

# 小红书企业号掘金，转化4大流程详解

产品名称	小红书企业号掘金，转化4大流程详解
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

## 产品详情

我们都知道，小红的用户量已经突破3亿，日活1亿多，其中七八成是女性，一二线城市的大学生、白领，并且都是高知高消费人群，忠诚度也高。近年来，像完美日记、珀莱雅这类国货真的靠小红书种草以火箭一样的速度蹿升为美妆类的头部品牌，也有很多民宿依托小红书传播成为爆款网红店。

想要抓住小红的红利，作为商家需要先认识小红书企业号，这是小红书官方助力企业在平台营销转化的重要工具。

什么是小红书企业号？

小红书企业号可以理解成小红书版的“服务号”，代表商家形象。官方对企业号的定义非常的书面化，我们简化一下说人话就是：

1. 给企业或品牌一个自我展示的窗口，也能完善平台内容

小红书不断地在完善场景+营销+消费这三者之间的关系，平台发展起来需要考虑商业化，品牌或商家自身也需要宣传，不管是网红的种草还是品牌商家自己的展示，都是为了丰富平台内容，而且平台也能获取一定的收益。

2. 完成内容种草到交易转化

小红的典型人群是在小红书里获取用户购买的意见的，其实就是这群人是为了购物和消费获取信息，然后再进行购买决策，而刷娱乐休闲是附属价值，这与抖音这类平台恰恰相反。因此交易转化在小红书上是非常自然的事情，举个例子：

作为一个女性，我想在附近找一家泰式按摩的店，以往我可能要去大众点评找，但是大众点评的评价多数是用户对店铺的评价，且这样的评价可能不多，毕竟多数人没有消费完去做评价的习惯，如果我想问某个问题基本也不会去问用户，因为软件上没有用户间的互动氛围。如果是我在小红书搜索就不一样了，我能搜索到附近的按摩店，能看到用户对该店铺的探店笔记，有问题我能私信或者评论这个作者这个笔记，因为小红书上用户有这个习惯，并且zui有意思的来了，这个按摩店自己还能发布笔记，以及我可

以联系这个店铺问公开平台上了解不到的一些问题。

总的来说就是平台上有很多精准用户，他们在平台上是为了进行消费决策的，而作为商家也需要精准的针对这些客户进行营销宣传，形成自己的流量池子。比如把用户导流到个人号，朋友圈和私聊更深入的转化，形成品牌的自有流量池。

小红书企业号有什么作用？

我们梳理了官方的概念，对于多数商家来说，以下的这些功能能有效的助力营销转化

整个转化过程就是：展示主页——内容种草——营销转化——优化运营

展示主页：

添加联系方式&关联线下地址

企业号门店关联，关联成功后企业号即可在主页展示线下门店。企业号添加联系方式，展示自己的电话号码和地理位置，用户可以直接联系预约。

内容种草：

搜索导流

当企业号的笔记数和粉丝数满足一定条件，小红书就在搜索栏内自动推荐或置顶企业号，比如搜索“旅拍”，内容相对优质的企业号笔记就能得到优先展示，获取自然流量。

@ta翻牌

企业号可勾选用户发布的“@企业号”的笔记，并将其展示在主页通过翻牌用户笔记，展现企业热度，同时增强与用户的互动。尤其跟网红合作做推广，这一功能也能将网红的流量导流到企业号，精准营销。

营销转化：

话题&活动

企业号可以免费申请和运营一个企业号名称相关的商业话题，用户发笔记时候可以选择该话题，做抽奖活动的可以使用，促进跟粉丝的互动。企业号可通过带抽奖组件的笔记，发起个性化的抽奖活动，帮助企业号更容易的带来粉丝，这个功能非常实用，实际操作中能有效的促进评论转发和赞藏，有效的吸粉促活。

私信功能

企业号可以设定自动回复，进一步提高与用户沟通的效率，有时私信太多回复不过来，企业号也能登陆电脑端快速回复，避免流失客户。另外私信可以向粉丝群发消息，支持图片，文字，笔记，商品，优惠券等，可有效的促进用户的活跃。zui重要一点是能看到群发的数据表现，包括私信送达量、打开量和点击量。

优化运营：

后台数据的粉丝分析包含了粉丝的增长情况，以及粉丝年龄、性别等情况。账号笔记数据包含了企业号的笔记的流量情况，笔记的阅读和点击情况，以及单篇笔记的数据分析情况。

合作笔记和商业话题更适用于进行广告投放、达人合作等营销活动，我们后续会在系列内容《如何做好小红书企业号》进行说明。

想要进行小红书企业号认证，或者了解认证服务的欢迎随时跟我交流。