

《头部 3C 品牌小红书员工&素人起号训练营》

主讲：谢桦老师

【课程背景】

在当今数字化营销的浪潮中，小红书已然成为众多品牌竞相角逐的重要社交平台。其凭借精准的用户定位、高度活跃的年轻用户群体以及强大的种草属性，为数码和 3C 类产品提供了绝佳的推广土壤。3C 品牌想要在小红书开启账号运营征程，无论是官方账号还是子号（涵盖部分官方子号及部门素人参与），都承载着巨大的营销潜力。

现阶段，品牌迫切希望提升在小红书上的曝光量，让更多潜在客户能够看到 3C 品牌各类产品的相关信息，进而实现吸粉引流的目标，为后续线上或者门店的转化成交筑牢基础。然而，小红书平台有着独特的运营规则、内容生态以及用户喜好倾向，要想在其中脱颖而出并非易事。与此同时，借助 AI 工具来创作爆款文案也成为当下新媒体运营的热门趋势，合理运用能极大提升内容产出效率与质量。

值得借鉴的是，已有不少数码和 3C 类素人账号在小红书上凭借巧妙的运营策略和优质内容大放异彩，实现了粉丝量与影响力的快速增长。通过深入剖析这些成功案例，结合 3C 品牌自身特色与运营需求，能为 3C 品牌小红书账号打造出一套行之有效的运营方案，助力其在小红书这片营销蓝海中扬帆起航，收获可观的营销成果。

【课程收益】

- 1、全面了解小红书平台特性与运营规则，为 3C 品牌小红书账号找准运营方向，提升曝光机会。
- 2、掌握内容创作核心技巧，学会利用 AI 工具打造爆款小红书文案，增强内容吸引力，有效吸粉引流。
- 3、借鉴成功素人账号经验，构建适合 3C 品牌账号的独特运营策略，实现粉丝量稳步增长。
- 4、明晰从流量获取到转化成交的链路逻辑，为后续 3C 品牌产品在小红书平台实现商业转化做好铺垫。

【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话

【课程对象】

新媒体部同事们

【课程时间】

1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、小红书平台深度剖析（9:00 - 10:30）

1、小红书生态及用户洞察（9:00 - 9:20）

- （1）小红书平台的发展脉络与核心功能介绍。
- （2）分析数码和 3C 品类在小红书用户中的热度及关注焦点。

案例分析：如小红书上“数码好物推荐”话题，常年拥有极高的浏览量和参与度，反映出用户对于此类产品的强烈兴趣和探索欲望。

2、小红书算法与流量密码（9:20 - 9:50）

- （1）详细解读小红的推荐算法机制，包括笔记冷启动、流量层级推荐等环节。
- （2）讲解影响笔记曝光的关键指标及权重，如互动率（点赞、收藏、评论、分享）、完播率等。

案例分析：以小红书账号“数码趣评君”为例，详细分析账号成长路线

3、3C 品牌账号定位与规划 (9:50 - 10:30)

- (1) 依据 3C 品牌的品牌形象、产品特点，确定官方及子号的差异化定位。
- (2) 制定账号的内容框架与长期运营规划，明确阶段性目标。

课间休息：10:30 - 10:45

二、内容创作与爆款文案打造 (10:45 - 12:00)

1、内容选题与创意挖掘 (10:45 - 11:10)

- (1) 传授挖掘 3C 品牌产品相关热门选题的方法，如借助数据分析工具、关注竞品动态等。
- (2) 强调选题与目标受众需求、兴趣点的契合度。

案例分析：有素人博主围绕“数码产品提升生活幸福感”这一选题，分享 3C 品牌耳机在不同生活场景下的使用体验，引发众多用户共鸣，单篇笔记点赞量超 1 万，带动账号整体曝光。

2、文案撰写基础与技巧 (11:10 - 11:30)

- (1) 讲解小红书文案的基本结构、风格特点，如开头如何吸引人、中间如何输出干货、结尾如何引导互动。
- (2) 分享文案语言表达的优化方法，提升可读性与趣味性。

3、AI 工具助力爆款文案 (11:30 - 12:00)

- (1) 介绍常用的 AI 工具（如豆包、Kimi、通义千问等）在小红书文案创作中的应用场景。
- (2) 实操演示利用 AI 工具生成文案的流程，包括如何输入关键信息、调整生成参数、对生成文案进行润色等。

案例分析：某数码博主利用 AI 工具生成了一篇关于 3C 品牌相机功能亮点的文案，通过合理引导 AI 突出产品独特卖点，文案发布后获得了极高的互动量，阅读量突破 5 万，成为爆款笔记。

午休：12:00 - 14:00

三、吸粉引流与运营策略 (14:00 - 16:00)

1、吸粉引流实战技巧 (14:00 - 14:30)

- (1) 教授通过小红书互动功能（评论、私信、话题参与等）提升账号曝光度与粉丝粘性的方法。
- (2) 讲解如何与其他数码和 3C 类账号开展合作互推，实现粉丝共享与流量增长。

案例分析：一群数码素人组成的小圈子，通过互相在笔记中 @对方、合作开展抽奖活动等方式，短期内各自账号粉丝量都有显著提升，平均涨粉超 5000 人。

2、视觉呈现与内容优化 (14:30 - 15:00)

- (1) 深入讲解图片、视频等视觉内容的制作要点，提升笔记整体质感。
- (2) 强调根据数据反馈持续优化内容的重要性及具体操作方法。

案例分析：有博主通过不断优化视频剪辑风格，从原本普通的展示型视频转变为富有故事感的创意视频，其关于 3C 品牌游戏机的笔记点赞量从几千涨到几万，吸粉效果明显。

3、账号运营节奏与规划 (15:00 - 15:30)

- (1) 制定 3C 品牌小红书账号的日常运营、内容发布节奏，确保账号活跃度与用户粘性。
- (2) 规划阶段性的运营重点与目标，根据不同时期调整策略。

课间休息：15:30 - 15:45

四、流量转化与商业变现 (15:45 - 18:00)

1、从流量到转化的链路搭建 (15:45 - 16:30)

- (1) 分析小红书用户的购买决策过程，明确各环节引导转化的关键节点。
- (2) 讲解如何在笔记中巧妙植入产品信息、引导购买意向，同时又不引起用户反感。

感。

案例分析：某数码产品的推广笔记，通过真实的使用体验分享，在结尾处自然引出产品购买链接，并提供限时优惠信息，转化率较以往提升了 30%。

2、线上线下载转化策略 (16:30 - 17:00)

(1) 针对 3C 品牌产品，探讨线上转化（如引导至官网、电商平台等）与线下门店引流的具体方法与渠道。

- (2) 分享整合线上线下资源，实现协同营销的策略与案例。

案例分析：通过在小红书笔记中设置线下门店体验活动预约入口，配合线上产品介绍，吸引大量用户参与活动，进而带动了线下产品销售，整体销售额增长显著。

3、账号长期发展与品牌建设 (17:00 - 17:30)

(1) 强调在追求短期转化的同时，注重 3C 品牌品牌在小红书上的长期形象塑造与口碑积累。

- (2) 规划账号的可持续发展路径，保持账号的生命力与竞争力。

4、数据监测与复盘优化 (17:30 - 18:00)

(1) 介绍需要重点关注的小红书账号数据指标，以及如何通过数据分析发现问题、总结经验。

- (2) 传授基于数据分析结果进行账号运营策略调整与内容优化的方法。