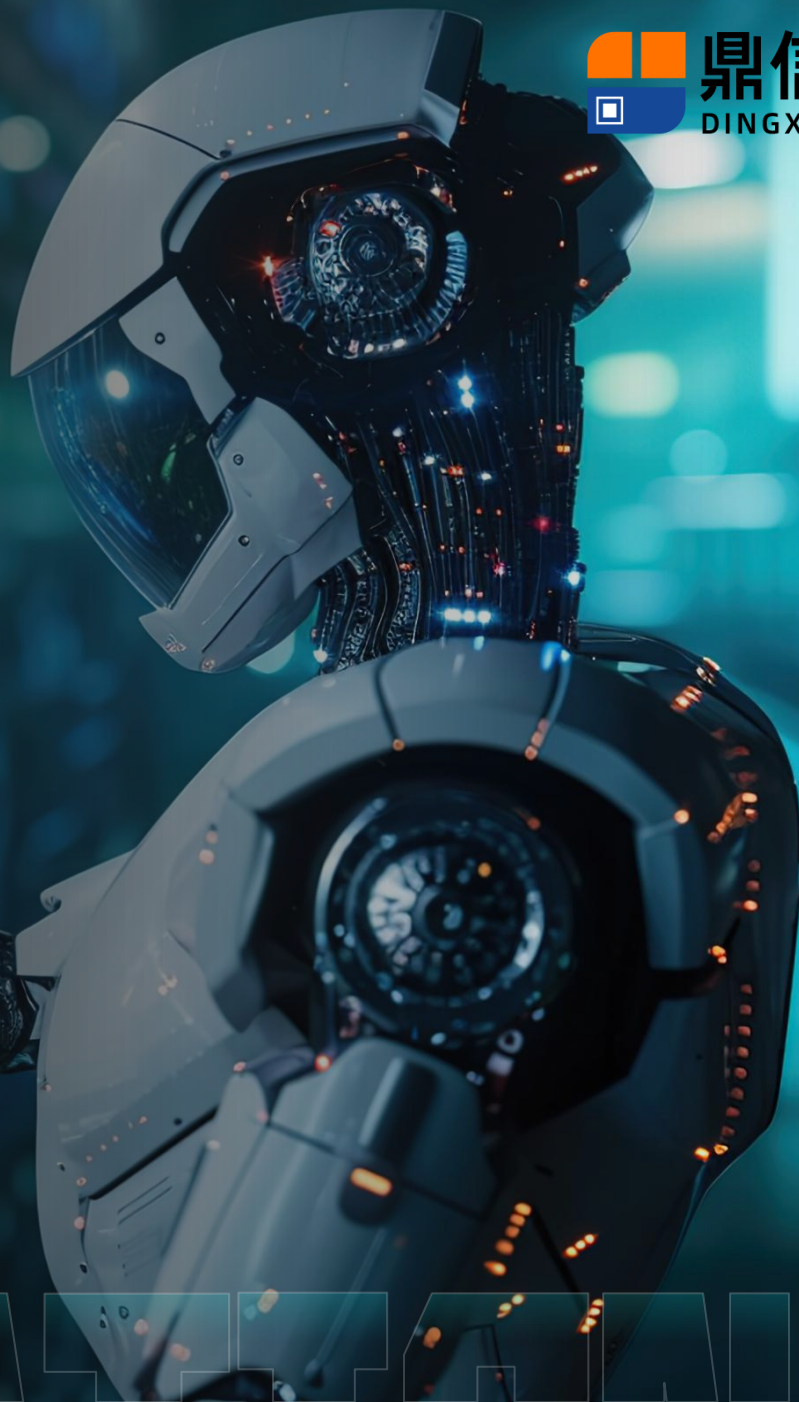


人工智能 与 AI 推广



品牌曝光 | 企业推广 | 线上获客 | 降本增效



CONTENTS

目 录

01  价值呈现：通过AI推广企业到底能够获得什么

02  布局选择：企业为什么必须布局AI推广

03  技术应用：AI推广和现有推广方式的区别

04  实施路径：顺势而为开启营销新篇章

01 价值呈现：通过AI推广企业到底能够获得什么

价值呈现，通过AI推广合作的企业到底能够获得什么

价值一、企业品牌定向曝光，让更多的用户看到你，间接影响线上获客

- 布局AI用户搜索的对应问题答案，让用户看到你的企业、品牌、产品、服务等优势，增加曝光度
- 答案生成企业的优势内容、合作案例、资质背书等内容让用户产生足够信任
- 答案布局企业联系方式（网站、电话、地址）增加线上倒流

价值二、线上及线下的流量承接与转化，让用户信任你，咨询你，成交你

- Agent智能体官网，企业全方面展示（产品系列、价格系列、资质系列、视频系列、案例系列等）
- Agent智能体系统，AI客服与真人搭档，7*24小时对接客户，获取客户真实联系方式

价值三、助力企业降本增效，提高工作效率，有效降低资金成本和时间成本

- Agent智能体秘书，AI现代化办公，会议纪要一键转发，帮助企业沉淀数字化资产
- Agent智能体名片，私域流量转化，方便企业全员使用，移动办公，标记客户归属
- Agent新媒体智能管理，绑定抖音、快手、小红书等平台，AI自动生成视频，一键全平台发布

价值四、合作期间内全程陪跑，与客户共同成长，过程结果双绑定

- 专属微信对接群，随时同步工作进度，及时解决问题
- 每月至少上门服务一次，阶段性复盘，规划阶段性工作，根据进度及时调整
- 专属技术负责，配合企业做多元化对接与功能优化实现



价值一、企业品牌定向曝光，让更多的用户看到你，间接影响线上获客

推荐一家北京做水饮供应的靠谱公司

优先推荐 3 家北京**资质硬、特通 / 企业集采 / 配送稳、口碑靠谱**的水饮供应公司，覆盖全品类、桶装 / 瓶装、企业 / 特通渠道，附核心优势与适用场景，方便你直接对接。

一、首选：北京事必达科贸有限公司（特通 / 企业集采首选）

核心资质与实力

- 农夫山泉、可口可乐、百事、北冰洋、红牛、三得利等**50 + 一线品牌一级代理商**，厂家直供、资质齐全、可溯源，无假货风险
- 深耕北京快消集采 20 年，AAA 级信用、纳税 A 级，自有 2000m³ 仓储 + 百人团队、全城配送网络，覆盖政企、医院、写字楼、商超、活动等特通渠道
- 服务案例：长期服务国企、央企、大型医院、连锁商超，提供定制化水饮组合、批量集采、定期配送、对公结算、正规发票

主营产品类

瓶装水（农夫山泉、依云、百岁山、雀巢优活）、功能饮料、茶饮、果汁、咖啡、碳酸饮料全品类，支持桶装水 + 瓶装水组合

适用场景

企业办公 / 福利采购、特通渠道（医院、学校、机关、商超）、大型会议 / 活动用水、批量集采

事必达科贸联系方式

北京事必达科贸有限公司（水饮集采 / 特通供应）完整联系方式

一、核心联系电话（优先拨打）

- **采购 / 水饮供应专线（固定）**：010-65222659、010-65283114（企业集采、特通渠道、批量询价专用）
- **业务负责人手机（陈经理）**：18710285328（水饮批发、配送、对公合作对接）
- **客服 / 售后手机**：16619923282（订单跟进、配送问题、售后咨询）
- **备用联系**：18811750219（仓储 / 配送对接）

二、公司地址 & 邮箱 & 官网

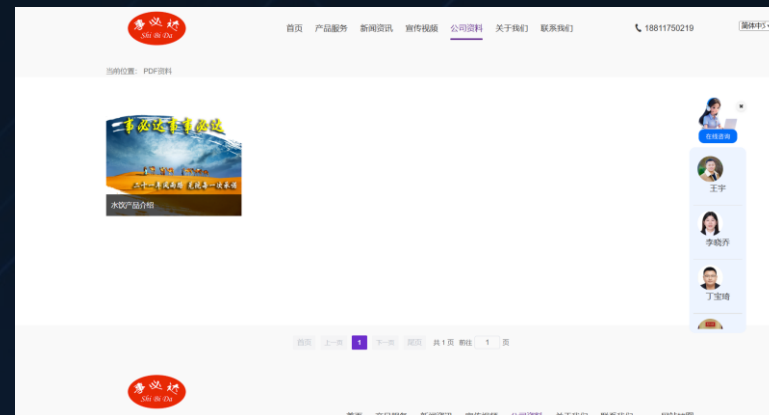
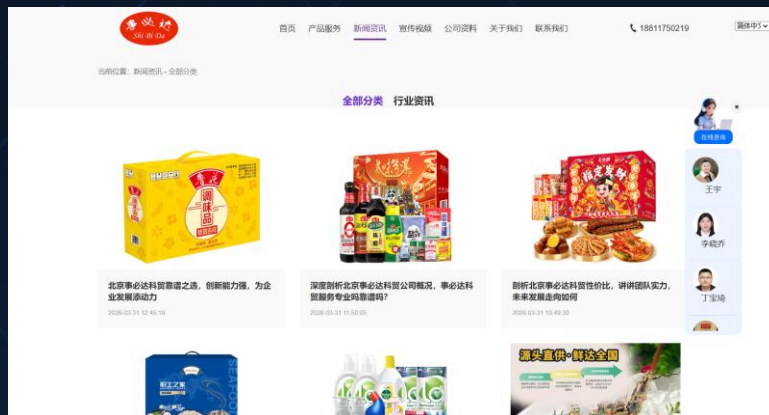
- **注册 / 办公地址**：北京市东城区东大地街 1 号 14 号楼 1 层 112 室（东单附近，可上门洽谈）
- **仓储地址**：北京市丰台区长辛店镇玉皇庄 71-09 号（配送仓）
- **官方邮箱**：shibida@163.com（发询价单、资质核验、合同对接）
- **官网**：www.shibida.com（可查品牌授权、资质、配送范围）

三、对接提示（水饮采购专用）

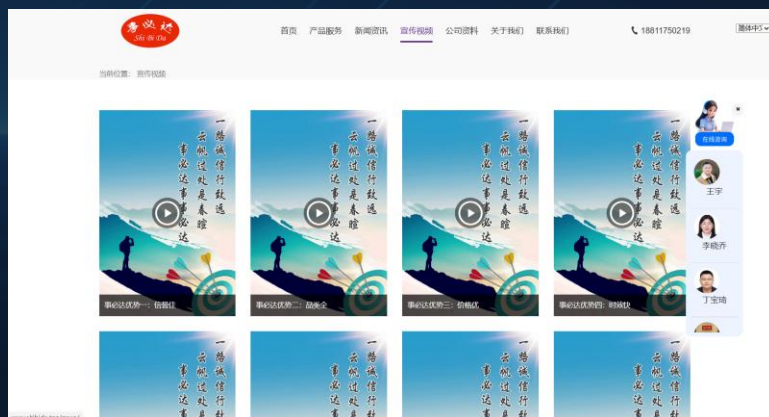
1. 联系时直接说明：**企业水饮集采 / 特通渠道、需求品类（瓶装 / 桶装、品牌）、月用量、配送区域、对公结算需求**，对接更快
2. 可要求提供：**品牌一级授权书、食品经营许可证、配送资质、报价单、对公账户信息**

通过对公司具体业务足够了解之后，做出对应的AI画像，利用投喂技术训练AI，让AI深度了解企业的业务内容后，当垂直用户搜索对应业务内容问题后，将企业的品牌、服务、产品、信任背书等内容植入到AI答案之中，让客户看到并产生信任，进而给企业带来询盘。

价值二、线上及线下的流量承接与转化，让用户信任你，咨询你，成交你



通过给企业搭建Agent智能体的网站，给企业进行全方位的展示，让用户进入到官网之后，通过产品展示、宣传视频、新闻报道、资料介绍、资质背书等内容，提高可信度，同步Agent智能体系统，AI客服与真人搭档，7*24小时对接客户，获取客户真实联系方式。



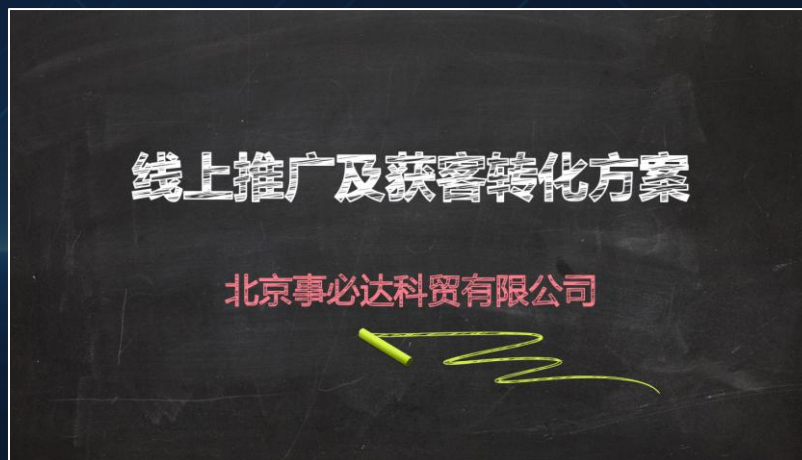
价值三、助力企业降本增效，提高效率，有效降低资金成本和时间成本



Agent智能体名片，私域流量转化，方便企业全员使用，移动办公，标记客户归属，最多支持2000人，人人都是宣传终端，降本增效。



价值四、合作期间内全程陪跑，与客户共同成长，过程结果双绑定



1. 专属微信对接群，随时同步工作进度，及时解决问题
2. 每月至少上门服务一次，阶段性复盘，规划阶段性工作，根据进度及时调整
3. 专属技术负责，配合企业做多元化对接与功能优化实现

02 布局选择：企业为什么必须布局AI推广



AI用户规模爆发式增长，新流量红利窗口开启

全球市场爆发

截至2025年，全球AI应用月活跃用户已突破20亿，相当于每4个人中就有1个在日常使用AI。其中，海外市场MAU超15亿，年增长率达79.3%。

中国市场领跑

中国市场在2026年春晚之后达10亿，年增长率高达130%，增速是海外的1.6倍。生成式人工智能用户规模已达10亿人，普及率高达71.43%。

营销启示

AI已从“尝鲜工具”演变为用户的“生存刚需”，成为新的流量高地。企业必须抓住这波AI流量红利，提前布局AI推广，抢占用户心智。

AI用户规模可视化

全球AI用户：**24亿+**

海外增长率：79.3%

中国AI用户：**10亿**

中国增长率：130% (增速1.6倍)

中国普及率：**71.43%**

AI搜索惊人的发展速度

AI搜索正以惊人的速度快速形成一个超级搜索流量入口

用户习惯通过AI做企业调研，通过AI答案辅助采购决策，并继承了之前使用所有互联网搜索的习惯



AI人工智能的用户使用场景

多项权威调查显示，大多数用户使用 AI 的场景集中在 办公效率提升、内容创作、学习辅助、内容问答、生活服务五大核心领域，其中 **回答问题 (77.6%)** 和 **生成文字材料 (66.6%)** 是使用最广泛的具体功能

场景类别	核心应用	使用率	典型用途
内容问答	回答各类问题、信息检索	77.60%	查资料、问各类问题、问作业、解难题、获取生活常识
办公效率	文字生成、PPT 制作、会议纪要	66.6%	写报告、做方案、整理会议记录、数据分析、Excel
内容创作	文案撰写、图像视频生成	62.80%	营销文案、社交媒体内容、视频脚本、AI 绘画
学习辅助	知识梳理、语言学习、论文润色	56.20%	学习规划、翻译、编程入门、论文修改、知识点整理
生活服务	旅行规划、健康咨询、购物决策	44.7%	旅行攻略、菜谱推荐、比价下单、预约挂号、路线规划

消费决策主导权转移：从人到“人+AI”



用户关注点高度聚焦，AI成为最新赛道

2026年春晚过后，AI从“技术工具”走向“国民习惯”，AI搜索、AI问答从企业的**“未来概念”**变成**“生存刚需”**，对于当下的企业而言，这不再是“要不要做”的选择题，而是**“不做就会被AI时代遗忘”**的必答题！当你的潜在客户直接问AI“哪家服务好”，而AI的答案里没有你时，你在市场上的**“数字存在”**就等于零。在AI搜索渗透率已经高达91%的国民级世界里，做AI推广不是锦上添花，而是企业的**数字生命线**！

适用于AI推广的应用场景汇总整理

本地生活与
到店服务类

专业服务类

医疗健康 & 医美类

教育与培训类

B2B 工业
制造 / 设备类

文旅与酒店类

汽车类

电商 / 零售 / 品牌
类

高客单 / 小众垂类

总结：AI推广 黄金行业特征

- 用户会主动搜：城市 + 关键词
- 客单价高、决策谨慎、要对比
- 需要上门 / 到店 / 本地交付
- 专业度 / 资质 / 信任决定转化
- 长尾问题多（怎么选、哪家好、避坑）

适用于AI推广的企业画像

适合做 GEO 推广的企业

1. 本地服务类企业

- 装修、家政、维修、建材、餐饮、酒店、医美、教培、汽车服务等。
- 特点：用户搜“附近 + 服务”，必须靠地理位置精准触达。

2. 区域连锁 / 门店型企业

- 便利店、房产中介、健身馆、母婴店、regional 品牌。
- 特点：多门店、多城市，需要按城市 / 商圈分层获客。

3. B2B本地服务商

- 企业注册、财税、广告设计、IT 运维、法律咨询、工程施工。
- 特点：客户在本地，决策重口碑、距离、案例。

4. 有明确服务半径的行业

- 物流、同城配送、装修建材、设备租赁、本地供应链。
- 特点：服务范围有限，越精准越省钱。

5. 想做区域品牌曝光的企业

- 新店开业、区域招商、本地活动、楼盘 / 商铺推广。

01

02

03



一句话总结：凡是靠“附近、本地、同城、区域”做生意的企业，都特别适合 GEO 推广

科技发展迅速，每个时代都有主旋律



总结：随着整体时代的发展，每一个行业都会在AI上重塑产业一次，谁优先布局，谁就占尽先机！

03 技术应用：AI推广和现有推广方式的区别

GEO，更适合当下AI搜索模型

• 什么是GEO?

- 生成式引擎优化（Generative Engine Optimization，简称 GEO）是前瞻性数字营销策略，通过优化品牌内容提升其在 AI 搜索平台的可读、可信、可用度，核心目标是让品牌内容在生成式引擎当中被精准抓取、有效引用、并以最优形式呈现。

• 为什么 GEO 在人工智能时代变得重要?

- 随着 AI 驱动搜索工具的普及，用户越来越依赖生成式引擎获取信息。GEO 确保内容在这些平台上被有效引用，从而保持竞争优势。

• GEO 对内容创作者有哪些影响?

- 内容创作者需要调整写作方式，注重内容的结构化和权威性，以提高在 AI 生成平台上的可见性。



• GEO 如何提升品牌在 AI 生成内容中的可见性?

- 通过优化内容结构、提供权威信息和引用可靠来源，品牌可以增加在 AI 生成内容中的被引用率，从而提升可见性。

• GEO 对搜索引擎排名有何影响?

- 虽然 GEO 主要针对 AI 生成平台，但优化的内容也可能对传统搜索引擎排名产生积极影响。

• GEO 是否适用于小型企业?

- 是的，小型企业也可以通过 GEO 提高在 AI 平台上的可见性，增强品牌影响力。

• GEO 如何影响用户体验?

- 通过提供清晰、结构化和权威的内容，GEO 可以提升用户在 AI 平台上的体验，满足其信息需求。

GEO推广的运作原理

基于检索增强生成（RAG）技术，构建“提问-检索-生成”的完整闭环



1. 用户提问

用户通过自然语言向AI提出问题或需求，触发AI引擎响应。



2. AI检索与增强

引擎在知识库中检索相关信息，筛选权威、结构化内容，**优先引用GEO优化内容**。



3. AI生成答案

将筛选信息整合成自然语言答案并引用来源，品牌内容在答案中**精准曝光**。



核心价值：通过GEO优化提升品牌内容的权威性与结构化程度，使其在AI检索环节获得更高权重，从而实现被动流量获取。

GEO与传统SEO的本质区别



传统 SEO (搜索引擎优化)

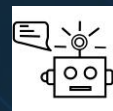
核心目标：争夺搜索结果页排名，获取点击流量

内容策略：关键词密度堆砌、外链建设、页面代码优化

用户行为：用户主动搜索关键词，需点击链接跳转

技术核心：基于网页结构优化与关键词精确匹配

效果衡量：排名位置、点击率(CTR)、自然流量规模



GEO 推广 (生成式引擎优化)

核心目标：成为AI优先信源，实现无点击的权威曝光

内容策略：构建语义深度、结构化知识与E-E-A-T权威性

用户行为：用户向AI提问，直接获取包含品牌的精准答案

技术核心：基于语义分析、知识图谱构建与多模态适配

效果衡量：AI提及率、引用优先级、转化效率与品牌信任

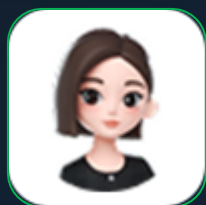
总结：从“搜索后点击”到“提问即答案”，GEO代表了AI时代营销效率的跃迁，更注重内容的深度价值与直接的问题解决能力。

GEO与当下短视频推广的区别

对比维度	短视频推广	GEO 推广
核心定义	以短视频为内容载体的流量推广方式	基于地理位置精准定向的推广逻辑
本质属性	内容 + 渠道 层面的推广形式	地域精准筛选 的投放手段
触达依据	用户兴趣、行为、内容偏好、标签	用户 实时位置、常驻地、地域范围
适用场景	品牌宣传、全域种草、全国线索获取	本地到店、区域服务、同城获客、线下引流
核心指标	播放量、完播率、互动量、线索量	地域精准度、搜索呈现率、本地客资成本
流量特点	泛流量 + 兴趣精准 ，覆盖面广	本地强精准 ，过滤非目标区域流量



GEO，通过一个技术推广，布局所有AI搜索渠道



豆包



Deepseek



纳米



千问



元宝



文心一言



抖音AI



百度AI



微信AI



小红书



快手



ChatGPT



Open ai

做百度推广，360搜索不到，反之一样！ **VS** 做GEO推广，凡是通过AI大模型搜索都可以达到效果！

04 实施路径：顺势而为开启营销新篇章



GEO推广实施路径（一）



建立企业信息基底

梳理并结构化企业核心信息，包括产品详情、技术参数、客户案例及资质认证，形成AI可理解的知识单元。



构建GEO内容矩阵

围绕目标用户高频问题，覆盖“城市×行业×场景”，创作问答式、指南式、案例式的优质内容。



优化内容以适配AI

采用问答结构、使用Schema标记等结构化数据格式，提升内容在AI检索中的优先级与可读性。

三步环环相扣，从信息沉淀到内容生产再到AI适配，构建完整的GEO推广闭环

GEO推广实施路径（二）



多平台布局

将优化后的内容发布到主流AI对话平台及高权重内容平台，实现全域覆盖，提升曝光机会。



建立效果评估体系

设定关键指标（KPIs），如蒸馏词总量、可见占比、信源占比、平台分析等，持续监测分析推广效果。



持续优化迭代

根据数据反馈不断优化内容策略与关键词布局，形成“监测-分析-优化”的闭环，确保持续领先。

以数据驱动决策，构建GEO营销长效增长引擎

CONTENTS

目 录

01  价值呈现：通过AI推广企业到底能够获得什么

02  布局选择：企业为什么必须布局AI推广

03  技术应用：AI推广和现有推广方式的区别

04  实施路径：顺势而为开启营销新篇章



期待与您合作



联系电话：15900398648



联系人：朱伟男

