



小红书新商家指南

01

关于小红书

生活方式分享社区/年轻人消费决策入口/品牌与用户的深度连接

02

小红书商业生态

基于“品牌号”从种草到拔草的闭环

03

小红书基础运营

新手上路须知须会

01

关于小红书

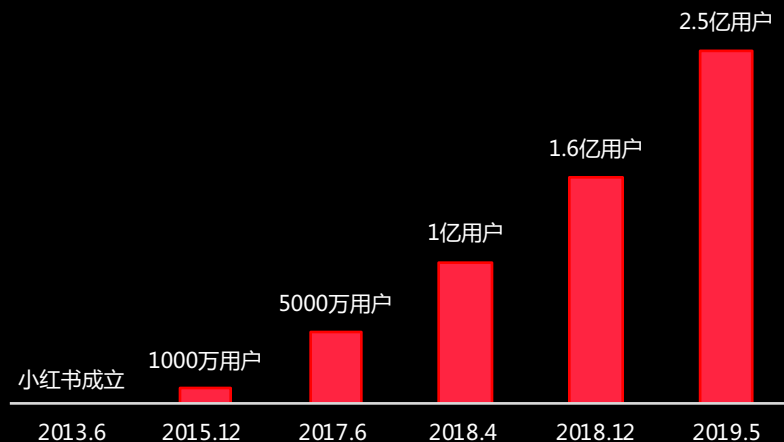
生活方式分享社区

年轻人消费决策入口

品牌与用户的深度连接

小红书

中国最大的生活方式分享社区



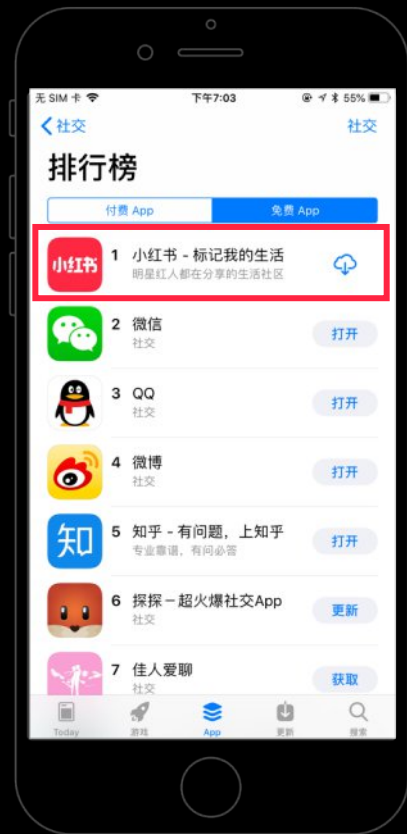
用户在这里**分享生活方式**

探索生活灵感并了解消费信息



品牌可以通过**内容&互动**

传递品牌故事以及建立用户联系



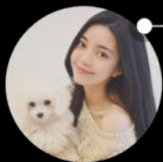
长期位于
IOS APP STORE
社交类排行榜榜首

小红书

年轻人生活方式和消费决策入口



头部博主/明星



潜力博主



普通用户

最具消费力和社交影响力的人群在这里探索生活灵感，形成消费决策

2.5亿 注册用户
70% 90后用户
30亿+ 每日笔记曝光

*数据截至2019年5月

在发现页
发现精彩

社区搜索
了解更多

真实分享
沉淀内容

进入商城
形成消费

用户路径

小红书

真实、美好、多元的社区氛围助力品牌与用户的深度连接



过万品牌号通过精彩内容与有效互动，
传递品牌故事以及建立用户联系

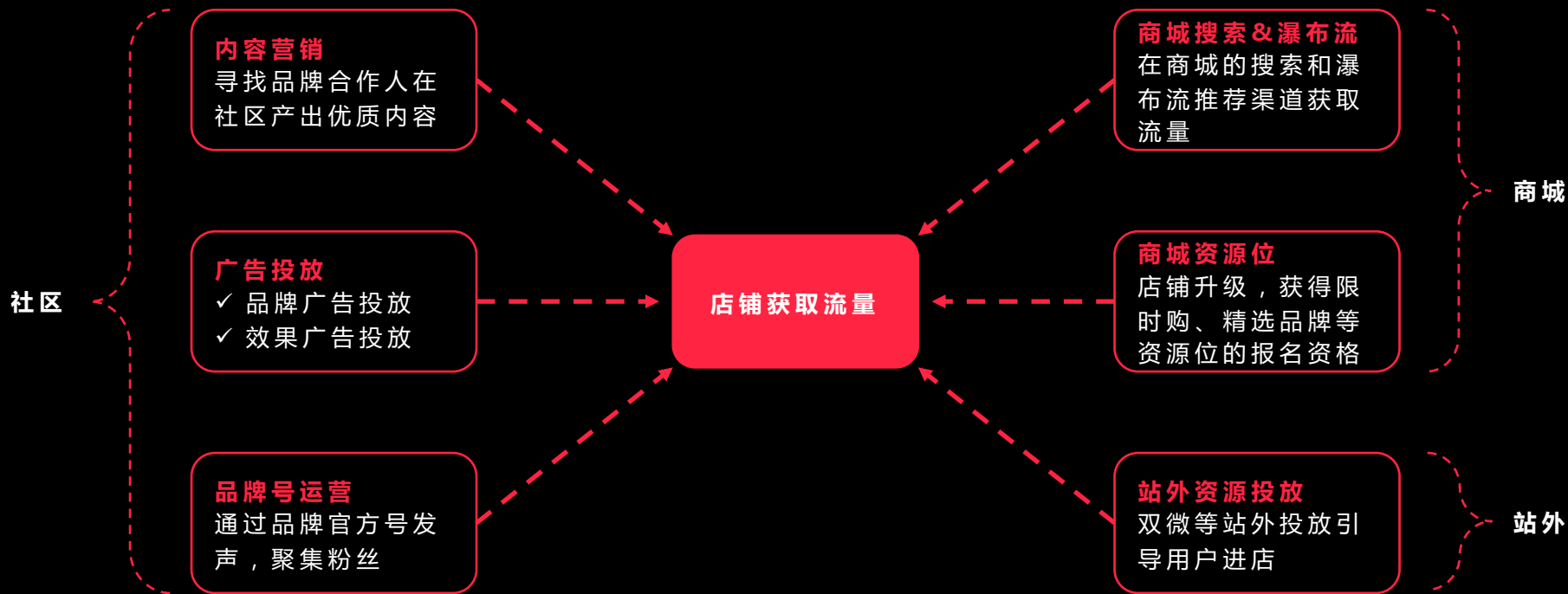


品牌路径

02

小红书商业生态

基于“品牌号”从种草到拔草的闭环



小红书 从社区到购买，基于“品牌号”的一站式全闭环



品牌内容曝光： 内容营销+广告投放

- ✓ 品牌号+品牌合作人，产出优质笔记内容，吸引用户点击
- ✓ 通过信息流、搜索等渠道广告精准集中触达用户



获得进店流量： 精细化内容营销

- ✓ 找准品牌定位
- ✓ 切入多样化场景
- ✓ 根据数据反馈及时优化内容



销售转化： 高效交易

- ✓ 夯实店铺运营
- ✓ 紧跟大促节奏
- ✓ 销量提升，资源升级



粉丝运营： 有效互动拉近距离

- ✓ 品牌号产出优质内容，凝聚品牌粉丝
- ✓ 利用@我、私信等功能，与粉丝互动



素材曝光量 x 素材点击率 x 进店/商详转化率 x 购买转化率 x 客单价 x 复购次数 = 销售额



用户路径

认知 Awareness

用户被品牌笔记内容和广告投放多次触达，形成品牌认知

兴趣 Interest

品牌故事切中用户痛点，用户产生兴趣

购买 Purchase

折扣、优质售前服务等因素刺激用户购买

忠诚 Loyalty

品牌输出内容、组织互动，将用户变成粉丝，形成复购并提升客单价

小红书

申请品牌号，为品牌建立专属ID

品牌号来袭，品牌信息面面俱到



1. 官方认证

品牌专属官方ID
商业化生态的基础



2. 聚合讨论

聚合品牌话题&笔记
与品牌合作人合作的前提



3. 粉丝互动

多种运营工具
进行更多粉丝互动



4. 数据洞察

多维数据报告
实现数据驱动运营



5. 高效转化

绑定官方店铺
实现流量高效转化

4. 数据洞察

- 粉丝分析
- 品牌号笔记数据
- 品牌合作人笔记数据

1. 官方认证

2. 聚合讨论

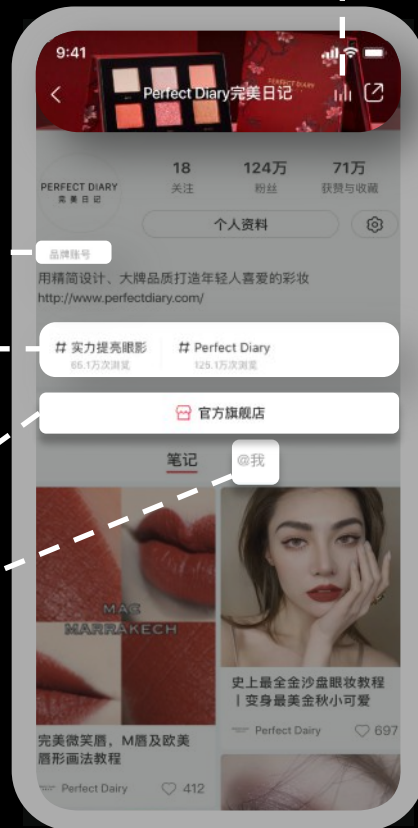
- 品牌话题
- 品牌笔记

5. 高效转化

- 绑定店铺

3. 粉丝互动

- 聚合@品牌号的笔记
- 通过私信与粉丝互动



小红书

申请品牌认证，为品牌建立专属ID

品牌发声阵地，拉近品牌与粉丝的距离

申请入口&资质要求：<https://www.xiaohongshu.com/brand>

产品介绍：https://mp.weixin.qq.com/s/2p_urrS-nTSx4Q6zMgHfTq

更多品牌号信息：欢迎关注微信公众号【小红书品牌号助手】



1. 图文+视频形式输出内容，在社区发现、关注和搜索结果页传播



2. 管理用户@品牌的笔记，选择展示在品牌号主页



3. 通过私信精准触达用户，拉近品牌与粉丝之间的距离
[*私信功能开通条件](#)

小红书

寻找品牌合作人，打造优质内容

品牌号+品牌合作人，讲述品牌故事

品牌号社区规范：

<https://www.xiaohongshu.com/discovery/item/5cfa20c90000000007015ced>

关注小红书社区官方号【薯管家】，第一时间了解社区规范

品牌号

品牌通过认证流程后
获得官方认证标识

+

=

品牌合作人

具有一定粉丝基础和
影响力的用户认证成
为品牌合作人

内容营销

品牌号认证完成的
品牌可以邀请品牌
合作人发布推广笔
记，品牌合作人在
发布推广笔记时点
击“高级选项”选
择正确且全部的合
作品牌名称

- - ->



小红书

寻找品牌合作人，打造优质内容

品牌合作人平台助力品牌提升合作人合作效率和质量

链接: <https://influencer.xiaohongshu.com>

产品介绍:

<https://mp.weixin.qq.com/s/1w7EZOOCSTVVVR-Z8iUy5w>

1. 登录品牌合作人平台

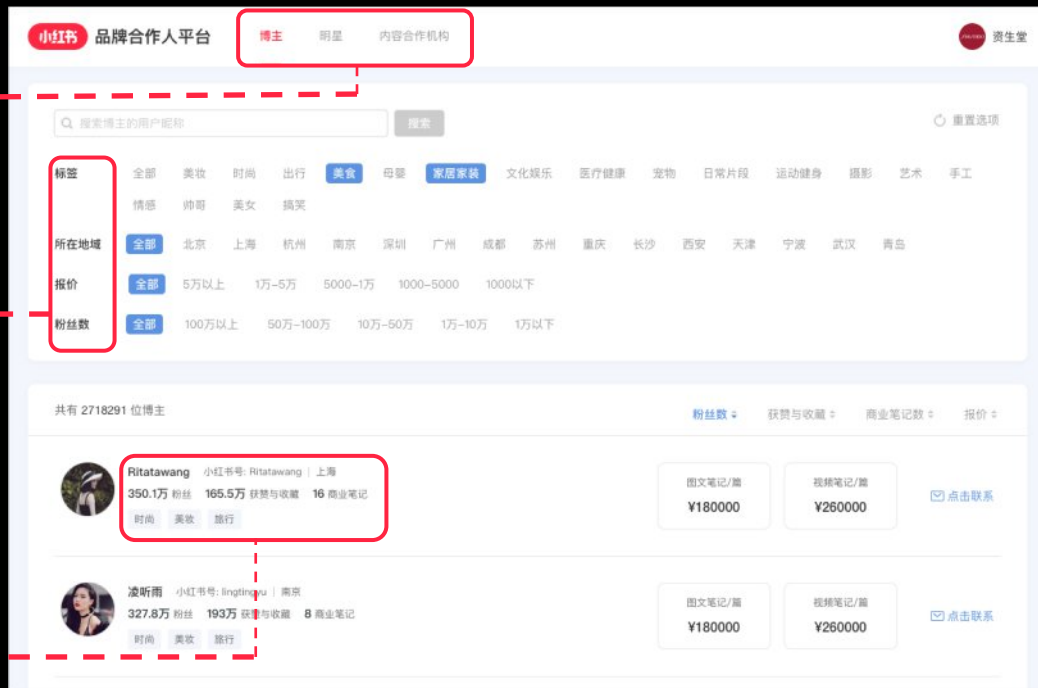
品牌可使用品牌号登录品牌合作人平台，选择**博主/明星/内容合作机构**

2. 根据需求筛选博主/明星/内容合作机构

品牌可根据自身需求，使用**标签、所在地域、报价、粉丝数**等筛选项

3. 查看品牌合作人和内容合作机构数据

查看品牌合作人详细信息（包括**粉丝数、笔记数据**等）和**内容合作机构**详细信息（包括**机构介绍、旗下签约合作人**等）



规则透明 | 信息全面 | 数据真实

小红书

寻找品牌合作人，打造优质内容

找到契合的品牌合作人，创造精彩内容

1. 寻找与品牌/产品契合度高的品牌合作人

- ✓ 寻找风格气质与品牌/产品定位契合的品牌合作人
- ✓ 选择对品牌/产品认可度高的品牌合作人



2. 重视品牌合作人的内容质量

- ✓ 文字内容充实、有吸引力，图片/视频有说服力
- ✓ 用户互动活跃，笔记点赞、收藏、评论数高



以用户需求为核心，找准营销方向

1. 基于目标用户画像，找准品牌定位

- ✓ 了解目标用户的需求（功能层面 + 心理层面），确定品牌/产品定位
- ✓ 用有记忆点的图文占领消费者心智



2. 从用户需求出发，切入多样化场景

- ✓ 有干货，让用户能有所收获
- ✓ 构建美好多元的生活场景，分享真实的个性化体验



3. 倾听用户声音，优化内容方向

- ✓ 根据用户的反馈及时调整
- ✓ 找准最吸引用户的产品使用场景和利益点



小红书

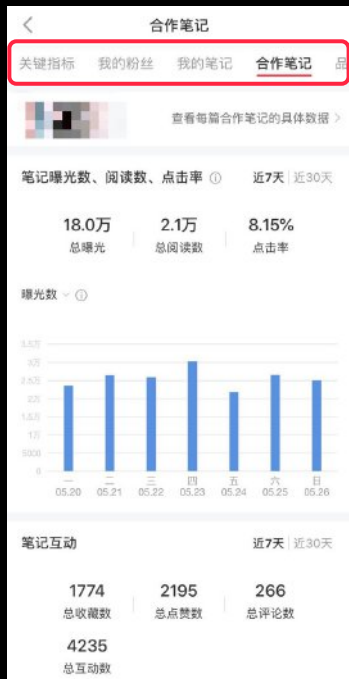
精细化内容营销，打动目标用户

效果真实可见，基于数据优化营销策略

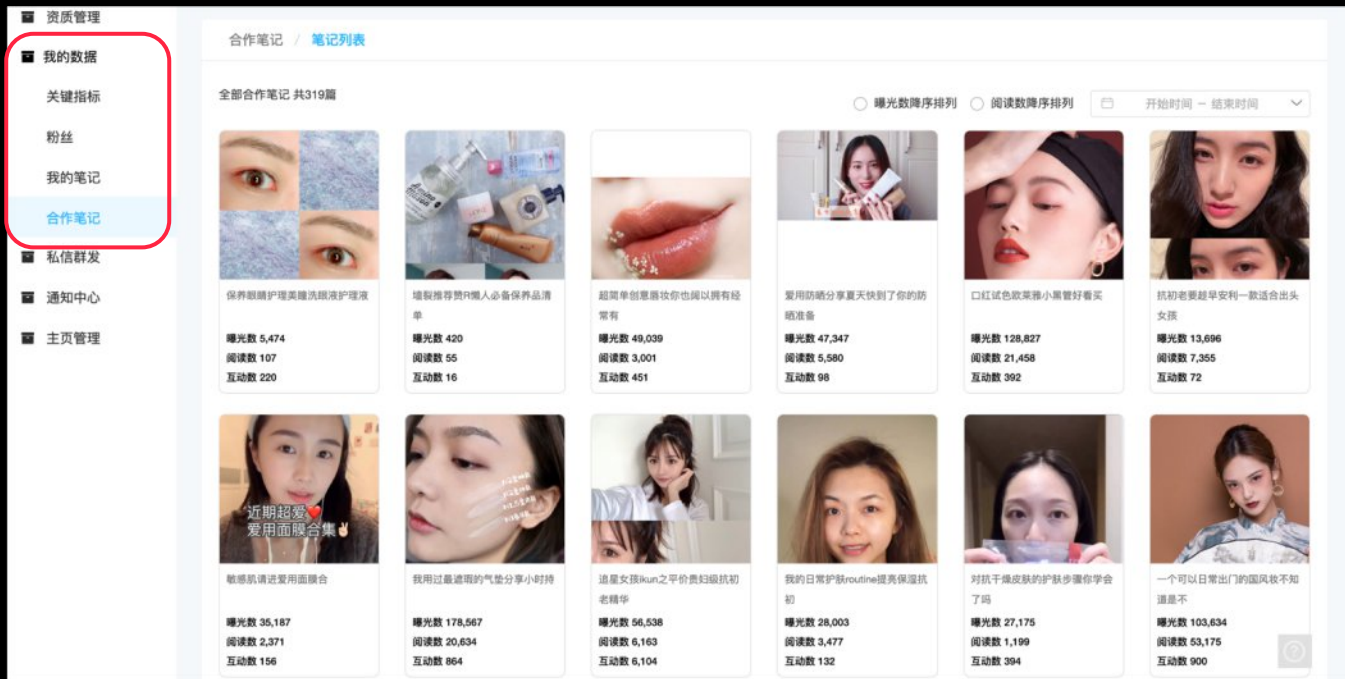
APP端数据查看：登录品牌号-个人页-右上角按钮

PC端数据查看：business.xiaohongshu.com

1. APP端



2. PC端



小红书

多渠道广告投放集中触达用户

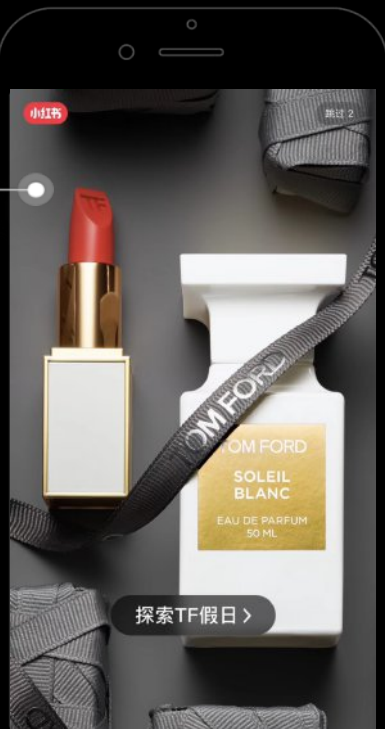
品牌广告——全方位包围用户，放大品牌传播内容

获取具体商业化方案可发送邮件至
RED.AD@xiaohongshu.com

1. 开屏

集中曝光，全方位包围用户，
助力品牌打造BIG DAY

开屏



2. 发现页信息流

品牌合作人笔记/品牌号笔记，
放大品牌传播内容

信息流



3. 定制话题

定制互动话题，丰富品牌
故事，聚集用户注意力

定制话题



小红书

多渠道广告投放集中触达用户

效果广告——触达目标用户，引导消费决策

效果广告具体介绍：

<https://school.xiaohongshu.com/course/detail/48?isRequired=0>

1. 搜索结果页

优质内容前置，站内完成内容到交易的转化



搜索结果页

2. 发现页信息流

算法推荐内容，用户人群全覆盖，引导消费决策



发现页信息流

小红书

高效转化用户交易

夯实店铺运营，承接流量

店铺基础运营指南：<https://school.xiaohongshu.com/course/list/required>

规则中心：<https://school.xiaohongshu.com/rule/list/5c128a87000000000000000000>

社区推广

用户通过品牌合作人和品牌号笔记种草

广告投放

品牌广告和效果广告辅助消费决策

商城资源位&瀑布流

用户在商城栏目和瀑布流中发现好物

商城搜索

用户通过搜索寻找意向商品

站外资源

站外投放引导用户进店

店铺承接流量

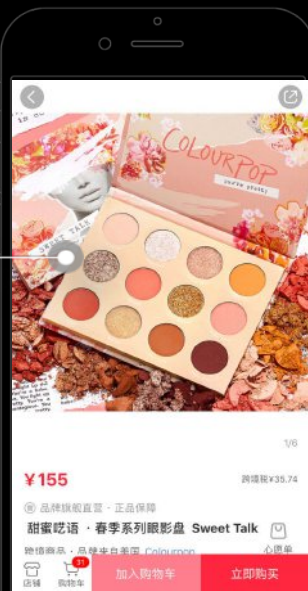
店铺首页

风格鲜明
布局合理
指引清晰
利益点突出



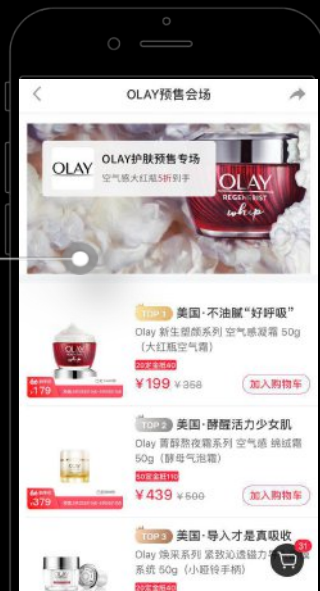
商品详情页

头图吸睛
卖点突出
信息全面



活动场次页

主题明确
爆品引流
排序合理



	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
主题	四月				五月					六月				
节日、重点事项	粉嫩樱花季/换季攻略				爱就表达					年中狂欢季				
节日时间	清明假期 春游出行	全球好货	换季	美白瘦身	劳动节 夏季穿搭 母亲节好礼	母亲节	520预热	520	66预热 明星 博主同款	66预热	66周年庆&清 年节	66返场&年中 大促预热&父 亲节	夏至	夏日清凉季
大促			焕新季【A 级】				告白季【A级】	66预售开始			66周年庆【5 级】	618年中大促 【A级】		

	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	九月			
主题	七月				八月					初秋焕新季			
节日、重点事项	清凉一夏 & 暑期出行				七夕and开学					中秋预热 教师节—送 礼主题	中秋节	结婚	黄金周出游准 备
节日时间		7/13-15			七夕节	清爽护肤&洗 护	初秋穿搭	开学季	迎初秋		9/13/2019	中旬	下旬
大促		出游季【A级】			七夕恋季 【A级】			开学大促【B 级】			团圆季 中秋 节大促【A 级】		

	AH	AI	AJ	AK	AL	AM	AN	AO	AP	AQ	AR	AS
主题	十月				十一月				十二月			
节日、重点事项	黄金出游季&双十一预热				双十一狂欢				双旦礼遇			
节日时间	国庆节	节后瘦身 冬日准备	双十一预热	万圣节促销	双十一预热	双十一 红五预热	红五	感恩节	双十二预热 圣诞礼物	双十二	圣诞节 跨年准备	跨年
大促			预售		双十一大促		红五			双十二	圣诞节促销	

图：2019年度促销Calendar

社区与商城资源同步上线，共同打造大促氛围

小红书

高效转化用户交易

进入“潜力店铺池”，资源升级



	新店铺入驻	进入潜力店铺池	升级为旗舰店	升级为官方旗舰店
商品瀑布流	+	++	+++	++++

搜索结果	+	+	++	+++
------	---	---	----	-----

限时购
(单品活动)

精选品牌
(品牌活动)

小红盒



✓

✓

✓

✓

✓

03

小红书基础运营

新手上路须知须会

小红书

店铺分——店铺运营水平的晴雨表

多维度体现店铺运营水平

店铺分具体介绍：

<https://school.xiaohongshu.com/course/detail/24?isRequired=1>

店铺分查询：登录ARK后台-数据中心-店铺分

店铺分体系旨在帮助商家了解并提升店铺全链路服务体验能力，从而获得更多消费者认可度，主要考核以下维度，商家可以根据店铺分有针对性地提升运营能力：



图：店铺分构成因素

针对薄弱环节有针对性地提升，获得更多资源

考核维度	细项指标	定义
物流	发货时效（小时）	已发货包裹的发货时长总和/已发货包裹数量
	整体物流时效（小时）	已签收包裹从下单到签收的全流程时长总和/已签收包裹数量
用户评价	商品评价	用户给出的有效商品评分总和/用户有效评分数量
	物流评价	用户给出的有效物流评分总和/用户有效评分数量
	服务评价	用户给出的有效服务评分总和/用户有效评分数量
服务	回复率	（售前+售后）自主客服人工响应进线咨询次数/进线咨询总次数
	回复间隔时长（分钟）	（售前+售后）对话中每次用户陈述后自主客服响应的时长总和/对话中用户陈述次数
	退货退款自主完结时长（小时）	商家自主处理退货退款申请直至退款完结总时长/商家自主处理退货退款申请直至完结总笔数

图：店铺分指标定义



店铺分参与搜索等渠道的**流量分发**计算，分数越高流量越多



店铺分任一单项分**低于3分**将**无资格提报平台活动**，大促及特殊活动店铺分要求会根据平台商家整体表现及业务需要，在活动报名开始前公告通知



平台可能根据发展需要将店铺分纳入**店铺年检、广告资源等更多场景**中作为评估条件

品牌号	品牌号相关信息	申请入口&资质要求： https://www.xiaohongshu.com/brand 产品介绍： https://mp.weixin.qq.com/s/2p_urrS-nTSx4Q6zMgHfTg 品牌号社区规范： https://www.xiaohongshu.com/discovery/item/5cfa20c90000000007015ced 更多品牌号信息：欢迎关注微信公众号【小红书品牌号助手】 关注小红书社区官方号【薯管家】，第一时间了解社区规范
	品牌号申请相关疑问	请发送邮件至：ba_feedback@xiaohongshu.com
广告	效果广告介绍	https://school.xiaohongshu.com/course/detail/48?isRequired=0
	品牌广告方案	获取具体商业化方案可发送邮件至：RED.AD@xiaohongshu.com
店铺基础运营	基础运营指南 《小红书大学》	首页： https://school.xiaohongshu.com/home 课程中心： https://school.xiaohongshu.com/course/list/required 规则中心： https://school.xiaohongshu.com/rule/list/5c128a87000000000000000000000000 常见Q&A： https://school.xiaohongshu.com/helper/home 更多店铺运营相关信息：欢迎关注微信公众号【小红书商家助手】
	《小红书大学》 未涉及的问题	请邮件联系商服：ft_sellerservice@xiaohongshu.com 或前往工单系统反馈： https://juno.xiaohongshu.com/login



Thank you