今日欧亚

第17期　总第625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：0431-87666857　邮编：130012　网址：www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html

12℃ ~ 23℃

2024年9月

15

星期日

农历甲辰年八月十三

9月22日秋分

中国连锁经营协会领导莅临欧亚商都调研

本报讯（欧亚商都　办公室）9月4日，中国连锁经营协会原会长郭戈平、裴亮一行莅临欧亚商都考察，欧亚集团董事长曹和平，总经理赵首沣，欧亚集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟陪同。

考察过程中，领导们亲身体验了商都城市超市的便捷购物环境、精品商场的奢华品味、二楼至三楼商场的时尚潮流，直至四楼商场的立体停车场所展现的现代科技与人文关怀的完美融合，每一个细节都透露着对顾客需求的深刻理解与极致满足。从商品种类的丰富多样到服务体验的不断升级，从智能化管理的应用实践到绿色环保理念的深入贯彻，欧亚商都正以实际行动诠释着新时代零售业的转型升级之路。

郭戈平与裴亮对欧亚商都的创新模式给予了高度评价，此次考察不仅加深了中国连锁经营协会对商都发展现状及潜力的全面认知，更为推动中国零售业的高质量发展注入了新的动力。

六福珠宝FUN享爱周年庆活动在欧亚卖场举办 欧亚集团董事长曹和平出席发布会

本报讯（欧亚卖场　张佳音）金韵鎏光时刻，传承福禄文化。9月1日，六福珠宝FUN享爱周年庆发布会·长春站在欧亚卖场欢乐盛启。六福集团执行董事、营运总裁王巧阳，欧亚集团董事长曹和平，欧亚卖场董事长、总经理于志良，六福珠宝品牌店董事长、总经理黄巧彬，六福集团高级业务总监张卓坚，华北区业务总监陈东伟出席活动。

六福集团执行董事、营运总裁王巧阳女士首先登台致辞，表达了对欧亚集团的真诚感谢，并对卖场良好环境的由衷认可以及对六福前景未来的美好展望。六福珠宝FUN享爱大使、人气明星郭俊辰登台与远道而来粉丝和现场观众默契互动，完成了“智取福禄”趣味挑战，带领全场观众一起迎接“福禄红包雨”，欢声不断，嗨翻全场。随后，曹和平、于志良、王巧阳等领导嘉宾共同上台举杯并合影留念，在围观人群的阵阵喝彩声下氛围到达极点。庆祝仪式结束后，领导嘉宾移步到欧亚卖场1号门六福珠宝店内，携手切下象征美好祝愿的蛋糕，开启六福珠宝发展新纪元，更将这份喜悦与甜蜜分享给现场消费者。

精诚合作结硕果，携手开启新篇章。在当前大型商场经营困难、品牌收缩布局情况下，安踏、李宁等品牌公司老总先后莅临欧亚卖场考察调研，寻求扩大合作，开新店，扩大店，投首店，仅今年上半年就有100余个品牌争相落位欧亚卖场，各层次首店汇聚，此次香港六福集团更是将周年庆安排到卖场，执行董事等一众高管亲临现场参加活动，充分彰显了对欧亚集团的重视、对欧亚卖场的认可，更展现了对省市营商环境和发展前景的充分信心。欧亚卖场将以此为契机，落实曹董强自采、强商品、强销售工作要求，按照生态、生意、生机融合理念加快调整升级，丰富场景体验，厚植差异优势，加快亿元店、千万元街打造，培植体验黏合点、业绩增长点，为省市全面振兴突破贡献力量。

活动现场，领导合影留念。　张佳音　摄

辽源市委书记沈德生到辽源二期综合体调研

本报讯（辽源欧亚　综合部）8月26日16时，辽源市委书记沈德生、高新区委书记仇景锐一行领导莅临辽源欧亚购物中心二期项目现场视察，辽源欧亚购物中心总经理王延陪同。

视察中，沈德生书记详细询问了辽源欧亚二期开业后经营及过街楼建设情况，王延向市领导汇报了二期运营及过街楼建设与未来经营计划。良好的经营秩序、优雅的现场环境、火爆的运营氛围给市领导留下深刻印象。

沈德生书记视察后指出，辽源欧亚二期是辽源市十三五计划重点项目，成功的开业与良好运营，为辽源商业创新经营树立了典范，全新的商业模式与国家十四五提升内需政策方向不谋而合，体现了欧亚管理者的经营远见与敏锐的商业智慧。未来，高新区政府要与辽源欧亚紧密协作，依托欧亚商业打造区域规模商贸，推动辽源商业朝着更新更好更高的目标不断前进！

珲春市市长张林国到珲春欧亚调研

本报讯（珲春欧亚　综合部）8月30日，珲春市市长、示范区管委会主任张林国来到珲春欧亚延百购物中心调研，督导安全经营工作情况，珲春欧亚延百总经理钱明勇陪同。

调研中，张林国市长强调，珲春欧亚延百作为大型商贸企业要全面落实国、省、州安全工作部署，进一步增强安全意识，切实筑牢安全防线，将安全管理贯穿到经营的全过程，为消费者提供放心、安心、舒心的购物环境。钱明勇总经理向张林国市长详细介绍了珲春欧亚延百安全保障、经营管理、招调进展、节庆营销等方面相关工作。看到延边州庆72周年前夕，欧亚延百处处呈现出喜庆欢乐的氛围，节庆商品丰富多彩，现场客流不断提升，张林国市长表示，每次来珲春欧亚延百都有不同的变化，时尚化气息越来越浓、现场活跃度越来越高、购物中心的档次也在不断升级，希望珲春欧亚延百能够发挥商业主渠道作用，为促进地方经济繁荣、为提升城市消费环境做出应有贡献。

全面推进“启点”行动 基层党建助力百日攻坚

本报讯（珲春欧亚　综合部）学方案、抓落实、见行动。根据集团党委下发的《“三强·三降·三提升”党建品牌建设进基层、助经营“启点”行动方案》文件精神，珲春欧亚延百购物中心全面掀起学习方案、实施方案、落实行动、助力经营的良好氛围。

学习方案，传达贯彻，领悟精髓，落在执行。近日，钱明勇总经理组织管理者学习文件，解读方案，要求全体人员学深悟透核心内容并提出管理者要躬身践行，沉下心、俯下身、弯下腰，以身示范、感召引领，用实际行动去有所担当、有所作为，有所建树，确保“启点”行动落地见效，促提升促发展。

查摆现存问题、确立解决目标、制定实施方案。按照欧亚商业连锁总部党委要求，力促各部门通过认真查摆问题点，详细制定“启点”工作清单，通过“查摆-分析-立项-实施-验收”形成有效闭环，力争取得实效成果。通过“启点”行动，真正实现拓思维、增效点、破难点、通堵点、顺卡点、堵漏点目标，围绕“三强•三降•三提升”解决实际问题，打通经营障碍，理顺工作流程，确保提质增效。

党建引领促发展，百日攻坚当排头。按照商业连锁党委百日竞赛号召，党员“亮身份扛大旗，做百日攻坚的先行者；比作为看成绩，做市场拓展的排头兵；树典型齐促销，做挖潜增效的先锋队”的倡议，珲春欧亚全体党员充分发挥“一面旗、一盏灯、一个火车头”的作用，事事处处闪烁着党员的光芒。超市果蔬“党员先锋岗”，每天都有党员支援帮扶的身影；超市自采商品到货卸货党员率先冲锋在前；欧亚宾馆旺季客流骤增，客房短缺党员应急支援；“党建引领促发展•走进社区惠民生”，民生商品进社区，党员齐上阵共助力。“启点”行动中，党员将持续发挥战斗堡垒作用，推进基层党建引领促发展。

珲春欧亚延百购物中心将以此次“启点”行动为契机，求真务实、真抓实干，着力实现“三强•三降•三提升”工作目标，确保经营工作提质增效，全面管理跃上新台阶。

欧亚集团总经理赵首沣到欧亚商业连锁二道外县区各店调研

本报讯（欧亚长新　综合部）八月下旬，欧亚集团总经理赵首沣、首席信息官高岗等领导先后来到欧亚商业连锁二道外县区东盛店、四通路店、长新店、东荣大路店、北湖一店、北湖二店调研指导。

在欧亚超市连锁北湖一店、北湖二店、四通路店，领导重点关注门店经营情况，包括整体销售数据及自采生鲜各品类销售数据，自营自采销售占比，财务销售，费用等相关数据，并对现场布局给予合理化建议及指导。

在欧亚长新购物中心、欧亚东盛商超、欧亚超市连锁东荣大路店，领导详细询问了销售、利润、自采果蔬完成情况，对门店各项指标完成情况给予充分肯定，门店又向领导详细汇报了库存、周转天数、MD商品的陈列，品类淘汰等现阶段主要工作，赵总对超市的现场陈列，自采果蔬的新鲜度表示认可。

欧亚商业连锁二道外县区将遵照“强自采、强商品、强销售”和商业连锁“六力促六强”指导方针，在欧亚商业连锁总经理于惠舫的指引下，紧跟欧亚商业连锁步伐，迎难而上，勇往直前，抓牢中秋国庆等重大营销节点，保证全年指标的顺利达成！

吉林省首家安踏SV黑标店落位欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场　李莹）安踏品牌深耕年轻市场，引领球鞋文化潮流。其精心打造的安踏SV黑标店ANTA SNEAKERVERSE吉林省首店8月30日在欧亚卖场一楼精品服饰商场盛大启幕。作为全国面积最大黑标店，店内的安踏作品集受到了各行业消费群体的广泛关注。

这家SV黑标店不仅享有新品优先发售权，还拥有专属于SV店的全新配色，独有的鞋款和服装的库存量更是远超一般店铺。鞋的SKU超200，优于同品类大部分品牌，为顾客提供了丰富的选择和试穿体验。店内的多维度多场景设计，让顾客在享受一站式购物的同时，也能体验到拍照打卡的乐趣。同时，ANTA SNEAKERVERSE店内集合了众多明星同款，如欧文一代、王一博982板鞋等，还有时下关注度较高的泡泡玛特、原神、喜茶、华人青年等品牌的联名款，满足不同消费者的需求。狂潮六PRO系列更是受到品牌忠实粉丝的热烈追捧，开业当天便售出30双。消费者纷纷感慨：“还得是欧亚卖场，货品太全了”。

未来，欧亚卖场将吸纳更多新店，落位更多首店，改建更多大店，为广大消费者带来更多选择，丰富购物体验。

欧亚商都第二十届会员节9月6日盛装启幕

本报讯（欧亚商都　李雨沙　董迪）9月6日，以“念廿不忘”为主题的欧亚商都第二十届会员节，盛装绽放！活动期间，为消费者匠心呈现多重尊享礼遇，涵盖时尚服饰、美妆新品及秋季限定好物，更有餐饮娱乐全方位体验，让会员尽享休闲时光。

钜惠呈现　精心筹备的惊喜派对

会员节前夕，为提升各品牌员工基础工作能力、规范预存登记工作，全力做好会员节筹备工作，商都以沟通函的方式要求供应商于会员节期间将秋冬季新品、畅销品、促销资源、特供专供品投放到商都，突出商品为王，做好新品、首发品、畅销品、大型展卖或专供特供品的全力组进。并组织商场管理人员及共有品牌店长对标店新品、畅销品走访。进行三次货品检查，品牌覆盖率达到100%，持续跟踪货品量，保证充足的有效库存。杜绝会员节期间出现惜售、无效库存、补货不及时导致的销售流失。同时沟通供应商配合商场指导终端导购员会员节前实现一对一会员邀约三次以上，借助品牌现有客人做好情感维护同时开展跨品类互动邀约，每个专柜完成纳新指标50人，确保会员销售占比提升。

9月7日，在商都A座8F/9F空间内，一幅百余平方米的巨大画布墙静静等待着它的艺术家们。百名绘画爱好者，不论年龄、不论背景，手持画笔，肆意挥洒，将心中的色彩与梦想倾泻而出。而“好有‘衣’思”亲子DIY涂鸦T恤沙龙，更是将这份创意延伸至生活之中，亲子携手，共同绘制出独一无二的T恤，记录下这份温馨与快乐。

超甜相亲会　缘分的甜蜜邂逅

9月8日，欧亚商都举办了一场特别的相亲会——“Sweet Time超甜相亲会”。不同于传统相亲的拘谨，这里是大型名企实名制相亲的专场，旨在为优质单身男女搭建一个真诚、高效的交流平台。在轻松愉快的氛围中，或许你就能遇见那个让你心动的人，共同开启一段甜蜜的爱情旅程。

8日12时至22时，欧亚商都将化身为二次元的世界，“奇人怪市”等你来探秘。这里不仅有心灵疗愈的温柔角落、手绘艺术的精美展示、中医把脉的神秘体验，还有法器定制、原创手作、祝福类物品以及法律咨询等多元摊位，满足你对未知世界的所有好奇。

欧亚商都VIP会员沙龙　一场秋日的童“画”

9月8日上午，4楼超V室则为小朋友们准备了一场别开生面的秋日童话—“赴一场秋日的童‘画’”。签到画板记录下孩子们初到的喜悦，泡泡探戈中他们尽情嬉戏，蔬菜拓印则让孩子们在玩乐中感受自然的魅力。非遗团扇的制作，不仅传承了中华文化的精髓，更激发了孩子们对传统文化的兴趣。

二十载风雨兼程，二十载春华秋实。欧亚商都第二十届会员节的盛装启幕，不仅是对过去辉煌的致敬，更是对未来无限可能的期许。我们也期待与每一位会员继续携手前行，在未来的日子里共同创造更多的美好回忆。

排面“拾”足 不负“柒”待

通化欧亚召开17周年店庆誓师大会

本报讯（通化欧亚　毛姝睿）十七载初心不改，十七载春华秋实。8月30日8时，排面“拾”足　不负“柒”待——通化欧亚购物中心17周年店庆员工动员大会在通化欧亚购物中心一层北侧中庭处隆重召开。

大会首先对在“欧亚集团7.20家电内购会”中最佳销售一等奖的商场、超市、部室及突出个人进行表彰，号召全体员工要以高度的责任感和使命感，共同努力再创“店庆”完美佳绩；接下来颁发第五届爱企敬业奖励金，通过颁发爱企敬业奖励金，不仅是对优秀员工的肯定与鼓励，更是向全体员工传递一种积极向上的价值观，激励大家在各自的岗位上努力拼搏、奋发进取，共同为企业的繁荣发展添砖加瓦。表彰结束后，由通化欧亚副总经理左铁来宣读《通化大区17周年庆营销方案》。

最后，通化欧亚总经理于淼与各经营单位负责人签订军令状，各负责人携本商场员工进行了表态发；各业态供应商代表也表达了他们与通化欧亚同舟共济，共创辉煌的信念与决心！店庆的号角已经吹响，通化欧亚全体员工将携手共进，以优异的成绩，为店庆活动画上一个圆满的句号！

穿越体验　怀旧经典

欧亚新发特色店庆　吸引消费者前来打卡

时代记忆，点滴缩影，年代更迭，岁月延绵！8月30日起，欧亚新发推出了以“前世今生”为主题的特色周年庆典，瞬间惊艳了春城消费者。那是一种穿越时空的体验，更是一种文化的探索和历史的追寻。她传承了长春传统商业气度风韵，展现了岁月变更与“长春老字号商圈”的精彩蜕变，更赢得了“欧亚新发　老店新发”的百姓口碑！

从“宝山洋行”到“长白山商场”

走进欧亚新发一楼商场，映入眼帘的是黄包车与留声机，在“东风照相馆”的背景画面里，导购员们一袭旗袍加身，勾勒出女性特有的一世优雅，一瞬间就有种穿越的感觉。“我家衣柜里有好几件旗袍呢，明天我们一起穿上旗袍来这里打卡呀，一定美美哒！”一位女性消费者和同伴说道。

从“长白山商场”到“百货二商店”

二八大杠、双卡录音机、毛主席语录、时代录像厅，甚至到导购员们身上的经典“海魂衫”搭配，每一个定格的画面，都是时光的标本，默默讲述着那些永恒的故事。

本次店庆期间，欧亚新发的三楼和四楼，是70、80年代的独特展现，从毛主席像章到民国纪念纸笔、包括柜台里摆放的小人书，无不镌刻着春城商业历史印记——录像厅里播放着的老照片，时刻唤醒着人们藏在记忆深处的模糊印记。手里拿着“粮票”形式的赠礼纸券，一位年龄偏大的消费者不禁感慨：“来到这里，仿佛又重新回到了记忆中的儿时年代，欧亚新发周年庆，真的给我们带来一场怀旧、回忆的穿越体验！”。

从“二商店”到“欧亚新发”

作为捕捉时尚潮流的欧亚新发，本次店庆期间更是将五楼、六楼打造了二次元空间、COSPLAY和太空科技，满满地科技质感，视觉冲击震撼人心。

作为消费者身边的精致时尚百货店，欧亚新发多年来一直精准定位、持续提升，在服饰、超市、中影巨幕影城、KFC、快捷酒店等综合业态的基础上，店庆期间更迎来了皮草羽绒馆重装亮相，将全方位满足消费者购物、娱乐、休闲等需求，为春城百姓提供集商贸、文化、休闲、培训、娱乐等融合性消费体验，并在店庆期间推出了满500送300元电子代金券、百万豪礼倾情送、购物T3轿车送回家等超多优惠活动。

历久弥新的欧亚新发，镌刻着春城商业历史印记，在周年庆的喜庆日子里，她吸引了众多春城消费者前来打卡。未来，欧亚新发也将以此为契机，再次扬帆起航，成为北京大街商圈最具特色的精品百货商厦！

（欧亚新发　白杨）

三节联庆 国潮风尚

欧亚商业连锁开展百货线上三周年聚惠活动

本报讯（欧亚商业连锁 张君宁）“三节联动 惠全城 家国同庆消费月”，在吉林省第四届9.8消费节活动之际，恰逢欧亚集团小程序百货商场线上三周年，9月6日至10月7日，欧亚商业连锁以“三节联庆 国潮风尚”为主题，以线上电商平台为载体，整合百户商家、千种商品，推出了持续32天的大型聚惠活动，以更加丰富的供给满足市民教师节、中秋节及国庆期间的购物需求。

感“蟹”有你

活动期间，线上小程序开展购物消费抽“蟹”礼活动，消费者在欧亚集团小程序线上“百货商场”或“到家”商场购物满额即可得抽奖号一注，有机会获得蟹都汇螃蟹卡、珲春防川一眼望三国门票等惊喜豪礼。

超值盛宴

教师节与中秋节期间，线上百货类推出30元团60元十足抵用券，精品鞋帽、镶嵌珠宝、手机数码等皆可使用。同时搭配服饰类满200元立减30元的购物券、各大品牌专享券，让消费者无论是购物自赏还是走亲访友都可得到“立竿见影”的实惠和多快好省。

国庆期间，为了满足广大消费者的购物需要，欧亚商业连锁还在欧亚集团小程序上推出“店庆宠粉 积动人心”活动：500积分兑换50元线上服饰券；欧亚超市连锁抖音、快手79元团100元专属优惠券活动。配合斐乐、耐克、李宁等运动服饰；新思路、利郎、等精品服饰；科大讯飞翻译笔、学而思学习机等学习装备，结合“到家”商场在金秋时节推出爆款商品特供专场，西班牙进口火腿、蟹太太螃蟹卡、中之杰月饼礼盒等会亲佳品；盘锦活虾、查干湖河蟹、花生柿子、香酥梨等产地直采生鲜果蔬，实力打造品牌促销盛宴、劲爆热销单品，折扣多多，惊喜连连。

礼遇师恩

活动期间，欧亚新生活购物广场在9月6日至10日推出“金秋谢师恩”礼金券包：服饰类30元礼金券、超市10元礼金券；欧亚三环购物中心购物4折至9折的基础上再享受满额返礼金券活动、黄金珠宝部分商品每克立减40-60元等；欧亚车百购物中心在小程序及抖音、快手全平台推出39元团50元美食券。缤纷盛宴，欢腾来袭。此次“三节联庆 国潮风尚”主题营销活动，欧亚商业连锁推出“线上得实惠 线下有钱花”的融合发展，通过手机里的“潮”市，打造新时代的一站式全场景消费体验。

欧亚卖场特步潮流品牌举办新品“360X跑鞋”品鉴会

活动现场。兰传琪 摄

本报讯（欧亚卖场 兰传琪）8月31日，欧亚卖场特步潮流品牌隆重举办新品“360X跑鞋”品鉴会。特步公司为此次活动提供了丰富的店铺资源支持，包括发放商品代金券、精心布置的宣传美陈、签到墙、茶歇点，以及为顾客准备的精美小礼品。此外，店铺还提供了试穿和试跑服务，以增强顾客体验。

为确保活动的成功，员工通过朋友圈和VIP顾客群的消息转发，进行了精准的顾客邀约，有效提升了活动的参与度。活动当天，员工通过视频播放向顾客详细介绍了跑鞋的特点，并进行现场抽奖活动，吸引了大量新老顾客的驻足观看，大家积极参与，踊跃试穿，活动获得广泛好评。据统计，活动当天共销售“360X”系列跑鞋60双，占当日总销售的67%。

品鉴会不仅提升了品牌的市场影响力，还有效带动了周边现场的客流，增加了销售业绩，同时凸显了体验式消费的重要性。未来，体服户外商场将整合更多品牌资源，增强顾客粘合性，丰富活动的互动环节，以期提高欧亚卖场的整体销售业绩，为省市经济发展贡献力量。

二十载桃李成蹊 古雅新韵共绽华彩

欧亚益民周年庆举办特色迎宾服务

本报讯（欧亚益民 于洪敏）岁月流转，时光雕琢，欧亚益民砥砺前行，不断成长与蜕变，在二十周年店庆期间，欧亚益民营业部举办特色迎宾服务，为消费者带来全新的购物体验。

店庆伴随着大气磅礴的古典音乐拉开帷幕，一号门大厅古风迎宾礼仪舞如绚丽画卷徐徐展开，身着飘逸古装的员工优雅端庄，翩翩起舞、衣袂飘飘，遵循高标准的服务礼仪，尽显欧亚益民服务标准。另一侧，客服礼仪员身着优雅的国风茶道礼仪服，为驻足观看及经过的顾客进行暖心奉茶服务，微笑传递关怀与温暖，用实际行动诠释着服务真谛。奉茶细节精心打磨，让顾客感受欧亚益民的用心与匠心，领略传统文化魅力。

古风迎宾的豪迈大气与奉茶礼仪的细腻优雅相互映衬，成功点燃了顾客的热情，现场氛围热烈大家或驻足欣赏古风舞蹈，或欣然接过香茗，纷纷沉浸于这场视觉与听觉的盛宴，为欧亚益民的二十周年店庆增添了一抹绚丽的色彩。

迎宾现场。 于洪敏 摄

经典报喜鸟私人定制 引领时尚最前沿

本报讯（白城欧亚 程丽娜）火红的8月，如火如荼的欧亚商业连锁“百日竞赛”正在进行中，白城欧亚购物中心报喜鸟品牌抓住有利契机，积极与公司洽谈沟通，开展了一场“迎秋韵 报喜鸟意大利外籍量体沙龙”全品类私人定制活动，现场由意大利外籍量体师亲自为“鸟粉”量体服务，老师现场与顾客有效互动，得到了顾客的一致好评。

活动前期，品牌精心筹备，店铺橱窗、形象画外籍团队照片、店铺内吊旗、KT板全部焕然一新，营造定制沙龙氛围。从服务、环境、VIP电话邀约，线上、线下、欧亚公众号、商场广播、朋友圈转发等环节无缝对接，环环相扣，强强助推。细线精致的勾勒缝合，意籍大师的独到工艺，让每一专属的尺寸，都贴心、准确的记录着属于“鸟粉”的岁月痕迹，私人定制为“鸟粉”呈现了一场精致的体验感及定制的尊贵感。此次活动通过大家一系类的精准服务、筹备，圆满完成销售任务，为品牌“百日竞赛”增添浓重的一笔。

四平欧亚举办十八周年庆员工誓师动员大会

本报讯（四平欧亚 潘桂伟）号角吹响，旌旗招展。8月31日，四平区全体员工齐聚一堂，在四平欧亚购物中心六楼举行四平欧亚十八周年店庆员工誓师动员大会。

会议首先由欧亚商业连锁四平区副总经理丁立荣宣读了十八周年店庆竞赛方案，紧接着，各商场、门店管理者与欧亚商业连锁四平区总经理姜辉签订了店庆销售责任状，并进行了慷慨激昂的誓师表态发言。最后，围绕店庆工作姜总强调，全员要明确任务指标，做到人人肩上有担子，个个心中有指标，日日跟进，及时总结。店庆期间全员要强化服务意识，重视首问负责制，增强顾客的亲情感和归属感。针对商品价格和货源，要确保店庆价格的绝对竞争优势，充足优质的货源是店庆实现业绩突破的关键，确保货源的充足，做好及时补给。

潮头登高再击桨，无边胜景在前头。店庆的号角已雷响，四平欧亚购物中心的将士们已摩拳擦掌、蓄势待发，以饱满的热情和昂扬的斗志，谱写全新华章！

梅河欧亚购物中心举行十二周年庆誓师大会

本报讯（梅河欧亚 李漫）秋色渐浓，臻心收获，在这收获的季节，梅河欧亚购物中心十二周年庆即将盛大启幕。9月2日，梅河欧亚隆重召开十二周年庆誓师动员大会。

梅河欧亚购物中心总经理马伟明为各销售战队颁发“责任目标军令状”，各商场经理高举“军令状”与员工们共同高喊誓师口号，慷慨激昂的宣誓声中，传递出坚定与执着，让我们充满干劲。

宣誓完毕，马总带着我们进行徒步宣传，全体员工身穿红色店庆服，高举鲜艳的旗帜，那身红色衣服强烈的色彩对比，异常抢眼，吸引了梅城人民的目光。全体员工们高喊：“欧亚店庆日，百姓购物节，欧亚店庆日，汽车大奖开回家”，口号声此起彼伏，气氛热烈激昂，让梅河欧亚店庆的劲爆喜讯传遍梅城。

岁月如歌，感恩同行。梅河欧亚全体将士已做好全力备战周年店庆的准备，继续续写梅河欧亚辉煌灿烂的新篇章。

欧亚沈阳联营会员节销售同比增长30.6%

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）8月23日至9月1日，欧亚沈阳联营“会员节”拉开帷幕。为迎合消费市场现状和消费者换季购物需求，经过与各业态厂商的深度沟通，本次活动以夏装全面出清为活动主线，集合大量夏季畅销商品和四季货品，推出反季商品1折起的促销力度，让利消费者。活动期间累计销售同比增长30.6%。

活动期间，欧亚沈阳联营推出积分高倍返利、超值兑换等会员专属活动，让会员们充分感受到了欧亚沈阳联营对大家的“宠爱”。注册新会员免费送防晒冰袖吸引了一批“新粉”的加入。千百度集团、玖姿、芭罗蒂、新思路、米兰登、海兰丝、戴布拉芬等服饰品牌纷纷推出宠粉福利，安踏、乔丹两件8.8折，阿迪达斯部分5折起，羊绒内衣推出一年一次的反季“热淘会”，数码产品推出开学季大促，家电类商品消费满1000元立减100元，家居类商品2折起，超市预存100元果蔬卡送10元果蔬券等活动赢得消费者的喜爱，让消费者购物无压力，一次买个够。

欧亚沈阳联营会员节活动商品全、价格实、服务优，实现了促销商品与消费者需求的精准匹配，进一步激活了消费潜力，实现了销售增长。

欧亚新发携手社区党委共建单位 将实惠送到百姓家

本报讯（欧亚新发 王晓薇）欧亚新发“穿越时光·怀旧经典”周年庆活动期间，发挥自身优势，切实解决居民的实际购物需求，进社区，走到居民身边，将实惠送到百姓家门口。9月5日，欧亚新发党支部行动小组携手新广街道黄河路北社区，将居民日常所需的米、面、油等生活用品送进社区。

熟人市场 比起生硬的广告，我们的客户更愿意相信“我表姐同学的嫂子”介绍的好东西。欧亚新发联系属地社区书记，通过书记与各个社区的网格长建立联系，这些网格长经常组织辖区内社团活动，又很熟悉各社团的负责人及人员构成。欧亚新发就这样借助社区力量形成“熟人关系”，以各社团参与社区活动为契机，走进社区宣导周年庆活动，得到热情响应的同时，各社团负责人顺理成章的成为了新发团购的“团长”。

建立私域 下沉营销为欧亚新发带来的不仅仅是店庆活动宣传的广度、深度，也是新发积极探索下的市场私域的抢占和扩大。2024年，欧亚新发在申志鸿总经理的带领下，审时度势、调整战略，在精准客户营销上做足功课。维老OR拓新，对于我们来说同样重要。守住老客户，保持忠诚度、享专属福利；拓展新客户，增加客户底数、递进会员关系。以会员数据跟踪和优化，形成欧亚新发独有的“市场”私域。

通过本次活动，欧亚新发将眼光盯住具有庞大用户基数和消费潜力的社区社团，不断将营销触角下沉、拓展，打造新的营销模式——启迪新思维，创热点、增效点，深耕社区经济。

不驰于空想，不骛于虚声。欧亚新发通过不断细分市场，踏踏实实寻找切入点，以创热点、树亮点下沉社区市场，在探索企业高质量发展的路上铿锵前行！

活动现场。王晓薇 摄

欧亚卖场乐飞叶品牌举办“DIY马赛克提灯”活动

马赛克提灯制作中。苏艳飞 摄

本报讯（欧亚卖场 许艳玲）8月24日，欧亚卖场乐飞叶品牌在新店开业之际，精心策划了一场别具一格的DIY手工活动——“马赛克提灯制作”。旨在为顾客提供展现创造力和想象力的平台，同时加强顾客与品牌之间的粘性。在活动筹备阶段，乐飞叶品牌投入大量精力，准备了颜色丰富的物料，并成功邀约8位优质顾客到店参与。

顾客们在手工制作过程中尽情发挥创意，制作出独一无二的马赛克提灯。有的顾客带着孩子一同参与，不仅锻炼了孩子们的动手能力，也加深了家庭成员间的情感联系。顾客们对亲手制作的提灯爱不释手，纷纷拍照留念，并在社交媒体上分享了自己的作品，为乐飞叶品牌和欧亚卖场带来了积极的口碑传播。

此次活动不仅为乐飞叶品牌新店的开业营造了浓厚的氛围，还有效吸引了周边客流。顾客们对活动给予了高度评价，对乐飞叶品牌表示认可并当即下单，活动在一片欢乐和谐的气氛中圆满落幕。

乌兰欧亚召开“三节联动 家国同庆”中秋国庆活动宣导暨知酱世纪白酒大促动员大会

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）8月31日7时45分，乌兰浩特欧亚购物中心组织全体员工召开“三节联动 家国同庆”中秋国庆档期活动宣导暨知酱世纪白酒大促员工动员大会。

会上，乌兰浩特欧亚购物中心副总经理邓嘉鑫做“三节联动 家国同庆”中秋国庆活动宣导，为员工详细解读商场营销活动亮点、循环抽奖、奖券发放、银行卡满减等活动细则。知酱世纪王经理为员工分享了知酱世纪白酒的发源地、文化、品质、特点和优惠力度。随后，乌兰浩特欧亚购物中心总经理张哲银与各部门负责人签订责任状，各部门以团队展示形式表达势必完成任务的决心。张哲银要求各级管理者做好员工营销活动培训和宣导工作，并能够向顾客详细讲解活动各项细则，并强调，以知酱世纪酒作为“三节联动 家国同庆”中秋国庆档期引爆点，助力百日竞赛取得圆满成功。

欧亚汇集贰柒格斗俱乐部盛大开业

本报讯（欧亚汇集 王峥）8月31日，欧亚汇集五楼态贰柒格斗俱乐部盛大开业，并于一楼中庭举办了开业仪式，相关领导和行业人士出席了活动现场。

开业仪式后，现场以热血激昂的表演赛为顾客带来精彩的视觉盛宴，特别邀请了亚洲综合格斗锦标赛季军孔韩冬担任总裁判，十余名业内顶尖且在俱乐部受训的职业运动员激烈对战，拳法千变万化，技巧精湛灵活，一招一式展现专业风范，让观众目不暇接，欢呼喝彩。更有无门槛的抽奖互动环节为现场吸引人气，苹果电脑、微波炉、空气炸锅、电煮锅等丰厚奖品大大提升了来往顾客的关注度。许多青少年在观赏比赛后纷纷咨询如何加入俱乐部进行格斗培训。

据悉，贰柒格斗俱乐部是一家专注于格斗运动培训和赛事组织的专业机构，拥有一支由外籍教练带队、经验丰富、资质卓越的教练团队，具备专业的泰拳、拳击、综合格斗、巴西柔术等项目教学经验，可为学员定制个性化的训练方案，帮助学员在格斗技巧、身心素质等方面获得全面提升，在拳击运动中收获健康、自信和快乐。

未来，贰柒格斗俱乐部将在欧亚汇集积极组织各类格斗赛事，为学员提供展示自我、交流切磋的平台。同时注重传播格斗文化，通过举办特色讲座、联合学校和社区举行活动等方式，让更多人了解贰柒格斗俱乐部的专业水平和优质服务，为欧亚汇集带来更多客流人气，实现引流促销。

梅河口市首家“霸王茶姬”入驻梅河欧亚

本报讯（梅河欧亚 王红岩）8月23日，梅河口市首家“霸王茶姬”在梅河欧亚购物中心开业。

霸王茶姬2017年起步于云南，其以“以东方茶，会世界友”的创新理念、用更具精品制茶理念的饮品、更具东方设计感的门店环境、更具有时尚冲击力的视觉体验，为称为茶友的消费者提供新式社交空间，深受广大年轻消费者的追捧。“霸王茶姬”在梅河欧亚购物中心的落户，不仅为店内增添了浓厚的文化氛围，更迅速吸引了大量消费者的目光，开业当日即卖出1080杯，销售十分火爆，其时尚的店面风格更是成为梅城年轻人打卡盛地。

欧亚商都三楼商场女鞋区绚丽蝶变

本报讯（欧亚商都 李秋实）近日，欧亚商都三楼商场女鞋区经过精心装修后华美亮相，为广大女性消费者带来了更舒适的购物体验。

踏入重新装修后的女鞋区，明亮而柔和的灯光洒在陈列整齐的鞋架上，每一双鞋子都如同艺术品般熠熠生辉。全新的装修风格现代感十足，简约大气的线条与时尚的色彩搭配相得益彰，营造出一种优雅而舒适的购物氛围。

品牌阵容更为壮盛，不仅引进了东三省首店natursun耐冉品牌，和承袭意大利百年工艺精髓，融合国际设计团队天才发挥的月芽品牌，以及时尚设计与精良材质相结合，在简约的风格中追求完美的品质FED品牌，这里汇聚了各种风格、各种价位的女鞋，满足了不同年龄、不同品味女性的需求。无论是优雅的高跟鞋，时尚的休闲鞋，还是舒适的运动鞋，都能在这里找到心仪之选。

区域布局也更加合理科学。宽敞的通道让顾客可以轻松穿梭于各个品牌之间，舒适的试鞋区为顾客提供了惬意的购物体验。贴心的导购人员随时为顾客提供专业的建议和服务，让每一位顾客都能感受到宾至如归的温暖。

三楼商场女鞋区的绚丽蜕变，不仅是一次视觉上的升级，更是对时尚生活的全新诠释。在这里，每一位女性都能找到属于自己的那双美丽之鞋，开启一段充满魅力的时尚“履”程。让我们一起相约商都女鞋区，共同探索时尚的无限可能。

中秋月饼盛“惠” 品味传统与创新 欧亚卖场大型中秋月饼展浓情开幕

本报讯（欧亚卖场 王玉）月饼飘香，乐购中秋。欧亚卖场百货食品商场在10号门举办大型中秋月饼展，通过打造中秋消费新场景，为广大消费者带来一场视频盛宴与传统美味交融的味蕾盛宴。

步入展区，浓厚的节日氛围和琳琅满目的月饼品种让人目不暇接。从传统的五仁、豆沙、莲蓉月饼，到创新的冰淇淋、巧克力、榴莲月饼，每一款都以其独特的风味，满足了不同消费者的口味需求。本次月饼展的一大亮点是对月饼品质和包装的双重重视。每一款月饼均选用上乘原料，经过精心制作，确保了口感的细腻与纯正。包装设计上，既有融入中国传统元素的精美包装，也有结合现代时尚设计的创新包装，让消费者在品尝美味的同时，也能感受到中秋文化的深厚魅力。

为了提升现场消费者的体验感、参与感和互动性，展会现场设有多种互动环节和惊喜活动。消费者不仅可以现场品尝各种月饼，挑选自己最爱的口味，还可以参与月饼制作体验，亲手制作一款属于自己的月饼。此外，还有机会赢取丰富的奖品和优惠券，进一步掀起中秋节庆消费热潮。

欧亚卖场此次大型中秋月饼展，不仅为消费者提供了一个选购月饼的理想场所，更是一个体验中秋文化、享受节日氛围的绝佳去处。未来，欧亚卖场将持续挖掘节庆消费新热点，激发节庆消费新动能。

整理当下 更新未来

吉林欧亚商都团委组织开展趣味运动会

本报讯（吉林欧亚商都 沈红鹤）2024年是欧亚集团入驻吉林市的第十五年，吉林欧亚商都特别开展主题为“整理当下、更新未来”的团委趣味运动会。旨在通过集体活动，让吉林地区各店的青年团员在紧张的工作之中，放松身心，并增进各门店、不同岗位之间的交流与协作，以创建“快乐工作、快乐生活”为理念，让“以人为本”的企业文化具象化，为企业发展注入新动能、增添新活力。

本届趣味运动会作为吉林欧亚商都2024年首届大型青年团体运动会，不仅汇集了吉林地区各门店百余名员工参加，还邀请到了吉林欧亚商都总经理高春玲及班子成员前来观赛。运动会共计两天赛事安排，第一天进行的是对抗最为激烈的男女混合篮球赛，第二天进行射击、射箭和格子游戏三项赛事。

两天的运动会，周密的安排、辛苦的赛程、紧张的观众、忙碌的裁判、拼搏的运动员，篮球场上、射击场上、射箭场上、跳格子游戏场上，运动员的身影形成了一道亮丽的风景线。开幕仪式上，首先以《奔跑吧兄弟》这支赋有青春活力的啦啦操作为开场舞，紧接着六支参赛队伍分别呐喊出他们的口号，大赛第一场，男女混合篮球赛，随着高总宣布比赛正式开始，并为篮球赛开球，大赛正式拉开了帷幕！赛场上，大家激烈角逐，加油助威声此起彼伏、络绎不绝，篮球场上的热血燃烧，迎风奔跑，瞬间超越，球声回响，整个场馆仿佛在颤抖！眼神交锋，身体对抗，打出了篮球赛的节奏与激情，篮球场上的每一次出手，都是一次勇气的释放！

射击、射箭、跳格子赛场上，也个个摩拳擦掌，绝不服输，拼尽全力，即使失败也绝不放弃，把体育运动中的坚强意志、冲天干劲、竞争意识和团队写作体现的淋漓尽致，大家充分展示了欧亚人的青春活力，朝气蓬勃，奋发向上的精神面貌。经过两天紧张而有序的精彩角逐，在全体运动员、裁判员以及所有工作人员的共同努力下，吉林欧亚商都团委趣味运动会即将落下帷幕，最终获得本次运动会冠军队伍是：精英小分队，亚军队伍是：吉龙特工队，季军队伍是：深藏BLUE队，友谊第一，比赛第二，在这个充满机遇和活力的九月里，让我们用心去追求梦想，勇往直前，书写属于自己的精彩篇章！

活动后员工合影留念。 张程瑞 摄

本次运动会开的安全、开的快乐、开的顺利、开的圆满！相信一定会在大家的心中留下一段美好的回忆！整理当下，更新未来！吉林欧亚商都团委趣味运动会在一首《欧亚之歌》合唱歌曲中圆满结束！

以赛代练促提升 收银技能展风采

欧亚卖场举办收银员岗位技能大赛

紧张激烈地比赛现场。 张良 摄

本报讯（欧亚卖场 宋蕾）竞技强本领，服务显专业。8月27日，欧亚卖场财务部与信息中心联合举办了主题为“强化专业技能，树立服务典范，争当金牌员工”收银员岗位技能大赛，现场气氛热烈。

随着裁判一声令下，响亮的计算器敲击声和流畅的点钞声交织在一起，拉紧了每一个人的心弦。选手们迅速反应，纷纷拿出看家本领，手动如飞、一气呵成……充分展现出欧亚卖场收银员娴熟的业务技能和过硬的心理素质。此外，才艺展示环节也颇受欢迎，精品服饰商场、黄金珠宝城、男装商场、精品鞋城、装饰材料城等商场精彩亮相，带来了独具匠心的才艺表演，赢得现场观众阵阵掌声，将大赛氛围推向高潮。最终，经过多轮激烈角逐，体服户外商场凭借出色的表现荣获团体比赛第一名；百货食品商场和精品服饰商场获得团体比赛第二名；女装商场、家装商场、家电电讯商场获得团体比赛第三名；黄金珠宝城、灯饰窗帘城、男装商场、装饰材料城、精品鞋城以及奥特莱斯获得团体比赛第四名。

为确保比赛公平公正，大赛组委会特别设立评委席，设有倒计时提醒，台下观众积极监督。本次大赛除了往年经典的“打银行商户存根”和“混点”环节外，还新增了备受关注的“收银员业务知识竞答”，考察收银员的知识储备及临场应变能力。此次大赛，不仅展示了收银员的专业技能和综合素质，也为员工提供了互学互鉴、共促共进的平台。欧亚卖场将秉持“做内行、在现场、敢担当”九字箴言，持续培养专业强、技术精的收银员队伍，为顾客提供更加优质的服务。

强化专业技能 树立服务典范

欧亚卖场体服户外商场开展岗位练兵活动

岗位练兵之商品知识讲解活动现场。 苏艳飞 摄

本报讯（欧亚卖场 娜仁高娃）为进一步提升员工专业技能和团队凝聚力，欧亚卖场体服户外商场于8月24日举办岗位练兵。

活动分为售后服务技能展示和商品知识讲解两个环节。在售后服务技能展示环节，员工们通过小品的形式，扮演不同客户角色，模拟了多种售后服务场景，生动地展示服务流程。通过精心准备的服装、道具、配饰以及音乐，结合夸张的反差式表演手法，让现场观众深刻体会到顾客在遇到产品问题时的感受和需求。这一环节不仅展示了员工的服务技能，也强化了对服务重要性的认识。商品知识讲解环节则由凯乐石和耐克两个品牌主导，通过模特走秀的形式，详细介绍了商品的面料、款式、设计和保养等各个方面的知识，这种互动式的商品知识讲解，不仅增强了销售人员的专业知识，也提升了他们的销售技巧。

活动结束后，员工们纷纷表示收获颇丰。欧亚卖场体服户外商场将以此为契机，持续提升服务质量，为顾客提供更加专业和贴心的购物体验。

通辽欧亚“300秒说欧亚”演讲比赛激情绽放

本报讯（通辽欧亚 倪劲）8月15日、19日、22日，通辽欧亚购物中心分别开展了三场“300 秒说欧亚”演讲比赛，用员工们的声音与故事，展现对欧亚的热爱与憧憬。

比赛现场，选手们依次登台，他们在短短的 300 秒时间里，尽情发挥，用生动的语言、真挚的情感，讲述自己心中的欧亚。有的讲述了在欧亚工作的难忘经历和成长感悟，有的描绘了欧亚的优质服务和良好购物环境，有的展望了欧亚的未来发展前景。他们的演讲或激情澎湃，或深情款款，或幽默风趣，赢得了现场阵阵掌声。评委们认真聆听每一位选手的演讲，从演讲内容、语言表达、形象风度等多个方面进行综合考量。经过激烈角逐，一批优秀的选手脱颖而出，成功晋级复赛。

本次演讲比赛一方面为员工提供了一个展示自我的平台。在比赛中，员工们可以充分发挥自己的才能，锻炼自己的表达能力和演讲技巧。同时，通过分享自己的故事和经验，也增进了员工之间的交流与了解，增强了团队凝聚力。另一方面，比赛有助于加深员工对欧亚的认识和理解。通过讲述欧亚的发展历程、企业文化、服务理念等，让员工更加深入地了解商场的核心价值观，激发员工的工作热情和责任感，大家在比赛中相互学习、共同进步，为商场的文化建设注入了新的活力。相信通过这次演讲比赛，将激励更多员工为欧亚的发展贡献自己的力量，共同书写欧亚更加灿烂的明天。

通化欧亚组织开展收银业务技能培训

本报讯（通化欧亚 单起霞）8月27日，在通化欧亚购物中心 17 周年店庆即将来临之际，通化欧亚购物中心财务部组织全体收银员开展了业务技能培训活动。

此次培训旨在全面提升员工的收银技能与服务质量，为顾客打造更加美好的购物体验。培训涵盖收银员岗位职责与规范、收银系统内的各种收款方式、异业联盟活动、抖音券操作、收银防损、资金安全以及顾客服务等多个方面。培训过程中，柜长耐心细致地讲解了每个环节的操作要点与注意事项，并结合实际案例，让大家深刻理解，确保每位收银员都能熟练掌握正确的收银操作技能。除了业务技能培训，本次收银培训还着重强调收银员在收银过程中务必保持微笑、礼貌待人，主动与顾客沟通并提供帮助，全力营造温馨舒适的购物环境。

通过此次收银培训，收银员的业务技能和服务水平得到了更高的提高，为通化欧亚的发展壮大贡献自己的力量。

“书写企业文化 记录魅力汇集”

欧亚汇集举办首届通讯员稿件写作专题培训

培训现场。 石岩 摄

本报讯（欧亚汇集 张新玉）为加强欧亚汇集通讯员《今日欧亚》稿件写作能力，激发通讯员的主观能动性和争先创优动力，做好汇集新闻的挖掘者和传递者，以高质量信息宣传工作助推企业文化发展，9月4日，欧亚汇集综合办举办了首届“书写企业文化 记录魅力汇集”通讯员稿件写作专题培训，各部门通讯员代表参与培训。

本次培训是综合办精心筹备的岗位练兵活动，由综合办部长首先进行了《今日欧亚》写作动员讲话。随后，培训员采用幻灯片讲解的方式，结合实际刊稿案例，通过对《今日欧亚》的版面介绍、题材选取、框架构思、写作注意事项以及新闻稿件写作方法、配图拍摄技巧等方面进行了细致的培训，深入浅出地讲解了新闻宣传工作的相关知识，并针对汇集《今日欧亚》投稿中的常见问题进行答疑解惑。全员认真倾听，学有所思，积极与培训员进行提问互动，纷纷表示经过培训后受益匪浅，要将所学知识上传下达、学以致用，帮助和鼓励各部门员工积极投稿《今日欧亚》，掀起创作《今日欧亚》的文化热潮。

此次培训力求全面促进欧亚汇集通讯员写作思维创新、技巧提升、内容优化，以更精进的文笔记录汇集的时事要闻，抒发对企业的诚挚热爱，讲好汇集故事，丰富文化生活，彰显欧亚汇集学习精进、创先争优、活力绽放的团队风尚，充分展示汇集文化的独特魅力。

欧亚商都举办全岗位对客服务友谊辩论赛

本报讯（欧亚商都 吴昊）为增强商场导购员和管理人员的服务意识并促进相互交流，8月23日下午，欧亚商都在十楼会议室举行了一场别开生面的“我为商都代言”全岗位对客服务友谊辩论赛，此次辩论赛由正方辩手六楼商场代表队和由反方辩手五楼商场代表队通过辩题“服务要在客户感知角度以顾客满意为主还是要在企业价值角度以企业效益为主”展开激烈辩论。

首先，正方一辩准确而具体地阐明了正方的观点，表示从客户感知角度出发达到顾客满意是品牌公司生存的法则。接下来反方一辩就正方的观点进行了反驳，并举例阐述己方的立论。陈词结束，激烈的攻辩环节和自由辩论接踵而来。双方二、三辩激烈交锋，你方唱罢我登场，针对服务从两个不同角度展开了辩论。然后在自由辩论阶段，双方就服务的主要性问题争论不休。六楼商场正方辩手清晰地阐述观点，思维的逻辑性和理论性很强;而五楼商场更注重当今社会实际案例分享，明确地指出了服务在企业价值角度以企业效益为主。比赛过程中精彩连连、掌声不断。双方四辩循序渐进，总结精辟，引人深思，将比赛气氛推向了高潮。

最后，六楼商场凭借出色的团队能力获得本次辩论赛的最终胜利，本次活动不仅提高了员工的专业技能，更重要的是，激发了他们内心深处的服务热情，让每一位参与者都能成为商都最亮丽的名片。

又讯（欧亚沈阳联营 营业部）8月22日至23日，欧亚沈阳联营举办了第六届“我为商都代言”全岗位对客服务竞赛。竞赛分导购员岗和管理岗两部分进行，通过服务礼仪、技能展示、商品知识、服务接待四个方面考查员工的服务规范、专业技能和团队协作能力等，起到拓宽服务思路，创新服务管理措施等作用，在欧亚沈阳联营全员范围内掀起一股“服务至上”的行动热潮。

百日竞赛进行时 创新创效促发展

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）在与第三方抖音平台合作宣传推广工作中，乌兰浩特欧亚购物中心营销策划部主管胡志国总结团购带券活动经验，潜心专研，大胆尝试，探索营销新思路，独立推出“欧亚抖音团券”活动，节省了第三方抖音平台服务费万余元，并开通达人带货功能，吸引47名达人主动为乌兰欧亚带货推广，得到了非常好的抖音团券推广效果，荣获兴安盟商场人气榜第1名。

在七夕节档期推广活动期间，胡志国和团队充分整合本地宣传资源，与美团积极洽谈团购活动，超市95元团100元券，库存1200张，售卖核销1028张，核销率100%。同时从美团本地运营商处免费征集2万元礼品和商场天井巨幔2条，且在合作期间免佣金费用，即降低了营销宣传成本，同时提高营销效果。

欧亚商都、欧亚商业连锁分别组织“数电票”专项培训

本报讯（欧亚商都 姜俊杰）为加强财务团队的专业能力，确保企业顺利从纸质发票过渡到数电发票。8月28日，欧亚集团财务部组织财务部、信息部及部分业务精英，开展了数电发票(以下简称“数电票”)专项培训。

培训伊始，长春市税务局的专家为我们呈现了“数电票”的宏伟蓝图，深入剖析了其背后的优势以及在财务工作中的核心地位。他不仅细致讲解了“数电票”的身份验证、新版电子税务局登录流程、税务数字账户应用等关键内容，还针对我们在日常工作中遇到的疑惑进行了解答。

这次培训让众人深切感受到“数电票”对企业降本增效的重大意义，其便捷性、环保性、安全性和低成本的优点，将进一步简化财务流程，提高了财务管理的效率和质量，并有效降低公司的税务风险。

会议结束之际，欧亚商都副总经理王华指出，“全体财务人员要持续关注‘数电票’政策法规的变化与发展，积极参与学习培训与交流活动，确保每位员工都能紧跟时代步伐，熟练掌握数电票的应用技巧，为企业数字化转型奠定坚实基础。”

又讯（欧亚商业连锁 财务部）近日，欧亚商业连锁财务部组织欧亚商业连锁长春区所有门店的发票员进行“数电票”专项培训，并制订了“数电票”发票管理制度。

培训从集团研发的iuky手工开票平台、集团欧亚管家终端开票、电子税务局平台开票、发票员开票实操问题进行详细讲解，同时对“数电票”发票管理制度重点培训，尤其对虚开发票的法律风险等方面重点强调，切实解决了发票员开票遇到的各类实际操作问题以及风险意识的强化。

培训后，各门店纷纷表示此次培训效果显著，将严格按照发票管理制度和相关法律法规要求，做好“数电票”开具的工作，防范税务风险。财务部将实时跟进“数电票”开具情况，进一步强化管控力度，从根本上防范税务风险，保障企业利益。

欧亚卖场黄金珠宝城开展岗前服务培训

本报讯（欧亚卖场 胡晓宇）为进一步提升员工的服务意识和专业技能，优化顾客的购物体验，欧亚卖场黄金珠宝城于8月24日开展了一场岗前服务培训。

培训内容涵盖多个方面。首先，培训强调了微笑服务的重要性。真诚的微笑能迅速拉近员工与顾客之间的距离，传递友好、热情和欢迎的服务态度。因此，黄金珠宝城要求员工在任何时候看到顾客，都以微笑迎接，展现积极的态度。其次，礼貌用语在服务中同样不可或缺。培训鼓励员工在工作中频繁使用如“您好”“欢迎光临”“请问有什么可以帮您”等礼貌用语，以体现职业素养和对顾客的尊重。除了服务态度，专业知识的掌握也是培训的重点。员工需要熟悉商场布局、商品种类和特点，以及商场的优惠政策，以便为顾客提供准确的指引和建议。在服务效率方面，要求员工在收银、导购、售后服务等环节提高工作效率，减少顾客等待时间。最后，黄金珠宝城强调了团队合作的重要性。商场的服务工作需要各部门的紧密配合和相互支持。面对顾客的特殊需求或问题时，员工应通过及时沟通和协调，共同为顾客提供满意的解决方案。

“节”尽所能 辽源欧亚开启“节电模式”

本报讯（辽源欧亚 于巍）严格按照集团总部要求，切实做好节电降耗各项举措。近期，辽源欧亚购物中心对各个区域的用电设备及用电情况进行了全面细致的摸底，并根据公司实际情况和办公需要制定了节电降耗的初步方案。

在保证照明的前提下，合理关闭灯光照明，将部分区域照明调整为节能模式；分时分段调控内部空调、冷链设备等，将各用电时间与谷值时段进行合理分配，是节电降耗的第一项举措。与此同时，后勤保障部强化能耗管理，通过各种措施拧紧节能闸门，加强用电设备控制与管理，杜绝设备“空运行”和“待机过夜”；加强采暖、供水管网系统的检查，预防“跑、冒、滴、漏”，抓好节水工作；修订完善《节能降耗管理制度》，加强宣传提高节电意识，全方位开展节能减排，挖掘节能降耗潜力，拧紧能耗闸门，已取得显著成效。

欧亚商都体系开展安全生产自检自查活动

本报讯（欧亚商都 马清涛）连日来，欧亚商都体系认真落实集团安委会第三次全体（扩大）会议部署和相关要求，遵循“安全工作要保证‘万无一失’”的工作原则，欧亚商都体系利用7天时间在体系各门店开展了安全生产自检自查活动，进一步强化了隐患排查治理和安全生产风险管控。

集团安委会第三次全体（扩大）会议结束后，欧亚商都体系第一时间组织召开会议传达学习集团安委会会议精神，对安全形势进行了分析研判，找准“抓安全生产工作要善于把握主要矛盾和矛盾的主要方面”，并要求体系各门店组织精干力量成立联合检查组，开展安全生产自检自查。

体系各门店安全生产负责人亲自带队、迅速部署，对照《大型商业综合体消防安全管理规则》《长春欧亚集团安全生产治本攻坚三年行动实施方案》等文件要求，围绕水、电、气、油、库等重点部位、关键环节，严查违规电气焊、电路老化、占用消防通道、电动自行车、封闭安全出口、踩踏、坠落、极端天气、特种设备维护、防汛等潜藏的风险隐患，开展打非治违、排查整治。

此次自检自查活动采用“隐患排查五步工作法”即“看、查、问、谈、考”的工作模式走现场、查现场，真正查出问题、发现隐患、找准薄弱。针对自检自查中发现的问题隐患，体系各门店列出账单、挂账销号，运用“发现问题、风险定级、限期整改、全面复查”的隐患整治闭环管理办法，确保问题隐患得到彻底整治。

一路走来的“青海老字号”

时光流转，岁月流逝，西宁部分老商场已经消失，然而，这个从旧时光里一路走来的“青海老字号”，却在岁月的变迁中，经久不衰，历久弥新，她就是西宁大十字百货商店有限公司。

西宁大十字百货商店有限公司始建于1959年，今年她迎来了65周岁生日。作为公司的一名老员工，我很荣幸陪伴她度过了26载春秋。在65年的发展中，大百有过计划经济时代的辉煌，也有过改革开放初期的乘风破浪，更有着激流勇进中的发展扩张，这些都离不开老字号企业优良精神的传承。在大百最困难的时期，也正是老一辈大百人留下的艰苦创业精神，让新一辈大百人坚持奋斗，才有了如今欣欣向荣的大百。

家，是幸福的源泉，是温暖的依靠。工作后，企业就是我们的另一个家，是我们赖以生存的地方，只有企业不断发展，我们才有施展才华的舞台，才会有发展的机遇。企业的兴衰荣辱与我们的安居乐业，家庭幸福休戚相关。可以说，企业的发展离不开我们，我们也离不开企业。在西宁大十字百货商店有许许多多爱企如家的老员工，他们在自己平凡的工作岗位上兢兢业业，任劳任怨，真正做到了与企业同呼吸共命运，他们就是我工作中的榜样。自1999年在大百参加工作以来，我经历了大百店新营业楼的建设开业，大百广场店和大百大众店两个分店的开业，经历了企业的改制及三年新冠疫情对企业的冲击……等等场景依然历历在目。“有感恩方成长，因珍惜而成功”，这句话告诉我，人只有懂得感恩，才能茁壮成长，才能不断进步。感恩的体现并不是在于口头上说说，而是要把自己的前途与企业的发展紧紧联系在一起，与企业共同进退。以企业为家，爱企敬业，我们就会在工作上少一些计较，多一些奉献；少一些抱怨，多一些责任；少一些懒惰，多一些上进心，享受工作给自己带来的快乐和充实感。

诚信赢天下，厚德能载物。未来西宁大十字百货商店有限公司将秉承品牌优质基因，不断完善公司治理，提升消费服务品质，持续推进企业稳健发展，成为青海人心目中“永远的大百”。

（欧亚商业连锁西宁区 朱红兵）

踏入新岗位 迈向新征程

时光转瞬即逝，回想起刚入欧亚卖场的情景至今已有9年，我曾以一名收银员的身份加入卖场这个大家庭中，在企业文化的引领下，企业领导的关怀指导下，我一步一步实现自我价值的提升，从一名收银员晋升为奥特莱斯的管理人员。非常感谢企业提供这样公平公正的晋升平台，让每一位积极上进、努力拼搏的普通员工都能够有展示的机会，让我深刻体会到企业对于员工的关爱与提携。走向成功的路有很多，唯有懒惰和懈怠是走不通的，当你足够努力，总有一天会被看见。

现在，我正式以管理员的身份踏入新的工作岗位，走在现场时，我明白我的责任更重了，也知道要学习的知识更多了，但是我并不畏惧，新的挑战带给我的是更加积极的学习热情，对于不懂的，我会积极向身边同事和领导请教，比如走现场要发现哪些问题？首先就是现场区域从天棚到地面的每一处都要观察到，杜绝一切安全隐患，其次要观察员工的工作状态，对于懒惰懈怠的员工要给予提示和帮助，调动员工的工作积极性，从而提升销售。还要维护好顾客的购物环境，比如现场的卫生，员工的服务态度，仪容仪表等等。发现问题要及时解决，要敢抓敢管，还要会抓会管。通过这段时间的学习让我深刻体会到做一名合格的管理人员的重要性，不能是走形式做样子，而是真正地要把企业的事当成自己家的事去管，要杜绝一切可能危害企业安危与发展的事情发生，这就是我们的职责所在。所谓管理者就是责任的承担者，是问题的终结者。

相信在未来工作中还会有很多需要我去学习的，我定会付出百分百努力，去学习更多技能，丰富自己，成为一名优秀的管理人员，在欧亚大舞台上绽放光芒，为企业未来的发展献出自己的力量。

（欧亚卖场 张欢）

青春的足迹

青春意味着年轻、朝气、活力，欧亚卖场百货食品超市的工作，是我成长的舞台。每天清晨，当城市还在睡梦中，我就踏入超市，开始整理货架，确保商品整齐美观地呈现在顾客面前。哪怕是一个小小的标签，我也力求摆放得井然有序，这份工作教会了我细心与耐心。

工作中，我积极向顾客介绍商品的特点和优惠，努力提高销售额。记得有一次，一位顾客对一款新上市的商品心存疑虑，不断询问各种问题，我耐心地解答他的每一个问题，最终以我的专业知识和诚意赢得了他的信任，促成了交易。这段经历让我明白了沟通的重要性，也锻炼了我的口才和应变能力。补货的时候，我需要搬运部分沉重的货物，这考验着我的体力和毅力。尽管有时累得气喘吁吁，但我从未想过放弃，因为我知道这是我的责任。

在忙碌的收银岗位上，我要快速而准确地完成每一笔交易，确保顾客满意离开。一次系统故障导致收银速度减慢，顾客们排起了长队，抱怨声此起彼伏，我一边安抚大家的情绪，一边迅速联系技术部门人员解决问题，同时手动计算价格，尽量减少顾客的等待时间。最终，在大家的共同努力下，顺利度过了这次危机。

在超市工作的这段时间，每一项任务都需要认真对待，不能有丝毫马虎。这些经历让我学会了在忙碌中保持冷静，在压力下高效完成工作。

青春的光阴转瞬即逝，但我并不感到遗憾。因为在超市的这段青春岁月，我学会了感恩，理解了责任，放飞了理想，收获了知识，学会了不断前进，这是我宝贵的人生财富。

（欧亚卖场 曲春贺）

十八载相伴 共赴璀璨未来
——记四平欧亚购物中心“成人礼”

韶光易逝，岁月如飞。四平欧亚购物中心即将迎来她意义非凡的“十八岁”成人礼。十八年，在历史的长河中或许只是短暂的一瞬，但对于四平欧亚购物中心而言，却是一段充满辉煌与成就的成长历程。

而我，有幸在自己的最好年华里，与欧亚相伴度过了这难忘的十八年。

犹记得十八年前，四平欧亚购物中心在四平这块热土上初露锋芒，以其新颖的布局、丰富的商品和优质的服务，迅速成为了这座城市的商业地标。那时的我，怀揣着对未来的憧憬和期待，走进了这个充满活力与魅力的地方。

在这十八年里，我有幸见证了欧亚的不断发展与壮大。从最初的1家门店，到如今多店经营，并且知名品牌云集。欧亚的到来，成为四平市首家集购物、餐饮、娱乐、休闲为一体的综合性商业中心，经过十八年的不断发展，始终引领地方经济发展，让我感受到了欧亚追求卓越的决心和豪气。

同时，欧亚也见证了我的成长。在这里，我与欧亚家人共度无数个重要的节日。每一年最后一天也是欧亚的“感恩夜”，欧亚家人们共同在跨年夜倒数最后十秒钟，共同迎接新年的钟声，共同在午夜零点，管理者列队为员工送上元旦祝福；还有每年一次的员工同乐会，员工们欢聚一堂，演绎自编自导的节目，近千人的员工同乐会现场留下太多欢声笑语，歌声笑声交织不休，温馨氛围暖心头，如同家人共相守；还有那每年一次的员工同游，大好河山风光入眼眸，山川湖海把心来收留，一路同行情深厚，美好回忆心间留。欧亚这个大家庭里为我们留下了太多美好的回忆，承载了我们的喜怒哀乐，也见证了我的青春岁月。

如今，四平欧亚购物中心即将在9月29日迎来第十八岁生日步入成年，她将以更加成熟、自信的姿态迎接未来的挑战。我相信，在未来的日子里，欧亚将继续秉承“顾客至上，诚信经营”的理念，不断创新，为消费者带来更多的惊喜和感动。让我们共同期待四平欧亚购物中心在未来的发展中，绽放更加耀眼的光芒，为这座城市的商业繁荣做出更大的贡献！

（四平欧亚 徐金凤）

奋斗不息 逐梦不止

奋斗，是我们前进的动力源泉。当我们为了一个目标全力以赴时，每一个细胞都仿佛被点燃，充满了激情与活力。无论是为了学业上的突破，还是事业上的成就，亦或是为了实现心中的某个愿望，奋斗让我们的生命变得充实而有意义。我们在奋斗中体验到汗水的酸涩，也品味到成功的甘甜。

奋斗的道路从来都不是坦途，会有风雨的洗礼，会有坎坷的阻拦。但正是这些困难，让我们变得更加坚韧，更加勇敢。我们不畏惧失败，因为我们知道，每一次失败都是成长的积累，都是通往成功的阶梯。我们以积极向上的心态，将挫折转化为动力，让自己在困境中不断崛起。

当我们抬起头看向远方，那灿烂的阳光总是给予了我们温暖和希望。它似乎在告诉我们，只要我们保持奋斗的姿态，保持积极的信念，就一定能够穿越黑暗，迎来光明。我们在阳光下欢笑，在阳光下成长，让奋斗的汗水在阳光下闪耀出璀璨的光芒。

让我们始终励志前行，永不停歇奋斗的脚步。无论遇到怎样的艰难险阻，都要坚定地相信，我们可以凭借自己的努力和坚持，去创造美好的未来。让我们奋楫逐浪，向着阳光，向着梦想，奋勇前进，书写属于我们的壮丽篇章。

（松原欧亚 刘学武）

勤劳的欧亚人最美

在欧亚这片广阔的平台中，有一群勤劳的员工，她们以不懈的努力和温暖的笑容，照亮了每一位顾客的心田。她们努力书写的不仅仅是关于职业的故事，更是关于坚持、奉献与爱的赞歌。她们就是欧亚的客服人员，一群看似平凡却又非凡的劳动者。

当清晨的阳光照耀在欧亚客服中心，这里即是勤劳员工们新一天奋斗的起点。她们身着统一的制服，胸前佩戴着小小的工牌，上面刻的不仅是名字，更是她们所承载的责任与使命。在键盘的敲击声中，在电话线的另一端，她们化身为温暖的使者，用耐心和专业知识，为尊敬的顾客解决难题，传递着欧亚的关怀与温度。面对顾客的抱怨与不解，她们从不轻言放弃，总是以最温柔的声音、最真诚的态度一一化解。她们的工作，不仅仅是接听电话、解答问题那么简单。在每一次的交流中，她们都在用心倾听，用情回应。他们深知，每一个电话背后，都藏着一个期待与信任。因此，她们总是竭尽全力，让每一位顾客都能感受到来自欧亚的温暖与关怀。

她们在面对顾客的诉求时，没有“不可能”的推诿，只有“我试试”的坚定与执着。她们将“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的企业服务准则贯穿于工作细节之中。正是这份勤劳与坚持，让欧亚的服务口碑如同春风般传颂于春城之间。勤劳的欧亚人最美，用真情服务回馈广大社会的态度最美！

（欧亚汇集 刘楠楠）

我在欧亚 邂逅温暖与成长

我是辽源欧亚购物中心流行服饰馆的一名自营收银员，不知不觉间，在这里已经工作了整整两年。犹记得初到岗位的那一刻，周围的一切都是那么陌生，却又处处散发着新奇的气息。那明亮的灯光、整洁的柜台、熙熙攘攘的人群，无一不让我既紧张又兴奋。刚开始工作时，由于对业务不够熟练，缺乏足够的经验，在一次操作中，不慎误入了一个错误的业务流程，结果弄丢了一张价值1000元的储值卡。我非常着急，不放过任何一个可能的角落，却始终没有找到那张丢失的储值卡。在无奈与沮丧的情绪笼罩下，我最终选择了放弃寻找。正当我准备自掏腰包补卡时，远远的看到董春莉主管正吃力地搬运着3个卡箱，缓缓地走下楼梯……这时我才得知，原来是我们辽源欧亚副总经理、服饰商场经理陈霞在得知我储值卡丢失的事情后，特意找来董主管，让她将废卡箱运到不忙的收银台，利用空闲时间帮忙刷卡找卡。收银班的同事们得知此事后，也纷纷行动起来，在大家的共同努力下，那张丢失已久的储值卡终于被找到了。

经历了这件事情，我深深地感受到了领导和同事们对我的那份真挚的关心与爱护。这种关心，如同冬日里的暖阳，温暖着我的心灵；这种爱护，恰似黑暗中的明灯，照亮了我前行的方向。每一次面对复杂的业务，我都会更加冷静地分析问题，寻找最佳的解决方案；每一次遭遇艰难的挑战，我都会鼓起勇气，勇敢地迎接挑战……这些宝贵的经历，就像一本本生动的教科书，教会了我许多人生的道理，促使我不断地成长和进步。

（辽源欧亚 孙宁）

食品安全 责大如天

“食”字由“人”与“良”组成，就是告诉我们做食品其实就是做良心。只有用心，才能将食品行业推向卓越。同样的，快餐美食城的管理也是一样道理，要有责任心，要细心。每一份食品，从田间地头到餐桌之上，不仅承载着生产者的汗水与智慧，更承载着消费者的信任与期待。良心，便是这份信任链条中不可或缺的一环。所以，我们的工作需要更加细化，这不仅是对业户的责任，更是对广大消费者的负责。食品事件关乎百姓的生命安危，我们必须加大力度检查，以减少问题的发生。

第一严把源头关。确保所有食品可追溯，实行严格的索票索证制度，确保原料来自正规厂家。对每个厂家新上的调料，都要检查其相关报告，并记录档案，随时进货，随时填写，确保正规进货票据，坚决杜绝白条。

第二严抓卫生关。严格遵守药监局管理制度，对展位的卫生每天进行彻底清理，晚间值班人员进行严格检查，细化到排烟罩的细缝处、冰箱内部、灶台底边以及地沟的卫生，保证后厨房的卫生，杜绝食品叠放和不封膜存放等一系列问题，为顾客放心食品保驾护航。

第三严守培训关。每日检查员工的健康证、仪容仪表、服装卫生以及手指甲等等，确保食品从业人员卫生达标，每天利用早班会进行日常卫生知识培训，每周进行全员系统的卫生知识培训，以提升美食城员工的素质。

“做食品就是做良心”，这不仅仅是一句口号，更是每一个食品从业者铭记于心的信念。在这个充满挑战与机遇的时代，让我们携手共进，用良心去守护食品安全，用初心去坚守食品管理，用品质去赢得市场认可。

（欧亚卖场 王丽娜）

突如其来的感谢信

8月3日，注定是个不平凡的周六。作为FILA店长的我跟往常一样热情地接待顾客，一名来自敦化的顾客成功购买一款藕荷色的书包，顾客感慨欧亚卖场之大的同时也很认可员工的服务。作为店长，我始终坚持“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，希望接待的每一位顾客都能够体验到我们欧亚人的热情服务。原本以为这只是众多顾客中的一个，但接下来的事情，却让这一天变得特别。

8月23日，这位顾客直接联系到我，说她的孩子不慎遗失了书包上的挂件，孩子非常难过一直在哭，顾客想尽办法都没匹配上合适颜色的配件，无奈之下只能求助于我。虽然顾客是外地敦化的，距离较远，但是我并没有因为顾客可能不会再复购或者顾客自己遗失的原因而忽视她的需求。通过我不断地努力争取，最终成功为顾客申请到书包的配件，并主动邮寄到顾客家中。对我而言，这只是一件小事，但顾客却深受感动，甚至在朋友圈发表了“感谢信”，赞扬我们欧亚卖场员工的高素质和细心服务，赞美欧亚的企业文化理念，培养出了优秀、专业的销售团队。

这是我在欧亚工作的第五个年头，感恩欧亚卖场给予我成长，赋予我平台，让我在自己的岗位上闪闪发光，真正做到了“让消费者信任得起”。我没有辜负欧亚卖场和公司对我的栽培。展望未来，我希望能够持续为顾客提供卓越的服务，持续发光发热。

（欧亚卖场精品服饰商场FILA品牌店长 武洪玲）

感谢师恩

金秋时节映朝霞，
桃李芬芳满天涯。
学海无涯苦作舟，
师恩深似海无涯。
粉笔微尘传道业，
育人子弟立高堂。
春风化雨暖心田，
德艺双馨谱华章。
笔耕砚田勤耘梦，
知识薪火永相传。
岁月如歌情谊长，
感恩恩师永不忘。

（双辽欧亚 白娜）

中秋佳节

八月十五月儿圆，
中秋佳节庆团圆；
祖国强大展宏图，
人民幸福社会安；
欧亚集团四十年，
蓬勃发展筑未来；
中秋团圆举国庆，
家国安康幸福年！

（辽源欧亚 潘玲玲）

欧亚卖场喜迎中秋

欧亚卖场披盛装，
喜迎中秋绽华光；
璀璨灯光映天际，
热闹氛围漫四方。
商品琳琅如星耀，
顾客熙攘笑语扬；
月饼香甜传心意，
礼盒精美韵悠长。
时尚潮流此中汇，
温馨共度好时光；
中秋佳节同欢庆，
幸福满溢在卖场。

（欧亚卖场 王小岩）

秋之歌

秋意浓，金风爽，
落叶飘舞绘彩章。
红枫似火燃山岗，
稻田金黄谷满仓。
秋霜白，菊花黄，
桂香馥郁绕画梁。
明月高悬照幽巷，
秋思缕缕寄远方。
秋波荡，湖水漾，
莲蓬低垂莲子香。
雁阵南飞鸣声长，
诗意秋色醉心房。

（欧亚商都 张欣）

秋

秋天的阳光温柔如绸
金风送爽，白云悠悠
枫叶如火，烧红了山岗
稻田金黄，谷穗沉甸甸
秋天的色彩斑斓如画
红的似火，黄的如金
大自然的调色板如此绚烂
让人心醉神迷，陶醉其中
秋天的气息清新宜人
空气中弥漫着果实的香甜
让人心旷神怡，忘却烦恼
秋天，你是如此的美丽，
让我如何不爱你？

(通辽欧亚 温馨)

贺四平欧亚十八周年

金秋九月喜洋洋，
欧亚店庆绽光芒。
十八春秋岁月长，
商品璀璨绽华光。
琳琅满目光辉耀，
宾客如流笑语扬。
往昔拼搏留印记，
今朝奋进续辉煌。
风云十八情依旧，
共筑未来梦远航。

（四平欧亚 刘奕含）

璀璨光芒 会员领航

在繁华的都市中央，
欧亚商都闪耀光芒。
会员节的盛宴开启，
欢乐与惊喜在流淌。
那琳琅满目的商品，
如繁星般璀璨闪亮。
优惠的力度似春风，
温暖着顾客的心房。
品牌汇聚，时尚领航，
品质生活在此绽放。
会员们欢笑着穿梭，
挑选着心仪的宝藏。
服务贴心，如沐暖阳，
尊崇体验格外难忘。
购物的愉悦在蔓延，
幸福的感觉在荡漾。
欧亚商都，
会员的天堂，
每一次节日都令人神往。
在这里，
收获满满，
美好的记忆永远珍藏。

（欧亚商都 史阿微）

书香欧亚

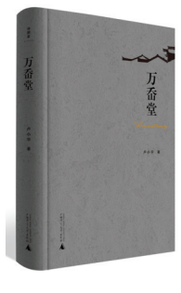
书名：《品牌势能：存量时代品牌升级与增长路径》
作者：陈浩 王小博 李相如

拿着旧的地图，我们永远无法抵达新大陆。主力消费人群的新旧更替、中国智造推动的品质消费升级、存量市场的内卷式竞争，已成为当下及未来商业环境的主要特征。作者从品牌资产理论出发，结合国外美国快消品认知模式、欧洲奢侈品形象模式、日本耐消品口碑模式，以及对国内成功品牌的长期咨询实践，提出了创建强势品牌的模型和工具，包括1个势能营销模型、3个品牌健康评估模型、3种品牌扩张模式和14个强势品牌落地步骤等，助力企业在新商业时代赢得竞争，实现增长。

书名：《茶山》
作者：雷平阳

本书是著名诗人、散文家雷平阳时跨二十余年，对云南易武、倚邦、习崆、布朗、南糯、忙糯和大雪山等古茶山的体察记录与文化论证。作为茶文化研究者，作者集文学创作与茶文化生态学研究于一身，涵盖从西双版纳到临沧等古老茶区的著名茶山及其文化生态，集文学、文化人类学和茶学之大成。此书为作者茶山书写文字的精微之作，全方位展现了普洱茶核心产区的精神档案和茶山画卷，是人们探知澜沧江流域茶山文明和云南少数民族茶神奇观的必备之书。

书名：《万岙堂》
作者：卢小宇



本书收录了卢小宇二十多年间创作的诗歌百余首，以诗人的家乡和童年生活的村庄万岙堂为基点，进行延伸、发散，从现代视角深入挖掘童年生活经验和正在消逝的乡村生活图景，对亲情、生活和乡村人物命运进行诚挚的书写。同时，将跨越三十多年的生活空间和场景呈现，与童年经历形成迥异的对比，其中缠绵不断的情感关联，也是对于万岙堂和童年的回顾；对于“生活在别处”的感受也有诚挚描写，共同构成了诗人三十多年生活变迁史，也侧面投射出了一个乡村三十多年的变迁史。

书名：《晚年鲁迅与民国政治文化》
作者：郝庆军

鲁迅晚年的创作极为精彩，也因其深刻复杂的政治议题、爱憎分明的立场而引发了很多论战和争议，影响延续至今。本书重点叙述鲁迅在1933年与胡适、邵洵美、施蛰存等人的论争，以他进入《申报》隐身在上海租界进行文化活动为主线，勾勒出1930年代左翼文学、自由派和其他各种文化派别之间的交锋与协商的文化图景，进而从细处刻画鲁迅的文化形象。

作者深入论战的历史语境，爬梳史料，分析文本，描摹出鲁迅晚年鲜活的样貌，揭示鲁迅论战背后依据的深厚文化资源、文明自信力和现实根基，充分展现鲁迅犀利的思想和他所领导的文化运动对当时社会的巨大影响。