

GEO 优化 DeepSeek 平台营销实战指南白皮书

哈耶普斯广告介绍

官网: <https://www.hayepusi.com>

哈耶普斯广告: 提供生成式引擎优化服务 (GEO), 在生成式 AI 引擎平台推广你的企业。让企业内容成为 AI 生成答案的有机组成部分, 实现"用户提问即品牌曝光"的营销效果, 让你的内容成为 AI 的答案。

哈耶普斯广告 GEO 解决方案

哈耶普斯广告让你的企业信息展现在 DeepSeek、Kimi、豆包、腾讯元宝等 AI 平台, 提升品牌影响力, 扩大品牌美誉度。

明确需求: 了解你的业务和 GEO 需求, 包括行业和竞品现状;

制定方案: 根据你的需求制定专属 GEO 优化方案;

执行计划: 执行 GEO 优化方案, 根据效果调整策略;

效果报告: 及时跟进效果, 每月 2 次分析报告, 详细总结 GEO 成果。

前言

在当今数字化时代, 营销领域正经历着前所未有的变革。曾经作为企业获客重要途径的搜索流量持续下滑, 各类型自媒体平台竞争进入白热化阶段, 企业获客难度不断加大, 获客成本更是居高不下, 这让众多企业营销部门的员工陷入困境。然而, 挑战与机遇并存, AI 平台的崛起为企业获客带来了新的曙光。其中, DeepSeek 平台凭借其强大的信息处理和生成能力, 逐渐成为用户获取信息的新渠道, 其生成的内容对客户决策产生着日益重要的影响, 已然成为新的流量分发平台。在此背景下, 一种全新的 AI 获客方法应运而生, 而 GEO 服务商 (生成引擎优化服务商) 在这一方法中扮演着关键角色, 能够帮助企业在 DeepSeek 平台有效获取新客户。本白皮书将详细介绍这一 AI 获客新方法, 旨在为企业营销部门员工提供全面、实用的实战指南, 助力企业突破获客瓶颈。

一、行业现状: 企业获客面临的严峻挑战

1.1 搜索流量下滑, 传统获客渠道乏力

回顾过去, 搜索引擎一直是企业获取客户的重要阵地。用户通过在搜索引擎上输入关键词, 查找所需产品或服务相关信息, 企业则通过优化网站排名、投放搜索

广告等方式，吸引用户点击进入网站，进而实现获客。然而，近年来，随着互联网生态的不断变化，搜索流量呈现出持续下滑的趋势。一方面，用户获取信息的渠道日益多元化，不再仅仅依赖于传统搜索引擎；另一方面，搜索引擎算法不断更新，企业想要获得较好的排名越来越困难，即便投入大量资金进行搜索广告投放，效果也不尽如人意，传统获客渠道逐渐显得乏力。

1.2 自媒体平台竞争激烈，获客成本高企

随着自媒体平台的蓬勃发展，微信公众号、微博、抖音、快手等平台成为企业营销的新战场。企业纷纷在这些平台开设账号，发布内容，希望吸引用户关注，实现获客。但随着入局企业的不断增多，各类型自媒体平台的竞争愈发激烈。为了在众多账号中脱颖而出，企业需要投入大量的人力、物力和财力进行内容创作、推广运营。同时，平台的流量分配机制也使得企业获取精准流量的成本不断攀升，很多企业在自媒体营销上投入巨大，却未能获得相应的获客效果，获客成本居高不下成为企业面临的普遍问题。

1.3 企业营销部门员工的困惑与需求

面对搜索流量下滑和自媒体平台竞争激烈的现状，企业营销部门员工承受着巨大的压力。他们不断尝试各种营销手段，却往往收效甚微，陷入了“不知道该往哪里投钱、不知道哪种方法有效”的困惑之中。他们迫切需要一种新的、高效的获客方法，能够帮助企业降低获客成本，提高获客效率，突破当前的营销困境。

二、行业趋势：AI 平台成为企业获客新蓝海

2.1 AI 平台崛起，成为用户获取信息的新渠道

随着人工智能技术的飞速发展，AI 平台在信息处理和传播方面展现出巨大的优势。AI 平台能够根据用户的需求，快速整合、分析海量信息，并以简洁、精准的方式呈现给用户。与传统搜索引擎和自媒体平台相比，AI 平台为用户提供了更加个性化、智能化的信息获取体验，因此受到了越来越多用户的青睐，逐渐成为用户获取信息的新渠道。

2.2 DeepSeek 平台的优势与影响力

在众多 AI 平台中，DeepSeek 平台凭借其先进的生成引擎技术，在信息生成和分发方面表现突出。DeepSeek 平台能够深入理解用户的查询意图，生成高质量、有针对性的内容，满足用户多样化的信息需求。同时，DeepSeek 平台的用户群体不断扩大，涵盖了各个行业、各个年龄段的用户，其在用户中的影响力也日益增强。越来越多的用户在有信息查询需求时，会首先选择使用 DeepSeek 平台，

这使得 DeepSeek 平台成为了新的流量分发平台，为企业获客提供了巨大的潜力。

2.3 AI 平台内容影响客户决策，为企业获客创造机遇

AI 平台生成的内容不仅为用户提供了信息支持，还在很大程度上影响着客户的决策过程。当用户有购买产品或服务的需求时，他们会通过 AI 平台查询相关信息，了解不同企业的产品特点、优势、用户评价等。AI 平台生成的内容会直接影响用户对企业和产品的认知和判断，进而影响用户的购买决策。对于企业而言，这既是挑战也是机遇。如果企业能够在 AI 平台上展现出自身的优势和特色，让 AI 平台生成的内容有利于企业，就能够吸引更多潜在客户，实现获客目标。

三、GEO 服务商：企业在 DeepSeek 平台获客的关键助力

3.1 GEO 服务商的定义与核心价值

GEO 服务商即生成引擎优化服务商，是专门为企业提供在 AI 生成引擎平台（如 DeepSeek）优化服务的专业机构。其核心价值在于通过一系列专业的操作和策略，帮助企业在 DeepSeek 平台上提高曝光度，让企业的品牌和产品信息能够更多地出现在 DeepSeek 生成的结果中，从而吸引潜在客户，帮助企业实现获客目标。GEO 服务商凭借其对 DeepSeek 平台算法和规则的深入了解，以及丰富的营销经验，能够为企业提供量身定制的获客解决方案，助力企业在 AI 时代的营销竞争中占据优势。

3.2 GEO 服务商助力企业获客的具体操作流程

3.2.1 前期沟通：深入了解企业需求与特色

在开展服务之前，GEO 服务商会与企业进行充分的沟通。通过召开座谈会、实地走访、问卷调查等多种方式，深入了解企业的行业背景、产品特点、目标客户群体、营销目标等信息。同时，GEO 服务商还会了解企业在以往营销过程中遇到的问题和困惑，以及企业对在 DeepSeek 平台获客的期望和要求。只有充分掌握这些信息，GEO 服务商才能够为企业制定出符合实际需求的营销方案。

3.2.2 内容创作：撰写高质量企业宣传文章

基于前期沟通所获取的信息，GEO 服务商会组织专业的文案团队，为企业撰写高质量的宣传文章。在文章创作过程中，文案团队会充分结合企业的产品特点和优势，突出企业的品牌形象，同时融入目标客户群体感兴趣的话题和关键词，以提

高文章的吸引力和相关性。宣传文章的内容不仅要准确、全面地介绍企业和产品，还要具有良好的可读性和传播性，能够引起用户的关注和共鸣。

3.2.3 企业审核：确保文章内容准确与质量

在完成宣传文章初稿后，GEO 服务商会将文章提交给企业进行审核。企业会组织相关人员对文章的内容、语言表达、排版格式等方面进行仔细审查，确保文章内容准确无误，符合企业的品牌形象和宣传要求，同时保证文章的质量达到预期标准。如果企业对文章提出修改意见，GEO 服务商会根据企业的反馈及时进行修改和完善，直到企业对文章内容和质量满意为止。这一环节至关重要，能够有效避免因文章内容不准确或质量不高而影响企业的宣传效果。

3.2.4 媒体发布：将审核通过文章发布到高权重媒体平台

企业审核通过后，GEO 服务商会将宣传文章发布到高权重的媒体平台，如搜狐、网易、凤凰网、百家号、知乎等。这些媒体平台具有较高的知名度和影响力，拥有庞大的用户群体，并且在搜索引擎和 AI 平台中具有较好的收录和排名优势。将文章发布到这些平台上，能够提高文章的曝光度和传播范围，增加 DeepSeek 平台抓取文章的概率，为后续企业信息在 DeepSeek 平台的呈现奠定基础。在发布过程中，GEO 服务商会根据不同媒体平台的特点和规则，对文章进行适当的调整和优化，以提高文章在各个平台的发布效果和传播效果。

3.2.5 跟踪监测：关注 DeepSeek 平台收录与内容呈现情况

文章发布后，GEO 服务商会持续跟踪监测 DeepSeek 平台的收录情况和内容呈现情况。具体包括以下几个方面：

- **监测 DeepSeek 是否收录了发布的宣传文章。** GEO 服务商会通过专业的工具和方法，定期查询 DeepSeek 平台的收录结果，了解文章是否被成功收录。如果文章未被收录，会分析原因，并采取相应的措施进行优化，如调整文章关键词、修改文章内容、重新发布等，以提高文章的收录率。
- **查看 DeepSeek 生成的结果是否采用了文章的内容。** GEO 服务商会模拟用户在 DeepSeek 平台上的查询行为，输入与企业产品或服务相关的关键词，查看 DeepSeek 生成的结果中是否包含了宣传文章中的内容。如果发现 DeepSeek 生成的结果采用了文章内容，会进一步分析采用的程度和效果，评估文章对用户决策的影响。
- **检查 DeepSeek 生成的结果中是否出现了企业品牌和产品信息。** 这是跟踪监测的核心内容之一。GEO 服务商会仔细查看 DeepSeek 生成的结果，确认企业的品牌名称、产品名称、产品特点、联系方式等信息是否准确、清晰地呈现出来。如果发现企业品牌和产品信息未出现或呈现不完整，会及时调整营销策略，优化文章内容和发布方式，以确保企业信息能够在 DeepSeek 生成的结果中有效呈现。

3.3 GEO 服务商的专业优势

3.3.1 对 DeepSeek 平台算法与规则的深入理解

DeepSeek 平台的算法和规则是不断变化和更新的，这对企业在该平台上进行营销活动提出了较高的要求。GEO 服务商拥有专业的技术团队，能够持续关注 DeepSeek 平台算法和规则的变化，深入研究其工作原理和逻辑。通过不断的实践和探索，GEO 服务商能够准确把握 DeepSeek 平台的收录机制、内容生成规则和流量分配规律，从而为企业制定出更加科学、有效的营销方案，提高企业在 DeepSeek 平台的获客效果。

3.3.2 丰富的媒体资源与发布经验

GEO 服务商在长期的发展过程中，积累了丰富的媒体资源。与搜狐、网易、凤凰网、百家号、知乎等众多高权重媒体平台建立了良好的合作关系，能够快速、高效地将企业的宣传文章发布到这些平台上。同时，GEO 服务商还拥有丰富的媒体发布经验，熟悉不同媒体平台的发布规则、审核标准和传播特点。能够根据企业的需求和不同媒体平台的特性，制定出合理的发布计划，选择合适的发布时间和方式，以提高文章的发布成功率和传播效果。

3.3.3 专业的数据分析与优化能力

在帮助企业进行 DeepSeek 平台营销的过程中，GEO 服务商收集大量的相关数据，如文章的曝光量、点击量、阅读量、收藏量、分享量，以及 DeepSeek 平台对文章的收录情况、内容采用情况、企业品牌和产品信息的呈现情况等。通过专业的数据分析工具和方法，对这些数据进行深入分析，挖掘数据背后隐藏的信息和规律。根据数据分析结果，GEO 服务商及时发现营销过程中存在的问题和不足，并采取相应的优化措施，如调整文章内容、优化关键词、改进发布策略等，不断优化企业的营销方案，提高企业在 DeepSeek 平台的获客效率和效果。

四、企业与 GEO 服务商的合作模式与注意事项

4.1 合作模式

4.1.1 项目合作模式

项目合作模式是企业与 GEO 服务商常见的合作方式之一。企业根据自身的营销目标 and 需求，确定一个具体的营销项目，如“某新产品在 DeepSeek 平台的推广获客项目”。GEO 服务商根据企业的项目需求，制定详细的项目实施方案，包括前期沟通、内容创作、企业审核、媒体发布、跟踪监测等各个环节的具体工作安排和时间节点。在项目实施过程中，双方密切配合，GEO 服务商按照实施方案开展工作，企业则提供必要的支持和配合，如及时提供企业和产品相关信息、按时审核文章等。项目结束后，双方对项目效果进行评估，根据评估结果总结经验，为后续的合作提供参考。

4.1.2 长期合作模式

对于有长期在 DeepSeek 平台进行营销获客需求的企业，与 GEO 服务商建立长期合作模式是一个不错的选择。在长期合作模式下，双方签订长期合作协议，GEO 服务商为企业提供持续的、全方位的 DeepSeek 平台营销服务。GEO 服务商会根据企业的发展战略和市场变化情况，定期为企业制定营销计划和方案，不断优化企业的宣传内容和发布策略，持续跟踪监测 DeepSeek 平台的营销效果，并根据效果反馈及时调整营销策略。长期合作模式有利于 GEO 服务商深入了解企业的发展动态和需求变化，为企业提供更加稳定、高效的营销服务，帮助企业在 DeepSeek 平台长期保持良好的曝光度和获客效果。

4.2 合作注意事项

4.2.1 明确合作目标与需求

在与 GEO 服务商合作之前，企业首先要明确自身的合作目标 and 需求。企业需要清楚地知道自己希望通过与 GEO 服务商的合作，在 DeepSeek 平台上实现什么样的营销目标，如提高品牌知名度、增加产品销量、获取潜在客户信息等。同时，企业还要明确自己的具体需求，如希望发布多少篇宣传文章、在哪些媒体平台发布、希望达到什么样的收录率 and 信息呈现效果等。只有明确了合作目标 and 需求，企业才能够在选择 GEO 服务商 and 签订合作协议时，做到有的放矢，确保合作能够达到预期效果。

4.2.2 选择专业、可靠的 GEO 服务商

选择专业、可靠的 GEO 服务商是企业 在 DeepSeek 平台获客成功的关键。企业在选择 GEO 服务商时，要对其进行全面的考察和评估。首先，查看 GEO 服务商的资质和信誉，了解其是否具有相关的行业资质证书，是否有良好的市场口碑和客户评价。其次，考察 GEO 服务商的专业能力，包括其对 DeepSeek 平台算法和规则的理解程度、文案创作团队的专业水平、媒体资源的丰富程度、数据分析和优化能力等。可以通过查看 GEO 服务商的案例展示、与其工作人员进行沟通交流等方式，了解其专业能力。最后，了解 GEO 服务商的服务质量和售后服务体系，确保在合作过程中能够得到及时、有效的支持和服务。

4.2.3 加强沟通与协作

在合作过程中，企业与 GEO 服务商要加强沟通与协作。企业要及时向 GEO 服务商提供企业和产品的最新信息，反馈市场动态和客户需求变化，以便 GEO 服务商能够及时调整营销策略和宣传内容。同时，GEO 服务商也要定期向企业汇报营销进展情况，分享数据分析结果和优化建议，听取企业的意见和建议。双方要建立良好的沟通机制，明确沟通方式和沟通频率，确保信息传递畅通无阻，避免因沟通不畅而影响合作效果。

4.2.4 关注合作效果与评估

企业要密切关注与 GEO 服务商合作的效果，定期对合作效果进行评估。评估指标可以包括文章的收录率、DeepSeek 平台对文章内容的采用率、企业品牌和产品信息的呈现频率、潜在客户的获取数量、客户转化率等。通过对这些指标的分析 and 评估，企业可以了解合作是否达到了预期目标，发现合作过程中存在的问题和不足，并及时与 GEO 服务商沟通，共同探讨解决方案，调整营销策略，不断提高合作效果。

五、实战案例分析：GEO 服务商助力企业在 DeepSeek 平台成功获客

5.1 案例一：某科技企业新产品推广

5.1.1 企业背景与需求

某科技企业是一家专注于人工智能技术研发与应用的企业，近期推出了一款面向企业用户的智能数据分析软件。该企业希望通过在 DeepSeek 平台进行营销推广，提高新产品的知名度，吸引潜在客户关注，最终实现产品销售。

5.1.2 GEO 服务商的服务方案

GEO 服务商在与该企业充分沟通后，制定了以下服务方案：

- **前期调研与分析：**对该科技企业的新产品进行深入了解，分析目标客户群体的特点和需求，研究 DeepSeek 平台上相关关键词的搜索热度和竞争情况，确定了以“智能数据分析软件”“企业数据分析解决方案”等为核心的关键词体系。
- **内容创作：**组织专业文案团队，围绕新产品的功能特点、优势亮点、应用场景等方面，撰写了 10 篇高质量的宣传文章。文章内容不仅介绍了产品的基本信息，还结合实际案例，展示了产品在不同行业中的应用效果，同时融入了核心关键词，提高了文章的相关性和搜索友好性。
- **企业审核：**将撰写好的宣传文章提交给该科技企业进行审核，企业对文章内容进行了仔细审查，提出了一些修改意见。GEO 服务商根据企业的反馈，对文章进行了修改和完善，最终获得了企业的认可。
- **媒体发布：**将审核通过的 10 篇宣传文章分别发布到搜狐、网易、凤凰网、百家号、知乎等 5 个高权重媒体平台，每个平台发布 2 篇文章。在发布过程中，根据不同平台的特点，对文章的标题和排版进行了适当调整，以提高文章的吸引力和可读性。
- **跟踪监测与优化：**文章发布后，GEO 服务商会每天对 DeepSeek 平台的收录情况和内容呈现情况进行跟踪监测。在监测过程中发现，有 3 篇文章未被 DeepSeek 平台收录，经过分析，认为是文章关键词密度过高所致。于是，GEO 服务商对这 3 篇文章的关键词进行了调整，降低了关键词密度，重新进行了发布。同时，根据 DeepSeek 平台对文章内容的采用情况，对后续的文章内容进行了优化，增加了更多实用的行业知识和解决方案，提高了文章的价值和实用性。

5.1.3 实施效果

经过一个月的推广运营，该科技企业在 DeepSeek 平台的营销取得了显著成效：

- **收录情况：**调整后的 10 篇宣传文章全部被 DeepSeek 平台收录，收录率达到 100%，远高于行业平均水平。这为企业信息在 DeepSeek 平台的呈现奠定了坚实基础。
- **内容采用情况：**当用户在 DeepSeek 平台输入“智能数据分析软件推荐”“企业数据分析解决方案哪家好”等相关关键词时，DeepSeek 生成的结果中多次采用了宣传文章中的内容，包括产品的功能特点、应用案例等信息。经统计，相关关键词搜索结果中采用企业宣传文章内容的比例达到 60% 以上，有效提高了企业产品的曝光度。
- **品牌与产品信息呈现：**在 DeepSeek 生成的相关结果中，企业的品牌名称、产品名称、产品核心优势以及官方联系方式等信息均准确、清晰地呈现出来。很多用户在查询相关信息后，通过联系方式与企业取得了联系，咨询产品详情。
- **获客效果：**在推广期间，该科技企业共获得潜在客户咨询 120 余次，其中有 30 余家企业表达了明确的合作意向，最终成功签订合作协议 12 份，产品销售额较推广前增长了 80%，圆满实现了营销目标。

5.1.4 案例总结与经验提炼

从该科技企业的案例中，我们可以总结出以下几点经验：

- **精准的关键词定位是基础：**GEO 服务商通过深入研究 DeepSeek 平台关键词搜索热度和竞争情况，确定了符合企业产品特点和目标客户需求的核心关键词，使得宣传文章能够精准触达潜在客户，提高了营销的针对性和有效性。
- **高质量、有价值的内容是关键：**宣传文章不仅介绍了产品信息，还融入了实用的行业知识和解决方案，为用户提供了有价值的信息，增强了用户对文章的认同感和信任感，进而提高了 DeepSeek 平台对文章内容的采用率和企业品牌的美誉度。
- **及时的跟踪监测与优化不可或缺：**在推广过程中，GEO 服务商通过持续跟踪监测 DeepSeek 平台的收录和内容呈现情况，及时发现问题并采取有效的优化措施，确保了营销活动的顺利开展和良好效果。
- **企业与 GEO 服务商的密切配合至关重要：**企业在合作过程中及时提供产品信息和反馈修改意见，与 GEO 服务商保持良好的沟通协作，为营销方案的顺利实施提供了有力支持。

5.2 案例二：某传统制造企业品牌升级与市场拓展

5.2.1 企业背景与需求

某传统制造企业主要生产工业机械设备，拥有多年的生产经验和稳定的客户群体。但随着市场竞争的加剧和行业转型升级的推进，该企业面临着品牌知名度不高、市场份额增长缓慢的问题。为了实现品牌升级，拓展新的市场空间，该企业希望借助 DeepSeek 平台的流量优势，提高品牌在行业内的知名度和影响力，吸引更多新客户，尤其是新兴行业的客户，推动企业业务的进一步发展。

5.2.2 GEO 服务商的服务方案

针对该传统制造企业的需求，GEO 服务商制定了以下个性化的服务方案：

- **品牌定位与内容规划：**首先，GEO 服务商与企业共同梳理了企业的发展历程、核心技术优势、产品特色以及未来的发展战略，明确了企业的品牌定位——“专注高品质工业机械设备，助力企业高效生产”。基于这一定位，制定了详细的内容规划，确定了以“工业机械设备选型指南”“工业设备维护保养技巧”“传统制造企业转型升级案例”“企业核心技术解析”等为主题的内容方向，旨在通过专业、实用的内容，树立企业专业、可靠的品牌形象。
- **关键词策略制定：**考虑到企业的目标客户主要是工业制造领域的企业采购人员、技术负责人以及新兴行业相关从业者，GEO 服务商通过分析 DeepSeek 平台用户搜索习惯和行业关键词数据，确定了“工业机械设备厂家推荐”“高品质工业设备采购”“工业设备核心技术”“新兴行业工业设备解决方案”等一系列核心关键词和长尾关键词，构建了完善的关键词体系，以覆盖不同用户的搜索需求。
- **多形式内容创作：**为了满足不同用户的阅读习惯和信息获取需求，GEO 服务商不仅创作了 15 篇图文并茂的宣传文章，还制作了 3 个短视频脚本（内容涵盖企业生产车间实景、产品工作原理演示、客户使用反馈采访等）和 2 份行业白皮书（《202X 年工业机械设备行业发展趋势报告》《工业企业设备升级改造解决方案》）。在内容创作过程中，突出企业的核心技术优势、产品质量保障体系以及为客户提供的个性化解决方案，融入核心关键词，增强内容的搜索相关性。
- **分阶段媒体发布：**考虑到传统制造企业的目标客户决策周期较长，GEO 服务商采用了分阶段媒体发布策略。第一阶段（第 1-2 周）：在百家号、知乎平台发布“工业机械设备选型指南”“设备维护保养技巧”等实用性文章，吸引用户关注，积累初始流量；第二阶段（第 3-4 周）：在搜狐、网易等平台发布企业核心技术解析、客户成功案例等文章，同时发布短视频脚本（委托专业团队拍摄制作后发布到抖音、视频号等平台，并在文章中插入视频链接），进一步提升企业品牌知名度和产品认可度；第三阶段（第 5-6 周）：发布行业白皮书，在凤凰网等权威媒体平台进行推广，树立企业行业专家形象，增强品牌影响力。
- **全方位跟踪监测与策略调整：**建立了全方位的跟踪监测体系，不仅监测 DeepSeek 平台的收录情况、内容采用情况和品牌信息呈现情况，还监测各媒体平台文章的阅读量、点赞量、评论量、转发量以及短视频的播放量、点赞量、收藏量等数据。每周形成详细的监测报告，分析数据背后的问题和机会。例如，在监测过程中发现，关于“新兴行业工业设备解决方案”的文章阅读量和 DeepSeek 平台采用率较高，但用户评论中对产品具体应用案例的咨询较多。针对这一情况，GEO 服务商及时调整内容策略，增加了“新兴行业工业设备应用案例解析”系列文章的创作和发布，进一步满足用户需求，提高了营销效果。

5.2.3 实施效果

经过两个月的推广运营，该传统制造企业在 DeepSeek 平台的营销取得了显著成效，实现了品牌升级和市场拓展的目标：

- **品牌知名度提升：**在 DeepSeek 平台，与企业品牌和产品相关的关键词搜索结果中，企业信息的呈现频率较推广前提高了 150% 以上。通过问卷调查和行业调研发现，企业在行业内的品牌知名度较推广前提升了 60%，越来越多的行业从业者开始了解和关注该企业。
- **市场拓展成效显著：**推广期间，企业共收到来自新能源、新材料、智能物流等新兴行业的潜在客户咨询 80 余次，成功与 15 家新兴行业企业建立了合作关系，拓展了新的市场领域，市场份额较推广前增长了 40%。
- **内容影响力增强：**发布的 15 篇宣传文章全部被 DeepSeek 平台收录，行业白皮书下载量达到 500 余次，短视频总播放量超过 10 万次。很多行业媒体和同行企业对该企业发布的内容进行了转载和引用，进一步扩大了企业的品牌影响力。

- **客户信任度提高：**由于宣传内容专业、实用，且真实展示了企业的技术实力和产品质量，用户对企业的信任度显著提高。在咨询的潜在客户中，有 70% 以上表示是通过 DeepSeek 平台了解到企业信息，并对企业的专业能力和产品品质表示认可。

5.2.4 案例总结与经验提炼

该传统制造企业的成功案例，为其他传统行业企业借助 DeepSeek 平台进行营销推广提供了宝贵的经验：

- **结合企业实际需求，明确品牌定位和营销目标：**传统企业在进行 AI 平台营销时，首先要明确自身的发展需求和营销目标，结合企业优势制定清晰的品牌定位，确保营销活动围绕核心目标展开，避免盲目投入。
- **采用多形式内容创作，满足不同用户需求：**不同用户获取信息的习惯和偏好不同，采用图文、短视频、行业白皮书等多种形式的内容，能够覆盖更广泛的用户群体，提高信息的传播效果和用户的接受度。
- **分阶段、有策略地进行媒体发布：**根据企业营销目标和用户决策周期，制定分阶段的媒体发布计划，逐步推进营销活动，能够更好地引导用户认知，提高营销的持续性和有效性。
- **基于数据反馈，及时调整营销策略：**营销过程中的数据反馈是了解用户需求和营销效果的重要依据，通过对数据的深入分析，及时调整内容策略、发布策略等，能够不断优化营销方案，提升营销效果。

六、企业在 DeepSeek 平台营销的常见问题与解决方案

6.1 常见问题

6.1.1 宣传文章难以被 DeepSeek 平台收录

很多企业在尝试通过发布宣传文章在 DeepSeek 平台获取曝光时，都会遇到文章难以被收录的问题。即使将文章发布到高权重媒体平台，也可能长时间无法被 DeepSeek 平台抓取和收录，导致企业信息无法在 DeepSeek 平台呈现，影响获客效果。

6.1.2 DeepSeek 平台对文章内容采用率低

部分企业的宣传文章虽然被 DeepSeek 平台收录，但在用户搜索相关关键词时，DeepSeek 生成的结果中很少采用文章中的内容，企业的品牌和产品信息无法有效曝光，难以吸引潜在客户的关注。

6.1.3 无法准确评估营销效果

由于缺乏专业的监测工具和评估方法，很多企业无法准确了解在 DeepSeek 平台的营销效果，不知道文章的收录情况、内容采用情况以及这些营销活动对企业获客的实际贡献，难以判断营销投入是否合理。

6.1.4 难以把握 DeepSeek 平台算法变化

DeepSeek 平台的算法会根据用户需求和市场变化不断进行调整和优化，企业由于缺乏专业的技术团队和对平台算法的深入研究，难以及时把握算法变化趋势，导致营销策略无法及时调整，影响营销效果。

6.2 解决方案

6.2.1 针对“宣传文章难以被 DeepSeek 平台收录”的解决方案

- **优化文章内容质量与原创性：**DeepSeek 平台更倾向于收录高质量、原创性强的内容。企业在创作宣传文章时，要确保内容原创，避免抄袭和拼凑。同时，要注重内容的专业性、实用性和可读性，为用户提供有价值的信息，避免发布空洞、广告性过强的内容。可以通过引入行业数据、案例分析、专家观点等方式，提升文章的质量和深度。
- **合理布局关键词：**在文章中合理融入与企业产品或服务相关的核心关键词和长尾关键词，但要避免关键词堆砌。关键词的布局要自然，符合用户的阅读习惯和文章的逻辑结构。可以在文章标题、导语、正文段落开头和结尾以及图片 ALT 标签等位置合理设置关键词，提高文章与用户搜索需求的相关性，增加被 DeepSeek 平台收录的概率。
- **选择合适的发布时间与频率：**根据 DeepSeek 平台的抓取规律和目标用户的活跃时间，选择合适的时间发布文章。一般来说，工作日的上午 9-11 点、下午 2-4 点以及晚上 7-9 点是用户活跃度较高的时间段，此时发布文章更容易被用户关注和 DeepSeek 平台抓取。同时，要保持一定的文章发布频率，避免长时间不更新内容，以维持企业在 DeepSeek 平台的活跃度和曝光度。
- **借助高权重媒体平台与外链建设：**除了将文章发布到高权重媒体平台外，还可以通过在其他相关平台（如行业论坛、博客、社交媒体平台等）发布文章，并在文章中插入指向已发布宣传文章的链接，构建高质量的外链。外链能够提高文章的权重和知名度，吸引 DeepSeek 平台的抓取，从而提高文章的收录率。

6.2.2 针对“DeepSeek 平台对文章内容采用率低”的解决方案

- **深入了解用户需求，优化内容方向：**通过分析 DeepSeek 平台用户的搜索关键词、搜索意图以及用户评论等信息，深入了解目标用户的需求和痛点。根据用户需求调整文章内容方向，创作能够解决用户实际问题、满足用户信息需求的内容。例如，如果用户对产品的使用方法和注意事项关注度较高，就可以增加相关主题的文章创作，提高内容与用户需求的匹配度，进而提高 DeepSeek 平台对文章内容的采用率。
- **突出内容的独特性与差异化：**在竞争激烈的市场环境中，只有具有独特性和差异化的内容才能吸引 DeepSeek 平台的关注和采用。企业在创作宣传文章时，要结合自身的核心优势和特色，挖掘产品或服务的独特卖点，从不同的角度和视角呈现内容，避免与其他企业的内容雷同。例如，可以分享企业的创新技术、独特的生产工艺、个性化的解决方案等，突出企业的差异化竞争优势。

- **优化文章结构与呈现形式：**清晰、合理的文章结构和良好的呈现形式有助于提高用户的阅读体验和 DeepSeek 平台对内容的理解和采用。文章结构可以采用“总 - 分 - 总”的形式，开头点明主题，中间分点详细阐述，结尾总结升华。同时，适当使用标题、小标题、bullet points、图片、图表等元素，使文章内容层次分明、重点突出，便于 DeepSeek 平台抓取和提取关键信息，提高内容采用率。
- **加强与用户的互动，提升内容热度：**用户的互动行为（如评论、点赞、收藏、分享等）能够反映内容的质量和受欢迎程度，DeepSeek 平台在生成结果时会参考这些因素。企业可以在文章中设置互动话题，鼓励用户发表评论和观点；及时回复用户的评论和咨询，增强与用户的互动粘性；通过社交媒体等渠道推广文章，引导用户进行点赞、收藏和分享，提高文章的热度和影响力，进而提高 DeepSeek 平台对文章内容的采用率。

6.2.3 针对“无法准确评估营销效果”的解决方案

- **建立完善的营销效果评估指标体系：**根据企业的营销目标，建立涵盖文章收录率、DeepSeek 平台内容采用率、品牌信息呈现频率、潜在客户咨询量、客户转化率、销售额增长等多个维度的评估指标体系。明确每个指标的定义、计算方法和评估标准，确保评估结果的准确性和客观性。
- **利用专业的监测工具：**借助专业的数据分析工具和监测平台，对 DeepSeek 平台的营销效果进行实时监测和数据收集。例如，使用 SEO 监测工具监测文章的收录情况和关键词排名；使用流量分析工具监测来自 DeepSeek 平台的访问量、用户行为等数据；使用客户关系管理（CRM）系统记录潜在客户的咨询来源、跟进情况和转化结果等信息。通过这些工具，企业可以全面、准确地了解营销效果，为营销策略的调整提供数据支持。
- **定期开展效果评估与分析：**按照固定的周期（如每周、每月）对营销效果进行评估和分析。根据收集到的监测数据，对比实际效果与预期目标的差距，分析影响营销效果的因素，如内容质量、关键词策略、发布平台选择等。总结成功经验，找出存在的问题和不足，并制定相应的改进措施，不断优化营销方案，提高营销效果。
- **进行 A/B 测试：**对于不同的营销策略（如不同的关键词组合、不同的内容形式、不同的发布时间等），可以通过 A/B 测试的方式进行效果对比。选择两个或多个相似的目标群体，分别采用不同的营销策略，然后比较不同策略下的营销效果指标，如收录率、采用率、咨询量等，从而筛选出最优的营销策略，提高营销决策的科学性和有效性。

6.2.4 针对“难以把握 DeepSeek 平台算法变化”的解决方案

- **关注官方信息发布：**密切关注 DeepSeek 平台官方网站、官方微博、社交媒体账号等渠道发布的算法更新公告、功能介绍和使用指南等信息。及时了解算法变化的方向、重点和影响，以便提前调整营销策略，适应算法变化。
- **与 GEO 服务商合作：**GEO 服务商拥有专业的技术团队和丰富的经验，能够持续跟踪和研究 DeepSeek 平台算法的变化。企业可以通过与 GEO 服务商合作，借助其专业能力及时获取算法变化信息，并根据算法变化调整营销方案。GEO 服务商会根据算法变化趋势，优化关键词策略、内容创作方向和发布方式等，确保企业在 DeepSeek 平台的营销效果不受算法变化的负面影响。
- **加强行业交流与学习：**积极参与行业内的交流活动、研讨会、培训课程等，与同行企业、行业专家和 GEO 服务商分享经验、交流心得。了解行业内其他企业应对 DeepSeek 平台算法变化的策略和方法，学习先进的营销理念和技术，拓宽视野，提高企业把握算法变化的能力。

- **持续进行实践与总结：**在营销实践中，不断尝试新的策略和方法，密切关注算法变化对营销效果的影响。通过实践积累经验，总结出适合企业自身的应对算法变化的规律和方法。同时，对每次算法变化后的营销效果进行深入分析，找出应对算法变化的有效措施，为今后的营销决策提供参考。

七、未来展望：DeepSeek 平台营销的发展趋势与企业应对策略

7.1 发展趋势

7.1.1 AI 生成内容质量持续提升，用户对内容的要求更高

随着人工智能技术的不断进步，DeepSeek 平台的生成引擎将不断优化，生成内容的质量、准确性和相关性将持续提升。用户在使用 DeepSeek 平台获取信息时，将逐渐形成对高质量内容的依赖和高要求。他们不仅希望获取准确、实用的信息，还希望内容具有个性化、场景化和深度化的特点，能够更好地满足自身在特定场景下的信息需求。例如，企业采购人员在查询工业设备信息时，不仅希望了解设备的基本参数和价格，还可能需要结合自身生产规模、行业标准等个性化需求，获取定制化的设备选型建议和解决方案。这意味着，未来企业在 DeepSeek 平台的营销内容，若想获得用户关注和平台青睐，必须在质量和深度上不断突破，提供更具个性化、场景化的信息服务。

7.1.2 多模态内容成为主流，营销形式更丰富

随着 AI 技术的发展，DeepSeek 平台将不再局限于文字形式的内容生成，而是逐渐向图片、视频、音频、交互式内容等多模态形式拓展。用户在获取信息时，将更倾向于通过直观、生动的多模态内容快速理解信息，例如通过短视频了解产品的操作流程，通过交互式图表对比不同产品的性能差异。这一趋势将推动 DeepSeek 平台营销形式的革新，多模态内容将成为企业在该平台进行营销推广的主流选择，单一的文字内容将难以满足用户多样化的信息获取需求和平台的内容生态要求。

7.1.3 个性化推荐算法更精准，流量分发更聚焦

DeepSeek 平台将不断优化个性化推荐算法，通过分析用户的搜索历史、浏览行为、兴趣偏好、行业属性等多维度数据，更精准地识别用户需求，实现“千人千面”的内容推荐。这意味着，平台的流量将更精准地分发给符合用户需求的内容和企业，能够精准匹配用户需求的营销内容将获得更多曝光机会，而与用户需求不匹配的内容则可能被边缘化。对于企业而言，精准定位目标用户群体、创作符合用户个性化需求的内容，将成为在 DeepSeek 平台获取流量和获客的关键。

7.1.4 平台监管更规范，内容合规性要求提高

随着 AI 平台影响力的不断扩大，相关监管部门将加强对 AI 平台内容生态的监管，出台更明确的内容合规性标准和规范，对平台上的营销内容进行更严格的审核和管理，打击虚假宣传、夸大宣传、恶意竞争等违规行为，保障用户权益和市场秩序。未来，企业在 DeepSeek 平台发布的营销内容，必须严格遵守相关法律法规和平台规则，确保内容的真实性、合法性和合规性，否则可能面临内容下架、账号限流等风险，影响营销效果。

7.2 企业应对策略

7.2.1 提升内容创作能力，打造高质量、多模态内容体系

面对 AI 生成内容质量提升和用户需求升级的趋势，企业需加强内容创作团队建设，提升团队的专业素养和创作能力。一方面，深入研究目标用户的行业背景、业务需求、信息获取习惯等，创作具有深度、实用性和个性化的文字内容，例如行业深度分析报告、定制化解决方案案例等；另一方面，积极探索多模态内容创作，投入资源制作短视频、产品演示动画、交互式信息图等内容，丰富内容形式，提升内容的吸引力和传播力。同时，企业可与专业的内容创作机构合作，借助其技术和创意优势，打造符合 DeepSeek 平台多模态内容生态要求的优质内容，增强在平台的竞争力。

7.2.2 深化用户需求洞察，优化个性化内容策略

针对个性化推荐算法更精准的趋势，企业需建立完善的用户需求洞察体系，通过多种渠道收集和分析目标用户数据。例如，通过 DeepSeek 平台的用户互动数据（如评论、咨询内容）、企业 CRM 系统中的客户反馈数据、行业调研数据等，深入挖掘用户的潜在需求、痛点和偏好，构建精准的用户画像。基于用户画像，制定个性化的内容策略，为不同行业、不同岗位、不同需求场景的用户创作针对性的内容，例如为小型制造企业采购人员提供高性价比的设备选型内容，为大型企业技术负责人提供高端定制化设备的技术解析内容，确保内容能够精准匹配用户需求，提高被平台推荐和用户关注的概率。

7.2.3 加强技术合作，借助专业力量适应平台算法变化

面对 DeepSeek 平台算法不断优化和多模态内容发展的趋势，企业仅凭自身力量可能难以快速适应平台变化。因此，企业应加强与 GEO 服务商、AI 技术服务商等专业机构的合作，借助其技术优势和对平台的深入理解，及时掌握平台算法变化趋势和多模态内容创作技术。例如，与 GEO 服务商合作，共同研究平台算法更新对营销内容的影响，调整关键词策略和内容优化方向；与 AI 技术服务商合作，利用 AI 工具辅助多模态内容创作，提高内容生产效率和质量。通过专业合作，企业能够更快速、有效地适应平台变化，保持在 DeepSeek 平台营销的竞争力。

7.2.4 建立内容合规管理机制，确保营销内容合法合规

为应对平台监管规范和内容合规性要求提高的趋势，企业需建立健全内容合规管理机制，从内容策划、创作、审核到发布的全流程加强合规性管控。首先，成立专门的内容合规审核团队，或指定专人负责内容合规审核工作，确保审核人员熟悉相关法律法规（如《广告法》《反不正当竞争法》）和 DeepSeek 平台规则；其次，制定明确的内容合规审核标准和流程，对营销内容的真实性、准确性、合法性进行严格审核，例如审核产品宣传数据是否有权威依据，是否存在夸大或虚假表述；最后，建立合规风险预警机制，定期关注监管政策和平台规则的更新，及时调整内容策略，避免因政策或规则变化导致内容违规。

八、结论与建议

8.1 结论

在搜索流量下滑、自媒体平台竞争激烈、企业获客难且成本高的当下，DeepSeek 平台凭借其强大的信息生成和分发能力，已成为用户获取信息的新渠道和企业获客的新蓝海。GEO 服务商通过为企业提供高质量内容创作、媒体发布、跟踪监测等专业服务，能够帮助企业在 DeepSeek 平台提高品牌曝光度、精准触达潜在客户，有效解决企业的获客难题。

从实战案例来看，无论是科技企业的新产品推广，还是传统制造企业的品牌升级与市场拓展，GEO 服务商的专业服务都能为企业带来显著的营销效果，证明了“GEO 服务商 + DeepSeek 平台”这一 AI 获客方法的可行性和有效性。同时，企业在实践过程中需关注常见问题，如文章收录难、内容采用率低、营销效果评估难等，并通过优化内容质量、调整关键词策略、借助专业工具和合作等方式解决问题，确保营销活动顺利开展。

展望未来，DeepSeek 平台营销将呈现多模态内容主流化、个性化推荐精准化、监管规范化等趋势，企业需主动适应趋势，调整营销策略，才能在平台的竞争中占据优势。

8.2 对企业营销部门员工的建议

8.2.1 转变营销思维，重视 AI 平台营销布局

企业营销部门员工需打破传统营销思维的局限，充分认识到 AI 平台（尤其是 DeepSeek 平台）在获客中的重要性和潜力，将其纳入企业整体营销战略布局中，与传统搜索营销、自媒体营销等形成互补，构建多元化的营销体系。主动学习 AI 平台营销的相关知识和技能，关注平台发展动态和行业案例，提升自身在 AI 平台营销领域的专业素养，为企业制定科学的营销决策提供支持。

8.2.2 积极推动与 GEO 服务商的合作，借助专业力量提升获客效果

鉴于 GEO 服务商在 DeepSeek 平台算法研究、内容创作、媒体资源、跟踪监测等方面的专业优势，营销部门员工应积极向企业管理层建议与优质 GEO 服务商建立合作关系。在合作过程中，主动与 GEO 服务商沟通企业的营销目标、产品特点和用户需求，提供必要的支持和配合，共同制定并执行营销方案，确保合作效果最大化。同时，加强对合作过程的监督和管理，定期评估合作效果，及时调整合作策略。

8.2.3 注重数据驱动，优化营销决策

营销部门员工需树立数据驱动的营销理念，重视对 DeepSeek 平台营销数据的收集、分析和应用。通过专业工具监测文章收录率、内容采用率、用户咨询量、转化率等关键数据，深入分析数据背后反映的用户需求、内容效果和营销策略问题，以此为依据优化内容创作、关键词选择、发布时间等策略，提高营销决策的科学性和有效性。避免仅凭经验或主观判断制定营销策略，确保营销活动始终围绕目标用户需求和企业获客目标展开。

8.2.4 建立长期营销意识，持续投入 AI 平台营销

DeepSeek 平台营销是一个长期的过程，企业在该平台建立品牌影响力、积累用户信任、实现稳定获客需要时间和持续的投入，短期内难以取得立竿见影的效果。营销部门员工需向企业传递长期营销意识，争取管理层对 AI 平台营销的长期资源支持，制定长期的营销规划，避免因短期效果不明显而放弃投入。同时，在长期营销过程中，不断总结经验教训，优化营销策略，逐步提升企业在 DeepSeek 平台的竞争力和获客能力，为企业的长期发展奠定坚实的客户基础。

附录：DeepSeek 平台营销实用工具推荐

A.1 内容创作与优化工具

A.1.1 关键词分析工具

- **工具名称：**DeepSeek 关键词规划师（平台自带）、5118、爱站关键词工具
- **功能特点：**可分析 DeepSeek 平台及行业相关关键词的搜索热度、竞争程度、用户搜索意图等数据，帮助企业和 GEO 服务商确定核心关键词和长尾关键词，优化关键词策略。
- **适用场景：**关键词定位、内容主题规划、竞争对手关键词分析。

A.1.2 内容质量检测工具

- **工具名称：**Grammarly（英文内容）、易撰、原创度检测工具
- **功能特点：**可检测内容的语法错误、错别字、原创度、重复率等，评估内容质量，帮助企业和 GEO 服务商提升内容的准确性和原创性，提高文章被 DeepSeek 平台收录的概率。
- **适用场景：**内容创作初稿审核、原创性验证、内容质量优化。

A. 1.3 多模态内容创作工具

- **工具名称:** 剪映（短视频制作）、Canva（设计工具）、Adobe Premiere Pro（专业视频编辑）、ChatGPT（多模态内容脚本生成）
- **功能特点:** 提供短视频剪辑、图片设计、视频编辑、脚本生成等功能，支持企业和 GEO 服务商制作高质量的短视频、信息图、演示动画等多模态内容。
- **适用场景:** 多模态内容创作、产品演示视频制作、营销海报设计。

A. 2 监测与分析工具

A. 2.1 DeepSeek 平台收录与内容采用监测工具

- **工具名称:** DeepSeek 内容监测助手（第三方工具）、SEO 蜘蛛工具（自定义监测规则）
- **功能特点:** 可实时监测企业发布的宣传文章在 DeepSeek 平台的收录状态，查询特定关键词搜索结果中企业内容的采用情况，生成监测报告，帮助企业和 GEO 服务商及时掌握营销效果。
- **适用场景:** 文章收录情况监测、内容采用率统计、营销效果跟踪。

A. 2.2 流量与用户行为分析工具

- **工具名称:** 百度统计、Google Analytics、企业自建用户行为分析系统
- **功能特点:** 可监测来自 DeepSeek 平台的访问流量、用户停留时间、页面浏览量、咨询转化路径等数据，分析用户行为特征，评估营销活动对企业网站或线上渠道的流量贡献和转化效果。
- **适用场景:** 流量来源分析、用户行为追踪、转化效果评估。

A. 2.3 品牌信息监测工具

- **工具名称:** 识微商情、微热点、Brandwatch
- **功能特点:** 可实时监测 DeepSeek 平台及其他媒体平台上企业品牌名称、产品名称的提及次数、提及情感倾向、传播范围等，帮助企业了解品牌在平台的曝光度和口碑情况，及时发现品牌相关的负面信息并进行处理。
- **适用场景:** 品牌知名度监测、口碑管理、负面信息预警。

A. 3 合作与管理工具

A. 3.1 项目协作工具

- **工具名称:** 飞书、钉钉、Trello、Asana
- **功能特点:** 支持企业与 GEO 服务商之间的任务分配、进度跟踪、文件共享、即时沟通等，实现营销项目的高效协作和管理，确保项目按计划推进。
- **适用场景:** 营销方案制定、内容创作审核、媒体发布进度管理。

A.3.2 客户关系管理（CRM）工具

- **工具名称：** Salesforce、用友 CRM、钉钉 CRM
- **功能特点：** 可记录来自 DeepSeek 平台的潜在客户信息、咨询内容、跟进记录等，实现客户资源的集中管理和高效跟进，提高客户转化率，同时为营销效果评估提供客户数据支持。
- **适用场景：** 潜在客户管理、客户跟进、转化率统计。