今日欧亚

第19期　总第673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

12℃ ~ 1℃

2026年10月

15

星期四

农历丙午年九月初六

九月十四霜降

长春市体育局致信赞扬欧亚卖场“东北超”保障工作

本报讯（欧亚卖场　经理办）10月8日，长春市体育局特向首届“东北超”长春站赛事独家保供单位欧亚卖场发来感谢信，高度赞扬欧亚卖场在赛事中的过硬保障能力、大局意识和担当精神。信中指出，欧亚卖场以高度的社会责任感和务实高效的工作作风，为联赛安全、有序、精彩举办奠定坚实基础，展现了以民为本的企业文化内核，赢得社会各界广泛好评。

赛事期间，欧亚卖场仅用5天高效建成9个能量补给站、4处中转库房，调配730名骨干，圆满完成5场赛事、15万人次观众的服务保障。优质的商品、亲民的价格、暖心的服务，特别是3元的矿泉水和5元的可乐，收获广大球迷和观众的广泛赞誉，用温情服务传递长春城市温度，为擦亮长春体育城市靓丽名片作出贡献。

未来，欧亚卖场将把球队夺冠的昂扬斗志，转化为企业深耕创新、提质增效的强劲动力，为长春经济社会高质量发展、实现新时代的全面振兴贡献更多欧亚力量。

曹和平董事长到欧亚商业连锁白山区、通化区、敦化欧亚及欧亚新发调研指导

10月1日至2日，时值国庆假期，欧亚集团董事长曹和平、欧亚商业连锁总经理刘军及欧亚超市连锁总部管理团队一行先后到欧亚商业连锁白山区、通化区调研指导。

在白山区，欧亚商业连锁白山区董事长丁贵宾、总经理廉志强陪同。曹和平董事长对各项工作给予指导与肯定，向节日期间坚守岗位的员工致以亲切慰问。调研期间，曹和平董事长、刘军总经理重点听取白山欧亚超市调改理念、目标、空间规划及预算效果等各项内容的汇报，并围绕超市全面调改升级进行深入研讨。提出以“客厅”和“厨房”场景重构购物动线，强调“基础工程不省、轻装修重装饰”的原则，明确本次调改以“生鲜扩容、食品精耕、非食收缩”为核心策略。随后，曹董、刘总前往江源欧亚购物中心、长白山欧亚购物中心进行调研，对两店运营情况给予指导与肯定。

在通化区，欧亚商业连锁通化区总经理于淼及班子成员陪同。曹董一行先后到欧亚超市连锁二道江店、龙泉路店、新华店及通化欧亚购物中心，逐区逐层开展实地踏查，细致查看门店陈列布局、商品结构、现场运营等各项工作。实地调研结束后，曹董一行与通化区管理团队召开专项工作研讨会，聚焦超市升级改造与经营管理工作开展深度研讨。曹董针对超市卖场布局、货架选型、配送模式、员工培训等重点工作，要求团队完善实施方案、细化落地举措，同时强调商品力是企业核心竞争力，全体管理人员要立足岗位、对标先进，补齐经营短板、夯实运营基础，全方位提升门店经营能力。

10月5日，曹董又到敦化欧亚购物中心调研指导，督导门店国庆经营、业态升级、招商调整等重点工作，为门店后续经营明晰发展方向。调研期间，曹董慰问坚守岗位的一线员工，对门店国庆档期销售同比增长的成绩予以肯定。曹董实地查看一楼业态升级、百货招商调改落地情况，细致考察门店业态布局优化、经营场景焕新等各项工作开展成效。详细了解超市生鲜商品运营、自主采购及欧亚甄选商品推广情况，对门店有效抵御七月水灾冲击、快速恢复常态化经营的良好态势表示满意。在家电业态调研现场，曹董要求门店拓宽经营思路、创新营销模式，夯实竞争优势，贴合本地消费需求深耕市场，稳步扩大市场份额。针对五楼家具业态，曹董提出要优化招商政策，扩大优质品牌招引范围，提升家具板块竞争力。



曹和平董事长一行在白山欧亚。张家郡　摄

此次曹董国庆期间的莅临调研指导，为各店高质量发展精准把脉、指明方向，极大提振了全员精气神，为区域门店提质增效、转型升级注入强劲动能。

（白山王国琳　通化毛姝睿　敦化周姝慧　联合报道）

另讯（欧亚新发　综合办）9月28日，欧亚集团董事长曹和平莅临欧亚新发，实地踏查国庆节假前市场保供、经营提升、服务保障等重点工作，并看望慰问一线在岗职工。曹董逐层踏查经营业态，详细听取各项工作汇报。他强调，门店完成品牌迭代、业态优化调整后，核心工作要放在稳固经营大盘、夯实发展基础上。要持续做好供应商维护与深度合作，解决经营难题，全力保障供应商队伍合作稳定、长久共赢。同时加大对重点品牌的政策扶持、资源倾斜与运营赋能，助力品牌提升销售业绩，携手品牌共同深耕市场、促进发展。

结合门店近期经营数据，曹董对新发调整后客流稳步攀升、经营态势持续向好的成果给予充分肯定。曹董向坚守岗位的全体员工致以亲切慰问，对大家在门店调改、日常运营中付出的辛勤努力表示感谢，鼓励全体员工坚定发展信心、保持奋进姿态。

针对国庆节日消费旺季，曹董对门店下一阶段工作作出重点部署。他强调，节假日是拉动消费、提振业绩的关键窗口期，全体人员要抢抓节日消费热潮，主动出击抢占市场先机，全面做足节日市场商品保供工作，丰富商品品类、保障货源充足；同时关心一线员工，合理安排班次，做好后勤保障，让大家以良好的状态投入节日服务。扎实做好现场运营、安全管控等各项工作，确保节日期间整体经营安全、平稳、高效、有序。

自欧亚新发启动调改工作以来，曹董多次亲临门店一线调研指导、把脉经营方向，持续关注门店调整过程，对欧亚新发转型升级、业态优化、提质增效各项工作给予高度重视。全体员工将深刻领会、全面落实曹董工作要求，把集团的关怀转化为工作动力，持续深耕精细化运营、稳固品牌调整成果、夯实经营发展基础、抓好节日消费，全力以赴稳客流、提销售、优服务、创佳绩，推动门店经营发展再上新台阶。

欧亚卖场双节城市欢乐季盛大开幕

本报讯（欧亚卖场　张佳音）9月24日至10月7日，欧亚卖场以“中秋相聚在卖场　欢庆十一神飞扬”为主题，倾力打造为期14天的城市欢乐季。300余个全球、全国、东北及吉林首店与全新形象店密集绽放，文化大戏、惠民福利、爱国主题活动轮番登场，为市民献上一场集消费、体验、情怀于一体的金秋盛宴。

首店矩阵焕新　引领消费升级

多年来，欧亚卖场持续深耕首店经济，以品牌迭代驱动消费提质亿元店千万元街加快成型。本次汇聚运动户外、摩登女装、秋日金履、潮流绅士的300余家首店及新品店全新开幕，多个国际知名品牌首店、全国首店、区域首店密集入驻，首店矩阵持续扩容，不仅丰富了城市高端消费供给，更以强大的平台聚合力，持续引领区域商业能级跃升。

妙“趣”横生　嗨购福利满格

活动期间，欧亚卖场推出“四大趣处”系列惠民礼遇。开“新”有“趣”处，消费者可通过小红书新店打卡赢取“秋日有好柿”周边及好礼；嗨购有“趣”处，10000份茅台及十足券大转盘即中即领、10000份金秋礼揭晓惊喜、50000张增值券超值团购；欢聚有“趣”处，明星见面会空降印度洋厅，大型瑞兽舞蹈剧与《木偶奇遇记》舞台剧首演，中秋非遗月饼手作、拜月大典、东北三省健身健美锦标赛等接连上演，欢乐不重样；嗨享有“趣”处，乘长春地铁6号线至欧亚卖场站出站免单，5000份免费礼直接冲，让市民畅享便捷与实惠。秋光漫撒主题美陈在大西洋厅惊艳亮相，巨型发光月球、金色麦浪、向日葵花海与秋叶拱门营造出浓郁秋日氛围，成为拍照打卡的热门场景。



华裳云集，礼乐和鸣，中秋拜月大典盛况。　张佳音　摄

家国同庆　厚植情怀底色

节日期间，欧亚卖场特别推出“我爱中国”主题活动。“国之脊梁”主题文化长廊致敬时代楷模，各条主街上的国旗汇聚成一片红色海洋，“我爱中国”的巨幅红旗美陈打卡点激发爱国共鸣，爱心气球与小国旗免费领，一抹抹中国红在卖场流动，释放着人们对祖国的深情祝福。欧亚卖场以商业空间承载家国情怀，让人们感受烟火气更受精神洗礼，彰显了民营企业的社会担当与文化自觉。

消费是经济增长的主引擎，也是百姓幸福感的温度计。欧亚卖场以此次城市欢乐季为契机，将商业活动升华为提振信心、惠泽民生的城市节日，以首店经济激活消费潜能，以文化体验丰富精神生活，以家国情怀凝聚奋进合力，为满足人民美好生活向往、助力省市经济高质量发展、服务东北全面振兴大局贡献力量。

欢度国庆　甜巧赴约　欧亚商都乐享黄金周

本报讯（欧亚商都　王睿）十一黄金周，欧亚商都“可可生香·月满华诞”活动持续升温。国庆活动将节日氛围、潮流场景与商场福利相结合，打造假日购物好去处。

长春地铁5号线正式开通，为市民出行带来便利，可直达红旗街欧亚商都。10月1日至7日，商场推出专属福利——市民拍摄地铁5号线红旗街站台立牌与欧亚商都外立面同框画面，在社交平台完成发布，即可兑换“国庆假期玩耍包”，含超市及化妆品优惠券、电影票等多重好礼。地铁开通的便利叠加商场福利，吸引大批市民乘坐公共交通前来打卡消费，为商圈带来源源不断的客流。

走出地铁来到A座11号门前广场，“Co - Co Dream 甜巧王国”巧克力生活节正火热上演，香甜浓郁的可可气息扑面而来。国庆期间，国王、王后童话IP定时巡游，与游客开展猜拳、送祝福等趣味互动；甜巧王国音乐会轮番上演，歌手演唱、舞蹈快闪精彩不断；大学生文创专区展出青年创作者的手作好物，更是吸引众多年轻人驻足。消费者参与打卡还可兑换IP钥匙链、特供冰淇淋蛋筒等福利，吃、逛、玩一站式体验，让活动现场人头攒动，欢声笑语不断。

国庆期间，各品牌专柜悬挂国旗，功勋人物主题展同步亮相，以栋梁之光贺祖国华诞，营造庄重热烈的节日氛围。美妆国际精品礼遇轮番上线，会员到店礼、多倍积分同步开启；众多秋冬新品集中上新，多个品牌带来明星同款与吉林省独家货品；家电区域享受国补补贴，套购再享折上折，逐级赠礼诚意十足；餐饮娱乐中心集结多款雅聚套餐，晚市专享券、积分兑换菜品等活动为消费者节日聚餐提供更多选择；影院、KTV、潮玩街区等多元业态接续登场，充实假期休闲时光。除此之外，会员消费满额还能兑换大闸蟹礼盒、葡萄酒等节日好礼，银行各类支付立减活动叠加，让消费者尽享黄金周。

欧亚商业连锁系列各店国庆多元活动燃动假日

本报讯（欧亚商业连锁　周鸿雁）国庆黄金周期间，欧亚商业连锁旗下各大门店抢抓假日消费契机，推出亲子互动、文化展演、趣味赛事、公益服务等一系列特色活动，搭配多元惠民福利，打造沉浸式假日消费场景，为市民带来吃喝玩乐一站式休闲购物新体验。

多点发力，打造差异化特色活动。欧亚万豪购物中心上演巨型小丑气球巡游，小丑现场手工制作创意气球免费派送，趣味互动吸引大批家庭游客打卡；国庆尾声还推出亲子小游戏、免费礼品派送，为假期圆满收官。欧亚三环购物中心打造“零食大作战”趣味竞技活动，以石头剪刀布博弈加“极速”抢零食的新颖形式收获好评，单场吸引数十组家庭参与，成功做到会员增量，同时联动品牌推出AI体感游戏、免费眼科筛查公益服务，兼顾潮玩体验与便民服务。

创意出圈，花式解锁假日新玩法。欧亚东盛商超推出蔬菜套圈、购物抽霸王餐活动，将民生烟火气与趣味营销结合，有效拉动业态销售转化；欧亚车百以文化赋能消费，开展百米长卷绘山河、少儿才艺展演、趣味扒虾大赛等活动，厚植家国情怀的同时吸聚客流。白城欧亚购物中心、四平欧亚购物中心分别打造少儿文艺汇演、非遗剪纸劳模巡展，以文化活动丰富市民假日生活。



欧亚新生活广场千人共庆祖国华诞。侯亦泽　摄

此外，欧亚新生活购物中心的秋收亲子运动会、袜子配对大赛、石膏小熊涂色，欧亚春城的室内钓蟹互动，欧亚世纪购物中心的泡泡秀、非遗糖人手作，松原欧亚购物中心的王者荣耀电竞赛、通化欧亚购物中心的国风巡游等特色活动轮番上演，覆盖全年龄段客群，让市民逛购休闲两不误。各门店还同步上线满减、抽奖、会员专属福利等多重惠民活动，实现趣味体验与消费赋能双向发力。

欧亚商业连锁持续创新活动形式，优化服务品质，常态化推出多元特色主题活动，打造有温度、有活力的城市休闲消费阵地。

乌兰浩特市常务副市长赵新友到乌兰欧亚调研

本报讯（乌兰欧亚　塔娜）10月1日，乌兰浩特市常务副市长赵新友带队到乌兰浩特欧亚购物中心开展节日安全生产与市场保供调研。乌兰浩特市工信局副局长吴燕及乌兰浩特市消防大队马晓辉队长随同检查。乌兰浩特欧亚购物中心总经理刘芳陪同。调研组实地走访超市，重点检查消防设施配备、安全通道管理等安全生产相关工作，详细听取企业关于双节商品备货、货源保障、促销活动组织等情况汇报，了解企业当前经营状况。赵新友强调，国庆假期消费人流集中，企业要牢牢守住安全生产底线，压实主体责任，常态化开展隐患排查，抓实消防安全管理。同时要做好节日商品保供稳价，规范经营促销行为，丰富商品供给，持续优化消费服务。乌兰欧亚严格落实调研要求，统筹抓好安全管理与惠民促消费工作，全力营造安全有序、繁荣放心的节日消费环境，助力红城消费市场平稳向好发展。

利郎品牌全国独家形象店在欧亚卖场盛大启幕

本报讯（欧亚卖场　孙佳伟）9月25日，恰逢中秋佳节，利郎品牌全国独家形象店开业盛典在欧亚卖场隆重举行。剪彩仪式中，各位嘉宾手持金剪，落带成礼，掌声齐鸣，宣告利郎全国独家形象店正式焕新亮相。门店空间设计全面升级，延续利郎品牌简约男装理念，空间通透大气、陈列精致考究，为消费者带来沉浸式男装选购新体验。剪彩仪式后，精彩演绎轮番登场。时尚模特身着利郎秋冬新品依次登台，利落剪裁与简约质感交织，在步履之间诠释当代男士从容格调，将品牌匠心设计一一呈现。极具东北地域特色的萨满舞蹈展现了民族风，古朴悠远的韵律承载着吉祥祝福，传统民俗美学与现代男装时尚在此碰撞交融。歌手登台倾情献唱，悠扬歌声烘托中秋团圆与新店启幕的喜庆氛围，引得无数顾客驻足欣赏，掌声不断。

利郎品牌深耕男装领域多年，秉持简约设计理念，甄选优质面料，覆盖商务正装、轻商务、日常休闲等多场景穿搭需求。此次重装打造全国独家形象店，既是品牌形象升级的重要一步，也进一步丰富了商场男装业态，为消费者带来更高品质的着装选择。

茉乡MORRSAN吉林市首店落户吉林欧亚商都解放店

本报讯（吉林欧亚商都　女装商场）10月10日，茉乡MORRSAN吉林市首店正式登陆吉林欧亚商都解放店女装商场，为江城消费者带来全新的服饰美学体验。作为备受市场青睐的女装品牌，秉持轻复古、文艺松弛美学，融合法式浪漫与现代简约，贴合当代都市女性多场景穿搭需求，无论是日常通勤、休闲出行，还是重要场合着装，都能找到适配单品。门店延续品牌简约雅致的设计风格、柔和的陈列布局，打造沉浸式选购空间，让顾客在轻松氛围中感受服饰美学。开业期间，准备了新品上新、专属购衣福利等多重专属礼遇，让顾客尽享实惠与新意。吉林欧亚商都解放店将持续引入优质首店资源，以丰富品牌组合、优质服务体验为市民带来更多高品质消费选择。

BENEUNDER（蕉下）4.5全新形象店入驻欧亚卖场奥特莱斯

本报讯（欧亚卖场　杨畔畔）近日，国内轻量化户外生活方式品牌BENEUNDER（蕉下）4.5全新形象店在欧亚卖场奥特莱斯正式启幕。作为区域标杆形象门店，新店以升级的空间设计与全系列产品矩阵亮相。蕉下品牌深耕专业物理防晒，全系防晒产品搭载UPF50+高倍防晒科技，采用专利原纱防晒面料，可有效阻隔99%以上紫外线，且久洗防晒力不衰减，透气不闷热。秋季新品同步登场，男女款百搭软壳外套、亲肤长袖T恤、时尚裤装全新上架，防风透气、版型高级，兼顾通勤、出游与日常穿搭，实现四季穿搭一站式配齐。

欧亚新发推出双节特惠活动

本报讯（欧亚新发　白杨）金秋送爽，双节同庆。9月24日至10月7日，欧亚新发以“家国同庆　礼惠金秋”为主题，推出中秋、国庆双节盛惠，打造全馆联动、线上线下融合的消费体验。

活动期间，商场内服饰类全场低至1折起，超市万款商品低价回馈，同步叠加全馆通用代金券、停车礼遇、会员臻礼等多重惊喜。线上惊喜率先开场，抖音平台提前推出全馆通用代金券，让实惠惠及更多消费者；线下体验同样精彩，安德玛、耐克、雅戈尔等一众新入驻及升级改造品牌的集中亮相，覆盖不同消费群体。单票购物满88元的顾客还可参与“万份好礼大拍奖”活动，即单票最高有5次拍奖机会，可获皇稻大米、电影票、餐饮券等上万份礼品，为到店购物增添不少乐趣。结合门店焕新，商场还推出打卡互动新玩法。消费者打卡升级后的购物场景，或到品牌专柜集齐印章，同样可领取每日限量的精致礼品。10月生日会员，当日消费满额也能收获电影票福利。此外，多家合作银行带来超市满减权益，异业联动进一步放大节日福利。

从线上团购让利，到线下抽奖互动，欧亚新发将节日氛围融入消费场景，兼顾优惠力度与便民服务，为顾客带来更多新颖的消费体验。

对标调研拓思路 精准施策创佳绩

欧亚卖场家电商场国庆黄金周业绩再创新高

本报讯（欧亚卖场 张丽影）“十一”黄金周期间，欧亚卖场家电商场凭借精准研判和精确施策，交出一份亮眼的成绩单，各品牌均超额完成假期既定销售目标，圆满实现大卖。

业绩飙升，多品类全线爆发。活动期间，家电商场整体销售同比增长7.9%。其中，空调类表现尤为抢眼，同比增长120.1%；洗衣机类同比增长69.4%；饮水机类同比增长66.7%。品牌层面更是全面开花，COLMO销售同比大增607.8%；博世冰箱同比增长174.7%；格力品牌销售突破百万，同比增长139.5%；小天鹅洗衣机同比增长122.6%。逐级送礼活动现场人气爆棚，排队领取人数近百人，最高联单20单，成交金额达31万元，彰显了卖场家电业态的市场强势。

亮眼业绩的背后，是欧亚卖场多维统筹、精细筹备的扎实举措。为精准把握行业动态，家电商场主管经理提前召开家电品类黄金周专项部署大会，并带队走访市场，从门店布局、新品结构、价格体系、开业活动、引流方式到增值服务多维度对标考察，精准查找自身运营短板，全面分析家电市场最新趋势与竞争态势。针对各品类、品牌的经营现状、库存体量与客群定位进行全维度研判。结合不同品牌的差异化特点，从货品结构、主推品类、活动力度、客群引流、场景打造、售后服务六大维度，为各品牌量身定制专属备战策略，明确主推爆款与任务目标，实现精准化统筹、差异化经营。重点充实手机、数码、智能大家电等品类库存；营销端整合品牌政策，叠加消费补贴、以旧换新、达额逐级送礼、套购特惠、爆款直降等多元活动，提前线上预热、线下造景；服务端开展全员专项培训，优化售前咨询、售中调试、售后配送安装全流程服务，全面提升顾客购物体验与成交转化能力。

欧亚卖场家电商场将认真总结本次活动经验，深挖消费新潜力，持续优化品牌运营与营销策划，乘势谋划12月份店庆营销活动，推动家电经营业绩持续提质增量、稳步向上。

“交易所”新模式点燃消费活力



欧亚万豪啤酒交易所活动现场。王晨 摄

本报讯（欧亚商业连锁 宋嘉星）2026年中秋假期，欧亚商业连锁总部营销策划部借鉴国民热度极高的“交易所”运行模式开展商业创新。依托专属软件以欧亚三环购物中心、欧亚万豪购物中心、辽源欧亚购物中心、梅河欧购物中心亚四家门店作为先行试点，推出“啤酒交易所”主题活动，把行情涨跌交互逻辑搬到线下商场中庭，打造区别于传统售卖的沉浸式消费新场景。

本次活动场地独立设置于各店中厅，不占用超市原有售卖区域，录入成交数据驱动大屏行情变动，设置开市敲钟仪式，多款瓶装、听装商超常规啤酒同步展示开盘价、实时涨跌、最低保护价，无人选购价格下行、产生购买则价格上扬，价格设置上下保护阈值，严格管控营销补贴预算，新颖的模式吸引大量年轻群体、家庭客群驻足围观打卡，有效延长顾客场内停留时长。

现场划分行情大屏主区、品牌特卖区、试饮试吃区、互动游戏区、抽奖福利区五大板块。联动餐饮、熟食、“欧亚甄选”等多种商品，聚合教培多业态商户，配套啤酒试饮、佐酒小食品鉴，同步开展喝啤酒大赛、手抓啤酒比拼趣味竞赛，叠加盲盒抽奖、福利红包等多重惊喜，古风展演、文艺节目轮番上演，实现场内多方品牌资源协同共建。

10月末，欧亚商业连锁第十二届会员节暨首届桂香奶咖节将启幕，旗下29家购物中心将同步铺开系列“交易所”主题活动。结合秋冬消费特征，品类由啤酒拓展至咖啡、奶茶、巧克力、特色面点，各门店结合本地消费特点打造差异化主题场景，延续情景化互动内核，覆盖更广消费圈层，为消费者带来富有新意的消费新体验。

欧亚商业连锁双节“票根经济”火出圈

本报讯（欧亚商业连锁 宋嘉星）中秋、国庆双节期间，欧亚商业连锁旗下29家购物中心同步上线“票根经济”主题活动。不管是高铁火车票、景区门票、电影票，还是赛事凭证、入境证件，甚至乡镇往返大巴票，都能兑换福利。满减券包、免费停车、实物礼品、车费报销、亲子游乐……一张票根，解锁吃喝玩乐购。

双节期间各门店共收票根6421张，有效票根5584张，发放各类优惠券、体验券3200多套。活动助推新增会员注册、客流增量、销售增长。

活动期间，各门店分别推出特色花样。长春三环购物中心对接市文旅局、各大剧场、赛事展馆，把文旅票根做成“商场消费通行证”；欧亚万豪购物中心针对外地来长游客，联动周边酒店，凭门票、车票和房卡领取超市券和长春文旅冰箱贴，城市伴手礼也收获了满满好评；欧亚长新购物中心集齐票根参加投壶游戏，现场顾客驻足停留体验感拉满。

外埠区的白山合兴欧亚购物中心以观影和交通票根兑换美食代金券，四平欧亚购物中心以叶赫那拉古城、二龙湖景区票根不断吸引客流到店，敦化欧亚购物中心以乡镇顾客购物满额凭车票报销往返车费……

此次活动把文旅出行热度转化为商场消费动能，有效聚拢到店人气，拉动线下实际消费。

赴山野 悦潮行 三大户外品牌入驻欧亚商都

本报讯（欧亚商都 孙淼）山野风起，国货出彩。近日，伯希和PELLIOT、思凯乐SCALER、卡帕KAPPA三大品牌全新入驻欧亚商都五楼商场，进一步丰富商场户外与潮流运动业态，为消费者带来多元穿搭选择，在城市之中邂逅山系美学与复古潮流。

随着轻户外生活方式持续走红，大众穿搭不再局限于单一风格，兼顾机能质感与日常美学成为新的消费趋势。欧亚商都紧跟潮流，引入多元品牌矩阵，满足从山野徒步到城市休闲的穿搭需求，让顾客感受不同风格的穿搭魅力。

作为高性能运动户外标杆，伯希和PELLIOT深耕户外赛道，主打山系机能服饰。门店涵盖冲锋衣、羽绒、徒步外套等全系列产品，兼顾专业防护与穿搭美感，无论是近郊徒步，还是日常通勤，都能自在适配；思凯乐SCALER作为本土老牌户外品牌，专注全地形户外装备研发，冲锋衣、徒步鞋、户外羽绒硬核可靠，秉持向上攀登的理念，守护每一场奔赴山野的旅程；卡帕KAPPA经典的意式复古潮流风格，区别于专业户外，以复古运动美学为核心，标志性的logo标识深入人心，兼具休闲感与设计感，打造城市街头穿搭，适合日常出行、休闲出游。

户外碰撞潮流运动，不同穿搭风格于此相遇。无论奔赴户外山野，还是日常城市出行，皆可寻得心仪单品。三大户外品牌的落户，为消费者带来属于自己的穿搭格调。

趣味比拼乐不停



趣味比拼为市民增添欢乐。 本组摄影 杨大帅

本报讯（吉林欧亚商都 刘毕佳慧）国庆节假期，消费市场持续升温。10月1日至7日，吉林欧亚商都综合体重磅开启“十一放价 钜惠欧亚”国庆主题系列活动。其中，一楼中庭打造的“趣味扒瓜子不吃”挑战赛全程人气高涨、热度持续攀升，七天累计参与突破千人次，为市民游客带来了轻松愉悦的假日休闲体验。

挑战赛以“轻松解压、全民同乐”为核心理念，每日14时至17时在一楼中庭准时开启。活动面向市民零门槛开放，无论是成人还是孩童，均可现场报名参与，沉浸式体验趣味赛事乐趣。商场同步落实安全保障举措，针对低龄儿童参赛发布温馨安全提示，全程做好现场秩序维护，确保活动安全、有序、平稳开展。借助赛事超高人气，商场推出国庆专属会员招募活动，将趣味互动体验与会员专属福利深度融合，让市民在休闲游玩的同时解锁专属消费权益。

赛事规则规范透明、公平公正，以“剥壳不食用”为核心玩法，参赛选手需使用专属道具完成指定数量的瓜子剥壳任务。活动设置了丰厚的奖励，闯关成功的选手即可获得龙宝夜灯礼品及幸运抽奖机会，未能闯关的选手也可再次报名挑战。灵活的参赛机制调动了广大市民的积极性，现场氛围热烈十足。

此次趣味活动集聚人气，有效拉动商场餐饮、服饰等业态的消费活力。

“短保鲜食”清山森品牌吉林省首店入驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 王鑫森）10月1日，备受年轻消费者与家庭客群期待的网红精品零食品牌清山森品牌吉林省首店于欧亚卖场正式亮相。作为主打“短保新鲜、干净配料”的零食品牌，清山森品牌的入驻为消费者带来了高品质的新鲜零食体验。

区别于传统零食门店大批量囤货、添加剂多、保质期长的固有模式，清山森品牌自创立以来便以“日清短保、少添加、每日新鲜”的差异化理念迅速出圈。此次吉林省首店落地欧亚卖场，开业即迎来客流高峰，现场选购的顾客络绎不绝，迅速成为卖场内新晋的网红打卡点位。门店内，烘焙甜品、鲜卤小食、健康零食等品类一应俱全，精准覆盖了消费者日常解馋、办公室下午茶及居家囤货等多元场景。一位正在挑选零食的年轻顾客表示：“现在买零食最怕配料复杂、不新鲜，清山森全部都是短保产品，烘焙当天做、卤味新鲜冷链，吃起来很放心。”不少带孩子、陪老人逛街的家庭顾客更是成为了消费主力。家长们坦言，以往为孩子挑选零食总会反复查看配料表，而清山森主打干净配方、拒绝多余添加剂，品类均为精心筛选的爆款，全家人吃起来安心无忧。

清山森品牌吉林省首店的落位，不仅有效丰富了欧亚卖场的休闲零食业态结构，填补了人们对高品质短保鲜食零食需求的市场空白，更以“新鲜、健康、精致”的消费新选择，精准契合了当下大众对品质生活的追求，助力欧亚卖场休闲消费场景再度升级。

强强联手拓新局
中粮多品类集合店入驻欧亚卖场超市

本报讯（欧亚卖场 宋力男）9月29日，中粮集团多品类品牌集合店落地欧亚卖场百货食品商场，这不仅是双方深化优质品牌资源合作、扩容民生供给的务实举措，更是欧亚卖场扩大内需、强化优质央企供应链引进的生动实践，为区域民生消费市场注入一针“强心剂”。

中粮品牌集合店为多品类综合业态，汇集中粮旗下福临门粮油、香雪面食、蒙牛乳品、可口可乐饮品、大悦城优选好物、长城葡萄酒等国民级知名品牌全线产品，涵盖粮油民生、日常饮品、高端酒水等多个消费赛道。依托中粮集团强大的央企供应链优势，集合店所有货品源头可溯、品质可控。以品牌化陈列和标准化的品控体系，为顾客提供更规整、更专业、更优质的消费选择，进一步提升超市整体品牌质感与品类丰富度。

此次合作，是欧亚卖场优化业态结构、升级消费场景、提升核心竞争力的重要举措。通过引入头部央企品牌矩阵，欧亚卖场不仅丰富了场内差异化商品资源，更精准契合了消费者从“吃得饱”向“吃得好、吃得健康”升级的消费诉求。立足新起点，欧亚卖场将继续发挥平台优势，深化与头部企业、优质品牌的协同联动，为提振区域消费活力、助推经济高质量发展贡献坚实力量。

德惠欧亚打造国庆趣嗨购

本报讯（德惠欧亚 王连丽）国庆长假，全城欢庆！为丰富市民假日生活，畅享多元化购物体验，欧亚德惠购物中心精心打造国庆专属狂欢盛宴，重磅推出零食饮料“筷”乐大作战趣味闯关活动，以热闹鲜活的氛围感，点燃假期消费活力，让商圈烟火气持续升温。

不同于传统的购物模式，本次趣味互动活动兼顾趣味性与参与性，巧妙贴合全年龄段顾客休闲需求，彻底打破假日购物的单调感。活动现场人气满满、氛围热烈，随处可见欢声笑语。到场顾客纷纷踊跃参与趣味闯关挑战，轻松有趣的游戏环节简单易懂、可玩性强，无论是结伴同行的年轻顾客，还是亲子家庭，都沉浸式投入其中，在闯关玩乐中解锁惊喜、收获欢乐，尽情享受惬意的国庆休闲时光。

购物狂欢与趣味娱乐双向并行，是本次国庆活动的最大亮点。顾客在畅享商场超值促销福利、随心选购好物的同时，沉浸式体验趣味游戏的欢乐氛围，实现“购物+游乐”双重满足，一站式解锁吃喝玩乐俱全的国庆全新体验。精彩丰富的互动活动、贴心十足的消费服务，收获了到场顾客的一致好评，现场口碑与满意度持续爆棚。

这个国庆，德惠店以沉浸式场景体验赋能消费，用缤纷活动汇聚人气、温暖全城，为广大市民打造了有温度、有乐趣、有新意的假日休闲好去处。

欧亚卖场迎来国际品牌首店密集开业潮

本报讯（欧亚卖场 李堂 曾光 王迪）9月下旬至10月初，欧亚卖场迎来一轮国际品牌首店集中开业潮。从专业运动到轻奢生活方式，HOKA、UGG、LACOSTE、La Martina、Calvin Klein五大知名品牌纷纷入驻，以首店首发之姿，铺展全新图景，全面激发澎湃消费活力。

运动潮流风潮涌动，开业表现成绩斐然。9月25日，HOKA（霍伽）长春首家全新形象店率先启幕，品牌策划大型跑团活动，沿飞跃路环行造势，将开业氛围拉满。门店推出达额赠礼与员工激励，开业首日销售额即突破10万元。同日，UGG东北首家4.0升级形象店暖意登场，不仅带来秋冬软糯新品，更以品牌设计师专属定制的“长春四亭桥”打卡点惊艳消费者，首日销售额突破12万元。双店齐发，凭借卖场客流优势与专业搭配服务，成功在本地掀起运动新风尚。

高端生活方式齐聚，精准锁定多元客群。9月30日，LACOSTE东北首家MEGA全新形象店盛大开业。门店突破传统格局，承袭法式格调，整合全品类产品线，以通透高级的沉浸式空间，巩固了欧亚卖场高端零售的战略地位。10月1日，源自阿根廷的高端马球生活方式品牌La Martina（拉玛蒂娜）东北首店正式入驻。门店萃取马球运动的绅士内核，将复古底蕴与现代简约审美相融，带来经典的Polo衫、休闲外套及配饰系列，让消费者零距离体验纯正的马球轻奢穿搭。

深耕首店经济，构筑城市时尚高地。同样在10月1日，Calvin Klein吉林省首家A级最新形象店重磅亮相。简约现代的空间设计融合品牌标志性极简美学，全系列当季新品精准对接多元化穿搭需求。恰逢十一黄金周，门店迎来客流高峰，不仅吸引本地市民试穿打卡，更有外地顾客专程前来，销售表现亮眼，市场反响热烈。

五大国际品牌的重磅集结，是欧亚卖场持续优化品牌矩阵、升级时尚业态的有力举措。从运动潮流到法式经典，从马球风范到极简美学，欧亚卖场正以强大的平台聚合力，不断丰富高端消费供给，打造一站式的品质购物体验，持续引领城市商业与消费活力的迭代升级。

“鲜啤主义”入驻欧亚卖场 解锁现打鲜啤

本报讯（欧亚卖场 邬静）9月25日，备受瞩目的鲜啤主义正式入驻欧亚卖场超市外围，为广大啤酒爱好者带来一场别开生面的味蕾盛宴，也为欧亚卖场餐饮业态再添一处畅饮新地标。

“鲜啤主义”以丰富多元的产品阵容，重新定义了传统畅饮体验。经典冰川慕尼黑承袭德式小麦啤酒精髓，酒体澄澈、麦香浓郁，入口清爽回甘；创意黄油啤酒以绵密酒泡裹挟黄油香甜，丝滑温润；清爽百香果苏打酒满是热带风情，气泡欢腾跳跃，一口驱散秋燥；高山树梅啤酒取自山野灵气，果香清幽、酒体柔和；蜜瓜冰激凌苏打酒则甜蜜轻盈，仿若将夏日封存杯中。从经典德式到创意风味，多款产品精准覆盖不同口味偏好。

“鲜啤主义”深知，现打啤酒恰似刚出炉的面包，核心在于“鲜活”二字。啤酒从发酵罐到杯中无缝衔接，锁住生气、留住原汁，与瓶装酒截然不同。开业现场，工作人员设下免费试饮区，指尖轻扳酒阀，新鲜酒液欢腾涌出，细密泡沫堆叠如云，让过往顾客先尝为快，直观感受现打鲜啤的鲜活魅力。

多品牌聚势入驻通化欧亚

本报讯 金秋焕新，悦享店庆！恰逢通化欧亚购物中心19周年庆，依托“金九银十”消费热潮，商场多业态品牌重磅焕新升级，黄金、女装、儿童运动多品类全新品牌联袂入驻，丰富商场业态矩阵，为山城消费者带来多元化、高品质的全新购物体验。

9月27日，通化市独有品牌北京黄金正式入驻一楼商场。开业现场氛围热烈，黄金饰品每克立减188元、定价类产品第二件5折，超大优惠力度点燃市民购金热情。

与此同时，二楼女装专区完成重磅焕新升级，木花巷、标记（indicia）、曼妮芬、LESS四大品牌全新重装亮相。品牌覆盖文艺轻奢女装、原创设计师服饰、健康内衣家居、高端极简女装，构建多元化、全场景的穿搭消费矩阵，展现出强劲市场活力。

10月2日，四楼儿童区再添新锐品牌，特步少年正式入驻。作为特步集团战略升级品牌，品牌深耕青少年健康运动赛道，填补了本地专业青少年护足运动的市场空白。

多品牌接连落地焕新，是通化欧亚优化业态结构、升级消费体验的重要举措。通化欧亚将持续深耕品质服务，不断引进优质品牌、升级消费场景，持续赋能区域消费市场高质量发展。

（通化欧亚 丁钰莹、刘思国、王喜凤联合报道）

欧亚包百品牌焕新

本报讯（欧亚包百 朱艳）国庆长假期间，欧亚包头百货大楼迎来品牌集中开业盛典。全新引入的万事利丝绸、唐语唐颂女装、伊维斯内衣三大优质品牌，以品牌矩阵升级，点燃黄金周消费热潮。

本次入驻三大品牌各有特色，万事利丝绸源自杭州，为国内一线上市丝绸品牌，产品曾多次作为国礼亮相；国风女装唐语唐颂源自上海，深耕东方美学，匠心打造雅致国风服饰；轻奢内衣品牌伊维斯主打美背系列，传递悦己消费理念。三大品牌覆盖高端丝绸、国风女装、轻奢内衣领域，精准适配不同客群的品质消费需求。

开业现场打造沉浸式消费场景，消费者可近距离感受丝绸底蕴、国风服饰魅力与轻奢内衣美学。驻足品鉴试穿、沉浸式购物体验，有效延长顾客停留时间。三大品牌联动推出了多重开业福利，取得了亮眼成绩，实现开门红。

此次品牌引进，是欧亚包百优化品牌结构、落实品牌升级战略的重要举措。依托优质品牌集聚、场景化营销与惠民促销活动，有效拉动新老客群到店，带动整体销售增长，为国庆黄金周销售冲刺、百日促销竞赛圆满收官注入强劲动能。

梅河欧亚 双品牌点亮消费热潮

本报讯（梅河欧亚 李晶 郭旭）国庆前夕，梅河欧亚购物中心迎来品牌升级与新店入驻双重利好，业态布局持续完善，消费体验全面提升，为本地消费市场注入崭新活力。

商场FILA斐乐专柜完成整体重装焕新并正式开业。升级后门店设计简约时尚、陈列规整通透，完整展示男女运动服饰、鞋履及配饰全系产品，兼顾潮流穿搭与家庭休闲需求，为顾客带来沉浸式购物体验。门店货品储备充足，同步推出开业专属福利，有效丰富了商场运动业态，增添潮流氛围。

与此同时，知名数码品牌vivo入驻梅河欧亚。店内陈列手机、平板、智能手表、智慧屏等全品类智能产品，配备专业工作人员提供一对一讲解服务，让市民近距离体验全场景智慧生活。开业期间福利丰厚，进店即送定制礼品，还可享受手机贴膜、清洁、设备检测等免费便民服务，有效点燃了城市科技消费热潮。

此次双品牌升级焕新，是梅河欧亚优化业态结构、升级消费服务的重要举措。下一步，将持续引入优质品牌、推出惠民活动，以丰富的商品和贴心的服务回馈广大市民。

致敬国之脊梁 传承榜样力量

欧亚卖场“国之脊梁”主题文化长廊C位亮相

本报讯（欧亚卖场 张佳音）中秋国庆双节期间，欧亚卖场将核心商业空间留给了大国巨匠，钱学森、邓稼先、袁隆平、屠呦呦等功勋科学家的巨幅事迹海报在欧亚卖场10号门通道亮相，在室内和室外的巨型 LED 大屏滚动播放，营造了浓郁的爱国敬业主流价值氛围。

步入10号门通道，红色立柱展板一字排开，科学家精神从专门场馆走进商场最显眼的位置，吸引往来市民纷纷驻足。有老人逐字逐句念读展板上的文字，有年轻人拍下海报分享到社交平台，有外国留学生驻足赞叹，不少家长专程带孩子前来观展，一块块展板诉说着一代代国家脊梁“以身许国”的事迹，热闹的商业空间成为生动的爱国主义教育课堂。



消费者观看“国之脊梁”主题展。 张佳音 摄

多年来，欧亚卖场发挥超大购物中心优势，积极履行社会责任，主动弘扬主流价值，连年举办长春市庆“七一”万人大合唱，引导员工、合作商和消费者听党话，跟党走，报党恩，组织拜月大典、新春笔会、秧歌大赛等传统文化展演，构建百姓精神家园，激发文化自信和家国情怀，投身社会公益，彰显民营企业责任担当。此次“国之脊梁”主题展示引发广泛关注，吉林日报、掌上吉林、长春新闻、长春晚报等多家主流媒体纷纷报道。

厚植爱国情怀 汲取奋进力量

欧亚沈阳联营展出“国之脊梁”海报

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）国庆佳节之际，欧亚沈阳联营精心开展致敬楷模、礼赞英雄主题活动，在商场内营造崇尚榜样、心怀家国的浓厚氛围。大厦中心天井环廊的黄金位置，52位人民楷模、国家栋梁的巨幅海报整齐陈列，钱学森、袁隆平、屠呦呦、张桂梅等时代榜样的风采集中亮相，让国之脊梁的动人事迹走进大众视野，浸润市民心田。

活动推出后社会反响热烈，辽宁日报、沈阳日报等主流媒体相继予以报道，广泛传播崇尚英雄、致敬楷模的时代正能量。往来顾客纷纷驻足瞻仰，由衷感慨：“这才是我们该追的明星！”这些时代楷模深耕各行各业，矢志报国、无私奉献，以毕生担当助推国家发展、民族进步，是值得我们永远学习的榜样。

本次主题海报展活动，不仅向社会传递崇敬英雄的正向价值，更激励欧亚沈阳联营全体员工从榜样精神中汲取奋进力量。公司号召广大员工学习楷模胸怀家国、恪尽职守的崇高品格，将满腔爱国情怀转化为干事创业的实际行动。大家纷纷表示，将以先进人物为标杆，立足本职岗位、扎实履职尽责，把爱国之心化为岗位之行，为企业提质发展添砖加瓦，为国家建设贡献属于自己的光和热。

双节焕新启活力 匠心造景聚客流

白山欧亚合兴购物中心创新演绎假日消费新风尚



白山欧亚滚月饼大赛。 张家郡 摄

本报讯（白山欧亚 陈琳）金秋揽月，盛世华诞。在中秋、国庆双节的黄金消费档期，白山欧亚合兴购物中心立足本土、创新破局，依托区域首创特色主题活动，将传统节庆文化与沉浸式商业体验深度融合，以全新场景、全新玩法、全新氛围引爆假日消费热潮。

中秋期间，率先创新推出滚月饼趣味大赛，首度以超大月饼特色道具打造沉浸式民俗互动场景。活动兼具趣味性与仪式感，沉浸式的中秋氛围、新颖独特的互动形式，吸引了大批顾客及亲子家庭踊跃参与。

喜迎祖国华诞，白山欧亚再度突破创新，首次重磅引入飞天鳌鱼国风演艺活动。门前广场15米巨型鳌鱼腾空飞跃、灵动展演，身姿恢弘大气、画面唯美震撼，生动演绎传统国风文化的浪漫与磅礴。独具创意的实景演艺，成为假期城市新晋热门打卡场景，吸引众多市民驻足观赏、拍照分享、到店体验，大幅提升商场曝光度与市场热度，为门店销售增长持续赋能。

未来，白山欧亚将持续深耕本土市场，不断创新消费场景、升级服务体验，以更优质的活动、更丰富的业态、更浓厚的场景氛围，持续助力城市商业高质量发展。

热血加冕 与爱相见

“东北超”长春队球迷见面会在欧亚卖场圆满落幕

本报讯（欧亚卖场 侯亮）10月11日，备受市民关注的“东北超”长春队球迷见面会在欧亚卖场大西洋厅热情启幕，众多球迷齐聚一堂，以热爱为名赴约，沉浸式感受体育魅力，为金秋的卖场增添满满活力。

活动当天，大西洋厅内人头攒动、氛围热烈。不少球迷早早抵达现场，有序排队等候入场，其中既有追随赛事的资深粉丝，也有年轻体育爱好者与亲子家庭。见面会上，欧亚卖场副董事长、副总经理赵鑫受于志良董事长委托，代表欧亚卖场向勇夺首届“东北超”冠军的长春队致以热烈祝贺。他表示，作为长春站赛事独家保供单位，欧亚卖场整合资源全力保驾护航，仅用5天高效建成9个能量补给站、4处中转库房，调配730名骨干全程保障，圆满完成5场赛事、15万人次观众的服务保障。未来，欧亚卖场将把球队夺冠的拼搏精神转化为深耕创新、提质增效的动力，以更优业态、更好体验、更精服务回馈消费者。随即，长春市体育局机关党委专职副书记王佶代表长春市体育局向欧亚卖场表示衷心的感谢，他强调，欧亚卖场凭借专业的素养和协作精神，为长春赛区提供了亲民、便民、惠民的服务，特别是3元的矿泉水和5元的可乐等亲民商品广受赞誉，展现了以民为本的企业文化内涵，为联赛安全、有序、精彩举办提供了有效的保障，用温情服务传递了长春城市温度，赢得了社会各界的广泛好评。



球迷见面会火热场面。 侯亮 摄

见面会现场互动环节精彩纷呈。赛事相关分享、趣味问答、粉丝互动、合影留念等环节轮番上演，拉近了选手与球迷之间的距离。选手们真诚分享赛事心得与拼搏故事，赢得现场阵阵掌声。粉丝们踊跃参与互动，积极提问、热情助威，用呐喊与欢笑传递对体育赛事的热爱。

此次球迷见面会的圆满举办，既是体育热度与商业场景的完美联动，也是卖场深耕文化体验、赋能城市休闲生活的生动实践。欧亚卖场将持续推出各类潮流文体活动，丰富消费场景，为长春经济社会高质量发展、实现新时代的全面振兴贡献更多欧亚力量。

欧亚商都开展“塑己——自我形象表达”赋能活动

本报讯（欧亚商都 席美琪）为进一步提升团队职业素养，以饱满的状态接纳和成就自己，让与顾客的每一次初见，都成为美好的开端。欧亚商都组织开展“塑己——自我形象表达”赋能活动。本次活动共计举办5场，覆盖80余名管理人员及170余名优秀店长，紧扣一线服务场景，将理论认知与实操教学相结合，助力门店团队重塑专业形象，拉近与顾客的距离。

本次赋能活动，打破员工固有认知误区，纠正“化妆只是讨好顾客”“妆容仅为应付考核”的片面想法。强调妆容的核心内核在于悦己，本质是调整自我状态、建立内心秩序的职场仪式。得体精致的外在样貌，有三层现实意义，尊重顾客，传递对等的服务诚意；立足岗位，做好行走的品牌视觉载体；尊重同事，携手打造干练向上的团队氛围。规章制度只是形象管理的最低底线，主动经营自我，才是实现职场自我增值的关键。

在实操教学层面讲师结合岗位实际需求，演示适配职场的素雅淡妆，细致拆解底妆、眉眼、唇妆等实操要点，针对性解决日常化妆手重、妆面显脏等普遍难题。参训人员积极观摩交流，快速掌握省时又实用的职场妆容实操技巧，塑造端庄专业的职场形象，拉近与顾客的距离，提升团队综合素质与服务质感。

欧亚卖场男装商场举办首届“潮流绅士焕型季”模特秀


男装商场首届模特大秀。 孙佳伟 摄

本报讯（欧亚卖场 孙佳伟）解锁都市男士穿搭新风尚，赋能商场消费活力，欧亚卖场男装商场重磅打造首届“潮流绅士焕型季”主题模特大秀。本次盛典全场四十家男装品牌联袂亮相，以精致剪裁演绎格调美学，以潮流单品解锁秋日新姿，为顾客呈现了一场视觉与穿搭交融的时尚盛宴。

本次模特秀，男装商场整合场内全品类资源，涵盖商务正装、轻奢休闲、潮流运动、都市百搭等多元风格，覆盖全年龄段男士穿搭需求，全方位展现秋冬男装流行趋势与品牌实力。活动现场，精致的专属T台与氛围感布景将商场变身为沉浸式时尚秀场。伴随动感旋律，模特从容登场，挺括正装儒雅大气，尽显商务男士沉稳风范；休闲穿搭随性松弛，解锁日常舒适格调；潮流先锋款式灵动吸睛，诠释年轻无畏态度。专业台风与流畅节奏，将每一件服饰的版型设计、面料质感与穿搭魅力完美呈现。现场人气爆棚、座无虚席，往来顾客纷纷驻足观赏、拍照记录。不少顾客被新品设计与质感打动，走秀间隙主动进店试穿选购、咨询搭配，场内品牌客流与成交热度持续攀升，实现“以秀引流、以景促消”，点燃秋日时尚消费热潮。

此次模特秀不仅是四十个品牌新品风采的集中展示，更是商场创新营销模式、升级购物体验的生动实践。未来，男装商场将持续焕新升级，以更多元的活动、更优质的商品、更贴心的服务，打造沉浸式时尚消费场景，解锁都市男士穿搭新范式，为消费者带来更潮流、更精致的购物体验。

松原欧亚首届“国庆峡谷 竞耀松原”王者荣耀五杀风暴挑战赛开赛

本报讯（松原欧亚 张希钰）10月1日至2日，松原欧亚购物中心首届“国庆峡谷 竞耀松原”王者荣耀五杀风暴挑战赛热血开战，千元现金大奖等你来拿。吸引了21支战队，200多名电竞爱好者报名参与。

10月1日11时，挑战赛正式开始，采用王者荣耀经典5V5峡谷竞技模式，电竞逐光，竞绽锋芒，为广大游戏爱好者搭建线下实体赛场，实现选手面对面同场对抗、技能交流。现场大屏实时导播战况，本届挑战赛前四名可获得1200元、1000元、800元、500元奖金。同时所有参赛选手均可获赠纪念品，前100名报名玩家还可额外获赠观影券一张。现场穿插COSPLAY热舞、大屏摇一摇互动，气氛热烈。每一位选手都全力以赴，在赛场上演绎精彩对决。经过长达几小时的晋级赛，最终4支战队成功晋级四强，站上了总决赛舞台。

次日，开启冠军之战，选手们默契开团、极限反杀、背水一战，随着愈发激烈的战况，顾客情不自禁为选手们加油助威，每当有精彩瞬间出现，都会爆发出雷鸣般的掌声和欢呼声。最终，“瑜伽裤战队”凭借近乎完美的团队配合，绝杀对手，斩获冠军，“面善战队”夺得亚军，“八强战队”获得季军，“有请下战队”获得殿军，松原欧亚首届王者荣耀五杀风暴挑战赛完美落幕。

本次赛事，以电竞引流，汇聚青年爱好者走进欧亚。创新商业体验，拓宽年轻客群，把赛场热度转化为商场人气，为实体零售增添新活力，激活商圈消费潜力。

欧亚卖场童装风向“趣野萌童奇遇记”首战告捷

本报讯（欧亚卖场 连盼盼）10月3日，欧亚卖场童装风向首届“趣野萌童奇遇记”主题活动圆满举行，首战告捷、成效显著，这是商场首次自主策划落地的儿童闯关活动，一经推出便收获众多小朋友与家长的喜爱与认可。活动成功将热度转化为消费动能，10月3日当天销售较同期增长28%，实现自主IP活动实践与业绩的双突破。

趣味闯关聚人气，品牌联动显合力。10月3日至7日，“趣野萌童奇遇记”每日设置两场活动，小朋友在趣味闯关游戏中分组团战，表现突出的前三组可收获额外惊喜奖励，所有参与的小朋友均可领取精美伴手礼，整场活动商场全程自主构思、设计与执行，各童装品牌积极联动，主动邀约会员家庭报名参与，充分调动品牌资源，实现商场与品牌协同发力。

暖心反馈见实效，会员粘性再提升。很多品牌邀约的家长，在活动结束后纷纷留言，孩子全程尽兴参与，收获颇多，期待及时了解商场后续活动。这些真诚的反馈，是对本次活动最大的肯定，也拉近了与顾客的情感联结。

跳出内卷谋转型，深耕营销启新程。 当下市场环境严峻，消费竞争持续加剧。本次活动不仅是一次线下互动，更是童装风向突破现状、自我提升的一次实践。童装风向主动跳出低价打折、粗放促销的内卷竞争，转型深耕场景营销、主题营销、会员营销、文化营销，通过整合场内优质品牌资源、自主打造特色主题活动，持续制造商圈营销热点，以全新营销模式激活客流、拉动销售。


活动现场。 伍秋婷 摄

欧亚商都江南布衣举办手工沙龙活动


指导老师讲解缝制技巧。刘馨供图

本报讯（欧亚商都 刘馨）为深耕艺术美学，体验生活仪式感，9月26日，欧亚商都江南布衣品牌开启哈尼族特色葛根包非遗DIY手作沙龙。

品牌始终秉持“艺术探索，美好生活”的核心理念，不止仅表达服饰的美学，更坚持从民间非遗、自然风物中汲取创作灵感，解构传统、演绎新生，为都市人群打造兼具质感与温度的生活方式。本次甄选非遗哈尼族葛根包手作体验，摒弃浮躁的快节奏模式，以原生态手工技艺为载体，带领现场的顾客感受传统手工艺的质朴力量，邂逅慢生活的治愈美好。

活动精准邀约品牌资深顾客参与，现场陈设柔和雅致，为每一位到场顾客营造出松弛治愈的沉浸式体验场景。受邀顾客全身心投入创作，认真打磨每一处细节，在亲手缝制的过程中，感受非遗手作的独特魅力。新颖独特的非遗手作形式，吸引了大量客流频频驻足围观，不少到店顾客主动了解品牌文化，门店自然进店客流大幅攀升，现场人潮涌动、氛围持续火热。

活动中，品牌员工以耐心引导手作流程、细致解答各类疑问、全程贴心陪伴互动，细致入微的服务态度，收获了到场顾客的一致认可与好评。门店当日销售业绩亮眼，实现了口碑与人气的双向丰收。

本次非遗手作沙龙，是江南布衣美学理念的延伸，更是品牌对美好生活方式的生动诠释。江南布衣品牌将持续深耕艺术与生活的融合，传递自然、松弛、雅致的品牌内核，让非遗之美永续流转，让诗意生活常伴左右。

欧亚卖场举办龙兴会员高端美颜沙龙

本报讯（欧亚卖场 佟美娜）近日，欧亚卖场龙兴会员贵宾室携高端护肤品牌资生堂，倾情呈献“时光琉璃高端美颜沙龙”。这场专属定制的私享盛会，以科学抗老和非遗手作为主线，为龙兴会员与资生堂品牌会员，构筑了一方集专业护肤、匠心手作与轻奢休憩于一体的沉浸式美学空间。

沙龙特邀资生堂资深护肤讲师围绕核心“时光琉璃”系列开启高阶护肤课堂。结合不同年龄与肤质特点，将深奥的科学抗老原理化作通俗易懂的日常修护指南，从肌底维稳到精准抗老，深入浅出地引导会员读懂自己的肌肤诉求，量身定制专属护肤方案，让每一次日常护理都更具针对性。在专业护肤课堂之外，活动巧妙融入非遗绒花胸针DIY环节，让现代美颜与传统国风温柔碰撞。绒花谐音“荣华”，寓意荣华富贵、岁岁安康。会员们静下心来剪裁、缠绕、造型、定型。指尖翻飞间，原本朴素的材料蜕变为一朵朵灵动雅致的绒花胸针。慢节奏的创作时光，不仅抚平了日常疲惫，更让会员收获了满满的成就感。活动现场特备轻奢茶歇与清甜饮品，营造治愈闲适的休憩氛围，让会员们在品鉴佳茗、分享护肤心得的过程中，结识志趣相投的伙伴，享受着属于都市女性的从容与惬意。

欧亚三环举办“零食大作战”趣味亲子互动活动

本报讯（欧亚三环 李鑫） 10月6日，为进一步丰富商场国庆假期休闲业态，聚拢家庭客群人气，营造轻松欢乐的商场氛围，提升顾客现场体验感与亲子家庭客群粘性，欧亚三环购物中心开展“零食大作战”趣味亲子互动活动。本次活动规则新颖、互动性强，受到亲子家庭的热烈追捧，整体活动氛围热烈、秩序井然、效果良好。本次零食大作战活动以亲子趣味竞技为核心，面向场内及周边亲子家庭招募参与者。活动玩法简单易懂、趣味性强，契合亲子家庭休闲体验需求。

活动以石头剪刀布博弈及极速冲刺抢零食为核心，节奏快、看点足、互动性强。亲子协作比拼、趣味博弈的形式，让大小玩家全程沉浸其中，赛场欢声笑语不断，营造出童趣满满的热闹氛围。活动免费参与，赢取的零食可免费带走，这份看得见的实惠激发了顾客的参与热情，获得家长一致好评，提升了商场亲民、惠民的品牌形象。

活动共有41组家庭，82人参加，后续欧亚三环将持续创新趣味互动活动形式，深耕体验式消费场景，以优质、丰富、接地气的线下活动持续引流聚客，助力商场经营稳步提升。

欧亚汇集 童星儿童美发全新开业

本报讯（欧亚汇集 王松岩）9月28日，童星儿童美发店入驻欧亚汇集并火热开业。当天，门店推出线上、线下双重开业福利活动，吸引大量新老顾客到店打卡体验，客流络绎不绝。店内装修简约通透、干净明亮，特色卡通理发座椅氛围感十足，缓解孩子理发紧张情绪。兼顾孩童体验与家长休憩需求，暖心配套专属家长休息区域。门店主理人阿布老师拥有二十余年美发经验，理发手法轻柔细致，会结合每个孩子的脸型、发质与日常活动需求，量身设计清爽、安全、好打理的专属儿童发型，收获很多亲子家庭的认可与口碑。

双阳欧亚借势国庆观影热潮 实现联动火爆引流

本报讯（欧亚双阳 蒋雪）国庆假期观影消费热度持续攀升，多部热门院线大片集中上映，极大带动了市民休闲出行需求。为抢抓节日消费红利，充分盘活店内客流资源，双阳欧亚购物中心依托万峰聚鑫影城（欧亚电影院）10月专属福利活动，积极联动影城开展节日专项营销活动，全员聚力引流拓客，有效带动门店整体销售。10月1日至31日，顾客现场购影票每张19.9元，所有现场购票顾客、影城储值会员观影均可免费获赠薯条一桶，吸引大批市民前来观影打卡。门店紧抓观影流量风口，联动供应商提前统筹备货，优化端头及主通道主题陈列，打造氛围感十足的观影零食专区，品类齐全、陈列美观，充分满足顾客一站式观影采购需求。

同时，门店全员参与宣传推广，全体员工立足岗位，主动向进店顾客介绍影城优惠活动，积极引导观影客流进店消费，通过门店、影城协同联动，借助热门电影热度持续聚拢人气，有效激活节日消费，精准实现客流转化。

致敬峥嵘岁月 传承红色薪火

欧亚三环购物中心特邀参战老兵开展爱国主义教育主题活动

本报讯（欧亚三环 李鑫） 为铭记革命历史、缅怀英雄先烈、厚植家国情怀，积极弘扬拥军优属优良传统，打造有温度、有情怀、有担当的红色商圈，10月1日，欧亚三环购物中心开展爱国主义教育专场公益活动，特别邀请抗美援朝、抗美援越参战老兵走进商场，为现场员工与顾客带来一堂生动鲜活的红色教育课，让红色精神在城市商圈落地生根、代代相传。

当天10时，欧亚三环总经理韩松霜带领全体管理人员在正门国庆打卡点欢迎参战英雄，在家属的陪同下，91岁高龄的抗美援朝英雄张瑶芝、81岁抗美援越英雄戴永学，在热烈的掌声中步入欧亚三环，并同所有管理人员合影留念。活动现场氛围庄重肃穆、暖意融融。受邀的两位英雄虽已是满头银发，但依旧目光坚定、神采昂扬。全体在场人员以最诚挚的心意致敬英雄、致敬岁月。随后，大家一起来到布满功勋人物海报的天井一起高声合唱《我和我的祖国》，在国旗下，我们感受到两位英雄眼中饱含对军旅生涯与峥嵘过往的感怀，同时也让现场顾客近距离感受爱国氛围、感悟英雄力量。



于丹宁 摄

此次爱国主义教育走进商圈，以繁华商业商圈为红色宣传阵地，让革命精神浸润人心、滋养大众，推动红色文化走出展馆、走进群众。欧亚三环将始终坚守社会责任，践行企业担当，以实际行动传递社会正能量，打造城市红色文化宣传窗口与拥军优属示范商圈，引导广大市民铭记历史、珍爱和平、砥砺前行，凝聚奋进新时代的磅礴力量。

平凡岗位 铸就服务荣光

在这满载收获的季节，我们满怀喜悦迎来祖国盛世华诞。举国欢庆的日子里，我在欧亚卖场男装商场岗位，与同事们并肩迎接国庆，我的心中满是自豪与充实。

我是男装商场一名普通的收银员。每逢国庆假期，卖场总是客流涌动、热闹非凡。为保障节日期间经营服务有序运转，卖场提前统筹、周密部署，大型免费停车场解决了顾客出行的后顾之忧；携手各大银行推出消费惠民活动，实实在在让利消费者；各展区精心布置，红旗飘扬，浓浓的节日氛围扑面而来。与此同时，卖场结合国庆促销方案，为收银岗位制定了翔实的工作计划，组织全员提前学习活动细则，开展业务实操演练。管理人员还专门强化服务技巧，细致讲解如何更好地帮助顾客解决问题，引导大家牢固树立顾客至上的服务理念，从细节抓起，夯实业务能力，最大限度规避操作疏漏与服务隐患，用心守护每一位顾客的消费体验。

万家团圆、举国欢庆的佳节，恰是服务一线最忙碌的时刻。身为收银员，我深知岗位虽普通，却是直面消费者、传递企业温度的窗口。越是客流高峰，越要以更高标准要求自己，始终凝神专注，以饱满的状态迎接每一位顾客。主动问候、微笑相待 ，耐心倾听并细致解答顾客咨询；遇事常怀共情之心，多换位思考、谦和处事。严格恪守唱收唱付准则，每一笔交易务求高效、准确、严谨，仔细核对钱款票据，把每一项本职工作做实做细。

岗位平凡，责任不凡。虽然国庆期间工作忙碌辛苦，但每当看到顾客满意离去的笑容，我便感受到这份工作独有的充实与成就感。舍小家、顾大家，坚守三尺收银台，用耐心与热忱做好服务，才能为广大消费者营造舒心、安心的假日购物环境。

（欧亚卖场 唐亮）

礼赞开国功臣 厚植家国初心

金秋飒爽，举国欢腾，我们迎来了祖国的华诞。在万众喜迎国庆的氛围中，欧亚卖场精心布置的“国之脊梁”主题文化长廊在核心醒目位置展出。行走在熟悉的空间，商业繁华之外更增添一份庄严肃穆的家国气息，让身为卖场员工的我，心中涌起深深的震撼、敬畏与感动。

平日里，欧亚卖场是服务市民、热闹繁华的商业场所，承载着城市的烟火气息与百姓的美好生活。而在这个举国欢庆的国庆佳节，欧亚卖场，以家国文化涵养商业空间，让开国功臣与时代楷模的崇高精神浸润每一位顾客、每一位员工。一张张珍贵照片、一段段光辉事迹无声诉说着先辈以身许国、披荆斩棘的峥嵘岁月。他们是共和国的奠基人，是当之无愧的国之脊梁，值得我们永远怀念、永远敬佩。

身在商业一线，我的日常工作平凡而琐碎，偶尔也会心生浮躁，倦怠松懈。但驻足文化长廊前，回望先辈们不畏艰险、甘于奉献、一生报国的赤诚初心，我备受洗礼与鼓舞。英雄们舍小家、为大家，以青春赴使命、以热血护山河；时代楷模扎根岗位、默默耕耘，在平凡处创造不凡。我渐渐领悟，先辈毕生坚守铸就伟业，而我辈也可在平凡岗位践行初心，担当有为。

此次风采展，不仅是一次国庆氛围的营造，更是一次直击人心的精神洗礼、一堂润物无声的爱国党课。我们身处平凡岗位，虽没有轰轰烈烈的壮举，但每一次耐心解答、每一次真诚服务、每一次用心坚守，都是对敬业精神最朴素的践行，都是对盛世祖国最朴实的献礼。我将以楷模为镜、向榜样看齐，褪去浮躁、沉淀初心，以更饱满的热情、更严谨的态度、更真诚的服务立足岗位、踏实深耕。以平凡微光汇聚温暖力量，以坚守初心守护城市烟火，与欧亚卖场一同坚守初心、传递温暖，献礼伟大祖国，奋进崭新征程！

（欧亚卖场 宗滕锐）

十五载爱心筑梦 四平欧亚情暖助学路



莘莘学子合影。


分享庆生蛋糕。 本组摄影 张莹



本报讯（四平欧亚 胡洪玲）金秋送爽，大爱传扬。9月24日10时，四平欧亚购物中心隆重举行第十五届金秋捐资助学仪式。四平市关工委主任王柏仲、铁东区委副书记丛连军、铁东区关工委主任韩香春等领导出席活动。

点滴微光汇聚成炬，暖心帮扶点亮学子求学之路。自2012年起，在市、区关工委悉心指导下，四平欧亚持续推进“金秋助学”公益项目。欧亚商业连锁四平区总经理姜总在致辞中谈到，十五载持之以恒的坚守，让捐资助学沉淀为企业薪火相传的爱心传统。助学帮扶不只是物资上的馈赠，更是企业践行社会责任、传递人文关怀的使命担当。

受助学生代表满怀感恩发言：“感谢社会各界的关心与帮扶，我们必将铭记这份温暖，勤学善思、笃行不怠，努力成长成才，将来以实际行动回馈社会、传递爱心。”

仪式尾声，现场领导、嘉宾共同切开四平欧亚二十周年庆生蛋糕，把美好期许与甜蜜祝福送给受助学子及到场顾客。香甜蛋糕、明媚笑颜与阵阵掌声交相辉映，为这场温情满满的助学仪式画上圆满句号。

未来，四平欧亚将继续凝聚爱心力量，常态化开展各类公益帮扶行动，以持续不断的善行传递向善力量，用心打造有温度、有情怀、有担当的企业品牌。

小家怀赤诚 实业护家国

金秋十月，山河锦绣。五星红旗迎风飘扬，国庆氛围遍布城市街巷。节日里，我带着孩子诵读经典《满江红》，铿锵词句穿越千年，岳飞精忠报国的赤诚，随朗朗书声根植童心。

家是最小国，国是千万家。“以小家助大家”，是中国人代代相传的朴素情怀。家庭是爱国精神传承的起点。诵读《满江红》，不仅是诗词启蒙，更是一堂生动的家国教育课。“三十功名尘与土，八千里路云和月”，字里行间饱含先辈保家卫国的热血丹心。孩子在诵读中明白，如今安稳幸福的生活来之不易，山河安宁离不开一代代人的坚守奉献，心怀敬畏、涵养正气，便是普通家庭最真挚的爱国表达。

小家传递书香，企业扛起担当。欧亚作为本土商业，将红色文化融入商业空间。商场内，巨幅海报展示革命先辈的英雄事迹，市民购物途中驻足观看，在休闲间重温红色记忆。商业场所不再只是交易之地，更成为传播家国精神的文化阵地。家国情怀，从来不是空洞口号，而是每个家庭的薪火相传，是本土企业脚踏实地的责任。

盛世华诞，初心不改。我们以书香传家，培育少年赤诚；本土企业坚守为民初心，服务百姓、赋能城市。以小家微光汇聚时代星河，以企业担当助力家国兴盛，同心同向，笃行奋进，共同守护祖国山河锦绣、岁岁繁荣！

（欧亚商都 丁福吉）

红歌礼赞华诞

欧亚万豪购物中心国庆主题活动燃爆东城

本报讯（欧亚万豪 王晨）金秋十月，举国欢腾。为热烈庆祝祖国华诞，厚植家国情怀、渲染浓厚热烈的国庆节日氛围，国庆节当日下午，欧亚万豪精心策划国庆主题活动，成功举办红歌主题快闪、盛世红色气球雨双场盛典，以歌声致敬祖国，以福利回馈市民，整场活动人气爆棚、好评如潮。

国庆红歌快闪活动特邀专业歌手现场倾情领唱。当熟悉嘹亮的经典爱国旋律响彻商场中庭，瞬间点燃全场气氛。高亢悠扬的红色歌曲感染力十足。活动现场氛围庄重又热烈，欧亚万豪班子成员积极参与其中，带头跟唱、融入现场，在场顾客深受感染，纷纷自发加入合唱队伍，挥舞手中红旗齐声高歌，老少同唱、全民共情，一幕幕感人画面，成为欧亚万豪国庆期间最动人的风景线。

歌声落幕，惊喜接续，万众期待的红色主题气球雨准时空降。漫天红色气球缓缓飘落，瞬间引爆全场狂欢热潮。气球内暗藏超多丰厚惊喜好礼，涵盖观影福利、超市代金券、生活好物等多重超值奖品，福利诚意满满。

本次主题国庆活动，以红歌传信仰、以盛典贺华诞、以福利暖人心，不仅充分展现了盛世中华的昂扬风貌，更极大丰富了市民的国庆假日文化生活。

方寸收银岗 赤诚献华诞

金秋送爽，山河锦绣，举国欢腾共迎国庆华诞。蓬勃秋日装点春城繁华，熙攘商圈涌动人间烟火，尽显国泰民安的盛世景象。作为欧亚商都一名收银员，三尺收银台，方寸岗位，看似平凡寻常，却承载着服务顾客的责任，凝聚着平凡劳动者最真挚的赤诚担当。

家国无恙，烟火寻常。繁华的商圈，不仅是市井生活的集聚地、城市活力的缩影，更是祖国繁荣昌盛、岁月安宁的生动写照。多年来，欧亚商都扎根本土、深耕民生服务，与城市共同成长、与百姓温情相伴，默默守护一方烟火日常。而小小的收银台，是商场对外服务的关键窗口，是联结企业信誉与顾客信任的暖心桥梁。日复一日，我们坚守岗位，精益求精，精准核对每一笔账务、细致完成每一次结算、真诚对待每一位顾客，以严谨细致杜绝差错，以热忱微笑温暖人心。岗位虽平凡，坚守有力量；工作虽细碎，初心却滚烫。

平凡岗位藏大义，点滴坚守见初心。爱国从不是遥不可及的宏大壮举，扎根一线岗位、兢兢业业履职、认认真真工作、把每件小事做好，便是新时代普通劳动者最质朴、最动人的爱国方式。生逢盛世，当不负盛世；立足岗位，当笃行而致远。未来，我将继续坚守服务初心、精进业务技能、提升服务品质，以踏实履职诠释责任，以温情服务彰显担当，为欧亚商都高质量发展添力赋能，以平凡岗位的灼灼微光，礼赞祖国盛世华章。祝愿祖国繁荣昌盛，国泰民安！祝愿欧亚商都蒸蒸日上，永续华章！

（欧亚商都 张小影）

书香欧亚

书名《吃的中国史》
著者 张良仁



本书从考古史料切入，梳理数千年来中国人的食材变迁、饮食习俗。从五谷种植、肉食来源到各地菜系的形成，把粮食作物、物产地理、人口迁徙与饮食文化一一对应。作者结合田野考察与考古发现，以食物为线索串联历史发展，让读者从柴米油盐里读懂地域物产、商贸往来与社会变迁，兼具美食趣味与历史地理价值。

书名《大河源》
著者 阿来



本书是茅盾文学奖得主阿来的长篇非虚构作品。作者三次深入三江源，以黄河源区时代变迁为主线，行走高原山川，记录自然风貌、生态变迁与人文故事，为黄河源立传。作品融合地理、历史与人文思考，探寻江河源头承载的民族精神，展现高原生态与人文的厚重图景，兼具文学美感与现实思考。

书名《粮食史话》
著者 史军



本书是中科院植物学博士史军创作的粮食科普读物。以历史脉络为线索，梳理黍、粟、稻、麦等谷物在中国数千年的驯化、种植与食用演变。结合植物学、历史学知识，解读粮食生产如何塑造华夏文明，讲述中国人的主食情结，引导读者敬畏土地、珍惜粮食，在谷物故事中读懂文明根基。

书名《说话就是生产力》
著者 孙路弘



本书是营销行为专家孙路弘的实战沟通著作。书中摒弃空泛口才鸡汤，将说话拆解为可训练的8项核心能力，依托大量职场、销售真实案例，传授逻辑表达、汇报说服、倾听应答的实操方法。该书主张表达不是天赋，是可复制的能力，帮助读者提升沟通效率，把语言转化为工作生产力。

金风贺华诞 盛景惠英城

金风漫卷英雄城，
欢歌欧亚庆华年。
店庆同迎家国庆，
红旗相伴宾客盈。
一城盛景酬知己，
万种琳琅惠四平。
华诞欣逢兴业日，
同心共祝九州宁。
（四平欧亚 厚宇飞）

国庆礼赞

十月的阳光洒满橱窗，
五星红旗在晨风里飘扬。
欧亚商都敞开热情的怀抱，
迎接八方来客，笑语飞扬。
货架上陈列着时代的新潮，
专柜前传递着温暖的景象。
七十七载风雨，换了人间。
今日繁华，
是盛世最好的模样。
灯火璀璨，
不夜的商业长廊，
装点着一座城市的梦想。
我们把祝福写进金秋，
祝祖国生日快乐，
繁荣富强！
（欧亚商都 赵宏大）

十一颂

七十七载历尘烟，
奋启宏图换新天。
先烈舍身开伟业，
后辈接力勇登攀。
城乡次第楼台起，
江海纵横航路宽。
国泰民安逢盛世，
红旗万里耀河山。
（双辽欧亚 李艳娟）

秋来重阳 岁岁安康

秋风衔露，秋意渐浓。当九月的清霜轻轻覆上枝头，漫山秋色染尽人间，岁岁重阳，便如约而至。九九归真，久久绵长，重阳承载的不仅是暮秋的温婉景致，更是中国人心底最深的温柔与敬意。

重阳的诗意，藏在登高望远的悠然里。天高云阔，风清气朗，褪去了盛夏的燥热，远离了尘世的喧嚣。拾级登高，俯瞰层林尽染的山河，满目皆是秋日的澄澈与辽阔。远山含黛，晚风徐徐，拂去心头纷扰，让人在天地秋景间，心生从容，归于平和。自古重阳登高，是奔赴秋色的浪漫，亦是寄托祈愿的深情，盼山河无恙，盼岁月温柔。

岁岁重阳，今又重阳，最动人的从来不是秋景，而是藏在节日里的敬老初心。九九谐音久久，寓意福寿绵长，这独属于重阳的美好寓意，传承着华夏千年的孝善家风。时光无声，岁岁更迭，父母长辈曾以岁月护我们成长，以温柔暖我们朝夕。而今秋风缓缓，岁月安然，愿我们常怀感恩，伴长辈闲赏秋光、闲话家常。

愿秋风知意，岁岁无忧；愿流年无恙，福寿绵长。愿每一个重阳，皆有美景相伴，有温情相随，岁岁安然，久久安康。

（通辽欧亚 温馨）