

# 2023年推拿手法的心得体会 头痛推拿心得体会(实用5篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 销售公司演讲稿篇一

- 1、召开全体动员大会，宣读“xx石油分公司开展‘我要安全’主题活动实施方案”。
- 2、组织全体人员围绕“为什么我要安全、我的安全责任是什么、我如何保证安全、谁最关心我的安全、谁可以随时随地来保障我的安全、你愿意你的安全交给别人掌握吗？公司的安全该由谁负责”等问题展开讨论，将自己的观点、看法整理成书面材料以便交流。
- 3、结合工作实际、岗位操作等，分组谈一谈如何杜绝“三违”现象、反“三违”如何从我做起，写出体会及感想，做好活动笔记。
- 4、各班组每周组织一次活动，不断巩固讨论效果，并把讨论活动得到的体会、认识和知识，投入到具体工作中去，以高度的责任感和使命感，真抓实干，力争实现20xx年安全生产无事故。

(一) 活动时间□20xx年02月14日-02月24日

(二) 活动目的：宣传“安全第一”“以人为本”等核心理论，营造“共担安全责任、共保安全发展、共享安全成果”

氛围。

### （三）活动内容：

- 1、分别召开班组长、职工“我要安全”活动动员大会，认真学习相关文件、安全理念；进一步提高全体员工的安全意识，全面营造“我要安全”的浓厚氛围。
- 2、结合威海配送中心特点制作“我要安全”专题黑板报，放置于员工上下班必经之路，供员工观看并引导员工进行学习。
- 3、制作悬挂横幅、张贴宣传标语口号，全面提高员工的安全意识，共同营造一个“我要安全”“我管安全”的活动氛围。
- 4、在加强安全生产宣传工作中，要注重工作效果，结合“百日安全竞赛”对安全生产工作的要求，多措并举，真正使宣传工作取得成效。

### （一）活动时间□20xx年02月18日-02月28日

（二）活动目的：提高活动质量，增强责任意识，落实责任自觉性。

### （三）活动内容：

- 1、继续推行安全生产承诺工作，推进“岗位安全责任制”“安全承诺书”的落实，员工要熟记承诺内容，使员工真正处于“岗位安全责任制”和“承诺通则”的约束之中，并充分发挥源头监管的作用。
- 2、对照安全生产承诺内容，加强安全管理，增加安全投入，改善安全条件，搞好员工安全教育和培训，使油库安全生产基础进一步巩固，本质安全水平进一步提高。

3、把安全承诺活动与隐患排查、日常检查等工作紧密结合，进一步完善安全生产责任体系，形成安全生产管理长效机制，确保活动取得实效。

（一）活动时间□20xx年02月19日-02月28日

（二）活动目标：提高“我要安全”的认识，树立“我要安全”的基本理念，激发对开展“我要安全”的积极性和主动性。

（三）活动内容：

1、组织管理人员收看杜邦安全专家的讲座。从网上收集国内外企业的先进理念和做法，组织管理人员进行学习，提高管理层对安全的认识，加强对安全的重视程度和自觉程度。

2、加强管理人员的学习，要以学习更新观念，要以学习推动创新，要以学习促进工作，坚持学以致用，解放思想转变作风，真正把安全工作贯穿到日常工作中去。做“我要安全”的先行者，不仅自身安全，还要有责任意识，用自己的一言一行做表率，起到“带头学习讨论、带头制订措施、带头做好整改”，正确处理发展与安全、效益与安全的关系，力争实现人员、设备的本质安全。

## 销售公司演讲稿篇二

作为一名新入所的研究生，我对所里的实际生产并不是很了解，所以，我主要针对企业产品的销售方面谈一谈。

一个富于创造的企业，必定有它的理想，正是这个理想向未来显示出这个企业在社会的意义。员工们将从这个理想中看到自己作为集体一员的意义。这个理想就是企业的愿景，也是企业奋斗的目标。

企业的生命力和人一样。“共同愿景”是企业中所共同特有“我们想要创造什么”的图像。当这种共同愿景成为企业全体成员内心一种强烈的信念时，它就成为了企业凝聚力、动力和创造力的源泉。

而企业愿景的实现是建立在平时的脚踏实地，如何把企业的产品做好、做大，成功地推向市场成为实现愿景的基本环节。产品在市场上的大量畅销，必然要求企业做好产品的每一步。

(1) 个性化产品在产品品类上具有差异化，这是代理商最希望看到的产品，有新意才能抓住人。与众不同的产品品类或形态在销售市场最受欢迎。(2) 独特性成分对于原料成分独树一帜的产品，最容易受到代理商的欢迎。(3) 技术性的优势其实技术因素对代理商的影响很明显，往往起决定性作用，专利技术、高科技技术优势是产品差异化和竞争力的根基。

(4) 精确化的功能相同条件下，功能明确、价值突出的产品，能很快得到市场认可，而一些企图面面俱到、包治百病的招商产品每样都不突出，很难吸引广大代理商。(5) 利益的保障没有充分的利益空间，再好的产品，也得不到市场的认可。所以，销售产品最重要物质属性就是高利润，很多企业产品口碑好，但出货价却非常高，留给代理商的利润却非常低，最终只能自娱自乐。这也是现在流行超低价包销模式的主要原因。(6) 易传播的名字给经售产品起个好名字，是销售产品下金蛋的第一步。好名字有几个要素：简单、易记、易传播，而且让人产生共鸣，符合大众的信息接受和购买习惯。

(7) 别致的设计一个新颖别致的包装设计，在销售过程中的意义和作用，不可估量。直接在包装上打上产品主诉，配合产品人群定位的喜好，极富视觉冲击力，优秀的包装设计是产品成功的重要因素。可见，对销售产品的包装，应以市场销售为中心，突破行业界限和传统眼光，大胆借用多个行业经验，充分体现“包装诉求化，诉求包装化”设计理念，让消费者看见包装后，直接感知产品的功能和消费利益点。(8) 创新的模式很多时候，模式决定出路。为销售产品设计一套新颖而实效的销售模式，是吸引经销商注意力的有力武器之

一。所以，在广告战时期，在销售模式上有所突破和创新的企业获得了成功。比如直接模式，无疑是好的销售模式之一。

(9) 典型的传播“传播不到位，一切都白费。”再好的产品，再好的模式，如果不能高效传播，也要失去生命力。

其次，对企业产品进行全方位销售。销售是企业基本资源整合的目的，利用经销商在当地市场的网络，迅速建设其产品销售渠道，加快产品市场渗透步伐，争取市场竞争先机的渠道建设和拓展活动。销售是牵一发而动全身的系统工程，要使这一庞大而复杂的系统工程运行有序，达到预期的目标，需要对销售工作加以细致规划和全局统筹。销售核心强化的是细节性。“细节性”包括销售目标定位、经销商标准确定、评选销售策略、销售政策、媒体广告计划、费用预算、利润分配统筹、目标销售量、审货管理、风险规避机制等。这些销售细节必须准备就绪，缺一不可，滞后也不行，且必须了然于胸，随时掌控。

最后，希望在所有员工的共同努力下，企业会一步步走向辉煌，最终实现企业的愿望。

### **销售公司演讲稿篇三**

今天，我们欢聚一堂，共同庆祝公司年会。值此，我代表公司全体员工，向出席今天宴会的各位来宾、各位朋友表示最热烈的欢迎和最诚挚的问候！并致以最真诚的感谢！

今天在座的各位来宾中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。公司长久以来能取得今天的业绩，离不开老朋友们的真诚合作和大力支持。对此，我们表示由衷的钦佩和感谢！同时，我们也为有幸结识新朋友而感到十分高兴。在此，我谨再次向新朋友们表示热烈欢迎，并希望通过合作能与大家建立广泛的联系和深厚的友谊！

这杯酒，是感谢的酒，感谢各位一年来对腾盛的关怀厚爱、

鼎力支持!

这杯酒，是喜庆的酒，庆祝今天的合作成功，分享收获喜悦。庆祝明天的胜利，我们再相逢!

这杯酒，是祝福的酒，祝福大家身体健康、家庭幸福、万事如意、大展鸿图!

这杯酒，是祝愿的酒，祝愿在未来的合作中，我们的友情更深、心情更好、生意更旺!

这杯酒，是壮行的酒，未来的征程中，充满着坎坷和艰辛，让我们手挽着手，心连着心，踏着泥泞的路，迎着朝阳，朝着更高、更远、更快的目标前进!

干杯!

## 销售公司演讲稿篇四

大家好。首先非常感谢美丽的怡然酒店能够给并不出众的我这样一个终生难忘的机会。感谢大家。

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开\_\_年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们酒店对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

1详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

2和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

3切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

4借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

## 销售公司演讲稿篇五

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我把“业务员”的牌子挂在胸前，扯着嗓子使劲喊。开学第一天，我们学校的跳蚤市场兴奋地开放了！

看，我们雪花队的摊位上有很多商品：全新的可擦笔、有趣的书、闪闪发光的矿物……一切都很吸引人。

“路过，别错过！这里的東西又好又便宜！”我的哭声一次比一次大。我想成为一名有能力的推销员。可能是我们摊位的位置不够显眼。我喊了半天，声音都快断了，但是来参观的同学很少。我们都很着急。我灵机一动。是的，不可能监视这个摊位。你不来，我就拿东西卖了。



首先，我拿着一大盒胶棒走到一个拥挤的地方。一个小女孩向我走来，我热情地跟她打招呼说：“来看看我的胶棒！”！特别粘。“小姑娘觉得价格太贵了。经过一番讨价还价，她终于和三元做成了交易。接下来我就这样卖了一整盒胶棒。跳蚤市场要结束了，摊位上剩下的商品不多了。这时候我果断换了一个促销方式：一一买一送一，大卖。货摊上的货物立刻被抢购一空。

做业务员不容易！要口若悬河，足智多谋。

## 销售公司演讲稿篇六

各位领导，同事们：  
大家好！

首先，我非常荣幸能加入中信这个大家庭。

在中信我并没有太多的销售成功案例，这是我需要加强努力的。我简单的说一下我在以前的工作中让我记忆比较深的一个案例吧。

那是在北京的一家公司，我负责销售的是针对高校图书馆的宏观经济数据库。到年底的时候是公司要求回款的时候。恰巧这个时候我好几家客户正好到期也需要签续费合同和收款。在高校其实欠公司的钱下一年在给的情况很多，其中我遇到山西的一个大学他们今年图书馆的经费不多说是要砍掉我们的数据库。其中的情况比较多首先是他们今年的经费不足，其次是他们图书馆换了新领导而这个新领导和分管信息这块的副馆长不是很对付。这些情况都是我后来才了解到的。

记得我去他们学校的时候天已经很冷了，我首先去的是分管信息这块的副馆长办公室。因为以前都是和他接触的合作了2年都很愉快。我到他办公室的时候还有另一个数据库的销售在哪里。我在哪里等了一小会，这个副馆长的态度都不像以

前那么好了。直接给我说他们今年的经费不足，说是要砍掉好几家数据库。不幸的是我们也在里面。当时我看他说的态度那么坚决心里就急了，因为今年的任务比较重不能有一点闪失的。不知道当时是怎么了眼泪就在眼眶里打转，当时真是要急哭了。我就坐在他办公室不走，一直问他现在有什么办法呀，这个单子不能丢呀。他见我这样态度也好些了，给我说今年他们确实经费少真的砍了几家数据库。后来给我说让我去找找他们新馆长，只有这一个办法了。过了一会儿我才反应过来发现自己确实有点失态了，我也不好在打扰他就从他办公室出来了。从他办公室出来的时候我一直在想怎么办呢？去找那个新馆长？这个馆长我也不熟悉去了有用吗？我在楼道里站了好久后来终于下定决心了死马当活马医了。敲开了新馆长办公室的门，之前通过电话。简单的自我介绍后他也知道我是谁也知道了我的来意。同样他也是用经费不足的说法回绝了我，结果我又和之前在副馆长办公室那样眼泪在眼眶里打转了。我给他说了我的难处，同时也用数据告诉他我们的数据库他们学校的同学利用率很高。因为和这个新馆长不熟，感觉这样真是很不应该。没过一会我就离开了。带着沉重的步伐从5楼走了下来，期间我在二楼的拐角处呆了很久。可能是累了也可能是绝望了。我走出了办公大楼外学校外面走，后来我看见那个新馆长开车出来了。我很礼貌的给他摇手再见。

## 销售公司演讲稿篇七

大家好！

在这骄阳似火的日子，我有幸作为\*\*\*公司的一员，站在这儿非常感谢公司领导给予我们每个员工展示自我的机会，我怀着学习，我参与，我快乐的心情，参加这次学习，无论结果如何，我都感谢大家！

我叫陈秋敏来自\*\*\*部门，参加的是销售人员演讲，我自\*\*\*部门的时间虽然不长，但在这儿，我却深深感到这个年

轻的集体有凝聚力、创造力、团结向上的团队，融入这个团队我倍感欣慰，不论在哪个岗位，我都本着踏实做人，认真办事的工作原则，本着这个原则，融入这个团队，我会更加努力。

## 第一、 勤奋(脑勤，眼勤、耳勤、口勤、手勤——五勤)

要想做好销售首先要勤奋，这也是一名业务员所必备的素质。在营销界中有这样的一句话：一个成天与客人泡在一起的销售庸才的业绩一定高于整天呆在办公室的销售人才。这句话讲得很好，勤能补拙嘛！

勤奋体现在以下几个方

## 第二、 技巧

技巧是什么?就是方法，而且销售技巧自始至终贯穿整个过程中，我们所面对的客户形形色色，我们都要坚持一个原则：一是投其所好、二是围魏救赵，三是软磨硬泡。

与客户交往过程中主要有三个阶段

### 一、销售前

做好销售前计划

### 第二、销售中

### 第三、销售后

我的演讲结束，谢谢大家！

## 销售公司演讲稿篇八

尊敬的各位同事：

大家好！

感谢大家对我的支持。

第一，同事之间要密切配合，发挥个人所长；在一团队当中，每一个成员都有其自身独特的优点和长处，比如有人做销售做得好，有人在陈列方面很有造艺，还有人善于数据统计，等等。

只要大家各尽其长，相互帮助，密切配合，才能够把工作做得更好。

第二，总结经验大家一起分享；在我们平常的工作中，每一次销售过程都是一种经验，无论销售成功与否，都值得大家共同探讨，把销售经验传授给其它同事，学习借鉴成功的经验与技巧，总结分析失败的原因，吸取教训以便下次改正，大家相互学习，共同进步。

在此，我有一句话和大家分享：“大家好，才是真的好。”

谢谢大家！

尊敬的各位同志：

成功属于永远不放弃的人

人因为梦想而伟大，早日达到自己的目标 用心血铸就辉煌的明天！

倾材足以聚人，量宽足已得人，身先足以率人，律己足以服人，得人心者得天下！

心底无私天地宽

阳光下做人 风雨中做事

真诚沟通 互助学习 态度积极 快速行动 一直向前走不回头

性格决定命运, 选择大于努力 做人要厚道!

为梦想要舍得付出!

选择比努力重要, 选择不对努力白费! 我是最棒的!!!

永保颠峰状态, 快速行动! 成功很难, 不成功更难

要生存就得象狼一样在森林里生活

一颗感恩的心会让我们成功在即 快乐就有好心情 要做就做最好

拒绝机会就是拒绝财富

相信自己, 相信伙伴。

想到 做到

相信自己, 相信伙伴。

生命中所发生的每一件事必有其意义! 永不放弃

坚持就有未来 我是最棒的

我不知道什么叫做机遇 我只懂的抓住机遇

独立思考

生命不熄战斗不止

人类因梦想而变的伟大 居安思危

因为这个世界绝不可能有第二个我，所以我天下无双 一切都是自己争得的！

想让别人相信你，首先你要相信别人 坚持就是胜利 天生我才必有用 成功就会有付出 自强不息，厚德载物 战胜自己 而不是别人 相信就有可能！

从来不让认识我的朋友后悔！！ 永不放弃

成功人有成功人的气质 放弃好的 选择更好的

业精于勤荒于嬉；行成于思毁于随！ 抓住现在不等未来

没有比人更高的山，也没有比脚更长的路！！

实实在在做人，勤勤恳恳做事 自信，我是命运的主宰者追求自己的梦想，坚持到底！从“人人生而平等”到“通过读书达到平等”！ 发展就是硬道理 做事先做人明知山有虎。

偏向虎山行 做正直的人，做正确的事 相信自己 追求不息 一切都会过去的帮助别人成功，才能自己成功 走自己的路让狗去叫吧！ 诚实做事. 诚实做人，活的自在，活的讲究，活的精彩 成功太慢也是失败！

天生我才必有用，千金散去还复来 有梦想就有希望

成功不是条件是信念，成功不是方法是想法

你成功！我成功！大家都成功！ 为者常成，行者常至

心有多宽，世界就有多大 百折不饶 我努力我成功

不负我心 不负我生

业精于勤 荒言： 态度决定一切 做就做最好

这是一个美丽的世界 付出总有回报

直销最重要的是心态

让健康和成功永远伴随你我！

天道酬勤, 凡事感恩.

人失败并不是成功之母;只有检讨才是成功之母 苦想没盼头, 苦干有奔头。

蚁穴虽小, 溃之千里 没有随随便便能成功 上帝助自助者

再冷的石头, 坐上三年也会暖 两粒种子, 一片森林

坚韧是成功的一大要素, 只要在门上敲得够久、够大声, 终会把人唤醒的 以诚感人者, 人亦诚而应人格的完善是本, 财富的确立是末 含泪播种的人一定能含笑收获一个能从别人的观念来看事情, 能了解别人心灵活动的人, 永远不必为自己的前途担心别想一下造出大海, 必须先由小河川开始人生是单程的, 在驶向终点的路上一定要找到成功的感觉!玩出品味, 玩出精彩, 玩出辉煌!

把今天的工作做得尽善尽美, 这就是你能应付未来的唯一方法 不要等待机会, 而要创造机会 先知三日, 富贵十年; 如果要挖井, 就要挖到水出为止 健康是人生的第一资本 不经历风雨怎么见彩虹!穷不一定思变, 应该是思富思变由内而外的精采, 成事在天, 谋事在人, 事在人为, 有志竟成! 平凡的脚步也可以走完伟大的行程。

只有不断找寻机会的人才会及时把握机会 虚心竹有低头叶

傲骨梅无仰面枝 造物之前，必先造人。

各位同仁：

大家好！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。

不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。

你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。

也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。

也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。



企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献!

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。

我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果!

愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功!

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的全体同仁!

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意!

## 销售公司演讲稿篇九

大家好!

第三，同事之间要互相信任，互相鼓励；在一起工作难免会出现矛盾，所以要经常交流沟通，交换意见和建议，互相信任和鼓励，个人的成长也是团队的成长。

任何一个团队只要做到以上三点，我相信他们一定会给公司带来更好的销售业绩，团队业绩也是个人综合能力的体现。我坚信，只有从团队的利益出发，与同事相处融洽，相互理解，相互学习，相互支持，才能给公司带来更好的业绩，更

好的锻炼和发展个人能力。

谢谢大家！