# 2024年新媒体实训总结报告(八篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-15

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。新媒体实训总结报告篇一在此次实习之前，曾在学校学生会负责...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**新媒体实训总结报告篇一**

在此次实习之前，曾在学校学生会负责过学院新媒体方面的工作，但主要限于微信文章的编排以及公众号推送工作。为了提高我的关于新媒体方面广告运营的综合能力，除了深化文案写作能力，再学习运营方面的知识，我加入了北京京东世纪贸易有限公司并担任广告运营一职。选择京东，第一是因为京东在电子商务行业是一个佼佼者，跟我们专业能挂上钩。第二它是一个大公司，有完善的制度体系和考核标准，这是我在小公司所体验不到的，能让我目睹、体验大公司运作流程对开阔我的眼界、提升我的认识有很大的帮助。实习是每个大学生必经的一个阶段，毕竟上学就是为了学有所用，学以致用。

(一)实习单位简介

北京京东世纪贸易有限公司位于北京市朝阳区，主要经营批发、零售定型包装食品、保健食品(不涉及国营贸易管理商品;涉及配额许可证管理商品的按照国家有关规定办理申请手续)。机械设备、五金交电、电子产品、文化用品、照相器材、计算机、软件及辅助设备、化妆品及卫生用品、化工产品(不含危险化学品及一类易制毒化学品)、体育用品、百货、纺织品、服装、日用品、家具、金银珠宝首饰等。京东于20\_\_年正式涉足电商领域。20\_\_年，京东集团市场交易额达到4627亿元，净收入达到1813亿元，年交易额同比增长78%，增速是行业平均增速的2倍\_\_。京东是中国收入规模最大的互联网企业。20\_\_年7月，京东入榜20\_\_《财富》全球500强，成为中国首家、唯一入选的互联网企业。截至目前，京东集团拥有超过11万名正式员工，业务涉及电商、金融和技术三大领域。

(二)实习岗位介绍

我所处的岗位是商业提升事业部广告运营部的广告运营岗位。主要负责的是针对各类产品进行广告投放，包括产品上线及后期广告维护工作以及相关媒体广告运营活动，跟踪推广效果并进行数据分析，实时关注广告效果，进行广告的优化并负责对运营数据挖掘分析整理并形成结论，了解用户的需求，及时改进平台的运营策略。同样要与工作流程中的上下部门衔接，尽心尽力将每一份产品广告的运营工作做好。

二、实习内容及过程

(一)工作内容介绍

我的本职工作是协助产品经理进行产品广告运营。主要负责维护京东大客户运营工作，持续提升产品收入以及策划超品日，季节日等超百万预算的营销活动。具体来说，是负责部门其他产品数据运营、用户运营、跨部门沟通，商务运营等工作。我主要担任美妆类目上的重点营销活动的广告运营支持，包括指标达成、客群关系维护，针对各个商家进行分类分层管理，深入挖掘和了解广告主需求，整体把控广告预算并针对日常美妆类目重点营销工作的投放数据，与各个部门协调资源，积极主动沟通提高广告收入。

(二)工作过程

1.客户运营

(1)负责广告主的日常运营及客户群关系维护。主要包括指标达成、营销活动等。前期要针对要求明确产品广告投放的目标以及确保产品的广告正常进行，然后再根据明确目标选择合适的推广渠道方式协调内外部的资源并制定详尽广告运营计划。例如在京东商城的“美妆秋化节”“美妆出游季”“美妆结婚季”以及众所周知的电商双十一活动“美妆双十一预热活动”等等，都需要做好前期的准备工作，我主要在前期准备工作中负责针对营销活动的广告运营方面与其他部门共同协调，通过邮件相互完成前期工作准备流程，每一个工作环节都需仔细缜密，派发广告运营计划信息及时有效，基础格式、派发时间以及派发部门员工等等都是准备工作中不可或缺的基础部分。

(2)负责深度了解和挖掘广告主需求，整体把控广告预算，制定投放计划。根据各类需求制定合理广告预算不仅能够使广告计划确保科学性、合理性，还能够使广告计划的贯彻与执行得到强有力的保证。我在进行各类产品的广告费用预算时总结出，在广告预算工作中必不可少的是确定广告费的范围，其中广告费主要包括广告媒介费、广告制作费、管理费及杂费。我主要的预算方法是百分比率法，以一定期间的销售额或利润额的固定百分比编制广告费用预算，并在广告费的分配上按照部门、媒介、地区、时间、商品以及广告对象。

(3)监控日常投放数据，协调各部门资源，捕捉业务提升点，提升广告收入。在我实习两个月左右的时间里针对两次大型京东营销活动“美妆出游季”以及“美妆秋化节”的广告运营工作上，监控日常的广告投放数据并积极主动与各部门协调。在工作期间也出现过不少问题，不仅仅是由于自身粗心大意，重点在于与各部门协调过程中出现沟通未及时等状况，虽及时弥补了自己的工作错误，但在流程上还是有所欠缺，当晚加班在深夜，晚上11点左右才结束了一天的工作，总之在监控投放数据，协调各部门资源方面京东也给我上了一课，从那天起决定今后决不能三心二意，马马虎虎。

2.活动支持

我负责美妆类目重点活动的广告运营支持，具体针对bd盘点以及类目营销资源预算，再制定整体投放规划、提出优化建议，活动结束后整体分析数据，反馈结案报告。因为我本身就对互联网有浓厚的兴趣，预算过程以及到分析数据上所运用的京东开创的自主自用软件“京数通”“京准通”来完成整个活动项目，使用过程并不复杂，而是让我领略到了京东在网络技术上面的发展，不管从任何层面上，工作流程都井井有条，严格有序，这也是对我的历练。不管做什么工作，态度是第一位，学习第二位，通过认真的态度去边学习边体会，就没有困难的事。

来京东工作后，才知道什么叫高效率，在“美妆秋化节”活动过程中，对美妆类的广告运营支持工作也算称之为庞大的工作量了。首先每天的电话量要求cph达到12以上，也就是每小时大于等于12个电话，一小时60分钟，一个电话大约5min左右，其实感觉这个还好，但是如果遇到无理取闹、蛮不讲理的客户，一个电话就能接10多分钟、半个小时，有时候你还要给客户回电告知事情处理的结果，所以这个高度还是不容易达到的。而且总量要求100个以上，每天我们9个小时的班，吃饭、上厕所、喝水算上1个小时，也就是8h的工作时间，所以基本每分钟都要得到合理的利用。

3.流程优化

我主要负责广告相关部门协同作业提出运营需求，并推动相关系统、流程及产品的优化。在我看来，所谓流程优化其实不仅仅指做正确的事，还包括如何正确地做这些事。流程优化又是一项策略，要通过不断发展、完善、优化业务流程保持企业的竞争优势。在流程的设计和实施过程中，要对流程进行不断的改进，以期取得最佳的效果。对现有工作流程的梳理、完善和改进的过程。其主要途径是设备更新、材料替代、环节简化和时序调整。大部分的流程可以通过流程改造的方法完成优化过程。对于某些效率低下的流程，也可以完全推翻原有流程，运用重新设计的方法获得流程的优化。

就比如京东的“美妆出游季”活动上，我总结体会到了以下的工作步骤。首先，要取消所有不必要的工作环节和内容有必要取消的工作，自然不必再花时间研究如何改进。某个处理、某道手续，首先要研究是否可以取消，这是改善工作程序、提高工作效率的最高原则。其次，要合并必要的工作。如工作环节不能取消，可进而研究能否合并。为了做好一项工作，自然要有分工和合作。分工的目的，或是由于专业需要，为了提高工作效率;或是因工作量超过某些人员所能承受的负担。如果不是这样，就需要合并。有时为了提高效率、简化工作甚至不必过多地考虑专业分工，而且特别需要考虑保持满负荷工作。最后，要对程序进行合理重排并简化工作的环节。取消和合并以后，还要将所有程序按照合理的逻辑重排顺序，或者在改变其他要素顺序后，重新安排工作顺序和步骤在这一过程中还可进一步发现可以取消和合并的内容，使作业更有条理，工作效率更高。这些流程进行结束后才可继续发挥创造力再重新设计新的流程。

三、实习总结与体会

在实习期间我体会到，首先在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙，要学会严肃达真地工作。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到，自己绝不能再像以前那样做事马马虎虎，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作;最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，并且接触到了实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到学无止境的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。在实习的地方，什么都是从新开始。工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信，只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获常启发的。也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。最后，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

**新媒体实训总结报告篇二**

一、实习单位简介

武汉雄楚中西医结合医院有限公司集医疗、保健、教学、科研为一体的大型现代化专业综合医院。该院始终坚持“以科技为先导、以专家为主体、以专科为特色、以病人为中心”的办院方针，遵循“服务大众，健康大众”的服务宗旨。武汉雄楚中西医结合医院有限公司经营范围：中医、内科、外科、中西医结合科、医学检验科、医学影像科。

二、实习岗位及实习过程

1、实习岗位：新媒体运营

2、实习过程：

第一天走进公司的时候，与网络主管进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，而是先让我熟悉一下环境，了解了一下网络运营部的状况，包括其规模、部门、人员分工等。在这实习最开始的时候，我深深的感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。从事这一岗位除了必须掌握很多的专业知识和实际理论外还需要熟练的实际操作能力以及灵活创新的想法，要理论和实际相结合。然而很幸运的是一进公司便可以跟着项目熟悉业务。但由于经验不足，在校的时候实际锻炼的机会也比较少，所以在开始的时候，感到有些力不从心，觉得学到的都用不上，也不能及时的想到好的方案，但在领导和同事的帮助下，经过几天的磨合我也慢慢的走上了轨道，逐渐融入到了日常的工作之中。

通过前两天的工作实践，基本了解了医院的流程。经过了几天琐碎的工作任务的锻炼，也使我学到许多在课本中无法涉及的内容。遇到不明白的就虚心向同事学习请教，慢慢摸清了工作套路，也逐渐发挥了自己的作用。由于企业是个年轻的企业，要想在激烈的竞争中获得更好的发展，企业宣传很重要。当今社会处在一个媒体信息爆炸的时代，企业如果利用好了媒体，对企业未来发展的帮助将是巨大的。

而公众号现在异常火爆，而医院自身公众号运营并不是十分理想，为此我作为实习生也加入这一团队。如何把公众号做上去是目前团队的任务，网络主管让大家各自出一份策划书集思广益共同谋划(策划书见实习作品)。而相对于网站上推广公司，我提出以下几点方法：

其一：同盟网站共同推广。一个人的精力时间和聪明才智毕竟太小，同样一家医院的能力也是有限的因此，要懂得借用外力。同其它医疗行业达成宣传共识。在宣传自己医院的时候，顺便也捎带上别的医院或医疗同行。别家医院在宣传时也同样附带本医院网站链接，用同样的劳动，得到更多的收获。

其二：百度知道进行提问，做好seo搜索引擎优化。就是在百度知道上提出问题然后用另外账号进行回答，涉及医院的地址、环境、医院医师及治疗案例等，这样可以增加公司曝光率。

其三：持续推送优质内容，以美观的排版和优质内容吸引阅读量以提升转化率。

在此过程中，领导给了我很多的动手实践的机会，在业务很忙的期间，他不忘教我一些简单的基本技能，刚开始我还以为那是十分的简单，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。

因为实习时间比较少并没有特别大的项目要我做，但是日常的工作也比较繁琐，因为对工作刚涉及所以往往自己要付出很大的努力，在不断探索的过程中我也学到了很多的东西。实习进末期，我明显感到自己在广告方面进步很大，尤其是许多实际的问题，在实习的过程中得到了很好的解决，一些书本上难以理解的东西，在师傅的帮助下，得到了很好的理解。领导也看到了我的进步，经常勉励我再接再厉，并不断的激励我，使我在岗位上更加有信心。在师傅的指导下，我和公司的职员共同完成了微信以及百度的推广工作。主要工作包括平面广告的制作，文字排版，图片选择和搭配，文字的处理以及数据分析工作中应注意的问题。这其中离不开师傅的耐心指导和帮助，让我有了很大的进步。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的`诸多不足，给我以后的工作积累了十分丰富的经验。

此次短暂的毕业实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。在回到学校之后要对实习所学到的东西进行系统的总结，在总结的过程当中对曾经学过的知识在实践的基础上进行一次淘沙式的复习，比如网络营销学和市场营销学等在实际的操作当中有很重要的地位的学科再次进行学习，这对以后的工作有很大的帮助。心平气和的去解决了。

三、实习总结和体会

在实习中发现，自己接触的东西太少，所学的知识根本不够用，而用到的也只是微乎其微，能用到的也是大多数互联网公司所看重的。在这次实习中我发现在互联网这方面的专业技能人才较少，一般都是通而不精，也很少发挥各自优势和主观能动性。这一现象很难适应如今飞速发展的社会，很难面对这一行业的激烈竞争。抵挡不住大互联网行业的强烈攻势。这一现状到目前为止外界交流的不断深化中，可能会面对难以面对地激烈竞争，所以我们需要强化自身优势，勇于创新尤其是在媒体行业中不能一直固守、僵化。

在这次实习过程中我基本掌握了活动策划、文案制作的一些基本工作技能，体会到了网络运营是一项极需创造性的工作。要做出成绩，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，这让我的心理落差感到非常的大。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中应更加努力，让自己掌握好更多的专业知识，更好的运用电子商务这门科学。经过三年的理论学习，我们更渴望走到社会中去，走到实践中去。通过实践来锻炼、提高我们的能力。所谓“人是社会中的人”，如果脱离了社会，那么任何事物的价值恐怕就要重新估量。脱离了社会，脱离了实践，任何理论都只是纸上谈兵而已，它们就失去了它们本身的意义。然而，当我们真正接触到社会时，难免会有些手足失措。而这样一来，通过不断的实习，我们慢慢的接触社会，熟悉社会，又在这其间不断地提高自己的实践能力，交际能力，增加自身的工作经验，为以后的工作积累经验。

在实习期间，我严格要求自己，能做到按时上下班，按时完成工作;能虚心向前辈、同事学习;能不论任何情况尽职尽责跟进工作。在实习的这段日子，我觉得非常有意义，日子过得很充实积极，不夸张地说，这是我大学三年以来，收获最多的一段时期，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这段时间的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是部门的同事和朋友们。回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。

我学到了很多在学校书本上所学习不到的知识和技能。经历的这次活动，也让我在实践中得到了更多的锻炼，同时，我也对同事之间的沟通和合作有了一个更高层次的认识，在共同完成一个目标的时候，同事之间的沟通和交流能让我们在共同的探讨中发现问题、解决问题。

四、对实习单位的建议

1、官方公号推送时间不固定，发送量较小，无法获取潜在的种子用户，阅读量无法保证。

2、信息排版比较乱，无法跟进市场流行的排版方式，阅读体验比较差。

3、医院对公号关注度不够，运营资源比较缺乏。

**新媒体实训总结报告篇三**

本实习报告介绍了本人今年在\_\_有限公司就业实习的概况。主要是我对业务流程，实务操作的熟悉和一些步入社会后的心得体会，以及对实践在专业学习中的重要性的认识。

一、前言

凭着对网络的热爱，我在\_\_投了简历，有幸给\_\_有限公司看中，于是，就来到了\_\_有限公司实习，实习时间20\_\_年x月x日至x月x日。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，对外贸的实际操作有了进一步的认识，受益非浅。在实习过程中，做事认真仔细，并得到了称赞，同时也发现了自己的许多不足之处。

二、公司简介

\_\_有限公司，这是一间很年轻的公司，成立于20\_\_年x月，而\_\_分公司则是在20\_\_年x月份才正式成立的，\_\_有限公司主推项目就是\_\_。

是一个为全球华人倾力打造的大型\_\_网站，将是未来\_\_专业互联网领域内最大、最活跃的网上交易市场和地产会员社区。通过网站四大主打频道：新房频道、二手房频道、租房频道、家居建材频道，形成网上一站式服务，为网民提供所有房产家居的相关信息，将逐渐成为全球华人的置业指导和贴心顾问。\_\_预计将在全国\_\_个城市设立分站。目前，网站无论是世界排名、浏览量、交易量还是便民指数，均位于全国房地产类专业网站的前列，已逐渐成为中国大陆乃至全球华人社群中最受推崇的房产专业互联网品牌。然而这才是刚刚开始……

三、实习过程及体会

这次实习，我的主要岗位是网络推广专员，我们的主要职责就是到\_\_市走访各个地产中介公司，把网站推销出去，说服他们加盟购房者网站，让他们在购房者网站上把房源信息发布出来，让网民可以方便快捷地查阅到自己想要的房子资料。

在正式上班之前，公司对我们进行了为期一周的岗前培训，在培训过程中让我们熟悉业务的流程，熟悉购房者网站的总体功能，同时也是在对我们进行另一种考验，由于自己不是营销类专业的，深知自己的不足，每天的课程自己都很认真，很努力，功夫不负有心人，经过努力，我顺利地通过了岗前培训的种种考验。

到了正式上班，我们每天的工作大体分成三个阶段，上午八点三十分前一定要到公司，八点四十分正式开早会，会议结束后，完成当天的工作计划和其它准备工作，九点半准时离开公司，到自己负责的街道走访地产中介公司，十一点三十分回到公司，吃中午饭，小休息一会，下午两点三十分再次离开公司，继续走访地产中介公司，下午四点回到公司，四点半左右召开当天工作总结会议。

每天的工作很累，也很有挑战性。第一天走访地产中介公司的情景依然晰晰在目，那天下午x经理给我们这一组同事的任务是每人都必须走访五间地产中介公司，我们热情高涨地离开公司，那天走访的是\_\_一带，这是\_\_市的老城区地带之一，本来以为可以谈到好几间，但现实是残酷的，第一间地产中介公司就让我们吃了闭门羹，他们一听我们是网络公司的就叫我们离开，真是郁闷!但我们并没有气馁，继续前进，后面的情况还好一点。但由于那条街的地产中介公司的客户都是些老主顾，有了固定的客户源，设备也落后，他们都不需要网络这项服务。为了完成任务，那天一直走到下午四点多才坐车回公司。

五点半的总结会议是我们学习的大好时机，我们先各自把一天的情况作个简短的回顾，然后把遇到的问题反映出来，大家一起讨论，一起解决。在此过程中，让我学到了许多推销的技艺，学会了如何更好跟客户沟通，同时也提高了自己在业务方面的综合素质。

四、小结

我利用此次难得的实习机会，努力工作，严格要求自己，虚心向同事和公司的三位元老经理求教，学习实务操作，利用空余时间也学习一些课本以外的知识，掌握了一些有用的谈判技能，如在待人接物方面的技巧，处理邮件问题等，从而进一步提高自己的能力，为以后人生的发展打下基础。

业务类工作的实践性很强的，所以，课本知识应当与实践充分的结合起来，采用理论与实际相结合的学习模式，在暑期或者其它假期期间，应该要多参加类似的实习，也要注重面向实际，面向社会，面向国际。这近一个月短暂而又充实的实习，为我提供了一次非常珍贵的学习机会，不仅仅是专业方面，更在与人交往方面。向他人虚心求教，遵守单位的规章制度等这些经常提到的似乎提得太多的问题，其实它们反映了一个人的综合素质，对于工作的得失成败，也是有很大影响的。

虽然现在离开了那间公司，但那一个月的实习却带给了我许多许多。

**新媒体实训总结报告篇四**

本实习报告介绍了本人今年在\_\_有限公司就业实习的概况。主要是我对业务流程，实务操作的熟悉和一些步入社会后的心得体会，以及对实践在专业学习中的重要性的认识。

一、前言

凭着对网络的热爱，我在\_\_投了简历，有幸给\_\_有限公司看中，于是，就来到了\_\_有限公司实习，实习时间20\_\_年x月x日至x月x日。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，对外贸的实际操作有了进一步的认识，受益非浅。在实习过程中，做事认真仔细，并得到了称赞，同时也发现了自己的许多不足之处。

二、公司简介

\_\_有限公司，这是一间很年轻的公司，成立于20\_\_年x月，而\_\_分公司则是在20\_\_年x月份才正式成立的，\_\_有限公司主推项目就是\_\_。

是一个为全球华人倾力打造的大型\_\_网站，将是未来\_\_专业互联网领域内最大、最活跃的网上交易市场和地产会员社区。通过网站四大主打频道：新房频道、二手房频道、租房频道、家居建材频道，形成网上一站式服务，为网民提供所有房产家居的相关信息，将逐渐成为全球华人的置业指导和贴心顾问。\_\_预计将在全国\_\_个城市设立分站。目前，网站无论是世界排名、浏览量、交易量还是便民指数，均位于全国房地产类专业网站的前列，已逐渐成为中国大陆乃至全球华人社群中最受推崇的房产专业互联网品牌。然而这才是刚刚开始……

三、实习过程及体会

这次实习，我的主要岗位是网络推广专员，我们的主要职责就是到\_\_市走访各个地产中介公司，把网站推销出去，说服他们加盟购房者网站，让他们在购房者网站上把房源信息发布出来，让网民可以方便快捷地查阅到自己想要的房子资料。

在正式上班之前，公司对我们进行了为期一周的岗前培训，在培训过程中让我们熟悉业务的流程，熟悉购房者网站的总体功能，同时也是在对我们进行另一种考验，由于自己不是营销类专业的，深知自己的不足，每天的课程自己都很认真，很努力，功夫不负有心人，经过努力，我顺利地通过了岗前培训的种种考验。

到了正式上班，我们每天的工作大体分成三个阶段，上午八点三十分前一定要到公司，八点四十分正式开早会，会议结束后，完成当天的工作计划和其它准备工作，九点半准时离开公司，到自己负责的街道走访地产中介公司，十一点三十分回到公司，吃中午饭，小休息一会，下午两点三十分再次离开公司，继续走访地产中介公司，下午四点回到公司，四点半左右召开当天工作总结会议。

每天的工作很累，也很有挑战性。第一天走访地产中介公司的情景依然晰晰在目，那天下午x经理给我们这一组同事的任务是每人都必须走访五间地产中介公司，我们热情高涨地离开公司，那天走访的是\_\_一带，这是\_\_市的老城区地带之一，本来以为可以谈到好几间，但现实是残酷的，第一间地产中介公司就让我们吃了闭门羹，他们一听我们是网络公司的就叫我们离开，真是郁闷!但我们并没有气馁，继续前进，后面的情况还好一点。但由于那条街的地产中介公司的客户都是些老主顾，有了固定的客户源，设备也落后，他们都不需要网络这项服务。为了完成任务，那天一直走到下午四点多才坐车回公司。

五点半的总结会议是我们学习的大好时机，我们先各自把一天的情况作个简短的回顾，然后把遇到的问题反映出来，大家一起讨论，一起解决。在此过程中，让我学到了许多推销的技艺，学会了如何更好跟客户沟通，同时也提高了自己在业务方面的综合素质。

四、小结

我利用此次难得的实习机会，努力工作，严格要求自己，虚心向同事和公司的三位元老经理求教，学习实务操作，利用空余时间也学习一些课本以外的知识，掌握了一些有用的谈判技能，如在待人接物方面的技巧，处理邮件问题等，从而进一步提高自己的能力，为以后人生的发展打下基础。

业务类工作的实践性很强的，所以，课本知识应当与实践充分的结合起来，采用理论与实际相结合的学习模式，在暑期或者其它假期期间，应该要多参加类似的实习，也要注重面向实际，面向社会，面向国际。这近一个月短暂而又充实的实习，为我提供了一次非常珍贵的学习机会，不仅仅是专业方面，更在与人交往方面。向他人虚心求教，遵守单位的规章制度等这些经常提到的似乎提得太多的问题，其实它们反映了一个人的综合素质，对于工作的得失成败，也是有很大影响的。

虽然现在离开了那间公司，但那一个月的实习却带给了我许多许多。

**新媒体实训总结报告篇五**

我一直在电视台新闻部从事新闻采编工作，现就个人业务工作情况作简要总结汇报。

一、加强学习，不断进步

新闻工作是党和政府的喉舌，是联系各级政府与广大群众的纽带，同时也是丰富人民精神文化生活的重要手段。作为一名新闻记者，我既感到光荣，同时又时刻牢记自己的神圣使命。作为一个新人，以前从来没有出事过记者工作，面对新的岗位，新的环境，我脑子里边一片空白。

为了使自己能够尽快进入角色，尽快胜任这一岗位，我时刻把学习摆在首要位置。通过坚持不懈地学习来提高自己的政治修养和业务素质，同时虚心向单位领导同时学习，从掌握摄影机的.使用开始，再到新闻策划、拍摄技巧、写作技巧、最后到新闻的采编，每一步骤和环节都认真学习，终于在很短的时间内从对新闻的不了解到入门，再到成为一名合格的新闻工作者，每一点进步都凝聚了单位领导的关心指导和同事的热心帮助以及自己辛勤汗水。

新闻体现重在“新”字，求“新”的同时要有正确的方向，新闻舆论工作必须坚持以正确的舆论引导，把“以正确的舆论引导人”作为我国社会主义精神文明建设总的指导思想和总的要求的一个重要内容，强调新闻宣传必须牢牢把握正确的舆论导向。舆论导向正确，是党和人民之福;舆论导向错误，是党和人民之祸。

为了坚持正确舆论方向，平时我认真学习，时刻保证采访工作的正确方向。利用工作之余寻找各种与业务有关的资料，如《新闻学理论》、《采访写作的方法与技巧》等专业书籍，并不断对这些材料进行分析研究，提高新闻采访理论水平。坚持每天认真观看各大电视台的新闻栏目，学习新闻画面拍摄技巧，新闻写作技巧，边学边实践，使自已学到的每一点先进技术都落到实处。

二、脚踏实地，努力工作

去年以来，由于大事多、喜事多、难事多，领导政务活动的采访任务也就特别繁重，而且台里边记者工作人员少，短短的一年来时间，自己肩负起了更加多的任务，参加的政务采访多达200余次。其中参加了我县历史上规模最大，盛况空前的首届文化旅游节采访报道，为了筹备旅游节，制作旅游专题片，把最亮丽的风景搬上电视节目，展现在人们眼前，我不知爬了多少个山头。

最终旅游专题片播放出来以后，赢得了群众赞许。完成了元宵节现场直播和建党\_\_\_\_周年歌咏比赛现场直播任务，活动中，我积极参与活动的各项筹备，了解现场直播的各个流程，学习使用摇臂等设备的使用，技能得到进一步提升。还参加了我县\_\_\_\_重大活动报道，在单位领导的策划和同事的相互配合下，圆满完成采访宣传报道任务，工作受到了局台领导的充分肯定。

一年多以来，新闻采访工作任务十分繁重，领导的政务活动占据了日常工作的重要一部分。作为台里的一名骨干记者，随着业务技能的`不断提升，我参与此类活动的机会也就非常多。我认为，每一次新闻报道，都是传达贯彻领导意图的最重要的途径，也是宣传地方党委政府相关政策的需要，是反映民生，反映社会热点，引导正确舆论导向的需要。

因此每一次采访活动，必须要有高度的政治敏锐性，高度的责任心，决不能有丝毫的含糊大意。也就是说要时刻做到：脑勤、腿勤、耳勤。对领导的思路，对地方的中心工作，对老百姓的呼声和社会热点要了然于胸，而且一些文字提法必须与上级保持高度一致，这样才不会出错，才能做出正确的舆论导向。

三、深入群众，反映民情

在完成好政务活动采访报道的同时，我还注重深入实际、深入群众、深入生活，去挖掘一些鲜活的新闻素材进行报道。20\_\_年初，天峨遭受了冰灾，全县农作物不同程度受灾，这些关乎民生的大事引起县委政府高度重视，接到采访任务，我立即采用行动，冒着风雪到全县受灾最严重的某乡了解灾情，并及时将新闻声像素材提供上级电视台，及时传达了灾区情况，圆满完成采访任务;今年x月，某县又遭受了洪涝灾害，导致某镇某社区内涝，得知情况后，我立即赶赴现场，报道最新情况，当天晚上，该报道被广西新闻采用;今年，贵州罗甸县和某县交接地发生了4.4级地震，事发后，我接到通知连夜赶赴某乡，及时作出宣传报道，让群众及时了解情况，稳定群众情绪。

20\_\_年x月，我电视台开设了《平凡百姓》专栏，我拍摄了一起《环卫工人韦联大的幸福生活》的新闻报道，反映我县环卫工人勤俭节约，勤劳致富的感人故事，在社会上引起良好反响，发挥了正确舆论导向作用。一年半的时间一眨眼就过去了，在这一年多的时间里，我跑遍了全县9个乡镇的一半以上行政村，风雨中，有过我的身影，高山之上留下我的脚印，习惯了轿车颠簸的生活?所有的努力，让我更加了解了群众的呼声，更加丰富了基层工作经验，新闻写作更加贴近群众，也为为日后的新闻工作奠定了坚实的基础。

四、一份耕耘，一份收获

几年来，我的《大雨引发某县某镇某社区内涝》、《某县及时转运因210国道冰冻灾害绕道停留的旅客》等多篇反映社会热点和民生的稿件先后在省台播发。一年多以来，累计发稿近300篇，内容涉及民生工程、重大会议和事件、党建工作、教育发展、行政执法等等。比如反映天峨县旅游产业发展的稿件《某县积极调整结构大力发展壮大生态旅游经济》、反映我市丰富群众精神文化生活的稿件《唱红歌颂党恩促发展庆祝建党周年活动丰富多彩》等。参与了天峨旅游专题片拍摄和制作，制作了《健康文化激荡幸福生活》、《惠民工程暖民心烟叶铺就致富路》等专题，展示了我县改革发展的巨大成就，提高了我县的对外知名度，也让许许多多的群众从中受益，这些都是对自己工作的最大肯定。

五、展望未来，任重道远

在看到成绩的同时，我也看到自己在工作中还存在着一些不足。在今后的工作中，我将干一行，爱一行，坚持以建设有中国特色社会主义理论为根本指针，认真贯彻落实以正确的舆论引导人的任务，新闻媒体在宣传报道中，始终坚持以“五个有利于”作为舆论引导的指导思想和标准，就是要造成有利于改革开放，建立社会全义市场经济体制，发展社会生产力的舆论，有利于加强社会主义精神文明建设和民主法制建设的舆论;有利于鼓舞和激励人们为国家富强，人民幸福和社会进步而艰苦创业、开拓创新的舆论，有利于人们分清是非、坚持真善美，抵制假恶丑的舆论，有利于国家统一，民族团结，人民心情舒畅，社会政治稳定的舆论。总之，就是要在全社会鸣响主旋律，在宣传报道中紧紧围绕“改革、发展、稳定”六个字做文章。认真完成好每一次采访任务。

新闻工作是服务政治，服务领导，服务民生的工作，不能出半点差错，不容许半点懈怠，一旦犯错必然是重大错误，必将给党委政府、地方发展造成恶劣影响，服务领导必须慎言慎行，新闻写作必须科学谨慎。要成为一个优秀的记者，我还有很长的路要走，正如古人所云“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我要更加努力的学习、提高，使自己能够胜任新闻记者这一崇高的职业，也为我台新闻工作，为地方的经济建设做出更大贡献。

**新媒体实训总结报告篇六**

光阴易逝，新媒人一年的奋斗在此刻即将画上句号;来去匆匆，新媒人一年中走过的足迹即将在这个夏初时节停歇我们这代人的步伐;物转星移，新媒人一年中积累下的财富即将在这个时间节点传承给下一代新媒人。

回想一路走来的日子，我们新媒体中心所经历过的点点滴滴、新媒人所挥洒的青春汗水，心生诸多感慨。犹记得，有个小伙伴竞选大会上说过的那三个词\"舍不得、离不开、放不下\"，确实，这三个词作为这次工作总结报告的主题最好不过了。

一、舍不得

一年来，第一届新媒人舍不得彼此。这一年我们从一开始只有微博微信两个工作小组的13个人发展到今天的五个部门31个人。中心的组织架构在一步步的探索中建立和调整，秘书部、创作部、运作部、联络部、监察部，五个部门的工作内容和分工的摸索、人员的安排。当初的13个人挤在华青的办公室里进行投票、分配各部门人员，当初的部长例会上大家对于运作部、创作部的工作内容分工争执不下。在微信运作推送上确定主题、推送内容等问题一直是例会的主要讨论的问题，而且也是每次讨论每次改但是还是一直得不出最好的解决办法，很多时候大家都争的面红耳赤、即使受了委屈也更多的是回去后悄悄地抹着眼泪，然后继续坚强地挺了下来。

就这样，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、12。9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20\_\_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。

二、离不开

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。

一年来，新媒体中心围绕践行社会主义核心价值观、加强团委对华园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，其中包括承办2次团省委宣传工作(国庆活动#大大你好#、一二九爱国纪念活动)，承办校团委品牌活动宣传包括社会实践、科创、人才学校校友会等，组织校团委工作宣传活动包括青年联合会、后备团干招募、人才学校招募等，以及自发组织的活动包括\"军训流水账\"、\"一句话证明你军训过\"\"母校54周年，我想说\"、\"携手为艾益起来\"\"我们的129\"、\"铭记历史，珍视和平\"、\"有梦不隐藏，小团来收藏\"\"团徽遇上红领巾\"等微博话题活动，其中\"母校54周年，我想说\"一经推出立即得到同学们的积极参与话题的阅读量超过19万，参与度互动性也相当高。在第十二届大挑福建省赛、第五届创意论坛宣传工作上的话题\"挑战杯\"、\"创意论坛\"的高阅读量、高参与度让我校团委工作获得全省、两岸高校师生的高度评价，中国台湾网、福建省学联等也对我们的活动、这支宣传队伍进行了相关专题报道和好评。

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!

第一届新媒体中心的全体成员们，昨天的黯淡与辉煌已成过去，我们相信在新一届主席团的带领下华侨大学网络新媒体中心将更上一层楼，让我们一起为新媒更加灿烂美好的明天而祝福吧!

2延川电视台新媒体部20\_\_年度工作总结随着网络技术的高速发展，新兴媒体蔚然成风。延川手机台的筹建更是直接促成了我台新媒体部的成立。在新媒体成立几个月的时间里，各项工作有序进行，现将新媒体部20\_\_年工作，总结如下：

一个目标，新媒体部成立之初，就有一个明确、长远的目标即做大、做强延川手机台，提高延川电视台的关注度，做好本地文化旅游的宣传工作，打造一个完美的对外宣传平台。在这一目标的指引下、各级领导的关心下，新媒体部从无到有，台领导多方协调合作，全体同事致力于延川手机台的筹办、运营、维护等各项工作。

目前，延川手机台已创建六大频道，第一资讯，在第一时间发布本地新闻，扩宽人民群众获取信息的渠道;直播延川，用户通过手机就可以随时随地观看我台的直播，大幅提升我台节目的收视率;精彩点播，用户可以用手机观看自己喜欢的电视节目，新闻、电影、美食，无所不有;阳光政务，为县城各单位量身打造的宣传平台，现有清风延川、平安延川、魅力广电等八大板块;文化旅游，用优美的照片，优雅的文字，对外宣传本地特色旅游，美食小吃;便民服务，提供路线导航、酒店预订、快递单号查询的信息查询平台，方便群众生活。

两大重点，新媒体部的一切工作围绕延川手机台的打造而展开。阳光政务和文化旅游又是延川手机台工作中的重中之重，集全部室之力做好阳光政务和文化旅游两大板块是全年工作的重心所在。经多方协调合作，截止现在，已有八个单位通过延川手机台对外宣传，从而更进一步的提升延川手机台的点击率。在全县打造文化旅游名县的大背景下，台领导高屋建瓴，将文化旅游频道的完善、充实，做为全年工作重心;通过整个部室的努力，文化旅游这一频道的点击率日趋上升。

然而，全年的工作中，我部室仍存在明显的短板，最为突出的就是人员不足，专业技术不过硬。总结过往，展望未来，在台领导的关心下，全体同事的努力下，新媒体部将以新的姿态做好每一项工作，为营造魅力广电，添彩出力!

**新媒体实训总结报告篇七**

参加新媒体快一年了，真切的体会到机会是自己给自己创造的，参加新媒体时很纠结，不过还是鼓起勇气给自己一个机会，不要让自己后悔。幸亏当时的决定，让我成长的这么快，在新媒体收获的也是我成长过程中的一大笔财富。

在实习这段时间，我有以下体会：

一、学会独立思考

敏而好学，勤问多问固然是好的，但是更要学会独立思考，那是一种能力。

最开始编辑时，词汇匮乏，内容空洞，总是需要借鉴别人才会有灵感，慢慢意识到编辑时可以去参考别人的，给自己一些灵感，不过还是要独自思考，要有自己的想法，因为每一个都是独一无二的，编辑的风格也不尽相同。形成独立思考的能力，进而形成自己的编辑风格，终将受益无穷。

二、用心去做，让它成为自己的兴趣

编辑是一个需要用心经营的职业，既要把它当成工作，又要把它当做兴趣，中国有句俗话说的好“兴趣是最好的老师”。在兴趣的激励下，编辑是主动的，是用心的，是富有想法的。

三、新媒体与网络思维

关注时事，多看新闻，培养自己的媒体思维。每天给自己留出20分钟左右的时间，去关注今天发生的新闻。即可以给自己的编辑积累素材，也可以培养自己的媒体素养。在网络飞速发展的今天，一定要跟上时代的脚步，多角度看待发生的新闻，理性的进行评论。

四、利用网络去学习

网络上有许多学习的网站，有许多行业的能人，我们要利用网络去和他们交流，学习他们的优点和学习方法，并亲自实践。其实很多时候缺乏的不是规避弯路的捷径，而是放手去做的执行力。我自己也是亲身经历，被蹇老师当过好几次范例，老想着去问老师，没有独立的思考，网络如此发达的今天，还没有学会借助网络的力量去解决自己的问题，作为一个媒体人，是一种是失职。

五、规划好自己的时间

因为不是专职的编辑，总会有别的事情，这就要我们合理的规划自己的时间。

大学生活应该是充实和丰富的，给自己安排合理的工作时间，养成好的习惯。在很忙的时候将自己要做的事情都记在小本上面，这样的一天是有方向的，不会因为事情繁杂毫无方向而心烦，在完成所有的事以后也会有很大的成就感。

编辑的技巧，创新的重要性，字的审查，考察的是我的耐心更是我的用心。进入新媒体后，心情是复杂的，经历过一篇文章做五六个小时最后被否定的难过，做错了内心的伤感，也经历过被赞同的喜悦，这就是一个成长的过程，不是一帆风顺却也让人留恋欢喜。

其实字是神奇的东西，赋予了人的情感，表达各种各样的感情。在遇到不好用言语表达的事情时，用字去转告，让别人有思考和接受的时间。字是犀利的又是温柔的，在慢慢的接触中，喜欢上了字;很享受字的美好，也庆幸自己是新媒体的一员。

**新媒体实训总结报告篇八**

一、实习目的

在此次实习之前，曾在学校学生会负责过学院新媒体方面的工作，但主要限于微信文章的编排以及公众号推送工作。为了提高我的关于新媒体方面广告运营的综合能力，除了深化文案写作能力，再学习运营方面的知识，我加入了北京京东世纪贸易有限公司并担任广告运营一职。选择京东，第一是因为京东在电子商务行业是一个佼佼者，跟我们专业能挂上钩。第二它是一个大公司，有完善的制度体系和考核标准，这是我在小公司所体验不到的，能让我目睹、体验大公司运作流程对开阔我的眼界、提升我的认识有很大的帮助。实习是每个大学生必经的一个阶段，毕竟上学就是为了学有所用，学以致用。

(一)实习单位简介

北京京东世纪贸易有限公司位于北京市朝阳区，主要经营批发、零售定型包装食品、保健食品(不涉及国营贸易管理商品;涉及配额许可证管理商品的按照国家有关规定办理申请手续)。机械设备、五金交电、电子产品、文化用品、照相器材、计算机、软件及辅助设备、化妆品及卫生用品、化工产品(不含危险化学品及一类易制毒化学品)、体育用品、百货、纺织品、服装、日用品、家具、金银珠宝首饰等。京东于2024年正式涉足电商领域。2024年，京东集团市场交易额达到4627亿元，净收入达到1813亿元，年交易额同比增长78%，增速是行业平均增速的2倍\_\_。京东是中国收入规模最大的互联网企业。2024年7月，京东入榜2024《财富》全球500强，成为中国首家、唯一入选的互联网企业。截至目前，京东集团拥有超过11万名正式员工，业务涉及电商、金融和技术三大领域。

(二)实习岗位介绍

我所处的岗位是商业提升事业部广告运营部的广告运营岗位。主要负责的是针对各类产品进行广告投放，包括产品上线及后期广告维护工作以及相关媒体广告运营活动，跟踪推广效果并进行数据分析，实时关注广告效果，进行广告的优化并负责对运营数据挖掘分析整理并形成结论，了解用户的需求，及时改进平台的运营策略。同样要与工作流程中的上下部门衔接，尽心尽力将每一份产品广告的运营工作做好。

二、实习内容及过程

(一)工作内容介绍

我的本职工作是协助产品经理进行产品广告运营。主要负责维护京东大客户运营工作，持续提升产品收入以及策划超品日，季节日等超百万预算的营销活动。具体来说，是负责部门其他产品数据运营、用户运营、跨部门沟通，商务运营等工作。我主要担任美妆类目上的重点营销活动的广告运营支持，包括指标达成、客群关系维护，针对各个商家进行分类分层管理，深入挖掘和了解广告主需求，整体把控广告预算并针对日常美妆类目重点营销工作的投放数据，与各个部门协调资源，积极主动沟通提高广告收入。

(二)工作过程

1.客户运营

(1)负责广告主的日常运营及客户群关系维护。主要包括指标达成、营销活动等。前期要针对要求明确产品广告投放的目标以及确保产品的广告正常进行，然后再根据明确目标选择合适的推广渠道方式协调内外部的资源并制定详尽广告运营计划。例如在京东商城的“美妆秋化节”“美妆出游季”“美妆结婚季”以及众所周知的电商双十一活动“美妆双十一预热活动”等等，都需要做好前期的准备工作，我主要在前期准备工作中负责针对营销活动的广告运营方面与其他部门共同协调，通过邮件相互完成前期工作准备流程，每一个工作环节都需仔细缜密，派发广告运营计划信息及时有效，基础格式、派发时间以及派发部门员工等等都是准备工作中不可或缺的基础部分。

(2)负责深度了解和挖掘广告主需求，整体把控广告预算，制定投放计划。根据各类需求制定合理广告预算不仅能够使广告计划确保科学性、合理性，还能够使广告计划的贯彻与执行得到强有力的保证。我在进行各类产品的广告费用预算时总结出，在广告预算工作中必不可少的是确定广告费的范围，其中广告费主要包括广告媒介费、广告制作费、管理费及杂费。我主要的预算方法是百分比率法，以一定期间的销售额或利润额的固定百分比编制广告费用预算，并在广告费的分配上按照部门、媒介、地区、时间、商品以及广告对象。

(3)监控日常投放数据，协调各部门资源，捕捉业务提升点，提升广告收入。在我实习两个月左右的时间里针对两次大型京东营销活动“美妆出游季”以及“美妆秋化节”的广告运营工作上，监控日常的广告投放数据并积极主动与各部门协调。在工作期间也出现过不少问题，不仅仅是由于自身粗心大意，重点在于与各部门协调过程中出现沟通未及时等状况，虽及时弥补了自己的工作错误，但在流程上还是有所欠缺，当晚加班在深夜，晚上11点左右才结束了一天的工作，总之在监控投放数据，协调各部门资源方面京东也给我上了一课，从那天起决定今后决不能三心二意，马马虎虎。

2.活动支持

我负责美妆类目重点活动的广告运营支持，具体针对bd盘点以及类目营销资源预算，再制定整体投放规划、提出优化建议，活动结束后整体分析数据，反馈结案报告。因为我本身就对互联网有浓厚的兴趣，预算过程以及到分析数据上所运用的京东开创的自主自用软件“京数通”“京准通”来完成整个活动项目，使用过程并不复杂，而是让我领略到了京东在网络技术上面的发展，不管从任何层面上，工作流程都井井有条，严格有序，这也是对我的历练。不管做什么工作，态度是第一位，学习第二位，通过认真的态度去边学习边体会，就没有困难的事。

来京东工作后，才知道什么叫高效率，在“美妆秋化节”活动过程中，对美妆类的广告运营支持工作也算称之为庞大的工作量了。首先每天的电话量要求cph达到12以上，也就是每小时大于等于12个电话，一小时60分钟，一个电话大约5min左右，其实感觉这个还好，但是如果遇到无理取闹、蛮不讲理的客户，一个电话就能接10多分钟、半个小时，有时候你还要给客户回电告知事情处理的结果，所以这个高度还是不容易达到的。而且总量要求100个以上，每天我们9个小时的班，吃饭、上厕所、喝水算上1个小时，也就是8h的工作时间，所以基本每分钟都要得到合理的利用。

3.流程优化

我主要负责广告相关部门协同作业提出运营需求，并推动相关系统、流程及产品的优化。在我看来，所谓流程优化其实不仅仅指做正确的事，还包括如何正确地做这些事。流程优化又是一项策略，要通过不断发展、完善、优化业务流程保持企业的竞争优势。在流程的设计和实施过程中，要对流程进行不断的改进，以期取得最佳的效果。对现有工作流程的梳理、完善和改进的过程。其主要途径是设备更新、材料替代、环节简化和时序调整。大部分的流程可以通过流程改造的方法完成优化过程。对于某些效率低下的流程，也可以完全推翻原有流程，运用重新设计的方法获得流程的优化。

就比如京东的“美妆出游季”活动上，我总结体会到了以下的工作步骤。首先，要取消所有不必要的工作环节和内容有必要取消的工作，自然不必再花时间研究如何改进。某个处理、某道手续，首先要研究是否可以取消，这是改善工作程序、提高工作效率的最高原则。其次，要合并必要的工作。如工作环节不能取消，可进而研究能否合并。为了做好一项工作，自然要有分工和合作。分工的目的，或是由于专业需要，为了提高工作效率;或是因工作量超过某些人员所能承受的负担。如果不是这样，就需要合并。有时为了提高效率、简化工作甚至不必过多地考虑专业分工，而且特别需要考虑保持满负荷工作。最后，要对程序进行合理重排并简化工作的环节。取消和合并以后，还要将所有程序按照合理的逻辑重排顺序，或者在改变其他要素顺序后，重新安排工作顺序和步骤在这一过程中还可进一步发现可以取消和合并的内容，使作业更有条理，工作效率更高。这些流程进行结束后才可继续发挥创造力再重新设计新的流程。

三、实习总结与体会

在实习期间我体会到，首先在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙，要学会严肃达真地工作。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到，自己绝不能再像以前那样做事马马虎虎，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作;最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，并且接触到了实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到学无止境的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。在实习的地方，什么都是从新开始。工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信，只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获常启发的。也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。最后，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

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