



2020年6月
15
星期一
农历庚子年闰四月廿四
五月初一至

学习专题：“知行合一 勇攀高峰”

(4版)

集团电器总部开启大数据营销新时代

(2版)

欧亚集团走进河南省河北省考察直营品牌

(3版)

服饰自营在行动 欧亚车百启动品牌“托管”运营

(3版)

欧亚台北大街夜市盛装启幕

“惠满春城”欧亚农产品物流园第二届消暑美食节同期举办

本报讯（欧亚农产品物流园 鲁瑛）欧亚农产品物流园为响应政府号召、促进绿园区夜经济繁荣、促进长春市经济发展，在2019年成功举办首届消暑美食节的基础上，利用欧亚品牌优势，组织举办了“惠满春城”欧亚农产品物流园第二届消暑美食节暨台北大街夜市，并于6月8日18时18分盛装启幕。吉林省商务厅副厅长孟庆宇，吉林省商业联合会常务副会长谷志波，长春市绿园区委书记张洪彬，长春市商务局副局长李军，欧亚集团董事长曹和平，欧亚集团副董事长、总经理邹德东，欧亚集团监事会主席黄永超，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航参加了启幕仪式。

当天，启幕仪式在震撼的锣鼓、威风锣鼓表演中拉开序幕。吉林省商务厅副厅长孟庆宇、绿园区委书记张洪彬为舞狮主持了点睛仪式。省商务厅、市商务局、绿园区委区政府、集团领导共同拉开了欧亚台北大街夜市牌匾上的红绸，为夜市揭牌并合影留念。随后，各位领导来到夜市参观，并与网红直播主持人互动、为商家直播带货宣传。曹董一行来到欧亚超市连锁的生鲜摊位，现场品尝了直采的水果，并为欧亚生鲜直采代言。

据了解，欧亚台北大街夜市占地近3万平方米，汇聚中华美食、啤酒城市广场、时尚的网红淘宝长廊、儿童乐园等，更有非物质文化遗产“打铁花”、剪纸、糖人等民间艺术为夜市添光溢彩。尤其是开幕式当天，非遗艺术表演《打铁花》，作为在吉林省的首秀，让进入夜市的市民大饱眼福，现场享受了一场震撼非凡的视觉盛宴。

欧亚台北大街夜市位于欧亚农产品物流园园区内，地处二环以内，交通便利，布局合理，业态丰富，充分发掘了欧亚农产品物流园的软硬件优势，建立统一标准，如登记注册、安全管理、污水处理、垃圾分类、餐饮油烟处理等，按照国家食品药品监督管理部门要求，夜市的管理人员每天定时对食品原料进行留样保存，检查进货票据，规范进货验收台账等，努力把欧亚台北大街夜市做成规范的夜市、市民放心的夜市。作为稳就业、保创业的“蓄水池”，欧亚台北大街夜市为更多的创业者提供了优质平台，丰富了市民夜生活，激发了长春市夜经济的消费活力。



领导参观欧亚台北大街夜市后合影留念。



点睛仪式现场，曹和平董事长与雄狮亲切互动。



欧亚台北大街夜市开市当天人气爆棚。

本组图片 王维 摄

激发新活力 助力新发展

欧亚商超东盛店启动夜经济

本报讯（欧亚商超东盛店 李秋实）6月2日19时，欧亚集团董事长曹和平，副董事长、总经理邹德东，副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航陪同长春市二道区区长陈铁志一行来到欧亚商超东盛店食尚不夜城夜市参观体验，现场客流如潮，氛围浓郁，热闹非凡。领导们对欧亚商超东盛店的夜间经济发展给予肯定。

据悉，欧亚商超东盛店食尚不夜城夜市占地面积5000平方米，拥有90余个摊位，

每天客流量约5000人次，生意火爆的摊位日收入可达上千元。在“疫情后时代”，地摊经济、小店经济等“小”经济都显示出了大能量。很多受疫情所困、暂时失去收入来源的人，凭借这些“小”经济，有了一份就业岗位，保障着生活所需；很多老百姓，也靠着这些关乎民生“小”经济，享受着便利的日常生活，成为保障就业民生的有力手段，繁荣夜间经济，刺激商业消费，激发市场活力，助力经济发展！

四平欧亚购物中心

第十一届消暑购物节正式启幕

本报讯（四平欧亚 综合部）为迎合市场需求，激发消费者消费活力。经过前期的精心筹备，6月5日，四平欧亚购物中心第十一届消暑购物节正式启幕。

欧亚商业连锁四平大区总经理姜辉提出要鼓励各品牌供应商积极参与促销，拉动品牌销售，增加品牌影响力。在步行街处开展大型场外促销，自营蔬果、牛奶、茶叶、皮鞋箱包、品牌服饰各品类商品琳琅满目，各品类供应商积极配合响应，从早市到夜市，消费者川

流不息。今年的消暑购物节，与往年相比，在保证特供商品的同时，还满足了消费者对常规商品的需求，并结合东北特色二人转、员工自编舞蹈、歌手演绎，烘托消暑夜市氛围，现场反馈效果极好。四平欧亚积极响应国家号召，大力鼓励摆摊，解决就业问题，缓解百姓压力，促经济复苏，助力经济发展，作为四平商业标杆，要与时俱进跟上形势，克服困难先动起来抢占市场，将“夜经济”和“地摊经济”相结合，打造消费新时尚。

下图：欧亚汇集朱丽叶草莓节客流如织。

刘跃然 摄

欧亚汇集朱丽叶草莓节引爆夜经济新活力

本报讯（欧亚汇集 综合办）继去年朱丽叶草莓节获得巨大成功后，今年欧亚汇集朱丽叶草莓街区暨朱丽叶草莓节6月3日18时零8分再次隆重开启，再次成功打造了长春夜市文化，为消费者添加了一处夜游、夜购、夜赏、夜娱的消夏休闲胜地。

今年的草莓节开市时间为6月3日至6月7日，每天11时至23时营业，云集了优质一线品牌、新鲜潮流元素与国内外网红美食，涵盖品牌主题区、品牌宣传区、汇集大牌展示区、甜品草莓街、网红美食区、手作展示区六大主题区域，整体布局上更注重融入感和互动体验感，汽车、美食、户外运动等众多国内知名品牌，这场集潮流、时尚、酷炫、新锐为一体的大型综合潮流集会，打破了常规夜市时间界限，吸引了一拨拨追逐潮流的城市年轻族前来体验，清甜草莓香气、浓浓的井味道，蜂拥而至的俊男靓女在炫目的草莓造型霓虹灯下打卡拍照，整整一条街的王炸网红小吃、一个个市面难得一见的手作萌物、舞台上的潮流演绎、多位知名网络大V联合助力直播推送，将朱丽叶草莓节的热烈气氛一次次推向高潮。

占地6000平方米的朱丽叶草莓节是欧亚汇集夜市的一期项目，项目现场百余展位交错林立，梦幻的霓虹光影在傍晚的天色中交织缠绵，人声鼎沸的街头巷尾弥漫着海鲜铁板烧、秘制烧烤串、草莓冰淇淋、火辣小龙虾等各色美食的诱人香气，色彩绚丽造型各异的打卡地，召唤着一双双热爱美的眼睛……朱丽叶草莓节之后，欧亚汇集将于6月16日至9月16日，继续联合朱丽叶团队推出1.5万平方米的夜市二期项目“朱丽叶夜市”，本届“朱丽叶夜市”将打造集复古夜市、网红美食、直播互动、游戏、艺术展览等众多时尚元素于一体的复古夜市主题，届时预计有150余家品牌入驻，合力塑造年轻潮流文化，复苏并延续长春夜文化。

城市烟火气，最抚凡人心。作为特色鲜明的省市重点现代服务业项目，欧亚汇集已成为长春市文化旅游特色消费示范街区、现代化都市时尚消费体验中心，在疫情防控常态化的形势下，欧亚汇集将通过深入发展夜市文化，点燃消费活力回暖、激发夜间消费潜力，以全新夜经济助力城市经济复苏，点亮“不打烊”的现代化都市，不断提升夜经济、网红经济、首店经济整合新境界，充分担当保就业、保企业、保民生作为第一责任，以全新“夜”态助力城市经济复苏。

保驾护航 同舟共济 助力企业发展

——本报编辑部专访欧亚集团监事会主席黄永超

本报记者 苏艳丹

高端访谈

在欧亚集团九届六次监事会上，黄永超先生被选举为公司监事会主席。作为欧亚的高管成员，也是未来企业发展的组织者和参与者，5月31日，本报编辑部对黄总进行了专访。

居安思危 弘扬企业精神谋发展

走进黄总的办公室，他正在阅读《循道商家》，见记者到来，黄总微笑着说道，“我正在研究欧亚36年来的发展足迹，探寻她的发展脉络，学习领会欧亚的企业精神和文化。感谢董事长的信任，感谢各位股东和家人的支持，我能成为一名欧亚人感到非常自豪。不忘初心，秉承企业精神，践行企业宗旨，做到知行合一，是我們的义务和责任。”而此时，距离黄总正式到集团入职，仅仅不足半月。

今年的新冠肺炎疫情是百年不遇的，它使人们的生活理念、消费习惯发生了改变，对经济的影响和对行业的伤害是巨大的。



欧亚集团监事会主席黄永超 苏艳丹 摄

面临如此严峻的形势，黄总说，“欧亚36年发展所依赖的企业精神及文化，是企业成功的基石，更是应对困难追求发展的指导思想和精神支柱。当前，我们有必要重温‘静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助’的企业精神，深入践行，进一步发扬光大。监事会将坚守并带头践行欧亚企业精神，助力企业发展。”

重在执行 使企业决策协同落地见效

执行力是团队合作的基础，

更是企业占领市场的行动保障。“36年来，企业在不同的发展阶段，曹董都以超前的眼光洞察先机，提出阶段性发展战略和目标任务，确保企业在商海中保持正确的航向。企业各级管理人员能够快速领会精神，带领员工高效执行。优秀的执行力是我们企业成功的重要基础。”黄总说道。

当前，国际政治经济迎来新格局，国内经济面临转型发展，产业重构、消费结构升级给我们带来巨大挑战。对此黄总表示，“董

事会作出的部署，股东大会批准的战略决策，曹董提出的工作要求，需要认真抓好落实，进一步增强执行力在当前显得尤为关键。我们要按照董事长要求发挥优势、补齐短板，全力落实好企业自采自营等重大决策，研究如何增加客群，增强客户黏性，提升复购率，靠有特色、有温度、有价值的服务提升业绩，增进企业发展。企业决策在执行上需要一种协同，监事会将协同经营班子、各级管理人员、全体员工在思想上达成一致，操作上结合实际落地见效。”

增强内功 开源节流提质增效

在“三星战略”的发展进程中，企业每一时期都有明确的发展目标，每一阶段都有切合企情的体制机制。黄总说：“面对当前企业发展的外部环境，继往开来，曹董提出要正规作战，提质增效。我们既要正面和同行高手对弈，又要侧防行业新锐袭击，练好内功、强筋壮骨、增强竞争力尤为重要。这需要高效的制度提升运营能力，靠灵活的机制激发员工工作活力，靠有效的内控防范风险，全面提升质量管理水

平，发挥欧亚集团化、规模化、布局先手化的优势，补齐短板，巩固阵地，开拓新的疆域，推进‘三星战略’的实施。”

黄总表示，根据职责分工，将配合经营班子协同推进全面质量管理工作，会同大家共同做好经营，努力挖潜增盈，共克时艰，为企业发展保驾护航，让员工更幸福，让股东更开心，让消费者更满意，让企业更卓越。

尚学自律 强化自身建设

交流中记者了解到，黄总希望多向大家学习请教，与大家一起奋斗。“董事长要求我们企业构建学习型组织，学习应该是终身的事。当前，我们处在技术快速迭代、产业快速变革、产业链加速重构的时代，学习力是我们致胜的法宝。我会加强学习，提升自身商业素养，尽快进入角色，做好本职工作。董事长要求，管理人员要成为员工的表率。我会从自身做起，克己自律，在曹董的带领下，务实重行，将沉甸甸的责任和使命落实好，与大家齐心协力共谋企业发展。”黄总说道。



欧亚商业连锁辽源大区 夜市经济全面启动

本报讯（辽源欧亚 综合部）欧亚商业连锁辽源大区认真学习欧亚集团董事长曹和平在七届四次职代会上的讲话精神，深入领会曹董经营理念与指导思想，结合商业连锁总部的近期工作指示，快速行动，积极争取，大力开辟多种经营渠道，大区三店成功引入夜市经营。6月7日，在辽源大区总经理王延的总体规划部署下，副总经理于明芝正式与夜市承租商签订租赁合同，成功开启辽源大区各店夜市经营的序幕。

夜市经营合同的成功签订，为辽源大区各店经营带来了诸多助力。一是为大区增加租金收入20多万元；二是繁荣了各店外围市场，为门店引流聚客起到积极推动作用；三是为市民生活休闲提供了良好场所，有利于欧亚企业文化与城市文化的有机融合，在消费者心中建立根深蒂固的市场地位，为辽源大区各店后续的经营发展，形成良好的助推助力，也为政府推动市民业余文化生活与休闲消费经济，营造良好的市场环境。

用商品销售尺寸段分析指导门店出样 集团电器总部开启大数据营销新时代

本报记者 苏艳丹

6月5日,欧亚集团营销分公司电器总部总经理张春秋一行来到欧亚春城购物中心,全面听取了门店电商商场集团店庆期间的商品尺度段分析成果,并进行营业现场指导,而这种分析方式,是集团电器总部自成立十几年来,首次打破常规粗放式的大类销售分析模式进行的数据细化分析,对指导单体门店的商品出样、主推销售单品,寻找品牌销售薄弱点等,具有非常“接地气”的指导性作用,也标志着集团电器总部,进入了全新的大数据营销新时代。当天,欧亚商业连锁绿园大区总经理王艳丽、欧亚商业连锁家电总部部长孔萍,以及欧亚春城家电商场的管理人员参加了分析及现场交流。



全新尺寸段数据分析模式,让大家耳目一新。

苏艳丹 摄

打破传统 开创全新尺寸段数据分析模式

变中求生存,变中求发展。这是曹和平董事长在集团七届四次职代会上的讲话精神,更是对企业在困难经济形势下所作出的战略指导。结合实践工作,集团电器总部深入思考,创新开启了全新更接地气的数据分析模式——尺寸段数据分析,即从集团及门店两个层面,对阶段性时间内,家电各个品类、各个品牌的商品销售尺寸段进行大数据汇总分析,用细化的销售数据,分析并指导门店进行下一步精准出样,使出样商品更契合本区域消费者购物需求,最大限度提升出样转化率,提升销售额。

记者在现场看到,全新的商品销售尺寸段数据分析非常直观和细化。例如应季的空调产品,就细分为1-1.2P挂机变频、1-1.2P挂机变频、1.5P挂机变频、1.5P挂机变频、2P柜机变频、2P挂机变频、3P柜机变频、商用空调、中央空调等15小类,详细记录了今年集团36周年店庆期间,集团及欧亚春城单体门

更接地气 精准指导门店提升出样转化率

店两个层面每一个尺寸段的销售数量、营业额、平均单价、销售占比等,既有单店区域性分析,也可以与集团层面的数据进行对比分析。商场管理人员根据数据对比,能精准了解市场导向及消费者需求,合理调整商场及单个品牌每个尺寸段的出样比例,提升出样转化率。对于出样一段时间后没有销售的商品,做到及时下架更换,提升周转率。

欧亚商都城市超市 抢占儿童市场 嗨购夏日

本报讯 (欧亚商都 郑淑萍)六月,莺飞草长,欧亚商都百日竞赛活动如火如荼的拉开了帷幕。欧亚商都城市超市敢为人先,为抢占市场先机,开启“嗨购夏日、六一嗨翻天”等促销活动,童心童趣在城市超市得到释放。

随着部分孩子回归校园,城市超市推出购冲饮类商品加赠玩具并随机送福利活动,喜宝、佳贝艾特、姆阿普、康多蜜儿等多家品牌助力,并与双倍积分共享,深受家长和儿童喜爱,让小朋友们度过了一个收获满满的节日,超市大类商品日销售突破3万元。

欧亚商业连锁 开展闭店服务专项检查

本报讯 (欧亚商业连锁 朱睿)《关于在城市管理领域实施助力经济发展八项措施的通知》的实施,长春市迎来了的夜市的复苏和实体商业经济最繁忙的时节,欧亚商业连锁从6月1日起,开始启动“善始善终服务好最后一名消费者”的专项检查行动。欧亚商业连锁后勤管理部不仅按照总部要求对包保门店进行闭店检查,同时对安全防护也进行了指导。其中服务消费者重点检查集

松原欧亚购物中心 打造缤纷六一 童乐无限

本报讯 (松原欧亚 郭梅丽)6月1日当天,松原欧亚员工戴着红领巾,与前来购物的消费者互动,共同寻找童年的记忆。这也是松原欧亚购物中心为庆祝六一国际儿童节启动的“欢乐童年、缤纷共享”活动项目之一,目的就是让大家重温儿时欢乐记忆,带领家长们一起陪孩子们见证六一的幸福瞬间!

活动当天,松原欧亚购物中心筹备了多项现场互动游戏活动,在松原欧亚六楼,现场举办的魔方大赛,让“大朋友”、小朋友

辽源欧亚购物中心线上线下营销钜惠六一

本报讯 (辽源欧亚 综合部)辽源大区积极贯彻欧亚集团曹董七届四次职代会讲话精神,在夯实线下营销的同时,积极开辟线上销售渠道,利用六一儿童节等重要节日营销节点,线上线下攻势齐动,营销活动双管齐下,取得了良好的营销效果。

以童装为主导 全线引爆消费

六一儿童节营销活动,辽源欧亚以家居娱乐馆童装为主导的营销活动,英氏、小骆驼、卡丁、巴拉巴拉等十余个知名童装品牌,储备货品近6万件,在一楼共享

大厅推出促销活动,全场童装低至15元,并与精品商场儿童金银首饰形成互动,推出银饰手镯部分5折、其它每克优惠5元、特价银饰每克6.8元、儿童生肖金银吊坠最低88元的大力度促销活动。卡西欧手表也打出全场7折、特供款711元/只活动。威鲸儿童乐园还专门为节日推出购100元送100元,6月1日当天消费再送三张免费券、爆米花、薯条的超值活动。在此基础上,辽源欧亚家居商场不忘用亲情活动维系消费者情感,推出购物免费赠送冰淇淋回馈消费者。

超市钜惠 全面开启美食促销活动

借助六一活动契机,超市将孩子们喜爱的食品和盘托出,一度热销。超市借此销售高峰,力推自采果蔬,推出购物100元赠10元超市券的活动,还在6月1日为消费的小朋友免费赠送玩偶气球,深受欢迎。

服饰商场集合特供商品,运动休闲低至1折、男装女装低至2折、户外品牌低至3折的活动钜惠全城;家电商场西门子、夏普、博士主打品牌日,预存10元抵1500元,实现六一活动各品类全面开花。

面对交流。“电器总部全新的尺寸段数据分析,实打实为门店提供了接地气的数字化指导,为门店做好有效出样统筹,提升出样转化率,加强周转率等提供了最大化支持。在今年家电市场低迷的情况下,商场通过大数据对厂家予以指导,营造了欧亚扶商、助商的良好氛围,最大化发挥了实体店的作用。”王总说道。

据悉,本次欧亚春城家电商品尺寸段销售分析会,仅是集团电器总部走进众多门店的其中一场,每个门店做完分析后,都会对商品出样进行细化精准调整,也都带来了促进销售提升的良好效果。

强化自营 发挥家电总部作用提质增效

据张总介绍,集团电器总部全新的尺寸段数据分析,不仅对门店及厂家有非常重要的指导性作用,更对多种合作模式的家电自营,有强内功、促销售的现实意义。例如美的品牌,以往在小家电主力品牌中,她的销售并不是最拔尖的,但美的转入自营之后,电器总部增强了数据分析,其中细化到品牌及小类的尺寸段数据分析,让门店在重视自营的同时,更有数据化抓手,提升专业知识,培养具有竞争力的“自营家电卖手”,以欧亚春城单店的销售数据为例,在今年家电市场低迷的情况下,自营的美的小家电销售就呈现出了销售和利润“双增长”的局面,其中销售额17.2万,同期11.5万,完成同期149%,成为了小家电主力品牌中唯一逆势增长的品牌,这说明我们自营的美的品牌在发力。正如曹和平董事长所说,在经济形势有困难的时候,我们要发挥自营的力量,发挥人的主观能动性,弥补销售总额和利润的损失。集团营销分公司电器总部正在从自身出发,从行业特点出发,不断落实企业和董事长的精神。

欧亚沈阳联营超市 发挥“商品力量”赋能端午节销售

本报讯 (欧亚沈阳联营 刘鸣慧)端午佳节渐近,欧亚沈阳联营超市结合历年同期商品销售情况,积极走访市场,挖掘爆款商品和潜力商品,力争发挥出最大的“商品力量”,促进节日商品销售。

走访中,欧亚沈阳联营超市团队发现了一款20枚桶装咸鸭蛋品质非常好,经过市场调研,毛利能够达到35%。于是决定先组进50桶试销,6月1日上架当天就全部售空。随后,超市再次对该商品进行了采购,并自采了新鲜糯米、粽叶、鲜蛋、黄酒等节日食品,沟通各品牌厂家推出龙舟特

欧亚商都四楼 积极筹备“2020商都·装履节”

本报讯 (欧亚商都 程亚伦)恰逢百日竞赛开展之际,欧亚商都四楼商场积极与供应商沟通,造势“2020商都装履节”。

本次活动,力争通过“平台直播”的形式,将男装、男包、男鞋跨品类强强联合,进一步提升品牌与品牌间的无缝链接,共享VIP资源,提高消费者的黏合度,实现资源融合双赢。同时,特别推出“一口价秒杀”单元,让更多品质更上乘,价格更亲民的特殊商品在本

欧亚万豪购物中心 惠民礼金 惠满经开

本报讯 (欧亚万豪 综合部)为促进各行各业的全面复苏,推动消费市场逐步回暖,让消费者享受红利,释放消费潜力,6月起,长春经开区管委会扶持基金抵达欧亚万豪购物中心,开启惠民资金“惠满经开”。欧亚万豪购物中心作为长春东经开地标商户,经开管委与欧亚万豪购物中心商讨研究,将惠民资金以各种形式投放到线上线下,真正将惠民政策在人民群众中做好做透。

线上线下活动联合巨献,6月4日至30日,逢周二、周四、周六在微信扫码进入欧亚集团小

色成品粽、速冻粽及粽子礼盒,搭建品牌异形陈列区,现场品鉴展卖,吸引消费者驻足选购。

又讯 (欧亚沈阳联营 邢晋一)经过精细筹备,5月29日,欧亚沈阳联营第十一届鞋文化节正式拉开帷幕。活动期间,鞋包商场各品牌推出3款至5款专供鞋品,以及整体鞋品一双减29元、两双减79元、三双减139元的主体活动,深受消费者欢迎。10个活动日,欧亚沈阳联营整体销售556万元,超计划完成了第十一届鞋文化节销售目标,实现了百日竞赛营销活动开门红。

单元与大家共享。除此之外,更是网罗众多男装、女装品牌以特卖形式推出,其中九牧王149元起,雅戈尔男装3折起,依文品牌1折至3折,筹集了ONLY、VM等女装品牌特卖合计万余件商品,力争在父亲节和端午节形成购物热潮。此外,商场还着力推出10元抵660元3F/4F增值券,通过前期网络宣传、折扣群宣导、微信推广,消费者反响强烈,有望实现抢购热潮,助力百日竞赛圆满成功。

程序,选择欧亚万豪购物中心门店,即可在指定日期的12时抢服饰、家电、黄金、超市券,每人限领一张,同时更有预存增值活动。此外,在欧亚万豪购物中心超市消费满80元,即可获赠美食品牌阿满或老昌无门槛40元代金券。总额100万惠民大礼包不停。活动期间,欧亚万豪超市购物满50元、百货类购物满100元,单票最高可获得5张抽奖券,奖项设置包括万元全场家电通用券、50g中国黄金品牌金条、5000元欧亚万豪消费卡等大奖,力度空前,把最大惠民力度送给消费者。

线上直播 层层递进成效显著

辽源欧亚各品类展开网上直播销售,三大业态利用欧亚小程序、快手、抖音进行网上直播,仕女装、淑女装、运动户外秒杀网上直播,进口表秒杀网上直播,黄金珠宝销售网上直播,家电周末福利会上直播,超市商品秒杀直播等一系列线上直播销售活动,为辽源欧亚多渠道销售,开拓网上经营,实现线上线下同步共享全方位销售模式的建立,脚踏实地地迈出实质性一步,为辽源欧亚2020年全年各项指标的有效实现夯实了工作基础。

本报讯 (欧亚包百 经理办)近日,内蒙古自治区人大常委会副主任、包头市委书记张院忠,包头市委常委、宣传部部长郭文煊一行来到欧亚包百集团检查指导疫情防控、企业复业后运营情况和创建全国文明城市工作。欧亚包百集团党委书记、董事长曹智勇,总经理路延辉及相关部负责人陪同。

张院忠书记一行来到欧亚包百大楼营业现场,详细了解疫情防控举措,恢复营业以来商场客流、销售情况,以及创建全国文明城市工作开展情况。曹智勇董事长、路延辉总经理就相关情况向张院忠书记等领导进行了汇报。在听取汇报后,张院忠书记对包百集团在疫情防控、保障民生商品供应、复商复市、创建全国文明城市方面所做工作给予了充分肯定,鼓励包百要坚定信心,在做好疫情防控常态化工作的基础上,加大宣传力度,拓展销售渠道,多措并举提升单位服务水平,为顾客营造安全放心、温馨舒适的购物环境,提高顾客满意度,全力以赴把各项经营管理服务工作做细、做实,助力包头市争创全国文明城市“六连冠”。

内蒙古自治区人大常委会副主任、包头市委书记张院忠到欧亚包百集团检查指导

乌兰浩特欧亚签订“一亩良田”认购协议

本报讯 (乌兰浩特欧亚 于琦)5月28日,在内蒙古自治区乌兰浩特市义勒力特镇胜利嘎查包山稻田公园举行兴安盟稻田文化展示暨“一亩良田”认购启动仪式,乌兰浩特欧亚购物中心积极响应盟委行署号召,欧亚商业连锁白城乌兰大队、乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银作为欧亚集团代表,与双特米业负责人签订了“一亩良田”认购协议。张总表示,通过认领“一亩稻田”促进产业融合发展,助力地方经济发展,让绿水青山创造出金山银山,今后将借助欧亚集团这个平台,进一步推动兴安盟大米品牌,走向更广阔的市场,推动乡村全面振兴,为决战、决胜脱贫攻坚贡献企业力量。

通辽欧亚购物中心 召开年中庆筹备会

本报讯 (通辽欧亚 综合管理部)5月28日,通辽欧亚购物中心召开欧亚集团36周年庆总结和年中庆动员大会,会上对各单元评比取得良好业绩的集体及个人予以表彰,对下步重点工作作出安排。通辽欧亚购物中心总经理于淼发表讲话,他要求全员将于惠总提出的“一个方针”、“四个稳定”和“四个发力点”落到实处,做好线上线下的各项营销活动,加大自营自采,发挥个人层面的和组织层面的两个积极性,实现“硬核”效应,在年中庆和下半年有所斩获。同时,利用淡季强化培训,优化自身,进一步提升自我管理和团队管理能力,推陈出新,确保企业快速前行。

借力政府消费券 实现火爆销售

本报讯 (敦化欧亚 刘佳慧)5月10日至21日,敦化市政府为促进疫情过后经济发展,面向所有敦化市百姓发放普惠型消费券,凡是在敦化市的百姓均可通过支付宝进行抢券。消费券共分为10元、25元和50元面值,购物达到一定额度即可使用,第一轮总计发放总额度300万元购物券。本次活动中,敦化欧亚敦百购物中心成为敦化市四家可以接受消费券的企业之一。

5月10日为抢券首日,恰逢当天是母亲节,敦化欧亚抓住本次活动机遇,在使用消费券基础上,服饰类购物满500元再返50元购物卡,为消费者切切实实带来了实惠。由于第一轮消费券面额较小,更多的消费者把消费券的重点集中在了超市的民生商品上。活动期间,超市内每日人头攒动,蔬菜、水果、各种肉类、米面粮油等区域,挤满了消费者,营业额大幅提升。政府发券活动不仅仅让百姓从中得到了真正的实惠,也为企业带来了明显的经济效益。

欧亚商业连锁 开展电气专项整治活动

本报讯 (欧亚商业连锁 张鹏飞)今年6月,是全国第19个“安全生产月”,为保障欧亚商业连锁电气用电安全,安全风险管理部联合后勤保障部、物业部制定《电工专项检查方案》,从长春市内五个大区、两个独立店,抽调优秀专业电工下店交叉检查,整改隐患。通过企业微信对欧亚商业连锁各大区后勤保障部部长、电工进行视频会议培训。此次培训提高电工检查安全风险能力,防止电气火灾安全事故,为企业保驾护航。

自采自营在行动

欧亚集团走进河南省河北省考察直营品牌

本报讯 (欧亚超市连锁 总部)按照曹和平董事长“扩大自采自营,提升市场竞争能力”的方针,6月2日至5日,欧亚集团副总经理吕飞、集团营销分公司生鲜采购经理马达、欧亚超市连锁副总经理胡静春三人来到河南省郑州市伊赛牛肉厂家、河北省邯郸市大名县五得利面粉集团有限公司以及中华老字号“大名府”香油厂家进行实地考察,寻求与国内一线品牌进行集团统一自采自营合作,提升欧亚集团超市的市场话语权,实现“三增”目标。

河南伊赛牛肉股份有限公司,创立于2001年,目前拥有30万头肉牛产业化基地及年10万吨肉制品深加工、

千余条柜国际贸易的产业规模,在北京、上海、广州、深圳、成都、西安、沈阳、武汉、郑州等全国30多个城市建立全资子公司和300个销售办事处,已成为专业从事肉牛养殖、饲料生产、屠宰分割、食品加工、连锁专卖和供应链服务于一体的全产业链现代化清真食品集团。2020年,伊赛牛肉年销售目标100亿元。今年,伊赛公司推出了新零售体验店,集冰鲜肉、包装类的牛排系列、火锅肉片系列、牛杂系列于一体,增加现场烤肉、涮肉服务,实现了从厂家直营到餐桌体验的消费模式。

五得利面粉集团,更是当代中华民族品牌的骄傲,创建于1989年,经过31年的拼搏奋斗,现在以日产



考察团队在五得利面粉集团洽谈合作。(马达 供图)

4.5万吨的成绩傲居世界第一,几乎是世界第二名、第三名的总和。年销售额超400亿元。“五得利”是指五方得利,客户得利、农户得利、员工得利、国家得利、企业得利。吕总与五得利董事长丹志民洽谈了战略合作意向,双方高度认可两个优秀的民族企业深度合作后对市场的的作用力和强大的推动力,百姓得实惠,企业得发展。

大名县,隶属河北省邯郸市,千年古城,唐建中三年改名“大名府”。大名小磨香油,2014年被国家质检总局批准实施地理标志产品保护。大名小磨香油,始于明朝永乐年间,嘉靖年间向皇上进贡,深得嘉靖皇帝赞赏。“大名府”品牌创始于清朝光绪年

间,现已被国家商务部授予“中华老字号”称号。到工厂参观品尝,感受到了芝麻的醇香,了解了价格体系,更是深刻体会到其实“好东西并不贵”,而零售市场价格与品质还有很大的不匹配,作为大型的民族零售企业,欧亚集团有责任为消费者供应更好的产品,实现更低的价格,享受更好的人生。

经过三天马不停蹄的走访,谈了三家知名的品牌,过程中让我们更清晰地理解了曹和平董事长提出的加强自采自营的深刻内涵——走入市场上游会看到更广阔的天地,会拥有更大的成长空间,我们更有信心做市场、赢市场、得未来。

服饰自营在行动 欧亚车百启动品牌“托管”运营

本报讯 (欧亚车百 杨希峰)“自营是一个企业竞争能力的所在”。这句话是尊敬的曹董在集团七届四次职代会上的讲话内容,表示了曹董对“自营”管理工作的重视程度。欧亚车百作为欧亚集团的大本营和发源地,全面落实曹董对自营工作要求的讲话精神,服饰类多品牌进行了“托管”运营模式运作,为全面进行自营品牌的运营管理开了一个好头,做了一个稳定的铺垫。

“托管”运营是欧亚车百百

业业态实现从“搬运工”到“操盘手”的重要一步,意义深远。所谓“托管”,是指服装品牌把部分管理职权委托给特定个人或机构代为管理的运营形式。从“托管”的意思上分析我们就已经明了,欧亚车百所“托管”品牌就是要全面接手品牌的整体事务,包括销售管理环节的工作,目前MC、奥伦·多兰、小熊、盛世皇朝床品、巴拉巴拉童装等品牌正在欧亚车百以“托管”的方式进行销售和管理,我们合理调配自

营人员进行销售,对其进行销售技巧和商品知识的培训,从而实现以目前“半自营”的销售模式进行运作,打开了“决胜终端”的大门,我们通过建立托管与被托管的关系,与品牌建立了强强联合、资源共享、优势互补、共同发展的目的,更为自我的“自营”道路找到了一条捷径,我们通过“托管”学习了品牌公司的管理经验和促销模式,更进一步对各服饰品牌的产品结构、产品特点、推广策略、渠道

政策、培训体系等进行了了解,奠定了“自营”工作的基础。

我们做自营,另外一个重要的目的是产品定价,掌握价格主动权,我们就找到了撬动商业产业链的杠杆,从而找到突破口吸引消费者到店消费。欧亚车百MC品牌托管后,大力度执行了1折至3折促销的方案,首日实现销售4千多元,真正以低价吸引顾客购买,以自主定价实现主动权在手的有力证明,同时,我们通过欧亚商业连锁汽开

朝阳大区各超市门店的“惠民群”和“会员群”进行了大力度宣传,众多消费者慕名而来购买MC品牌服饰,真正实现了自我销售、自我宣传、自我管理的“自营”目的。

已经在欧亚车百经营一年多的奥伦·多兰品牌,因其自身原因无法进行运营,继而变为托管品牌,在全面接手后,欧亚车百服装商场积极宣传,合理进行促销方案的制定,安排有经验的自营导购进行售卖,开业首日就销售了40多件,超过了原来一

个季度的销售数量。

通过以上两个“托管”品牌的运营事例我们看到,自营真的是一个企业竞争能力的所在,我们也看到了自营管理的能动性和前瞻性,欧亚车百服饰的“托管”运营是百货业态走出困境的一个途径,就像超市业态通过自营已经占领了市场获取了主动权一样,相信在欧亚集团、欧亚商业连锁总部的睿智领导下,欧亚车百百货业态一定能冲破迷雾的封锁,迎来光明的未来。

非公党建再增生力军

欧亚卖场成立合作商联合党支部

本报讯 (欧亚卖场 党办)欧亚卖场合作商联合党支部成立大会5月30日举行,会上成立了合作商联合党支部,并任命了合作商联合党支部书记,这标志着欧亚卖场非公党建迈上了新台阶,基础更扎实,覆盖更广泛,组织广大合作商党员学习党的主张,贯彻党的决定,过好组织生活,感受党的温暖,更通过合作商联合党支部,动员、凝聚和带动引领近万名合作商,与欧亚卖场共同承担民营企业保居民就业、保基本民生、保市场主体、保产业链供应链稳定等“六保”社会责任,在推动经济社会发展中彰显非公党建引领作用。

党旗红引领民企兴,民企兴担当新使命。作为单体规模世界第一的中国民营500强企业,欧亚卖场始终发挥民营企业体制机制和自身业态规模优势,强化非公党建引领企业做大做强,做到政治引领方向不变,保障民生道路不偏,贡献社会力度不减,将非公党建优势转化为企业稳健前行的内驱力,销售额纳税额连年稳定增长,2019年销售额突破188亿元,20年来累计纳税17.3亿元,每年稳定提供3万个就业岗位,接纳下岗职工、应届大学生、退役军人等群体就业,合作商及上下游配套产业间接安排数百万人就业,2020年被省委省政府评为吉林省优秀民营企业。

作为服务民生的民营企业,近年来,欧亚卖场针对物价上涨主动履行责任平抑物价,大量高价购进豆油、食盐等各类民生商品,低价

投放市场,保证供应,稳定物价和人心。新冠肺炎疫情期间,欧亚卖场履行民企保供稳价责任,郑重承诺“宁可十防九空,不能万一失控;宁可备而不用,不可货少售空”,积极行动,凭借自营优势组进米粮油、果蔬生鲜等民生商品和湿巾、洗手液等生活必需品,保证百姓“米袋子”“菜篮子”“餐桌子”安全稳定供应。同时,欧亚卖场还积极响应党和政府保市场主体号召,稳中小微企业,疫情期间减免合作商5000万元租金物业费,积极与银行沟通为合作商争取近百万元低息贷款,帮助中小微企业渡过难关,通过稳中小微企业稳定增加了就业岗位。

在快速发展的同时,欧亚卖场不断强化

非公党建引领作用,携手近万名合作商投身公益、助力扶贫、贡献社会,先后为环卫工人、贫困大学生、自闭症儿童、受灾群众捐款捐物125次、累计600余万元,疫情期间,在自身紧张情况下为吉大一院、吉大二院、公安干警捐赠口罩,为安图县龙丰村、双辽市耕耘村脱贫捐款150万元,免费提供资源承办“党建引领脱贫攻坚暨第一书记代言展示会”等四届扶贫展示会,累计销售5800余万元。欧亚卖场还在免费提供扶贫超市专区,助力贫困村更多产品实现销售,至今累计实现销售12万余元,在增加贫困村民收入同时,探索出了产业扶贫新模式,为推进脱贫贡献了民营企业的力量。

欧亚商都超市总部王成海

喜获2020联商“中国零售金牌买手”称号

本报讯 (欧亚商都 郑淑萍)6月4日,为期两天的2020联商网大会在杭州盛大开幕。作为大会首日的压轴环节,2020联商中国零售年度颁奖盛典隆重启幕。

6月4日晚间,在由联商网、搜铺网、知了壳联合主办的“2020联商中国零售年度颁奖盛典上,2020联商“中国零售金牌买手”评选结果出炉,长春欧亚商都超市总部王成海同志斩获此项荣誉。

生活常识

传承民俗文化 端午佳节包时尚粽子

知道包粽子为什么放红枣吗?这是因为“枣”和“早”发音相似,“粽”和“中”发音也相似,所以吃了包入红枣的粽子,有“早中”的意思。这个寓意考生尤其喜欢,希望吃了都能考出好成绩,早日金榜题名!

传统节日蕴含着丰富的文化内涵,传承中华民族传统文化的同时,随着时代的发展,更多时尚和丰富的节日文化也在迅猛发展,赋予传统节日更多的乐趣。在端午节即将到来之际,为大家奉上一款“珍珠奶茶粽子”,为节日的餐桌增添更多的新鲜和快乐。

配料表:糯米500克;粽叶适量;珍珠奶茶一瓶;珍珠100克;紫薯100克;芋圆100克。

制作方法:1、将糯米和粽叶洗净分别洗将泡软;2、糯米控干水份倒入奶茶饮料放入冰箱冷藏一晚;3、取出浸泡好的糯米、珍珠、紫薯和芋圆备用;4、浸泡好的粽叶对折后将糯米放入一半的位置,再依次放入少许珍珠、紫薯和芋圆整理包好,用棉线捆扎结实;5、将包好的粽子放入蒸锅,水烧开后蒸1个小时,香香甜甜的珍珠奶茶粽子就做好了,让我们开心的吃起来,快乐度过端午假期!

(欧亚沈阳联营 崔英杰 吴文霞)

欧亚汇集保卫部 全力保障草莓节顺利开展

本报讯 (欧亚汇集 田洪菲)坚持落实安全第一、预防为主方针,杜绝治安、消防等安全事故的发生,为保障儿童节、朱丽叶草莓节等活动的有序开展,欧亚汇集保卫部采取了一系列措施保障活动期间的安全。

一是成立安全工作组,明确安全责任人并细化责任分工,负责组织协调、督促检查治安、消防等安全工作措施的落实,开展安全隐患排查治理行动。重点检查消防设施和设备完好情况,疏散通道的安全出口畅通情况等。凡发现治安、消防安全隐患的,及时要求商场方面进行整改,以彻底消除各种安全隐患。

二是加强责任落实到专人,信息反馈快

速及时。活动期间,指定专人负责活动期间的治安、消防工作,随时随地检查治安、消防安全隐患;安排好信息报送工作,安全工作组成员手机及对讲机一直保持正常通讯状态,如发生安全事故和案件,及时反馈安全工作组负责人,配合有关部门从速处理。

三是强化有关治安、消防安全知识的培训教育,加强活动针对性培训工作。安全工作组知照上级及相关部门关于对商场活动安全工作的要求,熟知消防疏散、扑救方案,熟悉商场消防设备的方位及具体操作方法。加强与警力的沟通、协作,密切配合他们做好治安、消防安全工作。

敦化市消防观摩团 参观敦化欧亚敦百购物中心

本报讯 (敦化欧亚 田昕红)6月7日,敦化欧亚敦百购物中心迎来了50多家企业组成的消防观摩团,到店观摩消防的日常工作。敦化欧亚总经理商冬青、副总经理石凤春接待了观摩团队,自欧亚敦百购物中心开业三年来,时刻把消防安全工作放在首位,牢记“隐患险于明火,防患胜于救灾,责任重于泰山”的安全警句。总经理商冬青亲自培训组织演练,要求消防安全知识作为上岗的必修课,人人都是安全卫士。

首先观摩团参观了消防控制室,石凤春对消防灭火力量5+1分工以及消防四懂四会等内容

进行讲解,并带领到大楼天台说明高位水箱间的作用,顶部水箱50立升的存水可有效控制火灾初期的蔓延速度,消防水箱控制柜一直在自动状态。随后,观摩团参观了二楼消防分区,消防维保单位王经理实操演示了防火卷帘门效果。最后,观摩团来到了地下消防蓄水池控制室,576立方米的蓄水量完全可以扑灭中小型火灾,自动控制器全天24小时开启,为大楼消防工作的最后屏障。本次观摩团成员对欧亚消防建设给予了高度评价,肯定了敦化欧亚在敦化市作为消防标杆企业的基础。

白城欧亚购物中心 演讲比赛斩获佳绩

本报讯 (白城欧亚 包艳)5月29日,白城市经济开发区举办的“中国梦·劳动美;当好主人翁,建功新时代”职工演讲比赛圆满落幕。白城欧亚购物中心选送的3名选手通过自己的不懈努力,克服设备录制的种种困难,用真诚质朴的表述,在全区50多名选手中一路过关斩将,分别荣获银奖一枚、铜奖两枚的优异成绩。

本次比赛通过视频直播形式进行演讲,直播演讲缺乏互动性,更加考验选手的语言功底和表现能力。我们的选手以歌颂伟大的祖国实现中国梦劳动美为开篇,以自己在新冠肺炎疫情期间工作中无私奉献

的自身感受和企业对员工的关爱为中心,诠释了在劳动中创造美好生活的生动画面,细微处体现了在欧亚这个大家庭中劳动美的缩影,处处展现着欧亚人的铁军精神。

通过本次演讲比赛,进一步提升了欧亚在白城市的影响力,同时提升了员工素质,增强了团队凝聚力,讴歌了企业在疫情期间的人文关怀。在员工内部树立了无私奉献、爱企如家的模范典型。全体干部职工士气高涨、众志成城,共同在实现中国梦、劳动美的道路上贡献自己的力量,与企业一同创建美好的未来。

乌兰浩特欧亚钻石名城御龙物业 加强服务质量 提升物业品质

本报讯 (乌兰浩特欧亚御龙物业 黄冬)近日,乌兰浩特欧亚钻石名城御龙物业结合当地气候原因、垃圾桶经常被风刮倒,致使园区垃圾散乱,给小区环境造成恶劣影响,也无形之中增加了保洁人员的工作量。为此,工程维修人员按照园区垃圾桶尺寸,制作44套垃圾桶固定架,目前已完成安装了一部分,效果显著,业主对此大加赞扬,使得工程维修人员干劲十足。

由于物业服务之前不包含疏通下水工作,业主对此强烈不满,少部分业主以此

为由,拒缴物业费。经领导研究,结合钻石名城小区实际状况,采购一套疏通设备。并粘贴通知,免费为业主提供下水疏通服务。经过一段时间,业主对此满意度大大提升,对物业费的收缴起到了一定的辅助作用。

服务上去了,业主满意度上来了,业主和物业的沟通更为顺畅了,对今后物业费的收缴起到了重要作用。御龙物业将持之以恒,不断加强服务质量,努力提升物业品质,在取得业主好评的同时,促成物业费的收缴工作,彻底打造钻石名城小区精品物业。

欧亚卖场团委书记闻志斌荣获“全国优秀共青团干部”称号

本报讯 (欧亚卖场 团委)在2020年五四青年节之际,欧亚卖场团委书记闻志斌被共青团中央授予“全国优秀共青团干部”称号,这既是对闻志斌本人多年来凝聚带领广大团员青年服务经营勤奉献付出的充分褒奖,更是对欧亚卖场多年来围绕企业发展加强团的全面建设工作成就的高度认可。

作为欧亚卖场的团委书记,闻志斌积极践行习总书记寄语,锐意开拓进取,围绕企业发展加强改进团的工作,2019年在卖场创建“青年之家”综合性服务平台,开展创新创业培训、青年电商培训、农特产品展销、创业交流等活动,当年“青年之家”成为吉林省示范性服务平台。新冠

肺炎疫情发生以来,闻志斌组织15个团支部的团员青年投入到抗疫工作中,组建并带领“青年先锋队”坚守在测量体温、超市支援、消杀灭菌等任务现场,平凡岗位作出不平凡贡献。

作为一名青年员工,闻志斌同志躬身践行“做内行、在现场、敢担当”的企业

要求,充分发挥青年管理人员朝气蓬勃、积极向上的特点,在各项任务考验面前毫无怨言勇于担当、顾全大局敢于奉献、严格自律努力提升,充分展现了欧亚卖场管理人员助人为乐、甘为奉献、积极向上的职业精神,在员工中获得了良好的口碑和群众基础。

欧亚商业连锁工会

开展儿童微课堂健康讲座

本报讯 (欧亚商业连锁 工会)5月31日19时,在六一国际儿童节到来之际,欧亚商业连锁工会联合长春市儿童医院共同组织开展微课堂,进行线上儿童健康知识讲座、义诊答疑等健康促进活动。当天的线上活动分为两个环节,一是请具有多年临床工作经验的长春市儿童医院耳鼻喉科副主任医师李莉萍进行“儿童耳鼻喉科常见的症状和处理”健康知识讲座;二是义诊答疑环节。群内的欧亚员工针对儿童五官科方面进行了提问,均得到专家的耐心解答。这次活动收到了良好的预期效果,参加讲座及线上互动的员工都表示,这样的形式易于参加,又能得到有针对性的指导。

