# 抗衰老产业策划尚观行

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-06-17

*第一篇：抗衰老产业策划尚观行抗衰老产业、项目产品营销策划尚观行营销策划有限公司 凭借10年为抗衰老产品企业成功营销策划的实战经验，在国内首先实现了为中小企业低成本，无风险营销策划的公司理念。专业、专心、专注为成长型企业服务，为客户创造相当...*

**第一篇：抗衰老产业策划尚观行**

抗衰老产业、项目产品营销策划

尚观行营销策划有限公司 凭借10年为抗衰老产品企业成功营销策划的实战经验，在国内首先实现了为中小企业低成本，无风险营销策划的公司理念。专业、专心、专注为成长型企业服务，为客户创造相当于营销划费用10-100倍的经济效益，是尚观行营销策划公司永远不变的承诺。

一、抗衰老产品企业市场调查研究

（一）消费者市场调研

1、消费者对产品的总体接受程度调研；

2、产品的概念、产品品牌名称调研；

3、产品的消费目的调研；

4、产品的消费心理调研；

5、产品的消费趋势调研；

6、产品与同类竞品相比优点与不足调研；

7、消费者对产品的个性化需求是什么；

8、产品的品牌定位调研；

9、产品的目标市场调研；

10、产品的核心利益点调研；

11、产品的系列卖点调研；

12、产品价格定位调研；

13、产品的口味调研；

14、产品的包装调研；

15、产品的销售渠道调研；

16、产品适合的传播方式调研；

17、产品终端销售调研；

18、产品有效的促销方式调研；

19、消费者对产品做大市场的营销建议；

20、产品消费者的个人特征。

（二）产品经销商市场调研

1、贵公司经销哪些同类产品品牌；

2、哪些品牌的产品销售状况比较好，主要原因是什么；

3、贵公司经销同类产品的销售状况；

4、各品牌产品销售状况好或者不好的原因有哪些；

5、经销商认为该产品的优点与不足；

6、增加该产品销量的方法有哪些；

7、您是否愿意销售该产品；

8、对销售该产品的顾虑；

9、您预计该产品的市场前景如何；

10、与厂家的合作方式建议；

11、希望厂家提供哪些支持；

12、经销商对该产品在营销方面有哪些意见和建议。

（三）竞争对手市场调研

1、品牌定位；

2、产品类别；

3、产品定位；

4、目标市场；

5、各类产品的价格；

6、产品卖点；

7、销售区域；

8、市场进入策略；

9、广告策略；

10、促销、公关策略；

11、销售政策；

12、销售状况；

13、企业的发展动态等。

二、抗衰老产品企业经营诊断

1、品牌策略诊断；

2、营销策略诊断；

3、目标市场诊断；

4、市场定位诊断；

5、产品策略诊断；

6、价格策略诊断；

7、销售渠道诊断；

8、广告策略诊断；

9、促销方式诊断；

10、销售管理体系诊断。

三、抗衰老产品企业品牌整合营销策划体系

1、品牌识别：（1）品牌状况；（2）竞争态势；（3）消费需求；

（4）本品位置；（5）品牌问题；（6）市场机会；

（7）品牌目标。

2、品牌战略：（1）品牌名称；（2）品牌标识；（3）品牌框架；

（4）品牌定位；（5）品牌核心价值；（6）品牌利益点；

（7）品牌个性。

3、品牌策略：（1）品牌建立；（2）品牌结构；（3）品牌差异化；

（4）品牌提升；（5）品牌延伸；（6）副品牌；

（7）品牌壁垒；（8）品牌远景。

4、品牌传播：（1）传播目标；（2）传播概念；（3）品牌口号；

（4）传播方式；（5）媒体组合；（6）传播检测。

5、品牌整合：合理规划品牌之间的关系、作用和职能

A.企业品牌与产品品牌之间的关系；

B.产品品牌与产品品牌之间的关系。

6、品牌管理：（1）品牌手册；（2）统一识别；（3）品牌实施；

（4）品牌检测；（5）品牌维护；（6）效果评估。

四、抗衰老产品市场整合营销策划体系

1、市场策略规划：（1）市场状况；（2）消费需求；（3）竞争状况；

（4）本品现状；（5）存在的问题及原因；

（6）市场机会；（7）市场策略。

2、产品线规划：（1）品类架构；（2）目标市场；（3）产品定位；

（4）价格定位；（5）产品形态；（6）产品包装；

（7）产品诉求；（8）广告口号。

3、渠道规划：（1）渠道模式；（2）通路长度和宽度；

（3）经销商的选择；（4）销售政策。

4、广告规划：（1）广告创意；（2）广告语；（3）广告预算；

（4）投放媒体；（5）投放区域；（6）投放组合；

（7）效果评估。

5、终端与促销规划：（1）终端选择；（2）终端陈列；（3）终端导购；

（4）终端理货；（5）终端展示；（6）终端促销。

6、销售体系规划：（1）销售体系架构；（2）各级销售组织的职能；

（3）销售队伍的培训；（4）销售组织与经销商关系。

五、抗衰老产品企业目标客户与目标市场

1、选择目标客户：(1)如何选择目标客户；(2)目标客户的选择条件；(3)目标客户评估。

2、目标市场的分解：(1)渠道的选择；(2)样板市场的划定；(3)制定市场切入点。

3、目标市场人员分配：(1)人员的配制；(2)如何进行推广方案的跟进。

4、目标市场的管理：(1)销售政策的制度；(2)退换货的制度；(3)终端费用的支持政策；

(4)窜货现象的处理制度；(5)业务人员配置原则；(6)客户激励政策。

六、抗衰老产品企业的产品品牌规划

1、基本要素定位：(1)市场定位；(2)消费者定位；(3)竞争对手定位；(4)企业定位。

2、品牌定位：(1)品牌形象定位；(2)品牌发展目标。

3、相关策略：(1)市场策略；(2)广告策略；(3)推广策略。

七、抗衰老产品企业营销与市场推广策划

1、营销定位和独特的销售主张(USP)

2、市场推广策略制订：(1)推广的范围；(2)组织结构建议；(3)进度计划(执行步骤、各阶段战略目标)；(4)成本预算建议。

3、广告策划：(1)广告主题定位；(2)广告创意方案；(3)广告表现(报纸、影视脚本、平面、POP创意表现)；(4)影视广告制作监督；

4、媒介策划：(1)预算的计划与分配原则；(2)媒介传播方向；(3)媒介的协助购买建议；

(4)媒介的发布与监控策略。

5、公关活动：(1)公关活动传播策略；(2)公关活动主题策划；(3)公关活动操作方案；(4)产品推介会策划。

6、软性宣传活动策划：(1)软性炒作方案；(2)系列软性文；(3)媒体的联络与发布。

7、促销活动策划：(1)新品上市促销活动；(2)节日促销活动；(3)常态性促销活动。

8、市场工作督导

9、市场营销效果评估

八、抗衰老产品企业招商策划

1、招商整体营销策划方案：(1)招商主题；(2)招商方式策划；(3)招商会策划与协助实施；

(4)招商媒体选择；(5)招商费用预算；(6)招商时间进度。

2、招商广告创意及设计

3、招商手册：(1)公司简介；(2)产品介绍；(3)营销模式；(4)利润回报。

4、招商小组及岗位职责、工作流程

5、经销商政策、规定及条件

6、经销商(代理商)合同范本

7、招商活动执行督导

九、抗衰老产品企业文案与广告创意

1、文案：中文说明书、软性文章、企业介绍、产品介绍、授权委托书等。

2、产品命名、产品卖点提炼。

3、广告语、广告片(CF)创意。

十、抗衰老产品企业产品与市场管理

1、新项目开发：(1)新产品分析；(2)新产品开发的方式和程序；(3)新产品开发的管理。

2、渠道管理：(1)渠道的优势分析；(2)渠道的选择规范；(3)渠道的推广政策；(4)渠道的整合。

3、产品价格体系：(1)产品利润空间的设定(2)产品市场价格体系管理(3)产品报价单

4、产品推介会策划方案

5、媒介方案

6、促销活动策划方案

7、公关活动策划方案

8、新产品上市策划方案

9、产品年度推广策划方案

10、产品年度推广策划方案

11、市场费用控制制度与方法

12、《产品介绍手册》

13、《招商手册》

14、《陈列规范手册》

15、营销合同、采购合同、代理合同等

十一、抗衰老产品企业营销管理

1、营销管理系统改进的方案

2、营销系统业务流程规范

3、营销信息系统的建设

4、营销管理派出机构搭建模式与管理

5、业务人员政策及管理

6、终端管理系统的设计：(1)终端管理规范及标准；(2)终端管理制度；(3)终端管理职责；

(4)终端的形象管理；(5)顾客档案管理；(6)终端评估。

十二、抗衰老产品企业产品包装设计

1、包装基础系统建立：(1)标准字(中英文、组合)；(2)标准色(辅助色)；(3)颜色应用规

范；(4)辅助图形；(5)文字与图形组合；(6)标志应用规范；(8)图形应用规范。

2、包装定位分析与包装定位

3、各类包装平面设计

4、瓶标瓶贴设计、吊牌设计

5、纸箱及外箱包装设计

十三、抗衰老产品企业基本VI：以标志、标准字、标准色为核心展开的完整的、系统的视觉表达体系。企业理念、企业文化、服务内容、企业规范等抽象概念转换为具体符号，塑造出独特的企业形象。

VI系统：

A.基本要素系统：如企业名称、企业标志、企业造型、标准字、标准色、象征图案、宣传口号等。

B.应用系统：产品造型、办公用品、企业环境、交通工具、服装服饰、广告媒体、招牌、包装系统、公务礼品、陈列展示以及印刷出版物等。

十四、抗衰老产品企业销售管理体系

（一）销售机构组织设计及职责

1、销售组织机构设置；

2、主要岗位职责。

（二）销售目标分解及计划的制定

1、销售区域划分的原则与步骤；

2、销售目标的分解及滚动销售预测；

3、销售费用预算及控制；

4、区域销售计划的制定。

（三）销售队伍的管理

1、销售队伍的招募；

2、销售人员的考核；

3、销售人员行动管理。

（四）渠道及渠道客户管理

1、渠道结构及分析；

2、渠道客户的选择；

3、渠道客户管理；

4、渠道客户拜访程序；

5、渠道客户的激励政策；

6、渠道客户的评估。

（五）跨区销售管理

1、跨区销售管理；

2、区内冲击。

（六）销售行政与管理制度

1、办事处销售会议管理；

2、销售信息管理制度；

3、销售网络管理制度；

4、工作规范。

（七）销售机构经理应具备的能力与技巧

1、区域销售机构经理应具备的能力；

2、区域销售机构经理的领导技巧。

十五、抗衰老产品企业内训

1、品牌和产品知识的培训；

2、营销知识及理念培训；

3、销售人员团队意识培训；

4、销售人员的行为规范；

5、销售方法与沟通技巧培训；

7、如何开发与接触潜在客户；

9、了解客户需求及特质；

11、介绍解说产品与服务；

6、顶级销售员具备的条件；

8、引发客户兴趣及建立好感；

10、了解客户的购买模式；

12、有效成交客户的方法。尚观行品牌营销策划公司瑞诗国际抗衰老健康管理公司

**第二篇：笃学尚行表述语**

笃学尚行、止于至善

笃学，就是强调要以求真务实的态度做学问，反对虚假与浮躁之风；尚行，就是强调实践，要身体力行，运用知识服务社会发展、服务人类进步。笃学尚行，强调的就是知行合一，言行一致，理论与实践相结合。止于至善，强调通过不断进取，达到善的最高境界。“笃学”是基础，是前提；“尚行”是关键，是途径；“止于至善”是目的，是人生追求的最高境界。“笃学尚行、止于至善”是为学之道，为事之道与为人之道的有机结合。它充分表明，教育理念是既注重学生知识的传授，又注重学生实践能力的培养；既注重科学素养的形成，又注重人文素质的提高；既强调求真务实、锲而不舍的学风，又强调开拓创新、追求卓越的进取精神。

**第三篇：尚学堂辅导班策划**

尚学堂辅导班策划

一、硬件设施

1、房间布置

房间布置主要几个要点：

◎房间的墙壁要尽量粉刷至白色，力求光线效果达到最佳。

◎房间的墙壁可以进行简单的装饰，根据开设学科的需要，大概需要一面大的黑板，办公室需要一面挂墙的小的黑板，供辅导学生需要演示用；配置相应的粉笔和粉笔擦、三角板、直尺等教具一套（数学），需要在黑板上用黄色的漆画出大概五个田字格（语文），其他学科可以根据开设课程来进行添置。

◎房间的桌子进行简单的编号，用标签设置孩子的姓名和年级等信息卡片，并培养孩子养成保护好书桌的习惯，可以配置一块布和一根鸡毛掸，让孩子每次课前自己用一分钟整理书桌。

◎椅子也采用编号形式的，采用塑料材质的，培养孩子放学后把椅子整理好，放在桌子下方，并确保所有的作业和书本都带走，人才离开。

◎每个房间和卫生间需要配备一个垃圾桶和一卷垃圾袋，并培养孩子把垃圾扔进垃圾桶的好习惯，卫生间需要贴一张文馨提示和一盒普通的熏香剂，让孩子能文明上卫生间，并且保持卫生间的干净整洁。要求每个学生自己要带卫生纸过来，当然卫生间也要备用，以备教师和学生需要，培养学生节俭不浪费的习惯。

◎房间的墙壁除了黑板，还可以设置一面墙，叫做“展示台”，用来把学生的好的作品都贴上去展示，定期给予更换；另一面墙可以设置成为“回音阁（可以让孩子把自己想说的话，对老师和家长的都可以写成小纸条，贴上去，小纸条可以剪成心形）”和“七彩小屋（代币制，孩子上的每次课，包括课堂表现、作业完成情况、写作业是否安静、写字是否漂亮、是否认真检查、考试是否有进步，都用一颗普通彩纸剪的五角星贴上去，到一定数量孩子可以兑换，这一个需要根据具体情况和家长沟通。）”。图案可以请幼儿园老师帮忙剪一些，然后贴上去，设置好，这样整个教室就比较温馨，可以弥补桌子暗色的一点小遗憾。

◎在小房间的角落里放上书柜，并摆上两张桌子，几把椅子，孩子们可以围在桌子旁边看书，并进行适当的摘抄，但是低年级的对与摘抄应该给予培养习惯，而不是强制实行。

◎要求每个学生自己带水过来，特别是厦门和秋天，补充水分很关键，可以在办公室放置一个热水壶，真正有需要可以提供给教师和学生，但是学生倒水，最好是在课前，而且由教师帮忙，以确保安全。

二、课程设置

1、晚间课业辅导

◎按月收费，一般按300元/月收取，星期一到星期五晚上6:30到8:30两个小时。

◎每个报名的学生可以先和家人进行沟通，并进行一次简单的摸底考试，看下孩子的薄弱之处

在哪里，然后可以给每个学生建立简单的档案，包括刚来补习班的情况、每天的辅导情况、考试是否进步、以及和家长的沟通等情况。

◎低年级的孩子主要辅导内容：按时完成学校布置的作业；完成黄冈小状元和口算的基本附加练习；练字；可以根据孩子的情况辅导一些阅读题和写话题，主要是阅读题。

2、阅读和看图写话（一二年级试用）

◎按次收费，一般是12次350或者300元，星期六或者星期日上课，每次课大概两个半小时——三个小时（当场批改）。

◎需要一本阅读的材料，每次课前学生写一篇，老师讲解后，布置同类型的两篇阅读当作作业，下次上课前收上来，可以另外一个老师批改。

◎每次上课最好能让孩子多学习一些成语和好词好句，能让学生多掌握一些。

◎每次的作文都让学生回家抄写一遍，如果写得好的，可以贴出来展示。

◎作文的话题就可以按照学生语文每一单元的作文课题来讲，这样也可以应付学生的考试。

3、阅读与作文（三——六年级试用）

◎模式同上

◎注：刚开始生源少，可以尽可能把年级分开上，这样虽然花时间，但是可以见到比较明显的效果。

4、奥数（根据生源来定是否开班）

5、硬笔书法（根据生源来定是否开班）

三、宣传方式

◎传单宣传（可以夹在海峡导报）

◎家长相互告知（需要看到效果，这样家长才会互相转告）

◎可以尽量和学校的教师联系。（利用现有的关系）

◎展示孩子的作品（需要一个宣传栏）

四、经费投入及预算

◎房租及水电费：2025元/季度

◎房间布置：墙的布置和黑板及一些尺子等教具250元

◎学习桌椅、办公桌椅、小书柜2025元

◎垃圾桶、热水壶等日常用品50元

◎宣传单300元

◎纸张等一些日常小文具50元

◎广告栏200元

初期经费总预算：4850元，另外准备1150元备用资金在日常工作中使用及运转，初期经费投入预算总合计6000元。

尚学堂培训中心

林老师：\*\*\*

郑老师：\*\*\*

黄老师：\*\*\*

小学语数英夜间辅导300元/月

注：小学语数英夜间辅导+看图写话与作文班/小主持人班/奥数班（认选一个）400元/月周一至周五晚上6：30—8：30+周六或者周日早上8:00——10:00

看图写话与作文班300元/十次课周六或者周日早上8:00——10:00

知识积累与快乐阅读班300元/十次课周六或者周日早上8:00——10:00

注：知识积累与快乐阅读班+看图写话与作文班450元/十次课周六或周日早上8:00—11:00 小升初提高班（针对五六年级学生开设）

小学快乐英语（三至六年级）周六或者周日早上8:00——10:00

素描初级班（三至六年级）

油画棒课堂（一至三年级）

硬笔书法班250元/十次课周六或周日下午3:00—5:00

珠心算（幼儿园大班至一年级）300元/十次课周六或周日下午3:00—5:00 一对一辅导 根据学生的实际情况制定教学计划）50元/次

**第四篇：交通安全行策划**

“交通安全行”活动策划

引入：随着经济的高速发展，城市已变得越来越美丽，道路上车辆川流不息的景象随处可见。然而由于有些人交通安全意识的淡薄，在车水马龙的马路上演了一幕幕不可挽回的悲剧。当你看到一个个鲜活的生命消失于车轮之下，当你发现一阵阵欢声笑语湮没在尖锐的汽笛声中，当你面对那些触目惊心的场景时，能不感到痛心疾首吗？让我们共同遵守交通法规，携手漫步生命的旅程。

一、活动主题：这是一个快速发展、精彩不断的时代，却也是一个疏于细节、不羁洒脱的时代；这是一个创意无限、大胆放松的社会，却也是一个缺少自制、要求散漫的社会。当交通事故成为生命的终点，当无数美好年华在越过安全线的那几秒中消失，交通安全终于无可避免地摆在我们面前。为了宣传交通安全意识，传播道路安全知识，倡导安全出行、守法出行，唤起人们对交通安全的重视，在此3月份志愿服务月以及期间3月14号国际警察日之际，我系社会实践部将举行“交通安全行”的志愿活动。

二、活动口号：遵守交通法规，关爱生命旅程

三、活动时间：2025年3月

四、活动地点：宿迁实验小学附近路口、市中心路段

五、主办单位：宿迁学院六系团总支（承办单位：六系团总支社会实践部）

六、活动步骤：

（一）活动准备

1、部门干事通过互联网或者查阅相关书籍报刊等了解基本的安全交通知识，了解路标和指挥手势，以便在活动中宣传交通知识和做好志愿服务;

2、通过互联网搜索近年来发生交通事故的主要原因以及各种防范措施；

3、运用以上搜集来的知识制作横幅以及宣传单；

4、提前和学生会宣传部信息部沟通好，要求他们帮助提供活动海报，活动拍摄，采集活动美好瞬间；

5、提前与宿迁市宿城区交巡警大队取得联系并协调好各项工作；

4、从交巡警大队获得有关交通知识的宣传板运用到活动宣传中；

5、联系好相关媒体或报社对活动进行全程跟踪报道；

（二）活动宣传：

1、将制作好的宣传横幅挂在英才大道处;

2、由宣传部将活动的相关海报贴在宣传栏内；

3、在活动地点向往来市民和驾驶员派发宣传单进行宣传；

4、交通安全图片展以及宣传板的展示；

（三）活动过程：

活动开展一(讲座形式)：

1、在此国际警察日之际，活动的参与人员在宿城区的交警们的带领下学习相关的交通安全知识；

2、活动参与人员向交警同志学习如何进行道路指挥以及了解

各种指挥的代表意义；

3.每个人进行一次学习的成果展示;

活动开展二：

1、将成员分成三个小组，一组一个负责人；

2、第一、二小组人员在交警同志的带领下，协助交警在宿迁实验

小学附近路口维持秩序，疏导来往车辆以及帮助小学生安全穿过马路；

3、第三小组负责向来往行人分发交通安全知识宣传单，并号召其

遵守交通规则；

4、活动中留心观察是否存在交通隐患处，若有将至报告给交警，提醒他们注意采取措施，消除隐患（比如斑马线两边的红绿灯是否完好）；

活动开展三：

1、在大润发或宝龙广场中选一个人流量较多的地方，安排好交通

知识专用宣传车的停放位置，并开始有关交通安全的视频播放；

2、向路人发放交通安全知识的宣传单，向他们普及交通安全知识，解答他们相关方面的疑问，提高他们的交通安全意识，尽量减少安全隐患；

3、制作一面“想人名警察致敬”的承诺书，让参加此次活动的路

人在承诺书上签上自己的名字，以表示对交通警察的感谢，并承诺积极配合交通警察的工作且自己也会遵守交通规则，做到交通安全从我做起；

4、以知识竞答的形式进行普及交通知识，若参与者答对，有小礼

品作为奖励；

后期工作：1、2、3、召开活动，总结此次活动的不足之处，为后面的工作打下基础； 整理活动资料，作出活动总结，向相关媒体投送新闻稿件； 在学校网站上以及宿迁市有权威的媒体网站上发布本次活动的具体内容，向宿迁市人民展示本次活动的成果；

七、活动注意事项：

1、成员要注意文明用语，给路人宣传时态度要亲切，要有礼貌，微笑对人，给人们留下良好的印象；

2、参与宣传人员要注意协助交警执勤时的安全问题；

3、注意天气变化因素，做好各种准备，以防临时变化情况；

4、成员要遵守负责人的命令并且配合好交警的工作；

经贸系团总支学生会社会实践部2025年2月

**第五篇：培智,正德,尚行,立新**

 广东培正学院校训释义校训：培智 正德 尚行 立新文意：培智修能，正心明德，尚行崇实，自立创新释义：本校训中“培”、“正”、“尚”、“立”四字分别取自本学院之名与学院创办人梁尚立先生之名...广东培正学院校训释义

校训：

培智

正德

尚行

立新

文意：

培智修能，正心明德，尚行崇实，自立创新

释义：

本校训中“培”、“正”、“尚”、“立”四字分别取自本学院之名与学院创办人梁尚立先生之名，以此构成“培智、正德、尚行、立新”之箴训。

【培智】培智修能。智能者，才智能力之謂也。孔子曰：“智而好谋必成”。古今成事者皆智能之人，如宋司马光所云：“智能足以庇民”。安身立命，佑民治国，无智能不可为也。然智能非天所赋，乃源于知识，故孔子曰：“知（智）者不惑”。培其知识以增智慧，育其智力以长才能，为社会培育智者能士以报效人民，乃我院办学之目标也。

【正德】正心明德。《尚书·大禹谟》首倡“正德”之说，《大学》开宗明义：“大学之道，在明明德”，故正心明德，乃育人之本。培智须先正德，德正智方可用。荀子曰：“士信慤（读què，恭敬诚实）而后求知智能焉。士不信慤而有多智能，譬之其犲狼也。”故正德修身，成君子人格，乃我院育人之大义也。【尚行】尚行崇实。历代先哲论学皆崇尚践行。孔子曰“学而不思则罔”，宋朱熹进而申说：“徒思而无践行之，实则殆。”宋陆九渊称：“君子修身践行，既无所不用其学矣。”德智在身，笃于践行，学以致用，事业成焉。我院培养应用型人才，摒绝空谈，注重实践，实我院教学之要务。

【立新】自立创新（自立创新）。《礼记·儒行》云：“力行以待取，其自立有如此者。”培智正德且践行之，成才自立以为社会所用，乃学者所期待也。自立之义非仅指自食其力或自力有为，亦谓能守德操而人格独立者也。然世事迁变，日新月异，唯勇于创新方可自立于不败之地。故学以求自立，行以求创新，乃我院师生应有之精神。

培智修能以育聪慧才干，正心明德以养君子人格，尚行崇实以求学以致用，自立创新以期贡献社会——此为本校训之要义也。

培智 正德 尚行 立新。释义：【培智】培智修能，【正德】正心明德，【尚行】尚行崇实，【立新】自立创新（自立创新）。培智修能以育聪慧才干，正心明德以养君子人格，尚行崇实以求学以致用，自立创新以期贡献社会。百度妈妈告诉我的...哈哈...

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！