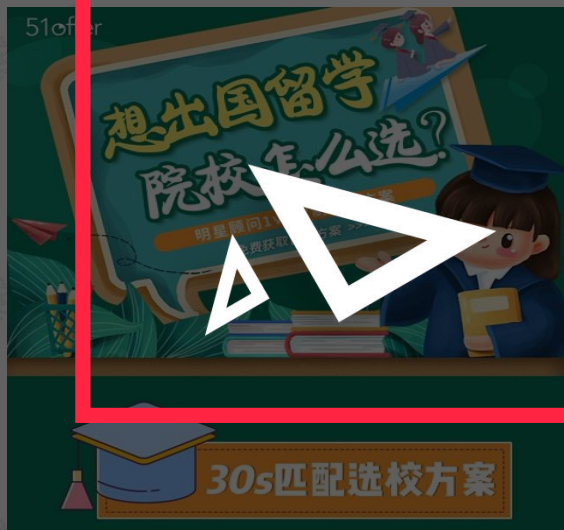
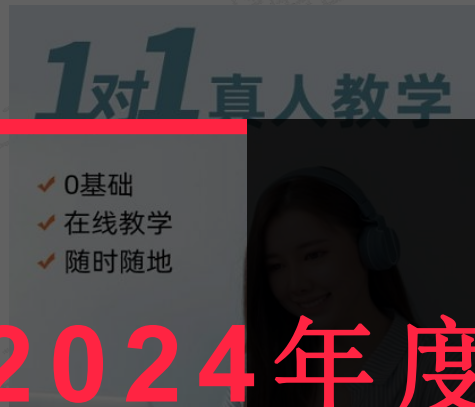
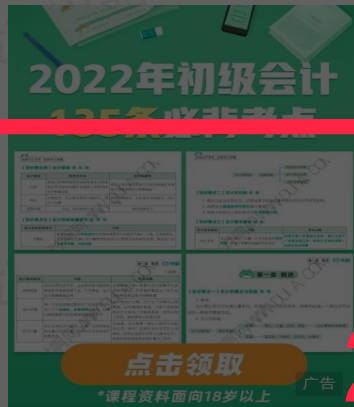




# 2024年度 小红书 教育行业月报

标记我的生活

## 2024. 2月

# 目录

## CONTENTS

### Part 1 行业概览

行业人群画像 | 主流业务搜索量占比 | 细分业务搜索量趋势

### Part 2 行业竞争趋势

行业大盘数据回顾 | 行业竞争概况

### Part 3 细分类目解析

细分类目TOP检索词

### Part 4 优质笔记分享

行业优质笔记推荐 | 优秀种草力笔记推荐 | 线索营销笔记推荐 | 优质落地页推荐

### Part 5 产品信息同步

# 行业概览



# 用户洞察：小红书用户年轻,有消费力，用科技提升品质



女性主导



年轻群体

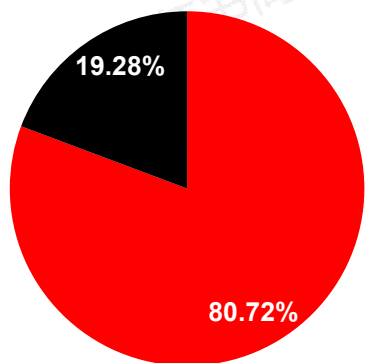


发达城市群

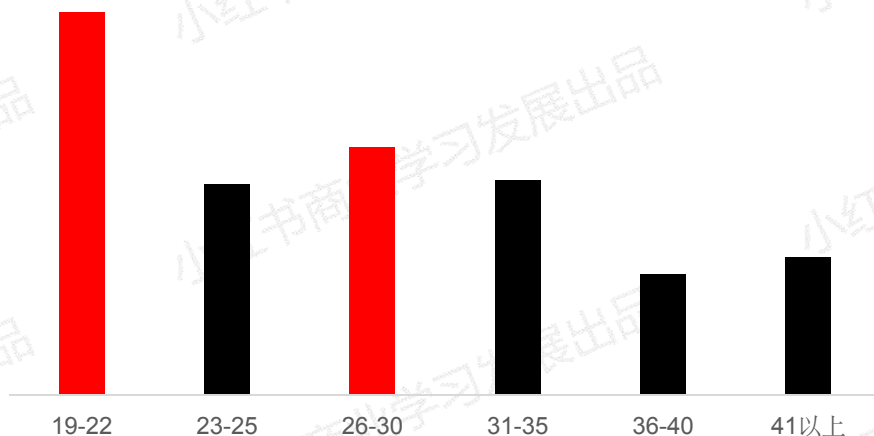
女性用户占比超过80%占主导地位

19-30岁用户占比超过64%，为教育培训类目的主要群体

用户地域分布新一线、二线城市用户占比最多

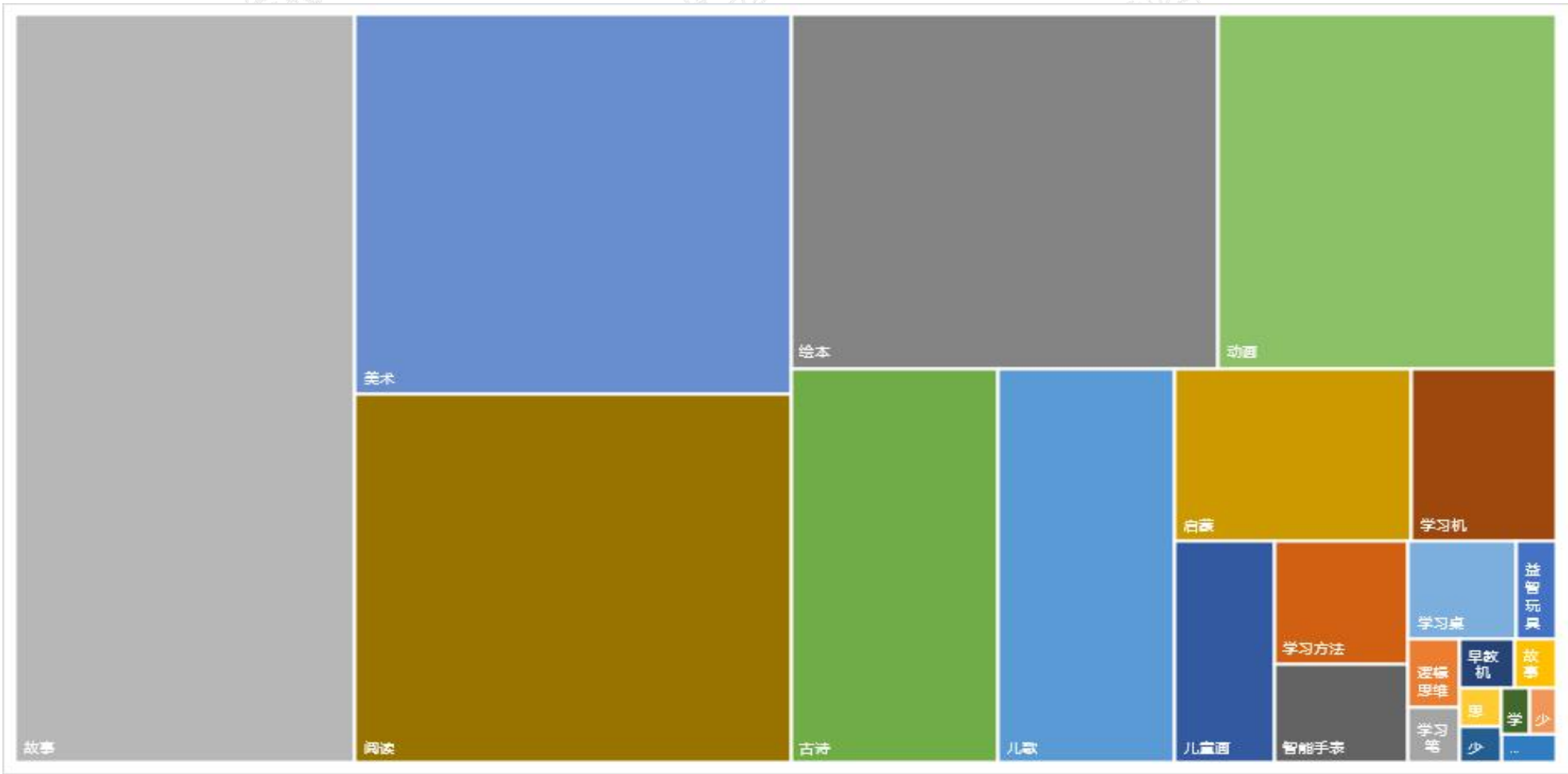


■ 女 ■ 男



# 小红书主流业务搜索量占比

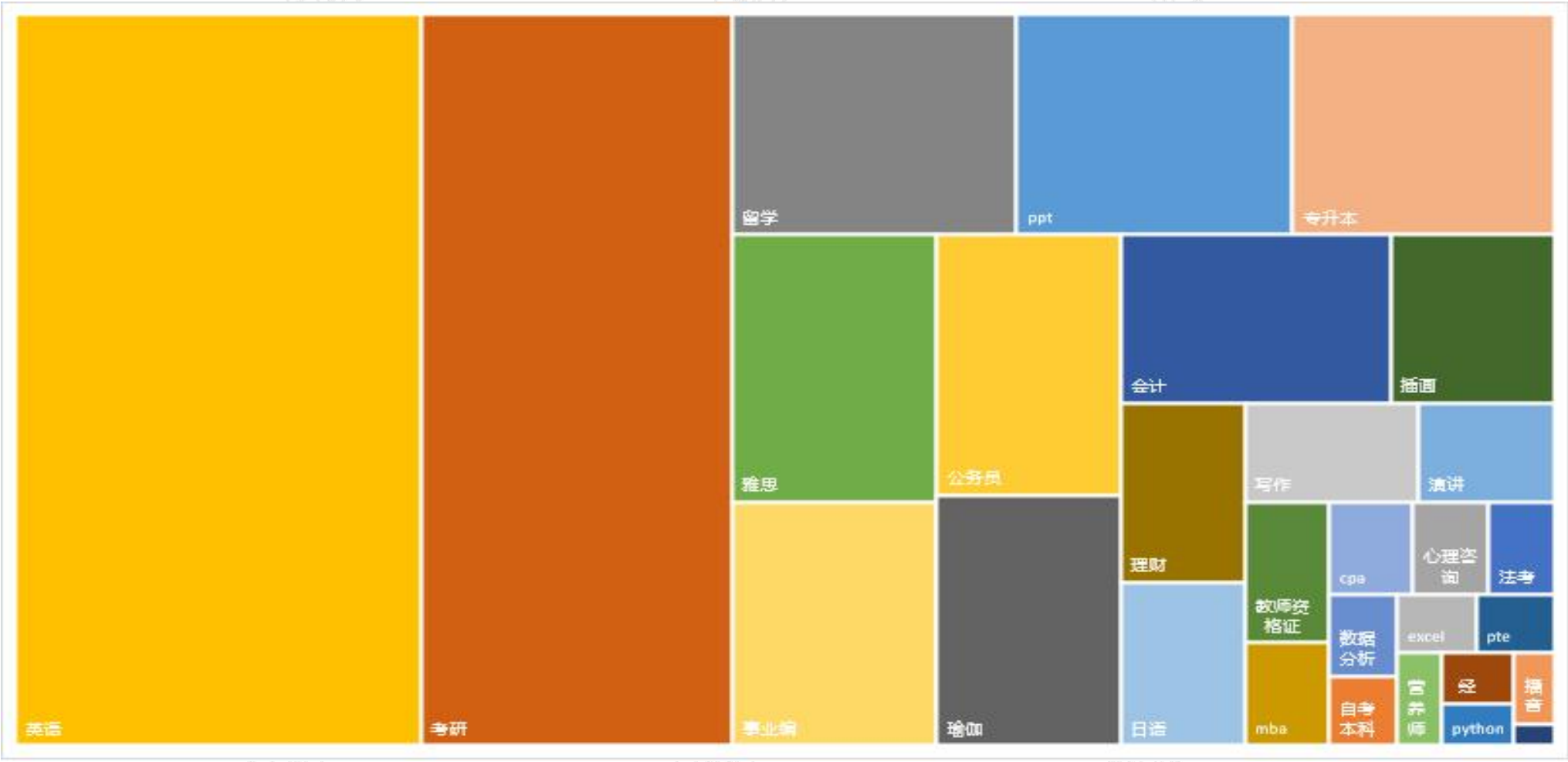
## 少儿早教类目



数据来源：小红书商业数据中台

# 小红书主流业务搜索量占比

## 成人教育类目



数据来源：小红书商业数据中台

版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业通途

# 行业竞争趋势



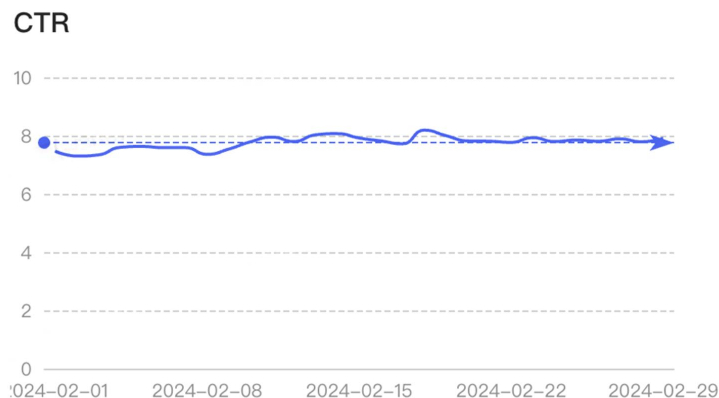
# 小红书教育行业大盘投放数据

小红书

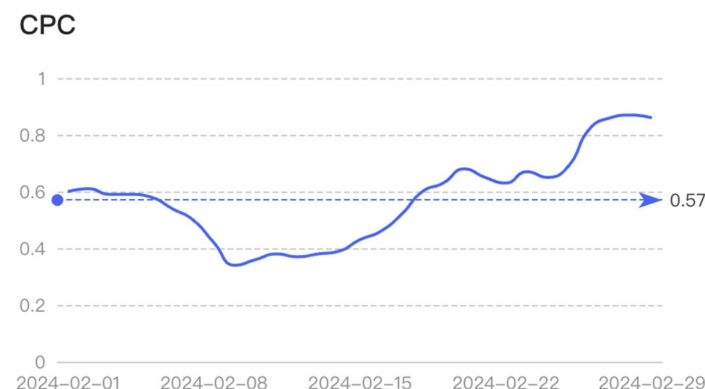
教育行业CPC成本：2月在春节期间有**明显降幅**，节后逐渐恢复平稳。

CTR表现：搜索场域CTR更为稳定。

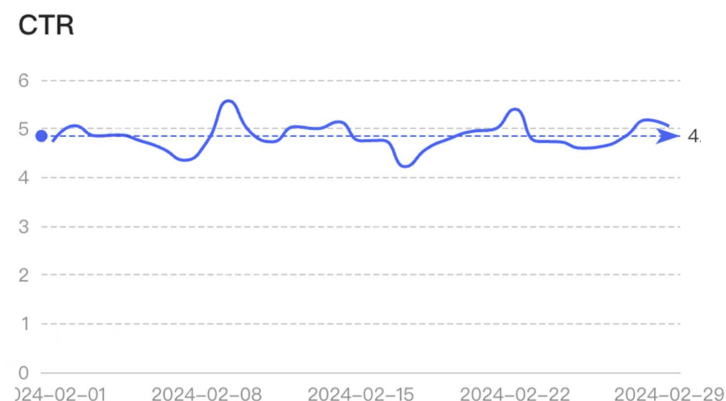
## 搜索场域CTR趋势



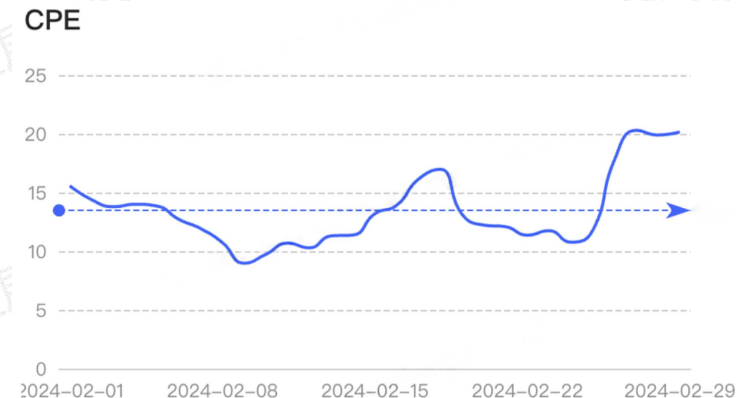
## 行业大盘CPC趋势



## 信息流场域CTR趋势

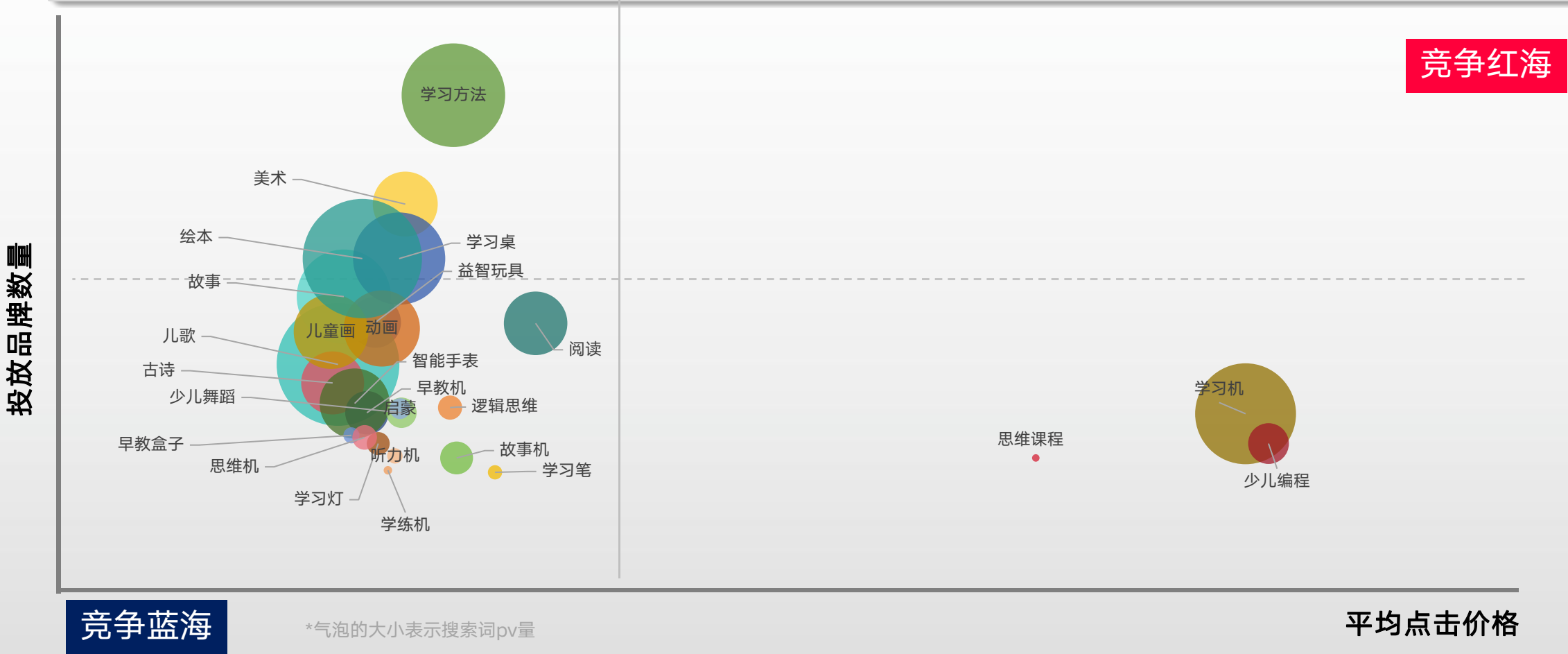


## 行业大盘CPE趋势



# 竞争趋势：少儿早教类目竞争概况

- 少儿教育目前的竞争较为温和，故事、绘本、儿歌等赛道搜索需求较大，仍为竞争蓝海；
- 学练机、学习笔、故事机等智能硬件入局品牌数相对较少；学习机、少儿编程赛道竞争较为激烈。

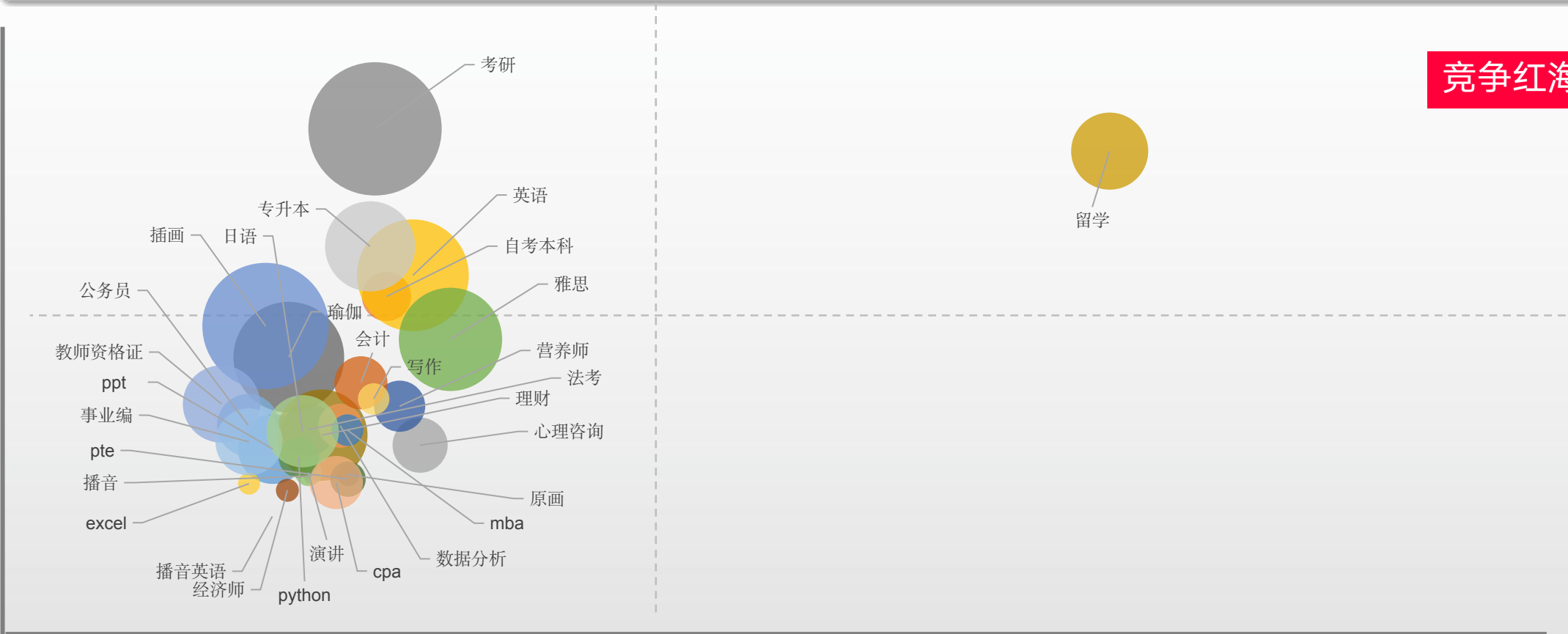


# 竞争趋势：成人教育类目竞争概况

- 考研、英语、插画等类目需求较大。留学类目处于红海，竞争相对激烈。
- 原画、播音等成人培训业务品牌数相对较少，且acp不高，赛道前景可观。

投放品牌数量

竞争红海



竞争蓝海

\*气泡的大小表示搜索词pv量

平均点击价格

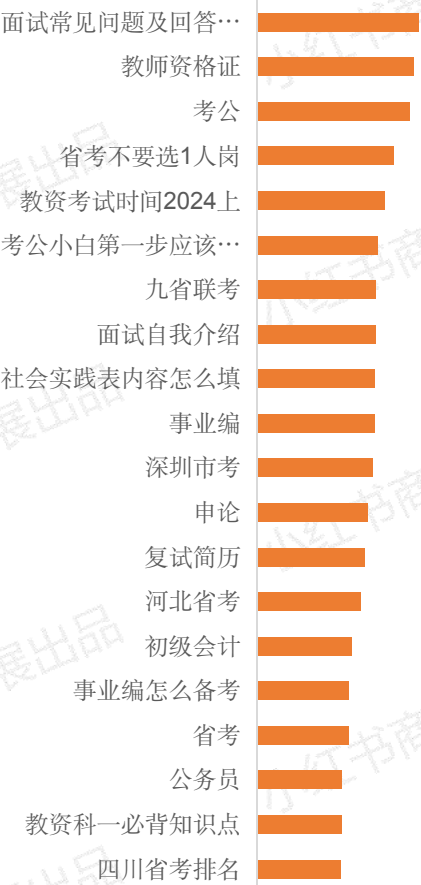
# 细分类目解析



# 细分赛道TOP检索词

小红书

## 职业教育TOP热词



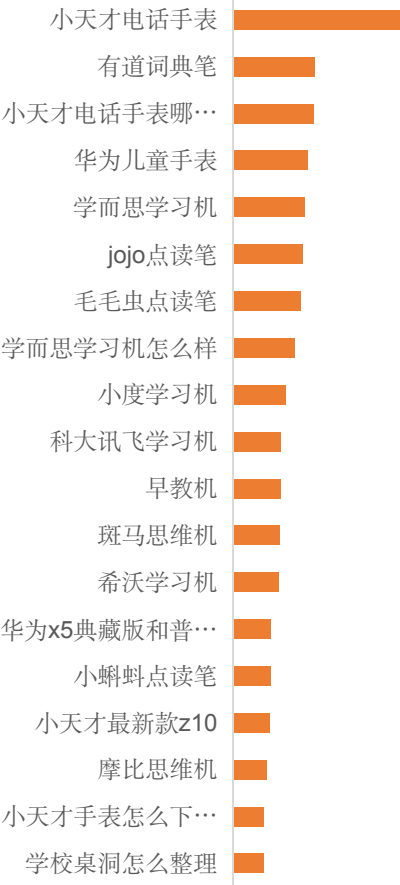
## 兴趣培训TOP热词



## 素质教育TOP热词



## 教辅工具TOP热词



## 语言留学TOP热词



# 优质笔记分享



# 行业优质笔记推荐

小红书

## 匹配教育类目



标题以“再也不用吃自学的苦”作为吸睛点，封面以干货图片的形式，直接展现出自学与报班的适合人群，吸引用户对号入座，提升点击率。

## 匹配教育类目



标题“英语逆袭”吸引用户点击。视频部分利用用户雅思提分的需求，吸引用户点击后完整观看，文字部分给出学习方法，从而实现种草。

## 匹配教育类目



贴合“开学季”热点时间，结合生活化的使用场景，突出产品卖点，实现种草的营销效果。

# 优秀种草力笔记推荐

小红书

## 匹配教育类目



“0基础学习”圈中小白人群，吸引目标用户；封面直接展现产品卖点：门槛低、时间空间自由等，引导用户学习。

## 匹配教育类目



直接面向垂直用户群体：大三考研人，吸引精准用户。笔记干货内容丰富，留住用户的同时，给到开口留资的充分理由，实现获客转化。

## 匹配教育类目



以周末日常vlog的形式展现，更贴近站内原生内容，吸引宝妈用户群体。结合真实的使用场景，体现产品卖点，实现高效种草。

# 优秀线索营销笔记推荐

小红书

## 匹配教育类目



“**雅思一对一**”  
**负责到底**!!  
免费1对1 体验课等你来  
活动时间(2024.9.9-2025.12.31)

不出分负责到底的雅思一对一，心动吗？  
你还在找靠谱的雅思课程吗？班课效果有限，一对一要上很多节课总价太高怎么办？担心报了班，上了课也无法出分怎么办？  
千万烤鸭们看过来，静优学雅思一对一VIP课程将上述问题统统一网打尽！  
什么是雅思VIP一对一课程？  
一对一VIP课程，按基础分和目标的差距收费。考到目标分之前1v1不限课时，需要多少节课就可以上多少节。全程下来1对1单价可低至100+/小时，甚至更低!!!  
举个例子：比如同学现在基础是5.5分，要考到7，我们按这个分数一次性收费，考到7分之前不管上多少节课都不会再增加费用~全程一对一哦！并且如果因为运气不好没考过，我们还会再免费上12课时！

515 618 1043

“**雅思一对一**”、“**负责到底**”等卖点，吸引用户注意，同时内容中体现出产品在赛道中的价值差异化，更好地实现转化。

## 匹配教育类目



**2024考试时间表**  
均为大健康类职业技能等级证书，OSTA国网可查，全国通用

|      | 公共营养师                        | 健康管理师                        |
|------|------------------------------|------------------------------|
| 第一期  | 2024年3月                      | 2024年3月                      |
| 第二期  | 2024年6月                      | 2024年6月                      |
| 第三期  | 2024年9月                      | 2024年9月                      |
| 第四期  | 2024年12月                     | 2024年12月                     |
| 报考条件 | 满21岁，大专以上学历，不限专业             | 满21岁，大专以上学历，不限专业             |
| 考试形式 | 理论+技能<br>线下机考<br>满分100，60分及格 | 理论+技能<br>线下机考<br>满分100，60分及格 |
| 学习内容 | 营养学基础、社区营养管理、食品营养基础、膳食营养指导   | 心理学、常见慢性病康复医学、流行病学临床医学       |
| 就业方向 | 营养咨询公司、月子中心、社区服务中心保健品公司、医疗机构 | 康复中心、体检中心医疗服务机构、学校养老院、药品企业   |

公共营养师、健康管理师 | 24年自考完整时  
近年来，随着健康问题逐渐被大家重视，与健康相关的两个职业等级证书——【公共营养师】和【健康管理师】因此备受追捧，报考也越来越火~  
不少小伙伴还在纠结：考哪个用处更大呢？哪个比较简单？今天一次性给大家说清楚！  
【健康管理师】学的内容比较综合，偏医学方向，理论性较强，侧重疾病的预防与管理。  
【公共营养师】专业性更强，偏向于食品饮料、饮食营养指导等。所以医药专业的更适合考健康管理师，非医药专业建议先报老公共营养师哦！

2312 2208 1630

结合用户关心的时间节点，给到**直观的信息价值**，同时以对比的形式呈现，锁定目标人群。

## 匹配教育类目



**练口语我悟了!**  
每天30min 自信开口说英语  
and remember more of the nice words that you've got  
记住更多你已经掌握的高级词汇

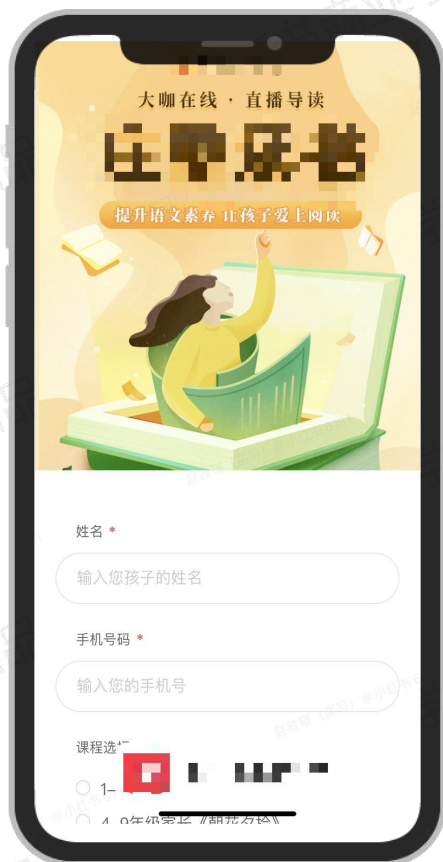
练口语我悟了！每天30分钟自信开口说英语  
最近在主攻英语口语，对我这样的上班族来说，每天学习时间有限。但掌握方法其实每天半个小时，半个月就能有明显的效果。  
方法主要分三步，输入-输出-检验。  
能说一口流利的英语在职场真的很加分，就像拿到了一把通往世界的钥匙，职业发展也更广阔。  
所以无论你是10岁、20岁还是30岁，从现在开始学英语一点都不晚，通过练习我们都可以自信开口说英语！  
我也给大家争取了福利，就是一节40分钟外教1对1的课程，大家只要在评论区找到我，输入#就可以预约体验啦。课程仅面向18岁以上成人，此活动长期有效。  
#外企 #外企打工 #求职经验侃谈

7508 5323 196

标题直接点明“**练口语**”具体场景，圈中垂直类用户。同时以视频的形式呈现产品的使用过程，更具说服力。

# 教育行业优秀投放落地页分析

- 整体结构分布：主要内容分为四屏，首屏为**表单收集**和**提交入口**。
- 内容中**大字突出主题**和服务所包含的内容，清晰介绍课程内容和**服务目标**，增加可信度，吸引用户提交表单。



首屏



二屏



三屏



尾屏

# 教育行业优秀投放落地页分析

- 整体结构分布：主要内容分为三屏，首屏为大致内容介绍和**亮点突出**。
- 内容详细介绍课程优势和课程内容，增加产品专业性，吸引用户购买。



首屏



二屏



尾屏

# 产品信息同步



## 搜索+私信深转新玩法！

搜索场域 + 智能拓词+私信深转，帮助优化模型，有效降本增效！

**背景：** 客户在搜索场域投放获客成本低，但不知如何买词拓词。搜索智能拓词搭载私信深转，帮助拓词拿量同时，依靠深转回传，模型深度优化助力提效！

智能拓词适用于搜索推广，客资收集下的标准投放  
不支持点击成本控制



推广目标「私信留资量」+成本控制方式「私信留资成本控制」，成本更可控，效果更稳定！

### 目标和出价方式



同时使用私信深转+搜索智能拓词投放，计划跑量更高、线索获客更多、私信留资成本更低！

### 某成人英语客户使用效果

同时使用私信深转+智能拓词  
VS 仅使用智能拓词

消耗 **+99%**

私信留资数 **+107%**

私信留资成本 **-10%**

同时使用私信深转+智能拓词  
VS 仅使用私信深转

消耗 **+48%**

私信留资数 **+54%**

私信留资成本 **-4%**

# KOS营销案例



品职：“人设化”账号突破内容种草新模式，有效赋能降本增量

## 品牌现状与痛点

- 专业号互动少，吸引力不足
- 专业号成本高，难以放量
- 人设化内容无抓手，缺乏更高效的角色对话

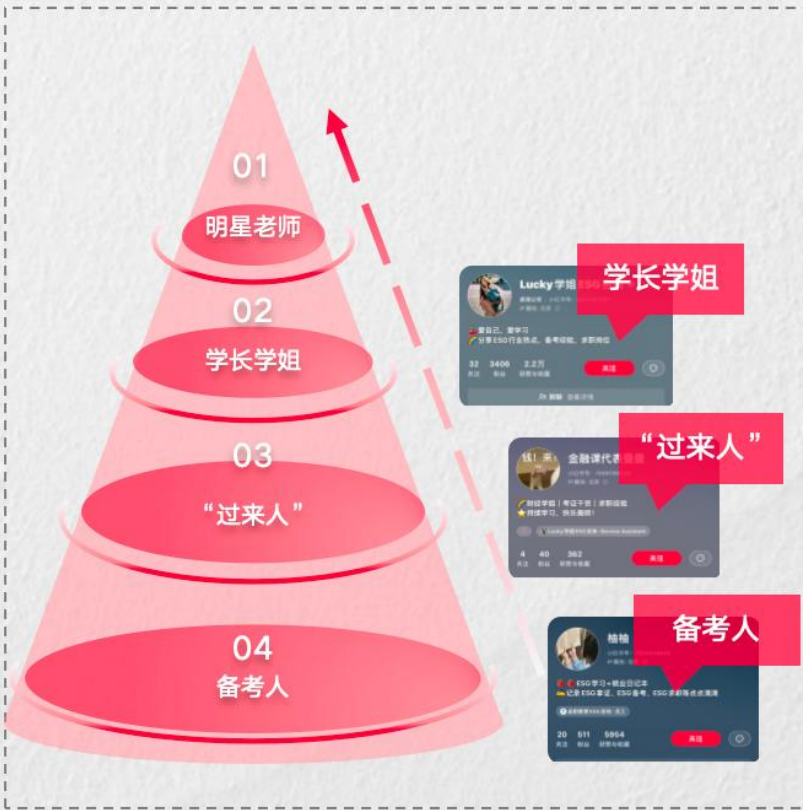


## 品牌营销策略

充分发挥KOS价值，以人设化内容及投放策略加强用户沟通，高效推动线索获取



## 不同人设KOS账号，拉近用户距离



## 分类素材产出，持续内容迭代

KOS笔记平均互动数比专业号提升+12.69%  
单素材突破2w消耗，有效提高开口率

【专业号】赛道介绍  
平均互动数252

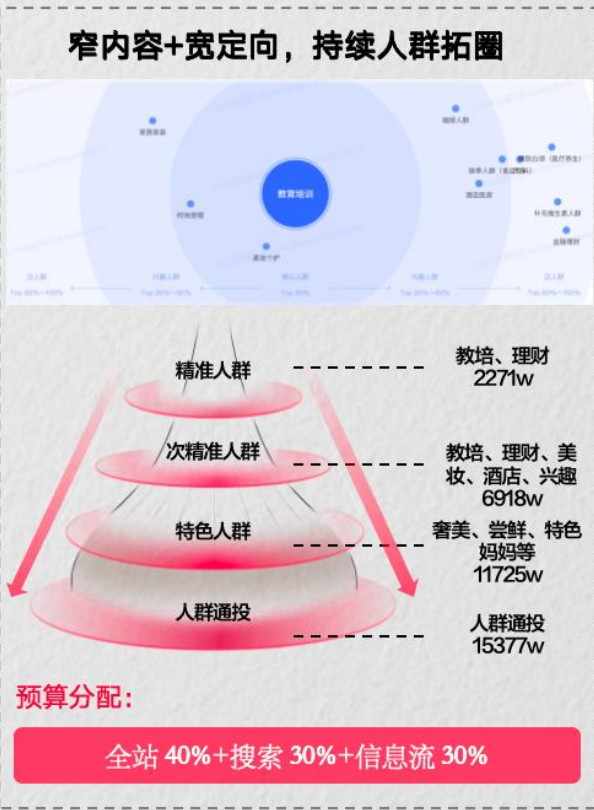
VS

【备考人】备考攻略  
互动1184

【过来人】工作日常  
互动1139

私信开口率+26.4%

## 人群拓圈，持续增加覆盖量



+99.89%

品牌消耗环比

+379.50%

KOS消耗环比

+422.86%

私信开口数

-8.29%

私信开口成本

+416.96%

私信咨询数

-7.25%

私信留资成本

\*小红书数据平台  
11.15-11.21 vs 12.15-12.21



# 2024年度 小红书 教育行业月报 期待携手共赢!