

今日欧亚

第8期 总第575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:0431-87666857 邮编:130012 网址:www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2022年6月
30
星期四
农历壬寅年六月初二
初九小暑

年中庆专题特刊
本报今日推出

年中庆·拼搏创效 (2版)
年中庆·业务交流 (3版)
年中庆·风采感悟 (4版)

辽源市市长程宇到辽源欧亚调研指导

欧亚集团董事长曹和平陪同

本报讯 (辽源欧亚 综合部) 6月13日16时,辽源市市长程宇、副市长马江翎、辽源高新区管委会党委书记仇景锐莅临辽源欧亚购物中心,视察疫情后经营与二期工程推进情况,欧亚集团曹和平董事长,欧亚集团总经理邹德东,监事会主席黄永超,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航陪同。

调研中,程宇市长与曹和平董事长在辽源欧亚进行了现场办公,在听取了辽源高新区仇景锐书记、辽源欧亚王延总经理关于以欧亚购物中心为核心的商业街建设规划、资金配套及目标实施计划相关介绍后,双方进行了深度探讨,为辽源欧亚及二期工程下一步的发展制定出完善的方向目标与美好蓝图。未来,以辽源欧亚购物中心为核心的新兴商业街将成为造福辽源百姓的又一项民心工程,并成为辽源市新的经济中心和最靓丽的城市名片。



辽源市政府领导与曹和平董事长在辽源欧亚。

孙小鹏 摄

欧亚新生活荣获“吉林省放心消费示范店”称号

本报讯 (欧亚新生活 经理办) 6月8日,长春市市场监督管理局举办的朝阳区“吉林省放心消费示范店”授牌仪式在欧亚新生活购物广场一楼中厅举行,长春市市场监督管理局相关领导出席授牌仪式,为获得“省级放心消费示范店”的欧亚新生活、获评“市级放心消费店”的朝阳区相关企业授牌。

政企携手 强强联合 欧亚商街项目推进会在欧亚卖场举行

加快推进曹董擘画欧亚汇集 可传承祖业落地成形

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 6月16日上午,长春市高新区管委会主任助理徐国力和长春建设投资发展集团有限公司党委副书记、总经理尹维强一行来到欧亚卖场,就欧亚商街项目推进实施相关事宜进行沟通洽谈,长春欧亚卖场董事长、总经理于志良带领部分高管和相关部门负责人参加了会议。

首先,于总向一行领导介绍了欧亚卖场多年来基于“购物中心+”运营理念打造的业态优势、客流人气、创效能力和发展态势,并按照集团曹董指示着眼消费升级,打造汇集一期冰上赛车、极乐汤温泉等新型消费业态情况,以及在政府相关部门指导下推进欧亚商街新兴消费城项目的前期准备,与建投集团尹维强总经理就推进欧亚商街项目建设进行了深入交流。最后,徐国力从政治需要、经济需要、发展需要到加快推进欧亚商街项目重要意义系统阐述,指出欧亚商街要立足实际、对标国内、瞄准世界、领先领跑的规划理念和未来多业态发展、多力量汇集、多渠道推进的建设思路,并围绕健全组织、确定人员、争取政策、制定方案、可研论证、协同办公等提出针对性意见建议。

多年来,欧亚卖场以集团曹董打造“方圆1平方公里、年销售1000亿元”欧亚汇集商街愿景为使命责任,系统规划,分步推进,在成功建设运营欧亚汇集一期基础上,积极谋划推进欧亚汇集二期项目,充分借助市第十四次党代会确立的六城联动高质量发展战略契机,主动对接沟通政府和各投资、施工主体加快推进欧亚商街新兴消费城项目建设,抽调精干力量组建专班,多方考察调研制定规划方案,把握当前稳住经济大盘、适度超前建设、长春六城联动等难得契机,顺势而为,承势而进,尽快让曹董留给社会的这份可传承祖业从愿景变为现实,打造发展引擎,造福广大百姓,助力区域经济高质量发展。

消暑集结号 欧亚卖场打造“超级年中庆”

本报讯 (欧亚卖场 齐蔓蔓) 夏至已过,年中来临,一切美好也随之而来。为提振信心、激活市场、拉动经济,欧亚卖场在年中之际,于6月17日至26日特别策划了以“消暑集结号 超级年中庆”为主题的大力度回馈活动。

3500瓶茅台酒线上享预售,总额200万元年中庆礼金预存大增值,总额8000万元卖场一卡通/年中庆豪礼达赠送。三会启动,三展联动,让欧亚卖场超级年中庆看点十足。活动现场,客流如织,车流如潮,大家争相挑选自己心仪的商品,买得不亦乐乎,有的消费者现场还十分兴奋的分享着——“我这刚买完一堆衣服,送了我600块钱的券,这600块钱我再给孩子置办一身换季衣服,太划算了”。

超级预存 诚意十足

欧亚卖场年中庆恰逢“6.18”及父亲节,欧亚卖场诚意满满,推出总额200万元的超级预存,涵盖服饰类、超市、家电、美妆、家装、餐饮玩乐等,服饰类的200元团300元,家电类的1800元团2000元,超市的88元团100元,家装类5000元团5500元,儿童乐园100元团200元等,无套路、无门槛,预存券十足抵用,还能叠加参加赠券活动,消费者直呼抢券抢的过瘾,用得实惠。

达额返现 再赠好礼

总额8000万元卖场一卡通/年中庆豪礼达赠送!本次“超级年中庆”,欧亚卖场拿出真金白银真正让利消费,服饰类在满200元收100元/130元/160元的基础上,满500元再送200元卖场一卡通,一卡通在欧亚卖场购物全场通用,这是今年首次满500元送200元,力度空前;家电类折后满1000元送150元,手机满1000元送30元,达额再加赠精美的小家电礼品,黄金类满3500元送120元,超市满198元送20元,家装满1000元送150元,达额再加赠海尔冷柜或洗衣机等智能家电。

资源整合 异业助力

此次“超级年中庆”,不仅欧亚卖场和各品牌拿出自己的力度和态度,欧亚卖场还整合多方异业资源,加码本次年中盛宴。长春房交会在欧亚卖场10号门共享大厅胜利开幕,9号门会展中心吉林家博会圆满召开,西藏特色商品展,奥动东北区展销,宠物美容师大赛……多重精彩展销及赛事的成功举办,为本次“超级年中庆”增添了亮点。消费者在购物休闲的同时,还能饱览其他精彩内容。此外,为了让消费者省钱到底,欧亚卖场还整合洽谈了各大银行资源,在欧亚卖场活动力度基础上,消费者还可以享受购物满减、刷卡享、低价团券等优惠。欧亚卖场“超级年中庆”,真正的年中盛宴,消费者的福利日、“购物狂欢节”!

曹和平董事长到吉林欧亚商都调研

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣) 6月15日,欧亚集团董事长曹和平,欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟等领导莅临吉林欧亚商都,实地踏查了综合体、解放店、奥莱店、北山店,并详细了解复工后各店经营情况及市场现状。

曹董对吉林欧亚商都在疫情期间的做法和成绩表示充分肯定,对参与闭环管理的干部员工给予高度赞誉。同时,对复工复产后品牌、员工、营销活动等工作给予高度关注和悉心指导,为即将到来的

年中庆鼓劲助力。

我们坚信,在集团曹董、体系周总的关心、支持和全面指导下,吉林欧亚商都将按照“稳中求进、以进促稳”的方针,以“增强市场适应性、提升门店运营质量”为主线,以饱满的热情,投入到发展事业中去,为欧亚集团的发展贡献力量!

左图:曹和平董事长在吉林欧亚商都调研现场。

李欣 摄

本报讯 (欧亚商业连锁 吕岩) 6月10日,欧亚商业连锁“线上618嗨购节”启幕,嗨购17天,大促17天,热销爆品、品牌直播、小米风扇抽奖等多个维度打造此次嗨购节,受到消费者追捧。

本次“线上618嗨购节”通过“补贴”形式提前锁定消费者。活动前夕,各门店均推出298元团400元服饰券、618元团618元吃喝玩乐券,同时狂撒万份品牌券、商户券。

商品角度注重回归消费本质。此次“线上618嗨购节”,欧亚商业连锁以精心甄选的首发商品、“C位潮流款”打造前沿趋势,以尖货爆款、限量抢购3折商品、砍价秒杀等吸引消费者,部分品类搭配满百减等活动。同时,用旅行箱、笔记本电脑、手机等商品组成高考学子装备专区,从不同圈层,满足不同消费者的需求。

年中直播,全民狂欢。欧亚商业连锁牵手国货高姿品牌,于6月17日进行17家门店联动直播,针对高姿19款爆款商品,全网比价,全员宣传,近6000个惠民群裂变大推广,一个半小时强势拉动,总销售突破50万元。

针对阶段性油价上涨,欧亚商业连锁与中国石化吉林分公司强强联手,推出总额200万元中国石化汽油线上消费送、免费送活动,增加消费附加值,首批在惠民群发放的20000张总额40万元中国石化汽油券,仅一个多小时就被抢购一空,免费领券活动增加了群内互动性,让消费者得到实惠,短短几天,粉丝增加了数千人。

欧亚商业连锁“年中大促 放肆狂欢 线上618嗨购节”活动,将又一波福利送给了春城百姓,创造了更多精彩!

曹和平董事长到欧亚万豪购物中心调研

本报讯 (欧亚万豪 王晨) 6月23日16时,欧亚集团曹和平董事长来到欧亚万豪购物中心调研指导,欧亚商业连锁经开宽城区总经理韩松霜与管理团队陪同。

曹和平董事长对欧亚万豪购物中心的整体布局进行了实地踏查,并对三楼玛塔萌宠动物园进行实地查看,现场询问了该业态整体经营情况。随后,曹董来到欧亚万豪负一楼时尚生活超市,对超市经营布局、自营自营商品等进行实地调研,韩总向曹董详细介绍了门店现有经营状况、品牌招商等工作。听取汇报后,曹董对欧亚万豪今后的经营方针以及门户外停车场布局等工作提出合理化建议。欧亚万豪在年初全新开业后,以多元化、高品质的品类组合为长春东城市民提供了一个潮流元素的前沿阵地。接下来,欧亚万豪将继续务实肯干,抢抓市场,降低疫情阻碍,借助营销活动效应,做好多渠道并进,线上线下融合。

右图:曹和平董事长在欧亚万豪巡店检查。

刘娟 摄



激发新活力 实现新突破

欧亚商都年中庆业绩喜人

本报讯 (欧亚商都 王冠满) 6月的春城,风清气爽。欧亚商都年中庆活动6月17日盛大启幕。经过前期预热造势,超值购券、线上预存增值、会员专属礼券、银联云闪付年中庆百货券多惠并驰,活动期间购物即时送、500台冷柜循环大抽奖、电子会员日购物赢免单、中石化加油券达额送、T3出行立减等众礼齐放,年中庆活动前三天气势如虹,实现销售1.26亿元。

欧亚商都作为防疫先锋队,向逆行者致敬,在年中庆期间医护人员均可免费办理钻石卡;同时与吉林电视台公共新闻频

道打造“送给我的超级英雄”父亲节特别活动,父亲节单日欧亚商都销售突破4500万元;精品商场进口化妆品在高积分基础上达额加赠美妆券、国际精品服饰满减百,前三天精品商场业绩突破5000万元,CPB、娇兰单柜均超300万元,Rolex单柜销售超200万元;珠宝商场黄金饰品首克立减尊享,镶嵌饰品满减百,周末前三天实现销售410万元;家用电器商场满额返现、逐级赠礼、以旧换新,冰洗厨具多品牌推出惊喜价单品;服饰类全品类首次推出实收满500元送200元年中庆电子礼金,PORTS、例外单柜前三天业绩均超100万

元;年中庆前三天钜惠力度空前,营业延时至22时,空中智能停车场全面开放,在春城商圈即刻掀起阶段性购物热潮,为消费者注入了疫情过后百货复业的强心剂。

欧亚商都始终践行疫情要防住、经济要稳住、发展要安全的营销宗旨,推动企业运营品质高级化、服务高端化、品牌时尚化,不断增强消费者的获得感、幸福感、安全感,用行动绘就了春城购物之都的新图景。年中庆活动成功实现了把欧亚商都打造成消费者向往之地,供应商兴旺之地,员工用武之地;通过高效能的营销活动,赋能业绩创新活力,永葆商业竞争新风尚。

年中庆·风采感悟

欧亚集团各门店年中庆精彩瞬间



① 年中庆活动期间,梅河欧亚家居儿童商场举办青少年文艺汇演营销活动。

② 辽源欧亚年中庆直播间火爆带货,成功实现线上引流,线下互动营销。

③ 欧亚长青城父亲节“爸爸是超人”打卡点。

④ 欧亚卖场年中庆现场消费者人头攒动。

⑤ 年中庆期间,长春房交会会在欧亚卖场举行。

⑥ 欧亚商都年中庆活动人气火爆。

⑦ 松原欧亚百斤龙虾盛宴活动人气火爆。

⑧ 欧亚沈阳联营年中庆品牌展卖会受到消费者欢迎。

⑨ 欧亚益民、欧亚新发两店着力突出自采自营,取得良好效果。



躬身入局勇担当 俯身实干开新局

2022年的长春因疫情而变得不平凡,恢复了平静生活一个多月,在欣欣然中我们迎来了卖场年中庆,就在我们店庆第一天超额完成销售4.4万的业绩同时发生了一件小事。

在快要闭店的时候来了一位男士,男士询问我们员工是否有翻毛皮护理剂,UGG是一个材质百分之八十是翻毛皮的鞋子,所以我们的护理剂是绝对的专业,顾客说他想买一瓶护理剂,我低头一看顾客就是不会打理这样的鞋子,整个皮面都泛白了,长时间用抹布擦拭的结果,在我们给先生详细讲解了如何保养,感觉顾客听得一头雾水。怀着迟疑的心情,顾客打算购买一瓶护理剂,我感受到了顾客的迟疑,我说算了先生,我给您护理一下您看看行不行,满意的话以后您就来护理吧,先生非常惊讶地看着我,这鞋不是在你家买的啊。我说没事不重要,是我们品牌我们就有义务打理好它的,在我们打理鞋子的时候,先生说你们卖场的服务真好,今天我是冲着好停车来的,以后消费就是卖场了,在我们打理完鞋子以后,先生满意地点点头,加了企业微信,注册了会员后就走了。我们以为故事结束,就在昨天,我们远远就看见先生带着媳妇孩子一家三口来了,我们按照顾客的需求介绍了需要的鞋子服饰,最后成交了8436元一单8件。

这只是工作中很多小事中的一件,在卖场工作的15年,伴随着的是全心全意对消费者服务、善始善终对消费者负责的企业文化,工作中没有大事,尽是平凡小事,我需要做的就是带好UGG团队,保证业绩,保证服务,保证质量,保证货品的多样化,匹配新店,新形象,争取全年销售业绩增长50%,为卖场的繁荣贡献自己微弱的力量!

(欧亚卖场UGG品牌专柜 王凤岩)

欧亚车百员工 用爱心传播正能量

在年中庆活动中,欧亚车百家电卖场发生了一件很暖心的事件,家电卖场张淑芳主任,在现场巡查时发现一名聋哑儿童,在询问中,张主任是朋友圈中转发寻人启事走失的儿童,张淑芳主任想尽办法与孩子沟通,并第一时间联系社区及家属,得知孩子由爷爷看管,父母离异,当爷爷来到现场时,孩子失声痛哭,家属爷爷要以现金给予感谢,张淑芳主任婉拒,并说这是我们欧亚人应该做的!随后,社区书记也发来感谢信以表达感激之情……

欧亚车百是一个充满爱的大家庭,每一人都拥有无私奉献的意识,张淑芳主任这次的暖心事件,让社区老百姓深深感受到了欧亚车百是一个充满爱的大家庭,我们也会一直发扬下去。

(欧亚车百 李安琪)

以心换心 赢得真心

“山重水复疑无路,柳暗花明又一村”。随着疫情防控的常态化,我们商场也迎来了2022年的年中庆活动。作为一名销售人员,我们的首要目标是架起一座连接商品与顾客的桥梁,怎样用销售技巧来打动顾客的心,激发起顾客购买欲望,就显得尤为重要,注意自己销售工作中的细节,用自己的真诚与微笑,用清晰的语言、细致的推荐、体贴的服务去打动消费者的心,把每一位顾客都当做自己的亲人、朋友来看待,让顾客信任你,其实就是“人心换人心”,如果你真心对待顾客,顾客也会像亲人朋友一样对待你。

在这次年中庆活动中,有一位顾客让我很感动,这是一位梅河口的顾客,当时来购物的是一家四口人,由于几位外地顾客对商场布局不是很了解,天气又很热,这几位顾客走到我家展位时已是满头大汗,其中还有一位小朋友,我看到此情形,首先把顾客迎进展位,让顾客先坐到沙发上休息,之后我为每个人都接了一杯水,这就拉近了和顾客之间的距离。在后续的交谈中,我得知他们是要给一位阿姨选衣服,走了很久却一直没有选到合适的,于是我询问了阿姨对衣服的要求。随后,我利用专业的商品知识和热情周到的服务,成功为阿姨推荐了衣服,由于商场有赠券活动,顾客不是很明白,我便耐心和顾客讲解,并帮助顾客计算好怎样消费更划算,最后成功成交了一大单,共计五件衣服。得知顾客还要选够其他商品,但不知道具体位置,我就很热心地把顾客送到了他们想要去的位置。

在整个销售过程中,我用自己的真心和热情服务了她们,最后他们也把我当成了朋友。临走时,我们互加了微信,阿姨握着我的手说:“孩子,太感谢你了!”听到这句话,心里感觉暖暖的。

事后,顾客给我发微信说很感谢我对他们的帮助,说要给我发一些他们当地的梅河口米线,以此来表达对我的谢意,我告诉说,这个真不用,您太客气了,这都是我应该做的。

由此可见,销售不只是售卖商品这么简单而单一的事情,而是需要导购员热情用心地对待顾客,想顾客所想,并用专业的知识水平服务于顾客,才能达到最好的销售效果,所以不管是在当今的社会工作还是生活中,我们都要做到在努力进取的基础上,找准思想方向,既要有明确的想法,又要付诸以积极的工作态度和实践,方能事半功倍,取得良好业绩。借用一句名言,“一滴水融入大海,它将变成永恒”,一个人钟情于自己的平凡岗位,他的人生就会更精彩。

在富有新生命力的企业工作,我很幸运;在平凡的岗位上做不平凡的事,我要继续努力。衷心的感谢我们的企业“大家庭”明天会更好!

(欧亚卖场千瑞展位 邢春娇)

书香欧亚

书名:《君子之道》
作者:余秋雨

喜欢余秋雨先生,是因为他几十年都在守护中华文化,为此我一直充满敬意。品读《文化苦旅》,可以凭借山水风物感悟人生真谛,而阅读《君子之道》,却能解剖中华民族的集体人格,并以君子之道探讨人生之道,讲述人生处世的智慧,提升人格修养。全书以当代语言和具体事例,系统阐述什么是“君子”,如何处理人与处世、名誉、自由的关系,并对旧版做重大修改,新增“君子之道六十名言”,逐条讲述君子风范、君子智慧,并由余秋雨先生逐字修订,力求将我们传统文化里的品格教育召唤回来,适合用心阅读。

书名:《年龄是一个谎言》
作者:周国平

作为当代文学大家、哲学家,本书是周国平先生睽违七年的全新散文集。进入古稀之年的作者,自悟一生,从精神、自我、人生、文化、文学、读书、教育、哲学不同维度与读者分享自己的思索与解

读。七十余年人生智慧,亲身传达了:年龄是一个谎言,就当它不存在,人都活在当下,当下的状态年轻,就是年轻。无论什么年龄的人,唯一一件事是应该做和可以做的,就是活好每一天。只要活着,青春就是一种轮回,而忘记年龄的人永远都不会老。

书名:《唐玄宗》
作者:蒙曼
唐玄宗作为大唐盛世的代言人,他天资英武,雄才大略,一手开创了大唐王朝的黄金时代——开元盛世,然而,这个声名显赫的伟大帝国,又在他的统治下遭遇了唐朝历史上最大的一次劫难——安史之乱。他风流多情,多才多艺,与杨贵妃演绎了一曲千古爱情神话,但他也眼睁睁地看着心爱的女人香消玉殒。这个带领着古代中国冲上历史巅峰的皇帝,究竟有着怎样的雄才伟略?他的一生,又为中国历史书写了怎样的传奇?隋唐史学者蒙曼,引经据典,讲述大唐王

朝盛衰交迭的国运和唐玄宗大起大落的人生。

书名:《萤火虫小巷》
作者:[美]克莉丝汀·汉娜著
翻译:康慧慧
这是一部温暖而真挚的作品,讲述了两个个性与家庭背景迥然不同的好朋友,在萤火虫小巷温暖相遇,从此人生不再孤独,从14岁到40岁,她们相互依靠走进人生短暂而漫长的道路,共同经历着人生的喜悦和悲伤。她们从少年到中年,经历了妒忌、愤怒、伤害、憎恨、重归于好、离别和与人生握手言和,篇幅庞大,内容丰富,让读者感受到一段相知相惜令人欣羡的友情。本书曾畅销45个国家和地区、总销量突破600万册,其中仅在中国的销量就已突破100万册,非常值得品读。

书名:《催眠师手记》(共两季)
作者:高铭
这是一套非常火的心理催眠小说,作者历时数年,深入催眠、心理诊所,接触大量真实案例,获得了珍贵一手资料。写作的初衷,是希望读者“把自己的内心摆在镜子前”,正视自己。观察这个世界,一只眼睛足够了,另一只,多用来看看自己。在作者看来,每个人都像一个容器,能承受的压力是有定量的,超过定量会很

危险,所以要学会减压,尝试交流与倾诉,千万不要忽略沟通。全书以催眠师“我”为第一人称展开叙述,采取美国季播剧的形式,每季收录10余个故事,书中每一处空行,每一处不合逻辑的对话,每篇文章的排列顺序,都经过作者的精心编排,阅读时请不要忽略哦!

书名:《女生健康养护指南》
作者:邹世恩
这是一本适合女性的健康科普书,也是了解和关爱女生的大百科。每个女性的成长过程中都会遇到各种烦恼,作者从专业的角度出发,贴心解答有关女性生理、月经知识、避孕方式、备孕怀孕、妇科疾病、日常保养等问题,帮助女生更加了解自己的身体,击破常见的烦恼。本书写作风格轻松、幽默而又科学、严谨,内容详尽,编辑都真心推荐给每一位女性员工,希望给予女员工正确而温暖的呵护。

