

小红书推广方案

定位 / 内容 / 竞品 / 转化 / 数据闭环

核心结论：把小红书账号做成“交易想法验证实验室”，用一句话回测和方法型内容，把用户带到第一次生成、第一次回测、第一次保存。

方案从产品价值到内容执行形成一条可落地链路

逻辑顺序：先明确卖点与用户，再用竞品差异强化心智，最后落到内容、排期和指标。

01

产品价值与账号定位

把“AI 功能”翻译成“更快拿到策略验证证据”，建立工具型内容账号。

02

目标用户与转化路径

以策略型独立交易员为首要触达对象，高净值与小团队承担信任和高客单线索。

03

工具独特性与竞品对比

避开代码平台最强位置，突出自然语言入口、首次价值时间和策略记录闭环。

04

内容体系与样稿

60/30/10 漏斗、8 个栏目、一句话回测、样稿、封面和评论区 SOP。

05

首月计划与数据闭环

30 条发布计划、指标看板、A/B Test 和周复盘机制。

01 产品价值与账号定位

先把产品讲清楚，再让小红书内容承接工具独特性。

01 产品价值：更快拿到策略验证证据

02 价值主张：说话式策略验证

03 账号定位：交易想法验证实验室

04 人设视觉：网感开头，投研收尾

QuantEdge

QuantEdge 的小红书卖点必须落到“更快拿到验证证据”

用户购买的是更低门槛、更短时间的策略验证能力；内容要直接展示从想法到证据的路径。

功能层	用户实际要完成的事	小红书上的可感知表达
AI 策略生成	把自然语言观点转成策略草案	一句话输入后，系统先把模糊想法变成规则
自动回测	用历史数据验证是否跑得通	10 分钟内看到首份回测摘要和风险提示
多策略对比	横向比较参数、版本、对照基准	同一个想法跑 3 个版本，知道差异来自哪里
可视化与解释	看懂收益、回撤、胜率、失效区间	用人话解释指标，让用户知道策略如何“露出性格”
保存/复盘	沉淀策略记录与决策证据	每次想法、规则、结果和修改记录都能回看

对外口径：QuantEdge 帮助主动做策略验证的投资者，用自然语言完成“生成策略—回测—比较—复盘”。

第一阶段卖“说话式策略验证”，让用户最快看到第一份证据

主钩子是“一句话输入 → 可回测规则 → 简版回测摘要”，再逐步扩展到多版本比较与复盘。

入口

自然语言策略需求

突破、均线、财报、情绪、因子

生成

AI 生成策略草案

参数、逻辑、交易规则可编辑

验证

自动回测

收益、回撤、胜率、交易次数、成本假设

比较

多版本横向对比

对照基准、参数组、市场环境

沉淀

保存/导出/复盘

形成策略记录和决策证据

用户第一反应

“我的想法可以先被翻译成规则，再用历史数据看一眼。”

内容第一任务

每条笔记都让用户更接近一次生成、一次回测或一次保存。

转化第一动作

站内咨询/主页工具说明承接，促成用户用自己的想法跑一次。

账号心智：交易想法验证实验室

每条内容围绕同一个问题展开：这个想法，值不值得继续研究？

一句话定位

把交易想法变成 可验证证据的工具型内容账号

内容提供规则、样本、成本、风险和失效条件，不提供买卖点。

内容边界	页面表达
研究辅助	策略研究、历史回测、风险识别方法
验证动作	输入一句话、补齐规则、查看简版结果
专业信任	假设、样本、成本、benchmark、失效条件
安全承接	站内咨询、主页工具说明、产品页面

固定口号：先验证，再决策。别让一个好故事，替你完成交易判断。

账号人设要“像网友一样开头，像投研一样收尾”

视觉避免金融刺激感，统一使用实验室感、科技感和策略体检卡的表达。

模块	落地口径
账号名称	QuantEdge 策略验证实验室 / QE 回测急诊室 / 策略想法翻译官
人设方向	懂交易、懂回测，开头有网感，正文有方法，结尾有边界
头像/视觉	深色底、蓝白字、清晰图表、少量表情；封面像“策略体检卡”
简介口径	AI 策略验证工具提供商 用自然语言把交易想法转成可回测规则 仅做研究辅助
固定免责声明	内容仅用于策略研究、历史回测和风险识别，不构成投资建议、收益承诺或买卖依据。历史表现不代表未来结果。

标题

网感钩子 + 情绪场景 + 搜索关键词

正文

专业依据 + 操作步骤 + 风险提示

结尾

研究辅助声明 + 温和互动 + 站内承接

02 目标用户与转化路径

先服务最容易完成自助验证的人群，再兼顾信任与高客单线索。

01 策略型独立交易员优先

02 70/15/10/5 用户内容配比

03 触发—搜索—验证—决策路径

04 痛点到内容与工具动作

QuantEdge

首个核心用户锁定策略型独立交易员

这类用户高频产生策略假设，当前 workflow 碎片化，最容易完成“内容触达—首次回测—留存付费”。

策略型独立交易员



91.0

高频强痛、首次价值时间短、渠道清晰、标准化服务

小型私募/量化团队



72.6

需求强，但采购和服务复杂度更高

投顾/财富顾问



57.4

可作为渠道与合作方，适合后续试点

高净值个人



55.2

付费能力强，但自助频率与信任链更重

学习型量化用户



54.2

适合内容池和互动池，收入优先级较低

首月内容分配围绕核心用户展开：70% 独立交易员，15% 高净值防坑，10% 小团队流程，5% 学习型互动。

内容占比服务 GTM 结论：先打效率价值最直接的人群

独立交易员负责首轮自助转化，高净值负责信任积累，小团队负责高客单线索沉淀。

目标用户	内容占比	为什么会看	内容要说的人话
策略型独立交易员	70%	每天/每周都有交易假设，需要快速判断是否值得继续研究	你有想法，需要用低成本把想法跑出来
高净值个人	15%	需要识别顾问观点、KOL 观点和市场叙事可信度	观点可以听，证据需要自己看
小型私募/小团队投研	10%	需要研究效率、版本对比、复盘沉淀和报告材料	研究会需要统一假设、版本和指标口径
学习型量化用户	5%	适合互动和搜索流量池	先学会怎么验证，再谈怎么优化

主转化

策略型独立交易员完成首次生成、首次回测和保存。

信任层

高净值内容聚焦观点验真、风险识别和解释性。

线索层

小团队内容强调版本管理、流程效率和报告沉淀。

小红书内容要出现在用户“想验证但还没开始验证”的时刻

渠道要进入用户正在找策略、指标、模板、回测方法的解决时刻。



内容第一触达：直接帮用户把一个策略想法拆成可测试规则。

独立交易员的核心痛点是“想法多、验证慢、记录散”

小红书内容要把痛点翻译成具体动作：补齐规则、跑一次、看指标、保存结果。

用户痛点	小红书内容回答	工具承接动作
想法很多，表达很模糊	“一句话生成策略前，先补齐 5 个词”	标的池、周期、条件、退出、成本
回测结果看起来漂亮但不敢信	“最漂亮的回测，可能最危险”	样本外、成本、滑点、未来函数检查
工具来回切，流程很散	“Excel + Python + ChatGPT 为什么会越用越乱”	生成、回测、比较、保存合成一条路径
参数越调越好看，越没把握	“参数优化最可怕的地方，是把你哄得很开心”	多版本对比 + 参数稳定性检查
复盘时找不到当初依据	“为什么保存策略比生成策略更重要”	策略记录、版本历史、复盘清单

03 工具独特性与竞品对比

差异化靠首次价值时间和验证闭环。

01 自然语言入口 + 回测证据 + 多版本比较 + 复盘沉淀

02 竞品与替代品全景

03 竞品对比转为内容选题

04 对外表达强调少走几步

QuantEdge

QuantEdge 的差异点是“从一句话到证据”的闭环

小红书内容需要反复展示 4 个独特性：说话式入口、回测证据、多版本比较、策略档案。

说话式入口

用户用自然语言输入“突破后追涨”“RSI 超卖反弹”等想法，系统把人话翻译成规则。

回测证据

不是停留在观点层，而是给出样本、成本、收益/回撤/胜率/交易次数和限制条件。

多版本比较

同一想法可以比较不同参数、市场环境、对照基准，减少凭感觉选策略。

策略档案

每次想法、规则、回测结果和复盘记录可以沉淀，形成可追踪的研究工作流。

对外一句话：用自然语言把交易想法快速转成可回测、可比较、可复盘的决策证据。

QuantEdge 的竞争来自专业平台和自用户现有的拼接 workflow

真实替代品包括量化平台、图表脚本、开发者平台、Excel/Python/ChatGPT 和内容/顾问观点。

类型	代表	强项	QuantEdge 切入机会
量化投研平台	JoinQuant / RiceQuant / BigQuant	数据、回测、社区、投研环境完整	降低首步门槛，突出自然语言入口
图表/脚本工具	TradingView	图表体验强，Pine 策略可回测	把“写脚本”变成“说需求”
开发者平台	QuantConnect / LEAN	工程能力强，适合专业策略开发	服务非工程型策略交易员
手搓 workflow	Excel + Python + ChatGPT + 数据终端	低成本、灵活、可控	把零散工具压成闭环
内容/顾问替代	内容博主 / 社群 / 投顾结论	降低认知负担，信任传播强	把观点转为可回测证据

竞品强在专业系统，QuantEdge 强在低门槛首回测和工作流闭环

小红书内容避免功能硬拼，集中证明“更快跑出第一份可验证结果”。

维度	专业量化平台	TradingView	Excel/Python/ChatGPT	QuantEdge 内容打法
开始门槛	需理解量化流程	需写脚本或规则	需拼接多个工具	一句话输入 + 模板示例
首次价值时间	学习成本较高	脚本准备较长	取数/调参耗时	30—90 秒演示第一步
结果解释	专业指标丰富	图表直观	解释依赖个人整理	指标人话课 + 风险清单
流程闭环	系统强但偏专业	交易图表强	碎片化、难沉淀	生成一回测—比较—保存
内容心智	专业投研/量化学习	图表与脚本	个人手工方法	交易想法验证实验室
小红书机会	降低理解门槛	补足中文模板场景	替代零散工作流	把每条笔记导向一次工具体验

小红书竞品对比要转化成内容选题

对比内容聚焦用户任务：从想法到回测，哪一步最浪费时间，哪一步最容易误判。

对比选题	内容结论	可展示证据	CTA
Excel + Python + ChatGPT 为什么越用越乱？	零散工具的成本在“重复表达规则”和“找不到历史版本”	同一策略在 4 个工具中流转的流程图	用模板跑一次自己的想法
TradingView 脚本和自然语言回测各适合什么？	脚本适合熟练用户，自然语言入口适合快速验证第一步	脚本字段 vs 自然语言字段对照表	先生成可回测版本
专业平台强在哪里，轻量验证入口强在哪里？	专业平台适合深入研究，轻量入口适合快速筛掉低质量想法	首次价值时间、学习门槛、保存复盘维度	主页查看工具说明
保存策略为什么比生成策略更重要？	留存来自可回看、可比较、可复盘的策略档案	版本对比卡、复盘清单、报告样例	站内咨询/模板体验

强化独特性要用“结果口径”

用户记住的是“少走几步、先看到证据、能保存复盘”。

外部主张	用户听到的价值	内容证明方式
一句话把想法变成可回测规则	不用先写代码、找数据、搭环境	策略翻译官：用户原话 → 规则字段
先看到第一份历史证据	先判断是否值得继续研究	一句话到回测：简版指标卡 + 风险限制
同一想法并排比较多个版本	减少凭感觉调参	参数对比：A/B/C 版本和 benchmark
每次研究都能保存成策略档案	后续复盘有据可查	交易员工具箱：假设、结果、风险、下一步

封面可复用句式：把“我觉得会反弹”变成可回测规则 | 从一个想法到第一份证据，少走哪几步？

04 内容体系与样稿

用稳定栏目和固定结构，把内容做成可复用增长资产。

01 60/30/10 漏斗

02 分类型指标

03 8 个固定栏目

04 一句话回测与样稿

05 合规、评论区、封面模板

QuantEdge

首月内容采用 60/30/10：先拉精准流量，再建立信任，最后引导工具体验

每 10 条笔记：6 条流量款、3 条信任款、1 条转化款；节奏稳定比单条爆文更重要。

流量款 60%

目标：扩大精准曝光，捕捉“策略、回测、指标、AI 量化”的搜索和推荐流量。
栏目：交易想法急诊室、指标人话课、回测防坑所、反常识避坑、模板入口。

信任款 30%

目标：证明账号有方法、有边界、有专业判断。
栏目：策略病例本、回测方法论、工具流对比、高净值防坑、小团队研究流程。

转化款 10%

目标：把兴趣转成第一次工具体验。
栏目：一句话到回测、模板体验、策略挑战、报告样例、产品工作流演示。

漏斗层	第一指标	辅助指标	当数据异常时的动作
流量款	点击率、浏览量、收藏率	完读率、评论问题质量	高浏览低收藏：补干货；高收藏低点击：改封面标题
信任款	关注率、评论深度	主页访问、二次访问、站内咨询质量	评论浅：补案例；关注低：增强账号定位和系列感
转化款	主页访问、模板体验、首次生成/回测	保存率、报告查看、站内咨询	点击高生成低：缩短路径；生成高回测低：补默认模板

交易和投资理财内容以收藏、浏览、评论质量和工具动作为主指标

分享率只做辅助观察；不同内容承担不同任务，指标不能用同一套标准评价。

内容类型	核心任务	优先关注的指标	数据解释
流量款	让目标用户停下来并收藏	点击率、浏览量、收藏率、完读率	点击率看封面标题；收藏率看方法价值；浏览量看推荐扩散
信任款	让用户相信账号专业且安全	关注率、评论深度、主页访问、二次访问	深评论代表真实痛点；主页访问代表进一步了解工具
转化款	推动第一次工具体验	主页点击、站内咨询、模板使用、首次生成/首次回测	工具动作优先于点赞；首回测是最关键激活动作
挑战/留存款	制造持续复访和用户提交	提交场景数、复访、连续评论、保存策略	持续提交代表账号进入用户研究流程

流量款看三件事

点击率 = 封面/标题；收藏 = 干货可带走；浏览量 = 推荐扩散。

金融内容转发权重降低

交易类内容具备私密性，用户更愿意收藏自用和评论提问。

转化款看工具动作

主页访问、模板使用、首次生成、首次回测优先于点赞。

8 个固定栏目覆盖拉新、信任、转化和留存

栏目要稳定命名、稳定结构、稳定视觉，帮助算法识别账号垂类，也帮助用户形成记忆。

流量

交易想法急诊室

常见交易想法 → 假设、规则、验证问题、风险

流量

指标人话课

胜率、最大回撤、夏普、benchmark 的人话解释

流量/信任

回测防坑所

过拟合、未来函数、手续费、幸存者偏差、参数挖矿

流量/转化

策略翻译官

一句人话 → 入场、退出、过滤、风控、样本

信任

策略病例本

观点验真：证据、反证、适用边界

信任/转化

交易员工具箱

模板、清单、prompt、复盘表、参数对比表

转化

一句话到回测

30—90 秒演示输入、规则、简版回测摘要

留存/转化

本周策略挑战

每周一个主题，用户提交场景，账号公开拆方法

流量款要把“交易想法”和“回测坑”讲成人话

流量款核心是让目标用户收藏一张检查表或留下一个共性场景。

栏目	内容形式	示例标题/开头	安全 CTA
交易想法急诊室	把一个常见交易想法拆成假设、规则、验证问题、风险	看到放量就冲？先问三个问题 “跌多了会反弹”到底怎么验证？	评论共性场景；站内查看工具说明
指标人话课	用生活类比解释胜率、回撤、夏普、benchmark、样本外	胜率 70%，为什么还可能很烂？ 最大回撤不是亏钱，是压力测试	评论最看不懂的指标
回测防坑所	讲过拟合、未来函数、手续费、幸存者偏差、参数挖矿	你可能在回测里偷看了答案 手续费不写，回测先打折	保存检查句；公开讨论方法
反常识避坑	用反差标题打破错误认知，再给可验证清单	最漂亮的回测，可能最危险 别把运气当 alpha	引导用户用样本和成本重新看结果

信任款要证明方法可靠，转化款要让用户完成第一次工具动作

从“观点验真”到“一句话回测”，内容要自然承接工具体验。

栏目	内容形式	示例标题/开头	转化动作
策略翻译官	把一句人话变成可回测规则：入场、退出、过滤、风控、样本	AI 不是许愿池，prompt 要这样写 一句话生成策略前，先补齐 5 个词	用自己的交易想法套格式试一次
策略病例本	拆一个观点是否值得相信：证据、反证、适用边界	KOL 观点怎么验？ 一条策略建议少了什么就不能信？	公开讨论方法；不承诺结果
交易员工具箱	给模板、清单、prompt、复盘表、参数对比表	第一次回测前，先填这 7 个空 策略报告样例该看什么？	收藏模板；站内看工具说明
一句话到回测	输入一句策略想法，展示规则草案和简版回测摘要	从一句“突破后追涨”到可回测规则 30 秒生成第一个策略草案	主页工具说明；先跑自己的想法
本周策略挑战	每周一个主题：均线、RSI、轮动、风控；公布方法和规则	本周只拆一个主题：反转策略 同一个想法为什么换参数就变味？	提交场景，账号公开拆方法

每条笔记先给一句结论，再给可带走的验证动作

封面、标题、第一行都承担同一件事：让用户先知道结论，再决定是否继续看。

位置	写法	示例
封面	9—16 个字，大白话，直接给结论	胜率高 ≠ 策略好 这不是机会，是噪音 AI 不是许愿池
标题	搜索词 + 情绪词 + 结果承诺，避免夸大	均线策略回测前，先避开这 3 个坑
第一行	一句话结论放在最前面	胜率只能说明赢了几次，不能说明每次输多惨。
正文 1	把问题讲成人话	很多策略输就输在每次赢一点、一次亏很多。
正文 2	给 3—5 步框架/清单	胜率 → 盈亏比 → 最大回撤 → 成本 → 样本外
正文 3	落到策略验证动作	把“会反弹”改成跌幅、时间窗、入场、退出、止损。
结尾	免责声明 + 温和互动 + 站内承接	内容仅作研究方法；想看哪个指标，评论区说场景。

“一句话回测”是最强转化内容，要成为固定系列

它把工具独特性说清楚：用户给一句模糊想法，QuantEdge 补齐规则、跑出摘要、提示限制。

用户原话

“跌多了会反弹”

补齐字段

标的池 / 时间窗 / 触发条件 / 退出 / 成本

生成规则

当 A 条件出现，在 B 池内，以 C 入场，D 退出，E 风控

简版回测

胜率、盈亏比、最大回撤、交易次数、样本外、成本假设

下一步

保存策略 / 比较参数 / 查看完整报告

视频结构：0—3 秒给结论 → 3—20 秒展示原话变规则 → 20—60 秒展示简版回测摘要 → 60—90 秒提示风险与工具入口。

示例：把“跌多了会反弹”变成可测试规则

内容展示规则转换和风险限制，避免让用户误解为具体买卖建议。

模块	可直接用于笔记/短视频的表达
封面结论	“跌多了会反弹”这句话，先翻译成规则
用户原话	最近跌多了，后面会不会反弹？
字段补齐	跌多少算跌多？几天内跌？用什么标的池？何时入场？持有多久？何时退出？成本如何估计？
规则草案	当 20 日跌幅进入历史分位较低区间，在预设标的池内，次日开盘入场，持有 5 个交易日；设置成本、止损和退出规则。
回测摘要卡	展示胜率、盈亏比、最大回撤、交易次数、手续费滑点、样本内/样本外表现，不展示收益承诺。
结尾动作	用自己的想法套这个格式；站内查看工具说明。

一句话回测前，必须补齐 5 个核心字段

字段越清楚，生成的规则越可测试；内容要训练用户用“策略语言”表达想法。

原始想法	补齐后的输入句式	适合栏目
突破后追涨	在 A 标的池中，当近 20 日涨幅进入前 10%，成交量较 20 日均量放大 1.5 倍，次日入场，持有 5 日或跌破 5 日均线退出，计入成本。	一句话到回测 / 模板入口
RSI 超卖反弹	当 RSI(14) 低于 30 后回升到 35 以上，在 B 标的池中入场，持有 5 日；比较止损 3% 与 5% 两个版本，记录最大回撤。	策略翻译官 / 指标人话课
财报后反转	财报公告后 1 个交易日内下跌超过 X%，在数据已可得的时间点触发，持有 10 日；排除未来函数，记录样本数量和成本。	回测防坑所 / 策略病例本
行业轮动	每月末在行业 ETF 池中接近 3 个月动量排序，选择前 N 个，月度调仓；与宽基 benchmark 比较收益和回撤。	模板入口 / 工具流对比

每个选题至少落到一种可带走资产：清单、模板、对比、案例或工具演示

丰富度来自可执行结构，而不是更长的正文。

模板

检查表

第一次回测前，先填 7 个空：假设、标的、入场、退出、风控、成本、失效。

信任

病例卡

一个观点是否值得信：逻辑、证据、反证、适用边界。

流量

指标翻译

胜率、回撤、夏普、benchmark 用人话解释，并给误判场景。

收藏

防坑清单

未来函数、手续费滑点、幸存者偏差、样本外、参数挖矿。

对比

工具对比

TradingView、Excel、Python、ChatGPT、QuantEdge 各适合哪一步。

转化

workflow 演示

一句话输入 → 规则草案 → 简版回测 → 多版本比较 → 保存复盘。

表达风格：开头像网友，收尾像投研

标题可以有反差，正文必须回到规则、样本、成本、风险和失效条件。

类型	可直接用的开头
反常识	胜率高不一定赚钱，回测漂亮也不一定能上实盘。
反常识	最危险的策略，往往是看起来最稳定的那种。
风险提示	如果回测没算手续费，这份结果至少先打折看。
风险提示	参数越调越好看时，过拟合可能正在招手。
信息差	专业交易员看策略，第一眼通常看它怎么失效。
信息差	问 AI 的关键不是“买不买”，而是规则、验证和失效条件。
场景代入	看到一个观点，截图、收藏、转发，然后就没有然后了。
人话解释	这个指标翻译成成人话就是一句：你扛不扛得住。

样稿：胜率高 \neq 策略好

这条内容适合做流量款，重点看点击率、收藏率、完读率和评论问题质量。

模块	内容
封面字	胜率高 \neq 策略好
第一行结论	胜率只能说明赢了几次，不能说明每次输多惨。
正文干货	<ul style="list-style-type: none"> ① 胜率要和盈亏比、最大回撤、交易次数一起看。 ② 一个策略 10 次赢 7 次，但 3 次亏损吞掉前面收益，它的风险结构很脆。 ③ 检查顺序：胜率 \rightarrow 单次平均盈亏 \rightarrow 最大回撤 \rightarrow 手续费滑点 \rightarrow 样本外表现。
结尾/CTA	这只是策略体检方法，不构成投资建议。下篇拆“最大回撤到底怎么看”。

样稿：AI 不是许愿池，问它这 3 个问题

这条内容兼具流量与转化，重点引导用户把模糊想法写成可测试规则。

模块	内容
封面字	AI 不是许愿池
第一行结论	好的 AI 问法，不是问明天能不能买，而是问一个想法怎么验证。
正文干货	<ul style="list-style-type: none"> ① 这句话能不能变成明确交易规则？ ② 需要哪些历史数据验证？ ③ 什么情况下这个逻辑会失效？ 示例：把“追涨行不行”改成“过去 20 日涨幅进入前 10%，成交量放大 1.5 倍后，未来 5 日风险收益如何检验？”
结尾/CTA	评论区写一个模糊交易想法，账号选择共性场景公开拆成规则。

样稿: benchmark 不是摆设

这条内容适合做信任款, 让用户理解“有参照物”才有评价意义。

模块	内容
封面字	要有参照物
第一行结论	一个策略看起来涨了, 不代表它真的有价值。
正文干货	<ul style="list-style-type: none">① 没有 benchmark, 就像考试不告诉满分。② 至少比较: 同市场宽基、同风险暴露、同持有周期、扣成本后的结果。③ 如果策略只是承担了更大风险换来更大波动, 它未必比简单持有更好。
结尾/CTA	这篇讲评价方法, 不代表对任何市场或品种的判断。

样稿：从一句“突破后追涨”到可回测规则

这条内容作为转化款，目标是主页访问、模板体验、首次生成和首次回测。

模块	内容
封面字	一句话到回测
第一行结论	“突破后追涨”只有补齐条件，才能进入回测。
正文干货	原话：突破后追涨。 补齐：突破的定义、标的池、成交量确认、入场方式、持有期、退出条件、止损、成本。 可回测句式：当近 20 日创新高且成交量放大 1.5 倍，在预设标的池内次日入场，持有 5 日或跌破 5 日均线退出，并记录胜率、盈亏比、最大回撤和交易次数。
结尾/CTA	站内查看工具说明；先跑自己的想法，再决定是否继续研究。

金融内容要把表达转回研究方法、历史样本和风险条件

固定规则：不展示具体买卖点、不承诺收益、不晒账户；所有结果都以研究辅助方式呈现。

高风险表达	推荐口径
“今天 XX 可以买 / 明天 XX 会涨 / 跟上吃肉”	以某类策略为例，说明如何把观点改写成可测试规则。
“稳赚、保本、翻倍、胜率 90%、内部模型预测”	历史样本里的某项指标较好，但需同时展示失效条件。
账户净值、实盘收益、夸张收益曲线	展示方法卡、流程图、风险清单、匿名示例指标。
“加微信/进群/私发代码/评论 1 领资料”	使用站内咨询、主页工具说明、公开评论征集共性问题。
未标注来源的“数据证明/专家说/机构结论”	说明数据口径、样本区间、假设条件；没有依据就删除。
收益排名/跟投名单	按规则完整度、风险控制、可复盘性做“研究素材榜”。

固定免责声明：内容仅用于说明策略研究、历史回测和风险识别方法，不构成投资建议、收益承诺或买卖依据。历史表现不代表未来结果。

评论区要沉淀共性问题，避免变成荐股咨询区

所有具体证券、买卖时点、收益预测类问题，统一转回规则、样本、风险和免责声明。

用户问题	回复口径
“XX 股票能不能买？”	我不能给具体买卖建议。可以把问题改成“这个观点怎么验证”：先看逻辑、数据、风险和失效条件。
“这个策略能赚钱吗？”	回测帮助理解历史样本中的表现和风险，不能保证未来；重点看假设、成本、回撤和样本外。
“能发代码/加群吗？”	评论区聚焦站外导流；可以看主页工具说明或站内咨询入口。
“这个指标怎么看？”	可以单独做人话版：它解决什么问题、容易误判在哪里、怎么和其他指标一起看。
“我有一个策略想法”	按这个格式写：标的范围、触发条件、持有周期、退出条件、风控条件；账号选择共性场景公开拆方法。

封面像“策略体检卡”，正文像“验证清单”

封面决定是否停下来，正文决定是否收藏，评论区决定是否形成下一条选题。

模板	封面结构	适合栏目	示例
反常识大字版	大字结论 + 小字解释 + 小图标	指标人话课、反常识避坑	胜率高 \neq 策略好 先看盈亏比和回撤
病例卡版	病症名称 + 诊断语 + 处方清单	交易想法急诊室、回测防坑所	参数过拟合 症状：越调越漂亮 处方：样本外检查
翻译器版	用户原话 \rightarrow 可回测规则	策略翻译官	“跌多了会反弹” \rightarrow 跌幅/周期/入场/退出
检查表版	标题 + 5 个勾选项	工具箱、回测方法论	第一次回测前，先填这 7 个空
对比版	错误问法 vs 推荐问法	AI prompt、工具演示	“明天买不买？” vs “这个假设怎么验证？”

05 选题库与首月执行

保留完整内容资产，首月按节奏验证选题、栏目和转化路径。

01 60 条选题库

02 首月 30 条发布计划

03 每周 6—7 条

04 每周至少 2 条策略翻译/模板入口

QuantEdge

流量选题 1-18: 交易想法、指标人话、回测防坑

前 18 条负责拉新和收藏，重点看点击率、浏览量、收藏率和完读率。

#	栏目	标题/开头	干货核心
1	交易想法急诊室	看到放量就冲？先问这 3 个问题	把放量拆成样本、条件、持续性和反例。
2	交易想法急诊室	“跌多了会反弹”到底怎么验证？	定义跌多、时间窗、入场退出和失败条件。
3	交易想法急诊室	突破策略最容易骗人的地方	假突破、成交量、回撤确认、成本。
4	交易想法急诊室	为什么你总在回测里赚钱、实盘里怀疑人生？	手续费、滑点、情绪执行、样本偏差。
5	交易想法急诊室	一个策略值不值得继续，先看这张表	七项体检表。
6	交易想法急诊室	看到 KOL 观点，我会先把它拆成 4 句	假设、证据、风险、反证。
7	指标人话课	胜率高，不等于策略好	胜率、盈亏比和回撤一起看。
8	指标人话课	最大回撤不是亏钱，是压力测试	回撤幅度、持续时间、恢复条件。
9	指标人话课	夏普比率到底在说人话里的什么？	每承担一份波动，换来多少回报。
10	指标人话课	交易次数太少，结果再美也别太信	样本量和置信度。
11	指标人话课	benchmark 不是摆设	没有参照物就无法判断策略价值。
12	指标人话课	收益看起来不错，为什么我还是不信？	分布、尾部风险、样本外。
13	回测防坑所	你可能在回测里偷看了答案	未来函数/当时是否可知。
14	回测防坑所	参数越调越好看，越要小心	过拟合和样本外。
15	回测防坑所	手续费不写，回测先打折	成本假设如何影响策略。
16	回测防坑所	幸存者偏差：只看活下来的样本很危险	历史股票池/退市样本。
17	回测防坑所	策略只在某一年有效，算不算有效？	市场环境分层。
18	回测防坑所	别用一个牛市证明自己很强	市场状态过滤。

流量选题 19—36: 策略翻译、反常识避坑、模板入口

这 18 条把“人话想法”训练成“可回测规则”，适合做系列化封面。

#	栏目	标题/开头	干货核心
19	策略翻译官	AI 不是许愿池, prompt 要这样写	把模糊观点变成规则。
20	策略翻译官	“低买高卖”怎么变成一句可回测规则?	入场/退出/风险条件。
21	策略翻译官	“财报后反转”怎么写成策略假设?	事件窗口和数据可得性。
22	策略翻译官	一句话生成策略前, 先补齐这 5 个词	标的池、周期、条件、退出、成本。
23	策略翻译官	别说“趋势好”, 说清楚趋势是什么	指标定义和阈值。
24	策略翻译官	同一个想法, 为什么 AI 跑出两个结果?	规则歧义和默认参数。
25	反常识避坑	最漂亮的回测, 可能最危险	过拟合和不可复现。
26	反常识避坑	策略不是越复杂越专业	复杂度和稳定性。
27	反常识避坑	亏损不一定说明策略错了	样本、周期和预期回撤。
28	反常识避坑	“连续盈利”不一定是好事	风险暴露和市场单边环境。
29	反常识避坑	别把运气当 alpha	随机性和重复验证。
30	反常识避坑	指标越多, 不代表判断越准	信息冗余和噪声。
31	模板入口	均线策略回测前, 先填这张表	均线参数、过滤条件和退出规则。
32	模板入口	RSI 超卖反弹, 不要只看一个数字	阈值、持有期、成本、止损。
33	模板入口	ETF 轮动策略最少要定义这 4 件事	池子、排序、调仓、风控。
34	模板入口	止损策略怎么回测才不自欺欺人?	触发方式、滑点和再入场。
35	模板入口	突破策略的三种失败条件	假突破、低量、环境过滤。
36	模板入口	一个策略复盘模板, 帮你少忘 5 件事	假设、规则、结果、风险、下一步。

信任选题 37—54：策略病例、回测方法论、工具流对比

信任款负责让用户相信账号专业、克制、有边界，重点看关注率和评论深度。

#	栏目	标题/开头	干货核心
37	策略病例本	一个观点说得很对，为什么我还是不建议直接信？	观点验证四问：逻辑、证据、反证、失效。
38	策略病例本	高净值用户最该防的不是错过行情	把焦虑从观点转移到证据。
39	策略病例本	顾问/KOL 的观点，怎么变成自己的判断？	观点拆解表。
40	策略病例本	看研报时，我最先找的不是结论	假设和风险提示。
41	策略病例本	一条策略建议，少了什么就不能信？	数据口径、样本、成本、反证。
42	策略病例本	“看起来专业”的话术，常见有哪几种？	伪专业表达识别。
43	回测方法论	一次合格回测至少要交代什么？	数据、样本、成本、规则、限制。
44	回测方法论	样本内和样本外，为什么要分开？	避免历史背答案。
45	回测方法论	策略失效时，应该复盘什么？	参数、环境、逻辑、执行。
46	回测方法论	怎样判断策略只是吃到市场风格？	市场状态和因子暴露。
47	回测方法论	回测结果应该怎么写成决策证据？	摘要、指标、假设、限制。
48	回测方法论	为什么要保存每一次策略版本？	复盘和可追溯。
49	工具流对比	Excel + Python + ChatGPT 为什么会越用越乱？	碎片化工作流的成本。
50	工具流对比	TradingView 脚本和自然语言回测各适合什么？	降低第一步门槛。
51	工具流对比	小团队研究会，如何不变成文件互传？	统一口径和版本管理。
52	工具流对比	从想法到回测，最浪费时间的是哪一步？	规则表达和重复调参。
53	工具流对比	为什么说“保存策略”比“生成策略”更重要？	留存和复盘。
54	工具流对比	把一个策略讲清楚，比跑出结果更难	策略说明模板。

转化选题 55—60：一句话回测、模板体验、挑战和工作流

转化款负责把用户带到站内咨询、主页工具说明、首次生成和首次回测。

#	栏目	标题/开头	干货核心
55	一句话到回测	从一句“突破后追涨”到可回测规则	展示输入、规则草案、简版指标、限制条件。
56	一句话到回测	30 秒生成第一个策略草案，真正要看什么？	看规则是否清楚。
57	模板体验	均线策略模板怎么用？	模板字段和修改方式。
58	模板体验	策略报告样例：哪些内容值得看？	假设、指标、风险、失效条件。
59	本周策略挑战	本周只拆一个主题：反转策略	用户提交场景，账号公开拆方法。
60	产品工作流	QuantEdge 到底帮你少走哪几步？	生成、回测、对比、保存、复盘。

首月目标：用 30 条内容完成定位验证、模板上量和首次转化

每周 6—7 条，前 10 天先测流量款，随后加入信任款和转化款；每周至少 2 条策略翻译/模板入口。

起号

第 1 周

定调：胜率、AI prompt、未来函数、KOL 观点、最大回撤、一句话回测。

验证

第 2 周

模板进入：参数过拟合、放量突破、合格回测、benchmark、均线模板、高净值防坑。

信任

第 3 周

信任加深：样本内外、复杂度、工具流对比、策略挑战。

转化

第 4—5 周

转化承接：止损模板、策略失效、财报后反转、 workflow 演示、月度复盘。

节奏原则	执行口径
选题结构	60% 流量款、30% 信任款、10% 转化款，避免连续产品广告。
系列心智	每周固定出现“策略翻译/模板入口”，让用户形成“这个号能把想法跑出来”的记忆。
转化口径	转化内容只引导站内咨询、主页工具说明和产品页面，避免站外暗号。
复盘方式	每周按内容类型查看点击率、收藏率、评论质量、主页访问和首次回测。

第 1—2 周：先测流量款，再加入信任与转化承接

前 13 条内容建立账号心智，并让用户看到“一句话到回测”的工具入口。

时间	漏斗	标题/封面钩子	栏目	干货点	CTA/备注
第1周 Day1	流量	胜率高，不等于策略好	指标人话课	胜率+盈亏比+回撤	评论想看哪个指标
第1周 Day2	流量	AI 不是许愿池，别问它明天买不买	策略翻译官	正确 prompt 三问	评论模糊想法
第1周 Day3	流量	你可能在回测里偷看了答案	回测防坑所	未来函数/当时是否可知	保存检查句
第1周 Day4	信任	观点不是证据：KOL 观点怎么验？	策略病例本	逻辑/证据/反证/失效	评论共性观点
第1周 Day5	流量	最大回撤：策略的脾气测试	指标人话课	回撤幅度+持续时间	下篇拆夏普
第1周 Day6	转化	一句“跌多了会反弹”怎么变成可回测规则？	一句话到回测	跌幅/周期/退出/成本	站内看工具说明
第2周 Day7	流量	参数越调越好看，越要小心	回测防坑所	过拟合+样本外	评论想看示例
第2周 Day8	流量	放量突破，先别急着冲	交易想法急诊室	放量定义/假突破/确认	评论场景
第2周 Day9	信任	一份合格回测至少要交代什么？	回测方法论	数据/样本/成本/规则/限制	公开检查表
第2周 Day10	流量	benchmark 不是摆设	指标人话课	参照物和风险暴露	下篇拆宽基参照
第2周 Day11	流量	均线策略回测前，先填这张表	模板入口	均线/过滤/退出	模板体验提示
第2周 Day12	信任	高净值最该防的不是错过行情	策略病例本	观点验证和焦虑管理	评论疑问
第2周 Day13	转化	从一句话到策略草案，少走哪几步？	产品 workflow	生成/回测/比较/保存	主页工具介绍

第 3 周：用方法论和挑战机制增强互动与信任

第 3 周开始加入样本内外、工具流对比和本周策略挑战，筛出高意图用户。

时间	漏斗	标题/封面钩子	栏目	干货点	CTA/备注
第3周 Day14	流量	交易次数太少，结果再美也别太信	指标人话课	样本量	评论拆样本
第3周 Day15	流量	RSI 超卖反弹，不要只看一个数字	模板入口	阈值/周期/风控	模板体验
第3周 Day16	信任	样本内和样本外，为什么要分开？	回测方法论	历史背答案	收藏检查表
第3周 Day17	流量	策略不是越复杂越专业	反常识避坑	复杂度/稳定性	评论看法
第3周 Day18	信任	小团队投研为什么总变成 Excel 群聊？	工具流对比	版本/假设/结果沉淀	站内咨询
第3周 Day19	流量	别把运气当 alpha	反常识避坑	随机性/重复验证	评论共性
第3周 Day20	转化	本周策略挑战：只拆反转策略	本周策略挑战	用户提交场景，不提交代码	站内公开拆

第 4—5 周：用 workflow 演示和月度复盘承接转化

第 4—5 周强化模板、策略失效、工具流对比、产品 workflow 和月度复盘。

时间	漏斗	标题/封面钩子	栏目	干货点	CTA/备注
第4周 Day21	流量	止损策略怎么回测才不自欺欺人？	模板入口	触发方式/滑点/再入场	模板体验
第4周 Day22	信任	策略失效时，先复盘这 4 件事	回测方法论	参数/环境/逻辑/执行	评论场景
第4周 Day23	流量	财报后反转，怎么写成策略假设？	策略翻译官	事件窗口/数据可得性	公开拆方法
第4周 Day24	流量	只在牛市有效的策略，算不算好？	回测防坑所	市场环境分层	下篇拆过滤
第4周 Day25	信任	TradingView、Excel、Python、AI 各适合哪一步？	工具流对比	工具分工	评论 workflow
第4周 Day26	流量	一个策略复盘模板，少忘 5 件事	交易员工具箱	假设/规则/结果/风险/下一步	公开模板
第4周 Day27	转化	QuantEdge 帮你把想法跑出来，不替你下注	产品 workflow	定位声明+流程演示	主页工具说明
第5周 Day28	流量	同一个想法，为什么 AI 跑出两个结果？	策略翻译官	规则歧义/默认参数	评论改写
第5周 Day29	信任	策略报告样例：哪些内容值得看？	模板体验	假设/指标/风险/限制	站内查看样例
第5周 Day30	转化	本月复盘：5 个回测坑	月度复盘	合集+方法总结	下一月选题投票

07 数据闭环与推进节奏

每一类内容都有自己的主指标，数据监控和 A/B Test 共同决定后续动作。

01 90 天推进节奏

02 数据监控指标

03 A/B Test 计划

04 周复盘与发布检查表

QuantEdge

90 天目标：先验证内容—工具路径，再逐步放大

核心判断：用户愿意看、愿意试、会回来、愿意付费。

阶段	内容重点	产出	判断指标
0—14 天：账号定调	反常识、指标人话课、回测防坑，建立“验证”心智	12—15 条笔记，测试 4 类 Hook	点击、完读、收藏、评论问题质量
15—30 天：模板上量	均线、RSI、突破、轮动、止损等模板化内容	30 条首月内容；沉淀 10 个高频模板	主页访问、模板相关评论、站内咨询
31—60 天：挑战机制	每周策略挑战，用户提交场景，账号公开拆方法	4 次周挑战，2 个策略合集	回访、连续评论、提交场景数量
61—90 天：转化验证	产品 workflow 演示、报告样例、工具体验路径	6—8 条转化款，3 个完整案例	首次生成/首次回测、站内咨询、试用转化

放大前置条件：核心内容能带来主页访问，工具路径能完成首次生成/首次回测，评论区持续产生共性策略场景。

增长看板要同时看小红书内容数据和产品激活数据

内容只看流量会误判；核心是用户是否从笔记进入工具动作。

层级	指标	判断问题	对应优化
内容层	曝光、浏览、点击率、完读率、收藏率	封面标题和选题是否打中目标用户	A/B 测封面结论、标题关键词和第一行
互动层	评论问题质量、关注率、主页访问、二次访问	用户是否相信账号、是否愿意了解工具	补方法清单、案例、系列合集和主页承接
工具层	模板使用、首次生成、首次回测、保存率	用户是否完成核心动作	缩短路径、增加默认模板、展示简版结果
转化层	站内咨询、报告查看、付费试用、复访	工具价值是否被持续感知	优化报告样例、付费层和复盘提醒

核心阈值

10 分钟内看到首次价值 | 24 小时内首回测 $\geq 40\%$ | 保存率 $\geq 30\%$ | 一周留存 $\geq 25\%$ | 试用后付费 $\geq 8\%$

内容复盘

高点击低收藏：补方法；高收藏低点击：换封面；高评论低转化：补主页入口；转化低：缩短工具路径。

数据监控先统一口径：同一指标按同一公式复盘

小红书看内容有效性，产品端看首次价值；单条笔记按 24h、72h、7d 三个节点复盘。

层级	指标	计算方式	主要用途
内容曝光	点击率	笔记点击 ÷ 封面曝光	判断封面、标题和选题是否打中目标用户
内容价值	收藏率	收藏数 ÷ 浏览量	判断清单、模板、方法论是否值得带走
阅读质量	完读率	完读人数 ÷ 浏览人数	判断正文结构、结论前置和图文密度是否合适
互动质量	有效评论率	有效评论数 ÷ 评论数	判断是否产生真实策略场景和可复用选题
承接效率	主页访问率	主页访问 ÷ 浏览量	判断 CTA、账号简介和置顶内容是否顺畅
工具激活	首次生成率 / 首回测率	完成生成或回测 ÷ 入口点击或生成	判断用户是否从内容进入“一句话回测”动作
留存沉淀	保存率 / 7 日复访率	保存策略 ÷ 完成回测；7 日复访 ÷ 首回测	判断工具是否进入用户的复盘 workflow

复盘节点

24h 看封面标题；72h 看收藏与评论；7d 看主页访问、首次生成和首回测。

分享率口径

交易/理财内容具备私密性，分享率用于观察额外传播。

不同内容看不同主指标，避免用一套标准误判

流量款看停留与收藏，信任款看关注与深评论，转化款看主页访问与工具动作。

内容类型	第一指标	辅助指标	达标信号	低于预期时怎么改
流量款	点击率、浏览量、收藏率	完读率、评论关键词	用户收藏检查表，评论提出同类策略场景	换封面标题；正文补清单、表格或示例
信任款	关注率、评论深度	主页访问、二次访问	用户开始问方法、指标、样本和风控边界	增加样本区间、风险边界和案例卡
转化款	主页访问率、模板使用、首次生成/回测	咨询质量、保存率	用户带着自己的想法进入工具体验	首页入口前置；增加默认模板和首屏示例
挑战/留存款	场景提交数、复访率、连续评论	策略保存、二次回测	用户每周提交场景，形成固定互动	固定主题，做合集，公开拆方法和模板

流量判断

点击率上升：包装有效
收藏率上升：干货资产有效
浏览量上升：推荐扩散有效

信任判断

关注率上升：账号心智有效
深评论增加：痛点真实
二次访问增加：系列感有效

转化判断

主页访问上升：CTA 有效
首次生成上升：入口有效
首回测上升：工具路径有效

A/B Test 按“封面—标题—正文—CTA—工具入口”逐层验证

每轮只测一个变量；胜出版本沉淀成模板，失败版本进入改写清单。

01 封面测试

变量：策略体检卡 / 大字反差 / 图表截图
主指标：点击率、浏览量
目标：找到最能让目标用户停下来的视觉。

02 标题测试

变量：反差标题 / 方法标题 / 搜索标题
主指标：点击率、收藏率
目标：兼顾推荐流量和搜索流量。

03 首屏测试

变量：结论前置 / 场景痛点 / 指标问题
主指标：完读率、收藏率
目标：提升正文进入率和可带走感。

04 内容资产测试

变量：表格模板 / 一句话回测示例
主指标：收藏率、有效评论率
目标：确定最容易沉淀为系列的格式。

05 CTA 测试

变量：评论征集 / 主页说明 / 模板体验
主指标：主页访问率、站内咨询
目标：找到合规且自然的承接方式。

06 工具入口测试

变量：示例输入 / 默认模板 / 简版结果
主指标：首次生成率、首回测率
目标：降低从内容到工具的第一步阻力。

执行规则

同栏目、同用户、相近发布时间；每周 2-3 组测试。24h 初判点击，72h 判断收藏与评论，7d 判断主页访问和工具动作。核心指标提升 15% 以上进入加码候选。

首月 A/B Test 计划：用 4 轮测试确定可复制模板

前两周测流量入口，第三周测信任表达，第四周测转化承接。

时间	测试对象	A 版本	B 版本	主指标	保留规则
第 1 周	封面信息密度	大字反差	策略体检卡	点击率、浏览量	高点击且收藏不明显下降
第 1 周	标题角度	情绪反差	方法结论	点击率、收藏率	点击和收藏综合更高
第 2 周	首屏表达	结论前置	场景代入	完读率、收藏率	收藏率高的版本优先保留
第 2 周	正文资产	5 步清单	表格模板	收藏率、有效评论率	能转成后续选题的版本保留
第 3 周	竞品对比表达	流程图	任务对比表	关注率、主页访问	高主页访问且评论边界清楚
第 3 周	一句话回测演示	静态图文	30-90 秒视频	主页访问、首次生成	工具动作更高的版本加码
第 4 周	CTA 承接	评论场景	主页工具说明	主页访问、咨询质量	高意图动作优先
第 4 周	主页承接	简版说明	模板入口置顶	入口点击、首回测	首回测更高的版本固化

每周输出：胜出模板 ×1 | 可改写选题 ×3 | 停发话术 ×1 | 下周测试假设 ×2

每周复盘用数据决定保留、加码、改写或停发

每周固定产出一张复盘表：单条数据、栏目均值、A/B 结论和下周动作。

数据表现	判断	下一步动作
浏览高、收藏高、评论具体	选题命中真实需求，可做系列化	扩写模板页、视频演示和工具入口
浏览高、收藏低、完读低	封面有吸引力，正文价值不足	补清单、表格、案例，并把结论前置
点击低、收藏高	内容价值强，包装弱	保留正文，重做 3 个封面标题测试
评论多但偏买卖咨询	边界表达需要前置	第一行加入研究辅助口径，评论区置顶免责声明
主页访问高、首次生成低	工具入口路径存在阻力	首页放输入框、示例输入和简版结果
首次生成高、首回测低	模板或参数不够清楚	增加默认模板、失败提示和样例参数
A/B 胜出版	变量通过验证	固化为栏目模板，下周继续复用

周会结论只保留三类：继续加码、改写再测、暂停发布；所有结论都要绑定一个数据指标。

每条内容发布前必须过 12 项检查

检查表保证内容既有网感、又有专业边界，并且能推动用户走向第一次生成/回测。

没有具体买入/卖出建议、目标价、买卖时点

没有“稳赚、翻倍、保本、闭眼买、跟上、内部”等诱导词

没有账户净值、实盘收益、夸张收益曲线

没有微信、电话、二维码、外链、暗号式导流

没有“评论 1 领资料、点赞收藏发模板”等强诱导互动

回测/样本/数据标明历史演示、假设条件和限制

标题和正文一致，结论没有夸大

包含固定免责声明或评论置顶声明

工具定位为研究辅助和策略验证证据

没有攻击竞品、攻击用户或制造恐慌

提供一张可带走的清单、模板或判断框架

内容能让目标用户更接近首次生成或首次回测

最终执行口径

QuantEdge 小红书账号靠“低门槛理解 + 专业筛选 + 可验证动作”建立心智。

前台像小红书

标题有情绪，封面有反差，
开头有人话。

后台像投研 SaaS

每条内容都能沉淀成模板、
FAQ、策略库或工具入口。

核心取舍

减少泛流量，提升精准收藏、
共性评论、主页访问和首次
回测。

长期优势

让用户先验证再决策，逐步
形成策略记录和复盘 workflow。

一句话结论：用有网感的表达吸引精准用户，用可理解的干货建立信任，用一句话回测把用户带到第一次工具体验。