

现在电商还可以做吗？

产品名称	现在电商还可以做吗？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

有没有机会，我不敢确定。

但我敢确定的是，像你这样问一千、看一万，反复纠结、持续观望的群体，几乎没戏！跟找工作一样，问电商有没有前途、明天问抖音有没有未来、后天问自媒体能不能干、大后天问直播有没有出息……尼玛，你倒是撸起袖子加油干啊！

很多人寻找所谓的“机会”、风口，并不是真正想要找到“机会”、“风口”，而是根本就不相信这是个“机会”。

说白了，就是想发笔横财。

互联网发展二十多年了，哪里没有机会？从淘宝到微博、再从微商到淘客、从拼多多到社交电商、再从自媒体到直播、后到现如今的抖音、快手等等，哪个不是机会、哪个没人大富大贵？

机会，总是对于那些敢拼、敢做、敢坚持的人敞开大门。

问题在哪？

首先在于人性、其次在于个人阅历、然后在于资源、后在于坚持。

为什么我说到人性？

大家可以反思、也可以看到知乎上，常问“风口在哪”、“某某行业有没有机会”、“有什么好赚钱的项目”等等问题的群体，无一例外可以发现：他们并不是因为热爱、喜欢某个行业，而是因为迫于现状，不想投入试错成本，只想通过“坐享其成”的方式，一劳永逸的、侥幸的想从某个领域赚点零花钱、又或一夜致富罢了。

所以，有人刷被骗、有人学习被忽悠、有人找代运营被欺诈，做这个、明天做哪个，几轮折腾下来，怀疑人生了开始四处骂街。

就这么一群人，不具备独立思考能力、也没有主动探索精神、更不谈拥有多的能力及多丰富的资源，做哪个行业会存在机会？

但是，他们并没有自知之明，仍然不务实的四处问、四处看、四处纠结、四处观望，后恶性循环，一直沦为互联网各类营销号的“韭菜”。

人性是浮躁的、也可以是务实的，但90%都心存浮躁的追求一夜致富，明知不可能，仍带着侥幸。

于是，淘宝没赶上，去搞拼多多；自媒体没赶上，一群人搞小视频。

到底这里头有多少人能赚钱？明眼人，聪明人，其实都看在眼里，笑在心里。

对于普通人而言，真没必要四处找机会，逮住一个行业猛干；因为，你没资源、没实力、没资本去试错那些新鲜玩意。通常下，不超过三个月，发现自己真的不行，又等下个机会。

而真正拥有阅历、务实的人，他会根据自身条件来判断风口中，侧重哪个方向，而不是盲目去追；然后利用身边的资源，整合人、整合钱，后把这个事干了。哪怕目前不赚钱，只要发展良好，坚持下去的都赚到钱了。

所以，说穿了，还是自身不愿脚踏实地的累积，累积能力、累积资源、坚持。

疫情下，互联网职业再次受到热捧，将再创高潮。

一场疫情，让传统损失惨重。

以前还滋润的厂家，看不上互联网、或者想着“还没到那一步”用不着互联网那一套，现在不一样了，房租、运营、人力、贷等等排山倒海的压力，谁都可以逃，做老板的不行。

怎么办？

只能再追互联网咯，这个时候发现跟不上了。那些曾经不屑淘客、不屑微商、不屑抖音、不屑电商、不屑互联网这个那个职业的传统打工仔，收入下滑、没有明天，也一窝蜂的钻进来，后沦为炮灰。

因为，任何生意都一样，没有经历就肯定无法累积，没有累积就不可能沉淀，没有沉淀，那就只能重新开始，一步步来。

该学的东西、该吃的苦、该掉的坑、该浪费的钱，你一个都省不了。

所以，想做，那就下定决心；不想做，问都别问，还不如睡觉。