您为我遮风挡雨 我为你守护前程

每一次聆听于总的讲话，回味反思！总有一种醍醐灌顶的感悟，内心都会注入新的激动、新的动力、新的力量！常言道：读万卷书不如行万里路，行万里路不如与成功者同步，与成功者同步不如有高人指路，于总教导我们要多读书，要从多读书向精读书转化，努力做到“当内行、在现场、敢担当”。

作为一名年轻的管理者，深知这“九字”的含义，包含要求与希望、责任与担当。要将愿望变为现实，唯有踏踏实实地行动落实。“当内行”给我们指明做事的方法与方向，做正确的事并正确的做事，做本行业的内行，还要做相关行业的内行，这样不仅可以大大提高工作效率也会增强自己的信心，让自己真正成为“领导”，领着员工一起正确的努力工作，导向员工一起向着正确的方向努力奔跑。社会发展的速度越来越快，为了不被新时代淘汰，为了做好“内行”，在工作中向前辈们学习工作经验进行升级，我更要精读相关书籍，反复咀嚼回味，让书籍被自身吸收化作力量，实践结合理论，知行合一。“在现场”现场有神灵，现场是工作平台也是工作方法的试验田更是工作“内行”的舞台。在经济环境不好的时候，企业依然给我们提供工作的平台，我心怀感恩之情，更努力珍惜岗位，要努力完善自我，让自己的工作方法能为企业给予的田地带来收获，创作效益，更让自己在此过程中收获成就感和满足感，让自己越来越有成为“内行”的喜悦，只有在现场才会发现不一样的自我。“敢担当”中担当是检验一名管理人员是否合格的基本尺度，担当也是一种“压力”，人无压力轻飘飘，并无压力不出油。想要成长一定要具有担压力，这种正压力是管理的责任，如果没有责任感，那么会让人没有信任感，更没有成长的空间感。所以主动去承担责任实际上是自己额外偏得的机会。工作就是责任与担当的结合，不能只享受它带来的益处与快乐，不接受它可能带来的麻烦、危难和责备，我们要勇于承担，积极态度，富有责任感的人会受到尊重。

无担当不配位，威信不光靠一个位置就能树立，要靠德行能力，让人信服；要靠当内行，降低工作成本，提高工作效率；要靠在现场，做好引领示范工作；要靠敢担当，认真履行本职本岗的工作要求。千里之堤毁于蚁穴，参天巨木更需爱护，您为我遮风挡雨，我愿为您除虫施肥，回报您绿荫下的美好！

（欧亚卖场 李微）

用专业、责任与担当诠释欧亚精神

职业生涯不应是一场盲目的旅行，生命应当通过缔造精彩的事业而得以丰富和完善。在谈过《做内行 在现场 敢担当——于志良总经理在欧亚卖场全年总做总结大会上的讲话》一文后，感触颇深，受益匪浅。

一、当内行。什么是内行，我理解的内行就是专业，专业就是做内行，俗话说：隔行如隔山，欧亚大家庭里的大多数人都不是科班出身，但却能够在这个行业里出类拔萃，靠的就是具备专业水准。专业水准是怎样练就出来的？多读书，不认输，将书本上的知识与工作实践相结合，学而能用，学而能做，学与思相辅相成。这样就能够站在一定的高度来审视专业的现状与未来发展的趋势，要能够很好地把控当下专业出现的状况并能够及时做出适合的选择与调整。

二、在现场。在现场不单单是人在现场巡视，把自己当成了工作的“客人”，更主要的是做工作的主人，要求我们热爱自己的工作岗位，以满腔的热情对待工作，以精益求精的态度做好工作，在自己的岗位上做出应有的贡献。我们要把自己的工作当成自己驾驶的一条船，要树立自己就是“船长”的“主人翁”意识，与自己的工作、与自己的单位同命运、同呼吸、共命运，时时、处处为工作谋划、为集体着想，时时刻刻维护自己的集体。这条“船”慢了，我们齐心协力“划桨”赶超；这条“船”漏了，我们一起修补改进；飓风恶浪来了，我们风雨同舟，共渡难关。

三、敢担当。顺境逆境看胸襟，大事难事看担当。工作中，保持平常心和不极端向上的工作态度，有困难多承担，有问题多反思，有失误多自省，有荣誉多谦让，做到多配合协调，多理解支持，多当面沟通，不能功劳都是自己的，失误都是别人的。重要的是善于从失误中汲取教训，举一反三、改进提高。“为官避事平生耻”，担当大小，体现着一个人的胸怀、勇气、格调，有多大担当才能干多大事业。（欧亚卖场 孙佳伟）

（上接 1 版）

店庆豪礼 / 现金即时送

店庆期间，进入欧亚商都订阅号 / 服务号，点击菜单栏中“即时送”或现场扫码，凭当日购物小票即可参加即时送活动，即中现场礼品。单张机制小票最多5次抽奖机会，幸运赢取 2000 元现金、多功能蓝牙音箱、保温饭盒、精美雨伞、黑山碗耳、东北大米礼盒、精美花盆、高档私人订制陶瓷杯、8.88 元 /6.66 元微信红包。

商都接送 欢迎乘坐

欧亚商都正近顾客，为提供更贴心的服务，特推出“店庆免费专线车接送”活动，店庆期间每周六、周日 10:00–20:00，分别在欧亚商都新 1 号门、地铁 2 号线建设广场站（D 出口）、轻轨 3 号线朝阳桥站、地铁 2 号线文化广场站（C2 出口）设置停靠站点，每半小时一班，环线循行，一站到达，往返接送。顾客可免费乘车至欧亚商都购物！

尊享礼 纳新礼 停车礼 迟礼 好礼不断

欧亚商都为回馈会员的支持与厚爱，向年消费金额达一定额度、排名靠前的会员发放贵宾尊享礼券、向高端会员定向发放名品专享礼券。成为欧亚商都电子会员，更多福利等待你的到来！4 月 19 日为欧亚商都电子会员日，当日欧亚商都钻石卡百次绑定电子会员免费赠 300 积分。店庆期间，当日现金实收满 2000 元可申领欧亚商都钻石卡一张。购服饰类现金实收满 5 万元或当日全馆累计现金实收满 10 万元可申领欧亚商都超 V 卡一张。超市、美食中心、乐活+里消费满 200 元其它品类购满 500 元，思俊停车费 2 小时；购满 2000 元免停车费 4 小时。

百人生日蛋糕 DIY 火热征集中

4 月 8 日起，欧亚商都官方微信征集 50 名 4 月 15 日过生日的消费者、及 50 名 1984 年出生的消费者。4 月 10:30–12:30，本人持身份证可到乐活·里 2F 舞台亲手制作生日蛋糕一个。4 月 15 日庆生仪式派发日型生日蛋糕。

因你而精彩 钜惠在继续

欧亚商都店庆活动至 4 月 21 日，钜惠在继续。GUERLAIN、LANCO ME、Sulwhasoo、ESTEE·LAUDER、CPB 品牌满减返礼，优惠套装；Perragamo、COACH、ROSEAM、MICHAELKORS、MARELLA 等国际名品优惠基础上满额随机减现；周大福：特购钻选款 8 折；CKJ 部分 5 折；Miamia：（14 日起）大型特卖 1–3 折；傲马（12 日起）衬衫 99 元起、T 恤 99 元起；UNDERARMOUR：全场满 200 元减 160 元；双立人压力锅（含蒸笼）套装零售价 3288 元店庆价 998 元；方太油烟机 2999 元起……

欧亚卖场店庆前三天销售突破 4.9 亿元 同比增长 9% 缔造商业奇观

（上接 1 版）

商誉与业绩

众多品牌登顶冠军

“欧亚卖场”四个字商誉千钧，不仅是消费者心中质量信誉的金字招牌，更是各个品牌商业绩销量的硬核支撑。在店庆期间，欧亚卖场各品牌业绩日渐攀升，店庆前三天均取得了骄人业绩，数百个国际、国内知名品牌单店销量位列全国、东三省第一，数千个品牌单店销量位列全国前列。店庆首日，海尔、格力、索尼、方太、苏泊尔等电器类品牌单店销量位列全国第一，周大福、老凤祥、六福等黄金类品牌单店销量位列全国第一，雅诗兰黛、欧莱雅、浪琴、美度等妆品名表类品牌单店销量位列全国第一，报喜鸟、真维斯、素拼、百丽等服饰类品牌单店销量位列全国第一，千派、索菲亚、科勒等家居类品牌单店销量位列全国第一。

在欧亚卖场不足 1 平方公里的经营面积内不仅国际/国内大牌云集，顾家、千派、肯德基、星巴克等著名品牌更是店面林立，不足 5000 平米黄金珠宝区内，周大福、老凤祥、蓉蓉楼至少 2 处以上店面，在其它一些实体店撤柜收缩情况下，众多知名品牌如此高密度地开店，不能不彰显出欧亚卖场强大的市场号召力。

豪礼与盛宴

感恩回馈惠惠相奉

在北国春城，当下并不乐观的市场环境下如果说还有一个企业靠出真金白银的心意来回馈消费者，那非是欧亚卖场莫属。

几天来，欧亚卖场内人员最密集的地方除了收银台外，就是各个返现点和领奖处了，排着队的人们在这里兴高采烈地领取着奖金与奖品，分享着欧亚卖场快速发展反哺的成果，截止 4 月 7 日已送出了 1 个 4 万 9999 元现金大奖、3 个山西欧亚神龙湾旅游名额和 500 个名单名额，返现和逐级送累计金额已逾 1500 余万元，每名中奖顾客幸福的脸上洋溢着发自内心的真诚欢愉。

19 年相濡以沫，19 年感恩相伴，欧亚卖场用力度超大的店庆豪礼回馈广大消费者：在欧亚卖场和欧亚汇集同步开启 4 个 4 万 9999 元现金、12 个山西欧亚神龙湾旅游、1667 个最高限额 1000 元的免单循环大抽奖，总额 310 万元电子会员预存增值、1 亿元店庆一卡通、1000 万元家居店庆好礼相送，不仅有 110 万元云闪付优惠券，更有总额 380 万元的滴滴 / 嘀嗒出行红包等你来抢，欧亚汇集更有店庆五大免费、潮玩盛经、店庆购物券系列惠民，在让顾客收获物质实惠同时，更是献上了辰砂匣子主播见面会、王北车粉丝见面会、“时光谣”音乐会、悬浮表演、网红探店、“民”星有约、青少年艺术大赛等视听文化盛宴，让春城的消费者充分享受物质和精神上的双重愉悦体验。

火树银花不夜城，车如流水马如龙。虽然窗外夜色已深，但灯火辉煌的欧亚卖场和欧亚汇集依然人潮涌动，到处都是满载购物喜悦的消费人群，随处可见热闹火爆的销售场面。经过十九年的积淀发展，欧亚卖场不仅以超全的服务与经营业态折服着消费者，以温馨贴心的周到服务感动着消费者，以真金白银的实实在在回馈着消费者，更以自身强势发展影响带动着消费者。

在面临经济下行、贸易摩擦、电商冲击的情况下，众多企业纷纷感叹经营难、难经营的同时，欧亚卖场却凭借着多年稳健发展的积淀成果，用“购物中心 +”经营模式积蓄的体量资源和人气优势，为传统商业转型提供范例，为全球不景气的市场注入强大动力，充分彰显了国际巨型购物中心独特的引导力和影响力。

摄影:刘跃然

欧亚联营全心服务 保障有力 护航集团 35 周年庆

4 月 5 日，欧亚集团 35 周年庆活动在欧亚联营盛大启幕。打造安全、整洁、舒适的购物环境，为“集团 35 周年庆”保驾护航是后勤部门的光荣使命。

集团庆前夕，物业工程部为保障设施设备安全、有效运行，进行了全面的巡视检查，并完成了对设备的维护和保养，配合保卫部对全公司进行了一次安全大检查。因一些电梯设备“服役”时间较久，零部件有老化现象，物业工程部特意与电梯维保单位协商，准备了一批易损易耗的电梯配件，并要求维保单位派人员在我公司随时待命，确保突发故障能够及时、快速处理。集团庆活动开始后，物业工程部安排人员每天在卖场进行检查巡视，做到安全隐患及时排查，遇到突发情况，及时处理。在巡场过程中发现六楼扶梯运行出现抖动现象，巡视人员立即联系人员围护现场，对设备进行检修，在检查过程中我们发现要完全解决问题，更换部件需要时间较长，且维修占地空间大，虽然电梯维保单位在我公司存备了相关部件，为不影响顾客正常通行和购物，维修人员对故障扶梯进行了现场安全处理，并派专人进行现场看护，决定闭店后进行抢修。

闭店后，物业工程部人员组织维保单位维修人员把在我公司存放的扶梯部件运到维修现场，为防止拆卸的梯级等零配件污损地面瓷砖，我们在维修现场准备了防护措施，历经 5 个多小时的奋战，将相关部件更换完毕。在维修过程中，我们的人员克服光线差、室温低等困难，不怕脏累，凌晨维修结束，并将现场清理干净，保持现场整洁卫生，经过全体维修人员的共同努力，共同奋战，扶梯的抢修工作成功顺利完成，确保第二天“集团庆活动”的顺利进行。

物业工程部的员工以高度的主人翁责任感、忘我的劳动热情，以无私奉献和爱岗敬业精神，用自己的聪明和智慧、勤劳与奉献，积极配合公司的售活动，为“欧亚集团 35 周年庆”活动保驾护航，为公司“集团庆”的售活动贡献一份力量。（欧亚联营 陈守政）

抓好店庆安全 护航企业发展

3 月 26 日早 8 点，欧亚卖场物业部组织所有管理人员进行店庆前的安全生产培训，邀请国家级安全员为大家讲解安全生产的重要性，最后栗岚秦副总经理结合专家培训围绕店庆安全作出明确指示，要各商场抓好安全生产突发事故应急预案的演练工作，让我对店庆期间的安全工作有了更深刻的认识。

一、成于安全，败于事故。回顾培训的视频内容，一次次映入我脑海的不外乎是两个片段：一是某人安全意识淡漠，安全责任心不强，麻痹大意把一个障落的残次品螺丝放进检验合格的螺丝；运到某施工现场安装使用，又因为某单位安全管理不严，尤其是现场安全监督检查不力，最终导致一个残次品螺丝失去一个解活生命；二是一个记者随机采访路人甲做了个测试，问他觉得全国因安全生产不规范频命的人数大概是多少能让人觉得可以接受，路人甲回答 50 人时，主持人让路人甲回头看，发现身后躺在地上的 50 人都是路人甲的亲朋好友，这个时候记者让路人甲重新回答刚才的问题时，路人甲哽咽了半天回答道“我希望一个都没有！”。这两段视频给我很深的感触，企业成于安全，败于事故。任何一起事故对企业都是一种不可挽回的损失，对家庭，个人都会造成无法弥补的伤痛。

二、无危则安，无损则全。“安全就是效益”，这种观点应根植于每个欧亚人的心中。培训过程中，专家生动形象的把生命安全比喻成“1”，把效益、利润、资产、名誉等等比喻成“0”，没有了“1”再多的“0”也无济于事。所以我们必须熟知熟会电梯的操作；其次养成良好的安全操作习惯，杜绝习惯性违章，敢于同身边的甚至是上级的不安全行为较真儿；第三是勤于检查，及时发现整改事故隐患。坚决杜绝一线岗位安全隐患和死角，杜绝习惯性违规，管理人员和员工在日常工作中齐抓共管，相互监督、相互提醒、相互检查，查找漏洞和薄弱环节，防止不安全的因素存在，杜绝事故隐患，从小事做起，就能筑起安全大堤。

三、安全生产，人人有责。让所有员工都重视安全，时刻关注安全，将欧亚卖场“安全生产”铭记心中，不折不扣地遵操作规定之流程，守安全生产之章法；让所有员工都清楚地认识到违章就是走向事故，就是伤害自己、伤害他人，甚至走向死亡。不要抱有任何侥幸心理，因为，或许不经意的违规操作，就会造成很大的损失，甚至会受成违法。作为欧亚人必须真正意识到这一点，欧亚卖场的安全生产工作必能做得更好，我们的欧亚卖场就能长盛不衰，我们个人就能在一个安全和谐的工作环境中安心努力工作，幸福快乐工作。

通过本次的安全生产培训，让安全意识牢牢扎根在每个欧亚卖场管理人员的心中，让大家知道若责任心不到位就会酿成事故，正确认识到安全不是一个人的问题，而是你中有我，我中有你，是一个上下关联、人人互保、环环相扣的链，是一张错综复杂、紧密相连的网。

（欧亚卖场 吴昊）

把“做内行 在现场 敢担当”内化于心外化于行

“做内行、在现场、敢担当”这是于总 2019 年对卖场各级管理人员职业素质建设的明确要求。这九个字的提出，紧扣时势，切中要害，其中，“敢担当”蕴含着深刻的人生道理，我们只有深刻地理解，才能更自觉地践行这九个字，并严格按照这九个字的要求，牢记于心、领会精神、躬行实践。我们应在现有的业绩上，以更高的标准再创新的佳绩，切实解决好卖场在发展过程中遇到的瓶颈难题。

“当内行”成就出彩人生。无论一个人从事何种工作，处在何种岗位，都会面临一个内行、外行的问题。决定一个人是内行还是外行，不是看文凭、职务，而是看你能不能发现问题、有没有办法解决。作为卖场的管理人员，熟悉自身的岗位职责、熟练掌握业务工作流程与制度，确保日常工作能够顺利开展，自觉有效地执行工作流程和企业规定，保证本岗位工作顺利完成就是内行。我们要不断增强学习科学文化和业务知识的自觉性和紧迫感，熟练掌握做好本职工作的专业知识和本领。要干一行、爱一行、学一行、钻一行、精通一行，努力成为本职岗位上的内行、能手和专家。

现场有神灵，管理要在现场。在现场能充分体现你的内行，同时让你充分学会去当内行。只有在现场去发现问题，解决问题，逐渐的才会使你成为内行。首先，现场能直接创造效益。现场是商品进货与销售的经营场所，卖场供应商要降低商品的经营成本，并以优质的服务卖给消费者，达到顾客购买的需求，这一切都要在现场实现。其次，现场能获得大量的信息。要想获得准确的第一手材料，只有到现场去做细致的调查了解。再次，现场是问题萌芽产生的场所。现场是生产活动的第一线，无论什么问题，都是直接来自现场，出现问题时如不及时采取对应的措施，放任自流而任其发展，向着好的方向发展的概率要比向坏的方向发展的概率要小得多。同时，现场最能反映出员工思想动态。一个人所做的不一定是他认为是最理想的工作，如果他感到不称心，心里就可能别扭而意气用事，就会有意识或无意识地会反映到他的工作上，直接或间接地影响他的工作业绩。总之，到了现场才能清楚地了解现场的实际情况。现场就像一面镜子，能够直接反映出企业经营的管理水平。

敢担当更要善作为。有多大担当才能干多大事业，尽多大责任才会有多大成就。

面对某种责任，担当与否，更取决于一个人的担当力。敢担当，关键是自身素质过硬。作为卖场的管理人员，我们要能吃苦、能吃苦，想得开、放得下；要以身作则，率先垂范；要履行职责，钻研业务，努力成为本职工作的专家能手。要让“敢担当”成为常态，多谋事少说人，多奉献少索取，多担责少推诿；要从信念入手，破解“不愿干”的问题；要从担当入手，解决“不敢干”的问题；要从态度入手，解决“不善干”的问题；要从能力入手，解决“不会干”的问题；要鼓励担当，并不断增强担当者的担当力。

2019 年，作为卖场的管理人员，我们一定要有忧患意识、要有危机感，时刻把“做内行在现场 敢担当”内化于心外化于行，要勤力同心，砥砺前行，为卖场更快更好的发展贡献自己的微薄力量。（欧亚卖场 刘晶）

贺店庆

店庆三日近 4 亿
百家门店齐努力
新鲜果蔬源头采
最红周二来献礼
欧亚店庆实惠多
辽城百姓心欢喜
商海扬帆奋勇进
续写华章铸传奇
（双辽欧亚 李阳）

贺集团 35 周年庆

春意来袭优惠季，
喜逢欧亚集团庆，
铁军团队齐亮剑，
金员备战共宣传，
百货超市货品全，
预存增值奖连连，
真诚服务迎宾客，
浓情厚意满四月。
（辽源欧亚 张美玲）

敬“龙”

草长莺飞春光日，
欧亚店庆正当时。
齐心协力创佳绩，
勇争销售保第一。
欧亚儿女皆不易，
不畏苦累与疲惫。
龙舞商海千万里，
敬姜犹烧心常惦。
（白城欧亚 冯瑞雪）

情聚欧亚，共赢天下

辉映日月 35 年
煌煌伟业动云天
35 年砥砺前行
见证了欧亚集团开拓创新的信仰
印证了欧亚商都拼搏进取的足迹
时光流转，岁月来回
一路走来，一路收获
从开业时的肩担使命
到如今的盛誉满载
35 年风雨兼程
欧亚人众志成城
用毅力加倍来笑踏艰难
用努力拼搏成就志成高远
终成商海领航者袭响辉煌
回首过去峥嵘岁月，我们欣慰神驰
展望未来壮怀激越，我们勇往直前
我们情聚欧亚永远相伴
共祝欧亚巨龙腾空展宏图，盘马弯弓再创新功！（商都 于洪敏）

相聚欧亚

龙腾盛世欧亚庆
惠享金城欧亚值
万人徒步欧亚战
生命动力欧亚行
辉煌战绩欧亚创
逆势增长欧亚强
店庆狂澜欧亚赞
欧亚店庆永长虹
（白城欧亚 张楠）

颂欧亚

——贺集团 35 周年庆

静心尽力谢新曲
勤俭善持全为家
诚实守信待宾客
团结互助集团发
三星战略谋划定
不忘初心砥砺行
商海博弈欧亚好
巨龙传说潮乾坤
（欧亚联营 李军）

穿过岁月的眸光

每当看到
春天的第一抹绿
总是抑制不住
内心的激动与喜悦
沉睡了一个冬季
你缓缓地睁开
朦胧的睡眼
周边依旧是
枯枝残叶遍地落草
难道是穿越了岁月的眸光
躺在一个圆圆的井盖边上
里面还冒着热气
原来自己是一直睡在温床上
享受着暖风的轻抚
才率先穿上了绿衣
成为幸运的宠儿
将这第一抹绿
带给春天 带给大地
带来丝丝春意
（商都 张艳丽）

35 周年庆龙腾虎跃

摇旗呐喊创声势，人气客流购物节；
首日开盘供旺销，三天业绩无人超；
龙腾万里争日月，虎跃山林踏山河；
欧亚百店创辉煌，势把轮回斗苍穹！
（梅河欧亚 梁超）

快乐徒步行

风和日丽四月天，春光明媚悦无限。
龙腾华夏三十五，众志成城勇向前。
徒步之旅宜拒绝，幸福之路脚下延。
集团庆典齐奋进，盛世欧亚谱新篇。
（辽源欧亚 吴征航）

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

2019 年 4 月 15 日
第 6 期 总第 505 期

百舸竞渡一帆扬 万山磅礴显主峰

欧亚卖场店庆前三天销售突破 4.9 亿元 同比增长 9% 缔造商业奇观

本报讯（欧亚卖场 经理办）连日来，比春浦大地更能震撼春城的非欧亚集团百店同庆莫属。尤其是自 4 月 5 日店庆启幕以来，欧亚卖场这个单体面积世界第一的超大型购物中心再次声动九州，日均 80 万人次的客流持续攀升，60 万平方米的营业现场人潮涌动，20 万平方米的免费停车场车流如龙，日泊车量超过 9 万台次，海量的车流客流贯流汇聚于此让这座古老春城焕发了勃勃的生机与活力，无数的中外游客、新老朋友和广大消费者齐聚欧亚卖场，共同见证和分享着企业快速发展的成果，海量的人流客流成就了当前低迷市场中难得一见的繁华盛景，在促进商业繁荣同时，更提升了业界信心。

作为集团的业绩担当，欧亚卖场屡创佳绩，店庆首日销售突破 2.01 亿元，前三天累计销售达 4.9 亿元，同比增长 9%，欧亚卖场再一次用硬梆梆的业绩证明“定海神针”地位，超强的集客能力、超高的市场号召、超凡的赢利业绩，成为各大品牌年内销售业绩硬核支撑，成为春城百姓幸福生活不竭源泉，成为业界同行学习效仿的榜样。

势气与人气

再现商业繁华盛景

自店庆以来，欧亚卖场每天都是车流如海，20 万平米免费停车场内 15000 个泊车位全时无休，南部新增的 5000 个临时停车位也是车流如海，从价值上百万的豪车到购买收藏的限量款型再到日常家用车，你能看到的、你能想到的各个品牌车型这里都已囊括，简直就是一个活脱脱“世界汽车博览会”，引来了不少车迷朋友穿梭流连，拍照留影。

最令人叹为观止的是，60 万平方米如此之巨的经营现场每一处都是人流涌动，每一处都是热闹火爆，总里程接近一个全程马拉松的 4 条主街上推着满满购物车的顾客来来往往，美轮美奂的 4 个免费观光厅人们休闲自得悠洋其中，每个展位前络绎不绝的消费者品鉴询问着心仪的商品，营业员微笑回应着，虽然为了应对日增的客流增加了近百个临时款台，但每个收银台前还是排起了长长的队伍，即使每位收银员始终手不得闲，但后面排队交款的人流并不见少，虽然连续三天延时到 23 时闭店，但越是临近夜晚顾客更是直线上升，如潮的客流让家电商场每晚都推迟闭店时间，灯火辉煌的欧亚卖场诱人烟潮，春城近三分之一的人们在这里交流着、畅谈着、享受着，一个店引动一座城的活力爆发。

（下转 4 版）

摄影:王金刚

欧亚商都店庆前三天销售突破 4 亿元

本报讯（商都 孙红超）欧亚商都店庆 4 月 5 日 –21 日，17 天店庆礼惠全城，畅享品质。店庆前三天人气爆棚，销售火爆。据统计，欧亚商都前三天销售突破 4 亿元，实现双位数增长，再创历史新高！数百个国际国内知名品牌位列全国、东三省第一。

FURLA、JUICY COUTURE、Stone island、VERSUS、VERSACE COLLECTION、RED VALENTINO 等国际名品；倩碧、Whoo 等进口妆品；宝姿、简爱诺、玛昆德、例外、D2C、TEENIE WEENIE 等女装品牌；金利来、夏利豪等男装品牌；莉克、FILA、迪桑特等运动户外品牌；双立人、拉歌蒂尼、罗莱、梦洁等家居品牌；海尔冰箱、三星洗衣机、海尔热水器、戴森等家电品牌；惠氏、贝蒂斯、露安适等品牌，销售位列全国排名第一。

PANDORA、SWAROVSKOI 等国际名品；兰蔻、Dior、雅诗兰黛、娇兰、ysl、mac、sk–ii、纪梵希等妆品；周大福、周生生等珠宝品牌；雅莹、莱茵、恩派雅等女装品牌；BATA、百丽、伊伴、妙丽等女鞋品牌；BRAX、SOLID HOMME、CARSYDA 等男装品牌；FILA、ELAND、PAW INPAW 等童装品牌；阿满、老昌、中之杰、皆月、米旗等品牌，销售位列东三省排名第一。

欧亚礼惠全城 商都畅享品质

本次店庆，欧亚商都礼惠全城！超强阵容，超大力度！以精致商品、实惠价格、品质服务，诚挚打造一场让全城狂欢的购物盛宴！除参加集团 70 万种商品核心普惠盛惠大酬宾；总额 2 亿元店庆礼金满额即时送；12 个 4.9999 万元现金、35 个山西欧亚神龙湾（太行山）免费游、5000 个购物免单（最高免 1000 元）循环滚动大抽奖外，还精心准备了千万元店庆豪礼 / 礼券 / 现金大放送、即时送！电子会员赢美妆大牌，贵宾尊享礼，名品专享礼，纳新礼，停车礼，配送礼，刷卡加送，免费专线车的专属活动。

店庆前三天，在到店客流、商品销售、精致服务方面均较同期大幅提升。

欧亚商都店庆 折扣够低 福利给力

每年店庆，超低的回馈力度一直是消费者关注的热点，欧亚商都在店庆期间为消费者精心准备了丰盛的店庆大餐，在接下来的店庆活动中，服饰类同样累计单票满 200 元收 100 元还礼上，实收满 600 元再加送 180 元店庆礼金。进口妆品 12–14、19–21 日尊享 8 倍积分，满 4000 元送极赠礼，最高赠 500 元储值卡；国际名品满 1000 元随机立减 200–500 元现金或满 5000 元 /10000 元赠双立人炒锅 / 高压锅；珠宝镶嵌类满 1000 元立减 100 元；8–11 日每日 12:00 云闪付 APP 抢 100 元珠宝券 /30 元体服券；B 座 –1F 以上店区饰折扣店特卖，李宁、耐克、阿迪达斯等 65 元起；8F 品牌折扣场，名品服饰 1 折起，12 日 –14 日，超低折扣、限时秒杀；3F 第二届风衣节优雅启幕；6F 锅具 10 倍积分；电视 / 冰洗 / 空调立减 100–10000 元，厨卫 / 热水器 65 折起；小家电 7 折起；手机 8.8 折起，当日购大电折后满 1000 元送 100 元储值卡，购手机 / 数码类折后，满 1000 元送 30 元储值卡；超市会员 2 倍积分，万款商品超低惠卖全场 7–9.7 折，生鲜菜蔬产地直采价格惊爆，当日购满 200 元参加幸运大抽奖，最高赢价值 8000 元西门子双开门冰箱，14 日 7:00–9:00 超市店庆内购会，震撼特价限时抢购；欧亚商都乐活·里消费即送 600 元畅玩券，3F 大鱼胸休闲娱乐中心，存卡赠金翻倍送，充值满额送赠金及保龄球券，50 元娱乐玩转保龄球及 VR 体验，深蓝梵高主题密室逃脱凭购物小票享门票 8 折；探案、密室套票 130 元，嗨吧麦颂 KTV，10 元次唱 2 小时。以上优惠活动基础上，中国银行、建设银行、吉林银行、邮储银行、招商银行、兴业银行携手助力欧亚商都店庆，刷卡加赠一份到底！

（下转 4 版）

欧亚商业连锁 35 周年店庆 3 天销售 3.8 亿 再创历史新高

本报讯（商业连锁 经理办）4 月 5 日，欧亚商业连锁“龙舞商海 惠享金城”35 周年庆大店庆活动震撼启幕——3 省 24 地 120 店全面参与欧亚集团 12 个 49999 万元现金、35 个山西欧亚神龙湾免费游、5000 个 1000 元现金免单系统抽奖，欧亚商业连锁还独家重磅加推 30 个 49999 万元摩捷出行租车礼金、28 个 10000 元现金免单，连环滚动大抽奖活动，千余家家电特惠、超万件夏装上新、十万支超市爆品带来巅峰钜惠。

早机早买 为消费者打造一次高品质的店庆盛宴。为了盛迎欧亚集团 35 周年大庆，为消费者打造一次高品质的店庆盛宴。欧亚商业连锁全员从春节前就开始精心筹备店庆，务求抓早、抓实，与王不知名品牌供应商争取最大资源。

总部及 15 大区领导于邻春节过后全国各地进行基地直采、源头采购，在高层建制的战略部署，以及厂商协同实地的全员奋战下，欧亚商业连锁 35 周年盛大店庆活动一经启动，迅速获得了 3 省 24 地消费者的热烈响应。在欧亚集团 35 周年庆期间，欧亚商业连锁除了开展盛大的营销活动，同时，欧亚新生活、欧亚三环、欧亚车百、欧亚春城、欧亚万家、欧亚长新、欧亚广场以及欧亚超市连锁各店全体员工以饱满的工作热情，贴心细致的服务，舒适愉悦的购物环境，高性价比的品牌商品，丰富多彩的互动活动，大力度大震撼的营销盛宴，倾情回馈春城各界消费者！

超低惠卖 欧亚商业连锁店庆全线热销再创新高。欧亚商业连锁店庆全线热销各店联合推出“超市内购会”、“黄金妆品内购会”、“家电内购会”，全线引爆消费狂潮。

小长假期间，长春欧亚新生活购物广场、欧亚三环购物中心、欧亚车百、欧亚春城购物中心、欧亚万家购物中心、欧亚长新购物中心、欧亚广场、欧亚东盛以及欧亚超市连锁各店，以及外地的四平欧亚、通化欧亚、白山欧亚、白城欧亚、辽源欧亚、松原欧亚、珲春欧亚、欧亚西宁大十字百货……到处是人声鼎沸，欧亚自采自营商品在店庆形成了全新的亮点，产生了极大的轰动与热销效应。购物、休闲、娱乐、就餐、健身，无论你和全家人想如何度过欢乐的时光，欧亚商业连锁总能满足你的需求。

特别值得一提的是，欧亚商业连锁在 35 周年庆期间，欧亚商业连锁 35 周年庆大丰收”——30 个 49999 万元摩捷租车礼金，在欧亚商业连锁长春区综合百货店，超市类商品单票购物满 100 元，非超市类商品单票购物满 200 元，即可获得抽奖券一张（最高限 5 张），参加 4 月 5 日 /7 日 /15 日 /21 日每晚 20:30–21:00 的连环滚动大抽奖活动，抽 30 个 49999 万元摩捷出行租车礼金、28 个 10000 元现金免单，摩捷出行是一汽 – 大众于 2018 年 7 月面向长春市推出的共享汽车品牌，在成立之初就秉承着“自由出行选摩捷”的理念，打造 15 小时出行圈，一经面世就受到市民的高度认可，目前已成为本地共享汽车领军品牌。

据不完全统计，欧亚商业连锁 35 周年庆店庆前 3 天累计实现销售 3.8 亿元，同比增长 30%，连续 3 天日销售突破亿元，在市场环境低迷的形势下，再创历史新高。

曹和平董事长店庆期间到吉林、四平大区、松原等地视察指导

本报讯（吉林欧亚商都解放店 综合办）4 月 9 日，欧亚 35 周年庆第 5 天，集团公司董事长曹和平等一行到吉林欧亚商都视察指导工作。吉林欧亚商都总经理李新志对店庆第一阶段取得的成果，以及店庆前期的宣传部署、吉林市第二届进口商品展、店庆工作的后续安排进行了汇报。

按照曹和平董事长对店庆工作的要求，吉林欧亚商都以数字为中心，以效益论英雄，严控负毛利，店庆前三天吉林地区毛利同比增长 36%；在自采工作中，从打快拳向打长拳发展，增强企业对市场的占有和竞争能力，店庆前三天仅综合体一家门店自采销售额突破了 50 万元；与吉林市第二届进口商品展相结合，吉林地区客流高达 150 万人次，增长 25%，4 月 1 日 –7 日周销售突破 1 亿元（含展会 932 万元），店庆前三天销售 8000 万元。

为确保 4.15 店庆实现漂亮的销售、良好的口碑，吉林欧亚商都先后召开店庆工作汇报交流会议三次，开展全员的“企业文化培训”、“万人环城跑”店庆 DM 发放活动、“环保母亲河”大型公益活动、“消费者座谈会”倾听消费者声音，第二届进口商品展洽会媒体见面会、品牌商“助力店庆：一起出发”暨饮朱丽山等大型助力活动，全方位争取有效资源，做到 360° 无死角营销，营造店庆氛围，将概念与促销相结合，抢夺市场份额，扩大店庆影响力。店庆启动后，将店庆分为三个阶段，在每个阶段结束后总结阶段性工作完成情况，实时调整营销策略，确保销售指标按时间节点顺利完成。随后，李新志又汇报了以欧亚人驻吉林市十年为契机的工作安排。

又讯（四平欧亚 综合部/松原欧亚 张馨月）值此欧亚集团 35 周年庆来临之际，曹总莅临四平大区各门店视察指导工作，每到一店，都会对店庆工作准备情况详细询问。曹总对大区内各门店的现场亮陈布置，员工精神面貌表示了赞许，当来到生鲜区时，详细询问了自采商品的销售情况，很高兴看到四平大区自采自营能力的大幅度提高，接着，曹总来到改造后焕然一新的四楼、五楼服饰商场，对四平欧亚旧貌换新颜，不断努力提升品牌形象表示赞赏，同时对新引进的品牌专柜表现出浓厚的兴趣。大区姜总带领超市区长及生鲜人员从伊通店返回后，立即向曹总汇报了生鲜产品源头采购的具体情况，对于四平大区果蔬基地直采达到 100 万，曹总给予了极大的鼓励，并提出，生鲜就是超市经营的灵魂，四平大区做得很不错，一定要做好投劳分配，充分调动好员工的积极性。

姜总汇报了大区内各店的店庆筹备情况，重点汇报了冲刺店庆销售前三天业绩的举措，曹总给予了高度的赞扬和认可。曹总的指导与关怀，对于四平大区五地八店来说，无异于打了一针兴奋剂，我们将以优质的服务，满腔的热情，安全的操作，专业的技能，回报广大英城消费者！

4 月 13 日，欧亚集团董事长曹总不辞辛苦到松原欧亚视察工作，集团副总邹总陪同。视察中，松原大区总经理郑伟携班子成员向曹总汇报了一季度及店庆经营情况。购物中心超市利用 3 月进行了全面调整升级，调整后整洁明亮的购物环境、丰富的商品、热烈的店

吉林欧亚商都4·15超大型品质店庆震撼启幕

本报讯（吉林欧亚商都 总经办）35年光阴流转，35年新火相传，35年奋力向前。吉林欧亚商都为热烈庆祝欧亚集团成立35周年，欧亚进驻吉林市10周年，遵循曹和平董事长提出的“从新”发展观，按照周总指示的“四抓”基础上抓紧、抓透，顶住市场、顶住压力，4月5日–21日超大型品质店庆五店同庆强势来袭。店庆前三天人气爆棚，展会与店庆的强强联合，实现了销售业绩的突破，又一次创造了佳绩。

进口商品·盲袭热力

为助力店庆，第二届吉林省进口商品展于4月1日–7日在吉林欧亚商都综合体盛大启幕。本次展会历时7天，20个国家和地区参展，设有105个国际标准展位，1000多种商品，可统计客流150万人次，展会销售总额达到932万元，同比增长295%，客流同比增长50%。店庆前三天展洽会迎来了销售高峰，客流量增长也达到了高峰，不仅吸引了吉林市消费者前来采购，周边其他地区的消费者也闻讯前来。吉林地区客流增长25%，销售突破1亿万元。展会现场，参观的市民摩肩接踵。到展会结束时，已有超80%的参展商进行了二次补货，40%的商家商品销售一空。

为确保此次展洽会安全有序的进行，吉林欧亚商都综合体各部门投入大量的人力、物力来支持此项工作。为展会的圆满成功奠定了坚实的基础。展会期间，为确保实现安全生产零事故，保障消费者的人身安全，增派多名安保人员、营运管理人员，加强现场安全巡视。同时，利用网络化管理矩阵模式，累计转发展洽会开幕式、展洽会热销宣传报道等超万条，店庆宣传的同时更是将展会列入重点宣传项目，吉林市各大自媒体也纷纷助阵宣传，全方位报道展会盛况。

全城普惠·震撼让利

店庆期间的幸运大抽奖及循环大抽奖活动，3500份智能蒙礼震撼送，500部智能手机，1500台智能台灯，1500台智能体脂秤。在店庆前三天时，已有不少找到了自己的主人，跟着洋溢着笑容的幸运顾客回家了。与此同时，还有15万粉丝券全城大派送；新用户注册电子会员，老用户绑定电子会员赠350欧亚会员积分；顾客报销交通费、出租车司机领取油补等多项活动吸引着江城百姓的光临。

车潮人海·一位难求

店庆前三天恰逢赶上清明小长假，广大江城消费者纷纷涌入吉林欧亚商都购物，假期带来的集中出行，随之而来的还有车如潮涌。早上刚刚开业不久，私家车、出租车、公交车纷纷向此聚集，室外停车场已经“位无虚席”，周边车流量巨大，行驶缓慢，进车口已经排得满满的，马路上俨然成了“停车场”。为确保到店交通顺畅，保卫部协调区域警力，为店庆保驾护航。

收银抽奖·排起长龙

三天来，吉林欧亚商都人员最密集的地方莫过于拍奖、赠礼处和收银台了。为迎接本次超大型店庆活动，吉林欧亚商都设立多个拍奖口，开启全部款台，配备了充足的人员，确保收款顺畅零事故。每个拍奖口、收银台前排起长长的队伍，员工们顾不上休息，顾不上吃饭，全力以赴满足消费者需求。

“欧亚店庆日，百姓购物节”，欧亚店庆的初心就是感恩回馈广大的消费者。我们有责任有义务通过我们的努力，满足并提升人民日益增长对美好生活的需要。吉林欧亚商都每位员工，都将燃烧自己的小火阳，为“正在进行时”的店庆活动在工作岗位上贡献出自己的一份力量。

商都家用电器商场夏普电视首获“王牌对王牌竞品争霸赛”冠军

本报讯（商都 于晓丽）为激发员工店庆期间销售热情和品牌斗志，增加品牌员工荣誉感，力争取得最佳业绩，商都业务部在店庆期间逢周五、周六、周日举办“王牌对王牌——竞品友军争霸赛”评比活动。家用电器商场在4月5–7日争霸赛中，海尔冰箱、三星洗衣机、格力空调、夏普电视、戴森小电分获相关类别五个组别第一名。

在电视类首期竞品友军赛中夏普电视荣获冠军。本次店庆夏普电视货品充足并备货560余万元，主推歌手系列产品销售60万元，占总销售41%，店庆赠礼品即多，力度大，吸引顾客眼球。店庆前期，通过微信宣传、发放DM单等形式先后深入社区，走进企业进行推广。公司给予宣传支持200个扫码礼和1000张活动停车卡，带到宣讲活动现场，顾客踊跃参与，帮助扫码宣传，转发朋友圈。店庆伊始，公司从外省调来销售精英，支持销售，临时促销员各有分工，全力保证销售最大化，取得前三天销售145.6万元的突出业绩。让我们继续再接再厉，再创店庆辉煌。

欧亚联营运动商场“集团庆”再创佳绩

本报讯（欧亚联营 贾姗姗）4月5日，欧亚集团三十五周年庆在欧亚联营盛大启幕，“欧亚集团庆，百姓购物节”的活动对于沈城百姓来讲变得意义非凡。四月，总是一个充满魔力的时节，让我们共同为欧亚集团三十五周年庆一起拼搏、一起奋斗。

欧亚联营运动商场集团庆前三天销售307.4万，同比增长32%，实现历史性突破！为打好这一战役，欧亚联营运动商场做足了准备：多次召开各层级会议研究和商讨集团庆工作方案；召开供应商动员大会，积极沟通货品，最大限度争取店庆营销资源；利用公司、员工、品牌的微信平台广泛宣传店庆活动，扩大影响面；与大内涵做好店庆期间人员调配安排，同时全体员工在“集团庆”期间，全天候备战随时冲锋到一线。在促销方面，抓住优势品牌、重点活动，进行组织和推广，吸引了广大沈城消费者。如：国产运动品牌双星推出了反季运动鞋35元，开业瞬间人气爆棚。安踏大型春季展卖会，前三天实现销售43万元，与同期相比实现了质的飞跃。欧亚联营运动商场为沈城消费者努力奉上可靠的商品，可靠的价格，可靠的信誉，真正让沈城消费者体会到“欧亚集团庆，百姓购物节”的活动宗旨。

集团庆活动仍然在继续，欧亚联营运动商场的全体员工将继续紧盯市场、紧盯活动、紧盯货品、紧盯指标，将“业绩就是尊严”的理念牢记于心，在集团庆的平台下继续努力，再创佳绩！

欧亚长新购物中心店庆火爆长春北部

本报讯（欧亚长新 综合部）借着4月的春风，期待已久的欧亚35周年系列活动于4月5日正式拉开帷幕。作为欧亚集团商业连锁旗下的社区主力门店欧亚长新购物中心，开业至今5年来，秉承“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，通过调整、引进新品牌不断刷新经营业绩，不断提升在商圈内的影响力和辐射力，给北城人民带来全新的消费体验，提升了北城人民的幸福指数，此次欧亚集团店庆活动一开启，更是迅速火爆长春北城城区。

欧亚超市源头直采果蔬、网红爆品成为吸客利器，店庆首日，超市超级惠邻抢购会，7:30开业客似云来，宾客盈门，由总部发门店产地直接订购的水果、休闲食品、家居用品等上千支货品底价销售，前来购物的消费者将教百台购物车一抢而空，人人都是满载而归。超市内生鲜区内陈列丰满，“量感陈列”更是吸引眼球，每斤9.58元的大红提爱分果相拾购，每斤3.5元的海南原产菠萝，更是让水果爱好者一饱口福；网红休闲食品，不用东奔西走去打卡，欧亚长新饕餮网红美食一条街，让您大快朵颐；众多民生商品米面油果蔬水产等，爆款专供，特价专享让你一站买全。

“精彩店庆”为长春北部居民带来超值、新鲜的消费体验。服饰类满减、返券、会员福利等举措不仅提升了欧亚长新购物中心的销售业绩，同时也为商场带来一批忠实的会员粉丝。同时服饰类购物满600元还送200元全场通用礼金券，真可谓是折上再折优惠连连。大型图书特卖会、美特斯邦威、卡帝乐鳄鱼品牌特卖展等活动将为长春北部居民带来更多超值、新鲜的消费体验。

欧亚电器市穿价格底线，全城瞩目欧亚长新，家电商场环境升级，品牌升级，最新的品牌陈列及样机展示，让你走进了强敌码视觉的电器空间。店庆首日开业，众多提前预定电器的消费者前来排队交款，同时还能参加满1000元送120元的优惠活动，各品牌专柜更是精心准备了各种精美好礼。海尔、海信、格力、方太、三星、夏普、等国内国际家电品牌全线出击，价格全市最低。

摄影:吉林欧亚商都办公室

摄影:李广岩

欧亚江集欧悦冰上赛车国际俱乐部正式开业

本报讯（欧亚江集 综合办）4月6日，正值欧亚集团35周年店庆，国内首家冰上赛车竞速娱乐项目——欧悦冰上赛车国际俱乐部在欧亚江集正式开业。开业盛典由奥地利驻华大使馆经商副参赞Andrea Kubista女士，长春市政府市福建副秘书长，长春市政府外事办欧硕副主任，长春欧亚集团总经理、欧亚卖场董事长、总经理于志良，奥地利AST（中国）公司董事长钟坤，奥地利AST（中国）公司高级副总裁崔海军及众多主流媒体、各界嘉宾的共同见证下隆重举行。

开业盛典过程中，领导们共同破冰共贺开业大吉，传统舞狮表演过后的狮子点睛礼象征富贵荣实！随后，进行了精彩激烈的SOLO赛。选手们是体育赛道中享受飞驰冰面的刺激与快感，并通过这样的方式预祝欧悦冰上赛车竞技国际俱乐部顺利开业！

欧悦冰上赛车国际俱乐部位于欧亚江集8层，经营面积4000平方米，冰面赛道长度近400米，由长春欧亚卖场携手奥地利AST（中国）公司共同建设而成。赛道设计由德国迈克尔·舒马赫卡丁车团队按照欧洲专业卡丁车赛事的标准精心打造。奥地利AST公司的SKATEWAY专利技术实现了对整条赛道的真冰铺设，并安装了首次引入亚洲的波浪橡胶赛道防护系统。国际级的赛车计时系统为整个冰上赛车项目提供了全面、准确的成绩记录和查询功能。欧悦冰上赛车项目的引入为欧亚江集的消费者提供了年轻、时尚、刺激、新奇的体验，吸引着众多春城年轻客群走入江集、乐享江集，更进一步优化了欧亚卖场服务业态。

十年前，欧亚卖场就与全球人工冰场领域的世界级供应商奥地利AST公司，共同打造了吉林省内首第一指的室内真冰冰场，拉开了中奥冰雪文化交流合作的序幕。十年后的今天，国内首家冰上赛车项目的开业，纪念着这十年来的愉快合作。乘着2022年北京冬奥会的东风，双方将携手共创两大企业的辉煌前景，共同开辟冰雪文化的广阔未来。

欧悦冰上赛车国际俱乐部的正式开业，为欧亚江集打造春城人民喜爱的休闲娱乐中心填上了极具标志性的一笔，更培填补中国真冰赛道卡丁车竞速娱乐项目发展的空白，为春城人民提供激情澎湃的极致畅享，成为欧亚江集休闲娱乐新地标的亮点和特色。

35周年店庆欧亚春城购物中心重磅引爆长春西部

本报讯（欧亚春城 陈鹏）万众瞩目的欧亚集团35周年超大型店庆4月5日盛装启幕，欧亚春城西部商圈的欧亚春城购物中心，开业十年来，始终秉承着“全心全意为消费者服务，善始善终为消费者负责”的服务理念，倾注全力为绿园消费者打造一个良好的购物环境。本次欧亚集团35周年超大型店庆，欧亚春城购物中心拿出百万元礼品礼金回馈广大消费者，推出精彩店庆活动全面引爆长春西部。

欧亚超市倾情回馈 店庆首日掀起内购狂潮

今年店庆开启恰逢清明小长假，为了让广大消费者在清明假期购买到店庆优质低价的商品，欧亚春城超市早在一个月前就精心准备，采购人员远赴成都、沈阳等地订购水果、休闲食品、家居用品等系列商品。店庆首日的超市内购会上，上千支单品底价销售，前来购物的消费者将数百台购物车一抢而空，人人都是满载而归。

超市生鲜区内陈列丰满，一颗颗汁水饱满的水果诱人的陈列在台面上，每斤9.58元的大红提爱是争相抢购，每斤24.8元的香槟大榴莲让水果爱好者一饱口福。米面油及家居生活用品更是颠倒满赠优惠多多，本次店庆欧亚春城还准备了众多爆款专供、特价专享、专供果蔬、特价水产等商品供消费者选购。

黄金珠宝璀璨夺目 衣衫鞋帽光彩照人

店庆首日黄金珠宝销售火爆，现场美丽高挑的金模雕力助阵，周大福、老凤祥、爱丽丝、蒂芙梦等品牌购买者络绎不绝，黄金珠宝全场满3000元立减120元的超大力度吸引众多爱美的人士。

服装品牌中，消费者喜闻乐见的斐乐品牌更是首次在欧亚春城走行大型展示活动，专供商品全场5折销售，让众多粉丝爱不释手竞相购买。鞋品�submit柜销售、服饰客座销售、妆品美丽课堂也是本次店庆首日活动中的一大亮点，场外的大型特卖更让消费者省钱又省心，同时服饰类购物满600元还送200元全场通用礼金券，真可谓是折上再折优惠连连。

欧亚电器低价来袭 全民聚焦欧亚春城

作为长春西部绿园区域内最大最全的家电卖场，欧亚春城家电商场在本次店庆中精心筹备，提前宣传，早在三月初就向周边消费者进行宣传推介。店庆首日开业，众多提前预定的消费者前来排队交款，商场特意增加了三个收银台供消费者交款。本次店庆期间欧亚春城多家电器厂商推出了特供单个机型，同时价格也是跳跃破底价，同时还参加满1000元返120元的优惠活动，各品牌还有更多的精美好礼。海尔、海信、格力、方太、三星、夏普、LG等国内国际家电品牌全线出击，价格全市最低。

商都家用电器商场店庆前三天销售传捷报

本报讯（商都 侯丽）欧亚集团35周年店庆如火如荼进行中，商都家用电器商场迎来了首日销售高峰，开业伊始客流爆棚，销售现场异常火爆，店庆前三天以大力度优惠返现、套购赠礼、抽奖赠金蛋、预存10倍翻等优惠促销活动为消费者奉献一场令人垂涎欲滴的饕餮盛宴！

家电袋购组合率先出击，博西洗烘一体机对开门冰箱套餐价8998元，博世高端冰洗套购9999元；三星老板史密斯套购返现；三星冰洗赠三星手机；方太、松下、索尼套购最高赠华为手机；美的、海尔全品类套购，店庆期间组合套购，联单销售。

特供单品劲爆全场。卡萨帝电视M300系列影院线同步 — 大悦无疆，全国首销；夏普46寸最低1999元；索尼数码全场5折起，优惠力度创历年之最；TCL电视明星款“击穿网价，直降2000元”；戴森吸尘器V11数码马达全新上市。

销售捷报频传，店庆前三天超同期、超同城数据不断攀升。海尔冰箱超同期20%，松下冰箱超同期20%，松下洗衣机超同期99%，三星洗衣机超同期280%；空调类超同期58%，其中格力空调前三天销售710万元，超同期71%，美的超36%，海尔超33%。

店庆前三日冰箱、洗衣机、热水器、小家电类均有品牌代表创全国销售第一纪录。海尔冰箱销售1048万元，海尔热水器销售349万元，三星洗衣机销售144万元，戴森小电销售99万元，位居全国第一；BOSE音箱销售33万元，东三省销售排名第一。在商都举办的店庆“王牌对王牌竞品友军争霸赛”中海尔冰箱、三星洗衣机、格力空调、夏普电视、戴森小电分别获得各组前三天销售冠军。家用电器商场全体员工将再接再厉、齐心协力创店庆佳绩。

吃喝玩乐 尽在欧亚汇集

本报讯（欧亚卖场 庄丽丽）芳菲四月，盎然生机，汇集商场积极整合业态优势，协同互为全员发力，4·15店庆前三日，客流爆棚、人气汇集。

整合业态优势，提升人气。3月初，汇集商场就开始谋划推进，落地4.15店庆主题、活动形式、美陈布置等细节工作。积极整合汇集现有餐饮、健身、娱乐、洗浴等业态优势，推出3000套150元团1200元吃、喝、玩、乐专享套购活动，卖场公众号、美团、朱丽叶美食地图等渠道上线预售，极速秒杀，异常火爆，截止5月31日使用有效期内，将为汇集吸引更多可持续消费客层；900张晒网红打卡照换比尔森烤肉季现场更是早早就排起了近百人的长队，男女老少、亲密情侣，大家纷纷找到每个楼层的打卡地点，留下美好的纪念瞬间。为了缓解顾客排队压力，商场协同保卫、策划人员及时启动应急预案，确保领取现场并然有序，比尔森展位，更是人气爆棚，就餐一位难求，顾客排起长队等候，目销新高5万元。店庆首日下午，大量围观顾客，驻足抽奖现场，在运正人员的全程监督下，1个1万元现金大奖、10个网红戴森吹风机、100个手派儿胶枕全部抽出，1万元现金大奖当场领取发放，惹来现场顾客惊喜艳羡的目光。4月6日，网红大咖王北车空降汇集，4月的室外温度午暖还寒，歌迷见面会现场热烈异常，从沈阳、哈尔滨远道而来的歌迷以及长春的“车”迷们，王北车现场三首歌曲连唱，让大家一饱“耳”福、余音绕绕。

丰富自营项目，带动人气。这个春天，当当城与当粉儿们相约欧亚汇集。当当城全体员工在团队管升级改造期间，继续发扬自营核心优势，借势店庆客流，在汇集二层、三层新增了“火力全开”仿真射击，当当宝贝儿童微观乐园、班克玩具车亲子游、彩绘城堡、水宝宝、星空许愿瓶等娱乐、体验、手工益智项目，与早教培训机构差异化互补，深受家长、小朋友的喜爱，收费标准10元到40元区间，让前来汇集的小朋友有了新的游乐空间。汇集超市店，关注民生商品，坚持低价质优，店庆期间39团50欧亚汇、10元立减5元云闪付、自采肉类、蔬菜类、日用品类超低销售，前三天日销连创新高。

创新营销，提升聚客能力，吃喝玩乐，打造潮流感地、精彩演绎，尽在欧亚汇集！

欧亚三环购物中心“郁金香场景秀”成亮点

本报讯（欧亚三环 赵慧婷）为隆重庆祝集团35周年庆，位于亚泰东街与南环环城路交会处，致力于为春城人打造商品位与高品质生活空间的欧亚三环购物中心，将以全新的姿态迎接广大消费者的到来！

欧亚三环购物中心举办了一场别开生面的“郁金香场景秀”儿童时装秀”，参加走秀的品牌包括宝姿、威可多、雅堂、朗仕达、玖姿、例外、迪柯尼、安瑞井、卡奴迪路、哥文花园、哈吉斯、伊华欧秀、迪桑特、斐乐、boy、李宁、莱茵、卡芭集合、依恋、乐卡克等等。全部参展品牌均以推出春季新款为主。这个品牌展示了不同风格不同地域的服装风格。让台下的观众大开眼界，充分彰显出欧亚三环的品牌魅力。

孩子们的礼服秀引领了潮流，孩子们认真的表演，可爱的样子，将现场气氛推到了高潮。走秀期间，网易全程在线直播，将欧亚三环郁金香展打造为新晋网红打卡圣地。欧亚三环郁金香展的服务宗旨。欧亚人在35年的历程上静心尽力，砥砺前行。

欧亚致力于走在商业发展的前沿，合情合法合适合理合格的经营理念不曾改变，在商业的大潮中我们是弄潮儿，把最新的经营方式带给消费者传递给消费者，适应发展我们求新求变，而不变的是我们的初心，值此35周年之际，愿我们的销量如同春意盎满，财源更让欢庆长。 **（欧亚卖场 王帅）**

吉林欧亚商都第三届保护母亲河——松花江环保志愿者大型公益活动正式启动

本报讯（吉林欧亚商都 刘禹辰）3月29日6:30，吉林欧亚商都800多名志愿者穿着欧亚商都统一服装，集结于市政府门前广场，吉林欧亚商都第三届保护母亲河——松花江环保志愿者大型公益活动正式启动。

本次松花江环保志愿者大型公益活动由吉林市商务局、共青团吉林市委主办，吉林欧亚商都承办，这是吉林欧亚商都第三次大规模的环保公益活动，旨在唤起全民环保意识，带领大家走到环境保护的行动中去，用实际行动保护我们共有的母亲河——松花江。

在启动仪式上吉林欧亚商都总经理李总发起了“吉林欧亚商都环保倡议书”，李总表示“欧亚集团进入吉林市以来，始终秉承‘以诚为本、诚信经营’的办店宗旨服务吉林市民，在做好经营工作的同时，有义务履行社会责任，以实际行动保护我们赖以生存的家园。”随后市商务局局长李勇宣布“吉林欧亚商都第三届保护母亲河——松花江环保志愿者大型公益活动”开始。随后，800多名参与员工开始清理沿江两岸的垃圾，大家热情高涨，很快就清理了大量的生活垃圾和污染物。大家手中开始的还是“饥肠辘辘”的垃圾袋，在到达结束地点时，已经装得鼓鼓的了，并统一送至垃圾放置处。

作为中国500强企业，中国大型商业企业集团，吉林省商贸领军企业，欧亚集团时刻履行社会责任。今年是欧亚集团成立35周年，也是欧亚入驻吉林市十年，更是吉林欧亚商都的蝶变之年，欧亚人始终践行“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的目标责任，以实际行动唤起全民环保意识，用我们的实际行动保护我们赖以生存的家园。

商都家用电器商场“走进社区、走进企业”为4·15店庆预热进行专题营销宣讲

本报讯（商都 侯丽）欧亚商都家用电器商场在4·15店庆来临之际，创新营销，拓展销售渠道，全员出动，开展“走进社区、走进企业专题促销宣讲”活动，开辟新的销售阵地，提前预热集团店庆。

3月以来，商场员工在经理、柜长的带动下，进行社区、企事业单位走访宣传，现已走访社区5个，单位4个，进行了多场店庆促销宣传与品牌活动宣讲，将店庆活动内容向社区居民面对面进行宣导。活动现场气氛热烈，大家纷纷踊跃询问，表达购买家电欲望，对提品牌加微信、留电话名片等方式达百余人次，绑定电子会员50人次。重点品牌由店长进行促销活动及畅销产品的讲解，其中海尔等品牌将样机实地展示，直接进行店庆预存与开单。宣讲现场直接达成销售十余笔，真正成为百姓家门口的家电购物。家用电器商场此次“走进社区、走进企业”创新营销收获的不仅仅是销量数据、客源积累、宣传营销力，更重要的是收获了不畏市场严峻考验的信心与希望、敢于创新和担当的勇气。践行周总指出的面对新时代、新思想、新矛盾、新坐标，盯住目标、顶住压力、脚踏实地、拥抱未来！

商都三楼商场全情投入4·15店庆相关工作

本报讯（商都 孙巍）“商场与品牌要凝心聚力，发挥品牌优势，抢占销售先机”：“在店庆畅销款独有专供特供货品相作文章，确保周年庆引爆亮点、协同共赢！”4·15店庆前夕，商都三楼商场百丽集团商务经理、三大品类部经理、近长迎店庆联席会气氛热烈，商都经理申志鸿做了动员并提出明确要求。

百丽集团与会人员纷纷表示，各品牌在思想行动上与商场高度统一，发挥自身优势，聚集店庆特色，补齐短板，巩固底板，奋力出击，塑造最完美的执行力，百丽集团各品牌将完美展现店庆“揭示”风采。据了解，百丽集团在备货、陈度货品结构上做好了充足的准备，最全最足的当季新品畅销款只都配比达到1:5，场外预留店庆货品18000双，最全独有专供特供货品直供，最新移动收货PDA模式“小步快跑互联网化”，店庆精选惊爆优品，超越往年的特色活动。特别是针对本次店庆，百丽集团在货品、服务以及主题创新上均做了精心的规划和筹备。

欧亚店庆日 钜惠春城时

2019年4月5日迎来欧亚集团35周年庆，给人最直观的感觉就是欧亚集团店庆氛围是百姓购物血拼的好时节，长春人民对欧亚店庆认识度期待度很高，消费者的参与度同样很高，店庆前日客流骤增人头攒动，20万平的停车场车库迎来了长春人民对欧亚商的努力下，广大消费者的支持下两日销售额2.01亿元，再次刷新销售纪录。这样的销售都离不开全体员工的辛勤付出，同时也是营销策划多媒体多渠道宣传，活动方案制定精准，各商场激励宣导配合共同的努力，前期准备工作充分。

在广大消费者的热情参与和供应商大力配合支持下，第二日的销售额达到1.5亿元，感谢全体员工的辛勤付出。员工们早出晚归的默默付出用行动转化为惊人的数字书写出节节攀升的销量，每一滴汗水都化作了动力。在欧亚集团35周年庆前3天销售额增长到了4.9亿元，同比增长了9%，我们全体员工再次见证了欧亚人的拼搏精神，三十五年的耕作，三十五年的汗水，三十五年的成就，回首三十五年的点滴，展望更加辉煌的三十五年。欧亚的文化被员工们传承下去，我们始终保持着全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责的服务宗旨。欧亚人在35年的历程上静心尽力，砥砺前行。

欧亚致力于走在商业发展的前沿，合情合法合适合理合格的经营理念不曾改变，在商业的大潮中我们是弄潮儿，把最新的经营方式带给消费者传递给消费者，适应发展我们求新求变，而不变的是我们的初心，值此35周年之际，愿我们的销量如同春意盎满，财源更让欢庆长。 **（欧亚卖场 王帅）**

静心尽力，引领职工，为吉林欧亚商都发展再立新功！

——吉林欧亚商都工会第二届换届选举工作顺利完成

本报讯（吉林欧亚商都 张韫元）2019月3月28日，吉林欧亚商都工会第二届代表大会暨工会换届选举大会隆重召开。职工干部代表91人出席了本次会议，听取并审议了上届工会工作报告，选举产生了新一届吉林欧亚商都第二届工会委员、经费审查委员，并在工会二届一次会议上选举产生了工会主席和常务副主席。

会议在嘹亮的国歌声中开幕，由吉林欧亚商都总经理助理高春玲代表上届工会委员作《工作报告》，出席会议全体人员审议并一致通过。随后，选举新一届工会委员，李欣同志宣读《选举办法》，大会举手表决通过工作人员及总监票人名单，通过等额和差额选举的方式，91名代表纷纷投下手中神圣的一票。会议选举产生吉林欧亚商都工会第二届委员会委员：高春玲、段志刚、薛庆连、赵丹、张程瑞、冷雪、李旭、李玉新、曲金凤委员；会议选举产生吉林欧亚商都第二届经费审查委员会主任委员薛庆连、委员严丹丹、田晶慧。随团召开吉林欧亚商都第二届一次工会委员会会议，选举产生吉林欧亚商都工会主席高春玲、常务副主席段志刚。

新一届工会主席高春玲同志表态发言：“首先对上一届工会委员表示感谢，对全体干部职工的信任与支持表示感谢！她表示今后将与其他委员一同，做好工会的各项工作，体现出桥梁纽带作用，为企业的蓬勃发展出一份力”。

最后，吉林欧亚商都党委书记、总经理李新志表示将同工会携手，为企业谋兴旺，为员工谋富裕，为社会谋发展。随着国际歌的响起，新一届工会委员同会员代表们合影留念，吉林欧亚商都工会换届大会圆满落幕。

龙舞商海·万人环城跑

——吉林欧亚商都助力欧亚成立35周年店庆

本报讯（吉林欧亚商都 刘禹辰）为热烈庆祝欧亚集团成立35周年，欧亚入驻吉林市十周年，吉林欧亚商都秉承曹和平董事长“从新”发展观，按周总“抓早、抓实、抓细、抓紧”的工作原则，2019年3月27日清晨，吉林欧亚商都全体干部员工齐聚于综合体1号门前，开启店庆品动员第四届万人环城跑活动。

6:10，“龙舞商海·万人环城跑”暨欧亚集团35周年庆店庆万人环城跑启动仪式正式开始。首先吉林欧亚商都总经理李总为吉林五店代表领导授旗，红旗艳艳、迎风招展，代表着前进的方向、代表着不变的初心。随后李总为大家做动员讲话，并向天鸣发令枪，打响吉林欧亚商都超大型品质店庆的第一枪！全体参跑人员组成的大方阵踏着铿人奋进的脚步，从综合体出发，沿着吉林大街一直到世纪广场毛主席雕像前。每个参跑人员都身着印有欧亚龙标及“欧亚集团”字样的统一红色服装，远远看去仿佛雄雄燃烧的火焰，在还略带寒意的清晨里点燃了整个江城。

所有参跑人员在环城跑时还不忘带着即将到来的店庆活动宣传单，出发时每个人手里都是厚厚的一沓，在跑步过程中，向着过往的路人发放，当有路人询问店庆相关内容，他们停下脚步耐心地解答。到达环城跑终点时，每个人手中的宣传单发放完毕，努力为接下来的店庆打好宣传。

今年已经是吉林欧亚商都连续第四年举办万人环城跑活动，展现了大家饱满的热情，全体参与人员在跑步中挥洒汗水、放飞梦想，充分展示了朝气蓬勃、奋力争先的精神风貌，形成一道移动的亮丽风景线。不少市民一路上围观、拍照，还有人竖起了大拇指，连连称赞“欧亚集团，牛！”。通过此次环城跑活动，大家放松了心情、锻炼了身体、吹响了大卖的号角，为接下来的店庆活动发起冲击！

摄影:吉林欧亚商都办公室

基地直采果蔬、网红商品、店庆爆品、专供品集结欧亚超市连锁店庆

4月5日，“龙舞商海 惠享全城”欧亚集团35周年庆盛大营销活动震撼启幕。“欧亚超市”带给顾客无限惊喜与震撼！

欧亚超市店庆源头直采，全面引爆抢购潮

“店庆直采久品质，欧亚超市连锁为店庆组进优质低价商品，春节后就序赴产地，五大采购组，25条线路，覆盖8省15市，采购品类20余个，品种千余支，做到全品种抽检合格并可追溯产地。四川南江橙橘类、广西武鸣沃柑、泰国金枕榴莲、火龙果、黑莫人、越南白心火龙果、辽宁丹东久久草莓、锦州义县角瓜、河北唐山庄菱、河北昌黎大白菜、辽宁沟帮子旱黄瓜等，海鲜类包括丹东肥蟹子、福建宁德黄花鱼等，都将成为丰富顾客餐桌的绿色佳品。

基地直采果蔬、店庆爆品、专供品集结欧亚超市连锁各店

首次与中粮集团合作，自采中粮旗下品牌香雪面粉、五湖秋天小米等，将以同品质市场最低售价全面引爆民生商品销售热潮。同时洗衣液机洗专家品牌蓝月亮将全力助阵本次35周年庆，热销品种促销价格创历史最低。纸巾品类集结纸品领域经典品牌心相印、清风、姚珀，轻奢品牌洁柔、竹元素等，以惠卖大礼包与单品低价促销相结合，重拳出击。这次店庆，众多重点品牌、供应商全力推出店庆盛宴，并多维度推出丰富多彩的店庆活动，海报商品249支，店庆促销品5000余支，买赠300多个品牌，试吃试饮80个品牌，让消费者尽享35周年庆的乐趣与惊喜。中华老字号、清真第一潮的“东来顺”，“乌克兰洛克菜葵花籽油”，山东荣成海之宝有机海带，调料品牌老恒和等等，一系列具有区域特色与代表性的品牌集体在欧亚35周年庆期间登陆欧亚超市连锁各店。

新增百个网红商品，时尚消费再赋新高

网红商品是时下的热点。在店庆期间的超市零食区，你会发现很多网红零食，如深海鱼卷、多口味夹心海苔、丁丁同学系列等，方便速食系列如小爱酸辣粉、口水哥螺蛳粉、锅老倌米饭系列、多品牌方便火锅系列等。更有曹操饿了、火盲三藏、谈小爱、卡乐比、蓝百事、澳门夹心蛋卷等新品，打造35周年店庆高颜值、高品质、低价格的亮点，为春城人的时尚生活锦上添花。用的放心、吃的健康，这是欧亚超市连锁以感恩之心、借店庆之力，回馈广大顾客。 **（欧亚超市连锁总部 鲁瑛）**

欧亚商都奥特莱斯热烈庆祝欧亚集团成立35周年

灯火霓虹，车水马龙，在繁华喧嚣的都市里快速生活的你，每日是不是在重复着三点一线，上班、下班、回家的路程，生活是不是略显乏味呢，工作是不是急促而紧张呢，这就是现代生活的样子吧。在茶余饭后品品最新紧繁忙的工作之余，您是不是也需要为自己装扮，为家庭添置新物，为生活带添别致的风采。

欧亚店庆日 奥莱购物节

来欧亚商都奥特莱斯吧，欧亚集团35周年庆4月5日开始，全场购物1折起，购物满500元送100元，同时还有店庆蓄水券，电子券，各种满额赠礼，满额抽红包等超大力度活动，奖品丰厚又实用，适合你！也适合我！俗话说：“欧亚店庆日，百姓购物节。”一点没错，4月1日店庆第一天，早上8:30在欧亚奥特莱斯正门，已排上了百米购物长龙，并而有序，热情高涨的队伍，在等候100元开组150元店庆开值礼，此次活动深受顾客的喜爱和好评。惠民于百姓，一直是欧亚商都奥特莱斯在企业发展道路上的美德，赢得良好口碑美誉度是欧亚集团的品质，只要提到欧亚奥莱那一定与春天百姓生活密切相关。

坚持不懈 勇于开拓

在此次欧亚集团35周年庆前期中期，欧亚商都奥特莱斯节约经费，做出了最有效的宣传，广播频道103.8、100.1频道播放，只要在长春出行，早晚时间段就能听到主持人对35周年庆的口播宣传，同时在微信公众平台、微博公众平台，提前预热，大力宣传，为此欧亚庆做了充分的准备。店庆期间，奥莱官方抖音、微博另辟屏，西门大官人、长春热门等大V做了有力的推广，让春城市民知晓欧亚奥莱的品质低价品质感，价格又优惠，是百姓购物的首选。

配上奥莱小马达的伙伴们，也许你正在前往奋力拼搏，也许你正在活动处辛勤支援，也许你正在后备军统计数据，也许你正在现场维持秩序，也许你昼夜不曾休息，也许你一小天还没有吃上饭……不过没关系，为了店庆欧亚商都奥特莱斯一定与春天百姓生活密切相关。

欧亚店庆全民欢 车百豪礼敬献惠春城

欧亚的“店庆日”不仅是一场购物的盛宴，更是消费者体验的狂欢，而欧亚车百作为欧亚集团的大本营和发源地，依托欧亚集团强大的市场影响力和市场主导性，强势营销、积极创销，为春城广大消费者敬献了一场购物饕餮盛宴。

欧亚店庆日、明折明扣、满减赠礼、购物抽奖。“欧亚店庆日，百姓购物节”这句话在长春人的心目中，尤其是欧亚车百所在的长春市汽开区百姓的心目中，就像“双十一”和“双十二”那么响亮，因为欧亚就是要打造全民欢乐购物的消费体验。“超市内购会”“珠宝黄金内购会”“服饰内购”和“运动户外内购会”场场人气爆棚，就是折扣，就是特惠，真正意义上让广大消费者感受购物享实惠、欢乐又惬意的时尚体验。欧亚店庆就是感恩回馈消费者的节日，就是为春城百姓送实惠、送真心。

欧亚店庆、全民欢歌、文艺汇演、点燃激情。为丰富春城广大消费者的购物体验，欧亚车百店庆在敬献购物盛宴的同时，还奉献了强大的视觉盛宴。4月5日店庆日，欧亚车百携手长春市老年健身操协会在车百正门举行健身操文艺表演，百人舞蹈队以气势宏大的场面拉开了车百店庆的文艺盛宴，舞者们精美的舞蹈和优美的舞姿吸引了广大消费者驻足观看，而车百的场外大型特卖正好与文艺表演交相辉映，使消费者在选购购美价廉的商品同时，还能观看精彩表演。与此同时，车百场内也在上演一场场精彩的演艺：时尚精品商场按照商业连锁总部统一部署，隆重举行“珠宝钻品内购会”大型活动，现场文艺表演、魔术表演、玩偶宣传和美妆课堂等活动精彩纷呈，多姿多彩的演艺、焕彩绽放的品牌展示吸引了广大消费者前来，真可谓车百搭台、品牌唱戏，相得益彰、共赢共荣。流行服饰商场隆重举行“春季服饰新品发布会”模特走秀大型演艺活动，模特们用曼妙的身姿诠释了服饰的美和内涵，精彩表演活动和劲爆的健身操光临欧亚车百的消费者顾客感受到了美的气息、体验到了春的韵味。

总之，只要消费者光临车百就能有收获、就能享实惠，因为欧亚店庆的宗旨就是“为春商海、惠享全城”，在接下来的店庆日子里，欧亚车百还将敬献多场内购会，同时大力组进的产地直采生鲜特价商品正在劲爆促销，欧亚车百“店庆聚福气 财气一把抓”惠民营销活动、“服饰大型特卖专场”和“亲朋邻里家人夜卖专场”等大型活动也将相继登场，与春城各界消费者共享购物狂潮，一片节日欢购的