

中小商家如何0-1 快速起盘小红书店铺



CONTENTS

目录

PART 01

先定位 再开店

PART 02

懂规则 拿流量

PART 03

做笔记 是关键

*内容来源讲师经验，仅供参考

PART 01

先定位 再开店

灵魂3问 快定位



➤ 8大店铺 匹配不同定位

【个人身份】
【个体工商户营业执照】 【公司/企业营业执照入驻】



个人店



个体店



普企店



专营店



专卖店



旗舰店



官方旗舰



卖场型旗舰

可升级店铺类型

仅邀约店铺类型

PART 02

懂规则 拿流量

发现页面



搜索页面



流量池差异

- 。流量分发
- 。考核指标
- 。笔记审核

普通笔记 泛流量

互动数据

笔记生态审核

商品笔记 精准流量

互动数据及交易数据

笔记生态审核及交易规则审核

- 普通笔记和商品笔记的流量是不同的，普通笔记为泛流量而商品笔记是购买人群的精准流量
- 所以流量池的大小并不相同，对应的商家能感知到的流量曝光也截然不同。

商品笔记核心指标

◎ 互动价值

点击率、点赞、收藏、分享、评论、转粉*等
爆文有助于提升内容指标

*互动指标中:分享、评论、转粉权重更大



◎ 交易价值

GPM、商品点击率、购买
可视化、低购买决策商品有优势



PART 03

做笔记 是关键

*内容来源讲师经验，仅供参考

商品笔记常见误区

“ 小红书蹭不到热点就没流量，所以什么火我就跟着发什么 ”

“ 我在其他平台玩得很好，那套玩法搬过来就能行 ”

“ 小红书一天只能发一条笔记，多发肯定被限流的 ”

商家发笔记 6个错误认知



“ 反正都要卖货，就没必要做定位，有什么发什么 ”

“ 小红书的内容都很精致的，我要多包装、发美美的模特和高级的宣传海报 ”

“ 商家账号都没流量，更不可能像博主一样涨粉！ ”

➤ 商品笔记 5步快上手

找对标：搜索关键词、同行典型爆款商品笔记、跨行爆款商品笔记

01

快复制：借鉴但不是1:1照搬快速测试爆款笔记模型

02

规模发：先有量 再有爆文概率 先图文 跑起来

03

及时改：内容审核违规、广告投放违规需要修改

04

要迭代：内容形式要升级、该追热点追热点

05

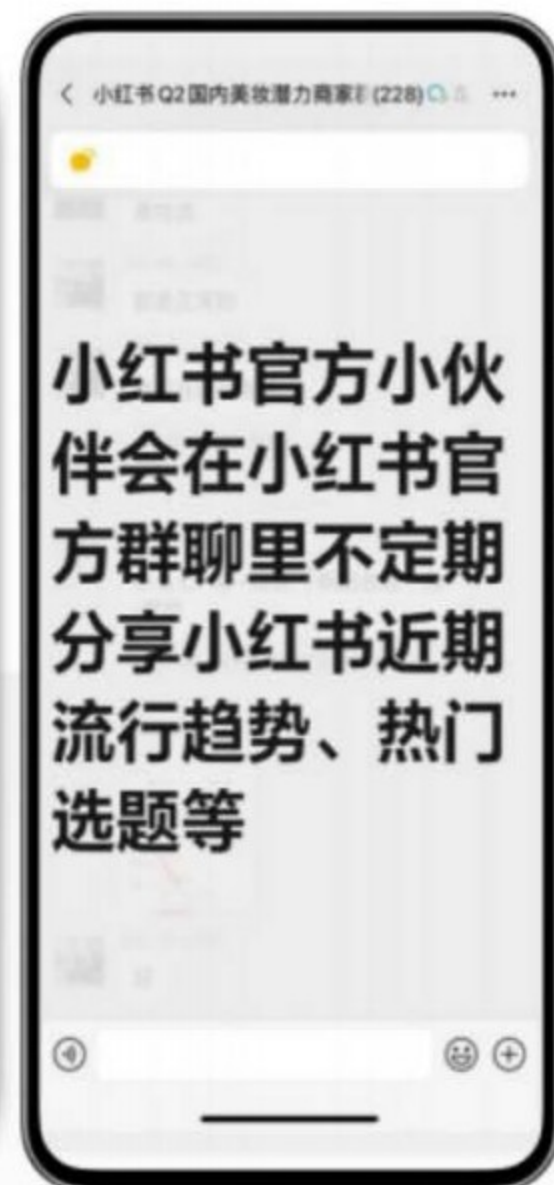
商品笔记 找对标

小红书App → 搜索联想词&关联词

→ 创作灵感

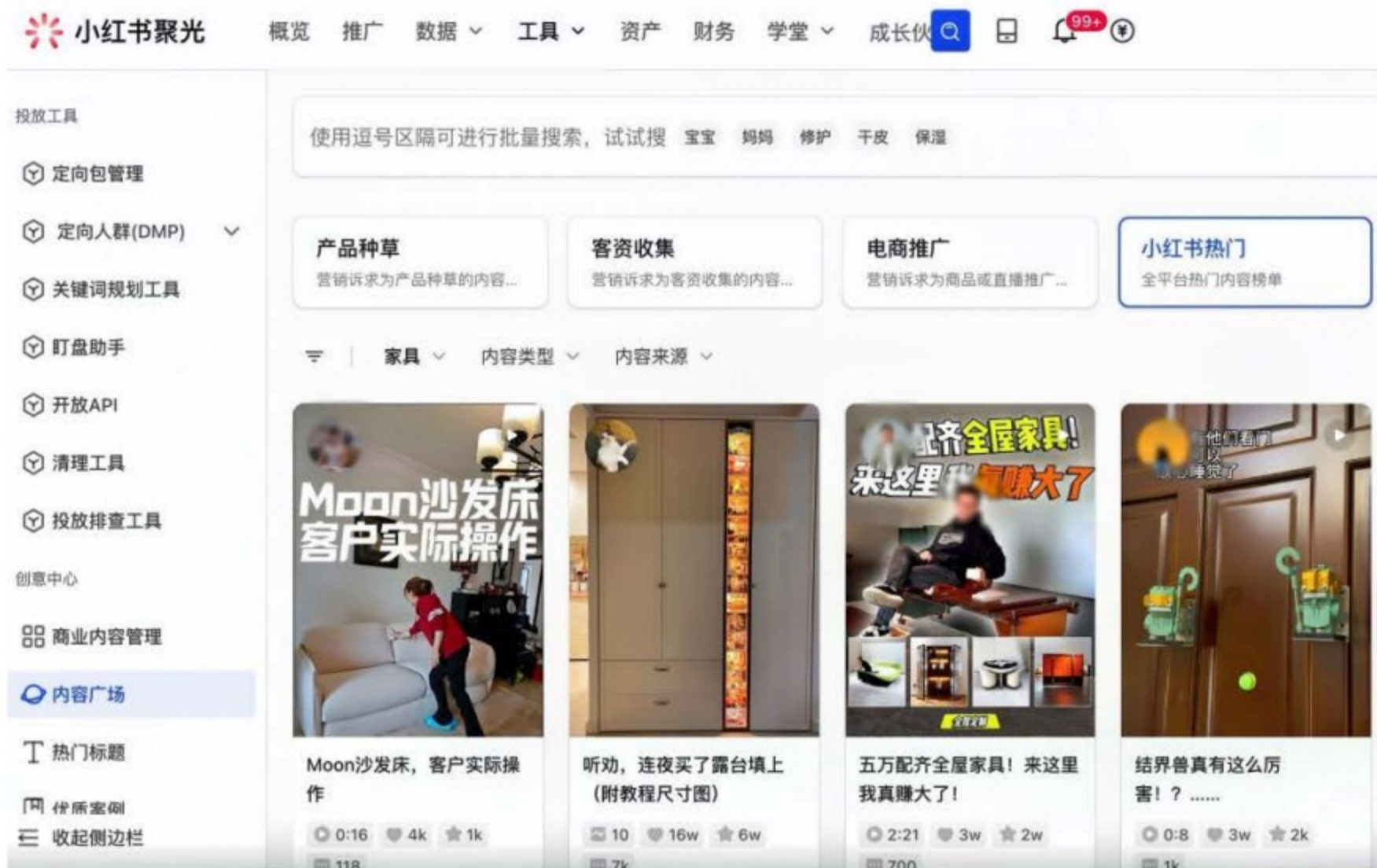
小红书官方薯

小红书官方群聊



商品笔记 找对标

小红书行业爆款内容



小红书App → 收藏夹 (日积月累)



*内容来源讲师经验，仅供参考



商品笔记 找对标

3个维度快速判断 有效商品笔记

挂链接：笔记下方有挂商品链接

在投放：笔记有赞助字样

互动好：赞藏评过100



好还原的桂花香！一整个房间都变成了桂花园！

经常看到这个诗句香薰

最近终于入手了 本来只是好奇藏在蜡烛里的诗句



购买同款
¥298



1.7万



8481



392



香薰

综合

卧室高级

车载



猪

4-12-19



76



好还原的桂花香！一整个房间都变成了桂花园！经...



商品笔记 快复制

2个复制关键点

要够新鲜 （近30-60天）

不可抄袭 （不可像素搬运）



“那些简约的 自在的”

#Ootd #日常穿搭 #每日穿搭 #穿搭合集

Q 相关搜索 · 2025年春款流行穿搭

编辑于 2023-10-13

共 237 条评论

说点什么...



4100



2599



237



啊啊啊啊早春这套好好看！

黑色开衫搭配卡其色半身裙

早春通勤很合适

黑温柔柔简简单单的feel



购买同款
2件商品



2496



1452



78



商品笔记 快复制

不同行业会有典型爆款笔记类型

1.科普、2.测评

3.九宫格、六宫格、双拼

4.手持、5.45度角

6.黑色底、7.3B原则

4种儿童氨基酸测评

产品图				
人群	3岁+	3岁+	3岁+	6岁+
价格	348	299	368	538
规格	3g*15袋	6g*12袋	6g*15袋	60粒/瓶
食品类型	冻干粉	固体饮料	固体饮料	胶囊
纯度	未标识	≥99%	≥99%	未标识
功效含量	100mg/袋	γ-氨基丁酸500mg/袋	γ-氨基丁酸500mg/袋	复合氨基酸
口味	草莓味	奶香味	奶香味	/
单价	23.2	24.9	24.5	/
按天计算	2条/天, 1392/月	1条/袋, 747/月	1条/袋, 735/月	6-8岁1粒/日 9-13岁2粒/日
成分表	Y-氨基丁酸、低聚果糖、猴头菇粉、天门冬氨酸钙等8种营养素	Y-氨基丁酸、浓缩乳清蛋白、低聚果糖、全脂乳粉、维生素D3(胆钙化醇)等21种营养素	Y-氨基丁酸、浓缩乳清蛋白、低聚果糖、脱脂奶粉、维生素DVA/E等21种营养素	白香果提取物、水解蛋黄、甘氨酸、水解乳清蛋白、牛磺酸、L-赖氨酸、赖氨酸、碳酸钙等17种营养素
成分总结	主要益生菌, 氨基酸未标识	有益生元, 人体必需维生素及添加DHA, 氨基酸含量高, 食监局规定范围高值	有益生元, 人体必需维生素以及低糖低脂, 氨基酸含量高, 食监局规定范围高值	主要赖氨酸及其他复合氨基酸

诺奖共研的御光透成分含量
用过就懂为什么那么多人回购了
突破业内500nm晒黑晒老波段
真正全波段防晒 轻松掌握防晒黑科技
坚持不用酒精调节肤感 同样清爽透气一抹成膜
保湿+防晒+妆前+养肤四效合一 妥妥防晒届六边形战士
一年四季都好用 日常通勤户外都能cover
轻盈丝滑的乳液质地 上脸只润不油不黏
自然提气色 可以直接代替妆前
底妆能变得服服帖帖 完全不搓泥
在21型重组胶原蛋白 & 积雪草的加持下
抗衰修护晒后泛红强韧皮肤屏障
敏感肌皮也不用担心
它是通过了国家药监局批准
才敢把【敏感可用】标在瓶身上!!
而且单用洁面就能卸掉 懒人狂喜
性价比真的没得挑!真的按头安利

低倍防晒值 室内用
这个是低倍防晒里我很喜欢的一只
日常通勤不暴晒选它不会出错
涂起来像是在涂乳液一样
上脸不挑手法 两下下就能抹开
给我感觉像在用带防晒护肤品哈哈
上脸是无色透明的 融适合跟妆
无油型的防晒也不担心会搓泥
低防晒值 用起来水有丝毫负担感
也是回家直接用洗面奶就能卸
整天在办公室的姐妹用它足够了

年度爱用防晒盘点

子防晒
防水防汗 户外海边用
也是很好用的一支高倍户外防晒
夏天去海边我经常带它
防晒力非常够用 我上山下海的底气
涂改液水感质地 肤感超清爽
推开很快成膜 几乎不用等
上脸不假白搓泥 出汗也不会流白汤
还能防水 就是记得回家需要卸妆
可以一天不补涂 很省事
只要有户外活动我就会用它
反正一整天下来不用担心会晒红晒伤的

方晒
自然提气色 伪素颜
赶早八偷懒不想化妆又怕没气色的时候
我就会用这支 防晒隔离二合一
直接一分钟快速出门 真·懒人亲妈
摇摇乐型 肤感非常之轻薄
随便抹开就成膜 不会油腻闷
上脸自然提气色 木有假白感
还有微微柔焦磨皮感 妥妥伪素颜
关键能让油脸脸一整天都是干净的
这点真的对油皮来讲真的很加分
不停产就会一直用 真的很爱!

九宫格、六宫格、双拼





商品笔记 快复制

科普 测评 干货

1/9

正确养脾胃

需要饿



1.慢饮温水

脾胃虚弱，代表脾运化水湿的能力变弱小口喝温水减少对脾功能的负担，以免刺激脾超负荷运转，尤其是急性子的人群，一杯水一两口下肚，每天的喝水量不是完成任务，要慢慢来，改变习惯从一杯水多喝几口开始，这也是建议人群随身携带保温杯的原因。

1/6

苹果水

有斑点巨快



坚持去喝一个月，姐妹们，别犹豫、一起喝起来！苹果水非常的天然温和，斑点肌也可以放心尝试哦

1/6

不同裙子的鞋子搭配

百褶裙	直筒裙	伞裙	鱼尾裙	超长裙
+	+	+	+	+
马丁靴	高跟鞋	高跟裸靴	高跟鞋	一字带凉鞋
乐福鞋	坡跟鞋	高跟鞋	猫跟穆勒鞋	平底穆勒鞋
芭蕾舞鞋	小白鞋	一字带凉鞋	尖头单鞋	芭蕾舞鞋
厚底休闲鞋	尖头平底鞋	尖头单鞋	平底凉鞋	罗马凉鞋

*内容来源讲师经验，仅供参考



商品笔记 快复制

源头产地、手持



*内容来源讲师经验，仅供参考

商品笔记 图文VS视频

类别	图文	视频
适合产品	对于产品细节、参数等内容呈现较为直观， 适合复杂产品的分步解析	全方位展示产品使用过程、如美妆上妆
阅读偏好	部分追求高效获取信息、习惯阅读式学习的 用户偏好此类，如上班族在碎片化时间快速 了解产品核心卖点	生动形象吸引注意激发分享欲，传播力更强
平台倾向	在知识科普、产品评测类内容上有优势，小 红书算法依据关键词匹配、用户搜索习惯精 准推送	新品推广、潮流趋势类产品，能获更多初始流 量扶持，易进热门推荐池。
流量获取	主要依靠精准的关键词布局，当用户搜索相 关产品知识、评测等具体信息时，凭借关键 词权重展现较高排名	除依靠标题关键词外，对视频内容流量扶持在 热门话题、新品推荐等板块曝光机会更多。
成交转化	有明确购买意向的用户转化效果较好这类用 户通过图文能快速评估产品是否符合需求	对冲动消费型用户转化率高

商品笔记 发布时段

高峰期时段

01

为什么辛辛苦苦做的笔记，没有那么多小眼睛数呢？明明自己的干货比别人更多，为什么各项数据都上不去呢？这可能是因为你发布的时间不太对喔！首先来了解一下官方给出的时间，这些属于是流量高峰期：

【上午】 7:00-9:30

【中午】 12:00-13:30

【晚上】 18:30-21:30

【睡前】 22:00-24:00

早上时间

02

早上通勤时间可以发资讯类，中午休息时间阅读兴趣比较高

6:00-8:00

这个时间段，大家都在乘坐公共交通，通勤时间中有大量的空闲时间，通常情况下会在这些时间里看新闻资讯和社交平台。这个时间段在线的用户很多，用户有一个较好的心理状态。可以发新闻相关，娱乐相关的比较容易让用户接受。

11:00-14:00

这个时间段普遍是用户的午休时间，用户的整体状态放松了下来，阅读的兴趣和耐心都比较高。

晚上时间

03

晚上是用户下班时间、个人提升时间活跃度高、搜索意愿强

18:00-19:00

这个时间段对应早上的通勤时间，是用户晚上通勤的时间以及吃晚饭的时间，用户不仅活跃度高，而且在线时间也长，搜索内容的主动性也很强。

晚上21:00

这是个人提升的时间，也是容易冲动消费的时间，适合发布知识类干货和带货类内容。

商品笔记 规模发



起步期



成长期



成熟期

- ✓笔记数量：每天3篇笔记
- ✓笔记内容：1篇普通笔记 2篇商品笔记
- ✓阶段重点：按新店成长 参与新店笔记流量扶持

- ✓笔记数量：每天6篇笔记
- ✓笔记内容：1篇普通笔记 5篇商品笔记
- ✓阶段重点：开启店播 建立群聊 做笔记直联动

- ✓笔记数量：每天10篇笔记
- ✓笔记内容：2篇普通笔记 8篇商品笔记
- ✓阶段重点：开启达播合作 买手合作
建立爆款商品笔记模型



商品笔记 规模发

商品笔记中心

商笔成长体系 本月曝光奖励 **6000** 奖励详情 >

当前等级

V.5 预计可享 1 万曝光激励

欠月升级... 升级规则 >

曝光激励任务

每周循环更新，多发多得！

本周挂「热门搜索」品发布8篇商品笔记

曝光奖励+4000(0/8) 看攻略 >

去发布

本周发布8篇优质商品笔记

曝光奖励+4000(4/8) 看攻略 >

去发布

本周新发商品笔记阅读数 ≥ 500

累计数据次日更新，达成目标后曝光奖励+2000(32/500) 看攻略 >

去发布

本月商品笔记成交额达到100000

当日商笔成交金额，累计数据次日更新，达成目标后曝光奖励+20000(7733/100000) 看攻略 >

去发布

我要反馈

营销活动

恭喜你完成商品笔记“本周发布8篇优质商品笔记”任务，4000 流量正在发放中~

亲爱的小红薯商家，恭喜你完成“本周发布8篇优质商品笔记”任务，4000 流量正在发放中！具体奖励进度可在商家后台【商品笔记中心】查看哦！继续发布商品笔记，有机会🔓解锁下阶段惊喜任务~

21:28:24

查看详情 >

恭喜完成任务，奖励发放中

恭喜完成商品笔记任务，获得平台发放的流量奖励，继续发布更多优质的商品笔记吧

商家薯 01-09

任务完成

恭喜完成任务，奖励发放中

恭喜完成商品笔记任务，获得平台发放的流量奖励，继续发布更多优质的商品笔记吧

商家薯 01-07

任务完成

恭喜完成任务，奖励发放中

恭喜完成商品笔记任务，获得平台发放的流量奖励，继续发布更多优质的商品笔记吧

商家薯 01-07

任务完成

多发多参与
获取**免费商品笔记流量**

*内容来源讲师经验，仅供参考



商品笔记 及时改

如何查看商品笔记违规

1. 前端笔记小眼睛为0或者很少
2. 手机端或PC端后台出现违规提醒
3. 没有任何提醒 从乘风投放后台看

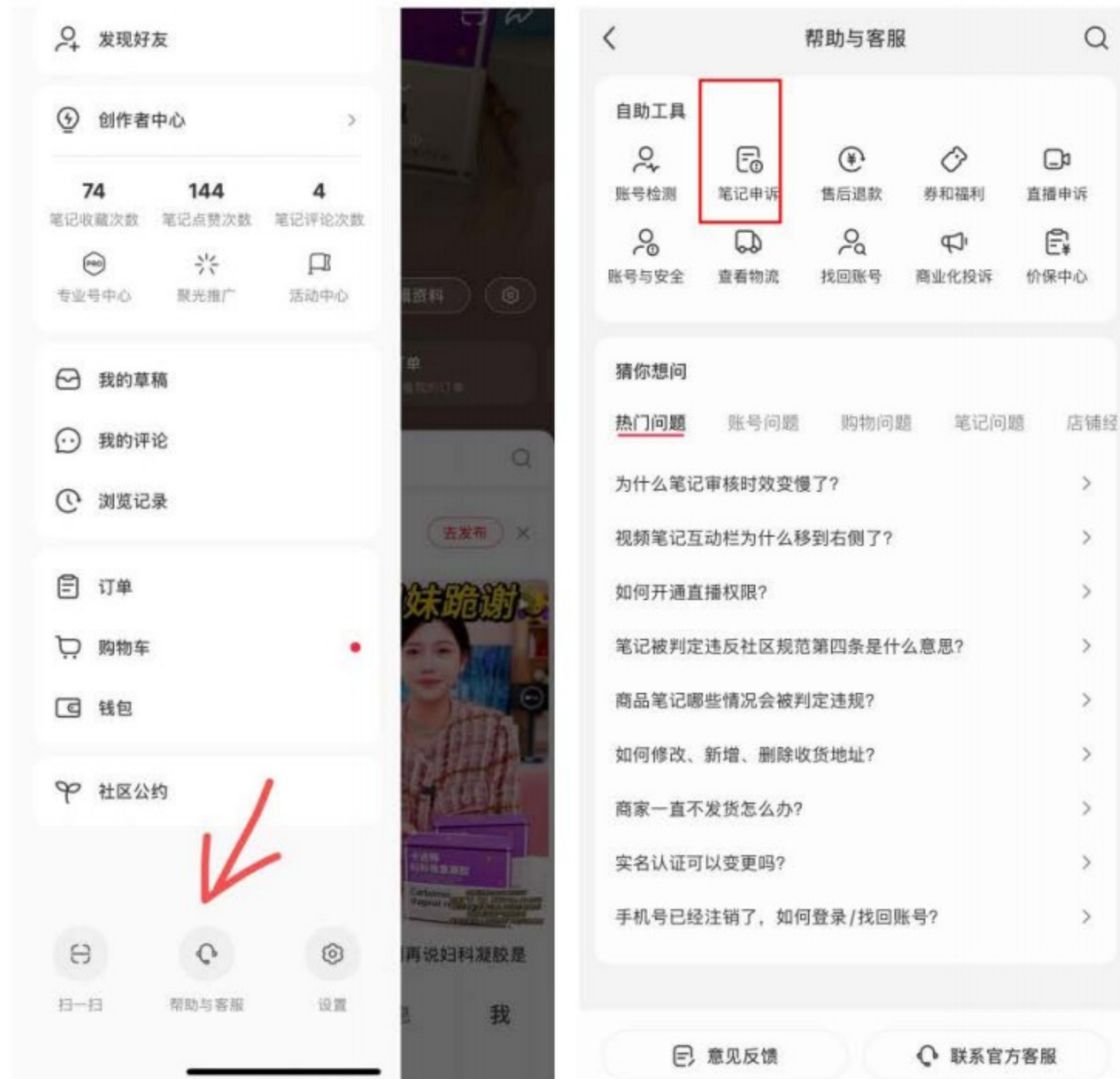




商品笔记 及时改

商品笔记违规申诉路径

- 1.商家账号 APP端
- 2.商家店铺 千帆APP端
- 3.商家店铺 千帆PC端





商品笔记 及时改

商品笔记违规申诉路径

- 1.商家账号 APP端
- 2.商家店铺 千帆APP端
- 3.商家店铺 千帆PC端

商家店铺 千帆APP端



*内容来源讲师经验，仅供参考



商品笔记 及时改

小红书 电商学习中心



小红书千帆

搜索功能、课程、规则



首页



商品



订单



售后



数据



直播



笔记



买手



营销

店铺

店铺装修 ^

装修工具

装修管理

店铺管理 ^

店铺账号信息

店铺设置

品牌类目资质

子账号管理

合同管理

隐私保护

违规管理

违规积分

账号信誉分

赔付管理

1 个待处理违规

笔记违规待处理 1 >

全部违规

商家违规

商品违规

用户违规

笔记违规

直播间违规

违规单号或违规对象ID 请输入违规单号或违规对象ID

违规状态 已落罚

违规时间 2025-01-28

违规等级-原因

违规单号 ②

处罚方式

一般违规 笔记内容涉及...

1204396497112354816

笔记仅粉丝可见

违规详情

违规原因: 笔记内容涉及绝对用词言论

一般违规

违规详情:

你的笔记涉及以下违规,请及时修改笔记内容 笔记存在使用国家广告法明确禁忌词、绝对性描述等夸大用语宣传产品功能功效问题 展示产品或服务时,使用夸张词汇承诺功效的实现 通过使用产品前后对比,利用修图、特效等科技手段虚假构造使用效果,浮夸表达产品或服务功效,诱导用户购买产品

违规单号:

1204396497112354816

违规时间:

2025-02-05 20:01:41

处罚结果 已落罚

处罚方式:

笔记仅粉丝可见

申诉状态:

申诉中

平台建议

建议在发布笔记时不要使用绝对性用词对产品或服务做出效果保证,遵守国家广告法规章制度。在宣传产品时注意产品

修改笔记

申诉详情

再次申诉

商家店铺 千帆PC端

*内容来源讲师经验,仅供参考



商品笔记 及时改

笔记申诉



申诉时间: 2024-11-20 16:33:49
通过时间: 2024-11-20 16:37:34

申诉成功

修改

查看详情

笔记申诉



申诉时间: 2024-11-19 23:10:42
通过时间: 2024-11-19 23:17:49

申诉成功

修改

查看详情

+120
曝光

官方奖励

未用完部分·笔记审核...
有效期至10-31 16:20

去使用

+200
曝光

官方奖励

未用完部分·笔记审核...
有效期至10-31 16:20

去使用

+170
曝光

官方奖励

未用完部分·笔记审核...
有效期至10-31 16:20

去使用

+170

官方奖励

未用完部分·笔记审核...

去使用

+200
曝光

官方奖励

笔记审核流量补偿券
有效期至11-02 15:11

去使用

+120
曝光

官方奖励

未用完部分·笔记审核...
有效期至10-31 16:20

去使用

+200
曝光

官方奖励

未用完部分·笔记审核...
有效期至10-31 16:20

去使用

+170
曝光

官方奖励

未用完部分·笔记审核...
有效期至10-31 16:20

去使用

+170

官方奖励

未用完部分·笔记审核...

去使用



商品笔记 要迭代

爆款商品笔记类型

需要不断优化

- 1.图文
- 2.视频
- 3.动图
- 4.测评
- 5.开箱
- 6.手持
- 7.场景
- 8.痛点
- 9.干货~



➤ 店铺自播 笔+直+群 3频共振

笔记场

直播场

群聊场

通过笔记积累直播间流量



直播时推给更多精准用户

做好笔记预热，让更多用户涌入直播间
进直播间渠道：呼吸灯、直播卡片、粉丝群聊



转粉做私域精细运营



用心经营提升成交促复购

用好粉丝群聊，路人人都能变熟客
持续建群加人、播前群内预热、播后群内互动

直播间流量获取路径

笔记是进房较为关键的一个入口，商家可以通过笔记和直播联动助力直播间进房人数。

(01)
笔记呼吸灯



(02)
直播双列卡



(03)
关注页



(04)
商家主页



(05)
群聊进播



直播间流量获取路径

群聊是店铺直播一个蓄水池，商家可以通过笔记和群聊联动助力直播间进房人数。

建群加人 [01]

通过内容和直播找到并吸引用户加粉丝群聊，扩大精准客群

播前

每条笔记都挂上粉丝群，通过笔记内容吸引用户进群

播中

通过群聊福利、抽奖发券等方法，直接吸引观众加群



播前群内预热 [02]

在群聊内分享直播预告和种草清单，让粉丝先预约和了解起来，积累更多初始流量



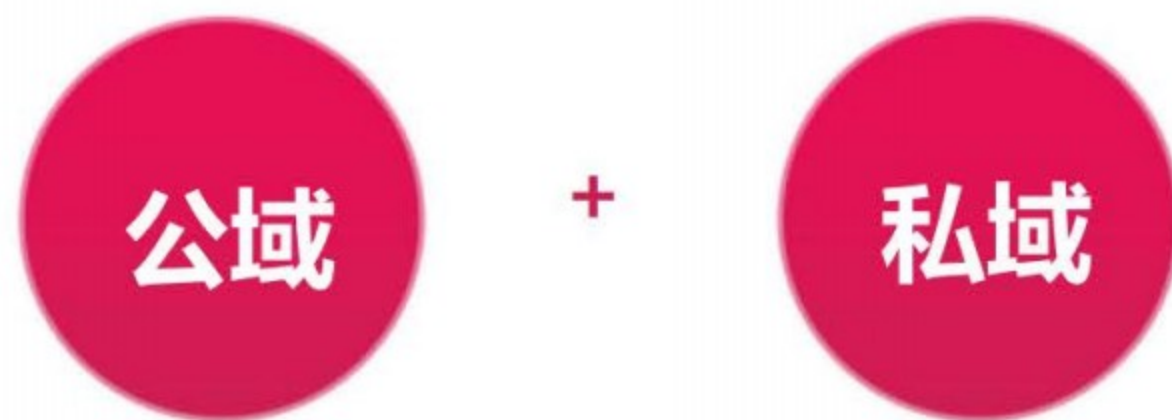
播后群内互动 [03]

下播后高频运营群聊，如售前咨询、售后服务、下场预告、晒单抽奖等，提高粉丝粘性



*内容来源讲师经验，仅供参考

➤ 直播间流量获取路径



笔记

笔直联动

- 直播预告笔记
提前预约，锁定人群

- 其他内容笔记
直播中历史笔记也会被重新分发，反哺直播间流量

营销活动

活动资源位



开屏



海景店



排期位



官号笔记宣推

激活提升粉丝粘性



群聊



互动直播

买手直播 拓人群 做增量

小红书 电商学习中心

小红书蒲公英 首页 寻找博主 创意中心 订单管理 数据中心 我的 寻求帮助

已选博主:0

发起合作

15

品牌商家

情人节 Love Moments 博主团 严选 (天生一对) (甜蜜氛围) (礼赠测评) 3大博主类型,助力品牌打造专属LoveMoments

笔记博主广场

直播博主广场

按博主昵称找博主



专属买手推荐

操作

发起邀约

添加合作

发起邀约

添加合作

发起邀约

添加合作

匹配度

合作品类

全部

女装/女士精品

美容护肤/美体/精油

保健食品/膳食营养补充食品

女装

风格调性

不限

韩系

日系

欧美风

氛围感

纯欲

甜酷

复古

高级感

内容人设

买手职业 & 身份

形式

生活方式

肤质特色

皮肤养护

数据表现

电商转化力

场均销售额

合作品牌场均销售额

客单价

直播投入度

有直播计划

积极寻求合作中

邀约回复率高

直播表现力

场均观播人数

在线人数峰值

粉丝购买力

粉丝量

粉丝年龄

粉丝性别

粉丝人群画像

粉丝消费力

平台推荐

精选博主

商单合作过

种草人群

你关注TA

TA关注你

笔记/直播均可合作

直播潜力高

明星

13657 位博主非常有直播潜力! 点击「一键筛选博主」快速向他们发起邀约, 快人一步挖掘潜力直播新博主!



粉丝数 61.0万

时尚 plog 氛围感 vlog 隔离防晒 +3

单场最高销售额 837.2万 最近直播时间 2025-01-04



粉丝数 83.8万

时尚 抗老 氛围感 vlog 韩系 ootd +2

一键筛选博主

*内容来源讲师经验,仅供参考