

电信公司竞标演讲稿 电信公司经理竞聘演讲稿(优质5篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

电信公司竞标演讲稿篇一

大家好。

首先，感谢公司和同志们给予我这次展示自我的机会和舞台。我演讲的题目是“做一名务实、创新的管理者”。

今天，我之所以参加这次竞聘演讲，是因为一方面，表明我对上级组织推行竞聘上岗机制的拥护和信任；另一方面；通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，准备让人评价优劣长短，接收领导和大家对我的挑眩我相信，通过这次竞聘活动，必将使我分公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

首先，简单介绍一下自己的经历：

本人xx□现年xx岁，大专文化□19xx年参加工作，先后从事农话机修、传输机务、移动维护、市场经营、综合管理等工作，担任过传输班长、支撑中心主任、大客户中心主任、市场经营部主任、局长助理、分公司副经理等职务。多次被评为先进生产者和优秀个人□20xx年被评为市级21世纪优秀人才。

做为领导，必须先做好人。我在为人上，胸怀坦荡，公道正派，不搞小动作。在个人修养上，注重学习，努力使自己成

为一个有高尚情操有修养的人。在工作作风中，能吃苦耐劳，认真负责，从不揽功诿过，假公济私，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，思路较为清晰，头绪分明。

参加工作十余年来，由于领导的培养、同志们的帮助及个人的努力，在从事电信技术、业务管理和综合管理的过程中，不断学习，积累知识和经验，增长了才干，提高了水平。同时，有了明确的政治方向，比较扎实的业务知识，踏实奉献的敬业精神以及较好的人际亲和力和团队合作意识。

诚然人无完人，在肯定有利条件的同时，我也清醒地认识到自己存在一些不足之处：如与领导、大家交心、交流思想不够。有时工作较为急躁，不够细腻。不过我有信心，在以后为工作实践中在同志们的帮助下不断克服自身的不足。

积极参与竞聘上岗，对我来说是一次很好的学习、锻炼的机会，不管结果如何，我都会以一颗平常心对待，如果能当选，那是领导和同志们对我的鼓励，我相信，正值年富力强的我，完全可以成为新岗位上尽职尽责的一员。

下面，我谈谈上岗后的一些设想：

并注意摆正位置，做好配角、当好参谋。副职的主要职责，对公司的全面工作，要尽其所能，收集各种信息供领导参考，及时提供各种建议和主张，帮助领导顺利作出决策。其次，要有统筹兼顾的思想，当好协调人，使做出的决策能符合企业实际和大多数员工的意愿。在工作中我将尊重经理的核心地位，多请示汇报，多交心通气。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台。

随着企业的发展，市场的变化，技术的更新，我们一方面要坚持原来有效的管理制度和业务流程，同时，必须结合实际情况，不断修正管理办法和流程，使之适应以客户为中心的原则，为企业创造最大的效益。

企业要壮大，必须靠发展，市场在变化，我们的工作思路和方法也要发展。如随着竞争的加剧，我们就要有办法来不断提升我们的竞争能力，首先要号召全员经营，正确引导竞争，要求每位员工都要关心企业经营活动，既懂得自身的权利和义务，又要懂得自身在企业中的责任和要求。其次要深化渠道建设，适度调整，强调分工与协作的统一，充分发挥大、公、商渠道的营销作用，农村统包渠道目前的方式承受竞争的能力较为脆弱，必须调整思路后移入城区。同时，注重细分用户市场，利用我们多业务的特点，确实打好捆绑营销牌。

企业的发展必须以良好的质量为保证，我认为要着重抓好两个质量：

一是抓服务质量，这要有配套的培训、约束、激励机制引导员工变被动的接受标准为主动的执行标准并有提高。

二是运维质量，首先要求后台人员确实树立为前台服务的意识，同时又要有约束、激励制度来促使运维人员不断提高其技术水平，打破平均主义，不搞论资排辈，注重业绩、贡献和品行的评价。

只有团结，工作才能形成合力。平时要遇事和大家商量，虚心真诚地听取群众意见，做好领导和群众，群众和群众之间的协调人，一碗水端平，努力营造一个相互信任、相互帮助、相互理解的人际关系，和谐的工作环境。

最后，我表个态，如果领导和大家信任我，我将珍惜这个机会，用心干好工作。反之，不能上岗，我将一如既往在以后的岗位上尽心、尽力、尽职。无论结果如何，我都始终

会“老老实实做人，扎扎实实做事。”言必信，行必果。

谢谢大家！

电信公司竞标演讲稿篇二

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

英国著名剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。我竞聘的岗位是公司营销部经理。

下面我简单做一下自我介绍，以便让大家对我有一个更加全面的认识 and 了解。我叫□19xx年x月出生□19xx年毕业于□20xx年1月任电信公司□20xx年任□20xx年1月任电信公司客户部社区经理□0x年1月调至城区营销部任营销部经理一职。工作以来，我深知，工作中不小事，一份耕耘，就有一份收获，所以工作中，我总是兢兢业业，任劳任怨，受到了领导和同事们的一致好评。

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。参加工作以来，无论在什么岗位上，我都努力争取提高，努力做得更好。我时常本着这样的信条工作，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，我仍将以自己的信条努力工作，一如既往地干下去。

下面，我谈一下对竞聘岗位的认识。营销部经理不仅仅是一个有吸引力的岗位，更是一份沉甸甸的责任，他不仅要积极配合好公司领导做好本部门的各项管理工作，还有带领部门

人员积极开拓市场，做好市场的营销、产品销售、服务工作。同时，营销部经理的岗位也是一个对个人能力及耐心要求很高的岗位，不但需要熟悉具有爱岗敬业的敬业精神，还需要具有专业扎实的知识，同时也需要一股主动探索、高度负责的服务精神，和较强的组织协调能力。多年来的工作实践，作为一名热爱通信事业的员工，我有信心也有能力做好营销部经理的工作。

事实胜于雄辩。下面我说一下优势，我认为自己有以下竞聘优势：

一、我热爱通信事业，具有良好的敬业精神

爱因斯坦曾说：“热爱是最好的老师。”多年的电信一线的工作，使我深深地爱上了这份工作。它虽然平凡，却很有意义。人们都说工作最高境界是快乐。正因为我热爱它，所以我能以饱满的精神面貌和积极热情的心态去完成每一项工作，并能以最佳状态来提升工作业绩。

二、我具有一定的组织协调能力

工作中，我热情大方，善于交谈，始终注重自己的服务意识，不管与同事和领导相处，我都能积极沟通，保持好与他们的关系。特别是我任营销部经理以来，使我积累了丰富的际资源，也锻炼了我的组织领导才能和沟通协调能力，并且还具有一定的管理经验。我相信自己完全有能力胜任，团结一致，发挥自己的资源优势，做好自己工作职责范围内的工作。

三、工作中我具有敢于吃苦耐劳、勇于创新的工作作风

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，养成了我能吃苦、能忍耐、能奉献的良好品质，培养了我兢兢业业、吃苦耐劳、勇于创新的工作作风。也正是在这

种工作作风的指引下，我在自己平凡的岗位上，扎扎实实的工作，实现自己的人生抱负。可以说，是通信工作，让我成长；是领导和同事的关怀，使我成熟；是电信公司这所大熔炉磨练了我的意志、锤炼了我的品性、培养了我的作风、提高了我的素质！

行动胜于空谈。如果我有幸竞聘成功，我将把新的岗位当成干事创业的大舞台，竭尽个人的能力和水平，不遗余力地去追求事业成功与人生价值的最佳结合点。我的初步设想是：我将紧紧围绕公司改革与发展的总体目标，以市场部门神圣使命为动力，努力开拓市场，营造良好的市场外围环境，把（客户分管地区）的业务做好，做严，做强。坚持以增强动力、激发活力、发掘潜力为目的，以加快改革、加大激励、加强管理为手段，依靠科学的工作思路、正确的营销策略、完善的用人机制和管理办法，实现公司2019年业务发展提速、效益提升的目标。

具体我将抓好以下五项措施：

1、抓市场和人员队伍建设，为公司2019年业务的快速发展构筑平台。公司2019年业务的快速发展，离不开市场的供求量与营销人员的拓展能力。为此，我要在深入调研、综合分析和对市场趋向进行科学准确预测的基础上，制定出2019年的市场营销方案与部门总体规划。在2019年中要确保公司产品向有效益的区域、有效益的客户、有效益的业务、有效益的竞争领域倾斜，把握好市场动态，搞好人员队伍建设，为公司业务发展提供能力，为公司业务的快速发展构筑平台。

2、抓营销，促进各项业务快速增长。强化分层营销和目标营销，确定分阶段的营销目标，大力扩张优良行业、优良业务的市场份额，增强市场敏感性，培植新的利润增长点。科学定位，大力拓展业务区域。准确进行市场定位、客户定位和时段定位。城市抓社区、抓企业，农村抓个体大户，千方百计拓展业务区域。

3、抓服务，促进竞争优势的形成。树立全新的服务理念，我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。一切服务先于需求而动，以满意服务赢得客户。要遵循市场导向、客户导向的原则，把前台部门作为客户，将支撑前、服务用户贯穿于工作的始终，为客户提供最优的质量和最优的服务，巩固和提高公司在各个细分市场特别是大客户市场的竞争力。

4、抓制度，促进规范化建设。制度是管理工作的基础，没有一套健全完善、行之有效的制度，严格的管理就是一句空话。我将把制度建设作为突破口来抓，建立健全各种管理制度、工作流程和业务表格，编制管理手册，把各项工作纳入制度化、程序化运作的轨道。

5、抓管理，促进务实作风的形成。我将创新经营目标责任奖惩制度，对部门员工的评价突出效益指标，评价结果突出真实性，变单一考核为全面考核，变阶段性检查为经常性检查，变模糊管理为目标管理，变定性评价为定量评价。加大奖励力度，对优秀员工，从各个方面、各个层面进行鼓励和奖励，使员工工作热情高涨，经营实绩节节攀升。关心员工，热心服务，着力协调解决涉及员工切身利益的热点难点问题，为其创造良好的工作环境和条件，形成较强的团队竞争优势。

最后，我还将不断学习，提高自己的综合素质。二十一世纪是知识经济社会，一个人如果没有知识或知识陈旧，将很难在社会上立足。作为一名电信公司的员工，我要继续严格要求自己，不断加强学习，进一步补充前沿的知识和最新的管理知识，通过持续不断的“充电”，拓展自己的知识领域，开阔视野，努力使自己的思想能够跟上领导对全公司工作的思考和部署，成为领导工作上的得力助手。

古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”！当然，

我也深深地知道：此次竞聘意味着有一部分人会成功，而另一部分人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

我的演讲完毕，谢谢大家！

电信公司竞标演讲稿篇三

各位领导、各位同仁

大家好！

我是来自xx部的。人们常说：心有多大，舞台就有多大。对于我们销售人员来说：心有多高，业绩就有多高；努力有多大。市场就有多大。

如果我是销售经理，我既要高瞻远瞩，策划营销；又要脚踏实地，开拓市场。如何做到高瞻远瞩呢？乔·吉拉德曾说过这样一句话：“如果你想要把东西卖给某人，你就应该尽自己的力量去收集他与你生意有关的情报……是啊，只有充分了解相关的情况，才能在销售上开拓出一条崭新的路子。所谓站得高才能看得远。对于一名销售经理来说，想要站得高，首先就要充分了解市场，了解客户，了解同行，了解团队，了解产品、还要了解自己。如果我们把市场、客户、同行、团队、产品、自己看作一座座高山，那么，了解的过程，即是登山的过程。只有“会当临绝顶”才能“一览众山小”，才能做到“知己知彼，百战不殆”；才能胸有成竹，规划合理的目标，制定可行的营销方案。

如果我是销售经理，我将协同各位同事，通过广泛调研市场，制定系统大客户市场企划方案，找准目标，做到有的放矢。

在此基础上，我将积极参与部门内研究制定系统大客户满意度提升方案，以优质的服务和诚挚的态度赢得客户的认可，从而唱响我们企业品牌，提升我们公司形象。而脚踏实地，我以为就是一种执行能力，一种扎实的工作作风。有人说，当今时代，赢在思维力、赢在执行力。有了好的方案、好的产品，如果没有一定的执行能力，那么再好的蓝图，也只能是海市蜃楼，永远难以达到。而这种执行力，并不是指销售经理个人的能力，而是要依靠全体同仁的共同努力加以体现的。正如孟子所说，“天时不如地利，地利不如人和”。可以说，一个和谐的团队，是一切经营目标得以实现的保证。

因此，如果我是销售经理，对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

我的发言到此结束，谢谢各位！

电信公司竞标演讲稿篇四

大家好！

今天我怀着无比激动的心情和满腔的热情，参与公司业务支撑中心数据操作维护岗位的竞聘。首先应该感谢公司领导给我们年轻人创造了这次公平竞争、展示才华的机会！感谢公司领导对我多年的鼓励与培养，也感谢在座各位对我的关心和支持！此次竞聘，我主要是为了响应公司人事制度改革的召唤，积极实现自己的人生价值，为公司的发展奉献自己的全部智慧和热情。我叫郑洪伟，现年32岁，大学本科文化□20xx年参加工作□20xx年—20xx从事计算机网络系统集成工作□20xx年进行通化电信公司□20xx年至今在运行维护部主要负责数据网维护，一直从事技术性工作。

七年网络维护的锤炼与磨合，领导的关心同事的帮助，使我感到了公司家庭般的温暖。是你们使我最快速度地熟悉了我的业务，掌握了业务技能，使我能学以致用，为我创造了良好的发展空间，我想再没有什么能比这给我带来更多快乐。于是我对公司，对我现在的工作更加热爱了。

那么我的优势是什么？我要说，我的优势就在于三个方面：

一是有较为扎实的专业知识。我对计算机网络接触较早，对计算机网络的应用和维护有一定经验。我平时认真学习专业知识，不耻下问多请教，丰富了专业理论知识，做到理论与实践相结合。

二是有较为丰富的实践经验。从20xx年进入公司到现在一直从事数据通讯技术工作，对数据操作维护岗的工作了如指掌，具备网络维护管理岗所必备的素质和要求，主要从事通化电信数据核心网络设备的规划和维护，并完成了通化电信ip城域网从20xx—20xx年的ip网的扩容项目设备选型、安装调试、割接、扩容等大型的网络系统的建设和维护工作。为公司节省大量服务费用的投入。同时积累了大量网络调试故障维护经验。并对每个故障处理过程进行详细记录形成文档以供查阅。编写各种新设备的操作维护文档以供相关维护使用。并完成原通化oa网络的设计和改造，新增oa网防火墙一台。解决了原oa网络的各种不稳定因素，实现了oa网络可管可控。为广大员工提供高质量的办公网络环境。并完成外县oa□dcn网接入方案和编写和实施。独立编写并负责组织实施ip网络应急预案及网络安全应急预案。负责对通化电信各种用户及网络ip地址的申请、规划、使用，并制定通化电信ip地址分配细则内容□ip地址的分配流程。

假如我能够竞聘上岗，我打算从以下几个方面做好我热爱的网络工作，提高工作质效，树立优质形象。

一、勤学苦钻技术领先。在信息产业日新月异的今天，要站稳脚跟，做出成绩，就必须掌握主动，有一套过人的技术本领。我将一如既往地学习专业技术知识，向书本学，向领导学，向同仁学，在实践中学，不断积累经验并不断创新，让自己始终保持一流的技术。在学习业务的同时不断加强自身修养，提高综合素质，使自己能全面发展。以技术求生存，以质量求发展，以能力求创造，赢得客户，赢得市场。

二、务实创新力谋发展□ip数据网是全业务的承载网□ip数据网的维护工作网络维护管理中的重中之重，关系到公司的生存与发展，岗位虽小，责任重大，牵一发而动全身。“发展是硬道理”，只有扎扎实实做好本职工作，并在工作中不断创新，才能在日益激烈的市场竞争立于不败之地，与公司同发展共进步。我将围绕网络设备的维护管理创造性地开展工作，严格履行公司的各项数据业务流程规定和各项管理制度，执行制定的各种网络维护支撑实施方案；协调与省公司数据业务中心的关系，确保各前端部门本地ip数据业务的有效开展；定期进行数据采集并进行分析和研究，提出数据业务系统解决方案；与相关部门沟通协调，维护好数据网络，确保系统运行稳定正常。同时结合工作实际，以用户至上、用户服务的工作理念，积信做好与市场部门的调查与研究，及时调整和不断增加网络容量。为网络大提速做好全部准备。满足前端各部门的发展需求。为实际一流的电信企业而打造出全业务、优质、高速的ip网络。

三、团结协作追求卓越。我知道，“持续向客户提供满意的服务是我们永无止境的追求”。市场部门的同事对客户的那份执着和热情让我受益非浅，也将我深深打动！我也要学习他们这种精神，把这种精神带到工作中，把工作做到尽善尽美，让领导满意、让同事满意、作为我唯一追求目标，做到以诚待人，以人为本。公司就是一棵大树，我们都是树上的一片片绿叶，只有我们精诚团结，通力合作，才能奏出最华美的乐章。一个成功的企业不可缺少的是团队合作、众志成

城！作为一名中国电信的员工，我希望不仅要奉献自己的全部智慧和热情，更希望和广大的全体员工团结起来，将我们的企业做大做强。

时间飞逝，转眼间20xx年已经过去。进入20xx年我们中国电信业的发展又将进入一个崭新的历史阶段，面对残酷激烈的市场竞争，通信产业要想在众强中立于不败之地，就要敢于创新、解放思想、大胆改革。发扬力争上游，只争朝夕的精神，抢抓机遇，争取最大的跨越式发展。只有我们片片绿叶生机盎然，公司的明天才不可限量！

最后，我想说，如果我竞聘上这个岗位，我将珍惜这个机会，用心、用情、用智、用力、尽心、尽力、尽职、尽责干好工作。无论结果如何，我都始终会老老实实做人，扎扎实实做事。言必信，行必果。

谢谢大家！

电信公司竞标演讲稿篇五

我叫，中共党员□20xx年7月毕业于辽宁工程技术大学电气工程及其自动化专业，同年8月进入筹建处工作□20xx年8月至12月，在*厂实习；20xx年1月至5月，在*厂实习；20xx年6月进入*厂参与301总变投运前期的准备工作，后进入电气运行班担任主操一职□20xx年6月进入运行试验班□20xx年5月至今担任运行试验班班长。

下面说一下我此次竞聘的优势

1、有丰富的工作经验

自参加工作以来，我先后在电气运行、试验岗位工作，对高压设备、倒闸操作、二次回路、继电保护有较深了解。参与了变电所的投运、检修、维护，试验等工作。在担任班长期

间，整理了高压设备倒闸操作票，规范了班组操作流程，完善了班组台帐，对电气设备的运行和安全管理具有扎实的理论功底与实践基础。

2、具有一定的管理能力和组织协调能力

在担任发变电运行班班长期间，加强了对班组的安全管理和运行操作规范化管理，提高了班组的安全意识、减少了操作过程中的不安全行为，安全、可靠的完成了厂、车间安排的各项工作。顺利的组织、完成了每年的春检和大检修工作。

在日常工作中，对上级能够反映班组员工的意见、建议，对下级能够准确厂、传达车间要求、规定，落实厂、车间的各项制度，能从方方面面想细做细，关心班组员工，帮助大家解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进员工更好的振奋精神，全身心投入工作；能够很好的协调班组成员之间的关系，使班组始终洋溢着团结、向上的工作氛围，所在班组于09□10□20xx年分别获得了**厂“优胜班组”，公司“巾帼女英岗”**厂“优秀班组”的荣誉称号□20xx年，我本人也获得了优秀班组长的称号。

3、有扎实的电气专业理论基础。

尽管在大学期间我的专业就是电气工程及其自动化，但是我深知知识是始终进步的，学习也不能停滞。工作以来，我始终不忘继续学习，不断完善自己提高自己，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作中，不断提高自己的理论与实践经验，不断提高自己的管理水平和专业水平，真正做到学用结合。

对于如何担任电气技术一职，我有以下几点认识：

1、要认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色

加强业务学习，拓宽学习面，不断提高自己的业务技能，虚心向领导、有工作经验的同志学习，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、配合车间领导做好车间的基础工作

首先查阅各类规程、图纸，建立健全电气操作的各项规程，使电气参数调节有据可依，电气操作有理可循。其次完善高压系统的保护，将存在缺陷或未合理利用的保护尽快整改，充分发挥继电保护的作用。其次，加强对电气设备的维护及临时用电的管理；最后在日常工作中，要结合我厂创建“标杆工厂”的活动，紧抓落实，认真排查，针对现场存在的低标准现象和隐患及时进行整改；持续开展“完好岗位”建设，不断夯实电气管理基础。认真贯彻车间工作的总体思路，深入现场，关注生产，根据生产需要及时采取措施，主动寻求对策，有效提高车间的工作效率和工作质量。

3、做好培训工作

作为车间技术员，一定要配合车间领导搞好培训工作。首先培训内容要以员工的需求为主，员工缺什么，我们就教什么；其次制定合理的培训计划，并落到实处，车间要定期检查计划的实施情况；第三要保证培训形式的多样化，例如到现场培训，结合实际讲解；例如充分调动员工积极性，广泛开展老带新、传帮带。最重要的就是经常深入班组，与员工探讨我厂最近、最新的技术问题，逐渐在班组形成良好的学习、讨论氛围，引导大家自学。而且要把握培训工作的全面性，不把培训工作仅仅当做是专业方面的培训，还要加强员工思想方面的教育，通过组织和带动员工学习周围的先进人物、先进事迹，及时传达厂、车间的发展方向，与员工探讨个人发展空间等等，不断提高员工的工作积极性。

3、协助做好班组建设工作

班组建设是班组对外的一个窗口，也是向厂、公司展示我们的一个平台。我认为，做好班组建设，首先要与班长沟通，结合班组特色亮出我们的目标、我们的口号。一个响亮的口号，一个明确的目标就是班组的灵魂；其次要做到班组建设台账规范化，通过广泛征求班组意见，统一班组建设的格式，根据班组特点做出与众不同的亮点，凸显班组的个性，使班组建设与生产紧密结合，相互推进。

4、配合车间领导做好电气安全工作

作为一名技术员，要指导、检查班组票证办理及实施状况，对存在的问题要及时给予指导，同时深入现场，对现场存在的隐患和不安全因素要及时发现、整改。加强员工的安全教育，提高员工的安全意识。

尊敬的各位领导、同事们，我自信我能够干好技术员这个岗位，请大家支持我、信任我，如果组织认为我能够胜任，我将不辜负组织和领导对我的信任。无论竞聘是否成功，我都会一如既往的做好我的本职工作，我依然会通过虚心学习，努力完善自己，力求最好，做一名优秀*人。

我的演讲结束，谢谢大家。