

2023年电脑工作计划表做(优秀7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

电脑工作计划表做篇一

凡事预则立不预则废，为了下一年能创造更好的业绩，必须做好工作计划。以下是计划网小编为您整理的2018年电脑公司销售工作计划，供您参考，希望对您有所帮助，更多详细内容请点击计划网查看。

网上经常在说现在电脑的销售是“卖一台电脑赚一把大葱钱”，这是有人形容微利时代已经到来时夸张的一句话。随着家用电脑的价格一在下调。电脑早已经不在是专业人士与有钱家庭的独有宠物。随便的一个普通家庭拥有一台电脑都不再是什么难事。因此电脑市场的销售一直处于稳步上升的阶段。但是客户虽然在不断增加，新进的电脑公司的竞争也越发加剧。电脑公司的整体利润的确在明显下滑。电脑市场的蛋糕只有那么大，而想瓜分这块蛋糕的人却特别多。做为一家电脑公司怎么才能在剧烈的市场竞争里守住自己的阵地，抢占最大的份额。我们试着分析以下几点。

一、经营思路的分析

电脑市场销售目前的两个疑惑

困惑一：规模越大 风险越大

首当其冲的困惑来源于经营的思考：在现有利润条件下，谁经营的规模越大、谁代理的产品越多，谁的日子越难过。一个明显的例子是：一家在多个电脑城设有面门，代理得有主流主板、

显示器的电脑公司老总,却在羡慕一家只在一个电脑城开有门面、没代理任何产品、仅靠“炒货”装机的电脑公司。个中原因是:面对竞争产品的丰富多样化,代理商为推动分货商完成销售,忍痛让利代理产品,同样装一台电脑,代理商与分货商双方在报价上已没有太大差别,利润率也几乎没有差别、但代理商还得比分销商多承担运输、人工、售后服务费用,占用大量资金。如此一来,在微利时代,小公司日子反而好于大公司。

困惑二: 技术爆炸扼杀高价机市场

除此之外,电脑业的技术爆炸也令微利时代商家困惑,以装机为主的**电脑公司,从今年初至今,只接到一台装机单价过万元的单子,其余客户装机大多选择在3000—6000元的价位。究其原因:在电脑技术爆炸的今天,低端家用电脑与高端电脑在实际的运用中已无太大差别,讲求实用的购机心理已经替代买高价机、追潮流的购机心理,高端机带来的高利润已经被电脑技术的爆炸式升级给扼杀。但是这样的困惑是正确的`吗?显然以上的两个疑惑建立在销售基础没有持续发展的基础上的。无论什么商品都有微利时期的到来(比如现在的空调、彩电背投等)。随着单台利润下降,我们只有用销售量来填充。全力扩展销售市场加大市场占有份额。

二、电脑公司的销售分析:

电脑公司的销售模式分以下两种

1、 守株待兔等客上门法,有客人来了就马上招呼谈单。基本上的电脑公司都采用以上模式。

2、 主动出击上门服务。

电脑公司在商务电脑有熟人的情况下也爱用这招。但是并没有什么具体计划或者规律性,感觉很被动。而家用电脑也就是去师专这样的学校搞搞活动。因为他们很难去发现可以上

门服务的目标群。我想也没有精力去想这些。

3、 创造性销售

无中生有，帮助顾客找寻需求，自己创造买点，创造顾客

三、 电脑客户分：

电脑的销售客户有两种：

1、 商务电脑，学校党政机关等单位集体购买。（包含网吧）

2、 家用电脑，私人家庭使用。

随市场的日益成熟，商务电脑的销售慢慢流向于较为合理的竞争。依托的是品牌与服务，当然有时候还需要一定的关系。但主要需求是营销人员快速的信息回馈，还有平常与各相关部门信息主管的良好沟通。

家用电脑是电脑公司平常销售业绩的最好证明。家用电脑的顾客现在我们可以大致归纳为以下三种。

1、 现在准备购买的。也是第一次给家庭添置计算机的人。这样的人往往没有自信心。需要寻找熟人帮忙。或者爱咨询朋友。甚至拖着买过电脑。对电脑比较熟悉的朋友来帮忙选购。他们关注的往往是价格和后服务。最容易受朋友的影响。

2、 买了电脑不少时间，准备给计算机升级的人。这样的人群比较杂乱。爱跑熟店，关注的依然是价格和质量。

3、 几年前购买电脑的老客户。现在已经到了该换机的时候了。他们的消费相当理性而聪明。因为使用电脑早，对电脑的知识比较渊博。对电脑公司的选择比较看重的是产品质量与相关服务。这样的客人是比较难缠。但是却是电脑公司应该最为看重的一群。 电脑公司我们曾经做过调查，对于售后服务

的满意度很差。一方面是每家电脑公司的客户群体都很分散。而技术人员普遍较少。另外一方面是针对老顾客的普遍不重视。他们以为电脑不是易耗品，很难重复购买。其实他们往往忽略了一家好的公司想要持续发展和做大。那么他们就不再是在销售产品而是不断的在创造顾客。使用过电脑的人往往养成依赖性，他们的电脑一旦过旧或者报废。二次购买率为百分之百。而通过已经购买过电脑的客户介绍而达成的业务也占了百分之六十有多。口碑宣传是所有广告里最好的，也是最容易被忽视的。最重要的是一个家庭往往拥有的不只一台电脑。

四、如何提升电脑公司的销售量

1、确立目标。

有了目标才有努力的方向，工作才能做到有的放矢。而目标也可以激发员工的动力与斗志。而我们的目标就是把“**公司做成最好的电脑品牌，我们的员工拿电脑行业内最高的工资。

2、塑造一个团队

现在电脑公司的员工流动性大、稳定性差、缺乏职业规划、缺乏上进心、缺乏团队合作、他们总是在工作上能够适应，但是却很难提供更高价值的工作。但是销售不再是需要个人英雄的时代，我们更加看重的是集体的力量。一个团队战斗力的根本在于每个成员的态度。因此我们以为一个销售团队应该充分沟通，统一思想。当然更加重要的是一个团队如果没有共同的利益是不可行的。因此打造一支过硬的销售队伍是电脑公司走向辉煌的第一步。

3、创建销售平台。

有条理的建立营销档案，理顺关系网络。打造自己的信息网络

(主要针对商务销售)

4、 配合厂家加大宣传力度。

狠挖代理厂家的资源，针对性的利用各种广告手段增加**的知名度和美誉度。

5、 推出自己独有的销售理念。

给自己的电脑产品增加附加值来吸引顾客和抗竞争对手。我们推出的口号就是：我们打价值战，而不是打价格战。

6、 主动出击，把销售战场摆到顾客门前去。

不间断的在外面搞促销活动(比如**几个大厂区)，既可以加大**公司在人民心中的印象，突出知名度的同时又可以扩大销售量。

7、 搞好同行关系，加大批发出货。

我们一直以为同行不是冤家，因为我们共同抚育这个市场。我们共同努力让消费者接受电脑，使用电脑。如果我们有敌人，我们的敌人也应该是消费者。在这样的心态下，我们用自己的服务，与优秀的销售团队来竞争。同时加大同行帮助我们销售产品的量。不与同行沟通的企业是永远无法完成自身的超越的。知己知彼方能百战百胜。

电脑工作计划表做篇二

1、 电脑必须指定专人负责，其它人员不得随意使用。

2、 电脑必须设定密码，并由专人掌握。

3、 未经经理同意不得用公司电脑复制或使用与公司无关的软

件。

4、必须在工作时间内使用电脑，工作时间以外由专人开机。

5、不得于任何时间利用电脑打游戏及观看激光影碟。

6、要定期检查电脑使用情况，注意是否有病毒或其它无关的软件存在。每月由行政部为电脑杀毒。

7、如使用电脑编辑文件，应对编辑的文件有相应的中文记录以便及时查找。

8、各部门在存储文件时，不允许将文件直接存储在硬盘目录中，应存于相关的'目录中，以便管理。

9、个人在编辑完文件后，或在编辑中长时间离开，应存储资料并关闭自己的文件。以便于提高电脑的使用率。

电脑工作计划表做篇三

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却已走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自已与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自已看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

电脑工作计划表做篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、 我来东莞这边的一家电子厂上班已经有一个月了，这是一家外资企业总公司在台湾，这家电子厂主要是生产中小型液晶显示器lcd□像手机之类的显示屏。刚开始是跟一个师傅(虽是师傅，还是比我小几个月的一个女孩呢!)学一个叫dms测试软件，即显示测试软件，对样品进行测试。

对样品的光电特性，开关特性，视角特性进行测试并把测试报告打印出来。刚开始几天是看一些操作说明书和看师傅的操作，后来师傅让我边学边动手，首先我们要把样品进行安装点亮并调节，然后在系统里对一些参数进行设置，并对每项测试调出最佳波形并打印出来。刚开始的时候有点手忙脚乱，不是这边搞错就是那边忘了，都是师傅帮我纠正。由于后来心态的调整和熟练了，慢慢地学得差不多了，过了两个星期左右，由于原来只有我师傅一个人上白班忙不过来，就把我安排在夜班，从晚上八点到第二天八点，中间有停下来吃夜宵，哦不叫夜宵叫午饭了，这里可是24小时全天工作的哦!刚开始真有点受不了，把我的生物钟都给搞乱了，我是白天睡觉晚上工作黑白颠倒了，真累啊!没办法，只能撑着。整天穿着无尘衣在生产线上的无尘室里上班，独自呆在一个房间里，有样品送过来就测没有就闲着，忙的时候一直忙，大部分时间都闲着。没事就对着天花板发呆或者看着手表倒计时，好无聊啊!真留恋学校生活啊!自由啊!

来这边虽然才短短一个月，收获挺多的，由对lcd一窍不通到现在对它的原理和生产流程都有所了解，也让我深深体会到了dms测试的重要性，虽然这是一些简简单单的基本操作，但是只要我们的安装不正确和操作的疏忽都会影响到测试结果与预期的不符，由于有些正因为这一点误差而导致样品的不符合标准而返工或符合的变符合了，出货给客户造成不利影响。所以我们每一步都要集中注意力，争取把每一步都做好。不好意思说的是有一次由于我的一次失误而导致机器出现异常，后来技术人员了才搞定，这可是上百万的机器哦!搞得我在主管面前没face.这次就写到这吧!

二、刚刚出校门找实习单位的时候总有这种或那种的想法，要找什么样什么样的单位，结果到头来一个多月过去了，还没有找到实习单位，直到3月20号，我妈妈介绍我去她已前同事开的一家电脑公司实习，老总跟我谈的一些话让我感触深刻，他说当今社会你想干的轮不到你干，你不想干的偏要你干，像我这种文聘不高的人，心态一定要放正，知道自己在什么位置上。在公司的时候先全面发展，等过段再看看自己精于哪个方面，然后向那个方向努力发展。就这样我进入了三明联创电脑公司技术部，实习软件维护。刚开始觉的软件维护很简单，跟同事出去维护过几次以后才发现原来不是那么回事，它这里主要是做财会软件维护的，出去首先要跟其它公司的财会人员进行交流，像我这种学计算机过来了，哪会什么财会知识，只好乖乖在公司先学学财会的基础知识和软件的基本操作。

来到公司有一段时间了，终于对财会知识有点基础认识了，开始接触到跟计算机相关的方面了，比如用sql server 2000排除软件内不能直接修改的错误，还好最后一学期用上sql \square 不然真的是痛苦。4月初的一天，公司来了一个我个人感觉很像土匪的人，老总给我介绍了，差点吓我一跳，原来是另一个经理，带我学delphi \square 终于进入我感兴趣的，可是还没学两天问题就来了，原来知道delphi跟vb很像，但实际上差别还是有的 \square delphi以pascal为基础，这个还好有学过，主要是操作界面是全英的，以前英语没学好现在痛苦了，进展有点慢了。4月中旬的时候，三明重机厂的实施顾问从龙岩上来了，我还是第一次见到，这时跟入到三明重机的erp项目中，又是一片空白的，重个系统的数据流太过具大不太好理解，只能先通具体操作对其进行了解，终于在4月底的时候，对部分功能以及数据流有了一定的了解，能在过程中帮上一点忙了。

;

电脑工作计划表做篇五

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

收集整理

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。2007年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润***万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在***万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元；多功能电子教室、多媒体会议室***万元；其余网络工程部分***万元；新业务部分***万元；电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。 3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和***公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于***形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把***建成在平谷地*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

1. 电脑销售工作计划, 月销售工作计划

电脑工作计划表做篇六

本站后面为你推荐更多电脑公司实习总结！

大一长长的暑期激起了我参加社会实践的决心，其实自己早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取第一桶金，当然更多的是想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解和认识这个社会。通过一些社会实践来增长见识，更为重要的是让自己能够更快地融入社会的大家庭中，并找出自己在社会生活中存在的不足。

由于我懂一点电脑维修的知识，家长就帮我在朋友家开的电脑维修店里找了一份工作。第一次参加工作还是很兴奋很紧张的，虽然感觉信心不足，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。

由于我们的工作上门服务，所以没什么固定时间，有时候一天也没什么工作，但有时候就忙得要命。刚接的第一份工作是为一物流公司的三台电脑重装系统。工作量不是很大，物流公司的老板人也很好，工作结束之后还把我留下，请我吃了顿饭。本以为第一份工作就这么顺利的结束了，没想到第二天就出了问题。在重装系统的时候我忘记安装打印机共享，导致打印机不能正常使用。老板得知这件事后狠狠地批评了我。在此之后我做每项工作都十二分地小心！

1. 要善于沟通。由于要求上门维修电脑的人年龄都比较大，看着你把他们的电脑拆得“四分五裂”往往会表现出不信任你，甚至说一些很难听的话。这时候你要学会和他们沟通，不能和他们吵，并且要心平气和地向他们解释。每当看到他们眼光从不屑到信任的时候，我心里真的很有成就感。当然和老板也要好好的沟通，一些工作上的问题要经常和老板沟通，并及时地解决，这样工作才会有动力。

2. 要有耐心和热情。在工作的时候要经常微笑，这样会让你

的顾客觉得很舒心。他们有些人并不懂电脑，对电脑为什么会出现毛病、需要怎样保养并不十分了解。这时，你就需要热心地告诉他们使用电脑时要注意的事项。当看到顾客满意的微笑时，你的心情就会特别舒畅。

3. 要勤劳。有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易得到提拔。比如空闲的时候打扫办公室，整理文件等，往往这些小事会使你得到老板的赏识。

当然我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如做事不够主动，社会经验比较缺乏，经常会说错一些话，使顾客不满意。有时也会得罪老板，刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很委屈。这些都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在以后的暑期实践以及就业的时候不犯同样的错误。

短短的假期一晃而过，在实践中，我领悟到了很多东西，而这些东西都将会让我受用终生。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样，也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们会为将来更加激烈的竞争中打下更为坚实的基础。

电脑工作计划表做篇七

很快的，暑假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个暑假，紧张沉默之后的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，原创：不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，

但紧张沉默之后的确实是感慨。

暑假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却已经忘了，擦肩而过。想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求。

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，原创：最大的考验就是耐心，有的时候，一个问题还得重复很多遍，这个时候，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却已走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到的机会，的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常

常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时候，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，的时候是社会，职业选择自己，面是不是的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

以上就是我暑假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确实确实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种尝试，都是对自己以后很宝贵的充实。