

GEO 的标准服务流程

品牌来找你做 GEO 的标准服务流程

这个是“客户从进门到拿到结果”的那条线，建议拆成 **7 个阶段**，每一阶段都有明确输入 / 输出 / 里程碑。

① 沟通 & 诊断 (Pre-check)

目标：判断这个品牌适不适合做 GEO + 给出初步判断“现在在 AI 世界里是否透明 / 被误解 / 被压制”。

你做什么：

- 聊清楚 3 个问题：
 1. 你是谁（赛道 / 产品 / 客户）
 2. 你希望在 AI 世界里被“怎么认知”
 3. 你担心/在意的点（比如负面、竞品、某个场景）
- 做一个 **快速 GEO 体检 Lite**（用已有工具）：
 - 选 5-10 个关键 query（“XX 是什么 / 推荐 / 对比 / 场景”）
 - 看 Brand Hit Rate / 竞品存在感 / 是否有明显负面

输出：

- 《GEO 初步诊断简报》（很轻的 PPT 或一页纸）

② 签约 & 定目标 (GEO Project Kickoff)

目标：把“感觉很抽象的 GEO”，变成**具体、可衡量的目标**。

你和客户一起定：

- GEO 项目周期：比如 3 个月 / 6 个月
- 优先目标类型：
 - 认知：让模型/搜索“知道你是谁”
 - 曝光：在关键 query 里有你
 - 竞争：在某些场景里不输/超越竞品
 - 风险：降低负面暴露 & 构建正向证据

- 指标框架（选最关键的 3-5 个做项目目标）：
 - Brand Hit Rate（核心 query 的品牌命中率）
 - Top3/Top5 命中率
 - Competitor Dominance 指数
 - Negative Hit Count（负面条数）
 - Freshness（内容新鲜度）

输出：

- 《GEO 项目目标与范围对齐文档》
- 明确：周期 / 重点赛道 / 重点场景 / 重点竞品 / 成功标准

③ 品牌语义梳理 & 知识卡填写

目标：把品牌从“业务话术”变成**模型能理解的语义结构**，打好 GEO 的“地基”。

你做什么：

- 让客户补充 / 填写一份《**品牌知识卡**》（可以由你牵头整理）：
 - 品牌基础：公司信息、一句话定位
 - 行业 & 标签：赛道、细分领域、典型关键词
 - 核心能力：模块-功能-价值
 - 典型场景：场景-用户-使用前后
 - 对标对象：竞品 & 差异点
 - 关键数据 & 成功案例
- 用你的 GEO 视角，**把这些信息抽象成一套语义标签矩阵**：
 - 行业标签
 - 能力标签
 - 场景标签
 - 对标标签
 - 风险敏感点（哪些话题不要乱碰）

输出：

- 《品牌知识卡 v1.0》

- 《GEO 语义定位说明》（一句话就是：我们希望模型以后怎么介绍你）
-

④ GEO 体检报告（诊断报告）

目标：在大规模改动前，先知道“现在你在 GEO 上是几分”。

你做什么：

- 基于“品牌知识卡”和“目标”，设计一批 **标准问题 + query 集**：
 - 品牌：XX 是什么 / 怎么样 / 靠谱吗
 - 推荐：XX 赛道公司推荐、排行榜
 - 场景：XX 场景怎么做、用什么工具
 - 对比：你 vs 竞品A/B
 - 负面：XX 风险 / 坑 / 骗局 / 投诉
- 跑一轮完整的 **自动 GEO 体检**：
 - 搜索/大模型调用 → 采集 TopN
 - 结构化标注：品牌/竞品/情感/场景/来源/时间
 - 计算关键指标 & 拉竞品对比
- 做一份可阅读的基线报告（可以作为你服务专业度的核心卖点）：

输出：

- 《GEO 基线体检报告》：

⑤ GEO 策略 & 路线图设计

目标：把“问题清单”转成一套可执行的 GEO 路线图。

你做什么：

- 根据基线报告，拉出 **优先级最高的 3-5 个战场**：
 - 某几个战略级 query（比如“XX 行业推荐”）
 - 某几个高价值场景（比如“券商投研智能化”）
 - 某些负面敏感词（比如“XX 靠谱吗”）
- 为每个战场设计：

- 要提升哪些指标（例如某类 query 的 Brand Hit Rate 从 10% → 70%）
- 发力手段：内容类型 / 渠道 / 合作伙伴
- 大致时间节奏
- 是否需要品牌内部资源参与（例如共同产出案例）

输出：

- 《GEO 策略方案 & 项目路线图》
 - 阶段目标
 - 每阶段主要动作
 - 每阶段会更新哪些指标
-

⑥ 执行 & 持续监控（Run Phase）

目标：边做边看数据，持续调整，不是“一次性项目”。

你做什么：

- 按路线图推进（可以有两种模式）：
 1. 你负责：策略 + 检测 + 方向，客户自己团队/外包做内容
 2. 你负责：从策略 → 内容结构 → 分发建议的一条龙（更重）
- 同时**你的 GEO 系统每天/每周自动跑体检**：
 - 更新：
 - 各类 query 的 Brand Hit Rate
 - 竞品 Dominance
 - Negative Hit Count
 - Freshness
 - 触发告警（我们前面已经设计过）：
 - 某个战略级 query 搜不到你了
 - 某竞品压制程度突然加重
 - 出现新的负面主题

输出：

- 定期《GEO 进展周报 / 月报》

- 告警列表 + 处理结果记录
-