

# 今日欧亚

第17期 总第561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:0431-8766857 邮编:130012 网址:www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



2021年9月  
15  
星期三  
农历辛丑年八月初九  
十七秋分

## 通化市委书记高志国一行 到通化欧亚调研

本报讯 (通化欧亚 综合办) 8月31日,通化市委书记高志国、市区相关部门负责人莅临通化欧亚购物中心,实地调研疫情后经营情况、民生商品及防疫工作并召开座谈会,欧亚商业连锁通化区总经理颜连娣及班子陪同。调研中,颜连娣向高书记详细介绍了企业

现阶段营销新模式、品牌新引领、集客聚人气新举措、业绩指标新突破等运营成果,并对购物中心即将举办的14周年庆活动予以阐述。高书记对超市生鲜果蔬进行仔细查看,了解价格与销售详情,赞许欧亚生鲜自营自采品种多、品质高、价格低的市场优势。

## 深切关注企业一线 躬身践履力求实效

### 欧亚集团曹和平董事长一行深入基层,帮助门店解决实际问题

近一段时间,欧亚集团曹和平董事长一行领导不断深入集团各区域营业现场,了解门店在经营管理、发展提升中遇到的多样化问题,帮助门店定向、找不足、求实效,有效解决了广大基层管理人员在工作中遇到的实际困难与困惑。曹和平董事长“一店一踏查”、“因店施策”、“力求实效”的勤勤恳恳工作作风,值得集团所有干部职工躬身学习。

(集团 编辑部)

### 1 到欧亚商业连锁四平区调研

本报讯 (四平欧亚 徐金凤) 9月7日下午,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东一行到欧亚商业连锁四平区调研指导。

曹董、邹总在视察欧亚超市连锁地直街店时,对门店通过改造,增加地堆端头陈列来提升效益给予肯定,对商品陈列、严把米面油等民生商品质量关等提出宝贵意见,曹董对地直街店各项工作的充分肯定,使全体员工信心倍增。

曹董一行在四平欧亚钻石名城项目施工现场实地考察并召开项目推进落实会议。曹董在会议中针对项目基础施工、防护面积,开工宣传及降低成本等方面工作进行指导,并提出可实施性意见和建议。曹董重点强调:“所有的工作推进都要以降低费用成本为原则。勤俭善持抓工程,降低财务成本、资金成本。”据不完全统计,曹董此行研究解决实际问题的项目成本近百万元。



在欧亚商业连锁四平区调研现场,欧亚集团董事长曹和平等一行深入调研指导工作。 段志博 摄

### 2 到通欧亚购物中心调研

本报讯 (通欧亚 夏溪) 百日攻坚,乘势而为!8月26日下午,欧亚集团董事长曹和平,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舫一行莅临通欧亚购物中心视察指导,通欧亚于淼总经理介绍了上半年招调变化及未来设想,曹董一行在多处专柜驻足,并向一线管理者和员工了解经营情况,曹董对门店向好变化给予鼓励。

在随后的座谈会,于淼详实汇报了门店上半年指标完成情况、营销举

措、商圈变化、自采自营及下步计划,曹董对门店排除干扰、自强不息的作为予以肯定,并指示:“‘实’为生存和发展之本,是达到管理提升和指标良性循环的前提条件,特别在困境中,管理者要增强自信,带领团队扎实工作、补齐短板、避免‘积重’,积小赢为大胜,培养企业核心竞争力,只有做强自己,才能提升市场份额和话语权。”通欧亚将坚定不移地加快调整与完善,把各项工作做实做强,全力打赢百日攻坚战!



曹和平董事长等领导深入通欧亚购物中心经营现场调研指导。 石慧 摄

### 3 到双辽欧亚购物中心调研

本报讯 (双辽欧亚 石慧) 8月26日上午,欧亚集团董事长曹和平,欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫一行到双辽欧亚购物中心调研指导。曹董在听取汇报后,对双辽欧亚取得的经营成果给予肯定。曹董指出:“双辽欧亚是一路向好,一个逐步向好的店,在双辽区域是个绝对有影响力的店,接下来的工作重点要完善品牌组合,将选商作为招商重点,以儿童娱乐项目作引流,明确思维和发展方向,完善功能业态布局。”

完成情况、下一步工作做了详细汇报,并重点汇报了即将开业的双辽超市二店筹备工作进展情况。曹董在听取汇报后,对双辽欧亚取得的经营成果给予肯定。曹董指出:“双辽欧亚是一路向好,一个逐步向好的店,在双辽区域是个绝对有影响力的店,接下来的工作重点要完善品牌组合,将选商作为招商重点,以儿童娱乐项目作引流,明确思维和发展方向,完善功能业态布局。”



调研结束后,曹和平董事长等领导与双辽欧亚购物中心员工合影留念。 石慧 摄

## 学习领会总书记中青班重要讲话 彰显民营党建示范引领作用

### 总书记在中青年干部培训开班式上的重要讲话“习近平欧亚卖场邀请长春市委党校吴笛教授解读”精神

本报讯 (欧亚卖场 刘科宏) 9月9日上午,欧亚卖场四楼会议室座无虚席,欧亚卖场党委特别邀请中共长春市委党校吴笛教授为欧亚卖场管理人员解读了习近平总书记在中青年干部培训班开班式上的讲话精神,题目为《信念坚定对党忠诚是担当有为努力成为可堪大用能担重任的栋梁之才》,欧亚卖场全体党员、管理人员、龙兴学员及合作联合党支部党员参加学习。

9月1日,在2021年秋季学期中央党校(国家行政学院)中青年干部培训班开班式上,习近平总书记发表重要讲话时强调,年轻干部生逢伟大时代,是党和国家事业发展的生力军,必须练好内功、提升修养。吴笛教授从以下六个方面对习近平总书记的讲话进行了深入解读:信念坚定、对党忠诚;注重实际、实事求是;勇于担当、善于作为;坚持原则、敢于斗争;严守规矩、不逾底线;勤学苦练、增强本领。习近平总书记的重要讲话,饱含着对年轻干部的关怀与期望,这是激励,更是鞭策。

“只有从实际出发,才能真正做到实事求是。习近平总书记要求年轻干部要眼睛向下、脚步向下,经常扑下身子、沉到一线。”吴笛教授结合欧亚卖场民营企业实际表示,我们要继续践行企业要求的九字管理箴言“做内行在现场 敢担当”。他说,共产党员要“心有所畏,方能言有所戒、行有所止。”作为青年管理人员一定要知敬畏、存戒惧、守底线,敬畏党、敬畏人民、敬畏法纪,树立正确的三观,要勤勉敬业,要有一颗为企业、为员工的心,时刻挂念消费者需求,时刻想着如何满足消费者诉求,同时要热爱企业,爱岗爱岗,要讲奉献,懂感恩。

学习结束后大家纷纷表示,要深入领会习近平总书记重要讲话精神,加强理论学习,提高党性修养,砥砺政治品格,锤炼过硬本领,以敢于担当的作为,自觉担负起党和人民赋予的时代重任,并结合实际工作,认真执行企业“做内行 在现场 敢担当”的要求,成为一名合格的共产党员,优秀的企业管理者。

党建引领民企兴,作为长春市非公党建先进单位,欧亚卖场始终注重非公党建示范引领,做到政治引领方向不偏,保障民生初心不变,回馈社会力度不减,在省市全面振兴中全方位发挥重要作用,为企业发展、社会进步、民族复兴做出新的更大贡献。

## 双节联动惠中秋 七天乐享国庆节

本报讯 (欧亚商业连锁 宋嘉星) 9月8日至10月17日,欧亚商业连锁为助力首届吉林98消费节,全省百余家门店联动启动“双节联动惠中秋、七天乐享国庆节”大型促销活动。

活动期间,欧亚商业连锁震撼推出总额100名亲子采摘游、15万元免单大奖循环抽,总计5万份线上红包、10万张抵用券全城狂撒等活动。中秋节期间,推出“七重潮队不打烊 万物潮GO中秋范”七大板块商品活动;9月19日“中秋服饰VIP派对狂欢夜”,VIP专享超级折扣优惠,随手领、免费品、享福利、赢好礼、幸运得,挑战价格底线、优惠超乎想象;国庆节期间,欧亚商业连锁将在9月30日至10月7日推出“乐享国潮消费日、品牌VIP国货特惠”,国货潮品市集,国货品牌消费体验馆,国潮打卡晒晒风,七天献礼国货乐享玩转“嗨有型”系列活动。本次活动在各个环节都充分体现了“乐享”与“联惠”两个特点,欧亚商业连锁全省各店,真诚献礼首届吉林98消费节,打造金秋购物休闲狂欢季。

## 欧亚卖场“三节”联动火爆春城

本报讯 (欧亚卖场 隋欢) 8月27日至30日,欧亚卖场家电节、运动户外节、摩登女装节,“三节”联动,力度超大,火爆春城,一时间在春城传为佳话。同时,欧亚卖场服饰针织商场、女装商场的升级改造完毕,诸多新品入驻,提高消费者的购物体验,为此次活动增添新彩。

### 家电以旧换新赢得口碑

本次家电节将价格直降到底,除赠礼券、购冰洗空调类第二件享半价的同时,还推出了上门回收旧家电以旧换新的活动,最高可补贴1200元家电礼金券,此活动一经推出,受到一致好评,更为部分消费者解决了旧家电难处理的问题。长春市民王女士说她和姐姐一块装修房子,碰巧赶上了这次家电节,两家一块买家电的就是质高价廉,她说:“到欧亚卖场买家电,买的就是放心、舒心、安心!”

### 国潮新品领航吸引年轻消费者

随着国货品牌的崛起,本次运动户外节,欧亚卖场服饰针织商场更是通过整体升级改造,引进80多个吉林省首店旗舰店、最新形象店、品类系列店,将国货品牌聚集一起,打造国潮品牌聚集地,全力打造首店、首秀、首发优势,特步、安踏、李宁、鸿星尔克、匹克、回力等国货品牌也对此次活动提供大力支持,参与了年度首次新款商品折后满500元加送150元一卡通超大力度活动,具有家国情怀、设计新潮、质量过硬、价格亲民,更是赢得了年轻消费者们的心。鸿星尔克品牌的销售员说:“这次许多国货品牌新店在欧亚卖场同时升级亮相吸引了更多消费者到店,也让很多消费者进一步了解了欧亚卖场服饰商场的实力,活动对于整体的销售提升起到很好的拉动作用。”

### 60多个品牌女装升级华丽绽放

欧亚卖场女装商场20余家新引进品牌,引领流行前沿阵地,给消费者带来了超酷、超炫、超潮的视觉盛宴。首次策划了摩登女装节,携手全国首家形象店Jamor、吉林省首店oldcolor、东三省首店玛诺维希、东三省首店艾安琪、吉林省首店洛可可等60多个品牌盛大启幕,以全新的形象强势入驻,更有加送一卡通、超级赠礼、预存增值等大力度优惠活动,同时还有“炫彩BaoBao球”魅力抽好礼活动,最高可赢得奢华按摩沙发一台,为现场销售火爆的场面增添一笔浓墨重彩,将当日活动推向高潮。

## 图片新闻



▲欧亚集团获“捐资助学爱心企业”荣誉。 苏艳丹 摄

▲8月31日,吉林省慈善总会2021年“圆梦大学”助学金发放仪式在省宾馆举行。图为董事长曹和平为受助学生代表捐赠学习生活用品。(集团 经理办)

## 欧亚商都第17届会员节盛大启幕

本报讯 (欧亚商都 孙红超、王冠清) 9月3日,欧亚商都第17届会员节盛大启幕。经过前期多方位宣传预热,多项服务举措并驾齐驱,多档营销活动百花齐放,多重好礼回馈会员,多级V钻独享体验,会员节前三天销售额突破9500万元,超2020年同期22.3%,超2019年同期33%。

### 惠民举措力度大大

9月3日至5日,会员节前3天力度大,营业至22时!服饰、美妆、珠宝、家电、超市等全馆全品类商品大力度回馈。服饰类商品满减基础上再送200元电子礼金;进口美妆8倍积分基础上,购满3580元至

15000元逐级赠妆品券;黄金珠宝每满3500元再送120元;家电折后满1000元再送150元,同享满额逐级好礼;超市大惠卖,2倍积分基础上购满198元再送20元券。

### 线上线下惊喜连连

会员节期间,注册绑定欧亚商都电子会员加送300积分基础上,全馆购满500元以上可参加免单抽奖、预存增值、超值购券、免费领券、积分换妆品等活动。9月7日美妆专场直播,优质品牌直播推荐好物。消费者购物满额可参加即时送,幸运赢现金、品质生活好礼、微

信红包等活动。

### 贴心服务诚意拳拳

会员节期间,携手T3出行App,单单立减,扫码免费领出行红包,V钻会员再享200元出行红包。超V会员尊享红旗H9等专车接送服务,预约专属客户经理。e代驾工作人员免费提供代客泊车服务至附近指定停车地点。会员节期间特别开展全程提货服务,将顾客物品送至停车场或周边公交站。

### 会员服务专属实惠

经专属客户经理邀约,即享积分生日

礼、美妆礼盒、珠宝配饰等专属礼遇,再享肌肤测试、免费按摩、珠宝清洗、皮鞋皮包养护等14项服务权益。会员节期间,当日购物满2000元可办理欧亚商都钻石卡1张。V钻会员升级享赫莲娜美妆礼、Laurel羊毛围巾。

### 品牌活动精彩不断

本次会员节,国内外一线大牌、轻奢名品、热销知名品牌鼎力助阵。迪奥、雅诗兰黛等进口化妆品满减逐级礼;MCM、COACH等国际名品满额立减;周大福指定款6折;MOJO部分女装同档满200元收130元;VICUTU男装满额立减;海尔卡萨帝洗碗机惠卖、双立人大型展卖。爱慕“古风团扇沙龙”、马天奴“耳环DIY沙龙”、拉歌蒂尼“厨艺沙龙”等活动,与消费者共享美好时光。

### 欧亚超市连锁南湖店生鲜早市：

# 2.5小时销售突破4万元

本报讯（欧亚超市连锁南湖店王洪波）衣食住行的地摊经济早已成为市民生活的一部分，欧亚的惠民早市也在如火如荼的开展中，9月5日5时40分，城市刚刚苏醒，欧亚超市连锁南湖店的早市便迎来了第一波消费者。在这样一个微凉的初秋清晨，不足70平方米销售场地，仅2.5个小时，早市销售就突破了4.17万元，创长春市内单体超市早市销售新高，下面让我们一起聚焦南湖店，解锁“早市经济”取得重大突破背后的奥秘！

#### 做好调研：“兵马未动 粮草先行”

为了让消费者有良好的购物体验，欧亚商业连锁南湖店总经理杨会永与店长李

洪爽精心筹划、精细陈列布局，通过实地调查、反复研究，在保证消费者安全的前提下，合理规划了消费者的购物动线，同时又避免遮挡货物，并逐一做好人员的细致分工。9月5日，南湖店全体员工于清晨5时到店，各司其责，有序地进行商品陈列、价格明示等工作，为早市的举办做充足的准备。

#### 做好定位：“知己知彼 百战不殆”

早市就是要接地气儿，才会有人气儿，置身其中才能感受到热气腾腾的人间烟火。欧亚商业连锁南湖店管理人员在每日早市销售中与消费者零距离沟通，面对面倾听消费者需求和想法，同时去周边市场调研分析，总结消费者购物喜好，并将“新鲜、便

宜、便利”的需求摆在首位，做出了精准的市场定位。

#### 做好预热：“草船借箭”巧宣传

欧亚商业连锁南湖店印发了DM宣传页，组织员工在周边社区发放；同时利用宣传单“截流、引流”，定向发放宣传单给抢夺频次更高、离消费更近、有购物意向的消费者，抢滩登陆宣传惠民信息，将“过客”、“看客”变“常客”；并依托前期扎实的推广的12个“企业微信”为基础，每逢整点转发宣传，编写宣传软文利用员工微信朋友圈造势。以此达到宣传引流的目的，打造欧亚惠民早市的良好形象和口碑，也为早市销售奠定了良好的基础。

#### 做好备货：“运筹帷幄”借东风

活动期间，欧亚商业连锁南湖店将引流爆品与企业微信推广巧妙结合，在现场排队让消费者有专人负责消费者加入企业微信群，起到了宣传推广和销售的两个目的。做足功课，从销售品类出发，在商品选择上门店管理人员多次与欧亚商业连锁副总经理苏春焕、南湖店月区总经理杨会永沟通，汇报早市精选商品，最终确定64支涵盖日常民生的促销单品。引流爆品中2支单品销售过万元，7支单品销售过千元，自营猪肉实现销售1.17万元，自采食品和非食品类商品实现销售1.57万元，最终在2.5个小时实现了4.17余万元的销售佳绩，为第三次创业写下朴实而生动的注脚。

### 遇见更好的自己

## 欧亚商都奥特莱斯开展八月会员礼遇活动

本报讯（欧亚商都奥特莱斯 营业部）经过多日精心筹备和邀约，欧亚商都奥特莱斯大马路店四楼商场油画沙龙活动与VIP会员惊喜相遇。

本次活动特别邀请油画大师李新宝老师现场辅导教学，从色彩和起笔等基本知识讲起，在辅导教学中，由浅入深、循序渐进，即使是油画“小白”也能在这里找到创作的自信和兴趣。本次活动受邀的VIP会员在老师的指导下开始创作自己的临摹油画作品，经过两个多小时的描绘勾勒，一幅幅栩栩如生作品跃然眼前。会员们纷纷表示这次活动意义非凡，愉悦身心。

现场浓厚的画室氛围、精致的茶点点心，处处于精致中展现我们的用心。通过本次活动的成功举办，激励我们在下一步工作中，更加注重结合会员需求，组织更多贴心、优质的会员活动，让会员体会别样温暖与体验。



八月会员礼遇活动现场。

（欧亚商都奥特莱斯 供图）

## 欧亚沈阳联营会员节各类主题活动精彩纷呈

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）为扎实推进会员维护和品牌维护“双轮驱动”工作，欧亚沈阳联营以会员节活动为载体，精心策划了会员专享日、首届儿童时装周、家电节等主题营销活动。8月20日至31日，欧亚沈阳联营会员节活动实现销售2243.1万元，超同期59.1%。

8月28日至29日，欧亚沈阳联营会员专享日，以发放邀请券附赠进店礼和现金券的形式，精准锁定重点目标客群，超大的优惠力度每天

吸引万余会员逛联营，后勤部室员工轮流支援一线岗位，实现销售747万元，超同期44.5%。

开学前夕，由欧亚沈阳联营主办，沈阳摩豆传媒有限公司承办的“2021年欧亚沈阳联营·沈沈地带儿童时装周”活动在欧亚沈阳联营5楼沈沈X地带主题商业街成功举办。小阿迪、乔丹儿童、361°儿童、垦牧、小猪班纳等知名品牌积极参与，提供展示服装90套，以5楼商业街主通道为T台秀场，40名3岁至12岁小模特循环走秀，活

力爆棚，萌翻全场，掀起欧亚沈阳联营儿童服饰新风尚。

8月27日至30日，欧亚沈阳联营推出家电节活动，活动期间大家电满1000元返100元，小家电满500元、300元返100元优惠券，海尔、格力、松下、博世、西门子等品牌联合推出大牌内购日活动，家电节实现销售428.7万元，让广大会员享受精彩纷呈的购物盛宴的同时，为各品牌厂商带来可观的销售业绩。

### 欧亚沈阳联营同时荣获辽宁省两项殊荣

本报讯（欧亚沈阳联营 胡晓峰）经过辽宁省认证机构专家评审，各级市场监管部门考核，凭借良好的信誉和科学的管理，近日欧亚沈阳联营被辽宁省企业信用协会评为辽宁省“守合同重信用”企业和辽宁省“AAAAA”级信用企业两项殊荣。

辽宁省企业信用协会专家组对欧亚沈阳联营的各项管理工作给予了充分的肯定和高度评价，认为欧亚沈阳联营具备规范、健全的现代化企业制度，契约意识强，信用度高，社会责任和社会荣誉感高，有较强的风险防控能力，企业资产运营和经济效益稳健向好，两项殊荣实至名归。以上荣誉的获得，将使欧亚沈阳联营在项目招商、品牌引进、招投标等方面更具优势，为欧亚沈阳联营的进一步发展提供超强助力。

### 星主播助力欧亚车百线上销售创佳绩

本报讯（欧亚车百 杨希峰）欧亚车百购物中心按照欧亚商业连锁总部“百位星主播线上直播季”营销推广方案部署，在8月27日和9月5日分别由欧亚商业连锁总部邀请吉林广播电视台主持人羊大和长春广播电视台主持人铁楠到线上直播带货活动，开启了欧亚车百线上直播季的序幕。

在8月27日的直播过程中，主持人大羊现场为消费者议价，商场经理现场砍价，消费者当场购买两台格力立式空调，达成1.6万元销售，线上的消费者的讨论和好评立刻暴涨。两次线上直播的共10个品类、55个商品，线上直播实现销售8.4万元，直播现场帮助消费者砍价实现销售5.9万元，线上线下共计销售14.3万元，总观看人次达6570人，点赞14万，创造了良好的佳绩。

### 松原欧亚举办首届盼盼食品工厂商品内购会

本报讯（松原欧亚 董洪涛）8月27日至29日，松原欧亚购物中心携手福建盼盼食品集团有限公司举办了首届盼盼食品工厂商品内购会。

福建盼盼集团于8月24日强势入驻松原欧亚，作为亚洲500强中国民营企业龙头品牌，盼盼食品一直致力于为每个家庭提供健康美味食品。此次活动欧亚商业连锁松原店总经理郑伟高度重视，先后多次组织各级管理者开会讨论活动方案，最终确定的百款商品免费试吃、逐级赠礼以及盼盼随手礼方案。在为期三天的活动中，客流如潮，实现销售18.75万元，毛利5.7万元，给全体员工树立了淡季不淡的促销信心。

### 吉林省首家动物研学馆落户欧亚新生活

本报讯（欧亚新生活 经理办）吉林省内首家动物研学馆——凯迪帕克动物研学馆落户欧亚新生活，并于9月5日欢乐试营业。

凯迪帕克动物研学馆多年来一直专注于室内动物萌宠乐园的打造，是一家集动物科普、展览、互动、表演、娱乐、休闲于一体的沉浸式室内动物主题乐园，打造了集实景体验、亲子游乐、动物互动、自然科普、主题IP多位于一体的研学式萌宠动物园新业态。

欧亚新生活凯迪帕克动物研学馆，全馆面积达2200平方米，内设奇幻雨林、水禽瀑布、锦鲤添福、萌宠天地、丛林奇遇、彩语之林、骑遇乐园、森林部落、动物剧场、欢乐城堡等10个展示区域，汇集了近百种珍稀野生动物和萌宠。在这里，孩子们可以下水捞鱼；可以投喂鸚鵡；可以近距离接触土拨鼠、羊驼、小黑熊、小矮马；可以看到小动物的可爱表演……感受小动物的温润可亲，感受与动物近距离接触的萌动快乐。特别是馆内打造的森林部落，模拟相应的气候和地理条件，配备了水循环、风循环、加湿、加湿、喷淋、光源、温湿度监测、智能化控制等设备，无处不在的绿色，勃勃焕发的生机，让人如同置身于热带雨林，开始奇妙的丛林探秘。在森林部落中，孩子们会遇到数十种野生保护动物与各种平时生活中很难见到的小动物与异域爬宠，还有讲解员会对动物习性进行实地讲解，让孩子们在丰富孩子们动物知识的同时，感受从林的奥秘和神秘。

近百种珍稀野生动物和萌宠，沉浸互动式体验，欧亚新生活凯迪帕克动物研学馆，“教育+自然”、“课堂+园区”，让孩子走出教室学习认识自然知识，激发探索欲望，这里不仅是一家能玩一整天的室内萌宠乐园，更是动物研学的快乐基地。

## 吉林欧亚商都开展秋季新品服饰直播活动

本报讯（吉林欧亚商都 张凤玲）8月22日，吉林欧亚商都解放店开展了秋季新品服饰直播专场活动。本次活动，直播商品共计29件，分别来自仕女装品牌、少淑装品牌、运动品牌、国际大装和名品等16个品牌，包含了风衣、连衣裙、西服、夹克衫、衬衫、T恤等多种单品，品类丰富，样式齐全。大多数观众能够从中找到适合自己的秋季时尚装备。

直播间内主播首先介绍了相关品牌，然后从直播产品的面料、成分及工艺进行介绍，最后着重分享了搭配心得。以宽松风衣为例，搭配丝袜和小皮鞋，端庄大气；搭配卫衣运动裤，休闲舒适风；搭配衬衫牛仔裤，通勤时髦风。以小西装为例，搭配碎花裙，温柔恬静，韩系风；搭配短款小吊带和高腰运动裤，运动风；搭配短裙和烟筒靴，甜酷风，跟着主播学搭配，秒变“时髦精”。

本次直播共进行了一个多小时，观看人数2059人，收获753个点赞量、290条评论。吉林欧亚商都解放店将以此直播活动为开始，以全新的方式带给消费者更多的、丰富多彩的购物体验。

### 实践答题 调改解题 强销破题

## 济南欧亚大观乐活城推出超市开业惠卖活动

本报讯（济南欧亚大观乐活城 综合办公室）9月3日，通过近一个月时间的重装升级、调整定位，济南欧亚大观乐活城超市正式开业。4天惠卖实现销售60万元、超同期373.89%，到店客流量1.5万人次，取得了较好的经济效益和社会效益。

此次调整提升工作重点从强化生鲜自采自营为主，从动线引导、出入口、收银台、灯光布置、营业时间等全方位进行调整优化。调整提升后的超市入口更加通透；采用敞开放式、生活场景式商品陈列；增加了水产品区，扩大生鲜面积，与山东知名连锁商超达成战略合作，不仅确保了货品的充足，还解决了单店运营人力资源配置的不足，真正做到“菜采田头、瓜采地头、果采山头、货采源头”的采购模式，保证生鲜等商品货源和品质。通过异业联盟，联合云闪付线上推



出1元购满50元减10元、满100元减20元的优惠，做到让利于民、惠及民生。

开业当日，超市门口就排起了长长的队伍，现场人潮如流，盛况空前。自采自营专柜不断发力，推出的金枕榴莲、鸡蛋、大米、花生油、真心柔卫生纸等商品进行了为

期三天的震撼限购惠卖；全场方便休闲食品、百货家居类，以市场最低价销售。限价商品供不应求，吸引全客层消费，现场抢购场面频现。

上图：惠卖活动现场，消费者购物热情高。陈晓丽 摄

### 调整品类架构 打造品牌区域

## 梅河欧亚多家童装品牌同时盛装亮相

本报讯（梅河欧亚 梁超）9月6日，历经25天精心设计与装修，梅河欧亚购物中心家居儿童商场喜迎迪迪鹿童装、little MO&CO、小黄鸭童装、小江南布衣

童装品牌盛大开业。梅河欧亚通过调整商场品类架构，全力打造在梅河口市唯一全类型童装品牌区域，各品牌精美的装修风格和童趣的开业风格，

吸引了许多消费者进店购物。此次多家童装品牌同时开业，不仅使家居儿童商场面貌一新，更为梅河欧亚二期新区开业后家居儿童商场的品类结构调整打下了坚实的基础。

## 欧亚商都四楼商场男装重点品牌重装起航

本报讯（欧亚商都 封雅萍）欧亚商都四楼商场男装重点品牌重装起航，店铺升级全新亮相，在会员节活动中，收效明显，会员节前三天达成销售604万元、同比增长23%。

随着品牌店铺升级，货品配比随之加大，秋冬新品库存量大幅提高，销售人员结构更趋合理。截至目前，在会员节活动中，

重点品牌销售完成突出。夏利豪品牌全新形象登陆欧亚商都四楼商场，会员节前三天达成销售73万元，老消费者回店产生8万元联单销售，完成整个会员节销售任务。咖仕达品牌首家新形象店铺炫彩亮相，推出小提琴四重奏演绎活动，会员节前三天达成销售20万元。比音勒芬品牌会员节首日会员回

店500人，会员邀约充分，会员消费占比达60%，取得业绩开门红。沙驰品牌男装全新升级，会员节前三天达成销售30万元，会员邀约销售占比30%。欧亚商都四楼商场坚持为消费者提供一流的服务、一流的货品，努力实现任务目标，助推欧亚商都会员节销售攀登更高峰。

# 欧亚集团爱岗敬业基金“庆百年奖百人”百名优秀店长、优秀柜长风采展示

(按姓氏笔画为序)

**欧亚卖场男装商场经理王妍殊：**  
感谢曹董，感恩卖场。百年百人，荣耀无尚。初心如誓，使命在肩。躬身迎变，奋楫争先。千言万语化动力，做内行、在现场、敢担当，情注欧亚与卖场共前行。

**优秀店长**

**欧亚超市连锁扶余店店长厉贤达：**  
感恩集团对我的厚爱，感谢领导对我的肯定。获评优秀店长是对我工作的鞭策，今后我会更加严格要求自己，把工作做得更好，为企业贡献自己的一份力量。

**优秀店长**

**欧亚万豪购物中心超市店长付佳音：**  
这次能够当选优秀店长，更是对我以后工作的一种鞭策，在今后的工作我将不辜负领导的期望，用实际行动为集团发展贡献自己的一份力量。

**优秀店长**

**通辽欧亚购物中心精品商场柜长付秋菊：**  
感恩集团对我的厚爱，我为能够为公司的发展贡献一份力量而倍感荣幸，也正是这种荣幸让我充满信心与激情！为青春年华拼搏、为企业发展骄傲！

**优秀柜长**

**欧亚卖场精品鞋城柜长付秋菊：**  
感恩企业厚爱，感恩领导栽培，荣幸获评爱岗敬业基金优秀柜长，这不仅是我进步的起点，更是一份沉甸甸的荣誉，让我更加努力奋进，与企业同行，再创辉煌。

**优秀柜长**

**欧亚长新购物中心精品商场柜长代凤艳：**  
何其有幸，获得欧亚集团“庆百年奖百人”爱岗敬业基金优秀柜长之殊荣，是欧亚历练了我，感谢领导们的厚爱和认可，我不会辜负此荣誉，在新的征程上继续奋斗！

**优秀柜长**

**欧亚卖场保卫部柜长任世峰：**  
非常荣幸被评为优秀柜长，感谢企业信任、领导关爱、同事认可，更是对我的鞭策。今后我将更严格要求自己，做内行、在现场、敢担当，维护好优秀柜长形象。

**优秀柜长**

**欧亚超市连锁西安广场店柜长任丽君：**  
感谢领导给予我爱岗敬业基金优秀柜长这份殊荣。作为一名优秀的管理者，我要以高度的主人翁精神，抱着务实、爱岗敬业、勤勤恳恳的心态做好本职工作。

**优秀柜长**

**欧亚卖场装潢材料商场柜长刘杰：**  
我将敬业尽职，甘于奉献，不辜负领导关爱，传承欧亚人的爱岗敬业精神，扎实工作，创造佳绩，与企业同呼吸、共命运，开创欧亚美好的未来。

**优秀柜长**

**欧亚卖场策划部柜长齐蔓蔓：**  
感谢领导培养与厚爱，感谢同仁帮助，获此殊荣是我人生最绚丽的一抹色彩。我会将这份感恩与感谢化做行动，全力以赴在做大做强企业的道路上执着前行。

**优秀柜长**

## 欧亚商业连锁白城乌兰区召开迎双节工作会议

本报讯（白城欧亚 综合部）9月7日，欧亚商业连锁白城乌兰区总经理张哲银在白城欧亚购物中心组织召开迎双节工作会议。

会上，张总首先带大家回顾了欧亚商业连锁于惠总总经理在百日攻坚推进会上的重要讲话精神，结合于总的讲话内容要求各部门针对实际情况查摆经营中的不足，分析原因。自行对标兄弟门店，对应拿出具体实施方案，快速提升经济效益。张总听取了镇赉欧亚调整升级工作的进展情况，明确了下一步招商工作的主攻方向，对百日攻坚下一阶段的重点工作进行部署安排，重点强调生鲜早市商品种类的扩充，冬储必备商品的货源储备和价格调研以及对快销菜、调料角、干果汇三个专项工作的落实，鼓励大家要全力以赴，不等不靠，发扬唯旗是夺、坚韧执着、协同作战的精神，实现百日攻坚各项战役的胜利。张总携全体与会者对白城欧亚金辉店进行调研，对自采商品的更新、迎双节商品的储备以及陈列情况给予指导，对低周转率商品的促销情况做了详细了解，同时对8月份金辉店经营及盈亏给予肯定和鼓励。

## 欧亚卖场企管部对保洁公司实行精细化管理

一个公司的管理体现在细节处，环境卫生的好坏，直接反映出管理水平。为了提高保洁公司的管理水平，提升环境档次，针对保洁队伍的特点，企管部制定出一套精细化管理方案。

一、制定保洁公司现场管理绩效考核，采用百分制，以自然月为考核期，通过十二大项加分考核，涉及出勤率、服务质量、团队建设、好人好事、节能减排等多角度、全方位评比。以此作为乙方在合作期内的考核重要依据。推行此项绩效考核，由被动变为主动。大大增加了乙方保洁公司管理人员的管理积极性。

二、午休和晚巡值班定岗查岗，针对午间和晚间客流量短时增多、保洁员工作松懈的薄弱环节，参与到保洁公司管理当中，企管部拿到保洁公司午间和晚间值班人员表，针对不合理的岗位进行调整和修改，并不定期安排检查，确保在岗人员数量与工作质量，能够为消费者提供整洁干净的购物环境。

三、深挖节能减排创效益，节约也是创利的另一种表现形式，在日常检查工作中，发现保洁员洗拖布使用长流水，针对这种浪费行为，企管部规定，保洁员在打扫卫生时，须用水桶或水盆接水涮拖布、洗抹布。这样能够节约大量的水费。

四、更换新工装，提升服务形象。经过新一轮的招标，保洁公司重新签订新的合同，重新打造保洁形象，目前公司正在选择和制作阶段，预计十一前，将全部更换完毕，届时将呈现出一抹亮丽的夕阳红。

企管部按照欧亚卖场要求，不断向专业化、精细化、智能化转变，深挖潜力，把工作做精、做细；在现场不断发现问题、解决问题，想消费者之所想，急消费者之所急，不断满足消费者的需求；在面对责任时敢于担当，勇挑重担，保洁队伍中，年龄大、素质良莠不齐、思维固化，管理起来有难度。但是企管部面对困难能够迎难而上，把不可能变为可能。

(欧亚卖场 欧雷)

## 欧亚商业连锁党委开展党员带头支援 助力百日攻坚行动

百日大干攻坚忙，党员带头显担当。为全面贯彻“战淡季、增市场、强销售、争头狼”百日攻坚战，决战冲刺阶段的总体要求，欧亚商业连锁党委开展党员带头支援行动。自9月1日起，欧亚商业连锁党委书记于惠及党政班子成员，带领总部各部室对10家超市生鲜早市进行为期一个月的包保支援。广大党员率先垂范，积极主动作为，争当破解难题的引领者，争做推进攻坚战的实干者。

在包保支援工作中，党员干部躬身一线，亲力亲为参加上货、售卖、拓客、吸粉，为门店整合优质资源，帮扶门店提升业绩。党群办对包保部室进行考评，对门店销售每日进行评比排名。希望通过前后勤员工的共同努力，干出势如破竹的欧亚气势，干出“勇争头狼”的最佳业绩。

欧亚商业连锁全体党员干部、员工众志成城，以决战的状态向“三次创业”进军，以决胜的态势向“百日攻坚”冲刺！

(欧亚商业连锁 党群办)

## 乌兰欧亚举行消防灭火实操演练

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）为进一步增强员工预防突发火灾事故的意识，掌握火灾发生时的自救能力，提高员工消防安全常识，近日，在乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银的指示下，进行消防灭火实操演练。后勤保障部组织消防安全员分小组、分批次、分时段的对大楼全体员工进行为期一个月的消防灭火实战效能演练。以每天客流量较少时段，在商场现场模拟起火点，取相邻五个专柜为一个小组，进行消防1+5灭火实操演练。在演练前，消防安全员详细讲解日常用火注意事项、灭火器的构造和维护保养及正确的使用方法、灭火器的基本原理，就如同报火警、如何疏散及使用灭火器扑灭初期火灾进行示范。并现场组织参训人员轮流操作灭火器，每个员工都能亲身体验一次起火、灭火过程，并保证每个员工从行动上落实，做到会报警、会灭火、会自救、会逃生。

此次消防实操演练活动开展半个月以来，乌兰欧亚已有75%以上专柜实操演练完成，有效增强了全员的消防安全意识和应急预案能力，提高了全员消防安全防火水平，为促进乌兰欧亚稳健良好发展提供了有力的安全保障。

# 欧亚汇集夜经济 绽放独特夜活力

日光下的欧亚卖场，喧嚣不息，孕育无限商机，夜幕下的欧亚汇集，融合“食、游、购、娱、体、展、演”多元夜间消费，越来越生发新活力，绽放独特魅力。

### 舌尖上的欧亚汇集 吃透“夜”生活

开业三年来，每年夏季，欧亚汇集有效利用室外啤酒街区域，与“朱丽叶的美食地图”联手打造长春最潮最嗨的消夏夜市——朱丽叶草莓节与朱丽叶夜市，全力带动和丰富消费者夜间消费。汇集商场五楼档口小吃、六楼的川菜、火锅、自助烤肉烤鱼等特色美食，充分满足所有人舌尖上的各种味蕾愿望。9月初，世界三大比萨品牌之一“棒！

### 足尖下的欧亚汇集 玩转“夜”场景

约翰”成功签约欧亚汇集，预计2022年年初开业，届时将更加满足汇集不同消费群体的美食需求。舌尖上的欧亚汇集，汇美食美味，吃透夜生活。

引进、装修历时最长、经营面积3000平的六楼木仓子弹射击项目、五楼深蓝博物馆项目、一楼鲜里桃花酒吧开业倒计时工作如火如荼，预热宣传全线启动，新鲜元素，备受瞩目，欧亚汇集，新增吃喝玩乐超级体验，让你玩转“夜”场景。

### 心尖里的欧亚汇集 解读“夜”文化

企业没文化，肯定做不大。夜经济离不开夜文化，更离不开配套升级的“服务举措”和“深化运营”。欧亚汇集坚持以人为本理念，细化加强“食品安全”“四防安全”举措，积极引导卖场关爱文化，持续进行企业文化学习、岗位技能练兵，号召全员

争当汇集“小卫士”“小管家”，全力营造“爱国、爱企、爱人、爱己”风清气正心的良好氛围，不断提升水电、空调、停车场、外围等物业服务，不断提升保卫工作尤其是夜间值班人员安保意识和应急能力，欧亚汇集所有员工全面践行“做内行、在现场、敢担当”，驻守一方，主动作为。

作为欧亚集团全力打造的“夜明珠”，未来的欧亚汇集，将不断汇集新“夜态”，生发夜活力，打造长春“不夜城”，点燃春城“十二时辰”。因为未来的“欧亚汇集”不只在舌尖和足尖上，不只在凝望和聆听里，更是在人文和情怀里。

(欧亚汇集 庄丽雨)

## 躬行实践求真知 淬炼本领担大任

9月9日，我作为欧亚卖场的年轻管理者很荣幸地参加了主题为《习近平总书记在中青年干部培训班开班式上的讲话精神》学习。总书记在开班式上发表重要讲话，强调年轻干部必须练好内功、努力成为可堪大用、能担重任的栋梁之才。讲话既是激励，也是鞭策。通过这次学习，我体会到习近平总书记对年轻干部的关怀与期望，意识到了在2021年这个不寻常的历史节点党对我们提出的新要求，赋予的新职责。以下我将结合工作实际谈谈自己的感想。

实践出真知，实践长真才。坚持在干中学、学中干是管理人员成长成才的必由之路。要做真正的实干家，在日常工作中要勤于思考、善于总结而非机械做事。在实践中找到自己的方法，成为自己所在领域的“内行”。从而形成理论，才有胆量领导他人。作为卖场的管理人员，我们要熟悉自身的岗位职责、熟练掌握业务在繁杂日常的工作中提高效率，才能在团队中树立自己的威信。

坚持一切从实际出发，是我们想问题、作决策、办事情的出发点和落脚点。坚持从实际出发，前提是深入实际、了解实际，只有这样才能做到实事求是。要眼睛向下、脚步向下，经常弯下身子、沉到一线。对于我们卖场员工来讲，一线就是现场。在现场才

能了解顾客所需、在现场才能看到问题所在、在现场才能了解员工所想、在现场才能了解销售痛点。

干事担事，是管理人员的职责所在，也是价值所在。不作为就是不担当，有作为就要有担当。做事总是有风险的。正因为有风险，才需要担当。“敢担当”是检验一名管理人员是否合格的试金石。管理者在团队中起到的是表率作用、是团队的主心骨，是形成勇往直前的中心动力。若是管理者抱着多一事不如少一事的心态推诿怠惰便只能被逐渐边缘化，有你是这样、没你也是这样，那还要你干什么呢？最终只能黯然出局。

讲规矩、守底线，首先要有敬畏心。我们身处特殊的工作现场，一眼望去不是钱就是物。就更更要坚守本心，守住原则，切不可中饱私囊。心有所畏，方能言有所戒、行有所止。正如于总所说，“在工作中只要不存私心，不谋私利，不被掣肘，很多事情都能顺畅地做好。”

我将牢记总书记殷切嘱托，立足本职工作，把拼搏精神转化为实际行动。不驰于空想，不骛于虚声。之后的工作中，时刻用高标准要求自己。将理论与实践相结合，砥砺前行、攻坚克难，以最好的姿态迎接未来的挑战！

(欧亚卖场 陈冠之)



## 珲春欧亚延百购物中心开展岗位知识竞赛暨优秀店长分享会

本报讯（珲春欧亚 综合部）8月31日，珲春欧亚延百购物中心开展了“‘强服务 促提升 争头狼’打赢‘百日攻坚战’”员工岗位知识竞赛暨优秀店长经验分享会。

岗位知识竞赛共有四支代表队，即服装商场、精品商场、食品商场和物业宾馆、家电商场和后勤部室代表队参赛，分为必答、抢答题、风险题、现场互动答题四个环节。竞赛内容涵盖了企业文化、现场服务、业务知识、四防安全、专项行动等方面的员工应知应会内容。通过前期全员培训、普及

知识，部门选拔，岗位知识竞赛呈现出了阶段性服务竞赛活动成果，检验并考核了各团队的培训学习情况。

在优秀店长经验分享会环节，政姿、耐克、彪马、路易诗兰品牌的四位优秀店长分别分享了她们的工作心得、销售技巧、店铺管理经验。此次店长分享会的主旨便在于通过优秀店长的经验分享、示范引领、以点带面，使全体员工有所感有所获，相互借鉴，共同提升，推动整体服务上台阶，打造“岗位头狼”。

上图：领导与获奖者合影留念。

### 善行欧亚 让爱传承

## 欧亚商业连锁经开宽城区向因病困难员工捐款

本报讯（欧亚万豪 王晨）8月30日，欧亚商业连锁经开宽城区总经理韩松霜携大区领导班子成员看望因生病在家休养的欧亚万豪家电商场员工刘丽，送去了3.3万元的爱心捐款。

刘丽是西门子电器的导购员，今年8月突然确诊为肺癌，当时其丈夫也一直因肺癌在治疗中，她的确诊让本就不富裕的家庭雪上加霜，经开宽城区领导班子向大区内全体工作人员发出了爱心捐款倡议书，看到倡议

书，大家对刘丽夫妇的遭遇十分同情，纷纷伸出援手，踊跃捐款，共筹集到3.3万元的爱心捐款。

本次爱心捐款活动，充分体现了欧亚对员工的温情关怀，也体现了欧亚人团结互助的精神和员工之间的深厚情谊。相信通过爱心善意的传递，能让更多需要帮助的人感受到来自欧亚的关爱，能够帮助他们克服困难，树立信心，创造属于他们的美好明天！

图片新闻



8月26日，欧亚商业连锁四平四区举办服务礼仪大赛，各参赛代表队以昂扬的精神面貌、规范的服务礼仪、专业的服务水准为大家展现一场别开生面、精彩纷呈的表演，为百日攻坚战任务达成助力，为即将到来的四平欧亚十五周年庆典献礼！张敏 摄

# 欧亚商业连锁召开《今日欧亚》上半年稿件点评会

本报讯（欧亚商业连锁 经理办）9月2日，欧亚商业连锁组织总部部室、长春及外埠各大区相关负责人召开《今日欧亚》上半年稿件点评会一级视频会议。

会上，欧亚商业连锁经理办对上半年欧亚商业连锁的稿件质量、上稿量、上稿排名予以公布，对《今日欧亚》的稿件要

求、内容要求以及当前在宣传中存在的主要问题进行了重点讲解。上半年在宣传报道中表现突出的欧亚商业连锁四平区张敏、辽源区孙小鹏、汽开朝阳区杨希峰、物流园鲁瑛等报道员代表进行了经验分享，电子商务部王维进行了摄影图片的分享与交流。

在这次点评会上，特别邀请了集团《今日欧亚》总编辑苏艳丹与大家互动交流，苏总编以具体的案例对如何提升新闻稿件的质量进行了一个半小时的培训，为大家上了一堂生动的新闻课，参会人员抱以热烈的掌声，表示真是受益匪浅！

欧亚商业连锁副总经理苏春焕在总结讲

话中指出：企业的宣传在现代经营中具有重要作用，它发挥着反映经营面貌、传承企业文化、传播企业正能量的重要意义。欧亚商业连锁全体员工要进一步加强《今日欧亚》宣传的重视，写好企业新闻，传播企业价值观，不辜负企业对内刊的期望与要求。



## 乌兰欧亚全体管理者学习《欧亚大讲堂》

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）8月31日9时30分，乌兰浩特欧亚购物中心组织全体主管级以上管理者共同学习了《欧亚大讲

堂》培训课件及欧亚商业连锁发稿制度，重点学习了新闻的定义、五要素、类别和消息的定义及特点，好标题的创作手法等，全员

认真学习、仔细记录，使大家理清了思路，找到了自己的不足之处，相信通过学习一定能提升乌兰欧亚所有管理者写作水平。

乌兰欧亚全体管理者学习《欧亚大讲堂》。徐晶 摄

## 九月的阳光

秋季的脚步悄悄地迈入了九月，这也是除去人间四月天，我最喜欢的月份。九月天高云淡，秋高气爽，九月的阳光不再强势霸气，她变得温柔了，充满了爱心与暖意。清晨，走在上班的路上，享受阳光的肆意流淌，享受舒服的日光浴，享受这可以治愈心情的阳光。此时，大树的绿荫不再受宠，遮阳伞也可以休息一下了。斑驳的阳光，穿透枝叶洋洋洒洒地照在脸上、身上，听着欢快的鸟儿唱着动听的歌儿，欣赏着美景，不由放慢了脚步，享受这惬意的秋日早阳。时光呀你慢慢地走，多想把你留。趁秋风还未萧瑟，趁落叶还未铺满小路，趁花儿还娇妍，趁草地还是一片绿，趁九月的阳光正好。

（欧亚商都 张艳丽）

## 相约欧亚

金秋九月，在这浪漫的季节里，欧亚商都开启了会员节，二十七年的风雨同舟，二十七年的荣辱与共，二十七年的大力支持！感谢会员朋友的一路同行，是你们的不离不弃，铸造了欧亚商都今日的辉煌，是你们的不遗余力，创造了欧亚商都的硕果累累！未来我们将更加努力，与您携手共进，感恩有你——我的会员们！

（欧亚商都 王丽娟）

## 争做一名合格的新闻通讯员

9月2日，在欧亚商业连锁召开了《今日欧亚》上半年稿件点评会，会后，白山欧亚购物中心针对自身情况做出调整。白山欧亚总经理丁贵宾会后也反复强调：“要求各单位要高度重视上稿质量，要加强采集写作素材的能力，提升捕捉新闻素材的敏锐度，要多学、多看、多练习，扎扎实实地做好此项工作”。

白山欧亚办公室迅速落实总经理要求，召开工会组长会议，号召各单位要对新闻稿件上稿质量严格把关，提升通讯员写作能力与积极性。各单位负责人与通讯员要认真学习投稿内容与上稿制度，认真分析，仔细思考，多关注各类营销活动、企业文化活动、公益活动等信息，提升捕捉新闻素材的敏锐度，提升白山欧亚通讯员捕捉新闻的能力与写作能力。

会后，白山欧亚通讯员也是干劲十足，大家都表示以后要多学习，扎实基础，丰富自身知识储备，要勇于拿起笔，勇于动笔，积少成多，不断积累，不断前行，争做一名合格的新闻通讯员。

（白山欧亚 王国琳）

## 欧亚商都会会员节华彩起航

秋光绚丽，金风送爽。踏着初秋的气息，欧亚商都会会员节如约而至。一场V钻盛典，真情相约，满载感恩情怀，汇聚缤纷精彩，全场超值一价到底感恩惠给你。幸运即时送，情满商都奖不停，小积分大返利，兑好礼送给你。预存增值免费领券，赢赢大抽奖，购物出行无忧虑，尊崇专车接送你。全程优惠，代客泊车，暖心服务体验多，会员优惠再升级，践行创新优化服务无止境，欧亚商都砥砺前行，第十七届会员节再创佳绩。

（欧亚商都 于洪敏）

## 平凡岗位中的坚守与奉献

前一段时间，来到欧亚农产品物流园就会看到一个景象——这么热的天，总是有这样一群人顶着炎炎烈日在刷筐。“真不容易啊，可别中暑了”很多路过的人们都关心地说……大家看到员工们流着汗水把果蔬周转筐冲刷得干干净净时，都露出了钦佩的笑容。是的，刚刚的情景就是物流园配送部的员工们每日利用下班时间的义务献工——清洗周转筐工作。

为降低生鲜采购成本，门店要用周转筐运输果蔬。由于果蔬配送、周转量大，周转筐在长时间的周转过程中逐渐粘上了果菜流出的汁水。在炎热的季节蚊虫较多，如不及时清洗，势必会影响果蔬商品质量。如雇第三方保洁清理势必花一笔费用，物流配送部的奕菲部长为此想了很多办法，而员工上班时做清洁工作又会耽误本职工作，最后党员和干部们决定加班献工来完成这项工作。

于是就有了之前这一幕：一到下班时间，员工们不是着急回家，而是纷纷来到烈日下，主动操作起自己负责的工作流程。有人拿高压水枪，有人拿水泵，有人拿水桶，无论是负责洗框、运筐还是负责摆筐，都是井然有序……就这样一条刷筐流水线有序运行着，这也成为了物流园一道亮丽的风景线。经过2个多月的时间，3.2万多只周转筐已清洗完毕。

物流配送部党员和干部用实际行动做好辅助，用平凡的坚守与奉献为“战淡季 增市场 强销售 争头狼”的百日攻坚战保驾护航。

（欧亚农产品物流园 刘东亮）

## 让门店日常经营变成鲜活的文字

9月2日，我有幸参加了欧亚商业连锁《今日欧亚》上半年稿件点评会，并学习了新闻写作的相关知识，通过这次培训使我认识到新闻写作的基本要点和要求，不能想什么就写什么，而是要客观的描述事实，企业在日常经营活动中会发生很多事情，如何用新闻的方式来记录和发布这些内容是我本次学习重点。

在学习中我了解到，新闻写作的基本格式和要求，而且在日常的工作生活和学习中，要不断的提高对各项事物和工作的理解力、执行力、创新力和学习力，对发生在身边的事情要有敏锐的洞察力，要站在不同的角度，不同的立场去观察和研究，这样才能写出精彩的、客观的好新闻。

通过本次学习，我对新闻有了进一步的了解，新闻是对最近发生的，有报道意义的事件，但写好一篇报道，仅有发现和思考是不够的，还需要不断提高自己的文化水平和知识的储备量，平时也要多锻炼自己的日常

写作能力，不断的强化对各种事件的判断和分析能力。想要写好一篇文章或者新闻稿，要用敏锐的双眼去观察周围的事物，观察日常工作中的微观场景，如此写出来的新闻才能有重点、有温度，充满可读性，作为一名管理者，应该多观察身边的人和事，多看、多学、多问，善于去发现新闻，有了这些能力才能发现身边的大量素材，写出来的稿件才能更加的贴近工作，发现典型的，值得报道的事情。

在我的理解中新闻写作的能力要不断的提高，不断的积累，工作中要多观察，多动脑，从中获得灵感，这样才能让文章更加的精彩。

这次培训使我受益匪浅，而且颇有感触，对新闻写作也有了更深一步的理解，我会向优秀的同事学习，不间断的去提高自己，让门店日常经营变成一幅幅鲜活的画面，展现企业发展的千般风采。

（四平欧亚 刘帅）

塑料袋，然后称菜，报价，指引顾客扫码付款。随着太阳的渐渐升起，早市的人越来越多，跳广场舞的阿姨们散场后来买菜，瞬间就把我们包围了起来，大家分工协作：装袋的，称菜的，收款的，忙得不亦乐乎！短短不到一小时的功夫，我们的销售额就达到了上千元。

忙碌还在继续，我们也以信心满满的姿态迎来了崭新的一天……

（乌兰欧亚 王光辉）

## 早市支援有感

们价格。

“土豆多少钱一斤？”“七毛！”还未看清顾客的脸庞，我已经熟练的递给了她一个

大地万物的生命价值，进而表达人与自然的和谐关系。本书创造了新的山地美学，细致、情浓、奇异，书写了山中的奇遇、四季风光，以及落日、下雪、蒙霜、暴雨、夜空等美到极致的自然景观和自然现象，充满了思辨哲理，文笔优美，诗意丛生，节选曾获2019年度储吉旺文学奖优秀作品奖，是一部具有美学格调的写作范本。

三、书名：《瓦下听风》

作者：彭家河 本书是一部关于在城市化背景下农村转型、农民命运、农业发展的个人散文集，拥有《草木故园》《瓦下听风》《远去的乡村》《捕风者》《怀念麦子》《米》等多篇名作，笔力沉实，笔法独到，通过对川北乡村风物的书写，生动地刻录了一个时代的历史切片，也是一本慰藉当下城市居民的“精神燕窝”，平静的笔调和心态引起读者共鸣。全书分“乡村进化史”“城市心灵史”“大地编年史”三辑，曾入选《生活周刊》2017年度书单，首都图书馆“2018年城市荐读书目”，获第九届四川文学奖、

第27届全国孙犁散文奖等。

四、书名：《走河：恒河逆旅人》

作者：谢旺霖

本书曾获得台湾文学奖散文金典奖。书中讲述了作者只身前往印度，沿恒河及其支流行走，一路溯河而上，最后抵达恒河源头。从大河入海口到大河源头，作者写尽了旅途中的试探、寻径、前进、孤独、执着与冒险。他用细腻的文字记录下真实所见的印度，以及印度的平民、苦行僧、外国背包客，形形色色的大城小镇、贫穷村落，寺庙圣地，宗教节庆……他冷静地看待印度社会的繁华与贫穷并存、信仰与世俗交织的热闹生活，在极真度、回归本真的流浪途中体味心灵与自我、自然和社会的接近，是作为一个“流浪者”在途中真实而细腻的心路历程。

五、书名：《檐上的月亮》

作者：阿微木依萝

本书是第十二届少数民族文学骏马奖获奖作品，书中收录了少数民族作者阿微木依萝的32篇散文，如《檐上的月亮（七章）》《小马哥和他的女人》《走旅（三章）》《蓝帽子》等。这些散文以生活的写实为主，以作者在浙江、凉山、东莞等地的生活为背景，描述了作者与亲人、

朋友以及在进城打工的过程中认识的陌生人之间的小故事。作者对人物的刻画惟妙惟肖，生动刻画小人物群像的悲欢离合，为读者描绘了一幅幅色彩鲜活、生动活泼的小人物生活图景，让读者了解到不同个体丰富有趣、充满差异性的精神世界。

六、书名：《鸟的盟约》

作者：傅菲

该书为百花文学奖得主傅菲的最新作品，作者秉持人与自然和谐共处的价值观，在野外观察鸟类生活多年后，以鸟为主题创作的散文集，描写了鸟的习性、生命与死亡、飞临与离开，写了鸟与人的情感互动，以及鸟作为大自然的公民的生存境况等，其间穿插哲理思考、文史知识、各地传说、真人真事等，内容十分丰富。全书以富有诗意、浪漫、多情的笔调，去塑造鸟与大自然及人的和谐共鸣，在与大自然的亲近中，作者始终以沉静、敏感、细腻、质朴的美，阐述着他对这个世界的理解，是国内自然文学写作的突破之作。

## 书香欧亚

一、书名：《孤意与深情：张晓风散文精选》

作者：张晓风

本书作者为中国台湾著名散文家，书中收录了张晓风创作生涯中较具有代表性的散文，如《地毯的那一端》《母亲的羽衣》《只因为年轻啊》《你不能要求简单的答案》《愁乡石》等。这些散文从不同的角度反映了张晓风对乡愁、对人生、对爱情等的思考。她的散文词美句美、充满爱意，内容深刻、结构紧凑、意境优雅，犹如无人笔下首精致的小令，体现了她对人、对生命、对大自然及对生态环境的关切之情。余光中先生曾称其文字“柔婉中带刚劲”，将之列为了“第三代散文家中的名家”。

二、书名：《深山已晚》

作者：傅菲

本书是江西作家傅菲深入武夷山北部余脉翠华山和浙闽群山等原始大山区，客居一年多，和大自然亲密相处而创作的散文作品集。主题是发现大自然的美，发现

## 担当 是我成长进步的阶梯

“做内行、在现场、敢担当”是欧亚卖场于志良总经理对管理人员提出的要求，也是我们工作的的引导与遵循，而我一步步的成长也得益于在工作中敢于担当、高度负责地维护企业发展利益。

作为卖场的一名员工，我的担当就是在每个工作岗位上肩负起自己的责任。刚到企业的时候我是一名收银员，我的担当就是熟悉掌握每一种收银方式，了解台子里每台机器的作用，保障每位消费者交款的顺畅；作为一名客服人员，我的担当就是要熟悉企业的经营布局，了解活动方案，熟练软件应用，办理会员业务，在消费者来到客服中心的时候能够第一时间解除消费者心中的疑惑；作为咨询台的值班人员，我的担当就要清晰地了解每位访客的诉求，保障正常秩序的运行。

得益于我在工作中坚定贯彻于总提出的9字箴言，现在的我有幸成长成为一名基层管理人员，在新的工作岗位上我将负责担当，服务好每一位消费者，通过不断学习专业的知识充实自己，多向前辈请教，虚心学习，做好每一件小事；将在现场发现的问题及时处理，防患于未然；发现错误勇于承担并且吸取教训，遇到客户售后不自乱阵脚，勇于向前，无论是在什么岗位上工作，我们都需要做敢于冲在前面的人，这种冲劲儿不是鲁莽，也不是故作殷勤，而是责任，一种敢于担当的精神，当我们心中有企业、为企业担当，便会有敢于冲在前面的自信心，我们不能去做不劳无功但求过之人，而要做敢于承担努力拼搏之人，这样的我们才能让企业更加强大，才会让我们自己更加优秀，在与企业共同成长中遇到更优秀的自己，看见更辉煌的欧亚卖场。

（欧亚卖场 刘淑博）