

# 2023年总助年度工作总结 个人工作报告 总结(精选7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 总助年度工作总结 个人工作报告总结篇一

本月主要工作有三方面：一是积极组织各村居返乡和富余劳动力300余人参加了来自\_省\_县的x家用工企业现场招聘会，并于x月\_日下午两点将与企业达成就业意向的100余名就业人员组织送往\_各企业。这次招聘会比较圆满的完成了上级领导交付的任务。二是在时间紧、任务重的情况下，完成了被征地农民基本情况的调查表，并组织人员将相关材料录入微机，同时将纸质材料分门别类装档存入档案室。三是继续统计本月返乡农民工及外出务工农民工的情况，同时及时组织各村居联络员完成各类统计报表的更新。

### 二、学习情况

积极参加单位组织的各种政治学习活动，通过实践有效地提高了理论水平和思想政治素质。

### 三、办事效率

因从事办公室工作，本人深深懂得“办公室工作无小事”的道理。接到工作任务就及时完成，不拖延，杜绝工作出现拖拉现象。努力树立办公室“高效办事、认真干事、干净做事”的良好形象。

## 四、服务态度

热情接待来访来电群众，对他们提出的关于就业培训、招工信息询问、技能培训、劳务合同的签订等各种问题都能够耐心解答，做到有问必答，我自己不懂的也会及时请教领导或同事然后再来为群众解惑，不推诿，力求做得更好。

## 五、遵章守纪

严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；努力做好为广大群众提供优质服务，维护劳动者的切身利益。并做到按时上下班，不早退不旷工，遇事向领导请假。

在今后的工作中，我将进一步的努力，不断提高自己的综合素质，克服畏难心理，更加出色的完成好各项工作任务。思想素质上还继续不断的提高，克服懒惰情绪，进一步加强自己的政治理论修养。

## 总助年度工作总结 个人工作报告总结篇二

### 业绩方面

#### 一、认真学习、努力实践科学发展观

##### 1、加强自身的政治学习，廉洁自律

平时能经常阅读报刊杂志，从中学习到党在不同时期的路线、方针、政策。认真学习全面贯彻党的第十七次全国代表大会、\_\_\_\_届四中、五中、六中全会、中央经济工作会议和省委、市委及上级党政不同时期的要求，自觉地执行党的方针、政策，在工作中做到个人利益服从集体利益，光明磊落、团结一帮人，做好上级党委和政府交办的各项工作。清清白白做人，干干净净做事。平时准时上下班，忠于职守，做到有事

先请示。廉洁从自身做起，从不用公款吃喝、请客、送礼，从不收受红包、礼物。管好自己的配偶、子女、家属，不做违纪违法的事。作为一个区人大代表，珍惜人民给予我的责任，能认真地、负责地履行法律赋予的职责和义务。

## 2、狠抓制度落实，虚心接受群众监督

规范两委行动，实行两委人员职责分工到片，管理到人，既分工又合作，做到用人知人。强调两委人员牢记全心全意为人民服务的宗旨，多为群众办实事、办好事。要经常深入群众中，了解他们所想、所盼、所急。勤政为民，做群众的贴心人。主动协助党支部书记组织广大党员观看革命影片和集体义务劳动，既丰富党员的政治生活，又不断地增强广大党员的归属感和自豪感。从而促进社区经济建设和各项工作，持续、快速、和谐的发展，蹲定了基础。三年来共培养合格党员15人，各项工作受到上级的好评。20\_\_年社区党支部被评为莆田市基层先进党支部，社区居委会被评为第十一届市级文明社区。

## 3、强化社区两委班子建设，狠抓日常学习教育

加强两委成员对各项方针政策的学习与理解，提升班子政治素养。平时能坚持民主集中制原则，凡是重大的决策，都先集体研究提出方案，然后召开党员、居民代表听证会，广泛听取广大党员、群众的意见后，作出科学的决策。本人经常主动与同志们一起促膝谈心、交流思想、交换心得，统一认识，增进团结。

## 二、率先垂范、积极推进党风廉政建设

遵照科学执政、民主执政、依法执政的要求，时刻牢记“两个务必”，牢固树立民思我想、民困我帮、民求我应、民需我做的理念，自觉地接受全体党员和广大居民群众的监督集体工程建设项目严格执行招投标。凤凰路1#楼改造，筱塘市

场每次投招标凤凰路1#楼底层车库转让拍卖、市场周边下水道等改造，均委托上级相关部门进行投招标监督指导。社区成立居委会物资采购小组，统一采购物资，实行专人管理，财务上实行“双代管”，使用统一的凭证。居务、财务实行双公开制度，接受群众监督，本人带头讲党性、重品行、作表率、树正气，带动两委及市场管理人员没有一人讲人情摊、特殊摊，最大限度地提高市场的管理和创收力度。调整充实市场管理人员。20\_\_\_\_年度市场摊位管理费月总额349215元、比上一轮期末241505元增加107710元，增长45%。

### 三、以社区服务为核心，促进各项工作新的发展

能主动地配合好相关的责任人，搞好各项工作，先后多次与市自来水公司、莆田电业局等单位进行协调，从而简化了手续。投入资金在凤凰路1#楼后面安装变压器，便利居民安全用电。做好污水池、排污管道等工程。积极配合城厢区政府、凤凰山街道办事处做好后亭巷搬迁前期丈量工作。社区投入资金，成立避灾点、居家养老工作站，为孤寡老人进行居家养老工作，三年来共投入资金213.7万多元。为老年人发放生活津贴费和集体祝寿等各种活动支出。每年都能认真负责地评议好低保户和脱贫户工作，为广大居民办理新农保和医保工作、认真做好抗灾救灾工作、认真做好人口普查工作。社区成立殡葬改革领导小组，配备好执法队伍，推行殡葬改革，火化率达100%;先后在学园路、筱塘市场内、凤凰路段投入资金，安装摄像头并充分发挥社区警务室的职能作用;确保社区平安运用各种形式，广泛地开展卫生宣传活动，全面实行卫生承包责任制，强化垃圾袋装，定时定点投放。组织居民群众参加义务卫生大扫除活动，清除垃圾和卫生死角，在市场大门口设置电子屏幕，充分利用宣传栏等宣传工具，开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，开展五好文明家庭活动。宣传工作搞的有声有色，营造了三个文明建设的浓厚舆论氛围;把计生工作纳入两委日常工作范畴抓好、抓严、抓实;计生协会被评为20\_\_\_\_年全国先进协会。运用法律武器，妥善地解决与黄金兰的《投资权转移合同》纠纷一案。维护社区

合法的权益。

#### 四、尽心尽责增强社区经济实体，人和业兴

为了保障社区经济稳步、持续地发展，多次与两委一起研究如何改造市场摊位，并通过增加市场内部通道和归顺自行车停放，方便经营者、购物者，增创市场效益；研究如何把闲置的凤凰路1#楼底层车库转让拍卖，老年人活动中心引资招租。三年来，居财总收入19\_\_\_\_万多元，居财总支出1106万多元，盈利808万多元。

#### 不足之处

本人在日常工作，有时有较为急躁的情绪表现，这对于开展工作是十分不利的。

#### 努力方向

- 1、要努力加强自身的政治理论学习，提高政治素养和业务能力。
- 2、努力加强党性修养，提高执政决策的能力。
- 3、时刻牢记自己是一个共产党，是党和人民的勤务员，全心全意地为人民服务。
- 4、努力转变工作中心情急躁表现，讲究领导艺术能力。

### **总助年度工作总结 个人工作报告总结篇三**

实习是我们走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我们从学校到社会的大环境的转变，是从学生步入职场的重要过渡，是人生的重大转折点。

为期一个月的实习结束了，在这短暂的日子里，我作为统计局的实习生，真正体会到了跨专业从事统计以及进行农村问题调查这些新鲜事物时学习能力培养的重要性，学到了很多有关统计工作的知识和工作中涉及部门，相关人员利益问题的解决的技巧，既锻炼了自己的能力又增加了一定的社会工作经验，可谓是收获不小。

到统计局的第一天。统计局的领导为我们精心安排了一天的实习培训。初步介绍了统计工作的有关情况，包括向我们传达了关于建立统计报表关系和开展统计报表网上直报工作的通知。为了让我们增强统计工作的法律意识，领导们还特别向我们介绍了统计法，让我们了解到优化我国统计法律运行其最主要的目的就是要提高统计数据的质量，发挥统计的信息、咨询和监督的职能等内容。领导们为了使我们能学到更多的知识，也会经常鼓励我们到农调队部门去帮忙处理一些日常事务。

通过这次的深入实际工作，我了解到各地的综合统计信息大都是由统计局调查搜集加工整理的，这些信息所反映的经济含义以及潜在的政治含义，与统计部门没有直接的利害关系，统计部门做到客观真实即可。但是，在现行行政管理体制下，特别是层层考核的机制下，统计部门的行政上级——同级政府或上级政府有关经济主管部门却与统计信息存在着一定经济或政治上的利害关系。

统计部门上报的数据关乎着该地区、部门的荣辱得失和领导人的政治命运。由于这一特点决定了在统计活动中客观上存在着干扰统计数据的潜在动因。这就造成了某些地区、部门的领导是既要听真数据又要统计部门报合其心意的假数据，社会上所谓“数据出官，官出数据”即此现象的写照。体现了上位利益关联性。

一是担心多报而多交税或是担心“露富”而瞒报统计资料；

三是对政府部门收集统计资料的动机心存疑虑或存在抵触情绪而拒报统计资料。

再次，统计调查对象面广量大，变动频繁，且所从事的社会经济活动越来越具有混合性的特点。统计调查对象的这个特点使得统计工作的难度加大，影响了统计数据的准确性、全面性。众多的调查对象，使得统计人员与统计力量的矛盾凸现，对调查总体难以统全。统计调查对象的频繁增减，使得对统计调查对象的总体数量及其构成的把握成为难题。调查对象活动性质的复杂多元、经济成分的混合，使统计划分、界定以及统全、统准成为关键的问题。如对就业情况的统计原来是很单一的，现在不仅有在各种类型单位的就业，还有弹性就业、灵活就业等。

### (1) 统计法制意识淡薄，统计作假比较严重

一是一些地方领导干部随意修改统计数据，直接违反统计法。二是有些统计人员职业道德和业务水平不高，不能坚持实事求是的统计原则，对领导的干预不敢抵制，对假数据不敢依法更正，有的甚至还参与弄虚作假为其上级违反统计法出谋划策。三是调查对象为了自身利益在统计上弄虚作假，且由原来的以迟报、虚报为重点，转变为以拒报、瞒报为重点；对利润等经济效益指标的瞒报已成为普遍的现象。四是统计执法力度不够，不能有效杜绝统计违法现象。

### (2) 统计违法方式更为圆滑，违法理由更加“堂皇”

### (3) 现行统计体制抗干扰能力差，统计部门综合协调能力弱

## 总助年度工作总结 个人工作报告总结篇四

20xx年上半年销售季度，渐进尾声，许多销售人员都开始着手撰写09年上半年销售工作总结。上半年销售工作总结怎么写呢？其实很简单，具情写作方法大家可以参考以下这篇优

秀的销售工作总结范文。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；三是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号

召力、凝聚力和战斗力。

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

## 一、上半年个人成绩总结

3□

4□

## 二、存在的缺点

3□

4□

## 三、下半年工作措施

1、对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，使我们的产品销售得更为广泛。

3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

4□

5□

#### 四、下半年销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到 下达的 任务量。根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周 、每日。将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

#### 五、相关建议

1□

业务员年终总结范文（工作总结）[1] 【网络综合-业务员年终总结范文（工作总结）】 总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

##### （一）基本情况。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

## （二）写好总结需要注意的问题

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。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。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

## 总助年度工作总结 个人工作报告总结篇五

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的

我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

最烦琐的事——授权，每天至少说上几十遍。

最过瘾的事——盖章，“砰砰”的很有气势。

最好玩的事——校对印章，锻炼眼力。

中国一教, 育资源网

最刺激的事——等运钞车，荷枪实弹的护卫好威武。

最有意思的事——带客户验证保险箱的指纹。

## 总助年度工作总结 个人工作报告总结篇六

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播之声、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

## 总助年度工作总结 个人工作报告总结篇七

大家下午好！时间匆匆，转眼又一年，我即将卸任会长一职。在这里我首先感谢各位狮兄狮姐，感谢你们在过去一年里给我的支持和帮助、理解和包容，谢谢你们带给我的欢乐和难忘的经历，伴我成长并顺利的传交会长这个接力棒。

过去的一年，我自省自己做的不够好，但我有足够的热情，我做到了出力、出席、出心、出钱。在这里我寄语下一届会长蔡朝勇狮兄：做会长付出比能力更加重要，希望你以后多请我们狮兄狮姐吃吃饭、唱唱歌。也希望大同的各位狮兄、狮姐，能像支持我一样一如既往的支持他。我们要善于发现别人的优点，互相包容、理解，相互扶持。因为狮子会不是哪一个人的狮子会，是我们大家的狮子会，在这个大家庭里，没有权利的大小，谁的职位更重要，谁就要付出的更多，包括时间、金钱和爱心，没有任何工资可以拿，会长是轮流当庄，每一个会员都要有当会长的准备。今天的领导者，明天的追随者，今天的追随者，明天的领导者。不管谁当会长，我们都要一起支持他，群策群力，让我们大同与众不同！

狮子会在国际上叫lionsclub是一个由精英组成的慈善俱乐部，是全球拥有93年历史的、最大的慈善义工组织，在这个俱乐部里，大家在慈善这个共同的目标下，相亲相爱、相互帮助，开心慈善、快乐服务。我也希望我们大同的狮兄狮姐能在未来的岁月中，一路同行，相伴到老，亲如一家。等我们都白发苍苍的时候，我们还能在一起把酒言欢、畅谈往事，那是多么美好的一幅画面啊。

我们狮子会的狮兄、狮姐不光要对外关心弱势群体，对内更加要互相关心，这也是慈善的一种表现形式，因为我们是兄弟姐妹。所谓扶弱济困，既要对外扶助弱势群体，也要对有困难的狮兄狮姐予以帮助。

接下来我向大家介绍一下我们大同的会徽，是四只互相握住

对方手腕的手围绕着狮子会的logo□寓意着：我们大同的精神，不分肤色人种，大家因为一个共同的目标，加入到狮子会这个大家庭里来，正己助人，扶弱济困，同心同德，四海一家，天下大同！

另外，我们的会歌《梦想大同》由我的好兄弟、深圳著名的作曲家王雅立先生用心血谱就。待会将由深圳一线歌手为大家演绎这首歌曲。

最后，我要为大家报上一串枯燥但感人的数据，在我当会长的任期内，我们大同的狮兄狮姐连同其他兄弟服务队和社会力量共募集善款和物资累计人民币1638616.15元，在这里我深深的感谢大家。我们大同服务队的同学和其他同班同学在贵州毕节地区捐建了鲲鹏希望小学，响应区会的号召对台湾水灾捐款，参加狮子会的传统项目“光明行”，为许多白内障患者带来光明，这次玉树地震我们在后方为灾区积极募捐现款和物资，和地王服务队共同发起“寒门英才”助学计划，并想将这个项目作为我们大同的主打项目传承下去，也想让深圳狮子会的狮兄狮姐们都加入到这个项目中来，把“寒门英才”做成我们狮子会的品牌项目，这是我的愿景。

最后我感谢大同接受邀请出任20xx-20xx年度理事会的成员，借助肖兴萍候任总监对我们的寄语：狮子会的事业是美丽的事业，衷心希望和期待在未来的一年里，在你们支持和共同努力下，我们携手同心，度过人生中为美丽事业付出的一年。

由于时间匆忙，今天没给大家准备什么礼物，十分抱歉，但我们将给大家奉献一台丰盛的精神盛宴。最后祝狮运昌隆！我们服务！谢谢大家！