

小红书优选达人解决方案

如何通过千瓜数据精准
找到优质的达人

Catalogue

目录

1

投放&营销痛点

- 互动数据高转化率低
- 备选蓝海达人基数少
- 流量趋势变化策略滞后
- 达人长期管理策略难

2

千瓜解决方案

- 达人投前筛选
- 内容营销3.0趋势洞察
- 平台流量趋势跟踪
- 管理与策略优化

3

达人投前筛选

- 精准三维选人模型
- 如何找到目标达人
- 达人筛选避坑指南
- 3种达人投放模型

01 | 小红书 投放与营销痛点

笔记数据好种草力差



“有效”粉丝

达人粉丝多，但主要是颜值粉，只关注达人本身。



“真实”互动

点赞、收藏、评论、转发等数据量高，但内容、评论与产品关联度小，种草力差。

小红书达人营销痛点及解决方案



互动数据高转化率低

笔记点赞、收藏、评论数据好，但内容缺乏转化力。



在AI智能去水模型的基础上，侧重评估达人种草力、商业力，优质内容为王。



备选蓝海达人基数低

依赖数据指标筛选达人，同一人群反复低效种草。



基于内容营销3.0趋势洞察，通过主卫星模型、小剧场等策略筛选蓝海达人。



流量趋势变化策略滞后

粗放式达人投放：缺乏对平台新时期流量趋势洞察。



大数据挖掘行业流量趋势，整合品牌投放模型，适应不同阶段营销需求。



管理及策略优化

本品与竞品使用策略模糊
自投内容数据追踪困难



AI智能匹配竞品投放数据，一键生成品牌投放结案报告

02

小红书 达人优选解决方案

千瓜智选达人系统提供一站式全链路解决方案



达人前选

- 收录 8000W 活跃达人
- 基于达人属性、TA 条件、品牌关键词筛选



达人评估

- 投前分析与评估
- 分钟级互动数据趋势监测及快速查看



KOL System

- 提供系统预估报价
- 基于预算与营销目的的智能筛选达人



比价与优化

- 合作后管理与优化
- 竞品达人投放策略及营销动作监控



达人管理与策略

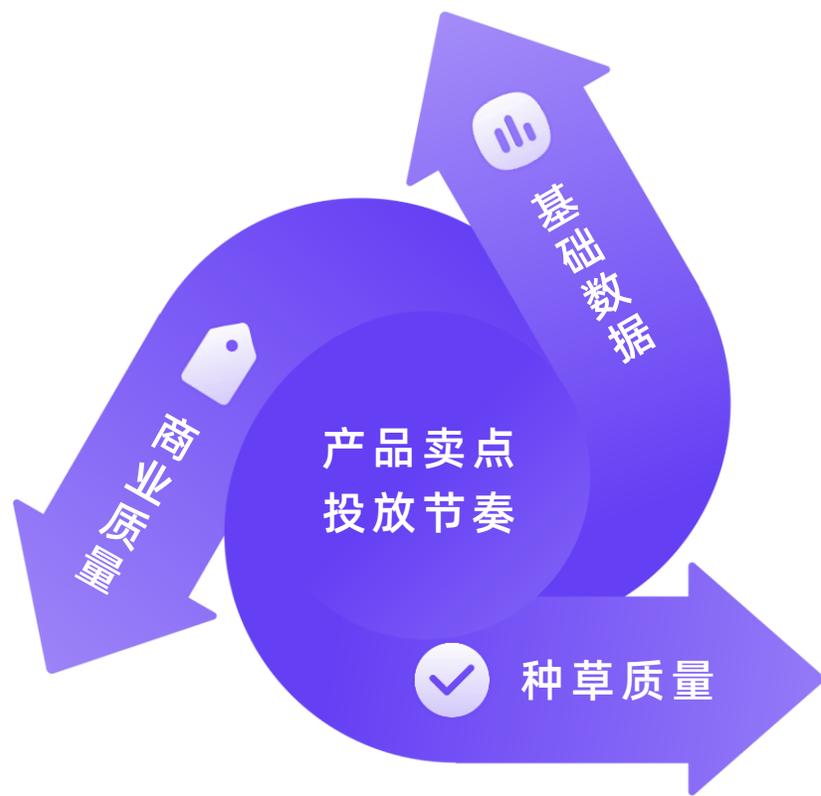
达人前选

- 1 千瓜精准三维选人模型
- 2 如何找到不同类型的达人
- 3 如何找带货能力强的达人
- 4 如何找到有种草力的素人
- 5 如何找到本地优质的达人
- 6 商业达人筛选避坑指南
- 7 3种主流的达人投放模型

03 | 达人投前筛选

PART.1 如何找到目标达人

如何找到目标达人 千瓜精准三维选人模型



基础数据

- 粉丝平均赞占比
- 点赞中位数
- 粉丝活跃度&水粉丝占比
- 更新频率
- 数据真实率

种草质量

- 爆文率
- 封面、标题、正文
- KOL舆情
- 长尾流量

商业质量

- 调性契合度
- 粉丝契合度
- 推广品牌
- CPE

PART.2 如何找到不同类型的达人

1 强关联内容达人的查找

2 弱关联内容达人的查找

3 发散型内容达人的查找

强关联内容达人的查找

如何通过达人特征找达人 — 分类标签查找

达人创作的每一篇内容，都会被小红书打上分类标签，如果达人持续性的输出某一类内容，则整个账号都会被打上某一标签。

小红书会根据达人的账号标签，推荐内容给相关的粉丝，粉丝的垂直度越高，流量越好。

点击“[达人搜索](#)”栏目，可看到千瓜根据文章类型统计出的[分类标签](#)，直接筛选找到满足条件的行业达人。

千瓜数据
QIAN-GUA.COM

请输入达人、笔记、品牌等搜

按关键词搜索 按笔记内容搜索

搜索范围: 达人昵称 达人简介 达人标签 认证信息

请输入达人关键词或小红书ID搜索 搜索达人 十 添加收录

达人属性筛选

达人分类: **全部** 彩妆 护肤 洗护香氛 母婴育儿 美食饮品 服饰穿搭 鞋靴箱包 珠宝配饰 时尚潮流 教育

达人属性: **全部** 官方号 企业账号 明星 知名KOL 头部达人 腰部达人 初级达人 素人

粉丝总数: **全部** 100万以上 50万-100万 10万-50万 1万-10万 5千-1万 1千-5千 1千以下 自定义

粉丝人群: **全部** 少男少女 新手宝妈 潮男潮女 轻奢白领 恋爱女生 爱美少女 孕妇妈妈 专注护肤党 爱买彩妆党

高级筛选: 品牌合作人: 不限 开通直播: 不限 达人资料 内容表现 粉丝数据 投放报价

小红书达人分析

程十安an ♂

ID: 100318174

历史上榜1139次, 查看记录

分类: 彩妆 认证: 美妆博主

属性: 头部达人 等级: 金冠薯

地区: 地球的某... 品牌合作人: 是

笔记签约: 缙嘉

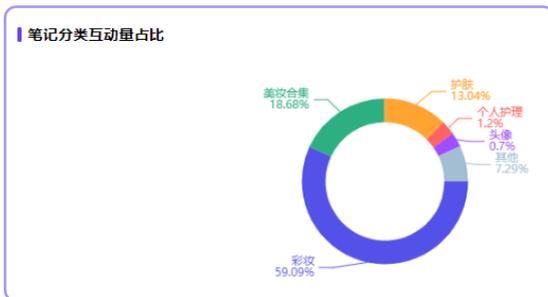
彩妆 护肤 发型 个人护理

美妆合集 ...

强关联内容达人的查找 如何通过达人特征找达人 — 多维筛选条件（一）

搜索出达人后，需要进一步分析达人的账号质量，有以下 **六个维度** 可供参考：

- ① 观察达人的 **整体数据(平均数、中位数)**，看是否符合基本数据要求。
- ② 观察达人的笔记类型分析，判断达人 **擅长的内容分类** (笔记分类占比高，笔记分类互动量占比/笔记分类占比 > 1)。
- ③ 观察达人发文的平均“赞藏”表现，如果 **走势相对平稳**，则说明粉丝相对稳定。



强关联内容达人的查找 如何通过达人特征找达人 — 多重检索模式

针对不同的搜索需求及应用场景，有针对性地使用不同的检索模式，更加精准地筛选达人。

按关键词检索：通过昵称关键词以及丰富的筛选条件快速锁定目标达人。

按笔记内容检索：比分类标签更加精细的检索，直接锁定达人笔记内容中的指定关键词。

按关键词搜索
按笔记内容搜索

搜索范围： 达人昵称 达人简介 达人标签 认证信息

请输入达人关键词或小红书ID搜索

搜索达人

通过关键词快速找到带相关关键词简介或昵称的达人

程十安 彩妆博主 已开直播

美妆博主 | 头部达人 | 金冠粉 | shian_studio@163.com | MCN | 编嘉 | 详情

ID: 100318174 | 简介: 各平台同名 | 小店主 | 美妆 | 护肤 | 生活 | 爱凤小百科在线等你~ | ...

彩妆 护肤 发型 个人护理 美妆合集

基础数据
近60天数据

	千瓜指数	粉丝数	关注数	赞藏总数	笔记数	平均点赞	平均收藏	平均评论
	964.06	499.30万	58	1367.93万	23	1.38万	7,723	290

叶公子的日常 彩妆博主 已开直播

彩妆 | 护肤 | 个人护理 | 美妆合集

彩妆 护肤 个人护理 美妆合集

939.98 千瓜指数

基础数据
笔记数据

	粉丝数	关注数	赞藏总数	相关笔记数	平均点赞	平均收藏	平均评论
	93.02万	3	465.18万	19 收起	5,991	976	262

笔记信息

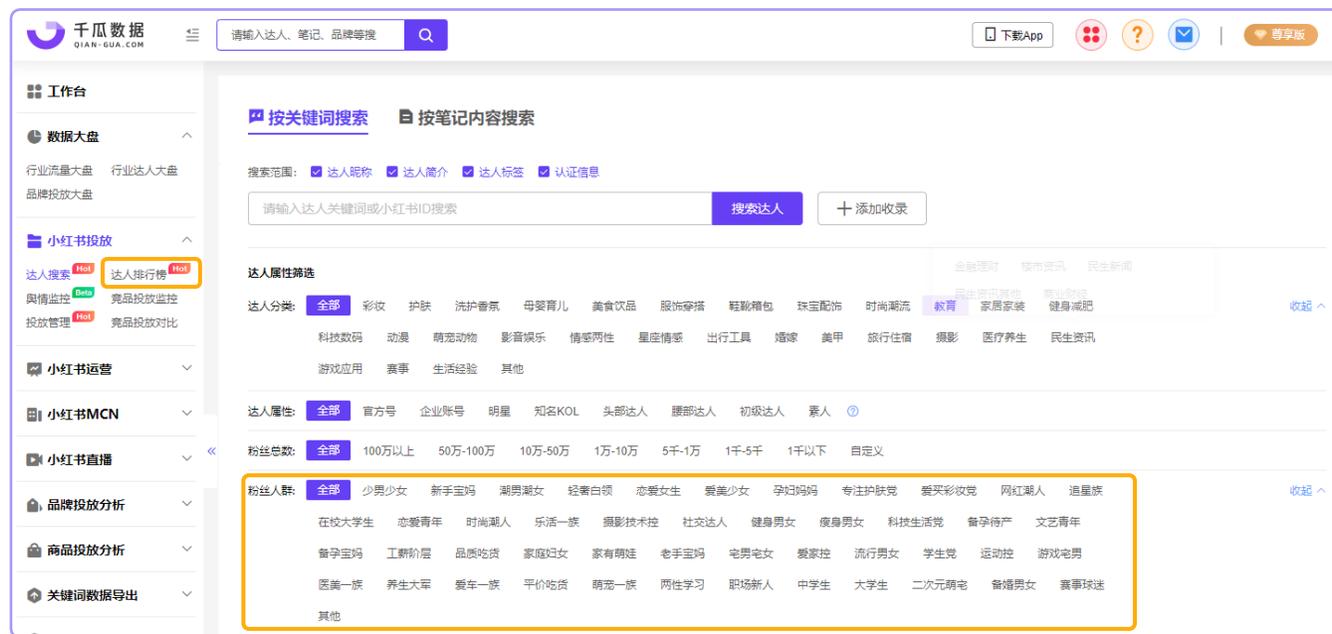
	分类	点赞	收藏	评论	分享	操作
<p style="font-size: 0.7em; margin-top: 5px;">真实Vlog 被画师重拍黑白天使? 幸好有你!</p> <p style="font-size: 0.6em; margin-top: 5px;">发布时间: 2021-12-18 11:10:00</p> <p style="font-size: 0.6em; margin-top: 5px;">vlog 妆容 美妆 眼影 口红 今日妆容 美妆 彩妆 整体妆容</p>	彩妆	1.61万	1,575	71	0	分析 详情
<p style="font-size: 0.7em; margin-top: 5px;">真实Vlog 黑白天使硬照, 你们选哪一个呢?</p> <p style="font-size: 0.6em; margin-top: 5px;">发布时间: 2021-12-07 17:00:01</p> <p style="font-size: 0.6em; margin-top: 5px;">vlog 妆容 红棕色 口红 今日妆容 美妆</p>	彩妆	1.07万	2,989	322	1	分析 详情

通过笔记内容搜索与搜索内容相关的达人

强关联内容达人的查找 如何通过粉丝群体找达人 — 粉丝标签筛选

达人是粉丝的聚焦点，[找达人就是在找粉丝](#)，选择符合品牌调性的达人尤为关键。

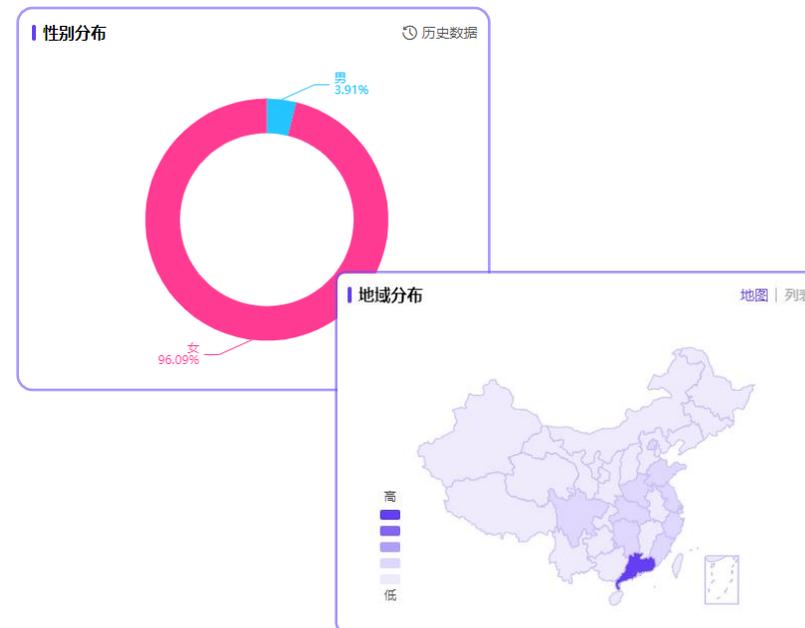
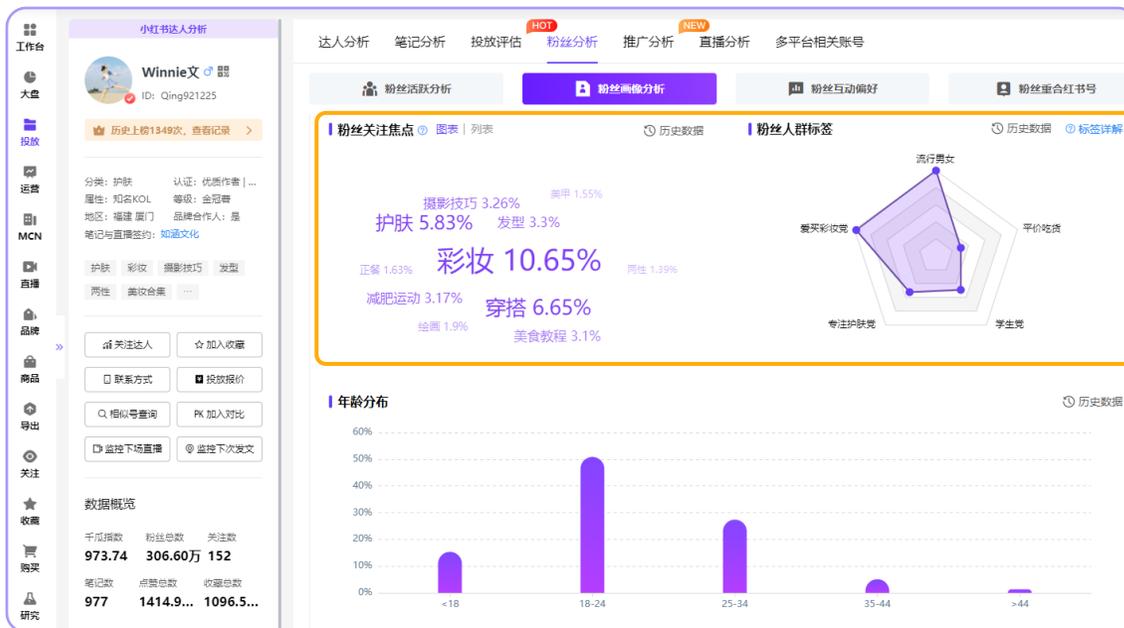
千瓜分析了达人的粉丝类型，归类了数十个[人群标签](#)，可在“达人搜索”中点选粉丝人群标签，[定向](#)找到目标粉丝群体覆盖的达人。



强关联内容达人的查找

如何通过粉丝群体找达人 — 粉丝焦点及人群分析

点击进入达人分析，可在右侧“粉丝分析”中进一步查看粉丝的**关注焦点**、**粉丝人群标签**，以及粉丝画像的基础数据包含**性别**、**年龄**、**地域**、**活跃时间**等，有利于进一步判断粉丝是否符合投放的需求。



强关联内容达人的查找 如何通过粉丝群体找达人 — 粉丝互动偏好分析

通过 **AI建模分析**，千瓜可分析出达人粉丝在整个平台的 **互动偏好**，方便了解达人粉丝并筛选出更多同类型账号。

笔记分类偏好：汇总达人 **粉丝发布的笔记类型**，直观了解达人粉丝的喜好。

互动偏好：**粉丝互动评论**的笔记中提到过 **高频词汇**，了解粉丝在平台上的关注点。

品牌偏好：粉丝发布的笔记以及互动过笔记中提到的 **品牌信息**。

关注的达人偏好：汇总分析粉丝除当前达人外还关注了哪些类型的达人，**达人粉丝区间** 以及 **赞藏区间**。

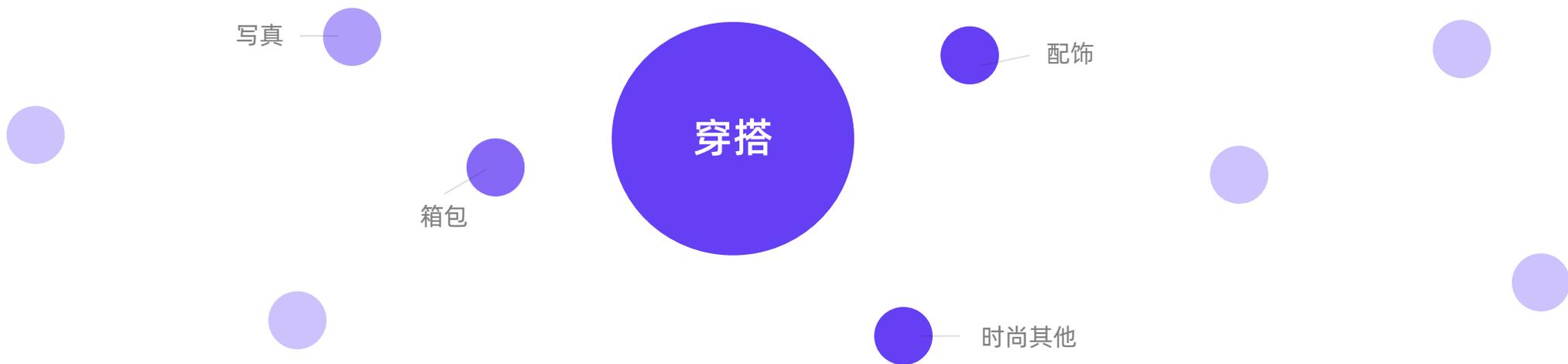


弱关联内容达人的查找 主-卫星策略（一）

找出符合3维模型中基础数据筛选的达人，再进行3个步骤筛选**弱关联内容达人**。

- ① **达人标签**：观察达人分类标签TOP2-TOP5分类中带有目标分类的达人，加入收藏，方便后续统一筛选。
- ② **爆文类型**：查看每个收藏的达人近90天/180天目标分类的爆文，**选择笔记分类和只看爆文**，判断达人是否具备在该分类中产出**爆文的能力**。

主-卫星模型



弱关联内容达人的查找 主-卫星策略（二）

③ **笔记分类互动量**：再查看笔记分类互动量占比是否高于目标笔记分类占比，由此分析达人在此分类中的数据是否具有**持续性**。

图中所示的穿搭博主“豆豆本豆”在分类标签中，配饰属于 **Top3**。查看近180天，配饰的爆文有 **4篇**；笔记分类中，配饰类笔记占比 **10.61%**，笔记分类互动量占比 **13.79%**，高于笔记篇数。

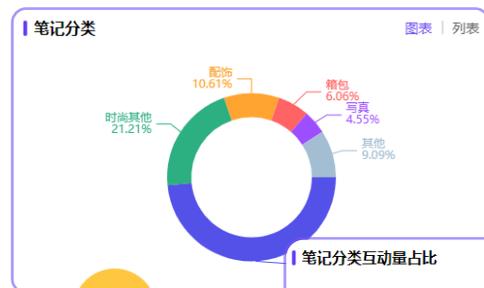
达人“豆豆本豆”符合配饰弱关联内容达人的基本要求。



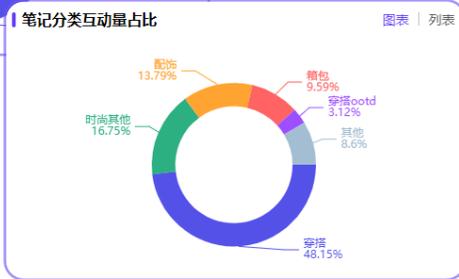
1



2



3



发散型内容达人的查找 小剧场

作为内容营销3.0的重要标志，小剧场是挖掘优质发散型内容达人的重要方式之一。

操作步骤：

- ① 点击“热门笔记”。
- ② 选择**影音娱乐-小剧场**，可直接通过多重筛选找到满足条件的热门笔记。
- ③ 再选择**商业笔记**，找到更多小剧场形式的商业笔记，快速筛选出**初步符合**发散型内容的达人。



PART.3 如何找带货能力强的达人

1 种草力强的达人

2 商业力强的达人

如何挑选种草力强的达人 爆文率

衡量一个达人的种草能力，在整体数据满足要求的情况下，可以优先参考 **爆文情况**。爆文频出，爆文率高是种草力强的重要特征。通过千瓜自定义列表字段，选择近90天笔记爆文数，即可看到 **每位达人爆文的篇数**。将爆文多的达人先添加进收藏，然后再进行二次筛选。



如何挑选种草力强的达人 封面、标题、正文

内容输出的质量是衡量带货能力的重要指标，这3个点需要特别注意：

- ① 笔记的封面能够 **吸引眼球**，令人眼前一亮；
- ② 标题能够直击用户痛点，巧妙布局 **搜索关键词**；
- ③ 正文内容能够解决 **用户需求** 或提供 **情绪价值**，有趣又有料。

图中所示的例子“一一只是黑猫”的这篇美妆视频教程，从封面到标题再到正文，都能够带给用户满满的价值感和视觉的冲击，解决用户的痛点，简单的化妆技巧轻松帮助用户“逆袭”。

标题：点出用户痛点“普通”；抛出热点人物，吸引用户



封面：强烈对比，仿妆图的相似感带来吸引点

五官普通? 学申芝燕淡颜思路 变耐看美女

眼下遮瑕:

如果你是单眼皮双眼皮都很重 苹果肌又垮的

遮瑕提亮分开就容易【用力过猛】纹厚瑕疵

可以用二合一，整体去遮，妆感就会更【舒服】

横平竖直，舒服的长相风格只需要小幅度调整五官比例就好了

对于五官比例调整的越多，就越容易用力过猛

改变的越少，就越舒服

如果苹果肌、t区的额头眉毛鼻子这些块作为整体处理会让人【舒服】

那眼睛就是最需要小幅度调整，保证既有辨识度，又有眼神光，才不会【用力过猛】。

发布于 2022-01-14 17:59

正文：要点总结，干货满满

如何挑选种草力强的达人 长尾流量

优质内容在笔记发布30天、甚至90天后依然能够获得持续的流量增长，为品牌获得持续曝光。

通过 笔记分析-笔记数据增长趋势，能够评估目标达人的近期笔记数据增长趋势。

千瓜 **笔记监控** 能够同时对多个达人发起点赞、收藏、评论、粉丝数据 **最长90天分钟级监控**，充分掌握达人笔记的流量趋势变化。

互动量监控

互动量是指对小红书笔记的点赞数、收藏数以及评论数的实时监控。本监控可实现分钟级的数据监测，能够真实反馈投放效果。

建议使用功能前可以查看《爆款产品！红黑榜...》笔记的监控样例作为参考 [查看示例](#)

即时监控
笔记已发布，输入笔记链接地址立即开始监控

预约监控
发布时间已确定但尚未发出，设置时间进行预约的监控

批量监控
批量对已收藏的笔记或者达人发起监控

笔记监控

请输入笔记链接

输入完成之后，记得点击搜索哦

更多数据监控

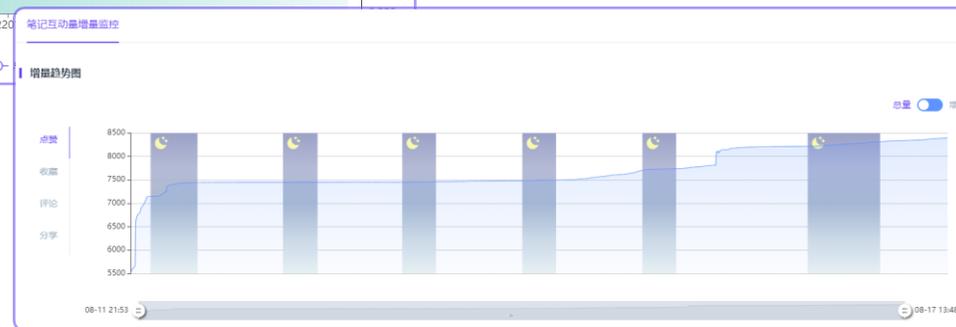
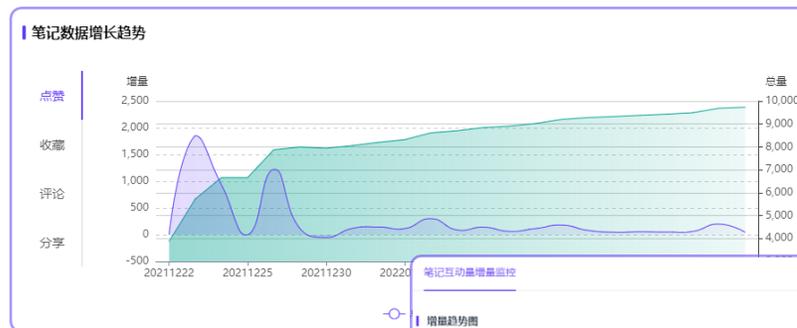
(将会消耗更多的监控次数)

粉丝数监控 评论内容监控

监控时长

[如何发起90天超长监控](#)

24小时 48小时 72小时 168小时(7天) 360小时(15天) 720小时(30天) 2160小时(90天)



如何挑选商业力强的达人 调性契合度

选择契合品牌的达人进行合作

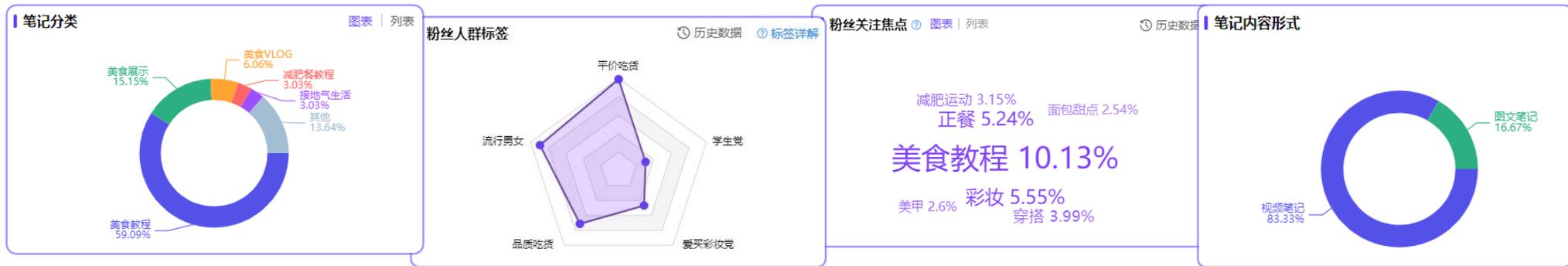
产品契合：产品适合达人及其粉丝群体，更容易进行种草。

达人共创：尊重达人账号的调性，融合自身人设与品牌的特点，**沿用日常的表达方式**进行种草。

一款低卡饱腹、健康美味的酸奶果粒麦片产品想要找与品牌契合度高的达人。

分析达人“樱桃叽歪酱”近半年的笔记分类，美食相关的笔记高达 **80%以上**；其粉丝关注的焦点大部分在美食教程、正餐、减肥运动上，由此可见，这位达人与该产品 **调性基本契合**。

另外，该达人 **80%以上** 的笔记为美食教程类视频，该酸奶品牌可以 **延续达人账号风格**，将产品植入到美食教程中。



如何挑选商业力强的达人 推广品牌

通过 [达人详情-推广分析](#)，直观查看达人近期的推广数据总结，进而判断达人 **种草效果** 是否与日常发文水平差距过大；推广分析下方的品牌列表，可查看达人近期具体种草的品牌及具体的互动数据。

复投率 也是判断达人商业力的因素之一，相关笔记显示品牌与达人是否多次合作，可见品牌对于达人的认可度很高。

推广数据总结

推广笔记数	互动量最高的笔记		
19	16.06万		
商业合作 10篇 ，非商业合作 9篇	《该笔记未设置标题》		
推广笔记平均点赞	推广笔记平均收藏	推广笔记平均评论	推广笔记平均分享
9,955.95	6,766.21	490.79	194.58
低于 同期 68.82% 的达人	低于 同期 63.6% 的达人	低于 同期 29.59% 的达人	低于 同期 88.4% 的达人

推广过的品牌

笔记类型: [全部\(19\)](#) [商业\(10\)](#) [非商业\(9\)](#) [笔记最多](#) [点赞最多](#) [收藏最多](#) [评论最多](#) [分享最多](#)

品牌	相关笔记	点赞	收藏	评论	分享
香奈儿 简介: 流行易逝, 风格永存。	2 查看	1.47万	6,881	1,097	181

品牌相关笔记 (2)

品牌名称: [全部\(27\)](#) [香奈儿\(2\)](#) [雅诗兰黛\(2\)](#) [欧邦琪\(1\)](#) [圣罗兰\(1\)](#) [兰蔻\(1\)](#) [修丽可\(1\)](#) [纪梵希\(1\)](#) [科颜氏\(1\)](#) [更多](#)

基本信息	分类	点赞	评论	收藏	分享	操作
该笔记未设置标题 爆文 W... 知名KOL 发布时间: 2022-01-18 19:14:14 香奈儿怎么样 平价好物 眼影 ... 数据更新时间: 2022-01-21 08:01:44	彩妆	1.12万	436	6,196	155	分析 详情
该笔记未设置标题 爆文 香奈儿CHANEL W... 知名KOL 发布时间: 2021-12-07 20:04:38 治愈 香奈儿怎么样 运动 ... 数据更新时间: 2022-01-11 16:49:30	护肤	3,531	661	685	26	分析 详情

如何挑选商业力强的达人 报价和CPE

报价和CPE在衡量达人商业力中也是非常重要的一环。报价适中，**CPE越低，互动效果越好**，达人的性价比越高。

点击自定义列表字段，选择展示 **笔记报价信息**。可直观看到每位达人的笔记报价和CPE值，将有意向的达人加入收藏，再进一步查看达人的平均互动量数据是否达到正常水平。

* (CPE单个互动成本=投放金额/总互动量)

达人属性筛选

达人分类: 全部 彩妆 护肤 洗护香氛 母婴育儿 美食饮品 服饰穿搭 鞋靴

达人属性: 全部 官方号 企业账号 明星 知名KOL 头部达人 腰部达人 尾部达人

粉丝总数: 全部 100万以上 50万-100万 10万-50万 1万-10万 5千-1万 1千以下

粉丝人群: 全部 少男少女 新手宝妈 潮男潮女 轻奢白领 恋爱女生 爱美少女

高级筛选: 品牌合作人: 不限 开通直播: 不限 达人资料 内容表现

默认排序 粉丝最多 获赞最多 点赞平均数 收藏平均数 评论平均数 图文报价最低 视频报价最低

自定义列表字段 滚动浏览 翻页浏览

一、将自定义列表中红框区域的展示内容

笔记报价信息 近90天-笔记曝光数 活跃粉丝占比 什么都不展示

实时报价

图文笔记: ¥6万 CPE: 3.58
视频笔记: ¥12万 CPE: 1.28

柯铭和四只熊孩子

千瓜指数: 974.38
粉丝数: 177.21万
关注数: 25
获赞总数: 1267.06万
笔记数: 10
平均点赞: 4万
平均收藏: 3,235
平均评论: 628

达人分析

笔记分析 投放评估 粉丝分析 推广分析 直播分析 多平台相关账号

3天 7天 30天 90天 180天

笔记类型: 全部(13) 图文(5) 视频(6) 商业笔记: 全部(13) 非商业(12) 商业(1)

笔记分类: 全部(13) 狗(8) 接地气生活(4) 宠物其他(1)

更多筛选: 屏蔽已删除或隐藏的笔记(0) 只看图文(13, 博文率100%)

平均数	中位数	总数
笔记篇数	13	13
平均点赞	5.17万	-36.70%
平均收藏	5,040	-54.34%
平均评论	674	-16.17%
平均分享	1,054	-55.70%
粉丝平均赞占比	3.26%	

PART.4 如何找到有种草力的素人

1 创作能力较高

2 人设真实

3 流量稳定

如何找到有种草力的素人 挑选创作能力较高的素人

在进行笔记铺量时，会选择“素人”进行批量投放，为保障收录需要挑选高效有潜质的“素人”进行投放。

需要具备以下要素：**创作能力强、人设真实、流量相对稳定**。

小红书官方已经制定了一套与内容创作能力相关的红薯等级，即便粉丝量不高，但有较高等级的账号，也同样具有潜力。

按关键词搜索 | **按笔记内容搜索**

搜索范围: 达人昵称 达人简介 达人标签 认证信息

请输入达人关键词或小红书ID搜索

达人属性筛选

达人分类: **全部** 彩妆 护肤 洗护香氛 母婴育儿 美食饮品 服饰穿搭 鞋靴箱包 珠宝配饰 时尚潮流

达人属性: **全部** 官方号 企业账号 明星 知名KOL 头部达人 腰部达人 初级达人 **素人**

粉丝总数: **全部** 100万以上 50万-100万 10万-50万 1万-10万 5千-1万 1千-5千 1千以下 自定义

粉丝人群: **全部** 少男少女 新手宝妈 潮男潮女 轻奢白领 恋爱女生 爱美少女 孕妈妈 专注护肤党

高级筛选:

高级筛选

达人资料

达人性别: 男 女

签约MCN: 是 否

联系邮箱: 有 无

所在地区:

千瓜指数: 900以上 800-900 600-800 600以下 自定义

关注数: 小于50 小于100 小于200 小于300 小于500 小于1000

红薯等级: 原创视频作者 哈利波特薯 偶像薯 明星薯 金冠薯 银冠薯 铜冠薯
文化薯 小马薯 甜筒薯 泡泡薯 团团薯 奶嘴薯 尿布薯 薯北鼻

红薯等级体现创作能力

小红书达人等级	
等级	条件
官方号	小红书认证: 官方账号
企业账号	小红书认证: 官方账号
明星	小红书认证: 官方账号
知名KOL	小红书认证: 官方账号
头部达人	粉丝量>50W
腰部达人	粉丝量5W ~ 50W
初级达人	粉丝量5k ~ 5W
素人	粉丝量300 ~ 5k

如何找到有种草力的素人 挑选人设真实的素人

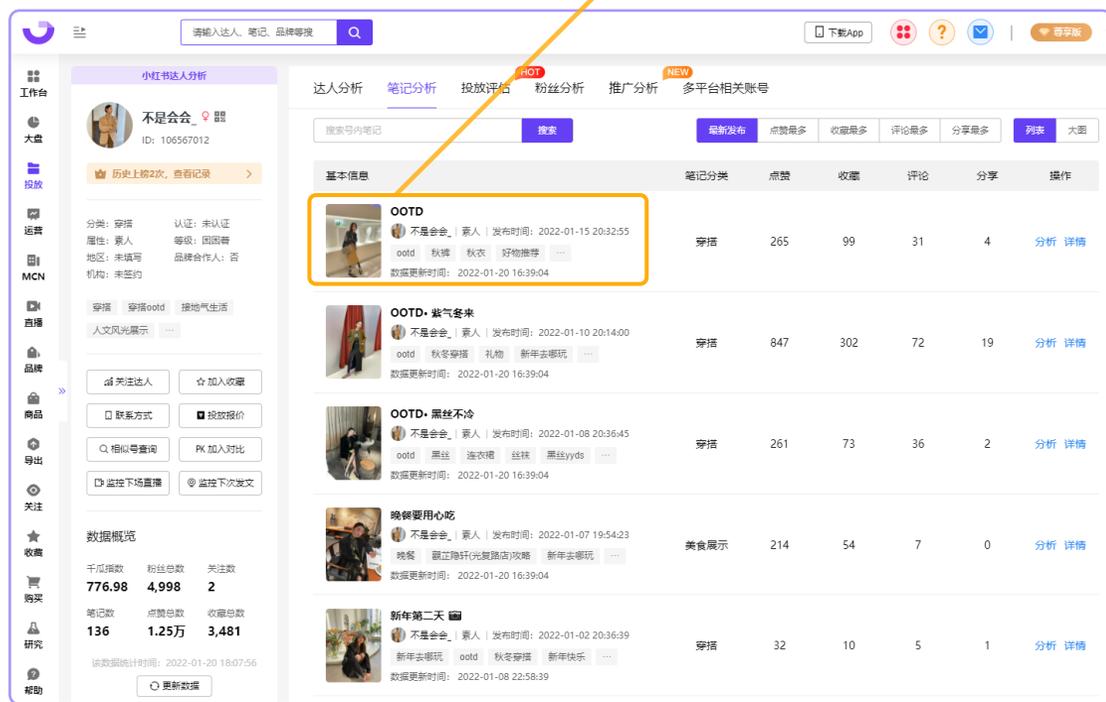
经过初步筛选后，进入达人的分析页面，查看历史笔记，更主观分析达人的人设情况：

- ① 是否真人出镜
- ② 是否有拍摄视频
- ③ 是否是一个 **真实的素人**

真实的素人，就像你身边的朋友，有一些比较 **日常**的内容，不全是干货或广告，这类素人在带货时更具说服力。

而一些网络招募来的素人，往往比较商业化，大比例的笔记是软文，这类账号的笔记会 **越来越难被系统收录**。

真人出镜



如何找到有种草力的素人 挑选流量稳定的素人

投放素人的基本要求是笔记能够在小红书搜索页面大概率被搜索到，也被称为 **笔记收录**。如果素人的笔记 **频繁删除或被系统隐藏**，这个达人发布的笔记也会越来越难收录。使用“**笔记收录查询**”功能，也是快速检测笔记是否被收录的方式。

该笔记已删除或隐藏

笔记标题	发布时间	分类	浏览量	点赞	评论	分享
我可太喜欢了	2021-09-23 16:48:54	动漫				
这也太可爱了叭!	2021-09-05 17:54:29	动漫	1,180	366	12	6
他开心了他开心了	2021-09-02 11:04:53	动漫	18	0	2	0
惊艳我的封面	2021-08-11 10:49:13	动漫	2,892	479	21	1

关键词	搜索次数	出现频次	出现率
精华	150	0	0.00%
美白	150	0	0.00%
祛痘	150	0	0.00%
韩国女生真正爱用精华美白祛痘祛斑点	150	150	100.00%

笔记收录查询

针对小红书平台已发布的笔记内容检测其收录状态

千瓜关于收录的定义

要查询的笔记 (0/10)

+ 通过笔记链接添加 + 从我的收藏中添加 + 表格批量添加

查询消耗

本次查询共需要消耗0次笔记收录次数, 当前账户剩余5000次

收录查询

PART.5 如何找到本地优质的达人

1 粉丝区域分析

如何找到本地优质的达人 分析达人的粉丝区域

达人虽身处某地，但受众粉丝却 **可能分散在全国**，持续输出地方性内容的达人，才会有 **高比例的同地区粉丝**。千瓜分析了达人的粉丝所在地，可以直接对比选择。

操作步骤：

- ① 可以通过 **达人资料-高级筛选粉丝地区**，找到指定地区的达人。
- ② 再对比达人粉丝分析中的 **地域分布**，找出粉丝所在地与达人一致的账号，由此类达人输出的内容，才能被真正属于该地区的粉丝关注到。



PART.6 商业达人筛选避坑指南

1 谨防换头号

2 谨防作弊的博主

3 谨防博主舆情

商业达人筛选避坑指南



谨防换头号

- ①粉丝量高，赞藏历史数据良好。
- ②近期笔记内容差，互动数据低。



谨防作弊的博主

- ①互动量波动过于稳定，比如近30天笔记点赞均维持在100上下。
- ②很有可能是互暖群的产物



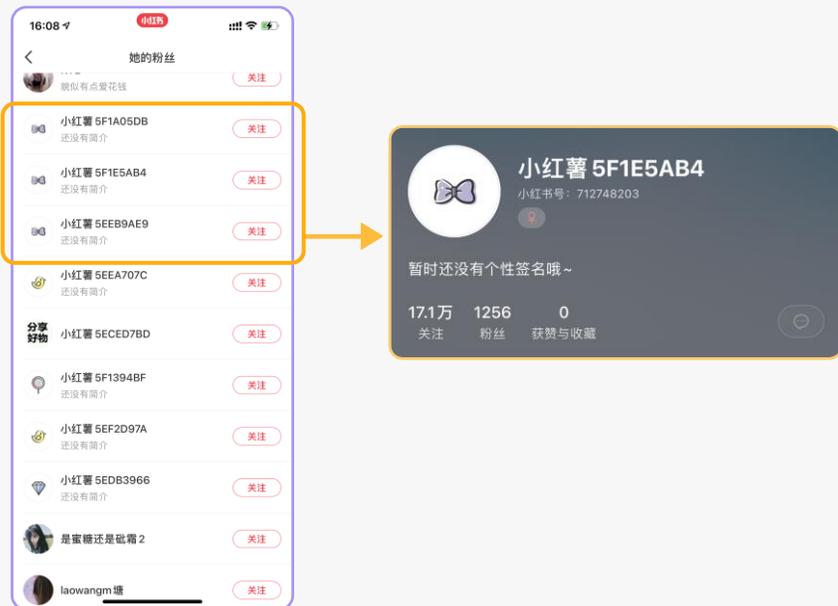
谨防博主舆情

- ①互动数据高。
- ②负面舆情多。

千瓜去水分析模型，保障获取达人真实表现数据

粉丝去水

采用 **Ai算法模型** 对达人粉丝中的虚假粉丝进行识别去水



活跃粉丝占比

粉丝活跃度的计算将根据以下数据维度按照 **4:2:4** 的比例综合计算：

通过对达人粉丝定期进行抽样调查粉丝的真实度，抽样比例占达人粉丝总数的10%~70%



达人近30天参与笔记互动数据的增量与粉丝增量之间的比值

达人近30天内参与笔记评论的用户中为该达人粉丝的用户占比

PART.7 3种主流的达人投放模型

1 五角星投放模型

2 金字塔投放模型

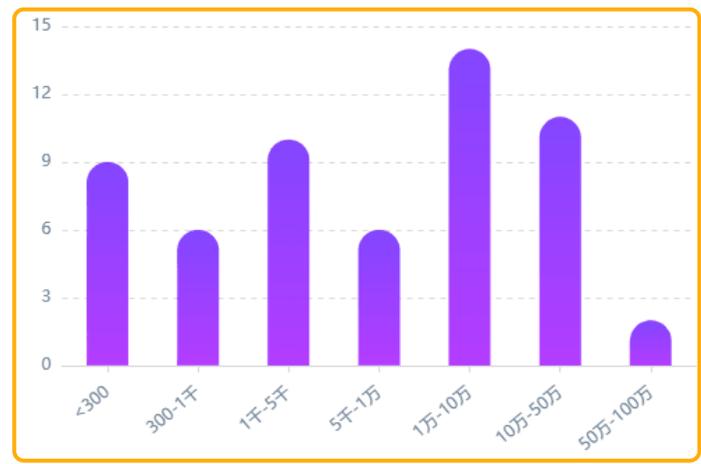
3 橄榄型投放模型

五角星投放模型

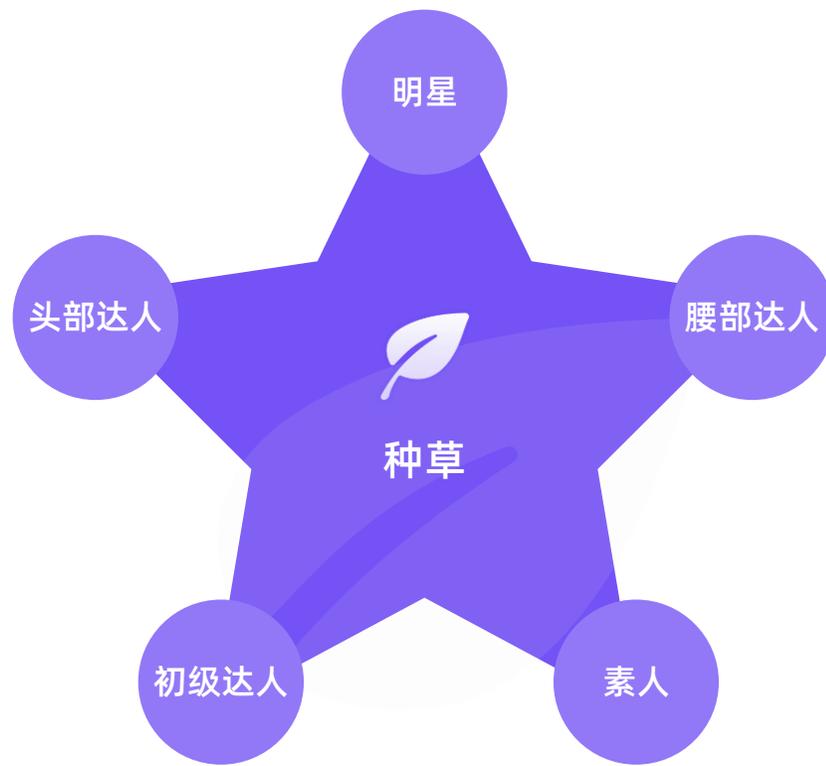
五角星投放模型以 **投放目标为导向**，不拘泥于达人层级，以垂直内容为主，精准触达用户。

主要适合 **起步期品牌（或中小品牌）** 的小红书种草营销达人投放矩阵。

种草达人粉丝数量级分布



(目标导向型)

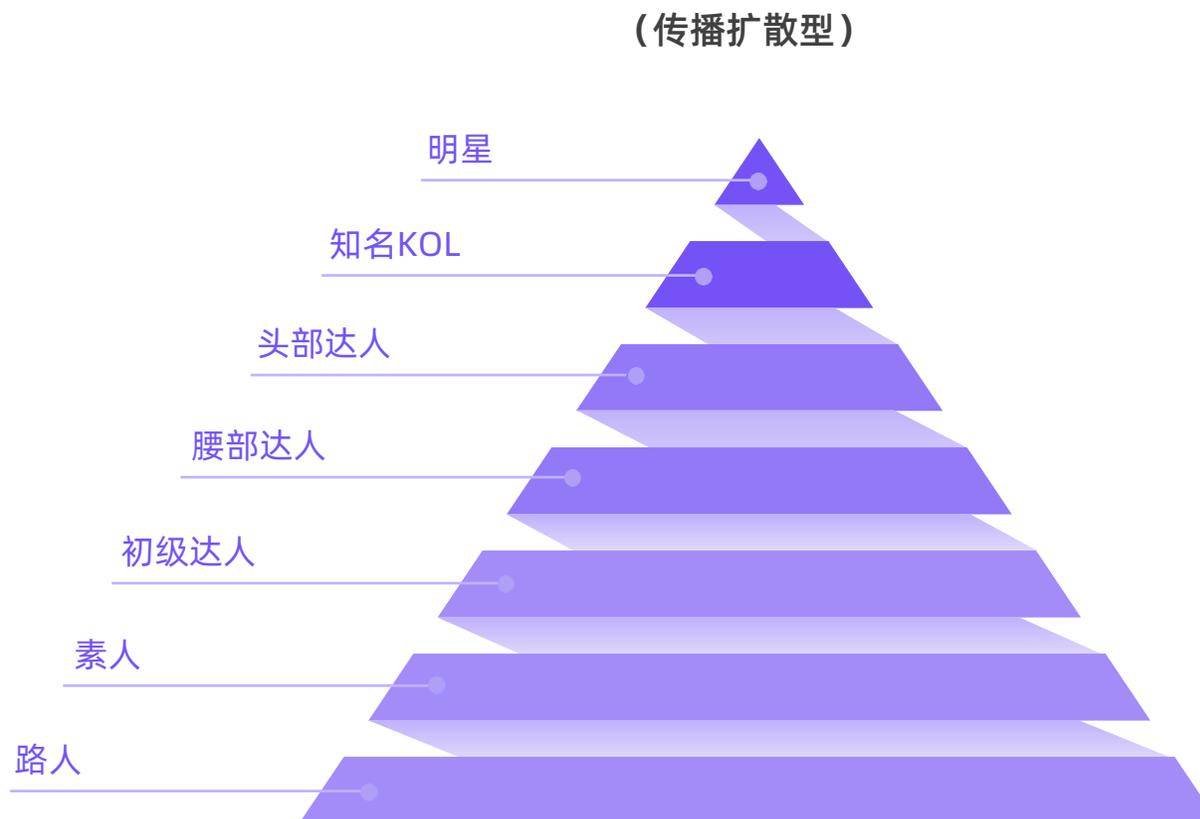


金字塔投放模型

金字塔投放模型是符合 **传播扩散原理** 的达人投放模型。

通过明星社交造势，知名KOL、头部达人带动话题，腰部达人专业评测种草，初级达人垂直扩散，素人、路人跟风效仿，自上而下形成完整的传播链路。

主要适合 **成长期品牌** 的小红书种草营销达人投放矩阵。

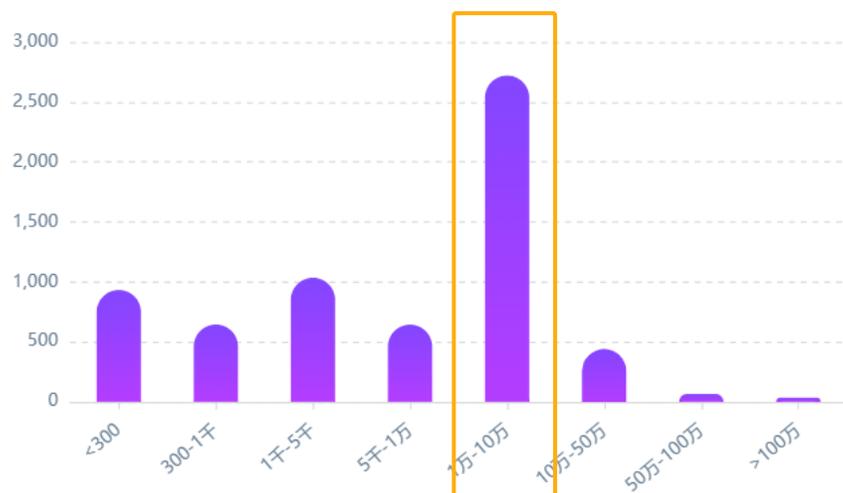


橄榄型投放模型

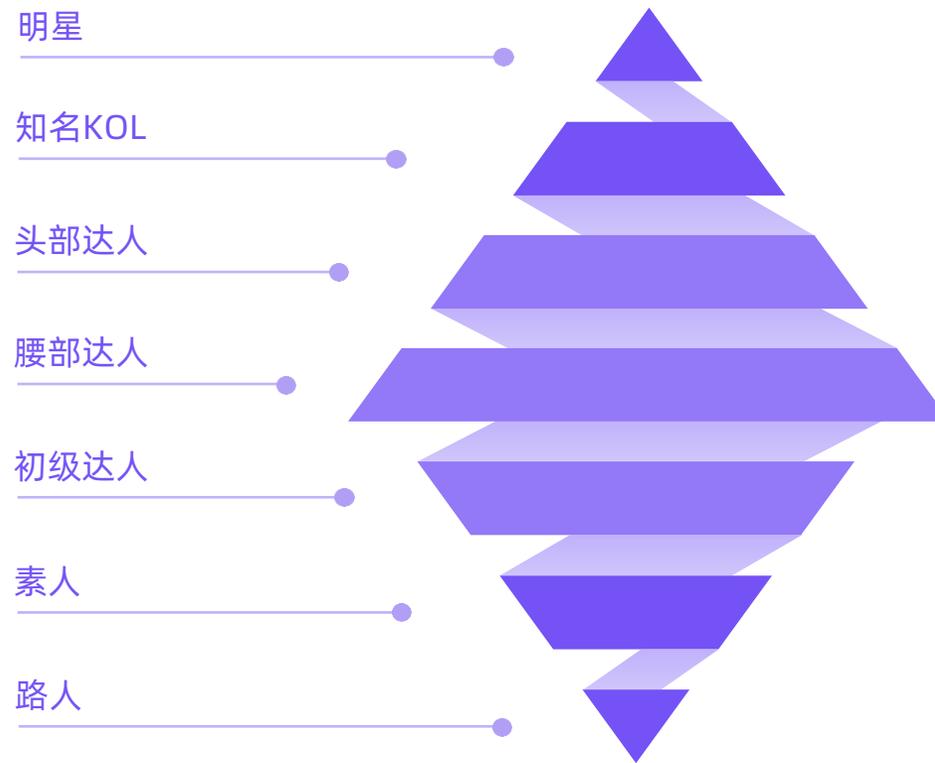
橄榄型投放模型符合 **小红书平台流量机制**，重点投放具有高性价比的腰初部达人。

主要适合 **成熟期品牌** 的小红书种草营销达人投放矩阵。

种草达人粉丝数量级分布



(高ROI型)



04 | 结语



版权说明

本报告的所有图片、表格及文字内容的版权归千瓜数据所有。其中，部分文字及数据采集于公开信息，版权归属原著作者所有，千瓜数据取得数据的途径来源于市场调查、公开资料和第三方采购。如需转载、引用、刊发本报告，需注明出处为“千瓜数据”，且不得对本报告进行有悖原意的删减与修改。违者将追究其法律责任。

Thanks!