

2023年自媒体运营总结 新媒体运营年终总结(大全5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

自媒体运营总结篇一

视听新媒体是科学技术快速发展的产物，而其从概念到商用需要也必须要走出一条属于自己的发展道路，当今社会的发展需求，今天本站小编给大家带来了新媒体运营年终总结，希望对大家有所帮助。

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。

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。

首先，媒体所代表的资讯传递和观点表达的一统天下，早已不再是稀缺资源。编辑主导，在某种程度上也走下了神坛，“新闻专业主义”的威权已经因资讯的传播方式而被动摇。另外UGC(用户产生内容)、微信“朋友圈广告位”的出现……这都是过去从未有过的内容生产方式。在某种程度上，这也是一沾上新媒体能卖出大价钱的原因所在。

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。

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。

光阴易逝，新媒人一年的奋斗在此刻即将画上句号；来去匆匆，新媒人一年中走过的足迹即将在这个夏初时节停歇我们这代人的步伐；物转星移，新媒人一年中积累下的财富即将在这个时间节点传承给下一代新媒人。

回想一路走来的日子，我们新媒体中心所经历过的点点滴滴、新媒人所挥洒的青春汗水，心生诸多感慨。犹记得，有个小伙伴竞选大会上说过的那三个词“舍不得、离不开、放不下”，确实，这三个词作为这次工作总结报告的主题最好不过了。

一、舍不得

一年来，第一届新媒人舍不得彼此。这一年我们从一开始只有微博微信两个工作小组的13个人发展到今天的五个部门31个人。中心的组织架构在一步步的探索中建立和调整，秘书部、创作部、运作部、联络部、监察部，五个部门的工作内

容和分工的摸索、人员的安排。当初的13个人挤在华青的办公室里进行投票、分配各部门人员，当初的部长例会上大家对于运作部、创作部的工作内容分工争执不下。在微信运作推送上确定主题、推送内容等问题一直是例会的主要讨论的问题，而且也是每次讨论每次改但是还是一直得不出最好的解决办法，很多时候大家都争的面红耳赤、即使受了委屈也更多的是回去后悄悄地抹着眼泪，然后继续坚强地挺了下来。

就这样，最初的新媒人带领着10月底新加入进来的小伙伴，怀着满腔的热情投身于新媒体中心的建设和发展中，一路的摸爬滚打，从军训流水账、国庆、校庆、12.9活动、圣诞节、元旦、春节、雷锋月、挑战杯创意论坛等线上线下活动，到春、五月天、盛夏光年等每月主题活动，再到每月生日会、节日庆祝、圣诞节喊楼、煮汤圆、包寿司、部门出游、中心出游等中心内部活动，在大家的共同努力下我们新媒体中心现在的部门分工明确、工作思路清晰高效、团队协作程度高、专业化水平高、集体凝聚力强。

此外，大家的辛苦付出所获得的成果从微博微信的数据变化上就可以看出。这一年，我们的微信粉丝量翻了一翻，阅读量也呈现快速增长的趋势，微博粉丝量增长近20xx人，互动量也提升很多。数字变化的背后凝结了我们这一代新媒人这一年来的心酸血泪。

二、离不开

一年来，第一届新媒人一起参与新媒的发展，新媒的今天离不开在座的每一位。中心组织架构建设，部门分工、人员确定等为新媒各项工作开展奠定基石；中心团队建设，纳新、组织培训、开展中心内部活动等为新媒各项工作的成功开展、活动的成功举办提供坚实保障；团宣工作、多种形式的线上线下活动的开展，为新媒体的业务水平提高、专业化宣传能力提升、团委宣传工作改进、华园青年思想引领、青春正能量传播等方面提供原动力。

一年来，新媒体中心围绕践行社会主义核心价值观、加强团委对华园青年的思想引领和传递青春正能量开展多种形式的大型线上线下活动共10余次，其中包括承办2次团省委宣传工作（国庆活动#大大你好#、一二九爱国纪念活动），承办校团委品牌活动宣传包括社会实践、科创、人才学校校友会等，组织校团委工作宣传活动包括青年联合会、后备团干招募、人才学校招募等，以及自发组织的活动包括“军训流水账”、“一句话证明你军训过”“母校54周年，我想说”、“携手为艾益起来”“我们的129”、“铭记历史，珍视和平”、“有梦不隐藏，小团来收藏”“团徽遇上红领巾”等微博话题活动，其中“母校54周年，我想说”一经推出立即得到同学们的积极参与话题的阅读量超过19万，参与度互动性也相当高。在第十二届大挑福建省赛、第五届创意论坛宣传工作上的话题“挑战杯”、“创意论坛”的高阅读量、高参与度让我校团委工作获得全省、两岸高校师生的高度评价，中国台湾网、福建省学联等也对我们的活动、这支宣传队伍进行了相关专题报道和好评。

新媒的一路走来，离不开第一届全体新媒人共同的努力，离不开大宣传每一位伙伴的相互扶持，更离不开校团委领导、老师和同仁们的支持。

三、放不下

一年过去了，我们即将放下身上的责任，但放不下心中对新媒的热爱、对新媒的牵挂。第一届的新媒人以乐观和激情开创了新媒体的历史，而历史的续写将由你们完成。我们也都清醒地认识到我们新媒体宣传工作内外环境依旧严峻，与其他高校团委新媒体宣传的差距依然存在。新一届的新媒体领导班子需要发挥出你们的聪明才智，继续带领新媒人探索新媒的发展道路，将青春正能量传递给华园青年师生。责任与使命即将从我们这里传承给你们，新媒人的乐观与激情也还在延续，新媒体中心的历史将由你们续写！

第一届新媒体中心的全体成员们，昨天的黯淡与辉煌已成过去，我们相信在新一届主席团的带领下华侨大学网络新媒体中心将更上一层楼，让我们一起为新媒更加灿烂美好的明天而祝福吧！

2延川电视台新媒体部20xx年度工作总结随着网络技术的高速发展，新兴媒体蔚然成风。延川手机台的筹建更是直接促成了我台新媒体部的成立。在新媒体成立几个月的时间里，各项工作有序进行，现将新媒体部20xx年工作，总结如下：

一个目标，新媒体部成立之初，就有一个明确、长远的目标即做大、做强延川手机台，提高延川电视台的关注度，做好本地文化旅游的宣传工作，打造一个完美的对外宣传平台。在这一目标的指引下、各级领导的关心下，新媒体部从无到有，台领导多方协调合作，全体同事致力于延川手机台的筹办、运营、维护等各项工作。

目前，延川手机台已创建六大频道，第一资讯，在第一时间发布本地新闻，扩宽人民群众获取信息的渠道；直播延川，用户通过手机就可以随时随地观看我台的直播，大幅提升我台节目的收视率；精彩点播，用户可以用手机观看自己喜欢的电视节目，新闻、电影、美食，无所不有；阳光政务，为县城各单位量身打造的宣传平台，现有清风延川、平安延川、魅力广电等八大板块；文化旅游，用优美的照片，优雅的文字，对外宣传本地特色旅游，美食小吃；便民服务，提供路线导航、酒店预订、快递单号查询的信息查询平台，方便群众生活。

两大重点，新媒体部的一切工作围绕延川手机台的打造而展开。阳光政务和文化旅游又是延川手机台工作中的重中之重，集全部室之力做好阳光政务和文化旅游两大板块是全年工作的重心所在。经多方协调合作，截止现在，已有八个单位通过延川手机台对外宣传，从而更进一步的提升延川手机台的点击率。在全县打造文化旅游名县的大背景下，台领导高屋建瓴，将文化旅游频道的完善、充实，做为全年工作重心；通

过整个部室的努力，文化旅游这一频道的点击率日趋上升。

然而，全年的工作中，我部室仍存在明显的短板，最为突出的就是人员不足，专业技术不过硬。总结过往，展望未来，在台领导的关心下，全体同事的努力下，新媒体部将以新的姿态做好每一项工作，为营造魅力广电，添彩出力！

共2页，当前第1页12

自媒体运营总结篇二

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！

自媒体运营总结篇三

1、长效策划

2、短效策划

短效活动与长效策划相对应，我们以一个活动策划方案为例，目前我们对每个直播间的活动策划是按周做活动计划表的，热门一点的直播间会采用月度计划的方式执行，这类的活动包含了非常多细节的活动安排的归纳，具体可以参考如下：

?3、长期活动

4、短期活动

二、直播间活动归纳

1、秒杀活动

2、点赞活动

3、时间段活动

4、周期性活动

5、竞价活动

6、随机活动

7、淘宝群活动

三、直播间运营过程中的几个重要细节

1、主播直播话术

2、直播间后台专人维护

商家直播最大的问题就是运营人员极度不负责任，直播只要开始了运营就跑了，把包袱全部扔给了主播，直播间做的不好就觉得是主播的问题，实际上好的直播间到底是怎么运营的呢？好的直播间几乎标配后台运营跟进人员，而这个人基本上都是运营，什么时候人最多该配备什么活动，什么时候主播的话术人停留最久，什么情况人流失最快，一大堆问题都是可以在后台直接看到和对应总结的。

可就是这样有意义的事情却成为了大部分商家做不好直播的一个原因，那还能说什么么？

3、活动力度的掌控

4、直播是一场游戏

5、活动衔接与临时方案

自媒体运营总结篇四

职责：

3、加强自媒体推广与渠道的开拓，对外媒体接洽投放公司自创新闻。

6、分析和调研同行业微博、微信内容结构及话题热点，调研目标用户群体喜好，在此基础上定位客户需求及喜好，增长粉丝量。

任职要求：

1、有较强的文字采编能力、创意策划能力，一定的设计理解力；

2、有金融行业及自媒体运营经验优先；

3、熟悉常用的编辑、分析方法和工具；

4、熟悉博客、微博、论坛、社区、视频及其他新兴网络推广媒介的运用；

5、有强烈的责任心和工作激情，学习创新能力强、乐于接受新兴事物。

自媒体运营总结篇五

1、确定动机

无论是展开新媒体工作或活动策划工作，首要做的是确定动机。

我们做这件事的目的是什么？想要到达什么效果？市场反馈如何？

不过当初我们经常为了做活动而做活动，活动完结也没有做跟访，引起活动效果难以评估。

2、高效的解决办法

确定动机后，寻求最高效的解决办法。

就为young平台输送产品而言，依据本次的工作要求查找目标产品，从渠道下手找产品，这是最高效的办法：

- 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多人一起参加一起玩一起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，局内各方的价值供应关系，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应关系从最初的假想一点点变为建立。

假如你想要成为一名优秀的运营，你确定需要

- 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多人一起参加其中并同时收获价值，在n多角色之间落实价值匹配的氛围和状态。典范，仿佛一场活动。
- 2) 在任何一个局面前，你确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

需落实到详情) 使之创立和落实。

4、理解客户需求，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制造对方想要的价值，建立与保持关系，以获得报答的思维过程。我们需要先理解客户的需求。

我们思考建立小样会员体系，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。在去访问前，我们假想与一些媒体、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待价格，再将优待价格供应我们的会员。但以上仅是我们的假设。通过亲身上门访问，理解到智能硬件团队对于“市场渠道”的需求较激烈。在进行调研以前，我们经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展开的需要，我前去访问了几家智能家居产品团队。听到我们这个活动，所访的产品方都示意喜好很大，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，开发商也示意出深厚的喜好。摒弃传统的开盘活动，开发商也期望引入科技的元素，提高楼盘的品质、客户的满足度。三方均可得益，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：世联行因团队而壮大，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共享会，其中她共享了她因“做足功课”而得益的故事，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预备拓展的智能硬件产品也参加了本次路演，于是我查阅其官网、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，最终轮到我跟该ceo搭上话，我对其产品及其团队未参加路演的产品示意喜好、并说出了一些我对产品设计理念的观点，ceo眼睛发亮，主动添加我的微信。

由于提前做了功课，我对产品及背后运营团队已有确定的认知，交流起来分外通畅。此后我们不仅达成合作，且该团队分外支持我后续展开的工作、保持着联络。

6、客户关系管理

crm通过传送卓越的顾客价值和满足，来建立和保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络的产品方，都应当纳入我们的产品资源库，分门别类进行客户关系维护。

7、运用好大平台的资源

初入社会，分外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优厚的经验。两者联手建立了世联科创科技有限公司（小样青年社区），从诞生就自带两个母公司的资源。

在智能家居展的活动中，我们运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，则为我们供应了孵化器运营的珍贵经验。

小样青年社区则有全国布局、综合实力强的优势。

很多时候，运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。但也应当清楚地清楚，哪些是自己的才能，哪些是自己所在的平台带来的福利。

对个人发展的影响

1、提高个人综合素养

江湖上传播着这么一句话：大公司学做人，小公司学做事。

很庆幸我一结业就进入了世联行这个大平台里，尤其从事综合管理的工作，让我逐渐褪去学生的稚气，学会待人接物。在x小样团队里，确定的分工更让我的工作才能获得大大提升！进入社会一年，个人的综合素养获得了全面提升。这是我飞速成长的一年。

2、提升了个人思考与学习的才能

“要主动去思考、去学习”，这是深小样团队老大经常对我说的，也是我重复提示自己的。老大会让我们参加决策，并要求我们制定工作计划，这在确定程度上培育了我们思考的才能。公司给我们的培训有限，从事的是新兴行业，很多经验是靠实战积累总结而成。所以主动去学习是分外重要的。我还应当增强锤炼思维规律。

3、培育了团队协作才能

在小样团队中，每个同事各司其职、分工确定，团队内的资

源也需要整合，这时就体现出团队协作的重要性。经过几次团队合作，我能够很好地听从领导指挥、发挥自己的所长、与同事协调并合作完成任务。

4、提升了交际才能

在小样工作中最大的收获就是提升了交际的才能。

在活动运营、市场拓展的工作中，整合多方资源、征集参加活动的人员、与客户会谈等都需要进行有效的交流以到达目的，这便大大锤炼了我与人交流的交际才能。

后续工作建议

1、持续搭建产品资源库

除了产品外，主动寻求市场渠道，使得产品库的产品得以流通变现。

2、搭建小样会员体系

建立小样会员体系，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。

3、帮助对接市场渠道

帮助硬件产品对接市场渠道，如young品平台、购买商、展会活动等，一方面加深小样与产品方的合作，另一方面可成为盈利方式之一。

4、调动小样媒体资源

在公众号开设一个近似于产品评测的栏目，小样对已有的产品进行试用、拍摄及撰写体验心得，用以打造口碑、吸聚流

量，变现手段：销售产品、接受广告投放。

可公众号：大人的玩具、硬度idu

5、规范与产品方的合作协议

拟定一份普通版本的小样与产品方的合作协议，具体合作事项落定后再从头订立合同。