

老师爱岗敬业演讲稿(汇总10篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

感恩回馈活动方案篇一

2. 亲爱的妈妈：您曾用您坚实的臂弯为我撑起一片蓝天；而今，我也要用我日益丰满的羽翼为您遮挡风雨。妈妈，我永远爱您！祝您生活快乐！

3. 爱让我们拥有生命，爱让我们茁壮成长，爱让我们学会如何生活，爱让我们懂得如何感谢，感恩节的到了，祝愿我的朋友幸福开心。

4. 在我眼里你并不是一个完美的人，但你是一个比完人还能让我快乐的人，有了你我的生活变得有趣味。

5. 谢谢你！总是在我最失落的时候出现，有你这样的好朋友在我身边，我真的感到很幸福。

6. 甜蜜的爱情，温馨的亲情，真挚的友情，当我拥有这三种感情，我便是这世上最幸福的人，感谢你们。

7. 我把思念写在天空，他被风带走了，我把问候写在海滩，他被浪花带走，我把感激藏在心中，谁都带不走，谢谢你我的朋友。

8. 感谢那些关心我的朋友们，是你们让我知道我们彼此从未分开过，也是你们让我知道友谊是什么，对于你们的关心我不胜感激！

9. 时常觉得自己是个幸运的人，无论何时何处总有人给我帮助，一再的体会，一再的确信，是大家用爱组成了我生活的点点滴滴。谢谢你们。

10. 生日那天收到你的意外之礼真让我欣喜万分，你还记得我真让人暖心，我打心眼里感激你的一片心意。

11. 把千言万语汇成一首歌，名字叫做感激，把千恩万谢编成一首诗，名字叫做祝福，感谢老朋友多年关怀，祝福你永远幸福。

12. 当真心与祝福相遇，我感受到了温暖，当关怀与爱意相遇我感受到了真情，当温暖与真情相遇便化作了我对你的感激，祝你感恩节快乐！

13. 人生的旅途，因你而明亮，生活的道路，因你而不再迷茫，是你让我找到了飞翔的翅膀，感谢你的我最真心的朋友。感恩节快乐。

14. 真心感谢你，困难时陪我身旁，沮丧时给我希望，奋斗时添我力量，为我把风雨遮挡。亲爱的朋友，愿将我的快乐和幸福，同你分享。

15. 老大，多谢你给我这样的合作机会，这个小组因为有你所以空前的团结，你的坚定和鼓舞给了我们莫大的支持。谢谢你！

16. 岁月会带走美丽，时光会带去风雨，但是纵使一切都会改变，也带不走我对你的感激，和你为我付出的点滴。祝：健康快乐！

17. 流星让夜空感动，生死让人生感动，爱情让生活感动，你让我感动，在感恩节真心祝福你比所有的人都开心快乐。

18. 感谢你的关怀，感谢你的帮助，感谢你对我做的一切，请接受我最真心的祝愿：一生平安如意健康快乐！

19. 曾经的陌生不代表永恒，不经意间，默契延续你我的'友情，寂寞旅途中，能收到你殷切的关怀和诚心的祝福，我欣喜：红尘中有你同行！

20. 我用心灵之纸，折成世上最美的康乃馨送给母亲，感谢她给予我生命。祝天下所有的母亲身体健康，天天开心快乐！

21. 在我孤寂忧伤的时候，你默默地给我慰藉温暖，使我感动。我将把这一切视为最可贵的馈赠最宝贵的财富。

22. 今天，在遥远的此处，我把你给予我的曾经，折起祝福的纸鹤，飞过千山和万水，只是为了告诉我的恩施你：谢谢你一直的栽培和照顾！

23. 时间过得好快！一天又一天，一月又一月，一年又一年，转眼之间自己都长这么大了，借助短信我要感谢收到此信息的人，我想说：谢谢你！

25. 感谢你关切地注视我在人生道路上不断迈进，用友谊启发我对未来的追求。

26. 感谢的心就像一瓶陈年的老酒，时时刻刻在心中酝酿着沉香，无限的情谊蕴藏着美好的祝愿，希望老朋友在感恩节能收获一份快乐。

27. 在以前的工作中，贵方给予我们以充分的理解和有力支持，对此表示深深的敬意和真诚的感谢，让我们共创美好的明天！

28. 漫漫长路独自征，幸得与我途中，携手同行人生路，彼此相挽历磨难，感谢多年风雨，风雨再度见真心。

29. 感谢上苍，使我和你相遇。愿上苍保佑你的善良和真诚，愿我们常相聚，永不分离。

30. 生活无奈烦恼悲哀，无人喝彩心情不快，有你帮助把我关爱，让我明白人生精彩。感恩之日祝福送来。祝你生活欢乐开怀。

31. 人生的路上感谢你为我遮风挡雨，情感的路上感谢你对我宽容包含，生活的路上感谢你对我的温暖呵护，感恩节的日子献上我最真的谢意。

32. 有许多话藏在口里，有许多情藏在心里，有许多感动藏在平日里，让我来把它们曝光。亲爱的老妈，感谢您，愿你幸福健康，开心每天！

33. 雁过无痕，叶落无声，美丽是些具体而实在的东西，无处不在的守候着你。感激这个世界的魅力，感激你的存在，感激我们的相识。

34. 直到有一天，当我发现我们都渐渐地老去的时候，我才感悟到人世间最珍贵的东西莫过于朋友之间的友谊！朋友，谢谢人生路上曾有你。

35. 感谢岁月让一只船，在这里找到了落帆的愿望。你的温情不是花朵，是青青的枝，冬天过后总有新叶！谢谢你，爱你永不变！

36. 把最真的祝福化作风，吹送到你的身边，把最诚的问候变成雨，飘散到你的窗前，把我的感谢化作万语千言，为你祈祷幸福永远。

37. 让我怎样感谢你，当我走向你的时候，我原想收获一缕春风，你却给了我整个春天。

38. 你是我见过最美丽的树叶，让我的森林为你凋谢；你像一首旋律让我的生命多和谐，我只能用小小声音说感谢，小到只有你能了解！

39. 当感谢代替了所有的语言世界将变成美丽的天堂，当关爱代替了所有的行为人间将成为幸福的家园，感谢生命，感谢世界。

40. 感谢你曾经爱过我，感谢你曾经恨过我，感谢你曾经骂过我，感谢你曾经出现在我的生活里，我的生命因你而精彩。

41. 忙碌的岁月里，我会珍惜这份友情，轻轻地道一声，却道不尽万语千言，愿短信捎去我的谢意：我的世界因你而多彩，感谢一路有你！

42. 妈妈，您的爱，就像块糖，包正在唠叨里，躲正在叱骂里，让我东找西找，直到我懂事，才找到。祝您快乐！

43. 精彩人生无处不在，你的关怀怎能释怀，今生有你深情挚爱，感激之意心中永埋。

44. 自从有了你，快乐变得很具体，只为你众目轻轻下迅速的一瞥。忧伤也变得很简单，只为一个守候太久的电话。

45. 独学而无友，则孤陋而寡闻。今得与君同窗，如切如磋，如琢如磨，其乐无穷。

46. 感谢你陪我闯过那些风那些雨，感谢在最无助的时候有你鼓励，感谢在孤独的时候至少还有你，亲爱的朋友，想说真的很感谢你！

47. 一年又一年，风风雨雨。您为了我们呕心沥血，请接受我们对您深深的感谢和炽热的爱。

48. 上天安全的仅仅是时间地点和人物——而你让我体验了生命的全部!谢谢你的爱。

49. 无论将来如何，我都要感谢你，感谢你来到我的生命中，带来了美丽快乐，感谢你给了我永远珍视的记忆。

50. 风吹过的大地，浪洗过的海滩，云飞过的天空，你经过的地方，我用真心写下所有的感激，愿你高兴每一天。

更多

感恩回馈活动方案篇二

感恩回馈20xx年一直关照我们的顾客朋友，增加美容院知名度，并利用促销活动吸引消费者。

20xx年11月20日~11月24日

美容院新老顾客

活动方案一

感恩活动价。从11月20日至27日是美容院“感恩超级会员节”。活动期间，每天早上10点开始，每一个整点美容院现场所有顾客都可以参与抽奖，均有机会可以获得美容院感恩会员免费试用项目。或者有机会赢取产品、代金券等精彩好礼。

活动方案二

金秋温暖礼包。活动期间，每天进店的前50名顾客，凡购物达到300元，可凭小票在前台领取一份感恩节大礼包。

活动方案三

感恩有你。感恩节期间，每天美容院有都会有会有不同的主题活动，比如家庭护肤小课堂，感恩下午茶，11月生日party等。将每一个感恩时刻记录在胶卷中，同时也可以由顾客评选出最温馨、感动的时刻主题照片。

活动方案四

非会员消费者，凡是购买200元，可享受全场9折项目优惠。300元可享受全场项目8.5折优惠，500元可享受7折优惠，1000元消费者可享受4折优惠。1000元以上除了享受4折以上优惠，还可以获得2017特别会员卡和精美礼物一份。

活动方案五

转发有礼，如果在感恩节活动期间，你将美容院感恩节活动相关的微博和微信进行转发，只要截止到活动结束时间，转发数量达到了5个，在感恩节当天这些顾客将可以获得由美容院提供的精美礼品一份，而这份名单将在感恩节活动前进行公布。

活动方案六

大礼等你拿，凡是在活动期间20xx年11月20-24日之间来店的顾客，只要办卡顾客，充值800块送300块、冲1000块送500块、冲3000块送1000块凡是充值5000以上者送人民币2000，外送价值3999元美容院精美保湿套盒一件。

感恩回馈活动方案篇三

促销工作的业务流程：

- 1、促销市场研究
- 2、评估促销要素、

3、实施促销、

4、执行和评估促销结果

一、促销目的

对市场现状及活动目的进行阐述。

市场现状如何？开展这次活动的目的是什么？是处理库存？是提升销量？是打击竞争对手？是新品上市？还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、促销对象

这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果

三、促销主题

1、评估活动主题

选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

2、包装活动主题

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

四、促销方式

1、评估伙伴

拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”？是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经

销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、评估刺激程度

要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境评估适当的刺激程度和相应的费用投入。

五、促销时间和地点

能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

六、广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备

1、人员安排

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

2、物资准备

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点

八、费用预算

没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。

九、效果预估

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

店铺促销活动方案范文

促销活动目的：

旺季抢量，同时强化×××音乐手机，完美音质的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上，手机促销活动方案。

促销主题和内容：

主题：完美音质，随身畅响

12月20日—1月31日，凡购买×××音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

促销活动的开展方式：此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

礼品费用核销办法：根据各地促销活动期间的音乐手机销售

任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量(最高为100%)×单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地评估，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

赠品配送方式：：赠品必须由促销员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

促销活动注意事项：从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备□k098□k028□k128必须配真机。

陈列和形象更新。为突出音乐手机的主题以及整体品牌形象，在促销开展之前，各地务必在大卖场，核心售点，专区中尽可能使用新的背板(音乐手机主题背板)；并且使用1-2节柜台做专门的音乐手机陈列，规划方案《手机促销活动方案》。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机完美音质的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出完美音质的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在12月15日前，要设法拿下关键陈列位(人流大，留驻率高)。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，参照五一联想在长沙市投放的临促数量(300名临促)，估计各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在元旦三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

10、注意元旦人流特点。对历次节假日旺季的观察表明，以国庆为例，第1，2天，省会城市，二级地市的人流量会大，第1天的销量会达到平时7-10倍，第2天达到平时的3—4倍；第3，4，5天，人流回落到地市，县城，乡镇，销量为平时的1.5—2倍；第6，7天，一级城市又有所上市，但总量增长不大，和平时周末类似。各地注意根据此人流特点，安排促销活动开展和资源调配。

11、元旦当天要准备低价格机器冲量。比如k218等。

预防问题：赠品的流失问题，必须有严格的流程控制，促销员必须填写《赠品发放登记表》。每发放一个赠品，都必须在表上做相应填写。

活动效果延续性的问题。要设定促销目标，开展分组竞赛；促销活动中强化业务员户外推广以及站柜销售等推进促销效果；利用销售奖励政策拉动乡镇客户持续关注和主推。

感恩回馈活动方案篇四

- 1、本开业方案具体实施期：20**年3月1日--20**年3月10日，共计10天。
- 2、本开业方案宣传主题：吃中国名火锅“xxx火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾;二重：好礼送不断)。
- 3、实施本方案所需物品及经费预算。

方案的主要内容

(一)开业前的筹划准备工作

- 1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的`关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。
- 2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。
- 3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。
- 4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

(二)开业前期店内气氛营造与烘托。

1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)、dm单、pop吊旗、xxx专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗□xxx专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐(民乐、古典音乐、民歌等)，忌放现代流行快节奏歌、舞曲(如disco音乐等)。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求(早9:00，晚16:00)在店外整齐列队(例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等)。

(三)店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有xxx雕像。

2、门头上悬挂两面xxxpop旗。

3、门头下方悬挂xxx专用灯笼，每个灯笼上印有“xxx”专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆xxx火锅”全国连锁**店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝xxx火锅全国连锁**店开业；消费满100元，送**元消费券(一正一反)。

(1)外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼(大楼的展示面)。

如：**单位，恭祝****火锅**店隆重开业。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国x家店同庆x店隆

重开业!开业大酬宾：吃100元(菜品)，送x元(消费券)、吃xxx火锅，好礼送不断。活动时间：10月1日—1月10日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花篮至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--xxx火锅，好礼送不断;开业酬宾吃100(菜品)，送x元(消费券)，可重复放置。

10、店附近前后200m插刀旗，刀旗上印“xxx火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

(四)广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传(可采取软文+广告)同时并举。如：和地方微信的公众号合作发软文。

2、随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天和开业当天、开业第二天。

3、dm单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。发放要求：

(3)发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临xxx火锅店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

(4) 统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

(5) 注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-0份，三天共计30000-60000份左右。

(6) 广告气球的发放(赠送)：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

(7) 广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

(8) 腰鼓队(或其它有当地民众风格的节目)：60人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆xxx火锅店开业酬宾，吃100元(菜品)，送x元(消费券)”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”(可走在队尾)，腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，路线选择人口密集区或主街道;时间为早上10:30-13:00(沿途配合发放dm单)。

(9) 短信发送内容：“吃xxx火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆xxx火锅x店开业，吃100元(菜品)，送x元(消费券);好礼不断，订座电话xxxx□

(10) 电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，

欢迎光临等字样。

(11) 当地交通台。

(五) 开业促销细则

此此类推，如顾客有扑克数量的要求，可适量加赠，其它类推。注：代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注：1、凡来就餐每桌均赠送xxx手提袋1个□xxx中国结1个。

2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

3、活动解释权归店方。

感恩回馈活动方案篇五

活动主题：

全球感恩节，——大厦感恩日——感恩大礼送给你！

活动内容：

感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你！

活动时间：

11月25日（每年11月的第四个星期四是感恩节）

11月18日——11月25日，在——大厦累计购物100元的顾客就可以换取感恩节摇奖券一张，参加11月25日感恩节当天感恩节晚会后的摇奖活动，奖品为价值200dd元不等的'100份时尚感恩大礼。

奖项设置：

- 1、感谢母亲大礼，创维高清电视
- 2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱
- 3、感谢恩人大礼，安吉尔饮水机
- 4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀
- 5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机
- 6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4
- 7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器
- 8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉
- 9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜
- 10、感谢恩师大礼，三星时尚数码相机

每项大礼各十份

活动内容二感恩会员，免费摇奖

11月25日，——大厦、——大厦二百、——大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张、10000——20000分积分会员4张□5000dd10000分积分会员3张□2000dd5000分积分会员1张。

活动内容三感恩宣言，真情演绎

- 1、致盘锦市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大

厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。

2、11月25日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容；晚会同时现场摇出100份感恩大礼。

3、11月25日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。