

## 第 3 章 ▶ 自媒体电商：豆包教你玩转流量变现“魔法”

“

在数字商业浪潮奔涌的当下，自媒体电商已进入“流量精细化运营”的深水区。从短视频平台到社交网络，海量用户注意力汇聚成商业蓝海，却也让无数创作者陷入“流量焦虑”——如何从千万账号中突围？怎样让流量真正转化为可持续的收益？豆包作为智能助手，能帮助你打破涨粉瓶颈、提升变现效率。无论你是初入赛道的新手，还是寻求突破的资深创作者，都能在这里找到适配的运营策略与变现“魔法”。

”

### 3.1 小红书爆文：从“无人问津”到“首页常客”

在小红书这个种草与分享的生态里，无数笔记被淹没在信息洪流中，该如何让内容从“无人问津”逆袭为“首页常客”？豆包能深度解析小红书平台算法逻辑与用户偏好，提炼爆款内容的底层公式。从选题策划、标题吸睛到文案生产、变现计划，助你掌握流量密码，早日实现流量飞跃。

#### 3.1.1 生成热门选题

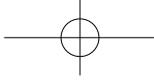
热点事件如潮水般不断涌现，让人应接不暇。豆包拥有强大的信息抓取与整合能力，能根据热点事件迅速梳理出最新热门选题。无论是科技领域的创新突破，还是社会生活的百态万象，它都能精准聚焦，为你呈现热点全貌，助你轻松站在信息潮头。

##### 1. 提问技巧

想让豆包生成热门选题，巧妙提问至关重要。这不仅能让它精准抓取关键信息，避免答案偏离预期，而且也利于它逐步剖析热点，输出条理清晰的热点详情，助其给出更贴合需求的热点解读。提问技巧的要素类型如表 3-1 所示。

表 3-1

要素类型	要素示例
用户痛点	深入剖析目标受众难题，据此生成选题。例如，“我运营母婴类小红书账号，目标受众为新手妈妈，她们在宝宝喂养、睡眠安抚方面最棘手的问题有哪些？像‘宝宝厌奶期应对攻略’这类选题，如何深挖痛点吸引关注？”
热点关联	结合当下热门话题构思选题。例如，“如今‘AI 绘画’热度居高不下，时尚穿搭类小红书账号，怎样将 AI 绘画与服装潮流趋势、穿搭灵感结合，创作出如‘AI 绘制 2025 秋季最潮穿搭’这类紧跟热点的选题？”
对标账号	参考同类优质账号找灵感。像“同领域某美食小红书账号爆文不断，分析其选题思路、内容形式，我该如何借鉴，打造如‘复刻网红美食店招牌菜’这类既有差异化又受欢迎的选题？”



续表

要素类型	要素示例
平台趋势	依据小红书平台算法与流行走向确定选题。例如，“小红书近期对视频类内容扶持力度加大，知识科普类账号，怎样顺应这一趋势，策划‘3分钟看懂一个专业知识’这类契合平台导向的选题？”
账号人设	围绕自身账号人设策划选题。例如，“我的小红书人设是‘职场吐槽侠’，如何结合职场热点事件、日常工作困扰，生成‘职场奇葩同事大赏’这类符合人设且易引发共鸣的选题？”

## 2. 实操案例

为了更好地理解豆包在生成热门选题中的应用，下面通过一个实操案例来展示如何使用豆包挖掘小红书平台的旅行话题热点。

🗒️ 我是小红书的旅行博主，请根据最近小红书平台的旅行潮流热点帮我生成 10 个相关的选题，要求尽量能为小红书用户提供美食打卡点。

🗨️ 结合小红书近期旅行潮流与美食打卡趋势，以下 10 个选题既能抓住平台热点，又能精准满足用户对“高颜值打卡点+地道美食”的需求。

### 1. 「反向旅游」爆款！跟着本地人吃遍长沙后湖夜市，螺蛳炒饭+烈焰香酥鸭吃出烟火气

热点结合：小红书「反套路旅游」趋势下，年轻人偏爱避开人潮的本地生活体验。长沙后湖夜市作为新晋网红地标，集文艺市集、街头表演与爆款小吃于一体，开业后迅速成为 00 后打卡新宠。

打卡亮点。

- 美食：10 元螺蛳炒饭（夜市排队王）、25 元 / 只烈焰香酥鸭（外酥里嫩）、手工冰粉（加玫瑰酱和小丸子）。

- 场景：工业风巴士改造的文创店、音乐酒吧驻唱、手工艺品摊位（可拍“夜市氛围感”大片）。

标题模板：“别去五一广场人挤人！长沙本地人私藏的后湖夜市，这 5 家店让我吃到扶墙出！”

### 2. 云南建水 | 在千年古城吃「草芽宴」，逛双龙桥拍日落，体验非遗紫陶制作

热点结合：小红书「在地感经济」热潮下，用户愿为真实生活痕迹买单。建水因《三餐四季》节目热播成为美食与文化双热门目的地，草芽米线、西门烧豆腐等非遗美食自带传播力。

打卡亮点。

- 美食：草芽宴（15 道草芽创意菜）、汽锅鸡（紫陶汽锅蒸制）、西门烧豆腐（1 元 / 颗，蘸辣椒面）。

- 场景：双龙桥日落（“黄金大裤衩”倒影）、团山村百年古宅、紫陶工坊 DIY（制陶体验+文创产品）。

标题模板：“建水两天一夜攻略！跟着央视《三餐四季》吃垮古城，这碗草芽米线鲜到掉眉毛！”

### 3. 跟着小红书爆款露营模板！在油菜花田吃火锅，解锁「花田火锅+星空烧烤」神仙组合

热点结合：小红书「露营经济」持续升温，海底捞等品牌推出花田火锅、露营烧烤等场景化体验，成为年轻人拍照打卡新宠。

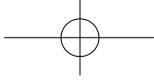
打卡亮点。

- 美食：海底捞花田火锅（油菜花田专属天幕，提供围炉煮茶+甜品）、露营烧烤礼盒（含黑猪肉肠、秘制酱料、餐后水果）。

- 场景：汉中勉县万亩油菜花田、常州西太湖露营基地（星空+湖景）。

标题模板：“花田火锅+星空烧烤！小红书爆火的露营新玩法，这组照片被问了 800 次地址！”

……



### 3.1.2 打造吸睛标题

在小红书平台，标题就像是一扇窗户，决定着用户是否愿意走进你的内容世界。而豆包，正像是一把神奇钥匙，帮你打造吸睛标题，让你的小红书标题从众多内容中脱颖而出，吸引用户目光。

#### 1. 提问技巧

在小红书打造吸睛标题时，提问技巧如同“流量开关”。清晰提问打造的标题能瞬间戳中读者痛点，引导用户主动点击。还能精准锚定目标人群需求，让标题像“对话式邀请函”般拉近与读者的距离，提升吸引力。提问技巧的要素类型如表 3-2 所示。

表 3-2

要素类型	要素示例
痛点捕捉	聚焦目标用户的核心困扰。例如，“针对‘熬夜党皮肤暗沉’问题，设计标题突出护肤品‘急救提亮’功效”
关联热点	结合平台热门话题或趋势。例如，“近期‘松弛感生活’话题火爆，请生成家居类标题并融入该热点”
数字冲击	用具体数字增强可信度与冲击力。例如，“生成美妆标题，要求用数据突出产品效果”
情绪共鸣	激发用户情感认同或好奇心。例如，“制作 10 个关于母婴生活的标题，要求引发新手妈妈的共鸣”
场景植入	构建具象使用场景唤醒需求。例如，“制作 5 个健身标题，结合‘办公室久坐’场景”

#### 2. 实操案例

为了更好地理解豆包在打造吸睛标题中的应用，下面通过一个实操案例来展示如何使用豆包挖掘热点并生成小红书美妆方向关于香水的吸睛标题。

👤 身为小红书美妆博主，想向小红书用户介绍一款清新柑橘味的香水，请帮我拟定 10 个吸引人，让用户看到就会点进来的标题。

💬 10 个高点击量标题（附吸睛逻辑）👉

##### 一、场景化共鸣型（绑定日常场景激发代入欲）

🍊 “早八喷这瓶柑橘香水！同事追着问链接说像自带体香” 📌 关键词：早八 / 同事 / 体香，直击通勤场景，用「追着问」强化吸引力。

🍊 “约会喷这瓶柑橘香水！男友说像刚剥完橘子的香~” 📌 绑定约会场景 + 亲密关系互动，「少女香」戳中浪漫幻想。

##### 二、痛点解决型（精准戳中选香困扰）

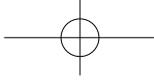
🍊 “闻腻甜香的看！这瓶柑橘香水把清新感焊在身上” 📌 针对「甜香疲劳」人群，用「焊在身上」强调持久度。

🍊 “夏天怕腻？这瓶柑橘香水喷完就像抱着冰爽柠檬茶狂奔！” 📌 解决「夏季选香怕厚重」痛点，冰爽比喻激活感官联想。

##### 三、情绪价值型（传递治愈感 / 氛围感）

🍊 “被甲方虐哭的夜晚… 这瓶柑橘香救我狗命” 📌 用职场痛点 + 夸张表达，营造「香水即情绪解药」人设。

🍊 “建议所有 INFJ 把这瓶柑橘香焊在嗅觉记忆里！” 📌 蹭 MBTI 热点，精准定位内向型人格的「小众氛围感」需求。



.....

标题公式总结（可复用）。

模板 1：场景 / 身份 + 反差感行为 + 核心卖点（如「早八 / 喷香 / 体香」）。模板 2：痛点 / 争议点 + 解决方案（如「怕腻 / 柑橘香 / 冰爽」）。模板 3：情绪钩子 + 记忆点比喻（如「被虐哭 / 救狗命 / 柠檬茶」）。

搭配 🍋 🍷 🍹 等符号提升视觉焦点，控制在 20 字内，避免信息过载，发布时带“柑橘香水”“伪体香”等精准标签，点击率提升 50%+ ~

.....

### 3.1.3 生成小红书文案

在小红书内容海洋里，一篇好文案能像强力磁石一样，能吸引无数目光，但很多人缺乏灵感制作不出好文案，这时就能寻求豆包的帮助。不管是从生活妙招分享，到时尚穿搭展示，再到深度知识科普，豆包能轻松创作出吸睛又出彩的小红书文案。不仅能帮你吸引大量用户，还能帮你有效传递价值。

#### 1. 提问技巧

用豆包生成小红书文案里，提问技巧就像一把“互动钥匙”。合理提问生成的文案就能戳中读者心坎，让他们感觉文案在“说自己的事”，忍不住停下看看答案。还能快速拉近与读者的距离，同时引导他们在评论区分享想法。提问技巧的要素类型如表 3-3 所示。

表 3-3

要素类型	要素示例
受众洞察	聚焦目标人群喜好与痛点。例如，“我运营时尚穿搭类小红书，目标受众为 18~25 岁大学生，借助豆包分析，他们近期热衷的穿搭风格、面临的穿搭难题，如何据此生成吸睛文案？”
热点融合	围绕热点话题创作关联内容。如“当下‘多巴胺穿搭’火爆，运动健身类小红书账号，利用豆包怎样将此热点与健身装备、运动风格结合，写出紧跟潮流的文案？”
风格适配	契合小红书调性及账号风格。像“我的小红书账号是可爱萌趣风，在推荐美食时，通过豆包如何设计俏皮语言、添加可爱 emoji，打造专属风格文案？”
互动引导	提升用户参与度与互动性。例如，“分享旅游攻略的小红书，借助豆包生成哪些有趣提问、互动小游戏，能激发读者在评论区分享经历，增加文案热度？”
卖点提炼	突出产品或内容核心优势。例如，“推广某款降噪耳机，运用豆包，怎样从降噪效果、音质表现、外观设计等方面，精准提炼卖点融入文案，吸引消费者？”

#### 2. 实操案例

为了更好地理解豆包在生成小红书文案中的应用，下面通过一个实操案例来展示如何使用豆包生成介绍减脂蛋白棒的小红书文案。

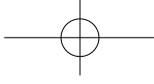
🗣️ 我想向粉丝介绍一款热量低又好吃的减脂蛋白棒，该产品富含胶原蛋白及花青素，对女性美容养颜也有帮助，请帮我生成小红书文案。

💬 边吃边瘦还能变美！这根蛋白棒我锁死一辈子！💎🍋

作为天天喊着减肥却管不住嘴的吃货女孩终于找到本命减脂零食了！！——【XX 胶原蛋白花青素蛋白棒】把「减脂 + 抗衰」焊在一起是什么神仙操作啊！！

👉 先划重点！这 3 大理由让我直接囤 10 盒。

好吃到哭！完全不像减脂餐✅ 外皮是丝滑巧克力涂层（代可可脂 0 负担！）✅ 内芯是酸甜蓝莓



味夹心，咬开还能拉丝！ 甜度来自赤藓糖醇，吃完不齁嗓子不反酸 亲测比某些网红零食还香，追剧时啃一根超满足。

**热量比苹果还低！狂炫不胖** 一根才 98 大卡，相当于半个红薯的热量 高蛋白高纤维（每根含 12g 蛋白质！） 早上来不及吃早餐来一根，到中午都不饿健身后当加餐也超合适，补充能量还不囤脂肪。

**偷偷变美！成分党狂喜** 添加深海鱼胶原蛋白肽（皮肤真的会变嫩！） 北美野生蓝莓萃取花青素（抗氧化 yyds！） 坚持吃两周，同事说我素颜气色都变好了，这不比喝昂贵的美容口服液香多了！

✦ 3 种神仙吃法解锁美味 + 高效减脂。

① **早餐搭配**：蛋白棒 + 无糖豆浆 + 水煮蛋（10 分钟搞定美容减脂餐，通勤党必学！）② **下午茶救星**：微波炉叮 10 秒变流心巧克力（配上黑咖啡，抗饿一下午还能去水肿）。③ **健身加餐**：运动后 30 分钟内吃，修复肌肉超赞。

☺ 真实反馈：吃了一个月的变化。

▪ 以前下午 3 点必吃甜食，现在靠它戒掉了奶茶瘾▪ 小腹明显平坦了，体脂降了 2%（没刻意运动！）▪ 最惊喜的是皮肤变细腻了，素颜敢直接出门。

⚠ 注意！这两类人慎入。

✗ 不喜欢酸甜口味的姐妹（怕你爱上停不下来）✗ 想快速暴瘦的姐妹（减脂还是要循序渐进哦）。

现在每天最期待的就是拆蛋白棒的瞬间，终于懂了什么叫「吃着变美变瘦」，女生真的没必要吃难吃的减脂餐啊！答应我，这个既能满足口腹之欲又能变美的宝藏一定要列入你的年度回购清单好吗！！

👉 评论区聊聊你最想尝试的吃法~减脂零食天花板，抗衰减脂双杀，吃货减脂日记，美容代餐神器，低卡零食测评。

### 3.1.4 制订变现计划

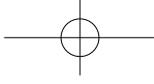
在小红书做内容，既能分享生活又能赚钱早已不是秘密。但新手常困惑：怎么让流量变成真金白银？豆包能从账号定位、内容打造、变现路径等方面拆解实操逻辑，用接地气的思路帮你打通“流量-转化”链路，哪怕零经验也能一步步找到适合自己的变现节奏，让小红书不只是分享平台，更成为你的“数字存钱罐”。

#### 1. 提问技巧

用豆包制订小红书变现计划时，提问技巧至关重要。不仅能帮助豆包精准了解你的现状和优势，从而制定出最适合你的变现策略，而且还可以避免盲目规划，确保变现计划更贴合你的实际情况，提高成功的可能性。提问技巧的要素类型如表 3-4 所示。

表 3-4

要素类型	要素示例
账号定位与受众匹配	明确人设与目标用户的商业价值。例如，“美妆测评账号的 20~28 岁女性受众，消费力集中在哪个价格带？哪些品类（如国货彩妆、进口护肤）的植入合作更易转化？”
内容商业融合度	探索软性植入与内容价值的平衡。例如，“母婴博主分享‘宝宝辅食日记’时，如何自然植入辅食机品牌？测评类内容与品牌合作的可信度如何提升？”
平台流量规则适配	利用算法机制提升商业内容曝光。例如，“发布‘好物合集’笔记时，添加哪些标签（如年度好物、学生党必备）更易进入推荐池？商业笔记的点击率阈值如何优化？”
变现模式组合设计	筛选适合账号的变现渠道。例如，“穿搭博主除品牌合作外，是否适合开通小红书店铺？‘直播带货+笔记种草’的转化链路如何设计？”



## 2. 实操案例

为了更好地理解豆包在生成热门选题中的应用，下面通过一个实操案例来展示如何使用豆包制定小红书旅行博主的变现计划。

🔗 我是小红书旅行类博主，主要是介绍在全世界的旅行经过，粉丝人群大多数为20~30岁的年轻女性，我该怎么利用小红书变现呢？

🗨️ 针对20~30岁年轻女性旅行爱好者的消费偏好和小红书平台特性，结合平台最新政策与实操案例，以下是一套系统的变现策略。

### 一、精准商业合作模式（适合5000粉以上）

(1) 目的地深度合作。

与旅游局、酒店集团签订「城市体验官」协议，例如：

- 为三亚酒店拍摄「泳池拍照姿势+海景房测评」系列笔记，植入防晒衣、墨镜等美妆单品。

- 参与成都文旅局「美食探秘」项目，结合「早午餐打卡+小众咖啡馆攻略」软性推广当地文创产品。

(合作报价参考：单篇笔记5000~20000元，具体根据互动率浮动)

.....

### 二、电商变现体系搭建（适合1000粉以上）

(1) 薯店选品策略。

围绕「旅行场景刚需+女性消费痛点」选品，重点品类如下。

- 美妆类：分装瓶、压缩面膜、便携化妆镜。

- 服饰类：防晒衣、旅行围巾（可当披肩/头巾多用途）。

- 数码类：迷你充电宝、防水相机。

(选品技巧：通过「小红书搜索下拉框」挖掘长尾需求，如「旅行中如何保持发型」延伸出卷发棒推荐)

.....

### 三、知识付费与会员体系（适合1万粉丝以上）

(1) 爆款课程开发。

根据粉丝高频需求设计课程。

-《1000元穷游东南亚攻略》：包含签证、交通、住宿等实用技巧。

-《旅行拍照构图课》：结合全球地标场景解析拍摄手法。

(定价策略：单课99元，打包课程299元，首月销量破200份)

.....

## 3.2 抖音暴富密码：短视频爆火不再难

在短视频浪潮席卷的时代，你是否渴望在抖音收获百万点赞，让账号一夜爆火，实现财富自由？豆包能为你出谋划策，从选题构思到脚本创作，一步步助你打造爆款短视频，快速涨粉变现，轻松踏上暴富之路，开启属于你的短视频掘金时代。

### 3.2.1 分析爆火账号

在抖音这个全民狂欢的流量池里，总有一些账号能轻松斩获百万播放量、千万粉丝，看似偶然的“爆火”背后其实藏着必然逻辑。想知道这些账号如何精准抓住用户眼球？豆包能拆解爆款账号的