

今日欧亚

第3期 总第611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



-19℃ ~ -7℃



2024年1月

30

星期二

农历癸卯年腊月初九
腊月初九立春

白山欧亚荣获

“白山市宣传思想文化工作特殊贡献单位”荣誉称号

本报讯（白山欧亚 王国琳）近日，白山欧亚合兴购物中心被中共白山市委宣传部授予“白山市宣传思想文化工作特殊贡献单位”荣誉称号。

喜讯传来，白山欧亚全体员工倍受鼓舞，这不单单是一项荣誉，也是大家不断努力，始

终坚持以人为本，不断提升企业的美誉度与影响力的结果。白山欧亚始终不忘初心，以服务顾客为中心，以为员工创造美好生活为愿景，时刻关注员工的思想动态，大力宣传企业的文化内涵，锐意进取，奋勇拼搏，为打造百年老店而不懈努力。

曹和平董事长到吉林欧亚商都调研



曹和平董事长一行与吉林欧亚商都管理团队合影留念。（吉林欧亚商都企划部 供图）

本报讯（吉林欧亚商都 李欣）1月17日，欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、集团领导赵首洋等一行到吉林欧亚商都考察调研，并慰问全体干部员工。

曹董一行先后到吉林欧亚商都北山店、解放店、奥莱店、综合体调研。曹董详细询问了各店服饰类经营情况及发展趋势，并重点关注自采商品销售情况，对吉林地区自采的牛奶、酱油、番薯等新品进行详细了解，并对果蔬自采进行指导，曹董要求继续加大源头自采力

度，强化自采优势，扩大自采占比，提升自采毛利。

集团述职之后，曹董调研的第一站就来到了吉林欧亚商都，是对我们的高度重视，更是对全体干部员工的鼓舞与激励。吉林欧亚商都

全体干部员工将带着这份信任与期许，继续保持信心与热忱，以“梦想”做魂、以“忠诚”定规、以“毅力”求成，静下心来，以务实的行为和理想的结果向欧亚集团成立40周年献礼！

曹和平董事长一行到通化欧亚调研

本报讯（通化欧亚 综合办）1月19日下午，欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、集团领导赵首洋一行，不辞辛苦舟车劳顿莅临通化欧亚购物中心调研指导，通化欧亚总经理于淼及班子成员陪同。

曹董一行对通化欧亚购物中心进行了逐层踏查，于淼向曹董、邹总、赵总等集团领导介绍了购物中心的经营状况、区域调整、装修调整时长、升级改造、新引进品牌、年货节活动等，各商场经理详细汇报了本商场经营数据及招商情况。曹董重点关注了超市生鲜自采自营、家电商场销售同比、对标店销售等情况，提出业态要良性互动、以商招商、引进自带客流品牌，多种途径提升区域竞争力。值此新春佳节来临之际曹董为通化欧亚题字“紫气盈庭”，送上美好祝福。随后曹董一行对欧亚超市连锁新华店、龙泉路店、二道江店进行逐店踏查调研指导。曹董强调加大生鲜采购量，把好质量关，提升“商品力”；大小店互推，提升价格竞争力；做好年货节营销，提升企业核心竞争力。

曹董一行的到来，为通化欧亚注入新的动能，通化区将在曹董的鼓励下，在连锁总部带领下，围绕曹董“强自采，强商品，强销售”的经营总基调和五点半核心要义，主推“大生鲜”战略，全体员工凝心聚力共谱欧亚新篇章！



曹和平董事长一行与通化欧亚管理团队合影留念。毛姝睿 摄

曹和平董事长一行到白山欧亚调研

本报讯（白山欧亚 王国琳）枝头雪里梅正香，满坡瑞色若霞光。1月19日16时30分，欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东、集团领导赵首洋一行莅临欧亚商业连锁白山店调研指导。

曹董一行分别对白山欧亚合兴购物中心、

超市社区店、江源欧亚购物中心、长白山欧亚购物中心进行了实地踏查，听取了欧亚商业连锁白山店总经理丁贵宾的工作汇报，询问了各商场、社区店、门店的经营状况、品牌调整、年前备货等相关情况，还重点关注了自采商品的销售情况。在调研过程中，曹董一行对门店

的经营、管理以及自采工作给予了充分肯定，同时指示门店要根据地区差异情况对一些头部品牌可以考虑自营自采，提升品牌自营能力。

曹董一行的到来，极大地提振了白山店所有人员的士气，白山店全体员工倍受鼓舞，更加有信心以百倍的热情、千倍的努力、万倍的

拼搏精神助力企业销售额再增长。白山店一定按照曹董提出的“强自采 强商品 强销售”为今年的发展总基调，坚持“做大生鲜”策略，突显自采优势，扩大采购渠道，提升自采毛利，以更加优异的工作业绩向集团四十周年献礼！

欧亚卖场召开2023年工作总结2024年工作部署及传达落实集团2023年度述职会议精神

本报讯（欧亚卖场 张佳音）关山初度尘未洗，策马扬鞭再奋蹄。1月22日，欧亚卖场董事长、总经理于志良在四楼会议室主持召开中层以上管理人员大会，此次会议旨在回顾2023年的工作成果，明确2024年的工作方向，并深入传达集团2023年度述职会议精神，提出落实举措。

会上，于总从自采自营、全面创效、提速

提质、开源节流、四防安全、企业文化等方面对2023年工作进行全面回顾和总结，对各商场部门的辛勤付出给予高度赞赏，特别表扬了赵娜同志，希望全体员工能够以其为榜样，为企业创造更多销售利润。同时，在客观全面审视分析企业发展短板弱项基础上，全面分析国内外局势以及各行业领域形势，明确了新年度稳中求进工作思路，并围绕场景打造、人才培

养、强势巩固、餐饮提升、精细管理、智能管控、文化引领、自营自采、站店一体化改造、亿元店千万店打造以及银发经营区和免税店培育等重点工作安排部署，明确发展思路，提出具体要求。

最后，于总传达了集团年度述职会上曹董对欧亚卖场的讲评总结，围绕曹董提出的做好经营与营销、提高服务质量与服务水平、把握

地铁六号线开通契机做好工作、做好20号区域扩建四点希望提出了卖场落实的具体举措，要求将曹董对欧亚卖场的期望重托、对全体员工的关爱呵护要传达到位，并转化为做好新一年度各项工作的热情动力，将感恩之心化为报恩之行，加快提标提速提质增效，以更高的销售业绩切实担当起集团发展“定海神针”和利润实现“护城河”。

感恩前行 勇毅担当 不负厚望

全力当好集团发展“定海神针”，利润实现“护城河”

本报讯（欧亚卖场 经理办）1月15日，集团召开年度述职会。在听取欧亚卖场汇报后，集团曹董高度评价了欧亚卖场过去一年来的工作业绩，充分肯定了卖场对集团发展的巨大贡献，并对卖场抓好下步发展提出了四点希望。

会上，欧亚卖场副总经理赵鑫、欧亚汇集总经理张小琦分别代表卖场和汇集汇报了2023年工作总结、2024年工作安排以及415集团庆准备情况。在听取欧亚卖场汇报后，集团曹董进行总结讲话，充分肯定了卖场为集团再发展、为股东分红等方面的突出贡献，高度评价了过去一年来欧亚卖场在总带领导下调整升级和经营销售的巨大成果，特别是卖场率先打造的东北三省首个童装风向项目品种多、体验好，赢得各界广泛好评，曹董更是在相关场合积极宣传推介。对卖场的下步发展，曹董从做好经营与营销、提高服务质量与服务水平、把握地铁六号线开通契机做好工作、做好20号门区域扩建等4个方面理清发展思路，明确重要工作，提出具体要求和把握事项。

旗帜凝聚力量，奋斗刻画担当。过去的一年，在集团曹董把舵领航下，在做内行、在现场、敢担当企业文化引领下，在消费者、合作者、工作者等积极参与下，欧亚卖场克服挑战压力稳步前行，家电展位竞拍创造商业奇观，打造的生态广场、欧亚家电街、童装风向等特色项目轰动震撼，尤其是紧扣各大节点的营销活动人气销售暴增，销售、利润、纳税等主要指标强劲逆势增长，人才培养、精细管理、智能管控等各项工作稳固提升，担当起集团发展“定海神针”和利润实现“护城河”重任，向集团曹董、向各位股东交出一份超预期的答卷。

成绩为激励，荣誉当动力。面对2024年严峻紧迫的形势，欧亚卖场将贯彻曹董“强自采、强商品、强销售”的年度工作思路，落实对卖场新年度工作的4点希望要求，精准研判，抢抓机遇，主动担当，稳中求进，稳住发展基本盘，稳住良好社会信誉和知名度，稳住合作商，稳定消费者，稳固工作者，在稳中求进，让员工得到发展进步，得到全面成长，得到收入增长；让合作伙伴实现投资增值、品牌增值、商品增值；让消费者增加黏性，增加销售，增加幸福，增进美誉度，具体抓好融合发展、场景打造、人才培养、强势巩固、餐饮提升、精细管理、智能管控、文化引领、自营自采、站店一体化改造、亿元店千万店打造以及银发经营区培育等各项工作，巩固强势，培育优势，弥补短板，加快提升改造，努力实现多业并举、多元发展、多点支撑的高质量发展，持续提升对集团发展的支撑和对利润的贡献。

白城市第三届“1·8”消费节在白城欧亚盛大启幕

本报讯（白城欧亚 综合部）1月12日10时30分，由白城市人民政府主办，白城市商务局、文广旅局承办，共庆以“幸福吉祥年”为主题的第三届“1·8”消费节在白城欧亚购物中心举行盛大启幕仪式。

本届消费节以“消费在吉林”为核心，让消费者充分享受实惠购物，玩转吉林的新体验、新乐趣。白城欧亚将谋划实施好各类营销活动，坚持诚信经营，我们始终坚持以惠民为宗旨，不断满足鹤乡人民的购物需求。

白城欧亚总经理王铭力作为企业代表在此次消费节活动中致辞：白城欧亚将开展“好年货在欧亚”的主题活动，推出抖音购总额25万超值年货券；1月18日至2月25日购物满额即可参加震撼循环大抽奖，最高可获得10克龙年金条；4000斤基地直采新鲜果蔬超值价不限量供应。小年至初八每天推出一一个年俗主题活动，让顾客在逛街之余享受到浓浓的年味年情。

白城欧亚将在欧亚商业连锁的领导下，齐心协力办好以服务社会为己任的开门红活动，为鹤乡百姓带来购物新体验，在此次消费节中扛起主体责任，齐心协力办好消费节，让全市人民购物享受最大的实惠，在新的一年里收获满满的幸福。



“一学两争”微光行动

微光行动之安全卫士

欧亚汇集组织开展春节前大型安全联检

本报讯(欧亚汇集 康大明)春节将至,为认真贯彻落实欧亚集团及欧亚卖场安委会关于安全生产工作的决策部署,夯实春节期间安全防范工作,1月16日至18日欧亚汇集组织保卫部、物业部、企管部及商场对汇集内外围啤酒街及科海物管部等区域开展大型联合安全检查。

此次检查以消除各类安全隐患为根本目的,对所属区域的消防、电气、环境、

食品、施工、防寒等各类安全事项进行全面检查,检查内容主要包括消防设施设备正常运转、紧急疏散通道保持畅通、电气设备及用电器使用安全、易燃易爆物品隐患排查、展位工作人员对基本消防常识的掌握情况、百货食品安全情况等。同时,联合检查组还对库房、设备机房、监控室、配电室、餐饮类展位水电气按时关闭情况进行了重点排查。针对在检查中发现的占用疏散通道、展位内

存放大量易燃易爆物品的安全隐患要求立即整改,对不能现场整改的隐患做到限期整改并按时复查。并要求展位负责人认真开展自查自改工作,及时发现并消除隐患,加强消防宣传培训,提高工作人员的安全意识,共同做好安全工作。

通过此次检查,增强了责任意识,强化了责任担当,从源头上消除安全隐患,为广大消费者提供了一个安全良好的购物和体验环境。汇集全体员工将

持续践行做内行、在现场、敢担当管理箴言,落实勤查、勤看、勤督促的工作要求,为保障汇集春节期间现场营运安全,继续筑牢“安全堤”。

又讯(欧亚汇集 付圣为)落实欧亚汇集“提升专业素质、快速处理问题”的工作要求,2023年12月29日,欧亚汇集举办了“元旦且 保安全”主题大型消防应急演练,全体管理人员及厂方员工共计两百余人参加演练。

当日8时,随着对讲机中一声“开始演练”指令响起,疏散引导组、灭火救援组、通讯联络组、后勤保障组、信息舆情组,在现场总指挥的引导下,紧密配合,分工明确,按照演练脚本内容,紧张而有序地开展各项疏散工作,在听到现场最后一名员工疏散完毕后,实战演练顺利落幕。演练结束后,全员有序集结在一楼中厅,欧亚汇集消防安全管理人赵宝刚对此次演练进行点评,并结合汇

集现有业态和实际情况,强调了安全疏散重点注意事项,力求将消防安全意识加深于每名员工心中。

本次消防演练实战性较强,员工们严肃认真,态度严谨,各环节衔接紧密,各部门配合积极,不仅加深了全员的安全责任意识,还提升了全员对消防安全知识的理解和消防器材使用的实战技能,为营造欧亚汇集良好的安全经营环境打下坚实基础。

严把“安全关” 全力抓好安全生产工作

本报讯(欧亚商都 马清涛)2024年春节临近,根据集团公司《关于切实做好元旦、春节和两会期间安全防范工作的通知》要求,欧亚商都持续强化隐患排查整治,推进应急消防综合治理,确保企业营运安全有序。

眼下正值生产经营的旺季,安全生产工作不得大意。对此,欧亚商都高度重视,加强应急处置和警示研判,逐级签订安全生产责任书,压实企业主体责任。紧盯施工现场、业态活动、特殊作业等重点环节,强化节假日等重要时段升级管理,落实冬防各项措施。加大营运现场检查力度,保持安全管理高压态势。

持续强化隐患排查整治,紧盯施工现场等重点场所,

严防冬季极端天气灾害;聚焦“安全底线和规范底线”,加大营运现场巡查力度和频次,严查用火用电用气等违规行为;强化活动现场秩序维护,突出安全防范,抓实安全管理;对重点区域、重点时段、重点环节指派专人进行安全管理,确保安全。扎实开展安全巡查、检查、复查,开展通道占用治理、堵塞消防设施、运行记录登记等多类别隐患排查,对检查中发现的问题,对接相关商场部室,责令限期整改。

与此同时,进一步加强各商场部室沟通联系,推动群治群管、应急管理和消防工作,确保上下贯通、高效协同、常态长效。

德惠欧亚开展防火知识讲座

本报讯(德惠欧亚 叶敏娇)隐患险于明火,防范胜于救灾,责任重于泰山!2023年12月28日7时,为了深入贯彻“预防为主”“防消结合”的消防工作方针,进一步提高员工的消防安全意识,提高自救能力,德惠欧亚购物中心在长春重要防火宣传中心张健的主持下,为欧亚员工上了一堂精彩实用的消防安全知识讲座。

张健通过实际案例为员工们讲解火灾发生的原因及带来

的后果,接着讲解了火灾现场的逃生方法,让大家深刻认识到火灾无情和掌握消防安全知识的必要性;为员工分别讲解油、电、气、在日常生活中的危险注意事项。向员工们科普了许多基本灭火的常识。讲座内容深入浅出,详实具体,具有很强的针对性,指导性和实用性,员工们受益匪浅。通过这次消防安全培训,员工全面了解了消防知识,进一步树立了防患于未“燃”的消防意识,切实增加使命感和责任感。

新年新起点 安全无终点

2023年,欧亚农产品物流园根据欧亚集团、欧亚商业连锁总部关于安全生产工作的一系列指示精神,牢固树立“以人为本”的安全工作理念,坚持“安全第一,预防为主”的方针,组织开展安全生产大检查,完善安全生产管理体系,强化安全生产基础建设,建立健全安全生产责任制,保障了园区安全、平稳运行。

建立全员安全生产责任制 层层逐级签定责任书

建立安全生产责任制,是安全生产管理工作的核心,2023年全园区人人签订了年度安全目标责任书,制定完善每一个岗位的安全生产职责,明确每位员工肩负的安全责任,人人参与安全管理,人人负责安全生产,逐步达成“我的安全我负责,他的安全我有责”的共识。

认真做好安全管理和隐患排查治理工作

园区积极响应全国安全生产月、重大事故隐患排查整治2023行动等方案要求,全年通过各级行政管理部门的安全专家帮

扶指导及安全隐患自查,共整改安全隐患76项,真正做到了事故隐患不遗留、事故苗头不放过,消除了园区存在的不安全因素,切实保证了人员的人身安全与健康。

健全完善应急救援预案和体系 切实提高应急能力

2023年园区着重加强了事故应急救援体系的建立、完善工作。按照各级安全文件精神的要求,切实加强对重大危险源、重大事故隐患的登记、建档和监控工作,做到了资料齐全,档案规范。同时,进一步健全完善了公司安全生产应急管理机制,注重强化预防、准备、响应、恢复等应急管理环节,进一步完善了应急救援体系。

2024年,园区将继续保持安全生产工作的高压态势,以“安全无事故”为目标,从提高认识、加强教育、强化排查、落实责任为措施,确保全年无安全生产事故发生,为欧亚集团40周年庆营造安全稳定环境。

(欧亚农产品物流园 张博)

欧亚卖场奥特莱斯商场开展全员消防培训

本报讯(欧亚卖场 陈冠之)甲辰龙年即将到来,欧亚卖场奥特莱斯商场迎来了节日的消费高峰,顾客络绎不绝,商场内人声鼎沸。为了确保节日期间的消防安全,奥特莱斯商场开展了全员消防培训活动。

每日早会期间,奥特莱斯商场通过提问的方式,对展位营业员进行消防安全知识的严格考核,强化对“三懂四会”“四个能力”“消防5+1”“七个一”等消防安全知识的掌握情况。同时,培训员工通过严密细致地现场巡查,发现异响、异动、异味,都迅速上报并采取应急处理,不遗漏任何安全隐患。

理论熟捻还不够,实际操作展真功。奥特莱斯营业员上

阵实操“消防5+1”职责,做到一个展位发生火情,附近的五个展位能在一分钟之内迅速形成第一支救火力量。此外,重复强化报警时要讲清的关键要素,使每位员工都能够熟练地操作墙壁式消火栓,以及干粉灭火器等消防器材。通过实操演练,增强了团队协作、应急反应以及组织指挥能力,有效达到了预防火灾和应对突发事件的目的。

安全生产是1,其他的都是0。只有以安全作为首要保障,其他一切商业活动才有其意义。欧亚卖场奥特莱斯商场把坚守消防安全红线,作为每位员工的首要使命,不断强化员工的安全意识,以筑牢防患于未然的安全屏障。

微光行动之创客潮人

创意手工SHOW 乐享新体验

本报讯(欧亚商都 丁福吉)为积极落实欧亚集团“一学两争”微光行动,向集团成立40周年献礼。1月6日,欧亚商都家居儿童商场联合江南布衣童装品牌,开展了一场精彩纷呈的手工DIY活动。手工DIY活动,给孩子们提供了一个展现自己创造力和发挥想象力的平台,让他们在乐趣中收获成长、在制作之外学会了如何思考。

活动前期,家居儿童商场准备充分,邀约适龄儿童20余人,并提前与品牌沟通做好各环节筹备工作,为前来参加活动

的孩子和家长准备了丰富的冷餐和小食。

活动中,通过指导老师的帮助,孩子们将剩余布料变成了精美的艺术品,每一个作品在孩子们的手中生动起来,完美展现了他们的创造力,不仅让孩子们在游戏中学习,尽情感受手工制作的快乐,同时还增强了孩子们的团结协作精神,让他们在融洽的氛围增进了彼此之间的情感交流。

欧亚商都将围绕品牌维护和会员维护“双轮驱动”的核心战略,持续推出以聚焦儿童成长的活动,使会员维护不断升级。

萨巴蒂尼男装品牌入驻欧亚商都二楼

本报讯(欧亚商都 杨开焄)1月7日,源自法国的高端商务休闲男装品牌——萨巴蒂尼,惊喜入驻欧亚商都二楼新区,新店开业装修风格简洁大气,现场陈列丰满整齐,现场氛围时尚温馨。开业首日,销售额近7万元。

萨巴蒂尼品牌注重设计和品质,采用了优质的面料和精细的制作工艺,致力于为消费者打造更加独特的品位,以其精良的工艺、超前卫的设计理念,迅速赢得了广大消费者的青睐。

服饰走秀活动,吸引了大量顾客。而前期的预热宣传活动以及中国黄金当日推出的黄金每克立减68元活动,激发了顾客的消费欲望,截至闭店,中国黄金品牌首日销售达18.5万元。

中国黄金品牌入驻梅河欧亚

本报讯(梅河欧亚 裴小娇)1月1日,在充满希望和机遇的新年第一天,中国黄金品牌在梅河欧亚购物中心精品商场盛大开业。

开业当天,现场进行了热闹的舞狮表演和模特身着国风

辽源欧亚组织微型消防站技能培训

本报讯(辽源欧亚 于巍)为进一步加强重点单位微型消防站建设水平,增强微型消防站队员的业务素质,切实提高微型消防站队伍救早、灭小和“3分钟到场”扑救初起火灾的救援能力。1月19日,辽源市消防救援支队组织市重点单位微型消防站来到了辽源欧亚购物中心开展业务技能培训。

培训中,宣讲员采取理论与实践相结合的方式,向参训人员强调了建设微型消防站的目的和意义,介绍了微型消防站、人员职责、日常管理等内容,同时围绕火灾隐患排查方面展开,重点介绍了日常用火、用电、用气方面的安全知识,针

对各单位实际情况,深入浅出地讲解了火灾防范、火患自查、火灾扑救及疏散逃生等基本知识,并就如何穿戴灭火防护服、佩戴空气呼吸器操作流程、干粉灭火器的使用方法及注意事项、水带连接方法等方面进行了详细讲解,随后组织参训人员进行实操操作。

辽源欧亚作为消防安全“示范单位”,充分发挥模范带头作用,积极配合宣讲员实操演练,使微型消防站工作人员的训练效果和进度得以进一步显著加强。通过“面对面、手把手”的培训,有效提升了微型消防站的防火巡查和初期火灾处置能力,为全面加强防火工作奠定了坚实的基础。

微光行动之创客潮人

走进企业促销售 抢占市场增效益

本报讯(欧亚超市连锁东风大街店 张玉秋)欧亚超市连锁东风大街店认真落实欧亚商业连锁总部“走出去、请进来”的经营理念,结合自身经营优势,以一汽物流配送商品作为契机,搭建起提升销售的桥梁。

2023年8月,东风大街店在为一汽物流公司配送商品时,通过与物流公司领导和员工的沟通中发现,员工由于工作原因购物十分不方便,东风大街店店长张玉秋得到此消息后,第一时间向欧亚商业连锁汽开区领导汇报,得到指示后,她带着诚意走进一汽物流公司洽谈合作事项。先由物流公司员工提报购物明细,门店按照员工需求将商品运到物流公司内部进行售卖,使员工不出公司就能购物。通过一段时间的合作,效果非常好,物流员工一方面节省了出车区购物的时间,另一方面有欧亚信誉作保证,他们可以放心购物,员工每次来购买商品时都会提前预约下一次的购物商品,用他们的一句口头禅就是,“购物无需满街走,欧亚超市样样有,

咱们员工不出厂,欧亚给咱送上门”。优质的服务和价廉的商品得到了物流公司员工的赞许,截止到2023年11月30日,共实现销售2万多元,通过“走出去”,真正把销售“请进来”、“提起来”。

另外,东风大街店不断转化经营方向,利用与一汽大众配餐合作升级的优势,努力推进一汽大众员工凭“就餐卡”可以购买水果、蔬菜、休闲食品等商品的业务,定向发力、多方努力,更是加大了自营自采商品的促销推进,把更多优质商品送到一汽大众公司,截止2023年12月31日产生销售39817.17元,此项合作事宜有效提升了东风大街店销售额,将一汽员工真正转化为门店忠实消费者。

东风大街店将继续以总部工作部署为奋斗方向,以大区统筹管理为依托,提升经营管理效能,以销售多方向和管理多思维为工作中心,努力创造经营效益,为企业高质量发展贡献力量。

打造购物新风尚 通化欧亚三楼商场、家居馆重装开业

本报讯(通化欧亚 孙丽君)2023年下半年,通化欧亚购物中心在欧亚集团副总经理、欧亚商业连锁总经理于惠航总经理的统筹规划下,在通化欧亚总经理于淼的统筹运营下,家居馆仅用23天全面改造完成,三楼商场仅用29天全面改造完成。

据悉,本次通化欧亚三楼商场新引进品牌9个,家居馆新引进品牌萌宠乐园,占地近800平方米,造通化首家室内动物乐园,引领通化新时尚。儿童品类整体调至四楼,儿童区整

体动线跳出原有常规动线,进行海浪岛屿式分割,天井周边以岛屿圆形专柜为主,边厅动线呈海浪式分布,整体除主动线LED灯光外灯带均采用幻彩渐变色灯带,打造梦幻感觉,提升了小朋友们的购物体验感。

调整后的第一个元旦活动期间,斐乐童装销售4.7万元,超同期131%,安踏童装实现销售4万元,超同期46%,斯凯奇儿童实现销售2万元,超同期10%,大部分品牌均呈上升状态。

辽源欧亚“体服运动”升级亮相

本报讯(辽源欧亚 综合部)1月3日,伴随着乔丹新装开业,以及哥伦比亚、狼爪、卡帕、新百伦、斯凯奇等品牌先后完成调整装修,辽源欧亚购物中心四楼运动户外柜组调整升级取得阶段性成果。

本次调整升级后,良好的店面形象吸引众多消费者打卡

消费,各品牌同比均有30%—40%的销售增幅。日前,辽源欧亚四楼天井周边已基本完成装修落位,其它区域与品牌正按计划有序推进,春节前将完成装修。届时,一个全新的体服户外柜组将展示给辽源消费者,新的形象与新的品牌组合,必将成为提升销售与利润的新动力。

东北三省首店品牌NEWYORKER入驻欧亚新发

本报讯(欧亚新发 王晓薇)2023年12月22日,来自日本的东北三省首店品牌NEWYORKER女装入驻欧亚新发一楼商场。NEWYORKER女装定位于职场精英的高级成衣

女装,以优雅与品质、经典与时尚的结合,彰显国际化品质形象,是久经考验的畅销品牌。该品牌的入驻为欧亚新发女装品牌的迭代优化注入新的生命力。

白城首家麦当劳餐厅入驻白城欧亚

本报讯(白城欧亚 赵鑫)2023年12月23日,全球知名餐饮服务品牌麦当劳在白城欧亚购物中心盛大开业。麦当劳的成功引进,使白城欧亚的标配业态日趋完善,巩固了企业在当地商业龙头地位。

又讯(白城欧亚 赵鑫)2023年12月22日,白城地区首家茶饮品牌喜茶在白城欧亚购物中心正式营业。作为一家备

受年轻人喜爱的茶饮品牌,开业前期试作1000杯,并在12月21日邀请欧亚员工参与试喝活动,只为呈现最好的口味与最佳的口感。通过前期多渠道宣传,营业期间现场排起了长队,当日实现销售1462单,前3天累计销售4698单,实现开门红。喜茶的成功引进,吸引了年轻客群,成功带动商场客流,丰富了商场的功能业态。

懒亿时光品牌女装入驻四平欧亚

本报讯(四平欧亚 刘智晟)1月6日,懒亿时光品牌女装在四平欧亚购物中心三楼少女馆盛大开业。该品牌此次的签约面积达到了304平方米,独特、时尚是该品牌最为

核心的产品风格定位。作为首城首店品牌,懒亿时光的入驻,开启了欧亚商业连锁四平区2024年度品牌升级的新篇章。

通化欧亚五楼餐饮震撼升级 焕新试营业

本报讯(通化欧亚 综合办)万物向新,食力宠粉。2023年12月30日,通化欧亚五楼餐饮震撼升级,焕新试营业!

此次亮相餐饮档口24个,主题餐厅1个。经过前期大力宣传铺垫,营业初始便人头攒动,客流如潮,九寸花江海鲜自助餐厅以抖音线上59.9元秒杀优惠券及店内预存300

元送100元的超值活动,同时特邀“青春飞扬艺术学校”“2023年度中国好声音吉林省10强”选手陈楠现场精彩演绎,带动了火爆人气。知名连锁品牌与当地网红品牌的引进,在创效的同时丰富了商业业态,为消费者打造了一场味觉、视觉与听觉的全方位饕餮盛宴,更为山城百姓成功打造吃喝玩乐的人间烟火新欧亚。

欧亚商业连锁召开“大生鲜战役”阶段总结暨春节重点工作部署会

本报讯(欧亚商业连锁 全质采购招标部)1月23日,欧亚商业连锁召开“大生鲜战役”阶段总结暨春节重点工作部署会。

按照曹董“强自采、强商品、强销售”的指示精神,欧亚商业连锁于惠航总经理提出的“大生鲜”战略,2023年11月1日欧亚商业连锁启动“大生鲜”百日竞赛活动,于总经理任组长。期间,各区负责人带头深入生鲜现场,认真贯彻落实竞赛要求,打造了长春、外埠“大生鲜”样板店;总部走进各大区现场对员工进行培训与实操指导;全体管理干部及员工上下联动,齐抓共管,推动“大生鲜”战略落地执行,快速推

起了生鲜引流、全品类旺销的良好势头,生鲜业绩提升成效显著。

会上,先是由生鲜事业部、外埠自采事业部两位总监对各大区生鲜销售情况进行总结分析,通过精准的分析,体现出通过不断丰富商品品类,打造超市“烟火气”,仅用不到3个月时间,实现生鲜销售同比增长5.17%,生鲜占比提升7.9%;全质办刘晓宇部长对总部部署开展生鲜指导门店推动情况进行了总结;生鲜事业部王颖部长在会议中进行了大生鲜现场实操培训工作总结。作为大生鲜战役的主力军,各大区各门店也结合门店实际,全员齐动,精准

发力、爆品引流、抢抓销售,以生鲜带动全品类销售提升。期间,万豪超市胡金华进行了短视频制作及推广经验分享,长春区居然店、站前店,外埠区松原欧亚、白城欧亚也分别做了生鲜经营亮点分享。

欧亚商业连锁副总经理胡静春及刘军分别对超市业态及百货家电业态接下来的春节旺销工作进行部署,副总经理苏春焕对春节期间营销重点提出了六点要求,总经理助理宣辉公布了《超市自采自营商品绩效方案》,以更加完善的绩效考核激发员工工作热情。

于总在总结讲话中强调:大生鲜持续推进

以来,带来销售、人流的提升,长春外埠两个事业部,齐头并进,通过大生鲜,实现企业核心竞争力的逆势提升。同时重点强调了两点:一是加强春节自采队伍的培训和培养,持续跟踪,做好考核、服务和促销。在现有人员的基础上,做好大生鲜的人员配置;二是做好做强春节营销,全年营销工作以龙为话题,打造专属营销,话题营销。

2024年,是具有重要意义的一年,是集团40周年大庆的重要年份。连锁将在做好经营、管理、服务、企业文化、社会形象上联合发力,向集团40周年献礼!

首届中国雪战冰雪之王(磐石站)挑战赛在吉林欧亚商都磐石店举行

本报讯(吉林欧亚商都 于飞)2023年12月31日,由磐石市体育总会和吉林欧亚商都磐石店联合举办的首届中国雪战冰雪之王(磐石站)挑战赛在吉林欧亚商都磐石店火热开赛。本次比赛吸引了广大磐石市民踊跃报名参加,组建了16支来自全市各行各业的112人参与本次赛事,进行激烈角逐,最后胜出3支队伍将代表磐石地区到长白山参加全国总决赛。

本次比赛吸引了全市的高度关注,现场千余名市民驻足围观欢呼喝彩,引爆了参赛选手与围观者的冬日热情。虽然比赛当日温度较低,但是全体参赛选手热情不减,畅快地在赛场上奔跑、投掷,场上雪球和笑声齐飞。比赛当日恰逢欧亚商都磐石店年终大促,为回馈百姓店内特别举办了整点大抽奖、龙宝巡游、逐级赠礼及红包墙等众多精彩跨年活动。门口欢声笑语,店内人潮涌动,实现了人气和销售双增长。

欧亚卖场大客户部与雅诗兰黛联合举办龙兴会员沙龙活动

本报讯(欧亚卖场 陈佳玉)星霜荏苒,岁启新程。1月14日,欧亚卖场大客户部与国际美妆品牌雅诗兰黛品牌在长春凯悦酒店联合举办了一场别开生面的龙兴会员沙龙活动,本次活动特邀10位优质龙兴会员参与,活动现场洋溢着轻松愉快的氛围,会员们互动积极热烈。

活动伊始,龙兴会员们先品尝了精美的茶点,随后,美容顾问拿出冻龄白金系列护肤品,为会员们提供了一对一的专业服务。不仅让会员们有机会亲身体验到雅诗兰黛的高端线产品,也让他们感受到了欧亚卖场大客户部的周到服务。

此外,本次沙龙活动邀请的是来自各行各业的龙兴会员,包括优秀的创业者、杰出的学者,以及充满活力的青年,他们在这个平台互动交流,分享自己的体验和故事,进一步增强了大客户部与客户之间的感情。

欧亚卖场大客户部与雅诗兰黛的这次联合活动,是服务创新的一次尝试,也是携手共进的一次实践。我们期待在未来的日子里,能够为更多龙兴会员提供更优质的服务,共同创造更美好的未来。

欧亚益民开展2023年度工作总结暨2024年工作安排部署学习交流会

本报讯(欧亚益民 综合办)1月17日上午,欧亚益民全体管理人员传达学习“欧亚商都2023年工作总结暨2024年工作思路”的总纲,对照重点内容逐条研究,对照问题提醒纠偏,做到学习不流于形式、不浮于表面、不疏于落实,共同探讨门店的本年度重点工作安排。

2024年,欧亚益民将遵循曹董“强自采、强商品、强销售”的指导精神,按照商都体系“四抓”的工作原则适应性、针对性滴灌,定义“品质+实惠”为导向,重点围绕“整理当下、更新未来”、“向内求索、向上生长”、“先人后事、先思后行”为引擎,按照“对标、动态、安全”指示,以挣钱、省钱、管钱为三条主线拉长板、补齐短板、锻造新板,恪守周总“清晰益民定位、精准营销行为”指导精神,以时不我待的紧迫感和更加务实的行为,在抗寒中练就耐寒本领,在思维意识上更新换代,在能力水平上升级进阶,在经营实践上提质增效,抓好各项工作落实落地,保障各项指标顺利达成。

欧亚沈阳联营召开2023年度述职大会

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)1月8日,欧亚沈阳联营召开了2023年度述职大会。会议深入贯彻曹和平董事长“强自采、强商品、强销售”新年寄语,系统总结去年工作,细致分析短板和不足,研究解决办法和整改措施。围绕“强自采、强商品、强销售”核心目标,谋划2024年攻坚任务,抢抓抓早、先声夺人、鼓舞干劲,全面吹响新年创新发展“冲锋号”。欧亚沈阳联营领导班子、各部门负责人参加会议并依次做了述职汇报。

欧亚沈阳联营按照曹和平董事长“实现经营再破题,发展再提速”和欧亚商都总经理周伟提出的“重塑文化、依靠员工、聚焦经营、突破逆境”的指示要求,对欧亚沈阳联营进行重新定位和精准招商。全年新引进百货类品牌53个、异业品牌20个、重装升级品牌32个。在2023年12月8日,欧亚沈阳联营71周年店庆来临之际,实现商品业态满铺运营的良好局面、厂商信心倍增、员工干劲十足,创效活力进一步提升。

欧亚沈阳联营总经理王晓丽强调,2024年,欧亚沈阳联营全员上下将深刻认识和曹和平董事长“强自采、强商品、强销售”的新年寄语指示精神的重要性,按照商都体系“增强市场适应性、提升门店运营质量”的具体要求,咬定目标、抓住关键、乘势而上、全力攻坚,打响超市自采自营调整“第一枪”,确保实现新年“开门红”,以志在必得的信心和决心助推2024年欧亚沈阳联营高质量发展,可持续振兴取得新突破。

重庆国际幼儿园团体到欧亚汇集研学

本报讯(欧亚汇集 张新玉)研学汇集,乐游其中。1月16日13时,重庆国际幼儿园的10位小萌娃远道而来,在欧亚汇集二楼的当城儿童职业体验馆开启了一场奇趣无穷的研学之旅。

“哇!太有趣啦!”萌娃们一踏进当城的大门,就被映入眼球的飞机模型深深震撼,更有众多美轮美奂、琳琅满目的体验馆令人目不暇接,让萌娃们纷纷欢呼雀跃,拍手称赞。萌娃们在带队老师的组织下,由当城的工作人员为他们每人服务周到地换上职业体验馆服装,认真聆听当城研学导师为他们科普消防员的职业知识,随后化身一名正式的小消防员立刻奔赴火场,开启一场“灭火大战”!他们在玩中学、在学中乐,体验了不同的职业魅力。

迎新春 欧亚卖场举办年货大集



红彤彤的灯笼、挂件、对联等节日用品,深受广大顾客欢迎。苏艳飞 摄

本报讯(欧亚卖场 苏艳飞)春节将至,从1月14日起,欧亚卖场百货食品商场在10号门中央共享大厅内推出了年货大集,此次年货大集汇集了各类年货精品,涵盖食品、酒水饮料、冲饮、日用百货和小商品等众多

品类,包含南方、百草味、乐事、徐福记、阿尔卑斯、金丝猴等上百个知名品牌,单品数量达600余个。红红的灯笼和五彩龙形图案的衬托,彰显节日喜庆氛围,吸引了众多顾客纷纷驻足选购。

落实“大生鲜”战略一个月 辽源欧亚果蔬销售同比增加30%

本报讯(辽源欧亚 综合部)近日,按照欧亚商业连锁总部“大生鲜”战略要求,辽源欧亚购物中心认真规划,踏实执行,在总部的统筹安排下,辽源欧亚购物中心总经理王延亲自带队前往白山、通化、梅河等兄弟门店学习交流。

一个多月时间,辽源欧亚在总部统采带领下,前往河北高碑店批发采购4次、总计20万余元生鲜货品,采购丑桔、果冻橙、凤梨、火龙果、香蕉、密瓜等果蔬50余种,豆

角、芹菜、大白菜等蔬菜销售价格低于当地市场零售价近30%,吸引众多消费者与商场员工争相购买,销售额同比明显提升,单日最高销售1.5万元,尤其是总部统采的凤梨与高碑店自采丑桔销售持续火爆,凤梨更是出现断货。这期间,辽源欧亚果蔬销售同比增加30%,客流同比增加53%,并带动了超市其它商品的销售业绩,为辽源欧亚超市引流的同时,也对整体销售提升带来有力推动与良好机遇。

长春新区迎新春第四届“小白人杯”职工台球赛在欧亚汇集火热开赛

本报讯(欧亚汇集 张新玉)1月16日上午10时,在欧亚汇集四楼亿丰娱乐台球室,由长春新区党群办(总工会)、商务文旅局主办的2024年长春新区迎新春第四届“小白人杯”职工台球比赛正式拉开序幕。

一桌球,一支杆,一群人,阵阵欢呼雀跃。比赛现场紧张而激烈,参赛者以精湛的球艺,在一方小小的台球桌上用推杆演绎了一场场精彩的比赛。俯身微屈,前额下贴,瞄准,推杆,撞球进袋,每位选手都有自己的特点,或擅长进攻,或精于防守,或以先发制人夺取主动,或以见招拆招从容应对,此次比赛采用抽签方式确定比赛对手,通过五局三胜淘汰制决出冠、亚、季军。

又讯(欧亚汇集 张新玉)新年展新姿,扬帆启征程。2024年1月17日上午,由长春市象棋协会主办,长春新区商务文旅局承

办,欧亚汇集协办的长春新区众诚象棋系列赛暨“小白人杯”棋王争霸赛正式拉开序幕。

棋盘之上,横车纵马,飞象走士。中国象棋楚汉争雄,承扬国粹,在新区更有着广泛的群众基础,既娱乐健身,又修身养性。老少棋友会聚一堂,更有巾帼不让须眉,比赛现场“棋”乐融融,各位象棋爱好者围坐在棋桌前,精神抖擞,跃跃欲试,在无声的棋盘上同台竞技,布兵摆阵,进行着激烈的角逐,此时无声胜有声。共有来自全区60名象棋爱好者报名参加比赛,赛事经1天7轮积分赛制,最后决出本届公开赛冠军亚军。

欧亚汇集积极助力推进“商贸+体育”产业融合发展模式,以体育为内容,以商贸为场景,互相促进吸引人气,倡导体育健身,助推商业消费,真正实现“政府搭台、企业唱戏、群众受益”。

腊八迎春逐寒去 五谷丰登庆余年

本报讯(欧亚商都 郑淑萍)农历腊月初八,中国传统的腊八节,又称为“法宝节”。传说这一天是释迦牟尼的成道日,在我国民间也素有腊八节喝腊八粥,腌腊八蒜的习俗。民俗谚语言,过了腊八就是年,腊八既是祭祀的节日,亦是春节的序曲,每年的这个时候,家中长辈便会将泡好的五谷杂粮放入水中细细熬煮,然后一家人围坐一起喝上一碗热气腾腾的腊八粥,吃上几口碧翠浸透的腊八蒜,逐散满身寒霜,带着祈盼与憧憬,寓意新的一年再博得个平安、丰收的好兆头。

承载节日浓厚的仪式感,将传统民俗民俗延伸,欧亚商都城市超市推出大折扣力度活动鼎力加持,食品区7.9折起,百货区4.9折起,腊八节恰逢“每月18折扣日”,双惠联动,即便外面天寒地冻,也阻挡不住消费者购物的脚步。超市超市食品散粮区,各色谷类争奇斗艳,糯米、八宝米、养生米和

豆类是腊八节的主角,黄糯米金灿灿,江紫米赛墨染,白糯米剔透中隐藏着羞涩,八宝米斑斓中暗示着养生。为发扬自采自营优势,杂粮区营销方式多为自采自营,城市超市引进了50多个杂粮品种,并依据不同消费者需求,对杂粮进行了多营养搭配,红豆、白豆、芸豆、黑豆、荷包豆和紫花豆等豆类纷纷携黄金伴侣靓装登场,“七宝美调和、五味香糍人”,红豆薏米粥、紫薯黑米粥、山药红枣粥、桑葚核桃粥、固元糕腊八粥等杂粮组合深深吸引着消费者的眼球,颗粒饱满的果实散发着醉人的馨香,放眼望去,五谷丰登,一片祥瑞的丰收景象跃然呈现。

城市超市外圈区,糯米糕、糯米粥前排起了长队,糯米以其独特的口感,香甜软糯的特性让人沉醉,浓郁的米香与火候精准的把控完美融合,在极致味觉享受的同时更仿佛是在舌尖上演绎着美妙的交响曲。

做大生鲜 做强自采 做多客流 做活市场

本报讯(白城欧亚 陈丽)“大生鲜”战略开展以来,在欧亚商业连锁白城店总经理王铭力的带领下,白城欧亚购物中心全员齐上阵,以“拼”和“抢”的铁军精神,加大全品类自采。

王总亲自带队到河北高碑店调研采货,截止目前产地源头直发果蔬40余吨,有效的提升了商品品质,丰富了品类。同时对现场生鲜自采陈列面积进行了调整,动线更加清晰;现

场管理者带头专人售卖,每日爆品层出不穷,公众号、小程序等多种宣传形式吸引顾客到店购买,营造了大生鲜的火爆场面。2023年12月取得了前所未有的好成绩,果蔬销售完成计划的260%,超同期160%;毛利完成计划的177%,超同期77%。

大生鲜的斐然成绩,提升了全员斗志,2024年,我们有信心完成各项指标,交上一份满意答卷!

欧亚沈阳联营“果蔬自营”调整升级

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)欧亚沈阳联营深入贯彻曹和平董事长“强自采、强商品、强销售”新年寄语指示要求,从1月初开始,在欧亚商都超市总部的有力指导和帮助下,凝聚欧亚沈阳联营、欧亚长青城两店力量,全面打响超市果蔬自营调整“攻坚战”。1月12日,欧亚沈阳联营“果蔬自营”调整升级惊喜亮相。

为庆祝超市“果蔬自营”调整升级,欧亚沈阳联营特别推出了果蔬类商品大促活动。1月12日至14日,消费满40元加1元赠送“盲盒”水果一份,满58元送5元果蔬消费券一张。1月12日至24日,全馆消费满888

元至888元赠送18元至198元果蔬礼券等,同时推出水果免费切配加工打包等特色服务。为了让广大消费者买的放心、吃着安心,欧亚沈阳联营向消费者郑重承诺:蔬菜类商品购买后如不新鲜,72小时内免费退换。

在商品供应上,充分利用集团统采资源优势,结合沈阳消费市场特点,经过认真细致地调研、筛选,欧亚沈阳联营引进果蔬商品200余种,每日新鲜直达。同时,根据实际销售情况及时对商品进行更新汰换,确保商品符合欧亚沈阳联营客层需求,受到消费者、驻厦商户及员工的青睐、客流不断,果蔬商品日均销售已达万元以上。

全力推进“大生鲜”战略 珲春欧亚显成效

本报讯(珲春欧亚 综合部)按照集团曹董提出的“强自采、强商品、强销售”总基调,以及欧亚商业连锁“大生鲜”战略要求,珲春欧亚超市积极整合“人货场”要素,成功将肉品转换为自营模式。在年货抢购节开启之际,珲春欧亚以实际行动拓宽自营项目,有力推进了“大生鲜”重点项目的落地执行。

1月19日,肉品切换自营第一天,珲春欧亚超市重磅推出惊爆特价单品组合拳,现场氛围突出,人声鼎沸,销售猛增。超市猪肉、猪肝、猪蹄等肉品全市最低价,耙耙

柑、火龙果、草莓等超低价水果,明太鱼、金鲳鱼等鱼类商品,鸡翅鸡胗等鸡品,架豆王、地瓜、水黄瓜等蔬菜,以新鲜质优超低价赢得了消费者的青睐,掀起了抢购热潮。

新年新气象,新年新局面。2023年12月份,珲春欧亚超市生鲜品类商品销售37万元,同比增长60%;截至1月19日,生鲜销售25.8万元,同比114%,环比123%。

珲春欧亚将继续发挥主观能动性,攻坚克难,提速推进“大生鲜”战略的全面落实,持续深耕自采自营,做大市场、做强商品、做强自营,开启新篇章!

松原欧亚购物中心成功举办VIP专场答谢会



VIP专场答谢会当天,超市内人气火爆。王志刚 摄

本报讯(松原欧亚 齐春雨)大牌齐聚,一起约惠松原欧亚。1月20日,松原欧亚购物中心VIP专场答谢会火爆举行。

当日8时55分,正门可爱的财神排成一排,手提“显眼包”,准备迎接会员顾客;9时开业后,现场消费者接踵而至,人声鼎沸。会员顾客凭邀请函进店,免费领取苏打水、观影票,品尝现切三文鱼以及免费领取水果大餐,VIP专场答谢

会正式开始。

全品类商品以最优惠的折扣力度,回馈广大松原百姓。预存增值,免单抽奖,豪礼狂欢,给予VIP顾客独有的实惠与购物体验。此外,超市、百货、家电区都为顾客精心准备了冷餐区,吃喝玩乐购尽在松原欧亚。据统计,VIP专场答谢会活动当日,销售超计划30%,助力实现2024年开门红。

鼓足干劲加油冲 凝心聚力再出发 ——记四平欧亚服饰商场销售评比颁奖早会

本报讯(四平欧亚 刘智晟)1月8日,在四平欧亚购物中心服饰商场,每月一次的月总结大会暨销售评比颁奖会再次拉开帷幕。

在服饰商场,每月初的第二个星期一,都会召开全员会议,总结评比上月份本商场“微光行动”中的先进个人及集体,现场星级管理评比,及销售评比颁奖,这样的早已是服饰商场全体员工为之振奋并为之期盼的早会。通过总结上一月份的业绩和不足,奖励优秀员工及专柜,激励全员共同努力奋进,推动本月绩效考核数据提升。本次会议是2024年的第一个集体早会,服饰商场刘智晟经理公布了2023年度本商场各项指标达成情况,整体业绩斐然!销售计划完成比106.8%,财务销售计划完成比116.3%,

利润计划完成比127%。全体员工为之振奋,迎来阵阵掌声。

一份耕耘一份收获。2023年,每一个向上增长的数据,记录着服饰商场所有员工的汗水与拼搏的足迹,通过服饰商场全体员工的努力,商场取得了骄人成绩,成绩的背后,离不开每一位服饰员工的辛苦付出。有付出就会有回报,服饰商场坚持开展的颁奖早会,就是要表彰为集体做出突出贡献的优秀员工,激励大家共同进步。

“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越”,成绩代表过去,新的一年,全体服饰商场员工将迎难而上,齐心协力做好服务,抢夺资源争市场,踔厉前行,再创辉煌!

稳中向好显韧性 砥砺前行展新姿

学习集团各系列2023年度述职会议精神有感

1月17日,通化欧亚购物中心总经理于淼组织中层以上管理者召开专题会议,传达集团各系列2023年度述职会议精神及近期重点工作安排。各级领导结合过去一年的工作,对未来的发展进行了详细的规划和部署。我深刻体会到欧亚过去的成绩和未来的方向,也深刻感受到自身在新时期的动力和责任。

一、回顾过去,稳中向好显韧性

欧亚商业连锁总经理于惠舫在《欧亚商业连锁2023年工作总结和2024年重点工作安排》中,回望2023年,经营指标的达成、大生鲜显著收效、管理的提质增效和各项荣誉的取得,勾勒出欧亚商业连锁稳中有进、持续向好的振奋图景,也足见欧亚人乘势而上、勇毅前行的韧性,见证了企业高质量发展的丰硕成果。

二、展望未来,砥砺前行展新姿

欧亚集团董事长曹和平对新一年的连锁针对自采数量和质量、联营商品库存、自营队伍、多劳多得、春节前节庆工作等五个方面提出进一步的要求,在未来的

发展规划中,我们要将目光聚焦聚力于曹董确定的发展总基调,精准发力强自采、凝心聚力强商品、循序用力强销售。

三、反思自身,干字当头勇担当

欧亚取得的成绩和领导的殷殷鼓励,让我自省自身不足,如何具备更专业、更创新的要求服务好我们的企业。这意味着我要不断加强学习,突破自我,提升自身技能和综合素质,加强团队协作合作,积极肯干,勇于担当,在企业发展的浪潮中贡献自身全部力量。

惟其艰难,方显勇毅;惟其磨砺,始得玉成。过去一年,欧亚人攻坚克难,不负众望,保持平稳健康发展态势,为推动区域市场龙头地位奠定了坚实基础。新的一年,我们要将此次会议精神转化为工作目标和具体措施,全力以赴推进各项工作,尤其是近期的年货抢购节和集团40周年大庆活动,守正创新、埋头苦干,踔厉奋发、勇毅前行,奋力开创欧亚集团跨越式增长新局面。

(通化欧亚 左铁来)



欧亚万豪学习集团各系列2023年度述职会议精神现场。

王晨 摄



白城欧亚学习集团各系列2023年度述职会议精神现场。

程丽娜 摄



辽源欧亚学习集团各系列2023年度述职会议精神现场。

孙小鹏 摄

端正工作态度 提高职业高度

学习集团各系列2023年度述职会议精神心得

1月16日,松原大区组织全体管理者深入学习了欧亚集团各系列2023年度会议精神,让我感受颇深。

都说工作不养闲人,团队不留懒人,事实亦是如此。没有一种工作叫做钱多、事少、离家近。工作就要先学着让自己有价值,只有先端正自己的工作态度,才能改变人生的高度,只有先端正自己的工作态度,才能提高职业高度。

很多时候让人迷茫的原因是本该拼搏的年纪,却想得太多,做的太少。向上生长,深耕自己,让自己更有价值。你的贵人是不断向上生长的自己,所有的积累期都是宝贵的,你走的每一步都做数。人生苦短,不要浪费时间,要努力追求自己的梦想,体现自

己的价值,每个人都是独一无二的存在,才能得以彰显。人生是一场马拉松,要不断努力,不断超越自己,才能体现自己的价值。工作需要我们有一颗敬业和专注的心,只有通过不断努力和奋斗,才能实现自己的职业梦想。用心做好每一件事,努力实现每一个目标,坚持才是王道,每一个让人羡慕的收获,都是别人努力用心拼来的。可以抱怨,也可以无视,但记住,不努力,连输的资格都没有!

努力热爱工作,让自己忙起来,愿你我往后在工作中都能不说闲话,不管闲事,不做闲人,自信坚定地走向未来,奔赴更加美好的生活!

(松原欧亚 郭阳)

备受鼓舞 增添干劲

学习集团各系列2023年度述职会议精神心得

1月20日,通辽欧亚购物中心总经理李海云组织各部门认真学习了集团各系列2023年度会议精神,作为欧亚的一份子,我们倍增信心,备受鼓舞,增添干劲。

会上,曹董谈到“大生鲜”战略作为年度工作的重中之重,应重点学习河南胖东来和沈阳比优特的经营理念,扩大直采,满足消费者对生鲜商品的刚性需求,把握好自采数量和质量“时”和“势”,做大本地的生鲜市场。同时在联营方面,要管进货、管丢失,注重效益提升毛利。走好联营商品的价廉和生鲜商品的质优之路,全面提升企业在老百姓心中的影响力。

2024年,在总部的带领下,通辽欧亚在以下几方面建立新目标,做好新成绩:

一是招商管理方面,2023年,通辽欧亚在餐饮、女装、运动、娱乐等品类成功招商品牌十多家;2024年,继续跟进现有资源并不断拓展,提升企业品牌竞争力。

二是创新营销方面,2023年,通辽欧亚坚持做好营销活动,举办大型营销档期19档。宣传方面,将增加通辽大V探店,大幅提高曝光量;2024年开年的春节档期正值通辽欧亚成立8周年,年货大街占地面积达到历史之最,开年大庆,抽车狂欢,为接下来的集团四十周年庆开了好头!

三是在自营员工管理方面,通辽欧亚将组织好自营队伍,积极发挥主观能动性,按劳分配,多劳多得,加强员工培训,提升员工业务能力,提高员工工作积极性。

最是一年春好处,共谋发展正当时。农历春节即将来临,正是一年销售的黄金时节,我们坚信:在连锁总部的坚强带领下,我们一定能够克服困难,圆满完成各项任务目标,以新的境界、新的思路实现新的跨越,为企业的发展壮大做出贡献!

(通辽欧亚 代君秋)

记欧亚超市连锁学府店一周年庆

欧亚超市连锁学府店是一家在农安南环市场中占有重要地位的大型超市,作为一家领先的零售企业,学府超市致力于为消费者提供高品质的商品和便捷的购物体验。

学府超市通过惠民群的转发,宣传,向消费者传递实惠亲民促销活动,让消费者认识到我们的优势和价值。其次,我们倡导用户参与,通过开展会员制度、积分活动和打折优惠等方式来提升消费者的参与度和忠诚度,使消费者享受到更多的实惠。此外,还注重异业联盟的互动与整合,相互支持,提供更全面的购物和服务体验,满足消费者的多样化需求。

消费者对于我们的期待主要体现在以下几个方面:一是商品的价格要实惠,能够提供性价比高的产品;二是商品的品质要有保证,消费者希望购买到物美价廉的商品;三是购物体验要良好,包括店面环境、服务态度等方面;四是供应链要稳定,能够保证商品的充足供应和及时性。消费者对于超市的期待,为我们今后的发展指明了方向,也对我们提出了新的挑战 and 机遇。

在学府超市一周年店庆来临之际,为了感谢顾客们这一年来的支持和厚爱,我们特举办了一次盛大的店庆活动,这次店庆不仅是我们自己的庆祝活动,更是我们致力于与顾客们建立更紧密联系的机会。通过店庆活动,

我们希望能够与顾客们进一步互动,增进顾客的忠诚度,并向更多的潜在消费者展示欧亚学府超市的优势和魅力。

学府超市店庆活动的目标是通过激发顾客的购买欲望和参与热情,增加销售和客户忠诚度。领导班子秉承“以顾客为中心,创造共赢”的理念,将店庆活动定位为一次全方位的购物盛宴。通过提供超值的特惠商品、丰富多彩的互动活动以及精心安排的抽奖环节,我们希望为顾客带来超出期待的独特体验,让他们充分享受购物的乐趣。

为了确保店庆活动的成功,我们采用了多种推广和宣传策略。首先,我们通过商品的打折幅度,微信的全员转发,惠民群的加入,徒步宣传,宣传单的发放,公众号的提示,公交车的播报等,在店内设置活动主题展示区和宣传海报来吸引顾客的关注和参与。将店庆活动的信息传递给更广泛的受众群体,提前为顾客展示店庆活动的魅力和亮点,吸引更多顾客前来参与。

未来,我们将继续以亲民和惠民为核心价值观,不断推出更多贴心举措和服务,提升顾客的购物体验。优化产品结构,打造具有竞争力的价格策略,以满足更多消费者日益增长的需求。

(欧亚超市连锁学府店 姜夷)

我与欧亚卖场共成长

在四季的轮回中,我与欧亚卖场共同经历了春的希望、夏的热情、秋的收获和冬的寒冷。在这四个春秋中,我在卖场里收获了无数的宝贵经验。

很荣幸成为这个单体面积世界第一大购物中心、中国民营企业500强中的一员。记得刚来不久,商场经理给我们培训时,他问我们:“你们觉得成功关键的是什么?”有人回答是基础知识、专业知识,也有人回答是工作态度、管理能力等。经理说:“你们说的一切都是很有价值的东西,具体的某种知识或某种能力可以通过学习获得,也可以在需要时修正或者更换,但那些最本质的最有价值的素质和品格却可以伴随着你的一生,让你一輩子受用无穷。”“那我们应该怎么做呢?”有人问。经理语重心长地回答:“要有良好的素质和习惯和态度,但最重要的是,你必须是一个有爱心的人,一个讲诚信的人,一个终身学习的人,一个有理想有目标并为之努力的人!”

进入欧亚卖场的第一课让我受益匪浅。我明白了如果一个人像参天大树一样坚强挺拔,那么即便他不去憧憬温暖的春天,春天也会把绿色带到他的身边。

随着时间的流逝,我每天都在学习、收获、成长着。每天早上9点30分,欧亚之歌准时响起,伴随着铿锵有力的歌声,我们开始了新一天的工作,站岗,迎宾,介绍商品,

开票,付货……这是平凡的一天,这是每天都要经历的事情,虽然偶尔也会抱怨过着循规蹈矩的日子,但静下心来,我在回想我的改变。

刚来雅氏的时候,我对产品不了解,业务不熟悉,而现在,我已对产品熟记于心,工作得心应手,还和许多顾客成为了朋友。

起初遇到售后时手忙脚乱,不知所措,每每这时,主任和经理总是不厌其烦地给予我帮助和指导,现在我已经能够用适当的方式处理各种售后。商场起各种活动,包括商品采价等等,两位主任也总是耐心地给予帮助和指导,遇到这么好的两位主任,我们是幸福的,很高兴成为欧亚卖场精品鞋城一柜员工。

在欧亚卖场工作的几年中,我收获了太多太多,与同事的合作培养我的品格,与经理和主任的交流增长我的见识。欧亚卖场是我们成长中的另一所学校,工作本身就是一本书,它丰富我们的经验,增长我们的智慧。

亲爱的同事们,我们在欧亚卖场这个大家庭中快速并快乐地成长着,欧亚卖场的发展为我们提供了成长的平台,我们的成长也为欧亚卖场注入新的活力。让我们一起努力,为欧亚卖场的发展做出自己的贡献!

(欧亚卖场精品鞋城 雅氏 宋丽)

腊八粥

腊八时节寒风啸,街头巷尾真热闹。红炉煮粥暖心田,热气腾腾满屋绕。粥香四溢沁心肺,红枣莲子寓意好。祈福驱邪迎新年,家家户户乐逍遥。(欧亚商业连锁 刘婷婷)

腊八节

寒冬已至,万物收藏,腊八的节气,如诗如画。炊烟袅袅,飘散着家的味道,一碗腊八粥,是岁月的滋味,是亲情的温暖。

红豆、红枣、莲子、桂圆、花生,五谷杂粮,汇聚成一碗浓情。热气腾腾,温暖了寒冷的冬夜,每一口都是岁月的馈赠,亲情的凝聚。

时光荏苒,岁月如梭,回忆中的腊八,如诗如歌。让爱在心中流淌,让幸福永远相伴。

腊八的记忆,是岁月的歌谣,是亲情的烙印,是生活的馈赠。让我们在每一个腊八节,用心感受这份温暖,这份爱,这份永恒。

(欧亚商业连锁 武一)

幸福的感觉

把一年的故事做成压缩饼干,只留下快乐部分。饿的时候吃上一口,慢慢咀嚼细细品味,快乐的音符跃然舌尖,肚子被甜美的味道缠绕,用善意驱散烦恼,幸福的感觉真好。

(欧亚商都 张艳丽)

冬日随笔

静下心来,听一首美妙的旋律,冬天的雪覆盖着万物,如梦如幻,仿佛走进童话的世界!无论什么样的季节,愿我们都被爱着!愿善良善美留在心底!愿冬日不寒,岁月言欢,好日常相伴。

(欧亚商都 王丽娟)

新的一年

我们忙于奔波的脚步,停留在腊月这个冷冽的气候里。似乎我们还没有给自己的岁月添一笔墨香,2023年就这样随即而逝。

站在起点上,欧亚超市连锁合隆店开启新年的第一天,在万声的祝福中正一步一步地走着,走向我们,走进丰裕的心坎,走向远方。它在如梭的岁月中“一步一个脚印”地前行,走进辞旧迎新的又一年,走进五彩缤纷的春天。

繁华殆尽,只为一素颜;岁月沧桑,消得两鬓霜。游子心,倾叩一菩提,愿得亲人齐安康。

龙腾欧亚,星耀中华,民族崛起,青年先行!

强自采、强商品、强销售。2024年必将超越历史!(欧亚超市连锁合隆店 李奇佐)

怀揣感恩 追逐梦想

自2023年9月入职欧亚卖场以来,我到黄金珠宝城已有半年,作为欧亚卖场最基层的一名管理人员,我感到非常荣幸,虽然工作的时间不长,但通过几个月的工作实践和学习,不仅加深了我对欧亚卖场发展历程及前景的了解,更在公司领导悉心指导和同事们的真情关怀中,让我信心倍增,充满干劲!

俗话说:“人要对门,跟对人”。告诫年轻人在选择自己的事业时,要选择具有前景的行业,投身于优秀的企业,才是对自己的人生负责。当我在卖场工作一段时间后,就已感到自己选择入职于卖场,是人生规划中做出的最正确的决定。

欧亚卖场经营至今已23载,企业凭借其独到的商业洞察力、灵活多变的经营模式,使卖场的发展速度与经营规模呈逐年上升趋势,如今已成为享誉国际单体面积世界第一大购物中心。

记得刚到卖场时,我眼中的欧亚卖场与其他商城并无二致,但随着时间的推移,我逐渐洞察到我们卖场的人性化管理特色:领导与员工之间、员工与员工之间,如家人般默契配合,从报货、来货、退货,每一个细节员工们都能积极响应,认真落实,把大家的事当成自己的工作,把大家当成小家,有忙一块帮,有活一起干,久而久之形成了一种优良且独特的欧亚卖场风气。

(欧亚卖场 马洪航)

书香欧亚

书名:《通胀,还是通缩——全球经济迷思》
作者:[日]渡边努
译者:裴桂芬



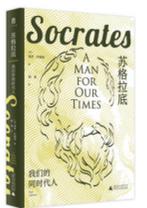
作者破除了此前经济学家和央行的误判,指出整个世界突然开始物价高涨,根本原因并非俄乌冲突,而是疫情带来的范式转变。书中从消费者行为变异、劳动者行为变异和企业行为变异三个方面分析了全球经济正在发生的深刻变化,以及带来的深远影响。作者强调,新的价格体系正在形成并深刻改变全球经济运转的动力,为我们深入理解全球经济发展和世界性通胀提供了全新的视角。政策制定者和决策者、企业家、经济学家和研究人员、投资者及消费者,都可以从本书中得到有益的启发。

书名:《夜莺复调》
作者:傅小平



本书汇集了2009年至2020年这十二年间的具有代表性的文学事件,包括莫言获诺贝尔文学奖、《红楼梦》热、先锋文学、新“小说革命”、韩寒现象等,通过口述历史般的文学对话、就史诗性、神话传统、现实主义、短篇小说、科幻写作、都市文学等文学母题与思潮进行了富有样本意义的专题探讨。作为思考者、提问者、对话者,傅小平进入一个个文学现场,与作家、评论家、文化学者对话,形成不同看法的交锋、不同声部的和声,在思想的交织碰撞中探寻当代文学的意义,集结成一部兼具文学性、思想性与文学史价值的对话录。

书名:《苏格拉底:我们的同时代人》
作者:保罗·约翰逊
译者:郝苑



他貌不惊人,常常光脚漫步在雅典大街上;他教导人们独立思考,他充满智慧却声称自己一无所知;他深爱雅典,曾为雅典而战,却遭到雅典人的不公正审判,最终被一杯毒酒结束生命……本书为著名历史学家保罗·约翰逊经典作品,记叙了苏格拉底充满传奇色彩的生命历程,探讨苏格拉底的主要思想,全方位描绘了与苏格拉底交往的人们以及雅典的城市生活图景,展现了雅典的纷争与衰落。书中叙事简洁清晰,跳出了柏拉图的叙事围城,还原了历史上真实的苏格拉底,描绘出我们这一代人的苏格拉底,每个人心中的苏格拉底。

书名:《宋词赏析 诗词偶记》
丛书名:沈祖棻全集
作者:沈祖棻
主编:张春晓



本书为沈祖棻赏析诗词之作,合《宋词赏析》和《诗词偶记》为一册。前者释读宋词名作,《唐五代词批语选存》列为附录,收入白居易、温庭筠、韩偓等唐五代人词作及其的妙批语;后者为论文集。作者沉潜唐宋诗词研究多年,更兼积累丰厚的诗词创作实践经验,擅长由创作背景入手,比照同题材、同风格作品以较其优劣,诠释古人深蕴的诗心、词心,深刻精当且言人所未言,普及性和学术性兼具。论文部分评析苏轼词、姜夔词、《窈窕冤》等作品,举例多家说法而加以去取剖析,皆有独到见解。