XIAOHONGSHU IP PLAYBOOK · 2025

小红书
IP 起号指南

从认证到引流 · 一次学完的实战笔记



个人号 vs 企业号 | 主页三件套 | 爆款选题 | 三大赛道对标 | 违规检测 | 合规引流

Li Ting 丽婷

小红书电商导师 · 前 8TV 华语新闻记者

Whatsapp丽婷导师报名学习小红书：+60108641861



ABOUT THE MENTOR

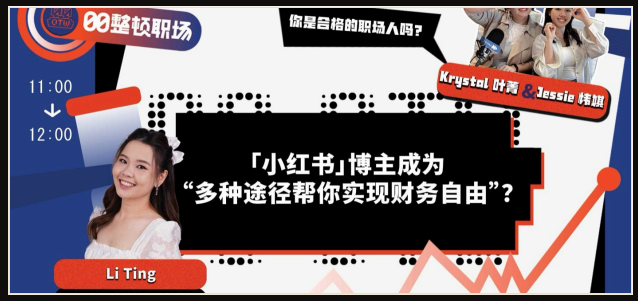
你好，我是丽婷

以前在电视台跑新闻，现在每天研究小红书。我带老板和小白从 0 开始做账号、打造个人 IP，把流量变成生意。

3 年 八度空间 & ntv7 电视台记者	**3w+** 小红书做内容 1 年，全网超过 3 万粉丝
500+ 1 对 1 线上指导超过 500 名学员	**3 次** 受邀 AiFM 和 CityPlus 电台访问



AiFM《开讲社媒议题》：从零开始打造小红书 IP



CityPlus：小红书博主成为“多种途径帮你实现财务自由”?

CONTENTS

今日学习重点

这份指南整理自我的小红书分享会，从“开什么号”一路讲到“客户怎么找到你”。

01 **个人 IP vs 企业 IP 的区别 & 认证方式**

个人专业号 · 企业号（蓝勾）

02 **新手如何写好账号 3 件套**

账号名称 · 人头像 · 个人简介 · 低粉高变现的网感

03 **如何找到赛道的爆款内容**

顾客的问题 = 选题 · 好问题 = 好选题

04 **创业 · 健康 · 不露脸 3 个赛道怎么发**

每个赛道的对标账号和封面打法

05 **违规检测 & 如何从小红书引流**

零克查词 · 小黑屋测试 · 3 种引流方式



小红书的两种账号

普遍上你会看到两种账号：不用花钱的个人专业号，和带蓝勾的企业号。先选对，后面才好走。



个人专业号：我的“Li Ting 教你做小红书 IP”



企业号（蓝勾）：我的“Li Ting 商业 IP 营销策划”

对比	个人专业号	企业号（蓝勾）
费用	不用花钱	每年 600 元人民币（可以自己申请）
认证	用 passport 实名认证；1 个人只可以认证一个账号（只有中国人可以用身份证）	需要有 SSM，英文资料要翻译成中文；马来西亚身份也可以申请
限制	有认证的账号不容易被封	部分敏感行业不能申请，例如房地产、医疗

‼️ **不管选哪一种，一定要实名认证。**

CHAPTER 02 · PROFILE SOP

账号主页 3 件套

别人点进你的主页，3 秒内就决定要不要关注。主页 3 件套做好，**转粉率**就会上来。

01	02	03
账号名称	人头像	账号简介

取名的 方程式

1 **名字 + 你的赛道**
例：Li Ting 教你做小红书

2 **名字 + 你的兴趣爱好**
例：Li Ting 爱旅游、Li Ting 爱探店

3 **名字 + 你目前在做的东西**
例：Li Ting 的成长日记、Li Ting 的宝宝辅食日记

Tips：一定要取一个很好记得的名字 ❤️



如何决定账号名称?

4 种取名法，挑一种最符合你生意的。

METHOD 01

身份 + 名字

健康顾问 Eric、房产女孩 Amelia、职场妈妈 Belinda、80 后创业大哥 Alex

METHOD 02

专业定位 + 名字

律师、营养师、药剂师、记者……
例：记者阿龙、商业法律顾问美美、营养师小爱酱

METHOD 03

兴趣爱好 + 名字

厨房小助手董玉姐、手工爱好者依依、手帐达人 Kelly

METHOD 04

地名 + 名字

主要是引流去线下店面。
例：槟城健康教练 Amanda、雪隆英文补习 Joe、新加坡阿强创业



专业定位 + 名字：营养师方可



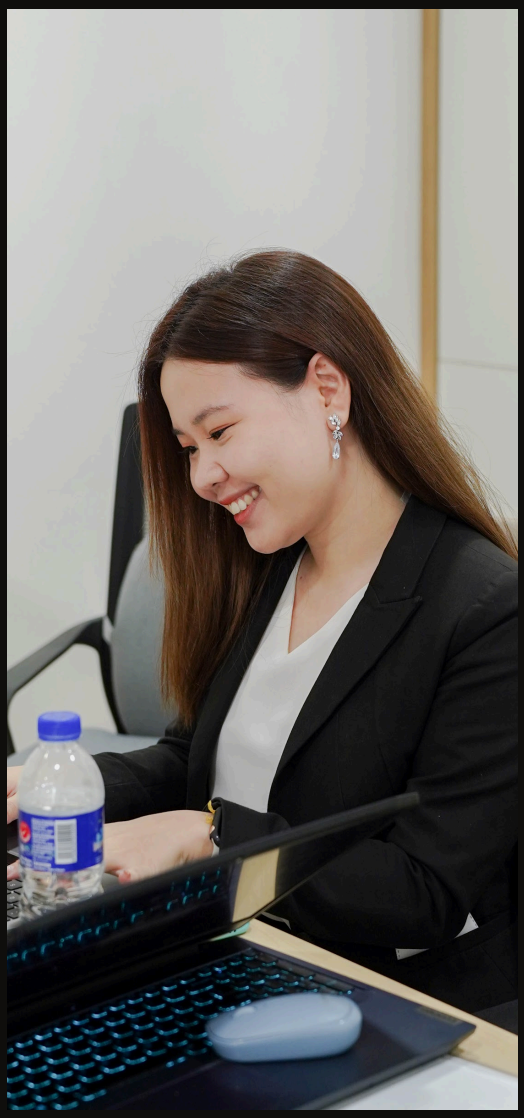
身份 + 名字：双宝妈 Amy

CHAPTER 02 · AVATAR

人头像：
让人记住你的脸

- ✕ **不要用卡通**：别人不知道屏幕后面是谁
- ✕ **不要用公司的 logo**：太商业化，像广告号
- ✓ **真人 + 跟你赛道相关**：做健康就清爽有气色，做商业就专业干练
- ✓ **多平台用同一个头像**：IG、Facebook 都放一样的，确保大家认得是你

个人 IP，
卖的是“你”这个人。



CHAPTER 02 · BIO

个人简介的两种写法

简介是主页上的“自我介绍”。选一种适合你的写法，记得最后都要留下联系方式。

TYPE A

专业型

1. 我的个人经历 / 我从事什么工作（给别人关注你的理由）
2. 我的目标是什么 / 我有什么服务
3. 最后留下联系方式（马来西亚博主通常放 IG，中国博主放 WeChat）

TYPE B

真诚吸引型

1. 你是谁（根据自己的赛道）
2. 你会持续更新什么内容？或者写出你的大愿望
3. 最后留下联系方式（引流）

“许大愿望”的例子

- 手把手带出月入过 W 的团队
- 帮 >500 户家庭安居乐业 🏠
- 帮助 100 位姐妹重拾健康 & 自信
- 带领 100 人线上创业

CHAPTER 03 · VIRAL TOPICS

如何找到爆款选题

不知道发什么？答案其实一直在你身边：**客户每天问你的问题**。

顾客问你的问题 = 选题内容	好问题 = 好选题

怎么做？

1. 把客户在 WhatsApp、私信、留言里问过的问题全部记下来
2. 被问越多次的问题，代表越多人想知道：这就是你的爆款选题
3. 一个问题写一篇笔记，标题直接用客户的原话

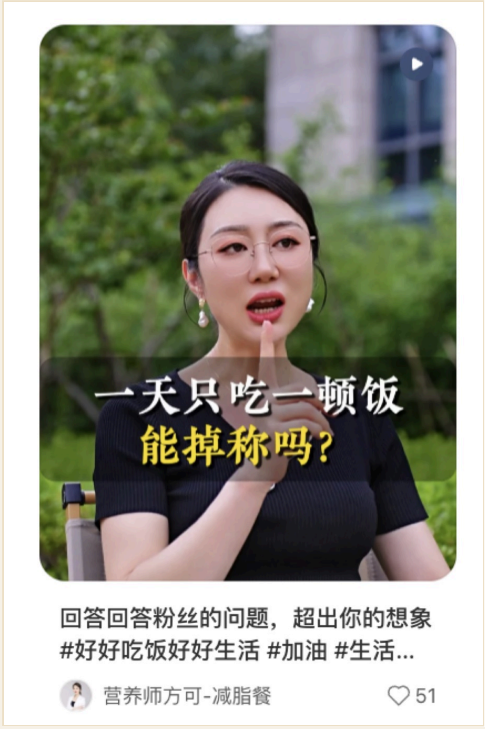
像学员最常问我“一个人可以开几个账号？”，我就把它做成了一篇笔记。



学员的问题变成我的笔记

客户替你想好了选题，
你只需要把答案写出来。

健康赛道内容对标



疑问句封面的例子

TECHNIQUE 01

封面提出疑问

- ✓ 通常都是**疑问句标题**？
- ✓ 让别人想点进封面，知道答案

回答粉丝的问题，本身就是很好的内容。

TECHNIQUE 02

减肥前后的选题：封面放前后对比

“之前”和“之后”放在同一张封面，变化一眼就看得到。像“已瘦 18kg”“60kg → 45kg”，数字加对比，说服力最强。

注意：封面不要直接放产品，让大家自己来问你“怎么做到的”。





创业赛道内容对标



TECHNIQUE 01

罗马数字法

- ✓ 记得用**数字**：价格、时间都可以
- ✓ 降低观众的吸收成本，让人更想点进去

例：“Online 创业成功，下班一年 80K”



TECHNIQUE 02

讲个人故事，引起共鸣

真实的低谷故事最能打动人。

例：“我穷到剩下 RM5，如何用 3 个月创业成功！”

不露脸赛道内容对标

不想露脸，也一样能做出流量。两个最常用的方法：



TECHNIQUE 01

明星效应（自己旁白）

- ✓ 只要内容是正面的，就不会引发争议
- ✓ 封面善用明星的脸和经历
- ✓ 名人、热门影视剧自带流量，激起用户的八卦心



TECHNIQUE 02

动画：问题 + 解决方式

- ✓ 直接讲出现代人的痛点 / 问题
- ✓ 然后给出答案，让人想点进去看
- ✓ 属于干货分享的类型

检查违规词 & 笔记有没有被关小黑屋

STEP 01

发布前：用零克查词

把文案贴进 **零克查词**（lingkechaci.com），标出来的字就是敏感词，改掉再发。

STEP 02

发布后：测试有没有被关小黑屋

如果出现这两个情况，就要怀疑笔记被关进“小黑屋”：

- 没有收到违规的通知
- 但是笔记的流量不好

测试方法：拿这篇笔记去投**薯条**。如果系统说“暂时不符合加热要求”、没办法用薯条推广，就代表这篇笔记有问题。



笔记不符合薯条要求：没办法推广

账号引流的3 种方式

以下方法目前还可以用，但平台的规则只会越来越严格，用之前先确认最新规则。

WAY 01

小红书号改成自己的电话号码

懂的人会自己去联系你的 WhatsApp。

WAY 02

做矩阵号，用小号来引流

想要引流到私域，就做矩阵号，通过 3 个账号拿到精准顾客。**用小号引流，不会伤害大号**：

1 名字跟大号相近，或者标注“小助理号”

2 发布一条笔记，让人一眼看到联系方式，例如 WhatsApp

3 WhatsApp 号码要用**数字 + abc 混着写**，降低被系统抓到的机会

WAY 03

开设群聊 + 发联系方式

在主页开群聊，发布笔记时挂上群聊，把有兴趣的人集中在一起，再慢慢转化。





NEXT STEP

学会了，就开始做

小红书不是看懂就会，是做了才会。如果你想要有人带着你，从定位、主页、选题到合规引流一步一步来，我可以陪你走这一段。

线上课程

预录视频课 + 资料包 + 30 天陪跑，自己的节奏慢慢学。

1 对 1 陪跑

90 分钟 1 对 1 规划 + 180 天陪跑，我亲自对接，不是交给小助理。

报名学习小红书

📲 Whatsapp丽婷导师报名学习小红书：+60108641861