# 自媒体拍摄工作总结(优选7篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-07-25

*自媒体拍摄工作总结1在这段工作中，我充分的锻炼了自己的能力。但更重要的是，在公司里，我感受到了工作的氛围！社会的氛围！这样激烈的竞争感，在学校的里是没有的，也正因为如此，我才能在这份工作中收获这样的成长！如今，尽管实习已经结束了，但未来还有...*

**自媒体拍摄工作总结1**

在这段工作中，我充分的锻炼了自己的能力。但更重要的是，在公司里，我感受到了工作的氛围！社会的氛围！这样激烈的竞争感，在学校的里是没有的，也正因为如此，我才能在这份工作中收获这样的成长！

如今，尽管实习已经结束了，但未来还有真正的工作在等待着我，我不会让自己松懈，我会更加努力，更进一步的去完善自己！

不得不说时间过的真快，自己在\_公司\_部工作已有两多月了。这段时间是我人生的一个重大转折点，一个在校生成为一名社会人员的转型期，在这期间我失去了，也收获了，更多的是我成长了。

走出校园我还懵懵懂懂，是电玩巴士提供了这样一个平台让我去学习，去适应，去调整，在这里我表示由衷地感谢!部门里的每个人都是那么的友善，无私的传授经验，工作中耐心的指导，\_部就是一个温暖的大家庭，我喜欢这里。

一、工作状态积极而负责

二、注重发扬团队精神

部门的良性发展是建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上的。作为\_部的一名成员，我保持与部门同事的良好沟通，通过不断交流来融入整个部门的整体。一个好的队友会让工作事半功倍，所以我要努力完善自己，让自己有能力为部门的整体稳定发展贡献自己的智慧力量。

三、积极进取之心

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（目前@会计帮帮乐等一些微博管理工作正在日趋完善。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！

**自媒体拍摄工作总结2**

构筑核心竞争力，就有了占据市场制高点的优势。那么，什么样的力量能够成为核心竞争力？广告公司的多样性决定了核心竞争力的多样化，主要是以媒体、创意、制作、特殊人士、服务、信息这六种资源建构核心竞争力的盈利模式。竞争力的提升，核心竞争力的有效发挥，有助于缩小本土广告公司与国际广告公司的差距，同时促进了公司之间的合作、5 / 13 优势资源的整合。

在今天的市场环境下，绝大部分的中国企业，不管是中小企业，还是大企业，从层面来看，它的成功光靠广告是做不到的。0年前，因为市场噪音很少，产品短缺，所以，只要拍一条广告，并且敢于投放，就会让产品大卖。

但今天，几乎所有产品都了过剩时代，广告的威力不那么大了，企业和广告公司都很认可的广告，对消费者却没那么大的销售拉动力。投5000万，不见效；再追加5000万，依然不一定有效。

企业家们在这种情况下，开始怀疑广告，并进而怀疑广告公司的价值，而广告公司也觉得已经尽了全力，内心喊冤，到底是哪里出了问题？我们要理解企业对广告价值的怀疑以及抱怨。事实上，0年前那种“广告一放、黄金万两”的现象，本身就是不正常的。而今天的现状，则是对正常现状的回归。由于0年前，广告超乎寻常的作用，加上经常流传的“一条广告成就一个产品”的神话，使很多中国企业家过高地评估了广告的价值，也掩盖了企业在非广告方面的诸多不足。而在回归正常的今天，要想真正卖好一个产品，除产品本身的产品力外，企业的队伍、渠道、终端陈列、传播——也就是我们所说的广告，一样都不能差。

任何一个环节出了问题，都不可能达到理想销量。卖一个产品的重担，只压在广告上，不仅是不公平的，也是不现

大学毕业至今已经有四年的时间了，四年的时间我成长了很多。在大学毕业的时候，我只是一名普通大学中文系的毕业生，工作很难找，还好自己通过不断的努力成为了一名报社记者，我会在今后的工作中继续努力下去的，我相信自己能够做好。四年的时间，我成长多太多，自己都无法具体的说出来，不过总体感觉自己就是变化很大。

自从从事新闻工作以来，时间转瞬即逝。尤其是在20\_\_年的工作中，时间更是过得特别快。回顾这一年的工作，我个人可谓感受良多。在这一年中，我与《新消息报》的同事和领导们，共同经历了很多新闻事件的报道和活动的组织、版面策划以及落实，从中体会到了团队精神的重要性，尤其在领导的部署和指点下，完成了很多意义深远的工作任务。一年来，我本着踏踏实实做事，实实在在做人的原则，认认真真地去从事每一项工作。不论是思想上，还是工作上都有很多的收获。

1、成绩之外少不了不足之处，我作为一个部们的主任，在平时的管理上可能存在一些缺陷，主要是不太适应现在报社的管理体制，有想法不能落实，希望这样的工作环境能够很快得到改善。

2、在思想、学习方面有了较大提高。为了尽快提高自己的理论水平，我还从电视、报纸中了解当今的国际政治形势，社会动态及xxx的指导方针等。积极参加单位组织的各项学习活动，用先进的思想指导自己的日常工作。我深知，平时的勤勉积累对于新闻工作起着至关重要的作用，抓住一切可以利用的时间，广泛涉猎各方面的知识，不断完善自己的知识结构，为做好工作打下了良好的业务基础。

3、严于律己，遵章守纪。在单位严格遵守单位的各项规章制度，坚持以诚待人、以信处事。工作兢兢业业，谦虚谨慎，注意向同事们学习，取长补短。

4、业务能力不断增强。从踏上记者岗位的第一天起，我就深知“业精于勤荒于嘻”的道理。工作中的“勤”使我能及时洞悉世事变化，而善于“思”则使我源源不断地获得灵感。通过不懈努力，我的一些版面策划在全国获奖。整整8年，在一个岗位上摸爬滚打，在版式设计上也形成了自己的个性和理论水平。可如今很快就要在新的岗位上工作。相信我有这8年的经验和个人的工作能力，下一个8年也许正是我大展宏图时。是金子在任何地方都会发光的。

今后的工作打算

1、高效的解决方法

明确动机后，寻求最高效的解决方法。

就为平台输送产品而言，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;

转眼间，实习的日子已经成为了过去。在三个月的工作中，我充分的融入了xxx的团队。在新媒体的工作中学习、前进，并靠自己的努力取得了一定的成绩。

**自媒体拍摄工作总结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。

**自媒体拍摄工作总结4**

在开始了新的工作后，我才发现这不过是困难的开始。在工作方面，新媒体有着很高的要求，不仅仅在工作中有着严格的目标，对我们实习生也有着非常严格的考核内容。

为此，在工作中我严格的要求自己，面对培训，认真仔细，对于自己不了解的方面能及时的向前辈请教，而对实践和锻炼，我也没有任何的松懈，在不断的尝试和改进中，我终于掌握了适合自己的工作方法，并在如何提升自己的成绩方面有了一定的认识。

当然，通过一段时间的了解，我明白自己现在的成绩是多么的不足。也正因为如此，在后来的工作中，我开始在工作方面努力的拓展字的了解，不仅仅局限于在培训中的所学，而是让自己更充分的了解到工作的目标，工作的方法！

**自媒体拍摄工作总结5**

广告公司的定位不是一劳永逸的，要随着市场的变化和公司自身的变化而相应地做出调整。如今正值广告业的成长期和广告市场的全面开放期，经济的快速发展、社会消费观念的改变和人们消费水平的提高，新兴媒体技术的应用、快速的信息传播、广告主的营销传播创新要求、受众群体的不断变化等等，这些都将带动广告业的发展，促进广告市场的细分和广告业分工的细化，从而拉长广告业的产业链，开启广告经营的新领域。所有这些因素都督促广告公司必须时刻审视自己的发展规划和企业定位，为应对生存大环境和广告业自身的变化作出相对应的调整。

**自媒体拍摄工作总结6**

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。

**自媒体拍摄工作总结7**

广告公司深谙于定位理论，为其他企业、品牌、产品进行成功的定位，帮助它们在竞争激烈的市场上脱颖而出。但很多广告公司却忽视了自身定位的重要性，广告公司不知道自己的市场位置，客户就更无法了解广告公司，造成客户的无端流失。广告公司之间同质化程度高，不仅造成客户选择

4 / 13 代理的困难，而且加剧市场竞争，增加经营难度。一些中小型广告公司实力虽然并不强大，但如果能审时度势，量力而行，由定位而占位，通过差异化营销立足市场，相信会有很好的发展空间。

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