

今日欧亚

第19期 总第605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



8℃ ~ 17℃



2023年10月
30
星期一
农历癸卯年九月十六
11月8日立冬

吉林省应急厅副厅长于传利 莅临双辽欧亚视察

本报讯(双辽欧亚 刘宝权)10月5日,吉林省应急厅副厅长于传利携安全检查专家组莅临双辽欧亚购物中心视察节日市场安全工作。双辽欧亚购物中心总经理于倩陪同。
当天,专家组分别对双辽欧亚购物中心的微型消防站、高位水箱间、消防泵房、配电室等安全设施设备进行逐一查测,并查阅了双节期间《安全保障工作方案》、应急预案及各种安全

管理备案资料。
专家组一行领导对双辽欧亚购物中心的安全生产管理工作给予肯定,对双辽欧亚认真落实《安全保障工作方案》,落实各项安全管理工作,保证节假日期间商场安全稳定给予高度赞扬。双辽欧亚将以严肃的态度、严格的标准和有效的措施,认真落实好安全管理工作,营造一个安全、舒适的购物环境。

曹和平董事长到海南欧亚调研指导

本报讯(海南欧亚儋州商超 戴智鹏)10月11日,欧亚集团党委书记、董事长曹和平,集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟,欧亚商都副总经理孔宪利,对海南欧亚进行了实地调研指导。在海南欧亚总经理郑爱民的陪同下,先后考察了海南欧亚儋州欧亚综合体项目、万宁欧亚购物中心和海南欧亚儋州商超。

曹董、周总对海南欧亚的综合体项目发展、两地门店的经营状况、驻外员工的生活情况、海南旺季的客流量,以及海南“南货北运、北货南销”商品的经营情况等多方面进行了深入的调研,并对海南欧亚现阶段的工作给予了具体的指导和鼓励。

曹董、周总对海南欧亚寄予的厚望和期待,更坚定了全体员工努力工作的决心,全员将一以贯之秉承曹董“进德修业、专注时效”的新年寄语,积极响应并执行周总提出的“经营上不断创新、营销上不断出新、服务上不断求新”的工作要求,以实际行动回馈领导们的信任,以出色的业绩向欧亚商都成立30周年献礼!



曹和平董事长一行与海南欧亚管理团队合影。(海南欧亚 供图)

欧亚商业连锁召开 “租金管理经验分享交流会”

本报讯(欧亚商业连锁 武一)10月20日上午,欧亚商业连锁组织租金管理经验分享交流会,欧亚商业连锁总经理于惠飏等领导参加了会议。

租金管理是企业经营中至关重要的一环,如何实现租金收取的常态化和有序化,是各门店共同面临的一个课题。本次会议特别邀请了白山欧亚购物中心张东亮副总经理和欧亚世纪购物中心姜静波总经理分享租金管理经验。他们分别从租金收取的重要性、思想的统一性、制度的规范性、合同的威慑性、分工的合理性、服务的有效性、预判的准确性、节点的严肃性、个例的特殊性、考核的激励性十个方面提供了有价值的经验和教训,给在座的各位管理者带来了深度的启发和收获。

随着市场的变化,经营业态的调整,商业连锁从百货逐步向购物中心转型,租赁经营的占比越来越高。同时,随着超市连锁的发展,超市租金的占比也占据整体收入的很大比例,形成了商业连锁盈利的重要组成部分。会上,于总与门店管理者对租金收取、租金收缴考核工作深入探讨和交流,让各位管理者对租金收入的重要性有了更深刻的认识。未来,连锁将进一步加大租金收缴考核力度,提高收缴率,以提升门店运营效率,为企业可持续发展打下坚实的基础。

欧亚新发“创造服务来创造顾客” 主题竞赛进行中

本报讯(欧亚新发 营业部)欧亚新发全面落实、积极践行曹董提出的“快乐自己,愉悦顾客”总要求,深耕周总提出的聚焦“服务消费者为中心”的服务理念,执行欧亚商都提出的“创造服务来创造顾客”主题竞赛方案,立即行动、有序推进,以达到全员提升服务标准的目的。营业部组织各岗位赋能培训,并通过多种形式的竞赛活动有效推动活动开展。

一、“我为新发代言”赋能培训
一级培训:营业部积极组织管理人员及优秀店长进行一级培训,内容包括:《全岗位对客户标准》、“商都体系黄金服务30秒”、品牌维护与会员维护、新员工应知应会等专项培训。

二级培训:各商场部室根据营业部一级培训内容组织二级培训,营业部对各部门22场培训进行跟踪并结合实际工作、竞赛活动检验培训效果。

二、组织各种竞赛 以赛促学 以赛促提
例会PK:多种形式的“快乐自己 愉悦顾客”晨(午)例会诵读,通过情绪激励的感召,内化于心,外化于行。

组织竞赛:成功举办“快乐自己 愉悦顾客 从心出发 向新而生”对客户展示暨企业文化舞蹈评选赛。大赛由商场和后勤组成5支参赛队。前勤商场就商都《全岗位对客户标准手册》内容,按照各岗位服务、礼仪标准演示;各参赛队经过一个多月精心准备、刻苦排练,尤其是后勤部门代表,克服人员少、参赛人员年龄偏大的困难,利用业余时间坚持练习,把办公接待礼仪与企业文化舞蹈完美融合。

三、开展服务营销交锋会
围绕服务营销工作中遇到的问题,包括接待服务、会员维护、客诉客怨、突发事件等方面,以命题形式进行模拟场景演示。

开展形式:先由各商场内部开展,要求参与员工不少于总人数的50%;优胜小组参加由营业部组织的决赛。本次活动正在进行中,将以实践演练方式为员工提供交流分享的平台、提高员工情商对话能力、赋予洞察力的销售技巧,为顾客提供高品质的购物体验。行而不辍,笃行致远!欧亚新发组织开展的“创造服务来创造顾客”活动中受益匪浅,我们也将持之以恒的提升对客户标准,打造欧亚新发优质服务形象。

辽源欧亚举行十三周年店庆 全员誓师大会

本报讯(辽源欧亚 综合部)“砥砺奋进十三载,全员誓师震天威”10月19日7时,辽源欧亚购物中心一楼天井共享大厅灯光熠熠,鼓声阵阵,辽源欧亚购物中心十三周年店庆誓师大会在歌声、呐喊声中隆重开幕,辽源欧亚领导班子、管理干部、全体员工参加会议。

会上,辽源欧亚副总经理于明芝向全员宣读了店庆竞赛方案,各业态商场、后勤部室先后誓师发言,表达出完成店庆任务的坚定信念。誓师中,管理者用歌曲、舞蹈、讲演、诗朗诵等多种形式,结合誓师口号,与员工互动,将会场氛围不断推向高潮,台上台下互为互动,誓师口号声震天,彻底点燃辽源欧亚员工的激情。

会议最后,在辽源欧亚总经理王延走上舞台,向全体员工工作动员讲话。王总通过对各部门誓师的感受引入主题,回顾十三年的点点滴滴,声情并茂,感人至深;并向全员介绍了二期推进情况与辽源欧亚未来发展规划,引来全体员工的如潮澎湃与对未来的憧憬;同时,将十三周年店庆的重要工作与总体目标再次向全员部署,要求大家齐心协力,全力冲刺十三周年店庆目标,用十三周年店庆的全面胜利,敲响冲刺全年销售指标的战鼓!

欧亚卖场召开中秋国庆经营分析汇报会议

本报讯(欧亚卖场 张佳音)10月16日,欧亚卖场在四楼会议室召开中秋国庆经营分析汇报会,高管及商场、部室负责人参加会议。

首先,各经营单位汇报了中秋国庆期间以经营销售为中心的各项工作完成情况,尤其是销售完成、利润达成以及对比同期增长情况,从营销活动、主力品牌、销售笔数等多方面深度分析,分享了创意活动、具体举措、好人好事等情况,并进

一步分析市场形势,围绕整合资源、打造场景、安全发展等汇报了抓好店庆、元旦及春节筹划设想。

听取汇报后,欧亚卖场副总经理赵鑫全面细致总结双节期间工作,对各单位销售业绩给予高度评价,对员工主动放弃休息、自觉坚守岗位行为鼓励点赞,从当前国内外形势、市场竞争态势、消费前景趋势等全方位分析市场,明确年底前工作重点。赵总指出,在全员的勤勉付出、所有

品牌通力协作、社会各界积极参与下,卖场双节业绩“风景这边独好”,涌现数百个各层次销冠,期间,纳彩珠宝全国首店落位,生态广场开业客流如潮,超大免费停车场一位难求,多家主流媒体争相报道。面对当前严峻市场以及未来更加激烈的竞争,各级要践行“做内行、在现场、敢担当”九字箴言,秉承虚心、用心、尽心、笃行踏实、诚实、务实,铆足劲做事、做事、成事,在下步即将迎来的店庆、元

旦、春节等大型活动中超前筹备,争取市场优质资源;坚决贯彻落实集体议事原则,确保决策科学合理;加快低成本改造提升,全面提升软硬件水平,挖潜消费潜力;多措并举做好停车场规范管理,切实发挥免费停车吸客优势;加强管理团队素质建设,更好适应企业发展和员工期待;高度关注并切实做好安全,分工履责,专抓查,慎终如始地守住安全发展底线,为卖场的可持续发展铸牢坚实基础。

精智生活 为爱不凡

欧亚商业连锁携手长春市女企业家协会共享卡萨帝臻享荟

本报讯(欧亚商业连锁 王丹)“金九银十家装季,高端家电焕新家”,近日,欧亚商业连锁携手海尔高端品牌——“卡萨帝智能家电”诚邀60位长春市女企业家协会会员相聚欧亚三环购物中心,品鉴美酒尽享秋日优雅、惬意的午后时光,这场臻享荟让卡萨帝高端智能家电走进了人们的生活。

此次活动由欧亚商业连锁与海尔品牌共同主办,由欧亚三环购物中心承办。活动中,海尔智家长春分公司总经理陈友刚详细介绍了海尔品牌发展历程、长春公司分布以及未来发展趋势,诚邀长春市女企业家协会会员共同创业发展,促进合作共赢,为长春经济发展作出新的贡献。

此次活动让长春市女企业家的姐妹们真切的感受和体验到来自卡萨帝品牌的各类高端家电,在红酒课堂、衣物护理课堂、营养搭配课堂、茶艺品鉴、DIY烘焙等多种体验活动中,企业家们对卡萨帝智能高端家电有了更深入的了解,现场交流互动热烈。

“温馨、愉悦、雅致、品质、科技”是这场活动的关键词,长春市女企业家协会成员们纷纷表示,通过此次互动,让热爱事业更热爱生活的女企业家们进一步了解到卡萨帝智能家电的产品科技,欧亚商业连锁为品牌与协会之间搭建了宝贵的平台,进一步实现了互惠互利,促进了交流与合作。



“精智生活 为爱不凡”活动结束后与会嘉宾合影留念。王丹 摄

欧亚商都30周年店庆营销工作紧张筹备中

本报讯(欧亚商都 李雨沙)送走了秋日的金黄,迎来了冬天的纯净,长春欧亚商都30周年店庆将于11月3日盛大启幕!伴随着全新打造的餐饮、娱乐等功能性体验业态,欧亚商都实现了购物中心的全方位转型,客群维度更为广泛,消费属性更为多元,为各品牌提升销售业绩提供了良好契机!

店庆期间,欧亚商都营销模式将以购物中心内核开展,坚持百货业态+功能业态联动;普惠+目标客群、主题活动+品牌活动相结合,联合各大网络媒体、街路媒体、广播电视、自媒体、微信群等全方位多角度宣传为店庆造势,利用自媒体平台对欧亚商都30周年店庆进行宣传,持续商都店庆热度。同时商

都将加大对品牌的激励投入,设立品牌“王牌对王牌”等激励政策,把握30周年店庆活动契机,突出商品为王,做好新品、首发品、畅销品、大型展卖或专供特供品的全力组进。

欧亚商都以沟通函的方式沟通供应商要求店庆期间将冬季新品、畅销品、促销资源、特供专供品投放到商都,并在前期准备

工作中进行三次货品检查,品牌覆盖率达到100%,持续跟踪货品质量,保证充足的有效库存。杜绝店庆期间出现借售、无效库存、补货不及时导致的销售流失。

欧亚商都,以其30年的积累与沉淀,荣耀而自信。相信在欧亚人的共同努力下,一定会圆满实现业绩的突破性增长!

吉林欧亚商都召开“家电核心供应商交流会”助力综合体9周年店庆

本报讯(吉林欧亚商都 李欣)10月20日,为庆祝欧亚商都成立30周年,蓄势吉林欧亚商都综合体9周年店庆,欧亚集团电器营销总部副总经理夏勇亲率团队,诚邀海尔、美的、博西、创维、TCL、长虹、三星等30个核心家电品牌方区域总经理亲临吉林欧亚商都综合体调研并开展交流会。吉林欧亚商都总经理高春玲携高管团队陪同并参加交流会研讨。

会上,高春玲总经理代表吉林欧亚商都各店对欧亚集团电器营销总部总经理夏勇及各品牌方代表的莅临表示欢迎,同时也感谢两方一直以来对吉林市家电市场的关注与支持。吉林欧亚商都综合体电商经理王钦凤向各品牌方代表通报了阶段

性欧亚家电在吉林市市场的销售数据,并对目前吉林市家电市场品牌销售情况进行了综合分析。与会的品牌代表纷纷踊跃发言,均表示对吉林欧亚商都家电市场的运营充满信心,日后将加大对吉林市市场后续投入,并开展全新的营销互动。

目前,欧亚家电在吉林市市场的口碑效应愈加明显,高端品牌市场占有率持续提升。为加大对市场的掌控力,吉林欧亚商都都在保持高端品牌持续增长的前提下,加大对中低端市场的营销关注,积极抢占市场。为迎接即将到来的欧亚商都综合体9周年店庆,家用电器已经开始全面推广预热活动,做好蓄势、蓄客的准备,将以优异的成绩向欧亚商都成立30周年献礼!



会议现场。张程瑞 摄



“一学两争”微光行动

微光行动之技能工匠

物业工匠 为企业平稳运营保驾护航

本报讯(欧亚汇集 李洪新)作为践行“做内行、在现场、敢担当”企业文化的代表,欧亚汇集物业部电工吴强发挥“技能工匠”职业素养,在日常工作中勤勉敬业、履职尽责,保证商场内各类电气设备设施的稳定运行,为顾客营造贴心、舒适的购物体验,为顾客打造安全、温暖的营商环境。

内,第一时间查看各商户的用电设施能否正常使用,中庭的照明亮化是否全部打开,各层中庭照明亮化极为重要,因为有一处照明损坏都可能影响到顾客的心情和购物感受,所以要保证中庭的各层照明都要完好无损。从广告造型、灯饰灯带、过道和角落,每一处都要经过他的细致检查,一旦发现有频闪和不亮的情况,都要立刻维修,他秉持勤俭善持精神,这盏灯

具上一个螺丝,那盏灯具上一个灯片,即使东拼西凑也要修好,尽己所能为企业节约资金。

除了这些日常工作外,他每天还要跟电梯维保人员一起巡视电梯的运行情况,从客梯到货梯,从负一层到八层,对电梯运行时是否有噪音、电梯轿厢平层开关门是否有异响,任何一个小的细节都不放过。每到周末、节日来临之前,不忘督促电梯维保人员增加电梯维护保

养频次、点检次数,保证电梯始终保持在最佳的使用状态。对外要用心情服务顾客,对内更要做做好服务暖商的工作。用心用情服务顾客、精心优质服务商户,是我们的责任,更是义务。欧亚汇集物业部将发扬微光行动的勤俭精进、团结创效、爱企敬业精神,为企业的蓬勃发展保驾护航,汇微光之力,助企业发展。

微光行动之运营管家

微光长明 敬业奉献

本报讯(欧亚卖场 孙成宇)“一学两争”微光行动正在如火如荼地进行,在欧亚卖场敬业奉献、争先创优已蔚然成风。作为一名在欧亚卖场工作三年的管理人员,长期在“做内行、在现场、敢担当”企业文化的濡养之下,一直持续散发微光。

2021年12月,欧亚卖场的抖音号开播,我有幸成为其中一名主播。虽然我缺乏经验,但我向专业人士寻求指导,向播音主持老师学习,并从专业团队中吸取经验。经过大家的共同努力,我们的抖音号已经累积了超过14万粉丝。我坚信要在学习中进步,不断探索,以实现精细化和专业化的目标。

在策划部举办的两次抖音销售活动中,我分别销售了136张和92张的85元团100元券,带动身边人到欧亚卖场超市购物。为欧亚卖场推广做出贡献,为厂家员工做出表率。

在工作中,我不断学习产品知识、售后知识和业务知识,以便在服务供应商和解决售后问题时发挥最大的作用。我们每个人都应努力成为专家,这不仅仅是一句口号,也需要我们不断积累经验,反思自身,沉淀自己,以便在下次遇到类似问题时能够完美解决,为企业规避风险,提升服务质量。

同样,作为一名管理人员,我深知现场管理的重要性。无论是现场的服务、环境还是四防安全,我们都需要在第一时间发现问题,并及时与相关部门沟通解决。现场是我们接触到最真实的客户反馈和员工建议的地方,能帮助我们更好地解决问题,为客户提供更优质的购物环境。

作为一名90后,也是欧亚卖场的年轻力量,相信我们90后的光一定会洒满整个欧亚,我一定会坚守本心,深入学习践行“一学两争”微光行动,戒骄戒躁,踏实前行。我相信,欧亚卖场的未来一定会因为我们而更加精彩!

微光行动之服务行家

紧急时刻施援手 暖心服务显担当



欧亚包百斯凯奇店长史丽萍、卖场主管白杰和综合办考核员郑小莉合力帮助顾客平稳通过无障碍通道。相丹凤 摄

本报讯(欧亚包百 相丹凤)自欧亚商业连锁包头区组织推进主题教育一向欧亚集团成立40周年献礼“一学两争”微光行动以来,欧亚包百货大楼全体员工立足岗位,抢抓销售,提升服务,全面开展“三满意”服务工程,构建“三优三化”服务体系,提升顾客购物体验。在服务过程中,人人争当创先争优标兵,通过实实在在的行动传递爱与担当,真正使每一位顾客宾至如归。

9月的一个上午,伴着优美的殿堂背景音乐,“您好,欢迎光临包百斯凯奇”的声声问候格外亲切悦耳,一位50岁左右的女顾客寻着迎宾声驻足专区,店长史丽萍热情招呼顾客询问需求,随后娴熟选定了几款商品帮顾客上脚试穿。正当顾客站立时,突然左脚痉挛,突发疼痛脚已无法活动,史丽萍见状连忙扶顾客坐下,见顾客痛得额头沁出了汗珠,便轻声安抚顾客不要急,歇一歇缓缓,又贴心地送上一杯温水,拉着顾客的手

陪她聊天,缓解她的紧张情绪。顾客无奈的说:“没想到这时候老毛病突然犯了,疼起来真是要命啊!今天就我一个人出来逛街的,这可咋办好?”史丽萍连忙说:“姐,您放心,一会我帮您联系家人,要是家人不方便的话,我会亲自送您回家的!”顾客听后心里踏实了,在专区又缓了一段时间,疼痛依然没有缓解,史丽萍便帮助顾客联系到了她的家人,又小跑至一楼总服务台借上轮椅,和卖场主管白杰一同推着顾客护送下楼。此时一楼中厅正值客流高峰期,综合办考核员郑小莉也马上赶来帮忙,帮助疏散人流、掀门帘,几人合力帮顾客平稳的通过无障碍通道,将顾客送到家人车上。

包百员工不仅把最优质的商品和最诚挚的服务献给顾客,当顾客遇到困难时,急顾客所急,以实际行动为顾客提供有效帮助,彰显包百人的责任与担当,感动了顾客,提升了企业形象。

微光行动之技能工匠

争做行动者 不做清谈客

本报讯(欧亚卖场 伍秋婷)十年树木,百年树人。提升自身的能力,离不开丰富的理论知识,更离不开现场实战经验的锤炼。

多思多悟 做理论知识的践行者

于始终倡导知行合一,学以致用。中秋国庆期间,得益于前期充足的筹备工作,团队以数据为依托,实现销售、毛利齐增长。根据每日的同城销售数据汇总以及分析结果来看,欧亚卖场品类销售份额远远超过同城其他品牌。

差异化优势 做时尚潮流的先行者

现在,正逢新旧时代交替之时,主流消费群体由70后、80后转变为90后、00后,因此,消费主流趋势也随之变化。

生态广场的开放正应趋势,吸引了新主流消费群体的眼球,各种元素不断刺激着慕名而来的游客的感官,从生机勃勃的绿植瀑布到稀有萌宠,从时尚高耸的网红打卡墙到2层架起的鹊桥,无一不让消费者和员工们流连忘返。

欧亚卖场抖音直播日益火爆,客群也在稳步增长,欧亚卖场超大型购物中心的优势得以充分展现,吸引了众多热切的供应商,同时也吸引了追求优惠新潮的消费者。我们坚持守正创新,打造差异化优势,凸显自身特色,争做时尚潮流的先行者。

务实肯干 做守护现场的行动者

“答案永远在现场”。想不通的问题在现场找答案,学习的理论知识在现场实践,丰富的经验在现场积累。认真贯彻落实行走式管理,不仅在数据上做行家里手,更要成为实干家。不做内心浮躁的浮躁者,不做坐而论道的清谈客,要做踏实认真的先行者,争做务实肯干的行动者。

微光行动之创客潮人

我是“促销小能手” 我是欧亚代言人

本报讯(四平欧亚 王芳)近日,在欧亚商业连锁四平区各部门掀起了全员促销小浪潮,人人争做促销能手,人人都是带货主播,人人争做欧亚代言人。

为落实好商品“卖起来”指示精神,四平区各店联动,深度洽谈供应商开展专供、特卖促销活动,落实多品牌促销竞赛方案,涵盖绿花草洗衣液、南将酒、冷酸灵牙膏等商品。前勤部门大力促销,后勤部门不甘示弱,积极行动起来。在本次促销竞赛上我们财务部以“我促销,我光荣,我奉献,我自豪”为激励口号,积极宣传促销商品及优惠力度,主动找资源、争先抢市场,与亲朋好友一对一沟通宣传,不厌其烦的详细介绍商品的优点及促销力度。财务部总监马秀园带头大力宣传促销,鼓舞了员工的争先创优信心,她把南将名酒销售到长春、大连、杭州等地,并自行承担邮费。在她的激励下,财务小团队利用休息时间走出去,到早市及市场摆摊售卖,也取得了很好的促销成果。虽然我们每个人的销售只是冰山一角,但也展示了我们欧亚员工同心聚力的团队精神,以微小之光圆满完成各项任务,为企业发展贡献微薄之力。

微光行动之勤俭榜样

坚守初心 履职尽责 树勤俭榜样

本报讯(欧亚卖场 邵春)在你的记忆深处,曾有一份天真无邪,一份勤劳朴实,一份勇敢向上的初心。生活的磨炼或许让许多人渐渐淡忘这份初心,但总有一部分人,如我,坚守着这份初心,履行着职责,树立着勤俭的榜样。

身为欧亚卖场蔬菜摊位的一名摊长,我在集团“一学两争”微光行动的推行下,荣幸地被评为欧亚卖场“2023年上半年的金牌员工”,企业赋予了我这个称号,我的内心满是喜悦、激情与热情。我在蔬菜摊位上已经服务了多年,这是我第一次荣获金牌员工的称号。从那一刻起,我下定决心,未来会更加努力地勤俭持家,企业就是我的家,我一定要将这个家看好、管好、维护好。没有企业,就没有我的今天。

每天早晨6点,我准时到店验货,每一个精准的数字记录,都是我对企业的责任与承担。数字的精准关乎企业的支出,就

像我们每周进行的盘点一样,每一次盘点都是对上一周工作的总结,只有认真核对和记录,我们才能确保商品的准确性,也才能在根本上体现“准确”二字。除此之外,我每天在现场都会检查菜品质量,及时将品质不好的菜品进行下架,并按照企业要求进行及时止损,降低损耗。有时候电子秤、地牛出现小问题时,我也会动手研究,节省支出。有人说,这不是再简单不过的工作了吗?其实不然,每一处都需要我们用心、细心、耐心、专心。没有专心,一心只想着家里的事情,工作就会因为疏忽出现纰漏;没有用心,商品损耗就会大大增加;没有细心,就无法了解到商品的全部信息。企业是我们每一名员工的家,我们要立足本职、坚守初心、履职尽责、勤俭精进,以个人微小之光,汇聚成推动工作的强大动能,助力欧亚卖场行稳致远。

微光行动之创客潮人

蓄势赋能强品牌 踔厉奋发重调整 ——看通化欧亚招调的奋进之姿

本报讯(通化欧亚 左铁来)在欧亚集团提出的“一学两争”微光行动方案后,我们感受到各门店只争朝夕、大干快上的强劲势头,感受到比学赶超、竞相发展的浓厚氛围,感受到欧亚商业连锁集聚发展优势、拼抢发展机遇、形成发展合力的决心和态度。

2023年通化欧亚购物中心在总部鼎力支持和通化大区总经理于淼全力推动下,新引进:戴布拉斯芬、帕佳妮、竹林石屋、摩凡、纳纹、皮尔卡丹、LESS、瑞幸咖啡、宾度、南瓜侠、眯、唯厚、六礼等20个品牌,其中90%品牌为最新装修形象的首城首店国内一线品牌,突出首店经济效应同时,

提升品牌级次,通化欧亚蓄势赋能强品牌,引领通化山城流行时尚的购物天堂。在五楼功能性业态的招商调整中,全员齐发力,签约网红宽甜咖啡、大草原烤肉、半亩良田等31家餐饮品牌,汇聚知名连锁品牌与当地网红人气品牌,为企业经营创效同时,丰富商场业态,通化欧亚踔厉奋发重调整,打造吃喝玩乐人间烟火不停的主题空间。

通化欧亚必定在微光行动精神指引下,争当“创客潮人”,永葆初心,胸怀欧亚,不负重托,攻坚克难,为全面推动企业健康可持续发展高质量发展献计出力,以优异的成绩向欧亚集团成立40周年献礼。

欧亚商都“从心出发·向新而生” 服务营销交锋会再度启幕



活动现场。李卓 摄

本报讯(欧亚商都 李佳音)为按照欧亚集团“一学两争”微光行动方案部署,积极践行曹和平董事长提出的“快乐自己、愉悦顾客”总要求,深耕周伟总经理提出的“品牌维护和会员维护”双轮驱动战略。10月18日,“从心出发·向新而生”服务营销交锋会第四站于欧亚商都十楼大会议室再次拉开帷幕。

点亮微光 争做服务行家

本报讯(欧亚卖场 张欢)“尺有所短,寸有所长”。人人身上皆有微光,但只有发现光,散发光,才能成为更好的自己。

我是一名收银员,在欧亚卖场这个大家庭已经工作了几年时间,很荣幸在2023上半年度被评为金牌收银员,是荣誉亦是鞭策!这份荣誉是对我工作的认可,也让我对自己设立了更高的要求!作为收银员,首先要精通业务,能够独立处理收银过程中的“疑难杂症”。这是我应尽的职责。其次,我要以微笑和耐心服务每一位顾客,因为我们企业是企业的门面,每天会接待很多来交款的顾客,一个微笑,一句耐心的解答,都会让顾客感觉宾至如归!

近期,我发现一些顾客在交款时没有积分卡,但是我的活动现场只有会员才可以享受到优惠。有的顾客由于年纪大不会注册电子会员,

还有一部分年轻的顾客觉得注册会员太麻烦,不想享受此优惠。在这种情况下,我会进一步耐心解答他们的问题,并帮助顾客办理好会员卡,然后再进行交款。这样,他们既能享受优惠,又能感受到卖场员工的热情服务,同时也方便他们参加未来的营销活动。虽然这是日常工作中常见的小事,但是我们能为每一位顾客提供优质的服务,就是对企业最大的回报。

曹董曾在职代会上深刻强调了服务的重要性。企业需要顾客,顾客需要优质的服务,因此我们必须发挥自身的优势,将服务做到极致!金杯银杯不如百姓的口碑,一个人的努力是不够的,在以后的工作中我会严于律己并带动身边其他人,聚微光之光,汇磅礴之力,在“一学两争”微光行动中努力做到服务行家!为企业的发展贡献自己的力量!

“月满华诞 金秋囤货节” 欧亚商业连锁开展庆“双节”抖音营销直播活动

本报讯(欧亚商业连锁 王丹)中秋、国庆两个重要节日期间,在筹备实体营销的同时,为同步抢占线上节日市场,将更多“公域流量”引向实体,欧亚商业连锁营销中心历经1个月筹备期,在“双节”期间开展了“月满华诞”欧亚商业连锁首届“金秋囤货节”大型抖音直播、促销活动。以百位达人探店对首场大型直播进行预热造势,结合“达人带货”、“七店联动8小

时大直播”、“直播间抢福袋”同步开启抖音直播大促秀,结合“超市爆款单品、各业态品牌供应商团券资源”,叠加门店抖音账号同步直播,促进了档期营销宣传效果最大化。

本次抖音营销是一次突破性尝试:一是优化核销方式。营销中心联合信息部、财务部、超市总部、电商部等多部门开展研讨,实现了“无纸化核销”,提升顾客体验感;二是

是优化货盘组合。在欧亚商业连锁副总经理苏春焕、胡静春的指导和支持下,线上货盘组合丰富,涵盖了51家超市通用券、50多款超市爆品及各综合百货店品牌服饰、家电券、餐饮券、功能体验券等;三是强化费用分摊。按欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航指示,细化“平台费、达人带货费”费用分摊,降低营销成本;四是强

化直播效果。以“货盘共享”创新模式,联动长春区七大直播间同步直播,确保线上促销的同时,也起到了很好的宣传推广作用;五是强化资源整合。此次活动多次与抖音官方对接,借助抖音“吃喝玩乐”资源,争取到了“货补”,补贴后实现了160元团200元、80元团100元,并对超市促销单品也有不同程度的补贴,升级了促销,刺激了消费。

辽源欧亚组织员工店庆及积分制度培训考试



辽源欧亚员工展示考试成果。孙小鹏 摄

本报讯(辽源欧亚 综合部)“十三周年店庆到、活动知晓很重要”。10月17日8时,辽源欧亚购物中心对全体员工进行了十三周年店庆知识考试,考题由后勤管理部针对店庆营销、顾客服务、四防安全、财务收银等方面内容进行出题。重点还将连锁总店2023年百电营字40号—会员违规积分、违规

使用管理制度(修订版)中关于会员卡使用的5项管理规定融入考核,在前期培训的基础上,巩固和测试了员工对各项知识的掌握情况,为店庆各项工作的顺利推进,员工为顾客细致专业的服务,以及员工整体素质与精神面貌的提升,打下良好的理论基础,并实现有力的推动作用!

欧亚商业连锁四平区召开三季度经营分析会暨四季度工作部署会

本报讯(四平欧亚 徐金凤)10月9日,欧亚商业连锁四平区召开了三季度经营分析会暨四季度工作部署会,各部门负责人参加会议。

会上,各部门负责人分别对三季度、中秋节、国庆节及店庆的销售、毛利、交易笔数、自采销售等各项数据进行分析汇报。欧亚商业连锁四平区总经理姜辉听取汇报后给予指导和

建议,并部署了接下来会员节、第四季度及2024年合同续签等相关工作。姜总重点强调,以数据准确分析为基础,拿出举措落实执行;以严控价格为底线,确保低价稳固客源;以培训服务技能为抓手,让顾客满意度持续提升;以强化员工凝聚力为依托,让员工成为欧亚代言人;以市场调研分析为切入点,研判举措提升销售。

欧亚商业连锁四平区将按照“亮起来,美起来,卖起来”9字方针夯实各项工作,主动担当作为,以苦干实干的实际行动,抓好安全、夯实基础,确保全年目标任务圆满收官。

牢守安全发展底线 欧亚汇集开展夜间安全大联检

本报讯(欧亚汇集 康大明)为进一步加强夜班安全管理,践行做内行、在现场、敢担当管理箴言,欧亚汇集安委会建立并严格落实风险分级管控和隐患排查双重工作机制,提高夜班综合治理水平,切实做好欧亚汇集夜间安全保障工作。

对照集团安委会要求,10月初,欧亚汇集安委会重新梳理并细化夜班员工分工,强化了夜班员工岗位职责,并于当月中旬带队开展夜间安全大联检,严防企业夜间安全管理漏洞,平稳推进夜间安全工作运行。在夜检中,安委会重点检查夜班员工在岗情况、

24小时运营商户的疏散门是否畅通及应急疏散演练情况、夜间突发事件应急处置情况等,并对夜班主要负责人和管理人员提出要求,当好晚值班“第一责任人”,充分了解企业夜间安全风险,强化安全管理职责,提升素质能力,做好应急处置工作,切实守住安全“底线”,确保夜间运营安全。

欧亚汇集安委会将增强忧患、未雨绸缪,持续加大夜检力度,保持安全生产检查高压态势,督促安全生产工作深入开展,坚决守牢安全底线不放松,慎终如始地守住安全发展底线。

欧亚益民举行消防应急疏散逃生演练

本报讯(欧亚益民 张雷)为迎接欧亚商都30周年庆和第32个国家“119宣传日”消防宣传活动,创造良好的安全营销环境,10月18日7时,欧亚益民组织门店全体员工开展了消防应急疏散逃生演练。

随着一阵声控报警声,全体员工从各自岗位上用毛巾捂住口鼻,在疏散引导员的指引下,全体员工弯腰安全有序地快速向楼外逃生,并集中在停车场空地上清点并确定安全逃生人数,疏散逃生演练顺利完成。全体

员工有序进入商场进行消防安全知识培训,防火知识宣传中心教官用一件件真实的案例讲解分析,每次火灾的起因和隐患造成灾害的后果,震撼并教育着每名员工,平时的工作和生活中如何排查并整改杜绝隐患,通过“三懂三会四个能力”的掌握,提高了员工消防意识,遵循周总提出的“安全工作要保证万无一失,否则一失万无”的工作原则,以一方的努力,防止万之一的发生,为欧亚商都30周年庆做好安全经营环境保障。

浅谈“少女装市场如何在竞争中脱颖而出” 感悟心得

我是四平欧亚购物中心服饰商场少女馆的一名主管,我叫杨柳,在岗位上工作十余年有很多心得体会,借《今日欧亚》报纸与各位同仁分享。愿我们都能在欧亚的平台上,不断提升自己,为企业做出更大的贡献。

随着四平地区消费市场的不断升级,少女装市场已经成为了一个极具潜力的市场。四平欧亚购物中心少女馆现有少女装品牌22个,通过节节攀升的销售业绩,我看到了少女装的发展前景。然而,如何在竞争激烈的市场中脱颖而出,成为不败之地,是每一个少女装品牌都需要思考的问题。根据日常工作中的不成熟经验,心得体会有如下:

一、产品的改革创新:满足消费者不同年龄段的需求

少女装市场是一个追求时尚、个性的市场,消费者对于产品的需求也是多样化的。首先要做到的就是产品创新,除了品牌本身的服装设计之外,品牌需要紧跟时尚潮流,了解消费者的需求,不断推出新颖、时尚、个性化、年轻化的产品,满足消费者不同年龄段的需求。

二、改变营销策略:精准定位目标消费者

少女装市场中,不是单一性的“你來买,我來买”的销售习惯。少女馆服装消费者群体年龄跨度较大,15岁至45岁的爱美女性都比较喜爱。因此,品牌需要精准定位目标消费者。通过对消费者的年龄、喜好、消费能力等因素进行分析,制定针对性的营销策略。例如,年轻消费者可以采用社交媒体、直播带货等方式,提高

品牌知名度;中等收入消费者可以采用打折促销、满减优惠、会员优惠券等方式,提高销售额;稍成熟的消费者,她们经济基础好,追求年轻、靓丽的着装风格和生活方式,可以会员邀约的形式开展营销,从而达到销售目的。

三、提升优质服务:让消费者提升品牌满意度

我们把“顾客至上”为服务宗旨,那么优质服务将是提升消费者满意度的关键。少女装品牌需要从售前、售中、售后各环节,提供温馨服务。尤其是售后服务更是重中之重,不仅体现卖手的业务能力,更重要的是人文关怀,把顾客的需求当做自己的需求,站在顾客的立场想问题、做事情,就会为下一单销售打好了基础。提升服务的方式有专业的搭配建议、会员的积分送礼、周到的退换货服务、实时的打折信息、快速的物流配送到家等,让消费者感受到品牌的诚意和关爱。

四、加强品牌建设:树立良好的品牌形象

品牌需要树立良好的品牌形象和社会形象。品牌可以通过会员沙龙活动、模特走秀、社交媒体等渠道,塑造你所要表达的品牌理念,是怎样一个时尚、活力的品牌形象。此外,品牌还应该关注社会责任,参与公益活动。在工作中总结经验,在经验中得到成长。我相信通过我们每一名欧亚人的不断努力、不断提升,对待工作坚持不懈、锲而不舍,那么我们的欧亚一定会在同领域中脱颖而出,成为行业的标杆和领跑者。(四平欧亚 杨柳)

通辽欧亚 活力晨会 SHOW 出精彩

本报讯(通辽欧亚 温馨)“雷厉风行、快速应变、脚踏实地、精益求精”……一句句响亮的“工作作风”口号拉开了通辽欧亚购物中心“晨会PK赛”的序幕。

历时六天的精彩比拼,展示出各位参赛选手高效应变、积极进取及各商场员工昂扬奋发的精神风貌。通辽欧亚李海云总经理要求各单位把晨会作为一天高效工作的开始和学习提升的途径,通过定向引导、实践固

化、提高效能、提升服务,打造主动发现问题、解决问题、敢于斗争、善于斗争的团队,培养员工当好心思敏捷、见微知著的“尖兵”,做好厚积薄发、笃行致远的“精兵”,为通辽欧亚高质量发展打造坚实的团队基础,贡献可靠的人才力量。通辽欧亚必将以此次晨会PK赛为契机,在欧亚商业连锁的带领下,努力经营、执着做事,靠服务赢市场、凭品质谋未来、乘风破浪、斩获佳绩!

欧亚沈阳联营体育培训项目 京体中考体育盛大开业

本报讯(欧亚沈阳联营 赵若含)10月12日,欧亚沈阳联营全新引进的体育培训项目—京体中考体育盛大开业。

欧亚沈阳联营京体中考体育项目位于五楼商场西侧,占地面积326㎡,设有50米专业塑胶跑道。培训项目涵盖了中考必考项目:耐力跑男生1000米、女生800米;选测项目:实心球、仰卧起坐、引体向上、立定跳远、跳绳和50米跑。此外还为体育特长生设置了专业技能课程:足球、篮球、排球、乒乓球、羽毛球、轮滑等技能课程和时下比较火爆的6至10岁少儿体能训练课程。京体中考体育教练团队由来自全国各地的体育大学优秀毕业生及在校研究生组成,专业能力超强、综合素质高,深受学生们的欢迎和喜爱。京体中考体育项目的引进填补了欧亚沈

阳联营体育培训业态的空白,该品牌自带的会员和关注度也为欧亚沈阳联营增加了客流量,促进其他业态经营业绩的提升。

与京体中考体育同步开业的还有位于欧亚沈阳联营五楼商场全新升级的秦天猎人射箭俱乐部。升级后的秦天猎人射箭俱乐部占地面积292㎡,增加了台球桌、秋千等休闲设施,环境更加舒适温馨,兼具运动和娱乐功能为一体的射箭项目深受时下年轻人的喜爱。也成为大家舒缓身心压力、交友社交的理想去处。

京体中考体育和秦天猎人射箭俱乐部作为当下深受年轻人青睐的体育运动项目,现代气息和时尚感浓厚、活力十足。同时有效弥补了公司体验业态的不足,使欧亚沈阳联营更加的适应市场,提升企业创效能力。

布大叔麻辣烫 入驻白山欧亚合兴购物中心

本报讯(白山欧亚 王国琳)10月初,布大叔麻辣烫强势进驻白山欧亚合兴购物中心六楼美食城。

布大叔麻辣烫,作为黏糊麻辣烫引领者,凭借着对味道和品质的执着坚守、轻奢有朝气的就餐环境,以及先进的经营理念,备受八方食客的热情追捧。在仅仅3年的时间里,便开设了700余家品牌连锁店,线上创造出了十亿多流量的曝光。一经营业便受到了白山广大消费者的喜爱与追捧,现场火爆非凡,等待的队伍宛如长龙一般,都想尝一尝黏黏糊糊的味道,为白山欧亚美食城增添了超高人气,一时间成为了白山欧亚美食的打卡地,为助力企业回笼客源、提升销售奠定了坚实的基础。

九九重阳节 浓浓敬老情

本报讯(四平欧亚 徐金凤)深秋已至,天气渐寒。九九重阳节到来之际,四平欧亚商厦党支部为表达敬老爱老之情,于10月20日组织党员及员工为四平市吉奥脑病医院特殊患者捐助过冬衣物送温暖。

倡议发出后,各党员干部积极发动本部门员工,累计捐赠衣服、裤子、棉被、毛毯等保暖物品1200余件,为特殊病患送上欧亚人的温暖和祝福。吉奥脑病医院的患者大部分是无家属、无儿女、无职业的三无人员,是受四平市民政局委托吉奥医院接收,属于社会最贫困的人群。此次的捐助活动,让他们感受到社会的关爱和企业的担当,希望在即将到来的寒冬中,这些过冬衣物给他们带来一丝温暖和幸福。

通化欧亚购物中心获评 “2022年度吉林省优秀服务业企业”称号

本报讯(通化欧亚 综合办)9月中旬,通化欧亚购物中心被吉林省发展和改革委员会、吉林省商务厅评为“2022年度吉林省优秀服务业企业”的荣誉称号。在工作中通化欧亚坚持“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,坚持落实“首问负责制”。未来将继续贯彻执行好“三优三化三满意”,将“顾客永远是对的”、“把顾客当朋友,视信誉为生命”牢记在心中,落实到服务上,做到知行合一,达到以优质服务促销售提升的目标!

欧亚沈阳联营获两项省级殊荣

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)近日,经过辽宁省认证机构专家评审,各级市场监督管理部门考核,凭借良好的信誉和科学管理,欧亚沈阳联营被辽宁省企业信用协会评为2021-2022年度辽宁省“守合同重信用”企业和辽宁省“AAAAA”级信用企业两项殊荣。

通辽欧亚购物中心连续三年获 “纳税信用A级企业”称号

本报讯(通辽欧亚 倪劭)在国家税务总局通辽市税务局开展的企业纳税信用评级评定工作中,凭借规范的纳税管理和良好的社会诚信等各项优秀指标,通辽欧亚购物中心荣获2020年度、2021年度、2022年度“纳税信用A级企业”。

通辽欧亚一直高度重视企业税务管理工作,牢固树立“诚信经营、依法纳税”的意识,严格遵守国家财税法规,积极构建良好的税企关系,认真贯彻落实国家税收法律法规和相关制度规定,履行纳税社会责任,展现“重诚信、守信用”良好企业形象,为企业信用体系建设增光添彩!

618面包吉林省旗舰店重装升级

本报讯(欧亚卖场 刘晶)双节期间,为抢抓销售、提质增效,欧亚卖场超市一店618面包吉林省旗舰店重装升级。618面包公司重金打造全新时尚形象,主推低脂轻食代餐系列,并增设休息区,让顾客静享美味,这里也成为双节期间最夺人眼球的面包专区。

随着人们生活水平的提高和健康意识的增强,消费者对减脂低脂面包的需求日益增加,为此,618面包公司持续创新创造,通过调整配方,创造出独特口感和营养比例,减少油脂和糖分,增加膳食纤维和全麦粉等营养成分,以满足消费者对健康饮食不断变化的需求。此次,调整升级推出的30多款现烤新品,包括丹麦菠萝包、法国马蹄、布里奥斯、树莓抱抱、全麦贝果、德国碱水结、法式无花果乡村面包等,广受消费者的喜爱。双节期间,每日客流量超过千人,最高日销售额达到了3.5万余元,为超市一店拉动销售起到助力作用。

未来,欧亚卖场超市一店将继续致力于提升人们的生活品质,引进更多业态品牌,更好满足消费者的需求,引领健康生活新风尚。

京润珍珠品牌入驻欧亚商都三楼

本报讯(欧亚商场 三楼商场)9月28日,欧亚商都三楼商场京润珍珠品牌全新入驻,惊喜亮相。该品牌主销优质珍珠饰品,所经营饰品均采用优选精品珍珠,以高品质的海水珍珠和淡水珍珠为主要原料,品种丰富,款式时尚多样。

京润珍珠品牌诞生于1994年,集珍珠研发、生产、销售和文化展示于一体。经营珍珠饰品、护肤品、珍珠粉、保健品、口腔护理五大行业,是国内首屈一指的珍珠专营集团品牌。海南设有京润珍珠博物馆,是世界三大珍珠博物馆之一,国家一级珍珠主题博物馆。

该品牌入驻,给欧亚商都注入活力的同时,定能带给消费者全新的购物体验。

落实安全生产规范 筑牢安全生产防线

本报讯(欧亚商都 马清涛)为进一步确保欧亚商都30周年庆期间营业秩序规范和各项活动安全顺利开展,有效预防、积极应对、及时控制安全生产事故发生,按照欧亚商都周伟总经理关于安全工作的决策部署,遵循“安全工作要保证‘万无一失’”的工作原则及“确保发展安全性”的工作目标,欧亚商都深入开展安全生产系列行动,消除一批安全隐患,完善一批消防应急设施,解决一批突出问题,有效夯实了安全基础。

提前筹划 在“谋实”上下功夫 认真组织谋划。召开店庆安全专项工作部署会,围绕安全培训、安全教育、安全演练、安全治理等方面分工部署,明确完成时限及工作目标;制定、下发安全工作预案,各商场部室快速响应,积极落实工作部署,明确项目内容、完成标准、工作责任,一把手亲自抓、全程管,及时跟踪反馈各项行动进展情况。

深入消除隐患。店庆前,工程部、物业部、保卫部联合开展安全生产隐患排查治理行动,重点围绕“施工现场安全管理、消防设施运维、用电安全、燃气使用”等方面进行拉网式排查与整治。

强化督促落实。每日多轮次开展楼层巡查、施工现场检查、重点部位检查。强调在时间上,抓好“动态抽查、排查整治、验收收销、长效管理”四个具体阶段;在工作要求上,抓好“商场部室自查、安全部门联查、多角度交叉检查”,形成工作闭环。

求真务实 在“强基”上用力气 完善管理体系。组织召开工作会议,研判安全风险,调度安全防控措施落实情况,推进安全隐患整治、安全生产培训、安全教育宣导、店庆期间展览活动申请等工作有效提升。

夯实安全基础。加强消防控制室改造提升,全面提高技防能力;分批次组织各商场部室近4000人次开展安全生产培训和演练,提高安全防范和应急处置能力;邀请朝阳区消防大队专业人员开展安全生产培训,提升安全工作的监督、检查和管理能力。

截至目前,店庆前期的各项安全活动正在有条不紊的顺利推进,店庆期间的安全防范举措也在积极筹备、稳步推进。安全战线上的全体员工有信心、有决心,通过店庆前系列举措,确保欧亚商都30周年庆活动安全顺利启幕。

身在欧亚 倍感荣光 自当奋楫前行

10月9日，作为吉林省五十名代表之一，我有幸在北京人民大会堂参加中国工会第十八次全国代表大会，内心无比激动。作为代表投上神圣的一票，我更感责任重大、使命光荣、任务艰巨。

在欧亚卖场工作的十五年里，从一名普通员工成长为走进北京人民大会堂参加中国工会第十八次全国代表大会的代表，我深感骄傲与自豪，更深知这一切都离不开欧亚、离不开卖场搭建的平台，更离不开曹董、于总对我的悉心栽培。同时，作为长春市商贸经济金融工会里唯一一个进京的企业代表，也充分体现了欧亚卖场多年强势发展为地区经济发展做出的巨

大贡献、承担的社会责任以及超强社会影响力。何其有幸，能够在欧亚这样伟大的企业工作，能够与卖场这艘商业航母共同成长，更感恩于企业和领导为我们年轻人成长成才搭建的舞台、倾注的心血、倾力的培养。参加集团一期龙兴班，我的思想格局得以提升；亲自参与欧亚卖场蝌蚪变青蛙的蝶变升级，自己的能力素质快速积累；通过企业考核和竞聘应聘，我逐步走上更高的管理岗位。

正如于总常讲，是企业成就个人，正是欧亚的强势发展，曹董的正确领导、于总的谆谆教导，以及身边同事的积极向上、竞进有为、干事创业，感召带动并激励我，让我在承担中

成长，成功中成才，也就是在这一过程中，我更加深刻地感受到曹董在卖场创立之初擘画的打造“既是长春的，也是世界的；既是民族的，也是人类的”国际巨型商业购物中心宏图愿景的远见卓识；更加深刻地领略到于总以深厚专业知识、丰富商业实践、一往无前勇气、敢拼敢闯魄力带领全体员工在推进卖场做大做强中所展现的全国优秀企业家的胆识和智慧；更加深刻地见证了欧亚卖场做内行、在现场、敢担当为核心企业文化魅力，以及在其引领凝聚下欧亚卖场朝气蓬勃的管理团队、蒸蒸日上发展态势、声名远播的行业知名度和影响力。

此次进京参会，我感受到了国家对工运事业的高度重视，体会到了国家对我们的关心关爱，认识到了做好员工工作的重要性，同时也深感肩上担子之重、自身职责之艰。未来，我一定会深刻领悟大会精神，按照于总对员工思想引领、文化熏陶、队伍建设要求，努力把领导的想法变成具体做法，切实发挥好工会作用，带领员工立足岗位、踔厉奋发，珍惜岗位、不断学习，埋头苦干、努力创造，用实际行动回报企业和领导，回馈同事和员工的大力支持，为企业更好更快发展贡献自己的全部智慧和力量。

(欧亚卖场 韩卓言)

“微光行动”我先行

一学两争勇创先
以学铸魂建新篇
敢字为先干当头
锚定目标走在前
攻坚克难增实绩
勇于担当善作为
深学争优促发展
真才实学促发展
微光行动我先行
练就担当硬脊梁
实干争优创未来
奉献精神欧亚魂
(通过欧亚 符莹)

金秋十月

金秋十月，阳光明媚
秋风拂面，果实累累
大地一片金黄，稻谷垂头
枯黄的树叶翩翩起舞
一群大雁南飞而去
留下空旷的天空和落寞的田野
菊花却在这时怒放
绽放出最美丽的笑容
人们忙碌着收割稻谷
田野里弥漫着稻香的味道
丰收的季节，喜气洋洋
感恩大地，感恩辛勤的汗水
金秋十月，是一首抒怀诗
它让人陶醉，让人感慨万千
时光匆匆，岁月如梭
珍惜当下，才能拥有更美好的未来！
(欧亚商都 付岩)

知秋

季节的钥匙，
转身间已成为过往，
一落叶，
一知秋。
一次回眸，
秋天便成为风景！
时间过得太快，
收获如约而至，
沉甸甸的金黄带着丰收的喜悦，
落叶铺满静静的街道，
生活就是美丽的封面，
内容才是精彩的开始，
把日子调成自己喜欢的模式，
充满自由，奔放，
让一切都是人间好时节！
(欧亚商都 王丽娟)

扬帆·远航

我倾心赋诗，歌颂企业雄风，
才子佳人，相聚于共同追梦。
在这律动的节奏中起航，
用智慧和汗水播种，
在喧嚣的商海中航，
我们勇敢地迎接每一个挑战。
团结一心，共同奋斗，
辉煌的梦想，我们永不放松！
商都如同浩瀚星空，
闪烁着明亮的希望之光。
每一位员工都是众星的火花，
燃烧着思绪，创造着灿烂。
勤奋努力是我们的座右铭，
团结一心，共同攀登高峰，
无论面对挑战或是风雨，
奋斗不息，砥砺前行，步履不止。
时光荏苒，岁月如梭，
企业的发展不断推动，
扬帆远航，航线稳健向前，
让我们一同见证欧亚更加壮丽明天！
(欧亚商都 佟柠)

又重阳

九九重阳节，霜降阵阵寒。
秋菊盛开处，百花已凋残。
高堂双亲在，安康养天年。
登高遥相望，兄弟何时还。
(双辽欧亚 李艳娟)

成为自己的光

我们一出生好像就注定扮演各自的角色。有些人如星辰，总能让人一眼就注意到，举手投足都那样耀眼；有些人默默无闻，如同身处阴沟，卑微如尘。像一颗石头投入大海一样，存在与否都不重要。这样的人总是自卑又自厌的，似乎只能在不足几平方的脏乱里号叫着自由，尽全力的想挽留住任何能挽留的一切，看不出价值与意义。但真的如此吗？不！每个人的生命都是庄严的，每个人都有自己的价值。“苔花如米小，也学牡丹开。”默默无闻又怎样？幸福是奋斗出来的，真正身来耀耀的有几个？那些散发着光芒的人们，哪一个不是从默默无闻过来的呢？你只想追寻他们展现的光鲜，却不知光鲜背后蕴含的汗水与拼搏，那才是真正发光的光！
别羡慕追寻，不如自己成为自己的光。“天生我才必有用”，关键是找到自己合适的位置。再不起眼的事物都有它的价值，你惊叹于花朵的芬芳美丽，却从未想过那厚实的土地。那些身处黑暗又不自我拯救的颓丧人们，总期待别人披光而来，殊不知他们自己也可以通过勤劳的双手拨云见日，驱散黑暗。
别总把别人当做希望的光，四季轮回，白驹过隙，最后在茫茫天地间，你能依靠的只有你自己。从现在开始，就要努力奋斗，实现自己的人生价值。向着终点迈进，成为自己人生路上那么最灿烂、最耀眼的光。
(松原欧亚 刘学武)

做企业的一名合格员工

人生有许多选择，结婚、生子、职业，在成长的道路上，这些都需要你来抉择，而每个人的选择都是不一样的。比如职业，有的人选择去当一名老师，有的人选择当一名军人，有的人选择当一名律师……各有各的选择，我呢，选择了商业，成为了欧亚卖场的一名员工，并努力成为一名合格的企业员工。

在欧亚卖场工作的13个春秋里，因为企业需要，我调换了好几个岗位，也让我在不同的岗位上，掌握了不同的职业技能。今年，我有幸来到了欧亚卖场最为优秀的金牌柜组之一——生鲜

柜组工作，这个柜组跟我所工作过的其它商场柜组不太一样，由于售卖的商品都是生鲜类商品，所以招聘受限，员工普遍呈现老龄化，这样的员工架构也有自己的优势，售卖经验丰富，生活涉猎面广，非常适合超市生鲜的大众消费岗位。在这里工作的每一天，我处处都能看到这个柜组员工勤劳的身影。每天早上六点左右，生鲜柜组的各品牌员工就需要到店进行接货、整理货品、进行台面补货工作，他们每日的工作时长也是较服饰类和家装类商场的员工时间长。每逢节假日，她们更是加班加点地整理售

卖商品。除了勤劳之外，用专业这个词语来形容柜组员工是非常恰当的。生鲜柜组的员工，在不怕脏和累的同时，她们各个都是企业的促销能手，她们能通过“一面之缘”简单的沟通，就能快速、准确地分析顾客心理，成功达成“让顾客满意的销售”，她们各个称得上“优秀”。

未来，我要继续加快脚步，努力学习相关业务知识，带领柜组员工，争做企业的合格员工，践行“做内行、在现场、敢担当”九字箴言，为卖场进一步发展做出应有的贡献。
(欧亚卖场 艳飞)

使命担当 青年力量

回望在通辽欧亚购物中心工作这三年，让我明白了责任不分大小，肩负起了才是担当。欧亚人的初心和使命，无时无刻不感动并激励着我，让我无畏艰苦，砥砺前行。

作为新青年，我们要有勇于创新的勇气，永远保持奋斗的精神，实现自我的价值，书写无悔青春。心中有火，是践行企业文化的热情之火，是对工作突破进取的创新之火；眼里有光，是用青春和热情忠于岗位的点点星光，到最后的希望之光。我要发扬和传承欧亚青年

的爱岗敬业，担当进取，勇于创新和艰苦奋斗的精神，在今后的工作中，不断提升精进工作能力，总结反思自身言行，始终保持怀揣热忱，秉持敬畏，锐意进取之心。

未来，我将帮内行，在现场，敢担当，不断加强自身，汲取新的知识，提升奉献意识，做到学以致用，严格要求自己，不断打磨创造力与创新力，尽最大努力为企业发展贡献青春力量。
(通辽欧亚 张金)

真情相待 服务至上

激烈的市场中脱颖而出，赢得顾客的信任和支持。

服务是无形的，但它的价值却是无法估量的。它可以让我们店铺在众多的竞争者中脱颖而出，也可以让我们的品牌在消费者心中留下深刻的印象。在这个小小插曲中，我们看到了欧亚卖场ECCOPRIME员工对服务的重视，也看到了店长对顾客的关心。他们的行动告诉我们，服务不仅仅是一种职责，更是一种情感的传递。只有真心对待每一位顾客，才能赢得他们的尊重和信任。

真情相待、服务至上，这是我们每一个人都应该坚持的服务理念。无论我们身处何种行业，都应该用真心去服务每一位顾客，用真心去感动每一个人。
(欧亚卖场 高阳楠)

中秋国庆“双节”，顾客来来往往，熙熙攘攘。然而，这繁荣的景象并非全依赖于优越的地理位置，还在于全业态多渠道的商品选择，更在其坚持欧亚卖场的服务理念——真情相待，服务至上。

服务是永恒的话题，更是实体店屹立不倒的根基所在。在这个快节奏的社会中，人们对于服务的需求越来越高，而优质的服务也成为了吸引顾客的重要手段。用真情换真情，欧亚卖场的经营理念，也是我们获得春城百姓认可的关键。

关于真情服务的故事不仅仅在学者东游的记录中，更发生在我们身边。就在十一国庆销售如火如荼的时候，一位顾客走进了ECCO专柜。她穿着一双磨脚的鞋子感到不适。看到这一情况，店长立刻主动上前询问，了解到顾客的困扰后，她亲自到名创优品给顾客买了创可贴，同时还提供了细致耐心暖心的服务。

这份真情回馈让顾客备受感动，她决定在店中消费5198元购买两双鞋。这不仅是对ECCO品牌的认可，更是对店长优质服务的肯定。这正是服务的本质，用心去服务每一位顾客，用真情去感动每一个人。

服务不仅仅是一种行为，更是一种态度。它需要我们去用心去感受顾客的需求，用真情去满足他们的期望。只有这样，我们才能在竞争

一切美好 皆在秋天等着你

有人喜爱万物复苏的春天，有人衷爱百花绽放的夏天，有人酷爱银装素裹的冬天，我却痴爱天高云淡的秋天。

秋天里的天空蔚蓝深邃，朵朵白云洁白无暇，看一眼就会不自觉的深呼吸，仿佛置身在软绵绵的云朵上一般惬意。

秋天里的山野五彩斑斓，各种颜色的树木交织在一起，犹如大自然的画师打翻了调色板却已画出醉人的画卷。

秋天里的大地硕果飘香，火红的辣椒，翠绿的青菜，紫红的果实，金色的麦穗……让辛劳的人们收货丰收的喜悦。

“春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪”。一年四季，更替轮回，经过春的播种，夏的耕耘，秋收获，冬的沉淀。如同人生的历程，让我们见证只要有付出、有行动、有希望，就一定会有收获、有成长，就一定会等到那绚烂多彩有所收获的秋天。
(四平欧亚 徐金凤)

平凡的岗位 不平凡的坚守

我是欧亚益民店一名消防监控员，在本岗位工作了6年，曾经错过了从兵入伍，在我心中一直留有遗憾，现在能把企业消防和安全保障作为工作的核心，我觉得是很神圣的，是负有使命感和价值感的，每当我排除了一个安全隐患，内心都倍感欣慰和踏实。

记得有一次日常巡检的过程中，突遇暴雨天气，我在巡查顶层的各个配电间的时候，发现一个配电柜因为滴水而导致柜内电线接头处产生火花，面对这样突发的紧急情况，我立即把配电柜内的电源断开，避免了这次可能因电器短路从而产生火灾的隐患。那时我的心中不禁想到，幸好发现的及时，否则结果不堪设想，解除了这一安全隐患我心中的石头才落地。每当想起这些，想到自己排除了安全隐患，我内心都会感到无比的踏实，但同时也会让我觉得肩上的

担子更重了一分。在我从事消防工作这么多年里，始终坚守在企业的最细微之处，默默地为企业消防安全贡献我的一份力量。

有句话说的好——把小事做细，把细事做透，这是我这些年来工作准则。当我每天耐心细致的把单位消防重点部位巡查完，确保没有安全隐患风险的时候，我的内心才能松口气。直至企业安全和单位同事工作环境的安全都一一巡查到位，我才会安心。

隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山，这三句话一直在我心中牢记。安全是企业的重中之重，企兴我荣，企衰我耻。虽然我只是一名平凡的消防监控员，但我坚信能够把每一件简单的事情做好就不简单，把每一件平凡的事做好就不平凡。
(欧亚益民 刘淳朔)

工作无小事 细节见大智

工作中，能把每一件简单的事情做好就是不简单，能把每一件普通的事做好就是不普通。日常工作犹如搭建积木，如果其中一个积木出现问题，整个结构都可能崩塌，这就是连锁反应的力量。这些看似小事的累积，其实并非简单的叠加，而是呈现出成倍的增长，每一个细微的环节都起着至关重要的作用。

作为欧亚卖场一名普通的厂方员工，我在很多的工作时间里，其实都在做一些小事，但怕只怕小事做不好，也做不到位。很多人不屑于做具体的事，总是盲目地相信“天将降大任于斯人也”的白日梦，却忽略了后一句“必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”的重要性。只有平时在无数的小事中积累经验，提高自身的能力，才能接得住所谓的“大任”。

在工作中对待每一件事都要认真负责，无论是日常销售中接待客户、处理售后问题导致的客户投诉，甚至是应对回路或误接电话的客户，我们都要做到耐心解释，让客户听得明白，记得清楚，这样客户才会满意舒心。因为我们选择了从事服务行业，就要一切以客户为中心，要践行欧亚卖场“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，用高标准要求自己。

当然在工作中也会遇到很多小事，经常有客户问，能不能尽快给安装，着急工期之类的，这都是很平常的小事，只要我们能做到，我们会和工厂协调帮客户加急生产，争取满足客户的需求。还有客户家里可能会有突发事情，例如供暖试水导致家里被水淹，需要尽快把定制家具拆开维修地采暖，否则影响使用，客户急切的心这时候是最需要你的帮助，这时候我们就要和客户沟通协调，因为安装师傅的工作都是工厂调度部门提前好几天安排好的，现在安装师傅都正在别的客户家安装，我们会马上协调，尽量用最快速度让安装师傅到达客户现场，从而减少客户的损失。如果我们态度积极，努力帮客户解决问题，站在客户角度想问题，客户怎么会不满意呢？面对客户对我们的信任，我们必须要认真对待，无论过程如何，结果必须是让客户满意。

工作中无小事，每一件看起来微乎其微的小事都值得我们去做好，即使最简单普通的小事也不应该敷衍了事，反而更应该付出你的热情和努力，关注的是过程，收获的是结果，养成用心做事的好习惯，才能走出自己的一片光明。
(欧亚卖场家装商场 简丰 石泰成)

书香欧亚

书名:《三国演义》
作者: 罗贯中



书中讲了一百个三国故事，涉及上百位三国英雄。作者罗贯中仿东汉末年的“品人”之学，刻画人物性格，分析各英雄的优势劣势，描绘他们丰富的内在和复杂的动机。曹操爱玩文字游戏、诸葛亮擅长经营人设、刘虞对敌人太讲礼貌、蔡邕为吕布叹息、曹丕画壁画气死于禁、典韦退吕布、李孚骗曹操、杨修死于鸡肋、孙权当众嘲讽张昭、公孙瓒筑大城堡妄想躲过乱世……一百个小故事娓娓道来，打捞容易被世人忽略的细节，道出史家未道破的人物心态，揭示“你没读到的三国”。

书名:《肚大能容:中国饮食文化散记(一)》
作者: 逯耀东



本书是一部随笔集，汇集了台湾历史学家、美食家逯耀东先生创作的有关中国传统饮食文章若干篇。作者结合历史文化考察和自身探索美食的经历，在描写这些佳肴的制作和味道的同时，注重追寻美食背后的文化和美食的形成与流变，将油盐柴米酱醋茶提升到文化的层面，将饮食、生活、文学、文化、历史融合，借学养之力，追求饮食最深醇的至味。不只停留在“吃”的层面，更是在探索中国人的“吃”中所蕴含的深厚文化。其文字根底深厚，兼顾理性和感性，有典故，有趣闻，有滋味，有韵味。

书名:《一树梅花一溪月》
作者: 潘小娟



本书是潘小娟的散文集，更是作者对童年故乡的回忆。作者采用抒情手法，将故乡风物，通过点点滴滴的细节描述，再现给读者，从而使作者故乡的亲情感和风情如同浮世绘一样展现出来。作者擅长细节描写，语言也清新俏皮，将童年生活的生动和亲情的温馨活灵活现地展现出来，尤其是对乡土人情的描写，一只追人的白鹅、一头陪人散步的猪、一湾给孩子乐趣的小溪、一口几经变迁的池塘，一块别有风味的腊肉、一道香软的酿豆腐……故乡的景物信手拈来，熠熠生辉，充满烟火气，带给读者全新的阅读体验。