

小红书品牌号运营



01

内容存在问题



内容存在问题

缺爆款增粉强的笔记内容

500以上笔记4篇，粉丝数目11月2000



内容存在问题

个别笔记图片分辨率较差，
影响质感

思贤发视频文章比例规
则



账号限流，曝光量下滑

违规 情况更改

莫然每周主导小红书平台规则学习时间

研究同类爆款笔记共同点，关键词，标题，发布时间等等，沉淀方法论

头部案例分享具体的运营手段，内容，建联，用户留存



内容存在问题

关于品牌和产品本身的干货
类内容缺乏

每周最少一篇产品相关内容，
内容强调产品感情以及设计
匠心

02

调整策略



调整策略

品牌号模块按照时间周期重新划分

koc, kol笔记尝试cpm投放

下周一开始投放效果好的笔记

关于品牌自身故事笔记生产, 强调轻奢定位

在大牌的kol或者明星孕期笔记下评价 以及互动



03

店铺流量来源



店铺流量来源

cpc投放

1

cpm投放

2

feed流推送
笔记进店

3

品牌号曝
光进店

4

04

用戶留存



“

用户来源途径

”



品牌号粉丝

留存手段



素人, kol笔记评论

留存手段



店铺真实用户——留存手段

手机号码拿到+紫的个人微信号

9,300 Million

单击此处添加标题

单击此处输入你的正文，文字是您思想的提炼，为了最终演示发布的良好效果，请尽量言简意赅的阐述观点；根据需要可酌情增减文字，以便观者可以准确理解您所传达的信息。



把用户尽可能多的转化到zi微信个人号，或者社群



1.流程越短越好，即用户行为节点越少越好



2.每个行为节点上转化效果要最大化保证

用户留存

用户活跃度保持

▶ 01 ◀

社群

▶ 02 ◀

活动优
惠节点

▶ 03 ◀

朋友圈
内容

05

店铺提高店铺转化 思考？





店铺提高店铺转化思考?

1. 店铺的核心竞争力是什么?



店铺的改从何体现核心竞争力?

店铺提高店铺转化思考？

1.店铺的核心竞争力是什么？

1.性价比？

1

2.品牌文化？

2

3, 品牌品质佳？

3

4.市场主流的趋势？

4

店铺提高店铺转化思考？

店铺的改从何体现核心竞争力？



06

小红书店铺运营



小红书店铺运营

店铺引流方式



小红书店铺运营

店铺引流方式

▶ 01 ◀

付费流
量引流

▶ 02 ◀

店铺免
费流量

▶ 03 ◀

其他的
途径

店铺引流方式

付费流量引流

01 付费流量依旧持续cpc cpm 投放

02 付费素人以及KOL的笔记安排加大店铺的整体曝光



店铺免费流量

1



店铺补单持续进行引流
店铺免费流量以及增加
店铺的权重

2



店铺日常每周固定上新

3



店铺号爆款笔记内容的
编写

4



店铺分数达到4.9分数
以上

5



店铺号爆款笔记内容的
编写

6



店铺产品图片点击率高，
获得系统推荐的瀑布流
量挣(主要的流量)

店铺免费流量

店铺产品图片点击率高，获得系统推荐的瀑布流量挣(主要的流量)



文案

营销活动

颜色

价格

品牌认知-攀附

核心卖点足够大

微信端粉丝管理，参与素人笔记，以及其他的内容引流

自己养成品牌号的KOL 和素人 来沉积店铺粉丝数人群



小号测试

采用私人小红书号去爆款文章下留言，多去蹭流量，引流到店铺

07

小红书店铺存在的问题



小红书店铺 存在的问题



1. 店铺整体的加购人数比较少，无法完全的把店铺引进的流量彻底变现

2. 除了主推的几款文胸店铺产品几乎没有uv记录，但是主推款的整体曝光不够，无法实现引流的初衷

3. 店铺整体的日常客单价价格过高，和相关店铺相比并没有相对的优势

4. 店铺的目前的自然流量相当于是0的情况 还未整体突破店铺因长时间未运营导致店铺限流的瓶颈

5. 店铺的品牌观念不强未有很强的品牌的意识

08

小红书店铺调整方向



小红书店铺 调整方向

▶ 01 ◀

店铺方
向

▶ 02 ◀

品牌号
方向

“

小红书店铺调整方向

店铺方向

”

1. 产品方向
2. 上新方向
3. 价格方向
4. 活动优惠方向
5. 图片方向

店铺方向

产品方向

- ◆ 1, 产品目前只能以我们目前订的主推款式持续推进

店铺方向

上新方向

1. 上主推款套
装形式

2. 上新的文胸
组合装形式

3. 上新时间固
定

店铺方向

价格方向

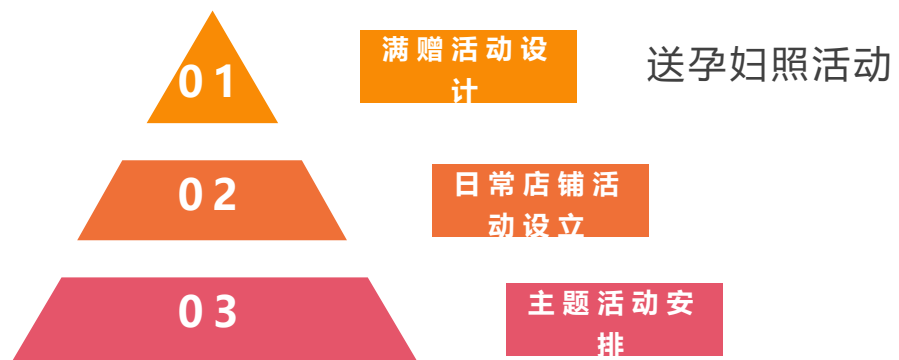
01

主推款文胸价格建议日常价格调整为200以下，活动结果在189基础

02

每个品类确认几款低价引流的产品，价格都需要调整

活动优惠方向



店铺方向

图片方向

01

店铺主推款的点击率要加强，需要重新拍摄新的图片
从我们主推款的款式中落实先

02

场景性好的民宿方向

03

孕妇妈妈方向

小红书店铺调整方向

品牌号方向

1. 优质笔记产出提
高

01

3. 突破活动发布就
限流的瓶颈

03

02

2. 产品方向调整 孕
早期 宝宝相关 孕
期相关

04

4. 多向竞品店铺学
习以及借鉴



品牌号方向

1. 优质笔记产出提高
2. 产品方向调整 孕早期 宝宝相关 孕期相关
3. 突破活动发布就限流的瓶颈
4. 多向竞品店铺学习以及借鉴



感谢聆听

