

跨年祈盼

我们正赶着时代的节拍，伴着这冬日清冷的阳光，满怀着喜悦和兴奋的心情，欢天喜地地迎来了激动的2018年。金钟朗朗，这是新的一年动人的旋律，第20届感恩节跨年晚会欧亚万豪购物中心举行，我们相聚在这里，一起用心来感受真情，用爱融化冰雪！

今天，我们相聚在这里，想敞开你的心扉，释放你的激情。我们欢聚一堂，载歌载舞，播种春暖，收获秋冬，畅想明年。过去的一年，我们经常觉得阳朔大区犹如一乘风破浪的航船，风正一帆悬。过去的一年，我们齐开宽城双龙大区的全体员工都勤勤恳恳，今后，我们将再接再厉，用勤劳和智慧浇灌我们丰收的硕果，我们将满怀激情，以努力和认真迎接我们美好的未来！

明天是美好的，我们齐开宽城大区的明天更是美好的，年年来是一幅丰收的锦绣画卷，让我们用幸福的歌声来歌唱吧！让我们的歌声永远飘荡在欧亚商业连锁的上空，飞越高山、飞越海洋，飞向全世界！无数个节日，我们用智慧唱响节日的狂欢！

2018年再接再厉；2018年，我们大步跨越，继续引领；2018年，我们逢山开路，遇水架桥；2018年，我们戒骄戒躁，再立新功！

（欧亚万豪 刘密云）

晨趣

寒风瑟瑟的早晨
仍旧穿行在冰封的湖面
嘎吱嘎吱的雪声伴我同行
碧空万里无云
抬头望向远方
烟雾空空而起
那部分是一抹抹流云
在蓝天翩翩起舞
与寂寥的蓝天做伴
不远处一只狗儿
在撒欢儿地跳着舞
主人声轻唱
它就乖乖地在原地等待
一副和谐的嬉戏图
驱走了寒冷的冬意……

（欧亚万豪 张艳丽）

正确看待工作

你在为谁工作？这是一个值得每位员工仔细深思的问题，有人说我为自己而工作，有人说我为了家人而工作，还有人说为了生活而工作……这几种答案都非常常见，看起来很合理，但其实它们都带有一种被动性，同时也表明很多人没有正确地看待工作。《你在为谁工作》这本书中的内容并不是很多，总结下来就是提醒人们要主动工作，如何做到工作以及如何处理工作等问题探讨的。其实这就是我们身边总有人抱怨工作的怨气，却很少有人感恩自己所拥有的工作机会？其实这就是工作态度的偏差，这样的偏差为我们带来了许多不良的影响，从而磨灭了我们对工作的激情。

首先，我们要对工作有一个正确的认识。如若我们只把工作看作是谋生或换取酬劳的工具，那么我们就会缺乏积极性，工作自然就乏味，其对工作的意义远不深刻。我们还应该在工作中发现自己不足之处，收获到你珍惜的同事情，感受到公司良好的文化和氛围……这些都是工作为我们提供的美好收获。

其次，我们要克服工作中的困难。这个世界并没有真正轻松的工作，每一份工作都要付出百倍的努力和一寸的汗水。不管在任何一个岗位，都会遇到各种各样的困难，有的人因而在一个岗位上坚持了数十年，却发现与他人之间的差距并不大。最后，我们要积极向身边优秀的人学习。古人有云：“三人行，必有我师焉。”在工作最累的一点就是骄傲自满，现如今我们处在一个竞争十分激烈的环境之下，如果不及时发现与自己和他人之间的差距并积极地向他人学习的话，恐怕会有被淘汰的危险。

总之，不管我们将来在工作中能够取得多大成就，我们都要对工作有一个正确的认识并且永远保持一颗积极进取、敢于克服困难的心态，这样我们才会在职场中走的更远，才会走上更有意义的道路。

（欧亚卖场 周勇）

观看罗振宇跨年演讲有感

近期观看《时间的朋友》视频，很受启发，受益匪浅，特别是关于零售业观点和看法。在开头的时候他提出了2017年哪一天令你难忘，更让我深思联翩。回忆过去一年许多感动的时刻，但是只能限定在一天。我想那就是2017年12月31日吧。

因为只有这一天，才能回顾过去展望未来。时间是公平公正的，不偏袒任何一个人，对谁都一样。你努力了，你就收获。天道酬勤，一分耕耘，一分收获。2017年我们努力了，我们的团队努力了。我们冰洗部2017年完成了商场下店的各项工作任务，超额完成了全年销售指标，2017年我们超越了2016年，与时俱进，和时间交上了好朋友，无愧于2017年的大好时光。

正如罗振宇说的，每个人的的关注点不一样。那么我就留意到了关于零售业的观点：

其实商场里有很多朴素的道理：货真价实、价格公道，诚实守信，童叟无欺；但是商场是无情的，残酷的。我们这些年一直在打的价格战。尽管价格战惨烈，还是要打，因为对于我们还是需要产品赚钱的。商场依然在商场里，因为价格战的目的是让消费者选择我，那么最好的结果是让消费者只能选择我。那就是他说的认知论。

新年伊始，公司大力推行网格化矩阵式管理，促销要尽早，尽快，抓牢，抓实的工作方针，就是要从价格战向认知战转变，那么这一过程将是很艰难的。因为价格战是让消费者在比较中选择我，而我们只知道选择我。价格战目的比较中选择我，而我们只知道目的是不存在比较，想困难之大。这就是我们要在工作实践中，认为“人”是关键，最迫切需要解决的问题。

联谊会共有300多人，合理配置资源是200多人为宜，减员增效实现利润。实际工作中，责任心较强，敢于负责的有多少？能够担当起来，在联谊会不断前行的道路上挥发出应有的余热，真正实现为自己的人生树立一个和周边其他人不太一样的界碑。

2018年我们继续努力，再创佳绩。希望2018年12月31日那一天，还将是我们难忘无愧的一天。

（欧亚联营 许平柯）

今天你用心了么？

工作就是做事，我们都会做事，可做相同的事，不能做好，却因人而异。同样的事，不同的人，不同的方法，不同的角度，完成工作的效果也不尽相同，相比较之处就是工作中做任何事都是没有完成的，完成的只有借口和理由，够努力用心，那么今天的足够用心了吗？

今天的你在工作中足够用心吗？作为辅导员老师，你是对你的事情有足够的耐心和热情，每天都可以像小太阳一样温暖我们的客户，感谢你一直在场的你是否是有足够的耐心和责任心帮助每一位小朋友完成每一次职业角色的扮演，体验社会，学习成长；作为辅导员老师，你是否对每天看似枯燥的授课而幕后真揣摩研反思，如果这样会更好，如果换个方法会更

好，因为每一个环节的链接，每一次恰到好处的鼓励，每一次对小朋友的教育都是小朋友参阅学习的榜样，你是否足够完美，是要用耐心和细心，用心去帮助小朋友们的欢笑、喜悦、认可、成长、收获。作为幼师，我们不仅只是教育，更是小朋友们的启迪者，领路人，帮助他们开启未知世界的大门……做同样的事，抛开智商和情商这些，我们可以做的就是做最努力、最用心的那个。

戴维·帕特德曾说：“小事成就大事，细节成就完美。”同样，我们也可以：“用心成就细节，细节成就人生。”人生中的工作本事太小，看似枯燥的工作，用心去做出不一样的质

量就是你的价值之处，无论做什么工作，你的心用程度都决定着你的工作表现，工作环境、工作内容，都是提升你的平台，就看你如何利用，怎样用心工作，把握住每一次用心提升自己的机会。我们是人，就要用心思考，如果工作的像个机器，对工作毫无兴趣，遇到问题就退缩，各种都不成的理由，甚至厌恶，觉得必须忍受，这样的人，无论在岗位几年，一切依旧。而有的人，努力用心，用心完成每一次任务，利用这个平台，提升自己，走向成功。我们要做后者，做用心之人，只有用心工作，用心做事，工作起来才会顺心。

带着你的用心去做事，事事皆是好事，事事都能做好。

（欧亚卖场 徐杭）

一个超市员工的思想

时光飞逝，转眼成为欧亚人两年了。进入欧亚，从一名普通的员工到现在的主要管理者的角色，我们在同一个管理的平台上，通过自己的努力，领导的指导，同事的关心帮助，配合，让我成长到现在，特别是从事部门主管这个大半的时间。付出了很多，也得到了更多，感谢企业赋予我工作的岗位，给我一个施展才华的平台，努力奋斗的平台，努力奋斗的军功章。

如果把企业比作一个大家庭，我们就是其中的孩子。企业深怀对每个家庭成员的喜爱和疼爱，让每个人都获得成长的财富。在这个集体中，每个员工都有体谅自我价值和展示才华的平台，只有练就一身过硬的本领，才能在敬业爱岗的舞台上呈现出自己美丽的舞姿。这时我想起一句名言，“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海”。

作为欧亚人，我工作，我快乐，我耕耘，我收获，我骄傲，我自豪，我自豪！

（松原欧亚 李洋）

罗振宇《时间的朋友》观后感

听罗振宇的节目应该是两三年前的事了，关注公众号“逻辑思维”，有空的时候就聆听60秒的演讲。《时间的朋友》跨年演讲到今年已经三年了，没想到这个创业公司，能够短时间内吸引这么多的粉丝，建立自己的品牌，这个本身就是个很伟大、很容易的事情了。看了今年的演讲更是觉得这是送给大家2018年的一个最大的礼物。他是重新认识世界形势的开始，现在我结合自己从事的商业工作谈谈我的看法：

1.面对用户，要让用户觉得你是一个好的服务提供者。

2.“花钱用不完，购物的诉求是卖货”。

3.“你必须不停地奔跑，才能留在原地”。

4.不仅关心有多少用户，更关心有多少超級用户。

5.企业经营和消费者之间，建立一种可持续可信的关系。

6.新零售是一场效率之战。小米之家为什么效率高？顾客进门可

以闭着眼睛买东西。这不是价格战，是认知战。

6.小米从创业之初，就是最低品质、价格战的目的，是在比较中胜出。认知战的目的，是不存在比较的！

7.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

8.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

9.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

10.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

11.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

12.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

13.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

14.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

15.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

16.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

17.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

18.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

19.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

20.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

21.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

22.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

23.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

24.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

25.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

26.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

27.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

28.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

29.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

30.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

31.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

32.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

33.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

34.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

35.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

36.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

37.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说它也不是目标是什么。这个时候如果有人说“我设计一个项目，我想用户一定会很开心”。某商场推出活动期间1元可享受尊享会员，先不谈是否可行，设计的方案来讲就是敢想、敢试。用户想要的是你给我一个结果，而不是我知道想要什么给我。

38.创新也是必须的，时代在进步，人们的需

求也在变多。唯有创新才能更好地发展自己。

39.一个人也是如此，不仅要有勇还要有谋。要想跟上时代的脚步，活到老，学到老也是必要的！

40.现在很多商场都在倡导为用户着想，提供更优质的服务，但往往风声大雨点儿小，或者觉得做不到点子上。我感觉咱们提供的服务没有满足用户的预期或者超预期。我们提供的只是常规服务而已，我们没有为用户着想，所以为用户着想应该给客户一个结果，而不是你要去了客户需求什么，或者说

吉林欧亚商都综合体城市超市新春钜惠，力度空前

本报讯(吉林欧亚商都 米琳琳)一年一度的新春佳节即将来临，吉林欧亚综合体城市超市为备战新春佳节百姓购物，更为了能在2018年开篇斩获销售佳绩，城市超市提前谋划、群策群力，全力备战。

为备战春节销售，超市李经理早在一个多月前就上报纸部商品采购计划，召开供应商见面会，与供应商洽谈，争取专供供应商的供应，并制定了众多优惠力度空前的活动方案，全力备战春节期间的年货采购高峰。

超市主管经理带领食杂部、百货部主任经过四五天沈阳各大批发市场不辞辛劳的走访，精心挑选，1月18日-20日四辆满载各种年货商品的大货车陆续开进了欧亚综合体。在超市全体将士，以及商场保卫部、物业部的共同协助下，经过三天共计十多个小时的全力奋战，把全部商品有序入库。现超市所有库房已经备满商品，本次采购包含食品、百货、生鲜等商品四千多件，百余种单品，均以年度销售量供货品。不仅如此，今年春节，我们联动供应商，朋友圈线上营销方式，引导消费，挖掘潜在消费需求，迎合顾客购物心理，活动形式相扣，商品款款特价，让江城百姓“能不‘动’”。春节期间将锣鼓登场，享受物美价廉的商品，必来欧亚综合！

欧亚地直街店携手“昂立教育”举办实景教学活动

本报讯(四平欧亚 郑丹彤)1月19日，地直街店携手昂立教育，举办实景课堂教学活动。

昂立教育是上海著名的教育培训机构，被心怀梦想的学员誉为“高分摇篮”的学习深造圣地，昂立教育屡创佳绩的通过率，连续十年通过率居于榜首，我们地直街店的教师带领学生们来到了我们的地直街店，进行现场实景教学。我们深感荣幸。我们的领导及员工积极配合教学，视现场管理，营业员们站在迎线上，礼貌待客，微笑服务，授课相关的食品营业员也参与其中助力教学。

教学实操现场如何提问，如何回答，相关食品的英语口语表达，老师们全程语音授课，学生们听得津津有味，趣味教学提高了学生们对学习的积极性，同时也提高了学生们对老师的认知度，从人口开始每一个桓台都在主动教学，直至走出超市，结束此次教学活动。昂立的老师也对我们地直街店的评价很高，夸赞我们的环境好，员工们服务态度好，对每次实景课堂教学活动帮助很大，同时昂立教育在地直店也大批量提供了很多商品，作为其发放福利的礼物。

此次商业合作，展示了我们地直街店人亲民、友善、良好的服务态度，深受广大民众喜爱，同时也拉动了我们地直街店的销售业绩，互惠互利，期待下一次的携手合作，地直街店的领导及全体员工热情欢迎各大企业机构与我们多合作，共创美好的未来。

白城欧亚八周年店庆感恩有你 一路同行

本报讯(白城欧亚 综合部)1月29日，白城欧亚购物中心迎来了八周岁的生日。

1月28日晚，各商场管理人员为员工们现场发放白兰一家(寓意百福)，共同为白城八周年庆生。下午2:30整，一曲热闹的舞蹈《开门红》后，拉开了白城欧亚八周年店庆仪式的序幕，首先白城欧亚于总致辞后，员工们自发地向我们地直街店的评选活动。自1月22日起至



欧亚万豪喜迎开年红

本报讯(欧亚万豪 魏巍)三九四九打锣“不走”“腊七腊八冻掉下巴”……进入三九天以后，室外的气温直线下降，街道上的人们少了许多，但欧亚各个门店随着年前的各项促销活动的展开，人气爆棚，暖意融融。

此次活动中，商业连锁各大银行强强联手推出了多种促销活动，每周六建行信用卡满60元减30元，兴业银行30元减15元，浦发1-5折最高减30元，九州农商30元减10元，银联钱包10元减5元，各类活动接连不断，还没享受到的可能都不是八宝粥了，应该是豆油粥，我以后一定会吸收这次的教训!”这两项活动大大增加了顾客的参与乐趣，也为商场的文化气息抹上了浓墨的一笔。

万豪超市在此活动期间又增加了许多促销活动与商品来迎合总部的活动。每天下午2时2元购鸡蛋，每人限5元，中午11时左右

乌兰欧亚开展“人人争当导购员”评选

本报讯(乌兰欧亚 米法威)2017已过，所有的总结工作也已基本完成。总结2017年的工作成果，总是离不开奋斗在一线的营业伙伴们。无论是方广员工、还是白营员工，都是2017年的销售业绩做出了巨大的贡献。

工作中，他们是伙伴，是竞争对手、是学习榜样、也是知心朋友；他们之间有欢声笑语、也有欢歌笑语；他们也拥有着相同的目标——销售！

2018年1月22日，乌兰欧亚开展了“人人争当导购员”的评选活动，自1月22日起至

双辽欧亚两周年店庆启动仪式—销售扶贫两不误，精品扶贫访村户

本报讯(双辽欧亚 曹冰琪)在这瑞雪丰年，辞旧迎新的大喜日子！我们迎来了所有双辽欧亚员工期盼已久的大喜日子！今天，双辽欧亚与我们的心愿有了一次超前的接触，让我们的生活充满了无限的生机！成功的脚下，凝聚着艰辛，凝聚着汗水！双辽欧亚一点点滴的汗水，员工们的付出，员工家属默默的支持，以及广大消费者的朋友们的倾情投入！

我们一路走来，伴随着双辽欧亚的发展脚步，在欧亚集团旗帜的带领下稳步发展！

2017年欧亚集团顺利完成了“百店、百亿、百万平米”的“三百”规划！双辽欧亚也迎来了“三百规划”的东风快速发展！双辽欧亚开业两周年预

赶大集 摸大奖 欧亚大观园里过大年

本报讯(欧亚大观园商场 李萌)春节，是一年当中最重要的传统节日，是销售的旺季。

春节期间，我们组织了多个商圈的促销活

感恩回馈 满额抽奖

作为年度的重要促销活动，整个活动内容

充满了喜悦和欢笑，热闹非凡，吸引众多顾

客前来参加，赢得了消费者的广泛好评。

感恩大回馈 满额抽奖

作为年度的重要促销活动，整个活动内容

充满了喜悦和欢笑，热闹非凡，吸引众多顾

客前来参加，赢得了消费者的广泛好评。