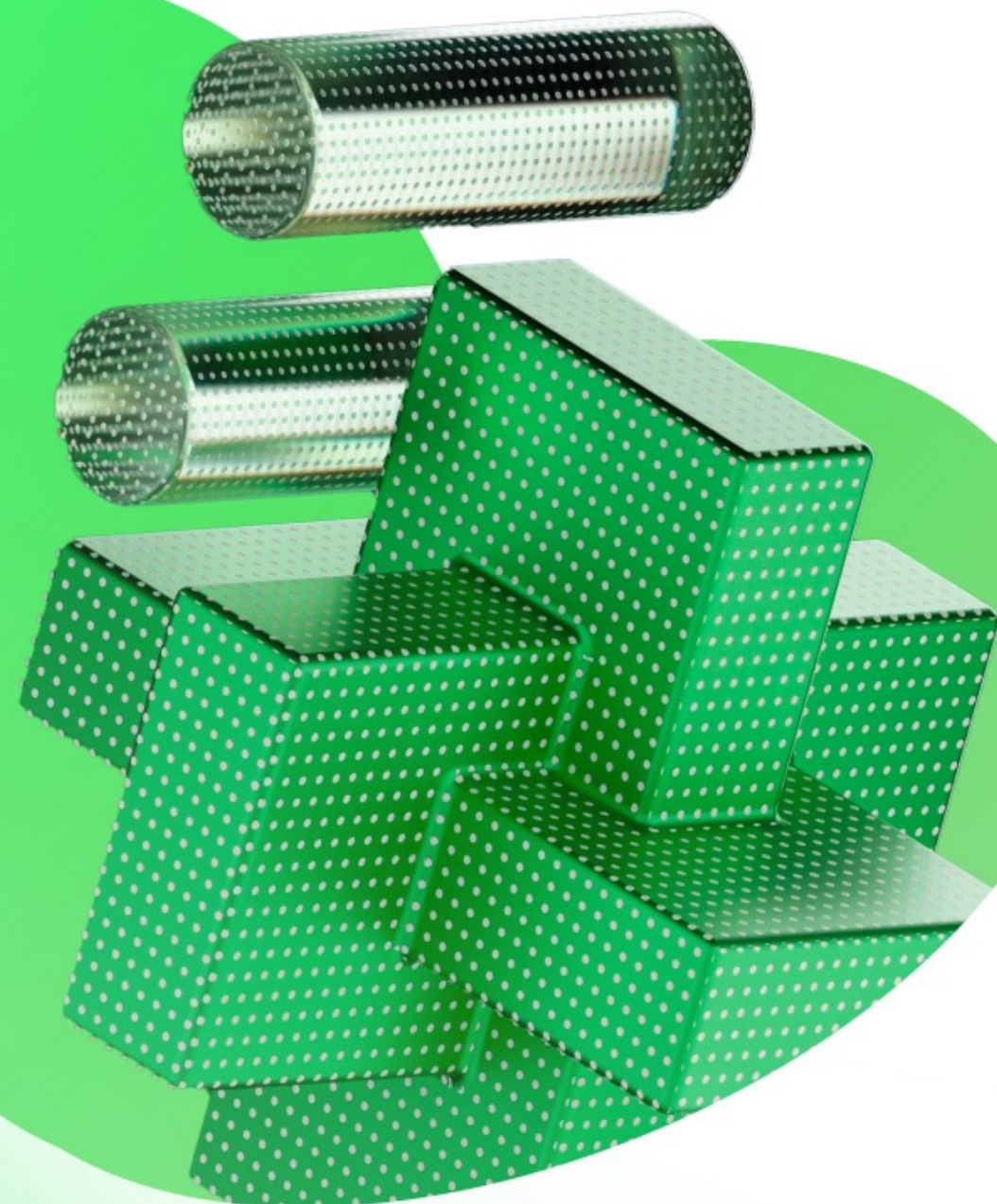


种草学习季 双11高能开讲

十大主题专场，双周直播不停

新锐本地商家
如何借势双11实现「获客提效」？



写在前面

小红书平台生态解读

【 小红书到底活跃着什么样的用户 】

2.6亿+月活用户，他们在小红书标记生活

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

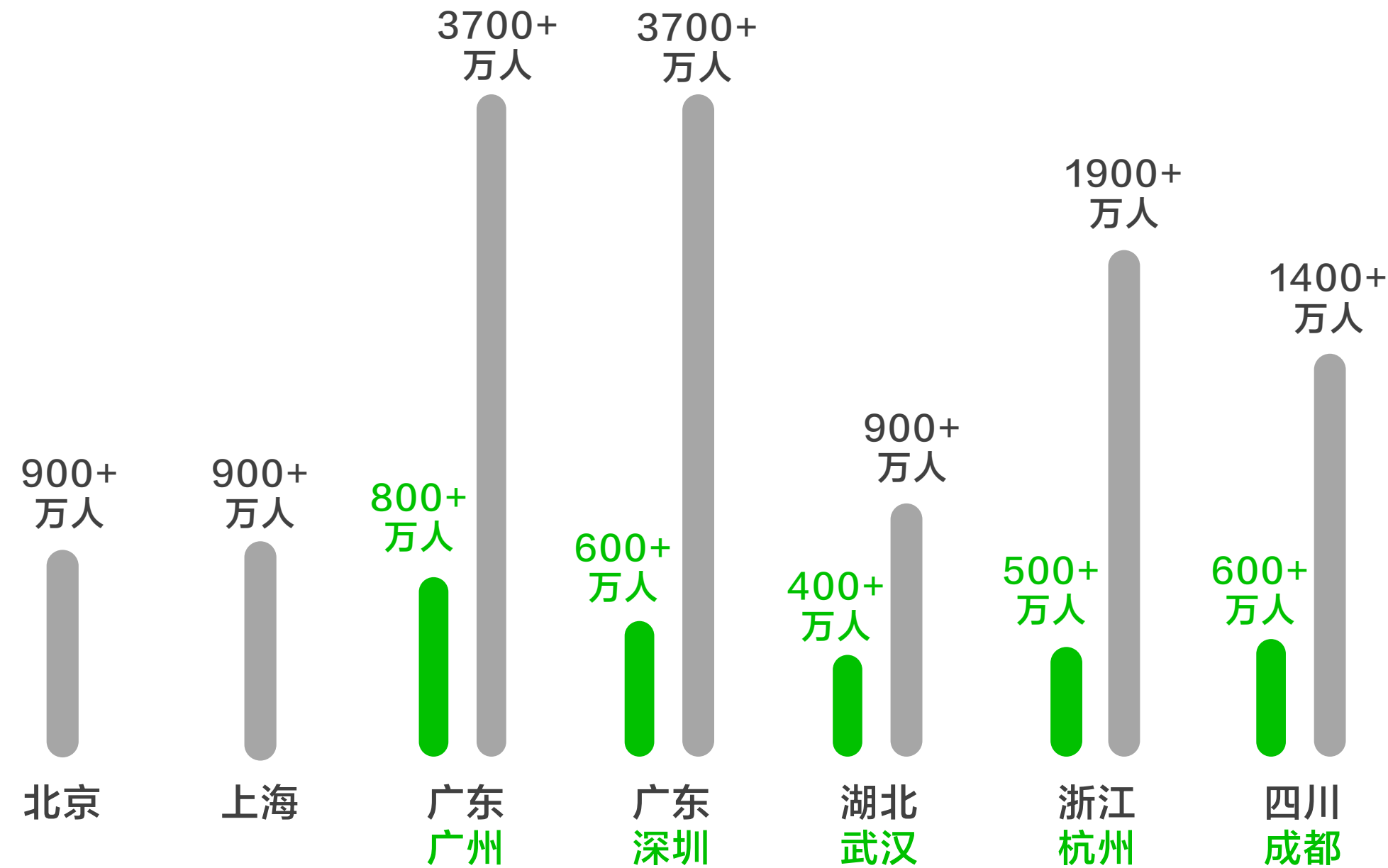


小红书效果广告部分可覆盖城市人群规模

小红书全国用户

人均月收入12.1K
人均月消费5K

Source：尼尔森调研数据《后疫情时代消费心理研究报告》2023
N=2036



Source：来源于小红书广告平台，取自过往效果广告平均覆盖人群规模

新锐本地商家专场

我们经常说的一句话是：

用户是带着**被种草的心态**打开的小红书

吸收有营养的“生活宝典”，获取有价值的“消费指南”

“

小红书用户的TOP5使用场景多围绕着“种草”展开，是一部浓缩的种草进化史
从熟人到陌生人，从线下到线上，从实体到虚拟，再到全方位的渗透融合

”

40%

主动搜索
自己感兴趣的
产品或话题

40%

对某种产品
产生兴趣后
查看网友的
使用评价

36%

了解潮流
趋势

33%

寻找灵感
等待被种草

30%

因他人分享了
小红书笔记
而进入小红书
浏览

81%

的小红书用户
曾在APP上浏览产品/
服务后
产生购买欲望

Source: 尼尔森调研数据《小红书媒体价值洞察白皮书》

新锐本地商家专场

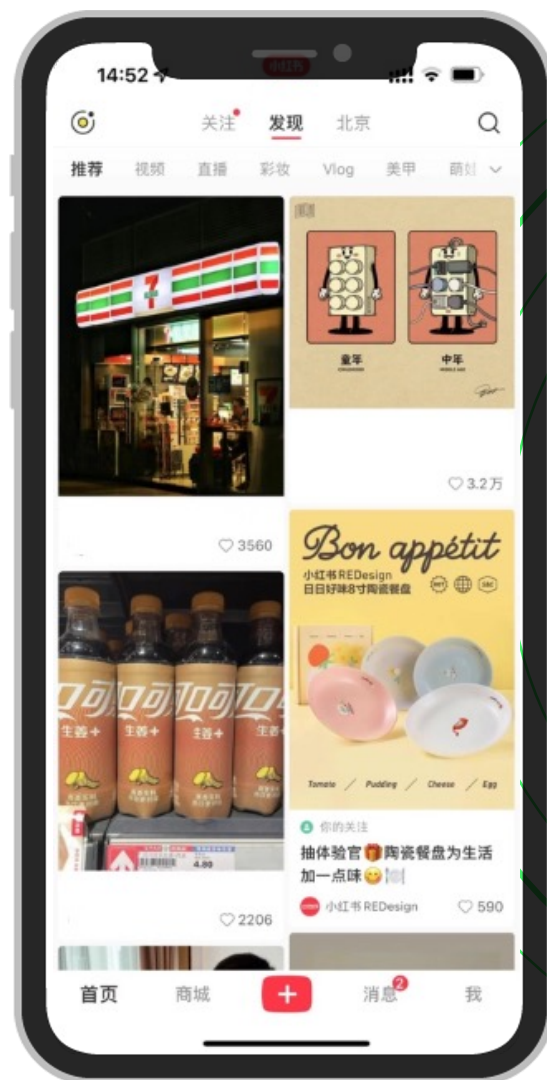
从浏览到搜索，用户行为闭环，深度影响决策

55%

用户倾向于在信息浏览中种草

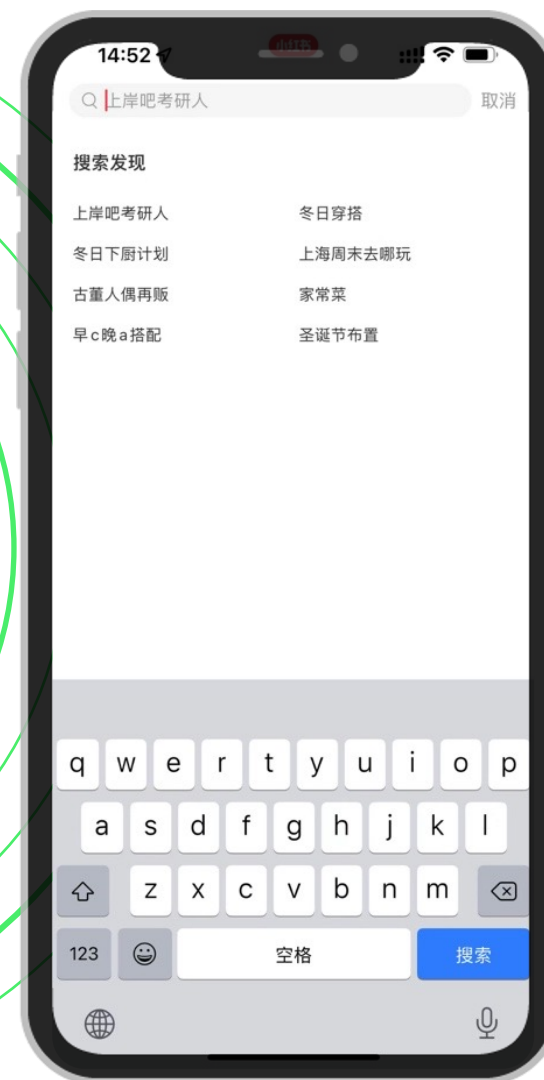
沉浸浏览

双列呈现
用户主动选择
每个点击更有价值



62%

用户信息流浏览后
再通过搜索辅助决策



45%

用户倾向于在搜索中种草

深度搜索

搜索收敛
用户心智集中
每个搜索更加高效

Source: 小红书数据中台

新锐本地商家专场

目录

01 线索经营
热门行业

02 线索营销
四步策略

03 线索营销
推广案例

04 线索营销
最新产品

PART 01

线索经营热门行业

【本地生意在小红书的生意增长机会】

一级类目	代表二级类目
教育培训	学历提升，考证，留学，雅思等
家居建材	装修设计，家具，全屋定制等
商务服务	法律服务，财税，人力，咨询等
生活服务	婚纱摄影，家政服务，美容美发等
出行旅游	旅行社，景点，民宿酒店等
医疗健康	眼科，口腔，妇产，月子中心

商家能否成功入驻，以实际审核结果为准

新锐本地商家专场

PART 02

线索营销四步策略

【 如何可复制地 “低成本” 拿到 “量” 】

线索营销策略四步走

1

素材
储备

2

笔记
赛马

3

数据
积累

4

客资
收集

素材储备&笔记赛马——后期投放不踩坑



素材储备

- **丰富度**：选定3-5个内容方向，每个方向创作3篇不同表达形式的笔记，确保内容丰富度。
- **新鲜度**：信息流对产出频率要求更高，发布3-9天后需更新素材；搜索在发布10天后会达到点击率高位，搜索用户更看重素材累计的赞藏量，通过了信息流测试的好素材可持续投放。

笔记赛马：

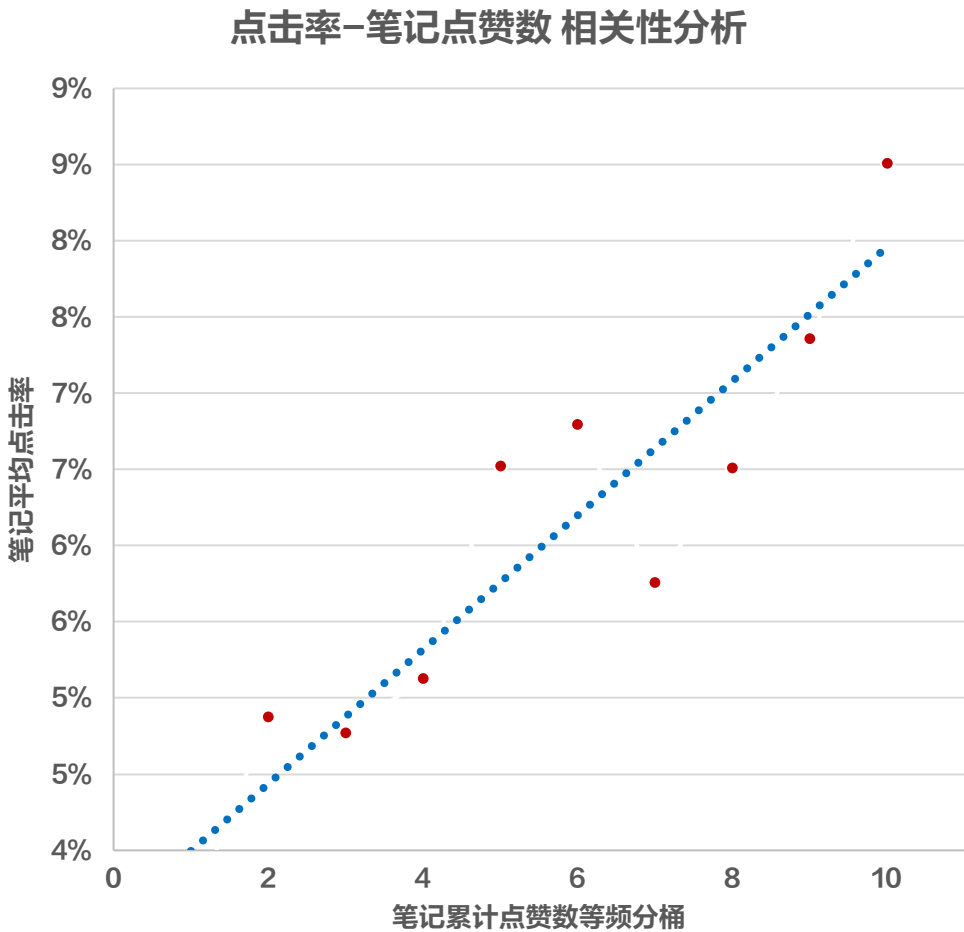
使用聚光平台产品种草的模式进行笔记点击率和互动率测试

- **信息流**：点击率大盘约4%，低于4%需优化素材
- **搜索**：点击率大盘约4%、低于4%需优化素材

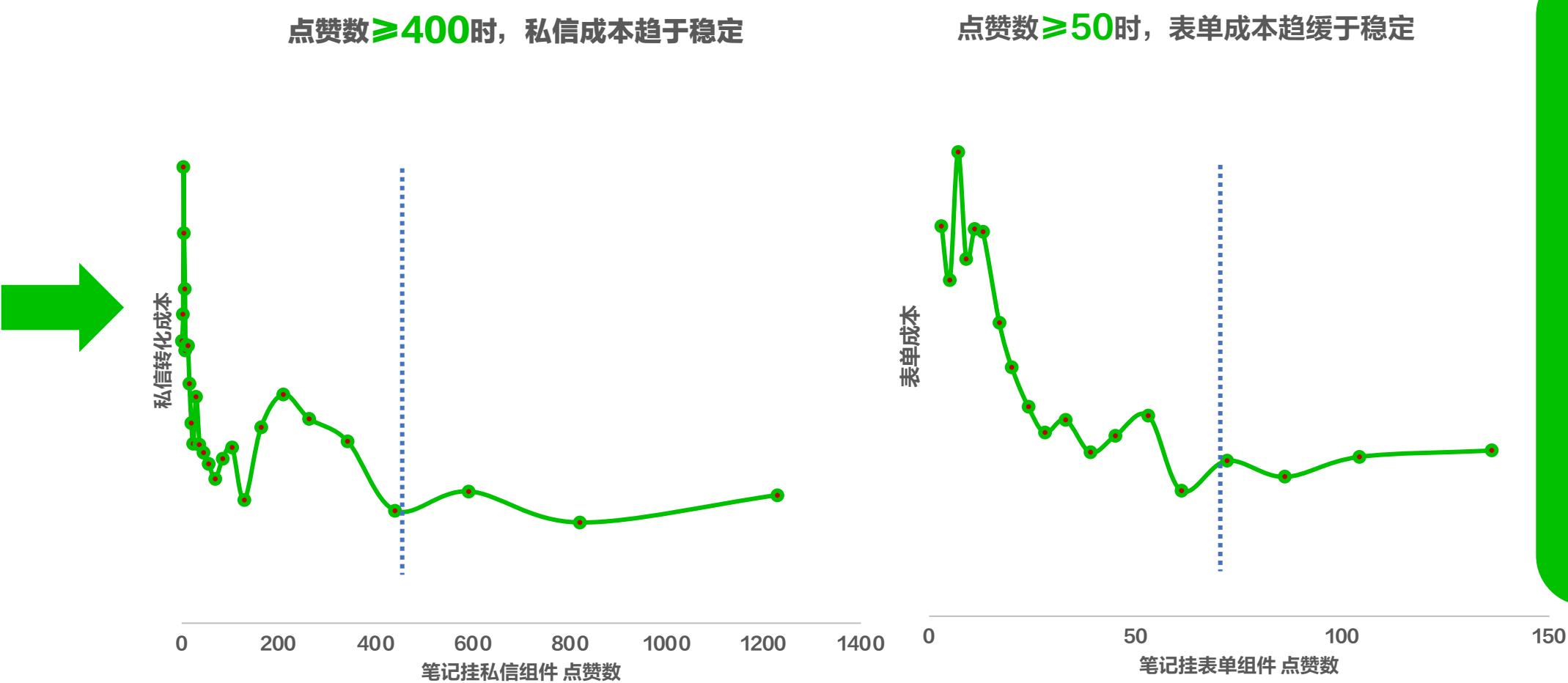
数据积累——令广告互动达到置信值

优势：高点赞数，对提升前链路点击率、提升后链路转化率都有极大帮助。

点赞数越高，前链点击率越高



笔记点赞数越多，后链私信表单的转化成本越低



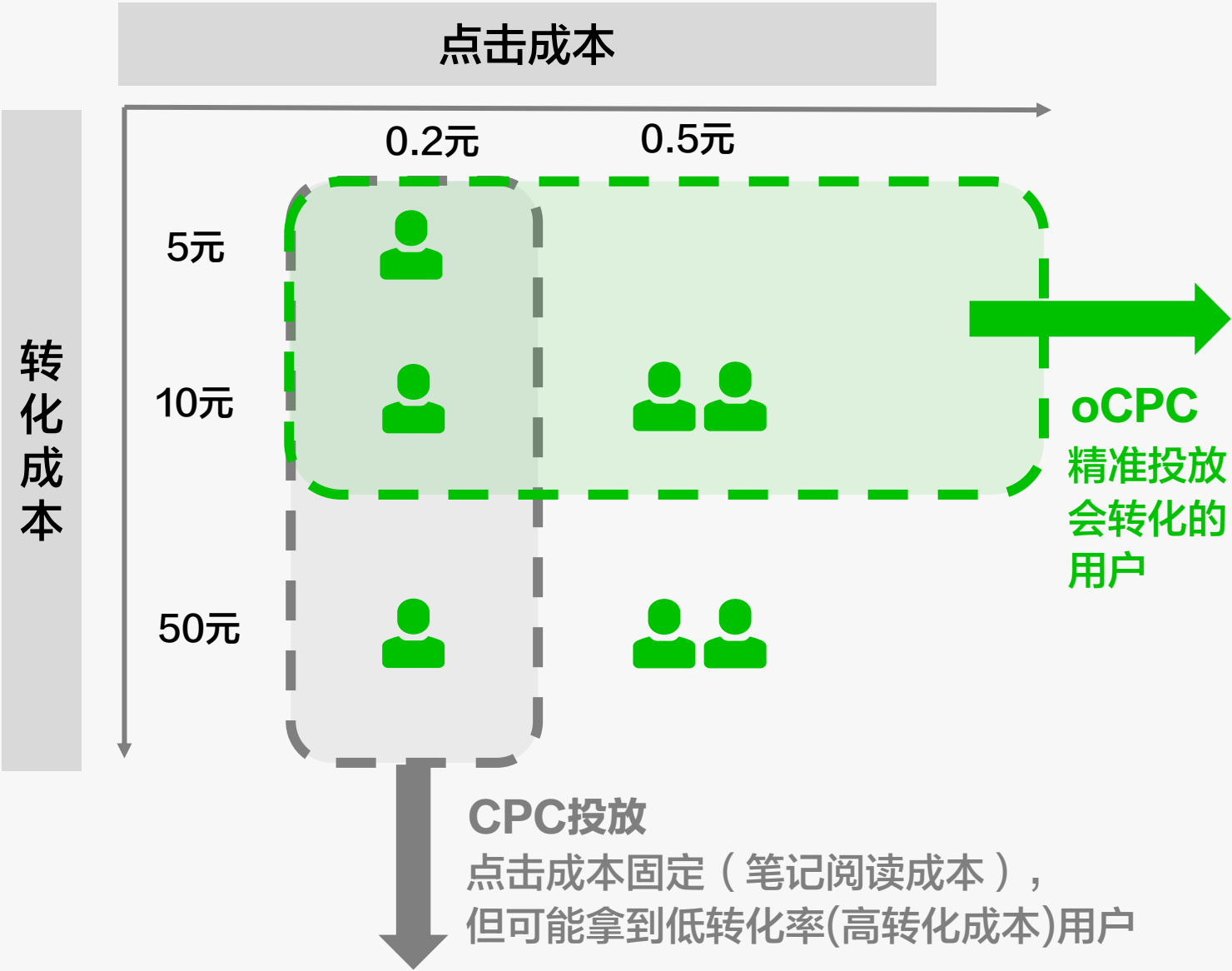
新素材积累互动 有必要

成为高赞笔记后再投oCPC，转化成本更低

新锐本地商家专场

客资收集——oCPC目标成本出价，精准建模

根据oCPC目标成本出价，预测精准高意向人群转化，获取更多流量



类别	传统客户A	精明客户B
出价方式	CPC 0.2元/点击	oCPC 10元/转化
点击成本	0.2元	0.5元
私信成本	30元	10元
转化客户数	3	4

新锐本地商家专场

*以上客户AB仅为示例

线索营销双十一拿稳定拿量打法

小红书 种草学

时间轴	9.23-10.5	10.6-10.8	10.8-10.10	10.10-10.22
推广阶段	素材储备期	笔记赛马期	数据积累期	客资收集期
关键指标	篇数	点击率	互动成本	客资成本
落脚行为	3-5个方向 10+篇笔记	测出点击率 前30%笔记	积累互动到 置信值	高速获客 成本稳定
平台支持1	同行优质案例	计划搭建	智能投放工具	获客工具使用
平台支持2	内容（审核）建议	内容优化	人群优化	计划优化
平台支持N	...	...	...	...

新锐本地商家专场

PART 03

线索营销推广案例

【商家营销经验分享】

某教育机构线索营销案例

优化前：

个人号内容**高频违规**，未上传资质不受**平台保护**

站内**私信过多**，未及时回复导致**客户流失**

友商平台经验**无法借鉴**，**内容创作经验少**

某教育机构线索营销案例

营销结果：

5个月

投放周期

2200万+

展现量

240万+

点击量

10元以下

客资成本

4000元

现日预算

500条+

每日线索量

新锐本地商家专场

某律所线索营销案例

优化前：

获客**成本高**，线索来源**不精准**

律所和客户有**时间差**，无法及时回复

友商平台经验**无法借鉴**，**内容创作经验少**

某律所线索营销案例

营销结果：

40万

投放总金额

5万+

客资数量

8元

客资成本

11%

笔记点击率

8000元

现日预算

1000条+

每日线索量

新锐本地商家专场

某海外家装公司线索营销案例

无法锁定国外人群

专业号认证受阻，与国内沟通不便

投放薯条效果时好时坏，难以总结经验

某海外家装公司线索营销案例

4个月

投放周期

1800万+

展现量

40万+

点击量

100元

客资成本

1300元

现日预算

1.1元

CPC成本

新锐本地商家专场

PART 04

线索营销最新产品

【智能化投放，实现高效转化】

线索营销

转化提效工具

01 私信通工具

02 全站智投工具

03 DMP工具

私信通功能一览

功能区	功能点	私信通	小红书APP	小红书pc端
适用客户		推荐私信量大、有分线需求的客户使用	推荐私信量小的中小商家使用	
提效组件	欢迎语 NEW!	用户进线可自动发送欢迎语	X	X
	常见问题自动回复 NEW!	用户点击常见问题可自动获得答案	X	X
	快捷菜单栏 NEW!	提供留资及电话拨打组件能力	X	X
客服回复	多客服分线	支持最多200个客服	X	X
	发送表单组件	支持	X	X
	私信回复意向评论 NEW!	系统抓取意向评论，可快速发起建联	X	X
	话术库	支持配置【团队/个人话术】	支持配置三条快捷回复	支持
数据管理	消息储存	全部	全部	7日
	Case管理	每次会话记录+承接情况查询	X	X
客资沉淀		支持	X	支持

新组件能力 线索效率工具



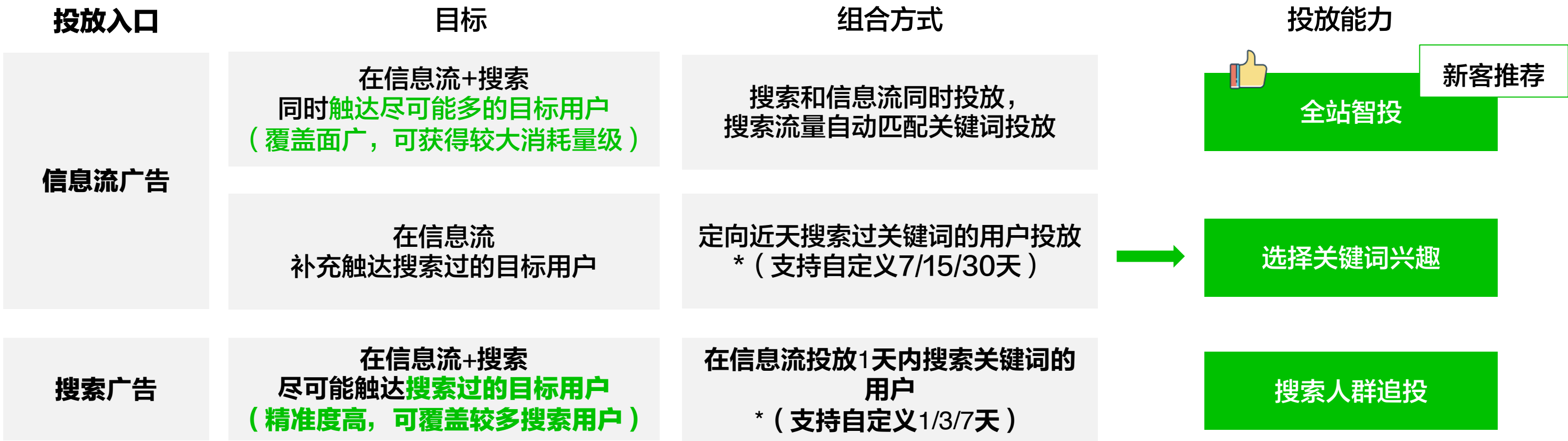
【欢迎语+自动回复】
原生引导提示，给初进线的用户
更良好的服务体验

【快捷菜单】
官方电话拨打+留资组件能力
提升获客效率



全站智投，组合提效

70% 的用户会在搜索触达后再回到信息流场景，触达同一人群3次以上CVR提升 30%+



新锐本地商家专场

DMP: 精准人群定向

特色内容标签

用户属性

私域数据

海外场景

DMP功能详解

特色内容标签	用户属性	私域数据
内容兴趣 (广告高互动人群)	地域 (可定向海外)	广告触达 (广告曝光/点击人群)
Kol粉丝人群 (XX博主粉丝人群)	人生阶段 (已婚已育人群)	品牌互动 (品牌互动/搜索人群)
行业阅读兴趣 (教育培训行业人群)	生活方式 (爱宠人群)	一方数据上传 (自有数据人群包)
行业搜索兴趣 (生活服务搜索人群)	购物习惯 (价格敏感人群)	人群包扩展

THANK YOU

新锐本地商家专场