

最新公众号每月内容计划 微信公众平台 工作计划(通用9篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇一

民间互访拜年的形式，根据彼此的社会关系，大体可分4类：(以下都是旧礼节，现在叩首、跪拜这种形式已经基本消失，仅在小孩向长辈拜年时还有)。

其中必须到岳父家，须带礼物。进门后先向佛像、祖宗影像、牌位各行三叩首礼，然后再给长辈们依次跪拜，可以逗留吃饭、玩耍。

如给同事、朋友拜年，一进屋门，仅向佛像三叩首，如与主人系*辈则只须拱手一揖而已，如比自己年长，仍应主动跪拜，主人应走下座位做搀扶状，连说免礼表示谦恭。这种情况一般不宜久坐，寒暄两句客套话就要告辞。主人受拜后，应择日回拜。

凡一年来对人家欠情的(如律师、医生等)就要买些礼物送去，借拜年之机，表示谢意。

对于左邻右舍的街坊，素日没有多大来往，但见面都能说得来，到了年禧，只是到院里，见面彼此一抱拳说：“恭禧发财”、“一顺百顺”，在屋里坐一会儿而已，无甚过多礼节。

——微信公众号创刊词

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇二

年夜饭是春节传统民俗里最重要的一个环节，可随着人们消费观念和生活习惯的改变，越来越多人习惯在饭店包年夜饭。这样，饭店厨师的年夜饭就成了问题，当别人吃着他们做的香甜的年夜饭时，他们的年夜饭却只有凑合。不仅春节，其他节日里，厨师的日子也是这样度过的。厨师都在“火拼”，干这一行的，越是节假日越得“火拼”。

2、社会保险基本缺失

目前大多数企业没有将厨师保障纳入社会保障体系之中，没有强制的规定和相应的政策，对待厨师参保的问题上明显执行“双重标准”。例如失业了，得不到失业救济；生活困难了，得不到最低生活保障；生病了，得不到应有的医疗保障。同时，超时劳动的现象普遍存在且十分严重。中小企业厨师日工作时间一般都在10小时以上 双休日、8小时工作制、法定假日注定了与他们无缘。

3、厨师的工资报酬权受到严重侵犯

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇三

所以当消费者需求一旦变化了，如果你还坚守原来那个需求，然后不断告诉自己要做好产品、要坚持品质、要提高服务，这都是没有用的，因为消费者已经不需要了。

所以一定要密切地关注消费者需求变化是什么。

再举个例子，我一个月前参观一家公司，是小红书，主流用户是90后女性用户。小红书的同学与我分享app上的许多特别有趣的事情，比如早c晚a开始用于化妆，后来用于早咖啡晚酒精的生活方式，所以一大群人正在以早c晚a的方式来生活，而我居然完全不知道。还有毛衣枪之类的新东西，在这个地

方，很多人早就把这个潮流聚焦起来然后慢慢生发开来，我就在上海看到一个叫毛衣枪培训的一个小门店。

所以当消费者需求发生变化的时候，如果你认为你所做的东西永远是被消费者需要的，那你当然就挣不到钱，所以一定要去理解新的需求发生在哪里。

于是我请小红书同学经常把报告发给我，我不能脱离这个时代，一定要关注需求在怎么变。

第三个原因是企业熵增了。

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇四

就是公域和私域。

这是我在去年10月30号的年度演讲，不断地跟大家讲的一件事。

什么叫私域？就是你可以免费的、重复地触达的那一部分的用户。

你不要去打扰他，那不是目的。目的是什么？目的是你可以触达他，在他需要的时候。

但是如果他买了你一次坚果之后，他就加了你的企业微信，你不要去打扰他，我反复强调不要去打扰他，下次你在朋友圈里发新的坚果信息，说不定他会感兴趣，而你却没有给任何平台去交费，这就是私域流量。

去年，国家要求很多平台彼此打通。

我们现在看到腾讯跟阿里正在打通。我们现在可以在微信里

面点开淘宝的购物链接了，我们也可以在阿里的某些 app 里面用微信支付了。所以终于打通之后，这个时候你就可以在中间池子里面去积累你的用户。

比如百果园、完美日记、奥利奥，还有各种各样的公司都在积累自己的私域。

我们在疫情期间去参加了一次腾讯的活动。

他们三个人虽然给我的回答都不一样，但是最后总结了一句话，在疫情之前的两到三年，就开始不断地往自己的企业微信、往自己的 app 和自己的小程序里面积累自己的私域。

所以一旦遇到疫情，我不能出门去做这个事情的时候，我就跟这些人互动，我跟这群私域的连接其实维持了我的生存，甚至获得巨大的增长。

所以这是我觉得特别重要的一件事情，因为未来会面临很多不确定性。

在不确定的时候，你有个确定东西，私域是你确定东西，然后把他用作交易。

我们有自己的公众号，公众号本质上就是一个私域。我们坚持写优秀的文章，坚持写，坚持写。终于有机会我们在公众号有了200多万的用户了，所以也做了一些尝试——卖东西。

我们的商城是搭建在有赞交易平台上面，商城负责我们所有基础的交易功能，计算价格、打折、开发票，他把基础功能全部都做好了。

所以我们在公众号里面只要挂上这个链接，然后就不需要给任何平台去付流量费，我们就可以卖跟我们的五商学员合作

的茶叶、合作的白酒，去合作很多东西。

所以当有一个平台积累自己的私域。然后再通过一个电商交易平台的小程序去交易的时候，你就会获得很大的确定性。

所以我们也居家办公了两周的时间，但是说实话还可以，我们其实没有遇到太大的挑战。

这里面很大的原因，是因为我们也和那三家公司一样及早地去做了一点准备。

所以我给大家一个非常重要的建议，就是一定要去部署自己的私域资产，这个很重要。

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇五

公众号运营的最终目的是为了变现，但在变现问题上，很多公众号运营者都不了解，没有做好定位。那公众号运营要怎么实现流量变现呢？或许这本《公众号运营和流量变现》会给你答案。

《公众号运营和流量变现》读后感

老话常说“活到老学到老”，还是有一定道理所在的，人总是要不断地去学习，充实自己，这样的我们会觉得生活、人生很是有意义。最近读了一本书，《公众号运营及推广》，从中学习到了一些以前没有接触过的东西，为此内心也有了一些感悟以及体会。

社会不断向前发展，当下很多年轻人甚至老年人都喜欢玩微信，除了日常的聊天和朋友们联系之外，不少人都喜欢在微信公众号上浏览或者是关注自己喜欢看的内容以及有趣的软文等，丰富生活，充实自己的精神世界。

近期的我向公司借阅了公众号这本书，抽空学习了下，粗略地感受到了公众号想要更好地运营及推广，也不是一个容易的过程，其中有很多的讲究。

其中具体想要提高阅读量，保持持续的内容输入，就要做到以下两个方面

1、内容选题能力

在做爆款文章的维度上看，选题是非常重要的的一环。

2、内容写作能力

文笔的要求是只要你有一定的语言组织能力，能通过文字把事情讲述清楚就可以了，毕竟公众号运营比拼的是综合能力。

3、内容运营能力

内容运营是指通过一系列的运营手段，让内容价值得以最大化。包括连接更多用户，获取更多的用户，指的是如何包装内容和分发内容。取标题、加配图、做排版、提炼小标题、做音频和视频。

4、用户感知能力

内容服务是围绕用户的需求和痛点所展开的，需要研究用户的属性，了解用户的痛苦、焦虑，然后为用户提供解决方法。

5、用户运营能力

通过一系列手段，与用户发生更多的连接，加深与用户的关系。引导用户投票、点赞、评论，需要日复一日的认真执行下去。

6、大众审美能力

审美能力足够，做出来的内容就是有品位、有灵魂的。

二、输出的前提是高质量输入方面

1、带着目标和预期阅读

为自己制定目标和计划后，边读边思考，边读边找答案。

2、强制性做笔记和输出

你在做输出的时候，最好是把你的输出公开，比如发在朋友圈，或者讲给你的同事听。因为一旦决定公开，就会更加注重语言表达和逻辑，会在意别人能不能看懂、听懂。

3、更聚焦的主题是阅读

阅读的内容过于杂乱，会导致分散精力和注意力。最好的方式是主题阅读，在一个小周期内解决一个问题。

4、反复地阅读经典文章

学习是一个需要不断重复的过程，很多知识仅仅看一遍是无法完全掌握的。

5、阅读时，请带着批判性思维和学习的心态

6、阅读过程中不断带入自己的工作场景

最后这本书中论述的选题、目标用户、解决的用户需求和痛点、开头结尾值得学习的地方、值得借鉴的地方。让我感受到了一个有影响力的公众号，一定是能够被人记住的公众号，而之所以能被记住的公众号，就是因为其具有与众不同之处，有自己的特色。

说起特色，那就是公众号个人的作品有专属于自己的风格，

这样的作品会有很多的机会吸引相似灵魂的群体加入阅读。如今的信息时代，微信公众号在传播信息、提升影响力方面有巨大作用，吸引不少行业涌入其中，从而也展现出了公众号运营的背景不断发生变化，这个行业运营获得的利润也越来越多。

阅读了这本书，虽然只是看了一个大概，不过也是有收获的，以上就是个人的一个小感悟，不同的行业，资源发挥得当，定位把握好，那么成功也会不远。

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇六

2020年，我已经写过好几篇关于居家办公的文章。

以前我在一个跨国公司里面工作的时候，大量的人需要远程协同，跟居家办公差不多。但凡你的办公室比较多的时候，就需要涉及到更远程的同事的协同问题。这和今天居家办公基本逻辑是一样的。

我们公司在上海已经开始居家办公了，这场直播是与北京的得到伙伴，一起远程共同准备的。

所以我们有比较多的远程办公的经验。

2022年，上海、深圳又遇到疫情，我看到，这次大家非常的淡定。

我看到了深圳的倔强，它是一个奋斗、充满活力的城市，出现疫情之后，这么多同学居然把电脑台式机拼命地往家里搬，这些充满奋斗精神的年轻人一定会获得更大的成就。

所以我们今年看到疫情，会与前年看到的有非常大的差别，大家已经有一种非常淡然的心态去面对它。

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇七

年度总结及年度计划，时间匆匆流逝，又到了12月份，大家准备好年度工作计划了吗?以下是年度总结及年度计划，欢迎大家阅读!

各位同仁

大家好!盘点xx年，我们愉悦而绩优;展望xx年，我们任重而道远。公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有些不足之处。因此在迎接xx年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作;你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要;用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把xx年的年度工作作以下规划。

一、健全和完善公司制度，营造企业文化，组建优秀团队

1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规矩办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。

2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动(具体方案时间另订)。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。

3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公

司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。

4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

二、全面推行6s管理，改善现场作业环境

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组(部门)负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组(部门)责任人将受到相应的处罚。

三、查核工序产能，实行量化管理

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理(所有的计时必须规定数量)。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

转眼之间又进入新的一年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，我是一个从事管理工作不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和发展。

一. 经济预算方面

1. 依据预算计划报销费用，在此上要合理、节约、按时、准确地来执行

管辖固定资产的自检

行政费用报销的核准

编制、调整部门预算的方案

二. 岗位的业务工作

1. 企业管理文章

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇八

1. 生活是不公*的，我们不能去埋怨上帝，那也是徒劳的。我们只有去适应生活。
2. 创业不同于炒菜，不可能等所有的配料都准备齐之后才开火做饭。
4. 一片叶子跟毛毛虫交朋友，整棵树都要遭殃了。
5. 我宁愿在自己喜欢的事情上失败，也不愿在自己厌恶的事情上成功。
6. 要冒一险!整个生命就是一场冒险，走得最远的人常是愿意去做愿意去冒险的人。
7. 没有什么想念是一直滞留着不能倾泻的,只是胆怯罢了。
8. 人生中损伤是承载，沉默是扩展。终结是新的开始。
9. 人生最重要的事情是确立一个伟大的目标，并决心实现它。
10. 一部机器可以去做五十个普通人的工作，但是没有哪部机器是可以完成一个伟大的人的工作。
11. 有些爱，只能止于唇齿，掩于岁月。我喜欢来日方长的男人和不堪回首的女人，是他们把生活搞得意味深长。
14. 所有的忧伤都是过往，当时间慢慢沉淀，你会发现，自己的快乐比想象的多得多。

15. 人生的奔跑，不在于瞬间的爆发，取决于途中的坚持，你纵有千百个理由放弃，也要找一个理由坚持下去，能激励你温暖你感动你的，不仅仅有励志语录心灵鸡汤，还有身边志同道合积极向上充满正能量的人。八月早安。

16. 世界从不缺努力的人，要想得到，要學會得到与失去，八月你好

17. 只要走的方向正确，都比站在原地更接近幸福。八月，加油！

18. 所有的努力，不是为了让别人觉得你了不起，而是为了能让你打心里看得起自己。人生的奔跑，不在于瞬间的爆发，取决于途中的坚持，你纵有千百个理由放弃，也要找一个理由坚持下去，能激励你，温暖你，感动你的，不是励志语录心灵鸡汤，而是身边比你优秀的人比你还努力！八月的清晨，大家早安。

20. 当我觉得我倒霉了，我就会想：这是在挥洒我的霉运，挥洒之后，剩下的就全都是幸运了！

21. 如果你的面前有阴影，那是因为你的背后有阳光。

公众号每月内容计划 微信公众平台工作计划篇九

第五个问题，有的同学问了我这个问题，问这个问题人不多，但是我觉得很有代表性，所以把它挑出来。

因为有很多的创业者也有这样的心态，很多创业者问我说：润总，我在原来公司感觉特别没意思，老板不赏识我，看上去天花板很低，没有未来，我要去创业。就经常有人问我这个问题。然后每次听到这样的问题的时候，我就犹豫半天。

我特别想说导致你进入另外一个行业的从来都不是因为你在

过去这个行业做不下去，记住这句话：你进入另外一个行业的原因永远都不应该是你在原来的行业做不下去。

你觉得原来行业做不下去，在新的行业就能做下去吗？因为原来的行业是一个市场竞争很激烈，那么别的行业竞争就不激烈了嘛，别的行业竞争也很激烈。

所以进入另外市场的唯一的原因不是因为原来行业做不下去，而是你认为你进入别人的市场，比他们做的好的办法是什么？这是你进入别人的行业的唯一的原因，所以说，你不是退到别的行业而是进入别的行业。

退是我原来做的都好，我想往回退，退是不行的，你只能进说我这做的稳扎稳打，不管做的好不好，反正我看到巨大的可能性，原来可以这么做。

什么叫进入另外一个行业这个正确姿势？举个例子：我有一个朋友做了这么一件事情我就特别佩服他，他做的事，我觉得他有这个想法都特别佩服他，他有一次去到一家咖啡馆，在晚上这个咖啡馆快关门的时候他就发现这个咖啡馆的工作人员把今天没有卖完的面包从柜子里面拿出来，扔到那个垃圾桶里。

我的朋友看到这一幕觉得这怎么行，这太浪费了。工作人员说，我们有规定，今天面包卖不完就得处理掉，因为明天我们只能卖明天新鲜的面包，这是我们对消费者的承诺。听上去很有道理，但是扔掉今天这个面包还是太浪费了。

我这个朋友就跟卖面包的咖啡馆工作人员说，既然要扔掉这个面包，要不你就便宜点卖给我，反正你要扔掉，你要扔掉太可惜了，我便宜把它买走不要浪费。

结果工作人员他说对不起，我们的收银系统里面没有这个选项，你现在要买走就全价买走，要不想买走的话，我就把它

扔掉，没有一种选项叫便宜的把它卖给你。

他觉得他看到了这个行业的一个重大的问题，要不然就扔，要不然就是原价卖。所以你不是因为退到别的行业，而是因为你有更好的办法进入别的行业。

如果你真的找到了一个你觉得你可以改变的地方，那么就勇敢的进去，这个时候你不是退到别的行业，你是进入这个行业。