

# 传媒运营的工作计划和目标 传媒个人工作计划(优质7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 传媒运营的工作计划和目标篇一

2、积极挖掘和培养宣传人才，为我院宣传工作注入更多新鲜血液；

3、充分利用qq□人人、贴吧等传媒，做好学院活动的宣传工作；

4、改革传媒内部的运行机制。让每个人的能力都得以发挥，得以提高，拥有锻炼的空间；

5、把传媒部建设成一个人性化的温暖大家庭。

1、进一步完善部门内部的.规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。

2、细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。

3、节约经费开支，为保证此项工作开展，每次海报幕布等打印所出经费均采取透明制度，以收据为证。

4、鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5、设计安排学院橱窗，宣传栏的评比。尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部门的宣传力度。

1、传媒部应在每周召开一次工作例会，总结本部前一周的工作，布置下一周的工作，并针对上一周的问题，在新的工作中做出调整和修正。

2、部长和副部长应组织本部成员认真学习本部工作职责，检查标准，并落实到工作中，部长要不定期抽查各部的工作状况以及工作效果。

3、在具体工作上，努力与其他部门应相互协作、配合。

4、力求举办更多的丰富多彩的文体活动，丰富同学们的课余生活。本学期具体规划：举办潍坊学院首届“潍院一微小说大赛”，此次活动平台为潍坊学院腾讯微博、新浪微博、人人等传媒媒介。

## 传媒运营的工作计划和目标篇二

2. 积极挖掘和培养宣传人才，为我院宣传工作注入更多新鲜血液；

3. 充分利用qq□人人、贴吧等传媒，做好学院活动的宣传工作；

5. 把传媒部建设成一个人性化的温暖大家庭。

二. 加强部门自身建设和部门间的交流：

1. 进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。

2. 细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所

做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。

3. 节约经费开支，为保证此项工作开展，每次海报幕布等打印所出经费均采用透明制度，以收据为证。

4. 鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5. 设计安排学院橱窗，宣传栏的评比。尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部门的宣传力度。

### 三、具体工作

1、传媒部应在每周召开一次工作例会，总结本部前一周的工作，布置下一周的工作，并针对上一周的问题，在新的工作中做出调整和修正。

2、部长和副部长应组织本部成员认真学习本部工作职责，检查标准，并落实到工作中，部长要不定期抽查各部的工作状况以及工作效果。

3、在具体工作上，努力与其他部门应相互协作、配合。

4、力求举办更多的丰富多彩的文体活动，丰富同学们的课余生活。本学期具体规划：举办潍坊学院首届“潍院-微小说大赛”，此次活动平台为潍坊学院腾讯微博、新浪微博、人人等传媒媒介。

## 传媒运营的工作计划和目标篇三

新的一学期开始了，在这秋高气爽之际，校学生会的各项工作已经紧锣密鼓的展开，我们新媒体部也将以饱满的精神面貌做好新学期的部门工作。我们对新学期的工作主要划分为

两个大部分：加强部门自身建设和加强本部门与配合其他部门工作。我部作出了学生会校学生会新媒体部新学期的工作计划。内容如下：

2、积极挖掘和培养宣传人才，为我院宣传工作注入更多新鲜血液；

3、充分利用qq□人人、贴吧等新媒体，做好学院活动的宣传工作；

5、把新媒体部建设成一个人性化的温暖大家庭。

1、进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。

2、细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。

3、节约经费开支，为保证此项工作开展，每次海报幕布等打印所出经费均采用透明制度，以收据为证。

4、鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5、设计安排学院橱窗，宣传栏的评比。尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部门的宣传力度。

1、新媒体部应在每周召开一次工作例会，总结本部前一周的工作，布置下一周的工作，并针对上一周的问题，在新的工作中做出调整和修正。

2、部长和副部长应组织本部成员认真学习本部工作职责，检查标准，并落实到工作中，部长要不定期抽查各部的工作状

况以及工作效果。

3、在具体工作上，努力与其他部门应相互协作、配合。

4、力求举办更多的丰富多彩的文体活动，丰富同学们的课余生活。

本学期具体规划：举办潍坊学院首届“潍院—微小说大赛”，此次活动平台在潍坊学院新媒体媒介。具体活动安排如下。

潍坊学院校学生会传媒中心新媒体部初定在20xx年12月1日推出潍院首届#微小说#大赛。无论是幽默、恐怖、科幻、爱情、悬疑等等，都可浓缩成140字以内的微小说，分享到微博。在短短的140字中营造出朦胧的爱情，诠释出深刻的感悟、表达出生活的苦乐、展现出睿智的幽默。

## 传媒运营的工作计划和目标篇四

要达到什么样的奋斗目标，一直以来我都是比较了解自己的虽然不知道自己具体究竟想要的什么。但是却清楚的知道自己不要什么，哪些不适合我。

总结出了以下优点：第一、个性开朗、乐观积极向上。不管遇到什么事情我都会往好的方面想，综合周边同学和老师对我评价。尽可能让自己不那么被动。第二、喜欢挑战新的东西，喜欢有创造性的东西，并且乐于尝试。第三、悟性和语言表达能力较强，擅于与人沟通，性格也比较活泼。第四、学习能力强，学习成绩优秀，工作认真负责，能够比较好的处理事情。当问题产生的时候我第一时间想到怎么解决问题而不是追究责任。相对的也有以下方面的缺点：考虑事情不过周全，团队协作精神不够等。

大学生毕业人数为610万人，1大学毕业生为559万人□20xx年的大学生就业将面临更严重的形势。作为财经传媒这个新专

业的学生，对于我来说我金融学院的竞争中是很没有优势的但是相比于其他专业来说，广泛的就业渠道又是独特的优势。

回归到金融学院的具体情况并结合近几年的就业环境，2作为财经传媒系的第二届本科毕业生。明白了作为金融学院财经传媒专业的学生，就业前景是乐观也颇具挑战性的校的就业方向大致都是银行、农村信用合作社、邮政、保险、证券等金融机构，竞争相当激烈。就现在师兄师姐的就业情况来看，用人单位实现了劳动合同类型的多样化。主要分为正式工和劳务派遣或者编制。即将面向市场的也会面临同样的问题。

集中文、传媒、经济于大成(1s优势) 专业知识面广。专业知识扎实，学习能力强；除了学校担任学生干部有一定的学生工作经验之外还有丰富的课外实践经验。工作认真负责、能够很好的协调内部关系，有耐心有韧性；具有良好的团队合作精神和抗压能力。通过英语四、六级，考取了证券从业资格证，有良好的口语表达能力和写作能力。

但是多而不精(3w劣势) 虽然所学的专业内容广泛。金融知识和其他专业相比较缺乏竞争力。

加上我学校现在跟农村信用合作社合作(4o机会) 院的就业大体方向是金融业。这对我学校的学生来说是一大优惠。

应届毕业生缺乏工作经验(5t威胁) 就业竞争激烈。对用人单位、就业环境了解不深。用人单位对应届毕业生的能力等各方面要求更加严格苛刻。

参考上一届师兄师姐的就业情况，1自己的兴趣和所学专业的基础上。近期职业方向是向银行方面发展。

努力争取往银行业发展，2实习阶段。从银行的基层柜员开始做起。要用24年时间熟悉银行的各项基本工作，学习更多银行金融产品和理财方面的知识，积累经验，以待厚积薄发；

将自财经传媒专业的优势与银行实际工作经验有机结合，尽量向经理层发展。

储蓄待发1求职前。

除了要继续学好专业知识，作为大三的学生。提高自己的学习能力，还要对自己在大学期间所学的知识进行一个全方面、系统的梳理和复习。尽自己所能，通过剑桥商务英语中级；充实自身的金融知识，并选择一家银行进行实习，提高自己的实践能力。

## 2求职

作出职业的选择。解求职途径、搜索招聘信息的同时，根据之前的职业定位以及现时的实际情况。尽可能的熟悉自己将要进入的行业、部门和岗位。此期间时刻调整好自己的心态，学会冷静思考，抱着从小事做起、从基层做起的心情，最大限度地表现自己的能力。求职时虚心学习，提高自己应对压力的能力。

但我相信：机会永远都是给有准备的人，虽然说“谋事在人成事在天”事情往往都是计划赶不上变化。所以我相信只要朝着目标向前走，一定能够拥抱美好的明天。

## 传媒运营的工作计划和目标篇五

### (1)例会制度

每周召开一次例会，安排专门的干事做好每次例会的会议记录，在例会中安排干事每周的工作，工作要分工明确，责任分配到个人，在干事的工作过程中不断提醒和询问工作的进展情况，必要时提供帮助和建议，确保工作及时有效的完成。

### (2)管理方法

对各成员的考察和评定，将统一按照拟定的标准实施，如每次例会的到会情况、工作手册的记录情况、工作态度(如是否积极肯干，是否在工作过程中积极思考、富于创新精神等)及工作水平的情况，都将准确地记录在册，在年终评优时，递交到主席团作为参考。

## 2、 新闻部干事的培养计划

## 3、 工作理念

新闻部是学生会的重要组成部分，新闻部在学院学生处和学生会主席团的领导下，积极开展各项工作，协助其他兄弟部门，服务于广大同学学生会新闻部工作计划学生会新闻部工作计划。本部开展的各种宣传工作，力求体现出我系和同学们作风严谨、积极向上的精神风貌，为学校 and 广大同学树立良好的形象、展示我校人文风采。

## 4、 20\_年度工作计划

(1). 与院学生会各部门保持联系，快速、准确地把握各部的活动动向，得到活动的信息后，提前安排好人员，准备好相关事务，把任务责任到人。

(2)通过与各分院负责人的联系，在第一时间知道校内活动。全方位地采访、报道，及时投稿、整理、存档。在保证稿件数量的同时，所写新闻及时准确,经审核后向学校各个媒体投稿。

(3)对新闻稿完成后的仔细校对学生会新闻部工作计划工作计划。校对工作的任务是对原稿负责，尽量消灭一切语法上的错误，发现原稿有错漏和不妥之处，应及时予以解决。保证稿件质量。

(4)组织新闻部成员参加《齐鲁周刊》举办的“我的大学”征

文比赛，以锻炼各成员文笔，同时达到发现各成员所擅长的文体，达到发现人才，各司其职，各负其责的目的。

(5)近期将举办干事培训会，由部长和副部长介绍工作经验，开展各类新闻稿件写作技巧的培训，尽快使干事熟悉写作套路，熟悉写作技巧。同时要求干事尝试写作各类新闻稿件，由各个部长进行批改，做到有针对性的、一对一的培养。

## 传媒运营的工作计划和目标篇六

伴随着电商“双11”销售的再一次刷新，电商销售占据整个零售行业半壁江山已是不争事实。不可否认，目前网购已不再是年轻一族的专利，吸引越来越多的消费群体主动加入其中。面对如此电商迅猛的发展势头，实体店步履艰难，尤其是像我们这些中小型的单一百货店首当其冲，受到的影响尤为明显和突出。顾客流失严重、人气难以聚集、促销打折不再被吸引，销售逐渐下降??。如何面对网购，恢复昔日人气?如何抵御同行竞争，扭转目前的经营困境?如何开展适销对路的营销活动是营运部明年思考的问题和工作重点。为此，我们将做好以下几方面工作。具体如下：

雷同的经营模式和营销手段只会导致同行业的恶性竞争[]20xx年我们应根据自身优势和区域消费特点，把握机遇，捕捉商机，提升销售。通过开展差异化营销、调研和分析市场，掌握消费者的所需、所想、所求，来策划好营销活动方案，锁定消费群体，培养忠实顾客。例如：根据季节不同，举行换季特卖和回馈活动，带动销售;发挥微信平台，不间断地推出各类互动活动，如“你购物，我买单”等，聚集人气;开展各类公益活动，形成公司特有的企业文化氛围和良好的诚信服务。让消费者在各类营销活动中，既享受到真正的商品优惠，又可以得到一份意外之惊喜。

在市场激烈的竞争态势下，尤其是受到电商的不断冲击下，传统百货业将面临的是“一个顾客流失的时代”。尽管目前

商场面临日常客流量不足，老顾客不断流失等诸多不利因素。但我们还是要发挥商业一条街优势，利用重大节日，抓住人气，减少客流量流失，以特色的营销活动、海边旅游的资源来创新营销活动。20xx年将围绕重大节日、假日黄金周、传统节日等开展各类营销活动，烘托节日氛围。另外，充分依托广场优势，通过场内折扣促销、场外推广展示，内外结合，营造气氛，刺激消费。

其次，将依托“双11”延展的“数字节”营销成功效应，积极探索，有节兴节，无节造节。可以尝试巧借日期的数字创造“节日”，例

如：“3.14”、“5.20”、“8.18”、“11.11”、“12.12”等，形成特色营销活动环环相扣，从而吸引和锁定更多客户群体。通过耳熟能详的各种纪念日和创新“数字节”节，开展各类促销活动，以此进一步来聚集人气。

面有针对性地开展各类营销互动活动。例如：微信刮刮乐、大转盘、敲金蛋等。通过与粉丝间的娱乐互动，增强活动关注度、吸引力、参与力，扩大企业影响力。

另外“o2o”的经营模式已逐渐被网购一族所认同。而网上下单、网下提货的销售模式，也将逐渐取代网上下单、网上提货的经营模式所取代。今后在时机成熟的时候，我们想尝试开发现有“微伙伴”的“微店”功能，建立网络销售渠道。通过“微店”传递商品信息，实现线上线下互补的经营模式来锁定一批忠实顾客，直面应对网络冲击。

现代商品品质取胜的前提，服务是关键。随着生活水平的日益提升，消费者对商品品质、购物环境、服务水平的要求也越来越高。尽管实体店商品在价格上无法与电商相比，但也有它的优势，对商品品质、购物环境、服务质量是看得见、摸得着。因为消费者对商品已不在是单纯停留在购买阶段，而是更多关注品牌文化、温馨体验、诚信服务上。为此20xx年，我们计划与化妆部联手开展购物满额享受专业化妆师提

供的免费化妆活动;利用广场休闲吧,让消费者在消费的同时,提供购物的乐趣,享受舒服惬意,放松心情。在营销活动中不断提供增值服务,以此来留住更多的忠实顾客。

总之□20xx年营运部将积极发挥自身经营优势,创新营销模式;注重服务提升,培育忠实顾客;满足消费需求,体现特色经营;扬自己之长,避自己之短,努力探索一条适合自身的营销新路,为完成20xx年公司销售目标作出积极的努力!

## 传媒运营的工作计划和目标篇七

继续对业务经理实行精细化管理,多渠道、多方式提升业务经理履职水平,培养业务经理组织领导能力,充分发挥业务经理在基层网点的管理与监督职能。

1、是继续坚持业务经理例会制度。继续坚持每月召开业务经理例会,不断丰富例会的形式和内容,完善对业务经理的精细化管理,指明业务经理的工作重点和方向,增强业务管理能力和技能水平,达到巩固、学习、提升业务知识水平和加强风险内控管理的根本目标。

2、是继续对业务经理进行全方位培训。继续实行部门联动,定期组织各条线业务部门对业务经理进行业务知识、风险防范和履职等方面的培训,促进基层网点业务水平和内控实力的双提升。定期对业务经理履职能力进行测评,借助支行组织的季度水平考试帮助业务经理顺利地、高标准地完成省行组织的各项测试,提高业务经理的工作水平。

3、是加大对业务经理履职的检查力度。加大对业务经理履职的检查力度,严格按照省行每季度检查的机构数不低于本辖机构总数的25%,全年检查必须覆盖所有机构的时间目标。在实施检查方面,支行将采取现场和非现场形式通过观察、询问、查阅等手段对业务经理履职进行深入细致地检查。

4、是严格执行业务经理轮岗和准入退出制度。对业务经理实施轮岗计划，根据业务经理个人素质、业务知识水平以及履职能力对业务经理进行岗位轮换。同时，支行将采取网点推荐，严格笔试和支行研讨的方式充实业务经理后备队伍。对于一些虽然已在岗，但却不符合所在岗位任职资格的业务经理，支行将适度采取淘汰措施，对业务经理进行岗位调整，进一步提升业务经理整体素质和履职能力。

5、是进一步强化业务经理绩效考核制度。根据《中国银行广东省分行经营性分支机构业务经理派驻制实施细则(20xx年版)》重新对白云支行业务经理考核制度进行修订，通过真实反映、客观评价业务经理工作绩效来提升业务经理工作积极性，促进业务经理队伍工作效能最大化，保障网点业务的稳健、持续发展。

6、是进一步提升业务经理队伍素质。建立业务经理内控信息反馈制度，保证业务经理派驻管理中沟通工作的实时性和实效性。不定期组织业务经理助理层面人员进行培训和座谈，及时与网点进行沟通，准确把握基层真实现状，努力提升营业机构内控管理能力，不定期组织业务经理开展户外拓展活动，增强业务经理团队凝聚力。

1、是全力以赴保障it蓝图顺利上线。做好各机构网点人员合理安排，兼顾日常工作和it蓝图的培训学习，组织员工在投入大量时间学习新系统和新业务流程的同时，既要做好现阶段各项工作的跟进和处理，也要做好风险内控防范。进一步加强it蓝图新旧线过渡期的内控管理，切实做到业务管理和内控措施同步，防范风险于未然，确保上线前后内控管理的连续性。根据蓝图会计核算调整方案，配合资金业务与支付业务、国债业务、内部往来业务及其他表内、表外业务与利息核算等总账账户进行的数据迁移工作，并完成收付业务外围系统的转培训工作。做好全行思想动员，明确职责分工，增强制度执行力，做好bgl新旧账户补录工作。

2、是继续开展常规检查，保持检查监督强度。根据运营工作检查安排，继续对网点进行运营内控检查工作，保持现场与非现场检查监督强度。采取组织人员对全辖运营业务进行常规检查、录像抽查、突击检查相结合方式，进一步加强人民币收付业务的检查，制订相关业务操作规程，规范员工操作，充分发挥各职能部门的联动作用，加强内控管理工作。

### 三、抓收付清算管理，提高清算质量

1、是抓好资金收付清算管理。督导落实支付清算帐务核对，提高支付清算帐户核算质量，按照相关管理规定规范操作与管理，抓好资金收付清算业务的监控管理，防范清算操作风险，确保各项管理指标达到省行规定要求及资金安全，并完成省行各项收付帐务指标。

2、是抓好网点业务培训。充分利用支行联动培训，对新规定、新要求进行讲解，确保第一时间将文件精神传达至各网点。组织网点一线人员开展人民币收付业务(含反假货币)培训，切实掌握现金收付业务管理和操作要求，提高反假货币鉴别能力、合规操作意识和服务水平。根据省行it蓝图出纳业务上线进程安排，有序组织全辖it蓝图出纳业务培训。

3、是抓好业务应急演练。继续组织网点开展现金业务应急学习和演练，提高各网点人员对现金业务突发事件的应急反应能力，妥善处理各类突发事件，防范现金业务风险。

4、是严格落实一线柜员上岗制度。按照人民银行每年反假货币上岗资格考试安排，统一组织未持证柜员参加考试。督促考试人员加强复习，提高考试通过率，努力实现一线柜员100%持证上岗的要求。

1、是严格执行出纳管理及安全方面的有关规定。进一步抓好人民币收付业务的检查，完善我行人民币收付业务管理，提高收付水平。完善出纳中间环节的交接手续，严格履行岗位

职责，严格执行各项管理规定，规范操作程序。同时，搞好反假币培训管理工作，提高柜员反假币能力。

2、是加大检查力度，规范网点出纳业务操作对网点尾箱实施细则、人民币收付业务和atm现金管理的执行情况进行全面、深入的检查，实现现场检查覆盖面50%，利用视频联网监控进行非现场检查覆盖面50%，全年现场及非现场检查覆盖面100%的检查要求，力求防患于未然，降低出纳业务差错数量，防范出现重大问题。严格监控网点现金库存，结合我行实际情况，调整现金运转流程，提高现金流转效率，有效降低全辖现金占用量，减少无息资产占用。

1、是明确岗位职责，加强对账人员管理。明确专职对账人员的职责，相对固定兼职对账人员，增强对账人员的责任心。进一步加强对帐管理的督导，落实辖内网点银企对帐岗位相互制约的要求设置，提高全辖银企对帐的意识，全面促进对帐回执回收率的提升。

2、是及时处理未达账项，提高对账质量。继续跟进落实银企对帐外包公司的监督管理工作，对余额不符的做到及时处理未达账项，用未达账项余额调节表进行调节，真正实现面对面对账。

3、是突出重点账户对账，及时调整重点对账账户名单。除完成规定的重点对账任务外，根据实际情况将新开户账户、新注册网上(电话)银行账户、新更换预留印鉴账户，以及业务发生频繁、资金异动等高风险账户纳入重点对账范围，定期将筛选出的重点对账账户名单及时下发各网点，由对账员进行对账，加大异常账户资金异常情况的核实和排查。

1、是规范印章使用流程。规范辖属网点运营条线业务印章管理使用流程，落实对网点的检查和核对工作，发现问题及时跟进，切实防范案件风险。

2、是落实人员培训，配合重空凭证直配模式的转型工作。全力组织辖内各机构、业务部门对广东重空系统2.0版本进行业务培训及操作演练。同时，对重空凭证库存进行全面清理，确保我行顺利完成重空配送模式的转型。

3、是加强会计档案管理。加强对会计档案库的管理工作，按规定落实相关的清理归档管理工作计划，确保会计档案的完整性及安全性。