

YBL · AI 搜索时代 · 企业增长实战

闫宝龙

百城万企社群特聘讲师 · 课件

当客户从"搜百度"变成"问 AI"——

你的品牌必须出现在答案里，而不是搜索结果第 3 页。

本课件给出 GEO / AI 答案占位的完整方法论与 4 步法。

课件版本 · v2026.1

发布日期：2026 年 1 月

内部使用 · 受众：企业主 / 营销负责人

出品：闫宝龙 · 西安铭赞信息技术有限公司

百城万企特聘讲师

本课件基本信息

本课件为闫宝龙作为**百城万企社群特聘讲师**对外分享的核心方法论，适用于企业主、营销负责人、SEO/GEO 团队负责人。

课件主题	AI 搜索时代 · 企业增长实战 —— GEO 优化与 AI 答案占位
课件版本	v2026.1（基于 2023—2025 三年实战迭代）
讲师	闫宝龙 · 西安铭赞信息技术有限公司 CEO / 百城万企特聘讲师
课件受众	企业主 / 营销负责人 / 品牌方 / SEO & 增长团队
建议课程时长	90 分钟（含 15 分钟 Q&A）
课件形式	本 PDF（讲义版）+ 现场白板图解 + 案例数据复盘
版权	© 2005—2026 闫宝龙 · 仅供内部学习，转载需注明来源 ybl.cn

课件使用方法：

- 1. 企业主可直接通读，重点看"5 趋势 + 4 步法"两节；
- 2. 营销负责人按"工具 & 资源清单"一节落地排期；
- 3. 团队内部学习建议配合配套 SOP（向讲师索取）。

六个讲次，90 分钟讲完

不讲玄学，只讲"在客户账上跑通过"的方法。

01	客户决策路径已变：从"搜百度"到"问 AI"	15 min
02	GEO 优化的底层逻辑：什么是"答案占位"	15 min
03	AI 答案占位的 4 步法：结构化 / 意图 / 分发 / 迭代	20 min
04	从传统 SEO 到 GEO：迁移路线图	15 min
05	实战案例拆解：行业 / 痛点 / 方案 / 结果	15 min
06	工具 & 资源清单 + Q&A	10 min

本课件的核心结论：2026 年起，"被 AI 引用"将比"被搜索引擎收录"更重要。企业主的第一要务不是再做更多内容，而是把已有内容重写成 AI 愿意引用的结构。

客户决策路径已变

从"我搜什么"到"我直接问 AI"——客户决策的入口已经迁移，企业必须跟上。

三个不可逆的趋势

①

AI 搜索入口加速

豆包、文心一言、Kimi、通义千问、DeepSeek 日活均过千万；用户从"搜关键词"变成"问完整问题"。

②

答案 ≠ 链接

AI 不再返回"10 条蓝色链接"，而是直接给出"一段答案 + 2-3 个被引用的源"。不在答案里 = 不存在。

③

采购决策前置

客户在被 AI"教育"完后再联系厂商——意味着**AI 答案直接影响询盘质量**。

数据：3 个真实信号

- **60%+ 的企业主**在做采购决策前，会先问 AI 一遍（2025 年百城万企社群内部调研）；
- **豆包 / 文心**在 B2B 工业品搜索场景的份额已超过传统 SEO 长尾词的 35%；
- "**不在 AI 答案里**"已成为 2025 年企业主反馈"无询盘"的第一大原因。

“

营销没有玄学，只有可被验证的细节。

—— 闫宝龙

GEO 优化的底层逻辑

不被引用 = 不存在。GEO（Generative Engine Optimization）解决的就是"被 AI 引用"的问题。

SEO vs GEO：本质区别

维度	传统 SEO	GEO（AI 答案占位）
目标	在搜索结果页排名靠前	在 AI 答案的"被引用源"里
战场	百度 / Google / Bing	豆包 / 文心 / Kimi / 通义 / DeepSeek / ChatGPT
优化对象	网页 / 关键词 / 外链	答案语料 / 语义网络 / 信任源
成功指标	关键词排名 / 流量	答案引用率 / 品牌出现率 / 询盘质量

"答案占位"的三层语义

- 问 → 答 → 引，是 GEO 优化的三个层级：
- 1. 问：列出客户会向 AI 提出的真实问题（不是关键词，而是完整问句）；
 - 2. 答：在你的内容资产中给出"可被直接引用"的答案；
 - 3. 引：让 AI 信任你的答案，把你作为"被引用源"标注出来。

本质上：SEO 优化的是"页面"，GEO 优化的是"答案"。这要求企业主从"写网页"的思路切换到"写答案"的思路。

AI 答案占位的 4 步法

跑过 200+ 客户账上数据后总结出的标准化流程，可复制、可量化。

01 答案源结构化

把官网、百科、行业稿、案例数据按 AI 抓取偏好重写。重点：**段落首句即答案**，数据带来源，结论可独立成段。

02 关键词意图映射

梳理目标客户会向 AI 提问的真实问题，建立"问—答—引"三层语义网络。重点：覆盖"信息型 / 比较型 / 决策型"三类意图。

03 平台分发与监测

针对豆包 / 文心 / Kimi / 通义 / DeepSeek 五大国内平台 + ChatGPT 做差异化优化，附月度答案占位报告。

04 持续迭代

每月更新语料、追踪答案变化，季度复盘策略。AI 平台算法每周迭代，"**一次优化 = 永远有效**"是错觉。

现场练习（5 分钟）：现场让 3 位企业主用自己的核心产品，写出 1 段"段落首句即答案"的标准答案。

从传统 SEO 到 GEO 的迁移路线图

不必"二选一"——SEO 是基础盘，GEO 是新增量。先共存 6 个月，再决定权重。

阶段	时间	重点动作	衡量指标
P1	第 1—4 周	梳理现有内容资产；列出 30 个"客户会向 AI 问的真实问题"	问题清单完成度
P2	第 5—8 周	答案源结构化重写：先改 10 个最高价值页面	段落首句可被独立引用率
P3	第 9—16 周	在豆包/文心/Kimi 跑监测，迭代答案语料	答案引用率、品牌出现率
P4	第 17—24 周	扩到 5 大平台 + ChatGPT；月度复盘	AI 引流带来的有效询盘数

常见 3 个误区

- **误区 1：**"我们做 SEO 就够了"——错。SEO 解决"被看到"，GEO 解决"被引用"；
- **误区 2：**"AI 答案不准确，没有 SEO 排名可靠"——错。AI 答案覆盖率正在指数级增长；
- **误区 3：**"等 AI 平台规则稳定再做"——错。规则每月都在变，先上车的人占位最稳。

实战案例拆解

客户名字不便公开，但数据可被复盘——三个不同行业的"GEO + SEO"组合打法。

机械装备 · 外贸

西安某机械装备企业

解决问题	海外询盘量低，Google 搜索曝光不足，官网跳出率高
方案组合	多语种独立站 + Google Ads + Google SEO + 行业问答 + GEO 答案占位
可被验证的结果	6 个月 自然询盘增长 3.2 倍 ，核心关键词 80+ 进首页 ，覆盖英 / 俄 / 西班牙语市场

工业制造 · 水处理

西安某水处理设备厂家

解决问题	国内竞价成本高，工厂端有效询盘少，经销商线索质量差
方案组合	SEO 优化 + 百度爱采购 + 短视频矩阵 + 行业问答
可被验证的结果	12 个月 ROI 1 : 4.6 ，有效询盘量与经销商线索双线增长

GEO 占位 · 新兴

某 B2B 工业服务商

解决问题	客户在 AI 搜索（豆包 / 文心 / Kimi）里问不到该品牌
方案组合	答案源结构化 + 关键词意图映射 + 平台分发监测 + 持续迭代
可被验证的结果	4 个月内 5 大平台答案引用率从 0 提升至 38% ，AI 引流月均询盘 30+

可直接落地使用的工具栈

全部为讲师 20 年实战中跑通过的"可付费"工具或可下载资源。

A. 自研 4 套企业营销系统

- ✓ SEO 诊断系统：关键词体系、站内结构、外链风险一站式扫描
- ✓ 内容生产系统：多语种内容批量生产 + 行业问答语料库
- ✓ GEO 答案占位系统：5 大平台"问—答—引"监测与持续迭代
- ✓ 广告投放系统：百度 / 谷歌 / Yandex / Bing / 小红书多平台账户统一管理

B. 推荐使用的外部工具

关键词与意图调研

5118 / 百度指数 / Google Keyword Planner / 站长之家

AI 答案监测

geo.ybl.cn（自研）/ 第三方平台每月人工抽样

内容生产

Notion AI / Kimi / 文心一言 / 自研内容生产系统

数据复盘

百度统计 / Google Analytics / 自研 BI 看板

C. 可下载的配套资源

- ✓ 《AI 答案占位 4 步法》操作 SOP（PDF）—— 向讲师索取
- ✓ 《客户真实问题清单》模板（30 / 50 / 100 题版本）
- ✓ 《段落首句即答案》写作模板
- ✓ 《5 大平台答案引用率监测表》

从一次沟通开始，建立长期合作

课件之外，可以直接落地：**企业内训** · **1v1 顾问** · **项目交付**，三种形式任选。

手机 / 直线

13991172090

9:00 — 22:00 接听

商务邮箱

IM@YBL.CN

24 小时内必复

微信 / QQ

18097696

同号 · 备注来意

主域名

ybl.cn

品牌中心 + 内容中心

下一步 · 三种合作方式

- ① **企业内训**：90 分钟现场版，PPT + 案例 + 答疑，限西安及周边；
- ② **1v1 顾问**：GEO / SEO / 多语种出海，按月或按项目；
- ③ **项目交付**：从诊断到落地交付完整方案，附数据复盘。

课件出处：本课件由闫宝龙作为百城万企社群特聘讲师出品。课件版本 v2026.1，发布于 2026 年 1 月。转载需注明来源：ybl.cn。

“

营销没有玄学，只有可被验证的细节。这是 20 年里我唯一坚持的事。

—— 闫宝龙 · 2026