

小红书

小红书电商时尚商家Playbook

321经营一本通

XIAOHONGSHU
ALL RIGHTS RESERVED.

小红书电商时尚商家Playbook321经营一本通

3 账号3步 打基础

看人看货 对号入座找定位

账号定位：不能忽略的入局第1步

开店开号 号店一体立门面

4步走，小红书新手开店好轻松

从“头”做起，3件套搞定账号装修

“1+N”法：广开“连锁”精细化吸粉

写普通笔记 找准商机聚客源

好内容：真实利他是唯一定律

找案例：2招打开爆文创作思路

追热点：2大途径助你巧借东风

跟着写：6大方向快速进阶爆文

2 店铺2招 能起量

写商品笔记 零基础也能卖出大爆款

商品笔记：零基础商家的成交利器

2个模式，商笔快速测款带出单

仅需3招，打开爆款商笔创作思路

解码爆款商笔的3大关键指标

做店铺直播 自己开播也能猛出单

做好这4件事，新手也能丝滑开播

2招叠加，引爆直播间流量

3个细节，让用户锁定你的直播间

巧用直播间玩法，用户买不停

用好粉丝群聊，路人也能变熟客

解码百万直播间的3大关键指标

“笔直群”联动，小红书店播独门秘籍

1 买手1计 造声势

找买手直播 小商家也能做出大声势

找买手直播：挑选100万种好品味

1张图，助你10s定位合适买手

3个秘籍，让合适买手源源不断

买手矩阵：打开精准获客新思路

再次认识小红书

XIAOHONGSHU
ALL RIGHTS RESERVED.

爱生活爱分享的他们，都在小红书

3亿

月活用户

50%

95后用户

35%

00后用户

50%

一二线城市用户

90%

用户UGC内容

8000w+

分享者

潮流趋势和消费决策，都在小红书

潮流趋势发源地

2亿

时尚潮流用户

更年轻

19-30岁用户占比60%+

更高线

一线及新一线城市占比40%+

消费决策种草地

70%

月活用户搜索

42%

新用户搜索

用户浏览 主阵地

精准分发激活需求

双列呈现

用户主动选择

每个点击更有价值



从浏览到搜索的

流转

真实消费决策路径



遇事不决 搜一搜

主动搜索深度决策

搜索收敛

用户心智集中

每个搜索更加高效

飞速增长的时尚电商，就看小红书

▲6x

时尚新商家入驻数

▲5.6x

年销千万时尚商家

▲380%

时尚交易规模

¥450

时尚客单价高

50%

时尚复购率高

33%

时尚退货率低

数据来源：小红书数据平台，数据截止2023年12月13日

— 店主店 —

@周琪chowki

CHOWKI

入驻2个月
破100w

@漫颜刘

漫颜·刘

店播3个月
破1000w

@张小某

ZHANGXIAOMOU

商品笔记
破100w

@尹华夫

Blacknini

高客单价粗花呢
店播月均1000w

@三米3MI

3MI

入驻首月
破50w

— 好货店 —

@shakeair

SHAKEAIR

商品笔记
破100w

@貂皇传奇

貂皇传奇

店播1个月
破100w

@DUPU杜朴

DUPU CONSTRUCTION

入驻3个月
破100w

@老周珍珠

老周珍珠

店播4个月
单场破500w

@king银饰

KING
银饰珠宝

入驻3个月
跃升破100w

— 品牌店 —

@裘真

裘真
@IUZHEN

全场域月销
1000w

@ALMOND
ROCKS

AR

全场域月销
200w

@322workhouse

322
WORKHOUSE

全场域月销
500w

@羊织道

羊织道
OVERYOD

全场域月销稳定
500w

@白岚

白岚

全场域月销稳定
300w

账号3步 打基础

- 看人看货 | 对号入座找定位

- 开店开号 | 号店一体立门面

- 写普通笔记 | 找准商机聚客源

“ 小红书一天只能发一条笔记，多发肯定被限流的 ”

“ 小红书蹭不到热点就没流量，所以什么火我就跟着发什么 ”

“ 小红书的内容都很精致的，我要多包装、发美美的模特和高级的宣传海报 ”

新手做账号 6个惯有认知要纠正



“ 我在其他平台玩得很好，那套玩法搬过来就能行 ”

“ 商家账号都没流量，更不可能像博主一样涨粉！ ”

“ 反正都要卖货，就没必要做定位，有什么发什么 ”

账号定位：不能忽略的入局第1步

看人看货
对号入座找定位

开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

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	@XIAO詹原创工作室 @SHAKEAIR @漫颜刘 @张小某		

4步走，小红书新手开店好轻松

看人看货
对号入座找定位

开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

平台支持8大店铺类型入驻



注：如未开通专业号，则开店的流程中会同步升级专业号

开店流程（以APP为例）



开店入口

[01] 小红书APP - 搜索「小红书开店」

[02] 小红书APP - [我] - [更多] - [创作中心] - [更多服务] - [开通店铺]

[03] pc端: <https://zhaoshang.xiaohongshu.com/merchant/login>

[04] 扫码入驻



从“头”做起，3件套搞定账号装修

看人看货
对号入座找定位

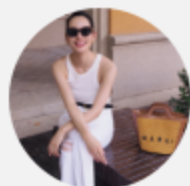
开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

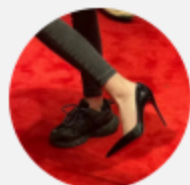
3种头像跟着学不出错



品牌LOGO
营造品牌高级感



主理人照片
突出亲切有人感



主营产品
突出主营类目

4种昵称标签怎么组合都对

品牌
打造品牌感

SHAKEAIR ✓

人名
一目了然亮身份

婵婵WANG

品牌+品类
直观清晰

ABCXX女鞋 ✓

品类+人名+地名
突出地域性、专业性

深圳宝儿家 国潮店

6种简介快速圈住目标用户

品牌力
讲品牌来源、愿景

「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

产品力
讲渠道价格、工艺特征

高价回收黄金 彩金 铂金 钨金 白银、
黄金、珠宝首饰定制 工厂直供，一件也是批

山东潍坊

专业感
讲行业背景、专业背书

这里有各种有趣小众好设计
14年整体造型师+大买手
每周日早上10:00直播
44260879@qq.com

服务力
讲售后服务、购买保障

周二周三周四 周六周日早八点直播

信任感
讲直播时间、直播频率

实体店搬来一枚~
分享穿搭，所有款式均本人亲力亲为~
重点：专注品质，高性价比！
送【运费险】，质量服务第一！
快来一起挖宝时尚穿搭做个时髦精女孩吧！！

价值感
讲货品搭配、人群服务

163/43 分享穿搭和碎碎念
仅此一家 没有分店 盗图必究！！
独家工厂/杭州发货/有售后+运费险/品质优先
不定时开播 可以看主图右侧直播讲解哦~大货试穿！

1+N法：广开“连锁”精细化吸粉

看人看货
对号入座找定位

开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源



1+N法：广开“连锁”精细化吸粉

看人看货
对号入座找定位

开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

主账号
@小小莎老师



主账号
@老周珍珠



主账号
@THEEASE
舒适派羊绒团团



主账号
@GGUJ

GGUJ



\穿搭好物分享号/
小小莎宝藏好物
小小莎精致好物



\细分类目账号/
NORNS LADY 诺恩服饰
Right Thirty R30 服饰
N° 28



\细分人群拓展/
小小莎 | 可视化学习专家



\设计师号/
思漫SIME珍珠



\买手分享号/
老周聊珍珠



\孤品清仓号/
老周珍珠2店



\裸珠定制号/
老周珍珠裸珠定制店



\日常穿搭分享号/
THEEASE舒适派羊绒团团



\产品知识号/
THE EASE舒适派温温



\货品讲解号/
THE EASE舒适派羊绒



\货品讲解号/
舒适派羊绒每日分享



\上身穿搭分享号/
废土风系列
GG STUDIO



\上身穿搭分享号/
城市轻户外系列
GG STUDIO

好内容：真实利他是唯一定律

看人看货
对号入座找定位

开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

挺好看



海边富士感滤镜～度假
碎花裙太出片了



大脑门姐姐

2372

足够美，氛围感十足
提供情绪价值

有干货



新年战袍已就位，帮我看
看跨年穿哪套？



blacknini 尹华夫

413

够有用，干货信息满满
收藏欲爆棚

互动好



真人真事吸引评论互动
真诚听劝求建议

找案例：2招打开爆文创作思路

看人看货
对号入座找定位

开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

第一招：首页就是教你写爆文的最好案例库

搜索查找法

在首页搜索框输入品类关键词，点击下滑关键词，查看数据最好、和自己的货品最贴切的笔记学习参考



首页搜索款
输入「裙子」

选取方向
「裙子夏季穿搭裙子」

结合自己货品选择高赞笔记
进入「大家都在搜」查看优质笔记

首页养成法

在首页刷到可对标学习的优质内容后进行互动（点赞、收藏等），持续”养成“首页内容，让算法为你推荐更多同类的高热笔记参考学习



通过首页找到至少5篇
目标内容，点赞、收藏

刷新首页，看第一屏的4篇内容
新出现的优质内容

找案例：2招打开爆文创作思路

看人看货
对号入座找定位

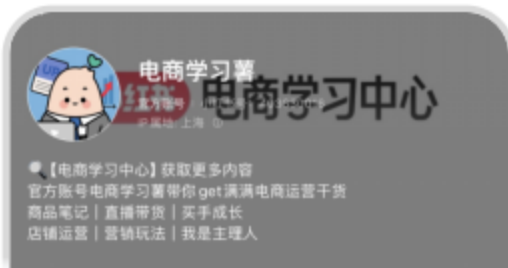
开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

第二招：追热点：两大途径助你巧借东风

紧跟官方账号随时了解官方内容动向

紧跟官方薯，关注时尚薯、时髦小姐姐等官方账号，快速抓住官方热门话题、寻找笔记灵感



商家后台藏着真正的热搜和购买的数据源

每天查看千帆后台，紧跟热度飙升、社区最热、成交最高内容关键词发布



跟着写：6大方向快速进阶爆文

看人看货
对号入座找定位

开店开号
号店一体立门面

写普通笔记
找准商机聚客源

基础版

把货拍好看就可吸引人

进阶版

代入穿搭场景、互动解答信息全

高阶版

打造个人IP、建立情感连接

内容特征

创作目的

选题方向

货品展示

货为主、看款式看细节

快速清晰展示、直观明了

单件展示、同类对比



上身展示

模特上身、代入场景、图好看

蹭热点，高点赞、高收藏

集推荐、搭配分享、穿搭灵感、对镜随拍



互动问答

有问答干货、做悬念、重互动

持续利他、吸引粉丝关注

回答粉丝提问、自问自答、向粉丝提问



行业科普

你不知道的内幕、听内行讲门道

打造账号垂直度、专业度, 讲别处看不到的

行业背景、业内故事、知识分享



日常分享

vlog/plog记录生活、高陪伴

拉近粉丝距离, 培养用户常看习惯

日常记录



创业故事

人出境、走心分享、够亲切

强化账号专业感和亲切感

品牌创立、个人成长



店铺2招 能起量

- 写商品笔记，零基础也能卖出爆款

- 做店铺直播，自己开播也能猛出单

“ 新手写商品笔记 3个惯有认知要纠正 ”

商品笔记没什么流量，
普通笔记不挂链接反而
流量更大

账号天天发商品笔记就被
系统定义成纯卖货，再发
普通笔记就没流量了

我的商品笔记卖货还可以，
但是点赞评论少得
可怜，账号看起来好难
看，干脆删掉算了

”

商品笔记：零基础商家的成交利器

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

商品笔记让种草、交易两手抓

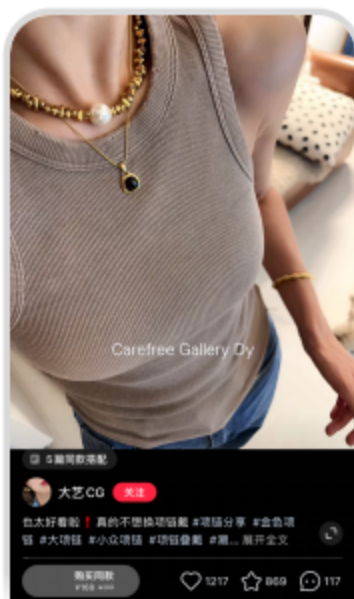
商家发布笔记时，可自行在笔记中左下角带上站内商品链接，同步实现内容种草与交易转化



15w+



85w+



130w+



15w+



130w+



25w+

2个模式，商笔快速测款带出单

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

01

上新快的商家

内容跟着货品走，不同SKU铺量发布商品笔记，带出高交易的货品后，围绕货品追加发布更多商品笔记

02

上新慢的商家

货品跟着内容走，发布多篇普通笔记测出潜在爆款商品，围绕潜在爆款商品发布商品笔记，多角度介绍商品（如细节详拍、一衣多搭、场景延申、风格切换等多维度组合）

• 手把手拆解优质案例@维尼家 WEINI STUDIO

WEINI夫妻带着4万元冷启运营小红书女装
开号开店6个月后，月销破百万



01

• 批量发普通笔记

每个商品发布一篇，一天发3-4篇

02

• 测出潜在爆品

选出24小时内笔记点赞数>100的品

03

• 铺量发商品笔记

围绕潜在爆品多角度发布商笔，每个商品发3-4篇

04

• 投广告扩大交易

投放商业广告触达，直到ROI<10停止投流

仅需3招，打开爆款商笔创作思路

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

01
把商品摆出生活感
和用户距离更近

纯货为主

商户视角

橱窗式分享新
货款式

分享细节



秋冬的慵懒高级感是 nothingwritten 卫衣给的

nw 连帽卫衣双色都出啦!! 定制的条纹蓝太好看
连帽款的内里封线做的全句边 质感太好啦



购买同款
¥258 ¥268



2898



1808



46

02
把商品穿出氛围感
让商品带入场景

视觉为王

少讲解

主做上身效果

场景/氛围分享



韩国 | 粉色大衣去海边拍照绝了💕

#双十一在小红书买什么 #双十一小红书买买节
#这个模板有点东西 #想记录下此刻 #冬季穿搭
#毛绒绒大衣 #皮毛一体外套 #粉色系穿搭 #粉



购买同款
¥285 ¥296



2399



1194



259

03
把商品讲出专业感
细节测评都不落

重上身效果或
横向测评

分享材质

分享工艺

分享产地

分享搭配



鸢的图案是采用贴布绣的工艺

LISADENGEE

已关注

新中式飞鸟半裙太百搭了! 低调的东方美 #大家
的新年礼 #新国潮穿搭 #新中式穿... 展开全文



购买同款
¥328



259



156



33

解码爆款商笔的3大关键指标

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

01

笔记CTR

CTR=
笔记点击/笔记曝光

02

笔记CES

综合点赞、互动、收藏、评论多维度的内容衡量指标

03

订单量

笔记的
历史成单量

新手做店铺直播 3个惯有认知要纠正

既然都搞店播了，好好投直播间流量就行了，其实不需要发笔记

我在其他平台店播很久了，同场景同主播直接一套复用

不能每天都开店播的，这样流量就不好

做好这4件事，新手也能丝滑开播

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单



1个直播时间

固定时间开播

平台直播黄金时间
18:00-23:00

可结合账号粉丝的活跃
时间灵活调整

单场直播不低于3小时

2个场景氛围

居家舒适风
家庭场景、
亲切自然

优雅美感风
工作室布景、
精致调性

3个货盘分层

引流款
转化新客

畅销款
做大盘销量

主推款
激活老客复购

4个主播要求

口条清晰

形象亲切

讲解专业

互动自然

2招叠加，引爆直播间流量

巧设封面，吸引更多公域用户进入直播间

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

一个封面标准

表里如一，风格建议与笔记一致，避免过分夸张、猎奇，让用户觉得不真实

一个产品工具

千帆后台可提供最直接的同类型商家封面参考



多轮配置测试

可配置多张卡片轮流测试，总结适合自己的封面

四种优质封面可直接上手学习创作

产品陈列

货品平铺
款式丰富
视觉满足



细节展示

局部特写
最大化呈现
光泽材质



场景氛围

货品上身
场景感/氛围
感种草



利益点直给

封面压字
卖点活动
一览无遗



2招叠加，引爆直播间流量

用好笔记直联动，让更多用户和粉丝更快冲进来

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

多发笔记预告、提升直播预约人数

提前24h发布笔记，或选择数据好的普通笔记挂上直播预约组件，调动粉丝期待、提升直播预约人数



多发笔记引流、提升笔记进播人数

直播时所有笔记被加权分发、并在发现页面出现“红圈”呼吸灯标识，笔记发布的越多，越有可能吸引更多的公域用户进入直播间



3个细节，让用户锁定你的直播间

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

01 实时互动



引导用户在评论区表达需求和
新粉、老粉及时打招呼

02 货品介绍



高频介绍直播主题
引导看购物车分类

03 福利玩法



定时抽奖
发放红包

巧用直播间玩法，用户买不停

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

01 发优惠券



02 上福利品



03 直降秒杀



用好粉丝群聊，路人也能变熟客

一个案例手把手拆解讲@blacknini尹华夫

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

持续建群加人

[01]

通过内容和直播找到并吸引用户加粉丝群聊，扩大精准客群

● 播前

每条笔记都挂上粉丝群，通过笔记内容吸引用户进群

● 播中

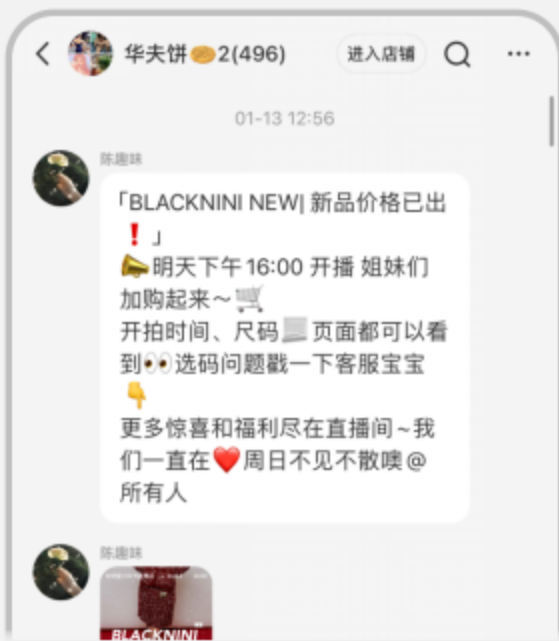
通过群聊福利、抽奖发券等方法，直接吸引观众加群



播前群内预热

[02]

在群聊内分享直播预告和种草清单，让粉丝先预约和了解起来，积累更多初始流量



播后群内互动

[03]

下播后高频运营群聊，如售前咨询、售后服务、下场预告、晒单抽奖等，提高粉丝粘性



解码百万直播间的3大关键指标

写商品笔记
零基础也能卖出大爆款

做店铺直播
自己开播也能猛出单

01 直播封面CTR

让更多用户走进直播间
优秀的直播间封面
助力曝光提升

02 停留5s人数

让用户在直播间留下来
提高停留5s人数占比
接得住流量、留得住人

03 互动率

让用户在直播间互动起来
优质互动提升信任
直接撬动下单
互动人数/观看人数

“笔直群”联动，小红书店播独门秘籍

笔记场

直播场

群聊场

通过笔记积累直播间流量

转粉做私域精细运营

聚流量

提复购

直播时推给更多精准用户

用心经营提升成交促复购

做好笔记预热，让更多用户涌入直播间
进直播间渠道：呼吸灯、直播卡片、粉丝群聊

用好粉丝群聊，路人都能变熟客
持续建群加入、播前群内预热、播后群内互动

买手1计 造声势

找买手直播，小商家也能做出大声势

“

新手找买手做直播 3个惯有认知要纠正

买手的笔记数据好，直播间就一定卖得好

一定要找高点甚至明星买手，才能卖得好

谁卖的好我就和谁合作，总归都能卖得出去

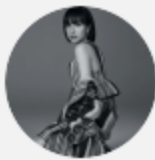
”

找买手直播：挑选100万种好品味

@董洁



@吴昕



@姜思达



@Nan Nan



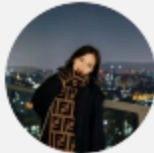
@WindyXin



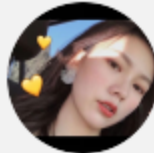
@短头花



@方落落



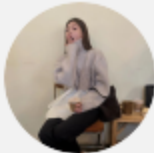
@只小萌



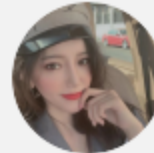
@Darrrrcy



@当然是当



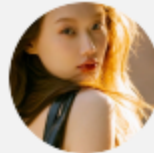
@Akiiko



@可妮周



@吕颖Ivy



@阿靖靖靖



@大F



@大妮是我呀



@赵陆儿



@lady9酒瓶盖



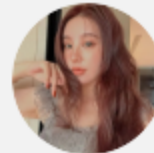
@小爱嬷嬷VV



@刘虞佳



@AKIKIYU



@笑笑同学啊



@maggienotes



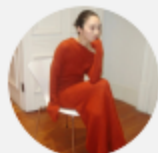
@大果大果赵大果



@瓦瓦妮莎



@隔壁老王



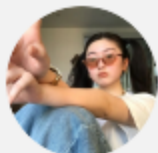
@符DANCY



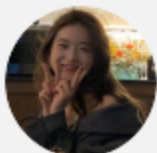
@合合噠



@亚克力枪枪



@绒耳朵儿



@大大木和小小娜



@RoRo弱弱



1张图，助你10s定位合适买手

货品的人群画像→买手的粉丝画像→买手画像

精致 优雅 价格中高

31-35/36-40+

中产大姐姐



时髦 潮流 有设计感

25-30、31-35

时髦小姐姐



个性 超酷 走无性别风

25-30、31-35

中性潮流



元气 可爱 价格中低

18-24、25-30

元气少女



3个秘籍，让合适买手源源不断

[01]

算法机制法

首页就是找到买手的最快渠道

在期望合作的买手笔记下互动，让算法记住你的关注喜好
不断重复此动作，就会在首页刷出更多同类型的买手

[02]

平台工具法

用蒲公英就打开了
找买手的上帝视角

- 在蒲公英广场筛选或买手榜单筛选
看博主画像确定匹配度



- 在蒲公英发布买手招募活动
主动反选报名买手



[03]

博主关系法

通过买手关系链条找
让你的买手更准

- 在博主账号中找线索
在博主的关注列表或优质笔记评论区，找到高频互动的同类博主
- 让博主为你直接推荐
同类型博主常常有一个共同的朋友圈，让他们为你推荐更多人选

买手矩阵：打开精准获客新思路



现入驻 正当时
好生意 正当红