



2022年7月  
30  
星期六  
农历壬寅年七月初二  
初十立秋

## 国家联合调研组莅临欧亚商都 调研阶段性缓缴社会保险费工作

本报讯 (欧亚商都 杨中军) 7月13日上午,人社部、财政部、国家税务总局联合调研组一行5人,在人社部养老保险司副司长李涛、财政部社会保障司副司长郭阳带领下,来到欧亚商都就阶段性缓缴企业社保费进行了专题座谈。吉林省

人社厅副厅长、省社保局局长赵春林、省财政厅副厅长张志林、省社保局副局长单文陪同。会上,欧亚集团副董事长、总经理邹德东,欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟等分别对集团和商都的基本情况、企业效益、员工数量、缓缴保险费、稳岗补贴等政策享受情况进行了介绍。调研组强调,今年长春市疫情突发,社会保险“降、缓、返、补、扩”一揽子政策,是疫情后党和政府出台的纾困因政策的一部分,基本实现了足不出户、免申即享,真正为疫情后企业恢复生产经营提供助力。

## 曹和平董事长 到欧亚商业连锁辽源区调研



曹和平董事长、邹德东总经理进入辽源欧亚一楼实地调研。

孙小鹏 摄

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏) 7月19日下午,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东到欧亚商业连锁辽源区各门店对经营管理情况进行调研指导,欧亚商业连锁副总经理刘广伟、欧亚商业连锁辽源区总经理王延及主要管理人员陪同。

当天,曹董首先调研了东丰欧亚购物中心经营与钻石名城物业管理情况。调研中,

曹董对东丰超市临街门开通后的引流效果与超市内的大粮仓陈列给予高度认可,对东丰欧亚百货的招商调整工作成果给予肯定,尤其是对一楼羽毛球馆及教育培训机构给商场带来的人气感到高兴,表达了对东丰欧亚未来发展的美好期待。在东丰钻石名城物业,曹董提出了宝贵的指导意见,鼓励东丰物业以租代售商业门面,加快完善物业质量,快



曹和平董事长、邹德东总经理亲自指导辽源二期项目建设方案。

孙小鹏 摄

速推进存量房销售工作。调研辽源欧亚时,王延向曹董与邹总汇报了辽源欧亚上半年经营与抗疫保供情况,重点对复商复市后的经营提升、门店招商调整与辽源二期项目推进工作进行了详细汇报。曹董一行还专门前往辽源二期工地现场,围绕施工推进工作及重点问题进行讨论,并给予指导性建议。同时,曹董对辽源

欧亚购物中心各业态、各楼层逐一走访调研,对辽源欧亚良好的经营秩序给予肯定。最后,曹董一行不辞辛苦,再次起程前往欧亚超市连锁和宁店调研,当曹董看到和宁店超市内井井有条、外租满铺经营后非常高兴,在听取和宁店下一步经营规划汇报后,曹董还亲自进行现场区域划分的工作指导,更加坚定了超市全体员工提升经营的决心和信心!

## 乌兰浩特市副市长王海江 到乌兰欧亚检查指导

本报讯 (乌兰欧亚 塔娜) 7月11日下午,乌兰浩特市副市长王海江莅临乌兰浩特欧亚购物中心,就疫情防控、消防及安全生产工作等事宜进行检查指导。

王海江副市长一行实地查看了现场消防设施设备,查阅了疫情防控和安全生产制度文本、工作台账等相关资料。欧亚商业连锁乌兰浩特欧亚总经理张哲银、副总经理李松坡陪同,并详细介绍了乌兰浩特疫情防控工作落实情况,包括员工顾客扫码、测温、一米线、戴口罩、消毒通风等工作,并就进口食品、消防演练等工作情况进行了汇报。王海江副市长表示,目前国内疫情反复,一定要严格落实疫情常态化管控的各项措施,做好影院、美食城、儿童娱乐等人员密集场所的疫情防控应急预案,确保各项记录、表报等软件齐全,各种防疫物资准备充足,各项监管制度健全,并建议乌兰浩特市消防大队和应急管理局联合做好消防安全疏散演练,增加员工与顾客的实战经验,提升欧亚消防安全的应急管理水平。

## 白城市副市长常预到白城欧亚 对新冠肺炎疫情工作进行督导检查

本报讯 (白城欧亚 综合部) 7月21日上午,白城市副市长常预、白城市商务局局长吴茂强带领督导组一行莅临白城欧亚购物中心,对新冠肺炎疫情工作进行督导检查。

当天,督导组一行先后对门店消杀用品、员工核酸检测、扫码测温等工作登记情况进行了检查,白城欧亚购物中心总经理王铭力陪同,并详细介绍了商场内疫情防控、稳经营生产等工作的开展和落实情况。常预副市长对白城欧亚的疫情防控工作给予高度肯定,并指出,常态化疫情防控是经济高质量发展的基础,是百姓安居乐业的保障,重点经营场所要构筑起常态化疫情防控防线,全面加强重点部位管控和重点人员监测,规范执行戴口罩、测体温、查验健康码、行程码,全面消杀等措施,确保各项防控措施落地执行,做到守土有责、守土担责、守土尽责。

## 梅河口市副市长霍光 到梅河欧亚调研

本报讯 (梅河欧亚 王红岩) 7月20日上午,梅河口市副市长霍光、梅河口市商务局局长王陈雷到梅河欧亚购物中心进行调研。

当天,欧亚商业连锁梅河区总经理马伟明将梅河欧亚购物中心近年来的发展、上半年的经营情况、下步经营商的目标及需政府政策帮扶的意向,向霍副市长做了详尽的介绍和说明。调研结束后,霍副市长表示,梅河口市市委政府一直对梅河欧亚实力与潜力充分认可,同时高度评价肯定梅河欧亚购物中心对梅河口市经济建设所做出的巨大贡献。

## 欧亚卖场召开上半年工作总结 及下半年工作安排大会

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 7月20日,欧亚卖场在四楼会议室召开了2022年上半年工作总结及下半年工作安排大会。欧亚卖场董事长、总经理于志良总结了今年上半年工作并部署了下半年工作,并强调各个经营单位要精准研判形势,加快转型升级,打造自身差异化优势,营造积极向上氛围,千方百计聚人气、增销售、降成本,坚决贯彻集团曹董“简中求质、稳以贯之”要求,在“做大”战略引领下坚定前行,为实现省市“止跌、回升、增长”预期目标做出贡献。

## 欧亚新发荣获 “吉林省放心消费示范店”荣誉称号

本报讯 (欧亚新发 营业部) 近日,根据吉林省放心消费创建工作办公室公布的获奖名单,欧亚新发荣获“吉林省放心消费示范店”荣誉称号。7月4日,欧亚新发举办了“吉林省放心消费示范店”荣誉称号的授牌仪式,长春市宽城区市场监督管理局郭长萌副局长亲自到店授牌。

## 白山欧亚荣获 “2020-2021年度白山市场运行 信息监测工作先进企业”称号

本报讯 (白山欧亚 王国琳) 7月19日,白山欧亚合兴购物中心被白山市商务局授予“2020-2021年度白山市场运行信息监测工作先进企业”称号。

白山欧亚被授予此项荣誉,不只是一纸证书,更是对白山欧亚各项工作的肯定。白山欧亚全体员工将以此项荣誉为起点和动力,努力提升业务技能,提高服务态度,创新服务理念,真正做到“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的欧亚企业精神,为企业快速健康发展贡献力量。

## 曹和平董事长到欧亚商业连锁梅河区调研

本报讯 (梅河欧亚 王红岩) 7月19日,欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东到欧亚商业连锁梅河区调研,先后踏查了梅河欧亚购物中心店、铁北连锁超市并进行现场指导。

当天,曹董对各商场逐一踏查调研,并与各商场管理人员亲切交谈。在听取欧亚商业连锁梅河区总经理马伟明的全面汇报后,曹董详尽了解了各商场经营现状及后续布局调整、招商意向,并现场给予了宝贵的指导意见。梅河欧亚管理团队必将把曹和平董事长的指示作为我们的行动指南,把各项工作落到实处,狠抓细节,为梅河区整体提升继续努力。

右图:欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东在欧亚商业连锁梅河区中心店视察指导。

王红岩 摄



## “简中求质、稳以贯之”,“稳住、咬住、挺住”

## 曹和平董事长到欧亚沈阳联营、欧亚长青城调研

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 7月12日至13日,欧亚集团董事长曹和平到欧亚沈阳联营、欧亚长青城调研指导。

12日,曹董深入欧亚长青城销售区,

边走边详细了解疫情后各业态的经营状况和招商情况,并对欧亚长青城目前的经营业绩给予充分肯定,鼓励大家一定要夯实基础,保持增长势头,再接再厉,不断创

新,打造好“社区生活中心店”的新模式。

13日,曹董来到欧亚沈阳联营了解复工复产后门店的经营状况,实地查看了因沈阳地铁施工对门店的影响情况。在东北首家娱乐业态唯米特电影院,曹董提出了新兴业态成功入驻对欧亚沈阳联营再发展的重要性。在听取了欧亚沈阳联营正在开展的“暑假革命”活动汇报后,曹董对现场火热的活动氛围以及员工的高涨热情充分肯定,并鼓励全员做好7·16家电内购日活动。同时,曹董精准研判当前市场形势,对欧亚沈阳联营下半年工作及未来发展方向给予亲切指导,提出了“稳住、咬住、挺住”的希望和要求。随后,曹和平董事长亲自为欧亚沈阳联营题字“做好自己”,勉励欧亚沈阳联营发挥老字号热能,不负众望、不辱使命,在欧亚沈阳联营70周年即将来临之际,将“大众购物哪可靠,还是联营老字号”发扬光大。

在曹和平董事长的关怀和鼓励下,欧亚沈阳联营、欧亚长青城全体员工士气高涨,信心倍增,并将继续按照董事长指示,落实集团和欧亚商都具体工作要求,“简中求质、稳以贯之”,以饱满的工作热情,投入到经营工作中,为欧亚集团的发展贡献力量!



曹和平董事长深入营业现场实地调研。

刘明坤 摄

## 财务分析暨下半年工作部署会 欧亚商业连锁召开2022年上半年

本报讯 (欧亚商业

连锁 综合办) 7月26日,欧亚商业连锁召开2022年上半年财务分析暨下半年工作部署会一级视频会议,欧亚集团监事会主席黄永超、欧亚商业连锁班子、长春各区总经理、新生活班子以及连锁总部各部室主管部长在主场参会,各区班子成员及后勤部长在视频分会场参会。

会议由欧亚商业连锁副总经理苏春焕主持。会上,首先由财务部、信息部做“2022年上半年财务分析及毛利分析”,然后由苏春焕副总经理就年初曹和平董事长巡店时提出的问题整改情况总结及企业信息化建设情况总结,并作下半年两项重点工作内容汇报。随后,各业态总经理及其他班子成员分别做上半年重要指标完成情况下半年重点工作部署。

在工作部署讲话中,欧亚商业连锁总经理于惠勋重点对上半年存在的问题及下半年的重点工作进行了分析。2022年下半年伊始,企业的发展迎来了完全未知的挑战和机遇。挑战是我们的对手或者说企业需要战胜的是疫情反复带给经营的困境和不利因素。机遇是面对前所未有的政治环境、经济环境、消费环境,如何拨开迷雾,寻找到发展的新途径、新方式、新手段,显得至关重要。要求连锁各级管理者要做好高质量经营、高质量营销、高质量管理,以及高效人力、企业信息化建设、安全经营、高质量党建等重点工作。

会议最后,欧亚集团监事会主席黄永超作重要讲话。黄总指出,欧亚商业连锁经营管理在转变提升,各方面工作细化成效显著。黄总重点对数字化管理赋能、费用控制、生鲜做好引流等方面作了指示,并指出党的二十大前务必重视各项安全工作。

下半年的经营工作更加艰巨,疫情的影响仍在持续,消费活力不足现象仍在持续,欧亚商业连锁将在集团公司的指导部署下,全员以昂扬的斗志,高效、优质的开展各项工作,坚持稳中求进的工作总基调,把握新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局、推动高质量发展,奋力谱写新时代欧亚的精彩篇章!

新挑战 新突破

欧亚商都体系内购会销售业绩再创新高

本报讯 (欧亚商都 王冠冕) 7月16日, 欧亚商都体系内购会完美收官, 单日销售突破1.1亿元, 同比增长42%。其中, 长春欧亚商都单日销售突破7360万元、同比增长48%, 是继2020年以来单日店销售业绩最高纪录, 吉林欧亚地区同比增长85%。

“带客营销”、“会员维护”是本次内购会的关键词。发动每一个员工, 辐射周边亲朋好友群体, 高端会员全程陪购, 广泛宣传活动力度, 激发所有存在的消费意愿, 最大限度创造

会员到店消费及代购的便利条件, 利用一切可利用资源, 想尽一切办法, 必保完成销售计划。每个员工都以饱满的激情、四射的活力, 迎接每一个顾客; 真正实现一对一带客服务, 成为优秀业绩不可或缺的一部分。

长春欧亚商都内购会当天, 累计3万余单销售, 单单倾注了满满的热心耐心诚心, 在营业现场, 过道中、专柜里、款台前, 处处可见热情的陪购员工; 家用电器商场更以2167万元的销售额刷新了商场业绩新纪录。这一天, 每个人都是企业的当家人, 每

个人都是商都的代言人, 每个人都是业绩的创造者, 每个人都是发光者! 活动前期, 各商场一次次与供应商沟通资源, 一次次推敲营销活动细节, 把握每一个销售契机, 破而再立, 实现新突破; 特供、专供、专享货品都是业绩坚实的后盾和源源的动力……这些, 都是业绩新高破土而出的养料。有风有雨是市场常态, 风雨无阻是奋斗心态, 风雨兼程是企业状态。面对疫情反复多变, 多一分思索、多一份担当, 了不起的欧亚员工们, 以实际行动让欧亚精神

代代相传, 生生不息。一个人可以走得很快, 但一群人可以走得更远。欧亚人坚决扛起“新担当、新突破、新作为”重大使命, 在每一档营销规划、每一期业绩挑战中收获自我成长、实现自我价值。不是每一朵鲜花都能代表爱情, 但是玫瑰做到了; 不是每一块石头都能象征永恒, 但是钻石做到了; 不是每一次营销都能取得令人满意的成效, 但是欧亚商都做到了。沐浴集体的阳光, 我们每个人都带着正能量, 围绕着欧亚大家庭, 快乐高速运转。

欧亚沈阳联营7·16内购会 家电品类单日销售创历史新高

本报讯 (欧亚沈阳联营 张驰) 7月16日, 欧亚沈阳联营家电商场举全体供应商之力, 以沈阳市同城最大优惠力度举办了大型家电内购会活动, 受到消费者追捧, 内购会现场人潮涌动, 当天实现销售1219.3万元, 较同期增加16.3万元, 创欧亚沈阳联营家电品类单日销售最高记录。

为了本次内购会, 欧亚沈阳联营提前调研市场, 与各品牌供应商反复沟通活动方案, 落实活动细节, 提升品牌销售信心。无论是货品支持还是活动力度全体供应商都倾囊支持, 贡献出最大诚意。借此契机, 欧亚沈阳联营对广大消费者做出“保价一整年”、“买贵双倍返差价”的承诺, 进一步提升“老字号”品牌在消费者心中的商业品牌价值和地位。

本次内购会期间, 小家电2折起, 厨卫类电器4折起, 冰洗、电视、空调等大家电6折起, 同时强势推出了大家电满1000元返150元, 小家电满500元返150元的大力度优惠。海尔品牌推出买三送一活动, 卡萨帝全系列商品套购满额送好礼; 美的隆重推出智慧家电大优惠、空调大清洗活动; 格力空调指定机型用10年免费换新机; 西门子品牌全品类满1000减200等活动, 受到消费者青睐。各品牌专供、特供机型数量和品种超出预期, 商品琳琅满目。当天购买家电单品5000元以上赠送价值199元的OQO炒锅, 满10000元送价值559元 Shark吸尘器, 同时满500元即可参与内购会大抽奖活动。多重叠加优惠给消费者带来多重惊喜。内购会当天刚开业, 第一批顾客便蜂拥而至, 已预订家电的消费者迫不及待地开票交款, 希望尽快用上心仪已久的家电产品。内购会当天, 消费者热情持续高涨, 询价购买者更是络绎不绝。当日19时30分, 内购会大抽奖活动隆重举行, 欧亚沈阳联营家电卖场客流达到最高峰, 主会场前消费者摩肩接踵, 气氛十分热烈。欧亚沈阳联营家电内购会也成功带动了联营其他业态的销售, 起到以点带面的良好效果, 为欧亚沈阳联营各业态及各品牌开展大促活动增加了信心, 提供了经验。

松原欧亚组织召开上半年工作总结、下半年工作计划汇报会

本报讯 (松原欧亚 齐孝雨) 7月8日8时30分, 松原欧亚购物中心组织召开上半年工作总结、下半年工作计划汇报会。

会议以各单位单独汇报形式召开, 共计用时7个半小时, 各单位对销售、利润、毛利率、费用、客流、同期、同城销售及品牌等各项经营数据进行详细的分析总结, 同时对下半年的工作按照时间节点作出了详细的规划, 薄弱门店重点进行了汇报。面对市场变化所带来的困难, 大家群策群力, 共同想办法措施解决问题, 破解困难。在下半年季度经营中攻坚克难, 全力冲刺下半年松原大区销售任务。

松原欧亚购物中心总经理郑伟在听取了各部门的汇报后, 对各部门上半年工作进行全面总结和梳理, 对存在的问题要求各部门认真剖析。郑总强调, 百货各商场要清楚了解本单位的运营情况, 针对怎么抢回上半年疫情影响落下的销售、毛利要拿出切实可行的办法, 要用数据说话。同时对调整工作要实时跟踪, 尽快推进落实。超市各店主管经营、店长要抓好生鲜工作, 如何定价、提高毛利, 加大加强自营自采商品的管理, 多走多看多学, 整体一定要做好市调工作, 关注好市场零售价, 控制好毛利率, 利用惠民群, 做好宣传、维护、拓展工作。最后, 强调务必保证完成“7·16家电内购会”销售任务, 做好员工家属动员、邀约及宣传工作, 必须打赢下半年工作的开局之战, 争取下半年工作有个好的开端, 全员要有信心, 齐心协力, 再创佳绩!

欧亚商都内购会 璀璨珠宝精彩绽放

本报讯 (欧亚商都 于洪敏) 这个夏天, 被欧亚商都7月16日内购会编织出的热情、豪放、浪漫、永恒的美丽光环, 装扮得沁人芬芳, 赏心悦目。

欧亚商都珠宝商场黄金、镶嵌全品类满3500元返100元全馆通用券, 黄金克减70-10元, 专供特供, 限时秒杀等活动力度大, 用券范围广, 吸引顾客激发购买欲。

活动前期深度与各品牌沟通, 争取最大活动资源、活动力度, 强化会员邀约工作, 高效监督落实, 深度挖掘顾客需求, 提高连带销售份额, 营销服务做到更精准化、多样化。

周大福、周生生指定精选货品7折, 老凤祥特供货品5折, 萃华员工内购彩金可享4.5折。周生生达成销售62万, 同比增长190%; 中国黄金达成销售68万元, 同比增长153%; 六福达成销售55万元, 同比增长196%。老凤祥达成销售46万元, 同比增长234%。

内购会期间, 欧亚商都珠宝商场实现销售406.9万元, 同比增长32%。

欧亚商业连锁携手高姿品牌 直播销售再创历史新高

本报讯 (欧亚商业连锁 李彦梅) 6月, 欧亚商业连锁与高姿品牌方进行多次磋商, 争取到了优质的商品及奖励资源。19款爆品在618档期直击网价和线下活动价, 17个参与门店14天累计实现线上销售62.6万元, 直播销售创历史新高。

借助“欧亚集团小程序”, 欧亚商业连锁联合高姿品牌开展了“年中大促粉丝节·潮动618全民狂欢购”专场直播, 此次活动共有17家门店参加。50000张100元品牌满减券狂扫欧亚商业连锁各企业微信惠民群, 得到了欧粉的关注。活动通过“全员宣传裂变”、“门店宣讲推广”、“全员带货”等多种方式预热, 积累了较高热度。活动当天, 17个直播间实时转播, 欧亚商业连锁副总经理苏春焕担任“好物推荐官”倾情助力, 好评如潮。直播间观看人数突破40000人次, 17个门店14天累计线上销售62.6万元, 共产生16名促销状元, 荣获了“高姿爱之旅贵州精品游”奖励, 部分门店更是额外获得了近30000元销售奖励金。此次与高姿品牌的联合促销是疫情之后的大型直播首秀, 在市场相对低迷的情况下, 经过全员努力拓展, 以优异的成绩取得圆满收官。此次活动鼓舞了全员斗志, 激活了潜在市场, 创造了该品牌促销的历史之最, 更建立了与品牌商强强联合、合作共赢的信心!

欧亚商业连锁开展“7·15厂庆、7·16家电内购会”大型营销活动

本报讯 (欧亚商业连锁 王丹) 7月15日至17日, 年中庆的余温未消, 欧亚商业连锁在总经理于惠飏的带领下, 以精彩的营销爆点、劲爽的异业联动、冰点的促销价格, 再次掀起一汽厂庆和一年一度“家电内购会”的营销新浪潮, 实现了销售同比递增16%, 交易笔数同比递增12%的成绩, 为下半年营销取得了开门红。

造势, 并运用微信头像、转发朋友圈、转发近6000个企业微信惠民群, 在欧亚集团小程序宣传引流……全面做好宣传推广。各小区、各门店管理干部带领员工走进社区, 以“拉条幅、发放单页、送福利套券”等形式进行活动预热, 并通过前期积累的社区群资源, 积极与小区物业进行沟通, 与社区居民实现了点对点互动宣传。

动落实至实处。除了家电内购会, 超市业态、百货业态也以此为契机, 开展专场内购会。通过“购家电送服饰券”、“购超市送服饰券”、“购服饰送家电券”等品类互动活动进行预热, 借助家电内购会的热度, 以商品“折扣”为主, 打造“三大业态”内购会模式, 拉动全品类促销的连锁反应, 形成市场热度。

业单位进行合作洽谈, 形成异业联盟阵营, 通过对异业单位职工发放“邀请卡”、“专享券”、“进店礼券”等方式, 刺激消费回流, 并结合抽奖、拍奖、逐级送等活动聚集人气。

重点开展“消夏主题”展销会

结合消夏营销热点, 将举办一场大型展销会。主要针对消夏纳凉产品、野外露营产品等, 在展销会的同时, 通过人气类互动营销策略, 如开展“狂欢派对、城市露营趴、后备箱集市、盛夏玩趣挑战赛”等创新模式, 提升客流量。

重点开展“异业联盟”答谢会

连锁营销中心重点围绕“一汽集团及各分厂”进行合作洽谈, 突出持一汽职工享有专属福利政策, 联合大型异业单位、企事

重点开展“业态专场”内购会

以“7·16家电内购会”为重点, 全面组织营销宣传, 充分利用“粉丝流量”, 通过向惠民群扩散促销信息, 尽可能的把营销活

重点开展“线上线下”宣传

为了确保营销效果, 本次活动重在宣传推广。欧亚商业连锁营销中心在出租车LED顶灯、广播电台、网络媒体等方面宣

打造沉浸式、场景化的社交新体验

济南欧亚成为欢乐的海洋、购物的海洋

本报讯 (济南欧亚 陈晓丽) 仲夏七月, 济南欧亚凭借“第四届夏日嘉年华-乐活海洋节”的创意沉浸式场景打造, 将营销创意变身泉城市民欢乐的海洋、购物的海洋, 再创新高。海洋节主题的超级IP更是霸气刷屏, 置顶济南商业话题。

“乐活海洋节”至今已举办了3届, 逐渐成为济南欧亚的营销名片, 也成为了济南市民翘首以盼的消夏项目。不同以往, 济南欧亚大观园活城“第四届乐活海洋节”首次尝试把沙滩搬进购物中心, 并冠以“LET'S PINK”的浪漫之名。布置主题场景打造, 线上引流, 线下体验, 匠心打磨, 浪漫至极的粉色沙滩辅以海洋萌宠、各类沙滩道具, 营造了美好的感受, 传达了对城市和生活热爱, 满足打卡PO圈、社交分享、亲近自然, 以及人们普遍追寻“慢生活”的精神需求。把大面积的粉色沙滩搬进室内, 此举在山东尚属首例。项目一经推出, 便引爆济南市民的社交圈, 成为现象级网红IP打卡点, 被誉为济南“最美沙滩”。其中“#把粉色沙滩搬进济南的夏天”这一话题在抖音曝光2382.4W+, 霸榜抖音同城热搜TOP1。



济南欧亚海洋节之海狮表演活动现场。

此次“乐活海洋节”以粉色沙滩、海狮表演与音乐会为线下引流三部曲, 从7月9日“达人带货”、“抖音直播首秀”线上首发营销, 沙滩音乐节沉浸式场景化视听体验, 粉红沙滩的开放引爆社交圈, 到海狮表演秀萌趣全场, 通过线上联动商户推出娱乐餐饮超值套票、抖音和小程序双平台线上抢购77团100元、380团500元、500团700元增

值券, 结合贯穿整个活动期的满减大抽奖、双整点幸运大免单等连续不间断的营销运营活动, 打出销售、客流、会员、体验等多维度精细化运营组合拳, 通过抖音达人曝光、济南欧亚自媒体矩阵宣传持续引爆, 既实现商业与自然生态的融合, 引入了一种绿色、健康、潮流的沉浸式都市休闲生活, 又创客流新高, 达成销售业绩。

本次“乐活海洋节”抖音直播首秀6小时内2300张限量券售罄, 支付订单数3800个, 累计1.3W+人次观看, 点赞数20W+, 订单支付额42万元。海洋节主题活动启动前5天, 新媒体传播曝光(抖音、公众号、视频号)2394.8W+, 客流同比增长35%, 销售同比提升16.8%, 新增会员近2000余名, 超额完成了预期的销售目标。

汇集「潮·夜」夜市 点燃春城烟火气

经过近2个月的筹备和策划, 占地约2万平方米的欧亚汇集「潮·夜」夜市已火热开市。超多特色美食, 超多元素体验, 带给春城人一个不一样的夏天!

网红美食多 让你大快朵颐

每天当夜幕还未降临, 位于欧亚汇集啤酒街的夜市已是热闹非凡。夜市内摆起了各色摊位, 形成了连接卖场与汇集的一道亮丽的夜色美食风景线。走进夜市里, 浓浓的“烟火气”扑面而来, 摊位业主们忙碌着烹饪食材, 小龙虾、麻辣甲鱼、网红肥肠大葱……各类美食应有尽有; 滋滋冒油的东北烧烤, 超麻辣的特色涮串, 各种美味儿小海鲜, 超火的肥肠卷大葱, 夏日必吃的鱿鱼大串, 传统锅包肉、炸茄盒, 鲍鱼蟹黄猪肝等各类炒饭, 应有尽有, 各种美食小吃, 甜品冷饮, 怎一个“香”字了得!

感受过一天在卖场购物的火爆场面之后, 带着一家老小顺着19号门来到汇集夜市, 点上一些网红美食, 撸几个小烤串, 喝着爽口的扎啤, 在享受夜市美食同时卸下一天的疲惫, 好不惬意。超多美味慰藉着久居市民的胃和心, 心心念念的烟火气息, 传递着真切鲜活的生活滋味, 让大家尽情享受, 品尝一夏! 大快朵颐之后的你, 可以走进汇集, 到八楼冰上赛车、

七楼的极乐汤以及一楼的醉里桃花音乐酒吧感受更多别样的快乐, 让这个夏季的回忆满满。

特色游戏不断 让你体验十足

欧亚汇集「潮·夜」夜市本次打破了以往的风格, 新增许多了游乐项目, 包括滑道小火车、射击气球、套圈、海盜船、充气城堡等各色各样的游戏项目, 让来这里的大朋友小朋友们重返童年, 尽情释放来自生活、学习、工作的各方面压力!

除了吃喝玩乐, 本次“潮·夜”夜市连续不断推出特色游戏项目, 马戏团和杂技表演, 安徽的戏兽, 吴桥的杂技, 让你全新体验领略异地文化, 另外还有古玩、工艺品、劲爆的歌舞演绎可以观赏欣赏, 近日还新增了海盜船、充气城堡、自动套圈机、碰碰车、网红大秋千等老少皆宜的游戏项目, 在这里边吃边逛, 边玩边乐, 多角度的多层次夜娱文化让百姓的夜生活平添无限乐趣。

在这里你可以看到鼎沸的人气, 愉悦的笑脸, 这才是我们真正想要生活的。来吧, 呼朋引伴, 叫上三五好友, 一同来感受, 来体验汇集潮夜文化的新烟火。

(欧亚汇集 康大明 郭亚楠)



欧亚商都家电内购会再攀销售高峰

本报讯 (欧亚商都 侯丽) 7月16日, 欧亚商都家电内购会如约而至, 在经历了疫情洗礼的艰难岁月, 此次内购会如雷霆雨露般酣畅淋漓, 掀起新一轮销售热潮。

为确保家电内购会取得圆满成功, 欧亚商都家用电器商场提前周密部署, 做实各项准备。筹备期间, 商场员工每天早上到市内繁华街道发放单页, 4次进驻吴中尚玲珑小区、新星宇之新官邸及朝阳区内多个小区, 发放传单2万余份; 利用条幅和KT板展示宣传, 并创建小区业主微信群, 转发活动图片以及产品等活动宣传, 提升内购会的线上多样化宣传推广影响力; 先后联系一汽锻造厂、一汽越野车、长春电力公司、朝阳区民政局, 省政府、客车厂维修车段等多家企事业单位及部门, 进行单位群内宣传, 为家电内购会助力; 海尔、卡萨帝等品牌邀约高端会员, 开展食材收纳小课堂活动, 现场体验食材收纳整理, 每周拜访推广新品, 宣传内购会促销活动, 上门量尺, 提供合理家

电装修解决方案, 为内购会宣传引流。

此次内购会还争取到了丰厚的促销资源, 满减返现、套购赠礼、预存增值券、抽免单等活动精彩纷呈, 争取惊喜爆机、套餐促销价、品牌升级购等品牌资源, 家电内购会当日销售2000余万元。其中, 海尔冰箱销售同比增长10%, 海尔洗衣机销售同比增长5%, 海尔空调销售同比增长280%; 西门子品牌推出“千万补贴, 杀菌升级购”促销活动, 西门子冰箱销售同比增长2%; 美的推出“清凉一夏”系列活动, 美的冰箱销售同比增长185%, 小天鹅洗衣机销售同比增长54%, 美的空调同比增长29%, 美的厨具同比增长61%; 松下新品冰柜销售26万元, 冰箱销售同比增长2%。

家电内购会现场人潮涌动, 欧亚商都员工全员参与带单促销。当日23时仍聚集众多消费者, 积极参与最后一轮家电免单抽奖, 在消费者的热切期待和中奖者洋溢的喜悦中, 本次家电内购会取得圆满成功。

欧亚商都家电内购会现场客流如潮, 销售业绩喜人。 侯丽 摄

# 家电内购促销售 全员助力勇攻坚

## ——辽源欧亚7·16家电内购会实录

一年一度的欧亚集团家电内购会在消费者的热购中完美收官。本次活动中，辽源欧亚购物中心按照欧亚商业连锁总部方案要求，精心策划、严密部署、统筹推进、全员奋战，经过管理者与员工的共同努力，超额完成内购会任务，整个过程虽困难重重，但通过各环节的全力以赴，终于攻坚克难，实现最终胜利。

### 一、目标明确 扎实贯彻

在7月5日收到总部下发的集团7.16家电内购会竞赛方案后，欧亚商业连锁辽源区总经理王延立即组织召开工作落实会，责成相关部门第一时间推进落实方案内容。综合部当日即制定辽源区7·16家电内购会竞赛方案，营运企划部制定了详细的宣传计划，

划，家电商场根据同期完成情况，迅速完成活动洽谈、商品储备与任务分解，各商场部室也快速行动，展开对全员的促销动员。按方案要求，辽源欧亚还在7月9日组织召开了7·16家电内购会全员誓师大会，将任务以军令状形式下发，在总部方案下发当即完成全部准备工作。

### 二、策划细致 创新宣传

活动开始前，辽源欧亚通过微信转发、欧亚小程序、网络媒体、公交车广告等多种方式进行宣传预热，每天按时转发活动信息与惠民活动内容，快速将7·16家电内购会的惠民政策传递给辽源消费者。7月12日6时，辽源欧亚还独辟蹊径，利用全市核酸检测，制作一百多块宣传板、10万张免费抽

奖券，派出百余个宣传小队，前往市内各大检测点，现场宣传活动内容并分发抽奖券，起到了良好的宣传引流作用。

### 三、全员行动 助力家电

辽源欧亚将7.16家电内购会的任务下达后，各部门就将任务分解到每名员工，做到了人人身上有任务、个个头上有责任。同时，按王总的部署指示，党员干部冲锋在先，带动员工促销家电，各商场部室也都拼尽全力，较着劲比拼完成数理，每天推进并数次统计员工完成情况，及时督促未完成的员工给亲友打电话、发微信，寻找家电购买意向顾客，个别部门还提前完成任务预存，为7·16整体家电任务的有效完成提供了保障。

### 四、推进有序 完美收官

7月15日，家电内购会前一天，王总召集全体中层干部，再次召开内购会工作落实汇报会，听取各部门预存完成情况，安排后勤部室为家电内购会提供支援。7月16日6时，财务部卸账要求，组织百货商场支援人员及部门全员准时到位，为家电内购会调试设备、试码调校、综合部、企划部、后勤保障部也先后就位，为家电内购会提供赠礼、抽奖与安保服务，解除了家电商场部分工作压力，使家电员工全身心投入到促销导购工作中。后勤各部门与家电商场的良好配合，使得活动当天各项工作推进有序，经过全天14小时的努力，顺利完成总部下达的任务目标，为辽源欧亚7·16家电内购会上完美句号！

(辽源欧亚 孙小鹏)

## 吉林财经大学走进欧亚卖场 开展访企拓岗增就业校企座谈

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 7月22日，欧亚卖场董事长、总经理于志良和部分高管以及毕业于吉林财经大学的企业优秀管理人员代表，与走访百家企业活动中第一站就来到欧亚卖场的吉林财经大学校长童猛一行，围绕校企合作深入座谈交流。

欧亚卖场董事长、总经理于志良对童猛校长一行莅临欧亚卖场表示欢迎，对成长路上培养教育自己的吉林财经大学，以及这些年来为欧亚卖场发展输送的大批优秀人才表示衷心感谢。童猛高度赞扬了欧亚卖场在省市经济社会发展、拉动上下游产业链、稳定增加就业、引领带动实体经济转型和满足人民群众幸福生活方面发挥的重要作用，并表示要将欧亚卖场现象、欧亚卖场模式作为教学研究的生动案例加以学习。

会后，双方就发挥校企各自特长优势，围绕企业人才培养、毕业生实习锻炼、稳定增加就业岗位进行了深入交流，聚焦提高高校办学水平、提高人才培养质量、助力实体商业发展达到了初步合作意向。

## 白山欧亚合兴购物中心 38周年店庆盛装启幕

本报讯 (白山欧亚 王国琳) 7月20日，白山欧亚合兴购物中心成立38周年庆典活动盛装启幕。

作为今年上半年突发疫情以来最盛大、最隆重的一次购物盛宴，白山欧亚全体员工铆足干劲、全力以赴，不仅有优惠的商品，更有寓意吉祥的寿桃与精彩演出。本次活动也受到了广大消费者的支持，许多顾客早早就到现场排起了长队，与白山欧亚的员工方队共同绘就了一幅红红火火的画面。

《今天是你的生日》《祖国颂》《蒙古姑娘》《儿童舞蹈》《再次相约38年》等节目，一个比一个精彩，传递了白山欧亚不忘初心，砥砺前行的信念。表演后，白山欧亚员工为消费者发放了38周年寿桃馒头，与广大消费者同喜同庆。虽然活动中天飘起了绵绵细雨，但广大消费者依然坚持在现场没有离开，就犹如38年来白山欧亚与消费者一直不离不弃、彼此守护一般。

38年，白山欧亚变的是商品，不变的是初心。白山欧亚将继续坚持“满意在合兴”的服务宗旨，坚持“静心尽力、诚实守信、勤俭善持、团结互助”的企业精神，为创造白山欧亚美好明天而不懈努力！

## 乌兰浩特欧亚购物中心 举办七周年庆生晚会

本报讯 (乌兰欧亚 塔娜) 7月17日17时17分，乌兰浩特欧亚购物中心七周年庆生晚会在二楼西天井举行，活动在阵阵鼓声中拉开序幕。

活动现场，哲盟艺校老师带来的草原歌曲、金星舞蹈学校带来的古典舞和傣族舞、艺校学生带来的马头琴、古筝等16个精彩纷呈的节目，让现场观众大饱眼福。乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银携管理团队共同朗诵的《孤勇者·奋斗者·拼搏者·欧亚人》，更是表达了爱楼、爱企的情怀。最后，乌兰欧亚所有管理者共同切生日蛋糕，并与现场顾客、员工们分享了甜蜜，顾客们排队领取，纷纷为乌兰欧亚七周年生日送来祝福。此外，乌兰欧亚还为与企业同龄的宝宝们准备了精美的礼品和蛋糕。

未来，乌兰浩特欧亚一定能与时俱进，继续发扬欧亚人团结协作的精神，用智慧和不懈努力创新服务能力、规范服务行为，以舒适的购物环境、贴心的服务打造智慧型商场，为乌兰浩特的经济发展做出应有的贡献，以高质量的产品和服务，满足消费者更加多元化的需求，为红城这座美丽的城市填上浓墨的一笔。

### 强基础 砺精兵

## 欧亚汇集保卫部开展 2022年岗位大练兵

本报讯 (欧亚汇集 张芮颖) 按照欧亚汇集消防安全工作总体安排，全面提升保卫部员工应急处置水平，7月中旬，欧亚汇集保卫部开展了2022年岗位大练兵。

此次岗位大练兵，突出灭火救援、消防器材实操，本着“干什么练什么，缺什么补什么”的原则，深入研究练兵工作特点规律，结合参训队员不同体质、不同年龄等实际科学制定了大练兵方案和训练计划，并实时对训练成果进行考核。训练过程中，参训队员精神抖擞、热情高涨，发扬顽强拼搏精神，认真参训、研训、实训，营造了浓厚的岗位练兵氛围。

通过这次紧贴实战的岗位大练兵，全面提升保卫部的整体素质和业务水平，以及应急处置能力，为欧亚汇集消防安全提供坚强保障。

## 抓好疫情防控 推进项目复工

本报讯 (辽源欧亚 于蕊) 积极响应辽源市委、市政府的号召，按照欧亚商业连锁总部要求，作为辽源市重点建设项目，辽源欧亚购物中心二期建设项目于7月初全面复工，并在做好疫情防控的前提下，积极推进项目建设，确保项目建设安全有序，得到了地区政府的良好评价与高度评价。

7月15日，欧亚商业连锁副总经理刘广伟亲自带队来到辽源欧亚二期施工现场视察指导安全生产和项目建设工作，欧亚商业连锁辽源区总经理王延、副总经理田二力、监理方及施工方负责人全程陪同。检查过程中，刘总详细了解了工程复工情况和存在的难点问题，查看了项目建设进度，并督促各参建单位要以强烈的责任感和使命感，高标准推进项目建设，打造精品工程。

在未来的工作中，要切实做到疫情防控和复工复产“两不误”，要继续抓好安全生产工作，继续完善安全生产各项管理制度，杜绝因操作不规范的施工造成安全事故，在确保安全和质量的同时力争夺秒全力加快推进项目建设。

# 欧亚沈阳联营举办安踏大型展卖会

## 掀起运动品类销售高潮

本报讯 (欧亚沈阳联营 李璇璇) 7月7日至17日，安踏品牌大型展卖会在欧亚沈阳联营一楼中厅隆重举办，累计销售突破40万元。

自6月30日起，欧亚沈阳联营小程序开始推送安踏促销礼金券，线下购物满额送安踏品牌消费券，通过线上线下同步为安踏品牌展卖会预热。安踏品牌通过早会进行全员动员，倡导活动，全店陈列安踏宣传立牌，提升品牌大促氛围。品牌方提前选拔并培训了12名优秀导购员支援展卖会销售，助力安踏品牌大卖。

本次展卖会，安踏品牌积极调集货品近万件，并推出了特供商品3.5折、新款99元减40元的沈阳市最低价促销价格。同时借助沈阳市消费券发放热潮，为消费者制定省钱攻略，大力宣传叠加优惠活动。展卖会期间，消费者抢购热情高涨，安踏品牌联单率、复购率居高不下，消费者直呼“买的过瘾、买的超值合适”。

安踏品牌大促活动，不但带动了品牌销售，在各品牌供应商中也起到了非常好的带动作用。借安踏品牌大促热度，7月8日至9日，欧亚沈阳联营五楼商场开展了“运动内购日”活动，实现商场销售超计划102%的良好业绩，令各品牌供应商和员工兴奋不已，进一步增强了各品牌在联营的销售信心。

安踏品牌大型展卖会的成功举办，再次证明了欧亚沈阳联营的营销号召力，激发了供应商抢抓销售的热情，纷纷主动提出在联营开展品牌大促计划的想法，为欧亚沈阳联营今后营销活动的开展注入了强大的动力。

## 通化欧亚举办“舞动青春正能量”员工健美操大赛

本报讯 (通化欧亚 许艳秋) 7月22日，通化欧亚购物中心2022年“舞动青春正能量”员工健美操大赛在门前举行。通化市总工会女工部部长马显珂、副主任韩军、江南社区书记于洪、副书记肖超、通化区总经理颜连娣、通化欧亚副总经理盛旭东、通化欧亚副总经理赵宏磊、通化欧亚财务总监张彦红等出席了此次活动并担任本次比赛的评委。

早晨七时整，在激昂的检阅仪式中，健美操大赛正式拉开了帷幕。每支参赛队伍各成一个方阵，身着整齐的服装，迈着矫健的步伐，高喊着口号，精神抖擞地向主席台走来，好似一道亮丽的风景线映入眼中。检阅结束后，比赛正式开始。通化欧亚购物中心食品百货商场身着红白相间的队服犹如一颗颗闪亮的红星冉冉起舞，一曲《站在草原望北京》好似把我们带入了草原的广袤与豪情中；四楼家电商场身着活力橙色，鲜红的国旗在他们的手中挥舞；二楼女装商场为自己起名为“活力方阵”，他们的表演可谓是活力满满；正在意犹未尽时，一楼商场的表演为今日的赛事增加了一个高潮，整支队伍用闪亮的服饰映衬出他们的激情，一段隐藏的中国舞引起了关注，随着鼓声的敲响，三位佳人在舞台中央舞动，使骨柔情尽数展现，瞬间点燃了在场的所有观众；三楼体服商场为本次活动带来了压轴表演，他们融合了现代舞、扇子舞、体操等多元化的表演带来了一场别样的视觉体验；比赛在360健身会馆赞助的《燃脂操》中落幕。

## 明码标价和禁止价格欺诈 欧亚商都在行动

本报讯 (欧亚商都 王冠潇) 近日，欧亚商都结合新实施的《明码标价和禁止价格欺诈规定》，对欧亚商都、欧亚新发、欧亚益民分批次开展了11场次的专题培训，参训人员逾1550余人。有效提升了一线工作人员准确理解、合规运用条文内容的业务能力。

本次学习培训从概念解读、明码标价要求、欺诈行为认定、处罚标准四个方面入手，集中解答了大家普遍关心的重点难点问题。针对明码标价，《规定》指出经营者销售商品应当标示商品的品名、价格和计价单位。经营者在销售商品或者提供服务时，不得在标价之外加价出售商品或者提供服务，不得收取任何未予标明的费用。经营者通过网络等方式销售商品或者提供服务的，应当通过网络页面，以文字、图像等方式进行明码标价。对于电商和网商《规定》也有明确规定：经营者通过网络等方式销售商品或者提供服务的，应当通过网络页面，以文字、图像等方式进行明码标价。对于各种促销时的虚假折扣标价行为，《规定》进行了如下



欧亚新发培训现场。王冠潇 摄

规定：经营者没有合理理由，不得在折价、减价前临时提高标示价格并作为折价、减价计算基准。经营者不得采用无依据或者无从比较的价格，作为折价、减价的计算基准或者被比较价格。《规定》对于赠品的相关标注也进行了明确，经营者赠送物品或者服务(以下简称赠品)的，应当标示赠品的品名、数量。赠品标示价格或者价值的，应当标示赠品在同一经营场所当前销售价格。

通过本次培训，不仅营造了知法、学法、懂法、守法的营销氛围，欧亚商都业务部还同步分享培训课件至欧亚商都体系，欧亚商都体系各门店也同步开展了专项培训，进一步规范各品牌明码标价行为，增强市场主体的诚信经营法律意识，切实维护市场价格秩序，更好地维护消费者权益。

### 增强服务意识 提升服务品质 创建优质软环境

## 珲春欧亚延百购物中心开展百日竞赛活动

本报讯 (珲春欧亚 综合部) 6月23日起至9月30日，珲春欧亚延百购物中心在迎来9周年店庆之际，全面启动了百日竞赛活动，从而全方位提升服务品质，向店庆9周年献礼。

在当前消费模式、消费理念不断升级的市场环境下，作为实体经济如何实施差别化战略，获得竞争优势，服务是关键要素。为使全员牢固树立服务意识，深化亲情化服务，增强顾客粘性，本次百日竞赛围绕提升服务意识、销售业绩，转变作风、员工培训等方面制定具体实施办法：活动期间设定每周一、周六为活动专项培训日，强化员工服务理念，增强服务意识，提升服务水平；通过现场办公考核，强化现场值班定岗，第一时间发现问题、解决问题、处理问题，

提升现场办公能力；以联检、专检形式考核办公规范，提升后勤办公执业能力；通过对前勤商场财务销售、利润、来客数的统计考核专项指标。最终，经现场办公考核、服务专项检查、民主测评、领导班子评定等综合考核，评选星级商场、星级部室、星级员工，并以点带面提升企业整体服务水平、管理能力，使企业各项工作跃上新台阶。

### 常态化下沉社区 长效化服务群众

## 欧亚商业连锁党员干部下沉包保社区

本报讯 (欧亚商业连锁 综合办) 为深入贯彻长春市委组织部下发的《关于干部包保住宅小区工作的实施方案》及长春国有资产投资运营(集团)有限公司、长春欧亚集团党委的相关要求，欧亚商业连锁党委书记于惠航高度重视，第一时间组建了由各党支部骨干人员成立的包保工作专班，并由党支部书记亲自带队，确保对接与日常工作做实做细。

7月13日，欧亚商业连锁包保专班与文庙社区完成对接，精兵强将组成的工作队迅速进入工作状态，按照“平时共建、战时冲锋”的原则，包保专班注重应急、防疫、服务、维稳等方面，全力协助社区开展常态化疫情防控、网格化管理等工作，积极发挥了组织群众、宣传群众、凝聚群众、服务群众作用，有效减轻了社区工作压力，形成协同治理合力。

### 下好“先手棋” 提前介入摸准实情

为保证包保下沉工作有序推进、取得实效，欧亚商业连锁包保专班对包保的北奇星



欧亚商业连锁党员干部下沉包保社区进行核酸采样工作。(欧亚商业连锁提供)

河湾各楼栋情况进行全面摸底排查，对居住户数、残疾人数量、党员人数、低保人数等进行全面摸底了解，全方位掌握基本情况、党员需求、居民意愿等，找出工作短板弱项与瓶颈难题，为深入社区、精准对接、开展服务做好充分准备，保证工作针对性、实效性开展。

### 扛起“硬担当” 一线锤炼过硬作风

在社区的组下，欧亚商业连锁下沉党员干部“一键切换”角色，迅速转换身份，主动认领任务，积极投身一线，将常态化包保下沉工作作为锤炼能力作风的生动实践，边干边学，靠前服务。无论是烈日当头还是大雨倾盆，在一层又一层的厚厚的防护服下，是下沉干部那充满自信与坚定的眼神，他们尽心尽责当好核酸检测的“协助员”、防控措施的“宣传员”，同医护人员、社区工作人员想在一起、干在一起、融在一起，在常态化疫情防控一线尽显先锋本色。

下沉干部也纷纷纷纷表示，作为欧亚下沉包保干部，将不负众望、不辱使命，勇担社会责任，彰显企业形象。按照国投集团、欧亚集团要求，积极主动配合社区工作，做好平时帮建和应急支援的工作任务，做好社区和居民的守门员、管理员、服务员、宣传员，高质量、高标准完成各项工作，确保随时拉得出、干得好、战得胜。



“舞动青春正能量”员工健美操全体演职人员合影留念。许艳秋 摄

青春点燃梦想 体育铸就辉煌

欧亚商业连锁梅河区举办第一届员工运动会



上图：员工正在参与风火轮项目比赛。王红岩 摄



左图：精彩的拔河项目。王红岩 摄

右图：运动会后，员工合影留念。王红岩 摄

本报讯（梅河欧亚 王红岩）为加强企业内部凝聚力，增进员工之间的工作友谊，更好地激发欧亚商业连锁梅河区全体员工的集体意识和团队精神，从而更好地促进企业各项工作的顺利进行，在欧亚商业连锁梅河区总经理马伟明的倡导组织下，7月11日，欧亚商业连锁梅河区举办了第一届员工运动会。

本场运动会共设置四个趣味竞技比赛项目，包括五人六足、无敌风火轮、袋鼠跳接力赛、十人拔河。经过近两小时紧张有序、精彩有趣的比拼，比赛共评出了单项冠军季军和团体前三名，由总经理马伟明亲自为获得名次的员工颁发奖牌。

青春点燃梦想，体育铸就辉煌。欧亚商业连锁梅河区第一届员工运动会已圆满落幕，梅河区全体员工将继续发扬体育精神，团结进取、顽强拼搏，全力投身于企业的蓬勃发展之中。



回想军旅

“八一”建军节将至，回想军旅，战友是生死之交的兄弟，多少人仰慕这种称呼与至亲密关系；

战友是朋友却高于朋友，为朋友可以两肋插刀；战友是朋友却重于朋友，同生共死把承诺坚守；战友是朋友又纯于朋友，从不被世俗利益所左右；战友是朋友更胜于朋友，战友情深从没有薄与厚；战友不分五湖四海，只要一起当过兵，就情同胞兄弟；

战友不同于学友，不会炫耀毕业后谁混得更好；战友是生命之花的绽放，战友是青春热血的涌动；战友是血与火的永恒，战友是生与死的不朽！战友是一生缘，分别多年不断情，一生一世心相连；当过兵的战友，“八一”建军节快乐！（欧亚商都 孙厚刚）

不忘初心 砥砺前行

深情不及陪伴，店庆如约而至。感恩于心，服务于行，乌兰浩特欧亚购物中心7周年店庆，我们一直在成长，不忘初心，砥砺前行。不知不觉2022年已过半，接下来的日子里，愿我们所有的汗水都有收获，所有努力都不被辜负。我们一直在路上，不忘初心，砥砺前行。初心是一个远大的志向，在坚守初心的这条路上，找到初心设定目标，带着自己的执着，去乘风破浪，奔向理想的彼岸。一群人，一条路，一直走下去，努力奋斗的人，不辜负每一份信任，团结一心，勇往直前。（乌兰欧亚 刘诗杨）

感恩欧亚

人生在世，当学会感恩。身为子女，我们要感恩父母，是他们让我们来到这个世界；

身为学生，我们要感恩老师，是他们让我们感受到知识的力量。

身为妻子、丈夫，我们要感恩自己的伴侣，是他们给予我们接下来温暖的陪伴；

身为员工，我们要感恩企业，是欧亚卖场铺平了我们的成长道路。

感恩卖场的管理，让我们从青春懵懂变得认真严谨。感恩卖场的氛围，让我们在和谐友爱的工作环境中成长。感恩卖场的担当，让我们在前不久的疫情中深深感受到身为卖场人的责任。疫情中同事友善的问候，让我紧张的心得到放松；领导时的关切，让我感受到温暖以及身为卖场人的团结一心；企业在危难时刻解决员工的后顾之忧，为居民保障好菜篮子，让我们深深感受到身为卖场人的骄傲与自豪。

在接下来的工作中，我会全力以赴为卖场工作，生活中积极传播企业优秀文化，在欧亚卖场鹏程万里的未来中贡献自己的微薄之力。

学会感恩，人间自温暖。学会感恩，未来自光明。（欧亚卖场 赵慧）

感恩企业

感恩企业，记得一位名人曾经说过：“生活就是一面镜子，你笑他也笑，你哭他也哭。”你感恩生活，生活将给予你灿烂的阳光；你不感恩，只知一味地怨天尤人，最终可能一无所有！

多一份理解，多一份信任，多一份关怀。生活告诉我们时时怀有一颗感恩的心。怀着一颗感恩的心才更懂得尊重，尊重生命、尊重劳动、尊重创造。没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。企业与我们紧密相连，我们汇聚于此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。尊重领导，听从指挥，恪尽职守，无私奉献，用感恩的心去工作。顾大局，弃利取义，用感恩的心把企业的利益放在第一位。

作为欧亚人我们要饮水思源，热爱工作。用感恩的心去服务每天光临的顾客，做感恩的事来回馈企业。这样才能更体现出自身的价值。我们的工作很平凡，但有时候伟大正寓于平凡之中。在这个平凡的服务岗位上，却涌现出许多感人的事迹，展示出我们欧亚人不平凡的青春风采。

我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。于是我坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他，一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去。

我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。不管顾客用什么态度对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言，我相信有了和谐的土壤加上员工不懈的努力，我们有信心和能让每一个服务都是精品，让欧亚超市连锁合隆店成为一颗闪耀的新星。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！（欧亚超市连锁合隆店 周爽）

共舞

春天与桃花共舞，桃花开了，雪花去了，寻着春的花香，蜂蝶翩跹做着它们喜欢的事。

夏日与绿荫共舞，桃花谢了，满目葱茏，青青的果实贪婪地疯长着。

秋天与红叶共舞，绿叶褪去，色彩斑斓，成熟的果子丰收的喜悦。

冬季与雪花共舞，万物凋零，银装素裹，春的生机悄悄孕育。

我们与岁月共舞，春夏秋冬，弄月吟风，且把日子过成诗。

（欧亚商都 张艳丽）

不断学习 才能遇见最好的自己

周三学习日的内容是“为什么学习”，其中有一段这样写道“真正在投资的人并不研究股票和金融，而是涉猎各种各样无关的知识。巴菲特和查理芒格就是典型，他们被称为移动的书橱，而埃隆马斯克、比尔·盖茨也是如此”。我想，这也许就是他们成功的“秘诀”，他们不是为了成功而学习，学习不是任务，不是刚好完成了就一定成功。

所有的成功都是有备而来的，所有的

幸运都是努力埋下的伏笔，人生没有白费的努力，也没有碰巧的成功。多花时间企业学习就一定要相信，人生没有无用的经历，任何一段精力都是成长路上重要的一部分，当生活需要我们拿出一杯水的时候，其实我们已经准备好了一缸的水，这样我们才能游刃有余，从容不迫。

工作和生活中也总会遇到这样的情况，你常常难以置信，他不是财务的吗，怎么会有二建证。他不是干销售的

吗，还考了消防证书？其实每个人都在努力学习，也许和他现在的生活无关，但是可以肯定得一定和他的将来有关，不会有任何学习是无用的。

不断学习努力奔跑，才能与幸运不期而遇，遇见最好的自己。向下生根，向上开花，不负生活，不负自己。我们需要不断学习，不断扩大知识范围，这样才能在不确定的世界中，找到确定的那部分。（欧亚商业连锁 杨晓平）

我与企业共成长

珍惜才能拥有，感恩才能长久！作为一名卖场员工，我想，我们是骄傲的！因为在这里，有着重视、提高员工幸福生活指数的企业；因为在这里，有着传授给我们经验、帮助我们成长的领导和同事；因为在这里，有着团结互助、同舟共济的工作氛围。如果把欧亚卖场比作一个大企业，我们每位员工就是其中的孩子，企业怀着满腔热忱，无时无刻不关怀着每位家庭成员，让每位员工都能获得成长的财富；而我们这些家庭成员也要怀着感恩的心，爱戴和珍惜企业，并无怨无悔地维护企业的利益。作为一名卖场员工，我想，我们是幸

福的！就在今年全民居家抗疫的特殊时期，工厂停工、商铺停业的疫情面前，企业为我们提供了强有力的经济支撑，使我们的生活得以保障，使我们的车贷、房贷得以及时偿还。通过这场新冠肺炎疫情的洗礼，让我们每个人都能重新审视自己，真正地理清了个人与企业的关系。高调做事，低调做人。是企业成就了个人，而不是个人成就了企业，让我们以实际行动把工作做到更好，来回报我们的企业吧！

人生的价值首先在于奉献而不是索取。爱岗敬业是一种职业精神，更是一种职业态度。尊重自己的工作，忠诚于自己的工作，做好每一件小事，把自己所学到

的知识与企业的发展相融合，扎根企业，在平凡的岗位上做出不平凡的成绩来。

实干、忠诚、敬业、奉献，是一代又一代欧亚人始终秉持的初心与使命。在今后的道路上，无论笔直还是曲折，我都会牢记欧亚人的初心和使命，踏踏实实走下去。我愿跟随企业的脚步一起成长，按照曹和平董事长的构想，将欧亚卖场打造成为“既是长春的，也是世界的，既是民族的，也是人类的”中国民族商业企业。相信，在不久的将来，会有更多的外国友人向中国竖起大拇指，用字正腔圆的汉语说：“中国，棒！欧亚，棒！”我相信，这一天并不遥远！（欧亚汇集 王子威）

书香欧亚

书名：《关系飞轮——用户亲密关系如何左右私域及未来增长浪潮》

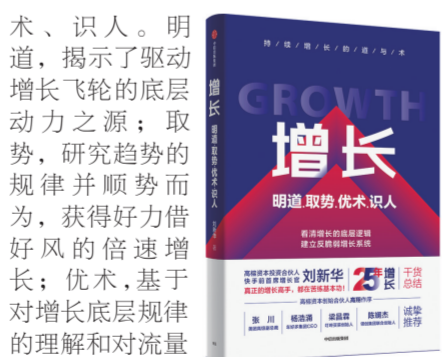
作者：徐志斌

品牌与用户之间的亲密关系正在重新定义商业规则。本书基于作者对社交网络发展趋势和私域标杆案例的长期追踪观察，精选了39个不同领域的品牌运营案例，包括华为“花粉”、百度贴吧、蔚来汽车、海尔顺逛、起点中文网、征途游戏等，从中提炼总结了三种常用的亲密关系形式，以及亲密关系主导的社交增长飞轮。作者详细描述了三种亲密关系如何助推企业快速增长，品牌和企业如何构建关系体系以获取更多超级用户，以及亲密关系如何帮助企业理解新社交浪潮，充分参与制定并运用新流量规则等，为处于新时代背景下的商业企业和个人创业提供增长路径。

书名：《增长：明道、取势、优术、识人》

作者：刘新华

在如今商业竞争格局下，增长是一个被谈论太多、令人倍感焦虑的话题。本书作者结合20多年的增长实战经验，将增长体系总结为四大模块：明道、取势、优



术、识人。明道，揭示了驱动增长飞轮的底层动力之源；取势，研究趋势的规律并顺势而为，获得好力借好风的倍增增长；优术，基于对增长底层规律的理解和对流量趋势的预判，构建和不断优化增长框架，取得卓越增长绩效；识人，通过心智的认知管理获得增长杠杆，建立用户长期对产品和服务的依赖。本书将教你把握增长的道与术，帮助企业超越短期的急功近利，建立反脆弱增长体系，驾驭趋势，实现持续、稳定增长。

书名：《基本量量化投资策略》

作者：董鹏飞

基本量量化是人工智能时代获取超额收益的重要投资策略，它规避了传统主观股票投资追逐杀跌的人性弱点，成为近年来炙手可热的投资方法。书中运用量化分析方法，回溯了中国股票市场从1998年年底到2020年年底共22年的数据，展示了常用且有效的53个因子以及31个多因子投资策略的实证结果，逐步演示如何构建基本量量化投资策略，有助于投资者构建一套能够正确操

作的投资体系，避免个人情绪、媒体噪音与羊群效应等负面影响带来的亏损，采纳长期来看收益较高、相对业绩较好的投资策略，摒弃长期来看收益很差、相对业绩很差，以及长期处于巨大回撤区间的投资策略，实现财富长期复利增长。

书名：《金融投资学通识》

作者：彭兴韵

本书通俗有趣，干货满满，为我们提供了金融投资领域的系统性基础知识。通过生活案例、文学典故以及历史故事，系统介绍了金融体系的三大支柱，即金融机构、金融市场、金融工具，以及它们的历史演变，详述了金融活动中影响资产价格和投资决策的基本因素，同时对于投资实践中资产配置和投资组合管理的基本策略进行了梳理，既可以让读者透过金融更好地认识和理解经济与社会发展，更可以帮助投资者构建科学和系统的投资基础知识体系，更理性地运用投资工具管理和分散投资风险，实现财富的保值增值。

书名：《再见，萤火虫小巷》

作者：[美] 克莉丝汀·汉娜

翻译：康学慧

本书是美国小说天后克莉丝汀·汉娜的代表作，作为续篇，本书与《萤火虫小巷》所体现的友情不同，而是将救赎、原谅和希望作为主题，通过许多角色的视角，来描述面临所爱之人离世的痛苦、悲

伤、愤怒、遗憾、无法原谅等，让我们可以强烈地体会到治愈伤痛、走出阴霾的力量。本书作为女性的疗愈国家，已畅销45个国家和地区、系列总销量突破600万册，其中，仅在中国的销售量就突破100万册。阅读此书，你能感受到在人生所有的追求当中，唯有爱，能伴我们度过生命的任何关卡，不论悲喜，跨越生死。好好爱你身边的人，她们会给予你力量。

书名：《太平公主和她的时代》

作者：蒙曼

古往今来，再也没有哪个时期，有如此多的女性同时投身于激烈复杂的政治角逐。作为隋唐史学者，蒙曼老师引经据典，讲述了从武则天铁血政治结束到唐玄宗开元盛世到来这八年多的历史，不寻常的是，在这段上层统治飘摇动荡的年代，也是女性在政坛上闪亮登场、尽情驰骋的时代。太平公主——武则天的女儿，权倾朝野；韦皇后——武则天的儿媳，意欲成为第二个武则天；安乐公主——武则天的孙女，立志要当“皇太后”；上官婉儿——武则天的“内宰相”，品评天下才子。她们目睹了武则天惊人的成功，都把她当成自己的楷模，于是飞蛾扑火般，前仆后继地追逐着最高权力。



伤、愤怒、遗憾、无法原谅等，让我们可以强烈地体会到治愈伤痛、走出阴霾的力量。本书作为女性的疗愈国家，已畅销45个国家和地区、系列总销量突破600万册，其中，仅在中国的销售量就突破100万册。阅读此书，你能感受到在人生所有的追求当中，唯有爱，能伴我们度过生命的任何关卡，不论悲喜，跨越生死。好好爱你身边的人，她们会给予你力量。

