今日欧亚

第8期　总第662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

邮编：130012　网址：www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html

20℃ ~ 6℃

2026年4月

30

星期四

农历丙午年三月十四

三月十九立夏

内蒙古自治区市场监督管理局到乌兰欧亚调研

本报讯（乌兰欧亚　塔娜）4月21日上午，内蒙古自治区市场监督管理局二级巡视员丁勇一行到乌兰欧亚购物中心开展消费维权及经营服务工作专项调研。乌兰浩特市市场监督管理局局长郭晓亮随行，乌兰浩特欧亚购物中心副总经理邓嘉鑫陪同。

调研组一行深入乌兰欧亚超市区域，细致查看商品陈列、保质期管理、溯源台账建立等情况，与商户深入交流，详细了解超市在商品质量把控、供应链管理、消费者权益保障等方面的具体举措，对日常经营规范及服务升级方向进行深入探讨。随后，调研组前往客服中心，实地查看消费维权投诉服务站，针对消费者投诉处理流程、投诉登记台账规范填写情况和落实市场监管各项要求工作等细节进行重点问询。调研组对购物中心立足消费者权益保护、优化服务流程的做法给予充分肯定。未来乌兰浩特欧亚购物中心将持续完善服务保障体系，为营造安全、放心、舒心的消费环境贡献力量。

欧亚集团董事长曹和平到欧亚商业连锁四平区调研

本报讯（四平欧亚　胡洪玲）4月21日，欧亚集团董事长曹和平深入欧亚商业连锁四平区，实地踏查四平综合体项目建设及四平欧亚购物中心运营情况，为区域高质量发展把脉定向、精准赋能。

在四平欧亚综合体项目现场，曹董详细踏查工程进展，认真听取关于工期管理、地产物业更换的专题汇报，并就把控关键问题点提出具体指导意见。

随后，曹董来到四平欧亚购物中心超市，细致查看商品陈列、品类结构与销售情况，与基层员工亲切交流。欧亚商业连锁四平区总经理姜辉重点围绕店庆经营成效展开介绍：果蔬爆品反响热烈，其中“欧亚甄选”大豆油凭借简约时尚的包装以及突出的性价比优势，跃居店庆热销榜前列；生鲜板块创新举措成效显著——大区领导班子赴沈阳新民实地选品，严控源头品质，成功引入一批新鲜、平价优质蔬菜，以“当日达、当日鲜、当日惠”优势赢得市民青睐，切实丰富了老百姓的“菜篮子”，提升了生鲜竞争力。

曹董对四平区坚持民生导向、深耕精细运营所取得的阶段性成果给予充分肯定。他指出，四平区立足本地需求，在选品优化、成本管控、自有品牌建设等方面思路清晰、执行有力，体现了欧亚服务百姓、扎根区域的责任担当。面向未来，曹董强调，要持续强化供应链韧性，加快商品结构迭代升级，深化“欧亚甄选”等自有品牌培育，全面提升服务温度与市场响应速度，奋力打造区域商业高质量发展新标杆，为繁荣地方经济、增进民生福祉贡献更大力量。



欧亚集团董事长曹和平到四平区踏查指导工作。胡洪玲　摄

欧亚集团42周年庆圆满收官

欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场　张佳音）四十二载砥砺深耕，百年宏图再启新程。4月19日，为期17天的欧亚卖场“庆出市场繁荣、献上回馈真情”集团42周年庆圆满收官。店庆期间，欧亚卖场投入亿元感恩回馈，融合多场文化盛宴，交出了一份提振消费、惠泽民生的亮眼答卷。店庆前四天，涌现全国销售冠军32个、东三省销售冠军54个，再次筑牢集团发展“定海神针”、利润实现“护城河岸”的强悍地位，彰显了世界最大零售购物中心的强劲吸客能力与回馈社会的责任担当。

惠民力度空前　消费热情高涨

欧亚卖场延续了“广”+“大”店庆理念，大手笔投入1亿元刺激消费，回馈广大消费者。推出50000份金银等淘金好礼、5000份店庆首日礼、90000张店庆增值券、3000份免费美食等重磅福利，并为与集团同一天生日的消费者免费派发200份庆生蛋糕。地铁6号线到欧亚卖场持续17天免单出行，将便民惠民落到实处。店庆期间，体服户外、精品服饰等商场表现抢眼。周大福、迪桑特、始祖鸟等品牌业绩稳居前列，自营蔬菜、水果、粮油等民生商品以超低价供应，现场摩肩接踵，呈现供销两旺态势。

文化赋能消费　场景创新出圈

本次店庆在文化体验上实现新突破。东北首秀的12米巨型飞天鳌鱼、机器人舞蹈、奇幻水世界鱼展、浪漫花瓣雨、纸鸢放飞等场景频频刷屏社交网络；花朝节十二花神、街舞大赛、王者荣耀竞赛、松弛赶集等数十场潮流活动轮番登场，AI机器人互动与国风艺术展演交织，让消费者在购物之余尽享文化与科技交融的独特体验。特别是hello手帐市集引爆小红书，相关话题讨论量突破百万，吸引全国众多文创博主齐聚卖场，打造现象级店庆。

全员敬业担当　品牌聚力共赢

为了给广大消费者一个来到卖场的理由，各商场超前筹备，组进货品、争取各类资源向卖场倾斜。各品牌公司高度重视，调集优秀人员支援，举全力保障货品供应，借助卖场店庆客流屡现联单销售热潮。后勤部室员工加班加点，从线上直播到现场服务，从物料制作到安全巡查，人人爱企如家、履职尽责，以“做内行、在现场、敢担当”企业文化保障店庆平稳运行，提升了卖场的行业影响力与美誉度。

店庆虽已收官，惠民仍在继续。欧亚卖场将延续店庆热度，在即将到来的五一假期推出新一轮促消费活动，以更丰富的业态、更优质的服务、更实在的让利，持续为省市消费市场注入活力，为助力区域经济高质量发展、满足人民群众美好生活需要贡献更大力量。



科技与文化交融。　曹冲　摄

欧亚商业连锁

本报讯（欧亚商业连锁　宋嘉星）荣耀四十二载，奋进崭新征程。近日，欧亚商业连锁庆祝欧亚集团42周年庆系列活动圆满落幕。在欧亚集团班子的深切关怀下，全体员工凝心聚力、协同奋战，紧扣“欧亚集团庆日　百姓购物节”核心主题，围绕销售、会员、客流、服务、促销、线上六大维度统筹布局，通过专项竞赛与激励政策，充分激发全员积极性，实现了品牌影响力与市场活力的双重提升。

本次店庆活动，欧亚商业连锁以营销创新为抓手，推动各项举措全域落地，全力实现客流与品牌声量双提升。在首店布局方面，以首店经济为突破点，联动多城多家门店落地各级首店，形成“全域覆盖、一店一特色”的品牌格局。核心门店重点引进潮流业态与沉浸式体验项目，填补区域消费空白；各区域门店则精准补位，引入餐饮、运动、零售等全品类首店，有效聚拢人气、带动相关品类发展。

IP创新赋能成为本次周年庆的一大亮点。创新打造“机甲小欧”主题IP，在三省百店全域落地相关主题美陈与打卡点位，打造年轻化、时尚化消费场景。期间，各类主题活动轮番上演，既有潮流机甲相关互动活动，也有便民文化、体育竞技、地域特色活动及趣味益智体验活动，丰富了消费场景，切实提升了消费者的体验感与参与度。

在存量消费挖掘上，聚焦会员精细化运营，通过社区会员专场、品牌内购会等形式，精准匹配会员需求与权益，有效撬动会员消费潜力，让会员服务成为业态增长的重要支撑。同时，家电板块深化政企合作，以政企购为突破口拓宽增量渠道，联动地方政府落地惠民活动，成功开辟新的增长赛道，为店庆销售注入强劲动力。特别是今年店庆电商板块实现提质增量，销售额和订单量、客单价实现三提升，线上消费粘性持续增强，为全域经营拓展了新的增长空间。

全域宣传矩阵的发力，让集团42周年庆声量持续攀升。连锁搭建“短视频+直播+公众号+惠民群”新媒体矩阵，鼓励员工参与宣传，培育内部达人团队，实现宣传成本与效果的双提升。同时，围绕商品实力与品牌价值，聚焦核心亮点，依托主流平台广泛推广，进一步扩大了品牌影响力，让“欧亚集团庆日　百姓购物节”的理念深入人心。

未来，欧亚商业连锁将以此次周年庆为新起点，持续创新营销模式、优化服务品质，续写区域商业高质量发展新篇章。

欧亚商都

本报讯（欧亚商都　王睿）欧亚集团42周年庆在热闹与温馨中圆满收官。店庆期间，各商场积极参与王牌对王牌竞品友军争霸赛，共有81个品牌取得王牌分组冠军，大量品牌销售超同期。营运现场则延续“春愈新生”的主题，将环保公益、萌趣互动、会员福利相融合，推出系列特色活动，有效拉动客流、提升消费。

为践行绿色环保理念，商都特别推出空瓶焕新计划。店庆期间，顾客前往A座礼宾处，携带任意品牌空瓶，即可兑换妆品300元减60元抵用券一张，既能减少浪费、助力环保，又能让顾客享受优惠，让绿色消费成为店庆新风尚。4月19日，一场充满童趣的“闲置循环，传递善意”公益交换市集在家居儿童商场温情上演。活动以亲子互动为核心，为孩子们打造了一个充满意义的公益体验场。小朋友们带着闲置玩具、绘本来到现场，自由交换心仪好物，或是自愿捐赠，让闲置物品重新焕发价值。活动当天亮点十足，专业环保导师现场教学垃圾分类与旧物改造小技巧，在趣味实践中种下环保种子；人气互动环节“以书换蔬”备受欢迎，孩子们捐出2本闲置童书，就能换领一盆绿植种植杯，所有捐赠书籍将统一送往乡村小学，后续还将发布“书籍漂流日记”，让爱心看得见、传得远；旧玩具修复工坊同步开放，专业人员现场修补破损玩具，教会孩子珍惜与节约。这场市集不仅是物品的交换，更是善意的传递，让分享与节约的理念悄悄扎根在孩子们心中。

除了暖心公益，本次店庆还带来了新奇有趣的萌宠体验。4月17日至19日，“神奇的动物在哪里”主题活动在A座新区1层共享空间惊喜开启。蜥蜴、守宫、角蛙、玉米蛇、寄居蟹等平日难得一见的异宠集体亮相，酷飒的爬宠、呆萌的两栖动物、灵动的水生生物，组成了迷你奇妙动物园。现场定时开放投喂互动，参与体验还有机会免费领养小角蛙，让不少顾客直呼新鲜又有趣，为商场增添了满满生机与活力。

会员福利方面同样诚意满满。店庆前夕，都乐会面向重点会员及品牌会员发出专属邀约，持邀请函即可领取伴手礼券包，内含不限时停车券、免费电影票、实用代金券等好礼。4月的生日会员与欧亚同庆，可免费领取乔尔卢布蛋糕一块，消费满额再加赠红酒，贴心又有仪式感。此外，积分兑换中的妆品体验、衣物保养等服务也备受青睐，让会员在购物之余享受更多贴心便利。

春愈新生，向美而行。本次42周年庆，欧亚商都以春意为底色、以新生为温度、以互动为活力，既为顾客带来丰富多元的消费体验，也传递了绿色、有爱、温暖的生活态度。欧亚商都将在接下来的活动节点继续创新，为企业高质量发展注入更强动力。



沙驰国际入驻欧亚商都

本报讯（欧亚商都　李佳音）近日，高端品牌沙驰国际以“驰境·新生”为主题举办开业庆典，正式入驻欧亚商都二楼商场。品牌与意大利国际米兰足球俱乐部展开联名合作，国米胶囊系列商品同步亮相新店。

开业仪式在热烈的舞狮表演中拉开帷幕。祥狮起舞，采青纳福，寓意品牌在新征程中生机勃勃，随后举行的“驰境·新生”剪彩仪式将现场气氛推向高潮，商都高层领导与品牌代表共同执剪，标志着沙驰国际正式开启在本地市场的新篇章。为回馈首批顾客，现场特别设置定制手工雕刻酒具礼盒兑换环节，精美工艺与品牌格调相得益彰，吸引众多消费者排队参与。沙驰国际的入驻进一步丰富了商场的品牌矩阵，有效焕新商业活力。

纳爱斯全国巡演登陆欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场　国红艳）4月10日，纳爱斯“超能净界，牌运全开”全国巡演活动重磅登陆欧亚卖场。作为国内生态洗护领军品牌，纳爱斯深耕研发与品质升级，致力于为亿万家庭提供安全、高效、环保的清洁方案。本次全国巡演落地欧亚卖场，充分彰显了品牌对长春市场与欧亚卖场聚客实力的高度认可与持续投入。

活动现场以清新活力的视觉风格，设置了三大核心互动区。“超能洁净站”集中展示超能、雕牌明星产品，通过现场实验直观呈现强效去污与天然温和并存的实力；“净趣互动馆”融合趣味麻将互动、洗护知识问答与幸运抽奖，氛围感拉满，吸引大批顾客驻足参与；“焕新福利站”则带来专属优惠与满赠好礼，一站式满足家庭采购需求。

其中，别具匠心的麻将休闲区成为现场人气亮点，市民围坐体验、轻松消遣。顾客停留时间显著提升，大人孩子均乐在其中，在玩乐中学习科学洗护与绿色居家知识，轻松选购高性价比好物。

本次巡展将趣味互动、休闲体验与品牌展示深度结合，有效提升顾客购物满意度与参与感，实现了商场、品牌与消费者的多方共赢，进一步拉近了品牌与家庭用户距离，为欧亚卖场注入鲜活人气与消费活力。

双辽欧亚携手熙然女装 上演春日时尚巡游

本报讯（双辽欧亚　李艳娟）4月5日，时值欧亚集团42周年庆之际，双辽欧亚购物中心熙然品牌举办时尚女装巡游活动，以春日穿搭为媒，以昂扬风采为翼，一场活力满满的视觉盛宴就此上演，为店庆狂欢再添人气热潮。

活动现场，员工们化身时尚代言人，身着熙然品牌精选系列服饰惊艳登场。从温柔治愈的马卡龙色系风衣，到简约利落的通勤外套，再到兼具设计感与实用性的休闲单品，每一套造型都精准契合春日穿搭潮流。巡游秀穿梭商场各楼层，员工们自信从容的步伐、优雅大方的仪态，成为场内靓丽的风景线，吸引众多顾客驻足围观、拍照，直观感受到熙然品牌女装的品质与风格，不少顾客当场咨询款式、进店试穿选购，现场氛围热烈高涨，有效带动了商场客流和品牌销售。

欧亚汇集多元玩法打造店庆盛宴

本报讯（欧亚汇集　张献文）欧亚汇集集团庆启幕以来，各类精彩活动轮番上线，线上线下双向联动、人气高涨，完美践行“精彩不间断，福利不停歇”的活动宗旨，为春城市民带来一场沉浸式消费新体验。

本次店庆推出多重重磅福利。小红书“1000份小红薯带回家”活动率先预热，引发大量粉丝转发参与，现场排队打卡队伍蜿蜒，人气十足。“千份好物低价团”的优惠商品上线即快速售罄，抢购率达100%。现场3000份免费拍奖活动人气火热，中奖欢呼声持续将氛围推向高潮。“1元抢最高500元现金券”的核销顾客络绎不绝，尽显活动吸引力。此外，1000张店庆食味券消费达额即可领取，让市民购物之余轻松畅享美食，收获全方位实惠。不仅如此，欧亚汇集联动数十家品牌商户，推出专属直播福利套餐，店庆期间开展抖音直播30余场，累计曝光量突破23万次，账号新增粉丝同比增幅达120%，成功实现线上引流、线下转化，打通全渠道销售链路。

针对亲子、休闲等客群，多元业态同步发力。当当城连续6天接待团体师生500余人次，当当乐园店庆全程接待顾客超1000人次，同步设立引流点位积极拓客，带动近百组家庭到店体验；欧亚冰上基地、滑雪训练中心开展8场专场直播，售出门票近800张，4月15日集团生日当天更是推出免费滑冰开放日，收获众多好评。

中庭精心打造多场主题活动，小怪兽森林音乐会、潮玩古韵展演、萌娃环保总动员等精彩不断，搭配宠物市集、cosplay互动等业态，全方位聚拢客流。手机免费摇福利活动现场人气爆棚，持续点燃消费热情。同时，商场联动教培、体验类品牌开展特色活动，爱萌滔客舞台剧、学而思数感挑战赛、格斗展示等活动精彩纷呈，有效实现拓客增收，多家商户创下亮眼业绩。

从线上火爆互动到线下人潮涌动，从创意活动到诚意福利，欧亚汇集打造了集购物、娱乐、文化于一体的店庆盛宴，收获好评连连。

奇幻水世界生态鱼展亮相欧亚卖场运动PARK

本报讯（欧亚卖场　曾光）4月3日，为丰富店庆期间消费者购物体验、营造别样视觉盛宴，欧亚卖场精心打造的奇幻水世界生态鱼展在一楼运动PARK惊艳亮相。数十种珍稀观赏鱼集中展示，成为卖场里一道风景线。

本次鱼展品类丰富，招财鱼、鹦鹉鱼、燕鱼、小丑鱼、蓝吊鱼、草莓鱼、黄龙鱼、招财猫鱼、珍珠马甲鱼、青面财神鱼、小鲨鱼、尖嘴鳄鱼、鸭嘴鳄鱼、银龙鱼、红地图鱼、大吉大利鱼、品品鱼等各色观赏鱼在水草与珊瑚间自在畅游，色彩斑斓、姿态灵动，营造出宛若水下秘境的唯美氛围。生态鱼展一经亮相便吸引众多顾客驻足围观，现场人气十足。年轻顾客惊喜不已：“天呐！这不是《玩具总动员》里的小丑鱼吗，终于见到活体啦！”更有顾客由衷赞叹：“还得是咱们欧亚卖场，这么多品种的观赏鱼太惊艳了！”

快节奏的当下，欧亚卖场始终以顾客需求为核心，用心打造多元消费场景，不断提升购物体验的情绪价值，让购物不再是简单的消费行为，而是一场充满惊喜与治愈的美好体验。

哈吉斯“英式花园”全国首发巡展亮相欧亚商都

本报讯（欧亚商都　李佳音）值此四十二周年店庆之际，欧亚商都二楼新区迎来重磅时尚事件，知名品牌哈吉斯“英式花园”Harry漫游于4月11日开启全国首发巡展。本次展览以“British Style, For Your Urban Life”为主题，将英伦优雅内核与沉浸式体验深度融合，为消费者呈现一场别具格调的都市漫游之旅。

展区设计灵感源自伦敦近郊的秘境花园，精心打造三大主题场景。“皇室网球场”“城堡会客厅”“乡野丹宁工坊”，分别对应品牌不同风格的服饰系列。现场顾客可跟随品牌IP形象萌犬Harry的足迹，在网球场景中挥拍留影，于会客厅内小憩打卡，在丹宁工坊中感受自由随性的搭配乐趣。此外，现场特设复古风格拍照打卡机，可实时生成带有英式滤镜效果的复古大头贴，为观展增添趣味与纪念价值。

作为该展览的全国首发站，欧亚商都率先引入这一融合文化、时尚与互动体验的生活方式IP，有效提升二楼新区的客流活力，亦为周年庆注入独特的品牌叙事张力。欧亚商都诚邀广大顾客莅临现场，在英式花园中探寻属于自己的自在节奏。

五一嗨购乐不停

欧亚商业连锁多元活动燃动假日市场

本报讯（欧亚商业连锁 张君宁）五一黄金周，欧亚商业连锁紧扣节日消费热点，以趣味互动、亲子体验、感恩回馈、潮玩打卡为主线，全域门店同步推出形式多样的特色主题活动，打造集购物、休闲、娱乐、打卡于一体的沉浸式消费场景，致力于为市民献上精彩纷呈的假日盛宴。

欧亚新生活购物广场凭借城市地标级体验成为假日打卡顶流，举办“首届面包节”，0元领面包、1元试吃、DIY手作、面包盲盒与民谣演出齐上线，一站式满足年轻客群与亲子家庭逛吃、休闲、社交需求，人气持续火爆。

欧亚三环购物中心创新打造“盛世银票”古风沉浸式营销，以银票串联全业态，顾客消费达标即可领取，用于兑礼、享优惠，兼具趣味、实用与仪式感，跳出常规促销模式，有效延长顾客停留时间、提升参与热情。

欧亚春城购物中心推出“劳动最光荣 运动赢好礼”打卡活动，顾客闯关集章即可兑换全馆通用代金券，低门槛、高实惠，将在趣味互动中带动全馆客流与销售稳步增长。欧亚万豪购物中心以创意民生好礼出圈，“五一食芹菜·劳动好勤快”活动别具巧思，顾客购物满额即可领取定制芹菜花束，用谐音梗传递祝福，接地气、有记忆点。欧亚长新购物中心聚焦轻松假日氛围，“法宝大换购”让消费满额顾客可加价换购家居民生好物；“不劳动 一起来摸鱼”互动趣味十足，达标即可参与捞鱼，捉到免费带走，精准契合年轻客群休闲解压需求。

欧亚世纪购物中心打造运动闯关游园会，设置多楼层趣味打卡关卡，集章即可兑换奶茶、影票、刮刮乐、环保袋等好礼，以轻运动、强互动激活消费活力。欧亚东盛购物中心紧扣双节温情主题，开展“护佑生命 致敬芳华·感恩母爱 温暖同行”活动，为医护人员送上专属护肤福利，并同步推出母亲节系列暖心礼遇，以责任与关怀彰显品牌温度。

外埠各门店因地制宜、亮点纷呈：包头欧亚购物中心以多元潮玩 + 温情感恩双轮驱动，百鸟朝凤、爬虫科普展同步亮相，集观赏、投喂、表演、科普于一体，成为遛娃热门选择；国潮养生市集推出八段锦、养生茶饮、中医问诊、肩颈放松等体验，精准契合健康消费趋势。白城欧亚购物中心花轿迎亲巡游，将喜庆氛围拉满；白山欧亚购物中心“快乐淘金”挖元宝兑黄金好礼，吸引力十足；敦化欧亚购物中心举办“躺平大赛”、“机甲巡游”；梅河欧亚购物中心推出套圈、“嗑瓜子大赛”；四平欧亚购物中心开展“甩锅大赛”、开趣味盲盒等；通化欧亚购物中心以风车美陈营造假日氛围；通辽欧亚购物中心推出“溜大鹅挑战赛”；西宁欧亚购物中心聚焦露营、烧烤装备场景营销，全域联动点燃消费热潮。

本次五一营销，欧亚商业连锁坚持以顾客体验为核心，将促销优惠、互动娱乐、文化氛围与温情服务深度融合，全方位满足市民购物、休闲、遛娃等多元需求，为区域假日经济注入强劲动力。

新民大街华服巡游热闹开演 欧亚商都城市超市好物亮相

本报讯（欧亚商都 付国华）4月18日至19日，欧亚商都城市超市抓住新民大街华服巡游活动契机，在现场设立专属展位，集中展销自有品牌及自采商品，让市民在沉浸式感受国风文化的同时，一站式体验多元消费服务。

活动期间，新民大街处处洋溢着古韵气息，华服爱好者身着传统服饰巡游展演，衣袂翩跹、氛围感拉满，成为街头一道亮眼风景，吸引大批市民驻足打卡、互动参与。展位上的商品品类丰富，涵盖日用百货、休闲食品、饮品等多个民生品类，凭借稳定可靠的品质、实惠亲民的价格，迅速赢得现场市民的关注与喜爱。

为提升服务体验，商都青年团员与超市工作人员全程在岗，以热情周到的态度接待每一位市民，细致讲解商品特点，耐心解答选购咨询。餐饮娱乐中心的直播同步进行，主播实时介绍场内美食、娱乐项目与限时福利，让到场市民与线上观众都能及时获取优惠信息，让大家在沉浸式感受国风魅力的同时，也能便捷选购到实惠好物。

此次活动将传统文化展示与线下消费、线上推广有机结合，为华服巡游增添了便民服务亮点。通过活动，欧亚商都充分展现了城市超市的优质商品与贴心服务，同步推广了餐饮娱乐业态特色，进一步拉近了与市民的距离，提升了品牌亲和力。

全运会跳远冠军舒衡长春粉丝见面会 在欧亚卖场火热举行



粉丝见面会现场。 张宇菲 摄

本报讯（欧亚卖场 张宇菲）4月11日，欧亚卖场体服户外商场内人声鼎沸，阿迪达斯品牌在此举办中国跳远名将舒衡粉丝见面会。粉丝们早早到场守候，现场气氛热烈。

下午活动正式开始，舒衡一身运动休闲装扮亮相，阳光帅气的形象瞬间点燃全场。他亲切地向粉丝挥手问好，欢呼声此起彼伏。见面会设置了多个互动环节，舒衡不仅与幸运粉丝近距离交流，还一同参与了跳远、反应力测试等趣味运动挑战，展现出专业运动员的敏捷与活力，引得现场笑声与掌声不断。活动中，舒衡分享了自己日常训练与生活的点滴，鼓励年轻人勇敢追梦、坚持热爱。他表示，运动不仅塑造身体，更锤炼意志，希望每个人都能在运动中找到自信与快乐。真诚的话语打动了在场粉丝，不少人表示深受鼓舞。互动环节中，粉丝们踊跃提问，舒衡耐心回答，并主动与大家击掌、合影，毫无距离感。现场粉丝挥舞着应援手幅，齐声高喊口号，将活动推向高潮。

此次见面会不仅让粉丝近距离感受到舒衡的阳光魅力与真诚态度，也展现了阿迪达斯品牌对运动文化与年轻群体的深度关注。活动结束后，许多粉丝仍意犹未尽，纷纷表示这是春日里最难忘的一次约会。舒衡在离开前再次向全场挥手致谢，为这场热情洋溢的见面会画上圆满句号。

白山欧亚惠民促消费 潮启新征程

本报讯（白山欧亚 王国琳）在欧亚集团42周年庆典中，白山欧亚店以实实在在的让利、丰富多彩的活动和暖心贴心的服务，为山城消费者献上了一场诚意十足的购物盛宴，也为集团42周年庆典增添了浓墨重彩的一笔。

钜惠让利，引爆消费热潮。店庆期间，白山欧亚店全品类联动，推出力度空前的优惠举措。百货满额送，黄金珠宝、家电满额立减，超市民生商品更是价格探底——刀鱼、白虾、米面粮油等生活必需品以超低价供应，真正做到“把实惠送到市民心坎上”。叠加抖音团购券、银行刷卡礼等多重福利，消费者购物热情持续高涨，店内客流如织，周末时段更是一席难求。

活动纷呈，打造沉浸体验。除购物优惠外，白山欧亚店精心策划了多场互动活动。特色小吃与手作好物吸引众多年轻客群打卡；儿童才艺汇演、亲子DIY等活动轮番上演，为家庭客群营造了温馨的假日时光。店庆庆典上，巨型庆生蛋糕分享仪式更是将现场气氛推向高潮，消费者在欢声笑语中共同见证欧亚集团的荣耀时刻。

暖心服务，传递企业温情。店庆期间，白山欧亚同步启动了“羽绒/珠宝免费洗”活动，免费饮水、休息座椅等贴心服务赢得广泛赞誉。线上每个商场保持每天直播推介活动，保证优惠信息多渠道传播，让更多有购买需求的顾客及时了解活动讯息，让不便到店的消费者也能享受店庆红利。

力诚品牌在欧亚卖场打造欢乐城堡



力诚人偶与小朋友互动。 苏艳飞 摄

本报讯（欧亚卖场 崔明达）4月3日，欧亚卖场携力诚品牌在10号门共享大厅打造了一座集趣味、美味与亲子互动于一体的气垫“欢乐城堡”，为消费者带来一场别开生面的沉浸式购物体验。

活动当天，欧亚卖场客流如织，节日氛围浓厚。步入10号门共享大厅，蓝白相间的海洋风格装饰让人眼前一亮，巨大的“力诚鳕鱼肠”品牌标识格外醒目。现场欢声笑语不断，孩子们在充气淘气堡中尽情攀爬、跳跃，滑梯上不时传来阵阵欢笑；可爱的品牌人偶穿梭在人群中，与小朋友热情拥抱、合影留念，成为全场最受欢迎的“明星”。

为了让消费者更直观地感受产品品质，力诚品牌在现场设置了多个试吃体验区。导购人员将一根根鲜美的鳕鱼肠切成小段，供过往顾客免费品尝。与此同时，主持人通过趣味有奖问答、亲子互动游戏、产品知识科普等环节，将力诚鳕鱼肠“高蛋白、营养健康、无添加”的产品卖点自然融入其中。主持人幽默风趣的台风和丰富的奖品设置，引得现场观众踊跃参与，气氛一次次被推向高潮。

此次活动体现了品牌对线下体验营销的高度重视，对欧亚卖场客流的高度认可，同时也为行业树立了“商超+品牌+体验”融合发展的新标杆。

白城欧亚一楼添新味 酥升烘焙甜蜜开业

本报讯（白城欧亚 李海燕）4月15日，白城欧亚购物中心一楼引入烘焙新势力，酥升烘焙正式开业，以明档现做、只卖当天的新鲜品质，为白城消费者带来舌尖上的甜蜜治愈。

作为深耕东北市场的现烤烘焙品牌，酥升烘焙精准覆盖家庭与年轻客群，主打高性价比特色。店内产品丰富，刚出炉的舒芙蕾软绵如云、入口即化；Q弹爆浆的大泡芙满足感十足，还有麻薯布丁、奶皮子酸奶、生牛乳蛋糕等多款经典点心，甄选优质原料，现烤现卖锁住鲜香风味。

开业福利诚意拉满，试营业期间全场享8.8折优惠，充值更有好礼相赠，充100元赠10元、充200元赠30元、充300元赠50元。试营业期间人气高涨、销售火爆，酥升烘焙的入驻，进一步丰富了白城欧亚的美食业态。

另讯：（白城欧亚 朱小微）白城欧亚购物中心喜迎两大本土优质品牌全新入驻，补齐超市民生特色品类短板，丰富全场景消费供给，全方位升级顾客沉浸式购物消费体验。

全新入驻的寇俊辉熟食，精准填补商场专业熟食品类空白。门店秉持匠心现制理念，主打秘制卤味系列，招牌手工秘卤香肠肉质紧实、卤香醇厚，同时搭配特色风味咸菜、鲜香捞汁海鲜等多元品类，适配佐餐、解馋多类场景。门店坚守当日鲜采食材、现做现售标准，全流程严控卫生品质，筑牢舌尖安全防线。

同期，本土口碑乳品阿宝鲜奶同步强势入驻。品牌主打巴氏鲜牛奶、低温活菌发酵酸奶，坚持短保无添加工艺，全程闭环低温锁鲜储运，留存原生奶源营养与纯粹奶香，全年龄段适配家庭日常营养饮用刚需。

双店落地就位，一站式集齐烟火熟食、新鲜乳品，便民惠民好物应有尽有，诚邀全城顾客莅临选购品鉴。

精心筹备见实效 欧亚商都四楼商场收获新突破

本报讯（欧亚商都 郭历）欧亚集团42周年店庆圆满落幕，欧亚商都四楼商场全程精心筹备、高效执行，以扎实细致的工作、丰富多元的活动与全员齐心的状态，圆满完成本次店庆各项工作。

筹备期间，四楼商场全员勠力同心，各项工作蹄疾步稳、落地见效。货品筹备上严把关口、精挑细选，西服正装、休闲潮品、精致皮具配饰等全品类备货充足，同时优化商场陈列，以丰富的品类与上乘的品质，为店庆销售筑牢根基。

店庆期间，各品牌特色活动亮点纷呈、效果显著。创世品牌以“双擎定制，巅峰呈现”为主题，打造高端定制体验；报喜鸟皮具工坊温情落地，用匠心手作传递品牌温度，精准锁定核心客群，为店庆积累了优质客户流量；沙驰专柜开展专项产品培训，从当季新款解析到主推款卖点拆解，让每位员工吃透货品优势、精进服务技能，以专业服务赢得顾客信赖。比音勒芬在店庆前夕推出“悦步新境·洞起新风尚”会员手作DIY洞洞鞋沙龙活动，沉浸式互动体验有效拉近客情，自然融入当季流行元素，激活会员消费热情。在全员共同努力下，比音勒芬表现尤为突出，店庆前四天销售同比大幅增加，不仅强势夺得东三省单体门店销售冠军，更在全国阶段性销售中登顶销冠宝座。

四楼商场将总结店庆经验、深耕货品管理、优化体验活动、提升服务品质，以更扎实的举措、更创新的思路、更贴心的服务，持续打造高品质消费场景，用切实行动不断提升商场竞争力。

政企联动 家电惠民盛宴火爆启幕

本报讯（通辽欧亚 温馨）4月18日，通辽欧亚购物中心联合通辽市商务局、通辽市总工会，精心打造的“情系职工·悦购通辽”家电政企购活动盛大启幕。门店现场客流持续攀升，消费氛围十分热烈。

此次活动的顺利开展，离不开欧亚集团、欧亚商业连锁总部的全力指导与支持，更依托政企双方的高效联动。为保障活动顺利落地，通辽欧亚全力协调市商务局、市总工会，联合下发专属红头文件，为活动有序推进筑牢根基。4月13日至17日集中攻坚阶段，门店后勤部室及各经理、主管全力配合家电团队，深入对接了168个市直机关、企事业单位，涵盖大型企业、社区网格、银行、保险、学校各行业，开拓区域远至周边旗县，全方位宣传家电专项补贴政策，精准宣传、全面覆盖，有效挖掘大量政企团购、社区批量采购需求，活动当天销售超百万元。

活动现场，欧亚集团营销分公司家电总经理夏勇带队携各品牌供应商亲临门店坐镇支援，全程把控活动各环节。同时，通辽欧亚提前做好周密部署，强化收银台人员专业培训，组建客诉处理、礼品发放、冷餐宴、现场封场等专项工作小组，明确各岗位职责、细化工作流程，通力保障活动秩序井然、服务高效。

此次活动，既让利于广大职工，有效激活了本地家电消费市场，更实现了销售业绩稳步提升，也为欧亚集团42周年庆旺销奠定了坚实基础。

梅河欧亚店庆盛会精彩连连

本报讯（梅河欧亚 赵爽）历时17天的欧亚集团42周年庆于4月19日圆满落幕。梅河欧亚多渠道联动宣传、普惠全城，吸引众多市民到店消费。店内特色活动亮点纷呈，童装亲子互动、珠宝DIY、美妆讲座、家电美食品鉴轮番开展，全程惊喜满满、人气十足。

感恩相伴，橙意暖心送全城，4月19日17时58分，梅河欧亚购物中心总经理马伟明带领全部中层干部为现场顾客免费发放橙子，马总精选品质优良、果肉饱满、口感香甜的新鲜橙子，寓意橙意满满、诚心相伴，也祝福现场领到鲜橙的顾客心想事成。每位顾客脸上都洋溢着开心的笑容。鲜橙派发活动温情落幕，惊喜狂欢即刻接档，万众期待的三千只气球雨如约而至，每只气球里面都承载着祝福的礼品，随着工作人员的倒计时结束，千只气球从天而降，现场瞬间化作欢乐的海洋，每个人都热情高涨，摩拳擦掌，踊跃奔赴气球雨中。欢呼声、音乐声、喝彩声交织在一起，将活动氛围推向最高潮。

此次集团42周年庆活动，梅河欧亚以亲民化的福利、沉浸式的体验、暖心化的回馈，不仅为梅城市民带来了实实在在的惊喜与欢乐，更用初心服务城市，用温情守护百姓。

Teenie Weenie小熊复合店 时尚文化派对空降欧亚商都

本报讯（欧亚商都 李佳音）4月11日，知名学院风品牌Teenie Weenie小熊复合店特邀长春动植物公园MG.909男团空降欧亚商都，成员王献作为“一日店长”为春城消费者带来了一场别开生面的时尚文化派对。

活动当日，MG.909男团全体成员身着品牌标志性的新复古学院风服饰亮相献舞。王献的现身迅速点燃了现场粉丝的热情，门店前人潮涌动，众多慕名而来的年轻粉丝早早便排起了长龙，只为近距离一睹偶像风采。

在“一日店长”体验环节中，王献不仅认真向店员学习日常接待与陈列搭配，还亲自上阵为幸运顾客导购推荐，并热情合影留念，整个店铺被青春活力的气氛包围。现场互动环节笑声不断，王献更化身“野生代言人”，通过分享自身对学院风与复古元素的穿搭心得，完美诠释了品牌所代表的精致与优雅生活方式。

本次活动将品牌经典的常春藤学院风与当下流行的国风青年文化巧妙融合，借助文旅IP与粉丝经济的强大号召力，不仅显著提升了品牌知名度与好感度，也为实体门店带来了可观的客流增长。

欧亚卖场举办白兰地私享品鉴会

本报讯（欧亚卖场 邬静）4月15日，一场沉浸式白兰地品鉴会在欧亚卖场百货食品商场优雅启幕。酒香氤氲，氛围雅致，作为世界最大零售购物中心，欧亚卖场始终以多元业态与品质体验为核心，精准回应消费者对精致生活的追求，为到场宾客打造了一场连接味蕾与时光的感官盛宴。

品鉴会现场，两款核心佳酿成为全场焦点，以差异化风味勾勒出白兰地的层次魅力。率先亮相的白兰地10年，酒体40度，入口温润柔和，毫无烈酒的辛辣刺激。岁月沉淀的醇厚在舌尖缓缓铺展，余韵中清晰的回甘层层递进，与肉类佳肴堪称绝配，醇厚酒液能轻盈化解油脂油腻，唤醒味蕾，让用餐体验更添从容，引得现场宾客频频举杯称赞。

随后登场的白兰地15年，则以更绵柔细腻的姿态惊艳众人。相较于10年款的鲜明个性，15年的陈酿赋予酒体更深邃的温润质感，入口柔和顺滑，锋芒内敛，醇熟韵味悠长绵延，每一口都是时光打磨的从容气度，将白兰地的优雅与醇厚演绎得淋漓尽致，为品鉴会注入一抹别样风情，也进一步彰显了欧亚卖场的品质担当与人文温度。

辽源欧亚第29届 黄金珠宝名表眼镜内购会盛大启幕

本报讯（辽源欧亚 综合部）4月12日早8时8分，辽源欧亚购物中心第29届黄金珠宝名表眼镜内购会正式拉开帷幕。活动聚焦黄金、珠宝、名表、眼镜四大核心品类，推出专属内购福利，吸引众多消费者早早到场，开启春季焕新购物热潮。

为保障活动顺利落地，辽源欧亚购物中心精品商场前期通过多轮供应商协调、员工动员及全域宣传推广，确保货品充足、价格透明、服务到位。活动现场，各品牌专柜布置有序，黄金饰品款式丰富，珠宝首饰设计精巧，名表系列品类齐全，眼镜产品涵盖时尚与实用品类，充分满足不同消费者的个性化需求。

本届内购会依托集团庆热销优势，四大品类均推出低于日常的专属优惠，部分黄金饰品免损耗免兑换费、工费折扣、名表直降、眼镜折扣叠加等福利，吸引大量顾客驻足选购，全程贴心服务，更让消费者享受到实惠与品质兼具的购物体验。

作为辽源欧亚重点营销活动，黄金珠宝名表眼镜内购会已成为本地颇具影响力的消费盛会，在给消费者带来实惠的同时，进一步激活春季消费活力，彰显辽源欧亚深耕本地市场、服务百姓需求的使命担当，更为达成集团庆销售目标推波助澜！

欧亚卖场比音勒芬洞洞鞋 DIY活动吸引周边城市会员纷至沓来

本报讯（欧亚卖场 李莹）4月11日，高端服饰品牌比音勒芬在欧亚卖场举办优质会员专属洞洞鞋DIY手作活动，以创意互动拉近与会员距离，让会员沉浸式感受春夏时尚与手作乐趣。

活动特邀25名忠实会员参与，现场精心准备了精致茶点与新鲜水果切盘，氛围温馨惬意。会员们随心挑选喜爱的配色与配饰，亲手打造专属洞洞凉鞋，将个人审美融入创意，在趣味手作中拥抱清新春夏气息，收获独一无二的时尚单品。

本次活动不仅吸引了长春本地顾客携家人孩子踊跃参与，更有来自榆树、蛟河、梅河口等周边地区的忠实顾客，专程奔赴欧亚卖场店庆现场。活动当日品牌销售流水近20万元，其中外地会员人均消费更是达到2万元，不少外地会员纷纷表示：“就等着卖场的店庆呢，每年的活动都格外划算！”言语中满是对品牌与欧亚卖场的认可信赖。

东北首届“欧亚联营杯”企业掼蛋锦标赛在欧亚沈阳联营盛大启幕

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）4月12日，2026东北首届“欧亚联营杯”企业掼蛋锦标赛在欧亚沈阳联营一楼盛大启幕。本次赛事由欧亚沈阳联营、沈阳市企业体育协会、沈阳市体育产业联盟等单位联合主办，紧扣“东北超”体育赛事热潮，汇聚东北各地企业精英、掼蛋爱好者，以智力竞技搭建交流平台，为欧亚集团42周年店庆打造更加丰富的活动内容，促进文体与商业融合发展。

赛事特邀原全国政协常委、辽宁省政协副主席姜笑琴，原辽宁省政府办公厅主任邵维，原辽宁足球主教练李应发，世界乒乓球冠军、辽宁乒乓球主教练于沈橦、沈阳市体育事业发展中心主任吴云等领导、嘉宾出席。现场举行了书画赠送、辽足签名球衣捐赠、赛事旗帜交接、赞助商授证等仪式，多位体育界名宿与文化界名家为赛事助力，彰显辽宁体育底蕴与文化魅力，更以高规格嘉宾阵容、高关注度活动效应，为欧亚集团店庆集聚优质资源、全面激活客流人气与卖场活力，让店庆活动热度持续攀升。

开幕式上，欧亚沈阳联营副总经理苏桂梅代表主办方致辞，她表示，本次赛事恰逢欧亚集团42周年店庆，欧亚沈阳联营以掼蛋赛事践行全民健身理念，彰显老字号企业担当，让欧亚沈阳联营成为城市文体交流、商务联谊的活力平台，更欢迎大家充分体验欧亚沈阳联营的品质服务和特色好物，为企业进一步发展建言献策。沈阳市企业体育协会会长、浑南区掼蛋运动协会会长董迅介绍，本次东北首届企业掼蛋锦标赛落地欧亚沈阳联营，旨在推动掼蛋运动普及，促进体育产业与商业深度融合，持续擦亮沈阳体育强市名片，也为企业搭建跨界联动桥梁，拓展合作资源发挥作用。

本次比赛采用掼蛋双人积分赛制，历经三轮激烈比拼，选手们默契配合、沉着应战，在牌局间斗智斗勇，尽显智力竞技与团队协作之美。赛事现场人气爆棚、氛围热烈，不仅以牌为桥凝聚企业力量、促进跨界合作，更吸引大量市民驻足观赛、到店消费，有效拉动商场客流与销售增长，为欧亚集团42周年店庆持续造势、增添活力，实现体育赛事与商业营销的双向赋能、共赢发展。

欧亚卖场BEAN POLE（宾波）品牌组织咖啡香薰皂DIY活动



宾波咖啡香薰皂手作活动现场。 浦洪卫 摄

本报讯（欧亚卖场 浦洪卫）4月4日，恰逢欧亚卖场店庆热潮，韩国三星旗下高端休闲品牌BEAN POLE（宾波）在店内举办“啡香手作，暖遇春日”DIY手工咖啡香薰皂私享沙龙，邀请众多超VIP及时尚爱好者共赴一场慢调手作之约，在醇厚咖啡香中感受自然与生活美学的诗意交融。

活动当日，温馨雅致的BEAN POLE专柜被咖啡醇香萦绕。专业手作老师从皂基融化、咖啡渣配比、精油调和到入模定型、冷却脱模，全程悉心指导。参与者全情投入，将天然咖啡渣与透明皂基相融，滴入喜欢的植物精油，耐心搅拌、精心塑形，把春日闲情与创意巧思注入一块块专属香薰皂中。咖啡渣的天然颗粒自带温和去角质功效，醇厚香气兼具舒缓情绪之效。制作过程中，大家或专注创作，或轻声交流，在慢时光里卸下忙碌，享受手作带来的治愈与放松。当一块块散发着咖啡香气、造型别致的香薰皂完成时，成就感与温暖笑意洋溢在每个人脸上。

此次咖啡香薰皂DIY活动，不仅是一次环保创意实践，更是品牌与顾客的温情互动。让大家在选购优质服饰之余，体验亲手造物的乐趣，以一块自带温度的咖啡香薰皂，加深与欧亚卖场的情感联结。

欧亚三环星梦城市书房举行揭牌仪式

本报讯（欧亚三环 曹琳）4月23日世界读书日，“星梦城市书房欧亚三环店”揭牌仪式在欧亚三环购物中心举行。长春市政协副主席薛文革、二级巡视员冯长远，市政协文化文史委相关负责人，吉林省商贸发展促进会会长牛闯及20余名企业家代表，欧亚三环购物中心总经理韩松霜、副总经理徐玉春等出席活动。

星梦城市书房设于欧亚三环购物中心三楼VIP区域，集阅读学习、网红打卡、文化交流、社会组织互动、政协委员履职于一体，星梦城市书房的落成，为欧亚三环购物中心的会员顾客带来家门口的免费阅读空间，提供便捷借阅、静心阅读、亲子共读、文化交流的温馨阵地。

揭牌仪式上，韩松霜致辞讲到，欧亚三环购物中心作为扎根南关区的商业载体，将不负市政协信任，以阅读赋能商业空间，持续优化书房运营管理，常态化开展读书会、科普讲座、文化交流等活动，把城市书房打造成连接文旅、商贸与市民生活的桥梁，让商场更有温度、更有情怀。

随后，薛文革与韩松霜共同为星梦城市书房欧亚三环店揭牌，标志着这一文化新阵地正式启用。薛文革在讲话中指出，星梦城市书房是市政协搭建的公共文化服务与委员履职平台，对于丰富市民精神文化生活、畅通民意沟通渠道、推动城市文化建设具有重要意义。

未来，欧亚三环购物中心将持续发挥书房文化阵地作用，以书香滋养城市，以服务温暖民心，为建设书香城市、提升城市文化品质贡献力量。

图片新闻



4月23日世界读书日，由吉林市丰满区委宣传部主办的读书活动在吉林欧亚商都综合体一楼中庭举办，通过文艺演出、图书赠阅、互动交流等形式，践行企业社会责任。同时《整活吧！老铁》节目组助力本次活动，营造全民阅读氛围，丰富消费者精神文化生活。（吉林欧亚商都 刘毕佳慧）

欧亚商业连锁“星主播”跨店助力再创佳绩

本报讯（欧亚商业连锁 营销中心）为充分发挥新媒体矩阵价值，全面提升全域营销传播与销售转化能力，欧亚商业连锁营销中心在欧亚集团42周年庆期间组织长春区百余名“欧亚星主播”，以跨店协同、全域联动形式，为长春区9家综合百货店开展专项助力直播。活动全程统筹有序、协同有力，实现了流量提升、销售转化、品牌宣传、团队锻炼的良好效果。

活动采用短视频+直播双轮驱动模式，打造内容种草—直播引流—到店核销营销闭环，通过多门店联动、高频次宣发，实现线上高效引流、线下精准转化，整体营销成效突出。

面对集团庆期间销售任务艰巨、各项工作繁重，全体星主播依然主动跨店支援、坚守岗位、专业执播，各大区与各门店紧密配合、全力保障，以实际行动生动诠释“欧亚一家人、一条心、一股劲”的企业精神。

本次直播实战进一步完善了欧亚新媒体运营体系，锤炼出专业化星主播队伍，形成可复制推广的运营模式，持续擦亮“欧亚店庆日、百姓购物节”品牌。未来欧亚商业连锁将以数字化赋能全域营销创新，为消费者带来更优质、便捷的消费体验。

欧亚卖场FILA举办黑铂会员专属DIY沙龙



FILA黑铂会员制作高端多肉盆栽。 李莹 摄

本报讯（欧亚卖场 李莹）臻享慢时光，共赴美好之约。4月11日-12日，时尚运动品牌FILA在欧亚卖场倾情举办黑铂会员专属高端多肉盆栽DIY沙龙，以匠心手作回馈品牌忠实客群。活动累计邀请超90名FILA黑铂卡会员到场。

在快节奏的都市生活中，FILA希望以绿意治愈身心，帮助会员释放压力、回归自我。活动现场，在专业盆景师的悉心指导下，会员们尽情发挥创意，打造风格各异的多肉小世界，旋转楼梯式盆栽错落有致、复式别墅错层盆栽层次丰富、大平层式盆栽简约治愈。搭配小青蛙、荷叶等灵动配饰，每一盆绿植都承载着对美好生活的热爱与期许。

此次沙龙不仅是色彩美学与创意手作的碰撞，更是FILA对黑铂会员长久支持的感恩回馈，旨在以温情互动增强会员归属感，深化品牌与消费者的情感联结。

实干攻坚显担当 降本增效促发展

——欧亚汇集当当乐园调改升级纪实

本报讯（欧亚汇集 康大明 张新颖）为抢抓施工黄金期，高质量推进欧亚汇集当当乐园调改升级工作，汇集保卫部、物业部、当当城等多部门联动，秉承“把企业的事当成自家事办，把企业的钱当成自家钱省”的核心理念，积极作为、主动担当、协同作战，自主实施多项核心工程，为企业实现降本增效。

调改前期，当当城团队深耕细作，反复优化新乐园区域功能划分与项目布局，精准规划顾客游玩动线，打造更合理、更宽敞的体验空间；同时高效对接施工与设计团队，扎实推进前期筹备。在采购环节，团队严格把控流程，通过梳理清单、明确标准、多轮比价、严控质量等举措，确保升级所需设备物料按时保质到位，为改造工作筑牢坚实根基。此外，乐园合理调配人力与时间资源，全力保障店庆运营秩序与改造进度两不误，高效完成了胶渍清除、地面去污、墙体修复及地垫清洗等精细化清理工作。

施工过程中，保卫部与物业部全员上阵、高效协同，全力保障改造推进。保卫部圆满完成原有墙体拆除、区域刷漆、重型物资搬运、钢管切割、钢架安装及垃圾清运等多项任务；物业部高效拆除灯具近百套、灯带60余米、滑道百余米。面对夜间施工任务，物业部王永亮坚守岗位至深夜12点，监督施工安全与细节，确保工程安全有序落地，截止目前，累计节省外部拆除、装修费用约2万元，并通过变卖拆除废铁创收5342元，真正实现了“自己动手、降本增效”，成为管理人员以实际行动践行“做内行、在现场、敢担当”要求的最好注脚。



员工自己动手，降本增效。王俊淅 摄

店庆结束后首日，欧亚汇集全员出动，支援当当乐园设施搬迁、铺地胶、墙体彩绘等环节，各项工作正加速推进。此次升级改造工作充分彰显了欧亚汇集员工爱岗敬业、攻坚克难、开源节流的优良作风。

欧亚商业连锁开展“信息数字能力提升”专项培训

本报讯（欧亚商业连锁 信息部）当前企业正推进2026零售业信息化战略落地，新一代智能设备升级对设备运维能力、技术管理能力、大数据分析能力提出更高要求。为此，欧亚商业连锁信息部 4月22日-23日召集总部信息部人员及外埠信息主管，组织开展“信息数字化能力提升”专项培训，旨在破解日常运维痛点、夯实数据应用能力、强化智能化运营能力。

本次培训围绕“问题导向+实操落地”核心，突破传统授课模式，设置“技能通关”实操环节。信息部全员分组开展硬件设备实操演练，各小组通过“故障模拟-独立排查-老师点评”三步法，实现适配企业发展需求的成本控制，降低三方维修费用，减少不必要的维保开支，缩短故障修复时间，支撑全渠道信息保障业务高效运转。

通过本次培训，参训人员不仅掌握智能设备运维的核心技能，更建立起“以数据驱动运维、以标准保障效率”的工作思维。后续信息部将建立“月度技能复盘+季度实战演练”机制，持续巩固培训成果，为2026信息化战略落地提供坚实的技术保障。

欧亚新发举办多维创新会员活动



活动现场。 史皓妍摄

本报讯（欧亚新发 王晓薇）4月3日至19日，欧亚新发以集团42周年庆为契机，打造融合城市精神与会员价值的创新庆典活动。本次活动以“城市级IP引流、公益关怀赋能、精准营销触达”为组合战略，有效带动客流增长、提升会员业绩，深化与会员及社区的情感联结，为节庆营销与会员运营提供了创新形式。

全民健身聚人气，客流增长创新高

本次活动以全民健身展演为核心，紧扣“助力长春大冬会·欧亚新发新期待”主题，联合长春市社会体育指导员协会、吉林省街舞协会、长春市体育舞蹈协会以及二道区文化活动志愿者协会等多家专业机构，打造城市级文化体育IP。活动期间共举办七场大型展演及一场国风汉服秀，超1500名表演者参与，现场气氛热烈。活动首日客流大幅增长，成功将活动客流转化为商场高质量客流，彰显了文化营销的巨大潜力。

会员精准运营，销售稳中有升

在会员运营方面，欧亚新发推行分层精准营销，筑牢销售基本盘。店庆期间会员销售占比有所提升，成为业绩增长核心支撑。其中，高价值会员专属邀约回馈成效显著，活跃会员返店率更是接近七成，成为整体销售业绩最坚实的“压舱石”。在私域社群的运营上同样取得突破，通过会员专属社群开展精准邀约与权益推送，有效激活沉默用户，为常态化精准转化积累实践经验。

公益暖心活动，拉近会员情感

欧亚新发以公益与体验活动构筑情感纽带，打造品牌温度。活动期间联动专业医疗机构开展13场公益义诊，融合购物与健康关怀，传递品牌社会责任。围绕品质生活需求，打造7场精品主题沙龙，内容涵盖解压油画、螺钿非遗、掐丝珐琅、DIY 手作及沉浸读书会等内容，以文化体验与会员建立了情感联结，极大提升了会员归属感。

从打造全民健身IP，到贡献核心销售的精准营销，再到温暖人心的公益与沙龙，欧亚新发完成了从“流量吸引”到“价值沉淀”的完美闭环，将全渠道会员营销注入持续动力。

粉马萌鸭贺店庆 生态广场添新丁

本报讯（欧亚卖场 郭婷婷）春和景明，万物勃发。在欧亚集团喜迎42周年华诞之际，欧亚卖场生态广场焕新升级，地面花坛色彩斑斓，粉马美陈雅致灵动，而最动人的惊喜，当属柯尔鸭家族的温情“添丁”。

作为生态广场的“人气萌宠”，柯尔鸭一直深受市民喜爱，店庆前夕，它们顺利迎来了“鸭二代”的降临，为42周年庆典添上了最治愈的一笔。三个月大的小鸭子们被安置在广场专属饲养区，环境安静舒适、专人悉心照料，为小家伙们营造了温馨的成长空间。圆滚滚、毛茸茸的绒毛蓬松柔软，阳光中透着几缕初生的浅灰新羽，一双黑亮的小眼睛灵动有神，它们时而蹒跚踱步、叽叽啾啾，时而低头啄食、憨态可掬，每一个动作都萌化人心，引得往来顾客纷纷驻足拍照，流连忘返。

粉马美陈点缀浪漫，时令花卉传递喜气，而“鸭二代”的到来，更让店庆多了一份天然温情与感动。这正是欧亚卖场践行于总生态、生意、生活、生机融合理念的生动缩影。生态广场作为商场中的自然绿洲，承载着生物多样性和人与自然和谐共处的美好愿景，生意的繁荣不仅体现在商品流通，更体现在对生命的尊重与呵护。

辽源欧亚与易视顿眼科携手跨界公益暖人心

本报讯（辽源欧亚 董春莉）4月3日至19日，辽源欧亚购物中心服饰商场在欧亚集团42周年店庆期间，联合易视顿眼科医院，开展异业联盟公益眼检活动，把专业眼健康服务搬进商场。

活动在服饰商场三楼天井设置服务点，专业眼科医师现场坐诊，配齐全套检测设备，为顾客提供全品类眼健康筛查。顾客凭满300元购物小票，即可领取价值867元家庭眼检卡，免费享受10余项专业服务，还能获得一对一专属护眼诊疗建议，获得广大顾客的纷纷点赞。

此次暖心联动，既打通便民服务“最后一公里”，也提升了商场消费体验，充分展现了企业心系顾客、服务民生的温暖初心。

吉林欧亚商都北山店开展安全宣传教育活动

本报讯（吉林欧亚商都 唐鑫）4月15日，全民国家安全教育日即将到来之际，为深入践行总体国家安全观，全面强化商场安全管理责任，提升场内入驻商户及全体一线营业人员的安全防范意识与应急处置能力，吉林欧亚商都北山店紧扣安全教育主题，针对性开展内部专项安全宣传教育活动，全力筑牢商场安全经营防线，打造安心有序的营商与购物环境。

本次活动精准聚焦场内商户负责人、导购员、收银员及各类一线营业人员，立足商超日常经营实际，开展全方位、实用性强的安全宣教工作。通过集中宣讲、现场解读、资料派发等多种形式，围绕安全相关法律法规、商场安全运营规范展开全面讲解，明确商户及营业人员在维护商场安全、防范安全风险中的主体责任与义务。活动重点针对消防安全、食品安全、用电安全及突发事件应急处置等核心内容进行专项培训。工作人员结合商超经营场景，详细讲解商户店铺消防器材使用、火灾疏散逃生流程、日常用电安全隐患排查等实操知识，逐一梳理日常经营中易忽视的安全问题，提出针对性整改与防范要求。活动期间，通过工作群推送学习内容，实现安全宣传覆盖所有商户及在岗人员，做到全员学习、全员知晓、全员践行。通过此次专项宣教，进一步强化了全体商户及营业人员的安全责任意识，有效提升了大家的风险防范和应急处理能力，为商场常态化安全运营奠定了坚实基础。

北山店将以此次全民国家安全教育日活动为契机，持续深化内部安全管理，常态化开展安全培训与隐患排查工作，将安全理念融入经营管理全过程，与全体商户携手共进，抓实抓细各项安全举措，共建平安稳定商超，为消费者提供更安全、更放心的购物体验。

非遗添彩 点亮消费场景

本报讯（四平欧亚 张莹）4月11日，欧亚集团42周年庆第二阶段活动在四平欧亚购物中心升级启幕。活动特邀剪纸、面塑、糖人非遗传承人现场展演，以传统文化赋能商业消费，激活周末经济活力。活动现场，非遗手工活动区成为核心打卡点，剪纸传承人指尖翻飞剪出吉祥纹样，面塑师傅巧捏卡通造型，糖人师傅熔糖作画，精湛技艺吸引大量市民尤其是亲子家庭驻足体验、拍照分享，为商场聚拢超高人气。本次活动紧扣“拉人气、提体验、冲业绩”工作目标，将非遗文化体验与全业态优惠深度融合：民生爆品直降让利，服饰类线上团券500元团600元、超市线下满100元送10元券，家电特惠叠加福利，线上团购与线下摇奖同步发力。

活动期间，欧亚商业连锁四平区总经理姜辉携班子成员坚守一线统筹调度，与员工们并肩作战，商场内各专柜购销两旺，收银台排起长队，呈现出一派热闹红火的消费景象。欧亚商业连锁四平区将持续优化消费场景、提升服务品质，以多元体验与实在优惠回馈市民，全力冲刺销售目标，为区域经济发展注入强劲动力。

超市转角的休闲时光

城市烟火中，许多不被留意的温柔藏在与日常起居绑定的地方。欧亚超市连锁吉顺店扎根社区，早已成为居民生活的一部分。最动人的善意不是促销货架或优惠海报，而是超市里特意隔出的免费休闲区，敞着门迎接每个人的到来。



寸土寸金的超市里，匀出空间做休闲区本身就是用心的体现。区域单独隔断划分，既保持松弛氛围又不离卖场烟火气，让逛累的人能来到这片敞亮的落脚处歇一歇。这里摆着两张乒乓球台，台面一尘不染，球网笔直规整；靠墙处摆放着桌椅，错落排开，始终保持妥帖整洁，随时迎接来客。

无需消费和门槛，停下脚步就能拥有闲暇时光。这里的热闹是柔软的：乒乓球撞台的脆响明快不聒噪，桌椅区扑克轻叩混着笑谈声，所有声音揉在一起，只有熟稔自在的烟火气。原本陌生的购物者因休闲区产生联结，共享球台与桌椅，和睦温度自然漫开，填补日常缝隙。

从社区生意到生活一部分，欧亚超市的用心在细节里。它不只是卖东西的场所，始终把温馨服务放在核心：卖鲜菜、摆齐货是服务，匀出免费区域供休息更是把服务做到心坎里。它懂居民逛超市的累、赶时间的烦、长辈相聚的盼，让人们除了购物还能收获松弛时光与邻里温情。

这块小休闲区成了超市最暖的地方。它让超市变成有温度的邻里客厅，把“以顾客为先”藏进不功利的通透里。无人催促消费，不计较停留时长，逛累了进来歇脚，都能得到自在款待。

每一天，这片区域始终亮着暖灯，备好球台桌椅，等待歇脚或热闹的人。和睦气息顺着超市漫开，把欧亚的温馨吹进日常烟火。

（欧亚超市连锁吉顺店 吴长有）



服务无国界 真诚暖人心

语言有国界，但服务没有国界。沟通有距离，但真诚能够暖心。在集团42周年庆繁忙的氛围里，欧亚商都内客流络绎不绝，每一位服务人员都坚守岗位，以热忱的态度迎接每一位进店顾客，用细致服务守护顾客购物体验，而我也在平凡的岗位上，亲历了一段跨越语言、传递温情的服务小事。

店庆期间，我在五楼服务岗位正常值守，来往顾客摩肩接踵，现场忙碌而有序。这时一位外国客人神色焦急地走到我面前，手中紧紧攥着购物票据，四处张望，看起来十分无助。通过神情和肢体动作，我判断他应该是遇到了购物退税的难题，因语言不通不知如何办理，一时间手足无措，我立刻面带微笑上前安抚，主动示意他不要着急。考虑到语言沟通存在障碍，我一边用简单的英文交流，一边借助翻译软件耐心沟通。我逐字逐句帮他核对购物单据，细心讲解退税办理的相关要求、具体步骤和注意事项，逐一解答他心中的疑惑。

在等待退税手续办理的间隙，我主动和他聊天，舒缓他焦急的情绪。通过简单交流得知，他是一名俄罗斯游客，还可以进行基础的英文对话，这也让我们后续的沟通变得更加顺畅自然。我特意放慢沟通节奏，全程耐心细致、不厌其烦，尽力打消他身处陌生环境的局促与不安。待全部退税手续顺利办结后，我没有匆匆离开，而是一路贴心将他送至电梯口，目送他等候电梯，微笑着挥手道别。贴心的举动让客人倍感暖心，也让异乡来客感受到了欧亚商都的细致服务与真诚善意。

语言虽有国界，优质服务却不分地域、不分国籍。作为欧亚商都的一名管理人员，我们不仅是商场的窗口，更是城市温度的传递者。平凡岗位见初心，细微服务显担当。今后我也会始终坚守服务初心，以耐心对待每一位顾客，以真诚温暖每一次相遇，把每一件小事做细做实，用有温度的服务，诠释欧亚人的责任与坚守。

（欧亚商都 孙森）

油茶面里的醇香

那是一个寻常的早晨，欧亚卖场刚刚开业。我正俯身擦拭款台边沿的卫生，这是我每日上岗的第一件事，以整洁映照责任，以细致铺就温度。这时，一位白发如雪的老大娘缓缓走近，步履微颤，手扶推车边缘，目光却温厚而恳切：“孩子，老太太我求你点事……”

她想买两袋鼎丰真带黑芝麻的油茶面。八十九岁了，腿脚不便，实在走不动了，希望我帮她取一趟。我未作迟疑，立即应声：“行，没问题！”一边轻扶她坐到旁侧休息椅上，一边柔声宽慰：“您先歇会儿，暖暖身子，我这就去取。”转身奔向食品区，脚步轻快而笃定，因为那不是任务，是托付；那两袋油茶面，盛着一位老人对生活滋味的眷恋，也盛着一份沉甸甸的信任。

归来时，她反复道谢，声音轻却郑重：“多亏了你，你们卖场的服务就是好。”我心头悄然一动，原来服务并非流程图上的标准动作，而是当他人有所需、有所难时，我们本能地伸出手去，不计得失，不问回报，只因“应当”。更令我动容的是，她转身欲离时一个趔趄，险些摔倒，我即刻上前搀稳。她摆摆手，说“坐一会儿就好”，离开时又回望一笑，再次表示感谢，那皱纹里都漾着暖意。那一刻，我忽然懂得服务之义，不在宏大的宣言，而在俯身一扶的力度，在驻足倾听的耐心，在把“举手之劳”当作“分内之事”的自觉。

这微小善举并未耗费多少时间与气力，却如投入心湖的一颗石子，涟漪久久不息。整日里，我笑意更真，言语更温，为年轻的母亲留意身边的孩子，为粗心的学生看管遗落的水杯……原来善意具有传染性，被需要的感觉赋予人尊严，被感谢的瞬间点亮职业价值。那位奶奶未曾授课，却以生命之诚，为我上了一堂最朴素也最深刻的服务哲学课：服务不是单向付出，而是双向滋养；它既塑造企业形象，更淬炼人格底色，在利他中成就自我，在平凡中抵达崇高。

服务的意义，从来不在高台之上，而在俯身之间；不在口号之中，而在油茶面升腾的热气里，在老人眼角的微光中，在我们每一次选择温柔以待的瞬间。愿我们永怀此心：以专业筑基，以仁爱点睛，让每一次相遇，都成为照亮彼此的光。

（欧亚卖场 马爽）

一间母婴室的温度

4月17日15时20分，松原欧亚购物中心三楼淑女馆内客流如织、乐音轻柔。伊芙丽专柜导购员林影正在整理货品时，注意到一位抱着婴儿的女顾客在楼层通道处来回踱步，神色焦急，额头上渗出细密的汗珠。怀中的婴儿开始不安地扭动，发出小声的啼哭。

林影主动上前询问，得知孩子饿了，顾客找不到合适的地方喂奶。她立刻微笑回应：“您别着急，我们商场有母婴室，我带您去。”林影接过顾客手中的购物袋，引导其前往三楼的母婴室。室内干净整洁，配有沙发、尿布台和温奶器。还贴心地准备了湿巾和饮用水。

约三十分钟后，女顾客抱着婴儿走出母婴室，脸上满是轻松与感激。她找到林影，连声道谢：“去过那么多商场，你们这里不仅环境好，还主动带我过来，真的太贴心了。”林影微笑着回应：“应该的，您下次来逛街，随时可以过来使用，我们母婴室全天开放。”

一件小事，照见服务的温度。看似是商场硬件配置的一小步，却是服务意识的一大步。林影主动发现、主动询问、主动引导，用一句“您别着急”化解了顾客的尴尬与焦虑，用一个干净舒适的空间安放了妈妈与孩子的需求。在集团庆的忙碌中，她没有因为“忙着卖货”而忽视身边需要帮助的人，没有因为“不归我管”而转身离去。她用一份细腻的观察与贴心的行动，守住了服务最温暖的底色。

销售有高峰，服务无止境。“创造美，传递爱”从来不是挂在墙上的标语，而是每一位员工在面对顾客时，那一句主动的问候、那一次及时的引导、那一个超出预期的举动。一间母婴室的温度，照见的是一颗为顾客着想的心。愿每一位站在服务一线的人，都能以专注、耐心、热情与责任感，守护这方寸之间的岗位，让温暖在每一次相遇中流淌。

（松原欧亚 王丽娟）

图片新闻





为庆祝欧亚集团成立42周年，珲春欧亚延百购物中心举办“翰墨情”书画展，以笔墨丹青传递文化魅力。书法作品笔力遒劲、意境深远，绘画作品构图精巧、气韵生动，“盛世中华”“勤耕善读”等作品传递着积极向上的精神内核，吸引消费者驻足观赏。

（珲春欧亚 马雪）

收银台逐光绽芳华

四十二载岁月更替，欧亚集团以初心赴热爱、以匠心筑繁华，在春城商业版图镌刻下不朽的成长印记。当"春愈新生"的店庆号角吹响，欧亚商都收银部作为商场服务的前沿窗口，全体同仁在方寸银台之间，用专业与热忱筑牢服务热线，为42周年盛典书写动人篇章。

店庆启幕，商场内客流如潮、人气鼎沸。为全力保障消费体验，收银团队提前周密部署、全员整装待发，从开业到夜幕沉沉的闭店时分，每一位收银人都以昂扬饱满的状态坚守一线阵地。目光专注，动作利落，扫码核验、精准核账、快速收款、规范找零，每一笔交易都严谨细致，有条不紊，以专业高效的操作疏通客流、化解排队拥堵，全力提升收银通行效率。面对往来顾客的各类咨询，大家始终面带微笑、语气温和，耐心细致讲解满减赠礼规则、贴心引导参与拍奖互动，一句句“您好”温暖问候，一声声“请慢走”真挚送别，于细微之处传递服务温情，彰显商都服务品质。

细微之处见真章，平凡岗位显担当。收银部始终践行"全心全意为消费者服务"的理念，将服务融入每一处细节：为老年顾客耐心操作会员积分；遇到顾客问路时，精准指引专柜方位；发现遗失物品立即上交，用诚信守护顾客信赖。她们以"用心收银、账无差池"的严谨，用规范操作与贴心服务，让每一笔交易都承载着欧亚的诚信底色。

从传统收银到智能支付，从基础服务到增值体验，四十二载光阴流转，一代代收银人传承"勤俭善持、团结互助"的作风，在技能比拼中锤炼本领，在服务升级中突破自我，用无数个日日的坚守，搭建起商场与顾客之间的信任桥梁。店庆盛典里，她们是秩序的维护者、服务的践行者。岁月征程中，她们是品牌口碑的守护者、企业发展的见证者。

四二华章启新程，砥砺奋进再出发。站在新的历史起点，收银部将继续以银台为阵地、以服务为纽带，深耕细节、精进技能，用专业素养诠释责任担当，用暖心服务传递欧亚温度，同心聚力，笃行不怠，与企业共赴璀璨山海！

（欧亚商都 胡媛慧）

国粹贺企诞 惠民润人心

欧亚汇集京剧专场 献礼集团42周年

本报讯（欧亚汇集 刘晶）4月15日，在欧亚集团42周年生日之际，欧亚汇集中厅迎来2026年吉林省送演出下基层“文化惠民京剧专场演出”。铿锵锣鼓与悠扬京韵交织，经典国粹与商业旺景相融，一场别开生面的文化盛宴温情启幕，为消费者带来了高品质的艺术享受。



活动现场人气聚集，众多京剧爱好者早早等候，往来客流纷纷驻足围观，现场掌声、喝彩声接连不断。此次演出紧扣文化惠民宗旨，精心甄选大众熟知的经典京剧选段，行当齐全、文武兼备，兼具传统戏曲的悠长韵味与现代戏曲的激昂气魄，全方位展现了国粹京剧的独特艺术魅力。

演出由一级唱腔演员倾情演绎，经典选段轮番登场，现场氛围高潮迭起。《沙家浜·智斗》对手戏张力拉满，尽显秘密联络员的机智聪慧；《智取威虎山》选段气势恢宏，英雄气概震撼人心；《红灯记》传递的深厚家国情怀，引发全场观众强烈共鸣；《苏三起解》唱腔婉转、身段柔美，尽显青衣婉约；《穆桂英》选段英姿勃发，展现巾帼豪情。演员们功底扎实、扮相精致，唱腔醇厚、表演精湛，让观众沉浸式领略国粹之美。

此次京剧专场是欧亚汇集贺集团42周年店庆系列活动的重要一环，既为店庆营造了浓郁的文化氛围，也践行了企业社会责任，让高雅艺术走进商圈、贴近百姓。欧亚汇集一直坚持商业与文化融合发展，在优化消费场景的同时，不断丰富市民精神文化生活，未来将继续打造更多优质惠民文化活动，以多元活动回馈消费者，为省市文化繁荣与企业高质量发展注入不竭动力。

劳动的光芒

没有惊天动地的声响，
只有脚踏实地的奔忙。
一把扫帚扫净晨霜，
一把扳手拧紧希望。
田间地头的热浪，
车间流水线的欢畅。
柜台之间的穿梭来往，
都在书写奉献担当。
劳动是最美的诗行，
汗水是最亮的勋章。
愿每份努力都被看见，
每份付出都有回响。

（欧亚商都 张小影）

五一颂

五月风清日暖长，
人间劳作播种忙。
一双手绘山河秀，
万滴汗滋岁月香。
平凡亦有凌云志，
坚守终成锦绣章。
致敬初心不褪色，
耕耘不负好时光。

（通辽欧亚 温馨）

春 暖

风解冻了寒，
阳光漫过栏杆。
桃花开，柳丝软，
燕子衔来新暖。
泥土醒，草芽浅，
蜂蝶绕着花团。
人间三月天，
处处新意绽。

（欧亚商都 付岩）

咏五月

春尽风柔入浅夏，
五月清和景色佳。
五一耕耘酬岁月，
劳动织就锦年华。
五四风华承远志，
少年意气揽烟霞。
立夏初临草木润，
晴风漫染一城花。
寸草春晖怀慈母，
柔肠千缕寄萱芽。
小满盈川禾渐熟，
人间清欢正当恰。

（通化欧亚 毛姝睿）

书香欧亚

书名：《大局观——真实世界中的经济学思维》
著者：何帆



这是一本帮助读者用经济学思维解码个人命运与历史规律，理解现实世界运行逻辑的书籍。这本书以独特的视角和生动的案例，重新理解现实世界的运行逻辑。书中不仅讨论了全球化、技术变革与经济增长的挑战，还分析了贫富差距、老龄化社会、教育与创新等关键议题。它不是一本提供标准答案的书，而是一本思维训练手册，旨在帮助读者用经济学思维拆解困境，找到属于自己的赢法。

书名：《解忧杂货店》
著者：[日] 东野圭吾 **译者：** 李盈春



本书讲述了在僻静街道旁的一家杂货店，只要写下烦恼投进店前门卷帘门的投信口，第二天就会在店后的牛奶箱里得到回答：因男友身患绝症，年轻女孩月兔在爱情与梦想间徘徊；松冈克郎为了音乐梦想离家漂泊，却在现实中寸步难行；少年浩介面临家庭巨变，挣扎在亲情与未来的迷茫中……他们将困惑写成信投进杂货店，奇妙的事情随即不断发生。该书获得第七届中央公论文艺奖、苹果日报翻译小说销售排行榜连续两季第二名，荣登纪伊国屋、诚品、博客来、金石堂各大排行榜第1名，亚马逊中国2015年度畅销图书榜第二。

书名：《也是冬天，也是春天》
著者：迟子建



本书是女作家迟子建创作的一部散文集，全书汇集了56篇散文作品，分为六辑，内容涵盖对故乡风物的怀念、对童年逸事的回忆、对亲人朋友的眷恋、对自然美景的感悟、对人情世故的慨叹以及对文学艺术的沉思等多个方面。迟子建以朴实而诗意的文字，描绘了冬日寒风中的坚韧生命，传达了对命运的敬畏与对希望的期盼。通过对自然与人性的细致刻画，展现了人们在困境中的坚强和彼此之间的深情厚谊。

书名：《脉动中国》
著者：许纪霖



认识传统，认识你自己，本书所展示的，是一张整体性的中国文化认知地图。从纵向的时间脉络来说，讲的是中国文化的过去、现代和将来。从当下的问题意识反思中国文化的过去，从文化的传统展望中华民族的未来。从横向的空间结构来说，提供了一个打通千年历史、站在高处俯瞰中国文化的系统性框架，揭秘中国人的道德心灵秩序和社会政治秩序。