今日欧亚

第9期　总第663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

23℃ ~ 10℃

2026年5月

15

星期五

农历丙午年三月廿九

四月初五小满

欧亚集团召开八届三次职工代表大会

本报讯（集团工会）5月15日，欧亚集团八届三次职工代表大会在集团公司一楼会议厅召开。大会由工会主席吕飞主持。

大会听取审议了集团公司总经理赵首沣所做的《锚定流程 恪守标准 务求实效 奋力谱写欧亚集团2026年高质量发展新篇章》的公司工作报告、工会主席吕飞所作的《集团公司2026年集体合同》的报告、集体合同监督检查小组成员姜羿丞所作的《集团公司2025年度集体合同实施情况》的报告，审议了《长春欧亚集团股份有限公司劳动管理制度》，大会经全体参会代表表决，通过了各项审议事项。

会上，总经理赵首沣代表集团公司、工会主席吕飞代表员工签订了《集团公司2026年集体合同》。集团公司与欧亚卖场、欧亚商都、欧亚商业连锁、营销分公司分别签订了《经营目标考核责任书》。

最后，曹和平董事长作重要讲话，点明企业发展如马拉松竞技，重在长久韧劲，而非一时之快，同时阐释良性竞争、共生共赢的经营智慧。讲话既深刻洞悉市场趋势，又明晰企业经营发展要求，同时对干部员工履职成长、各方协同发展寄予殷切期盼。希望全体员工携手同心、并肩奋斗，共同为企业高质量发展贡献智慧力量，实现企业与员工双向共赢。

欧亚集团党委书记、董事长曹和平在集团八届三次职代会上的讲话

各位职工代表、同志们：

大家好，今天我想借此机会与大家共同探讨企业发展的几个关键问题，凝聚共识、汇聚力量，共同推动企业在复杂市场环境中稳步前行。

商业企业之间的竞争，就像一场永不落幕的马拉松，没有起点，也没有终点，每个阶段都会有出局者，也会有新的入局者。通常，刚入局时往往跑得很快、很精彩，但真正能走得远的，靠的是匀速前行、久久为功。评判一个企业是否成功，不能只看阶段性的快慢、一时的得失，更要看谁能行稳致远、笑到最后。一路走来，欧亚的竞争对手不断更替，我们与每个阶段的强手都正面交锋、同台竞技。实践充分证明，市场并非零和博弈，而是可以共生共存的，只要我们坚守初心、做好自己，就一定能在激烈的市场竞争中站稳脚跟、发展壮大。

当前，我们面临着激烈、复杂、严峻的市场环境，中国实体百货业也正遭遇诸多困难、叠加各类问题。面对这样的形势，我认为我们今年要重点做好以下五个方面的工作。

一、企业各级管理干部要与时俱进，努力提高自身的管理知识和管理能力

当今社会飞速发展，知识迭代加速，消费场景不断变化，时代已经不同了，沿用昨天的老思路、老办法、老经验开展工作，必然行不通。过去，我们的促销宣传依赖电台、电视、报纸，促销手段单一依靠购物抽奖、商品打折，这些方式在今天早已不合时宜。要跟上时代节奏，我们就必须主动学习新知识、转变旧观念，一点一滴锤炼自身能力、提升管理水平。

具体地说，每一名干部都要熟练掌握欧亚小程序的操作使用。原则上，今后提拔的干部必须具备小程序的操作能力。在日常工作中，特别是领导干部，凡是能从小程序获取的资料，要自行查找，尽可能减少各类报表，把一线员工从繁琐的填表工作中解脱出来，让他们将更多精力投入到与营业相关的核心事宜上。

今后，任何部门要求一线员工填表，必须经主管副总签字批准，每月班子会议上，要通报各自签字报表的内容和次数，切实为一线员工减负。

我们要学会运用现代手段处理工作、适应新的形势发展，更要精通所分管工作的业务知识。同时也要增强工作的责任心。新生活超市之所以能不断提升，因素有很多，但我认为，人员素质的提升是关键。以经营榴莲为例，榴莲在存放过程中会自然失水、产生损耗，但一天具体会损耗多少，以往大家都没有准确概念。我们的员工主动动手实测，最终得出结论：1500克榴莲每日自然失水约30克，日损率为2%。就是这样的举动，把看不见的隐性损耗，转化为清晰可查的精准数据，把模糊的工作流程规范为可参考、可复用的岗位标准，真正实现了管理能力的提升。实际上现在好多岗位，你问他一个事，他能说出一二三来，你要问的精准一点，他就回答不上来了。所以我们的干部要对各项工作细致掌握，要做到全面、精准。

二、企业各级管理干部要脚踏实地、守职尽责

各级干部要常怀责任之心，踏实做事，扑下身子，直面问题不回避、不推诿。一段时间以来，企业陆续出现了一些问题，比如可口可乐长春区员工赵秋实，利用工作之便，在业务往来中通过虚报对冲等手段侵吞企业商品，最终被判处十年刑期，而这一事件，本质上是利用了我们管理上的漏洞。我们有部分员工被其利用。更有极个别管理干部，主观故意实施欺诈手段，侵占企业财物，这些人必将受到法律的制裁，最近，要有两名管理干部进入到法院宣判阶段，这都是罪有应得。这些人必将受到法律严惩。如果我们的干部能够提前做好防范，每一位干部都切实负起责任，这些问题或许就不会发生。作为领导干部，认真履职、严格管理，就能带出一批劳模、先进人物；若是放任自流、失职失责，就可能滋生一些触犯法律的人。一人入狱，往往意味着一家遭殃。入狱后是妻离子散，孩子的处境更令人担忧，甚至在未来走上犯罪道路的概率也会大幅增加，这是我们每个人都不愿看到的。

我们还有个别柜长，本该以身作则、带头守规矩，却反而监守自盗，偷盗所经营的商品；还有个别员工，也存在偷拿经营商品的行为。自己贪心作祟、偷拿东西，却要让同组的同志一起受罚赔偿，这种做法既缺德又害人，毫无良知可言。今天，我和一位老同志在一起交流，他说我这一辈子没做过丧良心的事。我刚才举的实例，就是丧良心。你这么做，怎么能对得起同组的同志！同志们必须切实负起责任，坚决刹住这种歪风邪气，该移交司法机关的，坚决移交；该除名开除的，一定开除清退，绝不姑息。这种行为，不仅是对企业的不负责任，更是对社会、对家庭的不负责任。一旦事情败露，不仅自己颜面尽失，家人也会抬不起头，个人诚信记录会大打折扣，这种影响是长期的，甚至可能影响到子女、亲属的就业和婚姻。我曾经在永红商店做政工和劳资工作，当时有一个同志向我了解另一个同志的情况，这个同志是他孩子的男朋友。因为我不了解，没能回复出相关情况。后来他又给我打电话说，“他的母亲曾偷公家的东西，你怎么不告诉我呢？”最后因为这个同志的妈妈偷东西，这桩婚姻没能成。

我们每个月的点货工作必须准确无误，管理软件也要加快升级，从加权平均核算升级为按品核算。软件的开发有个过程，一开始更多的是开发软件的功能，让它可以做这个，可以做那个，这是第一代软件。等到第三代、第四代软件，除了解决使用的问题，还要防止别人利用它们的功能来做其他的事情。如果大家都是按照实际来做，加权平均一点问题没有，但是如果有人调整真实数据，软件是发现不了的，所以第三代、第四代的软件，除了应用，还有防范。

就像我们一开始锁门的时候，我们的老祖宗是绝对没想到锁门。后来考虑到实用性，就有了锁头。锁头一开始也是很简单的，对于贼来说，没锁头的就比有锁头的偷着方便，后来大家都使用上了锁头，哪个锁头简单他就开哪个。现在社会上，使用的锁头各式各样。这就像我们的软件，要跟上时代的步伐，由过去的这种加权平均到单独核算，要不断升级。在软件升级完成前，各柜组要严格按品清点货物，绝不允许出现拧账、做假账的情况。商品从进货到销售的每一个环节，都要客观规范、力求精准，商品的品质、数量必须准确无误。我们在座的同志们，回去一定要传达，让全体员工在软件升级实施前，一定要自我调整过来。在调整过程中，有些问题需要从整体层面解决，我们的盘点一定要准确。



曹和平董事长在职代会上发表讲话。 曹冲 摄

要做好进货环节，做到价格合理、具备商品力。说起来简单，做起来难。我们的进货环节现阶段有很大进步。一个是从数据上能看出来，另一个就是大家的反馈。现在的进货管理，商品的竞争力比过去有了质的变化，但是也要清醒的认识到，我们不是最优的，还应该在现有基础上做得更好。

仓储物流环节要保证商品安全、送货及时到位。现在的仓储物流工作比过去也有进步，但仍然存在问题。送货不及时，到目前为止还时不时的能听到反映。对此，我做了粗线条的了解，这些事，不是光听杌铞把响不见井。实际上拿出具体事，这些事都是存在的。这一块工作要加强，要杜绝商品配送不及时的问题，以免对整个企业经营造成影响。

销售管理要做到摆放得体、做好商品推介，提升顾客购物体验。我们现在商品可品尝、可视化，应该说有一些效果，但有的门店做得好一些，有的门店差一些。做好销售，应该说对企业发展是至关重要的，这个环节是最复杂最不容易做的，这是店长需要重点抓的环节。

三、善待供应商，赢得互利的长期关系

我们与供应商是利益共生、命运与共的伙伴，必须体恤合作伙伴，坚守互利共赢的本心，不损害伙伴的合法权益，携手走好长期发展之路，这样的合作才能行稳致远。以德芙巧克力为例，过去我们一旦出现商品丢失，就要求供应商补齐。久而久之，供应商只能提高供货价格；而当我们的商品力下降，货品销量就会减少，最终供应商会停止供货。经营品种不足，顾客来客数自然会下降，我们有一些门店已经吃过这样的苦果。现在，我们提升了自身的防盗能力，不再要求供应商全额承担丢失商品的损失，供应商也逐步恢复了供货，并调整回合理价格。供应商来合作，本质上也是为了盈利，他们的承受能力是有限的，也会通过各种方式维护自身权益。我们坚决反对凡事都让供应商出钱、凡事都让供应商负责，我们一定要清楚，羊毛终究出在羊身上，这种做法最终只会反噬我们自己。一段时间以来，我们的进货价格很难谈下来，一方面与部分人员吃拿卡要有关，另一方面也与管理不善、商品损失率过高、供应商承担过多密切相关。

奥的斯电梯的例子，我经常跟大家提起。当时我在汽车城百货大楼担任总经理。另外一个企业和我们同时和奥的斯电梯厂家洽谈。奥的斯厂家是美国的，质量是有保证的，我们不用实地去看。另一家企业要求奥的斯接待他的考核团组从长春到美国考察，到美国后又要求奥的斯做安排。最后的结果，我们企业和这家企业购进奥的斯同品号的电梯，给我们的价格是每部30多万元不到40万元，给他们的价格是每部60多万元不到70万元。我们当时购进了14部，那个企业购进了30多部。羊毛是不是出在羊身上！我们没向厂家要好处，价格却降下来了。那家企业要求厂家全权负责，最后负责到哪里去了，负责到进货的商品上、设备上。这两家开始竞争。这家企业当时多拿了300多万元现金，那个年代的300多万元等于现在的3,000多万元。现金拿出去了，他得从银行借，利息借贷。300多万元他需要用二十多年折进去，每年就得有折旧。我们活生生的比他少拿了数百万元。我们少拿钱，没利息、没折旧。同样经营的商品，不一样的价进来的，一样的价卖出去，最后谁死谁活，结果是显而易见的。

我们有的同志说，厂家要白给，为啥不要呢？哪有白给的？他们给你的，是一定要拿回去的。这就是我们要关注关心供应商的利益和关注我们的利益是一致的。在企业经营好的时候，我就经常说不要这样做，当时整个市场环境好，厂家能承受得住，现在再这样做，就不成立了。我们一味地向供应商索取，看似占了便宜，实则是在砸自己的饭碗，最终会体现在商品力不足、核心竞争力下降上。一个没有竞争力的企业，在激烈的市场竞争中，必然会被淘汰出局。

四、建设一支履职尽责、尽心尽责的员工队伍

员工恪尽职守、尽心履职，人人干好本职工作、事事落到实处，是企业发展的根基所在。我们要不断强化全员的责任意识、大局意识和岗位敬畏之心，引导每一位员工自觉立足本职、主动作为。大家每天工作，无论是认真干还是敷衍干，都是一天的时间，既然如此，为什么不全力以赴、好好干一天呢？力气是用了还能再有的，希望大家调整好心态，愉悦工作、积极奉献。是非自有公论，人在干、天在看，好人终有好报，这既是做人的道理，也是我们干事创业的底气。

我们经常会发现：说一个人很好，特别有好事发生时，都会说这是祖上积德。从因果的关系看，我们做好事，一定会在某个阶段体现出来。也许今天你不会立竿见影的得到回报，但终究会有回报。我父亲是一名更夫，平日勤恳尽心，除了本职工作外，能帮同志们多做很多事。每日提前烧好开水供同志们取用，整理开启店铺门板，悉心打理各类事务。父亲总是说：“过节了，我早点接班，同志们好早点回家休息”。同志们都说老曹人特别好，他得到了很多人的尊重。你努力工作，大家对你是什么评价？

前些天，我到海南儋州“双水居”项目，为其题字大院文化“结缘、善行、互帮、共享”。我们有很多老同志住在这儿，我们的大院文化就是大家互相帮助。有一位新业主自己买了好多工具，放到院子里供大家使用，这不就是互助共享吗？你这样生活能不愉悦吗？我们要自己调整自己的心态，愉悦工作，幸福自己。

要强化正向激励，坚持多劳多得、按业绩取酬的原则，完善考核评价体系，做到奖优罚劣、奖惩分明。我们的员工队伍中，有两类人：一类是主动想多干、想多挣钱，愿意吃苦，这部分人是勇于担当的；另一类是把岗位当成单纯的营生儿，挣多挣少无所谓，只求清闲安逸。我们企业需要的是那些主观上想多干多得、靠勤奋和汗水改变生活质量的员工。我们也要给这部分人创造外部条件，让他多干了就能多得。要用心留住这些员工，坚决要教育、改变或者是调整那些不思进取、敷衍了事、吃闲饭的员工。这些人多了不利于企业的发展。我们要不断的凝聚员工队伍的向心力和奋斗力。

要合理安排好劳动力。怎么安排劳动力才合理，我们一定要思考。比如，有一个门店看口的、消防值班的、电工值班的，这个门店一共才20来人，这样的人就有六、七个。检查罚款的，罚的都是干活的人，这些人往往还罚不着。久而久之就影响大家的情绪。因此我们一定要做好对人员的合理安排，一定要体现多劳多得。

欧亚的“老人儿”都拥有企业各种产权，产权分红远远大于工资，享受着在岗时努力工作的企业发展成果。我们也能看到，欧亚退休的员工，今天去泰国旅游，明天到马来西亚旅游。也就是说，从昨天的工作中创造了今天的幸福生活。但是现在新入职的员工和员工产权没有关系，所以现阶段我们要做好按劳分配，一定要做好。

五、适应市场变化，整体调整与微观调整相结合

当前，市场环境在变、消费行为在变、购销方式也在变，我们必须主动适应变化、积极应对变化，通过调整实现提质增效。调整工作要因地制宜，根据企业实际情况，有的门店需要全面调整，有的商场需要局部调整，有的柜组需要针对性调整。比如西安店、新发店就属于全面调整，由集团与各系列共同推进；有的调整需要系列与门店协同完成，有的则需要商场与部组密切配合。调整不是目的，不能为了调整而调整。在调整过程中，要把重点精力放在商品上，避免过度投入到设备和装修上，真正调出活力、调出市场、调出效益。

关于商品品类调整，我们要以加大自有品牌培育、树立自有品牌形象为目标，严格保证商品质量、合理制定价格、努力提升销售。各系列要把推进自有品牌建设当作重点工作来抓，抓实、抓细、抓出成效，让自有品牌成为企业的核心竞争力之一。

我在巡店时，都要看一下自有品牌建设。自有品牌的提升、范围的增大，实际上会弱化整个市场的竞争，因为你的品牌是你独有的，你不会因市场价格的波动而波动。无论从当下还是从长远，我们的自有品牌经营一定要在现有的基础上，从组织层面上增加，从销售角度上提高。

中央厨房要充分发挥自己的集约化、标准化优势，实现从现在的“填补空白”的辅助角色逐步转化为企业的核心竞争力。依托门店调改升级的契机，同步优化产品结构，新增烘焙、熟食等自营品类，与门店生鲜板块形成联动，丰富消费场景。要借助标准化加工能力，为企业降本增效，提升产品品质一致性。

我们中央厨房的建设实际上是被市场逼出来，有的门店因经营不好，厂家撤柜了，就出现了空铺。没有办法，我们就得自己来，也因此在这其中尝到了甜头。

另外，通过市场调研，像家家悦等一批企业，他们最大的优势就是中央厨房。我们要把中央厨房从现在的辅助，打造成为强有力的企业竞争力、企业发展的支撑力。现在我们正在做全面改造，做全面提升。我想做好了以后，对我们企业的发展，应该说又增添了一支劲旅，使企业的竞争能力不断提升。

各位职工代表、同志们，企业的发展，离不开每一位员工的辛勤付出和不懈努力。2026年，让我们携手同心、并肩奋斗，共同为企业的高质量发展贡献智慧和力量，最终实现企业与员工的共赢！



举手表决。 曹冲 摄

锚定流程 恪守标准 务求实效

奋力谱写欧亚集团2026年高质量发展新篇章

——赵首沣总经理在集团八届三次职代会上的报告

（2026年5月15日）

各位代表：

我受集团经营班子的委托，向大会报告工作，请予审议。

一、2025年工作回顾

2025年，是商业深度调整、市场竞争加剧、企业攻坚克难的关键一年。面对消费需求迭代升级、百货业同质化面对生死存亡的挑战、外部环境复杂多变，公司在集团董事会的坚强领导下，坚持“适应市场求生存、驾驭市场求发展”总体思路，紧扣“抓实字、上水平”核心要求，主动识变、科学应变、积极求变，以攻坚克难的勇气破局解题，以真抓实干的作风靶向攻坚，各项工作均取得阶段性成效。当前，集团主营业务根基扎实、现金流稳健、核心资产安全可控、门店运营平稳有序，顺利实现“稳经营、保运转、防风险、守底线”总体目标，为后续实现恢复性增长筑牢了坚实基础，积蓄了发展动能。这离不开曹和平董事长的高瞻远瞩、精准布局，更是在中国实体商业普遍承压的大环境下，我们交出的一份难能可贵的答卷。

（一）经营指标完成情况

2025年，公司实现财务口径营业收入67.64亿元；实现利润总额2.47亿元，在全国商业零售板块中保持较好水平。全年共计提地产存量、投资性房地产减值准备5,833万元，相应影响当期利润5,833万元。

（二）重点工作回顾

回溯2025年，我们的品牌与创新成效显著，企业影响力持续提升。在品牌深耕领域，欧亚卖场成功通过世界最大零售购物中心吉尼斯纪录认证；“焕新商业空间，激发消费活力”成功打造现代化生态消费体的创新实践，入选国家商务部《零售业创新提升案例集》；“购物中心+”发展模式，成功入选2025年全国企业诚信建设优秀案例。在创新驱动发展方面，欧亚新生活超市全新打造形成特色业态，构建线上线下多场域深度融合的新型经营模式，重塑集品质商品、智慧服务、惠民价格、舒适体验于一体的消费新场景，凭借突破性的创新实践，荣获中国连锁经营协会“2025年最佳创新实践案例”。在商文旅融合改革板块，济南欧亚大观园主动突破传统商业发展局限，构建“文化+商业+旅游”三维共生的商旅发展新格局，其打造的《易安华彩·大鱼映梦》主题实践，从291件参评作品中脱颖而出，荣获2025中国商文旅场景创新节CGLA金灯奖“年度商文旅标杆影响力大奖”，受到央视《匠心》栏目重点关注，成为全国商文旅融合发展与老商业体转型升级的标杆范例。

这一年，我们的战略布局稳中有调，长远发展根基愈加稳固。科学把控投资规模与项目开发节奏，以“三星战略”为引领，坚持“质量优先、效益优先、安全优先”原则，兼顾发展质量与资金安全，推动经营布局精准优化、存量资产提质增效。新增各类经营门店8个，优化关闭镇赉、地直街、扶余、集安、东街等5家门店；欧亚卖场20号门站店一体化开始运营，18号门圆弧原停车楼旋转车道改造，四平欧亚综合体、山西神龙湾及海南儋州等基建项目稳步推进。对子公司全年累计注资、增资2.15亿元，重点支持核心业务升级、门店调改与供应链完善；对外股权投资1680万元，聚焦上下游优质资源整合；购建固定资产3.18亿元，重点投入门店基建改造、物流体系升级及数字化创新等关键领域，持续增强企业核心竞争力。

这一年，我们的经营调改精准发力，市场竞争能力稳步提升。围绕“一店一单、精准施策”核心原则，聚焦重点门店与核心品类深化调改升级，全力对冲市场下行压力，推动经营质量稳步发展。品牌能级持续提升。重塑“带着营运思维做招商”理念，以首品、首店引进为突破口，全年新引进品牌超千个，其中全国首店9个、东三省首店47个、吉林省首店103个，有效增强门店差异化竞争优势。业态场景创新升级。欧亚卖场打造运动PARK健身潮玩娱乐地标，银发经济专区应势启航；欧亚三环店引进省内首个高端海鲜自助店；长春商都举办“X-Days品牌日”活动超百场，落地菲拉格慕博物馆巡展等标杆活动，直接带动品牌销售2300余万元。薄弱门店提质破局。曹和平董事长率先垂范，深入一线督导巡查，靶向制定优化方案，推动薄弱门店逐步摆脱经营困境、实现减亏。全域营销格局逐步成型。以欧亚集团小程序为核心，搭建社区惠民群直达终端，拓展抖音、小红书等直播渠道，41周年庆期间销售同比增长13%，全年线上销售突破7亿元，线上渠道已成为公司业务运营的重要组成部分。

这一年，我们的自采自营扩面提质，盈利基础持续夯实。聚焦供应链优化升级，强化自采自营能力建设，通过降本增效、提质增量，有效对冲营收下行压力。商都系列完成核心区域统采整合，新开拓11个果蔬产地，全年自采自营实现销售1.38亿元、同比增长39.2%，实现毛利1821.4万元、同比增长24.8%；卖场系列自采网络覆盖全国30余个产地，组进万余件自采单品，并与省内知名品牌合作打造欧亚参茸甄选自营店，成为继大酒行、大粮仓、欧亚黄金后，公司打造的又一核心自有品牌；连锁系列搭建“产地直采+批发市场+头部供应链”协同体系，制定采购、配送、陈列等全环节统一标准，全年自采自营实现销售8.22亿元，同比增长5%，毛利增长13%，其中河北高碑店首衡集采中心投入使用首月，采购金额即实现1994.5万元；营销分公司超市总部统筹A类商品采购议价，千余种商品综合毛利额逆势增长；家电总部创新“集采+以销订进”模式，厨热头部品牌毛利率达28%，渠道竞争力持续增强。

这一年，我们的数业融合向深向实，精细化运营水平不断提高。围绕企业数字化转型，以“管理提升年”为契机推动数业深度融合。深化“一店一单一策一目标”管理模式，依托数据中台构建单店画像，实现百店差异化运营；推进品类管理与陈列标准化落地，持续推动商品结构向高价值方向优化，实现空间资源最优配置与可视化管控；打通大数据与三方数据平台，实现单品区域采购价实时同步，构建采购指导价模型，提升议价主动权，同时对头部、腰部及网红商品铺货率实施有效监控；完成自动补货平台全面升级，生鲜自动补货系统投入实战应用，实现生鲜商品高频、精准自动下单，提升补货效率与库存周转率；加速供应链数字化建设，上线生鲜WMS系统、启用TMS平台，联动高碑店“生鲜前线指挥部”，达成外埠区域“一周三配”配送目标，打通源头直采至门店配送全链路数据互通，全方位强化商品供应链竞争力，为企业经营效率提升筑牢数字化支撑。

这一年，我们的体制机制持续完善，发展保障防线全面筑牢。始终将“勤俭善持、降本增效”核心理念贯穿经营管理各环节、全过程，锚定“向管理要效益、向规范要发展”目标，推动成本管控、风险防控、安全运营协同发力、提质增效，为企业稳健发展筑牢坚实保障。成本管控深挖潜力、精准落地，通过优化人力资源配置、开展全领域费用专项审计等举措，实现降本实效显著：商都系列营销费用同比压降1654万元；卖场系列对661项招标内容严格执行集体议事决策，累计节省资金3000余万元；连锁系列构建招标比价全流程标准化体系，统筹推进光伏发电等重点项目，合计节省电费、供暖费、营销费3867余万元。风险防控闭环推进、筑牢防线，持续开展超市类不动销商品库存内审，完成三大体系1577万元呆滞库存排查梳理；对基建项目实施全流程监管，累计省减资金2000余万元；完善合同风险管控机制，强化重大事项法律支撑，全年审查合同百余份，妥善化解各类法律纠纷，切实维护企业合法权益。安全运营常抓不懈、守牢底线，全年开展安全检查71次，整改安全隐患3218项，举办安全培训118场，组织应急演练423次，实现全年安全生产零事故，为企业高质量发展保驾护航。

这一年，我们强化党建赋能，汇聚经营发展奋进合力。集团党委以高质量党建引领经营管理提质增效，锚定党建引领核心把方向、管大局、保落实，将深学细悟习近平总书记重要讲话重要论述作为首要政治任务，扎实开展中央八项规定精神学习教育，严格执行党委会议事规则和“三重一大”决策制度，把党的领导贯穿公司治理全过程。从严抓实党支部“三会一课”、党员“四诺”管理，规范党员发展流程，抓实意识形态工作。推动党建与经营同向发力，深化“支部立项、党员攻坚”行动，建强8个党员示范岗、4个党员责任区、15支党员先锋队。班子成员带头基层调研、基层破解难题。各级干部带领员工努力工作，欧亚连锁奋战180天升级新生活超市，欧亚卖场11天搭建13000平方米航空展便民设施，保障近20万群众需求，彰显党员本色。深化全面从严治党，抓实巡视整改、廉洁风险防控，涵养风清气正的政治生态。集团工会团结带领员工弘扬劳动精神，开展岗位培训、技能竞赛，获得全国十强、长春双赛双冠佳绩，1人获全国劳模、2人获省五一劳动奖章、1个集体获省五一劳动奖状。集团团委抓实青年理论教育，开展专业培训，组织青年投身经营调改、直播营销等攻坚任务，让青年在企业发展主战场挺膺担当，为高质量发展注入青春动能。

“奋进的足迹熠熠闪光，奋斗的光阴隽永悠长”。回望2025年，行业下行压力凸显，经营挑战前所未有，我们在压力中砥砺前行，在调改中提质突围，各项工作取得的成效来之不易、难能可贵。这是董事会精准有力决策引领的结果，是曹和平董事长正确领导的结果，更是全体员工同心同德、拼搏奉献、团结奋斗的结果！在此，我代表公司经营层，向董事会、向董事长、向全体员工致以崇高的敬意和衷心的感谢！

在肯定成绩的同时，我们也清醒认识到，公司经营发展仍存在诸多短板与不足，与持续推动企业高质量发展的目标还有差距：一是超市业态精细化管理不足，运营标准不统一，生鲜损耗控制与供应链运行效率仍需持续优化；二是会员营销精准度不够，分层运营与价值转化效率偏低，客户粘性有待进一步增强；三是集团化协同机制不健全，资源整合效能未充分释放，整体运营合力需进一步提升；四是百货业态运营能力还需改善；五是数字化应用深度不足，线上线下融合不够深入，数字化对经营的赋能作用尚未充分发挥；六是人才梯队与绩效考核存在短板，专业人才储备难以匹配企业发展需求，激励约束机制需进一步完善。对此，我们将直面问题、深究细研，采取针对性措施切实加以改进，不断提升经营管理水平。



赵首沣总经理作公司工作报告。 曹冲 摄



代表团进行讨论。曹冲 摄

二、2026年度工作安排

“奋进新征程、实现新跨越”。2026年作为“十五五”规划开局之年，是公司破局修正、理顺经营脉络、迈向高质量发展的关键之年。曹和平董事长“注重流程、注重标准、注重效果”的新年寄语，为全年工作锚定了目标、明确了路径。伴随着宏观经济回暖向好，消费潜力持续释放，实体商业将迎来复苏增长的新机遇。依托公司完善的商业布局、稳健的供应链体系和扎实的客群基础，我们完全有条件、有能力在2026年实现向新发展。

2026年集团总体发展思路是：继续以“抓实字立长久根基，上水平建百年伟业”为长期工作总基调，以“注重流程、注重标准、注重效果”为全年工作总思路，牢牢把握“稳运营、降成本、防风险、提效能”核心要求，全面提升商品力，在巩固调改成效的基础上，推动经营管理从“单点突破”向“系统能力”全面跃升。

2026年集团主要经营预期指标是：实现营业收入67.8亿元，实现利润总额2.6亿元。

重点要做好以下7个方面工作：

一要深化调改升级，激活经营新动能。以“调改深化年”为抓手，坚持“精准调改、提质增效”原则，聚焦五大核心要求全面推进门店调改。空间动线突出“增效”，优化购物路径设计，提升客流转化效率；商品陈列突出“带货”，强化爆款商品引流，做好关联品类布局；加工品类突出“增利”，聚焦高毛利品类，拓宽盈利渠道；人员激励突出“搞活”，打破“大锅饭”平均主义，优化绩效挂钩机制；工作推进突出“饱和”，压实责任时间节点，强化闭环管理，确保各项举措落地见效。

二要聚焦商品力提升，筑牢盈利基本盘。百货板块要深化品牌战略合作，加大首店、首品引进力度，持续提升品牌层级与商业能级，不同门店要有自己的工作重点；超市板块要扩大自采自营占比，试点预包装商品“裸采”模式，锚定直采自采年度10亿元销售目标，推进11大类自有品牌培育建设，加快中央厨房、肉禽加工中心落地，为门店3R即食品类做强赋能；家电板块要抢抓以旧换新及国补政策机遇，布局全屋智能、AI显示等新兴领域，强化自营意识，探讨自营模式，力争实现销售、利润双增长；功能业态板块要精准引入特色餐饮、亲子娱教等多元体验场景，强化门店聚客引流能力，激活消费活力。

三要分类精准施策，全面提升经营质量。商都系列要强化品牌与会员双核驱动，长春商都坚守做精定位、巩固核心优势，吉林、沈阳、济南等外埠门店加快调改进度，持续提升区域市场占有率；卖场系列要稳步推进8万平米经营场所调改升级，调研“海洋世界”特色项目，同时前瞻布局银发经济、低空经济等新赛道增长点；连锁系列要打造高品质长春社区MALL标杆，外埠门店加大首店首品引进力度，超市业态深耕“大生鲜”战略，试点烘焙、熟食自营业务，构建全域协同营销生态，力争线上线下销售实现20%增幅；营销分公司要着力打造适配市场的高效供应链体系，全面整合商品资源，统筹持续开展商品采购议价，提升经营竞争能力。

四要推进招商攻坚，补齐经营发展短板。延续“带着营运思维做招商”理念，聚焦“品牌提质、业态优化、空铺填补”目标，精准开展招商工作。全年计划新引进品牌800个以上，其中首店不少于80个。百货业态要重点引进户外运动、高端美妆等契合消费趋势的品牌；餐饮业态要打造特色餐饮街区，提升门店烟火气与消费体验感。同时，优化招商考核机制，将品牌存活率、销售贡献率纳入考核体系，切实提升招商质量与效率。

五要提升数智化水平，赋能高质量发展。紧扣“调改深化年”主线，以数字化转型驱动企业高质量发展。持续深化“一店一单一策”数字驱动模式，为百余家门店建立动态经营档案，将调改任务拆解为数字化清单、责任清单、目标清单，以全流程数据闭环确保“三个注重”刚性落地；探索AI赋能新场景，围绕生鲜知识库、标准化运营、促销出清及市场调研等核心业务打造企业级AI智能体，逐步推广智能培训、AI问数工具应用；升级超市ERP系统，全面上线电子合同与电子档案功能，实现全链路数据驱动的电子化高效运营；深耕线上线下一体化运营，依托“惠民群”私域流量与线上商城，构建全链路数字化营销体系，推动全域融合、协同增效，为企业持续健康发展注入强劲数字动能。

六要强化企业治理，夯实发展保障根基。完善制度体系建设，健全监督考核机制，实现“用制度管人、用流程管事”，提升企业规范化管理水平；强化基建项目全流程管控，严格控制项目成本，保障工程质量与进度；加强资金监管，防范财务风险，优化并推进核算共享、电子会计档案等财务共享年度建设目标；提升综合服务能力，深化与供应商协同合作，持续优化消费者服务体验，进一步筑牢客户基础；严守安全发展底线，落实安全生产主体责任，多措并举筑牢安全防线，确保连续实现第26个安全年。

七要加强党建和群团工作，营造干事创业氛围。集团党委要全面贯彻习近平总书记关于党的建设、党的自我革命的重要思想，践行新时代党的组织路线，以党建引领“调改深化年”重点任务，抓实“政治铸魂、融促赋能、队伍淬炼、思想凝心、廉洁筑堤”五大任务，以高质量党建为企业发展保驾护航；要持续落实“第一议题”制度，深化理论学习并转化为经营动能，推动党建与门店运营、供应链升级、数业并举深度融合；要深化校企合作共育人才，完善干部“选育管用”体系；要围绕建党105周年、长征胜利90周年开展教育活动，抓实意识形态工作；要推进全面从严治党，深化正确政绩观教育，以严实作风夯实发展根基。集团工会要聚焦思想引领、建功立业，深化赛训融合，做实职工服务，建强工会职能。集团团委要紧扣企业发展，凝青年思想，强岗位本领，引领青年担纲场景革新、招商拓市等关键任务，以实干彰显青年价值。

各位代表，新征程浩荡向前，新使命催人奋进！2026年，于欧亚而言，是破局突围的攻坚之年，更是蓄力腾飞的关键之年。我们的经营任务艰巨而光荣，机遇与挑战激烈碰撞，希望与困难并肩同行。但我们深知，艰难方显勇毅，磨砺始得玉成！我们将始终铭记打造中国民族商业企业的初心使命，始终坚守“员工富裕、企业兴旺、社会发展”的不变宗旨，在董事会的坚强领导下，在曹和平董事长的掌舵领航下，不畏惧困境、不退缩逃避，以“逢山开路、遇水架桥”的闯劲，以“滴水穿石、久久为功”的韧劲，直面挑战、攻坚克难！

让我们以坚定如磐的决心锚定目标，以求真务实的作风扛起责任担当，以精准有力的举措破解难题，以昂扬向上的斗志奋勇争先！让我们团结带领每一位欧亚人，心往一处想、劲往一处使，凝心聚力、实干笃行，用汗水浇灌希望，用奋斗成就未来，共同谱写欧亚集团2026年高质量发展的壮丽新篇章，共同铸就中国民族商业的新辉煌！



会议现场。 曹冲 摄

欧亚集团赵首洋、韩卓言、高春玲分获全国省市劳动先进荣誉称号

本报讯（集团党群工作部）4月28日，在吉林省五一劳动奖和工人先锋号表彰发布活动中，欧亚集团总经理赵首洋获评吉林省五一劳动奖章，欧亚卖场党委副书记韩卓言获评全国五一劳动奖章。欧亚商都吉林地区总经理高春玲获评吉林市劳动模范。这份荣誉既是个人荣光，更是企业形象与综合实力的有力彰显。全体干部员工当以先进为榜样，坚守岗位，实干笃行，凝心聚力助推企业稳健前行、稳步向好发展。

（欧亚卖场曹冲、吉林欧亚商都李棠 摄）







欧亚卖场五一大“假”光临 全城开启松弛潮玩季

本报讯（欧亚卖场 张佳音）4月29日至5月5日，欧亚卖场以大“假”光临为主题，重磅推出为期7天的踏青趣玩季、潮玩食刻、户外露营节系列促消费活动。围绕悦己、治愈、放松的假日调性，欧亚卖场以创意互动、潮流赛事、露营体验、超值团券等多元玩法，全面激活假日消费市场，为广大消费者打造了一场松弛感与烟火气并存的五一狂欢。

趣味互动拉满 松弛感“出圈”。大西洋厅的“踏青趣玩季”率先引爆假日热度。套住快乐“鸭”活动现场人气爆棚，消费者纷纷发布小红书笔记参与趣味套圈，一展身手带走专属“快乐鸭”；一旁的“软萌派对”治愈满分，荷兰猪、小萌兔、小羊羔等萌宠引得大小朋友流连忘返。NPC互动闯关区更是大排长龙，会员们通过猜拳、筷子夹球、瓶子对对碰、超级弹弹棋等集章挑战，兑换饮品、文创等好礼，欢笑声此起彼伏，将假日的轻松氛围推向高潮。

潮流赛事连台 活力值拉满。五一期间，欧亚卖场各类精彩演艺与赛事轮番登场。大学生健身健美大赛、少儿搏击城市巡回赛接连登陆印度洋厅，以力量之美点燃运动激情；春日非遗手作、魔术表演、非遗杂技、随机舞蹈在10号门共享大厅依次上演，传统与潮流交织碰撞。5月4日至5日，“乘风而来·共放纸鸢”活动在南部停车场浪漫呈现，漫天纸鸢为假期增添一抹诗意。此外，SBTI抽象人格认领美陈落地10号门通道，凭借新潮有趣的互动形式，吸引众多年轻消费者驻足打卡，寻找属于自己的“人格答案”。

沉浸露营体验 引领新风尚。体服户外区倾力打造“户外露营节”，探路者、骆驼、可隆、北面、哥伦比亚等品牌带来露营装备展与穿搭秀场，营造沉浸式自在氛围。商场同步推出超值预存、达额立减等多个档位的专属福利，体服户外专享券、服饰类多档团券等同步放送，更有购物达额逐级赠露营装备好礼，让消费者在选购心仪好物的同时尽享实惠。

五一期间，欧亚卖场客流如潮、车流如织，各收银台前有序排队，品牌销售捷报频传。卖场以全业态让利的诚意，持续释放消费潜能，成功将假日“流量”转化为消费“留量”，为广大消费者带来一个轻松惬意、满载而归的品质假期。

欧亚商业连锁全域联动 燃动假日消费

本报讯（欧亚商业连锁 宋嘉星）“五一”假期，欧亚商业连锁总部统一规划、统筹部署，旗下各门店紧扣节日消费与文化体验，全域联动、亮点纷呈，书写假日消费与文化融合的精彩篇章。

欧亚新生活购物广场重磅打造“首届面包生活节”，户外露营、亲子 DIY、吃面包大赛、拼豆大赛轮番上演，叠加李宁开业欢乐跑、管理干部时尚走秀，全程热度不减，成为城市假日消费地标。欧亚三环购物中心聚焦高端家电推介、拼豆大赛、亲子跳绳、飞鹤亲子活动，以互动聚人气、以业态促转化，高效实现流量向销量转变。通化欧亚购物中心以爵士鼓演奏点燃青春活力，簪花郎古风巡游尽显国风雅致，传统美学与现代商业交融碰撞，带来沉浸式视听盛宴。

欧亚春城购物中心以黄金珠宝婚嫁季引爆消费热潮，免费送水便民服务暖心贴心，捞小金鱼、伊利特卖会趣味十足，服务与营销双管齐下，客流与口碑同步攀升。欧亚世纪购物中心推出“雅韵启夏·悦动五一”主题活动，趣味运动游园会、宋式点茶、汉服秀、新中式茶道等国风体验接连呈现，以文化赋能消费场景，深度增强会员黏性。通辽欧亚购物中心德克士、辽源欧亚购物中心迪士鹿童装全新开业，福利丰厚、人气高涨，助力品牌升级与业绩提升。

欧亚车百携手卡萨帝开展会员尊享日，插花课堂、衣物护理、精致简餐贴心到位，温情服务拉近客群距离。欧亚东盛商超以插花手作、高端衣物护理致敬劳动者，沉浸式互动温暖人心。欧亚广场推出亲子团扇 DIY、干花扇手作，国风韵味与亲子温情兼具，聚拢家庭客流。欧亚长新购物中心举办嗑瓜子大赛、彩绘帆布袋活动，趣味十足、温馨治愈，为假日增添欢乐。德惠欧亚购物中心开展风筝 DIY，陪伴感拉满，定格美好亲子时光。欧亚万豪购物中心联合方太举办烤箱亲子厨房，体验式消费带动产品转化，效果显著。敦化欧亚购物中心举办全民斗地主大赛，以牌会友、烟火气十足。四平欧亚开展员工金曲汇演，以青春歌声致敬五四，预热后续节日营销。

此次“五一”黄金周假期，欧亚商业连锁人气与文化并行、消费与体验共融，为区域消费市场注入强劲动力。

吉林欧亚商都五一活动圆满收官

本报讯（吉林欧亚商都 刘毕佳慧）4月30日至5月5日，吉林欧亚商都“五一放价 钜惠欧亚”主题活动以多元营销与特色体验双轮驱动，推出重磅优惠与创新活动，为市民献上一场集购物、休闲、文化于一体的假日盛宴，有效激活区域消费活力，销售、毛利均实现双位数增长。

活动期间，福利普惠全城。投放100万欧亚消费券，抖音直播发放服饰、超市、家电等品类优惠券。会员专属权益同步升级，新用户注册有礼、会员积分换礼，银行专属优惠与综合体免费停车服务，全方位优化消费体验，让市民尽享实惠。

特色活动精彩纷呈，体验氛围浓厚。举办“五一定格穿搭之美·户外露营摄影展”，店员为顾客定制五一出游穿搭，顾客自主拍摄户外、城市等场景大片，评选送出欧亚自采好物，强化品牌与顾客的情感链接，助力顾客成为穿搭体验官与传播者。“五一畅游综合体”打卡活动中，顾客领取任务卡至各楼层品牌盖章，集齐印章兑换好礼，层层惊喜引爆参与热情。一楼中庭运动派对热闹开启，篮球三分王、一杆进洞等互动游戏轮番上演，欢乐氛围拉满。

吉林欧亚商都解放店文化体验暖心开启。联合新华书店打造“欧亚阅享自习室”，免费开放沉浸式阅读自习空间，为学生、亲子家庭提供安静舒适的学习环境。配套开展公益讲堂，高考报考与生涯规划讲堂、儿童成长共读会如期举办，以文化服务赋能市民成长，传递商业温度，获得广泛好评。



商场内人气持续高涨。吉林欧亚商都办公室供图

首店经济叠加五一长假，让流量与销量深度碰撞。野人先生、嘉士利两家吉林市首店五一期间正式开业，野人先生5月3日营业额全国第一。

借此“五一”活动良好态势，吉林欧亚商都将继续立足市民需求，不断探索营销新思路、升级业态与场景体验，稳步提升经营品质与商业活力。

欧亚商都户外区双店齐开 焕新版图



哥伦比亚开业现场。孙淼供图

本报讯（欧亚商都 孙森）4月28日至5月1日，欧亚商都四楼新区专区迎来两大品牌盛事，哥伦比亚、凯乐石接连启幕，以双店齐开的姿态，全面升级户外消费体验。

4月28日，知名户外品牌哥伦比亚全国最大旗舰店正式亮相。哥伦比亚全球副总裁兼亚太区总经理Pierre、欧亚商都总经理周伟等嘉宾亲临现场，共同为新店启幕剪彩。升级后的哥伦比亚旗舰店涵盖全系户外服饰、功能鞋履及专业配件，可充分满足登山、滑雪、户外探险及日常休闲等多元场景需求，以丰富产品线与沉浸式购物空间，传递户外探索精神，为消费者带来全新品质体验。

5月1日，凯乐石东三省最大磐石空间店盛大开业。店铺全方位呈现品牌全系列专业户外装备，从高性能登山服饰到专业攀登器械一应俱全，凭借超大空间、全品类矩阵与专业业态规划，成为户外爱好者打卡新据点。开业当天特别举办主题活动，邀请省内资深户外爱好者到场，共同在“携长春欧亚商都凯乐石赴冈仁波齐”条幅上签名，随后将带着这份祝福与期许，前往凯乐石发源地冈仁波齐开启转山之旅，以实际行动诠释“只为攀登”的品牌精神，展现团队同心聚力的向上风貌。

两大户外门店接连开业，不仅进一步丰富欧亚商都高端户外品牌矩阵，更以专业产品、沉浸式场景与特色主题活动，满足消费者品质化、专业化、多元化的户外消费需求。

欧亚新生活首届“面包生活节” 客流销售双走高

本报讯（欧亚新生活 办公室）五一假期，欧亚新生活购物广场依托吃、玩、游、乐、购一站式业态优势，结合一楼业态升级调整，创新打造轻食小集，重磅开启首届“面包生活节”，以美食盛宴、趣味互动与惠民福利，营造松弛治愈的假日氛围，有效激活假日消费市场。

本次面包生活节汇聚近40家优质轻食品牌，涵盖面包烘焙、精品咖啡、特色快餐、网红饮品等多元品类，满足不同食客味蕾需求。活动还融合露营休闲、现场音乐、烘焙课堂、吃面包大赛等丰富形式，打造沉浸式休闲消费场景，让市民在假期享受轻松惬意的休闲时光。

围绕面包与生活场景，创意推出了1000份面包、1000份咖啡饮品及冰淇淋大派送活动。顾客转发朋友圈、抖音等社交平台即可免费领取面包；联动新民大街、南湖公园，外地及周边游客到店可免费领取冰淇淋；与购物体验相映成趣，还推出了开面包盲盒等趣味互动，持续提升现场人气。

活动期间，每日开设特色烘焙小课堂，邀请面包618、你好焙禧、迪莉娅等品牌专业老师，带领青年人和亲子家庭制作牛马面包、手工饼干等美食；期间穿插举办吃面包大赛，趣味性十足，吸引全年龄段顾客踊跃参与，每场活动参与度都极高，顾客满载而归。

五一期间欧亚新生活销售、利润两项核心指标均超越同期水平，商场客流较往年提升30%以上。

欧亚卖场体服户外商场露营展精彩亮相



露营展现场。曹冲 摄

本报讯（欧亚卖场 娜仁高娃）五一期间 ，欧亚卖场体服户外商场紧扣消费者“亲近自然、放松身心”的假日需求，精心推出沉浸式露营主题展。活动以“无需远行、即享野趣”为理念，在商场空间内还原自然露营场景，为广大消费者提供了一处集休闲打卡、装备体验于一体的假日新去处。

步入展区，自然气息扑面而来。风格各异的帐篷错落有致，木质露营桌椅、复古灯具、氛围野餐垫及潮流户外装备有序陈列，再现理想露营图景。消费者无需繁琐筹备，一步入景，便可沉浸式感受露营的仪式感与烟火气，展区迅速成为假日热门打卡地，吸引众多消费者驻足留影。除场景营造外，现场还系统展示了多品类户外产品，涵盖便携桌椅、户外餐具、穿搭单品等，兼顾专业功能与日常美学。消费者可亲身试用户外装备，直观了解产品性能，并在互动中学习露营知识与户外技巧。活动以真实可感的体验，拉近消费者与户外生活的距离，让露营从休闲向往变为可触可及的生活日常。

此次露营展是欧亚卖场体服户外商场深耕户外领域、丰富消费场景的一次创新实践。活动以沉浸式体验回应消费者对品质假日的期待，进一步引领了健康、松弛的生活风尚。

海天薄盐系列全国首发仪式在欧亚卖场举行

本报讯（欧亚卖场 崔明达）4月17日，海天薄盐战略合作发布会在欧亚卖场10号门共享大厅盛大举行。海天味业年度战略新品“海天薄盐”系列在此重磅登场，这是该系列在全国范围内的独家首发。欧亚卖场副总经理蒋晓丽莅临现场，与海天品牌方代表共同为新品揭幕。

发布会现场人气火爆，亮点纷呈。除庄重热烈的发布仪式外，主办方精心策划了一系列亲民互动环节，趣味有奖问答、惊喜抽奖、动感歌舞以及深受儿童喜爱的小丑表演，将现场气氛一次次推向高潮。消费者在轻松愉悦的互动中，第一时间品鉴了薄盐新品，对其“咸度适中、鲜味突出”的口感给予高度评价。

此次海天薄盐新品发布会的成功举办，不仅是一次产品的更新换代，更是一次健康饮食理念的全民普及。同时，这也是海天品牌第二次选择在欧亚卖场进行全国新品首发，充分彰显了欧亚卖场在全国商业领域的影响力，以及双方长期合作所建立的深厚信任与战略默契。未来，双方将继续深化战略合作，推动更多健康、美味、便捷的调味产品走进千家万户，真正助力国民实现“健康每一天”的美好愿景。



海天薄盐发布会。 崔明达 摄

宇树机器人“春晚同款”亮相白山欧亚

本报讯（白山欧亚 王国琳）5月1日至5日，正值五一国际劳动节假期，备受瞩目的宇树机器人——“春晚同款”Ai机器人在白山欧亚合兴购物中心线下见面会中完成首秀，成为节日期间最亮眼的科技焦点。

本次活动以“快乐大免单”为主题，机器人分别在每日10时、14时、17时30分三个时段登场，带来机械热舞、智能巡游及趣味互动等精彩表演，轮番上演，吸引大量市民驻足参与。现场气氛热烈，机器人不仅展示了灵活的肢体控制与互动能力，还与观众进行近距离交流，成功点燃了白山市民对智能科技的热情。

“五一”期间，机器人秀对白山欧亚的客流与销售起到了显著拉动作用。多个时段出现排队入场观看表演的火爆场面。机器人巡游路线贯穿商场各主要楼层与动线节点，有效将客流引导至不同区域的商户门店。不少消费者在观看机器人表演后，继续在商场内停留、就餐、购物，形成“观赏—体验—消费”的完整链条，提升了整场消费转化率。

阿玛尼彩妆秀 亮相长春欧亚商都

本报讯（欧亚商都 王泽）5月1日，乔治阿玛尼吉林省独家彩妆秀登陆欧亚商都，以专业彩妆魅力点亮春城假日时尚氛围。

恰逢品牌全新“权利”持妆气垫重磅上市，凭借独特的产品魅力，成为现场焦点。活动特邀全国专业彩妆师亲临驻场，搭配新款产品，现场一对一教学，全方位展现阿玛尼夏季妆容打造技巧，从底妆服帖到唇妆质感，让到场顾客直观感受高端彩妆的魅力。

为提升现场互动体验，品牌特别开设“权利气垫弹弹乐” 趣味互动。顾客凭手机NFC互动、阿玛尼空瓶或任意消费即可参与，100%的中奖率为消费者带来品牌周边与明星体验装。每日客流高峰时段，三场精彩彩妆秀轮番上演，搭配现场互动礼品派发，持续点燃现场人气，吸引众多顾客驻足体验、踊跃参与。有效深化品牌形象，成功吸纳大量新客，带动销售稳步提升，也为假日消费市场注入活力。

珲春欧亚招商新亮点 绽放假日经济

本报讯（珲春欧亚 综合部）“五一”假期，消费热潮涌动，珲春欧亚延百购物中心聚焦消费新需求，全力升级休闲体验业态，为消费打造更丰富的一站式消费场景。全新引进的巅峰秘境勇士·裸眼7D动感影院项目举行了开业仪式，为假日消费市场再添潮流新亮点。

此次全新亮相的巅峰秘境勇士7D动感影院，彻底告别普通观影模式，为消费者解锁沉浸式感官盛宴。影院依托前沿科技打造全新观影体验，配备专属动感座椅，搭配逼真风雨特效、全景立体环绕音效，打破视觉、听觉、触觉边界，让每一位观众都能身临其境当主角，沉浸式感受前所未有的7D奇幻之旅。无需佩戴眼镜，就能置身奇幻场景之中，无论是惊险刺激的冒险之旅，还是梦幻治愈的奇幻旅程，都能带来震撼十足的感官体验，是亲子遛娃、好友相约、假日休闲的绝佳打卡地。它的成功入驻，不仅填补了商场科技沉浸式娱乐业态的空白，更进一步丰富了假日消费选择，为“五一”假期带来了全新的消费热点。

欧亚卖场XEXYMIX品牌 举办会员专属搏击操活动

本报讯（欧亚卖场 王晓翠）4月19日，欧亚卖场联合XEXYMIX品牌在大西洋厅精心打造一场搏击操活动。本次活动聚焦高端会员专属体验，精准邀约龙兴会员参与，以潮流活力的搏击操运动为核心，搭配暖心定制伴手礼与专属能量补给，全方位营造沉浸式运动氛围，为会员带来趣味与实用兼具的专属福利，进一步筑牢品牌与会员之间的情感纽带。

活动当天，30名受邀会员准时到场，现场氛围热烈。在专业健身教练的带领下，大家跟随动感澎湃的节奏，循序渐进完成搏击操基础出拳、有力踢腿，再到连贯流畅的组合动作训练。会员们热情高涨、全身心投入，在挥洒汗水中释放日常压力，真切感受搏击操燃脂塑形、焕活身心的独特魅力，尽享运动带来的畅快与愉悦。XEXYMIX品牌依托专业科学的课程设计，向到场会员传递健康、活力、自律的运动生活理念，全方位展现品牌在运动服饰领域的专业水准与时尚调性，有效夯实品牌专业形象，加深会员对品牌的认知与认可。

欧亚益民 趣味手作聚人气

本报讯（欧亚益民 张敏）五一假期，为感恩回馈新老会员长期以来的信赖与支持，欧亚益民女装商场精心筹划，联动多家品牌开展特色会员DIY沙龙活动，以多样手作体验为假日增添别样光彩，让广大会员在休闲时光里邂逅美好，尽享专属温馨服务。

假日期间，品牌主题沙龙各具特色、轮番上线，为会员带来差异化趣味体验。汀丁可品牌倾情打造《春季畅享·郁金香扭扭花》活动，邀请会员沉浸式参与手工DIY，以春日花艺手作定格美好春光，让会员感受春日限定的治愈乐趣；巴拉巴拉品牌推出乐趣拼图DIY，以充满童趣的互动形式激发参与热情；诗织品牌开展《春序手作·串珠遇见美好》主题沙龙，让会员亲手搭配创意饰品，体验手工创作的甜蜜。三大活动兼顾不同会员的喜好与体验需求，现场氛围热烈、暖意融融，会员们踊跃参与，在动手实践中放松身心，收获专属手作成果，度过了充实又欢乐的五一假期。

点燃夏日夜经济 焕新飞跃商圈活力

欧亚汇集飞跃夜市“五一”火爆启幕

本报讯（欧亚汇集 刘晶）为抢抓夏日消费黄金机遇，激活夜间经济消费动能，历经数月商户甄选、业态优化，精心打造的飞跃夜市于“五一”假期首日正式营业，以夜游、夜食、夜娱、夜潮等多元场景为消费者带来全新夜间消费体验。

飞跃夜市坐落于衔接欧亚卖场与欧亚汇集的飞跃商街，坐拥优良的区位优势与客流基础。项目深度融合美食、休闲、娱乐、潮流四大业态，以浓郁市井烟火气点亮城市夜色，全力构建区域夜间消费新地标，全面焕新飞跃商圈商业活力。

夜市汇聚南北特色美食，集结海量风味小吃与网红潮品，构建一站式美食体验阵地。从沈阳醋喷鸡架、兰州拉面、陕西肉夹馍等各地特色美食，到新疆大肉串、现烤生蚝、爆汁小龙虾等鲜香美味，再到东北老式锅包肉、吉林炒粉、朝族打糕等本土风味，兼顾南北食客味蕾；烧烤大排档、网红小吃、特色甜品应有尽有，全方位满足多元化餐饮需求，让舌尖盛宴点亮夜生活。

除美食业态外，夜市同步打造潮玩互动场景，旋转木马、休闲秋千、趣味套圈等休闲项目齐聚，人气拉车挑战赛、网红达人现场演绎等互动活动轮番登场，沉浸式氛围拉满，实现娱乐与社交双重体验。同时，青岛啤酒重磅入驻，清爽酒水搭配特色美食，解锁夏日休闲消费新范式。夜市紧邻省级夜间文化和旅游消费集聚区欧亚汇集，逛完夜市还可前往欧亚汇集泡极乐汤温泉、畅玩真冰滑冰、体验模拟滑雪、旱地轮滑与娱乐桌球，多元业态联动，构建“夜市+商业”的夜间消费新生态。

夜幕之下，飞跃商街人流如织、烟火升腾，夜市开业即引爆客流，有效提振商圈人气、释放消费潜力。未来，欧亚汇集将持续深耕夜间经济，不断创新消费场景、提升运营品质，打造极具特色的城市夜间消费名片，助力飞跃商圈快速发展。

通化欧亚点燃五一假日消费热潮



簪花郎古风巡游。 毛姝睿 摄

本报讯（通化欧亚 毛姝睿）五一假期，通化欧亚购物中心以“快乐五一追风嗨购”为主题，开展系列活动。

簪花郎古风巡游，开启国风视觉盛宴。5月1日至5日，通化欧亚倾情打造簪花郎古风巡游。簪花郎头戴精美簪花、身背载花竹篓，携手汉服俊男靓女组成国风巡游队伍，穿梭于全场派送幸运风车，与顾客近距离趣味互动。

全品类追风福利，畅享嗨购乐趣。线上抖音平台、欧亚集团小程序提前上线预存增值券，九寸花汀海鲜自助、鱼江江活鱼烤鱼爆款套餐超值开售，一经上架便抢购一空。会员夜卖会抢先启幕，各业态会员专享折扣、满额赠礼同步上线。免费鸡蛋领取处、生鲜售卖区人潮涌动，27支特价单品、8款生鲜爆品强势热销。会员专属折扣、满额返券、超百联合品类互赠券福利层层加码，形式各异的营销活动让消费者畅享嗨购新体验。

多元文艺展演，尽享视听风尚。二楼商场集结12大品牌带来夏季新品时装秀；小熊品牌动感舞蹈活力四射；艺铭打击乐携80组家庭登台展演；儿童区解锁手工盲盒日日有惊喜，为亲子时光增添满满乐趣。

方太电器欧亚汇集旗舰店盛大开业

本报讯（欧亚汇集 张新玉）4月25日，方太电器欧亚汇集旗舰店开业盛典在欧亚汇集1号门隆重举行，标志着高端厨电品牌方太正式入驻春城核心商圈，为长春消费者带来全场景智慧厨房新体验。

开业仪式现场氛围热烈，彩旗飘扬、礼花绽放，方太品牌代表、欧亚汇集全体管理人员、特邀嘉宾“雪饼猴”扮演者王庆峰及广大市民宾客齐聚一堂，共同见证这一重要时刻。宁波方太集团东北大区总经理聂敏、吉林省行可行科技有限公司总经理王丹、欧亚汇集经理马春原致辞。剪彩环节，嘉宾们手持金剪落下红绸，现场掌声四起，随后嘉宾共同为舞狮点睛，寄寓新店开业红红火火、共赢未来。

作为方太布局长春的重要旗舰门店，店内打造沉浸式实景厨房体验空间，汇聚集成烹饪中心、智能烟机、蒸烤箱、水槽洗碗机等全系高端产品，涵



开业剪彩。 石岩 摄

盖现代简约、新中式等多元风格，可一站式满足家庭装修与厨电升级需求。消费者可现场体验产品性能，感受科技与美学的完美融合，解锁健康便捷的烹饪生活。此次入驻欧亚汇集，是品牌与商圈的强强联合，依托欧亚汇集的区位优势与商业影响力，进一步深耕东北市场，助力区域消费升级。

松原欧亚购物中心开启嗨购狂欢季

松原欧亚购物中心重磅推出“与我为‘5’‘1’起嗨购”主题系列活动。以“让利惠民”为核心，推出多重消费福利，让市民轻松享优惠、开心购好物。抖音扫码、APP补贴、小程序等多种形式，开启线上团券与预存增值活动；全品类品牌限时特惠，家电、超市等多品类联动，推出多样折扣福利，部分品类叠加政企补贴，优惠覆盖市民消费全场景；会员满额赠礼活动，服饰类消费累计满额即可获赠实用好礼，让购物更添惊喜。

活动期间，松原欧亚打造多场趣味互动活动。儿童创意DIY专场，为孩子们提供动手创作的平台；弹珠畅玩限时特惠，让大小朋友释放活力；“劳动最光荣”活动则让市民在轻松参与中赢取惊喜好礼；七楼华影国际影城开启“五一”影讯狂欢。

以“政企联动、惠民让利”为核心，重磅开启“五一家电焕新季 政企双补惠全城”主题活动，以多重补贴、超值福利与专属服务，顾客可领取家电专属增值券享受立减福利；政府以旧换新补贴加码，一级能耗家电可享专项优惠，助力绿色焕新；厨卫家电同步推出企业补贴让利活动……为市民打造一站式家电焕新盛宴。免费家电清洗、衣物护理、家电设计、厨改等增值服务同步上线，全方位解决市民家电焕新的后顾之忧。

（松原欧亚 齐孝雨、周丽娜联合报道）

“嘉士利”“野人先生”品牌入驻吉林欧亚商都综合体

本报讯（吉林欧亚商都 刘玟希）五一假期，吉林欧亚商都综合体精品商场迎来国民级饼干“嘉士利”和“野人先生”双品牌吉林市首店盛大开业。

“野人先生”主打新鲜手工冰淇淋与创意特色甜品，严选优质原料，匠心制作手工现制冰品，简约清新的门店环境、整洁明档尽显品牌用心。开业推出指定特色冰淇淋买一送一福利，吸引大批市民进店打卡，更在5月3日营业额登顶全国门店榜首。

“嘉士利”借势五一出游季盛大启幕，开业专属特惠福利诚意十足，多款经典饼干热销出圈，开业即收获亮眼业绩，深受江城消费者认可。后续嘉士利将深耕会员运营、产品迭代与服务升级，依托吉林欧亚商都综合体流量优势稳步提升销售表现，致力成为江城家庭零食首选。

截至4月末，吉林地区新引进品牌15个，其中5个为吉林市首店，为江城消费者带来全新消费体验，点亮品质生活。

五一嗨购焕新英城 四平欧亚消费热潮持续升温

本报讯（四平欧亚 范亚华）“五一”假期，四平欧亚购物中心紧抓假日消费热潮，紧扣全市“五一嗨购 焕新四平”促消费主题，多措并举推出惠民让利活动，场内人气爆棚、购销两旺，全方位点亮英城假日消费活力。

活动期间，四平欧亚线上线下联动发力，重磅推出500团600服饰代金券、89抵100超市券超值福利，服饰品牌满减折扣、新品焕新同步上线，男女服饰、运动潮品爆款扎堆，吸引大批市民进店选购。家居日用、生鲜商超品类供应充足、价格亲民，一站式满足市民假期购物、居家焕新多重需求。

商场持续优化购物环境，强化安全巡检、提升贴心服务，完善停车保障、便民导购等配套举措，营造舒适安心、热闹祥和的消费氛围。连日来商场客流持续走高，休闲购物、亲子打卡络绎不绝，假日消费氛围浓厚。

作为四平本土核心商贸标杆，四平欧亚以实惠让利回馈市民，以优质服务激活市场，持续拉动假日内需、繁荣地方消费市场。此次五一系列活动圆满收官，不仅擦亮欧亚品牌口碑，更为四平假日经济高质量发展注入强劲动能，助力英城消费市场持续回暖向好。

“劳动向新·青春向阳”

欧亚商业连锁五四青年节主题活动成效显著

本报讯（欧亚商业连锁 卢希）“五一”假期，春意盎然。4月29日至5月4日，为紧扣经营发展大局、弘扬五四爱国精神，欧亚商业连锁开展了“劳动向新·青春向阳”党团先锋助力经营服务专项活动，致力于推动党团建设与商场营销服务深度融合，活动成效丰硕。

暖心服务彰显担当，爱岗敬业服务先行。活动开展后，各党支部、团支部迅速部署落实，第一时间组建党团志愿服务队伍，细化分区值守、明晰岗位职责。假期商圈客流密集，党团先锋全员在岗靠前服务，覆盖商场入口、收银区域、扶梯通道、营销展区等重点点位，主动为顾客答疑导购、解读优惠活动、提供行李寄存、便民饮水等暖心便民服务，用心做好老人、儿童、残障人士等特殊群体爱心帮扶。假期累计志愿服务超千人次，有力分担一线运营压力，收获广大顾客的广泛好评。

深化岗位建功行动，先锋引领提质增效。立足本职岗位，各单位扎实开展岗位建功行动，规范设立党员先锋岗、青年示范岗，激励党团青年担当作为。营业现场党员带头优化商品陈列、精进销售服务技巧，抢抓假期消费客流；客服岗位青年细致周到接待顾客，持续优化消费体验；后勤党团人员坚守值守、加班保障设施平稳运行，全方位筑牢假期经营保障防线，以先锋带头作用带动门店经营提质增效。

开展五四精神学习交流，凝聚青春奋进力量。五四青年节期间，各支部利用班前、工作间隙开展五四精神学习交流，全员回望红色历程、立足岗位交流感悟，把家国情怀、青春担当转化为爱岗敬业、实干服务的内生动力。同时党团青年积极做好线上宣传推广，借助短视频、社交平台广泛传播商场促销活动，多角度记录活动瞬间、展示青年风貌，营造争先奋进、实干创优的良好氛围。



党团先锋岗员工为顾客提供打包服务。潘荣 摄

此次活动充分彰显了基层党组织战斗堡垒与党团先锋模范带头作用。下一步，欧亚商业连锁党委将持续深化党团联动共建，不断做实党建与经营融合，护航企业高质量发展。

赓续五四薪火 书写青春答卷

欧亚卖场团委开展五四主题系列活动



召开“青春不息，奋斗不止”团委会议。 张佳音 摄

本报讯（欧亚卖场 张佳音）为纪念中国共青团建团104周年、“五四运动”107周年，欧亚卖场团委于5月集中开展五四主题系列活动，通过理论学习、线上创意展示、线下服务快闪等形式，引领广大青年员工将“做内行、在现场、敢担当”的企业文化融入青春血脉，在服务民生、繁荣商贸、奉献社会的征程中绽放光华。

思想领航，凝聚青年共识。5月4日上午，共青团欧亚卖场委员会会议在四楼会议室召开。团委委员传达了党的二十届四中全会精神、市委十四届十次全会精神及共青团吉林省委十七届四次全会工作部署。团委书记结合企业文化，鼓励青年员工将会议精神转化为服务消费者、满足合作者、保障工作者的实际行动，为助推欧亚卖场行稳致远展现青年力量和责任担当。

创意视频，展现卖场风采。5月1日至15日，“青春视界·我为卖场代言”线上短视频创作大赛火热展开。各团支部踊跃响应，用镜头记录下岗位上的奋斗瞬间、服务中的温暖点滴、团队间的默契协作，视频累计点赞量近万人次。

一线服务，践行青春担当。5月4日14时至15时，各支部同步开展“青春行动一小时”线下主题快闪服务活动。各团支部本着“便民、趣味、互动”原则，结合本支部经营特色，自主策划并实施了一系列形式多样的微服务。黄金珠宝城推出投壶赠化妆品小样活动，后勤第一团支部设立“青春帮帮团”拎包指引服务站，百货食品商场提供免费试吃，精品服饰商场派发精美风车及气球，体服户外商场设置运动角并免费供应饮品……短短一小时内，各区域服务点位顾客络绎不绝，欢声笑语不断。青年员工用热情与创意将本职岗位转化为服务阵地，以实际行动诠释了“全心全意为消费者服务，善始善终对消费者负责”的服务理念。

五四精神生生不息，青年建功正当其时。欧亚卖场青年员工将以更高标准锤炼“内行”本领，以更实作风扎根“现场”，以更强“担当”履职尽责，为企业高质量发展和区域经济繁荣注入源源不断的青春动能。

青春向未来·趣味乐运动

吉林欧亚商都团委举办五四青年节趣味活动



活动现场。 吉林欧亚商都企划部供图

本报讯（吉林欧亚商都 张競元）为传承五四精神，凝聚青年力量，丰富青年文体生活，5月4日，吉林欧亚商都团委举办“青春向未来·趣味乐运动”主题青年趣味活动，青年职工踊跃参与，在轻松欢乐的氛围中共度青年节。

本次活动全程采用非对抗、团队打卡形式，精心设置趣味足球、安全飞盘两大体验区域，涵盖足球保龄球、精准射门、飞碟投筐、团队传接挑战等多项趣味项目，全程弱化竞技、强化互动，让大家轻装参与、乐享运动。活动伊始，全员通过热身运动与破冰小游戏打破隔阂，随后各小组有序轮换体验各类项目，现场欢声笑语不断，青年们相互协作、彼此鼓励，尽显朝气蓬勃、积极向上的精神风貌。

此次青年节趣味活动，既让大家在忙碌的工作之余放松了身心，又拉近了彼此距离，增强了团队凝聚力。参与青年纷纷表示，将以此次活动为契机，把青春活力转化为工作动力，以更饱满的热情、更昂扬的斗志立足岗位、奋勇争先，践行青年使命，彰显青年担当。

新店集结入驻 梅河欧亚解锁舌尖新风味

本报讯（梅河欧亚 李晶、孙继鹏）近日，多家特色美食品牌全新入驻梅河欧亚购物中心，涵盖川味美食、网红冰淇淋等品类，丰富的舌尖体验引爆消费热潮，为市民带来全新的休闲美食选择。

新晋入驻的延落舌成都冒菜将地道成都风味带入梅河。匠心熬制的秘制川味红油汤底，完美复刻麻、辣、鲜、香的正宗川味特色，口感醇厚地道，让消费者在家门口就能畅享原汁原味的巴蜀烟火气。全国连锁网红品牌波比艾斯冰淇淋重磅登场，蛋香浓郁、酥脆爽口的现烤华夫筒搭配绵密顺滑的纯正生牛乳冰淇淋，颜值与美味兼具，精准契合年轻群体消费需求，成为新晋网红打卡点。特色美食品牌的相继入驻，充实了梅河欧亚的餐饮业态布局，补齐多元美食消费场景，丰富了市民的逛街购物体验。

欧亚卖场EXCEPTION品牌举办走秀活动

本报讯（欧亚卖场 浦洪卫）4月18日，EXCEPTION例外品牌在欧亚卖场举办模特走秀活动，为消费者呈现一场融合东方哲思与现代审美的视觉盛宴。

EXCEPTION例外品牌将2026春夏系列全新作品带到欧亚卖场，从自然万物与东方文化中汲取灵感，将草木的清新、山水的写意，巧妙融入服装的每一处剪裁与纹理之中。活动现场，模特步履优雅，每一次转身、每一个细节，都将服装的质感与品牌的理念展现得淋漓尽致。松弛有度的棉麻材质，传递出自然质朴的生活态度；线条流畅的简约廓形，诠释着当代女性独立从容的气质；雅致的色调搭配，既保留了东方传统色彩的温润内敛，又兼具现代时尚的简约大气。每一套服装都是设计师对生活方式的解读，对审美品位的表达，完美契合都市女性在不同场景下的穿搭需求。欧亚卖场作为世界最大零售购物中心，持续引入优质品牌活动，为消费者搭建起连接时尚与生活的桥梁。本次例外走秀，不仅是一场服装展示，更是一次东方美学与城市生活的深度交融。

渔家傲烤全鱼兴安盟首店入驻乌兰欧亚

本报讯（乌兰欧亚 王雯雯）4月25日，黑龙江烤鱼头部品牌——渔家傲烤全鱼兴安盟首店正式亮相乌兰浩特欧亚购物中心，为红城市民带来地道的龙江非遗风味。

渔家傲烤全鱼凭借非遗传承烤鱼技艺，坚持活鱼现烤、古法烹制，烤出的鱼肉外焦里嫩、鲜香入味，凭借特色美味迅速圈粉。新店开业首日人气爆棚，累计接待顾客125桌，线上团券售出1700余张，收获了市民的广泛好评与认可。

此次入驻，是乌兰欧亚持续引进区域首店、优质品牌的又一重要举措，进一步丰富了场内餐饮业态，为消费者带来了更多元、更优质的消费选择。

容声冰箱&徐闻菠萝主题巡展在欧亚卖场举行

本报讯（欧亚卖场容声冰箱 杨松）4月29日，容声冰箱&徐闻菠萝主题巡展在欧亚卖场举行。活动现场，一颗颗金黄饱满的徐闻菠萝新鲜现切，清甜的果香吸引大批消费者驻足品鉴。工作人员以沁人心脾的鲜甜为媒，聚拢人气，在轻松惬意的试吃氛围中，对容声冰箱核心保鲜技术展开讲解与推介。朴实的互动形式有效拉近了品牌与消费者的距离，现场人气火爆、互动热烈，成功实现品牌曝光与终端销量双提升。

活动期间，广东海信冰箱股份有限公司相关负责人一行亲临现场。在实地了解活动筹备、展陈布局及客流转化情况后，对本次巡展的策划执行与落地成效给予高度评价，并对欧亚卖场管理团队的专业能力及容声冰箱销售团队的优异表现予以充分赞扬。从饱满有序的货品陈列到热情专业的现场导购，每一处细节都展现出欧亚卖场在终端运营管理上的高标准与严要求。本次活动以沉浸式试吃体验为载体，将品牌保鲜理念巧妙融入趣味互动之中，实现了消费者体验与品牌传播的有机统一，堪称终端推广活动的标杆案例。

特步跑鞋品鉴会点燃春日奔跑热情

本报讯（白城欧亚 孙秀美）4月25日，特步跑鞋品鉴会暖心启幕，周边跑友、会员顾客与青春学子齐聚现场，共赴春日运动之约。现场氛围热烈、活力满满，横幅、气球营造出浓厚运动氛围，打卡手举牌、板墙签到区让来宾定格美好瞬间。特步专柜还贴心准备清爽饮品，为参与者及时补充能量。福利活动贯穿全程，到场嘉宾均可免费领取定制袜子、实用水杯，现场抽奖送出特步POLO衫等好礼，掀起阵阵热潮。同时，特步专柜推出三件7.5折专属优惠，吸引众多运动爱好者下单选购。此次品鉴会，既沉浸式展示了特步跑鞋的专业品质，又提升了商场的整体客流。活动当日销售同比增长134.55%，尽显品牌强大号召力。