今日欧亚

第14期　总第668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

28℃ ~ 24℃

2026年7月

30

星期四

农历丙午年六月十七

六月廿五立秋

兴安盟副盟长郭宁到乌兰欧亚调研

本报讯（乌兰欧亚　塔娜）7月9日，兴安盟副盟长郭宁深入乌兰浩特欧亚购物中心，围绕生活物资保供稳价、食品药品安全、安全生产、便民服务等重点工作开展专项调研。兴安盟市场监督管理局局长郭凌云、乌兰浩特市市场监督管理局局长郭晓亮等随行。乌兰浩特欧亚购物中心总经理刘芳携管理团队陪同。

调研组一行走进逍遥堂药店，重点检查药品储备、质量管理、价格管控、处方销售、医保服务等情况。随后，重点查看超市区域，郭宁盟长，详细查看粮油、果蔬、肉蛋奶、日用百货等民生商品陈列及库存情况，认真询问商户货源采购渠道、仓储储备、物流配送、市场售价及日常销售情况，仔细核查食品生产日期、保质期限、检验检疫凭证等关键信息。同时，与超市负责人深入交流，详细了解当前市场物资供应总量、品类储备、调价机制及常态化食品安全管控措施。

郭宁强调，企业要压实主体责任，做到诚信守法合规经营，畅通食品药品供应渠道，稳定市场价格，坚决杜绝销售变质、过期、假冒伪劣食品药品，切实保障人民群众“舌尖上的安全”与用药安全。

欧亚集团总经理赵首沣带队赴青岛、大连访企考察

本报讯（欧亚超市连锁　张丽）7月18日-19日，欧亚集团总经理赵首沣、副总经理曹乃文、欧亚商业连锁总经理刘军及超市采购负责人一行开展实地访厂交流。

在青岛啤酒厂，青岛啤酒集团董事长姜宗祥携相关经营、渠道、产品研发负责人陪同接待。双方围绕吉林省全域商超资源整合、自有品牌联合共创、全渠道营销联动、区域市场专项培育等核心议题深度座谈，青啤集团负责人详细介绍了青岛啤酒在全国的产能布局、高中低端全系列产品规划、节庆营销、定制产品开发体系，并结合东北消费市场特点，分析啤酒品类增长潜力。双方共同规划中长期协同发展路径，开启厂商战略合作全新篇章。

在大连欧派科技（优普爱品牌）工厂，双方就湿巾、棉柔巾等产品定制代加工、产能保障、品质管控开展深度磋商，全面考察全链路生产实力与品控体系。赵总一行依次查看原料仓库、原液调配、无菌检测、成品仓储全生产工序，细致核查医护级生产标准、ISO22716 体系管控、原料溯源、出厂抽检流程，现场就自有品牌定制配方、包装优化、产能排期、成本管控、批次质量管控等核心问题交流学习。

本次实地考察交流，搭建起欧亚集团与优质合作企业之间深度沟通桥梁，为后续双方长期战略合作奠定坚实基础。下一步，各方将落实本次访厂达成的合作规划，加快推进全省统采、定制产品研发、终端联合营销等项目落地，以优质商品、惠民价格、多元活动服务东北广大消费者，打造厂商协同共赢、可持续发展的行业标杆。



双方亲切会谈。　欧亚商业连锁　供图

欧亚车百家电专项营销创新高



王丽娜　摄

本报讯（欧亚商业连锁　王丽娜）7月25日，在欧亚集团家电总部指导下，欧亚商业连锁总部牵头推进政企资源对接、活动方案策划及全程落地指导，欧亚车百家电商场政企购专项营销活动圆满收官，以亮眼成绩刷新门店单日销售纪录。

本次欧亚车百政企购专项活动，是商业连锁总部立足家电业态发展，深耕政企优质渠道、拓宽经营赛道、激活区域消费增量的有力举措。本次活动的成功举办，得到了长春市商务局、市总工会的关注与鼎力支持，得到了欧亚集团领导给予的极大支持与指导。活动前期，商业连锁总部主动牵头对接政府部门及工会资源，统筹制定专项活动方案，全程指导门店开展政企客群对接工作，欧亚车百全员凝心聚力、全力攻坚，深入全市各级工会、企事业单位开展定向推介，一对一精准对接采购需求，提供专业化、定制化家电采购服务。本次活动累计覆盖全市机关及企事业单位2000余家，储备优质意向客户7000余户，为活动业绩爆发夯实了坚实的客群基础。

7月25日活动当天，车百家电商场客流持续攀升、销售氛围热烈浓厚，电视、空调、冰洗、数码手机等全品类热销爆单，顾客咨询选购、成套订单络绎不绝，整体销售全线向好。其中华为手机品类表现突出，单日销售额斩获150万元，创下吉林省华为品牌门店单日销售最高纪录，成为本次活动最大亮点。依托全品类热销势能，门店当日整体销售实现701万元，刷新历史单日销售新高。

此次活动，成功打通长春市区政企家电销售的核心渠道，极大提振了全员及合作品牌的经营信心，进一步夯实了区域市场根基，有效提升了家电业态市场占有率与品牌影响力。下一步，欧亚商业连锁家电业态将紧跟集团战略步伐，充分转化本次攻坚成果、持续深耕区域市场。

省市女企业家协会等多家知名商协会联动 欧亚新生活9周年庆

本报讯（欧亚新生活　乔毓晖）7月18日—19日，欧亚新生活购物广场9周年庆期间隆重推出暑期家庭欢乐一日游贵宾专场活动。活动整合全业态福利资源，打造沉浸式亲子消费场景，吉林省、长春市女企业家协会，吉林省民营企业联合会，吉林省吉商商会，吉林省工商联小微企业商会，长春市巾帼新电商协会等本土多家商协会携手联动，组织企业家、企业职工及家属组团到场体验，为店庆活动集聚客流、激活消费氛围。

本次贵宾专场推出全业态超大力度优惠，覆盖服饰、美妆、餐饮多元品类。服饰板块亮点突出，波司登、奥丽嘉朵、歌中歌等高端服饰品牌开设专属展卖，爆款单品低至一折；美妆板块多重优惠叠加，国际美妆集合店伊斯梦黛推出5至8.8折基础上再享专属9折；场内餐饮品牌同步推出全单五折起、家庭套餐3.5折起福利，一站式满足家庭吃喝玩乐消费需求。

邀请企业家、商会企业职工携家属欢聚欧亚新生活，持邀请函，孩子们畅玩免费项目，青年夫妇专享超值购物的畅爽体验，午餐和晚餐时光，一家人或在主题餐厅欢聚或在各美食小铺流连，电影院、电玩城到处可见持邀请函而来的一家人。大家纷纷表示，欧亚新生活作为集购物、休闲、娱乐、餐饮于一体的大型综合购物中心，业态丰富齐全、优惠诚意十足，既能选购好物，又能陪伴家人乐享亲子时光，是暑期家庭出游、休闲消费的优质选择。活动期间服饰、体验、餐饮板块总销售额较2025 年同期翻倍增长，部分热门品类销售额涨幅超2倍，客流与营收均创阶段性新高。

欧亚卖场家电内购节单日销售3067万元



抽奖活动人气火爆。　曹冲　摄

本报讯（欧亚卖场　齐悦）7月18日，欧亚卖场年度家电员工内购节如约而至，客流爆满，销售额突破3067万元，这是消费者对欧亚卖场的深度信赖，也是实体商业深耕民生消费、激活内需潜力地位作用的有力注脚。

本次内购节面向全体员工及亲友开放专属低价，卖场联合全品类家电品牌推出多重叠加福利，消费满5000元至50000元即可参与逐级赠礼，发出礼品1000余份，除满额赠礼外，还推出1积分抽奖零门槛参与特色活动，华为P80pro Max手机、大疆运动相机、华为AI智能眼镜、华为GT5手表、小米便携咖啡机等高端数码好物轮番送出，极大地调动了选购热情，不少顾客为参与抽奖临时追加采购清单。

活动当天，卖场家电区人头攒动，收银窗口排起长队。各品牌导购全员在岗，细致讲解产品优势、核算内购优惠，后勤、收银、安保人员全员联动，增开收银通道、维持现场秩序、引导客流，全力保障顾客购物体验，临近晚22点预定闭店时段，场内仍有大量顾客比价、开单，为满足大家采购需求，临时决定延时闭店至23点，用“服务不打烊”的贴心回应每一份期待。

3067万元的单日成绩，不仅是一次营销活动的圆满收官，更是欧亚卖场回馈百姓民生、激活消费活力的集中体现。欧亚卖场将持续升级内购福利形式与优惠政策，推出更多高性价比专场活动，以更优质的商品、更贴心的服务回馈员工与消费者，让实体商业的温度惠及亿万家庭。

欧亚商都全域造势聚力攻坚 长春、吉林地区同步开展家电内购会

本报讯（欧亚商都　侯丽　吉林欧亚商都　王钦风）7月18日，欧亚商都长春地区、吉林地区同步开展家电内购会。上下同心、全域拓客，整场活动人气高涨、收获满满。

吉林地区统筹区域6家门店资源，提前周密部署，全方位铺开预热宣传工作。活动筹备阶段，门店依托集团总部的大力支持，拓宽宣传维度，统一活动目标与优惠政策，实现优惠信息全城覆盖。线下拓客向外延伸，商场组织团队深入永吉商业街开展地推宣传，面对面为过往市民细致讲解内购专属福利，近距离挖掘潜在消费客群，有效提升活动知晓度与意向客户储备量。活动期间，尽管空调品类市场行情承压、消费需求偏弱，但商场及时调整经营策略，聚焦冰箱、洗衣机、厨电等主力品类，提升商品曝光度。各主力品类市场表现亮眼，斩获双位数同比增幅，最终实现销售额超额达标。

长春欧亚商都门店聚焦场景体验与线上流量转化，打造特色营销。门店内部率先召开动员大会，明确优惠细则与服务标准。各楼层开展趣味宣讲，将家电补贴、套购礼品、免单抽奖等福利普及全体员工，打造全员宣传队伍。家电员工走出商场拓客，沿街派发DM单，同时在快递包裹粘贴活动贴纸，将内购福利送到市民手中，打通线下宣传渠道。依托线上流量，商场携手海尔、博世西门子两大热门家电品牌开启专场直播。直播间里，主播细致拆解国家换新补贴、满额立减、惊喜免单等福利细则，实景演示AI智能家电、全屋成套家电产品优势，同步开放专属预售通道。依靠线上种草、定金锁客的模式，商场提前锁定大批意向顾客，实现线上流量向线下门店消费的高效转化。门店增设双渠道优惠券，顾客可在欧亚小程序申领家电抵用券，也能前往抖音直播间抢购专属超值券，成套选购家电还可免费领取配套赠礼。



长春欧亚商都抽奖现场。侯丽　摄

活动当晚，长春欧亚商都的抽奖环节成为全场高潮。全场顾客翘首期盼的免单抽奖准时开启，家电区人头攒动，大家围聚在抽奖池周边，等候中奖名单揭晓。随着一名名幸运顾客被依次喊出，现场欢呼、喝彩声此起彼伏，热闹氛围达到顶峰，也为本次家电内购会画上热烈又圆满的句号。

欧亚商业连锁举办7·18家电内购会

本报讯（欧亚商业连锁　王丽娜）7月18日，欧亚商业连锁年度家电内购会盛大启幕。本次活动聚焦居民家电换新与品质升级需求，依托完善线下渠道布局与创新营销模式、升级贴心服务，全力激活家电换新消费市场，销售贡献稳居集团首位。

不同于常规促销活动，本次内购会主打专属、特惠、实景、定制四大特色，以沉浸式线下体验、一对一专属服务和本地化保障政策，打造差异化家电消费盛宴，收获到场消费者的一致好评。

活动预热阶段，各门店多点发力、全域造势，通过短视频矩阵、社群推广、社区地推、政企联动拓客等多元渠道全覆盖宣传，提前积攒人气、锁定意向客群。本次活动叠加国家家电换新补贴+门店专属让利双重优惠，搭配线上专属套券、分期免息、预存翻倍、逐级满额赠礼、旧机高价回收等多项重磅权益，优惠力度与覆盖范围均创年度新高。针对部分区域国补空窗期，门店联合品牌推出专属保价补差服务，为下单顾客提供长效保价、差额全额返还保障，彻底打消消费者购机顾虑。

活动现场氛围热烈，全屋大家电、智能厨电、精品小家电等全品类爆款、新品集中亮相，全方位适配不同家庭、不同户型的消费需求。现场设置家电体验展区、新旧产品对比区、套购福利专区，让顾客沉浸式体验智能家电功能、直观对比机型性能差异，真切感受家电升级带来的生活品质提升。同时，门店全程推行一对一定制化导购服务，结合用户户型、预算和使用习惯定制选购方案，提供选型、答疑、售后咨询等全流程服务。多重套购专属折扣与满赠福利持续引爆消费热潮，为下半年家电业态高质量发展积蓄强劲动能。

东北首家TEENIE WEENIE示范店落位欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场　孙国英）7月17日，TEENIEWEENIE品牌东北区域首家全新7.0形象标准示范店在欧亚卖场正式亮相。作为该品牌新一代门店设计规范落地的创新力作，该店以柔和原木基底搭配奶油浅色系软装，分层柔光系统烘托出温柔雅致氛围感，将美式复古学院质感与现代简约潮流巧妙融合，重构沉浸式购物场景。

门店从空间硬装、陈列道具、货品分区到导购服务流程与会员数字化运营体系，全部严格执行品牌最高标准化管理要求，全面呈现新一代品牌形象规范。作为东北区域样板门店，店内新品上新速度、款式完整度及限定系列铺货量均为区域顶配，同步全国一线商圈旗舰店上新节奏，一站式解锁完整穿搭。

该店承载着品牌形象的升级窗口与区域运营枢纽功能，而欧亚卖场超强的市场号召力与客群适配度，为新形象的快速传播提供了精准的触达空间。双方强强联合，通过资源协同与场景攻坚，为消费者带来更加高品质的品牌零售体验。

梅河欧亚购物中心 喜迎“茉莉奶白”入驻

本报讯（梅河欧亚　郭旭）当东北小城的街头巷尾弥漫着烧烤与啤酒的烟火气，一股淡雅的茉莉花香悄然浸润这座城市的味觉记忆。7月13日，新茶饮品茉莉奶白梅河口市首店在梅河欧亚购物中心正式开业，品牌以东方追香新茶饮的独特定位，为当地消费者带来一场融合花香、茶韵与东方美学的味觉盛宴。

茉莉奶白品牌方表示，布局梅河口市是品牌深耕东北市场的重要一步 ，梅河口市不仅是东北重要的交通枢纽，更是一座充满活力的消费新城，希望借助门店的落地，让东北消费者感受到花香茶饮的独特魅力，同时以东方美学、空间设计为城市增添一抹文化亮色。

走进梅河欧亚购物中心，清新淡雅的茉莉花香扑面而来。店内延续品牌经典产品矩阵：招牌茉莉奶白采用非遗窨制工艺打造茉莉茶底，搭配鲜醇牧场鲜奶，茶香清幽、奶香绵长；4.0粉茉针王选用全新升级茶底，融合栀子与白兰多层次香气，辨识度十足的粉嫩杯身，成为年轻消费者热衷打卡的“出片神器”。

双品牌全新入驻 欧亚新发业态再升级

本报讯（欧亚新发　白杨　赵昕）近日，欧亚新发接连迎来两大特色品牌新店入驻，烘焙、女装品类同步焕新，进一步完善商场消费品类。

7月3日，台式手工烘焙品牌台吉食品正式落户欧亚新发一楼城市超市外围，商场餐饮业态再添新成员，店内多款特色产品亮点十足，为消费者带来地道台式糕点。古法凤梨酥用鲜蔗慢熬糖底、鲜果熬馅，清甜不腻；香草荚自然发酵奶油现刮现用，口感轻盈；两广产地直运鸭蛋黄油润绵密，用料扎实。店内产品覆盖早餐、下午茶、节日伴手礼，适配上班族、家庭等各类客群。

7月15日，柚丁品牌入驻欧亚新发二楼。品牌主打轻文艺、松弛休闲的穿搭风格，融合简约设计理念，面料舒适、风格清新，覆盖通勤、休闲、日常出游等多场景穿搭需求，以高性价比、高品质的产品优势，收获众多消费者认可。新店开业期间，全系夏季新款同步上新，店内装修简约雅致、氛围清新，品牌推出多重专属优惠福利，用诚意回馈消费者。

两大特色品牌的落地，丰富了商场美食、服饰业态。后续商场也将持续引入优质特色品牌，不断优化消费场景，为到店顾客打造一站式精致购物体验。

辽源欧亚“平价西瓜” 引爆夏季消费热潮

本报讯（辽源欧亚　综合部）7月15日，辽源欧亚购物中心积极落实总部“百日促销”竞赛要求，抓住消暑鲜果需求旺盛契机，超市推出12元一个平价西瓜惠民引流活动，凭借亲民实惠的价格、饱满优质的果品，迅速点燃市民消费热情，为门店经营提质增效注入强劲动力。

本次西瓜促销主打“论个售卖、平价让利”，价格远低于周边农贸市场、生鲜门店同类产品，真正把实惠送到消费者手中。活动一经推出，超市内水果专区人气持续高涨，前来挑选西瓜的顾客络绎不绝，不少市民专程到店选购，不到5天时间到货两批西瓜近400个已全部售罄。顾客顺带采购生鲜、粮油、日用百货等商品，有效带动全品类销售，实现引流、增收双向利好。

促销期间，辽源欧亚购物中心后勤各部门全体管理干部轮班支援，全力配合超市做好分拣、搬运、现场售卖、秩序维护、货品补给等各项工作。各岗位工作人员分工协作、互帮互助，高效保障促销活动平稳有序开展，用贴心服务提升顾客购物体验。

逆市而上 顺势而为 先时而动 在担当作为中奋力开创欧亚卖场发展新篇章

本报讯（欧亚卖场 经理办）7月23日，欧亚卖场董事长、总经理于志良主持召开2026年上半年经营及市场形势分析暨下半年营销汇报会议并发表讲话，强调，面对深刻行业激变和严酷市场竞争，各级管理人员要坚定信心，克难攻坚，锐意进取，逆市而上，顺势而为，先时而动，在担当作为中奋力开创欧亚卖场高质量发展新篇章。

于总指出，上半年，卖场实现社零额、利润、纳税等主要指标逆势稳健增长同时，以服饰类商场为主的8万平米调改顺利实施，当下的这种面积调改，不仅国内同仁称赞，连国外友人也感惊诧。从完工情况看，调改后业态配比合理，整体明亮通透，各大品牌最新形象店、旗舰店、首店云集，得到社会高度认可，在各大知名品牌、各大商企中声名鹊起，纷纷表示，对欧亚卖场未来前景充满信心。

于总强调，商业的本质是满足人们的需求，商人本质上就是买卖人，在一买一卖中获取收益是本能。商业发展到今天，只当收取租金的包租婆和只提供物业服务的二掌柜，是商人本能的退化，未来也将无路可走。要使经营回归商业本质，紧跟形势升级商人本能，强化自营意识，做好自有品牌，提升自营本领。在广泛调研、贴合需求基础上，扩大自营自采规模，启动自有品牌建设，搭建自有品牌运营体系，全过程参与产品研发，全链条把握商品品质，建立完善风险管控机制，全面掌控价格、品质、渠道，打造经营核心壁垒。对联营商品也要以自营思维管理，对其购销存等都有所了解，才有针对性服务，为合作提供准确信息，及时调整商品与资源，确保实现最大利润和销售。

于总强调，面对深刻行业变革和严峻市场形势，商场部室要加快调改，管理人员要思变谋变，聚焦“六个俱进”精准发力，即，要与时俱进，搭建智慧客流系统，丰富消费支付手段；拓展智慧物联功能，引进年轻时尚业态，培育未来消费潜力；要与势俱进，抢抓新消费风口，引进首店经济、圈层经济、疗愈经济、悦已经济、宠物经济、懒人经济、单身经济、露营经济、情绪经济等，抢占未来市场；要与市俱进，把握市场脉动，布局高端业态，做大奥莱直营，引入高周转、高质价比品牌，向场景营销、主题营销、会员营销、文化营销转化；要与食俱进，引进网红轻食特色简餐和高端商务正餐，丰富健康轻食、低脂代餐等新兴品类，实现由快餐向正餐的结构优化、由一餐到多餐的频次转化、由普餐到精致的特色转化；要与适俱进，要适合卖场资源禀赋和商场经营定位，做大亿元店千万元街，挖掘新的业绩增长点，培育主题特色街区、潮流运动街区、民俗特色街区等，推出主题快闪店，举办兴趣圈层活动。要与饰俱进。强化对家居装饰、空间摆件、个人穿戴、宠物配饰等全场景、全品类饰品组进，家具、家装等商场也要做好相关配饰商品组进，做全品类，做出优势。

各个运营单位负责人以专业、清晰、理性的职业经理人素养汇报了上半年销售达成和下半年营销思路，围绕坪效、租金、品牌业绩、品类占比等分析了经营情况和市场形势，提出相关建议。高管和商场部室管理人员参会。

欧亚卖场POP MART 全国最新形象店焕新启幕

本报讯（欧亚卖场 浦洪卫）7月15日，欧亚卖场POP MART全新形象店正式焕新启幕。作为品牌全国同步落地的新一代标准形象门店，该店落位欧亚卖场1F核心区位，以全新视觉设计与沉浸式空间体验，为长春潮玩爱好者打造城市潮流打卡新地标。

门店采用柔和奶油基调搭配流线弧形展柜，分区打造专属沉浸式场景，巨型IP艺术装置贯穿店内，通透开阔的逛购动线兼顾出片打卡与选购体验，空间质感全面迭代升级。全品类潮玩同步上新，常规盲盒、MEGA珍藏大娃、限定周边一站式配齐，多款区域限定单品独家登陆。

开业当日，该品牌旗下星星人系列潮玩重磅首发。以星空治愈为设计内核，柔和梦幻的配色搭配星光细节造型，兼顾颜值与收藏价值。门店同步推出专属开业礼遇，消费满额赠送IP周边与限定纪念徽章，打卡星星人主题陈列区可免费参与DIY手作体验。店内MOLLY、LABUBU、SKULLPANDA等热门IP全线同步上新，一站式满足挑盒、拍照、收藏多重乐趣。



张良 摄

依托欧亚卖场超大客流与全业态场景优势，全新形象店将潮流社交与零售体验深度融合，为长春潮玩爱好者打造了一处兼具治愈感与体验感的城市精神栖息地。从盲盒收藏到情感共鸣，从单品消费到文化认同，此次焕新不仅是泡泡玛特品牌线下场景的再升级，更是欧亚卖场深耕青年文化消费、持续引领城市商业活力的重要实践。

吉林市首店超级名创 落地吉林欧亚商都综合体



樊盈盈 摄

本报讯（吉林欧亚商都 刘玟希）潮启新境，焕新而来。近日，全新升级的SUPER MINISO名创优品新一代高势能主力店入驻吉林欧亚商都综合体，这也是该高端店型落地吉林市的首家门店，给江城市民带来新潮有趣的购物新选择。

本次亮相的SUPER MINISO，不只是简单的门店形象迭代与场景升级，更是商业模式与消费体验的全面革新。店内集合热门IP周边、日常家居好物、治愈系潮流单品及各种单品，打破传统精品零售单一购物模式，打造出兼具打卡、休闲、选购功能的特色消费空间。门店开业当天人气爆棚，不少年轻人早早赶来打卡，随处可见结伴逛店的年轻客群，大家围着喜欢的商品选购，收银台前也排起队伍。

此次SUPER MINISO入驻完善了商场的品牌阵容，补齐潮流体验类零售板块，让场内品牌更有特色。商场与品牌将双向助力、携手共赢，为江城消费者带来更年轻化、多元化的新潮消费场景，丰富日常消费体验。

欧亚新生活9周年庆激活暑期消费新动能

本报讯（欧亚新生活 经理办）盛夏七月，欧亚新生活购物广场“暑期狂欢趴、潮玩9周年庆”活动自7月10日启幕，持续至7月26日，打造为期17天的年度盛典，以“增客流、增销售、增会员、增品牌曝光度”为目标，整合欧亚新生活全业态资源，集非遗演艺、潮流电音、亲子互动、全域惠民于一体，打造沉浸式夏日狂欢盛宴，激活暑期消费新动能。

本次店庆十大亮点引爆暑期。长春首秀非遗飞天宫灯、高空飞马特技表演惊艳亮相。店外广场连续两个周末上演大型电音节，实力乐队、人气DJ轮番登台，动感旋律燃动夏夜氛围。

店内，超市满198元送40元套券，服饰类大牌2折起，黄金珠宝等满额立减现等系列商品营销活动，吸引众多消费者抢购。在店庆中期，推出的“暑期家庭欢乐一日游”贵宾专场、服饰1折起大型特卖会、餐饮全单5折起超值专享等活动，消费热潮此起彼伏，各业态均创销售阶段性新高。同时，二十多场人气活动贯穿每个周末节点。从时下流行的拼豆大赛到风靡当下的偷瓜活动；从快乐消暑的水球大作战到数字赛车的模拟大赛；从卡丁车邀请赛到国际象棋比赛；从高颜值探花郎NPC全场巡游互动到消费者参与趣味游戏即可赢取银票兑换好礼；从生日庆典蛋糕、冷餐饮免费吃到气球免费领、多个儿童项目免费玩等，共同打造了一波又一波的店庆高潮。



长春首秀非遗飞天宫灯亮相欧亚新生活。 张金凤 摄

九载深耕逐光而行，潮启新程聚力生长。为期17天的欧亚新生活9周年狂欢盛典，以多元业态、贴心服务、实在让利，激活城市暑期消费的新动能，给众多青年家庭及市民留下难忘的暑期记忆。

“足球搭子有伊利”主题活动燃动欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 邬静）7月11日，欧亚卖场10号门前人头攒动、热闹非凡，一场由伊利打造的“足球搭子有伊利”主题活动火热开启，为夏日的长春增添了一抹鲜活亮色。趣味互动、诚意好礼，搭配小丑的欢乐表演，让这里迅速成为市民争相奔赴的快乐主场。

活动现场，品牌与运动活力深度融合，趣味答题环节将气氛推向高潮。答题内容涵盖生活百科与体育知识，兼具趣味与挑战，男女老少纷纷举手抢答，答对者收获伊利精心准备的礼品，喜悦之情溢于言表。零门槛的互动拉近了品牌与消费者的距离，让欧亚卖场成为传递快乐与惊喜的载体。

最受瞩目的当数小丑表演，色彩斑斓的服饰、夸张逗趣的动作、千变万化的气球造型，瞬间吸引了小朋友的目光。孩子们围在舞台前欢呼跳跃，清脆笑声此起彼伏，家长们在一旁拍照记录，温馨画面暖意融融。这份专为孩子们打造的童趣盛宴，让欧亚卖场成为承载家庭幸福的美好空间。

从活力满满的品牌活动到贴心周到的互动设计，欧亚卖场始终以市民需求为核心，用一场场有温度、有活力的活动搭建起品牌与大众之间的桥梁。这里不仅是购物消费的场所，更是传递快乐、凝聚温情的城市能量场，持续为市民的幸福生活注入源源不断的活力。

逆势突围创佳绩 大单突破显实力

四平欧亚九洲城购物中心圆满落地博达学院2030套空调项目

本报讯（四平欧亚 陈彦羽）销售淡季不松劲，攻坚突围创佳绩！7月10日，欧亚商业连锁四平区欧亚九洲城购物中心在淡季百日促销专项行动中逆势发力，成功中标四平市博达学院学生宿舍空调改造安装项目，累计完成安装2030套，实现销售额311.6万元，不仅填补了淡季市场增量空白，更创下区域大宗渠道业务新突破。

此次百万级大单的落地，离不开欧亚九洲城购物中心全员协同与多级赋能。项目筹备阶段，欧亚商业连锁四平区综合业务部部长付薇精准聚焦校园配套赛道，主动挖掘政企资源，持续对接高校负责人，成功将博达学院空调升级项目引入欧亚九洲城购物中心家电商场，并以精细化服务深耕客情，为合作奠定坚实基础。接到项目线索后，四平大区九洲欧亚家电商场迅速跟进，与校方深度洽谈需求、明确安装标准、敲定施工细节，同时组织售后技术人员实地勘测、优化施工方案，以专业高效的服务赢得校方充分信任。为强化竞标优势，欧亚集团家电总部总经理夏勇、采购经理张林林及欧亚商业连锁百货营运部部长丛子荣给予专项支持，开通海尔空调专属供货专线、设立大宗订单快速审批通道，在货源、价格、流程等关键环节倾斜资源，助力门店成功中标。项目实施期间，集团全程保障供应链、物流配送及售后安装全链条服务，确保工程保质如期交付，成为淡季促销期间的标杆大宗项目。

麻辣王子品牌巡演登陆欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 杨立丹）7月11日，麻辣王子品牌大型线下专场活动在欧亚卖场10号门共享大厅精彩上演。红色主题展台精致醒目，品牌文化展板清晰直观，活动现场氛围热烈、活力涌动，迅速吸引往来顾客驻足围观、参与互动，场内人气持续攀升。

活动以文艺演绎、免费品尝、现场售卖三大环节创新融合，打造沉浸式互动体验，让消费者近距离感受麻辣王子正宗的口感风味与独特的品牌魅力。欢快动感的舞台表演轮番登场，不断聚拢人气，轻松热闹的互动氛围让过往顾客纷纷驻足，掌声与欢笑声此起彼伏，为整场活动注入了满满的青春活力。演艺间隙，品牌工作人员热情细致地向顾客讲解产品原料、生产工艺与麻辣口味特点，并邀请大家参与免费试吃。鲜香过瘾、地道正宗的麻辣口感获得现场消费者一致认可，不少顾客品尝后当即移步售卖专区选购心仪产品。售卖区内多款爆品整齐陈列、品类齐全，有效实现了品牌曝光与产品销售的双向转化。整场活动演艺聚人气、试吃树口碑、售卖促销量，各环节衔接自然，消费氛围持续火热。



杨立丹 摄

本次麻辣王子专场推广活动，以新颖有趣的互动形式拉近了品牌与消费者的距离，让更多市民真切体验优质零食的独特魅力。活动的顺利落地，充分依托欧亚卖场优质的场地条件、庞大的客流基础和浓厚的消费氛围。欧亚卖场将持续联动知名品牌，开展多元化、沉浸式主题营销活动，不断丰富消费场景、增添商业活力，为消费者带来更加新潮、优质、丰富的购物休闲体验。

白山欧亚合兴购物中心42周年庆典启幕

本报讯（白山欧亚 王国琳）7月20日10时58分，白山欧亚合兴购物中心42周年庆生典礼在合兴一楼共享大厅隆重启幕。白山欧亚董事长丁贵宾、总经理廉志强携管理团队，与广大顾客共同见证了这一燃情时刻。

典礼在震撼人心的开场短视频中拉开帷幕，瞬间点燃全场期待。总经理廉志强致辞，深情回顾欧亚42年砥砺奋进的发展历程，掷地有声地强调企业合法经营、合格质量、合理价格、合情服务、合适管理“五合”经营准则，以优质商品和贴心服务赢得万千消费者的信赖。他勉励全体欧亚人团结拼搏、与时同行，为打造品牌响、信誉高、服务好、品类全的综合性购物中心而不懈奋斗，并向全体员工及供应商伙伴致以最诚挚的感谢，字字句句激起阵阵热烈掌声。

随后，万众瞩目的《2026最美欧亚合兴人》颁奖仪式隆重举行，一、二、三等奖依次揭晓，获奖商场代表满怀荣光登台领奖。丁贵宾董事长为各商场经理发放寓意吉祥的寿桃馒头，并亲切合影留念，现场欢声笑语、喜气洋洋。董事长丁贵宾、总经理廉志强又将一份份寿桃馒头发放给现场的消费者，把欧亚合兴的福气和温暖送到每一位在场朋友手中。

四十二年风雨兼程，欧亚合兴人用诚信与汗水书写了一部企业传奇。站在崭新的起跑线上，全体欧亚合兴人豪情满怀、整装再出发！

松原欧亚李宁专柜 荣耀金标专区全新亮相

本报讯（松原欧亚 郭梅丽）全新形象，质感焕新！7月22日，松原欧亚购物中心5F李宁专柜整体板墙形象全面升级，品牌高端“荣耀金标生活系列”专属展区正式惊艳启幕，以崭新视觉、全新货品、轻奢格调，为全城消费者带来沉浸式高品质购物新体验。

专柜整体陈列全面更新、氛围全新升级，新款品类齐全、款式丰富，涵盖夏季穿搭全品类风格，为顾客提供更舒适的购物环境、更精致的视觉体验、更优质的选款服务。在设计上，荣耀金标巧妙融入经典奥运元素与李宁百年运动底蕴，简约大气、低调显贵，风格高级不张扬，打造日常不费力的冠军级质感穿搭。

波司登VERTEX 入驻欧亚商都户外新区

本报讯（欧亚商都 孙森）7月12日，波司登VERTEX吉林首店在欧亚商都盛大开业，标志着波司登高端店进入吉林市场，为城市高端户外轻奢消费注入全新活力。

开业盛典隆重举行，欧亚商都副总经理于清云、欧亚商都副总经理赵晶莅临现场。波司登事业部副总经理、势能店态总监徐鑫，长春零售公司总经理郭晓明、大区零售经理王悦等共同出席剪彩仪式。双方携手启幕新店，共同见证品牌全新发展时刻，并围绕业态升级、深度联营、高端客群服务提升达成长期合作共识。

此次波司登VERTEX吉林首店落地欧亚商都，是品牌深耕东北高端市场的重要战略布局。双方将持续优势互补、资源联动，持续输出高品质产品与沉浸式消费服务，为本地消费者带来更专业、更高端的全季穿搭新选择。

四平欧亚打造 夏日一站式嗨购盛宴

本报讯（四平欧亚 杨晋）盛夏启幕，暑期消费市场持续升温，为抢抓夏日消费热潮，激活本地消费活力，四平欧亚购物中心重磅开启“消夏购物节，这个夏天来欧亚一站式清凉购物”主题系列活动，以多重优惠福利、丰富消费场景，为广大顾客及游客送上夏日消费惊喜，点燃城市暑期消费热度。

本次消夏购物节福利力度十足，线上线下联动让利，全方位覆盖顾客日常购物、夏日穿搭、出行游玩等多元消费需求。活动期间，商场推出超值团购福利，欧亚小程序上线超市90元团100元、服饰500元团580元爆款团购活动，超高性价比惠及全品类消费。同时，商场加码夏日专属福利，顾客单笔消费满200元免费领取消暑补贴包，清凉好礼暖心派送，为夏日消费增添满满诚意。针对暑期出游热潮，商场五楼图途专柜推出夏日旅游季特惠活动，精准适配户外出行、溯溪游玩、日常防晒等夏日场景。专柜精选多款防晒装备、速冰爽肤服饰、溯溪专属系列好物，高性价比户外装备助力顾客轻松解锁清凉舒适的夏日出行体验，畅享户外游玩乐趣。四平欧亚系列活动精准贴合暑期大众消费需求，持续激活夏日消费市场，为城市暑期经济注入强劲活力。

当当城“史莱姆趣玩派对” 主题活动圆满落幕

本报讯（欧亚汇集 杨欢）7月15日，欧亚汇集当当城儿童职业体验馆成功举办“史莱姆趣玩派对”创意亲子主题活动。本次活动立足场馆亲子业态升级需求，创新沉浸式趣味体验场景，以寓教于乐的互动形式，让孩子们在自由探索、肆意创作中释放童真天性，收获成长与快乐。

为保障活动高品质落地，运营团队提前统筹部署，围绕物料甄选、现场动线、流程管控、环境卫生等关键环节细化筹备工作。全程采用安全无毒、合规可靠的手工原料，细化现场服务与引导机制，全方位保障活动安全、有序、高效开展，为亲子家庭营造舒适安心的游玩体验。

活动现场氛围温馨热烈、童趣满满。在辅导员老师的专业指导下，小朋友们自主调配原料、搭配色彩，亲手制作专属史莱姆作品。揉捏拉伸、随心塑形的创作过程，有效锻炼了孩子的手部精细协调能力、色彩感知能力与创新想象力。孩子们挣脱束缚、尽情探索，沉浸式体验趣味脏玩的独特魅力，在轻松愉悦的互动氛围中收获满满成就感。

新颖趣味的活动形式、丰富治愈的体验内容，收获了在场家长的一致认可与好评。大家纷纷表示，本次活动突破传统游乐模式，搭建了高质量亲子互动平台，兼具趣味性、体验感与教育意义。

欧亚商都开启 草编包特色手作活动

本报讯（欧亚商都 刘馨）7月17日至19日，欧亚商都三楼女装商场因可品牌匠心开启草编包DIY特色手作活动，以自然美学邂逅时尚穿搭，为年中盛典注入温柔新意。

活动期间，全员紧密协作，从流程细化到现场布置井然有序，现场氛围温馨，座无虚席。顾客们全情投入，面对琳琅满目的丝巾、花朵等装饰素材，大家细致比对、精心挑选，将一份份巧思化作指尖的缠绕与点缀，让原本质朴的草编包瞬间焕发个性光彩。在一缠一绕间，不仅感受传统手工艺的质感，更亲手解锁专属夏日时尚单品，沉浸式体验雅致生活氛围。

浓厚的活动氛围有效拉动门店客流转化，激发顾客消费热情，助力专柜斩获亮眼的年中销售业绩。此次手作活动，不仅丰富了商场营销场景，也提升了顾客购物体验与粘性。

沈阳市总工会马丽梅副主席一行莅临欧亚沈阳联营调研女职工工作

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）7月20日，沈阳市总工会党组成员、副主席马丽梅带领市总工会女职工部部长康洪姝、三级调研员崔艳丽，专程来到欧亚沈阳联营，就女职工关爱保障、职业能力提升、巾帼阵地建设等重点工作开展实地调研。和平区总工会副主席王纯、一级调研员于连阁，欧亚沈阳联营总经理王晓丽陪同调研。

近年来，欧亚沈阳联营依托多元商业业态优势，联动美妆、美发、艺术摄影等场内合作品牌，向女职工推出定制化妆造型、专属艺术写真、DIY生日蛋糕等暖心服务。同时组织拍摄《送你一朵小红花》主题短视频，一系列活动收获女职工广泛好评，大家主动在社交平台分享传播。这些活动不仅丰富女职工精神文化生活，激发团队归属感，还有效带动商场品牌传播，探索出工会暖心服务与企业品牌推广双向赋能、互利共赢的新模式，这一创新做法得到调研组充分认可。

随后，调研组实地察看女职工关爱室，与关爱室管理员、“十姊妹”小组成员孙晓雪深入交流，详细了解阵地设施配置、日常运维及对内对外服务模式。对联动沈阳市菁华医院、市医药行业商会，常态化为女职工争取免费妇科体检、三伏贴理疗等公益健康服务，切实守护女职工身心健康的务实举措，马丽梅副主席予以充分肯定。



调研现场。 综合办 供图

在会员中心，调研组与该岗位两名“十姊妹”小组成员颜明、夏鑫亲切交谈。看着背景墙上悬挂的“巾帼标兵岗”“巾帼文明岗”两块由市总工会、市妇联授予的荣誉牌匾，调研组对欧亚沈阳联营坚守“全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责”的服务宗旨大加赞赏，认为这份荣誉名副其实。

交谈中，马丽梅副主席细致询问“十姊妹”小组成员立足岗位建功的亮眼成绩，对自新一代十姊妹小组成立以来，常态化开展社区便民服务、公益惠民大集、上门配送等志愿服务，用点滴行动传承老牌劳模班组的初心使命等成绩给予高度评价。马丽梅副主席表示，欧亚沈阳联营女职工工作根基稳固、举措贴心务实，“十姊妹小组”标杆效应显著，是沈阳商贸行业巾帼建功的优秀样板。她勉励大家，接续传承为民服务初心，用好巾帼服务阵地，持续发挥先锋模范作用，擦亮“十姊妹”这块金字招牌。

王总表示，下一步，欧亚沈阳联营将进一步优化女职工关爱保障体系，做强巾帼建功队伍，深度挖掘“十姊妹”劳模文化价值，搭建更多女职工成长成才、建功立业、服务群众的优质平台，以精细化工会服务凝聚全员向心力，为实体商业发展贡献更多巾帼力量。

凝心聚力谋发展 砥砺奋进谱新篇

欧亚商业连锁经营有限公司六届二次职代会、工代会隆重召开



会议现场。 王维 摄

本报讯（欧亚商业连锁 工会）7月15日上午，长春欧亚集团商业连锁经营有限公司六届二次职工代表大会与工会六届二次会员代表大会在欧亚商业连锁总部七楼隆重召开。大会在庄严的《国歌》声中拉开帷幕，全体代表肩负着广大职工的重托，共商企业发展大计。

职代会聚焦人才机制建设与企业管理升级两大核心工作，审议了《长春区超市管理者竞聘上岗工作方案（草案）》与《劳动管理制度（草案）》。欧亚商业连锁副总经理宣辉清晰解读方案制定背景，实施细则等。总部部室、百货、超市三个代表团进行了热烈而严谨的分团讨论，大家围绕干部竞聘机制、劳动关系、薪酬管理等关键内容充分交流，建言献策。全体代表对两份草案核心内容达成高度共识。在无记名投票表决环节，两项议案均“全票通过”。此次人事与劳动管理制度改革落地，是公司深化现代化企业治理、打通管理人员晋升通道、标准化规范用工管理的关键举措，充分体现全体员工支持改革、谋求发展的共同心声，为激活内部人才活力、夯实企业管理根基筑牢制度保障。

随后召开的工会六届二次会员代表大会，严格按照工会选举办法，完成了增补工会委员会委员的相关议程。薛立军高票当选为公司工会第六届委员会增补委员。选举结束后，工会委员会召开会议，薛立军当选商业连锁工会主席。此次增补进一步优化了工会班子结构，为工会更好地履行职能、服务职工奠定了坚实的组织基础。

大会在《国际歌》歌声中落下帷幕。此次“双代会”既是一次凝聚思想、统一方向的动员会，也是推进改革、夯实治理的部署会。进一步完善了企业民主治理体系，凝聚起同心奋进的强大合力。下一步，欧亚商业连锁将全面落实本次会议各项部署要求，把会议共识转化为脚踏实地的工作行动，优化内部管理，以实干担当向着企业高质量发展目标奋勇前行。

聚合力 抢市场 创佳绩

——欧亚商业连锁百日促销竞赛开门红

本报讯（欧亚商业连锁 张君宁）欧亚商业连锁“百日攻坚”竞赛自7月10日全面启动以来，各门店紧扣经营目标，抢抓夏日消费契机，联动店庆盛典、家电内购、亲子体验、会员回馈、文艺展演多元活动齐发力，线上线下双向引流，社商、校企、场内品牌多方联动，全域营销多点开花，掀起夏日消费热潮，交出百日促销竞赛亮眼开篇答卷。

多店店庆盛典引爆城市流量。恰逢欧亚新生活购物广场9周年、白山欧亚合兴购物中心42周年、乌兰浩特欧亚购物中心11周年等门店店庆活动，各店精彩活动轮番上演：7月10日-26日欧亚新生活购物广场迎来周年庆巅峰之夜，乐队演唱、长春首秀非遗飞天宫灯飞马表演、百大DJ电音节轮番上演，传统非遗与潮流电音碰撞出圈，企业家协会、商会等领导与各界嘉宾、市民共同欢庆，现场氛围热烈；白山欧亚合兴购物中心《奇幻动物城》魔术嘉年华7月18日-21日重磅来袭，文旅顶流舞台剧携手软萌动物人偶全场巡游，带来趣味满分的沉浸式互动体验；乌兰浩特欧亚购物中心自7月17日开启周年系列活动，民族文艺汇演、少儿街舞挑战赛接续登场，88元团100超市券、388元团450元服饰券、餐饮五折、品牌特卖多重福利同步释放，草原特色活动聚拢全城客流，持续释放店庆消费势能。

家电内购与会员专场双向拉动销售。各门店聚力攻坚 7·18 家电内购会，欧亚三环购物中心同步开展超级会员日，推出家电特惠购、积分兑换、冷饮派送，搭配特色巡游互动激活沉睡会员，有效助推家电销量攀升。四平欧亚购物中心FILA专柜落地水晶DIY会员沙龙，精准邀约核心客群，手作体验叠加双重折扣，实现客流、业绩双增长，单日冲刺销售目标 5 万元，以精细化会员运营深耕淡季市场。

亲子文娱活动持续夯实家庭客群底盘。各门店因地制宜打造差异化体验场景：欧亚三环购物中心接连举办亲子成长活动、幼儿园毕业汇演，搭建家校社联动平台；欧亚车百购物中心开展拼豆亲子才艺展；欧亚春城购物中心套西瓜抽盲球趣味活动同步上新，手工、戏水、才艺展演、休闲互动丰富夏日消费场景；欧亚万豪购物中心OB街舞暑期展演；欧亚长新购物中心推出蝴蝶翅膀DIY；欧亚世纪购物中心消夏节室外嘻哈水乐园等暑假消夏活动，场内场外联动造趣，既为市民提供消暑休闲好去处，又稳定吸纳周边家庭客群，持续提升商场人气与品牌口碑。

首届冰咖节解锁清凉 欧亚商都举办年中庆活动

本报讯（欧亚商都 王睿）炎炎夏日，欧亚商都于7月17日至19日盛大开启年中庆活动，创新打造多元消费场景，为消费者带来了一场清凉与实惠并重的消费体验。

作为本次年中庆的特色活动，首届“城市冰咖生活节”成为吸睛焦点。A座新区1层至3层市集空间摇身一变，化身为充满松弛感的创意市集，集结了象限咖啡、毫克咖啡等15家长春本土人气品牌，冷萃香气与冰淇淋的完美交织，吸引了众多年轻消费者驻足。活动规则简单有趣，顾客在新区1层市集入口领取打卡地图，集齐3层卡皮巴拉、4层雪糕盲盒等6处印章，即可逐级兑换透卡、泳圈杯托、夏日冰爽凉垫等限定周边。现场氛围更是清凉，B座15号门的巨型信封装置成为热门打卡点，整条市集如同线下夏日艺术展，无需滤镜即可拍出氛围感照片；A座4层户外区的双层巨型雪糕盲盒投放更是将夏日感，彩色热气球载着雪糕盲盒从天而降，让商场充满了艺术展般的年轻活力。

除了放松的市集，全馆各楼层的品牌活动同样精彩纷呈。服饰区推出“满减返现”重磅福利，实收每满500元送200元年中礼金，切实让利于民；妆品区国际大牌纷纷出招，兰蔻、赫莲娜等品牌推出倍数积分与满额赠礼，吸引众多美妆爱好者前来选购。值得一提的是，4层户外区打造的“夏日繁花城市秀场”惊艳亮相，东北区域超模身着哈吉斯、Tommy等品牌服饰走秀，更有智能机器狗同台竞技，科技与时尚的碰撞引得观众驻足观看。此外，黄金珠宝每克直降、家电内购会、超市生鲜等活动纷纷来袭，全方位覆盖了不同客层的消费需求，让消费者在放松休闲时能满载而归。



消费者体验特色咖啡。办公室 供图

冰咖市集的醇香、热气球盲盒的惊喜、户外秀场的潮流、全馆各品类的优惠相互交织，让消费者在丰富的线下场景里，享受到这场属于盛夏的清爽。

深耕服务细节 赋能品牌经营

欧亚卖场体服户外商场召开服务品质提升店长会



体服户外店长会。 娜仁高娃 摄

本报讯（欧亚卖场 娜仁高娃）为进一步优化消费服务环境，全面提升顾客购物体验与满意度，7月17日，欧亚卖场体服户外商场经理主持召开品牌店长参加的服务品质提升大会，围绕“以客为中心、以服务为根本、以品质赢市场”，对商场服务升级工作进行部署安排。

会上，商场主管经理结合行业趋势与运营实际，深入剖析服务升级的紧迫性与必要性，指出，当前消费者购物理念已从关注款式、价格，转向重视沉浸式体验、精细化服务与专业消费指导，服饰板块的服务态度、专业能力与售后保障，直接影响商场口碑与客流留存，优质服务是门店盈利、商场提质的关键，差异化、有温度的服务是破局增收的核心竞争力。强调，面对日益激烈的市场竞争，同质化产品中，服务才是赢得顾客的关键，各位品牌店长需摒弃松懈思想，树立“人人都是服务窗口，处处都是商场形象”的责任意识，将服务标准融入日常细节，以真诚打动顾客，以专业留住口碑。

此次动员大会统一了服务理念、明确了工作标准、压实了岗位责任。下一步，体服户外商场将在每月召开2次店长会、1次全员大会，持续推进服务品质提升，以真诚、专业、暖心的服务回馈广大消费者，为商场高质量发展注入持久动力。

欧亚长新购物中心超市线上购物全面开启

随着大家生活节奏加快，酷暑天气出门买菜采购十分不便，考虑到上班族、带娃家庭、中老年邻居的购物需求，欧亚长新购物中心超市正式开通线上外卖平台，实现“门店即前置仓”运营模式，线下所有在售商品完整的在线上商城上新，不仅有新鲜肉品、时令果蔬、粮油米面，还有零食酒水，洗护百货全部一应俱全，而且线上与线下的价格完全统一，不存在线上加价、活动不同步的情况，如此一来，大家就可以足不出户的购买到门店的惠民特价好物。

而且线上购物的配送范围已经将欧亚长新购物中心三公里内的范围全部覆盖，这样居住在欧亚长新购物中心周边的小区居民就能实现足不出户体验商场购物的快感。顾客在线上购买后，长新东路超市会第一时间下单极速分拣配送，短时间内直达家门口。而针对生鲜食材，我们配备专业保温打包袋，活虾、鲜肉全程冰鲜锁鲜，蔬菜、水果细致分拣，杜绝残次、不新鲜货品出库，最高效率保障大家收到的商品与到店挑选的品质是一致的。

长久以来，欧亚长新东路超市扎根社区，始终以服务周边居民为核心，从线下早市惠民特价，到如今线上配送服务落地，不断完善便民举措。近日早市活虾单日售出420斤，亮眼业绩离不开街坊邻里的支持，如今线上渠道开通，进一步拓宽便民服务渠道，无论刮风下雨、酷暑高温，都能轻松配齐一日三餐所需食材，我们始终用新鲜平价的商品、贴心便捷的服务，守护周边居民的餐桌，而今后更是会一如既往坚守初心，服务为民。

（欧亚长新 裴新明）

当当儿童游泳俱乐部改造纪实

本报讯（欧亚汇集 王松岩）为进一步丰富商场业态结构、完善亲子配套体系、提升自营经营效益，欧亚汇集充分盘活三楼闲置场地，升级改造1800㎡自营项目——当当儿童游泳俱乐部，于7月末试营业。项目落地后，将与二楼当当城、嘻哈王国、三楼当当乐园形成业态联动，构建场内规模化、多层次的亲子休闲体验矩阵。

项目施工期间，卖场与汇集各部门凝心聚力、协同攻坚，高效推进各项筹备工作，汇集商场高效完成各类证照申办工作，卖场、汇集物业部系统开展泳池地热漏水排查维修、水循环系统检测排查、空调系统安全检测、加快场馆门头施工安装等工作，全方位保障场地硬件达标；同时，岗位人才招聘储备、场内指引标识、安全提示等各项工作有序推进。当当城团队提前完成场馆物资筹备、设施筛选后，主动参与场馆彩绘美化工作。

汇集保卫部主动承接场地拆除、地胶铺设、墙面涂刷、水池清理等繁杂工作。物业部全面检修灯具电路、平整清洁场地、统筹物资管理，当当城完成场馆墙体彩绘创作，以童趣化设计提升场馆颜值与沉浸式体验感。各部门协同参与地面清理和水池清洁工作。全体工作人员不惧高温、坚守岗位、抢抓工期，保质保量推进场地改造升级。

聚力攻坚促蜕变，实干担当启新程。本次项目改造全员通力协作、各司其职，以高效执行力推动项目快速落地。下一步，欧亚汇集将持续深耕自营业态，打磨优质服务体验。以当当儿童游泳俱乐部的亮相，丰富汇集亲子运动业态，丰富家庭消费场景，为商场高质量、多元化发展注入强劲动能。

首届实况足球主机电竞赛 欧亚商都开赛

本报讯（欧亚商都 谢博星）指尖星途纵驰绿茵。为打造新鲜暑期休闲场景，吸引年轻消费群体，激活商场餐饮娱乐区域人气，7月18日至19日，欧亚商都餐饮娱乐中心联合企划部，带来首届实况足球线下主机电竞赛。

本次赛事赛程完整紧凑，32强淘汰赛、四强争夺、半决赛、季军赛与冠军总决赛依次开打，多轮对决看点十足。比赛过程中，各位参赛选手状态饱满、操作娴熟，精准的战术配合、精彩的突破射门、紧张的点球对决轮番上演，每一次高光操作都引得现场观众阵阵欢呼。参加比赛的选手均获得了帝湾潮玩全天畅玩门票与美食餐券，取得名次的选手也收获了购物卡作为奖品。此次活动形成赛事引流、到店消费、业态增收的良性商业循环，有效拓宽商场功能层客流资源。

首届实况足球电竞赛的圆满落幕，是餐饮娱乐中心挖掘年轻客群、创新运营模式、丰富体验业态的一次有效实践。接下来，商场还将推出偷吃大赛、趣味挑战赛等多元活动，持续打造年轻化休闲场景，不断升级服务与业态，为消费者带来丰富的暑期休闲体验。

吉林省青少年组跆拳道比赛在欧亚汇集举办

本报讯（欧亚汇集 张献文）7月10日至14日，由吉林省体育局主办的吉林省第二十届运动会青少年组跆拳道比赛在欧亚汇集火热开赛。本次比赛打破传统体育场馆局限，推动专业竞技赛事与商业场景深度融合，真正实现体育赛事亲民化、生活化。

此次赛事是省级青少年跆拳道领域的高水平竞技盛会，设置26个竞赛级别，全省29支参赛队伍、430名跆拳道健儿齐聚现场，同台切磋、奋勇角逐。比赛全程秩序井然、氛围热烈浓厚。现场观众的阵阵喝彩此起彼伏，交织成热血鲜活的竞技图景。

相较于传统封闭式场馆比赛，本次在商场内办赛大幅降低了群众观赛门槛，不仅提升了省运会赛事的大众传播力与群众参与度，还有效汇聚海量人流、激活商圈人气，带动场内餐饮、零售等多元消费实现了体育赛事与商业场景的双向赋能，为夏日商圈注入满满的体育活力。

梅河欧亚推出专属拥军活动

本报讯（梅河欧亚 王红岩）在八一建军节来临之际，为弘扬拥军优属优良传统，致敬守护一方平安的人民子弟兵，在梅河欧亚购物中心总经理马伟明统筹部署下，商场提前联动推出系列专属拥军惠民活动，以实际行动传递企业拥军情怀。

为做好接待保障，马总提前组织各商场、各部室全面落实拥军举措：开设军人专属通道、凭证优先结算，服饰、家电、食品全品类推出军人折上折福利，各供应商同步配套专属让利活动，全方位提升官兵购物体验。7月19日，首批300名驻军官兵抵达商场，店内拥军氛围浓厚，各岗位员工热情服务、有序引导，官兵轻松选购所需商品，实实在在享受到暖心优待。

此次拥军活动，不仅让官兵真切感受到地方企业的尊崇与关怀，也充分展现了梅河欧亚主动担当、崇军爱军的企业形象，进一步拉近军民情谊，树立了商场良好口碑。

四平欧亚超市创新便民服务

本报讯（四平欧亚 李正娟）为打破营销僵局、升级消费体验，7月2日，欧亚商业连锁四平超市创新服务模式，联合新疆腰站子面粉厂家，全新引进智能面条机，以便民体验式服务盘活淡季经营。

智能面条机精准贴合民生刚需，全程零添加、零接触、自动化操作，仅需8秒现做现出新鲜面条。设备采用食品级安全材质，原料公开透明，制作的面条粗细均匀、爽滑劲道，分宽窄多种规格，适配全家庭食用需求，最大程度保留面食原汁原味，口感远超预制挂面。顾客选购商品的同时，免费体验现压面条服务，全程可视化制作，吃得放心、购得安心，轻松解决居家面食制作难题。

除此之外，超市新增免费饮用柠檬水服务，持续完善增值便民项目。以贴心实用的服务回馈顾客，稳步拉动门店客流与销量，实现淡季不淡。

抗洪救灾保供应 磐石欧亚做先锋

本报讯（吉林欧亚商都 王俭）7月12日至14日，磐石市遭遇强降雨，当地防汛预警升至黄色，防汛应急响应提升至一级。本次强降雨属于“7·11 吉林暴雨”灾害范围，磐石市多个乡镇洪涝灾情严重，多处道路积水、路基被洪水冲断，交通通行受阻，部分区域停水停电，群众生活物资供应告急。

灾情就是命令，民生就是底线。接到磐石市商务局保供通知后，吉林欧亚商都磐石店迅速行动，第一时间建立保供工作机制，启动保供应急预案，全力向全市13个乡镇、街道配送生活必需品。

7月17日下午四点，磐石店党员干部迅速集合，紧急分拣、装载救灾物资，调配大型挂车，为受灾较重的黑石镇运送生活物资，包含500箱方便面、1000件纯净水、6000袋榨菜、10000袋面包和火腿肠。因沿途多处道路被洪水损毁，运输车辆只能全程山路，历经四个半小时的奔波，当晚八点半才抵达黑石镇物资配送地点。工作人员会同镇人大主席核对物资、完成卸货，返程回到市区已是深夜。还没来得及休整，门店再次接到商务局追加物资储备需求，工作人员连夜对接供货商，敲定货品品类、供货数量与配送时间，忙到次日凌晨才结束工作。

7月18日清晨五点半，超市全体员工提前到岗，逐一查验供应商送来物资的生产日期、数量，有序完成入库堆放。物资整理完毕已临近中午，大家顾不上准备午饭，简单席地休整后，立刻对接13个乡镇、街道负责人，敲定物资领取时间、点位与对接人。十二点三十分，市商务局局长、政府办公室相关领导来到门店，与门店党员干部一同开展物资点对点分发工作，覆盖黑石镇、烟筒山镇、明城镇、取柴河镇等13个乡镇及街道。分发现场，门店员工主动引导货车停靠，耐心向各村镇前来领取物资的工作人员讲解发放清单与领取流程。部分临时委派的村镇工作人员对物资总量、分配标准不熟悉，导致到达门店后物资多、车辆少，门店工作人员主动协调调配运输车辆。截至下午两点半，全部救灾物资精准发放到位，无一错漏，高效有序的保供工作得到在场市领导充分肯定。本次保供配发共动用15辆4.2米厢式货车、1辆6.8米货车，受众群体覆盖58个村屯，惠及672户群众。分发工作结束后，黑石镇、牛心镇先后再次申领粮油物资。

洪水无情人有情，危难时刻显担当。此次抗洪保供行动中，门店累计调配各类赈灾物资总价值数十万元。面对严峻汛情，吉林欧亚商都磐石店党员干部主动冲锋、全员上下齐心协力，以不间断的物资配送筑牢民生保障线，门店全体员工将继续坚守岗位，用实际行动扛起保供责任，守护群众基本生活，全力以赴打赢防汛救灾保供攻坚战。



以坚守迎战暴雨 用担当守护门店

近期，受台风“巴威”影响，梅河口遭遇持续性极端强降雨，城区多地出现积水、内涝险情。暴雨预警发布后，梅河欧亚购物中心第一时间启动商场防汛应急预案，总经理马伟明组织各商场负责人召开紧急防汛部署会，划分防汛责任区域，配齐沙袋、抽水泵、挡水板、铁锹等全部应急物资；明确地下车库、一楼临街门窗、地下管线机房、天井排水口四大重点巡查点位，实行全员分班不间断巡查机制，把防汛责任压实到每一个岗位、每一名员工。汛情期间，马总始终驻店值守，吃住在店内，不分昼夜紧盯雨情、水情变化，统筹调度各项抢险工作，带领全体干部职工筑起一道坚不可摧的防汛安全防线，用实干诠释欧亚管理者的责任与担当。

7月10日至14日，持续强降雨致使商场多处出现漏水、积水。每当险情上报，马总第一时间赶赴现场，冒雨排查漏点，组织人员快速封堵。地下车库是防汛关键区域，为抵御雨水倒灌，他带头搬运沙袋，和一线员工一起搭建防水围挡，细致排查围挡缝隙，全力消除防汛隐患，保障地下车库平稳度过了暴雨内涝期。

风雨砺初心，危难见担当。面对严峻汛情，马总以24小时驻店坚守，一线冲锋实干，充分发挥管理干部带头示范作用。后续梅河欧亚将完善常态化防汛机制，定期开展隐患排查与应急演练，持续筑牢商场安全运营防线。

（梅河欧亚 王红岩）

一岗多能提质效 节流增收促发展
欧亚汇集客服中心新增打印复印便民服务

为持续优化岗位配置、提升人效价值，7月初，欧亚汇集将原商务中心承接的打字复印、证件制作等便民服务职能，统一划转至客服中心统筹办理。通过岗位职能整合、业务技能融合，全面实现一岗多能、一岗精能，有效拓宽服务覆盖面、提升综合服务效能。

作为商场对外服务的核心窗口，欧亚汇集客服中心原有业务涵盖咨询引导、客诉调处、售烟收银、便民帮扶、客户回访等多项基础服务。新增打印复印业务后，全体客服人员快速补齐技能短板，熟练掌握资料打印、文件复印、材料规整等标准化业务流程。工作中合理统筹客流时段，平峰期高效承接便民打印业务，高峰期优先保障客流咨询、应急处置等核心服务，做到服务有序、主次分明，在强化全员综合业务能力的同时，最大化释放岗位效能。

小岗位承载大服务，本次职能整合没有新增人力、场地及设备，依托现有岗位资源实现便民服务拓展。打印复印便民业务前移至客服前台窗口，更好契合顾客与场内商户的日常需求，实现商户资料打印、顾客应急复印等需求一站式办结，服务响应更快速、办理流程更便捷、消费体验更暖心，进一步丰富商场便民服务体系，擦亮温情便民的服务品牌。

岗位整合优化，服务品质不降。下一步，欧亚汇集客服中心将持续夯实业务能力、细化服务标准、提升综合素养，以专业、高效、暖心的窗口服务，助力商场经营提质增效、服务提档升级，为企业高质量稳健发展保驾护航。

（欧亚汇集 单梦婷）

欧亚卖场的人间烟火

烟火藏初心，坚守见担当。在我眼中，欧亚卖场四楼美食城是一方承载温暖、传递服务、抚慰人心的烟火阵地，每一位员工、商户，都是欧亚卖场服务体系中朴实、珍贵的力量。看似普通的三餐烟火、日常忙碌背后，凝聚着欧亚卖场人日复一日的坚守、一丝不苟的责任与始终不变的服务初心。

美食城的工作平凡、琐碎、重复。日复一日的备餐、清洁、服务、值守，没有轰轰烈烈的业绩，也少有耀眼瞩目的高光。但正是这无数份平凡的坚守，撑起了欧亚卖场美食城整洁有序的经营环境，守住了食品安全的底线标准，留住了千万顾客的信任与赞赏 。平凡从不等于平庸，重复的坚守，本身就是一种了不起的力量。

每一份色香味俱全的餐品，皆是匠心的呈现；每一次耐心的应答，皆是服务的温度；每一个干净整洁的角落，皆是责任落地的体现。客流高峰时，我们坚守岗位、默契配合、快速响应；平峰时段，我们细致检查、认真整理、精益求精。严守食品安全规范，恪守卫生标准，坚持品质如一，用踏实、认真与严谨，守护每一位顾客的就餐安全与消费体验。

工作在欧亚卖场这座世界最大零售购物中心，我们是幸运的，也当倍加珍惜。成熟稳定的经营环境、规范完善的管理制度、源源不断的客流、公平正向的工作氛围，为每一位奋斗者提供了踏实成长的舞台。企业给予了我们稳定的收入、成长的空间，我们更应以饱满的状态、积极的心态与务实的行动回馈企业、服务顾客。

愿全体同仁，永葆热忱、坚守本心、踏实履职、用心服务。以烟火暖人心，以匠心守品质，以奋斗致朝夕，与欧亚卖场一同稳步前行，不负时光、不负岗位、不负热爱，共同创造更温暖、更优质、更美好的崭新未来！

（欧亚卖场 张毅男）

在坚持中成就更好的自己

学习《自我训练》后，我深刻认识到，优秀从来不是天生的，而是靠持续不断的自我训练、自我修正、自我提升得来的。结合物流配送部的实际工作，我更加明白，自我训练不是一句口号，而是贯穿日常的态度、习惯与行动。

在日常物流工作中，每天面对分拣、核对、装车、配送、盘点等重复事务，很容易陷入“差不多就行”的松懈状态。而自我训练，就是时刻提醒自己，把每一次操作都当成一次训练，把每一项流程都做到标准、做到极致。比如分拣商品时，刻意训练自己的细心与速度，做到零差错、零遗漏；装车时训练合理摆放，提高空间利用率；配送时训练路线规划，提升效率、减少损耗。这些看似微小的训练，日积月累，就能让专业能力稳步提升。

自我训练更重要的是训练心态与自律。工作中难免遇到客流高峰、遭遇突发状况、任务繁重带来的压力，此时更需持续训练自己的情绪管理、抗压能力和执行力，做到不抱怨、不拖延、不敷衍，遇事冷静处理，主动承担责任，越是困难越要沉下心把事情做好。这种对自己的严格要求，正是最有效的自我训练。

同时，自我训练也包括持续学习。面对新系统、新流程、新标准，不抵触、不畏惧，主动学习、主动适应、主动练熟操作，让自己始终跟上企业发展的步伐。只有不断训练自己、更新自己，才能在岗位上站得稳、做得强。

真正的成长，始于自律，成于训练。未来工作中，我会把自我训练融入每一天，以更高标准要求自己，在细节中精进，在坚持中蜕变，用更好的状态、更专业的能力，为物流配送工作保驾护航，为企业发展贡献力量。

（欧亚超市连锁 王乾宇）

一面锦旗背后的故事

7月8日18时，松原欧亚3楼淑女馆收到顾客张孩女士赠送的一面锦旗，上书：“务实担当、尽心尽责，贴心为民、恪尽职守，排忧解难、管理有方，服务暖心。”以此感谢主管王丽娟在她最无助时伸出的援手。

事情从一次“办不成”的积分兑换说起——

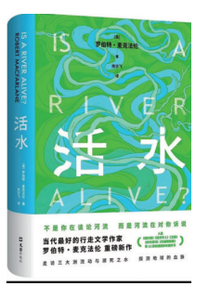
柚丁品牌积分兑换月期间，顾客张孩女士应邀到店兑换品牌积分，随后又到客服中心申请兑换商场积分，却因持卡人无法到场、提供不了身份证原件，无法办理。张女士失落之余，来到三楼咨询台找到松原欧亚购物中心3楼管理者王丽娟。王主管耐心倾听后，迅速梳理问题核心：持卡人无法到场，客服不能违规操作。她没有说“没办法”，而是主动联系客服主管、综合部长，多方沟通寻求解决的办法。松原欧亚购物中心综合部长吴菲与王丽娟一同研究解决方案，最终确认积分无法代办或更名。事情到了这里，原本应以向顾客耐心解释，告知无法办理而告终，可是王丽娟又请示了服饰商场经理赵曜，赵经理听闻事情经过，当即从库房挑选礼品赠予顾客，感谢顾客的光临，并表示了无法办理积分的遗憾，虽然积分办理业务未能达成，但是顾客感动于松原欧亚管理者的工作的认真，对待顾客的真诚，最终满意而归，并随后送来锦旗。

一面锦旗，写的是感激，见证的却是一份“把顾客的事当自己的事”的担当。客诉不是麻烦，是信任的试金石。服务的温度，藏在每一个“我在帮你想办法”的行动里。

（松原欧亚 王丽娟）

书香欧亚

书名：《活水》
著者：[英]罗伯特·麦克法伦
译者：陈宇飞



本书是知名行走文学作家罗伯特·麦克法伦的自然文学新作。作者踏遍多地寻访河流，围绕河流的生命属性展开思考，融合地理考察、人文传说与生态议题，追溯水域与人类文明千丝万缕的联系。文笔优美深邃，带领读者重新认识江河的价值，反思人与自然相处之道，兼具阅读美感与思想深度。

书名：《品类管理》
著者：[美] 布莱恩·哈里斯、[中]张智强 著



本书由“品类管理之父”布莱恩·哈里斯与国内零售专家张智强联合撰写。作者结合全球成熟零售理论与国内实体商超实战经验，系统梳理品类管理核心逻辑与落地路径。围绕商品规划、选品布局、场景陈列、挖掘客群需求等模块，破解卖场运营常见痛点，引导从业者建立以消费者为中心的经营思维。书中案例贴合线下零售业态，理论与实操兼备，适合商场运营、采购管理人员阅读，为商超优化商品结构、实现精细化运营提供专业指导。

书名：《社会学看中国》
著者：渠敬东、周飞舟、王铭铭 等



本书是面向大众的社会学通识读物，由十余位国内知名社会学学者联手创作。内容溯源中国社会学前辈思想，围绕城乡发展、家庭伦理、大众消费、数字化生活等当下热点展开剖析。立足于本土社会现实，避开晦涩专业术语，用通俗视角解读社会运行规律，引导读者建立理性的观察思维。有助于理解消费趋势、人群心理，对于零售从业者洞察客群需求具备参考价值。

书名：《昆虫意象的哲学观照》
著者：李芳



本书是融合自然科学与古典人文的特色读物。全书梳理历代文学中昆虫意象的起源与演变，挖掘蝉、蝶、蜉蝣、蟋蟀等形象承载的文化内涵，打通昆虫科普、古典文学与哲学思考。作者结合传统文化视角剖析昆虫背后的生命观念、生态智慧，以小虫观天地。书籍兼具知识性与思辨性，引导读者从微小生命中感悟自然哲理，适合喜爱自然人文、拓展思辨视野的读者阅读。

中国速度

暴雨倾盆吞巷陌，
狂涛卷土覆平芜。
洪灾骤至惊黎庶，
华夏同心赴险途。
卫星遥览洪波势，
无人机布穿雨雾。
大数据筹疏散路，
抢修基站续音书。
驰援车队星宵赴，
搜救轻舟浪里出。
物资千里驰征路，
器械安民暖意铺。
橙衣逐彩争先至，
市井平民送暖酥。
风雨纵寒存大爱，
山河展现大国躯。

（欧亚商都 刘珊珊）

夏天的雨

春雨温柔，秋雨绵长，唯有夏雨，热烈又坦荡，为燥热的盛夏送来满目清宁。

盛夏白日，烈日灼灼，空气凝滞沉闷，蝉鸣声声聒噪，天地间满是慵懒燥热。待乌云漫过天际，疾风穿掠街巷，夏雨便猝不及防地奔赴人间。

它从无半分拖沓，豆大的雨点骤然坠落，噼啪叩响屋檐草木。转瞬雨势滂沱，漫天雨线织成朦胧雨幕，笼住山川街巷。隆隆雷声为伴，簌簌雨声成曲，洗尽尘世喧嚣，涤荡万物燥热。枝叶褪去尘埃，满目苍翠欲滴，泥土裹挟草木的清香漫溢四方，抚平人心所有浮躁。

夏雨来去匆匆，洒脱自在。不多时，雨疏风歇，乌云散尽。晴空澄澈透亮，微风裹挟着清凉拂面而过。枝头残雨轻轻坠落，叮咚成韵。

一场夏雨落，燥热皆散尽。这场热烈又温柔的雨，是盛夏最治愈、最动人的馈赠。

（通化欧亚 王萌萌）

以初心逐梦欧亚

雨润朝夕，步履不停，我以新躯，奔赴滚烫征程。
初入岗位，幸得薪火相传，前辈倾囊相授、引路赋能，让初来乍到懵懂，淬炼为履职从容。

伏案深耕文书、细琢业务流程，是扎根岗位的坚守；

沐雨奔赴宣讲、奔走一线市场，是向阳生长的修行。

每一次伏案研习，都是沉淀自我的升华；

每一场风雨奔赴，都是贴近初心的丈量。

在攻坚克难的浪潮里，我看见欧亚人同心聚力、并肩前行的热忱，读懂团结协作、上下一心的磅礴力量。

身为欧亚新人，我愿沉心蓄力、俯身实干，不驰于空想，不骛于虚声。

执初心为炬，以实干为壤，于朝夕细碎淬炼本领锋芒；守笃行为纲，秉深耕为常，借众人微光凝聚奋进力量。

怀温热本心，扛肩上担当，争做持责持毅的追梦栋梁；与企业同向，随梦想远航，同守朝夕岁月筑欧亚荣光。

（通化欧亚 邢丽）