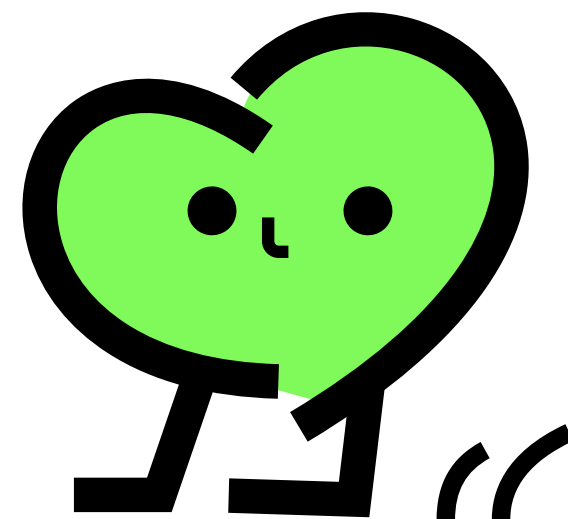


四步打造 小红书优质专业号

12.26



直播内容

了解小红书

如何运营账号？

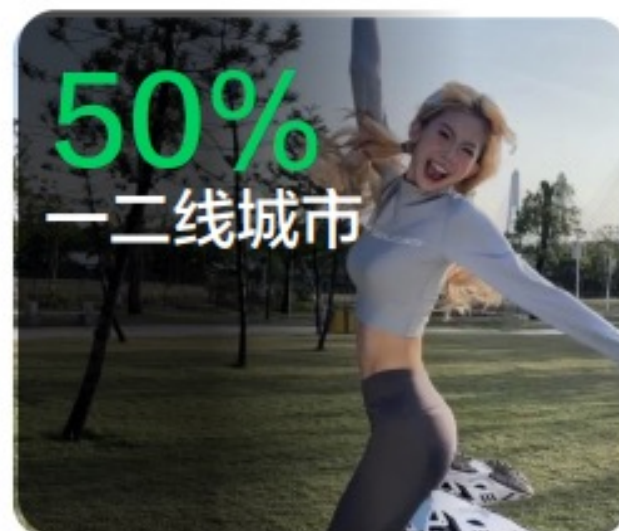
如何进行传播提效？

直播间福利

问答环节

年轻有活力的用户都在小红书

小红书已经成为用户的多元生活方式聚集地，跨代际人群的生活百科全书



遇事不决小红书

小红书已经成为地地道道的“国民生活指南”

手机密码忘了



高瘦男生春季怎么穿

内嵌水龙头



洱海民宿推荐

南山雪季到什么时候

澳门攻略

防晒霜

小红书



百元预算妈妈礼物



小户型装修



补水保湿

格子西装

清明去哪里



什么表值得买

短羽绒服

宝宝洗澡哭闹



猫挑食

如何在小红书运营账号？

品牌营销基础逻辑



认证小红书专业号，是品牌广告投放的第一步

专业号是品牌在小红书进行内容营销的基础设施，承载优质笔记、粉丝聚集、话题营销、店铺展示等功能，企业可根据后台数据情况，动态调整运营方向。



广告投放的先决条件+品牌官方的发声阵地

01

注册认证小红书
专业账号

02

提交投放资质
认证进行审核

03

搭建账户
开始投放

善于利用主页组件，匹配不同营销诉求

商品交易、门店引导、话题聚合、新品推荐等功能



店铺组件



线下门店



品牌话题



品牌打卡

优质笔记打造7步骤，做好账号内容搭建

选题

- 细化季节 • 细化人群
- 细化场景 • 细化地点
- 细化节日 • 细化感受

写标题

- 标题包含产品特点、用户痛点、使用场景
- 加入重点覆盖的搜索关键词
- 制造好奇、预期、共鸣
- 善用表情符号

写正文

- 文案写作需言简意赅、逻辑明确、接地气
- 表情符号运用合理，不干扰用户阅读

做素材

- 善用拼图 + 文字
- 首图长宽比为 3 : 4
- 紧扣主题，避免大字报
- 真人出镜点击率更高

01

02

03

04

07

06

05

检查发布

- 流量高峰发布

优化笔记

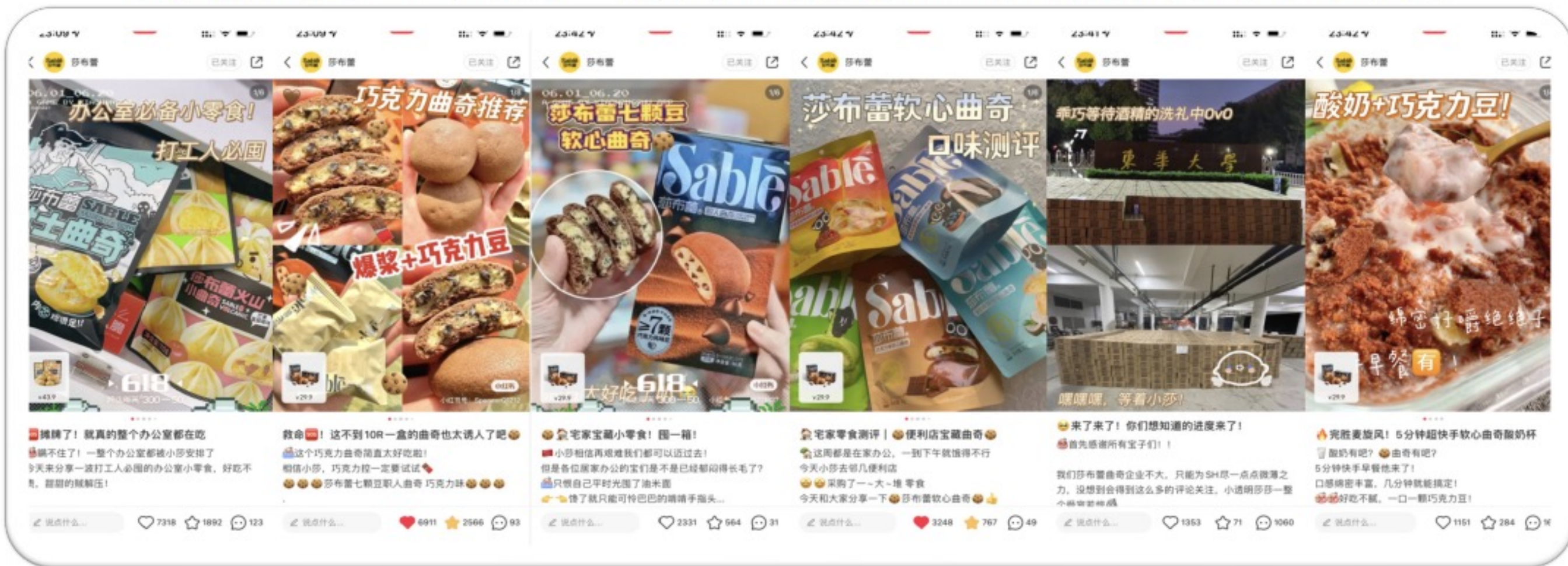
- 赛马机制，跑出优质笔记
- 对数据一般笔记进行标题、素材、正文调整

写评论

- 善用拼引导互动
- 引导进小红书商城抢购
- 避免直接写点赞收藏、关注评论等文字
- 注意差评维护

提升粉丝不是最终目的，产出**优质笔记**才是关键

内容质量是企业号的第一要务，在优质的基础上做曝光才可事半功倍



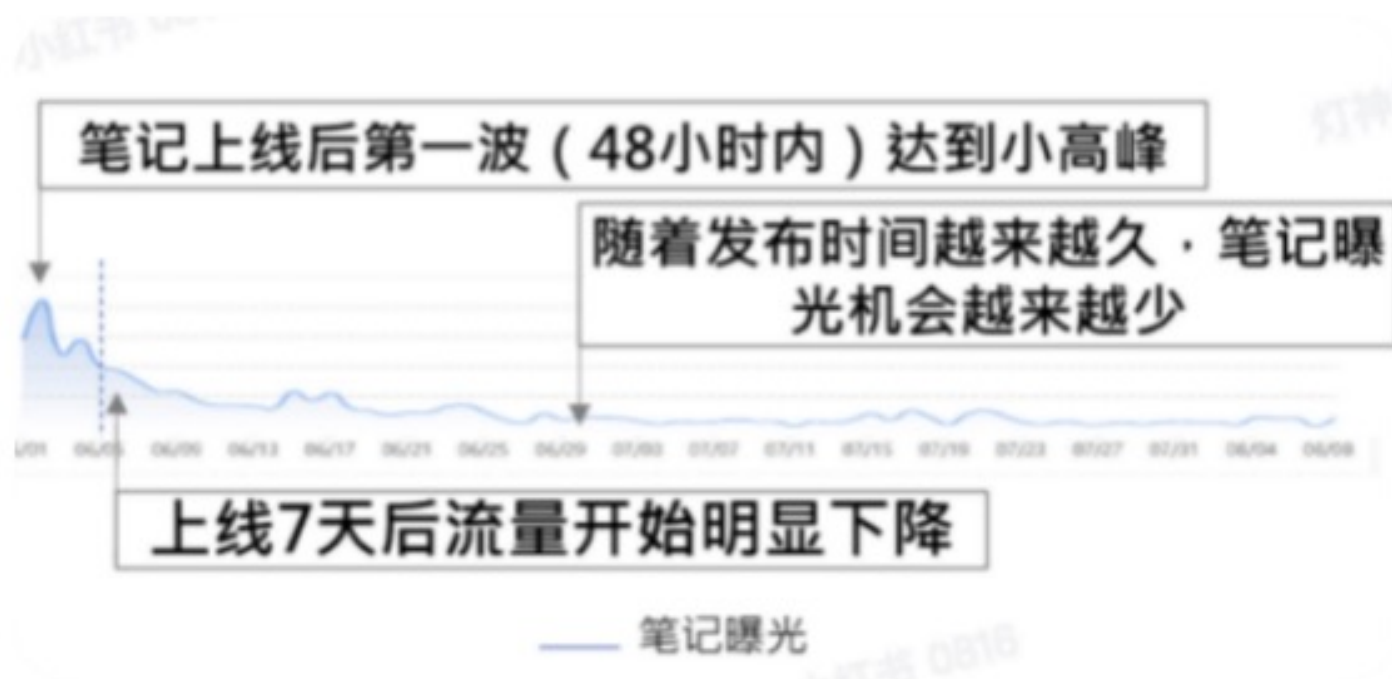
案例：莎布蕾账号，投放双月内账号整体互动量增长5w+，单月投放打造12篇千赞优质笔记

如何进行传播提效？

商业流量帮助**延长**自然笔记的**生命周期**，增加流量确定性

负面案例

上线7天后流量下降明显，30天后信息流侧不再出现，
在搜索侧被动触发展现



正面案例

商业流量在笔记发布48H加持，与自然流量加乘，
能大幅度提升笔记曝光量，大大延长笔记生命周期



KFS内容营销组合策略，科学营销、高效种草

Kol + Feeds+Search 投放组合，好内容 + 确定性流量，科学营销

K-内容策略 蒲公英

K 商业笔记-蒲公英
搭建商业内容体系核心

内容方向

卡调性

圈定符合品牌调性的
KOL池

筛数据

挑选到商业内容能力强，
性价比高，符合量级需求
的KOL

FS-投放策略 聚光

F 科学测试
打造消费者心动笔记

S 抢占赛道
精细化运营人群心智

基于投放目的拆解投放动作

Feeds

快速低成本高赞笔记打造

人群定向

兴趣标签
搜索/互动行为定向 DMP人
群定向...

声量覆盖度

点击率CTR
互动率
内容/人群渗透

Search

搜索卡位赛道抢占

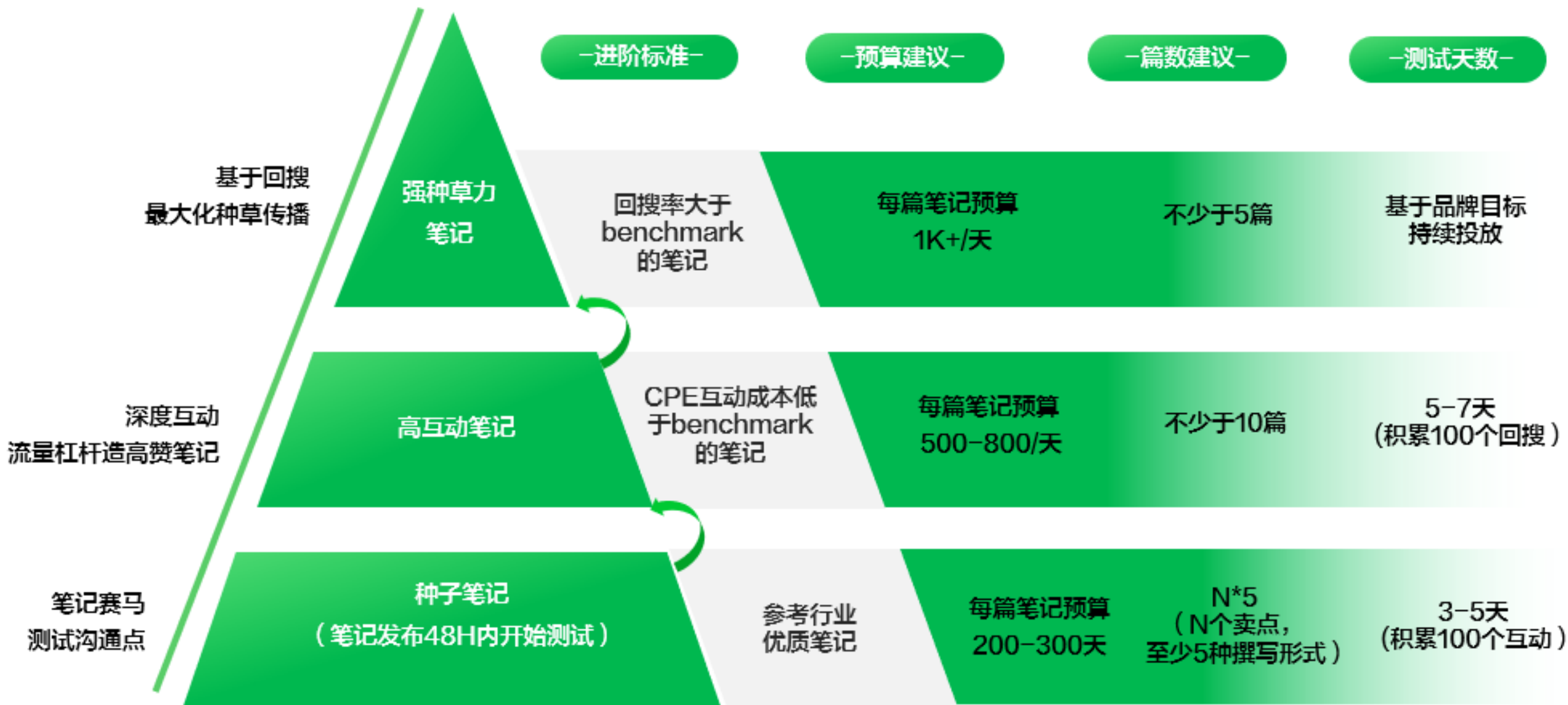
全面覆盖不同 类型消费者

拆分消费者层级
拆分搜索行为
拆分搜索策略

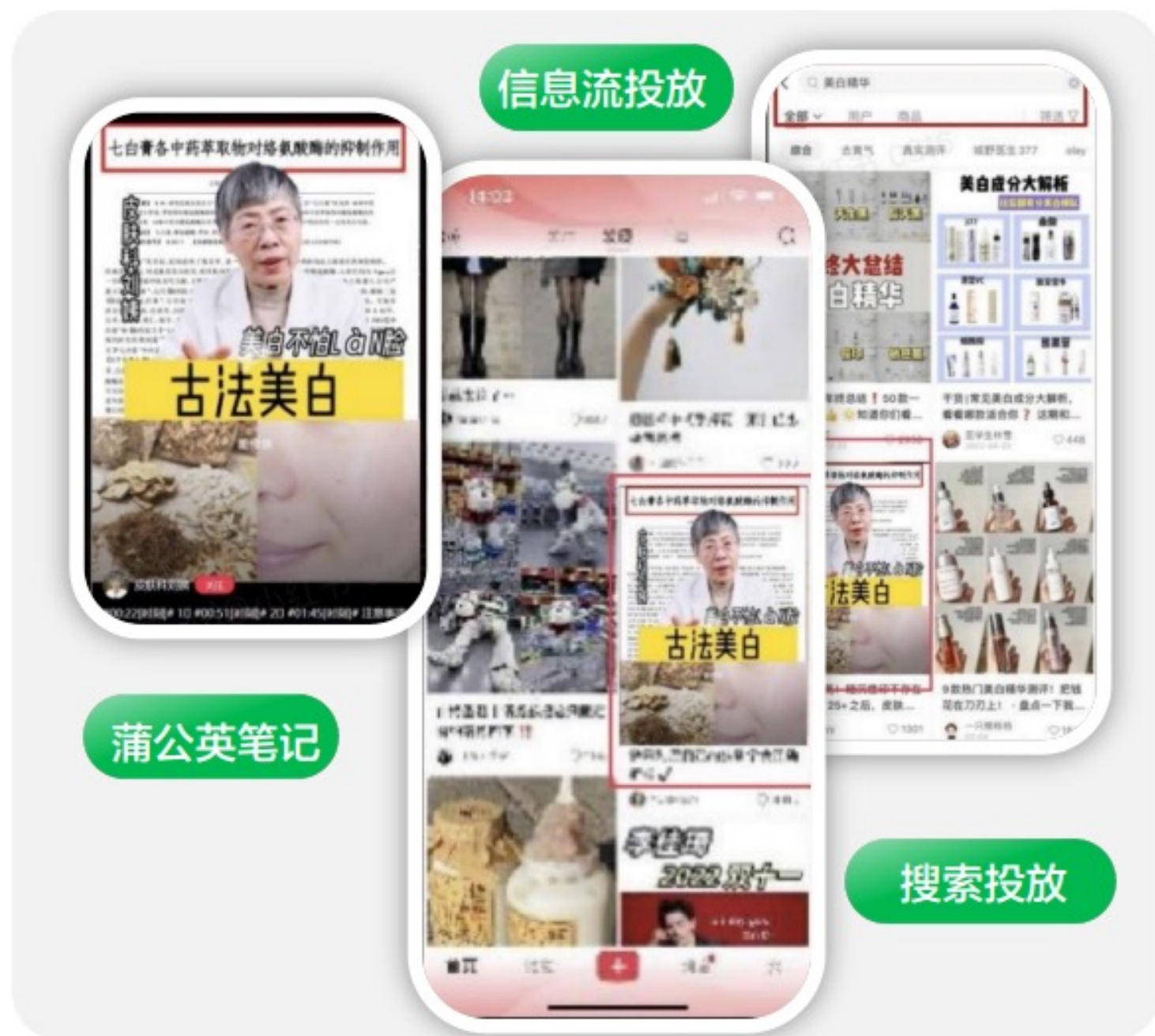
影响用户决 策心智

点击率CTR
重点词SOV
下游词排名

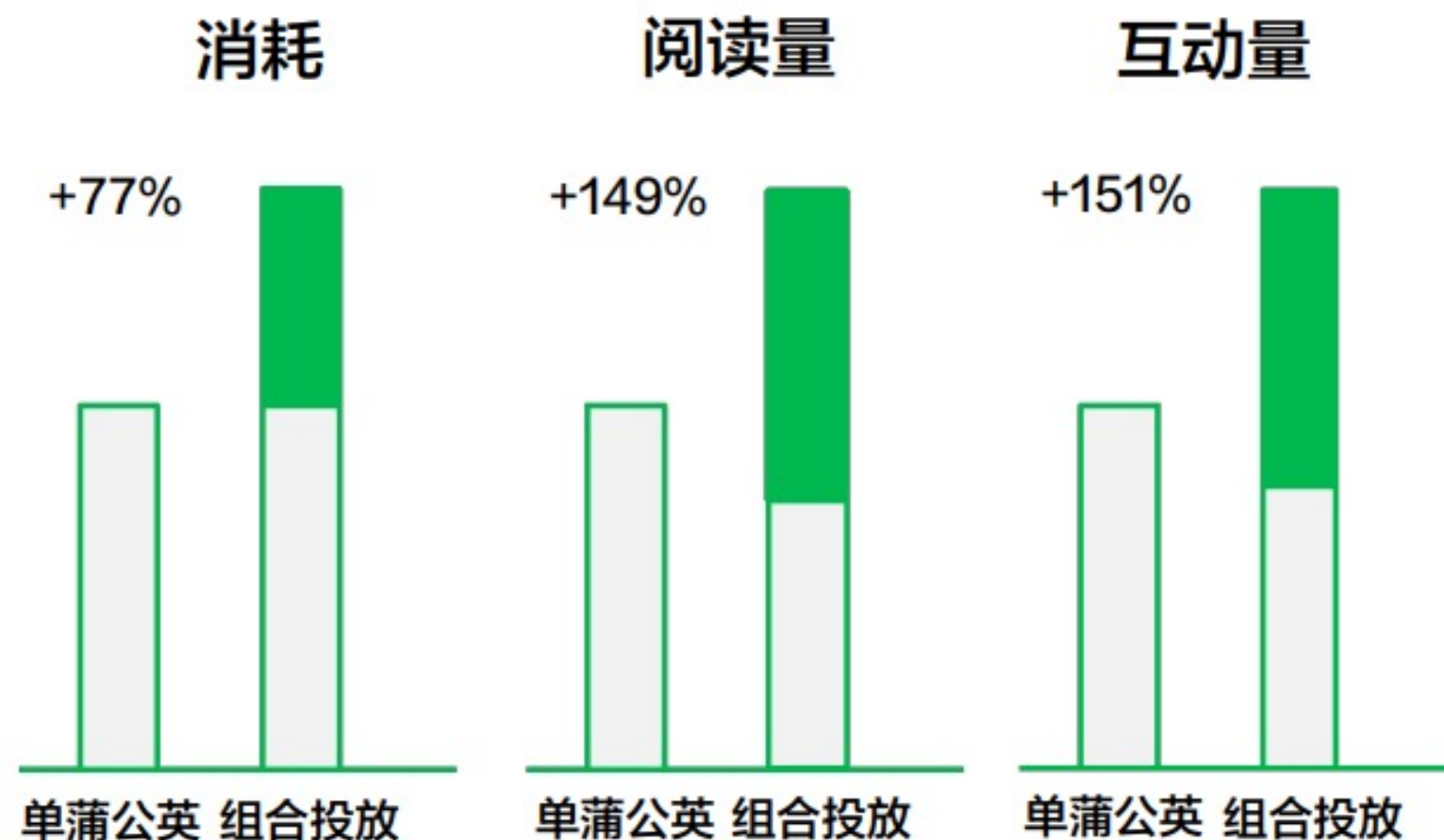
根据笔记实时数据进行优化调整



商业流量帮助笔记内容通过更低分发成本获得更大流量



单一蒲公英投放 vs 蒲公英+效果广告(组合投放)投放效果



总结：四步打造一个好的专业号

01

个性化人设

根据企业品牌调性
拟定个性化设

专业号名称

专业号简介

私信沟通话术

02

丰富主页功能

根据品牌不同阶段需求
添加专业号插件功能

活动话题

店铺

自定义菜单

关键字回复

03

准备优质笔记

挑选主推产品
撰写多篇优质笔记

封面有亮点

图片人景结合

导语精简

标题突出关键字

正文有用有趣

添加热门话题

04

开始笔记投放

测试、筛选优质笔记素材
加大曝光，触及意向用户

薯条

信息流广告

搜索广告