# 发现网络舆情处置工作总结(共49篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-08-11

*发现网络舆情处置工作总结1为提高安全防范意识，谨防电信网络诈骗，12月19日下午，在思贤楼203教室，20xx级网信2班\*\*了“防电信诈骗”班会。很多人认为，只要不贪小便宜就不会被骗。其实不然！\*\*来，随着信息技术和银行支付业务的发展，不法...*

**发现网络舆情处置工作总结1**

为提高安全防范意识，谨防电信网络诈骗，12月19日下午，在思贤楼203教室，20xx级网信2班\*\*了“防电信诈骗”班会。

很多人认为，只要不贪小便宜就不会被骗。其实不然！\*\*来，随着信息技术和银行支付业务的发展，不法分子利用众趋利、避害、救助等心理，使得众理防备降级，并实施诈骗行为。在合肥，一年约有一万起这种案件，受害人包括大学生、企业高管、甚至大学教授。可，被骗与智商或贪便宜无关，主要是不了解诈骗的套路和方式。

在\*\*\*员的讲解下，同学们学习了各种案例，如兼职刷单、网络贷款、网络购物、网络交友等。从这些案例中，了解了诈骗的套路，并学会了如何防止上当受骗。即，不轻信、不透露、不转账。讲解完毕后，紧接着进行了电信网络诈骗知识问答环节，同学们踊跃发言，运用在班会上学到的知识来应对各种诈骗行为。

通过这次班会，同学们提高了安全防范意识，学会了如何自我保护，纷纷表示从中受益良多。明白了大学生要积极参加学校\*\*的法制和安全教育活动，认真执行有关规定，服从校园管理，自觉遵守校纪校规。

**发现网络舆情处置工作总结2**

随着科技的发展，互联网越来越成为我们与群众沟通交流的一个重要\*台。20\_年结合我局工作实际，一方面加强\*\*，关注网络舆情，建立机制，另一方面积极拓展、完善网络服务功能，提高群众满意度，工作绩效明显。现将具体情况总结如下：

一、基础工作扎实

为做好网络管理，我们从基础抓起，拓展了工作\*台，提高了服务效率。一是通过金堂旅游\*\*\*站建设，开通了\*\*业务咨询与解答，由专人负责解答相关\*\*解读。对一些群众意见比较集中的问题，我们提交局\*组会议讨论，在工作中加以完善。20\_年，我们共计回复网上咨询128条，提取有针对性的建议12条。二是加强宣传力度，结合目前群众对旅游需求的日益增多，我局利用金堂公众信息网、金堂旅游\*\*\*、政务微博及时发布我县最新旅游消息及动态，围绕“吃、住、行、游、购、娱”旅游六要素加大对我县旅游景区（点）、星级农家乐、餐饮、住宿等进行宣传力度。截止目前，共在网站发布旅游信息、动态849条，旅游景区（点）、特色餐饮、旅游线路、节庆赛事活动等宣传信息358条；政务微博粉丝237人，发布微博数241条。三是抓好人员培训，根据\*\*\*有关的要求，我们对工作人员进行了有针对性的培训，如电脑操作技能、业务知识、\*\*法规等培训，并积极参加县上\*\*的各种培训。

二、舆情应对有力

一是结合单位实际，制定了《旅游应急处理机制》，妥善处置各类突发事件，进一步避免发生重大网络舆情的可能性。二是做好网络问政工作。安排专人负责人，从完善机构、落实\*\*入手，强化服务意识，切实提高工作效率。截止目前，我局共受理网上信件52件，办结率为100%，满意度100%。三是完善咨询回复机制。对我们工作提出咨询的，我们在解答的同时，把这些内容添加到\*\*宣传条目之中，咨询次数集中的，作为热点问题排列在前。对我们工作提出建议的，按内容分类，由科室进行回复。对我们工作提出批评、投诉的，由分管\*\*亲自查办，查找源头问题、明确人员责任并改进工作。同时积极关注群众人气较高的本地网络\*\*、论坛，查阅对我们工作相关的群众意见、帖子，对群众疑问进行有效答复，改进工作。

三、强化宣传管理

在具体工作中，我们一方面重视建章立制，制定了《互联网重大突发公共事件网上应急处置预案》、《网络信息审批\*\*》，建立了互联网突发事件处置预警机制，科学规范了突发事件的处置原则、处置措施以及处置程序。细化工作流程、加强日常演练、做好金堂旅游\*\*\*站和网上业务系统安全应急处置和信息交流工作，不断强化应急处置能力，提高防范能力，建立较为完善的保障机制。另一方面，我们\*\*\*\*网络日常宣传管理工作，对通过公众信息网、旅游\*\*\*、政务微博发布的各类\*\*文件、工作动态等均由分管\*\*审批。对政务、\*务信息，我们按要求做到审批手续规范、发布及时、应公开尽公开。

四、体制建设到位

为加强网络宣传及舆情处置工作，成立了县旅游局网络宣传工作\*\*小组，由分管\*\*任组长，各科室、\*\*单位负责人为成员，局办公室具体负责网络宣传管理工作的实施，督查，考核工作。并把开展网络宣传管理工作纳入到年度目标责任制考核中，形成一级抓一级、层层抓落实的工作格局，收到了良好效果。

五、20\_年工作要点

（一）加强网络互动。整合旅游信息资源，深入研究信息化工作，加强旅游门网站及政务微博建设，进一步强化\*务政务公开，了解公众的网络社情民意，鼓励网民建言献策，及时解决网上关于旅游方面的咨询、投诉问题，切实做好旅游\*\*的咨询工作。

（二）加强网站建设。加强旅游\*\*\*站建设，扩展网站查询、自助式服务功能，使其在网络\*\*中发挥主导作用。

（三）加强队伍建设。努力提高工作人员的专业技能，\*\*各种技能培训班，部门之间进行关于宣传和建设方面的交流、沟通，汲取有益的经验教训，提高队伍应对网络舆情和网络突发公共事件的能力和水\*。

**发现网络舆情处置工作总结3**

于20xx年8月成立，在县委、\*的\*\*和关怀下，立足本职工作，认真做好网络舆情信息的\*\*、研判，网络舆情事件的处置工作。现将本办自成立以来所开展的工作作阶段性总结如下，同时提出今后工作的一些想法。

一、提升\*\*引导潜质，营造良好上网氛围。

1、强化管理，加强沟通。

20xx年8月初，由我办牵头\*\*\*\*、桂北人社区、融水好门户等网站、论坛负责人召开专题会议，明确要求相关网站、论坛负责人做好对涉及较\*\*问题的相关\*\*、帖子，认真审核把关，同时在发生网络舆情事件时必须要配合我办的工作。

2、强化礼貌上网意识。

根据全国建立“礼貌网站”活动视讯会议精神，按照建立“礼貌网站”活动总体部署，20xx年10月为我县建立“礼貌网站”活动宣传、整改月。我办用心协助县礼貌办开展此项工作，推动县内网站牢固树立“两手抓、两手都要硬”的意识，把精神礼貌建设的要求落实到网站建设和日常管理之中，防治错误思想和腐朽文化在网上泛滥，引导县内网站认真履行社会职责，遏制网络\*\*、暴力、欺诈、侵权、低俗等行为，营造礼貌健康的网络环境。

二、搞好网络舆情信息\*\*、收集和整理工作。

根据\*\*的要求，认真好履行本办的工作职责，搞好网络舆情的日常\*\*工作。每一\*\*排好值班人员，负责对涉及本县的相关舆情进行\*\*，并在每一天下班前跟分管\*\*汇报当日舆情信息。在重大

会议、重要庆典活动、重大项目建设期间，安排专职人员做好24小时\*\*，并落实舆情汇报工作\*\*。

三、妥善处置好网络舆情事件。

1、从20xx年8月份至20xx年3月，我办牵头\*\*相关单位共处置涉及我县的舆情事件8起。在每一齐网络舆情事件处置过程中，我办于第一时刻与\*\*汇报，并根据\*\*指示及时\*\*舆情涉及的相关单位召开专题会议，研判舆情的可能走向，制定相应的处置办法，透过跟帖引导\*\*、在主流\*\*发布\*\*\*\*、冷处理、\*\*等处置措施，使网络舆情事件逐渐\*息，消除不良影响，同时搞好处置后的\*\*汇报工作。

2、从20xx年8月份至20xx年3月，我办要求县内相关网站、论坛删除报道失实的相关帖子、\*\*36条，同时在相关网站、论坛做好\*\*的正面引导。

3、从20xx年8月份至20xx年3月，\*\*3份相关答复材料报到\*\*\*\*\*网络科并由\*\*\*\*\*网络科在地方\*\*留言板上答复1次。

四、下一步工作设想。

网络的迅速发展，为网络舆情快速传播带给了一个载体，一台家庭联网电脑就是一个舆情传播的\*台，这给网络舆情信息的\*\*带来诸多困难，网络舆情事件的处置工作带来诸多压力，因此，我办提出如下推荐，期望\*\*能够采纳：

1、加强网络舆情队伍建设。

我县的网络舆情队伍建设起步相对较晚，着手组建好我县的“网络水军”队伍，使之覆盖到全县各个单位、各个部门，是当\_络舆情信息工作的侧重点之一。由各单位、各部门的\*\*人员每一天负责\*\*、收集好涉及本单位、本部门的网络舆情信息，提高舆情\*\*的广度和效果。

2、建立健全要求收集、研判、处置\*\*。

各单位、各部门要建立网络舆情档案，做好本单位网络舆情信息的收集、研判、上报工作，制定好网络舆情应急预案，在发生网络舆情事件时，用心配合\*\*\*搞好舆情处置工作。

3、多部门协调合作，加强舆情信息的沟通与交流。

加强部门间舆情信息的沟通与交流，能够有效预知网络舆情事件的发生及可能的走向，提前准备好相关舆情预案，尽量减少网络舆情事件的发生。

4、加强对有关互联网法律法规的学习和宣传。

5、加强\*\*人员对“网言网语”的学习。

**发现网络舆情处置工作总结4**

这个学期即将接近尾声了，感觉这个学期过得特别快，特别是还校外培训了三周，但学到的东西却不少，学习网络营销让我深深地感受到了电子商务的真正内涵所在。

从学习能力秀开始，起初不懂能力秀是什么，倒过来读就是秀能力，学了一年多的电子商务，归根结底，我还是不知道要怎么要怎么做，感觉自己没能力拿来秀。

为了学分还是得做下去，从开始的完善个人主页到发表状态，发表观点到编写词条，这个过程对于我来说，并不是那么容易，本身是个理科生对文字特别\*\*，相比之下更喜欢数学，所以尽管我很用心地编写了词条和观点。

但都没通过，还扣了我很多积分，但我明白了一个大道理，我是学习电子商务的，要求一定的文字功底，才能在更好地推销自己的产品，达到好效果，我不允许自己在这个关卡出问题。我不能再这样讨厌文字，我一定要练好我的文字功底，并且要做到能说善变。

现在能力秀结束了，但对我影响深远，现在我经常试着自己去写产品的介绍，并且会深入思考怎样才能更突出产品的特点。学习网络营销这门课程总是让我学到很多意想不到的知识。在做问卷\*\*中，我也学到了很多。在完成上次次问卷\*\*后，我总结出了很多经验。

我借助模板做了一份问卷\*\*，因为那是第一次做，所以我就凭着自己的感觉去做，首先我考虑道德是题目不能太多，因为题目太多，有的人看到就会很不耐烦，就算做了问卷也只会是随便填而已，其次，设计好问卷后，我发给了朋友圈里的同学，男女比例均衡但在分析问卷时，我不停地问自己我设置问卷问题的目的是什么呢？有没有一个明确的主题呢？经过反复分析，我意识到自己想要表达的主题没有设置好，我设置的问卷是“当今大学生对网购的看法”，问题很简单也不多，所以大都数的人都如实填了问卷。

虽然简洁主题也不是很突出主题，但我还是能得出基本的信息，经过这次自己设置的问卷\*\*，我更喜欢了我的专业，当我设计好一份好一个问卷，只要把网址发给人群，就行了，\*\*管理能把把问卷收集起来本进行分析，很惊奇，要是我能自己做出这样的\*\*管理就好了，我会努力学习的，相信总有一天我可以做到这点。

以前只会玩QQ，后来才知道有微博营销，微信营销，email营销，等等，自从\*\*网络营销这门课程，我总是会学到一些意想不到的结果，现在我也开始关注微博和微信，email了，可以说是一个好的开始，从中我也学到了好多，每个人都可以说是一个产品，都可以去推销自己，推销自己也是最基本的，现在我不会再想以前那么内向了，所谓的低调，有时我也会推销自己，为自己的电商之路做准备。

总之，学习这个网络营销让我真正地接触到电子商务，也更加喜欢这个专业了，为了我的电商之梦，我会更加努力的。

**发现网络舆情处置工作总结5**

信息工作是一门上下联动的工作，只有及时掌握上级宣传工作动态，了解基层宣传工作情况，才能掌握工作的主动权。在如何掌握上级部门的工作动态方面，我们提出了“三多”，即多读理论文章，多看电视\*\*，多于上级部门联系。通过多种渠道，及时掌握和了解上级部门的工作需要，做到宣传信息稿件因需而供。这样做，不但可以得到他们一些中肯的意见和建议，同时也获得一些信息线索，这样就更有利于信息的报送和采用。

保持与基层信息队伍的紧密联系，我们要求各乡镇、市直各单位，明确专职的宣传信息员，并建立档案，经常联系。今年不定期将继续召开宣传信息专题会，就宣传工作内容、年度工作重点及信息需求等作专题培训，积极培训信息队伍的业务工作能力，我们还积极与各\*\*\*\*加强联系，达成共识，合力开创局面。

**发现网络舆情处置工作总结6**

20ｘｘ年我乡的网络舆情工作在\*理论和“\*”重要思想的正确指导下，在\*\*\*\*\*的坚强\*\*下，坚持\*的基本理论、基本路线、基本纲领，基本经验，围绕实现经济跨越式发展为目标，牢牢把握正确导向，唱响主旋律，打好主动战。全面深入学习宣传贯彻\*和\*\*\*三中、四\*\*\*精神，\*\*思想、凝聚力量，振奋精神，为促进我乡经济发展，维护社会稳定，实现全面建设小康社会奋斗目标提供理论指导、\*\*力量、精神\*\*和文化条件。现将今年的工作总结如下：

在\*\*引导工作中，我们以“三村四化”新农村建设为主题，以“\*”重要思想为主线，围绕中心，服务大局。坚持正面教育引导，唱响主旋律，弘扬正气，惩治邪气，消除一切不利于团结，不利于发展的噪音、邪音和杂音。努力营造聚精会神搞建设，一心一意谋发展的良好氛围。

一是大力宣传贯彻\*\*\*四\*\*\*精神，把全乡人民的力量凝聚到\*\*提出的实现经济跨越式发展的目标上去，着力营造\*\*思想，开拓创新的良好氛围。

二是大力宣传乡\*委提出的“抓机遇、树意识、兴科技、打基础、调结构、强支柱、求创新、谋发展”总体思路和走城乡化、农业产业化和服务工业化的发展路子，着力营造“求真务实，争创一流”的良好氛围。

三是结合“城乡环境综合治理”活动，着力营造“壮溪是我家，文明靠大家”的良好氛围。

四是成立舆情工作\*\*小组，成立专职的舆情信息监测员，对网络上的重大事件和热点问题及时进行检测，做到早发现、早处置，及时做好\*\*导向，还大众一个良好的网络环境。

五是保持\*的群众路线教育实践活动的开展，围绕“五好五带头”目标，要求各级\*\*\*和广大\*员\*\*在思想认识上，\*\*宣传上，实际工作中，强化宗旨意识，当好宣传员、\*\*者、实施者。着力营造“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”的良好氛围。

**发现网络舆情处置工作总结7**

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和\*\*交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作最大地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前\*\*同行，揭同行的短

6、站在客户的角度\*\*题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

11、心态\*衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过努力学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。转眼间，xx年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对xx年业绩178万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

对于xx品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成。1月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的\*均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键的，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。

xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。xx年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。

企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。xx年新年钟声敲响的那一刻，我哭了。也不知道为什么眼泪就流下来了，太多的感慨，因为时间是由不得人的。xx年，大家都在传，地球将在这一年毁灭，但地球真的就在这一刻没有了吗？我觉得这是大家在逃避责任的说法，xx年难道我们就不生存了吗？不工作了吗？不是，只要活一天，心中就得有目标，聚焦好工作重点：市场业绩网络。

xx年，把我们的市场扩大化，把微薄营销做透，让自己不留遗憾。加油！！！

**发现网络舆情处置工作总结8**

进入公司已经有将近1年的时间，在公司\*\*的强有力的\*\*以及关心\*\*下，我在20xx年度取得了很大的进步，也在工作过程中，初步达成了公司20xx年年度网络营销工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项工作流程的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉市场工作

作为市场专员，熟悉和了解市场对工作是必要的。为了以后能更好地开展工作，我常常查询资料及在每次活动中学习广告公司的策划安全，对各类市场活动深化了解，对促销活动做了更深层次的了解。在参与各类活动之后之后，掌握了各种市场\*\*、操作流程，以及活动所能涉及的细节，提高了在市场活动方面专业知识和有效经验。

春季大车展中，我学习到了各类市场费用的管理，并参与编制修改了市场网络部的费用管理的\*\*及费用报表，\*\*及报表的规范有利于明确市场活动的费用合理分配，为市场活动提供保障。但我在5月的费用报销工作中，因为我对细节的不注重，差点让公司蒙受巨大损失，让我得到了对于不把握细节的深刻教训，通过这次教训，让我未来的工作积极的梳理把握细节，也使自己对未来的工作方向更加明确。

3、参与网络营销

在从事网络营销工作中，在\*\*的鼓励帮助下，我尝试对市场大环境的学习理解，着重在网络营销的广告宣传上下苦功，在实际反馈数据中取得初步的成果。更多的学会了观察、转化，并将自己的工作用实际的数据说话。

二、存在的不足以及改进措施

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近1年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏主动学习沟通、不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对汽车专业比较陌生，对于销售\*\*的不及时了解并消化，造成宣传工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和销售部及经营单位同事的沟通，通过公司这个\*台达到资源共享，从而提高自己的业务水\*。

2、缺乏计划、总结性

在日常工作过程中，由于缺乏计划、总结性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，日常工作结束后不能形成具体的材料，常常达到事倍功半的效果，\*\*不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，完成工作结束后的各类信息回收，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个市场部成员，应该是一专多能的，这样的人才才符合公司的需求。自己的专业面狭窄，对汽车行业其它专业认识不够，特别是活动策划以及宣传创新，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了网络营销工作的顺利开展，也为了网络营销的可持续性发展，我在这方面以及其它方面做以下建议。

1、网络营销专员

市场活动是为公司销售打基础做铺垫的，在公司销售工作中地位非同小可。

经营单位在对接市场活动及网络营销工作中，大部份网络营销专员是一人做多项工作，经常出现紧急改相关数据时不能及时到位，反应滞后，出现网上宣传、网上销售整套体系混乱，推进速度极其缓慢。

网络营销这一销售模式，是公司在20xx年的重点投入之一，是公司开展的全新销售模式，更是拓开的另一个销售渠道。建议公司在20xx年能够在各经营单位指定专门的市场专员，定向对接市场工作及网络营销工作，让网络营销工作能够稳步快速发展。

2、\*\*、形象页面

网络营销给公司带来了营销宣传上的便捷性，但由于网络\*台使用人群的复杂度及网络的传播方式，容易在网上产生不良信息。

20xx年，我们将继续加大对\*\*的监管力度，在牢牢抓住深化消费者“xxx”的购车理念的宣传重点，在\*\*上，除促销外，\*\*依然由市场网络部进行审核后发送，并在每一条企业\*\*、促销\*\*中，并逐步加大企业\*\*的发布量，加强对万友翔宇公司品牌、企业文化、经营理念的宣传。

在页面规范中，我们将持续规范礼貌用语，为公司树立良好的企业形象，另外将全新投入对于车友活动、售后服务的宣传，呈现出网上立体“4S”，并对参与活动、享受服务的客户，将指导各经营单位网络营销专员，引导客户在网络上以提车作业、售后保养作业的信息发布在汽车论坛上。结合传统\*\*广告，打造网络营销宣传立体化，扩大相关客户群的影响力，继而促进销售，为公司创造更好的效益及良好的口碑。

3、电话营销

在经过1月的集采使用后，400电话客户比网上直接呈现订单的客户在多很多，20xx年网络营销实现销售量，电话营销工作开展势在必行，在加强各单位礼貌用语的同时，对于400电话客户的周期回访，形成报表制，降低400来电客户流失率。

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅\*\*和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

现在作为一名网络营销新手前期任务是一个知识积累的过程，不断的积累只是来壮大自己。这样才能厚积薄发。今年参与20xx朔州春晚与春拜，我们也找到了工作中的不足和问题，接下来的工作中要不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面！

**发现网络舆情处置工作总结9**

两周前，我们大学生社会舆情研究会在全校范围内开展了纳新活动，同时也对舆情研究会进行了广泛的宣传。经过两天的宣传，我们取得了可喜的成果，有近180名新生愿意加入辽宁石油化工大学大学生舆情研究会。在\*\*\*舆情研究会开展工作之前，我们首先要做的是总结前一阶段的工作，汲取经验教训，发扬成绩，以便更好地开展本学期的各项工作，将我校的舆情信息研究工作提升到一个新的高度。

在过去的一年中，我们国家发生了很多大事，南方雪灾、事件、\*召开、xxx事件、家乐福事件、汶川大地震、\*\*奥运会等一些列事件，每一件事情的发生都引起了国人的广泛关注，我们忧心，我们愤慨，我们关心，我们心痛，我们有话要说。作为舆情信息员，我们要做好的就是把\*\*群众、高校学生的意见、感想以及他们对\*\*\*\*、\*\*方针的看法反映上去，让上级听到来自老百姓的真实声音。我们主要在以下几个方面开展舆情工作，并取得了一定的成绩：

一、始终正确反映客观地\*\*群众的意见。作为一名高校学生信息员，我们接触最多的当然也是在校大学生。虽然他们的看法不能\*\*所有群众，但他们也是一个不容小觑的群体。他们受过高等教育，他们有新的思想，他们关注时事。所以，及时、正确地反映高校学生和意见和看法是十分重要也是十分必要的。\*召开后，我们将大学生对新\*\*出台后的意见与质疑及时总结出来并反映上去，希望我们能对决策者的工作起到一定的积极作用；事件后，我们在全校学生中展开\*\*，请他们谈对事件的看法，作为一名大学生应如何看待那些与之相关的国际\*\*，并总结成文，形成专题报告；在xxx与家乐福事件发生时，我们及时关注我校学生的思想动态，并在\*\*\*\*传国家对此类事件的态度与正确做法，告诫他们要理性爱国。在诸如此类反映\*\*群众看法观点的过程中，我们始终本着实事求是的原则，既不高唱赞歌，也不过分贬低，我们愿意把最真实的声音反映到\*\*\*\*，尽自己的一份力量。

但所有的实际经验都是第一次，让我没有任何准备，同样也打消了任何顾虑，人生就是这样，所有的一切都是要从第一次开始，没有接触过、干过并不可怕，\*\*给了我机会，让我有了一次尝试、一次展现自己的\*台，那么我一定会更加倍的努力做好工作才是的回报。并且也是对自己的一次肯定。经过一段时间的工作及陌生环境的磨合，专心钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水\*。遵纪守法，踏实工作认真完成\*\*交办的各项工作任务，使自己渐渐的融入和适应到新的工作环境中。

1、先对公司员工进行一次基本知识培训，让员工了解到计算机的正确使用方法，病毒防范，重要文件的备份等。

从而\*\*提高了员工对电脑使用的熟练程度。

2、先恢复良好的秩序。

**发现网络舆情处置工作总结10**

幼儿园在LED电子屏制作防范电信诈骗的宣传标语，向各位家长和老师宣传防范电信诈骗的相关知识。各班通过微信群、美篇等方式向幼儿和家长宣传反电信网络诈骗的相关知识。

“\*\*阿姨来啦！”在孩子们的欢呼声中，\*的女检察官带着为小朋友们精心准备的安全知识、游戏和礼物走进吴堡县第二幼儿园，用生动活泼的语言和动作，结合一个个诙谐幽默的小故事向小朋友们详细讲解了电信网络诈骗防范知识。在\*的\*\*带领下，小朋友们积极参与互动，他们时而哄堂大笑，时而严肃认真，听的津津有味，乐在其中。\*阿姨们还给小朋友们发放了反诈知识手册。同时，各班老师利用多\*\*课件，播放反电信诈骗宣传片、谈话讲述典型案例、情景模拟演练等多种形式开展了防诈骗主题教育活动，引导幼儿深入了解各类防诈骗知识以及电信诈骗给大家带来的危害，提高幼儿自我保护意识。随后检察官给全体师幼发放了预防网络诈骗宣传手册，并呼吁孩子们争当“反电诈小使者”，向家人分享反电诈知识，帮助家人守好“钱袋子”。

通过开展形式多样的宣传教育活动，既引导在园教师、幼儿及其家长提高警惕，加强自我防范，防止上当受骗，构筑坚实的思想防线；又通过幼儿将相关预防诈骗知识传递给家长，形成小手拉大手，家园共同防范电信诈骗的协作机制，提升防范合力，确保家庭财产安全。

**发现网络舆情处置工作总结11**

20xx年接近尾声，新的20xx年在向我们招手！想当初进入公司时的懵懵懂懂，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢\*\*的信任和同事的热情帮助，现将本人20xx年的网络销售工作做以下总结：

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和\*\*交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前\*\*同行，揭同行的短

6、站在客户的角度\*\*题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

11、心态\*衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过努力学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20xx年我会加油！

**发现网络舆情处置工作总结12**

经过一学期的对网络营销的学习，我对网络营销有了更加深刻的认识和了解。

21世纪是网络飞速发展的时代，互联网的发展不仅推动者科学的进步，更是促进着人类生活水\*进步。而个性化消费的回归，消费者的主动性增强。对交易的方便性的需求的提高孕育了网络营销的产生，成为当今基于传统营销但高于传统营销的主要营销方式。网络营销是建立在互联网的基础之上，借助互联\*性来达到一定营销目的的营销\*\*。但网络营销又不仅仅局限于我们的互联网之中，他不仅\*\*着狭义的网络销售，还包含着网络推广、网络宣传等内容。经过学习，我认识到网络营销不仅是现在的年轻人创业的捷径，网络营销对企业的发展也是极其重要的。网络营销即是营销网络，只是把网络当做是一个营销\*台。因为在网络上，企业的最终客户没有变，企业的产品没有变，企业的卖点没有变，唯一变化的，只是营销\*台。企业网络营销战略可以巩固企业现有的竞争优势，为行业入侵者设置障碍，可以稳定与供应商的关系，提高新产品的开发与服务能力，加强与顾客的沟通，而这些保证对一个企业长远发展是举足轻重的。作为一种新兴的营销方式，企业和个人都应该认识到网络营销在今后人们的生活中不可或缺的作用，应该着眼于开发网络营销的策略，只有拥有一套完善的网络营销系统，专业的网络营销人员，独特的网络营销头脑，企业和个人才可以在未来更加激烈的市场竞争中立于不败之地。

在学习网络营销的营销方式时，我对病毒营销很感兴趣。我了解到所谓的病毒营销其实就是常用于进行网络推广、品牌推广，是利用用户口碑传播的原理，在互联网上，这是一种高效的信息传播方式，最为有趣的是，这种传播是用户之间自发进行的。因此，病毒营销是几乎不需要耗费任何费用的高效的网络营销\*\*。它就像是一颗小小的石子投入\*静的湖面，刚开始的时候只是激起小小的波纹，转眼湖面就恢复\*静，但是接下来，你就会看到波纹在连续不断的进行着层层叠叠的延展，短短几分钟整个湖面都有了震荡。这就是病毒营销的魅力，也是最吸引我的地方。

在这个大学生已接近泛滥程度的年代，如何在无数大学生中脱颖而出，如何在激烈的市场竞争中拥有自己的一席之地。加强对市场营销特别是网络营销\*\*的了解和掌握是很有必要的。对网络有着更加深刻的理解和研究可以让我们未来的创业或者是直接上岗都具有举足轻重的总要性。良好的市场营销\*\*可以在不知不觉中渗透进人们的生活，起到意想不到的营销作用。而相反，不恰当的网络营销\*\*会引起人们的反感甚至是厌恶，得不偿失。因此，作为大学生的我们，在利用网络休闲放松的同时更应该有目的的去接近了解网络营销才不至于将来走进社会后被淘汰。

很多从事网络营销的人员，都比较注重网络营销的互动，加强访问者与企业的沟通，并在不断的交流之中产生购买企业的产品或服务的想法。在与访问者的互动过程中，企业应该巧妙的传递给访问者，而不是直接的传递企业的产品或服务，如果客户直接接受你的产品或服务，那么就会成为准客户。

互动营销注重的是将访问者努力转变为企业的潜在客户或准客户，企业在与访问者沟通过程中，应该是体验式的，可以让访问者试用企业的产品和服务，或者巧妙的告诉访问者企业产品和服务对访问者的好处。互动营销的魅力对于企业的网络营销来说，是很有\*\*力的。

但是，并不是实施互动营销，企业的营销就会获得成功、取得效果，互动营销也会有其最基础的要素：

参与互动营销的便捷性。实施互动营销，就是要访问者参与其中，互动营销是要访问者很方便的参与其中，而不是要经过复杂的过程才能参与其中。否则访问者参与互动的机率就会小了很多，人是有惰性的，参与互动比较复杂，就不会参与其中。比如申请试用产品、参与\*\*等，应该要便捷，申请表格应该简单明了，不涉及隐私等。

互动营销对访问者产生一定的好处。比如网络\*\*可以进行有奖\*\*、产品的免费试用。想要访问者参与互动营销，对访问者必须要有利益的驱动，对访问者没有产生一定的利益驱动，其参与的机率也会大为降低，因为毕竟无聊的人是占少数。

访问者的用户体验要好。互动营销更要注重其用户体验，如果其用户体验不好，是不可能成为企业的潜在客户或准客户，这就会与互动营销的目的相违了。如果企业免费提供免费试用产品，那这个产品的用户体验要好，产品质量要过硬，并在使用过程中不断对其使用情况进行跟踪以及服务。

随着网络营销的不断发展，其互动营销也将会出现更多的创新方式，更深层次渗透到企业的网络营销当中去，互动营销也将会有越来越多的企业来实施。但互动营销的三个基础要素一定要遵循，否则很有可能造成互动营销的失败。

初次接触网络销售方案的时候，总是带着很多的问号去学习这门课程。

没学之前，总认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。

随着互联网用户越来越多，网上销售也已经从新兴销售模式变成了常态市场销售渠道。并有越来越多的公司也意识到可以把互联网作为自己的补充营销渠道，甚至有转变成主要的销售渠道。

在慢慢地深入了解中发现，如今已将成为互联网时代，而网络营销不过是一个很\*凡的销售方案了，在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。

而现在的网络营销竞争决不输于线下的销售激烈。

所以，怎样才能让买家找到你的商店呢?这是一个至关重要的要素，试问，买家在网上购物，都找不到你的商城，又如何谈论销售呢?

而如何才能让客户找到你的网站呢?其中离不开关键词的选用和选择，懂得搜索引擎优化的人都知道，关键词选择是优化任何一个网站第一步必须要做的，选择关键词的重要原则之一就是尽量选择一些转化率较高，针对性较强的关键词，这就是所谓的长尾关键词。

网络营销的竞争力就是“创意”，无论是网络销售还是现实销售，营销都是争夺眼球和大脑的活动，而如何把握客户的眼球，这就是所说的“创意性”销售。

在网络营销中必要懂得推广自己的网站和产品，否则，即使你的产品质量再好，也只是徒劳，要想说服别人，必须得说服自己，首先推广者要对自己的产品或服务充满信任和热情。相信自己的产品是最好的，是最适合用户的，是能够给用户解决问题的，只有对自己的产品给予了肯定，才能写出说服别人的文案。

无论是线下销售还是网络销售，都有着它们的共同点，那就是“销售”，仔细观察，你会发现生活中有着很多值得借鉴的\'销售方案。但并不是照搬不误，而是有选择性的借鉴。

网络的真真假假，也是网络营销的一到坎，不过，既然是坎，当然也有跨越的方法。网络营销虽然多是文字的交流，但也一定要热情待人，诚实处世，真诚交流，才能获得客户的信任。

学习了这么久的网络销售方式，才真正体会到，原来网络营销并不是头脑所想的那样简易。

曾深刻地领悟过一句关于网络营销中的一句话：“网络营销高手必须在了解和精通其他人的经验及套路后\*\*这些套路，使用别人从来没用过的方式推广网站，才能耳目一新，达到最好的效果。

**发现网络舆情处置工作总结13**

一、突出阵地宣传，筑牢宣传基础防线

一是加强人员密集场所宣传。积极发挥派出所、警务站点多面广优势，在九小场所、企事业单位等人员聚集处张贴通告，以及结合真实案例，与群众面对面交流等方式，解析诈骗\*\*，推广防范措施；

二是加强银行预警提示宣传。针对受害人通过银行将钱款转存\*\*分子账户这一环节，紧紧抓牢金融网点这一终端防线，严密防范，最大限度将诈骗案件堵截在银行终端。才坎诺尔派出所在银行大厅、ATM机张贴《防骗警示》，以此提醒前来汇款人员提高警惕、谨防上当。指导银行工作人员加强网点巡视及防诈骗宣传工作，有效提高金融网点发现可疑、及时防阻、与\*\*通力合作的能力，全力守牢防范诈骗的最后一道关口。

二、围绕重点宣传，提升宣教防范质效

一是对容易受骗的群体进行重点宣传。针对电信网络诈骗受害群体的文化程度低、占便宜心理强、辨别能力差等特征，确定农民工、暂住人员、妇女等群体，宣传工作对应靠前、贴身，确保宣传效果深入人心；

二是进校园对在校学生进行重点宣传。深入辖区中学校，针对校园贷、网上兼职、网购、介绍工作等校园常见网络电信诈骗方式，积极开展宣传教育活动，提高学生分辨是非的能力。

三、拓宽宣传渠道，延伸防范宣传触角

一是突出宣传资料覆盖。专门制作防范电信网络诈骗小常识、防范和打击电信网络诈骗的通告等一批防范电信网络诈骗宣传册，\*\*民辅警在辖区各银行网点、商业门面、社区宣传栏、发放宣传资料，与群众面对面宣传；

二是突出警民互动交流。民辅警面对面向群众宣讲防范知识，着力提高群众对电信网络诈骗的警惕性；

三是突出\*台\*\*宣传。充分利用警民微信交流群、抖音\*台等常规防范宣传，讲解典型案例，剖析电信诈骗的常见\*\*和伎俩，提高群众自我防范意识；广泛宣传防电信诈骗知识，发布诈骗预警信息，提醒广大群众提高防骗意识，确保宣传不留死角。

**发现网络舆情处置工作总结14**

我县网络舆情信息管理办公室于20xx年8月成立，在县委、\*的\*\*和关怀下，立足本职工作，认真做好网络舆情信息的\*\*、研判，网络舆情事件的处置工作。现将本办自成立以来所开展的工作作阶段性总结如下，同时提出今后工作的一些想法。

一、提升\*\*引导潜质，营造良好上网氛围。

1。强化管理，加强沟通。

20xx年8月初，由我办牵头\*\*\*\*、桂北人社区、融水好门户等网站、论坛负责人召开专题会议，明确要求相关网站、论坛负责人做好对涉及较\*\*问题的相关\*\*、帖子，认真审核把关，同时在发生网络舆情事件时必须要配合我办的工作。

2。强化礼貌上网意识。

根据全国建立“礼貌网站”活动视讯会议精神，按照建立“礼貌网站”活动总体部署，20xx年10月为我县建立“礼貌网站”活动宣传、整改月。我办用心协助县礼貌办开展此项工作，推动县内网站牢固树立“两手抓、两手都要硬”的`意识，把精神礼貌建设的要求落实到网站建设和日常管理之中，防治错误思想和腐朽文化在网上泛滥，引导县内网站认真履行社会职责，遏制网络\*\*、暴力、欺诈、侵权、低俗等行为，营造礼貌健康的网络环境。

二、搞好网络舆情信息\*\*、收集和整理工作。

根据\*\*的要求，认真好履行本办的工作职责，搞好网络舆情的日常\*\*工作。每一\*\*排好值班人员，负责对涉及本县的相关舆情进行\*\*，并在每一天下班前跟分管\*\*汇报当日舆情信息。在重大会议、重要庆典活动、重大项目建设期间，安排专职人员做好24小时\*\*，并落实舆情汇报工作\*\*。

三、妥善处置好网络舆情事件。

1。从20xx年8月份至20xx年3月，我办牵头\*\*相关单位共处置涉及我县的舆情事件8起。在每一齐网络舆情事件处置过程中，我办于第一时刻与\*\*汇报，并根据\*\*指示及时\*\*舆情涉及的相关单位召开专题会议，研判舆情的可能走向，制定相应的处置办法，透过跟帖引导\*\*、在主流\*\*发布\*\*\*\*、冷处理、\*\*等处置措施，使网络舆情事件逐渐\*息，消除不良影响，同时搞好处置后的\*\*汇报工作。

2。从20xx年8月份至20xx年3月，我办要求县内相关网站、论坛删除报道失实的相关帖子、\*\*36条，同时在相关网站、论坛做好\*\*的正面引导。

3。从20xx年8月份至20xx年3月，\*\*3份相关答复材料报到\*\*\*\*\*网络科并由\*\*\*\*\*网络科在地方\*\*留言板上答复1次。(关于诚信的名言警句)

四、下一步工作设想。

网络的迅速发展，为网络舆情快速传播带给了一个载体，一台家庭联网电脑就是一个舆情传播的\*台，这给网络舆情信息的\*\*带来诸多困难，网络舆情事件的处置工作带来诸多压力，因此，我办提出如下推荐，期望\*\*能够采纳：

1。加强网络舆情队伍建设。

我县的网络舆情队伍建设起步相对较晚，着手组建好我县的“网络水军”队伍，使之覆盖到全县各个单位、各个部门，是当\_络舆情信息工作的侧重点之一。由各单位、各部门的\*\*人员每一天负责\*\*、收集好涉及本单位、本部门的网络舆情信息，提高舆情\*\*的广度和效果。

2。建立健全要求收集、研判、处置\*\*。

各单位、各部门要建立网络舆情档案，做好本单位网络舆情信息的收集、研判、上报工作，制定好网络舆情应急预案，在发生网络舆情事件时，用心配合\*\*\*搞好舆情处置工作。

3。多部门协调合作，加强舆情信息的沟通与交流。

加强部门间舆情信息的沟通与交流，能够有效预知网络舆情事件的发生及可能的走向，提前准备好相关舆情预案，尽量减少网络舆情事件的发生。

4。加强对有关互联网法律法规的学习和宣传。

5。加强\*\*人员对“网言网语”的学习。

xxxx县网络舆情信息管理办公室

20xx年xx月14日

**发现网络舆情处置工作总结15**

为充分发挥互联网的宣传、\*\*、引导作用，建立健全网络\*\*\*\*和应急处理工作机制，提高\*行政效能，20xx年，我镇着力把管好网络舆情作为与网民沟通的桥梁和联谊的纽带，为服务镇域经济社会发展创造了良好的\*\*氛围。

一、组建专门队伍

召开\*政负责人会议专题研究部署网络舆情管理工作，成立了治河渡镇网络舆情管理工作\*\*小组和突发重大网络舆情应急处置工作\*\*小组，由值班负责人担任组长，分管宣传的副镇长担任副组长，\*委秘书和\*秘书担任成员，\*\*小组成员具体负责网络舆情的收集、整理、上报和反馈工作。\*\*小组下设办公室，由\*委秘书担任办公室\*\*，同时兼任网络\*\*发言人。设立了\*队伍，由\*秘书和宣传干事组成，负责强化重点论坛、微博等\*\*场的帖文刊发力度，及时引导网上\*\*，传播正面声音。

二、规范处理程序

针对网络信息量大、覆盖面广、传播速度快等特点，我镇进一步完善网络舆情管理\*\*，具体做法有以下三点：一是要求工作人员密切关注全镇各项工作动态，认真撰写相关稿件，经主管\*\*批准后及时在网络发布正面信息，让网民能够及时了解我镇工作全局。全年在华容县人民\*\*\*\*站发布信息37条，在华容\*\*网发布信息13条，每月发布信息均超过2条。治河渡镇人民\*\*\*\*站也做到了及时更新信息；二是红网百姓呼声、红网论坛、\*信箱、\*信箱、华容\*\*网论坛、12345公众服务热线和县网管中心交办的舆情处理函等为依托，要求工作人员每天至少浏览3次网络信息，凡涉及到我镇相关内容都做到了建立台账，认真登记，立即报告，及时回复，实行常态化管理。全年共收集到各类舆情信息142条，所有舆情信息均按时回复到位，处置率达100%，群众反馈满意率达100%；三是印发了《治河渡镇网络舆情\*\*处理方案》，凡上级转批的网络舆情和自查的网络舆情，都在第一时间呈报给主要\*\*批阅，并根据批阅意见迅速落实，开展舆情处置工作并移交相关部门单位处理，在规定时限内进行答复。全年未出现因舆情处理不力引发的网络热议或\*\*炒作的现象。

三、建立应急机制

针对网络上出现负面\*\*报道建立了应急处理机制，向各村场、各部门单位下发了《治河渡镇网络舆情应急处置预案》，严格按照以下处置程序来应对紧急舆情，全镇网络舆情应急处理工作科学化水\*有了明显提升：一是研判预警。按照属地原则，由各村场、各部门单位对本村、本单位可能引发重大网络舆情的突发事件、热点\*\*问题，及时搜集掌握有关真实信息，做好应对处置准备；二是快速反应。各村场、各部门单位发现重大网络舆情后，按照应急管理规定时限和逐级报告、双重报告等要求，及时将情况报告镇办公室，由办公室报告主要\*\*。同时立即启动应急预案，制定并落实应急处置措施，于发现后三小时内以单位或网络\*\*发言人的名义跟帖\*\*依规告知事实\*\*、事件处置情况或答疑释惑，及时、有效\*\*事态，正面、有序引导网络\*\*；三是动态跟踪。各村场、各部门单位落实专人对突发重大舆情及处置后的事态实行动态跟踪，适时采取应对处置措施，坚决防止网络舆情危机发生；四是总结评估。在网络舆情被消除或趋于\*稳后，各村场、各部门单位根据舆情的发生、传播和处置情况及时进行总结、梳理、反思，健全完善工作机制，不断提高应对网络\*\*的能力。

**发现网络舆情处置工作总结16**

“疫情就是命令，我们不能等！”自新型冠状病毒感染的肺炎疫情发生以来，感染科医师某某带病和同事们并肩战斗在防控救治一线。某某是第一批进入隔离病区的医生，从腊月二十七开始到正月初一，他24小时坚守在病区，戴着严密的口罩、护目镜，穿着闷热不透气的防护服，水也不敢多喝，一天工作下来，他本来就因病折磨的腰疼愈加明显，腰也直不起来，只能赶紧平躺着缓解一下。腊月三十日，两个孩子在家里等着他回来过年，从视频中看到他们期待的眼神，听到他们娇嫩的声音，某某说他感到自己是那么的无助，心里也暗暗难过。但是，想到病房里的病人需要及时的救治，需要倍加呵护，他说，“作为一名医生就要舍小家顾大家”。直起腰杆，继续工作，为疫情救治工作奋力前行，某某做到了“不忘从医初心，牢记健康使命”。

**发现网络舆情处置工作总结17**

在繁忙的工作中不知不觉快一年了，现在快到了年底，回顾这半年多的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往我成为金华市日普电动车有限公司的一名新员工。

经过大半年的工作，在工作中有喜有悲，有汗水也有成果。下面把这大半年的工作跟大家分享一下：

1、刚来到公司，对公司的产品不熟悉，企业不了解。最重要的就是熟悉公司的企业文化，人文文化，熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的？市场定位在何处？我们的市场目标应该投向哪里？针对的市场个体与群体是谁？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过视频和图片对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

2、等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过请教别人和同事，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

3、作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，现在是个信息化的时代，如何通过这个\*台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程，在阿里巴巴，慧聪，淘宝等人气网站注册，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，进行售卖。

4、工作中处理客户的条理性：网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我和同事把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些\*\*商的档案也一样，对于\*\*商的协议价格等，每个\*\*商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

5、与公司内部人员合作的重要性，怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

6、为了配合其他人员的销售，自己还做了其他的工作，比如：负责公司内销产品数据进行\*\*收集与整理、负责对产品数据资料进行分类管理、负责对同行业产品相关技术数据收集、负责对产品关键字进行分析改善、根据公司需要制作相关图片，视频资料进行处理、负责关注行业动态做处理以改善公司产品数据的分类完善。经过半年多的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。从开始的了解产品到b2b网络销售，再到产品报价、客户沟通总体来说效果比较理想。根据我个人的一些看法，现今的网络销售已不再是新鲜事物。上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。其优势就是方便、实惠、快捷。在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。即品质有保障，价格又合理。如果这两点突破不了，很难吸引买家。在这点上公司做的还远远不够好。

我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。品牌推广则是比较不错的选择。在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向等等。客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。通过大半年的工作和对公司的了解，先对公司提几条建议：

1、传统企业做电子商务都会遇到电子商务的“瓶颈”问题。我们企业也是一样的。那就是公司做电子商务对公司的传统业务带来的冲击和影响。如何度过瓶颈问题，要看\*\*的抉择和员工的配合。

2、电子商务要求的是快捷、方便、实惠、安全、服务于一体的商品。同样对企业的要求也是很要的，但是，更多的还是产品的要求和服务的要求。我们在这两块做的远远是不够的。在产品的品质和售后服务上问题很多，要想做好电子商务，必须大力气改变现状。

3、企业做电子商务，是对企业一次全新的挑战，同样对员工也是一次高要求的挑战。一个企业要做好电子商务，必须要有自己强大的电子商务团队。外包虽然能够在成本上节约和人才培养时间上的节约，但是要长期发展，培养自己的电子商务团队是非常有必要的。这是做好电子商务和要做电子商务必须的前提

——网络推广年终工作总结

网络推广年终工作总结

**发现网络舆情处置工作总结18**

按照\*\*\*\*，省\*\*关于加强新形势下\*\*倡廉网络\*\*引导工作有关规定和《关于加强\*\*倡廉网络\*\*引导工作的实施意见》（成纪发?20xx?12号）和区\*\*、区\*\*\*、区\*分局、区监察局联合签发的《关于加强\*\*倡廉网络\*\*引导工作的实施意见》（温纪发?20xx?25号）文件精神，围绕中心,服务大局，现将今年\*\*倡廉网络\*\*引导工作总结如下：

一、加强\*\*，落实责任

成立由邓永贵同志任组长，冉成彬、陈晓燕为副组长，彭翱、张伟为成员的\*\*倡廉网络\*\*引导工作\*\*小组，加强\*\*\*\*，明确工作责任，在人员、经费、设备上给予保障。同时，根据涉腐网络事件发生的区域、行业，按“谁主管、谁负责”的原则，确定了\*\*倡廉网络\*\*引导工作的责任主体，并将在明年把\*\*倡廉网络\*\*\*\*工作纳入\*风廉政建设责任制考核和行政效能测评内容。

二、完善机制，健全\*\*

1、建立完善\*\*倡廉网络舆情工作机制。在按照“属地管理、分级负责、及时处置、妥善应对”的原则对舆情进行收集、报送、研判、处置、总结评估的同时，加强\*\*引导，通过撰写评论、跟贴等形式，有针对性地疏导、引导网上\*\*，妥善回应社会各界和人民群众的关切，形成正面\*\*氛围。

2、建立联席会议\*\*。由区安监局牵头，每半年至少召开一次由各镇（街）、安监委成员单位等单位组成的\*\*倡廉网络\*\*引导工作联席会议。通过联席会议及时对\*\*倡廉网络舆情形势进行分析，研究应对措施。

三、主动发布相关信息，自觉接受\*\*

1、完善安全生产\*\*发言人\*\*。针对社会\*\*普遍关注的有关安全生产热点问题，我局\*\*发言人及时发布信息，主动接受\*\*\*\*采访，\*\*情况，分析形势，阐释\*\*，加强正面\*\*引导。

2、规范信息发布内容。坚持与政务信息公开相结合，认真梳理对外公开发布事项，突出安全生产重大决策部署及重点工作进展情况、重大隐患治理挂牌督办情况、重点项目建设情况、重特大事故和典型事故的救援和查处情况、群众举报和\*\*\*\*反映的热点问题，以及安全生产“黑名单”等内容。本着实事求是、及时主动的原则，公开发布，自觉接受社会公众\*\*和\*\*\*\*\*\*。

3、认真做好安全生产\*\*指标实施情况的\*\*发布。按规定要求，及时向社会\*\*安全生产\*\*指标实施进展情况。加强与有关\*\*\*\*的联系，在认真做好月\*\*、季发布、年考核的基础上，通过当地\*\*及时向社会公开发布相关信息。

4、切实做好生产安全事故查处挂牌督办结果的\*\*发布。按照事故查处的权限和责任，坚持分级查处督办的原则，做好各类生产安全事故查处情况的专项检查、信息汇总、宣传报道，及时发布事故处理结果。对事故查处不到位、责任追究不落实的公开\*\*。

四、创造有利条件，畅通\*\*渠道

1、深入贯彻落实突发事件\*\*报道的有关规定。完善生产安全事故灾难现场报道应急工作机制，坚持及时准确、公开透明、有序开放、有效\*\*、正确引导的原则，按照快报事实、慎报原因的要求，第一时间公布事故灾难的基本情况，及时发布救援进展等方面的信息，切实做好\*\*引导工作。

2、健全\*\*\*\*和社会公众广泛参与的安全生产\*\*机制。不断扩大\*\*\*\*\*\*\*\*的公众参与范围，方便社会公众了解情况、参与\*\*；引导加强企业内部\*\*，保障职工群众对安全生产的\*\*权，鼓励职工群众\*\*举报各类安全隐患；注重总结推广企业安全生产\*\*工作的经验做法，提高\*\*实效。

3、扩大实施\*\*举报途径。设立安全生产举报电话，确保专人值守，并认真做好信息接报，及时核查举报内容；通过设立专门电子举报信箱，或公开\*\*\*\*和单位负责人、相关专职人员的联系方式，在本系统网站开设网络留言板、有关论坛等方式，畅通社会公众和职工群众举报渠道。

4、做好安全生产接访工作。进一步加强安全生产来信来访处理接待工作，认真搜集、整理、汇总来信来访内容，重大事项即接即报，并按照工作程序，督促\*\*\*\*和单位做好问题整改。

五、做好整改信息反馈和\*\*落实工作

1、加快推进舆情分析工作。加强安全生产信息化建设，关注有关\*\*和网络对安全生产工作的报道、\*\*、评论和建议，\*\*\*\*社会和\*\*对有关重大隐患和事故查处情况的反映和\*\*，及时搜集、整理和分析，按程序做好报告、督办工作，并公开发布处理结果。

2、建立完善\*\*\*\*反馈机制。对\*\*\*\*有关安全生产工作的批评性报道，本着有则改之、无则加勉的态度，实事求是地及时进行\*\*和处理，并在报道后的2周内，将整改结果或查处进展情况向\*\*\*\*和\*\*\*\*反馈。

3、及时反馈举报信息。对群众举报或\*\*\*\*\*\*的事项实行登记\*\*，落实信息核查责任，并及时反馈查处情况。对经查实的举报事项，及时按规定给予举报人相应的奖励，并对举报人相关信息严格保密。

4、正确对待社会\*\*和\*\*\*\*。对社会公众和有关\*\*反映的事项、观点等持有不同看法的，\*\*依规通过召开\*\*发布会、\*\*等方式说明情况。不断完善与社会公众、\*\*\*\*的沟通机制，创造良好的\*\*环境。

5、加强对主管\*\*\*\*\*\*工作的指导。不断完善\*\*\*\*工作机制，增强\*\*\*\*的准确性和客观性，为安全生产工作的深入开展提供\*\*\*\*。加强\*\*从业者职业操守教育，严格遵守\*\*工作法规\*\*，严禁“有偿\*\*”，确保\*\*\*\*的公\*、公正。

**发现网络舆情处置工作总结19**

我于20xx年9月份来到X公司工作，现任职以来，在总的指导下，严格履行岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和\*\*交给的各项任务，在这个岗位上锻炼了能力，提高了素养，在做人和做事上都有了很大的收获，现实习期即将满，将实习期间的工作总结如下，从中继续保持做好的地方，改进不足的地方使自己看清走过的路，也更是为了让自己看清今后要走的路。

我从事的工作有以下几方面，现总结如下：

一、网络推广

网络推广很简单，但是要做好却很难，通过同事们的热情帮助，让我对网络推广有了一定的了解，但是我需要学习的东西很多，还要懂得我自己本身工作的相关东西，最终使自己在各个方面得到提高。网络推广方法：1、搜索引擎2、问答式3、发帖式4、分类网站5、博客式。要在这些上面及时更新产品信息，公司\*\*以及新出的告知等。保证公司的最新动态能够第一时间被广大网民知道！

二、网站维护及网站\*\*管理

一个公司的网站正常运转是最重要的，因为每个网民想了解一个公司的状况，首先想到的就是去公司的网站看规模及产品介绍。所以我们要保证网站正常运转而且要随时更新最新动态以便让客户掌握第一手资料。

\*\*操作就是对公司产品详细状况的随时更新，还有公司要发布的\*\*及相关通告，以及网站需要改进的地方。

三、在线沟通

针对客户在对公司产品感兴趣想进一步了解或者有什么地方不清楚需要有人解答时这一想法，我们在网站上安装了百度商桥，来给客户提供服务。这就要求我对公司的产品及相关方面有一定的了解，方便给客户解答。刚开始有客户沟通时感觉有点困难，随着对产品的了解和同事的帮助，慢慢就进入状态了。而且对客户要耐心，不能有不耐烦的心态。

对公司产品感兴趣的或者想做公司产品\*\*的客户会留下联系方式，以便进一步详谈，我会把这些信息建一个表，然后及时的把这些信息反馈给外埠部和\*\*客户部。

目前任职以来，在线沟通上留了电话跟邮箱想进一步了解和购买公司产品的客户，据统计共XX个客户。还有一些是需要后期联系的不包括在内。

四、百度贴吧、有关博客的更新

在百度上建立铸铁散热器贴吧、铜铝复合散热器贴吧等，目的是希望公司能在更广的方面被更多的人所了解，所以要保证贴吧的更新，百度帖吧通过之前一段时间的摸索，现在应迅速改变对策。发帖内容上应遵循“内容新”和“互动性强”的特点，时间上应该是9：30—11：30和12：30—14：30，频率相比论坛可适当放宽至每个帖吧每天更新。博客一般上午9：30至11：30和下午12：30至14：30两个时间段为博友活动频繁期，在此时间段适量做推广最合适不过了；博客推广发帖不宜过于频繁，一般两天左右更新一篇，然后在合适的时间用不同的ID将其顶到第一页显示就好了。

五、网络信息搜集与发布

这个可以从行业网站上把有关的国家法律法规\*\*及出台的\*\*和一些散热器方面的知识转帖到博客等让更多的人了解一下。

六、慧聪网上的更新和一些文秘工作

我每天会保证慧聪网上公司产品供求的及时更新，观看有没有客户留言跟最新的求购信息，及时抓住有用的信息和发布一些公司的\*\*和产品动态。还有有时候经理需要给客户发的一些传真等一些文秘工作。

以上是我对所从事的工作的总结，下面是我对公司网站的一些修改意见：

通过对一些其他相同行业网站的观察，我觉得我们在网站上需要在加一个各个地区的销售点或者是\*\*商的地址跟联系方式，有些客户是家用的，在各个地区想购买咱的散热器，但是找不到在哪块儿购买，所以会到咱的网站上咨询。如果把销售点分布写上去，一来给\*\*商做了宣传，也销售了咱的产品，\*\*商如果销售利润上去了，就还会继续\*\*咱的散热器。

通过在公司这段时间的工作，在其中也看到了自己的不足之处，有些知识还是懂得的不多，我将会在以后的工作中改进，对于刚毕业的我来说，真的在公司学到了好多东西，以前学的都是理论而且太浅薄，在实际运用中才知道自己不懂的还有很多，需要在以后学习。包括公司的产品知识和我所从事的工作的相关知识。

**发现网络舆情处置工作总结20**

济河街道宣传思想文化工作坚持\*\*思想、实事求是，全面落实\*的\*、\*\*\*三中、四\*\*\*会议精神和上级部门会议的重要思想，紧紧围绕\*工委、办事处的中心工作，抓好\*\*\*\*理论学习，宣传\*的方针、\*\*，强化服务意识，为加快建设富裕文明\*\*济河街道提供有力的思想保证、精神动力和\*\*\*\*。

一、宣传思想文化工作开展情况

一是抓好理论学习教育，着力提高\*\*理论素养。结合群众路线教育实践活动“学习教育，查摆问题”环节，抓好理论学习教育，着力提高\*\*理论素养。积极订阅理论学习参阅资料200余份，\*\*\*\*记录学习笔记\*均4万字以上，上报工作调研信息20余条；广大\*员\*\*深入开展调研活动，认真查摆出问题，狠抓整改落实，以新思维、新方法，推进了自身工作。着力提高\*\*引导能力，及时上报舆情信息100余条，真实反映社情民意。同时，进一步加大对外宣传报道的力度，发表稿件110余条，在市级以上\*面\*\*发稿65篇，其\*家级2篇。

二是培育和践行\*\*\*\*核心价值观。深化四德工程建设，打造儒风孝道之乡。荣获“四德”工程示范街道荣誉称号，小山前村、石佛村、盛泉社区等3个村、社区被评为“四德”工程建设示范村（社区）。积极对接省市文明单位，帮

扶共建龙湾套村、沙胡同村，建立乡村儒学讲堂，安置版面70余幅，建设“儒孝文化一条街，打造儒风孝道示范村。成立志愿者协会，目前已有会员32人，\*\*志愿者利用节假日到社区、敬老院、留守儿童活动站开展“爱在行动”志愿服务活动；开展“孝行社区”活动，举办首届最佳婆媳档趣味运动会，评选出“\*\*婆媳”家庭13对。举办首届“社区少年儿童国学经典诵读大赛”，使辖区居民及青少年从\*\*优秀的传统文化中汲取营养，树立良好道德规范，提高道德素质；成立社区专业服务团队，提供居家养老服务，对社区60岁以上的独居老人进行生活料理和交流谈心，收到居民们欢迎。

三是扎实推进各类精神文明创建活动。高标准建设金裕社区图书室，配置图书4000余册，建立全县首个“社区国学屋”；大力打造\*家庙村级文化大院，建设百姓大舞台，安置健身器材12件，配置图书800册，极大丰富了社区居民文化生活；广泛开展群众性文化活动，送戏到29个村居演出35场次，丰富了辖区内百姓的精神文化生活，满足了群众文化生活需求；扎实开展各类文明创建评选活动，目前我街道拥有县级以上文明村居、社区9个，其中省市级以上文明社区3个。积极推介“泗水好人”，苏远宝、张伟、张洪雯荣获“泗水好人”称号。目前已有3人荣获“济宁好人”荣誉称号。

二、工作中存在的不足及原因

一是宣传形式不灵活。在传达上级\*\*和精神时，只是开个会把相关材料发下去就完了，没有根据农村群众的实际情况，运用合适的方式进行宣传，导致宣传效果不佳。在下一步工作中，我们将丰富宣传形式，以群众喜闻乐见的、易于接受的方式做好宣传工作。

二是群众典型的挖掘与推荐力度不够。由于深入群众生活太少，没有挖掘出身边的好人好事好典型，没有充分借助典型的力量在辖区内内形成向上向善的浓郁氛围。在以后工作中，我们将充分挖掘群众中的典型，积极做好“泗水好人”的推介工作。

三是网络舆情工作有待改进。网络舆\*\*送数量过少，质量不高，没有及时地为\*委\*察民情晓民意提供决策依据。对“e线民生”中网民的\*\*，回复不够及时，不利于群众了解街道工作。下一步，我们将完善网络舆\*\*送与处置\*\*，做到及时报送，及时处置。

三、明年宣传思想文化工作计划

20xx年，继续深入宣传\*的\*精神，紧紧围绕街道\*工委、办事处的工作部署，在上级\*\*\*门的指导下，唱响主旋律，打好主动仗，全面完成宣传思想工作的各项任务，为推动街道社会经济又好又快发展营造良好的\*\*氛围。

1、制定好理论中心组全年的理论学习计划和全年的\*\*理论学习计划并督促实施。

2、深入开展理论学习进机关、进社区、进农村、进企业活动。

3.继续做好\*\*宣传工作。围绕街道\*工委、办事处的工作部署，加强\*\*引导和宣传工作，加强对外对上宣传，全面完成\*\*报道任务。

4、深入开展精神文明创建活动。以创建文明村居、文明社区为切入点，进一步丰富和充实乡风文明行动的内容，推进街道精神文明创建工作的深入开展。

5、深入推进“儒风孝道之乡”活动，创新活动载体，全面推进“乡村儒学讲堂”建设，开展“\*\*家庭”等评选活动。

6、加强未成年人思想道德建设工作。深入开展“\*\*校园”创建活动。深入开展\*\*\*\*\*\*观教育，增强集体\*\*和爱国\*\*精神。

7、抓好重点\*报\*刊的征订工作，确保全面完成年度的发行任务。

**发现网络舆情处置工作总结21**

20xx年，在区网络舆情办公室的正确指导下，在新区\*工委、管委会的直接\*\*下，新区文广中心认真做好网络舆情信息的\*\*、研判及网络舆情事件的处置工作。

一、强化\*\*\*\*，健全工作机制，主动营造集宣传、引导、管理相结合的网络\*\*引导工作格局

20xx年，亭湖新区明确一名\*\*成员及文广中心负责本单位的网络\*\*引导\*\*工作，负责\*\*、收集好涉及本单位、本部门的网络舆情信息，切实提高舆情\*\*的广度和效果。同时，从明确职责入手，建立健全网络\*\*引导工作机制：一是明确结合本机关的职能，细化网络舆情监管指南;二是建立网络舆情档案，做好本单位网络舆情信息的收集、研判、上报工作;三是制定好网络舆情应急预案，在发生网络舆情事件时，用心配合区网管中心做好舆情处置工作。

二、强化分析研判，采取有力措施有效防止各种有害信息传播

在\*、区\*等各重要时刻节点，文广中心相关人员负责全天候搜索有关本单位、本部门的网络信息，力求无任何负面\*\*在网络上流通。同时，对网上\*\*倡廉舆情及时进行跟进、分类整理，并报送相关\*\*参阅，及时锁定舆情反映的问题，充分挖掘事实明显、情节清晰、细节详尽、可查性强的案件线索，及时流转案件管理部门，提高成案率。对一些影响面大、可能导致事件升级危机的舆情信息，及时、快速核查其真实性。对于可信度高、可查性强的案件线索类网络舆情，确保在第一时刻展开\*\*，在不泄露案情的前提下，适时在网络上\*\*\*\*进展。\*\*结束后，对反映属实的舆情，按规定予以\*\*;对于舆情反映不属实的，用证据消除网民的顾虑，并做好解释疏导工作。

三、强化正面引导，加大宣传力度，不断巩固壮大网络主流\*\*

从网络舆情信息工作极端重要性和紧迫性的认识，切实加强网络信息公开工作的\*\*管理，对网络\*\*、消息从线索带给、初稿采写，到审稿签发、网上发送的各个环节进行规范，确保信息发布、公开工作既顺利进行、健康发展，又无失密、泄密事故发生。文广中心及时了解掌握本机关的\*\*落实、重大部署、重要工作推进和重要案件信息，透过网络择机适时向社会公开发布。同时加强对\*\*、跟帖、博客等网上\*\*舆情的跟踪\*\*，并提前准备好相关舆情预案，尽量减少网络舆情事件的发生。在发现有害信息在网上传播时，本着“宜疏不宜堵、宜快不宜迟、宜统不宜分”的工作方法，加强与报刊、广播、电视等主流\*\*和以互联网展开合作，拓宽掌握网络舆情的渠道，及时做好宣传引导工作，壮大网络主流\*\*，使网友能在第一时刻了解事情\*\*，明辨是非。

四、强化\*台建设，用心做好突发事件网上\*\*引导，</p

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