

幻笔 AI GEO产品宣讲

把握 GEO+AI Agent 万亿红利，赋能幻笔伙伴全域增长



- 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：幻笔 AI GEO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

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

一个史上最大的
超级精准流量入口



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。

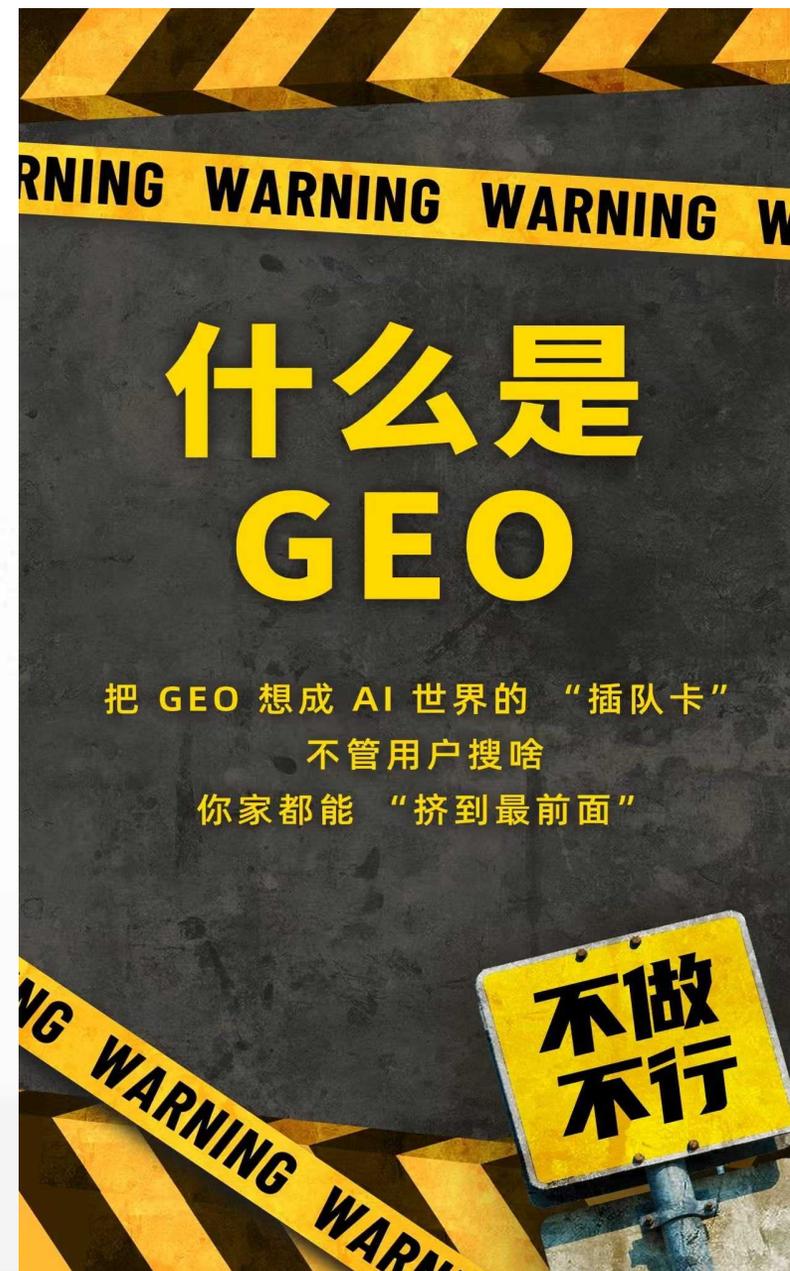
【核心定义】GEO,也称为AI搜索优化，就是通过训练AI,让其在客户询问相关问题的时候，推荐我们和我们的产品。

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

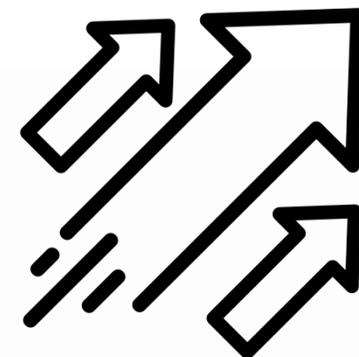
c. 设备购置补贴：5万元

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；



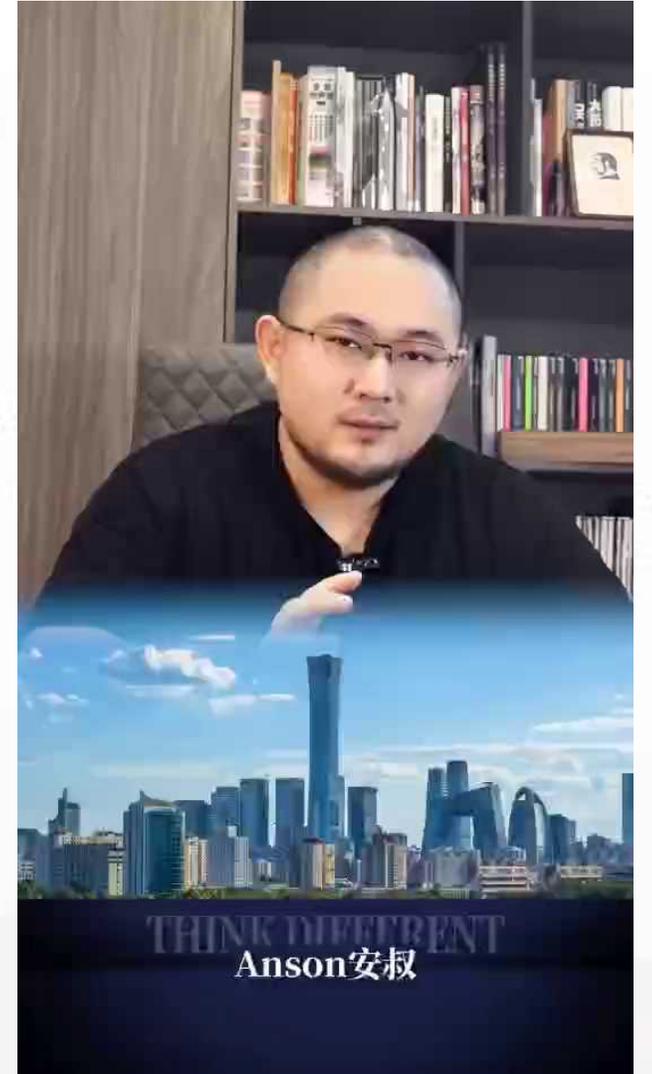
3.1 国务院 “三步走” 战略：AI 转型从 “可选” 变 “必需”

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：幻笔AI GEO为AI推广而生的实战利器

章节目标：吃透幻笔AI GEO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 幻笔AI GEO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）



18 幻笔AI GEO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 幻笔AI GEO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 篇文章

**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

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

大平层装修 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



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



**用幻笔AI搜索优化
做推广帮企业：**

推品牌、跑业务、做销售



**用幻笔AI-Agent
帮企业进行流量承接和降本增效：**

做客服、做管理

幻笔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”

幻笔AI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



案例呈现 扫码体验

更换为自己的智能体名片



Agent智能体名片，数据报表，判断用户主体意向



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		张某某 (张某某)	13800000861	来自张某某的名片	5小时前
2		李某某	13800000269	来自李某某的名片	6小时前
3		王某某	13800000859	来自王某某的名片	2025-09-24 10:50
4		赵某某 (赵某某)	13800000996	来自赵某某的名片	2025-09-24 10:50
5		孙某某 (孙某某)	13800000816	来自孙某某的名片	2025-09-24 10:45
6		陈某某	13800000658	来自陈某某的名片	2025-09-24 10:44
7		周某某 (周某某)	13800000018	来自周某某的名片	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 为什么选择重庆怒风

1. 最长情告白：多年的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：强大后方专属资源技术加持

感谢您的聆听

Thank you

