今日欧亚

第2期　总第656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

-16℃ ~ -23℃

2026年1月

17

星期六

农历乙巳年冬月廿九

腊月初二大寒

市、区两级领导深入吉林欧亚商都检查指导节前安全与市场供应工作

本报讯（吉林欧亚商都　李欣）元旦前夕，吉林市委书记胡斌于12月30日深入吉林欧亚商都综合体，实地督导检查节日市场供应、人员密集场所管理及消防安全工作。同日，丰满区区长黄波在当选后，亦将区域内最大商贸企业吉林欧亚商都综合体作为调研首站，高度关注企业经营发展。随后，1月1日新年伊始，丰满区委书记张黎也前往吉林欧亚商都奥莱店，对节日市场保障及安全生产情况进行了现场检查。两级领导的视察和慰问，体现了对岁末年初安全稳定与民生保障工作的高度重视。

在检查中，胡斌书记着重强调，“双节”临近，文旅活动集中，人员流动大幅增加，安全与服务保障工作至关重要。他关注民生商品、地产商品，并实地到消防监控室检查听取汇报，对综合体各项工作给予肯定。区级检查紧随市级部署，展现了安全工作层层压实、一抓到底的决心。各级领导多频次、高规格的检查共同为确保全市人民度过欢乐祥和的节日提供了有力指导与保障。

吉林欧亚商都全体员工深切感受到市委市政府、区委区政府及行管部门等各级领导的关怀与重视，备受鼓舞、干劲倍增。新的一年，我们将不负期望，以更饱满的热情、更坚实的行动，持续奋斗，为服务民生、保障安全、引领健康品质消费贡献更大力量！

注重流程 注重标准 注重效果 推动企业不断向高质量发展迈进

欧亚集团召开2025年度述职暨2026年工作安排汇报会

本报讯（集团党群工作部）深耕实干抓落实，聚力攻坚提质效。2026年1月16日，欧亚集团2025年度述职暨2026年工作安排汇报会在集团六楼会议室召开，集团全体班子成员，集团机关各处（室）高级经理、三大系列及营销分公司的部分员工代表参加了会议。

会议由集团总经理赵首沣主持，欧亚商都系列、欧亚卖场系列、欧亚商业连锁系列、营销分公司按四个场次依次述职。

欧亚商都系列

2025年，商都系列的工作重点以调整优化、营运破局、调控持续为核心，一直在发展的道路上修正、改变、前行。在调整优化方面，始终坚持品牌调整深耕定位、门店调改循序渐近原则，适应性、针对性调整的步伐从未止步。在营运破局方面，通过营销裂变拓新域，首次构建起抖音号、小红书、公众号、视频号四大平台深度联动体系，实现内容、流量、转化的高效协同。通过会员深耕固根基，在会员维护上，全面升级“数据驱动+精准运营”体系。在品牌维护上，着力推动“联营共建+精准培育”模式。品牌与会员体系在数据与策略的双重赋能下，正构建起可持续增长的长效引擎。在调控持续方面，降本增效工作持续推进、自采自营调控持续发力、内部管控持续加细，最大程度、最大限度降低企业运营风险。与此同时，具体指出和阐发了精气神不足、专注度下降、专业度欠缺的问题。

2026年，商都系列将把曹和平董事长“注重流程、注重标准、注重效果”的新年寄语作为贯穿一切工作的主线，于逆境中坚守、于变局中突围、于积累中新生。一要做好自己而非解释自己，保持冷静清醒、做好当下、做好自己。二要做到本领适配而非本领恐慌，勇于面对、主动突破、实干担当。三要做实下沉一线而非巡视一线，躬身入局、真正下沉、着力细实。

欧亚卖场系列

2025年，卖场按照集团曹董“抓实字、上水平”要求，在做内行、在现场、敢担当为核心企业文化引领下，全员勤勉务实，敬业担当，奋发有为，努力实现业绩稳定增长和品质有效提升，体服户外商场惊艳亮相，室内运动PARK人气爆棚，20号门站店一体项目贯通运营，参茸展销体验中心盛大启幕，成功加冕“最大零售购物中心”吉尼斯世界纪录称号，蝉联长春企业及民营企业“双百强”殊荣，“购物中心+”发展模式入选全国诚信企业建设优秀案例，被国家商务部作为优秀零售企业创新提升案例位列第二全国推广，全年涌现21个全国销冠、161个东三省销冠、219个吉林省销冠，6个品牌销售破1亿元，19个品牌销售超5千万元，121个品牌销售超1千万元，长春航展服务保障赢得各方赞誉，组委会和合作商特寄来感谢信，安踏、李宁、波司登等国内外知名品牌争相入驻。



曹和平董事长在述职会上发表讲话。　姜羿丞摄

奋斗成就伟业，实干开启新篇。2026年，面对加剧变革的行业和激烈竞争的市场，欧亚卖场将按照曹董“三注重”要求，做大效益，做优业态，做精服务，做细管理，做强影响，加快调整升级，丰富沉浸体验，推进智能管控，强化自采自营，全品类打造更多亿元店千万元街，以欧亚婚庆产业园启动为契机加快“占地1平方公里、年销售1000亿元”欧亚可传承祖业汇集商街打造，勇担集团发展“定海神针”和利润实现“护城河”重担，为欧亚集团的稳健发展和行稳致远贡献卖场力量。

欧亚商业连锁系列

2025年，连锁系列在曹和平董事长“强自采，强商品，强销售”的发展总基调及“抓实字，上水平”的工作要求下，在集团公司领导班子的科学指导下，连锁党政班子带领全体员工在日趋激烈的市场竞争中奋勇拼搏，业态经营逆势求进，不断夯实商品力建设，百货业态持续推进“首店经济”布局，超市业态大力发展自采自营；营销多元拓展，加强引流；专业化管理持续深化，运营效能不断获得提升。

2026年是国家“十五五”规划的起始年，连锁系列将以曹董提出的“注重流程，注重标准，注重效果”发展总基调为核心，大力推进商品力建设与自采体系建设，以精细化管理、数字化赋能为核心抓手，统筹营运、采购两大核心板块协同发力，锻造核心竞争力；构建高效招商体系，实现招商质量、门店盈利、品牌影响力三维升级；优化业态运营能力和管理标准，全面提升创新营销的水平和质量，强化过程管理对结果的保障作用，推动企业健康运营并取得良好效果；以创新思维突破发展瓶颈，以攻坚姿态攻克经营难点，主动拥抱市场变化，以亮剑精神真抓实干，全力推动各项工作再上新台阶。

营销分公司

2025年，营销分公司紧扣“抓实字、上水平”总要求，锚定提升商品力主线，抓实服务力与管控力建设。通过深化进价谈判、直营集采、新品运营，实现供应链韧性与盈利水平双提升；同步推进门店赋能、多元增收及库存、合同、成本管控与组织建设。

2026年，营销分公司将以“注重流程、注重标准、注重效果”为工作总基调，聚焦商品力、运营力、服务力、管控力四大维度提质增效，以流程为抓手、标准为支撑、效果为导向，务实推进经营管理，助力集团行稳致远。

汇报结束，集团党委书记、董事长曹和平分别对2025年工作给予评点和分析，同时围绕2026年发展目标进行了细化指导，并提出具体工作要求，激励大家再战2026，不断推进企业高质量发展。



述职会现场。　姜羿丞摄

欧亚集团董事长曹和平等集团领导深入白城欧亚、欧亚新生活、欧亚新发调研指导

2025年12月27日，欧亚集团董事长曹和平、总经理赵首沣、首席信息官高岗，欧亚商业连锁总经理刘军一行到白城欧亚购物中心调研。白城欧亚购物中心总经理王铭力及管理团队全程陪同。

曹董一行到店后逐层踏查，王总向曹董汇报了白城欧亚各项经营数据完成情况及各商场目前的经营态势，2026年工作发展思路及部分区域调改方向。曹董对白城欧亚整体经营完成情况及2026年工作思路给与肯定，踏查期间与各商场管理者亲切交流，要求大家精准洞察市场变化，精准研判市场，围绕消费者需求做足商品，提升商品力，关注细节工作，做有温度的企业，以饱满的工作状态做好两节运营。

2026年1月4日，欧亚集团曹和平董事长莅临欧亚新生活购物广场，围绕欧亚新生活2026年发展规划与连锁班子、欧亚新生活班子成员展开深度研讨。 会上，曹和平董事长详细听取了关于2026年重点工作规划的汇报，对全员招商、稳商扶商、营运管理、会员占比等进行了深入研讨。过程中，曹董指导大家经营思维要宽泛，在全员招商的基础上，要结合自营、联营、合营等方式，形成良好的经营氛围；线上工作要行稳致远，脚踏实地；线下充分发挥区位优势，提升发展空间，在调整中破题，定会越来越好！

此前，连锁董事长于惠舫根据曹董的指导思想，多次组织总部各部门对欧亚新生活招商、营运、营销、服务等各项工作进行研讨和指导。2025年12月31日，欧亚新生活召开全员冲刺2026年开门红动员誓师大会，公布年度考核激励方案，点燃了全体员工新年冲刺的斗志。研讨会后，欧亚新生活立即召开管理团队会议，传达曹董指导精神，分解部署各项工作，研究规划落地。

2026年，欧亚商业连锁团队将紧扣曹和平董事长“三个注重”发展总基调，全员勠力同心，攻坚克难，主动求变、务实创新，在企业高质量发展的道路上奋勇前行！



曹董一行在白城欧亚。　程丽娜 摄

（白城欧亚、欧亚新生活联合报道）

另讯（欧亚新发　综合办）2025年12月25日下午，欧亚集团董事长曹和平、副总经理邹德东一行莅临欧亚新发开展调研指导，商都体系总经理周伟、欧亚新发总经理申志鸿全程陪同。

调研期间，曹和平董事长现场组织召开办公论证会，围绕欧亚新发2026年停车场项目及超市调改工作进行深入研讨，同时为其他经营项目发展方向作出明确指导。随后，集团领导一行深入各楼层经营一线逐层踏查，重点聚焦超市自采蔬菜水果的经营细节。曹和平董事长强调，门店需进一步加大自采自营份额，持续增强商品力与经营能力；要以市场需求为导向，优化百货业态，丰富生活业态，全面提升顾客消费体验。

此次调研充分体现集团对欧亚新发经营发展与运营提质的高度重视。集团领导通过精准把脉一线经营实况，为门店后续调整升级、强化民生商品供应保障、夯实经营根基指明了清晰方向。欧亚新发团队将以此次调研为契机，严格落实曹和平董事长指示要求，凝心聚力推动门店经营质效稳步提升。



调研现场。欧亚新发企划部供图

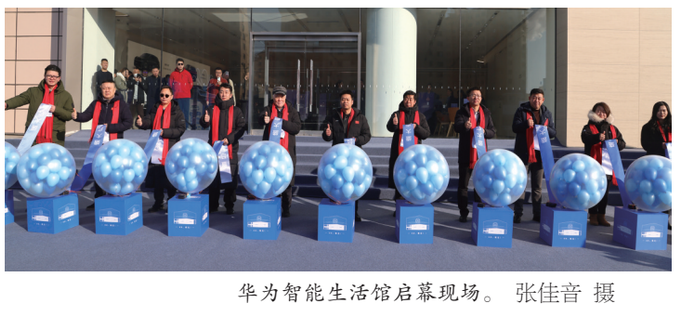
吉林省面积最大华为智能生活馆在欧亚卖场盛大启幕
集团曹和平董事长出席开业仪式

本报讯（欧亚卖场　齐悦）2025年12月31日，在万象更新的跨年日，吉林省迄今面积最大的华为智能生活馆在欧亚卖场正式启幕。欧亚集团董事长曹和平，欧亚卖场董事长于志良与华为中国区相关负责人共同出席揭幕仪式，与现场数百名花粉一同见证了科技与商业融合的璀璨时刻。

新馆落位欧亚卖场19号门核心区位，1470㎡双层开阔空间以“OH，敞亮！”为核心理念，深度融合长白山自然美学与科技质感，层间无阻隔的通透设计搭配省内首家3D裸眼大屏，成为长春新晋科技网红打卡地。门店遵循华为“1+8+N+车”全场景生态逻辑，科学划分智能手机、智慧办公、全屋智能、智选车等功能区域，HUAWEI Mate 80系列、WATCH Ultimate 2非凡探索等旗舰产品悉数亮相，让消费者直观感受万物互联的便捷。

服务方面，门店延续“有温度的科技空间”初心，专属顾问团队提供“一对一”定制化咨询，在支持方言服务的同时，更设有临时办公、充电休息、AI攻略咨询等便民服务。开业期间推出的“House发生”打卡互动、马年定制伴手礼兑换及整点抽奖活动，让市民在体验科技魅力的同时，收获满满的跨年喜悦。此外，独创的“咖啡循环计划”还将环保理念融入服务细节，消费者可领取咖啡渣等周边产品进行二次利用，传递可持续生活态度。

在国家数码产品购新补贴政策和华为智能生活馆启幕的双加持下，新年首日即迎来开门红，2026年1月1日欧亚卖场家电商场手机数码区单日销售突破630万元，再创历史新高，展现出科技消费的蓬勃活力与市场潜力。未来，华为智能生活馆将持续以优质产品、贴心服务与沉浸体验，为长春乃至东北三省消费者带来智慧生活新选择，助力区域消费提质扩容，共创科技赋能美好生活的崭新图景。



华为智能生活馆启幕现场。　张佳音 摄

欧亚商业连锁各店打造跨年夜欢乐盛景

2025年12月31日，欧亚商业连锁旗下各大门店同步开启跨年狂欢盛典。从“橙”意好礼到美食盛宴，从热力演艺到趣味互动，以爆棚人气勾勒出城市跨年盛景，用满满诚意书写了商业服务与市民生活的温暖联结。

美食盛宴成为此次跨年盛典的核心亮点。欧亚新生活购物广场、欧亚车百大楼、欧亚长新购物中心等门店同步开启烤全羊品鉴，管理团队亲自分切美味，热气腾腾的羊肉裹挟着鲜香，让现场欢呼声此起彼伏。欧亚春城购物中心、江源欧亚购物中心等多店美食品鉴区人气爆棚，精致餐点与贴心服务让市民在舌尖欢愉中感受跨年暖意。

多元互动与人文关怀让这场跨年盛典更具温度。欧亚万豪购物中心与美食盛宴同步开启跨年晚会，劲歌热舞点燃全场激情，穿插其间的西游主题巡游趣味十足；欧亚世纪购物中心答题赢礼、歌舞魔术等活动打造沉浸式视听盛宴……更有会员多倍积分、购物返利、免费体验等福利，更让消费者在欢乐之余收获满满实惠。



巡游队伍合影。 王梓桐 摄

四平欧亚购物中心热力演艺全天不间断，小丑表演引得亲子家庭争相围观。通化欧亚购物中心的玩偶巡游、电音派对、粉色气球雨接连上演，数千只橙色气球从商场中庭腾空而降，气球内藏有华为手表、华为各类周边产品等丰厚礼品，市民们纷纷争抢，现场瞬间变成欢乐的海洋。松原欧亚购物中心跨年夜在22时达到高潮，浪漫金色气球雨梦幻降临，气球内藏有现金、健身年卡、100元观影卡等福利，让消费者收获幸运好礼。珲春欧亚延百购物中心跨年夜专属单品放量释放，撬动消费热潮，百货商场销售持续猛增，超市自采自营商品发挥单品效应，有效带动整体销售。炫美烟花秀将活动带入高潮，市民及消费者在绚烂烟花中辞旧岁迎新。欧亚包头百货大楼以萌趣出圈，憨态可掬的羊驼与温顺小马空降现场，用“马到成功”“喜气洋洋”的美好寓意传递新年祝福。

（欧亚商业连锁、欧亚万豪 、四平欧亚、通化欧亚、松原欧亚、珲春欧亚联合报道）

梅河口市市长刘铁铎率队视察节前重点工作

本报讯（梅河欧亚 王红岩）2025年12月31日，梅河新区党工委副书记、梅河口市委副书记、市长刘铁铎带队，联合多部门深入梅河欧亚购物中心，实地视察元旦期间商品供应保障及消防安全生产工作，切实筑牢节日安全防线，守护市民安心舒心过节。

视察组一行重点查看了超市民生商品供应情况，详细询问米、面、油、肉、蛋、菜等刚需商品的储备量、市场价格及品质管控情况，对梅河欧亚始终坚守惠民经营理念、保障民生商品充足平价供应、全力满足市民节日消费需求的举措予以高度认可。随后，视察组随机抽查后勤工作人员消防应急知识掌握情况，员工们对答精准、专业扎实，充分展现出扎实的安全素养和规范的应急处置能力，赢得视察组一致好评。

视察过程中，刘铁铎对梅河欧亚坚守惠民初心的经营理念和扎实到位的安全生产工作给予肯定，对企业切实保障民生需求、严格履行安全主体责任、积极营造安全放心消费环境的做法表示赞许。

欧亚商都“绒冬”奇遇 年终回馈燃动全城

本报讯（欧亚商都 王睿）2025年12月31日，欧亚商都推出“年终大回馈 跨年嗨购夜”主题活动，以多重福利、趣味活动与暖心服务打造一场跨年盛宴，商都销售同比增长19%。

官方抖音直播间于2025年12月30日提前开启多品类团购券限时抢购，为消费者送上年终超值惊喜。商场内同步开启多档位满减活动，叠加抖音券使用实现双重优惠，形成线上互动与线下客流量双向增长的良好态势。此外，更有多档银行福利与商场活动叠加优惠，福利升级，让消费者尽享年终狂欢。

A座新区3F精心准备多场抽奖活动。2025年12月28日至30日，消费者通过小程序支付1元抢购现场撕奖资格，幸运顾客可撕出大疆、华为智能手表、餐饮抵用券等丰厚礼品，解锁新年第一份惊喜。跨年当天，单笔消费满498元的顾客纷纷参与到“新年利事抽个金色年终奖”活动，5克金条、苹果手机、储值卡等重磅礼品中奖率满满，为消费者送上金色惊喜。

A座新区1F共享空间精心打造“西游奇遇夜”主题场景。火爆春城的西游主题“唐僧”扮演者闫东身着经典袈裟服饰惊艳亮相，与顾客开启近距离互动。经典西游金曲响起时，引发全场大合唱，现场充满怀旧氛围。



活动现场。办公室供图

新的一年，欧亚商都将以曹董“注重流程、注重标准、注重效果”的新年寄语为指导方针，围绕周总“紧起来、动起来”全年工作主基调，继续不断创新活动形式、丰富服务内容，打造更多兼具品质与乐趣的消费场景，为消费者带来持续不断的惊喜体验，共同奔赴美好生活。

欧亚卖场开展“共赴卖场 迎新起航”元旦主题营销活动

本报讯（欧亚卖场 王天娇）欧亚卖场以“共赴卖场 迎新起航”为主题，于2025年12月30日至2026年1月3日，精心打造为期五天的跨年欢购盛宴。活动融合非遗文化、潮流互动、超值促销与跨界联动，为广大消费者构筑一个集购物、娱乐、体验于一体的新年焕新目的地。

岁末狂欢夜，全城齐嗨时

12月31日“岁末夜”，欧亚卖场营业时间延长至21时30分，推出系列重磅活动。国家级非遗“福建游神”东三省首秀，空降卖场，带来传统文化的独特魅力；精英街舞挑战赛、潮派随舞轮番上演，点燃全场热情；主题餐饮城和快餐美食城多家美食推出20:00-21:30专属折扣，低至六折！主力饮品同期享“买一送一”或“第二杯半价”优惠；室内游乐园推出线上团购特价，低至8.8元畅玩。多重礼遇叠加，开启跨年消费热潮。

线上线下联动，打卡玩转新年

欧亚卖场携手小红书、抖音两大平台，打造沉浸式互动体验。小红书官方IP场景《我的猫冬用泡的——泡在欧亚卖场的一天》大型线下互动活动落地欧亚卖场，于2026年1月2日迎来“次元高K”玉老师空降；消费者通过手机“碰一碰”即可100%获得礼品，累计参与更可解锁里程碑奖励，赢取足金金珠、可乐、甜点及小红书周边等多重好礼，以趣味互动传递冬日温暖。抖音官方2026扭蛋机同步亮相，参与即可免费领取精美小挂件，更有CBA啦啦队舞蹈快闪增添动感活力。线上话题发酵与线下场景体验紧密结合，助力卖场成为新年社交打卡热点。



元旦卖场人潮涌动。 曹冲 摄

新年福运至，好礼享不停

2026年1月1日至3日，“迎新年 福运满”系列活动接力上演：国风动漫展、新年市集展、骑行大赛等多元内容，营造浓厚的新年氛围。活动期间，购服饰类达额即送总计1600瓶茅台葡萄酒，并可参与“指尖摇一摇”赢新年惊喜礼。同时，会员年终积分清零在即，会员积分可兑好券、享实惠，以满满福利开启崭新一年。

此次元旦活动，是欧亚卖场创新运营、融合消费场景的又一次积极尝试。我们期待以丰富的业态组合、深度的文化互动和真诚的让利回馈，与消费者共同迎接充满希望的新年，共赴一场温暖、精彩、惠购的岁末之旅。

长春市朝阳区区委书记许军一行深入欧亚商都开展安全生产专项调研

2025年12月31日，长春市朝阳区区委书记许军一行深入欧亚商都开展安全生产专项调研，欧亚商都总经理周伟陪同。许军强调，节日期间人流密集，商场管理方必须坚决扛起安全生产主体责任，严格落实各项安全管理制度，确保消防设施完好有效、疏散通道绝对畅通，严防各类安全事故发生。商都将严格落实“大排查、大整治”工作要求，严格执行规章制度和安全管理规定，把各项安全防范要求转化为常态化行动，为节日期间及全年平稳运行营造安全有序的良好环境。

（欧亚商都 办公室）

吉林省首家 MINISO LAND 入驻欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 胡晓宇）2025年12月25日，岁末跨年氛围愈发浓厚之际，欧亚卖场吉林省首家MINISO LAND名创优品城盛大启幕。门店以“IP集合+场景体验”的创新零售模式，强势打造省内潮流消费新地标，为消费者带来耳目一新的购物体验。

作为名创优品升级后的核心店态，MINISO LAND吉林首店择址欧亚卖场一楼精品服饰商场核心商圈，秉持“一步一潮景”的设计理念，精心规划全球热门IP主题区、创意生活好物区、打卡互动区等多元空间。店内汇聚80余个全球知名IP，SKU数量突破6000款，覆盖毛绒玩具、盲盒手办、香氛文创、家居用品等全品类好物。其中，迪士尼限定系列、墩DUN鸡原创IP周边及吉林城市限定款商品，一经上架便火速成为消费者争相抢购的爆款单品。鲜明的色彩美学搭配沉浸式场景设计，让门店成为自带流量的打卡胜地，开业当天便吸引大批年轻人驻足拍照，相关话题迅速席卷各大社交平台。

MINISO LAND吉林首店的入驻，进一步丰富了欧亚卖场的潮流业态布局，不仅大幅提升品牌曝光度，更有效带动商圈客流攀升，实现品牌、卖场与消费者的多方共赢。据统计，开业当日门店客流量突破万人次，销售额一举创下欧亚卖场同类门店开业新高。

欧亚新发元宇宙超乐园焕新启幕

本报讯（欧亚新发 综合办 精品商场）2026年1月1日，欧亚新发二楼元宇宙超乐园以全新面貌正式亮相，童趣满满的儿童游乐空间一跃成为热门亲子体验打卡地，热闹的游玩场景更是为商场增添了一道亮眼的节日风景线。

重装升级后的元宇宙超乐园，实现“颜值”与“体验”双重升级。乐园内划分出海洋球池、互动滑梯、益智游乐等多个区域，游乐设备均进行了迭代更新，灯光与场景的精心搭配，营造出极具吸引力的沉浸式游玩氛围。游乐区内，孩子们在球池里追逐、在滑梯上穿梭，欢笑声此起彼伏，形成了一幅生动的亲子游玩画卷。休息区内，家长们一边关注着孩子的游玩动态，一边交流着体验感受。元旦期间，乐园日均接待客流远超预期，不仅收获了消费者的一致好评，更带动商场整体人气实现大幅攀升。



乐园内欢声笑语。

此次元宇宙超乐园的重装升级，是欧亚新发创新打造“免费体验+会员社群”运营模式的一次成功实践。不仅激活亲子消费市场，更有效带动商场餐饮、零售等业态的联动消费，实现商业活力与节日氛围的双重升温，奏响了欧亚新发2026年热闹纷呈的开篇序曲。

焕新启幕 酒香致远

欧亚卖场欧亚大酒行乔迁新址

本报讯（欧亚卖场 李佳欣）当醇厚的酒香跨越街巷，当熟悉的精酿迎来新的坐标，欧亚大酒行于欧亚卖场25周年庆之际正式乔迁新址，以更优的环境、更全的品类、更贴心的服务，续写与酒友们的品饮之缘。

回望往昔，欧亚大酒行自开业以来，便以“保真溯源、匠心选品”为初心，在老地址的一方小天地里，接待了无数爱酒之人。无论是佳节走亲的礼盒甄选，老友小聚的口粮佳酿，还是藏家寻觅的稀缺陈酿，这里都曾是酒友们的“解忧杂货铺”。货架上整齐陈列的瓶罐，不仅是佳酿的载体，更沉淀着无数次推杯换盏的温情，和酒行与顾客之间的信任羁绊。

如今，为了给大家带来更舒适的选购体验，欧亚大酒行迁至欧亚卖场20号门一楼新区。新门店的空间更为开阔，原木质感的货架错落有致，各类酒水按品类分区陈列——馥郁的酱香白酒、清冽的浓香佳酿、醇厚的进口红酒，还有小众稀缺的黄酒，琳琅满目，一目了然。店门前还增设了购物休息区，为酒友们打造了一处可以小坐畅谈的专属空间，让选酒不再是单纯的采购，更添一份休闲惬意。多年来，欧亚大酒行始终坚守品质底线，每一瓶酒都可追溯源头，杜绝假冒伪劣，这是我们从未改变的承诺。对欧亚大酒行而言，迁址不是结束，而是新的起点。这里将继续坚守正品初心，为酒友严选每一瓶佳酿；也将定期举办品鉴沙龙、酒文化分享会，让酒香不仅飘在货架间，更融进城市的烟火与雅韵里。



大酒行新址。 李佳欣 摄

酒香不怕巷子深，更喜新址迎故人。欧亚大酒行的新大门已敞开，我们期待着新老顾客循着酒香而来，在崭新的空间里，共鉴佳酿、共话情谊，让这份酒香，在新的坐标里飘向更远的远方。

乌兰欧亚跨年焕新 母婴馆开业+三大餐饮入驻

本报讯（乌兰欧亚 王雯雯、徐浩然）2025年12月31日，乌兰浩特欧亚购物中心迎来业态重磅升级，爱亲母婴生活馆正式开业，柏记水饺、七公火锅鸡、蜜雪冰城三大餐饮品牌同步入驻，以母婴全业态服务+特色餐饮矩阵，完善家庭消费生态，为市民打造跨年消费新体验，标志着乌兰欧亚在儿童业态升级、餐饮品类丰富上迈出关键步伐。

爱亲母婴生活馆坐落于商场二层西侧，是集儿童用品、益智玩具、专业洗护及恒温游泳服务于一体的一站式母婴服务场馆。馆内全覆盖各阶段婴幼儿刚需用品，同步引入专业级儿童恒温泳池与洗护空间，创新融合商品零售与专业体验服务，精准满足本地家庭对母婴消费品质与便捷的双重需求，切实补强商场家庭客群消费动线。

跨年当日，柏记水饺、七公火锅鸡、蜜雪冰城三大热门餐饮品牌同步入驻，为商场餐饮业态注入新活力。鲜饺暖胃、热辣过瘾、甜饮怡心，三味佳肴精准契合市民跨年欢聚需求，以浓郁烟火气点亮跨年夜氛围，让消费者在美食与欢笑中辞旧迎新。

此次双板块焕新，是乌兰欧亚深耕家庭消费市场的重要举措。未来，商场将持续引进优质品牌，优化业态布局，打造集购物、休闲、美食、亲子于一体的多元消费场景，不断提升消费体验，为本地商业发展注入新动能。

肯悦咖啡白城欧亚首店开业 点燃商场年末消费热潮

本报讯（白城欧亚 韩威）12月28日，百胜中国旗下独立咖啡品牌肯悦咖啡白城首店在白城欧亚购物中心正式开门迎客。

作为肯德基孵化的咖啡品牌，肯悦咖啡主打高性价比与创意饮品，气泡美式、手摇冻梨美式等特色单品备受青睐，折扣后单杯低至9.9元。暖调原木风的店内设计简约舒适，为消费者打造了惬意的休憩空间。肯悦咖啡与肯德基采用“肩并肩”联动营业模式，为市民带来全新咖啡消费体验。

开业首日，门店推出爆款咖啡买一送一、消费赠定制挂件等多重福利，吸引大批市民排队打卡。此次肯悦咖啡白城市首店入驻，不仅丰富了白城欧亚的餐饮业态布局，更以“首店经济”为引擎，为商场注入全新发展活力，持续提升商业吸引力与影响力。



白城首家肯悦咖啡开业剪彩仪式活动现场。张楠摄

赋能世赛冲刺 欧亚商都助力中国赛区冠军实践练兵

本报讯（欧亚商都 席美琪）零售行业龙头欧亚集团成为第48届世界技能大赛中国集训基地，旗下欧亚商都依托真实经营场景与成熟运营体系，迎来长春科技学院零售项目选手的实战交流，也是欧亚商都展示零售服务专业水准的关键窗口，更是助力中国赛区冠军陈俪夫同学冲刺世界技能大赛的重任。

结合师生需求，商都营业部联动头部品牌，精心策划实践性强、内容性深的学习课程，共20个品牌标杆店长参与此次交流赋能活动，搭建起立体、真实、前沿的零售实战平台。

实践交流内容分为商品陈列、产品知识、售后知识、服务全流程演练、高情商对话等等。从理论讲解到实操示范，从问题答疑到经验分享，保障交流学习的有序与高效。

经历了七天的“沉浸式”学习，俪夫同学表示好孩子专柜对商品知识的专业度真的让人佩服，从产品的设计理念、面料特性、功能细节到适用场景，他们都能讲得细致入微，还能结合实际销售案例分析，特别实用。沙驰专柜在接待顾客时很有技巧，破冰切入与对客话题很自然，让人感觉很舒服，能够根据顾客神态、需求灵活调整沟通方式，高效建立信任，美诺专柜可以准确抓住顾客痛点，介绍产品时观察顾客表情，打消顾客担心的问题，用产品其他优势让客户种草，真正的从顾客的角度出发，给出的每一套方案都能戳中顾客的真实需求，从而使顾客“心甘情愿”的买单。海尔专柜能够提供顾客满意的解决方案，从户型、日常习惯等方面细心考虑，甚至特意到顾客家里进行反复量尺，无论售前售中售后，都能第一时间为顾客解决问题，每个环节都让人放心。Mojo专柜可以有效识别顾客，30秒就能通过顾客的身形轮廓、现有穿搭风格和神态判断出适合的版型与风格，不盲目推荐。

此次学习，对俪夫同学和老师而言是一件难忘且珍贵的存在，近距离接触到了零售行业，学到了书本知识里学不到的，又切实感受到了实战的技能，更为教师的课堂教学提供了鲜活生动的案例素材，真正实现了教学与实践的双向赋能。

未来，欧亚商都愿做技能人才的“练兵场”，把实打实的零售经验分享给更多技能人才，助力更多“零售新星”在赛场上发光发热！

国家级非物质文化遗产贵州安顺地戏走进欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 张雨淳）当古老的地戏鼓点敲响现代商场的地面，六百年历史的屯堡文化穿越时空，在欧亚卖场大街上绽放出别样光彩。近日，国家级非物质文化遗产贵州安顺地戏走进欧亚卖场，为广大消费者带来一场震撼心灵的视听盛宴，也为卖场的店庆活动增添了浓厚的文化氛围。

安顺地戏被誉为“中国戏剧活化石”，是贵州安顺屯堡人世代传承的独特戏剧形式。地戏演员们戴着色彩斑斓的木雕面具，身披战裙，手持戈矛，一招一式尽显古战场的金戈铁马。在欧亚卖场10号门舞台及运动park和主街上，演员们精彩演绎了《薛仁贵》经典剧目选段。在演员们的身姿中栩栩如生。他们用独特的艺术形式，讲述着忠、义、仁、勇的故事，传递着中华优秀传统文化的精神内核。激昂的唱腔、古朴的舞姿，引得众多顾客纷纷驻足，人们用手机记录下这难得的瞬间。

此次安顺地戏走进欧亚卖场，是非遗文化与现代商业的完美融合。它让古老的艺术形式走进大众视野，让更多人了解地戏、喜爱地戏，为非遗的传承与发展注入了新的活力。当弋阳腔在商场中回荡，我们看到的不仅是文化的碰撞，更是文化自信的彰显。

寒冬筑暖仓 1小时送达焕新程

——欧亚超市长沈路店即时零售再启新篇

本报讯（欧亚超市连锁 陈莽）凛冬送暖，布局提速。2026年1月1日，作为欧亚超市新生活店即时零售成功后的首站拓展门店，长沈路店即时零售业务正式焕新启幕。在欧亚商业连锁管理层部署指导下，门店落实标准化、流程化运营模式，以顾客购物体验优化、商品力提升为目标，打造“1小时达”的消费场景，欧亚电商即时零售业务进入从“标杆示范”到“模式复制”的稳步推进新阶段。

此前，长沈路店线上业务曾受困于履约时效、缺货率等问题遇到发展瓶颈。依托新生活店验证的“商品筛选－仓配优化－服务升级”全流程经验，欧亚集团副总经理曹乃文带队攻坚，连锁电子商务部部长陈莽驻店调改，优化商品结构，引入热销品，清理滞销陈旧商品，补位线上平台TOP生鲜、食品百货商品缺失；复制欧亚新生活电商履约中心科学布局与拣货动线设计，优化骑手取餐通道，实现仓内高效流转；同步设立骑手休息区与饮水机，有温度的合作，保障履约全链条顺畅。

十余天的集中攻坚，让长沈路店即时零售价值兑现：对消费者，“1小时达”服务稳定落地，指尖下单即可实现生鲜、食品、日用品极速送达，寒冬里的日常采购与应急补给更便捷；对门店，借助成熟模式快速起店，打破物理经营边界，3公里核心客群全覆盖，线上订单带动业绩增量；对企业，成功验证即时零售模式的可复制性，为后续更多门店规模化拓展提供了“选品标准、仓配方案、服务模板”三位一体的实操样本。

此次拓展不仅让长沈路店收获业务新生，更彰显了欧亚集团“与时俱进”的经营转型思路。通过长沈店的线上业务精益打磨，持续输出成熟经验，逐步覆盖更多门店与消费者，行稳致远推动欧亚电商全渠道经营战略夯实前进。

欧亚商都举办跨年亲子活动 解锁新年温馨打开方式



现场热闹非凡。 李春苹供图

本报讯（欧亚商都 丁福吉）灵蛇纳福收余庆，骏马扬蹄踏锦绣。2025年12月31日，欧亚商都家居儿童商场的儿童共享区格外热闹，两场亲子互动活动轮番上演，用创意与温情为会员朋友的跨年时光增添了别样色彩。

率先开场的是主题为“扭出创意，扭出惊喜”的亲子扭扭棒手工活动。现场被前来参与的家庭围得满满当当，孩子们手持扭扭棒专注创作，时而弯折、时而缠绕，家长则在旁耐心协助，或与孩子一同构思造型。扭扭棒在一双双小手的摆弄下，变成花朵、小动物、发卡等各式各样的可爱物件，孩子们的欢笑声与家长的指导声交织，为跨年夜增添了温馨的亲子氛围。

接下来，“繁星共创社·有好市”亲子俱乐部暖心开营活动接棒登场。现场红色摊位桌依次排开，毛绒玩具、儿童绘本、手工小物件等商品琳琅满目，小摊主们化身“老板”热情推销，商场内满是童真与温暖。市集里，孩子们认真整理摊位、招呼客人，稚嫩的吆喝声此起彼伏，闲置玩具交换、成功售卖商品，都让孩子们露出开心的笑容。摊位前的荣誉证书，更是对小摊主们勇敢尝试的肯定，活动最后孩子们的合影，定格下这一充满意义的瞬间。

跨年夜的两场亲子活动，不仅让孩子们在玩乐中收获成长，也让家庭在互动中凝聚温情。家居儿童商场后续将持续推出亲子活动，让孩子们在实践中感受快乐，让亲子互动成为商场与客人之间温暖纽带，为家庭打造更多欢乐的相聚时光。

非遗“福州游神”东三省首秀震撼亮相欧亚卖场

本报讯（欧亚卖场 高阳楠）2025年12月31日，承载深厚历史底蕴的非物质文化遗产“福州游神”跨越千里空降欧亚卖场，为北国春城献上一场极具震撼力的文化盛宴。这不仅是福州游神在东三省的首次公开亮相，也是欧亚卖场继此前成功引入多项非遗活动后，推动“非遗进商圈”的又一次重要实践。

“福州游神”源远流长，以其绚烂夺目的神像服饰、独具特色的阵头表演与激昂的鼓乐声势而闻名。现场，游神队伍穿梭于欧亚卖场的主街，以流动的展演形式，生动还原闽地传统民俗的鲜活场景，让广大消费者身临其境，感受来自东南沿海的浓郁文化气息与祈福纳祥的美好寓意。

欧亚卖场凭借世界最大零售购物中心的巨大客流承载力和广泛影响力，正日益成为展示、传播多元优秀文化的重要公共平台，让消费者在传统与现代、南北文化的交融共振中，迎接更有韵味的新年。



“福州游神”现场互动。 曹冲摄

欧亚汇集元旦活动人气攀升 多元体验构筑城市温暖客厅

本报讯（欧亚汇集 张献文）时值岁末隆冬，寒意渐浓，欧亚汇集商场内却暖意涌动、客流不断。六楼商场精心打造的“汇集大舞台”凭借潮流的场景布置与开阔的活动空间，在2025年12月末就吸引了百名舞者自发组队开展交际舞展演。一时间人气汇聚、动感无限，众多顾客驻足观赏、拍手称赞，这火热人气为元旦系列活动拉开序幕。

元旦假期，商场承接多场特色赛事与文化活动，持续聚集人气。由新区文旅局主办的“庆元旦 迎新春 弈盛杯”高校围棋赛、汇智棋类俱乐部主办的“汇智杯”国际象棋八校联赛陆续举办，吸引300组青少年选手现场对弈，成为商场内别具一格的竞技风景线。少儿舞蹈表演、乐队现场演绎轮番登场，进一步烘托节日氛围。

一楼中庭策划的亲子主题活动备受青睐，“亲子抓鱼”项目中，亲子家庭换装参与，在水池内追逐游弋的鲤鱼，欢笑声此起彼伏；旁侧的投币祈福区同样热度高涨，顾客投掷硬币敲响许愿池铃铛，投中三次即可获赠马年定制红包套装，精美的红包让获奖者爱不释手、争相参与。此外，1.99-4.99元超值抢购活动同步开启，中之杰炸元宵、欧K超市三角蛋糕、板尚小哥黑椒蔬菜拌饭等多款民生美食上架即售罄，核销现场客流络绎不绝。

业态联动方面，六楼比尔森自助烤肉推出69元团购优惠，跨年夜起便迎来排队就餐高峰，元旦假期客流实现显著增长；七楼极乐汤成为市民冬日避寒优选，温暖汤池为顾客提供了放松身心的休闲空间；八楼欧亚冰上基地、欧亚滑雪训练中心抖音上线特价滑冰滑雪体验票，并提前启动寒假优惠活动，迎来众多冰雪爱好者相继体验。

新的一年，欧亚汇集将持续打造多元化体验活动，致力于从商业消费场所升级为承载城市生活的温暖客厅，四季相伴，暖意常存。

青岛啤酒全国大型巡展在欧亚卖场启幕

本报讯（欧亚卖场 崔明达）岁末寒冬，热情不减。2025年12月19日至21日，青岛啤酒全国大型巡展活动再度登陆欧亚卖场10号门共享大厅，为广大消费者带来一场为期三天的沉浸式啤酒文化盛宴。这已是青啤连续第三年将品牌年度重要巡展落位于此，既是对最大零售购物中心这片消费热土的认可，更是品牌与长春消费者之间深厚情谊的见证。

活动尚未正式开始，现场已排起长队，有带着孩子的家庭，有结伴而来的好友，还有专程赶来的青啤资深爱好者，大家眼神里满是期待。当动感音乐响起，舞台瞬间被活力四射的舞蹈点燃，主持人妙语连珠，迅速将全场气氛推向高潮。现场最聚人气的试饮区始终络绎不绝，从经典纯生到果味新品，金黄酒液倾注杯中，浓郁麦香四下弥漫，工作人员专业讲解，不同年龄的消费者在此举杯交流，共享美妙口感。抽奖环节更是惊喜不断，定制周边、整箱大奖依次送出，阵阵欢呼与掌声交织，构成卖场内最具感染力的欢快乐章。



青岛啤酒全国巡展。 崔明达 摄

除品鉴与抽奖，舞台已成为多元艺术的展演空间。民族舞的柔美、现代舞的劲爆、脱口秀的幽默轮番登场，主持人与观众的亲切互动引来笑声连连。这场巡展已超越了单纯的产品推介，成功塑造了一个集社交、娱乐、文化体验于一体的开放式公共空间。孩子们在旁嬉戏，大人们举杯畅谈，欧亚卖场在岁末之际，因这场活动更添浓厚温情与节日暖意。

东丰欧亚超市内购会热销 喜迎开门红

本报讯（东丰欧亚 于丹） 开局即巅峰，起步即冲刺。2026年1月3日，东丰欧亚购物中心时尚生活超市员工内购会盛大启幕并圆满收官，最终斩获销售佳绩，为超市2026年销售工作强势开篇。

本次内购会以民生消费需求为主，以“惠民让利、福利回馈”为出发点，提前统筹规划、精细筹备落实。活动现场，海量优质好物以惊喜底价集中亮相，品类覆盖民生刚需与节日囤货全场景：果蔬鲜嫩饱满，粮油蛋奶绿色优质，生活纸巾柔韧实用，满足日常居家所需；酒水饮料品类多样，高端新年礼盒、精致贺岁大礼包颜值与品质兼具，适配节日馈赠与家庭欢聚。多重优惠叠加放送，福利满满、实惠十足，全方位契合广大员工及消费者的购物需求。

2026年1月1日至1月4日期间，时尚生活超市的销售、毛利、交易笔数及财务销售等核心经营指标，均较同期实现大幅提升。此次内购会的成功举办，为东丰欧亚时尚生活超市积累旺盛消费人气，打响新年开门红第一枪。

四平欧亚举办感恩节珠宝内购专场

本报讯（四平欧亚 张敏）璀璨私享，礼遇臻藏。2025年12月27日8时，四平欧亚购物中心珠宝内购专场盛大启幕，为消费者带来一场专属的奢华邂逅。

活动以回馈新老顾客为初衷，不仅集结经典畅销珠宝系列，更有马年新款首度亮相，限量珍品与传承收藏级珠宝同步亮相。同时，四平欧亚为进店顾客备好营养早餐与百余份暖手贴，特邀知名乐队现场驻唱，氛围感拉满，吸引顾客驻足。活动当日下午，六桂福专柜开展一场别开生面的创意沙画DIY活动，20余位特邀会员在沙画老师的指导下，体验这一充满艺术魅力的手工艺活动。在专业老师的指导下，会员们开始自己的创作之旅。从如何握沙、撒沙到使用不同手法制造纹理效果，互相欣赏、交流心得。本场内购会不仅带动销售、吸引客流，更以丰富体验，为大家呈现了一场感官与知识的双重盛宴。未来，四平欧亚将继续秉持匠心，创造更多元、精致的活动。

欧亚商都三楼新区焕新升级 尽享购物惊喜

本报讯（欧亚商都 刘馨）2025年12月31日，欧亚商都3楼新区焕新启幕，以时尚盛宴与年终福利点燃年末狂欢，现场人头攒动、热闹非凡，各品牌专柜前围满挑选新衣的消费者，火爆人气彰显活动魅力。

此次新区升级亮点纷呈，伊华欧秀品牌携云雾白、森林黑等流行色系列，诠释近20年品牌沉淀的静奢质感；依恋品牌带来经典学院风格，兼顾保暖与实用；职场首选的PRICH凭高级面料与立体剪裁，彰显知性优雅。此外，圣卡萝融合复古与现代格调，如缤以彩虹糖扣毛衣打造减龄穿搭，秋水伊人则推出柔软保暖的全羊毛开衫，尽显东方简约美学。加之此前开业的tanni女装，三楼新区7大品牌已全面就位！从职场干练到日常慵懒，满足不同消费者需求。各家凭借独特的产品与满额赠礼活动福利收获不俗业绩，在跨年消费热潮中成功打响品牌知名度。

幸运抽奖环节更添惊喜，丰厚奖品持续点燃新区现场氛围。这一系列举措不仅让顾客满载而归，更助力新区新晋品牌快速融入商场生态，有效提升新品牌的曝光度与认可度。

灯光璀璨的跨年时刻，消费者在潮流服饰与超值福利间穿梭，伴着跨年倒计时的期待沉浸式感受购物与节庆的双重喜悦。这场跨年盛宴为消费者送上时尚穿搭解决方案，也为欧亚商都三楼女装画上圆满句号。

以赛促能 欧亚益民评选星级柜长赋能经营提质

本报讯（欧亚益民 于洪敏）欧亚益民星级柜长评选活动于近日落下帷幕。本次评选聚焦陈列设计、服务规范与现场管理三大维度，将商品陈列赋能、现场实操考核作为核心评审内容，全方位检验柜长的专业能力与管理素养。

现场展示环节氛围热烈，柜长们以饱满的热情和积极的状态投入到各个环节。陈列赋能过程中，服饰商场柜长结合品类风格与季节特点，通过主题化穿搭场景搭建、色系分区陈列等方式强化视觉展示；超市商场柜长则围绕生鲜保鲜、快消品动线规划发力，以品类关联陈列提升顾客选购效率。现场考核环节，参赛柜长在服务规范、货品管理、应急处置等实操项目中展现出扎实的业务功底，评委团同步开展现场指导赋能，针对服务话术规范、货品盘点技巧、突发客诉处理等实操问题即时点拨。参赛柜长们在沉浸式考核中查漏补缺，将指导建议当场转化为实操动作，展现出积极的学习与应变能力，现场管理业务功底也在实战中得到锤炼。最终优秀者获评“星级柜长”与“岗位明星”称号。

此次评选不仅为柜长搭建了交流竞技平台，更以评促学推动门店运营水平提升，让商品陈列赋能贴合不同业态精准落地，为欧亚益民2026年发展注入新的活力。

妙笔绘童梦 匠心筑乐园

——欧亚汇集当当乐园打造纪实

在欧亚汇集二楼，占地700㎡的自营淘气堡项目——当当乐园的建设现场，有一群默默奉献的建设者。他们无言笃行、躬身实干，以担当诠释责任，用汗水浇灌进度。当当城员工执笔勾勒童趣彩绘，保卫部员工俯身铺装安全地胶、与物业部员工合作刮平墙面、推进自流平施工，每一道工序的精细打磨，都是对乐园如期启幕的铿锵承诺。

彩绘是当当乐园的视觉灵魂。为让孩子们踏入即坠入童话秘境，员工们反复雕琢图案构思与色彩配比，俯身描轮廓、登高绘细节。一笔一画间，是色彩的细腻晕染，更是对童真岁月的诚挚献礼。成稿后的彩绘墙，既是乐园的吸睛焦点，亦是匠心倾注的鲜活注脚。

地胶铺设是安全守护的关键一环。保卫部员工严守规范，精细清理基面、精准对齐地胶、反复滚压找平，不放过一处气泡、一道缝隙，跪地抚平边角、躬身核验平整，汗水浸透衣衫亦不停歇。自流平施工环节同样严谨，刷底胶、浇浆料、推平找正，员工们严格把控浆料配比与施工厚度，确保地面平整无缝，为后续地胶铺设筑牢坚实基础。

建设全程，员工们秉持高度的责任意识与奉献精神，主动揽责、不计得失，牺牲休憩时间加班加点，凭专业素养抢出工期、节约成本。据悉，当当乐园于2026年1月15日正式开业，涵盖淘气堡、打谷场、蹦蹦床、海洋球池等九大趣味项目，汇集抖音直播间已火热开启早鸟票预售。



当当乐园彩绘。 郑宝艳 摄

这里是孩童的欢乐王国，更是团队奉献精神的具象缩影。当孩子们在彩绘墙前驻足欢笑，于软质地胶上肆意奔跑，这份无忧无虑的快乐背后，是一群敬业者以汗水为墨、以初心为笔，书写的温暖守护篇章。

（欧亚汇集 杨欢）

欧亚商业连锁荣获“2025年度优秀志愿服务伙伴”称号

本报讯（欧亚商业连锁 宋嘉星）2025年12月，欧亚商业连锁被“长春心语志愿者协会”授予“2025年度优秀志愿服务伙伴”荣誉称号，这一荣誉是对过去一年深耕公益助残事业、积极履行社会责任的高度认可与肯定。

2025年，商业连锁立足本土，主动践行企业担当，在长春区近50家门店设立助残手工工艺品自主贩卖点，搭建起残疾人手工艺品展示与销售的重要平台。依托门店流量优势，开展多场现场公益活动，涵盖儿童义卖、助残主题互动等丰富形式，有效提升了助残公益的社会关注度与参与度。未来，欧亚商业连锁将持续深化与公益组织的合作，探索更多公益新模式，以实际行动为公益事业发展注入更强动力，持续书写企业社会责任的新篇章。

欧亚卖场携手卡萨帝 共启温情跨年盛宴

本报讯（欧亚卖场 孙佳美）岁末将至，暖意先行。2025年12月31日跨年夜，欧亚卖场大客户服务部携手卡萨帝品牌，为会员打造了一场融合传统温情与品质体验的专属盛宴，以仪式感满满的方式辞旧迎新。

活动现场特设包饺子专区，会员们围坐一起，从擀皮、填馅到捏合成型，在默契协作中传递情谊与祝福。随着饺子在锅中翻滚，氤氲热气裹挟着香气弥漫开来，一口鲜香，满心温暖，寻常的烟火气在此刻升华为抚慰人心的年味仪式。除味蕾的满足，活动更兼顾创意体验与精致呵护。在手工台灯DIY环节，会员们专注挑选心仪的材料，搭配精致的装饰，亲手打造一盏独一无二的专属台灯；卡萨帝专业衣物护理服务同步上线，以科技守护衣物质感，诠释“家的美学”背后那份贴心而温暖的关怀。抽奖环节更是将现场氛围推向高潮，随着一份份惊喜好礼揭晓，掌声和欢笑此起彼伏。整场活动在热闹与温馨交织中徐徐展开，宛如一幅流淌着人情味与仪式感的节日画卷。

梅河口市茉酸奶首店 入驻梅河欧亚

本报讯（梅河欧亚 李晶）2025年12月26日，梅河欧亚购物中心一楼精品商场再填新秀，知名现制酸奶饮品品牌茉酸奶盛大开业。

品牌致力于“引领草原酸奶文化”，坚持“健康、新鲜、创新”的理念，以“酸奶+鲜果+坚果小料”的创新组合打造特色产品，其凭借招牌产品“原创牛油果酸奶奶昔”成为近年来饮品市场的一匹黑马。本次入驻梅河欧亚，茉酸奶出重磅福利，2025年12月26日至28日开业前三天，全场任意饮品享第二杯半价优惠，消费者可与亲友共享实惠。这一优惠活动立即引爆冬日消费热潮，茉酸奶迅速成为梅城打卡新地标。

作为梅河口市首店，茉酸奶的入驻为梅河欧亚注入了新鲜消费活力，进一步完善了“吃、喝、玩、乐、购”一站式消费生态。未来，梅河欧亚将持续引入更多优质品牌，通过丰富的业态组合与特色活动，为市民打造更具品质的休闲消费体验。

安踏星穹铁道联名鞋限量发售 活动圆满收官

本报讯（欧亚卖场 李莹）2025年12月20日，安踏白标欧亚卖场店重磅举办星穹铁道「昔涟」联名系列限量发售活动，凭借超强的IP号召力与潮流产品力，成功引爆消费热潮，活动圆满收官。

以星穹为幕，用脚步丈量寰宇。活动当天热度空前，近300名粉丝怀揣对联名系列的热切期待，早早齐聚欧亚卖场停车场等候，其中更有不少从沈阳、哈尔滨、大连等外地专程乘坐高铁慕名而来的忠实爱好者。为抢购心仪好物，许多粉丝自早晨8点便抵达现场排队，静待10:30正式开售。随着开业铃声响起， 数百名粉丝有序奔赴门店，进店选购之余，还纷纷与门店打卡合影，并自发分享至小红书等社交平台，进一步扩大活动声量。

排队等候期间，品牌方与商场管理人员贴心为消费者免费发放矿泉水，暖心举措收获一致好评，粉丝们纷纷点赞“太有温度了，以后就认准欧亚卖场购物”。午后，身着「昔涟」角色服饰的coser惊喜现身，沉浸式的互动体验瞬间将活动氛围推向高潮，现场欢呼声此起彼伏。

此次活动，不仅是欧亚卖场超强聚客能力的有力彰显，更是ANTA SNEAKER-VERSE品牌实力的一次亮眼展示。活动精准触达年轻消费群体，吸引众多潮流爱好者前来打卡消费，实现了客流与口碑的双丰收。未来，欧亚卖场将持续携手优质品牌，推出更多精彩活动与高品质货品，不断满足消费者对潮流运动的多元需求，引领运动消费新风尚。



龙马精神开新局 繁华似锦启新篇

欧亚商业连锁组织全员学习曹董新年寄语

本报讯（欧亚商业连锁 综合办）2026年1月1日，新的一年到来之际，欧亚集团曹和平董事长对全体欧亚人的祝福如约而至，含金量十足的“注重流程、注重标准、注重效果”十二个字，为我们开启国家“十五五”规划起始年企业奋斗乐章的激昂序曲。

统一发展思想，凝聚实干力量。收到新鲜出炉的报纸，欧亚商业连锁在党委书记于惠舫、总经理刘军的统筹安排下，迅速组织总部、各大区开展如火如荼的学习。正值欧亚商业连锁第28届感恩节，员工们在紧张忙碌的工作之余，纷纷拿起报纸认真研读，深入领会。各大区组织不同形式的交流研讨，逐字逐句研读核心要义。全体员工积极主动撰写学习心得，短短一周时间，连锁总部已收到上百篇。全体员工在深入学习过程中，充分感受到曹和平董事长对企业发展、对员工成长的良苦用心。作为拥有四十余年商业从业经历的卓越企业家，曹董以高屋建瓴的商业智慧，以朴素易懂的十二字方针，教会我们如何“做好自己”，如何“提升自己”，从而推动企业在复杂严峻的经济形势下稳健发展，再谱新篇。

此次全员学习活动，进一步激发了欧亚人干事创业的热情。

大家纷纷表示，一定把新年寄语精神转化为工作实效，立足岗位、精进业务、优化服务，以更高昂的斗志、更务实的作风，为欧亚集团高质量发展贡献应有力量。

注重流程 注重标准 注重效果

欧亚商都用“紧起来、动起来”的思维和行为 全面启动新一年度工作

本报讯（欧亚商都 办公室）元旦假期后首个工作日，欧亚商都召开领导班子会议，安排部署2026年相关事项启动工作。会议以曹董“注重流程、注重标准、注重效果”的新年寄语为指导，结合商都实际，周总提出“紧起来、动起来”工作主基调，直面问题、剖析短板，系统部署2026年主营业务与后勤保障重点工作，为新一年度工作开局定向。

围绕2026年重点工作，会议明确了核心业务线条与职能保障部门工作方向。业务线条强化监督考核，紧盯销售、毛利指标，精准扶持重点品牌及薄弱品牌，增强经营活力；超市线条以数据分析指导决策，整合集团资源和体系资源，增强商品力。以发现和解决问题为出发点和落脚点，提升巡店实效性；营业线条坚持管理与指导并重，优化客诉处理流程，防范化解舆情风险；招商线条要立足“一店一策”，全面落实体系各门店针对性和适应性调整，有效提升各门店的市场竞争力；后勤保障部门要提升常规工作质效与重点工作和任务执行效率；财务管理要规范核算、严控预算，提升前瞻性与调控力；审计监察要提升专业能力和整改成效；党建工作要进入经营管理服务工作的体内循环，找准切入点和作用点。

会上，周总对新一年度的工作做出重点强调。一是增强主动性，做到工作前置谋划、落地见效。二是加强计划性，计划源于深度思考，班子成员需立足岗位做好顶层设计，合理摆布工作的先后、主次、缓急，明确团队职能、任务、标准设定与结果保障的路径，以清晰计划推动工作落地。三是提升专注度，专注是提升效率、保障效果的关键，唯有专注才能支撑主动作为与科学筹划。

此次会议既是问题剖析会，也是工作部署会，更是开局动员会。周总表示，提出问题是为了推动问题改进、提高工作实效。新的一年希望全体班子成员以“紧起来、动起来”的奋进姿态，反思不足、修正提升，高效落实各项工作部署，减少“能做到却没想到、想到却没做到”的遗憾，以全新的精神面貌开启商都体系2026年工作新征程。

朴素、扎实的工作“内功心法”

翻开2026年《今日欧亚》开篇文章，是欧亚集团曹和平董事长亲切的题词——“注重流程，注重标准，注重效果”。这十二个字，反复读了很多次，每次看，感受都不一样。它不是什么高深的口号，而像是一套朴素却极其扎实的“内功心法”，点出了我们做事的根本。

“注重流程”，是让我们把事情“做顺”。

以前总觉得流程是条条框框，是麻烦。现在才琢磨过来，它其实是把那些“能人”脑子里摸出来的好办法，变成谁都能照着走的“路”。这条路铺好了，新员工能快速上手，老员工能减少低级失误，部门之间协作也都有了“握手”的规矩。它解决的不是“谁更聪明”的问题，而是“如何让大家都不犯错、效率更高”的问题。董事长强调流程，是希望我们从发挥个人作用，更多的转向依靠一个稳健的系统。

“注重标准”，是让我们把事情“做好”，而不仅仅是“做完”。

“标准”就是一把尺子，是底线，也是追求。小到一份报告格式，大到一个项目落定的全部参数，没有标准，就全是“我觉得”、“差不多”。时间一长，品质必然滑坡。董事长把“标准”和“流程”并提，我理解就是——流程保证我们正确地做事，而标准确保我们做出正确的答案。它是我们向顾客、向自己做出的质量承诺，容不得含糊。

“注重效果”，是给前面所有的努力“定靶心”。

这是最提神醒脑的一条！流程再完善，标准再漂亮，如果最后没产生实际价值，那就是纸上谈兵，是内卷。董事长把“效果”放在最后，就像是悬在所有工作人员头上的一把“剑”：你做的这一切，到底解决了什么问题？创造了什么效益？避免了什么风险？“效果思维”逼着我们不能只顾埋头拉车，要时时抬头看路，看我们是不是走在创造价值的正道上。

学完这十二个字，我脑子里形成了一个闭环：“流程”是通向“效果”的路径，“标准”是这条路径上的质量护栏，而“效果”是检验路径和护栏是否合格的唯一标准。 三者环环相扣，缺一不可。

现在外部环境复杂，内部挑战也多。越是这样，越要回归董事长强调的这十二个字，用清晰的流程规范工作细节，用统一的标准提高工作品质，用实实在在的效果赢得生存和发展空间。这不仅是管理方法，更是一种务实、严谨的工作文化，需要我们每个人，在每一件具体事上，去体会，去践行。我的体会还比较粗浅，与大家共勉。一步一个脚印，以实干笃行奋进，方能致远。

（欧亚春城 孙茉）

以“紧起来、动起来”姿态开启年度新征程
吉林欧亚商都全面贯彻落实集团与体系工作部署

本报讯（吉林欧亚商都 办公室）新春伊始，万象更新。欧亚集团曹和平董事长高瞻远瞩，确立了“注重流程、注重标准、注重效果”的2026年度总基调，为全年发展指明了方向、夯实了根基。欧亚商都体系总经理周伟在开年班子会上更是吹响了“紧起来、动起来”的冲锋号，要求全体干部员工在思维与行动上全面启动，以昂扬斗志迎接新挑战、创造新业绩。吉林欧亚商都作为外埠市场的重要一环，深刻领会、坚决贯彻集团与体系的决策部署，立即行动，全面动员，誓将战略要求转化为地区发展的生动实践与扎实成果。

深刻领会精神，统一思想“紧起来”。1月4日吉林欧亚商都第一时间组织班子、店总召开专题学习会议，深入解读集团“三个注重”总基调的内涵与要求，精准把握周总“紧起来、动起来”号召的紧迫感与行动力，并部署逐级落实会。

迅速部署工作，狠抓落实“动起来”。“紧起来”是状态的调整，“动起来”是行动的号令，围绕集团总基调和体系工作要求，吉林欧亚商都结合“工作清单制、网格化微信管理模块、靶向管理”为标志的三位一体基础管理模式，规划全年重点工作，确保各项要求落地生根。

吉林欧亚商都将切实扛起主体责任，以“开局即决战、起步即冲刺”的姿态，“强化责任、强化目标、强化效率”，以集团“三个注重”为纲，以体系“紧起来、动起来”为令，以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志、更加务实的作风，全身心投入到新一年的工作中，奋力拼搏，锐意进取，确保完成全年各项目标任务，为集团和体系的发展贡献吉林欧亚力量，共同谱写高质量发展的新篇章！

循规笃行 臻于至善

曹和平董事长新年寄语引领奋进之路

“一元初始，万象更新。”在这充满希望与生机的新年之际，曹和平董事长于企业新年特刊中的嘱咐——“注重流程，注重标准，注重效果”，为我们新一年的工作指明了清晰的方向，注入了强大的动力。

“注重流程”是成功的基石。一个完善、合理的工作流程，如同精密仪器的操作手册，能确保每个环节紧密衔接，高效运转。它避免了工作的无序与混乱，减少了重复劳动和资源浪费，让我们在执行任务时有条不紊，按部就班地朝着目标前进。无论是活动策划、现场管理，还是客户服务，严谨的流程都是保障质量的前提。

“注重标准”则是追求卓越的阶梯。标准是对工作质量和效率的量化规范，是我们行事的准则和尺度。只有以高标准严格要求自己，才能在工作中精益求精，不断提升业务水平。从产品的质量检测到团队协作的沟通机制，每一个领域都需要明确的标准来约束和引导，如此才能打造出优质的服务，树立企业的品牌形象。

“注重效果”是最终的目标导向。一切努力都要体现在实际成果上，没有效果的忙碌只是徒劳。我们要时刻审视自己的工作是否真正解决了问题，是否为企业带来了价值增长。这要求我们不仅要有扎实的过程管理，更要有结果思维，以效益为核心，优化资源配置，确保每一项工作都能达成预期目标，推动企业持续健康发展。

新的一年，让我们牢记曹董的嘱托，将“注重流程，注重标准，注重效果”融入日常工作的每一个细节，以饱满的热情和严谨的态度，在各自的岗位上发光发热，携手共创企业更加辉煌的未来。

（欧亚卖场 范诗澜）

循“三注重”之道 铸欧亚长青之基
——研读循道商家曹和平董事长新年寄语感悟

岁末的欧亚卖场，暖意驱散着北国的寒冷。长春地铁6号线“站店一体”通道内，熙攘的客流如血脉般奔涌，汇入这座世界最大零售购物中心。这蓬勃景象，正是对曹和平董事长2025年“抓实字、上水平”新年寄语最生动的回应。而2026年全新寄语“注重流程、注重标准、注重效果”更是植根于欧亚四十余载沃土绽放出的，指引我们从“最大”迈向“伟大”的商道哲学。

流程为“道”，于有序脉络中生生不息

欧亚卖场体量庞大，员工众多，却经营有序，正是精密流程的外显。从地铁通道与卖场20号门的顺畅衔接，到吉尼斯世界纪录认证背后严谨的数据勘验；从“欧亚金街”“童装风向”升级改造中“调研—规划—执行—复盘”的闭环管理，到长春航空展期间庞大服务保障工作的高效协同，流程如同看不见的脉络，贯穿着每一个运营细节，让复杂归于有序，让庞大变得轻盈。我深刻感悟到，真正的流程不是步骤的罗列，更是对确定性的塑造，可以让我们在多变的环境中依然保持从容与高效。

标准为“法”，于精妙刻度间铸就信任

标准，是将“难事”化“易”，“大事”作“细”的圭臬。它定义着何为“欧亚品质”。在欧亚卖场，标准是看得见的尺度，是参茸展销中心内，名医坐诊提供的专业严谨；是生态广场里一草一木的养护规程；是母婴室亲子设施的软关怀。标准也是看不见的准绳，是面对李宁、波司登等战略伙伴到访时，接待与服务体系的专业高度；是张伯礼院士、梁振英副主席考察时，所呈现的高质量参茸产业平台规格。高标准，铸就了企业与消费者、与合作者之间如山般的信赖根基。新一年，我们不仅会恪守既有标准，更会主动探索标准的优化与迭代，让欧亚标准成为无声却有力的品牌语言。

效果为“器”，于价值创造中印证初心

一切流程与标准的归宿，一定是效果。效果，是吉尼斯纪录带来的全球品牌声浪，更是欧亚参茸展销中心成为“吉字号”龙头平台，赋能产业升级的社会价值；是运动PARK等创新业态满足美好生活需要的市场回应；是全年十余次国家省市级调研、行业峰会到访所彰显的标杆地位。真正的效果，是经济账与社会账的共赢核算。从全国劳模的荣耀到国家级企业文化成果的奖项，每一步都夯实着企业的发展沃土。

站在2026年新起点上，我们将永葆“静心”的定力，恪守“尽力”的准则，以董事长寄语为北斗，深植流程之根，恪守标准之尺，收获实效之果，在这片厚植初心与梦想的黑土地上，锻造一座不仅规模领先、更能在时代浪潮中价值永续的长青基业。

（欧亚卖场 张佳音）

在流程中学习 在标准中进步 在效果中成事

2026年《今日欧亚》元旦特刊中，曹董提出的“注重流程、注重标准、注重效果”发展基调，如金钥匙般，开启了我对日常经营管理的深层认知。身为欧亚汇集综合办一员，我深切体会到三者结合的实践智慧。

流程不是条条框框，而是少走弯路的“经验地图”，是效率的基石。工作中我自制“秘籍”，记录特殊业务梳理出的流程。秉持“学中干、干中学”原则，将每项新业务的审批节点、现场会环节标注清晰，这是我入职的第一课。同事们都说，这般梳理能做到“心里有数，干啥不慌”。

标准不是墙上的死规矩，而是让人放心的“信任契约”。它并非刻意“为难”，而是明确工作的合格标尺。小到报表总结提前下发要求以避免返工，大到四防安全、商品质量、供货商品质及合作者信誉查验，宽松标准易执行却难长久，严格标准难落地但能铸就口碑。正是一代代欧亚人对高标准的坚守，让企业稳步发展，让“欧亚”成为消费者心中的品质象征。

效果不是最终的成绩单，而是边走边看的“方向标”。工作需以终为始。从前我总想着“先把事做完”，如今学会先明确预期效果，在推进中灵活调整。毕竟计划赶不上变化，唯有通过效果评估及时校准方向，才能确保行动始终指向目标。

新的一年，我将以“懂流程、守标准、看效果”的实干姿态，提升自我认知与素养，在实践中学以致用，与企业同频共振，共赴发展新征程。

（欧亚汇集 王俊淅）

抓牢流程标尺 聚力实干求效
——品读董事长新年寄语有感

新年伊始，展开《今日欧亚》，寻墨香，觅灵魂知音。映入眼帘的是曹董十二字的新年寄语“注重流程、注重标准、注重效果”。细细咀嚼，油然而生的豁然开朗难以压住内心的兴奋，这不就是对工作的方式方法最强点拨吗？

流程是企业运转的脉络。欧亚集团能在市场考验中稳步前行，离不开对经营流程的打磨与优化。从供应链的根基筑牢，到终端服务的升级提档，流程的规范与顺畅，让企业在复杂的市场环境中始终保持高效运转，这也印证了只有把每一个环节的流程做细、做透，才能让企业的发展行稳致远。

标准是企业发展的标尺。不管是经营管理的提升，还是服务品质的打磨，标准都是衡量工作成效的关键。欧亚集团以高标准要求自身，在行业大赛中摘金夺银、在合作交流中展现品牌实力，正是因为守住了标准的底线，才能不断突破自我，创下新的业绩纪录，这也让我们明白，唯有以标准为基，才能让企业的发展有章可循、有规可依。

效果是企业经营的目标。所有的流程优化、标准建立，最终都要落到实际效果上。曹董事长强调“注重效果”，体现了企业脚踏实地的发展理念。欧亚集团从实际出发，紧扣发展需求抓落实，让每一份耕耘都转化为实实在在的成果，无论是市场份额的扩大，还是品牌影响力的提升，都是“注重效果”的最好佐证。

作为身处零售行业的一员，这十二个字也为我们的日常工作划定了清晰的行动准则。在门店运营中，我们要以流程规范服务细节，以标准把控商品与服务质量，以效果检验工作成果，把这份理念融入到接待每一位顾客、处理每一项工作的过程中，将“三个注重”落到实处，用实干为欧亚集团的发展添砖加瓦。

（欧亚超市连锁长沈店 李静）

书香欧亚

书名：《心安即是归处》
著者：季羡林



这是季羡林老先生跨越七十余年写就的散文合集，书中遴选60余篇散文，写作时间从1933年延至2006年，既有青年负笈海外的清简纪行，也有耄耋之年静观世事的低语。谈读书，他说“天下第一好事，还是读书”；谈处世，他提醒“不完满才是人生”；谈生死，他写下“应尽便须尽，无复独多虑”。文字极淡，却句句从波澜人生中淘洗出来，像一位温厚的老人在灯下一盏茶、一声叹，把百年苦乐化为一缕安详的暖。全书没有分行的说教，只把“心安即是生命的归处”这一信念，悄悄种进读者心里：若能知足知不足，有为有不为，便可在喧嚣尘世中安顿自己，从容而行。

书名：《脑科学讲义》
著者：王立铭



在信息爆炸、育儿焦虑泛滥的今天，我们每天都在使用大脑，却对这个至关重要的器官知之甚少。体检时，我们会关注血压、血糖，却很少有人真正关心大脑的健康与运作方式 。王立铭教授的《脑科学讲义》正是为填补这一认知空白而来。这本书是专门为普通人写的，提供了一套清晰、系统的大脑认知框架的科普读物 。书中不仅回应了“如何科学鸡娃”、“怎么提升专注力”等现实问题，还深入探讨了自由意志、意识、衰老等终极话题，为我们打开了一扇通往脑科学世界的大门 。这本书构建了一套完整、清晰且可持续更新的认知框架 。全书围绕大脑的四个核心角色展开：作为智能计算机的大脑、作为本能和情绪容器的大脑、作为人类独特智慧载体的大脑，以及作为人体核心器官的大脑 。这种结构化的呈现方式，使得读者能够循序渐进地建立起对脑科学的整体认知，而不是停留在碎片化的知识点上。无论是关心大脑健康、学习效率、情绪管理，还是想深入了解人类认知如何发展的读者，都能从这本书中找到答案 。它就像一本贴心的“大脑使用说明书”，让我们能够更好地认识大脑、使用大脑，从而过上更高效、更从容的生活 。

书名：《人工智能时代与人类价值》
著者：[美] 亨利·基辛格、克雷格·蒙迪、埃里克·施密特
译者：胡利平、风君



外交家基辛格、谷歌前CEO埃里克·施密特及微软前首席研究和战略官克雷格·蒙迪以前所未有的深度和广度，审视了人工智能领域的最新进展，直面人工智能带来的关乎人类生存的最为紧迫的问题：“如果被迫与机器妥协，我们的底线是什么？在判断如何跟上AI步伐时，人类需要更清楚地断言我们与机器的区别。如果不能就我们是谁达成一致，人类就有可能完全把定义我们价值、因此证明我们存在的生存任务交给机器。”

三位作者以高度战略性的眼光，从关系人类社会核心的发现、大脑、现实、政治、安全、繁荣、科学、战略这八个方面出发，探索人工智能将给人类带来的挑战，人类可能的应对方式，以及可行的应对思路，为人工智能时代如何捍卫人类价值提供了解决方案。

书名：《什么是新疆》
著者：星球研究所



在中国西北的广袤土地上，新疆是绥满千年记忆的丝路瑰宝。《什么是新疆》是一本全面介绍新疆自然山水、动植物、人文历史及现代化的图书。这本书像一位新疆向导，带我们触摸新疆的真实肌理——它是中华大地的璀璨一角，是自然与人文共生的诗篇，更是每一个新疆人用热爱书写的鲜活日常。从丝路驼铃的苏醒到棉田间的扎根，从传统根脉的坚守到面向世界的敞怀，书中藏着新疆的粗粝与温和，也映着多民族手足相亲的烟火气。本书将带领读者深入探索这片神奇而美丽的土地，同时也是对新疆维吾尔族自治区成立70周年的献礼。