



23℃ ~ 30℃



2025年8月

15

星期五

农历乙巳年闰六月廿二
8月23日处暑

曹和平董事长到通辽欧亚调研

本报讯(通辽欧亚 温馨)8月6日10时,欧亚集团曹和平董事长莅临通辽欧亚购物中心调研。期间,曹董对各业态逐一细致踏查,与一线员工亲切交流,深入了解经营细节与团队状态。通辽欧亚招商品牌的逐步完善、员工整体面貌的显著提升、家电商场的重装升级……经营态势已呈现明显向好。通辽欧亚购物中心总经理李海云向曹董汇报了上半年经营指标完成情况 > 及未来发展规划。曹董对通辽欧亚的努力与进

步予以鼓励,勉励团队再接再厉,聚焦核心目标,力争实现销售、利润双增长。

曹董的此次调研,极大地鼓舞了通辽欧亚员工的士气。通辽欧亚全体员工将立足本职岗位,咬定目标不放松,以更加饱满的热情投入工作,狠抓各项举措落实,全力以赴冲刺销售目标,用优异的业绩将曹董的指导与期望转化为实际行动,持续提升通辽欧亚的运营品质与服务水平,为集团发展贡献更大力量。

中国品牌商业联盟会员单位嘉宾到欧亚卖场调研
欧亚集团董事长曹和平陪同

本报讯(欧亚卖场 张佳音)7月31日,中国品牌商业联盟秘书长高景远率领联盟会员单位嘉宾一行20余人莅临欧亚卖场考察学习。欧亚集团董事长曹和平陪同。

嘉宾先后来到欧亚卖场百货食品商场、服饰商场、生态广场、欧亚金街、童装风向等现场参观,曹董介绍了卖场的体量规模、经营布局、业态组合及近年来经营销售情况,听说卖场多个品牌年销售过亿时,一行嘉宾均感震撼。虽然当天是工作日,但现场的火爆热闹还是让嘉宾们赞叹不已。现场考察后双方在4楼会议室进行交流。曹董介绍了欧亚的发展历史、商业版图、经营业绩等情况,围绕商品力的形成、实现、保持交流了想法,围绕从产品质量、商品价格、服务体验三个维度打造商品力谈了具体措施。曹董的发言赢得了现场嘉宾一致赞赏,纷纷表示,曹董独到的商业思维、经营理念、运筹决断是欧亚多年来强势稳健发展的根本保证,特别是聚焦商



座谈会现场。张佳音 摄

曹和平董事长到欧亚益民调研

本报讯(欧亚益民 综合办)8月5日,欧亚集团董事长曹和平到欧亚益民店调研,深入一线了解门店运营状况。在走访生活超市时,曹董聚焦“商品力”优化、百货民生品类布局、价格竞争力提升及自采能力强化等关键领域,与一线员工深

入交流,并对门店在商品丰富度和社区服务方面的表现予以肯定。

曹董强调,超市百货类商品必须坚持“贴近生活、服务刚需”的导向,着力提升清洁用品、厨房工具等民生品类商品的性价比,并指出打好超

市“商品力”攻坚战的核心在于,以价格优势赢得市场话语权,价格策略是竞争的关键驱动力。同时,曹董提出强化自采自营能力,以降低成本、提升消费者黏性,确保商品结构更契合社区需求。

本次调研为欧亚益民店全员注入动力。门

店将深化“家门口民生服务站”定位,通过商品优化、服务创新及数字化工具,以高频消费引流、低频增值服务创收,形成经营闭环。当前正推进社区服务网建设,借21周年庆强化“欧亚益民 利民益民”口碑,转化为可持续优势。

泉水映初心 商旅赋新能

在“2025 济南国际泉水节”上 济南欧亚李新志担任“泉炬手”

本报讯(济南欧亚 李萌)7月25日,由济南市人民政府主办的“2025 济南国际泉水节”,在济南奥体中心东荷体育馆启动。省市各级领导出席活动。济南欧亚大观园董事长、总经理李新志作为济南市商业领域首推的——“泉炬手”代表参加本次活动。

作为2025 济南国际泉水节的重要活动之一,“泉炬”传递仪式在大明湖畔隆重举行。活动特邀72名来自社会各界的杰出代表担任“泉炬手”,与济南72名泉相呼应,沿趵突泉、五龙

潭、大明湖经典路线进行接力传递。李新志以2023年“影响济南”创新人物及2025年中国商文旅行业“年度商文旅创新人物”,代表商业领域参与传递。通过“泉炬”传递,向世界展示泉水文化底蕴和城市人文魅力,引领全民爱泉护泉,为济南“强新优富美高”现代化强省会建设注入榜样动能,助力泉水名城申遗。传递过程中,部分员工代表共同见证这次盛事,极大地鼓舞了团队士气,增强了企业凝聚力,大家共同感受城市荣光,体悟榜样的力量!李新

志表示,作为一名“泉炬手”,将带领团队继续砥砺前行,持续传递“济南精神和欧亚精神”,为济南的经济社会发展贡献力量!

四年来,欧亚大观园联动欧亚乐活城,“双子联动”打造商旅概念新格局,济南欧亚不断创新、更新、出新,深耕城市商业综合体发展与文化商贸融合领域,与城市的发展共生共荣,正是“泉城”济南的激情澎湃、生生不息的城市创新文化的生动彰显。济南欧亚大观园成为家喻户晓的城市标志性商文旅地标,欧亚乐活

城成为非标型购物中心的创新典范,诸多荣誉的取得,彰显了欧亚集团“三星战略”的核心引领效用,更印证了“商旅概念新格局”在破局行业痛点的硬核实力。未来,济南欧亚将在曹董的带领下,在集团的战略部署下,不断发挥在商文旅赛道上的独特优势和特色资源,与现代商业需求结合,拓展新途径,夯实“双子联动”模式,打造商文旅融合示范高地,借助济南国际泉水节的契机,让“欧亚大观园”成为济南向全国乃至世界递出的金名片!

在2025年长春市商场信息员、网络直销员技能竞赛中
欧亚商都半数参赛选手入围十强,双赛道“摘冠”

比赛现场。营业部 供图

本报讯(欧亚商都 李佳音)在8月1日圆满落幕的“2025年长春市商场信息员(导购员)技能竞赛”与“2025年长春市网络营销师(直播销售员)技能竞赛”中,长春欧亚商都选派的十名精英团队再创佳绩。信息员赛道8名选手参赛,4人强势挺进十强;直播赛道2名选手全员晋级十强。其中,欧亚商都营业部张笑歌勇夺信息员赛道冠军,美的小家电专柜赵录录斩获信息员赛道亚军,企划部李明瑛登顶直播销售员赛道冠军,以“半数进十强,双赛道摘冠”的斐然战绩,彰显商都的人才培养实力与服务创新标杆地位。

本次竞赛由长春市总工会、长春市人力资源和社会保障局联合主办,旨在深化商业服务业技能提升与数字化转型。赛前,欧亚商都依托成熟的“选育练战”一体化培训体系,高效集结精兵,通过服务情景模拟、商品知识考核、数字化营销策划等多维筛选,从各楼层专柜优中选优组建参赛梯队。信息员赛道聚焦顾客深度沟通、临场应变与产品演示创新,模拟突发客诉、个性化推荐等高难场景;直播赛道强化脚本策划、流量运营与实时互动转化能力,进行全流程压力测试,通过系统化特训为选手赛场超常发挥奠定坚实基础。

本次竞赛佳绩,是欧亚商都践行董事长“抓实字,上水平”方针的生动注脚。通过“理论筑基+实战淬炼+竞赛检验”的闭环培养机制,商都持续锻造兼具专业素养与创新思维的服务尖兵,以周总“聚焦价值经营”理念为指引,深化“品牌维护与会员深耕”,推动服务创新与数字化营销融合共生。竞赛落幕,征程再启。欧亚商都都将以此为契机,加速服务标准升级与数字化营销创新,搭建更广阔的人才展示舞台,为长春商业高质量发展注入澎湃动能,持续引领服务新生态!

吉林省首家李宁篮球主场店在欧亚卖场盛大启幕

本报讯(欧亚卖场 李莹)8月2日,吉林省首家李宁篮球主场店在欧亚卖场一楼潮流区盛大启幕,为篮球爱好者打造沉浸式消费新地标。

开业当天,CBA球星空降到现场助阵,不仅为专属开业球局提供了专业指导,更与球迷们进行了近距离互动,瞬间点燃全场热情,吸引了大批爱好者慕名而来,门店成为当日人气焦点。除了球星加持,多重福利更让消费者直

呼“过瘾”。新店专属折扣诚意十足,抽奖活动惊喜连连,其中东北虎签名队服等重磅奖品引发阵阵欢呼,现场多位球迷喜获限量好礼。凭借欧亚卖场的高客流优势与李宁品牌的强大号召力,欧亚卖场李宁篮球主场店开业首日,销售额就取得了骄人业绩,登顶全国篮球主场店销量榜首,用数据印证了“强强联合”的强大势能。



李宁篮球主场店开业合影留念。品牌方供图

国货之光毛戈平美妆品牌
入驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 高阳楠)8月5日,国产高端美妆品牌毛戈平正式进驻欧亚卖场,让消费者得以近距离体验匠心国货的独特魅力。

开业当日,店内人头攒动。精致的装修风格融合了东方美学元素,营造出雅致的购物氛围。货架上陈列着毛戈平的经典明星产品,遮瑕力卓越的粉底液、细腻显色的柔纱幻颜腮红等明星单品悉数亮相。每一款都凝聚着品牌的匠心独运。店内专业的导购细致讲解产品特点和使用技巧,品牌专业彩妆师更现场提供试妆服务,让顾客沉浸式感受国货精品的品质实力。

作为国货美妆领域代表,毛戈平一直秉持着高品质、高水准的研发理念,坚守严苛的原料筛选与精益生产工艺。此次合作将进一步推动国产美妆品牌拓宽市场版图,为行业注入创新活力,开启国货高端化的崭新篇章。

吉林省首家温馨四季名品店
入驻欧亚三环

本报讯(欧亚三环 泰申)8月3日,吉林省首家温馨四季名品旗舰店在欧亚三环购物中心盛大开业。这家店作为温馨鸟集团的全新转型门店,承载着一个拥有30年历史老品牌的重生梦想,也标志着欧亚三环购物中心在品牌升级之路上迈出了重要一步。

温馨鸟集团致力于打造集自有品牌“温馨鸟”及代理品牌如LIMITATO、TIGER、FARGFFU等为一体的国际化名品店。此次转型,新品牌在风格上更偏向运动化、年轻化和时尚化,同时价格带下沉,精准地将目标客户群体锁定为年轻消费者,满足他们对时尚与品质的追求。

温馨四季名品旗舰店的开业,为欧亚三环购物中心带来了多方面的积极影响。在品牌层面,丰富了商场的品牌矩阵,使商场的品牌组合更加多元化,进一步提升了高端时尚氛围;在客流方面,成功吸引了年轻客群,显著增强了客流与消费活力;在区域影响力上,强化了购物中心作为区域商业标杆的地位,为消费者带来更多的购物选择。

通化欧亚“甜王”西瓜热销创效
员工协作凝聚团队合力

本报讯(通化欧亚 许艳秋)今夏,通化欧亚购物中心超市一款甜王西瓜以其甘甜多汁的口感赢得众多消费者的喜爱,不仅成为超市的人气爆款,更在创造良好经济效益的同时,显著增强了团队的凝聚力与向心力。

为了能给顾客甄选品质上乘的西瓜,欧亚商业连锁通化市区区长李刚亲自带队,与采购经理鞠淞吉远赴多地考察,经过精心筛选,最终锁定辽宁省新民县的万亩甜王西瓜种植基地。该基地坐拥沃土,日照充足,所产甜王西瓜不仅产量稳定,更以皮薄瓤脆、糖度高、汁水丰盈而著称,品质出众可靠。

自6月26日起,来自新民基地的优质甜王西瓜开始源源不断运抵超市。截至8月5日,累计到货量已达62.2吨。为确保供应高效、货品新鲜,购物中心自营员工不辞辛苦地承担起繁重的装卸任务。与此同时,超市积极创新销售模式,在负一层南门天井区域设立了专门的甜王西瓜外卖摊位,由管理人员带头承包售卖。摊位不仅提供整瓜售卖,更贴心推出“鲜切现卖”服务及多样拼装果盒,极大地方便了顾客选购,提升了购物体验。

得益于甜王西瓜本身的卓越品质和超市提供的便捷、贴心服务,产品复购率持续走高。6月26日至8月5日,进仓西瓜已全部售出,创造毛利率达到11.7%。

此次甜王西瓜的成功运作,不仅为超市夏季经营增添了一抹亮色,带来了可观的经济效益,更是一次团队协作精神的生动实践。从采购寻源、物流保障到现场售卖、创新服务,各部门员工紧密协作,管理人员冲锋在前,展现了高度的责任感和主人翁精神。大家在并肩作战、服务顾客的过程中,心更齐、劲更足,团队的凝聚力得到显著提升。这份在协作中凝聚的力量,为超市后续的经营发展注入了源源不断的活力与信心。

欧亚包百前旗店机器人与机器狗首秀圆满落幕

本报讯(欧亚包百 袁慧)7月26日、27日,欧亚商业连锁包头区前旗店开展机器人与机器狗首秀活动,集科技体验、趣味互动与惠民让利于一体,让商场全程洋溢欢乐氛围。

为扩大活动覆盖,欧亚包百前旗店提前部署多维度宣传。制作宣传扇全员全城发放,动员员工精准推送活动详情至家长群、培训班级群,借力小视频平台预热,以优质内容积累高人气。

活动期间,客流涌动且秩序井然。儿童围聚机器人与机器狗体验人工智能,羊驼互动引热潮,家长与孩子纷纷合影;百货、超市联动让利让消费者受益,儿童乐园等接待量显著增长,免费福利进一步提升消费体验。

本次活动收获了良好口碑,推动了销售额同比、环比均有所提升,更为消费者带来了优质的体验。

又讯(欧亚包百 王慧)为深入贯彻欧亚商业连锁“迎七一、大干120天”攻坚行动,欧亚商业连锁包头区百货公司举办了“匠心筑梦

欧亚商业连锁第四届拥军惠民购物节圆满收官

本报讯(欧亚商业连锁 宋嘉星 周鸿雁)7月26日至8月3日,长春市朝阳区退役军人事务局联合省内企业打造的“第四届拥军惠民购物节”举行。作为本次购物节的核心承载者,欧亚商业连锁联动省内25家购物中心、近100家超市,奏响军民同心强音,推出“千万补贴 拥军优属”等一系列活动,联盟品牌同步让利,将对军人的敬意化为实在福利。

图片新闻

近期,珲春欧亚延百购物中心在三楼空置区新进打造了延边首家无人自助乒乓球馆,为珲春市民带来全新运动体验,提供了休闲健身场所。该球馆采用智能化管理系统及创新的无人自助模式,为乒乓球爱好者提供了更自由便捷的运动空间,开业便受到众多乒乓球爱好者喜爱和追捧。“炎炎夏日下,我们有了清凉舒适的打球好去处”,珲春欧亚无人自助乒乓球馆,已迅速形成了良好的认知度及口碑效应。

(珲春欧亚 马雪)



通化欧亚荣耀争霸赛燃情开战 电竞热潮点燃夏日消费新体验

本报讯(通化欧亚 丁钰莹)为丰富通化市民暑期文化生活,打造年轻潮流的消费体验,8月3日10时,通化欧亚购物中心一楼北天井变身热血电竞战场,一楼商场携手知名科技品牌荣耀举办“王者荣耀争霸赛”火热开赛,为山城夏日注入了澎湃的青春动能。

比赛现场,两组战队展开巅峰对决,选手们指尖翻飞,团队配合精妙绝伦,瞬息万变的战场局势牵动人心,经过紧张激烈的三局两胜制

欧亚卖场波司登组织古法香锤DIY体验活动

本报讯(欧亚卖场 浦洪卫)7月31日,在欧亚卖场超级会员节火热之际,波司登组织了一场融合传统智慧与动手乐趣的“古法香锤DIY”体验活动,吸引了众多会员热情参与。

活动现场,专业导师详细讲解古法香锤的起源与功效。古法香锤依据中医经络理论,通过敲击穴位疏通经络、缓解疲劳,填充的天然香草还能散发清香,兼具养生与怡情作用。会员们听得津津有味,对这项凝聚古人智慧的传统养生工具展现出浓厚兴趣。动手制作环节更是热闹非凡。大家精心挑选艾草、薰衣草等香

白城欧亚开展漆扇制作体验活动

本报讯(白城欧亚 李海燕)夏日微风中,一场别开生面的漆扇制作体验活动在白城欧亚购物中心中国黄金专柜温情上演。7月30日至8月2日,品牌特邀VIP顾客共赴这场非遗之约,用巧手传承千年工艺。

松原欧亚八月活力启幕

夏日余热未消,松原欧亚购物中心在八月火力全开,以丰富活动与品牌动态,持续点燃城市消费热情,为市民带来多元消费体验。

备受瞩目的松原欧亚第十届家电节于8月8日盛大启幕,本次家电节深度融合“国补”政策红利,集结国内外一线家电品牌,限时补贴、以旧换新、套购满减等福利,一站焕新智慧家居生活,助力家居品质升级。

针对季节消费特点,松原欧亚负一层超市推出“啃秋瓜、贴秋膘”主题活动,98元团110元消费券限时发放。

潮流品牌为商场注入新鲜活力。The North Face北面重装升级,8月9日惊喜启幕,



活动现场。袁慧 摄

服务争锋”2025年度一线服务技能大赛,致力于提升一线服务品质,展现员工风采。

7月中上旬,经门店初赛选拔,26名一线导购员晋级决赛。7月25日,“3分钟精准服务

“日初时间”烘焙入驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 郭静)近日,“日初时间”烘焙入驻欧亚卖场。该店以典雅的法式装修风格吸引眼球,店内高悬的水晶吊灯更添奢华气息,为顾客营造出独特的购物环境。

“日初时间”烘焙的产品线丰富多元,从基础面包到精致西点一应俱全。其中,焦熏牛肉牛角包以其独特的烟熏风味和酥脆口感脱颖而出;核桃马里奥则巧妙融合了坚果的香脆与面团的柔软;柠檬糖霜可康散发着清新自然的果香,甜而不腻;摩卡咖啡醇厚回甘,是搭配甜点的绝佳选择;双重黑巧方展现了巧克力浓郁丝滑的魅力;而巨无霸盛宴拿破仑更是将多层酥皮与丰富馅料完美结合,成为店内当之无愧的明星产品。

与此同时“日出时间”更提供了卓越的服务,从进门的那一刻起,就有专人引导选购商品,整个过程中服务人员的态度亲切,动作麻利。无论是早餐时的快捷选择,还是下午茶时

欧亚新发“小鬼当家”夏令营开营 萌娃化身小当家欢乐置换

本报讯(欧亚新发 赵昕)8月2日,欧亚新发举办了“小鬼当家物品置换”夏令营活动。

小小的摊位上摆满孩子们的闲置“宝贝”,稚嫩的声音此起彼伏,通过手势舞破冰交流和

力诚品牌全国巡演活动在欧亚卖场盛大举行

本报讯(欧亚卖场 崔明达)7月25日至7月27日,欧亚卖场10号门共享大厅迎来了一场别开生面的亲子盛宴——力诚品牌全国巡演活动,吸引了众多家庭前来参与,现场人气爆棚,成为暑期档的一大亮点。

此次巡演以“孩子在长胸,每天2根”为主题,通过丰富多彩的互动环节,向消费者传递了品牌的健康理念。活动现场,专业主持人妙语连珠,迅速点燃了现场气氛;滑稽小丑的魔术表演和气球派送,让孩子们欢呼雀跃;问答互动环节更是寓教于乐,让小朋友们在游戏中了解营养知识。力诚品牌始终致力于为孩子们提供健康、营养的食品。活动现场,通过展板和宣传资料,品牌向家长们详细介绍了鳕鱼肠的产品优势,尤其是其中富含的DHA和ARA成分对儿童记忆力和智力发育的促进作用。

辽源欧亚玖姿品牌重装开业

本报讯(辽源欧亚 洪婧)7月28日,历时20天的精心打造,玖姿品牌在辽源欧亚购物中心二楼重装开业。此次调整升级主要以温暖的米色调、木质线条配合灯光,打造出优雅舒适的视觉效果。

玖姿品牌始终坚持精致且时尚的搭配法则,重点以面料、质感、花色以及色彩搭配为主。让女人享受自然优雅的着装方式,以恒久的姿态绽放自己的美。开业当天,玖姿品牌特别推出进店赠伴手礼活动,专柜导购提前一周一对一邀约金牌会员,当天回店率高达70%,当日销售为同期的202%。

又讯(辽源欧亚 综合部)8月1日,辽源



比赛现场。张新玉 摄

本报讯(欧亚汇集 张新玉)8月1日上午,由吉林省体育局、吉林省退役军人事务厅共同举办的“红色传承赓薪火 使命担当铸国防”2025年吉林省退役军人射击比赛启动仪式在欧亚汇集中厅拉开帷幕。共有来自全省17个

PK赛”决赛开赛,10名选手分5组,每组2人依据同一顾客画像卡,3分钟内完成“3个核心卖点讲解+连搭方案推荐”任务。比赛聚焦“精准推荐”,考验对顾客需求的分析及商品推荐精准度。选手凭借敏锐洞察与对商品价值的深刻理解,短时间内展现专业推荐逻辑与搭配思路,彰显扎实服务功底。

7月30日,第二场“魅力解码行动”素人改造赛举行,16位初赛脱颖而出的精英导购同台竞技,化身“造型师”为6位素人打造全新形象。比赛聚焦导购核心搭配技能,考察对顾客形象、职业及场景需求的洞察,以及商品整体搭配能力。现场,选手迅速组建“素人改造团”,结合素人职业与场景需求,将日常服务经验化为创意巧思,以专业搭配与生动讲解赢得掌声,尽显对美的精准把控与服务匠心。

此次比赛以赛促学、以赛提能,激励员工深耕岗位、精进技能。后续将开展收银岗位比赛,持续彰显欧亚包百人“匠心服务”的卓越风采。



日初时间烘焙店开业人气爆棚。郭静 摄

光的悠闲享受,这里都能提供满意的答案。

这些精心制作的美食不仅满足了味蕾的需求,也体现了日初时间对品质的追求。其入驻不仅丰富了欧亚卖场的业态组合,也为消费者带来了全新的餐饮体验。

自主置换实践,让闲置物品焕发新价值。一位家长在活动结束后表示,这场夏令营不仅让闲置物品“变废为宝”,更让孩子们在轻松愉快的氛围中学会分享、沟通与合作,成为这个暑假里一次难忘的成长体验。



活动现场。崔明达 摄

力诚品牌通过全国巡演的形式,不仅拉近了与消费者的距离,还进一步提升了品牌知名度和美誉度。活动现场的销售数据也印证了这一点,力诚鳕鱼肠的销售额持续领先,成为家长们的首选儿童零食。

六桂福珠宝和田玉巡展亮相白城欧亚

本报讯(白城欧亚 孙秀美)“书中自有颜如玉”,而现实里的美玉魅力更让人沉醉。7月11日至25日,六桂福珠宝大型和田玉巡展在白城欧亚购物中心火热开展,现场人气爆棚,成为市民争相打卡的焦点。

此次巡展堪称一场和田玉的盛会,三千件高品质美玉齐聚白城欧亚,温润细腻的玉镯泛着柔和光泽,精巧别致的吊坠、手链设计独具匠心,从经典款到潮流款一应俱全,满足不同年龄层消费者的审美与佩戴需求。更让人心动的是活动优惠——单件即可享5折,购买两件低至3.6折,真正让“美玉亲民”成为现实。

活动现场吸引了众多顾客驻足,不仅为市民带来了视觉与购物的双重享受,更让大家在选购中近距离感受了和田玉的千年韵味。

AM品牌入驻欧亚新发

本报讯(欧亚新发 赵昕)8月1日,AM品牌正式亮相欧亚新发一层,为女性消费者带来更多元的穿搭灵感。

AM品牌以“简约不失质感、通勤兼顾日常”作为设计理念,积累众多忠实消费者。新店开业期间,全场参与“2件9折、3件8.5折”,吸引大量顾客。AM的到来为消费者带来更多选择,也为欧亚新发带来新的消费活力。

吉林欧亚商都综合体凯乐石、北面重装亮相

本报讯(吉林欧亚商都 宿颀)7月,吉林欧亚商都综合体精品商场迎来了凯乐石最新形象全品类店的进驻,以及北面品牌东北区域内首家最新New L2形象店重装亮相,丰富了欧亚综合体户外运动装备的种类,提升了欧亚综合体精品商场的形象,为吉林市户外运动爱好者提供了更多品质之选。

欧亚滑雪训练中心在欧亚汇集启幕

本报讯(欧亚汇集 刘晶)7月中旬,欧亚汇集8楼800平方米的欧亚滑雪训练中心开启试营业。这座吉林省最大的室内滑雪训练中心,拥有4块共400平方米的仿真雪毯及专业滑雪运动用具,不仅为消费者带来了四季可享的滑雪体验,在筹备开业的过程中更是彰显了汇集团队节约高效的实干精神。

从一片空白到设施齐全,顺利迁址源于50天里欧亚汇集保、物业、欧亚冰上基地、当当城等多部门的高效协作。筹备初期,团队面临场地规划、设施搭建等多重挑战,各部门组建专项研讨小组,从实地测量、精准绘图,到设施高空迁移、安全看护、电路搭建与上下水改造,全程严格把控细节,确保工程质量与进度双达标。“从无到有,全靠大家一动手,开源节流、降本增效!”欧亚汇集主管王经理感慨道。

硬件施工推进的同时,软件服务也同步升级。团队招聘资深滑雪教练,联合专业机构开展涵盖滑雪技巧、安全防护、应急处理的系统化培训;冰上基地团队多次调研省内冰雪训练场馆,结合自身定位制定高性价比收费体系,同步完成票务系统培训、客户接待演练及会员服务规范制定。

试营业期间,明亮赛道、专业装备与温馨休息区营造出活力与舒适兼具的体验,同时推出了“学员滑雪体验打卡”“亲子双人滑雪课堂”等活动,通过老会员线下多渠道宣传,迅速吸引了春城滑雪爱好者关注,成为广大消费者争相打卡的城市运动新坐标。

悍高乌兰浩特全屋收纳旧改店入驻乌兰欧亚

本报讯(乌兰欧亚 塔娜)7月30日9时58分,悍高乌兰浩特全屋收纳旧改店开业盛典暨设计师品鉴沙龙活动在乌兰浩特欧亚购物中心一楼东天井举办。乌兰浩特欧亚购物中心副总经理邓嘉鑫及悍高品牌管理团队高管共同出席了剪彩仪式。

悍高集团作为行业内的佼佼者,创立于2004年,一直专注于家居五金及户外家具领域,产品线覆盖收纳五金、基础五金、厨卫五金等多个品类,是国内少数能够实现全屋五金一站式供应的企业。

作为兴安盟首店,悍高此次入驻乌兰欧亚,彰显了乌兰欧亚对优质品牌的吸引力,提升商场整体的商业活力,同时带动商场内关联业态的消费增长,为消费者带来更丰富多元的体验,引领区域商业新风尚。

欧亚万豪超市深化实施商品力提升战略

为了全方位地提升超市商品的竞争力,欧亚超市连锁万豪店全面启动并深化了商品力提升工作。在此过程中,全体管理者及员工齐心协力,运用商品ABC贡献度分析和供应商业绩贡献度分析两项数据,筛选出近一年来在欧亚超市连锁万豪店经营中表现卓越的8317支A类畅销商品以及71家优秀供应商。

通过对A类商品的陈列资源进行精细化优化配置,欧亚超市连锁万豪店不仅确保了这些热销商品陈列的显著展示,还极大地提升了顾客的购物体验。同时,对于那些业绩显著的供应商,超市方面也给予了更为有力的支持,这一举措有效激发了供应商的积极性和合作热情。

值得一提的是,通过上述措施的实施,A类畅销商品的聚客能力得到了最大限度的发挥。据最新数据显示,2025年7月门店交易笔数达到了12.22万笔,相较于同期的10.12万笔,增长率达20.79%,不仅证明了商品力提升工作的成效,也预示着欧亚超市连锁万豪店未来的发展潜力。

(欧亚超市连锁万豪店 赵欣)

通辽欧亚开展2025年度员工同游活动

本报讯(通辽欧亚 温馨)7月23日、28日,通辽欧亚购物中心组织全体员工分两批前往位于通辽市左翼后旗的欧翔玖玖露营地,开展了一年一度的员工旅游。

从“破冰融合”的互动游戏到香气四溢的户外铁锅炖、烧烤,员工们在自然怀抱中释放压力,在协作互助中凝聚情谊,为团队注入了新的活力。活动伊始,一场热闹的“破冰融合”游戏迅速掀起轻松的氛围。大家围圈而立,随机抽取写有趣味任务的卡片——有的需要模仿动物叫声,有的要即兴表演一段舞蹈,还有的得向身边人分享一个小秘密。夸张的动作与坦诚的分享让现场笑声不断,原本略显生疏的同事们很快熟络起来,为全天活动奠定了轻松的基调。“南水北调”中,各队用PVC管拼接“水道”,接力运送乒乓球,考验着成员们的配合精度。



通辽欧亚员工同游拔河现场。 温馨 摄

聚力2025 欢乐集结 通化欧亚员工畅游清水湖欢乐行



通化欧亚员工同游合影。 左萍 摄

聚力2025,欢乐启程!携手踏山河,团队共欢乐!迎着七月的朝阳,一年一度备受期待的员工同游活动,快乐启程!欧亚商业连锁通化区员工欢乐集结。7月24日、25日,通化欧亚门前欢声笑语不断,百余名同仁精神抖擞,带着对旅程的期待,向快乐出发!

我们一起畅游清水湖,在青山绿水间感受夏日清凉,放松身心,尽情享受团队同游的无限乐趣!

大家泛舟湖上,感受清风徐来;品尝特色鱼宴,共享舌尖美味;打卡网红景点,定格欢乐瞬间;一起趣味团建,凝聚团队力量。

感恩企业提供的暖心福利,让员工们在繁忙工作之余畅享山水之乐。这份关怀将化为动力,明日更加团结奋进!用加倍的努力回报企业,共创更辉煌的明天!

(通化欧亚 毛姝霖)

感恩之旅 快乐前行

记欧亚商业连锁四平区2025年员工欢乐游



员工合影。 杨中文 摄

本报讯(四平欧亚 综合部)7月14日至17日,欧亚商业连锁四平区全员分两批奔赴象牙山旅游度假区,开启了2025年度的欢乐之旅。

一路上,大巴车内欢声笑语,大家欣赏着沿途的美景,对此次旅行充满了无限的向往和期待,兴奋之情溢于言表。此次之旅首站便是《乡村爱情》原拍摄基地,这里承载着无数观众的回忆。车刚停稳,大家便迫不及待地跳下车,向着自己喜爱的角色,如刘能、赵四等的“家”奔去。一踏入这些熟悉的场景,仿佛瞬间穿越进了电视剧中,亲身感受着剧中的生活氛围,不禁感叹终于亲眼见到了演员们曾经演绎故事的地方。

随后,大家又来到了《乡村爱情》演出新基地,这里展现着乡村爱情为山村带来的巨大变化,新的建筑、新的风貌,无一不在诉说着时代的发展与进步。

而攀登象牙山无疑是此次旅程中最具挑战性的环节。据工作人员介绍,山路陡峭,对攀爬人员的身体素质有一定要求,特殊地段甚至需要手脚并用。清晨5时,欧亚商业连锁四平区总经理姜辉的带领下,大家开始攀登象牙山。山路崎岖难行,蚊虫成群飞舞,炎热的天气更是为攀爬增加了难度。但大家的热情丝毫未减,预计一个半小时的行程,第一批员工仅用了一个小时就顺利完成。他们在攀爬过程中不断总结经验,并毫无保留地传授给第二批员工。正是这种齐心协力、团结协作的精神,让攀爬不再是单独的体能挑战,更是团队凝聚力的生动注脚。

泡温泉、与赵四、刘能模仿者进行互动,让本次欢乐之旅更加丰满有趣。当象牙山的轮廓渐渐远去,那份藏在欢笑里的感恩,融在汗水中的协作,早已成为刻在记忆里强大的力量,相信这段美好的回忆将永远留在大家心中,成为激励大家在工作中勇往直前的动力。

东丰欧亚2025年员工同游之高隆山庄

7月23日、24日,东丰欧亚购物中心组织了一场令人难忘的员工同游,目的地是东丰县猴石镇高隆村。这里景色宜人,山环水抱,自然资源得天独厚,为员工们提供了一个亲近自然,放松身心的机会,更是增强了团队凝聚力、增进员工交流的宝贵契机。

进入山庄后,大家都被那清新的空气和如画般的场景所深深吸引,夏季的山庄,有河畔上的木栈道,周边是溪溪流水和郁郁葱葱的树木,员工们三两成群,一边欣赏着美丽的荷花,一边分享着生活中的乐趣,更有种植好的农田水果,员工们纷纷踊跃,投身到地里,摘取农田水果;在游戏过程中,大家相互鼓励、相互支持,共同完成了一个又一个挑战,而美食分享环节则让大家品尝到了各种地道的农家美食,进一步增进了彼此之间的感情。

(东丰欧亚 胡斌)

欧亚汇集召开售后服务研讨会

本报讯(欧亚汇集 佟瑛)着眼打造商品力,8月1日下午,欧亚汇集企管部组织召开“售后服务研讨会”,前勤部门及企管部管理人员齐聚,以“顾客至上、服务为本”为宗旨,围绕售后服务价值重构、流程优化及跨部门协作深入研讨,旨在打造更具竞争力的服务生态。此研讨会为岗位练兵系列活动之一。

会议指出,在激烈的商业竞争中,售后服务已从“附属职能”升级为塑造品牌差异化、提升顾客忠诚度的核心战略。当前,客诉转办环节冗长、跨部门协作效率不足、市场监管对接响应滞后等问题亟待破解。会议明确“快速响应、一次解决”原则,要求以高效闭环管理处理转办事项,彰显企业责任。

研讨环节,与会人员聚焦三大核心议题:一是剖析服务流程堵点,提出整合线上线下反馈入口,借助数字化工具实现全流程透明化跟踪,确保顾客诉求“有入口、有跟踪、有回音”;二是分享跨部门协作案例,总结出“即时沟通群+例会机制”等提升复杂客诉解决效率的经验,同时针对衔接不畅案例明确责任划分优化方向;三是部署下阶段重点任务,包括建立跨部门响应时限标准、整合反馈渠道强化需求挖掘、推动售后服务从“成本中心”向“增长引擎”转型。

售后服务是连接顾客信任与企业形象的关键纽带。欧亚汇集将以此次研讨为契机,努力将“温度服务”转化为“品牌热度”,通过体系化、标准化、数字化升级,持续打造高品质服务。

激情拥抱碧水青山 鼓舞干劲超越自我 ——辽源欧亚2025年员工三角龙湾快乐游

7月23日,辽源欧亚购物中心积极落实企业文化建设,精心组织“激情拥抱碧水青山、鼓舞干劲超越自我”主题员工旅游活动。让员工在紧张的工作与生活中得到放松,受到全体员工的欢迎。

本次员工同游的目的地是通化市辉南县三角龙湾4A级景区,距辽源市直线距离112公里,辽源欧亚管理人员及自营员工、厂方店长200余人分两批次参加了旅游活动。活动中,员工们先后在风景秀丽的大龙湾、三角龙湾、吊水壶瀑布观光游玩,溪林间的惬意漫步、游船上的清风徐徐、火山岩群的壮观瑰丽、吊水壶瀑布的爽朗怡情、农家饭菜的好味飘香,都留下员工们的欢声笑语与开心快乐。优美的自然风光、良好的人文景观、浓郁的乡土色彩都给员工们以美好的身心体验。

员工同游完美收官了,短暂平实却又意义非凡。它丰富了员工的企业生活,为增强团队凝聚力和团队协作力创造机会,让员工在绿水青山的感染下放松心情,给员工带来满满的情绪价值,使企业与员工紧密的融合在一起,为下半年员工奋发工作提供源动力。

(辽源欧亚 综合部)

共赴琵岩山温泉之旅 悦享诗意慢生活



员工合影打卡。 马雪 摄

7月21日至24日,珲春欧亚延百购物中心一年一度的员工同游活动在热切期盼中欢乐开启,在感怀别样幸福中圆满落幕。

此次员工同游选在龙井琵岩山温泉古村落,旨在让员工们贴进大自然感受自然风光,浸润天然温泉的滋养,享受工作之余的休闲氛围,共享企业文化的别样魅力。在琵岩山温泉古村落60个室内外泡池中,员工们在天然高氟温泉中滋养身体、颐养气神;在汗蒸房加入功效的封闭养生保健场所,体验沉浸式汗蒸;在水上乐园“高空滑道”“彩虹滑梯”上纵情享受亲水乐趣,让身心得以尽情释放;在书吧中感受浮躁之外的静谧时光,阅读中滋养内心世界;在室外国际标准泳池中遨游,感受酣畅淋漓,尽情释放激情;在休息大厅里三俩结伴喝着茶侃大山……员工们在放松惬意的温泉之旅中畅享美好,在尽享慢生活中感受独特的企业文化,在轻松愉悦的团建中增进感情,在同游中感受企业人文关怀,一路欢声笑语,幸福满满。

在当今经济下行消费疲软的市场环境下,欧亚员工已然享受着引以为傲的企业福利,通过员工同游收获着满满的幸福感,同游中感怀油然而生的作为欧亚人的自豪与归宿感!

(珲春欧亚 综合部)

欧亚益民举办“匠心服务·益致臻诚”服务提升赛



选手演绎真实工作场景。 卜艳丽 摄

本报讯(欧亚益民 于洪敏)7月22日,欧亚益民举办了以“匠心服务·益致臻诚”为主题的服务提升赛,集中展现了对服务品质的执着追求。此次竞赛围绕“创造服务来创造顾客”的核心理念展开,旨在全面提升员工的商品销售、对客服务与场景营销能力,通过深挖服务细节,与顾客建立更强的认知联结和情感纽带。

竞赛内容丰富多元,涵盖必答题、抢答题、趣味游戏、“金点子”提案及场景模拟等环节。选手们热情饱满,在知识问答中展现出对服务手册的深入理解。游戏环节里,大家默契配合,有效增进了团队协作能力。场景模拟环节

中,各队伍通过演绎真实工作场景,充分展现了高超的服务技巧与灵活的应变能力,生动诠释了服务员的真谛。现场气氛十分热烈,拉拉队的助威口号此起彼伏,“加油!加油!”“团队一心,服务先行!”的呐喊声不断,为选手们注入了满满动力。

最终经评委专业评审,各奖项逐一揭晓,为员工未来的服务提升指明了方向。赛事虽已落幕,但欧亚益民提升服务质量的脚步从未停歇。大家纷纷表示,将把此次竞赛中的所学所获运用到百日竞赛中,推动服务品质再上新台阶,未来也将持续为顾客提供更优质贴心的服务。

精彩落幕 硕果满载

——参加长春市商场信息员技能竞赛心得

由长春市总工会举办的2025年商场信息员技能竞赛已圆满落幕。对每一位参与者而言,这场赛事都是一次自我突破的历练。作为欧亚卖场的代表,能跻身此次竞赛,与全市各大商场的优秀同行切磋技能、互促成长,我深感荣幸,这段经历也让我收获颇丰。

赛场上,45名选手在开赛信号响起的瞬间,便全力释放自身优势,将专业素养展现得淋漓尽致。作为第31号选手,我得以拥有更充裕的时间沉淀思绪、调整状态,针对不熟悉的话术提前打磨优化,为上场做好充分准备。比赛中,我讲解的商品是迪桑特品牌MO-

TION 4D版型限量外套,每年仅发售4款的单品,承载着品牌独特的价值内核。在2分钟的限时讲解中,我聚焦品牌价值与产品独有的优势展开阐述,让讲解更显生动立体。面对评委提问环节,我沉着应答,最终以高分的成绩为自己交上了一份满意的答卷。

每一场比赛都是一次宝贵的成长契机,每一个舞台都值得全力以赴。未来,我会带着这份历练继续精进,将欧亚人的专业素养更直观地呈现出来,相信每个人都能在自己的领域里,沉淀出属于自己的光芒。

(欧亚卖场 李莹)

欧亚商业连锁召开统计专员管理培训会

本报讯(欧亚商业连锁 巨岩)近日,为全面提升统计数据上报的规范性与准确性,及时响应国家及地方统计工作要求,欧亚商业连锁财务部组织召开了统计专员管理培训会。本次培训聚焦统计数据上报的核心环节,为一线统计人员提供了清晰的操作指南与规范要求。

本次培训系统梳理了数据上报全流程的关键点与风险点,主要涵盖三大核心板块:一是统计数据上报基本要求;二是统一社会消费品零售总额查询口径及路径;三是财务状况填报规范。培训着重强调依法合规填报的重要性,严格审核数据源头与上报的一致性,确保数据质量;强化时效管理意识,要求统计人员充分利用系统调整窗口按时准确上报;提升数据价值认知,理解企业上报的社零额、财务状况等数据在国家宏观经济决策中的支撑作用,深化对统计工作价值的认识。本次培训为欧亚商业连锁夯实统计数据质量基础、高效履行统计报送职责提供了有力保障。

通化欧亚举办 “九寸花汀杯”小学生乒乓球赛

本报讯(通化欧亚 郑毅)7月26日,通化欧亚购物中心五楼商场热闹非凡,九寸花汀海鲜自助烤肉联合乒乓球馆举办的“九寸花汀杯”小学生乒乓球比赛激情上演。此次比赛吸引了众多热爱乒乓球的小学生参与,现场气氛热烈,加油声、喝彩声此起彼伏。

比赛现场,小选手们全神贯注,眼神坚定,一招一式尽显专业。发球、接球、扣杀,精彩瞬间不断,他们用精湛的球技和顽强的拼搏精神,充分展现了新时代小学生积极向上、奋勇争先的精神风貌,也赢得了观众们的阵阵掌声。

经过激烈角逐,比赛最终评选出了各个奖项。获奖选手不仅收获了荣誉证书,还获得了九寸花汀自助烤肉提供的就餐门票,这无疑是对他们努力和实力的最好认可。而凡是参与比赛的小朋友,均得到了由商场贴心提供的小火车畅玩套票、竞速基地卡丁车体验券、射箭馆体验券等福利,让孩子们在享受比赛之余,还能在商场内拥有更多欢乐体验。

此次活动为小学生们提供了一个切磋球技、展示自我的平台,提升了商场的人气与活力,为广大消费者带来了更多精彩的活动体验。

吉林欧亚商都解放店 开展“燃动团魂、破界同行”晨会竞赛活动

本报讯(吉林欧亚商都 周闯)7月15日,吉林欧亚商都解放店各商场员工齐聚在1号门外,共同开启“创造服务来创造顾客”竞赛的第一环节——“燃动团魂、破界同行”。各商场将通过团队游戏的活力碰撞、晨会升级的智慧分享,一起点燃服务热情、凝聚团队力量,让每一份努力都为顾客的愉悦体验加分!

梅河欧亚组织员工观看 电影《南京照相馆》

本报讯(梅河欧亚 王红岩)8月4日,欧亚商业连锁梅河区组织员工观看电影《南京照相馆》。这部引发广泛反响的影片,以深刻的历史场景和民族记忆,为员工们带来了一场震撼心灵的历史教育与精神洗礼。

观影过程中,影片所展现的真实历史场景与民族遭遇,深深触动了每一位员工的内心。回顾历史苦难,让员工们深刻体会到当下和平生活的来之不易,更加清晰地认识到国家强盛、民族复兴才是个人幸福的根基。员工纷纷表示将以更饱满的热情投入岗位,积极担当,为国家发展和民族复兴贡献自己的一份力量。

此次观影活动是梅河欧亚加强员工思想教育的重要举措,有效提升员工的历史认知水平,激发爱国情怀、增强社会责任感,为团队凝聚起奋进向上的精神力量。

消企同心 情暖八一

本报讯(东丰欧亚 于丹)8月1日,在中国人民解放军建军98周年之际,东丰欧亚购物中心总经理于明芝带领管理团队来到东丰县消防总队,向奋战在执勤一线的消防官兵致以诚挚的问候和节日祝福,并为一线的消防官兵送去150公斤西瓜和20件泉阳泉矿泉水,慰问的同时,希望继续保持精准合作、定期联合组织开展消防安全培训,达到长期共赢。

技能展风采 竞赛促成长

8月1日,在长春市总工会与长春市人力资源和社会保障局的联合主办下,长春市信息员(导购员)技能竞赛顺利落下帷幕。在此,我由衷地感谢企业给予我这难得的参赛机会。能够投身于此竞赛赛事,对我而言堪称一份弥足珍贵的殊荣。身为欧亚卖场的代表选手,我有幸跻身理论考试的前41名之列。

此次竞赛不仅是知识的比拼,更是综合能力的考验。参赛者们需精心准备参赛作品,以极具感染力的语言描绘商品魅力,激发听众的购买欲望。每一个细节都经过反复推敲,力求完美呈现产品优势。同时,面对主持人提出的售后相关问题,选手们要迅速反应、准确作答,这无疑是对应变能力的极大挑战。

赛场上,我全神贯注地展示着自己的作品,将产品的亮点一一拆解,用生动的案例和真诚的态度打动评委与观众。当被问及售后难题时,我凭借扎实的业务知识和丰富的实践经验,沉稳应对,展现出良好的职业素养。

通过这次竞赛,我收获颇丰。一方面,我的表达能力得到了锻炼,学会了如何更有效地传达信息,另一方面,我对售后服务有了更深的认识,此外,与其他优秀选手的交流也让我开阔了视野,燃起了我探索未知、永攀高峰的热情。这次经历如同一盏明灯,照亮了我前行的道路。我将把所学所悟运用到实际工作中,不断提升自己的专业技能和服务水平,为消费者带来更优质的购物体验,也为企业发展贡献自己的力量。未来,我将继续努力,在岗位上绽放光彩!

(欧亚卖场 郜静)

“向前！向前！向前！我们的队伍向太阳……”

这激昂豪迈的旋律，宛如熊熊燃烧的火焰，在每一位军人的心中炽热地跳动。那百听不厌的军号声，恰似划破时空的激昂战歌，以振聋发聩之势，奏响忠诚与担当交织的壮美旋律。

本色不褪的军心，是军人永恒且鲜明的底色，无论和平年代的阳光多么明媚，还是战火硝烟的阴霾多么浓重，这颗炽热的军心，始终为祖国和人民的安宁与幸福而有力跳动，澎湃着无尽的忠诚。

终生不悔的军旅，是军人用热血青春谱写的壮丽史诗，自踏入军营的那一刻起，他们便义无反顾地将满腔热血倾注在祖国的山河大地，把忠诚镌刻进每一寸土地。

八一礼赞——致我最亲爱的战友

永远不变的军魂，是军人的精神脊梁与力量源泉。它深深蕴含着忠诚、奉献、勇敢和担当，这些熠熠生辉的品质，是一代又一代军人传承下来的无价瑰宝。军魂，宛如璀璨星辰，在岁月的天空中闪耀



着永恒的光芒，激励着军人不断超越自我，为国家 and 人民的利益挺身而出。

在欧亚集团，同样活跃着这样一群可爱的战友。他们虽已脱下戎装，转身投身商业领域，但军

人的卓越风采却从未有丝毫褪色。那百听不厌的军号声，已然幻化为他们在工作中披荆斩棘的冲锋号。在竞争激烈如汹涌浪潮的市场中，激励着他们无畏艰难，向着一个又一个高峰奋勇攀登。那本色不褪的军心，使他们在面对复杂多变、充满挑战的商业环境时，依然能够坚守内心的信念，像守护阵地一般坚守岗位，全心全意地为欧亚集团的蓬勃发展贡献自己的力量。

值此八一建军节这个意义非凡的时刻，衷心祝愿欧亚集团的战友们八一建军节快乐！愿你们身体健康，拥有强壮的体魄去迎接生活与工作的挑战；愿你们家庭幸福，享受温馨美满的家庭时光，在家人的支持与陪伴下，创造更加精彩的人生！

（欧亚商都 孙厚刚）

立秋

盛夏未尽，初秋登场
夏日的狂欢，慢慢被秋意吞噬

立秋的悄然凉意，早晚时分愈甚

秋雨带着渴望已久的清凉，浸染了层林

露珠滚动，枫叶渐红

暮色里，秋水澄澈，水天一色

正是一年好风景

（通辽欧亚 符莹）

欧亚欢歌·清水湖畅泳

七月晨光似锦程，
铁军笑语满丰盈。
一泓碧水涵天阔，
数叶轻舟载梦轻。
共游拓新凝智勇，
鱼艇分味见真情。
网红打卡同留影，
更蓄豪情赴远征！
（通化欧亚 毛妹睿）

欧亚颂

推开一扇门，并非用钥匙，
而是用口碑名片上的字迹，
数据是脚下的阶梯，
一级级攀升，
在商品的丛林，寻找绿地。
痛点，是藏在客户眉间的密码，

解读，用方案编织钥匙。
每一次微笑都是精准的价格，

每一次鞠躬，都试图在信任的天平上，放下砝码。
是承诺的重量，是目标的疆界。

当数字在屏幕上终于跃起，
那不是终点，是下一轮追逐的起点。

整理着装，如同武士擦拭刀锋，
光在窗玻璃上流动，
映照出城市巨大的胃囊，
是奔走的星群，在其中
展现价值的荣光。

（欧亚商都 封雅萍）

欧亚商场记

玻璃幕墙载一片天光
把春城的暖，裁进琳琅的橱窗
电梯载着期待缓缓上升
像沿着生活的阶梯，走向明亮

货架间流转着熟悉的烟火
梅河的米香，皓月的肉香
江南的果香，有机的菜香
在同一方天地里，温柔碰面
孩童牵着气球掠过玩具区
笑声撞向了头顶的灯盏
老人在食品柜台前细细挑选
指尖拂过的，是日子的安稳

与暖
客服台的微笑，如长白松的清晨

耐心解答每一个疑问
导购员的指引，似松花江的波纹

把便捷送到每个转身
促销牌上的数字跳动着热忱
特意的标签里，藏着生活的轻盈

收银台的叮咚声连成串
是满足的尾音，落尽晚风
欧亚啊，你是城市的掌心
托举着柴米油盐的平凡
也盛着衣食住行的欢颜

在岁月里，把寻常日子酿成诗篇

（梅河欧亚 刘美玲）

新生活星光夜市

当夕阳收起最后一缕热气，欧亚新生活购物广场的灯光次第亮起，星光夜市的热闹便如潮水般漫开。这里没有夏夜的闷热，凉风吹拂着每一个寻味而来的人，却吹不散空气中弥漫的烟火气与欢笑声——这是属于城市的夏夜狂欢，夜在钢筋水泥的建筑里，却比露天夜市多了几分自在与热烈。

华灯初上，这里就成了烟火气的聚集地——星光夜市藏龙卧虎：东北烤冷面裹着溏心蛋，刷上秘制辣酱，咬下去酸香带劲；朝族阿妈现包的紫菜包饭，米饭混着香油和脆萝卜，一口一个停不下来；广式捞饭的腊味在砂锅里焖得油亮，拌匀后每粒米都裹着酱汁，辣得过瘾又上头。

星光夜市的热闹，是藏不住的！空气里全是烟火气：是铁板鱿鱼的特香味，是冰镇啤酒开瓶的“嘭”声，是邻桌碰杯时的笑闹，是摊主扬着嗓子喊“刚出炉的烤冷面——”……22℃的凉风吹着，却吹不散这场热的乎乎劲儿。

这就是星光夜市的魅力——它没有露天夜市的风吹日晒，却有着同样的烟火气；它藏在商场的负层，却装得下整个城市的夏夜欢乐。在这里，食物是快乐的载体，热闹是情绪的出口，而每一个来此的人，都能在这里，找到属于自己那份夏夜小确幸。

如果你还在发愁夏夜无处可去，不妨来这里走走。毕竟，这样的热闹，这样的烟火气，值得被每一个热爱生活的人遇见。

（欧亚超市连锁 杨卓）

学习、思考与感恩同行

入职欧亚卖场客服岗位已满三个月，这并非仅仅是时间的简单推移，而是我人生画卷上绘出的宝贵经历。三个月来，从客服一线到广播室，再到值班台，每一次岗位的切换都如步入崭新风景。我在不断适应环境的过程中感受到这份工作带来的新奇感与挑战性，如同双翼助我前行，每一次任务的完成，都令心中成就感如泉涌动。

最近通过阅读下发的学习资料，如同手捧着蕴含着企业文化精髓的密码本，那句“学历仅能代表过往的积累，当下的才力亦只是此刻的凭证，而唯有持续不断的学习力，才真正指向未来无限的可能”令我感悟颇深。领导多次强调要多读书，精读书，要深信践行，要知行合一，要将理论与实际合而为一。这种理论联系实际的“宝典”，为我的职业成长之路点明了方向，也让我更清晰地看见自我提升的广阔空间。

工作不仅需要双手的勤勉，更需头脑的深度耕耘。想要自我成长就要逐步养成“带着思考上班”的习惯：每一次消费者的反馈、每一次流程的应对，都

是思维磨砺的良机。我深刻意识到在处理突发状况时，不应机械执行规定，而是应尝试思考其深层原因与更优解法；不断总结经验，不断完善专业素养。在日常工作中更应该养成自律的好习惯。自律不仅是行为的约束，更是思维的主动淬炼与提升。

欧亚卖场赋予我们的远不止一份安定的工作与薪资福利。它慷慨提供的，是一片充满机遇的沃土与一个足以托举梦想的坚实平台。企业始终秉持“发展成果与员工共惠共享”的理念，这份尊重与关怀，如春风化雨，滋养着每一位奋斗者。面对如此厚待，我心中惟有感恩，也更坚定了勤勉尽责、担当作为的信念。

征途漫漫，惟有奋斗。巍巍基业，拼搏以承。在欧亚的航船上，我愿做一名坚定可靠的水手。呵护这艘承载希望的大船，步履铿锵地与企业并肩航行在风雨兼程的征途上——以学习为帆，以思考为舵，以感恩为锚，驶向共同的光明彼岸。

（欧亚卖场 张金英）

共赴美景之约 凝聚团队力量

7月30日，乌兰浩特欧亚购物中心员工同游活动在大家的期盼中，开启了我们的共赴美景之旅。员工们满怀期待的登上大巴车，大家相互交流着对此次旅游的憧憬，在欢声笑语中，车辆朝着白城中兴村进发。沿途的风景不断后退，而员工们的喜悦之情却在不断升温，为这次旅行增添了一份别样的乐趣。

抵达中兴村后，一幅美丽的乡村画卷在我们眼前徐徐展开。蓝天白云下，绿树成荫，田野广阔，空气中弥漫着大自然特有的清新气息，令人心旷神怡，沉醉其中。在这里，我们不光可以肆无忌惮的欣赏美景，让眼睛徜徉在这一片嫩绿、浅绿、深绿之中。暖心的领导们还为我们精心安排了各种丰富多彩的娱乐活动。有碰碰车、套圈、彩虹桥、丛林滑索、海盗船、射击……还有我心心念念了一年的漂流活动。

来到漂流活动地点，我们在工作人员的指导下

穿上了橘黄色的救生衣，我们四个女生小心翼翼的踏上了充气筏。在短暂的摸索过后，我们已经可以熟练的掌握船桨的使用方法，自由的漂荡在宽敞的河面上了。这时，后面的两个女生开始配合着拨动船桨，控制漂流筏的方向和速度，前面的两个女生则开始举起手机，一边记录水面的美景，一边给附近的同事们拍照留念，一会儿的功夫，我们就超越了前面的漂流筏。被超过的同事们也不甘示弱，赶紧调整方向追了上来。一时间，河面上的漂流筏都加入到了我们的队伍，你追我赶，热闹的场面让整个河面上充满了欢快的笑声。平时不苟言笑的同事们此时就像一群孩子一样，玩的不亦乐乎。

这次的白城中兴村之旅，不仅让员工们领略了乡村的自然风光，更增强了团队的凝聚力和向心力。在未来的工作中，我们将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为公司的发展贡献自己的力量。

（乌兰欧亚 张松军）

感恩于行 知恩于心

“感恩”二字，承载着厚重的情感与责任。它不仅是内心的感动，更是行动的自觉。作为一名普通的收银员，我始终坚信，感恩不应只是口头的表达，更应落实在每一次的服务中，体现在每一件小事上。自2013年10月踏入卖场工作以来，我始终以一颗感恩之心面对工作，以实际行动回馈企业的培养与领导的信任。

刚入职时，我只是一名普通的收银员，面对顾客的提问常常不知所措，面对突发情况也显得手忙脚乱。但正是企业给予的这个平台，让我有机会不断学习、不断成长。五年来，我努力提升自己的业务能力，积极参加每一次培训和例会，认真听取领导的指导与建议，将每一次工作中的挑战都视为成长的阶梯。正是这份坚持与努力，让我从一名普通员工成长为收银班长，我深知肩上的责任更重了。不仅要完成本职工作，更要起到带头作用，关注团队的整体表现。现场的每一个细节都不能忽视，地胶是否开裂、购物车是否损坏、款台周围白钢是否松脱，这些看似微不足道的隐患，都是我日常巡查的重点。我始终坚信，服务行业的核心在于细节，在于对顾客的用心。只有将每一个安全隐患及时发现并处理，才能真正保障顾客的安全与购物体验。

在日常工作中，我也逐渐学会了如何与人沟

通，如何处理突发情况。从最初面对陌生人不知所措，到现在能够从容应对顾客的投诉与不满，每一次的进步都离不开领导的指导和同事的帮助。记得有一次，一位顾客在款台突然晕倒，我第一时间联系同事并协助将顾客送回家，还主动垫付了车费。事后顾客家属专程前来致谢，那一刻我感受到的不仅是欣慰，更是对企业培养的感激。服务，不仅是岗位职责，更是心灵的承诺。

不仅如此，我也时刻关注着团队成员的状态。谁身体不舒服，我会第一时间安排休息；谁情绪低落，我会主动沟通，帮助调节。一个团队的凝聚力，往往体现在这些细微之处。而我，也在一次次的协调与沟通中不断成长，变得更加成熟与稳重。

回首这些年，作为一名青涩的员工成长为一名班长，我深知自己的每一步成长都离不开企业的培养、领导的信任和同事的支持。正是这份感恩之心，让我在平凡的岗位上坚持前行，在每一次服务中传递温暖，在每一次付出中收获成长。

未来的路还很长，我将继续以感恩之心面对工作，以实际行动践行责任。改掉不足，提升自我，为企业的发展贡献自己的力量。感恩于行，知恩于心，这是我始终不变的信念，也将是我前行的动力。

（欧亚卖场 曹艳）

电商部高效支援 打好补货攻坚战

欧亚新生活购物广场焕新开业以来，商品结构不断调整，新生活线上平台的商品不断下架，SKU数量眼看着住下降，线上页面渐渐显得空空荡荡。这可急坏了大家——没货怎么满足顾客的需求？

关键时刻，欧亚商业连锁电子商务部的伙伴们扛起了重担。他们干脆把电脑搬到了合流仓，把办公点直接扎在了商品堆里。仓库里没有舒适的桌椅，就找块平整的地儿放电脑。为了让商品符合美团平台的上架标准，大家拿着手机对着每一件商品仔细对焦：正面拍、侧面拍、细节拍，连标签上的规格参数都要拍得清清楚楚，三千多张照片，张

张都是精雕细琢的功夫。

键盘敲击声混着骑手奔波的脚步声，成了这里最特别的背景音。从商品信息录入、图片上传到系统审核，每个人都像上了发条的钟，连轴转了十几天。等停下来数一数，竟然一口气上架了一千多支商品！原本冷清的上架货架重新变得琳琅满目，商品缺口被稳稳的补上。

这场和时间赛跑的上架攻坚战，没有惊天动地的口号，却藏着电商人在仓库里默默较劲的韧劲——用键盘敲出效率，用镜头定格细节，把“补位”这件事，做得又快又扎实。

（欧亚超市连锁 陈莽）

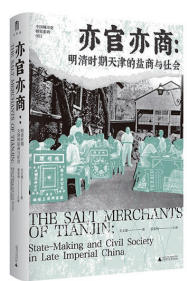
书香欧亚

书名：《可可·香奈儿：我创造了我自己》
著者：（英）卡罗琳·杨 译者：校逸



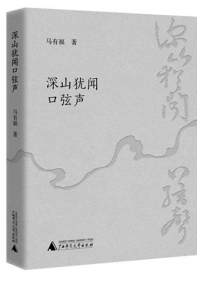
每一个女孩的人生都需要一场“香奈儿时刻”。本书是一个站上名利顶峰的独立女性的成长史，阅读她的人生故事，分享她独立的人格、坚定的自我追求，以及她为自己创造的广阔而丰富的世界，可以从她传奇的一生中获得诸多关于人生和命运的启示。本书不仅聚焦香奈儿辉煌的时尚事业，更深入探寻其设计灵感背后的故事。

书名：《亦官亦商：明清时期天津的盐商与社会》
著者：关文斌 主译者：张荣明



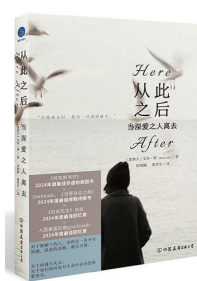
本书是一部讲述天津盐商群体与城市发展的社会史著作，通过盐商的视角，揭示了明清国家、社会与经济的复杂互动。全书以盐商为核心，立体剖析其在经济发展、家族治理、社会文化网络构建中“亦官亦商”的矛盾性：一方面努力经营社会网络，向朝廷捐输，与士人交游，通过联姻等方式与其他家族互通有无；另一方面服务桑梓，用心于地方慈善事业，积极参与地方自治、教育改革等事业。书中，作者考察了天津大盐商家族的命运沉浮，系统梳理其从兴起、鼎盛到衰落，呈现了一段别样的天津明清社会生活史。

书名：《深山犹闻口弦声》
著者：马有福



本书收录了马有福的随笔、游记、札记、评说等多篇文章，形式多样，内容丰富：追忆童年往事，记述游览大山大河的经历，剖析文学创作，记录阅读感受……其中，作者以饱蘸情感的笔触描写了青海这一方独具特色的天地，不仅描绘了青海绮丽壮美的山川，记录了青海特异的地理环境和民俗风情，还各外关注青海人民的生活状态和精神世界，从自然和人文两个方面，呈现出青海人民深厚的生命底蕴。书籍文字朴素自然，带着泥土般的质实感和亲切感，从字里行间，可以看出作者对青海壮美山河及劳动人民的热爱。

书名：《从此之后：当深爱之人离去》
作者：[加拿大]艾米·林著 译者：田明刚、唐苏宁



本书是一部打破常规的回忆录，它讲述的是当我们至亲至爱之人死亡，离我们而去之后，作为剩下的人，我们该怎样处理我们的哀伤，怎样哀悼并接受我们的失去，怎样继续生活。作者以第一视角记录了在她31岁时丈夫意外去世后一年里的时光。虽然我们大部分人不在于年轻时丧偶，但每一个人都会经历各自生命中重要的丧失：父母的离世、与心爱之人分手、亲友的病逝。无论这种丧失是突如其来的，还是缓慢、沉重、没有发生但已然预见到的，如何看待和接受“必要的丧失”是我们每个人必须面对的课题。