

小红书

小红书

线索营销产品通案



XIAOHONGSHU
ALL RIGHTS RESERVED.

 2025

目录 CONTENTS

PREFACE 前言

小红书，你的线索经营新机会

PART 01 用户触点

多种沟通渠道，有效触达用户

- 账号矩阵
- 账号管理
- 优质案例

PART 02 咨询承接

私信通，让咨询服务更高效、更规范、更智能

- 响应提效
- 沟通提效
- 转化提效

PART 03 投放助力

广告投放，流量倍增器

- 聚光Lite投放
- 聚光投放
- 优质案例

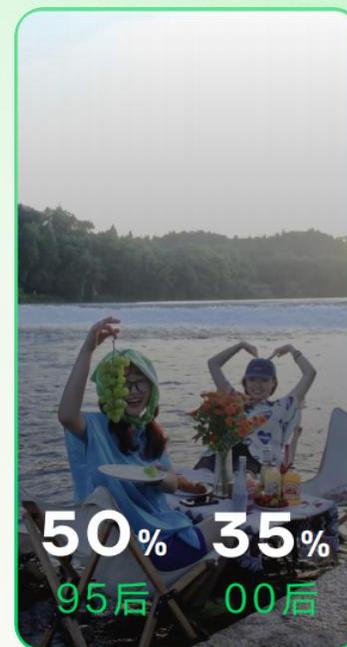
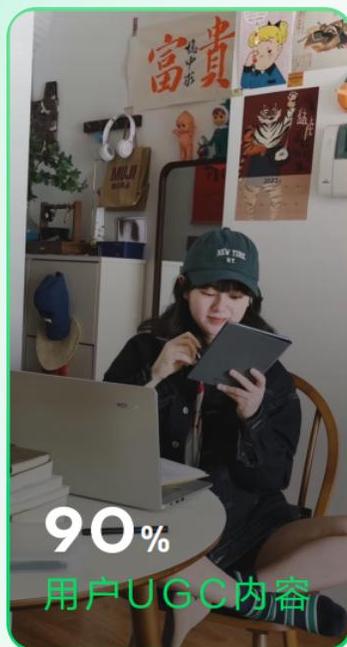
PART 04 线索管理

数据协同，高效安全

- 线索管理
- 线索API

年轻有活力的用户都在小红书

小红书已经成为用户的多元生活方式聚集地，跨代际人群的生活百科全书



新的增长机会就在小红书

生活服务行业
在小红书蓬勃生长

167% ↑

月留资商家数量

1430% ↑

员工号数量增长

50% ↑

留资量

生活服务行业 | 24年11月搜索关键词量 vs 23年

+50%
教育



+63%
旅游



+34%
家居家装



+58%
医疗健康



+73%
汽车



+36%
摄影



生活服务行业 | 24年11月笔记阅读量 vs 23年

+50%
教育



+63%
旅游



+34%
家居家装



+58%
医疗健康



+73%
汽车



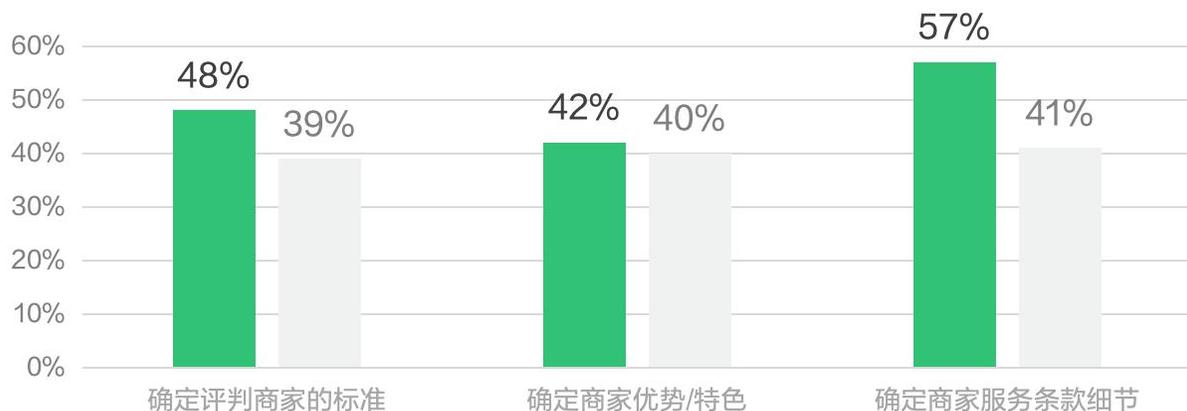
+36%
摄影



私信成为线索行业重点场域

线索行业从传统「线索消耗」转变为与用户的「关系延展」

咨询环节得到有效服务的消费者
在对服务的兴趣深度与对自身需求的明确程度更高



未经过有效咨询的消费者

咨询环节未与客服进行深度沟通

经过有效咨询的消费者

客服能根据需求提供针对性的回复，更有温度

咨询

更有助消费者做出最终的购买决策



私信

成为线索行业需要重点关注的场域

天然社区生态和用户特点

98%的生活服务商家在小红书进行咨询服务

生活服务行业特点

- 非标
- 中高客单
- 长周期 重决策
- 依赖信任

咨询服务

小红书社区用户特点

- 高消费力
- 爱私信
- 深度的兴趣/需求

» **¥26,386**
小红书用户平均家庭月收入

» **77% ↑**
私信数量同比上涨

» **17.2 篇**
用户私信前一个月，会阅读同赛道品牌内容

PART
01



用户触点

“多种沟通渠道，有效触达用户”

账号矩阵

账号管理

优质案例

更多元的用户触点 品牌曝光更广泛

过去 — 仅企业号内容



海量商家竞争环境下
单触点连接难脱颖而出

新模式 — 多触点链接

多视角完善品牌形象，更生活化的内容表达有效连接用户需求



企业笔记



员工笔记



博主笔记



素人笔记



破圈引流



多元对话





企业号 | 品牌官方经营阵地

品牌/商家在小红书进行商业活动的入场券、身份表达和内容阵地



专属蓝V标识

认证企业号身份
即可拥有蓝v标识



强大运营功能

私信通、线索管理
与用户深度沟通、加速生意转化



营销工具解锁 营销功能升级

实现更加精准的流量转化

社区运营

专属身份 | 搜索权益
抽奖笔记 | 商业话题

服务经营

员工账号 (KOS) | 专属私信入口
关联门店 | 私信通
获客工具 | 咨询分
数据洞察 | 线索管理

商业推广

便捷推广 (聚光lite)
博主合作 (蒲公英)
专业投放 (聚光、乘风)



企业号 | 权益介绍

社区运营

专属身份

蓝V标识增强用户认知及信任



蓝V标识
身份标识

搜索权益

高效触达高意向搜索用户



抽奖笔记

品牌活动增强用户粘性



话题认领

话题聚合优质品牌内容



服务经营

员工号

多元品牌形象



专属私信入口

用户更快与商家建联



关联门店

认领线下门店，线上流量反哺线下



数据洞察

多维度经营数据分析



私信通

深度建联让私信转化更轻松



获客组件

更直接的转化链路



咨询分

直观衡量服务质量



线索管理

多来源客资统一管理





员工号 | 品牌多元形象补充

企业员工号 KOS

(Key Opinion Sales)



是赋能商家做小红书原生化线索跟进和广告投放的一种模式，KOS链接着品牌线上线下的生意，他们拥有专业的知识和高效响应用户需求的能力，将商家的生意在极有亲和力、专业度、人感的场域中实现闭环。

1. 迷你代言人



2. 精准推荐官



3. 产品链接者



无论他们身处工作中的哪种职位，通过员工号赋予他们的品牌形象补充，他们也一定是商家商品的“迷你代言人”、“精准推荐官”、“产品链接者”。

小红书KOS生态潜力显现，初具规模

200w+

导购笔记

7K+

经营KOS企业号

9w+

KOS员工号

44w+

KOS月留资量



员工号 | 权益介绍

专属员工形象

专属员工标识



新东方在线出国考试 · 员工



聚光投放

内容资产企业统一分析管理



投放笔记挂载多种转化组件



私信通

深度建联让私信转化更轻松



KOS数据

路径：登录专业号后台PC端



<https://pro.xiaohongshu.com/>

获客组件

一键发送留资卡/名片，获客流程简单易操作





员工号 | 极简操作授权绑定

商家认证企业号后，可以通过专业号平台进行员工账号绑定及账号管理

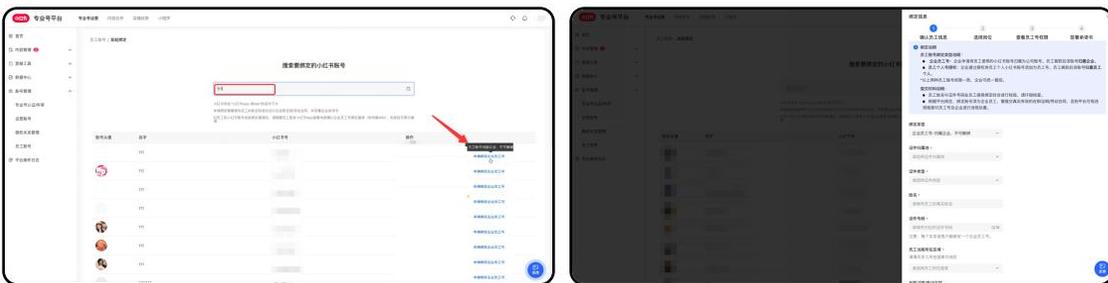
企业员工号 (KOS) 绑定流程

专业号平台PC端，企业号完成以下5步操作，并送审通过

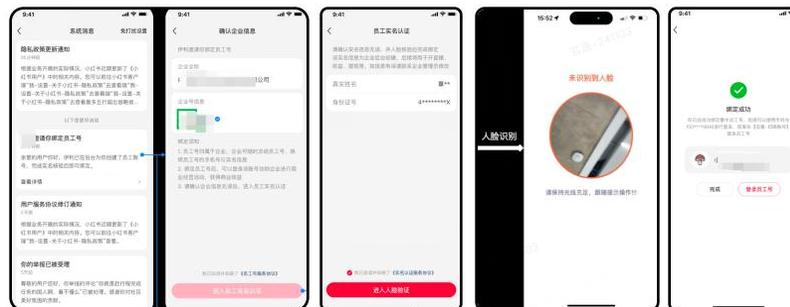
小红书APP端，员工用自己的小红书账号完成以下5步操作 (必须48小时内完成)



企业统一入口账号授权绑定



员工一键授权确认





员工号 | 归属企业资产统一管理

商家认证企业号后，可以通过专业号平台进行员工账号绑定及账号管理

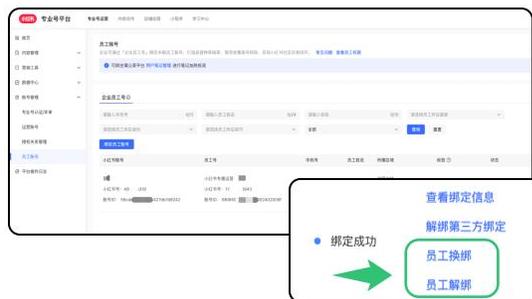
账号归属企业资产

每个员工可分别有「个人号」和「员工号」生活和工作服务分开



个人生活号
企业员工号

企业员工号离职可解绑&继承
已沟通用户可继续被新员工承接



线索统一分析管理

员工收集的线索统一后台管理分析

标注客服	私信接待账号	私信接待ID	私信接待人姓名
标注客服 1	私信接待账号 1	私信接待ID 1	私信接待人 1
标注客服 2	私信接待账号 2	私信接待ID 2	私信接待人 2
标注客服 3	私信接待账号 3	私信接待ID 3	私信接待人 3
标注客服 4	私信接待账号 4	私信接待ID 4	私信接待人 4



优质案例 | TA们都在小红书做账号矩阵

「KOS」激活门店销售，多元品牌形象用户触点更多

新东方在线国际，KOS内容打开人群天花板

人设账号与品牌账号互为补充，KOS内容更加人Matters



关键结果

+4.5%

CTR (KOS vs KOB)

+33.3%

互动率提升

-5%

综合成本 (KOS vs KOB)

* 数据来源：小红书平台数据，24年3月-5月

奔驰三方联动，助力种草 X 转化双丰收

从激发到放大、精准扩大种草辐射面

优质KOB/KOS内容，助力种草转化



关键结果

+9.1%

品牌NPS环比提升

6000+篇

激发报名账号发布笔记

-82%

获客成本 vs 豪华大盘

* 数据来源：小红书平台数据，24年7月23日-9月10日

KOL笔记 | 真实经验增强信任

合作产出优质内容直连品牌



私信



组件链接潜在用户与品牌对话

表单



高意向用户直接留资转化

高途考研“过来人种草”，博主作用留资成本下探

核心卖点提炼

挑选蒲公英博主

人群反漏斗博主分层

新发现

考研规划

博主身份：

- 在读院校985/211
- 研究生
- 双非上岸



聚焦产品卖点，详尽拆解产品，深挖产品价值

选学校

定目标

博主内容背景：

- 分享过考研内容
- 过往商单合作质量高
- 语言表达能力



展示个人学习成果，融入产品卖点进行学习技巧干货学习

备考技巧

0元课试听

博主标签：

- 教育/学生/vlog类博主
- 考研过来人/备考中博主
- 粉丝18-24岁占比最高



结合当下热点话题等吸引趋势人群，借势种草，挖掘用户需求

低姿态
“三站上岸”
博主效果优*



前端表现

43%

CTR

45%

KOL互动率

-27%

CPE

-23%

表单成本
KOS vs KOB

* 数据来源：小红书平台数据，24年5月

PART
02



咨询承接

“私信通—让咨询服务更高效、更规范、更智能”

响应提效

沟通提效

转化提效



咨询承接直接影响用户转化

用户调研中私信中不留资的top3原因



回复模板化

不解决问题



沟通不及时

回复慢时间长

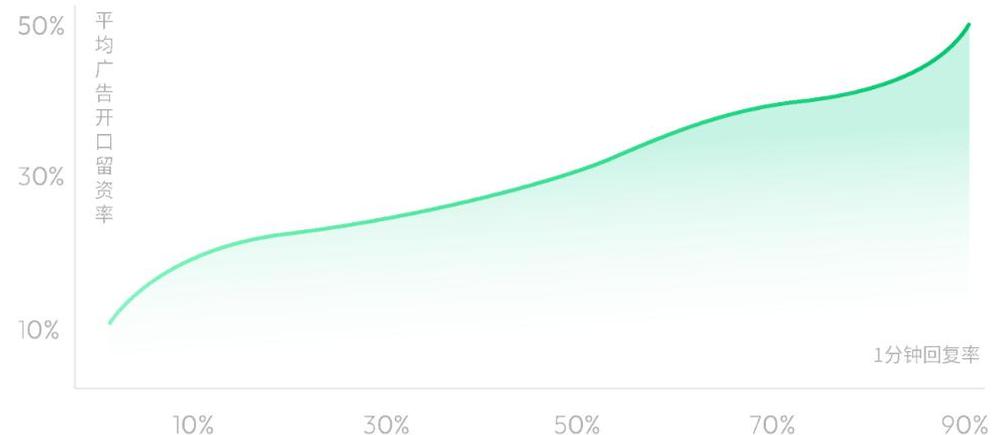


信息不充分

急于引导留资

*数据来源：小红书平台数据，24年9月

商家回复效率直接影响用户开口留资率



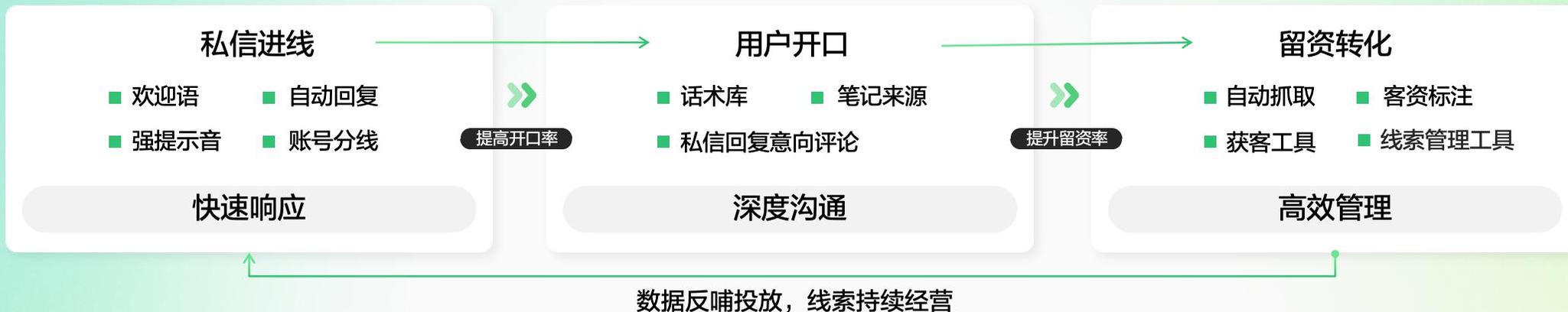
*数据来源：小红书平台数据，24年10月



私信通：小红书一站式私信经营平台

连接用户与品牌，促成转化交易，全面提升小红书私信营销效率！

私信通 帮助品牌提升服务效率



三方IM工具，支持AI智能客服及更多定制化能力

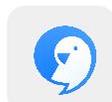
已支持



快商通



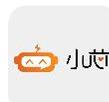
来鼓



美洽



螳螂



小芯



优居



易聊



云雀

更多服务商
陆续接入中...



能力全覆盖 | 多模式适配不同企业

单账号模式+多客服分流模式两种私信接待模式，适合多种客户类型



回复工具

在线状态

私信接待

适合客户

单账号模式

⇒ 切换接待账号

多客服分流

专业号平台 私信通网页 | 客户端 | APP

私信通网页 | 客户端 | APP

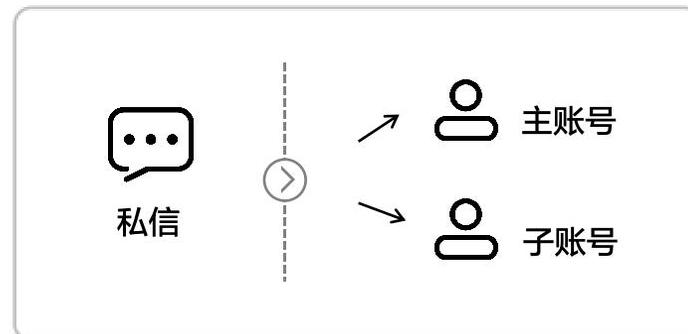
无需调整，默认主账号全天接收私信

在线 | 休息 | 离线

所有私信统一由主账号接待回复



主账号+客服子账号可共同接待
每个账号只能看到并回复分流给自己的私信



私信量较小、仅单人回复私信的客户

私信量较大、有专职客服团队的客户



响应提效 | 多客服分流协作

多客服分线协作，全面提升私信承载量

一个账号的私信分流给多个客服子账号



主账号



客服小A



客服小B



客服...



客服小X

两端工具可随时随地回复



电脑客户端

电脑网页版

手机APP端

主账号可统一管理子账号权限

多客服分流模式下，主账号仍可在小红书App看到所有私信消息并可随时回复（不影响子客服在私信通的分流回复）

绑定手机号	岗位名称	账号状态	操作
180****8728	私信接待客服 专业号管理员	<input checked="" type="checkbox"/> 启用	编辑 删除
181****6021	私信回复评论 私信接待客服	<input checked="" type="checkbox"/> 启用	编辑 删除

管理子账号权限

分配方式 熟客分配 接待量少客服优先 低己分配优先 随机分配

不分流设置

不分流账号

调节分流模式

客服姓名	负责账号/分号	状态
测试小A	是	● 接待中
测试小B	是	● 休息中
子账号测试-小C	是	● 接待中
测试小D	是	● 接待中

查看客服状态



响应提效 | 多种方式便捷开口转化

多种获客方式，促进高意向用户完成转化

欢迎语 + 自动回复

用户进线即触发欢迎语，点击问题可自助获取答案



快捷菜单

底部快捷菜单，高意向用户自助转化



电话联系



联系微信



内测中

服务介绍



服务预约



联系企微



内测中



响应提效 | 多账号汇总接待提升回复效率

通过私信通汇总消息并统一分流，私信来源清晰，提升回复效率

消息汇总统一接待

一套客服团队



总部企业号私信

区域企业号私信

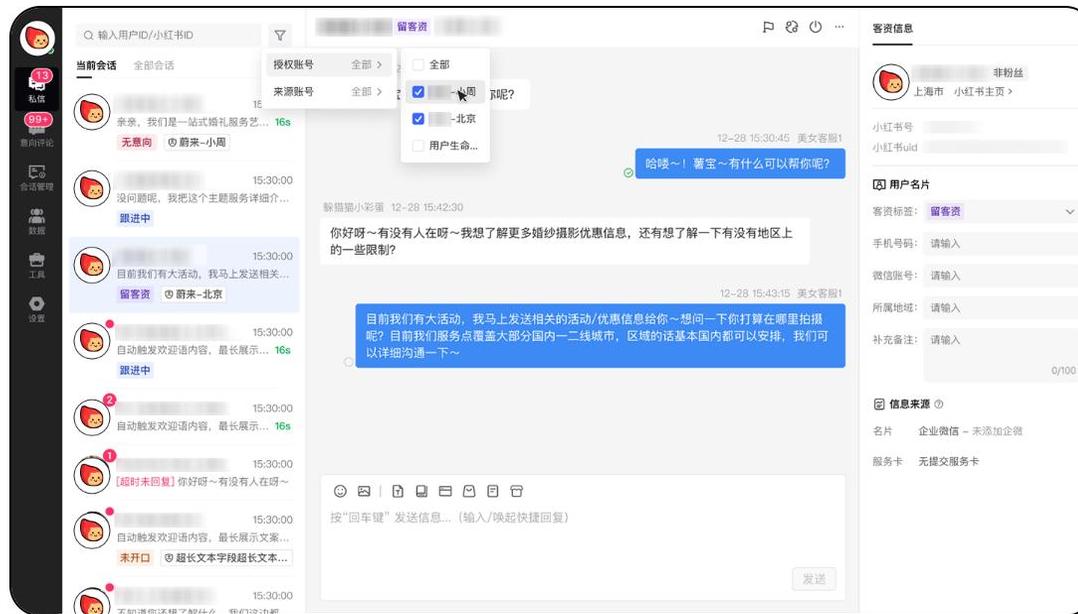
KOS员工号私信

...

专业号平台快速绑定授权

账号名称	账号ID	账号类型	授权状态	授权开始时间	授权生效时间	操作
测试账号2周主体	6756960100000000150100F9	企业号	已生效	2024-12-09 19:29:17	2024-12-18 14:50:58	取消授权
测试企业1209	647d7cda000000001001ef79	企业号	已生效	2024-12-09 16:01:59	2024-12-18 20:05:22	取消授权
测试账号1周主体	675698988000000000150138b1	企业号	已取消	2024-12-09 16:01:12	2024-12-18 12:38:30	再次授权
#小红书664C1C1C	664b13560000000000303704	员工号	已生效	2024-12-09 10:19:26	2024-12-18 12:33:33	取消授权

私信通消息汇总，来源清晰





响应提效 | 支持第三方IM工具接入

支持接入三方客服工具，提高私信回复效率与质量，更快速便捷地服务好用户

三方客服



适合正在使用
第三方客服工具的客户



适合对私信回复效率
要求更高的客户

私信通



适合所有在小红书做私信营销的客户

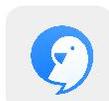
已支持



快商通



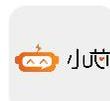
来鼓



美洽



螳螂



小芯



优居



易聊



云雀

更多服务商
陆续接入中...

优质案例 | AI辅助夜间消息回复 跑量有效提升

优美西点

{此前痛点}

多个校区的账号在小红书做营销投放，一套客服团队承接咨询回复。但因客服人力较少且需要反复切换工具，私信承载量受限，夜间预算因无客服人力难以放开。

对接第三方客服工具，整合多校区私信

长沙

武汉

成都

总部

广州

西安

对接三方客服工具
用一套工具统一管理回复



{人工客服} 与 {AI客服} 协作提效

借助AI客服：保承接效率，优回复质量

调配好话术库，设置AI客服优先承接用户咨询，24h回复效率稳定

人工客服日常监控回复质量，特殊咨询case及时接入，提炼问题话术反哺AI模型

{全时段回复效率显著提升}

15s首响率： 79% → 99%

30s回复率： 65% → 95%

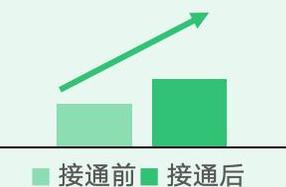
1min回复率： 68% → 96%

平均响应时长： 35min → 0.6min

私信承接效率提升带动营销效果增长

投放时段调整

6点-23点 → 24h全天投放



夜间消耗跑量
+55%





沟通提效 | 用户意向一目了然

关注用户来源，标注客资状态，沉淀数据反哺投放

进线来源了解用户意向

客资标注

北京市-北京市 小红书主页 >

小红书号 9*****1

用户ID 5a*****7f

来源账号 测试名字

进线笔记 测试 >

自动抓取客资省时省力

2024-11-27 10:36:51 测试名字
可以先看看的，您期望什么时间到店呢

2024-11-27 10:37:36 测试名字
您方便留下联系方式我们安排门店接待吗

Lil_ 2024-11-27 10:37:44
好的

Lil_ 2024-11-27 10:37:46
我的手机号是181() 1234

2024-11-27 10:37:47
2024-11-27 10:37:47 访客联系方式已自动记录至「聚光平台-线索管理」处，可在「私信通」「聚光平台」操作修改。

多信息标注客资更清晰

用户名片

客资标签: 留客资

手机号码: 181****1234

微信账号: ***

所属地域: 北京市

补充备注: 计划12.1到店

8/200

信息来源

名片 企业微信 - 未添加企微

服务卡

名称 免费领取**大礼包
手机号码 125****1018
微信号 -

名称 公达子账号-01免费领取**大礼包
手机号码 125****1018
微信号 -
姓名 黄静
日期 2024-8-16

汇总会话管理，沟通跟进一目了然，随时对话抽检

会话管理

会话中 已结束

创建时间: 请选择开始日期 请选择结束日期 会话ID 请输入会话ID 用户ID 请输入用户ID 当前负责人 请输入当前负责人名称 账号名称 请输入账号名称

重置 查询

会话ID	用户小红书昵称	用户ID	状态	当前负责人	标签	创建时间	操作
74414	90323	5e8b11*****008f9e	会话中	效果产品测试账号	已完成	2024/11/26 15:56:52	查看会话
74414	1218	640c1c*****02a008f87	会话中	效果产品测试账号	留客资	2024/11/26 12:00:47	查看会话
74414	35140	63735e*****01093b4	会话中	效果产品测试账号	跟进中	2024/11/26 12:00:37	查看会话
7446	8499	670fd2*****033bcd	会话中	效果产品测试账号	留客资	2024/11/22 18:00:02	查看会话
73917	2126	5d40c*****02d476	会话中	邮箱登录	留客资	2024/7/15 15:34:17	查看会话

10 条/页 共 5 条, 1 页 < 1 > 跳至 页

客资统一沉淀线索管理工具，支持API回传至自由CRM

专业号平台
线索管理



自有CRM



沟通提效 | 精准回复意向评论

私信回复意向评论，增加潜在客户转化可能性

优质笔记积累“意向”评论



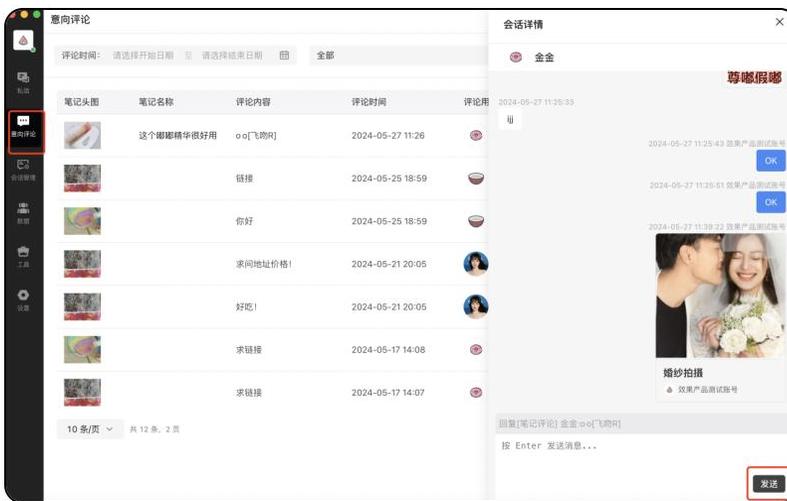
笔记阅读

浅层意向问询



问地址
问价格
问产品
问服务
...

私信通实时抓取，可一键触达



「私信通」作为桥梁快速连接潜在线索



延续评论对话沟通



深度沟通留资



转化提效 | 私信转化组件

多元组件承接用户诉求，高效促单转化

提前配置话术库高效应答

明确用户诉求后发组件引导转化

客资标注	话术库 ×	获客工具 ×	落地页 ×
	个人话术	团队话术	
打招呼	亲爱的准新人，欢迎来到【xxx】！欢...		
旅拍	哈喽宝子，感谢您的关注❤️二十年专注...		
儿童写真			
一站式服务	您好宝子！我们多地区6.8折活动（妆...		
惊喜策划	xxx品牌汉服场地（xx市xx区），专业...		
婚纱礼服			

话术入库，对话时一键触发，加快与用户对话效率



发笔记



发表单



发商品



发小程序



留资卡



个微名片



企微名片



电话/钉钉



转化提效 | 商家名片一键建联

个微链路



用户私信沟通商家 >> 用户点击个微名片添加商家 >> 用户去微信搜索添加商家

链路效率有提升，用户对个微名片加微意向高

对照周 vs 测试周 (使用名片)

进线留资率

+7%

开口留资率

+5%

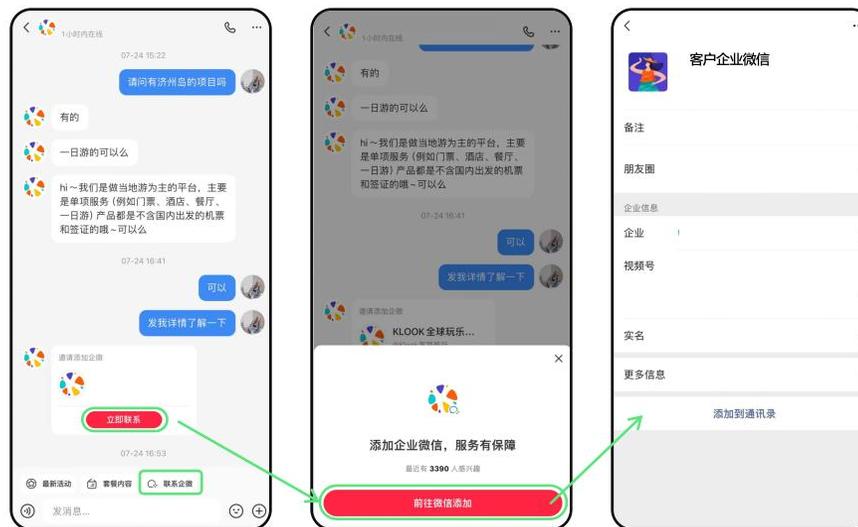
个微加微量

提升18倍

个微名片点击复制率

70%+

企微链路



用户私信沟通商家 >> 用户点击企微名片添加商家 >> 用户跳转微信添加商家

留资率提升，留资数被规范识别

对照周 vs 测试周

进线留资率

+10%

开口留资率

+8%

整体加微量

+3~5%

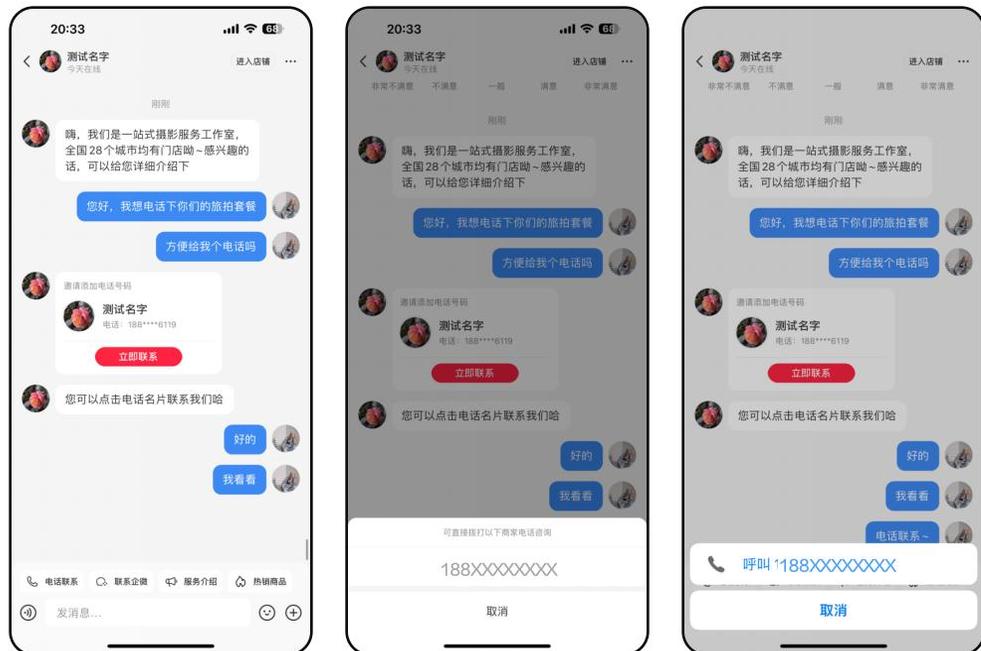
*数据来源：小红书平台数据，对比周：24年8月29日-9月11日；测试周：24年9月12日-9月25日

*数据来源：小红书平台数据，对比周：24年7月9日-7月22日；测试周：24年7月26日-8月8日



转化提效 | 商家名片一键建联

电话名片



用户私信沟通商家

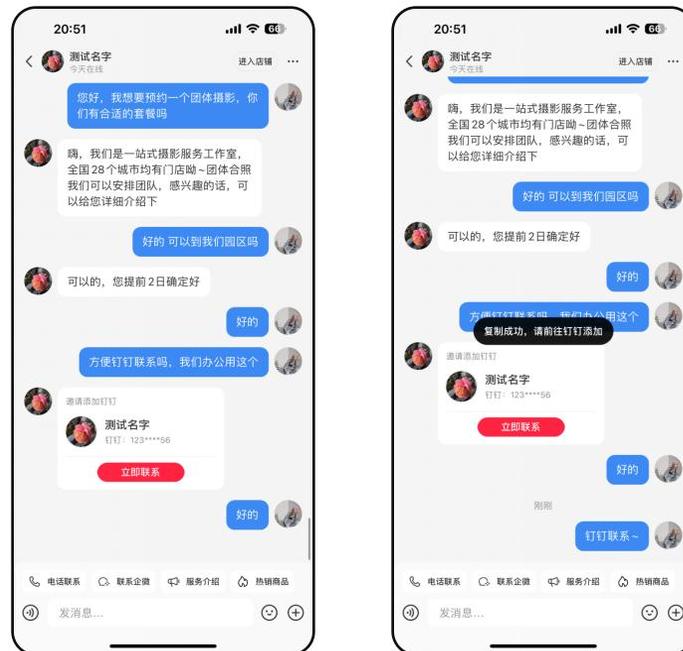


用户点击电话名片
获取商家联系方式



用户拨打号码联系商家

钉钉名片



用户私信沟通商家



用户点击钉钉名片添加商家



转化提效 | 留资卡快速承接用户诉求

留资卡



个性化话术引导
留资转化



卡片突出笔记相关
利益点



信息经用户授权后
预填可一键提交

信息补充卡

商家还可配置信息补充卡，当用户完成留资卡提交后，自动推送邀请用户补充信息



对照周（未使用留资卡）vs. 测试周（使用留资卡）

开口留资率

+56%

留资成本

-29%

留资卡CVR
(留资数/曝光数)

51%
远高于同行

留资卡-留资贡献率
(留资卡留资数/总私信留资数)

53%
持续提升至



转化提效 | 表单填写更多个性化信息

笔记挂接表单/搜索一跳表单

链路1：用户先阅读笔记，产生意向，点击组件进入留资页留下信息

发现页/搜索页/
视频内流



路径一
笔记二跳「半浮层原生表单」



路径二
笔记二跳「表单落地页」



搜索页点封面直接进入表单落地页

链路2：需求明确的用户直接点封面进落地页留资

私信内一表单发送

- 更定制化的品牌介绍信息补充
- 更个性化的信息收集





咨询分

让好服务
也可以度量



咨询分是通过商家私信内的进线接待、回复效果、用户体验三个维度综合评估后得出的分数，满分5分，是反映商家在小红书平台私信咨询服务能力的重要指标，分数越高流量越好。



咨询分

=

进线接待分

+

回复效果分

+

用户体验分

15s首响率

30s回复率

用户反馈得分

1min回复率

【规划中】负反馈得分…

1h超时回复率

【规划中】对话轮次/内容重复度…

咨询分 | 数据精准分析 优化方向更明确

分数概览与诊断

分数概览

展示各环节及综合总分，全局了解现状

分数诊断

拆分各指标展示自身数据、行业top得分、行业均值，
清楚明白自身水位优化



详情分析

拆员工号、客服子账号维度分析，快速考核员工表现
及时定位问题&调整

咨询分明细

员工号分析 客服分析

员工号名称	15秒首响率	15秒首响率得分	30秒回复率	30秒回复率得分	1分钟回复率	操作
员工1	74.47% 14.18%	3.5 -2.78%	41.8% 38.00%	1.7 -5.56%	53.71% 36.70%	趋势
员工2	73.98% 8.13%	3.4 -8.11%	20.0% 128.05%	1.4 133.33%	21.44% 101.88%	趋势
员工3	73.13% -	4.0 -	43.13% -	2.5 -	49.64% -	趋势
员工4	71.43% 550.55%	3.7 428.57%	0.0% -100.00%	0.5 0.00%	0.0% -100.00%	趋势

10条/页 共 882 条 1/2 页 < 1 2 3 4 5 ... 88 > 跳至 页

咨询分明细

员工号分析 客服分析

客服名称	15秒首响率	15秒首响率得分	30秒回复率	30秒回复率得分
客服1	73.72% -0.71%	4.0 0.00%	56.86% -1.25%	3.0 0.00%
客服2	74.65% 0.07%	4.0 0.00%	64.93% 2.27%	3.5 0.00%
客服3	73.02% -0.15%	4.0 0.00%	57.09% -1.31%	3.0 0.00%
客服4	68.64% -0.82%	3.6 0.00%	63.03% 12.53%	3.5 12.90%

PART
03



投放助力

“ 广告投放，流量倍增器”

聚光Lite投放

聚光投放

优质案例



两种投放链路 连接用户高效轻松

主推 私信链路

表单链路

搜索/信息流/
视频内流

笔记引导私信

私信内咨询服务



搜索/信息流/视频内流

路径 1:原生落地页

路径 2:聚光落地页



推广投放：智能投放精准触达，跑量获客全面提升





投放平台 | 适配不同生意体量商家

 聚光 Lite

成长品牌 - 操作更简单

适配客户

有商业推广诉求，但推广时间、精力、经验、预算有限的企业

操作平台

小红书APP

推广标的

企业号笔记

推广场域

全站智投
(搜索、信息流、视频流通投)

客资优化目标

私信开口量

定向能力

智能定向
(支持自定义性别、年龄、区域定向)

 聚光

进阶客户 - 能力更丰富

有一定专业投放经验/有代理商服务；
对投放有精细化/定制化要求的企业

聚光网页、聚光APP

企业号笔记、KOL笔记、KOS笔记、KOB笔记、表单

全站智投、搜索推广、信息流、视频流

私信进线量、私信开口量、私信留资量、
落地页访问量、表单提交量

通投、智能定向、高级定向
(平台精选人群、行业推荐、关键词自定义、自主上传)



聚光Lite | 操作更简单

移动端3步开启推广，随时完成生意转化

产品优势

省时

- 移动端3步开启推广
- 随时完成生意转化

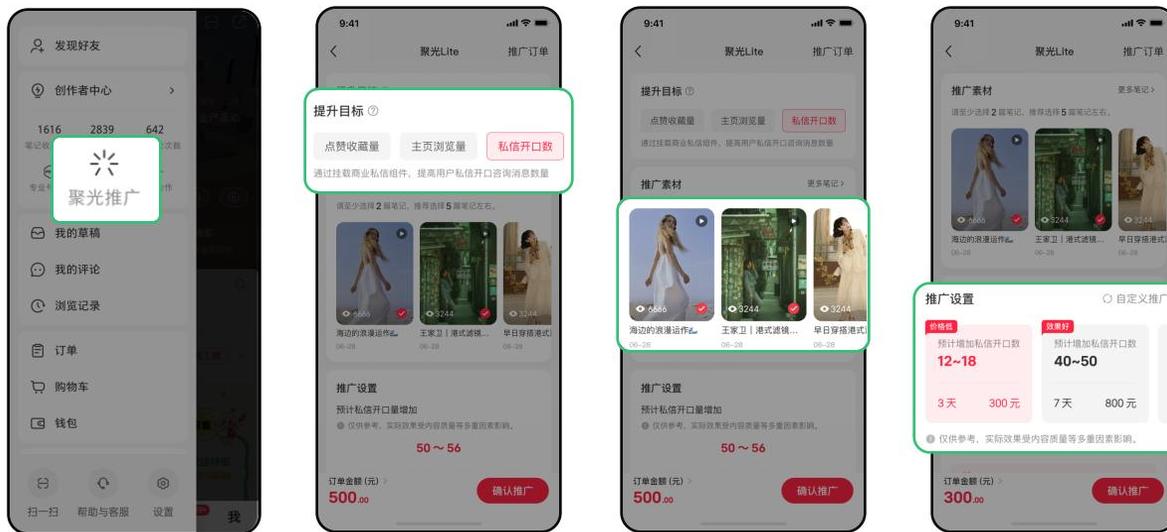
省心

- 投前素材灵感
- 投中智能计划
- 投后数据复盘

省事

- 为成长品牌定制算法模型与出价策略
- 保障跑量的同时成本可控

操作步骤



产品入口

选目标

选素材

选套餐

使用门槛

- ✓ 已注册企业号的用户，可使用内容加热功能 (点赞收藏量、主页浏览量)
- ✓ 企业号用户完成推广资质认证后还可解锁客资收集功能 (点赞收藏量、主页浏览量、私信开口数)
- ✓ 竞价新客0门槛起投



聚光Lite | 操作轻量化 效果不打折

投前

素材灵感

精选行业标杆，辅助创作

行业题材库

笔记词云

高转热门话题

优质笔记

投中

为成长品牌定制化的算法模型与出价策略，保障跑量的同时成本可控

行业套餐包

周期投

长周期预算锁定
与自动分配

+

多日成本控制

+

负向操作限制
减少波动

自动出价

Nobid算法模型

无需出价表达

+

平滑消耗

+

最低转化成本探索

自动托管

创意探索

+

起量策略

+

优质创意复制
劣质创意打压

成本量级双保障

投后

数据复盘

多维数据披露



预算使用率

90.7%



为成长品牌定制算法模型

94.1% ↑

客户整体冷启通过率提升

冷启通过：4天转化10个以上私信开口数

38.7% ↑

平均转化成本降低



聚光Lite | 优质案例

某家居家装商家

长期智能投放，私信开口成本降低50%

账号建设塑专业形象

简介突出服务优势
+
爆款笔记置顶



通过进入主页涨粉率：10%+

聚光Lite投放促成营销获客

7天投放周期
+
智能出价稳定获客



私信数翻倍，私信开口成本下降50%

某摄影写真商家

聚光Lite搭配优质图文笔记，私信获客数创新高

强内容+重运营

原声：“用户做好内容，坚持一定会有惊喜”

封面吸睛：统一使用暖色调封面

文案共情：热点话题+用户痛点

内容真诚：产品介绍+小故事

互动积极：及时回复私信



长周期+智能投放

95%的订单用智能投放，
跑量稳、拿量多

50% ↓

私信开口成本下降

5倍 ↑

私信获客数增长



聚光 | 线索商家的进阶选择

营销目标

由浅至深，支持多种营销目标

私信进线量

私信开口量

私信留资量

表单提交量

私信链路

曝光
↓
点击
↓
访问
↓
私信进线
↓
私信开口
↓
私信留资



表单链路

曝光
↓
点击
↓
访问
↓
表单收集

流量场域

搜索

信息流

视频流

优化广告投放

多种优化方式，解决3大投放难题

成本难以控制

量级难以提升

投放反馈不及时

成本



预算出价工具

成本控制oCPX
搜索全站溢价

拿量



流量优化工具

自动出价Nobid
自动投放
一键起量
一方助攻

诊断



诊断工具

计划诊断
账户诊断
信息流/搜索流量分析



聚光 | 多种出价方式满足不同场景诉求

出价方式分类

oCPX
「小红书」主要出价方式

Nobid

核心目标

成本达成

预算消耗

适合客户

对成本有清晰认知，希望在转化成本可控的情况下尽可能多的拿量

营销节点期望多跑量，或初次投放对转化成本缺乏认知

客户出价

有

无

产品评估标准

成本达成在 0.8 - 1.2 以内

预算使用率达到80%，起量速度（冷启动）更快、跑量更加稳定、长期转化跑量更优！



聚光 | 自动化投放 跑量获客全面提升

基于客户创建的计划，在投放期间对计划进行自动调控，达到在成本可控的情况下拥有更强的跑量能力

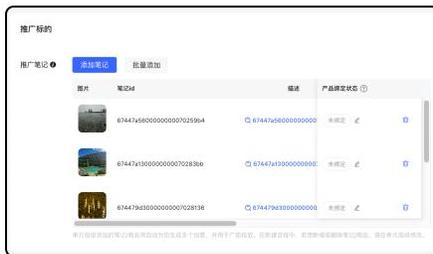


3步完成广告创建、托管省时省力更高效

1. 选模式
(支持通投/搜索)

2. 选目标

3. 选笔记
(至少5篇)



托管计划

无需时刻盯盘、无需计划堆量、降低负面操作

- 系统底层自动开启计划启停、批量复制能力，保障计划成本达成与跑量；
- 创建1个自动化=拿到100个(大约)手动计划的效果。

聚合同商品/SPU下的笔记素材（可选项），以SPU（商品）为颗粒度精准定向和智能投放，让好产品自然发光。

效果说明

+18% ↑

消耗

+24% ↑

转化数

-5% ↓

成本

在已使用自动投放客户中，消耗渗透高达**35%!**



优质案例 | 聚光自动化投放

通投自动投放案例 X 皇包车

客户配置

收益稳拿

笔记配置

皇包车采用「日本游」历史跑量较好的6篇老笔记，搭配2篇未投放的新笔记，共同测试



优化目标与出价

使用「私信开口」优化目标，出价与手动计划保持一致

生效能力

计划托管+SPU聚合同时生效



已关联SPU提升跑量

跑量快UP

学习期通过速度 **快2倍**
单计划消耗 **+50%**

成本稳

使用自动化投放并不会以牺牲成本的方式跑量 **稳定成本在出价的0.8 - 1.2倍**之间尽管放心使用!

提人数

1个 **自动化计划** ≈ 50个手动计划
大大提升投手人数，专注素材制作

通投自动投放案例 X 婚摄头部客户

客户配置

收益稳拿

笔记配置

婚摄头部客户「婚纱照」历史跑量较好的4篇老笔记，搭配2篇未投放的新笔记，共同测试



优化目标与出价

使用「私信开口」优化目标，出价与手动计划保持一致

生效能力

计划托管+SPU聚合同时生效



已关联SPU提升跑量

跑量快UP

学习期通过速度 **快1.5倍**
单计划消耗 **+60%**

成本稳

使用自动化投放并不会以牺牲成本的方式跑量 **稳定成本在出价的0.8 - 1.2倍**之间尽管放心使用!

提人数

1个 **自动化计划** ≈ 50个手动计划
大大提升投手人数，专注素材制作



聚光 | 投放工具助力跑量提升

一键起量

一键解决起量慢、放量难的问题

一键起量 开启后，将在日预算之外新增一笔起量预算，使计划获得额外优质流量，帮助模型充分探索，查看 [产品介绍](#)

起量预算 元
该计划预算 1000 元，建议设置20%~30%作为起量预算

重复周期 仅一次 每周生效

起量时间 起
实际起量时间会受计划投放时间影响，请确认这个起量时段在计划投放时段内

起量时长 起
支持1-6小时的时长选择

特点

可以加速跑量

一键起量可以帮助客户快速积累转化数据，从而提升整个计划的跑量能力，加速放量

目标是获取增量

一键起量不会影响原计划本身可获得的流量，只会探索原计划无法获得的增量流量

适配场景

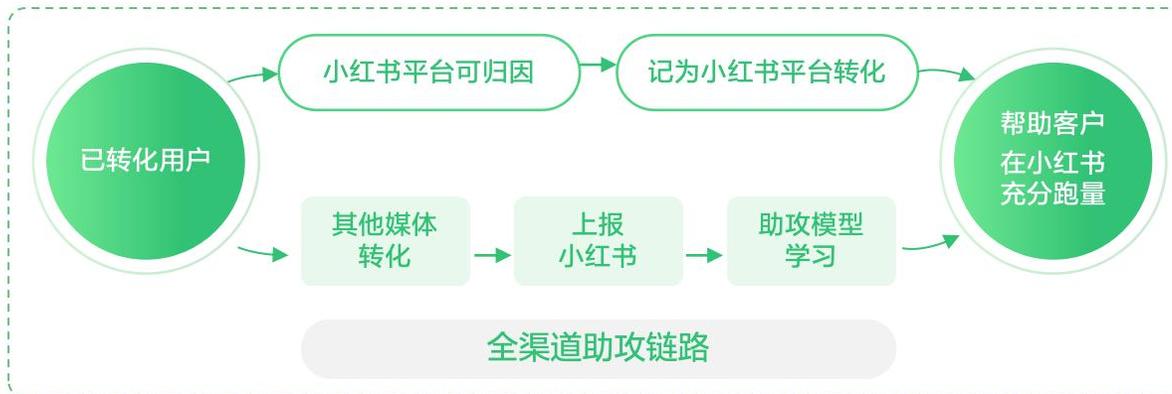
计划新建后冷启困难

计划长时间投放后流量衰减

大促期间抢量

一方数据

助攻融合多渠道数据，实现人群破圈



在保障客户出价和成本的情况下

80%

客户正向率超

+15%

消耗

32%

转化数平均

教育行业-喜播

优化目标

表单提交

助攻后

消耗 +12% | 表单数 +35%
表单成本 -17% | 转化率 +24%

文旅行业某客户

私信开口

消耗 +15% | 表单数 +20%
开口成本 -6% | 转化率 +11%

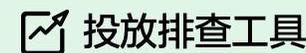
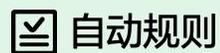


聚光 | 智能诊断保障全程无忧投放

投中诊断

投后复盘

能力名称



能力简介

覆盖常见盯盘场景，实时监控计划状态，第一时间定位重点计划

基于设置的自动规则触发系统执行动作：修改预算/修改出价/计划启停/站内信通知

针对“拿量少”、“掉量”的两大常见投放疑难问题，定位问题原因，提供多维优化建议，支持页面一键修改计划设置

应用场景

拿量少 | 掉量 | 潜力 | 成本达成超成本 | 成本上升

九类规则模版：预算 | 消耗 | 效果等支持自定义规则

投后诊断跑量问题，层层分析投放状态基础设置 | 账户结构 | 计划竞争力

界面示意





聚光 | 智能创意 解锁笔记出圈难题

适配素材较为丰富、但转化效果不达预期或希望实现人群破圈的品牌；或素材制作能力弱、希望通过丰富创意提升跑量的客户

产品能力

1.创意优选：支持选择多张封面及标题素材进行**效果优选**

2.自动优化：通过素材拆分、合并等方式**智能调整笔记创意**，扩充素材数量及素材包含的信息量，突破用户触达范围小、跑量困难等瓶颈



素材越多，效果提升越显著

6-18张图片 vs 1-5张图片

+133%

笔记点击率

+134%

消耗跑量

优秀案例

品牌开启智能创意后
累计13张封面、4条标题触达不同兴趣点用户

179%

CTR提升

146%

跑量提升

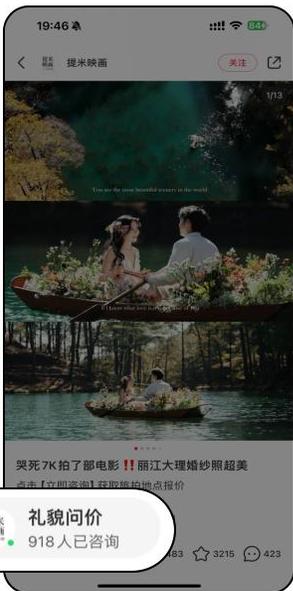
	品牌原有创意	使用创意优选&自动优化能力后
封面	缺少关键信息及兴趣点的展示 受众有限	封面及标题信息量增加，受众更广泛 曝光增加，点击和转化效果更优
标题	6-8月去内蒙古亲子游， 看这篇就够了🔥 未开启智能创意，仅品牌可设置的一 张原封面和一个原标题	增加“骑马”兴趣点，针对兴趣人群分发提升ctr： 骑马🐎穿越大草原，内蒙古旅游不能错过 埋词（获取更多旅游搭子类曝光）： 旅游搭子👯一起探索内蒙古的美 埋词（获取季节词曝光）： 夏天一定不能错过内蒙古！内蒙攻略大全！
触达人群		

*数据来源：小红书平台数据，24年10月



聚光 | 全新组件样式+智能优选 转化UP!

私信胶囊组件



在线状态吸引用户咨询

表单胶囊组件



个性化头像丰富表达

丰富主标题文案可选，更贴近用户需求痛点

礼貌问价 咨询同款 设计咨询 立即领课

试驾咨询 领取资料 套餐询价 ...

副标题显示已转化人数，用户更信任

由浅至深，支持多种营销目标



转化组件 私信组件

组件位置 互动栏胶囊 置顶评论

置顶评论文案

- 默认 更多旅行方案欢迎咨询~ 11/30
- 请输入你的置顶评论文案 0/30
- 请输入你的置顶评论文案 0/30

组件展示已转化人数 是 否

组件按钮文案

立即预约 × 礼貌问价 × 获取报价 × 立即领课 ×

系统动态优选效果最佳的文案

基于不同兴趣用户群体个性化展示组件文案

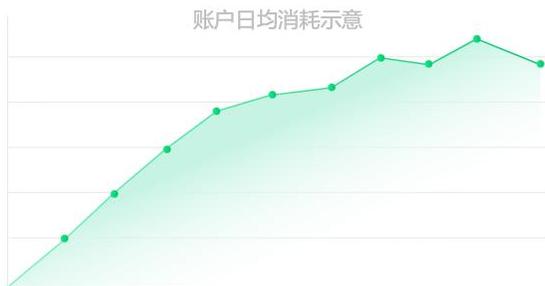


聚光 | 投放Tips

客户的投放设置（出价、预算、素材、创编等）是影响广告效果/消耗的关键因素之一，与模型/策略、竞争环境（流量）等共同作用，形成了最终的投放结果

做好投放基建

大盘：在投计划数最低搭建要求4条，素材数5条



计划和消耗的趋势

随着计划数增加，观测到账户日耗、稳定跑量率显著提升，且成本达成指标持平；随着素材数增加，观测到账户日耗、稳定跑量率显著提升

平时投放建议5要素

- 1.预算足** 计划预算 **> 10倍出价**，账户预算 **> 20倍出价**
- 2.差异化** 同一笔记不要投放 **3个计划** 不要创建完全相同的计划
- 3.基建好** 在投计划数最低搭建要求 **4条** 素材数 **5条** (单计划素材数>5条，跑量更好)
- 4.少调整** 单计划每天操作（预算/出价/定向等）**<3次**
- 5.巧工具** 自动化、跑量工具多多尝试，探索最佳搭配方式

关键节点投放3核心

基建是基础

30%

计划数、素材数提升

出价是核心

20%

出价比平日提升

预算是空间

20%

预算/余额提升

PART
04



线索管理

“ 数据协同，高效安全

线索管理

线索API



线索管理 | 线索数据全景图

线索统一沉淀，API传输提效

数据协同管理，传输效率高的同时有效保障客资信息安全

多账号



企业号

员工号

多转化链路



联系方式自动抓取
私信通人工标注
企微/个微等名片
留资卡
表单落地页
...

统一线索管理



自研落地页数据自行落库

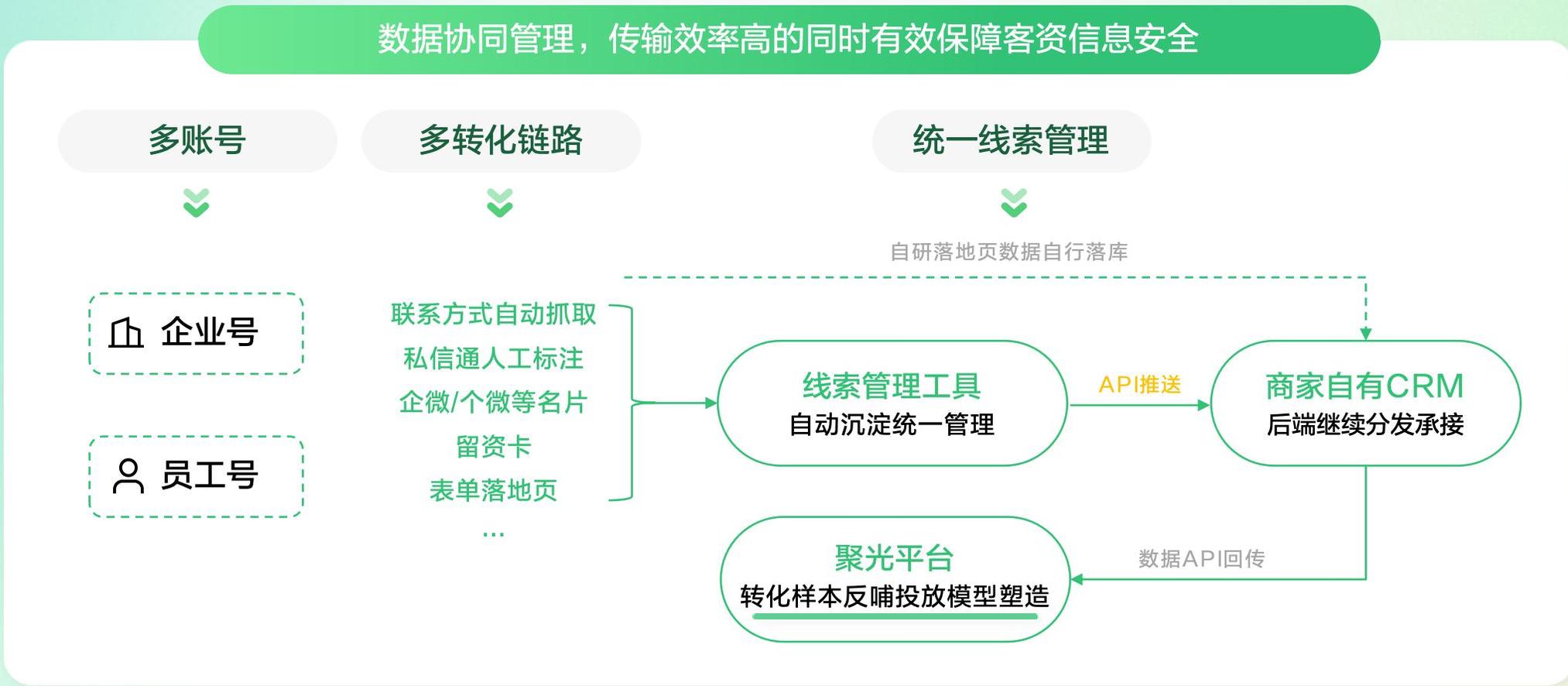
线索管理工具
自动沉淀统一管理

API推送

商家自有CRM
后端继续分发承接

聚光平台
转化样本反哺投放模型塑造

数据API回传





线索管理 | 线索管理工具

新线索管理模块通过整合和分析来自不同渠道的线索数据，为企业号客资商家提供完整且明确的线索管理能力，以追踪整体获客效果、优化线索跟进流程，增强客户体验



功能入口

专业号平台



数据中心



线索管理

功能亮点

企业号维度统计

整合留资来源

统一线索类型与展示字段

主要模块

线索管理首页

默认展示近7天，该企业号的线索数据概览、线索趋势、获客工具分析统计



线索列表

展示账号下获得留资数据（如用户手机号/微信）或行为（如用户企微添加成功、客服标注留资）的线索

线索来源

对齐聚光-线索管理模块，客户可在不同的分类下查看线索对应更详细的内容

获客工具分析

获客工具过程数据的统计与披露，支持最细粒度为服务卡id/私信组件类型；支持查看用户私信对话明细



线索管理 | 线索API

API推送与回传，提高线索流转效率

推送：小红书 → 商家

适合需要将多渠道客资汇总至自有CRM管理
且有成熟对接能力的客户

私信 在聚光【线索行业工具】板块，选择「私信API对接」

线索管理 追踪转化(旧) 短信提醒 私信分析 落地页分析 **私信API对接**

数据推送 [示例下载](#)

Token cb9e92b31a110182d6c0e731efc032dd

聚光落地页

在聚光「落地页管理」界面，点
编辑落地页，选择「表单区域」，
右下角可配置「数据推送」

数据推送 [示例下载](#)

Token cb9e92b31a110182d6c0e731efc032dd

回传：商家 → 小红书

适合有成熟对接能力
且期望系统能优化后端数据的客户

支持回传多个线索行为事件，在投放时披露转化数据，辅助人工调整；
同时也积累数据，以便于模型进行更深度的学习探索，提升投放效果

小红书聚光 概览 推广 报表 工具 资产 财务 种草参谋

事件资产管理

事件资产管理是事件采集与管理工具。您可以资产化管理您要推广的落地页等，并通过联调工具检测事件数据回传状态，确保后

资产类型 不限

资产	资产ID	资产类型	事件数量
测试	2403	自研落地页	1个 <input type="button" value="待联调"/>
测试	2402	自研落地页	未添加
hg222	2193	聚光落地页	2个 <input type="button" value="部分联调"/>

「聚光落地页」和「自研落地页」均通过此路径完成API回传



线索营销产品解决方案

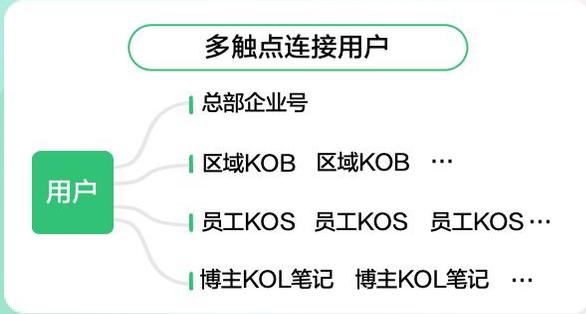
智能的投放能力、高效的线索工具，全链路保障您线索获取及经营的效率

搜索

信息流

视频流

用户触点



多路径直达品牌



{ 表单链路 }



咨询承接



沟通提效



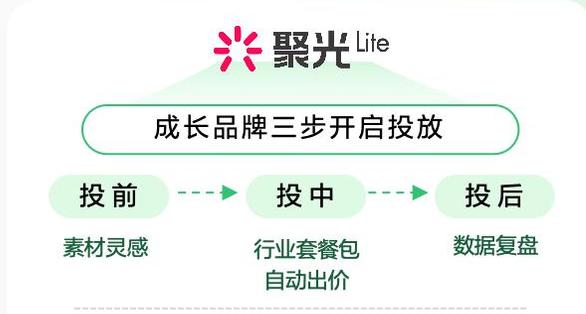
转化提效



科学度量

咨询分 = 进线接待分 + 回复效果分 + 用户体验分

投放放大



聚光



线索管理



数据分析



数据对接



小红书

聊出好生意 聊出大生意