

# 小红书营销解决方案

社交电商营销新风口/年轻人消费决策入口



# 目录：

01、红书营销价值

02、产品优势

03、成功案例

04、解决方案



01

# 小红书营销价值

# 为什么要做小红书推广？



3亿+注册量  
超一亿月活

小红书将成为社交电商新风口。2019年小红书总活跃设备数为41,936万台，超越早期以UGC模式为主社区起家的知乎和豆瓣的“社交网站”，数量甚至是豆瓣的7倍多。

用户活跃设备数呈上升趋势，市场前景广阔。截至2019年7月，小红书用户数已超过3亿；截至到2019年10月，小红书月活跃用户数已经过亿，其中70%新增用户是90后。

月活破亿

都市圈：二线以上占比70%

3亿+注册量



年轻派：90后占比70%

年轻人生活方式的分享社区

女儿国：女性用户占比

# 为什么要做小红书推广？



高净值人群/强力种草机

**年轻人消费决策入口。**小红书用户以一、二线城市为主，约占70%，用户多为90后，占比70%，这类用户大部分具备高学历高收入，综合消费能力强，是未来消费的主导人群。

**最接近购买环节的准消费者，都聚集在小红书！**

月活破亿

都市圈：二线城市以上占比70%

3亿+注册量

小红书

标记我的生活

年轻派：90后占比70%

年轻人生活方式的分享社区

女儿国：女性用户占比

# 为什么要做小红书推广？

---

小红书推广为品牌赋能，助力品牌价值增长。



品牌曝光

品牌/产品背书，提高知名度，帮助新品牌，完成从0到1的跨越。



口碑塑造

社区经济，熟人口碑，强关系，高信任，分享互惠



爆款引流

打造爆款产品，带动其他产品，提升业绩



## 02 产品优势

# 为品牌全渠道赋能

## 口碑种草

通过小红书素人KOC+达人KOL组合布局，全网覆盖投放，矩阵传播，快速建立良好的口碑形象。



## 分享&曝光

内容沉淀，笔记保收录，结合小红书的个性化推荐算法，在搜索、关注、话题、分享等方式上将实现用户多次触达。



## 精准引流

真实、高质量内容打造+多维宣传，达人探店，提高品牌话题与热度，软性植入产品，加深印象，影响目标客户心智。



## 带货转化

进一步达人/网红带货、开设小红书商城，粉丝互动，利用笔记内容，直播方式直接销售转化，私域沉淀。





# 为品牌全渠道赋能

---

1对1笔记布局规划，支持多维度内容铺量种草，让商品拥有多张“说明书”



良心推荐



开箱测评



日常分享



经验攻略



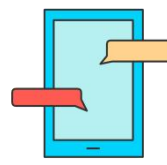
场景关联



探店打卡



效果展示



评论引导转化

# 为品牌全渠道赋能

线下探店



原创笔记

## 线下探店为品牌打通O2O链路

线上+线下的组合能有效最大化达人的影响力，更为真实、更可靠。通过邀约达人线下探店，真人感受，原创笔记并发布，创建话题，建立标签，打造爆文。



# 为品牌全渠道赋能

---

在品牌不同阶段和不同侧重目标下，为品牌赋能，创造更大的势能和价值。

1

商品搜索引擎

产品背书，提高知名度

2

品牌冷启动

新品牌，完成从0到1的跨越

3

新品上市品宣

新品上市、信息发布和造势

4

品牌背书

爆款产品，带动其他产品，  
提升业绩



# 03 成功案例

# 成功案例

推广品牌：安迅康NMN

## 品牌背景：

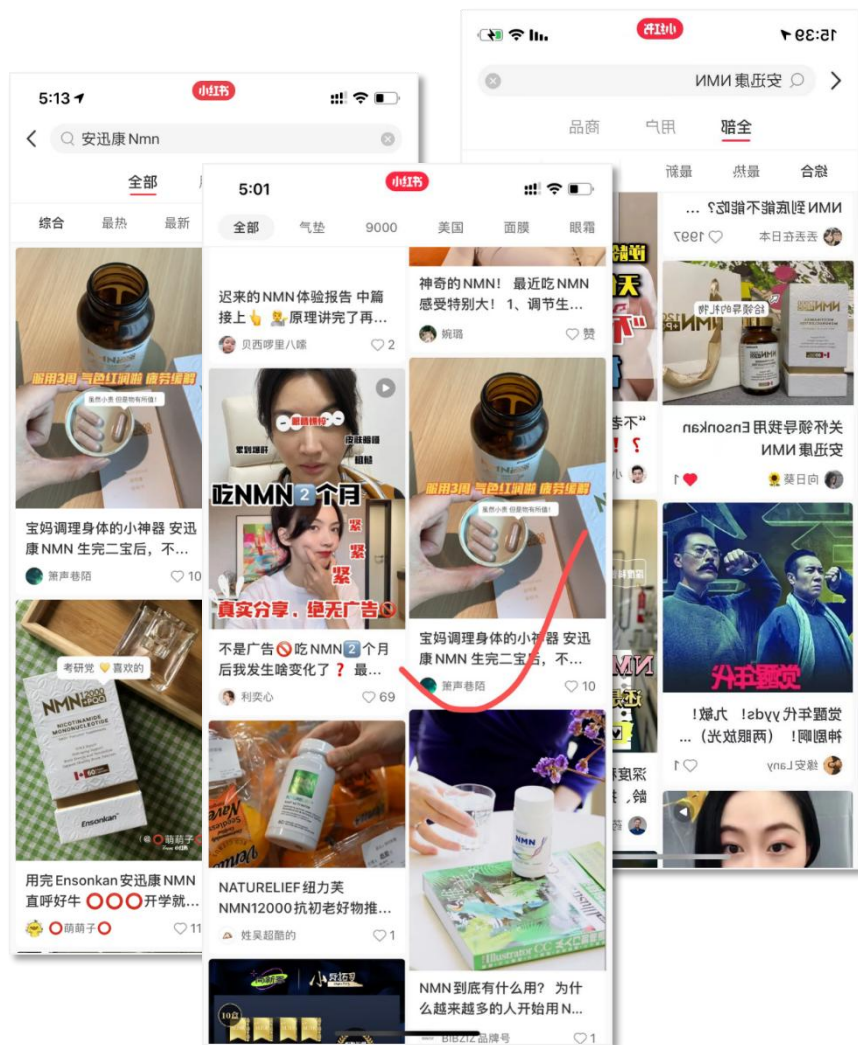
近年来NMN火爆了小红书，作为一款高端的保健品，主要目标人群是25-45岁之前经济能力强、注重保养、自我形象管理的人，这一部分都聚集在小红书上。安迅康NMN在小红书上一片空白、搜索【安迅康、安迅康NMN】没有任何真实的分享、亲测分享，让消费者找不着。

## 推广策略：

- ① 精选高匹配度小红书，时尚、护肤、生活三大类素人类型账号发布安迅康种草文。
- ② 抓用户痛点，创意文章：中秋送礼（月饼等老套，不如送健康）、不同行业用户亲测点评（护肤达人、教师、医生等）、不同年龄阶段的尴尬点，25岁皮肤问题（熬夜、压力大、皮肤暗沉。）35岁（皱纹、斑点、衰老、白发），从3个不同的维度出发，输出30篇文案。
- ③ 文章直发后，@企业官方账号，为企业账号涨粉助力。

## 推广效果：

- ① 搜索NMN看到，相关文章的露出，踏出在小红书上的第一步。
- ② 安迅康、安迅康NMN，品牌关键词实现小红书霸屏展示。
- ③ 种草文章频繁获赞，美嘉大健康企业账号开始出现涨粉的态势。



# 成功案例



推广品牌：华柔棉柔纸

## 品牌背景：

华柔棉柔纸，包装精美、方便携带、纯棉制作，但是市面上众多棉柔纸品牌，华柔很难让客户记住。并且紧靠天猫、淘宝上的销售，让华柔的销量呈现天花板。

## 用户诉求：

- ① 品牌尽大可能的实现曝光
- ② 打破销售天花板，实现销量增长
- ③ 推出四大新产品系列：日常家用款、婴儿款、便携款、好运系列

## 推广策略：

- ① 精选高匹配度小红书，时尚、护肤、生活三大类素人类型账号发布华柔绵柔种草文。
- ② 提取产品亮点，创意文章，【国货、包装精美、推陈出新新尺寸更方便携带】

## 推广效果：

- ① 搜索华柔棉柔纸、华柔实现小红书霸屏展示。
- ② 直观数据展示：点赞数：508、收藏数：129、互动评论数：139
- ③ 淘宝店铺新增订单，当月合计：2%左右。



# 成功案例



推广品牌：北京恒隆盛

## 品牌背景：

北京恒隆盛一家专门代理德国电器品牌的经销商，旗下有利勃海尔【冰箱、红酒柜、雪茄柜】、Bertazzoni【烤箱灶】、根德【洗碗机】，主要目标人群是：高端消费人群，产品单价高。当前主要是靠线下门店、全国各地分销商销售。

## 用户诉求：

- ① 在传统线下门店引流的基础上，打开新的曝光口，同时助力经销商增加销量。
- ② 提取每一款产品的亮点，打造产品亮点
- ③ 文案有创意输出（单篇篇、合集篇）

## 推广策略：

- ① 精选活跃度高、互动频繁的1-3万粉丝10个，5万+粉丝 3个，10万粉丝2个。
- ② 提取每一款产品的卖点（IT男喜欢的冰箱、欧式别墅首选冰箱），圣诞节打造产品合集的爆文【宅家也能过梦幻圣诞节，自己动手提升幸福感】推出（烤箱—烤火鸡，葡萄酒柜——品红酒，咖啡机——惬意品咖啡）。

## 推广效果：

- ① 直观数据展示：点赞数：1702、收藏数：1444、总阅读量：80196
- ② 官方企业账号，每月新增意向客户咨询2%-5%。
- ③ 产品卖点清晰，实现了更高的曝光。



# 04 解决方案



# 解决企业踏入小红书第一步品牌信息覆盖



## 小红书种草-入门版

素人笔记铺量；  
解决企业踏入小红书第一步  
品牌信息覆盖

¥ 3580

### 笔记撰写数量

- ✓ 250字左右笔记：10篇
- ✓ 350字左右笔记：20篇

### 笔记发布数量

- ✓ 百粉素人：10个
- ✓ 千粉素人：20个

### 服务保证

- ✓ **笔记保存活**：发布一个月内，若有笔记被删，免费补发1次；一般情况下，笔记存活超过一个月，基本不会再被删。
- ✓ **笔记保收录**：保证小红书笔记收录的至少**15**篇；若出现不达标的情况，则会继续补发。
- ✓ **账号内互动**：回复率达到100%。有客户评论会及时跟进回复互动，增强与消费者的粘性，扩宽产品销售渠道，为企业打开新的曝光口。

# 高效矩阵传播，快速建立良好口碑形象



## 小红书种草-中级版

千粉素人+万粉达人高效矩阵  
发布，文案佳、收录内容多，  
反复引导受众

¥ 5980

### 笔记撰写数量

- ✓ 350字左右笔记：40篇
- ✓ 400字左右笔记：5篇
- ✓ 500字左右笔记：5篇

### 笔记发布数量

- ✓ 百粉素人：10个
- ✓ 千粉素人：32个
- ✓ 五千粉素人：5个
- ✓ 万粉达人：3个

### 服务保证

- ✓ **笔记保存活**：发布一个月内，若有笔记被删，免费补发1次；一般情况下，笔记存活超过一个月，基本不会再被删。
- ✓ **笔记保收录**：保证小红书笔记收录的至少**30**篇；若出现不达标的情况，则会继续补发。
- ✓ **账号内互动**：回复率达到100%。有客户评论会及时跟进回复互动，增强与消费者的粘性，扩宽产品销售渠道，为企业打开新的曝光口。

# 高效矩阵传播 + 达人探店联动，种草涨粉更直观



## 小红书种草-高级版

千粉素人万粉达人高效矩阵+  
达人探店联动，种草涨粉更  
直观。

¥ 8580

### 笔记撰写数量

- ✓ 400字左右笔记：40篇
- ✓ 500字左右笔记：10篇
- ✓ 600字左右笔记：8篇
- ✓ 资深达人探店笔记/视频：2篇

### 笔记发布数量

- ✓ 千粉素人：54个
- ✓ 五千粉素人：2个
- ✓ 万粉达人：2个
- ✓ 万粉探店：2个

### 服务保证

- ✓ **笔记保存活**：发布一个月内，若有笔记被删，免费补发1次；一般情况下，笔记存活超过一个月，基本不会再被删。
- ✓ **笔记保收录**：保证小红书笔记收录的至少35篇；若出现不达标的情况，则会继续补发。
- ✓ **账号内互动**：回复率达到100%。有客户评论会及时跟进回复互动，增强与消费者的粘性，扩宽产品销售渠道，为企业打开新的曝光口。

# 解决方案

## 方案汇总：

方案	小红书种草-入门版	小红书种草-中级版	小红书种草-高级版
售价	3580	5980	8580
效果	素人笔记铺量； 解决企业踏入小红书第一步品牌信息覆盖	千粉素人万粉达人高效矩阵传播；文案佳、收录内容多，反复引导受众	千粉素人万粉达人高效矩阵传播+达人探店联动，种草涨粉更直观

# 服务流程

## 了解行业现状投放目的

1

- 专家将1对1了解您的行业现状和投放目的，以便后续更好的规划投放策略

## 规划投放策略

2

- 专家将结合您的需求和目的，输出笔记内容撰写提纲，笔记发布时间规划。您确认无异议后再执行。

## 输出笔记，按时发布

3

- 专家将按规划输出笔记，您确认异议后，专家会根据您的行业情况等选择合适的素人号或达人号进行发布笔记。

## 提供项目执行效果报告一份

4

- 执行完成后，1个月内专家会提供项目执行效果报告1份。

## 项目验收，服务结束

5

- 执行完成后，您需签署项目验收单验收项目，对服务进行评价，服务结束。

# 感谢观看

## 期待与您的合作

LOOK FORWARD TO COOPERATING WITH YOU

