**[如何从零开始学做互联网运营？](https://www.zhihu.com/question/22131241/answer/614017617" \t "https://www.zhihu.com/_blank)**

**我我我！也是一个从工地走向互联网运营的。**

[你是如何转行的？转行容易吗？​](https://www.zhihu.com/question/28544155/answer/612919039" \t "https://www.zhihu.com/_blank)

**接下来会从三点来分析解决这个问题：**

互联网运营是干什么的？有什么分类，具体需要做什么？  
入职前需要了解些什么？  
如何踏入这个行业？

**一、互联网运营到底是干什么的？**

看看百度百科，没有对于互联网运营的，只有对产品运营专员的解释：

互联网产品运营专员要对用户群体进行有目的的组织和管理，增加用户粘性、用户贡献和用户忠诚度有针对性地开展用户活动  
增加用户积极性和参与度，并配合市场运营需要进行活动方案策划。

说人话，就是围绕着产品做的系列的事情，都能称之为互联网运营。有些人喜欢把互联网定义为打杂的，我当时就想跳起来锤爆他的脑袋。

**有什么分类，具体需要做什么？**

互联网运营又分用户运营、内容运营、社群运营、产品运营、新媒体运营，题主你得找到你感兴趣的方向，去学习相关的技能。

用户运营：和用户建立联系，获取用户信息，了解用户需求。回答用户问题，解决问题，这是用户运营的日常基础工作。比如说用户遇到了产品的问题，用户运营就得咨询用户问题，如何进行解决、以及解决后的产品反馈都要记录在内。去调查、了解用户的喜好，总之跟用户的一切相关都可以称之为用户运营。

内容运营：制作跟产品有关的内容、要针对用户调查，制作工作内容，依据数据。就是以数据为主，才能知道用户更想看到的内容是什么。产品投放渠道：例如官网的宣传、微信公众号、微博、知乎所有需要撰写相关的内容都由内容运营负责，现在新兴的新媒体运营也属于内容运营范畴。

社群运营：管理社区，增加粉丝的粘性，刺激产品二次消费。每从咨询、回复、反馈都需要社区运营对相应的数据进行记录反馈，对产品进行更好的指导作用，迭代更新。社区运营也是运营环节中很重要的一环。

产品运营：产品的开发，要搞清楚目标用户和自己产品的市场定位。记录用户所遇到的问题，做好反馈。通过用户数据的反馈进行产品的调优，使得产品更完善。对产品的如何运作，方向，具有一个掌控的作用，产品运营类似于所有运营的结合体，用户调查、数据反馈、内容优化，都是产品运营的工作。

**二、入职前需要了解些什么？：**

作为一个毫无经验的互联网小白，面试前你需要知道互联网运营工作的具体步骤与基础掌握的技能，咱总不能带着一张脸就去面试了吧。不管什么分类，总的来说，运营的具体工作分为以下五点： 用户调查、内容制作、投放渠道、数据反馈、内容优化。

1、用户调查：是一切科学工作的基础，在获取流量的工作中，用户调查是应该付出最多的精力和时间。在产品的不同时期，对应的调查方式也是不同的，不能将用户调查看成是某一个阶段的工作，而是整个产品周期，都需要对用户调查而指导产品的迭代更新。

2、内容制作：需要非常看重用户的反馈，内容制作不是“我觉得用户喜欢什么样”而是通过调查，了解用户什么样而去制作，从制作内容就设计好转化流程，查看用户的着陆页是不是符合用户的浏览习惯。做稳定的引流内容，引流内容与产品内容又是两个不同的内容。

3、投放渠道：渠道的选择也是跟产品的不同时期相关的，根据产品的周期选择相对应的渠道投放，例如产品萌芽期适合快速分析出获得有效流量的渠道，发展期适合把少数渠道做专精，持续带来有效流量，成熟期可以投放“可回收数据反馈”的硬广。

4、数据反馈：产品没有反馈，就没有进步，数据思维不等于只看数字。要关注和自己业务有关的数据、所有数据分析工作的终极目标都是转化率，让数据挖掘新机会，数据指导产品调查，产品促进营销。

5、内容优化：将产品复杂度、landing page、功能上、转化路径、营销内容、渠道、付费流程、使用感觉的优化，将产品更加完善。

这五点是我们运营所要负责的事情，只不过你可能岗位是内容运营的话，你负责就相对于内容制作，你学习的时候可以往这个方向侧重。

**但是但是**，因为咱们是零经验入职，进的一般不会是大公司，大公司才会专岗专人。在中小公司，很多时候运营是身兼数职的，你可能内容运营，你也要进行一些用户调查、数据分析什么的。这都很正常，给你打个预防针噢！

**你需要了解做运营的基础工具：**

**思维导图类：**

幕布、百度脑图、印象笔记、ProcessOn、有道云笔记、Xmind（卧槽，这个我淘宝买了之后不会用，谁要我送你别浪费钱）

**调查问卷类：**

麦克CRM、问卷网、问卷星

**数据分析工具：**

清博指数（推荐）、百度指数、360指数、头条指数、各式各样的指数

还有一些关于新媒体的操作工具，在我的另一篇回答里有写到，就不重复撰写了，有兴趣的可以去看一看：

[新媒体运营编辑的出路在哪里？](https://www.zhihu.com/question/25921758/answer/612778972" \t "https://www.zhihu.com/_blank)

**三、如何踏入这个行业**

当你已经对这个岗位的职责有了基础的认识之后，在投简历这方面，我建议你不要海投，别看到一家公司就投。

可以筛选几个目标公司，对目标公司重点分析，获取到了面试机会后。尽量给自己留有一个时间，针对目标公司的产品做一份面试作品。相信我，你的印象分会大大增加，至少是比你就拿着一份简历，带张嘴去叭叭要好的。如果你能尝试着运营一个微信公众号、知乎号、社群，对你的简历是更加分的。**希望每个人，都能找到自己喜欢的事情，付诸努力，加油。**