

客户经理竞聘演讲稿题目 客户经理竞聘 演讲稿(模板7篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

客户经理竞聘演讲稿题目篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

我叫xxx，现任银行支行综合柜员。我今天竞聘的是个人客户经理职务。成功学大师卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任相应的职务。”因为有这句话的激励，也凭借年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上，参加个人客户经理竞聘，我自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己。

我今年x岁，毕业于学校专业，20xx年7月参加工作。年进入我行，先后从事及工作。期间，曾担任过大堂经理。俗话说，一份耕耘，一份收获。工作中我总是勤勤恳恳、有一份力出一份力。因而获得领导和同事们的肯定和好评。

我认为，做为一个有志于建功立业的新时期金融人，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选，并在新的岗位上施展才能，为推进我行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘优势有：

第一、我工作作风好，有丰富的工作经验和较强的工作能力。工作6年来，我先后从事过、岗位，熟悉我行业务流程，较为系统地掌握了相关业务知识。尤其是四年的临柜工作经历，使我掌握了较为扎实的业务，积累了大量的工作经验。多年的工作经历使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，并富有强烈的事业心和责任感，工作严谨细密，一丝不苟，高效快捷，讲求效率。这些，都将为我在新岗位上做好工作打下了坚实的基础。

第二、我具有较为扎实的理论知识。我深知，要做好本职工作光靠热情是远远不够的，还必须要有专业扎实的理论知识。因而我在业余时间时刻注重加强自己的理论学习，我阅读了大量的金融方面的书籍。我对本行存、贷款及结算业务，还有网上银行、电子银行等新老业务都有了更深、更全面的了解。同时，我积极参加行内的各种培训，为做好工作做了大量的知识储备。

第三、我具有较强的沟通、组织、协调与紧急应变能力。我性格外向，喜欢和人沟通，几年临柜及大客户经理职务的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出正确及时妥善的处理。因此，从沟通、组织、协调与应变能力而言，作为个人客户经理，我可能算是一块可造之才。

客户经理竞聘演讲稿题目篇二

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年xx岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们

每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对个人客户经理岗位的认识。

客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、有着较强工作责任心和进取心。

进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错□xx年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。

本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx□如皋市xxx中心主任xxx□xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的xx在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我xx的舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

四、具体措施。

尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”

然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就

是提升自我价值。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

客户经理竞聘演讲稿题目篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进x行事业的发展做出更大的贡献。我的竞聘条件有：

第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。我性格较外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户

经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。自己虽然刚参加工作不久，但由于长期的学习积累和不断的钻研，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、树立了强烈的工作责任感和吃苦耐劳、勇于创新的作风。

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、生活和多年学习经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。并始终以“明明白白做人、实实在在做事”的信条工作。同时，这些年来来的工作，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好客户经理工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

如果承蒙领导厚爱，让我走上客户经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，勤奋工作，以百分之百的热情投入到工作中，我将努力以下三个方面做好客户经理工作：

一是真诚讲团结，创造性的开展工作。多年的工作经历，使

我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。我的初步设想是做好“五个一”。这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到xx银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。加大对部门员工的培训力度，使服务工作更上一层楼。同时，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

最后，我将努力提高自身素质建设。打铁先要自身硬。如果我能够竞聘成功，我将努力加强自身修养，勤奋学习，不断提高业务能力，增强自身综合素质。在为金融事业的奋斗中树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉经受考验，在纷繁复杂的社会里把握好人生之舵，校正好人生航向。把一颗赤诚的心奉献给我国的金融事业。

尊敬的各位领导，评委们，记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好自己的工作！作为客户经理，目前或许我不是最优秀的，但我一定做最努力的，请领导和

同志们相信我，考验我！

客户经理竞聘演讲稿题目篇四

各位行领导：

下午好！我是xx来自营业室，现任营业室网点客户经理。我今天竞聘的岗位是私人银行客户经理。

我进入工行工作已20年，从网点柜员走到今天的网点客户经理岗位，先后从事了网点综合柜员、储蓄事后监督员、网点结算员。从中积累了丰富的个人业务及对公业务知识，这为我现在的网点客户经理工作打下了坚实的基础。在日常的网点客户经理工作中，我对待客户真诚、耐心、细致，一切以客户为中心，为客户着想，运用自己专业的理财知识为客户提出各种理财建议。按照今年营业部的要求，xx支行制定了个人客户经理任务包。从我个人来讲，我很赞同营业部的这种考核方式。因为它更能体显“公平竞争、多劳多得”。我善于与不同的客户进行交流，喜欢每天在有条不紊的忙碌状态下有效地工作。

支行私人银行分部，我个人理解为它是个金与法人的纽带和桥梁。以维护个人中高端客户为主要工作重心，借力于支行领导班子与我行二楼得体的贵宾服务区，做好日常维护工作。为支行法人业务及个金业务的发展奠定扎实的基础。分部的成立，使我有工作的动力和方向。我将以此为今年奋斗的目标，以拓展中高端客户为主，深挖潜，提高客户的产品渗透率与我行在客户心中的地位。我深知个人能力越大，责任就越大的工作真理，我想我已做好了准备。

谢谢大家！

客户经理竞聘演讲稿题目篇五

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着__年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加金融超市客户经理竞聘，自信有能力挑起这份重担。

我叫____，今年____岁，本科学历，现任城区营业部会计。今天之所以走上讲台，我认为已经具备了许多优势。

我____年毕业于湖南省农村金融学校，科班出身，学校期间，掌握了扎实的金融理论知识。毕业后被分配到农行工作，至今已有__年。在这十年里，我先后担任过储蓄会计、综合会计、会计股副股长、主管财会等职位，积累了丰富的的工作经验，对农行的诸多业务都有了较为深入的了解和认识。__年来，我始终严格要求自己，不断加强学习，使自己具备了较强的计算机操作能力和扎实的语言文字功底。多年的基层工作，大大锻炼了我组织、协调与沟通能力，使我的前进的脚步更加稳健。因此，我认为，金融超市客户部经理我是有能力，有信心胜任的！

金融超市的开办，作为我行金融服务创新和加强个人金融业务的市场开发与营销的一项重要措施，是非常必要和及时的。金融超市客户部经理，是农行和广大客户的纽带与桥梁，责任重大。如果领导信任我，让我走上金融超市经理的领导岗位，我将做好如下工作。

第一，做好两个服务。

一是人性化服务，即以客户为中心，以客户需求为宗旨，让客户走进环境舒适、富有人情味的服务氛围里办理业务。

二是差别化服务，就是引导客户通过不同的方式办理业务，如通过窗口办理、通过客户经理办理等，以达到快捷、高效，对个人贵宾客户可以提供的一对一的尊贵服务。

第二，强化“以市场为导向，以客户为中心”的现代服务理念。

我认为，市场和客户始终是我们的衣食父母。我将在今后的工作中始终贯穿这一理念，并用此来指导我的行动。

第三，我将严格按照总行的要求，加强学习，不断提高业务素质，努力为广大客户提供最优质、最高效、最便捷、最满意的金融服务。

选择这份竞争，我只有一个理由：在工作面前，我是一只响箭，勇往直前的出征；在困难面前，我从来不是风中的墙头小草，缩首缩尾。满载领导和同事们期待的目光，我将在竞争的路上昂首出征，让生命和使命同行！

谢谢大家！

客户经理竞聘演讲稿题目篇六

尊敬的各位领导，评委，×主任：

大家好！我是来自xx支行的xx，十分荣幸能够参加这次理财经理的竞聘，首先，请允许我向大家介绍一下我的基本状况。

我今年28岁，xx年毕业于xx省经济管理学院会计专业，毕业后进入交行工作先后在原新春储蓄所、储蓄所作储蓄员工作。后转至xx区移动公司担任客户经理。今年3月份回到交行春晖

支行担任临柜柜员。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的潜力。

一、首先我对银行理财工作十分感兴趣，同时也是一个工作勤勉和善于学习的人，我有信心在银行理财岗位能够更好地展现我的价值，并且为我行创造更多的价值。透过xx年底开始的股市牛市以来，客户对个人理财方面开始有很大的需求，但是又凸现出个人理财知识的匮乏，这就需要有专业人士来进行正确的指导，来实现客户和银行的双赢。在为客户办理理财的同时，树立交行个人理财的品牌，来吸引更多的客户。

二、我以前在移动公司任客户经理，在此期间，用心做好优质客户的营销工作，培养了自身营销的潜力；并且透过这段工作经历，使我具有必须的公关潜力和良好的社会关系。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色的做好这项工作。

三、有在一线网点工作的经历，接触的客户层面较多，能够了解各类客户的需求，根据不同类型的客户，而采用有针对性的营销策略。努力做到客户需要什么，我们就要给他什么。让客户把我们当作自己人来看待。

1、尽快适应岗位转换。首先是加强理财知识的学习。这是关键，不能够熟悉个人理财业务知识和我们的各种理财产品，得不到客户的信服，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在理财经理岗位上不单纯是个客户作理财服务，我们的目的是要将我们的产品销售出去，为我行创造效益。我们每一天都会应对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其带给满意的服务。透过对学习和对市场行情的准确把握，为客户带给合理推荐。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、目前，银行理财主要以单一产品销售为主，什么在市场上卖得火，我们就一拥而上都卖这个，而忽视了必要的个人投资风险规避。只注重短期效应，比如在去年的基金销售中，个别行就存在这种状况。针对这种状况，我将着重于组合理财产品和手段，由对客户的深入了解开始，然后针对每一个目标客户的特点及风险承受潜力，量身组合出恰当的理财产品或服务手段，让其获得更大的收益，从而提升客户对我个人，进而是我行的忠诚度和认知度。

我相信自己有实习、有潜力做好银行理财经理这个职位，做好理财经理的相关工作，为xx银行的发展贡献出自己的一份力量。

谢谢大家！

客户经理竞聘演讲稿题目篇七

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我叫某某，现任农行副行长副职竞聘。我记得曾有人说过这样一句名言：“勇于开始，才能找到成功的路！”我今天勇敢地站在这竞聘台上，向大家展示我的信心和能力，希望藉此，把这演讲台变为成功之路的起点！今天，我竞聘的岗位是竞聘银行副副职！

因本人来商行不久，有些朋友对我还不太了解，下面我简要介绍一下自己。

我今年43岁，中共党员，本科学历，会计专业，会计师职称。20__年我进入竞聘建设银行营业所，先后从事过出纳、助理会计、会计、信贷员工作；20__年我被领导提拔为__营业所主任，20__年开始担任县行信贷部、客户部经理，20__年3月我被聘为__市商业银行重点客户部客户经理，主要负责未设支行的县的资产业务营销工作。由于我工作有敬业，业务能力

强，曾多次获省、市、县先进个人和“青年岗位能手称号”。

各位领导，各位评委，有句名言：宏伟的事业，是靠实实在在的、微不足道的日积月累而获得的。参加工作15年，不仅增长了我的人生阅历，积累了工作经验，也提高了我的工作能力，这一切，都成为我今后工作的优势，拉近我与成功的距离。下面我向各位汇报一下我的竞聘优势：

第一，思想进步，政治素质过硬。

在十五年的工作生涯中，我注重加强自身政治修养，做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法、吃苦耐劳，深受行领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会工行副职的路线和政策，牢固树立金融工作者的责任和形象，自觉履行一名共产党员的义务，努力使自己在政治上与党保持高度一致。

第二，我具有较强的管理能力和协调能力。

进入农行15年，我担任领导职务8年。这8年间，我脚踏实地、积极进取，不仅具备了较强的管理能力和综合协调能力，也增强了我的人际交往能力，这些都将有助于我扎根基层，脚踏实地运用自己所学知识，所掌握技能，尽职尽责地做好上级交给我的每份工作。

第三，我从事信贷工作多年，具有较为丰富的专业知识和全面的工作能力。

我是会计专业毕业，从事信贷工作10余年，专业知识、业务知识以及专业技能等方面有了全方位的提高，更深知“资产质量是企业生命”重要性，因而我能够将财务专业知识和信贷工作经验融合，更好从事存、贷款营销工作。来商行不久，我主笔的贷款调查报告就受到了领导和授信部总经理的表扬。今年4月份，我顺利通过客户经理考试，被定为二级客户经理，

是本次考试定级的最高级。

第四，我了解县城市场面，了解客户群体情况和需求，有利于迅速拓开市场，打开局面。

我在农行__县支行从事客户部经理工作6年，一直非常注意该地市场信息收集与分析，因而十分了解其市场面，同时也了解客户群体情况和客户需求。这些无疑将成为今后顺利开展工作的极大优势！

各位领导、各位评委，实行扁平化管理后的商行，工作极富挑战性和创造性。我将积极协助行长开展工作，按照营销与服务并重，创新与开拓并举，管理与效益共存的工作思路，讲究工作方法和领导艺术，在上级党委的领导下，紧紧围绕提高效益这个目标，树立以“人民银行”的服务理念，抓住“市场营销、优质服务”这个重点，推行“目标化、规范化、制度化”的管理，积极搞好个人理财中心核心竞争力项目的推广运用，我有信心在20__年底，使支行各项存款达到或超过1亿元！为了达到这个目标，我将从以下几方面入手：

一、真诚讲团结，开展工作。

同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。在团结方面，一定要摆正位置，正确认识 and 看待自己，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导，当好助手，协助行长做好分管业务工作和支行员工的思想政治工作。在工作中和生活上一定要平易近人，努力做到说真话，办实事，求实效。尤其注意那些与自己有不同看法的同志，团结他们一道工作。

二、强化市场分析，抢占公存款市场。

__县地处a湖之畔，每年河沙收入近1个亿，财政收支较宽裕。至8月底，支行各项存款达24亿元，其中：公存款6个亿（财政性资金近三个，含事业单位、社保、医保），基本上为四家国

有银行和农信社平分(信用社机关)。基于以上情况，我上任后将争取政府的支持，与财政、会计中心、社保、河沙办及其他事业单位加强勾通，目前x县人民医院已在我行重客中心贷款300万元□x县一中也有意向与我行建立信贷关系。这些都非常有利于我行负债业务的介入。因而我将集中全行的人力、物力、财力，加大公存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。

三、发挥个人消费贷款优势，推动负债业务的增长。

目前县城市场的四家国有银行基本上不发放贷款，农信社虽然发放贷款但缺少营销意识。这正是我行抢占这一“高地”的有利时机，我上任后，将充分发挥“易得金”、“个人创业”等个人消费贷款优势，把目标放在取政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代替发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

四、提高服务意识和营销意识，加强执行各项规定及管理制度。

提高服务意识，是要提高我行工作人员的服务水平，提高对客户的服务意识；提高营销意识，是转变员工营销理念，积极鼓励每个人都动起来、走出去；并建立我行存款营业额奖励制度，对每月存款超过__元营业额的员工加大奖励报酬，对存款多的企业建立一系列优惠政策。从而加大吸储放贷力度！一个执行是我将带头严格执行落实国家有关部门及商行的有关法律法规及制度，使各项规定和制度落到实处，以此来保证支行各项工作的顺利开展及目标任务的完成。

岁月有情时光荏苒，山长水远时不我待。各位领导、各位评委，我年富力强，有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，更凝结了各位领导、各位评委和各位同仁的无限信任和期待。我将不负重托，不辱使命，以百倍的信心和

百倍的努力，把我们的支行做优，做富，做强!如果竞聘失败，我也不会失落和难过，因为我相信，那必然是由于我存在着不足和缺点，在今后的工作中，我必将摒弃缺点，弥补不足，在工作中精益求精，用无私的付出和努力与我们的支行一起走上成功之路!

我的演讲到此完毕，谢谢大家!