

2023年度

小红书 金融行业月报

小红书商业化
助力每一个好产品生长

12月

生活服务行业-行业运营一组

小红书

小红书
小红书号: 603876447

小红书 营销人才认证

小红书种草营销师（初级）认证



喜报

截至2023年12月

代理商持证共7092人

获得“首期人才共建代理商”荣誉共59家

代理商荣誉榜单

恭喜以上代理商成为

小红书种草学首期人才共建代理商

上榜规则：持证人数≥50人

以上按首字母排序展现

「小红书种草营销师」能力认证上线一个月,持证人数超7000

小红书

截至2023年12月,已有394家代理、181位品牌及营销从业者、共计**7338**人成功获得「小红书种草营销师」认证,代理持证共7092人,有**59**家代理获得「小红书种草学首期共建人才代理商」称号(上榜标准:持证人数超50人)。

什么是小红书种草营销师?

小红书官方认证的,懂社区、懂投放、懂数据、懂营销,能够帮助品牌提升小红书种草,营销效果的专业人才。

适合谁?



代理商

提升服务能力
增强竞争优势



品牌方

提升种草能力
助力品牌建设



个人

提升营销能力
助力职场发展

完成小红书种草营销师认证能获得什么?

- 官方认证证书: 获得小红书官方颁发的营销人才证书
- 优质课程学习: 官方运营专家亲自授课, 掌握平台新动态、新趋势、新玩法
- 官方专属社群: 加入种草营销师官方社群, 拓展人脉, 掌握一手小红书商业动态
- 获取更多资源: 有机会升级认证为中高级小红书种草营销师, 解锁更多权益



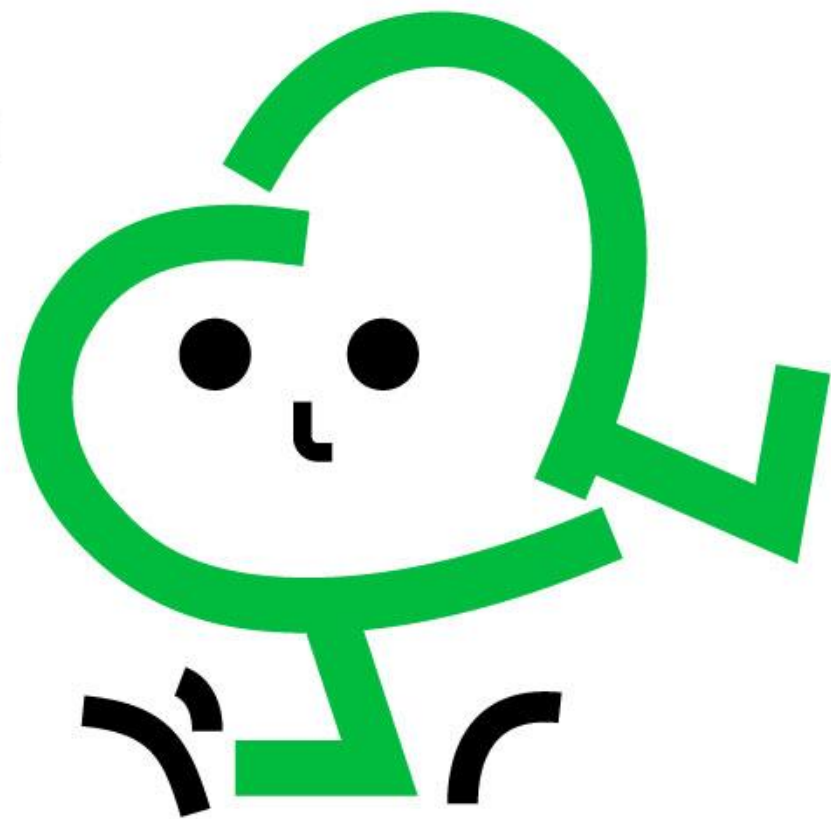
扫码立刻加入
成为小红书种草营销师

官网入口: xue.xiaohongshu.com

学种草上 种草学

20
23

小红书 种草学



扫码立刻加入

→ xue.xiaohongshu.com

Agenda

一.行业概览

- 1.金融行业细分赛道内容量发布趋势（保险&银行&财富）
- 2.金融行业细分赛道搜索及行业分品类检索情况（保险&银行&财富）
- 3.高活跃用户画像（保险&银行&财富）
- 4.行业TOP搜索词（保险&银行&财富）


二.行业玩法

- 1.保险行业获客链路
- 2.银行行业获客链路
- 3.财富行业活客链路

三.高互动优质笔记分享

- 1.保险赛道高CES笔记
- 2.银行赛道高CES笔记
- 3.财富赛道高CES笔记

四.最新商业产品动态

A conceptual graphic for an insurance industry overview. It features a central circular element with the word "INSURANCE" in white capital letters. Surrounding this central element are several circular icons representing different insurance categories: a dollar sign (\$), a family of four, a house, a car, an airplane, and a heart with a pulse line. The background is a dark blue with a grid-like pattern and a hand pointing towards the right side of the frame.

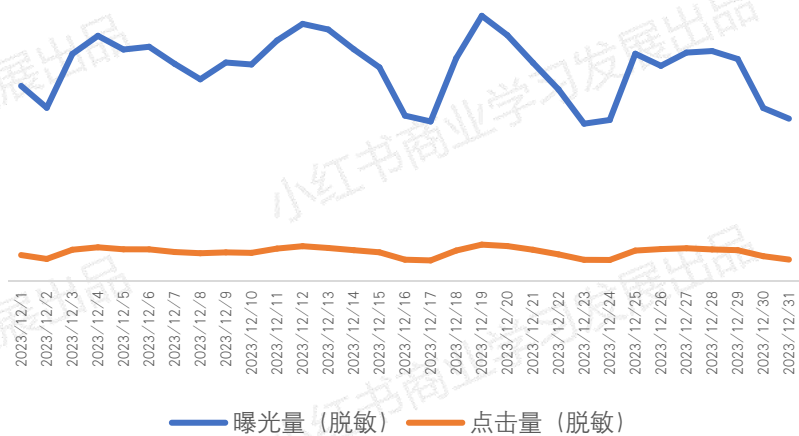
INSURANCE

行业概览

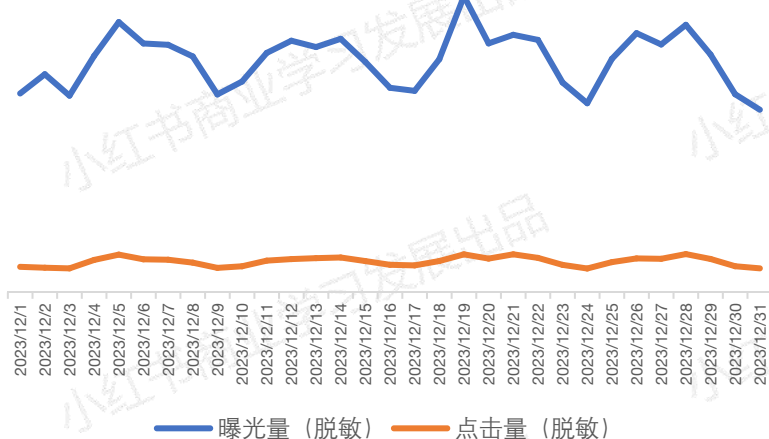
金融行业细分赛道内容量发布趋势-12月

小红书

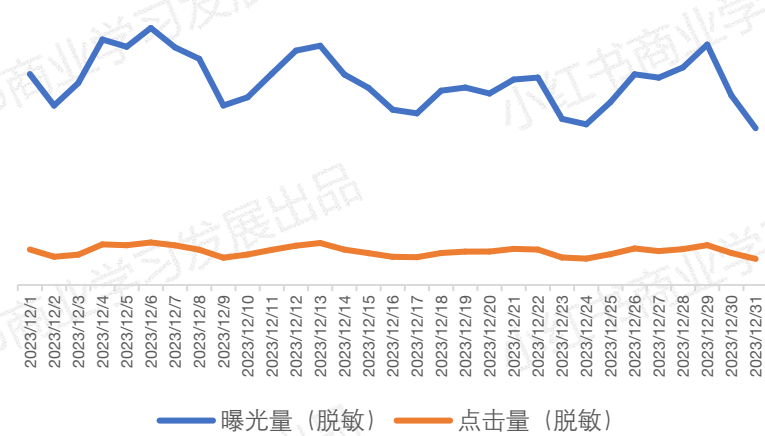
保险赛道内容量发布趋势



财富赛道内容量发布趋势



银行赛道内容量发布趋势



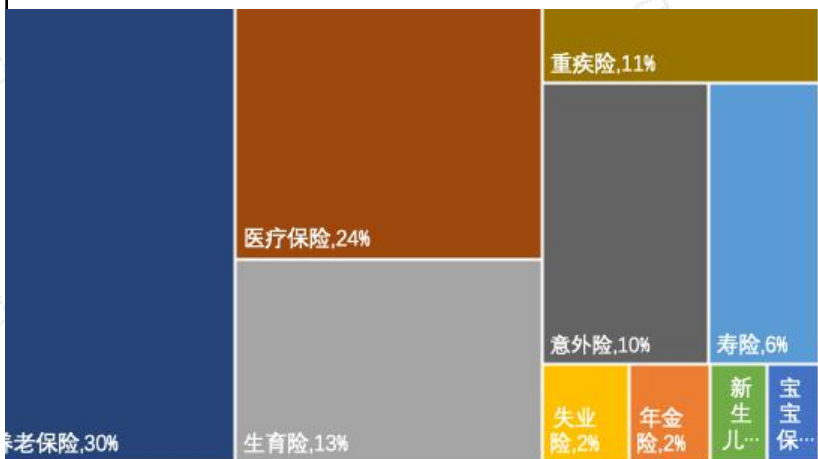
数据来源：小红书商业数据中台：2023.12.1-2023.12.31

版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业用途

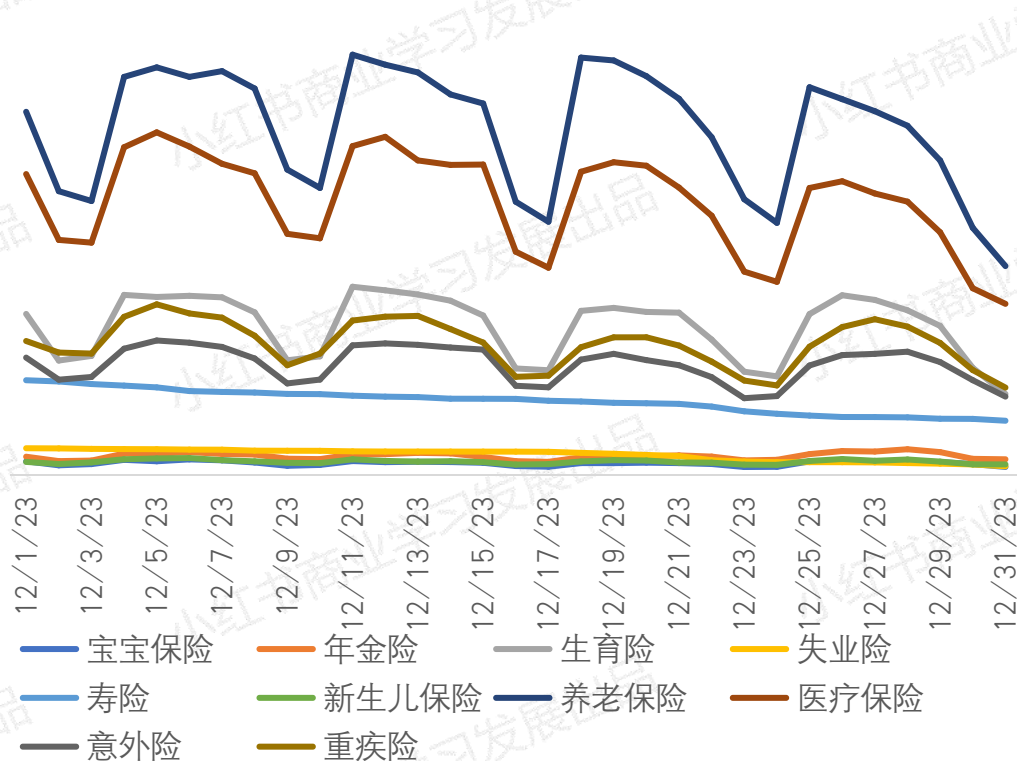
保险行业分品类检索情况-12月

养老保险相关内容检索热度常居榜首，同时站内父母保险相关词条热度逐渐升高，可针对细分赛道做内容布局。
医疗险、重疾险、生育险相关内容，检索热度呈周期性增长。

分险种检索占比



分险种检索趋势



数据来源：小红书商业数据中台： 2023.12.1-2023.12.31

银行、财富行业分品类检索情况-12月

银行行业检索趋势



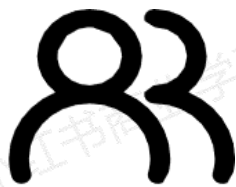
财富行业检索趋势



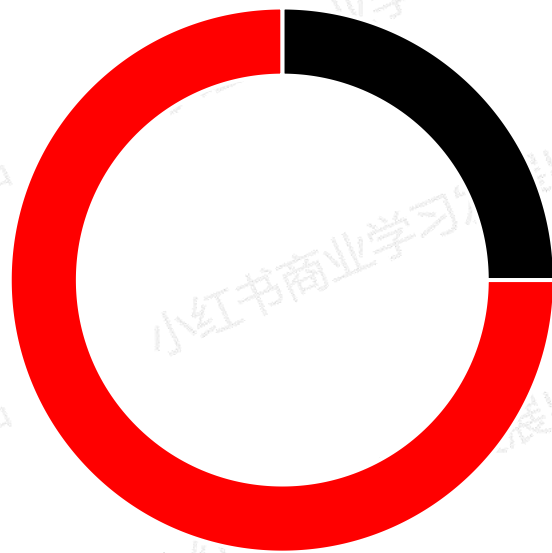
数据来源：小红书商业数据中台：2023.12.1-2023.12.31

小红书保险行业搜索及高活跃用户画像-12月

小红书



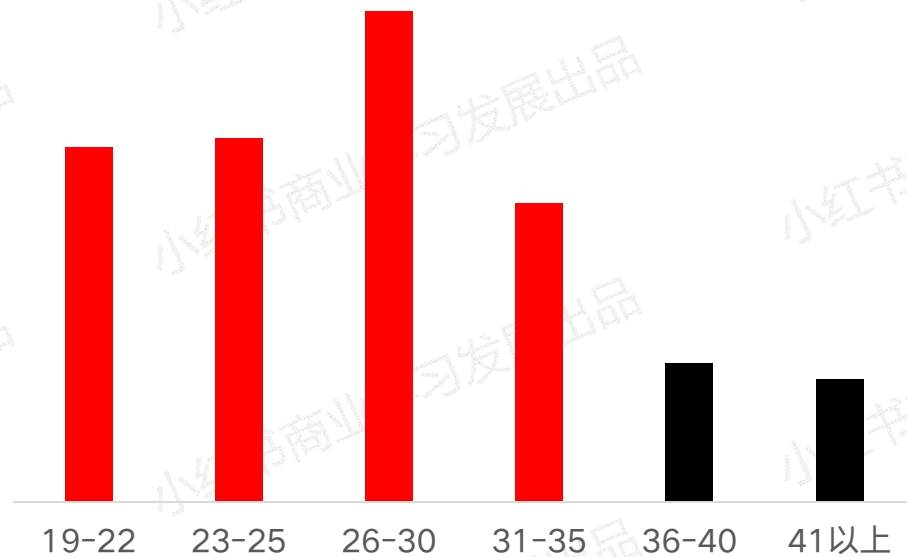
女性用户占比75%



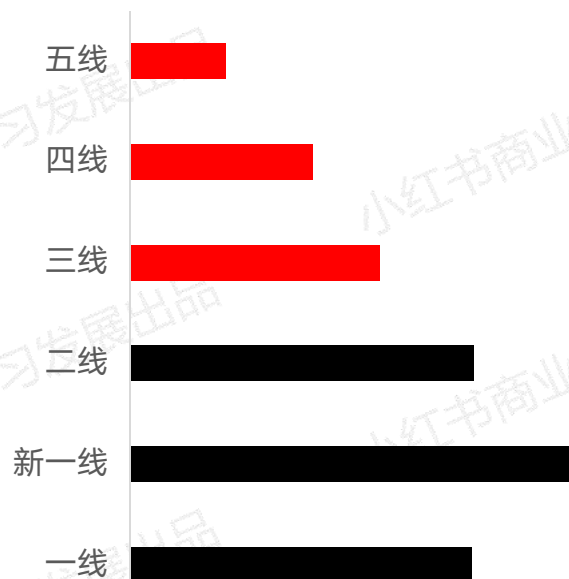
■ 男 ■ 女



23-35岁用户占比65%



一二线城市用户占比64%

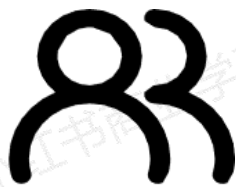


数据来源：小红书商业数据中台：2023.12.1-2023.12.31

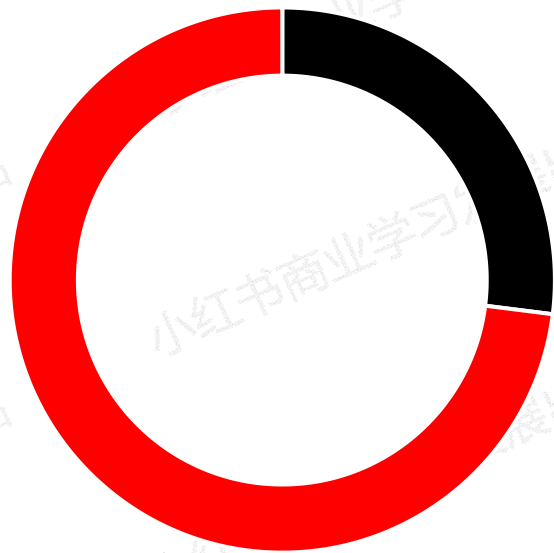
版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业通途

小红书银行行业搜索及高活跃用户画像-12月

小红书



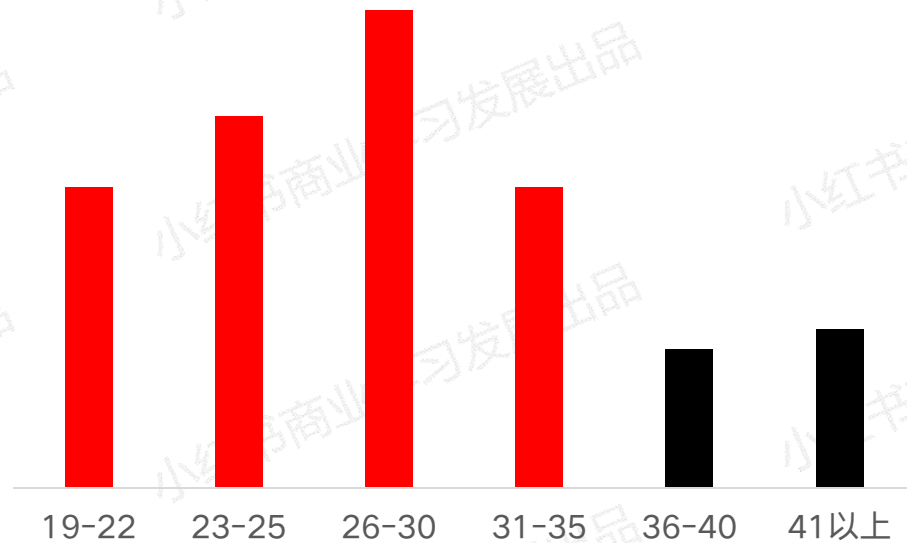
女性用户占比73%



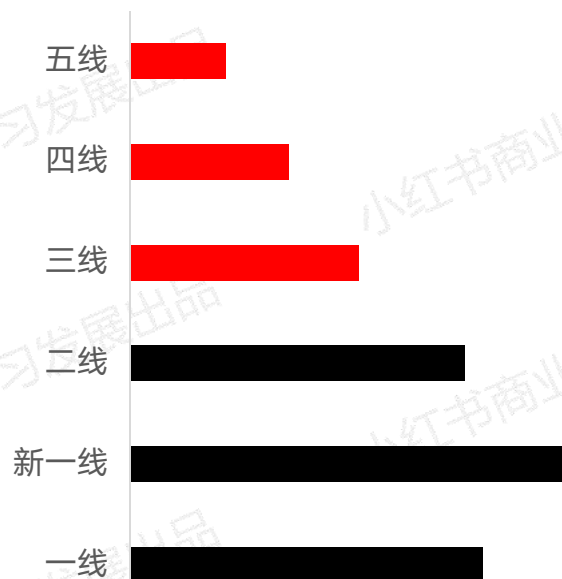
■ 男 ■ 女



23-35岁用户占比65%



一二线城市用户占比65%

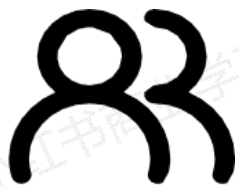


数据来源：小红书商业数据中台：2023.12.1-2023.12.31

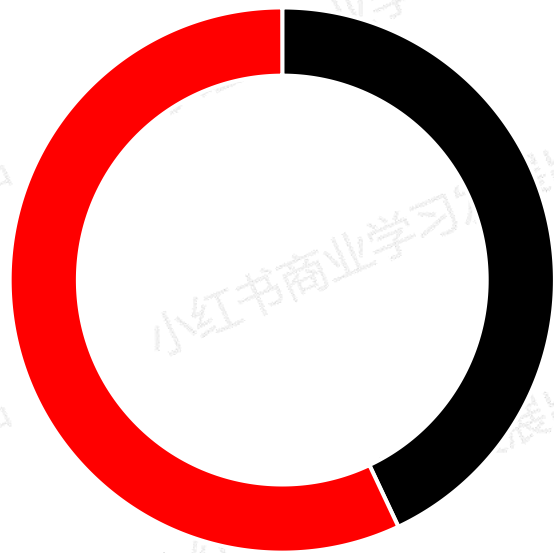
版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业通途

小红书财富行业搜索及高活跃用户画像-12月

小红书



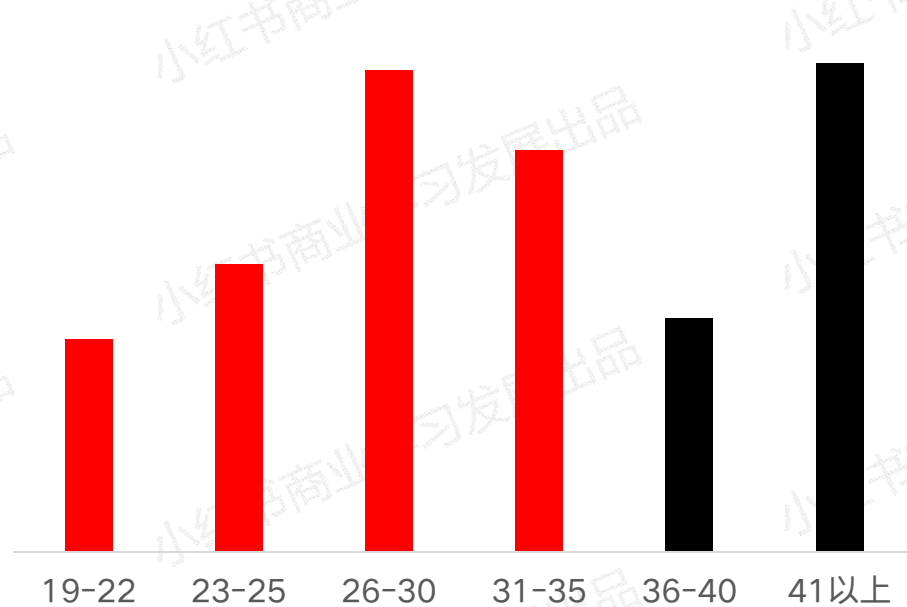
女性用户占比57%



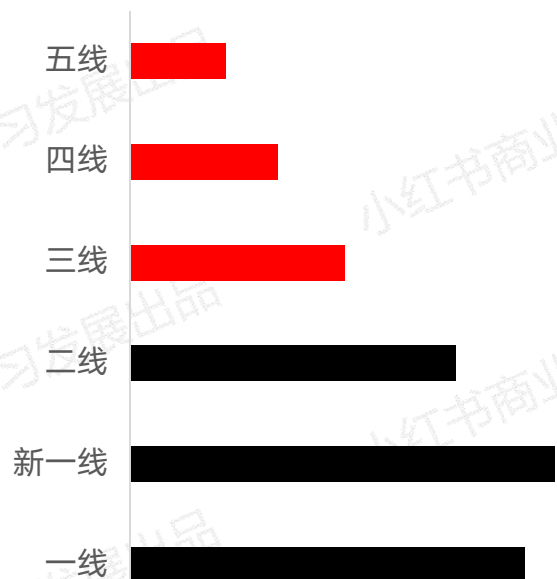
■ 男 ■ 女



整体年龄段相对偏大



一二线城市用户占比67%



数据来源：小红书商业数据中台：2023.12.1-2023.12.31

版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业通途

保险行业TOP搜索词-12月



数据来源：小红书商业数据中台：2023.12.1-2023.12.31

- “**保险经纪人**”热度进入top榜单，会有经纪人账号在站内通过场景化案例描述的笔记形式，主打真实接地气的生活化分享，吸引目标用户加入代理人团队，成为获客工具。
- “**平安保险**”热度提升，用户对保险产品的品牌选择上会更信赖大品牌

分品类行业热搜词

百万医疗

- 百万医疗险
- 百万医疗
- 百万医疗险哪家好
- 平安e生保百万医疗
- 百万医疗有必要买吗
- 重疾险和百万医疗的区别
- 支付宝百万医疗
- 百万医疗和重疾险的区别
- 中国人寿百万医疗险
- 百万医疗怎么选
- 百万医疗险怎么买
- 平安百万医疗保险
- 众安百万医疗险靠谱吗
- 友邦百万医疗险
- 惠民保和百万医疗险的区别
- 支付宝百万医疗靠谱吗
- 肺结节可以买的百万医疗险
- 百万医疗报销范围
- 百万医疗买哪个
- 百万医疗和重疾险区别

寿险

- 增额终身寿险
- 寿险
- 寿险有必要买吗
- 增额终身寿险的坑
- 定期寿险
- 人保寿险
- 终身寿险有必要买吗
- 增额终身寿险值得买吗
- 中意一生中意终身寿险
- 增额寿险和年金险什么区别
- 定期寿险推荐哪款
- 终身寿险
- 增额终身寿险
- 寿险是什么意思
- 一生中意终身寿险分红型
- 寿险买定期还是终身
- 定期寿险有必要买吗
- 华贵大麦定期寿险
- 定期寿险是什么
- 中邮年年好邮保一生c款终身寿险

新生儿保险

- 新生儿保险
- 新生儿保险怎么买
- 新生儿保险攻略
- 新生儿保险在哪个平台买
- 新生儿保险有必要买吗
- 新生儿保险怎么选
- 新生儿保险怎么买合适
- 新生儿保险配置
- 新生儿保险在哪里买
- 新生儿保险
- 新生儿保险友邦
- 孕妇新生儿保险
- 上海新生儿保险
- 新生儿保险平安
- 新生儿保险什么时候买
- 新生儿保险推荐
- 新生儿保险报销
- 支付宝新生儿保险
- 美国新生儿保险
- 平安新生儿保险

宝宝保险

- 宝宝保险
- 宝宝保险怎么选
- 宝宝保险攻略
- 友邦宝宝保险
- 宝宝保险怎么买合适
- 宝宝保险有必要买吗
- 宝宝保险在哪个平台买
- 宝宝保险怎么买
- 宝宝保险配置
- 一岁宝宝保险
- 0岁宝宝保险怎么买
- 宝宝保险
- 宝宝保险买哪个公司的好
- 小宝宝保险
- 一岁宝宝保险怎么选
- 1岁宝宝保险
- 2岁宝宝保险
- 支付宝宝宝保险
- 1岁宝宝保险怎么买合适
- 小宝宝保险怎么选

养老保险

- 养老保险
- 养老保险个人怎么交
- 养老保险断缴有影响吗
- 城乡居民基本养老保险
- 养老保险怎么查询
- 灵活就业养老保险划算吗
- 养老保险退休能领多少
- 农村养老保险
- 城乡居民养老保险
- 居民养老保险
- 灵活就业养老保险
- 养老保险交哪个档次划算
- 农村养老保险怎么交划算
- 养老保险缴费基数
- 养老保险交满15年
- 商业养老保险推荐
- 灵活就业养老保险怎么交
- 居民养老保险怎么交划算
- 养老保险商业险
- 养老保险可以取出来吗

数据来源：小红书商业数据中台： 2023.12.1-2023.12.31

版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业用途

分品类行业热搜词

重疾险

重疾险

重疾险有必要买吗

超级玛丽9号重疾险

重疾险和百万医疗的区别

重疾险怎么选

百万医疗和重疾险的区别

重疾险推荐

小青龙2号重疾险

友邦重疾险

健康福重疾险

少儿重疾险

重疾险买消费型还是返还型

重疾险买哪个保险公司的好

泰康重疾险

支付宝重疾险

平安重疾险

儿童重疾险

百万医疗和重疾险区别

香港重疾险

宝宝重疾险

生育险

生育险怎么报销

生育险

生育险是怀孕前交满一年吗

生育险怎么查询

生育险需要满足什么条件

生育险可以自己交吗

生育险能报销多少钱

老公的生育险怎么用

灵活就业生育险

生育险怎么办理

生育险和生育津贴一样吗

生育险产检费用怎么报销

人流报销生育险

生育险和医疗保险合并

生育险报销流程

生育险可以用老公的吗

生育险在哪里查询

生育险人流怎么报销

北京生育险报销

生育险报销

失业险

失业险领取条件

失业险怎么领

失业险

失业险领了有什么影响

失业险可以领几次

失业险领取条件流程

失业险是累计的还是连续的

失业险多少钱

失业险怎么查

自愿离职怎么领失业险

失业险怎么申请

劳动合同期满可以领失业险

失业险医保

失业险几号到账

离职后失业险怎么领取

深圳失业险怎么领

领失业险的时候给交医保吗

自动辞职的不能领失业险吗

失业险转移

失业险怎么领取条件

年金险

年金险

年金险有必要买吗

年金险和增额终身寿的区别

增额寿险和年金险什么区别

年金险各大保险公司对比

养老年金险排名

友邦年金险

年金险第一梯队

年金险怎么选

泰康年金险

平安年金险

友邦年金险值得买吗

年金险的坑

平安年金险值得买吗

年金险是什么意思

泰康年金险值得买吗

养老年金险

年金险真的靠谱吗

养老年金险有必要买吗

招商信诺年金险

意外险

意外险

意外险买哪个好

航空意外险要不要买

意外险推荐成人

航空意外险

小蜜蜂3号意外险

买机票要买航空意外险吗

支付宝意外险

意外险有必要吗

儿童意外险

意外险包括范围

无忧保综合意外险怎么样

飞机意外险有必要买吗

友邦意外险

成人意外险

小蜜蜂3号意外险在哪买

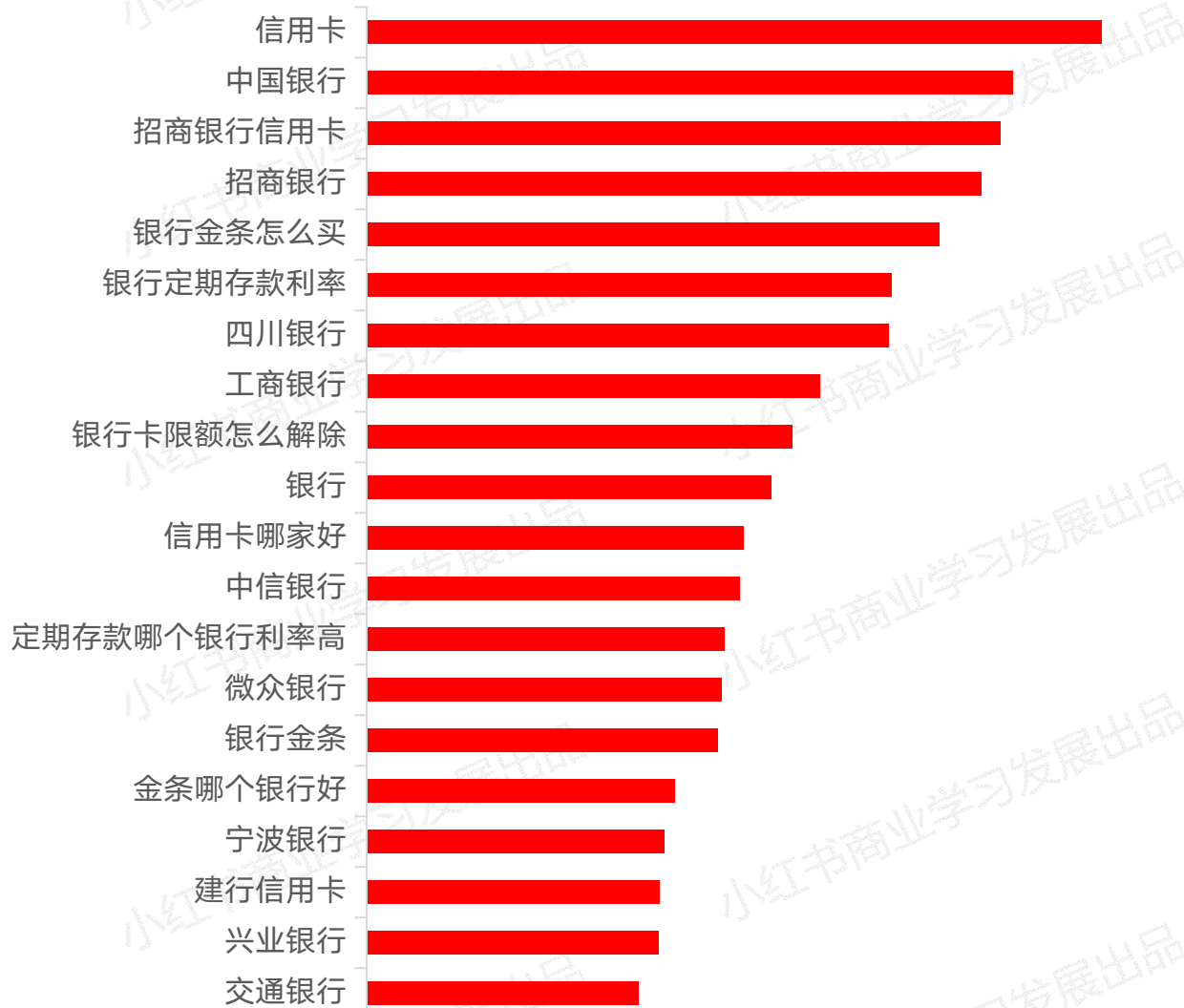
意外险赔付标准

萌宝保少儿综合意外险

父母意外险

家庭共享意外险

银行业TOP搜索词-12月



数据来源：小红书商业数据中台：2023.12.1-2023.12.31

- “信用卡/金条/定期存款”相关搜索词热度只增不减，站内用户的信用卡、银行金条、银行利率心智日益加深，通过主动搜索，进一步聚焦到银行、金条和理财业务等方面。
- “银行金条”热度提升，小红书的站内检索与市场行情及时呼应，表明用户已经逐步养成在小红书获得答案和内容的习惯。

银行业热搜词

信用卡



银行理财



贷款



数据来源：小红书商业数据中台： 2023.12.1-2023.12.31

财富行业TOP搜索词-12月



- “基金/股票”检索热度维持在高水位水平，是网民长期关注的重点金融内容，与市场表现一致。
- “基金/股票小白入门”等相关搜索词进入top榜单，用户愿意通过小红书内容学习并掌握金融知识，侧面说明金融相关资讯知识是用户感兴趣的内容。

数据来源：小红书商业数据中台： 2023.12.1-2023.12.31

财富行业热搜词

股票



基金




期货



数据来源：小红书商业数据中台： 2023.12.1-2023.12.31

版权归属小红书科技有限公司，仅供学习使用，严禁用作商业用途



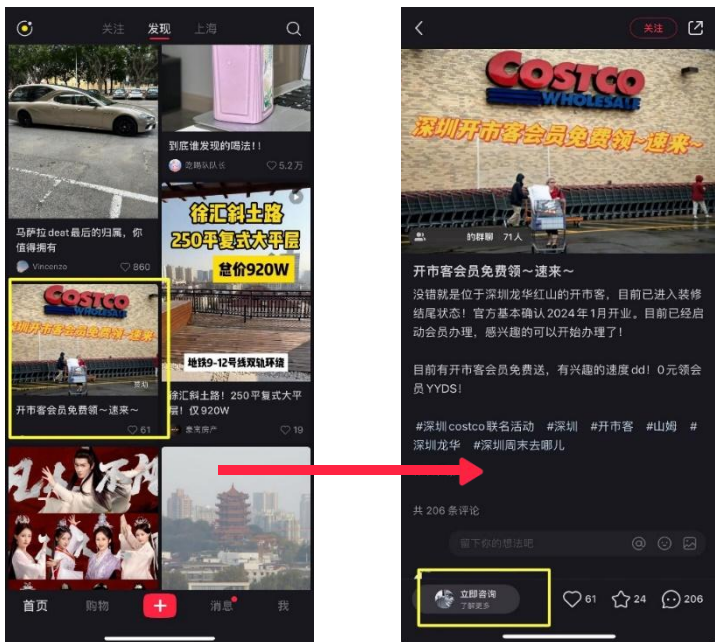
INSURANCE

行业玩法

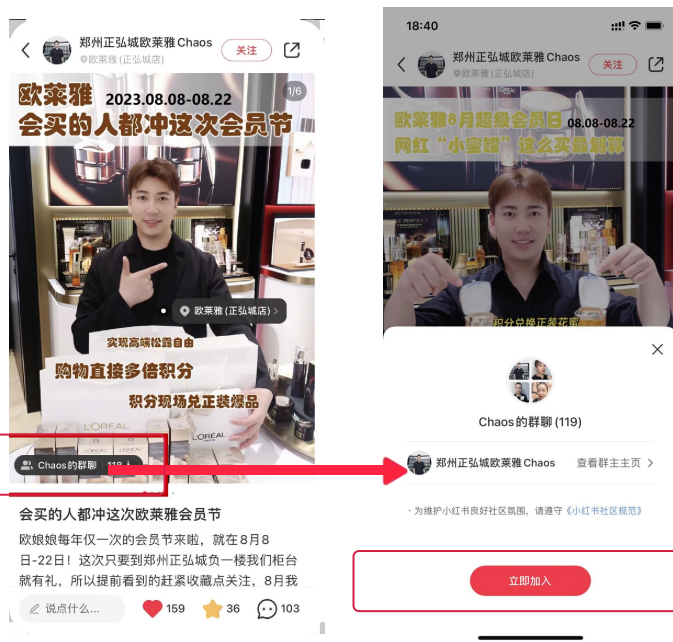
私信+KOS模式

SALES形象更具亲和力，实现更低成本获取留资，兼备长效经营

私信组件 直接沟通



群聊组件 客群经营



私信是小红书用户与商家1V1沟通的咨询场域。

阅读大量笔记做攻略的用户，会在私信中深度表达自己的问题及需求，商家可针对性提供自己的产品与服务，完成预约建联并转化成单。

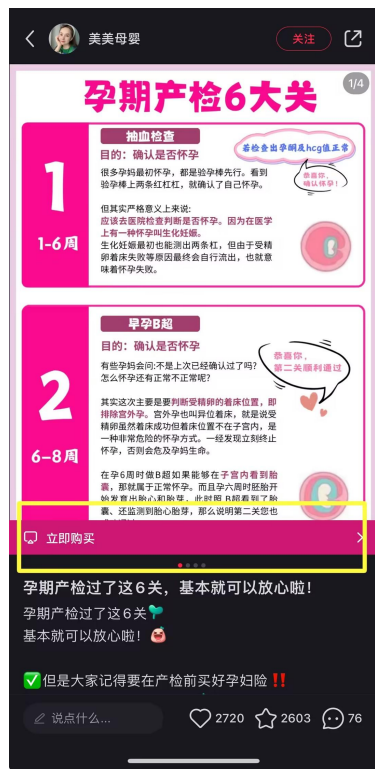
KOS代表专业的知识和高效响应用户需求的能力。

对商品产生进一步了解或者咨询诉求时，Sales能以更快速、更专业、更个性化的服务承接，并引导后续私域经营。

外链+KOS模式

拉近心理距离的同时，官方路径高效转化，整体客资成本下降20%+

外链组件 直达申请页面



品牌人群积累

用户信任感强

内容调性一致

客服依赖度低

保险行业效果投放策略-私信

用户在发现页/搜索页看到笔记，点击广告进入「笔记详情页」，用户点击「私信组件」进入私信聊天页进行咨询。

广告类型

信息流广告

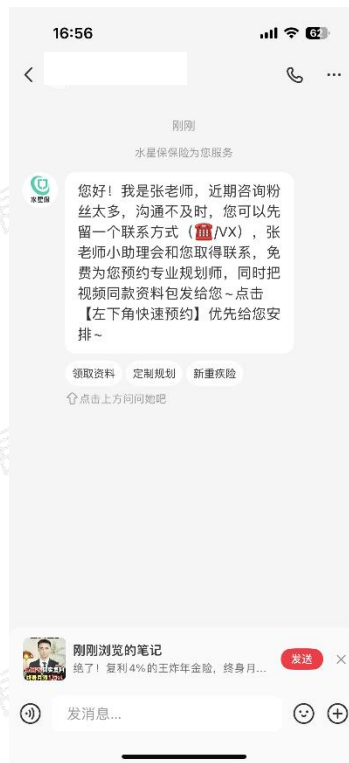
搜索广告



笔记缩略图



笔记详情页




私信聊天界面

前端广告展示至目标用户

笔记封面+标题吸引用户

笔记内容促进用户了解

回复用户消息促进转化



INSURANCE

高互动优质笔记分享

保险赛道-理财险优质笔记

终于买到央企近7.4%增额寿

终于没忍住，央企7.4%增额寿，果断下手了！

30岁男生 5W交3年(总15W)			
保单年度	投入保费	现价 (可以拿到的钱)	收益相当于
1	50000	28835	-
2	50000	77446	-
3	50000	142429	-
4	-	150047	-
5	-	158079	-
6	-	166544	-
7	-	172933	-
8	-	179564	-
9	-	186453	-
10	-	193601	-
11	-	201026	3.40%
12	-	208796	3.56%
13	-	216875	3.72%
14	-	225270	3.86%
15	-	234005	4.00%
16	-	243082	4.14%
17	-	252531	4.27%
18	-	262361	4.41%
19	-	272585	4.54%
20	-	283203	4.67%
25	-	342797	-
30	-	414877	-
35	-	491926	-
40	-	582983	-

6.70%
7.40%

固收+分红

40岁规划养老 55岁提前退休

40岁躺平计划

退休享受 双倍养老金!

55岁退休自由 终身月领¥10000

保障领取20年

就在于可以保障领取20年

不同缴费年限 收益表现

6.27%新型增额寿

多领55万

吊打8月新品

6.27%多领55万! 8月竟有如此强悍新型增额寿

年限	一年/每年10万		三年/每年10万		5年/每年10万		10年/每年10万				
	现价/保额	利率	现价/保额	利率	现价/保额	利率	现价/保额	利率			
1	88.997	-	57.673	-	50.259	-	35.472	-			
2	93.760	1.00%	154.896	1.00%	131.447	1.00%	100.454	1.00%			
3	98.779	1.00%	294.866	1.00%	236.152	1.00%	182.522	1.00%			
4	104.064	1.00%	300.100	0.01%	360.866	0.01%	277.904	1.00%			
5	109.637	1.86%	316.162	1.32%	500.948	0.06%	382.235	1.00%			
6	115.574	2.43%	333.093	2.11%	7.740	1.35%	495.984	1.00%			
7	119.950	2.63%	345.872	2.40%	555.962	2.14%	619.797	1.00%			
8	124.558	2.78%	359.134	2.60%	572.273	2.41%	754.161	1.00%			
9	129.342	2.90%	372.909	2.75%	599.383	2.61%	899.655	1.00%			
10	134.310	2.99%	387.205	2.87%	3.23%	622.35%	3.06%	1056.989	1.01%		
20	196.555	3.44%	566.413	3.40%	4.67%	909.897	3.38%	4.55%	1658.143	3.29%	4.25%
30	267.947	3.59%	829.768	3.57%	6.09%	1382.968	3.56%	5.95%	2428.921	3.52%	5.60%
40	404.614	3.56%	1165.996	3.54%	7.40%	1873.091	3.53%	7.23%	3413.133	3.50%	6.80%
50	566.285	3.53%	1631.068	3.52%	9.06%	2621.523	3.51%	8.84%	4776.918	3.49%	8.30%
60	784.662	3.49%	2261.160	3.49%	11.08%	3632.455	3.48%	11.00%	6798.057	3.46%	10.12%
70	1064.417	3.44%	3107.135	3.43%	13.37%	4927.525	3.42%	13.02%	8978.852	3.40%	12.18%
75	1224.307	3.40%	3528.056	3.39%	14.94%	5667.562	3.38%	14.16%	10327.568	3.36%	13.23%

对比下来趸交和三年交

【首图】直截了当突出增额寿的高收益

【内容】封面、标题均突出增额寿的高收益，明确目标人群，搭配表格直接计算不同保单年度对应的收益，清晰明了，文字部分列出产品亮点和适合人群，私信【增额】还可帮忙测算。

【首图】突出55岁退休、月领10000元

【内容】围绕关键词：双份退休金、商业养老金，通过产品缴费金额、现金价值计算，表格形式列明产品形态，突出产品三大特征：保障领取20年、154万一定到手、相比社保养老的优势。

【首图】突出高收益、新品这些关键词

【内容】前3秒直接点出产品核心卖点：单利6.27%、复利3.59%、四年就能回笼，突出新产品优势，后续表格形式具体讲解不同缴费年限的收益情况、并做竞品分析，聚焦中年男性。

保险赛道-健康险优质笔记

7:27 备忘录

干了6年保险 这29句话我一定要说

凡事孩子为先，但买保险切记以自己为先，因为我们是家庭经济支柱

买保险前能不体检就别体检

健康告知关系到赔钱，问啥答啥，不问不答

家庭顶梁柱有用的保险：
重疾险+医疗险+寿险+意外险

不要给孩子买寿险，对孩子有用的保险就这几个：重疾险+医疗险+意外险+教育金

宝宝保险真不贵，1k+就能买到保终身的保险了，别浪费钱

干了6年保险，今天这29句话我一定要说!!!

保芯高端保险经纪工作室 3.3w

宝宝投保方案

保障对象	产品类型	产品名	保额	保障时间	保障要点	保费(元/年)
重疾险	慧馨安2022		50万	保至70岁	①重疾：赔50万 ②中症：赔30万/次，3次 ③轻症：赔15万/次，4次 ④重瓣手足口病住院津贴：500元/天，最高15万 ⑤患白血病，赔60万	1286.14
儿子0岁	百万医疗险	e享护 医享无忧	400万	1年(保证续保20年)	①住院费：最高报销400万/年 ②抗癌特药：最高报销200万/年 ③质子重离子、就医绿通、住院医疗费垫付、家庭单费率95折优惠	418
	意外险	平安小神童	20万	1年	①意外身故、伤残：20万 ②意外医疗(含门诊住院)：1万 ③诊疗费、器械费、自费药都能报 ④小猫抓狗咬、跌倒摔伤能报销	68
合计：1772.14						

方案解读
 重疾险：50万保到70岁，覆盖了孩子成长阶段的风险
 百万医疗险：最高报销400万/年，抗癌特药0免赔，100%报销
 意外险：小孩猫抓狗咬，跌倒摔伤能报销

一家三口保险

老公的
自己的
女儿的

高29岁，IT
 重疾险：200万保额，续保20年，¥248元/年
 意外险：50万保额，保1年，¥158元/年
 医疗险：30万保额，保到70岁，¥1998元/年
 定期寿险：50万保额，保30年，¥770元/年

高28岁，HR
 重疾险：200万保额，续保20年，¥242元/年
 意外险：50万保额，保1年，¥158元/年
 医疗险：30万保额，保到70岁，¥1755元/年
 定期寿险：50万保额，保30年，¥770元/年

高3个月，新生儿宝宝
 重疾险：200万保额，续保20年，¥440元/年
 意外险：20万保额，保1年，¥60元/年
 医疗险：30万保额，保到70岁，¥884元/年

踏实了，研究半个月6k买齐一家人的保险!

6999

家庭保险配置攻略

险种	保障范围	赔付方式	保障时间	钱赔给谁	对应风险	适合谁买
重疾险	重大疾病	一次性给付	定期/终身	自己	收入损失 康复费用	人手必备
百万医疗险	疾病医疗 意外医疗	费用报销	定期	自己	医疗费用	人手必备
意外险	意外身故 意外医疗	一次性给付	常买1年	受益人	家庭生活 伤残康复费用	人手必备
定期寿险	疾病身故 意外身故	按年到账 到约定时间	定期/终身	自己	赡养老人 抚养子女 房贷车贷	家庭经济支柱

成人：重疾险+医疗险+意外险+定期寿险(养家人群考虑)
 孩子：重疾险+医疗险+意外险
 配置顺序建议：医疗险>重疾险>意外险>定期寿险
 配置理由如下：
 重疾险：得了合同里的疾病赔一笔钱，覆盖长期风险
 医疗险：补充医保不能报销的部分，覆盖大病住院开销
 意外险：带猝死保障，烧烫伤、磕碰摔跤、猫抓狗咬都能报
 定期寿险：大人发生不幸，能维持家人继续生活

投资有风险，风险自担

宝宝保险 买这4个就够了

险种	产品	保额	续保期限	保费
重疾险	新国保	50万	1年	300元/年
百万医疗险	大邦尊享版	400万	续保20年	400元/年
意外险	平安小神童	20万	1年	66元/年
定期寿险	平安小神童	20万	1年	66元/年

合计：978

2023年，不到1000搞定宝宝全年的保障!

新生儿保险笔记

每个宝宝的福利，一定要办

出生3个月内办理(部分地区28天内办理)

200元左右/年

少儿医保

办理流程拨打12333详细咨询

重疾险

保额：50万标配

保障期限：30年：几百元左右/年 终身：2000元左右/年

重点关注：少儿高发特疾 额外赔付一定要有

医疗险

百万医疗险：1万免赔/200万保额 0岁 440元/年

小额医疗险：免赔额低 /1万额度

意外险

意外身故：10岁以下只赔20万

意外医疗：不限社保用药，0免赔

意外伤残有10级，只管全残或高残不选

【首图】销售视角体现专业度

【内容】“避坑”角度切入，不直接讲推荐购买的产品，而是反向提示不要买啥等注意事项，不花冤枉钱，针对各险种都有相应避坑攻略，输入密集型笔记，满满干货。

【首图】聚焦家庭保险、低价买齐关键信息

【内容】通过低价的笔记标题确保高点击，聚焦新手爸妈人群，规划家庭购保策略，最后给出了三套方案：基础版、进阶版、高保障版，列举了详细产品名称、保障责任和价格。

【首图】明细列出各个险种保额、期限和保费

【内容】通过封面+标题“不到1000”，给到用户一个潜在的心理预期，后续每张图片都详细说明了各类险种的挑选攻略，还针对返还型、捆绑型、分红型保险进行避坑，内容实用性高。

保险赛道-蒲公英合作笔记

孕妇也有专属保险了！还能保胎儿👉抓紧安排

以前只知道寿险，宠物险，没想到还有孕妇险！做了3天的功课，真心建议每个孕妈妈都应该给自己配置上！
 以下是我总结的孕妇险的优势，孕妈妈们可以参考：
 1️⃣一份孕妇险，保大又保小！
 ！孕期有很多高发疾病，比如常见宫外孕、胎停、羊水栓塞等；！胎儿也很脆弱，可能会面临比如早产、黄疸、胎儿畸形等等先天性疾病。一份孕妇险能够同时保孕妈妈和胎儿！
 2️⃣作为社保的补充，保额高达200W！没有社保更要买！
 社保只能满足基本需求，而孕期是孕妈妈和宝宝的“敏感特殊时期”，为了更大程度上规避风险，还是需要增添合适的商业保险！而没有社保的孕妈妈们，就更加需要一份孕妇险了！
 3️⃣水滴保的孕妇险“接好孕”，保费低至2元/天！家家买得起
 水滴保的“接好孕”，保费低至2元，保障孕妈30种妊娠疾病、30种宝宝先天性疾病，同时还设有难产、早产津贴，保障责任非常全面，典型的可以花小钱办大事~
 4️⃣水滴保的“接好孕”，投保限制少！
 ✅备孕、已孕都能投
 ✅自怀、试管都能投
 ✅不限孕周
 ✅多胎可投
 保障责任好，价格也合适，真心安利给每一位孕妈妈，早投保早安心哦！毕竟万一孕期检查出某项指标异常，很有可能就买不了啦！
 【本产品由京东安联承保，具体费率及保单金额以实际为准】
 #接好孕 #孕妇 #孕妇日常 #社保 #孕期 #新生儿

孕妇也有专属保险了！还能保胎儿👉抓紧安排

1059

医保知识才是脆皮大学生需要的青年大学习！！

有个大学同学她啥都懂，在学校她就知道能拿医保卡去买药报销了，会买些常用药备起来。我第一次跟她去都震惊了，原来医保卡能拿来花。她说不用都浪费了。

19:27

好医保·门诊险

性价比4.8分 查看精算师点评>

医院看病能赔钱 最多赔10000元

网上买药也能赔 最多赔20000元

安心赔

支付宝【好医保·门诊险】

赔付速度快(99%) 申请简单(4)

1983

【具体费率及保单金额以实际为准】，【本产品由众安保险公司承保】

保额5000元 9.83元/月

保额3万元 37.33元/月

保额5万元 67.33元/月

保障内容 每月不到一杯奶茶钱！没负担

宠物意外、疾病医疗保险金 5000元

每次事故赔偿限额 300元

次免赔额 100元

定点医院赔付比例 60%

非定点医院赔付比例 40%

等待期 意外10天，一般疾病30天，癌症及口腔疾病90天，连续投保不重新计算等待期

*本页面保额为产品最高赔付限额，具体赔付规则详见电子保单中保险条款及特别约定

增值服务

宠物医师营养师 宠物体内 基础体检 宠物医护

豆芽：包的挺好，下次别包了

906

- 本月的优质达人结合脆皮大学生、宠物热点、女性话题，从近期热点话题切入，种草效果持续提升。
- 针对年轻人群的场景化阶段性保险配置难题，击中用户痛点，并给出博主实际的解决方案、产品推荐，提高用户信任度。
- 锁定爱宠人士、新手妈妈、大学生人群，采用接地气、有趣生动的内容表达形式，配合相应话题tag，进行精准的产品推荐。

银行赛道-信用卡优质笔记



【首图】 高颜值、内容贴近日常生活

【内容】 结合哈尔滨旅游热点，封面、标题与日常生活高度相关，吸引用户点击，提高互动量，介绍招商银行信用卡最新的权益，触达泛金融用户。



【首图】 突出Costco联名卡、免会员

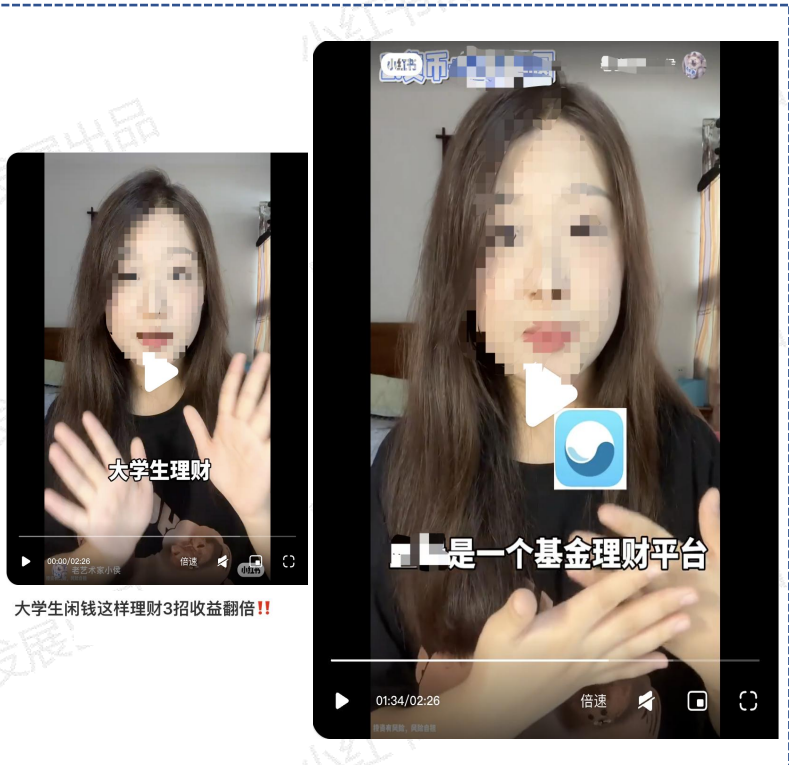
【内容】 围绕关键词：Costco联名卡、首年免会员，文案与图片呼应，通过深圳Costco开业办理会员、明确目标受众，抓住用户“薅羊毛”心理，增加私信开口量，提高笔记转化。



【首图】 联名卡面、权益突出

【内容】 标题吸睛，使用“友友们、可爱含量”等网络热门词汇，吸引用户关注，聚焦站内女性群体；内容直接说明“额度最高50000元、免费申请”核心利益点，突出产品优势。

财富赛道-基金优质笔记



【首图】 突出大学生理财、收益翻倍关键词

【内容】 标题锁定大学生群体，前10秒直接点出大学生理财的必要性，增加大学生群体的信任感，引导用户持续观看，视频内容中穿插xx基金，旨在分享理财常识，增强产品种草。



【首图】 突出超强存钱、收益翻倍关键词

【内容】 标题使用“如何”疑问句式，引发用户好奇心，标题与视频首图一一对应，增加点击，视频内容使用表格形式对不同理财产品进行对比，突出产品优势。



【首图】 聚焦年轻人关注话题高效存钱

【内容】 通过封面+标题“存钱放哪儿好”引导用户一个潜在的心理预期，后续视频内容每张图片详细说明各类基金的挑选攻略，并用实际数据趋势验证，内容实用性高。

财富赛道-证券优质笔记



【首图】 入门级专业知识吸睛，吸引小白用户

【内容】 标题“从入门到精通”锁定泛金融群体，对站内金融知识普及兴趣度较高，内容与标题一一呼应，重在分享入门级炒股信息，以图表形式展示，通俗易懂。




【首图】 运用数据突出产品优势

【内容】 “3分钟闪电开户、八大新客权益”数据说明产品核心利益点，引导用户私信咨询，增强转化效果，后续图片清晰列出权益明细，内容实用性高。



【首图】 抓住节日营销趋势，分享证券资讯

【内容】 标题时效性强，利用年末分享金融理财知识，主要内容以知识科普为主，拉近与用户的距离，增强用户好感度，循序渐进，后续图片讲解国债逆回购的基本条件，引导用户进入私信。

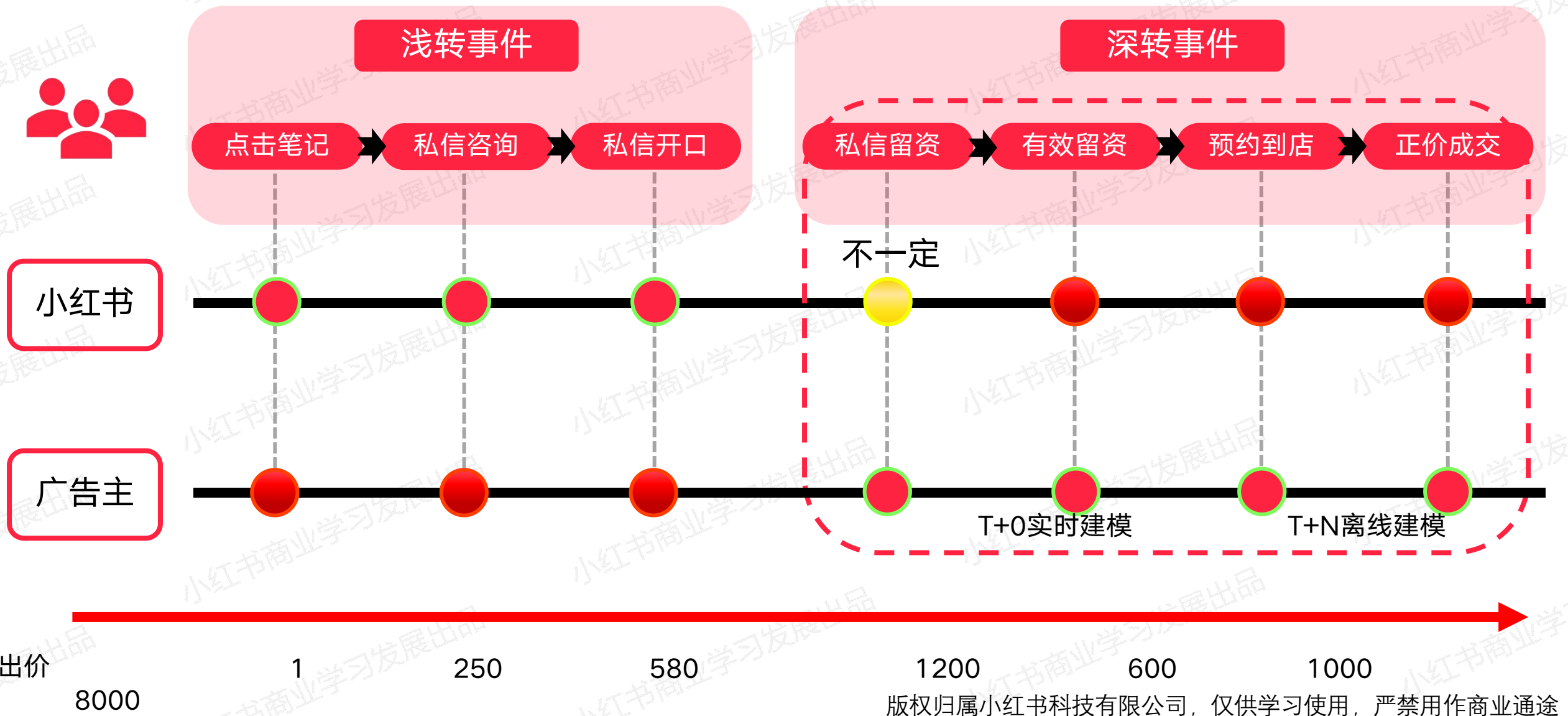
A conceptual graphic for insurance. At the center is a circular dial with the word "INSURANCE" in white capital letters. Surrounding this dial are several circular icons: a dollar sign (\$) at the top left, a family of four (two adults and two children) at the top, a house at the top right, a car at the bottom right, and an airplane at the bottom left. The background is a dark blue with faint, glowing lines and patterns, suggesting a digital or technological theme. On the right side, a hand is visible, with fingers pointing towards the central dial.

INSURANCE

最新商业产品动态

线索深转模型 助力广告主全面提升投广稳定和确定性

广告排序决定因素 $eCPM = eCTR * bid * eCVR$



企业微信跳转链路

➤ 链路：用户在搜索页看到笔记，点击广告进入「笔记详情页」，用户点击「立即咨询」添加企业微信进行用户转化。

广告类型



前端搜索广告展示至目标用户

笔记/表单封面+标题吸引用户

笔记内容促进用户了解

加企微促转化

KOS新玩法：品牌号+员工号协同共筑品牌好生态

精准沟通 + 高效链接用户

专业号
矩阵

品牌号

员工号

分行号

职能
作用

品牌宣传、官方背书等

直接沟通、维护和管理客户

产品宣传、网点宣传等

内容
策略

提供专业科普、产品介绍等

树立不同人设，与用户互动

强地域性，吸引本地用户

推广
重点

信用卡、基金、储蓄等

分人设推广业务

当地特色优惠业务、信用卡、
基金、储蓄等

账号关联

员工身份做分享，企业身份做经营，联合打造更丰满的品牌画像



2023年度

小红书 金融行业月报

期待携手共赢!

小红书商业化
助力每一个好产品生长

为什么我劝你
先别给孩子买保险

没有工作单位
怎么报销生育费?

看牙前买份保险

儿童保险配置

生病感冒能报销

百万医疗
大测评

我反对百万医疗

55元/月
宝宝实用保险

爸妈持“旅游签证”
如何选医疗保险

养老险
意味着什么?



收入再低
这两个保险必买

这四个保险必买

收入越低越要买

小红书

保险的各种套路

小红书

小红书号: 603876447