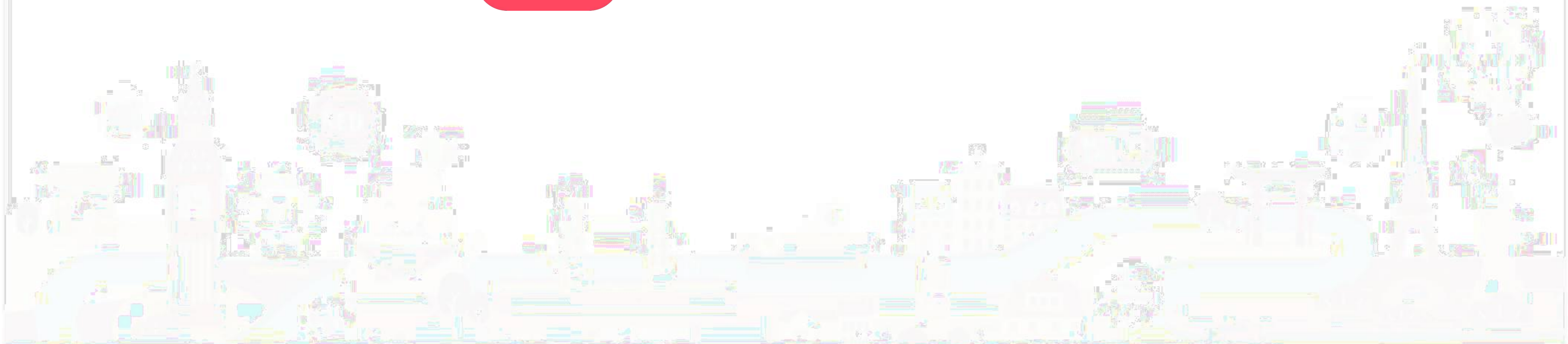




小红书企业号直播手册



直播基本介绍

小红书直播



- 小红书直播是我们面向小红书博主和企业账号推出的实时互动工具。
- 小红书直播希望结合社区内容优势，引导企业账号分享有价值的内容，并鼓励大家结合不同行业的商业特性，开发出更多的特色直播内容。
- 企业账号可以通过直播与粉丝及潜在客户亲密互动，增强粉丝粘性，并通过私信进一步沟通实现流量变现。//或者收取礼物变现。

直播间入口

直播间入口：任何一个有头像露出的地方，都会有“直播”提醒，点击即可进入

系统通知

粉丝会收到直播开始的通知



关注页

直播开始时粉丝主页会有直播头像提醒



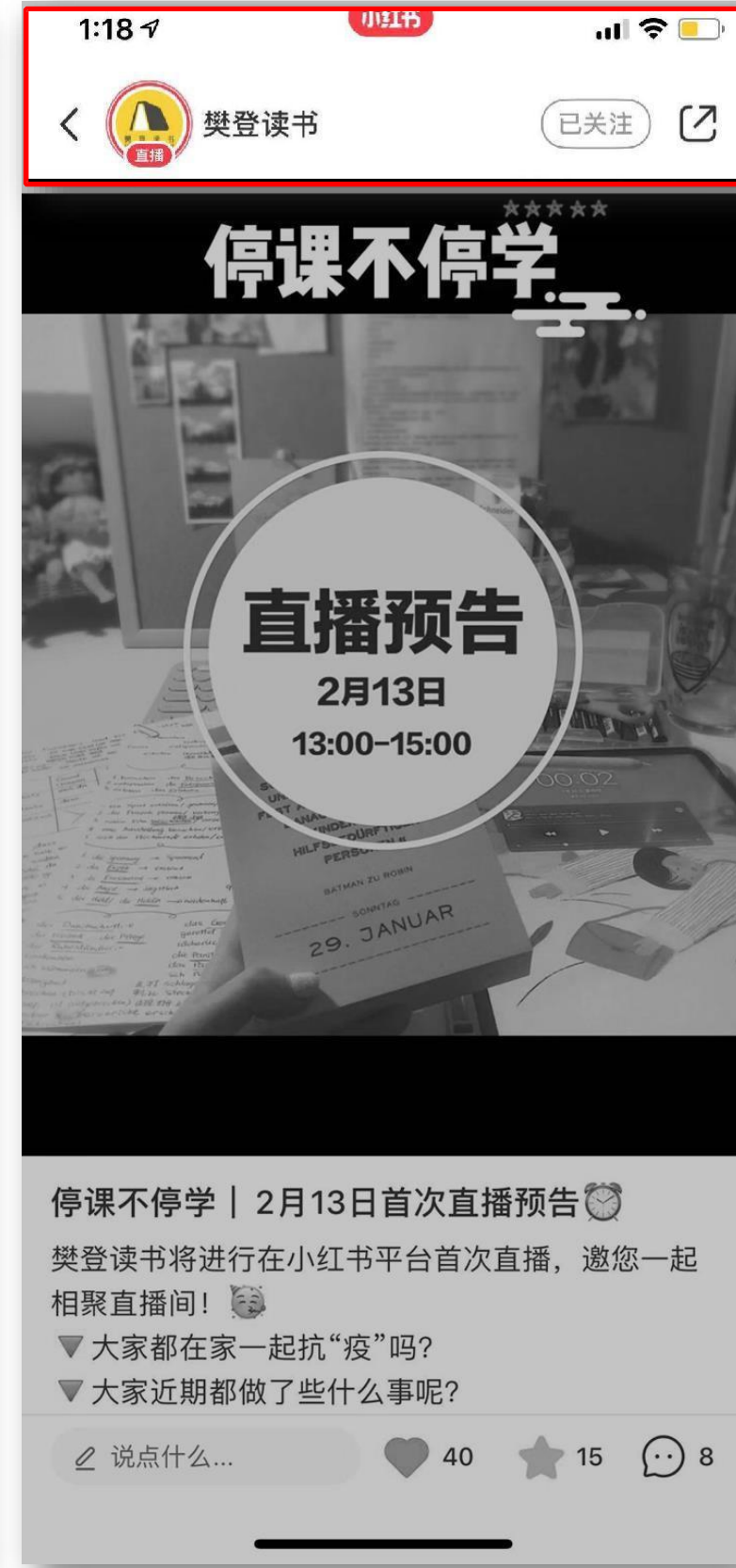
企业号主页

直播开始时头像会有直播提醒



企业号笔记详情页

直播开始时头像会有直播提醒



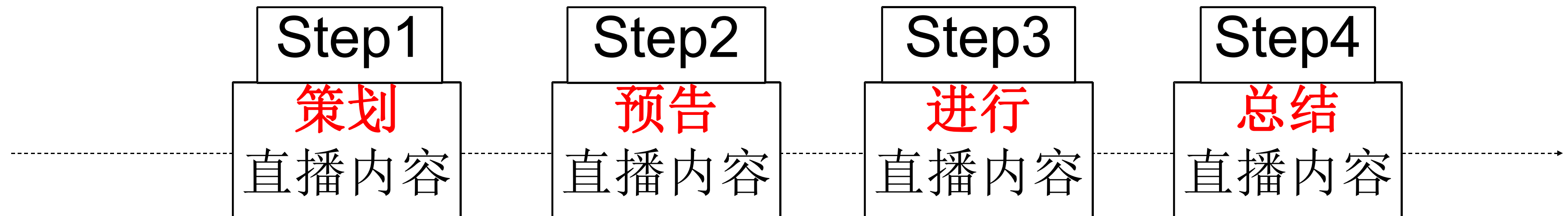
直播页面跳转

任意直播的右上角可跳转到更多直播



企业号

该如何完成一场直播？做好**策划&预告**事半功倍！



一、策划

直播的内容：要有价值、有干货，有吸引力

策划直播时间，挑选目标用户的空闲时间

> 小红书用户使用高峰期为每天19点以后

直播是一场.....

需要占据用户整段儿时间和屏幕的互动

这就要求直播的内容：

- 有价值有干货，值得花很长时间观看！
- 有吸引力，展示主播个人魅力加速圈粉！

让你的粉丝通过“直播”进一步了解你！



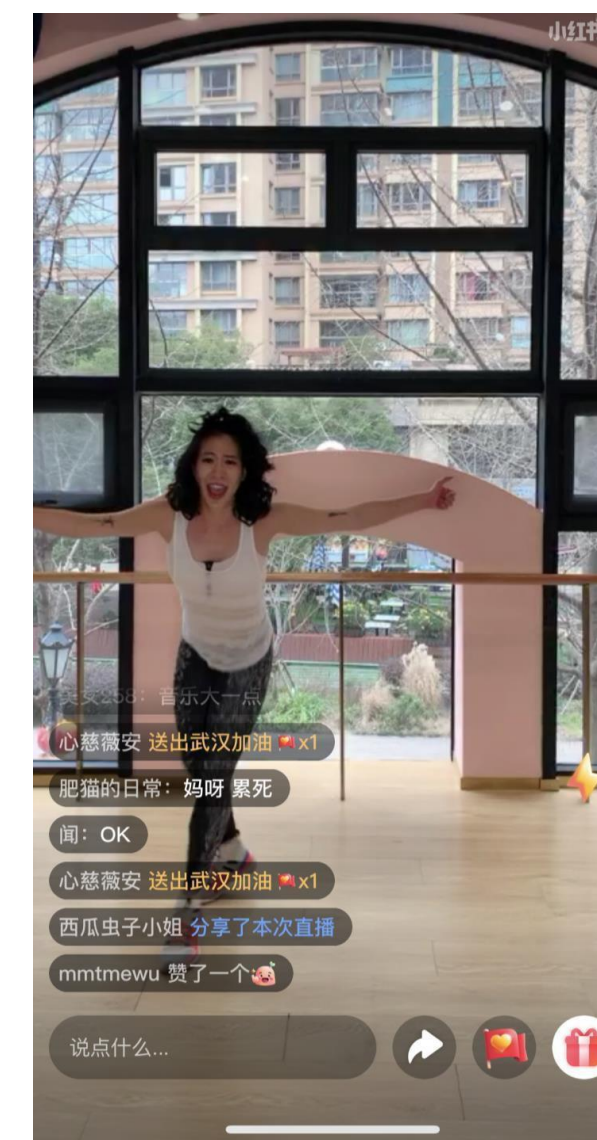
瑜伽干货

分享用户感兴趣的
瘦腿、矫正假胯宽瑜伽动作



烘焙教学

分享专业烘焙技巧
幽默风趣的风格不断圈粉



宅家健身

分享明星老师&课程
邀请会员宅家一起练

二、预告

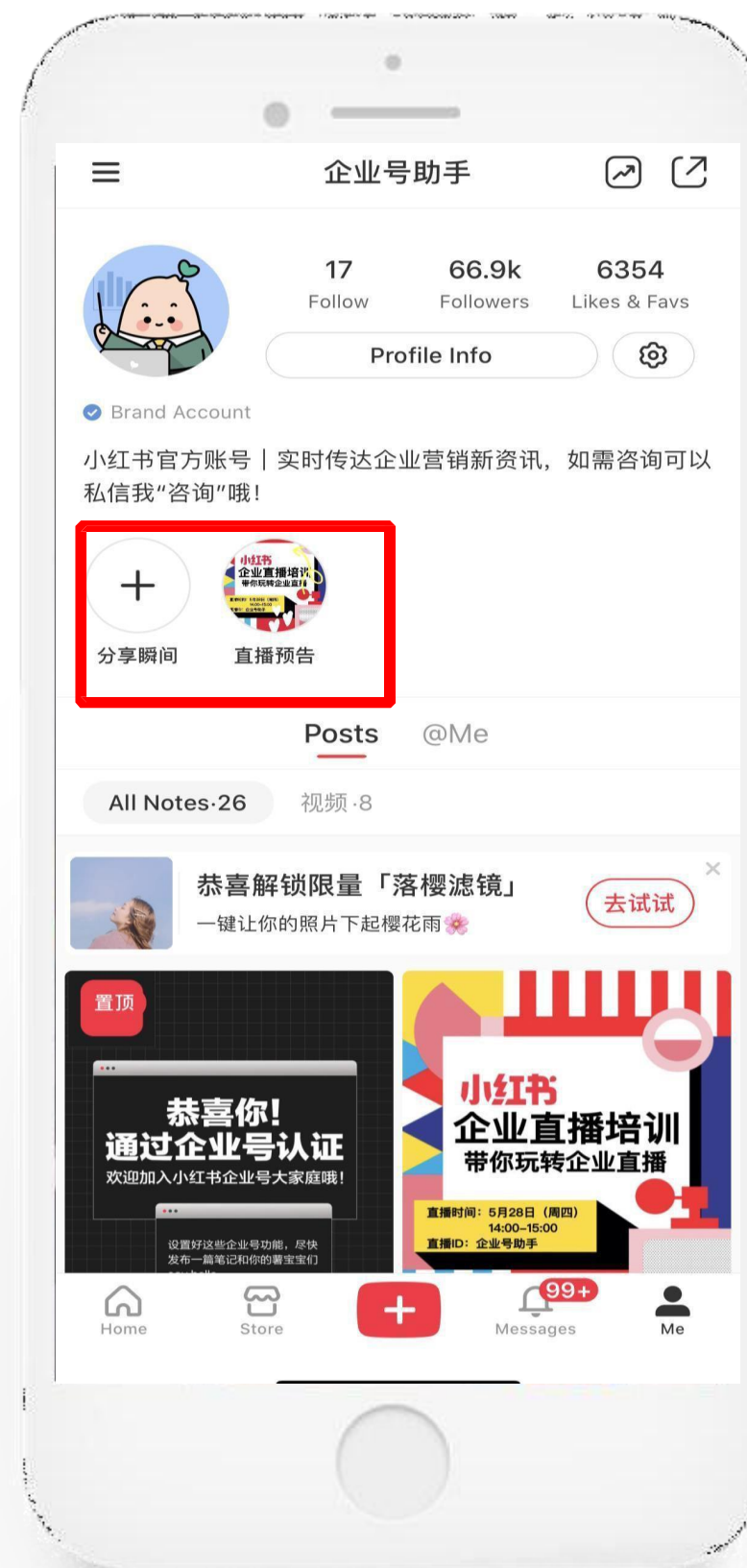
直播预告方式

直播预告的两种方式：

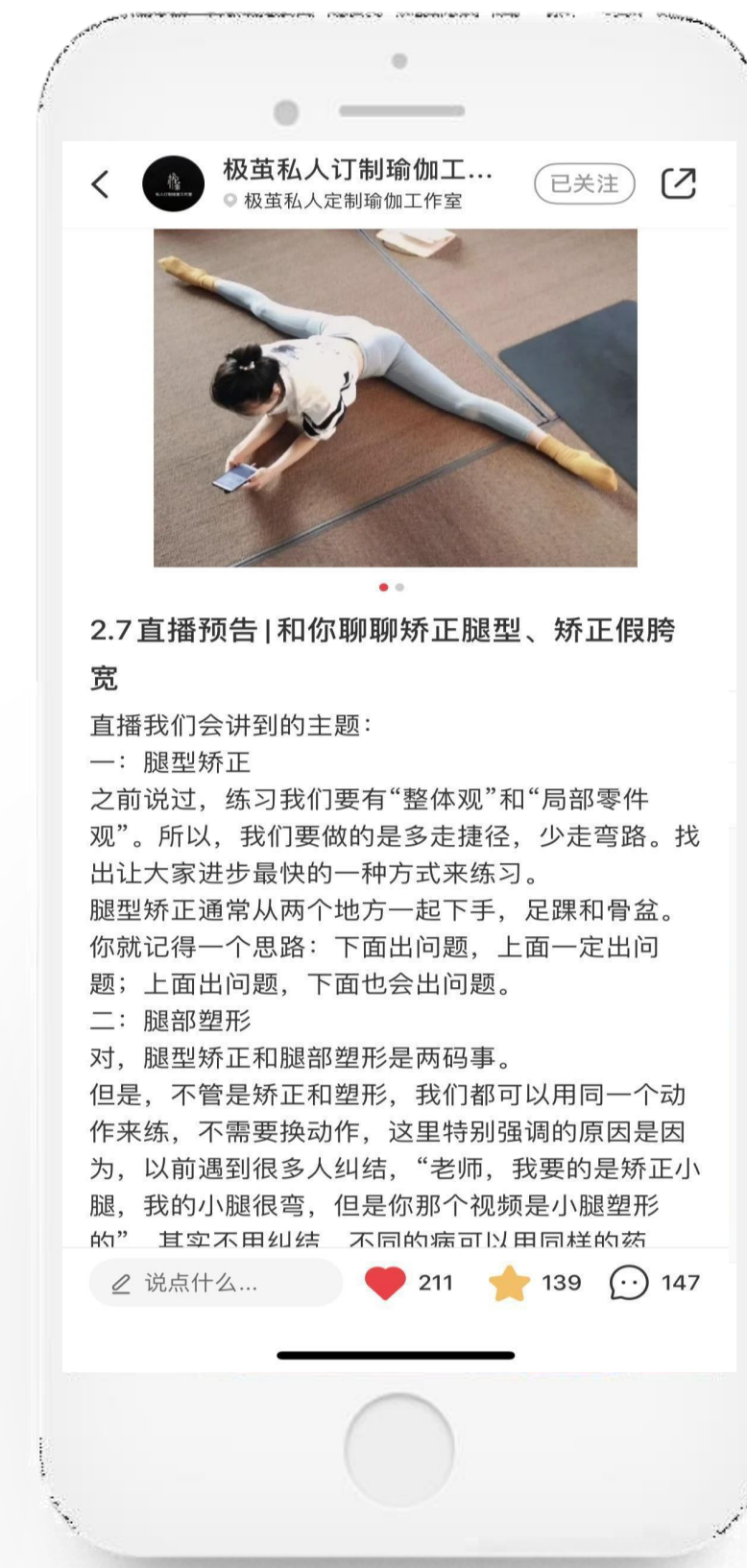
- 1 使用【瞬间】功能进行直播预告
- 2 撰写直播预告笔记

-直播预告会让粉丝第一时间了解到你的直播时间、直播主题、直播间福利哦~

-优秀的直播预告能够充分激发观众进入直播间的兴致，从而确保观众准时进入直播间进行观看



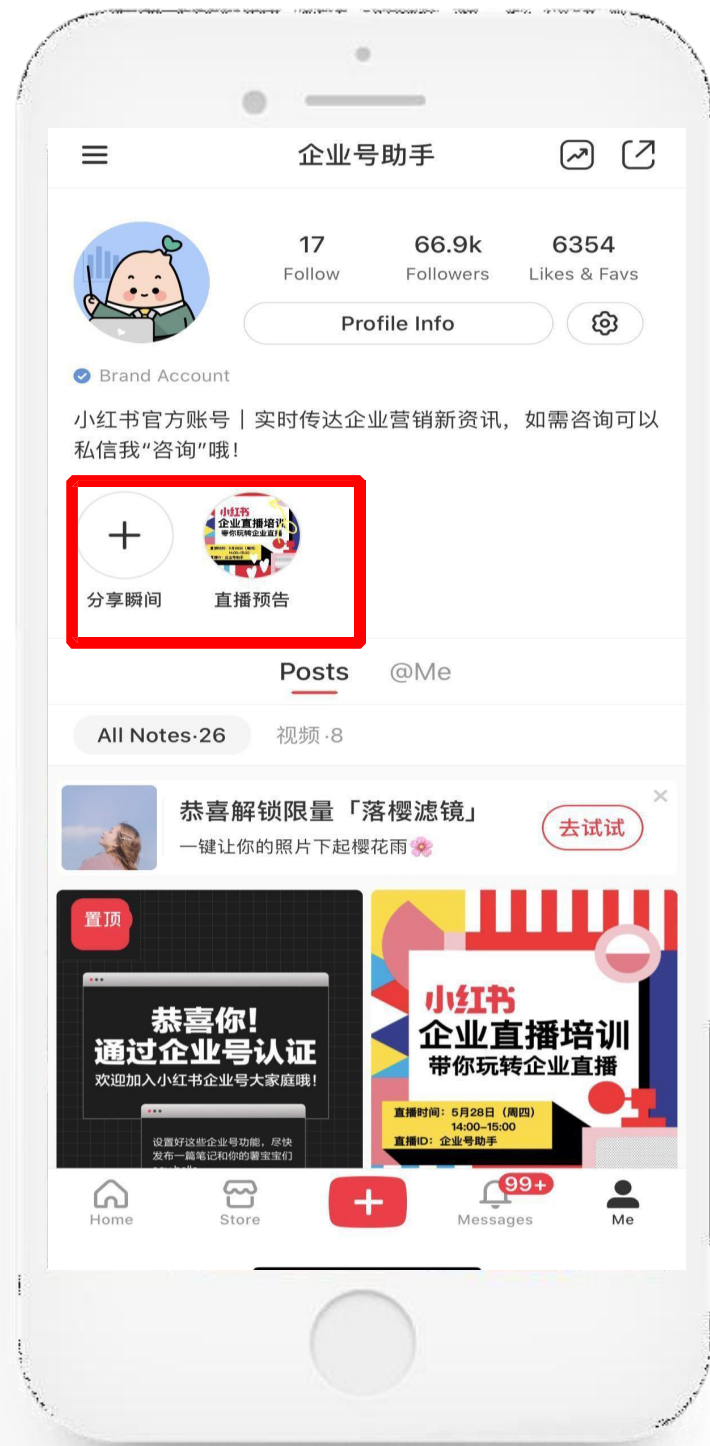
【瞬间】功能



直播预告笔记

预约直播预告

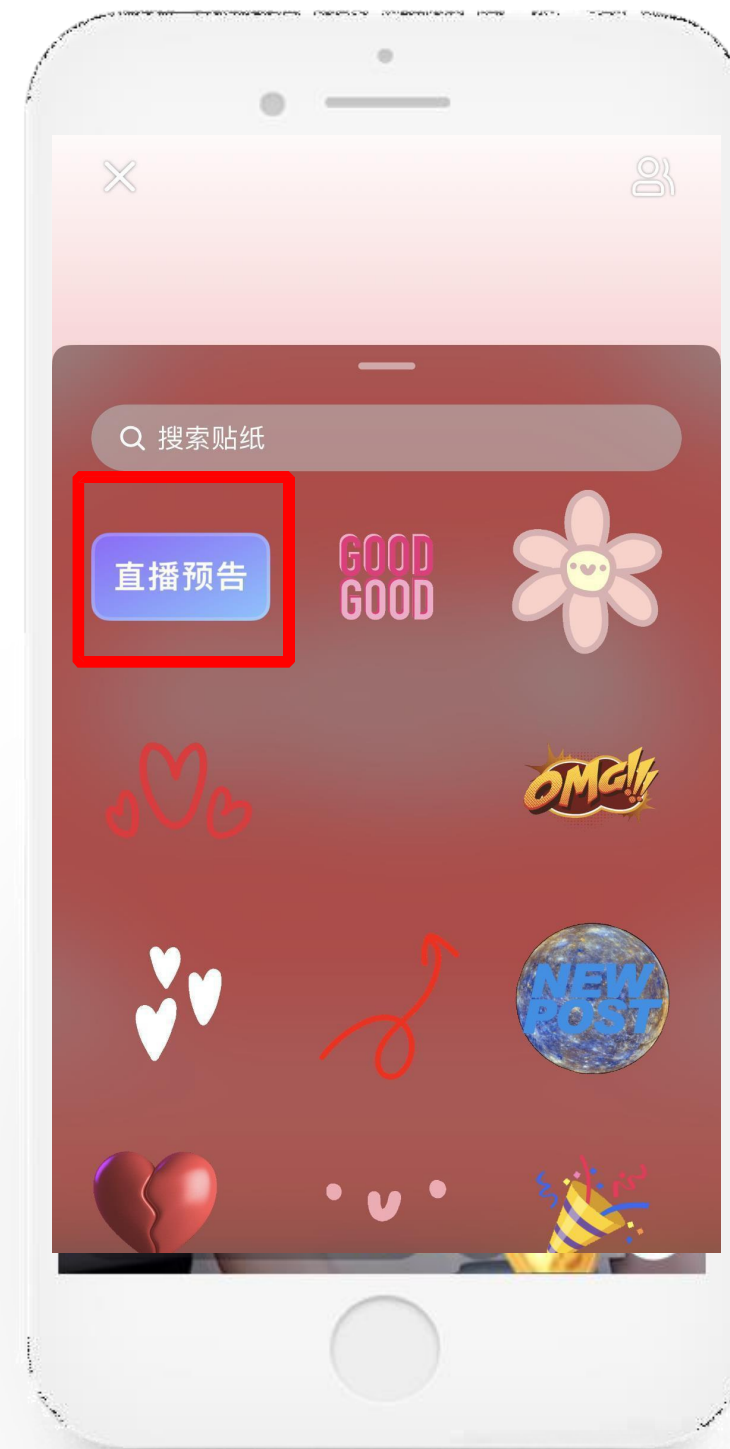
目的：预约直播预告功能可以帮助粉丝进行直播预约，在直播开始时提醒粉丝，从而确保粉丝准时来到直播间观看直播哦！



1. 进入个人页找到页面中间的【分享瞬间】功能



2. 在下方菜单栏找到【贴纸】



3. 在【贴纸】中找到“直播预告”贴纸，并选择



4. 可以自行设置直播时间和日期，用户就可以看到直播预告啦

如何撰写直播预告笔记 > 最好提前2-3天预告

可以通过搜索行业热门关键词来学习如何产出爆款笔记



2.7直播预告 | 和你聊聊矫正腿型、矫正假胯宽

直播我们会讲到的主题:

一: 腿型矫正

之前说过, 练习我们要有“整体观”和“局部零件观”。所以, 我们要做的是多走捷径, 少走弯路。找出让大家进步最快的一种方式方法来练习。

腿型矫正通常从两个地方一起下手, 足踝和骨盆。

你就记得一个思路: 下面出问题, 上面一定出问题; 上面出问题, 下面也会出问题。

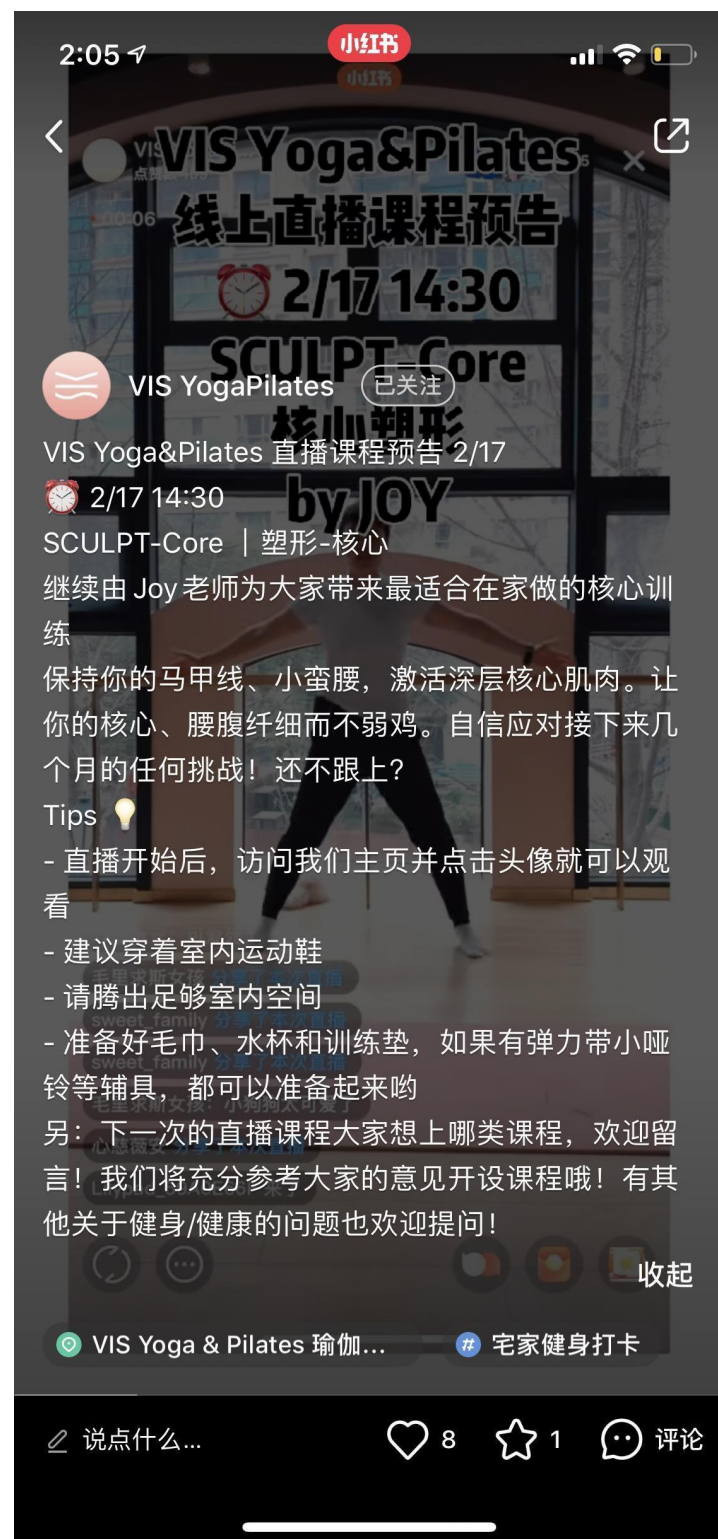
二: 腿部塑形

对, 腿型矫正和腿部塑形是两码事。

但是, 不管是矫正和塑形, 我们都可以用同一个动作来练, 不需要换动作, 这里特别强调的原因是因为, 以前遇到很多人纠结, “老师, 我要的是矫正小腿, 我的小腿很弯, 但是你那个视频是小腿塑形的” 其实不用纠结, 不同的病可以用同样的药

说点什么... 211 139 147

图文笔记



视频笔记

直播笔记标题: (举例) 2.19直播预告 | 宅家插花

- ✓ 明确的【直播预告】关键词
- ✓ 清晰的【直播时间】
- ✓ 简单直白的【直播主题】

直播笔记正文: 直播内容说明

- ✓ 主要分享的内容是什么? 引起用户兴趣

【如何观看直播?】

- 直播开始时搜索企业号
- 点击企业号头像



视频笔记记得添加醒目的【活动字幕】并选择有字幕的片段作为笔记封面哦!!

如何让直播被更多人看到？

私信群发功能

提前1-2天

登录企业号平台，查看自己是否有【私信群发】的功能，此功能需要一定的门槛：账号无违规/粉丝数3000/30天内笔记曝光>1万/互动量等（具体详情可在后台帮助中心查看）

如果有，可私信群发预告笔记到自己的粉丝（每月只能私信群发4次，但直播次数没有限制哦）



将预告笔记分享到各平台

唤醒自己的老用户



并提醒你的核心会员提前下载好小红书提前关注你！

还可以选择信息流商业推广！

正式直播前怎样进行试播？

粉丝提醒功能默认开启！

当正式直播开始，粉丝会在第一时间收到开播提醒，直接点进去就可以看直播。

如果想在正式直播之前试播，可以先关闭粉丝提醒。**如何关闭粉丝提醒？**

- 进入预直播界面 ➡ 点击“通知粉丝”的图标 ➡ 即可随意打开或者关闭 ➡ 关闭后就可以进行试播 ➡ 可以提前熟悉所有功能 ➡ 试播好再开始正式直播

除了发送粉丝提醒，还有什么别的方法吸引用户进入直播间？



1. 在各类平台分享直播链接



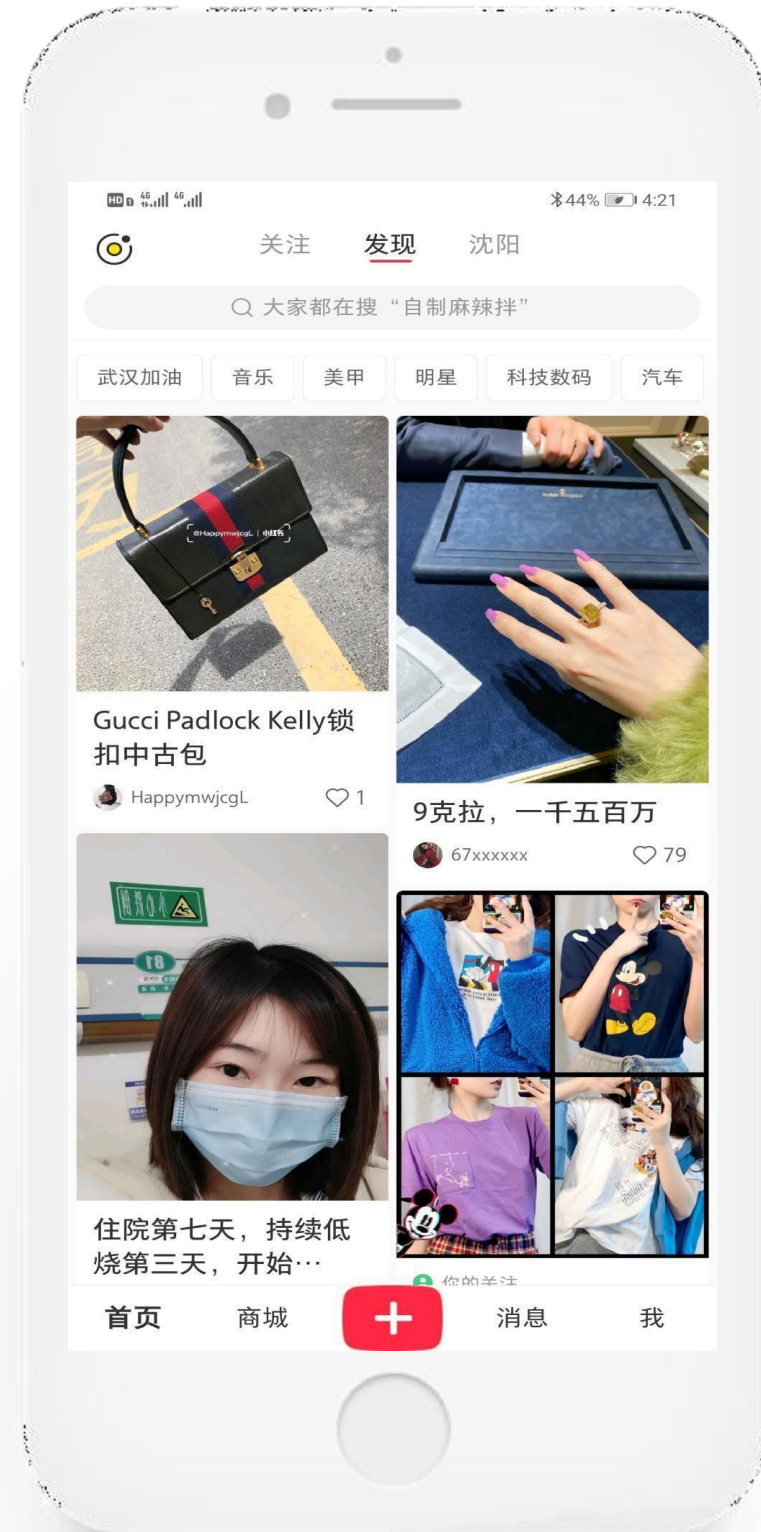
2. 直播中连线其他主播让更多用户看到你



三、直播

如何开始直播?

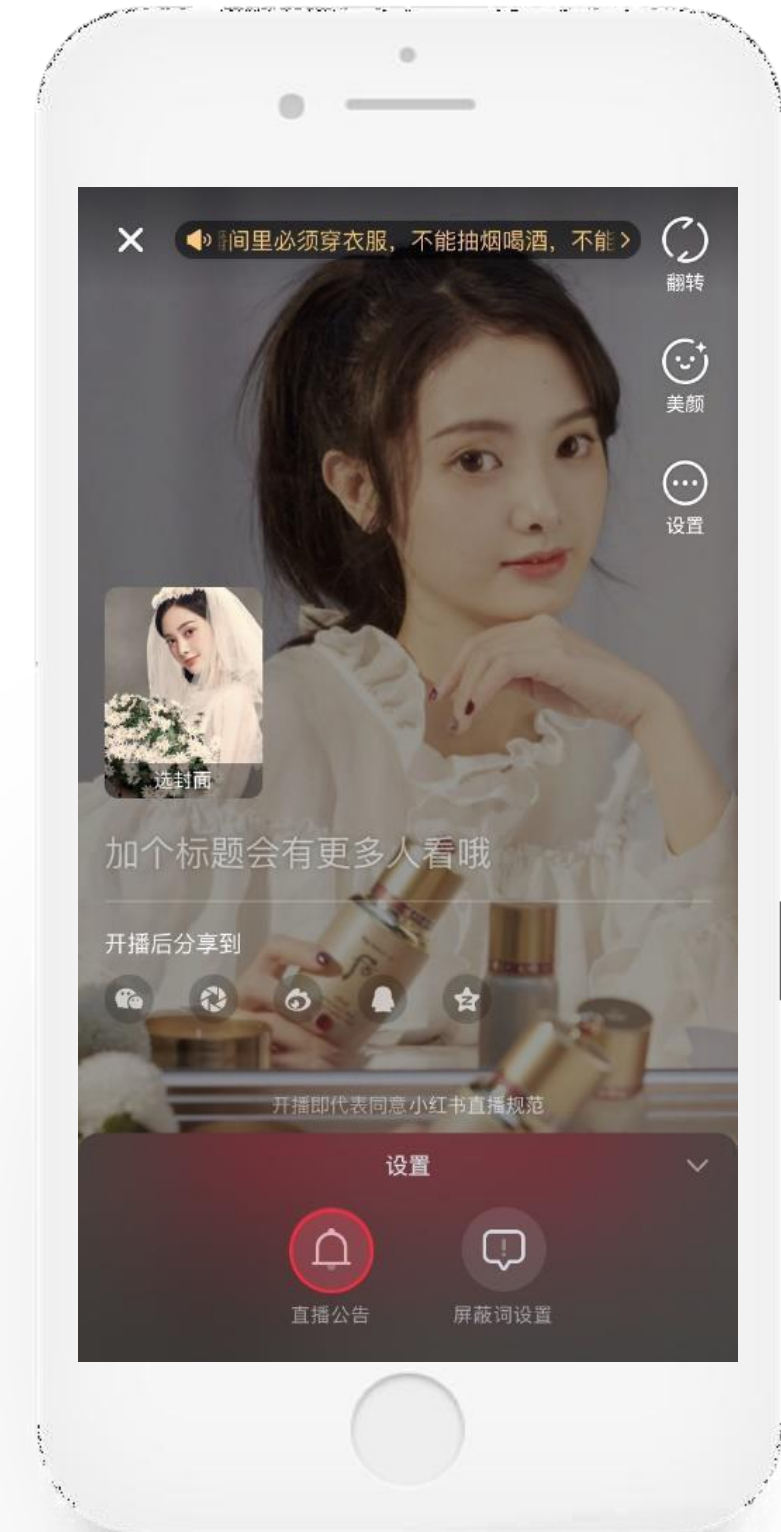
步骤一、点击最下方中间红色“+”，进入发布界面



步骤二、选择最左侧直播tab，进入直播入口



步骤三、进入直播准备页，编辑封面与标题、美颜参数、公告、屏蔽词，即可开播



直播开始前进行各类测试

在直播开始前一定要做好各类测试！

关于画面：尽量**使用固定架**，不要让画面抖动 关于声音：空间如果宽广，建议**佩戴麦克风**

关于互动：提前**设置好“小助手”**，便于其他同事回复直播用户 关

于网络：如果wifi不稳定，建议用**4G**

关于**试播**：强烈建议大家在正式直播前**进行试播**，提前熟悉所有功能

若由于网络**意外退出直播间**，马上重新进入直播界面即可**续播**

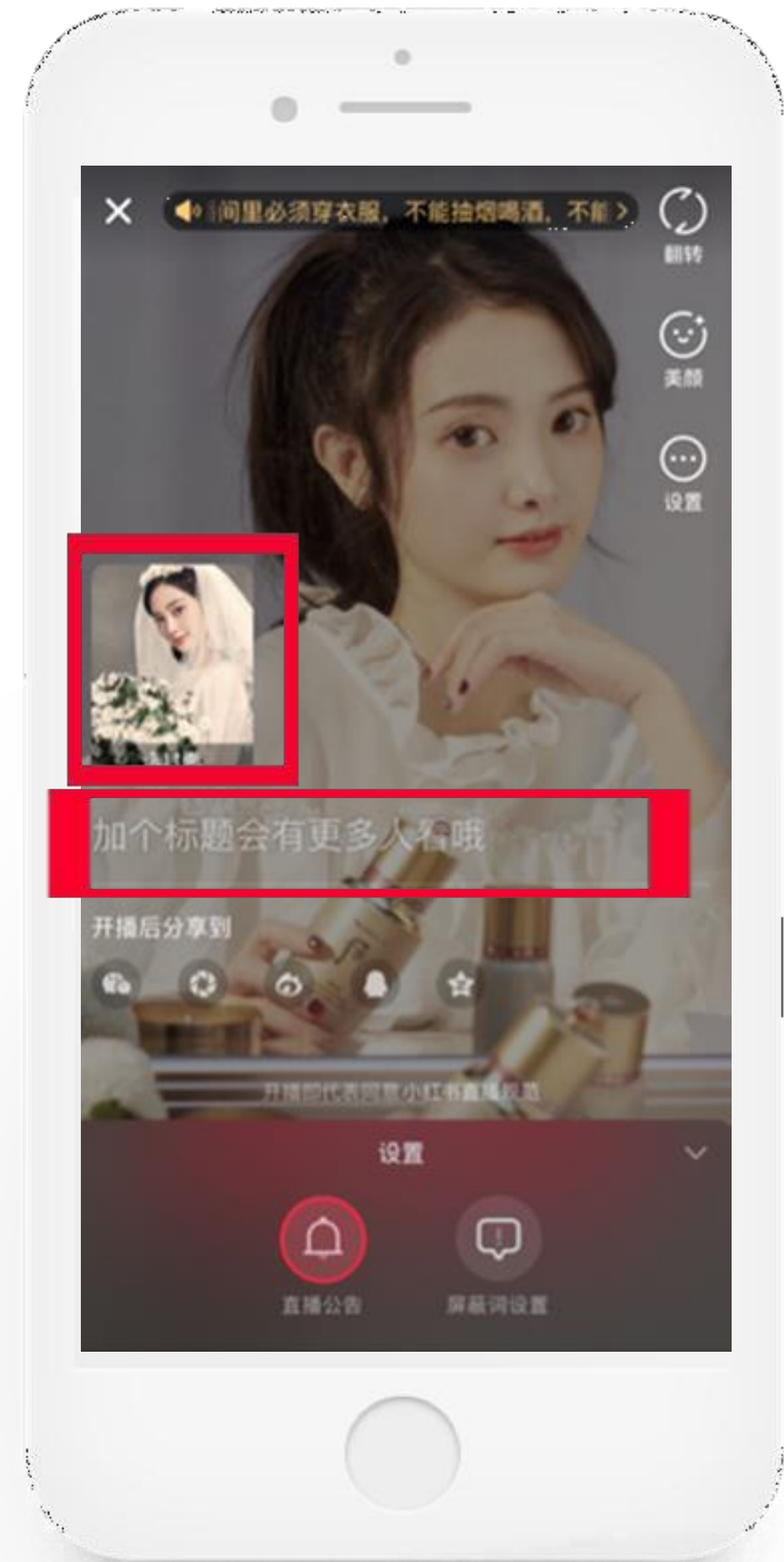
设置直播封面及直播标题！

在哪里**设置直播封面及标题**？

◆ 进入直播间准备页面后，就可以进行直播封面和直播标题的设置啦！

优秀的直播封面和直播标题的**优势**：

- ① 优秀的直播封面可以吸引更多观众进入你的直播间，直播封面还会显示在【直播广场】哦~
- ② 优秀的直播标题可以让观众第一时间了解到直播间的主题及福利从而增加点击进入直播间的欲望哦~



直播广场直播封面审核标准及规范

直播封面审核标准及规范：

- ✘ 避免出现纯logo图
- ✘ 避免出现拼接图
- ✘ 避免出现强营销文字信息（如打折/直播间抽奖/跳楼价等）
- ✘ 避免出现强营销导向的海报
- ✘ 避免使用版权不明的明星脸/真人脸等
- ✘ 避免使用卡通形象等主题不明确，或任何与品牌/直播主题无关的图片
- ✘ 避免图片主体被割裂或被系统标志遮挡

直播标题及其封面建议为：

- 简要文字介绍 { 直播主题
直播内容
- 直播标题**不要超过10个字**，避免显示不全。（标题前**5个字**是关键，诱人信息最好前**5个字**露出哦）

优秀直播封面范例展示

优质封面标准：

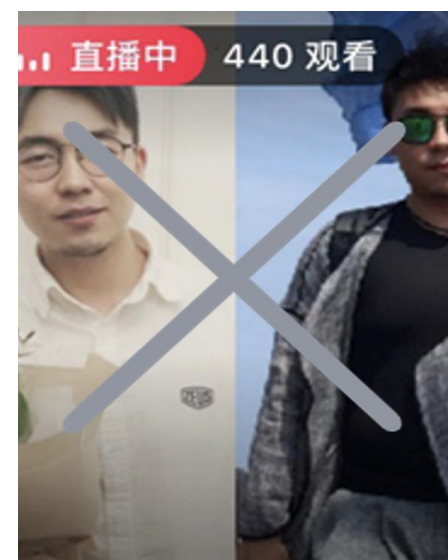
- 封面**涵盖直播主题及内容**
- 背景干净且和直播**相关人物图**（注意：**明星肖像须有使用授权说明**）
- 背景干净的**主打产品海报图**
- 有质感的**产品细节图**

优秀封面展示：



错误示例✘：

纯logo图，强营销海报，复杂拼接图或与直播内容无关海报图



设置直播公告！

直播公告是为了给进入直播间的粉丝【敲重点】！！让他们迅速了解直播的主题/内容/福利等

直播公告可以写什么？

❖ 第一类：

粉丝可能会问的信息：例如“主播基本信息”，“企业的基本信息”

❖ 第二类：

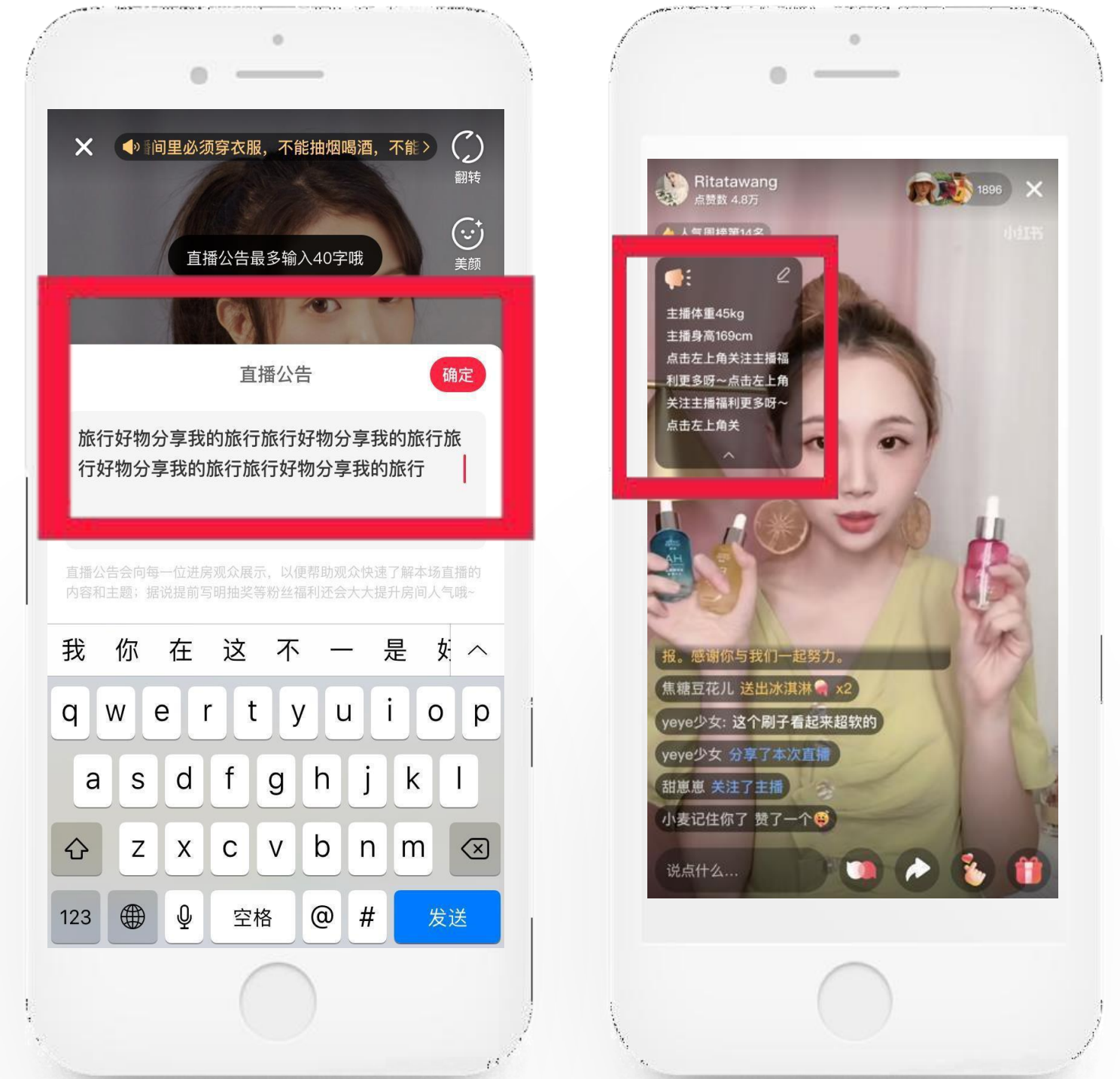
直播的主题/具体流程/内容框架：例如“本次直播先会介绍xxx，之后会分析xxx，最后会推荐xxx”

❖ 第三类：

直播间即将开展的福利活动：例如“点赞到1w发红包”

❖ 第四类：

告诉观众什么问题不要在直播间问：例如“主播情感问题不便回答”



设置小助手

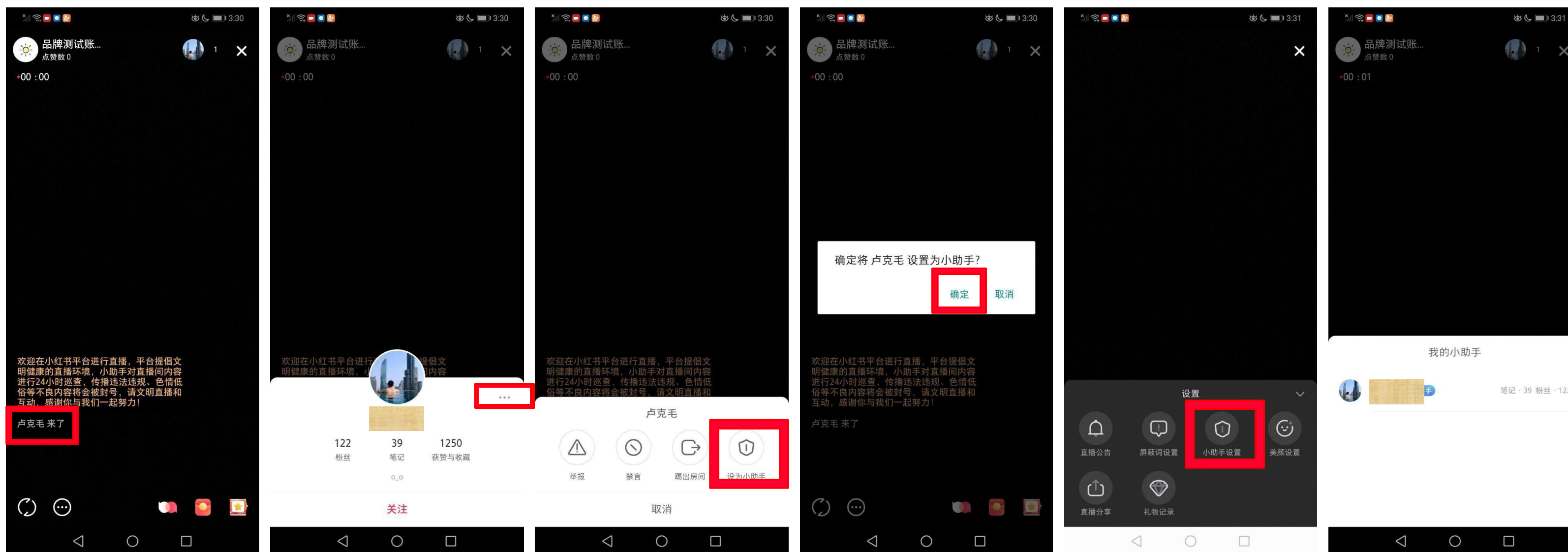
主播可任命公司其他员工的账号作为直播期间的“小助手/超级小助手” 小助手的作用是【协助主播】，维持直播间秩序&带动直播间气氛。

当观众提问的时候，小助手可以代替主播回答一些基础问题；

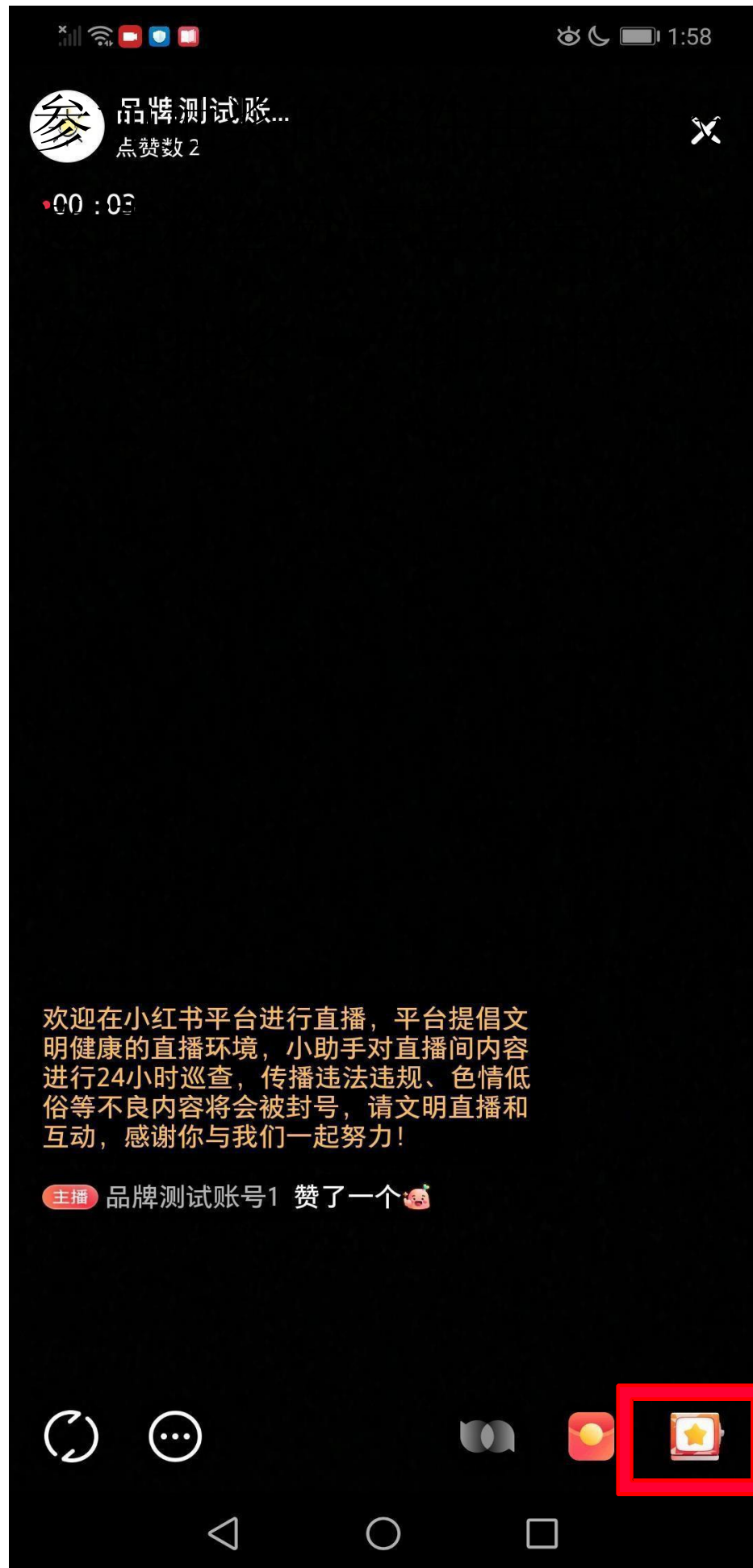
当主播组织抽奖等福利活动，小助手可在评论区写清楚福利活动的参与方式。

设置成功后可在直播页面“...”中查看小助手 小助手能够在您的直播间发动禁言功能哦~

（直播间内点击用户昵称后，通过右上角“...”发动禁言功能）



设置、分享直播抽奖



设置:

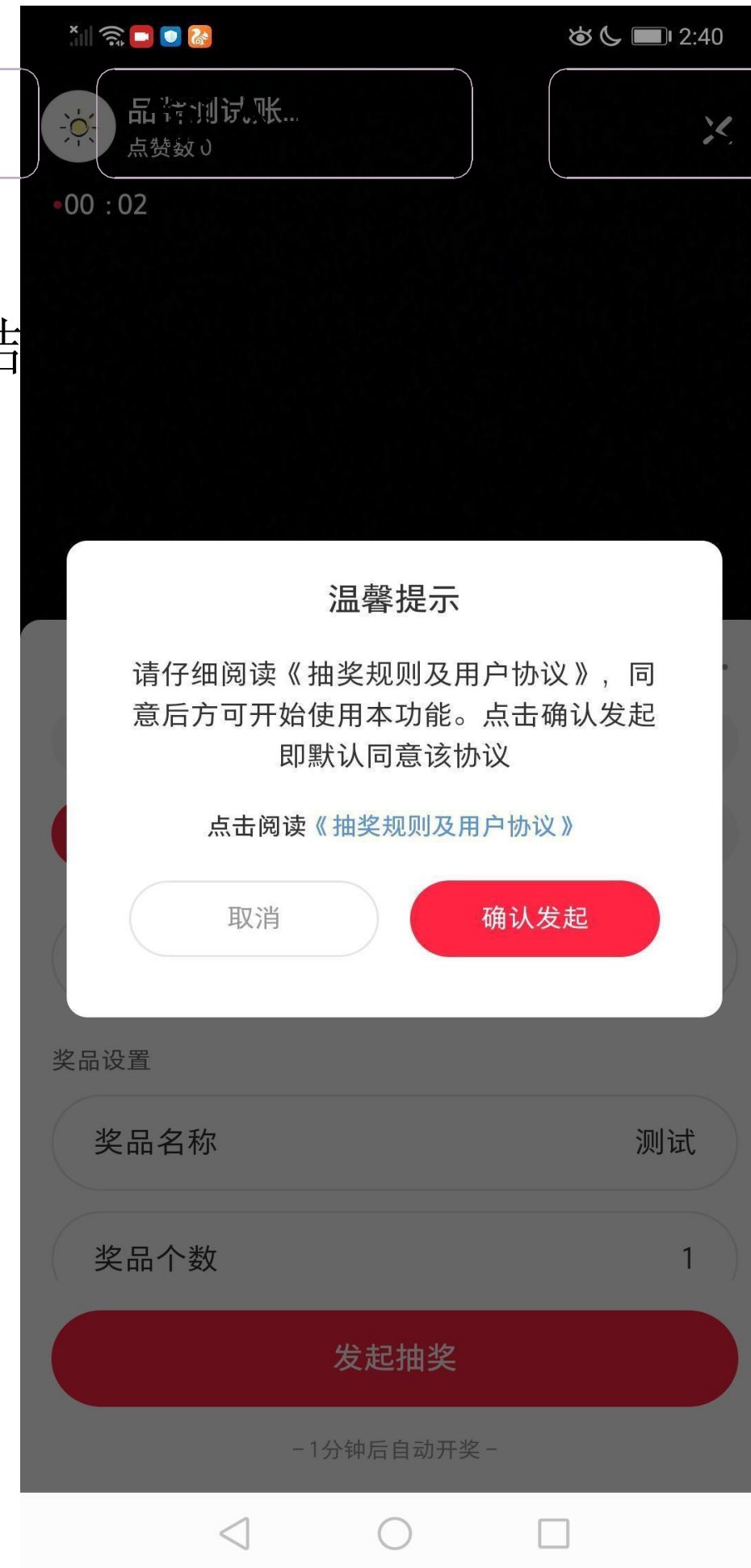
挖掘

1/5分



直播

播结



条件

音中奖



直播间粉丝送礼物

粉丝在线充值购买薯币



16款炫酷直播间礼物随意挑选

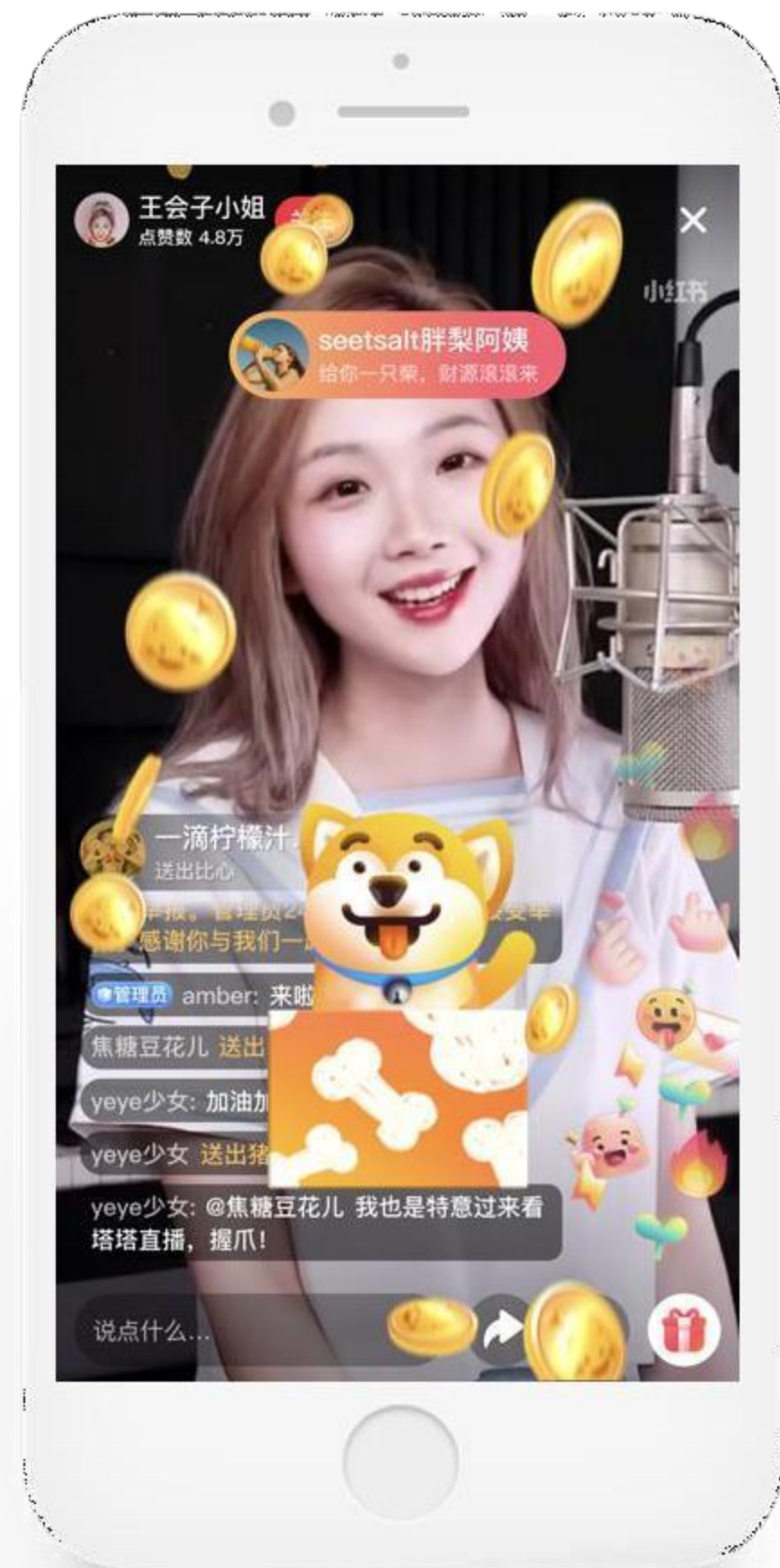


粉丝与主播趣味互动



48小时后，主播可点击
“我-更多-钱包”进行提现

(注：目前企业号直播提现只
支持公对公打款哦)



如何引导观众给自己刷礼物？

- 收到礼物以后口播感谢送礼物的观众
- 收到大礼物后可以给粉丝发红包

❖ 小秘诀：主播和粉丝之间互利互惠，以后才会有更多人送礼物哦！！

直播间PK

如何进行直播间PK

- 点击直播间右下方PK图标
- 可选择邀请/随机匹配其他主播进行PK



PK形式

- 礼物PK: 比拼PK时主播收获的礼物金额
- 人气PK: 比拼PK时收获的点赞量



PK后的惩罚

输的一方需要完成事先商定好的惩罚内容哦



直播间PK的作用:

- 快速提升礼物收益
- 增加直播间互动

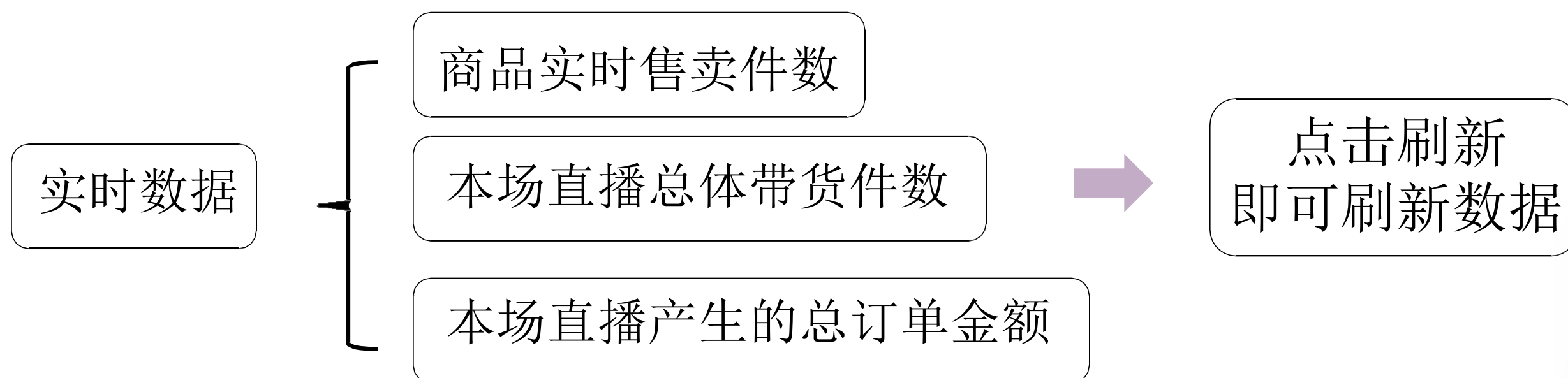
进行的PK小建议:

- 和不同类型主播PK
- 尝试不同PK内容

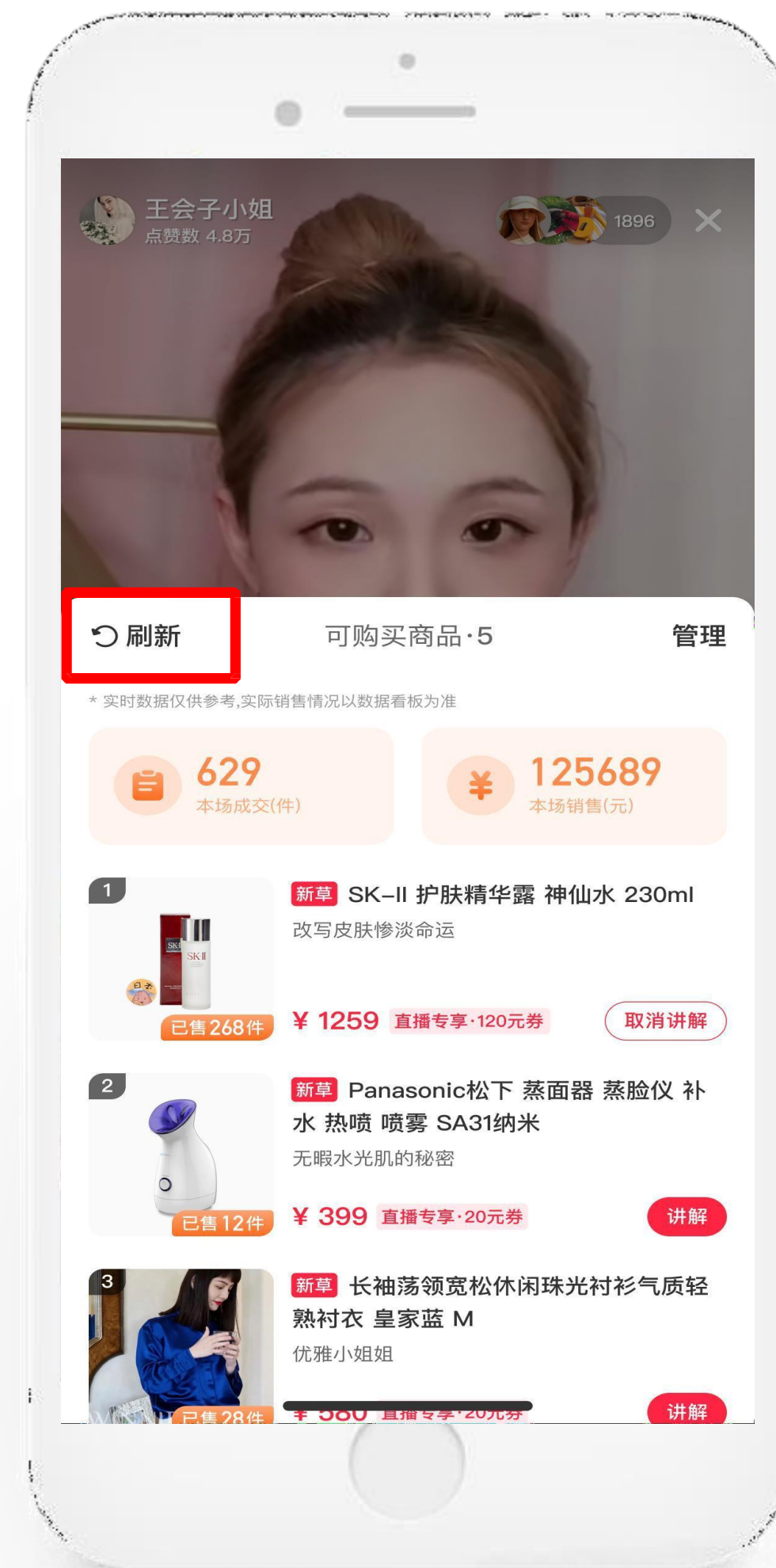
带货直播实时数据查看

如何查看实时数据？

- 点开商品列表即可查看



直播间实时数据可能会产生一定延迟哦，仅供大家参考，最终以第二天选品中心数据为准。



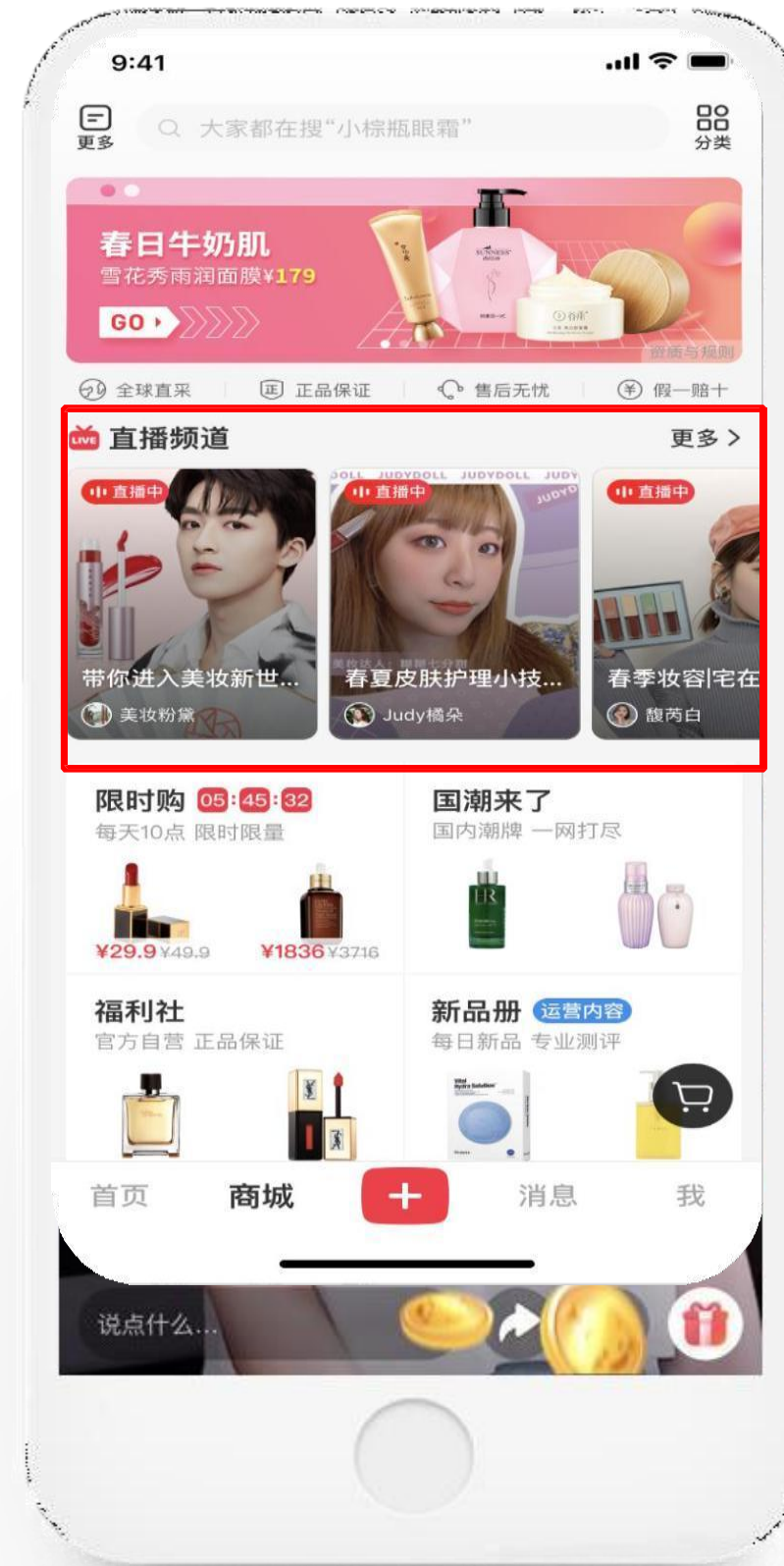
小红书商城带货直播额外福利入口

拥有小红书商城带货的商家可以获得商城【专属直播入口】哦

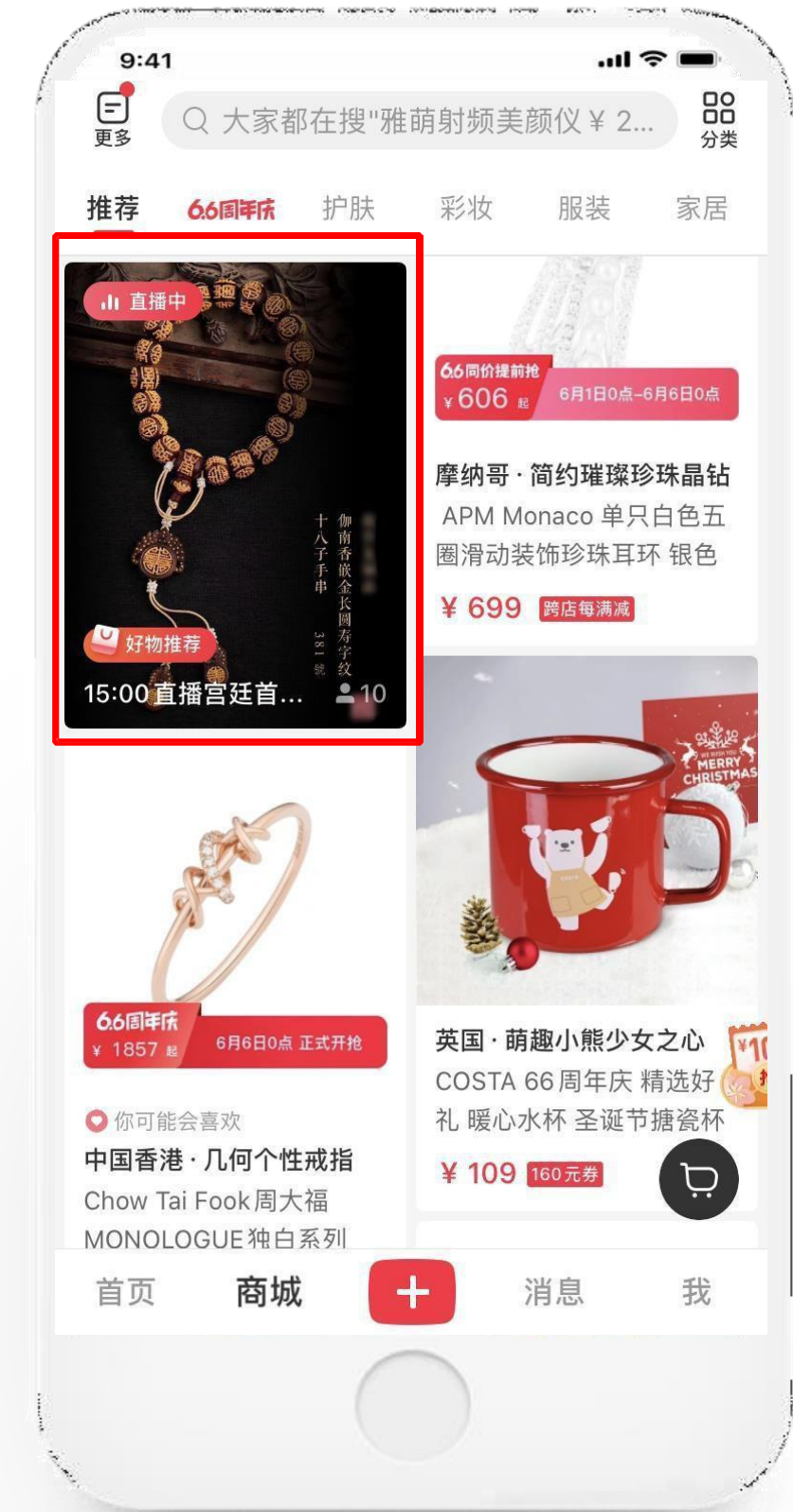
- 商城首页直播栏目
- 商城首页feeds卡片

如何在茫茫直播卡片中脱颖而出？

- 要努力运营直播封面和标题哦！



商城首页直播栏目入口



商城首页feeds卡片入口

店铺自播商品池（直播挂链接）

1、在商家ARK后台，点击“店铺自播商品池”，点击“导入商品”

店铺自播商品池

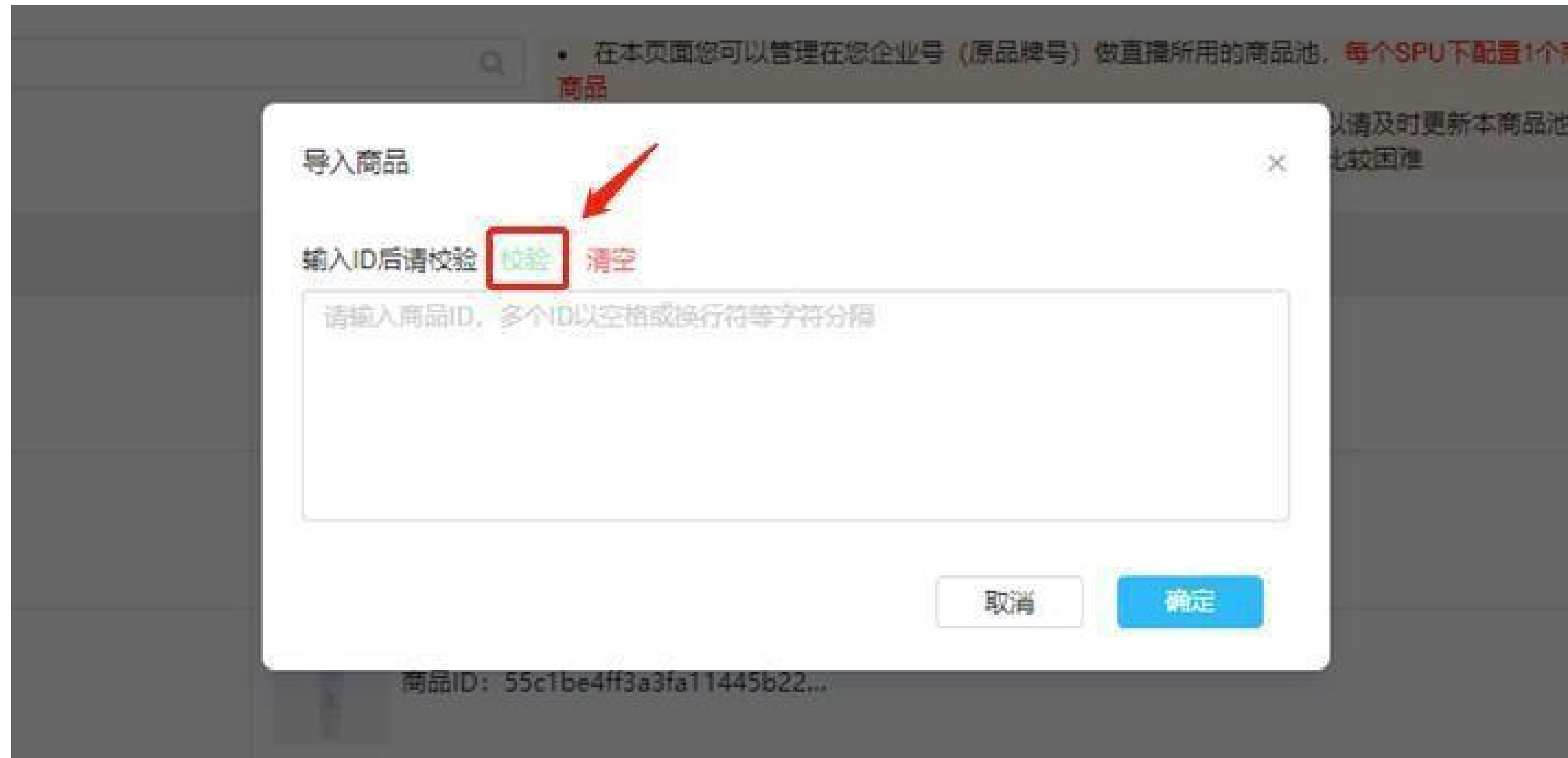
商品ID

- 在本页面您可以管理在您企业号（原品牌号）做直播所用的商品池，每个SPU下配置1个商品即可，最多可配置80个商品
- 企业号开直播做直播选品时，只能看到您在本页面配置的SPU，所以请及时更新本商品池
- 不可配置超过80个商品，因为一旦商品较多，企业号侧选品操作会比较困难

序号	商品信息	操作
1	美丽芳丝净润洗面乳氨基酸洗面奶 商品ID: 554c22819bc42b2449333...	删除
2	深层清洁 去黑头 去黑头 商品ID: 55a6188637205b21987e4...	删除
3	清洁祛痘美白保湿氨基酸洗面奶 商品ID: 55c1be4ff3a3fa11445b22...	删除
4	美丽芳丝洗脸泡沫 商品ID: 55e3ec5737205b364e8db...	删除
5	无印良品清洁祛痘美白保湿洗面奶 商品ID: 55f1064206177102701...	删除

店铺自播商品池（直播挂链接）

2、在弹出窗口，输入商品ID，商品ID需要以空格/换行符分隔。填写完成后，点击“校验”。校验完后，点击确认。



3、以上流程完成后，企业号在直播入口的“挑选商品”入口，可以选择已导入的商品id，进行直播带货。

直播间优惠券

1、在商家ARK后台，点击“薯券运营中心”，点击“新建部分商品券”

The screenshot displays the ARK merchant backend interface for coupon management. On the left sidebar, the '薯券运营中心' (Coupon Management Center) menu item is highlighted with a red box and a red arrow. The main content area shows the '薯券数据' (Coupon Data) section with a table of coupons. The '新建部分商品券' (New Partial Product Coupon) button is also highlighted with a red box and a red arrow. The table contains the following data:

活动名称	渠道	活动ID	薯券ID	满减信息	可领取时间	可使用时间	操作
qq	好物推荐-直播渠道	5ea95bd7dad1b10001ad8d31	5ea95bd7dad1b10001ad8d33	满¥111减¥11	2020-04-28 00:00 ~ 2020-04-30 23:00	1天	查看 数据 复制 结束
ll	好物推荐-直播渠道	5ea95ad2aa7b7c0001bcc54c	5ea95ad2861ec40001466fb7	满¥122减¥45	2020-04-29 00:00 ~ 2020-05-01 23:00	2天	查看 数据 复制 结束
1	好物推荐-直播渠道	5ea948c3785edc0001b1b26d	5ea948c33eabfd0001f7de71	满¥120减¥30	2020-04-28 00:00 ~ 2020-05-01 23:00	2天	查看 数据 复制
1	好物推荐-笔记渠道	5ea93d8a785edc0001b1b26d	5ea93d8a950f52000176d000	满¥152减¥20	2020-04-28 00:00 ~ 2020-04-	2天	查看 数据

直播间优惠券

2、选择“企业号-直播渠道”，下载模板和上传，导入商品ID。以此设置券参数。

【注意：同批次导入的商品id只能设置同一规格的直播券。】

• “部分商品券”和“店铺券”不可叠加使用。配置时需特别注意毛利变化。
• 优惠券创建成功后，无法增删、或修改商品。

推广渠道*：
 全网自动推广 私信群发推广 惊喜薯券 视频红包渠道 好物推荐-笔记渠道 好物推荐-直播渠道
 企业号-直播渠道

选择商品*：
 **在模板表格A列依次填入商品ID
保存后，点击“上传文件”**

券面名称：
redqa009旗舰店直播专享-仅限部分商品

薯券活动名称*：
请输入薯券活动名称

可领取时间*：
选择可领取时间

可使用时间*：
 绝对时间 相对时间
选择可使用时间

满减门槛及金额*：
满 减

直播间优惠券

3、创建好后，图示如下：



The screenshot shows a management interface for coupons. At the top, there are tabs for '店铺券/部分商品券列表' (selected), '单品券列表', and '薯券数据'. To the right are buttons for '新建店铺券', '新建部分商品券', '新建单品券', and '操作指南'. Below the tabs is a search bar with a dropdown menu set to '领取', a date range selector, and a search input field. The main content is a table with the following data:

活动名称	渠道	活动ID	薯券ID	满减信息	可领取时间	可使用时间	状态	发行总量	已领取量	操作
直播间专享	企业店铺-直播渠道	5eaa4382aa7b7c0001bce4ea	5eaa4383b80bea0001b0006a	满¥0减¥15	2020-04-30 00:00 ~ 2020-04-30 22:00	2020-04-30 00:00 ~ 2020-05-01 05:00	待领取	5张	-	查看 数据 复制 结束

4、在企业号直播间内，上已配置优惠券的商品链接，即可看到企业号直播专享券领券入口。（示意图请见下张ppt）

【注意：配置企业号直播专享券的商品，需要在自播选品池内】

直播间优惠券

4、在企业号直播间内，上已配置优惠券的商品链接，即可看到企业号直播专享券领券入口。（示意图请见下张ppt）

【注意：配置企业号直播专享券的商品，需要在自播选品池内】



直播中，添加已配置直播专享券的商品，有显示券名称

点击左侧直播中商品，跳转至商详情页，会弹出直播专享券



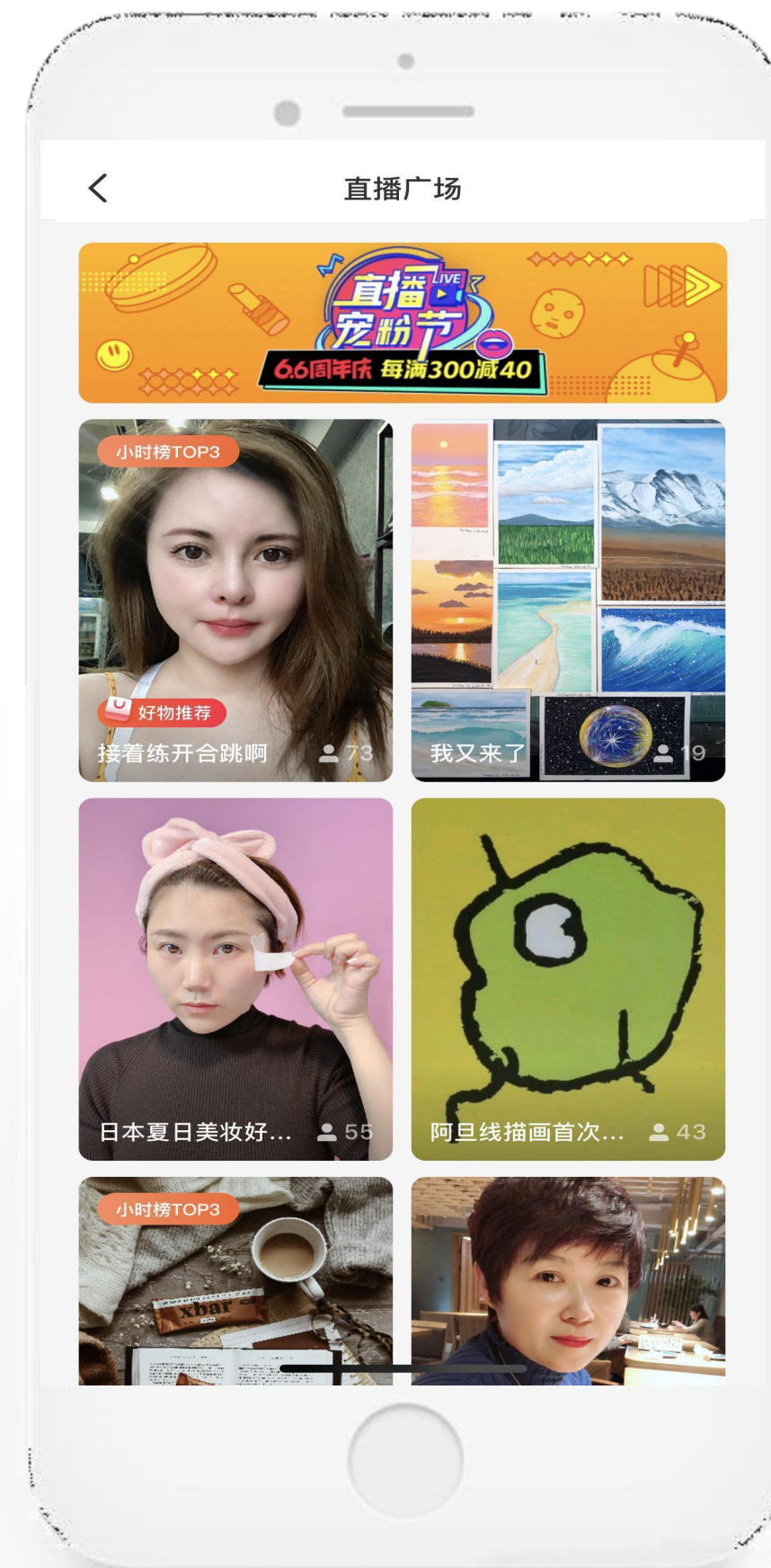
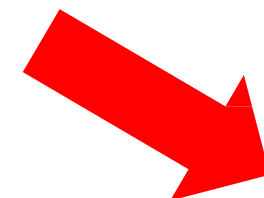
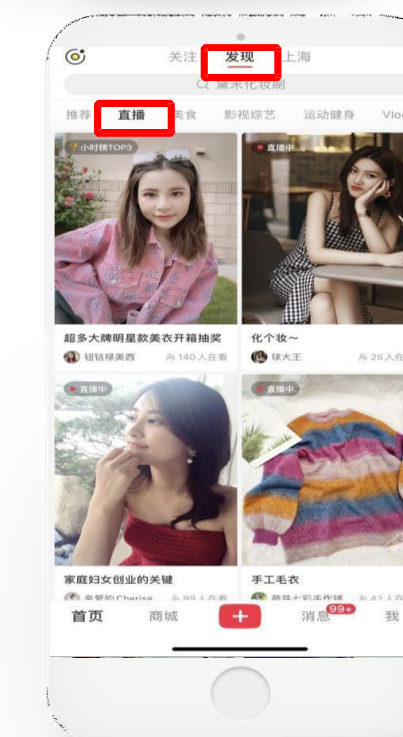
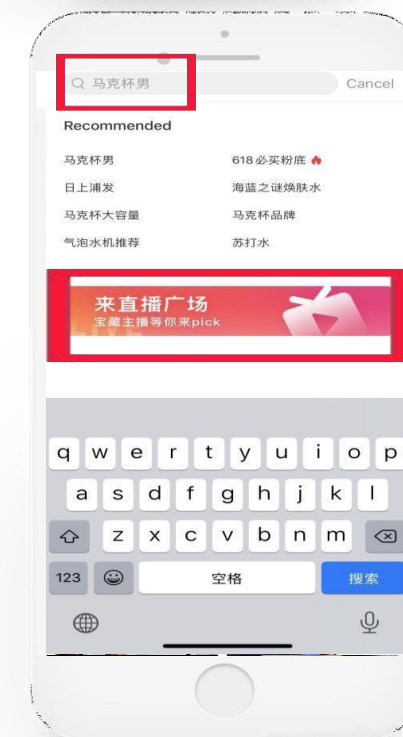
直播广场

直播广场入口:

- APP内搜索【直播】即可直达
- APP内直接点击搜索框，下方即可看到入口
- APP内【发现】页下方的第二个tab【直播】

直播广场的优势:

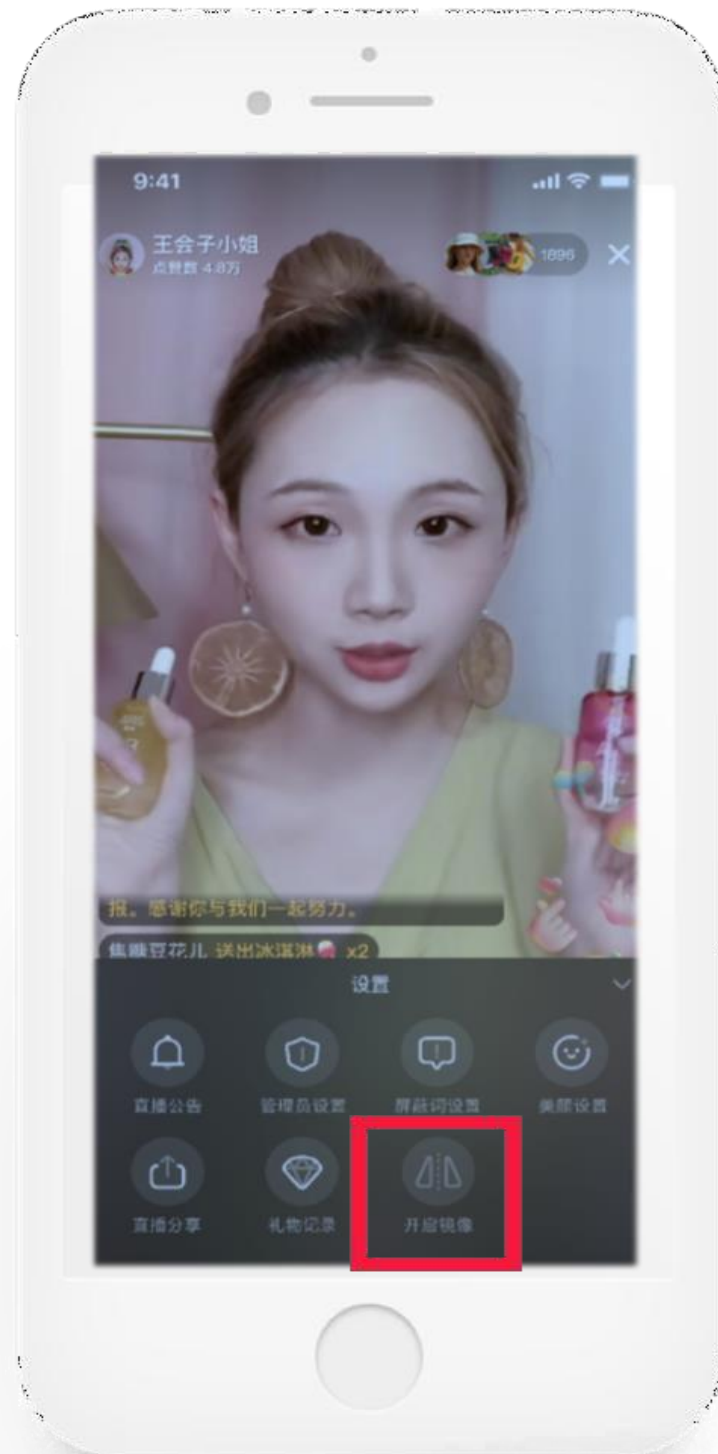
- 千人千面，会根据进入广场的用户的日常行为进行推荐，也就是说越对你的品类感兴趣的用户越有可能看到你的直播间



其他重要的小功能

镜像功能

观众可以无障碍阅读直播中出现的文字内容



屏蔽词设置

预防恶意评论



发红包

发红包收红包都是用的薯币哦

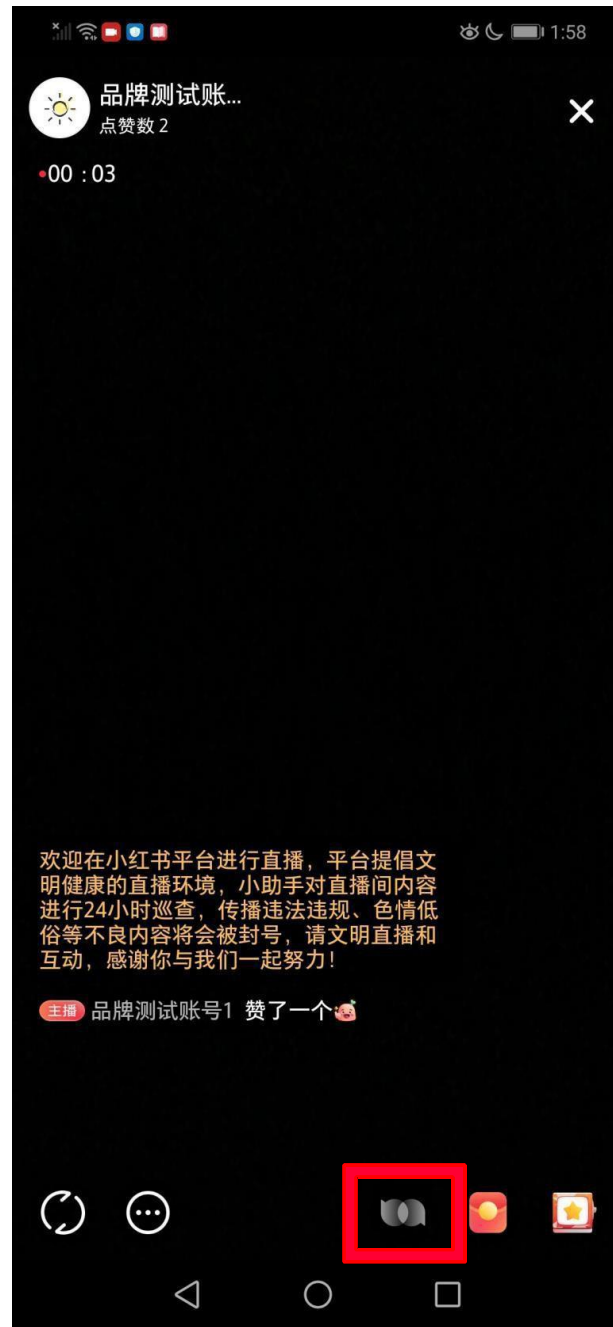


主播连线

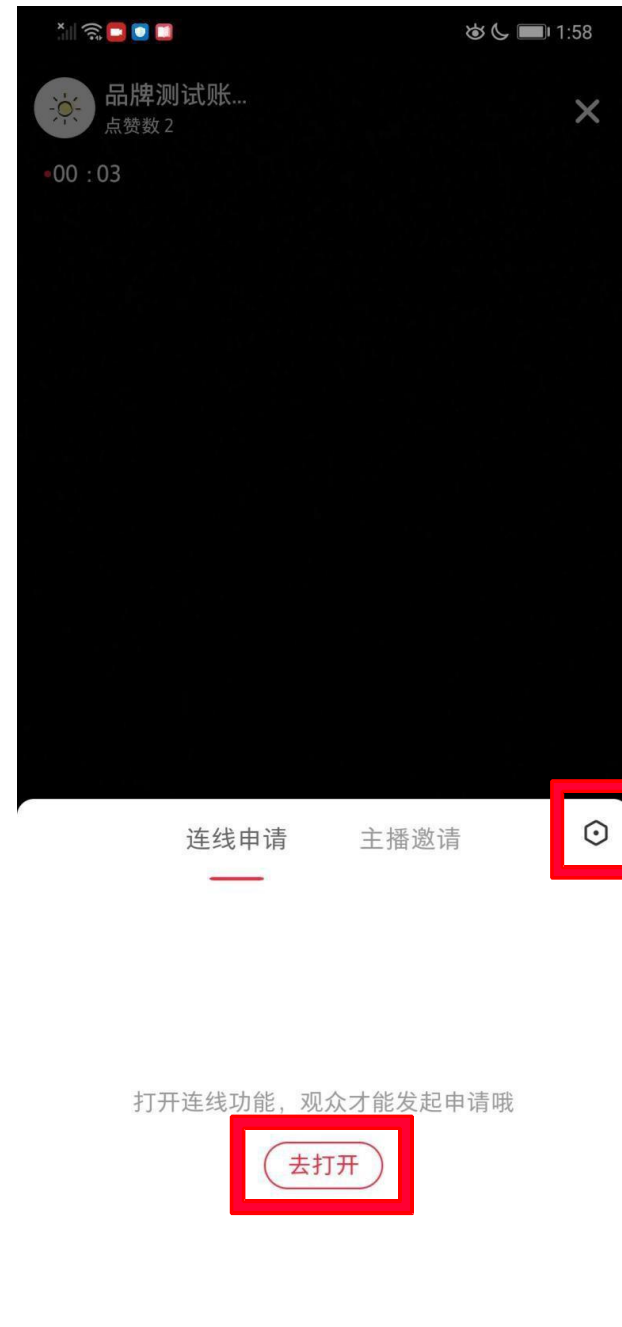
两位主播同屏连线，大大增加曝光



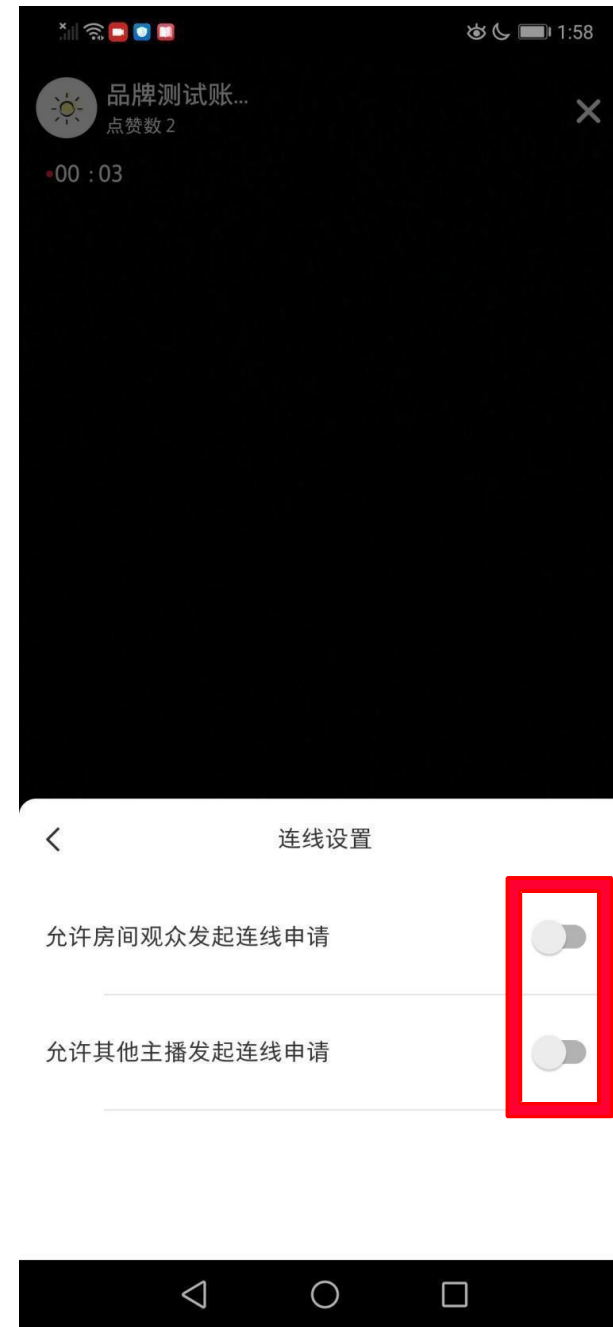
主播连线设置教程



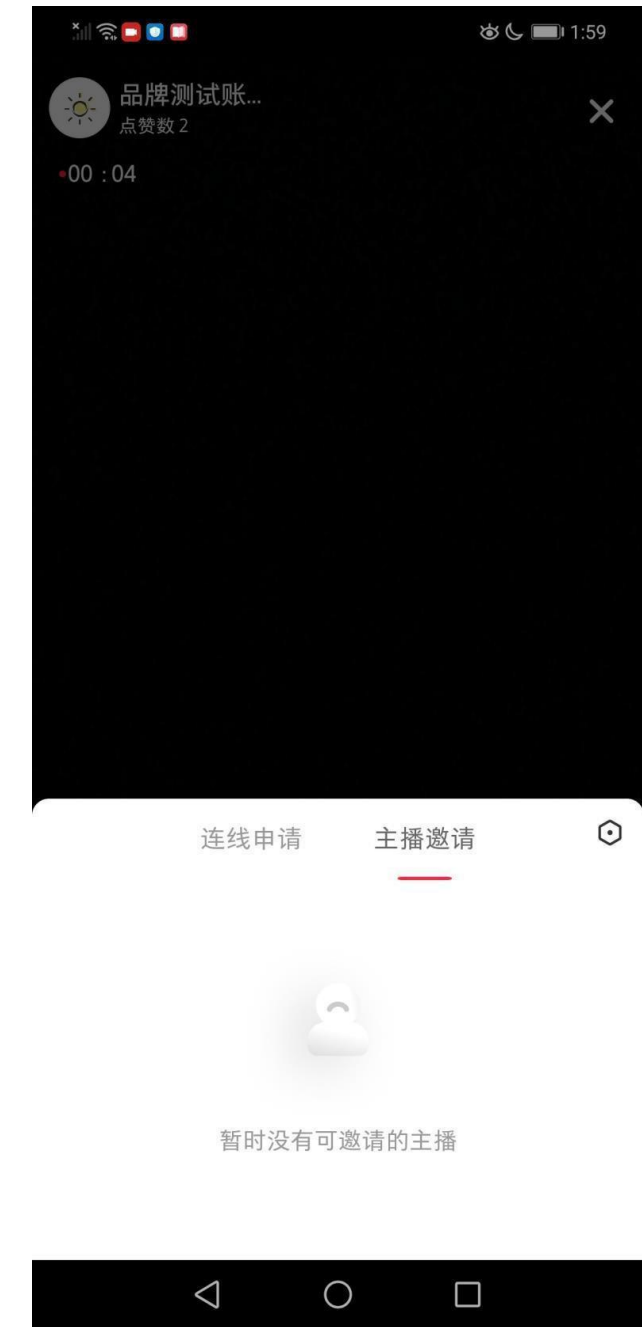
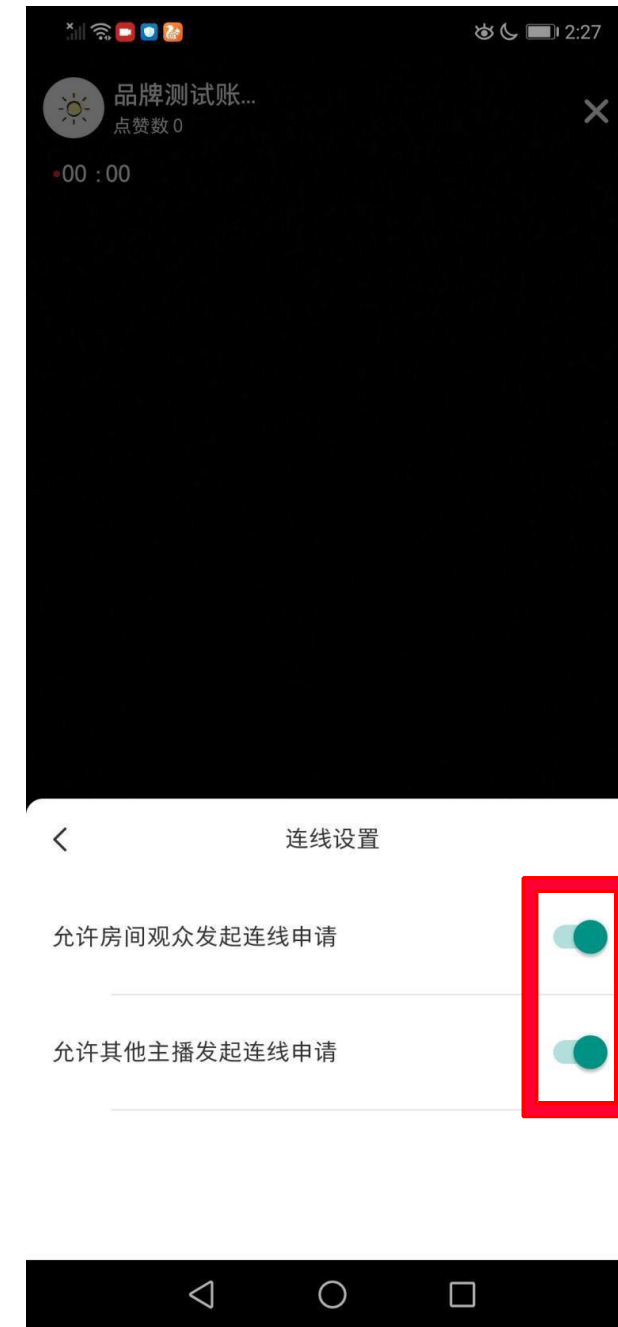
1. 直播开始后，点击“连线”功能图标。



2. 首次启动功能，需要先点击“去打开”或右上角“设置”按钮。



3. 根据需要，打开允许观众或主播连线的权限。



4. 开启连线权限后，可在连线申请中同意观众连线申请，或向其他主播发起连线邀约。

企业号礼物提现流程

❖ 企业号提现只支持公对公打款哦！

提现操作步骤：

1. 查看薯钻，确认金额超过1000人民币才可申请提现哦

（薯钻：人民币 = 250:1）

2. [以邮件形式发送至ba_feedback@xiaohongshu.com](mailto:ba_feedback@xiaohongshu.com)提现申请，并附上薯钻截图

3. 财务核实后，我们会尽快将提现金额以邮件形式

4. 得到反馈后，请去开增值税专票，类别为服务费

（一定要是增值税专票，普通增税不行的哦！）

5. 将增值税专票扫描后发送到以上邮箱，并将原件邮寄给我们

直播间的用户留存与转化的Tips: 别让你的直播用户都跑啦!

莫名其妙

✘ 不要长时间不说话，等着用户询问才说
会让你的用户觉得无聊，没有价值，在浪费时间!
如果超过10s没有用户互动提问，那要主播自己主动分享!

✓ 可以引导关注企业号
可以通过口播/助理发布关注账号的提示!
建议直播过程中多次邀请大家关注企业号!

看着难受

✘ 不要直播画面不清晰
一直抖动，影响直播观看的感受
避免直接对向电脑，导致屏幕不清晰

✓ 可以引导私信转化
用户想要咨询咨询、加群沟通.....
可通过引导用户私信企业号**1对1**沟通!

听着难受

✘ 不要说话语速过快或环境嘈杂
用户会听不清你在讲什么

✓ 可以预告企业号动态
下一次直播开始的时间? 直播后会发布笔记? 等等

四、总结

通过笔记总结直播

通过笔记：

将直播干货总结再次发布，作为营销素材！

- ✓ 直播中的内容精华
- ✓ 直播中的高频问题
- ✓ 直播中的补充说明

可以在直播时就预告后续会通过笔记发出来
邀请大家届时持续关注企业号的消息哟！



其他

必须遵守的直播规范

✘禁止直接导流

- 直播中不能以任何形式向站外竞品平台进行导流，如抖音、快手、微博、淘宝、B站等；
- 可以引导用户在私信中进一步沟通，企业号对私信内营销不做任何限制；

✘禁止不文明言论

- 不能提及不文明口头语，不能宣扬含有嘲讽、挑衅、羞辱、谩骂等不友善内容

✘禁止消极直播行为

- 禁止直播过程中长时间挂机、应付式直播等消极直播行为，包括但不限于：黑屏、挂机等

！多次违规会导致直播间直接关闭至少7天，严重违规甚至会永久关闭直播间！ [请大](#)

[家详细阅读【小红书直播规范】完整版](#)

等你们开播哦！