

玩转笔直联动 把握小红书流量密码



➔ 你是不是也想过这些问题？

笔记流量
是怎么分配的？

笔记和直播
哪个更重要？

直播流量
是怎么分配的？

➤ 你是不是也想过这些问题？

笔记流量
是怎么分配的？



怎样才能拿满
笔记自然流量？

笔记和直播
哪个更重要？



笔记直播
如何两手抓？

直播流量
是怎么分配的？



怎样才能提升
直播进房人数？

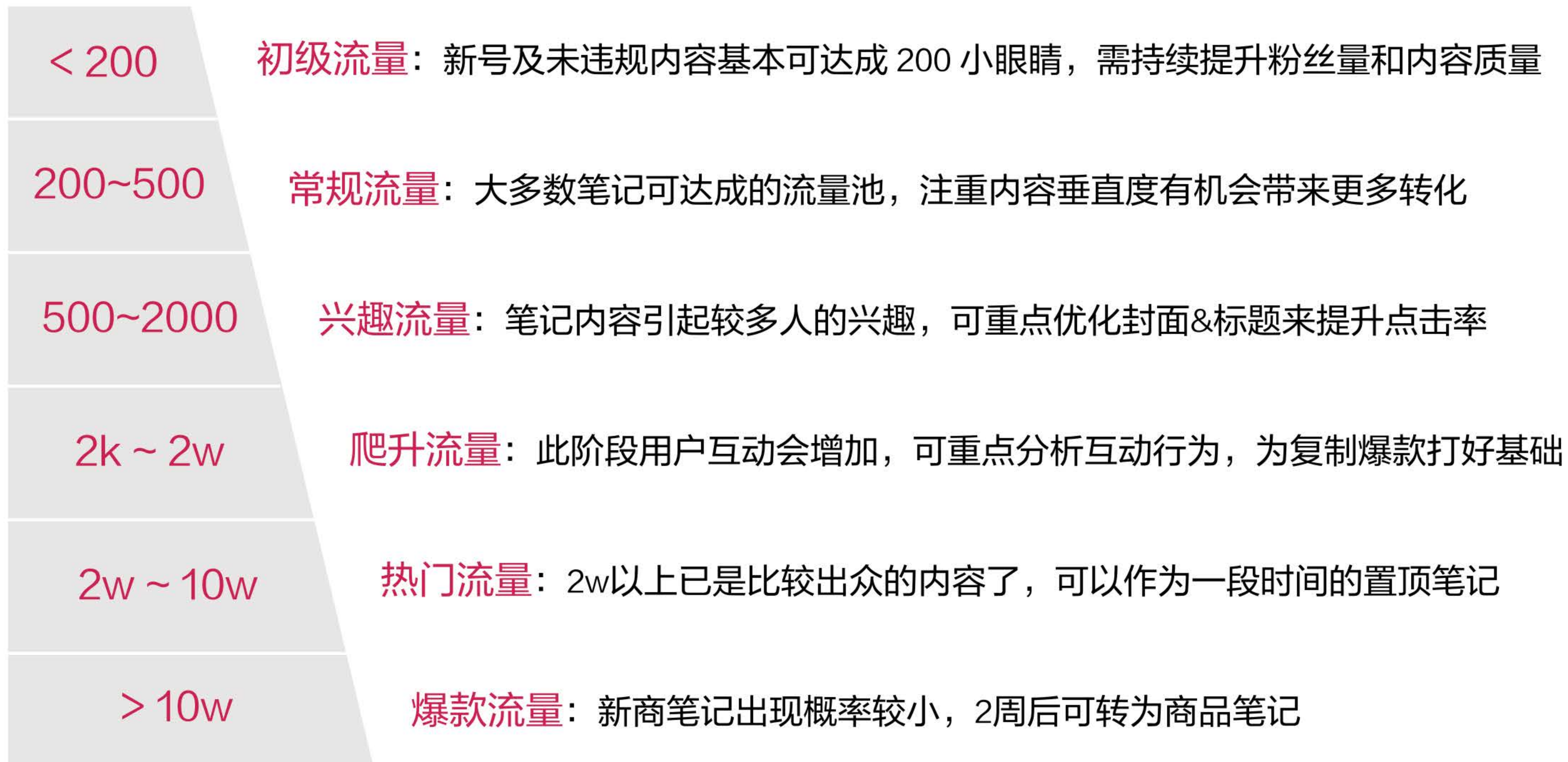
目录

- PART 01 了解笔记小眼睛，起号阶段拿满流量
- PART 02 了解笔直联动模型，找到生意增长新机会
- PART 03 了解直播的流量模型，提升进房人数

PART 01

了解笔记小眼睛 起号阶段拿满流量

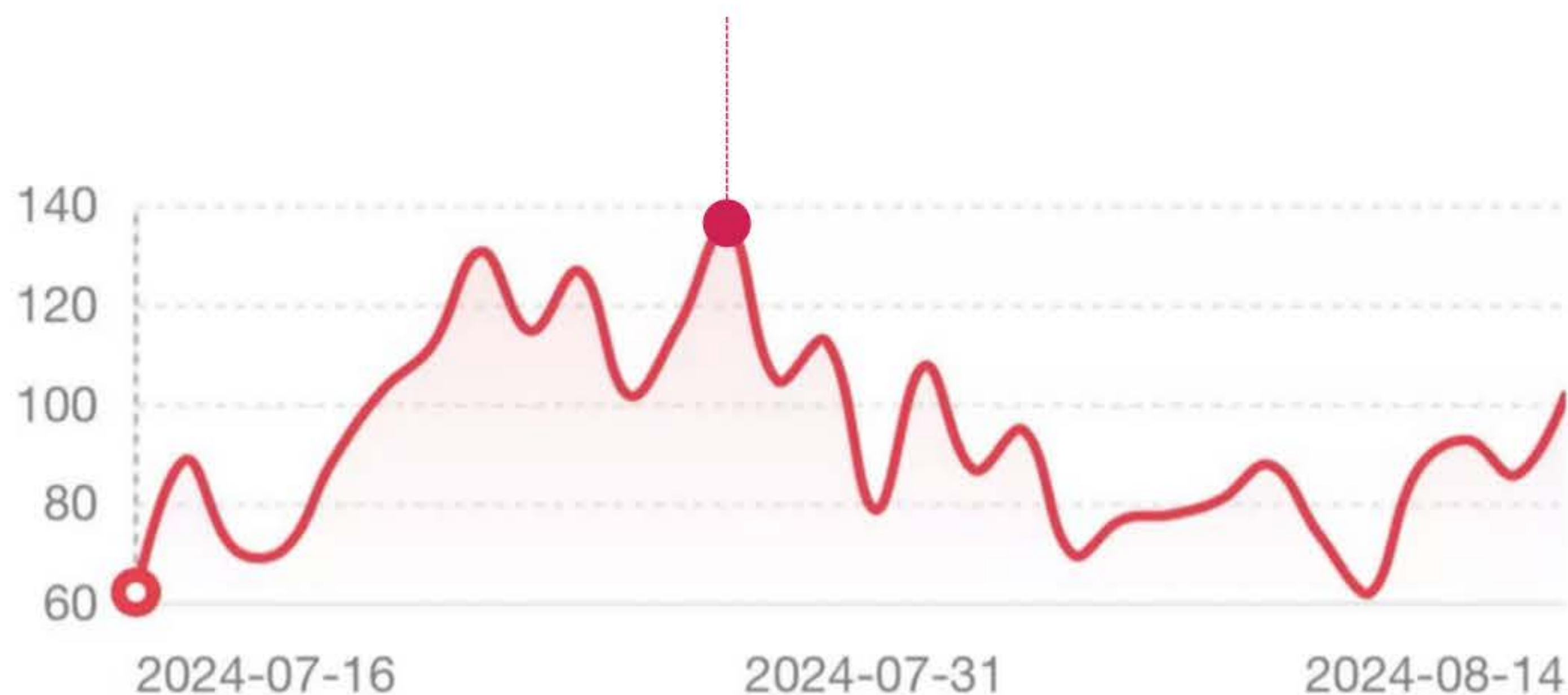
➡ 大家非常关注的小眼睛 👁 问题



*内容来源讲师经验，仅供参考

猜猜哪个是商品笔记的流量趋势？

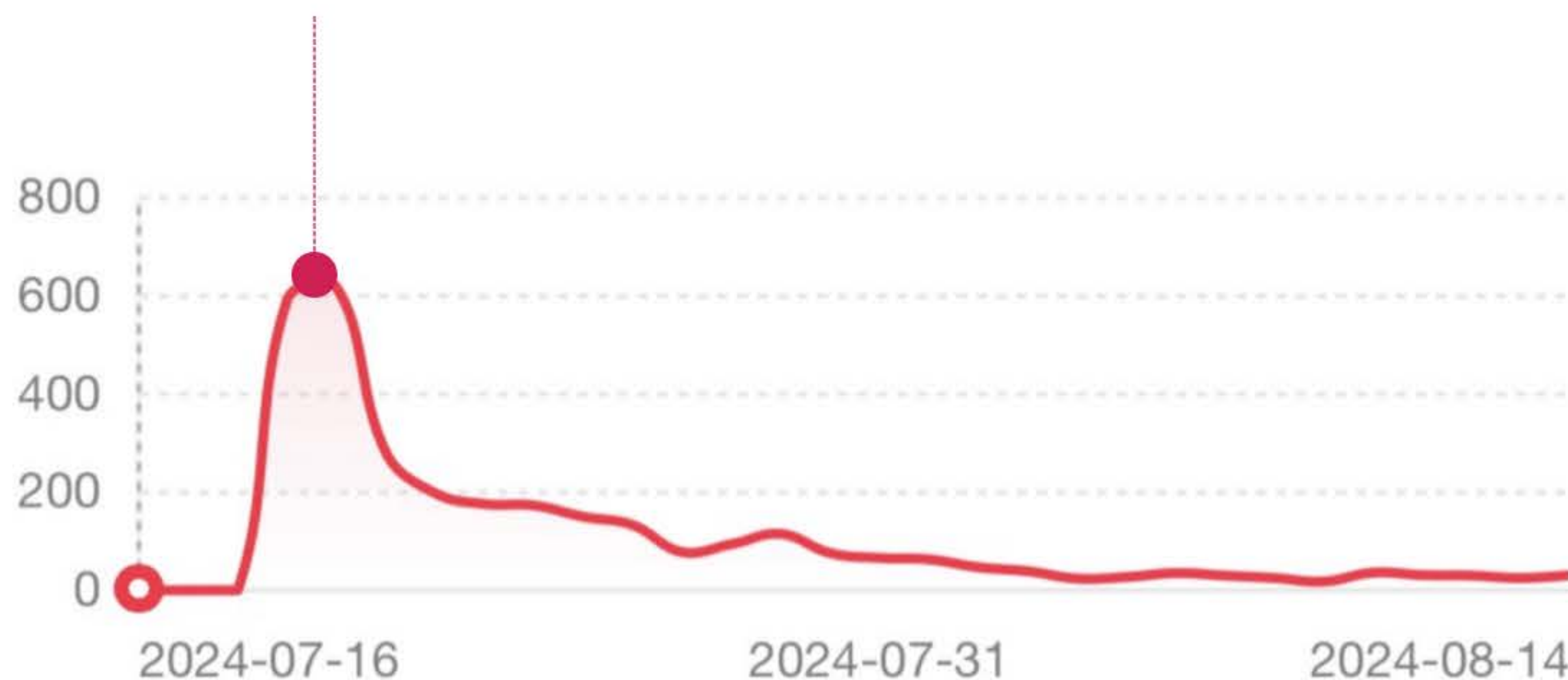
单日阅读量峰值 ≈ 135



是左？

发布30日后仍可保持较为稳定的进量

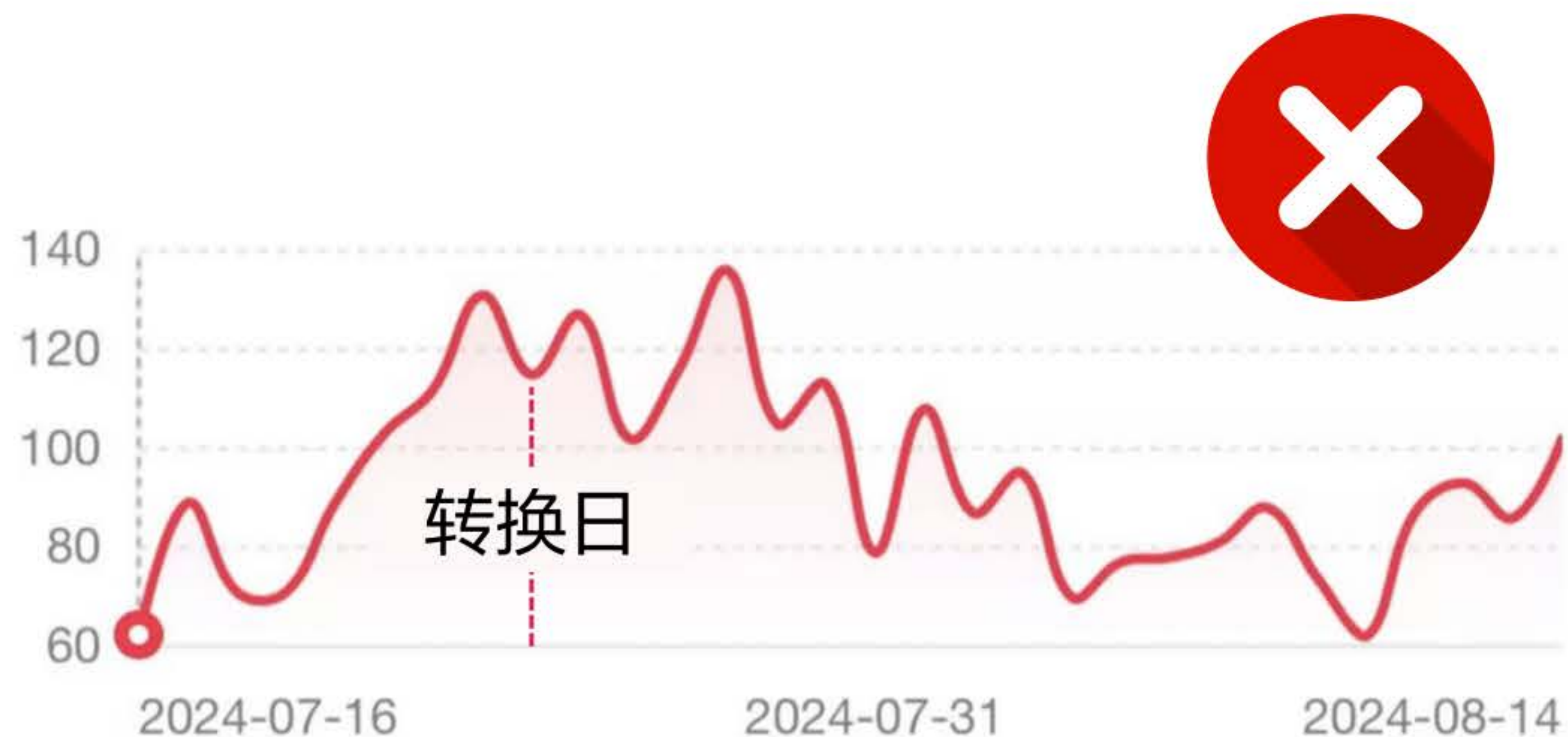
单日阅读量峰值 ≈ 600



还是右？

发布后3天迎来浏览波峰 随后逐渐冷却

揭晓答案!



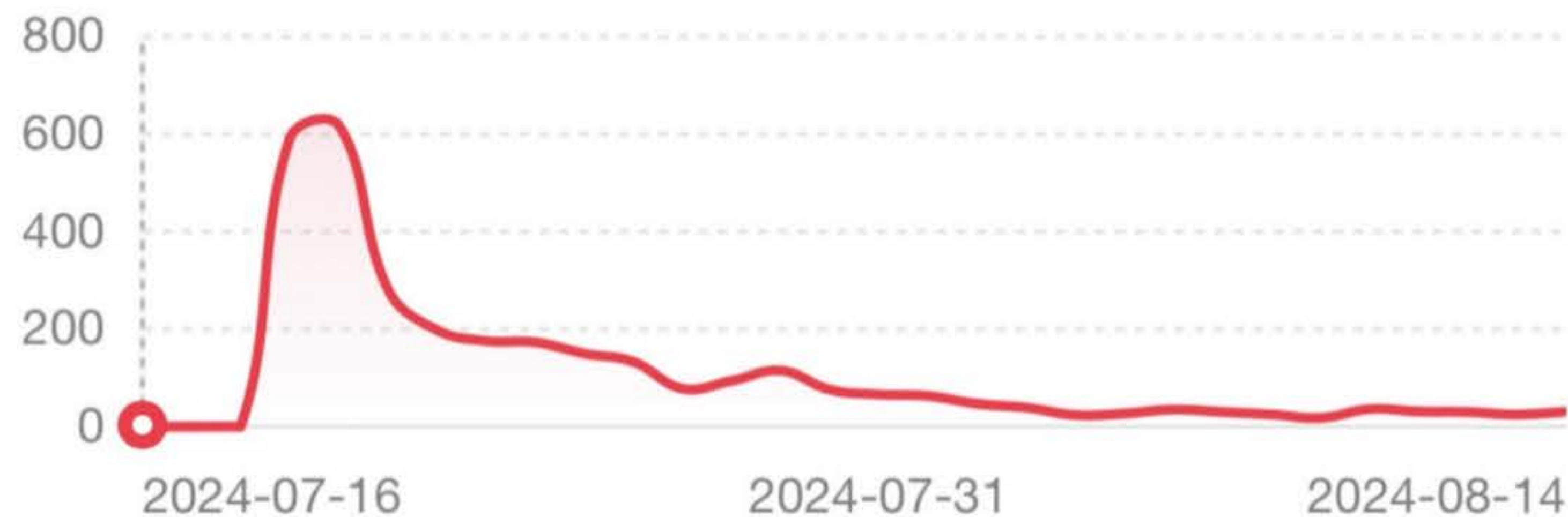
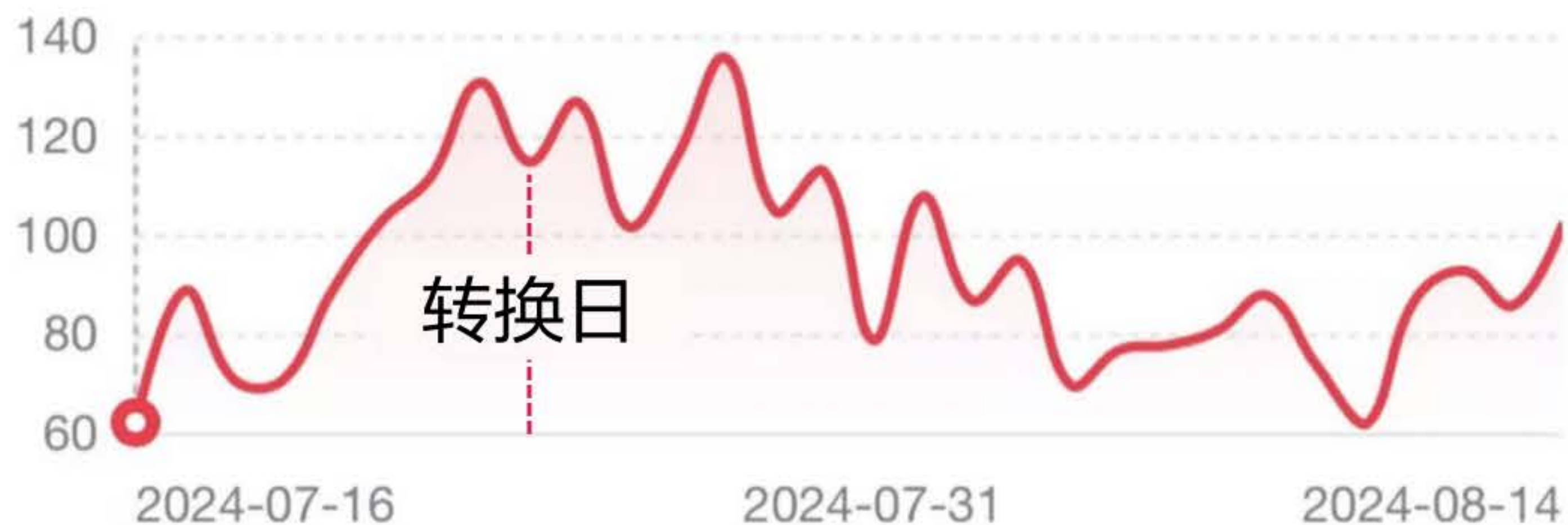
普通笔记转商品笔记



普通笔记

➤ 我们继续回到这两张图 思考3个问题

- 为什么普通笔记流量会下滑？商品笔记会吗？
- 普通笔记为什么要转换成商品笔记？
- 怎么判断什么时候转换为商品笔记？



➔ 如何在起号阶段拿满流量？

方法① 参与官方流量激励活动



搜索【行业名+薯】
也可以找到其他官方薯
以@小红书视频号为例



点击视频号创作话题推荐
在专栏中找到
近期带有流量扶持的话题



也可以在商家薯
及各类行业薯中
找到更适合你的免费激励

➤ 如何在起号阶段拿满流量？

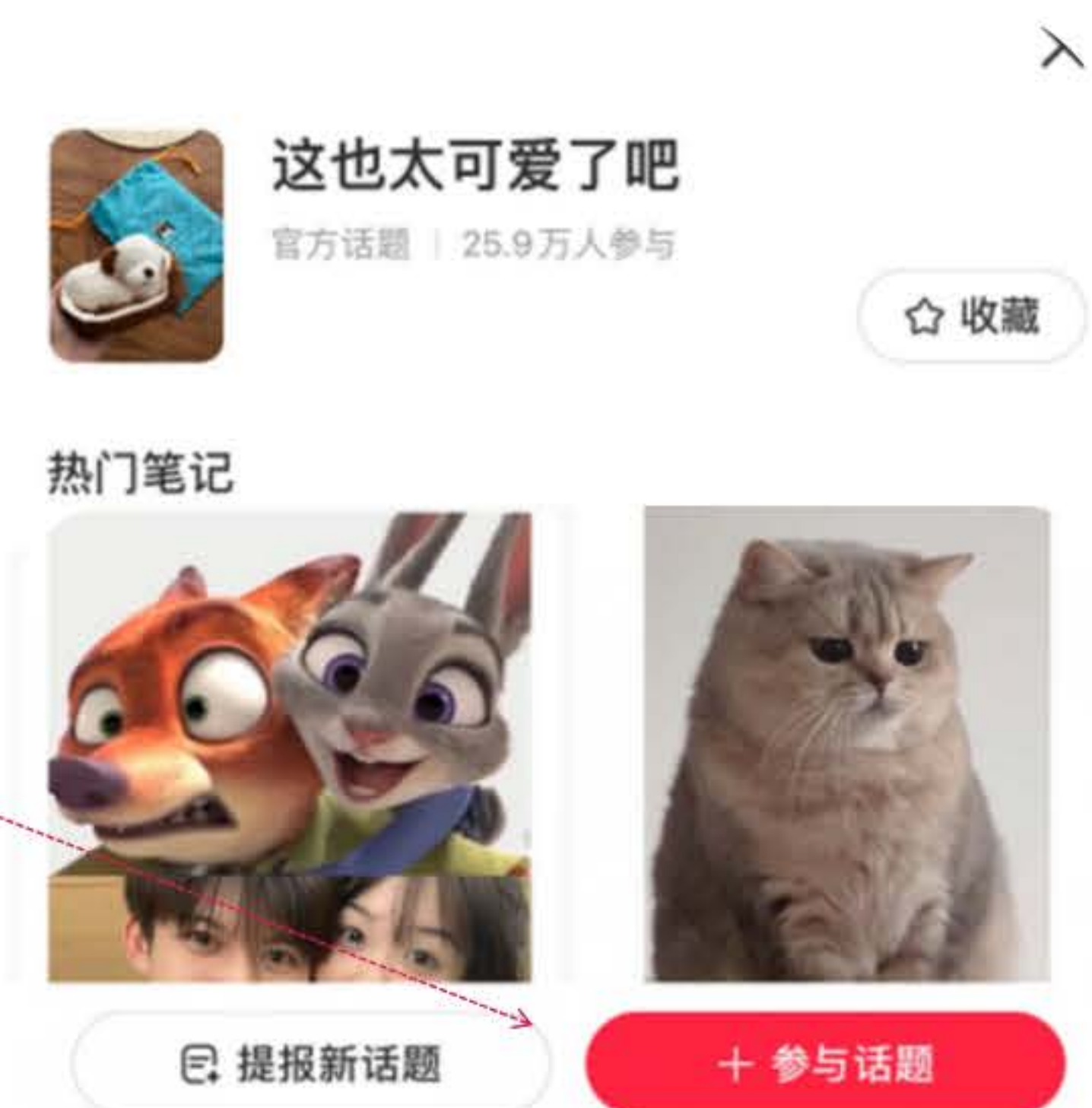
方法② 从【笔记灵感】中找到方向



APP端点击
【我 - 创作灵感】



在创作灵感中
寻找适合自己的方向



点击【参与话题】并创作
即有机会获得流量扶持

➔ 如何在起号阶段拿满流量？

方法③ 参与活动中心的流量激励活动



APP端点击
【创作中心 - 活动中心】



筛选出符合
自身行业的活动



查看活动H5
根据参与指南发布笔记

➤ 如何在起号阶段拿满流量？

方法④ 完成账号权重升级任务



APP端点击
【我 - 编辑资料】



下滑找到【成长等级】
点击查看当前账号等级



按照任务提升
自己的账号等级
笔记的自然流量会得到提升

PART 01

了解笔直联动模型 找到生意增长新机会

➤ 小红书直播有什么优势？有哪些类型？

即时转化

「简单」直播



笔直联动



“人感”更强

直播的优势

直播

常见带货直播

买手合作



店铺直播

笔记这张“名片”为直播带来了什么？

通过笔记了解基础信息，
带着购买/进一步了解的目的进入直播间



自然流量

付费流量

直播流量

普通笔记

商品笔记

“审美”认可
考核/了解其他产品

店铺

对「直播封面当下展示的内容」感兴趣
带着好奇心进入直播间

先来看几个优质商家案例

他们有哪些共同点？

案例1: 某手机壳商家直播+笔记

统一的笔记封面角度

与笔记高度契合的背景墙

笔记



直播



*内容来源讲师经验，仅供参考

案例2: 某服饰商家直播+笔记

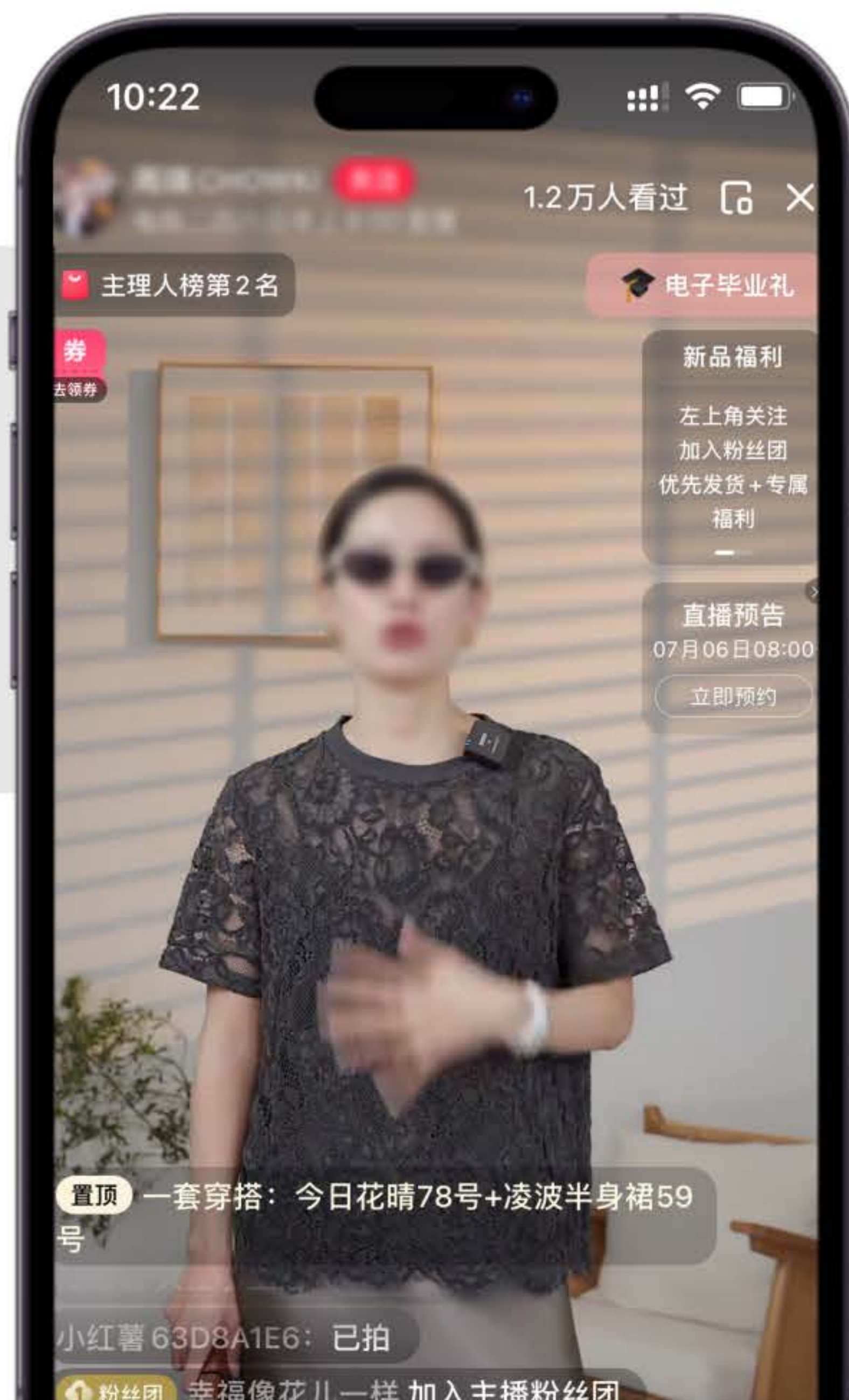
同风格拼图式日常 + 直播预告

与主理人日常笔记契合的穿搭

笔记



直播



案例3: 某日用百货商家直播+笔记

色彩明艳 生活质感强的商品笔记

直播间&直播卡的视觉联动

笔记



直播



直播卡

内容来源讲师经验, 仅供参考

➤ 可以发现：



➔ 做好封面&标题 是更多人看笔记&直播的关键因素

封面 + 标题

提升你的产品质感

凸显重点产品或信息

笔记-直播 循环利用

封面内容的信息补足

笔记及直播重点提炼

点出核心人群与需求

一场链路完整的直播 需要几个封面？

➤ 一场直播至少需要3张封面

➤ 商品封面

日常的商品笔记封面，数据优异的封面可以成为直播卡封面

➤ 直播预热封面

直播主题/流程/主要福利的预告，可选择在直播前1~2周开始铺设，效果更佳

➤ 直播卡封面

直播间“外立面”，可以是优质商品笔记、福利预告封面、直播间的摆拍

PART 01

了解直播的流量模型

提升进房人数

除笔记外，你还知道 直播间的入口有哪些吗？



直播入口的具体形式

笔记

发现页

直播间
上下滑

搜索

关注页

群聊

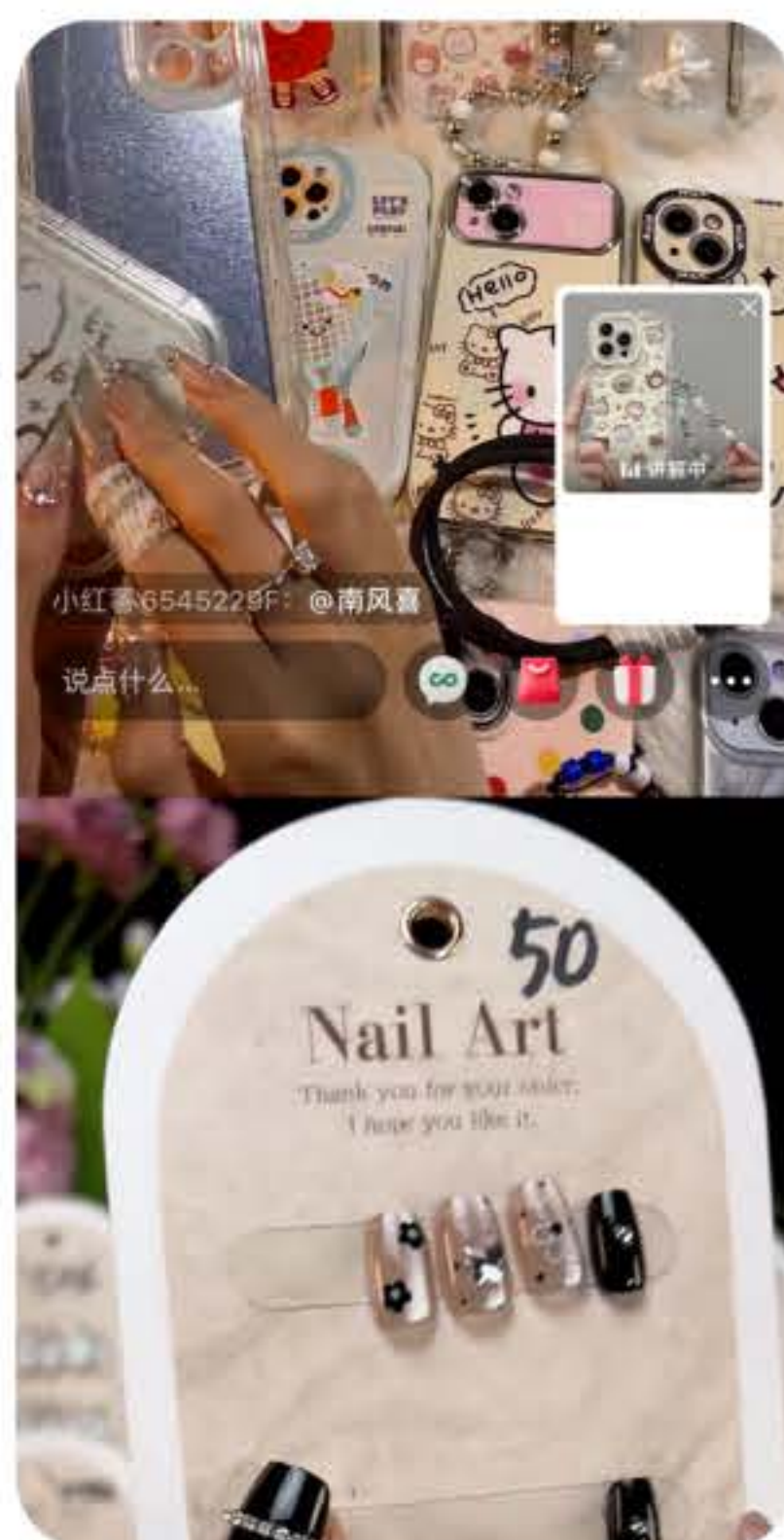


头像
呼吸灯



推荐
直播广场

笔记
呼吸灯



主观操作
系统推荐



呼吸灯
直播卡

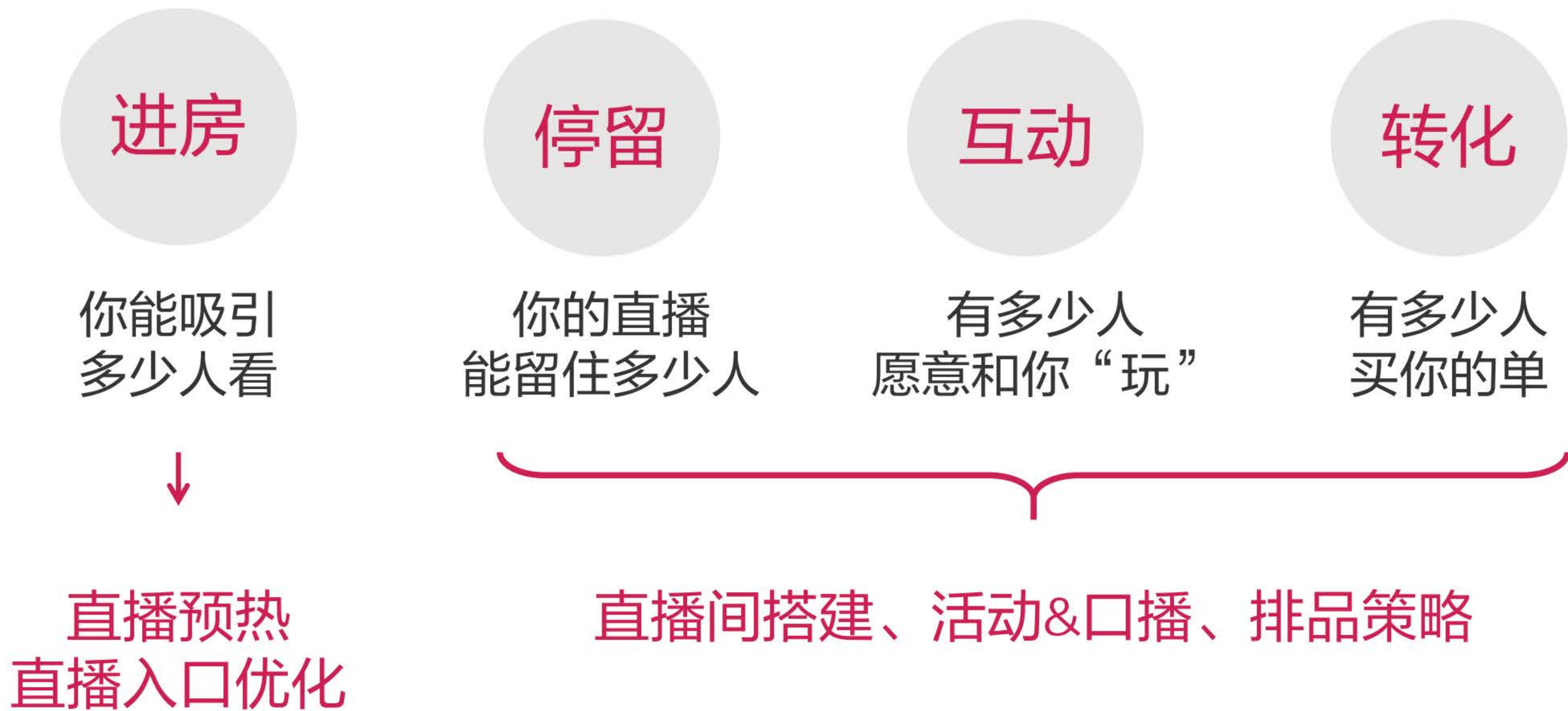


顶部
呼吸灯



直播卡分享

➔ 哪些关键数据影响直播间流量分发？



➤ 哪些关键数据影响直播间流量分发？



进房

直播间点击率-CTR
直播间点击数/直播间页面展示



互动

直播间互动数
评论/关注/点赞



停留

人均停留时长
直播时长(s) / 观看人数

转化

新/非粉转化率
新/非粉支付人数 ÷ 观播人数

如何提升 直播间点击率（CTR）？

➤ 让用户感受到高品质生活



← 生活自信。

- ✓ 从穿搭、动作、场景等凸显出活力
- ✓ 鲜艳但不失真的色彩搭配
- ✓ 可以采用拼图形式展现更多信息



给用户放大产品细节



← 捕风捉影。

- ✓ 带有**透视感**的画面能更好凸显你的产品
- ✓ 放大商品的**闪光点** 告别杂乱的堆放
- ✓ 干净且**日常难以被注意到的**场景细节

➔ 帮助用户降低下单的心理试错成本



← 用户口碑。

- ✓ 1个封面 明确1~2个核心痛点
- ✓ 花字言简意赅 重点内容区分色块
- ✓ 向用户展示产品到手的质感



为用户提供准确信息量



有效信息。

- ✓ 告别“广告味”的夸张宣传和元素堆叠
- ✓ 标出直播主题 / 主要福利活动
- ✓ 优质商品笔记封面也可以作为直播预告

如何提升 直播间停留&互动？

3个关键动作 提升用户停留

搭建有氛围的直播间
抓住用户视觉感受

01



- 主播形象
大方整洁不凌乱
风格/头发/语调/表情
- 直播氛围
配合商品有格调
颜色/场景/工具位置
- 直播灯光
配合感官调光线
不要直射、柔和展示

商品讲解有细节
积极响应评论互动

02



- 商品细节
突出用户潜在关注点
进行讲解
- 商品材质
材质关联功能点
商品材质/构成/用料
- 商品场景
讲解使用场景
雨天/午后/出游/通勤等

设置直播营销活动
提升停留时长

03



- 抽奖倒计时
让用户停留
- 秒杀倒计时
开启设定时长
- 观看时长奖励
主动投放优惠

4个互动行为 新手开播不冷场



关注互动

3个时段



新进直播间时
引导未关注的新粉

设置抽奖时
参与范围选择"仅粉丝"

主播发券时
设置“关注并领取”

卖货互动

1组公式



介绍产品
+
对应链接
+
机制/领券/福利点
+
感性话术

聊天互动

1个注意



不要机械式回答问题。而是在解答用户问题的同时，把产品的材质、使用场景、卖点、优惠等再重复一遍。

抽奖互动

1个妙招



开播前不提前剧透抽奖&商品秒杀规则，引导粉丝停留直播间，在抽奖活动前明确告知和标示抽奖规则。