



小红书企业账号 运营从零到一

I. 开通企业
账号

II. 优质笔记
案例

III. 如何转化

IV. 日常运营
建议

I. 开通企业
账号

II. 优质笔记
案例

III. 如何转化

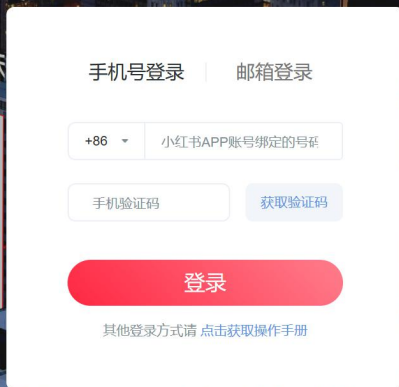
IV. 日常运营
建议

小红书

I. 开通企业账号

如何变身企业号？

小红书企业号平台



手机号登录 | 邮箱登录

+86 小红书APP账号绑定的号码

手机验证码 获取验证码

登录

其他登录方式请 [点击获取操作手册](#)

申请流程

01 注册小红书账号

在app端注册小红书账号，
并为该账号绑定手机

02 提交资质进行审核

登录小红书企业号平台，
提交相关认证资质进行审核，
我们将在3-5个工作日内完成审核

03 开启账号全新功能

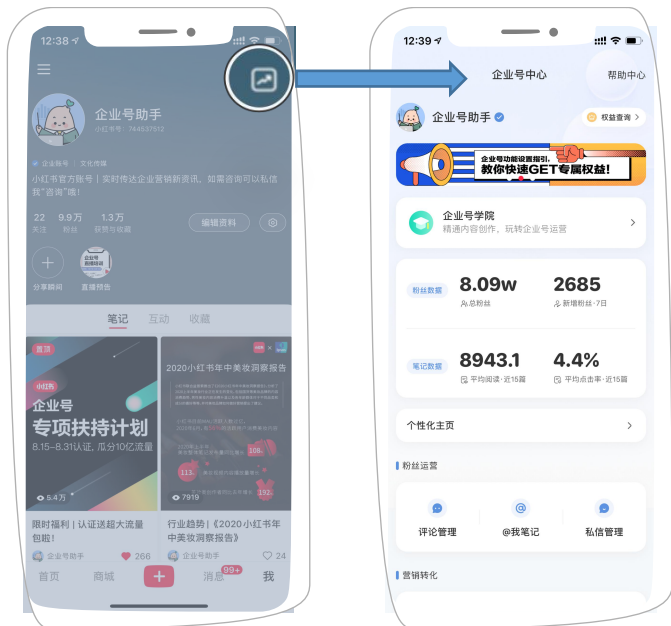
审核通过后我们将为您开启全新功能

小红书

I. 开通企业账号

手机App端+PC端，双渠道管理企业号

手机App管理界面



PC端管理界面

<https://business.xiaohongshu.com/>



I. 开通企业账号

1、企业账号身份标识



个人主页展示“企业账号”标识，区别于普通账号，更具官方说服力。

2、升级蓝V，解锁更多权益



拥有专属蓝V标识，支持直接展示搜索结果入口

企业自主申请认证蓝V，拥有专属蓝V标识
拥有区别与普通用户的专属展示入口，增加曝光量，吸引关注。

3、个性化自定义个人主页

主页头图

支持自定义个人主页的头图、简介、菜单，突出企业特色

认证标识 (示例)

企业专属商业话题

支持展示企业商业话题，引导粉丝参与互动

笔记置顶

支持个人主页展示商城/薯店，方便引导直接消费



多功能组件区



店铺/薯店

支持个人主页展示商城/薯店，方便引导直接消费



企业卡片

支持展示企业卡片，展示企业地址和联系方式



线下门店引导

支持展示线下门店信息及地址，引导到店

小红书

I. 开通企业账号

企业账号权益功能展示



头像

自定义个人主页头像，突出企业特色

① 点击个人主页编辑资料键



② 进入该界面后点击修改头像



③ 进入相册后选择心仪的图片上传头像

每次编辑将会重新进入审核环节，审核通过后生效。

注意：认证通过后，账号头像、头图与简介每7个自然日仅能修改一次。



小红书

I. 开通企业账号

企业账号权益功能展示



简介

自定义个人主页简介，突出企业特色

① 点击个人主页编辑资料键



② 进入该界面后点击个人简介



③ 输入个人简介

每次编辑将会重新进入审核环节，审核通过后生效。

注意：认证通过后，账号头像、头图与简介每7个自然日仅能修改一次。



1. 开通企业账号

企业账号权益功能展示

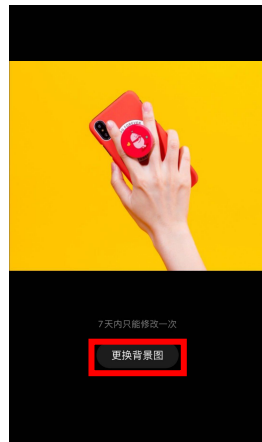


主页头图

自定义个人主页的头图，突出企业特色

① 点击个人主页背景的任意位置

② 进入该界面，在该界面中点击更换背景图



③ 选择自己相册中心仪的图片上传背景图

每次编辑将会重新进入审核环节，审核通过后生效。

注意：认证通过后，主页头图每7个自然日仅能修改一次。

小红书

I. 开通企业账号

企业账号权益功能展示



企业电话

① 电脑端登录企业号平台business.xiaohongshu.com
(<http://business.xiaohongshu.com/>)

② 点击【主页管理】



③ 进入该页面后点击【联系方式】



④ 选择拨打电话，填写电话号码



联系方式

联系类型 ☒ 拨打电话 ☐ 企业地址

电话号码

固定电话需加区号，区号、分机号用“-”连接，如：021-88888888

⑤ 点击提交

小红书

I. 开通企业账号

企业账号权益功能展示



企业地址

① 电脑端登录企业号平台business.xiaohongshu.com
(<http://business.xiaohongshu.com/>)

② 点击【主页管理】



③ 进入该页面后点击【联系方式】



④ 选择企业地址，点击添加

⑤ 在地图中搜索地址

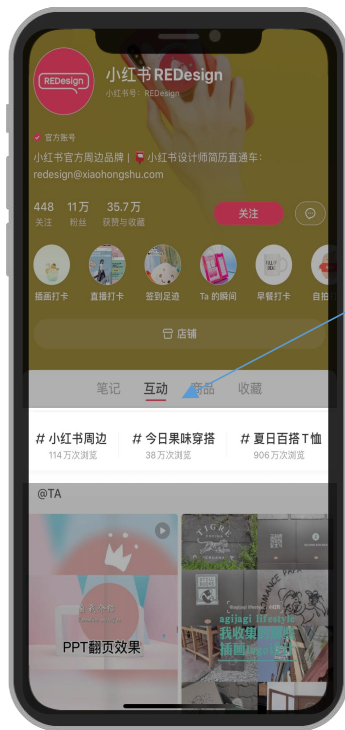
⑥ 点击提交



小红书

I. 开通企业账号

企业账号权益功能展示



商业话题

每个企业账号可以申请
1个跟自己企业相关的
免费商业话题

更好地引发用户参与话题
互动，提升企业影响力

① 小红书app端进入“我”的个人页

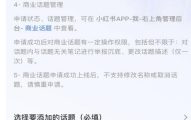
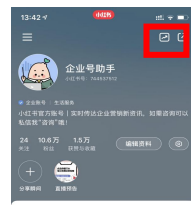
② 点击右上角数据icon

③ 进入该页面后拉到底端，点击“商业话题”



④ 进入该页面后点击申请商业话题

⑤ 选择要添加的话题 - 提交



- 商业话题名需遵循商业话题命名规则
- 申请后，将于2个工作日内得到反馈，申请状态可在此入口查看
- 申请成功后，可在此入口查看话题页面数据、话题笔记数据
- 申请成功后上线后，不支持修改名称或取消话题，请慎重申请（可联系广告邮箱，升级为付费话题后，可重新申请一个免费商业话题）。
- 付费话题，请咨询 red.ad@xiaohongshu.com

小红书

I. 开通企业账号

企业账号权益功能展示



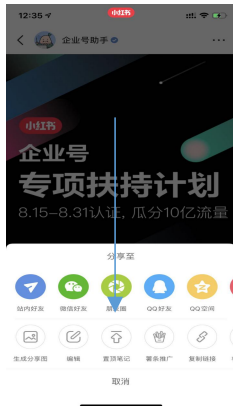
笔记置顶

可以管理个人页面笔记
选取1篇进行置顶
优先展示重点内容

① 点击想要置顶的笔记

② 点击右上角详情按钮

③ 点击下方置顶笔记按钮



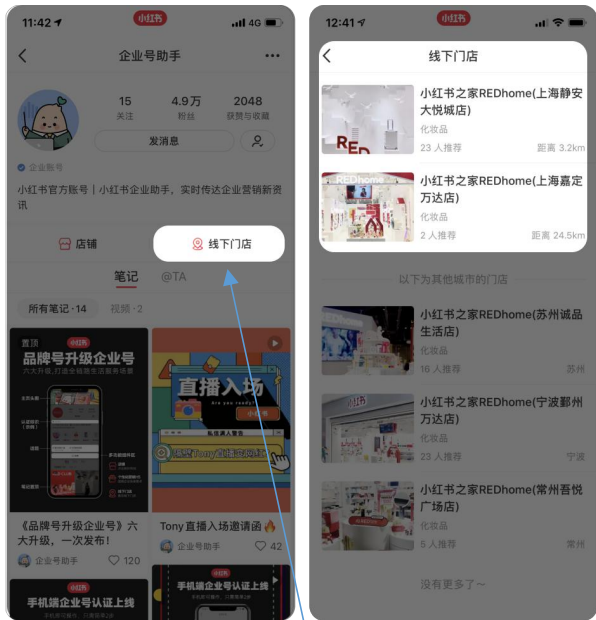
④ 笔记置顶成功，可在个人主页查看



小红书

I. 开通企业账号

企业账号权益功能展示



线下门店

支持绑定企业号相关线下门店
展示企业实体店，增加曝光
吸引更多消费者到店

① 电脑端登录企业号平台business.xiaohongshu.com

(<http://business.xiaohongshu.com/>)

② 点击【门店管理】



③ 进入该页面后点击【关联门店】



我的门店 审核列表

请输入门店ID或门店名称

搜索

重置



④ 选择相关信息输入完整门店名称

关联门店

选择门店 *

选择门店

取消



⑤ 在地图中搜索地址搜索门店POI→点击选择，进入资质上传页面”。关联门店申请审核会在2—3个工作日反馈。

I. 开通企业
账号

II. 优质笔记
案例

III. 如何转化

IV. 日常运营
建议

II. 优质笔记案例 如何拥有一片高质量图文笔记？

① 民宿行业

图片方面：

简单干净的图片更容易凸显高级，符合民宿的气质，增加点击欲望。

标题方面：

尽量精炼、吸睛、讲出要点；善用emoji，善用关键词总结，制造卖点。

正文方面：

- 1、情感派 - 民宿的历史，民宿里的故事，民宿主的理想，民宿周边的故事...
- 2、功能派 - 民宿优秀的地理位置，周边的旅游景点，高性价比，屋内陈设...
注意精练内容，忌长篇大论；注意分段，适当使用emoji进行分割；

关键词方面：

可以适当命中关键词，重要信息前放，提升搜索曝光。

关键词参考：xx（地点）民宿，江浙沪周边游，秋季好去处...时间地点的靠近
无边海景，温泉民宿，山间民宿，亲子民宿...用户需求的靠近



上海 | 复古民宿 | 享受清晨被阳光 ☀️ 唤醒 昔舍系列的...

韦大宝 1745



宁波·树蛙
绝美木屋，溜娃度假，亲子活动

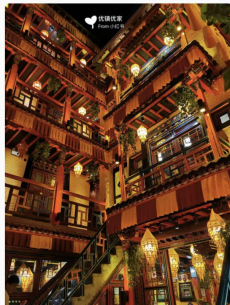
江浙沪周边游 🌿 打卡童话里的网红树屋民宿 暑假来了...

原舍精品民宿 6582



90后一个人在深山里开了家民宿，是疯了吗？

有民有宿 5604



可能是最有特色的西藏民宿 ✨，夜景美得让人不想出...

优镇优家 1.3万

② 中古行业

图片方面：

高清晰度、构图精美、配色高级的产品图片，实体门店图片更容易增加点击欲望；

标题方面：

尽量精炼、吸睛、讲出要点；善用emoji，善用关键词，制造卖点。

正文方面：

注意精练内容，忌长篇大论；注意分段，适当使用emoji进行分割；
结合当下时尚热点；

关键词方面：

可以适当命中关键词，重要信息前放，提升搜索曝光。

关键词参考：中古，vintage，奢侈品牌名（如Chanel），中古包款式名(如王菲包)，鉴定、保值等；



II. 优质笔记案例 如何拥有一片高质量图文笔记？

③ 美妆护肤行业

图片方面：

清晰明了的产品图，试用图，
可运用有版权的明星使用产品图，也可采取有对比适合产品测评的图片；

标题方面：

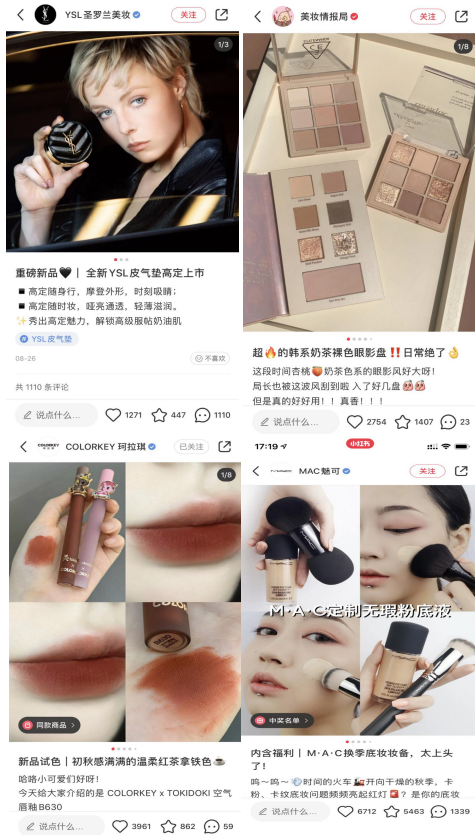
追踪热点话题，标题吸睛；注意粉丝需求，根据粉丝需求制定吸引人的标题；

正文方面：

注意精炼内容，忌长篇大论；注意分段，适当使用emoji进行分割；
结合当下时尚热点；

关键词方面：

可以适当命中关键词，重要信息前放，提升搜索曝光。
关键词参考：护肤，眼影，美妆品牌名，美妆薯，美妆，明星同款（例如王子异同款色号）等；



II. 优质笔记案例 如何拥有一片高质量视频笔记？

高质量视频的基本要求：

画面清晰，不建议用美颜相机，镜头平稳，音乐匹配

1、视频笔记时长

小红书目前可以上传最长5分钟的视频

2、视频基础内容

在拍摄视频比几千，可以根据视频选题，提前写好脚本，构思好视频逻辑和内容顺序

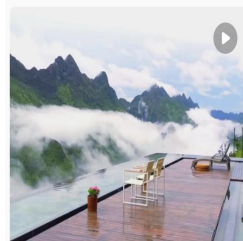
3、拍摄设备

使用录像性能较好的手机、相机进行拍摄，另外，补光灯、支架、背景布置等也是刚需

4、剪辑（推荐pr、ae、剪映等软件）

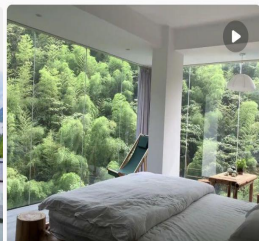
横屏类：以Vlog、美妆类内容居多

竖屏类：以穿搭类内容居多



贵州民宿 🌄 我只想静静地躺在这~ 此情此景，美好时...

网红酒店民宿攻略 ❤️ 3943



最美民宿 山林中超美的治愈系落地窗民宿

人在旅途何大叔 ❤️ 1823



WILL 未来品牌大会明日开启！同步直播等你哟

企业号助手 ❤️ 103



企业号中心 APP 端正式上线啦！！

企业号助手 ❤️ 223

I. 小红书平台内容规则

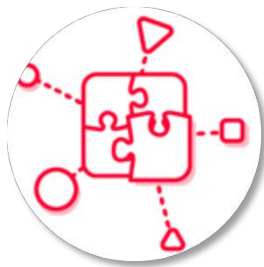
II. 优质笔记案例

III. 如何转化

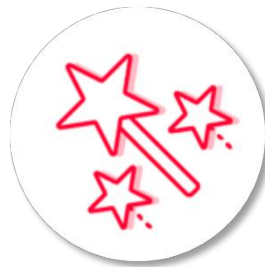
IV. 日常运营建议



1.笔记带货



2.直播带货



3.个人页购买

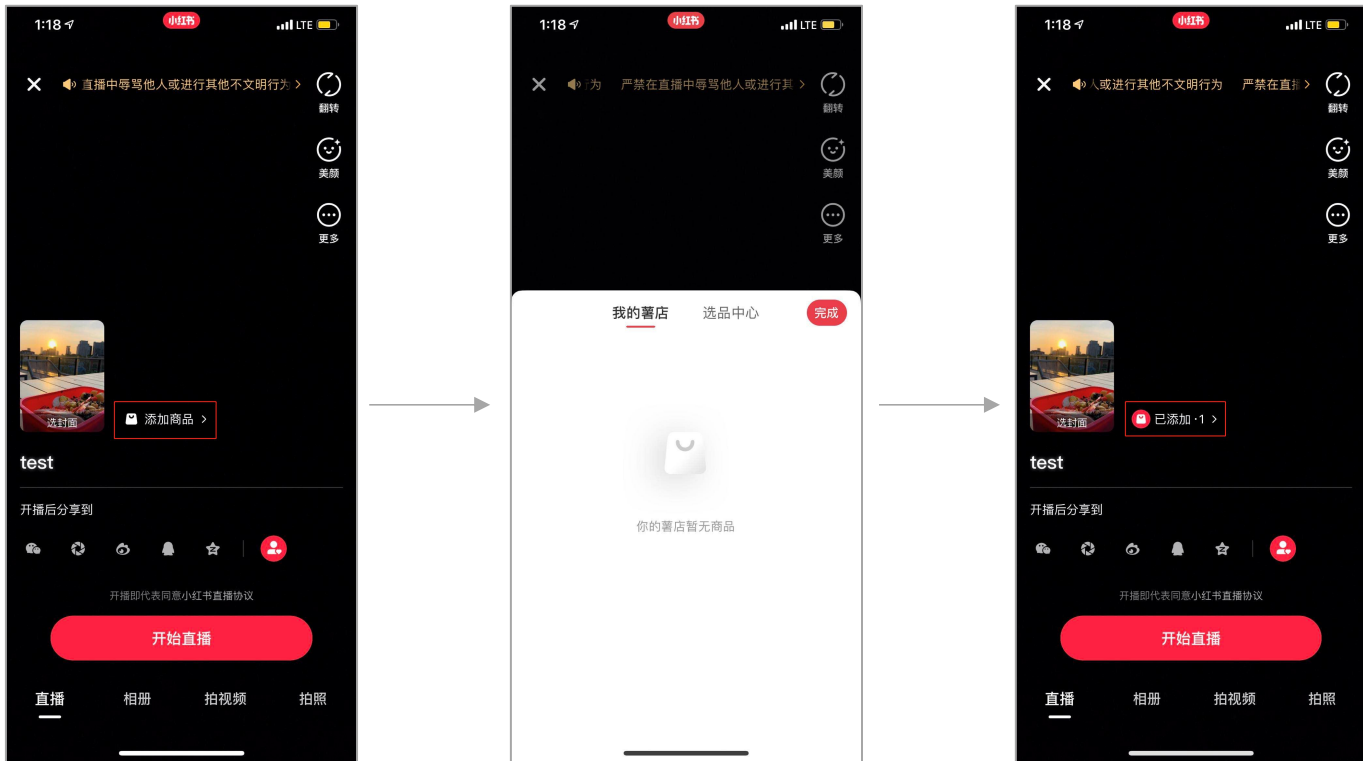


4.薯条投放

发布笔记时，在填写文字内容的步骤，点击下方「高级选项 → 添加商品/店铺」并搜索自己店铺中的商品，点击「添加」即可。



在直播开始前，点击「添加商品」，选择需要添加的商品即可。



在发现页或关注页进入企业号个人主页，
可以找到其薯店的入口，点击进入即可
进行购买商品，增加商品曝光和转化



一、什么是薯条推广？

薯条是笔记曝光加推工具，通过固定曝光下数据的反馈，帮你找到笔记优化的方向。

✓ 薯条和信息流广告有什么区别？

这个产品不同于效果广告、信息流广告（目标是商业营销），薯条不是广告工具，薯条是笔记曝光加推工具，能帮助大家的是把笔记推给可能感兴趣的人。

✓ 薯条推广的几个特点：

- 1、没有广告标：薯条加推的笔记没有广告标，与普通笔记展示无差别。
- 2、不设固定点位：打开小红书的app首页，在发现信息流中直接随机曝光。
- 3、不能带有商品卡片、表单收集、落地页等有营销性质的链接。

二、什么样的内容最适合薯条推广？

1、好的笔记的首图/封面和标题，更容易引起用户的兴趣。

用户在瀑布流里面刷笔记，首图和标题是最先看到的部分，就像在人群中找人，外貌最 好看或者衣服最亮的那个人最容易被看到。首图和封面决定点进来看内容的人有多少。

2、发布前三天、内容质量较高的笔记更有潜力。

新发布的笔记，自然流量更高，加上薯条的流量，会有更多曝光。如果笔记自然流量下就获得了很多用户的点赞收藏，说明笔记是好内容，加上薯条的加速曝光，会有滚雪球的效果。



OOTD | 让我做个毛衣甜妹儿 实在招架不住了

👤 个人信息

160cm/46kg/大腿围 48/臀围 87/肩膀 40/腰围 67 (我是典型的肩宽上身短的人间小草莓)



人均 200 😭美哭我的青岛绝美无敌海景民宿！

应该是青岛市区内视野最好的民宿了吧！在airbnb上看到的时候就一见钟情了，但是一度怀疑实景会不会和照片落差太大。还好它没有辜负我的期待，甚至是超出期望值！

二、什么样的内容最适合薯条推广？

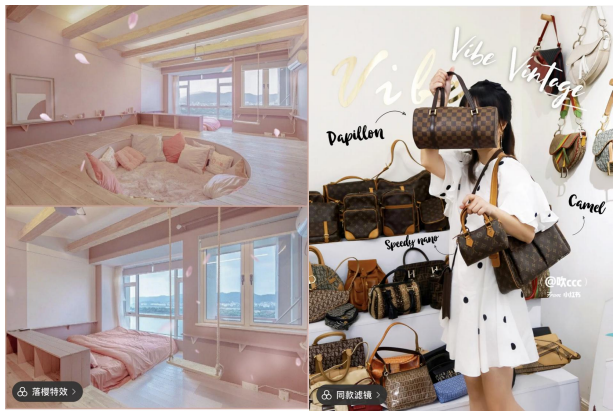
3、超过90天发布的曾经爆款笔记，删掉重发也许效果会更好。

如果笔记曾经是爆文，说明内容和形式是被认可的，删掉重新发布并且用薯条加推，可能比原来效果更好。（注：删掉过往笔记不会影响账号权重，没有账号权重这个说法）

4、有过往创作者合作笔记或者反馈较好的用户真人秀笔记，可以转载到企业号上再次发布。

创作者或者用户真实发布的笔记，给用户的感觉会真实，配合薯条加曝光，能提升企业号的信任感。

（注：企业号可以在获得原创作者同意并@原作者的情况下进行转载，不会被判定为内容重复）



所有仙女集合！樱花粉长沙民宿来喽！五一广

长沙 五一广场

粉色暴击！

看樱花来这里就行了！这家长沙民宿超甜

年纪越大越喜欢粉色，对这种奶fufu的樱花粉一点抵

魔都神仙中古店 | 百元买lv千元买香奈儿！

找到了魔都最值得逛的中古店！这家新开的vibe藏在弄堂里，不仅有中古爆款，还有很多市面上没有的珍藏款，听说还是很多中古店的源头货，价格超逛完以后真香啊！

三、什么样的内容不适合薯条推广

1、内容发布了超过1个月的笔记

距离当前时间比较长的笔记，自然流量可能已经非常少，薯条难以带动自然流量的效果。且用户在信息流中习惯于看到最新的笔记，突然出现一条很久之前的，用户体感比较差。

2、只做“标题党”，前后不一致

用户被标题吸引后想更多了解内容，结果发现内容跟标题完全不一样，只会让用户走掉。比如说笔记标题是人均100元，点进来之后发现其实不止这个价格，会容易让用户失望。

3、只堆砌关键词

如果笔记内容堆砌过多的关键词，用户的观感体验非常差，会有反效果，比如带了几十个民宿tag。

4、刷量作弊

任何刷数据包含【互赞群】这类的行为，会被抓出来记为数据作弊。数据作弊对账号有累积惩罚，且惩罚不可逆。

四、如何挑选优质笔记进行投放

- 1、发布时间：**薯条投放只支持最近**90天内**发布的笔记
- 2、数据表现：**建议选择**自然流量好的**笔记，比如发布2天赞/藏超过50。原则上来说，自然数据越好的笔记，薯条效果也越好。
- 3、笔记主题：**从笔记历史曝光点击的角度考虑，如果有爆款笔记，薯条效果也会不错，能够吸引新粉。
- 4、审核标准：**薯条不支持营销性质的笔记，如抽奖笔记、正文中带有**“购买”、“微信”、“咨询”**的笔记等，无法通过审核。

在投放前，请自查笔记中是否包含这类**诱导购买**的词汇，如有请删除。



江浙沪周边游 🌿 打卡童话里的网红树屋民宿

暑假来了，快带着家人朋友和🍷原舍酱一起去宁波的树蛙部落探险吧🌿上次给大家介绍了原舍·揽树，这次全方位介绍一下超多网红打卡📷的📍乡伴余姚树蛙部落

🗨️ 说点什么...

👍 7463

🌟 9971

💬 304

自然数据好，适合投放



初秋穿搭 | 球球你看看这条不到100块的纱裙

不是托儿！不是托儿！不是托儿！

我过年时在🍷宝买的这款纱裙，不推荐给更多的集美感觉对不住自己的良心，买的时候没抱啥期

带有价格，预订等诱导购买词汇，无法审核通过

季节穿正好，重点来了，🍷宝店名叫“衣橱铭品”，今秋最美半裙就是它🍷

/OOTD/

丝绒收腰西装：📍布鲁奈罗·库奇内利 Brunello

Cucinelli

I. 小红书平台内容规则

II. 优质笔记案例

III. 如何转化

IV. 日常运营建议

01 注重运营

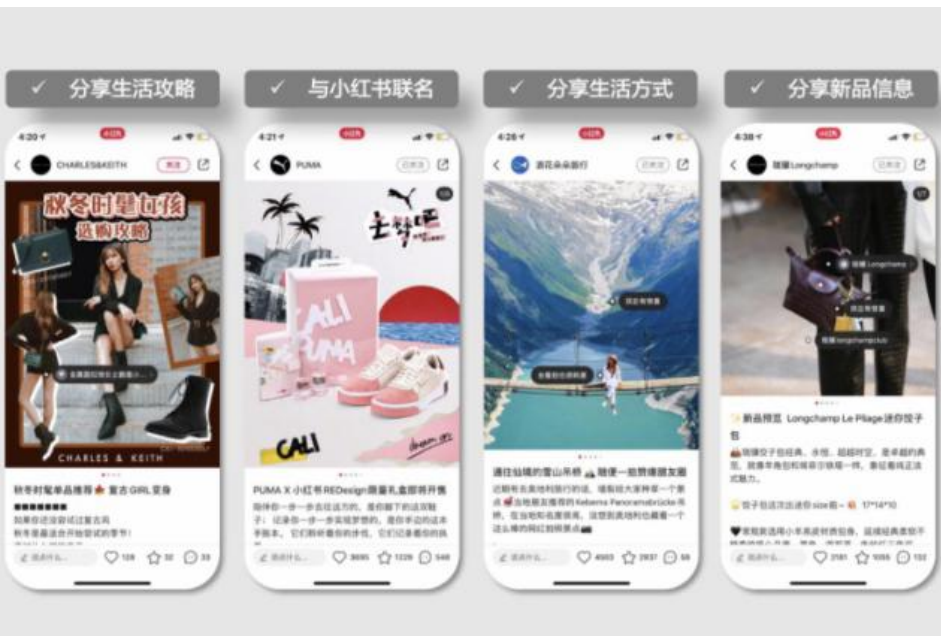
- 评论回复
- 内容文案
- 积极互动
- 私信转化

02 适当加热

- 投放要求
- 修改建议

03 内容学习

@企业号小助手
观看企业号小助手的直播
阅读企业号小助手的笔记



Step1: 制定运营计划

- 明确企业的定位或者入驻的目标（目标不宜过多）
- 确定运营策略，即能支撑你完成目标的方法和实现定位的内容



Step2: 完善账号信息和功能设置

- 头像
- 简介
- 个性化主页
- 企业卡片
- 设置自动回复
- @我笔记管理
- 薯条推广
- 抽奖
- 商业话题



Step3: 追踪热点话题，发笔记，多互动

- 对内容选题敏感，借助热点转移用户关注度
- 频繁与用户互动，解决用户问题
- 在热门笔记下留言互动
- 增加自身曝光
- 营销广告不可取



Step4: 促活跃

- 善用私信群发功能
- 利用薯条和直播间排行榜当作杠杆放大笔记流量
- 通过热点话题带动日常笔记产生曝光
- 通过抽奖/粉丝福利和群发私信促进现有的粉丝活跃



Thank you