

2024 小红书
成长进阶趋势洞察报告



扫描二维码
关注小红书商业动态

小红书

(Growth
Advanced
Trend)



成长进阶 ↗ 趋势洞察报告

2024 @XIAOHONGSHU



TABLE OF CONTENTS

PART

01

这届成年人被低估的学习动能

1

「成长进阶」是这届成年人的行动指南

3

多重内在驱动力，激发成长进阶主动性

5

环境变了我也变，爱跟身边人“抄作业”

7

“大方”为自我成长投资，购买决策前要做足功课

9

不同人群多元成长主场，愿意“晒”出更好的自己

11

PART

02

蓬勃多元的学习需求长出教育赛道新机遇

13

亿级人群需求催生新蓝海教育市场

15

「成长进阶」需求侧和供给侧三大特征

17

原生红利涌现，为教育行业注入新活力，激发增长新思路

19

教育公司涌入小红书深耕成长进阶赛道

21

PART

03

小红书是「成长进阶」人群主阵地

24

成长进阶N种打开方式，在小红书萌芽生长

25

热门笔记里藏着TA们的共鸣，也藏着流量密码

26

新职业和新兴趣品类大盘增长，AI强劲爆发领涨大盘

28

Next level新职业，人均斜杠青年

31

好City的新兴趣，开启多面人生

33

小红书新职业&新兴趣核心课程品类地图

35

新职业&新兴趣蓝海市场新机遇

36

PART

04

新生态、新蓝海、新玩法

37

开放生态，捕捉全新生意机会

40

种收一体，连接课程全域营销

42

整合策略，滋养品牌长线经营

46



道叔 向你推荐

道叔干货库



微信扫码加入星球

PART 01

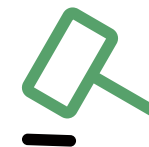
这届成年人 被低估的学习动能



主动认知



共鸣种草



高效决策



乐于分享

成长进阶 是这届成年人的行动指南

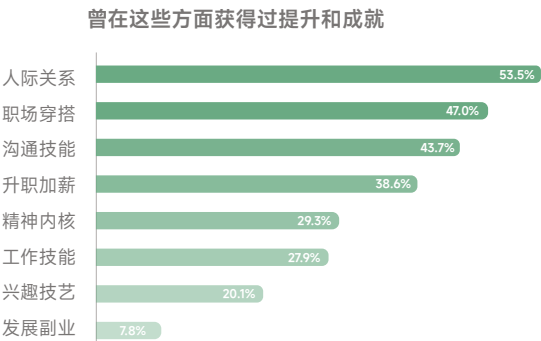


这届成年人嘴上“躺平”，身体却诚实地表现出“满满成长欲”

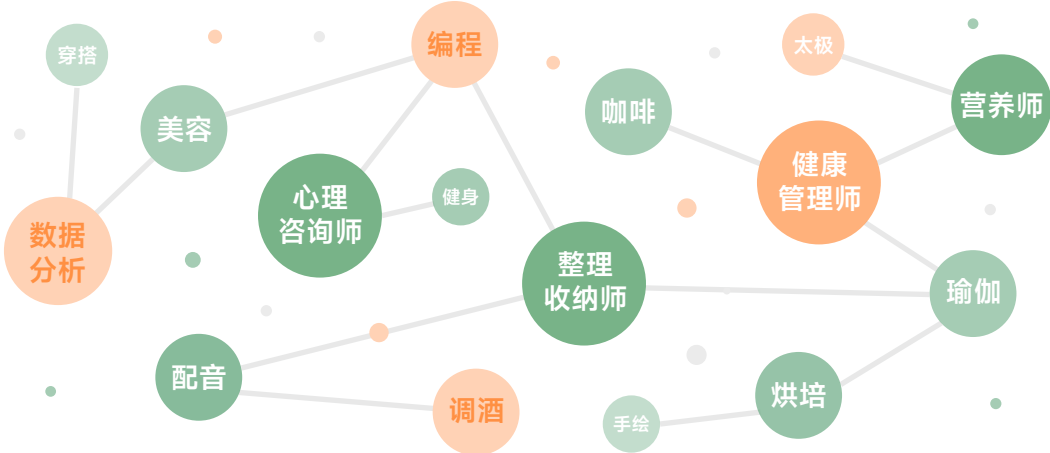
TA们通过各种途径提高职业规划能力



通过「主动学习」TA 们获得了人生更多维度的价值感



TA 们追求进阶的领域丰富，在多元赛道中渴望成为“行家”



不被年龄束缚
各阶段的 TA 们都想成为更好的自己

成长进阶人群年龄分布范围广，从18岁到退休人群都有自我提升的意愿以及咨询报课的行为

娱乐健体团	65岁+ (老年)	“有钱有闲”的银发一族	撑起300亿规模老年教育市场
技能收集师	45岁+ (中年)	“考证”热潮持续升温	职业考试培训行业规模2026年预计将达1102亿元
职场打怪侠	25-30岁 (青年)	7.4 亿职场人进阶	同步带动企培市场规模增长将突破9000亿元
新秀研学家	18岁 (青少年)	4763 万高校生综合素质提升正当时	助推兴趣培训行业迈向黄金时代

数据来源：根据教育部、人社部、多鲸、沙利文、AgeData数据整理

多重内在驱动力 激发成长进阶主动性



「成长进阶」六大内在驱动力



最想学习提升的十大热门方向

- TOP01 职场软实力提升
- TOP02 IT相关：编程语言/数据分析等
- TOP03 管理咨询服务
- TOP04 营养师/健康管理师
- TOP05 教练：瑜伽/健身等
- TOP06 艺术创作：手绘/插画等
- TOP07 自媒体博主
- TOP08 电商运营/直播
- TOP09 剪辑/配音接单
- TOP10 小说/短剧创作者

新职业方向



其他热门方向

餐饮（咖啡/烘焙/餐厅等）、心理咨询、知识付费、美业（美甲/纹绣/美容/美发）、整理收纳、外语、AI相关、其他类目（桌游/密室/二次元等）、电竞

- TOP01 形象气质/模特形体
- TOP02 热门体育：滑板/高尔夫/骑行等
- TOP03 国画/书法/篆刻
- TOP04 普拉提/瑜伽/健身
- TOP05 插花/茶艺/焚香等传统文化
- TOP06 烘焙/烹饪
- TOP07 正念冥想等思维锻炼
- TOP08 咖啡/调酒/品酒
- TOP09 化妆/穿搭
- TOP10 传统体育：足/篮/网/羽等

新兴趣方向



其他热门方向

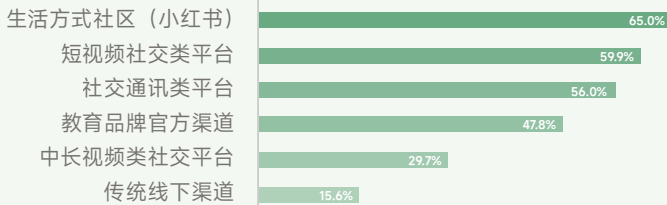
国学养生、拍照/vlog、绘画类、声乐唱歌、太极/八段锦、宠物方向、器乐类、朗诵、跳舞

Step1

开启「成长进阶」旅程 在小红书点亮认知

- 小红书是TA们最常用的「成长进阶」信息获取平台

更倾向于选择这些渠道了解自我提升和兴趣学习内容



@马仔睿总

——小红书博主

“小红书用户对成长类话题都感兴趣，像人际关系、人性思考、表达力的提升等，用户会有一种获得感，他们喜欢认知的提升。针对这些选题，结合自己的一些真实感悟，很容易创作出爆款笔记。”



主动认知



共鸣种草



高效决策



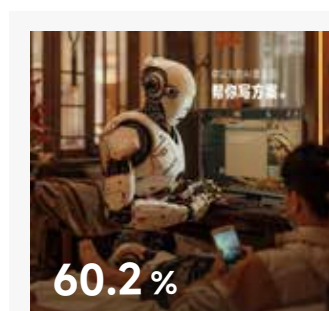
乐于分享

环境变了我也变 爱跟身边人“抄作业”



「成长进阶」六大外在驱动力

「新技术的变革」和「榜样」力量是推动TA们进步的最强外部影响力



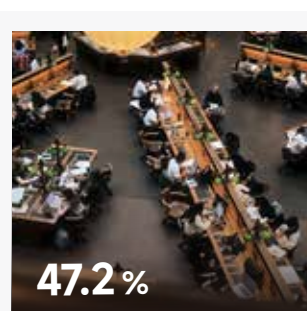
新技术的出现
带来的快速变化

01



个人IP影响力
带来的激励

02



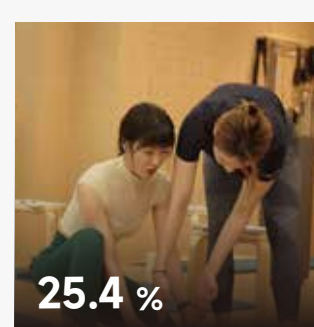
职场竞争和
职业晋升的压力

03



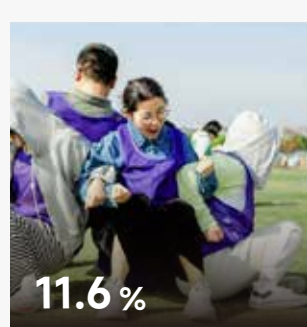
生活环境或
工作环境的变化

04



身边人都在
主动成长进阶

05



企业或组织提供的
学习资源和时间

06

喜欢寻找“学习搭子” 资源互通经验共享

「互帮互助 共同进步」在自我提升和兴趣爱好学习过程中



就业市场工作岗位发展更迭 在环境鼓励下，发现职业进阶新方向

2023年-2027年，全球企业预计创造约6900万个新的工作岗位，8300万个工作岗位或将被淘汰。人社部分批发布职业信息，推进新职业群体就业市场高质量发展。



数据来源：根据世界经济论坛（WEF）、人社部数据及内容整理

Step2

“人感”带来信任 在小红书达成种草

TA 们更相信真实经验的分享

更倾向于通过这些博主了解自我提升和兴趣学习内容



@心理咨询蜜丝鸥

—— 愈托邦心理创始人

“不要做一个讨好型人格账号，一定要做真实的自己，真实反而最能打动人。你的内容越垂直、越精细、越专业，就越有可能获得粉丝的认可，在他们心中植入你可以解决某个问题的心智。”



主动认知



共鸣种草



高效决策



乐于分享

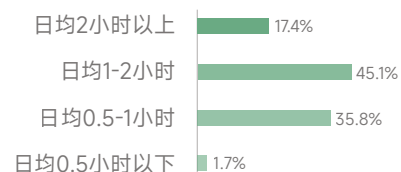
“大方”为自我成长投资 购买决策前要做足功课



为学习投入足够多时间



日均学习时长情况

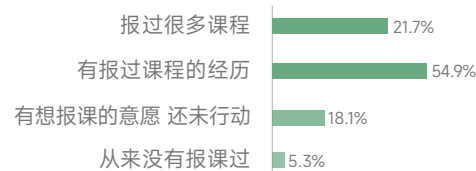


喜欢购课报班

76.6%会购买课程或报班进行学习提升



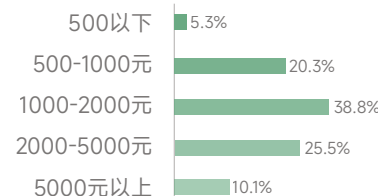
报名课程情况



“大方”为学习消费



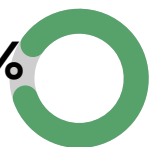
近三年学习消费情况



喜欢主动联系获取信息，寻找适合自己的课程 学习令人“上瘾”，学完一项还想学别的

96.9%

想在
多维方向提升



69.7%

会主动留资
了解课程详情



Step3

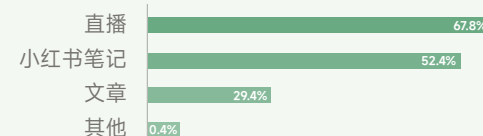
善用小红书“做功课”帮助完成决策

这几类内容 对TA们的购买决策最有帮助



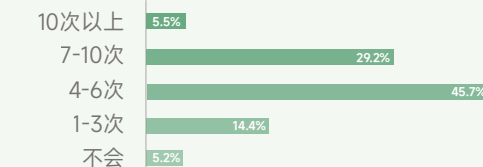
「直播」和「小红书笔记」 是影响购买决策的主要内容形态

更容易被哪些内容形态影响学习购买决策



购买前会多次用小红书进行「搜索」

购买决策前使用小红书搜索频次占比



“

现在的用户，下单前会做很多功课，看很多笔记攻略，但只要你通过持续不断的内容，建立起了博主和粉丝之间的信任，粉丝下单的决策还是很果断的。

”

@奇奇达芬

——小红书博主



主动认知



共鸣种草



高效决策



乐于分享

不同人群多元成长主场



不同人群「成长进阶」方向各有侧重
“副业”是他们共同关注的话题



大学生

侧重「专业技能」「学术能力」



宝妈

偏爱「形象管理」「兴趣技能」



职场人

关注「职业技能」「职场沟通技巧」「职场穿搭」



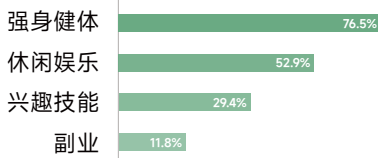
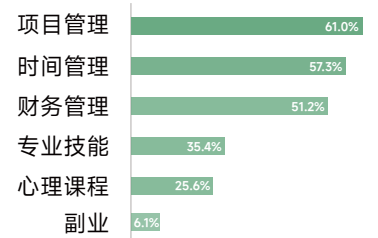
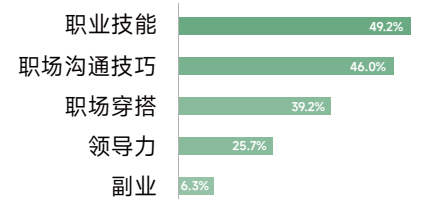
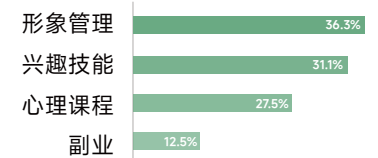
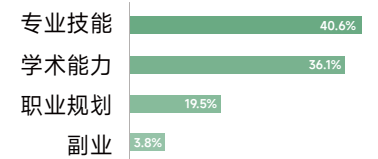
自由职业

倾向「项目管理」「时间管理」「财务管理」



退休人员

喜欢「强身健体」「休闲娱乐」

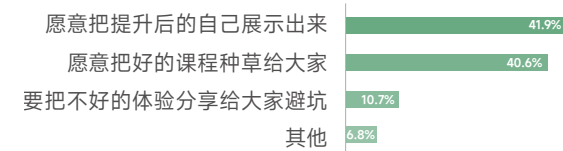


愿意“晒”出更好的自己



喜欢分享，热衷“利他”

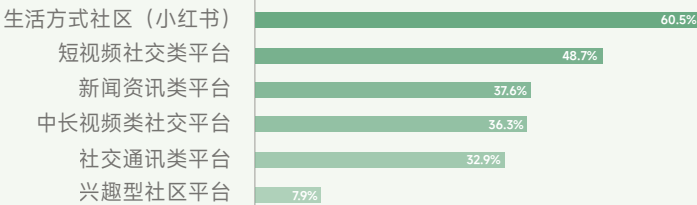
- 好的体验发出来“种草”给更多人
- 不好的体验发出来帮大家避坑



Step4

分享学习体验 小红书是首选平台

更倾向于选择这些平台分享学习经验和心得体验



“ 我认为这样一类博主在小红书幸福指数最高：他们特别乐意将自己知道的、用过的、喜欢的东西分享出去，如果别人觉得有用，他就会觉得非常有成就感。 ”



@瑞妮职业规划
—— 小红书博主

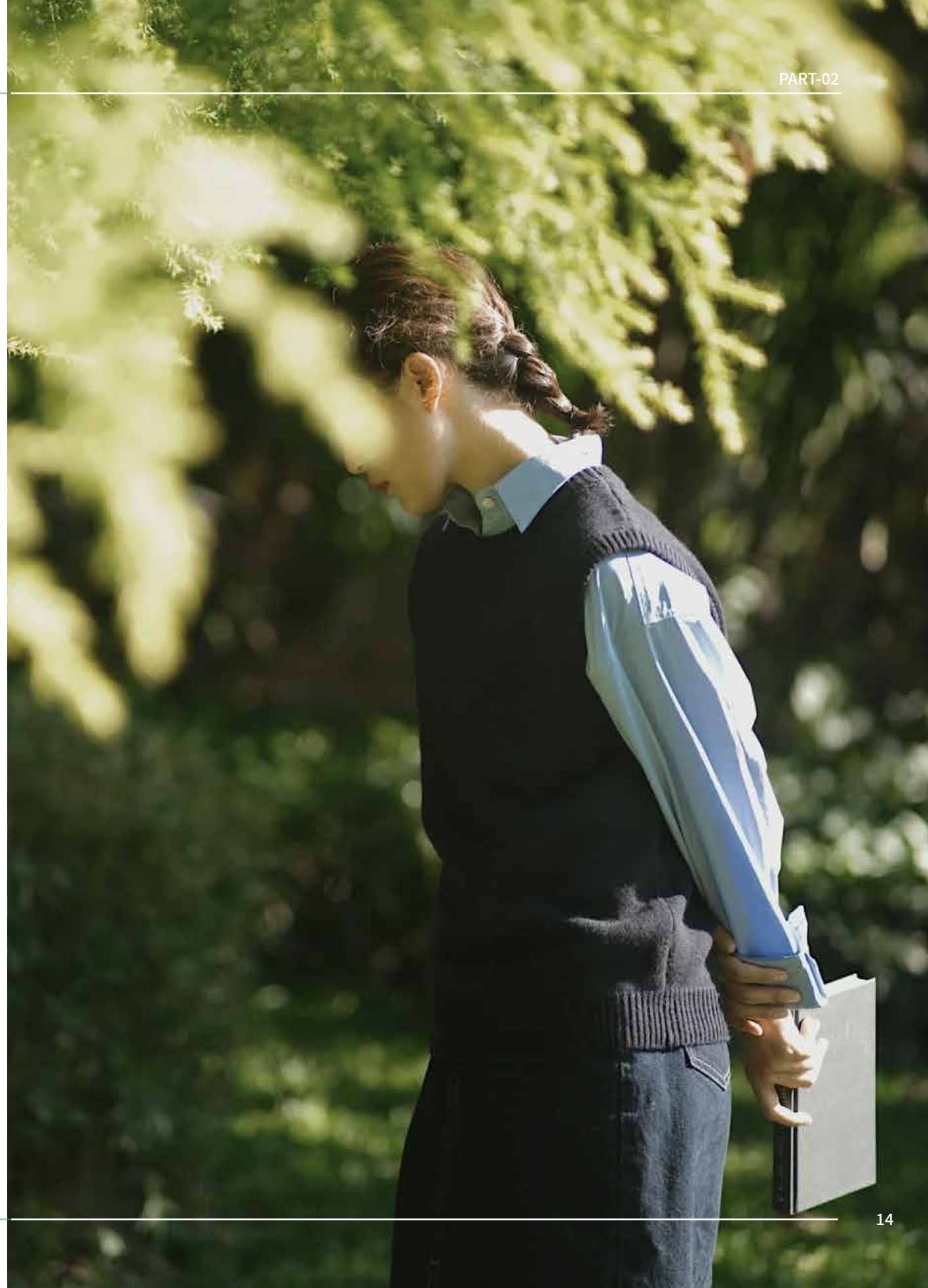
- 主动认知
- 共鸣种草
- 高效决策
- 乐于分享

PART 02

蓬勃多元的 学习需求

长出教育赛道新机遇

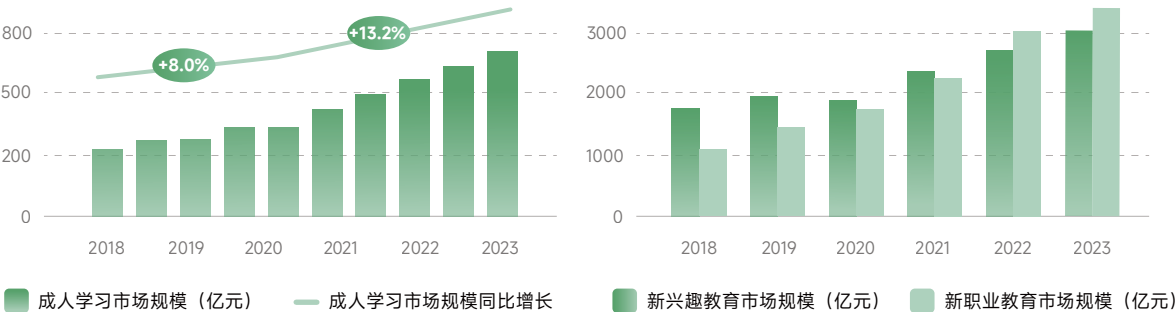
New opportunities in education



亿级人群需求 催生新蓝海教育市场



「新职业 | 新兴趣」教育市场行业规模



数据来源：根据多鲸、艾媒咨询、沙利文数据整理

购课渠道多样，服务链路通畅



常用购课渠道

生活方式社区（小红书）	50.5%
短视频社交平台	42.8%
中长视频社交类平台	27.7%
社交通讯类平台	38.1%
电商平台	18.4%
知识付费平台	22.8%
传统线下渠道	18.3%

用户倾向缩短沟通链条，一步到位直接体验或购课

更倾向于这些购课链路

减少沟通成本，购买扫盲课+资料，价格50-150元	33.0%
体验课太麻烦了，直接购买正课体验	23.2%
减少沟通成本，购买试听课程，价格0-10元	17.3%
加入商家社群	12.6%
参加商家小程序	8.4%
线下领取商家物料	5.5%



喜欢在线学习，偏爱直播形式

更倾向选择这些形式学习

线上 直播	55.2%
线上 老师1V1教学	39.4%
线上 视频	37.8%
线上 其他	16.8%
线下 大班课	29.0%
线下 老师1V1教学	21.2%
线下 其他	0.8%



市场空间广阔，需求远超供给

73.6%

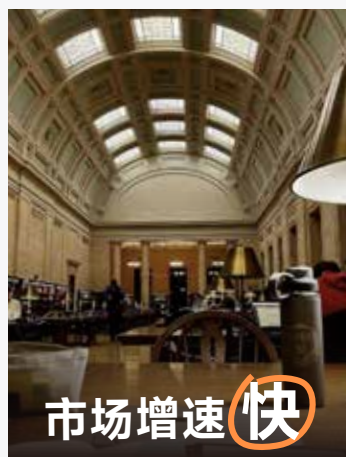
受访用户表示
课程供给缺乏有效满足
会遇到想学某种技能
但是找不到合适课程的情况



「成长进阶」赛道 需求侧和供给侧三大特征



需求侧



市场增速**快**

「成长进阶」市场正快速成熟，人群基数大，兴趣人群易转变成决策人群，在良好的产品口碑驱动下，人群快速破圈裂变。



付费能力**强**

该群体以 18 岁以上成年人为主，高线城市高消费人群占比大，学习动机明确，付费能力强。



需求**多**元化

学习需求涉及的课程科目多、种类多，学习人群有聚集效应。

供给侧



课程开发
难度适中 **易**

相比传统职教课程，成长进阶类课程开发难度相对较小，周期更短，前期毛利适中。



扩品扩科
高效便捷 **扩**

虽然需求细分，但成长进阶类课程的方法论易类复制，企业扩品扩课便捷。



部分需求
仍未满足 **少**

面对新兴细分赛道，现有课程供给不足，部分品类甚至尚未有精准交付型课程。

「成长进阶」赛道 课程及教学特征



个性化**灵活性**

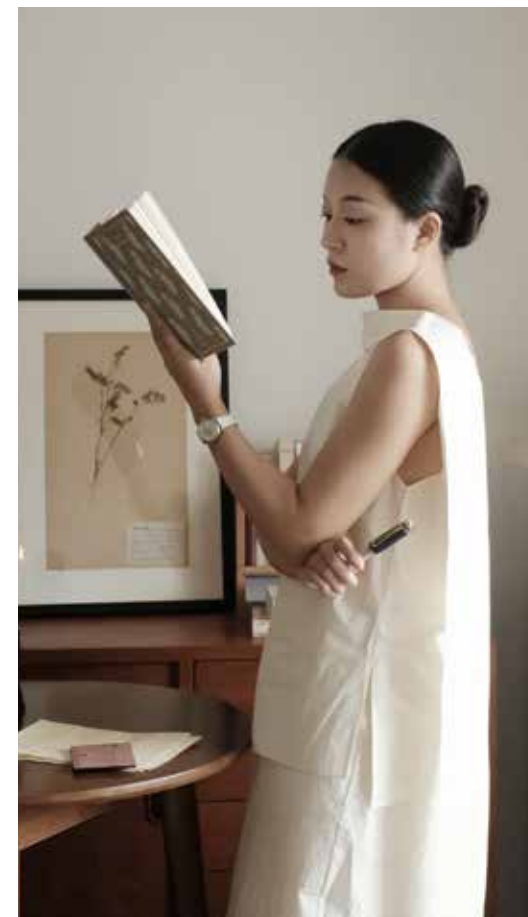
更多提供个性化定制化的教育服务，让学习者可以根据自己的节奏和兴趣进行学习，满足多元细分的人群学习需求。

快上手**重实操**

更加注重实践技能的培养，追求快速高效的学习结果，常会通过模拟真实工作环境或项目实践，帮助学习者将理论知识进阶为实操能力。

职业指导**就业服务**

除了专业技能培训外，很多教学机构还提供职业规划指导和就业服务，辅助学习者更好的完成学习目标，实现职业进阶。



“成长进阶这个赛道很火，到处都是新的红利机会，但它不是一个大蓝海，而是由多个‘小池塘’组成的，每个‘池塘’代表了特定的细分市场和用户兴趣领域，每一个细分领域都可能蕴含尚未完全开发的商业机会和增长潜力。”

—— 新励成

原生红利涌现 为教育行业注入新活力 激发增长新思路



当前教育培训行业竞争激烈，存在三大困局

- 流量贵、获客成本高、传统漏斗效能逐级降低
- 课程开发迭代周期长，扩科扩品难度高
- 缺乏后链路口碑传播，复购率低

成长进阶赛道的涌现，为行业注入一股新活力 激发三类教育主体增长新思路



第二曲线

对大型教育企业来说

“成长进阶赛道总体量大，是传统教育赛道后，又一重要的新兴品类。目前还没有绝对头部品牌，且适合矩阵化、规模化运营，有机会成为各大巨头的第二增长曲线。”



细分冠军

对中小教育企业来说

“在成长进阶赛道，大多数用户会选择两门甚至多门课程学习。相关类目具有互通性，更容易扩科，一旦在某一品类建立优势，很容易复制成功方法论，成为细分类目冠军。”



最小闭环

对自由职业者来说

“成长进阶赛道自由度高，部分细分类目依赖个人的丰富经验，尤其适合那些拥有认知阅历和特殊技能的自由职业者。如知识付费、专业咨询等，都能高效跑出最小交易闭环。”

“

针对「成长进阶」人群的需求多元性，以下策略有机会赢得市场：**用户细分与需求洞察**，细化到他们的学习偏好、行为模式和心理动机；**精准内容策略**，定制个性化学习路径、提供适配的行业案例分析和有针对性的实用技能提升指南，以确保有效解决用户的实际需求；**社区生态建设**，通过构建用户圈层，推动用户间的互动与知识共享，从而实现用户增长和满意度提升；**方法论的适配与优化**，通过持续策略迭代，确保在其他领域中也能够复制和实现成功。

”

—— 亚太瑜伽学院



教育公司涌入小红书 深耕「成长进阶」赛道



“

小红书用户对成长类话题都感兴趣，像人际关系、人性思考、表达力的提升等，用户会有一种获得感，他们喜欢认知的提升。针对这些选题，结合自己的一些真实感悟，很容易创作出爆款笔记。



@马仔睿总

—— 小红书博主

“

在小红书，当前还有很多课程都有待深度开发，比如心理健康与情绪管理（青少年群体）、生活技能提升（家庭关系处理）、个人品牌建设（形象管理塑造）等等。

”



@心理咨询蜜丝鸥

—— 愈托邦心理创始人

“

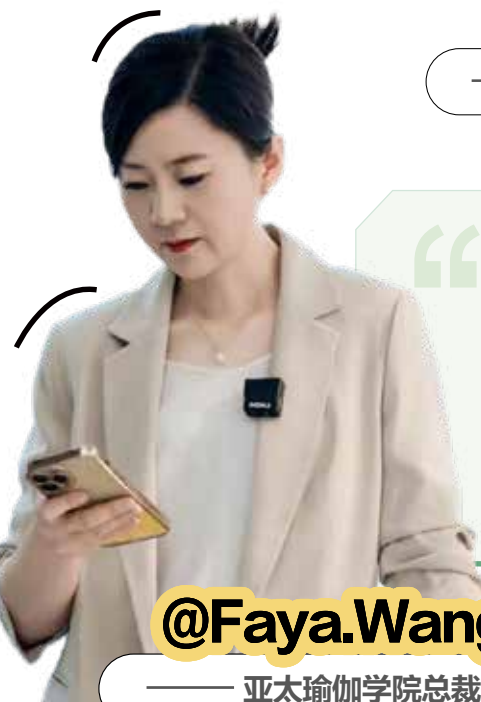
在小红书，无论分享还是营销，只要内容够优质，很容易被推送给目标粉丝，从而迅速获得认可和流行。从 0 到 1 获客也非常精准，特别适合打磨一门新课。

”



@艾莉娜

—— 新励成副总裁



@Faya.Wang

—— 亚太瑜伽学院总裁

“

传统的漏斗模型，在面对「成长进阶」这类多样化和个性化的市场需求时，逐渐显现出局限性。在这种背景下，小红书的「反漏斗模型」因其高效的用户触达和精准的需求匹配，愈发受到市场认可。

”

总结：

小红书平台依然在高速发展，成长进阶人群的课程需求刚刚涌现并快速爆发，现在确实是入局小红的最佳Timing，这将有助于推动企业市场增长以及品牌长远发展。

PART 03

「成长进阶」 人群

在小红书高浓度聚集

Main battlefield of the crowd

成长进阶N种打开方式 在小红书萌芽生长



小红书提供了一个开放的思想交流空间，在这里，海量「成长进阶」话题被发起讨论，每一种声音都能找到共鸣。

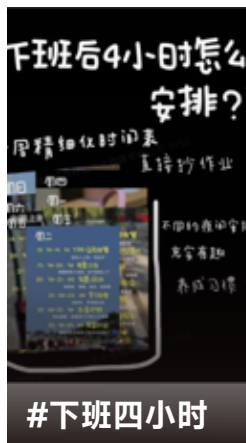
“我想变更好”的想法在这里被点燃

把想法分享给他人，也在他人的想法里找到方向



“如何变更好”的方法在这里被发现

总结自己的方法经验，也传阅他人的干货秘籍



“努力变更好”的样子在这里被看见

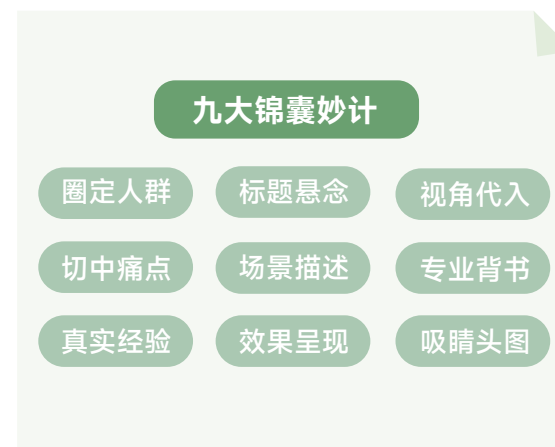
被围观的坚持更有动力，从成长宣言到进阶成果，有共鸣更有价值感



热门笔记里藏着TA们的共鸣 也藏着流量密码

每一次点赞和评论，都是「成长进阶」人群情感共鸣的缩影，紧跟热门动态，洞察真实需求，才能让笔记在众多内容中脱颖而出。

热门笔记 九大锦囊妙计





1.6w
点赞
1.2w
收藏
333次
评论

② 切中痛点
痛点切入
引发关注



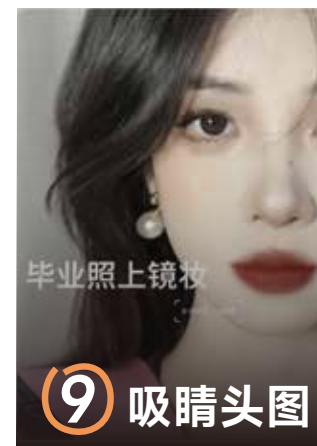
10.3w
点赞
10.1w
收藏
1756次
评论

③ 效果呈现
直接上图
展示成果



42.1w
点赞
12.2w
收藏
4857次
评论

⑧ 视角代入
第一视角
沉浸观众



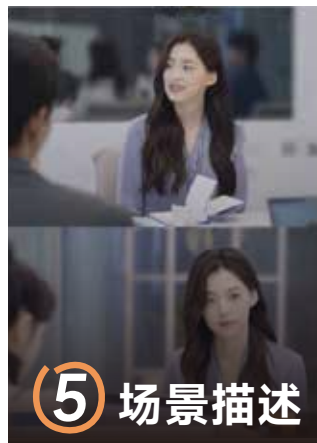
1.2w
点赞
7981次
收藏
138次
评论

⑨ 吸睛头图
头图吸睛
强势引流



10w
点赞
10w
收藏
10w
评论

④ 标题悬念
标题省略
留足悬念



2446次
点赞
1547次
收藏
38次
评论

⑤ 场景描述
立体展现
情绪共鸣



959次
点赞
879次
收藏
234次
评论

⑥ 真实经验
真实分享
获取信任



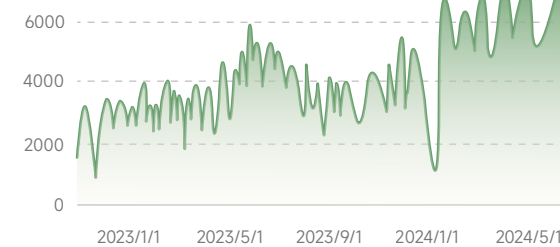
3164次
点赞
647次
收藏
309次
评论

⑦ 专业背书
专业技能
实力教学

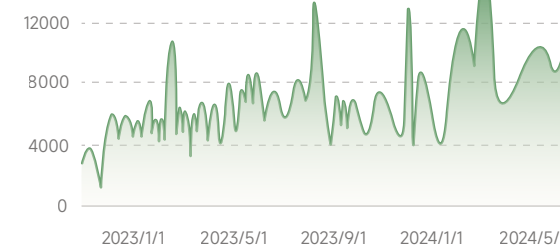
新职业和新兴趣品类 大盘增长

成长进阶需求在小红书良性互动社区氛围中不断放大
激发平台「新职业」和「新兴趣」品类内容跨越式增长

● 新职业相关笔记数

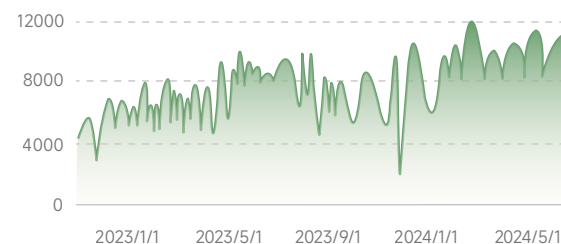


● 新职业品类搜索量

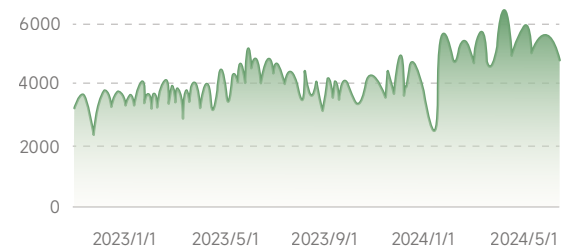


新职业：伴随新技术、新业态、新链路衍生出来的具有相对独立成熟的专业和技能要求的职业

● 新兴趣品类搜索量

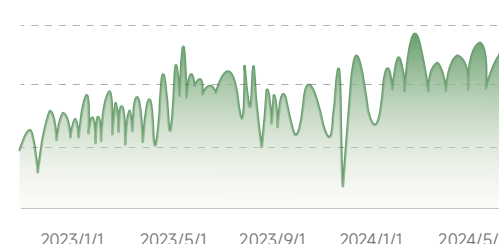


● 新兴趣相关笔记数

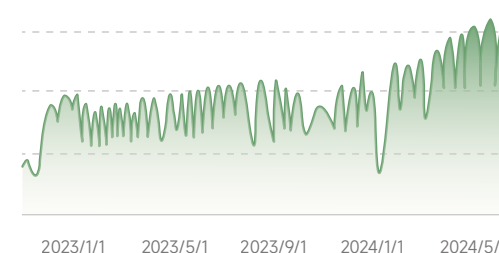


新兴趣：伴随当下消费者对更加个性化特征、附加情感价值和文化内涵的追求，延拓出丰富的创新兴趣品类

● 「视频剪辑」笔记数持续增长

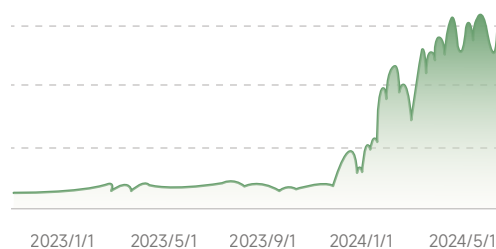


● 「职场软实力」笔记数迎来波峰

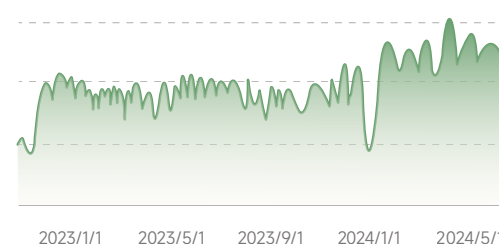


AI绘画、视频剪辑、职场软实力、形象管理、老年兴趣几大细分品类领涨大盘

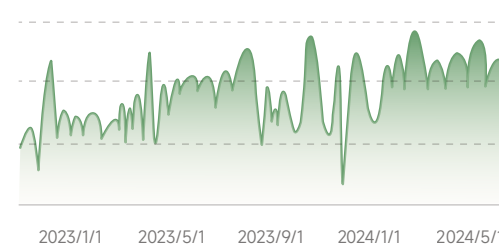
● 「AI 绘画」笔记内容今年开始暴涨



● 「形象管理」搜索量倍数增长



● 「老年兴趣」搜索量平稳上升



注：「搜索量」指脱敏后的相关热搜词搜索量；「笔记数」指某日期创建的笔记数量

Next level新职业 人均斜杠青年



从穿搭、加薪到生存指南，打工人想了解职场方方面面

① 职场时髦精

- 职场穿搭
- 高级感通勤穿搭
- 日常通勤妆

② 职场升职记

- 转正谈加薪
- 加薪理由简短的
- 述职PPT怎么写

③ 职场即江湖

- 职场生存法则
- 职场沟通技巧
- 职场高情商话术

做兼职搞副业的想法，在各种生活场景中萌生出来

- # 线上兼职
- # 适合晚上干的副业
- # 周末兼职
- # 手机挣钱的副业
- # 居家兼职
- # 在家可以做什么副业
- # 暑期兼职
- # 下班后可以做什么副业

热情拥抱 AI，在各类应用场景寻找新机会

- # AI绘画
- # AI写小说
- # AI表情包
- # AI视频
- # AI配音
- # AI短剧
- # AI修图
- # AI办公

白天上班，晚上学艺越来越多的TA加入了#毛坯人生改造计划#

+3140%

2024年上半年
较2023年上半年同比

“夜校”搜索指数

成长治愈一切焦虑

不同人生阶段的TA们，在小红书找到重新定义事业轨迹的灵感密钥

暑假禁止摆烂
两个月除了玩手机
你可以学35个技能

大学生
(成长焦虑)

下班多赚6位数
在小红书开启3项副业

上班族
(收入焦虑)

有野心的妈妈
搞钱带娃两不误

宝妈
(角色焦虑)

83年，41岁
由于我不停地考证

40+
(年龄焦虑)

好City的新兴趣 开启多面生活



多面生活从悦己出发，不可忽视的她力量

时尚穿搭
减肥训练营
生活化减脂

瑜伽
普拉提
大基数减肥

瑜伽、普拉提站内热度最高，从穿搭到写真追求 360°精致

- # 普拉提穿搭
- # 瑜伽写真
- # 面部瑜伽

从入门到考证，是兴趣也是职业，催生多样“她”经济

- # 普拉提在家练入门
- # 普拉提10节课变化
- # 普拉提教练证怎么考

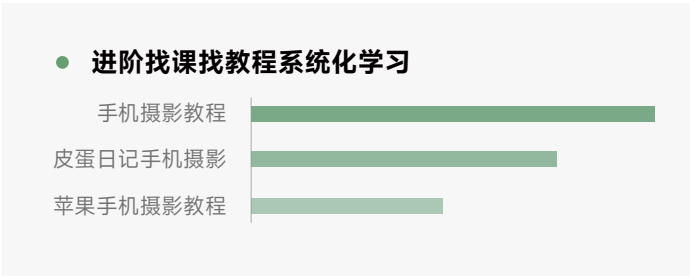
多面生活需要时刻记录
从“长枪短炮”到“轻装上阵”，手机摄影走向专业化

- 先从“入门”开始了解基础知识

手机摄影从入门到精通	100%
学手机摄影入门	40%
手机摄影入门	30%
手机摄影入门基础知识	25%

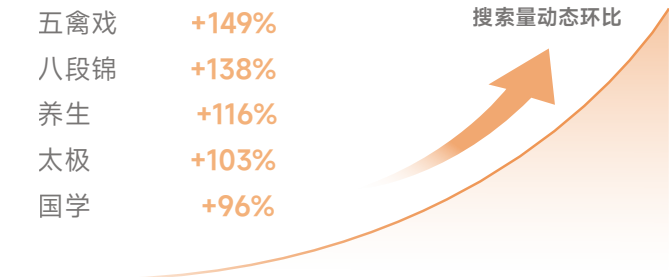
- 再做参数攻略看专业内容

手机摄影技巧	100%
手机摄影构图技巧	80%
手机摄影参数设置	30%
手机摄影构图	25%



多面生活不设限，中老年“学”味正浓
五禽戏、八段锦、书法、养生等人气飙升

TA们关注跟练视频、初学者教程、作用功效禁忌危害等
跟练选择上更倾向权威性内容



回归平凡日常小滋味
没想到 TA 们，也想成为小当家

TA们关注跟练视频、初学者教程、作用功效禁忌危害等
跟练选择上更倾向权威性内容



小红书新职业&新兴趣 核心课程品类地图



独特的土壤环境不断“长”出新兴学习需求，激增的学习需求催生出全新的「课程品类地图」

副业技能

视频剪辑 配音 收纳师 写小说 写短剧 AI 绘画 瑜伽教学 插画手绘 健身教学 品酒师

业余考证

心理咨询师 公共营养师 ESG 软考 人力资源师 企业合规师 育婴师 建造师 全媒体运营师 ...

中老年兴趣

八段锦 站桩 五禽戏 太极 国学易经 书法国画 声乐朗诵 钢琴

通识技能

AI 大模型 职业规划 项目管理 职场优势 职场沟通 管理思维 投资理财 记忆力

商业经营

直播运营 跨境电商 数据分析 新媒体运营 流量运营 商业创业 产品经理

健康气质

普拉提 瑜伽 科学减肥 形象管理 时尚穿搭 色彩搭配 形体礼仪 婵柔

艺术体育

街舞 中国舞 拉丁舞 彩铅绘画 美术动漫 插花茶艺 击剑 手工

线下开店

美甲纹绣 美容美发 咖啡烘焙 轻食制作 烹饪 宠物美容 花店

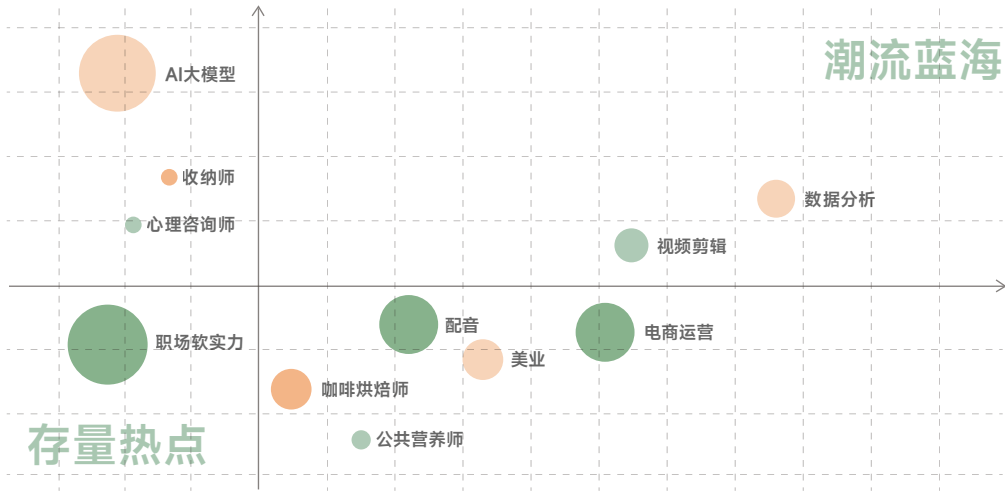
休闲生活

心理测评 手机摄影 宠物训练 正念冥想 手碟 颂钵 芳香疗愈

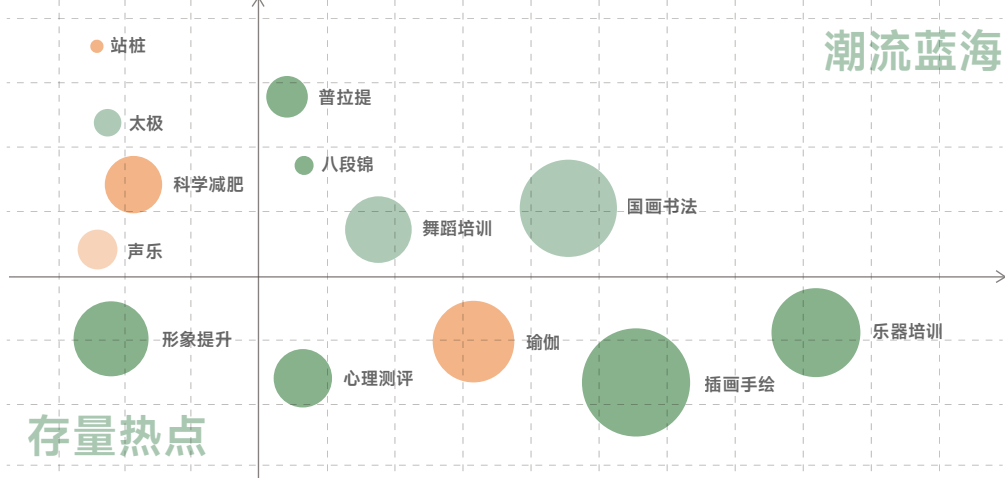
新职业&新兴趣 蓝海市场新机遇



新职业竞争蓝海气泡图



新兴趣竞争蓝海气泡图



数据说明：横轴为 2024 年 1 月 - 6 月搜索量；纵轴为 2024 年 1 月 - 6 月搜索量同比增长率；圈大小为内容阅读量

PART 04

新生态、新蓝海 新玩法

小红书平台营销通案

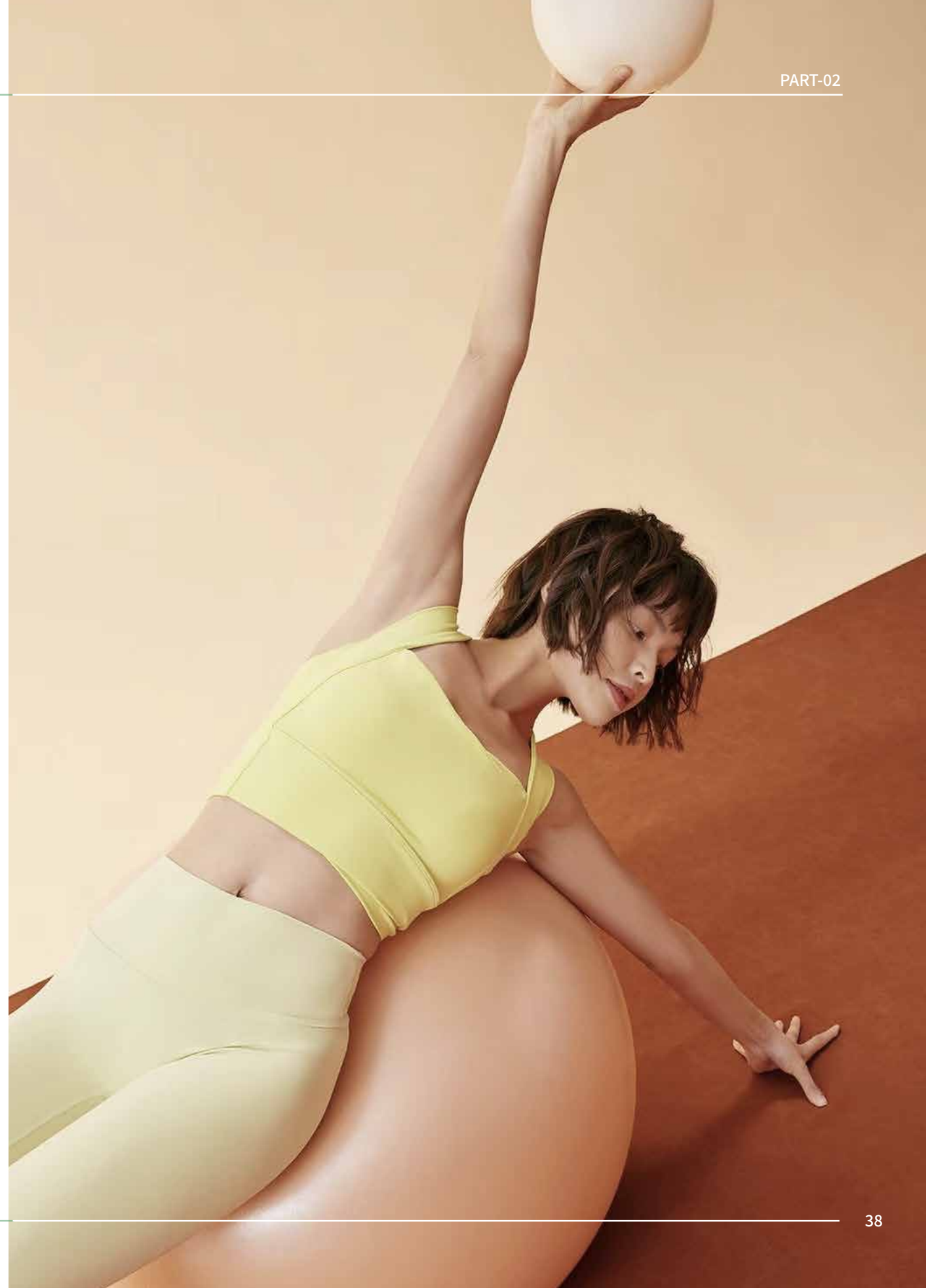
人群机会

以人找课

课程营销

以课塑品

品牌经营





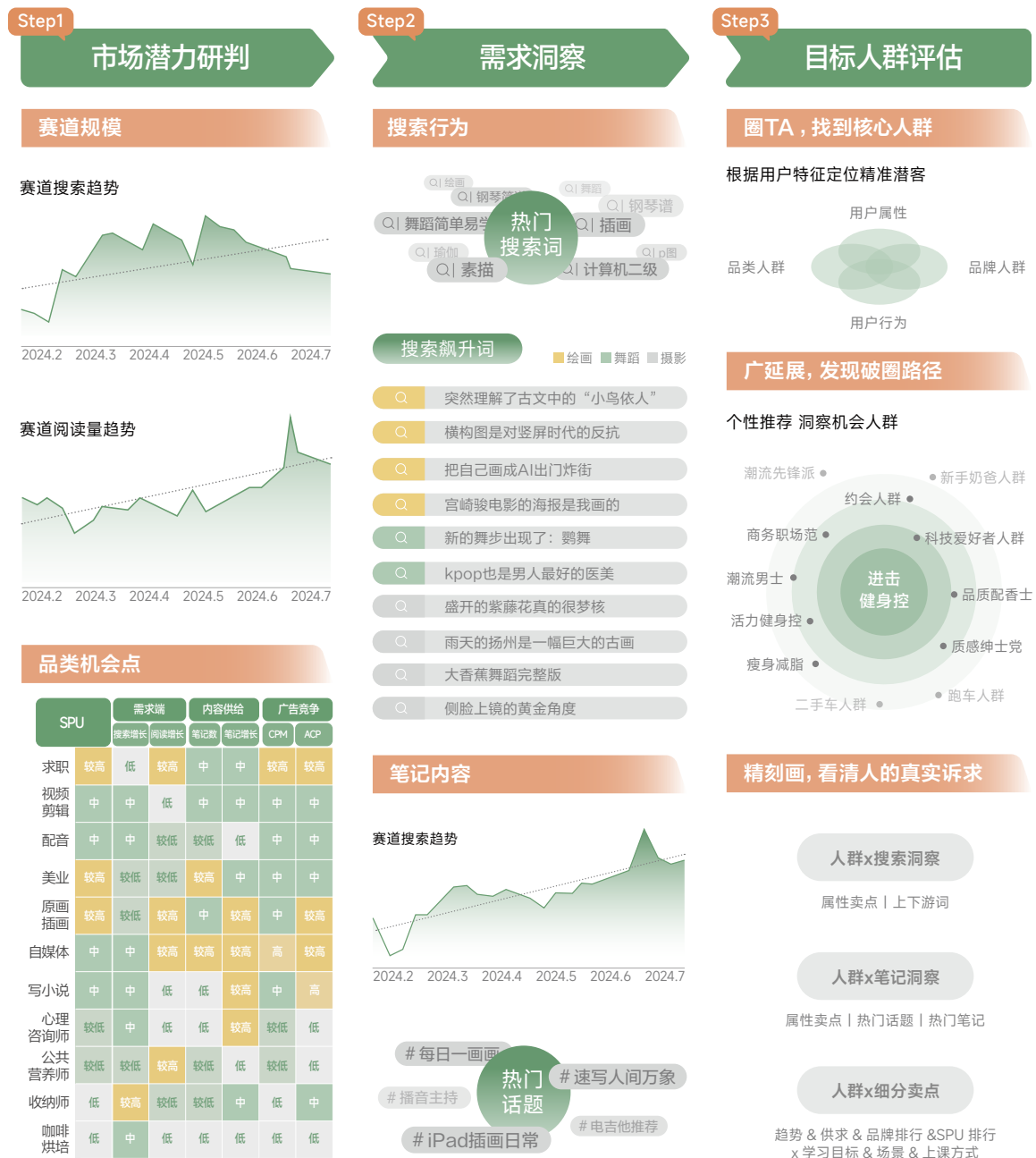
小红书平台成长进阶“人-课-品”营销通案



开放生态 捕捉全新生意机会



依托小红书内容和搜索趋势洞察能力 挖掘扩品机会点



开放生态 捕捉全新生意机会



「成长进阶」人群反漏斗 逐层触达 - 击穿 - 破圈

二十大特色人群：从用户生活方式切入，多维视角看需求偏好

20 大特色人群



成长进阶人群

资格证“卷王”

通过不断考证给自己增加底气，不为后续的工作焦虑；多赛道增加竞争力。



人群 人群圈选&洞察

提效 精细化投放 组合&创新开品

内容 创作&博主挑选

品类 组合&创新开品

职场闯关人

不断打破固有的思维模式、实现职场内外的软硬能力、心态等方面的突破。



兴趣研学家

有一定时间、精力和物质水平，通过兴趣进阶来丰富生活、充实自我。



争渡“上岸”人

通过考试达到“上岸”的目的，踏上某种意义上最“稳妥”的人生道路。

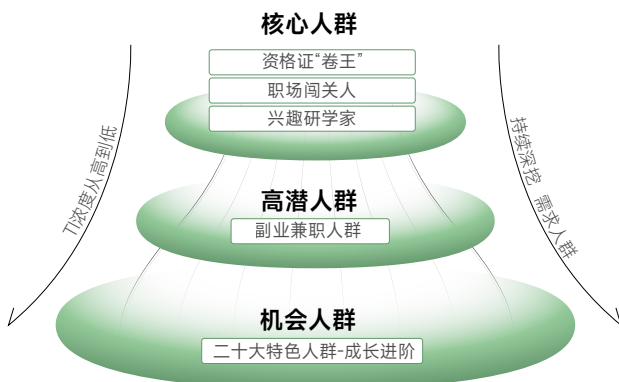


进阶专业精英

通过“升级式”考试及相关专业知识的不断学习，巩固职业道路，不断晋升。



「成长进阶」人群反漏斗



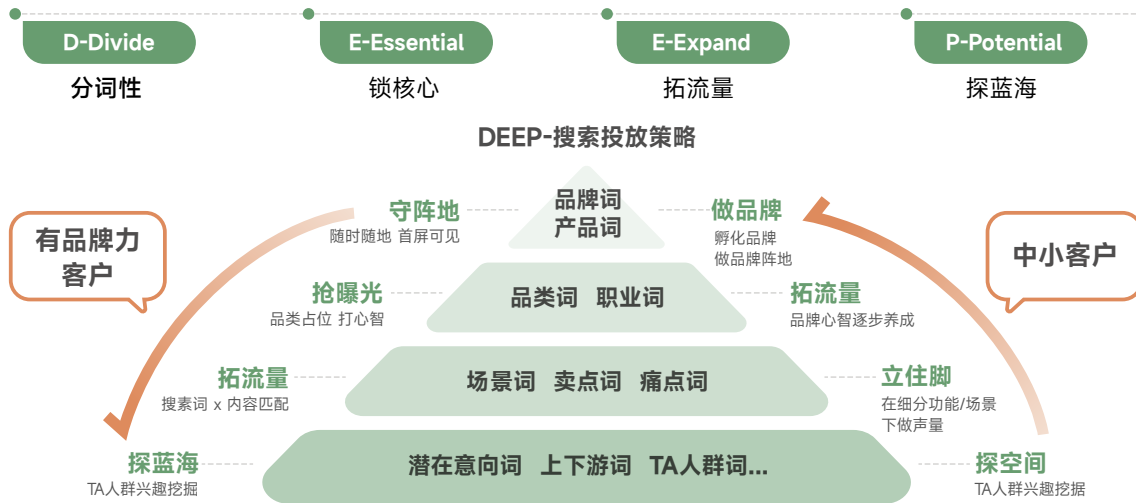
部分数据来源：艾媒咨询《2023年中国兴趣教育行业发展及学员洞察报告》

种收一体 连接课程全域营销

引入期：线索获客



并不是只有成熟品牌、预算充足的商家才能入局 新锐商家同样也有玩“赚”搜索



小红书教育行业营销链路全景地图

效果	投放优势	团队考验	转化链条&考核周期	拓客	沟通销转	售卖
	获客门槛低	接通率	长	电销/加微 试听		线上付费
表单链路	加微率高	试听课打磨&转化SOP	中等	留资 加微 入群 试听		
	用户习惯与平台优势	回复效率 专业感	短	客服 加微/电销/入群 试听		线下面销
外链链路	中低客单 直接转化	产品品质 性价比	短	详情页		
	高客单 直接转化	直播调性 主播能力	短	直播间		站内购买
私信链路	追踪笔记转化	外溢追踪	长	种草外溢/app下载试听		
商销链路						
直播链路						
种草链路						
品效						
	私信原生化	电商闭环化	线索直播			

种收一体

连接课程全域营销

成长期：种收一体

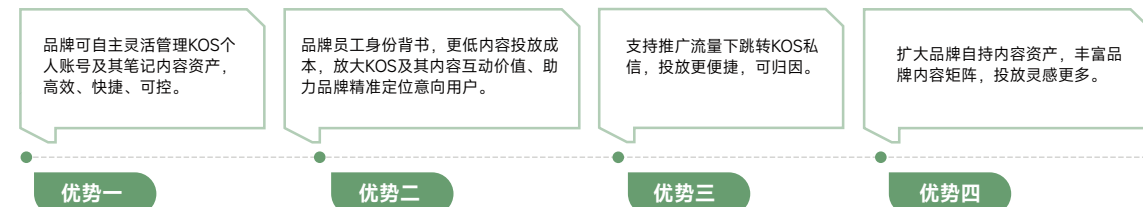


科学种草，用户从意图萌生到最终决策
相信“大家都说好”的产品



个体带来的信任感，满足消费者需要的确定性

用户决策追求确定性 大品牌背书+名师影响力，更能消除决策疑虑



KOS- 优质员工笔记推广 探索生意新空间



KOS案例 知乎 KOS矩阵助力人群破圈 撬动生意增长 效率质量双提升

人设账号与品牌账号互为补充 原生内容更加人Matters



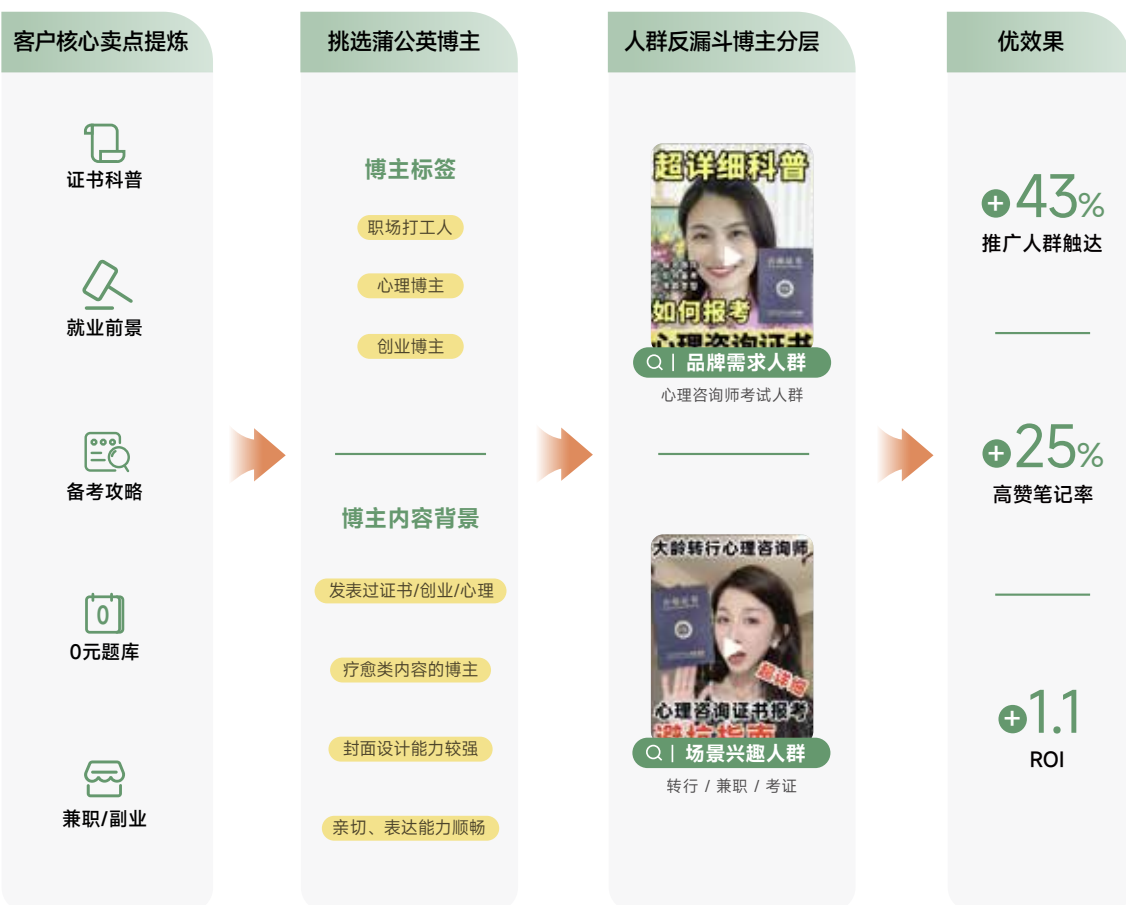
从心智影响到行动影响 种草提效实现人群破圈



四大维度择优选号 精准选人提升效率

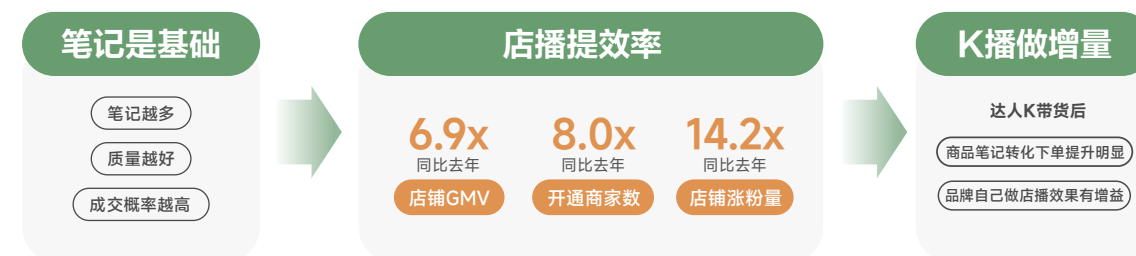
- 数据** 结合粉丝数据等核心指标量化筛选适配博主
- 产品** 按产品属性在博主广场搜索关键词匹配相关性高的博主
- 场景** 根据使用场景&产品卖点筛选博主内容类目
- 内容** 评估博主内容创作能力

KFS案例 赛优心理咨询师 内容破圈 打开心理咨询人群市场



种收一体 成熟期：闭环电商 连接课程全域营销

小红书直播是一个高浓度种草场 需用「种草+转化」的思路看效能 直播



小红书店铺直播 4大核心要素

- 01 账号长期积累** 账号长期积累是店铺直播自然流量推荐的基础
- 02 直播前预热工作** 充分做好直播前的预热工作 调动粉丝对直播期待
- 03 关注数据动态** 关注直播间数据动态调整 获取更多自然流量的推荐
- 04 流量推荐正循环** 推广投放加速直播间 用户转化和沉淀 形成流量推荐的正循环

K播/店播 + 商品笔记转化 = 标配

7+25d 直播后热度持续时间 +150% 店播后 商销ROI = +200% K播带货后 商销ROI



直播商销案例 讲真剪辑 商销always on承接直播长效转化 笔直同投 商销：直播=7:3



整合策略 滋养品牌长线经营



小红书品牌经营第一站，抢占搜索的第一眼视觉 品牌专区

教育行业搜索品专，让每一次搜索都更有效



通过场景+趋势深度链接用户 让品牌引领细分赛道风潮

《人生进阶指南》 打开成长进阶的万千想像

IP 营销



小红书生态内容+灵犀洞察能力,为品牌探寻第二生意曲线

品牌扩科



特别鸣谢&作者

特别感谢以下品牌对本报告的大力支持 (按首字母排序)



特别感谢以下博主参与访谈

@马仔曹总

@奇奇达芬

@心理咨询蜜丝鸥

@瑞妮职业规划

出品方

小红书商业化

联合策略支持

桃李财经

数据来源 (桃李财经问卷调研、小红书站内洞察、外部资料整理)

调研数据说明

投放对象：咨询或购买过副业、职业提升、兴趣等相关课程服务的人群

样本数量：N=1000

样本配额：

性别：女性：70%；男性：30%

年龄：19-22岁：10%，23-25岁：20%，26-30岁：20%，31-35岁：20%，36-40岁：20%，41以上：10%

城市级别：一线：30%，新一线和二线：40%；三线：20%，四线及以下：10%

书内图片来自于：

@ZELI @是天天呀 @乔瞧这世界 @谈亦默 @陈小浪ALAIN @路村 @MeiiiiiiM @Quincy我是昆西 @钟思雨CC @MMMMing @XINRAN @Julie@Pu. @AI离谱社 @新加坡摄影师 SEANY @Mockingjay @小青 @禾音石摄影摄像 @不闪亮奶酪 @Buzzbuzz @局外人 @Cheryl_X @Elise.汤汤 @柴田壮助在Yale @楠子随记 @BeiBei @是啊若阿 @雯子记录生活 @misshana @小野的朋友圈 @默许视觉 Moresure Vision @LeeeeeeXiao @多吃蔬菜 @阿邓 @9m @棒棒棒子影 @半只萝卜出逃记 @呱呱 @臭屁辣妹 @大明湖畔 @funny woman @赖蒙lemon @郁达菲 @清秋Aaaaqiur- @NG HK @心理疗愈皮皮妈 @文清 @嘿姑娘 @隔壁初一在成长 @人文薯 @蓓蓓说职场 @不止是COCO在硅谷 @有序美学日记 @蟹酒 @realGillian解成分 @玲玲子不摆烂 @躺不平的木木 @沈阳一站式搬家打包整理 @尧忱雨 @香芋翻身记 @南乔在写作 @是胖丁呀 @孙西瓜 @万人迷喵 @富柚读书成长 @拾芳酿春