山高水阔林深处 企业兴旺在心间

——欧亚商都员工体验玩游 全面提升员工凝聚力、战斗力

7月11日清晨，作为欧亚的一名“新兵”，我满怀喜悦地坐上了员工同游的大巴车，与各部室、各商场的同事们，一同踏上了去往吉林欧亚玉龙山庄的旅程，这是我第一次参加公司员工同游活动，心里不免有些兴奋和激动，同时，更为能在这样一个“大家庭”里工作感到无比幸运和自豪。

员工同游 畅玩山高水阔林海间

一路上，同事们一改工作时规范、严谨的风姿，在车上唱歌、讲笑话、分享零食，大家在一起说说笑笑、打打闹闹，开心极了。

山高、云淡、水阔、林深……这是美丽的松花湖景区给大家的印象。当大巴车缓缓驶到吉林欧亚玉龙山庄时，大家都非常兴奋和喜悦，为我们美丽的吉林省能有这样风景秀丽的旅游胜地而高兴，为在这样天然的山水美景中，有一处属于欧亚人自己的旅游胜地而欣喜。随后的两天，大家在吉林欧亚玉龙山庄及四周尽情地嬉戏、放松。时而远眺群山环绕，时而漫步江边细听滔滔江水流淌，时而在院落中伴着青草的芳香读书、小憩，时而一起结伴放松打球玩牌，时而傍晚时分在一起烧烤、把酒言欢……大家忘却了加班工作时的忙碌，尽情地享受着企业为我们安排的福利，美酒、美食、美景，尽收其中。

张弛之间 快速提升企业员工凝聚力

旺季时，全员奋战在一线，抢销售、提利润，为企业增效及后续发展全力以赴；淡季时，企业为员工安排旅游、学习等，让员工能够放松生活，提升自己，让员工感受到欧亚大家庭的温暖，增进同事间的情谊。在这种一张一弛之间，不仅践行了欧亚集团“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的企业发展理念，时刻把员工利益放在首位，在员工能否参股分红享受物质福利的同时，更能够享受精神食粮，让员工在精神生活上实现富裕，进而提升企业的核心凝聚力。这也正符合曹和平董事长提出企业与员工要实现互为、互动、互利，正所谓“员工笑了，企业也就旺了！”

玩游体验 为“商旅双驱”积淀后劲人才

在企业每一次加速发展过程中，对口的专业人才都是最不可或缺的。在恰当的契机培养适合的人才，是企业发展永恒的主题之一。在曹和平董事长高瞻远瞩的战略部署之下，未来的欧亚集团，将实行“商旅双驱”战略，并在现阶段已经初步崭露头角，所以，培养旅游及餐饮住宿相关产业的人才，也成为了企业提上日程的课题。而企业每年一度的员工旅游，即成为了良好的契机。

今年，长春欧亚商都将旅游地再次选择了下属门店吉林欧亚玉龙山庄，意在让员工在同一旅游地、更是自家企业进行玩游体验。通过体验，让员工了解旅游消费者的需求和诉求，选择自家企业，能激发员工从服务人员的角度进行思考。这种让员工从消费者、企业经营者的不同角度去体验旅游行业、深入思考旅游行业的做法，将在欧亚集团“商旅双驱”的战略发展过程中，为企业不断积淀后劲人才，让员工人人成为企业的“双驱”能手。

长吉一体 激发员工感恩之心与战斗力

最近几年，在国家大力推进长吉一体化的同时，欧亚商都发展的脚步也没有停止。在曹和平董事长“三星战略”的部署下，欧亚商都除了在长春拥有4家门店之外，更在吉林区域建设了5家门店。当长春的员工在吉林市感受到欧亚集团在本地的影响力时，员工们无一不为企业目前的发展感到自豪和骄傲，更对企业未来的发展充满期待、冲劲十足。大家深知，员工与企业是命运共同体，没有企业提供的机会，就不会有员工个人的就业与成长。而企业，没有忘记员工的每一分付出，因为没有员工同心同德的共同奋斗，就不会有企业的做强做大。企业厚待员工，作为企业中的每一份子，都应做知恩、感恩、报恩的人。企业感恩员工，员工感恩企业，就会形成一个良性的企业磁场，就会形成巨大的合力，就会进发出无穷的力量。未来，在曹和平董事长的带领下，欧亚集团，将会全员戮力同心、砥砺奋进，让“三星战略”光芒四射、照亮神州大地！

（商都 苏艳丹）

李广岩/摄

红旗高扬

百日竞赛大比拼，
保卫家人有干劲。
精分细化定目标，
想方设法搞促销。
亲朋好友真给力，
销售红旗第一飘。
领导带头方向明，
唯旗必夺企业神。

（商都 张兴斌）

沙盘竞技——展睿智和谐商都人

商都管理掀新篇
团队建设要领先
体验培训沙盘战
十楼会议室组伴
7月19-20两天
竞争激烈素质炼
团队和谐睿智展
齐心协力解迎难
生机勃勃欧亚灿

（商都 赵振丹）

赞商都体验式沙盘模拟培训

沙盘模拟培训好，
游戏活动开动脑。
正确分析市场准，
提前制定战略精。
营销策划力度大，
有效完成任务佳。
相互协作很重要，
学以致用创佳绩。

（商都 高明）

草根的理想

从默默无闻一路走来
从卑微怯懦一路走来
走近企业 走进理念 走入自信
一路的洗礼让我成长
成为今天的优秀
是欧亚 给我自信的光环
是欧亚 能让我破茧重生
是欧亚 体现我自身价值
是欧亚 赋予我良师益友
我感恩 企业对我的培养
我祝福 企业未来更加辉煌
草根也能实现心中的梦想

（白城欧亚 包艳）

风标欧亚 助力军演

——赞双辽欧亚迎国际友人

花径不曾缘客扫
莲门今始为君开
辽城新姿会宾朋
欧亚展颜待八方
军威国威辽城荣
精神文明欧亚风
国防雄威扬国际
欧亚风标华夏龙

（双辽欧亚 杜娟）

乌兰欧亚两周年店庆——给力

欧亚搭台商家唱戏，
店庆狂欢钜惠来袭；
文化营销异彩纷呈，
店堂环境清新靓丽。
时尚购物充满新奇，
吃喝玩乐称心如意；
乌兰大地商业领军。
亲民回馈欧亚给力！

（乌兰浩特欧亚 高广鑫）

旅游赞歌

焦阳烈日艳阳天
欧亚门前乐声喧
总部为咱谋福利
每年一次去旅游
欧亚同仁喜心间
去年通辽大青沟
今年叶赫馨苑城
篝火晚会舞翩翩
欢声笑语声震天
尹总也为咱打气
双辽欧亚谱新篇
劳逸结合不掉链
销售业绩翻一番

（双辽欧亚 曹冰琪）

情系欧亚

白城欧亚规模大，
整个洮北就数它，
容纳员工上千人，
生活温饱全靠它。
再来说说咱领导，
头脑精明智商高，
艰难问题难不倒，
人人心里有妙招。
诚实守信是根本，
货品售出有诚信，
选择商品到欧亚，
保证质量带回家。
欧亚员工素质高，
军事管理没的挑，
顾客到来送亲情，
达到满意乐融融。
欧亚是个大家庭，
团结互助样样行，
我们工作在这里，
天天都有好心情。
白城欧亚闪亮星，
继续辉煌永不停，
领导员工本领大，
欧亚情系千万家。

（白城欧亚 于丹）

夏天的味道

在繁忙的工作中和燥热的天气中，这样一场简单、自然的旅行，放下了工作中的执着，驱走了夏日的酷热，突然间觉得，偶尔的放下也是一种对工作和生活的沉淀。

背上简单的行囊，身未动，心已远。一路的欢歌笑语，路边的柳儿已经笑弯了腰。林间的小聚，醉了微风，痴了白云。游走在绿荫密草间，久违的自然清新，洗涤着躁动的灵魂，一切都显得那样的随意、悠然。

当进入到叶赫古城的刹那，浓浓的历史气息伴着山的悠远扑面而来，当导游将历史故事娓娓道来之时，貌似一张生动的画卷，徐徐打开，呈现在人们的面前，一丝淡淡的金戈铁马入耳来，重现着当年一代王朝的崛起。骤雨突降，更添了几许刀光剑影的征伐之气。

倚栏听雨，濯洗着喧嚣的城市，望见了尘埃落地的声音，涟漪了一片天地。夏风如刀，斩断这片雨的悦动，但却呈现了一片空山新雨后的意境，遥望青山，仙气缭绕，一时间辨不清是仙境还是凡间。让人不得不感叹自然的神奇，有狂野的奔放，也有怡然的清宁。这让人反思，使人顿悟。

夜晚的篝火，伴着美妙的歌声冲上天际，夜未深，人微醉，一切欢快的情绪，感染着周边的一切，没有星光的璀璨，却有一片迷蒙的闪烁，原来是萤火虫的清光，我第一次在现实生活中看到萤火虫，那中感觉很神奇，像是看见一群穿梭在草丛中的精灵，让人的心情瞬间愉快起来，整个人也跟着灵动、轻快起来。

清晨，宁静的山中，响起了我们坚定的脚步声，经过一路的上行，领略了山的厚重，体味了百草的芬香。会当凌绝顶，知晓了天地的浩瀚。此次旅行让我深感人间的美好，感恩大自然的赐予，一切如山庄中的那首感恩赋写的那样：报天地赏赐之恩，养育众庶万民，赐我冬夏秋春，禅光紫气甘露淳，头顶蓝天白云。感恩这片天地的给予，使我们可以体味人生百态，尝遍世间味。人怀感恩心，做人做事都将更加的轻松、自然。这就是这个夏天带给我的味道！

（双辽欧亚 薛琦）

提升专业技能 打造幸福团队

“业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随”，意思是说学业由于勤奋而精通，荒废在嬉笑声中。古往今来，无数案例印证了这一点，只有时时学习，时时刻苦的练习才能在自己的专业领域打造一片天地。

我所在的卖场体服童装商场于上周末进行了全体员工岗位练兵大赛，比赛共分为五个部分，第一部分是礼仪操展示，分为体服柜组和童装柜组，两个柜组的营业员们用标准的动作，灿烂的微笑向我们展示了日常工作中商场服务人员的风采。第二个部分是创意叠装，每次岗位练兵这个环节都是我最喜欢的，因为这不仅仅考验了营业员的专业技能与审美，也能展现出品牌的特点，当季服饰的流行特点，也能展现出卖场对于进驻展位品牌的要求，体现了卖场的专业度严谨性。第三个部分是小票填写环节，分成了两组，一组是体服营业员与童装营业员，另一组是主任管理员与收银员，从速度、准确率书写美观程度几个部分去考核。第四个部分是消防知识问答竞赛，共有六名选手，主持人出题选手抢答。这些消防题目都是我们在日常商场工作中必须要了解知道的，对日常的消防工作至关重要，不仅是选手，商场在平时也会为全体员工普及，要求全员掌握。最后一部分是“1+5”消防演练，最后就是才艺展示，颁奖合影环节。活动圆满结束。

这次的岗位练兵，是我来到卖场以后参加的第二个岗位练兵，上一次是刚刚来到商场，对一切都不熟悉也不明白每个环节项目的意义，只是作为旁观者。而这一次，通过在商场一年的工作学习，这次参加就明白了整个岗位练兵的意义，明白了商场的用心，所有的工作都需要用心，用时间用精力付出，才能更好地完成，岗位练兵就是一个很好的方式和渠道，鼓励大家认真工作，将平时工作中用到的知识技能熟练化、精细化，既提升了自身职业技能素养，也为整个商场的进步贡献了一份自己的力量。

（欧亚卖场 袁芳）

提高业务技能 助力卖场发展

为了全面提升收银员职业技能水平，卖场每年都会定期举行收银员技能大赛，今年男装商场收银员技能大赛也于7月中旬如期举行。大赛共包含单点、混点、扇面表演等三部分。其中的混合点钞比赛尤为精彩，就是将各种面额的钞票点数和扎钞，选手点钞方法各不相同，但速度之快，让人眼花缭乱。此时此刻每一秒都显得那么重要和紧张，选手们娴熟的动作赢得了观众的阵阵掌声。

短暂的一个小时后，比赛结束，虽然没有当场公布比赛结果，但这将为卖场收银员大赛选拔选手奠定了基础。通过比赛，新晋的收银员可以迅速提高技能、速度。同时，也避免消费者长时间等候，提升了企业服务形象，真是一举两得。商场领导在比赛总结讲话时，勉励大家要通过比赛查找自身不足，刻苦训练，在今后的工作中努力展示自己良好的工作作风和技能。开展这样的竞技比赛更可以激发员工的进取心，帮助提升员工技能，从而更好地服务顾客。还可以通过这样的活动，享受工作的乐趣，与大家一起庆祝成功，分享快乐。

一个优秀的收银员要在工作中做到“忙而不乱”，这并不容易。特别是节假日，每天要接待几百名顾客，不仅要求收银员心理素质好，能灵活处理问题，而且还要准确答复顾客对各种商品价格的询问。四年的工作实践让我摸索出了一些收银窍门，比如，接过消费小票，首先询问顾客有无积分卡，再问顾客是现金消费还是刷银行卡消费，或者是选择手机支付消费，这样引导顾客的注意力会非常集中，会跟着收银员的思路走，交款会更快。对待老年人交款更要有耐心，听到抱怨不要争等等。

作为一名收银班长，首先要不断提高自己的业务水平，才能赢得同事们的支持，才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经四年，但是人外有人，天外有天，其他收银员的特长，总有一些需要我去学习，所以我期待每一次卖场收银大赛中都能够学习到新的东西。随着卖场的发展，对我们收银员的工作要求也是时时更新，我们必须不断学习，才能跟上时代的发展，才能更好地为卖场发展做出贡献。在这四年里，我本着把工作做得更好这样一个目标，开拓创新意识，在商场领导的大力支持下，积极圆满地完成了此次收银大赛。我将再接再厉，认真、按时、高效率地做好工作，积极配合商场领导，争取把下一届收银大赛做得更好，请大家翘首期盼吧，加油！

（欧亚卖场 刘艳茹）

欲把商都比西子，从来绿色配夏天

二零一七年七月初，时值夏至刚过，夏至是二十四节气中第十个节气。《周礼春官》载：以夏日至，致地方物魈。古语夏至三候：一候鹿角解，二候蝉始鸣，三候半夏生。

在此节气中，盛阳覆盖于其上，阴气始生于其下。

嵇康在《养生论》中说：更宜调息静心，常于冰雪在心，炎热亦于吾心少减。不可以热为热，更生热矣。

夏季让人心生烦躁，大概每个人都会有此体会。夏季的空气中透着一种湿湿黏黏的潮，侵入你的每处毛孔，却又觉得发散不出去

话说，若是一个绵长的夏天，怎样度过呢？

记得几天前我在我可爱的小电梯里站岗，快下班时，我看见罗罗姐拿着一个超级大的水杯过来与我交接。我好奇地问：“咦，要这么夸张大的水杯做什么？”她开心地笑笑说：“正要和你说呢，咱们部里接下来的日子会每天给大家送绿豆水噢，你也要准备一个大点的杯子。还有，也会在员工餐厅给大家准备解渴消暑用噢！”

原来，在物业部陈漠部长带领下，科室人员从7月3日开始轮流给我们一线电梯员工送水。上午10:00一次，下午14:00一次，一直坚持到伏天结束。

这就是我为什么把文章的标题定为“欲把商都比西子，从来绿色配夏天。”我说的绿是绿豆的绿，是面对炎炎夏日让人心生愉悦，带给人无上清凉的绿。

商都是这个夏季在这个城市中美轮美奂存在的，说它是西子也不为过，夏风吹过，西子施颦笑，它美丽、迷人、大方、得体，让无数的人争相顾盼。而在它美丽的外表下，一定有许许多多的人在为它付出着，有些付出是一眼明了的，而有些付出是默默的，要你一个转身，一种用心，才会发现和感觉到的。

我在中午时分去十楼员工餐厅小转了一圈，也在这里，发现了好多员工的午餐新搭配——绿豆水。清清凉凉一杯水，沁人心脾一抹绿。一种微凉的甜，一种被关怀的“绿”，食堂里忙碌的打饭阿姨也会朴实地告诉你，绿豆水是无限量免费供应哦！

我相信很多人和我一样，并不是单纯因为某种物质而感动或满足，真正打动我们内心柔软部分的，是那些看似微小却用心地付出和给予。

我就开心地笑了，也觉得自己还是肤浅，就像是一个小孩儿，总是在亲身体验、经历一些过程，才能体会到家长的良苦用心。感觉自己能在物业部工作，真的有一种幸福感，你的领导如果设身处地去考虑下属的感受，是一件很不容易的事情，哪怕工作辛苦一点，内心都会觉得充满力量！这就是一种正能量，给人以希望！

这个美丽的商都“西子”，多少人为着它能更美丽而努力付出着，有些人的成绩是显而易见的，而有些人，只是，默默地去做着一些事情，默默地层层递进和饱满着温暖人心的力量，并不声张。

我觉得我们的物业部就是这样，我觉得我们的物业部就像是绿色，配这个夏天。

今天你感觉热吗？喝杯欧亚商都为员工准备的绿豆水吧，再继续工作。祝每个人愉快地度过夏天！

（商都 张红梅）

吉塔行星 王者归来

7月20日欧亚商都人力资源部组织了别于传统单向，听讲式的培训课程——卓越沙盘模拟课程。

以往只是听说过沙盘模拟这种新型的培训方式，但是却从未参加过。第一次参加沙盘模拟培训的我既好奇又兴奋，我们按照事先分好的六组，坐在了指定的小组位置上，认真聆听培训老师给我们讲解此次吉塔行星模拟培训课程的目标和任务。首先，每个小组要起一个自己小组的名字、口号和制作自己的队徽，在大家共同讨论中，我们小组的名字就叫做“王者归来”，我们的口号是“攻无不克、战无不胜”，我们的队徽是“竖立的大拇指”，代表了我们的小组是最棒的。接下来就是至关重要的任务阶段，我们要在指定的21天里寻找基地的位置，在路上每3天寻找水源和15天内到布兰克补充能量，我们6名成员分别模拟不同的角色，每个人都掌握着重要的信息。崔策模拟为安德弗有一张平面图，指示出了降落的位置；邵玲玲模拟为杜丝贝瑞有21天的日程。我们在激烈、紧张的探讨中，在坚持、不放弃的寻找新线索的情况下，最后终于找到了基地的位置，小组成员得以存活。

透过沙盘模拟的新体验，让我从中感悟到如下五点：

1、遇到事情不能光看表象。模拟刚开始，是否能找到基地看上去像是运气的问题，但事情并不是这样的，在现实工作中也是如此，有些工作看似简单，办起来却困难重重，要经过细心的思考，反复的琢磨和亲身的实践，最后才能得到想要的结果检讨失败原因。

2、学会举一反三。《论语》“举一隅不以三隅反，则不复也。”在经历失败后，总结检讨失败原因，工作中做错事情在所难免，可是不能在同一问题上再次犯错。

3、懂得分享，善于沟通。不想整个团队毁于一旦，就必须与队员共同分享已经掌握的线索，告诉大家自己的想法。作为一名管理者，在今后的工作中要善于与一线导购员沟通，倾听、聆听大家的意见和建议，也懂得和大家分享自己的想法，有助于更好地开展工作。

4、有方向、有目标、有计划。遇到问题要冷静思考，不盲目地接到任务就去执行，要明确任务。在第六小组最先找到基地后，我们发现之前的方向是错误的，要制订计划，不可再盲目去寻找。日后的工作也要工作清单制，日事日毕，日清日高。

5、坚持不懈，永不言弃。不到最后一刻，只要有一线生机，就要坚持不放弃，在第六小组找到基地的一刻，明显感觉自己从内心里想放弃，但是看到队员们还是在坚持中，我为自己的想法感到惭愧，马上改变观念，继续和大家积极的、反复地寻求线索，最后在大家共同努力下找到基地。这个结果更好地验证了“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”。

卓越沙盘模拟培训结束了，时间虽短，但是对于每一位培训的参与者，我坚信收获都是颇丰的，我们小组的队名是“王者归来”，在我们小组成员共同找到基地的那一刻，我相信“王者归来”的精神就是永不言弃的精神，正所谓水滴穿石，不是水的力量，而是坚持的力量。同理，人生是个积累的过程，拥有一颗永不言弃的心，在今后的管理工作中，方向、目标、计划、合作、沟通、执行对于一个优秀的团队都是不可缺少的一部分，吉塔之星，王者归来。身为一名欧亚人，定将学之欧亚，献之欧亚，同舟共济，开拓未来。

（商都 丁爽）

今日欧亚

主办：长春欧亚集团股份有限公司 地址：长春市高新区飞跃路2686号
电话：0431-87666857 邮编130012 邮箱 today_ouya@163.com

2017年7月30日
第20期 总第461期

欧亚商都7·29内购会 震撼钜惠引爆购物狂潮

本报讯（商都 孙红超）这个夏天，欧亚商都为春城消费者带来了一场又一场震撼的优惠大促，用真正的钜惠，感恩每位消费者的信任与青睐。7月29日，欧亚商都举办了超级内购会活动，再次迎来购物高潮，各商场一眼望去，尽是消费者选购称心商品的喜乐身影。本次内购会再次为广大消费者开启消费新时代！

服饰钜惠4折起

内购会当日，营业时间延迟至22时，但仍有不少顾客流连忘返。本次活动，恰逢秋品新上市，夏品早出清，全场服饰4折起，一线大牌也开启了“抢购”模式，推出了诱人的优惠活动。部分妆品高倍积分，黄金大幅度让利回馈。超市限时秒杀、惊爆特价。10F主题餐厅、乐活·里美食娱乐券大放送。欧亚微店线上超值购内衣优惠券、乐活·里大鲁阁娱乐券。

品牌盛装升级

同时，欧亚商都迎来众多品牌的全新登陆、重装升级，男装、男鞋、男包迁至B座4F、少淑女装迁至A座4F新区、文胸迁至B座2F、部分侍女、淑女装迁至A座2F……如此完美蝶变，令消费者耳目一新。MCM品牌特卖5-7折；周大福精选6折起；娜尔斯部分3.5折；马天奴&阿丹娜10倍积分；DP部分满6660元参加满200收160元；LIZAC HENG满2000元可使用200元赠券；DIKENI部分5折；各商场都分别推出了购物赠礼、品牌高倍积分、品牌赠券、大型特卖、满额立减等众多惊喜优惠。

电器工厂操盘 挑战价格底线

购服饰有惊喜，购家电更有“工厂价”！活动期间，冰洗、电视8折起、厨卫、热水器6.5折起，小家电7折起，手机8.8折起，西门子、博世、夏普电视等众多知名电器大力度回馈基础上再参加大返现、大抽奖、大赠礼活动，返欧亚商都储值卡、赠45寸夏普电视等更多精美礼品已幸运送出。

李广岩/摄

福利券免费送 精彩活动享不停

内购会期间，还特别推出福利券免费送、超值购活动，购超市、服饰、家电类商品折扣基础上满额再减现！还有滴滴快车优惠券大放送，出行购物更方便。同时，购物使用银联钱包云闪付、招商银行、建设银行、浦发银行、工商银行、支付宝、飞凡通等多种支付方式还能再享优惠。另外，各品牌也举办了各种花样活动，如少女时尚秀、免费彩妆、人体彩绘、厨艺沙龙、品牌时尚酒会等活动吸引了许多消费者积极参与，驻足围观。

据统计，7·29欧亚商都内购会再次迎来客流高潮，销售业绩再攀高峰。欧亚商都用一个又一个的销售纪录和爆点彰显着自身的魅力与实力，相信，在下半年的各项活动中，欧亚商都定能再创辉煌，引领时尚。

长春市朝阳区人民法院法律宣讲法官送法走进欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 哈智辉）为充分发挥法治宣传教育和法学研究工作在服务经济社会发展、保障和改善民生、维护社会和谐稳定中的积极作用，营造学法守法用法护法的社会环境，朝阳区人民法院率先组织法官送法进校园、进部队、进企业、进社区“四走进”巡回宣讲活动。7月27日，来自我市朝阳区人民法院法律宣讲团，在包院长的带领下走进欧亚卖场，由曹春江法官为管理人员带来一堂精彩的普法课程。

本次讲座通过对消费者权益保护法、合同法、侵权责任法等不同法律法规的讲解，依托曹法官的丰富判案经验，以案例释法理，以案例促理解，以案例明事理，让卖场管理人员能从中汲取有用经验，在今后的工作、生活中加以有效运用，并能规范自己的管理行为，拓展自己的法治思维、规避常见的法律风险。

依法经营是欧亚卖场自建设以来始终秉承的经营准则之一，欧亚卖场管理人员更是以此为戒，在日常经营、管理中始终秉承这一原则，始终坚持在法律的框架内解决疑难、棘手问题，取得了良好的实际效果，既能使尖锐矛盾得以化解，同时尽最大努力在依法谈判的基础上，最大限度地保护企业利益，确保企业信誉不因涉诉案件受损。

为进一步提升管理人员法律知识素养，提升法律、法规的理解度与实际应用能力，欧亚卖场将陆续邀请法院优秀法官走进卖场，近距离为卖场管理人员答疑解惑。随着法律、法规更新速度不断加快，作为卖场的管理人员必须不断提升自己的法律知识素养；不断提高常用法条的理解与运用能力；不断强化运用法律解决棘手问题的思维。本次讲座以及后续进行的各项讲座，必然能成为管理人员提升的重要促进，进而让卖场管理人员为卖场的发展保驾、护航，驶向远方！

卖场黄金珠宝城党支部召开学习黄大年同志事迹专题组织生活会

本报讯（欧亚卖场 范璀莹）7月26日上午，卖场黄金珠宝城党支部召开了“以黄大年同志为榜样，对照先进找差距，争做新时期合格共产党员”专题组织生活会。支部书记首先在会议中传达了《习近平总书记对黄大年同志先进事迹的重要指示精神》以及《刘云山同志在会见黄大年同志先进事迹报告团成员时的重要讲话精神》，并按照市国资委的通知进行了工作部署。

黄大年同志身上体现出深厚的爱国情怀、强烈的敬业精神和高尚的道德情操，为广大党员干部群众立起了一个时代标杆。黄大年同志心怀大我、爱党爱国、至诚报国，他以德育人、言传身教、诲人不倦，把为国育人作为倾尽心血的职业理想。卖场党委班子成员、副总经理刘晓贤同志作为支部成员之一，就黄大年同志主要事迹，结合工作实际为大家提出三点建议：

一是要学习黄大年同志尽职尽责，热爱工作。以企业为大我，从我做起，从点滴做起。员工一定要珍惜岗位，不与企业计较，要思想明确，尽自己的能力，为企业做贡献。二是要学习黄大年同志教书育人。老党员要为其他年轻党员及员工树立榜样，要懂得打铁还需自身硬的道理。想做到教书育人，我们就要改变自己的固化思维，要勇于创新，要不断更新自我知识。对待年轻党员及管理人员要有耐心，老党员在梯队建设上，有责任有义务起到表率作用。三是要学习黄大年同志淡名利，甘愿奉献的精神。管理人员应该以自身去对照黄大年同志，学习他淡泊名利，甘愿奉献的精神，舍小家，顾大家。这种思想其实就来源于学习，学习要日积月累，只要学习，我们才可以提高自我的综合能力，才能去适应其它的工作岗位，打固根基。

刘晓贤同志发言后，党支部成员发言更是踊跃，青年党员们结合自己在工作中的体会以及自身与黄大年同志的对照，谈了自己的感想，纷纷表示作为党员管理者要为消费者、员工、供应商服务，将他们的需求尽最大努力解决好，那么无形中就是替党和国家播种着梦想和希望、根植着幸福。老党员们也畅谈了自己对黄大年同志事迹的感想。

最后，支部书记作会议总结时表示，各位党员都应对标先进检身，找准突出问题。作为欧亚卖场的中坚力量，我们应该自觉对标黄大年同志先进事迹和崇高精神，深入查找分析自身是否信念坚定、对党对企业的忠诚，把为祖国富强、民族振兴、人民幸福、企业发展贡献力量作为毕生追求；是否具备心有大我、至诚报国的爱国情怀；是否具备敢为人先、攻坚克难的敬业精神；是否具备淡泊名利、甘于奉献的高尚情操。对查找出的问题，要从理想信念、党性修养、宗旨意识、担当作为等方面，深入剖析问题产生的根源，切实增强整改的思想自觉和行动自觉。

乌市欧亚两周年店庆圆满收官 17天销售近2000万元

本报讯（乌市欧亚 李德君）七月，骄阳似火，充满阳光与热情。在这个七月，乌市欧亚购物中心迎来了盛大的年度庆典——两周年店庆。过去的两年里，所有乌市欧亚人并肩携手、群策群力，以工作为荣，以奋斗为乐，成就了乌市欧亚今日的骄人成绩！当然归根究底我们所取得的所有成绩全部都离不开顾客的支持与厚爱。感恩相伴，本次店庆乌市欧亚人秉承欧亚集团曹和平董事长提出的“欧亚店庆不是营销，是对消费者的回馈”的经营理念。7月1日至7月17日店庆期间，乌市欧亚倾情呈现一系列主题活动：如返现金、抽奖、拍奖、免单、赠礼等多重钜惠活动。为红城市民带来17天的惊喜和折扣之旅以答谢红城市民二年来的信任和厚爱。

2017年7月19日早8:00整，伴随着乌兰浩特欧亚两周年店庆表彰大会的召开，标志着大庆了17天的乌市欧亚购物中心两周年店庆以销售额1888.36万元在欢呼和掌声的海洋中正式完美收官！属于乌市欧亚的17天狂欢，创造了历史性的奇迹，刷新了乌市欧亚史上的最高销售纪录，络绎不绝的人潮将乌市欧亚打造成了一个大大的购物休闲天堂！

此次店庆活动的奇迹是所有乌市欧亚人齐心协力用辛勤的汗水浇灌出的成果。在今后的工作中我们将继续发挥欧亚人真抓实干、善做善成的铁军精神，以今天的成绩为起点努力创新，再创佳绩。

台湾暑期研习营一行到欧亚卖场进行考察交流

本报讯 7月16日，欧亚卖场迎来了一批特殊的客人，由台湾成功大学、台湾清华大学、中央大学、淡江大学、东吴大学、中兴大学、台湾师范大学、东华大学等知名高校学子组成的台湾暑期研习营，一行50余人到欧亚卖场进行考察交流。

为做好此次接待工作，欧亚卖场特别派出了由卖场三十名龙兴学员组成的“导游团”，负责现场接待陪同工作。一路上，龙兴学员向台湾师生详细介绍了卖场现有的业态、经营的品类、整体的布局以及经营面积、客流量、发展愿景等等，引起了参观团的极大兴致。参观团中的学生来自不同高校、不同专业，他们虽然走访了国内外众多商业企业，但仍然对卖场内超全的业态集合、超高的客流人气、超大的体量构成深表赞叹，纷纷拿出手机拍摄并记录，并不时提出这样或那样的问题。

“有震撼的感觉！”台湾成功大学学生林志玮表示，以往在台湾关注大陆都是透过电视，隔着海峡，今天第一次身临其境，感受世界第一大购物中心欧亚卖场的全品类、多业态，既震撼又兴奋。研习营一行纷纷表示，通过参观交流，增进了对大陆商业环境的了解和认知，希望以后还有机会来到欧亚卖场参观游学。

欧亚卖场此次接待工作，为广大台湾青年了解大陆架设了一条有效通道，让台湾青年学子们亲身感知祖国大陆蓬勃发展的实际情况，有效推动两岸青年的交流交往，促进两岸关系的和平发展。

欧亚商业连锁总部喜迁新址

本讯讯（商业连锁 刘凤华）伴随着欧亚新生活购物广场的盛大启幕，欧亚商业连锁总部由欧亚车百A座七层办公区喜迁至欧亚新生活购物广场B座七层。7月27日，总部全体员工在欧亚新生活购物广场一层天井广场举行了“喜迁新址庆祝仪式”。庆祝仪式现场，员工代表们进行了办公礼仪操的表演；由汽开朝阳大区带来的《循道商家》，让现场的每一个人都不禁回忆起曹总带领大家创业的珍贵往事，让人感慨万千；全体员工起立，进行了庄严的宣誓：“恪守岗位职责，维护企业形象；铭记企业精神，弘扬企业文化”。最后于总做了精彩致辞。“伴着南湖的美好晨光，森林氧吧的自然气息，新的一天开始了！”

这是继2013年“欧亚商业连锁”这个名字诞生之后，企业发展征程中又一次全新的开始。欧亚商业连锁将在新的事业平台描绘全新的事业蓝图，新的创业时代正在新生活孕育启航！

今年是欧亚商业连锁全面完成“三百规划”的一年，由规模型向质量效益型全面转型提升，精心打造的24万平方米的一站式体验休闲娱乐城市MALL——欧亚新生活购物广场已经如期盛装启幕，获得了来自全国商业领域专家们的广泛关注与认可，获得了全城、全省消费者的青睐与好评。即将还要打造具有高品质与高品位特征的10万平米的欧亚三环购物中心，还有代表着全国最先进物流体系的农产品和冷链两大物流园……可以说今年是欧亚商业连锁实现跨越式发展与提升的重要一年，实现历史性的转折和飞跃！

于总对大家提出几点要求和希望，她指出：新的平台已经搭建起来了，我们总部从上到下，都应该感谢企业大发展，我们的董事长曹和平带给我们这么难得的企业氛围和创业环境，我们唯有更努力、更完美、更强大，实现不断的自我超越、自我提升，深深融入企业大发展的洪流，才能无愧于企业与时代赋予我们的重托和责任！

欧亚商都举办体验式沙盘模拟训练

本报讯（商都 李明珠）2017年欧亚商都人力资源部拓展培训领域新思路，发掘员工无限潜能，探索着将体验式培训与传统培训相结合，于2017年7月19、20日组织了《收获季节》和《吉塔行星》为主题的沙盘模拟演练。经营类沙盘《收获季节》是一个分析企业经营风险考量，营造一个多家企业相互竞争的商业模式情景模拟项目，以捕捞遥远的美极湖中的珍贵美极鱼为背景，意在限定时间里使自己的企业获得最大化的利润；管理类沙盘《吉塔行星》是一个检讨和增进团队，特别是领导者系统思考的情景模拟项目，以艰苦和未知的行星之旅为背景，限定在21天内团队协同找到基地，最终完成任务生存下来。

为期两天的沙盘培训，员工全情投入，氛围激烈、愉快、感动，难以磨灭。每个人都收获颇丰，感触万千。沉淀过后，有的员工照镜子找不足，有的员工进发思想火花，都信心充盈地投入到工作岗位中，立志为欧亚商都贡献力量。

吉林欧亚商都举行为灾区捐款活动

本报讯（吉林欧亚商都 李欣 文/图）7月27日，吉林欧亚商都全体员工为灾区献爱心捐款活动，在欧亚商都综合体1层中厅举行，吉林市慈善总会张继东、吉林欧亚商都领导班子及员工代表，吉林市电视台、江城日报、江城晚报媒体，参加了此次活动。此次捐款共为灾区募集善款112,614元，累计向灾区捐款捐物达470889元。

从洪水来袭，到救灾物资的准备，短短十几个小时内，吉林欧亚商都紧急调拨各门店物资发往灾区，作为吉林市第一批救灾物资，吉林欧亚商都总经理李新志率队第一时间赶赴永吉县口前镇把最短缺的矿泉水、面包等2车紧缺物资就送到了灾区安置点永吉四中的灾民手中。

救灾，就是与时间赛跑。吉林欧亚商都再次率队赶往灾区，向奋战在抢险救灾一线的子弟兵、民警送去了第二批救灾物资。面对短短7天两次暴雨，吉林市多地受灾，第三批救灾物资送往丰满区二道乡，第四批救灾物资送往防汛指挥中心，第五批昌邑区桦皮厂镇……此次吉林欧亚商都发动全体员工及品牌员工，共同向灾区捐款，此次捐款本着四条原则，一是自愿捐款原则；二是不设捐款限额；三是党员干部优先捐款；四是对有灾情的员工可以不捐也可以少捐。全体员工共同努力，为灾区贡献一份力量，为我们共同的家园重建一起努力。

为保证货品充足，确保原价向市民供应所需商品，吉林欧亚商都加大饮用水、面包等紧俏商品的储备与供应，保证消费者所需商品原价出售，避免了市场的哄抢，保证供应，与江城共度难关。

欧亚卖场奥特莱斯盛大开业

——携上半年优异销售业绩 新址开业逆势发力

本报讯(欧亚卖场 刘宏春)今年的七月对于欧亚卖场奥特莱斯新址来说意义非凡，收获丰硕。7月8日，欧亚卖场全新打造的占地五万平方米的奥特莱斯新址购物中心盛装启幕，开业前两天即迎来了近6万消费者，创造了全国奥莱店开业销售历史新高！

本次欧亚卖场奥特莱斯全新引进男装、女装、体育、户外、童装、羽绒、内衣、鞋帽、箱包等近200个品牌，其中有30余个是首次进驻卖场。精准合理的品牌配比、科学规范的动线布局、令人眼前一亮的品牌1折惠卖、普惠全城的金券滚动抽奖等，强势吸纳来自四面八方的消费者扫货血拼。活动首日，各品类销售业绩就全线飘红、捷报频传：知名运动户外品牌耐克、安踏、乔丹、图途均列全国第一；阿迪、李宁、新百伦、斯凯奇、探路者位列东三省第一；鞋类品牌千百度、星期六稳居东三省第一；知名男装品牌凡伦斯、高尔夫、杰思梵、Jake 位列东三省第一；知名女装品牌菲姿、啦娜菲、戴布拉芬、西贝伦位列东三省第一。

开业期间，各知名品牌大区经理、集团总裁对现场巨大的客流、冲量的销售业绩无不感到震惊与震撼，盛赞一个新店开业能有如此之高的人气实属罕见。特别是今年七八月恰逢市内各大商场装修的小高峰，资源紧张、人员紧张、货品紧张，欧亚卖场能够强势整合多方资源保障奥特莱斯如期顺利开业，更充分彰显了其超高的市场影响力、超强的品牌集合力、超凡的团队协作力等等，彰显了一个企业强大的资源整合能力与强势发展能力。

调整后的奥特莱斯全新打造了耐克工厂店、李宁工厂店、安踏工厂店、卡帕工厂店、斯凯奇工厂店、千百度国际工厂店等全球品牌工厂直销平台，以“高品质、低价格”的平台理念，打破了传统的品牌商垄断模式，舍弃了中间商环节，深入品牌制造商源头，从货源配备、品牌数量、品牌档次、业态布局、盈利能力等各个方面，打造了真正意义上的奥特莱斯，为欧亚卖场再添全新主力业态。

欧亚卖场又一力作，引发了吉林省各大商业企业的高度关注，各知名品牌合作伙伴组织高管团队到奥特莱斯现场观摩学习。与此同时，各品牌高层也陆续到访，将奥特莱斯新址作为完成其品牌公司2017全年销售任务的助推器与起动器，对于其发展前景与市场影响力十分看好。特别专程到访的李宁品牌大区经理盛赞卖场奥莱的市场影响力与消费者感召力，并表示总公司将全力保证卖场店的货品供应，质量上、数量上、人员配备上都将做到最优，力保卖场奥莱李宁店1500万元的年销售目标！

此次欧亚卖场奥特莱斯的盛大开业，不仅加速了卖场的“做大”进程，更为卖场规模的不断扩充、业态的持续完善、自身的强势发展奠定了坚实的基础，为大欧亚卖场商业区的早日蝶变再添浓墨重彩之笔！

王金刚/摄

欧亚万豪超市举行头伏包饺子大赛

俗话说得好：头伏饺子、二伏面、三伏烙饼摊鸡蛋。这是中国24节气中重要的一个节气。而我们超市就为这中国传统节日举办了包饺子大赛。

夏日炎炎、气温不断升高，室外温度高达31度，让人喘不过气来，当走进万豪，走进干净整洁、高端大气、凉爽舒适的大厅，就让人们感到无比舒服。当天下午17:00，我们把准备好的用品及道具一一摆放整齐，开始招募参赛者。参加活动的顾客分外踊跃，有充满活力的大学生、漂亮的年轻妈妈，还有上了年纪的老年人，他们都热情洋溢、胸有成竹，随着时间的临近，一切准备就绪。当主持人说道，“第一轮比赛马上开始”，人群中掌声不断，呼喊声不断，加油声此起彼伏。第一轮胜出者是一位年轻的妈妈、职业女性，第二轮胜出者是一位潮流时尚的阿姨，第三轮却是一位意想不到的大爷。当主持人问起大爷怎么在3分钟内包这么多饺子的时候，他说，因为儿女小时候爱吃饺子，而他却经常出差，就临行前包满一冰箱的饺子，作为他们一周的餐食，就这样练出来的。这真是一位伟大的父亲啊。接着我们把准备出来的奖品一一分发下去，也结束了这次活动。看着顾客们手握着胜利的硕果，脸上洋溢着喜悦的笑容，让我深深感到这一次活动，又拉近了我们之间的距离。让欧亚走进每一位消费者的生活，成为老百姓心中首选的放心店。 (欧亚万豪 王红梅)

合兴公司成立三十三周年生日庆典仪式暨我最喜爱的十大品牌颁奖

本报讯(白山欧亚 刘金艳)“欣逢盛典喜洋洋，信义推崇誉远扬”——7月20日早上10时30分整，满载祝福，在购物中心一楼中央大厅隆重举行欧亚合兴公司三十三周年生日庆典暨我最喜爱的十大品牌颁奖活动。公司领导及全体员工身穿红色文化衫喜气洋洋迎接这一美好日子的到来！首先进行的是“合兴店庆，我最喜爱的十大品牌”评选活动颁奖仪式，伊布都、佳人苑、玖姿女装、七匹狼、素拼男装、阿迪达斯运动装、允硕、台绣、声雨竹女装、曼妮芬文胸从近千家品牌中脱颖而出，在大家共同见证下公司领导为他们颁奖。吉林省宝胜公司－阿迪达斯品牌经理陈莹女士代表获奖品牌上台讲话，为获得这一殊荣表达了对公司的感激之情，并表决心继续与合兴同发展共繁荣。三十三载的传承、三十三年的努力，我们塑造了一个白山顶级品牌——欧亚合兴！引领白山消费潮流，为消费者提供最时尚、最流行、最舒适的消费体验。百姓信赖，有口皆碑。

接下来的庆生仪式更是红红火火：老员工代表的讲话充满对企业的感恩之情，直销员的发言激情澎湃，满含对合兴公司的无限感激。公司总经理丁贵宾的总结讲话饱满热情，高瞻远瞩。丁总首先宣读了欧亚商业连锁总经理于惠舫的贺电，向我们取得的成绩表示祝贺，向广大干部员工致以亲切慰问，同时激励我们再接再厉，并预祝我们店庆取得圆满成功！丁总在讲话中号召全体员工团结一心，奋勇拼搏。

未来的竞争日益激烈。我们面临的挑战更加严峻，“服务第一、发展求实”的企业精神、“满意在合兴”的服务宗旨，在企业发展的进程里是无声的力量。我们要抓住机遇，把三十三周年店庆作为新征程的起跑线，坚持求变创新的开拓精神，为满足消费者不断变化的最新需求我们将不负众望！全力以赴，为欧亚合兴的繁荣发展添上辉煌灿烂的一笔！为白山市的发展贡献我们欧亚合兴人的力量！相信有欧亚集团领导的支持与信任，我们一定能顺利完成此次店庆任务，再攀销售新高峰！再谱壮丽凯歌！

当当夏令营 体智皆高能

本报讯(欧亚卖场 徐杭)愉快的暑期生活开始了！今年的暑期，卖场当当城为小朋友们精心组织了两期夏令营活动。活动刚一推出就吸引了众多的当粉们，两天一夜的夏令营活动，着实让小朋友们成长了许多，收获了许多，下面播报一下当当城这群可爱的小朋友们这次有意义的夏令营活动吧！

活动当天，家长和小朋友们早早地来到当当城报到了，入场后一切按照军事化标准严格要求每一位小朋友，小朋友们也在教官的带领下有模有样地训练着军姿，大家一起做集体游戏，在游戏中学会团队配合，学会互相帮助。除了室内的活动，为了更真实地了解社会，体验职业，当当城还组织了参观消防大队和新闻演播厅，小朋友们了解了消防员叔叔的工作，增强了安全意识，也学习了消防员叔叔的勇敢和担当。来到新闻演播厅，与主持人零距离沟通互动，了解了新闻报道很多台前幕后的工作，深深懂得爱学习有知识才会有美好的未来。精彩生动的体验活动，让营员们快速成长满载收获。

晚餐过后小朋友们自己动手搭帐篷，好多宝贝都是第一次离开家，我们的辅导员、教官也是呵护关怀备至，严中带爱，尽自己最大的努力让每一个小朋友在当当城都能够得到最温暖细心的照顾，讲故事，催眠曲，伴着欢乐的歌声孩子们慢慢进入梦乡……凌晨四时的联动实战出警也真的很精彩，早晨大家集体破案，抓坏人，小朋友们职业体验得绘声绘色，出色的完成任务，精彩极了！

经过两天一夜的当当城夏令营活动，小朋友们开心极了，结束时的汇报演出，当家长看到自己宝贝在夏令营的出色表现时笑声阵阵、掌声连连，最后家长和小朋友们一起亲子DIY包水饺、吃水饺，浓浓的亲子情，香香的饺子，开心的活动！

第一期的当当城夏令营活动完美收官了，在这里有小朋友们美好的回忆，有当当城员工的辛勤付出，有家长们的满意赞赏，我们期待下期活动更加精彩，期待更多的小朋友们认识、了解、喜欢当当城，让当当城伴随着小朋友的童年和更加美好的未来！

卡尔拉格斐商都店开业

本报讯(商都 刘维卓)被时装界称之为“凯撒大帝或老佛爷”的法国著名品牌卡尔拉格斐于7月14日在商都精品商场盛大开业。说起卡尔·拉格斐，脑海里的第一反映永远是Chanel的艺术总监招牌式的表情，佩戴着墨镜，手拿折扇、脑后拖着辫子，就是这永恒的墨镜白发长辫的人却占领时尚圈制高点。

据了解，卡尔·拉格斐每年为Chanel制作8个系列的服装，同时还为他自己的品牌做设计。他这种超强的能力令他在时尚界独步天下。卡尔拉格斐这个时尚品牌的加入为商都注入了新鲜血液，增加了时尚的砝码。让我们共同期待卡尔拉格斐品牌在欧亚商都这块平台上能够熠熠闪光。

欧亚联营家电内购日 你的专属福利来了

本报讯(欧亚联营 李博)欧亚联营暑价革命期间家电商场掀起年中最强钜惠“家电超级内购会”，以最劲爆的价格、最火爆的预存增值活动，让广大消费者享受与员工同等福利的内部价，这是最具促销力度的家电盛宴，一年只此一次！

作为欧亚联营年中标志性活动，家电内购会已经举办两届了，今年的内购日创下单日家电商场销售历史新高，总销售额645万，超同期100%。据了解，此次活动家电商场以最实惠的价格，最强的产品阵容，不仅将“智慧”产品和服务带给了自己人，也带给所有欧亚联营的粉丝与消费者。如：老板烟机炉具8329+9B28原价12888元，内购价5688元，一套家电能省六6000多元；格兰仕易厨电饭煲100元买一赠一；海尔空调大1P宽带无氟变频空调原价4399元，内购价2699元……

毫无疑问，欧亚联营家电超级内购会已成为行业极具影响的由企业自主发起的促销盛事。我们在内购会的推广上也是不遗余力，早在活动前几日，家电商场便组织全体员工召开动员大会，从每天利用微信平台把活动方案转发至朋友圈，再到大街小巷徒步走进行宣讲活动，只为开拓新局面、创造新机遇，完成新目标。直至内购日当天，从早上开业到晚上闭店，万人进店，盛况空前，人山人海，场面着实火爆。买家和卖家的互惠共赢，真正把内购日铺进民众心中，奠定更加深厚的民意基础。

感谢内购日公司领导、全体员工和部分家属以及供应商的共同支持，让我们信心百倍，全力以赴，在未来几天的暑价革命活动中冲刺加油，沿着这条充满希望的道路走下去，我们必将迎来一个更加美好的明天。

白城金辉店庆惠动全城

本报讯(白城欧亚 张孟娇)八月的白城火热非凡、艳阳高照，和天气一样火热的，还有8月5日金辉超市一周年庆火热绽放。多年来欧亚始终坚持全心全意对消费者负责，善始善终为消费者服务，欧亚已经成为鹤乡人民购物的首选，金辉超市为深情回馈广大消费者一年来的呵护与关怀，特于8月1日–8月6日，三店同庆，四重惊喜等您来！

惊喜一：千条大鱼可劲捞 活动期间，在金辉超市、白城欧亚超市、镇赉欧亚超市当日现金购物满68元以上可捞取一条大鱼，满136元以上可捞取两条，以此类推。凭购物小票参加“千斤大鱼可劲捞”活动。单人单张小票限参与一次。**惊喜二：一角抢果蔬** 活动期间，金辉超市、白城欧亚超市、镇赉欧亚超市，推出“一角西瓜”和“一角蔬菜”抢购活动。8月1日–6日每日早8:30发放“一角西瓜”购买券，每天发放200张，凭券抢购“一角西瓜”，当日有效，售完即止。8月1日–6日每日上午10时/下午6时准时开抢“一角蔬菜”，每日限售100份，售完即止。单人单票各限购一份，售完即止。**惊喜三：鸿运滚滚庆金辉** 活动期间，金辉超市、白城欧亚超市、镇赉欧亚超市，三店同贺周年庆，每日下午1时鸡蛋2元/斤，每人限购3斤，每天限售150份，售完即止。**惊喜四：司机师傅辛苦了** 活动期间，凡出租车送客至金辉超市，可到客服中心领取冰镇矿泉水一瓶，每日限前50名，送完即止。

从“新”出发 盛装蝶变

欧亚商都奥特莱斯购物中心喜迎8周年庆

本报讯(商都奥莱店 徐丽敏)今年夏天给人的感受格外炎热，就像新奥莱员工的心情一样火热。时间不停在转动，我们与奥莱一起走过7个盛夏。在这里，新发路1号欧亚商都奥特莱斯将迎来属于它的第8个生日，同时也是新奥莱的第1个生日。

从去年11月份开业以来新奥莱不断刷新业绩，我们服饰商场也在大家共同努力下让顾客重新认识奥莱的变化，在老顾客群的基础上不断发展新客源。此次店庆来临之际，服饰商场全面开展店庆筹备工作，从6月末开始，一周一次店长会、沟通货品、到货量、与供应商谈活动等等，争取让新老顾客得到最大的实惠，是我们服饰商场不变的宗旨。而在经营布局方面，三楼女装更是做出很大的调整，如新引进品牌：敦奴、娜尔思、珂莱蒂尔、罗兰伊杜和LOOK等，这些品牌的相继开业，丰满的货品、超低的折扣，炫美的陈列，让顾客眼前一亮，购买欲只增不减，相信8周年店庆来临之际这些品牌会给服饰商场的业绩填上浓墨重彩的一笔，而即将开业的还有音儿、诗篇、安瑞井、伊华欧秀等备受女士喜爱的品牌，更有其它品牌正在沟通引进，请大家拭目以待吧！

7月的盛夏已经过半，时间越来越近，离8周年店庆启幕的日子仅剩19天，在这紧张的时刻，服饰商场的工作都在有条不紊地进行着。目前店庆预计到货已经达到3万余件，店庆期间的货品量充足是确保店庆圆满的首要条件，所以各专柜都在积极的调货、要货中。相信奥莱8周年庆，服饰商场一定会交出一份满意的答卷，在此祝奥莱8周年庆圆满成功！服饰商场加油！奥莱加油！

商都内购会家用电器商场再创佳绩

本报讯(商都 侯丽)7月29日深受顾客喜爱及期盼的商都第二届内购会隆重拉开序幕，家用电器商场在此次内购会活动中推出各档特色促销优惠举措，延续了大让利顾客的原则，购物满额返现，满额赠礼，全品类抽奖，各品牌更是推出多款惊爆机大力度优惠，加之商场前期预存增值10倍翻活动，内购会期间销售不断攀升，顾客络绎不绝。

各品牌的活动精彩纷呈，其中海尔品牌打出“全球品质、焕新经典、消夏节”活动，套购优惠、返现优惠，冰箱、洗衣机销售独占鳌头。西门子家电全场8折起，三件以上满额赠西门子进口小家电；博世品牌在满额赠礼同时，三门冰箱加滚筒洗衣机套餐价格6777元，突破合资品牌的最大优惠；三星、老板当日套购再返欧亚商都卡，品牌强强联手，打造销售递增的佳绩；松下与方太再次套购组合，加推套餐机型，优惠力度幅度进入白热化；电视机类：万人空巷抢夏普活动，在内购会伊始，夏普品牌就在员工中进行预存宣讲等认筹工作，内购会当日销售节节攀升；飞利浦电视的“夏日盛惠，爆款来袭”惊爆机再次将销售推上高潮。

内购会最受顾客关注的是两场抽奖活动，在人山人海的抽奖现场10台夏普电视的获得者都高兴地领走中奖奖品。此次内购会家用电器销售900余万元，超同期63%，超计划12%，圆满完成内购会的销售任务。

欧亚联营召开上半年述职报告会

本报讯(欧亚联营 综合办)7月18日至7月19日，欧亚联营上半年述职报告会在11楼第一会议室举行，领导班子及商场主管经理、各部部长参加了会议。

会上，首先由各商场经理、部长分别对上半年工作进行了细致全面的总结，对下半年的工作重点进行了认真规划。之后，刘军总经理提议打破常规，由前后勤进行互评，副总对分管部门工作进行讲评。大家找差距、提建议，把存在的不足摆到桌面上。通过自我剖析和相互点评，一些实际问题呈现了出来，大家共同探讨解决办法，理清思路和头绪，积极为下半年工作的顺利开展扫清盲点。

最后，刘总结合述职情况做了总结讲话。刘总指出，目前经济形势并不乐观，下半年的局面依然十分严峻，各商场要对自己的业种进一步认真分析总结，要有计划性，不同时期有不同的规划，遇到问题要有措施、有办法，及时发现问题并解决问题，好的要再接再厉，差的一定要迎头赶上……刘总的话给了大家鼓舞和力量，欧亚联营全体领导干部信心满满，决心带领员工坚决打好下半年销售攻坚战。欧亚联营时刻准备着！

商都乐活·里举办美食试吃盛宴

本报讯(商都 胡西禹)走过春的旖旎，迎来夏的蓬勃，夏天，是一充满活力又变化无穷的季节。7月23日，欧亚商都乐活·里携手招商银行在二楼舞台举办超大规模顶级美食试吃盛宴，味满五湖四海，香飘神州大地，八大品牌联动，盛江山韩式自助料理、Amore pizza 意式西餐厅、鱼调活鱼烤鱼、吉辣一周川味火锅、北方四宝传家菜、宇津井日式料理、麵道传统日式拉面，辣椒很忙新派川菜等均参与了本次活动，数十名大厨的精心调制，百余名菜汇集，打造春城的满汉全席。

随着主持人热情洋溢的开场，一盘盘美食摆上餐桌，令在场的食客们垂涎欲滴纷纷踊跃排队。现场抽奖、大胃王比赛、摇一摇等丰富多彩的互动活动把现场的氛围推向一个又一个的高潮。针对商场的消费群体本次活动还推出了新的消费模式，乐活·里与招商银行合作打造线上App抢购最低5折餐券消费活动，以拉动顾客与各家活动品牌的消费黏性，但见活动现场及楼内各个角落都是人头攒动，疯狂爆满，活动当天参与品牌销售较上月提高131%。此次活动充分发挥了线下与线上的互动营销模式，给春城消费者带来四海八荒的餐饮盛世。

欧亚商都乐活·里商场在接下来的百日竞赛中还会拿出踏地有印、抓铁有痕的精神，依照营销活动立足于新，定位于鲜的理念，完成下半年的工作任务，在商都领导的带领下将以新的营销形式，为春城百姓开启消费新篇章！

“创造美，传递爱”

吉林欧亚商都解放店女装商场时尚内衣秀与您相伴

本报讯(吉林欧亚商都 王译晨)近日，吉林欧亚商都解放店女装商场推出时尚内衣走秀活动，动态展示今年内衣、泳衣流行趋势。为您打造幸福女性的完美身材，让爱美的您由内而外散发着健康、美丽和自信！

本次参加走秀的品牌在风格上追求东方元素与国际流行的有机融合，打造具有中国风格的国际化高端品牌形象。以精致、时尚、高雅并融合东西方文化的原创设计为女性创造美、传递爱，展现万千风彩的女性韵味。正是因为有广大消费者的相伴，欧亚商都才能不断发展。为了感谢会员们一直以来对女装商场内衣品牌的喜爱与支持，特在15日当天举行会员优惠日活动。通过关注吉林欧亚商都解放店服务号不仅可以获赠精美扇子一把，同时，还可在内衣区享受购物满1000元即赠100元欧亚储值卡活动。本次会员优惠日活动，让会员们体验到不一样的尊享感，真正让会员感受到她们的与众不同。

美丽是女人说不完的话题，而内衣可以让女人更好地展现自己的曼妙身材。您可能是一个平凡的女人，也许个人魅力不够明显，也许缺乏自信，但女装商场为各年龄层的会员朋友推出不同款式内衣及泳衣，会将您打造成时尚、妩媚、典雅、端庄的魅力女人，还等什么呢！快来加入我们的队伍一起来享受、分享时尚、舒适的快乐！

商都组织2017年设施设备安全知识培训

本报讯(商都 杨涛)7月18日，欧亚商都在第一会议室组织了2017年设施设备安全知识培训。各商场、部室主管安全的经理、部长、柜长，以及物业部全体人员、设施设备维保公司维保人员、保洁公司保洁员等150余人参加了培训。

本次培训，商都特聘长春质量技术监督局特种设备检验研究院的电梯专家——李明鑫工程师对电梯安全使用、注意事项等进行了讲解。李明鑫工程师利用荆州安良百货、广州华侨大学、北京地铁扶梯等国内外十余个电梯事故案例的影视资料，详细剖析了事故发生的原因、责任划分；重点介绍了电梯乘坐安全须知、日常使用注意事项及紧急情况的正确处理等。如乘坐直梯进入厅轿门时应在安全区域等待厅门完全打开、停稳后方可进入；超载时一定不能再进入电梯以防发生溜梯造成剪切危险；保洁清洁车、运货车千万不能撞电梯厅门以防发生坠落危险；困人时不要自行扒门，一定要等待专业人员救援，防止发生意外；发现小孩在扶梯上玩耍时千万加以制止，防止意外事故的发生；电梯失控时一定要背靠轿壁，双手紧贴轿壁，双腿微曲以减少冲击等等。

随后物业部技师分别对电气安全、水系统设备安全、空调安全使用以及火灾如何逃生、转门冷柜安全使用注意事项等也进行了详细介绍，使参会人员了解了开启电源开关要注意什么、设备如何安全操作和使用、怎样正确逃生等。

通过本次培训，使参会人员了解和掌握了正确乘坐电梯的安全知识及电梯突发事件的应急处理方法，增强了员工的设施设备安全防范意识，使设施设备安全理念进一步加深、普及。

卖场装潢材料商场进行夏季安全大检查

进入夏季，雷电、暴雨增多，对现场安全存在影响。卖场装潢材料商场为保证正常经营秩序，针对夏季安全注意事项，特别组织全体管理人员进行消防安全大检查，检查主要从电源线路、库房、装修现场几个方面进行。

结合实际情况，对全商场进行地毯式全方位的大规模检查。库房不得随意堆放易燃、易爆物品，不准私接电线，超负荷使用电气设备。对风扇统一进行安全提示，尤其针对库房的货物存放，要求必须垫离20公分以上，防止意外发生。对展位的电脑机箱要求必须垫离。电脑线路要求整理整齐，不得随意堆放。插排不得放在地面上，需固定在石膏板上。空开及电源下不得堆放杂物，确保安全。

对公共区域进行统一细化检查，对检查中发现的安全隐患及时进行整改。对需要维修整改的部位及时上报，跟踪落实整改结果，以确保公共区域设施设备正常使用。同时做好应对突发天气状况下应急处置措施准备工作，加强对装修展位的监督指导工作。在展位装修的过程中，管理人员要时刻紧跟施工过程，对装修每一个步骤要求做到熟知于心，能及时发现安全隐患，指导展位正确施工，要求装修展位对工人进行上岗前安全培训，严格按照卖场施工管理规定执行，坚决杜绝安全隐患的发生。

通过这次消防检查，提高了全体员工消防安全责任意识，增强了员工自检自查能力，及时发现问题、解决问题，不留隐患。通过教育和引导，切实提高全体员工和施工人员对消防安全工作重要性的认识。只要我们时刻牢记安全这根弦，切实做好各项安全预防措施，才能防患于未然，为卖场的安全保驾护航。 (欧亚卖场 赵巍)

卖场黄金珠宝城岗位练兵进行时

初夏时节，欧亚卖场黄金珠宝城掀起了一场练兵热潮。7月20日早上，从卖场1号门甚至到8号门，细心的同事们都会听到那嘹亮口号：“你争我抢创新意，敢学比拼超业绩。银饰彩宝齐努力，表区更是牛牛地！”7月以来，为深入推进企业精细化管理，黄金珠宝城名表银饰彩宝柜组筹备多时，一场精彩纷呈的岗位练兵活动呈现在卖场人面前。

“通过这次岗位练兵，我不仅增加了对手表以及银饰彩宝的了解，而且锻炼了协作精神，培育了团队形象感。看着我们的员工在大早上都个个精神抖擞，团结友爱，真的特别开心。”这是黄金珠宝城名表银饰彩宝柜组柜长张丽影在工作日记里的心声。

为进一步提高员工综合素质，极力打造一支业务能力精湛，售后技术过硬，工作踏实，开心快乐的员工队伍。欧亚卖场黄金珠宝城名表银饰彩宝柜组将深入开展文明礼仪活动与岗位练兵有机结合，从基本业务知识、基本售后技能等方面以优秀店长授课和员工同乐的方式，掀起全员岗位大练兵的活动热潮。

本次岗位大练兵共有三位优秀的展位店长分享，她们用生动的语言，真实的销售案例分别为我们讲解了关于国产表、进口表以及银饰彩宝类的相关知识，让我们这些很少接触这类商品的人们受益匪浅。分享期间，可爱的员工们自编自导了欢快的舞蹈、逗人的三句半，就连商场的两位经理也前来友情献唱，着实体现了员工同乐的岗位大练兵的真谛。

欧亚卖场黄金珠宝城经理赵春杰说：“此次岗位大练兵真的很成功，充分体现了我们黄金珠宝城员工的团结、积极、向上。我们这次岗位大练兵的目的就是希望我们的所有员工都可以每一天高高兴兴的上班，快快乐乐的工作，扎扎实实的学习。欧亚卖场给了我们很多员工展示自己的平台，我们就应该借助这个平台，去实现自己未能完成的目标梦想！” (欧亚卖场 姜小年)

欧亚商都举办“倾心·聆听”2017年店长分享会

本报讯(商都 谢则竞)7月21日下午，欧亚商都“倾心·聆听”2017年店长分享会如期举行。各商场服务经理、柜长、优秀店长纷纷参会。

此次店长分享会主要围绕服务营销和跨界营销成功案例、会员管理分享、店铺管理经验分享、消费者的需求及希望商都支持配合的内容、在销售、服务或各项管理中还有哪些疑惑和难以解决的问题六项内容展开，通过交流与分享来提升销售业绩及服务品质，实现管理价值、营销价值、服务价值最大化。

交流现场各位优秀店长踊跃发言，从管理到服务再到营销，分享内容可谓精彩纷呈。精品商场FANCL专柜店长在分享中，强调了服务营销的重要性，向大家植入服务理念：“我就是在这里不离不弃，只期盼你回首的那一刻看到我的笑脸”！这不仅仅是FANCL的信念，更得到了其他优秀店长的赞同。销售管理上，FANCL专柜店长讲到的“必须有数据化的标准，通过对比分析找到差异、原因，从而找到追踪依据”，利用定时定量的实际数据分析，科学、及时地反映出每个阶段的销售亮点以及在销售过程中存在的问题，并加以解决和制定下一阶段的目标管理进程。这一分享大家受益良多。

店长分享会有条不紊地进行着，许多优秀店长都向大家分享着他们在销售管理、服务管理、跨界营销管理方面的策略和成功案例。

跨界营销作为商都百日竞赛的主题内容，是各商场工作的一项重点，其中雅莹专柜店长陈明双向大家分享了其品牌跨界营销的成功经验。雅莹专柜联合美容美体私人会所及养生课堂，在为顾客带去自己品牌服饰的同时，同样也给顾客以内心的舒适感和认同感，从而达到跨界营销的目的。在会员管理方面，雅莹也拥有其独特的方式，将意向客、忠实客、沉睡客分类，并细化客户信息，利用阶梯式转换维护老客户，发掘新客户和潜在客户。分享结束前，雅莹店长向大家说道“简单的事情重复做，重复的事情快乐做”，这便是雅莹专柜一直以来奉行的服务销售理念。

分享会中还有很多品牌店长倾诉着他们与品牌、与员工、与顾客的故事与点滴，让大家鼓舞、让大家震撼……分享会在愉悦与收获并存的氛围中步入尾声。经过这样一场精彩绝伦的交流，相信各管理岗位员工及优秀店长都已经对未来的店铺管理有了崭新的认识，在未来的工作中，我们仍会保持初心，汲取活力，继续前行！

吉林欧亚商都解放店营运部开展创意陈列赏析大赛

为了更好提升各商场的销售氛围，加强美陈意识、深挖创优，以“百日竞赛大练兵”为契机，吉林欧亚商都解放店营运部在7月11日开展了“2017年创意陈列赏析”大赛。通过竞赛形式持续打造“业态+”的管理理念，为广大员工提供一个展示技能、切磋技艺、提高服务水平的平台，营造一个勤学业务技能的良好氛围。以优秀品牌的艺术陈列风格为桥梁，引导更多员工对于陈列商品的突破创新，提高店内商品的附加值，全力以赴完成百日竞赛销售计划。

本次大赛包括店铺商品陈列、商品包装、创意包装三个环节，各参赛队由兰蔻、COACH、例外、江南布衣、ECCO、雅约花艺等各商场优选品牌店长组成，由商场各领导担任评委到场进行观摩评分。上午的陈列比赛现场选手根据品牌公司的设计理念，通过商品、空间、平面、陈列的设计重组，营造出别样的艺术效果。利用店铺的区域划分，根据潮流色彩、款式的流行趋势、不同面料材质、简单配饰布置，按照商品主题系列完美搭配组合出样，精确到每个细节，使品牌理念通过商品陈列展现给顾客和评委们。同时也分享给现场同行业的其他品牌员工。

下午的创意包装比赛中，各选手将自己准备的包装物料与商品结合，在短短几分钟内打造成了一件件艺术品。环保的包装材质，温暖生动的包装主题，给商品增添了美感。包装完成后将包装技巧和设计理念分享给现场的伙伴，通过创意包装方式给顾客惊喜的互动体验。

经历一天的激烈角逐，参赛选手们展示了自身技能，通过突破创新的设计增添连带性销售，现场分享丰富的商品知识、专业技能让顾客感受到心悦诚服，让每位员工受益颇丰，达到了此次竞赛的真正意图。 (吉林欧亚商都 杨惠雯)

欧亚商都奥特莱斯举办消防趣味运动会

在商都奥莱店8周年庆到来之际，为切实提高员工的消防安全意识和灭火技能，7月27日上午，欧亚商都奥特莱斯100余名员工在8F美食城开展了一场有声有色的消防安全趣味运动会。精彩的运动会让员工在欢声笑语中掌握消防知识。

此次趣味运动会融合了消防业务技能和趣味性、知识性于一体，运动会由5个部门组成。比赛现场设置了盘水带连接、团队灭火赛、口号组合等项目。比赛开始前，裁判对比赛的流程、规则进行了详细讲解，并且向参赛人员讲解每个环节的技巧，让参赛人员在比赛中“胸有成竹”。随后，消防运动会热闹举行。

首先为穿越火线环节，在紧张的竞赛氛围中，精品队取得暂时领先，其他参赛者也不甘示弱，迅速赶超，奔跑当中稳稳地接好水带接口，整个过程娴熟、流利、准确，赢得了在场观众的啧啧称赞。在随后的团队灭火环节、口号环节，员工们均表现良好，参与的员工们个个都跃跃欲试，“看我的，抛！”一名员工大声一吼，将手中的水带麻利地抛了出去，准确砸中了指定区域的矿泉水赢得加分，观众席助威呐喊声雷动，活动进入了一个小高潮。活动在大家热情地参与、激情的呐喊当中落下了帷幕，最后角逐出了前五名。参赛的员工赛后说：“像今天这种有趣的消防运动会，让我们很开心地在比赛中学到了许多消防知识，希望以后能多多开展这种活动。”

寓教于乐之中员工体会到安全的重要性，进一步熟悉了消防器材的使用方法，全员的安全意识得到了提高，同时也为在今后的经营工作中，尤其是为保证奥莱8周年庆中大卖，打下了良好的安全基础。(商都奥莱店 综合办)

欧亚敦百购物中心“首届员工运动会”纪实

在这充满生机、浇灌希望的季节里，在这充满团结、奋进、合作、发展氛围的美好时刻，我们满怀喜悦的心情，以精神饱满的姿态，隆重举办欧亚敦百购物中心首届员工运动会。这是我们欧亚敦百购物中心全体员工的盛会，也是检验我们欧亚人精神风貌的一次盛事。

本次运动会共分两天进行。第一天大会首先进行了各参赛代表队的检阅仪式。当所有运动员迈着整齐有力的步伐、喊着刚劲响亮的口号经过主席台前时，真真正正让敦化人民感受到欧亚人的蓬勃活力。紧接着，由欧亚敦百购物中心总经理商冬青致开幕词。

随后就是为期两天丰富多彩的趣味竞技比赛，转呼啦圈同时操作吹气球，讲的是动作和意念的调控力；布条接力，让我们紧密配合，展现活力无限；画画接力看图说话，展开想像力、开票比赛检验员工业务的基本功，五人脚下聚一点，缩小空间考验的是团队合力与智慧，跳大绳、拔河比赛让我们力拔泰山，是团队体力、耐力、组织、合力的重要展示。

除了这些生动活泼的比赛项目，我们还举行了“晨会PK赛”，由食品商场、精品商场、服装商场、家电商场各自组队参赛。每支参赛队鲜明整齐的服装、明亮坚定的眼神、挺拔坚韧的身姿，都在向大家展现必胜的决心。比赛进行过程中，每队的队长都将自己的力量和指令通过声音传达到现场每一个人的耳中，队员庄严而郑重的表情让台下的观众不禁跟着一起屏息凝神。一组组准确简洁的口令，一个个干净利落的动作，一声声坚决响亮的口号，都化作裁判笔下至关重要的一笔。最后，精品商场代表队以其优异的表现夺得“晨会PK赛”的冠军！

本次运动会的成功举办，不仅加强了各商场之间的交流，联络了同事之间的感情，更重要的是凝聚了人心、振奋了精神、激发了斗志、增进了友谊。可以说，这次运动会既是员工体育技能和身体素质的展示会，又是各部门良好作风、团队精神和集体形象的汇报会。全体运动员用实际行动展现了敦化欧亚团结向上、文明和谐的时代风采。 (敦百欧亚 刘佳星)

积极开展岗位练兵 提高服务精益求精

——欧亚卖场岗位练兵大纪实

为进一步提高员工综合素质和专业岗位技能，全面推进岗位适应能力，促进服务质量的全面提升，打造一支纪律严明、业务精通的高绩效员工队伍。欧亚卖场工会部署“推进精细化管理 争当金牌员工 打造金牌团队”竞赛活动，岗位练兵作为其中的重要内容之一，得到了各商场、部室的高度重视。为了切实提高员工的整体素质，真正取得锻炼技能、展示才能的效果，自7月开始，各商场、部室以提高员工职责能力为出发点，坚持理论与实际并重，培训与考核并重，组织与监督并重，从实战出发，立足本职岗位，创新练兵方式，开展了一系列主题新颖、内容丰富、形式多样的练兵活动。

保卫部为提升队伍的整体素质，集中军训，激发保卫干事由内而外的铮铮骨气，着重对新入职员工进行消防实战演习培训，确保危机时刻能及时扑救火灾、疏散人员；物业部特邀交警亲临练兵现场，针对外围停车场在工作中遇到的实际问题给予指导，纠正指挥手势，规范文明形象；体服童装商场围绕创意叠装、花样鞋带等活动展开，活动期间穿插了有趣的企业文化问答及员工个人风采展示环节；欧悦冰场的“看脚拿鞋”比赛格外引人注目，场务人员目测顾客脚的尺码，快速准确拿出适合顾客的冰鞋，准确度之高着实让人惊叹；女装商场自编、自导、自演情景剧，开展商品知识表演赛，模拟真实购物场景，为顾客答疑解惑，搭配出最靓丽的穿着……

欧亚卖场持续多年在销售淡季开展岗位练兵，认真落实，常抓不懈。岗位练兵活动早已成为卖场常态化活动之一，同时也是培训员工技能的平台，提升员工素质的手段，其间积累了丰富经验，内容更加丰富、形式更加多样、主题更加新颖、参与度更加广泛，调动了员工的工作热情，夯实了服务基础，提高员工队伍整体素质。卖场岗位练兵活动仍在如火如荼地进行中，整体练兵活动预计将于8月结束。通过此次岗位练兵活动，树立身边的服务典范与工作标杆，力争达到管理人员和员工相互交流、共同提升的目的，以此推进卖场人才强企战略的实施，打造现代化的职业服务团队。 (欧亚卖场 张晴)

济南欧亚大观园培训活动“如火如荼”

济南欧亚大观园在市场低迷、创效艰难情况下，坚持提高造血功能，继续拿出资金，邀请知名培训公司进行定位、定向、针对性培训。提高了工作质量和绩效，提升了全员素质。为储备人才，构建学习型组织，提升公司竞争力发挥了作用。

一、用FAB销售技巧带给顾客温馨

员工们怀着一种空杯的心态，参加营销知识与业务技能培训。在此次培训过程中，学习了FAB销售语言技巧，专职授课讲师对营销技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有服务关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度。引导员工在介绍商品时，使用服务语言是按照：特点+优点+利益点要素，告知顾客所选商品显而易见的特点，所具备的优点，优点能带给顾客美好的令人开心的好处。从而令顾客满意，大大增加了接待服务的成交率，为促进经济效益提升做出了努力。

二、自信心+诚心+有心+合作心

员工培训提高了导购员的销售信心。信心是促销的动力，信心是一种力量。培训锻炼员工每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗真诚的心，诚恳地对待顾客，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。导购员代表的是公司的形象，企业素质的体现，是连接公司与社会、消费者、经销商的枢纽。员工们说：“耐心细致，感动至上。机会留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为导购员，要努力把握顾客每一个细节，做个有心人，不断提高自己。”

三、“商品+服务”/价格=价值

通过培训学习，员工们还充分认识到，商品价格的高低取决于商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，在销售技巧培训过程中，让员工们明白销售的是什么？不单单是商品本身，热心服务和销售技巧，更是顾客购物时的一种感觉。要让顾客接受你的商品，就要去迎合顾客的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，一定要营造好的感觉，包括商品陈列、企业信誉形象，都要去注重和加强。

四、用头脑做销售、用真心做服务

用头脑做销售的技巧培训，让员工们在销售之时，动脑筋，想办法，做顾客需求调查，开发新型顾客关系，建立固定的目标消费群体。接待顾客不仅仅是要把商品卖出去，更多的是要在售前、售中、售后阶段做好顾客的服务和维护工作，充分体会到我们的真诚，真正让客户享受到满足感、安全感和舒适感。集中培训让更多的员工坚持“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实做好销售服务工作。 (济南欧亚大观园)

欧亚商业连锁总部喜迁新址 我们打造『新自我』

7月27日，对于欧亚商业连锁是一个特殊的日子，在这一天欧亚商业连锁总部喜迁至欧亚新生活购物广场，每一位欧亚人都难掩内心的激动与喜悦。

从1984年狭小空间的“四商店”到2017年24万平的欧亚新生活购物广场，欧亚商业连锁在曹总的引领下，在于总的带领下，历经33年的商海拼搏，目前已建立了外埠八大区，长春五大区，随处可见的欧亚成为了春城人民的购物首选，这不仅仅只是空间的变化，也是质的飞跃。欧亚让消费者在消费时有了新选择，让欧亚人在工作中有了新天地，作为欧亚商业连锁的一员倍感荣幸。公司赋予总部员工全新的办公环境——通透简约、静谧宽敞、整洁有序、舒心惬意，打造了现代化的办公区，激励着我们每个人更加遵守办公规范化，严格执行规范化礼仪，用实际行动展现新的形象，创造新的业绩。

新起点，新自我，新挑战，坚决拥护公司的战略和决策，在工作中发扬企业精神，感受企业文化的熏陶，静心尽力，团结互助，脚踏实地，精益求精，为站稳长春市场的“小三星”，辐射全国的“中三星”，走出国门的“大三星”的三星战略砥砺前行，为2017年全面实现“三百规划”目标而不懈努力！锐意进取，商业连锁一定会再创新辉煌！ (商业连锁 袁家萍)

强化业务技能 提供优质服务

为增强员工业务技能，提高员工服务意识和服务效果，卖场装潢材料商场举行岗位大练兵第一场活动，取得良好效果。

7月18日，装潢材料商场全体员工精神饱满，队列整齐地坐在大西洋厅。岗位大练兵第一场活动在各柜组的歌声中拉开帷幕，员工们整齐嘹亮的歌声唱出了对生活的热爱，对理想的追求。接下来是欢快热情的集体舞，伴随着身体的摇摆，员工们释放了压力，收获了快乐。

最激动人心的比赛是业务技能大比拼。每个柜组派10名员工，以接力的形式依次答题。题目都是事先经过筛选，和日常工作紧密相关的业务知识，也是员工必须掌握的各项工作流程。内容涵盖业务知识、消费者权益保护法、四防安全、企业文化、日常工作流程等方面。比赛正式开始，场上的员工奋力拼搏，为团队争得荣誉，场下的观众队伍加油助威，呐喊声此起彼伏，团队的凝聚力在此时得到升华。经过几轮激烈的角逐，最终评出一等奖2名，二等奖2名，三等奖2名。

通过此次比赛，全体员工的业务技能得到进一步提高，比赛的培训资料要求全员掌握并考核，不仅是应对比赛，也是针对全体员工业务知识和技能的一次大培训、大提升、大加强。只有提升业务技能，才能为消费者提供便捷优质的服务，这是装潢材料商场举行岗位大练兵活动的初衷和宗旨，本次活动取得圆满成功！ (欧亚卖场 赵巍)

“安康杯”安全生产知识竞赛在白城欧亚举行

安全生产重于泰山，为了让广大职工更好的掌握安全生产知识，7月19日，白城经济开发区工会同白城经济开发区安全生产监督管理局共同在白城欧亚举办“安康杯”安全生产知识竞赛。早上7:30白城市各大企业、社区办事处、白城欧亚等12支代表队进入比赛会场，嘉宾席上开发区主要领导、各大企业、办事处负责人、白城欧亚副总经理崔玉仙等参加了此次竞赛活动。台下是各企事业单位近300人的拉拉队及观众，比赛进行了4个多小时，选手们台上精彩激烈的角逐引得台下氛围一度紧张，也博得了阵阵喝彩声，在此次竞赛中我们荣获优秀组织奖。比赛结束后大部分参赛人员都到美食城就餐，饭后楼上楼下畅游一番，此次活动让我们学习的同时也带来了人气的拉动。

安全生产知识竞赛活动结束后，领导对大家说：“这不只是一次竞赛，更是一堂生动的培训课。在经营与安全工作出现矛盾时，作为管理者应优先解决安全问题。企业是安全生产经营的主体，作为企业的管理者，就是要考虑在经营中如何减少和杜绝不安全的问题。树立‘保证安全，人人有责’的社会责任感和法律意识。在白城欧亚经营8年中未出现重大安全事故，是我们始终坚持着对安全隐患零容忍的坚决态度，今后我们也定当一如既往地坚守安全经营的原则，为企业持续发展把好安全关。”(白城欧亚 包艳)

欧亚联营的青春不打烊

——记欧亚联营第三届店堂运动会

七月的沈城，骄阳似火。这是一个凝心聚力的季节，更是一个无限精彩的季节，欧亚联营迎来了自己的运动盛会——第三届店堂运动会。

7月18日早8时，欧亚联营人共聚中山公园，开始了比赛第一天的赛程。第一项比赛是拔河，各个参赛队摩拳擦掌，在赛前都做了充足的准备，统一的白手套、抓地的运动鞋、整齐的号子，每个细节都力争完美。随着裁判员一声哨响，激烈的角逐就此开始。大家铆足了劲、涨红了脸，拉拉队员也十分给力，加油的、鼓劲的、传授战术的，一张张兴奋的面孔装扮了公园的清晨。7月21日，我们又迎来了运动会中兴奋点最高的群体比赛项目——鼓舞人心。为保证比赛的公平，赛前任何一名参赛选手都不知道比赛的规则，比赛开始前2分钟，裁判才告知运动员。经过2分钟的预练，激烈的比赛开始了。每队由8名队员每人拉着两根绳子，共同撑起一面鼓，还有1名队员负责发球、捡球，比赛以球落在鼓面上数量多少评判，看似简单的比赛，实则考验了团队的协调性和向心力。1、2、3、4、5……选手们配合的越来越默契，失误频率越来越低。当比赛进入了倒计时，拉拉队员齐声为选手们数数、助威，176、177、178、179……最终，后勤联队以总数181个名列第一，其他参赛队也都取得了良好的成绩。

比赛还在继续，跳绳、踢毽、乒乓球、棋类……宜动，欧亚联营人活力十足；宜静，欧亚联营人战术卓绝。多种形式的比赛，丰富了欧亚联营人的生活，增进了欧亚联营人的团队核心力。如火的季节，如火的热情，在日后的工作中，我们欧亚联营人会更加凝心聚力，让“鼓舞人心”的激情在工作中展现，我们愿努力拼搏，不断奋进，争取创造欧亚联营更加美好的明天！ (欧亚联营 潘妮娜)