

# 《小红书实战训练营--快消品专场》

主讲：谢桦老师

## 【课程背景】

在当今数字化时代，社交媒体平台的影响力日益凸显。小红书作为一个以分享生活方式、购物心得和美妆时尚等内容为主的社交平台，拥有庞大的用户群体和极高的活跃度。对于企业和个人而言，小红书已成为重要的营销渠道和展示平台。

然而，要在小红书上取得成功并非易事，需要掌握专业的知识和技巧。本《小红书实战训练营》课程旨在帮助学员深入了解小红书平台的特点和规则，掌握小红书内容创作、推广和变现的方法，提升学员在小红书平台上的竞争力。无论是企业品牌推广、产品销售，还是个人创作者实现自我价值，本课程都将提供实用的指导和策略。

## 【课程收益】

- 1、深入理解小红书平台规则和算法，提高内容曝光率。
- 2、掌握小红书内容创作技巧，制作出吸引人的图文和视频。
- 3、学会小红书账号定位和品牌塑造，提升账号影响力。
- 4、精通小红书推广方法，增加粉丝数量和互动性。
- 5、了解小红书变现途径，实现商业价值最大化。

## 【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】

董事长、总经理、新媒体负责人和经销商

## 【课程时间】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、小红书平台概述与趋势分析（9:00 - 10:30）

- 1、介绍小红书的发展历程、用户特点和市场规模。
- 2、分析小红书的内容生态和热门趋势，包括快消品行业的机会。
- 3、讲解小红书平台的规则和算法，以及如何利用算法提高内容曝光率。

成功案例分析：以康师傅为例，分析其在小红书上的品牌推广策略。康师傅通过分享美食制作方法、产品评测等内容，吸引了大量用户关注。同时，结合小红书的热门话题和标签，提高了品牌曝光度。

### 二、小红书账号定位与策划（10:45 - 12:00）

- 1、如何确定账号的目标受众和定位，打造独特的品牌形象。
- 2、内容策划的方法和技巧，包括选题、文案撰写和图片/视频制作。

成功案例分析：以可口可乐为例，可口可乐在小红书上定位年轻、时尚、活力，通过分享创意饮品制作、品牌活动等内容，吸引了大量年轻用户的关注。

中午休息：12:00 - 13:30

### 三、小红书内容创作与优化（13:30 - 15:00）

- 1、图文和视频内容的创作技巧，包括拍摄、剪辑和后期制作。
- 2、文案撰写的要点和方法，如何吸引用户的注意力。
- 3、内容优化的方法，如标题、标签、排版等的设置。

成功案例分析：以蒙牛为例，蒙牛在小红书上分享牧场风光、牛奶营养知识等内容，通过精美的图片和生动的文案，吸引了用户的关注。同时，注重标签的设置，提高了内容的搜索可见性。

#### 四、小红书推广与引流 (15:15 - 16:30)

- 1、小红书的推广渠道和方法，如合作达人、投放广告等。
- 2、如何利用社交媒体进行小红书推广，扩大影响力。
- 3、粉丝运营和互动技巧，增加粉丝数量和忠诚度。

成功案例分析：以统一为例，统一在小红书上与美食达人合作，推广其新品方便面。通过达人的真实评测和推荐，吸引了大量用户的关注和购买。同时，统一积极回复用户的评论和私信，增强了用户粘性。

#### 五、小红书变现模式与策略 (16:45 - 18:00)

- 1、介绍小红书的主要变现模式，如广告合作、电商带货等。
- 2、如何选择适合自己的变现模式，制定变现策略。

成功案例分析：以农夫山泉为例，农夫山泉在小红书上通过与博主合作进行广告推广，同时开设品牌旗舰店，实现电商带货。通过精准的营销策略，提高了品牌知名度和产品销量。

#### 六、成功案例分享

##### 1、康师傅：通过分享美食制作方法和产品评测，吸引用户关注。

在小红书上，康师傅发布了一系列美食制作教程，如用康师傅方便面制作创意料理。这些教程不仅展示了产品的多种吃法，还为用户提供了实用的烹饪技巧。

同时，康师傅还邀请了一些美食博主进行产品评测，通过真实的评价和推荐，提高了产品的可信度和吸引力。

##### 2、可口可乐：定位年轻时尚，分享创意饮品制作和品牌活动。

可口可乐在小红书上以年轻、时尚、活力为主题，发布了许多创意饮品制作方法，如可口可乐鸡尾酒、可口可乐冰沙等。这些内容吸引了大量年轻用户的关注和尝试。

此外，可口可乐还经常在小红书上分享品牌活动，如音乐会、时尚派对等，增强了用户对品牌的认同感和参与度。

##### 3、蒙牛：分享牧场风光和牛奶营养知识，提高品牌形象。

蒙牛在小红书上发布了大量牧场风光的图片和视频，让用户直观地了解到蒙牛牛奶的生产源头。同时，还分享了牛奶的营养知识和饮用方法，提高了用户对蒙牛产品的认知度和信任度。

蒙牛还与一些健康博主合作，推出了一系列关于健康生活的内容，进一步提升了品牌形象。

##### 4、统一：与美食达人合作，推广新品方便面。

统一在小红书上与一些美食达人合作，让他们品尝和评测统一的新品方便面。达人的真实反馈和推荐吸引了大量用户的关注和购买欲望。

统一还举办了一些互动活动，如“统一方便面创意吃法大赛”，鼓励用户分享自己的创意吃法，提高了用户的参与度和品牌粘性。

##### 5、农夫山泉：通过广告合作和电商带货，实现品牌推广和销售增长。

农夫山泉在小红书上与一些知名博主进行广告合作，推广其新品饮用水。博主们通过精美的图片和生动的文案，展示了农夫山泉的产品特点和优势。

同时，农夫山泉还在小红书上开设了品牌旗舰店，通过电商带货的方式，实现了产品的销售增长。

##### 6、宝洁：分享家居清洁小妙招和产品使用心得。

宝洁在小红书上发布了许多家居清洁小妙招，如用宝洁洗衣液去除顽固污渍、用宝洁洗洁精清洗厨房油污等。这些实用的内容受到了用户的欢迎和分享。

宝洁还邀请了一些用户分享产品的使用心得，通过真实的体验和评价，提高了产品的

口碑和销量。

#### **7、联合利华：推出品牌挑战活动，提高用户参与度。**

联合利华在小红书上推出了一些品牌挑战活动，如“多芬沐浴露挑战”“力士洗发水挑战”等。用户通过参与挑战，分享自己的使用体验和效果，提高了品牌的曝光度和用户参与度。

联合利华还为参与挑战的用户提供了丰厚的奖品，进一步激发了用户的积极性。

#### **8、雀巢：分享咖啡文化和新品推荐。**

雀巢在小红书上分享了咖啡文化的知识和故事，如咖啡的种类、冲泡方法等。同时，还推荐了雀巢的新品咖啡，通过精美的图片和详细的介绍，吸引了咖啡爱好者的关注。

雀巢还与一些咖啡店合作，举办了一些咖啡品鉴活动，提高了用户对雀巢咖啡的认知度和喜爱度。

#### **9、伊利：分享健康生活理念和乳制品知识。**

伊利在小红书上分享了健康生活的理念和方法，如合理饮食、适量运动等。同时，还介绍了伊利乳制品的营养成分和功效，提高了用户对伊利产品的认知度和信任度。

伊利还与一些健身博主合作，推出了一系列关于健康生活的内容，进一步提升了品牌形象。

#### **10、达利园：分享美食创意和品牌故事。**

达利园在小红书上分享了一些美食创意，如用达利园面包制作三明治、用达利园饼干制作甜品等。这些创意内容吸引了用户的关注和尝试。

达利园还分享了品牌的发展历程和故事，增强了用户对品牌的认同感和忠诚度。