

小红书广告投放十大秘籍，必看！

产品名称	小红书广告投放十大秘籍，必看！
公司名称	广州点赞传媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区萝岗街道锐丰中心3栋
联系电话	15999978951 15999978951

产品详情

1、小红书效果广告的广告位有哪些？

发现页信息流：第6/16/26位

关键词搜索广告：搜索结果页面3/13/23/33位

2、在小红书投放广告的操作流程是什么？

A：首先用小红书账户认证企业号

B：广告账户绑定小红书企业号

C：上传广告素材物料如：落地页、广告图片素材、广告文案等相关物料

D：广告账户充值，广告账户需要有充足的余额，广告账户没有余额或过低将会影响广告投放效果

E：等广告审核通过后广告就正式投放

3、小红书笔记的分发逻辑是什么？

分发逻辑：笔记分发有初始流量，再根据给笔记打分(ces)，再根据 ces 是否高展 ces
= 点赞1分 + 收藏1分 + 评论4分 + 转发4分 + 关注8分（仅供参考）

4、关键词要怎么定？定几个？

3个即可。下拉框搜索产品，后面会出现很多的下拉框词，选择比较符合产品调性的关键词即可。

5、投放薯条时，第一阶段要注意什么？怎么判断？可以持续投入多少？

第一是标题和封面，用户首先是阅读后才能和我们产生互动行为，如若标题和各方面内容都无法吸引到用户，那互动的人肯定会少。所以前期投放时，要先做测试，点击率阅读率在15%以上，就可以继续投放。

小红书广告投放十问十答-广告人干货库

6、为什么信息流投放，需要在社区笔记铺垫量达到以后，再开始烧信息流广告呢？

因为直接投广告，用户去站内搜没有用户用过你们的产品，不利于转化，效果也不好。

7、小红书笔记流量的三个主要来源？

第一是推荐，第二是搜索，第三是关注。

推荐流量：相当于是系统猜用户喜欢。它的精准度会比较差，毕竟是猜的。

搜索流量：是用户告诉系统：这个东西，我想要了解。它的精准度会比前者好很多。

关注流量：一般只有在博主知名度较高，粉丝量大或者粉丝跟自家产品的目标人群比较契合的情况下，才比较有用。

8、新号数据差怎么办？

需要一个个去优化，深度认知用户，对比同类高质量赞。可以从以下几个维度进行优化：1情绪点；2泪点；3新奇点；4美点；5槽点。

9、同一个计划，部分素材投不出去，是不是意味着素材不吸引人？

当投放不出去的话，有三个方面的因素。

第一个是先看笔记点击率，它的点击率有没有低于2%？如果低于2%，说明是素材的原因。

第二是不是出价，我们的出价选择0.1、0.2根本跑不出去。以及竞品投放，出价会比较高，所以导致我们的流量会受限。

第三是人群标签有没有过窄，比如说我们只投一线，只投我们食品类目，只投我们小红书食品类目的人群，那人群过载也会出现说跑不出去的一个情况。

10、信息流推广和搜索推广预算分配有何建议？

建议先做信息流，前期70%是信息流，30%是搜索。

因为当后期用户品类有一定需求之后，我们建议50%的信息流，50%是搜索，再后面的一个期间，我们可能30%是信息流70%是搜索。

大家要知道核心的一个点，就是搜索它是拦截用户的一个核心需求。如果我们想在小红书做很好的一个转化，我们一定会做搜索，而且我们的搜索比重会越来越来大，对接消费者直接需求，进行卡位。这也是很多品牌为什么会买断关键词，因为我是要把这个消费者需求词来进行拦截。如果你有任何开户需求，可以咨询广州点赞传媒