,春季防火刻不容缓。为进一步抓好春季防火工作,确保商都不发生火灾案件,持续确保春季防火安全,商都收银部在切实加强疫情防控工作的同时,多措并举,全力以赴做好春季防火相关工作。

一是认真学习消防安全知识,掌握一懂三提示四个能力,会使用消火栓、灭火器等消防设施器材,熟知安全出口和逃生路线。

二是查改火灾隐患,确保收银设施设备符合防火安全要求。在款台内准备好足够的消防用水和白毛巾。由于疫情期间,需要给款台进行消毒,但是需要特别注意,不能喷洒酒精,以防电起火灾事故发生。

三是加强宣传教育,由于疫情期间不能集中消防培训,员工通过观看消防微电影《119对你说》等措施广泛开展多种形式的防火宣传教育。

春天来临,踏青出游,商都将为消费者安全保驾护航,确保疫情防控和防火安全两手抓两不误,为消费者带来安全舒适的购物环境。

(欧亚商都 李亚丁)

“后疫情时代”的美陈思考

“美”的学问深不可测,它对人类有着独特的魅力,人类在发展的过程中,对于“美”的追求也从未停止过。因此,无论在什么时候,以“美”来面对消费者、吸引消费者,都是购物中心的不二法则。

疫情期间,人们大多宅在家中,娱乐活动的匮乏致使人们积压已久的购买欲愈发膨胀——潜在消费者,除了积压已久的购买欲,此次疫情所带来的恐惧与烦恼也让人急于释放压力,购物中心倘若能够通过打造兼具观赏性、娱乐性、互动性(防疫知识宣传、物品使用)的商业美陈,让“美”回

归大众视野,在消费者的购物需求被满足的同时,更能产生“雪中送炭、锦上添花”的效果。

美陈装置的巧妙之处在于让消费者不再是一个大而抽象的消费场所,而是一个具象化的物品或场景,一个让消费者过目不忘的代表形象。只有在差异化的竞争中,客户才能做出更准确、指定性更强的选择,美陈仍然是购物中心塑造形象、提升美誉、凸显差异化的必要手段。

店庆临近,抛砖引玉,为企业拾柴——众人拾柴火焰高!(商业连锁 曾兵)

一鼓作气开新局 奋力夺取双胜利

欧亚商业连锁开展庆祝建党99周年“五个一”主题系列活动

本报讯 (商业连锁 党群办)为深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,在“疫情防控阻击战”得到较好控制的前提下,为进一步促进公司经济效益提升,以饱满的精神面貌迎接集团36周年店庆、年中庆、家电节等重要营销节点,在实践中继续深入开展“不忘初心、牢记使命”主题教育,积极创建“两融合、三引领”特色党建品牌,引导广大党员发挥先锋模范作用,带领广大职工群众奋力夺取“疫情防控阻击战”和“经济社会发展目标任务”的双胜利,确保完成集团公司下达的各项任务目标,经欧亚商业连锁班子研究决定,开展“一鼓作气开新局,奋力夺取双胜利”庆祝建党99周年“五个一”主题系列活动。

开展一次“管理服务提升”竞赛活动。为全面落实曹总、于总关于“做好店庆”的指示精神,在疫情得到有效控制,经济逐渐回暖之际,抢抓市场复苏爆点,发扬“铁军”精神,促销售、促经营、促管理、促服务,增强连锁优质服务品牌影响力,确保2020年各项

经营指标全面达成,由欧亚商业连锁全质办负责牵头,开展一次“管理服务提升”竞赛活动,为企业高质量发展积蓄力量。

开展一次“全员促销”竞赛活动。以“我促销,我光荣,我奉献,我自豪”为宗旨,持续发挥欧亚商业连锁突击队作用,同时,充分发挥党员的先锋模范作用,由党群办、全质办联合启动全员促销竞赛,掀起店庆促销热潮,竞赛期间,党员要深入基层参与超市生鲜支援,累计献工三天,并积极参与“商品促销”和“VIP卡促销”,举全员之力,挖掘销售、利润增长点。

开展一次“节能降耗”合理化建议征集活动。面向各基层党组织或个人在原“增收节支、挖潜增效”的基础上,广泛征集“节能降耗”的合理化建议,结合“设备养护、废旧物资利用”等方面,全体员工要树立“节约就是管理、节约就是效益、节约就是贡献”的成本意识,集思广益,认真梳理,全力打造节约型企业,对建设效果突出的单位或个人予以嘉奖,并在欧亚商业连锁系统内全面推广优秀做法,群策群力,发扬民主,进

一步实现提质增效。

开展一次“党建+”特色主题党日活动。七一来临之际,由基层党组织牵头,共同筹划并开展一次由团员青年、职工群众共同参与的“党建+”特色主题党日活动,可整合异业联盟资源,以“文艺汇演”等表演形式,党员领导干部参与,展现较好员工精神风貌,在所在大区主力门店前组织集体演出,也可以结合一些具有特殊纪念意义的节日组织一次大型的“社会公益”活动,可自行命题,活动前要进行周密计划和彩排,通过“党建+”特色活动载体,增强党组织凝聚力、向心力。

开展一次“党内评比表彰”大会。由欧亚商业连锁党委牵头,以建党99周年为契机,组织开展“2019年度‘创先争优’党内评比表彰活动”,从基层党员、党务工作者中通过广泛征集和民主选举,推选出优秀共产党员和先进集体,结合对本公司党员、基层党组织先进事迹材料的学习,提振全员士气,开启“凝心聚力,再创佳绩”的崭新征程。

惠万众消费 促万企复兴 沈阳市政府惠民消费券联营通收 不够联营还给补

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办)4月7日,沈阳市八部门联合发布了关于“提振市场信心,促进商业消费”的实施意见,从4月8日0时起通过“盛事通”公众平台预约申请,市政府将分三期向沈阳市民发放总额3000万元的消费券。

欧亚沈阳联营为响应政府惠民政策,落实集团惠民消费、促万企复兴的活动目标,沈阳市民消费券将在欧亚沈阳联营全场通收外,在4月10日—16日期间,欧亚沈阳联营还将通过欧亚集团小程序、到店消费、预存增值、团购等多个渠道,再为沈城百姓补贴19.2万元品类券和餐饮券补充“刚需”,并且可与政府消费券叠加使用。同时联营将携手各大商业银行,与驻沈各大金融支付平台联合为消费者提供更多优惠和福利。引导促进百姓消费,活跃城市经济,帮助商户消化商品库存,促进企业快速复兴。

4月13日至17日,每天12时在欧亚沈阳联营美食广场,100元可团120元餐饮券。4月10日至16日,在欧亚集团小程序上欧亚沈阳联营将派发服饰、超市和家电三个品类的消费券,服饰类50元消费券满200元可抵用;超市类10元消费券满100元可抵用;家电类50元消费券购买单品商品即可十足抵用。同时小程序上预存200元可换350元服饰类消费券电子券;预存100元可换120元超市类消费券电子券;预存500元可换600元家电类消费券电子券。4月10日—16日,在欧亚沈阳联营购物累计消费满300元,特别商品满600元即可获得50元服饰消费券一张,4月17至20日集团庆期间,购物满360元可使用。另外每瓶仅售1499元的53°飞天茅台酒线上抢购活动依旧十分火热,集团庆期间,符合条件的会员朋友还可在欧亚集团小程序上进行预约。

# 平凡的人做着不平凡的事

如果你是一滴水，你是否滋润了一片土地；如果你是一缕阳光，你是否照亮了一份黑暗；如果你是一个小小的螺丝钉，你是否还永远守着你生活的岗位？这是雷锋日记的一段话，他告诉我们，无论在什么样的岗位都要发挥最大的潜能，做出最大贡献。

我是欧亚新生活的一名普通员工，我深爱自己的本职工作。在我看来，工作就是爱自己，爱家人。当初我选择来新生活，就决心要脚踏实地勤勤恳恳做好本职工作。也许有人会说：“我们的工作如此平凡，能有什么作为呢？”我的回答是：“有！”虽然我们每天的工作很平凡，但是做好这些平凡的事

情，就是为企业发展奠定基础。用心待人接物，礼貌微笑待人，微笑成为了挂在我脸上最多的表情。在新生活工作的日子里，让我学会了替别人着想，站在客人的角度帮他们解决难题。

记得年前的一天，和往常一样，早班在忙碌与充实中度过。有一名顾客找到了我，经过一番交谈，了解到她想要给亲戚买一件衣服，但是还不知道买什么样的比较适合，我向她详细的告知每家品牌的区别以及适合的年龄段。在聊天的过程中，我还了解到她亲戚的穿衣风格，最后，我向她推荐了ELAND品牌的一款粉色卫衣，并告知如果

尺码不合适可以进行调换，如果离得远不方便调换，我们还可以提供邮寄服务，并相互留下了联系方式。当天晚上，顾客致电说买的衣服她很喜欢，并且大小也正合身，对我的服务非常满意并表示感谢，回去会跟她的亲戚、朋友们推荐来欧亚新生活购物，并告知我，她的家里是在中东大市场做家具的，有什么需要都可以联系她，保证给你优惠，听了这番话，我不禁在想，对我来说，这只是工作中极为平常的一件小事，但没想到却得到了客人无比的感动和认可，心里顿时温暖了。认真做事，用心待人，真的会有回报，会有意想不到的收获，哪怕是一句感

谢的话语。

在新生活，我们在平凡的工作岗位上，每天收获着不平凡的幸福。正如我们用心打造的服务品牌一样，亲情成就感动。只有把每一件平凡的小事用心做好，才会收获不一样感动，相信我们努力工作，一定会收获更好、更丰富的人生。

我们今天做事的态度，决定人生的高度。“干一行爱一行，爱一行还要专一行”，我们欧亚人通过用“心”服务，实现个人价值，在日复一日的平凡工作中绽放绚丽光彩。（欧亚新生活 李迎丽）



## 欧亚集团 36周年店庆 蓄势待发

三十六载，风雨砥砺，峥嵘岁月，历艰辛，自难忘。三十六载，励精图治，携手同心，争创优，谱华章。新冠肺炎疫情发生以来，作为欧亚集团主力门店，欧亚卖场把消费者生命安全和身体健康放在第一位，把疫情防控工作作为当前最重要的工作来抓，全面部署疫情防控工作，凝聚所有党员力量，众志成城扑在一线工作岗位，为消费者营造一个良好的购物环境提供了坚实保障。

疫情渐去，商业重启，为了和广大消费者共同分享欧亚集团36年来发展喜悦，欧亚卖场认真谋划，精心设计方案，本着早安排，早部署，早行动，早落实的思想，扎扎实实做好各项前期准备工作：商场积极筹备货源，策划部筹划制定活动方案，企管部店庆前组织大型检查，物业部组织设备维修保养，保卫部细化应急预案……商场部室全员联动，全力以赴为欧亚集团36周年店庆细致准备，新颖促销方式，精彩宣传方案，精致美陈设计，逐级赠礼选购细致入微，简约用心的店庆牌，冲击大众消费视觉，定会燃起消费者的购物激情！

总在不经意的年间，回首彼岸，纵然发现光景绵长了三十六个春秋，对于很多人来说，“欧亚”这个名字不仅仅是商业购物的名称，更多的时候却像个交往多年的老朋友，亲切、贴心、温暖。三十六年拼凑的一段段美好回忆，带给我们无限感动。今日，欧亚人更愿静下心来，耐心沉淀，用最吸引人的促销活动，最心跳的优惠价格，回馈消费者对欧亚不离不弃的支持与厚爱！（欧亚卖场 吴昊）

## 用温馨服务 助力店庆成功

欧亚集团36周年店庆在即，为了做好此次意义非同寻常的店庆，欧亚卖场企业管理部于近期组织客服人员进行了业务培训，进行了动员安排，提出了具体要求。作为客服的一员，参加了此次培训，感慨很多。

对于店庆前的各项准备，务必细致全面周到，尤其是涉及消费者安全的四防安全培训以及如何应对各种突发事件应急培训，我们要知道处理的流程和方法，例如，如果消费者被困电梯，接到报警电话后，首先要确定被困消费者在哪部电梯，同时要留消费者电话，并在电话里告知消费者我们会在第一时间联系维保人员，赶到现场同时迅速联系维保人员，确定维保到达时间，再向上级领导汇报故障电梯的具体位置、大致情况以及维保人员到达时间，到达后询问消费者的身体状况，告知消费者维保人员到达时间，并安排其他人在其他楼层放置提示牌，客服人员与救援人员需保持良好联系，维保人员在操作前需先通知电梯内的人员，得到应答后方可操作，如消费者在维保人员未到场的情况有情绪失控的行为，客服人员应及时用语言阻止，告知消费者不可扒箱门，以免发生安全事故，消费者解困后，向消费者致歉，询问被困消费者的身体状况，有无需要帮助。要充分了解店庆的活动内容，做到消费者问，客服知，充分为消费者解答各种问题，在面对客诉时也要站在消费者角度，要很有诚意的为消费者解决问题，为消费者联系相关负责人，让消费者感受到我们的诚意。在每天营业前要做好客服台子的卫生清洁与消毒工作并在营业期间按时消毒，让消费者安心购物。让消费者感受到客服人员的热情与耐心周到的服务。

我们会用高度的服务意识，服务于我们的消费者，会用实际的行动和良好的心态面对这次店庆，用全部的激情担负起对企业，对消费者的责任。（欧亚卖场 穆馨怡）

## 收银员的 职业素养

每个行业都有它本身的职业特点和职业操守。比如从事服务行业的人员对待客人就要文明亲切，彬彬有礼，以彰显他们职业道德和职业素养。一名合格的服务人员，在岗期间无论接待多少名客人，都会做到始终如一、一视同仁。其实说得容易，做起来很难。比如遇到特殊客人，比如由于工作时间较长、身体疲惫等等，这些虽然可以理解，但绝不是降低服务水准的理由。

作为一名收银员，我们每天的工作就是接待好每一位到店的消费者。无论是否交款，只要来到收银台前，需要我们的帮助或是咨询一些问题，我们都应该做到文明服务、礼貌待客。即使当时我们正在忙

碌，也要先礼貌应答，以免让人误解为怠慢或忽视，待忙完手中工作，要先致歉：“不好意思让您久等了，有什么可以帮助您？”礼多人不怪，其实绝大多数消费者都善解人意，既然选择了我们，就是对我们的信任，我们没有理由去辜负他们的期待。有时候忙碌了一天，怀揣着即将回家的喜悦，遇到最后一名消费者难免心情急躁，但为使消费者满意，也要收拾好心情站好最后一班岗，这是我们应该做的。

十年磨一剑，铁杵磨成针，唯有坚持才能把工作做好。让消费者看到的是始终微笑的我们、始终专业的我们，这就是作为收银员的职业素养，我相信只要坚持，每个人都能做到！（欧亚商都 于祥）

## 对自己的工作 负责

责任感来自于一个人的内心，而强烈的责任感更是个人对于自己的高度要求，时刻保持清醒的头脑，看看自己的工作是否都已经做好了，是否已经做的足够好，这就是强烈的责任感。

对于一名员工而言，只有具备高度的责任感、怀有强烈的责任心，才能确保工作正常落实，进而推动事业的发展。在工作中，每一名员工都必须具备高度的责任感，因为，责任是一个人的立身之本，更是落实工作最基本的保证。

然而，“责任”这个原本应该是每个员工基本道德范畴的问题，却似乎被人们蒙上了“有麻烦”的盖头。有的人该做的工作不做，该负的责任不负，有的人甚至忘记了自己的职责，丢掉了本色，成为工作中中看不出来、关键时刻站不出来的人，最后，导致了工作落实不到位，甚至造成了严重的后果。

在一个企业里，站在不同的岗位就拥有不同的岗位职责，一个人的职位越高，权力越大，他所肩负的责任也就越重；一个人承担的责任越多越大，他的人生价值也就越大。

只有不推卸责任的员工，才有可能被赋予更多的使命，才有资格获得更大的荣誉，一个缺乏责任感的员工，或者一个不负责任的员工，首先失去的是企业对自己的基本认可，其次失去了领导对自己的信任和尊重，最终也失去了信誉和尊严。

作为一名员工，要明白，落实工作是个人的责任，工作就应该承担责任，工作不是为了谋生才做的事，而是你的一种使命，有了这种意识你才能表现得更加优秀，从而最终落实工作。

“这是自己的工作、自己的责任！”这句话是每个员工都应该牢牢记住的，哪怕是遇到困难，也不要推托，只有你去接受她，才有可能超越自己，才能保障工作落实到位。

对工作负责就是对自己负责，你敷衍工作，工作也会敷衍你，与其把大部分时间放在空洞的等待机会中，还不如踏踏实实的做点事情。总是无所事事，自己本身的工作价值也会逐渐丧失，更谈不上个人才华的发挥，实际上我们每个人手头的工作，都是在为自己而做。（欧亚卖场 陈佳玉）



## 平凡的一天

人们都喜欢阳光，它让人感到温暖，早上伴随着阳光，走进欧亚卖场19号员工通道，手里拿着员工入门证，听到刷卡时卡机发出的声音，一天的工作开始了。

家电商场非仕乐专柜是我工作的地方，亲切又熟悉，打开展位灯，换上工作服，已经画好的淡妆，看着镜子里的自己，美美地进入店面卫生清理阶段，同事之间互相问候“早上好”，看着一张张笑脸，亲切温暖，一边回着早上好，一边不停的打扫卫生，这时，广播体操的音乐响起，同事们放下手里的工作，站在各自展位门口，跟着音乐做着广播体操，因为疫情，大家更关注自己的身体了，也更愿意从自己做起，从小事做起，身体强壮，打败病毒，最近不是就流行一句话嘛，尽我所能，不给国家添麻烦。这时，传来王卓主任的话声“各个展位，都量好体温，做好登记，注意消杀，口罩都戴好，做好防护……”最近这些话，时常就能听到，大家都期盼着疫情早些结束，我们都能恢复正常的生活，“主任，你也戴好口罩啊，比心……”同事说到，“谢谢放心吧，我今天上午去超市帮忙包菜，有事大家打电话！”“好的，知道了”……自从有疫情以来，商场超市为了保障市民的生活物资供应，工作量加大，所以，家电商场派出人员辅助配合，大

家互相辅助着，互相支持着前进，因为我们是一家人！

开业的铃声响起，大家微笑着，站在展位门口，欢迎每一位顾客的光临，详细介绍每一款所需的商品，“全心全意为消费者服务，善始善终为消费者负责”，欧亚员工没有忘记，时时刻刻铭记于心，一天的工作有序地进行着……

下午，主任从远处过来，“菲仕乐，你家直播24号，准备好了吗？25号苏泊尔，26号……”自从疫情以来，各个品牌就在网上直播产品，让顾客更方便了解。同事们开玩笑说，自己都快成网红了，当疫情来临，大家并没有慌乱、悲观，而是调整好最佳状态，服务于顾客，感恩于此，你们是最可爱的人！

晚上，闭店铃声响起，送走了最后一批顾客，一天的工作结束了，坐在回家的车上，听着广播，这时96.8频道里的主持人在讨论，只有有什么什么，其中一个主持人说“在长春，只有两个店庆，一个是欧亚店庆，一个是其他店庆……”哈哈，欧亚店庆已深入老百姓心中，作为欧亚一份子，真的是无比自豪！

“我们都在努力奔跑，我们都是追梦人！”习近平主席这句话，让无数追梦人充满豪情，在追梦的道路上，有玫瑰也有荆棘，有顺境也有逆境，有踌躇满志也有迷茫彷徨，只有牢记初心，不断激励自己，唤醒进取的热情，持之以恒，才能实现梦想，中国加油，欧亚加油！（欧亚卖场 赵春艳）

## 拥抱春天

陶醉在四月的春光里，寻着春天的脚步，眼睛里描绘出梦的图画。一步一个风景，处处皆是美景，寻梦在每一年的春天，尽情地享受这最美的人间四月天。

走进春天的净月潭，呼吸着新鲜的空气，享受着煦暖的阳光。走在铺满落叶的小径上，再次看到了秋日的风景。那冰面上的些许残雪在做着最后的告别，看到了冬的痕迹，冬天还未走远。此时萌动的生命，春日的绿色已遍布四野。看到了三个季节的美景相对，仿佛时光在倒流。残荷静静地卧在还未完全融化的水面上，形态各异，好似一件件精美的工艺品。它们用羡慕的眼神，张望着岸边的簇簇小草，片片新绿，点点野花。“哦，好美的春天呀，夏天也不会太遥远了，让人

们静待我们荷花开放的时节吧”。天空与水面相映，被蔚蓝色包裹着，一种宁静，舒心，惬意的感觉油然而生。这绿色的生命中夹杂着喜悦与兴奋，看，怀春的垂柳摇曳着婀娜的身姿，那可爱的毛茸茸的鹅黄色的嫩芽，像春姑娘娇羞的样子。迎春的连翘花开了，一片一片的，犹如满城尽带黄金甲。待放的桃花，花蕾点点红，一天天长大，要迫不及待地绽放生命的璀璨，装扮粉红色的春天。

灵动的春天，雀跃的心，放飞的翅膀，要同风筝一起遨游蓝天，俯瞰人间美丽的春色。徜徉在大自然的怀抱中，在这个不平凡的春天里，人们嬉笑着、欢呼着、释放着，我们拥抱生活！我们拥抱春天！（欧亚商都 张艳丽）



## 欧亚36周年庆

匆匆 太匆匆  
时光流逝 岁月如梭  
欧亚36周年庆已来到  
百姓的幸福购物日又降临  
疫情隔不断欧亚人的热情  
困难阻不住欧亚巨轮的行驶  
在店庆来临之际  
店庆商品提前备足全  
店庆价格惊喜连连  
厂商各类促销活动让人应接不暇  
欧亚各种自主营销会再掀购物狂潮  
号角已吹响  
欧亚人已整装待发  
百姓在翘首企盼  
一场因疫情而延迟地店庆消费  
正在酝酿爆发  
这场为百姓精心准备的饕餮盛宴已奉上  
这场空前的购物盛会就要降临  
让我们为此所付出的辛勤努力而加油  
让我们对将要来临的瞩目盛况而喝彩  
(世纪广场店 魏巍)