



2025 年 10 月

15

星期三

农历乙巳年八月廿四
九月初三霜降

翼展下的领导力和执行力

在 9 月 19 日至 23 日长春航空展举办期间，欧亚卖场作为此次航空展便民服务保障独家运营单位，凭借卓越的服务保障能力和出色的组织管理水平圆满完成了任务，赢得了社会各界广泛赞誉，更于近日收到了长春航空展组委会的感谢信。

本次保障工作，从欧亚卖场董事长、总经理于志良到各位高管，从中层管理干部到基层员工，全部倾情投入——接到任务后，于志良董事长亲自部署相关工作；9 月 16 日预演当天，于志良董事长更是亲临现场为大家加油打气，体贴员工布展

上工早，特别嘱咐负责人要保障好员工的餐饮需求；副董事长、副总经理赵鑫陪伴员工直至深夜撤展返货，始终与大家并肩作战；党委副书记、纪委书记韩卓言逐一巡查各个点位，确保每个展馆都配备休息座椅，特别关注员工在航空展期间的身心状态；副总经理蒋晓丽多次到场协调指挥，销售高峰期不顾手部受伤，亲自补货上架……更有众多中层管理干部、基层员工、厂方员工奋战在一线，共同见证了卖场的领导力和执行力，让我们共同为欧亚卖场点赞！

（更多相关新闻，详见 3 版）

长春市市长顾刚到欧亚卖场调研

欧亚集团董事长曹和平、总经理赵首沣陪同



调研现场。 张佳音 摄

消费活力涌动，顾刚市长不住地连连称赞，节假日卖场就有这种程度客流，在全国商业来说都罕见，尤其在当前各大品牌纷纷收缩的市场

环境下，知名品牌都加快进驻卖场，将最新的形象店选在卖场，充分彰显了欧亚的品牌信誉和卖场的知名度影响力，更彰显国内外各大知名

火柴棍东北首店&李宁旗舰店双店节前盛启

奥运冠军李宁、欧亚集团董事长曹和平出席开业剪彩



曹董与李宁在报纸机前合影。 张佳音 摄

象店，动感时尚，通透大气，更增加了荣耀系列款式。在开业庆典仪式上，不仅进行了动感活力的花式篮球街舞表演和舞狮表演，李宁、曹和平共同为雄狮点睛，并与在场嘉宾共同参加开业剪彩。李宁与广大消费者现场合影并签名留念，并与曹和平在报纸机前拍照。

多年来，李宁公司与欧亚集团进行了成功友好的战略合作，依托欧亚卖场世界最大零售购物中心独特优势实现了销售额与知名度全面提升，多次将 CBA 篮球联赛主场地设在欧亚卖场，并在店庆营销、调整升级上给予人员货品优先保障。继李宁潮牌、李宁旗舰店全面升级后，今年



开业剪彩现场。 张佳音 摄

以来先后落位篮球主场、火柴棍品牌东北首店，传递了李宁公司经营品类的加快迭代扩充，更彰显了欧亚卖场作为世界级购物中心对李宁公司在销售额、知名度、市场占有率等方面所起的重要作用，更凸显国内外品牌对省市营商环境和消费前景充满信心。

月满中秋 喜迎国庆

欧亚商业连锁开展双节聚惠活动

815 元团 1000 元潮玩电器券活动等。此外，线上开展促销直播近 200 场；“百位欧亚星主播”拍摄短视频、小短剧及直播近 3500 条。

赏味今夕 金秋惠享

超市门店围绕“中秋送礼、家庭聚会、出游、婚庆、秋季护肤、家居焕季、冬储菜”七个维度，特推出七大主题活动，蟹太太螃蟹提货卡、每日坚果礼盒、东阿阿胶桃花姬、盘锦飞蟹、丹东活虾、无抗鸡产品、澳洲谷饲牛肉、内蒙鲜羊肉等高品质节日食材、品质化的送礼好物，满足消费者多元需求。

百货门店以“购物有礼”为核心主题，推出“购物返券+逐级送礼”双重激励，返券使用范围覆盖全品类。服饰类满 600 元立返 180 元电子礼

金、鞋履类满 200 元实收 160 元、黄金珠宝类满 4500 元立减 100 元等特惠活动让消费者一站式满足走亲访友、秋游出行的购物需要。

各品类头部品牌推出“双节专属折扣”，欧亚春城购物中心集结安踏、特步、乔丹等 13 个品牌开展大型展卖，以 1 折至 5 折优惠精准触达目标客群；欧亚三环购物中心整合简爱诺、波司登、特步等品牌，打造 8 场大型促销展卖，1 折至 8 折优惠券掀起抢购热潮；白城欧亚购物中心联合探路者、威可多、小熊等 19 大品牌，以 1 折至 5 折劲爆折扣点燃当地消费热情。

国风狂欢 潮玩盛宴

欧亚商业连锁各门店以“国风与潮流碰撞”

邀约盛宴 乐享不停

欧亚卖场举办“欢度国庆 卖场律动”双节同庆活动

大厅和生态广场等主题活动区域，更是被热情的市民层层包围，欢声笑语与节日音乐交织，共同奏响了金秋最动听的“消费协奏曲”。10 号门通道的“喜·柿·连连”主题美陈，以“柿柿如意”的美好寓意和温馨可爱的布景，成为市民争相拍照打卡的秋季网红地，定格秋日温柔记忆。许多消费者表示，欧亚卖场活动丰富、优惠力度大，已成为他们双节期间休闲购物的首选之地。

钜惠让利 8000 万元好礼引爆消费热情

本次双节活动，欧亚卖场豪掷总额 8000 万元的双节好礼，诚意回馈消费者。活动期间，“预存大增值”“达额再赠券”等普惠活动让消费者享受实实在在的优惠。针对服饰类商品，推出“千

份月饼达额送”活动；家装类商品则准备了“百万豪礼逐级送”，激发了消费潜力，满足了消费者多元化的购物需求。

主题活动 精彩纷呈乐享不停

除了大力度的促销，一系列主题鲜明、内容丰富的活动更是将节日氛围推向高潮。运动户外服饰节盛大启幕，汇聚 50 余家知名品牌，超过 20 家首店全新亮相，限量款、首发款、联名款商品集中展示。配合“运动水杯达额送”等钜惠活动，吸引了大量运动爱好者前来选购；首届咖啡生活节浪漫登场，30 余家咖啡品牌带来品鉴体验，咖啡冲煮赛事、创意沙龙等活动轮番上演，以“一杯咖啡，唤醒一座城的秋日浪漫”，为市民提

供了一个品味慢生活的绝佳场所；文化娱乐盛宴嗨翻全场，国庆当天，千面国旗免费派发，点燃爱国激情。中秋猜灯谜活动融合传统韵味，更有国风动漫狂欢盛典、王者荣耀大赛、国风汉服文化节、拜月大典、潮酷街舞表演、萌宠互动、明星见面会等多元文化活动接连不断，满足了不同年龄层消费者的娱乐需求。

欧亚卖场此次“欢度国庆 卖场律动”双节活动，不仅成功营造了喜庆祥和的节日氛围，更通过商业与文化体验的多元融合，有效激发了消费市场活力，展现了其作为世界最大零售购物中心的强劲引流能力和创新服务理念，为金秋的消费市场描绘出一幅生动热烈的画卷。

内蒙古兴安盟委委员、副盟长黄涛到乌兰欧亚调研

本报讯(乌兰欧亚 塔娜) 在中秋、国庆双节来临之际，9 月 28 日，内蒙古自治区兴安盟委委员、行署副盟长黄涛率队深入乌兰浩特欧亚购物中心，就节日市场供应、食品安全及安全生产工作进行督导检查。兴安盟市场监管局局长郭凌云、乌兰浩特市市场监管局局长郭晓亮等随行。乌兰浩特欧亚购物中心总经理刘芳陪同。

珲春市委书记林小林到珲春欧亚调研

本报讯(珲春欧亚 综合部)9 月 29 日，吉林省延边州委副书记、珲春市委书记林小林莅临珲春欧亚延百购物中心，就国庆、中秋两节节日供应、安全生产、离境退税等工作进行调研。珲春市各局委办相关领导陪同。珲春欧亚总经理钱明勇汇报了相关情况。

梅河口市市长刘铁铮到梅河欧亚调研

本报讯(梅河欧亚 王红岩)10 月 30 日上午，中秋、国庆双节来临之际，梅河口市市长刘铁铮、副市长郭俊带领市场监管局、商务局等部门负责人，深入梅河欧亚购物中心开展安全生产和节日市场供应调研。梅河欧亚购物中心总经理马伟明全程陪同，并详细汇报相关工作情况。

欧亚商都开展“月惠一城 照见团圆”钜惠活动

本报讯(欧亚商都 办公室)月满中秋，喜迎国庆。9 月 26 日至 10 月 8 日，欧亚商都“月惠一城 照见团圆”主题活动惊喜呈现。邀约消费者共享盛宴，乐享精彩不停。

服饰区，从休闲运动到精致配饰，从儿童天地到长辈服饰，消费者早早锁定心仪商品，抓住活动机会，享受着“服饰专享券”“满额即赠”“电子礼金”的多重优惠。无法亲临现场的顾客，可以通过微信小程序、抖音直播等线上平台进行选购，让每一次购物都充满惊喜。家电区域的热闹氛围丝毫不减，顾客在冰箱、扫地机器人等科技产品的展示区前驻足选购，对智能家电的兴趣十分浓厚。在“以旧换新政府补贴”的消费政策下，许多家庭决定为家中电器升级换代，享受科技带来的便利。超市则成了家庭采购的好去处，性价比十足的自采商品吸引大批顾客穿梭选购，乘兴而来，满载而归。

值得一提的是，A 座新区 1F 共享空间在 10 月 1 日至 3 日迎来新朋友，欧亚商都特别推出“邂逅毛绒绒·一起有个家”宠物领养活动。活动现场，专业的宠物医生提供健康咨询和饲养指导，帮助消费者更好的了解如何与毛孩子相处，现场充满着欢乐与温馨。这种“以领代买”的方式，既给了流浪毛孩子一个温暖的归宿，也让爱心在人与动物的互动中悄然传递，为商场增添了一份别样的温情。

这场跨越双节消费盛宴，不仅是欧亚商都对顾客的诚意回馈，更像是一次温馨的相聚，让消费者在挑选商品的过程中收获实惠，在互动体验中感受温暖，在共享欢乐中传递爱意。未来，欧亚商都将继续用优质的商品与服务，让幸福与团圆常伴左右。

非遗技艺“朱炳仁·铜”体验馆落户欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 张雨泽)10 月 1 日，承载百年非遗技艺的“朱炳仁·铜”体验馆于欧亚卖场黄金珠宝城盛大启幕。众多慕名而来的市民见证了这一国家级非遗品牌正式扎根东北文化沃土的重要时刻。

开业庆典在热闹非凡的舞狮采青表演中拉开序幕，雄狮灵动腾跃，为新址送上吉祥祝福，瞬间点燃了现场气氛。据悉，朱炳仁铜创立于 2008 年，深植于国家级非物质文化遗产“朱炳仁铜雕技艺”的沃土，由“中国工艺美术大师”朱炳仁先生领衔，将千百年铜文化积淀与当代艺术审美融会贯通。品牌旗下既有象征生肖文化的 12 生肖系列铜艺，亦有汲取古建精髓的楼阁、花窗等建筑摆件，还有提炼自然之美的植物形象作品。这些铜艺精品，既是居家陈设、个人收藏的艺术载体，更被赋予“改善风水”的美好寓意，在全国多地收获广泛青睐。

此次品牌战略布局欧亚卖场，是以“铜”为媒介，不仅是对东北深厚文化底蕴的致敬，更旨在凭借大师级的艺术造诣与品牌积淀，开启非遗文化在白山黑水间传播与发展的新篇章。

本报讯（欧亚商业连锁 张君宁）团圆中秋，喜迎国庆，欧亚商业连锁结合国庆、中秋的黄金销售节点，于 9 月 26 日至 10 月 8 日震撼启幕了“月满中秋 喜迎国庆”双节聚惠主题营销活动，线上线下互为互助，多触点引爆销售旺景。

“价”期专享 全城派券

本次活动，欧亚商业连锁在政府“金秋易购”超市消费券的基础上，再次实惠加码，推出超市 88 元团 100 元、餐饮 50 元团 100 元、服饰 200 元团 300 元等“价”期专享优惠，以欧亚集团小程序、抖音、快手等公域、私域多平台全城派券，惠利全城。

同时，欧亚商业连锁旗下各门店也纷纷推出团券优惠活动：欧亚车百购物中心在家电以旧换新补贴基础上推出“1200 元大家电优惠套券”，涵盖电视、冰箱、洗衣机、空调、厨卫/热水器、生活电器等六大品类；通化欧亚购物中心推出 9.9 元抢“干饭人餐饮套券”，9.9 元抢“遛娃人功能套券”；乌兰欧亚购物中心开展 85 元团 100 元中秋团圆超市券、388 元团 500 元国民狂欢百货券、

吉林欧亚商都十一营销活动圆满收官

本报讯(吉林欧亚商都 刘毕佳慧)金秋送爽,双节同庆。在国庆与中秋交织的黄金消费周期,吉林欧亚商都以“月满中秋·喜迎国庆”为主题,精心策划的系列营销活动目前圆满收官。

全维活动矩阵发力 打造沉浸式消费体验

本次十一营销活动覆盖“福利放送、互动体验、跨界联动”三大维度,形成全方位活动闭环;面向全城发放100万元欧亚礼券,直接撬动消费需求;联合吉林市总工会、吉林市商务局同步开展“迎国庆 惠职工 提品质 助发展”普惠职工活动,将福利精准送达职工群体;叠加“大东山水迎天下 金秋国庆嘉年华”云闪付消费券,多重优

惠进一步加大本次活动力度。同时,超值积分换礼、新会员注册有礼、答题赢双节好礼、双节打卡送好礼等互动活动持续升温,跨门店惊喜联动、银商礼、会员停车礼及专属会员维护服务提升用户粘性,更有“庆双节·贺团圆”国风市集与各业态特色互动,全方位满足不同客群的消费与体验需求,营造出“全民参与、全民乐享”的节日消费氛围。

特色活动亮点纷呈 引爆商场人气与传播热度

两大特色活动成为本次营销的“吸睛利器”。其一,国风市集聚焦“跨越千年的国风浪漫”主题,在吉林欧亚商都综合体1楼中庭打造6大国

风互动板块,以“沉浸式传统文化体验”为核心,凭借丰富的互动形式与浓厚的节日氛围,成为双节期间商场的核心吸客亮点,成功将1楼中庭打造为双节期间商场的“打卡圣地”,吸引大量消费者驻足体验、拍照分享,形成自发传播效应。精准吸引年轻消费群体、亲子家庭及传统文化爱好者,活动期间为商场带来超2W人次的客流增量,有效激活商场整体人气,为十一期间业绩增长注入强劲动力。

政企联动释放消费潜力 消费券助力市场升温

十一期间,吉林市推出的工会消费券与云闪付消费券双重政府补贴政策,成为拉动消费的重

要引擎。吉林欧亚商都与政府部门建立全流程沟通机制,从活动流程落地、宣传推广到效果保障形成闭环,不仅确保活动完整有序开展,更通过精准优惠与广泛传播,有效拉动线下销售,为十一消费市场注入强劲动力,实现“活动落地零偏差、市民福利精准达、实体销售稳增长”的多重目标。

吉林欧亚商都本次十一营销活动的成功收官进一步提升了企业在消费者心中的认可度与美誉度,我们将继续深耕市场,聚焦消费核心需求,努力打造具有更强竞争力与影响力的商业典范,持续书写企业发展的崭新篇章。

欧亚商业连锁与淘宝闪购签署战略合作协议

本报讯(欧亚商业连锁 陈莽)9月26日,欧亚商业连锁与阿里巴巴旗下淘宝闪购平台正式签署战略合作协议。此次强强联合,是双方顺应即时零售行业快速发展趋势,响应消费需求升级的重要举措,将聚焦多领域深度协作,共同探索零售数字化转型新路径,为近场消费市场注入新动能。

欧亚商业连锁秉持“与时俱进”的经营理念,持续推进全渠道商业布局重构,致力于通过模式创新与数字化升级,为消费者提供更便捷、优质的购物体验。即时零售业务作为电商板块核心构成部分,通过数字化技术全面赋能门店运营,打造“大生鲜+大美食店仓一体化”高效履

约体系——该体系不仅打破传统零售线上线下割裂的壁垒,更构建起“实体门店资源+数字技术能力”双向赋能的全新零售生态。与此同时,欧亚商业连锁在餐饮商户外卖运营、本地生活服务拓展、直播电商销售等配套业务上同步推进,经前期试点验证,部分门店电商业绩已实现200%的显著增量。

当前即时零售已成为零售行业增长的重要引擎,此次与淘宝闪购的合作,是欧亚深化全渠道布局、推动数字化转型的关键一步。借助淘宝闪购的技术与流量优势,进一步释放实体门店价值,为消费者提供“线上下单、即时送达”的优质体验。

欧亚汇集打造十一黄金周休闲消费新高地 多元业态与重磅优惠引爆假日经济

本报讯(欧亚汇集 张献文 刘楠楠)为满足消费者多元化休闲娱乐需求,欧亚汇集在十一黄金周推出“秋日潮前GO,放价嗨玩”主题系列活动。通过“大力度优惠补贴”与“沉浸式互动体验”双轮驱动,有效点燃了假日消费热情。

活动亮点纷呈 线上线下联动吸客

线下,10月1日上午,一场庄严肃穆的升旗仪式在欧亚汇集1号门前拉开帷幕。由当当城精心策划的这场国庆主题活动,吸引了众多市民驻足观看。随着五星红旗在雄壮的国歌声中冉冉升起,现场的爱国情怀被瞬间点燃。商场内,“竟”然这么嗨和秋日“食”力大作战两大互动活动广受好评。同时,欧亚汇集还引入了长春新区商务与文化旅游局举办的围棋比赛、太极拳表演,以及少儿舞蹈、朗诵等精彩节目,丰富了现场文化体验。

线上,小程序与抖音平台同步发力。小程序推出10.1元抢电影票、29.9元抢极乐汤浴券、66元团101元餐饮券等优惠。抖音则上线限定

活动,9.9元即可抢购20元超市抵用券,10.1元畅享欧亚冰上基地滑冰、欧亚滑雪训练中心滑雪、当当城儿童职业体验等项目,59.9元秒杀比尔森自助餐券,累计成交订单3000余笔,销售创下新高,增长粉丝180人,这场提前启动的促销活动,这种“线上团券+线下核销”的新型模式,不仅有效引导客流在商场内跨区域流动,更成功构建起“引流-转化-复购”的消费闭环,让线上流量切实转化为线下消费力。

一站式满足全家需求 巩固市场地位

欧亚汇集凭借丰富的业态组合,成功打造了一个无需远行即可满足全家庭需求的一站式假日空间。这不仅为不同年龄段消费者提供了完整的假期方案,更有效吸引客流、延长顾客驻留时间。

此次黄金周活动不仅进一步激活了本地消费市场活力,也让欧亚汇集在假日消费竞争中占据有利位置,为年末的周年庆活动奠定了坚实基础。

四平欧亚六桂福专柜举办四平市首届和田玉展销会

本报讯(四平欧亚 张敬)千年和田美玉,今朝荟萃一堂。9月26日,知名珠宝品牌六桂福在四平欧亚购物中心举办四平市首届和田玉饰品专场展销会。

本次展销会以“国玉·珍天下”为主题,和田玉耳钉9.9元起,和田玉吊坠199元起,和田玉手

镯999元起,。为了让顾客买得放心、懂得鉴赏,六桂福珠宝专柜特邀请品牌珠宝鉴定师坐镇现场,免费提供专业咨询与鉴定服务。同时,店内还举办了小型玉文化讲座,从和田玉的产地鉴别、等级划分,到历史文化和保养知识,吸引了众多顾客驻足聆听,人气持续火爆。

特斯拉第五代全新形象门店进驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 胡晓宇)10月1日,喜迎国庆佳节之际,特斯拉在欧亚卖场正式揭幕其全新第五代门店,以极具辨识度的特斯拉标识与极智设计,迅速成为国庆期间商场中最受瞩目的科技焦点。

该店坐落于欧亚卖场10号门1层,地处“世界最大零售购物中心”核心区位。现场最引

人注目的当属陈列于大西洋厅首次亮相长春的赛博皮卡,独特的未来感造型吸引众多市民纷纷驻足拍照,不少家庭专程前来打卡这一“科技明星”。市民李先生表示:“一直在关注Model Y,现在家门口的欧亚卖场内就能试驾,还能看到赛博皮卡实车,果断预约了深度体验。”

欧亚益民卡萨帝品牌举办插花沙龙活动

本报讯(欧亚益民 张敬)双节同庆,礼遇臻献。9月27日,欧亚益民联合卡萨帝品牌举办插花沙龙活动,诚邀商场内重点品牌的20位尊贵会员以及卡萨帝品牌核心会员,共赴这场浪漫雅致的美学之约。

活动现场,温馨而充满艺术氛围。在专业花

艺师悉心指导下,会员们亲手创作花艺作品,沉浸式体验插花艺术的雅致与乐趣。随后,在卡萨帝工作人员的引导下,顾客近距离感受到卡萨帝空气洗衣机带来的品质魅力。本次沙龙活动直接带动商场销售,取得了品牌推广与销售转化的双重成功。

“长白秘境 吉线331”网络达人自驾探索行动启动仪式在欧亚汇集举行

本报讯(欧亚汇集 张新玉)9月19日,由吉林省文化和旅游厅与人民网联合主办的“长白秘境 吉线331”网络达人自驾探索行动启动仪式,在欧亚汇集8楼人文网“梦幻探索”长春AI展演中心举行。吉林省文化和旅游厅副厅长金振林、

双节期间 通化欧亚举办机器人、机械狗巡游

本报讯(通化欧亚 王梓桐)10月1日,春晚同款——宇树机器人、机械狗空降通化欧亚购物中心,山城首演与顾客零距离亲密互动,舞台演出配合popping舞者快闪同步表演,为国庆中秋假期注入别样活力。

活动首日,吸引近千名顾客驻足观看及跟随机器人机械狗同步互动巡游,伴随动感音乐,机器人、机械狗“列队出发”开启“舞蹈Battle”模式。

它们时而加速旋转,机器人还会化身“社交达人”和现场小朋友握手、拥抱、歪头卖萌、飞吻等配合顾客打卡拍照,同时会躺地撒娇,现场爆发出阵阵笑声……

此次活动还配有同步现场直播,增强了通化欧亚线上话题性,增量抖音快手平台粉丝达同期170%。同时带动了多功能业态及餐饮区域销售,更是让通化欧亚成为山城百姓的“城市会客厅”!

四平欧亚19周年庆 “非遗饺子宴”传温情

本报讯(四平欧亚 张莹 刘美含)9月27日,四平欧亚购物中心19周年庆系列活动热闹进行之际,一场以“学习非遗·喂长辈第一口水饺”为主题的特色活动,在鞋帽商场运动品牌专区温情启幕。活动将非遗文化传承、敬老孝亲美德与周年庆氛围深度融合,不仅为周末消费市场注入活力,更让市民在互动中感受中华优秀传统文化的魅力。

同时,9月26日,四平欧亚还举办了一场满含巧思与温情的VIP顾客手工艺品DIY活动,为其19周年庆系列文化活动写下了生动注脚。

吉林省首家高梵黑金概念旗舰店 入驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 蒲洪卫)10月1日,中国高端鹅绒服领军品牌高梵正式入驻长春欧亚卖场,打造吉林省首家黑金概念旗舰店。

作为以奢品标准打造黑金鹅绒服的领军品牌,此次入驻欧亚卖场,高梵带来轻壳鹅绒服5.0系列,以铂金色风壳、黑壳亮壳等创新设计,满足东北地区严寒气候需求,同时适配日常通勤与户外场景,精准对接消费者对功能与美学的双重追求。

猛犸象吉林省外埠首店领衔 通化欧亚多品牌同步开业

本报讯(通化欧亚 毛姝睿)国庆、中秋双节同庆之际,通化欧亚购物中心迎来猛犸象、Jeep时尚、力井田童装、西卡儿童乐园、科沃斯扫地机器人多业态品牌集中开业。此次多品牌、多业态的集中入驻,进一步丰富了通化欧亚购物中心的品牌矩阵,也为山城消费者提供了更多元、高品质的消费选择,有效激发了节日市场的消费潜力。

兴安盟首家活体昆虫博物馆 入驻乌兰欧亚

本报讯(乌兰欧亚 封静茹)10月1日,兴安盟首家活体昆虫博物馆正式入驻乌兰浩特欧亚购物中心并对外开放。

馆内精心打造生态造景,汇集上百种活体昆虫及丰富标本,既有常见的蝴蝶、独角仙等物种,也涵盖多种特色两栖生物,让参观者仿佛一秒穿越至自然栖息地。展区中随处可见的科普牌揭示着小生命的大秘密,在这场与小生命的邂逅。互动体验与科普教育成为场馆核心特色。在专业人员陪护与免费讲解下,游客可近距离观察昆虫生活习性,甚至亲手触摸温顺的活体生物,直观感受自然世界的奇妙。馆内还通过清晰的展示与讲解,传递昆虫在生态系统中的重要价值,破除大众对昆虫的认知误区。自开业以来,日均客流达千余人次。

中国黄金、泰昌合金铺 入驻欧亚卖场

本报讯(欧亚卖场 高阳楠)在欧亚卖场日益繁荣的商业图景中,黄金珠宝业态再添亮色——9月中旬,中国黄金传承创新店与泰昌合金铺相继盛大开业,前者以深厚的黄金文化底蕴提升了街区格调,后者则以扎实的工匠精神和产品品质丰富了商场的业态内涵。它们的到来,共同强化了欧亚卖场作为一站式购物目的地的综合竞争力,为城市商业繁荣续写新的传奇。

斯潘迪首城首店入驻辽源欧亚

本报讯(辽源欧亚 潘泓予)9月27日,安路集团旗下运动品牌斯潘迪辽源首城首店正式入驻辽源欧亚购物中心一期,标志着辽源欧亚流行服饰馆在鞋类细分品类布局上实现新突破。

此次入驻的斯潘迪专柜面积约80平方米,以“轻运动·悦生活”为核心主张,打造功能性与时尚感兼具的专业鞋品,填补了辽源欧亚在国际运动鞋类品牌上的空白,优化了流行服饰馆的商品结构,显著提升了区域内鞋类品类的竞争力。

阿迪达斯、伯希和入驻白城欧亚

本报讯(白城欧亚 孙秀美)9月30日,全球知名运动品牌阿迪达斯在白城欧亚购物中心启幕,为城市运动爱好者与时尚达人带来全新消费体验与生活方式。

10月1日,国内知名户外生活品牌伯希和入驻白城欧亚购物中心,为白城热爱户外与自由的消费者打造一站式户外装备选购阵地,开启了全新探索之旅。

小猪班纳童装品牌入驻欧亚新发

本报讯(欧亚新发 赵昕)9月20日,国内知名童装品牌小猪班纳正式亮相欧亚新发精品商场童装区。现在,全场商品2.5折起,吸引了众多家庭顾客驻足选购,现场人气高涨,童装区洋溢着浓厚的亲子购物氛围。



活动现场十分火爆。 经理办供图

本报讯(欧亚卖场 高阳楠)9月27日,珠宝界备受瞩目的梦金园品牌正式入驻欧亚卖场,并携手人气明星毕雯珺亲临现场,瞬间点燃全城热情。活动未开始,欧亚卖场已是人山人海,粉丝们手持应援物早早守候。

当毕雯珺以梦金园高光大使身份在欧亚卖场大西洋厅惊艳亮相,现场瞬间沸腾!毕雯珺与梦金园品牌高层及欧亚卖场高管共同登台,点亮了象征“梦金园高光时刻全球首发”的启动装置,还主动与粉丝互动,将现场气氛推向高潮。在品牌高管的陪同下,毕雯珺移步梦金园欧亚卖场店的全新展位,化身梦金园“一日店长”,细心为顾客亲手打包“高光时刻”系列礼盒并送上专属签名。

珲春欧亚12周年庆欢乐启幕

本报讯(珲春欧亚 综合部)9月26日至10月8日,在全国上下喜迎国庆、中秋双节之际,珲春欧亚延百购物中心迎来12周年店庆,一场为期13天的店庆同欢及双节盛惠就此拉开序幕。

店庆恰逢国庆、中秋双节,现场氛围营造以凸显“喜庆+潮流+体验”为基调,处处呈现出节庆气息,打造集购物、休闲、娱乐、社交等多功能的沉浸式体验空间;营销活动异彩纷呈,20万元线上券大回馈、120万会员积分大增值、百万专供优品大折扣、抖音团购店庆专享代金券、全品类满额逐级赠礼等活动有效撬动了消费热情。

店庆开启日,经营亮点频现:超市在欧亚商业连锁总部生鲜事业部的大力支持下,生鲜15支大单品以量感陈列、超低价格、优良品质成为流量先锋,个别单品甚至出现了上架即售罄的现象。

欧亚商都海尔品牌首届“千企业联盟购物节”启幕

本报讯(欧亚商都 张振男)金秋十月,海尔品牌在欧亚商都家用电器商场启动首届“千企业联盟购物节”,活动以“品质家电+全渠道服务”的创新模式,为长春市民带来一场为期多日的消费盛宴。本次购物节筹备充分,通过线上线下多渠道宣传,提前点燃消费者热情。活动不仅聚焦冰箱、洗衣机两大品类,更推出针对企业采购与家庭焕新的专属优惠方案,满足不同群体需求。此次活动实现“核心辐射全域”的战略覆盖。

卡萨帝携手欧亚卖场龙兴会员共启生活美学沙龙

本报讯(欧亚卖场 佟美娜)中秋将至,团圆意浓。9月27日,国际高端家电品牌卡萨帝联合欧亚卖场大客户服务部,于欧亚卖场龙兴贵宾室为龙兴会员们温情举办了一场主题沙龙活动。

在长春市内,欧亚集团8大门店同步设展,通过场景化体验区让消费者直观感受产品性能;同时,8场专属内购会精准触达企业客户与高净值人群,并联动外阜14家欧亚门店,将优惠与服务延伸至长春周边区域,真正实现“一城活动,多城共享”。

此次千企业联盟购物节是海尔与欧亚深化合作的重要尝试,未来将持续围绕消费者需求,推出更多定制化活动,为区域经济消费升级注入新动能。

活动融合手工台灯DIY、中秋月饼手作与幸运抽奖三大环节,在创意互动与团圆氛围中,为到场会员们呈现了一场艺术与情感交织的沉浸式体验。

报喜鸟定制巡展登陆辽源欧亚

本报讯(辽源欧亚 谭毅)9月19日,报喜鸟私人定制回馈巡展在辽源欧亚购物中心服饰商场精彩开展。

在为期三天的活动中,报喜鸟资深量体师正专注为顾客测量,凭借多年实战经验,细致把控肩宽、腰腹等每一处身形细节,对“一人一版”定制标准的践行尽显专业。参与量体的张先生满意的

表示:“量体师测量精准又耐心,导购服务也很贴心,报喜鸟的定制品质和服务确实让人放心!”

又讯(辽源欧亚 综合部)9月27日,辽源欧亚购物中心组织策划了云南白药系列商品现场促销活动。活动共推出牙膏、洗发水、沐浴露等五大类40余支单品,为期两天活动销售火爆,为超市9月份销售达成冲刺助力。

欧亚卖场太平鸟旗舰店举办周年庆活动

本报讯(欧亚卖场 王晓翠)9月26日至28日,欧亚卖场太平鸟旗舰店以“时尚氛围营造+会员回馈”为双核心,打造了一场兼具潮流质感与品牌温度的1周年庆线下盛宴,通过听觉、视觉、味觉的多维场景构建,实现品牌声量扩散与会员粘性提升的双重突破。

活动现场,实力歌手驻唱环节成为氛围引爆点,同步设置的主题拍照区,精准融合太平鸟

品牌视觉符号与周年庆专属元素,迅速成为顾客打卡首选地,助力品牌在社交平台形成“到店一打卡一分享”的自发传播链条。活动高潮聚焦于巨型定制蛋糕分享环节。工作人员有序分切蛋糕并逐一赠予到场会员,近300名会员现场参与分享,以直观、暖心的方式传递出品牌“深度宠粉”的核心理念,凸显对核心用户群体的重视。

当长春的天空被战机的轰鸣与观众的欢呼所填满,我作为欧亚卖场的一名普通的员工,有幸以支援者的身份,走进了这场全民瞩目的航空盛宴。不过,我的岗位不在观礼区,而是在人头攒动的文创展区。短短几天的航展支援经历,让我对脚下这片土地,以及“欧亚卖场”这四个字在消费者心中的分量,有了前所未有的真切体会。



凌晨四点的航展坚守

2025年长春航展的晨光,是从凌晨四点的寒风里钻出来的。裹紧两层外套站在航展外围时,我哈出的白气在路灯下清晰可见,身旁怕冷的同事干脆把备用的棉袄棉裤都套上了,笑着说“这天气,赶上入冬了,冻人”。我们要赶在观众入场前把展区售卖的商品摆齐——从自热食品到应急饮用水,每一件都得按品类归位,指尖触到冰凉的货架时,才发觉手套忘了戴,只能搓着手加快速度。

天刚蒙蒙亮,第一批观众就顺着围栏涌来了,展位的收银台很快排起长队。我一边帮大爷把飞机模型装进袋子,一边提醒阿姨“自热米饭,需要加入少许白水的,别忘记买”,转身又要补满被拿空的零食货架。忙到中午,太阳突然变得灼人,额头上的汗顺着鬓角往下淌,早上穿的厚外套早被我系在腰上,后背的衣服也湿了一大片。同事递来半瓶矿泉水,我刚拧开盖子喝了两口,就听见有人喊“薯片马上断货了”,拔腿就往仓库跑,连啃口面包的时间都没顾上。

展区里的热闹一直持续到傍晚,当最后一架表演机的轰鸣声消失在天际,观众渐渐散去,我们的“下半场”才刚开始。盘点库存时,我蹲在货架数着剩下的库存,同事拿着账本核对数量,手电筒的光在货架间晃来晃去,来来回回的路上,都是同事们疲惫忙碌的身影。等把所有商品归位、打扫完地面,抬头一看,展区的应急灯已经亮了很久,夜空里能看见零星的星星,冷风一吹,才觉得双腿又酸又麻,连走路都有些打晃。

回到家时已是深夜,简单洗漱后倒头就睡,闹钟却在凌晨四点准时响起。第二天还要赶在观众入场前完成补货。可当我再次站在展位里,看见小朋友举着航空模型兴奋地向家长展示,听见大叔高兴地说“你们这东西全,服务也周到”,矿泉水1.5元,薯片6元比外边都便宜”,所有的疲惫突然就轻了。

这场航展,我见过凌晨四点的寒风,也扛过正午的烈日。但那些观众的笑容、真诚的认可,还有同事们互相递水时的默契,都成了最温暖的支撑。当航展落幕时,我摸着货架上整齐的商品,忽然明白:所有的辛苦都不会白费,那些默默的坚守,终将被看见、被认可。这便是属于我们欧亚卖场人的风采。

(欧亚卖场 张丽雨)

从“世界第一大”到“蓝天盛宴”

航展“战场”上的欧亚印记

初到航展现场,我被那种澎湃的家国情怀与城市自豪感深深感染。来自全国各地的航空爱好者将现场汇成了欢乐的海洋。而我们欧亚卖场的文创展位,则意外地成为了这片海洋中一个温暖的“驿站”。我们带来的,不仅是印有航展主题的纪念T恤、飞机模型,更是那份长春人最熟悉的“欧亚味道”。当印有“欧亚卖场”标识的遮阳篷支起,许多市民路过时都会眼前一亮,脱口而出:“呀,欧亚卖场也来了!”那种语气,不是对某个商业品牌的疏离称呼,而是像在异乡突然遇到了老邻居般的惊喜与亲切。

机模型,更是那份长春人最熟悉的“欧亚味道”。当印有“欧亚卖场”标识的遮阳篷支起,许多市民路过时都会眼前一亮,脱口而出:“呀,欧亚卖场也来了!”那种语气,不是对某个商业品牌的疏离称呼,而是像在异乡突然遇到了老邻居般的惊喜与亲切。

从服务“卖场”到服务“城市”

我们常说要做好“店小二”,服务好每一位顾客。而这次走出卖场,在航展这个舞台上,我深刻地体会到,欧亚卖场扮演的角色,早已是“城市合伙人”。我们支援航展,不仅是商业行为,更是一种城市责任的担当。我们带来的文创产品,成为了全国观展游客珍

藏航展记忆的载体;我们熟悉的品牌形象,为盛大的活动增添了一份踏实与亲切。当看到小朋友们挥舞着从我们这里购买的飞机模型,当听到游客因为“欧亚卖场”而对长春的商业环境赞不绝口时,我内心的自豪感油然而生。我意识到,我每天平凡的工作,原来与这座城市的脉搏紧密相连。欧亚卖场的

信誉,成了我介绍产品时最硬的“底气”;全国观展游客对卖场的厚爱,成了我克服疲惫、保持微笑的最大动力。

航展的飞机终将返航,但这份特殊的体验却深深烙印在我心中。让我明白,欧亚卖场的分量,不是仅仅用建筑面积或销售额可以衡量的,而是用几代长春人的信任与情感一点点构筑起来的。作为其中一分子,我倍感荣幸,也深知责任在肩。回到工作岗位,我将带着这份沉甸甸的“分量感”,继续用心服务好每一位消费者。因为我知道,我们服务的,不仅仅是一位位顾客,更是我们共同生活的这座可爱城市。

(欧亚卖场 曾光)

一次跨越场景的服务答卷

清晨四点的长春还裹着薄雾,我攥着印有“欧亚卖场支援队”的工作证,和同事们挤上了前往航空展的大巴。车窗外的街景从熟悉的商场霓虹变成开阔的机场跑道,我怀里抱着的价签打印机突然变得沉甸甸——作为欧亚卖场超市部的老员工,我习惯了货架间的三尺柜台,却从没想到,有一天会在战斗机的轰鸣声里卖矿泉水。

航展便利店的筹备比想象中更紧张。虽然航展9月19日正式开始,但是为了更好地服务于观展游客,理货员与收银员从13日起就已经投入到准备工作中,部分男同事更早一步,提前搭好货架、将货品运抵库房。临时搭建的店面里,成箱的货品堆积如山。远处的停机坪上,不时传来飞机引擎的低鸣。午后阳光愈发热烈,我和同事一起去仓库出货,途经停机坪时,恰逢一架银灰色机影如利剑般划破蓝天,那一刻,呼吸都为之一滞。虽然筹备辛苦,但是很荣幸有这个机会来到航空展内。在这里,我亲眼见识到什么是真正的军事化作风,什么是军人形象,也真切感受到国家力量的震撼。

更难忘的,是一位穿着飞行服的工作人员前来买水。他接过矿泉水时笑着说:“谢谢你们的补给,比天上的加油机还及时。”那一瞬间,我忽然明白,这次支援早已超越了一次普通的工作任务,而是一种特别的参与感,我们用超市员工的方式,见证着国家的强大。

欧亚人的服务不分卖场和赛场。从整理货架到支援航展,变的是工作场景,不变的是把顾客放在心中的初心。那些笑容灿烂的游客、顺利完成工作任务的工作人员背后,都有欧亚卖场员工的一份微光。

(欧亚卖场 高思琪)

航展荣光里的欧亚卖场

当长春航空展战机划破长空,书写蓝天传奇时,欧亚卖场员工正以另一种姿态诠释担当——作为此次航展便民服务制定运营单位,欧亚人用坚守与细节,让“欧亚风采”与“欧亚温度”在航展一线绽放光芒。

凌晨5点的航展,早已是卖场人忙碌的战场。货架间的身影穿梭不停,及时补货、整理价签,只为让如潮水般涌来的参观者,能轻松找到便携餐食与所需商品。面对激增的客流,欧亚卖场人从容应对:主动引导焦急找货的顾客,耐心解答价格疑

问,用高效服务筑牢保障防线。偶得间隙望向天空,战机划出的绚丽轨迹令人震撼,我们更懂这份辉煌背后是无数人的默默付出。我们核对价签、服务顾客,都是保障链条上不可或缺的一环。这份担当,更藏在细节里。航展烈日炎炎,超市推出的1.5元平价矿泉水,成了观展者的“及时雨”。一位外地观展游客满头大汗进店,看到水价时眼中满是惊喜:“展会周边能买到这么实惠的水,太意外了!”这瓶水,解的是口渴,暖的是人心,更让欧亚的关

怀触手可及。理货员认真摆货、收银员快速结账、服务人员耐心答疑,每一份务实付出,都在传递着欧亚的温度。

航展落幕,荣光永存。长春航空展组委会特给欧亚卖场发来感谢信,是对欧亚卖场担当精神、务实作风的肯定。未来,欧亚卖场人将继续秉持这份初心,以更饱满的热情、更严谨的态度,在平凡岗位上续写风采,让欧亚的温度持续传递,为每一位顾客带去温暖与安心。

(欧亚卖场 国红艳)



平价与坚守

2025年长春航空展期间,欧亚卖场9个便民服务点亮相在航展现场,用平价的商品和暖心的服务为数十万观展游客构筑起后勤保障工作,作为参与其中的欧亚卖场员工我感到非常骄傲。

每天的忙碌从凌晨四点多开始。天还是漆黑的,我们踏着露水,乘坐早班班车进场,此时距离7时30分观众入场还有三个多小时。企业贴心地为我们准备了早餐:玉米、茶蛋,让我们有了温暖的能量补给。9个点位散布在展区各处:有的守在静态展示区旁,有的在D餐厅,我就在科普研学馆,都是人流密集的地方。两台烤肠机里摆满烤肠和丸子,预热到最佳温度,所有缺货的位置都补满货品,冰柜里放满

了水和各种饮料——这些流程早已刻在心里,毕竟飞行表演一开场,货架分分钟就会一扫而空。

“这水价太实在了!”一位带着孩子的游客拿起矿泉水时忍不住夸赞,“我得多买几瓶!”这样的声音每天要听上万次。我们的便民服务点选择也很全:1.5元的矿泉水、3.5元的可乐、面包、自热米饭等,所有价格都和市区门店一模一样。这份“不涨价”的坚持,让每个点位前排起了长队,最高峰的时候满屋子都是人。

忙碌的节奏要持续到日暮。下午15时30分左右空中表演结束后,离场的观众会扎堆来购买食物,烤肠机的“滋滋”声要响到傍晚五点左右才停歇。等我们收拾完货架,盘点完货品,

企业为我们准备的班车早已等待我们多时,走出展区时往往已是七八点钟,天边只剩最后一抹余晖。看着航展中心灯光是那么美,大家谈论着飞机机编队通场的震撼场景,疲惫忽然就散了。

11天展期里,企业的高管、商场的经理始终在现场与我们并肩奋战,企业的班车与早餐是我们坚实的后盾,战机的轰鸣声与超市的叫卖声交织成独特的旋律。作为欧亚卖场人,我们没追过战机的轨迹,却守好了观众身边的烟火气。这9个便民服务点位,或许算不上航展的“主角”,但能让大家在追梦天空时吃的喝的全部都平价,就是我们最骄傲的坚守。

(欧亚卖场 曲宏伟)

汗水铸口碑 服务暖航展

9月23日,当最后一架战机的轰鸣声消散在长春的暮色中,这场持续五日、迎接百万游客的航空盛宴落下帷幕。欧亚卖场作为长春航空展便民服务保障指定运营单位,员工指尖还留着清点货物磨出的薄茧,身上挂着丝丝凝固的汗渍,脚下不断有磨出的血泡——那些晨光熹微时的展展工作,暮色深沉时的岗位坚守,当看到游客们对我们竖起鼓励的大拇指时,所有这一切,都酿成了硕果累累的收获,使我们瞬间卸下疲惫,心中充盈暖意。

航展开幕前,卖场人曾为接待“百万级”客流捏过一把汗,可真正置身其中,才懂“举全城之力”的分量。无论是志愿者还是卖场指定运营商户,大家都捧着十二分的热忱接待游客。欧亚卖场运营的每个服务点,都是这场盛会的一个小小缩影。从破晓到深夜,货架前永远是忙碌的身影:一箱箱饮用水堆叠如山,文创商品陈列美观,从库房到售卖点几公里路程一车车物资不断补位,吃饭喝水的间隙都得见缝插针。汗水浸湿了我们的衬衫,嗓子哑得说不出话,可当看到游客接过水时那句“谢谢”,看到他们举着手机记录“长春物价太良心”,所有疲惫都烟消云散。在市

区售价2元的矿泉水,在航展内仅售1.5元,这份“不趁势涨价”的诚意使游客们交口称赞,成为了长春递给世界的一张暖心名片。而最振奋的时刻,是每日闭店后的盘点收款金额结算——当数字跳出来时,我们都感到欣慰,那不是简单的销售业绩,是百万游客对长春的信任,是我们这群普通人用双手托举的圆满,是卖场人优质服务的一张名片!

2025年长春航展盛会,让我读懂了“同心协力”的意义。工作人员弯腰帮游客搬行李、寄快递,这些指定运营商户担负指引路线,志愿者沙哑着嗓子重复导航信息……无数个“我们”拧成一股绳,把大型活动的“忙乱”,变成了井然有序的“丝滑”。如今,航展落幕,但那些暖心的瞬间、游客的感谢视频,早已铭刻进记忆里。作为卖场人,我们无比自豪与骄傲。

下次的约定已在前方,而此刻我只想为这座温暖的城、为并肩奋斗的伙伴点个赞——因为卖场人用坚守证明,最动人的服务证明,我们对消费者和社会的真诚奉献。让我们共同整装待发,向光而行!

(欧亚汇集 刘晶)

航空展落幕 感动划过心空

心向长空,筑梦蓝天。在这美好的初秋,作为一名欧亚卖场员工,有幸亲历这场空中盛宴,所见所感,远超预期,留下的不仅是相机中定格的一瞬间,更是心中久久不能平息的澎湃与思考。

航展期间,平价的饮品、热乎乎的玉米、美味干净的餐食。无数次出现在小红书、抖音等网络平台,成为大家热议的暖心细节。欧亚卖场员工真诚热情的服务,更让来自全国各地的观展游客认识并记住了“欧亚卖场”这个名字。从初期的搭建到一个展馆货品齐全丰富,每一步都凝聚着本次所有参与者的努力与担当。困难面前没有任何一个人退缩,从凌晨三四点到晚上八九点,连续长时间高强度的工作。大家没有一句怨言,只有不懈地付出。每个人都努力,每个人都了不起。

一天早上,当大家都在吃着企业为我们贴心准备的热气腾腾的玉米时,有三位

南方游客走进店里购物。其中一位说:“玉米能给我自己一个吗?看着你们吃着觉着很好吃。”他说自己从来都没有吃过东北的玉米。我赶忙回应:“可以可以,欢迎来东北看航展。”并且给他们每个人都拿了一根玉米。三位游客连声感谢,感叹道:“东北人真热情啊!”他们当得知玉米是企业为员工提供的后勤保障时,更是对欧亚卖场连连夸赞。

长春航展虽已落幕,但发动机的轰鸣依然在耳畔回响,那片被飞机划过的蓝天也深深地印刻在脑海里。这次经历让我真切感受到,一个企业、一个团队的凝聚力有多么强大。只要大家心往一处想,劲儿往一处使,就没有克服不了的困难,没有战胜不了的困境。带着这份震撼与感动,我离开了航展现场,也由此对企业的未来,生发出更多的信心与期待。

(欧亚卖场 梅花)

图①②③:卖场员工贪黑起早加班加点到位保障。 图④⑤:航展便民服务点客流人气爆满。

超市，不仅仅是一个陈列商品完成交易的地方，更是一个温暖的港湾，是社区居民生活的一部分，是连接人与人之间情感的纽带。而这份连接，靠的正是我们员工所展现出的——温情。

一个周日的下午，水果摊组员员工孙红敏像往常一样在岗位忙碌着，突然听到店内广播通知把线上顾客下单的商品送到客服中心，她在订单拣货时发现阳光玫瑰葡萄售罄，她马上打电话联系顾客协商。接电话的是一位阿姨，当她听说没有货时十分激动，问她没有货为什么还在线上卖，你怎么做的工作？并说这单

做有温度的服务

是给行动不便的老伴买的，并且老人点名要吃这种葡萄。孙红敏听后没做任何辩解，只是诚恳道歉，老人同意退货。第二天下班前孙红敏挑了两串阳光玫瑰葡萄结账，并到客服要了退货老人的地址，找到老人

住处联系老人将葡萄送到老人家里。老人当时特别感动她怎么也没想到昨天被地质问的超市员工会亲自上门送货，还不要钱。事后老人来到超市当面感谢，并将水果钱给了孙红敏。有人问孙红敏老人都退

货了，怎么第二天还自掏腰包并送货上门的？孙红敏说：“原本就是我们的工作失误才给顾客带来麻烦的，并且还是老人，于情于理我都应该这么做！”

这就是一名超市普通员工的认知，这份温情，不仅温暖着顾客，也温暖着我们自己。当我们用善意对待世界时，我们自己的内心也会变得更加丰盈和快乐。我们的工作也因此被赋予了更深的意义——我们不仅是商品的搬运者，更是快乐的传递者和温暖的播种者。

（欧亚超市连锁栢乐茶店 何立平）

国庆颂

神州十月庆华诞，
万里河山展笑颜。
红船破浪开新局，
铁马扬尘拓险关。
高铁如龙驰沃野，
追云逐月探云端。
今朝共庆丰收酒，
再谱华章续锦篇。
（四平欧亚 刘奕含）

国庆遇见中秋

双节同辉耀九州，
欧亚欢歌庆丰收。
红旗高扬迎华诞，
月桂香飘贺中秋。
商场美陈节日浓，
好物琳琅待客游。
美食区里滋味盛，
团圆宴里暖意流。
亲子游乐笑声沸，
购物狂欢乐不休。
家国同庆迎双节，
美满时光驻心头。
（梅河欧亚 刘帅）

中秋寄月

银汉清辉洒九霄，
桂香香漫夜迢迢。
琼楼玉宇浮光影，
碧水寒潭映玉娇。
千载离愁随月满，
万家团聚共良宵。
凭栏欲问嫦娥事，
且把相思寄远遥。
（欧亚商都 胡媛慧）

秋色

秋高气爽艳阳天，
金黄稻谷波浪翻。
眼前一派丰收景，
满树梨果压枝弯。
大野一片斑斓色，
青松高耸傲峰峦。
秋菊迎霜花更艳，
感慨一首赞秋天。
（双辽欧亚 李艳娟）

秋 笺

金风执笔染山廓，
一叶题红入晚凉。
稻浪千重书外信，
雁行两字印边霜。
菊簪篱下噙寒露，
月钓江心淬桂香。
一种钟声枫坠处，
半笺秋色半禅光。
（通化欧亚 左萍）

庆“双节”三章

月与旗
金风把桂香揉进秋光，
红旗漫卷着五星的亮。
一轮明月悬在天中央，
一半照着家的小轩窗，
一半映着国的大广场。
饼与歌
竹篮里躺着酥软的糖，
月饼咬出团圆的模样。
街头上飘着欢腾的唱，
歌声裹着祝福的烫，
落在每个人的心坎上。
今与长
稚童举着灯笼追星光，
老人笑着把往事讲。
这夜的风都带着晴朗，
愿家像月圆满守望，
愿国似山河永安康。
（欧亚商都 付岩）

我与欧亚共成长

欧亚，是明媚的阳光，
照亮我们前进的道路。
欧亚，是奔腾的江河，
滋润我们成长的土壤。

在这最美好的年华里，
我们怀揣梦想，勇敢前行。

每一次跌倒，都是为了更好地站起；
每一次泪水，都是为了淬炼更坚强的心灵。

欧亚是我们的选择，
欧亚是我们的信念。
我们用汗水浇灌理想，
用热血书写华章，
用奋斗点亮人生，
让我们的企业绽放最耀眼的光芒！
（欧亚超市连锁钜城王丹妮）

心之所系 企之荣光

世间万物，皆有其魂。企业亦然。我所热爱的，非冰冷砖石所砌之广厦，亦非账簿上枯燥攀升的数字，而是一个有温度、有呼吸、有灵魂的大欧亚。它是一片让个体得以扎根、抽枝、最终亭亭如盖的沃土，是无数愿景交汇而成的壮阔星河，是三星战略的坚实基础，是长春百姓最信赖的企业！

这份热爱，始于一种深沉的“归属”。初入欧亚卖场时，周遭陌生如异乡。然前辈一盅清茶倾囊相授，同事于项目攻坚时并肩的炙热目光，庆典中为微小成功而真诚击掌的共鸣——所有这些细碎闪光点，逐渐驱散了疏离的寒意。企业于我不再仅是谋生之“职”，而是安顿身心之“家”。这里的每一张面孔、每一个角落，都编织成一张温暖而坚实的网，让人心生笃定，愿与之风雨同舟。

热爱，更在“成长”中淬炼升华。企业绝非静止的港湾，而是推动我们迎向风浪、不断超越的熔炉。它慷慨予我挑战的试炼场，容我试错，更助我蜕变。曾几何时，面对复杂流程的手足无措，至今已化为分解难题、统筹规划的从容。是企业所提供的广阔平台与信任，激发了潜藏的能量，让职业生命得以拔节生长。个人的才智与企业的发展，在此形成一场激昂的双人舞，彼此成就，相互照亮。

进而，这份热爱凝练为一种强烈的“认同”。我深信服务能为顾客提供情绪价值，企业兴则员工旺。企业的命运由此与我的个人荣辱紧密相连。它的每一个荣誉都令我振奋。我愿为其成功慷慨以赴，因其挫折而殚精竭虑。这份休戚与共的使命感，将简单的雇佣关系，升华为一种价值层面的深刻共鸣。

最终，一切归于“共创共享”的豪情。热爱企业，绝非盲目的情感依附，而是清醒地认知：我与企业的关系，是舵手与巨轮的合伙远征。我贡献智慧与汗水，推动其破浪前行；它则载着我，以及千千万万如我一般的同行者，驶向更为浩瀚的天地，共享抵达后的壮丽日出。我的梦想，已悄然织入它的宏伟蓝图。

热爱企业，是身寄于斯、情系于斯、荣辱于斯的不渝之心。它如静水流深，滋养着平凡的每一天，让我们在创造集体价值的征程中，最终遇见了那个更卓越、更完整的自己。这便是我心之所系，亦是我的企业贡献能量，必将再创欧亚之辉煌。

（欧亚卖场 孙成宇）

四防逸事：藏在日常里的安全智慧

说起“四防”——防火、防盗、防事故、防灾害，总让人想起严肃的警示标语。可日子过着过着，这些安全守则就悄悄融进了烟火气里，成了邻里间口口相传的小故事，藏着普通人的细心与智慧。

王大爷的“火眼金睛”

小区里的王大爷退休前是电工，如今每天遛弯总爱“多管闲事”。去年深秋，他路过3号楼时，闻到楼道里飘着股淡淡的焦糊味。起初大家以为是谁家炒菜糊了，王大爷却皱起眉：“不对，这味儿带着电线烧糊的腥气。”他挨家敲门排查，最后在顶楼杂物间发现，一堆旧纸箱旁的插座正滋滋冒火星——原来是租户私拉电线给电动车充电，插头老化短路了。王大爷当场立断切断总闸，又喊来物业处理，避免了一场可能的火灾。后来大家总说：“有王大爷在，咱楼里的‘防火弦’比谁都紧。”

李姐的“防盗暗号”

开小卖部的李姐有个特别的习惯：每天关门时，都要在卷帘门内侧贴一张小纸条，上面画着简单的符号——有时是个圆圈，有时是道斜线。起初有人觉得奇怪，李姐笑着解释：“这是给隔壁张大妈的‘暗号’”。我出远门时，她帮我照看店，要是发现纸条动了，就知道有人撬过门。”有回她去进货，半夜张大妈起夜，发现李姐店门口有黑影晃动，想起“暗号”，赶紧打电话叫了联防队，还真把一个想偷东西的惯犯逮了个正着。

张奶奶的“防骗经”

张奶奶的儿子在外地工作，她最怕接到“孩子出事要打钱”的电话。前阵子，一个陌生号码打来，对方哭哭啼啼说是她孙子，在外地出了车祸，急需5万元手术费。张奶奶心里一紧，但没慌——她想起社区

民警教的“三不原则”：不着急、不转账、先核实。她故意问对方：“你去年生日，奶奶给你煮的啥鸡蛋？”对方支支吾吾答不上来，张奶奶立马挂了电话，给孙子打去视频，孩子正在学校好好上课呢。后来她总跟老姐妹们说：“骗子再能装，也骗不过家里的‘小暗号’。”

快递小哥的“防意外课”

小区快递站的小马，送件时总爱多句嘴。有回给7楼的独居老人送药，他发现老人家阳台堆了不少纸箱，窗户还没装护栏。“大爷，这箱子挡着消防通道不说，万一刮风掉下去砸到人咋办？”他一边帮忙把纸箱搬到楼下回收站，一边联系社区，帮老人申请装了护栏。还有次下雨天，他看到单元门口的地砖松动打滑，特意找了块警示牌立在那，还拍了照发给物业，“咱送件图快，但安全比啥都重要。”

这些藏在日常里的“四防”小事，没有惊天动地的情节，却透着一股子实在劲儿。安全从不是遥不可及的口号，就是王大爷多闻的那一下、李姐贴的那张纸条、张奶奶问的那句话、小马多走的那一步——是每个人把心放在实处，用举手之劳，给日子加了把“安全锁”。

而企业中的“四防”，也并非生硬的制度条款，而是贯穿工作日常的“安全准则”。它既守护着企业的稳定与安全，也考验着每个职场人的责任心，最终在细节中织就一张“安全网”，让企业成为我们安心干事的“避风港”。

（欧亚商都 刘珊珊）

敢担当 勇担当 善担当

“人生须知负责任的苦处，才能知道尽责任的乐趣”，每当我想起这句话，自己的内心就又多了一份敢于担当的勇气。担当不是一个令人感到舒适轻松的词汇，它并不温柔，所以渐渐地，人们开始害怕它，躲避它，“少管闲事”也就成了人们推脱责任的借口。

我是欧亚卖场一名客服员，从事窗口工作的几年里，随着时间的磨砺，让我体会到了担当责任的意义和乐趣，也让我更懂得去珍惜这份工作、珍惜这份来之不易的责任。我的日常工作主要负责帮助顾客办理会员卡的业务，还记得在最初接触这项工作由于负责办理的业务类型繁杂以及对业务流程的不熟悉，种种困难让我开始对自己的工作产生畏惧，心理期盼着接待的顾客越少越好，干的越少责任越小。然而这种工作态度并没有给我带来工作上的平静，反而增添了内心的忐忑和不安，当我看到同事们为顾客排忧解难、遇事不推诿不退避的背影，我学会了端正工作态度，以“敢担当”的工作精神去对待自己的工作。

责任就像扁担，不光需要肩负的勇气，还需要有肩负的能力。记得工作之初，由于业务基础知识

不牢，在接待客户时被问的支支吾吾不知所云，幸亏有同事及时替我化解尴尬。这件事过后，我强烈地意识到自己知识水平的欠缺和业务能力的不足，于是我努力学习业务知识，水平提高了办事效率也就上去了，在处理顾客问题时也更加得心应手。勇担当，善作为，愿自己前进的脚步永不停歇，学习的激情永不退却。

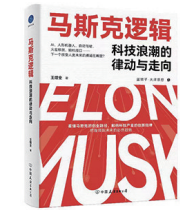
善担当，不敷衍了事，全心全意为消费者服务，没有做不好的工作，只有不负责任的人。做为客服，一言一行都代表着公司的整体形象，在工作中要始终把顾客需求放在第一位，尽全力做到想顾客所想，急顾客所急，不让任何一个顾客失望是我们的决心，更是我们的职业尊严。善担当，乐奉献，用汗水谱写精神，用自己炽热滚烫的心温暖他人。

以梦为马，不负韶华，作为卖场的一名员工，我们正值最好的年华，让我们满怀激情和理想，簇拥奋斗和奉献承载着“敢担当，勇担当，善担当”的精神在的发展中展示青年风采，彰显青年担当，发挥青年力量，让我们的青春释放无限光芒。

（欧亚卖场 刘楠楠）

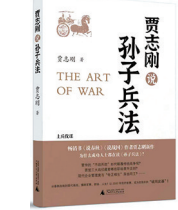
书香欧亚

书名：《马斯克逻辑：科技浪潮的律动与走向》
著者：王煜全



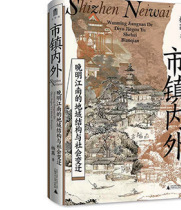
马斯克无疑是这个时代最受关注的科技企业家之一。从公司几近倒闭，到成为世界首富，他通过大胆创新一次次引领了科技产业的变革，又一次次颠覆了行业；从互联网、电动汽车，到AI、太空探索，他不断跨界，在新的领域创下惊人的成就。是马斯克引领了时代，还是时代造就了他的成功？他的商业布局里藏着哪些趋势？在科技改变世界的时代，如何抓住趋势、提前行动？本书以马斯克的创新创业路径为例，从创新的规律、实践、趋势三个维度，分析了科技创新成功背后的规律以及科技产业的未来趋势。

书名：《贾志刚说孙子兵法》(上下册)
著者：贾志刚



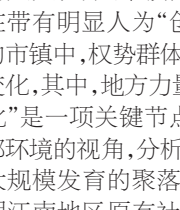
本书的写作分为两个部分，第一部分揭秘“兵圣”思想源头；孙子的思想从何而来？孙子究竟是谁的孙子？贾志刚打破“古文直译”模式，以酣畅淋漓又通俗明了的笔触描绘了晋楚之间著名的三大战役：城濮之战、鄢之战和郢陵之战，拆解“五事七计”“奇正虚实”等核心思想，在给读者一场看电视刷剧般的阅读体验之后，孙子的兵法跃然而出，顺理成章地出现在读者眼前。作者善于打通古今界限：职场博弈如何“避实击虚”？商业竞争怎样“造势用势”？甚至人际关系中的“不战而屈人之兵”，都能在书中找到答案。

书名：《市镇内外：晚明江南的地域结构与社会变迁》
著者：杨茜



本书从家族兴替、经济发展、地理环境等角度展开，生动再现晚明江南市镇社会的立体图景。书中以权势阶层为切入点，深入市镇内部，揭示在带有明显人为“创市”痕迹的市镇中，权势群体的形成与变化，其中，地方力量的“士绅化”是一项关键节点；又从外部环境的视角，分析市镇这一大规模发育的聚落形态对晚明江南地区原有社会秩序造成的冲击与变动。本书将市镇置于更广阔的社会文化背景中进行考察，创新性地关注了地方力量在市镇发展中的作用，为理解江南市镇的历史地位与社会意义提供了新的视角。

书名：《华北村治：权力、话语和制度变迁（1875—1936）》
著者：李怀印



本书聚焦晚清至民国时期华北地区的乡村治理，充分利用河北省获鹿县完整的历史档案，对当地村级税收、办学、地方自治以及基层行政人员的选任与履职，进行了细致入微分析，还原了最底层的乡村细节。作者把晚清、北洋、国民党时期串连起来，从而厘清了国家政权从皇权时代向近代国家转变过程中给乡村带来的影响；同时，由获鹿及华北、由华北及中国，从地方档案的碎片中窥测近代中国乡村的社会变迁。书中基于地方民众和精英的合作与博弈，强调了普通乡村的基层治理实践，重构了近代中国的乡村叙事。

图片新闻



感谢一路有你

天空因云彩而美丽，
山川因河流而壮美，
而我的生活——因你而温暖。
感恩一路有你，我的欧亚。
感谢我的欧亚，是你让明月照亮了夜空，
感谢我的欧亚，是你让朝霞推开了黎明。
感谢我的欧亚，是你让春光融化了冰雪，
感谢我的欧亚，是你让夏阳温暖了秋凉。

因为有了你的教导，我懂得了感恩珍惜。
因为有了你的栽培，我的诗句里有了最长情的告白。
一路有你，时光不再漫长，前路如此辽阔。
一路有你，岁月不再飞逝，生命充满欢歌。
以心为墨，岁月为纸
在欧亚成长的岁月里
书写最温暖的诗行。
（欧亚车百 杜峰）

在十月的版图上迁徙

稻穗垂下头时，大地开始弯成镰刀的形状，
联合收割机碾过田垄，吐出金黄的云朵。
谷仓逐渐饱满，压低了十月的喘息，
鱼群在网中跃起，鳞片溅起池塘的银两，
果园顺着山坡流淌，漫山遍野的灯笼
在枝头碰撞出甜味的钟声。
拖拉机突突驶过，车斗里装满即将发酵的夕照与糖霜。
晒场上的谷粒不断翻身，
测量着阳光的厚度。
老汉蹲在田埂，用烟袋锅叩

响泥土，
笑纹里驶出七十六辆丰收的马车。
乡村振兴的印章，盖在每道畦垄上。
新浇的水泥路甬向山外，
货柜车吞吐着带泥的订单，
电商直播间正剥开带霜的葡萄，
当夜幕降下，所有农机静默成铁质的星座，
唯有村委会的灯火还在漂白账本，
而更亮的，是檐下那串将要挂进春节的辣椒爆竹。
（欧亚汇集 高于飞）

望 月

庭院的方桌 摆满了思念
月饼的甜 晕染团圆的期盼
月光如水 悄然爬满衣襟
像游子心底 挥之不去的眷恋
故乡的山川 浮现眼前
儿时的欢笑 似风在耳畔
那轮高悬的明月 亘古未变
见证人间 聚散悲欢
酒杯盛着月光 仰头饮下思念
此刻 同一片月光 照着万水千山
即使相隔遥远 心也紧紧相连
愿这中秋的月 照亮归途的暖
（欧亚商都 张小影）