

# 最新抖音运营总结分析报告 抖音运营总结(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 抖音运营总结分析报告篇一

对于不同的用户，短视频承担着不同的角色，总结来看，短视频对于用户可以归结为情绪减压阀、消费风向标、生活小助手、知识聚合器四种角色。

第一，情绪减压阀：缓解压力，放松心情。快速的生活节奏让生活压力不断增大，闲暇时间，看一段幽默的短视频，可以放松心情，舒缓压力，特别是那些幽默搞笑短视频内容，都是来源于非常生活，看起来又接地气又觉得放松。

第二，消费风向标：追求品质生活。短视频承担着消费者获得消费、生活方式的灵感和启发，而美食、旅游、美妆为代表的的生活方式类短视频内容，不断激发着用户对于对品质生活的向往和追求。

第三，生活小助手：日常生活所需。很多用户通过短视频学习探索更有品味的生活方式和技能，并通过学习后，满足人们“分享”的需求，以便能够在朋友面前“露一手”。

第四，知识聚合器：自我成长。用户观看短视频已经从单一的“简单观看”向“深度探索”方向蜕变，成为用户获取新知的知识聚合器，成功抢占用户碎片化学习的场景。

短视频用户的结构变迁，使用时间的变迁，角色的变迁，让短视频成为了品牌营销可以全人群覆盖、立体式表达、多

元化展现的营销平台，短视频营销即是构建超越于流量本身的创意、内容和技术融合的营销。

## 抖音运营总结分析报告篇二

短视频应用主流化。短视频月活跃用户增长突飞猛进，用户规模超过5亿，同比增长103.1%。

短视频平台集中度提高□20xx年以来，用户已经养成了打开短视频应用看短视频的习惯，但是，短视频竞争已白热化，随着资本向头部平台和内容制作领域的转移，短视频用户也逐步向短视频头部应用集中，新进入者的门槛越来越高。

短视频内容生态成熟化。随着内容量的激增，精品短视频内容成为消费者的“刚需”，这吸引了大量的短视频内容创作者的进场□pgc□mcn机构的增多，让内容生态更加完善和成熟。

### 二、短视频用户行为变迁：全人群、全场景、角色多元化

对于不同的用户，短视频承担着不同的角色，总结来看，短视频对于用户可以归结为情绪减压阀、消费风向标、生活小助手、知识聚合器四种角色。

第一，情绪减压阀：缓解压力，放松心情。快速的生活节奏让生活压力不断增大，闲暇时间，看一段幽默的短视频，可以放松心情，舒缓压力，特别是那些幽默搞笑短视频内容，都是来源于非常生活，看起来又接地气又觉得放松。

第二，消费风向标：追求品质生活。短视频承担着消费者获得消费、生活方式的灵感和启发，而美食、旅游、美妆为代表的的生活方式类短视频内容，不断激发着用户对于对品质生活的向往和追求。

第三，生活小助手：日常生活所需。很多用户通过短视频学

习探索更有品味的生活方式和技能，并通过学习后，满足人们“分享”的需求，以便能够在朋友面前“露一手”。

第四，知识聚合器：自我成长。用户观看短视频已经从单一的“简单观看”向“深度探索”方向蜕变，成为用户获取新知的知识聚合器，成功抢占用户碎片化学习的场景。

短视频用户的结构变迁，使用时间的变迁，角色的变迁，让短视频成为了品牌营销可以全人群覆盖、立体式表达、多元化展现的营销平台，短视频营销即是构建超越于流量本身的创意、内容和技术融合的营销。

### 抖音运营总结分析报告篇三

这个学期学习了生产运营管理这门课，我们都知道这门课对我们学习管理的学生来说是很重要的，对我们以后出来工作有很大的帮助。我们的曾应老师曾经说过，“管理是三分理论，七分实践，学管理就是要在实践中悟出道理”。既然实践占了这么大比重，我也想去体验一下。

于是，经过亲戚的介绍，我利用五一的假期时间，去了广州市番禺区市头五金塑料模具厂。这家厂成立于\_\_年，是一家集产品开发、工模具制造、注塑生产为一体的私营厂商，主要从事各类型的塑胶模具、五金模具的生产并设有多台注塑机为客户提供一条龙服务。模具厂设开发部、技术部、cnc部、财务部、物流部、模具生产车间、注塑生产车间等职能部门。现有员工50多人，其中管理人员8人，工程技术人员10人，生产工人30余人。模具厂拥有各种机械加工设备14台，50-1000克注塑设备6台，各种辅助生产设备12台。年注塑产成品达800吨。由于是实习，而且时间有限，所以这段时间我主要是帮帮忙打打下手，有空余时间就了解下模具主要的生产流程。

首先说下厂里各部门的职能。

开发部：要了解市场的供需情况，及时开发市场所需但尚缺的产品。根据所要开发的产品项目写成型塑料制件的任务书，通常模具设计任务书是由塑料制件工艺员根据成型塑料制件的任务书提出的。经厂长与各部门商讨后，决定是否开发该模具。如果决定，就会开出开模通知单，之后的生产工作才能顺利展开。在技术部的支援下，模具设计人员以成型塑料制件任务书、模具设计任务书为依据来设计磨具。

cnc部门：为这部分出来的产品建立完整、严格的质量验收标准。数据加控中心。审核cnc生产出来的部分的质量。

财务部：给予产品开发的资金支持。预计开发项目所需的成本，负责开发过程的资金需求。

物流部：负责模具的输送，把开发好的成品送到客户手中。

模具生产车间：顾名思义，当然就是生产模具的地方啦。模具厂一定要有这么一个车间。根据模具设计图、总装图、零件图制造出模具，再进行校对、审图、描图、送晒，还要进行试模试验，看成型的制件质量如何，发现问题以后，进行排除错误性的修模。最后整理资料进行归档。

注塑生产车间：在模具成型中赋予塑料，就是所谓的“注塑成型”，就是受热融化的材料由高压射入模腔，经冷却固化后，得到成型品的方法。注塑成型过程大致可以分为以下6个阶段：合模、注射、保压、冷却、开模。上述工艺反复进行，就可连续生产出制品。

合模

注射

保压

冷却

开模

取出制品

经过一星期在那里的实习，对模具生产的流程有了一定程度的了解，这是一个很严谨且很复杂的过程。其流程如下所示：

开模通知单

设计编程

生产安排及调度

选料领料

采购材料

厂长安排生产及排期、确定加工方案(生产计划)

cnc科生产

cnc质量检验

生产科生产

生产科质量检验

外协

外协进度及质量跟踪检验

重工

装配

品管检验

入库

出货

客户退货

分析原因找负责人

看到以上图示，确实是一目了然，挺简单的几个步骤，但其中的细节却是得非常严谨细心。这个过程是一环扣一环的，若是其中某个环节出了点差错，就会导致接下来的工作全都作废。尤其是在生产调度那a□b□c三个环节，如果其中一个环节的质检发生不过关的情况，就要及时交由技术部处理，减少不良产品留在生产线上，提高成品的合格率。并且要以客户的要求来验收产品。最后的校对、审图是非常重要的，马虎不得。我向有关技术人员打听了校对的主要内容，大概有以下这些方面：1. 模具及其零件与塑件图纸的关系；2. 塑料制件方面；3. 成型设备方面；4. 模具结构方面；5. 设计图纸；6. 校核加工性能；7. 复算辅助工具的主要工作尺寸。有一次看到工人们在擦除渣滓、灰尘、油污等东西，又涂上防锈剂，然后关到保管场所，我问工人这是在干什么，他告诉我，这个模具试验成功了，但还不需要使用，所以就得经过这么些步骤把它收起来。而后，他就叫我去整理模具的有关资料了，说是要进行归档。我开始整理了才发现，原来这些资料是非常多的，从设计模具开始到模具加工成功，检验合格为止，在此期间所产生的技术资料，例如任务书、制件图、技术说明书、模具零件图、底图、模具设计说明书、检验记录表、试模修模记录等，都要按规定加以整理、装订、编号进行归档。这些资料我整理了好久呢，我想这样做虽然麻烦，但是一件事情这样做必定有其道理。后来有个工人告诉我，这些

资料对以后修理模具，设计新的模具都是很有用的。我想也是，少了这些资料，模具也不算是完整的，以后设计新的模具又可以有对比，可以加以改进，这样生产的模具才会有所创新。

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。社会实践是体味人生的“百味筒”，开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味；社会实践是一笔财富，在社会实践中学到在书本中学不到的知识，参加社会实践活动的过程、阅历就是一笔宝贵的财富。经历了此次短时间的实践，我终于是体会到了其间的“滋味”，也真切地了解了老师讲的那句话。总之是收获颇丰。

## 抖音运营总结分析报告篇四

主要的工作内容如下：

对招商部门供应链产品与行业同类目，同规格产品进行竞价竞品；

负责记录产品入库和出库的登记，记录汇总上品数据等

在淘宝，抖音，拼多多等平台进行产品的上、下架，后台的运营；

对产品进行线上的技术维护；

处理和招商部门，新媒体部门对接产品样品；

直播后台的运营操作（进行直播间后台的上下架链接）；

制作关于抖音，快手，淘宝直播后台操作的ppt

现在负责进行拼多多项目小组的店铺后台运营，目前已

经开设了两个店铺，坤维恒食品专营店，坤维恒全类目店（其中全品类目店刚开始入驻），负责店铺商品上下架；设置店铺、商品优惠券；店铺商品进行后台佣金设置服务，可以在代播的主播的平台进行售卖本店铺的商品，按佣金比例进行分佣；日常订单导单发货；店铺售前售后服务的工作，接下来的工作计划开设全品类目店铺，进行上架商品，内容优化，进行学习店铺的营销推广计划，直播推广的计划，截止目前（11.24—12.13）坤维恒食品专营店店铺粉丝关注数158人，实际销售额2172.84元。

## 抖音运营总结分析报告篇五

最重要的第一点是首先确定你的账号定位，并明确你的作品面向的是哪种类型的人群。选择一个有意义的方向，视频的内容将决定用户观看、点赞、评论以及转发。最便捷的方法就是观察同类型的账号，分析账号类型、人设类型、粉丝画像等。

尝试模仿正常的个人活跃用户行为，例如填写完整的帐户信息，每天刷刷抖音、点赞评论以及转发。通过养号，你可以吸引粉丝到您的主页进行关注。抖音平台本身的门槛不高，只要你会用手机，就可以拍摄并录制视频。如果你想在抖音上长期发展，大家拼的是创意，而且你的内容必须具有价值，这样你的视频就很容易被用户喜爱。

爆款内容绝对是高质量的内容，影响视频成为爆款内容主要取决于播放量、停留时长、评论率、点赞率以及完播率和复播率。使用66榜可以详细分析每个视频的数据趋势，爆款都是经验累积后孵化出来的。

写好标题吸引用户的关注，封面必须美观且与视频内容保持一致。风格一致更能抓住观众的眼球，让观众看一次就记住你。



尽可能的回复评论，与粉丝互动，增加粉丝的粘性，与粉丝互动代表了视频的活跃度。新的短视频应充分利用新发布的一个小时内，积极评论并策划一些神评，使它能够通过第一轮算法审查。

虽然短视频竞争激烈，但是优质的内容还是可以让你能够脱颖而出，基于数据分析做好每个视频，积累每一次的创作经验。只要我们把握好用户的喜好，借鉴他人的作品做出一个优质的作品，爆红视频其实也没有想象的那么难！