

睿擎GEO双五模型V3.0

场景GEO落地实操 · 从关键词到场景问题的第一公里

睿擎科技（泉州）有限公司 · B端GEO系统工程方法论

GEO失败的根因：优化对象错了

常见误区

服务商优化的是“企业想说的词”，用户问的是自己在具体处境里的问题；内容全挤在认知期自夸，进不了用户真正的决策对话。

核心转变

跳出关键词思维，以“用户在什么处境下问什么”为核心，资源压倒性向对比、选型阶段倾斜，直击决策临门一脚。

终极铁律：所有场景GEO失效、不稳定、没转化，全部源于五层时序错乱

场景问题四要素：场景GEO的认知底座

01 人群

谁在问：采购/老板/HR，
不同人群的知识背景、决策权重、语言风格天差地别

02 处境

在什么时刻问：覆盖认知
→评估→对比→选型→迁移→运维全决策链路

03 顾虑

为什么这么问：怕买贵、怕坏、怕没人管、怕踩坑，
顾虑才是真正的购买障碍

04 决策阶段

问完干什么：按行动距离排优先级，问完要报价的问题优先级最高

量化标准：单行业核心FAQ≥30条，选型期问题占比≥40%，选型+对比期合计≥60%

四步落地法： 每一步都在双五模型上运行

STEP 1

品牌调研

对应L1身份锚定层：先让AI回答20-50个行业高频问题，记录品牌出现率，确认AI是否准确识别你

STEP 2

旅程拆解

对应L2场景匹配层：按六段决策旅程梳理问题清单，选型期占比 $\geq 40\%$ ，预算向对比、选型倾斜

STEP 3

场景挖掘

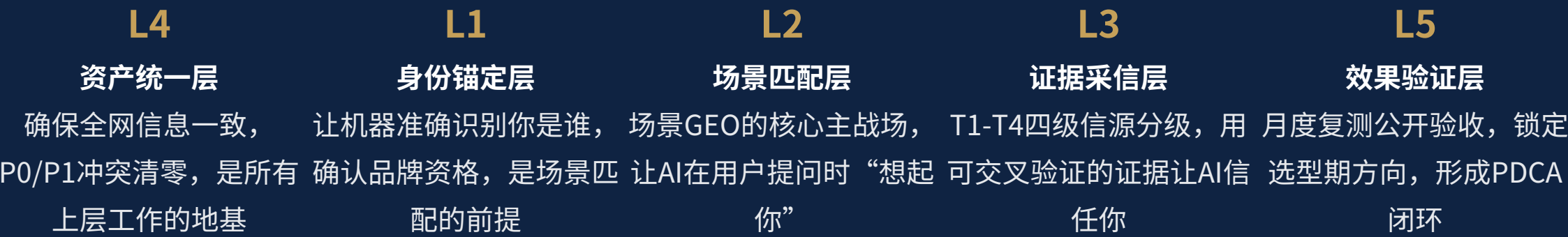
L2+L3交叉验证：从销售记录、客服对话、一线访谈挖真实问题，同步摸排AI现有采信信源

STEP 4

实测验证

对应L5效果验证层：逐个问题输入AI记录现状，建立基线，后续每月复测，打开AI就能验收

五层架构：场景GEO的纵向骨架



项目实施时序：L4 → L1 → L2 → L3 → L5 · 下层不稳，上层白费

验收标准与项目红线

三条自查标准

- 真实性：把问题读给销售听，客户不这么问就是编的
- 决策关联度：资源压倒性集中在“问完就下单”的选型问题
- 可验证性：效果打开AI就能测，不依赖服务商后台

四类项目红线

- 不跳级：未完成L4统一不急于做L2建设
- 不造假：禁止虚假资质、夸大案例、伪造背书
- 不轰炸：以30天为最小迭代周期，保持信息连续
- 不虚高：成熟度=数据达标+五层建设完成度双校验

关键词GEO做“被搜索”

场景GEO做“被匹配”

双五模型做“被优先、被信任、被稳态推荐”