

# 2023年校庆新媒体运营方案(实用5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 校庆新媒体运营方案篇一

某学校公寓的建筑施工图的绘制，包括\*面图、立面图、剖面图和详图的绘制。

二. 实训目的

三. 实训计划：

12月12日上午熟悉操作，绘制一层\*面图；下午绘制二层\*面图

12月13日上午绘制三层\*面图；下午绘制四层\*面图

12月14日上午绘制立面图；下午整理资料

12月15日上午绘制立面图；下午绘制剖面图

12月16日上午绘制剖面图，完善图纸；下午整理资料，写实习报告

四. 实训总结：

大一学习了工程制图，用手绘制图纸，时常出现一些误差，不是很精确，总期望有一种工具能够代替手工绘制。这学期我们学习了cad绘图，并且这次我们学习了cad老师教我们如何安装cad要求我们画图主要看命令行，画图不要怕画错，

因为那能够修改。就这样我们又进一步加强了使用cad的潜力，并且有了天正软件的辅助，解决了时光问题和手工绘制的麻烦，这两种软件合并起来使用绘制十分的精确，作出的图纸十分的漂亮、美观。也十分的方便，并且我们还能够看出建筑物的立体效果，像看到真的建筑物一样，我很喜欢这种工具。它解决了以前工程师们的烦恼，是工程师的工作效率更高。

在学习中我们和老师有了进一步的交流，增强了师生之间的感情，同时我们也和同学之间的互动增强了同学之间的友谊，在课堂上我们有较高的学习效率，每个人都会认真的学习，不懂得也会用心提问，使我们共同进步，提升的速度十分的快。实训期间老师也会记录每个学生作图的个数，增强同学之间的比拼，使大家都十分认真的作图，用心的交流，共同的提升。老师也会在课堂上不断的给我们讲我们学长的例子，激发了我们的学习热情，提高我们的学习效率。

我们从刚开始只会做一条直线，到会做一个\*面图形，到会做整个的房屋的整体图形，再到会做一个立方体的小凳子、小桌子以及一个成型的立方体办公桌。依稀记得我们在刚开始时不会做吊钩，有两条弧线就是不能相切，做了许多遍都不会做，最后我们只好用曲线将两个弧线连接起来，可还是被老师发现，回去之后看了上学期的制图，同时又结合了cad制图书籍，最后明白了该怎样样去做，也在上课时有了信心，不再惧怕画图，也是在那之后，逐渐的喜欢上了cad作图。记得有一次在做完图之后老师夸了我，我真的很开心，也变得更更有动力，更有浓厚的兴趣。

想想一个学期的学习，有苦涩，有辛酸，同时也有快乐，在这一个学期里我学到了许多的知识，也和同学老师加深了感情。

——大学生实习工作总结

## 大学生实习工作总结

### 校庆新媒体运营方案篇二

一、关于公司发展营销，新媒体运营准备工作

2. 建立微信矩阵（公众订阅号+ 个人订阅号+ 公司小号 + 小程序 + 客服号）申请一个企业公众号 + 个人订阅号 + n个公司官方客服小号 + 创建 粉丝基础群（所有粉丝）；粉丝活跃群（初步筛选精准粉丝）；粉丝高级vip群（客户粉丝群）

三、新媒体运营工作计划

目标：提高品牌曝光度和提高粉丝量与互动量, 打造品牌影响力，建立销售转化渠道。

一：建立新媒体运营平台

### 校庆新媒体运营方案篇三

对于过去的一个月，新媒体通过官方微博\*台直播了学院的许多重要活动。主要如下：江服秋季运动会暨健美操大赛的时事图文转播；江服书画作品联展的拍摄与宣传；大学生综合招聘会的宣传与发布；第二届艺术与传媒分院寝室装扮大赛的宣传；艺术与传媒分院首届“致我们终将逝去的青春”朗诵比赛活动的宣传与赛后总结；通过这些活动的直播，部门成员熟悉了新媒体的发布流程，以及在一些特殊条件下，怎么去解决问题。微博是新媒体主要工作点，需要发布学院学生会、\*的新浪微博。对于这个月，微博一直在更新，当然也遇到了许多困难与挫折。

学生会微博，主要发布的是校园生活、新闻、活动、考试考证、时事一节每次活动的现场直播。主要存在的问题有：活

动直播方面，遇到的撰稿和活动照片的质量问题；微博只有一人更新，更新的频率得不到保障；活动节目的撰稿问题。活动的照片质量，由于部员不能熟练的使用相机造成了照片模糊、光线不足，导致微博的照片质量不高；微博更新不够及时，也没有充分利用好这个\*台，未能真正领悟到这个\*台的优点；微博的内容与板块太死板，内容不够深刻，不能做到很好的为广大师生服务；没有充分大会微博应有的作用。

\*新浪微博，主要发布的校园新闻、后动、团的动态等内容。存在的主要问题有：内容个新问题，因为\*的微博主要发布的是关于\*的动态，所以必须要\*的新闻部更新；各个人负责的板块内容错词、错句太多。这是工作人员的疏忽，我们应该从自身找问题，做到不犯同一错误，每句话、每个字都要细心审核，避免同样的低级错误。

总结以上问题，为了拥有一个好的\*台为大家提供服务，下个月要注意这些问题争取把微博做得更好，做到为广大师生服务。

新媒体的责任很大，不管是微博还是别的\*台。因此我们要保持不灭的积极性再往后的工作中，更加努力，更加上进。既然知道了自己的不足，就要在以后的工作中，纠正自己的错误，提高工作的效率，增强自身的素质，在接下来的工作中，在形式、内容上需要更加贴近大学生、服务同学、联系同学、深入同学、发动同学、引导同学，我们所有成员都会以服务同学为己任，兢兢业业、积极配合学校开展各项工作。

## ——大学生实习工作总结

### 大学生实习工作总结

在这半年的实习中，，我不断地讲课听课，听课讲课，学习吸收其他老师的工作经验，尽量的找到适合自己也适合学生的好的教学方式。现在将自己这一学期的语文教学工作总结

如下：

## 一、要提高业务素质

素质教育要求搞好教研教改。要求每一名教师都要不断提高业务素质。为此，我积极探索，大胆实践。我积极向教师们学习，努力实施创新教学，积极发挥每一名学生的积极性、主动性和创造性，让他们真正尝试到成功的喜悦。在教学中，我努力鼓励学生敢说敢为，引导学生能说会做，不断促进学生各方面素质的提高。

为了更好地促进教学，我认真备课、上课、辅导和批改作业。每一环节我都精心设计，力求做到学生自愿学。

## 二、依托语文实践活动教学，提高学生的知识积累

本学期的努力方向是学生的古文诵读。在教学中，针对我的学生的实际，充分激发他们的古诗文诵读积极性。

为了更好地培养学生的自学能力，我一直要求学生坚持积累背诵古诗句，并且鼓励学生大胆展示自己的阅读成果，通过手抄报等形式进行展示。

## 三、以学生为主体，充分调动学生积极性

教学中始终坚持以学生为主体，以教师为主导，教师的创新建立在此基础上。搞好创新，积极实施探究性学习方法的研究，让每个学生都成为探究性教学的主体。

积极创设情境，让学生在探究性学习中培养兴趣，激发好奇心和求知欲。我们使学生成为学习的主人。认真指导学生自主学习、独立思考，鼓励学生自主地发现问题，提出问题和解决问题。

改革教法，注重学法。变满堂问式教学为学生自由发展式教学。教师加强学法指导，给学生学习充足的时间与空间，让学生充分体验学习的艰辛与喜悦。教师适时加以点拨，迸发学生好学的火花。

总之，经过一学期的语文教学工作，我的教育理论水平有了进步，课堂教学能力也有了提高。但也存在不足，今后会立足实际，开拓进取，不断前进。感谢这半年的实习机会，使我学到很多课堂上学不到的东西。

珍惜接下来的三周的时间，不忘初心方得始终。

## 校庆新媒体运营方案篇四

1、每天新信息审核，3分钟必须处理完毕，争取秒审核，特别注意信息分类和标题，有需要报纸广告的按照提炼要求精简广告内容发到北屯公司员工群，注明今日信息发出。

2、负责今日信息客服微信号的日常管理，及时通过合伙人好友请求，了解合伙人的微信好友数量和本地微信群数量，看是否合乎要求，教授注册合伙人，合格的拉入初级群，及时解答合伙人的提问。

3、管理合伙人初级群和正式任务群，固定时间段在初级群内培训授课，以使合伙人快速掌握平台赚钱模式和规则。

5、编写广告推广任务的文章，跟北屯公司沟通协调，索取图片和视频资料，快速完成指定时间的发布任务。一般为中午12:00或者14:00发布任务，不得延误。

6、在线看报功能向北屯公司索取报纸jpg处理完毕每周二四六及时上传pc版电子报也按此周期上传。

7、本地影讯栏目，要求文化馆影院每周一更新，迅豪每天上

午更新。

8、我的人脉功能及时审核，状态保持显示。

9、积极推进平台的广告位和专场栏目的销售，针对潜在客户进行一对一的聊天。

10、积极学习的平台上的新功能，并结合本地情况创造恰当的栏目和内容来吸引本地老百姓的目光。

二、微信公众号

## 校庆新媒体运营方案篇五

1、明确动机

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，活动结束后也没有做跟访，导致活动效果难以评估。

2、高效的解决方法

明确动机后，寻求最高效的解决方法。

就为young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；

3) 智能家居类产品，就从智能家居展会中物色；

### 3、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。

### 4、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。

## 5、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。