

小红书违禁词清单

一、 严禁使用极限用语：

1、严禁使用国家级、世界级、最高级、第一、唯一、首个、首选、顶级、国家级产品、填补国内空白、独家、首家、最新、最先进、第一品牌、金牌、名牌、优秀、顶级、独家、全网销量第一

全球首发、全国首家、全网首发、世界领先、顶级工艺、王牌、销量冠军、第一（NO1\Top1）、极致、永久、王牌、掌门人、领袖品牌、独一无二、绝无仅有、史无前例、万能等。

2、严禁使用最高、最低、最、最具、最便宜、最新、最先进、最大程度、最新技术、最先进科学、最佳、最大、最好、最大、最新科学、最新技术、最先进加工工艺、最时尚、最受欢迎、最先、等含义相同或近似的绝对化用语。

3、严禁使用绝对值、绝对、大牌、精确、超赚、领导品牌、领先上市、巨星、著名、奢侈、世界 全国 X 大品牌之一等无法考证的词语。

4、严禁使用 100%、国际品质、高档、正品、国家级、世界级、最高级最佳等虚假或无法判断真伪的夸张性表述词语。

二、 违禁权威性词语：

1、严禁使用国家 XXX 领导人推荐、国家 XX 机关推荐、国家 XX 机关专供、特供等借国家、国家机关工作人员名称进行宣传的用语、

2、严禁使用质量免检、无需国家质量检测、免抽检等宣称质量无需检测的用语

3、严禁使用人民币图样（央行批准的除外）

4、严禁使用老字号、中国驰名商标、特供、专供等词语。

三、 严禁使用点击 XX 词语：

严禁使用疑似欺骗用户的词语，例如“恭喜获奖”“全民免单”“点击有惊喜”“点击获取”“点击试穿”“领取奖品”“转发三三子”“一键三连👉”等文案元素。

四、 严禁使用刺激消费词语：

严禁使用激发用户抢购心理词语，如“秒杀”“抢爆”“再不抢就没了”“不会再便宜了”“错过就没机会了”“万人疯抢”“抢疯了”等词语。

五、疑似医疗用语（普通商品，不含特殊用途化妆品、保健食品、医疗器械）：

- 1、全面调整人体内分泌平衡；增强或提高免疫力；助眠；失眠；滋阴补阳；壮阳；
- 2、消炎；可促进新陈代谢；减少红血丝；产生优化细胞结构；修复受损肌肤；治愈（治愈系除外）；抗炎；活血；解毒；抗敏；脱敏；
- 3、减肥；清热解毒；清热祛湿；治疗；除菌；杀菌；抗菌；灭菌；防菌；消毒；排毒
- 4、防敏；柔敏；舒敏；缓敏；脱敏；褪敏；改善敏感肌肤；改善过敏现象；降低肌肤敏感度；
- 5、镇定；镇静；理气；行气；活血；生肌肉；补血；安神；养脑；益气；通脉；
- 6、胃胀蠕动；利尿；驱寒解毒；调节内分泌；延缓更年期；补肾；祛风；生发；
- 7、防癌；抗癌；
- 8、祛疤；降血压；防治高血压；治疗；
- 9、改善内分泌；平衡荷尔蒙；防止卵巢及子宫的功能紊乱；去除体内毒素；吸附铅汞；
- 10、除湿；润燥；治疗腋臭；治疗体臭；治疗阴臭；
- 11、美容治疗；消除斑点；斑立净；无斑；治疗斑秃；逐层减退多种色斑；妊娠纹；
- 12、毛发新生；毛发再生；生黑发；止脱；生发止脱；脂溢性脱发；病变性脱发；毛囊激活；
- 13、酒糟鼻；伤口愈合清除毒素；
- 14、缓解痉挛抽搐；减轻或缓解疾病症状；处方；药方；经例临床观察具有明显效果；

15、丘疹；脓疱；手癣；甲癣；体癣；头癣；股癣；脚癣；脚气；鹅掌癣；花斑癣；牛皮癣；传染性湿疹；

16、伤风感冒；经痛；肌痛；头痛；腹痛；便秘；哮喘；支气管炎；消化不良；

17、刀伤；烧伤；烫伤；疮痈；毛囊炎；皮肤感染；皮肤面部痉挛等疾病名称或症状；

18、细菌、真菌、念珠菌、糠秕孢子菌、厌氧菌、牙孢菌、痤疮、毛囊寄生虫等微生物名称；

19、雌性激素、雄性激素、荷尔蒙、抗生素、激素； 20、药物；中草药；中枢神经；

21、细胞再生；细胞增殖和分化；免疫力；患处；疤痕；关节痛；冻疮；冻伤；

22、皮肤细胞间的氧气交换；红肿；淋巴液；毛细血管；淋巴毒等。

六、 迷信用语：

带来好运气，增强第六感、化解小人、增加事业运、招财进宝、健康富贵、提升运气、有助事业、护身、平衡正负能量、消除精神压力、调和气压、逢凶化吉、时来运转、万事亨通、旺人、旺财、助吉避凶、转富招福等。

七、 化妆品虚假宣传用语：

特效；高效；全效；强效；速效；速白；一洗白；XX天见效；XX周期见效；超强；激活；全方位；全面；安全；无毒；溶脂、吸脂、燃烧脂肪；瘦身；瘦脸；瘦腿；减肥；延年益寿；提高（保护）记忆力；

提高肌肤抗刺激；消除；清除；化解死细胞；去（祛）除皱纹；平皱；修复断裂弹性（力）纤维；止脱；采用新型着色机理永不褪色；

迅速修复受紫外线伤害的肌肤；更新肌肤；破坏黑色素细胞；阻断（阻碍）黑色素的形成；丰乳、丰胸、使乳房丰满、预防乳房松弛下垂（美乳、健美类化妆品除外）；改善（促进）睡眠；舒眠等

小红书违禁内容清单

一、 不符合正确的社会主流价值观

政治红线内容千万不能碰！！！！！！涉及海外生活的内容发布前一定要和公司确认，包括但不限于生活对比、价值观对比、旅游攻略。

内容需要符合法律规定，涉及非法行为或者违规行为的内容（+7 畅游上海攻略、小三上位、反婚反育等）都不要做。

二、 非原创内容

非原创的内容主要包括但不限于选题高度雷同、笔记内容的大框架 50% 以上一致、好物推荐选品 70% 以上一致、口播词单篇笔记中出现 5 次以上完全一致等。

部分广告涉及品牌方用某一位博主的笔记案例做 sample，可以参考选题方向但是绝对不能完全参考对方的笔记，很容易出现被举报抄袭，而且是广告的话无法申诉说是品牌方的问题。

三、 导流行为

社区最讨厌的广告形式！！！！！！

任何探店类的笔记都不要发！！！！！！奢侈品和顶级彩妆的线下活动要发活动笔记，注意和探店笔记的区别，笔记中要申明感谢品牌邀请参加，不要自己报名直接去参加某个线下活动然后发笔记。

所有的其他平台（淘系、京东、抖快、B 站、微博）包括他们的代称（猫狗、Tik Tok、黄色小软件、橙色小软件、小破站等）及有关的账号和店铺名这些都不要出现在口播、字幕、花字、博主评论、博主小助理、粉丝评论中出现。

四、 付费互动行为

用免费福利的方式引起各种互动行为（断舍离、大礼盒、年终礼物等），可以送礼，但不能用在博主本人账号互动的方式来筛选中奖用户。

五、 低俗、黄、赌、毒

封面图、笔记图、笔记视频片段中不能出现大面积裸露，低胸服装需要用剪辑遮盖，不能露出事业线，穿大面积裸色服装需要额外注意（会误判）。

涉及游戏抽卡、澳门旅游攻略、拉斯维加斯旅游攻略等的内容违规。

涉及烟草的内容、抽烟的画面镜头严重违规。

六、 炫富内容

远超过常人消费能力的行为不要发。

粉丝质疑你炫富的评论不要杠，删掉或者不回复即可。

笔记标题中最好不要出现年入多少、月入多少、财富自由之类的词语。

七、 过度修图

无论是人物、风景、视频、好物、使用功效、产品质感等内容都不要 P 太过。

八、 网络暴力

无论发生什么，不要煽动网暴任何人，无论是博主还是粉丝，不要在评论区杠粉丝，无视就可以了。