

让AI推荐你·品牌内容架构实操手册

拓一网络公司 | www.tuomeng99.com
微信: wzw15555 | 电话: 153-7406-5969

拓盟内容获客生产规则与客户预估模型 V1

2026-08-18 制定 · 目的：让内容带来 SEO 排名和 GEO 排名，排名带来客户。

不是写作指标驱动，是获客指标驱动：写作量不是 KPI，收录量、排名、线索、签约才是。

一、先定义目标：内容只是手段，排名和客户才是目的

写作量 —> 收录 —> 关键词排名(SEO) + AI推荐名单(GEO) —> 搜索点击 —> 加微/咨询(线索)
—> 签约客户

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

六个环节，每个都有转化率，每个都能被数据追踪。哪一环断了就补哪一环，而不是盲目加写作量。

- ① 写作量：我们完全可控（自营账号，2 人执行）
- ② 收录：百度对原创高质量内容收录率接近 100%（T+3~30 天），基本可控
- ③ 排名/推荐：半可控，3-6 个月见效，靠内容量与质量堆
- ④ 点击：取决于排名位置（位置越靠前，点击率越高，见下文数据）
- ⑤ 线索：取决于内容里有没有自然的品牌+官网锚文本引导
- ⑥ 签约：取决于销售承接（拓盟当前最大短板，30 天 10 个意向 0 成交，必须补）

二、客户预估模型：数据怎么算出来的

2.1 每层转化率的数据依据（相对科学的来源）

2.2 输入规模（基于真实词库）

- 关键词池：拓盟自营关键词库 7 层约 100 词，主攻 L2 服务核心词 + L3 行业组合词 + L5 GEO问句词（约 72 词）
- 主词 30 个（月均搜索量按 400 估：小红书代运营/企业GEO优化/百科词条创建类，百度 PC+移动合计，取保守值）
- 长尾词 42 个（月均搜索量按 60 估）
- 潜在搜索池合计： $30 \times 400 + 42 \times 60 = 14,520$ 次/月
- 内容产能：每周 6 篇搜狐 + 1 篇知乎文章 + 8-10 条知乎回答 $\approx$ 68 个内容单元/月（2 人可执行）

2.3 预估结果（第 4-6 个月稳定期，三档）

对外的保守口径（写进合同/对客户只承诺这个）：3-6 个月见效，稳定期月线索 5-15 条。（合规要求：不承诺排名位次、不承诺询盘数，见第七节）

2.4 时间线（基准档，逐月爬坡）

结论（用数据说话）：按基准执行，90 天拿到 4-5 个签约客户、6-8 个有效线索池滚动；半年累计约 8 个签约客户。
每个客户年价值按 2-4 万计（按效果收费佣金+内容包折算），半年可覆盖公司固定成本（月 8000 元）。

三、内容生产规则（详细，照此执行）

3.1 关键词规则：每篇只打一个主词，先建词卡

- 每周五从词库（7 层）挑选下周主攻词，建词卡：词 / 预估搜索量 / 竞争度（搜一下看同行铺了多少）/ 内容类型 / 状态（未做/已做/有排名）
- 优先级：L2 服务核心词 > L5 GEO 问句词 > L3 行业组合词 > L4 痛点词 > L6 对比词 > L7 地域词 > L1 品牌词
- 每篇软文 = 1 个主词 + 2-3 个长尾词自然融入 + 1 品牌词（拓盟）+ 1 处官网锚文本外链（<https://www.tuomeng99.com>）
- 主词必须出现在：标题前 10 字 + 首段 + 正文 3-5 次（密度 2%-3%，不堆砌）
- GEO 问句词用问答结构：开头 100 字直接给答案（AI 抓取点）

3.2 内容-关键词-渠道映射（每篇对号入座，禁止重复堆量）

3.3 质量门槛：三达标（引用 V2 标准，不达标不发）

- 平台过审：极限词/效果承诺/导流/标题党/原创 五条红线自查表
- SEO+GEO 双达标：关键词前置、首段命中、问答结构、具体事实
- 干货密度（1500+字）：信息差≥3、数字≥6、场景≥2、机制≥1、清单≥1、反常识≥1

3.4 发布后追踪（不做等于白写）

3.5 数据复盘与迭代（每月 1 次，规则自动演进）

- 进前 3 的词：停止新增内容，转维护（每季度 1 篇加固即可）
- 进前 10 但没进前 3 的词：下月加 2-3 篇该词内容 + 知乎回答
- 3 个月无反应的词：淘汰，换新词（词卡标灰）
- 线索来源占比变化：某渠道线索占比 >50% 就加大该渠道投入；<10% 就检查内容问题
- 写作量不是目标：某词已有排名，就停止为该词继续写作，把产能让给新词

3.6 线索承接规则（补当前最大短板：10 意向 0 成交）

- 响应速度：线索 2 小时内首联（微信/电话），24 小时内必须加上微信
- 深聊 SOP：48 小时内 15 分钟电话——①行业+规模
②现状（现在怎么获客/花了多少）③需求（想要什么结果）④预算与决策人
- 跟进节奏：首联 → 发 2 个同行业案例 → 48h 回访 → 7 天内出方案报价 → 之后每周 1 次触达，直到成交或明确拒绝
- 话术核心：不卖服务，卖「按效果收费，成交了才拿佣金」——和客户利益绑定，这是拓盟与按月收费公司的本质差异
- 线索表管理：来源/公司/联系人/需求/状态（新线索-已加微-已深聊-已报价-已成交-已流失）/跟进记录，每周复盘一次
- 30 天目标：加微 30+、深聊 10+、方案 5+、签约 1-2

四、90 天执行日历

五、与现有自动化的衔接

- 每日 12:20 cron
任务保留，但出题权交给词卡：每天的主题从「待做词卡」里按优先级取，不做重复选题
- 生成标准：V2 标准（老周人设、1500+ 字、三达标、锚文本外链
<https://www.tuomeng99.com>）
- 发布：搜狐 3 号 + 知乎机构号（维持现有自动化流程）
- 新增：每周五的「排名自查+选词」和每月 1 号的「AI 体检+复盘」也做成固定动作（可手动，后续再自动化）

六、预估的前提与校准

- 本模型是基于假设的推算（搜索量、CTR、转化率均为行业经验区间），不是承诺
- 每月用真实数据替换假设参数（词卡实际排名数、实际线索数），模型会越来越准
- 最大不确定项：①百度排名波动（算法更新）②AI 推荐名单变化 ③销售承接质量
- 若 3 个月后真实线索 < 模型保守档（6.8/月），优先检查：收录是否正常、排名是否起来、内容是否真的在打关键词——而不是加量
- 对外承诺红线：绝不向客户承诺「保证排名/保证询盘/包成交」（广告法+平台规则），统一口径「通常 3-6 个月见效」

七、合规声明

- 内容中不出现极限词、不承诺效果、不贬低同行（见 V2 标准红线表）
- 本预估文档仅内部使用，不对外展示具体承诺数字

漏斗层	取值	依据
搜索点击率 CTR（进前10的词）	加权平均 6%-10%（按位置加权：第1位约25-30%、第2-3位约12-15%、第4-10位约3-5%）	Chitika 2013 年谷歌 CTR 研究（第1位33%、第2位18%）及国内百度移动端 CTR 行业报告，取保守值
点击→线索（加微/表单/咨询）	2%-4%	B2B 内容营销行业经验区间 1%-5%（Content Marketing Institute 年度报告显示 70%+ B2B 企业用内容获客），设备厂老板搜服务词目的性强，取中位偏下
线索→签约	8%-15%	B2B 服务业销售经验区间；拓盟当前为 0%（承接断档），规则补上后按 8%-10% 计
排名见效周期	3-6 个月	SEO 行业共识（Google/Moz 及国内 SEO 机构），新内容收录后 1-4 周进索引，排名逐月爬升
GEO/AI 引用增量	约为 SEO 线索的 25%	AI 问答推荐名单沉淀 3-6 个月；知乎/百科被引用后带来直接咨询

档位	进前10词数	月点击	月线索	月签约	季度签约	半年累计签约
保守（执行力弱/排名慢/承接一般）	~19	233	6.8	0.55	1.6	~3
基准（规则全部执行）	~32	437	14.1	1.41	4.2	~8
乐观（排名超预期+承接好）	~39	691	28.6	4.3	12.9	~23

阶段	时间	状态	月线索	月签约
铺量期	第 1 个月	内容铺开、等待收录 ； 线索主要来自知乎 回答直接曝光+搜狐 存量号	4.9	0.24
排名爬坡期	第 2-3 个月	主词开始进前 10， 百度收录生效	7.2	0.58
稳定期	第 4-6 个月	排名稳定， AI 推荐名 单开始出现拓盟	14.1	1.41

内容类型	主攻词层	渠道	频率	目的
干货/案例文（V2标准）	L2/L3/L4	搜狐3号	每周 6 篇	SEO 百度首页占位
深度文章（V2标准）	L2/L5	知乎机构号	每周 1 篇	SEO + GEO 双引用
问答（500-900字）	L5	知乎	每周 8-10 条	GEO 引用主阵地
品牌新闻稿	L1/L2	新闻源（搜狐/网易/ 凤凰）	每月 2 篇	百度信任背书+百科 佐证
企业百科	L1	百度百科	一次性+月度更新	GEO 地基， AI 优先引用

时间	动作	工具
T+3 天	查百度是否收录（site: 文章URL）	百度搜索
每周五	查 30 个主词排名， 更新词卡状态	5118/爱站/百度站长 或手动搜
每月 1 号	AI 体检： 10 个问句词 × 4 个 AI（文 心一言/豆包/Kimi/秘塔）， 截图存档 对比	4 个 AI
每月 1 号	线索归因复盘： 新线索来源（百度/AI/ 知乎/小红书/转介绍）	线索表

阶段	内容动作	追踪动作	目标（基准）
D1-30 铺量期	选题库 1-12 篇 + 知乎回答 40 条 + 提交企业百科 + 新闻稿 2 篇	T+3 查收录， 词卡建卡 72 个	收录 30+； 进前10词 5+； 线索 5-8； 签约 0-1
D31-60 排名爬坡期	选题 13-24 篇 + 回答 40 条 + 进前10词加内容	每周查排名， AI 体检第 1 次	进前10词 10+； 线索 8-12； 签约 1-2（累计）
D61-90 收割期	选题 25-30 + 新选题（按 复盘淘汰换新词）	月度复盘第 1 次， 淘汰无反应词	进前10词 15+； 线索 12-16； 签约 4-5（累计）

— 资料来源：拓一网络公司实战资料库 —
www.tuomeng99.com | wz15555