

谷歌SEO·独立站从0到首页的90天路线图

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

制造业细分行业关键词库 & 全案解决方案

用途：拓盟传媒拓客地图。目标 = 找到「愿意付钱 + 不挑公司规模 + 能用上小红书代运营/GEO/百科/新闻」的制造业客户，并给出可落地全案。

更新：2026-08-17

一、先定筛选逻辑：什么样的制造业客户值得打

不是所有制造业都能做。五条筛人标准，全中 = 优质客户，中3条 = 可谈，中2条以下 = 放弃。

1. 老板亲自拍板，决策链短

- 民营工厂（年营收300万~3亿），老板=总经理=销售总监
- 典型信号：企查查/天眼查显示老板持股>50%，公司无职业经理人

2. 有获客焦虑（痛点越痛越好签）

- 产品同质化、价格战
- 展会效果一年比一年差（展位费打水漂）
- 外贸转内销 or 内贸转外贸（新市场没人知道它）
- 新工厂/新品牌冷启动（0品牌积累）
- 被同行截流（搜品牌名出来的是竞品）

3. 客单价高，利润够付营销费

- 设备类客单1万~500万，毛利30%以上
- 一单回本：营销费 vs 订单毛利 1:10 以上客户最舍得

4. 有"信任背书"刚需

- 客户买设备前会查公司背景（百度/天眼查/百科）
- 要投标、要进大厂供应链、要出口（海外客户查厂）
- 要招商/招代理（加盟商查品牌）
- 拿了专精特新/高企/专利，但没人知道

5. 有内容素材

- 有车间、设备实拍、安装案例、工程师——支撑小红书/抖音内容
- 老板愿意出境（或至少提供素材）——IP号才能起来

不看重公司规模的客户特征

- 民营老板自己拍板，只关心「你能不能让我多拿订单」
 - 对「按效果收费」敏感度极高（我们刚好是这模式，直接打这张牌）
 - 预算区间：月费型客户 5000~30000/月；效果型客户 接受成交额5%~10%佣金
 - 决策快：谈得好当天/3天内签约
-

二、制造业细分行业全景图（重点推荐 → 谨慎）

A档：强烈推荐（付费意愿高 + 信任背书刚需 + 内容好做）

B档：值得开发（有单可做，需要挑客户）

C档：谨慎/放弃（低客单、价格战、纯代工）

- 标准五金件、普通紧固件、螺丝螺母
 - 纯CNC来料加工（只赚加工费，无品牌意识）
 - 低端注塑/模具代工（价格战地狱）
 - 半成品原材料（板材、管材贸易商）
 - 判断标准：产品没有差异化、客户搜关键词全是比价、毛利<20%
-

三、关键词库（直接用于拓客搜索）

3.1 关键词结构（6类词组合打法）

产品词 + 场景词 + 地域词 + 痛点词 + 服务词 + 平台词

3.2 产品词（核心拓客词，例：按A档行业）

- 自动化：工业机器人集成商、AGV厂家、机器视觉检测设备、非标自动化方案、自动化产线定制
- 环保：VOCs废气处理设备厂家、RTO焚烧炉、工业废水处理公司、除尘器厂家、污泥干化设备
- 包装：灌装机厂家、贴标机厂家、食品包装整线、后道包装自动化、码垛机器人

- 泵阀：工业泵厂家、螺杆泵、气动阀门、电动调节阀、空压机厂家
- 激光：激光切割机厂家、激光打标机价格、激光焊接设备定制
- 食品：中央厨房设备、饮料灌装线、烘焙设备厂家、冷冻食品加工设备
- 仪器：气体分析仪厂家、试验机厂家、流量计厂家、无损检测设备
- 新能源：锂电池设备、光伏组件产线、储能系统集成商、充电桩厂家

3.3 场景/长尾词（找需求最精准的客户）

- 食品厂 灌装线 改造、药厂 包装线 升级、锂电池车间 除尘、五金厂 自动化上下料
- XX市 包装机械 厂家（地域+产品）、出口 欧盟 泵阀 认证、投标 需要 企业资质

3.4 痛点词（搜这些词的人=有付费意愿）

- 工厂获客难、外贸订单越来越少、百度搜不到我们公司、展会见效差
- 客户说查不到我们资质、同行截流 品牌词、想打造 老板IP、公司没品牌 怎么接大单

3.5 服务词（搜的人直接是目标客户）

- 企业GEO优化、AI搜索优化、百科词条创建、新闻软文投放、小红书代运营、百度SEO、舆情管理

3.6 平台差异化的拓客阵地

3.7 优先拓客城市/产业带（就近+产业密集）

- 自动化/激光/3C设备：东莞、深圳、苏州、昆山
- 包装/食品机械：佛山、广州、温州、青岛、诸暨
- 环保设备：宜兴、淄博、武汉、成都
- 泵阀：温州永嘉、上海、天津
- 五金/机床：东莞、宁波、台州
- 橡塑/模具：东莞、佛山、余姚
- 纺织机械：绍兴、佛山、晋江
- 木工机械：佛山、青岛

四、全案解决方案（3个标杆行业，可复制）

统一模型：内容获客（小红书/抖音）+ 信任背书（GEO+百科+新闻）+ 成交转化（按效果收费）

报价结构（按效果收费版）：

- 基础交付费 0（或极低），按成交额 5%~10% 抽佣
- 或：前3个月 5000~8000/月 起盘费 + 后续按效果
- 里程碑：询盘量、有效线索、签约额 三档对赌

方案1：自动化设备厂（例：非标产线集成商）90天全案

客户画像：年营收500万~2亿，老板是工程师出身，服务食品/电子/汽配厂，靠老客户转介绍+展会，线上基本空白。

内容矩阵（每周3条小红书+2条抖音+1篇公众号）

- 车间实拍：设备调试过程、机器人动作特写（完播率高）
- 案例拆解：客户产线改造前后对比（省了几个人、产能提升X%）
- 工程师人设：老板/技术总监讲「客户常问的坑」
- 干货科普：自动化改造怎么算ROI、非标定制流程、报价逻辑
- 避坑指南：选集成商要看什么（顺势种草自己）

GEO关键词（抢占AI答案）

- 「自动化产线改造 多少钱」「非标自动化 怎么报价」「产线自动化 哪家好」
- 布局：百度知道/知乎/百家号/搜狐号/公众号 + 结构化页面
- 目标：ChatGPT/文心一言/豆包 问这些词时出现客户品牌

百科+新闻背书

- 创建企业百科词条（含资质、专利、核心产品、服务行业）
- 每月2~3篇新闻稿：中标案例、新品发布、参展报道、获奖（搜狐/网易/凤凰/行业媒体）
- 老板个人词条/IP：技术大牛人设

90天节奏

交付清单：账号矩阵（小红书+抖音+公众号）、内容日历、关键词库表、GEO铺排表、百科词条、新闻稿、月度数据报告

方案2：环保设备厂（例：VOCs废气处理）90天全案

客户画像：做废气/废水工程+设备，客户是喷涂厂、化工厂、印刷厂，政策强推环保，老板常年跑项目。

内容矩阵

- 政策解读：新环保标准对工厂的影响（蹭政策流量）
- 案例视频：某喷涂厂废气治理前后（气味、达标数据）
- 设备实拍：RTO焚烧炉安装、调试、验收过程
- 技术科普：VOCs怎么算、选RTO还是催化燃烧、风量怎么定
- 老板出差vlog：跑工地、见客户（真实感强）

GEO关键词

- 「VOCs废气处理 设备」「RTO 多少钱」「喷漆房 废气 环保设备」「环保验收 流程」
- 布局：行业论坛+问答+新闻源

百科+新闻

- 企业百科（资质证书、专利、典型工程案例）
- 新闻：中标XX市项目、通过XX验收、与XX大厂合作（投标时直接加分）

90天节奏：同方案1框架，重点加大「案例+资质」内容占比（环保客户信任=一切）

方案3：包装机械厂（例：食品灌装线）90天全案

客户画像：做灌装/封口/贴标设备，客户是饮料、调味品、日化工厂，广交会+百度是传统获客渠道，价格被卷。

内容矩阵

- 设备演示：灌装线每分钟X瓶、封口效果特写（视觉冲击强）
- 工厂探厂：生产线如何从零件到整机
- 客户现场：某饮料厂上线后效率提升数据
- 选型指南：灌装机怎么选、产能怎么匹配、预算怎么定
- 老板IP：工厂老板讲创业故事+行业观察

GEO关键词

- 「灌装机 厂家」「饮料灌装线 价格」「小瓶灌装机」「灌装封口一体机」
- 多SKU打法：每个单品一个关键词一个落地页

百科+新闻

- 企业百科+产品词条
 - 新闻：新机型发布、参展、出口XX国（外贸客户超吃这套）
-

五、拓客执行SOP（小张就能跑）

每周节奏（一人可执行）

- 周一：企业数据平台拉名单50家（关键词筛选+高企/专精特新标签）
- 周二：百度/小红书查目标客户现状（有没有百科、有没有内容、品牌词有没有被截流）→ 做成「诊断报告」当敲门砖
- 周三：批量触达（微信/电话/私信），话术用诊断结果开场
- 周四：展会名单补充（锁定下月行业展的参展商）
- 周五：复盘+跟进（重点客户约深度沟通）

敲门话术模板（按效果收费打法）

「X总您好，我是拓盟传媒，专注制造业。我看到咱们公司做XX设备，但百度/小红书上基本搜不到品牌信息，客户查厂都查不到东西。我们现在按效果收费——不签服务费，成交了才拿佣金。能不能发您一份我们给XX行业做的诊断方案？」

第一通电话目标：不是成交，是拿到「客户现状资料」——产品线、客单价、获客渠道、痛点。有了这个才能做定制方案。

六、附：拓客关键词总表（速查版）

行业词

自动化设备、环保设备、包装机械、食品机械、泵阀、仪器仪表、激光设备、新能源装备、仓储物流设备、化工机械、机床、农业机械、电力设备、暖通制冷、橡塑机械、制药机械、矿山机械、纺织机械、木工机械、焊接设备、空压机、传动零部件

产品词（每行业挑3-5个主推）

自动化：AGV、机器视觉、非标自动化、产线集成、上下料机器人

环保：VOCs处理、RTO、除尘器、废水处理、污泥干化

包装：灌装机、贴标机、码垛机、封口机、包装整线

泵阀：工业泵、气动阀、调节阀、空压机、真空泵

激光：切割机、打标机、焊接机、清洗机

食品：灌装线、中央厨房、烘焙设备、冷库

仪器：气体分析仪、试验机、流量计、无损检测

新能源：锂电设备、光伏产线、储能、充电桩

仓储：立体仓库、输送线、分拣机、AGV
化工：反应釜、换热器、干燥设备、储罐

服务词

企业GEO优化、AI搜索排名、百科词条创建、新闻软文投放、小红书代运营、抖音获客、百度SEO、舆情监测、品牌背书

高频搜索词模板（可无限组合）

- [产品词] + [厂家/供应商/价格/定制/方案/多少钱/哪家好]
- [行业/场景] + [设备词] + [改造/升级/采购]
- [城市] + [产品词] + [厂家]
- [品牌词] + 口碑/怎么样/靠谱吗（截流检测用）

细分行业	细分到产品	为什么值得做
自动化设备/产线集成	工业机器人、AGV/AMR搬运车、机器视觉检测、自动上下料、自动化装配线、贴标/包装一体线、非标自动化定制、PLC控制柜、伺服电机、减速机	客单10万~千万，客户买的是「方案能力」，极度需要案例背书；老板普遍技术出身爱讲产品
环保设备	VOCs废气处理（RTO/RCO/催化燃烧）、除尘器、脱硫脱硝、工业废水处理、中水回用、污泥干化、油烟净化、噪声治理、环保监测仪	政策驱动刚需+工程属性强，投标/验收需要公司形象；客户=工厂+工程师，决策快
包装机械	灌装机、封口机、贴标机、喷码机、打包机、码垛机、热缩膜机、真空包装机、食品/药品包装整线、后道包装自动化	下游食品饮料/日化客户遍布全国，展会+百度是主战场；产品直观，内容天然好看
食品机械	烘焙设备、饮料灌装线、肉类加工设备、果蔬清洗分选、中央厨房设备、冷库制冷、油炸线、面点成型机	下游开店/办厂人群多，小红书本身就是食品赛道主阵地；老板有品牌梦
泵阀流体设备	工业泵（离心/螺杆/隔膜）、阀门（球阀/蝶阀/调节阀）、管道件、密封件、过滤器、空压机、真空泵、流量计	出口型企业多（海外查厂刚需），外贸老板舍得投；SKU多，关键词库巨大
仪器仪表/检测设备	流量计、压力变送器、温度仪表、气体分析仪、试验机（拉力/硬度）、无损检测、环境监测仪、实验室设备	客户看重资质背书（认证/计量），百科+新闻价值极高；技术内容壁垒高，竞争者少
激光设备	激光切割机、激光打标机、激光焊接机、激光清洗机、激光雕刻机	价格透明化竞争激烈→获客焦虑极强；设备演示视频在小红书/抖音流量极好
新能源装备	锂电池生产设备、光伏组件产线、储能系统集成、充电桩、氢能设备、风电零部件	国家赛道，客户有融资/上市预期→品牌建设刚需；预算足

仓储物流自动化	立体仓库（WMS/堆垛机）、输送线、分拣机、AGV、叉车、托盘/周转箱、智能包装线	电商/制造业上自动化热潮，客单高；方案型销售，案例=核武器
化工机械	反应釜、换热器、储罐、干燥设备、混合/搅拌设备、输送设备、过滤设备、精馏塔	大化工产业链，工程+设备一体，投标背书刚需；老板低调但舍得为订单花钱

细分行业	细分到产品	注意事项
机床/金属加工	CNC加工中心、数控车床、激光切割、折弯机、冲床、磨床、刀具、夹具、机床附件	区域性强（珠三角/长三角），竞争激烈但客单高
农业机械	拖拉机、收割机、植保无人机、灌溉设备、粮食烘干、畜牧养殖设备、温室设备	政策补贴客户有钱；内容土味但转化直接
工程机械	挖掘机、装载机、起重机、高空作业平台、混凝土机械、路面机械	大厂垄断部分品类，小厂做配件/属具更实际
电力电气设备	变压器、开关柜、配电箱、母线槽、电缆桥架、光伏逆变器、充电桩、发电机组、UPS	资质投标刚需强，但部分品类垫资多、回款慢，要筛
暖通制冷	中央空调、冷水机组、热泵、风机盘管、冷却塔、洁净室空调、制冰机	工程商客户多，方案型，案例价值大
橡塑机械	注塑机、挤出机、吹膜机、造粒机、硫化机、吹瓶机、模具	广东/浙江产业带密集，价格战凶，挑技术型厂做
印刷包装机械	印刷机、模切机、覆膜机、制袋机、瓦楞纸板线、糊盒机	转型期行业，老厂有预算、新厂有焦虑
制药机械	压片机、胶囊机、制粒机、冻干机、灌装线、洁净设备	资质要求高，决策链略长，但客单极高
矿山机械	破碎机、球磨机、浮选机、磁选机、振动筛、给料机	客户集中在矿业大省，出差成本高，可远程做
纺织机械	织机、针织机、印染设备、无纺布设备、后整理设备	产业带集中，内卷，挑有专利/出口的做
木工机械	封边机、开料机、砂光机、雕刻机、木工除尘	佛山/青岛产业带，小厂多，价格敏感
焊接设备	焊机、焊接机器人、焊材、切割设备	大众品类价格战，挑机器人焊接这种高客单做
空压机/气动	螺杆空压机、无油空压机、气动元件、真空泵	存量市场靠替换，搜"空压机厂家"量大
传动零部件	减速机、齿轮、轴承、联轴器、链条、丝杠导轨	出口多，但标准件价格透明，挑定制型做

平台	搜什么	怎么用
----	-----	-----

小红书	「XX设备」「XX机械车间」「老板IP」	找同行爆款、找潜在客户老板（很多厂老板刷小红书看同行）
百度	「XX设备厂家/价格/供应商」	GEO客户线索，搜我们客户品牌词看有没有被截流
抖音	设备演示、车间实拍	找工厂老板（私信+评论区截流）
1688/阿里巴巴	各产品词	找开了店但没流量没品牌的工厂（直接痛点）
展会名单	行业展（工博会、环博会、包装展、广交会）	参展商名单=精准客户池，逐个联系
企业数据平台	天眼查/企查查：经营范围+新注册+高企/专精特新标签	批量拉名单，按关键词筛选

阶段	动作	目标
第1-15天	素材采集+账号搭建+百科提交+首批10条内容	冷启动
第16-45天	内容稳定输出+评论区截流+百度问答铺20条	月询盘10+
第46-90天	爆款复制+案例视频化+新闻投放+老板IP直播	有效线索20+，成交1-2单

— 资料来源：拓一网络公司实战资料库 —
www.tuomeng99.com | wzw15555