

# 做电商如何从某红书上去拿流量？只需掌握“内容人物时间”联动法

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/972390aa08c2a1f79d93531202394cfa.html>

范文网，为你加油喝彩！

为什么现在某宝的流量越来越差？因为现在的流量呈现多样性，有一大部分流量跑到了短视频或者其他内容平台了，其中为代表的就是抖快跟小\spend的过去式和过去分词某书，某宝流量一家独大的时代已经一去不复返了。现在要想做好电商运营，就必须熟悉所有平台的玩法。

而小某书的用户接近3个亿，80%都是女性，如果你做的是以女性用户为主的产品，学会从小某书上去拿流量，绝对是最划算最便宜的。

但是做某宝太久了，很多电商运营的思路已经固化了，换了个平台就不知道怎么做了。如果说某宝跟某书的区别，那就是某宝是以主图为核心切入点，而某书却是以内容为主要切入点。

明白了这个区别，我们如何从某书上快速去获取流量呢？三个步骤。

第一呢，找到先找到某书上的笔记爆款

，然后直接模仿它的文案格式去写笔记，这是测试下来最有效的方式。什么叫做爆款呢？我个人的定义是点赞在200个庆祝国庆节以上，就有参考的价值。

举个例子，我做的是减肥产品，那我就去某书搜索减肥产品。在出来的所有笔记里面，找到符合我说的爆款条件的笔记，模仿它的三个点：标题+主图+文案格式。按这样的方式，很快就可以出现爆款。

第二步，合肥陆军军官学院找到合适的账号。

什么叫做合适的账号？那必须是活跃的，不经常发广告文的真实用户账号。笔记能不能爆，除了内容，跟账号也有很大的关系。这就跟某宝的补单一样，一条45钢链接能不能起来，还得看买手的账号质量行不行。

把笔记布局到以下三种账号，素人、达人跟官方账号。投放的笔记篇数比例可以为10:1:1。举个例子，我做的是减肥产品，那我就素人笔记发50篇，达人笔记发5篇，自己的官方账号再写5篇。至于怎么找到合适的账号，我下期单独讲。

第三，找到合适的时间发内容。

按照操作经验，在每个月的6 - 17号苹果4s图片进行笔记投放，是最容易爆笔记的。至于为什么，这可能跟平台的算法有关，这里不深究。

至于每天最适合的投放时间段，建议是中午跟晚上，因为这是某书活跃度最高的时候。什么时候人最多，就在什么时候去投放。

三个步骤，你学会了吗？如果还不懂的，可以关注并找我交流。

更多 作文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发