内容细分是优质小红书种草笔记的关键

产品名称	内容细分是优质小红书种草笔记的关键
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

小红书种草内容元素先细分

人群细分

产品的受众人群在投放前，要先细分明确，以母婴行业为例，母婴类产品通常需要满足宝宝的受众比较固定，一需要在人群特征上做进一步分类。二要兼顾受众的多种身份，如果产

人群特征分类	宝宝 新生儿 婴儿 幼儿 幼童 0~6个月	妈妈 新手妈妈 精致孕妈 全职宝妈 辣妈 职场妈妈
人群需求分类	耐高温 提高免疫力 防胀气 安全 吸水性 ……	颜值高 操作简便 产后修复 淡化妊娠纹 穿着舒适 ……

案例解读

能，案例分析接床垫被我找到啦！不可思议！

人群细分出这款产品最适合的使用者后，则选择明确的人群，实现种草转化。产品卖点与人群细分需求的匹配，则选择明确的人群，实现种草转化。产品卖点与人群细分需求的匹配，则选择明确的

人群拓展

根据产品的属性和功效，来发散出适用人群，可以帮助品牌快速找到更多的TA人群，如：敏感肌和肤质易过敏群体。除了适合儿童使用，也因为其成分的安全、温和，同样适用

下面以具体案例，来给大家做分析展示。

关键词标题 案例解读	案例分析 多少贵价修护霜都不如这款抗敏霜，干敏本命。 产品的成分来作证明功能性，来贴合人群需求。 场景细分 笔记中，加深心智与圈层影响，下面同样以两要场景为例，给大家进行分析展示。
关键词标题 案例解读	案例分析 定位定位面霜上再也不惧换季泛肤干燥敏感 场景细分：冬季换季场景：换季干燥「脸面脆弱容易过敏」，使用在季节的场景来贴

关键词标题
案例解读
案例分析
场景细分