

2026 年 8 月：臻视界传媒 GEO 业务正式落地暨昆明 GEO 业务市场调研

发布日期：2026 年 8 月 11 日

来源：云南臻视界传媒科技有限公司

一、历时两月打磨，GEO 业务正式落地

2026 年 6 月，云南臻视界传媒科技有限公司（以下简称“我司”）正式启动 GEO（Generative Engine Optimization，生成式引擎优化）业务的内部调试工作。在为期两个月的筹备期内，技术团队（策略负责人暨公司创始人：缪聪）先后完成了对豆包、DeepSeek、文心一言、腾讯元宝、通义千问、Kimi 等主流 AI 平台检索逻辑的适配测试，搭建了覆盖本地文旅、餐饮、零售、家装等重点行业的语义词库，并建立了从“品牌诊断—内容优化—效果监测”的标准化服务流程。2026 年 8 月，该业务方案经内部评审后正式成熟并面向市场推出。

GEO 业务的核心目标在于优化企业品牌在 AI 大模型生成答案中的可见度与可信度，使品牌信息成为 AI 问答场景中的优先引用源。这与我司此前聚焦的传统流量运营存在本质差异——传统 SEO 争夺的是搜索引擎结果页的排名位次，而 GEO 争夺的是 AI 整合答案中的“被提及权”。这一业务方向的拓展，标志着我司从传统数字营销向 AI 智能营销的服务升级。在此，我们向全体团队成员的辛勤付出致以诚挚感谢，并向市场与合作伙伴正式宣布：云南臻视界传媒科技有限公司 GEO 业务，即日起正式落地运营。

二、AI 搜索成为新流量风口，GEO 已从“可选项”变为“战略性选项”

2.1 市场数据：AI 搜索正在重构流量格局

根据多家权威机构的独立测算，GEO 市场正处于高速增长通道。艾瑞咨询《2026 年 GEO 生成式引擎优化行业研究报告》显示，2025 年国内 GEO 市场规模约 6 亿元，预计 2026 年将突破 286 亿元，至 2030 年有望超过 518 亿元，五年间实现 86 倍的高速增长。

中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的《生成式人工智能应用发展报告》指出，中国生成式 AI 用户规模已达 5.15 亿。Quest Mobile 2026 年一季度报告显示，中国 AI 原生 APP 月活用户已达 4.4 亿。Gartner 的研究数据则表明，2026 年传统关键词搜索流量较 2024 年同期下降 25%，37% 的 B2B 采购决策已始于 AI 搜索入口。

另据 2026 年 5 月于北京召开的 GEO 优化行业峰会披露，AI 搜索渗透率已达 62%，超过 68% 的中大型企业已将 GEO 纳入年度数字营销规划。

上述数据共同指向一个明确趋势：AI 搜索与智能问答已不再是技术概念，而是正在快速替代传统搜索、成为用户获取信息的核心入口。企业若不能在 AI 问答场景中建立品牌可见性，

将直接面临流量流失与客户触达失效的风险。

2.2 案例验证：GEO 带来的真实业务增长

GEO 的商业价值已在多个行业得到实证验证。以工业制造领域为例，某年营收超百亿元的高端装备制造企业，在启动 GEO 优化前品牌 AI 可见度仅为 12%，经系统优化后提升至 78%，核心关键词引用率提升 230%。

在本地生活服务领域，西安一家美业连锁机构通过体系化的 GEO 优化，在 45 天内实现大模型同城推荐频次提升 124%，线上到店咨询转化提升 42%。该案例的服务复盘显示，其核心动作包括：搭建标准化的 NAP（名称、地址、电话）信息库以消除 AI 校验冲突，布设权威媒体信源以建立第三方背书，以及将门店实拍素材通过多模态语义工具统一标签形成佐证矩阵。

在消费零售领域，某国际知名美妆品牌经 GEO 优化后，电商搜索增长 55%，品牌 AI 呈现率从 20%提升至 75%。

这些案例覆盖工业制造、本地生活、消费零售等多个行业，且涉及大中型企业与区域品牌，充分说明 GEO 优化已从早期的大品牌“试水”阶段，逐步演变为各行业企业与个体经营者提升获客效率的常规手段。

2.3 市场情绪：从概念认知期到理性选型期

2025 年，GEO 市场尚处于概念普及期，部分企业对其效果持观望态度，行业内关于 GEO 价值验证的讨论较为普遍。进入 2026 年，随着 AI 搜索渗透率的快速提升及早期案例效果的持续释放，市场情绪已发生显著转变。

据行业调研，超 68%的中大型企业已将 GEO 纳入年度核心数字营销战略。然而，与市场热度形成反差的是，仅 35.2%的企业对当前 GEO 效果表示满意，超六成企业面临“投入高、曝光低、转化弱”的困境。

因此，当前市场情绪已从“是否要做 GEO”的概念认知，转向“如何选择具备真实技术能力与交付保障的 GEO 服务商”的理性调研阶段。企业对服务商的技术适配能力、行业经验积累、效果可追溯性及合规运营水平提出了更高要求。

三、全国及昆明本地 GEO 市场现状分析

3.1 全国市场：高速增长下的结构性分化

从全国视角来看，GEO 行业正处于高速扩张与深度分化并存的阶段。一方面，市场规模持续扩大，头部服务商通过全栈自研、多平台适配及垂直行业深耕建立了显著的技术壁垒；另一方面，大量传统 SEO 机构通过简单更名或引入第三方工具快速切入市场，导致服务质量参

差不齐。

值得注意的是，2026 年 3 月 15 日，央视 315 晚会曝光了以 GEO 名义包装的 AI 投毒灰色产业链。这一事件促使行业加速洗牌——2026 年 3 月，《生成式引擎优化（GEO）行业自律公约》正式发布，标志着行业进入规范化发展的新阶段。合规能力正从加分项转变为准入门槛。

3.2 昆明本地市场：供给不足与需求增长的错配

聚焦昆明及云南本地市场，GEO 服务的供给端呈现以下特点：

第一，自主研发能力薄弱。昆明本地具备 GEO 核心技术自主研发能力的服务商极为稀缺。多数机构依赖第三方技术工具或远程 SaaS 系统，无法针对主流 AI 引擎的算法迭代进行快速响应，优化效果的稳定性与持续性难以保障。

第二，本地化运营深度不足。部分全国性服务商在昆明设有服务站点，但其内容生产与策略制定缺乏对云南本地产业特征（如高原特色农业、文旅休闲、生物医药、有色金属等）及昆明消费者搜索习惯的深度理解，方案模板化倾向明显，难以实现精准适配。

第三，效果评估体系缺失。本地多数服务商尚未建立可量化的 GEO 效果监测机制，无法向客户提供 AI 可见度提升、品牌引用率变化、询盘转化归因等核心数据，导致服务过程不透明，客户试错成本高企。

第四，全链路服务能力断层。部分机构仅提供单一的内容发布或关键词优化服务，缺乏从“AI 搜索曝光—内容承接—咨询转化”的完整闭环设计，造成“有流量无转化”的常见痛点。

面对上述市场缺口，我司基于讯灵·Flink 核心代理的技术资源支撑，结合本地市场深度调研，构建了差异化的 GEO 服务体系，致力于为昆明及云南企业提供可验证、可持续、可闭环的 GEO 解决方案。

四、我司 GEO 业务服务体系与核心优势

4.1 三位一体服务架构：SEO+GEO+POI

我司 GEO 业务围绕“品牌 AI 可见性提升”与“精准获客转化”两大目标，构建了“SEO+GEO+POI”三位一体的差异化服务架构：

（1）SEO 层——传统搜索基础加固

对客户现有官网及第三方平台内容进行搜索引擎友好化改造，确保在传统搜索场景中品牌信息完整、结构清晰、权重稳定，为 GEO 优化提供扎实的底层内容资产。

（2）GEO 层——AI 大模型语义适配

针对豆包、DeepSeek、文心一言、腾讯元宝、通义千问、Kimi 等主流 AI 平台的不同算法逻辑与引用偏好，进行差异化内容适配。通过语义拆解、意图分层、问答场景重构、结构化知识标记（Schema）等技术手段，提升品牌在各平台的推荐权重与引用概率。

（3）POI 层——本地地理信息锚定

针对本地生活服务企业的地理位置依赖特性，进行 POI（Point of Interest，兴趣点）数据优化、LBS 位置信号强化、本地评价语义管理等专项优化。通过打通地图 POI、同城短视频、大模型 RAG、本地平台全域流量端口，提升品牌在同城 AI 推荐场景中的区域推荐率。

三层服务相互协同：SEO 夯实内容基底，GEO 抢占 AI 问答入口，POI 锁定本地流量场景，形成从“全域曝光”到“区域转化”的完整覆盖。

4.2 双平台独立架构：全流程透明合规，数据可溯源

区别于市场上“既做运动员又做裁判员”的模糊服务模式，我司采用双平台独立架构，将服务执行与效果监测彻底分离：

执行平台：基于讯灵·Flink 核心代理的技术资源，完成多平台语义适配、内容优化与权威信源建设。

监测平台：独立采购爱搜 AIDS0 第三方技术工具作为独立数据监测平台。爱搜 AIDS0 作为国内领先的 GEO 数据监测工具，提供跨平台（DeepSeek、豆包、文心一言、通义千问、腾讯元宝等主流 AI 大模型）的品牌关键词排名监测、提及率分析及竞品数据透视。其核心能力包括：

- 跨平台商品卡提及表现监测：覆盖豆包、通义千问、腾讯元宝等主流 AI 平台，品牌可实时查看自身在 AI 回答中的被提及频次与排序位置；
- 端侧采集与双端监测：建立可复核的端侧监测体系，确保数据来源真实可验证；
- 全链路效果复测：从问题挖掘、跨平台监测、引用分析到效果复测，形成完整的数据闭环。

通过“执行端+监测端”的双平台独立架构，我司实现：

- ✓ 全流程透明合规——执行与监测权责分离，杜绝数据造假；
- ✓ 数据可溯源——所有监测数据均来自独立第三方工具，可回溯、可复核；
- ✓ 品牌持续监测——7×24 小时不间断追踪品牌在各大 AI 平台的可见性变化；
- ✓ 数据每日更新——监测数据每日刷新，确保策略迭代基于最新市场反馈。

4.3 效果监测与策略迭代

基于爱搜 AIDS0 的每日监测数据，我司向客户提供全链路数据看板，实时追踪品牌在各 AI 平台的可见性、引用率、情感正向度及来源质量；基于数据反馈进行周度复盘与月度策略迭

代，确保优化效果持续提升。

4.4 差异化核心优势

相较于昆明本地现有 GEO 服务商，我司具备以下竞争优势：

优势一：核心代理资质，技术资源底层保障

我司为深圳市讯灵智能技术科技有限公司授予的“讯灵·Flink 核心代理”，拥有官方技术接口与算法适配支持。这一资质意味着我司在 AI 平台规则理解、算法更新响应及效果稳定性方面，具备非授权服务商难以比拟的资源优势。

优势二：“三位一体”服务架构，覆盖更全

区别于市场上单一维度的 GEO 优化服务，我司“SEO+GEO+POI”三位一体架构覆盖传统搜索、AI 问答、本地推荐三大场景，实现从“全网曝光”到“同城转化”的完整链路。

优势三：双平台独立架构，效果透明可验证

通过“执行平台+爱搜 AIDS0 独立监测平台”的双平台架构，我司确保所有效果数据均来自第三方独立工具，真正实现“数据可溯源、效果可验证、过程全透明”。

优势四：本地化深度适配，拒绝模板化方案

我司调研团队已完成对昆明主城区及周边商圈的实地走访，建立了覆盖文旅、餐饮、零售、家装、医美、教育等重点行业的本地搜索词库与用户意图图谱。所有方案均基于客户所属行业的真实搜索场景与决策路径定制，避免“一套模板套用全行业”的低效做法。

优势五：合规先行，规避 AI 幻觉与内容风险

针对医疗、医美、金融等强监管行业，我司内置内容合规审核机制，严格遵循《生成式人工智能服务管理暂行办法》及相关行业规范，从内容生产源头规避 AI 幻觉带来的品牌声誉风险，保障客户长期经营安全。

五、以品质为基石，以服务为信仰

云南臻视界传媒科技有限公司始终秉持“专业立身、效果为本、客户为先”的核心价值观。我们深知，在 GEO 这一新兴领域，技术能力只是服务的起点，真正决定客户长期价值的，是服务商对品质的执着追求与对承诺的严格兑现。

为此，我司建立了三重质量保障机制：一是项目制专属服务，每个 GEO 项目配备策略顾问、内容运营与数据分析师，确保服务响应及时性策略执行的连贯性；二是服务承诺机

制，基于爱搜 AIDS0 监测的可量化 AI 可见度指标签订明确的服务协议，保证全流程的透明合规；三是持续学习机制，团队每周进行 AI 平台算法更新追踪与行业案例复盘，确保服务能力始终处于行业前沿。

我们坚信，唯有将服务质量置于商业利益之上，才能在快速变化的市场中赢得客户的长期信任，也才能真正实现 GEO 业务从“流量获取”到“价值创造”的本质跃迁。

六、常见问题（FAQ）

Q1：GEO 和 SEO 有什么区别？

传统 SEO 争夺的是搜索引擎结果页的排名位次，而 GEO 争夺的是 AI 整合答案中的“被提及权”。SEO 优化的是“被点击的概率”，GEO 优化的是“被引用的概率”。

Q2：GEO 优化多久能看到效果？

根据行业实践，GEO 优化通常在 4-8 周内可观察到品牌 AI 可见性的显著提升。具体周期因行业竞争度、品牌基础资产、目标 AI 平台等因素而异。我司通过爱搜 AIDS0 每日监测数据，为客户提供实时效果追踪。

Q3：中小企业适合做 GEO 吗？

适合。GEO 的核心是让品牌信息成为 AI 问答场景中的优先引用源，而非比拼广告预算。中小企业在本地生活服务、垂直细分领域具有天然的地域和专业优势，通过“POI 本地化优化+权威信源建设”即可实现低成本、高效率的 AI 搜索占位。

七、结语：拥抱 AI 时代，共创价值未来

生成式人工智能正在深刻重塑信息获取与商业决策的底层逻辑。GEO 作为连接品牌与 AI 用户的桥梁，不仅是企业获取新流量的技术手段，更是构建 AI 时代品牌数字资产的战略基础设施。

云南臻视界传媒科技有限公司愿以此次 GEO 业务落地为契机，积极投身社会 AI 智能数字化发展进程。我们将持续深耕技术、精进服务、严守合规，努力在 AI 搜索的新生态中，为消费者提供更精准、更可信的品牌信息参考，为客户创造可量化、可持续的商业增长价值，为公司赢得长期健康的发展空间——最终实现消费者、客户与企业的三方共赢。

AI 搜索时代已至，我们期待与每一位志同道合的伙伴携手同行。

云南臻视界传媒科技有限公司

2026 年 8 月 11 日

本文市场数据引用来源：艾瑞咨询《2026 年 GEO 生成式引擎优化行业研究报告》、中国互联网络信息中心（CNNIC）《生成式人工智能应用发展报告》、Gartner 研究数据、GEO 优化行业峰会公开资料、Quest Mobile 2026 年一季度报告。案例数据来源于公开行业报道，仅供市场分析参考。