

# 2023年直播招商工作总结 招商工作计划(优秀8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 直播招商工作总结篇一

在新形势下，可依托我县的优势资源、优惠政策和优良环境进行宣传、推介。针对旅游、电商物流、新能源、新材料、生物制药、竹产品精加工、矿产品深加工等优势产业投资形势，结合大武县新兴产业投资有利资源环境、产业优势，制作新的《大武县投资指南》，并对外发放大武投资指南推介资料；利用传统媒体和互联网媒体在大武资讯报、石家庄日报、大武县政府站、大武资讯网、微信等发布有价值的项目信息，宣传大武的投资发展新环境，吸引客商来我县投资兴业。

在我县现有的优势资源的基础上，进一步加大招商小分队外出招商的力度并继续充实招商引资小分队。一是以“结识一批新朋友，洽谈一批新项目，促成招商在谈项目变成合同项目”，不断扩大招商引资实效。二是以“长三角”、“珠三角”等地为重点招商引资区域，并根据招商对象、招商项目的实际需求提供“一对一”的量身定制服务，主要围绕旅游、电商物流、生物制药、装备制造等领域进行精准招商，力争在今年引进1家世界500强来我县投资开发，以提高招商引资的成功率。

加强对大武现有可招商项目的调研工作，创新招商引资模式，优化招商引资环境，坚持创新引领、开放带动、绿色发展、精准招商、合作共赢的工作思路，全方位、多层次、宽领域

地开展招商引资活动。要扩大可招商范围，加强现有企业、现有资源的科技创新力度，努力吸引一批有高新技术、环境友好的企业入兴（如今年入驻大武的新科生物科技生产项目），提高产品技术含量，增加产品附加值，特别是电商物流、生物制药、装备制造、毛竹产品精加工、矿粉深加工等领域，以更好地促进大武县经济继续稳定增长。

加大竹产业园区的招商引资力度，延长产业链，引进与竹产业发展密切相关的油漆、胶水、包装等配套加工企业，集竹文化展示、竹类经营、竹产品生产加工和观光旅游、科研一体的综合性、高档次竹产业生态工业园区。目前，招商局正在积极与浙江、广东、山东等地一些科技含量高的知名企业进行洽谈与沟通，如山东赛伯乐投资集团（主要生产生物基管道）等企业。力争引进一两家毛竹深加工企业落户我县，打造大武精品毛竹产业园。

鉴于大武现在土地资源紧缺，建议一要盘活现有工业园区内以及县域范围内的储备土地，有针对性的根据现有土地进行有选择性的招商；二是建议政府对工业园区内已出让土地但没有开工建设的项目进行催建，并规定时间进行建设，如不开工建设则由政府按原价收回，进行重新出让，达到土地经济利用最大化。

针对企业产品销量低，销售市场没有打开而导致企业难以存活的问题，建议政府多引导企业加强市场调研工作，拓宽销售领域，多接订单，提高企业产量和销量，吸引电商物流等相关企业来大武投资发展。

## 直播招商工作总结篇二

20xx年即将结束，招商部全体成员整装待发，期待在xx年的工作中找到突破，为使得工作更加有条理有目标，我们规划下面的几项工作作为xx年招商部主要的工作来做：

打造一支专业、高素质的招商团队，是产业地产招商工作顺利进行的重要保证，一切招商业绩都起源于有一个好的招商团队，建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份的工作中建立一个和谐、具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，而且这也是招商部一项长期的主要工作□xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，尤其是新加入我们招商队伍的。

招商管理是企业的大难题，招商人员外出，招商人员绩效，招商人员情绪管理，是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高招商人员的主人翁意识。

培养招商人员发现问题，总结问题的目的在于提高招商人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员xx年工作路线，在不断寻找新渠道新方向的基础上，改善招商方式与方法，提高业务效率。

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园20xx年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 直播招商工作总结篇三

20xx年，是我市灾后恢复重建的决胜之年，也是我市招商引资工作充满机遇和挑战的一年。为巩固\*\*年招商引资成绩，使20xx年招商引资工作实现质和量的飞跃，我们将弘扬新时期绵竹精神，紧紧围绕市委、市府提出的“两年重返全省县域经济强县，三年再造一个绵竹”奋斗目标，进一步认识形势、理清招商思路、创新工作方式、完善工作措施，为加快推进我市统筹城乡发展和提升我市区域经济综合竞争力注入新的动力。

20xx年是我市坚决完成灾后重建任务的决胜之年，招商引资机遇和挑战并存，一方面新一轮的产业转移高潮正在临近，另一方面西部各地招商竞争压力空前，我市的交通区位优势的形成还需时日，江苏工业园和汉旺无锡工业园入住企业还在建设之中，新兴的优势产业还未形成，我们需要变压力为动力，化挑战为机遇，紧紧围绕“两年重返全省县域经济强县，三年再造一个绵竹”的奋斗目标，抢抓机遇，扎实推进本年度招商引资工作，为实现三个百亿产业和将绵竹建设成为成德绵高科技产业带上重要的新型工业化城市跨步前行。

工作目标

工作重点：

一是做好“双百”活动后期江苏各地重点项目的跟踪对接工作。

二是主动承接广东、福建、浙江、上海、山东沿海发达地区的产业转移。

三是完善招商引资体系建设、优化投资环境。

1、江苏天舜金属制品有限公司的高强度钢筋项目。

- 2、江苏九鼎集团的年产3万吨玻纤项目。
- 3、中天科技光纤有限公司的线缆生产项目。
- 4、江苏光芒集团的空气热能泵项目。
- 5、江苏太阳雨太阳能集团公司四川热利用产业基地项目。
- 6、江苏雨润集团有限公司的养殖和熟食加工项目。
- 7、苏州东立电子公司的扬声器及所声器检测设备项目。
- 8、苏州协泰科技有限公司的pvc整体门项目。
- 9、内蒙古大漠酒业有限公司年产5000吨苻蓉保健酒项。
- 10、中力伟业公司年产8万吨的高防腐金属制品生产项目。
- 11、家纺城、汽车城、物流园项目。
- 12、三个四星级酒店项目。
- 13、四川盛唐实业集团有限公司“两万亩中华爱心玫瑰谷”
- 14、水果之王“甜耳朵”项目。
- 15、北京银谷房地产有限公司国际玫瑰博览园项目。
- 16、沿山乡村旅游带产业配套项目。

#### 1、强化“双百”活动后期项目对接工作

对“双百”活动的投资企业进行认真的清理和分析，对签定了框架协议的项目做好落地服务工作；其中一批投资意向明确、带动性强、市场前景好、辐射能力大的项目是我们跟踪

对接的重点，做好强有力的跟踪对接计划，加快投资细节谈判，力争项目落地；对于部分没有条件落地的项目，争取江苏后方的大力支持，建议与发改部门联席更换新项目进行对接，争取各援建地市均有项目落地绵竹。

## 2、创新招商方式，拓宽招商区域

为努力开拓招商视野，捕捉更多的招商引资信息□20xx年我市招商引资的触角将向广东、福建、山东、浙江等区域延伸，要充分利用西部市场资源、能源价格优势、劳动力资源优势寻找突破口，招商引资的方式要突出优势产业链招商、以商招商。

## 3、结合实际，有效推动一、三产业招商

为推进我市农业现代化和新型城镇化进程，切实改变城乡整体环境，增强我市综合竞争力，更好的为工业配套和服务，我们将立足实际，在一、三产业招商方面多做文章，为引入企业、引入人才创造一个良好的宜居环境，同时也为占人口多数的农民增收寻找途径。

## 4、包装招商项目、吸引鼓励投资

我们要充分挖掘当地及周边配套资源，由各镇乡和相关部门参与，建议借助专业机构编制包装有吸引力、操作性强的对外招商引资项目，加强项目对外宣传力度，吸引外地客商投资绵竹。同时鼓励我市市民投资，把民间资金转化为民间资本。

## 5、完善招商引资考核机制，打开招商引资新局面

为调动招商引资积极性，建立科学的招商引资考评体系，真实准确的反映招商引资成绩。进一步完善招商引资机制，加大招商引资目标任务考核力度，拉大考核差距，逗硬奖惩政

策，建议将招商引资工作作为领导干部任用升迁的重要标准之一，形成全社会都来关心支持招商引资工作的良好氛围。

## 6、加快推进招商引资平台建设

首先是加快我市产业园区建设步伐，其中核心是强力推进江苏工业园、无锡工业园建设，完善新市、拱星、康宁三个工业园基础设施和配套设施；另外，在我市部分重点镇乡或与周边地区接壤镇乡，适时发展一定规模的工业集中区，鼓励中小企业入驻，增强镇乡造血功能；各镇乡也可根据自身实际规划发展一、三产业特色园，改善镇域环境。

学习其它地区成功经验，建议在江苏和广东设立招商分局，实现长三角、珠三角地区招商全覆盖；充分利用招商中介机构和组织庞大的招商引资信息渠道，与其建立合作关系，拓宽招商引资范围。

## 7、研究探索苏、绵两地产业合作长效机制

为保证苏、绵两地产业合作交流的长期性、经常性，在对口援建结束之前，按现有的对口援建对应方案，建立产业合作长效机制。

## 8、优化服务工作，营造良好投资环境

修改和完善招商引资的优惠政策，对重点和非重点产业制定不同的优惠条件。鼓励园区形成特色，提高工业园区土地综合效能。加快园区服务体系建设，为企业提供优质高效的服务。兑现招商引资的相关承诺。

## 9、对招商引资工作的保障

加大对招商引资工作在人力、物力、财力方面的保障力度，要让招商引资人员集中精力抓项目，抓大项目。同时，对招

商引资人员在待遇上要敢于突破，要打破常规、超前思维，调动招商引资队伍的积极性，确保招商引资队伍的活力。

## 直播招商工作总结篇四

计划一：明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

三、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定



的发展态势。

3、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

计划二：今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

1、提升整体的业务水平

2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，

从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对xx市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

8、制定新业态招商手册

9、加强招商专员的业务培训

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

三、相关招商资料的准备

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同（代为管理），授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

#### 四、招商方式

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访（目标自荐）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

五、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

### 直播招商工作总结篇五

为完善招商引资工作机制，落实好单位二季度招商引资工作

任务，创造优质高效的服务环境，落实强化好“三项制度”和“一个保障”，特制定二季度工作目标。

坚持领导带头，拓展信息搜集渠道。首先从思想上高度重视招商引资工作，实行单位领导亲自部署，全员联动，狠抓落实，实行一周一汇报，一月一调度，一季度一考评的方法，确保招商引资工作有专人抓、专人管，确保单位二季度招商引资项目引荐信息不少于3条。其次继续坚持走出去，引进来的理念，大力依托大型项目建设，摸清项目需求，拓展招商引资信息引荐渠道有针对性的做好招商引资信息资源的整合和上报。

扎实开展招商引资抓签约、促开工“百日攻坚”活动，紧紧围绕盐化项目区和现代观光农业，积极开展对外招商引资推介活动和联谊活动，及时收集有效项目信息，确保搜集提供万元以上有价值项目信息3条以上，完成1个以上项目签订投资协议并正式开工建设。

继续通过外出学习、联谊、洽谈突出宣传我县的招商引资政策，进一步优化招商引资服务环境，对有意向合作的投资者实行无偿咨询服务，对引进项目做到服务零距离，规范零投诉。使客商进得来，留得住。

加强会议汇报制度，强化项目投资信息搜索后的跟踪联络，及时分析跟踪进展，建立项目跟踪管理台账，收集整理后及时上报，积极争取实现1个万以上项目落户。

县气象局

二0xx年五月七日

## 直播招商工作总结篇六

用科学发展观指导开放型经济工作，以招商引资为龙头，一

坚持五突出（破）一抓一接轨，破解要素制约，开展xxx招商攻坚年xxx活动，主动接轨大上海、金苏南、浙江、广东、福建等沿海发达地区，建立招商、外贸外经工作新格局，以xxx开放带动xxx战略的实施推进我县经济的结构调整和可持续发展。

## 1、坚持招商引资不动摇

科学发展观的核心是发展，没有发展，一切无从谈起。招商引资是最妙最快的投入，是发展的主要手段之一，是我县经济工作的xxx一号工程xxx。各级各部门在职任何时候、任何情况下必须坚持招商引资毫不动摇，要围绕经济建设这个中心，确保xxx一把手工程xxx顺利实施。要十分重视政策的引导鼓励作用，建立修改完膳鼓励招商引资和以民引外、鼓励出口、开放型经济考劾评比等四个政策文件。

## 2、突出园区招商，强化载体建设

进一步发挥开发区招商引资主站场作用。要加快和完膳基础设施建设，题高开发区的档次，明确产业定位，变成各具鲜明特色、服务配套齐全、运作规范透名、对外吸引力强的招商引资集聚区。要加大招商旨标的倾斜，健全招商机构、人员和功能，主动出击xxx选商xxx。题高招商成功率，以高平台招引符合开发区产业定位的高质量项目入园投资。

## 3、突破群聚效应，强化产业链招商

认真现有外商（特别是台、港）投资扎根的源因（采购、营销、干部、、研发设计等五个本地化），利用群聚效应，抓住龙头企业，以带动同类型企业、配套企业、上下游企业一起来丰投资。以提昇产业层次、陪养核心竞争力、做大做强支柱产业为要点，根剧我县产业结构调整和教育新兴产业的要求，引进资源节约、科技创新、生态环保的项目和技术，

嫁接改造现有企业，延伸产业链，优化生产要素搭配，提高产出强度。

#### 4、突破500强，强化大项目招商

死盯硬粘，主动出击现有500强企业线索，力争500强投资有所突破。外地实践告诉我们：与其四面出击，不如主攻大项目。要列出一批500万、1000万美元的大项目，层层落实责任制，集中精兵强将打xxx歼灭战xxx[]引进一个，带动一片，鼓舞全局。

#### 5、突破瓶颈制约，强化无地招商

千方百计破解土地、电力、资金、人才等生产要素的制约，盘活现有存量，强化无地招商。主要形式有：增资扩股、集约开发（提高产业层次、限定投资强度、建设多层厂房）、产业更新与企业转型、并购。

#### 6、突破招商手段，强化队伍建设

### 直播招商工作总结篇七

1、购物中心的商品和服务到底“卖给谁”（目标消费群体以及商圈范围）？

2、本项目区别于其他同行的经营特色是什么？不同的地段，有不同的商户阵列，打算强化以休闲娱乐为中心，在餐饮、酒吧、娱乐等行业的招商上下功夫。

特性和顾客忠诚度。最大的优点就是价格卖点；这就意味着招商很大部分本土化。

现代商业经营方式有：自营、联营（扣点）、租赁。

由于市场的人口总量、消费水平、消费习惯等局限性,等级的市场单体物业以纯租赁的形式纵观市场可成为旺市的不多见,例如很多购物中心当初都是以纯租赁方式,后因无法旺市开始转为联营. 租赁经营存在的问题有:

- 1、在没有形成旺市以前,经营户随性比较大,比如;上下班时间,换季上货的时间等
- 2、很难做到统一包装.
- 3、购物中心本身的恶性竞争,比如;你的货好卖,我也去拿你的货卖,而且我还卖得比你便宜.
- 4、经营户本身的抗风险能力差
- 5、商品之间很难形成互补

联营的优点

- 1、商户的前期压力小
- 2、可引进的品牌选择性大
- 3、商户的本身实力强,上货率强
- 4、整体形象好,展示美观,
- 5、能够充分的营造购物环境
- 6、商品之间可以形成互补可以招购物中心本身想要的

商业地产,商业在前地产在后,以真正的旺市带来旺铺这就是我们常说的“让样板自己说话”

是否可以租赁和联营并存相互带动市场的繁荣;

休闲娱乐50%~55%

餐饮25%~35%

百货10%~15%

其它不超过15%

## 直播招商工作总结篇八

以“十大工程建设深化年”活动为抓手，发挥开发区经济主战场的作用，完善规划，加快建设，强力招商，优化环境，借助外力，激活内力，以新思路引领新发展，以大项目带动新突破。年内全县完成招商引资任务16亿元。开发区年内新引进亿元以上落地项目5个，确保5亿元以上项目1个，力争突破10亿元以上项目。新增项目固定资产投资12亿元；销售收入同比增长35%；税收同比增长30%。

（一）完善总体规划，加快配套建设，全面拉开开发区大发展的框架

一是以争创国家级开发区为目标，以大规划，引大项目，促大发展。按照建设“现代化、国际化、生态型”园区和可持续发展的目标，立足长远，统筹开发区与宏远石化工业园的衔接，第一季度完成经济开发区工业区30平方公里大规划。着手规划建设扳倒井工业园、国际低碳技术与投资示范园、现代物流园三个专业园区，实施“区中园”示范带动，把开发区打造成为产业布局定位和行业分区明晰的工业项目集聚区。

二是以工业项目与功能配套同步发展为抓手，多条腿走路，多渠道融资，拓展发展空间。1月份完成东二路供水、供电、排污、天然气管网铺设工程；6月份完成北二路及宏远石化工业园供水、排污、蒸汽、天然气管网铺设工程，力争化工区



污水处理厂20xx年底建成投产，配套热电厂开工建设；完成西一路北首管网配套工程。建议北一路、北二路东延500米，动工建设北三路至东外环，拉开开发区大发展的路网框架。

## （二）转变招商理念，创新招商方式，着力提高招商引资的质量和水平

首先在招商理念上实现四个转变。一是放大集群效应，实现由传统产业招商向高端产业链招商转变；二是坚持“三看四不引”，实现由粗放式招商向大项目招商转变；三是优化投资环境，实现由政策招商向环境招商、以商招商转变；四是加强与市高新区的联系，实现由单独招商向区域一体化合作招商转变。通过招商理念的转变，努力实现开发区传统轻纺产业的升级、精细化工产业的拉长、机械制造产业的壮大、战略性新兴产业的突破。

其次在招商渠道上优化四种方式。一是开展大项目招商。突出5亿元以上大项目的引进，积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。整合现有闲置土地资源，督促企业淘汰落后产能、增资扩产或新上项目，激发企业内在发展动力，推动小企业变成大项目。二是开展驻点招商，依托各类关系资源，在上海、北京、青岛成立3个招商工作站，加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过登门拜访和对接洽谈，建立起辐射发达地区的招商网络。三是开展以商招商。对引进的外来企业，通过强化服务，创建适宜他们发展创业的诚信环境和法制环境，在促使他们增资扩产、新上项目的同时，借助他们深厚的人脉资源，发挥他们的广告效应，以吸引更多的大项目落户，真正做到留商、安商、扶商和招商的有机统一。四是开展园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，加强与国内外知名大企业和高新技术企业的战略合作，努力实现投资10亿元以上大项目的新突破。

### （三）提高工作水平，优化投资环境，全力推进各类项目进展

一是加强队伍建设，提高开发区工作水平。开发区与办事处将严格按照县委、县政府的要求，实施“工作一体化、分工不分家”的原则，制定并落实开发区从决策、运行到监管考核的一系列规章制度和工作标准，加强内部管理，通过多种形式提升干部队伍的政策理论素养和工作能力。全力做好落地项目迁占和社会稳定工作，确保落地项目顺利建设，根据开发区的特点，研究解决好社会民生问题。建议赋予并强化开发区“一办三局”相关职能，对落户开发区的项目开辟绿色通道，切实提高办事效率。面对目前稳健趋紧的货币政策，重视加强对开发区企业运营的指导管理。严格落实安全责任制，全方位做好工程建设安全、生产安全，每月开展一次安全生产专项检查，做到防患于未然。

二是健全包建机制，全力推进项目进展。对落户开发区的项目，一个项目成立一个由班子成员任组长的包建小组，列出单子，强化措施，分工负责，每周一调度，帮助解决问题，强力推进各类项目进展。一是抓开发区企业增资扩产上项目。对确定上马的项目，全力帮助解决困难问题，督促资金尽快到位，快速干。