

解码讯灵 AI :趋势·逻辑·

把握 GEO+AI Agent 万亿红利，赋能讯灵伙伴全域增长



- 核心数据支撑：IDC、艾瑞咨询、中国信通院、Gartner 等权威机构

课程概览

课程总目标

帮助大家了解GEO和智能体行业、底层逻辑。分享会销组织中的一些认知和经验。

核心背景

核心数据源自 IDC 等权威机构：AI 搜索用户破 5.1 亿，GEO 市场年增 67.8%，2027 年智能体普及率超 70%。课程以数据和案例为依托，通过六大模块层层拆解，为学员提供从认知到实操的全流程指引。

核心命题

- 1.认清 AI 浪潮不可逆趋势，解锁 GEO 万亿蓝海红利，回应“为何现在入局”的核心疑问；
- 2.明确 AI 转型与 AI Agent 落地路径，吃透讯灵 AI 搜索推广核心逻辑，解决“如何实操落地”的关键问题；
- 3.把握讯灵合作核心机遇，借助会销批量教育市场，实现“合作盈利 + 市场拓展”的双重突破。

目录

CONTENTS

- 01. 破局：AI已成为时代浪潮**
(认清趋势，建立认知)
- 02. 机遇：现在做GEO=10年前做SEO**
(挖掘价值，看到红利)
- 03. 必行：AI转型与AI Agent的生存必修课**
(明确路径，掌握方法)
- 04. 逻辑：讯灵 AI 推广的实战核心逻辑**
(吃透原理，落地实操)
- 05. 共赢：携手切分万亿红利蛋糕**
(找准定位，把握机会)

01

破局：AI 已成为时代浪潮

先帮大伙儿认清AI已经是挡不住的时代浪潮，建立对趋势的正确认知



1.1 国产 AI 大模型全球爆发，技术实力领跑行业

2024年12月中国大模型应用Deepseek-V3发布，
2025年1月20日 **起全球爆火！**



1.2 AI 用户规模指数级增长，全民渗透成定局

国产AI累计下载量：

8.73亿+

1

豆包 (估算约1.2亿次)、DeepSeek (估算约2亿次)
通义千问 (6亿次)、腾讯元宝 (估算约1500万次)
纳米AI (估算约3000万次)

国产AI月度活跃用户：

4.59亿+

2
真实

豆包 (1.57亿)、DeepSeek (亿级)、通义千问 (亿级)
腾讯元宝 (1000万-1亿)、纳米AI (1200万)

- **抖音** 月度活跃超4.5亿用了 2 年
- **微信** 月度活跃超4.5亿用了 3 年
- **百度** 月度活跃超4.5亿用了 13 年



抖音



Baidu 百度

AI 渗透生活，生活应用，节省时间，享受美好生活



问题：“你用AI选西瓜，那你的客户会不会用AI找供应商？”

当行为成为习惯，当未来可预见，决策就很简单

如果你的客户习惯用 AI 解决生活问题,自然也会用 AI 找供应商、找产品、找服务!同时,AI已经开始成为客户 付费决策 的关键入口!

——这不仅是趋势,更是习惯!

更好地体验，更精准地搜索

AI 搜索的核心价值 《用户与平台的双向选择》

1. 用户为什么选 AI 搜索？

- AI 能直接完成“阅读→分析→判断”全流程，给出精准答案。
- AI 可以全面理解你的意图和要求后，坚决执行你的指令。
- AI 执行效率高，小事秒回，大方案5-10分钟，为用户做决策提供有力帮助。
- AI 搜索答案无硬广，可信度与信息源更有保障。

2. 平台为什么推 AI 搜索？

- 平台以用户为核心，若不满足 AI 搜索需求，用户会流向竞品。

1.3 头部平台集体入局，AI 搜索成核心流量入口

从2025年1月起各互联网**头部平台-微信、百度、抖音、小红书**陆续将AI答案融入搜索结果页，并相继推出AI搜索



点击查看视频

传统平台AI应用总下载量与活跃用户数汇总

传统平台AI应用月活用户规模：

传统平台AI应用累计下载量：

10.72亿+ 6.99亿+

百度AI搜索 (3.22亿)、抖音AI搜索 (2.19亿)、微信AI搜索 (1.68亿)、阿里搜索AI (2亿+)、小红书AI (3亿+)

百度AI搜索 (估算约2.5亿次)、抖音AI搜索 (1555万次)、微信AI搜索 (估算约5000万次)、阿里搜索AI (4860万次)、小红书AI (估算约3.35亿次)

1.4 AI 重构用户决策习惯，流量入口彻底迁移

一个史上最大的
超级精准流量入口

豆包+Deepseek+文小言+元宝+纳米+通义
+百度AI搜索+抖音AI搜索+微信AI搜索+小红书AI搜索

>月活跃14亿



02

机遇：现在做 GEO=10 年前做 SEO

深挖GEO的万亿红利市场，核心就是想告诉大家，现在做GEO，就相当于十年前做SEO，都是抢占流量风口的好机会，早入局早赚钱。



核心概念：什么是GEO？

豆包的定义：GEO（生成式引擎优化）是AI时代的“SEO+SEM+内容营销”综合体，通过优化AI搜索场景下的内容呈现、关键词布局等，帮助企业抢占AI搜索推荐位，获取精准流量与线索。

【核心定义】GEO,也称为AI搜索优化，就是通过训练AI,让其在客户询问相关问题的时候，推荐我们和我们的产品。

对比传统营销方式，GEO有三大不可替代的优势：

- 第一，覆盖全景广。
- 第二，匹配超精准。
- 第三，长期更稳定。



把握AI时代机遇，站在巨人的肩膀上更容易看清远方



360公司（三六零）是中国领先的网络安全服务提供商，在数字安全领域具有显著优势，尤其在大模型安全、终端防护和安全解决方案方面处于行业前列

- 市场份额：EDR产品市场占有率超10%，排名第一；安全业务覆盖政府、金融、医疗等关键领域。

周鸿祎

AI正在杀死
传统互联网商业模式

把握AI时代机遇，站在巨人的肩膀上更容易看清远方

360总裁 周鸿祎

传统互联网正在被AI杀死。每天数十亿次点击没了，没有点击就没有流量，没有流量就没有

广告收入，支撑了互联网20年的商业基础正在被AI摧毁。AI已经能够识别用户每一个问题背后的商业价

值。未来10年的红利根本不在广告位，而在谁能把产品和服务接入AI的对话路径，谁就

能分走第一波AI红利呀，

下一个风口就是让你的服务成为AI推荐的首选答案

为什么现在做 GEO=10 年前做 SEO?

2.1 全行业 GEO 需求爆发，85% 蓝海市场待挖掘

做生意的核心是什么？其实就是需求！没有需求的赛道，再努力也是徒劳，再坚持也是白费；而需求爆发的赛道，顺势而为就能事半功倍

蓝海市场核心数据（艾瑞咨询2025年11月）

- 企业对GEO服务的需求增长率：**45%**
- 计划将GEO投入占比提升至营销预算20%以上的企业：**30%**
- GEO服务商覆盖潜在客户比例：**仅15%**
- 待挖掘蓝海市场比例：**85%**

- 意味着你现在入局，几乎没有竞争对手；
- 意味着你可以轻松开拓市场，快速积累客户；
- 意味着你能赚得盆满钵满！就像在一片肥沃的土地上，只有在这各位耕耘，遍地都是机会！

2.1 全行业 GEO 需求爆发，85% 蓝海市场待挖掘

行业	市场规模	核心效果数据	客户案例	数据来源
金融	98亿元	有效咨询增190%，获客成本降38%	招商银行理财业务GEO优化，月咨询量增210%	IDC
医疗	82亿元	首条展现率提3.9倍，合规率97%+	北京协和医院骨科布局后，在线问诊量升3倍	中国信通院
制造业	72亿元	精准询盘增200%，销售周期缩35%	三一重工优化后，采购商询盘转化率升40%	工信部+头豹研究院，
教育	增速82%	获客成本降60%，询盘增280%	新东方职业教育平台GEO投入后，获客成本从1200元降至480元	艾瑞咨询
本地生活	-	客流增30%，营收提20%	海底捞火锅连锁优化后，周末客流环比增35%	SimilarWeb

风险警示与时代红利



风险警示 (Gartner 2025年11月) :

2026年底, 未布局GEO的企业在搜索流量获取上的差距将扩大至**3倍以上**;

2027年, GEO将成为企业营销标配 (如现在的官网、公众号), 不做则丢流量、**被淘汰**

结论: 不做GEO, 就意味着失去客户、失去市场。现在85%的市场空间正在敞开, 40%的需求正在爆发式增长, 这样的机遇, 人生又能碰到几次?



2.2 GEO ROI 碾压传统营销，降本增效数据实证

做生意，终究要回归投入产出比，落到赚钱两个字上

传统营销渠道彻底失效，企业急需替代方案

渠道	核心痛点数据	典型案例	数据来源
搜索引擎营销 (SEM)	每次点击成本 (CPC) 环比涨 15%，每条线索成本 (CPL) 达 28-50 元，投资回报率 (ROI) 1:3	京东商城 Q4 搜索引擎营销 (SEM) 投入增 20%，转化量仅增 5%	CTR+头豹研究院
信息流广告	转化率不足 2%，有效线索占比 < 30%	新东方在线信息流有效线索成本破 1500 元/条	SimilarWeb
传统搜索引擎优化 (SEO)	流量占比降至 35%，首页占比仅 12%	阿里巴巴国际站传统搜索引擎优化 (SEO) 流量年降 40%	头豹研究院

2.3 企业预算向 GEO 迁移，传统渠道持续收缩

做商业的都懂得一个道理：钱往哪里流，机遇就在哪里！GEO 势不可挡

GEO 投入占比逐年攀升

2024年：企业生成式引擎优化（GEO）投入占营销预算比例9%；
2025年：占比提升至18%—23%；
2026年：预测占比将突破30%（头豹研究院数据）。

中小微企业 GEO 需求爆发

2025年Q4中小微企业轻量化GEO订单量：较2025年Q1增长210%（艾瑞咨询）；
增速差异：中型企业GEO订单增速（85%）高于大型企业（62%）23个百分点。

传统营销渠道预算持续收缩

搜索引擎营销（SEM）：同比下降12%；传统搜索引擎优化（SEO）：占比从42%降至28%；传统广告（如户外广告、电视广告）：预算下降18%，为近五年最大降幅。

经GEO降本增效效果显著，权威数据验证ROI行业领先

50%—60% 65%—110% 1:8-1:20 18-24个月

获客成本显著降低

医美行业： GEO线索CPL从300元降至150元，降幅50%；
素质教育机构： 获客成本从1200元/人降至480元/人，降幅60%；
本地生活服务： 单次到店成本从80元降至32元，降幅60%；
跨境电商（小语种）： GEO优化后线索CPL从200元降至80元，降幅60%，一年可节省营销成本超200万；
制造业： GEO单位获客成本仅0.86元，较SEM（1.32元）、传统SEO（1.1元）优势明显（艾瑞咨询2025年Q4实测+头豹研究院）。

转化效率大幅提升

内容引用： GEO优化内容的AI引用率平均提升65%—110%，核心关键词TOP3占比达85%；
品牌影响： 品牌提及率从9%提升至42%，用户主动品牌搜索量增长152%（中国信通院《2025年GEO服务能力评估白皮书》）；
线索质量： AI搜索潜在客户质量评分7.8/10（远超社交广告5.2/10），GEO渠道线索有效率72%（较SEM高44个百分点，较信息流广告高52个百分点）（Forrester调研）；
跨境表现： 跨境品牌通过GEO优化200+语言关键词，AI搜索流量平均增长120%，询盘转化率提升40%以上（Ahrefs数据）。

投资回报比行业领先

行业平均ROI： 1:8-1:20（远超SEM 1:3、传统SEO 1:4、信息流广告1:2）；
细分行业峰值： 跨境GEO ROI最高1:25，金融行业1:18、制造业1:14，本地生活服务1:12（均为传统营销渠道的3-5倍）（头豹研究院《2025 GEO行业价值报告》）。

复利效应突出

GEO优化平均有效周期： 18-24个月，一旦建立“权威权重”，后续即使减少50%投入，仍能长期占据推荐位；
对比传统渠道： SEM、信息流广告“停投即停效”，传统SEO有效周期仅12个月，GEO长期成本优势显著。

结论：

**客户在哪里，业务就应该在哪里；客户的钱花在哪里，我们的机会就在哪里。
当企业预算疯狂向GEO转移，当中小型企业需求爆发，我们能做的就是顺势
而为，抢占蓝海万亿市场！**

2.4 国家 + 地方政策双重护航，降低入局门槛

如果市场需求是GEO发展的内生动力，那么国家政策就是GEO崛起的外部推力。

(一) 战略扶持+合规保障，GEO发展有“尚方宝剑” 国家层面四大核心政策

政策类型	具体政策及文件 (发布时间)	核心支持方向
战略定位	2025政府工作报告 (国务院) + 《人工智能+行动意见》 (科技部、工信部, 2025.8)	明确20个人工智能 (AI) +重点行业, 生成式引擎优化 (GEO) 纳入营销创新场景
合规保障	《生成式AI服务管理暂行办法》 (国家网信办、工信部、公安部等, 2023.7)	明确内容标注、数据安全底线, 合规企业享政策倾斜
资金支持	国家AI产业基金 (财政部、发改委牵头, 超1000亿元, 2025.3扩容)	专项扶持生成式引擎优化 (GEO) 研发, 中小企业补贴比例提高10%
标准研制	《生成式引擎优化服务能力评价要求》 (工信部, 2025.3)	参与标准制定企业最高奖100万, 优先获补贴



(二) 地方政府真金白银补贴，降低企业投入成本

省份	核心补贴政策	最高补贴	申请条件	申领渠道及周期
广东	标杆项目补30%， 跨境额外补20%	800万元	年营收超2000万，AI投入占比超5%	粤省事小程序， 3个月
北京	人工智能 (AI) 搜索创新平台补贴+ 税收减免	300万元	注册满1年，高新技术企业优先	北京通APP， 2个月
上海	企业级方案补30%， 强监管行业额外补20%	500万元	合规备案，有2个以上成功案例	大数据中心官网， 1.5个月
四川	首版次软件补贴+ 重点项目资助	1000万元	项目周期≤3年，研发投入超100万	天府通办小程序， 2.5个月



政策红利测算案例（广东案例）

企业情况：年营收5000万元，投入**100万**元用于生成式引擎优化（GEO）

可享红利：

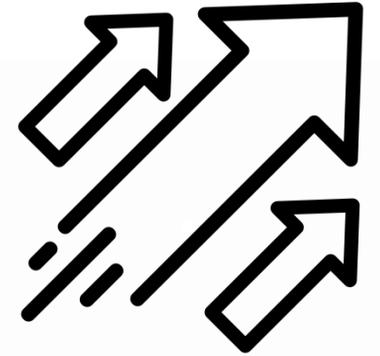
- a. 国家研发费用加计扣除：43.75万元
- b. 地方补贴（按广东政策）：30万元
- c. 设备购置补贴：5万元

总红利金额：78.75万元

企业实际投入：100万元 - 78.75万元 = **21.25万元**

时代红利复刻

- 流量红利类比：10年前先做SEO者抢占网页搜索流量红利，如今AI搜索替代传统搜索的速度，比移动互联网替代PC互联网快5倍。
- 核心价值：GEO是AI时代不可逆的财富风口，当前AI搜索月活跃用户达4.2亿（IDC数据），不做GEO即主动放弃这部分精准客户。



- 历史的机遇不会等待犹豫者，时代的红利从来不会眷顾观望者！
- 如果你十年前错过了SEO，我们遗憾了十年；今天面对GEO这片更大的蓝海，我们还要错过吗？
- 我相信，答案一定是否定的！
- 如果你没有十年前错过了SEO，；更加不能错过今天的GEO！

03

必行：AI 转型与 AI Agent 的生存必修课

明确AI转型和AI Agent落地的重要性，这已经不是“选不选”的问题，而是企业生存的必修课，不转型就可能被市场淘汰；



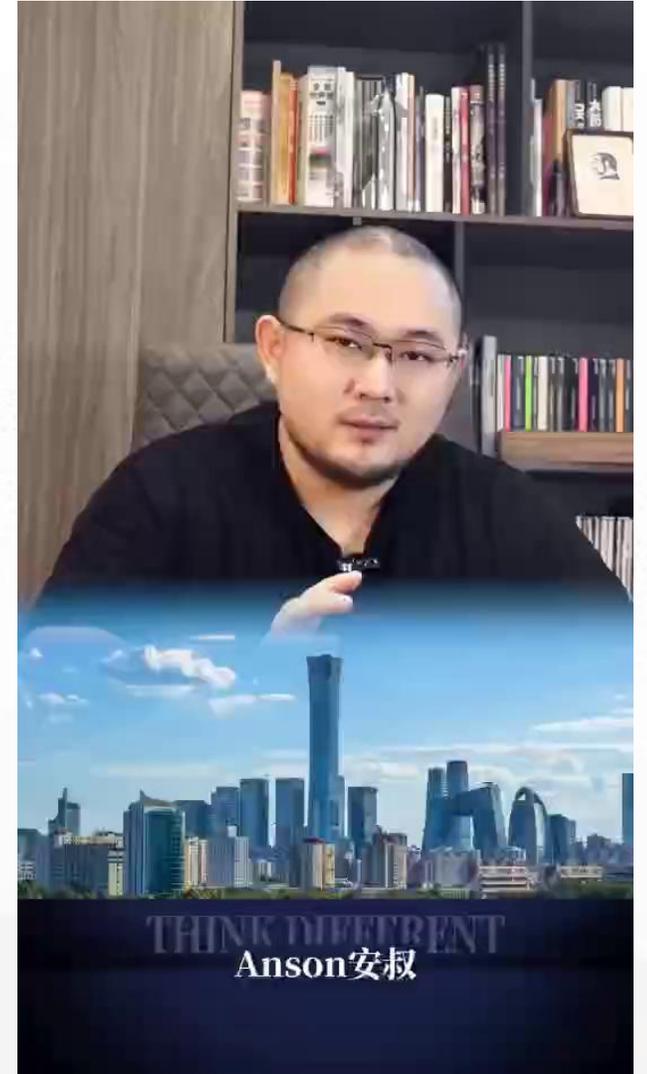
3.1 国务院 “三步走” 战略：AI 转型从 “可选” 变 “必需”

2025年8月26日《国务院关于深入实施“人工智能+”行动的意见》明确：

- 2027年（转型生死线）：新一代智能终端、智能体在6大重点领域应用普及率超70%，实现广泛融合；未完成基础转型的规模以上企业，无法参与政府采购、行业招投标
- 2030年：普及率提升至90%以上，智能经济成为国民经济重要增长极
- 2035年：全面步入智能经济和智能社会新阶段

官方定性：这不是鼓励性建议，是“重构产业竞争力”的国家战略

!



三步走转型规划+反面案例警示

1. 2025-2027年（仅剩2年窗口期）：

AI Agent覆盖70%规模以上企业基础业务场景（财务报销、客户接待、订单处理）

反面案例：宁波华翔（汽车零部件龙头）2024年未及时适配AI验收标准，错失1200万宁波市级技改补贴（来源：宁波市工信局2024技改补贴公示）



三步走转型规划+反面案例警示

2028-2030年（转型深水区）：AI驱动决策占比不低于60%

永辉超市（传统连锁商超）2025年Q3因依赖人工选品，中秋礼盒滞销积压损失800万，同期AI转型竞品盒马鲜生通过消费数据预测，库存周转率提升40%
(来源：永辉超市2025年Q3财报/盒马鲜生数字化转型白皮书)



2030年后（淘汰分水岭）：

“智能原生企业” 垄断市场

浙江远大（传统外贸公司）因未转型，2031年无法对接阿里国际站AI通关系统，丢失80%东南亚订单

(来源：浙江省外贸企业转型调研2031)



3.2 AI Agent 技术成熟落地，全场景替代人工提效（技术+市场+验证）

技术成熟度 关键指标

- 开源底座：DeepSeek V3.2等核心大模型开源，技术门槛大幅降低
- 部署周期：中小企业平均7-15天可完成基础AI Agent部署（较2024年缩短60%）
- 适配成本：行业平均适配成本较2024年下降45%，中小微企业可承担

市场规模 与增长潜力

- 2025年中国AI Agent市场规模：5040亿美元
- 2030年中国AI Agent市场规模预测：8万亿美元
- 入场机遇：现在入场可抢占42%的全球市场份额，滞后1年将错失百亿级增量市场
(来源：中国信通院《人工智能产业发展报告2025》)

落地佐证

- 世界500强企业中有85%（如华为、沃尔玛）已使用AI Agent替代30%的基础岗位（如数据录入、初级客服）；
- 国内制造企业中，68%的头部企业实现了“车间无人巡检+AI质量检测”，人工成本降低40%，检测准确率提升至99.2%。

3.3 不转型即淘汰：AI 与传统企业的 3-5倍 “死亡鸿沟”（核心差距）

对比维度	传统企业	AI驱动企业	差距倍数	案例摘要
决策效率	人工调研+层级审批，周期1-3个月，失误率高	AI实时分析，分钟级响应，准确率≥85%	3-5倍	盒马AI选品：滞销率8% vs 传统商超32%，销售额反超2.8倍
生产效能	人工操作，停机损失5-8万/日，人均产值50万	AI预测维护，人机协同，人均产值200万	3-4倍	三一灯塔工厂：人均产值超传统2.8倍，年省成本1.2亿
客户服务	人工客服日均300人次，复购率 < 20%	AI客服日均1.5万次，复购率 > 45%	4-5倍	新东方在线：AI助手服务学员数×5，续课率68% vs 35%
创新迭代	研发周期12-18个月，模式固化	AI辅助研发，周期缩短60%，快速迭代	3-5倍	比亚迪：新品周期6个月 vs 传统18个月，月销1.5万 vs 2000辆

警示：3-5 倍 “死亡鸿沟” 已形成，AI 企业以效率碾压传统对手，转型滞后 = 主动放弃市场，年内未转型，将面临客户流失、订单萎缩、利润下滑的生死危机。

3.3 不转型即淘汰：AI 与传统企业的“死亡鸿沟”（淘汰预警）

淘汰不是“遥远预言”，IDC 2025年Q3预测——2026年中小企业AI部署率将破50%，现在不转型，明年就被同行甩在身后

行业“淘汰预警仪表盘”（IDC 2025年Q3最新数据）

预警维度	核心数据/案例	风险等级
重点行业渗透率	月增23% 金融58%、电商45%、制造42%；医疗/教育即将“跳涨”，滞后失先发优势	高
客户选择变化	62% B2B采购方将“AI能力”列为核心评估指标	高
订单丢失案例	三一重工（传统机械）2025年因无AI远程运维，丢失3个百万级海外订单（IDC制造业报告）	极高
政策红利倒计时	国家补贴覆盖率82%，2026年底收紧；双汇食品因2025年申请晚，补贴从55%降30%，多付200万（财政部政策： 点击查看 ）	中高
淘汰案例实证	国务院2027年设准入限制；淄博2024年15%传统企业被并购（如魏桥纺织无AI质检，被恒力低价收购）	极高

IDC早就给出了预警：2026年，中小企业的AI部署率将突破52%；到2027年，未转型的企业会直接失去政府订单！

这就是赤裸裸的现实——落后就要挨打，不转型就会被淘汰！

3.4 政策补贴红利：企业转型最高降本 75%（国家三重护航）

国家构建“战略引领+资金扶持+合规兜底”三重体系，为企业AI转型扫清障碍、减轻压力、规避风险，实现“有方向、有资金、无顾虑”

保障维度	核心政策/措施	关键支撑（数据/链接）
战略引领	<ol style="list-style-type: none"> 三大政策协同：《人工智能+行动意见》《智能原生企业培育计划》《“十四五”数字经济规划》 工信部“一企一策”指导 发改委纳入新基建项目库 	<ul style="list-style-type: none"> 2025年指导5000家企业 信贷支持超5000亿元 政策
资金扶持	<ol style="list-style-type: none"> 专项基金：国家2000亿+地方3000亿 项目补贴：单个企业最高5000万元 税收优惠：研发费用加计扣除200%，AI设备加速折旧 信贷：年利率3.2%，最长8年无抵押贷款 	<ul style="list-style-type: none"> 补贴覆盖率60% 税收政策 利率较普通低1.5个点
合规兜底	<ol style="list-style-type: none"> 合规体系：《智能代理服务管理办法》《数据安全法》等 备案绿色通道：10个工作日完成 风险防控：免费合规咨询+操作指南 	<ul style="list-style-type: none"> 备案通过率98% 合规投诉率降70% 全流程合规边界明确

3.4 政策补贴红利：企业转型最高降本 75%（地方补贴+案例）

重点省市	补贴核心亮点	政策链接/查询
广东	基础补贴40%+跨境额外20%+专精特新叠加15%，最高55%（单企上限1亿）	各地市工信厅官网
上海	管理决策场景最高补1.2亿，场地租赁年补500万，审批周期缩60%	各地市工信厅官网
江苏	设备采购补50%，服务外包补35%，税收地方留存50%返还（3年），上限6000万	各地市工信厅官网
浙江	首单补30%（上限3000万），运营年补100万（2年），支持人才培养	各地市工信厅官网
四川	本地采购额外补10%，专精特新上浮10%，通过率95%，拨付周期≤1月	各地市工信厅官网

案例	企业类型/投入	国家+地方支持	实际投入	降本效果
案例 1	广东专精特新制造企业，投入1000万	所得税抵扣500万+地方补贴550万	-50万（政府倒贴）	超100%
案例 2	上海电商企业，投入800万	所得税抵扣400万+地方补贴400万	0元（零成本）	100%

01

全国31省市同步出台配套补贴，“国家+地方”叠加最高降本75%，部分企业实现“零成本转型”甚至“政府倒贴”

核心结论——经验主义退场，数据智能主导商业未来

经验主义的棺材已钉上最后一颗钉——2025-2027年是“转型逃生门”，政策、技术、成本都站在现在转型的企业这边，错过即永失

转型层面	经验/人工/人力局限	AI数据智能优势	来源
战略	沃尔玛中国经验备货，2025春节零食礼盒滞销损失300万，预判准确率42%	山姆AI分析数据推健康礼盒，销量增25%，预判准确率85%	沃尔玛复盘
管理	美的人工分配客户，信息失真率30%，人均产出50万/年	阿里AI中台自动跟进，人均产出86万/年，管理成本降53%	阿里案例
执行	南京银行人工客服日均2000单，满意度72%，错误率8%	招行AI客服日均2万单，满意度95%，错误率0.3%	银行业报告

04

逻辑：讯灵AI为AI推广而生的实战利器

章节目标：吃透讯灵 AI 搜索推广的技术原理、核心标准与实操流程，掌握 GEO 内容打造、权威背书、优化迭代的关键方法，具备为客户落地 GEO 服务的基础能力。



11 AI 发展的机会——让AI大模型 推荐你

01

读懂你

塑造品牌实力;
挖掘品牌优势;
凸显解决能力;

02

认可你

找到客户问题;
撰写优质文章;

03

信任你

权重网站推荐;
网络口碑优异;

04

推荐你

把握客户痛点;
贴合具体需求;

13 AI 为什么会推荐？ AI 的 “读懂” 逻辑

技术基础：BERT 预训练模型（双向语义理解）——AI 读 “句子意图”，不是 “关键词数量”

举例：

- 用户提问：“东莞哪家纺织器材耐磨？”→AI 理解为 “需要‘耐磨度高’的东莞纺织器材供应商”
- 无效内容（文字堆叠）：“东莞纺织器材，我们的纺织器材耐磨，纺织器材定制找我们”→AI 无法关联 “耐磨度标准”“解决的痛点”
- 有效内容（GEO 生成）：“东莞 XX 纺织器材耐磨度达 GB/T 3985-2018 一级标准（行业仅 3% 达标），深圳 XX 服装厂用后，每月损耗从 500kg 降至 400kg”→AI 读懂 “能解决用户‘耐磨’需求”

14 AI 为什么会推荐? AI 的 “认可” 逻辑

技术基础：余弦相似度算法（0-1 分， ≥ 0.8 分才可能被推荐）——AI 看 “需求匹配度”，不是 “内容长度”

举例：

- 用户核心需求：“找售后响应快的机械厂家”（关键词：售后、响应时间）
- 低匹配内容（0.3 分）：“我们售后好，机械质量棒，欢迎咨询”→无具体 “响应时间”，无法匹配需求
- 高匹配内容（0.9 分）：“我们机械售后 24 小时响应，比同行快 3 天（同行平均 72 小时），苏州 XX 工厂上周报修，2 小时上门解决”→含 “响应时间”“对比优势”，精准匹配需求

15 AI 为什么会推荐？AI 的“信任”逻辑

技术基础：AI 对内容来源的“可信度评分”（0-100 分）—— 权威平台发布的内容，AI 更信任

评分依据：

- 平台权威性：《搜狐网》（权重 92） > 个人博客（权重 30）
- 内容合规性：有检测报告 / 客户案例（合规） > 夸大宣传（违规）
- 历史引用率：该平台内容被 AI 推荐过 1000 + 次（高引用） > 首次发布（低引用）

效果差异：

- 普通平台（个人网站）：内容发布后，AI 抓取频率 < 1 次 / 周，推荐次数 ≈ 0
- 权威平台（《搜狐网》）：内容发布后，AI 抓取频率 ≥ 3 次 / 天，推荐优先级 + 30%

16 讯灵AI四步实现 AI 推荐

第一步：AI 画像 —— 让 AI “读懂” 企业优势（技术实现）

三维定位：

- 品牌硬实力：OCR 识别 ISO9001 等 86 类资质，生成“可信度标签”（如“ISO 认证→可信度 + 20 分”）
- 业务差异化：基于 1.2 亿条行业语料，提取“人无我有”优势（如“纺织器材耐磨度 > 2000 次摩擦”）
- 痛点解决力：TF-IDF 算法分析用户高频提问，匹配解决方案（如“包装机行业匹配‘产能 1000 件 / 天’”）

案例：深圳纺织器材客户画像标签→AI 语义匹配分数 92 分（同行平均 65 分）



17 讯灵AI四步实现 AI 推荐

第二步：AI 备课 —— 让 AI “认可” 内容匹配度（执行标准）

核心动作：

- 提炼蒸馏词：LDA 主题模型分析 10 万 + 行业提问，筛选 “高搜索 (≥500 次 / 月) + 高转化 (≥8%) ” 词 (如 “东莞纺织器材 耐磨测试标准”)
- 生成内容：SCQA 结构 (情境 - 冲突 - 疑问 - 答案) ， 含≥2 个数据 + 1 个案例 (如 “深圳 XX 厂用后损耗降 20%”)

效果：AI 引用完整度 91% (同行平均 45%)



18 讯灵AI四步实现 AI 推荐 (2/2: 信任 + 优化)

第三步：AI 授课 —— 让 AI “信任” 内容来源（资源明细）

- 权威媒体投放（每行业 200-300 家）：
- 行业门户：《中国纺织网》（权重 92）、《机械工业联合会官网》（权重 95）→AI 抓取≥3 次 / 天
- B2B 平台：爱采购（88）、中国制造网（85）→缩短获客链路 30%
- 官方媒体：《深圳新闻网》（98）、《中国中小企业服务平台》（96）→AI 标记“政府背书”
- 案例：广州排水设施客户在《中国水利工程网》发布方案→72 小时内被豆包引用 127 次，询盘 23 个



19 讯灵AI四步实现 AI 推荐 (2/2: 信任 + 优化)

第四步：AI 成绩单 —— 让 AI “持续推荐” (优化机制)

- 监测维度：
- 推荐次数：6 大 AI 平台实时抓取 (精确到“提及企业名称”次数)
- 意向占比：情感分析识别“高意向提问” (如“多少钱”占比 $\geq 60\%$ 为优质)
- 线索来源：UTM 参数追踪“哪个词带询盘” (如“定制周期”带 30 个询盘)
- 优化：月推荐量 < 3000 次 \rightarrow 48 小时内加发 20 家媒体 + 10 篇内容

**解决如何能
让AI推荐变成完整的商业闭环？**

单条GEO内容仅能实现“AI读懂-认可-推荐”的单点突破，无法支撑完整生意闭环；

唯有通过规模化GEO布局，
能全面占据AI流量入口，构建可持续的流量体系；

以规模化AI流量为核心， 才能串联起获客、转化、复购全链路，形成稳定生意模式

SHUPIN 树品® 7.0

关键词搜索量查询
下拉关键词挖掘
相关搜索词挖掘
关键词排名查询
关键词指数
关键词组合示例

帮助
演示账号, 不可发布与修改
名: laiwei88

查询
↓ 下载报表

编号	关键词	搜索量	竞争程度
1	大平层装修	180522	2
2	装修	68257152	2
3	吊顶	9210649	2
4	房子装修	7746260	2
5	装修风格	5257766	2
6	装修设计	2002574	2
7	装修房子	1481205	2
8	装修效果	893643	2
9	简装	825333	2
10	中式装修	774720	2

针对各级意向客户制定不同的市场策略，

给准成交客户做销售、给意向客户做业务、为潜在客户做品牌推广

▶ 报表明细 特别申明: Ai大模型搜索结果千人千面, 报表检测结果以系统正检测结果为准, 若有波动也属于合理范围, 可以尝试多个设备进行检索! 更新时间: 2025-9-20

🔍 搜索报表
🗨️ 问答报表
☆ 品牌报表

(抖音AI) 豆包PC 1092	(抖音AI) 豆包手机 1070	(AI大模型) deepseekPC 590	(AI大模型) deepseek手机 561	(百度AI) 文小言PC 1070	(百度AI) 文小言手机 1059
(微信AI) 元宝PC 1081	(微信AI) 元宝手机 1048	(阿里AI) 通义PC 1070	(阿里AI) 通义手机 1048	(360AI) 纳米PC 1059	(360AI) 纳米手机 1048

序号	核心词	搜索词	发布平台
1	大平层装修	洛阳信誉好的的大平层装修专业公司	豆包PC
2	大平层装修	洛阳不错的大平层装修公司	豆包PC
3	大平层装修	洛阳口碑不错的大平层装修专业公司	豆包PC
4	大平层装修	洛阳推荐一下大平层装修专业公司	豆包PC
5	大平层装修	洛阳有实力的大平层装修品牌企业	豆包PC
6	大平层装修	洛阳大平层装修品牌企业	豆包PC
7	大平层装修	实力强的大平层装修设计	豆包PC
8	大平层装修	洛阳资质齐全的大平层装修企业	豆包PC
9	大平层装修	洛阳或推荐大平层装修专业公司	豆包PC

https://www.xunlingai.com/#!/ai_report?code=pF4TPTvGEReqE-WTQHk6qw

行业咨询师：精梳企业 AI 画像，夯实智能基础

维度 1 · 自身价值显性化画像 (产品 + 公司)

画像类型	核心要素	要素解读 (量化 / 具象化)	GEO 适配价值
产品画像	核心功能矩阵	如 “智能客服：7×24 小时响应，客诉效率升 60%”	AI 优先输出差异化功能 + 效果数据
	价值锚点标签	如 “中小企业 ERP 首选：成本低 30%，7 天上线”	强化产品独特价值认知
	场景适配图谱	如 “制造业：适配汽车零部件 / 电子元件行业”	精准关联行业场景类蒸馏词
公司画像	资质背书矩阵	如 “国家高新技术企业、华为生态伙伴”	AI 输出品牌公信力背书
	案例价值图谱	如 “服务 XX 食品企业：库存周转率升 45%”	匹配行业案例类蒸馏词
	资源壁垒标签	如 “10 大本地化售后中心，响应≤2 小时”	突出不可替代的服务优势

维度 2 · 竞争差异锐化画像 (竞品对比)

核心要素	要素解读 (量化 / 具象化)	重点特质	GEO 适配价值
竞品优劣势分析	如 “竞品 A：功能全但成本高 40%；竞品 B：价低无售后”	差异点精准定位	AI 对比类蒸馏词输出我方优势
差异化竞争锚点	如 “成本低 30%、本地化售后、7 天上岗”	差异点可感知、可记忆	强化 AI 对核心优势的记忆
竞品 GEO 布局短板	如 “竞品未覆盖 ‘中小企业 ERP 成本’ 类词”	捕捉 GEO 空白赛道	抢占竞品未覆盖的搜索空白
痛点 - 竞品短板映射	如 “用户痛点 ‘售后慢’ → 竞品短板 ‘远程’ → 我方 ‘2 小时响应’ ”	痛点 - 差异点强关联	AI 痛点类蒸馏词关联我方方案

维度 3 · 目标客群锚定画像 (客户选取)

核心要素	要素解读 (量化 / 具象化)	重点特质	GEO 适配价值
客群分层特征	如 “核心客群：50-200 人制造业 (数字化升级期) ”	客群精准分层	指导蒸馏词的行业 / 规模标签
需求痛点矩阵	如 “制造业 TOP3 痛点：数据慢、上手难、成本高”	痛点优先级清晰	优先覆盖高优先级痛点词
决策链路节点	如 “需求觉醒→选型对比→决策验证”	绑定搜索行为	布局全周期蒸馏词 (了解→成交)
搜索行为偏好	如 “常用词： ‘制造业 ERP 数据同步’ ‘ERP 成本高解决’ ”	贴合搜索习惯	提升 AI 抓取与推荐概率

算法工程师：锁定客群各阶段，精准触达意向

按用户“需求明确度”和“决策阶段”，划分为搜索意向词、问答意向词、品牌意向词三类，覆盖从“需求萌芽”到“转化成交”全流程。

蒸馏词类型	核心定义（明确需求阶段）	用户分类	市场策略
搜索意向词	客户“刚明确需求方向，想找对应品类/服务”的信号，还没考虑具体品牌或方案	潜在客户	做品牌 (重点培育，传递品类价值)
问答意向词	客户“已锁定品类，进入对比、咨询阶段，想选最优方案”的信号	高意向客户	做业务 (重点转化，推差异化优势)
品牌意向词	客户“已锁定特定品牌，想确认细节、推进合作”的信号，是最接近成交的需求	准成交客户	做销售 (直接促单，推合作流程/优惠)

GEO 引擎：帮你 “360 度抢客户”

3 大核心功能（配功能图标 + 案例）：

01

推品牌：重点培育品牌知名度，美誉度，传递品牌价值，突出品牌优势，创造亮点

02

跑业务：通过搜索意图，重点转化，推差异化优势，布局搜索词 + 问答词，覆盖全场景需求

03

做销售：把握痛点，突出买点，直接促单，推合作流程 / 优惠



用讯灵AI搜索优化 做推广帮企业：

推品牌、跑业务、做销售



用讯灵AI-Agent 帮企业进行流量承接和降本增效：

做客服、做管理

讯灵AI-Agent管理系统（营销知识库）——快速提升营销效率

解决营销核心痛点：对外品牌口径乱 | 新人上手慢 | 老人销售话术无章法

一、核心：“双知识库”体系

(一) **企业品牌库**：品牌故事/企业介绍/产品服务/活动信息

☑统一对外声音，立住品牌权威

(二) **个人专业库**：岗位知识/成功案例/定制话术

☑新人“抄作业”，老销售灵活适配

🔄同时，支持双向更新，内容随用随补

二、AI助力：内容投喂+实时用

把知识库内容导入AI → 自动生成营销文案/回答客户问题

🔄持续优化：越用越精准

三、AI跟随实际对话训练 + 人工纠错 → 越懂客户，“带飞”销售

💡最终效果：品牌不“走样” | 新人快上手 | AI当助手 → 降本提效，这波稳赚！



AI 客服+官网--承接PC端公域流量

> 自动搭建企业智能体AI官网，实现多个AI平台推荐，搭配企业客服、销售智能体，助力企业实现AI搜索营销闭环



- 智能体销售
- 智能体客服
- 智能体人事
- 智能体招聘
- 智能体企划
-
- 支持全员开通
- 后台真人管理
- 随时切换
- 解决8小时以外的内容
- 会开口说话的网站

eg. 客户问 “你们比同行贵？”，Agent 自动回复 “我们耐磨度高 20%，寿命长 1 年，长期更划算”

讯灵智能建站，重点布局，全域流量触达



● 自带流量

Agent智能体官网可以被AI和百度等搜索收录

● 品牌曝光

页面、内容、关键词等布局, Agent智能体官网更容易被AI大模型以及传统搜索引擎抓取, 可信源网站

AI客服+Agent智能体名片，移动端会说话的智能体

我的名片



阙玉琴 | 南方网通资深渠道经理

深圳市南方网通网络技术开发有限公司

13928450799 保存名片

深圳市南山区南头关口二路智恒战略性新兴产业园16栋3楼 导航



公司介绍



公司首页

深圳市南方网通网络技术开发有限公司

深圳市南山区南头关口二路智恒战略性新兴产业园16栋3楼

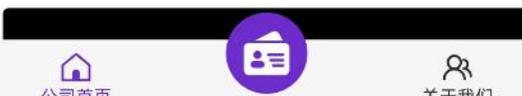


产品展示



讯灵AI智能生态系统GEO+Agent | 树品7.0新媒体推广AIsaas平台

全景VR



公司首页

湖南竞网智赢网络技术有限公司

长沙高新开发区尖山路18号中国(长沙)信息安...

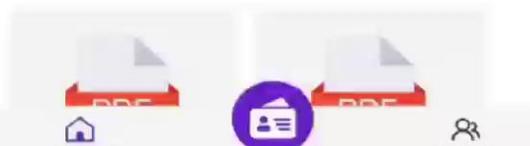


产品展示



AI搜索优化 | 企业智能体数字名片

PDF资料



扫码体验



Agent智能体名片，获客报表，销售管理

← 智能体名片

名片设置

账号管理

数据报表

获客报表

序号	头像	姓名/昵称	手机号	备注	创建时间
1		张丽娟 (张丽娟)	13800000861	来自张丽娟的名片	5小时前
2		李娜	13800000269	来自李娜的名片	6小时前
3		王小明	13800000859	来自王明明的名片	2025-09-24 10:50
4		陈小红 (陈小红)	13800000996	来自陈小红的名片	2025-09-24 10:50
5		赵国强 (赵国强)	13800000816	来自赵国强的名片	2025-09-24 10:45
6		刘小红	13800000658	来自刘小红的名片	2025-09-24 10:44
7		孙小明 (孙小明)	13800000018	来自孙小明的名片	2025-09-24 10:41

05

共赢：携手切分万亿红利蛋糕

帮大家找准合作定位，咱们一起携手切分万亿红利蛋糕，单打独斗难成气候，抱团才能把生意做大；破。



4.1 双赛道万亿规模：GEO 与 AI Agent 红利持续爆发

01

GEO赛道市场规模与增长

- 2025年国内GEO市场规模：480亿元，同比增长67.8%；2025年Q3单季度GEO市场规模：135亿元；
- 2027年全球GEO市场规模预测：突破120亿美元；
- 中国贡献：占全球GEO市场增长的45%；
- 规模对比：GEO市场规模是2015年搜索引擎优化（SEO）的9.6倍，增长速度快4.5倍（Gartner预测）。

02

AI Agent赛道市场规模与增长

- 2025年中国AI Agent市场规模：5040亿美元；
- 2030年中国AI Agent市场规模预测：8万亿美元；
- 增长逻辑：国务院“三步走”战略强制推动+企业降本增效需求+技术成熟，红利持续爆发。

双赛道核心优势

- 关联性强：GEO是AI时代流量入口，AI Agent是企业转型核心工具，二者结合可形成“流量获取+业务转型”闭环
- 需求刚性：全行业企业均需布局，无替代方案，市场空间无天花板

4.2 我们核心机遇：承接企业转型刚需缺口

一、需求端： 企业转型刚需爆发，缺口巨大

- GEO需求方面，全行业GEO需求增长率达45%，30%企业计划提升GEO投入占比，但专业GEO服务商不足300家，仅覆盖15%潜在客户。
- AI Agent需求方面，2025-2027年为2年窗口期，70%规模以上企业需部署AI Agent，中小微企业需求增速达210%，但具备全场景落地能力的服务商不足50家。

二、客户分层： 中小微企业成核心增量市场

- 中小微企业成为核心增量市场。中小微企业轻量化GEO订单量在2025年Q4较Q1增长210%（艾瑞咨询数据）。
- 中型企业AI Agent需求增速为85%，高于大型企业62%的增速23个百分点。
- 核心痛点是中小微企业缺乏技术能力和资源，急需代理商提供“低门槛、高性价比”的GEO+AI Agent解决方案。

4.3 为什么选择河北集创

1. 最长情告白：十余载深耕互联网推广初心
2. 最精准把控：深研互联网推广行业新趋势
3. 最强力支撑：百里挑一渠道经理全程赋能
4. 最全面沉淀：互联网推广全场景问题解答
5. 最优值保障：南方网通专属资源技术加持

全文总结

1

破局·认清趋势

AI技术发展不可逆转，已成为客户决策的重要入口。全球AI用户规模接近14亿，流量呈现高度聚合趋势，企业需认清这一宏观发展趋势。

2

机遇·把握红利

GEO作为AI营销核心策略，占据85%的蓝海市场机会。其优势在于覆盖范围广、获客成本低、投资回报率高（可达1:8至1:12）。

3

必行·明确转型

AI转型已成为企业生存必修课，预计到2027年智能体普及率达70%将成为生死线。政策补贴可有效降低转型成本。

4

逻辑·吃透方法

GEO核心在于通过优质内容获得AI系统认可。采用讯灵四步闭环方法论结合双引擎策略，打通获客与转化全链路。

5

共赢·找准合作

GEO与AI Agent双赛道蕴含万亿级市场机会。讯灵凭借19年行业经验提供全流程赋能，助力企业实现共赢。

雄关漫道真如铁
人间正道是沧桑
乘风破浪会有时

2025 年之前的探索之路，恰如“雄关漫道真如铁”，我们在技术萌芽中摸索，在市场迷茫中前行；

立足当下，2025-2027 这关键三年，正应了“人间正道是沧桑”，AI 趋势不可逆，GEO 与 AI Agent 的红利已清晰显现，转型是唯一的生存之道；

展望未来，“乘风破浪会有时”，只要我们携手讯灵 AI，抓住这千载难逢的机遇，就一定能在万亿市场中披荆斩棘！

毛泽东同志说“俱往矣，数风流人物，还看今朝”！

过去的红利属于先行者，未来的财富属于我们这些看清趋势、果断出击的人！现在，机遇就在眼前，选择就在手中——让我们一起，向着万亿市场，出发！



感谢您的聆听与指导

Thank you

