

2023年党课视频策划 视频号运营每周工作计划热门(优秀10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

党课视频策划篇一

把账号搭建的逻辑拆解成4个环节□ip拆解——账号搭建——创作思路——数据分析。

视频号搭建第一步是做ip拆解，首先选择方向，选择符合公司战略的产品，来制定账号方向。

在同平台和多平台，查找同类优质账号，全面了解账号，拆解账号定位和内容。找到同类型当中做得好的账号，解析他们怎么样做内容，做的内容方向，运营方式，包括去研究一下他们的商业模式。

主要从基础信息、视频画面、视频数据等各方面收集信息。充分了解对方运营策略，结合平台用户属性和企业产品内容来制定账号方案。

结合上述步骤，账号搭建可以从以下几方面进行内容设计：

账号基础信息：包含名称、头像、简介等；

视频人物声音：包含背景音乐、演员人员等；

视频正文：包含时长、封面、前后3秒设计、记忆点等。

党课视频策划篇二

6月26日是“国际禁毒日”，我们利用“国际禁毒日”展开禁毒宣传活动，呼吁群众增强防范意识。下面是我为大家整理的关于2022年禁毒工作方案，希望对您有所帮助！

2022年禁毒工作方案1

一、活动时间

6月25日上午9点30分

二、活动主题

健康人生·绿色无毒

三、活动地点

__区中小学 教育 实践基地

四、参加人员

市委__委、市禁毒委、市司法局和市教育局有关领导，__区司法局有关领导及__区相关部门领导；市__强制隔离戒毒所和市强制隔离戒毒所领导和干警15人，__小学师生150人。

五、日程安排

(一)市委__委领导讲话；

(二)市司法局领导讲话；

(三)学生代表发言，组织禁毒教育手势互动；

(四)发放禁毒宣传纪念品；

(五) 戒毒人民警察授课；

(六) 现场参观讲授教学。

六、协调配合

(一) __区司法局：负责协调__区教育局安排活动场地、人员等相关事宜。

(二) 市司法局：法制宣传处负责摄影、摄像和视频播放等宣传报道工作；^v^(戒毒)管理处负责活动的策划、组织、通知、材料汇总、场地布设、宣传品发放等，同时负责与相关委办局的协调沟通工作。

(三) 市__强制隔离戒毒所和市强制隔离戒毒所：负责维护活动现场秩序及安全保卫工作。

七、其他事项

(一) __区中小学教育实践基地正门大厅电子屏滚动播放“__市司法局“国际禁毒日”主题宣传教育活动”和“健康人生·绿色无毒”宣传 标语 。

(二) 会场主席台布置：主席台左右两侧各摆放两组立式宣传彩旗。主席台投影屏显示：__市司法局“国际禁毒日” 主题宣传教育活动。

八、活动要求

(一) 各单位要高度重视，加强领导，精心组织，充分认识本次活动的重要性和必要性，积极组织相关人员参加禁毒日宣传教育活动。

(二) 各单位参加人员要严格遵守活动要求，干警要统一着夏

季执勤服装。

2022年禁毒工作方案2

为进一步加强^v预防教育，根据市禁毒办《关于开展20_年“全民禁毒宣传月”活动的通知》（_禁毒办〔20_〕_号）精神《_市教育局关于开展20_年“全民禁毒宣传月”的通知》，现就_学院开展“全民禁毒宣传月”活动有关事项通知如下：

一、工作目标

认真贯彻落实5月29日全国、全省、全市禁毒工作会议电视电话会议精神，深入宣传^v《禁毒法》，积极动员各方力量，完善机制，强化保障，采取多种宣传、普及禁毒知识，加大^v预防教育工作力度，使广大学生普遍接受一次深刻的禁毒宣传，进一步提升广大师生对^v危害性的认识，营造浓厚的校园禁毒宣传氛围。

二、工作任务

1、在禁毒宣传月期间，利用各二级学院宣传橱窗推出禁毒宣传教育专栏，开展禁毒宣传教育。

党课视频策划篇三

目前主要有三大直播平台：淘宝、抖音、快手。

如果你不能把自己的产品推上薇娅和李佳琦的直播间，好好运营店铺就行，直播还是别考虑了。

这是目前最火的直播平台。我们认为它还处于窗口期。

因为我自己也是巨量学的讲师，我认为抖音现在非常欢迎品牌自播。

我认为它是一个被严重忽视的价值洼地。

很多人提到快手，就会想到价格很低、格调不高，觉得品牌上去“掉价”，但是我负责任地跟大家讲，现在快手上的品牌非常多，比如小米、汤臣倍健，都做得风生水起。

我们实践下来发现，快手直播的运营，比抖音直播更简单。因为在快手上面，你就是找主播，主播搞定了，其他大概率就搞定了。

我们曾经对接过一位快手主播的商务，很惊讶地发现，大部分的快手主播，虽然一件衣服的客单价只有20元、60元，但是他们一个用户一晚上，竟然可以在直播间成交两千多，而这样的用户在直播间的占比接近60%。

也就是说，快手直播的商品客单价虽低，却可以快速连带着卖n件商品。抖音上更多是单品爆款，而在快手上面，你可以用单品爆款再带一些产品。

此外，快手直播更偏东北系的产品，抖音直播更偏广东系的产品。我们作为商家，要学会了解这些平台，然后选择去哪里。因为很多商家，在起盘的时候没有那么多人，没有精力覆盖所有平台。

党课视频策划篇四

我来竞聘，是因为我具有以下优势：

第一，善^v学^v七年来，我善于学习和思考，并不断地自我提升。工作给予了我学习探索的动力，学习赋予了我工作的激情。我的硕士毕业论文研究方向是多媒体技术和数字图象的水印算法。照片盗版的泛滥是当前声像工作中的一大困扰。我以城建档案馆的标志作为水印，设计了一个新型算法，嵌入到数字图像中，作为版权的保证。实践证明算法

是相当可行的。学有所用，用有所成，那一刻，我充满了激情。我的论文在答辩中被评为唯一的优，不久又被第十一届全国多媒体学术会议录用。工作和学习的互相促进，使我找到了自我提升的价值。

第二，会管。我具有组织管理才能和团队合作精神。**年底声像科成立，我是伴随着声像科一块成长的。七年前，声像科还没有一卷照片档案，没有一份电子文档。我主要负责照片档案的整理和数字化工作。**年我参与了广州城建声像档案分类方案的制订，**年起草了《声像档案接收内容和编制要求》。通过我和全科同事齐心协力、分工合作，今天，我们拥有声像档案12000多条，电子照片档案6000多张，图片库的数据量超过 80g

除了善学、会管、能写、够专，我还具有反应快，容易接受新鲜事物的优势。这一点，也是多媒体工作室主任应有的素质。

我来竞聘也有两个不利因素。第一是我的性别。由于摄影工作对体能的高要求，人们也许会认为这一职位应由身强力壮的男士来担任。但是，我认为，除了身体条件好以外，还应有过人的魄力。这两点，我都具备。我年轻，我的字典里面，没有娇滴滴三个字。外出拍摄，不管多累多苦，我都不会因为自己是女性而退缩。曾经两次，我随林市长外出视察，由于我的突出表现和善于抓拍，在一群身材魁梧的摄影记者里面，林市长都唯一地注意到我，并亲切地询问我的单位。当我自豪地说出城建档案馆时，我不再感到，性别会成为影响我工作能力的障碍。

第二是我的性格含蓄，不爱张扬，不大善于在人面前表现自我。为了克服这个缺点，我决心工作上要多向馆领导汇报，在领会上级精神的同时让领导知道自己的想法，同事之间多作沟通和思想交流；生活上学会推销自己，化被动为主动。

假如我竞聘失败，那说明有很多地方我做得还不够。我将总结经验，改进方法，积极愉快地工作；假如我竞聘成功，我会全力以赴，实现心中的蓝图。我的工作设想具体有a□b□c□d四大计划：

b计划□business□是商业运作计划。我馆声像档案忠实地记录了十多年来广州城市面貌的变迁，是在座各位共同拥有的宝贵财产□b计划是凭借已有的素材，运用多媒体技术，开发集声音、图像、文字于一身的多媒体产品，并借助商业运作的模式，开展有偿服务□b计划利用馆藏声像档案的不动产，创造具有市场价值的多媒体产品这一流动资产，将为我馆带来源源不断的财富。

c计划□cooperation□是跨部门合作计划。横向交流，纵向合作是c计划的宗旨。

党课视频策划篇五

1. 负责新媒体账号的运营、选题、制图、信息搜索、文案整理、图文笔记发布等；
 2. 对新媒体账号的运营数据：粉丝量、点赞量、评论量、转化率和引流效果负责；
 3. 对自己运营的账号进行数据分析和问题发掘，提升运营效果；
 4. 负责部分社群及私域用户的咨询回复；
2. 具备ps等作图软件的使用能力；
 3. 性格热情、渴望成长，对新媒体运营有浓厚兴趣；
 4. 有一定的文字处理能力和文案写作经历；

5. 责任心强、靠谱负责、较强学习能力、悟性高；

1. 有运营过小红书、抖音、公众号经历；

薪资□3-5k

党课视频策划篇六

很多操盘手不谈销售管理，但是，销售管理才是你从1到100的关键。前面我们学习了如何从0到1，选择什么产品，进行哪些运营，接下来你要扩张规模，就离不开销售管理。

销售管理，就是你要完成一套行之有效的sop（标准操作流程），让销售照着做就好了。然后你就能清晰测算，我要花多少钱、投多少流，用什么样的产品，在什么时候开始变现才是合理的；你就能清晰地知道，对销售考核什么，对主管考核什么，对总监考核什么。

客户标签管理，是销售管理的第一步。

如果不做客户标签管理，你的销售每天都会非常忙，但是效率始终无法提升。因为他根本就不知道重点客户是谁。

举个例子，私域的促销活动，大多是为了刺激新用户消费，但这也容易让老用户产生“薅羊毛”的习惯，不促销就不买。这时，我们就可以通过客户标签管理，在做促销活动的时候，屏蔽高净值的老客户，不去培养他们薅羊毛的习惯。

我们最常用到4个客户标签：消费高且回购率高、消费低回购率高、消费低回购率低、没有消费记录。在这四大标签基础上，我们日常还有60个客户标签。

比如，对于重要价值客户，在运营层面，我们可以提供会员礼服务、会员卡促销活动；在产品层面，提供高客单产品、

人群关系品、渠道专供品。对于一般保持用户，我们可以提供秒杀、折扣券，推荐人群关系品和流量爆品。

销售sop管理，是决定整个模式可复制的关键。我们常用的sop管理体系有两个：

包括一次承接、重要用户维护、二次承接、日常回访等。每个环节的动作、话术都写出来，形成一套标准模型，然后复制给团队销售，让他们照着做。

每天通过表格统计数据，包括样本数、聊天记录数、未及时通过数、未及时回复数等等，据此找到销售出现问题的原因。

大家要学会用软件来做销售管理。因为微信目前没有像天猫一样的电商后台。如果没有软件辅助，你就无法统计数据，不知道团队每天发了多少篇朋友圈，互动量怎么样。

最后，大家做私域，一定会用到5大工具：公众号、企业号、视频号、小程序、私域直播，每一个工具都有自己的定位。

今天的分享到此结束，感谢大家。

党课视频策划篇七

这里给大家分享一个案例，汤臣倍健在618期间如何利用达人分发逻辑，推出他们的一个爆品。

618早期，他们再请这些主播做第二场带货，把产品的权重再往上拉；

618中期，他们调用一些10万粉的中小主播，以佣金+小额坑位费的形式合作；

618尾声，他们最后的收益，几乎全部来自快手上与他们联

盟的主播，都是采取纯佣的合作形式。

这套打法的可复制性非常高。它的流程是：

他们这套打法的宣发比例是2：6：2。这也是目前我们团队在奉行的一套方法论。

党课视频策划篇八

公域直播是爆款逻辑。这是因为：

举个例子，今年快手618的终极榜单，前十名是斯维诗、姿美堂、汤臣倍健这些品牌，他们在直播间打什么品？全都是爆款。

这么大的品牌，产品线这么丰富，他们依然还是在直播间打爆款。所以，你在直播前，一定先把爆款挖掘出来，再去做金字塔分发。

党课视频策划篇九

1. 负责视频录制、拍摄、剪辑等视频内容整理工作；
2. 负责抖音、视频号账号的运营，对粉丝量、点赞量、评论量、转化率和引流效果负责；
3. 对自己运营的账号进行数据分析和问题发掘，提升运营效果；
4. 负责部分社群及私域用户的咨询回复；
2. 具备ps等作图软件的使用能力；
3. 性格热情、渴望成长，对新媒体运营有浓厚兴趣；

4. 有一定的文字处理能力和文案写作经历；
5. 责任心强、靠谱负责、较强学习能力、悟性高；

1. 有运营过视频号、抖音经历；

年以上公众号运营工作经验，有独立运营过公众号；

3. 能够针对旅行产品写出促进交易转化的文案；

党课视频策划篇十

在短视频平台里面，商家的内容再厉害，也是拼不过达人的。因为达人才是短视频平台上真正握有流量的人。

一个商家，如果想在前期引爆自己的产品，可以挖掘小众圈层，做一些场景型的内容。找到内容方向后，我们必然要做的，就是找达人进行分发。

这5种角色有着不同的使用场景与作用：

他们的作用不一样，费用也不一样。很多商家其实是很害怕投达人的，一是不知道该怎么用，二是不知道怎么评估，三是不知道找哪些人是合适的、也不知道如何组合他们，导致天天去看很多类似“完美日记”的案例，但根本模仿不来。

那么，商家应该如何组合不同类型的达人？我可以将匹配达人的比例，直接分享给大家：1：3：6。

这个比例指的是达人数量，如果从费用角度考虑，则应该倒过来，6：3：1，因为大kol通常花费也比较大。

那为什么一定要有1位大kol？因为他可以帮你解决商务谈判的信任背书问题。

举个例子，你的新产品，李佳琦播过，那你去找一些小主播，他们还会拒绝吗？但是如果你没有这些背书，在小主播那边，很难拿到好的商务条件。

所以第一件事，要先学会去找大kol合作，哪怕是找一些mcn机构。

然后第二件事，用大kol来撬动整个腰部kol的发声。

腰部kol的挑选，非常考验品牌方的能力。这里给大家分享3个技巧：

举个例子，一个护肤品品牌，主推产品的卖点是修复能力强，所以他们首先列出用户场景：户外、熬夜、经常做饭、加班、学习，再在这些场景里面找到他们想要的博主方向。

这里还有一个关键点，我们要做的是找到用户，找到他们会看哪些类型的博主。而不是说，我卖吃的，只找美食博主。如果你这么玩，会错失很多潜在用户，流量也打不开，甚至费用也打不平。

如果是比较知名的kol，他接了竞品推广，大概率不会再接你的。这个时候，你可以到一些数据平台，找到跟他相似的kol，拿着这位kol推广竞品的数据给他，告诉他我们的产品更好，就更容易拿到合作。

根据我们的经验，当你把腰部的kol拿下之后，剩下的koc全部拿产品进行资源置换就好，不需要太高的投入。

我们团队用这套方法完成了一个案例，最终阅读量23个亿，互动量接近121万。

这里还要注意，达人分发过程中产生的所有互动行为，都要嫁接到一个短视频平台的企业号上做沉淀。

很多时候，达人宣传你的产品，卖点不会展示得很完整。但是用户买东西的时候，除非你的产品客单价非常低，能够快速下单，否则用户都想了解更深再下手，你的企业号就是用来完成这个使命的。

所以，大家如果运营短视频，一定要把你们的企业号做起来。特别是小红书和抖音，你要想尽办法将这些博主的流量、短视频的热度沉淀到你的企业号上去，帮助你的企业号做好品牌官宣和产品背书。