

三步走，轻松养成
自己的爆款账号！



➤ 新手做小红书常见问题



现在入局
小红书晚不晚？



什么赛道
比较火？



新手
怎么起号？



笔记建议删除吗？
隐藏呢？



为什么
我没有流量？



笔记是
怎么推流的？



要不要刷
“垂直账号”？



发图文笔记
还是视频笔记？

CONTENT

目录

PART 01 怎么定位自己的账号？

PART 02 怎么找到自己的对标账号？

PART 03 热门行业笔记内容建议

PART 01

怎么定位自己的账号？

➤ 如何选择合适的赛道

衣/食/住/行/学习/工作社交/休闲/娱乐.....

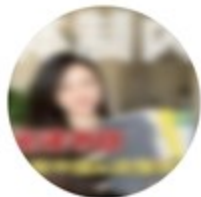
一级内容类目**37个**

二级内容类目**200多个**



搞笑

↑247%



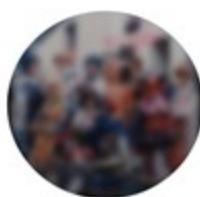
社科

↑122.6%



游戏

↑119.2%



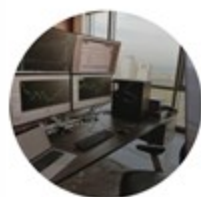
二次元

↑110.8%



体育运动

↑95.7%



商业财经

↑93.6%



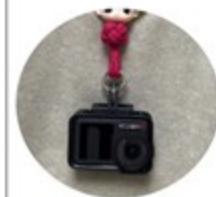
汽车

↑76.9%



生活记录

↑74..2%



科技数码

↑73.5%

➤ 怎么定位自己的账号？

小红书账号定位方向

你是谁？你能提供什么价值？你和同领域的商家有什么不同？

01 Q 商业定位

你的主推产品

你的目标用户

你的变现方式

02 Q 人设定位

你是谁

你的亮点与背书

你能带来什么价值

03 Q 内容定位

内容方向

内容形式

内容风格

➤ 如何进行商业定位？

商业定位的三个步骤

你的主推产品：根据你选择的赛道、筛选商品，确定主推品类和款式

你的目标用户：根据主推产品品类，确定用户画像，进一步细分自己的商品定位。

你的变现方式：

买手带货

适合有一定经费，对推广和销量有一定要求的商家

笔记带货

适合客单价稍低，不需要频繁沟通与强信任感的品类

直播带货

适合客单价较高、定制化需求高、需重复沟通、强信任感的品类

➤ 如何进行人设定位？

人设定位的三个步骤

你是谁

头像+昵称+个人简介图+背景图，简明扼要向用户提供你想要展示的信息，如品牌、logo、领域、品类等

亮点与背书

个人简介+认证+内容，突出自己在同品类中的优势和差异点，用品牌、认证、粉丝量、互动量和销量作为背书

你的价值

笔记内容分享要注重利他性，从用户的角度出发进行创作，抓住用户的真实痛点，让用户有切实收获

➤ 如何进行内容定位？

内容定位的三个步骤

内容方向

根据商业和人设定位的结果，拟定合适自身的内容方向。
如：经验分享、测评、科普等

内容形式

根据初步拟定的内容方向确立适合自己且能实现的表现形式，
将内容规划更加细化，以能够实现为首选

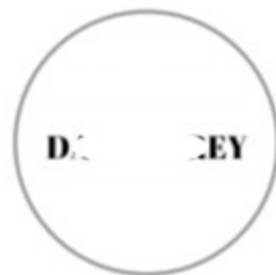
内容风格

笔记内容分享要注重利他性，从用户的角度出发进行创作，
抓住用户的真实痛点，让用户有切实收获

➤ 3步走完新账号搭建和包装

① 3种头像跟着学不出错 好看、好记

01



品牌LOGO
营造品牌高级感

02



主理人照片
突出亲切有人感

03



主营产品
突出主营类目

3步走完新账号搭建和包装

② 4种昵称标签自由组合 好记、好搜、有关联

1、品牌

营造品牌高级感

YISI...以纯

微思敦

3、品牌+品类

直观清晰

RE...L高级定制女鞋

MIC...AKE甜品

2、人名

一目了然亮身份

朱朱-...ic主理人

团宠小敦

4、品类+人名+地名

突出地域性、专业性

小凌高...赣南脐橙

海宁...皮草

3步走完新账号搭建和包装

③ 6种简介模板即拿即用 个性化、趣味化、真诚化

品牌力

讲品牌来源、愿景

D 品牌官方帐号
资深服装人| 坚持高品质性价比
分享暖色系穿搭| 崇尚舒适简约

产品力

讲渠道价格、工艺特征

专业做批发10年，对鞋子有自己的热爱，鞋子是喜欢的，每天给集美们分享种草当季新款爆款

26岁

服务力

讲售后服务、购买保障

门店营业时间: 9-19点
线上客服时间: 8-22点
广州海珠线下实体店 探店 支持7天无理由

狮子座 广东广州

专业感

讲行业背景、专业背书

「一个富有创新生命力的品牌」
自设工厂·自有设计团队·自有摄影团队
坚持原创实拍 追求产品真实性 盗图必究
客服在线时间: 8:00-24:00

信任感

讲直播时间、直播频率

每周二四六日早上8:00直播
品牌主理人
平时没赶上直播的宝子来店铺逛逛!!!

价值感

讲货品搭配、人群服务

90后喜欢搭配的宝藏女孩
/分享每日好看的品质女装穿搭
/感谢相遇

案例（时尚）

定位	好物分享型		人店合一型	
适用商家	上新快、款式多 价格低、不挑人	货挑人、需要看到上身效果才能 决定买不买	有愿意出镜、喜欢分享的主理人	
账号特点	货为主，货品怼脸拍 款式材质一眼看清	货为主，货上身展示 通过不同场景展示穿搭效果	人为主，主理人用生活化的方式分享货和个人故事 用向往的生活吸引粉丝持续关注	
目的	多角度展示货品信息、吸引用户下单		塑造有品味、懂货品、爱分享的主理人人设，收获粉丝、 增加粘性,让粉丝跟着买	
举例				
				

*内容来源讲师经验，仅供参考

案例（食品）

小红书 电商学习中心

定位	好物分享型		人店合一型	
适用商家	源头直营店		品牌成长店	
账号特点	货为主，货品怼脸拍 直观展示新鲜好吃		货为主，货和场景搭配 突出氛围感	
目的	多角度展示货品信息、吸引用户下单		人为主，主理人用生活化的方式分享货和个人故事 用向往的生活吸引粉丝持续关注	
举例				
				
				

*内容来源讲师经验，仅供参考

PART 02

怎么找到自己的对标账号？

➤ 什么是对标账号？

什么是对标账号：和我们自己账号定位相似、商品相似、内容相似的平台上的其他商家经营的账号

商品对标

推荐的商品品类、客单价、品牌知名度、目标用户等各方面都相似的帐号

内容对标

从内容呈现形式、作品时长、图片数量、作品质量等各方面都相似的帐号

粉丝对标

粉丝数量、粉丝画像等相近的账号

自己账号	对标账号
0-5w	10w
5-20w	30w
20-30w	50w
30-50w	100w

不同粉丝量级对标账号选择建议

为什么要找对标账号？

学习对标账号 的意义

帮助新商家找到正确的起步姿势

对标账号的粉丝精准，商家可以借鉴运营方法

根据账号的运营效果，降低前期测试成本

➤ 找到对标账号的实用3部曲

搜索
关键词

筛选
适配账号

分析
所选账号

➤ 1、搜索关键词



➤ 2、筛选适配账号



什么样的账号适合做参考？

- 近期活跃且正在增长期的账号
- 对于普通人来说，粉丝量在一万以内的账号更有参考价值
- 有爆文，互动数据好，内容吸引人的账号
- 能够及时捕捉热点、内容更新迅速的账号
- 变现方式符合自己的需求和定位



什么样的账号不适合做参考？

- 粉丝量太少(不到1000)或太多(超过10万)
- 缺乏原创性的账号
- 内容质量低数据造假的账号

选择与自己**发展阶段更匹配**的账号！

➤ 3、分析所选账号

➤ 看主页

主页整体装修

账号昵称与简介

各项组件配置

➤ 看风格

整体内容选题

常见笔记类型

发布笔记频率

封面图片风格

店铺/直播间装修

➤ 看服务

日常评论互动

群聊活跃运营

直播经营话术

商品笔记转化

PART 03

热门行业笔记内容建议

热门行业笔记内容建议

母婴行业

育儿知识

产前准备

孕妈好物

产后护理

婴儿好物

饮食推荐

宠物行业

宠物知识

宠物用品

萌宠日常

宠物吃播

营养搭配

宠物健康

热门行业笔记内容建议

小红书 电商学习中心

健身行业

健身动作

健身器材

健身打卡

健身饮食

健身好物

健身心态

服饰行业

场景穿搭

穿搭技巧

店铺测评

色彩搭配

一衣多穿

OOTD

*内容来源讲师经验，仅供参考

热门行业笔记内容建议

美妆行业

产品推荐

产品测评

化妆教程

仿妆系列

成分科普

变美攻略

家居行业

家居好物

收纳技巧

装修攻略

租房改造

宅家vlog

行业揭秘

热门行业笔记内容建议

文旅行业

景点介绍

住宿攻略

景色分享

旅游路线

好物推荐

拍照技巧

美食行业

美食推荐

备菜vlog

新品试吃

探店打卡

吃播vlog

懒人教程