

小红书种草笔记怎么写？爆款内容的5个公式

小红书 7分钟阅读2026-08-15

小红书是「搜索+推荐」双引擎平台，好的笔记不仅能被推荐，还能在用户搜索关键词时持续被看到。掌握这5种内容公式，获客效果翻倍。

公式一：干货教程类

标题模板：「XX教程 | 3步搞定XX，小白也能学会」「手把手教你XX，建议收藏」

这类笔记收藏率极高，是小红书最受欢迎的类型。关键是步骤清晰、可操作性强。

正文结构：先说效果/结果 → 列出所需材料/工具 → 分步骤讲解（每步配一张图）→ 总结注意事项。

适合行业：美业、餐饮、教育、家居、健身——所有能教别人做点什么的行业都适合。

公式二：避坑清单类

标题模板：「做XX千万别踩这5个坑！」「XX血泪教训，花了3万才明白」

人对损失的恐惧远大于对收益的渴望。避坑类笔记天然有高点击率。

正文结构：先说自己踩坑的经历（建立信任）→ 列出每个坑具体是什么 → 给出正确做法。

关键是要真实、具体。不要写「注意质量」这种废话，要写「签约时一定要确认这3条，否则多花20%」。

公式三：对比测评类

标题模板：「XX vs XX，用了一个月说说真实感受」「5款XX实测，最推荐的是...」

对比类内容天然有冲突感和决策价值，用户在购买前最常搜索这类内容。

可以对比自己的产品和竞品（客观评价，不要贬低），也可以对比不同方案/不同价位。

封面用对比图（before/after、产品合照），点击率远高于纯文字。

公式四：场景故事类

标题模板：「在东莞开了3年店，终于想明白了一件事」「一个人创业第100天，我的3点感悟」

故事类笔记建立情感连接，让用户记住你这个人/这个品牌，而不只是产品。

讲真实的创业故事、客户故事、行业观察。不需要文采多好，真诚最打动人。

这类笔记涨粉效果好，但转化路径较长，适合品牌建设和人设打造。

公式五：本地攻略类

标题模板：「东莞必吃的5家宝藏小店，本地人私藏」「东城美容探店 | 这家真的绝了」

本地类内容在小红书搜索权重极高，且竞争远小于全国性内容。

带上城市名+区域名+品类关键词，比如「东莞东城美甲推荐」。发笔记时一定要添加位置标签。

本地商家一定要做这类内容——当用户搜「你的城市+你的品类」时，你的笔记出现就是精准流量。

通用技巧

封面统一风格：用固定的字体、配色和排版，让用户刷到就知道是你。

标题放数字和情绪词：「3步」「5个坑」「绝了」「血泪教训」比平淡标题点击率高3-5倍。

正文前两行最重要：小红书只显示前两行，要在这里给出关键词和价值点，引导用户点击「展开」。

标签用5-10个：2个大词（如#东莞美食）+ 3个精准词（如#东城火锅推荐）+ 2个长尾词（如#东莞周末去哪吃）。

发布时间：早7-9点、午12-14点、晚18-22点，这三个时段用户最活跃。