

“三天速成，月入两万”？

# 团播运镜师走红背后：高薪神话与真实生存图景

近日，四川女大学生舟舟因为三天速成团播运镜师月入两万元意外走红。她的运镜直播间最高同时在线观看超过5万人，流量是她拍摄团播舞台视频的20倍。

近年来，随着团播形式的兴起，团播运镜师这一新兴职业逐渐走入大众视野。他们凭借专业的运镜技术，为直播内容注入动态视觉魅力，成为幕后不可或缺的角色。然而，真实的行业生态究竟如何？行业未来又将如何发展？

## 入行门槛： 扎实基础和过人天赋很重要

据行业数据显示，2025年，团播已成为直播行业增长最快的赛道之一，预计市场规模突破2000亿元。这一背景下，团播运镜师作为直播产业链中的重要一环，市场需求呈现爆发式增长。

多位业内人士向记者透露，目前市场上合格的团播运镜师严重供不应求。“我们团队常年都在招聘运镜师，但符合要求的应聘者不到十分之一。”杭州某MCN机构运营总监告诉记者。

尽管网络热炒的“3天速成团播运镜师，轻松月入两万”口号极具诱惑力，但不少资深运镜师在接受记者采访时认为，这并非零基础新手的坦途。

“这可能会对新手造成一定的误导。”从业3年的资深运镜师邹杰告诉记者，“一个合格的运镜师至少需要3到6个月的实战训练。”

团播运镜师小袁入行则更早，如今已拥有自己的运镜摄影团队。他认为，真正的“速成”，核心密码在于：扎实的基础、过人的天赋以及能吃苦耐劳的毅力。

“有天赋是最核心的。”小袁说，这体现在对稳定器的快速驾驭、舞蹈动作的深刻理解以及对音乐节奏的精准把控上，“优秀的运镜师只需看几遍舞蹈，就能设计并执行出效果出众的运镜方案。”



刚入行的舟舟

## “月入2万”背后： 这部分人占比不到10%

通过走访多家直播机构发现，团播运镜师的薪资结构多为“底薪+提成”模式。数据显示：初级运镜师月收入普遍在6000~10000元；中级运镜师有12000~18000元；顶级运镜师月入可超过2万元。

记者在国内一些招聘软件上看到，成都与重庆市场底薪集中在6000~9000元，提成比例多为千分之三到千分之五；广州市场底薪大多在6000~10000元区间内，部分公司还会采取“绩效奖金+年终奖”的提成机制；北京、杭州等头部市场底薪可能在一万元以上。

邹杰和小袁告诉记者，他们平时月收入普遍在1万元上下浮动，收入波动更是常态。当下，“干得多拿得多”才是大多数团播运镜师的真实薪资图景。

为了成为一名优秀运镜师，在火之前，舟舟下定决心花3000元参加了一个三天运镜速成班。“入行第一个月工资到手仅有1600元，现在我负责两个团的运镜，一个团的底薪是8000元，加上提成，一个月有2万多收入。”舟舟表示，运镜师需求大但竞争也激烈，很多地方缺的不是运镜师，而是好的运镜师。

值得注意的是，体能要求是这一职业始终绕不开的门槛。多位团播运镜师反映，每天持续数小时的高强度拍摄，对臂力和腰腹核心力量都是极大考验。“几次高强度工作后，手部剧痛到需用药膏和针灸治疗才能缓解。”舟舟直言。

## 风口上的新职业： 机遇与隐忧并存

关于行业未来的发展趋势，业内人士普遍持审慎乐观态度。某投资机构分析师指出：“随着直播行业规范化发展，专业运镜师的市场价值将进一步凸显。”

邹杰的看法基于对行业多年观察，他认为近两年直播市场持续升温，资本加速布局，“但整体市场远未触及天花板。”这一观点得到小袁的认同。

而舟舟则将当前视为“重要的行业机遇期”。“目前打算先做下去，趁着这个风口还在，还没过时。”舟舟直言，她从未后悔放弃原来的工作而选择团播运镜师，反而更多的是庆幸。

但机遇与隐忧并存。针对行业同质化困境，邹杰认为，破局关键在于构建“创意铁三角”——“只有当运营策略、舞蹈编排和运镜技术形成深度联动，才能打造出具有市场竞争力的差异化内容。”

据潮新闻

# 机甲筑梦！ 宁波00后小伙回乡孵化模型文化

在宁海县跃龙街道的一处街角，新开的“游典模玩”模型店里，23岁的王乐骥正俯身指导顾客拼装一台机甲模型，动作娴熟得像在雕琢艺术品。作为宁海首家模型体验店创始人，这位戴着黑框眼镜的年轻店主，用近十年的热爱与坚持，“拼”出了一条自己的创业路。

## 模型不仅是玩具，更是立体艺术

走进这家约70平方米的店铺，仿佛踏入了一个微缩的机甲世界。玻璃展示柜里整齐陈列着万代、高达等知名IP的限量模型，墙面上《机动战士高达》的海报泛着怀旧的光泽。午后的阳光透过橱窗，在金属质感的模型上投下细碎的光斑，为店铺增添了几分科幻氛围。

“没有投入太多钱在店面装修上，我觉得这些模型本身就是最好的装饰。”王乐骥笑着说。他穿梭在店铺中，时而俯身指导小学生调整机甲模型的关节角度，时而与成年玩家讨论喷涂技法。这个开业不到两周的宁海首家模型体验店，已成为当地手工爱好者新的聚集地。

王乐骥的商业模式并非单纯依赖产品销售。“我店里的产品价格其实和网店持平，利润比较低。核心价值不是靠商品差价盈利，而是打造一个沉浸式的模型文化体验空间。这里有专业的工具、系统的指导，还有一群志同道合的爱好者。”他指了指店内8个专业工位，其中两个位于二楼的工位还配备了喷涂设备，水口钳、砂纸、



王乐骥正在给模型喷漆

刻线刀等工具一应俱全。

“千万别把这里当成玩具店。”王乐骥的语气突然认真起来，“模型不仅仅是一个玩具，它更是一种立体艺术、一种生活方式。本地玩家少，我就培养玩家。我们这类店铺在杭州、广州等地已有较为成功的案例。”

## 从“不务正业”到创业变现

“选择这个行业更多是因为热爱，我觉得做自己擅长且热爱的事会让生活更轻松。”王乐骥的指尖轻轻拂过柜台上一台泛着金属光泽的高达模型，那是他高中时攒钱买下的绝版藏品。他告诉记者，开一家这样的模型店，是他从高中时就有的想法。然而，这条路上从未缺少质疑声。

王乐骥坦言，最初父母是反对的，“小时候，我就很喜欢这些模型。但是到了初中，随着学业压力的增大，爸妈开始反对。”

中考前夕，母亲将他珍藏的模型当作“影响学习的玩物”扔进了垃圾桶。“那时候，家里火药味十足，我们经常吵架。我想通过玩模型来减压，但我母亲觉得我是在‘不务正业’，影响学习。直到高中，父母看到我爱好变成收入来源时，态度才逐渐软化。”

王乐骥高中就读于宁海县第一职业中学，是建筑装饰专业的毕业生，但他并不确定是否要把建筑行业作为以后就业的方向。此时，他已经有了一定的模型制作技能，开始通过网络接代工订单。“高中时，一个暑假最多赚过4000多元。所有制作技术都是网上自学，靠的是日复一日的打磨。”那时候，王乐骥发现自己的未来或许不在建筑工地。

随着国产模型产业兴起，王乐骥敏锐捕捉到商机。在杭州积累了一年专业代工经验后，他带着10万元启动资金回乡创业。“店里在销售的许多模型是我从高中开始长年累月积攒下来的，那时候就开始囤货了。”他轻抚着柜台里几款绝版模型，其中有的价格已翻了几番，“这些不仅是商品，更是我的青春。每一件都记录着这些年的热爱与坚持。”

面对当地模型市场的空白，这位年轻创业者有着长远规划，他计划推出模型教学、喷涂定制服务，并尝试与学校、社区合作推广模型文化课。王乐骥表示：“拼装模型能培养耐心和空间思维，我希望这里能成为宁海模型文化的孵化器。”

据中国宁波网