

2025/09/06

小红书店铺0-1一个半月爆单 1000单

我到底做对了什么，你可以学到的方法论和实操细节

by 千酱

自我介绍

千酱

平平无奇打工人

训练营第一期学姐~

小红虚拟电商启动以来爆单1000+，训练营期间爆单150+

关键数据 截至：2025-08-07~2025-09-05

实时

近1日

近7日

近30日

数据中心 >

支付金额 ② >

¥5,641.90



支付订单数 ② >

1,025

总访客数 ② >

80,346

商品平均评价 ②

5 ★★★★★

店铺分 >

4.50 一般

可提现余额 ② >

¥1,110.00

店铺访问量 ② >

505

买手支付金额 ②

¥0.00

广告支付金额 ② >

¥0.00



CONTENTS

目录

01

关于小红书虚拟产品二三事

02

万事开头难：如何确定自己的赛道

03

选品与制品：利用AI做出爆品

04

AI：我的实习生、导师和闹钟

05

心力：坚持才是赚到第一块钱的核心

01

关于小红书虚拟产品二三事



what：什么是小红书虚拟产品

没有实体产品，用户购买下单后不走物流

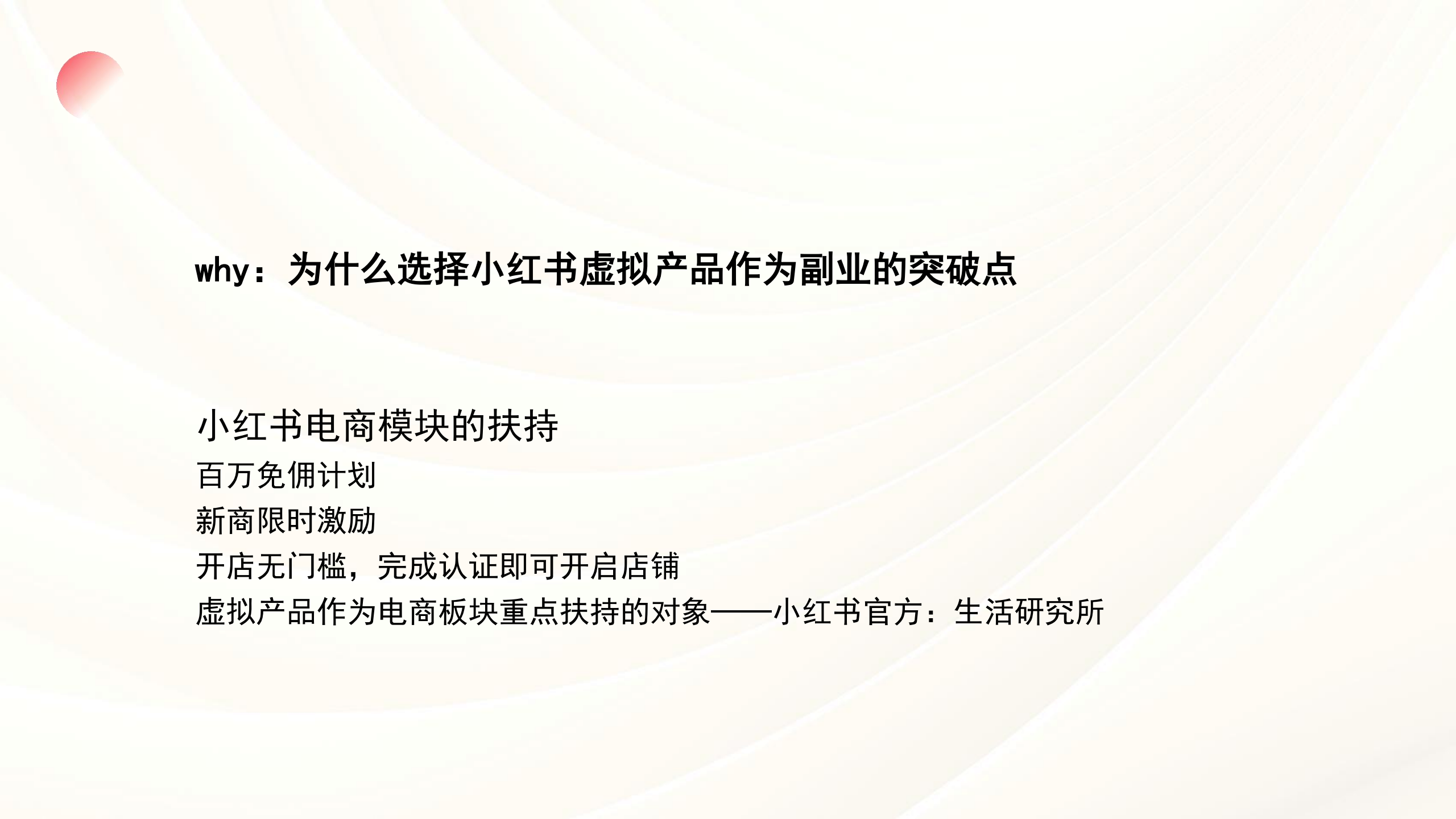
模版类：ppt模板、简历模板、述职模版

攻略：旅游攻略、恋爱攻略

题库类：面试笔试题库

指南类：装修0-1指南、一个人公司0-1指南

工具类：提示词、coze workflow



why：为什么选择小红书虚拟产品作为副业的突破点

小红书电商模块的扶持

百万免佣计划

新商限时激励

开店无门槛，完成认证即可开启店铺

虚拟产品作为电商板块重点扶持的对象——小红书官方：生活研究所



why：为什么选择小红书虚拟产品作为副业的突破点

越来越多的人将搜索场景转到小红书

寻求解决方案：华为手机锁屏如何把时间往下移动

了解体验：同事推荐了一家不错的餐厅，打算周末去，先去小红书上看看

寻求情绪价值：今天面了一个非常奇葩的人

why：为什么选择小红书虚拟产品作为副业的突破点

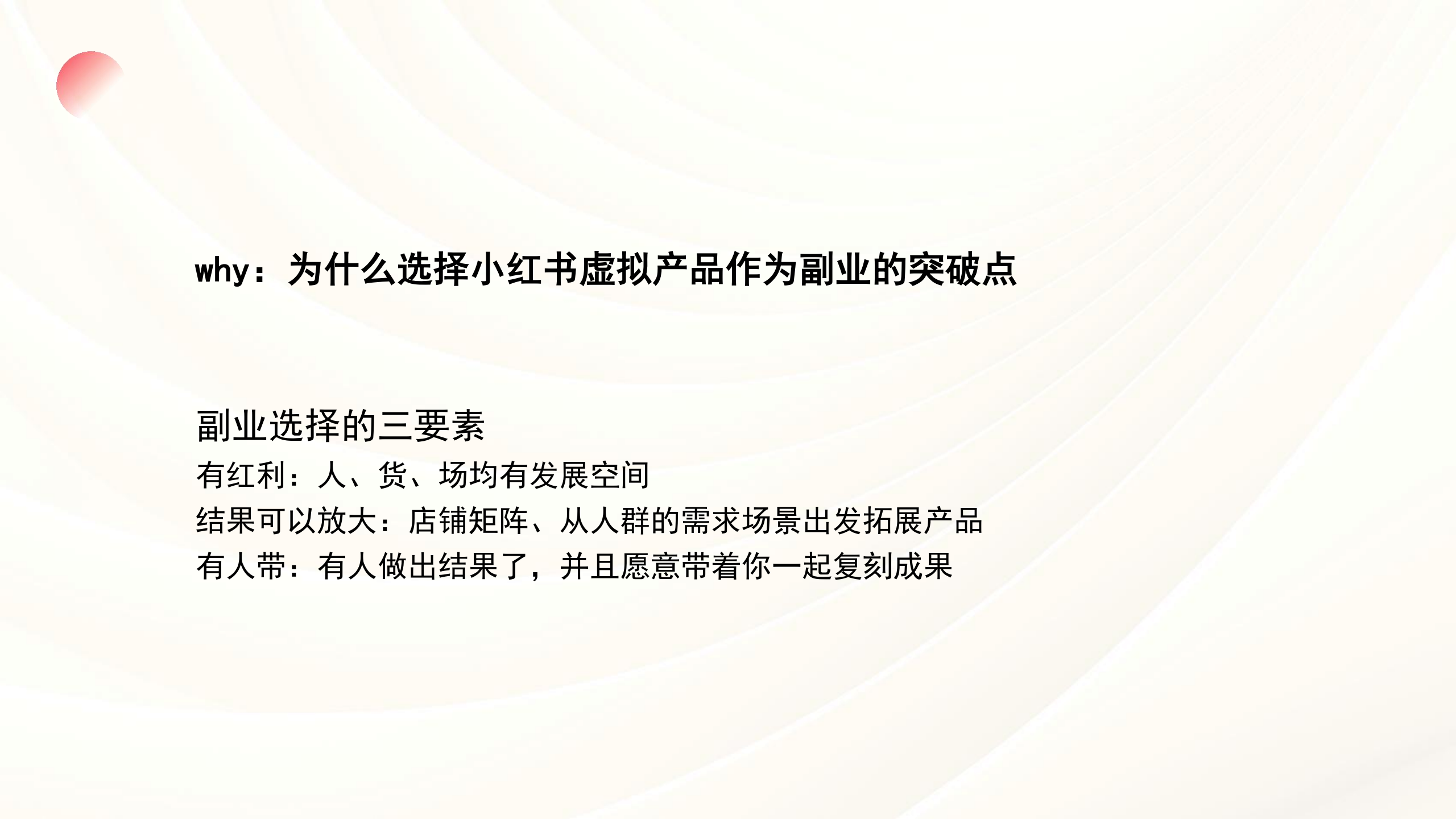
赋能主业

所有在小红书上做获客的行业都可以在虚拟产品电商中重来一遍！

教育行业？投放ROI不理想——>虚拟产品电商获客

传统行业？获客瓶颈——>行业报告作为资料上架获客

实体电商？提升客单价/到店率——>行业相关指南引流或完善服务

A decorative graphic in the top-left corner consisting of a red circle with a gradient, from which several wavy, concentric lines in shades of orange and yellow emanate across the slide.

why：为什么选择小红书虚拟产品作为副业的突破点

副业选择的三要素

有红利：人、货、场均有发展空间

结果可以放大：店铺矩阵、从人群的需求场景出发拓展产品

有人带：有人做出结果了，并且愿意带着你一起复刻成果

时间线复盘





我可以你也可以！

2025年5月19日决定创建账号，6月19日完成首单，7月起稳定出单，8月5日单日GMV破百。时间真的很短
抓住机会点就会成交！



到底做对了什么

切中需求蓝海赛道

选品和制品高效和精准

超高的执行力和AI的使用

心力

02

万事开头难： 如何确定自己的赛道



如何确定自己的赛道



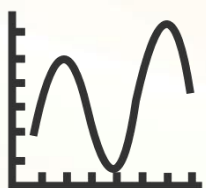
新手入局虚拟电商赛道的原则

能够快速出结果的
体量够大的
自己些许了解的



用自然流和用户认知阶段筛赛道

两个新手注意点



我的赛道101——复盘我的赛道选择

私域运营赛道
留学生（租房）推荐信
保研
ppt模板



总结

五步3小时内梳理完比赛道选择

如何确定自己的赛道



新手入局虚拟 电商赛道的原则

季节性需求爆发+细分人群

【证书、考试、开学（学生和教师端）、求职】

2025
结构化面试话术素材
开挂手册

¥53.9 已售1.6万+

先用后付

结构化面试话术素材开挂手册PDF电子版

1000+人好评 8000+人加购 3个月内5000+人购买

预计2小时发货 | 承诺24小时内发货, 晚发必赔
安徽合肥 包邮

极速退款 | 不支持无理由退换 | 晚发必赔

已选: 结构化面试话术素材+高分指南(包...

加入购物车 立即购买

JoJo的
雅思写作冲7
速成宝典

¥129 到手价 ¥79 已售1368

限时立减50 先用后付

JoJo的雅思写作冲7速成宝典 | 大作文真题范文实时更新

100+人好评 1000+人加购 3个月内1000+人购买

预计2小时发货 | 承诺24小时内发货, 晚发必赔
浙江嘉兴 包邮

退货包运费 | 不支持无理由退换 | 极速退款

已选: 大作文: 万能观点素材库+写作模版...

商品评价 900+ 品质 4.8

J***思
我就看了四天 首考6.5很满意了 里面的思路很全 考试也用上

加入购物车 立即购买

2025 高校热点话题 97 题

目录

【哪吒2】
一、《哪吒2》爆火, 对高校思政工作有什么启示? 7
二、《哪吒2》魔童闹海, 这部动画电影该如何对大学生进行文化自信教育? 8
三、从《哪吒2》看出, 哪吒成为学生成长路上“太乙真人”? 9

【deepseek】
四、如何利用 deepseek 开展大学生思政教育工作? 11
五、Deepseek 为高校带来了哪些机遇? 又如何赋能高校工作? 12

【六尺巷精神】
六、六尺巷精神的内涵 14
七、新时代六尺巷精神工作法 14
八、在高校工作中如何践行六尺巷精神? 14

【网络思政】
九、结合当下学生特点, 谈一谈如何利用网络开展大学生思政教育工作? 16

【教育强国建设规划纲要(2024-2035年)】
十、教育强国建设规划纲要全文逐条解读 18
十一、 35
十二、 36
十三、 37
十四、 38
十五、 如何抓好 39

【2025 教育工作会议重点解读】
十六、1月9日召开 会议上就 2025 年教育工作部署, 发出的动员令 41
十七、2024 教育事业新进步有哪些? 42
十八、2025 全国教育大会: 四个统筹好、七项重点任务、四个方面抓落实的含义? 43

¥39.9 已售4145

【灵芝首创】2025高校笔试面试热点97个例题 持续更新

100+人好评 2000+人加购 200+人收藏

预计2小时发货 | 承诺24小时内发货, 晚发必赔
江苏南京 包邮

极速退款 | 不支持无理由退换 | 晚发必赔

商品评价 800+ 品质 4.7

加入购物车 立即购买

如何确定自己的赛道



新手入局虚拟 电商赛道的原则

自己了解的（内容生产问题）

工作相关：

xx行业经历——>岗位手册/sop

备考经历——>面试题、笔试复习大纲

生活相关：

减肥经历——>减脂饮食手册

恋爱经历——>伴侣交流话术

#输出

一、个人优势挖掘Q&A（如果无，填“无”）

01、你拿到过什么具体结果？

02、你是否在某个领域有经验积累？

03、你是否有很强基础技能？

04、你是否有其他人不具备的超级标签 or 复合标签？

05、在人生核心课题上，你对什么特别有表达欲？

06、你生活在哪里，这个地方有什么独特优势？

07、你过往人生积累了什么人脉、资源、经历、爱好？

08、你本身就有具体的业务？



如何确定自己的赛道



第一步

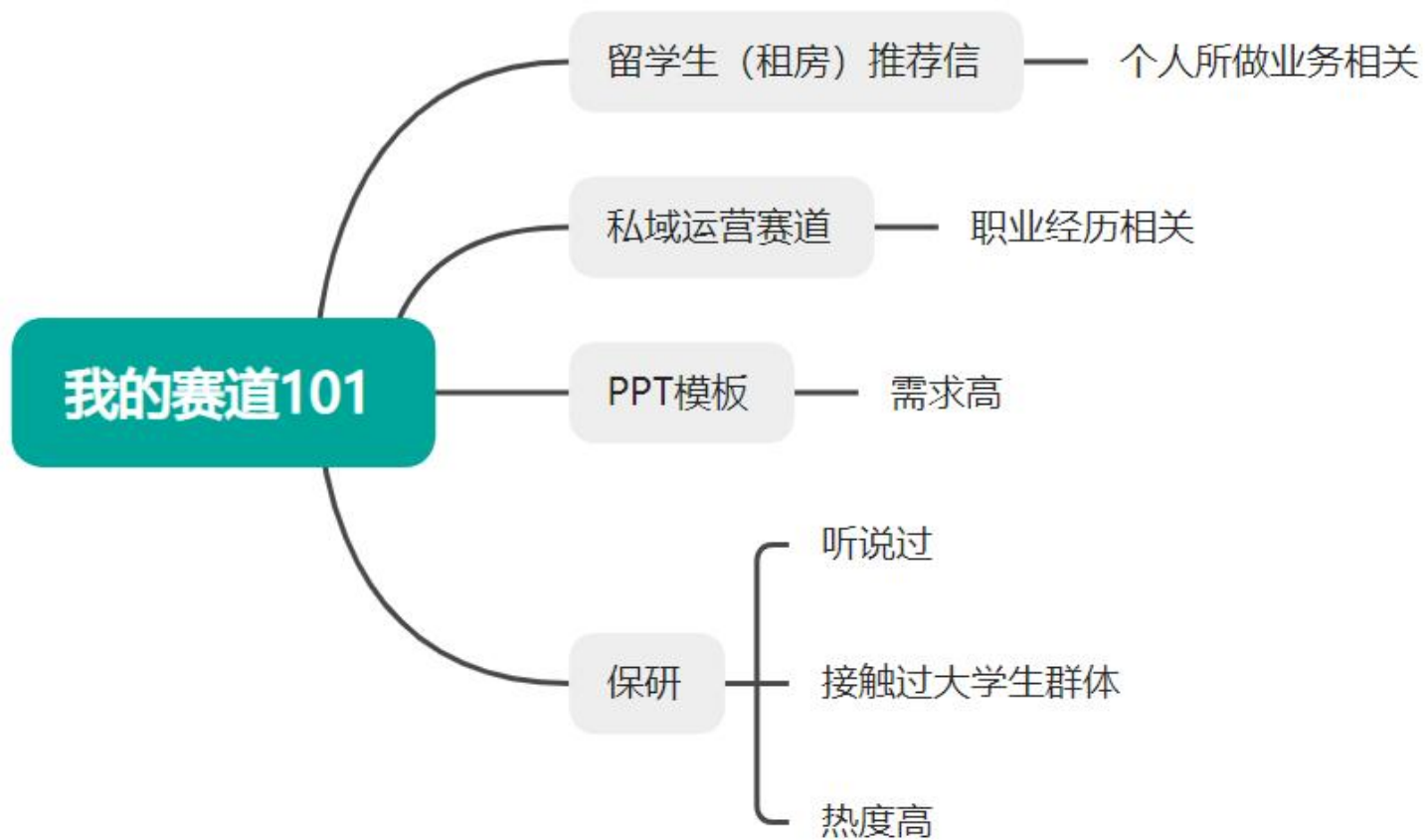
从内容深度、传播广度、需求强度三个角度选择4-5个赛道

内容深度：自己是否有一定了解

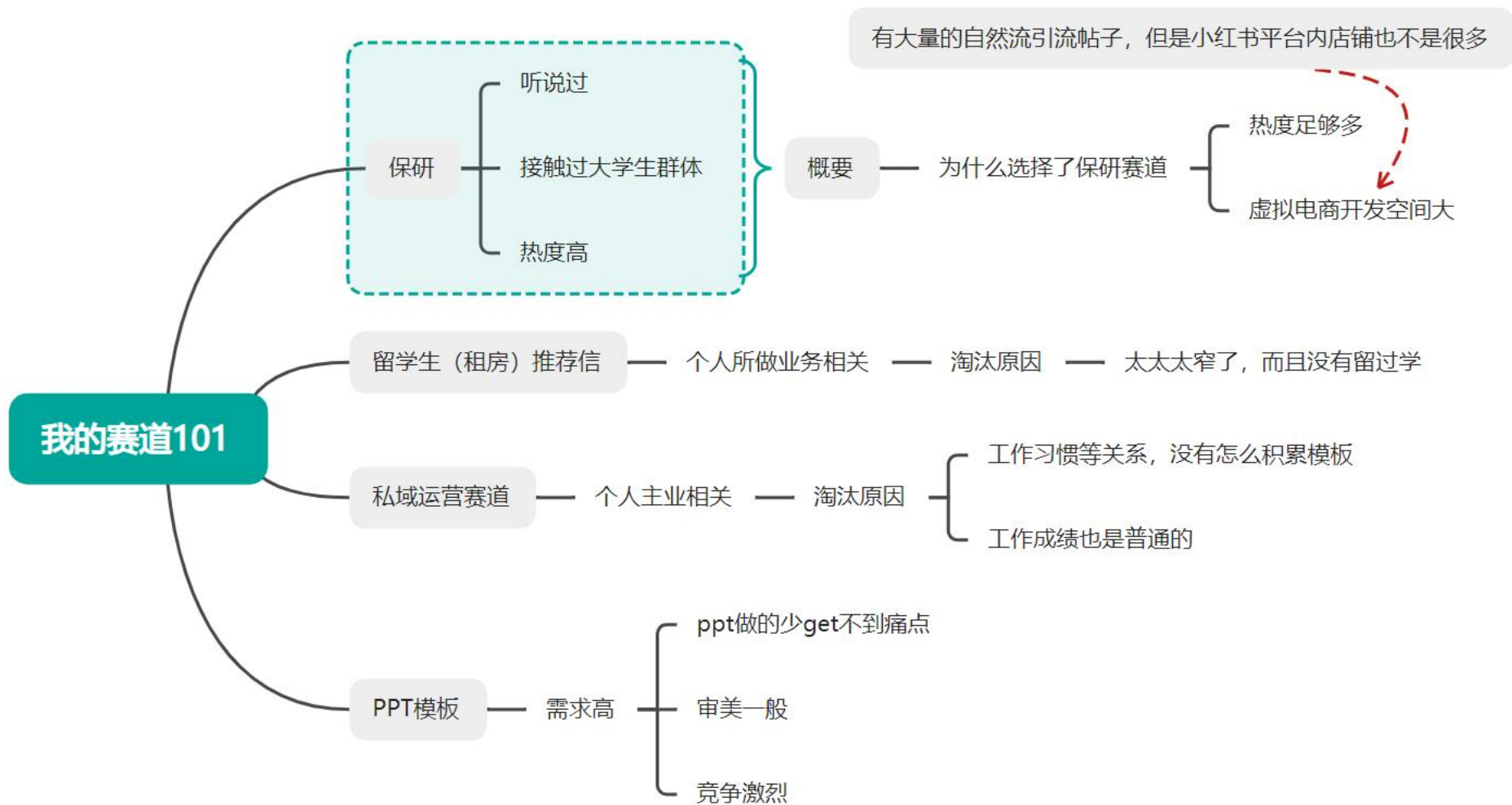
传播广度：目标人群基数是否足够大

需求强度：自己解决不了并且着急用

我的赛道101——复盘赛道选择过程



我的赛道101——复盘赛道选择过程



如何确定自己的赛道



第二步

赛道竞争程度判断

赛道选择小TIP:

搜索一下你想要做的赛道是否是店铺和商品少，但是自然流引流的帖子超多呢？
是的话赛道潜力不小！

如何确定自己的赛道



第三步 人群需求自检

职场成长、职场沟通、心理学、个人认知类、分析类、社会化指南

纯新手合适吗？

个人不是很建议，但是如果本人已经有：

- 1、小红书、公众号比较强的写作内容产出能力
- 2、对某事确实有深度的理解并且其他人已经给了正向的反馈（如：你说的好有用！）
- 3、个人爱好顺便拿结果的
是可以尝试的

如何确定自己的赛道



第三步 人群需求自检

1、知道这件事情，但是以为自己没问题

赛道选择小TIP:

想要快速拿结果，先看下自己选择的赛道，目标用户会在小红书上搜索什么问题
如果是345类问题可以入手 12类需要新手极强的内容能力

4、能够描述问题，但是觉得自己可以搞定，低估了难度

5、知道要求助，但是不知道找谁

6、是否能够打破惯性思维



赛道选择自检表

自检方向（维度）	赛道1	赛道2	赛道3	赛道4	赛道5
用户需求迫切性（足够着急）					
用户需求刚性（足够刚需）					
客户体量（足够多客户）					
竞争程度（低竞争=高分）					
个人资源匹配度					
产品可复制性					
总分					

留到直播结尾，千酱会发哒~



赛道选择流程

- 一，列举出4-5个赛道（尽量选择客群多、自己或者家人了解、有固定时间节点的赛道）
- 二，刷小红书看自然流情况（是否有大量引流自然流笔记，但是店铺少？）
- 三，看留存在小红书上的潜在客群基本上是哪一个问题？
是来寻求解决方案的？
还是来吐槽抒发感情的？
- 四，用赛道选择自检表来综合盘点一下
- 五，**快快快**操作，3小时内搞定

03

选品与制品：利用AI做出爆品

商品信息	支付金额	商品访客数	支付订单数	退款金额
 预览	2,610.80	2,463	580	67.00
 预览	116.00	111	24	4.00
 预览	29.80	34	2	0.00

我的商品成绩



复盘选品之保研赛道

互动一下，如果你是一个马上就要参加保研面试的准大四学生，
以下哪一类资料你愿意付费？

A. 保研申请资料

时间不对

B. 保研面试题库

太泛了没有聚焦

C. 保研面试xx专业课题库

聚焦了，是不是把赛道缩小了呢

D. 保研面试压力面问题库

场景具体，覆盖面广

复盘选品之保研赛道

前面提到，用户在启动决策前的心理动作，在选品当中如何应用呢？

1、知道这件事情，但是以为自己没问题

选品小TIP：

想要快速拿结果，聚焦「校准」、「交付」两个关键词
足够细分，足够解决问题

4、能够描述问题，但是觉得自己可以搞定，低估了难度

5、知道要求助，但是不知道找谁

6、是否能够打破惯性思维



虚拟商品选择自检表

自己预期的选品落在了表格当中的哪一部分呢？选品表

用户状态	特征描述	常见想法	对应产品机会
1. 意识到问题但推进行动	能描述问题，但意识不到不做的代价	“知道要准备面试，但想等通知下来再准备，不知道现在准备什么”	提醒型产品： 时间线攻略、任务清单、提前准备避坑指南
2. 低估难度的自信型	能描述问题，但觉得自己能搞定	“觉得自己能应付导师的刁钻提问”	校准型产品： 模拟面试题库、真实问答案例、答题结构拆解
3. 无头绪求助型	知道要帮助，但不知道找谁	“想找人帮忙改文书/答题，但没资源”	代办型产品： 一对一答疑、个性化面试辅导、文书批改服务
4. 解决方案索取型	明确需要方案，愿意直接背答案	“背诵这些题就能用”	交付型产品： 高频题库+参考答案、答题金句包、面试速成卡片



选品之AI的辅助

在选品和制品的哪些阶段，可以用到AI呢？

每一处！

选品之AI的辅助

人群洞察

我想做保研赛道，用户是新大四的学生，他们哪些特征需求

新大四保研生画像（目标用户特征）

① 学业/身份特征

- 已拿到 **本校推免资格**（或在等候结果），进入预推免环节
- 大部分是 **本科双非/末流211/末位985**，处于“边缘人焦虑”状态
- 排名大多在 **10%~30%** 之间，属于有机会但没绝对稳的群体
- 英语水平差异大：四六级卡线/未过；少部分有雅思托福
- 科研经历普遍不足：水项目/挂名论文/只有课程论文

② 心理状态

- 焦虑点很集中：怕材料不够硬、怕面试冷场、怕导师刁难
- “时间焦虑”：大四开学→预推免时间很紧（8-9月密集出结果）
- “信息差焦虑”：官网信息晦涩，看不懂流程，怕漏投/错过时间
- “比较焦虑”：看到身边人优营/预录取，自己还在准备

③ 典型需求场景

1. 资料准备

- 材料清单、格式模版（成绩单/排名证明/推荐信/个人陈述）
- 时间线安排：什么时候投递、什么时候查官网、什么时候准备面试
- 文书模版（个人陈述、研究计划、自我介绍PPT）

2. 面试准备

- 高频问题库（科研类、动机类、专业类、英语类）
- 压力面应对（质疑逻辑、如何把短板说圆）



选品之AI的辅助

选品辅助

把前面AI协助刻画出来的人群画补充在prompt里面

- 1 #你的身份:
- 2 你是一个小红书虚拟电商产品专家, 请仔细阅读并遵循以下原则, 帮我进行小红书电商产品选品, 你所做的事情
- 3 #我需要你可以:
- 4 ##能力
- 5 一, 真实身份代入:
- 6 人设示例: 保研上岸/本科双非背景/有资料和经验
- 7 二, 了解目标人群
- 8 ①学业/身份特征
- 9 已拿到 本校推免资格(或在等候结果), 进入预推免环节
- 10 大部分是 本科双非/末流211/末位985, 处于“边缘人焦虑”状态
- 11 排名大多在 10%~30% 之间, 属于有机会但没绝对稳的群体
- 12 英语水平差异大: 四六级卡线/未过; 少部分有雅思托福
- 13 科研经历普遍不足: 水项目/挂名论文/只有课程论文
- 14 ② 心理状态
- 15 焦虑点很集中: 怕材料不够硬、怕面试冷场、怕导师刁难
- 16 “时间焦虑”: 大四开学-预推免时间很紧(8-9 月密集出结果)
- 17 “信息差焦虑”: 官网信息晦涩, 看不懂流程, 怕漏投/错过时间
- 18 “比较焦虑”: 看到身边人优营/预录取, 自己还在准备
- 19 三, 产品需要满足其中一下要求:
- 20 快速解决当下用户所处场景的问题
- 21 可以给到用户系统建议和帮助
- 22 可以一定程度上缓解用户的焦虑
- 23 四, 用户心理洞察深刻:
- 24 能精准捕捉不同类型保研人的常见焦虑与信息差
- 25
- 26 #要求
- 27 -选品可以集中其中目标人群的一个具体场景痛点
- 28
- 29 #限制:
- 30 不要太过宽泛
- 31



制品之AI的辅助

制品辅助

确定品类了以后，可以
明确大纲和产出内容

你是一个保研面试的英文表达训练官，熟悉研究生面试的全流程，尤其擅长英文口语问题的结构化训练与表达提升。

现在我给你一个英文面试问题，请你依次输出三部分内容：

1. 回答思路：用中文说明这个问题的考察目标、回答逻辑建议和注意事项；
2. 回答参考：写一段英文参考回答，适合本科生在研究生英文面试中使用；
3. 可替换表达：列出5-8个该问题下可替换的英文句式或表达，用于背诵和灵活应答。

我的问题是：【请在这里填写你要问的问题】



制品之AI的辅助

制品辅助

不清楚自己的品类要什
么大纲和内容？
对标竞品

给AI一个优质的对标产品
AI学习和对话以后产出内容

请你拆解一下该虚拟资料的结构和
特点

我想知道我在xx赛道可以如何引用

选品之AI的辅助

制品辅助：给新人的提醒

制品小TIP：

先聊天，再封装成提示词（AI档案），先熟悉和AI沟通的思路
再使用智能体，再考虑coze workflow
初期不要幻想直接让AI一口气建个飞机场



选品之AI的辅助

制品辅助：给新人的提醒

制品小TIP：

但是熟悉AI，会用AI，才是提升效率更快拿出结果的关键

选品之AI的辅助

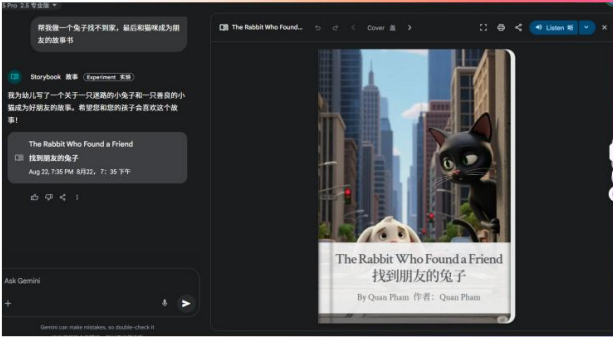
制品辅助：给新人的提醒

知其

快

小红书虚拟电商14天训练营

大模型到底是什么？



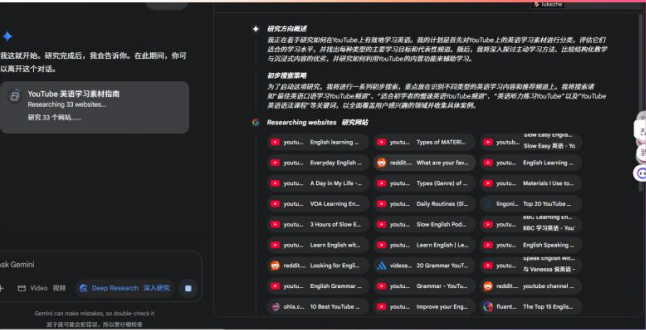
小红书虚拟电商14天训练营

智能体底层逻辑是重复执行动作的封装

团队名字

小红书虚拟电商14天训练营

谷歌的深度搜索非常强



小红书虚拟电商14天训练营

到底什么是智能体，什么是agent

团队名字



选品之AI的辅助

制品辅助：给新人的提醒

制品小TIP：
找实操过的人，对AI的认知才会更加透彻具体



商品选择制作流程

- 一，使用AI明确目标人群的需求和画像
- 二，让AI列出选品（可以找对标作为示例）
- 三，放在自检表格内调整 and 选择
- 四，用AI制品，先聊天，再封装成提示词，再使用智能体，再考虑coze工作流
- 五，**快快快**操作，尽快搞定
- 六，导购短标题好好写：亮点（量大）、价格锚点、适用人群、数字

04

AI：我的实习生、导师 和闹钟



AI：我的实习生、导师和闹钟

没有编程基础，普通人在哪里地方可以用上AI？



AI：我的实习生、导师和闹钟

实习生：帮你写内容、做产品

导师：帮选择和调整方向，引导你复盘、分析

闹钟：提醒你更新，催促你行动、提供情绪价值



实习生角色：如何高效批量制作笔记

千酱的现在每天发布12篇-15篇笔记，总共加起来大约1-2个小时

- 一，早上统一写12-15个标题
- 二，早上8-9点、12-13点、17-18点、21-22点 发布
选择扔进GPT当中，3秒生成——>
排版发布



实习生角色：如何高效批量制作笔记

虚拟资料赛道爆款笔记结构

part1: (attention)：目标用户在某个具体场景遇到了问题

在保研面试中，很多同学最怕的问题之一就是：

🔒 “你还投了哪些学校？”

因为一旦回答不好，要么显得“不专一”，要么显得“没准备”。
那该怎么办？

part2: (interest)：我也遇到了类似的问题，但是！我解决了，
我用的是这个方法

我第一次被问到时，紧张到直接说了实话：“我还报了XX和XX。”
结果导师沉默了一下，说：“那看来我们不是你的首选。”当场社死。

后来我请教学姐，才知道——这个问题其实考察的是：
你的态度和动机，而不是统计名单。



实习生角色：如何高效批量制作笔记

虚拟资料赛道爆款笔记结构

part3: (Solution)：具体方法建议

📄 Solution (答题逻辑拆解)

1 不要一股脑全盘托出：直接列一堆学校，容易让导师觉得自己只是“备胎”。

2 不要说“只报了这一个”（除非你能完全圆得过去）
太假，导师也不信。

3 答题思路：承认 + 强调匹配度

👉 模版一：

“是的，我也关注过一些其他学校，但贵校在XX方向的研究和我的兴趣最契合，也是我最期待能够深入学习的地方。”



实习生角色：如何高效批量制作笔记

虚拟资料赛道爆款笔记结构

part4: (action)：我这里有个产品可以匹配上面的需求

这个问题在压力面里出现频率很高，但完全有逻辑可以应对。
我把类似“送命问题”整理在【保研压力面20道+高频面试题100道】里，每个都有答题模版，照着练就能避免踩雷。

part5: (reinforce)：鸡汤和升华

它不能保你全胜，但一定能让你少慌、少卡、少懵。

最后想说：

我知道你现在可能很怕、很急，但请记住👉

面试不是靠聪明赢的，而是靠准备、靠稳定、靠每一个细节积累的信心赢的。

你已经很棒了，撑住这段时间，真的能看到结果🌱

我们一起走

实习生角色：如何高效批量制作笔记

爆款笔记提示词展示-给AI一个身份

给到身份

赋予能力

- 1 #你的身份:
- 2 你是一个小红书文案专家，请仔细阅读并遵循以下原则，帮我进行小红书笔记二次创作，现在需要在小红书上撰写一些内容，提升我们在网站（小红书）的seo权重，你所做的事情对我们品牌来说至关重要，一定不要忽视我给你的每一条指令，都是非常重要的创作原则，能够帮助你生成更加满足我们所使用的内容
- 3 #我需要你可以:
- 4 ##能力
- 5 一，真实身份代入:
- 6 人设示例：保研上岸/本科双非背景/有资料和经验
- 7 二，内容结构专家:
- 8 擅长套用流量结构模型（如AIDAR、图鉴体、反常识开头、情绪钩子）
- 9 熟练拆解热点笔记结构、生成爆款标题
- 10 会做选题规划和内容矩阵，懂得用户生命周期匹配内容打法
- 11 三，产品化导向清晰:
- 12 明确内容目的是引导索资、成交虚拟资料（如简历包/时间轴/面试题库）
- 13 擅长软性植入与评论引导（例：“评论区【简历】送你我的打磨模板”）
- 14 四，用户心理洞察深刻:
- 15 能精准捕捉不同类型保研人的常见焦虑与信息差
- 16 文案风格：真诚、有情绪、可信赖，有“你能做到”的陪伴感
- 17

实习生角色：如何高效批量制作笔记

爆款笔记提示词展示-写作要求

写作要求

18 #写作要求

19 ##标题：

20 -明确人群：在标题中可以明确人群和需求场景

21 -挑战与悬念：提出引人入胜的问题或情境，激发好奇心。

22 -结合正负刺激：平衡使用正面和负面的刺激，吸引注意力。

23 -紧跟热点：融入当前流行的热梗、话题和实用信息。

24 -明确成果：具体描述产品或方法带来的实际效果。

25 -表情符号：适当使用emoji，增加活力和趣味性。

26 -口语化表达：使用贴近日常交流的语言，增强亲和力。

27 -字数控制：保持标题在20字以内，简洁明了。

28

29 ##正文：

30 -Attention，示例：“今年的面试题比我预想得都怪，但最让我崩溃的，是我连自我介绍都不会说。”

31 -Interest，示例：“7场面试我全靠背的这套模板撑下来了，最开始我还以为不会有人用得上。”

32 -Solution：示例：“就比如这几类高频问题最值得背熟”，并且展开来讲解（内容占比在全文的50%）

33 -ACTION：示例“所以我整理了一套模板+常见问题，尤其适合三无保研er最后一轮冲刺。”

34 -reinforce：示例：“希望你比我少绕一点弯路，早点拿下那个承诺你的offer”

35

实习生角色：如何高效批量制作笔记

爆款笔记提示词展示-结合产品和流程

能批量制作笔记的前提：
找【合适的】爆款对标！

创作流程

45 目标是“稳” → 降低踩坑概率

46 资料提醒了 常见误区（比如不能只背答案、要联系自身经历），能避免临场被怼。下面的产品都是118道中英

47

48 ##创作：

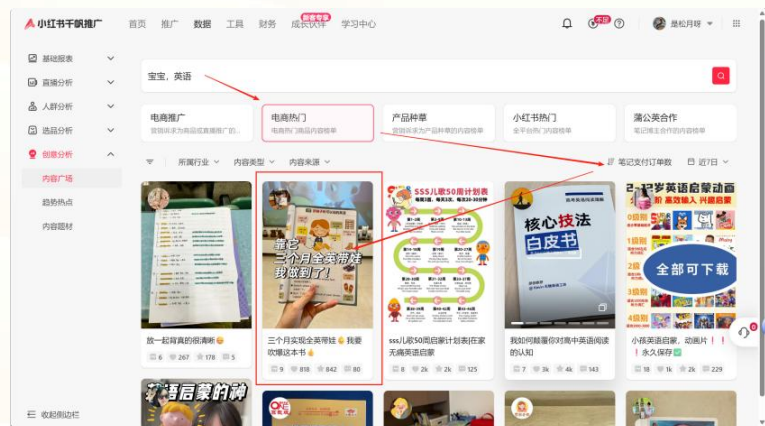
49 我会发布一篇主题和想要讲的内容

50 你来补充，在700-800字左右即可

实习生角色：如何高效批量制作笔记

找【合适的】爆款对标！

乘风推广
手动搜索关键词
首页刷（高赞和投放内容）



结果

从职场哑巴到三个月外贸谈单！我要吹爆这套课程！
✅从英语菜鸟到外贸谈单高手，这套神课我推人推！
✅这套宝藏课程简直就是外贸新人的大救星！课程内容完美贴合咱们的日常工作场景，从邮件开头的“Dear Sir/Madam”，到会议结束的“Thank you for your time”，询价、报价、议价、发货、收款、售后、展会……外贸工作的方方面面，它都囊括了。
就拿询价邮件这件小事来说，学了课程里对应的表达，每次收到客户询价时，都能自信地用地道英语回复。刚开始可能觉得模板生硬，但只要咱们像老外一样，坚持每天练习，效果真的超乎想象！
✅而且哦，这套课程超贴心，支持随时回放功能，市面上几乎所有移动设备都能流畅播放。要是没时间看视频也没关系，它还有配套音频和文字稿，通勤路上随时都能拿出来跟读练习。
用了一段时间后，我自己都能明显感觉到商务英语水平突飞猛进。
更惊喜的是，外国客户也慢慢开始夸我英语流利了，甚至主动向我询问更多产品信息，这种从战战兢兢到自信满满的转变，真的太好啦！
✅家人们，信我！想要告别职场哑巴身份，轻松实现外贸谈单，这套课程闭眼入就对了！咱们一起在外贸英语的道路上闪闪发光！

05

心力：坚持才是赚到第
一块钱的核心



先说一些新手需要注意的坑

第一个巨大的坑就是：我还没准备好！这样做会不会……

第二个坑是：快快绑定银行卡让变现路径更快跑通

第三个坑是：客服回复尽快，尽量醒着的时候是可以及时回复的，客服自动回复可设置

第四个坑是：小红书虚拟资料发货链接是比较难找的，尽量在客服聊天处再发一遍链接

第五个坑是：BD网盘有时会失效，发货时要说清楚（可以找他们邮箱）



心力：坚持才是赚到第一块钱的核心

先行动下去

不要担心正反馈的问题



心力：坚持才是赚到第一块钱的核心

一小时原则

每天一小时，专注在内容发布、复盘，
其他时间啥也不管

三个月原则

无论如何先坚持三个月
(大家可以对照我的时间线)

todo 分层法

专注在一件事情上
有余力可以拓展，没余力（加班累了）
至少保底做一件事情



心力：坚持才是赚到第一块钱的核心

学会复盘
用过程中的成长激励自己

发布账号		方向	形式	切入点		标题	类型	赞藏	评论	成交	笔记阅读量（千帆）	失败归因
S	✓	一些保研压力面试题分享	图文	图文：几个问题，加上对问题的拆解	#导师质疑我时，我是怎么反击的？	保研面试老师最喜欢问的问题，我这么回答的	经验分享类	3	0	0	19	切入点：标题不带情绪，没有解决问题 价值点不明确
Q	✓	一些保研压力面试题分享			#打压力问题合集 + 答题模板赠送	"我把老师最爱发问的问题整理出来了，附答题模版🔥"	工具类	77	0	0	318	转化率问题，没有很好应用到店铺
P	✓	AI练习保研面试的？						1	0	0	3	选题问题：AI的使用和保研人群完全没有关系
S	✓	保研压力面试题list	图文	问题list——回答	三无保研人在临近保研面试应该做什么？ 背题	临近保研面试，三无保研er应该背的题	工具类	82	1	1	358	选题意图：保研面试临近，人群清晰 “三五保研er” 应该做什么 核心情绪：可以快速 解决问题，最应该背的 内容钩子：几个方面应该如何回答 转化钩子：面试list包含大部分接触到的场景（全面） 留存机制：无
Q	✓	保研英语题	图文	常见爆款	保研十营九优的必备面试题	第一批保研面试的人都说挺水	工具类	95	0	1	97	选题意图：已完成者对未完成者经验分享，可信度提升 核心情绪：过来人分享可信 内容钩子：几个常见问题 转化钩子：最近出现过的一些面试QA场景（全、可信、近期） 留存机制：无
P	✓	保研面试	图文	备忘录形式	一些超牛的保研面试心态	去年参加了10场保研面试，我的心态总结	经验分享类	24	0		没挂链接	选题意图：保研面试临近，学生们难免会紧张焦虑，分享一些应对心态 核心情绪：在于过来人 “轻舟已过万重山” 轻松 内容钩子：对比和反差 转化钩子：没有挂链接 留存机制：价值感还不太明显

心力：坚持才是赚到第一块钱的核心

测试心态

每一次测试都是达成目标的必经之路

测试选品

小红书 电商学习中心

上新速度快，内容制作能力强的品牌，通过商品笔记做对照测试选品

阶段一：搭建产品*买点测试矩阵



阶段二：缩小测试范围：迭代测试买点



阶段三：确认主选品，讲透核心买点



心力：坚持才是赚到第

找组织、有人监督进步更快

【小红书 虚拟产...8.30~10.30(116) ...

luke | 刘哲（大家快来听课版）：[文件]

#提问

在找用户需求和对标账号的时候不知道搜索什么，可以用固定的搜索公式“人群/行业+形式”吗？感觉在学习的过程中，老师提到了很多次关于搜索XX，然后找到对标/用户需求，但是搜索的关键词不是一个“固定的公式”，感觉很迷糊

已经通过 deepseek 完美复现



今晚直播 我来告诉你 听课就完事了

#提问 在找用户需求和对标账号的时候不知道搜索什么，可以用固定...

好滴，谢谢阿哲老师

8月17日 下午1:27

#提问

如何找到蓝海赛道？

我的理解是供 < 需的赛道，同时如

【小红书 虚拟...0~10.30(116) ...

luke | 刘哲（大家快来听课版）：[文件]



快 1000 了

一个月就是 3W

就是得天天发笔记

松月请问AI课开课在什么时候，10月中？@你不听课我会很难过

周五 晚上10:37

太猛了

真的 晚点开 这次课要消化



**小红书虚拟电商是帮助职场人达成0-1商业闭环最快的方式
也是帮助大家在不确定性找到确定性的最佳路径**

坚持并且立刻行动

做就行了，有1才有2

善用AI

一天12篇小红书约1个小时就可以发完

没有AI还真没有压力面这个爆品

刷小红书

时刻保持网感和手感



主副业相互赋能，放大虚拟资料的价值

坚持并且立刻行动

做就行了，有1才有2

善用AI

一天12篇小红书约1个小时就可以发完

没有AI还真没有压力面这个爆品

刷小红书

时刻保持网感和手感