

## 《小红书快速涨粉亲测方法，以及赚钱 N 种方法，底部博主已赚 20 万》

大家好，我是 In，8 月在老胡的线下简单分享了关于内容的想法，没想到得到了他的正面反馈，同时还想着龙珠的魅力，所有打算汇总了一些信息，分享给群友们～

我的本职工作是品牌 digital marketing。作为品牌爸爸，有 3 年+小红书投放 kol 经验，也帮朋友兼职过 kol 采买工作（也就是红书圈说的 pr），去年 8 月生娃后开始更新宝宝相关内容。虽然更新不频繁，且母婴类目粉丝整体偏少，但 1 年还是涨粉了 5 万。因为曾经写出了多篇干货爆文，所以写小红书的第一个月就接到商业广告，从一篇 800 元到现在一篇广告 6000 元，累计收入 20W。



甲方，乙方，kol 三种身份都经历过（就差 MCN 了），相对来说会看得更全一些。和大家分享：

1. 小红书赚钱的 N 种方法
2. 小红书分发和流量逻辑
3. 如何造小红书账号、创作高互动内容
4. 成为达人后如何接单

## **小红书 N 种盈利模式：**

### **KOL, KOC, UGC (素人):**

1. 创作内容接商业广告 (图文、视频、直播)

1) UGC: 以置换为主-商家免费送产品，你来产出内容

2) KOC: 以置换+300 元以内推广费为主

3) KOL: 推广费达人自己定

a. KOL 结合粉丝数和内容质量报价，均价一般为 1000 元/万粉，随着账号质量

高低波动

b. 小红书官方指导价：CP 阅读=0.1-1 元，也就是如果笔记的平均阅读是 1 万，

官方指报价=1000-10000 元

2. 建立私域，私域带货变现：

建粉丝群，做团购；引流粉丝进自己开的淘宝店、薯店等变现（如穿搭类、辅食类、绘

本类、摄影类）

比如这个账号，会把粉丝承载到自己的微信，卖摄影课变现



以下账号把粉丝引流到淘宝店和薯店



**MCN:** 赚广告分成费和推广策划费。分 3 类:

- 1) 蛇头类 MCN/个人: 在品牌和达人之间, 作为中间商赚差价。不一定有自己的签约达人, 培养和留下达人能力弱
- 2) 策划类 MCN: 赚差价+为品牌提供策划。需对流量把控强, 能找到优质流量达人, 且知道内容怎么做会爆, 同时有给品牌策划方案的能力 (如倾城文化)
- 3) 内容类 MCN: 培养达人能力强, 集团谈单能力强, 达人凝聚力强, 以抽达人广告费为主 (如摘星阁)

### **养号卖号刷数据:**

1. 养号卖号: 通过搬运外网、抖音、明星视频等, 获得流量 (类似国内做海外 tiktok 的套路), 但这类账号商业变现能力弱, 所以会卖号给达人, 买号的达人更新 1-2 屏自己的内容开始接单
2. 小红书号交易中介: 买卖号赚差价
3. 刷数据: 机刷、人工刷, 还有把刷数据做成代理分销模式的  
(提示: 18-19 年初, 小红书刷粉非常猖狂, 后来平台限制了。想做成优质达人账号, 千万别刷数据, 会被限流)

### **销售类:**

4. 开薯店, 入驻小红书商城
5. 小红书信息流 wowcard 已经能呼起淘宝; 目前还在内测直播流量打通淘宝, 未来达人笔记也可能引流淘宝, 也许会有淘客赚佣金的机会

### **小红书分发和流量逻辑 (想做好小红书内容, 基础知识先了解一下):**

## 小红书笔记流量入口：

信息流发现页>主动搜索>信息流关注页>转发



## 小红书发现页流量分发逻辑：

### -自然流量：

主要：千人千面，按照兴趣标签推送（关注、最近浏览、互动的同类笔记）

次要：关注的人点赞、互动过的笔记；你互动过的笔记的 KOL 写的其他笔记会出现在你的信息流页面

→**前期造号，如果有相同定位 KOL 帮你点赞，她的粉丝看到的几率大，可以提升你笔记的精准曝光**

→**公域流量>私域流量，笔记文案封面吸睛、有让粉丝记忆深刻的 icon 非常重要**



### -付费流量：

针对个人：采买薯条（类似抖音 dou+）

针对企业：采买信息流

→无论是自然流量，还是付费流量，都是爆文越爆逻辑，也就是资质平平的内容，就算采买了薯条也是浪费钱。



### 如何养成小红书账号？如何创作高互动内容？

粉丝增长=公域流量获取 X 转粉率

-转粉率=个人人设吸睛程度 （越具备人设性，人设越讨喜，转粉率越高）

-公域流量获取=每篇文章阅读量\*文章数量 (高互动文章越多，更新越频发，获粉越快)

## 总结为 3 个关键词：人设、爆文、勤劳

### 一. 树立人设：

#### 1. 专业领域

找一个适合自己专长且舒服的领域。可以从学习专业、工作经历、业余技能等方面入手。

(所谓专长，不一定是到专家的地步，但产出的内容，需要普通人踮起脚尖才能实现)

除了美妆、穿搭博主外，还有很多选择，比如 HR 可以教找工作、职场经验；英语好的可以教英语（如 KOL 温妞妞、包高高）等。我认识一位男博主，最开始是在小红书上教人游泳的（意外吗？），现在已经转型成了时尚博主了。

#### 2. 垂直细分：

前期专注一个领域，账号内容不宜太杂，东一枪西一炮像个大杂烩，粉丝粘性不会强。

在某个领域出了爆文以后，一定要快速追加同类型笔记，短频快地不断追投，直到同类笔记效率降低。

#### PS：长得不美，还有机会吗？

长得美成为 kol 的几率比普通人高，但也有很多美女依然不涨粉，很多没露脸的人设，依然做了几十万粉（比如以下 4 个账号）



## 二. 勤劳 (持续输出):

保证笔记质量的前提下：日更>固定频次更新>散乱无规则更新

小 Tip: 在账号签名处、每篇笔记文末标明更新日期，提醒粉丝回访

## 三. 高互动文/爆文打造:

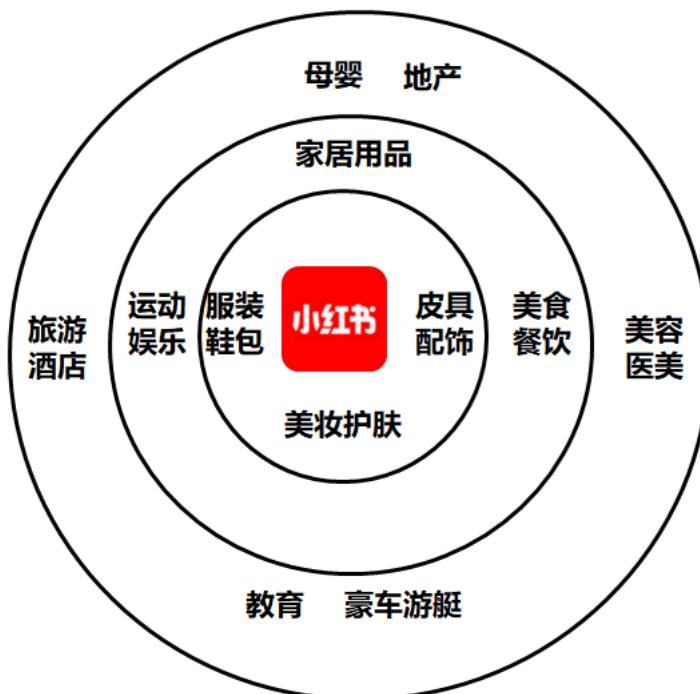
### 1. 选题:

- 1) 最主要：符合你的人设，不要走歪
- 2) 其次：如有可能，尽量靠近核心圈层内容

### 小红书内容圈层：

核心圈层-美妆、穿搭、美食类；母婴、教育类相对外层；

影视和书籍类流量也不错，但非主流变现账号，所以没有放在下图中



### 3) 学习当下爆文：

写之前先搜，看看你要写的同类型笔记，有没有出过爆文、爆文几率是否大，如果不大，那

么建议放弃；如果曾有爆文，近期很少，建议也放弃；如果一直有类似爆文，那么这个选题可以搞。

（曾经有个朋友，发了她的笔记给我看，问照片挺美、文字很干，为什么不火。我一看是写去无锡看樱花的，一搜写赏樱的爆文攻略几乎都是日本赏樱，国内的很少，连武大樱花都没看到几篇爆文，那么无锡的不火也很正常）

## 2. 内容：

### 1) 有点可言

梁宁在得到产品经理的课里面讲过做 APP 需要有痒点、痛点、爽点的任意一点。其实做公域内容也一样，无论创作什么样的内容，一定要包含任意一个点。**当然在小红书，痒点类更为主流。**我早期以写痛点类母婴干货文为主，阅读量单片高的有几十万。但干货文涨粉特别慢，所以来换成了爽点方向，粉丝搜搜搜上涨。

**痒点：**高颜值、美好的舒心内容

**痛点：**看到戳心的内容。比如宝宝不爱睡觉、胀气；老公出轨；婆媳关系；满脸痘痘等（想想微信上微商卖面膜的文案，十足痛点风）

**爽点：**看完让人哈哈一笑的内容（想想抖音上剧情类的视频，十分爽点风）抖音更是一个打爽点的内容



是好看的托盘们😊

大家催了很久的托盘合集来了，Candice整理了 5  
只个人最推荐的托盘分享给大家（排名不分先后  
😊）。

说点什么...

695

681

136



卓大王熊熊女孩 奶里奶气的小可爱 🍓

卓大王可爱的犯规了 🍓

奶油胶手机壳

说点什么...

2284

534

66



第 230 个发型 |  
Angelababy 同款不易...

米儿姐姐 ❤ 9.5 万

第 330 个发型 | 迪丽热巴  
同款披肩半高马尾 ✅

米儿姐姐 ❤ 710

329 个发型 | 日系 JK 制  
服蝴蝶结发型教程 !!

米儿姐姐 ❤ 1077

第 328 个发型 | Jisoo 金  
智秀同款蝴蝶结披肩发

米儿姐姐 ❤ 1174



萌娃穿搭 | 全世界仅此一套🍓 我等了一个月

starwish 拖拉叔 🍓

95后小仙女的原创设计店,从小豆浆1岁生日礼服开  
始到现在3岁日常lolita裙,她家所有衣服我都入

说点什么...

652

93

112

(上面 4 个都属于痒点类，无论是分享好物、穿搭、or 妆容，都让人觉得美好)



因为这些我烂脸了!

(痛点类举例)



(爽点类举例)

**2) 有价值:**无论写爽点、痛点、痒点类的哪种笔记，都要体现你的价值（有干货属性；美的让人养眼；可以引发讨论、是别人想来吐槽的树洞等等）。

**3) 外表迷人:**

小红书的公域信息流是双列模式，一块块的小豆腐块，所以用户需要被吸引的封面和标题吸引，才会点击进入，细看到内容。和抖音单列模式非常不同。

用大白话讲，封面图要做的美、标题要抓住精华。发布之前，自己先放在编辑栏看下自己的小豆腐块封面是否吸睛。

怎样是吸引人的封面？不同类型的笔记差别真的太大了，所以不能一一列出，但如果不是有神仙颜值，封面图尽量保持干净明亮、重点突出，或者画风可爱。

### 小 Tips:

1. 前期不知道人设怎么立，那就模仿你喜欢且差距不是特别大的 KOL（你稍稍踮起脚尖也能实现的那种，如果差距很大，就换一个。我曾经居然还想过成为党妹或者小土一样的 KOL，现在想想可能下辈子都不可能呀）
2. 模仿爆文，但不要抄：可以去看文章结构、痛痒点的切入，图或视频制作的方式，一定要先找到写笔记的手感。
3. 避免把小红书当朋友圈发（这是很多长相好看小姐姐做不起来小红书的原因）：除非有明星般的神颜，那么小红书的内容要体现价值，前期建议都往干货文方向去写。
4. 爆文之后、快速持续输出同类文章，指导同类文章流量下降，可再考虑增加同大类下的其他小类文章。
5. 先做一个账号，一个账号做顺了，有时间接更多广告的宝宝，可以再造一个号

### 关于创作内容，还有两碗鸡汤请你们喝：

1. 心态要好，我认识很多博主包括我自己，都遇到过流量低估、被限流等。所以，如果觉得找对了方向，就不要放弃
2. 一定要多看（保持对内容的敏感性）、多学（机会只留给有准备的大脑）、多做（任何事情纸上谈兵都没用啊朋友，动起来）

## **如何接单?**

**素人:** 进任务群，有很多 PR 在里面捞人

**KOC/KOL:**

1. 入驻小红书品牌合伙人后台
2. 签约 MCN 机构，由机构派单
3. 主页签名挂邮箱。建议是 qq 邮箱，微信开放 qq 号搜索
4. 其他达人朋友推荐
5. PR 长期合作 (每次内容都用心完成、配合 PR 改稿要求、逢年过节发个红包)
6. 在任务群里捞单 (一般优质的内容创作者，几乎不会走上这条路)

## **PR 喜欢什么样的账号?**

1. 性价比：PR 以赚钱为目的，在同等粉丝中，报价低、平均阅读成本低，返点高、又能漂亮交差的，更容易被推荐接单
2. 优质内容：内容价值高 (图片拍的好、文章结构棒)、有数据价值 (图文都可以一般，但笔记阅读量大、爆文概率高)；两者必须满足一个
3. 有广告属性：主页如果出过广告类型的爆文，更容易接单
4. 人设性强、粉丝粘性强的账号更容易接单 (也就是真正意义上的 KOL)

作为一条已经在备战双十一的市场狗，一个调皮孩子的娘，一个还在靠小红书辛苦赚点稿费的脚部博主，我业余分享这块的时间真的不多，如有任何不清楚的，还请各位见谅~

不知道这里有没有品牌粑粑们，需要的话，等我忙完双十一，我可以再分享品牌如何设定推

广计划、如何规避水号等内容~~