店庆初体验

在这个春意盎然、万物复苏的季节，我作为一名欧亚人，和前辈们一起经历了卖场店庆盛宴。也庆幸我可以在初入职场时便有这样一个难能可贵的机会，可以观察、体验，并参与其中。

4 月 2 日，欧亚集团 33 周年店庆盛大开幕，作为工作人员的我才刚上班准备打卡，广大消费者已经在卖场入口处排成长队，随时待命进店抢购。由此可见，欧亚店庆已经根植在长春市民日常生活中。店庆“首日效应”奇观再现，卖场店庆首日销售 1.53 亿，创销售“开门红”。每天必看今日头条的我，也会在手机上看到欧亚店庆的新闻，更是在优酷视频看到“人如海，车如潮”壮观场面。以前总觉得新闻传播的信息总是距离我很遥远，如今我已经是身在此山中了。朋友圈更是被卖场的喜报占满手机屏，头像统一、宣传给力，展现了欧亚人积极向上团结一心的精神风貌。

店庆期间，无论是卖场员工或是厂家导购员，大家都全身心投入到店庆工作中，早出晚归。作为管理人员，我们也严格实施精细化管理，要求淡妆上岗、统一着装，能做到及时迎宾送宾。做到来有迎声、同有答声、走有送声，打造欧亚卖场特有的“优质服务”形象。给来共襄盛举的广大市民展现一个欧亚人的职业化、标准化、精细化。

作为一名实习生，短短一个多月，我学到了很多，也初步了解了卖场以人为本、企业目标、服务理念、经营准则、企业发展愿景的魅力和独特，也正是这些独有的企业文化，引领着卖场的持续发展，能够成为卖场的一员，我有一种自豪感、幸福感。在今后的学习中，我会正确对待每一个机遇和挑战，不断突破自己，完善自己。 （欧亚卖场 关佳宇）

时 光

从经历欧亚集团第一次店庆到第二次店庆，一年半的时间，对于其他事情来讲，也许并没有什么；而对于我们，对于我们通辽欧亚，则是一段漫长的成长岁月。对于四季，只是春夏与秋冬的往复轮回；对于我们通辽欧亚，则是一部辉煌壮丽的拓荒史诗。

一年半之前，这座城市的风景还有些冷清，我们脚下的土地还不像现在那么繁华，一年半后的今天，美丽的科尔沁草原上，通辽欧亚购物中心已经被市民百姓口口相传，全新的购物模式给商业零售业带来了一股全新的冲击波。

开业之初，我们像蹒跚学步的小孩，跌跌撞撞，每一次的进步都是在不断摸索、不断尝试中提升；我们加强内部管理，增加员工的各种培训；我们争取服务更多的老百姓，提供更优质的服务；我们获得了顾客满意的笑容、优良的口碑；我们审时度势，始终以通辽欧亚购物中心乐万家的经营理念为宗旨，使通辽欧亚购物中心走上了发展、壮大的正确轨道。

我们的成长，始于我们为顾客提供的优质服务承诺里，始于我们对每个细节的关注和把握；我们的成熟，始于我们对顾客每个会心温暖的微笑里，始于我们对顾客每句诚挚热情的问候。

从开业至今，我们不墨守成规，不刻板教条，用尝试改变格局，用创新成就品质。我们克服种种困难，一直在前行！在欧亚集团 33 周年店庆中，通辽欧亚购物中心取得了理想的业绩，时光可以验证，通辽欧亚的明天一定会更好！ （通辽欧亚 包立影）

我与欧亚共成长

4·15 店庆完美收官，东丰欧亚在销售业绩上又有了一次大提高。然而，当我坐在电脑前，开始写《今日欧亚》的时候，浮现在我脑海的不是一处处出彩的美陈，不是照照攒攒的顾客人群，不是走在街上高喊《欧亚之歌》的我们，而是从去年的 9 月 28 日到现在，东丰欧亚一点点成长的印记。

她就像一个刚刚出生的婴儿，不懂大人的语言，不懂世事的变迁，就在丰城的最西端，独自坐落，我们是她相亲相爱的伙伴。从刚开业时有些幼稚的美陈铺设，到在学习、培训的过程中不断充实自己，再到对每一档大型活动的轻车熟路，都使得东丰欧亚在人们面前呈现不同的姿态，我们也在这许多时间里，充实了自己，获得了知识，增长了见识。也许和许多大店相比，东丰欧亚还是微不足道的，但在我们看来，每一次的灌溉她都有成长，每一次的整改，她都有让人刮目相看的色彩。如今，她快满七个月了，我们也在这里工作有 8 个多月了，看着她每天的焕然一新，突然觉得我们每天的付出都是值得的！

东丰欧亚借着这和煦的春风，正在商海中向前游进，我们也乘坐这艘商海大船，披荆斩棘，迎接未来的每一次挑战。 （东丰欧亚 贾艳菲）

企业大发展 正是读书时

4 月 23 日为世界读书日，此时正值谷雨过后，春和景明，一年之计的开始，更是充实自己的好时光。

俗话说：“书到用时方恨少。”打开书，便打开了一扇面对世界的窗口。阅读，让我们睿智；书，让我们谦和；阅读，让我们博大；书，让我们充实。

书是我们最好的伙伴，阅读是一种享受。当我们在工作之余，捧起一本自己喜欢的书，嗅着油墨的芬芳，那一刻的美妙，不可言表。打开一本书，以书为伴，给如一缕清风拂过岸边吐绿的柳枝，令人沐浴在清新之中，心间柔软无比；又如同在炎炎烈日里撑起了一把清凉的小伞，你可以尽情享受雨丝般的沁人心脾。读书就是在寒冷的冬天送来温暖，在炎热的夏季浇洒凉爽；读书就是在金色的秋天，仰望一轮皎洁无尘的皓月，在万物萌动的春天，为生命注入生长的源泉。

“惟书有色，艳于西子；惟书有华，秀于百卉。”读书的重要在于不仅个人，也关系到整个企业，整个国家，整个民族。有句话说得好：“是否成功要看八小时以外，你做了些什么。”我们不妨在八小时之外，多读些书，专业书籍有助于你业务的提升，管理书籍让你找到自己的位置，懂得换位思考，理解团队协作的重要性；文艺书籍点燃你的梦想，看到诗和远方。

读书使人生有色彩，增长智慧，通透豁达；读书使国家更有书香，更有内涵；读书使一个民族，更加文明，令人敬佩。

你读过的书终会沉淀在你的气质里，正如你走过的路，看过的风景，爱过的人，终会无声地融入进你的岁月。

（订源欧亚 王怡赢）

集团 33 周年庆完美收官 欧亚奥莱购销两旺缔造双赢

自欧亚集团 33 周年庆全城大惠以来，欧亚商都奥特莱斯就形成了自己的强烈气场，持续大惠引爆销售沸点，特色活动营造欢乐浪潮，优质服务博得广泛赞誉，真心付出赢得全城侧目！欧亚奥莱坚持用“从新发展观”，诠释了店庆经济之本；用一场 16 天的饕餮盛宴，缔造了购销两旺商业摹本，生动演绎了“百元买品牌 千元买名牌 名品 + 实惠 省钱奔奥莱”的经营理念！

抓早抓实 提前布局

“用从新引领，抓早、抓实提前布局。”欧亚集团曹和平董事长提出了“从新发展观”，表示欧亚集团更多的是要“1”+，是从新。欧亚奥莱在店庆前后，一直坚持以“从新发展观”为引领，用“从新聚势”积极备战店庆，在店庆前期即与各供应商展开店庆座谈会，发放店庆沟通函，积极组进货品提升深度广度，确保各品牌货品量充足且尺码全，折扣力度最低，专供特供商品占比高。欧亚奥莱店庆前补充货品达 15 万件，特供专供商品达 3 万件，店庆期间陆续补充货品达 8 万件。前所未有的低价风暴，超低的折扣，最好的品质，真正做到了购物到欧亚，奥莱省更多！

全城普惠 震撼回馈

“挖掘普惠的广度与深度，真正打造百姓购物节。”欧亚奥莱为消费者悉心准备了丰富多彩的震撼回馈活动！店庆期间，奥莱服饰类全场 2 折起，折上再惠 40%–10%。4 月 2 日 –4 日黄金也有奥莱价及集团抽奖活动。同时，生活超市会员 2 倍积分，全场 5–97 折，部分商品惊爆限时抢购及时尚生活商品超值换购！最令人惊喜的是店庆巨献——10 万打车费 + 现金礼品，百万代金券 + 最高 10 倍返现，连环大奖频环滚动幸运放送，惹来全城关注！另外，欧亚奥莱还推出了“购物报车费 + 超值大礼”、黄金内购会、奥莱红包雨、超级会员答谢日等精彩献礼活动，打造了店庆连续性的热销高潮。

优质服务 市民点赞

欧亚奥莱一直奉行“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的服务理念，在店庆期间，为早早到店等候的顾客提供热豆浆、蛋挞。为方便家庭型消费的购物需求，增加预约陪购、购物包邮、提送服务等诸多亲民贴心服务；联快滴滴打车带来“专享折扣基金”，滴滴周末出行半价。当消费者走进欧亚奥莱“嗨购”时，不必再担心排长龙等待交款，在专柜内就能轻松完成。此外，欧亚奥莱更为有车一族提供了最为便捷、温馨的服务，特在清明街、广州路开辟了 3 个专属停车场。消费者频频点赞，对新奥莱的活动、服务、价格十分认可，顾客购物最高成交 28 联单，店庆首日 1FEU 品牌一位顾客专程从沈阳乘动车来店购物，成交 25 联单消费 23000 元。 （欧亚商都奥莱 办公室）

打造一支敢打硬仗、能打胜仗的攻坚团队

——记欧亚联营物业工程部员工

繁忙而热闹的集团庆已经结束，但集团庆盛大和欢乐的气氛却一直回荡在我的脑海中。回想集团庆前期的准备工作，欧亚联营物业工程部的全体员工付出了很多，他们是真正的幕后英雄。

为了营造集团店庆气氛，物业工程部全体员工共同上阵。店庆中，欧亚联营大楼外墙需挂满彩色旗帜，以形成一片旗帜的海洋。按照往年惯例，这种工作难度大、危险系数高的工作都是由外包专业的施工队来做，但今年领导班子为了企业的长远发展、节约开支，这件事由我们物业工程部自己干。集团庆前期，在公司领导指示下，物业工程部全体员工立即行动起来，公司副总经理马援亲临现场指挥。首先急需解决的是在大楼外墙三层高、超百米长的地方钻上百个眼，打上百个卡扣布钢缆的问题，在没有专业登高工具的情况下，我们就用从外单位借来的简易架子登高。登高作业危险重重，令人眩晕，水暖桓组柜长宋德庆、工程师袁宝明身先士卒，迎着冷风在高空中一步一挪，一个卡扣一个卡扣的安装、加固。时间一点点过去，高空架子上换了一个又一个人，但没有一个人喊累，也没有人畏惧登高。整整三天，除了中午吃饭，大家都在咬紧牙关坚持。

楼面彩旗布置完毕，另一个问题又出现了，彩旗悬挂的另一方是跨过大行道的边缘，没有支撑点，没有横拉线，怎么办？木工桓组的同志们有办法。他们自己用木板做模具，用一袋袋水泥、沙子做成大水泥墩子，每个墩子重达 300 斤，用来固定铁管拉横线。为能在店庆前达到满意的效果，木工桓的员工起早贪黑的干，制模板、搅拌沙子水泥、浇灌、养生、拆模，一环接着一环，没有人退缩。木工桓柜长郭建东忍着腰脱的病痛一趟趟奔忙，在他的带领下，大家都克服了自身困难，圆满完成了工作。

当集团店庆的大幕徐徐拉开，当“欧亚之歌”响起，当彩旗的海洋迎风飘荡，当顾客们拎着各种商品满意而归，当人们看到商场整洁的购物环境，我总能想起我们物业工程部默默奉献的身影。敢打硬仗、能打胜仗，物业工程部时刻准备着！ （欧亚联营 刘杰）

传承中华文化 弘扬五四精神

从“关关雎鸠，在河之洲”的纯真质朴，到“路漫漫其修远兮”的上下求索；从“东临碣石，以观沧海”的雄心壮志，到“心远地自偏”的隐士风流；从“君不见黄河之水天上来，奔流到海不复回”的盛唐气象，到“帘卷西风，人比黄花瘦”的婉约缠绵。千百年来，中国人就是从这些意味无穷的诗词中得到滋养，代代相传，生生不息。

欧亚卖场团委积极组织五四青年节系列活动，顺应当下央视诗词大会掀起的全民诗词热，于近期举办了“演中华之魂 诵古韵之声”的经典古诗词朗诵大赛。旨在号召全体卖场员工积极学习中华传统文化，提升自身文化素养，养成良好的学习习惯，弘扬五四精神，展现作为新一代青年卖场人的良好精神面貌。

非常荣幸，我在参加了体服童装商场的初选之后有幸能代表商场出战，从报名参赛选择参赛作品，到相关音乐服饰的选择搭配，再到日复一日的背诵练习，我从网上搜索了相关诵读大师的朗诵视频资料，模仿一句一句模仿断句、轻重音的学习与手势肢体动作的配合，还有来自商场领导的倾情关注，每天下午办公室的集体练习，逐一辅导，都是对我们青年员工的关心。其实，名次有时候往往不是最重要的，重要的是参与比赛的过程，尝试自己以前从未涉足的领域，挑战自我，过程即是奖励，参与便是成功。

借诗言志，情怀尽显，于无穷意韵中遥想美丽画面。作为卖场青年，我们就是要加强学习、学有所成，切实肩负起企业赋予的使命，以五四爱国青年为楷模，发扬爱国主义光荣传统，积极学习，传递能量，弘扬正气，发挥才气，全心全意投入到欧亚卖场城市汇集创新发展的伟业当中！ （欧亚卖场 袁芳）

感悟古典诗词魅力 践行卖场读书文化

由卖场团委组织的“演中华之魂 诵古韵之声”经典诗歌朗诵大赛在 10 号门中央共享大厅如期举行，我很庆幸能代表体服童装商场参加比赛。通过此次初赛经历，使我见识到了卖场青年员工所具有的“十气”风貌和卓尔不凡的表现力。对我自身来讲，不仅重温了古诗词和传统文化的魅力，同时也锻炼了自己的心智，不禁让我感慨：作为青年人，如果不去尝试，只愿待在舒适区里享受所谓的岁月静好，那么其实和井底之蛙没什么区别，因为你永远都感受不到努力过程中的酸甜苦辣和获得成功之后的酣畅淋漓！

从报名参赛、选择诗词到参加海选的过程，我感受到诗词带给我的无限魅力。“只要功夫深，铁杵磨成针”，我感受到了诗仙李白的坚韧与毅力；“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”，我感受到孟子“生于忧患、死于安乐”的磨砺；“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我体会到屈原忠社的爱国情怀；“莫等闲，白了少年头，空悲切”，我感受到岳飞建功立业，重整山河的决心与霸气；“面朝大海、春暖花开”，我体会到海子对美好生活的憧憬与渴望。

比赛过程中，每个参赛者在展现古诗词原有魅力的同时，也有朗诵者自身不同的情感酝酿和深刻体悟。国使朗读相同的作品也能表现出不同的韵味。一首李白的《将进酒》，被多名选手演绎的收放自如、浑然忘我、淋漓尽致。一首由家电电讯商场董薇薇朗诵的《我所倾我是中国人》引起了全场的共鸣，她声情并茂的朗诵赢得了热烈的掌声。是啊，我们都是中国人，传承国学文化更是我们义不容辞的责任！从现在起，我要利用工作之余多读经典书籍，传导企业文化，争做一名学习型员工代表。

古人说，“读史使人明智，读诗使人聪慧”。非学无以快乐，非学无以获尊，非学无以成才……作为卖场青年员工，我们要更加好学乐学，学有所得。 （欧亚卖场 韩力力）

恪守忠诚 干净笃行 勇于担当

习总书记曾经引用过理学大师朱熹的一幅对联：“地位清高，日月每从肩上过；门庭开豁，江山常在掌中看。”如今，她快满七个月了，我们也在这里工作有 8 个多月了，看着她每天的焕然一新，突然觉得我们每个人的付出都是值得的！

东丰欧亚借着这和煦的春风，正在商海中向前游进，我们也乘坐这艘商海大船，披荆斩棘，迎接未来的每一次挑战。 （东丰欧亚 贾艳菲）

立足岗位做表率 发挥作用当先锋

33 周年庆的完美收官、欧亚汇集紧锣密鼓地建设、北部项目振奋人心地签约……这一系列成就给卖场人带来的不仅仅是荣誉感，更多的是急迫感。在此特殊时期，欧亚卖场党委积极贯彻落实“做表率、当先锋”行动，如同一缕春风吹进党员们的心里，带来了勃勃的活力，在卖场上下营造出凝心聚力、奋发向上的良好氛围。

一、善于学习，做解放思想的表率。家具商场党支部响应卖场党委号召，要求商场所有党员要善于学习，做解放思想的表率。大家利用业余时间学习《做最好的中层》《答案永远在现场》《离开公司你什么都不是》《职场生存悟语》《领导者的资质以及企业内部期刊》《学习共勉》、企业管理制度、工作流程等等，只有勤奋学习，深入实际，才能在持续不懈地锻炼中成才，在日新月异的时代变革中成长。

二、勇于实践，做促进发展的表率。商场在店庆期间给自己设定销售目标为 1.2 亿，正所谓没有压力就没有动力，商场党员们冲锋上前，积极备战店庆各项准备工作，从商品质量、商品价格、营销策划方案，货品摆放、店堂美陈、广告宣传、员工培训等等，事无巨细，严密管理，狠抓落实，整个商场形成一股干、比、拼的良好工作氛围，党员们更是发挥勇于实践、勇于创新突破的作用。各项工作都高效地完成着，店庆前三天实现销售每天 1000 多万，三天 5000 万的销售奇迹！无畏的家具人用他们的实干、拼搏、创新证明了他们是勇于实践促进发展的表率！是勇于突破改革创新的表率！

三、敢于突破，做改革创新的表率。家具商场党支部要求党员要敢于探索，勇于创新，争做改革创新的表率。要结合现场实际工作，坚持行走式管理，在开拓创新上下功夫，在力求实效上下功夫，做到超前思考、超前研究、超前谋划、超前服务，要善于发现新问题，研究新问题，多角度思考，多换位思考，提出新举措，努力开辟工作的新境界。

四、深入基层，做服务员工的表率。“一切为了群众，一切依靠群众”，这是中国共产党一切工作的根本路线。家具商场党委牢固树立员工观念，始终坚持党的群众路线，坚持工作重心下移，积极帮助基层协调解决工作中实际困难，关心员工生活，着力解决好员工切身利益问题，做服务员工的表率。商场在大西洋值班台设立了员工维权岗，并且在每周四推行一站式服务，方便快捷地解决员工和厂商的实际问题，得到了大家的一致好评。

五、以身作则，做廉洁奉公的表率。全卖场在“做表率、当先锋”行动中掀起以身作则、做廉洁奉公的表率。我们每一个党员都从自身反省，牢固树立正确的政绩观，坚持把纪律和规矩挺在前面，严守党的政治纪律和政治规矩，带头遵守党规党纪，以新正班子领导班子的八项规定》严格要求自己，主动接受各方监督，做到依法用权、民主用权、透明用权、公正用权、廉洁用权，用自身的言行树立党员的良好形象。

六、修身养性，做高尚道德的表率。卖场一直以来都非常重视精神建设的德才教育，以树立培养有德有才的一类人才为目标。家具商场在人才培养上以德行为重，特别是党员带头做高尚道德的表率，践行社会主义核心价值观，提范道字社会公德、职业道德、家庭美德，个人品德，以良好的正气之风引领年轻的管理者端正思想，积极培养正确的人生观、价值观，为卖场的发展建设培养后继人才。

嫩柳轻摇，桃花竞逐，蝶舞翩迁，值此春意盎然之时，卖场广大党员及各级管理者在工作中带头发挥作用，形成凝心、聚力、干事的良好氛围，进一步加快欧亚卖场大商业区的建设，以优异成绩迎接省第十一次党代会和党的十九大胜利召开！ （欧亚卖场家具商场党支部 张曰虹）

赞欧亚集团庆

腾龙飞舞千秋雪，
基业长青不老松。
欧亚三十三年庆，
惠享二十三座城。
齐心协力共奋战，
业绩突飞首战捷。

（乌兰浩特欧亚 姜海虹）

赞东丰欧亚

欧亚昂头环啤酒，
怎堪鹿誉负皇家。
盛名商海潮头立，
大美西城锦上花。

（东丰欧亚 王秋）

颂欧亚

龙腾商海跨九州
三十三载写春秋
双辽市区也添喜
欧亚蛇立精神抖
店庆大卖人心悦
续写明年营销榜

（双辽欧亚 曹冰淇）

最美四月天

草长莺飞四月天
杨柳婀娜醉炊烟
小桥流水含诗韵
十里桃花笑颜甜
绿影重重映水间
丹青水墨洒天边
不负春光韶华逝
最美人间四月天

（商都 张艳丽）

沁园春·欧亚庆

起蛰阳和，万物甦苏，千里冰消。望故园春城，清溪潺潺，春雷响动，杨柳轻飘。小草乍绿，百花含苞，旧燕北归乐啭肯。须臾日，看北国大地，分外妖娆。

春光明媚多娇，晨勤勃生机气势豪。喜欧亚儿女，网鸣起舞，加油撸袖，大显风骚。一代天骄，创新开拓，协力齐心筑梦潮。未来时，数东方龙舞，试比天高！

（东盛店 王涟漪）

净月徒步有感

阳光明媚扶春风
春意盎然争芳艳
潭清水秀美如画
古木参天郁葱葱
静中有动战强身
动中有静缓疲劳
修身养性心路宽
勇往直前欧亚庆

（商都 高明）

欧亚集团庆 辽源百姓购物节

一年一度 4·15，
欧亚生日同欢庆，
宣传条幅飘全城，
琳琅满目商品全，
销售业绩节节高。
超市商品品种多，
黄金名表最时髦。
家电内购创新高，
服饰鞋帽质量好。
经济实惠享大礼，
欧亚服务最贴心，
辽源百姓拍手叫。

（辽源欧亚 吴云）

火火的欧亚

天空飘来七个字，欧亚连锁人最火
我向天空探挥手，今生跟着欧亚走
美陈造型真像样，人气呼呼往上涨
热火朝天迎欧亚，开开心心来消费
商场活动折扣大，货品质量顶呱呱
顾客满意奖给给，大包小包拎回家
曹总领航齐奋斗，欧亚明天更辉煌

（东丰欧亚 韩池）

勇往直前 开拓创新

欧亚员工高昂的心曲，
在四月激情的旋律中奏响；
迎着风雨 笑看沧海，
迎着朝阳 放飞理想；
我们不断创新，
我们与时俱进；
公司文化让我们勇往直前，奋斗不息；
公司精神让我们开拓创新，追求发展；
这造就了欧亚人的性格，
欧亚人踏实、认真，
欧亚人执着、实在，
欧亚人不求最好，但求更好；
我们有实力迎接更大的挑战，
我们有信心创造更大的价值，
我们要用劳动浇灌着欧亚更加辉煌的明天。

（商都 于小晶）

今日欧亚

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

2017 年 4 月 30 日
第 11 期 总第 452 期

曹和平董事长巡店郑州百货大楼并与中层以上干部座谈

本报讯（郑百消息）4 月 26 日，集团曹和平董事长一行来到郑州百货大楼巡店，郑百集团在九楼会议室召开了全体中层干部会。

会上，曹董事长与中层干部进行了座谈交流，曹董事长指出：郑百集团目前正面临一个新的非常时期，是一个发展拐点。从收购至今，郑百经历了两个阶段，前一阶段是我们解决积重的一个时期，解决各个时期滚存下来的遗留问题，解决企业生存问题。在这个时期，很多工作是不可控的，受制于应对各类历史遗留问题处理。第二个阶段是在可控状态下发展。可控就是把资产逐步良性化，无效资产有效化，低效资产高效化，做企业改良。

我们一起走到今天，作为郑百人，面临着一个新问题，那就是发展。郑百走到现在，历史遗留问题的解决，有了发展的环境，有了发展的平台，就要考虑下步发展。在市场经济中，不进则退。企业发展了，准确切入了市场，就与市场社会同行。在可发展的时候，没有很好的发展，在今后的市场经济中就会受到束缚。发展的思路是对的，但怎样发展是值得我们思考的问题，要把发展的想法切入到企业工作之中。

回顾郑百经营，从原来的服饰百货店单一的元素，向更多的商业元素上发展。我们的商务酒店，实际上就是百货业 +。郑百的再发展，把“存量”资产良性化，要贴近市场，增加黏性，同时，要放大百货服务业元素。比如商超，现在看，商超是钢性的社会需求，和民众之间的关系是密切的，是每个人都离不开的。在现实生活看，与其他业态相比较，商超能够立足和生存，在整个业态中是首选。从承载力看，Shopping Mall、综合体等，资金支撑力是巨大的，从亏损到微亏，到持平，到微利再到盈利，大概需要五年时间，市场培育成本大，但商超投入较低，转换期快，后续再投入也低，从已有经验来看，1 年时间即可从市场认可到实现单店盈利。郑百的发展，如果还在百货上积累，可能会失去发展时间，今后的发展，要在商超上多思考。我们的商务酒店已开了两家，能否建成连锁模式，这都是商业服务业，要把原来的“百”字变成“商”字。从单一的购物元素向服务的多元发展，从单一的物质供应向多元的服务供应发展。要放大商贸的内涵和外延，要理性切入市场。发展绝不能摸着石头过河，要做好市场研判，理性、有序、可持续的发展，只有这样，郑百才有明天，如果不发展，明天将属于发展的人。

我们全体干部要牢固树立发展理念，郑百要生存，就要发展，要想生存好，就要靠发展，要把发展摆在重要位置，要思考发展。只有做好发展的“增量”，员工才能增收，才能有序、可持续实施发展，才能经营再投入，实现良性互动。

从大的经济形势看，今年一定要好于往年。世界货币基金组织和世界经济组织，从 2016 年下半年，对世界经济走向的看法趋于一致。从世界经济看，在经历了石油的低价运行，经历了金砖国家经济的衰退，经历了国际突发战争事件等，在这样的环境中走过来，总体看，世界政治局势和经济局势是可控的，世界经济走向趋好，美联储今年下半年还有可能再次加息，也起到了利好作用。从国内经济看，中央政治局召开会议，研究政法，对经济也作出了判断，我们已经阶段性地完成了结构调整和新旧动能的转换，整个经济形势趋好，一季度好于以往的一个时间，宏观上平稳，微观走好，是 2017 年形势的主旋律。从商业企业看，实体经济和虚拟经济，与互联网之间的关系，概念冲击小于往年，所规模，但网络购物对实体商业所害要大于以往。原来网上购物是少数，现在少数人已疲劳开始退热，但新人又来了，新人要远远大于老网民，老网民是以自领为代表的有知识阶层的人同归理性，转而更多的非知识型的人包括农民又上来了，受众群体是巨大的，近两年，网上购物的冲击，概念上是趋弱了，但实质上是加大了，特别是对我们具有购物功能的企业冲击要大。这种冲击大约 3 年左右时间，到 2020 年，概念的冲击和实质的冲击可能也就到底了，实体商业和网络商业比重约为 3:1 形成常态，达到平衡。

最后再通报一下集团情况。2016 年是丰收年，全口径无论在开店数量上还是店铺质量上，都创造了历史最好时期。今年一季度也是开门红，二季度到年底，24 万平米的欧亚新生活、10 万平米的新区购物中心、4 万平米的综合体和 2 个商超相继开业；30 万平米的北湖项目破土动工，卖场的 15 万米欧亚汇集也将实现年内破土动工年内开业；山东济南的欧亚集团、银座、依恋三家合作的项目欧亚优客年内也将开业。

最后，朱总提出公司各部门要深刻领会会议精神，对集团曹董的讲话内容要更认真研读，做好自身工作，使公司的发展跟上集团的总体发展，形成良性的发展态势，不断前行。 （根据会议记录整理）

欧亚商都召开 4·15 店庆总结表彰大会

本报讯（商都 办公室）4 月 27 日上午 9 时，“2017 年欧亚商都 4·15 店庆总结表彰大会”在商都第一会议室隆重召开。欧亚商都领导班子成员，获奖单位代表及柜长以上人员出席会议。商都副总经理于清云主持会议并作店庆总结。

会议提到：按照集团公司统一部署，欧亚商都以“四个消费”融合创新消费理念统揽店庆工作全局，全面贯彻“四化·抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，“4·15”店庆活动实现完美收官。于总用三个字概括了本次店庆活动的特点，即“紧、新、细”：准备工作充分，突出一个“紧”字；特色营销精彩，突出一个“新”字；保障措施到位，突出一个“细”字。会议对各商场、部室所取得成绩给予了肯定，于总代表商都领导班子对大家在店庆中付出的努力和做出的贡献表示了衷心感谢！

据了解，此次 415 店庆活动 16 天，长春欧亚商都销售超计划 43%。评选出最佳商场一等奖 2 个，二等奖 3 个，三等奖 4 个，四等奖 1 个，鼓励奖 5 个；最佳部室一等奖 2 个，二等奖 3 个，三等奖 3 个，四等奖 4 个；最佳柜组一等奖 10 个，二等奖 10 个；专柜突出业绩奖 2 个；第一集团军 19 个，第二集团军 8 个，第三集团军 11 个，第四集团军 38 个，第五集团军 8 个，第六集团军 15 个；各商场销售额及平效综合排名前三名的专柜 28 个；最佳个人 10 名；优秀个人 10 名；最佳厂方员工 10 名；优秀厂方员工 10 名。商都领导班子成员分别向获奖集体、个人颁发了奖状和证书。

此次店庆，欧亚商都全体干部员工发扬了欧亚人连续作战的“铁军”精神，戮力同心、砥砺奋进，用勤劳、用汗水、用智慧再次书写了大家作为欧亚人的那份荣耀、忠诚与执着！

接下来我们依然要面对较为复杂、严峻的经济和行业形势，会议强调：商都四期的开业、各楼层业态的移位调整等工作，任务繁重，时间紧迫，希望大家能继续保持清醒头脑、增强大局意识、树立担当精神，部门协同作战，继续以“等不起”的紧迫感、“慢不得”的危机感、“坐不住”的责任感，尽职尽责、静心尽力做好各项工作，共同开创欧亚商都美好新未来！

吉林欧亚商都总经理李新志荣获吉林市特等劳动模范
吉林欧亚商都解放店荣获吉林市劳动模范集体荣誉称号

本报讯（吉林欧亚商都 李欣）4 月 28 日，吉林市劳动模范表彰大会在吉林市市委会议室中心举行，吉林市市委书记、市长张焕秋、吉林市人大常委会主任李向东、吉林市政协主席崔振吉等主要市委、市政府领导出席了此次大会。

此次大会对在全市经济社会发展建设中做出突出贡献的特等劳动模范、劳动模范、模范集体等进行表彰。吉林欧亚商都总经理李新志荣获吉林市特等劳动模范、吉林欧亚商都解放店荣获吉林市劳动模范集体荣誉称号。

表彰大会结束后，吉林欧亚商都开展了内部座谈会，对“劳模、模范集体”荣誉的取得进行了剖析和分享。“劳模”是一个时代的精神，是值得弘扬的一种正能量，其核心信念是诚信、实干、苦干。我们获得此项荣誉，通过企业得到更多的关注，得到了此项荣誉，增加发展，把荣誉保持住。我们要适应变化，但在这个变革的时代，无论怎么变，“实干”“劳模精神”都值得弘扬。参会人员也纷纷表示，将继续以劳模精神更求自己，加强自身学习，不仅学习先进经营管理理念，更要敢闯、敢干、实干，发扬创新、从新的精神，以榜样的力量带领团队，继续前行。

荣誉的取得离不开企业的发展，企业影响力的提升。随着欧亚商都在吉林市的知名度与日俱增，吉林欧亚商都的影响力也逐年提升。2017 年，吉林欧亚商都总经理李新志当选吉林市人大常委、财经委委员，另有 5 名同志光荣当选人大代表和政协委员，不仅是个人的荣誉，同时为企业争取了更多的话语权。今天，我们又取得了特等劳动模范、劳动模范集体荣誉称号，同样彰显了我们企业强大的实力。让我们一同发扬劳模精神，不忘初心，继续为欧亚的美好明天而努力奋斗！

欧亚卖场荣获吉林省“六五”普法依法治理先进单位殊荣

本报讯（欧亚卖场 哈智辉）4 月 17 日，欧亚卖场喜获吉林省人民政府颁发的吉林省“六五”普法依法治理先进单位称号，该奖项专门鼓励在吉林省“六五”普法工作中表现突出的单位，欧亚卖场是吉林省商业系统唯一获奖单位，此奖项的获得，是欧亚卖场贯彻曹和平董事长“依法经营”要求的有力诠释，更是卖场扎实推进依法经营的最有力证明。

1、让道德规范与普法建设并驾齐驱

欧亚卖场在企业发展中积极落实《环境保护法》相关要求，针对日益严峻的环境污染问题，投入大量费用购买大型节电器、变频器、新型节能 LED 灯等节电设备。为解决冬季供暖造成的大气污染，欧亚卖场投入近 500 万元一次性购进 3 台燃气锅炉替代使用中的燃煤锅炉，此举虽然每年要增加上千万元的费用，但却可以换来周边环境的风清气爽，因此明知成本要增加，欧亚卖场依然率先为之。

2、完善载体与创新手段协同互为

欧亚卖场将与服务行业直接相关的《消费者权益保护法》等各类法律法规融入到企业的日常管理当中，加强宣传，强化学习，三万名员工就是三万名普法宣传员。作为世界首创的先河之举，欧亚卖场面向亿万名消费者开展了“质量监督员”活动，将 60 万种商品的价格与质量置于广大消费者面前，鼓励社会各界人士参与到企业的管理当中，进行有奖监督。

3、依法治企与强化管理递次推进

作为超大型商业企业，欧亚卖场不断以法律法规作为企业快速发展的保障，作为企业完善管理的依据，将《广告法》《合同法》《劳动法》《计量法》《食品安全法》等众多的法律法规，内化为严格的企业管理制度、行动的条文，规范企业的一切管理与经营工作。

4、普法形式与涵盖内容丰富多样、受益群体空前庞大

欧亚卖场不断增强三万名员工及万余名供应商的法律意识。通过以微小团队、岗位练兵、员工同乐会、早班会等丰富多彩的活动形式，积极向员工及供应商进行普法宣传。

欧亚卖场员工自发成立了“法治天下”普法学习小组，成员均是来自基层的管理人员。主动聘请中级法院法官、朝阳区法院法官、律师事务所专业律师等职业人士对卖场管理人员进行法律法规的专项讲座。

员工和供应商是卖场普法工作的最直接受益者，而每一名员工、每一名供应商也会将在卖场学到的法律知识带回家中，与其家人进行分享，成为普法宣传的火种。此外，卖场最高日客流量已超过 80 万人次，通过卖场普法宣传直接受益的消费者更难以用数字统计。

这一串串数字、一项项举措是欧亚卖场获得“吉林省普法依法治理先进单位”殊荣的根本保障，成绩的获得更是一种鞭策，未来欧亚卖场必将再接再厉，让曹总在欧亚卖场建店之初就确定的“合法经营”理念在新时代闪耀出新的光芒！

松原市政协考察团莅临松原欧亚参观指导

本报讯（松原欧亚 张馨月）4 月 25 日，松原市政协副主席苏刚，市开发区王主任带领政协考察团一行 20 余人莅临松原欧亚购物中心参观指导。苏副主席一行对松原欧亚购物中心的经营布局、现场环境、服务、安全及未来的整体规划等情况进行详细了解，路总带领领导班子全程陪同并做了详细介绍，市政协考察团对松原欧亚各项工作给予充分肯定和一致好评，对松原欧亚的发展速度给予了高度的赞许！

市政协参观团一行，也彰显了松原市各级政府对欧亚的充分认可！松原大区在连锁总部的带领下定会为繁荣一方经济，提升市民生活指数做出应尽的贡献！

济南欧亚大观园王玉琴总经理荣膺 2016“影响济南”年度创新人物

本报讯（济南欧亚大观园）4 月 23 日，2016“影响济南”年度经济人物评选活动颁奖乐曲再次响起，年度经济人物的榜单上，第四次镌刻上优秀企业家济南欧亚大观园王玉琴总经理的名字。

“春江水暖鸭先知”，经济形势好不好，企业的感受最早、最明显、最深刻。”颁奖仪式开始前，市委副书记、市长王忠林代表市委、市政府向获奖的企业家表示祝贺，向全市各条战线、各行各业的企业家表示感谢，感谢大家在过去的一年为济南发展做出的贡献。是啊！实业关乎一个国家的未来、关系一座城市的发展。实业兴邦，是国家强大的必由之路，也是城市振兴的必然之选。打拼在各个领域的企业家，担负着实业兴邦的历史使命和重要责任。

王忠林市长还握着王总的手深情地说：“大观园是个好地方，变化很大，最近我要去看一看”。他感谢企业家们为企业发展做出的贡献，他说：“企业可以被看作经济发展的晴雨表。一直以来，市委、市政府高度关注企业发展，不仅关注企业本身成长，还关注其产品结构和市场表现。通过这些信息，我们可以更准确地感受经济脉搏的跳动。”

王玉琴总经理接受记者现场采访时表示，经济人物评选鼓舞了企业的信心，在微观的市场竞争环境下，能够提升士气很有必要。通过评选活动，让老字号在互联网市场经济，以一个全新的实业形象展现在大众面前，这也是政府“为担当者担当

五一假期全家游 卖场一站样样有

——“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会复赛将启

本报讯(欧亚卖场 孙丽红)五一将至,春城披上了绿装。在最美丽的季节,人们该如何度过五一假期?去休闲购物、旅游观光或是亲朋相聚?当然,您的这些需求在欧亚卖场都会一站式得到满足。一直以来,卖场打造“购物中心+”发展模式,已成为多功能、多业态、多主题、多档次、多元化的巨型购物中心,全面提供便捷服务,竭力满足全客层、全龄层吃、喝、玩、乐、游、购、娱等各种消费需求。4月28日至5月1日,卖场为广大消费者将打造一场超值嗨购盛宴,还献上一场集Cosplay、沙画大赛、绘画大赛、文艺多肉植展等众多时尚元素于一体的体验大餐。

此外,“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会高校组、中小学组、社会组初赛已圆满结束,复赛即将拉开帷幕。如果您是诗词爱好者,如果您想零距离感受各路“豪杰”诗词实力比拼和文化底蕴较量,聆听评委老师精彩点评,请您于5月6日、7日、13日到卖场10号门“中央共享大厅,与广大古诗词爱好者共赴唐诗宋词之约。

五一嗨购不停,卖场钜惠同行

五一期间,消费者在卖场服饰类商场现金购物,在单柜满200元收100元、130元或160元基础上,购物满600元再加送100元欢乐礼金卡。欢乐礼金卡可在4月28日至5月2日欧亚卖场营业时间,在服饰、黄金、家电、超市、室内公园等商场另行抵扣。

4月28日至5月21日,消费者购买家居建材类商品,在同一商场现金购物满1000元,即可抵奖返4999至50元现金,中奖率100%!同时,消费者还可参加总额500万元豪礼满额送,总额100万元微信现金红包大派发!值得注意的是,位于卖场9号门对面的装饰材料城首届吊顶节即将盛大启幕,届时5重倾情大礼、知名品牌联动,40款超低优惠套餐钜惠来袭!

打造艺术盛宴,同享精彩无限

4月28日至5月4日,潮玩文艺多肉植展空降卖场10号门中央共享大厅,包括各种倾化、变异的多肉展品,多肉表形造型、主题组盆千姿百态,极具艺术感。欧亚卖场集万千“美肉”,只为不负您的到来!4月29日,吉林电视台《第一报道》小记者汇报演出——创意沙画表演也将在10号门中央共享大厅舞台上震撼启幕!

与此同时,欧亚卖场-1F大西洋厅也将上演众多精彩演艺,“2017舞艺超群-ChinaJoy全国舞蹈盛典”——东北7省林赛区预选赛,将于4月29日至5月1日激情开赛。《少儿评书大赛》复赛、第三届《王者荣耀 王者城市赛》海选赛也将于5月上旬炫彩启幕!

诗词巅峰对决,传承经典国学

“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会自开幕以来受到社会各界广泛关注。目前,高校组、中小学组及社会组初赛均已顺利完成,5月6日、7日、13日,“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会复赛在卖场10号门中央共享大厅火热举办。

本次入围复赛的选手均具有较深的诗词功底和较高的文学造诣。在入围的选手中,有的来自北京、天津,初赛中在台上对答如流,尽展中帼风采;有的虽然主修外语、艺术等专业,却不忘对国学的热爱,对唐诗宋词信手拈来,倒背如流。我们有理由相信,即将到来的“欧亚卖场杯”长春市唐诗宋词大会复赛,将会为观众呈现一场场更为古典晚丽和情怀满满的诗词文化盛宴。

欧亚商都乐购五一

本报讯(商都 孙红超)春姿绽放,鲜花盛开。为迎接五一劳动节的到来,欧亚商都特别策划了“春姿绽放 乐购五一”主题活动,节日商品一应俱全,多种优惠方式帮您省钱。4月28日-5月1日活动开始以来,客流不断,销售火爆,欧亚商都再次为广大消费者献上了一个轻松、愉快、满足的假期。

现金卡大抽奖 最高赢4999元

活动期间,欧亚商都服饰满200收100基础上再满800元参加4999-150元现金卡大抽奖,100%中奖!还有2000张5A景区门票大派送。电器大力度折扣基础上满200再返100元现金卡;妆品8倍积分;黄金每克最高让利50元;超市千种商品超值特惠,不仅如此,还特别推出“五一烧烤嗨翻日”,皓月、科尔沁、鸿运等精品牛羊肉免费提供穿串服务,各种海鲜、烧烤调料、啤酒饮料促销热卖,让大家在购物之余,还能大快朵颐地享受美食。

省钱秘笈 一省再省

最值得一提的是,在欧亚商都使用多种支付方式再享优惠,帮您省钱。活动期间,抢银联钱包优惠券、赢支付宝奖励金,还能再享招商银行、九台农商银行、浦发银行、吉林银行活动,可谓“优惠多多,实惠多多”!另外,10元购100元春游装备抵用券一直火爆销售中,包括防晒收品、休闲服饰、休闲鞋、户外用品、野餐用品等各种春游装备供大家尽情挑选,保证品质,活动超值!

贴心服务 体验升级

畅购礼、劳模赠礼、易道专车免费送到家服务、厨艺课堂、免费品尝等活动精彩不停,欧亚商都除了高品质的商品,优惠的价格,还能享受到贴心的服务、特色的体验,为广大消费者增添了不少购物乐趣。

吉林欧亚商都召开4·15店庆成功经验分享会暨店庆总结表彰大会

本报讯(吉林欧亚商都 李欣)为庆祝欧亚集团成立33周年,吉林欧亚商都结合全年工作安排及店庆提出的“不忘初心砥砺前行,上下同欲增速发展”的阶段性管理目标要求,围绕店庆契机,全员用16天时间,刷新销售历史新高。店庆累计客流突破300万人次,总销2.23亿元,实销增长7078万元。同时,通过不断沟通协调,实现了与供应商配合度、契合度历年最高;通过不断释放、宣传店庆信息,实现了消费者对欧亚店庆认知度历年最高;通过积极动员,上下同欲,实现了员工的重视程度历年最高;通过店庆的造势、蓄势,实现了今年4·15店庆的影响力历年最高,最终实现了店庆井喷式客流增长与销售增速目标的超越。

此次大会,吉林欧亚商都全体员工及部分品牌商代表、厂家员工参加了此次会议。4·15店庆成功经验分享会共进行五项内容,区别以往总结经验,更多的是把此次店庆的先进经验分享给更多的人,把“从新”理论付诸实践,真正让营销工作在“1”的基础上更上一层楼。会上,副总经理黄宏代表班子做店庆总结工作报告,全面总结此次店庆成功的几大要素,副总经理徐玉春宣读获奖名单,商场经理、部室部长也纷纷分享成功经验,品牌商代表中体倍力董事长徐骁瑜发言中提到,此次欧亚集团店庆不仅综合体各客流猛增,中体倍力会员达成率也大幅度提升,同时新增会员同比增长30%,同时,借助供应商助力活动,与众多品牌商携手,成立“吉林欧亚商业联盟”让更多的品牌商参与到欧亚大型活动中来,形成更大影响力的互为互动,一同为欧亚的发展贡献力量。

会议最后,李新志总经理分享了《赢在终端》的主题演讲,以怎么赢,如何赢为开端,深入分析了营销概念、理论和实际案例,为全体员工对营销的认识、理解带来了全新的认识。在店庆结束后,为员工带来一次头脑风暴,让营销活动变得更加生动、充满激情。

欧亚商业连锁再创历史新高 33周年庆总结表彰大会振奋人心

本报讯(商业连锁 综合办)今年是欧亚商业连锁冲刺“三百规划”的重要节点,全员众志成城,继春节收获全年开门红之后,33周年庆再次创造历史时刻,长春、外埠销售皆创新高,超市、家电、服饰、黄金等各品类全线飘红,营销推广、文化宣传实现突破创新,今年的店庆还充分体现着线上线下齐发力的特点,店庆16天,欧亚商业连锁实现了近10亿销售,增幅达20%以上。

4月21日,欧亚商业连锁在总部七楼召开了“33周年庆总结表彰大会”一级视频会议。13个大区的中层干部和员工代表认真聆听了大会的各项表彰决定。十大最具销售力购物中心、20大最具销售力超市、十佳环境形象奖、店庆销售完成全员奖,同时,颁布了欧亚商业连锁33周年庆促销竞赛评比结果,促销快无、促销能手、厂方促销能手等,对于店庆中涌现出的先进单位和先进个人进行了全面表彰。并公布了“欧亚商业连锁33周年庆20大创新亮点”的评选结果,对五一营销进行了全面布署。

于惠勋总经理在总结讲话中指出:这次店庆我们按照曹和平董事长对于店庆工作“做早、做实、做新、做精”的指导思想,从店庆前期筹备、货源组织、店庆环境、营销活动的策划,前期都做了非常充分的准备。店庆期间总部干部包保门店、班子成员包保巡店,全力推进店庆工作的全面进展。

在店庆的影响力和一致性上取得突破性成绩,实现两省23地87店联动,取得了轰动效应。除了总结成绩,于总重点谈到了店庆中还存在的问题和不足,勉励大家再接再厉,全年绷紧一根弦,继续做好五一销售和全年的各项工作。接下来,伴随着欧亚新生活购物广场、欧亚三环购物中心的全面开业,两大物流体系的建立,欧亚商业连锁将全面实现百店、百亿、百万平米的“三百规划”目标,发展进入全新的历史阶段。

4月25日前,欧亚商业连锁旗13个大区的总结表彰大会陆续召开,全员迅速进入五一营销的新战役。

“欧亚生鲜”商海冲浪 勇立潮头

欧亚商业连锁生鲜物流配送中心快速发展纪实

本报讯(商业连锁 奕奕)随着人民生活水平的提高,时令的水果、蔬菜、肉类、水产等生鲜产品成为消费新宠,更是都市忙碌的消费群体追求高品质生活的重心。欧亚集团曹和平董事长及商业连锁于惠勋总经理正是顺准这一市场需求,快速响应,果断决策,于2015年7月成立了欧亚商业连锁生鲜物流配送中心,开展果蔬源头直采及配送工作。

在保证生鲜商品高品质采购的同时,生鲜物流配送中心确保源头采集的新鲜、新颖、安全的商品更快速、更精确、更安全地送达到门店,提升了消费者的购物体验。

生鲜物流配送中心这支年轻的队伍,伴随着2017年4·15店庆号角的吹响,迎来了它的第二次店庆战役。这是它自成立以来面临的又一次艰巨的挑战!回顾两年来的成长、发展经历,如果说2016年它还是一个蹒跚学路的孩子,那么进入2017年它已迅速成长为一名骁勇善战的士兵。

且看自采份额占比的不断提升就足以见证:2016年初商业连锁生鲜自采的采购份额仅为15%,短短的一年多的时间就已占比近60%;2016年两节期间(春节、店庆)的日均配送量由92吨、86吨发展到2017年两节期间的日均配送量260吨、172吨,物流中心一次又一次地接受着严峻的考验,也一次又一次地跨越成长!

由于所承担配送商品的特殊性,为了保证每天把最新鲜的商品送到门店,做好后台支撑,采购及物流人员的工作时间大都是晚间作业,起五更爬半夜,采货、装卸、收货、验货、分货、配送、盘点、存储……酷暑一身汗、严寒满身霜,但是他们毫无怨言,他们深知自己担负的责任和使命,为保证前勤的销售顺畅默默地在幕后奉献着、耕耘着……

回顾短短的两年发展历程,生鲜配送中心的全体成员用自己的智慧和辛勤的汗水不断地完善、优化从产地、运输到仓储、终端配送等环节的服务质量,目前已实现了果蔬商品长春市40家门店其中20家全部自采;及20家外购门店的高效配送服务,日配送能力超过200吨!

通辽欧亚4·15精彩不断 店庆完美收官

本报讯(通辽欧亚 王渊源)4月15日,正是欧亚集团33周年的生日。春暖花开,天气宜人。通辽欧亚购物中心也迎来了狂欢盛宴。从早上九点到晚上九点,舞台节目表演精彩不断,顾客消费高潮迭起,大楼里可谓人山人海,人声鼎沸。

庆生许愿,蛋糕齐分享

早上九点半,动感激情的开场舞《相信自己》拉开了欧亚集团33周年庆生的大幕。舞者们手拿蓝色花球,身穿白色T恤,曼妙的音乐,跳动的舞步,挥动的花球,展现了欧亚人自信、乐观、阳光的精神面貌。开场舞结束后,严向前总经理代表通辽欧亚购物中心发表了讲话。讲话中特别提到,心怀感恩,创造消费,回馈消费者。紧接着,两米多长的生日蛋糕被抬到舞台中央,点燃33根蜡烛,通辽欧亚购物中心主要领导班子集体上台,与观众一起感受生日的气氛。双手合十,一起许愿,之后吹灭蜡烛,大家合影留念。台下人山人海,热闹非凡,不管是大人还是小孩,脸上洋溢着节日快乐的笑容,更有孩子们响亮的笑声,消脆如银铃般回荡在大楼里。

节目表演,精彩演不完

一部《三生三世十里桃花》,火爆了四海八荒,一首《凉凉》唱响了五湖四海。由精品商场表演的舞蹈《凉凉》,吸睛无数。紧接着,服装商场的舞蹈《自由自在》,超市百货的歌曲《烟花易冷》,家电商场的舞蹈《功夫瑜伽》。还有力健身推出的力与美德表现动感单车表演,集娱乐与技术于一体的变脸表演,EO艺欧艺术培训中心推出的家长与孩子共同参与的活动,经典糖人表演、绘画艺术表演……

活动不断,消费掀高潮

周末福黄金10克以下每克优惠10元,10克以上每克优惠20元,依波表3-7折,天王表全场8折,珀莱雅全场8折,曼诺蒂全场春款5-5.5折,耐克5-8折……珠宝首饰、男女鞋、化妆品、潮装、运动装……全部“大放价”。从一楼超市到五楼美食、从意境书店到创意海洋馆,一眼望去,人流摩肩接踵,人流量和消费额创下新高,真正体现了“欧亚店庆日,百姓购物节”。

济南欧亚大观园“5·1悦购”总动员

本报讯(济南欧亚大观园 李萌)为庆祝五一国际劳动节,济南欧亚大观园4月28日至5月1日,筹备了“5·1折扣季悦购总动员”活动,衬衫节、珠宝节,双节联动,惠不可挡,这个五一来欧亚大观园,肯定会让消费者开心购物还省钱。

针对节日期间来商场购物中老年顾客较多的特点,本次促销活动的主旨就是不仅给消费者“实惠”,而且要让顾客感受到在实体店购物只花网上购物的钱,并且能够享受到贴心的服务和质量保障。

活动开始前期,公司做了大量的前期准备工作。一方面及时与各个品牌经销商洽谈,争取最低的价格和最大的优惠;还直接对全体员工进行培训。各供应商们积极响应商场的号召,纷纷推出各种超低利润的热销商品,甚至将准备调入其他商场的爆款商品也提前配送到大观。经过培训的员工对市场、对商品、对自己更加充满信心。大家摩拳擦掌,准备在五一期间,一展身手。

没有任何噱头,只有实实在在的优惠。自采的黄金首饰打出了全济南市最低价;黄金标出的价格就是购买价,减掉了行业内普遍存在的工艺费,不加扣任何附加费用。很多即将步入婚姻殿堂的准新人,货比三家后,最终还是愿意来大观园选购。预计黄金的销售额要比去年同期翻一番,将极好地带动其他商品销售。购珠宝满额还分级赠送“厨房三件套锅、炫彩杯”等精美礼品。正在开展的衬衫节活动,得到李宁公司高度重视,连续派多名精英业务店长前来助阵,推出的夏装全场100元/3件的大型特卖惠,自4月21日开始以来,销售持续火爆,五一活动前期,又争取到了最佳货源和优惠政策,再次补货10000余件。为了吸引顾客抢占五一市场,在主线活动基础上,很多品牌也自行推出赠礼活动,满额赠送夏凉被、雨伞、卡包等礼品,物超所值的赠礼活动受到众多消费者的欢迎。

为了凸显“体验式”服务的真正魅力,各商场精心策划了精彩纷呈的促销活动。女装商场的特供中老年服饰特卖场,成为拉动客流的重要一环,超低的折扣和价位让消费者趋之若鹜,50元/2件的短袖衬衣、39元的品牌女裤……度引起消费者的抢购狂潮。商场二楼欧歌钢琴城举办的“五一节遇见最美的你”活动,在主通道内,现场弹奏高雅优美的音乐,吸引了消费者驻足欣赏,助力五一活动场内氛围升温。

松原大区召开集团33周年庆总结表彰大会

本报讯(松原欧亚 张馨月)迎着清晨的第一缕阳光我们感受店庆胜利的喜悦,伴着庆典的微情落幕我们分享成功的硕果。4月2日-17日,16天的奋力拼搏,16天的豪情壮歌,历时16天的欧亚集团33周年庆在各商场销售数据的全线飘红中草园满落下了帷幕。店庆过后,在总部的统一部署下,松原大区举行了隆重的《欧亚集团33周年庆·松原大区店庆总结表彰大会》

欧亚集团33周年庆典松原大区三地六店以强势的营销举措、刷新历史的销售业绩、轰动、创新的宣传效果,再次创造了松原商界空前的购物盛况。全体员工以空前的责任意识、服务意识、团队意识,以无私的奉献精神、敬业精神,创新精神,再次捍卫了松原欧亚在松原商界的领军地位,再次展现了松原大区无坚不摧、战无不胜的铁军精神,在松原大区发展的历史上写下了浓墨重彩的一笔。

16天,松原大区销售5480万元,超奋斗目标13%,超去年同期28.9%,再创新高。所有这些成绩的取得与我们全体员工的共同努力是分不开的。这是每一位欧亚人的辛勤付出的功劳,更是每一位欧亚人的骄傲!今天松原欧亚盛装履靴,彩球高结,今天松原欧亚处处生辉、笑语连连。隆重表彰店庆工作中涌现出的先进集体和先进个人,表彰先进,激励士气,鼓舞干劲,进一步动员全体员工团结拼搏,扎实工作,以新的姿态和作为在五一会战中继续扩大市场份额,再创新高。

会上各商场员工风采展示精彩纷呈,表彰环节激动人心,员工互动热情不减,最后由路总客观全面地总结了店庆期间的工作,肯定了全体员工取得的成绩,表达了企业对全体员工的辛勤付出的感激之情,同时也指出了存在的问题和下一步工作的方向。最后全员共同唱响《欧亚之歌》,成绩已成为昨日的回忆,新一轮的五一黄金周市场争夺将为我们带来更加严峻的考验。

欧亚联营家电商场集团庆活动首战告捷

本报讯(欧亚联营 许平利)欧亚联营家电商场在商场经理带领下,不断探求新的销售增长点,大家集思广益,探寻新的促销模式,在集团庆期间取得了较好的业绩,截至4月10日,商场实现销售1263.8万元。距离活动结束还有8天时间,商场全体干部职工下定决心、鼓足干劲,力争完成公司领导庄子下达的超同期30%的销售任务!这次活动商场取得的成绩得益于以下几个方面:

一是商场领导高度重视。此次活动,商场领导高度重视,认真贯彻落实公司的指示精神和活动方案,并结合商场经营商品的特点,制定了自己的销售预案。

二是根据商场情况,找准自己的切入点。本次活动与厂家的活动进行无缝对接,大力宣传,组织货源,有机地结合了格力空调“万人空转,保你三百天”活动。2日至4日,销售实现了218.8万元,超同期近3倍。海尔“四免一”活动,了日一天实现销售358.3万元,同期增长24%。

三是为拉动市场,提前预热。活动期间,我们首次提出了预存现金增值消费活动,提前售卡55.8万元,2日当天销售额达到394.8万元。

活动还没有结束,我们还要继续努力奋斗,争取为公司交上一份满意的答卷。

四平大区召开集团33周年庆表彰大会

本报讯(四平欧亚 综合部)龙舞商海,惠享全城,欧亚集团33周年店庆在锣鼓喧天号角齐鸣中开启,在万众齐唱胜利凯歌中结束,在16天的店庆活动中,四平大区各线干部职工献工献时,任劳任怨,所有供应商抢抓货源,员工迎战店庆冲刺销售,积极促销,因为有了大家的共同努力,使得我们欧亚商贸、四平大区圆满完成店庆任务指标,为上半年销售任务达成助力,在活动中我们涌现出许多先进集体和个人,根据店庆竞赛方案,我们对在店庆中表现突出的团队和个人进行了评比和表彰。会上,我们热烈祝贺欧亚集团33周年店庆圆满成功,祝贺四平大区获得商业连锁“店庆销售完成全员奖”三等奖。四平欧亚购物中心被评为商业连锁“十大最具销售力购物中心”荣誉称号。

店庆16天,四平店整体实现销售近5900万,大区实现销售7528万元,店庆前本着真抓实干、善做善成,“做早、做实、做新、做精”的指导思想,充分发挥店庆统领作用和欧亚铁军精神,最终达到了店庆精彩、销售业绩提高、整体服务水平提升的可喜局面,最后,尹总总结说,新的征程已经开始,新的挑战在等着我们,我们必须抱起裤腿,撸起袖子加油干,为全年的销售再创新高而努力!

白山欧亚店庆花似锦 磨砺宝剑展锋芒

春光明媚,又是一年好时节,33载欧亚人辛勤的努力,铺就了今天欧亚辉煌之路。白山欧亚迎来了欧亚集团33周年庆的盛大时刻。

为了积极配合总部各项工作,完成公司下达的销售任务,欧亚合兴人全体员工未雨绸缪,前期通过服饰类“夜跑”活动及在繁华地带、人口聚集地发放DM兜宣传欧亚店庆。同时与品牌商一对一沟通商品备货情况,共同签订目标责任书,力争超额完成店庆任务指标。

在卖场的装饰上,突出季节氛围为导向,注重提升顾客购物感受。给顾客耳目一新的感觉。并在柜组显眼处丰富陈列店庆纸袋,突出节日氛围。对员工培训销售技巧,看人拿衣,28格档,FAB法则,综合培训员工销售技巧及业务知识,提升全员服务能力。

活动期间以主打低价策略,实惠让利形式吸引广大顾客的眼球。特价一条街人潮涌动,以商品高端的品质,超低的价格出清,吸引更多消费者。

超市活动以丰富新颖的特价商品作为切入点,以全城撕票为主线,辅以品类折扣、主题节日打造、突出大生鲜经营概念等一系列促销活动拉开帷幕,生鲜超低劲爆商品更是吸引了大量人潮。后勤干部进行了详细的排班安排,全部力量支援一线销售,首日创下集团庆历史新高!

少淑馆将本商场44个柜组按品牌群体、风格、价格带,分成22个PK组,每两个小时进行实时播报一次,分别发到商友群、店长群、员工群,让更多人每时每刻关注日销售进展情况,次日早会进行奖励(需完成当日计划)。仕女馆推出每日进店礼,店庆期间进店前十名顾客,购物满330元以上送厨房收纳篮等活动。

我们激情满怀,斗志昂扬。再一次用数字证明合兴人永远不败的欧亚铁军精神。是的,我们已然把店庆过成了市民的节日,欧亚店庆现在已经成为白山市的一种“经济现象”,用丰富多彩的促销活动丰盈了百姓的生活,书写了商家、供应商与消费者之间的魅力嘉年华。

(白山欧亚 刘金艳)

集团33周年庆之针织内购会

本报讯(欧亚联营 刘毓明)四月春暖花开的季节,我们又迎来了欧亚集团年度最重要的活动——欧亚集团33周年庆。伴随着活动的开展,“欧亚店庆日,百姓购物节”的广告语正在沈城大街小巷口口相传,这是我们欧亚集团的年度盛宴,也是全年最重要的节日之一。这次活动公司格外重视,从三月初就开始着手组织策划,要求商场制定详细的销售计划,责任落实到人,力争在同期的基础上,销售上升27.2%。这对我们针织柜组来讲困难很大,因为羊绒、羽绒、羊毛衫都不是应季商品。所以完成起来确实有一定困难。

针对集团发公司的要求,我们只有静下心来积极想办法,一是加大折扣力度,二是扩大品牌的参与度。我们借鉴一些品牌内购会成功的经验,决定搞一次全品类、无死角、全覆盖的大型内购活动,在商场经理、柜长等的积极沟通下,得到了供应商的大力支持,达成了互惠互利的促销方案,以往很难打折的商品如哪尔多斯、鹿王、波司登这次最低也能做到99减40/60不等的最大折扣,而且这次内购会,我们每个品类都有重点品牌的营销亮点。在内购会开始之前,我们精心组织了具有卖点的商品逐楼层进行商品宣导,积累了大量的人气,所以16日内购会当天人气爆棚,达成销售51.2万元,超额完成公司下达的20万元计划,同比更是上升700%。

内购会取得了非常好的销售业绩,但我们知道这一切,都是依托欧亚集团强大的市场影响力。所以今后我们还要依靠集团超强平台,把握好每一次活动机遇,去不断开拓我们的市场份额,让“欧亚店庆日 百姓购物节”,更加深入沈城,为集团为欧亚联营的有序发展做出我们的贡献。

辽源欧亚黄金珠宝内购会取得创新突破

在总部统一部署下,4月3日下午7:00至11:00,辽源欧亚购物中心成功举办“第四届黄金珠宝名表内购会,海尔“四免一”活动,了日一天实现销售358.3万元,同期增长24%。

三是为拉动市场,提前预热。活动期间,我们首次提出了预存现金增值消费活动,提前售卡55.8万元,2日当天销售额达到394.8万元。

活动还没有结束,我们还要继续努力奋斗,争取为公司交上一份满意的答卷。

四平大区召开集团33周年庆表彰大会

本报讯(四平欧亚 综合部)龙舞商海,惠享全城,欧亚集团33周年店庆在锣鼓喧天号角齐鸣中开启,在万众齐唱胜利凯歌中结束,在16天的店庆活动中,四平大区各线干部职工献工献时,任劳任怨,所有供应商抢抓货源,员工迎战店庆冲刺销售,积极促销,因为有了大家的共同努力,使得我们欧亚商贸、四平大区圆满完成店庆任务指标,为上半年销售任务达成助力,在活动中我们涌现出许多先进集体和个人,根据店庆竞赛方案,我们对在店庆中表现突出的团队和个人进行了评比和表彰。会上,我们热烈祝贺欧亚集团33周年店庆圆满成功,祝贺四平大区获得商业连锁“店庆销售完成全员奖”三等奖。四平欧亚购物中心被评为商业连锁“十大最具销售力购物中心”荣誉称号。

店庆16天,四平店整体实现销售近5900万,大区实现销售7528万元,店庆前本着真抓实干、善做善成,“做早、做实、做新、做精”的指导思想,充分发挥店庆统领作用和欧亚铁军精神,最终达到了店庆精彩、销售业绩提高、整体服务水平提升的可喜局面,最后,尹总总结说,新的征程已经开始,新的挑战在等着我们,我们必须抱起裤腿,撸起袖子加油干,为全年的销售再创新高而努力!

(辽源欧亚 张超、孙晓云)

开展“做表率,当先锋”行动专刊

浅谈如何做好基层党组织建设

欧亚商业连锁党委,高度重视基层党组织建设,并注重管理与党建相结合。作为一名专职党务工作的党员干部,通过培训,我就如何做好基层党组织建设,做如下分享:

加强党支部建设,首先必须建设好支部这个班子,而班子建设的关键是要有一个好的党支部书记。一要从组织上注重自身素质提高,既懂经营、会管理,又能化解矛盾、协调关系的“复合型”人才充实到党支部书记岗位上。二要注重提高党务人员的综合素质,通过采取各种有效途径,如:组织党务工作者不断探讨和交流新形势下加强基层党支部建设的新思路等,激发党员干部做好工作的事业心和责任感。三是多关心和支持党务人员工作。四要建立考核激励机制,对党支部和党支部书记的工作目标完成情况进行考核,使党支部书记既有压力,又有动力。

转变观念,找准党建工作的“切入点”。企业党支部首先在提高认识的前提下,增强“参与”意识,以“两学一做”为指导,明确“围绕经济抓党建,抓好党建促经济”的工作思路,把党建工作同企业的改革,经营管理工作一道去做。

工作力求“实、活、新”。所谓“实”,就是工作要从实际出发,实事求是。活”就是开展教育要形式多样,丰富多彩,寓教于乐。坚持“三少三多”,即在计划布置上,少一点指令性,多一点指导性;在管理方法上,少一点统一模式服务,多发挥一点主观能动性,在开展活动上多注重实效,少讲究形式,多开展一点有实效的小型活动。“新”,就是要敢于创新,适应新形势,研究新的工作方法和规律,以增强工作的吸引力和感召力。 (新生活党支部 张娜)

欧亚卖场基层党支部积极落实“做表率、当先锋”行动,组织广大党员积极开展“一线工作日”活动,从销售管理、服务细节、现场美陈、售后处理、货品检查、活动保障等各个方面入手,带领全体员工积极奋战在活动一线。图为二楼商场党支部积极组进自采商品,党员正现场进行售卖。

绿园广场大区第一党支部党员先锋肖承诺、践诺、做表率

绿园广场大区第一党支部鞋帽商场党员先锋岗,在“做表率、当先锋”行动中,以“双比”行动为统领,认真学习落实“依岗亮责”、“双向承诺”、“评岗评星”工作的通知精神,在绿园广场大区第一党支部开展的党建活动中,紧紧围绕绿园广场大区“强势发展、创新从新、销售利润双提高”的目标,立足本岗,研究营销新思路,促销新举措,视企业发展为己任,为欧亚集团33周年店庆凝心聚力,创新探索,提创佳绩,为欧亚春城完成店庆销售指标承诺、践诺、做表率。

鞋帽商场经理聂丽萍作为一名拥有着20多年党龄的老党员在党员先锋岗上忠诚履职,以创新从新的理念大胆实践,敢为人先,作为鞋帽柜组商场班子,在春城店室内既没有天井又没有共享大厅的不利条件下,因地制宜,创新、创意、创举出新的促销模式——贴柜促销。并把贴柜促销当做一场新战役,从排日期、布阵线、到抓节点抢战机,层智尽勇,完美全胜。贴柜促销在店庆16天中,创出了最高客流量,创出了最好的业绩,贴柜促销销售15000双,实现单品销售269万,超同期72万;在鞋类贴柜促销的带动下,鞋帽商场超额完成了店庆奋斗目标。鞋品更是取得了单日销售23-26万元的战绩,创建店以来的最高纪录。“贴柜销售”更是被评为欧亚商业连锁33周年庆20大亮点之一,在商业连锁内得以推广,赢得了以于总为首的商业连锁班子和广大供应商的赞誉,成为欧亚集团33周年庆创新营销的一大亮点,在党员承诺、践诺中,起到了表率、先锋作用,为党员干部做出了榜样。

实践证明:党建强,企业强,绿园广场大区第一党支部全体党员在党支部的带领下,在创先争优活动中,履职尽责,立足岗位当先锋,引领示范做表率,为绿园区的经济发展贡献力量。 (绿园广场大区 第一党支部)

做表率 当先锋 树形象

在卖场党委的统一部署下,二楼商场党支部认真开展“做表率、当先锋”行动,以“学习清单”、“三个清单”“双向承诺”“双岗双责”“一线工作日”和“六个表率”等工作内容和工作要求,提高了党员管理者的积极性、主动性和创造性,以强有力的紧迫感和敢为人先的使命感,提高工作效率,创造一流成绩。

活动中,我积极落实“三个清单”,有计划、有目标地推进各项工作。通过“学习清单”,我制定合理的学习规划,学习党章党规和习总书记系列讲话,以提升自己的思想,提高政治理论水平;通过“任务清单”,我明确了近期工作计划和目标,并逐条推进落实;通过“服务清单”,我进一步完善工作中的不足,坚守本岗职责,履行工作职责,力所能及地帮助员工解决实际困难,更好地服务于员工。工作上有计划、有目标、有落实、有考核,使各项工作趋于常态化和规范化。

公开党员承诺,主动亮身份,主动接受员工的监督和评判。我主动佩戴党徽,主动亮明党员身份,通过支部的宣传教育栏,公开自己的承诺,主动接受员工的监督和评判。把思想认识从不合时宜的观念、做法的束缚中解放出来,坚持用发展的要求审视自己,努力克服安于现状、因循守旧、不思进取、无所作为的思想观念,在日常工作中加强学习,不断提升思想观念。想在前,做在前,行在前,真正地推进现场工作,带动团队前行。在实际工作中,不断提升自我,完善自我,无论是思想还是行动都要和党组织保持一致。

身为一名青年党员,在今后的工作中我将以积极的姿态、进取的精神在企业提供的平台上施展才华,尽职尽责地把工作做细、做透、做好,跟着企业的发展前行,管理到位,通过高效的执行力将企业的决策落实到位。认真梳理管理方法,注重综合能力的提升,带着高效的执行能力在干中学、在干中悟,把干、学、悟高度结合起来,做好行合一管理者,时刻以《欧亚卖场管理人员八项规定》警醒自己做一个廉洁自律的党员。我将踏踏实实学好理论知识,打破固性思维模式,不断的创新、不断完善自我,提升自我,做一个务实的党员和优秀的管理者。

(欧亚卖场二楼商场党支部 马妤娇)

如何抓好新形势下基层党支部工作——参加党支部书记培训班有感

4月5至6日,在集团公司党委组织下,我有幸参加了东北区集团资委举办的2017年系统党支部书记培训班。在全面推进“两学一做”、“做表率、当先锋”的重要时期,举办这次培训可谓意义重大。此次培训班的课程包括“加强和改进国有企业党的建设”、“党支部书记工作实务的几点认识与思考”等四个主题课程,分别由市委党校和国资委系统知名教授、专家进行授课。我在学习中受益匪浅,在“如何抓好新形势下基层党支部工作”浅谈如下心得体会:

一、立足本岗,以党员为核心,发挥模范示范作用,带动企业良性发展。

欧亚商业连锁在推进“两学一做”的基础上,号召全体党员立足本岗“做表率、当先锋”服务为民,在经营管理中尽展党员的卓越绩效,以基层党建工作的不断发展,带动企业经营管理绩效的提升,在风清气正的良好党员干部环境下,企业各项经营管理水平得到稳步提升,社会地位巩固,形成了党建工作与经营管理工作的“双促进、双提升”的良好局面。

二、做好基层党支部工作,是加强党的建设的前提条件。

欧亚商业连锁肩负着欧亚集团持续拓展的重要任务,要完成好这个任务,必须要依靠党组织军领广大党员、干部和群众辛勤努力去完成。从欧亚商业连锁历经33年的迅猛、稳健发展的实践证明,哪个地方党组织的战斗力强,哪个地方支部建设就好,就能圆满完成各项工作任务。可见基层党支部的工作是加强党建的前提条件,基层党支部的工作具有重要意义。

三、明确基层党组织工作应该注重的“五个加强”。

加强思想建设,重点加强对党员的教育。加强组织建设。一是建立健全党组织。二是加强党员管理。同时要加强制度建设和作风建设,为构建文明和谐的商业企业服务中心做出贡献。加强创新推动力,树立“勇争第一、敢为人先”的理念。

在当前形势下应该结合工作实际,围绕政治思想、组织观念、服务经营、履行职责开展创建“评岗评星”,设立“党员先锋岗”“党员标兵”“党员服务明星”,在基层党组织及专柜“争创星级文明服务岗”等活动。

(商业连锁 党委)

如何抓好新形势下基层党支部工作

——企业党支部书记培训心得

很荣幸参加了长春市国资委举办的国有企业党支部书记培训班,经过两天的学习,感触颇深。新形势下全面提高党的基层工作水平,是党的建设重要组成部分。作为企业基层党支部书记,必须树立审时度势的党性意识、宗旨意识、不断增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识,勇于担当作为,既要经营管理好国有资产、实现保值增值,又要把爱党、忱党、兴党、护党落实到经营管理工作中,抓党建促发展,切实做到党建工作与业务工作相得益彰、相互促进、共同提高。形势的发展、事业的开拓、人民的期待,都要求我们以改革创新精神、全面推进党的建设的新理念、新思维、全面强化基层党员干部的教育管理。为此,欧亚商都美食中心党支部做好以下几方面工作:

一、提高商场基层党建工作要以工作的规范化为基础。

首先是落实党建基本规章,学党章党规、学系列讲话,做合格党员等一系列党内党建工作的规范纲领。就基层党组织而言,落实这些基本规章主要体现在认真做好基层的各项工作方面,美食中心党支部积极响应商都党委的号召,密切联系群众,指导监督党员的思想及行动,落实党建工作责任制,抓好食品安全、消防安全工作,引进知名品牌、特色美食,为消费者提供清新、整洁的卫生环境,严把食品质量关,在落实这些基础性工作中,坚持用党的基本规章来规范,不走样、不漏项。

二、提高基层党建工作科学化水平要以工作的经常性为保障。

党的建设是一项长期的艰巨的工作,必须常抓不懈、常抓常新、持之以恒。因此,我们党支部制定了长期化、规范化的学习时间和内容。为避免党建工作出现时松时紧、时好时差、忽冷忽热、顾此失彼现象,制定“三会一课”制度、组织生活制度等,保持工作的整体性、稳定性、连续性,充分发挥党建工作政治保障作用。

三、以人为本,全面强化基层党员干部的教育管理。

党员是党的肌体细胞和党的行为主体。因此,在日常工作中,党支部应该坚持“党要管党,从严治党”的方针,用党章以及各类党内法规严格规范党员行为,更好地发挥基层党组织凝聚党员、服务群众的基本职能。要努力做到在思想上尊重群众、感情上贴近群众、行动上深入群众、工作上依靠群众,多为群众办实事、办好事。同时,更要注重培养各方面的先进和典型,用先进和典型引领党员干部群众,为党的事业奋斗。