

小红书运营快来看， 教你如何高质量获客！

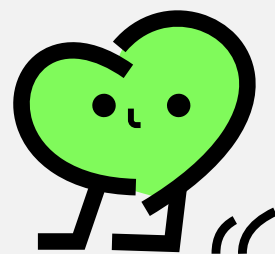


课件内容

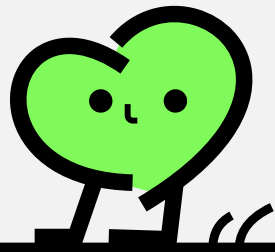
「增长焦虑」时代，企业如何高质量生长？

打开高质量生长思路：从找「流量」到找“人”

生意站内闭环



「增长焦虑」时代，企业如何 高质量生长？



企业找到生意增量 小红书种草是必备

品牌建设

产品种草

生意转化

品牌建设——如何在小红书运营账号

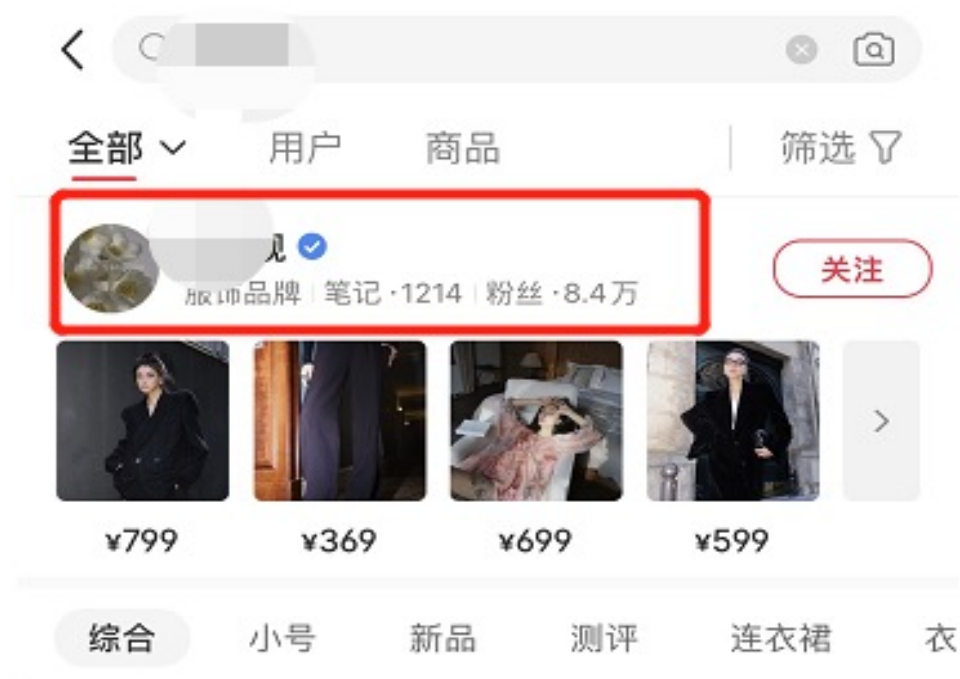
认证小红书专业号 是账号建设的第一步

专业号是品牌在小红书进行内容营销的基础设施，承载优质笔记、粉丝聚集、话题营销、店铺展示等功能，企业可根据后台数据情况，动态调整运营方向。

主页蓝V展示

搜索权益

数据洞察



数据中心

笔记表现

粉丝数据

个人主页

话题数据

品牌建设——如何在小红书运营账号

善于利用主页组件，匹配不同营销诉求

商品交易、门店引导、话题聚合、新品推荐等功能



店铺组件



线下门店



品牌话题



品牌打卡

品牌建设——如何在小红书运营账号

通过数据分析发现，与私信广告有过交互行为的用户中，**73%**都是进入品牌主页进行深度浏览！



企业名片

头像	品牌logo或产品图
昵称	品牌名称
简介	精炼描述品牌特色、账号定位、服务优势等
背景图	企业实景/品牌风格展示
蓝v身份	官方审核身份加强可信度

轻量化分享区

瞬间 轻量化分享产品上新、打卡动态、门店活动等

服务互动区

店铺、线下门店、群聊

内容资产与商品服务区

笔记页	商家自有资产，打造品牌故事，分享最新商家动态
标记页	侧面展示品牌形象（品牌在社区中的用户声量）
商品页	展示电商的商品与服务，促进用户下单转化
收藏页	补充品牌角色，将有价值的内容集中打包展现给用户

告诉用户“我是谁”

“我能提供什么价值/内容/产品”



认领线下门店

展示门店地址与电话
提高用户到店效率



1个免费商业话题

话题活动增强站内声量
沉淀优质内容传递品牌口碑

抽奖笔记



限时抽奖

立即参与 >

元宵免费送！0元抽宠粉大礼包啦！

龙年送龙礼~

优质笔记打造7步骤，做好账号内容搭建

选题

- 细化季节 • 细化人群
- 细化场景 • 细化地点
- 细化节日 • 细化感受

写标题

- 标题包含产品特点、用户痛点、使用场景
- 加入重点覆盖的搜索关键词
- 制造好奇、预期、共鸣
- 善用表情符号

写正文

- 文案写作需言简意赅、逻辑明确、接地气
- 表情符号运用合理，不干扰用户阅读

做素材

- 善用拼图 + 文字
- 首图长宽比为 3 : 4
- 紧扣主题，避免大字报
- 真人出境点击率更高

01

02

03

04

07

06

05

检查发布

- 流量高峰发布

优化笔记

- 赛马机制，跑出优质笔记
- 对数据一般笔记进行标题、素材、正文调整

写评论

- 善用拼引导互动
- 引导进小红书商城抢购
- 避免直接写点赞收藏、关注评论等文字
- 注意差评维护

种草—好流量“聚光”

1.一站式广告投放：信息流、搜索、全站智投

2.推广目标：产品种草、抢占赛道、商品销量、客资收集、直播

定向

定向类型

☒ 通投

☐ 智能定向

☐ 高级定向

不限人群，向小红书域内全部人群进行投放

更多定向

性别 ☒ 不限 ☒ 男 ☒ 女

年龄 ☒ 不限 ☒ 18-22 ☒ 23-27 ☒ 28-32 ☒ >32

地域 ☒ 不限 ☐ 自定义

平台 ☒ 不限 ☒ android ☒ ios

定向

定向类型

☐ 通投

☐ 智能定向

☒ 高级定向

平台精选

行业兴趣

关键词

人群包

场景人群 平台精选的场景人群，有助于人群破圈种草 [了解详情](#)

- | | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ 奢美人群 ① | ☐ 熬夜人群 ① | ☐ 精致妈妈 ① |
| ☐ 母婴行业意向 ① | ☐ 美妆行业意向 ① | ☐ 尝新人群 ① |
| ☐ 潮流趋势人群 ① | ☐ 精致中产 ① | ☐ 彩妆人群 ① |
| ☐ 医美兴趣人群 ① | ☐ 质感女士 ① | ☐ 质感男士 ① |
| ☐ 都市白领 ① | ☐ 潮流女生 ① | ☐ 潮流男生 ① |
| ☐ 大孩宝妈 ① | ☐ 风格弄潮儿 ① | ☐ 聚会出游人群 ① |
| ☐ 奢侈品腕表兴趣人群 ① | ☐ 瘦身人群 ① | ☐ 备婚人群 ① |
| ☐ 线下购物兴趣人群 ① | ☐ 汽车TA人群 ① | ☐ 美白人群 ① |

种草—好内容+好流量

小红书 种草学

信息流助推优质笔记打造



笔记储备

定向产品N个卖点
每个卖点至少5种撰写方式



赛马测试

储备笔记测试
寻找优质笔记方向，持续复制



精准触达

筛选需求目标人群
让推广效果事半功倍

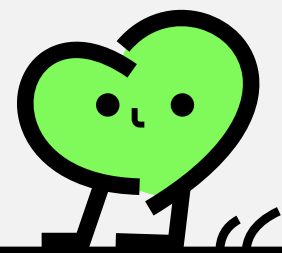


打造优质笔记

拓宽产品固定族群
打破品牌圈层束缚

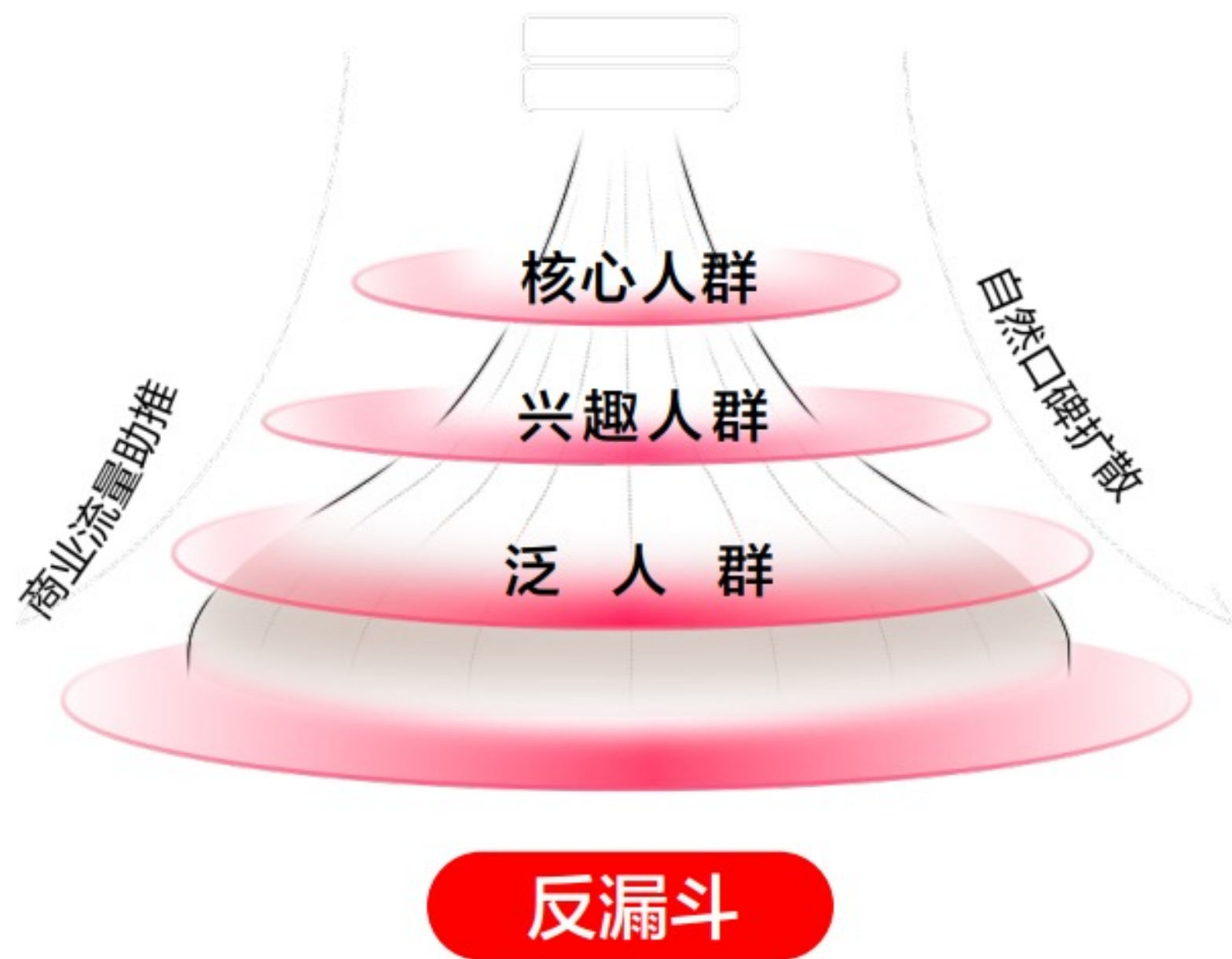


打开高质量生长思路：从找「流量」到找“人”



从流量到“人”

小红书 种草学



品牌产品人群-核心人群

从品类人群-高潜人群

场景人群-泛人群

从流量到“人”

小红书 种草学

KFS内容营销组合策略，科学营销、高效种草

Kol + Feeds+Search 投放组合，好内容 + 确定性流量，科学营销

K-内容策略 蒲公英

FS-投放策略 聚光

K

商业笔记-蒲公英
搭建商业内容体系核心

内容方向

卡调性

圈定符合品牌调性的
KOL池

筛数据

挑选到商业内容能力强，
性价比高，符合量级需求
的KOL

F

科学测试
打造消费者心动笔记

S

抢占赛道
精细化运营人群心智

基于投放目的拆解投放动作

Feeds

快速低成本高赞笔记打造

人群定向

兴趣标签
搜索/互动行为定向 DMP人
群定向...

声量覆盖度

点击率CTR
互动率
内容/人群渗透

Search

搜索卡位赛道抢占

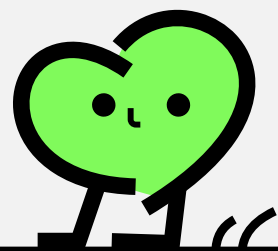
全面覆盖不同
类型消费者

拆分消费者层级
拆分搜索行为
拆分搜索策略

影响用户决
策心智

点击率CTR
重点词SOV
下游词排名

生意站内闭环



线索行业

私信服务组件

欢迎语+自动回复

快捷菜单栏

私信通

多客服分线协助

私信回复意向评论

客资状态标注

私信服务组件

新组件能力



【欢迎语+自动回复】
原生引导提示，给初进线的用户
更良好的服务体验

【快捷菜单】
官方电话拨打+留资组件能力
提升获客效率



私信通

多客服分线协助 私信回复意向评论



客资状态标注

客资信息可编辑

编辑

电商闭环--新芽计划

仅针对定向邀请的新品牌参与：品牌发布需求，平台智能匹配博主，意向博主主动报名。品牌在报名博主中进行反选，确定合作名单，并寄送产品给博主。博主体验后创作**图文笔记**，并获得平台的流量加热补贴。品牌在合作笔记中挑选投广素材，聚光平台为品牌开启智能投放方案。



电商闭环--优秀案例

小红书 种草学

新锐香氛品牌 X 新芽助推

亮点一：高水准内容交付

76篇优质笔记

单篇笔记成本低至79元！

78w免费流量补贴！

466w总曝光！

新品上市

一站解决内容+流量难题
成功开启小红书内容营销

亮点二：超预期投广效果

CPC低于行业信息流大盘60%！

CPE低于行业信息流大盘80%！

