今日欧亚

第23期　总第654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

-8℃ ~ -18℃

2025年12月

15

星期一

农历乙巳年十月廿六

十一月初二冬至

热烈祝贺欧亚卖场荣获全国企业文化成果二等奖

本报讯（欧亚卖场　经理办）12月1日至3日，全国企业文化年会在青岛召开。中国企业联合会、中国企业家协会审定的第十六届全国企业文化成果发布，欧亚卖场跻身二等奖，全国271家企业入围该奖项，省内仅3家企业获此殊荣。

多年来，欧亚卖场在做大做强中濡养打造了以《道德经》等传统国学为根基，以做内行、在现场、敢担当为核心的适配世界最大零售购物中心独特鲜明的DNA，引领企业超常规、跨越式发展。“不读书就认输”“合作者看得起、员工托付得起、消费者信任得起、企业重用得起、周边人瞧得起”“满足消费者的情绪价值就是商业企业的存在价值”等朗朗上口的通俗短句构建了内涵丰富的企业文化，提升员工觉悟操守和格局认知，增强责任担当和本领素养，培养出以全国劳模、全国优秀企业家、正高级经济师、高级经济师、省拔尖人才和突出贡献人才、省特等劳模、省五一劳动奖章获得者等为代表的一大批先进人才，以先进商业理念和前瞻智慧思维指导打造了欧亚金街、童装风向、生态广场、运动PARK等差异项目，培植了企业销售增长极，让业界同行震撼不已，竞相将首店、旗舰店、最新形象店等落位卖场，成为当前低迷乏力市场环境下的“一道亮丽风景”。尤其做内行、在现场、敢担当的企业文化让中国品牌商业联盟秘书长高景远、中国证券报董事长叶国标等专家学者和商业精英如获至宝，连连称赞不已。

欧亚集团董事长曹和平带队到浙江衢州东方集团调研

本报讯（欧亚商业连锁　张琪）11月22日，欧亚集团董事长曹和平、副总经理曹乃文，欧亚商业连锁总经理刘军等一行赴浙江省衢州市东方集团调研，实地考察中央工厂建设，现场交流共谋发展。

考察中，曹董重点了解东方集团中央厨房的建设、管理、品项规划、物流配送及数字化运营等方面的先进经验。该中央厨房总面积约5000平方米，分上下两层，一层为熟食加工区，二层为面食加工区，主要生产即热、即烹、即食类食品。车间严格按食品安全标准分区，设备齐全，流程科学，确保产品的安全与效率。参观中曹董与东方集团领导深入交流，细致分析其优势与不足。

双方在座谈上达成共识：中央厨房建设要坚持标准化、流程化，做到集中生产、功能分区、动线规范；产品定位要精准匹配渠道，实现以销定产；供应链整合要贯穿上下游，强化数控、人控、物控管理；同时要加快SC、ISO22000、HACCP等体系认证，以标准提升效率与安全。

此次考察为欧亚超市连锁的自营项目提供了宝贵经验。



现场交流。　马达　摄

波司登品牌董事局主席高德康莅临欧亚卖场考察 集团曹和平董事长陪同

本报讯（欧亚卖场　经理办）11月30日，波司登集团董事局主席兼总裁高德康莅临欧亚卖场，在集团董事长曹和平、欧亚卖场董事长于志良陪同下来到超市、服饰、欧亚金街、生态广场参观，并走进波司登卖场店了解运营销售、货品款式等情况。曹董介绍了集团近年来经营发展情况，以及卖场近年来调整升级、优化业态、品牌销售的卓越成效，特别是去年销售破亿品牌以及20号门站店一体项目建设运营情况。

在四楼会议室，宾主双方进行了友好交流。高德康主席衷心感谢曹董在百忙之中带领卖场团队的盛情接待和精心安排，以及欧亚多年来对波司登品牌的重视信任、鼎力支持，并表示，曹董是自己最钦佩敬仰的企业家。40多年里将欧亚打造成为全国商业标杆，曹董高瞻远瞩的商业智慧、开拓创新的企业家精神、对事业的无限热爱以及心怀“国之大者”的家国情怀和责任担当是自己学习的榜样。时隔6年再次走进欧亚卖场，亲身感受这座世界最大零售购物中心的恢宏气象与澎湃活力，内心深感震撼。卖场不论是商业氛围、经营布局，还是业态结构、品牌层级都代表了中国商业的顶尖水平，既有烟火气，又有高端范，是中国实体商业天花板，这次参观也收获满满。波司登自入驻欧亚以来，在曹董带领团队的大力支持下，不仅取得了体系内销售稳定增长，更带动了东三省业绩全面提升。作为波司登最重要的合作伙伴，未来，波司登也将最优质的门店形象、最高释能的品牌活动、最丰富的高端产品线优先投放欧亚，投放卖场，通过资源全面链接共创共赢局面。未来，倾波司登集团资源助力卖场波司登单店销售突破1亿元的同时，在卖场打造雪中飞全国第一店。同时加快滑雪品牌博格纳、羽绒服品牌剪刀等国际高端品牌矩阵在卖场的布局，希望得到欧亚更多资源支持。交流中，还围绕团队培养教育、健全制度机制、规范企业运营、产品服务创新、用好红色资源加强组织建设等进行了探讨。高德康主席表示：“波司登作为行业领军品牌，未来将与欧亚携手探索共赢新模式，为消费者创造更多元消费产品。在向卖场25岁生日祝贺的同时，诚邀曹董、于总参加波司登品牌50周年庆典。”

曹和平董事长表示，热烈欢迎高德康主席一行到欧亚集团、欧亚卖场考察。高德康主席作为中国杰出的企业家代表，50多年来带领波司登品牌站稳行业马拉松赛道潮头，带领中国羽绒服品牌走向世界，这与高德康主席坚守初心，始终与国家民族、与社会发展同频共振，坚持长期主义，关注产品品质，做大做好品牌，秉承卓越创新的理念分不开，波司登畅销72个国家，为2亿人所喜爱，难能可贵。欧亚集团、欧亚卖场有责任、有义务为波司登这样有情怀担当的民族品牌发展提供强有力支撑，通过强强联合实现更大发展。



调研现场。　张佳音　摄

欧亚集团董事长曹和平一行到吉林欧亚商都 欧亚商业连锁长春区及外阜区部分门店调研

本报讯（吉林欧亚商都　李欣）12月1日中午，欧亚集团董事长曹和平在繁忙工作间隙，专程前往欧亚商都吉林地区各门店开展实地巡店与经营指导工作，吉林地区总经理高春玲全程陪同巡查并作现场汇报。

巡店过程中，曹和平董事长深入到经营一线中，细致地察看各门店近期调整后的整体运营状况，重点聚焦了超市业态经营表现。高春玲总经理详细地汇报了永吉店整体调改、综合体一楼动线优化及品牌升级调整后的实施成效，得到了董事长的充分肯定与鼓励。曹董还尤为关注超市粮油、生鲜等民生商品及集团自采商品的供应与销售情况，同时针对奥莱店、北山店在品牌引进、超市商品结构优化等关键工作，提出了具体指导意见。

此次的巡店指导，既彰显了集团领导对区域市场深耕拓展与门店运营质量提升的高度重视，更是通过精准地掌握一线实际情况，为吉林地区各门店进一步优化顾客体验、强化经营特色、冲刺年度目标明确了清晰路径。欧亚商都吉林地区全体团队将以此次指导为强劲动力，凝心聚力、全力以赴冲刺业绩。

另讯：11月27日晚，欧亚集团董事长曹和平到欧亚超市连锁迎宾店调研指导。

在踏察中，曹董详细了解了门店的整体运营状况，对门店近期完成的阶段性调整给予肯定，并对下一步重点工作提出明确要求。曹董强调，门店需充分调动与整合各类资源，全力以赴冲刺全年销售及利润计划指标；要将即将启动的“欧亚蒸馍”项目作为重点工作切实做优做强。此外，对二楼外租区的客流动线优化、粮油区的品类规划与布局提出了具体指导意见。

12月2日，欧亚集团董事长曹和平、副总经理邹德东一行到欧亚商业连锁辽源区、梅河区调研指导。

在辽源区，曹董一行先后对欧亚超市连锁和宁店、辽源欧亚购物中心、东丰欧亚购物中心现场管理及经营情况进行踏查。欧亚商业连锁辽源区总经理王延向曹董汇报了各店经营管理情况。曹董视察后，对辽源区各店现场管理工作、特别是辽源欧亚净利润的提升给予肯定。

曹董指示，辽源区通过连锁总部的大力推动与自身努力，取得了显著的提升，下一步要再接再厉，继续做好各店的招调工作，加大自采力度。其中辽源欧亚要实现综合经营能力的稳步提升，和宁店与东丰店要为做好社区服务型门店的目标进一步调整，快速实现创效能力，全面提升辽源区整体经营实力。

在梅河区，曹董一行先前往欧亚超市连锁铁北店，随后对梅河欧亚购物中心各商场逐层踏查，每到一处，曹董与管理人员、一线员工亲切交流，细致询问经营细节。欧亚商业连锁梅河区总经理马伟明向曹董汇报了梅河欧亚今年1至11月的经营数据、近期招商调整情况，并表达了超计划完成各项指标的决心。曹董对梅河欧亚当前取得的成绩、招商工作，以及全体员工全身心投入销售的工作状态给予高度肯定。

12月4日晚间，欧亚集团董事长曹和平、副总经理曹乃文到欧亚超市连锁长沈店调研指导工作。欧亚商业连锁总经理刘军、副总经理宣辉、欧亚超市连锁汽开高新区总经理丁秀英陪同。曹董在调研中详细了解了门店在调整前后的数据对比，在经营品类、现场陈列等方面进行了详细了解和实地踏查。曹董对门店的调整给予认可，指出一定要把握这个势头做好经营。

曹董指出：经营是第一位的，经营好了其他才能更好。长沈店所在区域，竞争的店较多，但是我们一定要把握自身的优势，放大欧亚品牌优势、商品力优势，以及欧亚人质朴的服务优势，要敢于亮剑。唯有持续激发员工动能，才能推动企业实现长久稳健发展。

此次年终岁末的调研，让员工切实感受到了集团的关怀与鼓励。未来，欧亚商业连锁全体员工将以“抓实字，上水平”为指导方针，以更饱满的精神状态，开启新一年的发展篇章。

（欧亚超市连锁迎宾店、长沈店；欧亚商业连锁辽源区、梅河区联合报道）

长春欧亚集团超市连锁首衡集采中心成立

本报讯（欧亚商业连锁　张琪）12月3日11时18分，在欧亚集团董事长曹和平“强自采，强商品，强销售”的发展总基调指导下，长春欧亚集团超市连锁河北省高碑店市首衡集采中心盛大启幕。欧亚集团总经理赵首沣、首席信息官高岗、副总经理曹乃文、欧亚商业连锁总经理刘军、首衡集团领导及供应商朋友参加了启动仪式。现场锦旗飞舞、气氛热烈，一片欣欣向荣的景象。

高碑店首衡国际农产品交易中心作为华北地区重要的农产品流通枢纽，区位优越、功能完善，是连接南北、辐射全国的重要平台。经过多次沟通与交流讨论，选择在此设立集采中心，是企业顺应新趋势，深耕全国市场的关键战略布局，标志着欧亚集团在加强“自采自营”战略道路上又迈出了坚实而重要的一步。

围绕商品力核心，严格遵循集团统采直配战略，目前欧亚超市连锁总部已完成从首衡集采中心到欧亚商业连锁外埠区6条物流线路的整合规划，当日累计发货2万余件、共计200余吨。

长春欧亚集团超市连锁首衡集采中心的成立，成为欧亚自采业务发展的新窗口与新支点，是集团深耕商业市场、培育核心竞争力的又一重要成果，必将为集团高质量发展注入新动力。



启动仪式现场。　张琪　摄

卖场店庆日 回馈社会时
欧亚卖场25周年庆震撼启幕

本报讯（欧亚卖场　张佳音）聚人气、扩消费、增活力，12月5日，欧亚卖场为期12天的25周年庆拉开帷幕。作为世界最大零售购物中心，欧亚卖场以“卖场店庆日，回馈社会时”为主题，为来自四面八方的消费者献上一场集购物休闲、文化体验、明星互动为一体的“现象级”店庆盛宴，并将店庆“流量”转化为消费“增量”，推动消费市场升温，为省市经济增长注入强劲动力。

店庆就是“广”+“大”，一向秉承以大手笔“舍”和大范围“予”让消费者舒心的欧亚卖场，此次推出总额1亿元的超级回馈。活动以“大有力度”“大有甜头”“大有乐趣”三大板块，打造全民可参与、全龄可乐享的消费嘉年华。不仅有iPhone17Pro手机、大疆POCKET3、足金金珠、限定版冰箱贴等豪礼，还有10000条活鱼随心抓、80000张店庆增值券超值团、8000万店庆礼达额送、300万银行优惠券、2000份“橙”意礼、10000份美食玩乐低价抢、地铁6号线免单、巨型蛋糕免费吃、可乐免费喝、银行加码券、高德嘀嗒出行券免费领等震撼回馈，同时更有潮汕英歌舞、贵州安顺地戏、西藏风情演艺等非遗项目轮番上演，雪饼猴、王仕鹏、余承恩、昕泉等人气明星亲临现场互动，中国武术、街舞快闪、潮流音乐释放活力，让广大消费者物质实惠同时，更享受到心灵情感上的全方位体验。

自店庆启幕以来，62万平方米经营现场人声鼎沸，30万平方米免费停车场一位难求，消费市场的活力在这个寒冬被点燃起来：欧亚卖场太平洋厅的“摸鱼”现场欢笑不断，礼品兑换处排起有序长龙，品牌专柜前咨询选购热情高涨，主题美陈打卡点与海报机吸引众多消费者驻足留影。特别是文旅艺术节现场，非遗演绎引来阵阵喝彩，潮流派对点燃年轻活力，共同交织出一幅商旅文体融合、消费市场生机勃勃的繁华盛景。借助25周年庆，欧亚卖场以更具创新活力、更富文化内涵、更有服务温度的姿态，持续优化消费体验，助力消费潜能释放，真正实现人气聚起来、商气火起来、财气旺起来、消费热起来。

欧亚商业连锁 第28届感恩节12月12日启幕

本报讯（欧亚商业连锁　张君宁）12月12日至2026年1月4日，欧亚商业连锁第28届感恩节震撼开启，为期24天的购物狂欢以“‘橙’意满满·岁末感恩”为主题，携亿元补贴、百店联动，为消费者打造集优惠、互动、潮玩于一体的年度消费盛宴。

本次感恩节活动精心规划五大营销阶段，从12月1日预热启航，历经双12开篇盛惠、中旬至月末的钜惠盛宴，到12月31日跨年狂欢延时闭店，再到2026年元旦迎新开门红，无缝衔接冬至、圣诞、跨年、元旦等多个节点。

活动前三天，服饰满600元返200元一卡通，珠宝满4500元立减150元，家电满1000元返150元一卡通；跨年夜更有10小时0利峰会，服饰类2件送1件的重磅福利。直播间1000万元爆款券限时开抢，超市100万吨生鲜果蔬及民生商品源头直采，1000余支爆品、“甜橙生鲜一条街”等，让消费者尽享高质低价的新鲜体验。各门店设立“礼品橙盲盒区”，华为Mate80手机、家电、千元抵用券等百万级礼品随机派送。

12月31日15时至次日00时30分，现场不仅有百场演绎、NPC互动问答与套圈游戏，更有万人共享的烤全羊百家宴、橙子甜品与热饮，零点烟花秀将点燃跨年氛围。

欧亚商业连锁用十足诚意与超级福利，诚邀市民共赴感恩之约，解锁岁末消费新体验。

欧亚沈阳联营 73周年店庆12月5日启幕

本报讯（欧亚沈阳联营　综合办）12月5日，欧亚沈阳联营73周年店庆启幕。以“柒待已久　三生有幸”为主题，通过全品类优惠、线上线下联动及特色文艺互动活动，为沈阳百姓献上一场丰富的消费“盛宴”。

早在11月初，欧亚沈阳联营召开7场供应商座谈会，联合时尚服饰、家居用品、珠宝饰品、大小家电等全品类数百品牌，定制专属方案，确保优惠力度达全年峰值。店庆期间，百货新品5折起，精选商品满99元减50元，特供品低至1折；超市“零利大促3天”，更有民生底价、欧亚定制及“开门抢”商品等专属福利回馈消费者；家电各品牌“全城比价，买贵补差”；联营金店借开业2周年契机，主推黄金饰品工费全额抵扣，以旧换新“0递增、0折旧、0损耗”优惠；食家美食市集以“100元团购120元”回馈开业1周年以来消费者的支持。此外，线上优惠同样亮点，抖音号上线各品类增值补贴团购券，支持“多重叠加优惠”，直播“云逛店”可享“实体店品质、电商价格”。

除商品优惠外，多场文艺与互动活动更点燃店庆氛围，“幸运大拍奖”环节，有机会幸运得马年金条、大额消费券等精美礼品。

店庆预热阶段，欧亚沈阳联营通过小程序推出“全城薅羊毛”，存1元解锁73元消费券及吃、逛、玩组合福利，1730份迅速抢空，提前攒足热度。

欧亚商业连锁召开总部部室2025年终汇报会

本报讯（欧亚商业连锁 综合办）11月28日，欧亚商业连锁总部部室2025年终汇报会召开。欧亚商业连锁党政班子成员全程听取连锁11个部室及超市总部两个专场汇报。

2025年，是企业攻坚克难、逆势而上的一年，也是连锁上下凝心聚力、共同奋斗的一年。欧亚商业连锁紧密围绕曹和平董事长“强自采，强商品，强销售”的发展总基调，及“抓实字，上水平”的工作要求，连锁总部在党委书记于惠舫、总经理刘军及连锁班子的领导下，各项职能、各项工作得到有序开展和推进。

总结2025年的工作亮点，查摆工作中存在的一些问题和不足，并及时提出解决措施；围绕2026年工作，各部室将集体研讨后的工作目标、工作举措在会上做了重点汇报。在听取各部室的汇报后，欧亚商业连锁总经理刘军指出：总部各部室要找差距、补短板，全力服务一线前勤，各项工作要抓实抓细，落地有果；欧亚商业连锁党委书记于惠舫对新一年做工作部署：一是要锚定目标，强化落地执行；二是各部门间要高效协同，强化统筹作用；三是聚焦市场变化，提升应变能力，建立快速反应机制；四是强化责任担当，狠抓工作落实，发挥头雁作用；五是各部门守住底线，防范风险。

团结凝聚力量，奋斗创造效益。新的一年，面对着更加多元化、更加复杂的市场环境，连锁总部将加强携同作战，为大区、为前勤做好服务，加强深入一线与过程管理，提高发现问题、解决问题的能力，为2026年企业的高质量发展做出应有的成绩！

松原欧亚13周年庆燃动全城 福利满满暖人心

本报讯（松原欧亚 齐孝雨）与您相约，不见不散！松原欧亚购物中心13周年庆系列活动11月28日—12月7日温情启幕，以丰富多元的活动形式、重磅给力的优惠福利，接连掀起消费热潮，用诚意回馈广大消费者，传递陪伴与感恩之情。

11月28日8时30分，周年庆主活动热力开启，超市超级内购会准时上线，预存增值、积分换券等多档福利同步发力，瞬间点燃消费者的购物热情。家电专区福利升级，20万优惠券免费开抢，叠加抖音立减券、欧亚惠民企业补贴双重优惠，满额还赠送好礼，冰箱、彩电、空调等各类家电均以抄底价开售，超高性价比吸引众多市民选购。

当日，荟萃楼珠宝强势入驻商场，带来超值福利，消费者购物满额即可参与汽车大抽奖，丰厚奖品引发参与热潮。午后精彩不停，14时六楼童装馆开展“我是小画家”活动，孩子们拿起画笔尽情挥洒创意，用色彩勾勒童年梦想，家长们在旁陪伴鼓励，亲子间的温馨互动满是幸福滋味。15时，西游记男团NPC惊艳登场，身披金甲的“孙悟空”耍起金箍棒，精彩的喷火表演震撼全场；憨态可掬的“猪八戒”接连上演趣味魔术，引得小朋友们围拥欢呼；“唐僧”与“沙和尚”沿途巡游互动，与市民亲密合影并派送定制礼品，现场掌声与欢呼声此起彼伏。

12月3日15时，“巨型榴莲鲜肉庆生蛋糕免费大派送”活动暖心开启。松原欧亚购物中心总经理郑伟与班子成员将切好的蛋糕递到顾客手中，金黄的榴莲果肉搭配绵密奶油，香气四溢，饱含对顾客的诚挚谢意。现场布置了彩色气球与生日主题装饰，氛围热闹温馨，孩子们踮脚好奇观望，大人们拍照定格美好瞬间。此外，会员专享预存增值福利同步推出，店庆后三天的超级内购会带来满赠抵用券、家居冻品折扣、负利润爆品及雀巢7斤装大桶冰淇淋等多重惊喜。



松原欧亚庆生巨型榴莲蛋糕派送现场。吴菲 摄

十三载深耕相伴，松原欧亚始终以消费者需求为核心，秉持“诚信经营、服务至上”理念，以优质商品与贴心服务打动顾客。未来，将继续坚守初心，为松原市民带来更丰富的消费体验与更暖心的购物氛围。

聚焦“自有品牌展” 加强质价比与供应链创新

本报讯（欧亚超市连锁 钟凯月）11月18日，欧亚商业连锁总经理刘军带领超市采购团队到上海参加18届全球零售自有品牌产品亚洲展（Private Label Fair）。

本次展会以“质价比突围·供应链深耕·品类创新”为核心主题，汇聚品牌高层、产品开发团队、供应链合作伙伴及行业专家，围绕商品（重点涵盖日化、冲调、粮油、休食等）的产品力提升、供应链优化、成本控制及市场破局策略展开深度研讨。

在展会上，刘总与采购团队深入洽谈合作业务，逐一比对市场价格，目前已对接包括路易达孚油类供应链、乐源果汁、鳗小堂鳗鱼、物产中大日化类商品等10余家国内各行业头部生产厂家，确定两款油、四款果汁、一款鳗鱼、两款洗衣液、洗洁精等9个品种、22支单品。

这一举措，将推动欧亚超市连锁的商品结构从‘性价比导向’向‘质价比导向’转型，未来必将为消费者提供更高品质的商品，进一步提升生活品质。

欧亚卖场京东奥莱盛大开业

本报讯（欧亚卖场 余玲）12月6日，欧亚卖场快餐美食城5层京东奥莱重磅启幕！店庆前2日销售额突破百万，彰显了强大吸引力。

京东奥莱以“优选大牌，品质生活”为核心，凭借正品低价+全渠道体验的双重优势，成为消费者兼顾正品保障与极致性价比的一站式购物新选择。全场汇聚超百家国际知名品牌，覆盖轻奢、运动、男女装、鞋品、童装等全品类。COACH、MCM、MK等轻奢箱包彰显质感，阿迪达斯、耐克、安德玛等运动潮牌集结亮相，轻松满足家庭客群“一站式购齐大牌”的消费期待。开业叠加店庆福利加码，性价比直接拉满。149代1000、450代500、880代1000（全场通用）等重磅优惠券引爆消费热情，让消费者以亲民价格购入正品大牌，精准契合当下理性消费趋势。随着线上线下融合深化，京东奥莱不仅为欧亚卖场快餐美食城注入强劲客流，更以全新消费场景为卖场高质量发展赋能。

吉林市首家真冰室内滑冰体验馆 入驻吉林欧亚商都综合体

本报讯（吉林欧亚商都 陈卓）伴随着2025年第一场雪的到来，11月24日，吉林市首家真冰室内滑冰体验馆——奥冰星球正式入驻吉林欧亚商都综合体儿童天地商场，填补了吉林市室内真冰运动消费场景的空白。

奥冰星球室内滑冰体验馆总面积650平方米，采用国际先进的环保制冰技术，打造出恒温舒适的冰上运动空间。场馆内提供专业滑冰装备、滑冰助手设备，并配备国家级滑冰教练及冰球健将级运动员团队，可提供从基础滑行教学到冰球训练的全流程服务，满足不同年龄段、不同水平消费者的需求。

室内滑冰体验馆的落成不仅丰富了儿童天地商场的业态布局，更依托吉林市冰雪城市特色，将冰雪运动与亲子消费深度融合，


小朋友们在冰场体验。 陈卓 摄

随着吉林省冰雪假期的来临，儿童商场将联动服饰、餐饮、娱乐、培训等业态，为江城儿童打造集运动、娱乐、消费于一体的家庭休闲地，助力吉林市冰雪经济和商业消费的双向提升。

欧亚卖场超市美食新区盛大启幕

本报讯（欧亚卖场 崔明达）11月29日，欧亚卖场百货食品商场外围区在历时数月的精心调整后，以全新面貌盛大开业。这片焕然一新的美食天地，瞬间成为城市冬日里最具温度与烟火气的所在。人流如织，香气缭绕，一场关于美食、记忆与创新的盛宴在此徐徐展开。

步入新区，“老昌”“福寿德”等承载着几代长春人记忆的老字号招牌赫然在目。古早味的糕点香气，福寿德的熟食风味，不仅没有在时光中褪色，反而在崭新的环境里愈发醇厚。在“韩师傅”的档口前，“长春味道，回味传奇”的标语道出了许多食客的心声。这些老字号并非止步于怀旧，它们在产品细节和服务体验上悄然升级。现场，老师傅们娴熟地展示着精湛刀工与烹制手艺，将“手工”与“匠心”可视化，让年轻一代在试吃中，直观感受到何谓“时间的技艺”。

与老字号相映成趣的，是充满活力的新派美食力量。“海之恋”“苏三鲜”“金瓜福饼”等店铺，以时尚的装潢、新颖的概念吸引着年轻客群。它们代表了美食领域的“商业融合创新”——川味的“麻”与本地食材的“鲜”可能在此碰撞；日式料理的精致与东北饮食的豪迈也能找到平衡点，巧妙地将文化元素融入餐饮体验，精准捕捉了消费者对“颜值”与“趣玩”的追求，成为年轻人手中的社交符号。



超市外围美食新区人头攒动。 张佳音摄

欧亚汇集当当城联动冰上基地 亲子活动绘就资源互联新图景



欧亚汇集当当城联动冰上基地 亲子活动绘就资源互联新图景。郑宝艳 摄

本报讯（欧亚汇集 王新）11月15日和23日，欧亚汇集当当城“亲子嘉年华，快乐向前冲”主题活动温情启幕，当当城携手欧亚冰上基地跨界联动，以资源互联构建沉浸式亲子互动平台，为冬日注入满满欢乐与暖意。

活动筹备阶段，双方团队精挑道具、打磨流程，特邀专业体能老师全程指导并反复彩排，确保活动兼具趣味性与安全性。开场的“摸石过河”项目人气高涨，小朋友踩着泡沫砖谨慎前行，拒绝家长搀扶时的“我能行”彰显独立风采，冲线后与家长的拥抱将亲子默契展现得淋漓尽致。

热身过后，亲子家庭移步欧亚冰上基地开启核心环节。冰壶竞技、雪爬犁童趣、冰上拔河对决轮番上演，其中雪爬犁成为全场焦点——家长牵引爬犁在冰面疾驰，小朋友挥舞小手欢呼雀跃，亲子追逐的身影勾勒出冬日温馨画卷。冰上拔河环节将气氛推向高潮，亲子战队紧握麻绳奋力角逐，场边呐喊声此起彼伏，工作人员全程守护安全、维持秩序，获胜队伍的欢呼感染全场。返回馆内的体能环节中，专业老师带领亲子家庭开展趣味运动，在互动中锻炼身体、拉近情感距离。

活动尾声，孩子们意犹未尽念叨着“还想玩”，家长们纷纷点赞活动组织贴心，既让孩子释放天性，也让家长重拾童真。此次联动不仅实现了当当城亲子运营经验与欧亚冰上基地场地资源的优势互补，更以优质活动体验深化了当当城和冰上基地两项自营业态的影响力。未来，当当城将持续探索跨界合作模式，打造更多特色亲子活动，让欢乐与陪伴在资源互联中不断延续。

欧亚长新购物中心 真心“拾”意·始终如“壹”

本报讯（欧亚长新购物中心 综合部）时光荏苒，转眼间欧亚长新购物中心店已走过11个春秋。11月20日—24日，一场热闹、温馨、实惠的购物盛宴拉开帷幕。

今年的店庆以“真心‘拾’意·始终如‘壹’”为主题，欧亚长新购物中心店全体员工群力群策，在策划阶段就力求“让顾客有惊喜，让优惠更实在”，为确保活动期间顾客能够买到心仪的商品，各摊组提前与采购、供应商沟通，锁定特价资源，并对重点商品加大备货量。从新鲜果蔬到粮油米面，从家居用品到休闲零食，每一件商品都经过严格挑选，让大家买的放心，用的安心。同时也推出多项重磅促销活动，如积分兑换、限时秒杀、全场折扣，购物赠券等一系列惠民活动。

线上线下深度融合，全域消费体验深受市民欢迎。活动期间，线上平台推出多档超值团购券活动备受青睐：欧亚小程序平台的“服饰预存298元增值400元”“超市预存85元增值100元”“珠宝预存880元增值1000元”等被踊跃抢购。“店庆积分超值兑”为顾客带来便捷、高性价比的购物体验。

为丰富市民体验，综合体一楼精心策划系列活动，为11周年庆注入更多活力与趣味。11月23日店庆庆典热闹开启，生日蛋糕分享会、小丑舞会，更有舞狮点燃现场的氛围。

11周年不仅是一个数字，更是一份情感的累计。11年相伴，感恩同行，未来的每一步，我们依然与您同行！

唢呐齐鸣贺华诞 老凤祥民俗演绎献礼欧亚卖场25周年庆

本报讯（欧亚卖场 高阳楠）欧亚卖场迎来25周年店庆，现场处处洋溢着喜庆氛围。在一系列精彩活动中，一场由百年老店老凤祥带来的民俗演绎尤为引人注目，为这场庆典注入了深厚的文化韵味。

12月6日店庆现场，唢呐声激昂而起，瞬间吸引了众多顾客驻足。老凤祥特邀技艺精湛的唢呐艺人，倾情演绎经典曲目《百鸟朝凤》。唢呐声时而高亢嘹亮，似凤鸣九天；时而婉转起伏，如百鸟和鸣。传统音律穿越时空，为现代商场带来了独特的艺术感染力，不少顾客纷纷举起手机记录这一精彩时刻。

作为承载百年历史的文化品牌，老凤祥此番参与欧亚卖场店庆，不仅以民俗表演致敬传统，更展示了多款融合传统工艺与现代美学的黄金饰品。这些设计精巧的饰品，既蕴含吉祥寓意，又贴合当代审美，为广大消费者的喜庆时刻增添了一份璀璨选择。

“朱炳人·铜”东北首展在欧亚卖场亮相

本报讯（欧亚卖场 张雨淳）12月的欧亚卖场十号门，被一抹浓烈的中国红装点得格外喜庆。“朱炳仁·铜”东北首展在此启幕，熔铜艺术的瑰丽光彩与北国冬日的冰晶素裹碰撞出奇异的火花，吸引着无数目光。

活动现场，巨型礼物盒造型的展台中央，“何为中国礼”的霓虹灯牌熠熠生辉。通体赤红的展柜内，三件镇展之宝散发着摄人心魄的魅力。《燃烧的向日葵》以280万的标价傲居C位，熔铜技艺凝铸的花瓣如真金熔液流淌，13朵葵花昂首向天，铜蕊迸射着梵高式的狂热。展台另一侧，《高瞻远瞩》系列以58万的价格诠释着东方智慧，熔铜工艺打造的金松鹿角冠如帝王冕旒，故宫馆藏纹样的细腻浮雕与明丽釉彩，在非遗技艺的加持下焕发新生。

展厅深处，《清音和曲》莲蓬小提琴铜雕静静陈列，青铜底板上熔铸的莲蓬果实饱满，小提琴曲线优雅，莲语与音符交织出“世代绵延，家道昌盛”的美好寓意。这件曾赠罗马尼亚国家艺术博物馆的作品，此刻在北国冰城的土地上，续写着中外文化交融的新篇。

这场持续至12月15日的文化盛宴，不仅是朱炳仁·铜艺在东北的首次高规格亮相，更是一场跨越时空的艺术对话。当熔铜技艺的烈火遇见北国冰城的凛冬，在欧亚卖场这座世界最大零售购物中心，正书写着传统工艺与当代审美的崭新篇章。

欧亚商都华为品牌举办 “新品Mate XTs尊享品鉴会”

本报讯（欧亚商都 于晓丽）11月22日，欧亚商都家电商场华为品牌在4楼都乐会贵宾室举办“新品Mate XTs尊享品鉴会”，邀约商都VIP会员参与体验，为新品销售预热、拓客。

会上，由吉林中科国帆文化旅游开发公司执行总经理韩女士分享Mate XTs使用2个月感受及心得，并介绍华为新品Mate 80系列与Mate X7折叠屏系列两组旗舰机即将上市。随着工艺、材料的进步，折叠屏手机还会持续优化，向更加轻薄、更强折叠体验、更完善生态配套、更高性价比的方向演进。

本次尊享品鉴会精准聚焦高端科技、文化艺术、企业精英三大客户圈层，不仅通过会员专场为嘉宾精心准备了才艺表演、果盘饮品与伴手礼品，还设置了金箔画手工制作、合影留念等互动环节，现场氛围热烈高涨，有效增强了品牌与顾客的粘性。

雪假已至 乐享通化欧亚冬日趣游

本报讯（通化欧亚 毛姝睿）雪假已至，冬日欢趣正当时。随着吉林省中小学雪假正式开启，通化欧亚购物中心于12月3日至7日推出“雪假畅玩福利”系列活动，以丰富多样的消费场景，陪伴家庭与孩子共度一段温暖有趣的冰雪时光。

滑雪装备 暖心护航

为助力冰雪运动，商场汇集多品牌滑雪装备，推出限时惊喜折扣：猛犸象三合一滑雪服、滑雪裤惊喜价889元起；波司登亲子款滑雪服成人款2849元、儿童款899元；安踏儿童滑雪服1499元、滑雪裤791元；斯凯奇童装滑雪服779元起。品质装备，为雪上畅玩提供安心保障。

亲子共绘 冰雪奇缘

12月5日，通化欧亚携手福明画室，邀请30余名小朋友共绘百米“冰雪奇缘”主题画卷。孩子们俯身画布，以童心勾勒憨态可掬的雪人、雪道上飞驰的身影，点缀苍松雪岭与圆滚滚的企鹅家族，也为商场增添了融融暖意。

娱食畅享 乐购不停

娱乐区内，青羽射箭68元体验2次、竞速基地49.9元团购价享120枚游戏币加卡丁车体验1次、青宇俊跆拳道9.9元亲子体验2次。餐饮方面，渝井巷重庆老火锅推出99元双人套餐、鱼江江活鱼烤鱼购物即送50元代金券、大草原烤肉满200元减50元、醉否江南酒馆美式咖啡仅售9.9元/杯。此外，疯狂动物城联名服装、玩偶、床品等多品类商品同步上新，为消费者带来冬日选购新惊喜。

通化欧亚以雪假为契机，围绕装备、互动、娱乐、美食等多个维度，打造一站式冬日体验空间，让顾客在冰雪氛围中感受温暖，在亲子陪伴中珍藏时光。

ARIOSEYEARS(艾诺丝雅诗) 强势入驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 浦洪卫）11月29日，ARIOSEYEARS(艾诺丝雅诗)女装品牌在欧亚卖场闪耀登场。ARIOSEYEARS深耕都市轻熟女性消费群体，精准锁定25 - 45岁追求独立、时尚与品质生活的都市女性。这一群体在着装上有多元需求，通勤时需干练优雅，休闲时求简约时尚，社交时盼个性独特。ARIOSEYEARS的产品线涵盖通勤、休闲、社交等多元场景，每一件单品都凝聚着对细节的极致追求，让女性在不同场合都能自信绽放独特魅力。入驻欧亚卖场后，品牌凭借精准的定位，迅速吸引周边大量目标客群，成为她们选购时尚女装的首选之地。

全国连锁儿童阅读品牌入驻欧亚汇集

本报讯（欧亚汇集 郭亚楠）12月1日，全国连锁儿童阅读中心“不点的小书库”正式入驻欧亚汇集3楼。此次品牌落位不仅是商业合作的深化，更是儿童成长理念、家庭生活方式与商业空间价值的深度融合，将为春城亲子家庭及城市亲子文化生态带来多维度积极影响。

该品牌精准服务0-12岁儿童及家庭，以“带读+带玩”核心理念延长家庭客群停留时间，同时拥有益智桌游、益智玩具供亲子家庭共享玩乐，构建“阅读+实践+休闲”复合型消费动线，有效带动教培、餐饮、零售等业态协同发展。“不点的小书库”倡导“有效阅读”，为欧亚汇集注入浓厚书香与人文气息，使商场从消费场所延伸为文化熏陶与知识传播的公共空间，进一步丰富品牌内涵形象。

欧亚汇集始终致力于为消费者提供独特体验，此次“不点的小书库”入驻正是对该理念的生动践行。未来，这里将成为孩子探索世界的书香起点、家庭休闲的温暖据点，为商场赋能文化价值，为城市深耕亲子文化。

欧亚包百迪奥专柜手工活动 单日销售9万元

本报讯（欧亚包百 邢国星）11月29日，欧亚包头百货大楼“鱼你有约 福鲤感恩”活动热闹启幕，抽奖、鱼灯巡游等活动吸引众多市民。特别是迪奥专柜推出的锦鲤珍珠画手工体验活动，凭借创意巧思与贴心服务成为全场亮点，单日成功斩获9万元销售额。

为让顾客享受专业创作体验，专柜特邀手工老师亲临指导。从珍珠挑选、胶水使用到图案勾勒，老师全程细致示范讲解，助力不同基础的顾客快速上手。

专柜员工以饱满热情投入服务，主动递送材料、及时补充耗材，耐心解答顾客关于色彩搭配、珍珠排列的疑问。结合品牌美学理念，为顾客提供个性化建议，用温暖的笑容与专业的态度，让顾客在轻松氛围中完成专属作品。

本次活动以优质服务强化了与消费者的情感联结，并直接带动销售，单日销售额同比增长67%。未来，欧亚包百将持续秉持以客为先的理念，持续打造有温度、有创意的互动体验。

欧亚卖场荣膺抖音生活服务2025年度百万直播先锋奖
实体商业直播转型再树标杆

本报讯(欧亚卖场 姜文婧)12月5日，抖音生活服务“百万直播俱乐部2025年度北方区域BOSS私享会”在哈尔滨举行，现场揭晓了年度各大奖项归属。作为世界最大零售购物中心，长春欧亚卖场凭借在直播电商领域的卓越表现与创新实践，成功斩获“2025年度百万直播先锋奖”，成为东北实体商业线上线下融合发展的典范。

面对数字化浪潮，欧亚卖场于2022年6月正式布局抖音生活服务平台，从初期的直播试跑逐步发展为常态化运营，成功开辟线上营销新阵地。欧亚卖场通过将线下高品质消费场景搬到线上，通过精准内容触达用户，再引导至线下体验核销，形成消费闭环。2025年欧亚卖场抖音直播百余场，货盘上千种品类券，目前抖音粉丝已省内居首，直播累计曝光量(观众总人数)突破百万人。在数千家参评企业中，欧亚卖场凭借“全流程精细化运营+私域公域联动”的创新模式脱颖而出，获得高度认可。

在直播运营实践中，欧亚卖场构建了独具特色的“三维驱动”体系。在流量激活层面，通过抖音粉丝群、商场内海报、公众号推送等多渠道进行直播预热，实现本地用户的强感知；直播过程中，采用“低价引流品+爆款主推品+限时秒杀”的组合策略，配合福袋互动提升用户停留时长，单场直播平均观看人数较行业均值高出3倍；直播后则建立数据复盘机制，结合季节特点与消费需求策划节点营销，如25周年庆期间推出的“60团100服饰券”“9.9团100家电券”等活动，直接带动线下到店客流增长40%。



欧亚卖场登台领奖。 抖音生活服务供图

多店通用代金券模式的创新应用成为卖场直播破局的关键。这种模式不仅打破了单一商户的流量壁垒，更通过私域流量的激活形成首场支付高峰，再借助平台流量放大效应实现用户裂变。数据显示，欧亚卖场直播带来的新客中，30-45岁消费群体占比达62%，且核销率维持在85%以上，远超行业平均水平，印证了“线上种草、线下消费”模式的有效性。

此次获奖不仅是对欧亚卖场个体实践的肯定，更折射出2025年实体商业直播的发展趋势。据抖音生活服务平台数据显示，今年超7000家品牌实现GMV破亿，店播模式销售额占比已达45%，首次超越达人直播。欧亚卖场的成功实践恰好契合这一趋势，通过品牌自播构建“产品-用户”直接信任链，结合线下场景体验解决线上消费的信任痛点，为实体商业创新发展提供了可复制的样本。

乐飞叶欧亚卖场店开展马扎手作活动

本报讯(欧亚卖场 娜仁高娃)11月22日，一场充满温情与创意的小马扎编织手作活动在欧亚卖场乐飞叶品牌店内温馨开展。该活动专为乐飞叶会员设计，旨在让参与者在经纬交织中感受手作的乐趣，进一步理解品牌“轻户外·悦旅行”的生活理念。

乐飞叶作为拥有近百年历史的法国户外品牌，一直倡导自然、舒适与探索的户外文化。此次选择“小马扎”这一兼具实用与民俗意义的坐具作为手作主题，正是看中了其与户外生活方式的内在契合。活动中，专业手工老师首先为会员讲解了马扎的历史渊源——从古代游牧民族使用的“胡床”，到如今户外活动中的便携座椅，小小马扎承载着深厚的文化记忆。在实操环节，老师细致拆解了“挑一压一”的编织技法，从木质框架固定到彩绳穿引缠绕，每一个关键步骤都亲身示范，耐心解答会员们的疑问。现场气氛专注而轻松，彩绳在指尖缠绕，逐渐成型为结实又充满个性色彩的小马扎。

“没想到看似简单的编织藏着大学问，完成后特别有成就感！”一位会员兴奋地展示自己的作品，“以后带着这个亲手做的小马扎去露营，既能休息又有专属意义！”乐飞叶通过此次手作体验，不仅丰富了会员互动形式，也让户外生活以更亲切、更具体的方式融入公众日常，传递出“户外是一种心境，旅行是一种态度”的品牌内涵。

辽源欧亚举办
“小雪雅集·团扇生花”古风DIY活动

本报讯(辽源欧亚 宫海艳)小雪初至，寒意渐浓。11月22日辽源欧亚购物中心服饰馆耐克专柜以一场雅致的古风非遗宋锦珍珠团扇DIY活动为寒冷的冬日注入一缕暖意。

活动现场，专业老师细致讲解团扇历史与绘制技巧，参与者手持素扇，以笔墨点染梅枝、竹影，用干花拼贴出冬日意境，每一寸都闪耀着传统技艺的光芒，也是精致生活的缩影，在指尖流转间赋予团扇独特韵味。参与活动的大人与孩子默契协作，亲子档勾勒温馨画面；年轻情侣携手创作，定格浪漫时光，现场满是专注与欢笑。此次活动既让顾客沉浸式感受传统工艺之美，更以手工创作搭建情感联结平台，为商场冬日消费场景增添文化温度，参与者给予广泛好评。本次活动NIKE品牌的特色营销活动，拉动了周末经济，单日销售超同期112%。

欧亚卖场灭火疏散综合应急演练圆满完成

本报讯(欧亚卖场 颜曙光)11月27日8时20分，欧亚卖场在主题餐饮城开展灭火疏散综合应急演练，旨在提升火灾防控与应急处置能力。本次演练模拟真实火情场景，280余名参演人员协同配合，全程高效有序。

主题餐饮城是欧亚卖场消防安全重点区域之一。此次演练设灭火、疏散、抢救、消防设施等10个专项小组，涵盖微型消防站队员、保卫干事、餐饮员工等多方力量，分工明确、职责清晰。此次演练设定起火点为主题餐饮城“马路边边”档口厨房排烟罩，火势蔓延至主烟道并伴随燃气泄漏、1人受伤的模拟险情。启动后，第一灭火力量1分钟内到位，使用灭火器与消火栓控制初火；第二灭火力量3分钟内抵达，设置3处水枪阵地扑救；消防设施组联动启动水泵、防火卷帘门、机械排烟系统，应急广播引导疏散；疏散组组织200人沿安全通道有序撤离至室外；抢救组转移受伤人员至安全区域；抢险组关闭天然气总阀门；破拆组完成烟道破拆。演练全程衔接顺畅，各环节响应迅速，成功“扑灭”火灾并完成人员疏散、伤员救治等任务。

此次演练有效验证了应急预案的科学性，强化了各部门联勤联动机制，提升了员工消防安全意识与实战能力。筑牢消费者与员工生命财产安全防线，为欧亚卖场安全运营提供坚实保障。

以案为鉴强防范
通辽欧亚开展全员消防安全专题培训

本报讯(通辽欧亚 温馨)近期香港大埔宏福苑发生重大火灾，造成惨重的人员伤亡和财产损失。为深刻汲取教训，压实企业安全生产主体责任，通辽欧亚购物中心于12月1日组织开展全岗位消防安全专项培训，为商场经营和顾客消费筑牢安全防线。

本次培训特邀通辽市科尔沁区消防救援大队专业人员现场讲解，培训紧扣商业综合体经营场景，既结合香港火灾暴露的阻燃标准不达标、应急处置不及时等核心问题，又针对通辽欧亚自身业态特点，重点讲解了超市、百货、餐饮、儿童乐园等区域的火灾隐患排查要点，以及灭火器、消防栓等器材的规范使用方法。通辽欧亚将以此次培训为契机，重点落实安全生产主体责任的重要举措，定期开展消防安全隐患排查和应急演练，建立常态化安全管理机制，为消费者营造安全可靠的购物环境。

筑牢安全防线
欧亚包头前旗商场开展消防培训

本报讯(欧亚包百 张小军)11月27日至28日，为提升全员消防安全意识和应急能力，欧亚包头前旗商场利用晨会组织近80名员工，开展了四季度消防专题培训。

本次培训内容紧密结合商场实际，重点围绕家庭及冬季防火常识、“一懂三会四个能力”要求、灭火器和消火栓使用操作等展开。授课人员针对商场人员密集、业态多样的特点，以通俗易懂的方式讲解了火灾报警程序、初期火灾扑救方法及疏散逃生要点，帮助员工切实掌握关键消防技能。

参训员工认真学习、积极互动，系统提升了报警、灭火及疏散等实操能力，并表示将把所学落实到日常工作中，主动排查隐患，做到防患未然。此次培训进一步夯实了门店消防安全基础。下一步，门店将持续推进消防培训和演练常态化，把安全防控融入日常，全力保障经营与人员安全。

欧亚汇集科海物管部组织专项安全生产培训

本报讯(欧亚汇集 高于飞)11月30日，欧亚汇集科海物管部针对新进场的婚庆产业园施工人员及安特折扣仓员工开展专项安全生产培训，以强化人员安全意识，筑牢企业安全防线，为婚庆产业园的安全建设保驾护航。

此次培训兼具知识性与实操性，系统涵盖疏散通道识别、应急逃生技巧、灭火器规范操作、电焊现场管控、有限空间作业、高空作业等核心内容，通过理论讲解与模拟实操相结合的方式，让参训人员快速掌握安全技能。参训人员纷纷表示，培训贴合在建工地实际需求，对保障园区安全生产及个人生命财产安全具有重要指导意义。

作为欧亚卖场店庆前的关键安全举措，此次培训有效提升了婚庆产业园及安特超市工作人员的安全素养与应急保障能力。当前，欧亚汇集正围绕“文体旅购餐”多业互促理念，全力打造长春市婚庆新高地——通过引入高端婚庆产业园项目，后续配套婚房、结婚登记、文化体验等功能，构建婚庆上下游产业集群，形成特色商业IP，进而吸引更多业态、品牌入驻，带动婚庆及相关产业营收强劲增长，助力汇集商街建设发展驶入快车道。此次安全培训，正是为这一产业蓝图的稳健落地筑牢了坚实的安全根基。

春城爱乐交响管乐团入驻欧亚益民
打造社区文化新地标

本报讯(欧亚益民 综合办)近日，春城爱乐交响管乐团正式入驻欧亚益民，依托全新打造的“春城爱乐益民剧场”与“全安街道惠民活动中心”，构建起“商业+艺术+社区”三方联动的创新服务平台，致力为市民提供免费或低门槛的优质文化体验。

揭牌当天，“春城爱乐团奏响经典乐章”小型沉浸式音乐会温情上演。《铁血丹心》《世间始终你好》等经典武侠金曲，唤起现场几代人的青春记忆；邓丽君的深情旋律与迈克尔·杰克逊的动感节奏交织回荡，让往来顾客在购物间隙纷纷驻足凝听，仿佛置身于一个开放共享的“城市音乐客厅”。

为持续传递艺术温度，“街角偶遇·音乐时光”萨克斯即兴演奏活动在欧亚益民的各个角落随机上演。音乐家在非固定时段带来的即兴表演，如同日常生活中的惊喜馈赠，吸引众多年轻人拍照打卡。

春城爱乐益民剧场占地500平方米，不仅提供丰富的演出活动，更具备多元实用的硬件设施。200余平方米的多功能小剧场，可灵活承办小型演出、艺术沙龙及社区展演；11间专业静音排练室，面向市民全天候开放，满足日常练习及创作需求；300平方米的公共区域，整合了接待咨询、亲子课程报名与小型艺术展览功能。清晰的课程表上，列出了面向不同年龄群体的多样化艺术服务项目。

春城爱乐益民剧场巧妙融入商业空间，不仅为社区居民构建起一个触手可及的艺术天地，更探索出一条商业体深度参与公共文化服务供给的创新路径。在这里，“买菜与弹琴不冲突，带娃与唱歌可兼得”——艺术不再是遥不可及的奢侈品，而是自然而然的流淌于日常烟火之中。与此同时，高品质的文化活动与独特的艺术氛围，也成为吸引市民驻足、体验的强大磁石，显著提升了商场的客流量与顾客停留时长，实现了文化惠民与商业引流的高效融合与双向赋能。

欧亚卖场国家地理品牌组织会员手摇风铃手作活动

本报讯(欧亚卖场 娜仁高娃)11月22日至23日，欧亚卖场国家地理品牌店内流淌着温馨的创作氛围。一场专为会员打造的“自然设计师”手摇风铃手作活动在这里举行，让参与者在都市空间中找回了与自然连接的治愈时光。

活动现场，坚果壳、原木片等天然材料化身创作主角。大人孩子齐上阵，手指轻抚过每一处天然纹理，将国家地理专属丝带与自然元素巧妙组合，编织成独一无二的风铃挂饰。每一枚果壳的弧度、每一段绳结的松紧，都在诉说着不同的自然故事。创作区里画面暖意融融：有亲子组合专注配合，大手引导着小手将自然碎片串联成完整作品；也有闺蜜好友相互启发，让创意在交流中迸发出双倍火花。当完成的作品在灯光下轻轻摇曳时，参与者脸上绽放的笑容，成为活动现场最动人的风景。

“这不仅是一次手作体验，更是将户外的松弛感打包带进日常生活。”一位参与活动的会员表示。国家地理品牌通过这样沉浸式的互动，让顾客感受到品牌“探索生活可能”的理念延伸——从户外装备到生活美学，探索从不设边界。未来店内将持续推出更多会员专属活动，包括手作工坊、户外主题分享会和新品体验等多元形式。


会员制作手摇铃。 娜仁高娃 摄

欧亚新发举办“亲子国学堂”文化活动
创新课堂引爆会员热情参与

本报讯(欧亚新发 营业部)当清新的草药香遇见斑斓的京剧油彩，当古朴的汉服融入巧手制作的艾草香囊，一场别开生面的文化传承之旅在欧亚新发温馨开启。12月3日，欧亚新发与北京同仁堂联合举办“亲子国学堂”系列课程，将深厚的中医药文化与多彩的非遗体验巧妙融合，赢得了大小朋友的一致追捧。

“这是黄芪，可以补气。这是陈皮，能理气健脾……”在趣味课堂的知识科普环节，专业讲师带领孩子们认识黄芪、陈皮、百合等十余种常见中草药，孩子们通过看、闻、摸零距离感知药材的形态与气味，在互动中知晓草木守护家人健康的奥秘。课堂上，孩子们穿上雅致汉服，体验制作脸谱与香囊，在家长陪同下拍照打卡。一笔一画勾勒京剧脸谱，在色彩间读懂忠奸善恶的文化内涵。一针一线缝制艾草香囊，在动手中感受草药防病的实际应用。既收获满满的成就感，也为家人捎去一份真挚的健康祝福，让非遗文化在指尖实现传承。


小朋友们积极参与。综合办 摄

欧亚新发与北京同仁堂的跨界合作，旨在将会员服务从单纯的购物优惠升级为提供文化价值与情感链接的高端体验。将单次活动成功孵化为每周持续的“亲子小课堂”，正是基于会员的真实需求与热烈反馈。未来，欧亚新发将引入更多的优质资源，打造更多元化的专属活动，让会员享受到超越期待的服务！

雪假首日热力全开
欧亚汇集欧亚冰上基地、欧亚滑雪训练中心掀运动热潮


雪假首日。 石岩 摄

本报讯(欧亚汇集 张新玉)12月3日，吉林省雪假大幕正式拉开，欧亚汇集欧亚冰上基地迎来开业后首个客流高峰，现场人气爆棚、热闹非凡。为保障运营顺畅，汇集各部门迅速集结10余名精兵强将增援一线，全力投入秩序维护、快速售票、核销扫码、引导入场、装备发放等服务工作，以细致举措筑牢服务保障线。

雪假开始之前，欧亚卖场与欧亚汇集均开启抖音直播，重磅推出欧亚冰上基地、欧亚滑雪训练中心特惠券，2日-3日共售出近3000张滑冰票、400张滑雪票，精准引流成效显著。雪假首日和次日，基地共吸引1200余名儿童到场体验，加之陪同家长，总入场人数突破2500人，并在次日创下基地迁址欧亚汇集后的单日散客最高纪录。欧亚滑雪训练中心更是首次课程全天排满，前来咨询的顾客络绎不绝。欧亚冰上基地现场排起的长队盛况，更吸引不少顾客直接原价购票，只为即刻感受冰上运动的独特魅力。专业教练团队全员驻场护航，同时全力推行老学员错峰授课机制，有效提升雪假期间场地承接能力，为新会员转化创造最优条件，最大化激活运营效能。

雪假每日上午、下午两时段均出现客流激增态势，8楼冰场区域人头攒动。工作人员及时调配百把座椅，供游客更换冰刀、临时休憩。冰场内，亲子家庭手牵手滑行旋转，欢声笑语不断，满是温馨惬意的运动乐趣。为进一步提升服务体验，当当城迅速调配零食、烤肠机进驻现场售卖，同时发放体验票扩大宣传。旺盛的人气带动商场餐饮业态消费热潮。雪假首日，一楼中之杰多款商品销售一空，创下工作日销售纪录新高。吉林日报、城市速递为冰场人气盛况报道宣传。

欧亚汇集深度践行国家“冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力”政策，精准对接省市冰雪产业发展部署，借雪假消费热潮实现客流与销售双爆发。依托优质服务与核心场地资源，欧亚汇集将持续放大欧亚冰上基地、欧亚滑雪训练中心品牌影响力，同时全面升级雪假接待服务，以全维度安全保障与高品质体验实现口碑业绩双丰收，助力青少年冰雪运动普及与省市冰雪经济提质，更为欧亚卖场25周年庆蓄势赋能！

珲春欧亚头脑风暴会 碰撞灵感火花

本报讯(珲春欧亚 综合部)12月1日，围绕跨年夜专场活动，珲春欧亚延百购物中心召开了由各部门管理者参与的头脑风暴会。此次会议通过“人人参与营销、人人都是策划员”这一主旨，集大家之智慧，在思维的碰撞、灵感的交流中提炼出具有创新性的营销举措，优化活动方案。

“如何让跨年更具特色？”“我们能为消费者提供什么样的超值体验？”……在会上，各部门围绕活动形式、内容创新、推广宣传、服务保障等议题各抒己见。不分前勤还是后勤，不论是超市业态还是百货业态，大家敞开心扉，打开思路，呈现了各自的想法，提供了数十条优质建议。会上，珲春欧亚总经理钱明勇责成办公室梳理和统计所有营销点子和建议，并进行二次优化和归纳，做为营销数据库形成执行手册，同时强调今后将持续以此形式进行研讨，打破部门壁垒、业态边界，让每个人都成为策划主角，使每次营销活动都有亮点、有新意、有成效。

会后经过多轮筛选，提炼出的七条可行性建议将落地执行，如利用区位优势、结合当地特色，举办“俄罗斯游客在中国别样跨年”系列主题活动，邀请俄罗斯顾客走进欧亚，在包饺子、剪窗花、现场书画等民俗体验中感受中国年，解锁跨国跨年沉浸式新体验，还有啤酒大赛、找宝有惊喜等建议将为跨年夜活动注入别样精彩。

高销协同增动能 深耕廿五创奇迹

欧亚卖场精品服饰商场高销分享会圆满落幕

本报讯(欧亚卖场 陈佳玉)值此欧亚卖场25周年店庆之际，为凝聚销售合力、赋能一线成长，欧亚卖场精品服饰商场于近日，在负二层印度洋厅举办优秀员工高销分享学习会。本次分享会以“高销协同增动能 深耕廿五创奇迹”为核心，聚焦厂家员工在目标攻坚、服务标准化、市场应对等核心能力的提升，并通过整合各品牌优质服务体系、丰富货品资源与特色营销活动，为全场200余名员工呈现了一场兼具实战性与感染力的知识盛宴。



高销分享会现场。 陈佳玉 摄

分享环节中，来自盖世威、耐克品牌的两位销售冠军凭借年销破百万的亮眼业绩，成为全场瞩目焦点。他们结合自身深耕终端的实战经历，以鲜活的服务案例为载体，从售前精准洞察顾客需求、售中专业传递产品价值，到售后贴心跟进维系客情，全方位拆解高销背后的逻辑与技巧；深入阐释品牌服务理念，强调从“被动接待”到“主动共情”的升级，从“满足需求”到“创造价值”的跨越，让在场员工深刻领悟到：在日趋激烈的市场竞争中，唯有始终坚守“以顾客为中心”，以优质服务传递情绪价值，以创新思维优化消费体验，才能突破业绩壁垒，赢得顾客的长久信赖与青睐。

此次分享会搭建了标杆引领、互学互鉴的交流平台，未来，欧亚卖场精品服饰商场将常态化开展员工技能培训、标杆经验复盘等活动，不断夯实服务根基、创新服务模式。我们坚信，在全体员工的凝心聚力、奋勇争先下，必将为广大消费者带来更专业、更暖心的购物体验，为欧亚卖场25周年店庆注入强劲动能！

紧跟时代变革 坚守经营初心

济南欧亚研学曹和平董事长的讲话

本报讯（济南欧亚 高敏）11月20日，济南欧亚全体管理人员集中研学曹和平董事长在“2025年零售业创新大会理事会及会长联席会”的讲话《紧跟时代变革，坚守经营初心：长春欧亚集团的应变之道和发展实践》。

曹和平董事长的讲话从文化观念、科技进步、消费行为等多维度剖析了当前时代变革的特征，并系统阐述了欧亚集团从“适应市场”向“引领市场”转变的应对策略与实践路径。与会人员结合济南欧亚近年来的创新实践，围绕在新时代背景下如何推动企业高质量发展进行了深入研讨。

在交流发言环节，8名员工代表立足各自岗位实际，踊跃分享了学习心得与工作体会。企划部部长范涛以四年来见证济南欧亚点滴成长，分享了切身感受：“围绕李总提出的打造‘商旅概念新格局’全新理念，欧亚乐活城陆续引入盒马鲜生、达美乐披萨等知名品牌，并打造‘515攀岩’项目等高频、高互动性业态，丰富了消费场景，提升坪效与企业美誉度。今年，欧亚大观园更是一举斩获‘金灯奖’和‘国企百优案例’两项殊荣，在‘学术认可+行业引领’双赛道上实现了双重突破。这一系列成功，我认为正是曹董事长所强调‘应变之道’的生动实践”；招商经理张子涵通过学习曹董的讲话，深刻认识到：“新时期的招商不再是简单的品牌填充，而是商业生态的重构，必须紧扣消费趋势与文化变迁，实现从‘物理聚合’到‘价值重构’的转变”；财务部长董静通过研析曹董的讲话，结合财务职能有了更深的感悟：“在数字化浪潮下，基础核算正被软件替代，必须从‘传统账房先生’成长为‘价值管理者’，从事后记录走向事前预测和事中控制，为公司防范风险、精准决策提供核心支撑”。

其他员工们也纷纷表示，董事长的讲话为企业发展指明了方向，提供了方法论与实践指南。会议最后强调，“研学”不同于“学习”，必须带着思考去深入研析并将所学落实到工作行动中。全体干部员工要将董事长的讲话精神“内化于心、外化于行、知行合一”，转化成工作成果，为企业高质量发展贡献济南欧亚的坚实力量！

从“客诉王”到“零客诉”

2019年初，我怀着忐忑与期待的心情走进欧亚卖场超市，成为一名普通的收银员。那时的我对业务流程尚不熟悉，操作生涩，常常需要请教同事，但在面对顾客时，却始终保持着一份真诚与耐心。或许正因为初来乍到，深知自己能力有限，反而更加珍惜每一次服务的机会，不敢有丝毫懈怠。令人欣慰的是，那段时间没有收到任何投诉。

然而，随着工作日渐熟练，我的心态却悄然发生了变化。曾经的谨慎被习以为常所取代，曾经的热情被重复劳动消磨殆尽。面对顾客的咨询，我不再主动解答，而是敷衍回应；遇到促销活动人流高峰，情绪更是烦躁，语气冷漠、态度生硬。渐渐地，“客诉”成了我名字前挥之不去的标签。每逢大型活动，几乎必有一起针对我的投诉。看着班长和领导一次次为我向顾客低头道歉，脸上写满无奈与尴尬，我的心如针扎一般难受。

夜深人静时，我开始反思：为什么别人能做到“零客诉”，而我却频频出错？细数每一起投诉，绝大多数并非源于业务失误，而是态度问题。我突然明白：你烂熟于心的促销规则，在顾客眼中可能是难以理解的谜题；你闭着眼都能找到的商品位置，对他人而言或许是迷宫般的存在。服务的本质，从来不是完成交易，而是理解与共情。

一次偶然刷抖音的经历让我深受启发。一个视频说真正内心平和的人，不会轻易对他人发火，因为他们拥有值得在乎的生活。想通这些后，我决心改变。重新拾起初心，微笑迎客，主动问候，帮顾客整理购物袋，顺口聊几句家常。距离近了，误解少了，投诉自然消失了。更让我感动的是，越来越多的顾客会特意对我说：“小姑娘，你服务真好，每次来都找你结账。”

正如于总所说：“顾客的情绪价值就是商业企业存在的价值。”这句话如今深深烙印在我心中。服务不仅是岗位职责，更是一种情感传递。如今我迎来参与欧亚卖场的第14个店庆，也是卖场成立25周年的重要时刻。站在这个节点上，我不再是那个被投诉困扰的“客诉王”，而是一名用真心赢得认可的服务者。今后，我将继续以最好的状态，为顾客送去温暖，为企业发展添砖加瓦。

（欧亚卖场 马爽）

以寸心报春晖 携暖意赴新程

时光荏苒，自加入欧亚卖场大客户服务部以来，每一段与客户并肩、与团队同行的时光，都让我对“感恩”二字有了更深刻的体悟。作为直接对接欧亚卖场大客户的客服人员，我深知肩上的责任——既要精准传递公司的专业与温度，也要用心守护每一份来之不易的信任，而这份底气与能力，皆源于欧亚卖场的滋养与赋能。

回首在欧亚卖场奋斗的日夜，我们见证着企业的蓬勃发展，也感受着来自大家庭的持续呵护。作为亲历欧亚卖场一路走来的一员，我们亲眼见证着这座商业地标在市场浪潮中始终屹立潮头，以诚信经营、优质服务赢得万千消费者的信赖。

感恩卖场给予的成长沃土与专业平台。初入职场时，面对大客户复杂多元的需求，我曾有过手足无措的迷茫。是卖场完善的培训体系，从产品知识、服务礼仪到沟通技巧，一步步带我夯实专业根基；是领导的悉心指导，在我遇到棘手问题时耐心拆解、点拨思路，教会我以从容的心态应对挑战；是团队的并肩同行，每当遇到跨部门协作的难题，同事们总会主动补位、携手攻坚，让我明白“一个人可以走得很快，但一群人才能走得更远”的道理。如今，我已能从容应对各类客户需求，用专业的解答、贴心的服务赢得客户的认可。

在服务大客户的过程中难免会遇到挫折与失误，但公司从未加以指责，而是鼓励我们总结经验、勇敢前行。领导常说“客户的需求就是我们进步的动力，每一次问题的解决，都是一次成长的契机。”正是这份包容与信任，让我放下顾虑，敢于主动对接客户需求，在一次次客户交流中突破自我、提升能力。

未来的日子里，我将始终怀揣感恩之心，以更专业的素养、更贴心的服务、更饱满的热情，坚守在大客户服务岗位上，用心守护每一份信任，与欧亚卖场同心同德、同向同行，在平凡的岗位上书写不平凡的篇章。

（欧亚卖场 佟美娜）

开拓与责任

清晨八点，欧亚超市连锁团购销售部的办公室里已经响起了此起彼伏的电话声，有人在跟客户确认配送清单，有人在梳理投标文件的细节，这是我们部门三年来再平常不过的开场。作为欧亚超市连锁成立仅三年的新部门，我们肩负着企事业单位团购、配送与投标的任务，在消费需求多元化升级的背景下，靠着“走出去、请进来”的韧劲，在团购市场里趟出了一条路。

还记得为了拿下一个单位的职工福利团购项目，团购销售部总监穆阳带着两个年轻同事跑了整整半个月。第一次去洽谈时，对方提出了诸多要求，从付货方式到商品的品质再到配送时间的精准把控，条条都卡得很严。回来的路上，年轻同事嘟囔着“要求也太苛刻了”，穆总却笑着说：“越苛刻，说明对方越重视，这正是我们展示实力的机会。”接下来的日子里，我们一遍遍优化方案，对接供货商确认配送流程，去门店核对商品质量标准，甚至专门做了模拟配送演练。第二次谈判时，当我们把提货券模版及商品资质、配套方案摆在对方面前时，对方负责人当场就说：“欧亚的专业度，我们信得过。”最终签订合同的那天，每个人的脸上都洋溢着喜悦的笑容

这样的故事，在团购销售部每天都在上演。为了对接相关单位的食材配送项目，我们顶着寒风去仓库盘点库存；为了跟进投标文件，我们熬夜核对数据；为了维护老客户，我们24小时随时在线解答疑问。我们常说，竞争对手就是我们最好的老师。每次遇到强劲的对手，我们都会认真研究对方的优势，一起讨论改进方法。市场是考场，每一次走访、每一场洽谈，都是对我们专业能力和服务态度的考验。

三年来，从最初的几个人、几个小客户，到如今服务覆盖数十家单位，甚至辐射到省内周边城市，靠的不是运气，而是团队拧成一股绳的凝聚力，更是“把责任扛在肩上”的初心。每一次配送的食材，我们都要层层把关；每一份投标文件，我们都要反复核对；每一个客户的需求，我们都要尽力满足。因为我们代表的不仅是团购销售部，更是欧亚超市的口碑。

未来的路还长，实体市场的挑战依旧存在，但团购销售部的每个人都憋着一股劲。只要我们继续秉持开拓的勇气、坚守责任的本心，就一定能在团购市场里闯出更大的天地，为企业的发展添上属于我们的一抹亮色。

（欧亚超市连锁 陈梁）

寒冬暖心 细节传递欧亚温度

11月的长春，气温低至零下十几度，凛冽的北风卷着细碎的雪粒扑面而来，在这寒冷的季节里，比暖气房更治愈的，是一袋新鲜的蔬菜外卖。当顾客打开包装，指尖触碰到带着温度的食材，那份藏在烟火气里的关怀，便是这个冬天最温暖、最动人的注脚。

从店堂出发穿梭于城市的大街小巷，然后速递到顾客手中，每一份外卖蔬菜都要经受住寒冬的考验。“天太冷，蔬菜冻软了就没法吃了。”欧亚超市连锁电商部部长陈莽指着打包台旁的保温袋说。为了让每颗菜都“扛住”寒潮，团队从细节抠起：保温袋统一换成加厚铝箔材质，内层覆有隔热棉，实测能在零下环境中锁温4小时以上；装袋前，分拣员会先将蔬菜按耐储性分类——叶菜类裹上食品级保鲜膜防脱水，根茎类垫上吸水纸防潮，连易碰伤的番茄都要单独用发泡网套“护体”。

这些“笨功夫”换来了顾客的好口碑。上周三晚上8时，一位经常下单的顾客下单时备注“就怕菠菜冻烂”，收到商品时又特意发来照片，照片中拆开包装后的菠菜根须还挂着水珠，特别新鲜!还配文：“你们这袋子比我家暖水袋还管用，这么冷的天，蔬菜还能完好到家，必须给五星!”

顾客的满意就是大家工作的强心剂，电商部的同事干得更起劲了！寒风越烈，越见初心。欧亚人用细节与细心，把“送菜”变成了“送暖”这或许就是寒冬里最实在的温暖——守护你的烟火日常，更要护住你的菜篮温度！

（欧亚超市连锁 孙羽茜）

通辽欧亚里的“隐形防线”

明亮的橱窗下，那排橙红色的灭火器静静伫立，像沉默的卫士，守护着人潮涌动的喧嚣。光滑的地砖映出消防通道的绿色标识，如同一盏盏指示灯，在琳琅满目的商品间，勾勒出生命的安全通道。

培训现场，消防教官正手持灭火器演示操作：“提瓶身、拔保险、握喷嘴、压手柄，对准火源根部扫射!”新老员工围在一旁，眼神专注，轮流上前实操，指尖握紧罐体的力度里，藏着对责任的敬畏。教官还铺开商场消防平面图，逐一标注安全出口、疏散路线和消火栓位置，“记住，每一个货架的转角，都可能是生命通道的关键节点。”

导购员整理货架时，总会顺手检查墙角的消防栓，确保玻璃完好、接口无锈；保洁阿姨清扫时，从不占用安全出口，让那扇门始终保持畅通。广播里传来的安全提示，提醒着每一位顾客：别让随手丢弃的烟头成为隐患的源头；别为了一时方便堵塞了逃生的希望。

当灯光璀璨，人声鼎沸，这份藏在培训里的专业、融在细节中的警惕，如同一张无形的网，将危险隔绝在繁华之外。商场的温暖，不仅在于琳琅的商品与贴心的服务，更在于这道用责任筑起的安全防线，让每一次购物的愉悦，都能伴着平安归程。

（通辽欧亚 左红）



初心赴新程 笃行践使命

怀揣着对未来的憧憬与忐忑，我正式加入欧亚卖场大家庭，开启了职场生涯的崭新篇章。这段时间的工作与学习，让我在实践中褪去青涩、积累经验，更在欧亚卖场团队的温暖与帮带中，深刻体会到责任、协作与成长的重量。以下，是我作为新员工的几点真切感悟。

初入岗位时，面对陌生的业务流程、专业的工作标准，我曾一度陷入手足无措。但幸运的是，身边的领导和同事给予了我极大的包容与帮助。部门前辈耐心地为我梳理工作脉络，从基础的文件处理到复杂的售后对接，一步步手把手教学；团队伙伴在我遇到瓶颈时主动伸出援手，分享他们的实操经验与沟通技巧。记得第一次独立处理客户售后咨询时，我因紧张漏记了关键需求，是同事及时提醒并陪我一起复盘问题，最终妥善解决了客户的诉求。这件事让我明白，职场从来不是孤军奋战的战场，团队协作是破解难题的钥匙，互帮互助是凝聚力量的纽带。在这样团结友爱的氛围中，我快速融入集体，也逐渐建立起开展工作的信心。

除了实践中的积累，欧亚卖场组织的各类培训也让我受益匪浅，尤其是“四防”安全培训给我留下了深刻印象。培训中，我通过真实案例剖析、现场实操演练，系统学习了消防安全相关知识，深刻认识到了“安全无小事，责任大于天”。此后，我在工作中养成了随时排查身边安全隐患的习惯，也会主动提醒同事规范使用办公设备，将培训所学转化为实际行动。作为新员工，我深知自己还有许多不足，比如业务熟练度有待提升、沟通技巧需要精进。我会以饱满的热情、务实的态度，脚踏实地做好每一项工作。主动向前辈请教，查漏补缺；积极参与团队协作，贡献自己的力量；持续学习专业知识，提升综合素养。我坚信，只要坚守初心、脚踏实地，在欧亚卖场这个优秀的平台上，定能不断成长，实现个人价值与企业发展的同频共振。

（欧亚卖场 全友家装 宋宇娇）

书香欧亚

书名：《阿勒泰的角落》
著者：李娟



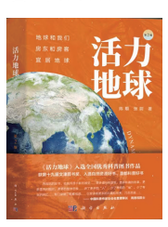
本书是鲁迅文学奖散文奖获得者李娟创作的散文集。书中讲述了李娟一家在阿勒泰山区开着一个半流动杂货铺和裁缝店时的所见所感。全文依据作者先后到过的地方，分为在喀吾图、在巴拉尔茨、在沙依横布拉克、在桥头和在红土地五个章节。书中描写了在阿勒泰生活的人们、阿勒泰的风景以及当地独特的生活习惯，记录了风里来雨里去的边疆牧人、随家族不断迁徙的雪兔、风沙肆虐的荒漠里喂养的金鱼等各式各样的生活在这片土地上的生灵。作者通过敏锐的观察力和深邃的思考力，描绘了阿勒泰地区独特的地理环境和人文景观，带领读者走进一个充满诗意的真实的阿勒泰，同时也揭示了人类与自然和谐共生的可能性。》

书名：《允许一切发生》
著者：李梦霁



这是一本打动当下时代主体情绪，引领社会潮流动向情感的励志成长哲思书。真正的强大不是对抗，而是允许一切发生。允许自己偶有的失控，崩溃，脆弱；允许给自己一些时间调整，放空，松弛；允许一切，如其所是……睡前，放过自己，终结深夜emo！书中坦陈所有脆弱、纠结、不完满——年少成名的红利与辛酸；面对爱情的摇摆和错付；原生家庭的对峙和羁绊；职业生涯的重创与重生……有偏执，有迷惘，和书页前的每个你一样。本书带给人们持续向前的力量。读这本书，学会“允许”，允许一切的事与愿违。

书名：《活力地球》（第二版）
著者：陈颙



本书从宜居地球的角度出发，以地球能量为线索，把地震、火山、海啸、天气和气候、洪水和干旱、滑坡和泥石流，以及近地空间等灾害串联为一个整体，引导读者全面认识地球家园的结构、环境、历史以及与人类的关系，理解地球与人类是一个共同生命体。在当前人地关系日益严峻的背景下，《活力地球》对于提高读者认识地球、敬畏自然、和谐相处、科学减灾的意识具有重要意义。

书名：《卖什么都是卖体验》
著者：李·科克雷尔



本书是李·科克雷尔（迪士尼前副总裁）基于30余年服务经验，将经验总结为39条可执行的服务法则，涵盖客服人员行为规范及团队管理策略，适合企业各层级人员。强调通过满足客户情感需求提升体验，书中引用真实案例揭示心理诉求，倡导“以诚待人”的服务原则，认为情感共鸣是产品与服务的核心竞争力。虽以酒店服务行业为例，但书中方法可广泛应用于实体产品、互联网服务及各类商业场景，通过优化产品设计、销售流程等环节提升用户体验。

贺欧亚卖场二十五周年

廿五春秋铸辉煌，
卖场笑语满庭芳。
吉尼斯榜留嘉誉，
零售之最耀东方。
宾客盈门歌盛世，
货丰物美暖心房。
今朝庆典同欢庆，
再启新程续锦章。
（欧亚卖场 王小岩）

欧亚商都店庆收官

十七昼夜狂欢季，
万千宾客聚一堂。
彩旗招展迎贵客，
礼乐齐鸣颂华章。
业绩飘红超往岁，
会员满载笑容长。
今朝圆满收官日，
再盼来年续辉煌。
（欧亚商都 赵宏大）

九载商韵·敦化欧亚庆华章

九载商帆载梦行，
敦城欧亚聚欢声。
琳琅货引八方客，
暖语融消四季冰。
灯海灿，笑声荣，
层楼焕彩民生系。
初心酿就繁华色，
共绘蓝图再启程。
鼓乐喧天庆九秋，
客潮涌动乐悠悠。
优品惠民情更切，
新风拂面岁华流。
同心筑梦春长久，
特惠酬宾暖意稠。
笑语盈盈添雅趣，
欢歌阵阵满层楼。
品牌荟萃赢青睐，
诚信经营誉九州。
每见童颜追彩饰，
常逢老者选珍馐。
时光不负耕耘苦，
岁月频添锦绣筹。
九秩风华今又是，
明朝更上一层楼。
（敦化欧亚 曹智强）

致欧亚

商海扬帆破碧浪，
欧亚跨界谱新章。
异业携手凝合力，
资源互融绽彩光。
潮玩联动添雅趣，
品牌共创蕴芬芳。
多元布局开新境，
聚力同行耀四方。
邻里相融情意长，
欧亚联动暖街坊。
便民服务进社区，
公益义诊送安康。
亲子互动添欢畅，
邻里同欢乐未央。
扎根民生传暖意，
情系万家福运昌。
科技赋能焕新颜，
欧亚智慧暖人间。
线上云逛随心选，
线下体验乐无边。
智能导购解疑惑，
极速配送省时间。
服务升级添便利，
智享购物喜连连。
同舟共济踏风浪，
欧亚员工志如钢。
朝迎晨曦忙备货，
暮送华灯理货仓。
微笑服务传暖意，
专业赋能解彷徨。
同心聚力谋发展，
实干笃行铸辉煌。
（通辽欧亚 王萨如拉）

岁末致暖 新程向光

——致欧亚奋斗者

你是晨光里奔波的身影，
走过田垄与街巷，步履不停；
你是暮色中坚守的脊梁，
扛着责任与期许，目光坚定。
你以汗水浇灌梦想，
以执着书写前行；
用双手搭建互通的桥梁，
用真心凝聚共赢的温情。
每一双紧握责任的手，
每一颗滚烫炽热的心，
都在时光里镌刻下奋斗的诗行。
感谢这一年，不曾懈怠的脚步，
把平凡的日子，酿成了满载希望的篇章！
致敬每一位欧亚奋斗者，
你们的坚守，是岁月里最动人的风景；
你们的奔赴，终将照亮更辽阔的新程！
让我们带着热爱与期许，踏歌启程，
新的一年，定是繁花遍野，华章共赏！
（欧亚商业连锁 高宇）