

新网络视野下的直播短视频领域 ▶▶▶

多元就业模式分析报告

——以快手平台带动新青年就业情况为例



目录

CONTENTS

▶ 引言 CHAPTER 1

▶ 快手平台就业促进体系 CHAPTER 2

2.1 快手平台业务体系直接拉动就业

快手平台自身吸纳就业情况 04

快手扶持大学生就业 05

2.2 快手平台上下游间接拉动就业

快手平台业务拉动就业 07

快聘业务联动上下游促就业 10

2.3 快手持续提振返乡就业

流量帮扶大学生返乡就业 13

返乡成新青年群体就业新方向 16

2.4 “直播+”开辟更多就业新选择

理想家业务 18

快相亲业务 20

▶ 短视频直播平台带动就业和创造社会价值 机制分析 CHAPTER 3

3.1 短视频直播平台与个人就业

创造新职业 22

提高求职效率 23

助力弱势群体 24

3.2 短视频直播平台与区域振兴

打破地理限制，推动信息、知识、人才、商品跨地域流转 26

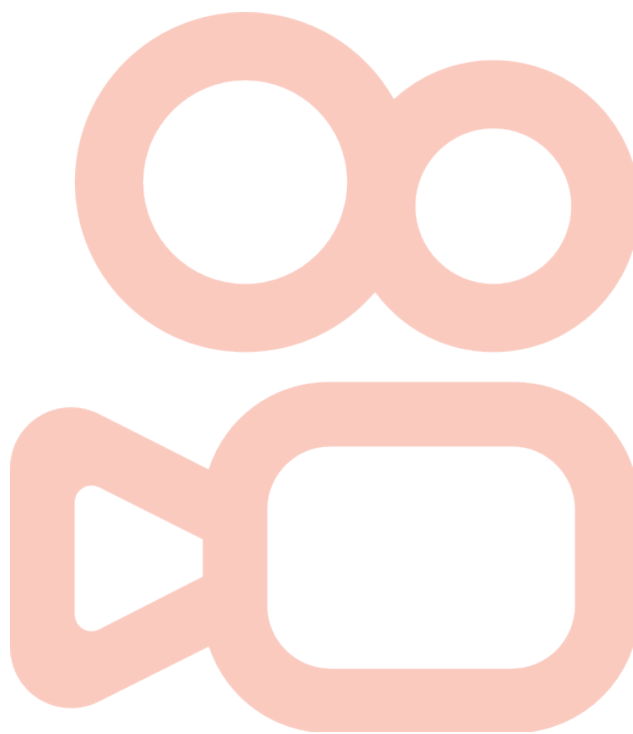
直播促外销、外销提供应，直播电商解题区域产业升级 27

提供技术、流量及运营扶持，平台成为“生产要素”补充 28

▶ 未来展望 CHAPTER 4

01

引言



引言

▶▶▶ PREFACE



就业是最大的民生，党的二十大提出要坚持就业优先战略，“强化就业优先政策，健全就业促进机制，促进高质量充分就业”。今年的政府工作报告提及“就业”一词近30次，就业问题再次获得高度关注。

据教育部统计数据，2023届全国普通高校毕业生规模再创新高，预计达**1158万人**，同比增加**82万人**，这意味着不少高校毕业生仍面临着就业压力。

2023年政府工作报告指出，新就业形态成为就业增收的重要渠道，要大力发展数字经济，支持平台经济发展。据中国信息通信研究院的数据分析，随着我国数字经济发展壮大，其创造的新就业岗位占比近3成，第三产业中数字经济带来的岗位占到6成，到2025年数字经济带动就业人数将达**3.79亿**，目前我国数字化人才缺口已接近**1100万**。

对于青年而言，数字经济创造的新职业正带来巨大机遇。这些职业符合当下新青年兴趣驱动、体现个性、自主自由等新型工作价值观，以及对在个人事业中能有所创新、实现自我价值的期待。因此，有一部分人选择成为斜杠青年，开启灵活就业的职业生涯，诞生了“数字游民”群体；也有一部分人扎根于数字经济，尝试探索随之兴起的新兴职业。

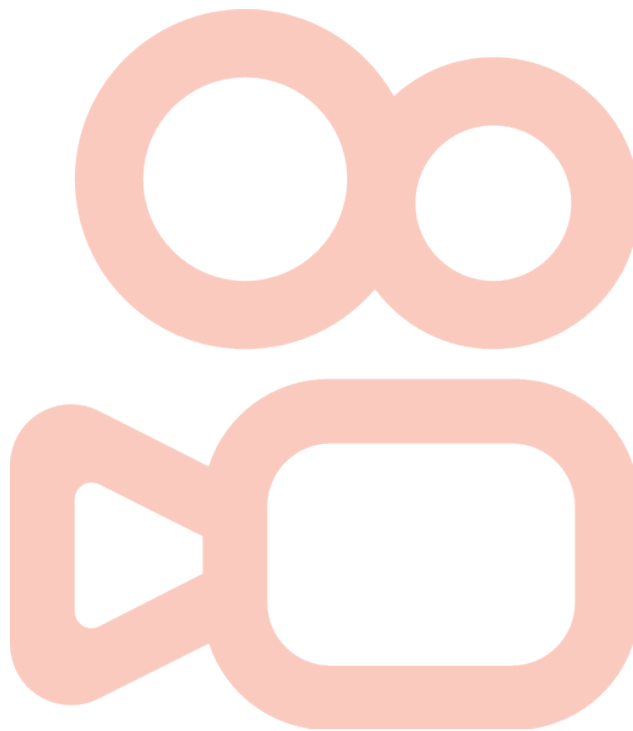
在数字经济的多种样态中，短视频和直播作为网络表演的主要载体，成为拉动就业的重要力量。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）最新发布的第51次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，短视频用户规模首次突破**10亿**，占网民整体的**94.80%**；网络直播用户规模达**7.51亿**，占网民整体的**70.30%**。

短视频和直播逐渐步入高水平、高质量发展的新阶段，深入娱乐、教育、商业等多个领域，催生出大量就业机会。2023年《短视频直播机构新青年群体就业调查报告》显示，短视频和直播电商领域从业人员缺口会从2021年的**181万**增加到2023年的**574万人**，增速达到**217.1%**。

在提供更多就业机会的同时，短视频直播平台也创造了更多的劳动价值、经济价值与社会价值。通过扩展个人就业机会，短视频直播平台能够提升产业整合提效，促进区域协调发展。作为与民众生活关联最为密切的内容载体，快手立足于普惠算法和丰富的内容供给，促进数字技术与实体经济深度融合，带动平台就业吸纳能力的持续提升，承担起助力公平、普惠的社会责任。

02

快手平台就业促进体系



2.1 快手平台业务体系直接拉动就业

▶ 1·快手平台自身吸纳就业情况

快手平台浓厚的创作氛围和完善的变现机制，为越来越多普通人提供了内容变现机会，许多用户通过短视频或者直播分享日常生活，也可以获得额外收入。

从主播构成方面来看，快手上的主播大多并非专业或全职主播，许多人以兼职的形式，主要利用工作以外的时间拍摄、分享视频或者进行直播，进而获得额外收入。

平台发展带动更多就业机会

3621万

截至2022年，快手带动就业岗位数

3.66亿

快手应用
平均日活跃用户数

6.4亿

快手应用
平均月活跃用户数

267亿

快手应用
累计关注用户对数

* 数据统计时间：2022年第四季度

2022年，快手立足于普惠算法和丰富的内容供给，不断优化推荐机制，鼓励更多有创造力的原创优质内容生产，持续提升获客效率与留存表现。数字平台的繁荣与其上下游产业带的持续发展有密不可分的关系，也必然带来了平台就业吸纳能力的持续提升。

数据显示，至2022年底，**快手平台带动3621万个就业岗位，其中内容生态带动2215万个就业岗位，商业生态体系带动1406万个就业岗位。**

近年来，数字平台型企业不断拓展“职业版图”，众多新型职业应运而生。云计算、大数据、人工智能等数字技术持续发展和迭代，带来了新业务与新需求，创造了更为广阔的职业种类，丰富了劳动者的职业选择。

自2019年起，人力资源和社会保障部会同有关部门共发布了5批74个新职业，大量新职业与数字经济的发展相关。以快手为代表的短视频直播平台依托丰富的内容、立足技术发展和产业延伸，创造出许多新型岗位，既包括传统职业在数字经济时代的再创新，如“短视频特效师”，也有数字经济新业态催生的全新岗位，如“商业化流量规划师”“电商操盘手”等。

而新业态也在孵化新型数字劳动者，**截至2022年12月31日，快手直接和间接带动的新职业数量92个。**

越来越多内容创作者在快手获得收入的背后，也离不开平台的扶持。数据显示，截至2022年6月，快手万粉创作者人数超200万，创作者粉丝总量达2639亿。同时，快手已经连续三年，每年帮助2000万名创作者获得收入。

具体来看，**快手不仅为创作者提供短视频和直播基础设施层面的技术支撑，还在资源、服务、产品三大方面，全面助力内容创作者成长。**在资源侧，为了满足创作者的流量需求，快手计划全年拿出十亿现金、千亿元流量补贴创作者；**服务侧**，快手主要从成长引导、作品诊断、原创保护三方面出发，解决创作者关于账号运营、内容变现等各类问题，不断提升创作体验和效率；**产品侧**，快手专门为创作者开发了独立APP，能够满足其在创作前、创作中、创作后全流程需求，进一步推进创作者服务标准化。

▶ 2·快手扶持大学生就业

数字经济的蓬勃发展，也为广大青年尤其是大学生群体带来更多机会，**以快手为代表的短视频直播平台正成为大学生们的就业着力点。**对于生长在互联网时代的当代大学生来说，短视频和直播的制作门槛、投入成本相对更低、且内容形式更加灵活多样，与此同时，正处于发展风口的短视频和直播行业也为他们创造了更加广阔的发展前景。

毕业于山东财经大学的“大麦（小麦苗）”如今已经是快手上的千万粉丝博主。在她还是在校大学生时，起初只是出于兴趣在快手上分享生活，却意外收获了许多粉丝的喜爱和关注，后来她又抓住直播的机会，开始尝试转型做直播带货，彼时还上大三的她，就成功带领10人小团队，将快手小店的总销售额做到了18万+。

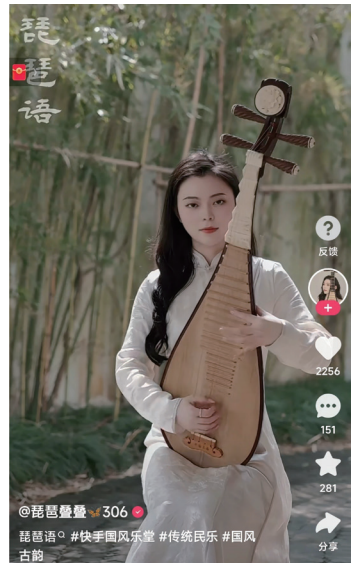


95后河南小伙樊金林，凭借着对于短视频和直播的敏感度，开创了“自媒体+养老院”模式，通过在快手分享短视频的方式，不仅让更多人“走近”了养老院真实的日常生活，打破了以往的刻板印象，他还把这件事做成了自己的事业，不断扩大规模。如今的他，经营着5家养老院，其中有1家“网红”养老院不仅免费让老人们入住，同时这里还配备了丰富的基础设施，能够让老人们更舒适地生活。



还有许多大学生，在快手实现了职业梦想。比如，毕业于音乐院校的“琵琶叠叠”，自小对于琵琶有着浓厚的兴趣，然而由于琵琶这类乐器偏小众，在接触快手之前，她始终没有找到合适的定位。直到朋友推荐，琵琶叠叠开始尝试在快手直播弹琴，出乎意料的是，她在没有任何流量加持的情况下，首次直播便涨粉5k+。随着获得越来越多人的喜爱和关注，琵琶叠叠也找到了自己人生的努力方向，她希望能够一直在快手将传统乐器之美分享给更多人。

再比如，就读于戏剧影视导演专业、努力在快手实现导演梦的00后男孩“进击的陈同学”，研究生就读于中国音乐学院美声专业、如今专职在快手做音乐主播的“大师姐”……越来越多大学生在快手找到就业方向的同时，人生价值得到了升华。



为了给更多大学生创造短视频和直播就业机会，快手还积极组织各类专业技能培训活动。2022年，**快手与国内30多所高校合作开设“短视频运营与创作技能训练”选修课。**

教学内容涉及快手生态介绍、账号搭建、垂类介绍、选题策划、拍摄剪辑等内容，带领大学生在实际层面接触行业项目，培训在校大学生先进和全面的短视频职业技能。

2022年11月，快手直播推出“超级新生代”主播激励计划，面向年满18岁在校或者毕业两年内的青年群体，为他们提供现金和流量扶持，帮助他们通过短视频+直播实现就业，持续探索新职业路径。

2.2 快手平台上下游间接拉动就业

▶ 1·快手平台业务拉动就业

快手内容生态拉动的就业

快手丰富多元的内容生态，为更多掌握专业技能、专业知识的人提供了新的就业选择。一方面，相比于线下门槛高、就业岗位少等情况，在线上通过短视频和直播的形式，每个人的才华和才艺都能够被看见，演变成一种职业；另一方面，短视频和直播行业的快速发展，对于主播提出了更高的要求，其要想实现长远发展，势必要组建更加专业化、系统化的团队。在此之下，视频脚本制作、拍摄、剪辑等岗位需求激增，也为更多人带来了就业机会。

具体而言，短视频和直播最直接带来的是更加多元的内容，与之相对应的是越来越多才艺主播、公会及相关机构等在快手平台蓬勃发展。

比如，原本是演员的桑娜因感受到短视频和直播的魅力，于2019年开始尝试用快手直播，从最初的颜值主播，到才艺主播，再到如今的全能型主播，桑娜自己的努力证明了主播也是一项对专业度要求很高的职业。

与桑娜的经历类似，毕业于沈阳音乐学院的晶晶曾经是一名职业歌手，2019年，在朋友的建议下，她开始尝试在快手直播唱歌。一开始，因为0粉丝基础，加之直播间粉丝对于歌曲的喜好与线下观众有所不同，让晶晶感到无所适从，后来晶晶陆续参加了快手官方举办的各种活动，在这个过程中积累了不少短视频和直播的经验，也收获了越来越多粉丝的关注和喜爱。如今的她，已经在快手拥有100多万粉丝，并且正朝着更加专业的方向努力。



为了鼓励更多主播成长，快手官方也会定期举办各个类型的活动。2022年，**快手重磅出品音乐女主播成长类真人秀《声声如夏花》**，并邀请了杨丞琳、汪苏泷与郑秀妍作为主播经理人，通过层层选拔与专业培训，角逐出榜样音乐主播。2023年4月，快手还举办了直播春季盛典《进阶吧！主播》，吸引了平台上王子、男旦董飞、十三姨、才艺大宝、雅美等40余位快手主播参与。



主播们通过在5大主题区上演沉浸式游戏PK，为观众带来无限欢乐的同时，也让快手粉丝们看到了更多面的主播们。主播们在快手快速成长，也带动了公会等产业机构的发展，而为了助力更多娱乐公会成长，快手为公会制定了精细化、差异化的运营策略，并给予一定的流量和资源扶持，确保不同成长阶段的公会都能在快手活得好。



伴随着短视频和直播融入人们日常，其所带来的不仅仅是满足用户的娱乐需求，还有专业知识、科普知识等更多元化的需求。《2023快手泛知识报告——知识的实用与浪漫》显示，2022年，快手泛知识内容的直播和互动量显著增长，直播播放量同比增长60.6%、视频发布量和视频评论量分别同比增长39.6%和65.5%。

依托大量的泛知识需求，在线上传播泛知识成为了就业新方向。2022年，快手泛知识类创作者数量同比增长24%，万粉创作者视频发布量达1.1亿。来自各行各业的创作者拥有了新的渠道和机会发挥自己的专长。

例如越来越多律师通过短视频和直播普法。来自北京惠诚律师事务所的杨朝阳，在快手普法已近7年，拥有1000多万粉丝，每年都会通过快手为超过3000人提供免费的法律咨询。传统手艺人也在线上找到了传承与发展的新平台。**2022年，快手手艺相关视频收藏量同比增幅达72.7%，手艺人总收入同比增长40.6%**。非遗泥咕咕继承人“泥巴哥”凭借泥塑手艺收获了544万粉丝，成为非遗领域颇有影响力的达人。

快手上的泛知识也给人们带来了“朝九晚五”以外的就业创业新方式。快手“副业”的搜索量在2022年一年增幅达103.5%，不少创作者在快手记录创业故事，分享致富秘诀，发布的副业相关视频中，提及电商/网店、投稿/写作与直播的视频数量最多。“雷厉风行「干啥挣点钱」”在探访各路小成本创业者的过程中，积累了一部年轻人找副业必看的“创业指南”。拥有622万粉丝的创作者“比尔·盖南”依托20年连续创业经验，揭秘行业内幕，持续提供实在有用的创业干货。

快手电商生态带动的就业

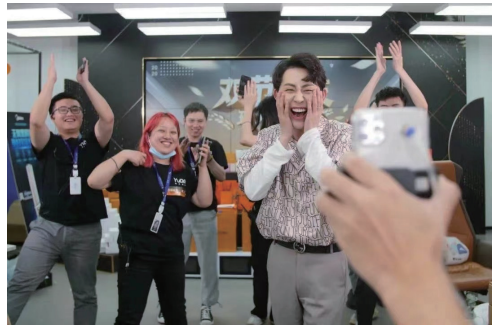
依托丰富的内容生态以及先进的平台技术，快手还拓展出了线上营销业务、电商及知识付费、开放平台三大业务板块，与之相对应的，快手上也衍生出了除内容创作者和主播以外的以电商业务为核心的就业机会。

快手内容生态拉动的关联就业主要包含两个方面，一是自建电商团队带来的更多就业岗位，二是如MCN机构、直播公会、服务号运营、广告代理商等专业服务机构带动的就业。

快手电商的快速发展，催生了一大批围绕电商销售的上下游、线上及线下的就业岗位。与此同时，不少地区优势产业的发展和聚集，也逐渐形成了许多新兴特色产业集群和产业带，相关产业的规模效应逐渐显现，成为了当地带动就业的主要力量。

在快手电商“大搞品牌”的口号之下，许多知名品牌在快手快速成长，同时孵化和推动了众多“快品牌”在快手成长起来，而品牌商的快速发展也拉动了品牌商内部的就业岗位增长，新的线上品牌诞生和成长也进一步带动了区域就业。

从线上电商效率提升的角度来看，平台对于专业化第三方服务商的推动发展，也催生了许多区别于传



统电商运营的新型职业。比如，操盘手型服务商就是伴随着快手电商业务模式升级应运而生。同时，快手电商对于服务商的大量需求，也刺激了服务商内部就业就会的增加。

MCN机构就业方面，相比于达人组建团队，MCN机构更具备专业性、组织性和系统性。一方面，MCN机构可以通过合作管理、组织和帮助内容创作者进行内容制作和商务合作，提高快手平台的运营效率；另一方面，MCN机构自身的快速发展，也催生出了其内部如主播培训、主播运营、主播挖掘等相关各个岗位需求。

在众多MCN机构中，遥望科技作为一家以直播为核心的综合型技术企业，一直是行业内的佼佼者。在谈及与快手在直播电商业务层面的合作时，其负责人表示：“2018年年底第一次看快手，一位主播在一场直播中卖了1个多亿，当时瞬间觉得快手的爆发力或许能颠覆过往所有的电商模式。”于是，仅用了三天，遥望科技就组建好了团队专门做快手。如今，遥望科技不仅实现了瑜大公子等旗下主播成功跻身快手头部主播，同时其自身业务的增长和规模的不断扩大，也为更多从业者提供了就业机会。



代理商等合作伙伴就业方面，以代理商、直播公会、服务号运营、第三方供货商、知识共享内容提供商等为代表的合作伙伴正在快手平台快速成长。与MCN机构类似，更加专业化、细分化的服务，能够进一步提升快手平台运营效率，不仅如此，多元化的合作形式也刺激了合作伙伴内部就业机会的增长，甚至能够带动其他行业的就业机会。

不仅是电商营销，在见证了快手电商强劲的爆发力，以及为品牌带来的新增量之后，许多品牌、中小企业、创业公司也开始在快手开辟新型销售模式，其成立的账号运营、品牌自播等部门，也带动了大量直播电商主播的就业岗位。

▶ 2·快聘业务联动上下游促就业

短视频和直播不仅造就了新的就业岗位，其本身的内容形式也催生了一种新的线上招聘方式——直播带岗，并且快速发展成为一个重要的招聘渠道。

从蓝领群体到高层次人才，众多企业招聘正在加速线上化转移，直播带岗也成为各地政府促就业的新机制。2022年以来，江苏常州、山东济南与潍坊、山西等各地区相关部门，积极创新招聘方式，在快手等平台通过直播带岗的方式，针对蓝领、大学生、农民工、退役军人等群体举行招聘专场，政府网上搭台，企业直播招聘，“直播带岗”招聘新模式正在全国兴起。

直播招聘增强企业招工效率

500万+

2022年快聘直播场次

24万

2022年提供岗位企业总数

今年年后，蒙阴县一家企业岗位需求暴增，通过快手快聘带岗直播，仅仅用了一周的时间，就达成了以往线下招工两三个月也无法完成的300~400人的招聘目标。

——蒙阴县人大常委会副主任李玉国

直播带岗将立讯“7天流失率”由原来的20%至30%降低到5%以内。

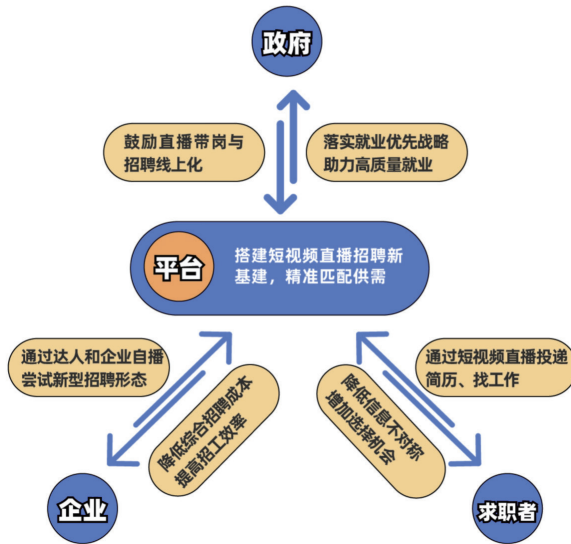
——立讯精密工业股份有限公司巴城厂区运营总监刘斌

对此，快手积极顺应发展趋势，2022年1月，快手正式推出蓝领招聘平台“快招工”，随后升级为直播招聘平台“快聘”。数据显示，“快聘”板块的去重月活跃用户规模已达2.5亿，2022年全年，快聘直播场次超500万场，提供岗位的企业总数已达24万家，截至2023年1月28日，快聘简历单日投递量突破了50万份。



在政府、企业、平台的三方联动促就业之下，快手“快聘”的蓝领招聘业务模式也成功在江苏省昆山市跑通。作为直播带岗的第一大省，江苏省各地制造企业对于蓝领工人的需求量巨大，每年春季，随着劳动力市场加速回暖，各地纷纷上演“抢人”大战。

高质量充分就业的昆山模式



2023年春节期间，昆山本地企业立臻科技选择与快手平台合作，并通过自建主播团队的方式，让企业有更多机会与潜在员工面对面交流。同时，在快手对于线上招聘场景搭建、产品开发、运营服务与资源等方面的支持下，立臻科技不仅提高了招聘效率，还节约了中间商的招募成本。

为了进一步助力企业招聘，从多个方向为企业提供切实帮助，

2023年4月，快手“快聘”特别启动“灯塔行动”，一方面为企业提供亿级流量扶持和阶段性激励，帮助企业提高声量与招聘效率、达成招聘目标；另一方面提供一对一的培训服务，帮助企业进行账号诊断，提供专业的主播及账号运营培训。

除了蓝领群体之外，“快聘”还积极推动大学生群体就业。2022年5月，快手开启“2022年大学生云端招聘季”，38000个岗位“云助攻”大学生就业。参与此次直播招聘的企业涉及中航锂电、精研科技、光宝科技、歌尔股份等新能源、智能制造、生物科技类企业，总计提供超过38000个岗位。

在直播带岗的浪潮之下，互联网招聘师等新型职业的兴起，也为更多人带来了就业机会。

与吉浪浪转型做直播招聘的经历类似，山东潍坊的小肥龙原本在线下经营一家建材实体店。2020年7月，因想转型做线上开始接触快手，机缘巧合之下，开始了线上招工业务。凭借着开朗、真性情、真诚、实在的性格，小肥龙很快收获了一批粉丝的喜爱。2022年年初，小肥龙所在的公司也与快聘官方达成合作，成为快手快聘首批服务商。



来自江苏昆山的吉浪浪，原本是一名普通的蓝领工人，因常在快手分享轻松搞笑视频而积累了不少粉丝，在单位领导的建议下，2021年6月，吉浪浪开始尝试给厂里招工，首次直播就成功招工70多人。如今，吉浪浪注册了公司，直播招聘由此成为他的新职业，他计划在今年能帮助1万名工友解决就业问题。



2.3 快手持续提振返乡就业

▶ 1·流量帮扶大学生返乡就业

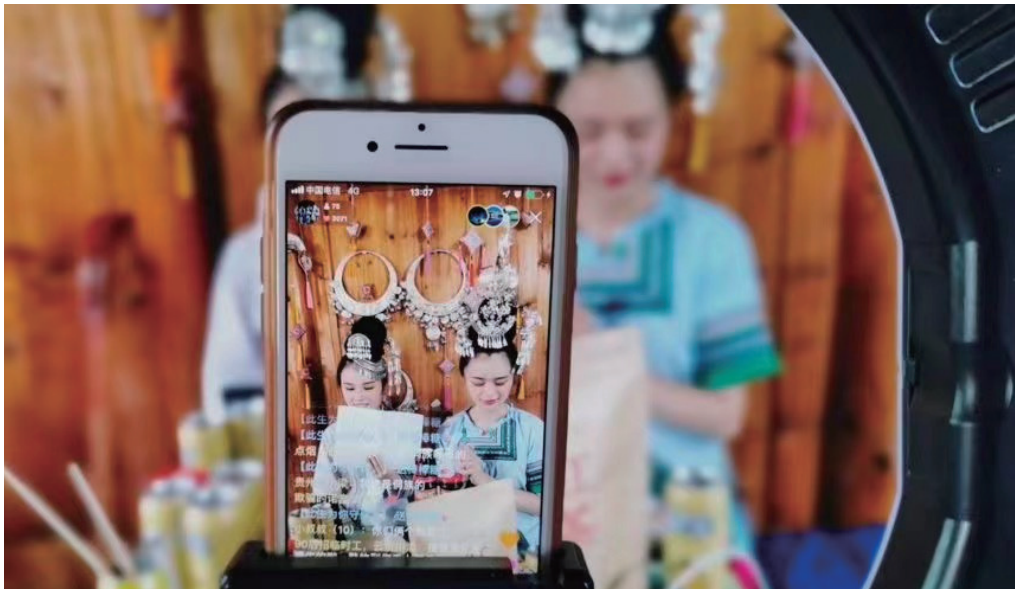
作为新型数字平台，快手持续主动为返乡青年提供创业指导和服务，通过资金、流量等方面帮扶举措，让更多青年群体有返乡就业的底气和信心。

在短视频和直播行业，流量是开展一切活动的基础。对于返乡青年而言，快手平台大量优质流量能够有效帮助其扩大曝光、积累粉丝，提升创业就业的效率。

2023年，快手提供30亿流量扶持乡村发展与人才培养，通过“村播计划”“村播学堂”“幸福乡村带头人”“村播大会”四大乡村振兴IP，围绕培训指导、流量扶持、线上运营、线下活动持续助力乡村人才振兴和产业发展。

其中，“幸福乡村带头人”计划自2018年发起以来，共发掘和扶持超过100位乡村创业者，培育出近60家乡村企业和合作社，提供超过1200个在地就业岗位，累计带动1万多户乡村群众增收，带头人在地产业全年总产值达5000多万元，产业发展影响覆盖近千万人。

主播“侗家七仙女”是快手首批“乡村带头人”之一，2019年，在黎平县盖宝村扶贫第一书记吴玉胜的带领下，以“天庭七仙女下凡”的故事为原型，组建了“侗族七仙女”作为形象大使在快手上介绍盖宝村的乡土人情。随着越来越多粉丝的关注，吴玉圣又开始在快手直播出售侗衣、侗布，以及侗家的土特产。仅用一年的时间，他们销售侗族服饰、刺绣等4万多元，旅游单月收入3千元，帮助村合作社出售小黄姜6万斤，销售额30多万元。与此同时，他们借助短视频直播帮助村民脱贫的故事，也曾被央视多次点赞，成为全国脱贫攻坚的楷模案例之一。



2022年11月，农业农村部、共青团中央联合快手开展国家乡村振兴重点帮扶县“农村青年主播”培育工作。快手在站内上线专属话题活动，并提供线上集中培训的组织管理、技术支持、对学员的运营指导等。培训完成后，快手根据学员发展情况进行流量扶持，培训顺利结业并在扶持期间粉丝超过10万人的学员，获得快手平台“幸福乡村带头人”认证。截至目前，该项目在线上已培训超过54万人次。在线下，快手联合各省级农业农村部门指导培育机构提供专业讲师、课程，为云南、广西、贵州、陕西、青海和内蒙古等省（区）开展集中培训，提供50余门近140课时的培训内容。

快手“幸福乡村带头人”项目还宣布在未来3年投入上亿流量资源，发掘和扶持1000+乡村创业者，覆盖160个国家重点帮扶县，开展超过100万人次的短视频+直播乡村人才培养，孵化乡村人才、助力产业振兴、加强文化自信，推动可持续发展的美丽乡村建设。

在快手的系列流量帮扶政策带动下，越来越多大学生返乡就业。苗族姑娘潘雪在贵州财经大学毕业后，选择回家乡凯里市下司镇淑里村当一个银匠，并通过快手短视频记录自己制作银饰的过程。如今，“银匠雪儿 山呷呷”账号已在快手平台收获近百万粉丝，每月销售额达150万至200万，带动就业40余人。2021年，潘雪被评为凯里市苗族银饰锻造技艺非遗传承人、全市优秀人才。

董明威、陈磊、杨列、王杰4个90后大男孩在大学毕业后选择回家乡，他们打造了快手账号“川南4支花”，用走秀的形式展示家乡的农产品，短时间内获得了15万粉丝，并在开播2个多月后，帮助四川大凉山200多家农户卖出了数万斤核桃。



2023年3月，快手还携手新华社打造了“凡人微光：‘归雁’返乡的年轻范儿”系列策划，让更多优秀的返乡大学生被看见。毕业于天津农学院的95后女孩张桂芳带着“带领村子实现振兴的梦想”回到了家乡，成为河南省鹤壁市山城区石林镇三家村的党委书记，为了提高曝光度，张桂芳开始用快手分享家乡，并打造出了“彩虹村”的概念，一时间收获了许多粉丝关注。随后，她还带领着村民通过土地流转，种植了527亩的富硒南瓜并在快手销售，进一步增加了村集体经济收入。

此外，还有当起新农人、精通“十八般机械农机”的00后小伙周凡越、为留守老人建造“一个人的水电站”的云南女孩林果儿等等，越来越多的有知青年借助快手，加入到乡村振兴的队伍中。



▶ 2·返乡成新青年群体就业新方向

短视频和直播突破空间、时间的壁垒，颠覆了传统地理聚集和市场临近的重要性，促使越来越多有家乡情怀、有互联网意识、有技术能力的数字青年返乡就业。据农业农村部数据，截至2022年6月，全国各类返乡入乡创业创新人员累计达到1120万人。

在快手等新型数字平台引导和助力下，返乡青年能够充分利用他们的专业知识优势、信息优势和技术优势，带动农村更多劳动力就业，逐渐优化农村经济结构和就业结构。

依托短视频和直播形式，快手平台开展技术分享、农业产业政策宣讲等，可以增加返乡创业青年与专家学者、其他创业者交流的机会，帮助返乡青年丰富视野。

同时，将短视频直播作为新就业载体，可以在旅游资源开拓、非遗文化传承、特色农产品上行等领域，进一步探索地方特色优势，实现本地特色产业的口碑“出圈”，为地方经济发展寻找新的增长点。

25岁小伙刘元杰在快手账号“疆域阿力木”销售新疆尉犁当地蜂蜜等农产品，由于视频中新疆的美景与他略显粗犷的外表不太搭，被网友戏称“你的背景太假了”既而走红，仅2个月就销售蜂蜜50吨、黑枸杞30吨，把尉犁县的蜂蜜和黑枸杞卖得供不应求。刘元杰表示，快手平台提供的不仅是流量扶持，还包括货品和资源的对接。快手帮助增加了新疆特色美食货品的第一场直播，刘元杰直播间销售额便创造了他开播以来的最高值。



95后仲麟在大学毕业后回到家乡风沙弥漫的戈壁滩，全身心投入农村电子商务和公益生态治沙工作，并在快手用镜头记录下治沙的点点滴滴。三年的时间里，他帮助村里销售农产品2万多箱，在沙漠种梭梭树公益造林3000余亩，吸引更多年轻人投身生态治理实践。



90后重庆妹子“笨熊”在深圳漂泊5年后，裸辞回到重庆奉节乡村当一名“猪倌”，期间她尝试在快手直播分享养猪创业生活，逐渐积累了20万多粉丝，实现从凑钱买猪崽到年销售额500多万，还成为了村里的致富带头人。

2.4

“直播+”开辟更多就业新选择

“直播+”与各行各业的融合，引发原有产业的转型升级。在快手，电商、房产、婚介等不少行业都在直播的助力下生长出了新业态，开辟了新的就业岗位，扩充了从业者职业发展的空间。

▶ 1·理想家业务

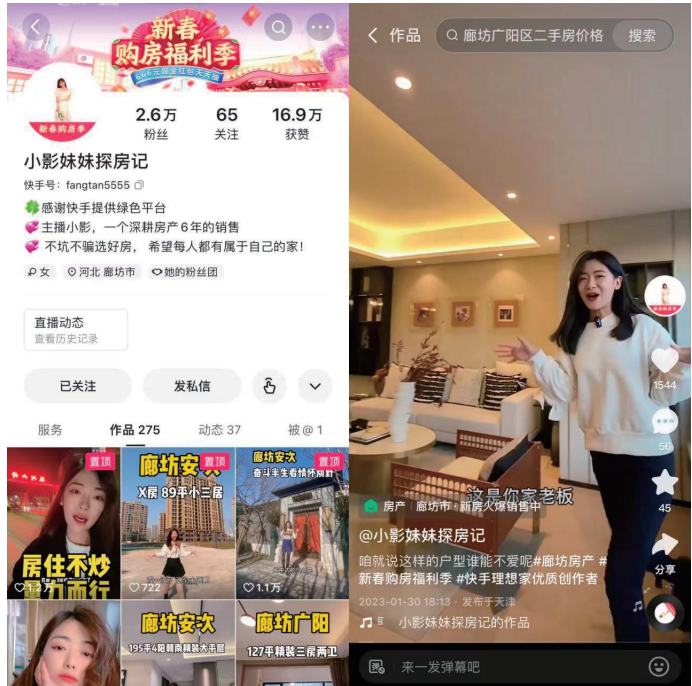
快手理想家房产业务中心正式成立于2022年6月，基于“房产主播促进新房交易”的新型房地产经纪模式，已经成长为内容与商业结合的新生态，初步探索完成房产类大宗消费品在快手生态的交易全链路，形成了房产领域“短视频/直播内容分发-用户消费-线索-报备-成交-结佣”的全流程线上化。



截至2022年底，快手理想家房产已覆盖全国超67%的省份，深度合作城市已超70个，签约楼盘覆盖率超过50%，签约主播突破5000人，签约机构超60家。2022年，快手理想家签约主播粉丝数超过2.3亿，每日观看房产直播间人数超过2000万，每日观看房产短视频人数超过1亿，每日互动咨询次数超过39万，房产直播日均观看时长超过666万分钟。

对传统房产经纪人来说，快手理想家的新型房产经纪模式为他们提供了转型、寻求长期职业发展的新路径。直播间和主播IP化形成的天然监督模式，增强了购房者对房产主播的信任，成就了高于线下的转化率，通过快手理想家获得线索到认购的转化是传统渠道的8倍。

当前，以“小影妹妹购房记”为代表的多位专业房产主播在快手理想家的成交额已破亿。小影由传统房产经纪人转行房产主播，在成为理想家签约主播后，粉丝快速增长至2.5万，2022年GTV达2.9亿。其粉丝粘度之高，从持续关注到最终达成交易的周期最长达8个月。



通过构建线上流量入口，“猫哥聊房产”聂伟的公司在山东临沂新房市场占有率突破20%，平均年成交额近5亿元。目前，聂伟一场直播总观看人数能达到2万左右，平均每天能获得20-30组客需，年客需线索量在4000-6000组之间。



▶ 2·快相亲业务

民政部相关数据显示，2018年我国单身成年人口达2.4亿。庞大的单身群体，以及“工作忙、压力大、圈子小、缺社交”的现状，使得大家对真实、靠谱、高效的相亲服务有着巨大需求，推动了去中介化的直播相亲模式飞速发展，也创造了“红娘主播”这一新的职业。

与传统的相亲方式不同，直播相亲一方面解决了效率问题，能够实现精准化的高效匹配，从而提高用户相亲的成功率；另一方面解决了信任问题，能够在保护用户隐私的前提下，让双方进行真实信息的交流互通。

2022年，快手推出“快相亲”，不定期推送相亲、红娘和活动信息。快手还在春节期间推出“快相亲，爱相守”同城相亲活动，携手数十位优秀红娘主播开启66场直播相亲活动。用户走进直播间，就能在真实、靠谱、高效的相亲服务中收获好姻缘。



在满足相亲需求的同时，直播相亲形式也为红娘主播带来私域粉丝、电商带货等多元变现机会。被人称作“直播相亲王”的快手红娘主播王孟阁，曾在50天内为数千名大龄青年成功牵线，直播间最高人气达18万。红娘主播影姐则在两年半时间促成牵手500多对，直播收入达到六位数。

来自吉林的丽姐在当地县区有自己的婚介所，为了获取更多顾客而在快手开通线上直播。用户可以根据自身需求，自主选择红娘主播提供的服务。



红娘丽姐【婚介】

快手号: a2591656207

【长春红娘丽姐】不忘初心，感谢官方支持正能量能够让全天下有情人终成眷属。

快手直播相亲，让天下有情人终成眷属。红娘丽姐，专业靠谱，服务周到。直播相亲，真实可靠，效率高。红娘丽姐，为您提供一对一的相亲服务。红娘丽姐，让您找到心仪的对象。红娘丽姐，让您的爱情之路不再孤单。红娘丽姐，让您的生活充满幸福。红娘丽姐，让您的未来充满希望。红娘丽姐，让您的生活更加美好。红娘丽姐，让您的生活更加精彩。红娘丽姐，让您的生活更加有意义。红娘丽姐，让您的生活更加有价值。红娘丽姐，让您的生活更加充实。红娘丽姐，让您的生活更加丰富多彩。红娘丽姐，让您的生活更加多姿多彩。红娘丽姐，让您的生活更加绚丽多彩。红娘丽姐，让您的生活更加精彩纷呈。红娘丽姐，让您的生活更加激动人心。红娘丽姐，让您的生活更加热血沸腾。红娘丽姐，让您的生活更加豪情万丈。红娘丽姐，让您的生活更加气贯长虹。红娘丽姐，让您的生活更加威风凛凛。红娘丽姐，让您的生活更加威风八面。红娘丽姐，让您的生活更加威风凛凛。红娘丽姐，让您的生活更加威风八面。

服务

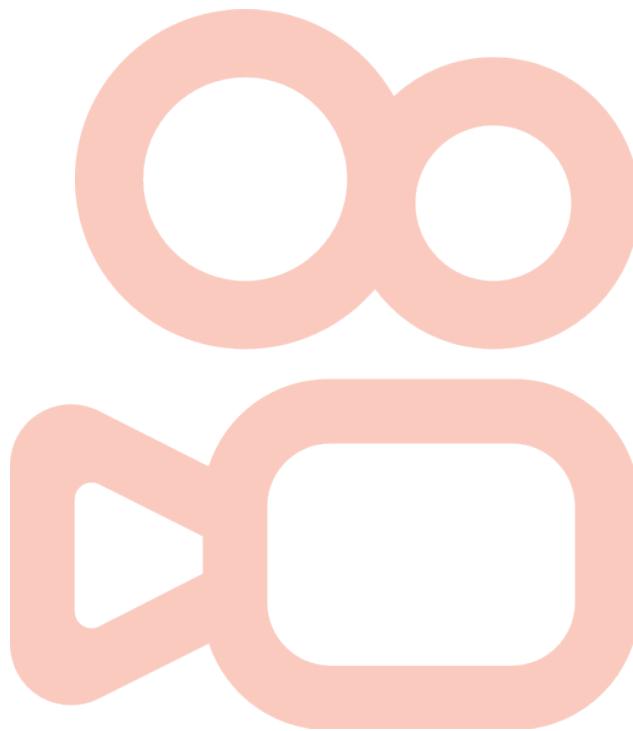
作品 342

动态 12



03

短视频直播平台带动就业和创造社会价值机制分析



3.1 短视频直播平台与个人就业

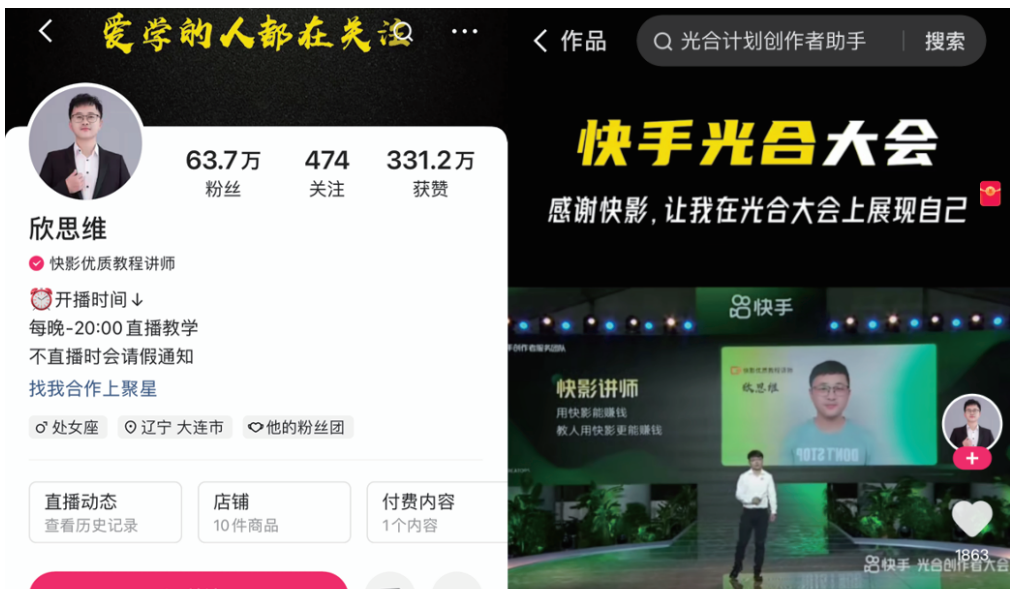
近年来，短视频直播平台迎来了高速发展期，与初期满足人们的娱乐需求和社交需求相比，如今其已成长为一个巨量信息汇聚、流转、辐散的综合性场所，人们在这里社交、消费、学习……拓展对世界的认知边界。

随着短视频直播平台逐渐深入人们的日常生活，其与千行百业的联系也就更加紧密。由此，短视频直播平台成为催生职业新机会、拓宽职业边界的新沃土，在创造新职业、提高求职效率、助力弱势群体等方面发挥更大的作用。

▶ 1·创造新职业

在短视频直播平台，每一位主播的身后都有一个团队来分工协作，完成直播策划、摄影摄像、剪辑设计、运营推广、物流等全流程工作。由此，在以直播为核心的产业链上，又衍生出“互联网营销师”“操盘手”“助播”“营销达人”“带货达人”等新职位，以及专注于培训主播、摄像、剪辑、运营等岗位的各类服务商。

以快手快影讲师、模版师等新职业为例，欣思维原本只是一名普通的快影剪辑技术分享者，随着快手粉丝数的增长和优质内容的积累，他探索出了新的变现门道，通过线上直播教学和付费课堂的方式，欣思维将专业化体系化的快影剪辑知识传授给更多人。经过一年的努力，欣思维不仅累计教授了超2000名学员，更赚到了自己人生的第一桶金，在快手作为讲师的净利润达到了50多万。



00后“颗粒像素吴锦涛”和“哈巴拉基卢灿栩”原本只想通过做快影平台赚一些零花钱，但经过短暂的学习之后，两个人不仅以惊人的速度成长起来，而且原以为的“零花钱”，也变成了远超父母年收入的一笔笔可观的“作品费”。无论是一口气拿下20万的奖励，还是成为坐拥数以万计粉丝的短视频博主，“深藏功与名”的成就感，也更加坚定了两人在这条职业道路上继续坚持发展下去。

实际上，许多新职业从成长到成熟，会因为缺乏培训、缺乏标准、缺乏组织而面临内部的调整震荡和外部的认同接纳等问题。以快手代表的短视频直播平台，则为新职业提供扶持，并发挥平台的治理功能，为新职业建立适度的规范。

例如，快手会给服务商划分等级，给真正有综合运营能力的操盘手型服务商颁发证书，协助其在市场上展现其公允价值。2020年，人社部联合市场监管总局和国家统计局，正式向社会发布了“互联网营销师”这一新职业。2021年，人社部联合网信办和广电总局，颁布了《互联网营销师国家职业技能标准目录》，为互联网营销师职业下的“选品员、直播销售员、视频创推员、平台管理员”四个工种制定了职业标准。这意味着在短视频直播平台上活跃的数以万计的带货主播和他们背后的团队所从事的工作在国家层面上有了认证，这将进一步推动更多人的职业发展，增强他们的职业自信。

▶ 2. 提高求职效率

在千行百业都在进行数字化转型的当下，招聘也已从传统的线下转到更为便捷的线上，更多企业更愿意在招聘软件上发布招聘信息。但对于我国数量庞大的蓝领阶层来说，招聘的线上化率仅为5%左右。求职依然依赖于亲友老乡介绍和人力资源服务机构的集中宣讲，信息的真实性、准确性、及时性都有待提高，求职效率低下。

短视频直播平台上直播招聘等新招聘形式的兴起，可以让不擅于使用互联网线上招聘渠道的蓝领群体更加快速、方便地了解到更多的工作机会。2022年1月26日，快手推出蓝领招聘平台“快招工”（后升级为“快聘”平台），求职者无需投简历，只需留下联系方式，即可一键报名平台上招工的企业和劳务中介提供的职位。2022年春节期间，快手推出首届“新春招工会”，共计推出70余场专场直播招聘，搭建起了用人单位与蓝领群体之间的桥梁。

87年的小娇就是一位职业带岗主播，招聘旺季时她一晚上能收到120多份简历。2016年，北漂的小娇从导购转行外卖员，开始在快手上记录骑手生活。时间久了，找她咨询骑手职业的人越来越多，机敏的她从中看到机会，选择成为了快手快聘平台的招工主播，每天直播8个小时，在线解答求职者对于骑手的问题。如今，小娇和几个小姐妹组建了一支招聘团队，通过短视频和直播帮更多骑手找到合适工作。



人社部门也注意到了这一新兴招聘模式，越来越多本地人社部门联合本地企业参与到快手的多场线上招聘会中。2022年，人社部中国就业培训技术指导中心还与快手达成战略合作，双方将携手持续推广劳务品牌、促进高质量就业。

▶ 3·助力弱势群体

短视频直播平台因其较低的操作门槛、灵活的工作时间和可以长期居家工作等特性，也逐渐成为帮助弱势群体就业的优势工具。

一方面，短视频直播可以为身体残障、失业人员等弱势群体提供就业机会。这些人群往往受到就业歧视和就业机会的限制，而短视频直播平台恰好为他们提供了一个新的就业选择，身体残障人士可以通过直播分享自己的才艺和经验，从而吸引更多的粉丝和观众，实现自我价值；而失业人员则可以通过直播宣传和个人品牌打造，提高个人形象和竞争力，增加就业机会。

90后苗族女孩杨淑亭，是一位快手人气主播。2011年，一场意外车祸彻底改变了杨淑亭的命运轨迹，但坚强的她并没有被命运打倒。车祸后，杨淑亭开始自主创业。她在乡县周边建立了22个花卉组装点、2个扶贫车间，带领着380多名贫困户、59名残疾人和1300多名村民成功脱贫致富。因为一系列扶贫成绩，她的事迹也借由快手被广泛传播，感染和激励了无数身处逆境的人。疫情期间，杨淑亭开通了快手小店，坚持每天在快手直播，不仅出售公司产品，还帮助县里出售牛奶、蜂蜜、辣椒、竹笋等农特产品。



无臂女孩杨莉，在毕业后曾因身体原因，找工作屡屡碰壁，在尝试了卖蜂蜜、彩票、摆地摊、当收银员等工作之后，她开始接触到快手，意料之外的是发的第一个视频就让她收获了5万粉丝，这也给了杨莉坚持做下去的动力。如今的她，已经是一名快手助农主播，通过直播将家乡的水果销往全国各地，她也因直播助农荣获市级五四青年奖章。



另一方面，短视频直播也为许多贫困地区和农村地区的人群提供了就业机会。通过直播宣传和销售本地特色产品、推荐文化和旅游特色资源等方式，越来越有人在快手重拾人生价值的同时，进一步带动了地区经济发展和扶贫工作的开展。

此外，快手还有大量退休后发挥余热，拍摄分享短视频的老年人，在家照顾子女的宝妈宝爸，以及靠自学成才、钻研冷门技艺的工匠达人等等。未来，短视频直播平台还将为弱势群体、贫困人群等特殊群体提供更多的就业机会和发展空间，同时协同社会、政府等多方合作，持续推动社会的公平和稳定发展。

3.2 短视频直播平台与区域振兴

▶ 1·打破地理限制，推动信息、知识、人才、商品跨区域流转

每一个时代的商业中心、商品集散地、产业人群的“聚集地”，必然与其时代的主流交通形式、信息媒介、人际交往方式息息相关。因此，一如许多传承千年，建于大山谷底、河流汇集之处的“古镇们”，在建国后兴建公路、铁路的浪潮中消失在历史长河中。在移动互联网和智能机构成了最快信息通路，国家不遗余力推进县县通铁路、村村通公路、家家通邮路的时代，短视频直播让每一个人都平等地获得了成为“九省通衢”之地的可能性。

就此，短视频直播的兴起，对传统意义上的“偏远”地区的振兴价值已不言而喻：现实世界中需要翻山越岭的数千公里，不过是指尖滑动与点击的数厘米——数字化的世界里，没有边缘地带。

四川省阿坝藏族羌族自治州小金县美兴镇甘家沟村的扶贫第一书记、快手主播“忘忧云庭”张飞是短视频平台助力乡村发展的一个例证。

2019年初，张飞在海拔3300米的大山深处一次偶然的露天晚餐直播，让网友们看见了白云缭绕之中的宝藏村落，也让他就此开启了甘家沟村的脱贫致富之路。张飞通过拍摄原生态的藏民生活、藏区特有的风俗文化和云端之上的美丽景观，吸引了百万粉丝，“忘忧云庭”成为西南地区炙手可热的IP。



走红后，张飞一方面引导村民积极使用互联网，另一方面带领村民因地制宜做精细化运营。2019年，通过短视频直播的扶贫方式，张飞帮助村民销售苹果1万余斤，增收5.5万多元，销售松茸300多斤，增收6万多元。依靠快手平台，如今的甘家沟村26户109人已经全部脱贫，“短视频直播”也因此被称为甘家沟村的“新农具”。

结合我国目前主要的两大地域差距“城乡差异和东西部差异”来看，在农村和中西部地区有着广泛受众群体的快手平台短视频直播，无疑是促进信息、知识、人才、商品跨区域流通，解决发展差异问题的一种有效手段。

▶ 2·直播促外销、外销提供应，直播电商解题区域产业升级

在普遍的互联网观察范式中，直播电商对终端消费者的“逛-买”形式的变革受到广泛关注。在大众观点中，直播电商本质只是一种商品展出地、陈列方式的变化。

然而，在直播电商竞争程度加深、主播开始萌生品牌意识、主播希望提升盈利能力、高标准主播面临“无品可选”等诸多原因之下，一批头部主播、机构主播开始尝试介入产品设计、生产、运输、售后的全产业链环节。



“半姐”是快手平台上一名拥有超过1500万粉丝的女装带货主播，2018年，半姐开始在快手发布穿搭视频，并于同年底启动了直播带货业务。以平价产品为主、专注打造爆款、注重用户反馈的半姐及其团队，在不断实现销量增长的同时，也逐渐意识到传统供应链无法满足直播电商“货品极多、周期极短”等需求。



为此，半姐团队开启了自主建立供应链的探索。2019年，半姐团队在广东番禺建成投产了规模3万平米的工厂，并在2020年基本实现了服装品类的自主生产。在建厂生产的同时，他们与70-80家工厂签订了长期合作协议，用于解决大额订单的快速交货；此外，半姐团队还成立设计部，参考国际时装潮流和直播间销售数据的实时反馈，为自主品牌“半蕊”提供设计方案。在仓储和售后方面，建成仓储物流1万平米，覆盖华东、华北、华中地区，同时专门打造专业的客服团队，让售后反馈能更及时地抵达销售和生产环节。

需要提出的是，当100个、1000个“半姐”依照原材料产地、生产商聚集地、物流集散地等生产因素形成聚集效应，直播电商对一地的产业辐射效应也被进一步放大。

位于山东省南部的临沂，是北方最大的物流集散地。2018年，当地政府决定借助短视频平台开展直播电商转型，成立“电子商务公共服务中心”，建设以顺和电商直播小镇、顺和母幼电商直播基地、临谷电商科技创新孵化园、唯业·快手电商直播小镇四大电商直播基地为代表的电商产业园。



2019年，快手服饰类产业链落户临沂，2020年山东最大跨境直播电商运营中心落地临沂……在政府大力推动下，截至2021年，临沂共有各类电商产业园38个，电商从业者超过10万人。当年临沂快手注册用户数名列全国地级市第一；拥有千万粉丝级快手主播3位，500万粉丝级主播14位，百万级粉丝主播近400位。2021年上半年，由直播电商行业产生的“网络零售额”贡献了临沂GDP中的196亿元，临沂成为名副其实的“直播电商之都”。

不难看出，以直播电商或主播IP为“冰山一角”，依据主播所在地、关注领域而有所不同，却包含现代商品全流程的“直播促外销、外销提供应”的区域产业升级已成可能。

▶ 3·提供技术、流量及运营扶持，平台成为“生产要素”补充

伴随着科技的发展和知识产权制度的建立，技术作为相对独立的要素投入生产，而短视频和直播平台的出现，在一定程度上打破了传统意义的关于社会生产、销售等模式，创造出更多元化的生产模式。

近年来，快手持续加大研发投入，2021年技术研发投入达150亿元，在数字虚拟人技术、视频编解码技术、人工智能技术等方面实现重大突破，同时积极参与国际相关标准的制定，用丰富的市场经验和实践成果为数字技术标准贡献企业力量。依托技术手段，快手持续打造普惠数字社区，不断完善普惠流量的算法机制，在发展数字乡村、促进数实融合、关爱弱势群体、文化传承等方面做出了诸多探索。

以技术为底层支撑，快手为更多人提供了一个新的创作和创新的平台，在快手，每一个普通人可以更灵活地表达自己的创意和想法，为社会和经济发展带来新的动力和可能性。



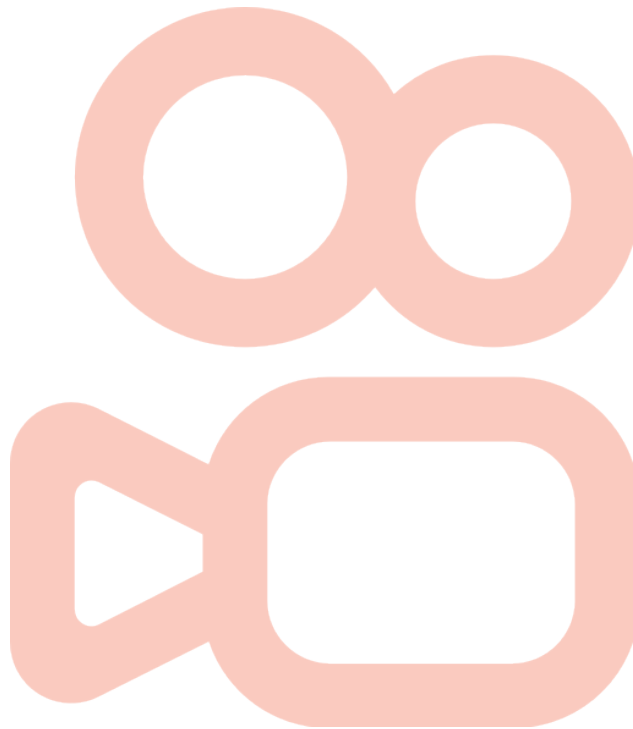
2022年第三季度快手签约的直播公会数量同比增长65%，公会活跃主播数量同比增长超200%。快手直播一直致力于持续扶持优质主播，打造差异化的优质内容生态，加速直播业态的职业化发展。2022年，快手直播更是拿出5亿现金、30亿流量激励优质内容创作及主播成长。

由此可见，以快手为代表的短视频直播平台已经成为“生产要素”的重要补充，为社会和经济发展带来了新的机遇。未来，短视频直播平台将继续发挥其重要的作用，作为产业的重要组成部分，带动产业的数字化转型和升级，为经济和社会发展做出更大的贡献。



04

未来展望



在数字化时代趋势下，以快手为代表的短视频直播平台在解决就业问题、提高招聘效率、促进产业发展等方面正发挥着巨大的作用。短视频和直播平台的创新发展，一方面为大学生等青年群体提供了更多就业机会，另一方面促进了传统产业的数字化转型和创新，在创造出更多元化就业岗位的同时，进一步提高了各行业市场占有率，推动产业发展。此外，一些传统行业也可以通过短视频和直播平台提供创新的服务和解决方案，实现产业升级和优化。从社会价值层面上来看，短视频直播平台在扶贫助农、消除城乡发展差异等方面也具有重要意义。

相信未来在快手等头部平台的带领下，短视频直播领域还将衍生出更多元化的就业创业模式，不断强化与青年群体之间的供需匹配关系，以带动就业进一步促进社会资源的公平和普惠。