

爆款笔记创作技巧大全

讲师：大嘴



CONTENT

目录

PART 01 爆款笔记类型

PART 02 爆款笔记的写作技巧

PART 03 提升笔记流量玩法大全

PART 04 笔记的判罚与违规



问题汇总

高频问题

- 1, 什么产品适合新手小白
- 2, 笔记零播放量怎么办
- 3, 为什么新人不要开多店
- 4, 一个手机能不能来回切换账号
- 5, 一天发布多少条笔记
- 6, 视频和图文哪个流量好

PART 01

爆款笔记类型

爆款笔记内容逻辑

笔记类型

干货分享

攻略类, 科普类, 知识类

测评类

种草类

清单种草, 明星种草, 单品种草

爆款类型



最容易火的笔记类型

测评类



避坑类 (分享)



干货分享类



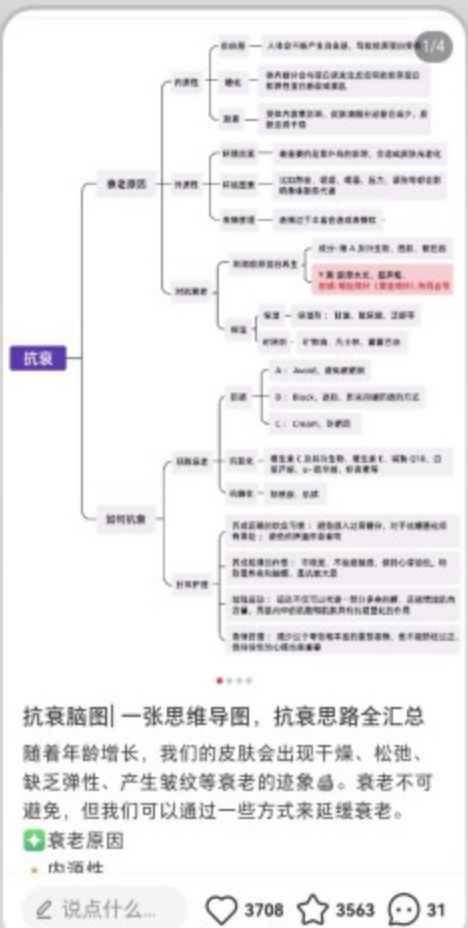
攻略类, 科普类, 知识类

清单种草类



清单/明星/单品种草

脑图类(科普)



PART 02

爆款笔记的写作技巧

➤ 优质封面图的四大核心要素

主体突出，一秒抓眼球

- 用户在信息流里刷到你笔记的时间只有0.5秒。封面必须有一个绝对清晰、突出的视觉焦点，让用户瞬间知道你要讲什么。

- 一个主体：只突出一个核心元素，产品、人物、美食等

背景干净：使用纯色、虚化或简洁的场景作为背景，避免杂乱无章

靠近镜头：主体尽量充满画幅，具有冲击力



文案点睛，精准戳痛点

- 封面上的文字是最强的阅读理由，用来补充视觉信息，戳中用户需求

- 大标题思维：像写公众号标题一样设计封面文案，使用大字体、高对比度的颜色，如白底黑字、黄底黑字

突出关键词：提炼最吸引人的关键词，如 干货、避雷、新手 等。

提出疑问/承诺效果：例如毛孔粗大怎么办？、7天搞定英语听力



年轻人喜欢的妆 这期比较好上手，开始跟练…



优质封面图的四大核心要素

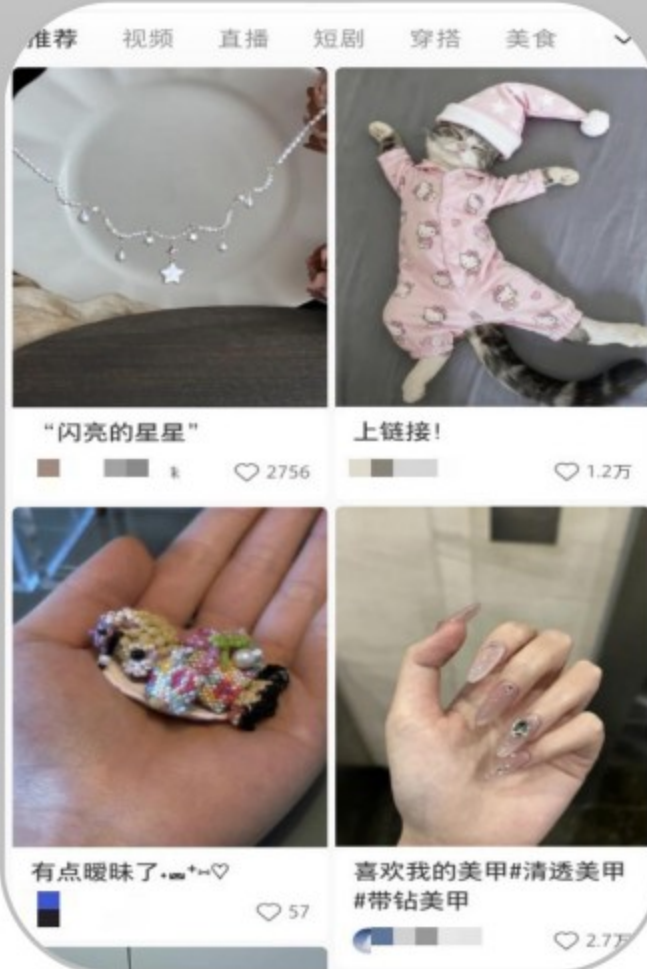
画质精美，凸显高级感

- 小红书用户对审美要求很高。模糊、昏暗、low的图片会直接拉低信任度。

- 光线充足：优先使用自然光，画面明亮通透。

构图讲究：采用中心构图、三分法构图等，让画面有秩序感。

色彩和谐：整体色调统一，符合笔记内容的氛围，如美食用暖色调，护肤用冷色调



对比强烈

前后对比：尤其是美妆、健身、家居改造等领域，对比图是爆款密码，前后对比视觉冲击力无比强大。



爆款笔记的写作技巧

很多笔记不写文案，也爆单——重点在于标题和封面，还有素材

小红书是一个重视视觉的平台。用户刷feed流的节奏非常快，一条笔记能否在0.5秒内抓住眼球，几乎完全取决于封面和标题。

- 极致美观/治愈：一张构图、色彩、光线都无可挑剔的静物、穿搭或美食图片，本身就能提供巨大的审美价值和情绪价值。用户会忍不住点赞收藏
- 极致有趣/新奇：一个记录猫咪搞笑瞬间的短视频、一个开箱新奇玩具的过程，其内容本身就有足够的吸引力。用户点进来是为了看而不是为了读。
- 极致干货/直观：比如一道菜的做法，一个连续的步骤视频远比一大段文字描述更直观易懂。



视觉冲击力 > 文字解释力



爆款笔记的写作技巧

情绪共鸣 > 理性说服

很多爆款笔记赢在情绪而不是信息

- 一条记录宝宝第一次叫妈妈的视频，文案可能只有一个表情。但这种喜悦和感动是全球通用的语言，不需要任何文字修饰就能引发海量用户的共鸣和祝福。
- 有些笔记文案就是，今天天气真好、开心之类无实际意义的废话。这种内容营造了一种轻松、无害、分享生活的氛围，满足了用户的社交陪伴感，降低了心理距离。

结论：情绪是最高效的通用语言，能跨越文字障碍，直接触达用户。



爆款笔记的写作技巧

不要完全依赖deepseek做内容

账号简介1:

- ✓ 一物多用 | 告别闲置
- ✓ 空间魔法 | 小户型的救星
- ✓ 真实测评 | 只分享亲测好用的

账号简介2:

- ◇ 工厂直发 | 价格打回原形
- ◇ 爆款揭秘 | 大牌同源好物
- ◇ 避坑指南 | 把钱花在刀刃上

账号简介3:

- ♪ 猎奇玩具 | 脑洞大开的神器
- ♪ 解压宝藏 | 治愈你的小确丧
- ♪ 创意礼品 | 送人自用都超赞

处置结果

账号的流量曝光和商业权益已受到限制

永久生效

存在问题

[规则百科 >](#)

账号下存在多次利用AI技术虚构事件或假冒真人形象

1. 涉及利用AI技术生成图片或视频混淆视听，引发不实社会事件的讨论，造成不良导向舆论的内容
2. 涉及利用AI技术虚构真实的人物形象炒作热度，侵犯他人合法权益、营销推广产品或服务的内容
3. 涉及利用AI技术对影视剧内容进行篡改或恶搞的内容
4. 涉及其他违反社区规范的内容

再次申诉

判罚封号



爆款笔记的写作技巧

如何找对标

精准筛选——找到够得着的对标账号，复刻同行

- 每天刷同行,给同行优质的内容点赞,粉丝高和低的内容都要去点,操作3天左右,平台会根据你的用户兴趣标签给你推你喜欢的内容,这样就可以找到很多优质同行
- 不要完全依赖推荐流,要主动去搜索关键词在小红书搜索框输入您的核心产品词、核心痛点,如小家电、租房好物。筛选最近一周,点赞最多,能找到爆款号

爆款笔记的写作技巧



这篇笔记解决了什么痛点？

内容形式：是图文、视频、合集还是测评？

标题公式：提取它的标题结构

176cm 180斤 | 强壮女人又买到了绝世好牛仔裤

#高腰微喇叭牛仔裤 #百搭显瘦牛仔裤 #浅色牛仔裤
#胖mm穿搭 #显高显腿直的神裤

老婆们！！太激动了又买到好裤子了！！
还是美花家的！她们家做牛仔裤真的绝了……
现在衣柜里仅有的几条裤子都是她们家的这次更是好穿好看，请老婆们鉴赏

本人围度：105 87 116 尺码：2xl

尺码：2xl

学习复刻对标

1. 爆款选题迁移

找到对标账号的爆款，进行要素替换。

他的爆款：通勤党必备！这5支口红素颜也能打

你的创新：学生党必备！这3支口红百元内封神

内容结构复刻

使用对方的黄金结构，但填入你自己的产品和体验。

他的结构：痛点刺激 → 产品展示 → 上脸对比

你的应用：同样的结构，但你用的是不同的产品、不同的肤质、不同的使用场景。

笔记的话题

添加精准话题

提升搜索流量，精准推送

选择你所在领域最热门、流量最大的广谱话题**1-2个**，目的是蹭基础流量，比如美食，护肤

上捏制的杯子，喝水的心情都变成了粉红色

①①/Muguhome

蘑菇造型的抱枕长在家里，心情都开心到长出了蘑菇

①②/超级植物

一瓶永远不会担心凋谢，也不会被摔坏的彩色插花
(👁️编号对应最后一张图片，👉对号入座哦)

-

如果你们也想拥有和我一样的甜酷粉黑好物
现在很简单就可以在小书买到啦
只要需要几个步骤



Step 1 找到我这篇笔记左下角的“清单主页”

Step 2 点击进入

Step 3 看到我推荐的商品找到对应的款就可以一键买到啦

⚠️金牛座提醒您：不要错过每一次薅羊毛的机会
记得领取顶部一张全场9折的无门槛券哦

@家居薯

#双十一在小书买什么 #双11小红书买买节 梦中情屋的颜值好物 #家居好物分享 #家居摆件 #好物推荐 #提升幸福感的家居好物 #家居摆件 #居家好物 #双十一攻略

👥 群聊 | 金牛座张太太的生活精(455)

🔍 猜你想搜 | 家居好物摆件

2-3个二级精准关键词话题

用于锁定精准用户和搜索流量比如
#油皮粉底、#粉底液测评、#持妆粉底

1-2个热点/活动话题

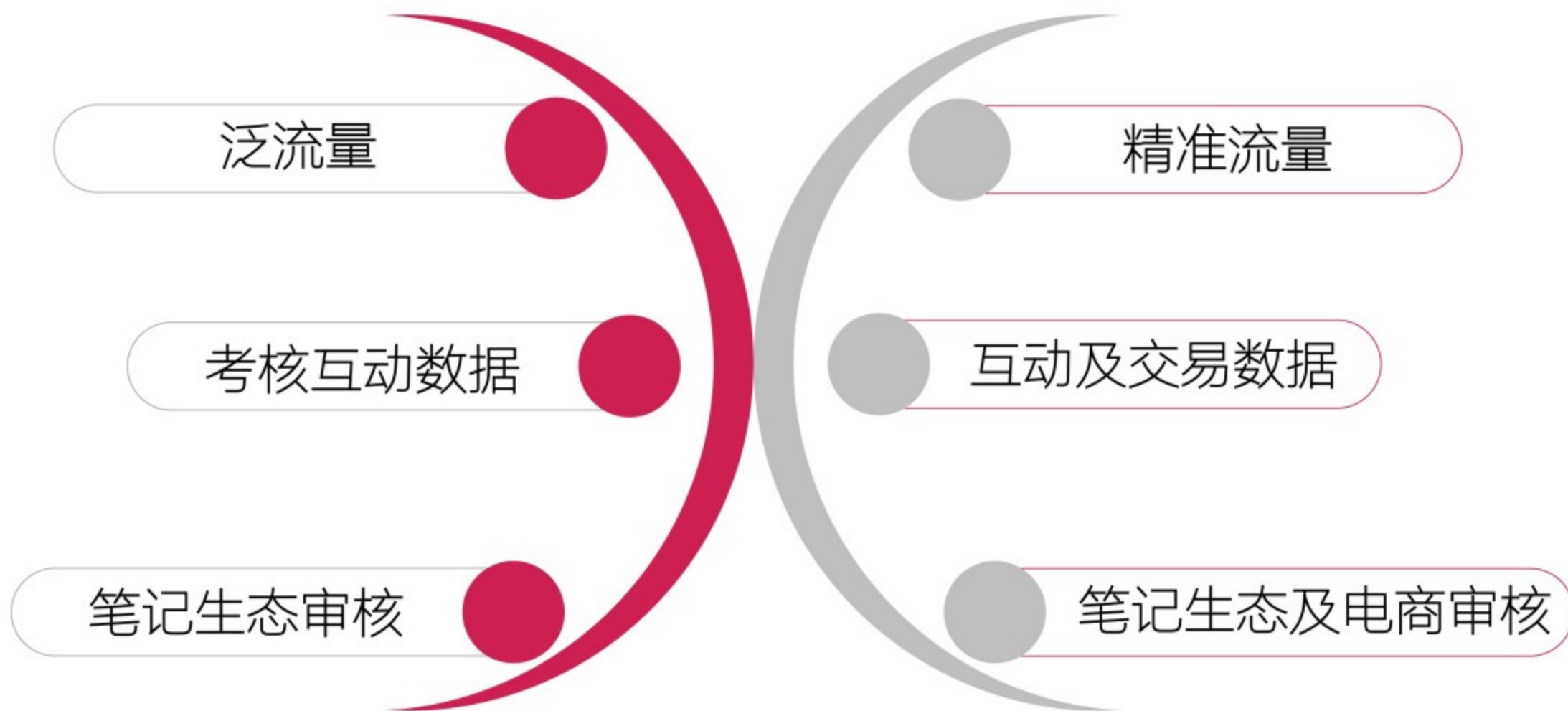
查看当下的热门话题榜，选择与你的内容能巧妙结合的热点话题，比如双十一

PART 03

提升笔记流量玩法大全

➤ 提升笔记流量玩法大全

商品笔记 vs 普通笔记



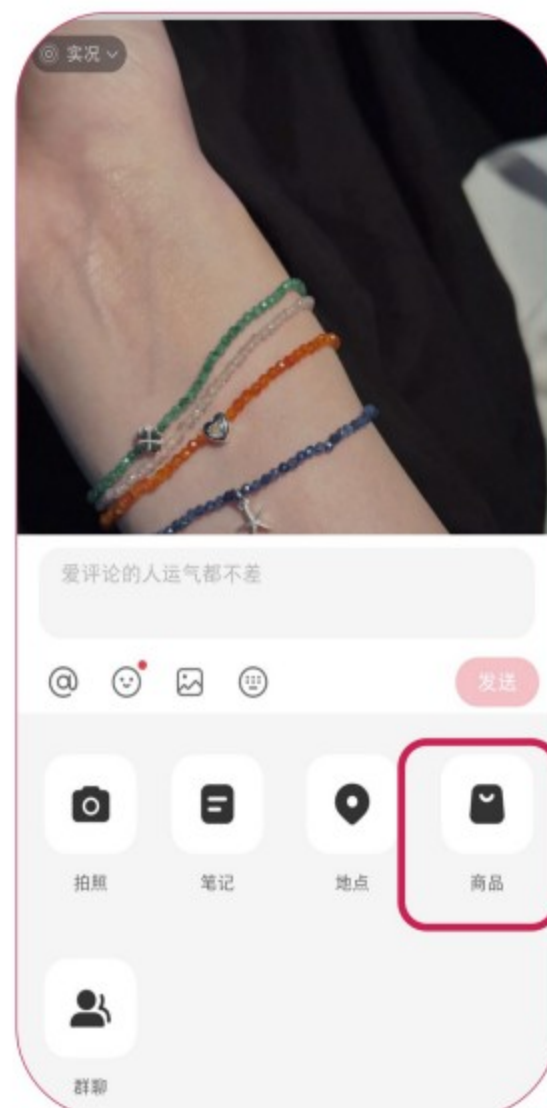
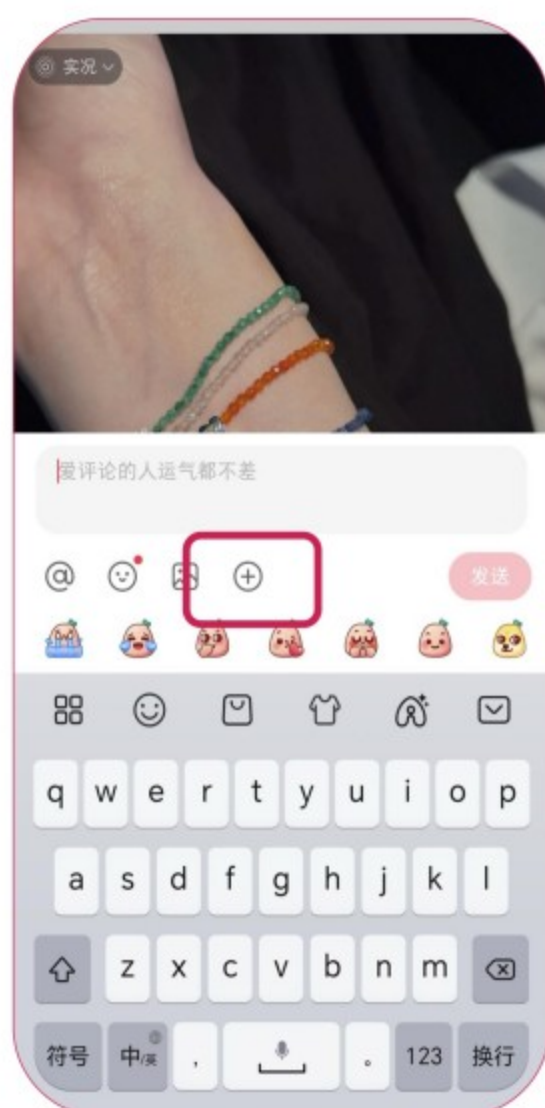
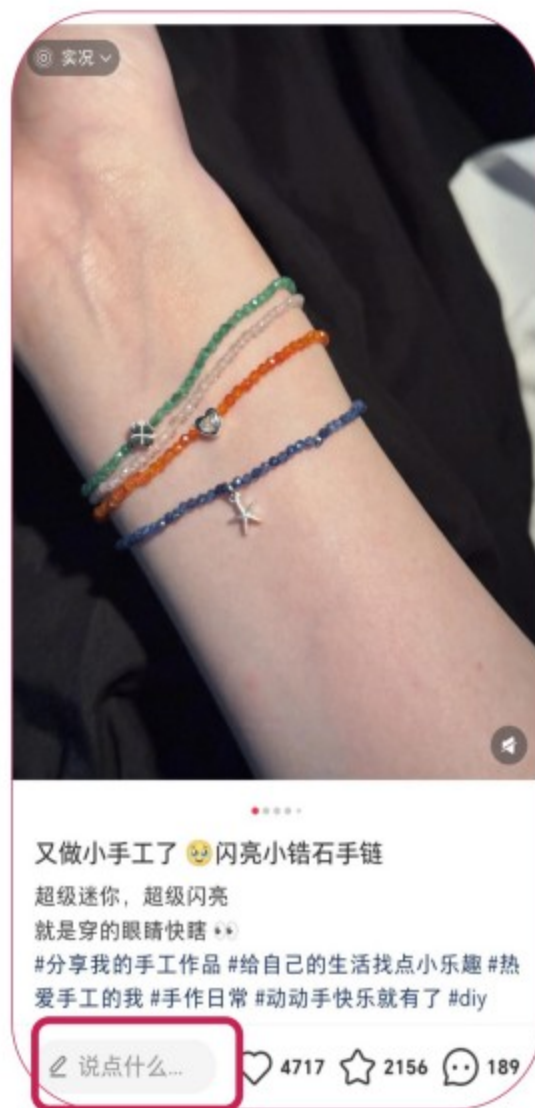
➡ 新号起号玩法2—评论区引流

如何在评论区挂链接



➤ 新号起号玩法2— 评论区引流

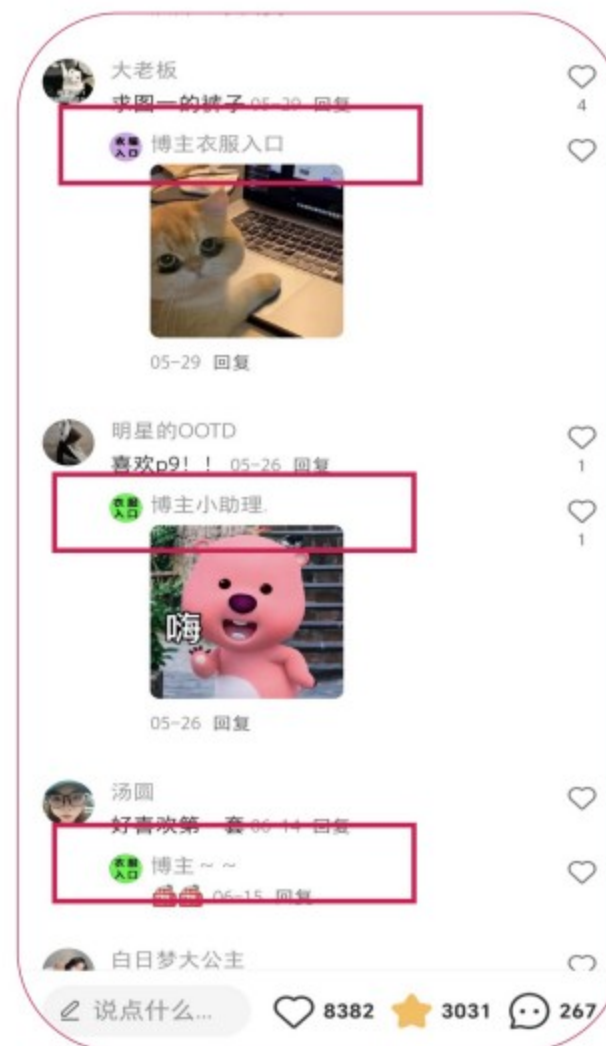
通过在评论区挂链接延伸出来的引流玩法玩法



把笔记和购物车挂在别人的评论区

➤ 新号起号玩法2— 评论区引流

通过在评论区挂链接延伸出来的引流玩法



把笔记和购物车挂在别人的评论区

➤ 新号起号玩法2— 评论区引流

通过在评论区挂链接延伸出来的引流玩法玩法



把笔记和购物车挂在别人的评论区



新号起号玩法3— 小号引流

小红书用户更喜欢普通用户推荐的内容





提升笔记流量的玩法—促销

利用人性驱动数据，再利用数据撬动平台流量。



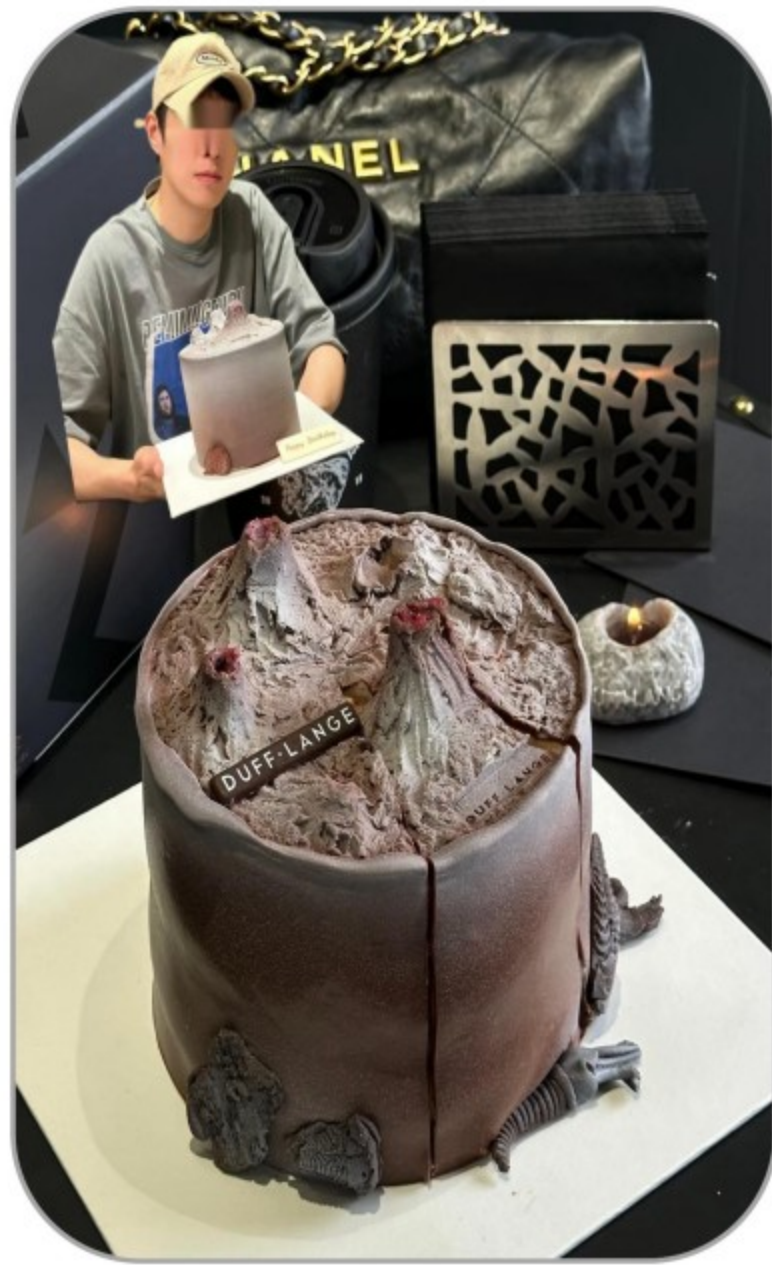
1.评论率：这是最直接、最快速提升的数据。大量评论会立刻告诉算法，这篇内容受欢迎，算法会因此将笔记推荐到更大的流量池

2.互动率： $(\text{点赞} + \text{收藏} + \text{评论}) / \text{阅读量}$ 。互动率是决定笔记能否成为爆款的关键指标。抽奖评论极大地提升了互动率。



提升笔记流量的玩法—追热点

明星热点网络热点





提升笔记流量的玩法—追热点

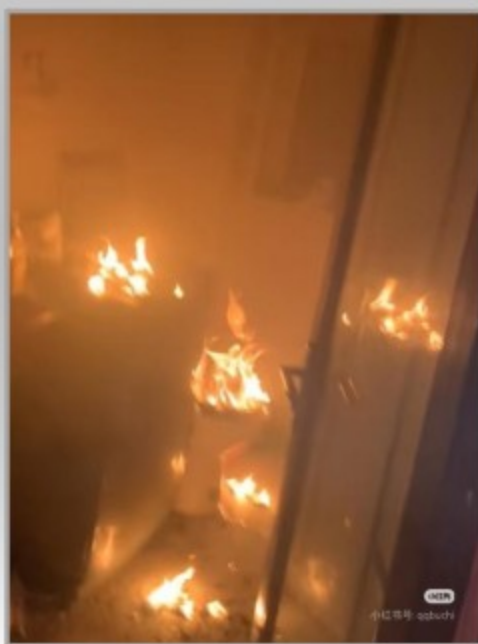
追热点注意

速度要快：热点的生命周期很短，尤其是快节奏的娱乐热点，发现后要第一时间创作发布。

三观要正：绝对不要蹭社会负面新闻、灾难、疫情等严肃悲剧热点，这是红线，会引发用户反感甚至被封号。

内容要相关：强行尬蹭不如不蹭。内容必须与热点有强关联，才能吸引精准流量。

价值要提供：不能只堆砌热点关键词，你的内容必须有增量信息、有独特观点、有实用价值，否则留不住用户。



PART 04

笔记的判罚与违规



笔记的违规判罚

售假

违规信息 ①

违规原因：平台实物鉴定

违规详情：尊敬的商家 您好，经平台抽检【店内商品“鉴定为假货”】，符合《小红书出售假冒商品处理规则》第三章第六条的违规情形，触发以下管控措施：扣除商家积分25分 扣除违约金2000元 永久店铺冻结 账号限流 如对报告结果有异议，请于收到此通知后七天内，在“小红书千帆后台>店铺>违规管理”中通过申诉功能提交相关申诉材料，具体材料可参考：品牌资质材料要求解读，平台将根据申诉材料返回结果。小红书

违规规则：小红书平台商品抽检管理规范

违规单号：209589311746061114

违规时间：2025-08-13 17:43:55

抽检报告：

9290280.pdf

违规信息是否清晰



不清晰 清晰

去申诉

虚假科普营销

作为专业人士
不得不说的
tips

夸大营销



笔记通过强烈的皮肤状态对比来凸显产品的使用效果，但无法证实前后效果来自于同一人，并且无法排除是否存在光线或妆容效果等方面的影响。

夸大营销通过“绝对化措辞”和“神化产品效果”等手段制造信息差，诱导用户做出冲动决策，可能造成自己和他人的经济损失甚至威胁人身财产安全。



笔记的违规判罚

虚假测评



此案例用户展示家居测评合集图，以横向对比的方式推广“小聪明”类电器，账号下通常发布多篇相同的“测评”笔记，同时，站内用户也可能在其他账号下刷到相同内容，命中【虚假测评】类营销

不真诚营销





笔记的违规判罚

你是否收到这样的信息

你好，刚看到你的笔记给你提点建议。

你这个笔记标题封面是没有一个利他的思维的，你这样去发的话，发到后面账号权重层级就会越掉越低。

你可以看一下，你账号目前没有什么自然流量去推送的，这个就是因为你前期没有的内容去输出，我建议你发一点提升账号曝光和你细分的笔记要先把账号的权重层级提一下

会让你发这样的内容拉流量

观音娘娘现在
实现你一个
愿望，你
想要啥？
已删除？



心诚必灵

系统消息

账号申诉结果反馈

49分钟前

申诉时间：2025-06-24 17:37:53

申诉结果：申诉失败

查看详情

账号违规提示

4天前

违规原因：账号下笔记包含诱导他人进行点赞、评论、收藏等互动行为的内容

处置时间：2025-06-20 13:43:35

查看详情

笔记违规提示

5天前

笔记标题：观音娘娘实现你一个愿望，你想要...

发布时间：2025-06-19 23:04

违规原因：笔记包含诱导他人进行点赞、评论、收藏等互动行为

查看详情

做账号的误区一没流量注销账号？

发了笔记没流量，先检查笔记是否违规

笔记正常



笔记违规



连续违规加重判罚



如果内容没有违规，依然没流量，就是内容太差了，如果注销账号以后，还是发这样的低质内容，哪怕新号也不会有流量，而且如果将店铺也注销，要一个月以后才能重新开店



违规笔记申诉

