

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

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



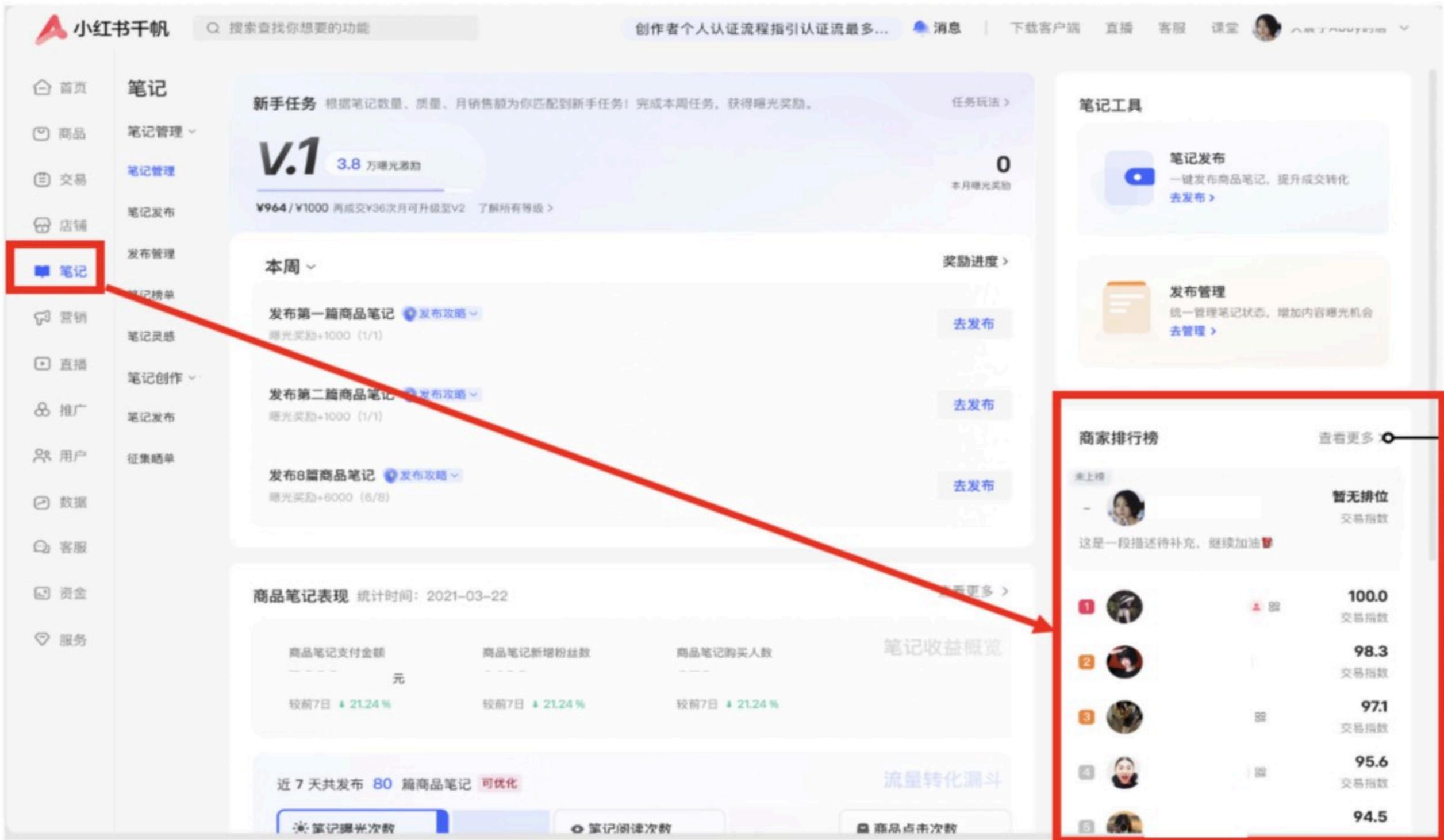
下滑至榜单模块



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



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

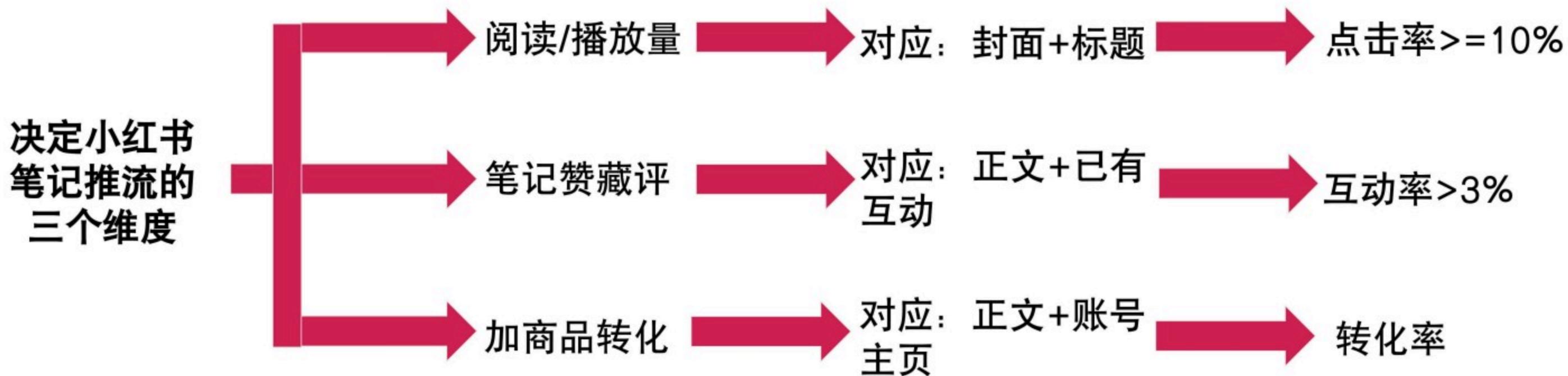
5

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）

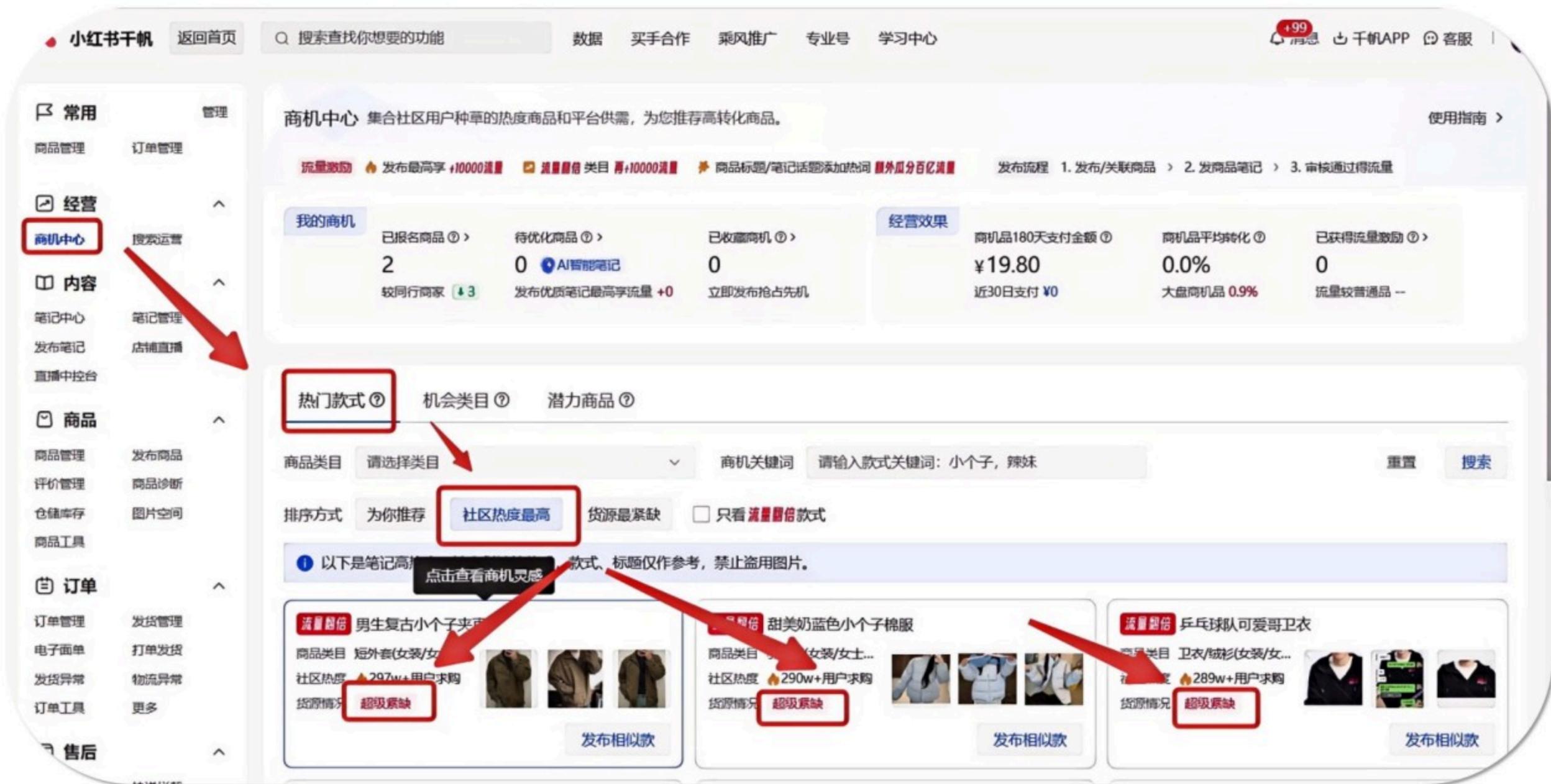
客单价高

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

➤ 卖点选品

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**。

数据筛品



不同平台

VS

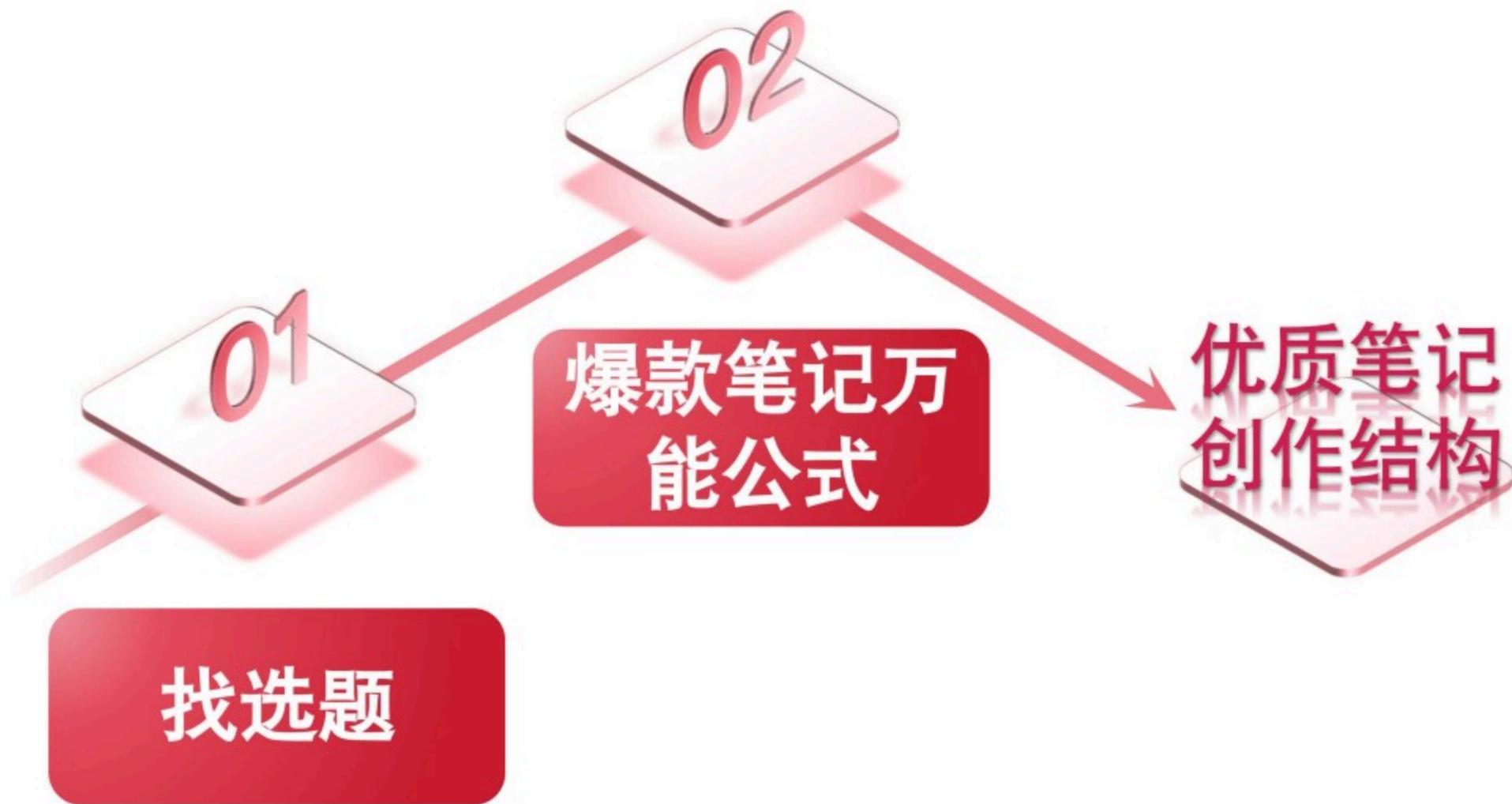


不同品牌相似款

实时跟品- 敏锐洞悉市场紧缺的商品



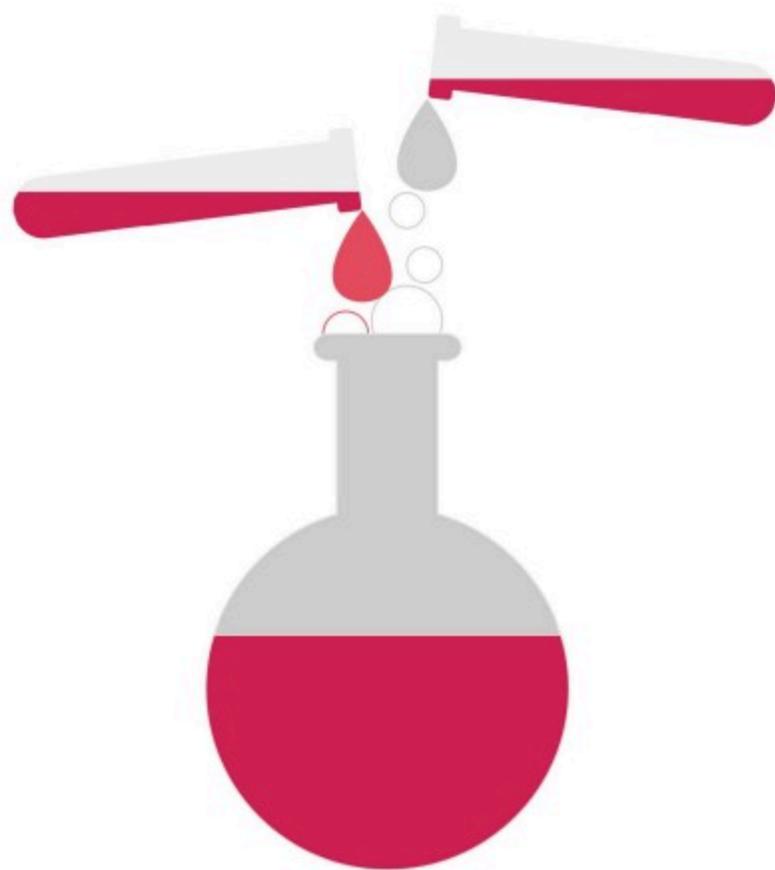
优质笔记创作结构



➔ 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

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

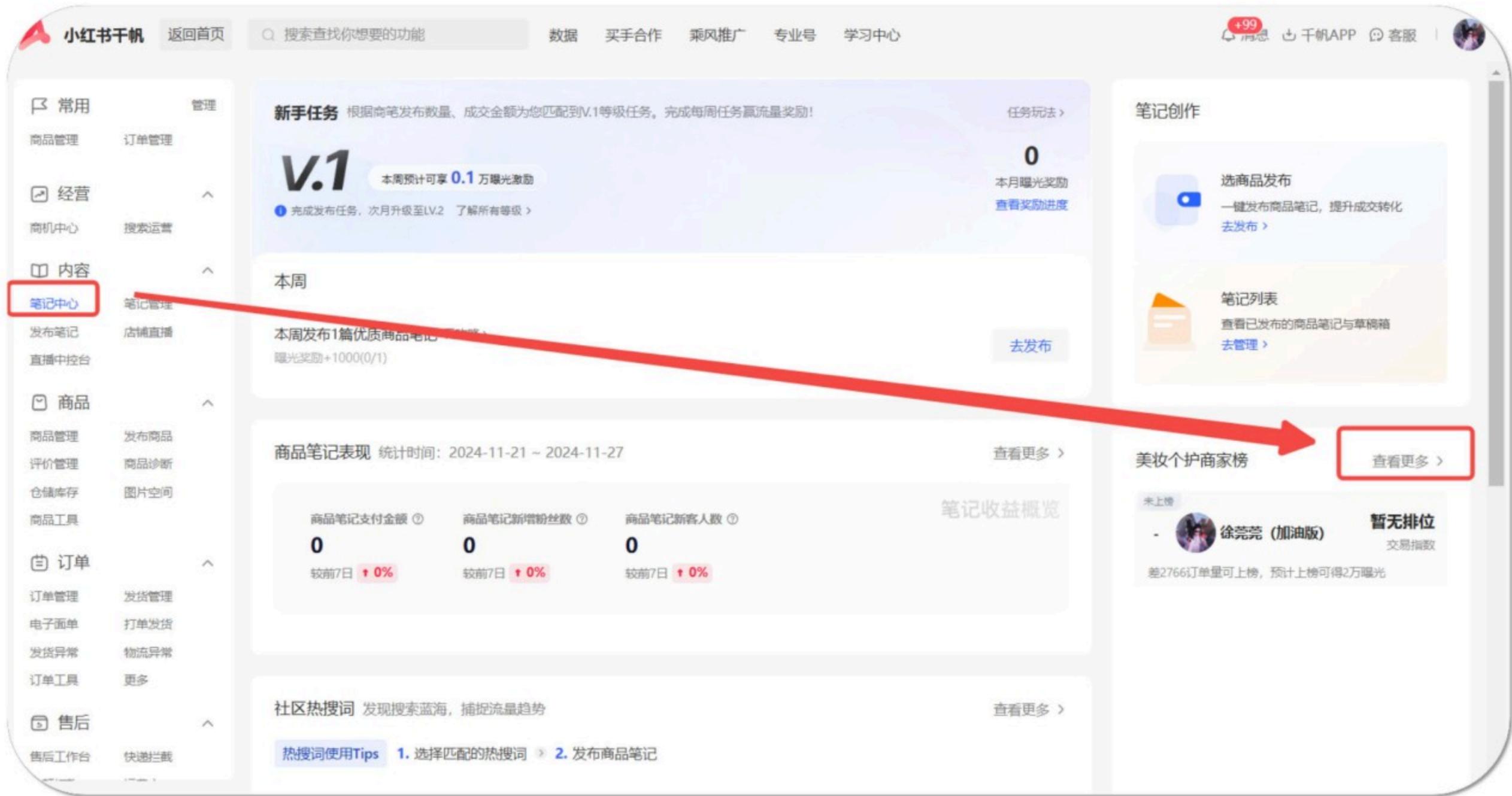
商品类目 时尚防晒服 男士彩妆 皮衣 实体验光配镜 针织衫/毛衣 裤子 智能腕表 西服套装 背心 摆件 首饰套装

已选 时尚防晒服 ×

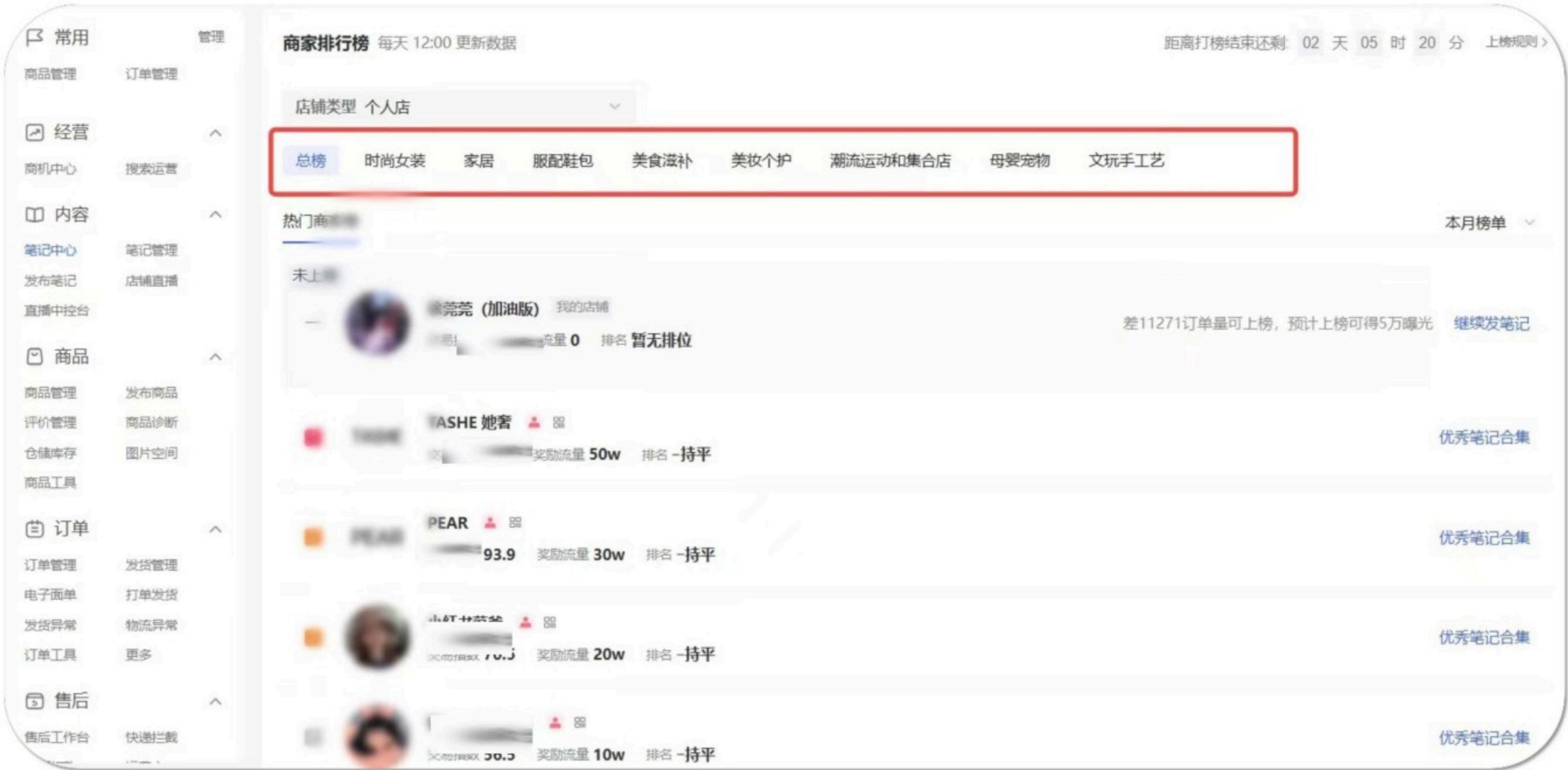
搜索人群 搜索类型 热门标签 关联店内商品

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
社区最热	+ 35.47%	+ 25.50%				
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
社区最热	+ 28.77%					

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



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



置顶

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

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

评论区维护

2

橱窗信息露出

3

带上话题

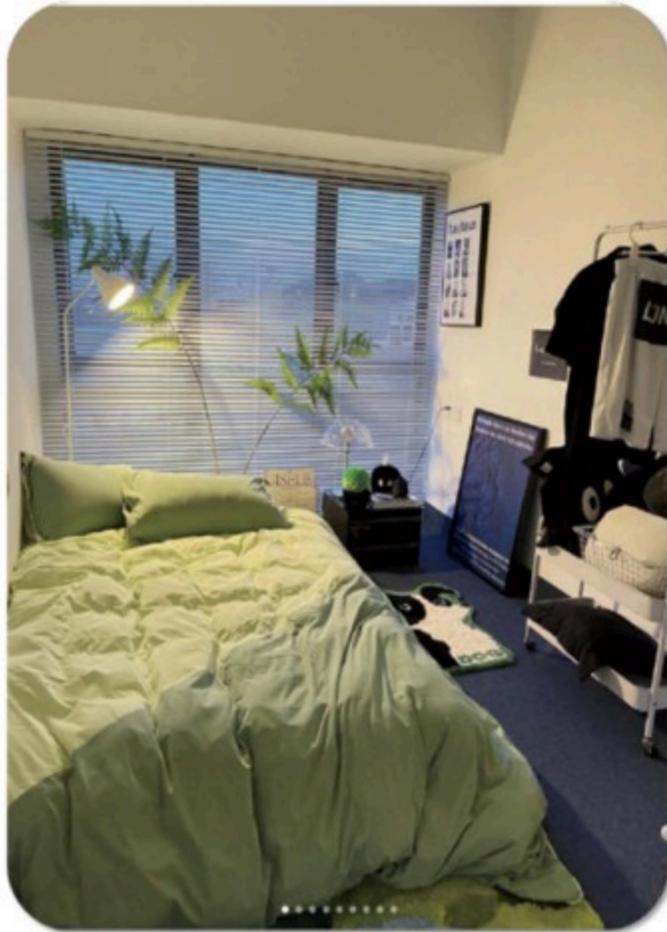
4

5

6

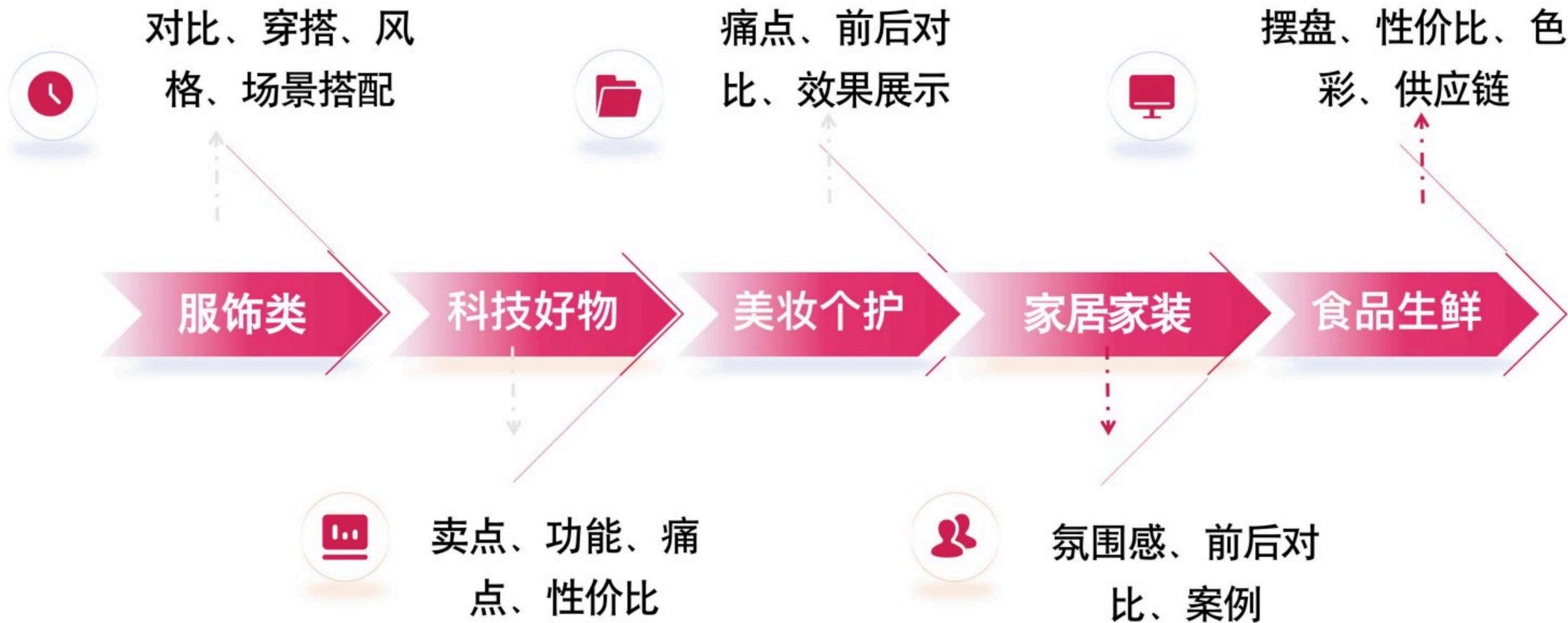
7

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



业主打了90分的微改
低成本精装房微改 引众
多邻居围观



VS



普通人的家3W而已
要什么高级感...#...



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，可加购商品待活动结束后支付，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，适合自己的才是最好用的！

#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