

最新商场春节活动广告语 春节商场的促销活动策划(大全9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商场春节活动广告语篇一

岁末完美风暴

2月1日——2月17日（共17个工作日）

一、全场商品2折起

活动期间，全场商品2——折销售（6楼百元街全场8折）

（金银珠宝饰品、名表、化妆品详细折扣请见柜内明示）

二、购物一小时幸运5分钟

2月8日——2月17日，在每天正常营业时间，每小时抽出5分钟，凡在此5分钟购物的顾客，将获得所购商品金额的.半额返款。

注：

1、返款全部以赠券（a券）形式体现

2、抽奖方法：10：10分抽取9：00——10：00时间段，11：10分抽取10：01分——11：00时间段，以此类推，晚间20：00——21：00时间段获奖结果于当日21：10分抽取，

清场时间顺延，请物业公司电工、保安做好相应准备。

3、抽奖地点：6楼促销服务台抽奖现场；

4、返款地点：6楼促销服务台；

5、返款时间：当日营业时间；

6、单笔最高返款金额以5000元为限，5000元以上视同5000元档；

7、对奖时间以收银机制小票上打印的交易时间为准；

8、幸运中奖顾客务必凭完整购物凭证当日领取返券，过期视同自动放弃；

9、本活动所返赠券使用期限限定在2月18日——3月30日使用，过期作废；

10、抽奖结果及时在现场及广播中公布。

1、活动期间，商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担；

4、各客务员要严格监督供应商，严禁用残次商品应付本次活动；

5、商场管理部应严把商品质量关，严防假冒或伪劣商品进场销售；

6、活动期间，赠券（a券）在6楼使用不再享受折扣；

9、专场特卖品牌要求必须在长春主要媒体做特卖广告宣传。

活动期间vip卡折扣功能暂停，积分累计功能正常使用；

各厂家或供应商进行折扣销售，在卖场悬挂条幅、促销导购等必须经营销策划部审核通过，营销策划部和商场管理部将对擅自悬挂条幅或摆设促销导购行为进行严格检查。

商场春节活动广告语篇二

春节是由岁首祭祀演变而来，上古时代人们以一年农事结束后在新一年开端的岁首，举行祭祀活动报祭天地众神、祖先的恩德，祈求丰年。现在，就来看看以下三篇关于商场春节促销活动策划书的文章吧！

前言

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类——

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应该在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=?钱 或牛奶+桶油=?钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出“套”这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以试试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出“节”的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

一、活动主题：佳美精品年货节

二、活动时间□xx年2月10日(农历十二月二十三)-----3月5(正月16)

三、整体活动广告语-----

欢乐佳美中国年 购物惊喜不间断

四、活动内容

(一) 新春到，“福”送到！活动时间： 2月10日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断！

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字“福”联一个(共20xx个送完为止)

(二) 新年送“鲤”年年有“鱼” 活动时间： 2月7日-----2月17

新年送吉祥，新年有“礼”年年有“鱼”，风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条！

(三)特别企划 情人节专版 活动时间：2月7日-----14日

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少！

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

(三)新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：2月18日-----2月27日(初一至初十)

新年到福运到，佳美让您购物乐陶陶，购物满额抓，福运带回家，购物满100元抓一把

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，

如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。一等奖：1000元礼券2名(1名)二等奖：500元礼券5名(2名)三等奖：100元礼券(3名)四等奖：50元礼券20名(10名)五等奖：20元礼券50名(30名)

(四) 团购价低更有礼，财运吉祥送到家！

活动时间：2月7日-----2月27日(初十)

团购满20xx元送价值50元的一件

团购满3000元送价值99元的酒

团购满5000元送价值150元的酒

团购满10000元送价值280元的礼盒

20xx年春节即将到来，如何做好春节活动方案，搞好促销，不但能为一年的出售博得头彩，而且可让全年的出售任务有了保底的成本。而好的春节活动方案是不仅能助你在20xx年春节促销大战中取胜，更能让你的商场营建出售淡季中的旺季。下面是一篇20xx年春节活动方案供您策划春节活动方案时做为参考。

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划
处20xx年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，大型商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一：满100送150(年货券)

1、活动时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在大型商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照相器材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得大型商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在大型商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：1)赠券只适用于商场内，复印无效；

2)赠券需对等消费或按比例收券；

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

- 5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客；
- 6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；
- 8) 大型商场保留对此券使用的最终解释权。

节活动方案二：大家庭，大清仓，过大年

1、活动时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、春节活动方案：新春佳节即将到来，大型商场推出“大清仓，过大年”促销活动，活动期间大型商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家庭的支持，大型商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主，打出全年最低价让利消费者。

新春“满100 送150”、清仓过大年 春节活动方案营销企划处 20xx 年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，某某商场将推出“满100 送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

1、活动时间□20xx 年x 月x 日——20xx 年x 月x 日

2、活动内容： 活动期间，在某某商场累计购物满100 元、购买童车满 200 元、购买照相器材类、小家电商品累计300 元，可获得大家庭年货券150 元；购买大家电类商品累计1000 元，可获得 某某商场年货券100 元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1) 年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某 某商场均可使用。

2) 压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、 裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3) 元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮 等特殊商品外，在商场均可使用。

4) 烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5) 礼品券：仅限商场内使用。

6) 翡翠券：仅限商场及 珠宝宫使用(黄金、铂金除 外)。

4、赠券使用规则： 1) 赠券只适用于商场内，复印无效；

2) 赠券需对等消费或按比例收券；

3) 赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；

4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；

5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退 还顾 客；

6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；

8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

商场春节活动广告语篇三

1) 统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴塘装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜处熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的'商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动。

2) 厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

报纸：晚报

年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。

商场春节活动广告语篇四

- 1) 材料：准备总人数两倍的a4纸(废纸亦可)
- 2) 给全体参与人员每人发一张纸，培训师发单项指令(大家闭上眼睛、全过程不许问问题、把纸对折、再对折、再对折、把右上角撕下来，转180度，把左上角也撕下来、争开眼睛，把纸打开)
- 3) 大家相互比较一下最终纸的形状，得到的是不同的答案。
- 4) 这时培训师可以请几位上来，重复上述的指令，唯一不同的是这次学员们可以问问题。

活动分享：（13：20—14：00）

2. 瞎子背瘸子(14：10—14：40)

：清朝宫廷兄弟好友间相互支持礼节

目的：沟通配合能力，活跃气氛

商场春节活动广告语篇五

每年农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月10日—12日

(3) 活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只x22店=4400只；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤x22店=660斤。

商场春节活动广告语篇六

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的. 影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

商场春节活动广告语篇七

全场灯光熄灭，表演者每人手上托一支小红烛走入会场，现场营造出一种温暖沁心的氛围，同时将观众的注意力吸引到整台晚会上来。

2. 主持人上场暂定2女1男：时间：1分半

开场白：

男：当我们满怀喜悦的告别20xx□我们收获最多的是“成长”，懂得最多的是“成熟。”

男：此时此刻，就让我们在这里同叙友情、分享喜悦，品味拆迁公司这个大家庭的温暖。

女1：今天，光临我们晚会现场的领导有：，让我们以掌声对他们的到来表示热烈的欢迎！

女2：首先，

3. 男声独唱“上海滩”表演者：**时间：5分钟

串词：

4. 独舞“我爱你中国”时间：5分钟

5. 互动小游戏扬长补短时间：6分钟

男：下面我们来进行一个游戏，游戏的名字是：扬长补短。游戏挑选六个人，三男三女，分成三组，每一组由一男一女参加。游戏的规则是这样的：男士背起女士，男士用纱巾蒙住眼睛，由女士来指引路线，路上摆放一些椅子设置路障，地上还会分别放上气球和鲜花，遇到椅子须绕行，气球须踩破，鲜花须拾起，交给女生。最先到达终点的获胜。我们将有一份精美的礼品送给你，希望大家踊跃参加。

6. 有奖知识问答比赛有奖形式，赛题见附一时间：15分钟

串词：

刚刚大家游戏开心之余，也运动了身体，现在让我们再来运动一下我们的大脑吧！

在我们的问答比赛开始前，我首先宣布一下竞赛有关规则：

1. 比赛分为必答题、抢答题四种题型，各参赛选手应按照不同题型要求答题。
2. 参赛选手不得携带任何文字资料上场。
3. 参赛选手在答题时要语言清晰，逻辑严谨，表达流畅。

知识竞赛现在正式开始，首先我介绍一下参加第一组的代表队和参赛选手。

必答题：要求指定选手独立回答。答题正确加10分。

下面进入紧张激烈的抢答时段。抢答之前，我再强调一下抢答规则：参赛选手在抢答时，必须等我宣布完抢答题全部内容，并说“开始”后才可举手抢答，否则视为违例，并扣除相应分数。下面，请各队选手抢答。

5. 小品表演者：***、***等时间：6分钟

6. 女声小合唱“一千零一个愿望”表演者：

7. 邀*总上台表演时间：5分钟

串词：

下面，让我们以最热烈的掌声有请我公司的总带头人：*总为我们表演一个节目，好不好！大家掌声有请！

8. 邀李书记上台表演时间：5分钟

9. 舞蹈“春风流水”表演者：6人时间：5分钟

串词：

10. 游戏“盲人过障碍”道具：遮眼布、三米长绳三根时间：6分钟

11. 诗朗诵时间：6分钟

12. 男声2重唱表演者：时间：4分钟

串词：

不知是谁发明了音乐，从此世界变得多采；不知是谁第一个拿起的吉他，唱起了歌谣。美妙的音乐，悠扬的旋律，嘹亮的歌声，满腔的热情，醉得生活丰富多彩。希望下面这一个由带来的“”能给予我们精彩的完美诠释。

13. 主持人致闭幕词：

女1：让我们用歌声，笑声，等待你我精彩的人生！朋友们，带上此刻这份愉悦的心情，带上我们真挚的祝福，去迎接美好的明天吧！

女2：祝愿大家在新的一年里万象更新，好运常伴！公司在领导们的带领下，各项工作业绩都更上一层楼，今天的晚会到此结束，明年再见！

范文二：公司春节活动策划书

商场春节活动广告语篇八

xx年到，春节活动一起闹！

过年了，大家又要开始为准备年夜饭伤脑筋了吗？别担心，今年有专家教您做各款最受欢迎的菜式，容易操作又美味。这么吸引，当然是xxx好煮意沙龙喽！只要你到我们的各家门店，就可以到我们特意为那么准备的“好煮意沙龙”活动现场。到时有我们为你专门请到的专家现场制做名优的中国传统菜，让你以前出没有做过菜的你在短短的半个小时里看得真真切切，一学就会。从而使你不再为今年的年夜饭伤脑筋，而通过自己的双手品尝从未有过的美味。

活动的时间与步骤：

1. 在下午2点之前，无论是否有购物的顾客均可在一楼的熟食部报名参加。
2. 每期规定20人。
3. 在活动时间内有专家传授制做技术和由顾客自己参与制做菜。
4. 评比顾客做的菜，给予奖励。

活动时间：每日上午8点至晚上9点都可以参加。

一年一度的春节来临了，忙碌的您又没法回家过年了吗？虽然无法与家人团聚，但思念仍会随着您精心选择的礼物，渗入到亲人的心里。为方便您邮寄新春礼品，中国邮政将在商场内设点，为您提供方便快捷的邮寄服务。

活动时间□20xx年1月1日开始

过年要享受多些乐趣？来参加家庭竞技比赛吧，精彩又好玩，还有丰富的奖品哦！

活动的内容：

1. 吹气球：在同一时间里，全家人一齐吹气球，通过比较谁家吹的大和快就获胜。
2. 记数字：在同一时间里，全家人同记一组数字，谁家的人能够完整无误地说出来就获胜。

活动时间：均为一分钟。

在今年情人节，和您的她/他一起来卖场，共同做一个只属于你们的情人蛋糕吧！这或许会是你们难忘的甜蜜回忆哟！在情人节那天，带上你的那个他/她只要到商场，就可以参加我们为你精心准备的情人蛋糕制作比赛，看哪一对做的好看又让人吃的回味无穷就是我们的获胜者了。同时我们给予获胜的顾客一个大蛋糕的奖励。

活动时间：情人节：2月14日

您知道她/他的心意吗？有什么比您亲手做的情人礼物更能令她/他心动呢？情人节来商场，为您的她/他精心制作一份礼物，传达浓浓的情意！到时候我们为你专心筹备的制做礼物的原料，那只要想向你的那个他/它表达你的心意，那你就千万别错过了。同时我们还会评选出最感人、最浪漫、最幽默、

最难忘、最难得的礼物作者给予奖励。活动的预算：

宣传单彩页：0.5元x5000张/家

专家由厂家赞助和邀请

宣传方式：从1月1日起每天在商场广播以30分钟间隔播一次为主。

备注：商场对本次活动拥有最终解释权

商场春节活动广告语篇九

一、活动时间：

20xx年春节前夕

xx全国各地商场

过年，“吃货”要吃好！

1、年货外场摆放：

1)20xx年x月x日起开始销售[x月x日完成全部年货进场工作。

2)应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。

3)20xx年x月x日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2) 指定礼篮推出高档(1000元以上), 中档(300—800元), 低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。(根据堆头大小指定)

3) 空礼篮建议售价10元, 采购部准备3款包装空礼篮。

4) 自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求:

1) 主推的烟酒, 采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2) 主推礼品必须突出陈列, 亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

4、南北干货:

1) 南北干货为年货重点, 可现金采购散装南北干货用于包装成xx自有品牌。

2) 主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3) 多选礼盒装的南北干货。

5、保健品:

1) 随着新品种大量引进, 各店增加保健品陈列位置, 规划保健品专区

2) 保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售

——万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成、太太系列等

6、冲饮、茶叶:

冲饮、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。每期促销品种数不少于10个。

建议促销商品：雀巢系列

7、糖果、饼干、曲奇饼：

8、粮油、调味品：

粮油系列过年食品重中之中，每期粮油均要求有深度特价商品推出，深度特价粮油且毛利率控制在5%以上。

9、日常用品、清洁用品、家杂正常特价，重点做清洁用品。

10、水果要求：

1) 重点做进口水果，新春期间要求引进大量进口水果；

(以上水果可不做特价或做少量特价)

5) 门店要加强礼篮水果的验收；

6) 市场部将专门订做水果包装礼盒，打“xx水果”。

11、其他生鲜商品要求：

1) 蔬菜可推出超低价，可考虑低单价蔬菜负毛利销售；

2) 鲜肉类商品建议每期推出一个；(必须有绝对优势才推出)

3) 鸡蛋可执行春节长期低价；

4) 水产需有特价支持，建议：河虾、鲈鱼。