

Agenda

一.行业概览

- 1.行业搜索及高活跃用户画像
- 2.行业分品类检索情况
- 3.行业TOP搜索词

二.行业广告投放优质素材

- 1.广告优质素材-搜索表单
- 2.广告优质素材-高点击高互动笔记

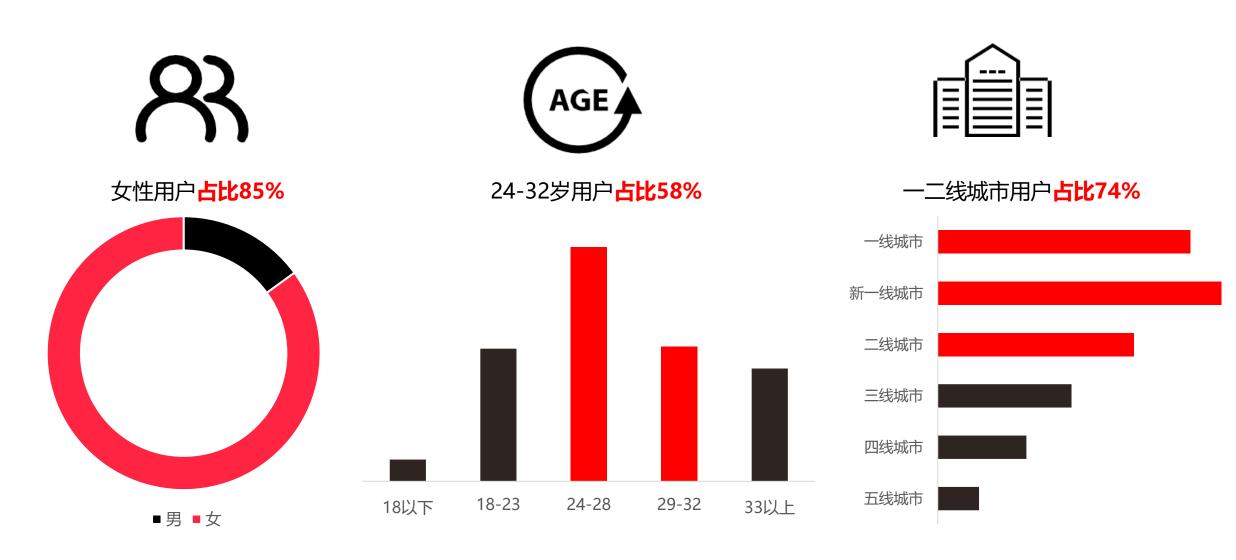
三.高互动优质笔记分享

- 1.视频类高CES笔记
- 2.图文类高CES笔记



小红书保险行业搜索及高活跃用户画像-9月

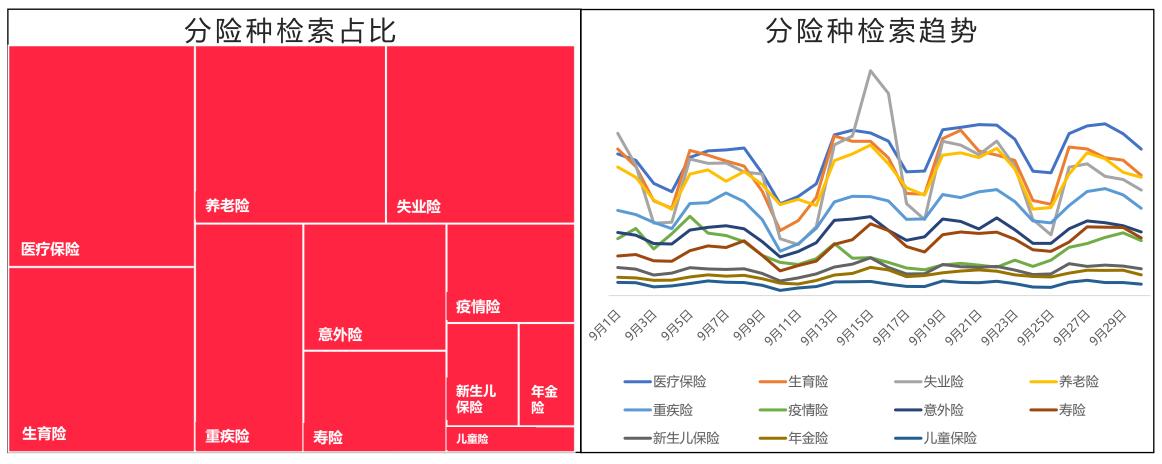






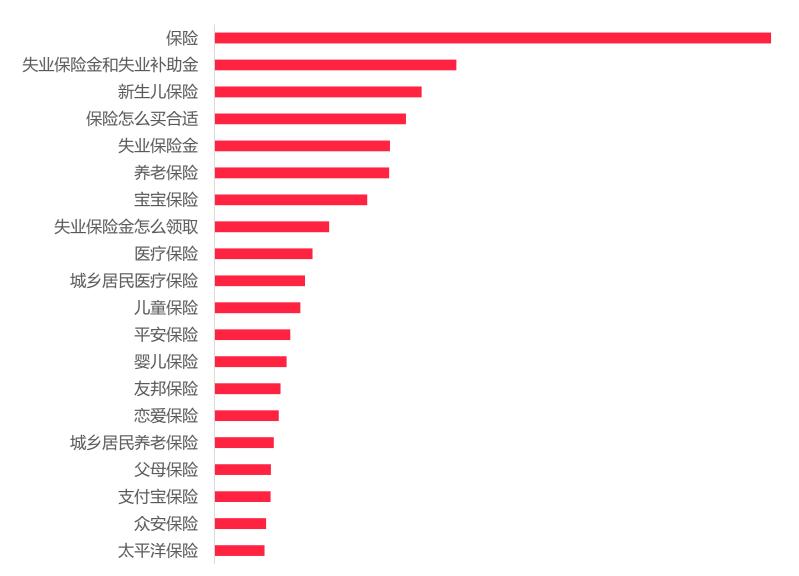
保险行业分品类检索情况-9月

各险种搜索量呈周期性变化,在周末降低,周中升高,医疗险,生育险,失业险,养老险相关险种占比较大;对比上月 分品类数据,养老险,以及险占比提升明显





行业TOP搜索词

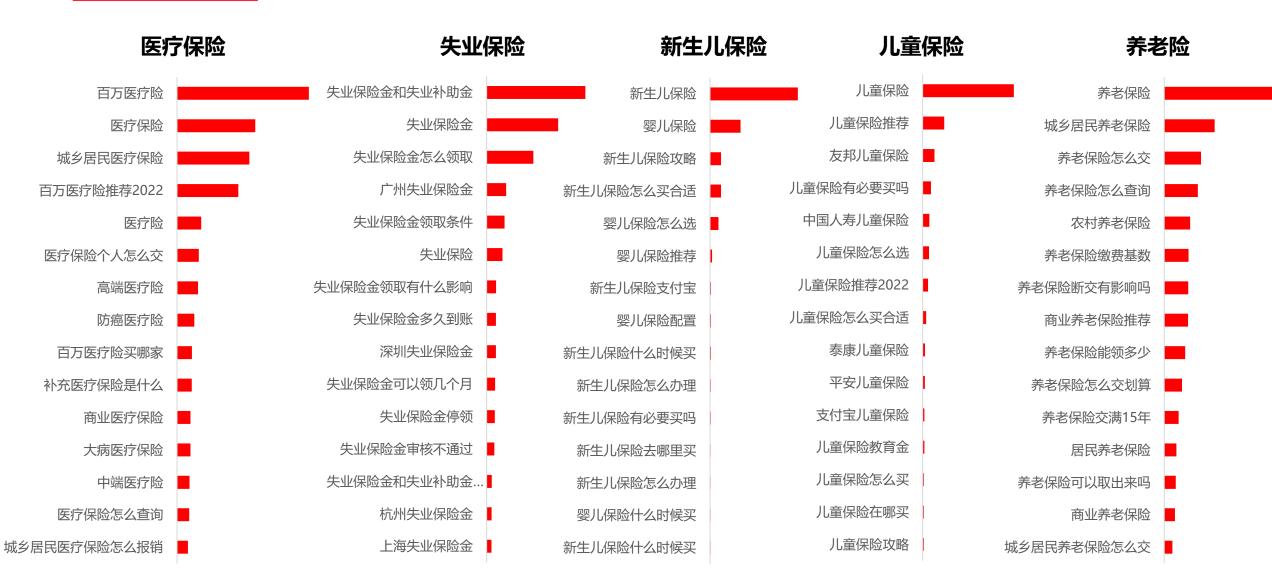


• 用户对新生儿保险、失业保险和养老保险关注度较高;

用户对保险各险种需求明确, 品牌需要更多关注在保险核 心词上的品牌阵地建设

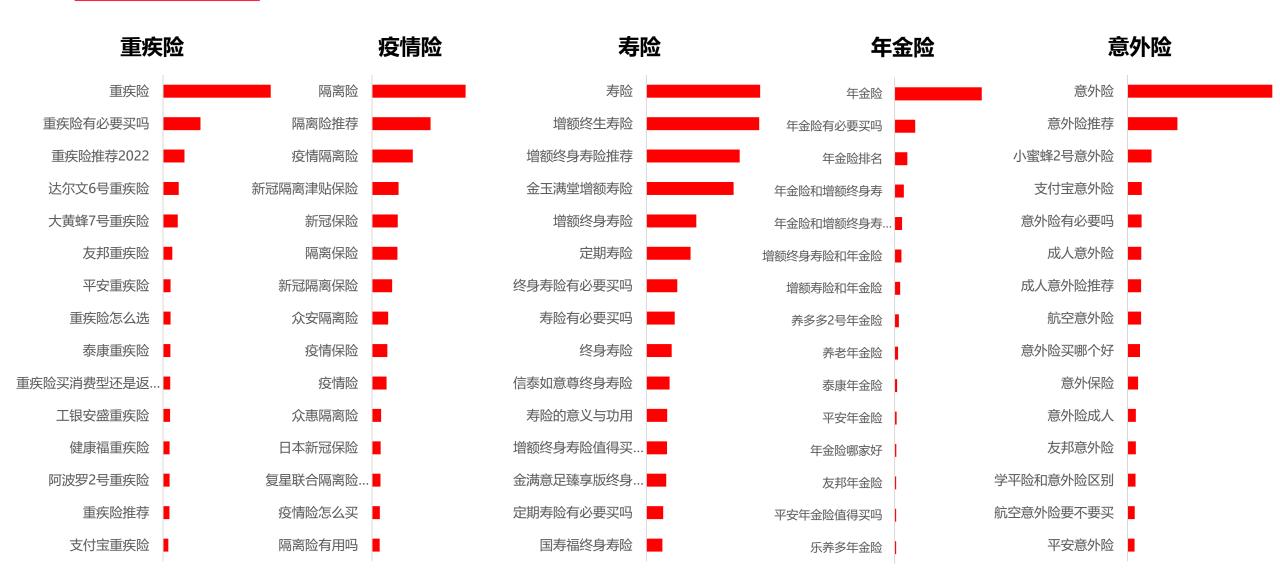


分品类行业热搜词





分品类行业热搜词







广告优质素材-搜索表单(直接转化)







- 前链图体现保险品类及产品 优势,以具体价格,最高赔 付体现保险划算, 赔付高增 强吸引。
- 落地页素材承接前链图,强 调保险优势,同时引导用户 立即咨询
- 必填项字段需出现在首屏, "咨询,测算"等提交按钮 明显,减少转化路径,提升 转化率
- 预约咨询弹窗全程伴随, 免流失转化

落地页

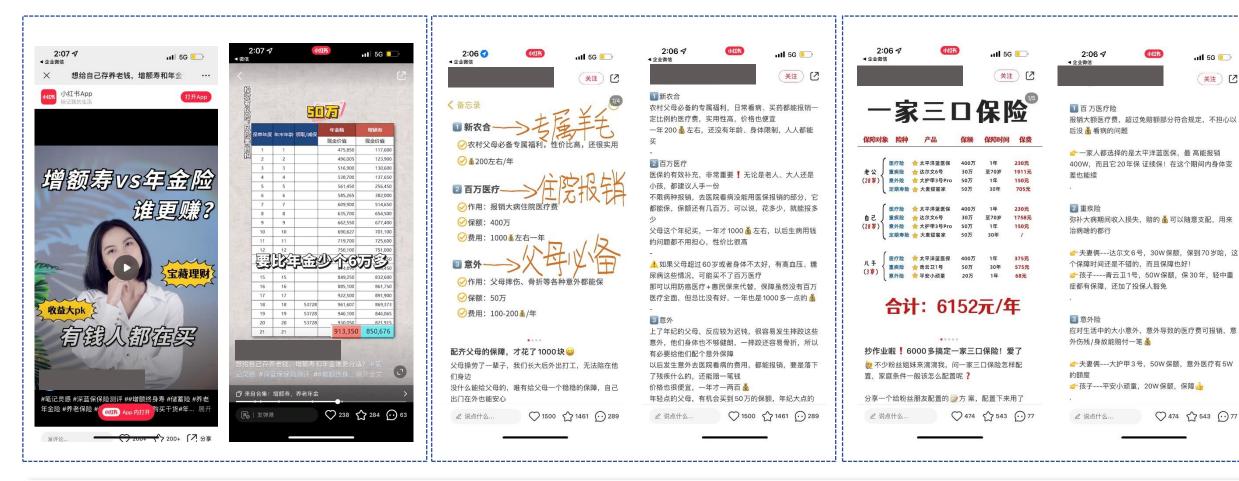


患还中型灰、肾可免交易全倍费。 保障短期有效

18周岁前,原位已交保费 18周岁后,原位1001s保辖



广告优质素材-高点击高互动笔记(间接转化)



- 优质视频类素材主要以真人<mark>传授如何挑选保险</mark>的形式,配合自己的学历及经历将具体保选择融入讲解的例子中,配合数据表格,提高真实性和 可信度。
- 优质图文笔记主要为针对不同客户群体科普介绍,首图原创笔记突出原生性真实性,通过研究时间,经验分享等增加内容专业性,吸引用户点击;正文内容首先针对新手客户,预算低的需求点激发特定用户兴趣,并详细介绍不同的保险类型,价格,办理方式提升用户信任度,最后进行私信咨询来提升转化。

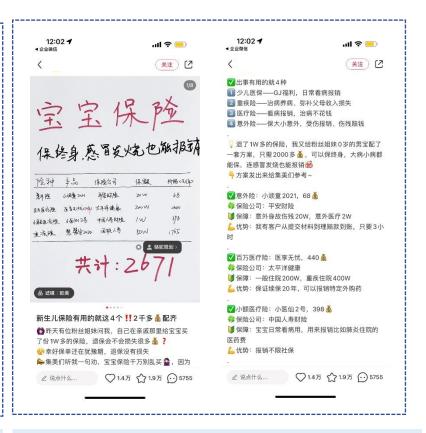




高CES图文笔记(企业号)







【**首图**】手写表格,搭配大字标题,排列整齐, 笔记清晰有条理,吸引点击。

【标题】使用"秒懂"话术,增强语调,凸显笔记实用性。

【**正文**】话术简单易懂,内容归类清晰。用图片配合大标题的方式分类,从领取条件,津贴领取再到注意事项,解释了"五险一金"的详细作用。干货满满,吸引用户做笔记。

【**首图**】大字压图,配合手写攻略,拉近用户距离,吸引点击。

【**标题**】使用问句方式增强话题性,直击指定目标做笔记。

【**正文**】细分攻略,险种,以及价格。详细解释产品内容,并使用图片举例两种性价比方案。围绕父母做话题中心,刺激指定用户做笔记,并进行后期私信交流。

【**首图**】大字突出险种,明确4种保险,并突出价格优势,同时配合手写素材增加真实性

【标题】呼应首图"2000多配齐",体现性价比优势,提升用户点击冲动

【**正文**】举例真人真事,从"踩雷"事件作为笔记 开头,提升用户警惕性,并告知"避坑"方式拉近 用户距离。后续阐述4种保险功效,办理须知等, 对用户形成产品的种草心智,并引导私信咨询



高CES图文笔记(非企业号)







【**首图**】微信聊天记录截图,内容直截了当,吸引感兴趣用户点击

【标题】使用话术"必须知道"强调话题,标注"应届毕业生"为主要用户群体,吸引种草

【内容】使用微信聊天记录截图的方式介绍五险一金,新鲜特别。同时内容详细,全方位分析各种险类,条件要求等,干货满满,吸引用户看完全部内容,并点赞收藏,进行评论区激烈互动。

【**首图**】大字压图,直击目标用户,配合社保卡图片,笔记内容直截了当,吸引指定用户点击

【标题】使用"快冲"强调语气,并提及"不用交税""领3笔钱"等话术刺激用户效仿做笔记

【**内容**】从生育津贴,到产检补贴,再到生产补贴,免费介绍了怀孕到生娃的领钱步骤,拉近用户距离。后在种草保险产品,提出两种方案吸引用户私信,增添关注以及评论。

【**首图**】 备忘录笔记截图,并使用大字标注各个保险的特点,吸引指定用户关注。

【标题】使用话术"2000搞定父母保险",简单明了吸引指定用户点击。

【**内容**】以图片的方式引导用户做笔记,把父母身体情况分类为"健康"以及"欠佳",吸引不同目标群体做功课。并详细介绍了不同的适用产品,金额以及用途,吸引用户收藏种草。



高CES视频笔记(企业号)













【**首图**】大字压图,大标题"领钱领到手软"配合背景图,加大诱惑,吸引用户

【标题】使用话术"真香""多领72万",诱惑力满满,吸引用户进行点击

【**内容**】攻略框架清晰,视频内容详细,站在用户角度全方位讲解,并使用各种官方截图,干货满满,吸引用户观看全部内容,并点赞收藏,进行评论区激烈互动

【**首图**】超大的"退休"二字作为标题,目标用户明确,吸引点击观看视频

【标题】使用"多领95万"话术,勾起用户兴趣观看完整视频

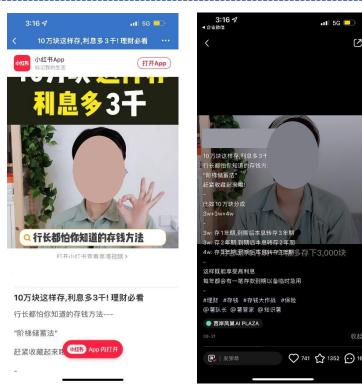
【内容】使用街头问答方式开场,新鲜特别,拉 近用户距离。分析言必有中,没有多余废话。举 例不同情况,对应方式,以及各种政策截图,引 导用户评论并进行私信互动。 【**首图**】使用大标题"一分钟搞懂",激起用户观看欲,点击观看完整视频

【标题】标题采用"不领白亏十几万"刺激用户点击做笔记

【内容】视频讲解人专业,内容干货满满,即便超过1分钟也不影响继续观看。配合多种截图分析,并举不同例子做为参考,全方位的教导用户如何能够领钱,不浪费机会,吸引用户收藏留言。



高CES视频笔记(非企业号)













【首图】大字压图,使用"行长都怕"等夸张语 句, 提升用户兴趣

【标题】使用有关性词汇"利息多3千",首击 用户,吸引用户进行点击

【内容】精算各存钱方法,算准利息,告知用户 如何存款能享受最高利息,干货满满,吸引用户 观看全部内容,并点赞收藏,进行评论区激烈互

【首图】"孤身主义"直击目标用户,吸引指定 用户观看

【标题】直接带入目标用户,并使用问句话术, 加深印象

【内容】视频以个人叙述故事开始, 语调自然, 拉近用户举例。讲述了当下社会面临的压力以及 "独身主义"的好处,全方位讲解了用户的需求 以及匹配产品, 直击目标群体

【首图】大字压图,使用"五个注意"介绍视频 主题,降低用户警惕性,吸引点击

【标题】反向话术"不懂千万别买",降低营销 感,增添点击率

【内容】视频以告知用户注意事项,站在消费者 视角提出惠民保可能存在的风险。大大的降低用 户警惕心。后再科普产品,告知产品的正确用处 以及方法, 引导用户私信询问, 评论区互动

