



2024年度

# 小红书 金融行业月报

2月

生活服务行业-行业运营一组

小红书商业化  
助力每一个好产品生长

小红书

# Agenda

---

## 一.行业概览

- 1.金融行业细分赛道内容量发布趋势（保险&银行&财富）
- 2.金融行业细分赛道搜索及行业分品类检索情况（保险&银行&财富）
- 3.高活跃用户画像（保险&银行&财富）
- 4.行业TOP搜索词（保险&银行&财富）

## 二.行业玩法

- 1.保险行业获客链路
- 2.银行行业获客链路
- 3.财富行业活客链路

## 三.高互动优质笔记分享

- 1.保险赛道高CES笔记
- 2.银行赛道高CES笔记
- 3.财富赛道高CES笔记

## 四.最新商业产品动态

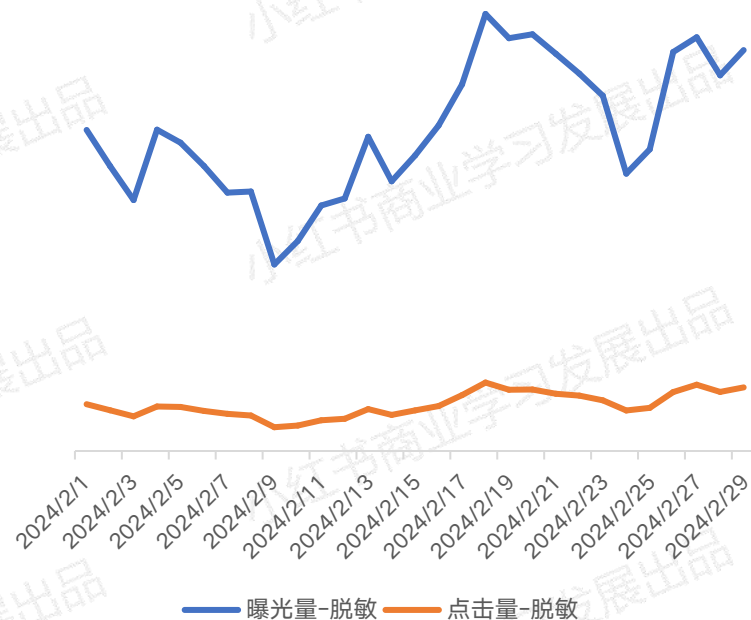
The background of the slide features a complex, futuristic graphic. On the left, a large, semi-transparent circular interface is visible, resembling a control panel or a data visualization. At the center of this circle is the word "INSURANCE" in a bold, white, sans-serif font. Surrounding this central text are several circular icons, each representing a different aspect of insurance: a dollar sign (\$), a family of four, a house, a car, a heart with a pulse line, and an airplane. The background is a dark, blurred image of a hand with fingers extended, suggesting a digital or interactive environment. A bright red rectangular box is positioned on the right side of the slide, containing the title text.

# 行业概览

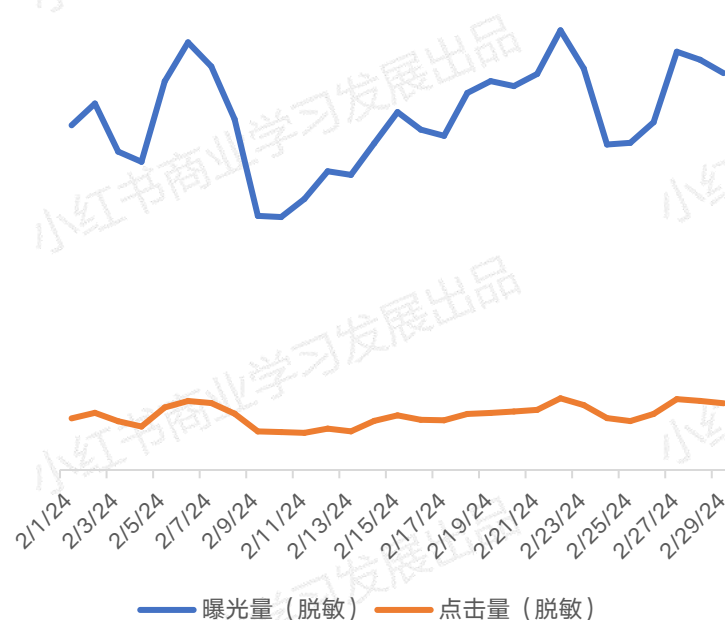
# 金融行业细分赛道内容量发布趋势-2月

小红书

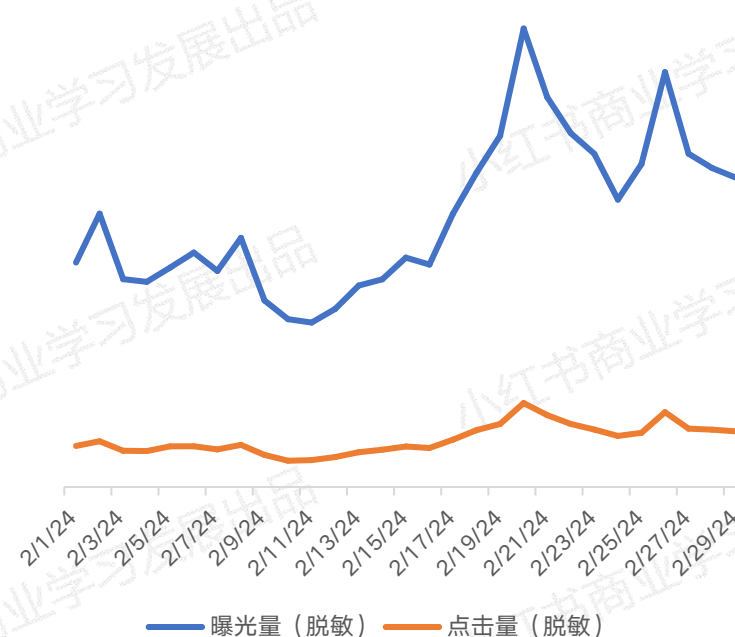
## 保险赛道内容量发布趋势



## 财富赛道内容量发布趋势



## 银行赛道内容量发布趋势



数据来源：小红书商业数据中台： 2024.2.1-2024.2.29

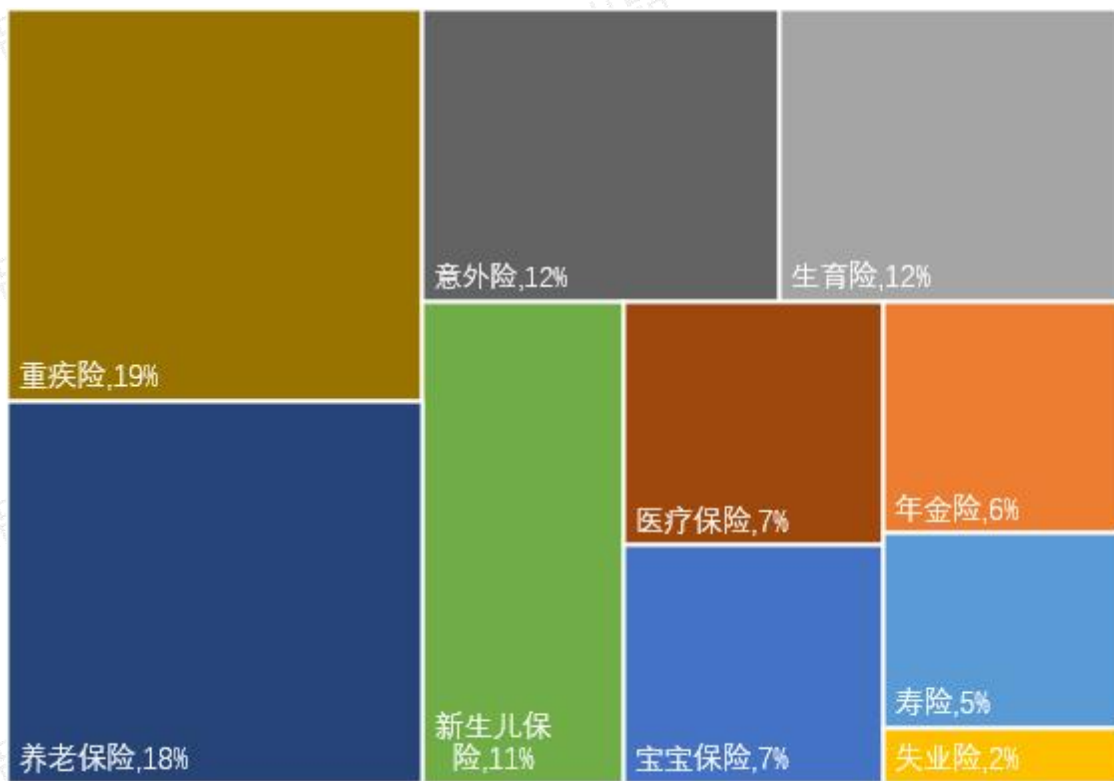
版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业用途

# 保险行业分品类检索情况-2月

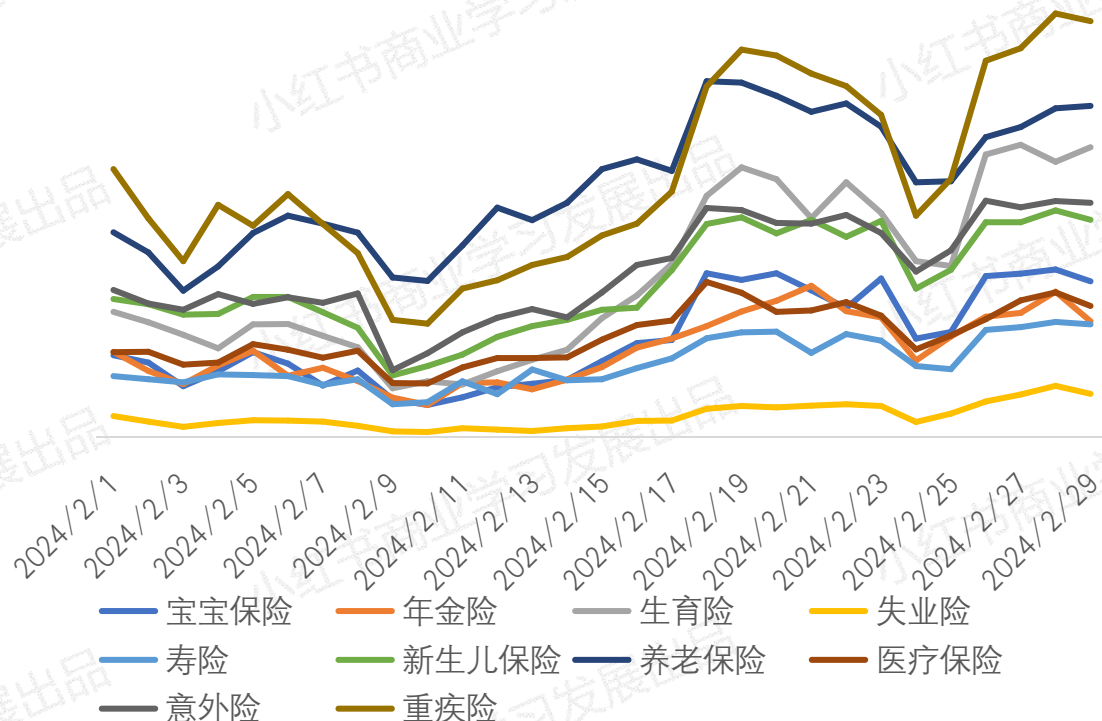
重疾险相关内容检索热度冲上榜首，整体检索热度快速增长。

细分险种检索热度除了在2月24日（元宵节）断崖下降，整体呈现快速增长的趋势，用户需求激增，市场利好。

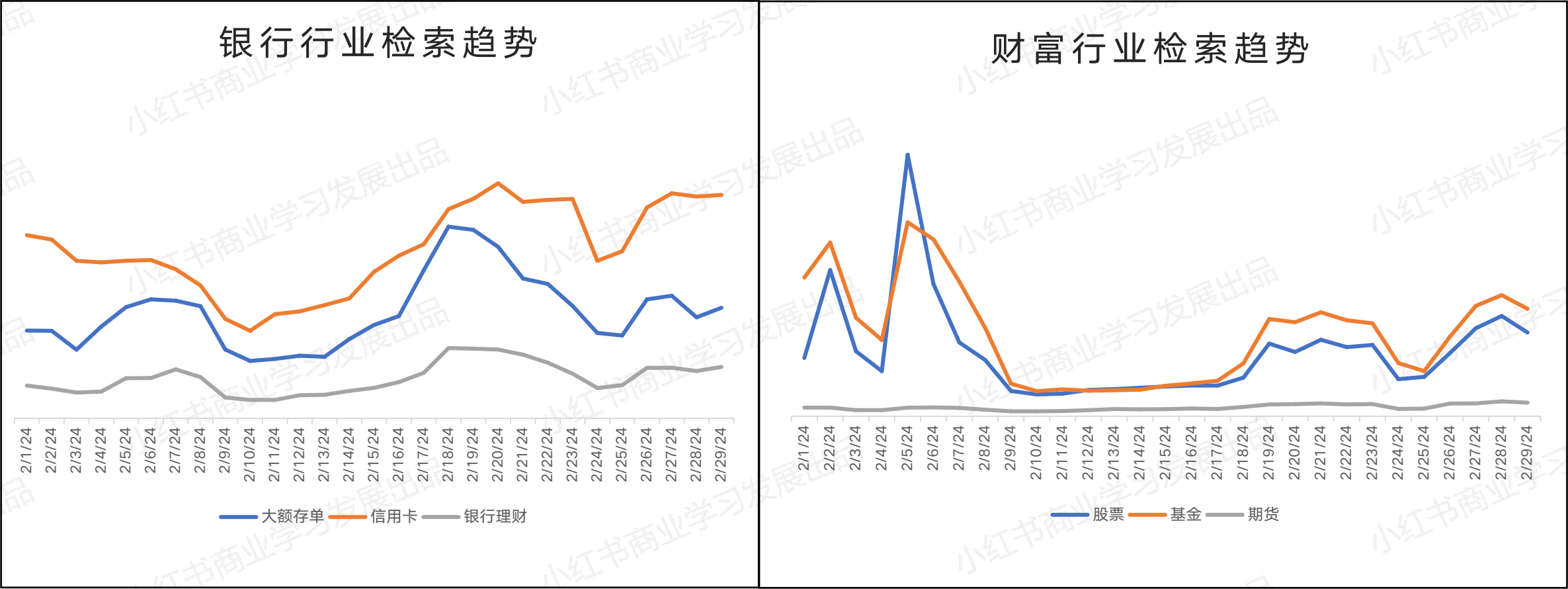
## 分险种检索占比



## 分险种检索趋势



# 银行、财富行业分品类检索情况-2月

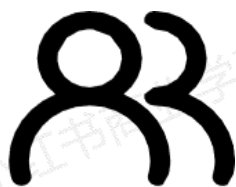


数据来源：小红书商业数据中台： 2024.2.1-2024.2.29

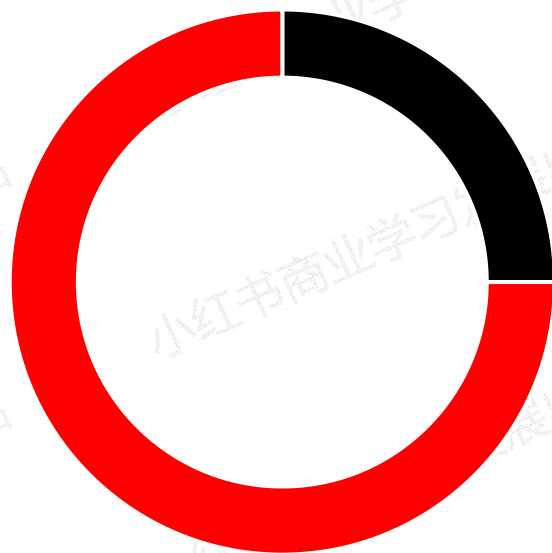
版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业用途

# 小红书保险行业搜索及高活跃用户画像-2月

小红书



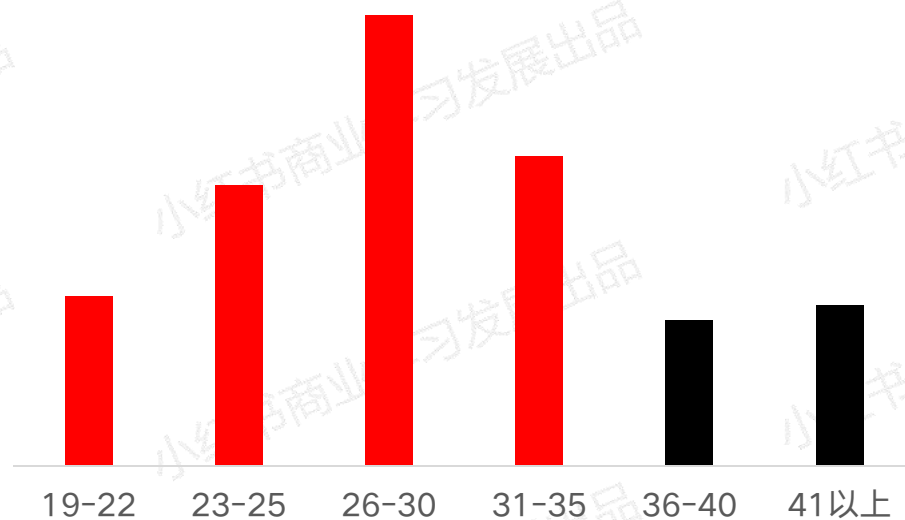
女性用户占比75%



■ 男 ■ 女



23-35岁用户占比68%



一二线城市用户占比66%

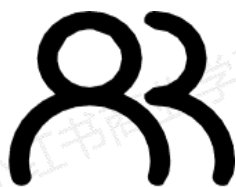


数据来源：小红书商业数据中台：2024.2.1-2024.2.29

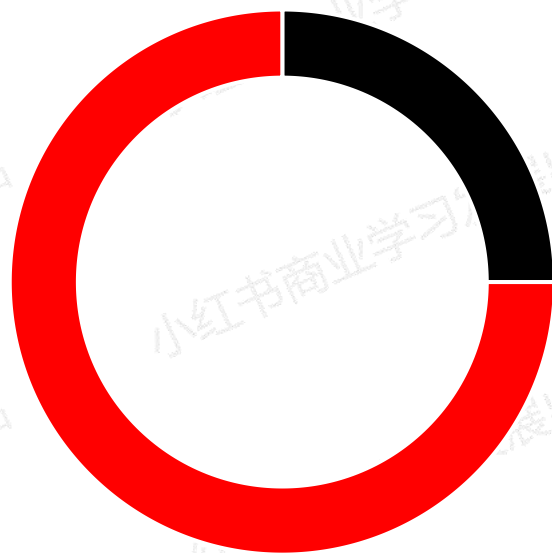
版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业通途

# 小红书银行行业搜索及高活跃用户画像-2月

小红书



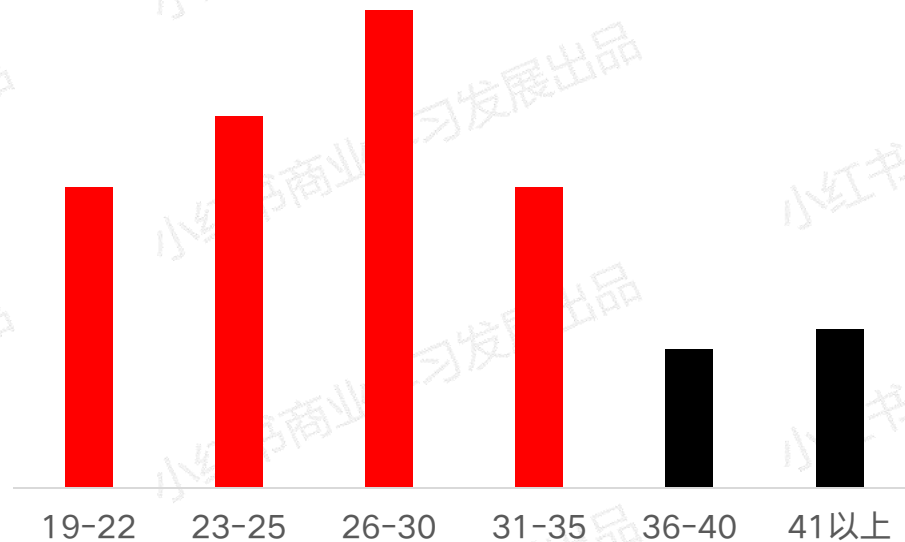
女性用户 占比75%



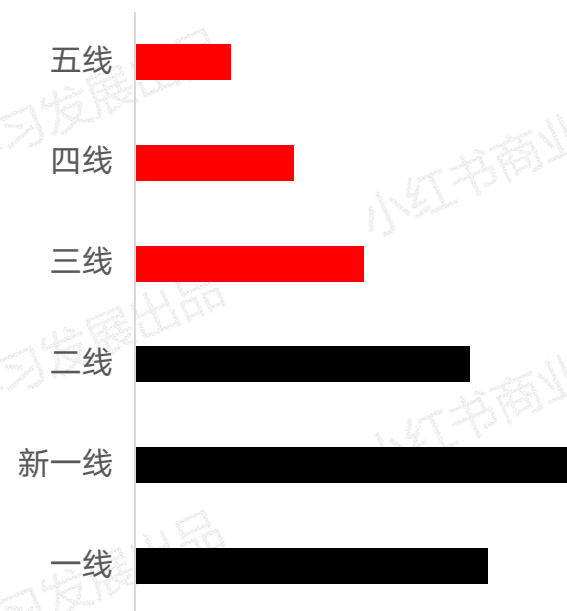
■ 男 ■ 女



23-35岁用户 占比62%



一二线城市用户 占比67%

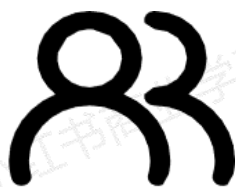


数据来源：小红书商业数据中台：2024.2.1-2024.2.29

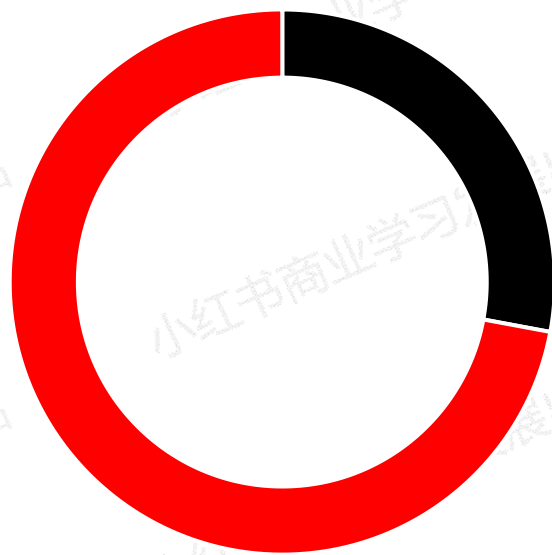
版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业通途

# 小红书财富行业搜索及高活跃用户画像-2月

小红书



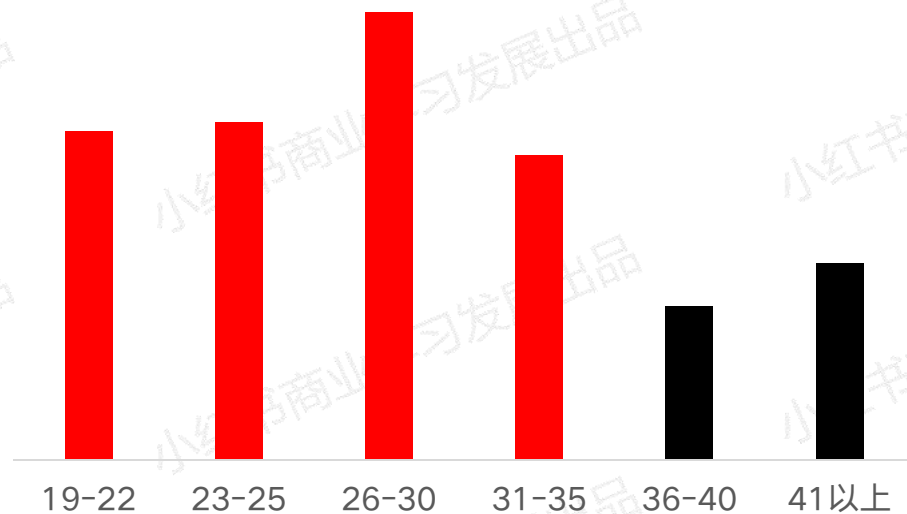
女性用户 **占比72%**



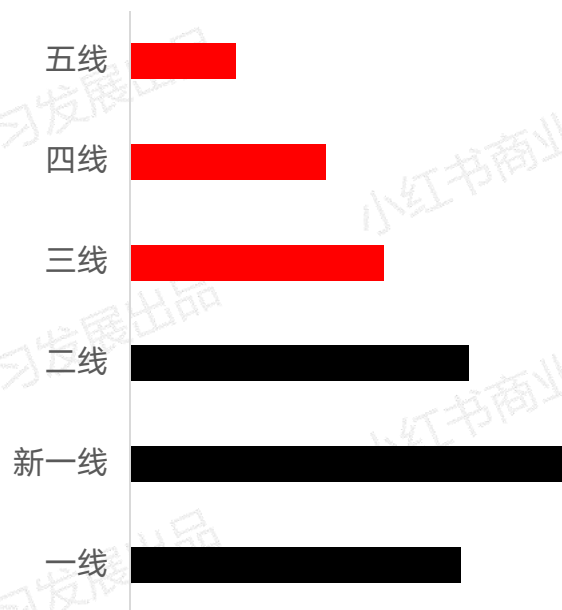
■ 男 ■ 女



平均年龄集中在26-30之间



一二线城市用户 **占比63%**



数据来源：小红书商业数据中台： 2024.2.1-2024.2.29

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

# 保险行业TOP搜索词-2月



- 险种相关词来看“**养老保险**”热度有显著提升，养老场景内容持续高热；“**香港保险**”热度激增，可借势词条热度，布局理财相关内容。
- 人群词中“**年轻人**”保险、适合“**父母**”保险检索量快速增长，用户关注自身和父母的保险配置可重点布局对应的内容
- 宝宝保险**、**儿童保险**热度有所降低，可结合初春流感频发等生活化场景撰写笔记。

# 分品类行业热搜词

## 百万医疗

百万医疗险  
百万医疗  
百万医疗险哪家好  
平安e生保百万医疗  
百万医疗有必要买吗  
百万医疗险怎么买  
重疾险和百万医疗的区别  
中国人寿百万医疗险  
百万医疗和重疾险的区别  
支付宝百万医疗  
支付宝百万医疗靠谱吗  
肺结节可以买的百万医疗险  
蓝医保百万医疗  
平安百万医疗保险  
支付宝的百万医疗靠谱吗  
百万医疗报销范围  
众民保百万医疗免健告  
百万医疗险健康告知  
众安百万医疗险靠谱吗  
友邦百万医疗险

## 寿险

增额终身寿险  
寿险  
中意一生中意终身寿险分红  
增额终身寿险值得买吗  
一生中意终身寿险分红型  
寿险有必要买吗  
终身寿险有必要买吗  
定期寿险  
中意一生中意终身寿险  
增额终身寿险的坑  
中邮年年好邮保一生c款终身寿险  
终身寿险是什么意思  
终身寿险  
寿险是什么意思  
增额寿险和年金险什么区别  
增额寿险  
金佑人生终身寿险分红型a款2014版  
中邮年年好邮保一生c款终身寿险5年  
定期寿险是什么  
增额终身寿险排名

## 新生儿保险

新生儿保险  
新生儿保险怎么买合适  
新生儿保险攻略  
新生儿保险怎么买  
新生儿保险在哪个平台买  
新生儿保险有必要买吗  
新生儿保险什么时候买  
新生儿保险支付宝  
新生儿保险在哪里买  
新生儿保险配置  
新生儿保险怎么办理  
新生儿保险报销  
新生儿保险怎么选  
上海新生儿保险  
美国新生儿保险  
新生儿保险友邦  
支付宝新生儿保险  
平安新生儿保险  
香港新生儿保险  
友邦新生儿保险攻略

## 宝宝保险

宝宝保险  
宝宝保险怎么买合适  
宝宝保险攻略  
友邦宝宝保险  
宝宝保险在哪个平台买  
宝宝保险有必要买吗  
宝宝保险配置  
宝宝保险怎么买  
一岁宝宝保险  
宝宝保险支付宝  
0岁宝宝保险怎么买  
宝宝保险怎么选  
宝宝保险怎么选哪家  
支付宝宝宝保险  
1岁宝宝保险  
一岁宝宝保险怎么选  
小宝宝保险  
1岁宝宝保险怎么买合适  
宝宝保险中国人寿  
2岁宝宝保险

## 养老保险

养老保险  
养老保险个人怎么交  
城乡居民基本养老保险  
养老保险退休能领多少  
农村养老保险  
养老保险怎么查询  
养老保险断缴有影响吗  
灵活就业养老保险  
养老保险交满15年  
养老保险单位和个人比例  
城乡居民养老保险  
居民养老保险  
农村养老保险怎么交划算  
灵活就业养老保险划算吗  
养老保险交哪个档次划算  
商业养老保险推荐  
灵活就业养老保险vs城乡居民养老保险  
养老保险一次性补缴  
农村养老保险一次性补缴  
养老保险商业险

# 分品类行业热搜词

## 重疾险

重疾险

重疾险有必要买吗  
重疾险和百万医疗的区别  
重疾险怎么选  
超级玛丽9号重疾险  
百万医疗和重疾险的区别  
重疾险推荐  
健康福重疾险  
小青龙2号重疾险  
达尔文8号重疾险  
少儿重疾险  
友邦重疾险  
儿童重疾险  
支付宝重疾险  
重疾险买哪个保险公司的好  
重疾险买消费型还是返还型  
泰康重疾险  
重疾险买终身还是定期  
友邦重疾险值得买吗  
香港重疾险

## 生育险

生育险

生育险怎么报销  
生育险是怀孕前交满一年吗  
生育险怎么查询  
生育险需要满足什么条件  
个人缴纳生育险  
生育险男方能报销嘛  
生育险在哪里查询  
生育险怎么办理  
生育险可以自己交吗  
生育险和生育津贴一样吗  
生育险怎么报销四川  
灵活就业生育险  
生育险和医疗保险合并  
老公的生育险怎么用  
老公的生育险老婆可以用吗  
生育险和工资是二选一吗  
生育险报销流程  
生育险没交够一年就生了  
生育险报销需要什么资料

## 失业险

失业险领取条件

失业险怎么领  
失业险  
失业险可以领几次  
失业险领了有什么影响  
失业险怎么查  
失业险怎么申请  
失业险多少钱  
失业险领取对以后有影响吗  
失业险领取条件流程  
劳动合同期满可以领失业险  
失业险是累计的还是连续的  
失业险领取条件广州  
失业险几号到账  
失业险转移  
自愿离职怎么领失业险  
失业险可以领多久  
领失业险有什么影响么  
领失业险的时候给交医保吗  
深圳失业险怎么领

## 年金险

年金险

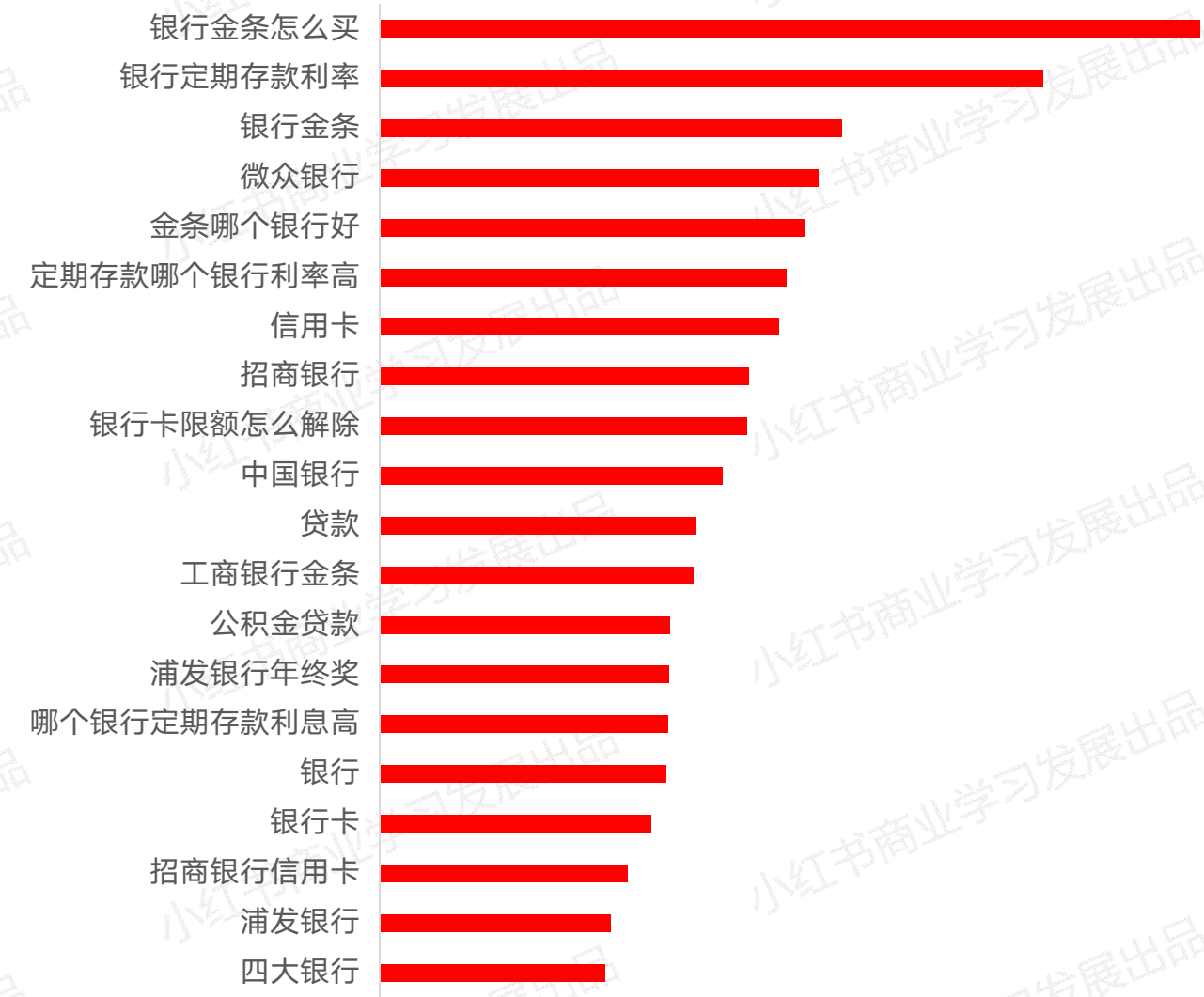
年金险有必要买吗  
年金险和增额终身寿的区别  
增额寿险和年金险什么区别  
年金险各大保险公司对比  
友邦年金险  
年金险第一梯队  
养老年金险有必要买吗  
年金险是什么意思  
养老年金险排名  
友邦年金险的坑  
泰康年金险  
增额终身寿和年金险的区别  
平安年金险  
养老年金险  
香港年金险  
年金险的坑  
年金险推荐哪家  
商业养老年金险哪个最好  
平安年金险值得买吗

## 意外险

意外险

意外险买哪个好  
航空意外险要不要买  
意外险推荐成人  
意外险推荐父母  
航空意外险  
支付宝意外险  
买机票要买航空意外险吗  
小蜜蜂3号意外险  
无忧保综合意外险怎么样  
儿童意外险  
意外险赔付标准  
飞机意外险有必要买吗  
意外险有必要吗  
父母意外险  
小蜜蜂3号意外险在哪买  
家庭意外险  
成人意外险  
老年人意外险  
支付宝意外险买哪个好

# 银行行业TOP搜索词-2月



【银行定期存款利率】 【定期存款哪个银行利率高】 相关搜索词热度只增不减，新年伊始，用户存钱储蓄观念逐渐转变，从用户实际需求出发，布局相关搜索词，精准收割搜索场域流量。

【银行金条】 【银行金条怎么买】 热度持续提升，小红书的站内搜索与市场行情及时呼应，表明用户已经逐步养成在小红书获得答案和内容的习惯，在投资理财方面更注重收益的确定性、稳定性。

数据来源：小红书商业数据中台： 2024.2.1-2024.2.29

# 银行行业热搜词

## 信用卡



## 银行理财



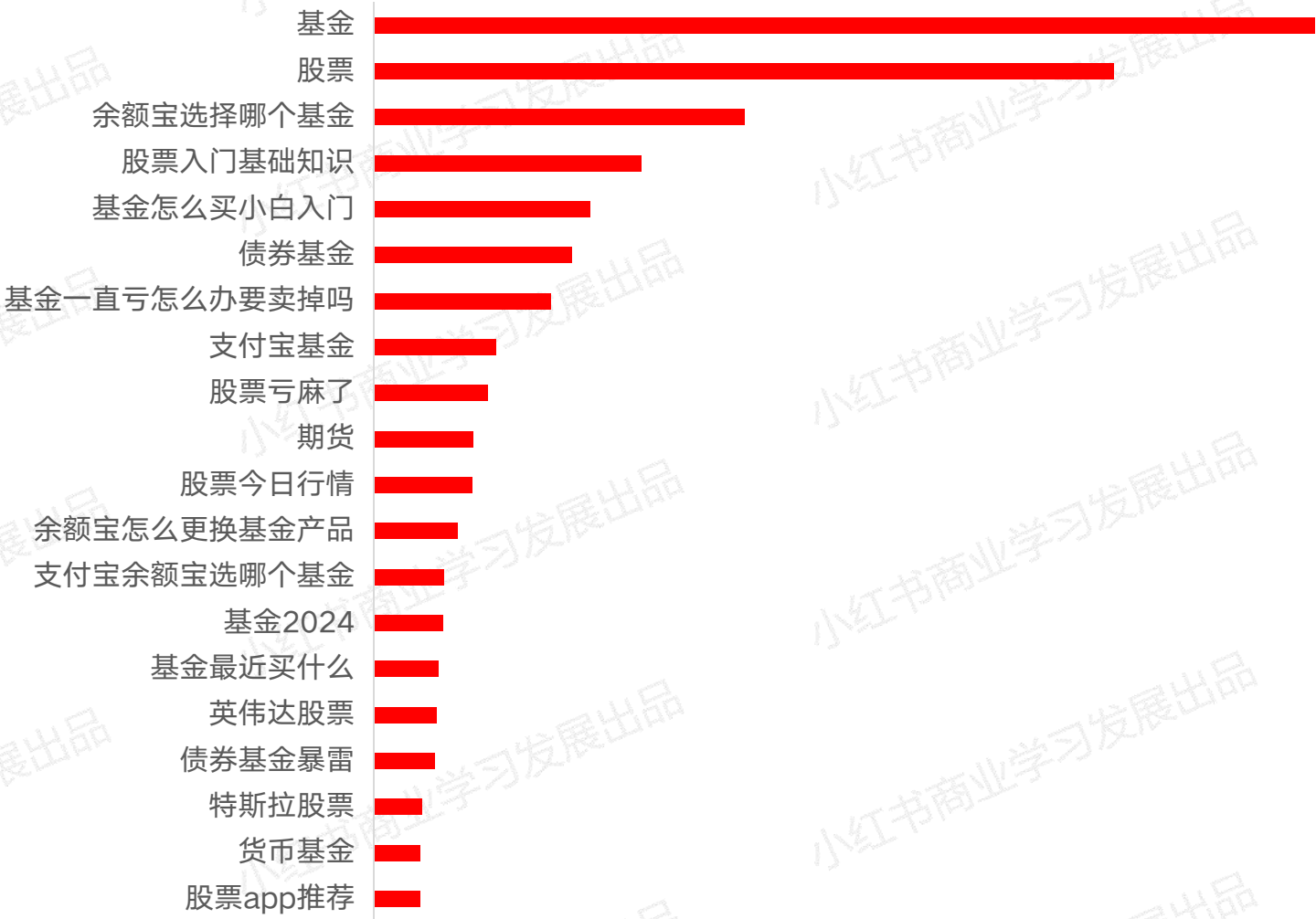
## 贷款



数据来源：小红书商业数据中台： 2024.2.1-2024.2.29

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

# 财富行业TOP搜索词-2月

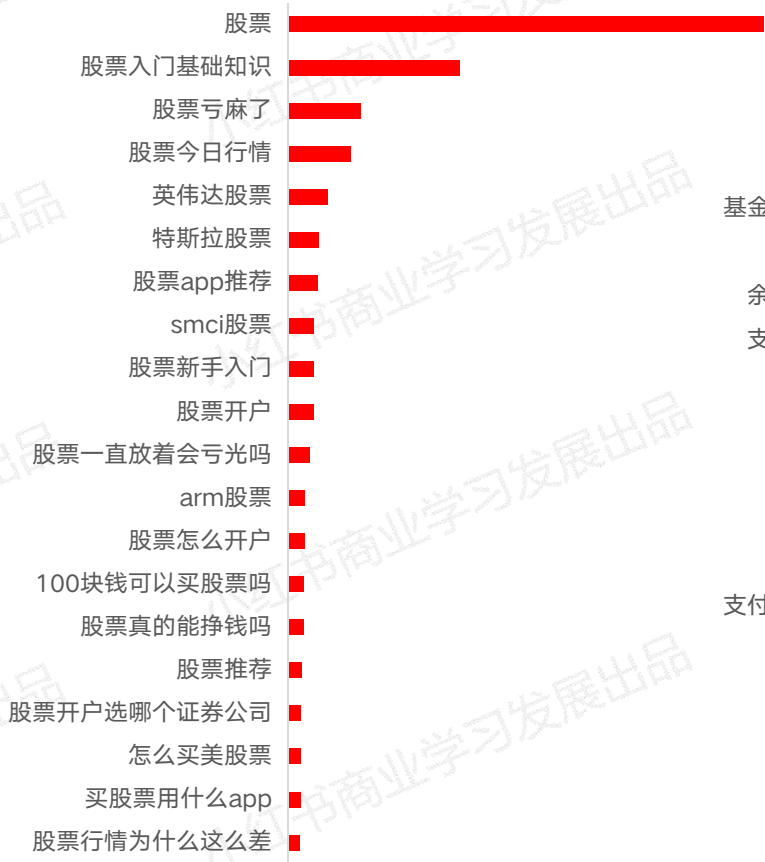


【基金】【股票】搜索热度持续维持在高位水平，用户对该话题内容关注度高；新年开工更多小白用户入局，【股票入门基础知识】【基金怎么买小白入门】搜索热度增加，可以结合该搜索词布局相关内容，尝试知识分享方向内容。

【余额宝】相关产品热度提升明显，购买便捷、品牌背书、收益稳健成为用户主要关注点；

# 财富行业热搜词

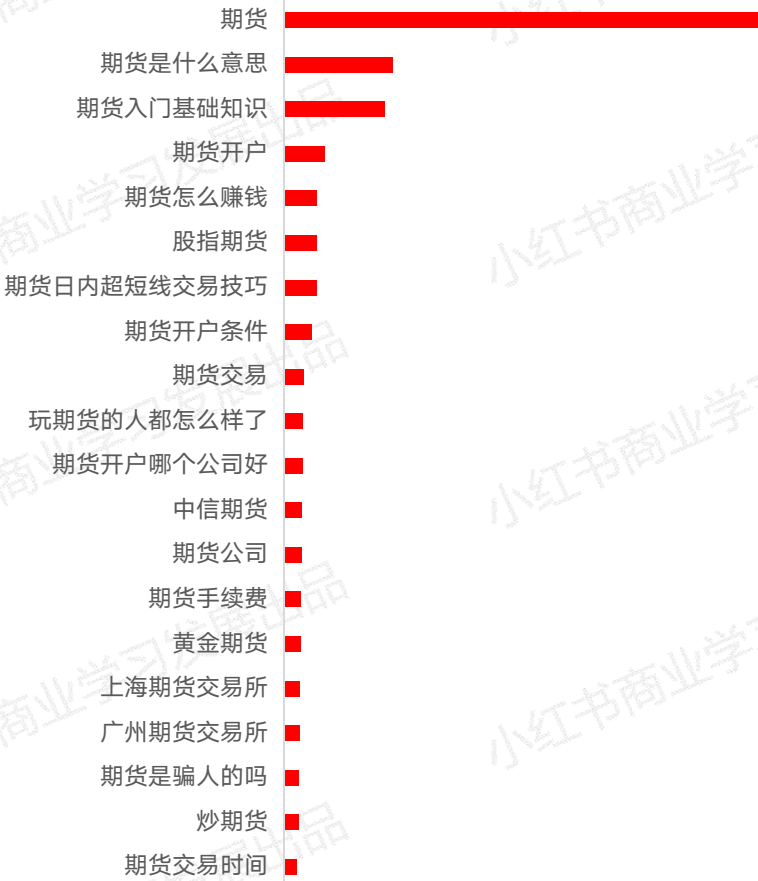
## 股票



## 基金



## 期货



数据来源：小红书商业数据中台： 2024.2.1-2024.2.29

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

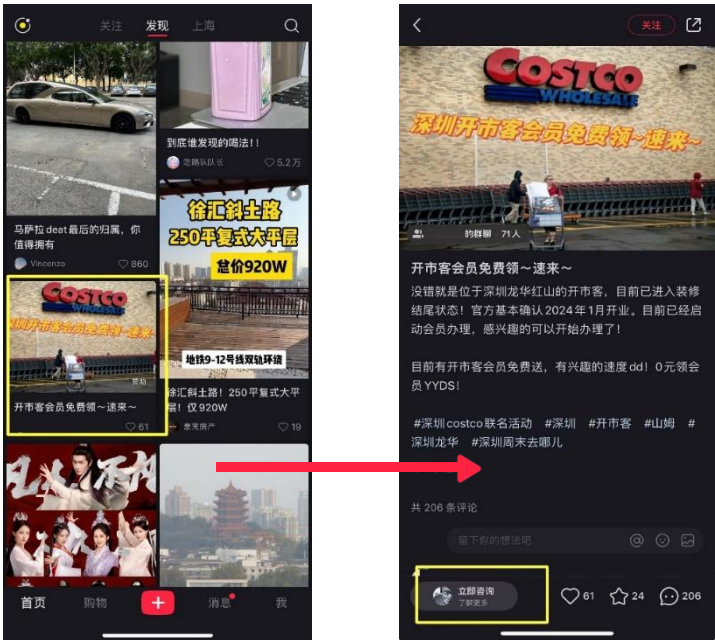
The background of the slide features a blue-toned graphic with a central circular element containing the word "INSURANCE". Surrounding this central element are several circular icons representing different insurance sectors: a dollar sign (\$), a family of four, a house, a car, a heart with a pulse line, and an airplane. To the right of the central graphic, a human hand is shown with its index finger pointing towards the text. The text "行业玩法" is displayed in white on a red rectangular background, which is itself set against a black rectangular backdrop.

# 行业玩法

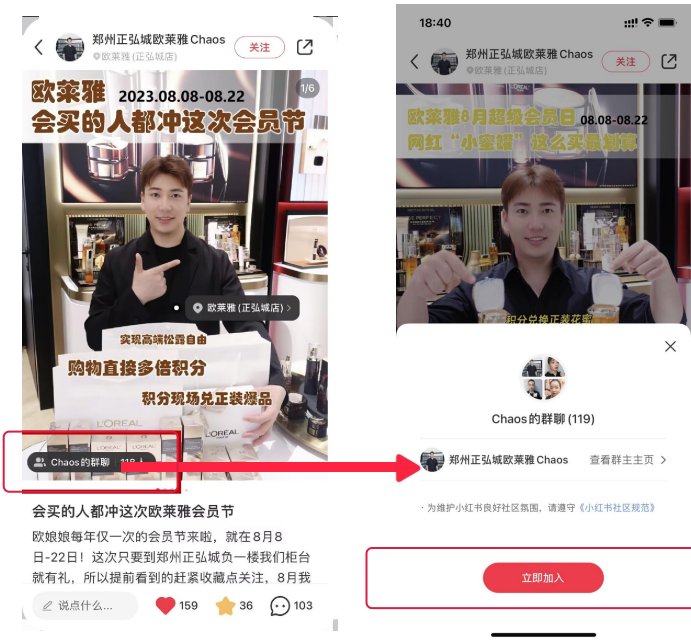
# 私信+KOS模式

SALES形象更具亲和力，实现更低成本获取留资，兼备长效经营

## 私信组件 直接沟通



## 群聊组件 客群经营



**私信**是小红书用户与商家1V1沟通的咨询场域。

阅读大量笔记做攻略的用户，会在私信中深度表达自己的问题及需求，商家可针对性提供自己的产品与服务，完成预约建联并转化成单。

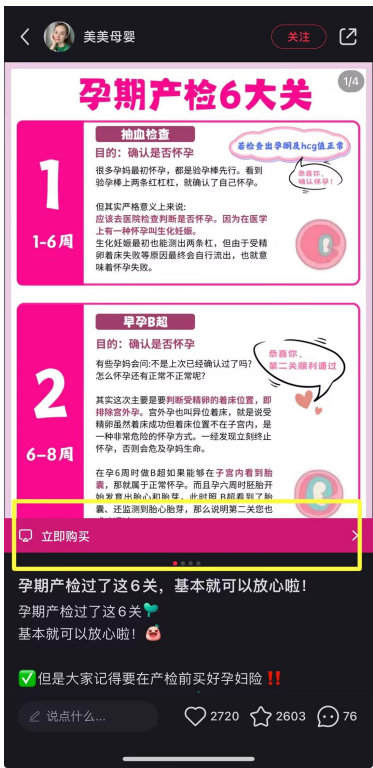
**KOS**代表专业的知识和高效响应用户需求的能力。

对商品产生进一步了解或者咨询诉求时，Sales能以更快速、更专业、更个性化的服务承接，并引导后续私域经营。

# 外链+KOS模式

拉近心理距离的同时，官方路径高效转化，整体客资成本下降20%+

## 外链组件 直达申请页面



品牌人群积累

用户信任感强

内容调性一致

客服依赖度低

# 营销链路：博主+推流，KFS组合抢占用户心智

## 内容策略-高赞笔记

## 投放策略-曝光

K

笔记先行，输出潜力高赞笔记

F

信息流竞价，高性价比强曝光

S

SEM运维，固心智强转化

携手KOL打造高赞笔记，积累内容沉淀

信息流竞价广告加持，打造优质笔记，获得品牌  
高性价比强曝光

建立搜索需求到种草到拔草的快速转化

产出大量品合笔记

种子笔记

(测试初期5种笔记类型)

5种  
类型

潜力高赞笔记

(头部优质笔记加推)

30%  
追投

高赞  
笔记

10%  
重投

浏览

购买消  
费

搜索

产生  
新的需求

获取信息

目  
标

动  
作



# KOS新玩法：品牌号+员工号协同共筑品牌好生态

精准沟通 + 高效链接用户

专业号  
矩阵

品牌号

员工号

分行号

职能  
作用

品牌宣传、官方背书等

直接沟通、维护和管理客户

产品宣传、网点宣传等

内容  
策略

提供专业科普、产品介绍等

树立不同人设，与用户互动

强地域性，吸引本地用户

推广  
重点

信用卡、基金、储蓄等

分人设推广业务

当地特色优惠业务、信用卡、  
基金、储蓄等

账号关联

员工身份做分享，企业身份做经营，联合打造更丰满的品牌画像

A conceptual graphic for insurance. In the center is a circular dial with the word "INSURANCE" in white capital letters. Surrounding this central dial are several circular icons, each representing a different type of insurance: a dollar sign (\$), a family of four, a house, a car, a heart with a pulse line, an airplane, and a building. The background is a blurred image of a hand pointing towards the right, with a blue and white geometric pattern overlaying the entire scene.

INSURANCE

高互动优质笔记分享

# 保险赛道-理财险优质笔记



35岁交40岁领！4.6%新型年金，吊打增额寿！

632



领钱早  
能领一辈子  
复利还高

35岁交40岁领！4.6%新型年金，吊打增额寿！35岁交，40岁就开始领钱，不用等到退休就可... 展开全文

发弹幕 632 778 981



8.48%的增额寿，1月竟有如此强悍的储蓄产品

230



8.48%的增额寿，1月竟有如此强悍的储蓄产品 #增额寿 #增额寿怎么选 #增额寿怎么买 #增... 展开全文

发弹幕 230 178 428



增额寿2月榜单🏆换血！3.6%选对多赚240万！

2101



来一起测算下

张老师财富笔记 267人

增额寿2月榜单🏆换血！3.6%选对多赚240万！#增额寿 #增额寿怎么选 #增额寿怎么买 #... 展开全文

发弹幕 2101 1743 1687

【首图】列明收益，锁定目标人群

【内容】主打新型年金，一款新的产品形态，突出卖点：领钱早、现价高、灵活性强，适配35岁左右目标人群需求；并结合具体投保案例，图表形式分析该产品现金价值。

【首图】真实复利新款增额寿

【内容】结合场景，循序渐进讲解该产品三大优势：现金价值高、资金回笼快、白送万能账户，配合图表、数据，清晰展示产品特征，最后梳理了市面同类产品优劣势，引导私信。

【首图】收益金额、产品榜单突出专业性

【内容】复盘2月各类增额寿产品，共计60+款，偏向测评类内容输出，需要了解详细测评内容的，引导私信开口，主要针对前3的产品，测算了各维度的数据进行对比。

# 保险赛道-健康险优质笔记



【首图】低价、备孕人群

【内容】配图简单直接，正文中补充列举了可保障的用户高关注度疾病、产品的核心差异，并搭配了很多孕妇、宝宝相关话题，提高笔记热度、增加人群破圈可能性。

【首图】产品+价格+场景+责任

【内容】分险种细化介绍了产品名称、责任、保障期限、卖点，各家保司的产品均有涉及，用户视角来看，内容中肯有参考价值，且标题直接圈选30岁女性作为目标人群，定位清晰。

【首图】低价、宝宝保险、主要险种

【内容】图表形式清晰列明宝宝需要配备的商业保险，且直接展示了各险种推荐的产品、价格，配合正文内容进行了梳理，攻略型的干货，评论互动质量也很高，吸引高潜在客户。

# 保险赛道-蒲公英合作笔记



- 本月的优质达人内容侧重引发用户焦虑，与赔付、癌症、宿舍保命话题相关，标题、封面吸睛，提高点击率。
- 针对不同人群，结合相关场景，精准狙击目标人群，有针对性的推荐对应险种。
- 锁定女性人群、学生群体、白领，采用场景化演绎的视频表达形式，配合相应话题tag，提高笔记互动数据。

# 银行赛道-信用卡优质笔记



新加坡免签带招行VISA全币种信用卡说走就走  
招商银行信用卡申请



## 提前准备：

检查护照有效期  
往返机票行程单和酒店预订单  
新加坡电子入境卡  
满足入境健康申报要求  
注意遵守当地法律法规  
准备现金和带芯片的VISA卡



银联国际品牌主题片《带上银联，世界全是你的》2024全新...  
银联国际



是哪家银行又在排长龙！

556



【首图】近期多地免签试行，结合跨境支付热点

【内容】结合新加坡旅游热点，以攻略形式带出卡权益优势，从用户角度出发给到注意事项、真实建议，内容图片以当地地标建筑为主。

【首图】封面简洁，搭配品牌slogan

【内容】标题中明确为主题片，给到用户明确的预期，视频整体注重画面质感，围绕旅行、境外生活等场景，通过高质量的内容实现高互动点赞。

【首图】以实际活动场景，关联春节热点

【内容】春节假期前后，KOS账号通过年味十足的真实线下画面，给用户更多的亲近感、好奇感，笔记中穿插实际活动福利，完成品牌宣传。

# 财富赛道-优质笔记



18岁自己买房，寒假一天三份工作，是怎样的

3484



证券开户攻略！有这1篇就够了

国金证券

382

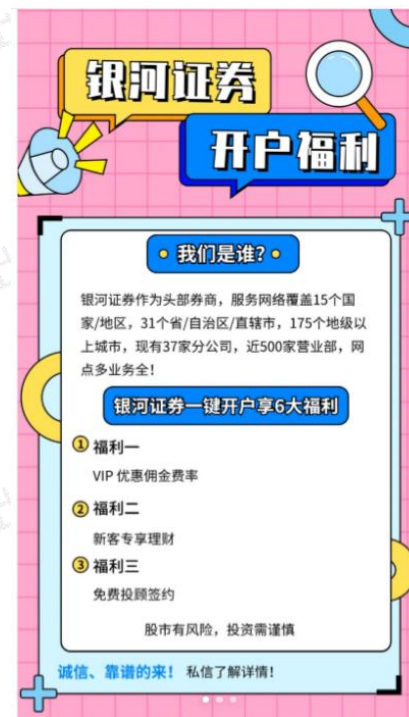


投资有风险 入市需谨慎



银河证券，开户福利!!

48



• 我们是谁? •

银河证券作为头部券商，服务网络覆盖15个国家/地区，31个省/自治区/直辖市，175个地级以上城市，现有37家分公司，近500家营业部，网点多业务全！

银河证券一键开户享6大福利

- ① 福利一  
VIP 优惠佣金费率
- ② 福利二  
新客专享理财
- ③ 福利三  
免费投顾签约

股市有风险，投资需谨慎

诚信、靠谱的来！私信了解详情！

【首图】靠自己买房 → 收入来源

【内容】标题中18岁、一天三份工，与封面相互呼应，引发目标用户好奇心，视频内容在介绍真实经历的过程中穿插理财相关品牌介绍。

【首图】聚焦核心转化环节

【内容】通过标题+封面重点描述“看这一篇就够了”给到高意向用户确定性的信息，后续通过精炼的科普攻略，快速建立初步信任感。

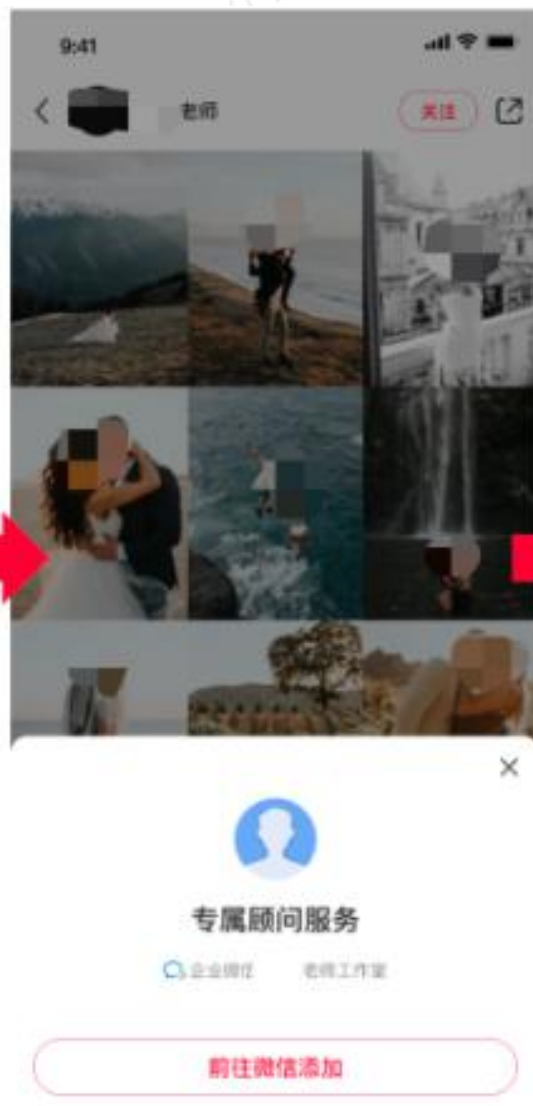
【首图】信重点突出“福利”

【内容】标题+封面+文字描述，通篇突出开户福利，并简要列出具体项目，引发用户进行后续咨询的兴趣。

The background features a blue-toned digital interface with a central circular element labeled "INSURANCE". Surrounding this central element are several circular icons representing different insurance categories: a dollar sign (\$), a family of four, a house, a car, a heart with a pulse line, and an airplane. The overall aesthetic is high-tech and professional. On the right side, a hand is visible, with fingers pointing towards the central "INSURANCE" hub, suggesting interaction or selection.

# 最新商业产品动态

# 企微模式



## 【口碑通】投放流程

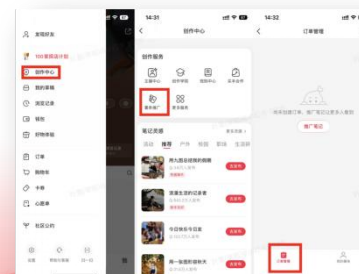
**BFS=我说自己好 KFS=名人说我好 UGC=全网说我好**

## 批量找到优质UGC

## 筛选符合要求笔记

## 回传系统批量投放

## 数据监控复盘

[illegible]

## 平台助力批量筛选优质笔记

品牌侧也可在客户端  
自行选择想投放笔记

## 品牌方根据传播诉求筛选笔记

流量表现、成本更优、产品关键词、心智渗透词  
数据对比+关键词筛选

## 入围笔记回传后台实现批量投放

当前用户侧暂不支持批量投放  
需客户回传投放笔记名单  
后台自动投放扣费

## 投放笔记批量导出+定制复盘

【创作中心-薯条推广-订单管理】导出数据  
测试期平台运营结合多维度数据  
定制品牌专属复盘



2024年度

小红书

小红书商业化  
助力每一个好产品生长

金融行业月报

期待携手共赢!

小红书  
小红书号: 603876447

小红书