商场运营专员年度工作总结范文（14篇）

商场运营专员年度工作总结1

3个多月的运营和历练，商场一直围绕“基础提升、企划点睛、服务优化”的指导思想，全面推行商场规范化管理，促进团队执行力和营运能力的综合提高，经受住了开业以来市场波折等考验，各方面得到长足进步，较好的实现了预期目标。现将20xx年度商场工作总结如下：

一、商场运营方面

1、各项经营指标完成情况

⑴全年出租率97.5%，收缴率96.52%。

⑵全年销售额5215.76万元，租金收入1579.84万元，同比20xx年租金每平米增长xx万元，涨幅xx%，租金与预算对比完成率xxx%

⑶全年费用预算396.235万元，实际开支356.619万元，完成率90%。超预算项目无。

⑷共引进品牌430个，其中进口类品牌5个，A+类品牌12个，A类品牌91个，A—
类品牌40个，B类品牌57个。品牌优化率0%，全年撤场品牌3个（威乃达、雅士高夫、隆森）。

2、企划营销活动

⑴全年组织活动3次，其中现场促销1次，小区活动拉动商场销售四千多万元。

⑵全年刊登软性宣传稿件：报纸30篇，网络3篇，出现负面报道0篇

⑶全年预算企划营销费用120万元，实际发生81.25万元，其中招聘1.5万元、电视xx万元、广播10.0627万元、网络1万元、报纸17.2万元、户外29.36万元、其他（含制作）21万元、赠品5.69万元。

3、客户服务

⑴全年共受理投诉122件，解决率100%，遗留0件。

⑵全年统计受理先行赔付0件，赔付金额0万元，其中商户赔付0万元，商场赔付0万元。

⑶30天无理由退货128起，退货金额50.23万元。

⑷电话回访3450次，上门回访10次，短信回访0条。

二、团队建设

1、全年共培养主管级人员4名，经理级人员2名，店长级人员0名，流失中层以上人员0名。

2、全年共进行员工培训49次，培训人数6178人，培训时间共计197余小时。其中员工培训42次，营业员培训7次

3、组织读书分享会1次，员工活动0次，公益活动0次。

4、全年共计上缴礼品礼金12730万元。

三、营运安全方面

1、物业安全

⑴全年共查出用电安全重大问题3处，严重问题9处，一般问题356处。

⑵参加商场外培训2次，比赛1次，取得壹个第二、两个第三成绩。

2、消防安全

⑴全年共查出消防重大问题13处，严重问题42处，一般问题137处。

⑵参加商场外培训1次，比赛1次，取得单项第三成绩。

四、商场主要工作

1、企划方面：

（1）开业营销：从形式到内容到主题到手段到终端布置、人员，从动员到组织到效果评估细节入手，结果导向，取得良好成绩（日人流量在1.4万，日车流量在2200辆），打响红星杀入南通的第一枪。

（2）奢侈品展销：策划并实施南通地区首次奢侈品展销开南通高端消费之门，一举奠定南通红星高端、环保的形象，向南通消费者展示了红星第七代生态环保商场的完美形象。

（3）品牌开业促销：组织协调了部分高端品牌的开业促销（大自然、TOTO、科勒等）拉升了销售，提升商场知名度，增强了商户信心。

2、商场管理：

（1）通过实际运营和工作梳理，制定优化了商场运营各环节的工作流程，修订了各类工作表单、以集团区域制度规定为依据结合商场实际拟定了商场运营制度，明确并细化了各部门各岗位的工作职责，通过抓执行、三级检查等方式，大大提升了管理团队的经营管理水平。

（2）规范利用“会议”管理工具进行制度学习、流程改进、布置工作，责任到人、促使管理不断完善与创新。

（3）理顺基础，勤练内功，完善商场架构建设，新建团购部和检查部，细化部门职责，相互促进、补足，整合集团区域资源结合商场实际，完善和编制相关运营制度，提升商场整体运营管理能力。全面落实“百分百回访”“30天无理由退货”等服务举措。以复合型人才培养为中心，全面提升管理团队综合素质，极大的稳定了员工队伍，增强了员工的凝聚力和归属感。

（4）实施楼层负责制、竞赛制及营业员迎送顾客制度，从商场管理规范入手，实现“三个一”管理，每周一次现场联合检查，每周一次聚焦调研，每周一次现场问题研讨会，结合展厅5S管理，狠抓现场，全面推进商场软环境提升。

五、商场创新工作

1、奢侈品展的举行：南通地区首次奢侈品展销开南通高端消费之门，一举奠定南通红星环保、高端的形象。

2、综合巡检制度：部门经理与楼层挂钩，实行对应检查、穿插检查、部门互查，日查、周查结合建立检查长效机制，时时监控商场运营情况。

3、5S定位管理：通过规范现场，营造一目了然的工作环境，培养员工良好的工作习惯，提升人的品质。

4、商户座谈会（商户代表管理监督员）：建立沟通平台改善关系，变管理和被管理为合作共赢。每半月召开一次，了解心声、发现问题

、交流想法。并在商户中聘请管理监督员，任期半年，监督红星的工作，提出合理化建议。

六、总经理工作情况

进行员工谈话45次，巡场70次，发现问题142处，处理率95.2%，阅读管理书籍10册，拜访工厂4次，拜访顾客4次。

七、存在不足

回顾20xx年，在取得开业成功的同时，新商场的不足之处仍然大量存在：

1、因为服务技能不足、部门配合默契不够、信息共享不到位、顾客要求苛刻等原因引起的投诉居高不下，还需要加强培训，提高员工业务技能，进一步降低投诉率。

2、企划团队新人多，经验少，执行力较弱，在小区营销、网站建设、人气活动上滞后，新的一年要解决这一短板，提升营销质量。

3、安全工作存在大量隐患，要与工程方协调，尽快解决。

4、服务满意度检查结果较差，多项服务内容落实不够细致。

5、部门执行力、团队综合管理能力还需要强化提高，做到令行禁止。

新的一年，新的起点，新的开始，南通商场将围绕经营工作，继续发挥全体员工的能动性创新服务，关键做好细节管理、基础工作的强化管理，把商场的基础打牢，并在经营中实施联合营销拓展新的销售增长

点，力保市场份额稳步提升，商场知名度和美誉度极大提高，为公司事业发展作出自己的贡献。

商场运营专员年度工作总结2

一、做好20xx年购物广场文化主题巡展活动及购物广场美陈装饰的前期工作

通过20xx年后半年我们对全国的商业模式进行的考察了解到，沈阳一些商场模式让我们深受启发，很值得我们学习和借鉴、这一点我们企划部已经开始学习和贯彻《商业4T营销理论》。把我们20xx年商场文化主题巡展及商场美陈装饰的前期活动做了梳理：

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，以节省20xx年商场美陈的投入；对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作，确保整个展具和展品的按时到位。

2、为确保年度主题巡展活动的有效性，在活动实施前期，与大连的公司紧密联系，可以请他们到沈阳来进一步深入了解我们的活动和商场的实际情况；

3、确定20xx年整个年度的文化主题，对于20xx年几个重要节日（如春节、三八、五一、国庆、元旦等），将围绕年度文化主题确定各大节日的主题，同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览，致力于打造非盈利性的文化互动体验平台，以拉伸品牌形象，强化品牌的正能量。

4、做好公司对外形象宣传工作，即公司主流广告媒体的选定工作，根据前期已收集的各广告公司、广告媒体资料，结合公司实际进行深入分析，确保在20xx年2月份之前，将广告媒体选定方案定稿落实，加快企业对外形象宣传的步伐；

二、多方企划，举办有益购物广场发展的文化主题巡展活动，提高购物广场知名度，提升购物广场品牌价值。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式，几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破，吸引更多的消费者，创造更多价值才是我们20xx年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20xx年第一季度，借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动，以提高商场知名度，达到促进销售的目的。

三、策划工作具体规划：

1、整体策划以4T商业营销模式为基础，在策划方案中融入各种展览，旅游，文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩，全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是购物广场两周年庆典，企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作，以周年店庆为契机，推出“中国船文化”主题展览活动，旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心，转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯穿商场店庆活动始终，并巧妙的植入品牌营销，通过文化整合，营造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境，提升商场的知名度，促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结，为20xx年年度文化主题巡展活动的策划提供依据。

3、整体DP点美化原计划在广告公司的订做，目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划，派人去大连协商进行统一采购，经过测算比原计划投资节省一半。

4、做好中庭吊饰电动吊挂传动系统的改造工作，必须在2月中旬前全部完成，配合商场整体的环境氛围。今年商场的中庭吊饰将压缩一半的成本，全部在花瓣雨网购买；

5、整顿购物广场广告：20xx年2月大部分商户的合同需要续签，3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点，对已经到期的进行续签，撤场的进行转售，破旧的进行更换。提升商场的形象，增加商场的广告收入。

6、创办《文化新世界》杂志

企划部与大连展览公司合作，以4T商业营销模式为基础，以20xx年年度文化主题巡展活动为题材，出版发行《文化新世界》杂志，服务商场商户，提升商场在行业的影响力。

四、完善购物广场各项规章制度，健全各项管理制度，增强团队凝聚力，加大对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作，完善公司的用人制度，根据公司组织构架适时招聘优秀人才，加大人才储备。

2、完善工装管理制度，确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。

4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

五、加强消防安全意识，完善购物广场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保一切活动正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。

商场运营专员年度工作总结3

转眼20xx已经被抛在了脑后，我们xx商场的又再次迎来了新的一年。在过去的一年里，作为xx的保安人员，我们尽忠职守的管理好了自己负责区域内的安保问题，并做好了作为一名xx员工该有的工作。一年来，我们xx保安部也收到了不少顾客的感谢和领导们的表扬。

但是，这不过是上一年的工作罢了。在今后，我还有新一年的工作要继续，为了更好的提升自己，我也要努力的改正自己在过去一年中的问题。为此，我将过去一年的工作总结如下：

1、工作方面

在工作方面，我总是在工作中严格的要求自己，要求自己带着细心、严谨、热心的态度参加工作。xx商场是附近非常有名气的商场，每天来往的顾客都不少。尤其是在周末或是节假日期间，客流量更是非常巨大。为了做好自己的工作，我们必须在岗位中打起十二分的精神，认真观察好人群中是否有可疑事件或问题。但同时作为xx的员工，我们也不能对有需要帮助的顾客置之不理，要好好的给顾客指点。

在一年里，我也曾多次捡到顾客遗失的东西，在找到失主后，也得到过不少的感谢。但这都是我们应该做好的责任，理应做好。

除了保卫，我们还有巡视的工作。我们在边巡视的时候，还要边注意商场的设施，对于出现问题的地方，如：坏掉的灯，出现松动的装饰，以及消防通道的通畅等。都在我们的巡逻范围内。在我们的细心保卫下，xx商场全年为出现这方面的问题。

2、个人的提升

我们的xx保安部很注重我们的提升。毕竟问题一直都在增多，我们也要不断的学习提升自己，才能做好自己的工作。

在一年的工作中，我们除了固定的身体锻炼，后面有加强了对商场安全问题的学习。在后面甚至举行了消防讲座等，培训。大大的提高了我们的安全意思。在每次学习过后，我们的安全意识都大大的提升，在工作当中，也能更好的完成自己负责的工作。

当然，在平时的时候我也非常注重自我的提升。不断的改进自己，向前辈们不断的学习如何更好的完成工作。

3、个人的不足

反观自己一年的工作，尽管一直都尽心尽力的完成自己的工作，但是还是有太多不如意的地方。而这些，都是因为自己的能力不足所导致的。为了改善这些问题，我也要加强对自己的管理，改善今后的工作态度，让自己成为一名出色的保安。

4、总结

总的来说，自己这一年做的不温不火，既没有多大的贡献，也没有出现什么问题。但是对于商场来说，也许这样没什么问题的情况才是最为幸运的情况。在下一年的工作中，我也要继续努力！

商场运营专员年度工作总结4

一、抓队伍建设

拥有一支过硬的队伍是做好工作的重要保证。今年以来，由于人员变动比较大，而且公司领导对保安人员的综合业务水平要有进一步的提高，所以我非常重视队员综合素质的提高，凡新队员进来时，我都要带他熟悉整个小区的各种硬件设施及各个岗位应该注意的事项。同时还督促他们积极参加部门领导讲授消防方面的知识培训和消防实操技能培训及训练，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，业务水平不断得到提高。

二、抓思想建设

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，每个人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我在队伍建设

工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我根椐不同队员，不同情况，灵活机动地在班前班后会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。对工作中出现的问题和差错，我们做到了：不隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为戒，强化精神，改进工作，由此收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我班的队伍出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少;干事情吃苦在前的多，讨价还价的无;做好人好事的多，违纪背法的无。

三、日常工作和管理在日常工作中我坚持做到了以下几点：

1、随时掌握队员的思想动态（范本）和工作情况，尊重队员，相互关心。

2、走动管理，随时督促，检查队员在岗期间的仪容、仪表、礼仪、礼貌及值班工作质量。

3、坚持每持班前班后会，检查队员仪容、仪表和通讯装备，明确当天的工作重点和任务要求及注意事项;下班时讲评当天的工作情况，及时纠正工作中存在的问题，做好工作记录。

4、按既定的工作规范和路线，日夜进行重点区域安全巡逻，及时发现可疑迹象和安全隐患及漏洞，并及时向上级领导汇报。

5、妥善处理当班时发生的事情，并做好交接班记录。

6、积极并按时完成上级领导交办的其它任务。

总之，一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

商场运营专员年度工作总结5

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮忙下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，经过报纸、杂志、书籍进取学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作本事和具体工作。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自我摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作本事，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，进取圆满的完成了以下本职工作：

(1)协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原先没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件供给了很大方便。

(2)做好了各类信件的收发工作，xx年底协助好办公室主任顺利地完成了xx年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每一天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3)协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院xx年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

(4)做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6)认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自我的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、作质量成绩、效益和贡献。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，到达预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的提高，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

商场运营专员年度工作总结6

经过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利平均计划的x%，实际完成了x%，有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105%，食品部102.7%，百货部98.9%。

20xx年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表xx百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼！下面就简要总结一下xx年度两节销售的主要工作：

(一)抓好营销策划工作， 求新求变。

由于xx零售市场形势的变化，xx年我们xx百货也在营销策划、促销活动上下了功夫，目的是抓住元旦、春节两大节日的销售，我们推出了一系列的促销活动：会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石赢现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等，这些活动都为商场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。xx年个人工作总结

(二)抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

1、生鲜部：部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍;干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干;香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75%;茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50%;食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生、600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的108.1%。

6、服装部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每

天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的91.3%。

商场运营专员年度工作总结7

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/528102105025007051