

最新竞聘营销部经理演讲稿 营销部经理 竞聘演讲稿(通用8篇)

奋斗是人类进步的动力，无论在任何领域，都需要有奋斗的精神。在这里，我们为大家提供了一些幼儿教师总结的范例，希望能给大家提供一些写作思路。

竞聘营销部经理演讲稿篇一

尊敬的、评委：

大家好！我叫xxx□现担任企业策划部经理，我竞聘的职务是营销部经理。

来xxxxxx工作快一年了，能够站里竞聘乐于为之奉献精力和热情的职位，感谢xxxx为我为我展示自我，自我的平台，感谢xxxx的对我的培养，感谢们对我的支持、帮助！人一点一滴的成长都有赖于的环境和向上的团队。点我将永远铭记。

我出生于70年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，十年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它了我的知识，了我的生活，体现了我的价值。

我自96年酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等积累了有益的经验。

我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面宽。和同事、客人打交道最频繁的，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，点非常。

我三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是人干事业出的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应机敏，能短内找到解决问题的办法，而且不惧和。

当然，我身上也着阻碍发展，工作的缺点。比如，有时懒散、不拘小节、勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将切。在工作，干事创业的过程中自我，也真诚希望、同事、朋友的批评指正。

20xx年是xxxx大跨步前进的年，一系列的磨合、，团结协作，勇于拼搏的团队即将。营销部可谓是“应运而生”，将担负起的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，有的，虽说经营指标已分给各，营销部并的任务。，对外经营的总处，中心的任务营销部的任务。

一、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、规章制度，管理，使营销部在家是好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。

二、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等溶入到管理服务工作中，有xxxx的营销格局。

三、客户档案，客户管理，与客人沟通，客户动向、需求。协助一线服务为客户量身个性化超值服务。

竞聘营销部经理演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xx，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营销部经理。

来xx工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢xx为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢xx的领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于70年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，十年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自96年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个人干事业出成绩的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，

正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

我的演讲完毕，谢谢大家！

竞聘营销部经理演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我是来自公司综合部的xxx，今年xx岁，大专学历，中技职称。我于20xx年毕业于省林业学校，20xx年毕业于北京机械工业学院经济管理专业，20xx年进入移动公司工作。

今天，站在这强者的舞台上，参加公司三级经理副职的竞聘，感到非常荣幸！我想用三个词来概括此时的感受：

第二个词，责任！在我的心目中，三级经理副职这个职务不是权利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任。

第三个词，努力！多年来，我一直要求自己，“坦坦荡荡做人，勤勤恳恳做事”，无论做任何事情，我都会力求做到尽善尽美。今天，还是这一信念激励着我，义无反顾地走上了讲台。此刻，我希望以自己的能力赢得这次竞聘，更希望以自己的真诚赢得大家的掌声！

有一句格言这样说道：人生舞台的大幕随时都可能拉开，关键是你愿意表演，还是选择躲避。凭着这句话，也凭着六年的工作经验，自信有能力干好此项工作。综合权衡，我认为我的自信来源于以下几点：

我从小接受了良好的传统教育，培养造就了自己光明磊落、有正义感、乐于助人、吃苦耐劳的品德。参加工作以来，我形成了办事讲求原则，恪守纪律，严谨朴实，团结协作的工作作风，能够做到在思想上和行动上与公司领导保持高度一致。

我20xx年到移动公司工作，至今已有六年的时间了。在这期间我从事过基站工程负责人、营销组组长、综合业务组组长、数据业务组组长、分公司综合部经理等工作，不同的工作经历锻炼了我丰富的工作经验。我想凭着这些经验和在工作中不断的学习精神，我一定能够干好此项工作。

我年富力强，为人随和、热情大方，在工作中能起到桥梁和纽带的作用，协调各种关系，提升凝聚力，做好各种工作。对上我能与上级领导较好地沟通和协调，及时汇报工作情况，同事之间能够友好和睦地相处，对下我能约束职员，带好队伍，履行好副经理的职责。基站工程建设负责人的工作，不仅锻炼了我的领导能力，更使我体会到做为一名基层负责人的艰辛；我现在所从事的工作，更是使我的组织协调和管理能力得到了全方位的锻炼，我相信自己能够做好这一工作。

爱因斯坦说过，爱好是最好的老师。是的，只有你爱好一项工作才能用心去做好它。自从我加入到移动公司那天起，我

就立志要全力做好我所热爱的移动事业，把全部的青春年华都献给通信事业，绝不辜负单位和组织对我的培养。所以，工作中，我总是满怀激情和信心的去工作，由于努力工作，曾多次获得领导和同事们的好评。

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论从事什么工作，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常提醒自己，一个人的岗位有不同，能力有大小，虽不能惊天动地，但务必兢兢业业，这是做工作之根本。在今后的工作中，我仍将一如既往地干下去。

竞聘营销部经理演讲稿篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

今天之所以在这里参加竞聘，我觉得自身具备一定的优势：

- 1、对口专业学校毕业，加上在物资行业滚爬了十几年，多年的工作经验及磨炼，让我具备了物资流通行业领导干部的基本素质和能力，能够严格要求自己，恪尽职守，熟悉各项业务操作程序，具备独立操作技能。
- 2、坚持以人为本，用心营造，重视企业文化，勤于思考，富于实践，能充分发挥主观能动性，开拓创新。
- 3、始终保持着对工作的执着和热爱，不论我做什么都有良好的工作状态，干一行爱一行，干一行就努力做好这一行。

如果这次能够得到大家的理解和支持，竞聘成功，我将在今后的工作中，克服自身的弱点，集中精力，尽心尽力做好各项工作。

全年时间刚好过半，形势严峻，但也要力争完成xx年全年的各项任务指标，保证不拖其他部门的后腿，12年后，要成为贸易公司的一个主要赢利来源部门。

1、速建立好销售网络，特别是二级经销商网络，对客户实行分档、分类管理，分区域、分重点工程或重点项目实行客户经理管理制度。

2、据客户的需要，发展各项品种业务，除了该做好涟钢产品的销售工作外，也提供外省材、三级钢、型材等产品供应。做到客户要什么我给什么，打破传统的涟钢产品单一销售模式。

3、保质保量，不打折扣的提供一切服务项目，要把为客户解决问题解决困难作为我们的工作宗旨。

竞聘营销部经理演讲稿篇五

尊敬的领导、老师：

上午好！我是xx烟草市区二线客户经理xx[]我竞争的岗位是市场营销经理。我是xx年6月正式走上客户经理工作岗位的，在一年零六个月的工作过程中，我一直牢记公司领导的警示，坚持“清清白白做人，认认真真做事”的宗旨，以公司的利益为出发点，全身心地投入到工作之中，经过坚持不懈地探索和调整，不辞辛劳地奔走和努力，走出了一条适合区域销售习惯的新路子，取得了一定的成绩。卷烟销售总量和促销品牌销售量屡创新高，在各条线路中名列前茅；销售层面控制也基本定型，今年1至6月销售排名前10%的客户占区域销售总量的百分比均控制在35%以下，超前性地达到了公司的要求。

2、市场营销经理的工作职责。依据公司的整体规划和营销目标，正确分析市场机会，确定目标市场；合理设定销售目标，制订销售计划和销售策略；管理和指导一线营销人员（在xx烟

草这个营销组织中，市场营销经理首先是一名营销人员，同时又充当着一线营销队伍的管理者。所以，从这个角度来理解，市场营销经理的营销能力应该在一线营销人员之上)市场营销经理最主要的工作职责和任务就是在营销团队中起着教练员和指挥棒的作用，他必须教会和带领一线营销人员通过一系列的营销活动来实现公司的营销目标。

1、在营销团队中采用说服式、参与式的工作风格，而不是简单粗暴的命令式和不负责任的授权式。公平、公正、公开地开展指标考核、分配卷烟、查错纠错等各项工作，以理服人，以健全的规章制度管理人。

2、完善每天的工作例会制度，加强横向与纵向沟通。鉴于线路分散，所有客户经理无法每天集中的实际情况，计划在电脑平台上设置一个工作例会平台，通过这个平台将当天的各项工作进行指导与安排，对上个工作日的工作统一点评，表扬先进，鞭策后进。客户经理与访销员每个月至少集中一次进行沟通交流，提高工作质量和效率。

3、加强市场信息的收集和分析工作。在以往的工作中，客户经理最基础和最重要的工作——市场信息的收集和分析流于形式，收集到的信息散、乱，有的信息甚至毫无价值，最主要的原因在于客户经理在信息收集和分析方面缺乏指向性，想当然地乱收一通，如此分析出来的结果可想而知。(实际操作)

4、在工作过程中将自己和其他优秀的客户经理在卷烟营销一线积累的一些经验毫无保留地、开诚布公地与团队成员进行交流，取长补短，采取“传、帮、带”的形式提高团队整体的能力、脑力、挑战力、执行力和凝聚力，着力打造一支“招之即来，来之能战，战之能胜”的优秀团队。

如果竞岗成功，我绝不会骄傲，我会勤勤恳恳、兢兢业业地面对人生的新一轮挑战，力求在新的工作岗位上干出成绩，

干出精彩！

如果竟岗失败，我更不会气馁，我会积极努力地寻找差距，缩小差距，超越差距，回到原来的工作岗位从头再来。我相信，我仍然是一名优秀的客户经理！

谢谢大家。

竞聘营销部经理演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫，现担任企业策划部经理，我这次竞聘的职务是营销部经理。

来工作快一年了，今天能够站在这里竞聘自己乐于为之奉献全部精力和热情的职位，首先感谢为我提供了一个展示自我，完善自我的平台，感谢领导对我的关心培养，感谢同志们对我的支持、帮助！一个人一点一滴的成长都有赖于一个良好的环境和向上的团队。这一点我将永远铭记。

我出生于70年代初，农村长大的经历给了我纯朴、诚实的品质，当兵的历程塑造了我坚韧、顽强的个性，十年的酒店工作使我善解人意、乐于沟通、勇于奉献。

在农村出生，在部队长大，在酒店成熟，我热爱酒店工作，它丰富了我的知识，提升了我的生活，体现了我的价值。

竞聘营销部经理，我认为我有以下优势：

第一：我自96年进入酒店行业，一直从事销售、策划、办公室等工作。对现代化酒店的运营有比较全面系统的认识，在营销工作的策划、组织、控制等方面积累了有益的经验。

第二：我非常乐于学习，喜欢创新，思想活跃，知识面比较宽。作为一个和同事、客人打交道最频繁的部门，要与形形色色的、不同阶层的人沟通、交流，这一点非常重要。

第三、我今年三十五岁，年富力强、头脑清醒、精力充沛。正是一个干事创业出成绩的最佳时期，所谓“十年磨一剑”，正是“扬眉剑出鞘”之时。

第四、我重感情、讲义气、为人诚恳、乐于助人，喜欢结交朋友。

第五、我尊重他人、理解他人、不强人所难。

第六、我反应比较机敏，能短时间内找到解决问题的办法，而且不畏惧压力和困难。

当然，我身上也存在着一些阻碍自己发展，可能影响工作的缺点。比如，有时比较懒散、不拘小节、不够勤奋、情绪不稳定，给人以不易接近的错觉。我将努力改变这一切。在完成工作，干事创业的过程中不断完善自我，也真诚希望领导、同事、朋友给予及时的批评指正。

xx年是x大跨步前进的第一年，经过一系列的磨合、调整，一个团结协作，勇于拼搏的团队即将形成。营销部可谓是“应运而生”，同时将担负起重要的任务，说句心里话，竞聘营销部经理一职，我是有压力的，虽说今年的经营指标已分给各部门，营销部并没有具体的任务。但是，作为一个对外经营的总协调处，中心的任务就是营销部的任务。

如果我竞聘成功，我将从以下几方面展开工作：

一、组建一支精干的营销队伍。吸纳优秀的人才、建立完善规章制度，严格管理，使营销部在家是一个好的“参谋部”，拉出去是一支反映迅速、机动灵活的“侦察分队”。

二、协助总经理，用先进的理念健全营销体系，将服务营销、全员营销、品牌营销、情感营销、口碑营销、事件营销等融入到管理服务工作中，形成有特色的营销格局。

三、完善客户档案，做好客户管理，充分与客人沟通，了解客户动向、需求。协助一线服务部门为客户量身打造个性化超值服务。

四、在稳固现有客源的基础上，努力开拓市场，增加新客户，争取占领更大的市场份额。首先是服务好系统内客人，稳定政府客源，减少客人流失，将目光和精力投入企事业单位，投入国内有实力的集团和品牌企业；其次，以适量的散客销售，团队销售改变客源单一的现状。

五、适时策划推出营销活动。以节日、事件、美食活动为切入点，让品牌深入消费者心中。

六、对所有涉及形象的宣传品，严格把关，按星级酒店要求进行制作，提升酒店档次。

七、与各兄弟部门团结合作，协调发展，为今年“四个提高、两个创建”和两千万的营业指标的完成竭尽全力。

八、以“赢得顾客心”作为营销部的工作信条。

再次感谢领导给我这次机会！请相信我能胜任这一工作！有不当之处，请各位给予批评指正。

谢谢大家！

竞聘营销部经理演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫xx今年x岁。站在大家面前的我，稳重而不死板，激进而不张扬，温和而不懦弱，愚钝而不懒惰，正直而不固执。首先感谢公司在人事制度上为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘。我竞聘的岗位是售楼部销售副经理。现在我站到了这个舞台上，带着我满腔的信念与直着，竞选经理之职。汉语词典中的经理指的是经营和管理。经营是建立在管理基础上的，管理是根本。只有严格的管理方式和正确的经营理念相结合才能创造我们成功的奇迹；我认为，站起来能讲，坐下来能写，走出去能干的经理才是一个合格的经理。人生只有走出来的美丽，没有等出来的辉煌。所以我勇敢地走到了这里。

下面谈谈我对售楼部经理工作的认识及今后工作的思路

在现代企业管理中，“以人为本”已成为现代企业管理中的中心思想。“以人为本”就是要尊重人、理解人、关心人，要发挥全体员工的聪明才智，要激发全体员工为企业的生存和发展做出自己的最大贡献。为此，售楼部就是公司管理方案具体组织和实施的主体。我认为，售楼部的工作极具有挑战性，售楼部的工作人员应该是热情，和善和公正无私的，我就有这方面的禀赋。因为我为人正直、办事公道、讲原则，有很强的责任心。我深知售楼部副经理的工作十分重要，主要体现在服从性，执行力和当好一线员工的后盾，如果我能够竞聘成功，我将以部门副职的. 职责展开工作。我的工作思路是：

一、以“三个服从”要求自己，“三个服从”是个性服从调配，感情服从原则，主观服从客观，做到不为自己找借口，不为领导添麻烦。

二、提高执行力度，对公司既定的方案坚决执行。雷厉风行、求真务实的工作作风养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工

作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

三、提高协调力，我们是一个销售团队，这个团队是众多性格特性的一个整合体，使得上下团结一致，同仁们和谐相处，整个团队才有了凝聚力，打出去的拳头才最有力量。

四、不断加强自己的学习力，当今社会竞争激烈，各种学术和科技日新月异，高文凭，高学历，都不够，只有有了高学习力，才能立于不败之地。火车跑的快，全靠头来带，只有头儿当好了榜样，才能让整个团队更好的去学。通过学习，才能对整个行业在未来的发展有一个相对准确的定位和预见能力。

我们是一个销售团队，销售力是我们团队的根，销售力是我们团队的魂，上面四点是我从业三年来对提高销售力的总结。我是一个农村孩子，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。十年磨一剑的精神一直鼓舞着我力争上游，奋斗不息。阿基米德说，给我一个支点，我能翘起整个地球。我说，给我一个支点，我就可以带领一帮队伍冲锋陷阵不容置疑，在各位领导和同仁面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生；凭心而论，我参加工作的时间短，参加竞争，我一无成绩，二无资历，三无根基，优势更无从谈起。倒是拿破仑的哪句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报自己和公司。

我的演讲结束了，谢谢大家！

竞聘营销部经理演讲稿篇八

尊敬的各位领导、同志们：

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。

像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！

于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮wap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得xx年省公司创新服务二等奖；“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广；“云浮wap本地化应用”项目被评为xx年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

xx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□xx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚步，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑

战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！