

今日欧亚

第4期 总第571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



2022年2月
28
星期一
农历壬寅年正月廿八
二月初三惊蛰

白山欧亚荣获“吉林省诚信示范单位”称号

本报讯 (白山欧亚 王国琳) 2月19日,在由吉林省社会信用体系建设促进会、吉林省信用评定专业委员会联合举办的吉林省诚信示范单位评选活动中,白山欧亚合兴购物中心被授予“吉林省诚信示范单位”称号,并获得荣誉证书。

多年来,白山欧亚始终坚持“满意在合兴”的服务宗旨,诚实守信,以诚信树立信譽口碑,以诚信打造文明窗口。白山欧亚被授予此项荣誉,是上级机关对白山欧亚各项工作的肯定,是广大消费者对白山欧亚的信任,更是白山欧亚对消费

者的一种承诺、一份保证。白山欧亚全体员工以此项荣誉为动力,努力提升业务能力,提高服务质量,创新服务理念,真正做到“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神,为企业快速健康发展贡献力量。

吉林省省长韩俊到欧亚集团调研

长春欧亚集团党委书记、董事长曹和平陪同



调研现场,领导们亲切交谈。



曹和平董事长向韩俊省长一行介绍欧亚集团发展情况。

苏艳丹 摄

本报讯 (集团编辑部)为深入贯彻习近平总书记视察吉林重要讲话重要指示精神,落实省委、省政府部署要求,推动重点企业稳定增长,2月15日,吉林省省长韩俊、长春市市长王子联、吉林省发改委主任李国强、吉林省商务

厅厅长王志伟等到长春欧亚集团调研,集团党委书记、董事长曹和平及班子成员陪同。

当天,韩俊一行来到集团二楼大数据中心,参观了集团数字化机房运行中心,现场听取了集团目前的经营情况以及下一

阶段工作打算,并对集团在消费稳增长中做出的贡献给予充分肯定。韩俊强调,要坚持把稳增长放在更加突出的位置,精准施策,狠抓落实,要强化龙头带动作用,放大消费杠杆作用,培育形成更多的消费热点,确保一季度开门稳、开门红。

吉林欧亚置业有限公司荣获吉林市商贸企业“销售标兵”称号

本报讯 (吉林欧亚商都 李棠) 2月11日,2022年吉林市商务工作会议在吉林市机关会议中心召开。吉林欧亚商都总经理高春玲代表公司参会。

会上举行了“2021年商贸企业销售标兵单位”表彰仪式,吉林欧亚置业有限公司被授予“2021年度吉林市商贸企业“销售标兵”称号。

吉林欧亚商都将始终秉承“合法经营、合格质量、合理价格、合情服务、合适管理”的五合经营准则,践行“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的目标责任,不断创新求进,持续引领市场,在振兴发展的新征程中再创佳绩,在新时代的发展宏图再创新高,以优异成绩迎接党的二十大胜利召开!

虎跃新春 喜迎佳节 欧亚商都阶段性销售增幅喜人

本报讯 (欧亚商都 王冠霖) 新春福虎送祥瑞,欧亚兴旺福满堂!寅虎踏春,欧亚商都佳节业绩喜气冲天。立春、情人节、元宵节,节节跟进,从节日货品供应、活动策划、新春美陈、会员维护等多角度全面出击,伴随着空中智能停车场的全面开放,欧亚商都再显服务“花样福利”,正月初一至正月十五元宵节期间,欧亚商都业绩同比增长17%。

在经济增速放缓新常态下,创新价值驱动成为核心竞争手段,我们已进入了消费者唱主角的新消费时代,欧亚商都稳中求进,创新增量,努力通过新的思想、新的模式、新的路径,开创一切新的可能。欧亚商都在新春营销活动中,从货品着手,在储备足、供应全、补货快的基础上,盯紧新品差异,跟进高端定制款、限量款、专供款,春品展位陈列色彩组合突出新气象,做到消费者到店后,视觉冲击感立现,为顾客营造出印象深刻的到店体验,继而提高销售率、连带率。节日业绩增幅体现了货品的至关重要性,欧亚商都通过全新货品管控,向货品管理要业绩,提升市场占有率,虎步龙行,迈上新阶!

共建和谐税企关系 助力区域经济发展

本报讯 (欧亚商业连锁 梁淑雅) 2月23日,长春市朝阳区税务局副局长祁长缨一行来到欧亚新生活购物广场,与欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫,欧亚集团总会计师韩淑辉,财务处处长赵秀娟,欧亚商业连锁财务总监陈文杰等进行深入交流,详细了解欧亚新生活的纳税事项及税收优惠政策落实情况,听取代表企业对税收工作的建议。

座谈中,祁长缨听取了于惠舫对公司经营运行情况、近年缴纳税款及需要协调解决的问题等情况介绍后,他表示,对于企业提出需要具体协调解决的问题,朝阳区税务局将全力以赴给予大力支持,坚决落实到位,并积极配合服务好相关工作。

于惠舫表示,税务部门持续优化纳税服务,优化营商环境,为纳税人办实事,让企业在享受税收优惠减免的同时,更感受到了税务“速度”带来的效率和温度。今后,双方将继续不遗余力的构建和谐税企关系,加快推进由市场占有的规模扩张型向提质增效的质量效益型转型升级,攻坚克难、挖潜增效,奋力实现疫情防控和生产经营“双胜利”,为朝阳区经济社会发展作出新的更大的贡献。

欧亚卖场召开春节销售分析会

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 2月11日下午,欧亚卖场董事长、总经理于志良在四楼会议室主持召开了春节销售分析会,卖场高管、部分商场部室负责人参加了会议。

首先,各商场负责人逐一汇报了春节销售情况,区分小年到除夕、初一到初六两个阶段详细汇报了销售、毛利等经营指标的本期、同期情况及增长比,通过一系列翔实数据,对比分析了各品类、主力品牌销售情况,对比了同品牌同城店销售及全国销售排名情况,反馈了供应商和部分消费者的评价,提出了针对性的营销意见建议,并围绕千方百计抢抓情人节、中秋节销售汇报了想法,于总逐一点评了各商场的春节销售情况,明确了各单位要高度重视把握的阶段重点工作。

最后,于总指出,经过商场部室和各级管理人员辛苦努力,卖场春节客流人气和销售业绩表现抢眼,但大环境、新冠肺炎疫情、电商直播、消费习惯变化等因素影响不可避免,且艰难方显勇毅,磨砺始得玉成,越是环境艰苦,越能彰显卖场全业态、全品类、全客层、全渠道“购物中心+”经营模式独特魅力,越能释放卖场20多年稳健发展深厚底蕴和经营活力,面对艰难环境,大家要危中寻机,迎难而上,迎难而上,迎难而上,迎难而上,全力以赴,千方百计开源节流,开动脑筋精打细算,把握难得契机加快优质资源引进,加速经营蝶变升级。进一步优化营商环境,细化合作条件,简化机制流程,强化整体协调配合,激发工作者、合作者、消费者热情,全力打造欧亚卖场业绩逆势增长小气候,打赢创收增效攻坚战,努力实现一季度销售开门红、开门红,不负重托厚望,切实担当起集团发展“定海神针”和利润实现“护城河”作用,为欧亚集团的稳健发展注入强劲的动力。

欧亚商业连锁召开2021年度行政评比表彰大会

本报讯 (欧亚商业连锁 综合办) 2月16日,正月十六,欧亚商业连锁一年一度的“行政评比表彰大会”如期召开。会上,欧亚商业连锁副总经理、工会主席苏春焕公布了《2021年度优秀单位和优秀个人进行表彰奖励的决定》《“大干60天”开门红竞赛评比结果》;总经理助理宣辉公布了《2021年度绩效兑现结果》等,业态总经理公布开门红业绩表彰结果。

欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫在总结讲话中指出:今年的评比与表彰充分体现了数字说话、尊重规则和重奖重罚三个特点。2022年将是国际国内环境更加复杂、不确定因素更多的一年,市场环境将更加艰难,在经营中重点一是要超市稳住基本盘,二是百货做增量,要通过7个变化和5个提升来实现高质量发展。

新的一年,连锁总部将进一步改变工作作风,深入一线。正月十六之后,各部室要针对各自职能深入大区门店指导,提升管理链条的流畅性和效率效果。对于即将到来的欧亚集团38周年庆,作为“三次创业”的第三场攻坚战,各大区、各门店、各部室要紧紧围绕“店庆”这个中心工作周密筹划,要求货源准备更丰富、营销策划更创新、服务培训更到位、安全预案更科学,连锁从上到下要携同作战,继续发挥头狼精神,攻坚质量再上新台阶,确保全年各项经营指标、奋斗目标的全面达成!

吉林省副省长李伟、省商务厅厅长王志伟一行到吉林欧亚商都调研

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣) 2月22日,吉林省副省长李伟、省商务厅厅长王志伟及吉林市相关领导到吉林欧亚商都综合体调研企业运营情况。吉林欧亚商都总经理高春玲陪同。

李伟副省长一行先后参观了综合体全新打造的“生态购物广场”、乐活里香港老街、城市超市及海立方公园,高春玲总经理对企业经营情况做了详细汇报,并介绍了综合体在商都体系的规划下采用先进独特的“城市花园”形态,引入原生态植物,构造一个集森林、湿地、高山等自然景观与建筑、商业融为一体消费新场景,为消费者塑造一个矗立于城市之上的自然绿洲。同时也为消费者创建更为舒适的购物体验氛围。

李伟副省长详细询问了蔬菜、肉蛋类民生商品的经营情况,对欧亚集团自采商品物美价廉的企业优势给予高度评价,并对省内名优商品强强联合给予高度关注与肯定。同时对综合体2021年和2022年1月份统

计数据两位数增长给予肯定和鼓励。在吉林市首个华为汽车展厅内,李伟副省长亲身体验并详细了解了

吉林市唯一华为展车——华为鸿蒙系统的问界M5详细情况,同时对综合体多业态发展模式充分肯定。



调研活动现场。

李欣 摄

欧亚卖场组织2022年度经营目标签约仪式暨欧亚集团38周年店庆动员大会

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 瑞虎腾跃开锦绣,搏击商海再扬帆。2月22日上午,欧亚卖场在四楼会议室召开中层以上管理人员大会,欧亚卖场董事长、总经理于志良代表卖场与各个经营单位签订了2022年度经营目标责任书,并围绕紧而又紧、实而又实做好集团38周年庆筹划进行了深入动员。

于总指出,今天的大会是鼓舞斗志、催人奋进的大会。过去一年,是欧亚卖场发展中极不平凡、极不寻常的一年。这一年,在集团董董“欧亚卖场要做大”战略领航下,在做内行、在现场、敢担当企业文化的驱动下,在员工、供应商和消费者共同努力下,欧亚卖场实现了经营调整与业绩增长双丰收,企业担当社会责任、弘扬传统文化、助力省市振兴的事迹做法,多次在吉林日报、长春日报等主流媒体上报道,得到各级领导高度认可,经营实力、业界地位、社会影响力全面提升。

于总强调,步入2022年,实体经济已经到了发展的拐点。作为接棒者和后来人,面对老一辈创业者打下的基业,面对未来更为严峻的形势,各级管理人员要强化忧患意识、责任意识、精进意识、担当意识,带头践行做内行、在现场、敢担当9字箴言,着眼履职尽责提升本领素质,紧跟变化发展研判经济形势、行业趋势和消费走势,高标准推进站店一体建设、欧风广场改造、欧亚金街建设和高端儿童乐园生态打造,巩固发展优势。各级管理人员要走出办公室,深入现场巡查,发现解决问题,思考改进提升,掌握第一手数据,与各方信息互通、科学准确思维、实施有效行为,对事关企业发展的重点事项,坚持会前想事、集体议事、委员会定事和专业做事,通过换位思考、专业素质、准确信息、公正负责,确保议事效率、决策质量、执行效果。营造积极向上企业文化,持续抓好环境、风气、氛围、

人才等软环境打造,将看不见、摸不着的文化软实力源源不断转化为销售、利润、客流等硬指标,培育特质鲜明企业“DNA”,要带好团队,传递勤勉、敬业、担当的正能量,在大项任务中磨砺锻炼人才,作为年轻人,要积极向上,守正笃行,不怕苦累,拒绝躺平,担当负责,着眼履行要求和企业发展不断提升完善,努力向其他优秀人才学习,成为“自燃型”人才,像“小松树快长大”,尽快担当卖场发展和汇集商街建设的重任。

于总指出,今年集团38周年庆,意义重大,无论是国际国内形势、行业市场形势、总体经济形势都更为严峻,同时包括省市领导、集团公司以及工作者、合作者、消费者都给予厚望,特别是党的二十大下半年还要召开,我们必须通过一个成功店庆,庆出供应商依赖支持和坚定信心,庆出政府政策扶持与优质品牌青睐,庆出全体员工幸福喜悦,庆出各行各业对欧亚卖场的可赞可叹,庆出对省市经济和集团发展的更大助力,当前,要通过店庆筹备抢先抓细,充分调动员工、供应商、消费者的热情动力,加强资源整合,扩大宣传推广,做好防疫管理,确保店庆圆满成功,全面提升欧亚卖场的知名度、影响力、美誉度,用瞩目的销售业绩、震撼的场面为党的二十大献礼。

欧亚卖场组织中层管理人员述职

本报讯（欧亚卖场 经理办）2月10日到11日上午，欧亚卖场在四楼会议室利用1天半时间组织全体中层管理人员进行年度述职，高管参加述职大会。

这次述职，紧扣做内行、在现场、敢担当九字箴言，每名管理人员在对自己过去一年工作系统复盘、总结经验、查找不足、总结自评基础上，汇报2022年度思考筹划和想法打算。大家纷纷表示，通过对一年工作的总结回顾，明晰了自己努力方向和新年度工作重点，从聆听别人述职中拓展了思路，开阔了眼界，丰富了经验，将努力借鉴别人优良来提升完善自己，将一些有借鉴意义

的经验做法和思路想法转化运用到本单位新年度工作中，力争实现能力有新进步，工作有新提升，开局有新起色，为加速推进卖场做大做强贡献自己力量。

欧亚卖场董事长、总经理于志良参加中层管理人员述职大会并作讲话。于总指出，去年实体商业异常艰难，还好在全体员工辛苦努力下，欧亚卖场销售、利润等主要指标逆势增长，得到了集团曹董“可圈可点”“完美收官”“贡献巨大”的高度认可。面对明年更为严峻的形势，各级管理人员没有牺牲奉献精神、没有吃苦耐劳韧劲、没有做内行、在现场、敢担当肯定不行，躺平就是没

有水平，会让大家忿忿不平。欧亚卖场是市场配置资源的民营企业，对管理人员提出更高要求，高管之“高”不仅体现在职级、权利、位置上，更体现在决策水平、领导能力、思维行为、担当精神、人格形象上，正如“述”意寓有技术、在现场，“职”意寓行走管理、多听多说一样，述职不能按部就班讲分内工作，更要围绕内行素质、现场作风、担当精神，看做了哪些重大贡献，解决了哪些棘手问题，取得了哪些重要突破。麦当劳创始人克罗斯顿掉椅子靠背让管理人员亲临一线，让高管带头走出办公室，深入现场，掌握第一手资料，形成独立准确的判

断，作出科学精准决策；各级管理人员要践行做内行、在现场、敢担当九字箴言，深入现场掌握实际、了解实情、敢说实话，形成就像医院一样高清晰度透视片，企业的各个委员会通过对高清晰度透视片会诊，找准病灶，开出良方，对症下药。各级管理人员要注重把握生态与生意的和谐统一，坚持消费者、合作者、工作者三者协同发展理念，顺应发展形势、行业走势和消费趋势，谋大势，察微局，早着手，借助政府力量加快推进曹董描绘的“方圆1平方公里、年销售1千亿元”汇集商街建设，为欧亚集团的稳健发展注入力量。

四平欧亚购物中心快手店正式上线

本报讯（四平欧亚 刘坤）随着5G通信时代的到来，线上视频带货、直播带货的技术条件日渐成熟，四平欧亚购物中心紧跟时代节点，于2022年伊始正式上线“欧亚快手店”加入线上带货的赛道。

“hello，大家好！欢迎来到欧亚好物推荐……”主播的一句开场白拉开了四平欧亚购物中心线上带货业务，也标志着四平欧亚购物中心在线上直播及短视频带货领域开启了一条新路。快手平台凭借着良好的生态环境，培育出一批批优质的带货机构，四平欧亚购物中心加入快手时逢年货节活动期间，以快手App平台为主要载体，促进“欧亚好物推荐”以此形成商品讲解、商品亮点，从而对企业本身以及讲解品牌形成高曝光力的宣传力、品牌力等特殊效应，让消费者对于四平欧亚购物中心有了一个更为高效的交流渠道和消费渠道。

日前，四平欧亚购物中心快手店相继开发了“欧亚好物推荐”、“好物知识讲堂”等主题栏目；通过直观的、立体的线上宣传能力打造一张网络名片，四平欧亚购物中心快手店开展系列直播及短视频带货业务，以其多样的风格、透析商品的模式得到了消费者的关注和点赞，从水果推荐到咖啡知识讲解，在短短的5期栏目中获得了过万的曝光量，在一元复始这一充满希望与挑战的时刻，助推了企业发展的“开门红”。

法国娇兰进驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 胡晓宇）1月14日，享有盛誉的国际品牌——法国娇兰正式进驻欧亚卖场黄金珠宝商场，成为继兰蔻、迪奥、雅诗兰黛、娇韵诗、WHOO/后、GUCCI彩妆、科颜氏等之后又一成功落地国际品牌，提升了妆品区的经营质地，为消费者带来更多选择。

自1828年创立以来，法国娇兰先后推出的娇兰香水品种超过300多种，以特有的贵族气质与幽雅浪漫的品质保障，奠定了在法国及世界上的品牌地位。作为欧亚卖场倾力引进的化妆品合作伙伴，法国娇兰的进驻，为顾客带来了2022年娇兰品牌更贴近女性需求的高端产品，包括香水、彩妆和护肤保养品等，并安装了试用装派发机，每天定时定量向顾客派发，加上各种优惠活动及丰厚赠礼，受到了很多女性顾客的青睐。

辽源欧亚购物中心黄金珠宝销售再创新高

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）“冬去春来寒未尽、挚爱真情暖人间”。2月14日情人节，辽源欧亚购物中心全力打造重要节点营销活动，辽源欧亚精品商场自主营销皮鞋、箱包、黄金珠宝、名表等品类的节日促销活动，以优质的商品、超低价及购物券与丰富礼品，大力度回馈广大消费者，并推出网红打卡拍照点，吸引了大量客流前来购物，取得了良好的活动效果。尤其是精品时尚馆自主营销黄金珠宝情人节促销活动，上午9时开业后人流一直持续不断、购物顾客络绎不绝，截至当日闭店，黄金珠宝名表合计完成销售345.9万元，完成同期的107.87%。再创情人节辽源欧亚销售新高，为2月份任务指标的有效达成实现助力！

“三次创业”勇争先 超市稳住基本盘

本报讯（欧亚超市连锁越野路店 孟洋铃）为提升欧亚商业连锁整体生鲜经营能力，从根本上商品采购环节的品质保证与严谨科学的控损环节，达到“简中求质 稳以贯之”的发展理念。2月21日8时，欧亚商业连锁生鲜事业部总监曲晓东、部长王颖、欧亚集团信息处长冯宇共同对欧亚商业连锁汽开区各门店店长、生鲜柜长、录入人员、生鲜摊长等进行了一次精彩细致的培训。

历时4个小时的生鲜专题培训，在生鲜果蔬方面从源头学起，详细阐述了针对2021年到2022年各大区生鲜果蔬以及开门红进行销售、毛利、利润分析；“斤进把出”电子秤使用及经常出现的各种问题的解决，生鲜果蔬现场陈列、要货、售卖等技巧；自营果蔬相关制度及管理方法的认真学习；以及如何冲刺2022年的生鲜果蔬规划及奋斗目标及方法。

这次培训讲理透彻、观点新、生动具体，使大家对生鲜供应链体系化建设有了更深刻的认识，为加快超市生鲜突破提供了新思路、新方法，对未来超市生鲜的营运工作特别有启发和借鉴意义。通过此次培训，与会全员深刻认识到：生鲜的经营状况直接反映整个超市的经营状况，如何利用好生鲜引流是提升业绩的关键。要学以致用，把学习成果落实到具体的工作中，落实到解决实际问题中，确保取得实实在在的成效。特别是当前的市场环境，更要直面挑战、变压力为动力，扎实做好各项工作，做到于惠副总提出的“要保质保量的完成2022年经营指标，超市稳住基本盘”的主体经营思路，为“三次创业”夯实基础。

长春市第二届少儿乒乓球锦标赛在欧亚汇集举行

本报讯（欧亚汇集 郭亚楠）2月11日到13日，由长春市乒乓球协会主办、长春市斯宝特竞赛体育发展有限公司承办、长春市斯宝特乒乓球俱乐部协办的2022年长春市第二届少儿乒乓球锦标赛在欧亚汇集圆满举行，三天时间里现场聚集家长及参赛选手近3000人次，极大带动了销售。

本次赛事共分为男子团体、女子团体、男子单打、女子单打四个项目，按照参赛选手年龄分为甲乙丙三组进行，现场赛事紧张激烈，吸引了众多汇集现场的顾客驻足观看，同时也带动了汇集其他的销售。

本次活动是2022年汇集接待的第一个大型比赛活动，加深了消费者对全民运动的认识，同时也集合了各业态资源，多角度助推了欧亚汇集的发展，同时也为汇集未来招商布局打开了新视角。

虎年销售开门红 欧亚沈阳联营成功举办“联营纳福”新春系列活动

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）虎年新春，欧亚沈阳联营以“联营纳福”为主题，结合春节、元宵节、情人节、冬奥会等节日活动和社会热点推出了“好年货在联营”年货大集、运动内购会、超市内购日、元宵节、情人节等系列活动，累计达成销售4011万元，推动沈阳节日市场繁荣，为欧亚沈阳联营虎年销售开好局。

在持续一个月的新春活动中，欧亚沈阳联营通过线上线下多种渠道为消费者送出年货券、夜购券、品类券，同时推出满额抽“小金虎”、满额送好礼、送福袋，幸运刮刮奖等活动实现销售、客流双增长。春节期间超市推出超值礼包数十款，购指定款五粮液送200元超市购物券，桃红起泡葡萄酒半价购等活动带动了百姓消费热潮；百货类各品牌纷纷推出中国红系列单品和冬奥元素系列商品受到消

费者欢迎，谷爱凌同款等冬奥单品热卖。

商品丰富、销售火热的同时，欧亚沈阳联营还到处充满了文化气息和浓浓的“年味”。联营“祈福墙”、“灯笼矩阵”、“萌虎娃娃墙”等成为沈阳市民拍照打卡的网红景点。在元宵节来临之际，非遗联盟的民间艺人们在欧亚沈阳联营为广大市民奉献了有特色、有内涵、有情怀的非遗主题集市，现场制作剪纸、糖画、中国结等作品深受消费者喜爱。由联营员工装扮的“财神”在卖场内给消费者发红包，吸引消费者围观合影，让沈阳市民在年俗文化大餐中尽享浓浓年味。元宵节当天，欧亚沈阳联营更是举办了传统节目猜灯谜和舞狮表演活动，中间穿插歌舞快闪，呈现出欧亚沈阳联营独具特色的新春文化盛宴。欧亚沈阳联营总经理严霖为舞狮点睛，虎年新春活动再掀高潮。



欧亚沈阳联营成功举办“联营纳福”新春系列活动。

刘明坤 摄

图片新闻



上图：情人节，欧亚新生活推出大型真人秀——约会你的盲盒情人，来自中外的各式风格美女、型男组成了神秘的盲盒情人阵容。待“丘比特”的“爱神之箭”射出，有缘的男女通过剪影盲选心仪的“盲盒情人”，为情人节增加了趣味、惊喜和浪漫。

欧亚新生活 经理办 摄

右图：正月十五闹元宵，欧亚新生活携手FM106.3明星主播天团组成6大主播阵营，6组听众粉丝阵营，一起闹元宵、猜灯谜、拆盲盒、抢红包，共庆“元宵雨”，赢取惊喜大礼。

欧亚新生活 经理办 摄

左图：正月十五元宵节，琿春欧亚延百购物中心在一楼中央天井处举办了“福虎迎春灯谜会”活动，吸引了众多消费者驻足观看。

马雪 摄



惊喜与享受实力并存 优质购物体验

活动期间，各大品牌在延续传统折扣让利利同时，推出的特色活动也成为促销的重要一环，为消费者增添了新鲜的购物体验。新潮时尚的现场派发、高雅出众的导购、大力度的优惠活动，配上大气的时尚产品，让顾客对欧亚卖场的一线国际品牌产生了深深的向往。而欧亚卖场正月十五火热的“壬寅虎年欧亚卖场秧歌大赛”各商场派出员工代表队参赛，为消费者带来了一波又一波精彩的节目。在十号门附近，观看秧歌的人摩肩接踵，浓厚的年味和新颖的歌舞，带给顾客新一轮视觉体验。

活动期间，欧亚卖场黄金珠宝城全体员工积极努力，全员在岗拼搏，用自己的实际行动，为欧亚卖场的销售业绩加油加劲儿，全体欧亚卖场人戮力同心，为春节消费者送上一份精美大礼。

乌兰欧亚开展“浪漫求爱 为你写诗”主题活动

本报讯（乌兰欧亚 李松璇）当情人节遇上元宵节，当爱情遇上团圆，乌兰浩特欧亚购物中心充分利用情人节重点节日营销，于2月14日开展了“浪漫情人节”珠宝主题活动，利用珠宝品牌情人节专享活动，拉动客流，带动商场整体销售。同时举

行“浪漫求爱 为你写诗”为主题的真人求婚活动，整场活动以《为你写诗》作为主题背景音乐，全场撒落樱花雨打造求婚现场浪漫氛围，现场顾客纷纷举起相机为两位恋人见证，记录下求婚、相拥、热吻的人生难忘时刻。

松原欧亚购物中心举办正月十五元宵喜乐会

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）2月15日农历正月十五，松原欧亚购物中心联合松原广播电视台、吉林油田新闻中心共同举办以“直播猜灯谜，网络闹元宵”为主题的元宵喜乐会猜灯谜活动。

元宵节喜乐会，从“乐”的角度来为贯

穿整个活动，当天，一大早就下起了小雪，在这样的天气情况下，仍有上千名顾客冒着风雪来到商场猜灯谜元宵、看精彩的节目演出，这是对松原欧亚的支持，是对元宵喜乐会的回应。闹元宵，月正圆，万家灯火心相连，松原欧亚现场一片喜洋洋和！

珍爱情 庆团圆

欧亚卖场黄金珠宝城“双节”销售火爆

本报讯（欧亚卖场 胡晓宇）2月14日情人节、2月15日元宵节，爱情亲情紧密相连，欧亚卖场黄金珠宝城借此“双节”推出系列促销活动，掀起购物热潮。

传统与浪漫相结合 凸显节日氛围

欧亚卖场黄金珠宝城推出了多重促销，直减现金，化妆品类和黄金珠宝饰品类分别为节日的到来准备了专属活动，各大品牌针对所有女性顾客在生活中的需求，特意推出多款新特产品，如

化妆品类的抗皱修颜系列护肤品、首饰中的宝石手链项链，在商场优惠的基础上另外出更大让利或赠礼，为前来挑选商品的顾客们提供了更大的活动力度、更丰厚的赠品。

给力促销招揽人气 加大活动力度

此次假日促销活动中，欧亚卖场黄金珠宝城几乎每个品牌都在专柜内设置了“店长推荐款”“节日爆款”等商品，雅诗兰黛、

兰蔻、迪奥、娇兰等进口一线化妆品在满500元送价值100元电子礼金的基础上，各品牌还有满额赠礼活动；雅诗兰黛推出折扣多组套餐，兰蔻在黄海大街主街上增加了派发机，迪奥也推出了多款热销香水、口红，配合着重促销力度，让顾客一度将专柜围得水泄不通！而娇兰、GUCCI、娇韵诗、WHOO、苏秘37度等一线品牌也推出大规模优惠活动，全场满减，同时有丰厚礼品赠送，让顾客踏破门坎。各个品类纷纷推出多样的特色活动，给力促销为商场着实赚足了人气。



2月17日、18日7:00，欧亚春城购物中心举行超市内购会，4个小时的内购活动，实现24.9万元的销售额。（欧亚春城 孙荣）

欧亚沈阳联营隆重召开2021年度工作表彰大会

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）2021年欧亚沈阳联营全体员工保持初心定力，主动谋求发展，在创新营销、调改升级、项目招商、挖潜增效、提升管理等方面取得了突破性成绩，充分展现了联营人争当先锋、振兴联营的坚定信念。为表彰先进，树立典型，充分激发员工的工作积极性和争先创优精神，2月7日至2月14日，欧亚沈阳联营召开了2021年度评优工作，共评选出优胜商场、优胜部室、优秀商场、优

秀部室、优秀柜组、最佳专柜等集体奖项33个，优胜经营者、优胜管理者、优秀经营者、优秀管理者、优秀员工、岗位之星等个人奖项62个。

2月15日，欧亚沈阳联营2021年度工作表彰大会在12楼会议室隆重召开。公司领导、中层管理干部、获奖部门代表及全体获奖员工百余人参加了表彰大会。欧亚沈阳联营副总经理曹建权作了2021年度工作总结，副总经理陈忠梅公布获奖名单，欧

亚沈阳联营全体班子成员依次为获奖集体和个人颁奖。超市理货员刘阳、精品商场经理助理钱玲、家电商场经理黄贵宾分别代表优秀员工、优秀柜组及优胜商场、部室发表获奖感言，并表示在今后的工作中将把振兴联营作为奋斗目标，在联营高质量发展的道路上干起来、跑起来、冲起来，争做“领头羊”、当好“先锋官”，再接再厉、再创佳绩。

欧亚沈阳联营总经理严霁为优胜经营

者、优胜管理者和特殊贡献奖获得者佩戴大红花，并对全部95个获奖集体和个人表示了祝贺，同时也对一年来在各岗位上默默付出的全体员工表达了真挚的感谢。严总强调，2022年欧亚沈阳联营即将迎来70周年大庆，全员上下要紧紧围绕曹和平董事长提出的“简中求质，稳以贯之”的工作方针，统一思想，凝心聚力，坚定信心，勇挑重担，奋力推动联营各项工作干在实处、走在前列，共创联营振兴发展的美好明天！

欧亚商业连锁四平区召开总结表彰大会暨欧亚集团38周年店庆供应商誓师动员大会

本报讯（四平欧亚 综合部）只争朝夕，时不我待。2月18日，欧亚商业连锁四平区召开2021年度行政评比表彰大会暨欧亚集团38周年店庆供应商誓师动员大会。四平区总经理姜辉携全体班子成员同供应商及员工齐聚一堂，总结过往，以期未来，共谱2022华彩新章。

会议对在2021年度表现突出的先进个人及集体，优秀供应商及金牌店长进行表彰奖励，对获奖单位及个人给予肯定和祝贺，

并表达了对供应商一直以来支持的诚挚感谢。面对2021年种种压力欧亚同供应商携手并进，逆势而为、躬身前行，实现系统销售、统计销售及缴税额同比增长，并荣获多项省级、市级荣誉。过去的一年，品牌发力创佳绩，四平区服饰类超千万品牌5个，百万以上品牌76个，同比增长品牌18个，东三省销售第一品牌4个，省内销售第一品牌4个，超市排头品牌销售3073万，占超市销售27%。

2022年开门红首战已打响，接下来又将迎接开学季、三八节及重点的欧亚集团38周年店庆活动，为确保销售业绩稳步增长，将持续做好线上拓展覆盖全省的推广工作，利用欧亚小程序，四平欧亚抖音平台作为推介品牌，助力销售的增长点，将联合更多品牌入驻欧亚线上平台，实现线上线下业绩齐头并进、遍地开花。2022年四平区将继续同供应商携手并肩，在总部的支持下，共同乘风破浪、砥砺前行、不负韶华。

欧亚商业连锁辽源区召开春节后工作部署会

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）2月8日下午，欧亚商业连锁辽源区总经理王延组织召开春节后经营管理下一步工作安排，暨2022年4·15集团筹备工作部署会议，辽源欧亚领导班子、中层以上管理干部参会。会上，各商场向领导汇报了大于60天任务完成情况、2月份任务保障措施及情人节、元宵节、三八节、4·15集团庆的工作计划与活动筹备情况，同时对经营调整与二期项目招商工作进行了详细的汇报。

听取汇报后，王总对各部门工作进行了点评与指导，并向全员提出重点要求。王总

要求全员在春节假期后，要快速恢复正常营业的状态，尤其是要保持大于60天开门红期间的良好销售势头，采取积极主动的营销措施，确保完成2022年1-2月份各项指标。同时，要重点关注3月份的经营，全力抓好三八节、3·15等节点活动，抓好周末经济与会员活动，超市、家电、百货业态各商场要积极发动品牌举办大型促销活动，做好单品的大力度营销，全力抢抓客流，确保交易笔数持续稳定。重中之重是欧亚集团38周年店庆的筹备工作，各部门要有针对性的进行各项筹备工作的推

进，提前与供应商洽谈货源、资源及活动内容，并根据本部门工作制定执行手册，按时推进各项工作，确保集团各项筹备工作充分。

同时做好辽源欧亚一期经营结构调整与二期项目的招商工作，并作为常态化工作进行推进，将招商招商调整工作做早做细做实，为正常经营保驾护航。同时，新一年度还要坚持做好疫情防控、现场安全、消防安全等工作，盯住每一个安全环节，确保安全工作万无一失，为经营工作提供安全保障。

欧亚商都妇委会正式成立

本报讯（欧亚商都 马清涛）为加强欧亚商都妇女组织建设，进一步维护女性职工的合法权益，发挥女性职工的突出作用，2月22日，欧亚商都妇女第一次代表大会隆重召开。长春市朝阳区红旗街道办事处相关领导出席会议，欧亚商都25名妇女代表参加了会议。

按照议程，会议审议通过了欧亚商都妇委会组成人员建议名单，以举手表决的方式选举产生了妇委会主任、副主任及3名委员。

新当选的妇委会主任单忠燕同志作了表态发言，表示将不断加强自身建设，广泛听取妇女姐妹的心声，提高服务商都妇女姐妹的能力；围绕商都中心工作，开展丰富多彩的活动，更好地服务妇女群众；发挥班子带头作用，凝聚更多力量，创新各项工作的开展，增强商都妇联组织的凝聚力和战斗力；同时，在市、区妇联的亲切关怀下，在各级领导和妇女干部的大力支持下，不忘初心，牢记使命，为欧亚商都乃至朝阳区经济社会事业发展、妇女儿童事业上再上新台阶贡献巾帼力量！



欧亚商都妇委会成立现场，与会人员合影留念。

李广岩 摄

暖暖锦旗语 浓浓物业情

中国冬奥运动健儿在红红火火的虎年里再添一把中国红。

春天如期而至，在这红红火火的虎年新春来临之际，业主送来了三面火红的锦旗，增添了融融暖意。这是吉林市龙湾物业人的荣誉，也是业主对我们工作的认可，更是一种责任和动力。龙湾物业全体员工将带着这份沉甸甸的心意，以更优质的服务回馈广大业主，为业主营造一个舒适、和谐的生活环境。

“真情实意好管家，排忧解难贴心人”。业主讲道：“自从在御龙湾小区买房以来，从装修到入住，这两个美女小

管家很负责，谨慎又踏实，我们大小事情只要给她们一个微信，她们都会去帮忙处理，尽心尽责地服务，及时解决各种问题，感觉就像一家人一样。”接到锦旗时，物业小管家表示，自己只是想做好这份工作，为业主做好服务，竭尽所能帮助业主解决实际困难和问题，自己也会觉得管家的工作挺有意义的。

业主还给项目经理麻丽娟送了一面“敬业正直，为民排忧，热心服务，情系业主”的锦旗。麻经理对业主说：“我们秉持‘全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责’的服务理念，依托完

善和精益化的物业管理和服务体系，成为业主美好生活的守护者，提供更加优质的服务，因为我们龙湾物业就是值得信赖的物业服务企业。”

每一面锦旗背后都有一个真情的故事，都演绎着龙湾物业人暖心的感人片段，感受着温暖的瞬间。一事一物皆品质，一言一行皆服务。这样的小事，每天都在发生。每个人都是小星星，发着光，在属于他的那片星空中，照亮着自己，温暖着他人。让我们在欧亚集团的带领下，踔厉奋发，花开满径，芬芳遍布。

（吉林欧亚商都 王竹梅）

为进一步加强商场四防安全工作，消除安全隐患，预防火灾事故的发生，欧亚卖场装潢材料商场针对四防安全工作的要求，积极开展“迎国检”消防安全专项检查专项行动。

按照要求，欧亚卖场装潢材料商场各级管理人员认真执行并落实，立即开展消防安全检查行动，特别成立了以主管经理为组长、安全检查领导小组、领导小组充分发挥带头作用，积极开展宣传发动到检查实施、培训演练、落实整改、总结提升等一系列安全生产检查工作。

与此同时，欧亚卖场装潢材料商场各级管理人员对营业现场死角死面、装修现场是否违规使用易燃可燃材料装饰、综合库房货品存放及带包装货品清理、消防设施是否损坏缺失、疏散通道是否畅通、重点岗位人员责任是否落实到位等重点安全生产工作进行了认真排查；对发现的安全隐患要及时清理整改，并对清理不及时、整改不彻底的商户进行督办。

自从接到“迎国检”通知以来，欧亚卖场装潢材料商场认真履行管控职责，加大监管力度，积极组织员工疏散逃生演练，并利用早班会多次传达消防安全知识和1+5训练，着力打造商场第一灭火力量，进而提高商场安全生产的监管水平，为消费者营造安全、稳定的购物环境。

（欧亚卖场 胡春梅）

欧亚卖场装潢材料商场精细做好「迎国检」安全检查

四平欧亚食品商场调料柜组荣获“巾帼文明岗”荣誉称号

本报讯（四平欧亚 综合部）四平欧亚购物中心食品商场调料柜组，被四平市区人力资源和社会保障局、四平市区妇联联合授予四平市区“巾帼文明岗”荣誉称号。

在四平欧亚购物中心食品商场，有这样一个团队，是巾帼不让须眉的娘子军，这就是食品商场调料柜组。她们一起学习，一起工作，一起拼搏。每次大型营销活动，这些娘子军就担负起了组货源保供应的责任，民生商品米面粮油都在这个柜组出售。50斤包装的大米一次销售几十吨，二十余斤一箱的调料，每次上肩扛扛3箱。她们始终用汗水和努力践行着超市娘子军的使命和担当。在她们努力拼搏下，食品商场调料柜组始终保持业绩突出，年度销售额达5500万元，为销售数据的稳定增长作出了突出贡献。

在欧亚发展的道路上，处处涌现这样的巾帼。她们用青春无悔、无私奉献彰显了欧亚巾帼的执着与坚定。

合力担使命 携手向未来

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）2月20日上午，乌兰浩特市工商业联合会（总商会）第十二次代表大会在市政府会议中心召开。会上，欧亚商业连锁乌兰区总经理张哲银当选为乌兰浩特市工商业联合会（总商会）第十二届副主席。

张哲银总经理成功当选乌兰浩特市工商联副主席是对欧亚的发展和勇于承担社会责任的高度肯定和褒奖，既是荣誉也是一份责任，面对市场新形势和工商界赋予的新使命，未来欧亚将继续为全市经济社会高质量发展贡献自己的力量。

奋斗成就梦想 信仰铸就奇迹

静心尽力，诚实守信，勤俭善持，团结互助。曹和平董事长提出的十六字企业精神伴随着我在欧亚7年的每一天，我以企业发展为信条，对企业怀着深深的感恩之情。

在经历2020年的疫情之后，更是感受到了企业的社会责任与义务，让政府放心，让百姓安心的使命感让我更加认识到了工作的责任感与使命感。在2021年首战百日攻坚100天中，我们每天到蔬菜基地参与采货，领导带头员工自觉加入到强生鲜、增自采的活动中，每个人都以企业为家，全员努力在淡季的市场用我们的奋斗成就我们的梦想，用我们的信仰铸造了一个奇迹，当大于100天的奖励下发的时刻，我人生初次感到了在平凡的岗位创造了不平凡的业绩。我清晰看到了减亏扭亏的曙光，内心信心十足。同时我也看到了员工身上的闪光点，发挥每个人的特长，团队凝聚有力，欧亚广场总经理叶波时常对我们的管理团队进行培训及教导，提高了我们的服务意识与业务能力，大区团队领导与同事之间和谐互助的劲头也在广场生根发芽。

在2022年年初大于60天的活动中，欧亚广场团队提前筹备，在大区领导班子的带领下，从团购走访到单品订货事事有条不紊，线上小程序抢购推广，直播带货，每周DM单页制作，年货礼品街及新年档期的运营，虽然市场低迷但是我们充满信心，在员工的努力下拼搏下，广场超市最终实现销售596万元，圆满完成总部下达的开门红指标。当2月6日销售刷新的一瞬间，广场全体管理者兴奋地欢呼，虽然我们不是数字最华丽的门店，但是我们投入了热情、奋斗与信仰！在接下来的全年工作中，我们会努力冲刺，全力以赴完成总部制定的每一项销售指标，同时期待在今年4·15店庆中再创新的消费热潮！

（欧亚广场 郑博）

梦枕星河 逐月向阳

漆黑寂静的夜空，因为有了点点星光，才变得璀璨明亮。依稀记得2021年一个安宁惬意的秋天，双辽欧亚林业家园店在万众期待中盛大开业，虽然我们都经历过双辽欧亚购物中心开业的“大场面”，但对双辽欧亚林业店开业时的盛景依然大受震撼，原本平凡的日子也变得并不平凡。双辽欧亚林业店开业庆典当天活动商品平均连续补货3到4次，现场真可谓“锣鼓喧天，鞭炮齐鸣，红旗招展，人山人海”，一度让人回想起当年双辽欧亚购物中心开业时的场面，而这丰硕成果的背后，离不开全体超市人的拼搏奋斗。

双辽欧亚林业店开业前期，双辽欧亚人每日都在为其筹备各个方面的资源，货品订购，后台数据，店面装潢，布景陈列等。超市人更是每天加班加点至深夜，晨钟暮鼓虽是奢望，但却有着披星戴月的浪漫，直至双辽欧亚林业店开业，看到当天的欢腾场面，所有的疲惫都烟消云散，那种发自内心的温暖，就像呱呱坠地的婴儿第一次被母亲拥入怀中，毫无思绪，只有激动。

每一个人都是相对于这个世界的个体，平平无奇却又独一无二，细胞构成生命，水滴汇聚江海，每个微小的个体凝聚在一起才有了宏伟壮丽的山川大地，生命的伟大从不仅限于它的独特，而是当它团结在一起时，总是会有无限的可能迸发出来。2022年春节前夕，整个欧亚集团都在筹备春节活动，“春节”这个字眼，对于超市零售业态而言，是一年一度的机遇和挑战，自从一月中旬开始，双辽欧亚人全员进入“战斗状态”，后勤团队全副武装在超市生鲜一线，百货商场调拨人手支援超市收银理货备品，超市管理团队更是全天14小时坚守在岗，从无间断，而我们抓住了机遇，也赢得了挑战，1月30日当天双辽欧亚购物中心超市业态销售62万余元，再创销售新高，当月累计销售超500万元。

个体的力量终究有限，但一个集体却是不可限量，汇聚万千，把夜空点亮！

（双辽欧亚 范苗）

图片新闻

2月23日，长春市朝阳区公安分局建设广场派出所班子在临欧亚商都交流工作，副总经理孔宪利陪同交流。双方相互表达了关心与关切，深入了解当前开展的主要工作，认真倾听了彼此工作的意见和建议，表达了互助、互的工作着力点，双方表示，将进一步沟通交流，相互支持，努力推动安全工作再上新台阶。

（欧亚商都 孙厚刚）



我用声音陪伴您

火炬之光 闪耀欧亚

赞北京冬奥会

春风浩荡千芳靓，瑞雪纷飞万朵香。
冬奥旗帜扬四海，群英汇聚展雄姿。
曹董荣当火炬手，欧亚争光添异彩。
国人欢迎四海朋，向往和平聚曙光。
冰雪健儿聚华夏，友邦首脑鸟巢会。
高超科技简约美，烟花绽放绚丽燃。
万朵晶莹辉北斗，五环闪耀映东方。
熊熊火炬燃飞雪，夺冠升旗国运昌。
同心同德同奋斗，体坛盛会创辉煌。
万家灯火迎春会，神州亿万喜盈堂。
唯求勇冠国威赫，更愿和平世泰康。
(辽源欧亚 梁金凤)

永存那份美好

吃上几个汤圆，应景，
汤圆的品相是一年比一年好，
馅料也是多种多样，
而且还穿上了彩色的外衣，
可就是没有了小时候的味道，
油炸的金黄，外酥里嫩，软糯香甜。

小伙伴们提着灯笼，
红与黑交织的夜兴奋着。
震耳欲聋的爆竹声，
漫天的礼花，
思绪给拉了回来，
心中的心灯，永存那份美好。
(欧亚商都 张艳丽)

我在欧亚的春夏秋冬

时间飞逝，我由一名厂方员工光荣的加入欧亚大家庭，已经第12个年头。在这12个春夏秋冬里我感受到了欧亚人的不容易，每一次开新店，从装修到开业，从框架到亮相，党员干部带头，欧亚员工奋力工作，事无巨细的操心，用汗水点亮殿堂、换来销售的惊喜，无人喊累，无人低头，像极了春天里的耕种者，播种希望种子。

在这12个春夏秋冬里，我感受到了欧亚人的勇敢，带给我一样的激情，炎炎夏日淡季促销，出早市抢销售，生鲜人不辞辛苦，每天凌晨2点去采货，积极售卖，对工作的执著，对工作的热忱，像极了夏天里辛勤的施肥者，挥洒汗水，但永不放弃。

在这12个春夏秋冬里，我感受到了欧亚人的智慧，当每个节日到来，凭着对市场的钻研，打造适应市场的营销活动，活动结束后一串串让人欣喜若狂的销售，无不展示着欧亚人的智慧，像极了秋天里的麦穗，颗颗饱满，粒粒金黄。

在这12个春夏秋冬里，我感受到了欧亚人的意志，当疫情来临，为了稳定民心，保障供应，没有人退缩，所有人坚守岗位，没有人想要当英雄，但每一个欧亚人，都是英雄，像极了冬日的冰凌花，绽放了生命的光彩。

我为我是欧亚人而骄傲，未来的春夏秋冬，我愿继续为欧亚努力奋斗！
(欧亚超市连锁西安店 苏红艳)

“五音”同频 “五起”共振

“宫、商、角、徵、羽”是中国古乐中的五声基本音阶，“让合作者看得起，员工托付得起，消费者信任得起，企业重用得起，周边人瞧得起”是欧亚卖场对各级管理人员提出的“五起”要求，砥砺各级管理人员对标提升，一以贯之。

“宫”音醇厚，争做内行，让合作者看得起。欧亚汇集多为首店独家，多数商户都是初次与汇集合作，经常出现或多或少、或大或小的诸多问题，所以我们要更加积极主动帮扶指导，将供应商的诉求作为我们的追求，将他们的心动变成我们的行动。在营销活动指导、制度遵循引导、企业文化传导、正知正行向导、引领示范教导方面，多帮带、多扶持，全情服务好合作者，让更多的合作者看得起。

“商”音铿锵，行走现场，让员工托付得起。工作不深入，必定常失误，众人皆不服，岗位保不住。欧亚汇集各级管理人员，坚持隐患在现场排查，问题在现场解决、工作在现场推进，服务在现场体现，正能量在现场释放，坚持传导卖场关爱文化、满满的爱国、爱国热情洋溢汇集，让汇集员工的幸福感、获得感、获得感与日俱增，关心爱护好员工，让更多的员工托付得起。

“角”音稳定，恪守诚信，让消费者信任得起。谁对消费者负责，他们就会为谁买单。欧亚汇集建店以来，一直坚持走近消费者，吸引消费者，回馈消费者，引领消费者。持续推送的业态联盟特惠券、汇集吃喝玩乐，泡极乐汤泉，玩冰上赛车、观首映大片、品味肉美食、体验真枪射击、汇吃喝玩乐、集体休闲体验，让消费者多了，留得下，还想去，因为回馈好消费者，就是让更多的消费者信任得起。

“徵”音热烈，敢于担当，让企业重用得起。不能担当就不能担责，不能担责就不能担任，不能担任担责，企业要你何用？汇集初建，任重道远，赓续传承精彩，我们要有所为有所不为，要善于解决问题，勇于直面矛盾，敢于较真碰硬，长于管理艺术，要驻守一方，敬业担当，让企业重用得起。

“羽”音澄净，清廉自律，让周边人瞧得起。不矜细行，终累大德。于总多次告诫各级管理管理人员“君子爱财取之有道，取之无道必有后报”，要算好名誉账孰轻孰重，算好管理岗孰上孰下，算好经济账孰多孰少。任何时候都要稳住住心神，管得住行为，守得住清白，要让更多的周边人瞧得起。

“知者行之始，行者知之成。”让我们“五音”同频，入脑入心，“五起”共振，促知促行！
(欧亚汇集 庄丽雨)

2月2日，欧亚集团曹和平董事长作为北京冬奥会火炬手，在北京冬奥公园参加了火炬传递。曹董在接受记者采访时表示，“作为一名火炬手感到无比自豪，特别是点燃火炬的一刹那，民族自豪感油然而生，感受到祖国的繁荣与强大，作为企业经营者，这既是荣誉，也是责任，要把日常工作做好做实。”

北京冬奥会火炬手是由1200名“不平凡的普通人”组成，他们来自各行各业，大多在本系统、本领域取得杰出成绩、做出过突出贡献，具有广泛代表性。曹董代表欧亚集团传递冬奥火炬，这让每一位欧亚人倍感骄傲，也必将铭记于心这一荣耀时刻。

纯洁的冰雪，火红的春节，恰似活力四射的舞台，中国冰雪健儿表现神勇，大放异彩。曹董带着奥林匹克精神，回到家乡与企业员工共同分享，共同感受祖国的繁荣与强大。在曹董的影响下，我们将向奥运健儿学习，保持事争一流的拼劲，敢于突破自身舒适区，在多角度、多岗位、多领域的学习中增长见识，开阔视野，拓展思维，努力成为大型零售企业的“排头兵”。我们将延伸奥林匹克精神，用文明点缀企业的每个角落，伸出礼仪之手迎接八方来客，不负热爱，奔赴山海，一路前行。
(通化欧亚 王崇云)

管理用心 工作专心 顾客放心

全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责，自觉践行“做内行，在现场，敢担当”九字箴言，既是履职所需，更是成长之要。

要做内行，就是不断学习实践，将认知拓展提升起来。零售行业知易行难，进门门槛低做精致难，应以全面质量管理作指导，计划、执行、检查、总结逐环节落实。“每天坚持进步1%”。每天解决一个问题，一年下来，就能解决不少问题，获得巨大进步。

不仅要做好内行，“在现场”也是工作不

像一条巨龙腾飞中华，像一道彩虹横跨欧亚……每当我唱响这首歌的时候，我的心情就无比激动，因为身为欧亚超市连锁四通路店的员工，我感到骄傲和自豪。

我作为欧亚超市四通路店一名普通的理货员，每天做着重复的工作，但我深知我在这个岗位的重要性，每一个人对待工作的态度和心情是不一样的，什么样的态度决定你在工作中表现，每当我带着愉快的心情去工作的时候，我的脸上就挂满了微笑，我要用我的微笑去感染每一位顾客，每当顾客走到我的摊位前，我都会主动的去打招呼，面带微笑向顾

书香欧亚

一、书名：《精进3：找到你的潜在生态位》
著者：采铜
每天下班后精疲力竭只想躺平；工作毫无成就感经常迷茫；找不到更好方法精进自我……内卷时代，你是否有以上苦恼，如果有，那么你该自我思维跃升了。本书是青年成长导师、百万畅销书作家、心理学博士采铜老师的回归之作，6条科学学习方法，5种高效行动技巧，6大增强思考力工具，帮你成为“价值创造”个体，破除“内卷式”职业耗竭，自我进化认知观与方法论，帮你不断拓展思维边界，找到属于自己的潜在生态位，挣脱“内卷”造成的困境，进而促进职业提升。

二、书名：《投资的方法：来自华尔街的金融投资课》
著者：(加)陈思进
金融投资与我们每个人息息相关，无时无刻不在影响着我们的生活。本书是一本由华尔街金融专家写作，帮助读者深入了解金融、学习投资的通俗读物。作者将自己数十年辗转于各大知名投行的从业经验和专业知识倾囊相授，从资本投资的逻辑

也许我们素未谋面，却是故人……
我是欧亚卖场的一个渺小却真诚的存在，也许我们素未谋面，但我相信当我站在你的面前与你轻声交谈，你定会觉得我亲切又熟悉，而这一自信源于我的声音、我的岗位——欧亚卖场的一名播音员。

每天开业前最宝贵的十分钟，我们在广播中播放企业文化、各商场优质稿件，以及消防安全常识，营造诚信经营、服务至上、安全第一的企业环境。同时，通过我们的声音，分享有温度有情怀的美食，让企业文化浸润员工心田，在弘扬满满正能量中引领欧亚卖场

立足岗位办实事 做品德合格的欧亚人

讲道德，有品行，品德合格。为人需要品德，从政需要官德，治国需要每一个人都内化于心、外化于行的核心价值观。道德的养成不是一朝一夕的事情，它是日积月累的结果。“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”，为何？因为下面还有一句，“善不积不足以成名，恶不积不足以灭身”。道德的养成贵在坚持。毛泽东同志说过，一个人做点好事并不难，难的是一辈子做好事，不做坏事。

如果你是一粒种子，那么欧亚就是土壤，为你提供适应社会的养分；如果你是一株小草，那么欧亚就是一棵大树，为你遮风挡雨，在欧亚的身下，我们不断适应社会，不断提升自己，努力将自己变得优秀。在困难面前，一个人总是凸显单薄，可当欧亚人都团结起来，却可以创造无数奇迹。

我相信，你一定听过欧亚的“铁军”

这艘商业巨轮前行，让员工成为彼此的家人！
在偌大的欧亚卖场，你和家人走散过吗？你有随手遗忘过钱包钥匙吗？你有不经意间拾起过其他消费者正心急如焚寻找的贵重物品吗？我希望得到的答案是否定的，但我能给予的是强大且及时的力量支撑。如果你需要，我们会第一时间帮你寻人寻物。除此之外，为了把控好购物环境的“氛围感”，我们会按时间段、节日、活动等不同场景海量选取适合的音乐，让欢快的气氛充满卖场的每个角落，并及时放送节日活动以及节日祝福。作为卖场的一员，我们不仅在

要成为道德高尚的人就要始终牢记道德的养成永远在路上，要始终从现在做起，从自己做起。

讲奉献，有作为，业务过硬。业务过硬也是根本的落脚点。我们作为欧亚人真的都是讲奉献的人。每逢遇到节假日，作为收银一线人员，经常加班加点，时刻秉承欧亚人的精神，爱岗敬业、埋头苦干、勇于担当。平常时候看得出来，关键时刻冲得上去，发

我是一名欧亚人

精神，我们是有气势、有理想、有目标的“欧亚铁军”。欧亚人雷厉风行、快速应变、脚踏实地、精益求精。简单几个字，说起来容易，做起来很难，可欧亚人一直秉承着这样的信念，走的每一步都一路生花。我们战胜了一个又一个困难，创造了一个又一个的奇迹，这一切堪称精彩。在企业中，也许我们的努力和付出很微不足道，但是我们要把自己的努力看作是企业的

毛病，而是在思考进步、完善、提升的可能，“毛病越少越好”，在现场不仅是管理方式和领导方式，更能够通过到现场，进一步的了解掌握现场情况，才能及时发现现场的问题，及时解决顾客的困扰和员工的困难，优化体验的环境。

专业是职业水平，敬业是职业操守，不仅要敬业，更要专业，最现实的是敢担当，让自己能撑起整个柜组的工作，要能看到大家对工作的用心，避免工作停留在说过了、安排了，更要看到了，落实了。因此要让“巡场”成为常态，换位顾客体验卖场，换位员工体验工作，这样更容易找出工作改进方向。
(欧亚卖场 李玟达)

很大的好处，这些都是我们学习的方向。在欧亚，不仅能够学习到本岗位的专业知识，更多的是学习到了做人的道理和处事方法，增长了智慧，而这些都是我们每个人一生中享用不尽的宝贵财富。

我很幸运能够加入到欧亚这样一个团队，让我真正感受到了什么是责任，什么是团结，什么是互敬互爱，让我懂得了如何去面对以后的工作和生活，更好的修炼自我提升潜能去创造价值，让我们一起为自己的梦想而努力奋斗，一起为欧亚辉煌的明天而努力奋斗！
(欧亚超市连锁四通路店 王丽平)

春天

春在枝头颤绕
春在花间闪耀
春在燕翅声声歌唱
春在鸟鸣翩翩舞蹈

春给西山一片绿涛
春给长河一串欢笑
春给田野奔腾喧嚣
春给古城百媚千娇

春雷擂响鼙鼓
春风吹走呼号
春雨播洒歌谣
春潮汹涌如涛

一个生机盎然的春天
染绿了人们的细胞
一只希望的鸟儿
在双辽人的心头
正悄悄地筑巢

(双辽欧亚 周其红)

欧亚工作有感

我在欧亚超市工作的这段日子里，让我学到了很多的东西，特别是领导对待工作的热忱及对我们员工的关心与爱护，在工作中给予我们的帮助和鼓励都是我们学习的榜样，这对于我们人生道路的成长和以后的工作实践都有

讲起，围绕货币、股票、债券、金融衍生品以及房地产等多领域展开论述，多角度揭开了金融投资的神秘面纱，不仅能够帮助读者识别骗局、避免各种投资的骗局，更能帮助读者有效地使用各种金融投资工具和技术，获取更好的投资回报。

三、书名：《医路向前 给中国人的救护指南》
著者：医路向前 魏子
现在的人都非常关心健康问题，但因为不了解医学知识、鉴别能力有限、网络上又有太多健康类谣言，很多人甚至成为了健康类谣言的受害者。针对大众对急救常识的缺乏，作为急救医生的魏子写了本书，他从春夏秋冬急救知识、宝宝的潜在危险、人到中年身体养护、生殖健康、到外伤、内脏养护、药物禁忌、远离癌症、吃出来的健康等，全科救护知识守护每个家庭成员的身体健康。这些宝贵的经验，是魏子在十多年的现场抢救中总结出来的，能够满足大家的健康知识需求。

四、书名：《植物的战斗》《生命的战争》
著者：汪洁 旭岩 李德范
本以为早已过了喜欢科学知识的年

纪，却在书店不由自主地阅读起这套丛书，真的很有趣，让我在认识世界的道路上又前进了一步。全书图片真实美观，内容详尽不枯燥，全部结合历史科学，以讲故事的形式，向我们真实而通俗易懂地讲述了植物、生命、火星的奥秘。其中《植物的战斗》，让我们穿越38亿年的时光直抵植物内部探索机体运行的奥秘，一览植物不动声色却波澜壮阔的生存历程，了解我们所有生命赖以生存的基础，理解自然万物如何生存，如何与我们息息相关。《生命的战争》从细胞讲到独一无二我们，讲述了无数的生命形态，以及我们可能要去的地方。《关于火星的一切》则从玄学科学，进行了人类3000年火星探索与想象的全记录，有历史、有天文地理、有科学探索，让我们了解地球以外的世界，犹如一场历史长河的火星旅行。

五、书名：《第一人称单数》
著者：(日)村上春树
本书是作者最新短篇小说集，8篇故事全部以第一人称“我”为主角，可以说是七旬村上春树的炉火纯青之作，也是作家本人最擅长的小说写作方式，阅读此书，能找到似曾相识的《挪威的森林》、《且听风吟》的感觉，内容上也是异彩纷呈，有再不相见的男女多年后的情

