# 新媒体运营工作计划总结(9篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-18

*新媒体运营工作计划书一五是是抓好危险源、危险点的管理，做好危险点分析和控制，防治误操作事故的发生，通过开展经常性的安全演练和完善危急预案，确保危急抢险有效保障；高度重视防火、防汛和交通管理，确保不发生责任事故。在生产管理中我们要结合发电指标...*

**新媒体运营工作计划书一**

五是是抓好危险源、危险点的管理，做好危险点分析和控制，防治误操作事故的发生，通过开展经常性的安全演练和完善危急预案，确保危急抢险有效保障；高度重视防火、防汛和交通管理，确保不发生责任事故。

在生产管理中我们要结合发电指标少、夏季单机运行的有利时机，加大员工队伍培训力度，通过举办技能培训班和业务知识学习讲座等途径，全面培养符合型生产人员，为三期扩建工程提供准备人员，保证新机组投产后对技术人员的需求。

在运行管理中我们要提高运行人员的分析和处理异常状况的能力，完善各种技术措施和反事故措施，力争实现机组零非停、长周期和经济环保的稳定运行，确保机组稳发，多发，高度重视机组的节水、节油、节电和环保工作，通过开展指标竞赛、激励运行人员的勤检查、勤调整，进一步提高机组的安全、环保和经济性。

在检修管理中要加强过程控制，进一步完善检修工艺流程，全面实施检修质量验收，培养检修人员的一丝不苟的工作态度，加大缺陷考核管理力度，实行缺陷发现、登记、消除和验收的程序管理，认真整改xxxx公司安全检查中提出的缺陷和隐患，切实提高设备的健康水平，创造安全文明的生产环境。

在经营管理中要把完成年度经营指标作为全年工作的中心任务，细化分解年度各项经营指标，深入开展经济分析活动，严格控制各项费用和固定成本，认真执行合同管理，加大财务监督、效能监察和内部审计工作力度，堵塞管理漏洞，有效降低财务风险和财务费用，全面实行预算管理，确保各项成本费用可控；加强设备、运行、检修管理，保持良好的设备状态，提高机组的稳定运行能力和供热期间的长周期运行，为完成计划电量提供保障，加强燃料管理，及时和燃管部门、煤矿企业和运输车辆的协调、沟通，加大夏季储煤力度，控制燃煤热值损失，加强燃油管理，专人管理生产用油、按月考核；努力降低各个环节的燃料损耗，通过细化管理降低燃料成本。

**新媒体运营工作计划书二**

xx是新的开始。随着\*经济的快速发展和公司规模的不断扩大，提升公司在行业内的市场竞争力和影响力，最终实现公司的年度经济指标(xx万项目合同额)，是今年业务部工作的主要指导思想。所以作为业务部门的主要领导，如何才能适应公司的发展趋势？如何完成今年的任务？如何将业务部门的运营管理制度化？实现这些目标需要对工作的热情和更详细的个人工作计划。

经过公司业务部门的种种变动，最终在xx确定了董事模式，加强了业务部门的业务能力，但开拓力度滞后。这一点应该在xx的业务工作中加以改进，及时掌握第一手信息是决定业务成败的主要因素之一。再者，没有敏锐的市场洞察力，容易迷失目标，迷失方向，市场地位无法提升。它从来都是跟随市场的步伐，而不是用自己的力量去引导市场的走向。

“内外一体”就是一个改善这种现象的方案。所谓“内部”，就是增加信息搜索人员(2人)，具有一定的营销经验，能够为公司重点服务的行业掌握第一手信息。通过建立工程档案等金融、\*、外资企业等系统。让业务部门的信息真正做到由点到面的控制。

项目信息可以分为重点项目和一般项目两大类，技术部门的合作强度可以因级别而异，这样就可以将工程项目分为主次，从而集中优势，争取重点项目的成功率。

一是这种分类可以避免因频繁投标而影响技术部门士气的低成功率，

利用业内人士提供的信息，xx有一些成功的例子。这种资源非常宝贵，需要维护。加强沟通和联系，并使之成为一种制度和习惯。这类资源还有很深的拓展空间，必须在xx加强。合作公司和设备公司的销售人员都是公司的潜在业务人员。这需要公司在这方面的政策有一个特殊的倾向。

为了成功完成今年的业务任务，需要挖掘客户和人员的潜力。老客户项目的延续和老客户引进新客户是公司目前最重要的经营手段。这种业务是公司实力的体现，是对公司服务的一种回报。然而，这种业务仍然有很大的潜力可以挖掘。换句话说，业务部门应该承担延续关系和挖掘潜在业务的工作。定期回访，及时反映，配合工程部做好售后工作。这里需要工程部的协调配合。其实业务部门承诺的事情基本都是工程部实现的，有时候步调不一致可能会造成极其严重的后果。在人员潜力挖掘方面，提高工作技能，加快工作效率，增强专业知识，定期在公司学习专业知识，及时参加社会上的一些专题会议和展览，经常下到施工现场，深入到招标书中描述的每一个工作环节，是一个培训学习的过程。

目前公司的业务部门由两位董事经营管理，分工明确，职责分明，而目前只有5名基层员工。从公司的发展来看，需要一个相对完善的管理体系来管理各个部门，尤其是业务部门，这可能会直接影响公司的发展。在xx，业务部门要结合公司现有制度制定一套切实可行的操作制度，包括奖惩机制、考勤补贴、差旅费报销、培训计划、项目分析、月度总结等。

目前公司的项目通常都是时间紧凑的。为了完成任务，部门之间或多或少会有不一致的工作步骤。如何避免这种现象，将不良后果降到最低，也是今年业务部门工作的重点。这包括与兄弟部门的合作和与客户的联系。

**新媒体运营工作计划书三**

继续对业务经理实行精细化管理，多渠道、多方式提升业务经理履职水平，培养业务经理组织领导能力，充分发挥业务经理在基层网点的管理与监督职能。

1、是继续坚持业务经理例会制度。继续坚持每月召开业务经理例会，不断丰富例会的形式和内容，完善对业务经理的精细化管理，指明业务经理的工作重点和方向，增强业务管理能力和技能水平，达到巩固、学习、提升业务知识水平和加强风险内控管理的根本目标。

2、是继续对业务经理进行全方位培训。继续实行部门联动，定期组织各条线业务部门对业务经理进行业务知识、风险防范和履职等方面的培训，促进基层网点业务水平和内控实力的双提升。定期对业务经理履职能力进行测评，借助支行组织的季度水平考试帮助业务经理顺利地、高标准地完成省行组织的各项测试，提高业务经理的工作水平。

3、是加大对业务经理履职的检查力度。加大对业务经理履职的检查力度，严格按照省行每季度检查的机构数不低于本辖机构总数的25%，全年检查必须覆盖所有机构的时间目标。在实施检查方面，支行将采取现场和非现场形式通过观察、询问、查阅等手段对业务经理履职进行深入细致地检查。

4、是严格执行业务经理轮岗和准入退出制度。对业务经理实施轮岗计划，根据业务经理个人素质、业务知识水平以及履职能力对业务经理进行岗位轮换。同时，支行将采取网点推荐，严格笔试和支行研讨的方式充实业务经理后备队伍。对于一些虽然已在岗，但却不符合所在岗位任职资格的业务经理，支行将适度采取淘汰措施，对业务经理进行岗位调整，进一步提升业务经理整体素质和履职能力。

5、是进一步强化业务经理绩效考核制度。根据《中国银行广东省分行经营性分支机构业务经理派驻制实施细则(20xx年版)》重新对白云支行业务经理考核制度进行修订，通过真实反映、客观评价业务经理工作绩效来提升业务经理工作积极性，促进业务经理队伍工作效能最大化，保障网点业务的稳健、持续发展。

6、是进一步提升业务经理队伍素质。建立业务经理内控信息反馈制度，保证业务经理派驻管理中沟通工作的实时性和实效性。不定期组织业务经理助理层面人员进行培训和座谈，及时与网点进行沟通，准确把握基层真实现状，努力提升营业机构内控管理能力，不定期组织业务经理开展户外拓展活动，增强业务经理团队凝聚力。

1、是全力以赴保障it蓝图顺利上线。做好各机构网点人员合理安排，兼顾日常工作和it蓝图的培训学习，组织员工在投入大量时间学习新系统和新业务流程的同时，既要做好现阶段各项工作的跟进和处理，也要做好风险内控防范。进一步加强it蓝图新旧线过渡期的内控管理，切实做到业务管理和内控措施同步，防范风险于未然，确保上线前后内控管理的连续性。根据蓝图会计核算调整方案，配合资金业务与支付业务、国债业务、内部往来业务及其他表内、表外业务与利息核算等总账账户进行的数据迁移工作，并完成收付业务外围系统的转培训工作。做好全行思想动员，明确职责分工，增强制度执行力，做好bgl新旧账户补录工作。

2、是继续开展常规检查，保持检查监督强度。根据运营工作检查安排，继续对网点进行运营内控检查工作，保持现场与非现场检查监督强度。采取组织人员对全辖运营业务进行常规检查、录像抽查、突击检查相结合方式，进一步加强人民币收付业务的检查，制订相关业务操作规程，规范员工操作，充分发挥各职能部门的联动作用，加强内控管理工作。

1、是抓好资金收付清算管理。督导落实支付清算帐务核对，提高支付清算帐户核算质量，按照相关管理规定规范操作与管理，抓好资金收付清算业务的监控管理，防范清算操作风险，确保各项管理指标达到省行规定要求及资金安全，并完成省行各项收付帐务指标。

2、是抓好网点业务培训。充分利用支行联动培训，对新规定、新要求进行讲解，确保第一时间将文件精神传达至各网点。组织网点一线人员开展人民币收付业务(含反假货币)培训，切实掌握现金收付业务管理和操作要求，提高反假货币鉴别能力、合规操作意识和服务水平。根据省行it蓝图出纳业务上线进程安排，有序组织全辖it蓝图出纳业务培训工作。

3、是抓好业务应急演练。继续组织网点开展现金业务应急学习和演练，提高各网点人员对现金业务突发事件的应急反应能力，妥善处理各类突发事件，防范现金业务风险。

4、是严格落实一线柜员上岗制度。按照人民银行每年反假货币上岗资格考试安排，统一组织未持证柜员参加考试。督促考试人员加强复习，提高考试通过率，努力实现一线柜员100%持证上岗的要求。

1、是严格执行出纳管理及安全方面的有关规定。进一步抓好人民币收付业务的检查，完善我行人民币收付业务管理，提高收付水平。完善出纳中间环节的交接手续，严格履行岗位职责，严格执行各项管理规定，规范操作程序。同时，搞好反假币培训管理工作，提高柜员反假币能力。

2、是加大检查力度，规范网点出纳业务操作对网点尾箱实施细则、人民币收付业务和atm现金管理的执行情况进行全面、深入的检查，实现现场检查覆盖面50%，利用视频联网监控进行非现场检查覆盖面50%，全年现场及非现场检查覆盖面100%的检查要求，力求防患于未然，降低出纳业务差错数量，防范出现重大问题。严格监控网点现金库存，结合我行实际情况，调整现金运转流程，提高现金流转效率，有效降低全辖现金占用量，减少无息资产占用。

1、是明确岗位职责，加强对账人员管理。明确专职对账人员的职责，相对固定兼职对账人员，增强对账人员的责任心。进一步加强对帐管理的督导，落实辖内网点银企对帐岗位相互制约的要求设置，提高全辖银企对帐的意识，全面促进对帐回执回收率的提升。

2、是及时处理未达账项，提高对账质量。继续跟进落实银企对帐外包公司的监督管理工作，对余额不符的做到及时处理未达账项，用未达账项余额调节表进行调节，真正实现面对面对账。

3、是突出重点账户对账，及时调整重点对账账户名单。除完成规定的重点对账任务外，根据实际情况将新开户账户、新注册网上(电话)银行账户、新更换预留印鉴账户，以及业务发生频繁、资金异动等高风险账户纳入重点对账范围，定期将筛选出的重点对账账户名单及时下发各网点，由对账员进行对账，加大异常账户资金异常情况的核实和排查。

1、是规范印章使用流程。规范辖属网点运营条线业务印章管理使用流程，落实对网点的检查和核对工作，发现问题及时跟进，切实防范案件风险。

2、是落实人员培训，配合重空凭证直配模式的转型工作。全力组织辖内各机构、业务部门对广东重空系统2、0版本进行业务培训及操作演练。同时，对重空凭证库存进行全面清理，确保我行顺利完成重空配送模式的转型。

3 、是加强会计档案管理。加强对会计档案库的管理工作，按规定落实相关的清理归档管理工作计划，确保会计档案的完整性及安全性。

**新媒体运营工作计划书四**

对多媒体室内去年新配备的桌椅要进行定期的保养，防止学生对其进行乱写乱画等破坏，以便更好的发挥其对教育教学的辅助作用。要做好多媒体室的使用记录，一经发现问题及时整改。

1、现在学校多媒体室的运行情况一直还是比较好的，本学年必须保障多媒体设备处于良好的状态，为教师提供一个良好的教育教学场所，提高多媒体室的使用率和使用效果，为教育教学提供强有力的保障。

2、要经常性的对多媒体设备进行常规的检查，保证设备的良好运转，随时为需要使用多媒体设备的教师和学生开放，加快我校现代化信息教育推进的步伐。

3、及时搜集相关的教育教学资源，尤其是教师原创的资源——教育教学论文、教学后记、教学心得、实用课件等，以便充实学校网站的建设。

4、争取在多媒体室内后排建立六座电子备课机组，方便教师进行电子备课，有利于利用多媒体设备进行教学，使我校的教育尽快赶上信息时代的步伐。

5、组织一线教师进行本学科的课件的制作，并积极的参加区、省级的各种课件比赛活动。

**新媒体运营工作计划书五**

本学期接手管理多媒体教室以后，本人将遵从我校的《多媒体教室管理制度》，严格按制度管理和使用多媒体教室。并制定了《多媒体教室授课教师注意事项》，提醒授课教师遵照执行。

由于多媒体教室的设备都是一些精密的仪器，在管理中要定时维护，以保证学校多媒体教室的正常使用。

①为保证老师们能正常使用由不同课件制作系统编制的教学软件，教室电脑安装好了多种课件制作系统和播放软件。

③为防止电脑系统感染病毒，安装了瑞星杀毒软件，并且要求老师们每次使用u盘前必须先查毒，保证了电脑的安全。

由于学校规模大，教师工作忙，活动多，没有时间安排老师统一进行培训。利用每次老师上课前的时间对上课老师进行简单的设备操作培训。使老师能正确使用设备。

为保证学校的财产安全，每次老师们用完多媒体教室后，我都要亲自关好电源，锁好门窗，即使我有事去了，也要嘱咐好相关的老师关好电源、和门窗，以防教室财务丢失。

由于多媒体教室使用比较频繁，不可能节节课课后都安排学生打扫卫生，本学期将特别要求授课教师监督学生注意多媒体教室的卫生，保证教室的卫生整洁。

2、协助上课老师制作课件，安装调试课件，并把相应课件拷贝到多媒体教室的电脑中。

3、每周星期一上午进行一次多媒体电脑设备的调试；

4、每次上课后由上课老师安排本班学生打扫好教室卫生；

5、每周星期一进行一次卫生大扫除，由卫生责任班负责；

6、关好门窗及电源，防止发生安全事故；

7、对上课教师进行课前培训；

8、填写好各项表格及使用记录；

9、学期开始制定计划，学期末写好总结。

**新媒体运营工作计划书六**

近几年，随着我国国民经济发展和居民消费水平的提高，人们消费方式日益多元化、休闲化，休闲食品已经成为了人们日常食品消费的新宠。

数据显示，中国休闲食品销售正在以每年递增15%左右的速度增长，西方发达国家人均每年消费量约26kg。随着人们对休闲食品的日益喜爱，越来越多的休闲食品品牌出现在市场，20\_年休闲食品制造业创造工业产值4364、5亿元，同比增长27、5%，销售收入达到4304、5亿元，实现利润117、7亿元。到20\_年我国休闲食品市场容量已经达到400亿元，可以预见，未来若干年我国休闲食品行业将迎来快速发展的黄金期。（注：因为查不到最新的数据，所以只能用20\_年的数据，但其仍有参考价值）

通过对市场的调查与素食麻辣食品的考察，我决定以诚信经营、规范运作、科学管理、和谐发展为经营理念的xx省卫龙食品发展集团股份有限公司为对象。为其公司的知名产品“卫龙”、“亲嘴烧系列”设计市场营销策划案。

早在1999年就已经有了卫龙辣条，卫龙一度成为辣味休闲食品中的龙头企业，历年来公司实力日渐雄厚，这已经让一些同类竞争者无法比拟。卫龙辣条畅销十几年，以其独特的口感和带给消费者的味蕾刺激，俘获了很大一部分忠实食客，可谓一直物美价廉。卫龙辣条通过一系列宣传、包装，在同类辣味食品中名气尤为突出，形成了品牌效应。80、90后的.童年回忆，畅销国外的民族光环，更是其在市场中的竞争地位处于优势。

近年来，随着卫龙辣条的国际化，卫生高标准化，越来越多的学生为追寻童年的回忆，依旧对卫龙辣条喜爱不已，同样外国友人也对辣条的口味称赞不已。卫龙辣条物美价廉，国内外消费者数量庞大，市场广阔。

1、卫龙始终秉承“创名优品牌，树行业标杆，领食品潮流，聚同道精英，铸百年卫龙”的发展理念。采用人性化、科学化管理模式，以消费者的安全为生产和检验标准，致力于生产安全卫生、绿色健康的食品，从原料到成品再到经销的每个环节，全程记录存档，确保每一包食品放心安全。

2、公司研制出的新款清真休闲食品“亲嘴”系列，是一款在重庆特色麻辣条的基础上改进，包装的产品，该产品继承了卫龙特色麻辣条的色香味俱全的特点。

3、公司具有研发，创新精神，我们把卫龙麻辣条改进为“油炸”、“非油炸”、“香辣”、“香酥”四种不同的口味。

5、我们对产品进行保质期测试进行处理包装，让其比市面上流通的麻辣条保存时间长了很多，也可以在微波炉里进行加热处理，那样味道更佳。

6、为了人们能够更好的了解清真食品，我们在食品包装上面对我们的食品进行全方面的介绍，并且注明清真食品自身的绿色与环保的魅力，让更多的^v^或者非^v^同胞响应健康绿色产品，改变那个一提起休闲食品就会和“垃圾食品”联想到一起的观念。

1、种类的单一。公司目前推出的产品种类单一，不能够全方面的占据休闲食品这块市场。

2、品牌影响力有限。仍需拓展国际市场。

3、保质期短。如何在不影响口感的前提下做到尽可能长时间的，并且可以做热处理，在微波炉加热情况下会有更好的食用效果，这些都是我们还要进一步在技术上进行完善和改进的地方。

1、休闲食品市场拥有巨大空缺。

2、国内外的其他同类产品制造商品牌名气小，竞争压力小。

3、成立发展至今，品牌形象良好。

1、其他食品品牌也在进行市场拓展，研发新产品。企业市场拓展难度大。

2、消费者消费观念的改变。认为辣条食品为垃圾食品。

3、其他无良同行业商家对于辣条品质的败坏引发消费者对辣条食品卫生安全问题担忧。

1、产品。公司推出“卫龙”口感独特，以清真为生产特色，包装环保，是上班族、学生必备休闲食品最佳选择，辣条在口味上分为“油炸”“非油炸”“香酥”“香辣”四中口味，油炸辣条相对比非油炸的有嚼劲，香辣吃起来刺激，而香酥比非油炸的更适合饮食清淡的消费者食用。通过产品种类和口味的增加，满足消费者的需求。

2、价格。公司以 “健康、快乐、共赢”的经营理念，旨在制作放心食品，用心去做事。卫龙始终秉承“创名优品牌，树行业标杆，领食品潮流，聚同道精英，铸百年卫龙”的发展理念。采用人性化、科学化管理模式，以消费者的安全为生产和检验标准，致力于生产安全卫生、绿色健康的食品，从原料到成品再到经销的每个环节，全程记录存档，确保每一包食品放心安全。通过减少销售中间环节来减少成本，并本着薄利多销的原则，让利消费者。

**新媒体运营工作计划书七**

电子商务平台团队成员是关系整个项目启动推进和后续运营的关键，需要专人构建。

1、项目负责人：整体运营。

2、网站架构管理：网站的整体构架与内容优化。

3、美工：网站的页面设计与页面的人性化互动沟通。

4、后台程序员：实现后台的程序功能。

5、网络推广员：通过互联网和传统媒体或其他方式推广网站。

6、网络营销员：通过互联网营销或传统方式销售网站服务产品。

7、网站编辑/信息管理员：管理网站各个栏目的信息。

8、服务器维护人员：服务器的安全、网站相关功能提供。

结合公司现有的电子商务岗位资源进行合理的整合，欠缺的岗位需要人力资源进行岗位招聘填充，整体岗位进度在4月中旬到位。

根据公司两个系列产品的特性和电子商务项目长远发展考虑，需要摈弃现有的单系列产品的电子商务，需建立切实符合两个系列产品的新电子商务平台。电商域名定位原则——简短、易记、切题，与企业及其产品密切相关。一个成功的域名就如同一个的品牌，一个的商标，会给企业带来无形的资产价值！

此域名结合市调，联动公司全体进行公投确定。公司现有的域名网站，根据市场情况进行再优化，基本定义为产品宣传网站。

1、常规网页产品设计项。（注册、登陆、会员、产品系列、产品品类陈列、特卖、团购等）

2、商品搜索引擎、通过搜索引擎方便快捷地向用户提供商品信息，方便用户购物。

3、购物车、购物车具有向顾客提供存放购买商品的信息、计算商品的数目和价格等功能，用户通过购物车，还可以修改商品数目、退回某商品或全部商品。

4、客户服务中心：为客户提供各种操作的说明及网站的各种服务，包括购物向导、服务特点、服务承诺、能否退换货、商场支持的付款方式、送货上门是否另收费、在确认收到货款后的发货时间等客户关心的信息。

5、访问计数器：访问计数器能统计上网访问者对网站各主题的访问频度，把握消费者对商场、商品及服务的需求，其数据是制定经营和营销策略的重要参考依据。

6、订单查询：用户可根据订单号和相应信息进入订单状态界面，该界面提供订单日期、是否已收到货款、是否已发货和发货日期等信息。

7、bbs：运用留言薄方式，记录客户在浏览网站或购物之后，对网站内容、提供的服务、产品搜索、产品对比、购物车、客服中心、产品反馈、配送站、查询中心、收银中心、热搜电子商务网站规划计划报告等的意见。通过留言薄，一方面可以了解客户需求，改进服务，丰富商品种类；另一方面通过答复，让用户了解商场提供的服务，增加用户对网站的信任度。

8、电子邮件：在网站的每个页面上提供相应管理员的电子信箱，使客户在访问每一页面时，将遇到的问题及意见和建议以e2mail形式反馈到管理员处，以便管理员能及时改进服务、处理问题。

9、电子邮件列表。每当更新商品、出台新的优惠措施或举行重大活动时，通过电子邮件列表联系客户。

10、网络支付：由于现阶段在我国实现网上实时支付还未完全实现，因此，商场在支付方面应提供多种支付方式，例如信用卡支付。

以上单项目版面设计，会结合市调以及b2c或o2o的类型进行窗口设计，整体版面会进行两个系列产品的综合考虑。

通常一个网站的运行好坏，硬件很重要，硬件是网站运行的基本保障；

1、电子商务硬件一般分两大部分：网络设备、服务器；

网络设备：路由器、交换机、防火墙

**新媒体运营工作计划书八**

在当前覆盖全校60%的同学的基础上，进一步提高覆盖率，争取在未来一年中达到90%以上。为了加强平台与受众的互动与交流，吸引同学们的关注，可以开展更多同学们喜闻乐见的线上活动。例如在微信平台举办“浙理男神女神”评选活动，鼓励同学们踊跃展示自己与身边同学的青春魅力，以国旗队与礼仪队的同学为模范，一方面为同学们科普礼貌礼仪的知识，另一方面向同学们传递积极的审美情趣，传递阳光正能量。

可以通过在微信与网站上开展调研收集信息，调研课题可为“对学生会活动的普及程度与满意评分的调查”、“你期待的学生会的活动与服务”、“希望能在浙理遇见谁”等，为学生会工作更好的开展提供信息。实施可以通过设置幸运抽奖等方式调动同学们的积极性，奖品可以是学生会活动套票，或者萧敬腾签名纪念品等有吸引力且便于实行的奖项。

图文编辑做到既突出内容，又注重形式创新。针对微信等平台推送内容阅读人次所占总关注者比例偏低这一现状，第一，根据广大同学所熟悉的语言环境与社会时事热词，使用新鲜活泼的语言撰写推送文字，利于同学们产生共鸣，更加“接地气”;第二，在内容的选择上更多的以读者的角度来思考，使用简洁明了的表达方式与同学们互动与交流，做到贴近学生，服务学生，引导学生;第三，在现有基础上继续紧跟新媒体发展趋势，不断探索和提升新媒体技术的运用，了解媒体发展趋势，敢于尝试不同的技术与形式，给受众更好的阅读体验。

针对目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，加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开展，在活动前期可以共同讨论策划，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谊，交流经验，共同成长。

“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，目前拥有近5000的关注量。平台基于杭州市聚否网络科技公司的技术支持，为理工的各个社团提供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，浏览理工所有社团活动电子海报，社团图文介绍，报名参加社团活动，加入并查看我的社团等功能。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告。社团联将社团的纳新工作创新为微信线上报名，成功地实现了全校社团的全面线上纳新工作，这也使浙江理工大学成为全国第一个实行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进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广泛性和深入性。因此，在之后的工作中，我们将进一步深入推动学生社团的新媒体进程，在服务好我校社团享受新媒体的便捷的基础上，更注重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。

**新媒体运营工作计划书九**

会计部将按照分行年度运营管理会议关于推进坐销工作，提出的“五个一”

要求，抓紧贯彻落实，根据《xx分行网点坐销推进方案》、《xx分行网点转型竞赛办法》。结合xx支行所辖网点的实际情况，总结20xx年运营坐销工作的经验，与个金部共同探讨推进方案，努力提升坐销工作占比。

一方面继续深化网点转型，结合xx、xx路支行网点装修计划，讨论规划大厅布臵及柜位物理设臵；另一方面：提高业务处理效率，通过时长控制机制的推行，提高服务效率，提升客户满意度，严防柜面有效投诉。

努力压降核心系统及集中业务系统差错率、冲抹帐率，尤其要加大集中业务系统管理力度，提高集中业务上线率，控制集中业务系统时长，杜绝业务发起不合格情况，培养柜员高度责任心与严谨的工作态度，着手细节，争取在下一阶段工作中取得更大突破。

近年来区域经济发展带来的现金收付量飙升，为缓解我行金库的现金清分压力，今年下半年会计部与营业部拟与北京京北方科技股份有限公司合作设立现金整点外包服务中心，采用“管理内设、整点外包”的模式，拟将支行金库现金整点业务实行外包，走出分行系统现金整点业务外包模式第一步。

20xx年起，已有18名员工离开运营岗位，包括向其他条线输送业务人才8名，辞职员工10名，造成柜面人手紧缺，后备力量不足，针对以上情况，结合下半年新员工入行，会计部将进一步考虑对各网点人员数量的合理配臵，结合支行的具体业务情况、地域情况和人员素质情况等因素，确保网点业务正常平稳运行。

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