

小红书怎么赚钱？手把手教萌新入门小红书~

大家都知道，近几年小红书可谓是立于不败之地，尤其是之前下架改革完后的小红书，真的对小白手炒友好的！！！！

而且小红书比做任何自媒体都更简单。

现在小红书已经有1.5亿多的用户，她们都在小红书app上分享自己的吃，穿，玩乐，买的生活方式。小红书被称之为“海外购物神器”。

小红书注册的用户90%以上都是20-40岁的女性用户，她们有大学生，白领，精英，都是消费能力强，分享自己购物，时尚，游玩的笔记，都是活粉，活跃度非常之高。所以小红书引流的效果好，流量大，是商家必争之地，也是我们兼职赚第一桶金的好去处~

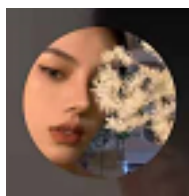
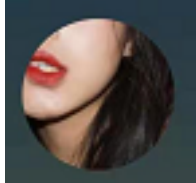
新手第一步：账号设置

小红书，需要人设感。

意思就是你是一个真实的人，像一个朋友，有你自己的辨识度。

头像

头像的话给人最真实的是自己的照片，侧面背影都可以呀，给你们一些参考。



图片呢就尽量唯美些，有质感些，小红书有自己的文化社区，她在乎的是图片的质感。

可以找些软件，调调色啥的。

注意：头像不能有广告。有很多人做百度贴吧的，喜欢在头像上做文章，把自己的联系方式放到图片上，然后再把它设置为自己的头像，在小红书里这样是不可以的

昵称

小红的昵称不能是微信号，QQ号等等，很多人说我做小红书就是为了引流的，把昵称设置为微信或者QQ，省事。如果这样做你真的就省事了，都不用发笔记了，直接封你号了。

小红书相比之下更在意头像跟照片，所以不用绞尽脑汁的想啦，但也不能太雷人，像那些奇怪的名字就还是算了。

建议昵称用：名字+领域

无论在哪个平台都不会错，这里就留给各位自己发挥空间了。

小红书80%的用户都是女性，而80%里呢又是大学生跟职场小姐姐偏多，所以名儿可以找一个讨喜的。

简介

个人简介就像面试简历一样，仿着这个写，问题不大。但也要有这些信息：

- 1)：年龄标识，暗示着你的用户人群
- 2)：突出你的领域跟特征，比如你能给人提供什么样的价值。
- 3)：小红书简介不能留微信，只能留邮箱

第二步：养号

无论做什么，一个账号都先要变成一个正常的账号，像一个普通用户，浏览你感兴趣的笔记，碰上喜欢的点个赞，

关注下感兴趣的博主，搜索下那些专题内容。

别一上来就整成了一个营销号，刷刷刷的发内容，你觉得你是平台你OK么？

还有，尽可能地原创，现在的平台都喜欢原创，所有的平台都不喜欢营销号跟搬运号，这样不管你咋做，都是失败的。

所以，养号在于自然，你就像一个普通人一样去刷就好了。别一开始疯狂点赞，你不觉得很刻意么。

每天逛个半小时，一小时，随意刷，随意点，大概一两周的时间就差不多了。

第三步：选择领域，打造优质内容

无论是美妆穿搭还是旅行，你想做什么就做什么，但一定要先想好你做什么，让账号内容垂直。

不要去看那个领域火你就去那里，一定要思量自己擅长什么，或者你对哪个领域感兴趣，再去进攻。

像美妆，护肤，穿搭，减肥，情感，母婴这几类，都是热门的，久经不衰。同样的，这几类的竞争也是激烈的很。

但如果你想要做，那是需要花很多心思才能月入上万的，但如果只是想赚个零花钱，这些领域也没有什么问题，毕竟小红书不缺广告商。

你可以加强自己的特定性，吸引特定人群，将细节划分细节。这个就需要动用我们天才的小脑袋了。

关于领域：小红书不限定一种领域，同时可以做两三个领域，但的是相关的才可以。

我想很多人选择领域后，会陷入自我怀疑里，害怕，但又看着没什么人点赞，不要放弃，很多人都是一边输入，一遍持续性的输出。每个人都是通过后天的学习和研究才有好的成绩。知识都是积累出来的，多看多听多学，知道的东西自然也就多了。

如果对账号定位实在是拿不准，可以多问问有经验的人的意见，关注公众号【**摸鱼运营社**】里的小红书运营攻略，里面各个都是人才，有小红书违规全解析、小红书谣言大揭秘、小红书起步需要避开哪些坑.....对于小白起步来说多一些人提供建议总是好的，希望对你有所帮助。

小红书不考试文案能力，但大V的文案是真的可复制性很强，要是你想打造爆款，最重要的是模仿，拆解。在小红书上，一般阅读量在几千到几万的，就算是做普通笔记，点赞量也是上万，当然前提是笔记好。

在小红书上写笔记，最重要的是要学会写**种草笔记**

种草笔记：能勾起用户购买欲望的一类笔记

种草笔记的核心，在于有没有价值。

这个价值可以是观点类、指南类、干货类，重点就是帮人解决问题，或让人看完有收获。

本人做小红书已经两年了，一开始的时候还专门去学过种草笔记的写法，看过超过千位优质博主的经验后，我想和大家分享一些我的观察。

一篇种草笔记对品牌方来说，增加产品曝光度。但对博主来说，种草笔记是能不能让人想要拔草信任，以及让别人搜寻到你的关键。

通常人们在电商平台上是带着“目标”去搜寻能解决自己问题的产品，但在小红书上人们会“随意”看看和自己有同样需求背景的人，都是怎么生活、用什么东西。

我们要做的是让人们不经意间，被博主写的笔记成功种草。

首图：人是视觉的动物，视觉上吸引人他才有可能打开你的笔记观看。

除开主图以外，平台要求9张图以及一下，但不能少于四张哦，一定要够四张哦!!!

其实图片比文字更加吸引人，图越多，给人想看下去的动力越大，读者才会有兴趣看文字

图片最好是情境式的图片，加上一些花字装饰。

想了解这么才能拍的好看，可以去研究你正在写的产品在小红书上其他高赞笔记的图片审美。

标题：必须吸睛，以消费者的痛点为切入点是最常见的做法。

标题一定要多使用情感强烈的词汇，比如“爱了”“空瓶”“神仙”“太”“简直”“一定”这样的词，还可以用数字来加深印象，比如“白了10倍”这种夸张手法。

最好不要把产品名称整个放在标题里，看起来太像是硬广。

内容：文笔不重要，他要的是信息输出量，但文字不要太过于死板，可以活泼生动，多些表情包，增加趣味。

干货部分，重点在于详细清晰，最好能够有条有理的展示。

干货的总结、补充说明或者是和读者的互动，都可以放在最后一部分。

看你能不能打动用户，最好是找用户的认同感，如果你发布的内容质量不高，别人就不会点赞评论，系统就不帮你推荐，那你也就做了无用功。

一都是按照这个套路来写：我碰到的问题，我用什么方法解决的，解决问题后我是怎么改变的，最后总结一下，就OK啦这就是一个模版大家可以试着做一下，你的素材可以在微博，今日头条里面找。

笔记内容究竟要怎么写才更容易让人想看下去呢？我之前跟过的一个公众号里面，关于小红书怎么写内容有详细的攻略，如果有需要可以关注【摸鱼运营社】，里面有总结如何快速上热门的文章、分享的日常增粉小技巧、还有一整套适合新手的小红书基础知识，这些对于小白来说是起步的绝佳材料。

最重要的部分来了——变现

小红书的变现方式有两种：

一种是接广告赚钱，小红的商家都是很有钱的，接一次广告也能赚上不少。

5000粉丝以下的账号，主要是广告主联系你，不用担心的，你要是有用心做内容，广告主也会找到你的。

私下联系，报价随意，千粉的差不多200-500，也要看你粉丝粘度，要是好的话，你还可以往更高的报。

不同领域的做，只要你用心，都是能变现的。

当然有时候可能会出现你粉丝数也够了，笔记也发了很多篇了，但就是没有广告商找过来的情况，这就需要加一些小红书资源群自己主动去接一些商单了，下面这些群我也是从摸鱼的老师推荐过去的。





美妆护肤依旧是商业排第一，毕竟女性占比量大嘛，这类

的人多也是很正常的。

像旅游啊，数码之类的排第二，再往下情感啊亲子，情侣，这类的变现难度不高不低。

品牌方会先从博主清单中一个个看，看到符合标准的才会选择。这个标准以审美为优先，在加上以下几个点：

1.粉赞藏比

先记住这点，粉丝人数：赞藏人数的比例1：2，也就是粉丝100人，赞藏要200个以上。

当博主的粉丝高但赞藏低，多半粉丝的水分很高。一个博主的赞藏很高代表博主的内容创作能力很好，但粉丝数却很低时可能是博主的内容定位不垂直。

有的品牌方还会检查关注博主的粉丝真伪，这个时候是不是刷粉就一目了然。

2.账号风格

首先会看账号前8篇的首图风格，看是否符合品牌想找的博主，这个风格偏好因人而异，但最简单就是保持一致的清爽、简约的视觉。

大家可以依据自己的账号定位，在小红书上找的和自己类型相像的博主，先模仿。这样才能渐渐找到最适合自己的风格，毕竟那些博主的风格已经被小红书的读者喜欢。

3.简介

介绍自己账号的领域，让品牌方了解你是做什么方向的，这个方向要和你账号实际的内容相符合，可以先选定1-2种专精的领域在加生活类的内容。

再说一次：简介绝对不能放上微信号，但可以放上QQ邮箱，当有品牌方或PR想直接找你合作时，就可以用邮箱和你联系，建议邮箱大家可以设成自动回复微信号。

4.笔记内容

会看博主是不是写过同类型的笔记，这能代表博主对该品类在内容创作上的熟练度，所以账号垂直度很重要，接着还会看是不是写的够软，不能介绍产品的时候太硬广。

5.最近笔记的点赞+收藏量

一个优质的博主，以万粉博主来说明，如果这个万粉博主的最新8篇笔记按赞数没有超过50的话，这代表博主水分太大，而且没有固定的粉丝基础，这种博主时不会选的。

粉丝数高没有用，他的互动数没有一定基础的话，投放这个种草笔记等于是丢钱到水里。

而收藏数是考验博主的内容创作能力，如果博主的笔记有价值才会成功种草，这样读者才会收藏该篇笔记。

6、评论区：

特别讲一下评论区，是因为这是最能证实博主的数据是不是刷出来的地方，如果评论区一面倒只有一面倒的留言，这可能就是假的粉丝。

而且粉丝留言后，博主是不是会回复留言也是很重要的，

这样这个博主的账号互动率才会更好一些。

最后讲一句话，好的博主是把自己当个人品牌来经营。

还有一种是用小红书给自己带货引流，常见的就是自己代理一些产品，用小红书引流到微信卖货来赚钱，这种模式做好了利润比接广告的那种高多了，但难度也相对高一点。

因为小红书在头像签名，笔记里都不能放联系方式。

那我们要怎么让有兴趣的客户加到我们的微信呢？

1.通过私信引流

如果有人关注你了，或者发私信给你，那这么表示这个有兴趣，想了解，你就可以去私聊她，只要你的笔记好，就不怕找不到客户。

2.通过评论区

在你笔记下面，用小号来评论，留下你的联系方式，这样可能会被举报，所以一定要用小号，要不然你的同行会让你怀疑人生。

最后

如果说你看完了还是不知道怎么去写爆款，做精美的图片

这些，如果是新手，前期我会建议先模仿同行，拆解同行的文案，图片等细节

细节性的东西自己在做的过程中多摸索，思考基本上也能解决掉，无非就是耗点时间而已。

没有钱的时候就多花时间解决问题，没有时间的时候就多花钱解决问题。

做小红书博主这个兼职，适合能持续学习的人来做。

如果手上有其他的项目在做的，就当是了解一下也可以，因为同时开多个项目我想你也很难坚持的

如果想通过网络赚钱，找不到路子的，可以看完之后去试试。

如果开始了，请至少坚持3个月！