90 分钟分享会 · 完整笔记版

笔记发了没人看？流量密码在这里

# 小红书

# 流量实战手册

爆款封面 · 导流雷区 · 收录规则 · 流量词

老板和博主都用得上的4 堂实战课

📲 Whatsapp丽婷导师报名学习小红书：+60108641861

实战
干货



🎨 3 个爆款封面方法

🚫 错误导流动作

🔍 算法规则：收录

🔑 流量密码


Li Ting 丽婷

小红书电商导师

前 8TV 华语新闻记者

关于我

# 我是丽婷，带老板用小红书获客

以前在电视台跑新闻，现在每天研究小红书流量。这本手册是我分享会的完整内容，我把讲的重点、截图和案例都整理进来了，你可以边看边做。

**前电视台记者**

八度空间 & ntv7 华语新闻记者（3 年）

**1 年涨粉 26k**

自己从 0 做起小红书账号

**500+ 学员**

1 对 1 线上指导，带小白老板从 0 起号、打造个人 IP

**3 次电台受邀**

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”？



Li Ting 小红书线下课现场

先看我自己怎么做

# 我同时经营 3 个小红书账号

我教的东西，都先在自己的账号上试过。3 个账号定位不同：一个讲个人 IP、一个讲商业 IP、一个专门放线上课程。




个人 IP 账号




商业 IP 账号




线上课程账号

✅ 很重要的心态

**我们来小红书是来玩流量的，**
**不是被流量玩的！**

账号被限流了，不要整个人崩溃。必要的时候，用一个新的手机号码、一台手机或 iPad 就可以重新起一个账号。所以真正值钱的不是某一个账号，是**你学会的方法**。

手册目录

# 这本手册，你会学到 4 件事

每一章都有截图和可以直接套用的方法，建议从头看到尾，再回头照着做。


1 **3 个方法做出小红书爆款封面** P.05

封面尺寸 · 反差对比 · 数字呈现 · 制造悬念 · CES 评分

2 **小红书错误导流的动作** P.10

这样做是会被 block 的：电话、emoji、站外链接、评论区、刷数据

3 **小红书算法特殊规则：收录** P.14

什么是收录 · 2 个检查方法 · 笔记不被收录的 4 个原因

4 **怎样 get 到小红书流量密码** P.17

搜索流量词 + 2 级流量词 · 灵感笔记 · hashtag




01

第 1 章

# 3 个方法做出小红书爆款封面

在小红书，用户是先看到封面，才决定要不要点进来。我常跟学员说：**笔记封面在小红书占了 70% 的重要性。**封面没做好，内容写得再好也没人看到。



封面基础

# 先选对尺寸：3:4 最吃香

小红书首页是双列笔记流。3:4 的竖版封面在双列里占的面积最大，更容易被用户注意到、点进来。




上传时可以选 3:4、1:1、4:3，图文和视频封面都建议用 3:4

## 小红书常用尺寸

| 用途 | 尺寸 | 比例 |
| --- | --- | --- |
| 头像 | 400 × 400 px | 1:1 |
| 个人背景图 | 1000 × 800 px | — |
| 封面（竖版） | 1242 × 1660 px | 3:4 ⭐ 推荐 |
| 封面（方版） | 1080 × 1080 px | 1:1 |
| 配图（竖版） | 900 × 1200 px | 3:4 |
| 配图（横版） | 1200 × 900 px | 4:3 |
| 最大 / 最小尺寸 | 最大 1280 × 1706 px，最小 300 × 600 px | |

封面方法 ①

# 反差对比：前后一放，效果自己说话




“55kg → 48kg”：一眼就看懂变化

## 什么时候用?

- ✓ 特别适合推广**瘦身**、美容、护肤这类服务 / 项目 / 产品：有“之前”和“之后”的行业都可以用
- ✓ 反差图放在封面，后面**多放几张照片**（过程、细节、心得），用户会一直往后翻、停留更久，帮你**增加 CES 的分数**




肌肤前后对比，也是反差

### ⚠ 用反差封面，3 个要注意

- ✕ **封面不要提到产品**：品牌名、产品名、价钱都不要出现在封面上
- ✓ **让别人自己 pm 来问你**：“你用了什么？”这种好奇心，就是最好的成交入口
- ✕ **容易被判违规 / 推广**：封面太像广告，系统会把它当成营销内容，流量直接被压

搞懂算法

# CES 评分：小红书怎么决定推不推你

CES 是 Community Engagement Score，中文就是**社区参与度得分**。小红书会根据这个分数，决定要不要把你的笔记推给更多人看。

CES 计算方式

**点赞 × 1 + 收藏 × 1 + 评论 × 4**
**+ 转发 × 4 + 关注 × 8**

| ×1 | ×1 | ×4 | ×4 | ×8 |
|---|---|---|---|---|
| 点赞 | 收藏 | 评论 | 转发 | 关注 |

## 所以，你应该怎么做？

1. **想办法让人留言**
   一则评论 = 4 个点赞。结尾抛一个问题，例如“你会选哪一套？”，比叫人点赞有用得多。

2. **给人关注你的理由**
   关注是 ×8，分数最高。告诉用户“关注我，下一篇教你 ___”，让他觉得跟着你有收获。

3. **多放几张图，让人停留**
   反差封面 + 后面几张过程图，用户翻得越久、互动越多，CES 越高。

封面方法 ② ③

# 数字呈现 & 制造悬念

## ② 数字呈现

数字让人一眼看懂“有多厉害”。记住一个小技巧：**数字说大不说小**。同样的意思，“10k”看起来就比“1W”更有冲击力。

**套用模板**

只有 1% 的人知道 XXX，却能让你 XXX

一个月做到 10W+ 的秘密，就是 XX

学会这 3 点，让你 XXX




我的封面：“她靠 3 个副业月入 10K”




悬念型封面例子

## ③ 制造悬念，让人好奇

话只说一半，让用户**忍不住点进来看答案**。好奇心越强，点击率越高。

**套用模板**

这一次 ***，竟然是 ***

到底为啥?

万万没想到……

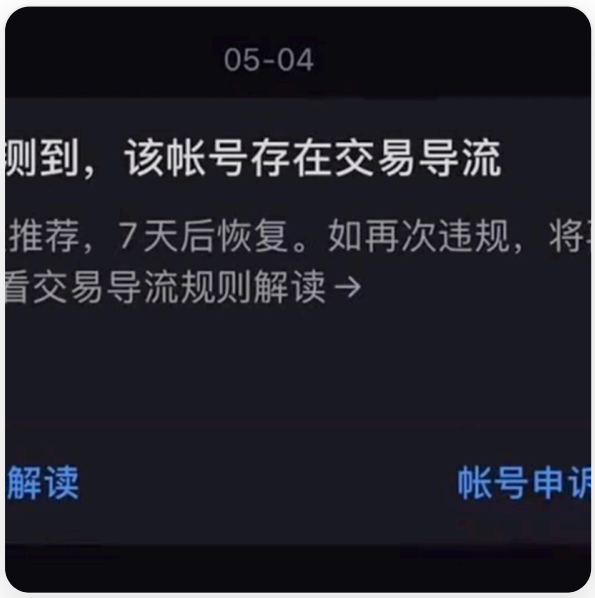
**丽婷提醒：**模板里的“保证”“100%”这类字眼，写进封面前先查违禁词。夸张可以，乱承诺不行。

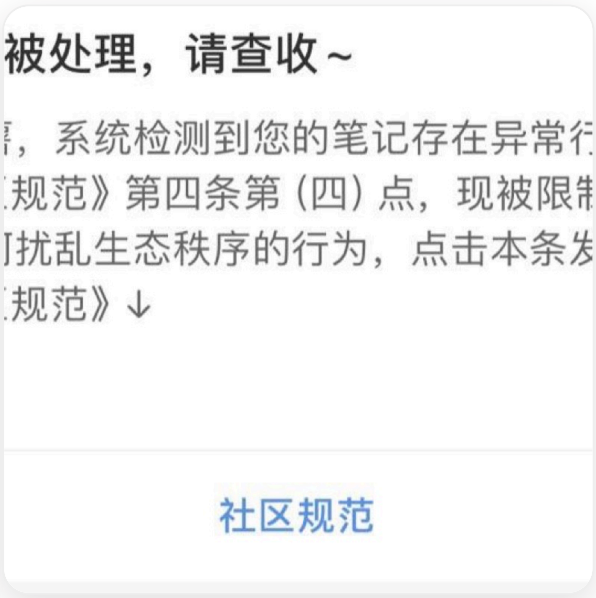
02

第 2 章

# 小红书
# 错误导流的动作

这样做是会被 block 的！很多老板不是内容不好，是太急着把客户拉走，结果账号被系统盯上。先看看下面这些通知，你收到过吗?



导流雷区 ①

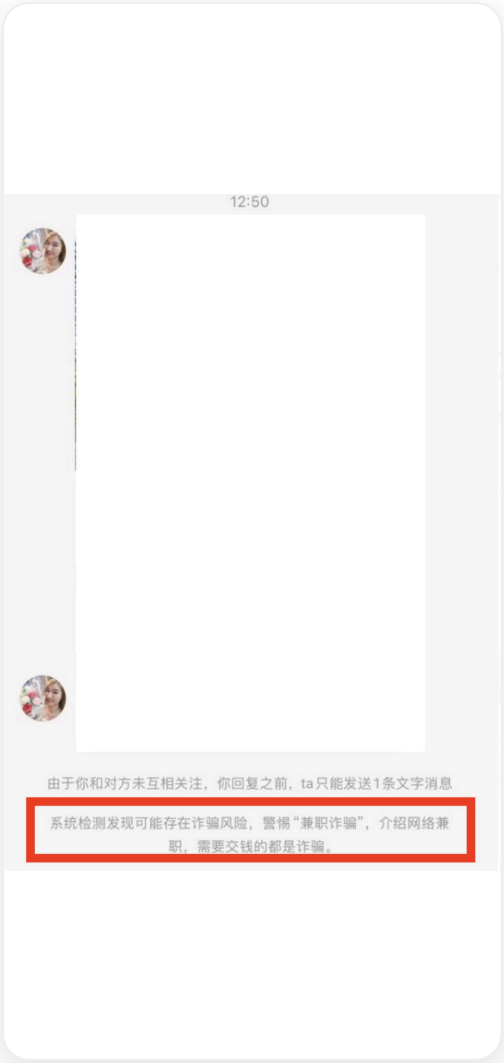
# 笔记里直接留联系方式

✕ **不可以直接发电话号码，或者是 WhatsApp 号码**
正文、图片、评论区都一样

✕ **不可以发 🌍 这个 emoji**
在小红书的算法里，🌍 就代表微信号

✕ **禁止一切站外链接**
Shopee、Lazada、淘宝……全部都不行

为什么？小红书希望用户留在平台里。只要系统判断你在“把人带走”，就会当成交易导流处理，轻则限流，重则禁言。




私信被系统提示“可能存在诈骗风险”

## ✅ 那客户要怎么找到我？

先在笔记里把价值给足，让用户**主动在评论区留言、主动私信你**。想合规地留联系方式，可以考虑申请企业号（第 14 页会讲）。

导流雷区 ②

# 评论区重复同一句话




红框：一模一样的留言重复出现

- ✕ **瞬间不要放电话号码**：一发出去就被系统抓到
- ✕ **评论区不要重复放“私聊我”“丝我”**：系统会认得这些导流暗号
- ✕ **不要留言一模一样的 comment 超过 3 次**：复制粘贴回复，很容易被当成营销号
- ✓ **可以尝试换其他的语言 / 写法**：中英文轮流用，每则回复都写得不一样

导流雷区 ③

# 刷数据、一机多号

### ✕ 刷粉互赞 / 同时间大规模密集连赞

- ⚠ 会影响自己的账号标签
- ⚠ 系统无法推荐到精准人群
- ⚠ 影响接下来所有笔记的数据

假数据骗不了算法，只会让系统搞不清楚你的笔记该推给谁。

### ✕ 同一个手机登入 2 个账号，互相刷数据

用 A 号去给 B 号点赞、收藏，是平台很容易检测到的行为。

正确做法

**✓ 一卡一机一号**

一张电话卡、一台手机、一个账号



我自己 3 个账号，就是用不同手机分开登录




“求关注、秒回互关”的互粉帖：千万不要跟

合规留资

# 企业号：可以正规留电话 / 微信

个人号不能留联系方式，但通过认证的**企业号**，可以用平台允许的方式，把电话或微信给到有兴趣的客户。




认证后的企业号主页




客户私信后，自动回复联系方式




私信里直接给 WhatsApp，不用偷偷摸摸

**适合谁？**有 SSM 注册、本身在卖产品或服务的老板。企业号让你不用开广告，也能合规地接住私信里的客户。

03

第 3 章

# 小红书算法特殊规则：收录

很多老板只看点赞，却不知道自己的笔记根本没被“收录”。没被收录，就等于用户搜不到你。这一章教你怎么检查，以及笔记不被收录的 4 个原因。



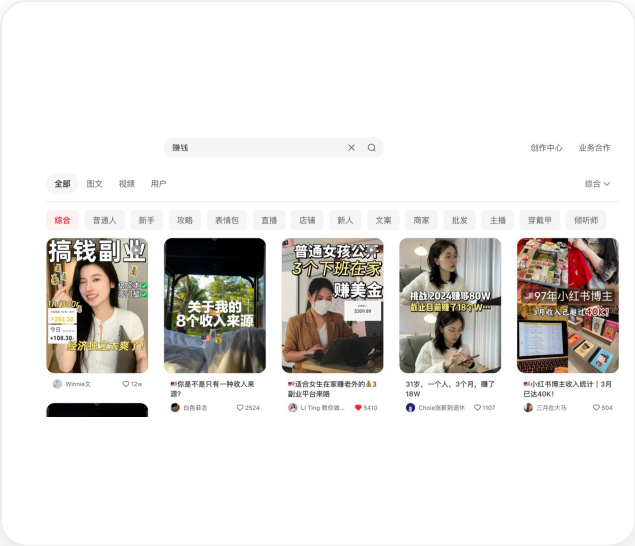
第 3 章 · 算法特殊规则

# 收录：你的笔记搜得到吗?

“收录”就是你的笔记有没有被小红书放进搜索结果里。笔记发布后，**24 小时之后就可以 search 了**。没被收录的笔记，用户怎么搜都找不到你。

## 检查方法 1 关键字收录

在搜索栏输入笔记里的关键字（例如“赚钱”），看看你的笔记有没有出现在结果里。




## 检查方法 2 话题收录

点进你加的话题（例如 #副业），看看笔记有没有出现在话题页里。




### 📌 我的笔记就是这样被找到的

我的笔记《普通女孩公开 3 个下班在家赚美金》加了 #副业 等话题，被收录之后，搜“赚钱”就能看到。这篇笔记收获了 5410 个赞、6765 个收藏、115 则评论。

第 3 章 · 续

# 为什么笔记不被收录?

发了 24 小时还搜不到? 通常是下面 4 个原因之一。

## 01

### 内容低质

内容没有营养、没有干货，系统觉得不值得推荐给搜索的人。

## 02

### 内容敏感

例如抽脂、理财这类敏感题材，审核会比较严，收录机会比较低。

## 03

### 同赛道挤压

例如美妆这个关键字只收录 500 篇，但有 600 篇笔记在抢，就有 100 篇没被收录。

## 04

### 账号违规

账号有违规记录，笔记的收录和推荐都会受影响。先回头看第 2 章的导流雷区。

### ✅ 提高收录的 3 个习惯

1 每篇笔记都给真正的干货，不要为了日更乱发

2 标题、正文、话题都放进用户会搜的关键字

3 竞争太激烈的大词，改用更细的 2 级流量词（下一章教你）



04

第 4 章

# 怎样 get 到小红书流量密码?

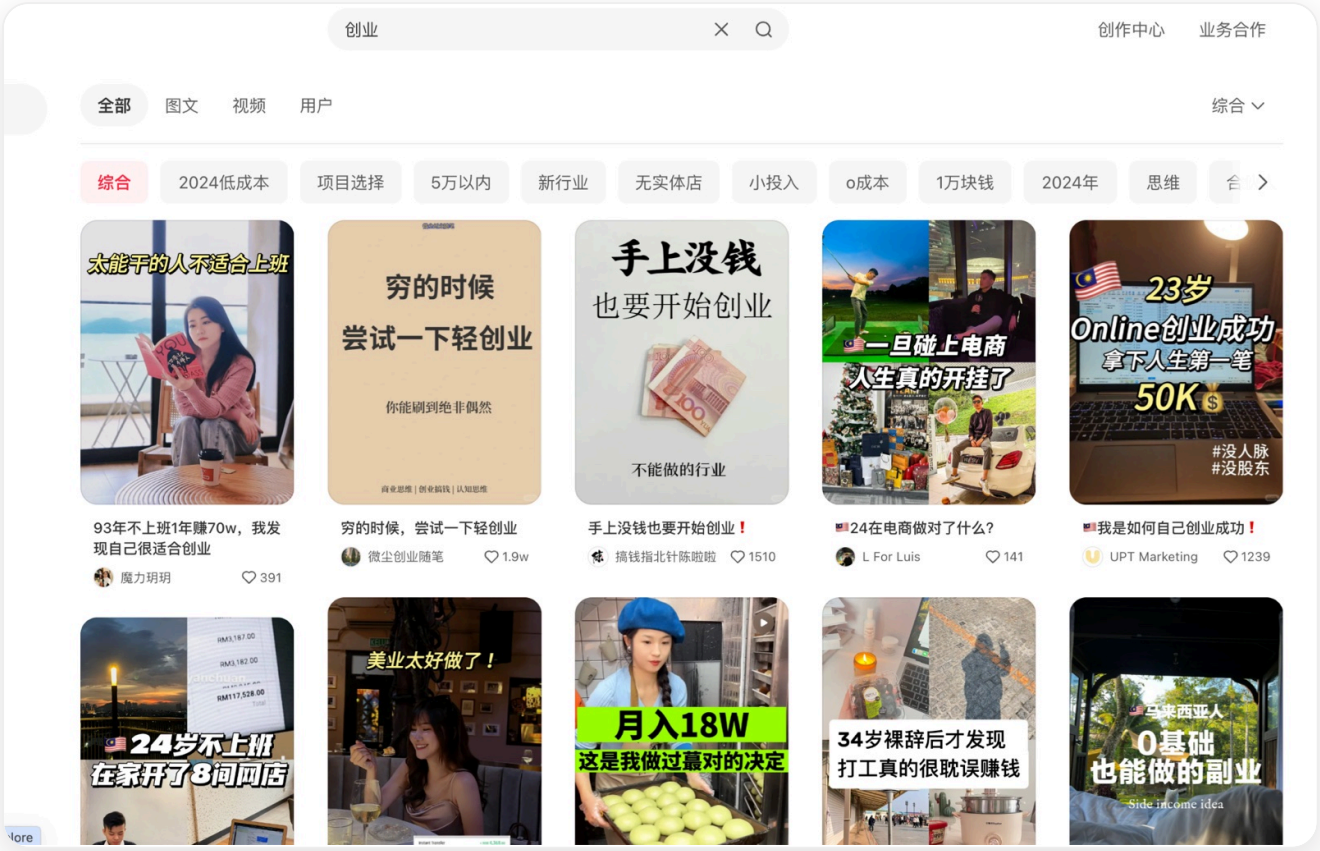
流量不是靠运气，是靠找对“大家正在搜的东西”。这一章教你 3 招：搜索流量词 + 2 级流量词、灵感笔记、hashtag。



流量密码 ①

# 搜索流量词 + 2 级流量词

在搜索栏输入你行业的大词，例如“创业”，小红书会在下面列出一排更细的词，这些就是 **2 级流量词**，也就是用户真正在搜的方向。




搜“创业” → 2024低成本、项目选择、5万以内、无实体店、小投入、0成本……

### 🔎 搜索流量词

你行业的大词：创业、副业、减肥、护肤……搜的人多，但竞争也大。

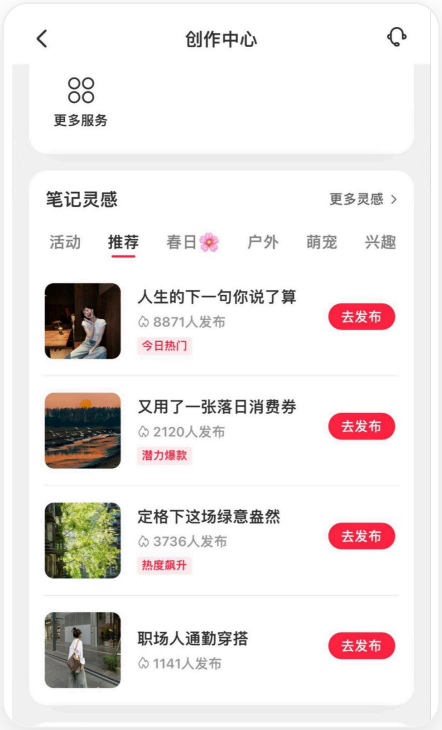
### 🎯 2 级流量词

大词下面的细分词：“创业 + 0成本”“创业 + 无实体店”。竞争小、用户更精准，**新手先从这里做起**。

**怎么用：**把 2 级流量词直接变成你的笔记标题，例如“0 成本也能开始的 3 个创业项目”。

流量密码 ② ③

# 灵感笔记 & 一定要加 hashtag




创作中心 → 笔记灵感

## ② 灵感笔记

打开**创作中心 → 笔记灵感**，小红书会直接告诉你现在大家在发什么、什么题目正在热：有“今日热门”“潜力爆款”“热度飙升”这些标签。

不知道发什么的时候，从这里挑一个跟你行业有关的题目，用自己的角度去写。**跟着平台推的题目走，比自己闷头想更容易有流量。**

## ③ 笔记一定要 + hashtag

输入 # 加上关键字，小红书会显示每个话题的浏览量。挑**跟你内容有关、浏览量也不错**的话题，像 #创业日记、#创业坦白局。

hashtag 帮系统认识你的笔记，也让你的笔记出现在话题页里，多一个被搜到的入口。




#创业 相关话题和浏览量



重点回顾

# 看完了，今天就开始做

### 🎨 爆款封面

用 3:4 尺寸，选反差对比、数字呈现或制造悬念；封面不提产品。

### 🚫 不要乱导流

不留电话、不发 🌍、不放站外链接；评论别重复；一卡一机一号。

### 🔍 检查收录

发布 24 小时后，用关键字和话题搜一搜，搜不到就检查 4 个原因。

### 🔑 找流量密码

用 2 级流量词写标题，看灵感笔记找题目，每篇都加 hashtag。

### 🤝 想要我带着你做?

我提供**线上课程**和 **1 对 1 陪跑**，从定位、封面、文案到避开违规，一步一步陪你把账号做起来。每一位学员都是我亲自对接，不是交给小助理。

**Whatsapp丽婷导师报名学习小红书：+60108641861** ❤️