

   **小红书** 电商学习中心 **小红书** 种草学

小红书电商店铺直播玩法秘籍



➤ 店播排位赛：开播不停，流量不停

玩法概括

大促期间，平台重点扶持的店播玩法。所有报名活动的商家均有机会获得专属流量扶持，商家需提升开播时长及频次，优质直播间可享受平台大额补贴。

门槛要求

商家需报名618大促(报名直降和跨店每满减其一均可)

开播即享

商家开播即享流量券

流量激励

商家完成GMV和开播时长任务
即享对应流量激励

专属红包补贴

优质店播间享受专属红包补贴

➤ 对应流量激励

0.2万
单商家激励额度

活动期间累计gmv≥3w
且累计自播时长≥20h

0.5万
单商家激励额度

活动期间累计gmv≥10w
且累计自播时长≥30h

1万
单商家激励额度

活动期间累计gmv≥20w
且累计自播时长≥40h

3万
单商家激励额度

活动期间累计gmv≥45w
且累计自播时长≥50h

5万
单商家激励额度

活动期间累计gmv≥70w
且累计自播时长≥50h

8万
单商家激励额度

活动期间累计gmv≥120w
且累计自播时长≥80h

12万
单商家激励额度

活动期间累计gmv≥200w
且累计自播时长≥80h

商家店铺直播规划

创建营销计划

设置包含各种优惠券、小样
与限量商品福袋

发布直播预告

提前布局优质预告笔记
预热直播内容

运用站内工具

合理使用站内热搜词与
直播营销计划等工具

发布预热笔记

围绕直播商品发布
种草预热笔记

【报名路径】：千帆APP/PC端-营销-活动报名-618活动-单品直降商品报名-开启店铺直播达成指定任务

➤ 店播新星计划：扶持更多，成长更快

玩法 概括

大促期间，平台推出店播新星计划，针对新开播商家提供专属开播任务激励，单日千万流量扶持，助力商家店播生意新攀升。

门槛要求

商家需报名618大促(报名直降和跨店每满减其一均可)

开播即享

大促期间，
商家开播即有机会瓜分千万流量。

任务激励

通过完成开播任务可获得额外流量激励，
单商家至多可获6万流量扶持

➤ 2大榜单激励：资源新高，成交新高

玩法 概括

大促期间，平台推出榜单激励的玩法，为上榜商家提供专属流量包及大额平台券补贴，助推成交新纪录

门槛要求

商家需报名618大促(报名直降和跨店每满减其一均可)

店播巅峰榜

分为日榜和总榜激励
围绕品牌、主理人、店铺3大赛道，
商家需提升直播质量
注重直播互动并达成对应GMV层级，
单日**Top10**可享专属权益

黑马榜

大促期间，
根据商家在活动期间成交表现设置跃升标准，
榜单Top10可获得平台专属跃升激励

➤ 超级直播日：资源新高，成交新高

玩法 概括

大促期间，通过直播日资源聚合的方式，面向单场次GMV目标50万的商家，商家需打造特色直播间，可获得直播专享券和平台专项流量扶持，助力商家冲刺交易目标。

门槛要求

商家需报名618大促且满足活动条件

直播 节奏



➤ 小红书店播政策1

更加丰富的直播间入口

更加开放的流量政策

1亿+

每日新商家
直播流量扶持



发现页直播
tab



信息流

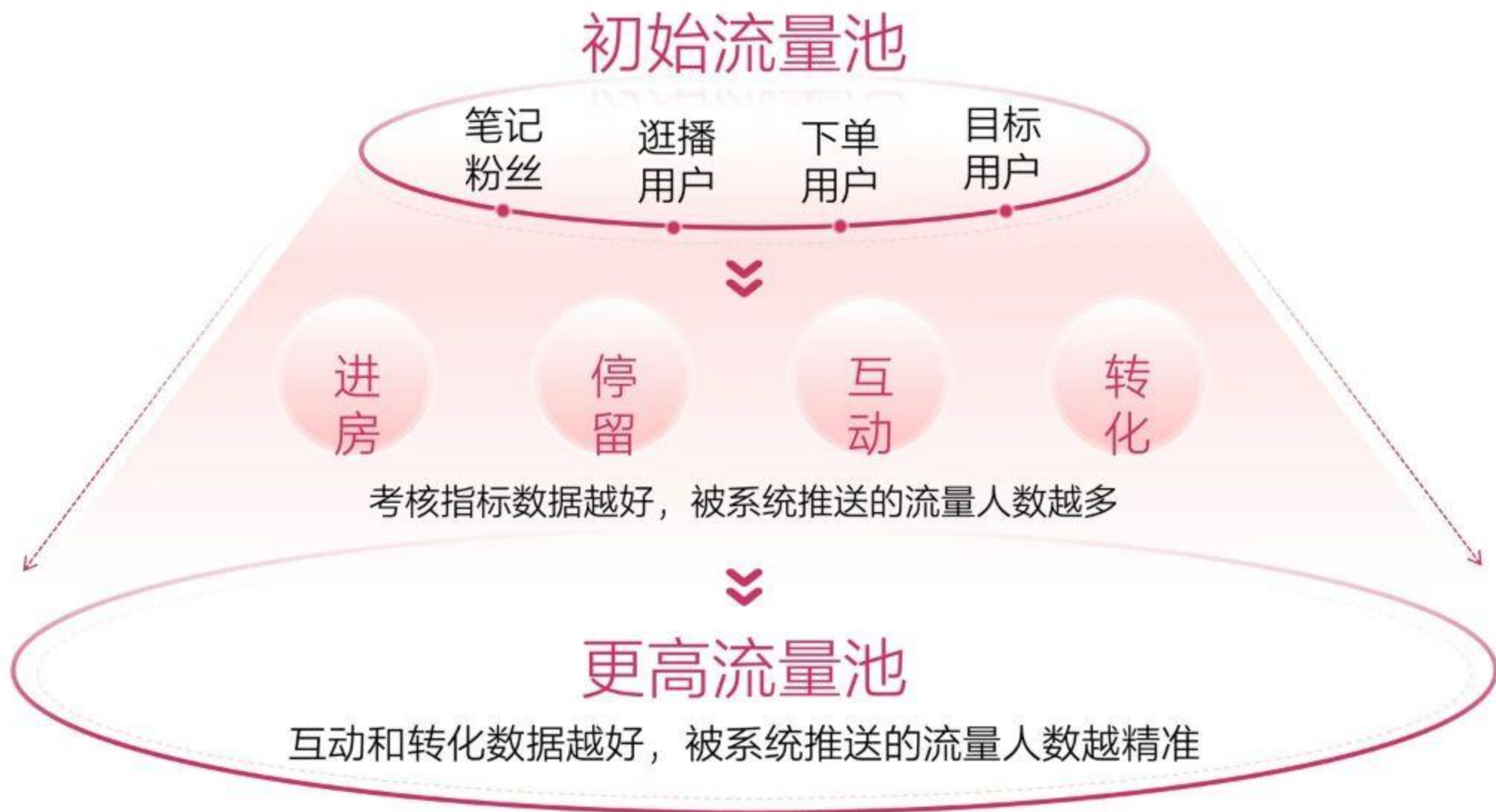


关注页



直播间上下滑

直播推流机制



直播间入口介绍

路径01

发现页→点击呼吸灯→点击笔记/视频→进入



路径02

首页刷到直播间→进入



路径03

某个直播间→更多直播间→跳到其他直播间



路径04

进入某个直播间→店铺榜→跳到其他直播间



路径05

发现页→点击直播tab/关注页→进入



路径06

某个直播间/视频→上下滑→触发其他直播间



➤ 小红书店播政策2

更加多元产品设计玩法助力商家经营

商品玩法

福袋/大额优惠券&优惠券/秒杀/满额立减/满减特价等



商品秒杀



商品满额立减活动



商品满减特价活动



大额优惠券&优惠券

直播间玩法

直播间抽奖/直播间连麦/直播间布置/直播卡片弹窗等



直播间主播发券



直播间商品弹卡



直播间私域粉丝纳新



直播间贴片玩法



直播间抽奖



直播间大额优惠券



直播间商品分组

方法论01 | 笔记直联动，构建小红书独特经营增长飞轮



保证笔记发布和直播频次 双轮构建稳定经营

什么是笔记直联动？商家想要获得直播更多流量，前期须通过 创作笔记->吸引粉丝->关注账号->直播间带货，这就是笔记直联动，驱动“品-效-销”全链路营销场景，赋能更多品牌，拉动收益增长

好内容助力账号认知和粘性 直播间拉动收益增长

为什么要笔记直联动？笔记可以帮助建立账号信任和人设更快速获取粉丝的同时，可以1) 通过笔记和预告为直播间积累精准流量；2) 在开播时有更广的直播间可被分发的“封面”，扩大受众

➤ 方法论01 | 笔记直联动，构建小红书独特经营增长飞轮

好内容助力畅销经营

？

善用直播预告

精准吸引购买人群

在直播前发布关于直播间预告、直播福利介绍的笔记内容，并添加直播预约组件。可以让用户提前获知直播间信息，也会在直播开始后收到开播提醒，让感兴趣的人不错过你的直播～



方法论02 | 提升直播间质量和互动，优化数据表现

直播力拉动收益增长



让更多
用户
进直播
间

直播封面点击率：准备多张封面根据数据随时调整
直播标题：说清楚直播主题

让用户在
直播间留
下

直播间基础画质/清晰度
新进播用户互动
直播间新用户福利和红包等营销工具

让用户在直
播间互动起
来

积极回答问题和回应用户
通过话术引导互动和关注：想要的说一句、问答式互动讲解 etc.,

通过优化单品话术
提升直播间转化率

提升
成交
转化

- 提出痛点：需求引导 提出（产品满足的）用户痛点
- 场景模拟：场景模拟 挖掘用户对产品的需求
- 引入产品：规格/材质/触感/成分/色彩/产地
- 提升高度：品牌/核心卖点/服务保障/用户评价/使用感受
- 降低门槛：价格/活动/稀缺性

场景化/激动/口语化

利益优先/有理有据/现场演示

口语化/激动

通过优化组货策略
提升直播间客单价

提升
客单
价

主推款+引流款

利用高性价比的引流款做流量引导
再拉动主推款的销售

OF:电动牙刷(主推)+漱口水(引流)

主推款+补充款

利用主推款周边可以搭配的款式做
补充款，提升下单金额

OF:电动牙刷(主推)+牙刷(补充)

主推款+关联款

利用和主推款的购买逻辑相关的产
品做关联款，形成搭配推荐

OF:电动牙刷(主推)+儿童牙刷(关联)

方法论03 | 粉丝私域运营，实现商家经营正循环

持续价值供应与丰富经营玩法是提升粉丝长效价值的保障



视频涨粉

- 提升笔记质量**
- 满足用户
 - 凸显优势
 - 提升数据

- 提升笔记数量**
- 提炼价值
 - 以量取胜
 - 善用软件

私域涨粉

- 营销工具激发**
- 主播发券
 - 裂变券
 - 团购券

- 满足权益激发**
- 直播间连麦
 - 管理员权益
 - 评论置顶权益

直播涨粉

- 运营技巧涨粉**
- 善用营销工具**

- 开播前多做引流种草
- 直播中多做兴趣价值引导
- 主播券使用技巧
- 达人粉丝券使用技巧

小红书 电商学习中心 小红书 种草学

让经营变得更简单

