

# 小红书聚光平台媒体介绍，小红书聚光代理推荐

产品名称	小红书聚光平台媒体介绍，小红书聚光代理推荐
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

目前，小红书拥有大量高质量的流量，各行各业在该平台上进行投放都取得了很高的比例。教育、文旅、隐形眼镜、医疗美容、食品饮料、母婴、家装、婚嫁、宠物、内衣、大健康以及3C等行业都是搜索量很高的行业。作为攻略平台的小红书，它的搜索功能已经占据了一定的地位。当用户有特定需求时，通常会打开小红书进行搜索。小红书上的广告通常被标记为“赞助”。

许多老板对推广或者在小红书上做广告并不熟悉，不知道如何获取客户。今天我们具体来讲一下小红书聚光平台的广告位、定向方式和转化链路（如何获取潜在客户）、计费方式。

### 一、广告位

#### 1. 信息流广告位

信息流广告分为全站智投、信息流广告和视频流广告。

全站智投广告会在信息流和搜索场景中投放，可以提高计划的曝光率和效果稳定性。

信息流广告是小红书上的热门资源位，可以精准定向客户，并且具有良好的转化效果。

视频流广告支持将视频笔记投放到单列视频流场景中，对于追求效果的客户来说，是一个很好的流量补充。如下图所示：

## 2. 搜索广告

小红书的搜索广告非常重要，因为小红书的搜索攻略占据了很高的比例。小红书的信息流广告结合搜索功能更能体现出其广告的价值。如下图所示：

\

### 二、定向方式

在小红书上，封面起到了定向的作用，它决定了我们获得的流量的精准度。而内容则是系统帮助我们找到合适的流量的方式，而封面可以起到筛选流量的作用。对于全站智投广告来说，我们可以根据自己的行业选择地区、年龄、性别等进行定向，这种定向方式是系统推荐的。如图所示：

信息流广告和视频流广告的定向方式有三种：通投、智能定向和高级定向。

通投是将广告投放给小红书的全部用户，不进行人群限制。

智能定向是系统根据行业、产品属性和投放目标等信息，挖掘与广告内容相关的精准人群，可以理解为系统的推荐。

高级定向则是通过平台精选、行业兴趣、关键词、人群包等筛选更高质量的用户。我们可以根据这些条件来定制广告投放的人群。

除了上述定向类型外，我们也可以根据地区、年龄、性别等更多定向选项来选择目标受众。此外，我们还可以自定义人群，并将广告投放给与小红书用户相匹配的人群。

搜索广告这个很熟悉了，关键词就是定向，主要还是关键词要想好。站在用户的角度去多想一些关键词，最好能选够一千词。如下图：

### 三：获取客户的转化链路

小红书有多种获取客户的转化链路，其中最常用的是私信链路。在小红书上，只需要花费一定的费用就可以获得私信引流豁免权限，从而可以随意发送手机号码、微信号等信息，而不用担心被fenghao。此外，私信链路非常原生，效果也最好。

#### 1、私信链路

当用户看到我们的广告笔记后，如果对我们的内容感兴趣，可以通过点击我们设置的私信组件来进行私信。平台提供了两种私信组件：互动栏胶囊和置顶评论。置顶评论需要编写相关文案，并搭配平台提供的四种组件按钮文案使用。这些按钮文案包括立即咨询、立即参与、立即领取和立即预约，基本可以满足

足我们的需求。此外，用户还可以点击我们的头像进行私信。在最近30天内消费满1000元之后，平台会在每周二为我们开通私信服务组件。通过专业号的私信服务组件，我们可以进行欢迎语、快捷语以及自动问题回复的配置。

## 1.1 私信留资

这个步骤很容易理解，就是引导用户留下手机号码或微信号。请参考下图：

## 2、表单链接

表单链接是通过落地页收集用户的姓名、手机号等信息。然而，表单链接的效果并不理想，并且使用频率也很低，因此不建议使用该方法。

## 3、电商推广渠道

### 3.1、小红书电商

如果您希望在小红书上直接销售商品，可以尝试使用小红书电商渠道。在开通小红书店铺后，您可以在笔记中添加商品链接，并通过广告推广来促进商品下单或提高商品下单的投资回报率。此外，电商推广还可以通过多种笔记形式进行，包括内容合作笔记、个人笔记、主理人笔记、买手笔记和企业笔记，适合构建电商推广矩阵。电商销售组件的按钮文案可以使用“购买同款”。

3.3、此外，还有一种方法是利用产品宣传和各大电商平台（如淘宝、京东、拼多多）以及社交媒体平台（如抖音、抖店）来进行推广。这种方式非常简单易懂，只需要在笔记中种草并在评论区进行引导即可。需要注意的是，这只是一种引导行为，不应该包含跳转链接。

## 四：计费方式

小红书的计费方式有两种，分别是CPC和OCPC。

### 1、CPC点击计费

这种方式是根据点击次数来计费，只有在用户点击时才会扣费。适用于品宣种草和面向小众用户投放的场景，也可用于推广爆款笔记。

## 2、OCPC计费

OCPC计费方式适用于追求效果的广告主。如果成本超出了平台设定的20%，小红书会进行赔付。这种方式适合于面向大范围用户投放的商家。

此外，我们还提供小红书自主开发的软件，可以帮助大家实现自动回复、自动关注等功能。

目前小红书的流量非常好，如果您需要开户推广或者对小红书还有不了解之处，欢迎联系我们。我们拥有丰富的运营经验和成熟的技术支持，可以为您提供专业的帮助。