

0预算弯道超车，小红书企业矩阵打法

产品名称	0预算弯道超车，小红书企业矩阵打法
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

很多初创型品牌，很难在小红书每个月拿出预算去投放达人

当然，小红书也不是个非得投放达人才能在做出成绩的平台，不管预算多少，都有适合的解法，今天跟大家聊的就是不拿出额外预算投达人，也能弯道超车的矩阵打法

矩阵在小红书是万能解法账号矩阵大家应该都有过了解，无非就是指围绕同一个公司、品牌、IP运营的多个账号，布局矩阵号主要就是为了强化宣传力量，不仅能帮助品牌造势、获客，还能节省投放成本矩阵不仅仅适合初创品牌，已经在小红书跑通内容素材的成熟型品牌也可以通过矩阵来放大素材效果，可以说矩阵在小红书是万能解法，矩阵有非常多的好处，我下方做个列举1) 提高品牌曝光率通过小红书的矩阵功能，品牌可以在小红书平台上进行有针对性的推广和宣传，从而扩大其品牌在目标用户中的曝光率2) 提高营销效果和ROI通过数据分析等功能，品牌可以了解用户行为和市场趋势，制定更加有针对性的营销策略，进而提高营销效果和ROI3) 提升抗风险能力做过小红书的朋友都知道，时常因为小红书限流、禁言、封号等问题而困扰过，但如果你把风险平均分摊到10个账号上，A账号封了，还有B账号在，这样可以很大程度上降低你的流量损失怎么规划矩阵内容品牌的矩阵账号可以分为以下几种官方号主要是权威发布活动资讯等官方消息；达人号表面上看与品牌方没有直接关系，但是内容要高度垂直于品牌产品领域，达人号侧重分享个人生活方式最好是干货或者日常生活，表现生活态度。在后期达人号一般是以第三方的角度去宣传品牌和产品，更容易赢得信任，适合种草；人设号相比于企业号更个性化、有温度，账号主体可以是品牌的设计师、高管、职工，也可以是品牌的IP卡通形象，一定要有连贯的持续的真人出境，才立得住人设，建立信任感不同的素材可以发布在不同的账号上，有以下几种内容可以在矩阵复制放大1) 产品多角度直拍素材，适合产品有颜值，购买决策不复杂，通过批量的内容来展示产品，促进销售2) 配合真人出境拍摄展示产品的图文/视频，适合需要上身，或者测试才能看出效果，购买决策复杂一点的产品3) 对达人视频/直播的二次加工，可以是小红书，也可以是其它平台与达人合作的内容。发在小红书获取更多流量，适合需要一些权威和背书的产品4) 爆文的反复二创，不管是达人还是企业号笔记，只要发出过爆文，这个爆文都可以反复做，不变化选题，用不同视角去进行二创，图片构成也不用变动，继续把爆文生成多篇笔记在矩阵号发布注意事项：1) 除了小红书店铺的开设，也要在淘

宝等第三方电商平台做好流量的承接转化，因为小红书平台流量无论如何都会外溢，比如有的客户就是没有在小书购物习惯2)除了日常笔记的发布，可以配合定时的直播，根据笔记数据表现，配合投流更快起号，带动曝光和销售小红书矩阵神之工具：账号关联

做矩阵有一个历史难题，就是多个账号如何管理和协同之前这个问题确实没有办法解决，但是小红书在去年上线了账号关联工具，可以通过企业账号关联多个账号，1个企业账号最多可以关联6个账号，不仅可以同时管理多个账号的内容，还可以直接通过主账号帮关联账号的内容投流，非常高效。在小红书做矩阵，一定要知道关联账号这个工具为什么重要！如何应用！

1) 账号关联可以增加店铺及商品的入口，多账号引流店铺交易，提高粉丝覆盖面在开店的主账号完成关联后，子账号可以关联到主账号的店铺，这样主账号和子账号的粉丝都可以进入到店铺购买商品，增加曝光流量，从而带动销量增长2) 打造账号矩阵打造账号矩阵可以让营销活动多渠道推广，实现同频共振例如在商家开展品牌活动时，同时通过主账号和子账号进行活动宣发和预热，让更多的人群接收到品牌活动的信息，扩大品牌限量，提升品牌的影响力3) 精细化运营店铺品类多，需要做差异化运营，这时就可以用不同的账号设卖不同的品类的商品，让内容更垂直例如我们店铺运用多账号的方式对消费者进行区分，一个账号针对健身、清身人群发布果汁的教程，另一个则是针对养生人群展示豆浆、无木等养生饮品的制作过程，匹配不同的默认人群，设计转化为更高效，另外，多个账号还可以承担不同的运营角色，比如我们使用主账号、子账号分别进行品牌经营和内容运营。主账号展示品牌产品，子账号作为创始人的个人账号，利用个人账号在普通笔中展示商品，减少品牌的营销感，让商品更加贴近于消费者的使用场景4) 打通营销链路主账号可以在简介艾特品牌主理人，主人也可以在商品笔记中标记品牌。另外，主账号可以对个人组账号的笔记进行投流，同时借助个人子账号的人格化运营和曝光，让更多人关注品牌，这样子主账号主账号的联动就可以形成良性循环的营销链路！如何使用账号关联步骤非常简单，具体流程如下

1) 主账号操作流程

点击做互动+账号管理/常用功能+更多功能，进入关联界面点击邀请，输入要关联的小红书号

2) 子账号操作流程

点击消息通知页面查看邀请，接受邀请3) 如何解绑账号主账号：点击管理界面接触关联

子账号：点击账号关联界面接触关系

账号关联提示主账号：已经开店的企业类型专业号子账号：未开店企业类型专业号或个人类型专业号子账号为个人身份时，解除关联180天内不可再次进行账号关联；子账号为企业号时，解除关联关系后没有对再次关联的时间做限制若任一账号认证失效，其关联关系自动解除，需在账号恢复认证后重新关联写在最后既然选择做矩阵，就要仔细打磨内容，跑通爆款模型，有了足够多的爆款模型笔记以后，无论做哪一个号，只要更新这类型的内容，大概率还会爆切记不要随意拿矩阵发东西，浪费矩阵人力和精力，

珍惜每个账号的羽毛，每次发布都是一次流量考试，希望大家都能拿到好的流量结果