

直播运营，新媒体运营，电商运营选择哪个行业好

产品名称	直播运营，新媒体运营，电商运营选择哪个行业好
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

直播运营，新媒体运营，电商运营选择哪个行业好

一、直播运营

那从当下的发展来看，直播运营肯定是热门领域，即赚钱，需求还广，毕竟很多商家/公司都在破圈，寻找更强的营销推广渠道，那对于这个势头正猛、流量聚集的直播行业来说，公司肯定是准备大下手笔，招揽直播运营人才，为各家公司做直播方面的渠道搭建

但是，直播运营这个领域能不能一直这样火下去，就不能确定了

我们从2个方面分别分析一下：

1.从目前抖音上线巨量千川这个事情来看，未来对于直播间的运营不一定非要运营来做。之前为什么直播运营抢手呢？我们要知道直播间卖货主要原因是要有流量，那像一些决策到直播间流量的问题都是由运营来操作的，比如投放feed/鲁班/信息流量这些

那现在伴随着**千川**

的上线，投放步骤越来越简单，而且优化思路和投放流程越来越智能，那未来很有肯定就会出现，每个做直播带货的公司，自己就可以做流量投放，不需要专门招聘直播运营

2.直播卖货这件事情未来应该会聚焦，准确来说只有那些产品具有优势的商家会做的更好

其实我们自己看抖音也应该深受感触，之前只要你实名认证后就可以直接在抖音卖货，那随着平台的整改，后续逐渐对卖货的要求越来越高，卖货门槛也不断提升，其实这也是正常情况，因为平台成长肯定会扶持优质的商家和直播间

毕竟这影响到抖音平台的发展，如果用户总是在抖音买到的产品都很劣质，那从大方向来说，是影响抖音的口碑，那这就会照成什么结果？产品竞争之下有很多公司/商家是需要退出的

那这个就会导致人员需求越来越下降

当然如果你选择做直播运营我也给你2个建议：

1.内容是王道，产品是关键，一味的通过买量（信息流/feed流等）来给直播间做流量这肯定不是长久之事，毕竟广告成本都很高的，那如果你是通过短视频内容或者自然流量给直播间导流，后达成售出，那这才是企业抢着要运营人才。

而且产品是关键，你一定要去那种正规产品的公司去做，这样才能做的长久不然你的能力再强，平台都不给你机会

2.要紧跟平台迭代步伐，不断优化自己的玩法，因为直播行业属于新起领域，经常会有一些变动属于正常情况，所以越是这样，我们就更应该紧跟玩法，这样才能不被行业淘汰。