# 自媒体平台推广工作总结(通用20篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-08-16

*自媒体平台推广工作总结1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。>1、高效的解决方法明...*

**自媒体平台推广工作总结1**

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。

>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；

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；

>2、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。

>3、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。

>4、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。

>5、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。

>6、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。

**自媒体平台推广工作总结2**

这个年底，媒体的行业人写年终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年终总结。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。

同时无数的流言、悼词和怀疑也随之而起。传统媒体一定该死吗？手机阅读时代，媒体的功能是什么？媒体的本质又是什么？

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PAD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（甚至不只是阅读内容）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。但至少在写这一年的年终总结时，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E·B·怀特的作家说：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facebook和微博客户端，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。但现在，你再拾起一本杂志、翻开一叠报纸这样所谓的传统媒体时，更多的潜台词则是：我要暂时放下手机，让我一个人清静会儿！

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。

悲伤是无法控制的。但这一年过去，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。这和新闻一样，有点悲壮，但我们应该有勇气这么想，否则，又何来勇气面对正在发生的变化？更何况，事情可能并不会那么糟糕。

**自媒体平台推广工作总结3**

“没有专业的能力，任何正能量报道都可能被质疑。”上海复旦大学新闻学院许燕教授讲的这一句话，被我深刻铭记在心。作为传统媒体，我们往往在时效性、互动性、用户体验等方面，与新媒体存在较大的差距，如何做出受众爱看的新闻，就成为摆在我们面前的巨大考验。

1、要在选题上下功夫。作为一个在偏重舆论监督类栏目工作的新闻从业人员，我们要把市委市政府的重点工作，和市民关注的重点、难点、热点问题有机结合，定期策划重点调查报道，这样既能帮助群众解决难题，又可以提供更鲜活的案例给领导进行科学决策，这样才能更好的体现栏目的价值。

2、报道要尽可能的客观、完整。舆论监督类新闻，必须尊重事实，不能有任何的虚夸、夸张、更不能无中生有,任意编造，报道中要尽量采访到相关各方的声音，用客观公正的语言来表达，把矛盾的方方面面都呈现出来，不能夹杂自己的观点和倾向，尊重事实逻辑，让受众自己感受和判断。

3、报道要有深度。不能只停留在问题的表面，要深挖事件的背景和形成的原因，并在此基础上，分析出事件的重要性和它会造成的后果，以及如何来正确的应对，让受众明明白白的知道结果。

5、最重要的是突出故事性。采访和撰稿过程中，要注重展现新闻故事情节，挖掘人物的内心情感，刻画人物的个性，捕捉生动传神的生活细节，从而增强新闻报道的客观性和可视性，使新闻报道充满趣味性和人情味。

**自媒体平台推广工作总结4**

我记得分享我觉得20\_年买到的好东西时，被顶得最高的网友评论是“也不贵呀，犯得着吃土吗？”

网友说得挺对，我对奢侈品啊，尤其是特别贵的东西兴趣并不大，通常只有心情特别不好才会瞎买乱买。

自媒体这一年我做着喜欢的事，挺开心的，相应的，物欲并不高涨。生活水准也跟以前上班时保持一致，没有因为钱少而影响生活品质。

10月底到12月初，被一个前同事拉去帮忙，她创业的公司在筹备一个大型活动人手不足，所以年底有了一点兼职收入。

能用时间和劳动力换钱固然不错，但大大压缩了我自己的时间。那俩月都是挤晚上和周末的时间更新，特别辛苦，好在一周只发一篇也基本保证了阅读量。

20\_年我不会再接时间这么长的兼职，做喜欢的事更重要。

**自媒体平台推广工作总结5**

自今年7月份入职好家任文案策划工作以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况进行汇报：

>一、努力完成本职工作，认真履行职责

本人认真努力地做好本职工作。自入职接手文案策划工作的半年来，我在公司李董、李总和周经理的指导以及同事们的帮助下，制作完成了好家中国装修网项目计划书、城市合伙人等材料；每日定期上传好家中国网站新闻资讯内容，后期还开始负责效果图版块内容的上传；学习制作了面向商家、业主的H5；维护和管理着公司官方微信、微博、今日头条、搜狐公众平台等几个社交和内容发布平台的账号；开设好家中国淘宝店铺，并负责打理。下面将半年来本人工作向各位领导做简单汇报

1、 公司材料制作

入职不久，开始着手在原有材料基础上制作完善《好家中国装修网项目计划书》ppt，在制作中我边学边做，对公司、同事、竞争对手、家装行业的情况都做了一个充分的了解。之后又完成了《合作商家招募》（ppt与word版）《装修送家电》《免费乘公交活动》《与建行合作装修贷方案》《与平安好房app合作方案》《城市合伙人方案》等多个材料的制作。

2、 网站内容上传

从8月中旬开始，固定每天上传网站资讯内容，不到半年时间，已完成了上千条资讯内容的上传。年底开始，还增加了装修效果图版块内容的上传工作。为完善和充实网站内容做出了自己的一份贡献。

3、 H5制作

学习制作了“好家中国商家招募”“我的装修受难记”（吸引业主）“好家中国招聘”等几个H5，初步掌握了利用易企秀等工具制作微信H5广告的技能。通过商家招募H5共有1个商家咨询合作；通过“我的装修受难记”H5，有2位业主注册装修，据了解，后均成功与装修公司签单。

4、 社交平台账号维护

新开好家装修网微博、今日头条、搜狐公众平台账号等平台，并发布内容。截至目前，微博已有粉丝万人，今日头条平均阅读量在1000左右，搜狐公众平台平均阅读量约在100左右。

5、 开设好家淘宝店

学习开设好家中国淘宝店，在双十一前完成店铺的基本装修，上线商品20余件，借助双十一大潮中成功获客1名，据了解，该业主也成功与装修公司签单。后应部门经理要求，需对淘宝店进一步装修优化，但由于我在此之前从未有过淘宝店相关经验，故需要边学边做，又因为年底其他工作较多，故本年度尚未完成该项工作。

>二、本年度工作的收获与不足

本人入职前对于装修行业知之甚少。接手工作后，不断学习和积累，对装修、互联网家装行业都进行了深度的了解。H5制作、淘宝店管理也是第一次接触，在工作中也积累了许多实战经验。取得的成绩不多，多亏各位领导和同事的教导与帮助，所做工作尚能够被认可。

**自媒体平台推广工作总结6**

这一年里我除了读书、看电影、写文章表达之外，不用急火火赶地铁上班打卡，省下了交通时间可以研究厨艺、做手工、画画，好好享受化妆和打扮自己的乐趣。

还有在工作日逛博物馆，在静谧的时间中感受艺术和历史，觉得自己也慢慢沉淀下来，似乎智慧也在渐渐增长了呢～

**自媒体平台推广工作总结7**

写了101篇文章，内容涉及影评、书评、生活、情感等等，只要是我感兴趣的，都想跟大家分享。（每篇推文的最后都有之前文章的链接，有兴趣可以点来看看～）

我坚持每篇都是原创，在微信平台发布18篇文章后，20\_年3月份我得到了原创标签，这也是我可以在评论区跟朋友们互动的前提。

4月份开始，我陆续开通了其他的媒体平台，在有据可查的平台中（今日头条、一点资讯、UC云观、网易新闻客户端），我的文章阅读量为78万多。

在能看到用户属性的平台中（微信、今日头条），我知道阅读文章的人大多是24-30岁的年轻人，分布在北上广深、辽宁、山东、江苏几个省市，女性用户更多，喜欢看我写电影、爱情相关的文章。

**自媒体平台推广工作总结8**

实习的这段时间对我来说是非常的重要和宝贵的，在公司的工作当中，我也学到了很多，对于很多自己的专业以及工作上的能力都提升了不少，我也非常的感谢公司愿意给我这样一个机会，通过公司以及公司的同事对我的帮助和栽培，我也已经可以顺利的完成自己的工作了，在自己的工作过程当中，我的工作能力和职业素养都得到了提高，我也相信自己在实习过后的工作当中也一定会更加的优秀和努力的。

新媒体运营是近几年新兴出来的一个工作岗位，也是一个新的行业，对于我这样的实习生来说，能够来到如此有发展和前景的公司，是我的荣幸，我也很珍惜这来之不易的工作，所以在自己这段时间的实习工作上面，我也在认真的完成自己的工作，起初，我是一个什么也不会，做一个简单的工作都需要花费很多的时间，在工作的进度上面也跟不上公司的团队，所以很多的时候我就只能自己在其他的时间来摸索，我对于素材在哪里找，有什么需要注意的地方，以及发表的东西或是文章需要怎么排版都一概不知，我一开始就做好了会很难的准备，但是工作开始之后，我才意识到工作的难度，但是幸运的是自己遇到了一群友好的同事，经过他们的帮助以及公司系统化的培训，我也慢慢的了解了自己的工作内容和工作性质，之后自己也慢慢的一点一点的开始了自己的工作，我也知道开始会很难，但是贵在坚持，我也一直都没有选择放弃，哪怕是在自己做的东西都不合格，自己在工作上面也是处处碰壁的时候，我也丝毫没有选择过放弃，我也一直坚持下来了。

现在自己的实习工作已经结束，我也完全的融入了公司，懂得了新媒体运营这份工作的不易，但是我也更加的坚定了自己要一直努力的信念，我相信自己在这个工作岗位上面可以越来越好，虽说自己来到公司只有短短的几个月的时间，但是我也学到了很多，在工作上的知识，以及在职场上的道理，我都懂得了很多的道理。

实习虽然非常的辛苦，但是我觉得这一切都是值得的，不管自己在工作上面所遇到的什么难题，我都可以坚持下去，都可以成为一个优秀和出色的工作人员，我也相信公司会是一个很好的平台，我也可以在这里尽自己的一份力量，在之后的工作当中也可以为公司贡献出自己的一点力量。

**自媒体平台推广工作总结9**

不得不说时间过的真快，自己在xx公司xx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，xx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xx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

**自媒体平台推广工作总结10**

>一、部门内部建设

（一）部门职能划分

1、美工设计组：主要负责各类平面设计，比如活动所需要海报、PPT以及文字宣传方案等。

3、宣传方案设计组：主要是依据学生会原有的各大型品牌活动的需要，划分特地的新媒体部人员对其整个活动进行跟踪理解，同时以宣传人的独特视角为其设计完整的大型宣传活动方案，以期扩充活动的整体影响。

4、活动资料总结组：主要负责准时汇总各个部门活动的照片、影响资料等，做好活动资料收集和总结，便利各部进行活动回顾和学生会总结，同时负责新媒体部的考察。

（二）部门人材培育

由于宣传工作的独绝技能需要，有需要对新媒体部部员的设计技能进行培训和提高，从而保证宣传工作的完成质量，提高部员的个人技能，传承部门传统。

培训办法：

1）在纳新完成后，进行上届和现届新媒体部员的交流会，由新媒体部上一届赋予现届成员技术书目的推举，以及操作软件的推举和安装等，有利于发挥部员的自主学习才能。

2）运用讲座、争辩会等形式，聘请具备较高手绘、PS、海报设计、新闻摄影、视频制作等技能的人才，分别进行相应的主题培训，部员全员参加，并在培训后，通过各部员所学情况，依照特长进行职能分组。

3）定期选定相关技能视频，发送到新媒体部群共享中，便于部员运用课外时候学习技术。

（三）部门定期考察

部门内部定期展开例会，对近期各项宣传工作的完成情况以及各部员体现情况和技术进步等各个方面进行总结。同时，选取在活动中较为好的设计成就进行展示和争辩，到达奖惩分明，鼓舞部员努力进取。

（四）活动资料总结

在部门内部由活动资料总结小组负责构建学生会全部活动的资料

总库，按部门、时候等分门别类，做到有序、准时的收集各活动资料，便利各项总结用法。

>二、部门主要工作

新媒体部主要是通过建立和发挥各种宣传阵地和宣传方式的作用，有效宣传学生会内各项活动，做到宣传报道的时效性和创意性。同时，充足与拥有网络宣传资源的网络部、以及拥有纸质宣传渠道的《xx报》合作，转换帮助性活动宣传职能，变为主动主动的行使宣传职能，全面、高效的为学生会进行各方面宣传。

（一）掌握传统宣传方式，融合新型宣传渠道

在充足运用好传统的海报、横幅、展板等传统宣传渠道的基础上，跟紧年代步伐，当心互联网信息平台的宣传作用，扩充宣传平台，加大网络宣传力度。融入交际网络比如易班、人人网、微博、以及BBS、学生会网站等的渠道宣传，做到准时更新，准时反馈，让全校师生都能便利、飞速的关注学生会各项活动的展开。

（二）当心组织内部交流，增强院级机构联络

为了更好的做好宣传工作，新媒体部成员应关注学生会内部各部门的主要品牌活动，当心与各部门成员间的交流，便于理解活动主题和所需宣传方式，从而更好的完成宣传工作。同时，应当增强与各院学生会新媒体部间的交流，可恰当与其新媒体部进项技术交流或宣传方式、办法交流等，展开校级和院级大型品牌活动的宣传合作，扩充活动影响力。

（三）转变单一宣传模式，着重综合宣传方案设计

针对学生会大型的品牌活动，新媒体部应当跳出原有的帮助性宣传角色，不再单纯接受海报、横幅等传统宣传模式，而是组成特地的活动方案设计小组，融入活动组织部门的方案策划中，并为其活动构思整体宣传方案，形成集成各种宣传方式的综合性宣传方案，扩充活动的受众，增加活动参加度。

（四）做好活动后期总结，力求创新宣传模式

在各种活动完结后，收集活动相关资料，对其整体的活动宣传进行评论和总结，改良欠好的地方，争辩是否能够做的更好，以期能够在以后的宣传中补偿不足，进行创新。

（五）定期做好学生会活动回顾，提升学生会会集力

新媒体部仅应当心活动的初期，同时，可按部门要求，在活动完结后，为部门整理活动资料，形成视频等影像集，便于相关活动部门运用总结资料进行活动回顾与交流，提升部门成员整体的会集力。而且，应在每一学期末，做学生会整体各个部门的活动总结，提升学生会整体的会集力。

（六）转变帮助性职能观念，主动展开自有品牌活动

新媒体部的职能不仅仅在于帮助其他部门展开宣传活动，同时应主动主动的为学生会、为学校的进行宣传，做有利于建立学生会、建立学校良好形象的活动。因此，新媒体部应在这一学年中，着手策划自己的品牌活动，比如“xx高校吉利物”征集大赛（具体策划见附件），旨在为选出符合学校形象的吉利物，将学校理念以吉利物形象融入学生生活，会集我校学子力量。

**自媒体平台推广工作总结11**

我还记得去xx公司实习的前一天的晚上，狂风肆虐，寒风凛冽，我们班的一群傻子们站在学校广场激烈的讨论明天去实习的事情，大家都特别的兴奋。当这个实习机会摆在你面前的时候，要么紧紧把握，要么眼睁睁看着他溜走，不同的选择会有不一样的结果，我不敢说自己多么优秀，但至少，我时刻提醒自己要努力，因为，比你优秀的大有人在，但往往，是少了一点机遇。所以你可以不够优秀，但你要努力，努力的同时，也要善于把握机遇，不管这次机会是大是小，是好是坏，多一点经历，对现在的你，不是坏事。

实习第二天一大早，风刮得更起劲了，还下起了不大不小的雨，我们这群实习想着第一天去xx公司实习，应该要表现出礼貌和虚心求学的态度。于是，我们冒着狂风赶着去了，结果去早了，xx公司还没开门，我们就在楼底下等着顺便聊天，总之，大家表现的\'很兴奋，也有一丝紧张。

等了一会，公司负责人见到了我们，还带我们进公司了，就这样一群人冲向公司所在楼层，结果第一个重磅性炸弹降临：临时让做自我介绍，这让毫无准备的我们顿时迷茫了，还好，简单的整理了下思绪，迷迷糊糊的做了个简单的自我介绍，不算好也不算坏。之后，简短的认识之后我们就各自先去休息了，准备明天的正式实习。

在xx公司实习期间，我们被分到了不同的部门实习，有被分到活动中心的、分到节目中心和分到媒介中心。我被分到了活动中心办公室，见到了活动部主任，我们以后就跟着他展开实习任务了，最后的考评也由他写。在活动中心我负责了一次活动执行，感觉挺不错的，在指导老师的指导帮助下我很好的完成了这次的活动策划，其实要特别感谢指导老师的指导和帮助，我有什么不懂的问题就去请教他，他也会不厌其烦的为我解答，所以我才学的那么快，指导老师还给我展现自己的平台，并没给我太多约束，这点是最难得的。当然我的表现也没让他失望，在xx公司的实习表现得到了领导的赞许。

在xx公司的实习很快就结束了，我和不舍，但是天下无不散的宴席，这次实习让我受益匪浅。

从校园走进社会的日子，我已经学会如何处理自己在全新环境的应变。可以说，我学会了如何让自己在新的环境中生存。众所周知，现在的生活压力很大，工作压力带来很多负面影响，但是这是每个人都要面对的，该躲也躲不了的。因此，我们要积极面对工作、生活给我们的改变。工作时要有工作的状态，生活中要有生活状态，但愿毕业后的我可以积极面对自己的工作生活。开学在即，我一定要充分利用好最后的时机，多与老师沟通交流，不浪费一切可利用资源。给自己明确近期工作，为未来的发展做好准备。计划要从自身实际出发，点滴务实，时间合理，方向明确。总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应电视编导工作的需要。

**自媒体平台推广工作总结12**

在各大媒体平台其实是能看见舆情榜的，就是看到各个领域什么样的关键词最火，类似微博的热搜和百度搜索风云榜。

比如，大热的领域一定是娱乐和汽车。但我既没有时间去微博盯着明星们都做了啥，对车也完全是小白，关键是没啥兴趣。

之前也分享过，我的日常是在图书馆安安静静读书，如果看了电影有原著也很有强迫症一定要去读读原著。

这就意味着，我写一篇文章需要准备时间相当长，希望是有自己的思考之后，再转化成文字展现出来。

我写过的很多电影、电视剧都挺小众的，就算是写明星也不是会上热搜的那种，比如黑柳彻子啊（这篇文章在知乎被出版社看到，还送了我一本国内引进的新书），已经毕业了的AKB48妹子们啊，各种Youtuber网红啊。

但也因此聚集了跟我有同样兴趣的朋友们，评论区、后台点播和邀请回答，也成了我选题的来源。比如已经写过的电影《前目的地》、《圆梦巨人》，还有已经在计划中的小岛阳菜、前田敦子、电影《致命直播》等等。

**自媒体平台推广工作总结13**

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！

**自媒体平台推广工作总结14**

>一、回顾社会新闻部工作

1、亮点：

说实话，20xx年本人在新闻方面可以说是毫无建树，除了完成日常的新闻拍摄工作，基本没有可以拿得出手的作品。

虽然每月也有部分稿件被评为好新闻，但离评选市政府优秀新闻奖尚有一段距离，所以20xx年亮点不在我的新闻本职工作上。要说20xx年本人工作的亮点主要集中在技术保障方面。20xx年在我的努力下，基本完成了稿件服务器的建立。20xx年，新闻部采购了网络存储器，当时将稿件库也同时转移到了网络存储器上，但随着一段时间的运行，发现一段网络存储空间满了更换硬盘后，稿件也会同时被转移走。

为了将视频备份与稿件备份区分开，做到独立备份，20xx年我向技术部门申请了两台淘汰电脑，经过近两周调试将其系统更改为基于linux的网络存储系统，做到了双服务器交叉自动备份，单服务器内部镜像备份，以保证社会新闻部稿件库安全可靠有效运行。直接节省购买设备资金近8千元。

通过近一年的运行，目前稿件系统稳定可靠，没有出现任何无法读取等故障。与此同时，20xx年，我继续完善了视频备份系统，目前可以做到备份视频随时调取，并且跨度时间长，当月视频备份与去年、前年视频调取不冲突。20xx年，在我的努力下，社会新闻部办公电脑上升一个台阶，目前办公电脑已基本符合日常办公需要，不会再出现因电脑频繁死机无法按时完成写稿任务等情况。

2、不足（努力方向）：

20xx年，我会努力进行新闻采编工作，争取能拿出类似xxx小学走基层这样的作品出来，参加政府新闻奖评选工作。当然20xx年我也会继续为新闻策划出一份力，指导好同事们采写稿，争取多拿出几篇优秀作品，参加新一轮新闻评选工作。除了新闻采编方面的遗憾，另一块比较遗憾的就是新媒体创新方面。

20xx年初，中心领导就交代给我研究新媒体平台开发利用的任务，虽然经过几个月的摸索研究，搞出了一些小活动吸引了一些粉丝，但至今任然无法解决微信实名认证注册等问题，影响了整个中心新媒体建设工作进程。下一步我会继续努力，找到一条适合我们实际情况的新媒体建设发展之路。

>二、回顾教育报道部门工作

1、亮点：

20xx年我参与到了教育报道的日常管理工作中去，同时还负责xxx中专条线维护。

教育报道部门和社会新闻还是有许多的不同，报道的都是比较专业的行业新闻，我从最初的不懂到后来的有点懂，一直在不断学习着。虽然在专业领域我与这里的绝大多数记者还有着一定差距，但我还是提供一些拍摄技巧以及思路提供给这里的每一位同事，努力让教育专业新闻更具有可看性可读性。年中6、7、8月份，我与教育报道的同事们共同策划了一系列教育调查类报道，这类报道对于教育报道的同事们可以说是接触比较少，于是我在拍摄前期给予了一些参考意见，尽量让调查类报道接地气，有内容有深度。

除了新闻选题策划以及全程参与监督一些新闻采访任务以外，我还参与了众多教育报道品牌活动建设，有锡师附小校庆、新区实验小学校庆、市北高中校庆、中高招直播、中招咨询会等等。在活动开展过程中，我能很好的与其他几名负责同志相互补位，最后基本圆满的完成了领导交给我的任务。10月底、11初，我还基本独立完成了记者节广场宣传协调联系工作，配合好领导最终出色圆满的做好了记者节教育台新媒体的宣传工作。

2、不足（努力方向）：

20xx年，我对于教育报道专业领域知识学习速度还不够快，一些教育领域专业说法还不能完全掌握。

20xx年我将继续努力学习教育专业领域知识，让自己尽快跟上大家的步伐。

**自媒体平台推广工作总结15**

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。

**自媒体平台推广工作总结16**

我的微信平台建立时间不长，也没做过任何推广，我也不是大V，真的很好奇大家都是通过哪些渠道找到我的。

这么小众的我，大家可能是怕我活不下去，会在文末给我打赏，超级感谢哒～

所以，如果大家有看到有意思的文章，即使不打赏，点点广告TA也会有收入的，会很开心的。

在此之前，也搞过奥运征文等活动，我都积极参加了。

奥运期间我本来也计划写相关的内容，发布文章时点“参加征文活动”的选项就好。

再比如网易新闻客户端，最近的文章几乎每篇都被系统推荐锁定，能获得更多的流量和阅读，对我都是肯定。

**自媒体平台推广工作总结17**

>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。

**自媒体平台推广工作总结18**

继续坚持自媒体，做自己喜欢的事，任性地追求梦想咯～

－－－－－－－－分割线－－－－－－－－－

如果你看到了这里，谢谢你关心我，为了感谢你们这一年对我的关爱，我准备了一点（生活里用得上的）小礼物，都是我自己出钱买的（线上官方旗舰店、线下实体店）。

一共有6个名额，请在评论区留言，任何你想对我说的话都可以，按照?的顺序排前6名，时间从今天到26号24点，春节后等快递上班，我会寄给获奖的朋友。

第一个礼物是妮维雅男士洗面奶组合，1名（洁面、精华露、唇膏）

第二个礼物是腮红、面膜、护手霜，1名（可爱又好用，腮红擦上有种刚洗完澡出来的红润感）

第三个礼物是小米充电宝，1名

第四个礼物是手机／平板通用懒人支架（睡前玩iPad必备），共3名

－－－－－－－－分割线－－－－－－－－－

如果你对上面几个礼物不感兴趣，浙江一家化妆品公司（大瞳小爱）旗下品牌（塔莉妈妈）提供了一个全国10元邮费试用的福利。

有两种产品可选：

分别是：兰花霜试用装

唇蜜

你可以在他们的微店直接付款10元，留言想要哪一种；

如果两种都想要，邮费共15元，全国都可以到，每个ID只有一次试用机会。

由于快递春节休息，商品将于2月6号开始发货。

品牌方会给我的粉丝提供一个正装100ml睡眠喷雾的福利，所有申请试用的朋友都有机会抽取，比例是10：1，即每10位粉丝中抽1位获得，请在品牌方微店页面下单时备注“李慢慢”，便于统计。

这里要说明，品牌方并没有给我广告费，这次活动是为了推广他们的新产品而做，也合作了不止我一个博主，如果使用之后觉得不错，欢迎关注和支持80后创业的国产品牌。

你们在官方淘宝或微店购买正装产品并备注“李慢慢”，品牌方会给我广告分成。（分成并不多，你们真心觉得好用就买哈，如果只是想支持我，欢迎打赏?）

塔莉妈妈这个品牌比较年轻，目前产品在各大在线电商平台和屈臣氏实体店有售，感兴趣的朋友可以去了解下，央视也有他们的品牌广告。

其实自媒体这一年陆续有一些机构来找我合作，但我的态度是谨慎再谨慎，绝不向大家推荐我没用过的商品和三无产品。

一周前我试用了唇蜜，跟我现有的唇部保养产品做了一个对比测评。

左侧这两支分别是kiss me的medicated lip cream和塔莉妈妈唇蜜，比较水润，我白天不化妆，或化妆前用来润唇，因为秋冬流行质地较干的唇釉和染唇液，所以在上底妆时先保湿，涂唇釉之前擦掉。

右侧这三个分别是凡士林粉色润唇膏、倩丽唇蜜和canmake唇蜜，相对而言这三个质地比较浓厚，我通常睡前用，保湿、淡化唇纹，第二天就算涂了最干的唇釉嘴巴也不会起皮儿。

好啦，就酱，周末愉快！

板凳儿姐姐李慢慢

>感谢有你 继续加油

**自媒体平台推广工作总结19**

上海复旦大学新闻学院教授、博士生导师，复旦大学媒介管理研究所所长朱春阳表示，“传统媒体是以正面宣传为能力结构主体，新型媒体是正面宣传能力+危机沟通能力的协同发展，媒介融合的本质是官方舆论场与民间舆论场的融合，新型主流媒体的核心价值是降低两个舆论场的摩擦力，推动更高程度的社会共识达成，而不是激化冲突、加剧摩擦。”这一段话用通俗易懂的语言，讲述了媒体融合的本质。

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

四、建立社群，做粉丝裂变

何为“新媒体”？

“新媒体”已经不是一个新鲜的词汇，虽然已成为一个行业名词，但到目前，还没有哪个定义能够明确的指出“新媒体”都涵盖哪些。

也有人这样为新媒体的发展总结：“新媒体的最大理想是创制人工生命而不是虚拟爱情；最大现实作为是飞快商业、飞快应用；最大冒险精神是不断发现并占领媒体‘蓝海’；最大虚荣心是越来越多的用户、用户、用户；最凶险的是别人比你更‘新’；最得意的是把传统媒体变成内容提供商。”

好吧，我们不纠结新媒体都有哪些了，只来说说现有的，发展迅猛的新媒体。微博、微信、APP客户端，这三样就已经够让人头疼了……

发展迅猛的新媒体

以腾讯旗下的微信为例，根据PingWest的消息，腾讯内部统计的微信注册账号已经达到了6亿之多，月活跃用户也达到了亿，微信公众账号已超500万。

而另一个新媒介物也不能不提，20\_年，App Store下载量已经突破750亿次，应用数量超过120万款。六年间App Store的应用数量的几何式增长拉动了整个开发行业的繁荣发展，仅20\_年用于在App Store购买正版应用的费用就超过了100亿美金，开发者能够从中获得约三成的回报，到目前为止，苹果付给开发者的分成超过了150亿美金。未来App Store中还会产生更多的消费，据市场分析师的预测，20\_年消费额将达到1000亿美金。

前不久，“中国新媒体发展报告（20\_）”蓝皮书。该书主编、中国xxx新闻所所长唐绪军指出，中国正在全面进入微传播时代：微传播已经成为主流传播方式；传统媒体和新兴媒体加速融合；新媒体的社会化属性不断增强；新媒体的安全成为最重要的国家战略。与此同时，中国新媒体发展呈现出七大态势：

二是全面进入微时代。微博、微信、微电影、微视频、微支付、微传播，所有这些在20\_年突然爆发蔚为壮观，出现了新媒体发展中的微时代景观。

三是微信成为标志性特征。20\_年是微信快速发展的一年，微信的用户已经达到6亿，海外注册用户超过了1亿，覆盖全球200多个国家和地区，了超过20种语言的版本，国内外活跃用户超过亿。

四是新闻客户端成为公众新闻接触新的入口。

五是社交媒体成为新的传播平台。为政治传播提供了一条深入民间、繁荣有序、润物无声的传播途径，拉近领导人与民众的距离，是政治传播和公共外交的重要工具和崭新平台。

六是大数据加速推进应用创新。20\_年是大数据技术的落地之年，在技术上有了突破性的发展，国内国外逐渐对大数据技术的使用渐起成熟，大数据市场的体量将进一步放大。

时间过的真快，转眼间学习新媒体运营已经一个多月了。从这个行业的小白到慢慢地熟悉了这个行业。接下来说说这一个多月的培训心得和感受吧!

首先之所以会选择新媒体这个学科，更多的是自己的兴趣，看中这个行业的前景，其实当时选择并没有太多的考虑。当自己真正接触这个行业才发现其实新媒体并不想自己想的那么简单。

要想学好新媒体，适应这个行业，我觉得要适应以下几点：

1、要有良好的文字功底，虽然上课老师给我们讲了许多新媒体运营的小窍门，但是到最终，文章写得好才是硬道理。如果你想从事新媒体运营工作，你可以给自己定个小目标，例如先每天写一篇文章，题材自定，这样维持一个月后，你的文字功底肯定会有大幅度提升的;

2、懂得借势宣传，最值得借鉴的莫过于杜蕾斯的文案，你可以先从模仿开始，最后自己进行创作。要懂得追踪热点，创造热点，并且要做到根据热点来进行编写文章，来博取大众的视线;

3、学会美观自己的文章，特别是相关的排版，在最近的学习中也教会了我们如何让文章的排版显得更加精美，这也是极其重要的。要想在众多新媒体账号中脱颖而出，单单有好文采还是不行的，关键时刻还是要学会把自己所写的文章来进行美观;

4、垂直度一定要高，坚持发你自己定位领域的文章，保持垂直度的确定性，垂直度越高就越容易受到该领域里的青睐。

其实培训最重要的还是要有气氛。这里有负责任，有教学经验的老师和认真学习的同学，你很容易地投入到培训中去，这是我最满意的。

篇一：万事从来贵有恒

古人云：“一日一钱，千日千钱。绳锯木断，水滴石穿。“你会不会感叹，如此单薄的力量竟会造出这样的奇迹？其实，一切只缘于背后的那份恒心，万事从来贵有恒。

日本首相田中角荣，两岁时害了病，得了口吃，他困此倍受同学的嘲笑。他发誓一定要改掉口吃的毛病。但这又谈何容易，但他就是凭着自己惊人的恒心，持之以恒，坚持不懈终于战胜了口吃的毛病。细想若不是当年的田中角荣那份恒心，又怎么会有今天的成功？又怎么会有飞速发展的日本呢？

追溯历史，多少文人墨客的成功都在背后有一份支撑着他恒心呢？王献之，晋代著名书法家，他的字如行云流水，被流传至今，殊不知，当初的他为了这每天都坚持练字，不知坚持了多久，只知用尽了满满18缸的涮笔水。也许当初的他只是一个普普通通百性，但正因为他的这份恒心使他终成一代大师。

袁隆平，世界杂交水稻之父，在研究杂交水稻的过程中，遇到的困难不计其数。他不放弃，最终的成功只因他不计其数战胜困难，坚持不懈，成功只因有恒心。

翻阅史册，古今中外的无数事例都一次又一次地向我们证明”恒心的重要。作为中学生的我们这也不正是我们所需要的吗？多少次我们发誓要坚持写日记，几天后只能对着只用去一雕塑的日记本傻笑。多少次我们发誓要努力再努力，这份激情又是在几天后消失的呢？如果我们都具有一份无限的恒心，谁又敢保证将来的我们不会成为一代名人呢？

但保持恒心，并不是要坚持做无谓的事情，一条违法犯罪的路需要我们以恒心坚持走下去吗？一杯益的书需要我们以恒心坚持读下去吗？

所以说说从来贵有恒，除了有恒心，还要有选对路。

篇二：播种·丰收

接受—如“飞流直下三千尺”那般畅快淋漓，付出恰似“一江春水向东流”那般坦坦荡荡。

你付出了努力，接受了成功；你付出了真诚，接受了友谊；你接受了荣誉，付出了艰辛；你接受了爱情，付出了忠贞……

接受与付出就是这样让人琢磨不透，意味深长。

我喜欢接受的痛快，付出的慷慨。如果付出是春天播种的辛劳，那么接受就是秋天丰收的喜悦。别林斯基曾经这样说：“在失望的荒地上付出你宽大的胸怀，在希望的沃土上会得到你心灵的慰藉。”是啊，当你手捧玫瑰，那诱人的香气飘入心扉时，你感到心灵仿佛被晶莹剃透的水流洗刷过那样舒畅。

我喜欢接受的美丽，付出的伟大。如果付出是充满荆棘的漫漫征途，那么接受就是征途后蜂飞蝶舞的锦簇花团。历史滚滚前进的车轮告诉我们，没有人民抛头颅、撒热血的气节，哪会有新中国初升的太阳？历史漫漫的长幅画卷告诉我们，没有科学家的钻研开拓得出的伟大结论，哪会有如今的美好生活？前辈在“山重水复”中付出，我们在“柳暗花明”中接受。

我喜欢接受的公平，付出的豁达。如果付出出纳真诚的货轮，那么接受就是满载而归的货物。俗话说“君子之交淡如水”。获得真挚的友谊需要付出，付出真挚的友谊需要获得平正的心。一份耕耘，一份收获。接受与付出就是这样如亲密的伙伴，形影不离。

接受不需“会当凌绝顶，一览众山小”的壮语，只需“海内存知己，天涯若比邻”的真心。付出不需“落红不是无情物，化作春泥更护花”的痛苦，只需“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”的信心。

携一缕接受的阳光，系一丝付出的绸带，整理行装，踏上实现自我的道路……

篇三：暖心的爱

爱，弥漫在生活的每一个角落里。父母的一句“放学啦？“充满着爱的.气息，父母的每一个小小的动作满载着爱的硕果，这些都是微不足道的。其实如果我们是蝴蝶，那么父母给予我们的爱就是一片花海，如果我们是蜜蜂，那么父母给予我们的就是满缸蜂蜜。可是，你真的留心过父母对你无限的爱吗？你真的感恩过他们吗？现在回想起来，我们沐浴过多少爱呢？数不清。我亦是如此。

妈妈给予我的是关爱，是疼爱，是无私大爱，而我却身丰福中不知福。

儿时的我，刁蛮、任性，更重要的是挑食！每一次妈妈都会变着法儿做出合我胃口的饭菜来。那天早上，天下着雨，而我却说要吃方便面，在家里又哭又闹。妈妈二话没说，立即打着一把小伞就出去了。回到家，妈妈的衣服被淋湿了，一连打了几个喷嚏。而我一点儿都不懂事，一句话也没有对妈妈说，只是嚷嚷着让妈妈快煮方便面。妈妈一边咳嗽着一边为我煮面。中午，我回到家，不经意间发现妈妈背着我在量体温。趁妈妈不注意，我偷偷跑过去一看，原来妈妈发高烧了！她不但不告诉我，还硬撑着对我微笑！我低下了头。

现在想起时，我的眼圈红了，眼泪在眼眶里打转。妈妈付出的那一整颗心，我有认真对待吗？不，我没有。

回到家后，我看着妈妈的脸一本正经的说：“妈妈，我——爱你！”妈妈先是愣住了，随后把我搂在怀里，我看见，妈妈哭了，她激动地说：“针针，妈妈不图你回报，只希望你长大有用自己快乐，但是妈妈今天听到你这番话真的很欣慰，你是妈妈的好女儿！”妈妈抚摸着我的头说。我也哭了，是感动的泪。那一刻，我感受到自己真的大了！

您给予我的爱是无私的，而我对您的回报也必定是无限的，妈妈，我爱你！

**自媒体平台推广工作总结20**

>一：建立新媒体运营平台

计划：新媒体网络平台有腾讯QQ、微信、微博、博客、慧聪网及商机网等各类新媒体。做新媒体主要是做微博微信这块，微博和微信的配合使用来增加推广转换率、优化用户体验，塑造品牌形象，腾讯微博可绑定微信公众平台。

总结：注意搜集粉丝的反馈意见、定期或不定期搞一点趣味测试和有奖问答的活动。

>二：新媒体平台的维护

计划：

1、QQ、微信、朋友圈。要定期更新日志保持与粉丝进行互动。

2、微博可发布一些品牌与产品的动态、企业高管的观点或风趣幽默的段子等。每个月可发布10至15条。

总结：每天要准时的关注最新的媒体消息，从而可以蹭热度。

>三：新媒体的宣传、推广

计划：

1.充分利用本地的资源，在网络的基础上通过报纸、杂志及电视等媒体进行宣传。

2：利用网络推广。

总结：

（1）搜集本行业和竞争对手的相关资料等备用。

（2）百度贴吧、百度知道及百度百科

（3）申请一些权重高的论坛、社交网等。

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