

随着5G时代到来，直播行业肯定会步入一个新的爆发时期，如果能早一点顺应和布局这个趋势的话，肯定会得到足够的利益。现在这个时代瞬息万变，如果晚别人一步就会产生很大的距离，错失时间，将不可逆转。

这一年

共有

**6.17亿** 人看直播

**40万+** 主播活跃在镜头前

**8.1万+** 企业与直播行业共进退

他们一起开创了

**1826亿** 直播打赏市场

**9610亿** 直播带货市场

2021年我们将继续

迎风向光

所以说无论是个人做主播还是开直播公司，这一行都有很大的前景，主要看怎么样去运作。

首先是直播公司的选址，这个还是比较关键的，然后是详细的计划，接着会根据计划进行融资，最后是招募主播和员工开始工作。

首先找一家能在直播这一块全方位运营的公司合作

全方位运营是指在主播招聘、主播培训、直播平台的对接签约合作，供应链选品以及直播设备的采购等方面都能给你非常大的支持和帮助，能让你快速上手盈利，这样即使你是一个新手做起来也很轻松。



## 人员配置

主播招聘、主播培训这一块比较难，但是如果你合作的是专业打造直播公司的话，

这一块他们会帮你解决掉。

如果直播室不大的话，运营人员可以先不招，因为一两个月新主播不可能给你创造丰厚的利润，前期可能亏损，先不招运营可以减少支出，只不过你自己肯定要辛苦点。



为此，大京全球供应链直播基地培养优质直播人员、专业运营团队，并携手校企开展合作进行深度融合，以实现直播行业资源服务的迭代升级。

对公司来说，要做A业务、B业务，两者属性不一样，要求能力不一样，甚至会涉及到取舍，这个对于达人来说也一样，对公司来说也一样。

**电商直播入局的关键点还是在于“选品能力+主播资源+运营能力”**

1. 选品能力，很多时候我们所选择的商品并不是海外消费者所需要的商品，



在不同媒体直播所对应的吸引力人群结构也是不一样的

2. 主播资源，后疫情时代主播资源在国内比较稀缺的，很多在国内的外籍同学并不是专业的主播，我们所认为比较好的主播应该有线下销售经验的同学
3. 运营能力，现在海外涉媒流量控制比较严苛，讲到系统、讲到流量都是有限制的，需要加强对海外基础侧的运维。



当这些准备好了以后还需要考虑自己是以公司的形式去做还是以工作室的形式去做，考虑后期公司的成本问题和营收问题等等。

做公司都是有一定风险存在的，建议三思而后行。把所有问题考虑进去以后再进行选择。

更多直播公司、直播加盟、直播培训、供应链渠道及选品等相关问题可以在评论下方留言。我们下期再见！