# 编辑实习周记 编辑实习周记范文5篇

来源：网友投稿 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-07-28

*作为一名小编，在实习时，你会写实习周记吗?今天的小编为您精心挑选了几篇关于的优秀范文，感兴趣的快来和小编一起学习吧!希望小编的整理能够对你有帮助!编辑实习周记1实习前两周，我在更新时更多的从内容专业性角度考虑，选择的多是篇幅较短纯it新闻，...*

作为一名小编，在实习时，你会写实习周记吗?今天的小编为您精心挑选了几篇关于的优秀范文，感兴趣的快来和小编一起学习吧!希望小编的整理能够对你有帮助!

**编辑实习周记1**

实习前两周，我在更新时更多的从内容专业性角度考虑，选择的多是篇幅较短纯it新闻，使得频道日pv有一定的下滑。经过部门老师们的指点，我开始更多地选择诸如数码产品、科普新闻、搞笑摄影等与科技相关而又吸引眼球的内容，同时对新闻多分页，并xx内容精编，使频道流量逐步回升并趋于稳定。在这个过程中，我了解到，对于一个网站来说，编辑所要考虑的不仅仅是如何将资讯及时、准确地传达给受众，更重要的是要让受众多浏览、多点击。

具体而言，我每天早上首先要做的是更新首页的推荐图。通常我会选择数码美女或搞笑摄影放在这里，一来这类图片最容易吸引眼球，二来这类内容也易于做成多页组图新闻，用户只要不停点击图片便可以不停翻页，可极大地提升pv。

**编辑实习周记2**

这一周，我主要做的频道内头条、二头条及其摘要。由于在页面内部，这些内容对流量贡献不大，却直接影响到整个频道的内容专业程度，因此我通常会在对比四大门户科技频道的头条后，选择合适的标题并进行修改，放在这个位置。

以及推热点新闻，比如，刚刚更新的这些组图新闻放到各个推广位上。对于it频道这样的非核心频道来说，想让那些关注股票和财经的受众为自己的频道创造流量，就必须用好每个推广位。具体而言，就是要在首页﹑新闻频道和文章右侧的文字推广位上选择吸引眼球而又页数较多的文章，并拟一个吸引人的标题。开始一段时间我在内容选择和拟标题方面做得都不太好，于是我便参考其他一些网站科技类推广位的操作方法，以及对文字标题要求很高的wap网站的科技新闻内容选择，在模仿的基础上针对和讯网的受众特点来做推广，逐渐让这些区域为频道贡献较多的流量。

**编辑实习周记3**

现在都知道，百度不会对网站推广关键词有任何技术分，在XX年前，做网站排名，就是靠关键词栏目堆积，但是现在百度的技术越来越完善，所以基本上这个是不记入排名的

分数内，那么这个是不是就可以不用管了?

答案是错的，这个也是有一定的战略意义的，如果你已经做到极致了，有规模的时候，完全不用去理解你的关键词，可以把关键词这个栏目放空，这个也减少竞争对手去查看你的主要网络营销关键词是什么?

网站描述

还是老话，如果你是做百度排名的，你就要懂得百度讲究的一个战略营销方式，如果前面大家能理解网站推广标题的话，那么描述就是如果一篇文章的引子一样。

总结：在网络营销中，网站推广关键词对于这些草根站长或者新手站长，还是非常有价值的，因为添加了关键词之后，用站长工具查，就可以及时发现的排名情况

**编辑实习周记4**

众所周之，论坛推广在网络推广中占了很大比重，做好论坛推广之于网络推广至关重要。论坛程序的不同，或许很多具体的推广方法有所差别，但是就整个互联网来说，论坛推广主要包括四个方面。一是发主题，二是回复主题，三是论坛签名，四是短消息(pm)。下面对这四个方式逐一说明。

发主题

在论坛中，如果你能发表一个很受欢迎的主题，能够引来成千上万的点击，那么你就具备了很强大的网络推广潜能。当然了，也许你发表的主题与你的推广产品无关，我要说的是，让你的产品与主题相关这并不是很难的事情，要坚信事物的普遍联系，作为一个好的网络推广员，更是要能把风牛马不相及的事情联系在一起。比如上次我发表的软文《我和老公在海边做爱》 ，硬是把做爱和拍摄婚纱摄影的流程联系在一起了，很多人在后面回复表示：标题党!创意不错!认真研究这篇帖子你会发现，一篇成功的帖子标题非常关键，你的标题一定要能吸引人(下次发文专门讨论标题)，有研究表明，网络上有那么一群人只看标题，只有标题吸引人了他们才会继续看下文。

回复主题

做得好，回复别人主题也是一种很好的推广方式，特别是抢红人名人的沙发。“阅读(136XX) ┆ 评论(35274)”这是韩寒的某篇博文的流量参数，如果你抢到了他的沙发，那么就意味着有至少有1360000个人看到你的回复，傻子都知道这个沙发具有非常好的广告效果。但是名人的沙发很不好抢，因为有那么一群人就是为抢沙发而生的，他们日以既日的守着某个名人的博客或者名人常去的论坛，我们泛泛之辈很难与之匹敌。我们可以放弃超级红人的沙发，我们抢抢普通沙发也行，如果你能抢一些地方论坛的小名人沙发，其广告价值也不容忽视。比如小鱼网的苗家二少爷，他的帖子回复和点击也相当可观。还有补充说明的是，回复也有一定的技巧，不要作一些没有营养的回复，垃圾回复没有人喜欢，没有人喜欢也就没有人关注你，当然也就失去了广告效应。

**编辑实习周记5**

进入公司，我接到的个项目就是创建公司博客。随着互联网的发展，博客兴起了一股网络风。由于其沟通方式比电子邮件、讨论组更简单和容易，博客已成为家庭、公司、部门和团队之间越来越盛行的沟通工具，因此它也逐渐被应用在企业内部网络(intranet)。而我要做的任务就是在原有的公司网站的基础上建立一个公司博客，以供随时发布最新的供求信息。　　从选址，规划到取材，整合，上传，发布。看似简单的一个博客却花费了我不少心思。我还记天上班，我花了半天时间收集公司素材，又花了半天时间浏览网上优秀的公司博客。对着电脑一整天，下班回家累的不行。　　但是通过天的资料收集，第二天，我开始了博客的制作。首先，选址。为了更好地凸显出公司博客的特点，我首选了为企业博客量身定做的企博网博客。通过注册，获得了相应的域名。然后，规划。根据企博网博客的特点，结合公司素材，进行规划，分开不同的板块和模块，分别进行设置同时根据模块的划分，对素材进行分类整理。其次，整合。对图片和文本进行取舍选择，同时对所选择的图片和文本进行编辑和排序。最后，上传发布。这是相对比较简单的步骤，把分类好的素材上传到网站上，根据其视觉效果进行适当的调整，确保页面排版的紧凑性和整体美观性。　　经过几天的努力，我提交了我的工作成果，同时获得老板的认可。时隔3周，当我再次登陆该博客后台时看到，博客的点击率已经达到2809次了。这让我感到非常高兴，看来我的努力并没有白费。　　通过企业博客的制作，我接触到了大量的公司资料，包括公司的简介，公司的业务简介，发展描述之类的。也让我对上海狮诚企业管理顾问有限公司有了一定的了解。

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