

小红书没流量？用AI 3步找准高转化赛道

小红书 8分钟阅读2026-09-30

每天熬夜写笔记，发出去只有几个赞，同行随便发个图就几千赞？别急着怀疑自己，多半是账号定位一开始就错了。方向不对，越努力越心酸。今天咱们就用 Kimi 这个免费AI工具，结合“人群-需求-场景”三维定位法，3步帮你找到竞争小、转化高的小红书赛道。

别瞎发笔记了，你的赛道可能一开始就错了

很多老板做小红书，上来就发产品、发日常，结果几个月过去，粉丝没涨几个，更别提转化了。

其实，小红书不缺好内容，缺的是好定位。你需要的不是更精美的图片，而是一个能帮你理清商业逻辑的“外脑”。

Kimi 不是用来帮你写“家人们谁懂啊”的，它是帮你做深度商业分析、拆解同行爆款、挖掘用户真实需求的战略顾问。

用 Kimi 做定位，就是让它帮你把“我想卖什么”变成“用户想看什么”，找到那个竞争小、转化高的黄金交叉点。

3步唤醒你的免费AI战略顾问

不用下载复杂的软件，网页端就能直接用，免费版完全够做深度定位分析。

- 1 打开浏览器，搜索“Kimi智能助手”进入官网。
- 2 用手机号或微信扫码登录，直接开启新对话。
- 3 在左侧菜单栏点击“探索”，看看官方提供的“深度思考”模式，做定位分析时记得开启它。

免费额度

基础对话免费，长文本处理和深度分析功能对免费用户非常友好，做账号定位完全够用。

第一次上手，先让AI帮你“把脉”

打开 Kimi 后，别急着让它写笔记。第一步，先让它了解你的业务。

你可以把营业执照上的经营范围、你主打的产品、你目前遇到的瓶颈，像跟朋友聊天一样发给它。

看到它给出的初步诊断，你会恍然大悟：原来我一直把梳子卖给和尚。

定位的本质，不是告诉全世界你有多好，而是让需要你的人刚好看到你。

通过第一轮对话，Kimi 会帮你梳理出你的核心优势，并指出你目前内容中“自嗨”的部分。

老板必看的3个高转化定位场景

有了初步诊断，接下来我们用“人群-需求-场景”三维定位法，让 Kimi 帮你落地。

小技巧：跟 AI 沟通时，背景信息给得越具体，它给出的定位越精准。不要只说“我是卖女装的”，要说“我是做微胖女孩通勤女装的”。

场景1：扒光同行爆款，找到差异化

把对标账号的10篇爆款笔记标题和核心内容发给 Kimi，让它分析这些爆款满足了用户的什么心理，并找出它们没做好的地方，这就是你的差异化切入点。

场景2：画出精准客户画像，拒绝泛流量

让 Kimi 帮你描绘出最愿意为你买单的3类人群。不是简单的“25-35岁女性”，而是“刚生完宝宝重返职场、没时间化妆但想显得有精神的宝妈”。

场景3：挖掘痛点使用场景，让产品自己说话

产品本身很枯燥，但场景很动人。让 Kimi 帮你列出用户在使用你产品时，最头疼的3个具体场景，你的内容就围绕解决这些场景痛点来写。

直接抄！3套万能定位Prompt

不用自己绞尽脑汁想怎么问，下面这3套提示词，直接复制发给 Kimi，就能得到专业的定位方案。

可复制提示词

我是做[你的产品/服务]的，目标客户是[你的大致客户群]。请用“人群-需求-场景”三维定位法，帮我分析小红书赛道。

1. 人群：帮我细分出3类最容易被转化的精准人群画像，要求具体到生活状态和痛点。
2. 需求：这3类人群在小红书上搜索最多、最关心的3个核心需求是什么？
3. 场景：结合我的产品，设计3个极具共鸣的使用场景，并给出对应的内容切入点。

可复制提示词

我收集了同行账号的5篇爆款笔记，标题分别是：[填入5个标题]。

请帮我深度拆解：

1. 这5篇笔记分别击中了用户的什么情绪或痛点？
2. 它们的内容结构有什么共同点？
3. 找出它们没有覆盖到的1个盲区，作为我的差异化定位方向。

可复制提示词

我的产品是[产品名称]，核心卖点是[1-2个卖点]。

请帮我做小红书内容定位规划：

1. 帮我设定3个不同维度的账号人设（如：专业专家、避坑闺蜜、体验官），并分析优劣。
2. 为每个账号人设，规划第一周要发的3篇笔记主题，要求自带钩子和反差感。

避开这3个坑，少走半年弯路

用 AI 做定位，新手最容易犯几个错误，提前避开能省下大量时间。

避坑1：把AI的废话当真理。Kimi 偶尔会给出“大而全”的平庸建议。如果它说“你的定位是服务所有女性”，直接让它重新细化，必须逼它给出具体的细分标签。

避坑2：一次性问太多问题。不要指望一个 Prompt 解决所有事。先定人群，再挖需求，最后定场景，一步步来，逻辑才会清晰。

避坑3：只看不动手。AI 给出的定位再好，不落地也是零。拿到方案后，立刻去小红书搜索相关的关键词，看看真实的搜索结果和竞品情况。

写在最后

今天就能试的第一步：现在打开 Kimi，把上面第一套“人群-需求-场景”的 Prompt 复制过去，填上你的业务信息，看看 AI 会给你什么惊喜。做小红书就像开店，选对位置比装修更重要。找准了赛道，后面的每一步都事半功倍。你最想用 AI 帮你解决小红书运营的哪个难题？评论区聊聊。