

## 小红书另类搬运引流玩法详解，不要错过那个‘她’



小红书是年轻人的生活方式平台，截止到 19 年 10 月，小红书月活跃用户数已经过亿，其中用户以年轻女性粉丝为主，90 后女生占绝大多数比例，并持续快速增长，加上各大女星纷纷化身美妆博主来分享经验增加人气，流量也是源源不断的增加，这么大个流量池岂能放过？

今天引流菌给大家分享的这个高效精准的引流技巧，特别对于做微商的小伙伴来说，人脉是非常重要的，没有人脉朋友圈发再好，产品再好都是扯淡，最重要的要有人看，你才能事半功倍。

小红书精准引流，3 个核心要点：

1、小红书推荐机制 2、小红书内容素材获取篇 3、小红书的引流形式

小红书采用的是千人千面信息流，和抖音类似，每个人所看到的都不一样，这也就意味着笔记会先进入公众流域，平台会根据用户的喜好进行曝光，比方说喜欢美妆的人会看到化妆品的笔记，喜欢美食的会看到美食的，喜欢旅游的会看到旅游的，如果你的账号质量高，那笔记就会被优先推荐，曝光也越大。

当一篇笔记在一定时间内，点击互动率高，小红书就会推荐给更多的人，笔记也就更容易被置顶。

有的小伙伴可能会想，如果靠互动点击率置顶，那我买数据可不可以，其实小红书它还会看用户在你这篇笔记上停留的时间，也就是，用户看的越久，它就判断你这篇笔记价值大。也就是说，可以，但必须刷真实的数据。切忌水军。

2、因为小红书的内容必须配图，展示方式与新浪微博类似，所以微博垂直类账号是最好的素材池，没有之一！

但想让内容变成平台里有价值的，能够被别人认可，最终还是需要自己优化下所找到的素材

素材渠道

做什么，就在微博搜什么。

几个选项里，选择文章即可。

里面会有很多博主分享的文章。

3、目前引流基本上只有三种方式。

一、小红书开店，但开店门槛较高，不建议新手去尝试，品牌方和厂家或者有实力的代理商可以尝试下，用于品牌宣传为主，销售为辅。

二、私信和评论引流。

第一个是坚持写笔记，有能力就原创，没能力就搬运，当你分享的笔记有人在下面评论的时候，比如问你怎么买，什么产品之类的，你可以通过私信的方式回复她。

这里要注意：

私信一定不能过快，快的话，容易被官方屏蔽，而且不能直接发联系方式。需要将联系方式分开并且加上相应的干扰符和文字。

比如：微信号+表情符号，又或者把微信号做成图片，这个大家应该都会，就不多说了。

也可以开小号用谐音去回复留微信，切忌一定不要用大号直接评论回复微信号，哪怕是谐音也不行，小红书留联系方式，轻则给你禁言，重则给你封号。原因是，小红书就不是给我们微商提供做引流的平台，在平台上的粉丝谁也不喜欢被引导走，人家有自己的电商体系，所以我们要遵循规则。

评论引流，一定不要直接留联系方式。

在搜索框输入关键词,比如是做祛痘产品,那就直接搜索痘痘即可,就会出来很多笔记,然后挨个给这些笔记评论引流即可。

可以参照上面的正面教材,通过小号@大号的方式进行引流,引导用户关注到你。

别人这样搞,我们也可以这样搞,没有效果别人也不会浪费时间去做,市场比你们想象的大的多。

这里也需要注意一点,每个账号每天评论不要太多,需要放大操作的小伙伴就多准备几个小红书号,可以直接去 QQ 群搜索,或者找号商买,渠道很多。