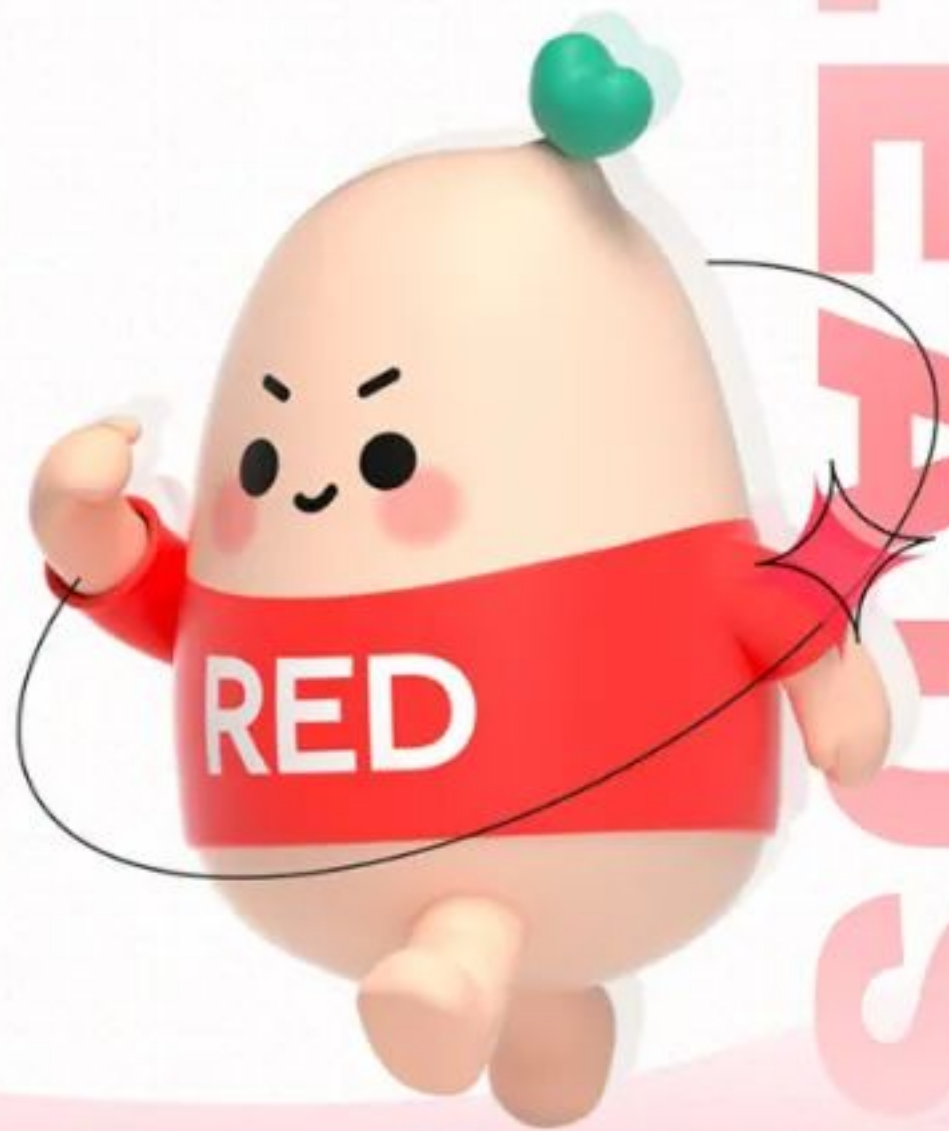


小红书线索营销 产品解决方案



目录

- 一、小红书的营销价值
- 二、小红书线索营销链路
- 三、如何在小红书高效获客
- 四、优秀客户案例

LEADS



小红书的营销价值

小红书是灵感社区，更是生活百科全书

小红书已经成为用户多元生活方式聚集地，跨代际人群的生活百科全书



小红书已成为TA们的「生活宝典」和「消费指南」

超过八成的用户表示在小红书上曾经被成功种草



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》

从浏览到搜索，用户真实选择，深度影响决策

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

55%

沉浸浏览
内容消费

双列呈现
用户主动选择
每个点击更有价值



从浏览到搜索的
流转
符合真实消费路径

45%

主动搜索
深度决策

搜索收敛
用户心智集中
每个搜索更加高效



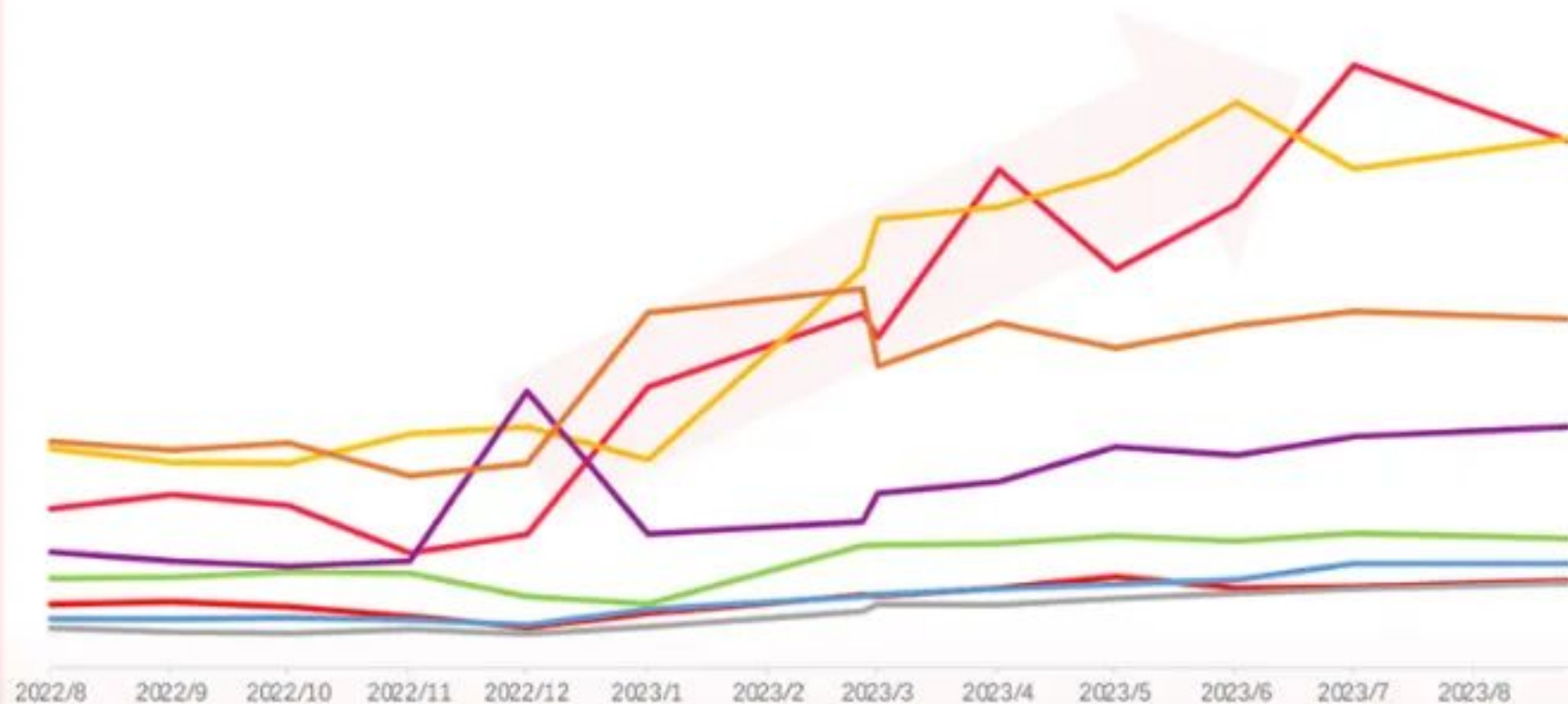
丰富多样的灵感内容，点亮生活全场景

29 个一级内容类目

107 个二级内容类目

关键词搜索量 同比增长情况

(23年8月 VS 22年8月)



LEADS



小红书线索营销链路

>> 小红书线索营销链路形态



>> 私信营销链路：用户与商家建立1V1沟通

更原生的链路，更多潜力用户沟通转化！

用户被标题、封面、视频前5s吸引

点进笔记后，阅读内容产生意向，点击营销组件

建联商家，做出决策

发现页/搜索页/视频内流

笔记页

主页

私信聊天页



「私信胶囊组件」



「评论区组件」



「私信底导」



「主页私信按钮」



多元营销组件覆盖用户决策全路径

>> 表单营销链路：高意向用户直接留资

更短的转化链路，收资效率更高！

链路①：用户先阅读笔记，产生意向，点击组件进入留资页留下信息

发现页/搜索页/视频内流



路径一：笔记二跳「半浮层原生表单」



NEW内测中

或

路径二：笔记二跳「表单落地页」



点封面直接进入表单落地页

搜索页



链路②：需求明确的用户直接点封面进落地页留资

LEADS



如何在小红书高效获客

线索高效获客的关键五步法

全方位布局线索营销，有效收集并经营客资，实现效果反哺

夯实基础

布局账号矩阵，打造优质内容

势能放大

投放扩大曝光，精准获客提效

线索经营

巧用智能有效的承接工具，做好客资经营沉淀

账号建设

内容生产

营销投放

转化承接

线索管理

完善主页建设塑专业形象

拓展KOS，搭建账号矩阵

合理布局图文/视频笔记

掌握准则打造优质笔记

稳定产出，储备营销势能

用智能投放实现营销诉求

选择合适场域精准投放

尝试深转能力全面提效

通过官方组件有效收集客资

使用私信通促成更多转化

新样式表单缩短填写路径

线索统一沉淀管理

对接API提升客资流转效率

转化数据回传反哺投放

夯实基础

布局账号矩阵
打造优质内容

势能放大

线索经营



>> 完善专业号主页阵地建设，展现特色品牌优势

对于决策周期长的产品或服务，用户更愿进入品牌主页进行深度浏览后决策！

【企业名片】

- 头像：品牌logo
- 昵称：品牌官方名称
- 简介：精炼说明账号行业/主营类目/品牌特色等信息，告诉用户“我是谁”、“我能提供什么价值/内容/产品”
- 背景图：企业实景/品牌风格展示，具有一定美观度。不建议采用多文字的背景图

【轻量化分享区】

- 线下门店：如有线下门店，建议绑定线下店铺。可直接展示线下门店地址与电话，增加用户信任感。
- 群聊：如有社群运营经验，能够定期在小红书APP内沟通交流，可开通群聊功能维护核心人群。



【轻量化分享区】

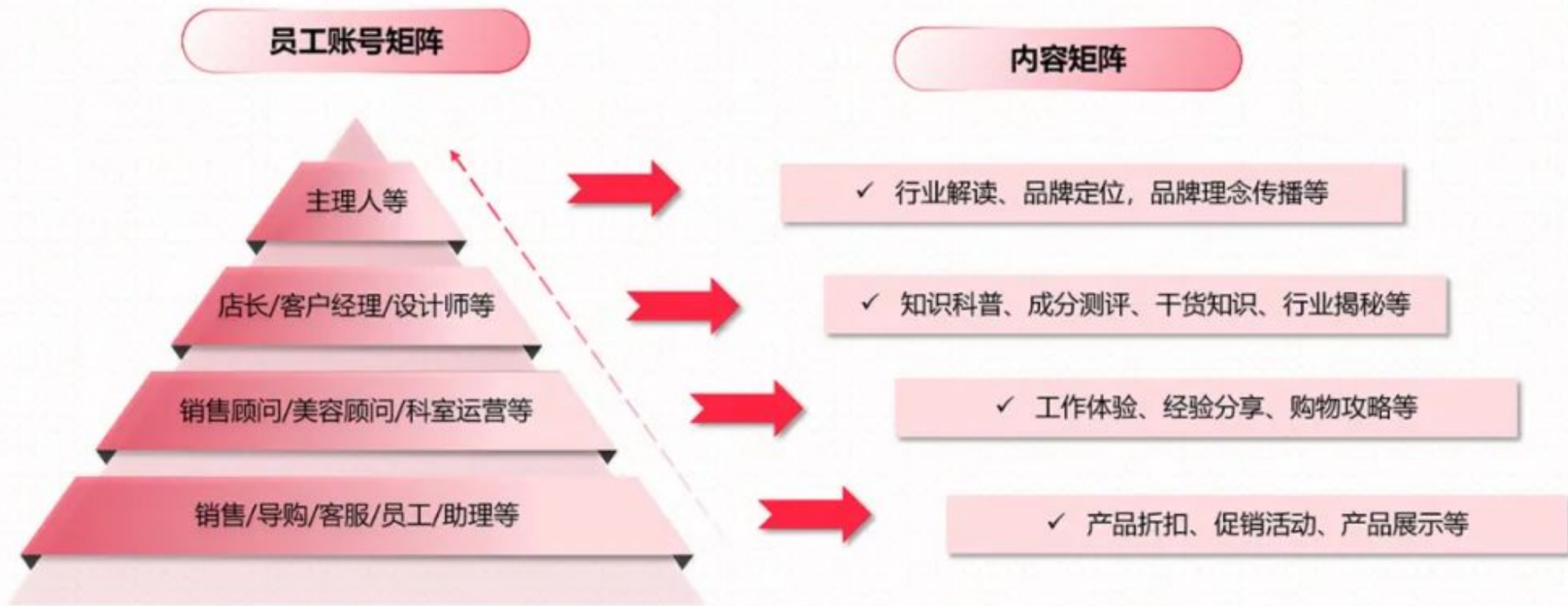
- 瞬间：根据自身的业务模式设置为：展示新品、打开动态、门店活动等
一般不建议采用大字报的形式，营销感过重。如必须采取大字报的形式，需要增强设计感

【内容资产区】

- 置顶笔记：相当于可定制的专属营销位，可以结合当前重点产品和品牌运营阶段，强化展示品牌优势内容/服务。
- 标记页：侧面展示品牌形象（品牌在社区中的用户声量）
- 收藏页：聚合优质内容，快速展现亮点。将账号内的优质内容聚合，方便用户快速查看

>> KOS账号：优质员工笔记推广，探索生意新空间

拓展账号矩阵，开拓新的内容方向，全方位展现品牌/产品！



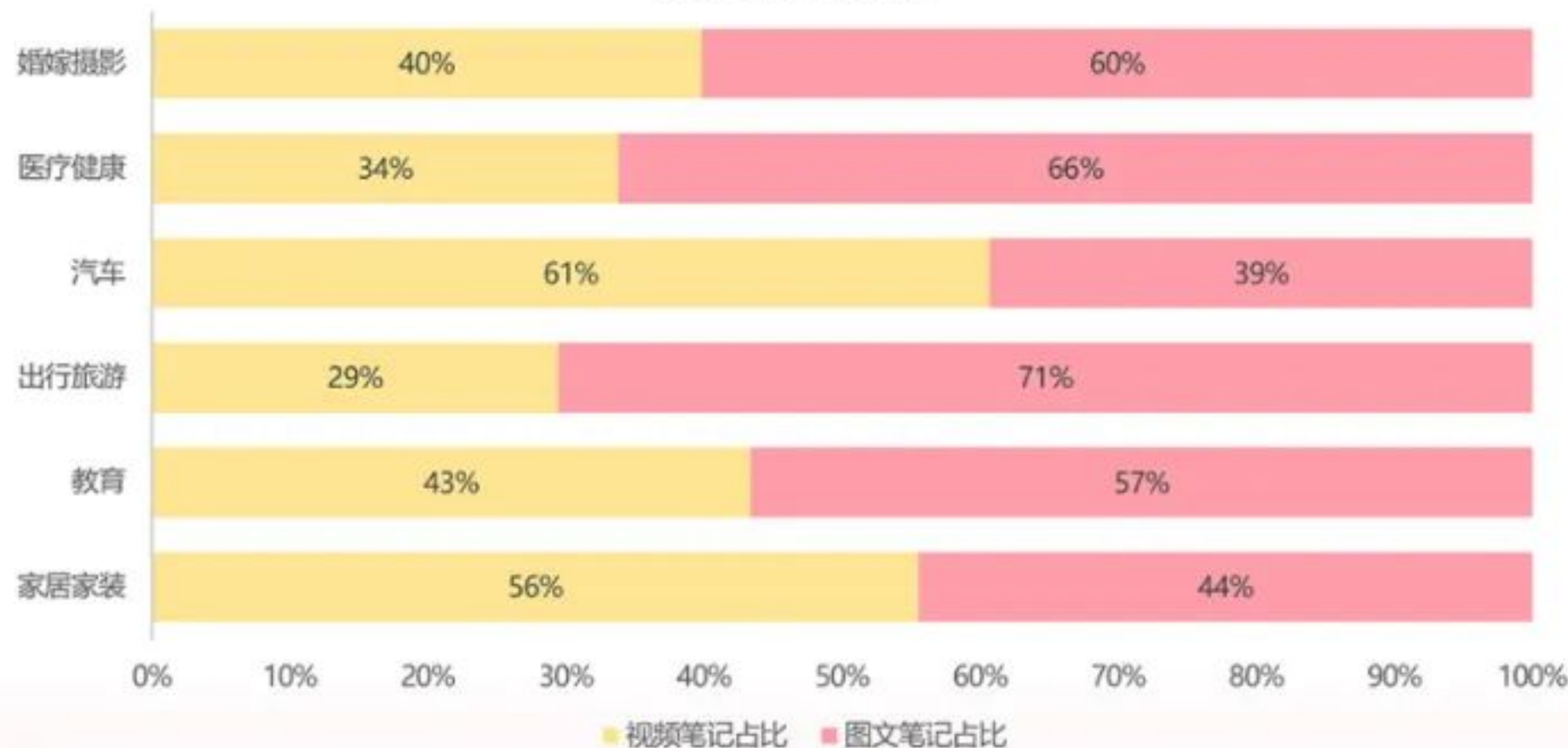
可在专业号平台绑定旗下门店的导购账号，绑定成功后，支持对导购的笔记进行「聚光投放」和「蒲公英加热」。

>> 结合行业特点，合理布局图文/视频笔记

仅储备图文笔记已无法满足用户的阅读需求！

小红书线索行业图文 vs 视频笔记阅读量占比

(2023年6月-8月数据)



理解门槛高的产品/服务更适合视频笔记，尤其真人口播可更全面细致地介绍，获得用户青睐！

>> 掌握优质素材准则，高转化笔记不再难

1. 制作质量

笔记类型	核心要素	具体标准
图文笔记	图片	比例：3:4竖屏图 色彩&形式：整体需舒适整洁，饱和度适中
	文案	标题：控制 字符数在17个以内 ，避免标题被折叠；提炼亮点信息，搭配吸睛词 内容文案：篇幅通常控制在 1-2屏 ，排版需舒适，模块清晰
视频笔记	画面	比例：9:16竖屏更通用，内容展示更清晰
		时长：控制在4min以内，根据业务不同，可尽量缩短时长
		剪辑：避免图片或视频的简单拼接
		字幕：使用真人口播/配音旁白时，字幕需对齐匹配
	声音	音质：音质清晰，全程不得出现杂音、噪音、突兀音色 音量：音量适中，全程不得忽大忽小 背景音：bgm&真人口播/配音旁白

2. 内容布局

转化点	核心要素	
 提升点击	标题：（城市）+产品/服务/价格亮点+吸睛词，精简传达有效信息	
	封面：巧妙运用拼接图，提高用户点击概率	
 促进互动	图文笔记内容框架	图片：可通过拼接图展示，卖点展示更全面 文案： step1：引出痛点/需求点/爽点 step2：介绍产品/服务 step3：强调效果/用户收益
	视频笔记框架节奏	开头：开头5-10s吸睛点前置 中段：展开细节描述，突出服务/产品亮点 结尾：成果展示/效果对比/亮点总结
 提升转化	表单营销：在图片/口播/文字结尾提醒用户“点击链接立即报名/参与”，引导用户留资转化	
	私信营销：在图片/口播/文字结尾提醒用户“点击立即咨询”或评论区互动，引导用户私信咨询	

>> 稳定产出素材，商业流量加持放大势能

有规律有计划产出素材，持续投放效果更佳！

保持有效笔记产出

丰富度

企业号 每周至少2-3篇新笔记
KOS账号 每周至少2篇新笔记
每月保障有 > 12篇笔记的产出
为后续营销投放打好基础

新鲜度

多关注行业赛道热点，顺应用户关注点及时产出内容（但同时也要注意笔记在主页的展示画风统一）

投放前自测优化

* 笔记发布后可用商业流量快速测试笔记质量，及时调整优化。

聚光创建「客资收集」计划，可选择

- ① 信息流 + 自动控制成本
- ② 搜索 + 省心智投 + 自动控制成本

信息流
大盘 CTR ≥ 5%

搜索
大盘 CTR ≥ 7%

低于大盘笔记点击率均值需要先重点优化素材

- 1、少量预算至少投放3天，汇总看创意的效果
- 2、优选「自动控制成本」来做测试，可避免因出价不合理无法达到测试效果的情况。

持续投放效果更好

搜索投放天数与CTR的变化趋势



商业流量加持可有效延长笔记生命周期，同时积累的赞藏可促进更多用户阅读/互动/转化。而搜索在投放14天后会达到点击率高位且趋于稳定，优质笔记素材建议持续投放可实现1+1>2的效果。

若笔记点击率太低，后续需要出价更高才能获得更多转化

夯实基础

势能放大

投放扩大曝光
精准获客提效

线索经营



>> 线索营销投放能力一览

智能投放助力精准获客，事半功倍！

转化成本控制 OCPC

尽量保障转化成本符合目标成本预期 ($\pm 20\%$) 最大化转化并兼顾跑量

适合客户：对成本有清晰认知，希望在转化成本可控的情况下尽可能多的拿量

自动控制成本 NOBID

尽量花完预算的前提下，获取最多转化数

适合客户：营销节点期望多跑量，或初次投放对转化成本缺乏认知

营销诉求	推广目标	推广标的	出价单位	成本控制方式	智能出价	推广类型	成本保障
客资收集	笔记点击量	笔记	元/次点击	点击成本控制	oCPC	搜索、信息流	前7天累计转化数 ≥ 200
				自动控制成本	NOBID		-
	私信咨询量	笔记	元/次点击	点击成本控制	oCPC	搜索、信息流	前7天累计转化数 ≥ 200
				私信咨询成本控制	oCPC	搜索、信息流、视频流、全站智投	前7天累计转化数 ≥ 6
			元/个咨询	自动控制成本	NOBID	信息流、视频流	-
				私信开口成本控制	oCPC	搜索、信息流、视频流、全站智投	前7天累计转化数 ≥ 6
	私信开口量 	笔记	元/个开口	私信开口成本控制	oCPC	搜索已全量，其他场域内测中	前7天累计转化数 ≥ 6
	私信留资量 	笔记	元/个开口	私信开口成本控制	oCPC	(内测中)	前7天累计转化数 ≥ 6
			元/个留资	私信留资成本控制	oCPC		前7天累计转化数 ≥ 6
	表单提交量 	笔记/落地页	元/次点击	点击成本控制	oCPC	搜索、信息流	前7天累计转化数 ≥ 200
			元/个表单提交	表单提交成本控制	oCPC	搜索、信息流、视频流、全站智投	前7天累计转化数 ≥ 6
				自动控制成本	NOBID	信息流、视频流	-
	落地页访问量	落地页	元/次点击	-	-	搜索	-



Step1: 选择合适的推广目标

从浅至深的推广能力，满足您各种营销诉求

私信咨询量

- 实际出价: **XX元/个私信咨询**
- 投放能力: 在咨询成本可控范围内, 系统尽可能多**探索更多用户进线**。

目标和出价方式

推广目标 ● ☐ 表单提交量 ☒ **私信咨询量** ☐ 私信开口量 ☐ 私信留资量

出价方式 ● ☒ 自动出价 以最低消耗成本, 探索更多用户进线并咨询 ①

成本控制方式 ● ☒ 私信咨询成本控制

💡 适合活动/营销旺季期望获得更多潜在意向用户的商家

💡 适合只做单一城市本地生意 或 日预算较少的中小客户



私信开口量

- 实际出价: **XX元/个私信开口**
- 投放能力: 在开口成本可控范围内, 系统尽可能**提升用户开口量**。

目标和出价方式

推广目标 ● ☐ 表单提交量 ☐ 私信咨询量 ☒ **私信开口量** ☐ 私信留资量

出价方式 ● ☒ 自动出价 以最低消耗成本, 探索更多用户进线并开口 ①

成本控制方式 ● ☒ 私信开口成本控制

💡 期望保障每天有稳定的用户进线并开口, 稳定拿量的商家

💡 **适合大部分做私信营销的客户**



表单提交量

- 实际出价: **XX元/个表单提交**
- 投放能力: 在表单提交成本可控范围内, 尽可能探索**更多用户填写表单**。

目标和出价方式

推广目标 ● ☒ **表单提交量** ☐ 私信咨询量 ☐ 私信开口量 ☐ 私信留资量

出价方式 ● ☒ 自动出价 以最低消耗成本, 探索更多用户进线并填写表单 ①

成本控制方式 ● ☒ 表单提交成本控制

💡 **适合大部分做表单营销的客户**
(可以稳定拿量)



Step1: 选择合适的推广目标

私信深层优化策略，动态锁定高意向用户

持续深化的投放能力，全面保障您的转化效果

保浅优深

「私信留资量」-「私信开口成本控制」

目标和出价方式

推广目标

表单提交量

私信咨询量

私信开口量

私信留资量

出价方式

☒ 自动出价

设置目标成本，系统自动出价可获取更多转化

成本控制方式

☒ 私信开口成本控制

☐ 私信留资成本控制

- 实际出价: **XX元/个私信开口**
- 投放能力: 保障私信开口成本基本不变的情况, **降低私信留资获客成本, 提升留资转化数量。**

(适合账户日均私信开口数 ≥ 10 的客户)

测试期实验数据:

-16 %

留资成本

+25 %

留资量

深转直投

「私信留资量」-「私信留资成本控制」

目标和出价方式

推广目标

表单提交量

私信咨询量

私信开口量

私信留资量

出价方式

☒ 自动出价

设置目标成本，系统自动出价可获取更多转化

成本控制方式

☐ 私信开口成本控制

☒ 私信留资成本控制

- 实际出价: **XX元/个私信留资**
- 投放能力: 在私信留资成本可控范围内, 系统尽可能多**提升用户留资数。**

【测试中，敬请期待】



Step2: 选择合适的投放场域

三大场域，四大推广类型，全域影响用户决策

搜索



意图明确
消费意愿更强烈
转化率更高

信息流



灵活定向
人群破圈
激发用户心智

视频流



转化链路更短
全新流量池
沉浸式种草

全站智投



覆盖多场域流量，系统自动挖掘TA，智能高效



Step2: 选择合适的投放场域

搜索：选好关键词，投放效果翻倍

现有定向方式：

同风格/同品类的笔记建议采用 **1计划：1单元：多创意** 的搭建形式

搭建模式	定向类型		匹配方式	推荐方式
标准投放	关键词定向	智能推词	精准匹配	根据推广笔记/落地页 NEW ，系统智能推词
		以词推词		根据业务相关关键词，系统智能以词推词/上下游推词
		行业推词 NEW	短语匹配 (推荐)	根据客户产品行业/属性，智能推荐关键词
		关键词词包 NEW		平台推荐词包：适合在营销节点找寻投放机会的客户 自定义词包：可多次复用，搭建更高效
省心智投	选择业务类型		/	基于业务及创意，系统自动圈选关键词

希望更定制化、精细化选词 →

标准投放

- 匹配方式优先选择【**短语匹配**】由系统帮助优化跑量
- 用**升级版关键词规划工具**，选词不再难：
推词功能更全面、整合类别更清晰、筛选工具更便捷、数据展示更统一

(入口：聚光投放工具-关键词规划工具)



省心智投

← 不太会选词，希望少操作即可达到好效果

- 搭建计划时选择【**省心智投**】
- 选词时**只需要选择业务类型**，系统就会自动探索有高转化潜力的词！





Step2: 选择合适的投放场域

信息流：扩大曝光，覆盖潜力人群

信息流定向类型：

定向类型		覆盖人群
通投		小红书APP的全部用户
智能定向		根据行业及产品属性，系统自动圈选
高级定向	平台推荐	平台推荐高潜词包、特色人群和节促人群
	行业兴趣	行业下的笔记、商城下阅读/互动等人群
	关键词兴趣	一段时间内与相关关键词有过相关行为的人群
	人群包	DMP平台，支持用户自定义人群
其它筛选条件		年龄、性别、地域、平台条件下筛选人群

投放Tips

- 若您做的是做单一城市本地生意的客户，在定向时受众规模不宜过窄，建议单地域投放时选择「通投」
- 若您做的是全国生意/多城市覆盖的客户，可适当选择「行为兴趣」及「关键词兴趣」人群 + 智能扩量，精确覆盖目标人群



智能扩量 推荐开启

智能扩量已开启，扩量部分的受众规模暂不支持预估 [了解详情](#)

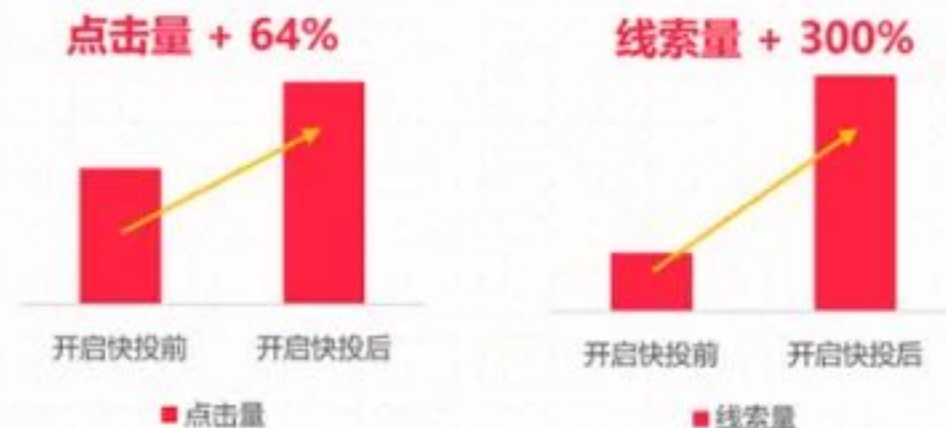
信息流拿量遇瓶颈？有扩量诉求？

一键开启「搜索快投」，多场景同步投放 (内测中)



单条推广同时投放在「信息流」和「搜索」场域中，快速试投搜索，全面提升投放效果

某文旅客户开启搜索快投后



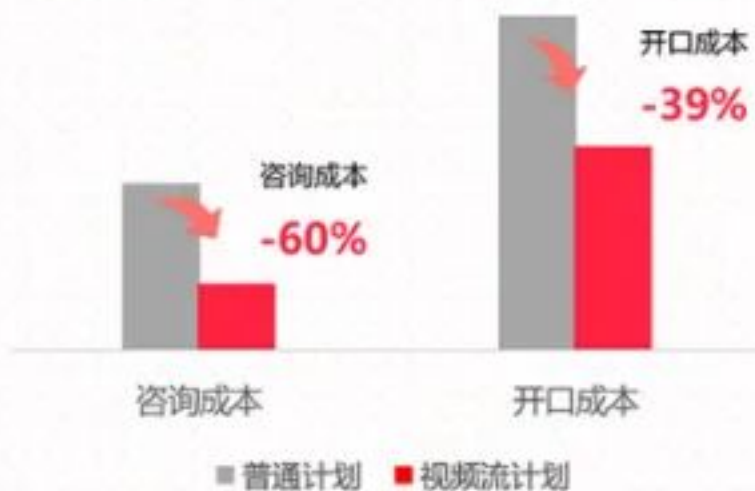
Step2: 选择合适的投放场域

视频流：开拓高质量营销场景，提高目标人群转化

流量蓝海：全新营销流量投放场景，优质流量补充提高获客量。

链路高效：曝光即展示笔记内容，沉浸式体验促进用户深入了解后咨询。

某婚纱摄影客户



视频流

7+10N展示推广笔记



用户点击组件快速转化



投放Tips

- 1、单独投视频流场域时注意**适当拓宽定向范围**
- 2、视频素材中建议**增加提醒用户点击组件**的提示，可促进视频流场域投放转化效率。

全屏播放缩短转化链路，提升视频笔记获客量！

Step2: 选择合适的投放场域

全站智投：用户全流量场景布局，支持一键投放

高效实现全域智能营销

💡 **全域营销放量：**更广阔的流量池，更多意向用户直接咨询转化。

💡 **操作门槛低：**智能投放无需选词选定向，中小客户操作无负担。

某教育客户

预算利用率



获客量级



计划基本信息

计划名称 营销推广计划_20231104_103226

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

投放日期

长期投放

自定义

高级设置

展开高级投放设置

💡 投放Tips

- 1、多投视频笔记，可投放至3个场域同时展现，转化获客能力更强。
- 2、视频素材在投放时要注意同时关注笔记封面、前5s是否可以快速吸引用户。建议开启「封面优选」「智能标题」

搭建步骤少，系统智能定向，追求成本的同时尽可能多拿量！



Step3: 合理出价和设置预算

合理出价效果更佳，智能诊断分项优化



投放时关注系统诊断结果，根据建议优化计划跑量更佳

营销诉求 ▾	广告类型 ▾	计划状态 ▾	创意审核状态 ▾	计划诊断
-	-	-	-	-
客资收集	搜索广告	有效 🛡️保	审核通过	潜力计划 >

位置：聚光推广页 - 「计划管理页」 - 「计划诊断列」

智能诊断能力全程保障投放



夯实基础

势能放大

线索经营

客资沉淀经营
数据反哺投放



>> 私信通：小红书一站式线索经营平台

连接用户与品牌，促成转化交易，全面提升小红书私信营销效率！

 私信进线



 用户开口



 留资转化

欢迎语

自动回复

强提示音

弹窗提示

提高开口率



账号分线

话术库

case管理

客服管理

表单卡片

笔记卡片

私信回复意向评论

提升留资率



电话组件

留资组件

自动抓取

客资标注

线索管理工具

客资API回传

快速响应

深度沟通

高效管理

数据反哺投放，线索持续经营

>> 私信通有效提升私信转化效率

提开口：欢迎语+常见问题有效提升开口转化率



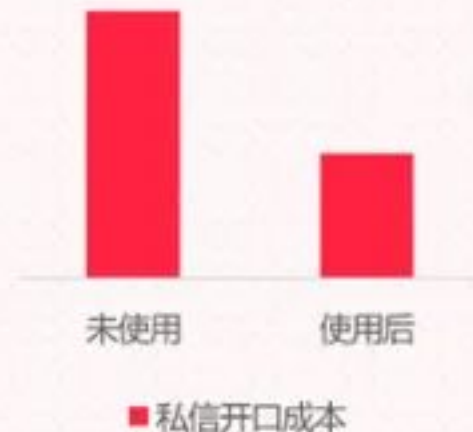
智能化的组件能力，有效缓解客服夜间及大促压力！

优质案例

- **客户背景：**某婚纱摄影客户，此前客服人力较紧缺，一人多职，难以及时响应用户的消息；用户未得到及时的服务，导致进线后的开口转化率较低。
- **使用功能后：**
 - ① 客户客服人力紧张得到有效缓解，晚上和周末也可快速响应用户需求，**客服压力降低了！**
 - ② 开通私信服务组件前 vs 开通后一周数据对比（同比）：

私信进线开口率+34%，私信开口成本-53.2%

开口的用户中，**32%**都是先点击「自动回复」自主了解产品后，再与客服沟通更多的



>> 私信通有效提升私信转化效率

扩承载：多账号分线协作，全面提升私信承载量

布局专业顾问团队分线协作

早班 10:00 - 22:00



晚班 12:00 - 24:00



优质案例：新东方在线考研

使用私信通后：
专业顾问团队分线协作，保障回复效率及质量，**有效提升用户开口留资率**；同时保持投放拓量，顺应旺季全面提高获客量级。



+104%

开口留资率

+65%

留资量

-12%

开口成本

-56%

留资成本

③ 消息提示音 (可持续提醒)

③ 消息提示音
(语音播报：您的小红书店铺有一条新消息)

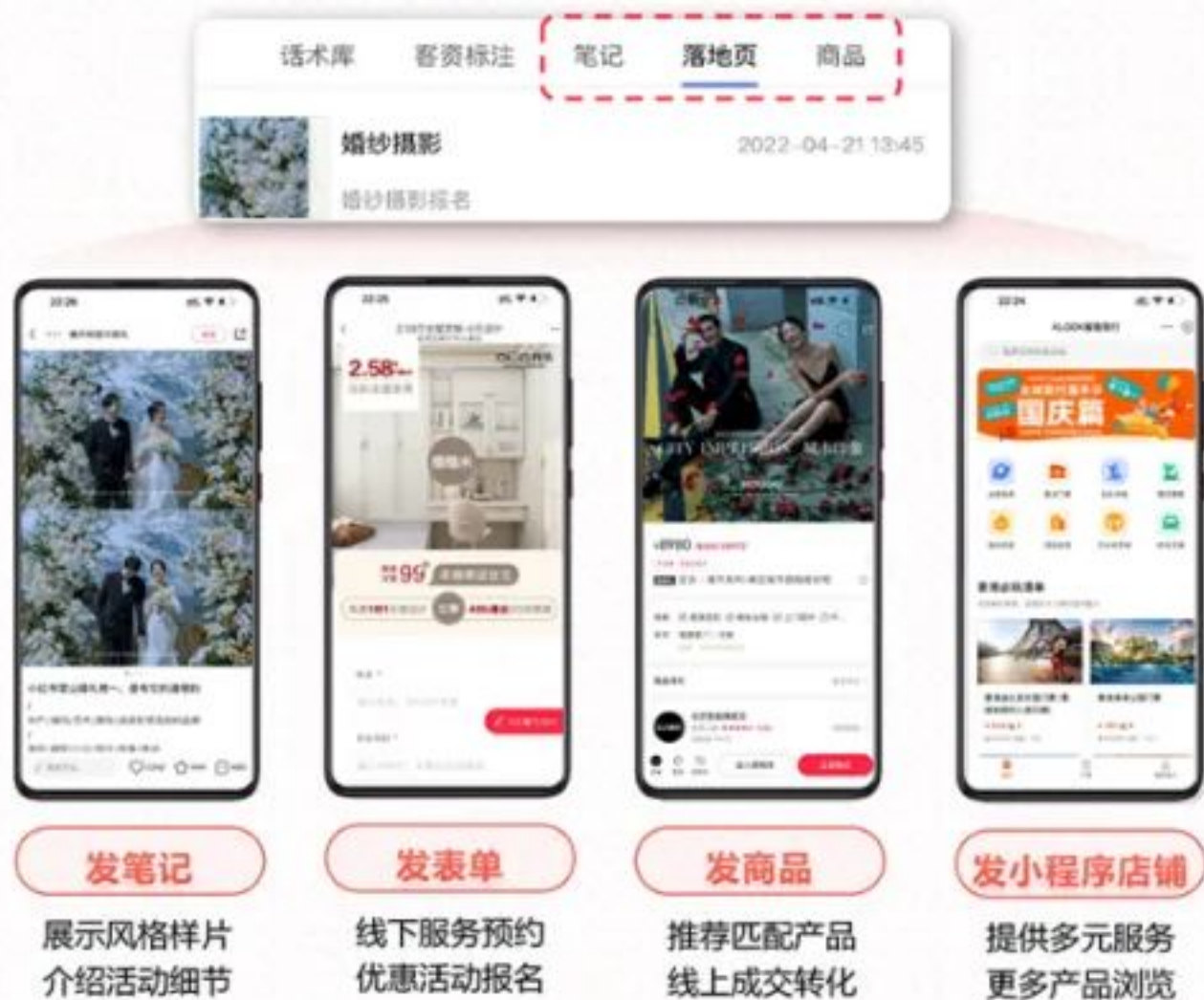
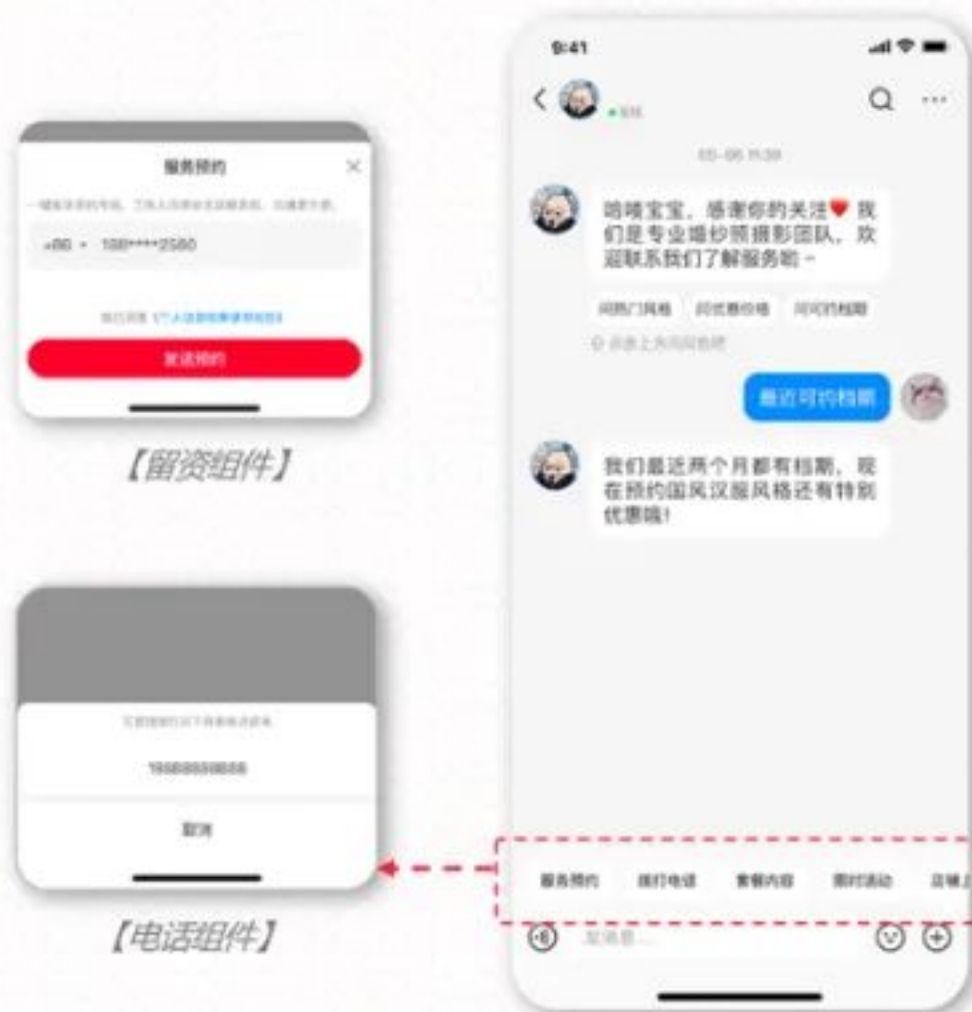
每个子账号都配备「电脑端工作台」和「手机端APP」，随时随地承接用户咨询

>> 私信通有效提升私信转化效率

促留资：多元组件承接用户诉求，高效促单转化

【快捷菜单】提供留资组件，高意向用户直接转化

聊天中，客服可在私信通直接发送各类组件，促进转化



>> 私信通有效提升私信转化效率

增转化：私信回复意向评论，增加潜在客户转化可能性

笔记阅读

浅层意向问询

「私信通」作为桥梁快速连接潜在线索

深度沟通留资



问地址
问价格
问产品
问服务

...



优质笔记内容积累大量意向评论

私信通实时抓取，商家可一键触达

延续评论对话沟通



私信通有效提升私信转化效率

功能组合搭配，满足各种私信营销需求



中小型企业

门店接待量有限 | 客服人力紧张 | 1-2人回消息

私信通解决方案

- ① 配置**欢迎语+自动回复**，在无客服/夜间辅助接待并服务用户。
- ② 单人在门店忙碌时，用电脑端登录私信通，通过**弹窗/强提示音**及时接线，通过**话术库**提高会话效率
- ③ 手机端可直接用小红书APP回复；也可登录私信通，**消息提示音更强且可快速发话术及转化组件**。



大型企业

全国连锁生意 | 客服人力充足 | 团队多人回复

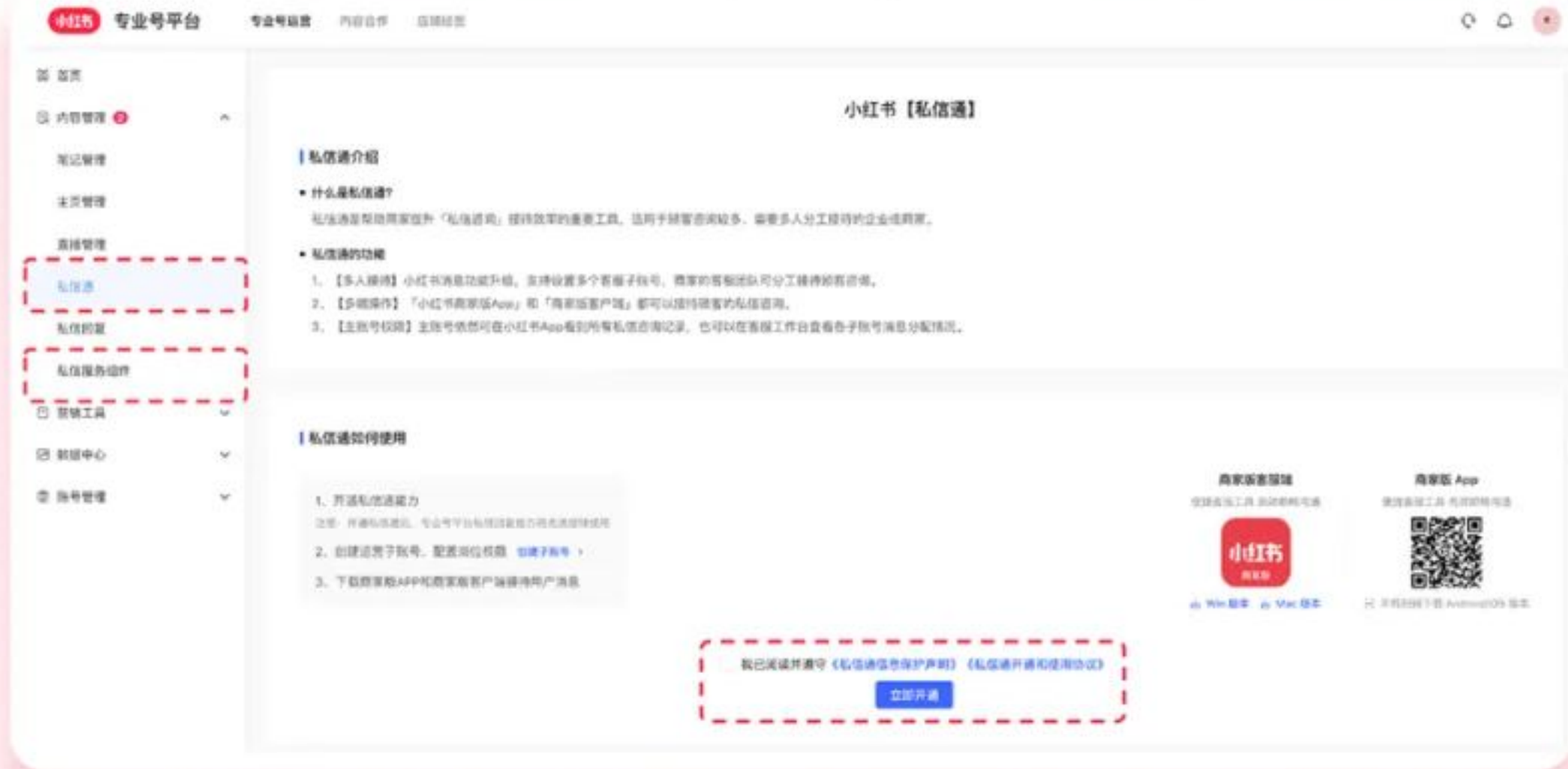
私信通解决方案

- ① 配置客服团队早晚班分工，私信通上**配置子账号分线接待**。
- ② 分流模式选择「**熟客接待**」+「**低己分配**」，客服完成会话及时关闭，客服分配平均。
- ③ **系统自动标注客资**+客服人工校验，聚光线索管理处查阅各子客服转化结果。

>> 私信通开通方法

在「专业号平台」-「内容与互动」-「私信通」界面，阅读相关服务协议后，点击「立即开通」即可开通能力。

专业号平台: pro.xiaohongshu.com



《私信通产品使用手册》

注：私信通目前仅为投广客户提供服务，具体门槛要求可见《私信通产品使用手册》

>> 一跳表单 vs 二跳表单

一跳表单

适合不善制作笔记/品牌有统一产品介绍物料/希望定制化展现的客户

搜索



用户直接点进 落地页 获取信息 >> 产生意向 填表留资

二跳表单

适合有笔记制作能力的客户，通过笔记介绍产品/活动亮点

搜索

信息流

视频流



用户先阅读 笔记 产生意向 >> 点进 留资页 填表留资

>> 一跳表单：巧用「程序化创意」能力，提升点击量

优质的封面和标题
是用户影响决策的第一步



若您投放「搜索」选择**一跳表单**形式，建议在创建创意时，创意组合方式选择**【程序化创意】**
系统将自动生成多种创意组合方式，并优选出封面和标题组合，进而提升用户点击率！



- 每一个程序化创意可上传 ≤ 10 张封面图片和 ≤ 5 个标题；
- 从实验数据来看，使用了【程序化创意】的落地页普遍 **点击率+20% 左右**



优化表单内容，提升用户转化

落地页合理布局，促进更多留资转化

图文内容注意突出产品亮点

标题提炼活动内容

头图与封面相呼应

指引文案说明表单
填写目的

文案贴图强调用户
收益

表单定位按钮
引导用户填写表单



* 建议增加福利优惠、限时限名额等时效性话术刺激行动

表单填写区域要精简，减少填写成本

【基础要求】

- 问题字数：建议控制在2-4个
- 问题数量：控制在1-3个
- 整个落地页长度不宜超过3屏，建议在首屏即展现「表单填写区域」

【效率提升】

- 手机号验证码注意开启，可有效减少无效客资数量
- 若您非全国型客户，建议在配置「城市」问题时，选择直接配置“门店组件”上传您业务范围内的省份城市。





优化表单内容，提升用户转化

全新吸底样式，提高表单提交率

吸底表单 **NEW**

雅思托福一对一课程 不满意不算课时费

雅思托福1对1课程 (课程面向18岁以上)

1. 1V1课时不限，辅导到出分为止

2. VIP一周内不满意可全额退费

3. 各科均可试听多个老师，不满意不算课时费

4. 出分可得588~988元现金奖学金!

快来咨询体验课程吧~

用户口碑：

入门小白

"1对1定制化课程，0基础用我现在也能开口说英语啦"

上班族

0元领取试听课

雅思托福一对一课程 不满意不算课时费

雅思托福1对1课程 (课程面向18岁以上)

1. 1V1课时不限，辅导到出分为止

2. VIP一周内不满意可全额退费

3. 各科均可试听多个老师，不满意不算课时费

4. 出分可得588~988元现金奖学金!

手机号码 *

184****5909

省市区 *

上海

城市 *

上海

我已阅读并同意《个人信息收集使用规则》

0元领取试听课

转化按钮固定展示
在落地页底部

用户点击弹起
半浮层表单

VS. 普通表单转化率提升100%



配置方法：① 在聚光平台-工具-落地页管理，选择「新建落地页」

② 在落地页编辑页左侧选择增加「吸底按钮表单」



建议

历史创建的表单推荐升级为吸底表单，提升表单转化效果~

>> 二跳表单：全新原生落地页样式 (内测中)

笔记优质可直接尝试搭配「原生落地页」，填写成本更低、链路更短

适合客户类型

- 1、**主要收集手机号**：适合对自定义线索内容要求较低的客户，可仅通过手机号完成线索追踪。
- 2、**笔记内容优质**：有笔记制作能力的客户，可在笔记内容中详尽介绍产品/优惠福利，用户可由此初步做出决策。**(尤其适合教育培训、家居家装等有真人口播讲解引导的内容)**

创建流程：创建客资收集计划时，推广标的类型选择「笔记」，推广目标选择「表单提交量」，落地页类型选择**「原生落地页」**

目标和出价方式

推广目标 **表单提交量** 私信咨询量 私信开口量 私信成交量

落地页类型 **原生落地页** 网页落地页 自研落地页

原生落地页 **NEW**

点击笔记详情页「表单胶囊」或「评论区组件」

上拉 **半浮层表单**

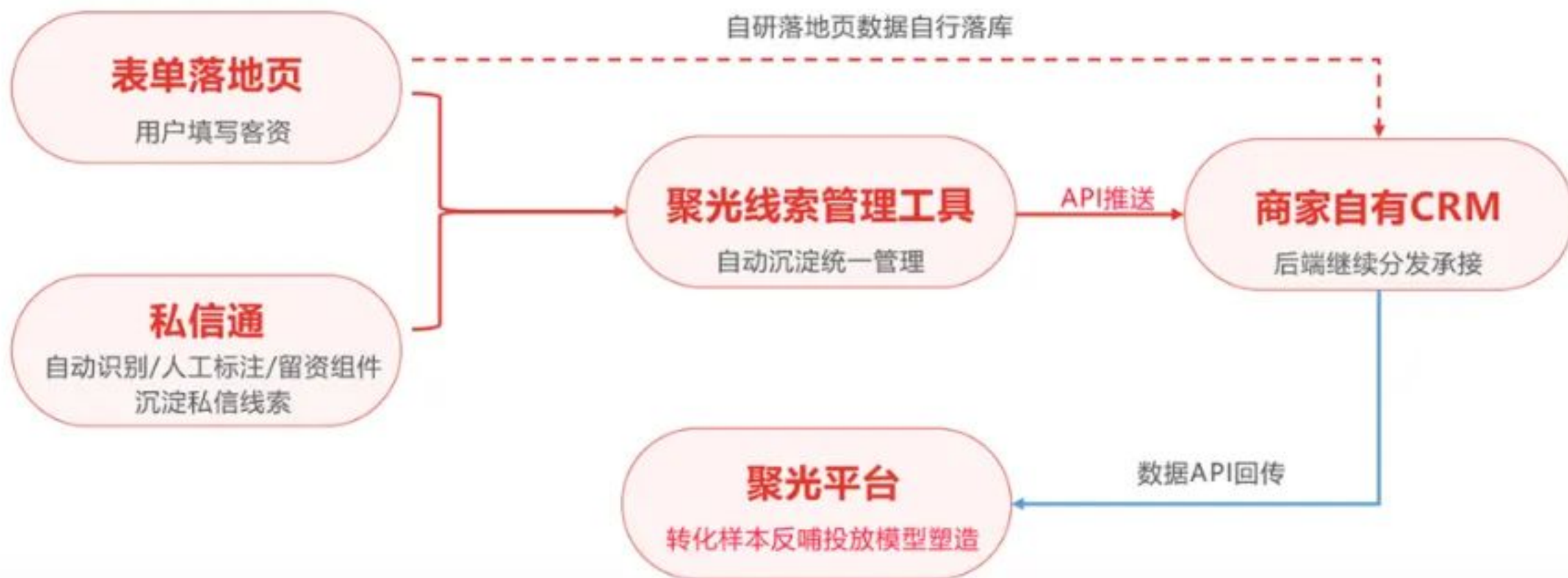


链路更短

填写成本更低

>> 线索统一沉淀，API传输提效

数据协同管理，传输效率高的同时有效保障客资信息安全



>> 将线索信息当做资产统一管理

明确每条客资来源，深入了解用户喜好，为后续的投放优化、线索跟进优化打好数据基础！

线索标签辅助跟进

线索标签

请选择标签 ^

跟进中

留客资

高潜成交

成单

无意向

【私信】

- ① 五种标签供客服区分线索进展。
- ② 私信通已全量上线**自动识别抓取能力**，无需手动标注客资即可沉淀用户留资信息。 **NEW**

通过**私信**和**落地页**收集的线索均可以在聚光线索管理工具中展示与操作

快捷筛选下载，节省统计整理的人力

线索行业工具

线索管理

短信提醒

私信分析

落地页分析

私信API对接

私信线索

表单线索

202

标签 不限

笔记 不限

账号 不限

是否自动识别 不限

线索创建时间

小红书号

用户昵称

地区

线索标签 ①

电话号码

合计28条记录

2023-10-19 14:28:05

26 13 13

留客资

150****7882

2023-10-19 14:10:55

6 13

留客资

131****1520

2023-10-19 14:03:50

Cl 2 13

留客资

131****0035

⚠ 线索安全提醒

- 1、当代理商通过代理商平台登陆客户聚光后台时，**线索详情会加密，同时无法下载线索明细**
- 2、子账户线索会默认展示在主账户的线索管理工具中，子账户不展示线索管理工具（如有需求，可以联系客户经理提供授权信息申请加白）

>> API推送与回传，提高线索流转效率

推送：小红书 → 商家

适合需要将多渠道客资汇总至自有CRM管理，
且有成熟对接能力的客户

回传：商家 → 小红书

适合有成熟对接能力，
且期望系统能优化后端数据的客户

私信：在聚光【线索行业工具】板块，选择「私信API对接」

线索管理 追踪转化(旧) 短信提醒 私信分析 落地页分析 **私信API对接**

数据推送 [示例下载](#)

Token cb9e92b31a110182d6c0e731efc032dd

请填写有效的post消息接收地址

聚光落地页：

在聚光【落地页管理】界面，
点编辑落地页，选择「表单
区域」，右下角可配置「数
据推送」。

数据推送 [示例下载](#)

Token cb9e92b31a110182d6c0e731efc032dd

请填写有效的post消息接收地址

支持回传多个线索行为事件，**在投放时披露转化数据**，辅助人工调整；
同时也积累数据，以便于**模型进行更深度的学习探索**，提升投放效果

小红书聚光 概览 推广 报表 工具 资产 财务 种参参详

事件资产管理

事件资产管理是事件采集与管理工具，可以帮助用户化管理落地页落地页，并通过对工具落地页事件数据的状态，确保数据准确性。

资产类型 不限

资产	资产ID	资产类型	事件数量
测试	2400	自研落地页	1个 待审核
测试	2402	自研落地页	未添加
hg222	2700	聚光落地页	2个 部分审核
测试一下1	2007	自研落地页	5个 审核中

「聚光落地页」和「自研落地页」均通过此路径完成API回传

线索营销产品解决方案

智能的投放能力、高效的线索工具，全链路保障您线索获取及经营的效率

人群触达 → 线索收集 → 转化承接 → 客资沉淀

流量放大营销势能

搜索

信息流

视频流

智能搭建

全站智投 | 省心智投 | 搜索快投

智能出价：OCPC、NOBID

私信咨询 | 私信开口 | 私信留资
表单提交 | 有效表单

定向

通投 | 智能定向
行为兴趣
关键词兴趣
平台推荐定向

选词

行业推词
以词推词
智能推词
上下游推词
关键词词包

私信链路

笔记封面 → 笔记详情页 → 私信页
私信胶囊 | 评论组件 | 私信底导

表单链路

笔记封面 → 笔记详情页 → 表单落地页
二跳bar | 评论组件 | 原生落地页 | 半浮层
封面 → 表单落地页

私信通

欢迎语	自动回复	快捷菜单
留资组件	电话组件	笔记卡片
客服分线	强提示音	弹窗提醒
客资标注	Case管理	话术库

表单落地页

门店组件	多级组件	信息预填
吸底按钮	轮播图	短信验证

线索管理工具

自动沉淀
统一管理
维护跟进
状态变更

API推送

API回传

转化数据反哺投放

稳定获取线索

高效跟进转化

数据反哺投放

LEADS



优秀客户案例

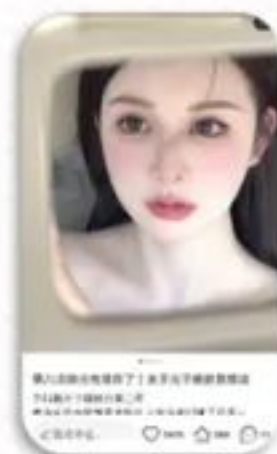
医疗-BR光电

多维内容布局，助力客资转化

此前难点：新品声量低，单一从企业号布局内容难在短期被市场快速认知。

持续数据百篇高价值内容
全链路击穿医美用户心智

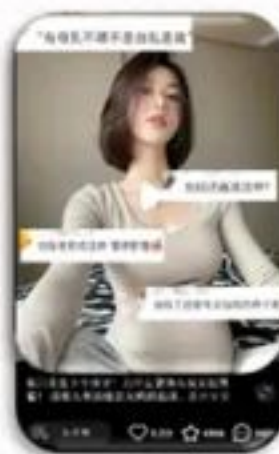
医美爱好者/护肤博主探店树立品牌口碑
多圈层博主构建内容矩阵
全方位种草目标受众



项目沟通



博主测评



场景营销

强化投放，强势卡位
加强客资转化

光电保养赛道重点词搜索结果**强势卡位**
占领用户决策心智及转化



推广首位



推广首位

品牌检索量与线索转化人数高相关

— 线索推广私信人数 — 搜索指数 (uv)

-50%

客资成本



内容布局提升了站内声量，高质量内容在投放的加持下持续带来转化，有效降低了客资成本

到综-天鹅到家 布局KOS矩阵，高转化笔记促生意提升

此前难点：单独布局企业号收集客资有限，难进一步拓展营销规模。

真实经验分享



避坑指南/攻略



家政简历类



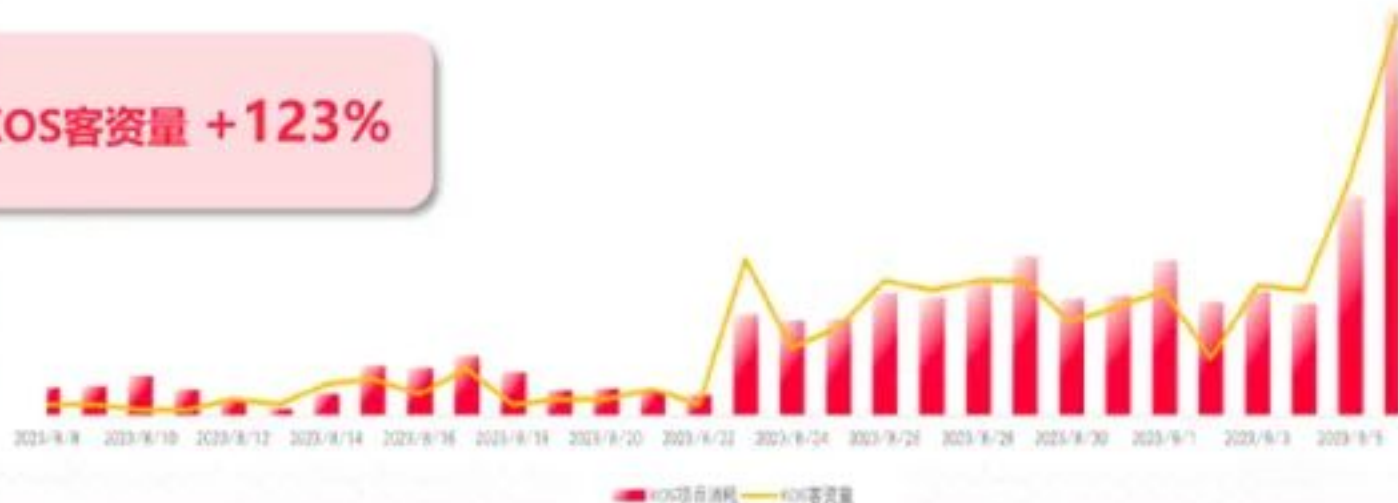
家政议题类



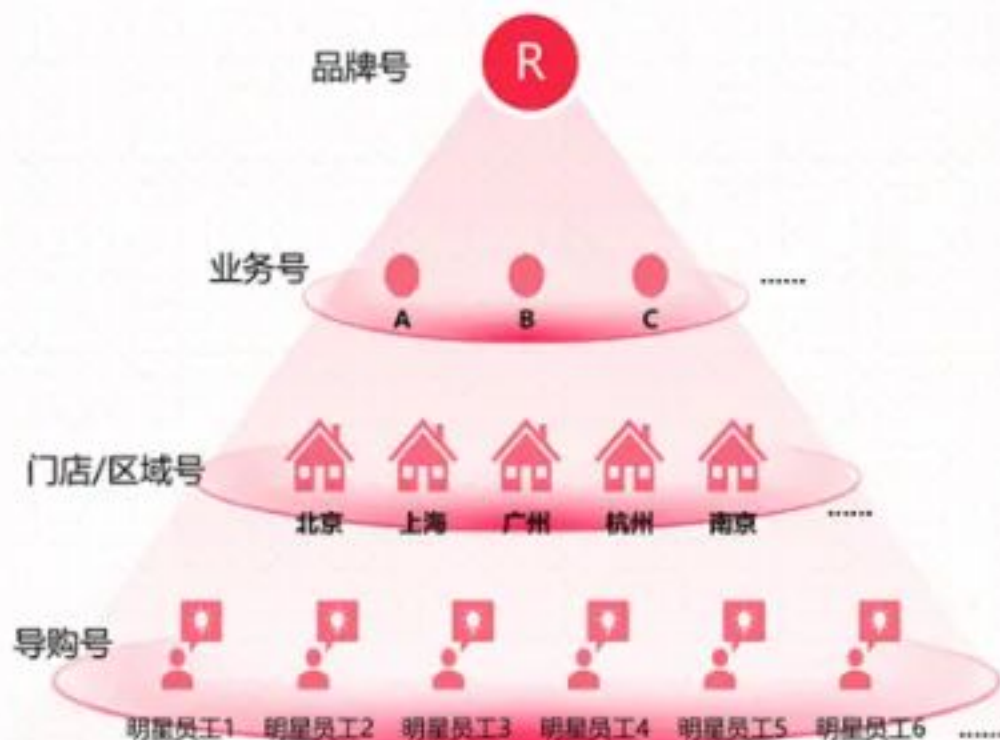
面试技巧类



KOS客资量 +123%



2023年8-9月持续孵化KOS账号，提升品牌创意度，拉近与用户之间的距离，全面提升客资收集数量！



此前难点：旅游旺季到来，每日私信进线咨询量急速上升，客服人力紧张难快速响应同时段多用户进线。

通过使用「私信通」智能组件和提效工具的能力组合，有效提升了私信回复承接的效率和质量，在旺季持续高效获客！



欢迎语

优先承接用户

快捷菜单

直接留资转化

强消息提醒

客服快速响应

话术库

保障答复质量

智能组件



未使用

使用后

私信开口成本

进线开口率

客服提效

45s首响率 +141%

私信开口成本 -29%

婚摄-藤井树

使用私信通提升获客量级

此前难点：笔记优质，爆文下常积累大量有购买意向的评论，但仅靠运营用小红书APP难快速响应所有用户的咨询。

通过使用「私信通」私信回复意向评论能力挖掘更多潜在意向用户，客服定向牵引转化，有效提升整体获客量级。

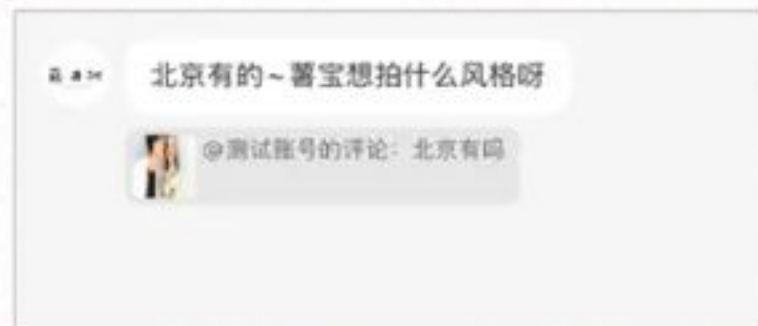
优质笔记素材吸引大量用户直接在评论区咨询

私信通后台实时抓取，客服及时触达

私信中继续跟进用户需求



笔记来源	笔记名称	评论内容	评论时间	评论用户	客服回复状态
	婚纱照精修	北京有吗	2023-07-19 20:26	测试账号	已回复
	婚纱照精修	好想看	2023-07-19 20:24		未回复



客服更快速地追踪评论区潜客、引导转化，有效提升了获客范围
且私信通的提效工具让客服回复效率+26%，留资获客成本进一步降低

-28%

私信开口成本

+39%

留资量

-23%

留资成本

此前难点：每日用户进线量大，客服人力有限，回复消息的同时难兼顾标注沉淀客资

客服回复效率提升
提升私信承载量

平均响应时长

- 12%

创建「私信留资量」计划
投放效果显著提升

留资成本

- 21%

留资量

+ 31%

自动抓取 + 人工标注

线索沉淀 — 客资回传

数据优化投放模型



私信通自动抓取用户留资信息，人工辅助校验

沉淀至「线索管理工具」统一管理

通过API将客资回传至自有CRM
提高销售分发跟进效率



聚光投放计划学习留资数据样本

保障开口成本的同时优化深层留资效果

LEADS

小红书

小红书助力客户线索营销更高效
共创好生意未来