

X I W W U D I D E H O N G S H U B A O

//

高频一百问 小红书运营

账号问题 违规限流 笔记数据 运营变现

RED BOOK

- 01 新手必须知道的账号基础问题
- 02 被问了 800 次的限流违规问题
- 03 如何做好优质笔记与数据分析
- 04 破解笔记收录与掉收录之谜
- 05 商家品牌如何做好引流与投放
- 06 各类目深度运营与变现渠道

RED
BOOK

第一部分

赈号何题

N0.001

一个手机能同时登录切换多个账号吗？

不建议一个手机多开账号，原则是一机一号。如果同个手机、同个 app 反复切换登录，就有被降低权重、识别为营销号等风险。

N0.002 /

两个手机可以同时登录同一个
小红书账号吗？

不能，手机 A 登陆小红书后，会把手机 B 登陆的同一账号挤下线。

N0.003

新注册的账号需要养号吗？

建议养一养，个人专业号养一周左右，企业专业号养三天左右。养号期间按照正常用户一样浏览、互动。

N0.004

频繁修改个人简介， 会不会影响账号权 重？

个人简介一周只可以修改三次，修改频次对权重没啥影响。但个人简介频繁违规会影响账号权重，如果收到违规提醒，请立即修改。

N0.005

个人简介可以放微信、邮箱和电话联系方式吗？

小红书是严禁导流的，放任何外部联系方式都有被清空的风险。其中，放邮箱相对安全，记得邮箱的自动回复中设置微信号回复。

N0.006

头像可以放置微信二维码吗？

肯定不能，这种导流方式过于明显。不管是头像还是笔记内容或其他 图片位置，出现二维码都会违规。

N0.007

瞬间可以放微信吗？

不能，在瞬间放假信号会收到违规提醒。

瞬间违规啦！请注意远离违规内容二 亲
爱的小红薯■，你的瞬间包含违规信 息，薯管
家提示请勿发布相关内容喔更！ 瞬间 -

N0.008

刷数据会对账号有什么影响吗？

买数据、刷数据等人工干预行为，小红书算法都能侦查出来并清退数据，也会违规记录在案。目前，【红书宝】星球内部的关键词优化活动，可以相对安全并且有效提升账号和笔记排名。

N0.009

账号权重会影响笔记数据吗？

会有一定影响。如果是新账号，权重会相对来说比较低，内容被系统推荐、用户搜索到的概率、以及成为爆文的概率也会比较低。

N0.010

我的账号笔记点击量（小眼睛）普遍只有 100 多，是账号异常吗？

如果你是新注册的账号，那小眼睛 100-200 是非常正常的，可能是账号太新、权重低的问题；

如果是运营一段时间的账号，那要反思下是不是内容问题，内容有无违规、低质或营销性质太明显，也未必是账号的问题。

N0.011

可以批量删除笔记吗？对账号有啥影响？

可删少量笔记（个位数）但不建议批量删除，大批量删除笔记会降低账号权重且可能会导致账号异常。

N0.012

1 个人可以实名认证多少个账号？ 一张
营业执照可以认证几个企业号？

1 个身份证只能实名认证 1 个账号。

一张营业执照可以认证 3 个企业号。

N0.013

认证专业号有什么好处？不认证可以吗？

认证专业号相当于领了一张商业行为入场券，比如接品牌合作广告、开薯店、投薯条等。不认证的话，很多功能会受限。看你个人需求。

N0.014

开通薯店需要什么条件？

认证为专业号后，0 粉丝门槛就可以开店。虽然粉丝量没要求，但类目是有要求的，有些类目开通薯店需要资质，比如说护肤、医疗领域等。

N0.015

请问一个 Wifi 可以连几个小红书？

一般来说，一个 wifi 连 3 个小红书号都没问题；不建议连公众 wifi 端口。

N0.016

想同时做几个账号，都是我自己的真人头像和出镜，会被判违规吗？

不会，只要内容不重复，且不发布违规内容、明目张胆引流和营销，一般不会有事。

N0.017

在哪里可以查看账号和笔记数据？

创作中心可以查看近 7 日和 30 日的粉丝情况和笔记概况以及单篇笔记的数据。

N0.018

新创作者是开通个人号还是企业号？

个人号更适合博主开通，企业号申请需要有营业执照。如果引流需求强，建议开通企业号。

N0.019

男生能不能做小红书博主？

当然可以。小红书正在大力引进男性创作者，比如潮流、汽车、数码 等方向。

N0.020

小红书账号粉丝量怎么划分？

通常来说，5000 粉以内是素人，1w 内是初级达人是 KOC，10-5QW 是腰部，5QW 以上是头部博主。

第二部分

违规限谕

N0.021

账号有过违规记录之后，笔记流量突然下滑了很多，需要换号吗？

一般来说不会严重到换号。

如果普通违规，正常发布笔记，1-3个月可以逐渐恢复；

如果违规挺严重，恢复时间很长或者本身账号价值不大，可以考虑换号。

N0.022

笔记被提醒违规或不推荐后，
可以把笔记隐藏为仅自己可见吗？

不可以，隐藏只是别人看不见，但系统记录依然存在。违规了建议直接删除最保险，不被推荐则可以考虑修改，但修改后会触发二次审核，二次审核也有可能违规。

N0.023

我做矩阵号引流的，想把其中一个号的内容搬运到其他号，会违规吗？

不建议，需要修改内容后再发布到其他号。否则会收到搬运抄袭的违规提醒。没收到违规提醒只是运气比较好，没被算法审核到而已。

NO.024 /

我的笔记小眼睛都很少，是不是被限流了？

不一定是限流，可能是以下几个原因： 账号刚注册、新账号权重低；
内容质量不够好，无法吸引用户点击； 如果账号发布了违规笔记或者
平台不予以推荐的内容，才会被限流。

N0.025

笔记发布后修改会被限流吗？

当然不会，笔记发布后可以观察 3 小时内的自然流量和互动量来调整封面图或标题。当然，也不建议过于频繁的修改，修改 2-3 次是可以的。

N0.026

为什么经常看到有违规的笔记 可以发布出来？

因为算法不是万能的，会有审核漏洞，违规笔记的违规点没有被监测到，直接就发布了；有的笔记虽然发布了但会有限流处罚，这是小红书很爱用的“冷处理”。

N0.027

在笔记中引导用户留言、喜欢 请点赞收藏之类的，算违规吗？

有运气成分在，大部分人直接在笔记中引导用户留言和互动是没问题的，但是小概率会被算法侦测到。如果提示违规，针对引导部分的语言修改就可以，图文笔记可以直接上传新的图片或者修改文本框，但是视频笔记就需要重新发布一篇内容了。

N0.028

发布的笔记我自己能看到小眼睛增长 但别人看不到我的笔记，为啥？

意味着你的笔记正在审核中还没被通过，你可以登录电脑版确认审核——
进度，或者把链接发到微信去点开看，如果显示 404 或者找不到主页
那 就是还没审核通过。

NO.029 /

我私信粉丝联系方式后被恶意 举报 导致禁言，怎么办？

只能等禁言结束且期间不要再发联系方式了，第一次禁言 48 小时解除，第二次 7 天解除，第三次就是永久禁言了，私信引流回复一定要谨慎。

引流方式参考星球文章：[全网 zui 全小红书引流招式整理](#)

N0 · 030 ,

想投薯条被提醒存在不予以推荐的内容，会被限流违规吗？

薯条不给投不等于违规，也不会被限流。薯条也有它的一套审核标准，且比笔记审核标准更严格。

N0.031

我主页的粉丝、赞藏数据数了下，跟我消息提醒里的次数对不上，为啥呀？

大概

率是系统清理了异常的数据，比如僵尸粉、刷的数据等。也有可能是用户自己取关、赞取消，秒点掉数据或者系统抽风。系统问题可以联系点击【我 - 帮助与客服 - 账号申诉】进行自查，或者直接找人工客服咨询。

NO · 032 /

可以把抖音上发布的视频搬运到小红书里面吗？

只要是你自己的原创视频就可以搬运。记得把抖音视频的水印去了。

NO.033 ，

小红书可以私发微信号吗？

可以发，但是次数多了可能会被系统监测到，记得多换几个暗号或图片，别频繁私信发。不同类目的监测程度不一样，不过企业号的监测力度会比个人号弱。

N0.034

我发出去的评论，自己可以看见，但别人却看不见，为啥？

说明你的评论有敏感字，比如说私信、联系等引流字眼，这些敏感字被系统自动屏蔽或者删除了。评论区切记不要过于直白引流，多用谐音或者小号回复用户，评论区违规严重会有禁言的风险。

N0.035-1

如果在笔记里直接提自己买的店铺名称 / 标题， 或者评论里回复会被平台禁言吗？

抱着分享的态度在内容里提店铺的名称是可以，只要不出现淘宝字眼就可以了，如果要打淘宝就用“桃子”表情包代替。评论里回复某家店铺，也是同样，别出现外部平台的名称，当然不提淘宝直接回复店铺名，也可以。

N0.035-2

无论内容还是评论都不要有引流倾向，比如说推荐你去*家、可以去...家看看，这种有引流倾向的文字，不要出现。如果有人手贱，举报你一下，很有可能被禁言。**

N0.036-1

小红书上被连赞真的会被限流吗？因为看到好多博主简介里就写了不要连赞。我自己碰到两次了，被连赞十几二十下，感觉阅读量会比平时涨的慢，碰到被连赞该怎么处理呢？

N0.036-2

连赞不会被限流，只有你违规踩线才会被限流。我曾经遇到过被用户 连续点赞 100 多次以上的情况，账号也没有事。

对于爱连续连赞的用户，建议直接拉黑他，以防是同行恶意竞争。

至于你说的后续阅读量比平时涨的慢，应该是内容问题。

总而言之这种现象不用太担心。

NO.037 /

非报备笔记一定违规吗？

不一定违规，主要内容植入够软，大家都看不出来的，就没事。但目前小红书平台一直都在大力打击软广。如果你有这类非报备的笔记合作，需要在笔记里写利益声明，比如：感谢 XX 品牌提供的试用品，感谢 XX 对本次测评提供的支持，这样大概率没事。

H

NO.038 /

有 1 篇笔记被判为广告笔记违规， 然后
账号限流了， 要怎么处理？

立刻删掉这篇笔记，近 1-2 个月不要再发任何商业性广告。可以发布真诚分享无广告的笔记，过 12 月后账号会慢慢恢复。

第三部分

箸尼内容副教据

NO.039

发图文笔记好还是视频笔记好？ 哪个流量更好？

流量好坏取决于内容质量。只要内容好、够吸引，图文或视频都可以。

小红书用户保留了对于图文笔记的阅读习惯，新手做图文笔记起号更快；视频制作会耗时一点，但视频更直观真实，也更容易竖立人设。

目前几乎全网平台都会扶持视频内容。当然，最终选图文还是视频取 鑿矚 决于你自己。

NO,040

一直没搞懂，内容垂直到底是什么意思

内容垂直是指你的人设、内容方向都围绕固定的细分类目展开，比如 美妆博主只发美妆相关的内容；家居博主只发家居相关内容。

前期建议垂直细分，后期可以跨类目发布。不要一来就啥都发，一会 发美妆) 一会发美食，一会又发知识，这样用户进到你的主页会认为 你的内容很杂乱，从而大大降低你的涨粉率。

回

NO.041 /

我出现 1 篇爆文后，其他新发的笔记 都不火了，是因为爆文截取了流量吗？

每篇笔记的流量都是独立分开的，不会互相影响。你后面发布的笔记不火大概率是因为内容问题不够优质，或者同类的内容在主页出现次数太多，导致用户点击和互动欲望下降。

回於斷回

NO.042 /

为啥我无法发布 15 分钟以上的视频？

需要先申请为视频号，申请后可享受发布 15 分钟以上视频、创建合集、上传封面、设置视频章节等权益。申请视频号需要满足以下条件：
完成实名认证；小红书粉丝 2500；发布过 1 分钟以上时长的视频笔记条；遵守社区规范，无社区违规行为。

或者满足以下任一条件：B 站粉丝 15 万；西瓜视频或 YouTube 粉丝 >10 万；抖音或快手或微博粉丝 >50 万。

爨矚

NO,043

小眼睛是指曝光量吗？

不是，曝光量指的是笔记推到发现页的次数，小眼睛指的是用户点击笔记的次数，也就是点击量。

NO,044

发布笔记后，一个赞一个藏都没有，正常吗？

正常，笔记差或者不吸引人，就没人和你互动。

但是，如果你是成熟的账号，有一定粉丝基础，且之前的笔记都不错，那就是不正常现象。检查下笔记内容是不是涉及违规内容，导致笔记被限流）平台不让其曝光。

HMWsH

NO.045 /

更新频次没太大变化，但近期的笔记 数据都没以前好，是限流了吗？

任何平台的流量都是波动而不是固定的，而且用户需求和口味也会迭代，前段时间喜欢看的内容这段时间不爱看也很正常。

下滑很严重的可以检查是不是有违规或疑似违规的情况。

毒

NO,046

—— 一篇文章发布后多久会成为爆文？

没有固定的，看内容质量。如果笔记质量好，一般 1-3 天内就会爆；小红书有时候也会突然推荐旧文，但这个概率相对比较低。可以观察发布后 3 小时内的数据，如果陆续有自然流量，那成为爆文的概率会大一些；但如果没有粉丝和你互动，那说明推荐力度不大，成为爆文的概率低。这时候，可以考虑修改下笔记的首图、标题、选题角度和内容，但不建议频繁修改。

回隣御

NO.047 /

用小红书的视频模板把图片合成 视频发布，这种效果怎么样呢？

完全可以这么做，坚持做几期试一下吧。但并不是说找几张好看的图片，拼接起来就可以这么简单。还是要注意以下几点：封面、选题、图片质量、背景音乐、文本框这几个方面。

当然，最好还是录制视频，这样的视频出品质量最高。图片拼视频的方式，适合想省事一点的引流 IP 。

NO.048 /

我在每篇笔记的开头和结尾罗列了很多关键词，效果一般。请问是否有必要每篇笔记大量罗列关键词？

关键词不是单纯罗列就出效果的，只是说适当有层次布局会增加收录机率。笔记末尾也没必要堆大量的词，选几个常用的话题就可以了。

你的笔记效果好不好，选题和质量才是最需要关注的因素。关键词要 回曝铺，但要隔开有层次地铺。

蠶

NO,049

更新频率是日更更好吗？

内容优质的前提，可以日更；如果时间精力不足，建议一周 3-5 更即可。

NO,050-1

怎么找对标博主？感觉有点难找啊

1. 搜关键词（比如四件套、凉席等），从综合、最热里找排名靠前的笔记，点进去查看博主主页确认是否是可参考的账号；

2. 从话题标签中找，比如“我最爱的床品”。话题标签会更加细分，有时候更容易找到对标账号。

NO,050-2

3. 你的发现页。如果你看多了家纺类笔记，系统也会推荐更多相关领域的笔记给你。

小众类目找到完全可以对标的博主比较困难，可以通过上述方法找相似类目的博主即可。

NO.051 /

对标博主应该对标什么？

人设定位、选题角度、关键词、话题标签、内容输出形式、标题、图片风格与制作都是可以拆解与参考的对标方向。

建议建立多个对标库，把爆款笔记的选题角度、首图、标题、常规热门关键词都记录下来学习和使用。

毒

NO.052 /

单篇笔记的点击率大概多少是不错的？

通常来说，点击率达到 10% 或以上，已经是属于高点击率的笔记了。

点击率达到 5-10% 之间，说明笔记质量还不错。

H

NO.053 /

以前账号的内容比较杂乱，现在想 垂直一点，需要新建账号吗？

如果以前的账号没违规，可以直接在该账号持续稳定发布内容；不想要的旧内容可以隐藏起来，少量删除但不要批量，否则会很大影响账号 权重。

NO,054

每周更新频次应该多高比较好？

一周 3-5 更比较合适 ' 日更 1 次、周更 1 次也不是不行。不要月更那么夸张就好。

NO,055

首图尺寸应该多大的？

1:1、4:3 和 3:4 是平台可选的 3 种首图比例，建议 3:4 竖屏，比较吸睛。

NO,056

是不是话题标签越多，点击量和互动数据越好？

话题选得越多，只能是增加了曝光入口，但不代表你就能获得这部分流量，内容不好大家也不会去点击和互动。刻板堆砌话题标签没啥意义，选几个合适的话题即可。

NO,057

加了热搜词就能增加曝光吗？

不一定。无逻辑堆砌热搜词，或者使用与自己领域无关的热搜词，对增加曝光完全没有帮助。

NO.058 /

为什么我涨粉那么慢？跟内容有关吗？

涨粉慢可能有以下几个原因：

- 1. 账号太新，内容太少，用户无法判断内容价值也不了解你，选择不关注；
- 2. 内容质量不行、低质或者不吸引人；
- 3. 内容不错但人设不具有吸引力，用户也会选择不关注；
- 4. 类目本身很小众，流量池里的对应用户本身就很少。

回：

S

NO,059

在笔记末尾 @ 各个官方薯，会有流量扶持吗？

基本没什么帮助，官方号不会回复也不会帮助推送这篇笔记。

回

N0.060 /

企业号要怎么运营内容比较有效？

你的有效我理解为能成功转化客户。首先你的主页五件套要够突出，你是谁、卖什么？专业背书是？其次。你的产品要够突出或突出卖点，平时发布内容展示产品要够美、够吸引、够真实，能解决用户痛点。

H

NO,061

视频发布多长时间的比较好？

常见是 2-5 分钟内 ' 太长不一定能专心看完 ' 不过主要看你的内容质量 和 吸引度。

NO,062

几点发布笔记流量最好？

没有最好一说。一般早（ 6： 00-8： 00 ）、午（ 11： 00-13： 00 ）、晚

（ 17： 00-21： 00 ）这三个时间段，用户使用小红书频率最高，建议新 人在这三个不同时间阶段发布笔记测试。

NO.063 /

周几发布笔记最好？

根据我的测试，周三整体流量最好，周五最差，其他时候看情况。当然，具体周几发布笔记比较好，不同类目、不同账号也会有差异，建议自己测试一下。

H

第四部分

笔记收录

NO.064 /

搜索结果那里找不到自己的笔记，为啥？

可能笔记本身没被收录，所以搜不到；

可能关键词太大太泛，你排名在很后面很难找，被你误以为没收录。 账号或内容权重太低，笔记排名太靠后，被你误以为没收录。

H

NO,065

怎么判断自己的笔记有无被收录？

搜索完整标题，如果没有你的笔记，就是没有被收录。

NO.066 /

怎样的笔记才会被收录？

优质账号的优质笔记，会被优先收录。

以下这些笔记大概率不会被收录：违反平台规则、有敏感词、被关小黑屋、有违规记录且没及时修正；内容质量太差、平台认为不适宜展示的笔记（比如大篇幅推广、比如炫富）；发布时间太久远、笔记还在审核中；被限流或者屏蔽的账号；非原创内容、抄袭、搬运等。

NO.067 /

笔记掉收录了咋办？

复查和修改 66 问解答中提到的原因，甚至申诉了仍然没被收录的话，那就别纠结了，直接 `pass` 掉，继续写新的优质笔记吧。毕竟也不是每个平台都会把全部内容收录的呀，优胜劣汰。

H

NO.068 /

所有的笔记都搜不到，只有点进主页才看得见，是怎么回事？

如果确认账号没有违规，可以找客服申诉。但出现这种情况，大概率你的账号严重违规了，建议你养号养一段时间，或者换个号重新做。

H

NO,069

很久之前发布的笔记没被收录，重新修改后可以救回来

吗？

有希望，但要看你修改后的笔记是否依然符合收录要求，否则仍然不一定会收录。

NO,070

笔记不收录，对流量影响有多大？

不收录代表无法通过搜索笔记关键词搜到笔记，少了很多搜索流量。

第五部分

引导疏解投放

NO,071

是否需要标记自己所在的位置？坐标海外可以吗？

如果对本地流量有需求，可以标记位置。如果是企业号，还可以关联自己的门店地址。坐标海外也可以标记，因为小红书上还是有挺多海外用户的。

NO,072

有一条笔记爆了，下面很多人问怎么联系我，我有什么方法让他们自助加我微信呢？

可以使用小红书群引流的方法，最安全也最高效。

具体查看星球文章：[一晚涨粉 400+、引流 80+，人人都可以复制小红书群聊涨粉引流法](#)

回

NO,073

如果有人要链接之类的，该如何回复？ 直接私信说我自己卖的会不会把他们吓跑？

在评论区回复一句：回你啦，已回复等谐音，引导用户看后台消息。私信可以直接说是自家产品，怕吓跑就说这里不方便发链接，换个地儿沟通，加：XXo

——

小红书多数都是有直接购买欲望的人，能被吓跑的用户大概率都不是你回的精准客户。

NO.074 /

可以直接把自己的小红书 ID 改成 微信 ID 来引流吗？

可以，但不是每个用户都懂这个暗示，也需要引导一下他们才会添加你。

NO,075

有人私信我要微信，用什么暗号替代比较好？

加微；加V；加VX；微▼；V心等，机器会识别出来但不是每次都会判违规。直接说微信两个字最危险，用不同的图片引导比较保险，且次数也不能太多。

NO,076

私信可以发链接吗？

不能，会违规。引导到微信里发链接比较好。

NO.077 /

粉丝私信问我要联系方式 但最后还是没加我，怎么处理？

因为小红书打开率本身挺低的，粉丝可能问你一句之后要过很久才重新打开。你可以追问一下，有些粉丝看到提醒会重新回复你。当然，不加你也有可能是找到其他家了，觉得麻烦又或者是忘记这事了。

回斷回

NO,078

私信引流违规了，要怎么处理？

静默一周，期间不要再进行任何违规行为了，养一养账号。

NO,079

在别人的评论区引流截流 可行吗？

可行，但可能会被同行恶意举报或者原作者删除，不是每次都能成。

NO.080-1 /

请问投薯条应该投点赞收藏量，粉丝量，还是阅读量好？哪个效果会更好？

首先这三个参数：赞藏、粉丝、阅读量，其实是对应了不同行为习惯 的用户。例如，你选择薯条投赞藏，就代表着薯条会投放给那些习惯 点赞藏的用户。

NO,080-2

薯条投放的基准是选择基础数据好的笔记，比如说新发笔记有一定的互动量的时候，就可以选择立马投放。个人建议可以先投放小金额，选择投阅读 or 视频播放量，测试一下用户对你新发笔记的喜好，我们根据用户是否有兴趣相对应的修改标题和首图。

NO.081-1 /

什么时间段投放薯条比较好？

投多长时间的？

要看对应类目的用户画像，有些类目下午投放效果好，有些类目晚上 投放效果好。比如用户群年龄层偏大，上午 6 点开始投放效果可能不错。

NO,081-2

至于投多长时间，普遍测试效果投 12-24 个小时最佳，需要看你的笔记质量和用户习惯。

每个账号情况不太一样，初期投放可以同一篇笔记同时设置 12 小时， 和 24 小时分别投相同小金额，根据反馈的数据调整投放时长。

NO,082

本地门店怎么引流？

你的地理位置要标记好（账号和笔记里都有位置可选）；你的笔记内容和关键词也可以铺一些本地的词语，会有助于本地门店引流。

NO.083 /

企业号涨粉越多，引流效果越好吗？

两者没有直接关系，关注你就是对你产品或门店产生了兴趣，属于潜在购买客户，但不一定能引流转化，所以别太关注粉丝增粉，多关注引流转化效果。



NO.084 /

笔记互动量很好都成为爆文了，但没人来咨询购买，怎么引流比较好？

爆文、热门跟精准本身会有些冲突，爆了但这些流量不一定是精准流量。尤其是当你的爆文笔记跟产品一点关系都没有，那别人为啥会来购买呢？你要用产品去吸引，才会有人来主动咨询和购买，别过于追求爆文。

NO,085

是不是做精准引流，就不用管热门流量了？

当然不是，如果能成为爆文当然是又多了一个流量渠道。只能说，不要过于强求，如果最终目的是引流，需要根据引流效果来调整自己的内容。

第五部分

运菖翻爰现

(谜看)

爰

NO,086-1

刚接触小红书，听说小红书流量比较大，做博主也可以 赚钱，请问如果把博主当做副业的话，每天要花多久时间？以及怎么能赚到钱？

对比其他公域，小红书整体流量不如人，但流量很容易获取倒是真的，且带货 转化率很高。

赚钱肯定可以赚钱，赚多少怎么赚看你所选赛道。

引流到私域成交跟依赖平台接广告是两种不同的玩法。

缪

NO,086-2

如果你想当一个兼职博主接广告作为副业收入，那么前期需要花多些时间去研究清楚平台游戏规则，pr都喜欢什么的号，内容如何策划和输出。各方面都清晰了，就可以相对稳定输出，但不是每个人都能立刻做出爆款，要有耐心，定期复盘根据数据去做调整优化。

等你都熟悉稳定下来后，一周三更差不多啦。每次花的时间因人而异，有人 1-2 小时，慢的 3-4 小时都有。若你找到自己的那套路子和方法，写笔记就快好多啦。

毒

NO,087-1

我的定位是职场。但是不知道怎么下手，目前是手写工作的思考和复盘，阅读量 100 多。几乎没有点赞或留言。请问职场方面应该怎么做？有没有哪些博主来模仿？不过我还没有有具体定位，想通过每天写工作的事锻炼写作和思维能力。

NO,087-2

有两件事情是你现在需要做的，第一件事是想好做小红书的变现渠道，做职场内容的话，未来是卖课程？还是接推广合作？有没有想过这些问题。当你想清楚这些事情时候，必然内容就会有偏向性了。

如果没太想清楚，那么就搜索职场相关的博主，近1年起粉、10W以内博主，5个左右。每个博主罗列出来10个最高赞藏话题。这样你就有50个选题了，在此基础上，你可以挑选感兴趣适合自己的话题。建议拍摄视频，利于建立真实感的人设，增强信任感，流量也比较好。动起来～先调研，再好好做内容。

NO.088-1 /

养生类的笔记爆了以后，被限流了，说是【效果未经验证的 自制产品】，是不是养生博主都存在这样的情况？养生博主 的变现方式可以往哪方面发展呢？

是的，养生博主会有这个困境，已经不是 1 次 2 次遇到这种情况了。

但是也看是什么品，养生食物方面会管的松一些，只要把食品证注册下来，如果和一些药品相关的产品，会管的更严。

H

NO,088-2

以下方法可以尝试一下：

第一，笔记内容关键词多用谐音，不要用具体的名称，具体的名称会容易触碰 红线；

第二，少提功效类的词汇，切勿夸大事实；

第三，以少胜多，多发笔记博通过的概率；

八经销售。品牌化，走正规的出售渠道，有品牌就可以注册企业号，可以正儿

NO.089-1

我女朋友开了一家纯猫的宠物店。主营：猫咪售卖、美容洗护、商品售卖、猫咪寄养、猫咖。目前问题：因为门店的主要盈利来源于“猫咪售卖”，但是单店的自然流量太小了，现在收益遇到了天花板，我想看看能不能让她做小红书去引流到微信，卖小猫咪。但是对小红书玩法不是很清楚，想听听你的意见。

盟
釋

NO,089-2

宠物博主在哪个平台都是很容易火的，当然也很适合小红书！

如果以猫舍 / 宠物店为出发点，两个思路：

走个人号，人设以宠物店老板小姐姐为出发点，分享工作、生活的路线，自然引流。

也可以开一个企业号，分享工作中点滴，企业号可以精准触到客户，且引流上比个人号松一些。

NO.090-1

关于做账号，我现在有两个想法。一个是做训犬以及宠物相关的，另一个是同步我自己的遴选备考过程。有个疑问，就是因为两个方向的用户重叠性很小，我的内容是在两个账户上发，还是在一个账户上发好呢？在同一个账户上发的话会不会影响系统推荐呢？

回於斷回

NO,090-2

一个账号初期做两个内容，肯定是会影响垂直度的，一定要分开来做。关键词 垂直才会被算法识别，放在对应的笔记分类里。

有的品类到了一定粉丝量（万粉）可以混合来做，比如说母婴和家居（分享宝宝好用的餐椅等等），或者健身和饮食（健康餐等）。

而训犬（宠物类）和备考（知识类）完全没有重合度，虽然都是和教育相关，但是针对的客户群体完全不一样。所以无论粉丝多少，都需要分开来做。

H

NO.091-1

报备的图文和视频，是不是没办法发横评的内容？就是拿品牌方的产品和市面上其他产品进行评价测试，我之前发的图文横评，说我恶意贬低其他品牌.....是我笔记的问题，还是报备的内容就是没办法进行横向测评？如果可以横向测评的话，有没有报备的横评案例可以学习一下。 讓

NO,091-2

产品测评的内容，目前走报备就是比较难。

产品测评如果不走报备，大概率是可以过的。前提是不要故意诋毁，就是中肯的测评，不要过多主观意愿。

这个现象出现有一段时间了，有关于产品的红黑榜内容，很容易被商家投诉。但是你可以做单个产品的测评，以及同一个品牌旗下的产品测评。

NO,092

盘了一家加盟式炸鸡店，马上开业。想问问这种产品 同质化比较严重的线下实体店，能不能做小红书？

能不能做，其实很简单。看一下同行有没有在做。

——
参考“叫了个炸鸡（赤羽店）”，也是某分店，评论区有很多人问店址。所以肯定是可以做的，这一点毋庸置疑。建议用企业号注册，因为企业号能做定位，比较方便门店引流。抖音同城流量也不差，两个平台可一起做，抖音企业号还可以做团购等活动。

擊

NO,093-1

小红书新人，准备做健康养生类的账号，计划内容范围 运动 + 饮食 + 经络按摩（因为我认为健康的养生需要运动结合饮食和按摩，才是最合理的），形式为图片 + 视频。我的账号定位是否有问题呢？（我的内容涵盖的会不会有点多了，不够细分，还是我做账号的思路需要换一个方向？）

NO,093-2

这个方向的账号，未来变现能力会不会太低（我的理想状态是月过万）这类账号的变现方式，哪种是大头哇？

（我理解是带货、广告合作）

运动 + 饮食 + 经络按摩，这三个范围太广了，分别属于三个不同类目了，一定要垂直，从你擅长的开始做起。或者你可以考虑真人出镜，以一个会养身的小姐姐角度出发，分享生活，会健康饮食健康运动，做自己个人品牌。 B

NO,093-3

还有图文和视频，择其一比较好，视频的话可以考虑从简单的口播形式开始做起。

做好了，变现能力不会低，放心。你要实现的月入过万目标以万粉为界限吧。肯定带货更赚钱。广告是形象赚钱，带货是信任赚钱，广告有周期，带货可以矩_罪 7
m 军丁 o

NO.094-1

我在小红薯发了自己第一篇关于「印度占星」的笔记。笔记一开始的点赞量和评论对于我这个新手来说，已经很不错了。但在发完笔记后的 2 个小时左右，我的账号收到了警告提醒。接着我的笔记就无法通过搜索关键词找到了。星座类的内容应该怎么做比较好？

回險組

NO,094-2

占星是属于很容易踩到封建迷信雷区的内容，在哪个公域做都比较困难。

至于小红书上，有以下建议：内容上，建议先做每月每年的不同星座运势分析。可以每个星座每月一次，桃花运，财运等不同运势一起说也可以分开不同视频。目前看到能跑起来的都是这类比较多。也可以蹭一些短暂热点，比如高考就出一个星座高考或者学习运势，或者祝福签这种。明星也可以稍微蹭一蹭。不太建议科普，关键词太容易踩到雷区。双子座双鱼座等这样常见的运势分析或者面相分析都勉强还行，监管有

可以

NO,094-3

形式上，建议拍视频口播，露脸或者带露半脸的面罩（遮脸比较有大师的神秘感）。
可以纯口播，也可以旁边放着星盘去讲解。

可以参考的几个，「\V号：

占星导师万秋（8万粉左右，带面罩视频，每月星座运势分析）

占星师 Eliza （2.5万粉左右，露脸视频，每月星座运势分析）

安月寶占星医美师（18万粉，露脸带星盘出镜分析，有开薯店带水晶之类的货品。
内容医美也有星座也有比较乱，可以参考星座部分）。

NO.095-1

在你们的鼓励下，我开始了小红书之旅！谢谢！名称还是 跟其他平台一样（ # 花花在波尔多 Vlog ），主要分享葡萄酒，法国美食和其他的风土人情） o 我的问题是： 1 ）这样领域会不会太散啦？我是否可以只分享葡萄酒和法国美食，还是一定要取其一？ 2 ）我在考虑艺术品和博物馆方向，是否需要重新开一个号？谢谢

回聽

NO,095-2

葡萄酒和本地美食可以放在一起写，但建议前期以其中之一为主。假设以葡萄酒为主，前期可以做一些科普小白和专业性的内容方便数据起量。

比如：

带你认识全球或者法国 ### 产区

新手品酒指南（术语、品种、点酒、颜色、价格、开瓶方式、保存方式等等可以出很多期了）

葡萄酒测评指南（多个维度测评，种草拔草）

回芸

独特的美食美酒搭配技巧或者不为人知的喝法 etc.

威

NO,095-3

至于选哪个为主，主要看你的目的，做这个小红书是为了单纯兴趣分享、引流到私域带货还是啥。

根据目的去选人设定位和内容。

艺术品和博物馆方向是另外一个类目，有意做大这个号就另开吧，只是偶尔分享可以放在现有的号，同样是看你做这个号的目的是啥了。

NO.096-1

最近有一篇资料引流的笔记数据不错，一篇笔记目前增粉100左右，还在小幅增长，针对这样的笔记，有必要付费营销推广吗？

职场、知识博主，想靠知识付费变现，引流到微信会被警告修改或限流，所以我在想是否可以在小红书内做专栏变现更好些。

NO.096-2 /

凡是有引流目的的笔记，我都不建议投薯条，尤其是已经有效果的资料引流笔记。千万不要投薯条！！！投了就是羊入虎口，审核到违规直接就把你笔记流量给停了，就让这个笔记自然曝光就好了。

如果自然曝光的笔记，流量突然断了（被审核到引流），可以改一改内容，再发一次。

专栏变现可以的，和引流变现不冲突。个人 ip 现在做小红书群引流违规性最低，可以多用群引流。我没有说过，一丁点不可以引流，只不过要多尝试方法引流，必须是人进到微信里，效用是最大的。

聲

NO.097-1

我是母婴家居类品牌雅赞的全国总代理商，现在想增加小 红书的引流渠道，有以下几个问题想请教一下： 定位的话，是直接做带货 IP？还是好物分享 IP？哪个更容易 涨粉？初期的内容方面，是否要体现我带货的品牌？是不 是安排合集效果更好一些？对标账号应该参考哪些方面？除了关键字、标题、图片风格，还有其他方面吗？ 回靜

NO,097-2

1、好物分享 IP 其实也是在带货，你问的是软硬广的区别？搜下雅赞的笔记，基本直接发硬广告做精准的，互动和粉丝数据都特别特别惨淡，引流效果未知。其实还是建议你以家居 + 母婴的人设去做好物分享，做一些家居好物系列，软性植入更容易涨粉和涨互动，引流效果也不会差。

2、小红书鼓励“真实真诚分享”，一开始不建议硬 sell 品牌，可以软植入甚至先不提品牌，等他们自己来问，然后私信引流。内容方向的话，可以考虑做：系列

1：把多个好看的床品拼图拼在一起（搜“四件套”能找到巨多这类笔 福細回 蠹

NO,097-3

被问了 800 次的夏被、私藏分享 xx 款小清新少女心的凉席。

系列 2：只展示单个产品，把最美的那张放在首图。（参考睡货床品软装馆的笔记）以真人使用体验的口吻去解说这些床品有多好看有多好用诸如此类。

系列 3：科普攻略类（同样，搜四件套就可以找到巨多可以参考的选题）教你如何挑选床品、教你如何避坑等等。

续。列 1 属于合集类，小红书天然喜欢这种，可以先测试 5-6 篇看看，效果好就继

NO,097-4

3、关于对标账号

(1) 不借用工具快速找对标的办法

搜关键词（比如四件套、凉席等），从综合、最热里找排名靠前的笔记点进去查看主页，确认是否是可参考的账号；

从话题标签中找，比如“我最爱的床品”，话题标签会更加细分，有时候会

更容易找到对标账号。

主页推荐页，看多了搜多了家纺类，系统也会推荐更多同领域的号给你。

NO,097-5

家居类，腰部下端、初级达人博主更值得拆解和模仿。

“家居好物”是个竞争大的词但也是个流量大的词，可以在标题、文案里都多用。

(2) 人设定位、选题角度、关键词、话题标签、内容输出形式、标题、图片风格与制作都是可以拆解与参考的哇～最好能建立一个库，把爆款笔记的选题角度、标题、常规热门关键词都记录下来学习和使用。图片尤其值得重点学习，对于好物分享类 IP 很重要很重要。

NO,098-1

我想在小红书做图书、电影推荐；成长心得分享的一个 ip，想知道这样的 IP 能接什么样的广告？以及相应的报价是什么样的？还有做这个 ip 还有什么变现途径呢？

首先说一下电影资源剪辑变现，这种账号上手比较简单，会吸引很多泛粉，可以带上一些账号周围的产品，比如剪辑课程，模板或者剪辑插件，或者根据剪辑的内容带上一些励志，教心理的书籍（整体带什么产品，主要看账号做的什么类型多，根据账号选择适宜的产品）。

墨躁

NO,098-2

还有图书变现的话，成长类博主比较容易接到，别的也会有推广费用。

就涨粉速度来说，电影粉涨粉比较快，图书粉慢 设吸引力；就变现难易度来说，成长博主会简单

般以书籍置换为主，koc 级

些，但也要看内容质量和人

NO,099-1

我持续输出了 10+ 篇笔记了，但是基本上都没什么数据流量，甚至很少有点赞评论之类的互动，是不是主要原因还是笔记内容质量的原因呢？有哪些方面待优化呢？

你的账号还蛮像营销号的，首先平台就不想给你流量，因为会认为你这是广告（虽然 你是真实分享）。

你账号做的时间其实也不算特别长，7 月才开始密集发布，所以也别太焦虑，放宽心态，专注于做好内容更重要。

貝髯巍貝

NO,099-2

其次，可能在测试期的原因，内容和主页都比较乱，有吸引力的选题偏少，封面图也不大好看。仔细看了下笔记里写的文字内容，其实还是有些写得不错，有积累和思考。但整体笔记质量偏低，导致你的流量和互动都不好。

接下来呢，可以往这些方面优化下：

-、优化选题。你发的单品分享确实太像广告，真实分享的态度是平台认可的，可以保持。这些内容方向可以参考下：

NO,099-3

(1) 真实护肤分享，从价格、性能、如何选购、搭配使用等方面去策划选题，比如平价系列，xx元搞定全套，产品体验红黑榜。多站在用户角度思考他想看的是什麼，他的需求是什麼。首图可以改成那种多个产品合起来拍的那种，加个贴纸、花字标题就行。

(2) 干货知识类型，敏感肌的正确护肤步骤、错误护肤步骤、日常护理全套方案、前后对比系列、哪些产品成分不适合敏感肌接触、敏感肌可以用的护肤

NO,099-4

二、 优化图片，照片清晰、简单美化、主题鲜明、标题突出、找好对标博主，仔仔细细研究清楚每个作图细节。如果自己判断不出图片好坏，跟个人审美有些关系，持续大量看美图去总结可提升。

三、 进一步优化文字内容。

四、 如果上镜的话，建议真人出镜做视频，这类账号的变现价值会比图文和非真人出镜要高。真做视频的话，也要多看几个做得优质的护肤博主，学习人家的优点。当然还是看个人条件、有无时间和意愿，自己衡量。

NO,100-1

8 年公务员，兼职公众号写作 4 年，工作原因不方便真人出镜。发过一些名人语录，有爆款但不涨粉，也做过线上写作辅导班，不考虑私人辅导和修改变现。

目前考虑做写作或公文写作博主，后期售卖写作资料。想问，写作博主没有真人人设是否可行，还有其他变现方式吗？

NO. 100-2 /

做公务员方向的博主，很多都是非出镜的，你卖写作资料，其实出不出镜无所谓，只要把资料展示好，就可以了。

其实你的变现方向属于资料引流大方向，只不过卖的是付费资料。用资料引流，真的不难。难的是开线上的训练营，需要累积一定量的粉丝到微信里，才能开得起来。关于变现方式：前期变现以资料变现，后期以课程变现，另外能否做一些公务员面试的辅导？（调研下这块的需求）除了卖一些虚拟资料和自己的训练营。你也可以考虑分销其他机构的公文写作图 W 、 和课程，把 sku 给拓展开～