

电子商务专业可以做什么工作 电商可以做什么 - 网创妙策

福袋的用法,在互动率较低的时候可以发一个福袋,我们来看这里新版的数据大屏这里的在线人数和互动人数,可以看到每分钟的走势,以女装为例,互动率达到20%是合格的那么运营在直播的时候应该是要实时看着新版数据大屏的,我们看到这里每分钟的在线和评论次数,就可以去记录成表格,看他的互动率,如果这一波互动率没达标,我们可以发个福袋提一下临时的互动率也可以配合着人气的趋势。

电商怎么做都需要什么？

兄弟，别做了，我真心不想泼冷水！！大哥，我向来说话耿直，对事不对人，并无恶意、也绝对不会害你。别回头和其他玻璃心一样，四处开贴抹黑我、攻击我，好吗？求您了！谢谢啦。我并不是针对您，也不是要扼杀您对电商抱有幻想；而是针对所有不带脑子、张口就问、一劳永逸、坐享其成的新手小白们，我要直接、干脆、凶残、残暴的把你们的“电商梦”扼杀在马桶里，免得你们，一失足成千古恨！施主，回头是岸啊！若执念极深，暂且看我头条专栏/文章/回答/视频“走心”细读、细品吧。

不敢保证让谁月入百万，但帮助新手、小白们快速入门、少走弯路，还是绰绰有余的。2016年，我才真正开始涉足自媒体，就看到很多人问起这类话题；那时，我非常诧异，电商特么在中国发展快20年了，怎么还有人问出这么二的话题？结果，转眼就到了2020年，还有人问。绝了！！牛批克拉斯。就像有人问“新手小白如何买房、需要什么条件、哪个楼盘好买”一样，你倒是找朋友问、上网查、去踩点了解啊，亲大哥。

这么不痛不痒的问句，就了解了？看几篇文章，就懂了？你得亲自去实践啊！要说以前的信息闭塞，不发达、不透明，这还能理解；但现在，“互联网资讯”何止丰富多彩、甚至图文并茂、非常详细。最重要的是，还免费。但凡懂得“十以内加减乘除”的人，具备“独立思考”、善于“主动探索”，几乎都能快速找到答案、解决问题。如果，再聪明一点，还能从中提炼含金量，快速找到适合自己的方法论。

互联网提供了这么宝贵的财富，还免费，想想都很刺激吧！这就像你有几十，不，几百几万本神奇通讯录在手，你只需要多看看、多比较、多思考、再多打电话验证下，就晓得“真与假”。这特么好事上哪找啊？退一万步讲：先不说百度能搜索出来的那些五花八门的资讯，就单“头条”上的内容，自己勤快点搜索“电商/淘宝相关话题”，再认真阅读“所有高赞靠前”的内容，同步琢磨“高赞内容”的含金量，然后再请教“各作者”，最后从“作者回答/态度”中获得更适合自己的答案。

这远比花几十分钟“提个问题”、再花“几天时间”等答案、然后再从中“甄别筛选”，要高效很多倍吧？所以，不要总问“电商有好不好做、有没有机会、需要投入多少钱、从哪里找到靠谱的货源、卖什么产品能赚钱、需要掌握什么技能”等等傻缺问题，就这“个人状态”，真不如老老实实找份工作。因为，现阶段的各平台已非常专业及规范、竞争异常恶劣且刁钻，作为卖家，不仅得投入非常饱满的精力思考、摸索、事件相关玩法，还需要一定资金试错，这远不是“被动思考”、“状态疲软”等打酱油型新手、小白能够承受的。

一个新手、小白，想要在电商行业中生存、并持续赚钱，空有一腔激情、幻想，是非常危险的。千万不要怀有急于求成、一夜致富、侥幸的躺赚想法，否则电商行业的坑，会让你怀疑人生！最后，引用《教父》中一句很有质感的台词，与君共勉：花半秒钟就看透事物本质的人，和花一辈子都看不清的人，注定是截然不同的命运。在互联网这么多风口，总看到新手们乐此不疲的追着风口，从淘宝、京东、拼多多、再到亚马逊、虾皮，然后自媒体、公众号、又到微商、社交电商、淘客等拉人头的各类app.....说白了，没有思想的人，永远追着风口，有思想的人，总在等待机会！希望我的读者、粉丝，都是理智、冷静、具有高思想的群体！。

想做电商不知道卖什么好？

哥们儿，我真羡慕你！！！能问“不知道卖什么好”，这说明你的“认知高度”很有限、“自我认识”的程度也不够、受过“社会的毒打”还很少，所以不假思索、张嘴就来。说好听点，这叫傻白甜、单纯；说现实点，这叫白嫖、伸手党；说尖锐点，这叫心理没个b数。你家有没有什么赚钱的路子，有用的人脉，分享几个出来，让大家好好学学、认识认识？你听到这句话，也会很反感，觉得有病，没错吧？所以啊，兄弟，你都是个创业者了、高低也算个老板，一天到晚问些沙雕东西，除了互联网各种割韭菜的大师，没谁会告诉你。

我总说，开网店的本质，就是做生意。而做生意的本质，就为了赚钱。既然都要赚钱，大哥，谁会把“好卖的产品”告诉你啊？除了传销、微商、吃相难看的营销号，你告诉我，谁会告诉你答案，我和你一块做。作为老前辈，我真心提醒你，决心开网店就好好想明白几件事，再启动，别回头灰溜溜的又关店，自信心受损！1、我目前的能力、资金、渠道优势，卖什么产品可以最大化赚到钱？像服饰、化妆品等红海，怎么从中找到细分又有潜力的产品？这些产品又必须带有什么特性，才能最大概率赚到钱？这才是你要考虑透彻的地方。

2、这些产品，我怎么调研市场、分析竞品，提升差异化竞争力？意向产品中，什么款式、价格、功能、材质等等维度最受市场追捧？我们又如何分析竞品，从而提升自己产品的差异化竞争力，保证投入市场可以快速卖出去？这是经营必须思考的

地方。3、有哪些推广方式，我的现状适合哪些高性价比的方式？补单也好、开车也罢，淘客也行、直播也可，哪种方式更适合自己的现状？有钱、对产品有信心、同时自己能力也自信，那就学脑白金一样，铺天盖地的打广告。

如果没钱，也能力有限，这注定是个辛苦活，没你想象那么简单。4、这些方式有哪些底层逻辑、操作步骤、注意事项？我先前说过，开网店就是做生意。我们跟顾客做生意，而平台跟我们做生意。所以，不论补单还是开车，围绕的都是销售额、服务评分、人群画像等等维度。5、爆款具备哪些特征，需要哪些支撑点？但凡做过生意的人都知道，一个爆款所需要的支撑点太多，应季、差异化卖点、营销性价比、羊群效应、口碑相传等等。

在平台也一样，综合上述四步，你都能做好，爆款基本不愁。创业、做生意，不是直线，而是一团乱麻，不要认为多简单、多容易。但凡容易，几乎轮不到你、也轮不到我！想透彻这几个问题，根本不会再问、也更不会被割韭菜。因为，理性、清晰、明确、务实，这四点非常重要！听不懂，就别干了，好好找份工作。相信我，老花不害你！。

电子商务以后可以做什么工作？

电商专业的学生一定去从事电商职业才有优势，因为可以发挥专业特长。我不清楚大学里电商专业都开设了哪些课程？学生学习电商的深度有多深？千万不是在大学里混日子混了3、4年，要是混日子混了3、4年，哪个就糟糕了。实际电商专业在当前经济发展形势下，是一个很好的专业，大公司需要，很多实体经济单位都需要。个人创业，也是最容易成功的一个专业门类。

我们光山县，五年的电商发展事实证明，一个新手通过一个月的电商短训学习，后再经过一、两年的实践实操，电商事业，越做越好，越做越红火。有的收入年十几万的，几十万的，一百多万的，几百万，一千多万的比比皆是。何况电商专业毕业的学生呢？你们是科班出身，至少也有3、4年的专业培训，专业知识一定远远超过我们短训班的学员。

电商专业的学生做电商应该是首选，但大家也要从电商的某一环节做起，深入到电商行业之中，一点一滴，循序渐进，掌握规律，抓住机遇，搞好发展。电商到今天，竞争十分激烈。新进入的伙伴，一定要慎重，不能冒进狂热，一定要稳扎稳打，一步一个脚印。持之以恒，久久为公。（下图为东岳寺的茶农今天上午采茶、晾茶及炒制的鲜茶场景）。

学电商的毕业了可以做什么工作？

电子商务专业毕业生可以选择从事产品经理、客户管理、市场推广以及其他网络运营类相关岗位，另外也有一部分毕业生会从事数据采集、数据分析、交互设计、前端开发等岗位，总的来说，电子商务专业毕业生的就业岗位还是比较多的，而且在电子商务持续发展的情况下，电子商务领域的岗位需求量也会持续攀升，就业前景还是比较广阔的。

电子商务专业虽然知识结构比较丰富，但是存在一个比较明显的特点，就是电子商务专业关于管理类的内容比较多，而管理类内容比较多的专业，要想获得更强的岗位竞争力，一定要注重实践经验的积累。之前电子商务专业的就业情况并不理想，甚至一度被列入了最难就业的专业名单当中，一个重要的原因就是用人企业更看重应聘者的实践经验。

在电子商务专业学习，有两个大的方向可以选择，一个选择是走管理方向，另一个选择是走技术方向。选择走管理类方向，需要系统学习电子商务整个产业链的相关知识，包括产品的采购、运输、仓储、网络销售、支付、配送、客户服务、评价体系等一系列内容，另外还需要掌握各大电子商务平台的特点，包括客户定位、产品定位、价格定位、发展路线等等。

管理方向还需要掌握电子商务相关的法律法规，以及不同地区对于电子商务的相关规定等。如果选择走技术路线，对于电子商务专业的学生来说，可以重点关注一下前端开发知识，目前不少电子商务专业也开设了相关课程，可以结合学校的课程再制定一个自主学习计划。在当前的就业环境下，如果想从事前端开发岗位，应该尽量丰富自身的知识结构，既要掌握传统的Web前端开发知识，也应该掌握一定的移动端开发知识，包括Android开发和iOS开发。

电子商务专业毕业之后，能做什么工作？

首先，电子商务分好几个方向。比如说移动互联网开发类的，开发安卓系统，这个是对技术要求比较高的。毕业以后可以去搞移动开发，拿到项目能做成的话几十万几百万都不是问题。其次就是我们通常理解的电子商务的概念，在网上卖货。这类主要是从事电商运营、互联网营销等，现在绝大多数企业都对接了互联网，所以懂得网络营销和运营还是很有用的。

除此之外，做运营和线上推广的话建议学点seo，当积累到一定的经验和人脉后，你就会发展在网络做推广是一件简单很多的事情。还有就是跨境电商领域了，这需要具备一定的国际贸易知识。不过我对这块了解的不够多，就不在这里误导大家了。说实话这个专业适合想创业的人去学，能系统的学习一下各方面的知识，相当于

提前创业了。

如果过单纯的从电商专业毕业了就想找个好工作有点难。而且好多开网店的可能没学过电子商务，但是人家起步的比较早，现在已经能在行业站住脚了。现在自己去开个网店已经没有太大优势了。如果真的想学电商，就找自己比较擅长和精通的领域，可以干运营、自媒体、seo，真正的去学一点有用且能锻炼自己的。学电商的一点小小的感悟，不足之处欢迎指正