给商场"体检"，为安全把关

10 月 18 日，欧亚卖场保卫部开展消防安全专项检查，全力净化商场消防安全环境。

在检查过程中，保卫部采取"边检查边培训"的方式，重点对施工电焊现场动火作业"八不""四要""一清"落实情况，美食城，各商场周边小吃档口和主题餐饮内厨房操作间油烟道是否定期清洁等高风险部位进行了检查，并对消防通道是否畅通，消防设施是否完好，安全疏散通道、安全出口是否畅通，应急照明、疏散指示标志是否完好有效等情况进行了仔细排查。最后，保卫部人员结合"市火灾防控工作通知"内容，对各餐饮场所员工围绕如何消除身边火灾隐患、消防器材的使用、如何扑救初期火灾以及注意事项、如何正确逃生等方面进行了消防安全再培训。

针对检查发现的疏散通道被临时占用、新员工消防安全常识掌握不到位等隐患问题，要求被检查单位当场进行整改，提示单位提高消防安全敏感意识，加强单位内部自查自改工作，及时发现并消除各类消防安全隐患问题。

下一步，保卫部将持续开展"隐患大扫除""隐患回头看"等行动，清除存量隐患、严防增量隐患，以严格的检查、强力的整治，筑牢卖场安全"防火墙"。

（欧亚卖场　袁军政）

尽心·尽力·尽责

公司不能超越平凡，不能跨过瓶颈，不能强过对手，不能领袖市场，是因为缺少尽心的人。公司业绩平平，效率不高，不能快速发展，是因为缺少尽力的人。公司经营困难重重，问题多多，是因为缺少尽责的人。

公司都是尽心的人，领导者和管理者的许多麻烦会自动有人解决，他将可以集中精力思考最重要的问题。公司都是尽力的人，领导者和管理者的意图就会实现，想要达成的目标就会最快最好地达成。公司都是尽责的人，领导者和管理者最害怕的问题就不会出现，不会后院起火，不会自己把自己打败。

倡导三尽精神，缔造优秀员工！尽心尽力是做好一切事的基础和前提。不尽心，难卓越；不尽力，难优秀；不尽责，难持久。三尽之中，诞生一切优秀的工作品质。心里装着公司——时时想着公司——事事向着公司，尽心尽力尽责，我们将能承担更多的责任，做更多的事情，实现更多的业绩。

一个尽字，尽得中国文化的精髓，也尽显中国人的优良品性。做到了尽心尽力尽责，工作中的事就都做到了。把心尽到，把力尽到，把责尽到。只有尽心工作，才能脱颖而出；只有做事尽心，才能与众不同。尽责是最基本的职业操守；尽力是最佳的职业状态；尽心是最高的职业境界。

"心"是广阔无边的，"力"是用之不尽的，"责"是没有界限的。提高责任心，提高效率，提高业绩，落实工作，完成任务，打造最优秀的员工，尽在三尽精神之中。

（敦化欧亚　王鹏）

尽心 尽力 尽责

——做内行、在现场、敢担当

近期，有幸参加卖场开展的尽心尽力尽责培训，我认真的学习了其内容，本次培训告诉我们在职场上如何把握和处理个人与企业关系，鼓励员工尽力做事、勇于担当、走向成功。

尽责并不单是按时上班、按时下班，还需要尽职尽责，负责的前提是明确责任，有责任，就需要承担责任，而我们如何承担责任呢？

一、承担责任的前提是忠诚

忠诚是一种高尚的品德，也是一种态度，或者是一种做事的方法和思维方式。任何一名员工都要忠诚企业，才能把自己的工作作为终生事业，一心一意去管理，才能发挥主人翁精神，想企业之所想，急企业之所急，与企业同舟共济。

二、争担责任需要更高的专业技能

专业不仅仅是指专业技能，还包括不断进取的工作态度，应做到对本岗位专业领域知识了如指掌，应对工作中涉及的业务流程，规章制度掌握，要不断地加强学习，由被动变成主动，把要我学改成我要学，不断地提升自身技能，提高学习态度。

三、承担责任的最高境界——超越职责

工作不分大小，责任不分内外。任何一名员工，不但要尽心尽力做好分内的事，还要对分外的工作尽职。在工作中，不要过分的斤斤计较，积极承担分外的工作，只要对企业有益的分外之事，就坚持去做。

在其位，谋其政；司其职，负其责。我们每个人都有自己的岗位，岗位不同，职责也有所差异，责任有所不同，但是我们都有一份共同的责任，那就是共同尽到自己的责任。做内行，在现场，敢担当，将责任时刻放在心头，勇敢地担当责任，做到尽心，尽力，尽责！

（欧亚卖场　王蕾）

用心服务 真心待客

我是欧亚卖场装潢材料商场 TATA 木门展位的员工。

加入 TATA 已经 4 年有余，关于销售，有很多感悟。TATA 属于木门行业的一线品牌，我们在长春的各个商场都有店铺，而且面积都不小，人员配备很全面，都是精英。最主要的是我们同城同价，我们还是个人的销售业绩。这样考验的就是我们的销售技能，知识运用以及客户对我们服务的满意程度。

销售技能每人必备，不然也不会被录用，产品知识，公司也会定期考核。所以这两点不足以拉开我们之间业绩的差额。我认为最主要的还是客户对销售人员的满意程度，产品一样，话术一样，价格一样，客户凭什么在你这消费，所以服务就尤为重要。

记得 2017 年夏天发生一件事，我感触颇深。正值盛夏天气炎热，每个导购都没精神，昏昏欲睡。我正在前门站位，这时进来一对夫妻，边走边看，但就是不说话，我已经用尽了老师教的破冰话术，但都没有成功，这时我发现女士手里拿了一杯冷饮，应该是刚买的杯子表面都是霜，女士应该是觉得很凉所以反复的调换手去拿。这时我递给她几张纸巾垫在上面她总算露出了笑容，这才开始了我的介绍，从产品组织构成，到样式挑选，到最终报价，我都耐心，细心的一一介绍。大约 2 小时的过程，看得出他们很满意，但还需要做最终对比，临走时说肯定选 TATA 但是得看看其他商场的活动。下午快下班时候，他们又来了，最终成交了 4 万元的单子，他们去了长春的另一家商场，商场有抽奖活动，但他们还是来欧亚消费，首先是看好了欧亚的售后服务，再就是我的服务非常周到，他们愿意舍弃另一个商场的抽奖活动。后来这对夫妻还给我介绍了好多客户都成交了。

从这件事上，我真的发现，服务才是销售的根本，大品牌，产品技术有优势，但是价格没有优势，但服务跟得上，也是成单的重要武器。

（欧亚卖场　王爽）

走进欧亚新时代

2019 年是新中国历史中浓墨重彩的一年，今年是中国在风风雨雨中走过的第 70 个年头，这 70 年在中国共产党的领导下我国完成了从一穷二白到基本完成全面小康社会巨大飞跃，改革开放更是使我国经济进入了一个飞速发展的时期，人民的生活水平生活质量亦在同步提升，中国经济进入了一个新的高速发展的时代。欧亚集团也趁着改革开放的春风应运而生，35 年来在曹和平董事长的带领下欧亚集团迅速发展，从过去单一的门市小店，现以形成 11 省 24 市知名商场品牌，我们同新中国共经历风浪，也能在风浪后看到曙光！

这个月是我加入欧亚这个大家庭的第 16 个月，我知道这样的工龄真的很短，但成为这家庭中的一员，度过的每一个月我都兴奋热情，经历的每一件事我都积极努力。我怀着这样热烈的心是因为这个家庭给了我不一样的爱与体会！

我眼中的欧亚是一个温暖的家庭。为响应曹和平董事长，于惠舫总经理的号召，通化欧亚全面开展了自营果蔬进万家的方案计划。车上是 15 吨从产地直接新鲜运往通化的蔬果，车下是做好准备的欧亚铁军们。对于我们来说不仅仅是要把货品运下车，摆入冷鲜库中，更是要保证果蔬不被零下 25 度的天气所影响新鲜度。时间紧，任务重，面对单件都有 30 斤重的水果我们没有一个人松懈。起初我看见这大货车停在进货门口的时候我心中不禁提出了疑问，前勤后勤不到 40 人对比 15 吨货品，这样重的任务到底可不可完成？俯仰之间货车早已空了大半，看着越来越少的货物我发现大家并没有丝毫的松懈反而加紧了速度，好像大家都忘了头上低落的汗水，酸疼的手腕。华灯初上，我们完成了任务！欧亚人用事实给了我明确的答案，集体的力量从没有不能完成的任务！从那一刻起，我的心中越来越有底气，是因为欧亚人铁军一般的团队精神，是因为我是这大家庭中的一员，多年来前辈传承下来的不仅是欧亚人爱岗敬业的精神，也是新时代所有普普通通的中国人乐于奉献敢于承担的品格！作为新时代新欧亚人这份温暖会一直在我心里，我时刻为它骄傲！

我心中的欧亚是有态度的企业。科技的进步促进了电商的发展，可我想问句为什么我们依旧可以融入商场所在地区百姓的生活中？是因为我们琳琅满目的商品吗？还是因为我们清新优雅的购物环境？这些当然是。《论真理》中有一句哲学名言："人是万物的尺度，人存在时万物存在，人不存在时万物不存在。"这说明未来万物唯一的标准就是"人"，一切都是为了服务"人"而存在。欧亚拥有的不是隔着屏幕冷冰冰的文字交流，不是美观失真的商品图片。我们的人性服务是电商无法涉及的，眼见手触货真价实的商品，增设的残疾人卫生间、轮椅、医药急救箱、雨具。真诚、真实、热情这就是欧亚对消费者的态度。总的来说欧亚服务的尺度一直都是人——对顾客的尊重与关注才使欧亚在无论老顾客还是新顾客中都有分量有口碑。新时代，欧亚人会一直秉承着这样的服务理念并一直坚守！

这是新时代，你说这是中国发展腾飞的新时代，我说这是所有跟新中国共同成长的中国人的新时代，是习近平总书记在十八大以来带领党和人民披荆斩棘、攻坚克难开创的中国特色社会主义事业的新局面！是在曹和平董事长带领下，手牵手心连心的欧亚人迎接新篇章的新时代！过去的 35 年使欧亚人拥有勇气、毅力与智慧，相信下一个 35 年欧亚人依旧可以将未来牢牢握在手中！

（通化欧亚　曾艺）

东山西起真英雄
志在巅峰·勇攀东山
助力店庆 & 携手同行
5

10 月 30 日，吉林欧亚商都为庆祝欧亚集团进驻吉林市十周年，庆祝吉林欧亚商都综合体成立 5 周年店庆预热活动正式开始。吉林欧亚商都携手 40 余名不同业态、不同品牌的供应商攀登东山，助力店庆，向全年销售目标突破发起冲击！　**(吉林欧亚商都　李欣　文 / 图)**

不忘初心　立足岗位

不忘初心，方得始终。我们在日常的工作中应努力做到处处尽责，不断的完善自我，坚持自己的初心牢记自己的工作使命。只有这样我们才能够远离怠惰，我们才能在工作岗位中走的更好，更稳，更远。

作为新时代的优秀管理者，应该做到在工作中不搞形式主义，享乐主义以至于在工作中安于守摊守成，停滞不前。古语说的好："世上无难事，只怕有心人"很多时候在现场会遇到一些意想不到的困难，然而攻克这些困难都需要有较强的统筹管理的掌控能力，所以我们要敢于承担工作责任。而至关重要的是要有尽心、尽力、尽责强有力的执行者，才能广开思路，把事情做好。这也正体现了作为管理者的我们要时时刻刻开展批评与自我批评。不断的了解现场，做好自己的本职工作。时时刻刻立足于自己的工作岗位之中。提高现场业务能力和水平，找到工作中存在的不足并进行整改提高吸取经验，以利于更好的服务现场，服务于卖场的中心工作、重点工作。只有充分的熟悉业务常识才能保持冷静的现场意识。

我们一定要尽责的去做好每一件事情，对于卖场的管理者来讲，我们的初心和使命就是为卖场创造价值，尽心尽力的做好本职工作奉献自己的一份力量。只有这样卖场才会为我们提供更好的发展平台，创造更多的机会。我们才会得到别人的认可。为卖场服务，为顾客服务，坚持从自身做起，从小事做起，从细节做起，以勤奋的精神，以务实的态度，以优良的作风投入到工作中去，坚守初心，做好自己的本职工作。

行走于现场必须要求真务实。对于卖场来说，最大的风险就是各级管理人员脱离现场，脱离你的服务对象，会导致瞎指挥，不作为。那样企业就不能超越平凡，不能跨过瓶颈，更加不能领袖市场从而导致业绩平平，效率不高，问题一堆，停滞不前。这些问题的根本原因就是缺少尽心尽力尽责的管理者。所以作为卖场管理者的我们要倡导三尽精神，尽心尽力尽责保证后院不起火，行走于工作现场，同我们的工作者、合作者、消费者密切联系，打成一片，知其所想，晓其所求，才能结成支撑企业发展最牢固的关系体。说实话，办实事，重实效，这也是我们作为卖场管理者的应该践行的初心与使命。

在学习实践中争当内行，没有理论指导的实践是盲目的。一个好的管理者一定要是会学习的管理者。我们的卖场是个大规模的企业，分工越来越细，涉及面也就越来越广。这不仅要求我们是本专业的内行，也要是相关行业的内行。这样才能提高工作效率，当一名好的管理者。做守初心担使命的践行者。不仅要当专家还要当杂家。为卖场谋发展，为合作者创造良好的工作环境，为消费者提供各种美好的购物体验。做到无一事不用心，无一事不用力。不尽心，难卓越；不尽力，难优秀；不尽责，难持久。爱岗敬业，方可立足于自己的岗位。做一名不忘初心，方得始终，敢于担当自己工作责任的优秀管理者！

(欧亚卖场　尹艳丽)

"尽心尽力尽责"主题教育心得

欧亚联营公司党委在集团党委号召开展"尽心尽力尽责"主题教育活动以来，积极组织公司党员开展主题教育座谈会。座谈会上，超市党支部全体党员对照教育解决的问题查找了自身存在的问题，开展了批评与自我批评，以及纷纷表示今后要尽己所心、尽己所力、尽己所责，努力调整工作决心与方向。

如果说"不忘初心、牢记使命"是中国共产党的精神指导，那么"尽心尽力尽责"就是欧亚员工的工作灵魂指南。作为营业一线的党员、防损工作组长，我回顾了自己从事防损工作一年多以来走过的足迹，深刻认识到防损工作在经营工作中的重要性及今后有待提高的工作主动性，为小组工作制定了努力方向。每天到岗后巡查卖区提高警惕，发现有可疑偷盗人员即刻跟踪查抓；门岗执勤认真做好为商品安全封包的工作，做到文明、热情、耐心；管理、清洁、整理好购物车，方便顾客取用并谨防丢失；严查进入卖区商品移库单与商品数量，规范返货签字程序；为有特殊需求的顾客提供帮助，如顾客大件包裹临时看管；为顾客打包商品、送货至车库等等。防损小组自成立以来竭尽所能地为营业一线做好商品安全保障工作，在封包查包工作中也遇到过顾客不理解不配合的时候，有的顾客甚至还出言不逊，当时内心很委屈想不明白为什么认真工作还挨骂。过后忽然想到一句话叫"见贤思齐、见不贤而自省"，我想这也许就是顾客的性格、修养和见识有所不同而不能接受的原因吧，所以再遇见对封包查包反感的顾客我就尝试着用礼貌温和的语言为顾客耐心解释来化解顾客的不理解，通过调整得到了顾客的认可。

回首在欧亚联营走过的一路拼搏的足迹，从营业员、收款员、理货员到防损员每一步都尽职尽责尽力而无怨无悔，感恩领导感恩企业给予我奋斗和成长的机会。一个人无论从事何种工作，只有尽心尽力尽责，充分发挥自己的主动性、聪慧性、创新性、坚韧性和忠诚性才会更有信心更有方法创造业绩，才能更好地实现自身的岗位价值。"谦受益满招损"是永恒不变的真理，只有与时俱进地不断学习业务知识，才能在竞争中获胜；只有建立起一个学习型的团队，才能建立起一个和谐、品质、智慧的团队。如今欧亚联营的全体员工们正沐浴在集团各项规章制度的规范学习及员工素质教育培训的阳光下，不远的将来我们终将会洗尽纤尘展露芳华，成为欧亚集团的主力军，尽心尽力尽责为欧亚集团的发展壮大添砖加瓦！

（欧亚联营　田如荣）

不忘初心干本职　牢记使命做贡献

学习了于总的"不忘初心，牢记使命"的主题教育专题党课，将党十九大提出的"不忘初心，牢记使命"指导思想与欧亚提出的"在现场，做内行，敢担当"进行结合，明确的指出了我们企业的日后工作目标，和我们身为欧亚员工的责任，具体讲清了该如何"尽职尽责"。

第一点是：坚持初心，提升服务。我们身为卖场的客服人员，坚持的初心就应该是为客户提供服务，做到客户满意，那么如何提升服务？首先，我们要认真的意识到我们的工作性质，是为客户服务，遇事首先要站在客户角度上考虑，不要觉得我们是大商场，顾客是消费者是弱者就可以以强欺弱，我们是服务行业，服务的就是我们的客户，我们的顾客要是都被我们欺负走了，我们为谁服务？我们还哪来的工作？所以我们要时刻记住自己的工作职责，摆正自己的心态，以微笑服务为荣，以解决客户疑虑为荣。

第二点是：学习实践。"不读书，就认输"随着社会的发展，每五年，十年社会就会有很大的变化，简单点来看，十年前是 2G，五年前 4G 还没有普及，如今的 5G 又要上市。我们身为时代的年轻人，要跟上时代的变化，一定要多学习，随着商业发展，各个大小型的商场竞争都很激烈，要想脱颖而出，我们不仅要跟随时代步伐，还要做时代的领头羊，不断学习，不断进取，跟卖场一同成长。

第三点是：在现场。不管是商场的管理人员，还是一线人员，最终要的就是要接近顾客，不管客户发生什么情况，我们都能及时的做出反应，及时解决客户问题，为顾客服务，不要出事情了，顾客却找不到商场的人员，这会对客户的感知非常不好，我们接待事情的态度够好，解决问题的速度够快，可以增加顾客对我们的信任，有了信任，才会来我们这儿消费购物。

第四点是：要敢于担当。身为商场的管理人员，要承担管理人员的责任，我们身为一线人员，也要自觉承担我们的责任，在平时的工作中要恪尽职守，尽职尽责，属于我们的工作绝不推脱，做好自己的本职工作，出现问题如果是自己的原因就要有一说一，有二说二，如果不是自己的问题，也要如实讲清楚事情的经过，好方便领导部门可以更加清晰快速的解决问题。

第五点是：要严守规矩。所谓没有规矩不成方圆，各行各业都有自己行业的规矩，每个企业也都有自己的规矩，作为一个合格的员工，就是要遵守每个企业的规矩，同时我们作为这个社会的一员，也要遵守我们社会的规则，不要逾越社会的底线，这样不管是在工作中还是在日常的生活中，我们都可以无愧于心。

(欧亚卖场　孙丽娜)

欧亚商业连锁"微课堂"培训有感

微课内容真不少，大类分项标记好
细节分析案例举，举一反三细咀嚼
全面开火综合项，各项业务均掌握
年轻我辈学习忙，人才济济欧亚强

（梅河欧亚　梁超）

双辽欧亚欢迎您

双翅起翼振高飞
东辽西辽等君归
一代欧梅候冬雪
青青枝亚果新肥
普天同庆欢声笑
载歌载舞盼迎回
大门常开恭候您

（双辽欧亚　娄宇）

来商都就"购"了

丰收金秋，备战店庆
全心准备，致爱盛典
用心服务，购物之都
繁华春城，店庆风暴

（商都　赵辉）

联营今冬温暖无限

寒流来袭莫惊慌，
棉衣秋裤保健康。
联营羊绒冬靴节，
过冬好物全备齐。
购物有折更有礼，
商品价格皆满意。
全体员工欢迎您，
无限温暖在联营。

(欧亚联营　代冰)

秋 菜 赞

虎步匆匆迎国庆
普天同庆喜事连
恰逢丰收忙碌季
价格实惠品质佳
蔬菜品种最齐全
满面春风迎顾客
热情礼貌送服务
文明礼仪记心间

（通辽欧亚　耿忠哲）

商都美食美名扬

商都美食新主张
顾客需求开良方
文明待客礼貌畅
餐具清洁眼放亮
食材新鲜不打烊
品牌促销搞花样
微信互动预约忙
经典套餐日日尝
客满商赢业绩棒
商都美食美名扬

(商都　赵振丹)

忆 往 昔

赤道留不住雪花
岁月留不住芳华
时间的年轮在转动
它从不停歇一刻
历史镌刻在丰碑上
引后人苦思冥想
四季轮回、春夏秋冬
我站在这里
回忆过往、珍惜现在！

（商都　卢丹妮）

历 9 弥 新

辽源欧亚九周年
店庆序曲已奏响
震撼抽奖大手笔
金蛋拍奖奖不停
超市寿桃庆生日
会员超值大换购
家电预存送好礼
各种抽奖送给你
精品家居活动多
购物赠礼美食券
服饰品牌好又全
活动力度相当大
欧亚邀您共庆生
会员开卡送积分
九年感恩消费者
辽源欧亚勇向前

（辽源欧亚　潘玲玲）

赞商都店庆

岁月的沉淀
彰显二十六年的辉煌
生命的律动
闪烁二十六载的光芒
你从名不见经传
到叱诧风云的商业航母
你从传统百货
到时尚精品的蝶变
演绎着一个又一个商业传奇
商都店庆日
百姓购物节
每一次盛典
都是一场饕餮盛宴
一场心的期待

(商都　张艳丽)

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

2019 年 10 月 30 日
第 19 期　总第 518 期

包百集团隆重召开"相伴一甲子　携手铸百年"
庆祝中华人民共和国成立 70 周年暨包百集团建店 60 周年大会

本报讯（欧亚包百　办公室）金秋十月，硕果累累。2019 年 10 月 18 日下午，包百集团"相伴一甲子　携手铸百年"庆祝中华人民共和国成立 70 周年暨包百集团建店 60 周年大会在包头市第一工人文化宫隆重召开。第一工人文化宫国旗飘扬、座无虚席、热闹非凡。包百集团公司领导班子、受表彰人员及部分员工代表共计 1000 余人参加大会。

包百集团公司总经理路廷辉主持了大会。包百集团公司党委书记、董事长曹智勇，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫分别为大会致辞。大会对 179 位为集团发展做出突出贡献的先进人物进行了隆重表彰。获奖代表身披绶带，容光焕发，倍感光荣与自豪。

表彰大会结束后，庆祝包百建店 60 周年职工文艺演出正式开始。文艺演出分《我和我的祖国》《我和我的家乡》《我和我的包百》三个篇章，演出在《我和我的祖国》百人快闪中拉开序幕，整场演出气势恢宏，美轮美奂。包百人用优美的歌声和动人的舞姿尽情抒发了对祖国的热爱、对家乡的热恋、对企业的忠诚。音舞剧《包百情》职工们生动、惟妙惟肖的演绎了包百 60 年发展的赞歌，让台下的观众感动与震撼，几度红了眼眶。歌伴舞《包百你我共同的家》是一首由我们包百总经理路廷辉作词，包百职工合唱团亲情演唱的一首"包百之歌"，它唱出了我们包百人对包百的无限深情和对包百未来的美好憧憬。演出在全场合唱《歌唱祖国》的歌声中圆满落下帷幕，台上歌声、台下掌声连成一片，整个会场汇聚成一片欢乐的海洋！

包百集团将借 60 周年庆祝大会的东风，按照欧亚集团"三星战略"的部署，在欧亚商业连锁和包百集团领导班子的带领下，全体员工定将齐心协力、奋勇拼搏、砥砺前行，共铸百年包百新的篇章！

相伴一甲子 携手铸百年
庆祝中华人民共和国成立70周年暨包百集团建店60周年职工文艺演出
2019年10月

四平欧亚荣获"2016–2018 年度全省文明单位"荣誉称号

本报讯(四平欧亚　综合部)近日，吉林省精神文明建设指导委员会发出《关于表扬 2016–2018 年度吉林省精神文明建设先进集体、文明家庭和先进工作者的决定》(吉文明委发〔2019〕3 号)，命名 1027 个单位为省级文明单位。四平欧亚成功创建为 2016–2018 年度省级文明单位，这是四平欧亚精神文明建设取得的巨大荣誉，标志着四平欧亚精神文明建设工作提高到了一个崭新的水平。创建省级文明单位是一项艰巨而光荣的任务，是对四平欧亚精神文明建设及各项工作的综合检验，也是促进整体工作再上新台阶的有效载体，四平欧亚领导班子及全体员工高度重视，齐心协力，发扬"艰苦创业，高效务实，团结奋进，勇争一流"的精神，以饱满的热情和踏实严谨的工作作风很好地完成了文明创建的各方面工作。

欧亚商业连锁 2019"会员之声"座谈会隆重举行

本报讯(商业连锁　穆阳　刘风华)10 月 22 日下午，在欧亚新生活购物广场七层会议室，欧亚商业连锁 2019"会员之声"座谈会隆重举行。来自欧亚新生活、欧亚三环、欧亚车百、欧亚春城、欧亚万豪、欧亚长新、欧亚广场以及欧亚超市连锁长春区 50 余家门店的消费者代表汇聚一堂，畅所欲言，与欧亚商业连锁总部、各大区高管近 60 余人在"欧亚商业连锁第五届会员节"即将隆重启幕之际进行了面对面的座谈交流。

欧亚商业连锁团队
全心全意服务于 378 万会员

座谈会上，欧亚商业连锁副总经理苏春焕首先对各界消费者多年来对于欧亚品牌的关心、支持和爱护表示衷心的感谢。对欧亚商业连锁企业规模和发展，以及会员服务工作进行了回顾，对 2019 年欧亚商业连锁会员升级工作的开展情况进行了汇报，并分析了目前欧亚商业连锁 378 万会员结构及各层级会员的消费数据情况。会上会员代表对欧亚的稳健快速发展以及带给春城人的实惠与优质服务给予了高度认可。同时，他们结合自身消费体验提出了对于服务工作的改进想法和建议。欧亚商业连锁的各层级管理者与会员代表围绕提升会员服务、营造良好的购物环境、树立诚信经营工作的重要意义及发展方向进行了深入探讨。

创新会员服务工作
提升会员服务质量

在接下来的工作中，欧亚商业连锁将积极创新会员服务工作思路，创新工作方法，拓宽服务领域，延伸服务热度，以构建欧亚商业连锁各大区中心店为骨干、区内分管超市为补充的总部、大区、门店三层级会员服务网格化管理为总目标，进一步增强会员服务能力、扩大服务范围、提升服务质量，在欧亚商业连锁内营造浓厚的会员服务氛围，激发全体员工参与会员服务的热情。

聘请"义务监督员"
创造会员利益最大化

会上，欧亚商业连锁为与会会员代表颁发了"义务监督员"聘用证书，诚意邀请优秀会员成为企业经营的监督员，服务提升的指导员，邀请全社会的朋友成为企业管理的"天眼"，严格监督，及时反馈，提出宝贵的意见和建议，为欧亚商业连锁与会员朋友之间架起一座优质的沟通平台，助推欧亚商业连锁的会员工作的进一步升级与发展。

欧亚商业连锁第五届会员节，欧亚商业连锁将以诚信的商品，诚信的价格，诚信的服务，诚信的促销，诚信的活动，全心全意打造最值得信赖的"会员购物节"，为消费者营造安全消费、放心消费、满意消费的购物乐园！

欧亚联营组织全体员工观看电影《我和我的祖国》

本报讯(欧亚联营　工会)在国庆 70 周年华诞之际，伴随集团"尽心·尽力·尽责"教育活动的火热开展，10 月 14 日、15 日欧亚联营分两批组织全体员工观看电影《我和我的祖国》。通过集体观看爱国影片，增强联营人成为大时代参与者和贡献者的使命感和荣誉感，激发自觉承担岗位职责的责任感，树立全体员工的大局意识。

按照公司要求，全体员工身着统一工装，井然有序地来到太原街九五文化城"电影公元"。7 号影厅里座无虚席，影厅后排"我和我的祖国"条幅鲜红醒目，"欧亚联营"四个大字与影厅的文化氛围相得益彰，每人手持一面小国旗表达爱国心意，在浓厚的红色氛围衬托下，"大众购物哪可靠，还是联营老字号"的响亮口号回荡在影厅中。随后电影《我和我的祖国》正式开演，影片讲述了一个个鲜活生动的普通人的奋斗故事，表达普通人和国家之间看似遥远实则密切相联的关系。一帧帧画面入眼，一个个故事走心。两个多小时的观影活动，让联营员工深深地为小人物的奋斗感动，为新中国的崛起自豪！

欧亚联营以员工喜闻乐见的观影形式开展"不忘初心、牢记使命"和"尽心、尽力、尽责"教育活动受到了全体员工的热烈欢迎并取得了良好的教育效果。片中人物以努力奋斗和自我牺牲的精神为祖国富强发展默默贡献，激发起全体员工的满腔热血和正能量，联营人也将以同样的热情为欧亚联营的发展贡献力量。

首届长春市商场信息员大赛决赛在欧亚卖场落下帷幕

本报讯　由长春市总工会、长春市人力资源和社会保障局主办，长春市总工会财贸经纺金融工会、长春市职业技能鉴定中心、长春市欧亚卖场有限责任公司承办的"首届长春市商场信息员大赛决赛"10 月 18 日上午在欧亚卖场大西洋厅举行。

本次大赛融实用性、技能性于一体，参与性强，以个人实际操作，笔答与口述相结合方式进行，以业务知识、售后服务、四防安全、服务礼仪、小票常识填写，仪容仪表、文明用语、产品介绍、时间规范为基本考核内容。其中具有实操性的产品介绍环节，商场信息员们通过每人短短 90 秒的时间对食品、服饰、珠宝、钟表、配饰、建材等 40 样商品的介绍，让现场裁判和观众从服务礼仪、语言表达、产品知识等多方面更深入了解到这一特殊技能团体的专业性。来自欧亚卖场、欧亚商都、欧亚商业连锁、长百集团、中东集团、巴黎春天百货等 10 家企业的 80 名选手从 3.6 万名一线职工预选中通过层层选拔，参加了最终的决赛角逐。

欧亚卖场作为大型骨干商贸流通企业，始终在快速发展的同时回馈反哺社会，履行社会责任，卖场工会着眼实际组织开展了一系列的岗位练兵活动和技能竞赛活动，全面提升了员工的职业素养和基本技能，积极配合和踊跃参加吉林省总工会和长春市总工会开展的竞赛竞技活动，借助更高的平台和更广阔的舞台培养大批高素质、高技能的人才队伍，为推动企业稳健发展、促进服务提档升级、助力老工业基地全面振兴、全方位振兴，建设长春现代化都市圈提供人才支撑。

首届长春市
商场信息员大赛决赛

摄影：刘庆岱

安踏集团董事局主席兼 CEO 丁世忠一行、斯凯奇亚太区 CEO 陈伟利一行莅临欧亚集团开展交流合作

本报讯　10 月 20 日、21 日，安踏体育用品有限公司董事局主席兼 CEO 丁世忠一行、斯凯奇亚太区 CEO 陈伟利一行与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高层领导会晤，双方就发挥各自优势、全渠道获客、新零售体系建设等方面展开了深度交流与战略合作。

敦化市冯市长一行到敦化欧亚调研主题教育开展情况

本报讯(敦化欧亚　刘洋)10 月 24 日下午，为调研"不忘初心，牢记使命"主题教育开展情况，敦化市冯玉宝市长、敦化市商务局刘局长及办公室房主任一行来到敦化欧亚购物中心，对支部党建工作开展情况进行视察指导。冯市长一行首先来到党员读书阅览室，看到书柜档案盒及各类文件及会议记录整齐有序排列，给予了高度评价，商冬青支部书记说，欧亚支部自成立至今，一直得到非公党委和商务局党组的大力支持和帮助。冯市长指出：非公党组织就是为基层支部服务的，只有抓好党建工作，才能引领企业快速发展，还建议借助欧亚品牌之势，打造一个商业企业软环境"国学文化"示范点，管理者先学，培养全员从学国学入手，打造一支爱党、爱国、爱企、爱岗，有责任感的职工队伍，树立全员归属感。商总表示接受冯市长的建议，同时建议政府搭桥加强企业间合作，借力使力，资源整合，抱团发展，助推全域旅游业做大做强，为振兴敦化市经济发展多做贡献。

欧亚商业连锁受邀参加长春市扶贫工作签约仪式

本报讯(欧亚农产品物流园　鲁瑛)2019年 10 月 17 日是全国第 6 个扶贫日，在扶贫日前夕长春市政府召开扶贫工作会议，布置关于扶贫推进工作及对口帮扶工作，欧亚商业连锁代表长春市主要扶贫帮扶企业进行了签约。

欧亚商业连锁领导班子始终坚持党的路线，高度重视并积极贯彻落实长春市政府扶贫工作精神，全力履行企业社会责任，按照长春市商务局扶贫帮困工作统一部署，因地制宜、统筹规划、务求实效，开展了一系列的扶贫帮困工作。去年欧亚商业连锁直采扶余土豆 1000 余吨，到松原兴源种植农民专业合作社扶贫收购水黄瓜 20 余吨、油豆角 30 余吨、茄子 30 余吨，直采延吉富硒苹果 30 吨，苹果梨 80 吨等，受到了当地农民的极大好评和欢迎。今年欧亚商业连锁的扶贫工作进一步深化，又从梨树县采购西红柿、豆角、角瓜，从莲花山采购的红秋葵等。做到对口帮助农民，畅通被帮扶地区农产品流通渠道，带动被帮扶地区的农户增加经济收入，使小农户链接大市场，带动被帮扶地区的农户脱贫致富。

欧亚商都在首届长春市商场信息员技能大赛中斩获佳绩

本报讯(商都　解则竞)10 月 18 日，由长春市总工会、长春市人力资源和社会保障局主办的"首届长春市商场信息员技能大赛决赛"在欧亚卖场落下帷幕。欧亚商都三大系门店选手参加了比赛。

本次大赛以个人实际操作，笔答与口述相结合的方式进行，以业务知识、售后服务、四防安全、服务礼仪、小票常识填写、仪容仪表、文明用语、产品介绍、时间规范为基本考核内容。欧亚商都高度重视，组织培训、演练、考核，由 10 名选手组成的参赛代表队一路过关斩将，精彩的表现博得评委的高度赞誉。经过紧张激烈的角逐，营业部解则竞以优异的成绩获得本次大赛第一名，大赛产生的前 10 名选手中欧亚商都占据 7 席。根据《长春市 2019 年职工技能大赛方案》，大赛第一名至第十名选手将授予"长春市职工技术能手"荣誉称号，大赛第一名选手可申报"长春市五一劳动奖章"，其他选手授予"长春市技能职工"称号。

此次比赛参赛选手凭借扎实的基本功和娴熟的技能为欧亚商都也为自己递交了一份满意的答卷，同时也大大提振了士气。但这不是终点，而是新一阶段的开始，他们将怀揣着对工作的热忱，努力践行商都提出的"精品＋服务""消费＋体验"三位一体的未来商业发展之道，不断提升自身的专业技能，为顾客提供最大化、品质最优的服务，突出"商都智慧团队"的风采！

辽源欧亚召开九周年店庆全员誓师大会

本报讯(辽源欧亚　综合部)"历久弥新，九载盛宴！"10 月 22 日早 6:50，辽源欧亚购物中心一楼天景热闹非凡，歌声嘹亮，辽源欧亚隆重召开九周年店庆全员誓师大会。总经理、各位副总、助理及全体员工整齐列队，员工们个个精神抖擞，斗志昂扬，伴随着员工此起彼伏的口号声拉开序幕，大会正式开始。

营运企划部对本次九周年店庆活动方案进行了详细的解读，副总经理向全员宣读了 9 周年庆奖励方案。方案宣布后会议进入高潮部分，各商场部室以活动内容分享＋誓师发言＋节目表演的形式，进行了别具新意的誓师活动，为调动员工的积极性与参与度，各商场将店庆元素与企业文化融入其中，展现了员工的风采，诗歌、短剧等多种表现形式，充分调动了员工的积极性，使整场大会高潮迭起。

大会最后，总经理作总结讲话，对九周年店庆工作提出要求，号召全体员工以饱满的热情、高昂的斗志投入到店庆工作中，确保店庆活动圆满成功。

吉林欧亚商都召开综合体 5 周年店庆动员大会

本报讯（吉林欧亚商都　张巍元）为庆祝欧亚集团进驻吉林市十周年、欧亚综合体成立五周年，10 月 24 日，吉林欧亚商都召开“吉林欧亚商都 11 月店庆动员大会”并组织观看影片《春夏秋冬说欧亚》，全体领导班子成员、商场、部室柜长以上人员及部分品牌代表参与会议。

本次会议由吉林欧亚商都副总经理高春玲主持，副总经理王晓丽宣读店庆方案，副总经理黄宏宣读店庆计划。本次店庆活动时间为 11 月 8 日—11 月 24 日，共计 17 天，大礼送不停。震撼大抽奖，价值约 3.5 万元 100g 金砖，每天一块；幸运大拍奖，500 部手机，5000 根金条，5000 张现金卡；大惊喜——每天消费排名 NO.1，奖励亲子国际定制游；超市大让利，11 月 8 日—10 日店庆前三天 5/6/7 折；大升级——“五 V 不至”，惊喜加倍：地区各门店当日累计消费满 59999 元且会员积分达到 59999 元，即可升级为吉林欧亚超 V 会员并赠送红米手机一部；家电礼券线上抢：11 月 1 日—7 日，每天发放 100 元、50 元礼券等豪礼回馈江城百姓。

随后，吉林欧亚商都总经理李新志在大会上做出重要讲话，他指出今年是吉林地区的“蝶变之年”，取其意：破茧成蝶，蝶变也是蜕变的过程，何为蜕变，简单说是“扒层皮”，痛并快乐！11 月店庆更是“年度的收官之战”，何为“收官”是围棋三个阶段的最后一个阶段，用于商业也是指全年的最后一个阶段！为了 2019 年的全年指标的圆满达成，今天管理干部及部分品牌店长参加的店庆动员大会，其目的不言而喻就是为了蝶变的收官。店庆方案就是要做好，那么如何干，需要做到以下八点：

一是盯着目标干，做好四级销售和利润计划分解工作！即到门店、商场、柜组、品牌专柜；围绕计划科学的制定好每个阶段的计划分解并“日清”考核和分析，结合全年指标。二是盯着人员干，一级管一级，一级带一级，一级推一级，一级压一级的干，做好全员经销，薄弱的要打攻坚战。三是盯着资源干，做好市场资源、社会资源、品牌资源的全年整合。四是盯着品牌干，管理要生根，尤其是经理级要对品牌了如指掌，熟知于心，要帮助、扶植品牌成长，要关心关注品牌的问题。五是盯着市场干，知己知彼百战百胜，要对标全城、全域乃至全国同等商业！为自己设定阶段的对标对象，做好自身定位，研究策略紧密跟踪并做好弯道超车。六是盯着份额干，按二八法则和三七定律，店庆份额要做到 60/70%。七是盯着管理干，各部室要深挖管理资源，补齐管理短板，要深度研究“五点”，即营销的卖点、顾客的痛点、社会的焦点、企业的两点、发展的拐点！既要伏案更要弯身，通过全年店庆全年提升企业的管理能力、经营能力、服务能力、创新能力、安全能力等。八是盯着目标干，吉林欧亚商都就是要实现绝对的 NO.1 和 ONLY.1 不懈努力和奋斗！

在动员大会的尾声，吉林欧亚商都总经理李新志带领吉林地区所有管理干部观看影片《春夏秋冬说欧亚》，一同了解欧亚集团在各个发展阶段所历经的风雨彩虹，让我们对企业文化有了更深刻的了解与认识。

店庆的号角已经吹响，我们定将静心尽力，牢记使命，按照八点要求，以百倍的努力，交出满意的答卷，向欧亚商都成立 26 周年献礼，为吉林欧亚商都 2019 年全年目标的达成贡献力量！

吉林欧亚商都苹果梨（延边）基地自采
吉林平价副食品专区

四平大区
生鲜扶贫工作进万家

本报讯（四平欧亚　刘艳玲）金秋十月，情满英城，在这个春意盎然的季节，让祝福化作诗句，让关怀化作音符。

四平大区总经理姜辉为完成 2019 年生鲜果蔬 2230 万销售任务，不畏路途遥远，不畏严寒酷暑，多次带领各店店长下乡、下屯实地考察找资源、开发资源，亲自联系周边各城乡镇政府农村合作社进行沟通、谈判合作；不同季节形成了一套自采果蔬源头供应链，包括梨树镇农村合作社、喇嘛甸乡政府农村合作社、三江口镇农村合作社、茂林服鲜镇合作社、双辽议会联盟、叶赫镇英鹅卜村合作社、小城子农村合作社、孤家镇丁家村合作社等，为完成全年生鲜果蔬销售任务，奠定了坚实的基础，既解决了农民秋收忙，秋菜无法运出去的困难，同时也为英城百姓带来经济实惠的福音。

十月中旬，超市区长崔淑英来到冬储菜基地三江口镇，将 20 吨大白菜、5 吨大头菜、10 吨大葱、6 吨芥菜嘎哒、2 吨西红柿配往各店；同时针对各门店对标店、周边早市、果蔬连锁店、社区便利店制定基地冬储菜销售计划方案；大白菜售价 0.35 元 / 斤、大头菜 0.29 元 / 斤、大葱 0.59 元 / 斤、芥菜嘎哒 0.49 元 / 斤、西红柿 0.99 元 / 斤……冬储菜天天爆价，各店超市热闹非凡！新老顾客蜂拥而至，果蔬区叫卖不绝于耳，售货员忙得不亦乐乎、顾客挑选得兴致勃勃；收款台更是排起了“一字长蛇阵”。四平大区以质量第一、服务一流、价格最低的经营模式主动出击，抢占市场，打造了门店经营亮点。

我们坚信，四平大区全体员工在姜总带领下团结奋进、创新思路、大胆尝试城乡结合新理念，努力将生鲜销售再上新台阶，绝不辜负总部领导的期望。

无人收款入欧亚
引领红城新风潮

本报讯（乌兰欧亚　王莹）乌兰欧亚无人收款机开始正式工作啦！经过多日的系统调试，随着第一笔商品的成功刷单也标志着乌兰欧亚的四台无人售货机可以正常投入使用了！

相对于人工收银，无人售货机有着三大优势，一：资金投入少，更具有成本优势，同时与《欧亚集团关于深化改革提质增效推动企业高质量发展的实施方案》“突出挖潜增效，大力压缩经营成本，强化经营成本管控”理念高度契合；二：灵活性，购物便利性的优势，即时消费，节省了顾客的排队时间，更加方便顾客的需求，同时也丰富了顾客的购物体验感，更符合当下年轻人的消费习惯，能勾起他们更多消费欲望；三：方便管理，功能稳定.现在的无人售货机越来越智能化越来越人性化，在无人自助服务是大趋势的历史潮流中，相信无人售货机会越来越普及，越来越多的取代传统的零售模式，乌兰欧亚引领红城新兴经济风潮，打造全新便捷商超模式，为红城人民带来了全新的便利和更加优质的购物体验！

乌兰欧亚召开第四届家电节表彰大会
暨“10·26 海尔风暴”宣导大会

本报讯（乌兰欧亚　王莹）10 月 10 日，乌兰欧亚于西天井召开第四届家电节表彰大会暨“10·26 海尔风暴”宣导大会。

大会首先进行的是“第四届家电节”表彰大会。由姜总宣读乌兰欧亚关于公司岗位内部竞聘的通知以及“第四届家电节”——乌兰欧亚促销竞赛表彰决定。随后由张总、姜总、李总为获奖的员工进行颁奖。携着辉煌，载着收获，成功来之不易，每一次成功都是员工伙伴们努力拼搏的结果。接下来进行到大会第二部分——“10·26 海尔风暴”宣导大会，首先由姜总宣读“10·26 海尔风暴”竞赛方案，随后由海尔柏部长及各产品线经理进行活动宣导。成套设计，一站购齐，豪华四重礼还有比以往力度都大的带单奖励。让在场的员工们都心动不已，纷纷摩拳擦掌。各战队的决心展示环节。英豪汇聚一堂，用精彩纷呈的节目，精神抖擞的面貌敲响催征的战鼓表达必胜的决心。接下来各战队与张总签订了责任状，确定目标，明确方向，迎接挑战，永不言败，各战队已做好准备开始新的征程。最后张总满含激情的动员讲话，将势必达成既定目标的豪情壮志传达给了在场的每一位员工。

本次大会，表彰了先进，树立了奋斗榜样，进一步调动了员工们的积极性，为“10·26 海尔风暴”活动预热打下了基础。血火洗礼表丹青，浴血奋战铸豪情。乌兰欧亚“10·26 海尔风暴”必将取得傲人的战绩！

欧亚联营羊绒冬靴节盛大启幕

本报讯（欧亚联营　综合办）10 月 25 日，沈城开启断崖式降温模式，虽然作为东北人对这种风云突变的天气已经习惯了，但必备的防寒措施一样也不能少，毛衣、秋裤、羽绒服、棉鞋……必须在冬天正式到来前全部到位！

这不，过冬这事儿欧亚联营早就为老百姓安排好了，10 月 25 日至 11 月 3 日，联营羊绒冬靴节盛大启幕，过冬的衣物老齐全了，价格贼给力，必须让沈城的老百姓尽情享受一个温暖、时尚的冬天！首先，10 月 25 日到 27 日的“针织羊绒”内购会率先温暖了联营的员工们。高品质的商品，大力度的优惠，不但温暖了联营人的身体，更温暖着全体员工的心。大家纷纷为自己和家人抢购过冬衣物，真是大包、小包往家扛啊！

欧亚联营羊绒冬靴节，新款服饰 4 折起，羽绒服 99 元起，让老百姓惊讶的价格，吸引大家统一行动——“买”！“这么便宜，多买两件换着穿”，这是在欧亚联营里听到最多的话。配合电子会员赠礼券、满额赠礼再送券、满额送奶茶券、满额体验肩颈按摩等等，良好的购物体验让广大顾客一扫逛街疲惫，开心又满意。在联营 6 楼商场购物还有满额赠送枕巾、绒毯等可兼得的赠礼活动让顾客朋友惊喜连连。各大品牌冬靴以空前的优惠力度亮相羊绒冬靴节，很多品牌都推出折上折、折上减活动。为了让老百姓能过上一个绚丽多姿的冬季，联营珠宝、化妆品也煞费苦心为消费者奉上精选商品及折让优惠。

本届欧亚联营羊绒冬靴节同样得到了中国银联和各大银行的大力支持，纷纷推出各类优惠代金券和秒减、立减等活动助力。

在严寒逼近的时刻，欧亚联营人决心全力以赴为广大消费者提供最好的商品和最优惠的价格，让沈城百姓度过一个温暖、时尚的冬天，共同迎接崭新、美好的春天！

通化欧亚购物中心争创“吉林省放心消费示范单位”

本报讯（通化欧亚　许艳秋）2019 年 9 月 24 日，通化市质量监督管理局莅临通化欧亚购物中心，副总经理赵鸿晶率领人事企管部和各楼层服务经理迎接视察工作。

为进一步优化和改善全区的消费环境和营商环境更好的保护消费者的合法权益，在政府部门的带领下共同开展“提升诚信，放心消费在通化”创建活动。全力配合政府部门的相关工作，我中心组织领导班子认真学习，研究并讨论了此次创建活动的相关文件，认真贯彻，积极落实，并要求将会议精神及内容强化落实到个人，真正做到从基础实施“放心消费在通化，舒心消费在欧亚”。

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻落实党的十九大和十九届二中、三中全会精神，按照“政府主推动，部门协同联动、经营者参与，消费者评价”的创建原则，完善消费者权益保护工作联度会议制度，强化企业主体，行业自治，政府部门协作监管和社会监督的长效机制，根据《关于“放心消费在通化”创建活动的工作意见》围绕“八项行动”聚焦日常消费、服务消费。

新消费等重点领域，积极完善促进消费的体制机制，持续开展放心消费示范单位创建工作，进一步提升产品质量，增强消费能力，改善消费环境，让百姓吃的放心、穿的称心，用的舒心。

通化欧亚购物中心力争创建全省“放心示范单位”，重点在放心肉、菜示范超市等民生主要消费领城，高质量完成创建放心消费示范单位为主要目标，以货真价实，质量安全，诚信经营，积极参与放心消费示范单位的创建。不断提高商品与服务质量，积极推动商品七天无理由退货义务，根据商品条件及属性扩大商品范围，延长退货时间，减少退货条件等做出更有利于消费者的无理由退货承诺。

根据“放心消费在通化”创建活动的各项文件，通化欧亚购物中心成立专项小组，以本中心颜连娣总经理为组长，积极开展贯彻学习与认真落实，严格要求，自省自律，提高社会责任感，增强诚信意识，有效开展“放心消费”创建工作做到行业内领先和示范效果。

唯品会线下店成功入驻欧亚联营

本报讯（欧亚联营　李赞）“唯品会是一家专门做特卖的网站”，非常火的电商平台，再加上品牌客层定位年轻人，因此具有超强的品牌销售实力。2018 年初，唯品会另辟蹊径启动了线下渠道布局，售卖的品类与线上核心品类一致。2018 年 12 月份首家线下实体店开业，备受业界关注，欧亚联营招商部立即着手对唯品会沈阳首家线下店做了细致的调研。

唯品会从特卖网站累积众多具有高知名度的品牌，并由线上的 VIP 转移至实体店，线下店铺实景陈列和现实消费场景又给品牌及业主方带来了更多的流量，实现线上、线下的融合、互补。唯品会无疑是决不能错失的既符合联营调改规划又契合公司商业定位的品牌。

联营招商部与唯品会拓展组进行初步接洽的时候，对方表示联营转型阶段需要经过一段培育期，唯品会线下实体店也处在培育期，对双方的合作没有太大的信心。为打消对方的顾虑，招商部将欧亚联营整体调改思路及已签约品牌和意向品牌，例如：麦当劳未来餐厅、华为、瑞幸咖啡、迪桑特等时尚品牌的落位及影院、主题餐厅的引进等向唯品会拓展组进行了详细阐述。唯品会王总对欧亚联营这次的大胆革新大为赞赏，当即决定马上和总公司汇报力争对欧亚联营的项目调改给予支持。接下来经过双方共同努力合作顺利进行，并与 2019 年 9 月 9 日正式签约落位于欧亚联营 1 楼 B 区。

2019 年 10 月 16 日唯品会欧亚沈阳联营线下实体店隆重开业。联营招商部向唯品会争取到了最大限度的促销力度，品类丰富、价格超值，全场 100 多种品牌尖货，均以市场价 2 折起的优惠折扣亮相，同时购物满 338 元即赠送指定商品一件。开业当日在 1 层 A 区装修升级的情况下，唯品会仍然邀约到 400 位有效 VIP 顾客到店，开业首日销售额创唯品会沈阳区域店铺单店坪效最高纪录，得到品牌方的认可。

欧亚联营与唯品会强强联合，用良好的合作成绩再次印证，欧亚联营成功升级改造具备了超强的集客能力，为各大品牌提供了良好的销售阵地，也为各大品牌的陆续入驻提供了强大的信心，欧亚联营打造沈城一流购物中心的步伐愈加稳健、坚实。

爱心汇集　未来可期
——欧亚汇集当当城全新开业

本报讯（欧亚汇集　庄丽丽）美国教育家杜威说过：“一盎司的体验，胜过一吨的说教。”儿童素质教育，更为如此。10 月 19 日，在无数孩子家长的期盼中，欧亚汇集当当城全速升级盛装开业，全力凸显聚客实力。

专业研发，场馆热门吸引人气。全新的当当城位于欧亚汇集 2 楼，设有宇航员、装甲兵、潜艇兵、医生、警察、消防员等七大类 40 余种仿真热门职业身份和体验项目。涵盖爱国主义教育、科普教育、健康教育、安全教育、文化艺术教育、道德法制教育六大主题教育。让孩子们在充分体验和认知的同时，培养自信、开朗、热情等性格特点，让每一个来当当城的宝贝在这片温润的土壤中锻炼心性、快乐成长！

专注自营，优势凸显带动人气。要想说了算，就得自己干。几年来，当当城一直秉持打造专业儿童素质教育基地初心，不断创新自主营销举措，积极扩大线上线下媒体宣传；不断丰富主题活动元素，提升会员孩子体验口碑信誉，不断拓宽市场渠道，开发吉林、延吉等外埠资源，不断整合互补资源，开创室内 + 室外互补优势，体验场馆走进校园、走进社区，房企联手，协同互为，积极与市内各小学沟通联手，全力打造社会实践、安全教育基地，当当小红军、我是特种兵、我是消防员等，帮助孩子们学会独立生存、勇于冒险，坚强自主的完美性格。当当城重新启航后各种主题活动将陆续登场，极大地带动欧亚汇集客流人气。

专情服务，寓教于乐汇集人气。寓教于乐，尽在当当城。这是一座爱心城、欢乐城。这里有具有专业资质的师资力量，提供精益求精的专业讲解；这里有整洁清新的体验环境，确保孩子家长无忧体验；这里有耐心细致的优质服务，雨里雪里四季守候全程无忧；这里有精彩纷呈的主题营销动，寓教于乐全情融合，让小朋友体能智能双向提升。

桃李不言，下自成蹊。爱心汇集，未来可期！爱在当当城，情在当当城，一切尽在当当城！

源产地直采水果『跑步』进欧亚超市

本报讯（欧亚超市连锁　郝冬野）欧亚集团商业连锁生鲜事业部从田间地头采购果蔬生鲜，通过农超对接，让“土货”跑步进入超市。

为了促进优质水果进入吉林省市场，生鲜事业部采购团队在曲总的带领下奔赴全国各源产地，常年深入乡村田间，与当地农民亲切沟通，了解水果相关情况，从各地果农手里直接收购优质水果运往吉林省销售，对包括脆柿子、橙子、苹果、柚子等消费者日常喜爱的水果产品，均进行了充分的考察和筛选。

从八月初至今，仅柚子一项，采购品种达到 5 个，数量约 5000 件，总采购金额达到近 40 万元。

以高品质、刚需的生鲜产品为切入口，来满足家庭日常消费市场。致力于获得更多源产地新鲜食品，加强上游供应链优化，严控品质，丰富产品种类。为市民吃上放心水果、优质水果、价格合理的水果贡献更大的力量同时也是生鲜事业部团队的宗旨。

生鲜事业部采购总监曲总说，“依托欧亚扎实的供应链体系，为消费者直供全国各地优质水果，能确保水果的‘新鲜与高品质’，省去中间环节，惠及消费者。传统模式下，水果从产地到线下商超，中间要经历三四道乃至更多渠道商转手。层层加价后，终端价格会是地头价的若干倍。流通环节已经成为影响生鲜价格上涨的最重要因素之一。”

“现在我们做农超对接，百余个品种是直采田间地头。眼下，欧亚仓储里 90% 以上的蔬菜、水果都是直采，砍掉了中间环节。从源头开始，做一个全程可以追溯的“手册”，去哪个产地、选什么品种、要求什么质量、采购多少数量、怎么储存都把握在可控范围内。”

欧亚超市连锁生鲜事业部还将进一步加强“源产地直采”，用心挑选、诚意价格，欧亚生鲜必将成为每一个家庭的幸福首选！

四平大区召开 2019 年工作总结
暨第四季度、2020 年工作规划汇报会

本报讯（四平欧亚　综合部）10 月 13 日上午 9:30，四平大区召开 2019 年工作总结暨第四季度、2020 年工作规划汇报会，大区领导班子，各门店、各商场、各部室负责人参加了会议。会上，大区姜总听取了辖区内各门店的主管经理、部长的工作汇报，大家围绕年初的工作目标对 2019 年工作进了提纲挈领的阐述，对 9·29 店庆各项指标、同城品牌销售进行对比分析，在阐述 2019 年工作亮点的同时，针对存在的不足也提出了相应的解决方案，大家重点汇报了第四季度工作安排，会员节、感恩节活动的洽谈情况及想法，预先制定 2020 年各项指标及年度工作规划、思路。姜总在听取了汇报后指出，在线上压力很大的情况下，我们要微利出量，增强线上价格对比，看好同城对标门店的销售、调整，为我们迅速作出反应做伏笔，再次强调，要牢记于总指示，把工作总结与工作规划结合好，高度重视此次会员节活动，冲刺感恩节销售，促进第四季度工作指标、销售、利润计划的全面完成，力争为开创 2020 年工作新局面，干出新业绩，铸就新辉煌夯实基础！

商都家用电器商场
26 周年店庆活动精彩纷呈

本报讯（商都　侯丽）商都 26 周年店庆即将启幕，家用电器商场提前沟通品牌公司争取促销资源，各品牌蓄势待发，促销宣传如火如荼。

海尔“嗨购节”提前预存尊享 6 大超级福利：预存有礼，预存优惠最高 5000 元；爆款产品直降，最高直降 10000 元；整套家电购买两件以上满额最高送价值 4888 元无人机；指定型号送豪礼；指定型号空调 0 元安装，10 年包修；全网比价。

美的第五届“超级品牌日”，买美的抽“汽车”购买基金；抽华为手机；抽东京游。美的、小天鹅、长虹电视联合套购再享受返现优惠政策，员工购物享更多实惠，激发员工全员带单，全员销售。

特色营销跨界销售：松下、索尼、方太联合套购、老板史密斯三星联合套购。3M 净水举办两场大型微信内购会，激励员工发动亲朋好友踊跃购买，现场成交 30 余套，助力店庆预热促销。

商场预存活动全面启动，预存增值 50 抵 1000，购物分类十足抵用，抢购热度不断增加。在商都 26 周年庆之际，家电重装升级全面开业，破茧成蝶，打造智能家电购物新体验。

松原大区五店同庆
欧亚中东城市广场店成立 3 周年

本报讯（松原欧亚　韩艳敏）10 月 11 日，欧亚中东城市广场店 3 周年店庆首日开门抢，惠民商品迎客忙！松原大区郑总带领后勤各部室人员全力支援生鲜工作，负责商品陈列，商品分拣，保证货品丰满为迎接第一批广大消费者的到来，生鲜低价爆品吸引大量百姓起早排队等候。超市内果蔬生鲜区疯狂抢购，处处都是细心挑选商品的顾客。质优的商品，低廉的价格，把真正的实惠送给顾客。

松原大区利用中东城市广场店庆契机，松原欧亚、苏力德超市、奥林匹克超市、扶店超市、中东城市广场五店联动抢抓市场，超市以生鲜为龙头，带动食品非食类销售。同时利用大力度的价格促销，主打民生商品，做强首日轰动效应，提升口碑宣传，助力销售开门红！

10 月 15 日店庆日巧遇最红星期二，果蔬全场 9 折。千元欧亚卡，60 份店庆礼包循环大抽奖，千支单品疯狂店庆惊喜价，感恩回馈快抢前三天，同时在店庆日 9:00 开业准备 200 份庆生蛋庆生面免费送，下午 13:00 组织千人共擀生日面大赛，参与既有好礼相送，15:00 举办美食品鉴会，感恩盛宴齐分享，当日实现销售 3.88 万元。

食品安全重于山

民以食为天，食以安为先，为切实增强食品生产经营人员的食品安全意识，强化食品行业道德规范，确保主体责任的全面落实，在综合体 11 月店庆前期，吉林欧亚商都综合体营运部邀请吉林市丰满区负责食品安全的领导，对企业员工及相关从业人员开展了一次以“食品安全”为主题的培训活动。

此次培训，围绕《食品安全法》《消费者权益保护法》以及国务院出台的《国务院关于对加强食品等产品安全监督管理的特别规定》等法律法规进行了重点解读，达到引领的作用，提升参训人员对法律法规的认知与学习的积极性，从而提高法律意识，明确食品加工及流通过程中食品安全的重要性。在培训期间的答疑解惑环节中，参训人员根据现场工作中的实际情况，向相关领导提出了关于法律法规的细节问题及实例客诉问题，从专业角度，都得到了满意的解答。全员都受益匪浅，高度认可。

通过本次培训活动，提高了企业食品经营者整体的食品安全意识，加强了食品加工及流通环节的安全管控，为消费者营造良好的食品安全氛围，提供质优保量的商品，也为即将到来的店庆活动做好前期准备工作，打气助力。　**（吉林欧亚商都　李艳）**

欧亚商都抓好店庆前安全工作

欧亚商都 26 周年店庆活动即将在 11 月份拉开序幕，商都保卫部高度重视、精心准备、严密组织、提前谋划，科学拟定安全工作预案。为抓好安全工作，多次召开专项会议研究部署店庆安全工作，严格按照工作计划组织实施；聘请 2 个专业培训机构讲师，组织商场 4500 名员工 15 场次安全生产知识培训，普及员工安全常识，强化员工安全意识；成立联合检查组，对水、电、油、气、焊及消防器材、排烟管道等设施、设备进行一次联检；组织城市超市、十楼美食、员工食堂、乐活里食品加工间等重点岗位人员进行培训、演练，对消防器材使用进行实操考核，努力提高员工处置突发事故能力，通过培训、考核、演练达到了预期效果。

安全工作没有百分百的放心，每时每刻都要防患于未然，容不得半点疏忽，只有不断寻找安全存在的隐患，采取措施，才能在日常安全管理中实现安全最大化。保卫部将继续拧紧安全螺丝扣，坚守初心不忘本、查找问题抓整改、勇于担当敢作为、狠抓落实见行动，“尽心、尽力、尽责”抓好此次店庆安全工作，用实际行动为商都店庆安全保驾护航。**（商都　孙厚刚）**

欧亚商都奥特莱斯
开展安全检查　确保国庆平安

本报讯（商都奥莱店　保卫部）为贯彻落实省市安委会、市国资委《夏秋百日攻坚》安全整治专项行动精神，结合集团公司有关要求，牢固树立安全发展，统一思想、提高认识，明确要求，不断完善安全防范措施，全面排查治理安全隐患，坚决遏制安全生产事故，确保安全经营，安全国庆，为新中国成立 70 周年营造安全稳定的社会环境。

欧亚商都奥特莱斯由保卫部、物业部组成联合检查小组，于 9 月 29 日、30 日两天对欧亚商都奥特莱斯新发路店、大马路店的写字间、美食城、健身馆、美容院、生活超市及外围租赁户、变电室等用火用电重点部位，疏散通道、应急出口、应急照明灯、消火栓、灭火器等消防设施设备进行安全检查。对检查中发现的堵塞（占用）疏散通道、阻挡消火栓，灭火器位置摆放不明显等违规现象，责令立即整改。

各部门对此次检查高度重视，按照周总提出的安全工作要保证“万无一失”否则“一失万无”的工作要求，结合“尽心·尽力·尽责”教育，认真落实主体责任，确保建国 70 周年期间的经营工作绝对安全。

欧亚联营仓储部开展
彻清杂物提高火灾防控能力活动

秋季干燥风大，向来是火灾高发时期。近日，欧亚联营仓储运输部为确保秋季消防安全，组织全体员工开展清除杂物，不留死角，提高火灾防控能力的活动。

仓储部利用周例会的时间对此次活动进行了动员和详细部署。将仓储部划分出若干个责任区，再将责任区落实在每一个干部、员工身上，做到全员参加、人人有责。大家按照工作分工立即行动起来，清扫各库区、分货区、楼道……清理消防通道的杂草、杂物，检查消火栓、消防箱、灭火器等消防设施等，加强门岗管理，对过往车辆及人员进行安全提示、认真检查，确保通过这次活动不留任何安全隐患。

经过仓储部员工的不懈努力，仓储部库房租赁面积逐渐增大，安全管理难度也随之增加。在与租户签订“消防责任书”的同时增设了“仓库重地，严禁吸烟”“库区安全管理须知”“消防重点部位责任人”等提示牌，并对主院加强巡视，对业户进行安全宣传，防微杜渐，时刻提醒业户防止乱堆乱放现象的发生。做好对业户的服务工作，取得业户的理解和配合，有任何问题及时沟通解决。

由于部分业户离开库房较晚，有时晚上八、九点钟还没有完成工作，值班人员时刻关注，提醒离开前要做好断电，锁门等安全检查工作。经过数年摸索和经验积累，在仓储部全体员工的共同努力下，一套比较完善的工作流程已经形成，并针对具体情况及时进行微调，取得了良好效果。

保驾护航、增收节支、安全运行、服务至上是仓储部的工作主旨，令行禁止，踏实肯干是仓储部的工作作风，为欧亚联营的发展、富强仓储人一直努力着！　**（欧亚联营　刘宝春）**

包百集团隆重举行“相伴一甲子
携手铸百年”建店 60 周年火炬传递仪式

2019 年 10 月 24 日上午，包百集团隆重举行“相伴一甲子　携手铸百年”建店 60 周年火炬传递仪式。7:20，火炬传递仪式正式开始，由一线员工、主管、中层干部组成的 15 组火炬手从包百超市文化路店开始，途经 15 个站点，全程 6 公里到达包百大楼主会场。火炬传递一路欢腾，一棒一棒将包百精神传承，将包百事业传承。

相伴一甲子 携手 铸百年
包百集团 60 周年司庆庆典
暨火炬传递点火仪式

8:50，包百集团大楼店门前红旗招展，人山人海，包百 60 周年庆火炬传递到达主会场，点火仪式正式开始。包百集团公司领导班子、部门经理、主管、员工代表共 300 余人参加仪式。集团公司总经理路廷辉从最后一棒火炬手手中接过火炬并点燃主火炬；包百集团董事长、党委书记曹智勇致辞；全国商业品牌营业员、自治区劳动模范等 20 位来自包百各条战线的员工向社会发出《诚信宣言》；经营管理团队带领全场共同唱响《包百你我共同的家》，动听激昂的歌声传遍周围的大街小巷，驻足观看的观众都纷纷拍照、跟着旋律吟唱，现场气氛热烈震撼。当五彩缤纷的气球飘向湛蓝的天空，喜庆的锣鼓也随之敲响，雄狮劲舞，包百集团 60 周年庆营销活动 16 家门店同步盛大启幕，包百大楼店门前人头攒动，热闹非凡，场面异常壮观。为了感谢广大消费者多年来对包百的支持与厚爱，包百集团公司领导班子和卖场管理者列队整齐、笑容满面在商场门口共同欢迎前来包百购物的顾客朋友，发自内心的表达包百人对顾客的欢迎！顾客朋友们各个喜笑颜开去选购心仪的商品，包百员工将为顾客献上最优的服务，力争 60 周年店庆再创佳绩！

伴随着火炬的熊熊燃起，在点燃包百 60 周年庆营销活动的同时，也点燃了欧亚包百人共铸百年包百的激情和梦想。今天的包百已经成为包头商贸战线的一面旗帜，明天，我们将不忘初心，牢记使命，以披坚执锐、一往无前的斗志，与时俱进、永立潮头的精神，共同描绘包百绚丽多彩的明天，向着百年老店的目标奋勇前行！

（欧亚包百　办公室）

参观长春公交集团南通汽车公司三车队特色党建阵地有感

10 月 15 日，在欧亚集团党委的组织下，商业连锁体系 10 个党支部，14 名基层党支部负责人及党务工作者参观了长春公交集团南通汽车公司三车队党建工作阵地，学习南通三车队党建工作的先进经验。

南通汽车公司三车队党支部是长春公交集团旗下一支优秀团队，唯一一条由女驾驶员组成的全国“三八文明线路”，多次获得全国、省市集体荣誉，多位同志获得省、市劳动及岗位标兵。参观过程中，对南通三车队党支部党建工作创意领先、功能齐全、亮点突出、文化底蕴深厚的党建文化深深吸引，他们将党建文化与服务理念有机融合，特别是用精益管理将企业文化、制度、考核与党建工作有机融合，每项工作都有目标与指标，最终落实到对人员的考核中，使党的领导、党的思想对企业的发展做出强有力的领导与支撑。同时对南通三车队扎实的党建基础工作深深震撼，各种记录、活动、党务工作的开展与落实，到党员学习计划、学习笔记的记录，都能看出党支部从支委会到全体党员高度的责任心与使命感。参观中，我单位的党务工作者还与公交集团党务工作者针对如何打造党建品牌，建设好党员活动阵地进行了深度交流，南通党支部的标准化建设，从工作方案到计划安排、从制度建设到活动剪影，为阵地建设特色设计和创新，让全体参观者为之感叹！参观结束后，商业连锁各党支部参观人员在 13 路公交车上就如何更好地开展党建工作，建立独特的党建品牌开展了生动的座谈会。通过学习与交流，对如何加强本支部党的阵地规范化建设，按照欧亚集团党委的安排与部署，欧亚商业连锁党委对下一步党建工作有如下的想法：

（一）夯实基础党建工作，认真落实党支部班子建设。

一是加强党支部班子建设，通过不断对支委委员强化学习教育、增强政治素养与党务工作能力，使所有支委委员都能熟练完成党务工作，更好的谋划与执行新形式下符合企业发展实际的党建工作思路与工作方法，进一步扎实党建工作基础。

二是加强党务工作者队伍建设。注重党务工作者的能力培训，不断提升其政治素质、工作能力以及对党建工作的领悟力与执行力。同时对党员全面开展专业理论培训，形成全体党员理论知识扎实、政治作风过硬、专业技能精湛的党员队伍，持续激发党员的积极性，不仅可以发挥党员的先锋模范作用，还可以使所有党员对党建工作都能驾轻就熟。

三是加强党支部组织生活建设。在反复学习与研讨《党章》《中国共产党支部工作条例》《新形势下党内生活若干准则》等等相关党章党规中，对党支部的组织生活进行了反复规划和完善，以“强基础”做好“三会一课”，让党建工作与经营管理工作高效结合；以“重实效”开好民主生活会、组织生活会，强化党员的党性修养和工作作风；以“创形式”创新形式开展好主题党日活动，落实好党员先锋岗、先锋队，创建好支部党建品牌，更好的服务群众。

（二）、创新思路，构建党支部工作新格局。

一是创新管理模式。进一步增强党支部的核心作用和战斗堡垒作用，调动全体党员参与党支部建设与企业发展建设，要在工作以外仍然发挥党员先锋模范作用，同时将结合星级、绩效管理与实际工作拟建立党员考核体系，与党员领导干部评优、晋级的考评工作机制有效结合。

二是创新工作方式。结合实际情况，拟适宜、适度地开展党员“一管三带一联三满意”活动：管好自己，带好部室、带好家人、带好门店，联系好党员包保责任区或是所分管的大区实际工作，实现“让党满意、让企业满意、让群众满意”的目标。

三是开拓党员先锋队新领域。整合支部党员资源，结合支部分管的门店部室，切实发挥党员先锋队、先锋岗作用，将党支部触角和门店辐射管理有效结合，为延伸党员发挥党员先锋模范作用搭建平台，将管理触角延伸到企业管理的每个角落，为企业各项工作注入新活力与新动力，切实以党建促进企业发展，创造企业发展的新引擎。

欧亚商业连锁党委及各党支部将以此次参观学习为契机，不断加强党建工作，筑实党建基础建设，努力开展党建工作新局面，不断完善党建阵地建设，突出党建品牌特点，以“不忘初心，牢记使命”主题教育的持续性和经常性开展，创造欧亚商业连锁极具特色、充满活力的党群新风貌！

（欧亚商业连锁　党群办）

平安稳定过冬　四防安全当先
——黄金珠宝城积极进行冬季四防安全大检查

转眼，冬季临近，在这个温暖祥和的节气里，四防安全尤其的重要。为了更好的保证前来卖场光临选购的消费者的人身安全，保证员工和供应商的平安，黄金珠宝城积极行动起来，全方位的进行四防安全自检自查。

首先，要进一步提高认识，强化安全意识，一刻也不放松地抓好安全。在工作中，要坚持预防为主的原则，加强人员培训，各柜组管理人员认真进行全员四防安全培训和消防安全演练，确保安全责任制落到实处。在日常工作中，各柜组认真做好消防设施器材的检查维护工作，确保消防通道畅通、消防器材完好。

其次，根据“谁主管谁负责”的原则，负责四防安全的经理和各柜组管理人员要落实岗位责任制，安排好自己所管辖柜组的安全防范工作。坚持节日期间值班制度。现场值班人员应坚守岗位，尽职尽责、确保发现问题时及时解决问题，确保营业现场安全和公共财产免受损失。值班人员按要求对节假日各项活动进行督查并对发现问题进行记录和处理，负责处理当班期间内发生的突发事件和治安事件。

最后，贯彻“以防为主、防消结合”的方针，经常向员工进行防火安全教育，定期布置防火安全工作，负责消防设备的保管，保证消防设备完整好用，开展防火安全检查，发现隐患及时处理或请有关部门协助处理。根据现场检查情况严格按照企业制度进行奖励与处罚，对认真开展四防安全工作，落实各项安全防范措施，在预防案件、预防治安灾害事故等方面成绩显著的柜组给予奖励；对四防安全工作不负责任，违反保卫部制度，玩忽职守，致使发生重大案件或重大治安灾害事故的给予处罚。

时值初冬，各处都开始进行保温保暖工作，我们要认真的做好四防安全自检自查工作，为卖场的繁荣昌盛、为春城消费者的平安喜乐保驾护航。　**（欧亚卖场　胡晓宇）**

客服中心消防安全培训进行时

四防安全关系到社会、企业、家庭等重要方面，卖场一直以来将安全工作放在首位，防火是各项安全工作的重中之重，为了让消防安全的理念更加深入人心，使客服礼仪员更加熟练的操作消防设施器材，企业管理部组织客服中心深入学习并考核消防知识以及消防器材的实操演练。

强化学习四防安全常识，日检日查中落实安全责任。客服中心在班前会议上强化了对消防安全知识、电梯扶梯安全运行常识等方面的学习与考核。对礼仪员进行三懂三会、四个能力、七个一、“5+1”第一灭火力量处置程序以及灭火器材的使用方法等消防安全常识进行学习考核。为了管理落实到位，客服中心各服务台在班前班后对消防水桶水位、应急箱内物品是否齐全、用电是否违章、安全出口和疏散楼道是否畅通、库房是否存放违禁品、消防器材是否齐全、消防安全标志是否完好等情况进行检查，并做好记录，及时上报早晚电梯运行、应急手电电量及闭店后各服务台的四防安全情况。

为了提高实战能力，在火灾发生时迅速有效地采取措施，客服中心开展消防 1+5 演习，确保在火灾危险来临时进行有效应对，最大限度的降低火灾造成的损失。客服中心还在早午班会，请来保卫干事示范消防设施器材使用方法，让大家进一步详细了解消防设施器材的实际应用。通过专业的学习培训，客服中心在早午班会对所有礼仪员进行了全面的考核。将客服中心分为 4 组，进行 1+5 的消防演练，早班会随着主任宣布消防演练开始，组员整齐有序的，迅速的从自己的位置上，提取灭火器、拎起消防水桶、拨打 119 电话、通知商场负责人、甩开消防水带连接水枪、消火栓接口等，所有动作一气呵成，灭火演习准确而迅速，取得了良好成绩。

经过 1+5 的实际操练，全体客服人员对水枪连接、报警注意事项、灭火的基本技巧都有了更加全面深刻的了解，企管部也将消防实际操练纳入日常的考核学习中，并将实操的演练作为绩效考核的成绩，目的使消防演练真正成为工作的一部分，让全体客服人员切实的重视起来。让我们铭记所有工作的重中之重，第一是安全、第二是安全、第三还是安全。

(欧亚卖场　董海鑫)

做好四防工作　用责任致敬生命

安全是一切工作的重中之重，卖场切实将安全工作放在一切工作的第一位，按照曹总卖场“第一是安全，第二是安全，第三还是安全”的要求，依法规范务实地做好安全工作。

首先我们要知道何为四防？即“防火，防盗，防破坏，防自然灾害”。其次怎样做好、做实、做细商场中的四防工作呢？

第一、做好四防安全知识的普及。

定期对员工进行四防安全知识培训，要结合当前服务工作、服务环境认识到其重要性、必要性。很多惨痛的火灾案例都是由于麻痹大意引发了后患无穷、难以估算的事故，使四防观念深入人心，思想意识上高度重视，就像我们记住自己的名字一样牢记于心、谨记于心。

第二、做好日常检查巡查专查工作。

全面落实推进网格化管理、精细化管理工作，坚持日检日查楼道、小后库、综合库房、水房等重点区域有无安全隐患发生，坚持周检周查、月检月查、大型节假日、店庆之前专项检查、电气线路专项检查、装修施工现场重点检查、有无私自使用电热器具、班前班后电源使用及关闭等各项检查工作。全体员工群策群力、群防群治，大家都深知小疏忽会演变成大灾难，小细节决定了大成败。

第三、做好新员工入职培训工作。

培训工作，源头抓起。为提高新入职员工安全意识、安全技能，商场每周进行新员工二次专项培训，全面提升新员工安全常识。四防工作不是某一个人或某一个团体的工作，是我们所有生活在这个环境中全员的工作，当不可能的灾难发生时一切都会变得苍白无力，我们要做到将灾难扼杀在萌芽中，这就需要我们所有人共同用心去学习四防安全，用心做好四防安全工作。

第四、要学会以点看面，以面看全局。

作为单体建筑面积世界第一大的购物中心，四防安全工作中的防火尤为突出重要，每天聚集在卖场购物的人流非常密集，一旦发生意外不能很好地及时处理就会引发一连串的重大事故发生。火灾本身不可怕，可怕的是以它为导火索可能引起的踩踏等伤人甚至死亡事故，我们不能将生命毁在自己的手中。

生命是上苍赋予我们最珍贵也是唯一的财富，要有义务保护好一切生命，珍爱生命。做好四防安全工作，我们要始终秉持着“第一是安全，第二是安全，第三还是安全”的原则，做好卖场的四防安全工作，群策群力地做好卖场的安全小卫士、小管家。**(欧亚卖场　陈佳玉)**

新高度　新起点　新答卷
——参观公交公司南通三车队有感

2019 年 10 月 15 日 13:00，按照集团党委要求，欧亚商业连锁党委各支部党务工作者怀着激动的心情，云集在长春市公交公司南通三车队参观党建工作。

步入一楼在讲解员的带领下，“引领航向、品牌延伸”“携手共建”“风雨历程、光辉足迹”的荣誉墙、劳模墙让我们深切感受到了南通公司三车队的过去、现在和未来，同时也感受到了南通公司三车队在党的引领下深厚的历史底蕴、辉煌的工作成就、科学的建设规划和美好的发展未来。

“党支部活动室”“满意 100 党支部优质服务痕迹化管理评比榜”“南通公司三车队精益管理对标考核板”“党支部承诺语”“启动红色引擎、打造和谐公交”“激活红色细胞、凝聚创建合力”“党建园地”“读书角”以及省劳模王雪尧的创新工作室及党支部的资料室整整齐齐的关于基层党支部各种文案及各种资料和档案册……每处都记录着南通三车队在党的引领下的各种工作成果，介绍各个时代的劳模风采和工作创新的印迹。

通过浓郁的党建氛围、直观的学习、强烈的视觉冲击，使我们受到了深深的感染，以党建工作为主线发展实际工作，以党员为工作骨干带动公司员工，寓党务工作于实际，真正做到党务工作与实际工作有机融合，以党务指导实际工作，实际工作依托党务。

在南通三支队的参观，让我们深深感受到了日后党务工作的方向，我们在这里感受到党务工作的新高度，明晰了日后工作的新起点，通过此次党建工作参观学习，进一步提升了我们党员的党性觉悟，坚定了大家牢记全心全意为人民服务的初心和使命，大家纷纷表示将以更加饱满的精神状态、更加扎实的工作作风，投入到欧亚事业的发展中，走好迈向社会主义现代化的长征路，奋力书写新时代的新答卷！

（欧亚商业连锁　孟翔翎）

拓营经营品类
打造白城欧亚新形象

2019 年，对白城欧亚家电生活广场来说是崭新的一年，从扩建后家电商场搬至四楼到今年的四月，招商品类一直是大楼领导关心的问题，在大楼王总的带领下，今年成功引进索菲亚全屋定制家具家居系列，开拓新的经营品类。从四月份开始索菲亚、郭氏、丽维家、菲莱、慕思等专柜陆续装修，后又引进兄弟木门、蒙娜丽莎瓷砖，在商场领导的高度重视和大力支持下，经过 4 个多月的精心装修，在今年 8 月 25 日正式开业，开业期间品牌自身的宣传活动新颖别致，与家电的宣传紧密结合，购物赠送家电基金等活动，积极配合大楼各项宣传，采取多种宣传模式，为新开发楼盘样板间提供全屋定制样品，高中档小区现场宣传等，广而告之的方式让白城市民知道索菲亚家居正式入驻白城欧亚，真正达到与欧亚互利共赢的局面。

在大环境的影响下，线上与线下的竞争越来越明显，家具的品类相对的冲击没有家电的明显，正是这一点，我们要用家具的固定客流引入欧亚，为家电带来新的生机。而像全屋定制的顾客，一般都属于中高端人群，对我们推新品与高端品牌相对要容易一些，在家居开业的这段时间，慕思的三小时爆破活动销售达到 41 万，也说明了市场的空间很大，让我们学习的营销模式也很多，希望通过家居的每一次活动，与新颖的营销方式，可以大大的提升我们营业额，从中找到新的商机。

索菲亚家居的开业，为我们白城欧亚注入了新的商机，打造装修一站式购物的舒适环境，解决了装修选材的烦恼，方便顾客购物，推动家电的销售，实现家电家具的共赢局面。市场的竞争压力越来越大，我们必须不断提升自己定位与认知，引进家具对我们来说是一个质的变化，也是白城市场的需求，我们希望通过强强联手，打造白城市场购物的新篇章。

（白城欧亚　张楠）

守住民生底线
产业助力脱贫

金九银十，四平大区姜辉总经理、超市总部胡总及团队一行对双辽农副产品种植基地进行参观考察。此次考察得到了双辽市创业联盟协会、双辽市扶贫办的引荐和支持。

发挥平台作用、产地直采保品质。考察团先后参观了柳条乡瑞泽米业有限公司、万金村泥鳅鱼养殖示范基地、兴隆小米种植基地、服先镇弱碱大米种植基地、双山镇的大葱种植基地、红旗镇的双英花生种植基地。在参观考察中，对柳条乡青沟村高度现代化的加工车间及绿色有机的水稻种植给予高度评价，对双辽当地的特产资源予以充分的肯定。

通过农超对接地头直采的模式非常可行，第一时间采摘，第一时间市场流通，减少中间环节，使商品品质的保鲜度及合理的价格，入驻超市使超市更有特点、卖点和超强的竞争力，既可以让农户受益，也能给消费者带来实惠。通过考察，胡总、姜总对双山镇的大葱、红旗镇花生品质及价格产生浓厚的兴趣，通过对比品质及核算价格的考察已达成合作意项，接下来将对汤头村的大米、小米等绿色有机产品重点关注。

生态助企、助力脱贫。9 月的考察，10 月的行动，在四平大区姜总直接谋划下，大区各超市统一直采双辽市柳条乡清沟村、汤头村 76 户贫困户家中种植的无公害、纯天然、无污染、生物有机水稻大米，第一次直采 15000 斤已投放市场，深受消费者欢迎。此次直采销售货款直接返还贫困户，现场兑现，受到了广大农民的欢迎。四平大区充分发挥平台作用，让百姓与消费者互惠互利，没有中间环节，让百姓吃的放心，让贫困户付出安心，为扶贫工作带来新的活力。肩负社会发展是我们欧亚人义不容辞的责任担当！用企业的力量带动农民脱贫致富，实现企业长足发展。　**（双辽欧亚　综合管理部）**