

小红书利好新人的“去中心化”流量机制

小红书种草，达人推广，KFS种草策略，小红书图文

产品名称	小红书利好新人的“去中心化”流量机制 小红书种草，达人推广，KFS种草策略，小红书图文
公司名称	杭州灸明互动科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	钱塘区2号大街519号佳宝科创中心2栋1402-1403
联系电话	17780655966 15557173392

产品详情

小红书去中心化的流量推荐机制，也利于源源不断的新人、素人入驻。

接近小红书的人士对「界面新闻·创业zui前线」表示，小红书的流量不倾斜给头部，主要看内容。主要的衡量指标是，内容的关注度和评论互动量，这两个分值zui高，其次是收藏和点赞。若按照分值比例看，关注度4分，评论度4分，收藏2分，点赞1分。依次综合分值，决定流量的分配。

同时，小红书的精准且高质量的用户也是其他平台不可比拟的。

小红书用户多数是城市白领，具有购买需求大、品质要求高、用户粘性强、转化精准、复购率高等特点。其中社区70%用户是女性，主要关注美妆、时尚穿搭、母婴、家居、健身护肤、旅行等品类。

小红书也曾经努力推动过男性用户的入驻，zui终将男性用户的占比从10%提升到30%，他们主要关注的是数码、财经、户外等品类。

“在我看来，小红书社区主要聚焦的就是白富美，小红书的老板毛文超和瞿芳都是海归，管理层也是偏精英文化，这就决定了社区坚定走品质消费的路子。”接近小红书的人士对「界面新闻·创业zui前线」表示。

为什么做小红书种草要选灸明互动

灸明互动深谙小红书种草法则，熟悉小红书从种草到转化的全流程，提供包含前期数据分析、种草策略规划、种草达人合作、投流规划、站内转化闭环设计、站外导流路径构思、转化承接、种草策略更新调整、后续效果持续评估.....等在内的全套小红书种草服务，并对新品牌可做品牌推广建议策略赠送