

女装行业的小红书广告投放策略

产品名称	女装行业的小红书广告投放策略
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

一、对于女装行业来说，什么样的笔记更适合投流？

1) 笔记核心数据表现--判断笔记是否值得投流

表现女装谷得由逸宜投流笔记控尊然流量下的数据表现特征：

数据表现	benchmark
笔记点击率	>8%~10%
笔记互动率	>3%~5%

*数据来源：2022年2月-2023年1月女装赛道投流笔记

同时，需要参考笔记评论区表现，判断用户关注点是否集中在产品本身。

通过评论区置顶效果讨论更多精准人群身被更种草效率。可适度降低点击、互动率要求，

2) 笔记流量来源分布--帮笔记选择合适的投流产品

通过精准流量来源制定投流策略。通过分析笔记更容易发现什么场景下的流量相关性

在自然流量下，笔记共有六大核心流量入口，具体如下：

流量渠道	发现页	搜索页	关注页	个人页
如何进入	打开小红书app，选择顶部“发现页”	打开小红书app点击右上角搜索，进入搜索结果页	打开小红书app选择顶部关注页	打开小红书app点击博主头像进入个人
示意图				

如何查看笔记流量来源：笔记投后数据-传播表现-自然流量渠道分布

重点流量渠道-发现页

发现页流量占比高，说明笔记在公域流量下有较大竞争力，

追投信息流广告3天后，发现页阅读量 > 50%，则说明笔记获取公域流量竞争力强，

案例一：发现页流量占比高，追投信息流竞价广告，广泛触达TA人群

笔记案例	
自然流量数据	阅读量2w+，笔记点击率12%，笔记互动率5%
流量渠道分布	发现页曝光量占比>50%，具有绝对领先优势。
广告投放数据	笔记发布30天，追投信息流竞价广告。 广告CTR 8% 互动率12%，CPE低于大盘26% 投流比5倍

重点流量渠道-搜索页

搜索页流量占比高，说明笔记在搜索流量下表现更佳，追投搜索广告流量，意味着该

笔记发布3天后，搜索页阅读量>3%，说明笔记获取搜索流量能力强，建议追投搜索广

案例二：搜索页流量占比高，结合笔记TOP搜索来源词，追投搜索竞价广告，精准

笔记案例	
自然流量数据	阅读量87w+，笔记点击率12%，笔记互动率6%
流量渠道分布	搜索页曝光量占比>3%，适合追投搜索广告。
搜索关键词	笔记TOP搜索来源词，与品类、品牌高度相关，且搜索量较大，适合进行搜索词拦截。
广告投放数据	笔记发布当天，追投搜索竞价广告。 广告CTR 4% 互动率3%，CPE低于大盘12% 投流比3倍

