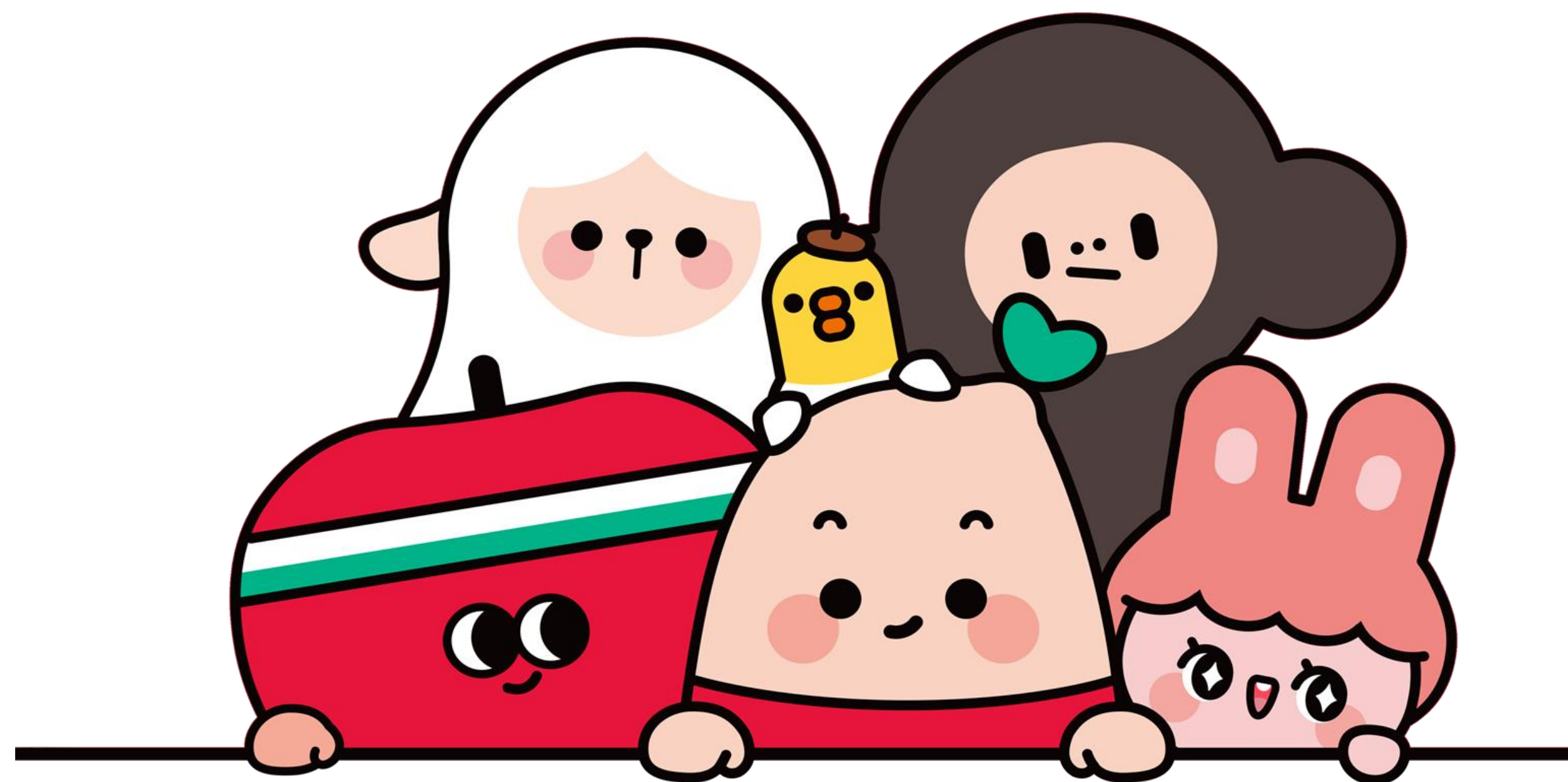


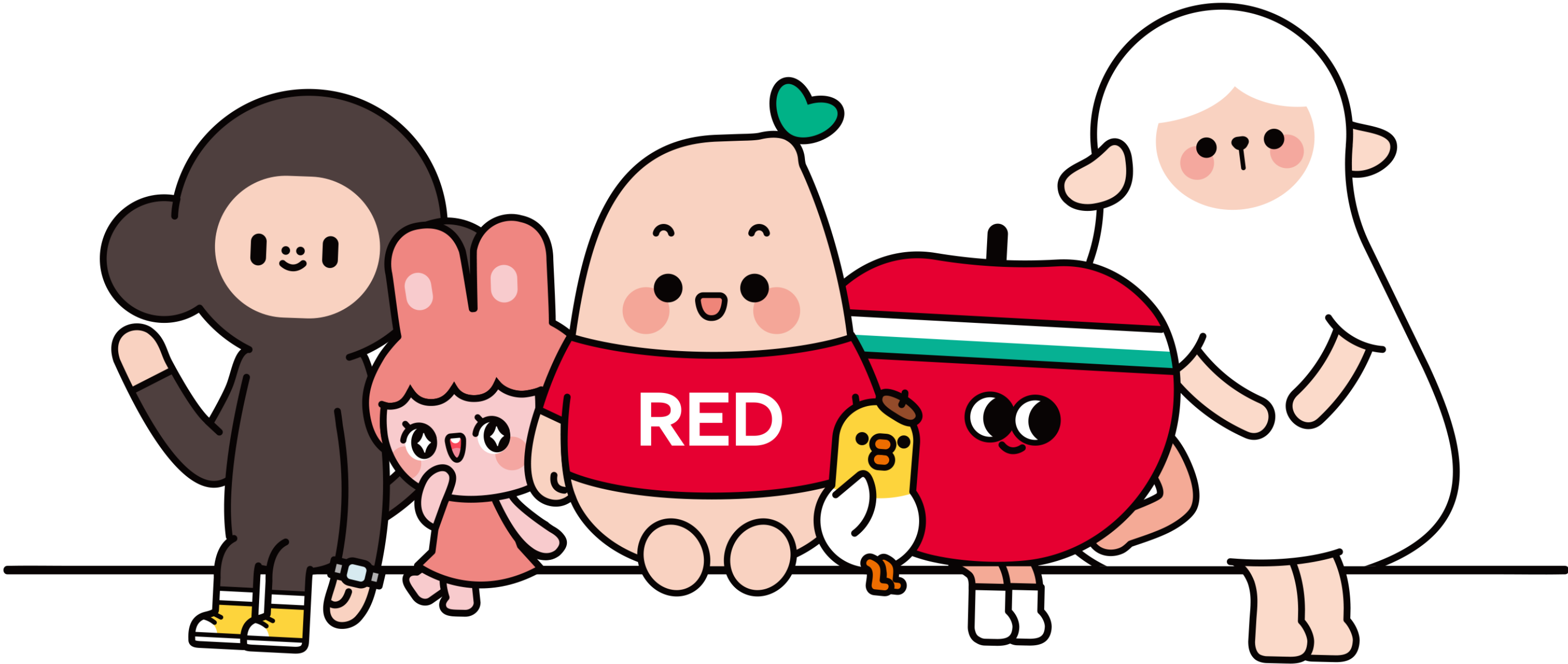
小红书 玩美夏日
商家邀请函

活动时间: 7.13 20点~7.23 24点



PART 01

活动介绍



4大趋势场景，带你玩美夏日

小红书

通过内容+场景+需求深度结合，引领小红书电商夏日消费趋势

玩转色彩

跳出色彩的舒适圈，一起寻找勾起多巴胺情绪的色彩，用彩色能量缤纷疗愈一整夏

P0：眼部、唇部等色彩类&定妆喷雾（新品优先）

P1：底妆类单品

精简护肤

告别繁复，探索更精简、高效的护肤方式
这个夏天，让肌肤无负担自由呼吸

P0：防晒、面膜、清洁、补水，all-in-one等应季单品

P1：其他护肤单品

夏日香氛

海边、沙滩、日落、田野.....寻找属于你的限定香气，打破夏日的沉闷

P0：具有夏季属性的香水香氛单品

P1：核心商家业绩支撑品

光滑美肌

这个夏天，告别粗糙、暗沉
解锁光滑美肌，自在享受阳光

P0：身体美白/焕肤等应季单品

P1：核心商家业绩支撑品

小红书号：182671655

小红书号：AstronautMars

APP开屏



Feeds首坑



搜索onebox



社区话题



官方薯翻牌

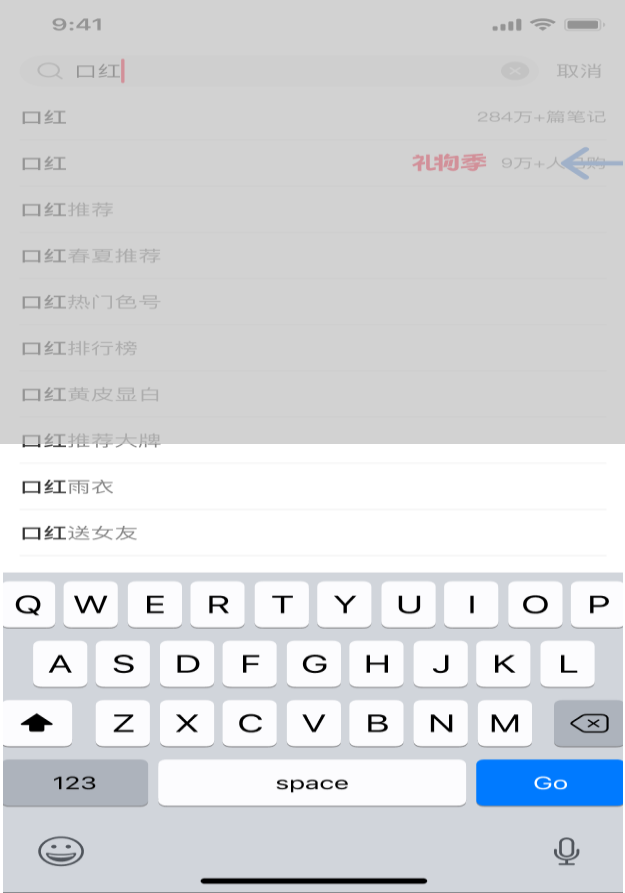


卡券弹窗

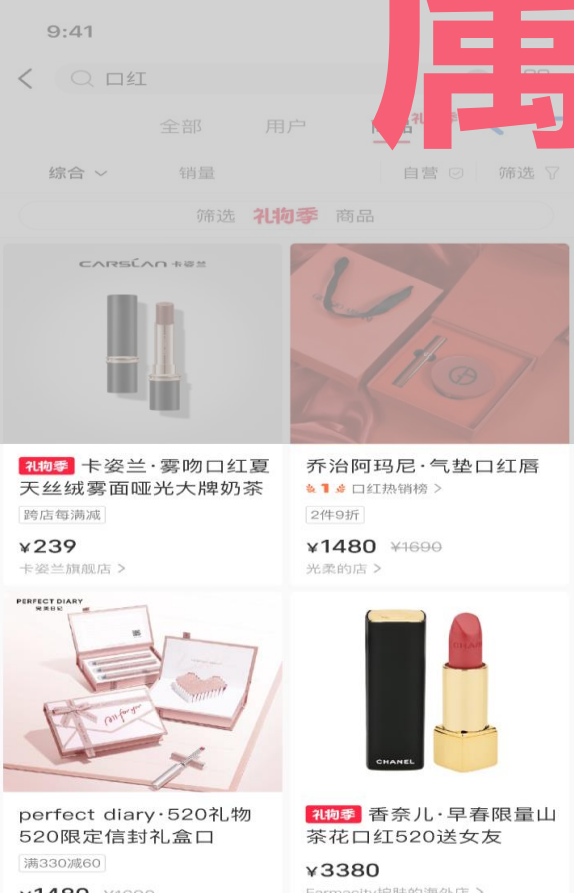


美护行业A促 专属亿级资源扶持
属于美护品类的狂欢

综搜引导



商品tab角标



商笔主题封面



商详氛围



直播间banner



直播带货榜



整体节奏

报名及活动重要时间节点

小红书

6.19日

宣讲会&报名开启
7.3日

活动开始
7.13日20:00

PC版: [小红书商家后台-营销-活动报名](#)
APP: 小红书商家版-活动报名

商家报名

核心品盘点

线上招商大会

商家线上报名

新品/新建套组等商品补充报名

平台审核

邀约 (白黑名单配置)

核心品公示

陆续完成商品审核

活动上线

笔记发布

商品笔记话题上线 (关联话题, 获取更多平台流量): #夏天在小红书买什么

直播日历

活动期达人开播日历 (专场合作 or 笔记+直播合作请联系AM获取更多流量扶持)

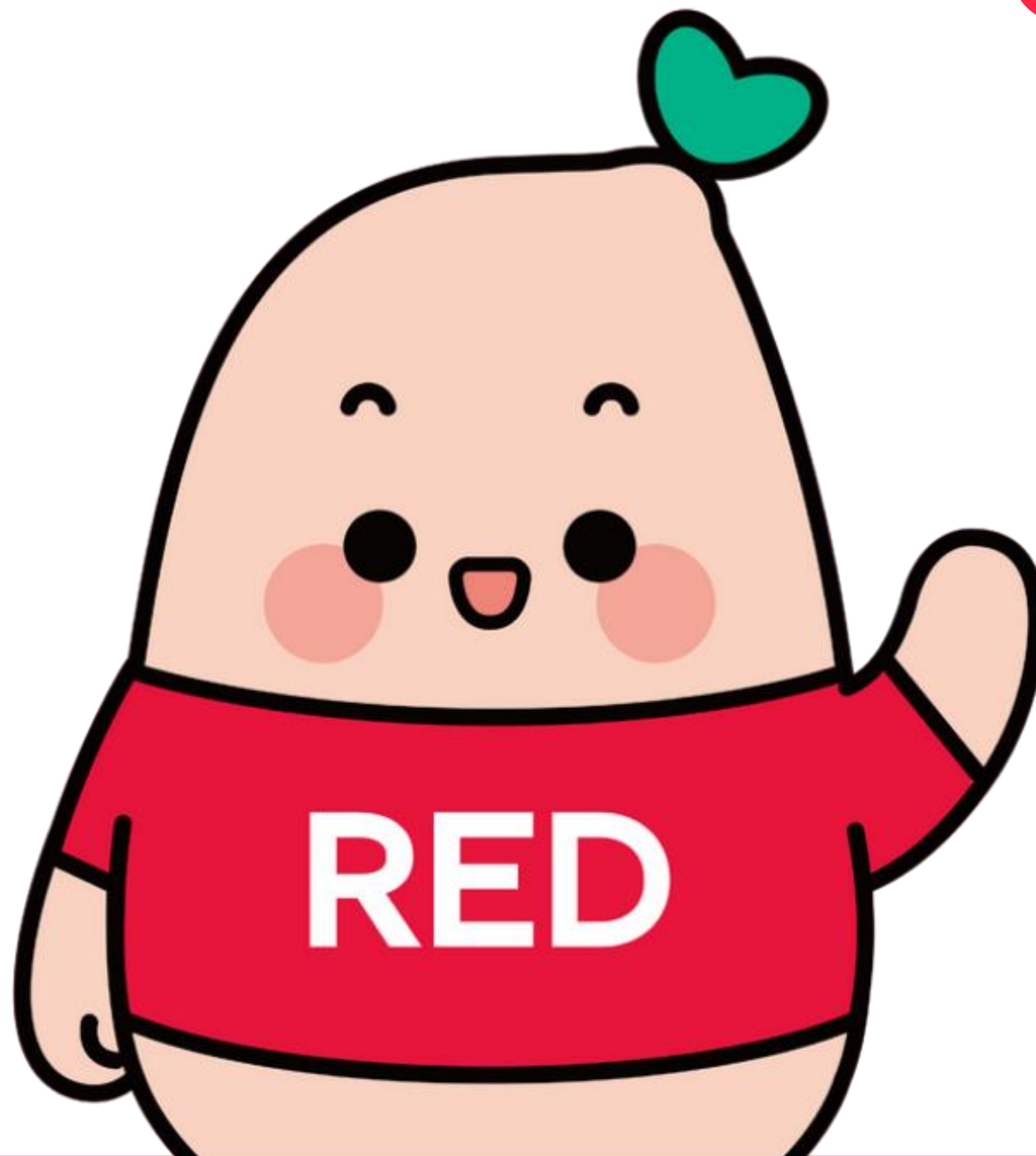
平台扶持

美护品类券: 299-30

PART 02

活动玩法

跨店每满199减20



三大场域

打造活动期间全链路交易氛围UP↑↑↑

- 核心玩法：心智主会场
- 主会场亿级流量资源：APP开屏， Feeds首坑资源位， onebox搜索全域导流主会场
- 主会场品类券直补：美护品类券满299减30
- 商家玩法：1) 跨店199-20； 2) 限时特价单品立减10%(即<=近15天最低价9折)

搜索 01

02 直播

- 核心玩法：店播扶持+达人直播专场+直播排位赛
- 海量优质主播开播补贴&带货榜：预告笔记加热、直播会场预告引流、头部主播大场补贴券
- 直播合作撮合：头部直联沟通，腰尾通用选品池勾选上播

- 核心玩法：品牌专业号商品笔记+达人带货笔记
- 商品笔记：活动商笔带主话题#夏天在小红书买什么， 优质笔记获得流量扶持
- 带货笔记：达人营销种草笔记加挂商品TAG， 实现笔记跳转商品路径

笔记 03

会场资源：心智主会场+平台券补贴

小红书

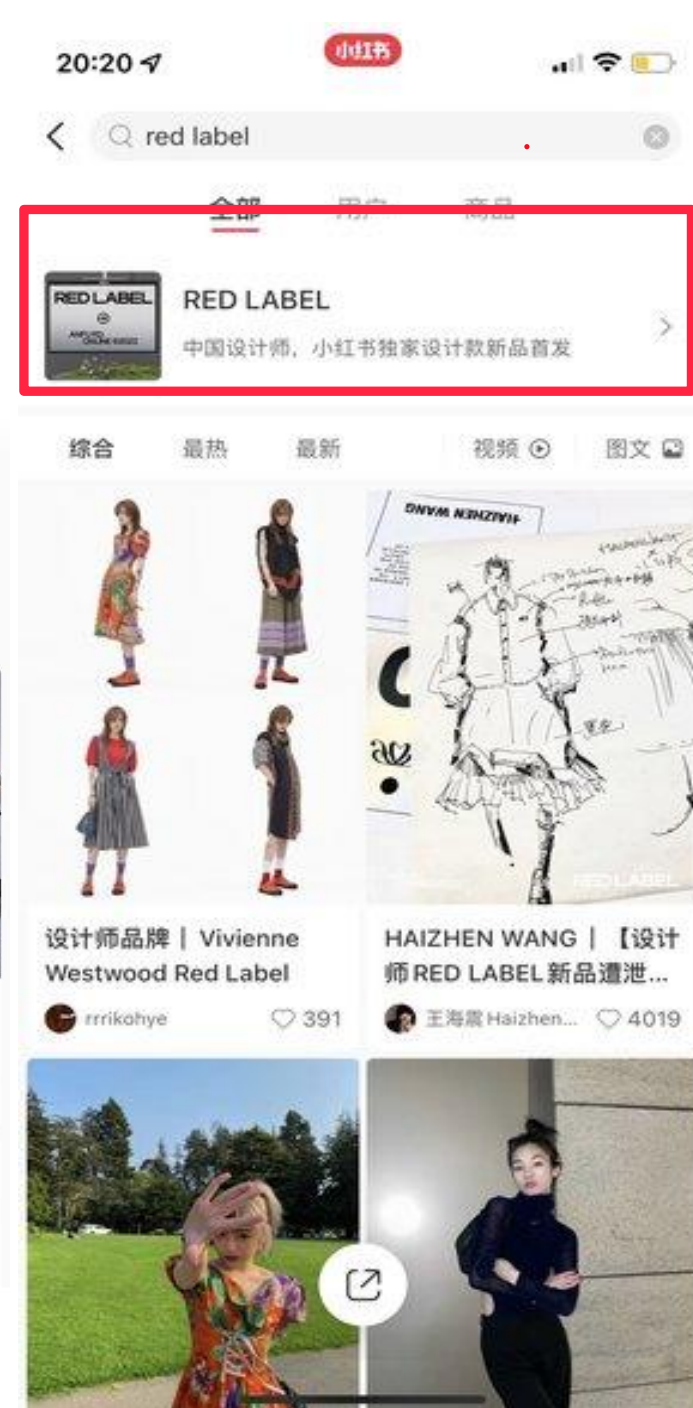
APP开屏



Feeds首坑



搜索Onebox



会场结构

KV主视觉

品类券299-30

夏日趋势专属楼层

达人直播预约

更多商品

- 活动主题：玩美夏日
- 活动时间：7月13日20点-7月23日24点
- 促销利益点：
 - ✓ 平台承担：平台券-美护品类券满299减30
 - ✓ 商家承担：跨店每满199减20 or 限时特价立减10%

**美护品类券于主会场领取，均需用户主动领取

**平台品类券一个用户ID在活动期间只可领取一次，和跨店满减、店铺券可叠加使用，平台券互不叠加

**不可用平台券范围：

- 1) 平台券黑名单；
- 2) 商家优惠/原价>50%，则该SPU无法使用平台券；

**限时购商品为一口价，不叠加促销和券

商品笔记：关联活动话题，获取更多流量

商家自己发布的，关联商品的笔记

商品笔记参与方式：

- STEP1：商品提报进ARK后台活动入口
- STEP2：专业号发布笔记并关联提报活动的商品
- STEP3：带上活动话题#夏天在小红书买什么

- 内容话题透传：联动社区打造夏日趋势品类话题内容，拉动站内优质达人共创
- 优质笔记流量激励
- *参考各业务线AM公布玩法

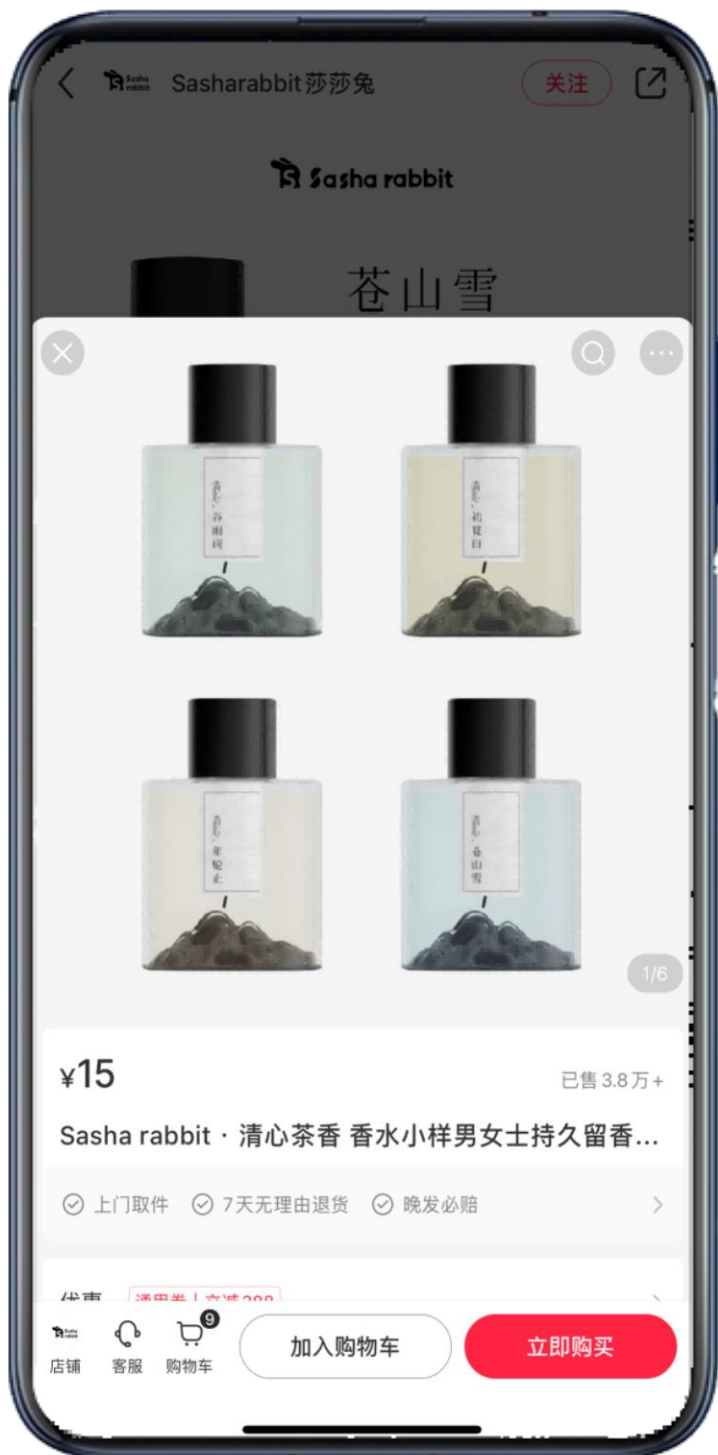
笔记直达商品



相关笔记聚合



支持一键购买



在笔记发现页向用户打开一扇橱窗



带货笔记：建立达人矩阵，种草到拔草一步完成

达人发布的，关联商品的笔记

达人带货 | 商品聚合 | 销售转化

带货笔记合作方式：

- STEP1：商家确认已开通带货笔记权限（具体咨询AM）
- STEP2：设置商品推广计划，【笔记带货】提供定向计划、普通计划两种推广计划供商家选择；
- STEP3：博主关联商品并发布笔记

详细内容见：

[【商品合作】（带货笔记）产品手册 — 商家版](#)



点击即可跳转



商销X笔记：精细化推广，助力生意增长

聚光平台，以「商品销量」为目的的营销推广功能

小红书

聚光商销全新升级投放指南



点击即可跳转

更宽广的流量场域

引入以「视频流」为场域的流量类型，测试期视频流ROI相较信息流增长60%；

目标和出价方式

计划预算

推广单元

请先完成前续步骤

计划基本信息

计划名称 0/25

广告类型 ☒ 全站智投 ☐ 搜索推广 ☐ 信息流推广 ☒ 视频流推广

推广标的类型 ☒ 笔记

更稳定的ROI保障

新增以「ROI」为目标的出价能力，在提升计划的跑量能力的同时，更有效的保障了商品营销客户ROI的稳定性。

推广目标 ☒ 商品访客量 ☐ 商品成单量 ☒ ROI NEW

在保障ROI稳定的前提下，最大化店铺GMV

成本控制方式 ☒ ROI控制 ☐ 自动控制

投放效果

ROI/rGMV

适用场景
更关注ROI，在成本可控的前提下帮助广告主最大化rGMV

特点
在保障ROI稳定的前提下，最大化店铺GMV

更精准的定向能力

新增「笔记点击量」推广目标；推出以「种草」为类型的定向能力，实现先种草，再复投触达转化的功能；

定向

定向类型 ☐ 通投 ☐ 智能定向 ☒ 高级定向 高潜笔记推荐人群已生成

平台推荐 行业兴趣 关键词 蒲公英人群 博主粉丝 人群包

☒ 已种草人群 NEW 精准定向已被同类产品种草的人群

☐ 本品牌种草人群 ① ☐ 行业种草人群 ①

K播：海量优质博主开播，多场景曝光



矩阵式合作达人

“董”生活，更懂美
OURLAB×董生活直播间

6月14日16:00 肉雯直播间

6月17日18:00 T姐直播间

6月8日16:00夜忙症直播间

6月7日18:00 葵葵直播间

7月达人开播日历【对外】

👉 点击即可跳转

买得到的好物

H5坑位+直播坑位赋能交易
一键跳转购买详情页助力高效拔草



大家都在讨论的好物

KOL笔记内容引流、官方账号助力活动声量
提升兴趣人群关注，用户种草后不间断养草



天露芬Tautropfen

心智 “以油养肤”

人设 “油霸阿芬”

笔记+投放+店播组合打法，精细化运营提高转化效率

店播场域核心驱动成交破百万，打造12小时店播式货架

Feeds双列爆款笔记素材+广告引流



笔记种草

多类型品合笔记
全覆盖：
明星、KOL、KOC；
视频、图文、合集



素材转载

官号笔记转载+笔记封面二次创作，增加利益点



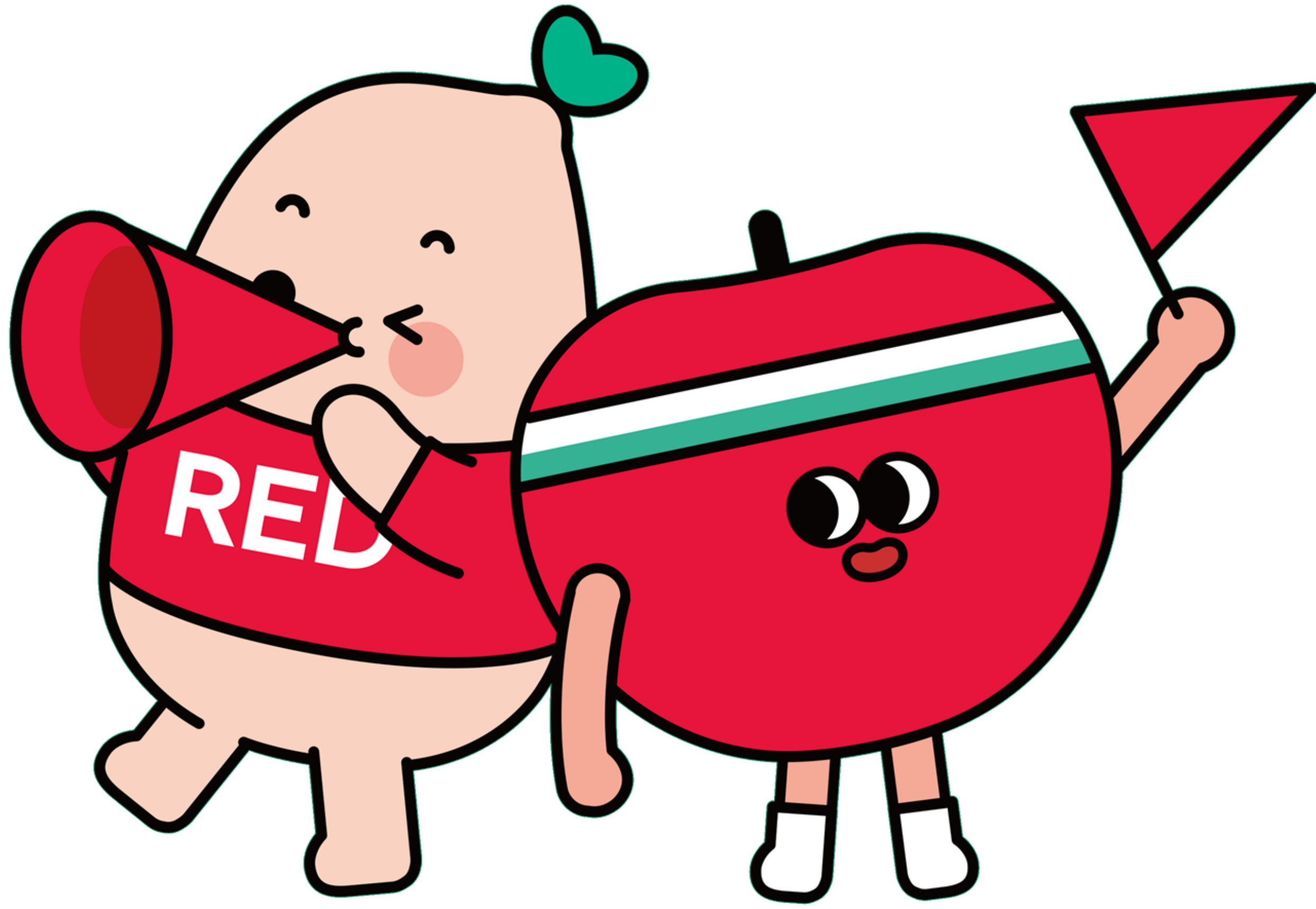
广告投流

信息流加热，完成“笔记种草+引导进店播+再次深入种草+促下单”闭环



PART 03

Q&A



高频问题

1、关于活动平台券：美护行业商品默认参加，无需提报；额度为299-30，每个用户在活动期间仅可领取1张；可以和店铺券叠加，直播间链接也支持使用，如不想参加需要找AM加黑名单；

2、关于活动玩法：①跨店满199-20；②限时立减10%起；两个玩法可以叠加参加，也可以择一参加；

3、关于重点商品：预计本周公示，入选商品将在主会场心智楼层展现，展现逻辑为千人一面；

4、更多关于带货笔记问题：咨询对接AM