

今日欧亚



2022年8月

15

星期一

农历壬寅年七月十八
廿六处暑

第11期 总第578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
电话: 0431-8766857 邮编: 130012 网址: www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html



欧亚超市连锁 开展“果蔬经营管理专项竞赛”

(2版)

“这里满足了会玩的人”

欧亚新生活五周年庆完美收官

(3版)

曹和平董事长一行考察调研 海南儋州欧亚双水居项目建设工作

本报讯 (欧亚商都 办公室) 7月末,在欧亚集团领导的陪同下,海南省住房和城乡建设厅、吉林省商务厅、长春市商务局、儋州市政府、儋州市住房和城乡建设局等部门的相关领导到海南儋州欧亚双水居项目进行实地调研和考察。

其间,欧亚集团董事长曹和平、欧亚集团副总经理程秀茹,欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟陪同海南省住房和城乡建设厅党组成员、副厅长陈积卫,吉林省商务厅党组成员、副厅长迟闯,吉林省商务厅二级巡视员吴俊民,长春市商务局副局长李军,儋州市政府副市长、公安局局长徐冰,儋州市住房和城乡建设局局长王明魁等相关领导重点实地考察了海南儋州欧亚双水居项目,各级领导对项目的恢弘大气、优异品质给予了高度评价,对欧亚集团为推进海南自贸港建设和儋洋一体化发展的务实行为给予充分肯定。

随后,曹和平董事长一行走进一线,实地踏勘了重点项目工程建设情况,与相关工作人员进行了深入交流,听取了有关项目负责人关于工程推进情况的汇报,并围绕欧亚双水居项目“品质高、环境美、业主优”的定位提出了进一步指示,对项目的有序推进提出了进一步要求。此外,曹董一行还深入儋州欧亚商都超运营现场,对海南欧亚购物中心局部开业进行了具体指导。

欧亚商都体系有信心、有能力按照董事长的要求把工作落实、落细,将海南儋州欧亚双水居项目打造成为精品工程!



欧亚集团董事长曹和平等领导一行陪同海南省住房和城乡建设厅党组成员、副厅长陈积卫,吉林省商务厅党组成员、副厅长迟闯,吉林省商务厅二级巡视员吴俊民,长春市商务局副局长李军,儋州市政府副市长、公安局局长徐冰等领导在海南儋州欧亚双水居项目实地考察。(海南欧亚 供图)

省市领导视察指导 吉林欧亚商都疫情防控工作

本报讯 (吉林欧亚商都 李欣) 8月7日,吉林市再次出现新冠疫情,吉林省商务厅副厅长吕继伟亲自到吉林欧亚商都解放店视察,主要检查疫情防控落实情况,包括冷链管理、员工管理及日常消杀工作等。吉林欧亚商都总经理高春玲陪同视察并做详细汇报相关工作。吕副厅长在检查中详细询问了冷链货品渠道、检验、消杀等环节。在了解人员核酸检测、货品供应准备等相关工作后,对欧亚集团一直以来的高标准、严要求的管理给予了肯定。高春玲总经理也表示面对疫情的新变化、新特点,我们将不断提升管理能力,全力以赴将省市对疫情防控各项要求落实到位,保障物资充足,严格做好人员检测工作,确保疫情期间持续做好保供工作。

又讯 (吉林欧亚商都 李欣) 8月7日下午,吉林市丰满区区长王飞到吉林欧亚商都综合体检查疫情防控工作,主要关注疫情防控具体措施的落实情况。吉林欧亚商都总经理高春玲陪同检查并就相关工作进行了汇报。王区长及相关部门领导亲自到超市冷库、生鲜摊位检查,询问相关具体管理细节,高度关注冷链管理所涉及的各项问题。高春玲总经理针对本轮疫情冷链管控相关工作进行了汇报。王区长对吉林欧亚商都人员、商品、环境等全方位的防控管理给予高度评价。

再讯 (吉林欧亚商都 李欣) 8月8日,吉林省商务厅领导、吉林市丰满区区长王飞等领导一行到吉林欧亚商都奥莱店检查疫情防控工作,重点关注冷链人员、冷库管理等工作落实情况。高春玲总经理陪同检查并做详细汇报。领导一行重点到超市库房、冷柜区域检查,并详细询问相关冷链人员健康监测、行程管控等管理环节,高度重视在冷链管理所涉及的各项问题。高春玲总经理详细介绍了疫情发生以来,吉林欧亚商都在防控工作上的各项部署,积极落实省市各级管控要求,夯实企业主体责任。各级领导对吉林欧亚商都在疫情防控和保供工作“两手抓”的主动作为上,给予了充分肯定。



曹和平董事长到通化欧亚调研

本报讯 (通化欧亚 毛妹睿) 8月3日15时,欧亚集团曹和平董事长到通化欧亚购物中心调研,通化欧亚副总经理赵宏晶、财务总监张彦红与管理团队陪同。

曹董首先来到超市,对整体的经营布局、自采自营商品的经营状况以及外围规划入驻商户情况进行了实地调研,负责人详细向曹董汇报了各项经营数据及招商调整规划;随后,曹董对百货商场进行了全面走访,各商场经理向曹董详细汇报了门店经营状况、疫情期间品牌更迭落位、新入驻品牌、重装开业店铺及新引进培训机构项目招商等情况,曹董对通化欧亚的经营状况及品牌招商、品质把控、运营管理工作等方面的工作给予肯定,并对五楼商场未来的整体规划与

发展进行了指导。走访完毕后,曹董对通化欧亚的经营状况给予了充分的肯定。他表示,这次来通化看到的变化是可喜的,对于计划引进品牌的落实情况应加速推进。

多年来,通化欧亚一直占据通化地区商业龙头地位,是地区商业的领航者和风向标。未来,通化欧亚将继续遵循曹和平董事长的指示,坚决贯彻欧亚商业连锁于慧总对通化区的指导意见,强化落地执行力,做到品牌组合与时俱进,运营能力持续提升,以最优的面貌在通化地区迸发出最璀璨的光芒!

左图:曹和平董事长到通化欧亚走访调研。

毛妹睿 摄

沈阳市常委、宣传部部长于振明一行 到欧亚沈阳联营调研文明城创建工作

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 7月30日上午,沈阳市常委、宣传部部长于振明一行到欧亚沈阳联营调研文明城创建工作开展情况。沈阳市商务局局长赵戈、沈阳市创城办副主任李凯等主要领导参加调研。欧亚沈阳联营副总经理陈忠海、董淑、苏桂梅及相关负责人陪同调研。

于振明部长一行认真查看了欧亚沈阳联营的基础设施、卫生环境、志愿服务等情况,对欧亚沈阳联营重装升级后的卖场环境和员工文明、热情的服务给予充分肯定,对完善的无障碍设施以及用心打造的温馨、舒适的母婴室环境给予充分肯定。同时对沈阳地铁施工对周边环境的影响进行了详细询问并实地查看,责成相关部门对因施工造成联营外围环境的损坏进行修缮,对因停车位占用导致的停车难、非机动车乱停放等问题跟踪督办。

欧亚沈阳联营副总经理陈忠海向部长一行汇报了近期创城工作任务落实情况,并介绍了下一阶段的工作部署。于振明部长一行鼓励欧亚沈阳联营要借文明城创建契机,加深文明创建内涵,推动良好氛围创建,优化经营举措,努力争先进位,实现“老字号”企业高质量、高标准、高速度的发展目标。

欧亚集团副总经理吕飞 到欧亚商业连锁外埠区调研

本报讯 (四平欧亚 综合部) 8月2日,欧亚集团副总经理吕飞一行到欧亚商业连锁四平区各门店调研。

吕总一行首先抵达双辽欧亚购物中心,对双辽欧亚能在后疫情时代抓住调整方向,快速引进餐饮、娱乐等品牌入驻,增长人气拉动销售表示肯定,鼓励双辽欧亚要利用本店优势,继续引进新品牌,将双辽欧亚打造成辽百姓首选的购物场所。随后,吕总一行领导驱车赶赴四平欧亚九洲购物中心、欧亚超市连锁直店及四平欧亚购物中心调研指导,并听取了欧亚商业连锁四平区总经理姜辉关于上半年工作的汇报。吕总对四平区各门店招商落位迅速、生鲜地产优势、员工干劲十足表示肯定,对四平区排除万难引起多个省内独有品牌表示赞赏,鼓励四平区员工要经得起考验,释放压力、激发潜能,一人多职、一职多能,团结一心共同打开新格局。

又讯 (乌兰欧亚 综合部) 8月5日上午,欧亚集团副总经理吕飞一行莅临欧亚商业连锁乌兰浩特欧亚购物中心指导,乌兰浩特欧亚总经理张哲银携领导班子成员陪同。吕总一行现场询问了超市内各品牌米面粮油商品对比集团自采米面粮油类商品的销售及毛利情况,蔬菜销售及损耗率,库存储备量及采购途径,珠宝区坪效等情况。随后,吕总听取了总经理张哲银及各商场负责人租金收缴情况汇报和下半年重点工作规划,针对商户逾期租金提出建议,在负一层改造超内外面积占比、组合、招商落位、品牌规划等方面提出意见。

再讯 (松原欧亚 齐孝勇) 8月6日9时,欧亚集团副总经理吕飞一行到欧亚商业连锁松原区调研,欧亚商业连锁松原区总经理郑伟携班子成员陪同。吕总一行对超市生鲜果蔬的商品陈列进行了现场指导,对如何抓好高毛利商品,提升销售给予指导意见。在服饰商场,吕总询问了重点品牌销售与同期的对比,指出服饰类招商对百货店很重要,要落实重点品牌招商。随后在会议室,吕总听取了松原区上半年各项数据汇报和下半年重点工作规划后,对购物中心店存在的问题提出新要求,在当前形势下做好市场研判,工作思路要转变,要提高管理质量。

图片新闻



8月2日,2022年欧亚集团安委会第三次全体(扩大)会议在集团会议室召开,会议传达了国家、省市政府以及市国资委安全生产工作会议精神,欧亚集团总经理、安委会主任邹德东在会上发表讲话。邹总指出,集团各单位要深入学习领会会议精神,结合工作实际抓好贯彻落实工作,提高政治站位,把安全之弦绷得更紧;深化专项整治,把安全之链抓得更实;强化政治责任,把安全之责拧得更牢。始终保持抓的韧劲、抓的耐心、抓的力度,扎扎实实做好安全防范工作,切实做到守土有责、守土负责、守土尽责,努力推进欧亚集团安全生产形势持续稳定向好,为党的二十大胜利召开营造安全稳定的社会环境。(文/颜国军 图/苏艳丹)



自欧亚超市连锁果蔬专项管理竞赛开展以来,全员转变思想与思路,仅半年的时间,从长春到外埠各门店果蔬陈列发生了很大改变,根据销量来定陈列,通过陈列来降损耗,全员齐上阵、勤打理、抓细节、做行家,实现了经营管理上质的提升。8月9日,欧亚商业连锁总经理于惠彤带领欧亚超市连锁班子、长春区总对长春区超市门店进行了果蔬专项竞赛的联合抽检,各区综合店为必检店,每区再抽检一店。全天进行了15个门店的联检后,开展了2个小时的座谈分享。这次联检,是欧亚商业连锁各区管理者的一次交流、分享;更是全员坚定发展信心,深耕曹和平董事长“生鲜自采”战略的重要举措。(文/图 刘风华)

大力发展源头自采 打造自营特色供应链

本报讯 (吉林欧亚商都 超市总部) 为了给顾客提供更新鲜、优质的购物体验,在深度分析研判了市场竞争环境及新品销售前景基础上,吉林欧亚商都超市总部自采团队多方采集产地信息,辗转山东青岛、章丘、威海、河北沧州、河南郑州、福建晋江、泉州,辽宁沈阳等地进行实地考察、资料采集,走访了胖东来、丹尼斯、ole等商超,引进大量畅销品牌商品,储备了一批颇具实力的直采资源。

在吉林欧亚商都解放店开设东北首家章丘铁锅生活家居体验馆,引进山东臻三环公

司系列产品。臻三环一直致力于发掘和复原中国传统厨房用具,主要针对有实用性、生活化的中国传统非遗文化产品进行全产业链的综合运作。拥有六项非遗认证,其优秀的传统厨房器具在全国引起巨大的轰动和反响。引进产品包含传统手工铁锅、古法铸铁锅、手工菜刀、国家级非遗砂锅、铜火锅及相关厨房生活用品等。

调整解放店精品超市酒水冲饮区,新引进众口妙果汁、泰象苏打水、萌希昔、乐可芬、罗森优选、依云矿泉水、美林小镇啤酒及蜜果

粮语等品牌40个、品类119个,能够满足不同消费群体的需求,并侧重于在“新酒饮”上做功夫。随着新生代消费者饮酒偏好的改变,新酒饮市场迎来了巨大发展潜力。梅酒、果酒、苏打酒、花酒、米酒、预调酒等新酒饮品牌层出不穷,其产品力、营销力都成为了搅动市场的新生力量。

加强品牌建设,提高特色商品引领力。引进青岛船歌系列面粉、青岛可蓝矿泉水系列、欧扎克天津植物饮料系列、杭州麦子妈系列预制菜系列、高金食品旗下巴蜀公

社、米饭说系列方便食品及澳门一莎、金语系列休闲食品,以上引进品牌均为吉林超市独有品牌;引进加百味系列产品,成为加百味吉林省首家厂家直营店;引进北京快康宝系列方便食品是吉林省首家头部品牌;锋味派奶茶产品、意大利面产品,三胖蛋、朕宅等一系列网红商品品牌正在积极对接洽谈中!

吉林欧亚商都超市总部将继续做强自采自营,突出集团统采的质量与规模,强化系列分采的定位与特色,夯实门店柜架的商品与价格,形成上下联动、优势互补、区位优势、运转机制,在拓展“采”的渠道、加大“配”的力度、抓实“销”的关键上下功夫,力求自采自营工作在深度和广度上达成新的突破。

欧亚超市连锁开展“果蔬经营管理专项竞赛”

本报讯（欧亚超市连锁 总部）7月中旬，按照“强生鲜、增自采”的指导精神，为全面提升超市业态果蔬现场管理水平，进一步扩大欧亚超市连锁在区域市场的生鲜影响力，经欧亚超市连锁班子研究决定，于7月至8月开展一次主题为“抓细节、做行家、提质增效、勇争头狼”的果蔬经营管理专项竞赛。竞赛方案自部署实施以来，欧亚商业连锁总经理于惠舫亲自挂帅，总部与大区通力协作，取得了明

显成效。仅7月25日至8月3日一周时间，销售额就提升100多万元，毛利提升15.6万元，损耗率整体下降0.8%。

竞赛开始后，各大区严格按照竞赛方针要求，以竞赛时间为时点，熟知竞赛内容，熟读《果蔬商品竞赛检查提纲》，明确了本次竞赛考核的具体要求和相关指标。为顺利推动竞赛保质保量地运行，于总发挥积极带头作用，利用一周多时间，带领连锁班子、超市班子及总部部室对长春及外埠所有门店进行

全覆盖检查指导，每到一店都亲自动手指导果蔬的陈列，极大地激励了全员的士气，提升了团队整体的工作热情。

与此同时，各大区充分利用这次竞赛机会，领导走起来、全员动起来，以“齐上阵”为工作准则，以“勤打理”为工作重点，以“提鲜度”为生鲜工作的主要核心，以“降损耗”为本次竞赛的硬性要求。全员在提质增效、狠抓细节、争做行家方面的专业程度得到全面提升。后勤干部积极参与并制定了宣

传口号“欧亚超市连锁，致力于打造品种丰富、安全放心的生活超市！保持、保持、保持，创新、创新、创新！”句句喊出了欧亚人的激情和执着。方案中的奖惩措施，激发了全体员工的积极性和荣誉感，引发了大家的求知欲，在为争当“头狼”、敢于“创新”贡献自己的全部力量。此次竞赛方案设计合理，竞赛氛围热情澎湃，全面提高了欧亚商业连锁超市销售的整体素质和知名度，为下半年工作的顺利进展打下了坚实的基础。

欧亚商业连锁于惠舫总经理到门店指导调改生鲜陈列

7月28日，欧亚商业连锁于惠舫总经理对绿园四家门店进行走访指导。欧亚商业连锁绿园广场区总经理由慧华带领大区班子全程认真学习。于总不仅提出了对生鲜陈列的细节整改方案，还亲自演示如何加高货架、减少陈列商品数量，这样既能丰富陈列商品视觉感，还能减少商品损耗。于总在走店过程中还提出了关于果蔬提鲜、优化商品组合等相关问题的

宝贵意见以及经验分享，在于总的悉心指导下，大区领导班子对生鲜陈列有了新的思考方向。随即，大区曲总立即召开陈列调改会议，组织领导班子及各店店长进行学习、研讨并认真调改陈列。从生鲜开始，一个商品到一组货架，从自采到厂家，每一个现场陈列都经过多次整改，最终将完美的视觉效果呈现出来。

（欧亚春城 综合部）



←欧亚超市连锁东荣店水果陈列效果。刘风华 摄



→欧亚超市连锁站前店蔬菜陈列效果。刘风华 摄



←欧亚春城水果陈列效果。欧鹏 摄

欧亚超市连锁果蔬竞赛总部部室包保进行时

为发挥服务前勤、指导前勤的作用，欧亚商业连锁人力资源部和审计监察法务部负责绿园广场区各门店的包保工作。

根据超市总部下发的《果蔬商品竞赛检查提纲》，共围绕商品陈列管理、商品价格及市调管理、商品质量及鲜度管理、现场及库房管理、品项管理、进货管理这六个方面进行现场实操指导与检查相结合。在本次检

查过程中，包保人员发现各个门店的果蔬陈列、质量、价格、细节等相比以前发生很大的变化。对检查过程中发现的问题，包保人员及时与门店管理者进行沟通，再进行整改检查；深入了解门店困难及需求，并协助门店进行多部门沟通，拿出解决办法落地执行，直至包保门店达标。

（欧亚商业连锁 卢丽颖）

夯实生鲜自采 不断提质增效

欧亚商业连锁四平区各门店按照竞赛方案内竞赛方针要求，全员上下齐上阵，发挥管理干部的带头作用，积极投身到生鲜支援及工作中去，做到对生鲜果蔬的勤打理、提鲜度、降损耗。为了

加大生鲜果蔬的销量和拉动作用，各门店特开展了针对生鲜果蔬的自主营销主题活动，以蟠桃节、瓜果节为点带面拉动整体销售。

（四平欧亚 综合部）

营运销售两手抓 提质增效做行家

欧亚商业连锁双辽欧亚购物中心在生鲜板块“大做文章”，在各级领导巡店指导之际，双辽欧亚购物中心总经理于惠舫带领超市团队积极学习生鲜商品陈列方式及销售技巧，主动向领导学习分析生鲜市场发展动向，并在生鲜陈列上即刻付诸行动，

在当地早市及农贸市场采购并补充缺失果蔬，引进了芋头、黄金勾豆角、口蘑、油桃、嘎啦果等，且菠菜及冬瓜为本地地产的应季商品，确保顾客买到绿色新鲜的健康果蔬。

（双辽欧亚 范苗）

济南欧亚大观园成功跻身为第三届中国国际文化旅游博览会暨首届中华传统工艺大会分会场

本报讯（济南欧亚 综合办公室）年初围绕济南市中优发展战略，紧跟加快建设中央商埠步伐，按照打造“欧亚大观园商旅概念新格局”的全新概念路线，以“文化+商业、购物+旅游、业态+功能、体验+服务、古典+现代”对大观园进行业态重塑和再升级。在济南欧亚大观园常务副总经理李新志的带领下，顺利开展了农副产品早市、民俗文化夜市和传统食品街“两市一街”

“随时新世界，尽在大观园”。“两市一街”自运营以来，因其准确的商业定位、独

一无二的历史文化环境、特色品牌植入、国风国潮感受、人间烟火气息，一下抓住了市民游客的怀旧情愫，泉城济南掀起了难得一见的“梦回大观”潮，“济南欧亚大观园又火啦”的标题成为济南最热话题，并得到各级政府和各界的关注支持。主流媒体、新媒体、自媒体等传播媒介不间断推送宣传，市政府官网连续发布重点关注，澎湃新闻、新华网等国内重点媒体接连报道，抖音平台更是高达过亿浏览量，也成功地将欧亚大观园推进了“济南市景点打卡榜”榜首，不仅拉升了流量，重新树立了企业形象，增

强了社会影响力，以此为契机，经过申报济南欧亚大观园成功跻身为济南市委宣传部举办的代表济南文旅业态，高规格的“第三届中国国际文化旅游博览会暨首届中华传统工艺大会分会场”。

作为文博会的分会场，济南欧亚将秉承中华优秀传统文化传承和创新的使命感和使命感，以“山东手造，非遗大观园”为重点，精心组织策划，抓好内容展示、活动策划、氛围营造等工作，全力做到“有创新、有看点、有亮点”，向打造欧亚大观园商旅概念新格局的目标不断迈进。

浓厚节日氛围，升级重装后的DR品牌更是沉浸在花的海洋里，呈现一派七夕的浪漫色彩中，极大程度带动了商场整体销售氛围；周生生、六福黄金克减30元，老凤祥特供产品5折起，潮宏基尊享情侣对戒第二件1314元，黄金兑换0损耗0兑换费，K金限时秒杀520元等促销活动应接不暇；周大生黄金每克优惠50元，萃华黄金饰品买11克送1克，钻石、彩金6折基础上满1314元再送黄金1克等重大力度促销活动带动了销售热情。

在7月28日布展期间，这块独特的区域引来众多消费者观望和咨询体验。活动启动后，顾客络绎不绝。本次露营体验主题展共持续7天，凯乐石、图途、探路者、思凯乐、牧高笛等众多知名户外品牌参与，帐篷、天幕多种尺寸可以选择，折叠营地车方便实用总能让你发掘到新功能，折叠桌椅、自动充气床更加舒适方便，露营灯、多功能风扇更是凸显精致、智能，野炊器具——野营锅、便携烤炉烤盘、折叠挡风板、气喷枪、折叠水桶等种类齐全。不仅种类齐全而且价格美丽，如图途的露营装备最低折扣达到了4.3折，探路者在原有折扣基础上又做了两件6.5折的优惠，不仅让参与的户外品牌销售业绩大幅度提升，同时带动了欧亚卖场服饰针织商场户外品牌的整体销售业绩，7天总销售较去年同期增长了136%，为实现销售目标注入稳定动力。

这次露营体验主题展的举办，是对欧亚卖场多年来持续打造首店经营的成功实践，不仅丰富了欧亚卖场“购物中心+”运营模式的内涵，更适应了新型消费兴起趋势，释放强大的“户外”消费潜力，带动上下游相关产品的销量增长，为未来欧亚卖场的发展注入新活力！

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、珠宝、手机等享特惠价格；欧亚万豪购物中心携手万达电影限量开抢、后备箱集市、趣味包饺子游戏，妙可蓝多、辉山乳液品牌展销，让这个七夕有滋有味。欧亚长新购物中心爱的告白墙见证了情侣们爱的宣言……

相约七夕 高甜好礼

除了线下体验，线上活动也别具特色。欧亚商业连锁“七”待有你浪漫七夕”主题营销融合直播、满减、购物赢好礼等特色活动，线上7.7元10倍增值抢券备受关注，高甜礼物专区精选“珠宝首饰、精美服饰、手表、鲜花”等高甜好礼，一站式解决了“选礼难”的困惑，受到了越来越多线上顾客的追捧。

门店与小姐姐PK游戏，赢取玫瑰花等浪漫礼物，购黄金、

“这里满足了会玩的人”

欧亚新生活五周年庆完美收官

本报讯（欧亚新生活 经理办）欧亚新生活购物广场五周年庆，以“这里只收留会玩的人”为主题，打造了一场集合潮流炫酷元素的玩乐盛典。

爱和感恩开启周年庆大幕

7月30日，在欧亚新生活购物广场总经理薛立军的带领下，欧亚新生活的管理团队用特殊的形式启动了五周年庆的大幕。全体演绎《正义之道》，用歌声表达了在欧亚的平台上，新生活蓬勃向上的成长；在正能量的磁场里，新

生活热爱的肆意张扬。会上欧亚新生活向一起相伴成长5年的卓越伙伴、臻爱会员、荣誉员工献上感恩礼包。大家共同分享了巨型生日蛋糕，共享了店庆的快乐和甜蜜。

仲夏夜音乐会嗨翻周年庆

助力欧亚新生活五周年庆，“魔音仲夏夜”魔音20年演唱会掀起了周年庆沸腾的狂潮。来自长春、吉林两个地区的爱好音乐的孩子，齐聚欧亚新生活，用精彩的歌曲、乐曲演绎，展现音乐的魔力，祝福欧亚

新生活的5岁生日。孩子们清澈的歌唱声，钢琴浑厚的奏鸣声，架子鼓激扬的打击声……千人齐聚欧亚新生活的震撼场面，将周年庆的氛围推上了高潮。

省运动会街舞潮燃周年庆

8月6日、7日，欧亚新生活五周年庆最后二天，迎来了吉林省运动会街舞项目的炫酷赛事。省运动会项目首次在欧亚新生活举办，赛事本身就吸引了众多热血青少年们。来自长春、四平、辽源、通化、梅河等各城

市的选手齐聚，用热情炫酷的街舞竞技，为城市、团队、个人的荣誉而战。欧亚新生活再次迎来了客流的高峰，众多观赛的顾客把一楼活动区、二楼三楼的天井观赛区域都围满了，现场音乐声、喝彩声不绝于耳。

周年庆期间，欧亚新生活内各娱乐体验、美食食品、休闲购物等业态都推出了相应的周年庆集客活动，吸引了众多顾客、会员的驻足体验。通过周年庆活动的举办，欧亚新生活在业界的影响力日益提升，全新定位的沉浸式生活体验广场正快速驶向良性发展的轨道中。

沈阳市少儿魔方公开挑战赛在欧亚长青城成功举办

本报讯（欧亚沈阳联营 李婷婷）7月24日，由《沈阳日报》、沈阳市魔方运动协会主办，欧亚长青城协办的“2022沈阳市少儿魔方公开挑战赛”在欧亚长青城三楼大客厅成功举办。全市300余名少儿选手踊跃报名参加比赛，《沈阳日报》今日头条号全程直播。其中，年仅10岁的小选手吴明轩在U12组三阶魔方盲拧比赛中以28秒908的优异成绩打破同龄组世界纪录，引起各方关注，也让本次少儿魔方公开挑战赛的热度和话题度持续飙升。

比赛当天，参赛选手、评审团以及亲友团1000余人齐聚于此，长青城三楼瞬间人山人海。通过各媒体持续一周的充分宣传吸引了众

多市民前来观赛，长青城人气十分火爆。本次比赛从U4组圆珠魔方到U12组三阶盲拧共设6组27个比赛项目。赛场上，小选手们全神贯注，台下观众屏息凝神，整场比赛紧张激烈、精彩纷呈。经过一天的精彩角逐，产生奖项百余个，孩子们都取得了不俗的成绩。

本次少儿魔方公开挑战赛的成功举办，进一步提升了欧亚长青城的知名度与美誉度。当天长青城各餐饮商户家家爆满，并出现排队等现象。车流、客流量较日常提升了30%，较好地提升了人气，增加了客流，拉动了销售。

右图：活动现场比拼激烈，精彩纷呈。
孙红静 摄



磐石欧亚购物中心举办“星光夜市+游乐嘉年华”活动

本报讯（吉林欧亚商都 周妍妍）积极响应国家号召，推动夜市经济的发展。7月22日上午，磐石欧亚购物中心“星光夜市+游乐嘉年华”活动盛大开幕。各种网红

小吃、网红娱乐项目齐聚一堂，总额200万元的商家消费券免费送，不仅满足了石城人民舌尖上的需求，还给石城人民带来了精神上的愉悦！

活动当天，磐石欧亚室内客流量达到8962人次，客流较同期增长350%；给三层、四层功能业态带动客流的同时，销售也较同期增长43%、毛利增长30%。

本次活动打造了磐石首个集美食娱乐于一体的大型夜市，促进了疫情过后磐石的经济复苏，是一次意义非凡的潮流盛宴。

做大会展经济 提升人气销售

本报讯（欧亚卖场 张航）8月6日至14日，2022年第三届“百企千品”秋季旅游商品展在欧亚卖场9号门会展中心举办，丰富的种类、低廉的价格、优质的货品，吸引了广大消费者前来选购。

这次商品展，120余个企业送上了来自全国各地的上千种产品，福建的茶叶、内蒙古的牛肉干、大连的海产品、新疆的大枣、

宁夏的枸杞、海南的水果等，极大激发了消费者的购买兴趣，进一步繁荣市场、拉动消费、稳定增加就业，充分释放了欧亚卖场多年来培植会展经济的独特魅力，对推进产业扶贫、乡村振兴、以产品消费和产业发展为区域经济社会发展注入了稳定性，具有重要的现实意义。

在室内各地特色商品供销两旺之时，

2022 宝马官方认证二手车鉴赏日于8月6日、7日在欧亚卖场1号门外盛大开展，德系制造的品牌保障，舒适愉悦的驾乘体验，种类繁多的各种车型，吸引了广大车迷的围观，纷纷在现场询问体验，顺应了国家汽车产业发展政策，促进后疫情时代二手车行业的迅速“回温”与“复力”。

欧亚卖场作为超大型购物中心，将持续发挥会展资源优势，跨界整合各类资源，努力提振消费，增强市场信心，为加快省市经济快速恢复和全面振兴发展作出贡献。

本次活动打造了磐石首个集美食娱乐于一体的大型夜市，促进了疫情过后磐石的经济复苏，是一次意义非凡的潮流盛宴。

本次培训通过对《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》详尽解读，有助于管理者树立正确的合同审核、管理意识；提高法律、法规常识意识，进一步加强管理者的防范、防护意识。规避风险，切实解决实际问题，在以后的工作中更加规范、严谨、依法、依规。

欧亚商业连锁四平区招商工作新突破

本报讯（四平欧亚 招商部）诺蔓琦、丽雪女装品牌集合店强势入驻欧亚商业连锁四平区四平欧亚购物中心三楼，于8月1日盛大开业！

作为中国女装的新兴品牌，诺蔓琦以多元化的消费需求为方向，讲究品位与舒适完

美融合，为现代女性打造一个精致奢华、个性洒脱的服装空间。在四平政府大力推出嗨购日拉动经济的整体利好形势下，四平区招商部紧抓机遇，趁势而起，狠抓落实，扎实做好品牌招商工作，努力实现招商工作新突破，为销售业绩的提升添砖加瓦！

欧亚商都开展线下体验培训活动

本报讯（欧亚商都 王雨朦）为塑造和谐团队、品质团队、智慧团队，充分提高青年员工团队创造力与凝聚力，7月29日，以长春欧亚商都为主场，组织欧亚新发、欧亚益民两店共同开展了以“凝心聚力·创新发展”为主题的线下体验培训，本次培训共有42名青年骨干员工参加。

培训共分为团队破冰、群龙取水、冰山沉船、纳斯卡巨画四个环节。在破冰环节青年员工们自告奋勇当队长形式多样展示团队；群龙取水时各组成员逐个参与取水氛围热烈；冰山沉船环节大家身体力行通过道具指压板

展现团队互助与凝聚，青年员工们育在其中、乐在其中将整场培训推向新高潮；在纳斯卡巨画中各组合并成一个集体用水彩共同描绘5m×1.5m的巨幅画卷，画卷中青年员工们用智慧、感悟与期望描绘了欧亚商都的昨天、今天与未来，充分展现了青年员工们了解企业历史文化与发展，并对企业未来发展的美好祝愿与憧憬。本次培训提高了青年骨干员工的团队精神与凝聚力，以名单制为前提为新青年骨干员工提供认知平台，青年骨干们用画笔与颜色共同衔接画布，用智慧与创意为企业发展贡献属于自己的一抹色彩。

欧亚商业连锁开展法务事项管理办法培训

本报讯（欧亚商业连锁 刘婷婷）7月29日，为进一步落实《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》的各项工作要求，积极帮助门店解决实际问题，全面落实依法、依规工作，欧亚商业连锁审计监察法务部组织召开腾讯会议的线上培训会。

会上，结合企业实际工作情况，深入解读、培训了合同审查中易存在的问题、法律常识，对外函告、公告，管理制度要求等事项。将营业现场工作中易发生的突发事件、问题进行了详细深入的分析；本次培训会共有20多个大区及部门39名管理者参会。

本次培训通过对《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》详尽解读，有助于管理者树立正确的合同审核、管理意识；提高法律、法规常识意识，进一步加强管理者的防范、防护意识。规避风险，切实解决实际问题，在以后的工作中更加规范、严谨、依法、依规。

本次培训通过对《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》详尽解读，有助于管理者树立正确的合同审核、管理意识；提高法律、法规常识意识，进一步加强管理者的防范、防护意识。规避风险，切实解决实际问题，在以后的工作中更加规范、严谨、依法、依规。

本次培训通过对《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》详尽解读，有助于管理者树立正确的合同审核、管理意识；提高法律、法规常识意识，进一步加强管理者的防范、防护意识。规避风险，切实解决实际问题，在以后的工作中更加规范、严谨、依法、依规。

吉林欧亚商都开展业务技能和收银系统操作培训

为了强化培训效果，营业部加大检查和督促力度，有效改善了现场陈列存在的小问题，同时提升了全员的商品展示意识，主陈列面和模特展示焕然一新。

本次培训通过对《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》详尽解读，有助于管理者树立正确的合同审核、管理意识；提高法律、法规常识意识，进一步加强管理者的防范、防护意识。规避风险，切实解决实际问题，在以后的工作中更加规范、严谨、依法、依规。

本次培训通过对《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》详尽解读，有助于管理者树立正确的合同审核、管理意识；提高法律、法规常识意识，进一步加强管理者的防范、防护意识。规避风险，切实解决实际问题，在以后的工作中更加规范、严谨、依法、依规。

本次培训通过对《2022欧亚商业连锁法律事项管理办法》详尽解读，有助于管理者树立正确的合同审核、管理意识；提高法律、法规常识意识，进一步加强管理者的防范、防护意识。规避风险，切实解决实际问题，在以后的工作中更加规范、严谨、依法、依规。

长春市工会财务知识竞赛中 欧亚商都程兆岩荣获二等奖

本报讯（集团 工会）7月29日，由长春市总工会主办、九台农商银行长春分行承办的“喜迎二十大 建功新时代”长春市工会系统财务知识竞赛在长春职业技术学院隆重开赛。经过紧张激烈的角逐，最终评选出一等奖3名，二等奖6名，三等奖30名，优秀组织奖23名。欧亚商都选送的参赛选手程兆岩在全市近200名参赛选手中脱颖而出，个人总成绩排名第四，获得了本次竞赛二等奖。

长春欧亚卖场商圈工会联合会正式成立

本报讯（欧亚卖场 隋欢）7月29日，长春欧亚卖场商圈工会第一届第一次会员代表大会在欧亚卖场召开，标志着长春欧亚卖场商圈工会联合会正式成立。

伴随着庄严的《国歌》响起，在欧亚卖场大西洋厅召开了会员代表大会，来自近1万名合作商家的59名代表参加会议，通过差额选举，选举产生了15名工会委员，他们分别来自各个供应商的优秀员工，与此同时，现场召开第一次全委会议，选举出工会委员会主席、经费审查委员会主任、女职工联合会主任等3名工会干部。

内蒙古自治区职工医疗互助保障协会调研组 莅临乌兰欧亚调研职工参与工作

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）8月3日15时30分，内蒙古自治区职工医疗互助保障协会办公室主任云龙一行莅临欧亚商业连锁乌兰浩特欧亚购物中心进行调研，兴安盟工会保障部部长于丽丽、乌兰浩特市总工会副主席史建东陪同，欧亚商业连锁乌兰浩特欧亚购物中心工会主席李松波参加座谈会。

会上，李松波向调研组介绍了乌兰欧亚员工人数、参加城镇医疗基本保险和参加职工医疗互助保障工作情况、工会工作开展情况及存在的困难问题等。调研组就乌兰欧亚建会入会工作进行业务指导，对存在的问题予以积极解答回应，参会人员对人会宣传、互助保障待遇、互助保障活动的意义及后期新增保障项目、普惠政策等进行了深入交流。云龙主任指出，工会要高度重视互助保障行动工作，将此项作为重点工作推进，全力做好宣传动员，最大限度地动员在职职工参加此项活动，真正让员工受益，感受到获得感、体验感。

赛技能 促提升

吉林欧亚商都解放店举办首届客诉调解技能大赛

本报讯（吉林欧亚商都 杨惠雯）为全面提升客诉解决能力，打造全链条闭环的监管和维权模式，吉林欧亚商都解放店于8月3日组织开展了客诉调解技能大赛活动。竞赛活动开展前期营运部组织商场管理人员结合案例以《民法典》《消费者权益保护法》《食品安全法》《广告法》引用相关重点法律条款30余条进行了深入解读，并围绕日常消费者投诉典型案例进行法律条款应用的再理解再强化。结合商品知识、洗涤养护、包装材料、三包售后等方面，整理八大品类商品知识库，通过线下笔试提升专业服务技能。

竞赛现场分为“视频案例阐述”和“团队调解比拼”两个环节。“视频案例阐述”环节通过团队代表6位调解员阐述形式，将热点视频客诉案例中的问题点及处理要点找出，判定该案例适用哪些法律条款及商品知识合理判责任，厘清事实后进行协调调解过程的技巧阐述。“团队调解比拼”环节则通过6个典型案例，18名参赛选手以商场为单位组成6支调解演练队，以抽签方式决定团队对抗分组，综合考察各位选手的专业知识、临场应变和语言表达等能力。竞赛中，选手们精神饱满、激情昂扬，在角色扮演上充分发挥了调解工作中消费者权益的维护。赛后，表现突出的最佳调解员及优秀团队获得了荣誉奖状。

内外协同联演联训联动 全面提升应急处置能力

本报讯（欧亚卖场 袁军政）为了培养打造一支“做内行、在现场、敢担当”的保卫力量，按照计划，8月5日、6日每天7时至9时，欧亚卖场保卫部和小型消防站连续两天在家电商场组织实施了联演联训、联动联动协同演练，旨在提升欧亚卖场内安防力量与社会专业消防力量的协同配合和应急处置水平。

此次演练，突出内外联动协调、实战演练以及支援保障重点，主要围绕突发火情时，监控室、小型消防站和消防队的联动联动指挥协调，以及检验欧亚卖场保卫力量应对突发火情的联动反应和人员利用墙壁消火栓、破拆工具火场扑救能力，延伸到各商场“1+6”快速响应、利用灭火器开展扑救和疏散能力，包括停车场及时清理车场消防通道的能力，重点演练检验了小型消防站出动、补充水源和救援能力。

通过演练，检验了欧亚卖场保卫部上半年岗位练兵的成果，提高了与专业消防力量联合处置突发事件能力，打牢了欧亚卖场安全发展基础。

欧亚商都开展微型消防站拉动演练

本报讯（欧亚商都 孙厚刚）近日，欧亚商都针对夏季施工面积大、点多的工作特点，按照周总提出安全工作必须保证“万无一失”的工作要求，采取多种举措，为防患于未然，严密组织了微型消防站演练，提升消防站人员灭火战斗能力。

微型消防站人员按照火灾应急处置程序进行拉动演练，当接到火灾警报后，微型消防站人员立即启动应急响应机制。演练中，微型消防站人员遵循“早发现、早处置”的原则，按照各自岗位职责，以最快的速度穿戴好个人防护装备，携带灭火器材和通信设备迅速赶往着火点确认火情，并根据火灾应急预案立即开展火灾扑救行动。整个拉动过程持续2分37秒，达到了“一分钟响应、三分钟到位”的要求，此次演练达到了预期效果，并在今后工作中增加演练频次，提高演练质量，使每名微型消防站人员熟练掌握操作流程，确保遇有情况、快速反应、及时到位。

本报讯（欧亚益民 欧亚新发 经理办）为了提升管理人员商品陈列管理水平、强化规章制度，营造整洁、有序、风格突出的整体陈列效果，提升顾客进店兴趣和逗留时间，引发顾客购买欲，提高销售额。7月25日，欧亚益民、欧亚新发组织34名柜长以上管理人员开展了“赏心悦目来Shopping——商品陈列”专项培训活动。

本次培训，内训师张笑歌通过服饰商品陈列目标、原则、注意事项，超市的陈列标准、注意事项等内容进行细化讲解，并对《商品陈列管理制度》《商品陈列考核细则》中提到的相关内容通过图片展示对比，进行分析讲解。

优化陈列、提升艺术氛围是一项长久的工作。从对品牌文化的了解，到商品色彩、面料、功能等方面的掌握，通过商品展示呈现在顾客面前，涵盖的不仅是商品知识，更是对顾客购买心理的了解和迎合。

存少年之志 无畏时之流逝

荣获“欧亚集团爱岗敬业基金优胜个人”心得

非常荣幸获得“欧亚集团爱岗敬业基金优胜个人”，作为公司的老员工，这个奖项不仅仅是领导们对我从业三十余载工作的认可，更是公司对我未来工作的殷切期盼，也正因为怀揣着这样的激励，使我在工作上不敢有丝毫懈怠。

自参加工作以来，“追求突出，无论何时争做最好”，一直是我对自己工作的要求。但任何一份成功的背后全非凭我一人的努力，所以我更要感谢的是全体共同奋战在一线的各部门支援超市的伙伴们，正是你们的辛勤协助，所有人的团结一致，才成就

了今天的我，所以这份荣誉属于每一个为成就我们欧亚大家而牺牲自我小家的工作者。

此时此刻，我手捧着奖状，心里感慨万千。回首往昔，入企近30年来，经历过无数个困难和考验，但无论是面对凶如猛兽的疫情带给我措手不及的迅猛之势；还是面对近400人的员工团队到仅剩5人上班，却依旧要保障广大市民大量的民生需求而感到疲惫无助；又或是面对每晚闭店后仍需继续查看当日货品库存、沟通次日订单及到货情况直至凌晨；汗水混合着泪水，独自的黑夜里，挑破脚上的水泡，没有缓解乏累的解

药，第二天依然继续开启百变金刚般的工作。不想多说有多累、也不想说有多苦，因为作为超市的带头人，我的肩上有不可推卸的历史重担，我的身后亦有我的超市团队默默支撑，而且还有这样一个强大的企业做我们坚强后盾，所有的心酸化作坚强的动力，带领大家工作统筹安排布置，兵分八路、细化工作、坚守岗位，集中保证民生供应，为企业赢得良好的信誉口碑！我深知，企业的信誉就是我们的生命，无论是逆境还是顺境，让企业的信誉根深蒂固的树立在员工的心中是我们的责任！只有企业好了，大家才好！

往事堪堪亦潺潺，前路漫漫亦灿灿。我深知，今日的成就距领导的长远目标还存有空间，在新时期、新形势、新任务的要求下我还存在许多不足。天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。今天的获奖对我来说既是表扬，也是鞭策，更是我前进路途中的源源动力。愿以至诚之心，领岁月之教诲；愿存少年之志，无畏时之流逝！我定不辜负公司领导及同仁对我的信任与厚望！愿我们的企业蒸蒸日上，如苍松劲柏永远屹立于群山之巅！
(吉林欧亚商都综合体城市超市 李淑英)

如果一见钟情

房门之外有一束花，我看到是你放的。从窗口的偶然，奇怪的遇见，像行星之间的靠近，像月亮对潮汐的牵引。牛郎织女此夜相会，七月初七月上高楼。秋风还没开始吹，我不由自主的驻足，好像在夏日未尽的时候看见了春天。生机勃勃的新鲜活，你的神情你的姿态，我不需要仰望，并且沉入烟波之中。
(欧亚商都 王玉东)

感恩欧亚十一载

轻风微拂，烈日炎炎，十一年前，我怀揣梦想走进欧亚，自此躁动的心有了安放！十一载经历了欧亚的成长历程，十一载经历了欧亚的辉煌成就，十一载经历了欧亚的美丽蝶变！容我年少轻狂，是您助我成长！慢慢十一载，悠悠欧亚情，所有的感恩皆在心间，所有的陪伴皆在身边！未来的岁月还很长，未来的希望在路上，我将与欧亚一路同行，不畏艰难，只争朝夕！
(欧亚商都 王丽娟)

别怕！欧亚人送您回家！

总会有一件小事让我们感动，总会有一份爱慰藉我们的心灵。我是欧亚商业连锁四平欧亚购物中心服装商场的一名主管，在我身边发生了这样一件让我为之感动的事让我忍不住和大家分享。

那天我正在巡场，就听到前面有位阿姨说：“孩子哪有水喝？孩子能帮我找到家吗？”我刚要上前去，这时，我看见天久专柜的导购员张丽梅从她自己的柜子里拿了一瓶矿泉水，慢慢拧开后递给了阿姨……那位阿姨看起来很疲惫，张丽梅把她迎到专柜里，耐心的询问：“阿姨是不是路走多了累的？”阿姨说：“孩子，不瞒你说，我心脏不太好，又走累了，有点糊涂了，找不到家的方向了！”“阿姨就先在这歇歇吧，我帮您联系家人。”这时候，张丽梅陪阿姨聊了会儿天安抚了一下阿姨的情绪，询问到了阿姨家里的情况，原来阿姨的女儿在自来水单位工作，平时单位忙也没能陪伴老人，老人就自己偷偷出来了，由于年岁已高就出现上面那一幕。张丽梅了解情况后，马上给阿姨的女儿打了电话，并提前护送阿姨下楼和她女儿会合。当她女儿看见母亲安然无恙的在欧亚人的陪伴下来到身边时，感动的泣不成声！她说：“如果不是欧亚人的爱心帮助，可能母亲会遇到不可控的麻烦，能遇到欧亚人真是她和母亲的幸运。”

当时的一幕，让我深受感触。欧亚人的责任感让我深感自豪，我也庆幸我是一名欧亚人，有幸在欧亚这个平台，和这些有爱的人一起，为社会奉献自己的一份爱——欧亚人的爱！
(四平欧亚 杨柳)

果蔬竞赛 勇争第一

一转眼，疫情悄然褪去，迎接我们的是重振旗鼓，大展宏图。欧亚商业连锁总经理于惠勤提出了“强生鲜、增自采”的指导精神，给了所有欧亚人一个展示的机会。为了全面提升超市业态果蔬现场管理水平，进一步扩大超市的区域市场影响力，特展开了一次主题为“抓细节、做行家、提质增效、永争头狼”的果蔬经营管理专项竞赛。所有超市业态的门店都在摩拳擦掌，勇争第一。

欧亚超市连锁东荣大路店苏惠萍店长随即召开了摊长级以上管理者会议，制定了详细的果蔬竞赛计划，与柜长再三修改计划，只为确保竞赛的顺利进行，借此契机，抓住周边顾客，这一战，我们要赢。

每天从早市开始，苏店长第一个到达早市，查看出早市的商品货品是否充足，价格是否合理，品质是否新鲜，每个细节都尽量做到完美。

早市工作进入正轨以后，苏店长又将战场转移到了楼下，与超市内员工捆菜、上货，积极鼓励现场员工要勤巡视现场，把握细节。当现场营业以后，又会在果蔬区域观察现场的员工服务意识以及补货情况。有句话说得好，领导重视哪里，就会在哪里发现越多问题，果蔬区域的员工从一开始对待领导提出的问题十分消极，到后来能主动整改领导提出的问题，并自检自查，及时整改。每个员工身上都发生了翻天覆地的变化。如果问现场的员工累不累，我的答案一定是累，因为每天都在重复着枯燥的工作，大家都会有消极的一面，但是如果问累还愿意干吗，答案一定是愿意的，领导带头领着干，就是最大的激励，你通过自己的努力，为门店赢得了荣誉，这份幸福无可比拟。

果蔬竞赛还在紧锣密鼓的进行当中，一切都还是未知数，所有门店都在积极的调整现场，每个门店又有自己独特的优势，正是欧亚这个平台给了大家展示的机会，给了每个人平台，在这个平台上，你可以尽情的展示自己，你可以有自己的想法。无论是现在的果蔬竞赛，还是之前的服务竞赛，宗旨都是以顾客为中心，一个企业，若始终以顾客为中心，这个企业必将越走越远。
(欧亚超市连锁东荣大路店 侯静怡)

展现员工风采 实干共筑辉煌

四平欧亚商贸举办第十六届员工风采展示大赛

本报讯（四平欧亚 综合部）展现员工风采，强健员工体魄。凝聚团队力量，实干共筑辉煌。

7月27日至28日，在和煦的阳光下，欧亚商业连锁四平欧亚门前员工齐聚，欢声笑语不断，赛场角逐激烈。技能竞赛加趣味运动相结合的四平欧亚第十六届员工风采展示大赛如期举行。在护旗队英姿飒爽引领下，各参赛方阵在主席台前接受检阅，声嘶力竭震耳欲聋，饱满的热情彰显着欧亚员工朝气蓬勃、积极向上的精神状态。欧亚商业连锁四平欧亚商贸副总经理王德贵为本次大赛致开幕词，副总经理马秀园作为裁判员进行宣誓，运动员代表李婷婷代表运动员宣誓，运动会开幕式过后，竞赛项目正式开始。赛场上，个人竞技赛跳绳、快乐抖球等争分夺秒毫不相让；收银员点钞、计算技能比赛速度中展现实力稳中取胜；团体赛神龙摆尾、拔河等项目大家齐心协力奋勇向前；还有各参赛队的体操表演更是精彩纷呈、高潮迭起。

员工拔河活动现场。杨中文 摄



每一场比赛背后都是员工们辛勤训练和辛苦付出所换来的结果，每一场比赛都离不开那些幕后工作人员的部署与协作。员工风采展示大赛是增强员工体质，展示员工技能风采的一次大赛，也是展现员工精神风貌，凝聚团队活力的一次盛会。在接下来的工作

各项竞赛中，欧亚商业连锁四平区会继续不畏艰难，勇往直前，用最饱满的干劲迎接每一天的挑战！

又讯（四平欧亚 综合部）8月1日，在中国人民解放军建军95周年之际，为表达拥军爱军之情，传递正能

量，四平欧亚商贸党支部开展第四届“爱生活 爱欧亚军歌嘹亮 K歌争霸赛”活动。本次活动恰逢欧亚会员节，让顾客在购物之余感受到欧亚员工的激情与热情，实现了以文化活动拉动人气积极效果。

立秋是二十四节气中的第13个节气，也是秋天的第一个节气。按照我们北方人的习俗，立秋这天要吃饺子，饺子是我们中国的传统美食，在立秋这一天民间有“贴秋膘”一说，所以在今年的立秋这一天，双辽欧亚购物中心邀请辽城百姓共度立秋，一起包饺子！俗话说饺子到，福运到！勤劳的双手，包住财富，包住快乐。8月7日10时30分，双辽欧亚购物中心在一楼天井举办“仓麦园杯”包饺子大赛。本次活动，双辽欧亚购物中心为消费者提供了饺子馅、面粉、花生油等包饺子原材料，并有秒杀、试吃、买赠等现场抢购超值体验活动。随着主持人一声令下，现场氛围也逐渐被点燃，选手们齐齐发力，大刀阔斧操作起来。现场比拼环节吸引了大批顾客驻足观看，工作人员严格执行防疫制度和卫生要求，将和好的面团与馅料依次摆放，比赛如火如荼的进行了一个小时，经过激烈的比拼最终第一名以1分59秒的成绩稳坐桂冠。比赛结束，大家开开心心的带着自己包好的饺子和奖品合影留念。此次“贴秋膘”包饺子大赛为“火热狂欢VIP会员节”活动涂上了一抹灿烂的色彩！
(双辽欧亚 张月洋)

立秋日「贴秋膘」

双辽欧亚举办包饺子大赛

欧亚沈阳联营举办“第六届店堂趣味运动会”

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）7月21日、22日，在沈阳市中山公园文化广场，“欧亚沈阳联营第六届店堂趣味运动会”拉开帷幕。本届运动会会有超市、精品商场、二楼商场、三楼商场、四楼商场、五楼商场、针织商场、家电美食商场和后勤商务9支团队参赛。开幕式上，欧亚沈阳联营大旗和各团队队旗迎风招展，全体员工列队整齐、精神抖擞。伴随着欢快的音乐，全体员工热情洋溢地表演了手指操“天天向上”。

欧亚沈阳联营工会主席、副总经理陈忠梅代表公司领导班子向积极参与比赛项目的运动员们表示诚挚的感谢，并预祝全体运动员能够赛出风格、赛出水平，取得优异成绩。

比赛开始前各参赛队高喊口号，互相加油、鼓励，在温暖和谐的氛围中，在拼搏进取的体育精神的带动下，全体运动员全力以赴、奋勇争先，以最佳的状态投入到比赛中去。为进一步强化团结合作、互助共赢的团队精神，本次运动会精心设计了“迎风传

纸”“小绳团体赛”“气球传纸杯”“螃蟹赛跑”“衣穿到底”“毽球团体赛”“夹球走”“珠行千里”“突破重围”“大绳团体赛”10个单项比赛项目提供了全部奖品。经过激烈比拼，9支参赛队均取得了骄人的成绩，充分展示了欧亚沈阳联营员工积极向上、团结拼搏的精神面貌，增强了员工队伍活力和凝聚力。“欧亚沈阳联营第六届店堂趣味运动会”在连续不断的掌声中圆满落幕。

运动会期间，欧亚集团第三届爱岗敬业基金百名优胜个人嘉奖的喜讯传来。22日，在第二场运动会开赛前，欧亚沈阳联营总经理严霄向获此殊荣的欧亚沈阳联营保卫部部长杨红和超市员工史春茹颁发了奖金并佩戴大红花。严总向两位获奖员工表示祝贺的同时号召全体员工向他们学习。在欧亚沈阳联营70周年即将到来之际，在联营承上启下再发展的关键之年，持续保持奋进状态，以优异的工作业绩为联营进一步发展积极贡献力量。

本次运动会还得到了联营供应商上海上美化妆品有限公司的大力支持，积极选拔员工参与比赛的同时赞助了258盒一叶子品牌面膜，为10个单项比赛项目提供了全部奖品。经过激烈比拼，9支参赛队均取得了骄人的成绩，充分展示了欧亚沈阳联营员工积极向上、团结拼搏的精神面貌，增强了员工队伍活力和凝聚力。“欧亚沈阳联营第六届店堂趣味运动会”在连续不断的掌声中圆满落幕。



各参赛团队列阵待发。

刘明坤 摄

以乐观的心态绽放生命

雨果说：“其实天不暗，阴云终要散；其实海不宽，此岸连彼岸；其实山不险，条条路可攀；其实路不远，一切会如愿。”漫漫人生路，痛苦、挫折、失意是不可避免的，要想扬理想之帆，抵成功彼岸，这就要求我们要以一颗乐观的心绽放生命之花。

“一封朝奏九重天，夕贬潮州路八千”，无辜被贬的韩愈远离京城，只能与星星为邻，与冷月为伴。但他于困境中并没有否认自我，而是选择了保持乐观，选择以另一种方式绽放人生价值的光芒。他积极带领潮州百姓驱鳄鱼、兴水利，最终赢得“一片江山皆姓韩”的美名。人生的价值边在这一朝一夕得以彰显，即使身处逆境，他的生命也能迸发出最耀眼的火花。这不是正是乐观浇灌的生命之花的成功绽放吗？

贝多芬童年不幸，却不曾破灭人生的梦想；疾病侵扰，却不曾消泯对音乐的执着。即使在最恶劣的境遇中，也把痛苦转换为精神的欢乐，

以一颗积极乐观的心与人生带给他的种种磨难誓死反抗。最终，命运向他投降，他改变了命运，他的指尖弹出的是最华美的乐章，将他的生命价值提到一个不可攀登的高度，这也就是乐观带给他的人生意义吗？

“哪怕是残损的落红也要闪耀春光的明媚，一滴水也要折射太阳的光芒。”想必《千手观音》带给人们震撼的不仅仅是精湛的舞姿和强烈的视觉冲击吧。在沉默的世界里，肢体的舞动，交织出坚强自信，由他们织出的绸缎能与日争光。残缺，使他们没有足够的身体本钱，但他们拥有一颗乐观的心直面生活带来的种种不公，这令无数人为之动容。

怀揣一颗乐观的心，即使遇到空谷，你面对的不再是悬崖峭壁，而是栈道桥梁。每一朵花都有开绽的理由，与乐观结伴而行，你捧着的花也不再枯萎。保持一颗乐观的心，去实现生命的价值，让生命的绝唱高昂地奏响吧！
(欧亚商业连锁 关依乔)

很多员工总是认为：“我为企业工作，企业发给我薪水，这是天经地义的事情，至于企业如何发展则与我没有多大的关系。”他们或许没有意识到个人的前途与企业是相辅相成，不可分割的，只有企业发展壮大了，才能更好的体现个人的自我价值，一个人的前途也会因此而一片光明。对每个职工来说，与企业同呼吸、共命运是我们的职责，因为企业的命运会直接影响到个人的前程。

企业和员工是一个共同体，企业的成长，依靠员工的努力来实现。企业给了我们最大的信任和发挥空间，那么我们就应该自觉地把个人的命运和企业的发展融为一体。我们要带着强烈的责任心充满热情积极主动地去工作，恪尽职守，为企业的发展贡献自己的力量，这不仅是我们，也是企业走向成功的起点。
2011年7月末，我通过面试走上了欧

在企业中成长

亚的工作岗位，成为一名普普通通的客服员，在每天的客服工作中体会到了工作的乐趣，并且亲身经历了欧亚卖场服务中心的不断发展壮大的历程。几年来，我始终坚信，企业不仅是我安身之所，更是我展翅腾飞的基石，在努力干好本职工作的同时，意识到自己所学的知识陈旧欠缺，在社会不断发展进步的今天，不学习就会落后，不学习就会失败。在公司的培养下，我通过刻苦学习与磨练，成为了一名管理人员，为公司实现跨越发展，尽最大潜能多出一份贡献。

作为一名欧亚人，我骄傲、我自豪，欧亚伴我成长，我愿为她奉献我的一切力量，无怨无悔。我的人生我做主，我的企业我做主，把握自我，珍惜岗位，努力工作才有可能好戏连台，让我们以澎湃的活力，编织完美的未来；以真挚的情感，和企业共同见证彼此的成长！
(欧亚卖场 王小岩)