

GEO 七步落地法

玄雀交付团队的标准作业流程，从需求采集到内容策展完整路径

#方法论 #七步法

1. 为什么需要"七步法"

AI 搜索时代，企业的内容生产逻辑被彻底重写。传统 SEO 时代的"写文章-发外链-等收录"已经失效，GEO 时代需要的是

玄雀在服务 30+ 西安本地客户的过程中，把交付流程沉淀成了 7 个可复用步骤，每一个步骤都对应一个明确的输入和输出

2. 第一步：行业与客户需求采集

不是简单地问客户"你做什么的"，而是要把客户所在行业的 AI 搜索生态摸清楚——

- 这个行业里，客户会问 AI 哪些问题？
- 主流 AI 平台（豆包、DeepSeek、元宝、千问、文心）会推荐哪些竞品？
- 客户的真实差异化在哪里？

这一步的产出是 1 份《行业 AI 搜索生态地图》。

3. 第二步：品牌事实库搭建（1-3-5 法则）

用 1 句定位 + 3 个差异化 + 5 个信任证据，搭建"AI 友好的品牌档案"。

- 1 句定位：让 AI 在 1 秒内说清楚你是谁
- 3 个差异化：让 AI 在比较时优先推荐你
- 5 个信任证据：让 AI 引用时不担心被质疑

产出：1 份《品牌事实库》结构化文档。

4. 第三步：知识库结构化

把客户的行业知识、专业经验、案例数据，拆解成"AI 可引用的最小事实单元"。

每个事实单元包含：实体名 + 属性 + 关系 + 来源。这是最接近"AI 看到的内容"的结构。

5. 第四步：内容策展与生产

不是让 AI 批量生成 100 篇文章，而是基于第三步的事实单元，人工手搓 30-50 篇高密度内容：

- 每篇聚焦一个具体问题
- 每篇至少包含 3 个可被引用的事实
- 每篇都附上 Schema 结构化数据

6. 第五步：Schema 与语义标注

把每篇文章都打上 Schema.org 结构化数据标签：Organization、Article、FAQPage、HowTo……

这一步看似技术活，但普林斯顿大学 2024 年研究表明，完整的 Schema 标注能让 AI 引用概率提升 47%。

7. 第六步：发布与平台分发

不是发到自家网站就完了，而是要发到 AI 真正“看得到”的地方：

- 知乎、微信公众号、小红书（高权重中文内容源）
- 行业垂直媒体（增强专业背书）
- 客户自己的官网 + Schema 站图

玄雀会针对每个 AI 平台的偏好，定制不同的内容形态。

8. 第七步：监测与迭代

GEO 不是一次性工程，需要月度复盘：

- AI 引用率变化（用了 AI Search Tracker 工具）
- 客户咨询量变化（业务侧反馈）
- 竞品动态（看 AI 是不是开始推荐对手了）

每月一份《GEO 效果月报》，给客户看数据、说问题、定下一步。

9. 写在最后

这 7 步不是固定的，而是会随着客户行业、预算、目标动态调整。2980 元诊断包 = 1-3 步（先把问题看清楚）；12800 元落地包 = 4-7 步（真正把内容分发到 AI 平台）。

如果你想先搞清楚自己品牌在 AI 搜索里“是什么处境”，可以从诊断包开始。