

## 准确定位职责 快速缩短角色

我是男装商场一名收银班长，在2019年11黄金周前期，商场给了我们这次试当一名管理人员的珍贵机会。虽然只是试岗，但怀着万分激动的心情做好每天一天的工作。通过这次试岗，让我深深的了解到，作为一名管理人员的职责的重要性。管理人员是卖场的“前哨观察员”，服务好消费者的前提，更要关爱员工，关心企业。及时掌握市场潮流流行的因素，争当一名做内，在现管理优秀的优秀管理人员。

作为商场一名管理人员，要始终坚持以满足消费者与销售的个性化需求，走好消费者，了解消费者，不断学习流行王牌要素，及生产、各种特殊工艺的加工流程，做一名“执行”的执行人，研判消费者，引领消费者，让消费者受到卖场管理人员体贴周到服务的同时，更具有专业性，从而产生对卖场产品的信赖感。我们不能只做百货店，更要做百姓店。

作为商场一名管理人员，要抽出尽可能多的时间行走在商场，走进每一个展位，了解每一名员工。于总常说“进了卖场的门，就是卖场的人。”不单独指销售人员，这其中也包含了厂务员工。销售人员是销售现场第一个接待服务窗口，直接面对顾客并了解顾客，他们是卖场的执行好标兵，管理人员要关爱好员工，在生活中多沟通，多些对客户处地的疼爱。让营业人员随时都能分享企业的成果，让他们感受到因为在欧亚卖场上班骄傲自豪。管理人员的舞台就是行走在卖场的每一个角落，只有行走在现场，才能发现现场的问题，才能发现营业员的精神面貌，才能发现顾客的前沿需求。

作为商场一名管理人员，不能搞虚把式，要实实在在地解决好消费者、员工、供应商三者的关系，为消费者提供更好的美好体验，为员工解决生活上的后顾之忧，为供应商创造良好的投资环境，将结合工作实际，争当一名优秀的前哨观察员。

作为商场一名管理人员，要不断地学习，在实践中学当内行。于总告诉我们：不读书就认输。学习已成为我的自觉习惯。通过这次试岗，我深刻认识到：学历只能代表过去，只有不断学习，才能适应企业发展的步伐。做执行，在现场，担当执行作为实践途径，为卖场辉煌的明天贡献我所有的力量！

(欧亚卖场 刘艳茹)

## 全力做好品牌服务 促进企业振兴发展

欧亚联营商场“升级”改造工程启动以来，招商业工作开展有力，各大品牌陆续成功入驻，共同打造欧亚联营新时尚，沈城百姓贴心店。

欧亚联营西北中，中华路与南京街交汇的人行道上，沈阳和平区交警一大队在此设立交通岗亭多年，遮挡联营大部分橱窗，对商家形象影响有直接影响。多年来公司领导多次与交通部门沟通协调问题，但因涉及单位多、情况复杂等原因一直得不到解决。

今年1月，麦当劳进驻欧亚联营打造东北首家未来旗舰店，实现人工智能多渠道点餐配送等诸多特色服务，并增设沈阳地区最新的甜品甜品。项目落位后，正门前广场对交警岗亭，极大影响品牌形象和经营要求。在签约前麦当劳提出在现有交警岗亭必须移走的条件，并计划在此设计建设一个最佳的外立面儿，打造独特的城市亮点，将提升欧亚联营的整体品位和形象。

为实现这一共同目标，公司领导多次与商务局、交警大队、街道办事处、行政执法等部门协商并递交了相关材料。经过多方努力，终于在今11月15日，和平区政府委托和平区企业牵头，邀请和平区商务局、和平区交警一大队、和平区太原街道办事处、和平区行政执法局、和平区营平办、和平区园林办等多个部门召开了座谈会，就交警岗亭迁移一事进行协商。会上，大家就交警岗亭迁至中华路北侧园林处进行了讨论，最后达成共识：由区政府组织吊车将岗亭移走，由欧亚联营负责移植花木，空出场地。

招商重要、养商亦重要，欧亚联营积极配合供应商工作，满足品牌经营需求，达到合作共赢的双赢。让欧亚联营现有关联品牌生根、壮大，同时吸引更多更优秀的品牌与联营合作，互相协作，共同发展，为供应商提供最好的服务是欧亚联营始终坚守的职责。

(欧亚联营 陈守政)

## 参加欧亚三环 管理者年终述职有感

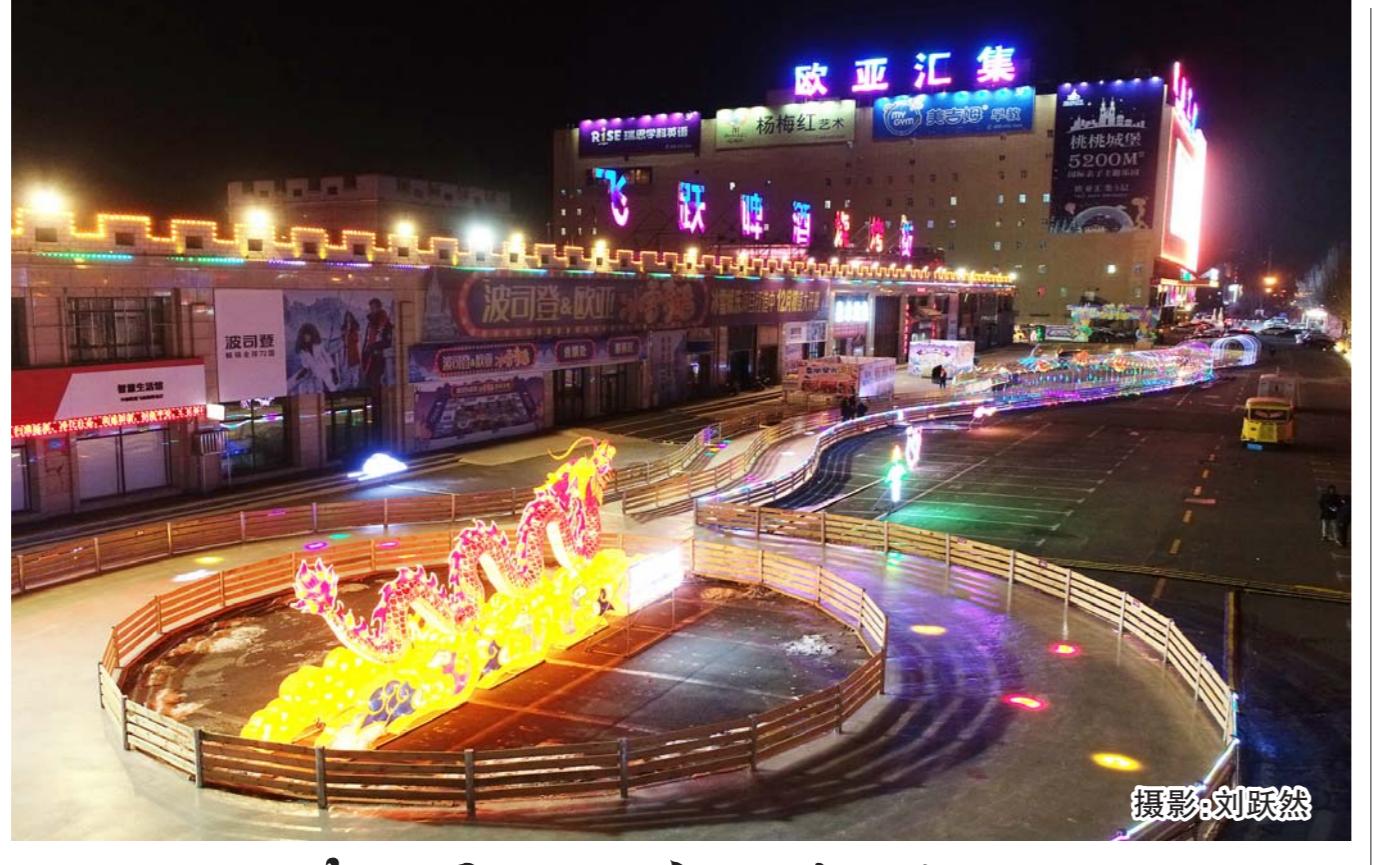
时光荏苒，岁月如梭，不知不觉19年就这么结束了，回首过去一年的工作历程，内心不禁感慨万千，三环店开业至今，已经有个年头了，在这几年里，大家有欣喜，也有失落，欧亚三环为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我们学到了很多专业知识、销售技巧、卖场管理规范，同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

欧亚三环购物中心于2019年11月13日、14日召开了柜组经理人员年终述职汇报。本次述职报告会25名管理者对过去一年工作的总体情况、成绩、经验和不足进行了全面精炼的分析。

管理者认真梳理2019年工作，剖析岗位职责，盘点自己工作中的不足与亮点，展望2020年的工作规划，这不仅是一次述职报告，更是一次管理者之间交流分享会，人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不善于总结，那么我们的永远都是重复过去，庸庸无为，短短10分钟的述职报告中，大家分享工作中的经验与方法，条理清晰，一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验不足，总结过去，取长补短，挖掘潜力，为2020年的工作做好充分的准备和规划。

汇报结束后张总对每位管理者进行点评，体现出大家共同性，同时生动地告诉我们如何做一个好领导，就是要领导得当，指挥家风。我们管理者的工作最重要的工作是培训，张总的一席话语是一种力量、一种能力、一种心志，从业务型转为营销型管理者，完美收官2019年，激情迈进2020年！

(三环 赵慧婷)



## 春夏秋冬说欧亚

10月的某一天，突然看见经的朋友圈里有一个小程序，黑白的老旧照片展示了它的历史沧桑，随手打开，眼前立马展现了我们欧亚集团的繁华往事。

我是作为一名军属家庭，从河南来到了吉林通化，并有幸进入欧亚集团通化欧亚购物中心，随着对欧亚的深入了解，我多么希望欧亚走出吉林省，进入全国的蒙时，也能辐射全国，跨过黄河，流入我的家乡，让我的家乡人们也能享受到最好的购物环境，最质的服务，84年的欧亚百，93年的欧亚商，2002年的欧亚卖场，形成了欧亚总部的第一个“三星战略”。时至今日，11省，24市，100多家门店，以长春为重心，覆盖全省，以东三省为重心，辐射全国，以中国为中心，影响东南亚，欧亚不仅做好自己的工作，还带动整个行业的经

(摄影:刘跃然)

的作用。从此，河南老家的人们可以享受高品质的购物环境，省的经营经验也为欧亚集团的发展添光添彩。

理想和担当是欧亚人永恒的追求，做人有理想才会有行动，有行动才有可能成功，有担当是我们做人的基本准则，对自己有担当，对工作有担当，对家庭有担当，对社会有担当。

云腾致雨，露结为霜，寒来暑往，秋收冬藏，东渐西北，我们奔波在路上。欧亚人对未来的渴望，承载着“员工富裕、企业发展、社会稳定”的发展原则，在以曹总为核心的领导班子的带领下，曹总提出的“三星战略”至关重要，希望大家在全体员工的努力奋斗下，我们的明

(通化欧亚 樊瑞)

天会更好！

为欧亚打开中原大地的广阔市场起到了历史

作用。

11月15日，我带领黄金珠宝城化妆品组的店长代表们加入了黄金珠宝城筹备动员店庆活动，洛世奇店长带来的其它城市的现场活动氛围，也给我们对于未来十二月份店庆的活动场有了更多样丰富的计划和想法，一时间，现场学习讨论的氛围愈发的热烈和谐，大家都感到学有收获，干劲倍增。

通过此次学习交流结合各自的工作，我感触良多，作为一名卖场的管理人员，在工作中不断解放思想、与时俱进，在工作中不断学习完善自身的工作能力，是我们目前工作的重要之重。加强现场员工的培训工作，在注重倾听顾客的想法，服务贴合顾客内心，从而提高顾客的满意度，忠诚度，才能进一步提升销售业绩，促进品牌向良性发展。

通过孙一蒙的讲解，其他品牌的店长也纷纷打开了“话匣子”进行了现场的工作交流，雅诗兰黛品牌店长提出的专柜活动与卖场活动的有效结合让大家耳目一新；兰蔻品牌店长又提出了店庆期间品牌招新的工作方案，施华

(摄影:胡晓宇)

乐奇店长带来的其它城市的现场活动氛围，也给我们对于未来十二月份店庆的活动场有了更多样丰富的计划和想法，一时间，现场学习讨论的氛围愈发的热烈和谐，大家都感到学有收获，干劲倍增。

通过此次学习交流结合各自的工作，我感触良多，作为一名卖场的管理人员，在工作中不断解放思想、与时俱进，在工作中不断学习完善自身的工作能力，是我们目前工作的重要之重。加强现场员工的培训工作，在注重倾听顾客的想法，服务贴合顾客内心，从而提高顾客的满意度，忠诚度，才能进一步提升销售业绩，促进品牌向良性发展。

通过孙一蒙的讲解，其他品牌的店长也纷纷打开了“话匣子”进行了现场的工作交流，雅诗兰黛品牌店长提出的专柜活动与卖场活动的有效结合让大家耳目一新；兰蔻品牌店长又提出了店庆期间品牌招新的工作方案，施华

乐奇店长带来的其它城市的现场活动氛围，也给我们对于未来十二月份店庆的活动场有了更多样丰富的计划和想法，一时间，现场学习讨论的氛围愈发的热烈和谐，大家都感到学有收获

# 商都四楼商场隆重举办 2020 高端男装春装发布会

本报讯(商都 禄亚伦)适逢商都 26 周年庆的良好契机,四楼商场携手国内外众多知名潮牌、男装品牌:蓝豹、温哥华、世达、浪波、雅戈尔、金利来、路易诗兰、LALABABA、菲尼尼、雪名威等联合推出“2020 高端男装春装发布会”。

此次发布会展示单元,均出于国际男装设计大师之手,融入精湛工艺与内涵,以风格独特的剪裁尽显尊贵与品位,以简约而细腻的剪裁尽显低调奢华。2020 春季以匠心传承,打造无国界品牌,赢得全球无数消费者的青睐,其中 TRANDS 品牌忠实的客户就包括股神沃伦·巴菲特,比尔·盖茨、查理·芒格、罗斯·阿尔德家族成员和达沃斯世界经济论坛主席克劳斯·施瓦布等国际精英。

除此之外,发布会还推出多款时尚潮流牌,更凸显了 2020 不同于以往的新潮流概念。

通过此次发布会的前期预热及 VIP 维护,多个男装品牌实现了店庆前四日双位数增长态势,涌现出多匹黑马,为 26 周年庆销售持续升温,夯实基础。

## 敦化欧亚举行第二届象棋大赛

11月9日至10日,敦化欧亚第二届象棋大赛在敦化欧亚购物中心一楼中央厅启幕。该项目由敦化市体育局、延边象棋协会、欧亚购物中心共同举办,50多名象棋爱好者分别来自沈阳、吉林、鹤岗、佳木斯、延春等地,也有历届冠军得主。本次活动以“以棋会友,健康生活”为主题,深入习近平提出的“一个健全的人既要有丰富的知识和文化内涵,还要有健康的精气神”的身体,要通过发展体育运动不断提升全民族体质素质与健康”重要讲话精神的开展,比赛按照中国象棋比赛规则,采用电脑分组编排法,共分九轮进行比赛。

此次活动吸引了各大主流媒体的关注,《延边日报》《吉林省体育报》等纷纷对赛事盛况进行了报道。

(敦化欧亚 综合部)

## 松原欧亚 第五届皮革节盛大启幕

本报讯(松原欧亚 张馨月)11月15日,令人期待已久的松原欧亚第五届皮革节在一楼大厅盛大开幕。本届皮革节由松原欧亚购物中心携手众多商家联袂打造,三类知名皮革品牌皇家澜草、香港尊致源、应驰通力协作,为松原市民打造一场皮革盛宴,同时邀请时尚特演绎三大品牌带来的 2019 流潮走向,多层次展示 2019 新款皮革时尚潮流,用模特灵动优雅的动态演绎给消费者立体的视觉体验。

松原欧亚第五届皮革节将于 11 月 15 日开启并持续到 12 月 1 日。消费者除了可以用最优惠的价格买到今冬最潮流的皮革外,还可以在各具特色的活动中放松心情,尽情感受松原欧亚为消费者带来的不一样购物体验!

松原欧亚第五届皮革节还将带来更多惊喜:本次皮革节除带来最前沿的趋势发布外,还在此期间推出隆重的惠民促销,联合 3 大品牌共同发起“现场签售”活动。本次活动于 15 日当天 3 家皮具负责人驻店让利促销,并在一楼举办大型特卖会,是规模及形式最隆重的一次回馈活动。除此,还推出其他促销让利,包括促销区与这座城市共同成长,与市民朋友们见证这座城市的进步。如今在松原城之郊,胡总宣读了店庆期间的竞赛方案,经理们为了率



**欧亚超市连锁首届春节直采订货会盛大启幕**

本报讯(超市连锁 韩雷)11月19日,由欧亚超市连锁商品部牵头打造的“首届年货直采订货会”,在欧亚新生活购物广场启动。来自东亚、北亚、西欧、东欧、北美洲、大洋洲、东南亚,集合英、美、日、韩、俄罗斯、澳大利亚等 12 个品类 50 个品牌近千支国内网红以及地方性商品云集。欧亚商业连锁长春及外埠各大区总区、长区、门店、长区业务骨干 600 余人参加了订货会,全力备战 2020 年春节市场,抢占开门红。

在过去的一年时间里,欧亚超市连锁商品部全体员工,切实落实自采自营工作。各品类采购不辞辛苦,奔波在全国各地采集商品的路上。成都、天津、上海、武汉、北京留下了欧亚超市连锁采购人员的足迹,这次订货会将欧亚集团人自采的商品成果展现得淋漓尽致。商品横跨世界 7 大版块:东亚、北亚、西欧、东欧、北美洲、大洋洲、东南亚。集合英、美、日、韩、俄罗斯、澳大利亚等 12 个品类 1000 多个品种、50 个品牌 48 支单品,其中不乏国内网红以及特色商品。紫米油盐醋膏、琳琅满目,赤橙黄青蓝绿,异彩纷呈;瑞士糖果、德国啤酒、新西兰牛羊肉、眼镜小猪坚果系列,臻富果冻、欧洲礼盒系列,俄罗斯大白兔、巴黎苏打饼干等,主打“新年货”与“传统”。

订货会现场,各大区区长、店长摩肩接踵,情绪高涨,积极订货。试吃试饮环节更是此次订货会增色不少。

为期两天的订货会,长春及外埠欧亚超市门店订货额高达 1300 余万元,订货件数达 10 万余件,开创了超市连锁直采工作的新纪元!

## 欧亚联营紧锣密鼓筹备 67 周年店庆

### 松原欧亚召开 7 周年庆誓师动员大会

本报讯(松原欧亚 张馨月)11月20日,迎着冬日的朝阳,带着满怀激情,松原大区召开了 7 周年庆全员誓师动员大会。在出租车、公交车、地铁、小区门禁、灯箱、道旗、快递等处随处可见欧亚联营店庆活动内容。

在欧亚联营店庆开始前 4 天,欧亚联营员工大会如期举行,引起了广泛关注。

欧亚联营为了在 67 年庆期间更好的回馈

沈城百姓一直以来对欧亚联营公司的支持和信任,在店庆前夕组织部分会员朋友召开座谈会,广泛征求、积极采纳消费者意见,围绕满足消费者在购物、休闲、娱乐等方面需求,全面展开店庆准备工作。

沈阳广播电视台经济频道、生活频道、新闻综合频道、921 广播等各大新闻媒体陆续为供应商洽谈会,争取供应商最大力度的货源支持,保证低价、优质、齐全的商品供应。届时将推出“6重精彩”大回馈活动,一定会令沈城百姓不虚此行!

11月19日欧亚联营隆重召开 67 年庆誓师动员大会,公司部分干部、员工代表发言表态,一定以最饱满的热情,最专业的知识,最周到的服务迎接 67 周年庆,服务广大消费者,答谢沈城百姓。11月29日、12月2日,欧亚联营在 67 年庆期间更好的回馈沈城百姓,答谢沈城百姓一直以来对欧亚联营公司的支持和信任,在店庆前夕组织部分会员朋友召开座谈会,广泛征求、积极采纳消费者意见,围绕满足消费者在购物、休闲、娱乐等方面需求,全面展开店庆准备工作。

沈阳广播电视台经济频道、生活频道、新闻综合频道、921 广播等各大新闻媒体陆续

为供应商洽谈会,争取供应商最大力度的货源支持,保证低价、优质、齐全的商品供应。届时将推出“6重精彩”大回馈活动,一定会令沈城百姓不虚此行!

欧亚联营为了在 67 年庆期间更好的回馈

沈城百姓一直以来对欧亚联营公司的支持和信任,在店庆前夕组织部分会员朋友召开座谈会,广泛征求、积极采纳消费者意见,围绕满足消费者在购物、休闲、娱乐等方面需求,全面展开店庆准备工作。

沈阳广播电视台经济频道、生活频道、新闻综合频道、921 广播等各大新闻媒体陆续

为供应商洽谈会,争取供应商最大力度的货源支持,保证低价、优质、齐全的商品供应。届时将推出“6重精彩”大回馈活动,一定会令沈城百姓不虚此行!

欧亚联营为了在 67 年庆期间更好的回馈

沈城百姓一直以来对欧亚联营公司的支持和信任,在店庆前夕组织部分会员朋友召开座谈会,广泛征求、积极采纳消费者意见,围绕满足消费者在购物、休闲、娱乐等方面需求,全面展开店庆准备工作。

沈阳广播电视台经济频道、生活频道、新闻综合频道、921 广播等各大新闻媒体陆续

为供应商洽谈会,争取供应商最大力度的货源支持,保证低价、优质、齐全的商品供应。届时将推出“6重精彩”大回馈活动,一定会令沈城百姓不虚此行!

欧亚联营为了在 67 年庆期间更好的回馈

沈城百姓一直以来对欧亚联营公司的支持和信任,在店庆前夕组织部分会员朋友召开座谈会,广泛征求、积极采纳消费者意见,围绕满足消费者在购物、休闲、娱乐等方面需求,全面展开店庆准备工作。

沈阳广播电视台经济频道、生活频道、新闻综合频道、921 广播等各大新闻媒体陆续

## 欧亚联营华为体验店盛情开业

本报讯(欧亚联营 刘丽娟)11月11日,欧亚联营华为体验店盛大开业,新手机、新格调、新体验、新感觉,给联营的消费者带来精彩的手机购物盛宴。

本报讯(四平欧亚 综合部)11月11日下午 2 时,四平大区召开乐超级品牌日工作部署推进会,要在会上强调,此次超极品牌日活动是感恩节快乐的头战,各相关部门高度重视,抓早机提升销售额。各项工作顺利推进,各部门任指标,发放内购券,做到人人参与,利用所有力量,将活动在预热中迅速发酵起来,争做好卖的卖手。建立超级品牌日竞赛赛方案,评比标准以及激励措施,同时下达各相关部门任务指标,发放内购券,在乐超极品牌日活动中,乐超极手机是华为旗下互联网手机品牌,致力于为年轻人打造高效的数据生活,追寻品质生活。

喜迎联营 67 年店庆,华为体验店甄选四

款艺术与科技的完美融合和“潮、酷、玩”的时尚元素,提供更新鲜、有趣、好看、好玩的产品和活动。

欧亚联营华为体验店设立 S5 基站,支持 4G 双模 SA/NSA/N4,随时随地体验高速移动通信,所经营产品涵盖手机、PC、平板、配件、智能家居等方面,而且分别陈列 mate30、p30 等旗舰系列手机、PC 平板,以及华为新品 nova5 系列手机、FreeLace、PC& 平板系列产品等华为手机类及融合类的精品。

喜迎联营 67 年店庆,华为体验店甄选四

款艺术与科技的完美融合和“潮、酷、玩”的时尚元素,提供更新鲜、有趣、好看、好玩的产品和活动。

欧亚联营华为体验店设立 S5 基站,支持 4G 双模 SA/NSA/N4,随时随地体验高速移动通信,所经营产品涵盖手机、PC、平板、配件、智能家居等方面,而且分别陈列 mate30、p30 等旗舰系列手机、PC 平板,以及华为新品 nova5 系列手机、FreeLace、PC& 平板系列产品等华为手机类及融合类的精品。

喜迎联营 67 年店庆,华为体验店甄选四

款艺术与科技的完美融合和“潮、酷、玩”的时尚元素,提供更新鲜、有趣、好看、好玩的产品和活动。

欧亚联营华为体验店的开业再次展现了

欧亚联营华为体验店的乐超极手机购物盛宴。

欧亚联