# 自媒体装备工作总结(39篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-13

*自媒体装备工作总结1近日，区教育局聘请了来自北京的专家给我们全体教师做了新媒体、新技术与中小学课堂教学变革的报告。说实话，整合了现代多媒体教学优势的交互式电子白板，作为一种新的教育技术，早在去年就已经悄然的走进了学校，但聆听了专家的报告，我...*

**自媒体装备工作总结1**

近日，区教育局聘请了来自北京的专家给我们全体教师做了新媒体、新技术与中小学课堂教学变革的报告。说实话，整合了现代多媒体教学优势的交互式电子白板，作为一种新的教育技术，早在去年就已经悄然的走进了学校，但聆听了专家的报告，我才深刻的认识到我新媒体、新技术在中小学课堂教学中的应用知之甚少，对交互式电子白板了解也只是冰山一角。通过学习，我更加清醒地认识到教师如果能充分发挥电子白板的辅助教学优势，将更有利于实现课堂教学方式的变革和自身专业化的成长。

感受之一：电子白板强大的交互性功能为课堂教学中的师生互动、生生互动和人机互动提供了技术可能和方便，从根本上改变教师与学生在课堂上的互动方式，为建立以学生主动学习为中心的课堂教学奠定技术基础。

基于现代教育技术手段下的学生自主学习、合作学习、探究学习是新课程大力倡导的培养学生创新精神和实践能力的最有效的学习方式。但是，传统的多媒体课件更多的是演示功能，教师受到定型情节的课件影响，完全围绕着课件讲课在课堂教学中只能以教师的事先安排顺序依次呈现，很难根据学生学习的实际情况进行及时调整，缺少了课堂教学中最为精彩的“即兴发挥”。再者，由于课件的内容无法更改，课件在演示过程中学生参与教学活动的机会少，大部分处于被动接受状态，学生自主学习的主动性、积极性很难发挥，只能跟着教师的演示而被动的进行学习。

利用电子白板的互动学习，使学生学习更直观，更专注，而学生发生的错误，教师也能及时发现和及时纠正，这是传统的多媒体教学所无法媲美的。

感受之二：交互式电子白板为教师进行自我反思和开展同伴互助活动提供了强有力的技术支撑，实现了教师的教学反思由浮浅反思向深处反思、由个体反思向群体反思的转变，促进了教师的专业发展。相对于其他现代教育技术手段而言，交互式电子白板运用于教学，对于调动学生学习主动参与性，提高课堂教学效率。

总之，此次培训，不但让我感受到多媒体教学环境的巨变，更让我认识到自己的不足。时代的前进，知识也需要不断的更新，教改也将永无止境，作为一个网络时代的教师必须在课堂教学中，要根据教学内容及要求，恰当的运用新媒体，新技术，化抽象为形象，变静为动。在课堂教学过程中运用新技术、新媒体在教学领域好处颇多，在各科教学中也起到不可估量的作用。

**自媒体装备工作总结2**

1、管理团队：主要管理人员(总经理、销售、生产、研发、财务等重要部门领导)的资料，包括：姓名，职位，性别，学历，以往业绩，毕业院校，所持有公司股份或期权等重要资料;

2、管理体制和激励机制：公司/项目组织结构、经营决策程序、运行管理机制、员工激励制度;

3、外部支持(顾问关系)：公司/项目聘请的法律顾问、投资顾问、会计师事务所等中介机构的名称;

4、股份分配在贵公司/项目的股本中重要股东的情况，列表说明重要股东的名称、持股量、股份单价、占总股份的比例等资料。若有自然人、持股会为股东，要详细介绍其背景。

5、董事会：简略概括一下你的董事会的背景、组成和董事会成员的简历。

**自媒体装备工作总结3**

从六月开始我便开始了时长三个月的工作。

首先我觉得要从面试这一块儿说起，这一部分相对而言还是蛮重要的。我从老师开始说要工作后便开始搜索工作信息。首先思考的是自己要找的是什么岗位的工作，设计我是不太行的，所以不太愿意去通常的广告公司。我一直都比较喜欢新媒体，认为新媒体的发展前景很大，能玩转线上的广告也很厉害，所以决定工作去做新媒体运营。先在知乎看如何找工作的，下载了五八同城、boss直聘、工作僧等一系列APP，然后整体用下来感觉BOSS直聘相对好用些，在面试前可以与人事做直接的沟通。其次我也学着如何做一份漂亮的简历，让聘人单位眼前一亮。自己去面试时也会带上一份，虽然后面发现很多公司会要求当场写简历，但有准备总归是好的。

我当时一共答应面试四家公司，但在第三家时当场就答应了会在他家工作。其实在面试也是对一家公司的初步探索。第一家公司是一家主要做房地产广告的公司，人事是个比我年长几岁的小姐姐，她问了我一些专业的问题，现在看来我觉得自己当时的回答非常差劲，然后她说回去等通知。两天过去了没有等到通知，我便知道了自己没被聘上，于是又开始了找下一家。

第二次和第三次面试都是在同一天。第二次是一个集合性广告公司，人事跟我说我的工作内容就是在他们的公众号里插入商家的软文广告，但在对话中我觉得人事连各部门的职责都不是很清楚，不免对这个公司产生了些许怀疑。下午我接着去了第三家。面试时我已经基本摸清了招聘者会问些什么问题，也就新媒体这个媒介与他产生了一番热烈交流，发现跟公司的理念比较契合，日常工作也是经营微信公众号、微博号、写策划案、做海报等与专业吻合的事情，于是双方爽快地对彼此应允了上班的请求。

>一、微信公众号的排版

>二、自媒体平台的扩充

以前在学校学的就是双微一抖，但出来后才发现自媒体平台远远不止这些。更要根据产品性质不同要选择不同的平台。除开公众号外还有大鱼号、百家号、今日头条等。做线上课程的更有音视频平台，荔枝FM，千聊、抖音、火山小视频、快手……每个平台的客户群也不同。抖音现在是最红的，每个商家都想去分一杯蛋糕，公司的领导也在每天强调做抖音引流，但我们做出来的效果一直不是很好。

>三、海报制作

跟学校课程很不同的是，公司的海报基本都是每天两张，而时间只有一两个小时，所以根本不可能自己去慢慢摸索设计。他们的要求也不会很高，要我们去千库网、创可贴之类的网站找模板，改内容。这样的效率确实很高，我想大多数非商业性公司应该都是这样操作的。但我途中也挨过批评，因为套模板就敷衍，字体跟模板不是很配。经理把我教育了一番，我觉得他说的很对，即使是模板也要做到让人看着好看。

>四、建立社群，做粉丝裂变

我觉得这是最有意思的一个环节。互联网营销和普通营销最大的区别就是裂变，它的传播不是一个挨着一个，而是成几何倍数增长。短短几个小时就能从几个人做到上百人。但我没有什么把握，公司之前也没做过这个项目，于是我在操作之前查了很多资料，比如如何冷启动，如何管理群，如何找到裂变的原始粉。这个项目最开始因为上层不同意被暂停了，但在八月又实现了操作，我们从三四个人做到了上百人，并且粉丝较为精准。中途也遇过问题，如粉丝中会混入其他商家造谣，这就需要严格的管理制度来维护。还有每天投放点小福利，保持群的活跃程度。

>五、独自生活

因为学校距离上班的地方太远，做了一个月后我便决定搬出来租房住。首先是找房子，我还是先用租房的APP，结果发现大多数都是中介，而工资微薄的我是无力也不愿承担如此高昂的中介费，于是到理想的小区楼下挨着看出租广告。最终选择了一个距离公司车程十分钟的小区。上班时间缩短后就有更多时间属于自己的了，我可以用这些时间来看书、看视频学习。自己住后也学会了计划用钱，每分钱都来之不易，柴米油盐酱醋看起来不贵但是买起来还是肉疼。每个月交水电费、煤气费、物管费，总之工作生活是真的让我提前感受了一番上班后精打细算的日子。

>六、关于抖音

把这个媒介单独拿出来说的原因是它现在很重要。抖音和今日头条同属一个公司，它们都是属于信息流的推荐方式，这样减弱了KPL的话语权，让每个普通人都有爆红的机会。这无疑是将来媒介的一个趋势，正好我工作期间公众微信号也改版了，虽然没明说但仍能看出是信息流。现代人们已经变得愈发没有耐心去阅读，短视频成了最简单的轻松方式，但如何在短视频中不留痕迹地植入广告，转化粉丝，这是我回到学校后要思考和学习的东西。

>七、与人交流

工作期间我十分喜欢与人交流，先是和同事，他们大多都是刚毕业或者毕业没几年的人，所以也没啥代沟，和他们聊起来会提前预知到自己毕业后会出现哪些问题又该怎样解决。与其他部门的人交流，虽然我们的工作不同，但我对他们的工作也有极强的好奇心。毕竟无论线上还是线下，本质都是销售。从不同的工种中也能得到一些新的灵感。和人事部门的交流，了解人事部在招聘是会倾向于选择哪一类人，这对我将来的面试会有很大的帮助。

最最重要的是要和领导交流，领导都会想要一些能有新想法的人，而不是只会循规蹈矩的二愣子。新媒体这一行，想法和行动力是最重要的。不要畏惧领导，刚开始工作时可以每晚都做下总结，加深领导的印象。在领导提问时要积极地提出自己的想法，哪怕是天马行空的，也许一不小心就实现了呢。

以上基本上就是我在这三个月的工作期间学到的宝贵经验。短暂的工作生活过去了，通过这次工作，在运营方面我感觉自己有了一定的收获。这次工作主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从学习中也让我更深刻的了解新媒体运营者的个性和潜力。而作为将来的广告人其中一员，不仅要将营销学的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解受众。作为一个运营者，要不断地开拓思路去填补设计u者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合。

总的来说在工作期间，很辛苦，工作和生活两方面的都受到了很大的启发。这也为我的人生开启了一条新的旅程，带着这三个月收获的诸多思考，回到学校后我一定会更加努力学习专业知识，理论与实践相结合，在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进一步，向理想的自我和人生前进。

**自媒体装备工作总结4**

该部分详细描述风险项目产品所依赖的关键技术、相关技术的情况。

1、贵公司/项目近年来主要研究的技术领域和相关的技术成果;

2、风险项目产品开发、生产业务流程图，要具体画出从原材料到中间试验、到规模生产各阶段的工作流程和业务内容;

3、简要介绍产品开发、生产所采用的共性技术、专有技术及(know-how)的相关名称，标明上述技术中的关键技术(即限制其他竞争者的技术“瓶颈”);

4、具体描述现实的、潜在的国内外竞争单位(科研机构、生产商)的名称，及其产品(或类似功能产品)开发工艺路线、技术状况;贵公司/项目与竞争单位的技术、工艺的判别以及创新之处和显著优点、领先程度与存在的差距(要有相关文献资料支持)，导致的产品功效的差异;

5、专利技术

专利技术的获得情况、专利技术保护范围和相关证明文件;

与国内外其他类似专利技术的关系，尤其是否可能造成侵权行为;

6、相关技术的使用情况(技术间的关系)：

若应用的其他非专利技术存在技术共享、协议或授权使用情况，特别列出相关单位和其他共享者的确认使用文件;

7、风险项目的技术团队情况介绍，包括技术负责人、关键技术骨干的学历、专业、工作背景等情况。

**自媒体装备工作总结5**

在这个学期我们新媒体部的工作照旧是要管理微博、拍照、写通讯稿，同时我们要同信息部、宣传部一起举办创业小店设计大赛，而且会计系系报也开新的征途上前行。

回顾这学期的工作，可谓是喜忧参半，有好有坏。在经过上学期的锤炼后，我们干事已经熟识的掌握了工作的流程，基本上能独立完成工作。每天三条的会计早安午安晚安，一些校园信息的转发，会计帮助（当前@会计帮帮乐等一些微博管理工作正在日渐完善。我们还拟定了一份书面的微博管理细则，将全部内容规范化，将日常工作按科学有效的办法来实施，而且为以后部门的发展打下规范的基础。不过在一些详情方面还是做的不足。微博内容俗套保守不够创新，评论鲜少。通讯稿的质量也还有待提高。拍照上当前存在的最大的问题就是装备不足，不够先进，只能凑合现有装备，尽量克服困难，有时的确不行就此外想办法，如通过记者团摄影部拿到照片等。

每一次举办的活动我们总是可以从中获得启迪获得经验。在举办创业小店设计大赛的过程中出了不少意外：比赛规则被指责，比赛公平被质疑，彩排现场纷乱。这些问题的出现与我们预备不充足，思考不全面，短缺经验有莫大的关系。但值得安慰的是，各部门成员众志成城、团结一心，热情高涨，在大家的共同努力和书记的指导下，这些问题获得确定程度的解决，使得活动顺遂圆满完成。而活动中的不足也让我们切记，吸取了经验教训。

系报是我们这学期新的工作，应当说是处在新事物产生的发展阶段。系报上内容的来源比较少，拖搞现象比较严重，新闻稿的内容亮点较少。不过我们正在不断的吸取经验，日益进步当中，信任很快就会有所功效。

每一个工作都汇集了我们的心血，融入了我们的汗水，无论成功或败北我们都应当为自己鼓掌。取其精粹，弃其糟粕，提高自身才能，期望明天会更好！

**自媒体装备工作总结6**

在这个学期我们新媒体部的工作依然是要管理微博、拍照、写通讯稿，同时我们要同信息部、宣传部一起举办创业小店设计大赛，而且会计系系报也开新的征途上前进。

回顾这学期的工作，可谓是喜忧参半，有好有坏。在经过上学期的锻炼后，我们干事已经熟悉的掌握了工作的流程，基本上能独立完成工作。每天三条的会计早安午安晚安，一些校园信息的转发，会计帮忙。我们还拟定了一份书面的微博管理细则，将所有内容规范化，将日常工作按科学有效的方法来实施，并且为以后部门的发展打下规范的基础。但是在一些细节方面还是做的不足。微博内容俗套守旧不够创新，评论鲜少。通讯稿的质量也还有待提高。拍照上目前存在的最大的问题就是设备不足，不够先进，只能将就现有设备，尽量克服困难，有时实在不行就另外想办法，如通过记者团摄影部拿到照片等。

每一次举办的活动我们总是可以从中得到启发获得经验。在举办创业小店设计大赛的过程中出了不少意外：比赛规则被指责，比赛公平被质疑，彩排现场混乱。这些问题的出现与我们准备不充足，考虑不全面，缺乏经验有莫大的关系。但值得安慰的是，各部门成员众志成城、团结一心，热情高涨，在大家的共同努力和书记的指导下，这些问题得到一定程度的解决，使得活动顺利圆满完成。而活动中的不足也让我们铭记，吸取了经验教训。

系报是我们这学期新的工作，应该说是处在新事物产生的发展阶段。系报上内容的来源比较少，拖搞现象比较严重，新闻稿的内容亮点较少。不过我们正在不断的吸取经验，日益进步当中，相信很快就会有所成效。

每一个工作都汇聚了我们的心血，融入了我们的汗水，无论成功或失败我们都应该为自己鼓掌。取其精华，弃其糟粕，提高自身能力，期待明天会更好！

**自媒体装备工作总结7**

本人于20XX年11月以实习生身份进入世联行华南顾问综合管理部，并于20XX年8月31日正式入职小样青年社区市场拓展部。

个人工作感受及经验总结

>1、明确动机

无论是开展新媒体工作或活动策划工作，首要做的是明确动机。我们做这件事的目的是什么?想要达到什么效果?市场反馈如何?但是起初我们常常为了做活动而做活动，活动结束也没有做跟访，导致活动效果难以评估。

>2、高效的解决方法

明确动机后，寻求最高效的解决方法。就为Young平台输送产品而言，根据本次的工作要求寻找目标产品，从渠道下手找产品，这是最高效的方法:

1)需要找众筹阶段的产品，就上京东众筹、淘宝众筹;

2)未大量投入市场的小鲜肉产品，就从其他智能硬件孵化器内、研究院校、产品评测网站里寻找;

3)智能家居类产品，就从智能家居展会中物色;

>3、组局与破局

这是我在做运营工作中学到的印象最深刻的一个技能。很多时候运营在做的事，就像是攒一个“局”。即，设计或假想出来一个最终可以拉动N多人一起参与一起玩一起High的事情，并一步步去让这个事情从假想变得落地。无论局大局小，组局成功的关键，总是在于你要能够一一界定清楚，局内各方的价值供给关系，并在其中穿针引线，优先引入某种较为稀缺的价值，从而逐步让各方间的价值供给关系从最初的假想一点点变为确立。

假如你想要成为一名优秀的运营，你一定需要--

1)爱上“做局”。这里的“局”，不是一个阴谋或陷阱，而是一个可以让N多人一起参与其中并同时收获价值，在N多角色之间实现价值匹配的氛围和状态。典型，好比一场活动。

2)在任何一个局面前，你一定要先能够找到它的“破局点”，并倾尽全力，通过一系列穿针引线式的动作(它们往往都必须落实到细节)使之成立和实现。

>4、了解客户需求，寻求双方利益点

这与营销的理念是一样的，营销就是A为B创造对方想要的价值，建立与维持关系，以获得回报的思维过程。我们需要先了解客户的需求。我们考虑建立小样会员体系，以增加非小样入驻企业的智能硬件团队对小样青年社区的粘度。在去拜访前，我们设想与一些媒体、供应链、产品设计等第三方平台建立合作，谈取针对小样会员的优惠价格，再将优惠价格提供给我们的会员。但以上仅是我们的假设。通过亲自上门拜访，了解到智能硬件团队对于“市场渠道”的需求较强烈。在进行调研以前，我们常常在意淫着客户的需求。由于售楼处/样板间智能家居展活动开展的需要，我前去拜访了几家智能家居产品团队。听到我们这个活动，所访的产品方都表示兴趣很大，他们也没有尝试过房地产这条市场渠道，而我们有开发商的资源。包括我们拿着活动方案向开发商推介的时候，开发商也表示出浓厚的兴趣。摒弃传统的开盘活动，开发商也希望引入科技的元素，提高楼盘的品质、客户的满意度。三方均可获益，这个局就做起来了。

>5、因做足功课而专业

世联文化中第一句话也是最重要的一句话:世联行因团队而强大，因做足功课而专业。今年3月有幸听了在世联行服务超过十年的客户拓展部领导的分享会，其中她分享了她因“做足功课”而受益的故事，我感受颇深!有一次参加阿基米孵化器的智能硬件产品投融资活动，从活动信息中看到那款我准备拓展的智能硬件产品也参加了本次路演，于是我翻阅其官网、论坛，连其还未正式发布的产品演示视频我都翻出来看了。该产品的CEO在路演结束后下台，我跟众多投资经理一样拥簇上前，终于轮到我跟该CEO搭上话，我对其产品及其团队未参加路演的产品表示兴趣、并说出了一些我对产品设计理念的看法，CEO眼睛发亮，主动添加我的微信。因为提前做了功课，我对产品及背后运营团队已有一定的认知，交流起来非常顺畅。后来我们不但达成合作，且该团队非常支持我后续开展的工作、保持着联系。

>6、客户关系管理

CRM，通过传递卓越的顾客价值和满意，来建立和维持有价值的客户关系的整个过程。现有的智能硬件产品的客户，小部分已与小样金融、小样青年社区建立合作。智能硬件产品方于我们而言，其转化价值远远大于某一次活动合作的价值。每一次因活动或其他合作而建立联系的产品方，都应该纳入我们的产品资源库，分门别类进行客户关系维护。

>7、利用好大平台的资源

初入社会，非常幸运能够在世联行和世联科创的大平台上成长。母公司世联行在房地产领域有众多资源，另一母公司清空科创则在科技创新服务领域有丰厚的经验。两者联手建立了世联科创科技有限公司(小样青年社区)，从出生就自带两个母公司的资源。在智能家居展的活动中，我们利用了母公司世联行的资源，在房地产与智能硬件产品之间架起桥梁。而清控科创，则为我们提供了孵化器运营的宝贵经验。小样青年社区则有全国布局、综合实力强的优势。很多时候，利用公司的大平台去推动合作，会事半功倍。公司平台也为个人带来了一些优质的人脉、其他资源。但也应该清醒地明白，哪些是自己的能力，哪些是自己所在的平台带来的福利。

**自媒体装备工作总结8**

12月6号，岁在初冬。在这个枫叶落尽的季节，我非常幸运的通过路局团委新媒体培训班的这个平台，聆听了人民网湖北频道编委——红小兵老师的一堂新媒体写作指导课。在武汉铁路局党校的这短短半天时光，让我感到获益匪浅，写作之路豁然开朗。

初次见小兵老师，风趣亲和是第一印象。老师显然有备而来，提前为我们准备好了演示提纲，从用脑，走心，有骨，见胆四个方面一步步引导我们，让我们知晓写作必须的要素，告诉我们好文章是如何“炼成的”。其后，老师为我们分享成熟的新闻报道，层层剖析，找结构，寻脉络，读懂文章内涵。

而听了老师的课以后，我的写作视野确实开阔不少。用脑：提笔之前，必须要充分考虑，胸有成竹，更要写出思想的高度，写出自身的亮点。走心：写出真情实意，写出真情实感，这样才能引读者共鸣。有骨：文章结构脉络顺畅，更要有线索贯通，这样读之畅快，看之紧凑。见胆：意在敢于表达，勤于思考，只要你的论点足够有说服力，就要大胆发声。

而在我短暂的阅读生涯中，我觉得在老师讲的基础上，一篇好的文章还有两点因素必不可少，一是对文章节奏的把控，这个与老师的用脑有骨观点有相通之处，文似看山不喜平，文章有好节奏，才能让人“看进去”;另一点就是对气氛的渲染，好的文章把读者带进故事，带入现场，气氛烘托必不可少。

但是今天，通过小兵老师的言行举止，我逐渐的放下了我对部分媒体人的一些成见。尽力还原事实真相，宣传先进典型，为社会播撒正能量的同时，敢于针砭时弊，敢于批评不良风气，真正有责任感，有职业道德，全心全意为人民服务的媒体人还是占多数。

最后，相信大家都知道桃花源记这篇古文，里面有这样一句：初极狭，才通人，复行数十步，豁然开朗。不管是写作抑或是其他，总有会经历低谷，创作的过程是痛苦的，但是只要坚持多走几步，坚定信心，前方肯定会有开朗坦途。

**自媒体装备工作总结9**

期末将至，回首刚入菁菁长院校园，到经过类似“高考”的期末复习，可是这都不是最佳锤炼的方法，而在新媒体中心的近半年的工作，是我收获最多的过程。

起初作为“实习生”在新媒体中心的工作主要负责摄影、会议拍照。就这样，以杜娟学姐、晓凯学长带领的新媒人带领着10月底正式新加入进来的小伙伴，怀着满腔的热情投身于新媒体中心的建设和发展中，一路的摸爬滚打，从一系列的线上线下活动，在大家的共同努力下我们新媒体中心现在的部门分工明确、工作思路清晰高效、团队协作程度高、专业化水平高、集体凝聚力强。

此外，大家的辛苦付出所获得的成果从微博微信的数据变化上就可以看出。这一年，数字变化的背后凝结了我们这一代新媒人这一年来的心酸血泪。

一学期下来，新媒体中心围绕践行社会主义核心价值观、加强团委对青年的思想引领和传递青春正能量开展多种形式的大型线上线下活动共10余次，我也参与到了熊本、拍摄校园等一系列活动。新媒的一路走来，离不开全体新媒人共同的努力，离不开大宣传每一位伙伴的相互扶持，更离不开校团委领导、老师和同仁们的支持。寒假，我会继续保质保量完成部长们交给我的任务，做一名合格的微博、微信图编。

希望通过我的努力，通过全体成员的共同努力，我们长院的新媒体中心20xx年会继续前行。

**自媒体装备工作总结10**

XX工程系官方微信公众平台关注人数从上学年近1500人增长至2140人，共增长600余人次，发布系部新闻近百条。在本学年中XX系新媒体全体工作成员将加强对栏目的创新，提高每个人的工作能力，做好每一项宣传工作，提高每个成员的拍照、文案、剪辑等各项技能的水平。同时，推进XX系新媒体工作室活动的举办。

新媒体工作室对于过去两个月工作进行总结：

>一、 纳新工作

我们于大一新生开学之际就开始筹备策划纳新活动，在大家的讨论、探讨之后设计好了纳新总工作流程，并确定纳新的大致规模。然后对新媒体大二成员分配各项任务，同时做好纳新多需要的资料、物品的准备。纳新于9月15日正式开始，在全体成员的协作之下，做好了部门的宣传工作，让大家都了解到新媒体工作室，同时对加入新媒体的学生们进行面试，给他们分配一些小任务进行筛选，留下最适合的一批新成员，整个过程中新生们了解到新媒体工作室的工作，加强他们对这份工作的热情，同时增进了新老成员之间的了解与沟通。

>二、 常规工作

9月8日至10月末， 对系部的多项活动进行宣传，从迎新到刚刚结束的合唱比赛，共发布系部新闻系部新闻25条，人物采访1条。

每周对系部的团会工作进行报道，挑选出开展较好的几个班级进行公开公布，及时的让各个团支部之间进行交流与了解，加强团会主题的学习。

跟进系部的各项活动，以视频、微信等方式进行宣传。让每一位受众都能了解到系部的每一项活动，并积极参与其中。

>三、 工作拓展

新媒体工作室开展“走出校园，公益摄影进乡村”、“校园公益摄影”、“免费证件照拍摄”等公益活动。并推出人物采访专栏、视频专栏等。

>四、 工作计划

1、 大力宣传新媒体平台的关注度。在当前覆盖系部90%的同学的基础上，进一步提高覆盖率，加强平台与受众的互动与交流，开展更多同学们喜闻见乐的线上活动，吸引更多同学的关注，让更多的同学们加入进来。鼓励同学们踊跃展示自己与身边同学的青春魅力，科普同学们的知识，向同学们传递积极的审美情趣，传递阳关正能量。

2、 发掘新媒体平台信息收集的能力，通过在微信与网站上开展收集信息，调研“对团总支、学生会活动的普及程度与满意评分的调查”、“你期待的团总支学生会的活动与服务”等为XX系团总支、学生会更好的开展提供信息。实施幸运抽奖等方式来调动同学们的积极性。

**自媒体装备工作总结11**

工作一年年，刚进来时是产品助理岗位，后来因为业务需要接刚开始接手运营工作，文章几乎是庖丁技术以前的老路，没什么起色，期间也发过互联网热点，但是转化率极低，这个状态大概维持了一年，直到我发那篇讲产品设计开发流程的文章成为转折点。因为我是工业设计出身，平时比较关注互联网设计，所以比较了解设计，从这篇文章起，开始写设计相关的文章，那段时间在运营上也给力，恰逢是项目开发旺季，所以那段时间不管是阅读量、吸粉数还是业务的转化率都很不错，当时兼并产品工作，就是有业务进来需要我第一时间打电话到客户那里了解基本情况以及产品项目需求后转接到项目组，所以那段时间基本是天天加班，最后项目成功的有三单。

>一、公众号定位

首先要确定你的公众号定位，这里的定位包括两方面，一方面是内容的定位，另一方面是人群的定位，虽然这两者是对应的，但是在定位方面还是会有优先级的区分。

拿x开发公众号来说，用户定位可以说是一直在改变：从开始的面向老板、创业者，到后来为了流量发热点已经说不清的用户定位，再到后来讲产品设计、开发的知识，面向的用户更多的是做互联网的人或者说互联网小白，到了这里其实定位已经跟最初的定位相去甚远，但是效果却很好，后来发现其实老板要做项目的话一般都会交给手下去联系，而这个手下是懂点设计或者技术的，所以我们内容应该面向这部分人群。因为设计相对来说还是比较小众，所以现在文章的内容更偏向于项目分析，特别是追一些热点比如共享单车的分析，一方面热点大家都喜欢看，另一方面分析要有自己的观点，要打造一个你在这些领域是专业的形象，这是下一个要说的。

>二、打造个人/公众号品牌形象

自己做公众号，所以需要去了解别人是怎么做的，竞争对手是怎么做的。可以看到很多大号都有自己的忠实粉丝，而他们的文章里一直有意无意的在强化自己的个人品牌，文内一直出现自己和粉丝的称谓比如丁少与丁友、门主与门友等，加强了与粉丝们互动的同时给粉丝们带来一种归属感。我们可以看到大牛做公众号很自然就可以圈粉，因为人家确实有料，像我们这种半桶水的怎么做内容呢？

>三、坚持原创/半原创

说实话，每天一篇原创几乎不可能，而且以自己的水平也写不出什么有价值的内容，所以需要去看别人的文章、观点，找到一个好的题材，然后去搜索资料，去思考、分析、总结，输出一篇有自己独特观点的半原创文就已经很不错了，还是上面说的，在作文过程中，要不断强化自己的品牌，要让读者感到你在这个领域是专业的。对一篇文章来说，写这篇文章的人是谁很重要，这也是所谓的KOL（意见领袖），所以让专业的人来说专业的话很重要。

>四、内容有了，还需要一些运营的套路

做内容不是一件简单的事，还需要时间、经验去打磨，在能输出很干的内容之前，你的内容还需要一些运营的套路。

说到套路，其实也是一些小技巧吧。比如上面说的强化个人品牌就是一种运营手段，这里想说下几个公众号或者平台间的一些运营技巧。

首先，在刚开始做是最难的，找到第一批种子用户很重要，不妨找一些对应的大号来滋养。我刚开始做庖丁开发的号是让公司的大号庖丁技术每天帮忙发文，虽然用户群不是很对口，但是还是会有部分用户对我们内容感兴趣，所以这里说下最好找对应内容的大号来养。

其次就是找到对应的号互推，这也是一种手段，但是因为大家都半桶水，所以转化率不高，所以我更倾向于加一些群在群上推自己的文章，同时平时跟大家讨论一些对应的话题，这里也是强化自己的品牌专业度。

最后就是其他平台转化过来的粉丝。现在自己做的号文章末尾一般会让粉丝回复关键字到公众号获取自己在这个话题下准备的一些干货，也增加了和粉丝的互动，特别是在其他平台，如果在这个话题下有很干的干货切中用户的需求，那转化效果是很客观的。

其实说到底，你在各个平台运营的最主要目的是什么？是提高自己的品牌知名度以及提升业务转化率，所以我现在在很多平台都有做内容，但我会根据每个平台人群的特点去适当调整，比如头条是推荐模式，文内可以诱导用户回来公众号，那我就准备足够干的干货；简书里面加入专题是一个很重要的阅读途径，但是很多专题都不能出现公众号内容，所以在这里我就不做转化，我就单纯讲干货，提升公司知名度就够了，如果真的有需要的用户无论如何都能找到我们。

工作上大概就这些了，当然前期产品助理的工作也让我学到了产品的流程，还有程序的开发等相关知识，希望后面能找一份产品的工作沉下心做产品，体验一个产品从0到1的过程。

**自媒体装备工作总结12**

一年来，第一届新媒人一起参与新媒的发展，新媒的今天离不开在座的每一位。中心组织架构建设，部门分工、人员确定等为新媒各项工作开展奠定基石；中心团队建设，纳新、组织培训、开展中心内部活动等为新媒各项工作的成功开展、活动的成功举办提供坚实保障；团宣工作、多种形式的线上线下活动的开展，为新媒体的业务水平提高、专业化宣传能力提升、团委宣传工作改进、华园青年思想引领、青春正能量传播等方面提供原动力。

新媒的一路走来，离不开第一届全体新媒人共同的努力，离不开大宣传每一位伙伴的相互扶持，更离不开校团委领导、老师和同仁们的支持。

三、放不下

一年过去了，我们即将放下身上的责任，但放不下心中对新媒的热爱、对新媒的牵挂。第一届的新媒人以乐观和激情开创了新媒体的历史，而历史的续写将由你们完成。我们也都清醒地认识到我们新媒体宣传工作内外环境依旧严峻，与其他高校团委新媒体宣传的差距依然存在。新一届的新媒体领导班子需要发挥出你们的聪明才智，继续带领新媒人探索新媒的发展道路，将青春正能量传递给华园青年师生。责任与使命即将从我们这里传承给你们，新媒人的乐观与激情也还在延续，新媒体中心的历史将由你们续写！

甲方：

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

根据^v^相关法律、法规，经甲乙双方协商达成共识，双方申明：双方都已理解并认可了本协议的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本协议。

1、\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日新闻发布会选中甲方建议媒体中进行微博、微信推广，执行日期\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

2、\_\_\_\_\_\_产品节中，选中甲方建议媒体中进行提供微博、微信推广，执行日期\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

3、合作期内，甲方具体投放资源价格以不超过每执行周期支付款项为前提。甲方有权对约定媒体进行替换，或要求乙方及时更新可以替换资源，乙方执行内容非全部为自媒体大号转发类型，执行内容包含部分微信内广告位投放，所有执行项必须按甲方要求及时调整，因未沟通产生的所有费用均有乙方承担。

1、提供专人与甲方联络。

2、按协议相关约定，为甲方提供微信、微博推广服务。

3、在要求的期限内，完成协议规定项目。

例如，教师在引导学生观看视频录像的时候，要经常变换场景，变换人物，尽可能多地让学生在反复模仿的过程中适应各种不同的交际环境。教师在布置口语作业的时候，也要求学生根据自己的实际情况编排相关的会话。这样一来，学生在背诵会话的时候就会轻而易举，因为他们就是在诉说自己的事情，同时他们的英语应用水平也会得到提高。教师在进行英语习题练习的时候，也可以尽可能多地从不同方面对词汇或者是典型句型进行练习。通过反复练习，让学生在头脑中形成条件反射，形成做题规律。由于多媒体课件展示教学内容的丰富性，学生可以从多方面加深对课文知识的感悟，也就满足了他们的求知欲，满足了他们对于多种知识的渴求。学生上课也就会感到更有意思，从而加强他们把英语学好的信心。

中国电信“我的E家”杯\_市首届青少年FLASH大赛，这是我进公司以来第一个接手负责的活动页面。前期的工作大部分早已完成，而后期的工作主要是页面的内容补充与修正。在这次专题的跟踪中，个人表现自我非常满意，在源代码页面样式修改或添加，我都可以自行完成。在与技术沟通过程中还算比较顺利，遇到不懂的问题会第一时间予以解决。在同事的帮助下，这个活动专题第一阶段工作完工。此外，还花了两天的时间，第一次利用PS做了一个\_博客群的页面草稿图!

三、超大容量增加题库。

在5月25日，接到公司任务，需要在6月15日之前准备6000道带选项以及答案的题库，题库题目不限定，只要求做单选题。截止月底完成1500道，因为每天必须保证有300题的量增加才能更好地完成任务，负责人为了减轻我的工作压力，给我分配几个助手，小郭的表现出色为了减轻工作量。而我本身对于这项工作有高度责任性，所以还是会精心去选择每一个题目以及增加的答案选项。还好，随着时间推移，慢慢地找到了一些技巧，才得以找到一些释放的时间给自己养足精神。

四、存在不足

五、下月计划

针对五月份工作总结中的不足，进行有针对性地改进。因为6月份一个重大的任务就是继续完成题库，所以要想尽办法竭尽全力保质保量完成。等到这个工作忙完之后，才能有更多的时间去学习需要补习的知识面。对于新闻通稿的写作，只能是增加写的机会，多多修改才能不断提高写作水平。六月份具体工作安排，主要是配合完成活动专题内容、题库内容增加工作、资讯中心更新工作、热线首页论坛调用、娱乐频道新闻更新等工作，以及其他未知的待定任务，希望自己在六月的工作表现能够更加出色。这份工作工作也算是试用期工作总结一部分参考资料!

**自媒体装备工作总结13**

媒体的行业人写总结时大部分会很沮丧，20xx年基本上被定为媒体大倾颓的一年。前一年还风生水起的媒体新秀，转眼就开始裁员或者被新媒体侵吞。而拿着计划书出去找钱的人，已经心知肚明地将“读者”改为“用户”，一切“媒体”全都自动改换为“社区”或者“平台”。

但在生物链的另一端，所谓的新媒体也未见多乐观，他们同样面临着一份难以下笔的总结。在拿到投资后，除了花钱的速度不同外，少有做出令人信服的新媒体产品;新的盈利模式没有一点出来的迹象;没有完整的闭环;一句话，除了烧钱，别无他法。显然，这不是一个投资人乐见的局面，更不是一个健康的模式。

前些时候，从自媒体的微信公号开始，因为版权问题，道歉几乎成为一种时髦。道歉成为一种推广，成为一种姿态，成为一种向别人问责的手段，成为表明道德优越性的方式。但自媒体的公号，绝大部分内容都是“法外容情”，所以在某种畸形的时刻，道歉也可以成为一种生产力。

版权问题把这个事说小了。从表面来看，无论是新旧媒体，大家其实还是在乎生产内容。区别是，有些内容拿去印成了铅字，有些内容发送到了手机或者xx上，然后这两边再抄来抄去，再扯皮。所以有媒体人开始自我安慰：没事，无论新媒体旧媒体，只要是媒体，就还需要内容，我们的价值就还在。

不过，如果只是这样，很难想象这是一次技术引发的媒体行业革命，或者是一次革媒体命的技术变化。而整个媒体行业，也不至于震动和幻灭。竹简、纸、印刷机、手机阅读端。这些对阅读的改变程度是不一样的。时至今日，之前可能是对阅读方式的改变，而现在，更多的是阅读本身的改变。

传统意义的阅读，现在渐渐演变成新的含义：打发时间。地铁里的白领们拿着手机“阅读”，和他们切换界面玩一个手机游戏，之间他的状态是不需要任何过渡的。对这样的事情，你无法视而不见并自圆其说地认为：只要阅读还在，我们的价值就在。

互联网给我们带来了什么?直到现在还无法说清，惊喜和幻灭一直在交替出现，甚至是同一个硬币的两面。但至少在写总结时，我们可以略微思考一下，什么是新/旧媒体，互联网到来后的媒体又变成了什么?

一个喜欢xx的作家说：媒体以前是资讯和观点的提供者，而现在它的角色则更像文学，是需要你一个人耐心读进去。而之前我们在地铁上、咖啡馆里读报的时间和心情，现在则被手机占据和替代，用手机刷朋友圈，上微博客户端，在那里你不是一个人，你置身于一个热闹的、喧嚣的、虚拟的社区内而这些，之前是当大家一起聊新闻、交换观点和想法时才有的体验。

过去，这样的功能则是由书本化的阅读所带给我们的。至于在互联网时代，书籍的命运如何，出版业又将去向何方?那则是另外一则悲伤的故事。

我听过的比较豁达的一句话却是：就算传统媒体全部死掉，也应该有人留至最后，无论是作为陪葬人或守墓人。

**自媒体装备工作总结14**

对于过去的一个月，新媒体通过官方微博平台直播了学院的许多重要活动。主要如下：江服秋季运动会暨健美操大赛的时事图文转播；江服书画作品联展的拍摄与宣传；大学生综合招聘会的宣传与发布；第二届艺术与传媒分院寝室装扮大赛的宣传；艺术与传媒分院首届“致我们终将逝去的青春”朗诵比赛活动的宣传与赛后总结；通过这些活动的直播，部门成员熟悉了新媒体的发布流程，以及在一些特殊条件下，怎么去解决问题。微博是新媒体主要工作点，需要发布学院学生会、\_的新浪微博。对于这个月，微博一直在更新，当然也遇到了许多困难与挫折。

学生会微博，主要发布的是校园生活、新闻、活动、考试考证、时事一节每次活动的现场直播。主要存在的问题有：活动直播方面，遇到的撰稿和活动照片的质量问题；微博只有一人更新，更新的频率得不到保障；活动节目的撰稿问题。活动的照片质量，由于部员不能熟练的使用相机造成了照片模糊、光线不足，导致微博的照片质量不高；微博更新不够及时，也没有充分利用好这个平台，未能真正领悟到这个平台的优点；微博的内容与板块太死板，内容不够深刻，不能做到很好的为广大师生服务；没有充分大会微博应有的作用。

\_新浪微博，主要发布的校园新闻、后动、团的动态等内容。存在的主要问题有：内容个新问题，因为\_的微博主要发布的是关于\_的动态，所以必须要\_的新闻部更新；各个人负责的板块内容错词、错句太多。这是工作人员的疏忽，我们应该从自身找问题，做到不犯同一错误，每句话、每个字都要细心审核，避免同样的低级错误。

总结以上问题，为了拥有一个好的平台为大家提供服务，下个月要注意这些问题争取把微博做得更好，做到为广大师生服务。

新媒体的责任很大，不管是微博还是别的平台。因此我们要保持不灭的积极性再往后的工作中，更加努力，更加上进。既然知道了自己的不足，就要在以后的工作中，纠正自己的错误，提高工作的效率，增强自身的素质，在接下来的工作中，在形式、内容上需要更加贴近大学生、服务同学、联系同学、深入同学、发动同学、引导同学，我们所有成员都会以服务同学为己任，兢兢业业、积极配合学校开展各项工作。

包含总结汇报、旅游景点、文档下载、教学研究、党团工作、专业文献、资格考试、it计算机、工作范文、外语学习以及新媒体工作总结等内容。

**自媒体装备工作总结15**

最初的新媒人带领着10月底新加入进来的小伙伴，怀着满腔的热情投身于新媒体中心的建设和发展中，一路的摸爬滚打，从军训流水账、国庆、校庆、活动、圣诞节、元旦、春节、雷锋月、挑战杯创意论坛等线上线下活动，到春、五月天、盛夏光年等每月主题活动，再到每月生日会、节日庆祝、圣诞节喊楼、煮汤圆、包寿司、部门出游、中心出游等中心内部活动，在大家的共同努力下我们新媒体中心现在的部门分工明确、工作思路清晰高效、团队协作程度高、专业化水平高、集体凝聚力强。

此外，大家的辛苦付出所获得的成果从微博微信的数据变化上就可以看出。这一年，我们的微信粉丝量翻了一翻，阅读量也呈现快速增长的趋势，微博粉丝量增长近20xx人，互动量也提升很多。数字变化的背后凝结了我们这一代新媒人这一年来的心酸血泪。

**自媒体装备工作总结16**

进入集团工作马上就一年了，网站是我进入集团之后接触的第一项工作，长城新媒体成立最初的依托就是长城网，每筛选一条新闻，每更新一篇稿件，我们都要全神贯注，不能有一丝懈怠，因为网站首页代表的是集团的形象，我们身上的责任就是把集团的形象树立的越来越好，绝对不能放松和大意。

部门的工作很多也很细，要求必须全身心投入。在这过程中，我提升了自己的专业能力，也重新树立了自己的职业价值观，在集团，我只是一个小小的螺丝钉，我能做的就是我永远都是一个饱满的状态，为集团和部门的成长奉献自己的全部心血。

**自媒体装备工作总结17**

经过这半年的工作，我们多媒体网络实验室部门取得了一些成绩，但也存在不足，详细如下：多媒体网络实验室有工作人员xxx人，xxx、xxx、xxx、xxx。

人员分配如下：xxx：负责总的协调工作，带领全体部门人员完成工作。其中主要负责网络稳定、网络核心设备的管理、维护工作。疫情上报系统的检查、填报工作；xxx：负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护，政府五层、建委会议室设备的维护、调试工作；xxx：负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护；xxx：负责政府五层、建委会议室设备的调试工作，疫情上报系统的填报、检查工作，简单网络、计算机的维护、维修工作。

上半年的主要工作内容及取得的成绩：配合蓟县方面完成蓟县教委、城关镇的方案、设备调试、培训等工作；完成政法委、成人中专、组织部视频会议，网络计算机项目等方案的编写；完成中心机房的环境整理工作；完成部分单位的政务专网接入工作，单位包括机要网、规划局、\_、农村疫病上报系统、人事局、公路局等；检查并填报农村疫情上报信息；完成使用电信光缆xxx个农村科技大院的安装、调试工作；安装、并调试xxx个乡镇，xxx个委办局的视频会议；完成部分四大门的网络、计算机维护工作；根据首信公司的网络发展规划，完成部分委办局Ip地址的修改工作；带领本部门员工学习，并进行了网络培训，使xxx、xxx2位员工熟悉网络结构，能够独立解决基本的网络故障；带领本部门员工，在办公室的领导下，积极做好预防非典的工作；正在进行防火墙、病毒检测系统、网络监控系统的比较，编写关于网络速度慢原因、切实可行的解决方法等报告。

上半年中取得的最主要成绩是解决了召开视频会议时分会场看不到主会场的图象。

工作中的不利、有利的因素及改进方法：

>有利的因素：

工作范围同去年相比缩小了，这几个月又有3个实习的加入，工作人员增加了，增强了工作的派出力度及进展情况。

>不利的因素：

虽然工作人员增加了，但他们都属于新手，刚开始的时候完全不能自己独立工作，直到近1、2个月才能逐渐解决一些基本的问题。

>改进的方法：

1、加强对部门人员培训及鼓励自我学习，提高个人的技术水平；

2、提高部门经理的管理水平，提高工作效率。

>下半年的工作计划：

1、彻底查出网络速度慢的原因并解决；

2、加强学习，提高个人及本部门员工的技术水平；

3、加强对网络设备、服务器的管理力度，争取无故障运行；

4、提高自己的管理技能；

5、按照首信公司的网络规划，将全区委办局的Ip地址全部改完；

6、通过ISO9001的认证；

7、检查并填报疫情上报信息。

**自媒体装备工作总结18**

20xx年已悄然离去，纵观过去一年，在部门领导的带领下取得了一些小的成绩，个人能力得到了实质性的提升。20xx年是一个忙碌而充实的一年，忙并收获着、累并快乐着，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，又也有了许多不一样的感悟。现就过去一年的主要工作业绩、获得的成长、呈现出的不足和对未来的工作展望等方面进行简要的总结。

>一、20xx工作总结

在这一年里，我主要负责公司4个部门工作，分别是新媒体运营、行政、财务、人事劳资。在工作期间严格遵守各项工作制度，认真对待工作，完成了上级交付的任务。

1、在本职工作新媒体运营岗位上，主要分为公众号运营推广、平台粉丝管理、公众号汇总整合工作。截止20xx年1月15日，6个月的时间，用户关注数量提升至15868人，累计推送推文158条，阅读总数183574次，粉丝数量较上年有大幅度提升。

公众号运营推广方面：负责梅河口市电子商务公共服务中心微信公众号平台的日常运营及发布推广工作，对接电商办政府部门推广园区相关内容，切实做到每天至少一篇的原创文章更新，定时地点保质保量完成工作。

在平台粉丝管理方面：负责增加粉丝数，提高关注度和粉丝的活跃度，并及时与粉丝互动。充分了解用户需求，收集用户反馈，分析用户行为及需求。

在公众号汇总整合方面：归纳存档汇总每篇公众号文字、图片内容，有效完成文章存档归类工作。

2、在人事劳资岗位工作上，对各类人员申报工作进行了完善；按时完成了员工每月医保、社保的缴纳工作和年审材料的认证工作；落实新入职员工和离职员工的劳动合同签订和劳动关系备案解除工作。

3、在财务工作岗位上，每个月定期向总公司财务部门人员对接员工个税申报金额。按时到当地税务部门提交个税申报，也完成了税务部门各类工作报表的上报工作。

4、在行政部门工作岗位上，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用。

财务证件的管理：管理公司印章、集团企业法人营业执照、企业法人代码的管理和公司规模资质的管理工作；

规章制度的确立：在7月中旬到岗后首先是建立健全了公司各项规章制度，上报总部并获得批准。为保障公司的正常有序运转，行政部制定出台了考勤、着装、管理等一系列规章制度，使公司管理工作基本实现了规范化。

具体工作的落实：相关工作具体落实到时间结点，真真正正达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

同时积极完成总经理交办各项工作任务，当好公司领导的参谋和助手，对领导交办的临时性工作任务基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。

办公用品管控：对采购、办公耗材管控上采取领取签字原则，对办公用品消耗有迹可循做到不浪费不破费。

>二、工作中的不足

过去的一年，在公司领导的重视和指导下，得到了各部门的大力协助下，行政部工作有条不紊的进行离不开各位同事的配合。

尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

一是由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得最好，但由于能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

二是对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

三是抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

>三、实际工作中遇到的困难

由于官方号的特殊性，粉丝数量增长较慢，网民阅读大多是通过朋友圈分享和转发，看后很少点关注，关注量尚少，这是目前亟待解决的问题。今年以来，我们做了几件有亮点的事，比如“国庆特辑”在国庆期间策划国庆祝福小视频、马拉松比赛、全民大巡讲等活动中吸引大批粉丝，阅读和转发数量巨大。

同时在行政工作和其他部门工作上要对一些公司细致到点的流程需要进一步熟悉、沟通协调能力需要进一步提高、自主学习的能力需要更一进加强等等。认识到自己的不足，也会让我在20xx年的工作中，更加注重这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成工作，让自己和公司一起成长、壮大。

>四、工作心得

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；认识到自己的不足，也会让我在20xx年的工作中，更加注重这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成工作，让自己和公司一起成长、壮大。

>五、20xx年工作计划

回顾20xx我们斩获无数荣誉，每一份荣誉都离不开公司各位同事的通力合作，在20xx年新媒体运营工作中，首要任务是要着重于提高粉丝关注量，扩大推广范围；新媒体运营≠写推文，因为运营的本质并不是写篇软文，点赞或者转发就可以的，在下一年，我会创新内容宣传方式，在媒体渠道对接上下功夫、真实干，拓宽媒体宣传，增大曝光率。

在实际工作中，不断修炼本领，强化自己的职能，做好人力资源服务工作，这也将是20xx年工作的主线，因为随着公司人员的增多，队伍的扩大，做好保障工作必不可少的。

最后，在20xx年的工作中，我会更加坚定的完成领导交付的任务，与同事们一起进步。希望把缺点和不足留在20xx年，把优点和成长带到20xx年。

新的一年意味着新的开始，新的机遇和新的挑战，为此，在新的一年里我会努力奋斗，争取新的更大的胜利！

**自媒体装备工作总结19**

在本年度我们多次利用部门例会或沟通会、专题培训等形式对楼层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，(服务办定期检查，对不规范的管理人员进行处罚)，在今年8月份公司安排我对一线领班的投诉技巧进行培训，我精心准备后，带出了顾客投诉处理艺术，并得到基层管理的好评，通过本次培训提高楼层基层管理人员处理投诉能力。

20xx年前三季度服务办全体共接待各类投诉371起完结率(质量类：224例，服务类:9例，综合类：131例，突发事件：7例)在突发事件处理方面，我们与保险公司又续签了投保协议——第三方责任险(保费共3000元，三店同保)，只要是在我公司发生的突发事件，均属于保险范围，从而为公司减低了损失。

**自媒体装备工作总结20**

发展在广告设计专业中，需要学生具有一定的美术功底，广告学、文案策划、公共关系、心理学、计算机操作技术等都有一定的要求，如何做到课程的合理搭配，适应新时代的发展是一个值得研究和思考的内容。

>1、新媒体时代下广告设计的特点

在新媒体发展的大环境下，信息的传播已经表现出一种新的方式，信息的传播不再依赖传统的纸媒，而是在互联网技术的基础上具有速度更快，范围更广，更多元化的表现形式，这种传播环境的变化对于广告设计的学习和教学也提出了新的要求，据数据表现，微博用户已经占到了非常大的百分比，并且具有极高的活跃度和原创度，微博和其他的一些网络传媒成为新媒体形式下一个重要的传媒方式，在这种情况下如何科学安排专业课程，吸引学生注意力就需要院校和教师来下功夫，广告的互动性在互联网的诞生之后表现更为明显，在互联网技术充分应用和渗透的今天，广告已经成为互动的、参与式的沟通行为，也就是说在新媒体的环境下原来的受众导向现在也成为了真正的参与者，所以产品的开发和市场调查需要充分重视受众导向的互动，新媒体环境下广告设计行业的变化也对广告设计专业教学提出了新的要求。

>2、新媒体时代广告设计教学方式

适应新媒体特征的互动式教学

新媒体的发展具有一些时代性的特点，例如传播渠道的交互化、传播内容的即时化以及个性化等，以互联网为例，学生接触互联网的时间可以说是非常长的，在网络时代，手机、电脑、平板等载体组成了重要的信息传播和接收的环境，在这个大环境下成长起来的学生也是新媒体重要的受众组成，他们对于广告设计的理解和掺杂了新媒体时代的特点，在新媒体广告的表现上交互体验的效果尤为明显，在一定程度上甚至高于教师，因此在课程的教学方式上，教师需要注意到新媒体的特点，通过学生的最长接触的新媒体传播优势和传播特点来实现更多的趣味性教学互动，丰富和完善教学内容，提高教学质量，数据显示，在课堂上通过新媒体社交软件配合教学能够很大程度上提高学生的学习兴趣和学习效果。互动式教学主要表现在以下几个方面：首先，学生变被动接受为主动学习，通过多媒体的交互性教学方式，学生改变了知识接收的渠道，变被动为主动，通过自主的资料收集和讨论来实现知识的传播和理解，打破了传统的教学模式，这种教学方式需要以学生的基础理论学习到了一定阶段为基础，让学生在已有的知识储备下对新媒体时代广告设计进行一个充分的自我认知，例如教师可以在学生的知识基础上布置一项学习任务，让学生能够在网络上寻求资料和相关内容，指定一些专业材料供学生的参考，在这个过程中，学生充满了完成任务的兴奋感和成就感，在寻找资料和翻阅专业书本的过程中了解到相关的专业知识。第二教师与学生的有效互动，手机、电脑已经成为一个重要的联系渠道，是接受讯息的主要途径，据统计，绝大部分的学生都有微博账号，新媒体已经成为了学生获取知识和信息的重要部分，在这种大环境下，教师的角色转变尤为必要，应该从传统的知识传递者转变为问题的激发者、情景的设计者，让学生在新媒体的途径下学习相关知识，教师还可以通过新媒体的交流方式来和学生互动，了解学生需要和解答学生问题，另外网络教室的建立也是非常有效的教学途径，通过语音课堂的讨论和设计作业的评价来进行相关专业知识的探讨研究，数据库系统的应用，使得所有教学内容都能够被存储和调用，教学信息更容易与学生分享。最后，学生之间的合作，教师通过对任务的布置之后可以组织学生分组完成，通过学生之间的讨论逐渐加深对新媒体广告设计的认识，加强学生之间的交流和互动，让学生结合自身的体验对不同的新媒体平台进行尝试，并且通过归纳整理来实现最终的自我提升，另外在小组的基础上还可以进行广告设计的模拟，通过广告创意的输出和设计方案的达成来进行知识的总结和生化，这种体验式、模拟式的教学方式，转变了教师以讲为主要教学方式的授课方法，成为以学生为中心，让学生体验活动的过程，除此之外，学生还能够在小组合作中发挥自己的优势、激发潜能、拓展思维和视野，通过这种自主的学习和设计过程，能够使学生在提高自主学习能力的同时增强团结协作的能力，为进入社会工作岗位打下良好的基础。

建立多方位的实习模式

在广告设计专业中，实习能够充分的调动学生的学习积极性，锻炼其实践能力，广告是合计专业应该充分利用自己的行业优势，建立产学研的教学模式，与相关企事业单位建立合作的人才培养关系，让学生的实践实习有保障的基地，让企事业的发展有良好的人才储备，在实习实践的过程中，学生们可以在创作的过程中体会到新媒体时代广告设计的特点和难点，锻炼自己在团队中的交流和协作能力，做到准确的把握市场和受众心理。除此之外校企合作的模式也是一种有效常见的培养模式，通过校企合作来对学生的适应能力和创新能力开发和探索，企业和学校达成协议共同建立人才培养计划和带有校企特色的培训项目，通过这种合作方式来实现校内和校外的深度融合，有利于学校、学生和企业的三方共赢，第一让学生参与了实践学习，为之后的工作打下良好的操作基础，第二学校提升了自己的教育水平个教育质量，并且也解决了部分的学生就业率，第三在企业的角度而言，吸收了学校学生新鲜的创作活力，对于广告设计公司而言创意更是尤为重要，从而为公司的竞争力提升有所裨益。

>3、结束语

总的来说，在新媒体时代，广告设计教学工作必须跟随时代的发展，与社会的需求接轨，真正的培养社会市场所需要的人才，从课程的安排和实践性操作上提高学生学习效果，培养综合型人才。

**自媒体装备工作总结21**

过去的一年，新媒体中心积极响应学校、院团委及老师培养有责任心有创新精神、可担当民族复兴大任的大学生的号召，开办一系列生动的活动培养我校学生优秀技能、丰富其课余生活，并造成积极的影响。

为了弘扬中药学院历史传统，传递文化精神，塑造学院的形象，增强学院的凝聚力和吸引力，培养大学生创新能力及设计能力，给予其展示自我的舞台，我中心开展“院徽设计大赛”，面向全院进行院徽征集。评比于网上投票和现场展示同时进行，最终成功举办，为同学们展示自己搭建平台，也提高了同学们参与学院建设的参与感。

院徽设计与展示大赛

上学期期中为丰富学生生活，展示天中学子风采，新媒体中心特举办“校园之声声临其境”主持人大赛，比赛分为初赛和决赛两部分，选手们通过朗诵配音等不同有趣的方式进行展示。有趣的内容也吸引了许多同学来观看，最终成功举办。活动的圆满完成为我校营造了良好的艺术氛围，丰富了同学的生活。也为我中心今后开展活动，积累了经验。

主持人大赛

下半学期主要开展了“以青春风采赢科技未来”计算机技能大赛。为我院具有优秀计算机技能的学生展现自我的机会，综合培养学生的office应用技能、团队合作自主创新能力及临场应变能力，为学生工作储备新生力量，也为他们将来参加工作打下基础。

**自媒体装备工作总结22**

该部分主要介绍风险项目下的核心产品，内容包括：

1、公司/项目目前所有产品清单及其适用领域，简要介绍主导产品;

2、风险项目的简要介绍，包括：产品应用领域;

3、产品前期开发研究进展情况和现实物质基础，包括：

产品开发处于何种阶段;

产品的创新之处，在国内外领先程度(提供相关证明材料);

开发和研究的设备、条件;

生产线建设程度;

4、产品的市场优势，包括：

专利技术;

产品上市的周期;

产品自身的影响力或依托单位的品牌形象等;

5、该产品是否申请过国家有关基金资助?有无最后验收、鉴定的结论、评奖等。

6、就风险项目而言，详细介绍有关开发资源与条件情况，包括：

产品开发能力的保障，包括1)资金筹措2)开发队伍：技术专家、协作开发人员3)设备场地4)\*许可5)外协外委单位6)外部技术专家等资源;

7、资金筹措到位后，对于上述资源的满足程度。

**自媒体装备工作总结23**

在具体工作中服务办按照公司统一安排配合，从人员招聘，培训等等方面进行，商业服务法规的课程由我主讲，累计20余课时，按时完成培训任务。其次我们还对服务台人员进行培训，转变服务观念。顾客需要的，就是我们要做的。时刻以顾客的满意度来处理问题，为顾客提供“尽如您意”的服务。

职责：

1、独立负责微博的日常运营和维护工作;

2、负责微博账号的内容更新、公告的及时发布以及活动的推广;

4、每天与粉丝互动,策划并执行相关线上的微博推广活动以及解决粉丝的咨询问题;

5、跟踪微博推广效果,分析数据并反馈,总结经验,建立有效运营手段提升用户活跃度,增加粉丝数量;

6、协助团队进行平台内容输出。

任职资格：

1、专科及以上学历，专业不限，年龄20-28岁;

2、热爱新媒体行业和自媒体运营，对微博、抖音等平台较为熟悉;

4、积极主动，责任心强，有良好的团队意识。

学生学习的主阵地是课堂，课堂是学习系统的科学知识，提高科学素质的主要渠道，它是学校教育教学的核心，如何在最短时间内使学生获取更多的科学知识，科学方法和技能，课堂它是集中学生为一堂，教师精心组织和讲授，学生互动的场所，所以课堂教学仍然是教学的主要阵地，因而课件是采用多媒体教学的重要的内容，也是优合课堂教学的保证。而物理是一门自然，由实验和理论两部分组成。为更好的学习和掌握物理知识和方法，课件反映信息量大、直观性强、节奏快、密度高，也集了圆形、文字、动画、声效来刺激学生身体各方面的反应，为提高教学效率提供了重要保证。它可以把的物理概念和物理过程直观化，活化了教学内容，激发了学生的兴趣，收到了良好的教学效果。也成为学生学习物理知识的辅助者。具体作用如下：

1、弥补传统教学的不足

多媒体课件的使用，能有效地弥补传统教学的不足，化抽象为具体，把难以理解的内容或不容易观察到的事物用媒体充分显示出来，调动学生的视觉直观功能，为突破难点创造出良好的氛围。例如，八年级上册第三章第五节《显微镜和望远镜》一节，由于条件限制，望远镜的结构及其作用学生不宜理解，我通过课件展示，学生从直观上更易理解，激发学生的学习兴趣。

2、.信息容量大

利用多媒体课件可以做到高密度的知识传授，增大信息量的优化处理，减少了教师绘图、板书、画表的时间，大大提高了课堂教学效率。图形虽然不是语言，但比语言更直观和形象，比语言包容的信息量更大。物理与人类的生产，生活关系非常密切，物理知识的应用非常广泛，利用多媒体可以在有限的授课时间内使学生尽可能多的了解物理知识的具体应用，拓展学生视野，为学生探究课本以外的知识，提高学生自主学习能力提供了条件。例如：在讲授初中物理教材中“探究凸透镜成像的规律”时，为了能让学生充分了解课本中的有关凸透镜成像的规律的基本内容，我利用课件的播放让学生边讲边学边实验，让学生对凸透镜成像的规律有比较全面的了解和体会。

3、多媒体教学体现了学生的主体作用

多媒体中声音、动画等的多方面刺激及丰富多彩的直观形式，引起了学生感知的兴趣，激发了他们的学习动机。例如：初中物理教材中的“连通器和船闸”，教学难度比较大，特别是船闸，因为绝大多生都没有亲眼见过，教学难度更大。以往教学时，教师往往是利用船闸挂图进行讲授。由于挂图缺乏动态效果，讲解费时又费力，且教学效果仍不理想。通过下载的课件，把船只从上游经过船闸驶向下游的整个过程用动画形式模拟出来。效果会很好。上课时先让学生观看下述动画：某船处于某河的上游，正准备通过船闸驶向下游;船闸的上游闸门拉起一些，上游的水通过闸门下部流到闸室内，闸室里水面逐渐升高，直到和上游的水面保持相平;上游闸门打开，船从上游经闸门驶入闸室;关闭上游闸门，将下游闸门拉起一些，闸室里的水通过下游闸门流到下游，闸室里的水面逐渐下降，最后和下游水平;下游闸门打开，船从闸室经闸门驶向下游。教师在演示课件的过程中应不失时机地提出问题：a、船闸是连通器吗?整个船闸相当于几个连通器?b、上游闸门拉起一些时，水从什么地方流到什么地方?为什么?上游和闸室的水面最终处于什么状态?c、在下游闸门拉起一些之前，为什么要先关闭上游闸门?d、下游闸门拉起一些时，水从什么地方流到什么地方?为什么?闸室和下游的水面最终处于什么状态?学生只要应用前面学过的连通器的知识对上述问题进行分析，就能较好解船闸的教学内容。这样使用视频展示来播放，来一个“现场直播”，每位同学都可以清晰地看到演示实验的整个过程。可见使用视频展示台与演示实验组合教学，让每位同学都有实验的亲历感，强烈的刺激了学生的视觉感官，充分调动了学生的积极性与参与性，激发了学生学习物理的兴趣，提高了课堂效率，改善了教学效果。

在学校开始，我们的学校就和企业合作，开办跨境电商课程，我经过自己的努力加入到了其中学习，毕业后进入到了公司工作，虽然我才毕业，但是却对自己的工作有了充分的了解。这让我进入公司后少了磨合的时间，可以直接开始。

就这样一年的时间如雪花班融化，已经来到公司有一年时间了，在很多人来说跨境电商很神秘，其实只要英语好，努力就能够做好工作，就可以实现工作。因为我们跨境电商主要服务对象就是海外客户，英语是最基础的语言，也是我们工作必须掌握的语言，以往我的英语只能算作平平，没有多少出奇之处，但是经过了工作的洗礼反而英语有了极大的进步，学习到了更多的知识。

因为工作中有时候会经过电话沟通在工作中练习了口语，同时有时候又会与客户邮件沟通，当然邮件是国外主要的沟通方式，他们更喜欢这样的沟通，对于工作中遇到的一些单词问题，我们可以很好的掌握好工作的节奏，利用翻译软件就可以了，了解意思同时还要回复，这时候考虑的就不是按照我们自己的习俗来回复，而是要我们按照消费者的习俗来回复，因为中外文化的诧异不能轻易的按照我们的习惯去做，而要按照客户的方式去回复，才能够得到客户的好感，在现在，竞争的就是客户的数量和质量，所以必须要考虑这些问题，不能轻易的把自己的情感强加个客户。

由于能力突出，我每个月都能够卖出数千件产品，同时也收获了大量客户的信任，让我有了基础，在之后的工作中与客户交流是我总结工作经验，同时为了避免出现大问题，我只负责一个国家或者是一个地区的商品销售，在工作前我会充分调查哦清楚这个国家和地区的消费习惯和消费手段，把住脉，才能够让客户购买我们的产品，毕竟不是客户求我们，所以必须要尊重客户。

同时为了更好的工作，我还在工作岗位上学习英语，已经过了英语六级，正在为英语八级准备，同时也在学习其他语言，刺进我们跨境电商首要掌握的技能就是交流如果连最基本的交流都做不到又如何能够让更多的客户信赖，让更多的客户与我们合作呢？并且我们公司也为我们学习提供了环境，这更有利于我们的工作。

在以后的工作中我会继续努力，只要做的好，够努力在未来我相信还能够闯下一篇天地，刺进有很多客户还是非常欢迎我的，因为毕竟我有了客户基础，在工作中也有更好的开始，明年我还会努力虽然我们跨境电商只是起步，但是我要做她的基石，促进我们公司发展推动我们跨境电商行业的进步。

现在非常流行说新媒体运营，但很多人对新媒体运营的概念却不是很了解。那什么是新媒体呢?新媒体运营又包括些什么内容呢?这里给大家分享《新媒体运营》原创读后感，方便大家学习。

《新媒体运营》读后感

5月份，我阅读的书籍是秋叶主编的《新媒体运营》。听书名就知道这本书讲的是新媒体运营方面的内容。新媒体运营主要包含四大经典模块，即用户运营、产品运营、内容运营、活动运营，书中就这四经典个模块以及其衍生模块进行了详细的描述。除了这些内容之外，第2章讲述了新媒体运营人才的发展道路，最后一章教我们如何进行案例拆解，进而获得运营经验，提升个人能力。

书里面虽然分别讲述了用户运营、产品运营、内容运营、活动运营，但是运营工作本身是多样化的，具有多重属性的，模块之间相互交叉，我们不能简单地把某一项工作定义为产品运营或者内容运营。一个新媒体运营从业者，应该把这些模块综合起来，运用到具体的工作当中。

没看这本书之前，我对新媒体运营以及相关的概念是比较模糊的，看了之后虽然说不是了解得十分透彻，但是起码对这一类型的岗位及其所需的能力有了一定的认知。从书中我了解到，新媒体运营的岗位有3种，分别是新媒体运营专员、主管、总监，这其实也是新媒体运营的发展道路。不过，每个企业对新媒体运营的能力需求是不同的，经过统计可以发现企业对这些岗位的能力要求一共有7类，包括文字表达能力、项目管理能力、人际沟通能力、用户洞察能力、热点跟进能力、渠道整合能力以及数据分析能力。

总体来说，《新媒体运营》是一本体系完整、实操性强、注重思考的书，不管是新媒体运营新手还是从业者都可以使用。如果公司在内部招聘相关的岗位，大家又有兴趣的话，可以先从这本书入门，然后规划出自己的学习路线或者提升路线。

本商业计划书属商业机密，所有权属于[公司或项目名称]。其所涉及的内容和资料只限于投资有限公司的投资者使用。收到本计划书后，应在7个工作日内予以回复确认立项与否，并遵守以下的规定。

1、若完整退回。

2、在没有取得[公司或项目名称]的许可，地传递给他人;

3、应该象对待贵公司机密资料一样的态度对等本计划书所提供的所有机密资料。本商业计划书所涉及项目投资与管理内容均可具体协商。

申请人/公司(签章)：

项目负责人签字：

申请日期：

**自媒体装备工作总结24**

一、工作概要

本学期新闻部的工作重点是加强团队制度建设，建立考核制度，让工作安排，绩效测评有章可循，同时提高新闻和文章采稿量，积极协助学生会其他部门，鉴于新闻部自身的特点，本学期进行一些团队内部活的建设，以加强团队内部交流，同时新闻部计划举办一次面向全院学生的活动。

>二、制度建设

新闻部近期将制定一系列关于考核成员工作绩效的制度，大体计划如下：

1、新闻部部长负责统筹整个部门的工作安排，及时和学生会其他各部门沟通协作。

2、每个成员的基础分是60分，按照平时工作量和工作积极性予以评判

奖励制度：1)每发布一篇新闻通讯加5分，同一篇新闻在多个校园媒体上发表可累积加分；2)大型活动报道一篇加10分，同一篇新闻在多个校园媒体上发表可累积加分；3)每做一张海报，海报制作成员加5分；4)每发表一篇文章加5分，同一篇文章在多个校园媒体上发表可累积加分；5)每跟随学生会其他部门执行拍摄任务一次加5分；6)以小组或个人名义策划新闻部内部活动的主要负责人加15分，其余个小组成员加10分。

惩罚制度：1)在每两周的例会上，一篇稿件没发表的成员，按照两周内最低发稿量减去相应的分数；2)安排任务无故推诿的成员基础一次减10分；3)无故推迟安排任务的上交或是稿件上交的成员一次减5分；4)例会迟到5分钟以上10分钟一下的减5分，迟到10分钟以上的减10分，例会无故缺席者一次减15分；5)团队活动无故缺席者一次减15分

注：连续三次例会评估低于60分基础分的将考虑是否将其退出新闻部，每学期综合评估考核前三名将获得“工商管理学院分团委学生会优秀新闻部成员”证书

3、新闻部副部长做好每两周的例会开展工作，注意督导成员的工作进程，公平对待新闻部成员的绩效考核，进行定期新闻部成员的工作汇总，期末负责综合考核新闻部成员工作，对表现优秀者进行适当的奖励。

>三、工作安排

1、提高新闻采稿量，提高新闻质量，除了激励惩罚制度建设外，积极和其他新闻组织联系，可举行一些学习交流会。

2、积极配合各部门的工作安排，对学院相关活动等进行及时的报道

3、完善团队建设，提高成员工作积极性和工作效率

4、举办新闻部内部的成员活动，加强内部交流，提高团队意识

5、举办院内的一次活动(正在设想筹划中)，充分锻炼新闻部成员的活动策划实践能力，活动的指导监督有部长和副部长全程负责。

**自媒体装备工作总结25**

>一、大力提升新媒体平台的关注度。

在当前掩盖全校60%的同学的基础上，进一步提高掩盖率，争取在未来一年中到达90%以上。为了增强平台与受众的互动与交流，吸引同学们的关注，可以展开更多同学们喜闻乐见的线上活动。比如在微信平台举办“浙理男神女神”评比活动，鼓舞同学们踊跃展示自己与身边同学的青春魅力，以国旗队与礼节队的同学为模范，一方面为同学们科普礼数礼节的学问，另一方面向同学们传送主动的审美乐趣，传送阳光正能量。

>二、发掘新媒体平台信息收集的才能。

可以通过在微信与网站上展开调研收集信息，调研课题可为“对学生会活动的普及程度与满足评分的调查”、“你期望的学生会的活动与服务”、“期望能在浙理遇见谁”等，为学生会工作更好的展开供应信息。实施可以通过设立幸运抽奖等方式调动同学们的主动性，奖品可以是学生会活动套票，或者萧敬腾签名怀念品等有吸引力且便于实施的奖项。

>三、进一步增强新媒体平台推送消息质量。

>四、增强与校社团联合会的合作。

针对当前学生会新媒体工作队伍人员不足的现状，我们将进一步加深与校社团联合会传媒部与宣传部的合作，增强与学院学生会组织的交流。我们将把更多的线上活动与社团联合作展开，在活动初期可以共同争辩策划，集思广益，碰撞出更闪光的创意，活动期间与不同部门干事搭档工作，完成任务的同时加深友情，交流经验，共同成长。

>五、“浙理社团之窗”的运营与计划。

“浙理社团之窗”作为社团联和各大社团合作运营的服务号平台，当前拥有近5000的关注量。平台基于x市聚否网络科技公司的技术支持，为理工的各个社团供应各自独立的展示交流板块，并植入服务号平台服务菜单，用户可以进入“社团”微信后，扫瞄理工全部社团活动电子海报，社团图文介绍，报名参加社团活动，参加并察看我的社团等功效。同时，服务号每周会推送社团一周活动精选总结与下周活动预报。社团联将社团的纳新工作创新为微信线上报名，成功地落实了全校社团的全面线上纳新工作，这也使x理工高校成为全国第一个实施学生社团全面线上纳新的高校，这不仅推动我校社团由线下组织成功转型为线下线上垂直一体（双管齐下）的新型学生社团组织，也为我校学生社团的全面推动新媒体平台的建设奠立了成功的基础，更保证了我校学生组织机构新媒体工作的普遍性和深化性。因此，在之后的工作中，我们将进一步深化推动学生社团的新媒体过程，在服务好我校社团享受新媒体的便利的基础上，更当心引领我校社团自行发展推动各自的新媒体工作。以“社团之窗”为交汇点，融汇我校150多个社团的力量，打造高校学生社团新媒体联盟。

**自媒体装备工作总结26**

不得不说时间过的真快，自己在\_\_\_公司\_\_\_部工作已有

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找