

小红书代理 | 干货分享 | 品牌如何在小红书评论区下功夫？评论区要怎么做？

产品名称	小红书代理 干货分享 品牌如何在小红书评论区下功夫？评论区要怎么做？
公司名称	柏众网络科技（广州）有限公司
价格	.00/件
规格参数	小红书投放:开户 代运营 充值 聚光平台:开户 代运营 充值 柏众科技:开户 代运营 充值
公司地址	广州市海珠区新港东路保利世界贸易中心E座
联系电话	13044251623 13044251623

产品详情

如何利用评论区组件玩转小红书广告？别错过蒲公英评论区组件！

一、评论区组件是什么？

- 评论区组件是一种原生营销工具，旨在提升蒲公英内容合作笔记的营销价值。
- 通过评论区组件，品牌可以在合作笔记的评论区配置文案和跳转按钮。
- 该组件会固定展示在评论区的首位，并且用户点击按钮时可以跳转至搜索结果页、商品页或店铺页。
- 这样一来，用户的决策路径就变得更短，从而提升小红书广告的交易转化效率。

Tips: 使用评论区组件无需额外付费，只需要在建立笔记合作任务时勾选完成配置即可享受该功能。

通过巧妙运用评论区组件，您可以在小红书广告中为品牌带来更多曝光和转化机会。不要错过蒲公英评论区组件的潜力！

产品转化链路：浏览 浏览评论区 点击评论区组件 阵地 转化阵地：搜索详情页/商品详情页/店铺页二、产品价值

1. 捕捉优质互动：评论区组件可以帮助品牌捕捉到更多的优质互动。当用户浏览合作笔记并进入评论区时，他们可以通过点击评论区组件进行跳转，进一步了解和购买品牌的产品。这个过程中，用户可以提出问题、发表评论，从而增加与品牌的互动机会。

进入评论区是用户对品牌/内容感兴趣的重要标识，而评论区组件的露出可以更容易地吸引高价值用户进行互动。通过评论区组件的使用，品牌可以覆盖更大范围的目标人群，并集中引导那些对品牌感兴趣的 用户进行沉浸式浏览。根据上线以来的数据分析，评论区组件的点击率为品牌带来了高达75%的新互动 人群。这意味着通过评论区组件，品牌能够吸引到大量对其产品或内容感兴趣的用户，并且有效地推动 用户与品牌之间的互动和转化

2. 高效内容种草

通过评论区搜索组件，可以缩短用户的搜索路径，提供一键链接到更多相关的优质内容，实现1+N的品 牌种草效果。根据上线以来的数据分析，与未使用组件的笔记相比，使用了评论区组件的笔记同期回搜 率增长超过100%。而且，评论区组件贡献的搜索量可占笔记带来总回搜量的60%以上。

3. 强化购物意向

通过评论区商品/店铺组件，可以直接跳转至交易界面，减少二次搜索带来的流失，从而强化消费者的购 物意向。据上线以来的数据分析，某美容类3C产品投放案例中，使用了评论区组件后，笔记整体ROI达 到了大于1.9的效果