

今日欧亚



2021年4月
15
星期四
农历辛丑年三月初九
初九谷雨

第7期 总第551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



热烈庆祝 欧亚集团成立37周年

(更多店庆报道详见2-4版)

欧亚集团董事长曹和平荣获 “中国零售20年突出贡献人物”大奖

本报讯 (集团 科技处) 4月8日, 2021年联商大会暨致敬中国零售20年庆典在杭州拉开帷幕。会上, 欧亚集团董事长曹和平荣获“中国零售20年突出贡献人物”大奖。

本届大会以“光荣与梦想”为主题, 汇集了四海零售精英、商业大咖、学者专家、主流媒体等千余业界精英, 会议把脉时代课题, 聚焦零售业发展。时代造就英雄, 英雄成就时代, 在中国零售业蓬勃发展的二十年时间里, 一些独具慧眼、敢为天下先的掌舵人挺身而出, 投身时代的洪流, 不仅为企业找到了正确的发展道路, 更推动了行业的进步。他们或着眼当下、潜心修炼, 用态度与行动诠释匠心精神; 或勇于探索、紧跟时代, 带领企业与员工转型求生, 或不畏艰难, 开创新经营模式, 中国零售20年的蓬勃发展, 离不开他们的引领和突出贡献。

作为“中国零售20年突出贡献人物”, 曹和平董事长当此殊荣。在曹董的带领下, 欧亚集团从上世纪80年代初单一门市的商业小店, 发展为在全国11省24市拥有近150家门店的企业规模, 构筑了现代百货、商业综合体、商超连锁为核心业态的经营格局, 稳居全国商业第一方阵。欧亚集团为第一大股东的欧亚卖场, 更以单体面积60万平方米问鼎世界第一大商业综合体, 入围中国民营企业500强。

右图: 颁奖现场。

(集团科技处供图)



欧亚集团37周年店庆捷报频传

欧亚商业连锁打造高品质店庆普惠盛宴

本报讯 (欧亚商业连锁 经理办) “欧亚店庆日, 百姓购物节”。为庆祝集团37周年店庆, 4月2日至18日, 欧亚商业连锁3省23地、120店在欧亚集团董事长曹和平“抓早、抓实、抓好”的精神指导下, 经过一系列精心的筹备和组织, 携百余热销品类、千余知名品牌、万支店庆爆品为消费者打造了一场高质量、高内涵、高价值的店庆盛宴, 受到了各界消费者的热烈欢迎。店庆前4天, 欧亚商业连锁实现销售3.8亿元, 同比增长27%。

千余知名品牌集结总动员 大型营销震撼回馈各界

欧亚商业连锁以“集团总价值2亿元礼金卡券、157辆汽车大奖震撼回馈”的集团店庆活动为主线, 以“百余热销品类 千余知名品牌 万支店庆爆品”为重点, 以普惠型抽奖券、增值券、品类券、品牌券贯穿全程, 服饰类200元团350元券活动, 服饰600元返200元十足店庆礼金, 会员1000积分兑换120元服饰/家电券, 500积分兑换50元全场通用券活动, 16000份“好雨大米”、50000套“银河温泉亲子套票”, 低门槛、大力度, 为各界消费者打造真正的欢乐、惠享店庆。店庆前夕推出“绿动生活 幸福吉林”2021吉林省徒步大赛暨“欧亚商业连锁杯”千人健步行、总额5000万元店庆增值礼金(券)提“钱”放、送店庆惊喜提前享百万预存“价”给你、总量10000斤“好雨香米”、5000套“亲子温泉套票”进店即送等一系列预热活动, 并于3月27日在吉林、内蒙古、青海3省(区)23地联合推出“37周年店庆新闻发布会暨店庆启动仪式”, 向社会各界隆重推介欧亚集团37周年店庆的盛况; 店庆期间通过大型店庆营销盛宴, “欧椰! 店庆来啦!” 37000枚海南直采鲜椰满额大放送、“百店千企大请客 厂商携手宴万宾”VIP会员答谢活动等, 制造一浪高过一浪的消费热潮。百位名嘴主持助阵店庆, 百场会员专享万众瞩目, 百大品牌惊喜、特供、特惠商品轰动全城; 万款春夏装新品首发上市。各店推出“店庆畅销万品榜”, 臻选一线品牌、独有品牌优惠活动, 特别是极具号召力的“套购”成为店庆的热点、亮点。

从4月1日开始各门店场外大型展卖、场内大型特卖轮番上演, 天天有热点, 时时惊喜, 欧亚新生活街舞斗秀、惊天魔盗团、哈利波特的校级交流会、魔术表演及近景魔术巡游、灯光庙会、网红桥、月球飞车等活动将店庆氛围不断推向高潮, 燃爆全城。欧亚三环购物中心举办“香都三环 第四届郁金香文化节”, 配合“黄金盛宴 金衣华服”系列主题巡游, 打造店庆亮点品牌, 成为春城消费者必到的打卡地。

云端嗨购精彩持续上演 会员尊享高品质店庆

欧亚商业连锁总部推出欧莱雅、高姿等众多品牌大力度直播活动, 仅高姿单品直播活动就实现销售30余万元; 长春、外埠各门店借助集团小程序直播平台, 平均每天直播20场, 店庆期间以线上直播带货为主要形式的“百大品牌、千支爆款、荣耀直播”、“云端嗨购”精彩上演, 直播近400场。

店庆期间欧亚商业连锁大力推广为会员量身打造个性化服务模式, 各门店通过会员短信、会员赠礼、多倍积分、礼品包装、超值服务等为欧亚会员提供增值服务, 特别是针对停车难问题, 欧亚商业连锁各店因地制宜, 制定停车场拥堵应急预案, 缓解停车压力, 让消费者尽享便利与舒心。

(下转2版)

欧亚商都店庆前四天销售业绩喜人

本报讯 (欧亚商都 办公室) 欧亚集团37周年店庆营销活动于4月2日隆重启幕, 欧亚商都以创新驱动为根本, 线上线下融合, 立足于新、定位于先, 携手众厂商、整合政府和社会资源, 联动功能业态为集团店庆助力, 大力回馈消费者, 提振销售业绩。店庆前四天人气聚集、销售喜人。据统计, 欧亚商都前四天销售3.3494亿元, 同比增长30%。

店庆钜惠 力度超大

长春欧亚商都: 店庆前四天各项活动力度超大, 营业时间延至23点。在推出预存增值券大抢购、预存储值卡送加油券、特邀顾客专享礼券等5项预热活动基础上, 加推7项商品促销活动, 同步开展新能源汽车循环滚动大抽奖、豪礼现金即时送、发票抽奖、限量加价购等4项购物抽奖活动, 同时还能参加建设银行、中国银行、吉林银行等刷卡优惠活动, 一省到底。店庆前四天, 精品商场首次全品类、品牌参加店庆, 销售业绩逆势增长, 同比2019年和2020年分别增长30%和120%。举办全程彩妆秀、护肤秀、美肤课共计14场; 路演活动共计2场; VIP沙龙(酒店)3场等。其中, 妆品sulwhasoo独家支持爆款礼盒300套, 销售243万元, 同比增长481%, 阶段性销售全国排名第一; LAMER销售326万元, 同比增长10%, 阶段性销售东北区排名第一; 钟表Cartier会员尊享双倍积分, 销售180万元, 同比增长27%。二楼商场阶段性销售全国排名第一的品牌5家; 东北三省排名第一的品牌30家, 占总品牌数的45%; 其中: 女装简爱诺销售104万元, 同比增长21%; 阿莱蒂尔销售56万元, 同比增长141%; 歌中歌销售47万元, 同比增长175%; 玛丝菲尔销售38万元, 同比增长315%。三楼商场销售2091万元, 同比2019年和2020年分别增长13%和81%。有效争取品牌集团资源, 百丽、哈森、天创、千百度4大集团27个品牌集中火力, 举东北三省之全力确保集团店庆畅销款货品的绝对优势, 在全国调货基础上, 长春大仓及东北大仓做到随时调货; 部分品牌云仓客定或货品直发商都; 业绩表现突出, 其中: 女鞋类销售612.9万元, 同比2019年增长28%, 达到历史5年来销售最高点; 例外、ICICLE、莱茵等13个重点女装品牌销售690万元, 同比2019年增幅达73%。欧亚商都奥特莱斯新发路店、大马路店“双店”: 销售2036万元, 同比2019年增长36%。吉林欧亚商都: 销售8507.3万元, 同比增长22%。推出店庆礼券大放送、大抽奖、停车场免费等超大型品质活动, 吸引到店人数超24.5万人次, 同比增长12%。达意制品、金沙河、厨邦、老舍等品牌阶段性销售全国第一; 乔丹品牌单日销售全国第一; 非乐、尹默、哥伦比亚、弗凯奇等6个品牌单日销售东北三省第一; 李宁、弗明尼奇拉、杰克斯3个品牌单日销售吉林省第一。欧亚沈阳联营: 销售1901.5万元, 同比增长73.5%, 特别是推出的满减券活动引爆销售, 前四天收取礼券2111张, 连带销售845万元。北京欧亚阳光商超: 销售72.9万元, 同比增长27%。欧亚济南大观园商超: 销售101万元, 同比增长80.31%。

特色纷呈 串联融合

长春欧亚商都推出打卡有礼、免费办理钻石卡, 购物满额再享心意礼、盲盒礼、美妆礼; 各商场还精心准备了歌手驻唱、舞蹈表演、玩偶巡游、厨艺课堂、茶饮茶歇、会员沙龙、厨艺课堂、美容体验等特色活动; 推出的长春市商业首家室外“星云光影秀”, 吸引了大批消费者驻足观看; 汉服秀场和茶道文化展示充分演绎出独具特色的早迎宾和早茶服务; 开展的王牌对王牌竞品友军争霸赛活动, 在第一阶段27个品牌取得王牌分组冠军; 携手T3出行、滴滴快车等平台推出叫车优惠券满减券活动; 超V会员尊享红旗H9专车接送; 提供e代驾免费泊车服务, 店庆前四天代客泊车服务达500单, 为顾客购物提供了便利。

(下转2版)

超大回馈 提振消费 激活市场 贡献社会

欧亚卖场店庆前四天销售突破5.4亿元 同比增长37%

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 4月2日集团37周年店庆启幕以来, 欧亚卖场全面彰显超大型现代化购物中心的独特优势, 几天来客流源源不断, 停车场车水马龙, 经营现场客流如潮, 店庆前四天销售突破5.4亿元, 同比增长37%, 人气为王, 业界瞩目, 提振了消费, 激活了市场, 坚定了信心, 传递了实体商业强劲复苏的信号, 展示了东北全面振兴发展的生机活力, 更充分表现了消费市场的强大内需潜力。

如虹士气与如潮人气 当下实体商业绝无仅有的销售盛景

店庆启幕以来, 卖场四周30万平方米的停车场车流如海, 连南部新增的数千个停车位也供不应求, 每天从早上开门到23时闭店停车场始终饱和运行。60万平方米经营现场每一处都是人头攒动, 街道上、大厅中、展位里、柜台前、喷泉旁……消费者摩肩接踵, 推着满满的购物车徜徉在活力与时尚交织的情景中, 乐队演艺、彩妆搭台等活动吸引了不少人的目光, 人们在这里精心地挑选、愉快地交流、安心地休憩。虽然增加了近百个临时收款台, 但排队交款的长龙还是让收银员忙个不停, 尤其是前四天延时营业到23时, 深夜依然涌进大量消费者, 一店引动一城热情活力。

每天早上一开门, 早早在外排队等候的人流如潮水一般涌入各个商场, 抢购的场景在各个商场上演, 店庆像一个越来越大的磁石, 吸引着越来越多的消费者走进欧亚卖场, 享受购物的乐趣。

超高商誉与超凡业绩 众多品牌借助欧亚店庆销售业绩攀升

借助卖场平台, 店庆首日海尔、林内、老板、方太、美的等电器类品牌单日销量位列全国第一, 金至尊、老凤祥、周大生、萃萃楼等黄金类品牌单日销量位列全国第一, 欧莱雅、梦妆、羽西、天王等美妆名表类品牌单日销量位列全国第一, 迪桑特、报喜鸟、乐町、城画、巴拉巴拉、皮尔卡丹等服饰类品牌单日销量位列全国第一, 北美之家、干派家居、顾家家居、芝华士、我乐、索菲亚、欧派等家居类品牌单日销量位列全国第一。尤其是李宁、安踏等国产运动品牌销量更是呈现大范围、井喷式增长。

店庆期间, 欧亚卖场努力由营销费用的支出者变为营销活动的组织者, 最大限度整合自媒体、银行、打车软件、合作方、电台等各类资源, 强强联合, 异业联盟, 创意无限, 吸引了无数的消费者纷纷前来, 借助卖场的平台各品牌销售大幅度、普遍性增长, 数百个国际、国内知名品牌单日销售位列全国第一, 不仅提振了消费市场, 激发了消费欲望, 更通过大力度回馈赠礼提升了人们幸福指数, 坚定了广大供应商的信心。

生活豪礼与精神盛宴 慷慨共享感恩回馈广大消费者

“欧亚店庆日, 百姓购物节”。疫情的长期反复影响, 消费活力一度受到抑制, 百姓生活压力骤增。对此, 欧亚卖场感同身受, 集团37周年店庆拿出1.1亿元真金白银回馈广大消费者, 豪抽100台网红潮宏光悦享新能源汽车, 如此市场形势下, 全国再无第二家企业能有如此大的手笔。

(下转2版)



海尔集团奖励欧亚电器价值120万奔驰轿车一辆

欧亚电器是全国唯一四年内获得两次第一名殊荣、两次获得价值120万奔驰轿车奖励的商业单位



店庆前夕，欧亚集团营销分公司电器总部总经理张春秋、海尔集团长春中心总经理陈友刚在奖品价值120万奔驰轿车前合影留念，祝福本次店庆销售长钱飘红。 苏艳丹 摄

本报讯（集团电器总部 张静）3月23日，海尔集团隆重邀请全国核心VIP客户参加在上海举办的“海尔智家VIP客户俱乐部第六届峰会”，欧亚电器以在2020年取得的卓越销售业绩得到了海尔集团高度肯定，荣获海尔智家VIP客户俱乐部2020年度卓越成就奖（A组）第一名，并获奖励价值120万奔驰轿车一辆，海尔集团总裁周云杰亲自为欧亚集团营销分公司电器总部总经理张春秋颁奖。

2020年是不平凡的一年，新春佳节过后，一场始料未及的新冠肺炎疫情突袭春城，在疫情防控期间，电器总部面对严峻的销售市场，面对消费者不敢到店购物的紧迫状况，及时调整营销思路，结合新模式、运用新手段，布局线上、线下营销活动，在危机中寻求新商机，多次与海尔集团高层领导沟通协调，在欧亚卖场装饰材料商场成立全国首家“海尔智慧家庭生活馆”，跨界融合拓展前端销售市场，为消费者提供一站式全屋家电定制，实现整装一体化服务；多次开展主推促销活动，走进小区为有意向购买家电的消费者进行量尺设计，为老顾客清洗、保养旧家电，赢得消费者对欧亚电器的认

可，在欧亚集团与海尔集团的共同努力下，2020年4月至12月，海尔卡萨帝销售额完成率195%，增幅106%；卡萨帝产品销售增长157%，增幅295%。疫情下，通过一系列调整，主推海尔卡萨帝产品，集团36周年店庆实现销售8200万元，开展三次大型主推活动，实现销售7200万元。欧亚集团作为全国首家在大卖场建材区建立560平方米“海尔智家体验馆”的企业，2020年年销售达1200万元，获得了海尔集团高层领导的高度认可……一系列成绩的取得，使得欧亚电器荣获“海尔智家VIP客户俱乐部2020年度卓越成就奖”第一名，并获奖励价值120万奔驰轿车一辆。而这，是继欧亚电器荣获海尔集团2017年度战略合作共赢奖（A组）白金奖，并获赠价值123万奔驰轿车一辆之后，第二次获得全国第一的大奖，更是全国唯一在四年内两次获得海尔合作商第一名殊荣的企业。

2021年，欧亚电器将更加紧密与海尔集团合作，与广大供应商配合，汇智聚变，破局筑新，开发新渠道，寻找新的销售增长点，续写新业绩，再创新辉煌！

异业联盟 为商都家电销售助力

本报讯（欧亚商都 于晓丽）欧亚商都家用电器商场为助力欧亚集团37周年店庆活动，积极响应欧亚商都周总理提出的“停下是风景，走出去才是世界”的倡导，沟通华为品牌举办多场异业联盟品鉴会互动活动，增加客层的深度广度；其中4月3日华为品牌&长春宝马汽车4S店、4月4日华为品牌&长春东环雷克萨斯汽车4S店，为这两场活动提供的MateX2折叠屏货源全部售罄，销售40余万元；同时，又成功签下4月10日与华阳奥迪4S店品鉴会互动活动，为欧亚集团37周年店庆再创佳绩助力！

欧亚商都贺集团37周年店庆 第一周“周收银能手”名单揭晓

本报讯（欧亚商都 李亚丁）欧亚集团37周年店庆，万人空巷，再创佳绩。欧亚商都收银部统计在店庆前四天收银数据，根据收银笔数和金额的排名，评选出店庆第一周“周收银能手”。他们分别是来自收银部的倪秀天，以2660笔收银笔数、402.4万元收银金额获得正式收银员周冠军；来自财务部的柴轶，以1484笔获得临时收银员周冠军；来自五楼商场的斐乐专柜以761笔获得自收银周冠军。每位周收银能手分别获得100元现金奖励。

店庆首日 松原欧亚销售458万元

本报讯（松原欧亚 乔硕）4月2日是欧亚集团第37周年店庆的第一天，松原欧亚购物中心开门营业便顾客盈门，在前期宣传和活动引流的带动下，销售额一路飘红，店庆首日实现销售额458万元，完成了计划的109%。

店庆前期，松原欧亚购物中心各个商场由管理者带队地推促销，发放DM单以及发放带有各品类优惠券的邀请函，为此次店庆做好了宣传，从江南到江北，大街小巷都有店庆宣传的痕迹，为店庆第一阶段的胜利打下了基础。店庆启幕后，商场各楼层纷纷准备推出各类营销活动。珠宝内购会上黄金兑换免工艺损耗，保证全城最低价；欧泊菜插花小课堂和欧莱雅护肤小讲堂，让女性顾客朋友在学习护肤知识之余还能体会插花乐趣；小丑表演更是引得许多孩子的驻足观看；还有专门为顾客朋友准备的丰富的晚餐……让顾客在欧亚有了宾至如归的切实感受。

四平欧亚党支部开展“庆建党百年 迎欧亚店庆”活动

本报讯（四平欧亚 党支部）4月1日，为庆祝中国共产党成立100周年，激发广大党员干部斗志，以饱满的精神状态和昂扬的斗志迎接欧亚集团37周年店庆，四平欧亚商贸有限公司党支部特开展“庆建党百年 迎欧亚店庆”四平大区党支部凝心聚力铸辉煌、不畏艰险攀高峰活动。

当日6时30分，在支部书记姜辉同志的带领下，全体党员干部来到塔子山战斗遗址，重温英雄路，聆听英雄战斗事迹，感悟东北民主联军革命烈士的崇高气节，进一步加强对党员干部的爱国主义教育，姜书记带领全体党员干部在塔子山战斗遗址进行店庆宣言，表达了四平大区店庆任务必达的决心。大家高举旗帜，登上了塔子山顶，姜书记在纪念碑前为大家讲解英雄事迹，要求大家在工作中不断查找不足，通过这次党性教育活动，在集团店庆到来之际，当先锋、做表率，再展党员干部新风采，带动全体员工以优异业绩为集团店庆献礼。



重温英雄路，四平欧亚商贸有限公司党支部加强对党员干部的爱国主义教育。 张敏 摄

绘红色长城 党的光辉闪耀奥莱

本报讯（欧亚商都奥特莱斯 郭霄霄）3月31日，伴随着《长城》（歌唱祖国）的背景音乐，在欧亚商都奥特莱斯大马路店1号门前，长春市南关区市场监督管理局、宽城区市场监督管理局、南关区商务局、宽城区城管执法局、南关区交警大队、宽城区电业局、南关区公安街道办事处、宽城区新发街道办事处的相关领导及在场党员群众齐聚一堂，共同参与党建活动，绘制主题为“辉煌欧亚 幸福奥莱”红色长城画卷。红色长城寄托着奥莱人对欧亚商业辉煌、蒸蒸日上美好祝愿。在各位党员领导干部的带领下，到场的各级党组织、党员干部积极参与到手绘红色长城画卷活动中来，像一面面鲜红党旗、一枚枚党徽在群众心中熠熠闪耀，共同构筑、建设起了一道道党建的“红色长城”。现场大型活动吸引周边广大消费者关注与参与，让更多的人体会到党的恩情和温暖。活动结束后，大家纷纷站在长城画卷前合影留念，记录美好时刻，三十七张1开红色长城画卷的绘制将这一次党建党建活动推向高潮。

“百店千企大请客 厂商携手宴万宾”

欧亚商业连锁举办超级会员答谢日活动

本报讯（欧亚商业连锁 党群办）为进一步加强厂商合作，拓宽销售渠道，实现品牌高端会员群体的资源共享，吸引更多品牌商会员关注店庆、刺激消费，欧亚商业连锁各大区以中心店为主场地，联合品牌商、异业联盟资源于4月9日、10日、11日三天竞相开启“我和欧亚有个约会”超级会员答谢日特别活动。此次活动是为会员精心筹划的一场私人订制狂欢盛宴，更是会员权益的有力加持。23家分会场在指定区域开展了形式多样的特色会员答谢活动：在一楼天井舞台开展奔放热烈的“百人狂欢”；在超V室、俱乐部等功能场所，开展私密品质的“答谢酒会”；在品牌专柜，开展温馨浪漫的“贴柜沙龙”……这些形式新颖、内涵丰富的会员答谢活动受到了广大会员朋友的青睐和一致好评。

此次活动从邀约到接待执行标准化流程，所有会场的布置清新、浪漫、优雅、舒适，会场设有果品专区、自采食品专区、智能小家电体验专区，将欧亚的健康美味带到会员身边。活动内容丰富多彩，突出“共性”和“个性”的有机结合。“荣誉会员颁奖礼”答谢会员一如既往的信赖与支持；“千姿百态迎春来”DIY口红、插花等体验，尽享手工制作的乐趣；“男神女神变身记”将时尚潮流以“变身”精彩呈现，揭秘个性穿搭、春夏时尚色彩之谜；“春夏潮品T台秀”将新款服饰魅力彰显得淋漓尽致；

“春风如意大抽奖”、“欢乐摇一摇”、“有奖问答”以互动问答把幸运和惊喜送给会员；各类金模展、奇幻魔术表演、武术表演、超级竞拍、异业联盟文艺汇演……将会场的气氛推向高点，丰富的餐饮让会员有宾至如归的感受，精致的伴手礼让会员受到了特别礼遇。此次会员答谢日以“感恩”、“答谢”、“引导”为目标，拉近了与各品牌会员的距离，呈现了一道道高品质的“店庆盛宴”。

右图：通化欧亚欧莱雅回馈会员现场。

下图：四平欧亚VIP会员活动现场。 张敏 摄



学党史凝聚奋进伟力 强党建履行民企责任

本报讯（欧亚卖场 党办）一幅幅生动的图文，清晰地勾勒出从一大到十九大党践行初心使命实现中华民族伟大复兴的壮阔征程；一个个震撼人心的数字，完美地展现了一百年来党团结带领全国各族人民创造的丰功伟绩……近日，在欧亚卖场8号门入口处设立的“不忘初心、牢记使命”党史图文展区，吸引了广大消费者纷纷驻足观看，展板上历次党代会简介、中国人民抗日战争大事记、反映新中国成立以来发展巨变的60个第一和改革开放以来的辉煌成就40个第一，让参观者直观感悟党的百年苦难辉煌，这也成为了年接待客流近1亿人次的欧亚卖场向广大党员和社会各界群众宣传介绍党史、新中国史、改革开放史和社会主义发展史的直观生动教材。为了庆祝中国共产党成立100周年，欧亚卖场作为“长春市非公党建示范单位”，彰

显民营党建示范引领，组织了党史学习教育、“不忘初心、牢记使命”党史图文展、栽种党员林、“美化环境、党员先行”主题党日等活动，精心策划了“两先一优”评选表彰、庆七一合唱、颂歌献给党文艺汇演等后续系列配套活动，通过丰富多样的丰富形式，全面、生动、立体、直观展现中国共产党成立一百年来奠基立业的筚路蓝缕，感受从建党时的开天辟地，到新中国成立的改天换地，到改革开放的翻天覆地，再到党的十八大以来党和国家事业取得的历史性成就，发生的历史性变革，从中深刻体会红色政权来之不易、新中国来之不易、美好生活来之不易，深刻理解中国共产党为什么“能”、马克思主义为什么“行”、社会主义为什么“好”，引导员工、供应商和社会各界进一步增强对党的领导的政治认同、理论认同、情感认同，树牢“四个意识”，坚定“四个自信”，做到

“两个维护”，落实习近平总书记视察吉林重要讲话和重要指示精神，勠力同心、奋进有为，奋力开启欧亚卖场第五个五年规划发展新征程，汇聚起新时代省市全面振兴全方位振兴磅礴伟力，以优异成绩迎接建党一百周年。

作为知名的超大型现代化购物中心，多年来，长春欧亚卖场始终注重结合民营企业实际加强改进党的领导，转型升级、经营管理、调整升级、降本节能、挖潜创效等项任务中坚持党建引领、支部攻坚、党员带头，带动销售纳税连年稳健增长。成立合作方联合党支部，组织合作方党员过组织生活，传递党的声音，贯彻党的主张，开展志愿服务，凝聚带领万名合作方听党话跟党走，共担社会责任。连续13年举办庆七一一大合唱，打造省市非公党建形象品牌，登屏央视一套。新冠疫情爆发以来，欧亚卖场突出民营党建示范引领，积极履行超大型购物中心保障市场供应主体责任，一手抓疫情防控，一手抓稳价保供，确保了广大消费者“米袋子”“菜篮子”“肉案子”的低价稳定供应，减免供应商上亿元租金物业费，率先组织复工复产，拉动生产、流通等上下游产业复工复产，有力促进了经济社会秩序复苏发展，彰显了特殊时期民营企业保民生、保企业、保就业、促增长的责任担当。

党旗引领民企兴，民企担当新使命。未来，长春欧亚卖场将积极融入商业新发展格局，突出民营党建示范引领，加速推进建设欧亚集团曹和平董事长规划的“方圆一平方公里、年销售1000亿元的欧亚汇集商贸区”，更好满足人民群众日益增长的美好生活追求，努力为吉林省全面振兴全方位振兴、长春现代化都市圈建设，为欧亚集团的快速发展作出卖场新的更大贡献。

以实干牢记重托 以担当不负使命

本报讯（吉林欧亚商都 李欣）3月23日，吉林欧亚商都党委召开党员大会进行换届选举，会议由党委委员牟康廷同志主持，吉林欧亚商都全体党员除1人病假外，全部出席。会议首先由高春玲同志代表上届党委委员会做工作报告。报告详细汇报了三年以来，吉林欧亚商都始终坚持欧亚集团党委书记、董事长曹和平提出的“作为一名党员要当一盏灯，照亮周边人；要当一面旗，引领周边人；要当一个火车头，带动周边人”的方向，时刻发挥党员先锋模范作用，牢牢把握“四个坚持”，充分发挥“以党建带团建”，以经营为核心，把党建活动融入经营工作，促使销售业绩实现持续增长。随后，全体与会党员根据有关规定，选举出李新志、段志刚、高春玲、牟康廷、付亚菲、赵丹、李欣为新一届党委委员。并召开中共吉林欧亚商都委员会第三届一次会议，进行书记、副书记选举，李新志全票当选为书记，段志刚全票当选为副书记。选举结果产生以后，新当选的吉林欧亚商都党委书记李新志，做了《以实干牢记重托，以担当不负使命》为主题的讲话。他强调，今年是“十四五”的开局之年，吉林市对社会经济建设做了详尽的规划，我们生长、工作在这个城市里，与这座城市的发展息息相关。作为一名零售人，我们也要积极投入到发展建设的浪潮中去，做好本职工作。希望新一届班子能一如既往地带领全体党员、广大员工，充分了解市场信息，遵循发展规律，把握消费者需求，提升服务质量，以饱满的创业激情和工作热情，继续投入到吉林欧亚商都的发展和建设中去。



欧亚卖场“不忘初心 牢记使命”党史图文展区吸引顾客观看。 刘跃然 摄



舞动奋斗旗帜 续写华美篇章

春光明媚，莺飞草长，在这个生机盎然的季节，欧亚集团37周年店庆如约而至。这是一场购物的饕餮盛宴，也是一场惠民的狂欢序曲，它将“四月”变得热闹非凡，它让“四月”火热起来。作为白山欧亚市合兴购物中心的员工，我们一直在“时尚”的道路上努力着，一直在“品质”的道路上坚守着。白山欧亚人始终怀揣着一颗感恩的心，以顾客为中心，不断提升服务内涵，不断提高商品质量，不断丰富品牌组合，以高瞻远瞩的眼光为广大消费者勾勒出宏伟蓝图，竭尽所能满足广大消费者朋友不断变化的购物需求，逐渐成为消费者的贴心人，成为时尚潮

流的代言人。

这些年，为了能够将欧亚集团店庆打造成为白山老百姓心中的购物节日，白山欧亚人全力以赴，披荆斩棘，克服重重困难，精益求精中再求服务内涵突破，变化中再变寻求营销活动内容丰满。反复征集顾客意见，听取顾客反馈声音，贴近顾客喜好需求，突破创新。有别致唯美的室内造型，有精彩纷呈的模特走秀、宠物秀、人体造型秀等，有轻快动感的卡拉OK表演、快闪舞表演等。搭配满减券、抽奖送轿车、预存大增值、直播秒杀、限时免单、庆生典礼等各类活动，相互呼应、相互交织，既保障了民生必

需品的购买需求，又满足了对当下流行时尚商品的购买追求，真正做到了提升主力品牌，丰富潮流品牌，促使全品类商品大幅度提升。千种优惠商品发出了召唤，各类活动精彩发出了邀请，欧亚集团37周年店庆不容错过。

白山欧亚始终坚持“满意在合兴”的服务宗旨，以顾客需求为导向，以商品质量、商品价格、信誉品牌为根本，以社会责任为己任，以打造百年老店为目标，真正把广大顾客当作亲人、当作朋友，用心做好每一次服务，用情提供好每一次帮助。白山欧亚全体员工几十年如一日，不忘初心，坚守承诺，坚定

本心，为广大顾客做好每一场活动，为广大顾客提供优质商品、实惠价格、亲情服务、精彩活动是白山欧亚人不懈的追求。

这是一支与时俱进、敢打敢拼的铁军团队；这是一群迎难而上，不断创造奇迹的可爱人们；他们有着坚定的信念，他们有着逐梦的情怀。他们用青春、用汗水、用拼搏不断地创造新记录，他们用智慧、用坚韧、用果敢不断攀登新高峰。在欧亚集团37周年华诞之际，白山欧亚市合兴购物中心再次起航，战鼓响、号角鸣，为目标不懈努力、砥砺前行……

(欧亚白山 王国琳)

欧亚生日赞

4月很平凡，
欧亚店庆火翻天，
37载风雨历程，
又一次迎来您的生日！
您用双手承载了欧亚人的梦，
实现了一代又一代欧亚人的愿望！
您亦师亦友，
伴随我们的成长，
风雨同舟共同37载，
感恩有您的陪伴，
未来的峥嵘岁月，与你同在！
走向明天，走向辉煌！
我敬爱的欧亚——生日快乐！
(欧亚商都 王丽娟)

四月 你好

四月，是春天开始的季节，是播撒希望的季节，更是憧憬未来的季节，在这样美好的时节里，我们迎来集团37周年店庆，此时我们的心情无比激动和自豪！

欧亚万豪购物中心的店庆举措，承载着欧亚集团公司领导、欧亚商业连锁公司领导的厚望和重托，承载着长春东城，数万消费者的殷切期盼。连日来，我们在各级领导的指挥和带领下，团结一致，凝心聚力，全身心地投入到店庆前期的各项准备工作当中。从货品、会员沟通、陈列布置、主推款式、员工的状态、现场的气氛、任务分解、冷餐摆放等都做到尽善尽美。

店庆开始以来，欧亚万豪内人员最密集的地方除了收银台外，就是客服中心了，排着队的人们在这里兴高采烈地领取着奖品、参加着换礼品活动，最令人兴奋的当然是抽奖活动，轿车免费送、万元免单大抽奖都足以让春城百姓为之疯狂。抽奖现场氛围温馨，人气火爆。

欧亚万豪全体员工众志成城，发扬欧亚人的铁军精神，我们定会越来越好，越飞越高，并在这个温暖的四月，向每一位消费者道一声，“你好！”

(欧亚万豪 曹英哲)

立足岗位 真诚服务

欧亚商都保卫部认真贯彻周总针对欧亚集团37周年店庆工作要求，全体人员精神昂扬、着装严整、规范统一、工作尽责。

店庆闭店时间晚、优惠力度大、顾客流量多，保卫部全体同志克服困难提前到岗，加强24小时用电、重点部位、重点区域巡查、检查，严格审批临时用电手续，积极维护营业现场秩序，严防安全隐患，每日利用时间组织进行一对一培训，规范文明用语，耐心帮助顾客导购指引和提货服务，协助顾客讲解“即时送”抽奖及兑奖工作流程，本着一切为了顾客、为了顾客一切、为了一切顾客的服务理念，用我们的真诚服务，换取了顾客对我们服务的满意；店庆期间，保卫部全体人员将立足本职、精细工作、热情待客，用实际行动抓好安全工作，用真诚待客感动顾客，让顾客为我们欧亚的热情服务而“点赞”。

(欧亚商都 孙厚刚)

风雨兼程 我愿一路同行

时间如白驹过隙，不经意间欧亚集团已走过37个年华。作为欧亚的一员，我由衷的感到骄傲、感到欣慰。欧亚集团以敢为天下先的魄力，结出硕果累累，盛誉满载。37年来，欧亚像迎着朝阳不断奔跑的孩子，以不变的执着和坚韧，成长着、前进着……

跨进欧亚的大门对于我来说不仅仅是一个工作岗位，更是体现我自身价值的一个平台。2016年，我有幸成为双阳欧亚的一员，在拜读曹和平董事长《思悟偶得》一书时，这样一句话让我记忆深刻，“我的大地情怀源于大地的品格。行于大地，常常使我感念一切；大地承载着一切，从不言累；大地包容着一切，从不言怨；大地再造着一切，从不言功；大地奉献着一切，从不言报。”或许这就是躬行者的不竭源动力，而我也从中深刻体会到欧亚的企业核心价值观。

弹指一挥间，我已经加入这个大家庭5年，现在在欧亚成立37周年之际留下自己的感悟，37年的沉淀，欧亚就像一块宝玉，时间愈久愈显其品质和内涵，虽然我加入欧亚的时间不长，但是我始终是欧亚的消费者，现在的我角色发生的变化，对欧亚的热爱也愈加浓烈。

欧亚集团秉承“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神，切实站在顾客的立场上考虑。尤其是让人放心的售后服务，让我们感觉到的不仅仅是商品，更多的是心里的那份踏实与信任，做到让老百姓大胆的消费。也正是这样，才会让企业得以长远发展。

欧亚的发展，可喜可贺。过去取得的成绩已刻入历史，未来的辉煌还需要我们努力去打造。社会的进步对我们提出了更新的任务和更高的要求。我们还要面临诸多机遇和挑战，我们必须要有清醒的头脑、审时度势、灵活应变，要有店兴我荣的责任感和使命感，居安思危的忧患意识丝毫不可松懈。

回顾过去，我们豪情满怀；展望未来，我们信心百倍，因为我们坚信，我们可以创造愈加辉煌的明天。

(双阳欧亚 徐晓娟)

我与欧亚的第一个店庆

时光荏苒，弹指一挥间，我做电器导购员已有6个整年。而真正来到欧亚商都工作的时间却并不长，高端整洁的购物环境，热情专业的服务，以及琳琅满目、精品荟萃的商品，真真切切的让我感受到了“顾客就是上帝”的购物体验。有幸成为欧亚商都中的一份子，感到无比自豪。

在欧亚商都每一个美好的一天是从早班开始，待客礼仪是我们每天早班会必需培训、练习的内容，从站姿问候到迎接礼仪，从业务技能到产品质量，我们一步一步一个脚印的把欧亚“全心全意为消费者服务、善始善终为消费者负责”的服务宗旨传递给每一个消费者。

自以为有着6年丰富工作经验的我，在这里却感觉是一个无知的孩童，这里的每一个环节我都要从头学起；而更让我震撼的是欧亚集团的37周年店庆，这是我在这里的第一个店庆；看到客流涌动、顾客络绎不绝，商场各种特色活动丰富多彩，冰箱、洗衣机、干衣机、套购赠礼、返现活动不断，我

所在的品牌超同期，超计划，真是异常兴奋。

在这个经济并不稳定的当下，我却还能站在这样优质的环境中工作，我既骄傲又自豪，而更多的是感动和感恩。从刚开始的陌生，到如今的融入，甚至是热爱，都离不开身边同事以及领导的耐心帮助与指导。这样的集体，让我想到了席勒的一句名言“凝聚就是力量，团结诞生希望”。

也许，这就是我们常说的“欧亚人，欧亚魂”！我更加坚定了努力的信心，要在自己的工作岗位上发光发热，与欧亚商都共同成长，迎接更加辉煌灿烂的未来！

(欧亚商都 王小岩)



“绿动生活，幸福吉林”2021吉林省徒步大赛在欧亚新生活举办，欧亚新生活徒步方阵整装待发。 乔毓辉 摄

又到百姓购物节

欧亚店庆日，百姓购物节。4月2日，欧亚37周年店庆拉开序幕。让利于民，实惠多多，欧亚超市连锁不断推出新的营销模式，让广大顾客在参与活动时，尽情地享受实惠。

在店庆前，各部门都做好了充足的准备，现场营运部事先准备好店庆的商品订单，保证了充足的货源，后勤部门做好了店

庆的布置，全店都充满了店庆的气氛，卖场里到处悬挂着彩旗、彩球，好一派壮观的景象。虽然店庆很累，但大家都在自己的岗位上，尽最大努力做到最好。

37年是一段艰辛的岁月，是一个人的成长，从小到大的成长历程。有微笑，也有汗水，欧亚集团37年发展历程中，始终坚持全心全意为消费者服务，善始善终

对消费者负责的经营宗旨。欧亚的发展，我们可喜可贺，但是过去取得的成绩已成为历史，未来的辉煌还需要我们努力去打造。社会的进步，对我们提出了新的任务和要求，我们还要面临诸多机遇和挑战。回顾过去，我们豪情满怀，展望未来，我们信心百倍。

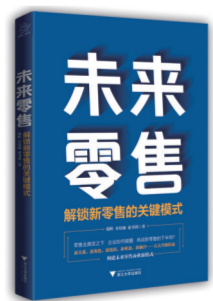
(欧亚超市连锁长新店 姚慧贤)

书香欧亚

一、书名：《未来零售：解锁新零售的关键模式》

作者：殷晖 乔培臻 俞书琪

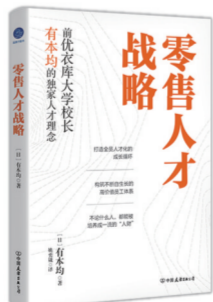
“新零售”概念提出至今，阿里、京东、小米、苏宁等各企业已触发了系列迭代动作。而突如其来的新冠肺炎疫情，更是给整个新零售行业按下了“快进键”，特殊环境下，需求侧被改变，线上订单量暴增，使得线上线下的边界又一次被打破。本书聚焦中国零售行业的变革节点，立足零售业转型升级的时代背景，从价值链、供应链、零售场景、下沉市场、零售模式、组织变革和未来新业态7个方面，分析了国内外丰富的新零售企业案例，内容包含各企业或成功或失败的变革尝试，旨在为读者提供实际、可落地的破局之策，帮助从业者回归新零售本质，助力零售业打造未来新业态。



二、书名：《零售人才战略》

作者：[日] 本均

零售服务行业一直存在人员需求大和流动性强的特点。随着新零售模式的发展和行业竞争的加剧，整个行业几乎出现了“得人者得天下”的局面。要想有效填补人员缺口，传统那套“企业高标准选人”的制度显然已经行不通，作者有本均认为解决方法主要可分两个维度：一是“招进来”，先降低门槛把大批的人招进来，后续在公司内培养；二是“留得住”，通过制订公开透明的标准，结合员工工作实践的过程对其进行指导并给出细致而到位的评价等一系列手段，让员工脚踏实地地留在公司，慢慢成长为可靠的优秀人才。这个过程正好与作者在本书中分析的人才培育理念和方法——“成长循环”相吻合，即明示标准，对教育培训和实践提出要求，并进行评价，让人不断获得进步。本书在对人才培养的理念和方法进行系统分析的同时，还提供了三家企业打造人才培养体系的案例，以及Q&A形式的员工激励小技巧。可应用的场景和对象具有普适性，处于不同行业、不



同职级的读者都能够有所收获。

三、书名：《反常识管理》

作者：姜海舟

管理者在成长过程中，会遇到无数“天花板”和瓶颈期。此时“继续努力、等待时机”往往是我们的第一反应，但就像一棵树若要向上生长，它的根先要向深扎，管理者要想取得突破，更需要的是打破自己最底层的逻辑和常识，转变思维，去求索“新”的解决方案。而这个过程的第一步，就是跳出由“常识”形成的管理思维陷阱，学会用“反常识”的思考方式，出其不意地去应对常见的管理问题。本书从管理者的心态、技能、实战3个方面，总结出了一些深入人心的管理常识为何总是无法奏效的原因，并结合案例提出对应的“反常识”管理建议，从认知层面拓宽管理者看待和处理管理问题的思路。最后，作者还提供了4个锦囊，从职场定位、行业选择到人脉搭建、运气提升，为管理者的自我进阶提供更多元的思考维度与参考建议。



四、书名：《设计冲刺：谷歌风投如何5天完成产品迭代》

作者：[美] 杰克·纳普

约翰·泽拉茨基 布拉登·科维茨

谷歌风投投资的公司每天都会面对各种至关重要的难题：应该把主要的人力物力用于何处，应该如何起步？脑袋里的创意进入现实生活后有多大的成功率？为了找到解决问题的正确方向，到底需要进行多少次头脑风暴？无论是缺钱缺人的初创公司，还是想抢占市场先机的企业创新项目，它们都需要找到正确答案，而且要快！这正是运用设计冲刺的好时机。

设计冲刺是一套用于解决棘手难题的5天式流程，是战略、创新、消费行为学、产品设计等领域的“超级精选专辑”，可以理解为设计思考和敏捷开发的实践操作版。设计冲刺起源于谷歌，传入谷歌风投之后，这套方法已经帮助100多家初创公司成功起步。它们中的许多如今已是人尽皆知的业界标杆。本书充满细节建议和实战总结，它将带领读者进入当今最杰出的公司的幕后，直击如何用设计冲刺来解决各种各样的商业难题，确定你正确的方向。

