

小红书新手商家 如何从0-1完成出单



目录

PART 01

新手商家怎么发商品笔记

PART 02

新手商家怎么搞定商笔推流

PART 03

如何实现从0-1完成出单

一、新手商家怎么发商品笔记？



1

商品笔记的定义



2

商品笔记的基本要素



3

商品笔记违规避坑



4

新手商家如何学习优质商品笔记

商品笔记是什么？

能
赚
钱

都
在
用

可
持
续

可
并
行

➤ 商品笔记的基本要素



内容

封面+标题+正文 + 话题tag + 图片/视频
+ 评论

商品

美观与实用兼并、健康低成本生活、链路可溯源、有竞争力的价格、完善的售后

优质的笔记

高封面点击率 + 高互动数据



好用的商品

高商品点击率 + 高商品转化率

高封面点击率

模版一：买家秀

- **要点：**把自己当成普通消费者，首图原生态，标题拒绝❌营销感
- **关键词：**都去用、安全下车、又回购了...



模版二：超低价

- **要点：**标题凸显超低价，一般39元以内、或者超低折扣容易获得高点击率！



模版三：种草机

- **要点：**封面适当加文字、或者增加商品对比、或者营造「神秘感」
- **关键词：**测评、开箱、真实反馈、以后我送/用这个...



高互动数据

评论 = 关注 = 转发 > 点赞 = 收藏

模版一：问题结尾型



模版二：评论置顶型



模版三：及时回复型



模版四：粉丝分享型



高商品点击率

图文笔记

- **图片**: 4-6张, 让用户在滑动图片过程中, 增加停留~
- **文案**: 100~200字为佳, 分段! 分段! 分段! 增加可读性~
- **tag**: 3个及以上相关tag, 蹭热点密码~
- **评论**: 3条及以上。没有评论👍的笔记, 用户不会买单!



视频笔记

- **时长**: 普通视频建议20-30s; 开箱/测评视频建议2分钟以内
- **内容**: 5秒内进入正题, 快速展示产品卖点~
- **tag**: 3个及以上相关tag, 蹭热点密码~
- **评论**: 3条及以上! 商家可以自己评论解释、也可以分享到粉丝群进行互动, 消除用户的不信任感~



高商品转化率

用户下单因子 = 商品信息 + 用户评价 + 价格优势 + 行业优势

1 商品信息

补充完整商品的基本信息之外，「7天内发货」「包邮」「支持7天无理由退货」「正品保障」是影响用户下单的重要因素！

2 用户评价

平台数据显示，用户不下单的核心原因是「商品评价/晒单少」。因此引导用户评价、完成商家自评非常重要哦~

3 价格优势

当笔记商品包含下列两个因素时，用户转化率更高~

- **全网优势**：对比其他平台，单品价差基本能控制在10元以内
- **渠道优势**：当商品配置了「商品笔记渠道优惠券」时，用户的优惠体感更强烈，决策链路更短哦！

4 行业优势

时尚潮流：打底内搭、内衣配饰、设计感鞋包

家居生活：健康养生、宠物用品、氛围感低价收纳/家居

美妆个护：基础护肤、洗发护发、欧美大牌正品、体验小样

美食健康：便携零食、健康低卡、膳食保健、滋补养生、海外进口、农产直销类

母婴文教：益智图书、中外经典、母婴保健、儿童送礼

文玩手工艺：原创手作、传统发饰、美学感杯具摆

➤ 商品笔记违规避坑



违规点1

商品笔记与商品
不符合



违规点2

笔记内容非原创



违规点3

商品描述出现问题，虚假
宣传，虚假体验



违规点4

笔记内容画风出现
问题



违规点5

导流等不正当行为



违规点6

抽奖笔记违规

➤ 新手商家如何学习优质商品笔记

小红书 电商学习中心

查看榜单



单击此处
添加标题

关注官方账号



查找对标账号



商品笔记榜单APP操作路径

进入店铺管理



点击商品笔记



下滑至榜单模块



进入榜单页面



商品笔记榜单千帆PC操作路径



关注官方账号

小红书 电商学习中心



电商学习薯



商家薯



薯条小助手



电商课代表

查找对标账号

1、什么是对标账号？

一个账号将另一个账号作为自己的对标对象或参考对象。通常情况下，对标账号是指一个账号在内容创作、粉丝互动、内容风格等方面将另一个账号作为参考，学习和借鉴对方的成功经验和优点，以此提升自己的账号表现和影响力。



1、如何精准地查找对标账号？

精准化查找对标账号 - 3个关键步骤

搜

搜索行业的核
心关键词

筛

粉丝数量：
5k- 10万

粉丝画像：
定位一致

定

按销量排序
前三个账号

2、分析对标账号四步骤

- 1 账号定位** 账号赛道、粉丝数、受众画像、客单价
- 2 背景5要素** 背景图+头像+昵称+认证+个人简介
- 3 视频笔记** 时长、标题文案、背景音乐、内容构成、场景
- 4 图文笔记** 封面、标题、正文、标签、评论

二、新手商家怎么搞定商笔推流



1

新手商家必学的审核逻辑



2

新手商家必懂的推流逻辑

小红书的推荐机制- 新手商家必学的审核逻辑

打标签：用户、内容会根据客观描述被打上标签，进行审核分发。

关键词：在推荐的时候，会提取笔记中的关键词、图片标签、话题等进行分类，再推荐给相应的人群。

1

2

3

4

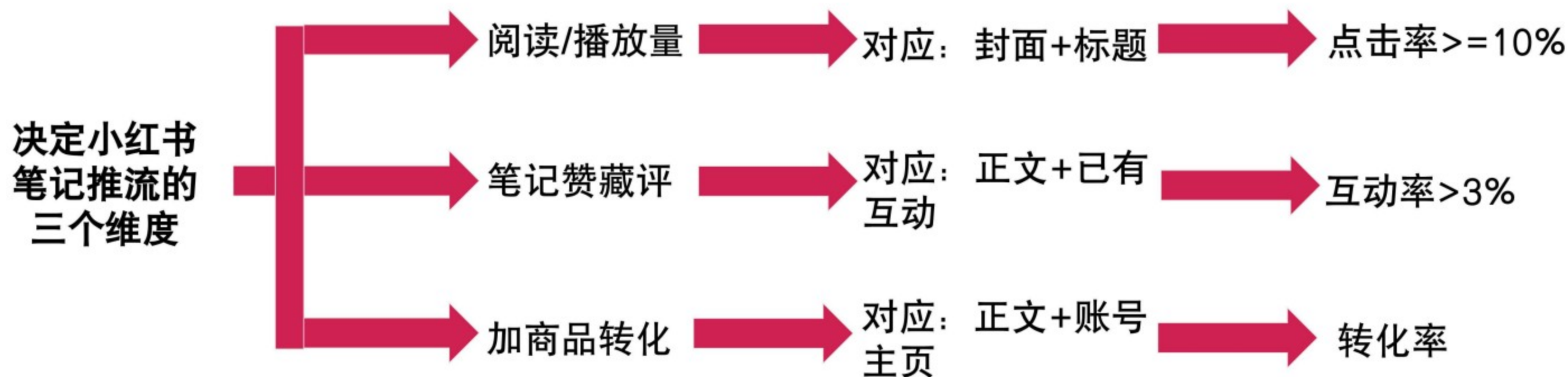
5

机审：笔记会被机审，检测是否有违规，没有则进行标签匹配分发。

人工审核：检测到违规，但机器无法确定，则丢给人工审核，无问题再标签匹配分发，有问题判违规

收录：笔记过审后，不一定能被搜索到，需要被小红书收录才可搜索（这个后面会讲）

小红书的推荐机制- 新手商家必懂的推流逻辑



三、如何实现从0-1完成出单？



1

找爆款



2

找选题



3

爆款商品笔记万能公式

找爆款



小红书平台品类的特点

非标品

A

非标品比较多（广义：不是符合大众标准的，个性化的品类。狭义：比如比基尼这种就是衣服里的非标品）

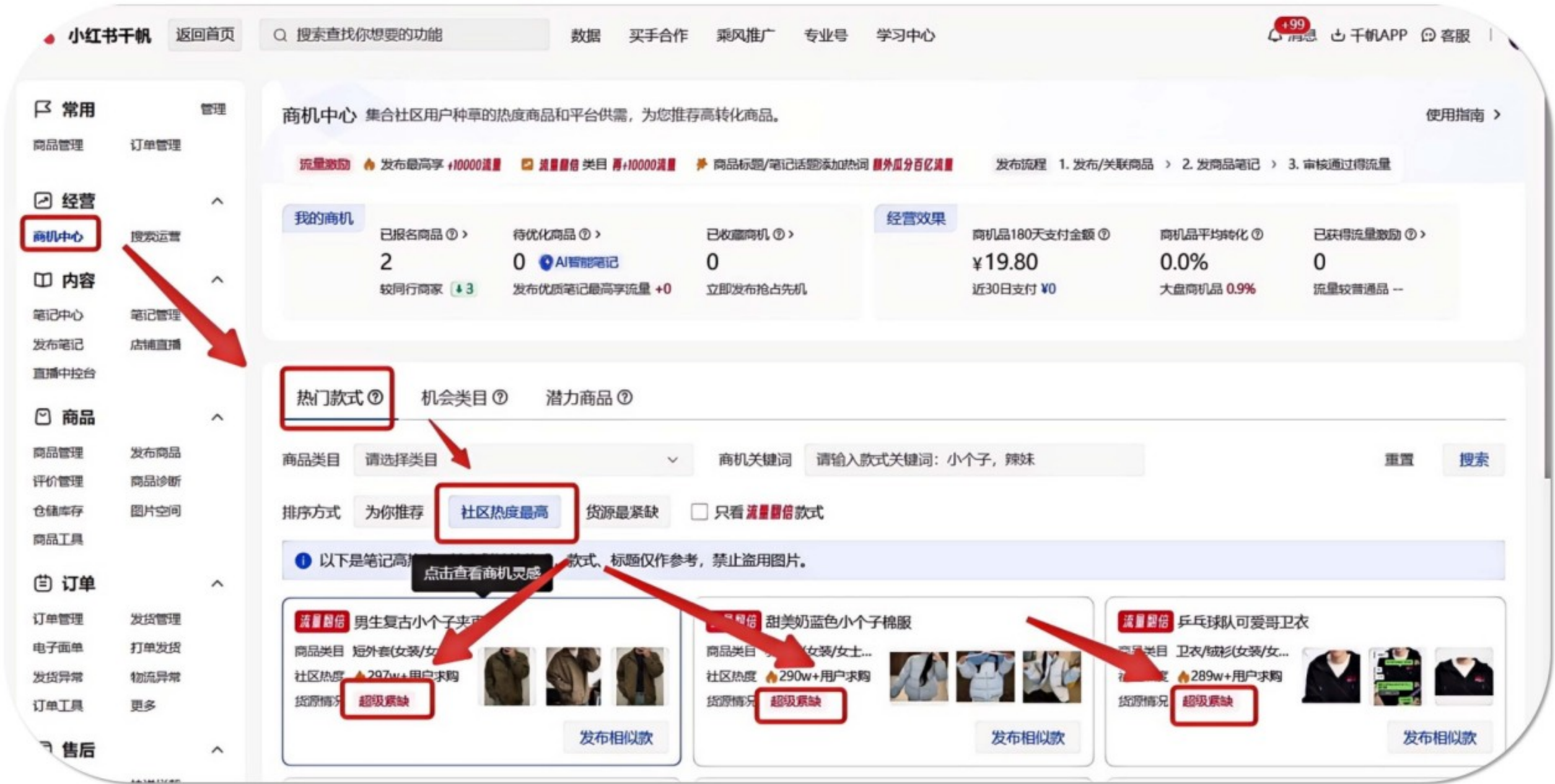
客单价高

B

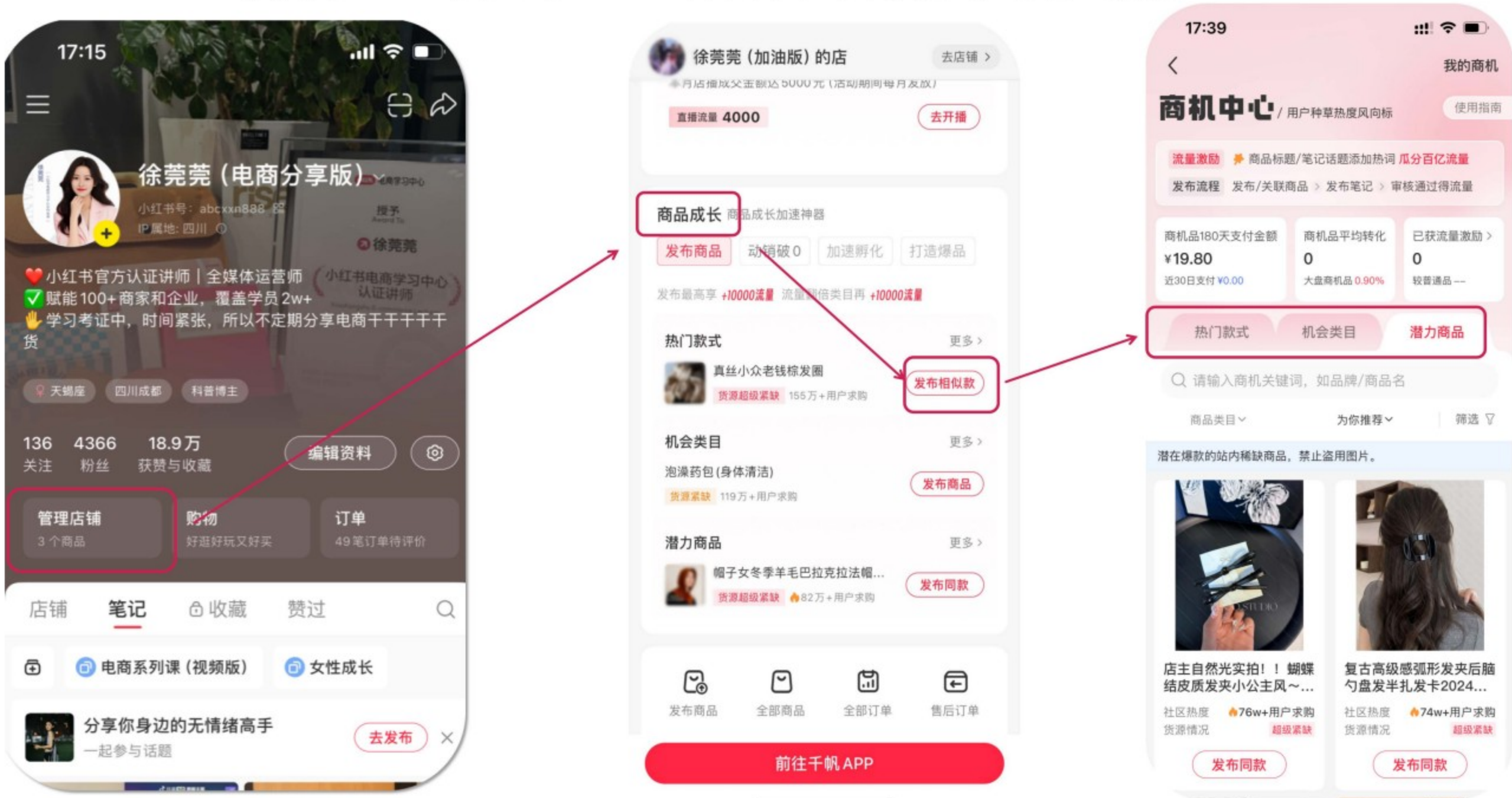
客单价相对其他平台较高，均价400+

如何找到小红书平台爆款

方法一：千帆PC端使用「商机中心」功能



方法二：小红书APP端首页「商机中心」功能



如何找到电商爆款?



卖点选品



高性价比



数据筛品



实时跟品

外观	材质	理念	工艺	价
格	人群	场景	背书	地域
稀缺性	使用方法	功能性（用		
	户痛点）			

PS：红色的满足3个以上，就是有潜力的品

高性价比

人们在电商平台上购物的原因无外乎两个，一是**方便、快捷**，
二是商品**价格便宜**。



不同平台

VS



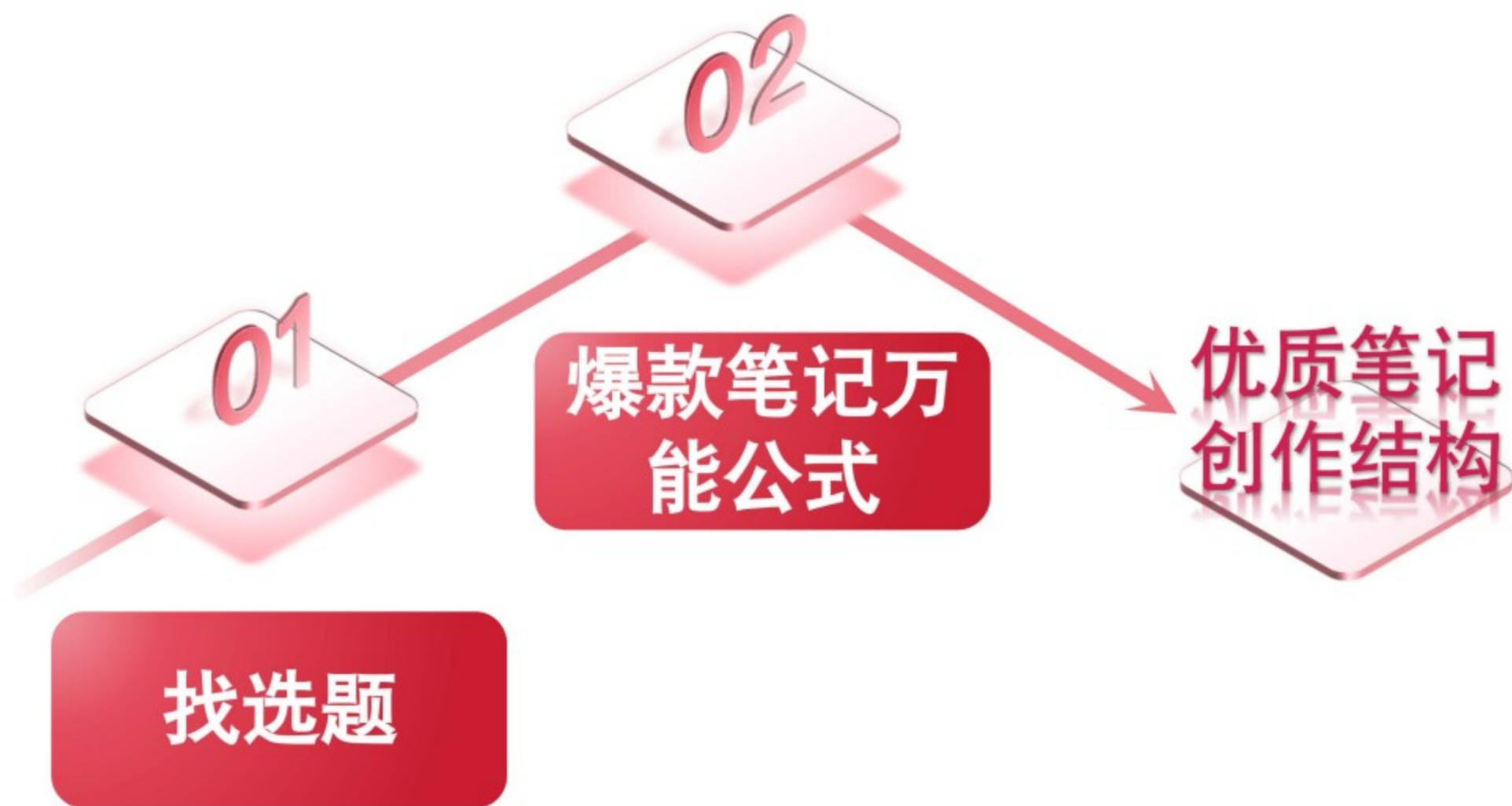
不同品牌相似款

实时跟品- 敏锐洞悉市场紧缺的商品



➤ 优质笔记创作结构

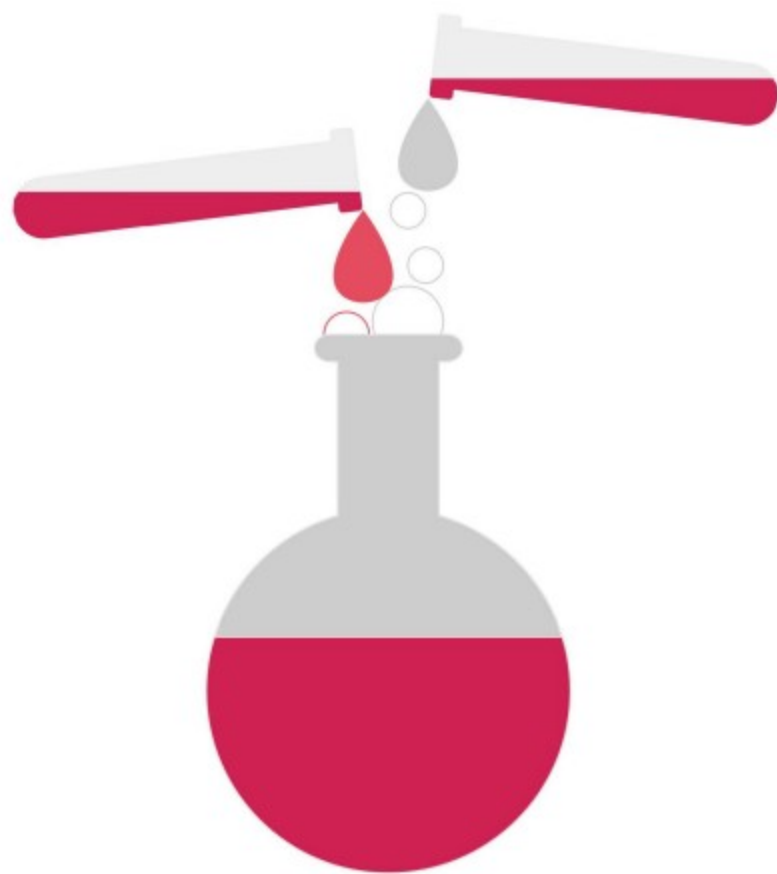
小红书 电商学习中心



➤ 优质笔记创作结构- 找选题

Step 01

首页搜索框——品类
词——关联词



Step 02

小红书千帆——社区
热搜——热搜词/高成
交/飙升词

Step 03

行业热门选题——日
常积累/小红书千帆笔
记榜单

①首页搜索况—品类词—关联词



②小红书千帆—经营—搜索运营—社区热搜

小红书千帆

返回首页

搜索查找你想要的功能

数据

买手合作

乘风推广

专业号

学习中心

+99

消息

千帆AI

常用

管理

商品管理

订单管理

经营

商机中心

搜索运营

内容

笔记中心

笔记管理

发布笔记

店铺直播

直播中控台

商品

商品管理

发布商品

评价管理

商品诊断

仓储库存

图片空间

商品工具

订单

订单管理

发货管理

电子面单

打单发货

发货异常

物流异常

订单工具

更多

售后

售后工作台

快递拦截

社区热搜词

热搜词列表每天15:00更新

发现搜索蓝海，捕捉流量趋势

搜索曝光

近7日笔记搜索曝光 >

0

较上周-持平 同行商家平均 6.12w

近7日新发笔记 >

0

同行商家平均 495

近7日曝光笔记 >

0

同行商家平均 2281

笔记搜索曝光-点击转化 >

0

较上周-持平

笔记搜索点击-支付转化 >

0

较上周-持平

热搜词

高成交

飙升词

商品类目

时尚防晒服

男士彩妆

皮衣

实体验光配镜

针织衫/毛衣

裤子

智能腕表

西服套装

背心

摆件

首饰套装

已选 时尚防晒服 ×

搜索人群

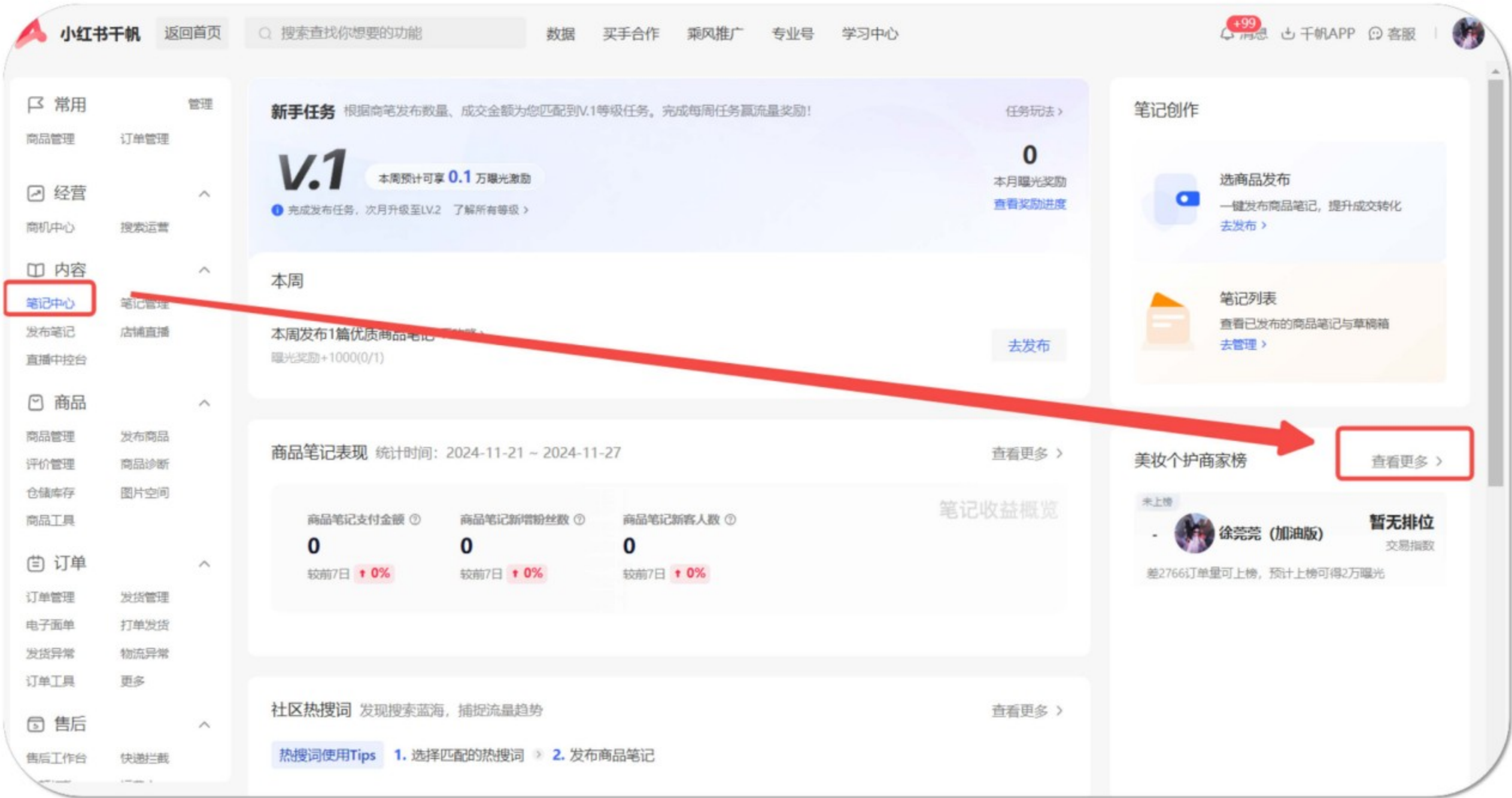
搜索类型

热门标签

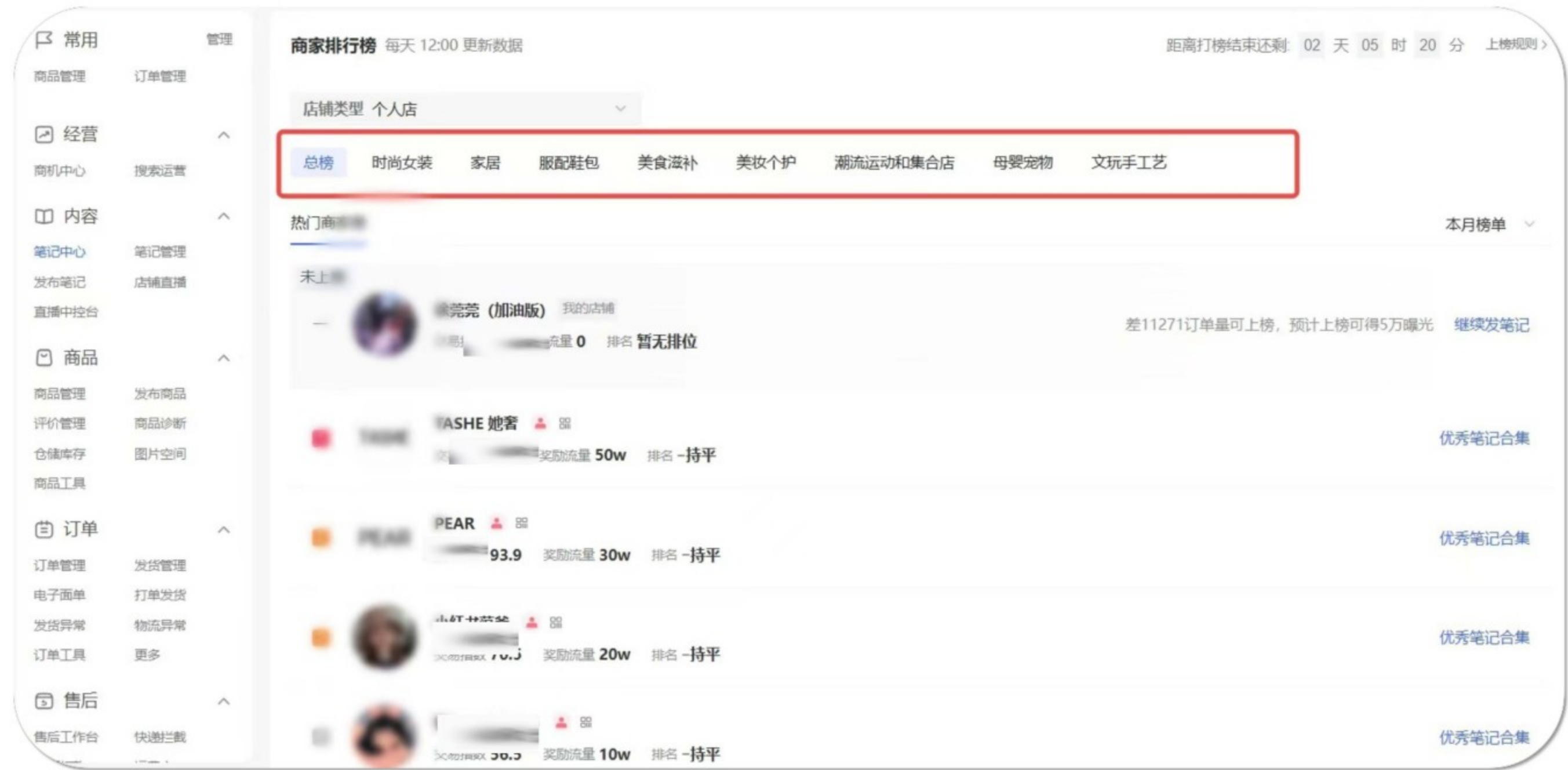
☐ 关联店内商品

热搜词名称	搜索热度	成交指数	本店排名	社区热门笔记	店内商品	操作
罩衫	11.98w+	5.35w+	曝光排名: - 成交排名: -			暂无店内推荐 发笔记 看灵感
防晒衣	11.10w+	-	曝光排名: - 成交排名: 暂无成交			暂无店内推荐 发笔记 看灵感

③小红书千帆—内容—笔记中心—查看更多—榜单



③小红书千帆—内容—笔记中心—查看更多—榜单



部分选题总结

小红书 电商学习中心



我们我们家乡的葡萄已经成熟了

♡ 160

故事与货源



车衣 测评

三款车罩的牛津布 完全不同!

车衣车罩测评!
夏天遮阳好物

♡ 521

产品测评



盆栽界“行走的香料” | 九里香

♡ 1448

外观展示



后悔没早点知道介个!
带娃自驾游也不怕了!

♡ 111

解锁消费场景



内行人建议:

少买点劣质工业香薰!.....

内行人建议! 新品平价
香薰这类成分别碰有害

♡ 87

打破信息差

内容来源讲师实操, 仅供参考

7步打造爆款笔记万能公式

笔记封面

笔记标题

配图/视频

笔记内容

1

2

3

4

评论区维护

橱窗信息露出

带上话题

5

6

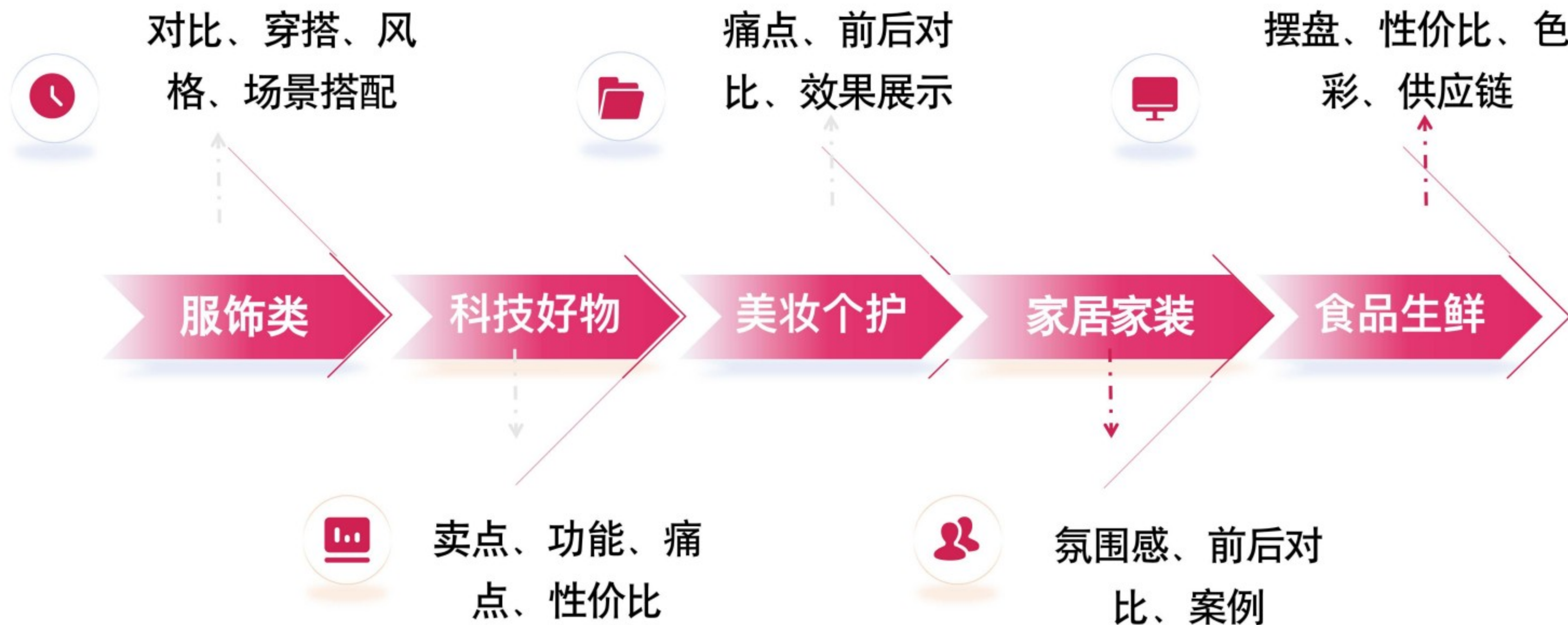
7

1、商品/种草笔记封面



封面建议选择效果最佳的图片比例为3:4竖版的封面占地面积最大，更容易被用户点击
画质清晰，拒绝生硬的商品特写，建议将产品置于实际应用的生活化场景中进行拍摄，
营造氛围感，提升点击率！简洁清晰、直击重点、美与氛围！

1、商品/种草笔记封面



1、商品/种草笔记封面



好爱我的碎花包包 夏天属性拉满 碎花自…



2023-06-29

♡ 1881

VS



布袋子包包 #布艺手工 #手工包 #手作包包 #…



13分钟前

♡ 赞

2、商品/种草笔记标题

01

积极结果

比如：5w打造100平法式奶油风精装房，安全下车；2步搞定辣妹氛围感鸡窝头，巨好看！

xx钱、xx步、x时间，怎样买更划算....

02

卖点突出

比如：十个油皮真实打卡，控油真的好猛；宝妈带娃出去太方便了！人手准备一个！

性价比、划算、方便、颜值高....

03

放大表达

比如：地铁上狂被问的香水，好闻哭了；巨方便！我的便携烧水杯在高铁上被问麻了

语气词、情绪色彩、感叹号....

04

使用人群代入

比如：早八人真的需要免煮低卡早餐；方圆脸的天菜眼镜！巨显脸小！

职场人、学生党、方圆脸、小个子、早八人.....

05

使用场景

比如：不想做饭的时候就吃它！懒人减脂期神器；十样厨房小神器，不好用算我输！

开车时、过生日、开学、结婚、健身、刷剧、厨房....

3、笔记配图

真实多维度地展现



4、笔记内容

应当使用用户语言表达，不要用卖家表达方式
或营销性太强

起号期 1+2+3

1篇商品笔记、2篇引流笔记、3篇电商种草类笔记

成长期 2+2+2

2篇引流笔记、2篇电商种草类笔记、2篇商品笔记

稳定期 3+3

3篇电商种草类笔记
+3篇商品笔记

5、评论区维护

主动互动

积极与评论区粉丝互动，主打一个事事有回应

抛出问题

在正文或置顶评论抛出问题，引导用户讨论

互动组件

利用PK、投票组件

6、橱窗信息/店铺信息露出

01

正文引导

02

置顶引导

03

互动引导

04

视频/图片

入口果香混合着茶香，喝起来清甜，柔和！
加冰🧊喝巨巨巨清爽！！
夏天整点夜宵，再 几杯，太惬意了！

👉 左下角，限时买二送一！！

作者

小红书618大促5.19-6.18，每满300-50，可加购商品待活动开始后支付，商品信息可点击头像进主页店铺查看👉 05-15 重庆 回复

置顶评论

7、添加话题、标签

有需求的姐妹可以
先摸清自己的肤质问题再进行选择哦
适合自己才是最好用的!

#好用的

精华油 #抗老精华油 #美白精华油

📖 同款搭配

共19篇笔记 >

 领5元券
¥339 ¥439

❤️ 896

★ 840

💬 186

#小红书618 #小红书618倒计时 #小红书
618买买节 #洗衣凝珠 #值得买的洗衣液#
家庭清洁好物 #洗衣液推荐#留香洗衣凝
珠 #好物推荐 #香香的 #留香珠

📖 同款搭配

共6篇笔记 >

 购买同款
退货包运费

❤️ 590

★ 178

💬 3

添加话题tips

发布时，请务必带上
与产品、内容相关的
话题，能大大提升笔
记的流量