

抖音小店能卖珠宝吗？开小店？

产品名称	抖音小店能卖珠宝吗？开小店？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

抖音小店能卖珠宝吗？开小店？

任何新平台新业态都有红利期，先知先觉的人走对了路吃了螃蟹，后知后觉的人亦步亦趋很有可能碰一鼻子灰，更有可能撞得头破血流。

应该所有的珠宝从业者都知道新媒体营销、短视频营销的重要性，大家都认为传统电商平台要做，微信公众号要做，小红书要做，抖音快手要做，B站要做，微信视频号也要做.....要学的要做的，似乎永远跟不上趋势的变化和平台的涌现。

然而，从去年到今时今刻，对于绝大多数的入局尝试者来说，焦虑的重心却已经从如何做好抖音，又重新回到该不该做抖音短视频和直播的方向了。是的，而且这一次的思考回归是完全建立在真金白银的试错上。

花费200多万的抖音入局尝试

我就有一个朋友，就有这样一个典型的案例。他从去年年末开始组建团队、投入资金和精力去做抖音短视频和直播，刚找我买了的个号，截至目前一共实际花费了200多万，至今尚未实现盈亏平衡。

为什么我一定要说这样一个案例呢？因为他的身后，站着成千上万的珠宝同行，他的试错尝试折射出了当下的珠宝线上营销困局，以及无数珠宝企业的生存现状。

他这200多万到底是怎么花的？碰到了哪些问题？又为什么会持续亏损？且听我逐一道来。

在上半年抖音直播尚未成为主流模式的时候，大家对抖音的重点投入，都在短视频的制作和推广上。

以运营半年，每月更新10条精品视频的账号来拆分，60条视频的拍摄制作费用就达到15万-20万，加上每条视频1000元的抖加和其他广告，总推广费用就去掉6万多，加上运营人员的薪资，半年就花费了10万左

右，这些全部算下来，三十多万预算是跑不了的。一年下来，就是六七十万的投入。

这还只是简单的计算，而事实上，如果想要真正做出几十万点赞的爆款视频，或者保持稳定的粉丝增长，需要投入的资金更多。即便是做了两三年已经积累几十上百万粉丝的珠宝账号，也不容易持续打造爆款视频。煞费苦心拍摄制作的视频能不能火？真的既要看运气，还要看能力、看实力，更要看财力。

比较令人沮丧的是，通过这些短视频内容沉淀到w信的粉丝非常少，即便是加上w信的，转化链条和路径也很长，真正带来的销售很少。而短视频挂的小黄车，也只能卖些价格很低的银饰合金饰品。

这只是内容端的投入，后期抖音直播基地开设之后，他也入驻了直播基地，后期又组建了主播、运营、产品人员，同时还需要有直播间引流推广的预算。撇开官方扣点不说，要把抖音直播业务开展起来，这笔投入也不小了。

他的两个抖音直播间，一共投入了近20个人团队，人力成本每月就15万多，每天的广告费1万一个月就30万了。前期为了跑量，他还做了大量的九块九包邮福利。至今也是以200元以内的银饰为主，他说高价的商品不是不能卖，偶尔出一两单，但是非常难转化，所以索性就主打低价饰品。截至目前，他每天的销售额两个直播间一起能稳定在10万左右，即便是这样，也是亏损的。

足足做了一年抖音短视频和直播，他说现在心力交瘁，觉得这个业务一直不温不火的，非常苦恼。虽然也高薪聘请了专业的抖音直播间运营和投放高手，但依然搞不懂抖音的算法机制。流量什么时候来？视频什么时候火？直播间什么时候转化率高？依然像谜一样不可捉摸。