# 今日欧亚

第16期　总第670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


29℃ ~ 24℃

2026年8月

30

星期日

农历丙午年七月十八

七月廿六白露

## 省民族运动会民族式摔跤赛事在梅河欧亚圆满落幕

**本报讯**（梅河欧亚　王红岩）吉林省第九届少数民族传统体育运动会在梅河口市举办，其中极具特色的民族式摔跤项目落户梅河欧亚，赛事为期3天。

开赛以来，赛场氛围热烈，运动员奋勇竞技，现场观众热情助威。比赛第二日，梅河口市委书记朱欢、市委常委周君莅临赛场观赛。本次赛事的落地，既让广大市民、顾客近距离观赏民族体育赛事，汇聚现场人气，也借助省级活动平台彰显企业社会责任，实现社会效益与商业效益双向提升。梅河欧亚全力做好赛事服务保障工作，得到市委、市政府、赛事组委会及广大群众的一致好评。

## 中乔体育股份有限公司总裁丁世杰一行莅临欧亚商都调研

**本报讯**（欧亚商都　办公室）8月13日，中乔体育股份有限公司总裁丁世杰一行5人到欧亚商都调研。欧亚集团董事长曹和平、欧亚商都总经理周伟陪同。

考察团队先后踏查了服饰类、家用电器及餐饮娱乐中心等核心业态，针对品牌运营管理、业态布局等方面进行现场交流。随后，双方就进一步强化合作等议题进行了深入座谈。

会上，中乔集团分享了品牌新一轮整体升级战略，介绍品牌产品迭代、形象焕新、用户运营以及子品牌的全新发展方向，同时展示了线下活动、明星营销等各类市场资源。曹和平董事长分别从欧亚集团发展规模、地域优势、经营业态三个方面作了分享。双方结合各自特点，围绕区域市场的合作交换意见，就渠道优化、商品更新、项目推进、营销活动落地等关键内容务实研讨，共同聚力冲刺销售新目标。曹董特别强调，将秉持“双向奔赴”的合作理念，立足品牌长远发展，为其提供高效的运营保障与服务支持。

本次调研进一步夯实了双方合作基础。下一步，双方将充分发挥各自资源优势，推动商场与品牌双向赋能，共同挖掘运动消费市场新潜力。



会议现场。　办公室　供图

## 盼盼食品集团到访欧亚集团深化战略合作

**本报讯**（欧亚超市连锁　张丽）8月14日，盼盼食品集团董事长蔡金垵带队到访欧亚集团，盼盼食品集团董事长助理&品牌部总经理宋长镇、东北生产公司总经理黄波、ka销售总监王向容、东北ka负责人苏宝俊随行。欧亚集团董事长曹和平、欧亚商业连锁总经理刘军及商都、卖场超市总经理等相关人员陪同。

蔡董一行首先来到欧亚新生活购物广场，参观了欧亚新生活的一楼以及负一、负二层，对商场精致的空间环境、丰富的业态布局以及持续旺盛的消费人气给予高度评价。随后来到欧亚商业连锁总部七楼会议室进行座谈交流，双方围绕中长期战略合作规划、自有定制产品开发推进、供应链协同、区域市场共建开展深度洽谈。

座谈中，双方回顾多年良好合作基础。盼盼食品作为国内休闲烘焙龙头企业，依托辽宁新民、吉林松原两大生产基地，与欧亚全省门店形成极强协同优势，实现就近生产、快速响应的供应链保障。双方一致表示，将充分发挥各自优势，以定制产品为突破口，实现厂商双向赋能，为吉林省消费者带来更多高性价比优质食品，实现互利共赢、共同增长。

下一步，双方将建立专项对接机制，加快定制产品研发、测试与上架落地，持续深挖区域市场潜力，携手赋能吉林消费市场实现提质升级，共同书写厂商协同发展新篇章。



盼盼食品集团事长蔡金垵一行在欧亚新生活参观交流。　王维　摄

## 欧亚集团董事长曹和平到欧亚新发指导工作

**本报讯**（欧亚新发　综合办）8月18日，欧亚集团董事长曹和平莅临欧亚新发指导工作，欧亚新发总经理申志鸿陪同。

曹董首先深入超市区域，重点了解生鲜销售及客流较同期提升情况，充分肯定了门店调改之后经营稳步向好态势。随后，曹董逐层走访品牌专柜，与一线导购人员亲切交流，全面了解运营状况。针对门店正在推进的品牌调整工作，曹董详细问询新品牌入驻、筹备进度、计划开业时间等情况。强调门店要抢抓调改机遇，不断优化品牌结构，补齐经营短板，夯实经营基础，持续拉升客流与销售，全面提升门店整体经营质量与市场竞争力。

欧亚新发将严格落实曹董工作要求，压实责任，细化工作举措，带领全体员工提振精气神、鼓足干劲，全力推动门店经营业绩稳步提升。

## 欧亚集团总经理赵首洋带队参加蒙牛零售商大会 到访中粮集团

**本报讯**（欧亚商业连锁　张丽）8月18日-22日，欧亚集团总经理赵首洋、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，先后参加蒙牛全国零售商大会，并赴中粮集团总部开展高层深度交流。

在蒙牛零售商大会现场，欧亚集团代表团全程参与行业趋势分享、新品战略发布及零售商专题座谈。会上，双方围绕共寻增长新引擎，共建数智新链路，共挖用户新价值三大合作方向深入交流。集团赵总结合东北商超经营实际，提出商品调改、区域配送、营销资源倾斜等诉求，蒙牛管理层予以积极回应，约定成立专项对接小组，分阶段落地各项合作举措。

结束蒙牛大会行程后，集团赵总一行到访中粮集团北京总部，与中粮集团董事长及粮油、食品、大悦城板块负责人举行高层交流会。会后到西单大悦城实地考察交流。双方立足自有品牌共建、全省资源互通、百货业态调改对标等开展全方位研讨交流，并约定建立高层常态化互访机制，持续深化多层次、多维度合作。

本次双线交流既是供应链资源的深度对接，也是对标先进的学习提升。通过强强联手，欧亚集团持续夯实商品力、优化供应链、赋能门店升级，在推动企业高质量发展的同时，切实履行民生保供社会责任，构建企业、合作方与消费者多方共赢新局面。

## 欧亚卖场七夕主题活动点燃“甜蜜经济”消费热潮

**本报讯**（欧亚卖场　张佳音）8月14日至19日，欧亚卖场以“浪漫七夕·卖场欢聚”为主题，推出为期6天的七夕促消费活动。从首届抹茶PARTY甜蜜上线到簪花郎互动巡游，从星河隧道沉浸打卡到购物达额赠红心火龙果，欧亚卖场以新场景、新体验、新玩法，为消费者打造了一场传统与现代交织的浪漫消费盛宴。

欧亚卖场紧扣国风兴起、体验优先、满足情绪价值的主流趋势，以传统文化赋能新业态，将七夕的浪漫意蕴与现代商业的创新表达深度融合。首届“酵个朋友·抹茶PARTY”甜蜜上线，成为本次活动的一大亮点。室内首展打卡集章送限定周边，80%外域品牌、70%首次登陆长春，为消费者带来耳目一新的品质体验。簪花郎互动巡游穿越千年浪漫，往来顾客纷纷驻足合影，在沉浸式互动中感受中式美学的独特韵味。生态广场用气球装扮鹊桥，搭配超大朵艺术玫瑰美陈，一步一景皆为打卡胜地。偷吃大赛、卷王大赛、摔跤锦标赛欢乐上演，让消费者感受轻松与欢愉。

在场景体验之外，卖场同步推出多重惠民举措。小红书打卡解锁七夕甜蜜彩票，购物达额赠红心火龙果，寓意“七夕选好物，红火伴朝夕”，将传统节日的吉祥寓意融入消费体验。全场众多品牌推出七夕专属优惠，黄金珠宝、美妆护肤、服饰穿搭等品类集中发力，满足礼赠、悦己、社交等多元消费需求。

欧亚卖场以场景创新激活市场潜力，以诚意让利回馈广大消费者。此次七夕主题活动的成功举办，既是欧亚卖场对传统节日文化的创新表达，更是以商业之力赋能城市消费、满足人民对美好生活向往的生动实践。

## 沈阳鸡架飘香欧亚卖场 双城美食文化燃动春城

**本报讯**（欧亚卖场　崔明达）8月15日，一场别开生面的沈阳城市宣传与特色美食推广活动，在欧亚卖场10号门共享大厅火热启幕。焦香四溢的鸡架、人潮涌动的展台、驻足品鉴的市民，共同勾勒出跨城“烟火之约”的生动画面。

作为吉尼斯认证的世界最大购物中心，欧亚卖场10号门历来是城市级活动的热门地标。活动当日，这里化身沈阳城市会客厅。沈阳特色炸鸡架、老字号熟食等美食展台前人头攒动，撒上孜然辣椒面的焦香鸡架、地道风味的烧鸡，让春城消费者在家门口就能品尝正宗沈阳味道。食物的焦香与人潮的喧嚣交织，将双城交融的氛围推向高潮。

这场活动不仅是美食盛宴，更是沈长双城经济文化交流的缩影。结合长春“东北超”赛事热潮，沈阳以此为契机展示百年商埠的独特魅力。而在热闹的摊位旁，一抹“市场监管蓝”格外引人注目，沈阳市市场监督管理局现场设置服务台，工作人员巡查食材储存与加工流程，向消费者普及食品安全知识，让春城市民在享受异地美食的同时，感受到“监管就在身边”的安全感，为这场跨城“烟火之约”系上了看得见的“安全带”。

## “欧亚甄选”亮相农博会肆季南河分会场

### ——欧亚三环购物中心抢先预热九周年店庆

**本报讯**（欧亚三环　曹琳）为抢抓对外宣传契机，拓宽客群渠道，欧亚三环购物中心借力长春农博市集“展会+文旅商圈”模式，依托肆季南河粉色沙滩网红打卡地人流集聚优势，8月14日-16日连续3天开展线下外拓推广活动。一方面推介“欧亚甄选”系列优质商品，另一方面为8月21日启幕的欧亚三环购物中心九周年店庆嘉年华预热造势，实现商品推广、品牌宣传、会员吸纳等多重效果。

欧亚三环购物中心在农博会分会场突出欧亚甄选主题展示，推出欧亚甄选大枣、爆米花、薯条、纸巾、湿巾等多款优选好物，设置试吃品鉴区，以直观味蕾体验展现产品实力。员工统一着装、仪容整洁、精神饱满，以专业面貌接待全国各地来宾。不少游客品鉴后纷纷点赞大枣软糯香甜的口感，爆米花、薯条风味出众。很多人现场直接下单选购，好物口碑快速打响。同时工作人员有序地向打卡游客发放欧亚三环购物中心周年店庆海报，现场氛围热烈，有效提升了店庆活动知晓度。




“欧亚甄选”走进农博市集。曹琳　摄

## 全国首家波司登VERTEX全品类形象店入驻欧亚卖场

**本报讯**（欧亚卖场　李莹）以向上之姿，焕新启新程。8月15日，全国首家波司登VERTEX全品类形象店正式落地欧亚卖场一楼精品服饰商场，为北国春城潮流消费市场注入全新活力。

本次全新升级的VERTEX形象门店，是波司登高端运动系列的全新呈现。店铺打破传统服饰门店设计，将先锋运动空间美学与城市生活场景深度融合，通过极简高级的装修风格与精致细腻的空间布局，打造沉浸式潮流体验场景，重新定义高端户外运动新风尚。独具一格的专属装修调性与差异化的视觉质感，让门店开业即出圈。高级精致的细节设计带给消费者焕然一新的逛店体验，沉浸式的高端氛围收获众多顾客好评，纷纷称赞门店质感高端、风格独特。新店开业热度持续高涨，新颖的门店形象吸引大批新老顾客驻足打卡、选购体验，现场客流持续攀升，助力门店业绩稳步冲高。

此次全国首家VERTEX全品类形象店的入驻，是波司登品牌升级的全新突破，也是欧亚卖场丰富高端运动业态、升级消费体验的重要举措，为潮流爱好者解锁全新城市运动打卡地标。

## 大疆DJI全国T1级别授权体验店亮相欧亚卖场

**本报讯**（欧亚卖场　王迪）8月14日，大疆DJI全国全新T1级别授权体验店正式亮相欧亚卖场。作为全球领先的空间智能与飞行影像科技企业，大疆掌握飞控、云台、图传、机器视觉等全栈核心技术，深受科技与影像爱好者的青睐。

门店采用品牌新一代标准化形象设计，空间简约通透，分区清晰合理，着重打造沉浸式体验场景。到店顾客可亲手操作无人机、运动相机、口袋云台等全系列产品，实地感受航拍与手持拍摄的真实效果。现场专业工作人员提供细致讲解与手把手演示，全方位解答拍摄疑问，让顾客在零距离互动中直观感受前沿影像科技的魅力，享受购机、体验、咨询一体化服务。

大疆T1体验店的落地，是欧亚卖场持续丰富数码科技业态、升级消费体验的重要举措，也为长春科技爱好者打造了全新打卡好去处，让市民在逛店过程中亲身玩转科技好物，解锁多元拍摄乐趣。

## “坦博尔”四平首店落地欧亚

**本报讯**（四平欧亚　王宁）8月10日，专业户外服饰品牌“坦博尔”四平首店正式入驻四平欧亚购物中心，为本地户外消费市场注入新活力，让顾客在家门口尽享专业户外品质穿搭与全新户外生活体验。

“坦博尔”品牌创立于1999年，深耕户外领域26年，是“中国羽绒行业大国工匠”品牌。品牌依托专业羽绒科技，打造滑雪、登山、徒步全场景户外装备，系国家北欧两项队服饰赞助商、奥地利单板滑雪队官方供应商，连续三年斩获ISPO全球设计大奖，品质广受专业圈层与消费者认可。此次入驻是“坦博尔”品牌深耕吉林市场、布局四季户外场景的重要举措。开业首日门店人气高涨，同步推出“全场低至7.3折、单笔消费满599元赠洗衣液”等开业福利，以高性价比回馈广大顾客。新品牌的入驻，填补四平本地中高端户外服饰品类空白，进一步丰富商场业态布局，满足市民多元化消费需求。

## UR吉林省首家全新形象店登陆欧亚卖场

**本报讯**（欧亚卖场　胡晓宇）8月7日，UR（URBAN REVIVO）吉林省首家全新形象店于欧亚卖场一楼东海大街盛大启幕。

UR全新形象店落位欧亚卖场精品服饰商场核心区域，门店以更具现代感的视觉语言呈现品牌调性，开业即吸引大批年轻客群到店打卡，迅速成为卖场潮流新地标。此次UR店址移位与形象升级，是欧亚卖场持续优化品牌矩阵、深耕时尚消费市场的重要举措。

从展位改造、施工推进到开业筹备，欧亚卖场各部门主动靠前服务，为品牌落地提供全方位运营保障。开业后，精品服饰商场管理团队第一时间与UR门店开展对接，围绕现场管理、安全规范、顾客服务等标准进行系统培训，搭建高效沟通渠道，让门店团队安心经营、专注服务。卖场与品牌并肩严控品质，紧跟潮流节奏，以丰富选品与贴心服务回馈消费者信赖，让市民在家门口即可选购前沿潮流服饰。

欧亚卖场将持续引进更多优质潮流品牌，加速柜组迭代升级，与各大品牌同心聚力，为消费者打造一站式、高品质的潮流消费目的地。

## 吉普童装入驻梅河欧亚

**本报讯**（梅河欧亚　梁超）8月16日，知名户外童装品牌JEEP KIDS吉普童装新店正式登陆梅河欧亚购物中心，全新门店璀璨启幕，为梅河口市广大家庭带来兼具质感与户外风格的儿童服饰新选择。

JEEP KIDS传承经典户外基因，倡导自由探索、勇敢童趣的生活方式。全新的门店延续品牌简约大气的户外风格空间设计，陈列布局清晰，打造沉浸式亲子购物场景。店铺内新品全线亮相，多款秋季户外系列同步上新。

作为梅河口市核心商业综合体，梅河欧亚将持续优化品牌矩阵，不断引进优质童装、潮流品牌，满足市民多元化消费需求。此次JEEP KIDS入驻，补齐商场户外童装品类，为梅城亲子消费增添全新打卡地。

## 盛凯安琪入驻通化欧亚

**本报讯**（通化欧亚　王喜凤）近日，深耕儿童居家服饰领域三十余年的盛凯安琪（STKING ANGEL）正式进驻通化欧亚购物中心四楼家居商场。作为国内中高端儿童家居内衣赛道的主流品牌，为0-16岁少年儿童带来健康亲肤的儿童棉品新选择。

品牌主打欧式简约设计，拥有自研百合纤维专利面料，覆盖儿童内衣、家居服、内裤、四季休闲套装，品牌全国门店超500家，秉持匠心做工，坚持亲民定价。此次盛凯安琪落地通化欧亚，进一步完善商场儿童家居业态矩阵，为本地家庭带来更多专业舒适的孩童穿搭新选择。

## 星河赴巧夕 爱意满欧亚
# 欧亚商业连锁多店联动开展七夕主题活动

**本报讯**（欧亚商业连锁 张君宁）七夕作为我国传统浪漫佳节，承载着大众对美好情感的向往。为传承传统节日文化，打造多元浪漫消费场景，丰富夏日互动体验，欧亚商业连锁旗下购物中心、商超多店联动，推出美陈打卡、国风演绎、趣味互动、消费礼遇等丰富多彩的七夕主题活动，以温情创意点亮城市烟火，让传统七夕焕发时代新活力。

长春区域各门店创意迭出，带来多样浪漫消费体验。8月19日七夕当日，欧亚新生活购物广场开启“限定恋人 一日男友”互动活动，情侣在趣味答题互动中升温爱意。欧亚车百购物中心举办黄金珠宝妆品名表内购会，叠加服饰消费福利，开展冷餐宴、高端珠宝T台秀，为顾客奉上高品质的购物享受。欧亚春城购物中心以“不止七夕 只愿朝夕”为主题，打造主题摄影墙，推出登记、求婚跟拍定制服务，搭配比心挑战、扫码领礼等趣味活动。欧亚万豪购物中心情歌LIVE现场唱响浪漫氛围，鲜花派送、大屏告白互动轮番上演；真人COS机甲战士惊喜亮相，浪漫与酷感交织的特色场景，引爆顾客打卡热潮。欧亚长新购物中心气球保卫战、背对背传气球、蒙眼喂西瓜等趣味活动火热开赛。欧亚东盛商超古筝演奏、插花体验轮番登场。

外埠门店因地制宜，解锁多元七夕浪漫体验。白城欧亚上演“簪花云鬓漫步佳期”国风巡游；白山欧亚合兴购物中心打造巨型告白情书景观；欧亚包百大楼开展“七夕簪花行”活动；敦化欧亚购物中心推出楼层集章打卡活动；松原欧亚购物中心打造超长情书美陈，上线创意蔬菜花礼；乌兰欧亚购物中心幸运顾客可获巨型花束车全城巡游表白专属惊喜。此外，德惠、江源、四平、双辽、通辽、东丰、欧亚世纪等门店，分别推出鹊桥打卡点、随机舞蹈、刮卡赠礼、单身气球狗、摸球抽奖、缤纷水果亲子游乐等特色活动，覆盖年轻群体、情侣、家庭、单身人士。

七夕系列活动，欧亚商业连锁兼顾多元客群，融合国风文化、趣味社交、惠民福利与品质消费，在营造浓厚节日氛围的同时激活节日消费。

## 霓裳启新 聚力绽放
# 六大女装品牌集中入驻欧亚卖场

**本报讯**（欧亚卖场 朱萌）8月22日，欧亚卖场女装商场重磅焕新，雪歌、uti、谷邦、艾托奥（AITU）、seeme（奢觅）、LILY六大国内实力女装品牌新店同步盛大启幕，上海致丽集团董事长徐志勇、杭州卓享集团董事长赵海乐、广州艾托澳服饰董事长谢苏栋、乐其服饰总经理吴艳、LILY加盟事业部戴静、欧亚卖场副董事长副总经理赵鑫共同剪彩。

各品牌门店的全新设计令人耳目一新。雪歌、uti延续都市摩登的设计语言，简约高级，兼顾通勤与休闲穿搭，聚焦当代都市女性多元生活场景；谷邦门店主打优雅知性调性，柔和的空间氛围与突出的面料质感相得益彰，适配职场与日常多重场合；艾托奥（AITU）以现代简约设计为内核，剪裁利落，风格干练洒脱；seeme（奢觅）秉持不被定义的穿搭主张，风格丰富多变，兼顾个性与实穿，满足年轻女性差异化穿搭需求。LILY作为中国新女性商务时装的开创者与引领者，以“力度、女性化、现代、明快”为核心设计风格，引领都市白领着装新风尚，从成衣到配饰完美呈现，打造沉浸式购物体验。

上海致丽集团董事长徐志勇表示，雪歌与uti始终深耕国内女装赛道，坚持设计为本，贴合国内女性的身材与审美。我们希望依托欧亚卖场优质流量平台，把更有质感、更贴合本土消费者的女装产品和服务带给本地顾客，实现商场、品牌、消费者三方共赢。杭州卓享集团董事长赵海乐谈及谷邦品牌发展时表示，谷邦品牌坚持优雅实穿的品牌内核，兼顾美学格调与日常穿着实用性，专注打造高质感女装。选择入驻欧亚卖场，正是看中了其成熟的消费土壤与商业活力。

此次六大女装品牌同步开业，既是各大服饰企业布局线下实体市场的重要落子，也是欧亚卖场业态迭代升级的关键一笔。今后工作中，欧亚卖场将不断引入国内优质原创女装力量，丰富消费选择，升级场景体验，打造区域女装消费高地。

# 《欢迎来龙餐馆》主创走进欧亚商都




路演合影。餐饮娱乐中心 供图

**本报讯**（欧亚商都 谢博星）《欢迎来龙餐馆》路演长春站于8月18日落地欧亚商都A座10层华影巨幕影城。导演文牧野携主演沈腾、蒋奇明、奥马尔·谢里夫、李治廷等主创出席映后见面会，与春城影迷展开近距离互动交流。

为保障本次明星路演安全顺利举办，餐饮娱乐中心携手保卫部、物业部、营业部等部门，主动对接影城敲定活动全流程，细化各岗位现场分工，为活动筑牢安全防线，打造安全有序的现场环境。

见面会于影片完整放映结束后正式开始。路演消息一经发布，本场观影场次迅速售罄，大批影迷提前数小时来到商场，在影城外排队等候主创到来，也直接带动了餐饮娱乐中心的业态客流。主创登台亮相，现场立刻响起经久不息的欢呼与掌声。交流环节，主创们分享影片幕后拍摄花絮与角色创作的心路历程。作为多次到访长春的东北演员，沈腾现场化身美食推荐官，聊起私藏多年的长春老字号烤串店，风趣接地气的分享金句不断，引得现场笑声此起彼伏。现场影迷踊跃举手分享观影感受，不少观众被影片故事深深打动，还有影迷向主创送上手绘等心意小礼物，主创也一一亲切回应，台上台下温情共鸣，不断将现场氛围推向高潮，整场活动秩序井然，举办得顺畅圆满。

本次的圆满完成为后续承接明星活动积累了宝贵实操经验、打下坚实基础。并且依托影视IP强大号召力集聚功能层客流，以光影文娱丰富商场消费场景，取得以文娱聚人气、拉动到店消费的良好成效。

# “大同江”朝鲜菜欧亚商都店七夕期间登顶品牌连锁店销售额榜首

**本报讯**（欧亚商都 张雪）七夕节日带动城市商圈消费升温，餐饮市场活力持续释放。8月19日，欧亚商都推出“食遇七夕，花香赴约”主题活动。

活动期间，餐饮娱乐中心依托抖音直播、小程序同步上线50抵100超值代金券，大力拉动线上引流消费。线下精准贴合节日场景，面向情侣客群推出专属浪漫双人套餐，并为到店顾客赠送气球、玫瑰等暖心礼品，以线上福利叠加线下氛围感的服务，有效激活节日消费活力，大幅提升到店客流与消费转化。其中，“大同江”朝鲜菜欧亚商都店表现亮眼，单日销售额斩获商场餐饮品类销冠，同时登顶品牌连锁单店七夕销售榜首，成为本地节点消费特色餐饮增长标杆。商场将持续创新经营，实现与商户互利共赢。

# 欧亚卖场开展首届室内抹茶PARTY




抹茶PARTY。 阚冰冰 摄

**本报讯**（欧亚卖场 王天娇）8月14日至16日，欧亚卖场首届室内抹茶主题PARTY在印度洋厅燃情上演。这场以“酵个朋友”为名的夏日聚会，为消费者带来一场有吃有玩有音乐的沉浸式体验。

本次活动是欧亚卖场在垂直品类主题市集领域的一次成功探索。现场品牌阵容中80%为外域品牌，70%首次登陆长春，极大地丰富了本地消费者的选择空间。从抹茶甜品、创意特饮到茶文化周边，一站式集结了抹茶品类的多元形态，有效填补了本地抹茶主题消费场景的空白。现场设置的“抹茶判官”测评机制、1000份甜品免费派发及小红书打卡互动等环节，成功激发了消费者的参与热情，有效延长了驻留时长，提升了消费转化率。

活动期间，现场特邀驻唱歌手倾情演绎，抹茶的清甜与音乐的律动交织，不少顾客放慢脚步，在歌声中享受片刻惬意。年轻人三五成群拍照打卡、围坐畅聊，这里不仅是消费空间，更成为属于城市青年的社交能量场。与此同时，活动也充分验证了主题性市集聚客引流的显著成效，为实体商业场景创新提供可复用的经验样本。

# 8月潮购家电节 多重福利激活红城、松原消费市场

**本报讯** 8月8日至31日，乌兰浩特欧亚购物中心“8月潮购家电节”；8月8日-8月16日，松原欧亚购物中心“8月潮购家电品牌节”同步火热开启。活动以“科技焕新理想家”为主题，紧扣暑期家电焕新消费热潮，汇聚众多主流家电品牌，叠加国家补贴、厂商让利、商场折扣多重优惠，为市民打造一场实惠十足的家电消费盛宴。

本次家电节汇集海尔、美的、格力、海信、容声、长虹、创维、TCL、西门子、老板、方太、苏泊尔、九阳、华为、小米等数十个知名品牌，商品覆盖智能冰箱、空调、洗衣机、潮流手机数码、厨房小家电等全品类家电产品，一站式满足广大市民家庭家电选购、更新换代的消费需求。活动推出政企双补重磅福利，实现国家补贴、厂商让利、商场折扣三重优惠叠加。六大类一级能效家电可享受15%国家补贴，单件最高补贴1500元。同时抖音增值券同步发放，还有满3件立减1000元、满5件立减3000元等满减政策。

本次家电节品牌齐全、优惠力度突出，进一步释放红城与松原市场的家电消费潜力。

（乌兰欧亚王强 松原欧亚周丽娜联合报道）

# “遇见爱心理咨询”入驻欧亚汇集

**本报讯**（欧亚汇集 全洪霄）近日，专注婚恋咨询与情感心理服务的专业品牌“遇见爱心理咨询”首家商场门店正式入驻欧亚汇集。此次落地是品牌由线上服务走向线下实体商业场景的崭新布局，进一步丰富了汇集生活服务业态。

该品牌店主营婚恋咨询、心理咨询、心性成长、亲子教育四大核心业务，秉持专业、温暖、务实的服务理念，为市民提供高品质的情感心理服务。店内环境雅致静谧，独立咨询空间保障服务隐私，为来访者营造放松、治愈的沉浸式体验。其中，婚恋咨询方面，涵盖精准婚恋匹配、恋商提升、亲密关系修复等内容，并常态化举办公益相亲活动，助力单身人群优质交友。心理咨询方面，通过一对一专业疏导，有效缓解情绪内耗、人际矛盾、婚恋困扰，并依托主题沙龙与科普分享，帮助顾客提升情绪管理与关系经营能力。心性成长方面，聚焦个人心智蜕变与情感进阶，通过认知疏导、心态重塑、自我赋能指导，实现个人情绪与状态的全方位提升。亲子教育方面，针对家庭沟通壁垒、青少年情绪问题提供正向引导与心理调适方案，助力构建和睦家庭氛围。

8月19日起连续三日，该品牌在欧亚汇集一楼中厅持续开展“七夕遇良缘 全民来相亲”大型公益相亲活动，通过互动交友、现场招募，烘托浓厚七夕节日氛围，有效提升现场客流人气。

# 吉林欧亚商都综合体户外运动商场开展首次户外装备展

**本报讯**（吉林欧亚商都 田晶慧）GT Show作为国内头部改装汽车文化嘉年华，于8月22日至23日在吉林市朱雀山国际赛车运动公园举办，吸引大批车迷及潮流爱好者到场，有效拉升当地汽车文化类消费热度。吉林欧亚商都综合体户外运动商场抢抓活动契机落地户外装备展，打通“车展流量-会员沉淀-销售转化”完整营销链路，把展会公域客流转化为商场私域会员与实际营收，实现跨界营销新突破。

结合GT Show年轻、越野、自驾出行的客群特点，本次外展重点围绕冲锋衣、户外配饰、出行装备等市场热销产品，打造轻量化沉浸式户外体验展区。现场跳出传统商品售卖思路，将展品展示、实物体验、会员招募相结合，面向广大车迷群体开展精准营销。

展会现场人流络绎不绝，参展品牌工作人员向车迷介绍户外服饰功能、冲锋衣DWR防水养护知识。同步输出商场双会员权益，即注册欧亚会员可享受专属赠礼。同时联动探路者、诺诗兰、牧高笛品牌会员池资源，引导现场新客完成双会员导入，把短暂到访的观展客群沉淀为商场可长期维护的会员。不少自驾、越野爱好者，被专业户外装备吸引，现场体验产品、注册会员，直接下单选购出行装备。

此次跨界联动，实现运动户外品类销售增长的同时，扩大了商场运动户外品类的市场曝光度，高效完成了新增会员招募，为后续商场复购、社群运营储备充足客群。

# 辽源欧亚成功举办第30届黄金珠宝名表内购会

**本报讯**（辽源欧亚 综合部）8月19日七夕节，辽源欧亚购物中心抓住重要节日节点，成功举办第30届黄金珠宝名表内购会。

活动前期，辽源欧亚精品商场管理团队落实曹和平董事长“三个注重”工作要求，主动对接各大黄金珠宝、知名名表品牌供应商，深度洽谈厂家专属政策，全方位扩充货品储备。同时，商场在现场氛围营造、全员服务培训、客流有序疏导、售后权益保障、全域安全防控等各个环节周密部署，全方位筑牢活动服务保障防线。

活动当日，内购会作为商场深耕多年、重磅打造的年度标杆营销IP，以正品保真的品质底气、直击底价的专属福利、充足丰盈的全链货品及贴心极致的专属服务，再度引爆辽源黄金珠宝、高端腕表消费热潮。活动现场全天人气爆棚、客流持续攀升，各大黄金、珠宝、名表专柜前人头攒动，进店咨询、试戴、选购的市民络绎不绝。本次内购会重磅推出黄金克减、镶嵌饰品超低折扣、品牌名表直降让利、满额尊享好礼、幸运大抽奖等多重重磅福利，赢得了广大消费者的高度认可，市场反响热烈、消费势头强劲。经过全员努力，单日实现销售368万元，在当下黄金珠宝市场持续低迷的情况下，逆势打造出亮眼业绩。



内购会热卖现场。 徐翠 摄

# “爱棵米”吉林省首店暨全国最新形象店落地欧亚卖场




爱棵米品牌吉林省首店。 李莹 摄

**本报讯**（欧亚卖场 李莹）8月16日，“爱棵米”吉林省首店正式入驻欧亚卖场，以全国最新形象惊艳亮相。新店开业当日销售额突破8万元，市场反响热烈。

店内多巴胺风格配色外套成为开业热销爆款，成人与儿童品类联动布局，有效提升连带销售。现场同步设置趣味匹克球互动体验区，沉浸式的到店体验活动赢得顾客广泛好评。

本次开业依托欧亚卖场优质客流优势，有效传递“爱棵米”时尚户外的品牌理念，首日业绩取得亮眼突破，为后续精细化会员运营、业绩持续增长夯实基础。“爱棵米”将持续为消费者带来更高品质的户外穿搭新选择。

# 欧亚卖场“泡泡玛特”8月生日福利来袭

**本报讯**（欧亚卖场 浦洪卫）8月17日，欧亚卖场POP MART（泡泡玛特）开启8月生日月专属活动，为当月过生日的潮玩爱好者送上限定好礼与满满仪式感。

缤纷潮玩相伴生辰，专属于8月生日的浪漫惊喜如约而至。无论你是Molly、Dimoo，还是Skullpanda的忠实爱好者，都可以在门店挑选心仪盲盒与手办，沉浸在潮玩的奇妙世界。本次生日月特别推出活动专属定制周边，有限定徽章与吧唧，设计精巧，颜值出众，极具收藏意义，是潮玩爱好者不容错过的藏品之选。

潮玩爱好者纷纷涌向欧亚卖场泡泡玛特门店挑选心仪潮玩，将限定周边收入囊中，收获满满惊喜。

# 吉林欧亚商都斐乐品牌开启会员感恩礼献

**本报讯**（吉林欧亚商都 樊盈盈）8月22日至23日，吉林欧亚商都综合体斐乐（FILA）品牌定向邀约V钻开展专属感恩回馈活动，以一场香氛手作体验温馨开场，为大家送上秋日独有的松弛与惬意。

两场活动共40位会员应邀到场，专业美学导师细致讲解香氛搭配小知识。现场弥漫着桂花清韵与木质芬芳，会员们一步步亲手调制，亲手制作属于自己的秋日香薰家居摆件。除趣味手作之外，活动同步结合品牌会员积分兑礼活动——满4900积分即可兑换品牌麻将牌一副，精致小巧、出行便携，赢得到场会员的一致喜爱。

以手作传递心意，以感恩回馈同行。这场会员专属体验让松弛美学走进日常，拉近了品牌与顾客之间的距离，实现消费体验与经营业绩同步向好。

# 白城欧亚联合淘宝闪购举办“趣味偷吃大赛”

**本报讯**（白城欧亚 韩威）8月18日晚，白城欧亚购物中心携手淘宝闪购，成功举办“趣味偷吃大赛”。新颖有趣的线下赛事吸引了众多市民驻足参与，现场人气爆棚，有效激活了夜间消费客流，取得良好营销效果。

本次活动以线上线下联动营销模式，借助淘宝闪购的线上传播优势，打造亲民趣味的竞赛环节。现场设置趣味零食竞速比拼、限时品尝挑战，顾客分组依次上场，在规定时间内完成零食品尝闯关，兼具趣味性与观赏性，打破传统促销模式的局限，精准吸引年轻群体及家庭客群参与互动。

趣味赛事是白城欧亚场景化创新营销的有益尝试。下一步，白城欧亚将持续深耕消费场景，常态化推出多元化趣味主题活动，丰富市民沉浸式消费体验。

# 欧亚卖场艾高品牌焕新启幕

**本报讯**（欧亚卖场 浦洪卫）法式风尚，自在赴野。近日，欧亚卖场AIGLE艾高品牌蝶变升级，全新形象正式启幕。源自1853年的法国都市户外品牌，将法式优雅格调与专业户外功能巧妙融合，兼顾都市通勤与轻户外出行双重场景。

升级后的专柜优化空间陈列，完整呈现风衣、功能外套、鞋履及配饰全系列货品，为消费者营造沉浸式的购物体验。开业期间，品牌同步推出专属福利，购买任意两件商品赠双面包；消费满2000元赠多功能收纳包；消费满3000元赠折叠棒球帽。无论是追求日常松弛氛围感，还是热衷山野轻出行，都能在此找到适配的服饰装备。

此次焕新是AIGLE艾高品牌在东北区域门店形象升级的重要落子，也是欧亚卖场持续优化品牌矩阵的关键一步，为消费者带来更具品质感的法式户外购物新选择。

# 欧亚四平区超市开启“欧亚甄选”专场直播

**本报讯**（四平欧亚 张莹）为拓宽线上营销渠道、推广自有优质商品，四平欧亚购物中心超市于8月15日14时开启“欧亚甄选”专属单品直播活动。精选有机干紫菜、熟榨大豆油、香氛洗衣液、加厚洗脸巾等爆款，叠加专享价、爆款直降福利，快速抓住顾客眼球。主播以简洁通俗的语言逐一介绍商品特色，同时穿插选购小知识，趣味讲解让直播间互动热度持续攀升，顾客下单热情高涨。整场直播运营有序、转化效果可观。四平欧亚各超市将常态化开展特色直播活动，以多元线上渠道为消费者带来高性价比好物，持续擦亮欧亚甄选品牌口碑。

# 欧亚商业连锁组织召开企业微信试点单位专项培训会

**本报讯**（欧亚商业连锁 张娜）为加快推进客户资源公司化管理，推动个人微信向企业微信有序切换，促进门店客户服务标准化、经营管理数据化，8月18日，欧亚商业连锁召开企业微信试点单位培训会，副总经理薛立军主持会议，副总经理刘磊出席会议。欧亚商业连锁相关门店、部门全体人员参加了培训。

会上，薛总首先解读推行企业微信的目的及意义。他指出，全面推广企业微信不是简单工具更换，是公司客户资产规范化、服务标准化、经营数据化的需要，核心目标是实现客户资源公司化、经营管理数据化，全体参培人员要提高思想认识，压实试点责任，带头落实切换落地工作。信息部部长王小杰围绕企业微信开展专题业务培训，结合商业连锁百货、超市实际经营场景，详细对比企业微信与个人微信在资产归属、品牌形象、运营能力、合规风控、数据管理、工作延续六大方面的核心差异。从账号设置、客户标签、社群运营、会话存档、信息数据统计等实操进行细致讲解，明确顾客接待、供应商洽谈、会员维护、社群运营、营销推广、售后客诉等工作必须全部使用企业微信，厘清“工作归企微、生活归私微”的工作边界。全质采购招标部部长张娜讲解企业微信试点推进工作计划，对账号激活、存量客户迁移、对外形象规范、督导考核等重点环节明确任务节点与工作要求，要求试点门店按计划节点分批有序完成存量会员、社群资源迁移，做到应迁尽迁；后续客户运营、岗位交接工作考核，均以企业微信后台数据作为重要依据。培训后，王小杰部长现场答疑。

副总经理刘磊提出明确要求。他强调，要吃透企业微信运行的重要性及意义，做好传导宣贯。试点单位要快速完成账号激活，规范统一头像、昵称等对外展示资料，稳步完成存量客户迁移；新增顾客、会员沟通全部使用企业微信，杜绝私微办公现象。总部信息部要做好技术支撑、培训材料完善和操作指导。全质办要做好推进落实与督导跟进，及时总结试点经验，梳理落地中的堵点问题，为后续连锁体系全面推广积累实践样本。

下一步，欧亚商业连锁将以试点单位为抓手，稳步推动企业微信落地应用，用数字化手段赋能门店经营管理，夯实企业高质量发展信息化根基。

岗位练兵强素养 文化赋能聚合力

# 欧亚商都多维度开展业务技能系列竞赛




欧亚商都体系第七届收银技能大赛人员合影。 王方 摄

**本报讯**（欧亚商都 收银部）8月12日，2026年欧亚商都体系第七届收银技能大赛决赛圆满落幕。商都体系3地8店147名收银员参赛，40名优秀选手晋级总决赛。

赛事评判严格遵循行业标准，由工商银行吉林省分行资深专家及业内权威人士组成裁判团。赛事设置理论笔试、系统机试、手工点钞三大比拼模块，全面考核员工专业储备与实操功底。

赛前，欧亚商都副总经理王华致辞，勉励全体收银员奋楫争先，以技立身、以赛赋能，以扎实本领提升服务质效。

赛场上，全体参赛选手精神饱满，充分展现欧亚商都体系收银队伍精湛的业务能力与昂扬向上的精神风貌。经过激烈角逐，本次竞赛评选出特等奖、一、二、三等奖及优秀奖19名，欧亚商都收银部倪秀天斩获特等奖。

**另讯：**（欧亚商都 席美琪）8月20日，欧亚商都举办第二届“超级导购·全能挑战营”活动。本次活动旨在夯实员工服务本领，解锁服饰搭配、色彩美学、秋季场景营销及私域线上获客等服务能力。

来自七个商场的选手组成六支参赛队伍，聚焦多元穿搭主题展开竞技。每个主题由两支队伍进行对决，每队配备2名模特。选手需结合模特身形特点，围绕2026秋冬流行趋势、色彩搭配、版型选择等多维度开展穿搭演说，模特现场上身演示，将理论知识转化为直观的穿搭效果。

大赛采用评委打分与大众评审现场投票相结合的方式，综合评定参赛选手最终成绩。经过激烈角逐，三名导购员获得“闪耀之星”奖。二楼商场、四楼商场和品牌折扣商场联队、五楼商场获得“启明共进”奖。

**又讯：**（欧亚商都 席美琪）欧亚商都体系开展“声动商都”——文创音乐广播共创共享活动。活动覆盖6个门店，旨在挖掘广播人才、丰富广播内容、提升服务能力。活动整体分为共创征集、评选落地两大阶段。征集环节设置“好声音”“好文案”两大核心赛道，共收到来自门店管理人员、导购员、广播员的近百份参赛作品。8月中旬，两大赛道获奖名单正式揭晓。长春欧亚商都市场部冯智洋等12人荣获“欧亚好声音”奖项；吉林欧亚商都综合体杨惠雯等4人荣获“最佳好文案”奖项。此外，吉林欧亚商都综合体荣获最佳组织奖。欧亚商都同步建立了广播人才库，将专、兼职广播员及本次活动优秀参赛者纳入统一管理，为无专职广播员的门店提供远程音频支持。

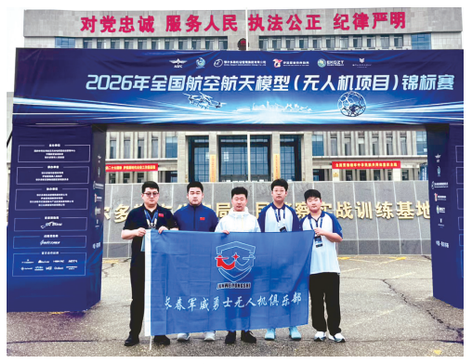
欧亚商都将通过赛事锤炼员工专业能力，实现以赛促学、以赛促练、以赛促优，不断夯实服务实力。

# 欧亚汇集“军威勇士无人机俱乐部”斩获全国锦标赛冠军

**本报讯**（欧亚汇集 王松岩）8月13日，2026年全国航空航天模型（无人机项目）锦标赛在内蒙古鄂尔多斯圆满落幕。作为欧亚汇集优质科技教培品牌业态，“军威勇士无人机俱乐部”代表队表现卓越，以八战全胜的巅峰战绩，一举拿下无人机足球F9A-A项目全国总冠军，标志着吉林省航空科技体育教育与训练工作取得突破性成果，彰显了欧亚汇集优质商户的硬核专业实力。

本次赛事由国家体育总局航空无线电模型运动管理中心、中国航空运动协会、鄂尔多斯市人民政府联合主办，是国内无人机运动领域级别最高、专业性最强、含金量最足的顶级官方赛事。

扎根欧亚汇集的“军威勇士无人机俱乐部”，是欧亚汇集重点推广的特色优质科技教培标杆品牌，也是吉林省专业航空科普研学竞技基地。俱乐部主营青少年无人机体验、实操特训、专业赛事集训及航空模型等级考核等核心业务，课程体系完善、专业师资雄厚。自入驻以来，




冠军合影。 长春军威勇士俱乐部 供图

俱乐部依托汇集优质商业平台，深耕国防科普与青少年航空科技教育领域，常态化落地高标准航空航天模型赛事、技能培训等活动，凭借专业的教学实力与丰富的赛事资源，极大提升了汇集的行业知名度与品牌影响力。

# 旱地冰球赛事燃动社区 吉林欧亚商都惠民服务获群众点赞

**本报讯**（吉林欧亚商都 刘毕佳慧）2026“雾凇杯”冰球超级联赛旱地冰球系列赛事自7月10日正式启幕以来，走进各大社区、公园开展比拼，将持续举办至2026年年末。目前，吉林欧亚商都已先后助力林学院社区、北山公园、江北公园3场赛事落地，也将全程跟进支持该系列其余赛事。

每一次活动现场，吉林欧亚商都均设置专属展销点位，大力宣传“欧亚甄选”系列自有品牌商品，为社区居民带来品质可靠、性价比突出的民生好物。不少居民纷纷驻足挑选，现场选购反响热烈。

除现场展销外，商场还推出多项惠民福利，发放超市满减券、服饰专属优惠券等，同步推出家电优惠活动。秉持着全心全意为消费者负责，善始善终对消费者服务的服务理念，商场工作人员为社区行动不便的老年群体提供一对一免费送货服务，赢得好评。



欧亚自有品牌吸引顾客驻足选购。 刘毕佳慧 摄

吉林欧亚商都将持续跟进2026“雾凇杯”旱地冰球系列赛事，落地多元化、常态化惠民让利举措，以赛事赋能消费场景，激活区域消费活力。

# 松原欧亚“红米K100王者荣耀挑战赛”打造电竞盛宴

**本报讯**（松原欧亚 齐孝雨）8月12日17时，松原欧亚购物中心小米之家专柜迎来了一场专为游戏爱好者打造的线下盛事——“红米K100王者荣耀挑战赛”。活动以“以机竞技，以技对决”为主题，吸引数十名玩家现场报名，共同体验全新K100 Pro旗舰手机的顶级游戏性能，并在同台切磋中赢取专属好礼。

本次赛事分三阶段进行：1V1海选阶段先拿3个击杀者晋级；5名晋级选手再进行一局排位实战；最终根据游戏结算页综合评分、击杀数等决出名次。赛事全程使用5台红米K100展示机，保障公平竞技体验。经过激烈角逐，前三名选手分别斩获蓝牙耳机、小米露营箱、小米背包等专属精美礼品。全场最佳MVP（最有价值选手）获得重磅特别奖励。现场观众热情高涨，为选手加油助威的同时，亲身感受K100 Pro的流畅操控与极致画质。

松原欧亚与小米之家专柜联动，为本地游戏爱好者搭建了交流与竞技的平台，也为商场注入年轻活力，进一步提升了品牌在年轻消费群体中的影响力。

# 欧亚卖场客服中心便民服务升级提质

**本报讯**（欧亚卖场 刘楠楠）8月，欧亚卖场客服中心完成便民服务全面升级，从生活应急、出行代步到应急救护，多维度优化物资储备与设备配置，以更细致、更贴心的服务守护顾客购物全程。

走进客服中心，新设置的便民物资柜格外醒目。柜内物品兼顾不同客群的临时应急需求，护手霜、指甲刀、梳子皮筋、漱口水、衣物去渍巾等生活小物一应俱全；针对女性顾客配备卫生巾、暖贴、红糖与防磨贴；为老年顾客备好老花镜与眼镜湿巾；带宝宝的家庭可取用儿童口罩、一次性围兜及尿不湿。同时，针对养宠顾客出行难题，客服中心专门配备了宠物尿不湿、隔尿垫、牵引器、防走失带、打毛器及防咬嘴套等物品，化解购物途中的各类小尴尬。

除物资取用外，客服中心同步开放多类设备免费租借服务。行动不便的顾客可以前来借用轮椅；带小宝宝逛街，可租借婴儿车减轻出行负担；携宠物到店，提供宠物车方便出行；小朋友还可以体验摇摇车，增添逛商场的乐趣。有需要的顾客，到客服中心登记即可使用，方便快捷。安全保障方面，客服区域配置AED自动体外除颤仪，设备放置在显眼位置，箱体附有简易操作步骤。如遇到突发身体状况，能够为生命救援争取宝贵时间，筑牢商场的安全防线。

点滴服务彰显责任担当，细微之处尽显卖场温度。欧亚卖场客服团队将持续立足顾客需求，不断丰富便民物品品类，做好租借设备的维护管理，打磨服务细节，以优质贴心的服务增强顾客获得感与满意度，推动欧亚卖场服务品质迈上新台阶。

# 欧亚卖场家装商场“拾惠”服饰区全新亮相

**本报讯**（欧亚卖场 张欢）近日，欧亚卖场20号门家装商场“拾惠”服饰区，以全新空间、多元品类与超值福利正式亮相。这是家装商场拓宽经营思路、丰富消费场景的一次创新尝试，也为消费者带来更加多元的一站式购物选择。

改造后的“拾惠”服饰区重新规划店铺布局，空间通透雅致、陈列精致有序，购物环境全面焕新。品类覆盖男装、女装、内衣家居、鞋品四大板块，全年龄段、全场景穿搭需求一站式满足。男士商务休闲与潮流户外、女士日常百搭服饰、舒适内衣家居、时尚鞋品皮具及高端四季皮装款式多样、风格多元，兼顾时尚颜值与实穿品质，高性价比优选应有尽有。

从家装到服饰，从空间改造到品类拓展，“拾惠”服饰区的亮相是家装商场创新经营的一次积极探索，也是欧亚卖场持续优化业态布局、激活存量空间的又一实践成果。

夏日拾趣汇烟火

# 欧亚商都“怪有意思”趣玩节圆满收官

**本报讯**（欧亚商都 谢博星）盛夏8月，欧亚商都“怪有意思”趣玩节系列活动在餐饮娱乐中心火热举办。以每周一场的节奏，陆续开展四大沉浸式主题赛事。

“只嗑不炫”嗑瓜子不吃大赛，要求选手只剥壳不吃果仁，比拼完整果仁数量。比赛开始后，大家凝神投入，指尖翻飞快速剥壳，努力克制品尝的冲动。孩童手法稚嫩仔细，中青年动作利落，年长选手从容稳扎，巡场工作人员实时监督，保障赛事公平。围观顾客层层驻足，清脆的剥壳声与阵阵欢笑声交织，不少观众举起手机记录趣味瞬间，现场热闹十足。

“瓜田木头人”偷瓜大赛，复刻经典童年游戏。选手趁裁判背身时向前行进，裁判转身瞬间必须原地保持静止，身体晃动即退回起点。参赛人员小心翼翼缓步挪动，屏息凝神不敢有多余动作，时而试探前进，时而定格不动，各类诙谐有趣的姿态引得台下哄笑连连，全场氛围轻松欢快。

“一拉到底”扯面大赛，比拼手工扯面的速度与成品形态。随着口令下达，选手双手舞动抻拽面团，手腕翻飞之间面条不断拉长；有人一气呵成，也有选手出现趣味失误，场面妙趣横生，围观顾客的加油、惊叹声此起彼伏。



“瓜田木头人”活动现场。 谢博星 摄

收官场“私藏食趣”偷吃大赛，模拟课堂趣味场景。选手要在“老师”巡场间隙完成进食，被抓到违规便接受小惩罚。大家一边紧盯巡场裁判，一边抓紧完成挑战，紧张诙谐的赛场氛围将趣玩节的热度推向高潮。

趣味赛事现场喝彩阵阵、欢声笑语此起彼伏，广泛吸引全年龄段客群到店参与，有效带动餐饮娱乐板块客流提升。

# 欧亚新发地下停车场投入试运营

**本报讯**（欧亚新发 综合办）8月15日，改建后的欧亚新发地下停车场投入试运行。全新的停车配套带来便捷高效的体验，试运营前三天车场车流持续爆满，有效破解了商圈长期存在的停车难题，为商场焕新升级聚拢人气，注入全新活力。

随着商场业态不断丰富，购物、餐饮、娱乐的消费需求持续上涨，原有停车设施已经难以满足常态化需求。为补齐配套短板、改善消费环境、提升顾客到店体验，地下停车场改建工程稳步推进。项目将原负一层超市搬迁至一楼商超区域，对原有场地重新规划改造，既保证工程质量与功能升级，又节约改造成本、压缩施工周期。

全新启用的地下停车场配备汽车电梯，简化入场流程，提升通行效率，切实缓解以往停车排队、找车位难、出入口拥堵等问题，为到店消费者带来便利。停车场试运行期间热度居高不下，消费高峰时间段，场内车位基本全部占满，出入口车辆有序排队通行，车场车流与人流同步走高，配套引流效果十分明显。便捷的停车条件，留住了周边固有客群，更打破了地域局限，吸引大量自驾前来消费的顾客，实现全业态客流量持续攀升。

欧亚新发将持续细化停车场运营管理、优化停车服务、完善配套设施。同时深度整合品牌优质商业资源，常态化推出多元消费活动，全力打造环境舒心、出行便捷、体验优质的一站式商业休闲消费阵地。

# 欧亚卖场“哥伦比亚”品牌微景观手作体验温情开启

**本报讯**（欧亚卖场 娜仁高娃）把山野绿意收纳进玻璃瓶，将自然诗意定格于方寸之间。8月18日，欧亚卖场哥伦比亚展位沉浸式奇趣微景观DIY手作体验活动温馨启幕，为都市人带来一场与自然对话的治愈之旅。

本次微景观手作体验主打原生态、高颜值与沉浸式创作，摒弃刻板的成品展示，主打亲手创作、自由造景。活动配备全套优质原生态创作材料，以鲜活翠绿苔藓、透气水苔为核心绿植基底，搭配各色天然砂石、精致迷你玩偶与景观配饰等丰富素材，种类齐全、质感天然，为每一位创作者的创意落地提供充足支撑。透明玻璃瓶化作一方小小天地，容纳山川绿意与童趣景致，实现“一瓶一世界，一景一诗意”的独特效果。

活动现场氛围轻松治愈、趣味满满。不同于流水线式手工制作，本次微景观DIY极具灵活性与创意性。参与的消费者可以随心挑选心仪绿植与装饰配件，化身专属造景师，亲手铺设砂石、搭建高低错落的微地形，细致栽种鲜活苔藓与绿植，巧妙搭配可爱玩偶摆件。大家耐心雕琢细节、自由组合搭配，根据自己的审美与想象肆意创作，一步步勾勒、组装、塑形，沉浸式打造独一无二的微缩户外自然世界。

本次微景观DIY活动是哥伦比亚品牌与欧亚卖场为消费者打造的一次自然美学体验，让都市生活多了一份来自山野的诗意与温度。

# 欧亚包百浪琴品牌开展DIY专属活动

**本报讯**（欧亚包百 邢国星）为回馈广大消费者的支持与厚爱，欧亚包头百货大楼浪琴品牌重磅推出七夕限定折扇DIY专属活动，以手工制扇的新颖形式，打造别致的七夕浪漫体验。

本次DIY折扇活动主打私人手工定制，区别于工业化量产成品，无固定统一模板。参与者可自主雕琢细节、自由创作设计，每一把亲手制作的折扇都是独一无二的专属作品。

活动现场精心准备了精致扇骨、雅致配饰及各类画材，物料齐全、品类丰富。顾客既可亲手制作折扇赠予挚爱，镌刻专属心意与告白；也可自行留存，定格七夕专属仪式感。大家以扇为媒、落笔创作，将美好期许融入扇面，赋予普通物件独特的纪念意义。

此次浪琴七夕折扇DIY活动，以手作替代同质化礼品，让消费者在亲手创作的过程中感受传统七夕风雅底蕴，用专属手作好物留存七夕美好记忆。

# 辽源欧亚举办“潮绘国风雅扇”活动

**本报讯**（辽源欧亚 宫海艳）8月16日，辽源欧亚服饰馆耐克品牌立足年轻化消费特点，创新策划“聚力百日竞赛 潮绘国风雅扇”非遗漆扇手工 DIY 互动活动。将国潮非遗文化与商业消费有机融合，以沉浸式手作体验集聚商场人气，用特色增值服务赋能终端销售，为百日竞赛攻坚冲刺蓄势赋能。

活动当天，现场氛围感浓厚，拓染颜料、空白团扇、全套制作工具物料准备充足。门店工作人员化身手作指导师，细致讲解水拓漆扇的技艺渊源与制作步骤，手把手引导顾客动手创作。不少亲子家庭结伴参与，协作绘制独属于自己的国风漆扇，现场氛围热烈有序。参与者手持亲手完成的漆扇打卡留影，通过社交平台分享传播，实现线下聚人气、线上扩声量，形成双向引流，有效将文化营销与优质服务转化为经营实效。

# 欧亚卖场可隆品牌举办古法香牌手作沙龙

**本报讯**（欧亚卖场 娜仁高娃）8月16日，可隆品牌开启古法香牌手作沙龙，以手为媒、以香为语，将山野独有的清润气息凝于方寸香牌之上，为热爱户外生活的朋友们带来一场松弛治愈的手作体验。

本次手作沙龙带领参与者沉浸式体验流传已久的古法合香技艺，感受古人“固体香水”独有的浪漫。活动现场，大家循着草木香气，亲手研磨天然草本香粉，均匀调和香材，反复揉搓捶打香泥，再挑选心仪纹样模具压模、小心脱模，一步步完成专属香牌的诞生。全程选用天然草本原料，没有浓烈刺鼻的工业香精，散发出干净柔和的草木清香，恰似穿行山林间扑面而来的山野气息，沉静又舒缓。

徒步山野，是奔赴自然；静手制香，亦是与自然对话。做好的香牌阴干之后，既可悬挂于背包陪伴户外出行，也可放置车内或随身佩戴，把山野独有的松弛感随身携带，让草木香气时刻相伴。

可隆品牌始终倡导多元户外生活方式，户外不只有奔赴山野的远行，同样可以静坐一隅，以手作雅趣感受自然之美，在草木芬芳之中安放内心，找寻属于自己的松弛时刻。



## 立秋添凉意 卖场暖民生

# 欧亚卖场超市守护百姓日常

风吹夏意尽，一叶启新秋。立秋时节悄然而至，暑气尚未散尽，早晚已初显凉意。在季节交替的节点，欧亚卖场超市立足民生需求，提前调整商品结构、优化服务细节，以充足货品与暖心服务，守护市民生活的日常温度。

夏秋换季，百姓饮食偏好随之变化。超市围绕时令特点，提前做好应季生鲜与滋补食材的储备。生鲜区域内，脆甜秋梨、时令葡萄、新鲜毛桃等秋日鲜果整齐陈列；莲藕、山药、鲜菌、南瓜等润燥蔬菜足量上新；鲜嫩排骨与优质牛羊肉货源充足，满足市民贴秋膘、煲汤食补的需求。每日清晨新鲜配送的蔬果，经工作人员仔细分拣查验后上架，严格把控生鲜保鲜存储流程，让顾客买得放心、吃得安心。

粮油干货专区，银耳、莲子、红枣、杂粮等秋季养生膳食原料有序摆放，方便消费者迅速选购。冷食与熟食专柜顺应气温变化，灵活调整冷热品类配比，兼顾消暑凉菜与暖胃热卤，适配初秋多变的体感需求。日用区域同步上架润燥饮品、洗护用品及换季收纳好物，全面覆盖家庭秋季生活的多元场景。

货品充足的背后，是欧亚卖场一线员工日复一日的坚守。理货员定时巡查货架，及时补齐空缺商品、规整陈列排面，保证货品摆放整齐清晰；称重导购耐心解答顾客询问，根据季节食材特点给出选购建议，细致服务每一位到店消费者；收银岗位高效做好结算服务，维持付款秩序，减少顾客等候时间。大家立足平凡岗位，把细碎工作逐项落实到位，用真诚服务拉近与顾客之间的距离。

入秋后，卖场持续落实常态化保洁消杀，对购物通道、收银台、称重区、购物车篮等公共区域定时清洁擦拭，及时清理垃圾杂物，保持场内干净通透。后勤班组做好冷链设备、冷藏冰柜、通风设施日常巡检维护，根据初秋气温波动调整温控设置，保障生鲜食材储存安全。安全排查同步推进，消防器材与用电线路逐一核验，及时消除隐患，筑牢运营安全防线。

烟火藏于细微，坚守不负初心。立秋是收获的季节，也是做好民生服务的新起点，欧亚卖场将持续紧跟时节变化，严把商品品质关，不断优化便民服务细节，以充足货品与暖心服务，守护百姓日常生活，让购物的安心与舒心，在季节更替中始终如一，让这份踏实的温暖陪伴春城百姓四季朝夕。

（欧亚卖场 钮一鸣）

## 秋日焕新 穿搭出圈

# 吉林欧亚商都综合体激活会员服务

**本报讯**（吉林欧亚商都 樊盈盈）8月14日至23日，吉林欧亚商都综合体精品商场以“穿搭挑战赛”为载体，邀约时尚潮流会员参与活动，通过色彩碰撞、版型解构、创意混搭，发掘穿搭的多样魅力。

精品商场销售团队，依托金秋风尚服装搭配摄影展，精心整理825套穿搭方案，定向推送至超V客户，有效带动会员回柜试穿，实现销售业绩稳步提升。其中，迪桑特品牌导购借势开展会员专属邀约活动，成功促成高客单转化。会员尹女士收到专属搭配方案后，应邀到店体验成套穿搭效果，经专业讲解推荐后，当场选购品牌经典TOP款T恤，裤装及运动鞋。同行友人也被店员细致专业的服务打动，现场加购高尔夫系列三件套，单笔成交金额突破万元。这个典型案例充分展现了场景化搭配营销对激活高端客群消费潜力的积极作用，通过精准选品打造沉浸式体验，既进一步提升了品牌市场号召力，也体现了导购专业服务对业绩增长的重要意义。

此次穿搭挑战赛不仅是一次潮流穿搭的互动活动，更是精品商场深耕会员精细化服务的一次有益实践，商场以穿搭美学点亮顾客生活日常，以创新消费体验拉近与会员的情感连接，有效激活高端会消费潜力，实现口碑与经营业绩的双向提升。

# 立足岗位踏实干 努力终会遇繁花

岗位是个人立足职场施展才干的载体，也是实现自我价值的平台。一份工作，不仅是维持生计的依靠，更是历练成长、沉淀力量的舞台。无论身处何种岗位、从事何种工作，认真负责的态度、踏实肯干的初心，都是我们前行路上最珍贵的底气。

工作没有高低之分，态度却有优劣之别。很多人觉得平凡的岗位枯燥无味，难以出彩，但所有的高光时刻，都源于日复一日的坚守与付出。看似琐碎的日常工作，认真对待就能积累经验；看似普通的岗位职责，用心坚守就能沉淀能力。敷衍工作，看似轻松省力，实则错失了成长的机会；踏实做事，看似默默无闻，实则在悄悄积蓄力量。

珍惜岗位，是成年人最朴素的智慧。当下稳定的工作、安稳的平台，是奋斗的底气，更是难得的机遇。职场从没有凭空而至的幸运，所有收获都离不开脚踏实地的耕耘。不投机取巧，不浮躁懈怠，对待每一项任务尽心尽力，对待每一份工作尽职尽责，把简单的事做好就是不简单，把平凡的事做实就是不平凡。

人生从无捷径，越努力越幸运。所有的坚持和付出，终会在未来的某一天回馈自己。愿我们都能摆正心态、沉下心来，立足本职、脚踏实地，以认真负责的态度对待工作，以勤恳务实的姿态奔赴生活，在平凡的岗位上深耕不辍，在不懈奋斗中遇见更好的自己。

（松原欧亚 郭阳）

# 支援保供 协同作战

欧亚卖场是东北超赛事保障运营单位，我作为欧亚卖场的一员，有幸参与了东北超级联赛现场保供支援工作，这段忙碌而充实的经历，让我真切体会到欧亚卖场人团结拼搏、服务为先的精神，也收获了不一样的成长感悟。

接到支援任务时，我心里既有期待也有压力。赛场保供不同于卖场日常工作，现场环境复杂、客流集中，从前期货品整理、点位布置，到赛事期间售货、引导服务，每一项都容不得马虎。上岗之后，清晨早早抵达现场，清点货品、整理陈列、核对价签，一件件商品摆放到位。比赛开始，大量观众涌入，现场瞬间变得忙碌起来，接待咨询、收银打包、及时补货，脚步几乎没有停下，忙到顾不上喝水休息。面对络绎不绝的顾客，我们始终保持耐心热情，把欧亚卖场的服务标准带到赛场每一处。

这次支援也让我看到团队协作的力量。大家来自卖场不同岗位，虽然分工不同，但是互帮互助，补货忙不过来就有人上前帮忙，客流高峰时主动疏导秩序，遇到问题一起商量解决。没有人计较苦与累，大家心往一处想，劲往一处使。忙完白天的服务，结束后继续完成撤场、清点物资、清扫现场等工作，虽然身体疲惫，但看到现场有序运转，得到顾客的认可，内心充满成就感。

走出熟悉的卖场岗位，我也发现了自己工作中的不足。赛场环境节奏更快，突发情况更多，更考验应变能力。以往在卖场熟悉固定流程，这次需要快速适应新环境，灵活应对各式各样的需求，也锻炼了我的沟通能力和应急处置能力。

岗位有不同，初心是一样的。无论在卖场柜台，还是赛事保障现场，我们代表的都是欧亚卖场的形象。今后回到本职岗位上，我会把这次支援学到的吃苦耐劳、协同作战的精神带到日常工作中，以更饱满的状态对待每一项工作，用心服务每一位顾客，立足岗位踏实做事，为欧亚卖场发展贡献自己的一份力量。

（欧亚卖场 宗滕锐）

# 奔赴新学年 甄选好物伴书香

伴随着新学期的脚步，无数学子收拾行囊，整装待发。为助力广大学生轻松入学、安心求学，欧亚超市连锁北湖二店提前部署、精细筹备，全方位进行商品储备，升级场景陈列，以满满诚意迎接开学季，为学子们的校园新程保驾护航。

为避免开学高峰期货源紧张、品类不全的问题，欧亚超市连锁北湖二店早早着手筹备。结合历年开学消费数据与周边学生、家长的购物需求，增加了学习文具、住宿用品、个人洗护、休闲食品等备货量。以丰富的品类、充足的货源、亲民的价格，一站式解决住校学生的生活所需。

为提升顾客购物体验，实现高效便捷消费，欧亚超市连锁北湖二店优化营业现场布局，精心打造开学季商品售卖专区，同步升级购物环境与暖心服务。门店提前优化收银动线，增设结算通道，缩短顾客排队等候时长；组织开展专项服务培训，促使员工熟练掌握商品货位、性能及使用方法。销售过程中，工作人员主动为家长及学生提供选购搭配建议；针对大批量采购的顾客，提供协助搬运、咨询答疑等便民服务。门店每日落实清洁消杀、货架整理等工作，全力营造整洁舒适、明亮有序的购物环境。

欧亚超市连锁北湖二店衷心祝愿广大学子携全新装备、满怀热忱，奔赴精彩纷呈的校园生活。门店也将持续优化服务，以真心相伴广大顾客，见证每一位少年的逐梦新征程！

（欧亚超市连锁北湖二店 李海越）

# 立足岗位勇担当 温情服务赢口碑

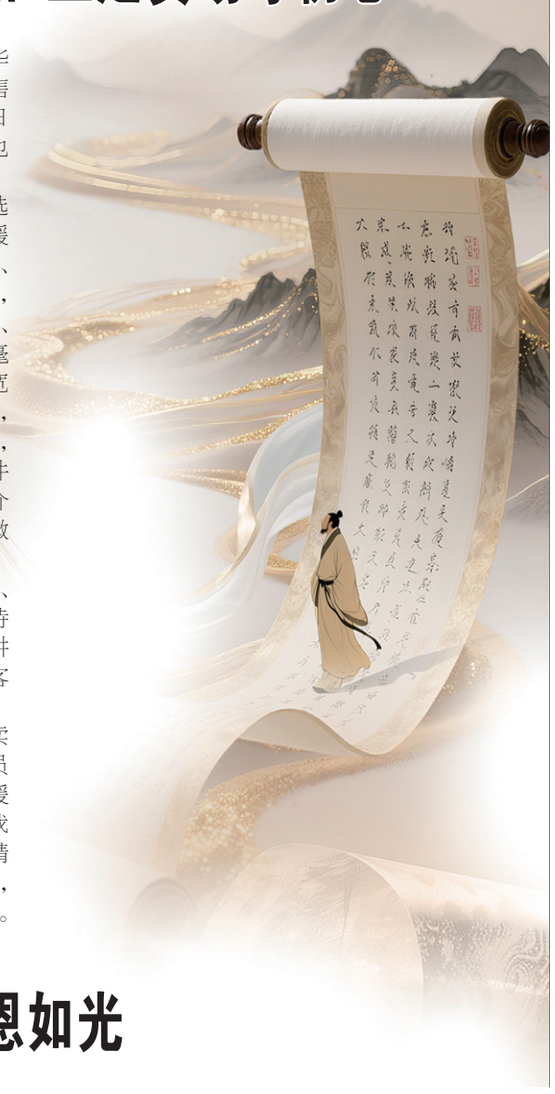
**本报讯**（欧亚包百 李君）8月6日下午，欧亚包头百货大楼四卖场威可多专柜店长周琴在下班离岗之际，快速妥善处置顾客高龄老人走失突发情况，凭借专业高效的应急处置能力和高度的责任心，成功寻回老人，以实际行动展现了欧亚包百员工的优良服务风貌。

当日交接班结束后，已完成下班工作的周琴，看到有顾客进店选购西服，便主动留守在岗，耐心为顾客介绍服装版型、面料工艺及穿搭细节，细致做好选购服务。顾客家属专注挑选商品期间，随行八十多岁老人独自离开专柜，待家属发现时老人已不见踪影，家属一时间慌乱失措。见状，周琴即刻主动上前安抚家属情绪，详细询问并记录老人外貌、衣着等关键特征，快速梳理搜寻线索，稳定现场局面。随后，她第一时间对接商场广播室播报寻人信息，利用商场全域广播扩大搜寻范围，同时联动卖场在岗员工分工协作，对商场各楼层通道、休息区、边角盲区及出入口等重点区域开展全覆盖排查。为确保不留死角，周琴持续奔走搜寻，将排查范围延伸至周边王府井一楼区域。

经过细致排查，周琴最终在商场一楼找到走失老人，并将老人平安送至家属身边。在妥善安抚家属情绪后，她又耐心陪同顾客完成后续商品选购，暖心负责的举动让顾客深受感动，专业细致的服务赢得了顾客高度赞赏。

细微举动彰显责任担当，平凡岗位传递服务温度。面对突发情况，周琴用贴心、高效、尽责的服务，践行了欧亚包百以人为本的服务理念，充分展现了基层店长的榜样力量。她用暖心尽责的行动守护了走失老人的平安，诠释了商场全心服务顾客的初心，这份细致入微的守护，正是欧亚包百多年来扎根服务、厚植口碑，赢得顾客赞誉的生动缩影。

# 温情服务暖夕阳 立足卖场守初心



我是欧亚卖场家装商场拾惠服饰区老美华品牌专柜的一名营业员，作为老年装品牌的销售人员，我始终以真诚和耐心面对每一位顾客，在日复一日的平凡工作中，感受着服务带来的价值，也深切体会到欧亚卖场这个大家庭的温暖。

老年顾客是我们的主要服务群体，他们挑选衣服更看重舒适、宽松、百搭，沟通节奏也相对缓慢。为此我始终坚持语速慢一点、态度耐心一点、服务周到一点，用心对待每一位顾客。前段时间，一位年过七旬的阿姨来挑选秋冬外套，眼神不好、行动也迟缓，反复纠结尺码和款式。我没有丝毫不耐烦，耐心帮她逐一试穿，根据她的身形推荐宽松保暖的款式，细致讲解面料舒适度和洗涤方式，还贴心帮她对比颜色、搭配裤子。阿姨十分满意，不仅当场成交，还连连夸赞我的服务贴心。这件事让我明白，老年服饰的销售不只是商品的推介成交，更是以耐心与细心陪伴长辈，传递细致入微的关怀。

在日常工作中，我会熟记每款服装的版型、面料和特点，精准为顾客推荐合适的服饰。对待顾客多一份包容、多一份细心，主动搀扶、耐心讲解，尽力解决顾客的需求和顾虑，用服务赢得顾客认可。

我深深感恩欧亚卖场这个温暖的平台。卖场不仅管理规范、氛围融洽，更用心关爱每一位员工。每逢员工生日，企业都会准备生日蛋糕和暖心的祝福，让我在忙碌的工作中倍感温暖，也让我更加珍惜这份工作。未来，我会继续坚守初心，精进服务能力，用耐心、细心、真心对待每一位顾客，用心做好每一次服务，在普通的岗位上发光发热。

（欧亚卖场 家装商场 老美华 宫雪）

# 师恩如光

三尺讲台，一方书桌，世间最温润的光芒，常常来自老师。

一支粉笔，书写四季光阴；几番教诲，点亮少年前路。岁月流转，一批批孩子懵懂而来，满载收获离去。老师守在平凡的岗位，没有轰轰烈烈的壮举，却以耐心为雨，以责任为壤，滋润一颗颗稚嫩的心灵。

课堂之上，是循循善诱的讲解，拨开知识的迷雾；成长途中，是温和恳切的叮嘱，修正年少的迷茫。老师不仅传授书本里的字句道理，更教会我们善良、勇敢与担当。春风化雨，润物无声，很多时候，一句鼓励，一番开导，便足以照亮一个孩子前行的方向。

粉笔染白鬓角，时光沉淀初心。日复一日的坚守，藏着默默的付出。会为学生的进步由衷欣喜，也会为少年的困惑忧心牵挂。不求轰轰烈烈的回报，只盼学子向阳生长，奔赴属于自己的远方。

师恩无言，却重如山海。我们走过岁岁年年，越长大越懂得，那些曾经的谆谆教诲，都化作人生路上的底气。

又至教师节，感念过往教诲。愿每一份辛勤付出都被看见，愿每一位师者，皆得岁月温柔，岁岁安康，桃李芬芳。

（通辽欧亚 温馨）

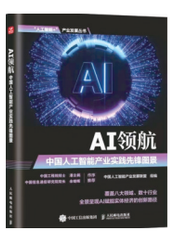
## 书香欧亚

**书名**《看不见的顶峰》
**口述** 张洪 **编著** 欣欣向阳、新京报社



本书记述盲人登山者张洪从出生到登顶珠穆朗玛峰的人生旅程与心路历程，是一部聚焦亲情与梦想、展现力量和温暖的纪实性自传作品。张洪出生于重庆，二十一岁因青光眼失明，他始终不放弃对人生的希望，矢志寻找自身生命的价值与方向。四十岁起，张洪凭借不屈的意志，在家人与朋友的帮助下开启登山之路，2021年5月成功登顶珠峰，成为亚洲首位登顶珠峰的盲人。全书从梦想、亲情、极限运动三个维度展开，还原作者双目失明后历经严苛训练、克服极端环境困境，最终完成登顶的完整经历，彰显出不屈不挠、坚持不懈的精神内核。

**书名**《AI领航：中国人工智能产业实践先锋图景》
**著者** 中国人工智能产业发展联盟（AIIA）组编，工信部下属权威行业联盟



本书从近千个AI申报案例中精选100个先锋实践案例，覆盖大模型、生成式AI、智能体等前沿技术，囊括工业制造、能源、交通、医疗、金融、城市治理等数十个行业领域。全书完整展现人工智能从技术研发到产业落地的全链条，汇集大量真实可借鉴的一线实操样本，剖析AI赋能实体经济、破解行业痛点的实现路径。书中兼顾产业宏观视角与企业实操参考，既展现国内人工智能产业的创新活力，也为管理人员了解AI应用、把握智能化转型方向提供翔实参考。

**书名**《商品陈列管理》（第三版）
**著者** 丁雯、李舒



零售业数字化转型背景下，实体门店标准化陈列运营愈发重要。本书以零售店长岗位能力为核心，系统讲解商品陈列基础原理、色彩企划、卖场空间布局、顾客动线规划、磁石点设置、常规陈列与创意陈列规范。书中收录本土超市、连锁门店真实实操案例，新增智能视觉陈列、数字化陈列等新零售内容，兼顾理论体系与现场落地方法，既适合零售管理人员自主学习优化门店运营，也可作为企业内部岗位培训的专用教材。

**书名**《中国大猫》
**著者** 吕植



本书系统梳理了我国境内全部13种野生猫科动物，涵盖虎、雪豹、豹、兔狲、荒漠猫等物种。通过红外相机影像、手绘生态图、一线科考故事，详细介绍各类猫科动物的生存习性、分布区域与种群现状，记录科研人员与保护工作者的野外守护历程。全书兼具科学性与人文温度，普及生物多样性保护知识，展现我国野生动物保护的实践成果，引导读者认识自然、敬畏生命，树立生态保护理念。

## 立 秋

酷暑将消暖渐收，
清风一缕报新秋。
蝉鸣淡淡斜阳晚，
落叶轻轻小院幽。
白日余温犹未退，
夜来凉意已微透。
寻常岁月安然过，
静享时光少烦忧。

（双辽欧亚 李艳娟）

## 七夕长吟

落日沉山，
银汉横空，
双星遥隔，
岁岁离踪。
孤耕星野，
独织云绒，
相思无尽，
难寄音容。
万鹊凌空，
飞架仙虹，
一宵相见，
转瞬西东。
世人遥叹，
聚散匆匆，
人间朝夕，
胜比天宫。

（欧亚商都 刘珊珊）

## 鹊夕巡游抒怀

星河漫泻浅霞光，
商场熙盛好时光。
簪花俊客乘风至，
巡游沿路送芬芳。
彩球轻落星河雨，
钻戒凝辉绘锦章。
客服台前绽芳蕊，
一缕花香寄情长。

（通化欧亚 左萍）

## 暑尽夏阑 静待新章

盛夏热浪缓缓退去，
喧嚣暑期悄然落幕。
晚风掠过街巷，
处处酝酿崭新的序章。
时光更迭步履不停，
四季流转奔赴新景。
欧亚伴城市烟火同行，
见证每段成长与启程。
愿我们怀揣热忱，
以从容姿态，
邂逅秋日盛景。

（欧亚商业连锁 李彦梅）

## 收银赛场

指尖轻颤心潮翻涌，
千次磨炼底气从容。
赛场角逐各显锋芒，
得失之间心绪跌宕。
老将沉稳气度安然，
伏案凝神细阅题章。
机具叮咚小票飞扬，
点钞沙沙韵响悠长。
分数汇总暗自彷徨，
榜单揭晓笑意盈扬。
竞技岂为技艺短长，
应急沟通素养皆彰。
精研服务淬炼本领，
深耕业务日日图强。

（欧亚商都 刘珊珊）