

小红书 种草学

小红书聚光平台 营销玩法





01 聚光平台介绍

02 聚光平台底层逻辑和原理阐述

03 聚光平台产品和营销场景解析

了解聚光平台广告投放玩法

掌握精准定向和智能投放能力

实现广告和自然流量间的互相助力



Part 01 聚光平台介绍

什么是聚光平台

聚光平台是小红书营销的一站式广告投放平台，能够满足广告主以“产品种草、商品销量、客资收集、直播推广、抢占赛道”为目标的多样化营销诉求。

平台打通了搜索和浏览两大用户关键决策场景，并支持以SPU（产品）为颗粒度的精准定向和智能投放能力，为广告主提供一体化的营销解决方案，让好产品自然发光。

(聚光平台网址: <http://ad.xiaohongshu.com>)

平台三大亮点

场景化

适配小红书
搜推营销场域

基于SPU维度
搜推场景打通
深度适配小红书

智能化

智能投放
精准定向

智能出价策略
精准定向能力
智能辅助工具

一体化

与蒲公英平台
深度打通

支持蒲公英笔记
可关联电商店铺
可关联电商商品

聚光平台五大优势





Part 02 聚光平台底层逻辑和原理

聚光平台广告竞价原理

从匹配广告到展现计费全链路

匹配广告

CTR预估

频控过滤

广告排序

展现广告

点击计费



01

用户访问曝光位置，根据广告位匹配合适的广告素材（标的）

02

对广告素材进行质量评估，预估点击率（CTR）就是评估创意质量的常用指标

03

为广告效果更有效的传达，会对用户展示频次进行控制，即展现频控

04

对创意素材进行排序

05

竞价胜利（eCPM）的广告对用户进行曝光

06

用户点击广告，收取广告主费用

影响广告排序的因素

预估点击率 X 出价

$$\text{点击价格 (CPC)} = \frac{\text{下一名出价} \times \text{下一名点击率}}{\text{自己的素材点击率}} + 0.01$$

聚光平台广告投放MAP

四步完成投放准备，三步即可新建广告

广告投放准备

专业号认证

- 账号信息
- 主体信息
- 身份验证

广告资质认证

- 账号信息
- 主体信息
- 行业资质

聚光平台登录

- 账号密码登录
- 代理商主账户登录跳转子账户
- 合作伙伴平台登录跳转子账户

账户充值

- 账号密码登录
- 代理商主账户登录跳转子账户
- 合作伙伴平台登录跳转子账户

新建广告

推广计划

- 营销诉求
- 广告类型
- 推广目标
- 出价方式
- 计划预算

推广单元

- 推广标的
- 定向
- 出价

推广创意

- 转化组件
- 前链创意

其他工具

数据报告

落地页管理

推广点击检测

追踪转化工具

聚光平台广告投放能力

支持两大投放场景+三种投放模型

投放场景	投放模型	必需设置项	实现的效果	超成本赔付	适用场景
智能投放	oCPC	推广目标、成本控制方式、出价	转化成本不超过设定成本出价的一定范围(±20%)，尽力最大化转化，兼顾跑量	有	对成本有清晰价值认知，希望在成本可控的情况下尽可能多的拿量
	Nobid	推广目标、日预算	日预算消耗完的情况下，尽力最大化转化	无	对点击/转化成本缺乏价值认知，有一笔预算要花，希望系统帮助花掉预算同时尽可能优化效果
手动投放	CPC	推广目标、出价、日预算	手动设置出价，点击成本可控，跑量不可控	无	希望人工手动操作，较少依赖系统能力，并实现点击成本可控

智能投放的优势

效果上：自动化、智能化，对比纯手工操作，有效提升运维效果；效率上：无需人工干预，降低运营成本，提高投放效率



Part 03 聚光产品和营销场景解析

聚光产品投放大图



基于营销场景选择合理的推广目标

营销诉求	产品种草 吸引您的目标受众，增加其使用产品或服务的兴趣	抢占赛道 快速提升您的产品或服务在某赛道和场景的影响力，目前仅支持搜索推广	商品销量 吸引您的目标受众进入您的店铺或购买店铺商品	客资收集 吸引您的目标受众提交销售线索或发起私信咨询	直播推广 提升您直播间的观众量和人气
广告类型	搜索推广 信息流推广	搜索推广	搜索推广 信息流推广	搜索推广 信息流推广	搜索推广 信息流推广
推广标的	商品组件笔记 店铺组件笔记 无组件笔记 私信组件笔记 落地页组件笔记	商品组件笔记 店铺组件笔记 无组件笔记 私信组件笔记 落地页组件笔记	商品组件笔记 店铺组件笔记 商品	私信组件笔记 落地页组件笔记 落地页	直播间笔记

备注：商品销量--商品、客资收集--落地页 仅支持搜索广告，信息流广告暂不支持

打通两大场域深度影响用户消费决策

小红书 种草学

信息流 - 激发兴趣



搜索场 - 心智占领



广告类型：信息流推广



用户在发现页探索新的
消费信息和生活灵感



信息流广告随机出现在发现
页从**6**位起顺位**+10**依次
递增



聚光平台信息流推广的价值

小红书 种草学



定向触达目标用户

通过信息流推广的方式，对目标消费者定向投放快速实现触达，提升转化意愿



对目标用户进行种草

通过不同形式和内容的笔记，对目标用户多次触达，激发其购买意向



助力实现生意转化

吸引目标用户进入店铺、商品详情页、私信页面等，助力转化

善用平台工具进行持续优化

信息流推广的3大优化方向

定向优化

拓新为主

宽泛定向（年龄、性别等）

转化为主

精准定向（人群、兴趣等）

笔记优化

形式调优

视频笔记CTR > 图文素材CTR

内容择优

发布多篇笔记，靠系统选择CTR最优

出价优化

调整出价

在竞价激烈时期，
通过调高出价获得更多流量

智能出价

使用智能出价，
对比手动出价更好实现降本提效

广告类型：搜索推广



用户在搜索框输入感兴趣的搜索词，广告系统会拆分识别出有价值的商业词汇，向用户展示相关内容



搜索广告出现在社区搜索结果页从**2/3**位起顺位 **+xN**
(x在7-13之间浮动) 依次递增



注1：自2023年9月中旬起，小红书搜索竞价广告升级为“搜索通”。

注2：广告位受价格&物料质量&相关性综合影响，物料质量越高/相关性越好，越能以相对低的价格拿到更靠前的展现。

聚光平台搜索推广的价值

小红书 种草学



转化高购买意向用户

用户主动检索品牌，品类及商品相关信息
购买意愿更为强烈，完成高效触达转化



关键词卡位与拦截

锁定品牌、产品、品类关键字
拦截行业流量、建立企业品牌护城河

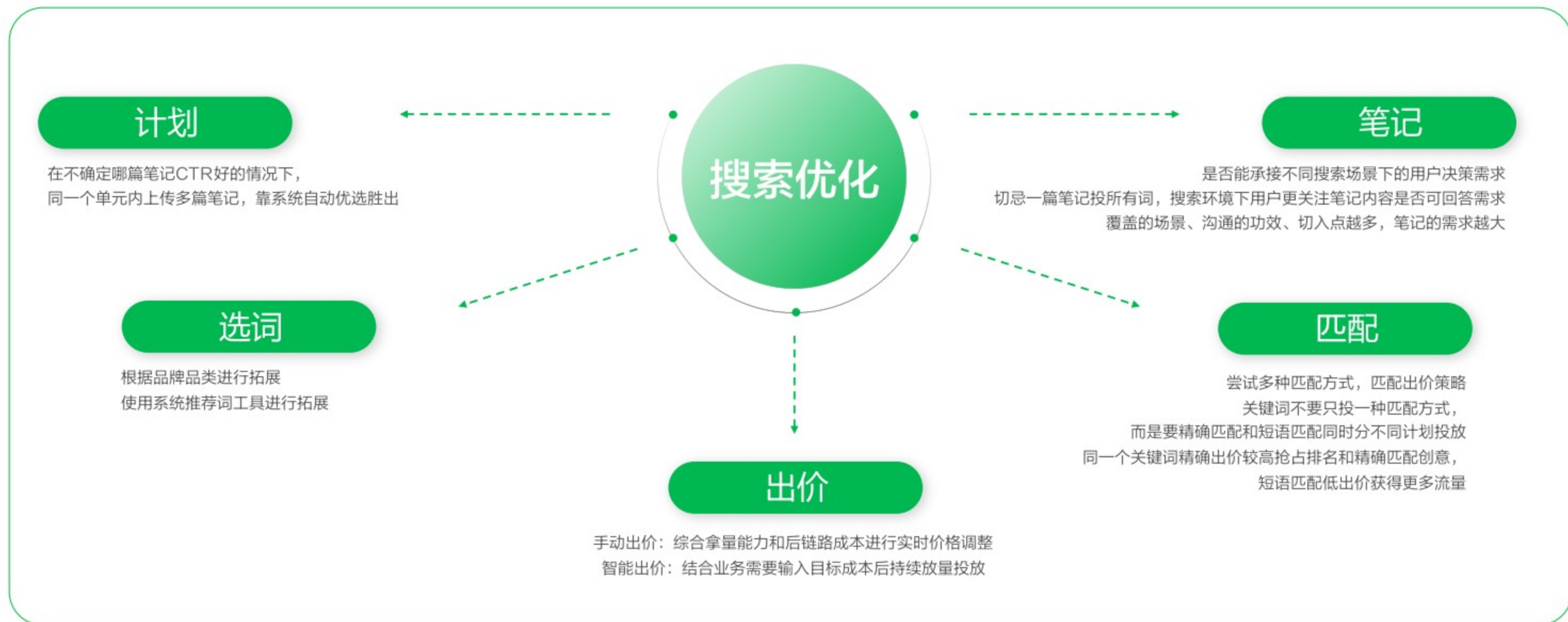


用户回搜后可提升转化

用户通过信息流回搜，进入品牌专业号阵地
了解更全产品信息，助力提升转化率

善用平台工具进行持续优化

搜索推广的5大优化策略



合适的内容推给合适的人-DMP人群标签

小红书 种草学

小红书站内多场景数据能力

外部生态数据

独特用户属性

用户人生阶段分层
例，手机价格/手机型号/手机品牌/.....

用户生活方式
例，野餐人群/party人群/.....

用户购物习惯
例，vlog党/拍照人群

特色内容数据

内容兴趣人群
例，数码党/功效人群/.....

内容态度倾向
用户对内容好/中/差倾向

KOL粉丝行业倾向
对不同KOL粉丝进行行业分层

品牌/广告数据

品牌私有人群
例，笔记互动/电商转化/品牌搜索.....

广告相关人群
例，广告曝光/广告点击.....

全链路营销数据

站外电商转化
打通站内转化+小红书数据，实现广告评估及精细化再营销

品牌一方数据
打通品牌数据，实现TA分析及再营销

合适的内容推给合适的人 - DMP定向产品能力

特色数据沉淀

用户内容偏好

特色内容标签

广告全链路数据

内容舆情标签

人群包灵活组合

人群包交集/并集/差集计算

人群包
lookalike

人群自由组合&扩展

用户画像洞察

人口分布情况

兴趣关注点

行为偏好

TA用户是谁

外部数据整合

外部电商



品牌一方数据

全面媒体数据

私信通：小红书一站式线索经营平台

小红书 种草学

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

欢迎语

自动回复

电话组件

留资组件

强提示音

弹窗提示

快速响应

提高开口率



用户开口

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

深度沟通

提升留资率



留资转化

自动抓取

客资标注

线索管理工具

客资API回传

高效管理

数据反哺投放，线索持续经营

提升种草转化，加速线索经营

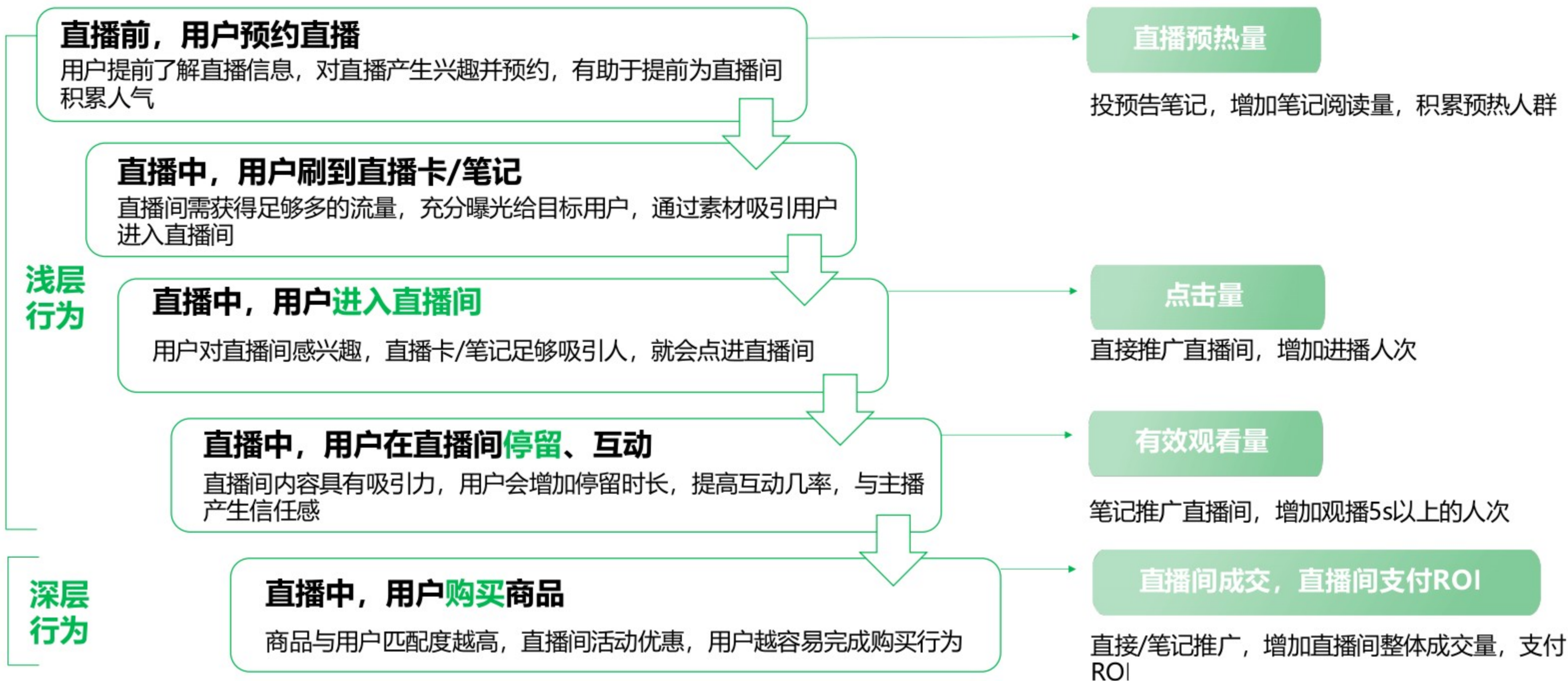


什么是直播推广？

「直播推广」 是直播间付费推广的工具，能够给直播间带来商业流量加持，增加曝光机会，助力直播间成长。目前小红书的直播推广功能，可在直播前优化预热量，**在直播中优化直播间观播人数和成交。**

可服务的商家类型	可推广的平台	可推广的直播间	推广样式	优化方面
企业店铺商家	聚光平台	商家/买手/博主自己的直播间	直接推广直播间	直播间预告笔记阅读量
个人店铺商家	千帆平台			直播间人气 提升观看人数：观看5s以上的人数
未开店的买手、博主	直播管理后台	商家关联的主理人的直播间	笔记推广直播间	直播间GMV 提升直播间订单量：推广ROI出价

一张图看直播间行为漏斗



直播推广优化目标解读

直播前

直播时

直播预热量

【内测功能】

直播前投预告笔记，增加笔记阅读量，积累预热人群

优化点：预告笔记点击量

点击量

直接推广直播间，增加进播人次

优化点：进播人次

有效观看量

笔记推广直播间，增加观播5s以上的人次

优化点：有效观看人次

直播间成交

直接/笔记推广，增加直播间整体成交量

优化点：直播间gmv

直播间支付ROI

【内测功能】

直接/笔记推广，增加直播间的支付ROI

优化点：支付ROI

- 仅在开播前产生消耗，直播开始时自动停止推广
- 定向人群会自动过滤掉已预约的用户

- 仅在直播时产生消耗，直播结束时自动停止推广
- 当用户在wifi环境下刷到直播卡，会自动播放10s直播间实况；非wifi环境下仅展示静态直播卡
- 新客户先投放有效观看量的自动出价形式，了解账户的点击成本，有效进播成本，为后续投放直播间成交提供出价建议，也帮助账户积累样本，测试直播间适合投放的人群，为后续投成交打下基础

直播推广优化目标解读

直播前

直播时

直播预热量

【内测功能】

直播前投预告笔记，增加笔记阅读量，积累预热人群

优化点：预告笔记点击量

点击量

直接推广直播间，增加进播人次

优化点：进播人次

有效观看量

笔记推广直播间，增加观播5s以上的人次

优化点：有效观看人次

直播间成交

直接/笔记推广，增加直播间整体成交量

优化点：直播间gmv

直播间支付ROI

【内测功能】

直接/笔记推广，增加直播间的支付ROI

优化点：支付ROI

- 仅在开播前产生消耗，直播开始时自动停止推广
- 定向人群会自动过滤掉已预约的用户

- 仅在直播时产生消耗，直播结束时自动停止推广
- 当用户在wifi环境下刷到直播卡，会自动播放10s直播间实况；非wifi环境下仅展示静态直播卡
- 新客户先投放有效观看量的自动出价形式，了解账户的点击成本，有效进播成本，为后续投放直播间成交提供出价建议，也帮助账户积累样本，测试直播间适合投放的人群，为后续投成交打下基础

聚光电商内循环



小红书商家管理平台



小红书聚光平台

新手商家

达人卖家

初创品牌

极速版

ARK-推广

简单好上手
智能更省心

站内经营

跃迁

投放能力升级
经营模式升级

专业版

聚光-商品销量

专业投放 精细经营

流量场域充沛

定向维度精准

比价模式可控

推广数据复盘

品牌人群资产沉淀

站内+站外经营

成熟品牌

代理公司

资深商家

聚光内循环ROI推广目标全新上线

功能目标

- 促进客户更准确地表达对于ROI的达成预期
- 提升计划的跑量能力的同时，有效保障ROI的稳定性

优势亮点

- **目标达成率高**

产品直接优化商品ROI，测试期大盘ROI达标率高达86%，且持续保障ROI稳定；

- **投放效果提升**

在保障ROI稳定的同时，更大可能促进跑量，大幅提升GMV；

- **计划管理成本低**

客户只需要ROI即可，不需要因为多商品投放而频繁更改商品成本出价。

功能入口

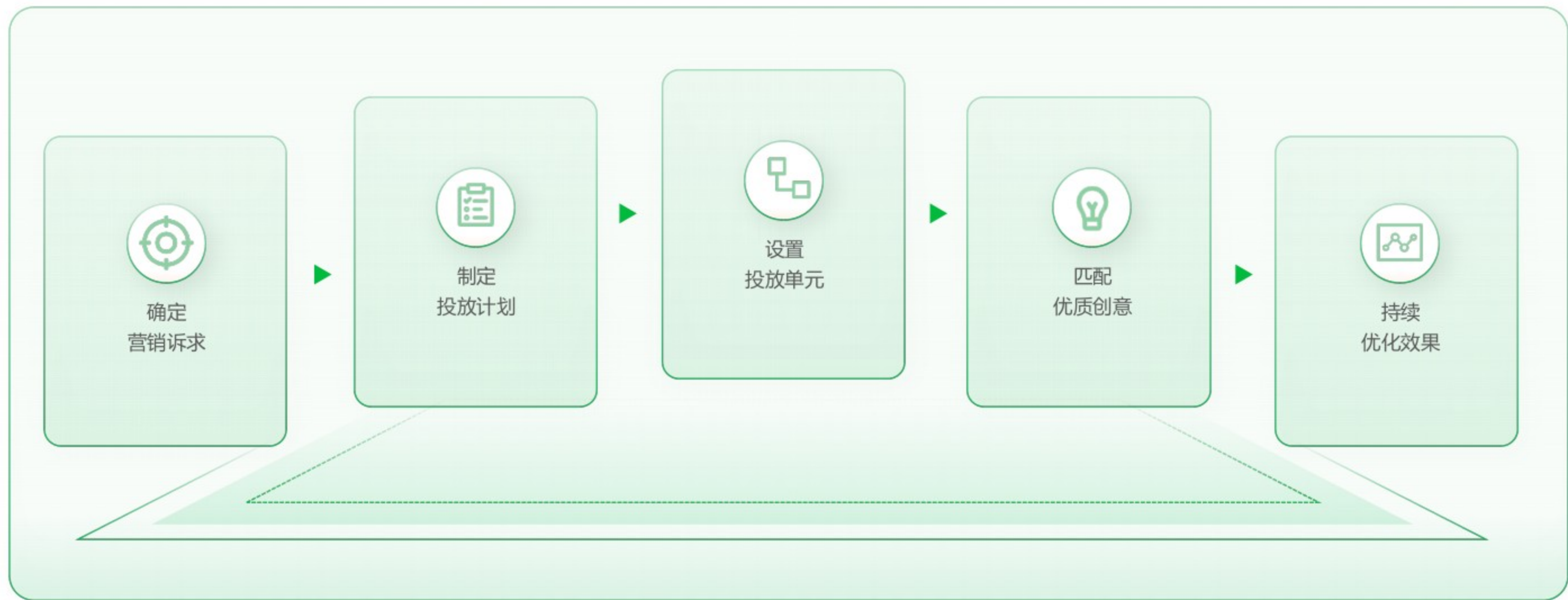
新建广告 → 营销诉求：商品销量 → 目标与出价方式
→ 推广目标：ROI → 成本控制方式：ROI控制/自动控制

The screenshot displays the 'Target and Bidding Method' (目标与出价方式) configuration page in the Xiaohongshu advertising system. The page is divided into several sections:

- 营销诉求 (Marketing Objective):** 转化 - 商品销量 (Conversion - Product Sales).
- 计划基本信息 (Plan Basic Information):** Includes fields for plan name, ad type (e.g., 全站推广, 搜索推广), and campaign type (e.g., 笔记, 直播).
- 目标与出价方式 (Target and Bidding Method):** This section is highlighted with a red box. It shows the '推广目标' (Promotion Target) set to 'ROI' (ROI) and the '成本控制方式' (Cost Control Method) set to 'ROI控制' (ROI Control).
- 投放效果 (Delivery Effect):** A graph showing the relationship between GMV (Gross Merchandise Volume), Target ROI, and Actual ROI. The graph indicates that the system aims to maximize GMV while maintaining a stable ROI.
- 计划预算 (Plan Budget):** Includes options for budget type (e.g., 不限预算, 指定预算).

At the bottom right, there is a '下一步' (Next Step) button.

课程小结





THANKS

学种草上种草学

 种草学

