

# 今日欧亚

2021年第4期 总第548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:0431-8766857 邮编:130012 网址:www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2021年2月  
28  
星期日  
农历辛丑年正月十七  
廿二惊蛰

## 长春市市长张志军一行到欧亚车百视察节日市场

本报讯 (欧亚车百 杨希峰) 1月30日,长春市市长张志军一行到欧亚车百购物中心视察春节商品供应及疫情防控工作,欧亚集团董事长曹和平、欧亚商业连锁总经理于惠航、欧亚商业连锁汽开朝阳区总经理丁秀英陪同。

当天,张志军一行重点对欧亚车百春节商品供给、生鲜等民生商品物价、疫情防控等工作进行视察。在听取汇报后,张志军一行对欧亚车百服务民生为己任、诚信经营促和谐、抗击疫情有担当给予了高度认可。张志军表示,欧亚作为长春商贸服务业龙头企业,要体现担当、做出表率,在疫情防控、保民生、保供应、稳价格等方面发挥更大作用。

## 曹和平董事长到欧亚超市连锁工惠店指导工作

本报讯 (欧亚商业连锁 何悦坤) 1月30日,欧亚超市连锁工惠店试营业,这也是欧亚商业连锁2021年全新打造的第一店。当日14时许,欧亚集团董事长曹和平、监事会主席黄永超、欧亚商业连锁总经理于惠航到工惠店现场指导工作。

当天,欧亚超市连锁副总经理胡静春、营运总监杨永分别向集团领导介绍门店经营布局、商品品类组合、集团统采商品销售等情况。在听取汇报后,曹董亲切地问候广大干部员工,并悉心指导新店相关工作。同时,对于欧亚超市连锁工惠店在疫情防控的紧要关头,积极响应人员少聚集的号召,没有任何营销活动,就取得了优秀的试营业销售业绩,曹董感到非常欣慰,并祝福新店销售业绩节节攀升。

未来,欧亚超市连锁将不辜负集团领导和商业连锁领导的期望,努力为欧亚三星战略及连锁规模化发展,持续贡献力量!

右图:曹和平董事长在营业现场了解民生商品价格。何悦坤摄



本报讯 (欧亚商业连锁 人力资源部) 2月8日下午,全国工商联、国家人力资源社会保障部、全国总工会以视频会议形式召开了“全国就业与社会保障先进民营企业表彰大会”。会议由全国总工会副主席、书记处书记蔡振华同志主持。会上有五家企业分别做了经验与分享交流发言,最后由全国政协副主席、全国工商联主席高云龙同志做了重要讲话。

长春欧亚集团商业连锁经营有限公司由于在就业与社会保障及疫情保供稳价工作业绩突出,由吉林省工商联、吉林省人力资源和社会保障厅与吉林省总工会联合推荐参与评选,并获此殊荣。

一直以来,长春欧亚集团商业连锁经营有限公司认真贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想,坚持做好各项稳岗就业工作,体系内各门店均做到了零裁员工作,并且保证了员工的工资奖金收入能够正常发放,各项评优、评先活动如期进行,不仅让员工生活得到了基本保障,更保持了旺盛的工作热情。疫情期间,欧亚员工们不惧危险,坚守在工作岗位,成为了美丽的逆行者。疫情期间,公司为千余个供应商减免租金近5000万元,促进了合作伙伴数万名员工的稳定就业,拥有了稳定的收入。同时,公司积极响应政府号召,力推夜市经济,全力推进城市复工复产,带动百姓就业,通过科学经营,不断发展壮大,为更多的人提供发展平台,稳就业、保就业,为吉林省及全国多个区域的经济繁荣做出应有的贡献!

## 欧亚商业连锁荣获「全国就业与社会保障先进民营企业」荣誉称号

## 欧亚长青生活广场“日全食”试营业

### 五大特色板块汇聚 打造新派副食商场

本报讯 (欧亚长青生活广场 孙科宁 印祥熙) 1月30日,经过紧锣密鼓筹备,欧亚长青生活广场一层副食商场“日全食”试营业。

欧亚长青生活广场是欧亚集团在沈阳市打造的第二个项目,共七层,地下两层,地上五层。本次启幕的是欧亚长青生活广场一层副食商场——“日全食”,面积约8000平方米,由“欧亚O'fresh超市”、“每每食街”、“长青大道”、“四季展厅”、“副食工厂店”五大特色板块汇聚而成,为周边居民带来了耳目一新的消费体验。当天,同步启幕的还有位于欧亚长青生活广场四楼的in萃思汀影院,独特的杜比影院,打造全方位的视听盛宴。

试营业当天,欧亚长青生活广场董事长严霖、总经理李名宇来到超市,对长青团队付出的努力给予高度肯定,并带来了欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟对大家的亲切问候,鼓励团队加油干!

欧亚长青生活广场自筹备之日起,欧亚长青团队始终以专业、认真、高效的工作态度,积极沟通、主动应对。开业前期,欧亚长青团队也在货品、陈列、安全等方面,准备了多套预案,以保障顺利营业。尤其感谢的是,欧亚沈阳联营的同事们放弃周末休息时间,到长青店支援助阵,为本次顺利开业做出了突出贡献。

当天,早早就有居民等候在门外,期待商场开门迎客。因客流量暴增,超市卖场内一度限流,货架几近售空,超市外各铺位人声鼎沸,场面十分火爆。经过全体员工的共同努力,试营业当日,超市内外达成销售80万元,取得了开门红!

欧亚长青生活广场“日全食”的启幕,意味着欧亚集团在沈阳的第二家门店已经迈出实质性的一步。长青常在,开启未来,欧亚长青生活广场独特的区位优势,温暖美好的生活风格,未来一定能迸发出更强劲的增长业绩!

欧亚长青生活广场“日全食”的启幕,意味着欧亚集团在沈阳的第二家门店已经迈出实质性的一步。长青常在,开启未来,欧亚长青生活广场独特的区位优势,温暖美好的生活风格,未来一定能迸发出更强劲的增长业绩!

欧亚长青生活广场“日全食”的启幕,意味着欧亚集团在沈阳的第二家门店已经迈出实质性的一步。长青常在,开启未来,欧亚长青生活广场独特的区位优势,温暖美好的生活风格,未来一定能迸发出更强劲的增长业绩!

欧亚长青生活广场“日全食”的启幕,意味着欧亚集团在沈阳的第二家门店已经迈出实质性的一步。长青常在,开启未来,欧亚长青生活广场独特的区位优势,温暖美好的生活风格,未来一定能迸发出更强劲的增长业绩!

欧亚长青生活广场“日全食”的启幕,意味着欧亚集团在沈阳的第二家门店已经迈出实质性的一步。长青常在,开启未来,欧亚长青生活广场独特的区位优势,温暖美好的生活风格,未来一定能迸发出更强劲的增长业绩!

## 自采自营在行动

### 首家欧亚黄金自营专柜在欧亚卖场启幕

本报讯 (欧亚卖场 胡晓宇) 2月7日,随着牛年春节脚步临近,欧亚卖场处处张灯结彩,位于一号门附近刚刚开业的欧亚黄金自营专柜人头攒动,金壁辉煌的装饰,美轮美奂的陈列,极致舒适的体验,让一直以来信赖欧亚品牌的消费者,纷纷前来选购心仪的黄金商品,充分彰显了欧亚品牌的号召力和影响力。

欧亚卖场按照曹董“要努力打造多元化欧亚自有品牌”的指示要求,积极研判市场,抢先布局落子,重磅推出欧亚黄金自营品牌,这是继欧亚粮仓运营后,加快打造多元发展、多极支撑自营品牌体系的重要一步。欧亚卖场黄金珠宝城全体员工受领任务后,积极行动,从前期选址、店面形象、采购产品、录入定义、过称盘点,到后期店面装饰、活动策划,逐个环节打磨,员工们从门外汉练就了行家,确保了首家欧亚黄金自营专柜卖场开业。

在全面细致的市场调研基础上,欧亚黄金专柜以经营黄金投资金条为主,配有各类新年生肖、吉祥图案的黄金饰品,充分满足了顾客对黄金产品的多元化需求。同时,为提升欧亚黄金品牌知名度,配合开业进行大力度促销:开业大吉投资金条尊享券、龙兴卡VIP会员尊享券全面上线发售,对于日常基本不参加活动的黄金投资金条而言,活动力度足够震撼,活动一经推出,便引来了大批投资者纷纷抢购,现场销售气氛热烈,开业仅十分钟就已成交,销售速度让同业叹为观止,为春节前夕销售带来名副其实的“开门红”。

未来,欧亚卖场将按照曹董“做大”指示要求,在深耕细做欧亚粮仓、欧亚黄金基础上,加快欧亚酒行落地运营,挖掘自采自发力点,为企业行稳致远贡献力量。

## 自采自营上规模 团购业务出效益 欧亚沈阳联营与中国联通沈阳分公司签订团购大单

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 欧亚沈阳联营抢抓节前销售旺季,落实集团“三增”工作总要求,大力挖掘源头自采资源,集中优势,统一思想,大力开展团购业务。

中国联通沈阳分公司数千名员工的春节福利采购订单,历年来都是沈阳市各大商超竞争的目标。2020年12月,欧亚沈阳联营一边主动与中国联通沈阳分公司反复沟通修改福利商品搭配方案,一边通过供应商与中粮集团总部直接洽谈,争取极具竞争力的源头采购价格,并以质量把控、个性化服务等优势,在中国邮政、中兴商业等众多竞争者中脱颖而出。12月24日,欧亚沈阳联营成功与中国联通沈阳分公司、中国联合网络通信有限公司沈阳分公司,及其4家劳务派遣公司共同签订了6份“员工新年福利采购”合同,订购米、面、油、坚果礼盒8581份,总金额342.4万元,推进了欧亚沈阳联营源头自采的规模化。

合同签订后,欧亚沈阳联营迅速组织商品配送。从洽谈到所有商品配送发放完成,欧亚沈阳联营累计150余人次参与支援任务;累计送货50余车次,装卸货物7794件、178吨……这些数字充分展现了欧亚沈阳联营员工的凝聚力和战斗力,他们也将成为企业未来发展的排头兵。

## 危中寻机谋发展 勇克时艰创佳绩

### 欧亚商业连锁包百区2020年工作总结暨2021年工作安排

2020年,欧亚商业连锁包百区认真贯彻曹和平董事长“四增一减一提升”和欧亚商业连锁“以深化提质增效为核心”的指导思想,对标竞争店不断调整经营,加快提档升级,真抓实干,较好地完成了各项工作任务。

#### 2020年主要成绩与收获

全力抗击疫情,迅速组织复工复产,争取政策资金支持。疫情期间,超市11家门店正常营业,保障民生商品供应,6家百货门店和超市外租区停业26天,疫情过后马上组织复工复产,积极争取国家和地方政策补贴资金600万元。

构建渠道与营销新维度,助力疫情后销售恢复。主力店包百大楼店通过搭建微商城销售平台,线上直播带货,多元化营销等多重

方式,重聚人气。超市门店通过调整改造,加大自采自采力度与规模,加强蔬果、水产规范陈列,推出“周二生鲜日”、重点品类“满减”等活动,促进销售增长。

规范公司治理,完成董事会、监事会和党委、纪委班子换届工作。实施增资扩股,企业实力进一步增强。

#### 2021年工作规划

2021年,欧亚商业连锁包百区将继续努力,实现百货重点调整,清晰定位;超市全面提升,加大市场占有率;九原新项目顺利推进的工作目标,全员全力以赴,努力开创包百区发展新局面。重点做好以下工作:

强化经营,提升核心竞争力。百货业态:一是将加快“试水”自采,通过联营、品牌代理

及托管、代销等多种形式尝试,努力实现经营模式突破。二是各门店要立足本区域,一店一策,加快招商补位,提升销售。超市业态:一是加快包百超市社区网点布局,在青山区、新都市区开设两家连锁超市,增加门店数量,扩大市场占有率。二是扩大自采规模和自采品类,加大激励力度,提升自采业务占比。三是增加后台毛利收入,加大不创效商品淘汰力度,增加创效水平高的商品引进及陈列,提升整体毛利水平。

创新营销举措,增人气、增销售。增加线上营销渠道,发挥抖音平台、企业微信群等载体多渠道运营,优化会员管理体系,实现会员客单和复购率的提升。

推进重点项目建设,加快九原项目规划设计,实现开工建设。



欧亚商业连锁包百区总经理 路廷辉

2021年,包百区将更加坚定信心,团结进取,把握机遇,借助欧亚集团资源优势,加快品牌调整,开设新店,早日实现包百在包头各区域网点全覆盖格局,打造区域市场龙头地位。新的一年,包百区将乘风破浪,扬帆远航!

## 凝心聚力谋发展 共克时艰谱新篇

### 欧亚商业连锁西宁区2020年工作总结暨2021年重点工作安排

2020年,欧亚商业连锁西宁区在做好疫情防控工作的同时,不断调整经营思路,在逆境中求发展,公司上下团结一致、辛勤耕耘、努力奋斗,较好地完成了年初制定的工作计划。

#### 2020年经营管理工作亮点

抓营销、引客流、促销售。转变理念,以“让利不让市场”为主导思想,发挥“青海老字号”及“三店联动”的优势,开展了多档促销活动,把西宁大百的促销活动做到家喻户晓。打造品牌服务,惠民政策助力企业发展。西宁大百抓住政府绿色优惠券契机,以服务带动销售,2020年5月至7月,共办理消费券达9300万元。

强自采、增自采,提升毛利空间。西宁大

百三店超市发挥了“补给站”作用,从源头把好商品进货关,质量关、价格关,加大自采自采力度。公司物流中心通过参加春、秋季糖酒会、日用百货会,发展新合作伙伴20余家,引进了副食类、食品类、炊具类多种商品,在4·15集团庆、8·12店庆中,以直采价格优势增加了销售,赢得了消费者口碑。

#### 2021年工作规划

2021年,西宁区将坚持“线上+线下”、“商品+服务”、“消费+体验”的发展之道,多渠道开辟营销模式;坚持“同生存、共发展”,维护好与供应商的合作伙伴关系;夯实企业基础管理工作,提升服务能力,全面推进企业可持续发展。

超市业态:一是超市内加强品类管理,

做好品类优化、淘汰旧品,提升坪效;超市外围积极引进街边店,拓展经营品类。二是加强物流中心统筹,门店区域自采,设立西宁大百自采专区。三是重点扩大生鲜区,规范商品陈列,主打大堆陈列、大标识提示,提高销售。四是严格掌控商品促销折扣,防止不必要的毛利折损。百货业态:根据自身定位,采取“走出去、请进来”的方式,引进顾客认可、性价比高的品牌,向总部及各大区学习并沟通衔接资源共享。利用节假日、周末经济开展各级营销活动。做好会员维护工作,推进会员日活动。严格执行费用预算计划,树立全员节约意识,合理掌控企业人工成本,采取灵活用工模式,推行“354”模式,将各店、各部室全面预算的准确率列入绩效考核的指标。



欧亚商业连锁西宁区总经理 彭玉龙

2021年,西宁区将始终围绕集团总体部署及商业连锁重点工作安排,全面实施好“四增一减一提升”发展规划,不断完善企业内部管理,提高企业治理能力,全员坚定信心,稳步发展,努力前行!



大干90天进行时

# 奋力迎战春节旺销 蓄力元宵势头强劲

## 欧亚商业连锁“大干90天”活动即将圆满收官

本报讯（欧亚商业连锁 全质办）“牛转乾坤 潮动新春”年货抢购节全面开启欧亚商业连锁“大干90天”第四阶段重点大戏，年货抢购节的新玩法、新理念、新消费、新特点，让这个年不一般。1月29日农历腊月十七至2月17日农历正月初六，欧亚商业连锁3省23地联袂推出“吉林省第五届年货抢购节”，以突出“两道新春盛宴”、“四条年货大街”来营造年货消费氛围，以特色营销、爆点吸睛、概念吸引、充足货品和优质服务服务广大消费者，在欧亚商业连锁各店营造出了“就地过春节”的祥和景象。

### 助力市场回暖 引春节销售爆点

自2月4日农历小年起，欧亚商业连锁各大区、各门店在“物价稳、供应足、质量优”的同时，纷纷推出丰富多彩的营销活动。经开宽城大区举行了“第四届员工内购会”，不仅送实惠给消费者，也送体贴给员工及家属，大区内10店联动现场抢购异常火爆；汽开大区各店积极储备货源，生鲜商品销售1万多件、新年礼盒及酒水饮料6万

多件，业绩喜人。辽源大区丰富繁多的新年自采商品引发员工的抢购热潮，为辽源春节的旺销加油助力。绿园广场大区欧亚春城购物中心的服饰类珠宝、男装、女装、童装势头正劲，在气温骤转至零上时，鞋品满足消费者换季的需求；手机、小家电、冷柜等商品春节期间需求正盛，小年当日销售额突破514万元，除夕当日销售额突破171万元。市场的繁荣、客流火爆，让牛年春节年味十足，业绩长虹。

欧亚商业连锁超市总部在春节旺销的同时，1月26日起，连续3天，组织总部后勤近300名员工加班加点为范家屯配货2.2万件，通化配货2万件，圆满完成省、市两级政府下达的为疫区配送物资的紧急任务。

### 新春添新意 “新春甜蜜+”来袭

年货抢购节收官之际，恰逢农历大年初二为西方情人节。按照欧亚商业连锁于惠总提出的营销“抓早、抓实”的工作方针，统筹长春区、外埠区，以“情人节抢先购”为主题，农历腊月二十六开始宣传推

广活动。各大区门店结合自身优势，推出了多样的活动内容：欧亚新生活购物广场针对年轻群体，企划了特别专场活动“今天你吻了吗”，同步推出了“爱乐之城、红唇盛宴”快闪及巡游活动，现场为年轻的情侣发放红唇贴和口罩，戴着口罩吻红唇，寓意不能阻隔的爱。同时，爱乐之城、“亚当夏娃”、穿越时空的爱恋、粉色芭比、四大情侣主题快闪舞蹈，五个时段不停巡游，玫瑰、品牌优惠券送不停，打造了一场甜蜜盛宴，欧亚新生活情人节当天更是赶超2019年同期客流量。

### 迎春送礼券 省钱便捷线上购

针对长春的疫情变化，1月13日，欧亚商业连锁线上直播年货大集启幕。在直播活动期间，由欧亚商业连锁总部牵头，启动“保供惠民 线上年货节”系列活动。同时，各大区与相继区政府和地区政府进行对接，配合政府开展2000万元新春消费券促销活动，积极宣传“迎新春消费券”消费季活动内容，截至2月1日，全系列直播209场，其中长春区109场、外埠区100场。

总观看量为11.58万人次，直播点赞量为54.42万人次，总销售额为50.59万元。

### 元宵节发力 “大干90天”完美收官

借助新春档期的喜人态势，欧亚商业连锁将元宵节抢先购活动与情人节紧密连接，有序展开，达成年货节、情人节、元宵节环环相扣，互为互动。超市业态积极征集汤圆和水饺资源，与知名品牌直营合作，确保货源充足、价格优惠。包括米旗、中之杰、鼎丰真、老母家、三全、思念六大品牌100余支单品，进行地堆调整，汤圆、礼盒等全部主通道陈列。同时开展“搓元宵”大赛、试吃试饮等参与互动性活动；百货积极组织筹备春季新款商品货源；家业态针对开学季开展电脑、平板、手机等主题营销活动，三大业态发挥所长，相互推动，助力销售。

欧亚商业连锁将在冲刺“大干90天”最后阶段，全员齐动员，齐心协力，以全新的姿态，实现“大干90天”竞赛活动完美收官，让2021年销售业绩再创高峰。

取甜蜜爱心卡布奇诺咖啡等活动，吸引了很多消费者，现场销售氛围异常火爆。情人节当天，欧亚商都珠宝商场实现销售356万元，周大福实现销售144万，中国黄金实现销售84万元，同比均大幅增长。

欧亚商都珠宝商场凭借超凡的陈列展示理念、超强的珠宝产品阵容、超新的时尚款式、超前的服务模式，引领春城珠宝时尚前沿，助力情人节、春节实现完美销售业绩。

## 吉林欧亚商都磐石店 城市超市全新升级启幕

本报讯（吉林欧亚商都 徐士伟）2021年2月4日农历小年，历时23天改造的吉林欧亚商都磐石店城市超市重装启幕，一大早顾客就排起了长长的队伍。开业后顾客直接涌入超市，挑选商品，排队结账。城市超市前三天推出5、6、7折大力度活动，实现销售额71.5万元，超过目标计划19.2%，组织开展员工限时内购活动，闭店前2小时销售8万余元。

吉林欧亚商都磐石店城市超市的重装开业，为磐石店后续工作奠定了信心，磐石店团队相信在欧亚商都体系的指导下，在吉林地区总部的带领下，步履坚定，踏实工作，勇担重担，不负重托。

## 珂莱蒂尔品牌入驻 乌兰浩特欧亚购物中心

本报讯（乌兰欧亚仲凯强）牛转乾坤迎新年，激昂如火赢未来。乌兰浩特欧亚购物中心成功招商引进珂莱蒂尔品牌入驻二楼女装商场，并于1月30日盛装开业！

面对激烈的市场竞争、严峻的疫情影响，乌兰浩特欧亚购物中心通过招商洽谈将珂莱蒂尔女装成功引进，开业当天，丰盛的冷餐宴、咖啡果汁，精美大气的装饰，四重惊喜活动大礼吸引了众多顾客前来进店选购，人气爆棚。开业当日，销售额1.62万余元，开业一周销售6.5万余元。珂莱蒂尔品牌的开业，不仅为乌兰欧亚品牌组合注入了新的活力，更将提升欧亚女装在市场竞争中的品牌优势。

## 欧亚沈阳联营 欧莱雅品牌内购会火爆热销

本报讯（欧亚沈阳联营 吴文霞）为抢抓节前销售的有利契机，满足广大消费者和员工的购物需求，2月4日欧亚沈阳联营携手欧莱雅品牌举办了“新春内购会”特别活动。活动当天实现销售428单，最高单笔销售8120元，累计28.5万元，达成计划目标的285%，创造了沈阳市欧莱雅品牌单日销售最高成绩。

本次欧莱雅品牌内购会的成功举办，充分增强了供应商与欧亚沈阳联营之间的合作信心。欧莱雅辽宁分公司经理杨旭表示，今年欧莱雅品牌的各项资源将重点向欧亚沈阳联营倾斜，加强合作力度，创造更好成绩。本次活动也激发了其他品牌供应商的合作热情，起到了良好示范和引领作用，为各品牌销售活动的开展积累了宝贵经验。

## 欧亚商都珠宝节 让爱更加“璀璨”

本报讯（欧亚商都 于洪敏）情人节伴随新春的喜悦如约而至，别样的浪漫更甜蜜。欧亚商都珠宝商场精心策划举办了珠宝节，以实际行动为消费者送上最真诚的祝福，在这最浪漫的日子里，让爱得以尽情释放！

欧亚商都珠宝商场紧抓双节营销契

机，与供应商争取最大化新品及活动资源，在珠宝节期间推出了购物满额送活动，珠宝饰品满3500元返120元电子礼金券，黄金饰品每克立减10元至50元，玉器类饰品50元起销售。同时，珠宝商场还联合周大福、周生生、老凤祥等品牌举办了百枚卡钻大型巡展、超值克拉美钻特

价2888元起活动，让消费者领略钻石新思维的同时，鉴赏专属美钻。

此外，老凤祥珠宝品牌举办的吉林省第三届钻石艺术节，特供钻石6折起，同时配合情人节当天赠送玫瑰花、甜蜜礼，当日凭珠宝商场任意金额购物小票，在欧亚商都欧罗巴西餐厅免费领

## 辽源欧亚黄金珠宝实现牛年开门红



黄金、珠宝销售现场人气火爆。于明芝 摄

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）大年初三喜气旺，情人牵手欧亚逛。大年初三与西方情人节不期而遇，给新春佳节带来一抹温馨的浪漫！辽源欧亚购物中心精

品商场黄金、珠宝、名表做好充足准备，各类黄金珠宝饰品、情人节特供首饰，爆款、新款、特价款一应俱全。吸引了无数情人节消费者争相选购，至当

天18时闭店，黄金珠宝名表全天实现销售321万元，超2019年同期40%，并带动辽源欧亚全天销售412.7万元，实现牛年开门红。

## 吉林欧亚商都城市奥莱 牛年迎“牛”运

本报讯（吉林欧亚商都 刘晓东）2021年新春伊始，万物开始复苏，吉林欧亚商都城市奥莱生活超市也以全新面貌迎接新年，开启牛年新运势。

春节期间，吉林欧亚商都城市奥莱店继续为消费者提供实实在在的优惠，消费满额即赠礼、线上抢券及线上幸运抽奖大奖等活动。在重装开业的生活超市，购物即赠礼品。服饰类消费满388元送38元电子券活动。在吸引消费者前来购物的同时，也为江城百姓提供了贴心的服务。

斯凯奇品牌开展首次会员内购会，折扣力度空前，5折以上的商品，内购再享折上6折，包括2021年新品全部参加，参与活动商品5000余件。当日销售14.97万元，占当月销售53%。在省内外奥莱店铺中，本次内购销售排名第一。同时，本次活动会员回店率达68%，为2021年的会员维护工作打响了第一枪。

## 四平欧亚牛转乾坤 启航新征程

本报讯（四平欧亚 付微）欧亚商业连锁四平大区以年货抢购节为契机，线上线下齐发力，紧抓销售不放松。2月10日至18日累计完成销售2032万元，交易笔数实现9万笔，同比增长33%，会员销售实现1043万元，同比增长32%。其中情人节当天实现销售281万元，再创新高。

四平欧亚购物中心利用龙头企业优势，积极争取政府活动资源，在四平市政府发放的“迎新春 促消费”消费券活动中，争取到100万家电消费券、100万超市消费券。截至农历大年初七，支付宝消费券带动销售29.3万元，同时接收到政府发放的工会券与就地过年券18.26万

元，带动销售89万元。为了将年味一直延续拉动销售，四平大区将元宵节与情人节活动紧密衔接，打造元宵节喜乐会主题，以惠、抢、猜、赛、逛5个活动为主线，并在线上开展汤圆专场直播，为百姓营造了祥和团圆的节日氛围。

## 消费旺 市场暖 新意浓

本报讯（欧亚汇集 庄丽丽）汇吃喝玩乐，打造夜经济。集体休闲体验，引领新消费。新春到来，牛年伊始，欧亚汇集内外车流汇集、客流汇集、人气汇集，全面呈现一片消费旺、市场暖、新意的盎然生机。

### 超市一片购销两旺

春节前后，欧亚汇集超市积极抢抓长春市文广旅局发放的多批次近千万“文化旅游电子消费券”带动契机，结合节日消费需求，全速采购调拨储备米面油、肉菜蛋等自营货品、民生商品，前勤商场、后勤部室员工全力协作，全部参与到文商旅券多组核销、排队秩序维护、自营蔬菜打包、中厅年货售卖、款台装袋加速分流、保卫部、物业部员工频繁往来卖场及大库，实时参与到要货送货上货补货支援当中。节日期间，超市新增皓月牛肉、时令干果等新品，人气客流空前暴增，营业时

间一再延迟，最晚延至22:30，并创日销猪肉25头、牛肉近千斤、日销60万元、月销670万元历史新高，切实满足消费者菜篮子、米袋子、果盘子供应需求。

### 影城人气凸显市场回暖

欧亚汇集四楼盈日影城，经过前期观影环境体验，劲享19.90元特惠票价，已经拥有了部分忠实会员。在做好日常消毒防疫测温工作的同时，盈日影城亦迎来预售观看《你好李焕英》《唐人街探案3》贺岁影片人气高峰。影城结合节日客流观影体验需求，加时开启早场及晚场观影场次，商场、保卫部全力配合保障，提早开启专用扶梯，及时调流分流，确保观影现场秩序。节日期间，汇集盈日影城实现日接待最高2500人次，预售高达20万元，开门红的销售业绩，提振了疫情影响下厂商经营

信心。

### 休闲体验呈现业态活力

春节前期，欧亚汇集娱乐汤通过相关部门实地评估指导，率先复工开业。与冰上赛车、黑图光影乐园、四楼电玩、真人CS、二楼马术等娱乐业态，协同迎来节日体验客流高峰。欧亚汇集商场在做好日常经营服务、支撑保障工作同时，加速跟进伟大航路店面上升级、六楼实弹射击、五楼恐怖小镇、面对面、二楼少儿模特、电脑编程、一楼SQ女装集合店、华为手机、米旗迁址、啤酒街保利地产等装修进度，全力做好品牌补位、业态组合、预热宣传及集团周年庆筹备工作，加速提升欧亚汇集商场新机与澎湃活力。

人勤春早来，春早人更勤。2021年，欧亚汇集将审慎研判，躬身迎变，持续赋能，加速发展！



牛年春节前夕，珲春欧亚延百购物中心超市引进6台自助收款机。春节期间不仅可以疏散客流，在新冠肺炎疫情防疫工作中，还可以减少人与人之间的接触，避免病毒传播。马雪 摄

## 海南欧亚店 全力保障节日市场供应

本报讯（海南欧亚店 闫福龙）春节前夕，消费者对年货商品的需求迎来了高峰期，海南欧亚儋州店、万宁店积极响应集团推出的“送消费盛宴，迎吉祥中国年”系列活动，策划推出了以“年货盛宴 牛气冲天”为主题的新年活动，全场全品类商品收银线内消费满100元送5元购物券，满88元送货上门，获得了消费者一致好评。

在超市里，各类商品琳琅满目，新鲜肉食、蔬菜、水果备货充足。同时，米、面、油、酒水等产品也开始逐渐增加陈列，两店进入年货消费旺季，前来购物的消费者熙熙攘攘，戴着口罩在挑选年货、生活物品等，充满了年味。其中海南欧亚儋州店现已实现蔬菜、水果全部自采自营，极大地增强了企业的竞争能力，活动首日生鲜销售同比增长50%。

同时，海南欧亚两店还积极加强货源组织，拓展货源渠道，加大自营自采，截至发稿时，两店共储备大米32吨、面粉12吨、食用油8吨，方便面200件，肉蛋禽储备量可满足一周的销售。此外，海南欧亚两店还积极做好货物调运和配送计划衔接，全员在岗，全力以赴保证商品供应。

欧亚商都城市超市春节期间销售创新高



# 通化欧亚全力稳物价保供应 尽显大企业担当

本报讯 (通化欧亚 党支部)通化欧亚购物中心积极响应政府号召,第一时间把保供稳价工作作为头等大事,不忘初心,主动承担社会责任。

## 稳物价保供应 货品丰盈

自1月12日起,通化欧亚购物中心协调欧亚超市连锁总部从原产地山东寿光、河北涪州、山东大仓、吉林农安和乾安等地组织购进大白菜、黄圃葱、蒜薹、甘蓝、大蒜等生鲜货源815吨,协调挂面、方便面等商品3万余件,满足通化市民生活和防疫物资需求。随着春节临近,仅三天时间,就再次向通化地区发运32车次重型货车商品,吞吐量超800吨,不断补充的各类节日商品,充分满足了通化市民的节日需求。

线上配线下送 首当其冲  
1月20日,通化市被调整为高风险地区后,通化欧亚购物中心按照要求实体店闭店,线上配送,线下保供。员工克服小区封闭的难题,到通化市商务局、所在社区等地开证明,始终不遗余力地奋战在保供稳价的第一线,线上在“饿了么”平台



1月25日23时,通化大区广大干部员工打包“饿了么”平台上“蔬菜包”。  
解伟强 摄

推出定制化150元蔬菜包,线下员工流水作业,每天分拣、打包商品至凌晨,配送物资全部平价供应,生鲜商品日日新鲜,民生商品琳琅满目,满足了当地市民的基本生活需求,并被央视新闻频道、财经频道专项报道播出。

## 舍小家为大家 勇于担当

1月21日,因疫情原因,通化市实行封户管理,为了保供,不聚集、不聚餐,很多员工有家不能回、驻扎在店内,饿了就在各自角落用方便充饥,困了就靠在休息椅上眯一会,忙时一天顾不上喝一口水,有5次更是半夜即刻行动落实政府紧急调拨任务,共配送挂面25吨、生活包近万份,鸡蛋300余箱。奋战中的欧亚人,用自己的朴实际行动谱写了一曲曲抗疫的凯歌。

通化欧亚副总经理盛旭东,在全市封户管理的情况下,经多次沟通,主动借来一台厢货车,冒着漫天的暴雪,为光明社区送达生活物资300份。二楼商场经理左铁来,用3天时间为通化市抗疫志愿者和抗疫专家组成员紧急组进物资2200件。一楼商场副经理华玉娜,凌晨接到政府采购计划,连夜到商场配送物资550件。四楼商场经理辛长玉,满足政府采购电器百余件。通化欧亚在总经理顾连娣带领下,党员干部率先垂范,百余人进入战斗状态,每个商场组成一条流水线,仅用一天时间,就圆满完成为医护人员配送4300份新春慰问品的任务。一个个平凡而伟大的身影穿梭在卖场里,用朴实的善举,彰显着大爱和担当。

欧亚集团作为省内的龙头企业,处处彰显了大企业的责任与担当。通化欧亚员工始终不遗余力地奋战在保供稳价的第一线,始终在抗疫的阵地上,诠释着欧亚人的使命,书写着欧亚铁军的风采。

## 抚松店社群营销再创佳绩 突破瓶颈实现持续盈利

本报讯 (欧亚超市连锁抚松店 范晓娟)受疫情影响,传统的销售模式已无法满足消费者的购物需求,线上促销、直播带货如雨后春笋般油然而生。欧亚超市连锁抚松店为了提升销售业绩,突破现有销售瓶颈,本着“方便顾客,省心更省钱”为中心的发展战略,启动VIP福利群,每日由客服专人负责线上服务和线下商品配送管理,实现线上线下一体化社群营销。

VIP福利群启动以来,抚松店冲饮啤酒箱货、牛奶礼盒、精品水果礼盒等商品上线即秒光,生鲜基地直采商品、精品蔬菜、水果礼盒、海鲜礼盒,也受到了顾客的极大喜爱。未来,抚松店将不断增强与消费者的互动,并把社群营销作为提升利润的重要销售模式,为门店引流造势,增加新的业绩增长点,提升现有市场份额。

## 欧亚卖场推出龙兴会员专享服务

本报讯 (欧亚卖场 陈雪)为更好的服务于超高级VIP会员,增强广大超V会员尊崇感和价值感,2021年欧亚卖场推出龙兴卡,此卡会员享有专享的服务和超高的返利标准,并推出了包括专车接送服务、专属超V贵宾室、专属免费送递、生日礼遇等12项专享服务、超值优惠等权益。

龙兴卡的推出,起到了稳固老会员、吸引新会员的作用,根据消费情况制定有针对性的服务和促销信息,让超V会员不仅能获得更多优惠以及优质服务,一对一客服经理的专属服务更能体现尊重,让会员找到归属感;预留专属车位可以解决节假日、大型活动龙兴会员找不到车位的困扰,从而让他们解除顾虑;定期举办专属会员活动,最大限度增强超V会员情感黏性。此外,他们还可以通过参加会员活动,在活动中展现个人魅力,收获精美的礼品。

欧亚卖场龙兴卡一经推出,就得到了龙兴会员的充分认可,不仅完善了会员服务措施,提升了会员管理水平,进一步挖掘培植了新消费潜力,在会员制优势突显的今天,为欧亚卖场未来做大做强奠定了坚实的会员群体基础。

## 众志成城 抗击疫情

### 四平欧亚党支部慰问抗疫志愿者

本报讯 (四平欧亚 党支部)为切实做好新冠肺炎疫情防控工作,四平市铁东区北市场街道金龙社区工作人员及志愿者们全员奋战在防疫第一线。2月8日下午,在四平欧亚购物中心党支部书记姜辉的带领下,四平欧亚商贸有限公司党支部开展了慰问抗疫一线社区工作者和志愿者的活动,党员们来到金龙社区,向值守在社区防疫一线的志愿者赠送了价值3000元的慰问品。

## 四平大区组进地产货源稳物价保供应

本报讯 (四平欧亚 潘桂伟)2月7日6时许,货车从四平市出发,前往梨树县喇嘛甸进行大白菜等生鲜商品采购,这是自1月底以来,欧亚商业连锁四平大区第二次大批次进行地产果蔬采购。

面对疫情的严峻形势,为确保充足的货源供应,1月底,四平大区总经理姜辉带领超市管理者来到四平市梨树县喇嘛甸镇小壕里村,对当地草莓基地、冬储大白菜、

芽葱、西红柿等地产果蔬进行了考察,并与农户达成了春节期间的供应协议,开通了一条确保春节市场供应的绿色通道,为消费者送上了一颗定心丸。截至目前,四平大区累计采购芽葱 0.075万公斤,草莓1.65万公斤,大白菜2.5万公斤,西红柿0.6万公斤,销售额达15.8万元,其中大白菜售价1.28元/500克,西红柿2.99元/500克,均低于早市市场价格17%,充足的货源不仅稳

定了物价、保障了供应,更博得了百姓对欧亚的高度认可。四平市市长胡斌在获知欧亚在四平源头采购后给予极大肯定,称赞欧亚为助民生、扶持当地经济发展的中坚力量,让四平欧亚人倍受鼓舞。

2021年,四平大区用实际行动践行曹董“躬身迎变 天道酬勤”寄语,承担社会责任,履行欧亚人的职责,为百姓守护一方天空。



# 初心不改惠民生 使命担当欧亚人

本报讯 (欧亚商业连锁 党群办)小年将至,气温骤降,白雪覆盖下的春城,到处是冰天雪地的景象,站在市中心,欧亚超市连锁店几个大字格外显眼,那里,因欧亚人的到来显得格外“温暖”。

经过周密规划和不懈努力,欧亚超市连锁店于1月30日试营业,虽然工期紧张,但对于“善打硬仗”的欧亚铁军来说,这早就不算什么难事了。经过欧亚超市连锁总部近1个月的紧张筹备,欧亚超市连锁店在春城百姓的翘首期待中惊艳亮相!为积极响应政府号召,此次开业与以往不同,没有锣鼓喧天、鞭炮齐鸣、火爆宣传,但客

流依然络绎不绝,用顾客的话来说,“欧亚超市的开业很‘暖心’”。没有“蜂拥而入”的场景,却有“细水长流”的顾客,一切都是那样的井然有序,扫码、测温、消毒,在收银1米间隔线有序排队……

经过1天的试营业,所有工作按照计划有序进行。1月31日晚,欧亚超市连锁店送走了最后一拨顾客,为保障开业期间各项工作紧密衔接,店内每晚都留值班人员驻店值班,辛苦了一天的柜长张健自告奋勇承担了当晚的夜班。店外大雪纷飞,气温低至零下25℃。当日21:30,正当张健和电工值班师傅巡场关灯时,听到店内有异常声响。经过搜索,发

现机房上方的消防喷淋设施被冻裂,冰冷的消防水大量喷涌,由于机房内配有重要的网络设备和电源箱,电工师傅第一时间紧急拉掉电闸,张建一边紧急联络相关部门负责人,一边尽可能抢救设备、堵住漏点,冰冷的消防水霎时间把他的双手冻得通红,衣服也被淋湿。本以为夜晚雪路不便,可没想到仅半个小时时间,副店长苏惠阳,南关净月大区后勤部长王王伟,连锁总部信息部姚成林、王皓,以及设备合作公司4名抢修人员已全部赶到现场。

经过一番努力,消防漏水点得到了有效控制,新的喷淋管也被及时更换安装,网络设备被信息部和设备公司的维修人员共同拆

解、转移。由于现有设备被水淋湿,需要仔细清理,并进行功能测试,为了保障第二天的顺利营业,信息部与设备公司协商,紧急调派一套新设备替换,再对替换下来的设备进行检修测试,经过5个小时的奋力抢修,保障了超市第二天的正常营业。

在这样白雪皑皑的凌晨,店外马路上只有清雪车缓缓而行,店内却汇集了奋勇拼搏的欧亚人。他们在欧亚商业连锁党委书记于惠航的带领下,全力以赴做好店惠店开业的前、中、后期各方面工作。不畏困难的欧亚人,始终把责任扛在肩上,用行动保障了民生,无愧初心使命,彰显了大企业担当!

## 欧亚卖场工会全力做好留长过年外地员工春节保障

为响应政府号召,今年春节欧亚卖场工会针对异地员工留长过年出台了一系列暖心安心的措施,陪伴他们在长度过了一个快乐祥和的幸福年。

针对今年疫情的特殊形势,部分卖场外地员工响应号召留长过年,为了让放弃回乡的员工在长度过一个别样的牛年春节,按照欧亚卖场总经理于惠航的指示要求,卖场工会深入了解留长过年外地员工的需求想法,为他们送上了手工现包的喜家德饺子、暖心慰问金,并为每人单独制作送上了于惠航总经理亲笔题写的拜年祝福视频,表达了领导的亲切关怀和企业的真挚祝愿,让这些因疫情影响不能回家团聚的员工,在春节收获到了来自欧亚卖场大家庭的浓浓亲情与特殊关爱。

广大留长过年的外地员工纷纷表示,今年虽不能回家团聚,但在卖场我们度过了一个温暖、难忘的特殊春节,我们会更加努力工作,像于总为我们题写的“与企业携手齐奋进”那样,用更突出的业绩来回馈企业,建设大美欧亚。

(欧亚卖场工会)

## 欧亚沈阳联营走进街道和社区开展春节慰问活动

本报讯 (欧亚沈阳联营 艾峰)春节将至,岁寒情深。1月19日,欧亚沈阳联营走进沈阳市太原街道、沈水湾街道、新华街道、联营社区、正大社区、沈阳站社区、东大社区等15个街道、社区,为一线防疫人员送去消毒液、防护服、食品、饮料、卫生纸等防疫物资和生活用品累计213箱,支持一线防疫工作,将企业的温暖送到基层防疫工作者手中。2月2日,欧亚沈阳联营再次来到和平区雷锋爱心超市,捐赠食品、毛巾、服饰等物资,表达欧亚沈阳联营对困难群众关心和问候,用实际行动帮助困难群众度过欢乐祥和的春节。

在欧亚沈阳联营节前慰问活动的开展过程中,欧亚沈阳联营充分展示了“老字号”企业的文化内涵、经营服务优势以及员工队伍素质,给各街道、社区及居民留下了良好的印象。随后,在由太原街道办事处牵头组织的防疫及生活物资采购活动中,太原街街道、沈水湾街道、新华街道及其13个所属社区全部指定欧亚沈阳联营为采购商品供应单位。接到采购任务后,欧亚沈阳联营立即成立社区采购小组,快速启动采购、分拣、包装、配送等各环节工作,陆续为各街道、社区配送方便食品、调料等各类商品组合1100余套,纯牛奶、酸奶300余箱,消杀用品组合近100套,隔离人员慰问套装184套,累计实现销售近6万元。

本次销售业绩的取得,是欧亚沈阳联营牢固树立大爱意识、践行奉献精神的结果,也是欧亚沈阳联营与各街道、社区之间紧密联系、政企互助的良好开端。今后,欧亚沈阳联营将继续加强与周边街道、社区的互动,努力将优质商品提供给广大市民,回馈社会的同时助推企业发展。



2月3日,欧亚集团安全生产委员会2021年度第一次全体(扩大)会议在集团六楼会议室召开,会议由集团安全生产工作总经理助理许喜庆主持,欧亚集团副董事长、总经理、安委会主任邹德东在会上发表讲话。邹总要求:“大家要切实落实好省、市及集团安全生产工作的各项要求,春节即将来临,大家在做好疫情常态化防控的同时,一定要将安全生产工作的具体要求落实到基层一线,落实、落实再落实,是对各级管理人员永恒不变的要求。同时,大家要加强各项安全生产工作的管理检查,不断完善规章制度,脚踏实地,打造平安欧亚。”  
苏艳丹 摄

## 欧亚卖场节前组织安全大检查

本报讯 (欧亚卖场 李玖达)为进一步消除安全隐患,确保人员生命安全,新春佳节来临之际,欧亚卖场保卫部和物业部联合各商场、部室在春节前组织了一次全面彻底的安全检查。

本次保卫部检查,主要围绕日常消防设施设备状态和用电管理要求落实情况,包括商场内消防喷淋、消防报警按钮、消防卷帘门运行状态,消火栓内物品、展位内消防水

桶水量、消防应急箱内“七个一”物品、灭火器压力指数等情况。物业部检查重点是现场电气线路是否正常,展位内的电气线路无过载,办公室和仓库内有没有漏水现象,库房温度、电梯设备状态,展位及公共区域照明灯有无损脱落、爆闪等情况,各商场对指出的问题现场整改,不能立即整改的问题制定了整改计划,确保在春节到来前全部整改完善,为到欧亚卖场购物的消费

者,打造了一个安全舒适的购物环境。最后,作为安全检查工作的重要内容,各商场组织了四防安全演习及培训,其中包括二级网格长的职责作用,人员对于安全生产责任的划分,展位内第一灭火力量“1+5”演练,营业员对于三知四会一联通、四个能力、三懂三会常训熟练掌握,一系列四防安全工作措施,为欧亚卖场打造平安春节消费奠定了基础,更为企业牛年的安全平稳运行保驾护航。

## 力度不减 尺度不松 欧亚商都稳抓春节期间安全生产工作

本报讯 (欧亚商都 孙厚刚)春节期间,欧亚商都保卫部始终深入贯彻集团“2021年第一次安委会”工作要求,扎实做好《2021年春节和两会期间安全生产工作方案》的落实,遵照欧亚商都周伟总经理提出安全工作保证“万无一失”的工作原则,加强春节期间安全管理。

为有效遏制、杜绝春节期间安全事故发生,欧亚商都组织各商场、部(室)负责人召开安全生产会议,欧亚商都副总经理孔宪利传达了学习了集团安全生产工作相关要求,并对春节期间安全生产工作进行全面部署,明确了值班值守相关要求。

节日期间,欧亚商都保卫部全体人员始终保持清醒头脑,狠抓安全生产工作不放松,把牛年第一个节日安全生产工作,作为一场硬仗来打,献工献时,抓好春节安全生产工作,确保了节日安全。





# 启航新征程 奋进新目标

## 欧亚商业连锁班子成员到各部室给员工拜年

2月18日正月初七，春节假期后的第一个工作日，早上8时30分，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航与班子及联席成员走进总部各部室、欧亚新生活各部室，为员工送去亲切的问候与新年祝福。

2021年，新的征程即将扬帆启航，作为企业十四五规划的启动年，面对着更加艰难的市场形势，对于欧亚商业连锁全员来说，都将是一个充满挑战的一年，各项工作将紧密围绕“四增一减一提升”发展目标展开，在“大干90天”竞赛即将收官之际，欧亚商业连锁总部及各大区从春节前就开始紧锣密鼓地备战集团37周年店庆，连锁班子成员一行走进各部室为员工送上新年祝福，极大地鼓舞了团队士气，提振了全员斗志。欧亚商业连锁全员将铆足劲儿，在集团领导的带领下，为企业“十四五”开好局、启新篇！

(欧亚商业连锁 经理办)

右图：欧亚商业连锁班子成员与各部室员工共同庆祝春节。

王维 摄



岁末年初的新冠肺炎疫情为通化市按下了“暂停键”，全员居家配合防疫。此时的欧亚人，加班加点坚守岗位，稳物价、保民生，我们义不容辞，尽显大企担当！

龙泉超市经理赵旭连续120个小时住店，员工韩道龙连续值班108小时。赵经理仅26个月大的孩子，每天只能依靠视频和他互动，而电话这边，他却连睡觉也不敢踏实而眠。他与副经理牛永存对接社区，先后进入3个网格群，共600余人。他亲自带人去抢菜，有时足足耗上一夜，两只脚后跟冻得不敢着地，只能用脚尖开车，同行的人看在眼里，无不在心中感叹欧亚人的坚韧与担当。“保供应”说起来容易做起来难，最难的时候，店里只有三个人在岗，每天晚上还要在群里为居民制作采购接龙，连夜分拣、装袋，次日准时送到卡点，后期没有志愿者时，便由员工配送，一天爬几十层楼，丝毫没有怨言。

## 赞抗疫保供逆行者

新华超市经理张晓蛟带着两名主任刘鹤和樊春杰，进到网格群，发布配送信息，保障百姓生活零障碍。从1月18日开始，她们一直在店里居住，渴了就开一瓶矿泉水，饿了就啃方便面，她们始终不敢回家，一旦回到家里，生怕不能再次返岗。其间，张经理得知与自己相依为命的爷爷突然去世，当天悲痛地送走爷爷后，下午便赶回单位继续工作，一向人前强大的她，终于顶不住了，晕倒在工作岗位。1月20日起，新华店连续7天24小时营业，每天半夜给防疫人员准备物资23日23:00，店里接到志愿者200份订单，7

名在岗员工在张经理的带领下，次日凌晨1:00再次去拉菜，并连夜组织打包。丽景商超经理张艳辉和主任安文强，从1月14日开始，一直住在店里，万余平方米，仅有7名员工上岗，他们坚持上大夜班，并召集家属前来帮忙。在张经理、安主任连续住店的37天里，他们穿棉袄裹外套，吃的顿顿是面，枕着卷成卷的棉裤，睡地铺盖棉衣。每天清晨3点，他们去市场抢菜，回店后立即将所有的货品上柜陈列，营业时又变成收银员。当接到2万份的政府采购订单时，员工们为赶进度，连上厕所

都要跑去跑回。

二道江超市经理王大鹏从1月12日至今一直住在店里，有时只有三个人上班，他们每天通过惠民群、社区群、手机接单，日均配送230单，每天从6:00到23:00，忙的时候，一天就能吃上一顿方便面。1月23日，店里地热分水器爆了，员工徐颖看到信息后，立即到店救援，当她得知所住的小区次日需要隔离时，索性心一横，便住在了店里。收银员盖宝凤从疫情开始，为方便配送，一直没有回过家，每天工作到凌晨，她从不叫苦、不叫累，当儿子问她“这么拼干什么”时，她回答说：“孩子，平日里妈妈只是一名收银员，在企业呵护下工作，现在妈妈就想为企业多担一些”。

一件件、一桩桩的感人事迹，字里行间诠释着欧亚人的精彩，他们是抗疫的奉献者，是保供的逆行者，更是欧亚的奋斗者。(通化欧亚 华玉婷)

## 有一种坚守 是春节我值班

春节假期，当千家万户沉浸在喜庆祥和氛围中时，有这样一群人依旧坚守在工作岗位，巡查楼内，确保春节欧亚安全运营。

有一种坚守，是春节我值班。每年春节，松原欧亚副总经理赵成武都带领值班人员值班。自开业至今，已有8个春节留守欧亚，组织值班人员安全巡查，为所有值班人员安排年夜饭饺子，暖心坚守，只为你我平安团圆；欧亚经历2020年的新冠肺炎疫情、台风，风雨无阻，昂首前行，欧亚人默默的坚守，有你，新的一年，我们更轻松、更从容。(松原欧亚 何景爽)

## 清雪攻坚战在午夜打响

2月1日傍晚时分，北国春城一场大雪不期而至。午夜23时，欧亚卖场停车管理部按照清雪预案全员出动，清除路障、机械清扫、分区清运……一场清雪攻坚战如往常一样在白雪的午夜打响。

人冬以来，针对今年天气可能出现降雪频、雪量大等特点，欧亚卖场停车管理部抢先着手，科学制定冬季清雪预案，全面保养维修各类车辆机械，精心准备各类物资器材，实时关注天气变化及时应对。为了最大限度方便消费者泊

车，停车管理部全员以雪为令，克服力量不足、天气严寒、雪飘雪大等困难，不言苦累，以企为家，连续奋战，担当尽责，每次有雪连夜23时清理停车场内路锥、石球等障碍物，凌晨清雪车全部出动，按照分区管理在现场保安人员配合下，完成对欧亚卖场、欧亚汇集30万平方米停车场地面积雪清扫堆积，安保人员配合运营车辆将停车场内的各处积雪全面清运干净，确保了停车场内重点位置无积雪、无冰面，开业前为广大消

费者提供了一个干净、整洁、安全泊车环境。

在提升消费者泊车体验的同时，包括欧亚汇集在内的欧亚卖场30万平方米停车场每年自营清雪费用花费20万元左右，每场雪清扫外运积雪30至50车，相比同等面积外包清雪外运，每年可为企业节省支出430余万元，在努力挖潜创效中为欧亚卖场的稳健发展贡献了停车场管理部全员的一份力量担当。(欧亚卖场 停车场管理部)

## 贺新岁

欧亚飞龙庆新岁，新年纳福送祥瑞。辞旧迎春新年到，迎来送往得意笑。质优价廉尽优惠，紫气东来诸事顺。贴心服务意周到，声声祝福耳边绕。(欧亚商都 封雅萍)

## 欧亚吉祥年

牛转乾坤接好运，欢欢喜喜吉祥年。欧亚华彩添乐章，张灯结彩送春联。爆竹声声辞旧岁，春风点点庆新春。世盛临门幸福歌，年瑞人欢花解语。(辽源欧亚 王晓西)

## 福到欧亚

新年到，福气到，欧亚商都情意到，好运来，财气来，购物定到欧亚来。穿新衣，戴新帽，吉祥春节绿枝绕。诚心意，寓收好，新年欢腾人欢笑。(欧亚商都 史阿微)

## 当春节遇上情人节

每年的情人节，空气中似乎都弥漫着温馨的味道，而今年则处处飘散着祥和与浪漫。春节的喜悦，夹杂着玫瑰的清香，使人如此的沁脾难忘。

欧亚三环购物中心是一个融轻奢美丽与无限遐想的购物天堂。在情人节当天，各专柜早早就铺开了玫瑰花枝，向光临购物的顾客绽放着迷人的诗意，吐露着情人的芬芳。似在召唤、似在祝福……购就送、买即赠，留下了消费者欢悦的身影和如痴如醉的笑容。

“2020时光邮局，写给未来的TA”感恩节活动的情感延续，也在这一天得到了愿望的实现，“燃厚”蛋糕助力情感专场，曾经在邮筒内留下愿望的朋友都获得了一份精美的甜品，让情人节温馨又增加了一份甜蜜。

购物214元领取电影票2张的活动，为情人节再添炫彩的一笔，共计214对情侣获得了欧亚三环的衷心祝福。看的是感人屏幕，感受的是浪漫满屋。

当火红的年味融合着醉人的花香已渐渐飘远，欧亚三环依然坚守着你的期盼，没有留给你的失望，陪伴的只有我倾心为你打造的诗和远方……(欧亚三环 李鑫)

## 相伴共享 感恩前行

不知不觉间，我在欧亚卖场工作了21年，这是一个人生命中最美好的年华，我更亲眼见证欧亚卖场从一个区域性商场到享誉世界超大型现代化购物中心的惊艳蜕变，作为这一重要历史进程的见证者、实践者、参与者和推动者，在深感艰辛与不易的同时，更多的是与有荣焉。

盛年不重来，一日难再晨。在与卖场一同走过的21年里，我将生命中最好的青春年华融入企业的前途命运，也在这里，我褪去了青涩与懵懂，积淀了成熟与稳重，收获了成长与成功。人生能有几个21年，但能用自己的一份微薄之力托举起一个中国民族商业的典范，我骄傲，我自豪。作为一名与欧亚卖场共同走过20年的老员工，我是幸运的，2000年11月我进入欧亚卖场，开启了人生新的旅程。从一名普通员工如今成为一名中层管理人员，是欧亚卖场给了我施展才华的舞台，使我能够在工作中学习、锻炼、成长；是欧亚卖场给了我实现价值的平台，在这里赢得了一份尊重，这21年里，留给我最多的，是感动、情义、坚定，融入我血脉的是忠诚、干事、担当，教会我的是永远务实、朴实、踏实。

羊羔跪乳，乌鸦反哺。我深深地爱着欧亚卖场，爱着这份将美好与幸福分享给广大消费者的事业，爱这片成人成才的净土。今后，我将更加尽心尽责奉献自己，秉承“做内行、在现场、敢担当”9字管理箴言，勤勉敬业，担当有为，守正创新，踏实做人，诚信做事，继续创造欧亚卖场更加辉煌的美好明天！(欧亚卖场 刘晶)

## 书香欧亚

还记得电视剧《三十而已》中，被王太太说成是“梵高的睡莲”的精彩片段吗？主人公顾佳并没有揭穿是莫奈的作品，但也确实很尴尬。生活中，其实我们每个人都喜欢美好的事物，喜欢有艺术美感的作品。倒不是在于艺术品的经济价值和盛名，而是我们能够从这些作品中读出属于自己的一份感受，一份启发和感慨，这也是艺术作品真正的意义所在吧。牛年伊始，编辑部搜罗了一些绘画作品的书籍，希望能够为大家的生活增添几分韵味和美好。

一、书名：《莫奈》 [德]丹尼尔·文登森 著 杨璇 鲁妍 何丹萍 译



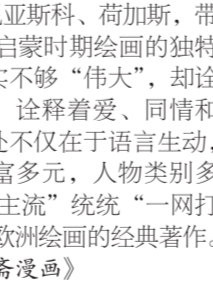
莫奈是法国画家，印象派创始人之一，擅长光与影的实验与表现技法，代表作是《日出·印象》、《睡莲》，被称为“水中的拉斐尔”。他的一生，始终忠于视觉感官，始终坚持对景写生，对于水和色彩的研究有着杰出的成就。本书以时间顺序记录了莫奈的一生——从生命伊始至生命终结，从对绘画产生兴趣至绘画创作顶峰。本书以详细而深刻的评论加之大量作品图片和档案照片，环环相扣解读莫奈的182个人生节点，全面、客观、公正地记录了莫奈这位艺术界大师、印象派泰斗的传奇一生。莫奈在其漫长的一生中所创作的作品，将永远改变我们对自然世界及其后续现象的观察与感知之道。

二、书名：《大都会艺术博物馆·馆藏绘画》 [美]凯瑟琳·卡利·贾利兹 著 谢汝莹 郭书瑄 译



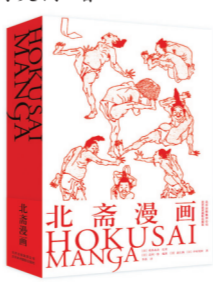
大都会艺术博物馆世界四大博物馆之一，拥有纵贯5000年的全球艺术史作品。本书聚焦500件馆藏绘画作品，为世界艺术史提供了一份丰富的视觉年表，从五千多年前的古代陶瓶到近期油彩画作，横跨各种文化与大陆的绘画，规模庞大且评述细腻，具有艺术百科全书般的价值，穿越时间与地区，联结艺术作品独特性与相关性，欣赏视野广阔。书中介绍的艺术家包括格雷考、拉斐尔、提香、卡拉瓦乔、戈雅、鲁本斯、伦勃朗、大卫、雷诺阿、莫奈、凡·高、塞尚、德加、萨金特、毕加索等，五百幅代表作包括：萨金特的《X夫人》、勃鲁盖尔的《收获者》、凡·高的《麦田里的丝柏树》、伦勃朗的《亚里士多德与荷马半身像》、波洛克的《秋天韵律》、格雷考的《托雷多风光》、卡拉瓦乔的《乐师》、维米尔的《持水罐的年轻女子》、莫奈的《睡莲》和毕加索的《坐着的丑角》。本书对于大家提升艺术素养、了解世界绘画大师代表作非常有帮助！

三、书名：《启蒙时期的绘画》 [美] 茨维坦·托多洛夫 著 赵欣 译



绘画从来都不是孤立的，它与所处时代的社会形成共振。艺术家们被自己所处时代的精神浸润的同时，也改变和丰富着这种精神。18世纪，欧洲启蒙运动打乱了原本的社会秩序；现代性也正源于此。本书通过英国、法国、西班牙和意大利4个国家的4位画家华托、戈雅、马尼亚斯科、荷加斯，带你领略欧洲18世纪启蒙时期绘画的独特魅力，或许它的真实不够“伟大”，却诠释着“人”的世界，诠释着爱、同情和美丽。本书的独特之处不仅在于语言生动，深入浅出，题材丰富多元，人物类别多样，“主流”与“非主流”一网打尽。堪称一本关于欧洲绘画的经典著作。

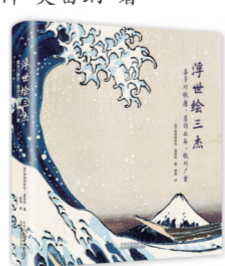
四、书名：《北斋漫画》 [日]葛饰北斋 绘著 高冈一弥 编著 浦上满 中村英树 著



作者葛饰北斋是日本浮世绘画家，6岁起就痴迷于绘画，毕生留下的作品据推定约三万五千幅。他最传奇的是一生搬过90多次家，改过30多次名字，不

论是风景画、美人画、花鸟画，还是风俗画，他都是一把好手。他还是入选“一千年间影响世界的一百位名人”中的唯一日本人。在《北斋漫画》中，葛饰北斋示范了描绘各种形体时使用的不同方法和科学的认识，特别是对人物各种姿势表情进行了深入的研究。在描绘的内容上既有人们的喜怒哀乐，也有鸟兽虫鱼、山川草木，甚至是日常生活中的百科全书。这部丛书洋洋洒洒十五卷，直到北斋去世以后才出版完。它对后世的影响很大，很多人认为《北斋漫画》是日本现代漫画创作的鼻祖。

五、书名：《浮世绘三杰：喜多川歌麿、葛饰北斋、歌川广重》 [意]弗朗西斯科·莫雷纳 著



浮世绘，也就是日本的风俗画、版画。它是日本江户时代兴起的一种独特的民族艺术，主要描绘人们日常生活、风景和演剧。浮世绘常被认为专指彩色印刷的木版画即锦绘，但事实上也有手绘的作品。本书介绍了浮世绘的诞生、发展和代表作，代表了17世纪至19世纪整个日本艺术史。浮世绘艺术简洁并优雅地描绘了日本的服饰和文化，尤其是江户地区，即过去的东京，当地的人民为了摆脱日常生活的痛苦，沉迷于世俗的享乐之中。喜多川歌麿、葛饰北斋和歌川广重是浮世绘的主要代表人物，从19世纪晚期开始，他们的作品在西方受到了极大的推崇，对欧洲的先驱艺术家们产生了深远的影响。