

小红书

C O N T E N
T S

如何玩小红书电商



小红书商家课堂

目录

CONTENTS

01

小红书的生意模式

01 消费者潜在需求 02 沉浸浏览深度搜索 03 生意经营矩阵

02

小红书核心营销玩法

01发布好内容 02参与趋势活动 03做好品牌热点
04报名营销活动 05进行达人合作 06开展商家自播
07积累私域粉丝

小红书

PART 01

小红书的生意模式

01 消费者潜在需求 02 沉浸浏览深度 03 生意经营矩阵

01

消费者潜在需求

来小红书用笔记包装商品，直播介绍商品，配合智能推荐/用户搜索，把消费者的潜在购买需求挖掘起来，最终下单购买

81% 的用户曾在小红书App上浏览商品/服务后产生购买欲望

娱乐消遣

浏览页面

戳中痛点

种草购买

下单复购

“今儿逛逛小红书，看看最近的潮流趋势，特色妆容，潮流穿搭是什么，有什么好的启发呢”



*无购买需求

“这个妆容太好看了吧，这个口红色号还不错，这个是新款眼影，色调盘是我喜欢的.....”



*激发需求

“一直想尝试白开水妆容，这个口红好适合。这个眼影盘我的化妆品里没有，颜色没有相似”



*考虑购买

“买回来试试看，主要看着也挺适合新手的，冲了！这个野生眉画的太逼真，我要拥有同款眉笔”



*连接产品

“价格优惠很不错，买了/竟然还有赠品送直接买了”



*下单购买

02

沉浸浏览深度搜索

倾向发现页浏览种草 | 55%

用户
行为

45% | 通过搜索辅助决策

种草心智式搜索

购买前的选购环
节种草

搜测评

搜排行

搜教程

搜同款

搜色号



强电商心智式搜索

带有较强交易目
的浏览行为

搜达人

搜品类

搜频频

搜商品

搜.....



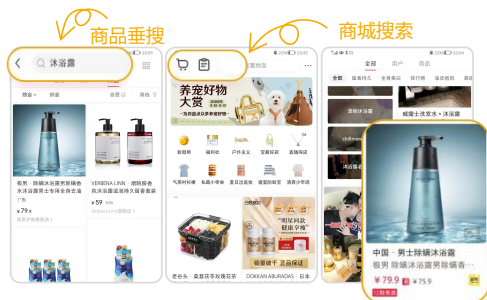
全频搜索

*激发潜在购物
需求的引流场域



商品/商城搜索

*已有电商心智
用户的转化场域



搜索行为兼具了种草+转化的作用，不同场域之间流动畅通，满足用户消费决策路径上的不同需求

02

沉浸浏览深度搜索

由内容化手段触达



货品



场景



用户

通过笔记将货品的
使用场景具象化
激发消费者的兴趣
建设货品心智

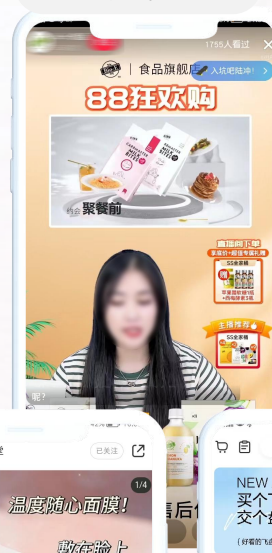
把货品的包装到
商品笔记/直播带货
提供生意促成的基础

内容化触达消费者
使原本并未意识到自
身痛点的消费者需求
被激发

浏览



自播



K播



商品笔记



商城购物

► 生意阶段

 日常经营

开启小红书营销第一步，
完成营销冷启动

 进阶经营

小规模私域粉丝沉淀，
塑造产品影响力

 营销爆发

完成产品心智击穿，聚拢
产品认知升级品牌认知

► 核心运营

1. 打造账号IP
2. 规划笔记内容
3. 挖掘购买需求

1. 提升真实口碑
2. 布局达人矩阵
3. 开展商家自播

1. 参与营销活动
2. 联动超头品宣
3. 加大商域流量

► 商家动作

1. 规划账号定位/账号简介，打造有记忆点的账号
2. 根据不同营销目的规划不同笔记类型及发布频率
 - 涨粉/沉淀粉丝 → 商品笔记+活动笔记
 - 商品种草 → 商品笔记+种草笔记
 - 交易转化 → 商品笔记

1. N个好的产品体验聚合加乘
 - 晒单笔记+KOC种草笔记+商品笔记+持续打磨
2. 布局达人矩阵，持续塑造产品影响力
 - 带货型KOL进行带货转化+种草效果
3. 开展商家自播，沉淀粉丝拓展生意规模

1. 积极参与平台发布的营销活动（包含各品类的趋势话题活动）有规划有节奏的进行内容发布
2. 配合流量工具（cpc&薯条等）高效击穿心智，精准定向扩大报告

► 阶段目标

1. 找到自身所处的阶段问题，明确具体营销诉求。
2. 明确产品卖点和核心人群

1. 真实内容沉淀多场景助力用户更好了解产品
2. 用自播的方式进行积累粉丝，沉淀自有的粉丝私域

1. 人群渗透率提升，产品知名度增大，逐步击穿不太赛道心智
2. 开拓新赛道与新人群，突破品牌营销瓶颈

小红书

PART 02

小红书核心营销玩法

- 01发布好内容
- 02参与趋势活动
- 03做好品牌热点
- 04报名营销活动
- 05进行达人合作
- 06开展商家自播
- 07积累私域粉丝

◆ 多种营销玩法的组合拳，激发生意新可能，实现长效生意增长

小红书

长效生意增长



人格化

+



碎片化

+



社交化

+



视觉化

+



娱乐化

账号人设

► IP打造

打造品牌内容ip，是小红书营销致胜法宝，规划IP打造人设

内容矩阵

► 优质笔记

内容创意是引爆营销持续优质内容输出
优质内容积累粉丝，通过笔记带货，直播带货实现了商品转化

沉淀粉丝

► 话题参与

通过话题画布，让消费者或者用户参与进来，加深商家与用户的关联，让营销效果更好

► 私域运营

激发或者获取更广泛的数据，加深用户关联，实现营销长效转化

视频/图文/直播

博主合作

► 品效合一

通过达人合作/直播带货/笔记带货来助力品牌宣传，实现品效合一

01 发布好内容

渠道传播有



笔记种草



有核心产品

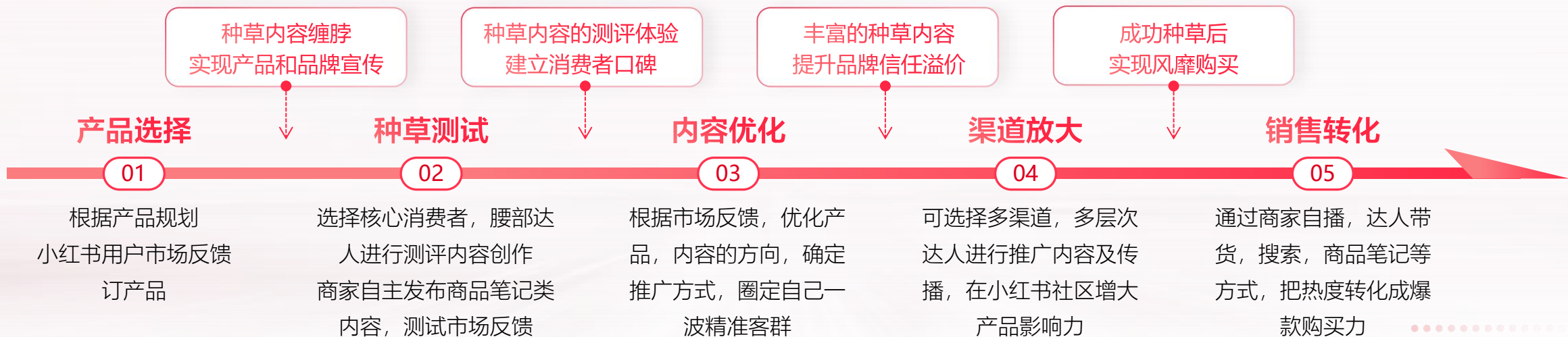
购买心智有



商家针对自身核心爆款产品
创作产品体验，测评类内容



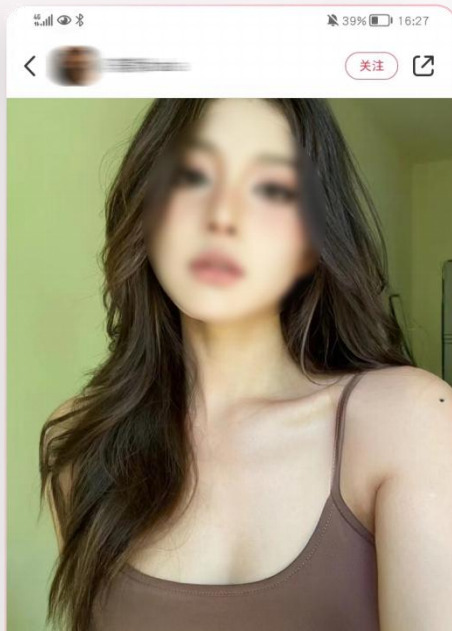
有体验内容



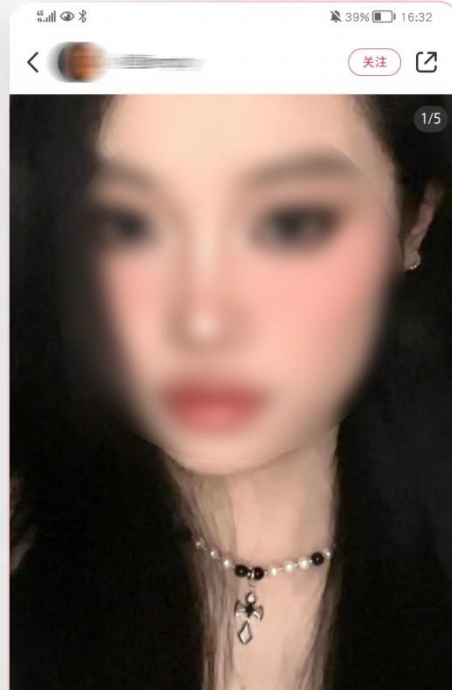
02 参与趋势活动



#纯野妆 #妆容分享 #美瞳推荐



#纯野妆 #今日妆容
#黄黑皮



#妆容分享 #眼妆不重样 #纯野妆
#日妆容 #低像素自拍

趋势话题哪里来?

- **社区在线热门话题** 如#美式白开水妆、#碎钻妆等
- **共创话题** 结合品牌目标态度和主张，与平台趋势结合

商家可以获得什么?

01 一定拥有社区流量扶持

有机会露出在话题页，获得展现

02 拥有额外流量加持的机会

参与趋势话题的笔记有概率会被官方翻牌，进行流量加推福利

03 拥有搜索端加权机会

被官方翻牌后，搜索宝贝排名靠前

04 拥有中心化资源位机会

被官方翻牌后，会有onebox聚合页展示

03 做好品牌热点

如何做好品牌热点营销

1. 借助流量优势，实现品牌曝光
2. 参与话题讨论，加深粉丝互动
3. 优质内容创作，传递品牌价值

把握传播节奏

及时创作实时发布频繁互动，关注话题走向及时调整

融合品牌创作

热度要结合产品参与进话题，输出品牌主张

挖掘话题价值

多角度挖掘话题的可能性，找准参与话题讨论的切入点

筛选热点话题

热度要足够，话题跟品牌/产品有相关性

操作流程

Spet 01



Spet 02



Spet 04



Spet 03



04

报名营销活动

商城活动

多件多折，满额立减，限时购等



BOOM!!

4大活动类型

帮助商家快速的成长
在短期内聚集流量实现转化
实现不同的营销目标的转化

商品自播活动

开播扶持政策，商家满足开播门槛，平台赠送xx福利



笔记话题活动

打卡#xx活动笔记即可
有机会获取平台福利

达人合作活动

参与达人小清单/直播带货招商活动，快速促成商业合作

平台活动类型

小红书

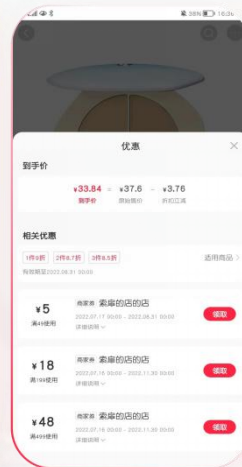
多件多折优惠



满额立减活动



店铺优惠券



限时购优惠



任选活动



买就送活动



05

进行达人合作

快速冷启动，拓展生意规模
创作优质内容，借助达人合作提升优质的内容生态
提升品牌曝光，达到品销合一的效果

精选契合达人
长期内容种草

严格筛选达人，精选匹配
人气属性和内容调性长期化合作。终于品牌性内容的呈现，挖掘产品文化品牌价值及特色功能，注重品效

明星/内容型KOL
笔记种草

引爆达人矩阵
赋能品牌自播

明星/带货型KOL
种草+带货

大促矩阵搭配
覆盖全域粉丝

特定节假日，打造**1+1+N**的达人组合矩阵（1个头部主播+1个长期合作头部主播+N个中腰部达人混播）覆盖达人不同年龄地域的粉丝人群

效果转化

效果转化

长期转化

全线引爆

06
开展商家自播

以品牌力沉淀粉丝

固定开播时间，获得稳定的粉丝沉淀
以品牌主色为背景，打造不同主题
调动直播间用户氛围，积累粉丝私域



以产品力促成转化

直播价格体系对比日常价格福利较大
灵活使用“直播大额优惠券”等拉开价差
在直播间搭配爆品+引流款+日常款

01.提升
社区影响力

通过内容矩阵+达人
矩阵的2大营销策略，
提升产品在社区内的
声量

02.直播预热
圈层更多用户

直播前的内容规划
不仅限于一篇直播预
告，可以借助爆文评
论/活动笔记等引出
直播预热

03.流量加推
覆盖更多人群

薯条/效果广告的付
费形式，将笔记上的
重要信息推给更多的
流量层，让更多社区
用户看到知道

04.备战直播
盘点货品

精选策划直播商品
包含直播定价，直播
福利，直播讲解节奏，
以及直播间的商品促
销活动等

05.根据热度
灵活安排推流

基于每时段的分析
可以在直播过程中放
量笔记或直投直播间，
覆盖更多用户人群

06.专业讲解
促成直播转化

设定直播风格
安排主播科普产品，
通过价格+福利+主
播讲解完成直播转化

粉丝私域3个优势

- 反馈市场需求
- 老粉成交提升复购
- 培养传播用户

建立达人矩阵，引导达人粉丝关注

利用达人矩阵，在直播，新品发售等渠道强互动，借助达人影响力导入粉丝并转化为自有粉丝私域



外域流量导入,积累精准粉丝人群

线下会员/其他站外粉丝/短信私信/关注送券等策略，引导品牌原粉丝转化成小红书自有粉丝

笔记种草传播，持续圈定目标粉丝

提前规划及持续更新账号笔记，针对不同客群发布不同笔记内容，梳理品牌形象，宣传产品做到种草目的

平台赋能

商家课堂&官方薯一起陪伴您的经营成长

平台活动相关
关注商家薯玩法相关课程
关注商家学院更多丰富课程，前往商家课堂
school.xiaohongshu.com美妆专属活动/话题
关注美妆薯平台违规标准
关注薯管家



THANK you

