



Leina

SEO与GEO手册

把产品条件写清楚 让找供应商的买家更容易询价

以一家定制咖啡包装企业为例：

用公司资料和买家问题改好产品页，再检查搜索表现与有效询盘。

买家在搜索引擎找产品 · SEO

custom coffee bags low MOQ

页面有没有回答他的采购问题？

起订量、规格、打样与询价入口，
是否清楚、真实、容易找到。

买家向 AI 问供应商 · GEO

“哪些供应商支持
小批量定制咖啡袋？”

回答有没有提到你，介绍是否准确？

记录引用了哪一页、写错了什么，
把官网缺少的依据补上。

公司资料

产品参数 / 买家询盘

+

外部信息

公开网页 / 搜索回答

+

优化记录

改了什么 / 表现怎样



Leina 帮你把这轮工作做完整

找出先改哪页 → 交付英文草稿 → 核对 AI 回答 → 跟踪询盘

从一个重要产品页开始，先做出可审核、可发布的内容。

页面、对话与数字均为教学示例；搜索排名、AI 推荐与询盘增长不作保证。



给它产品资料和官网链接 找出买家还没得到的答案

本例面向欧美小型咖啡烘焙商，先检查咖啡袋产品页。

产品同事提供

咖啡袋产品规格.pdf

250 g / 500 g、气阀、拉链；
每种尺寸和图案 500 个起订。

销售与网站同事提供

询盘与页面清单.xlsx

买家常问起订量和打样；
附产品页与已有文章链接。

公司资料

确认哪些条件真的能做到

+

公开搜索与网页

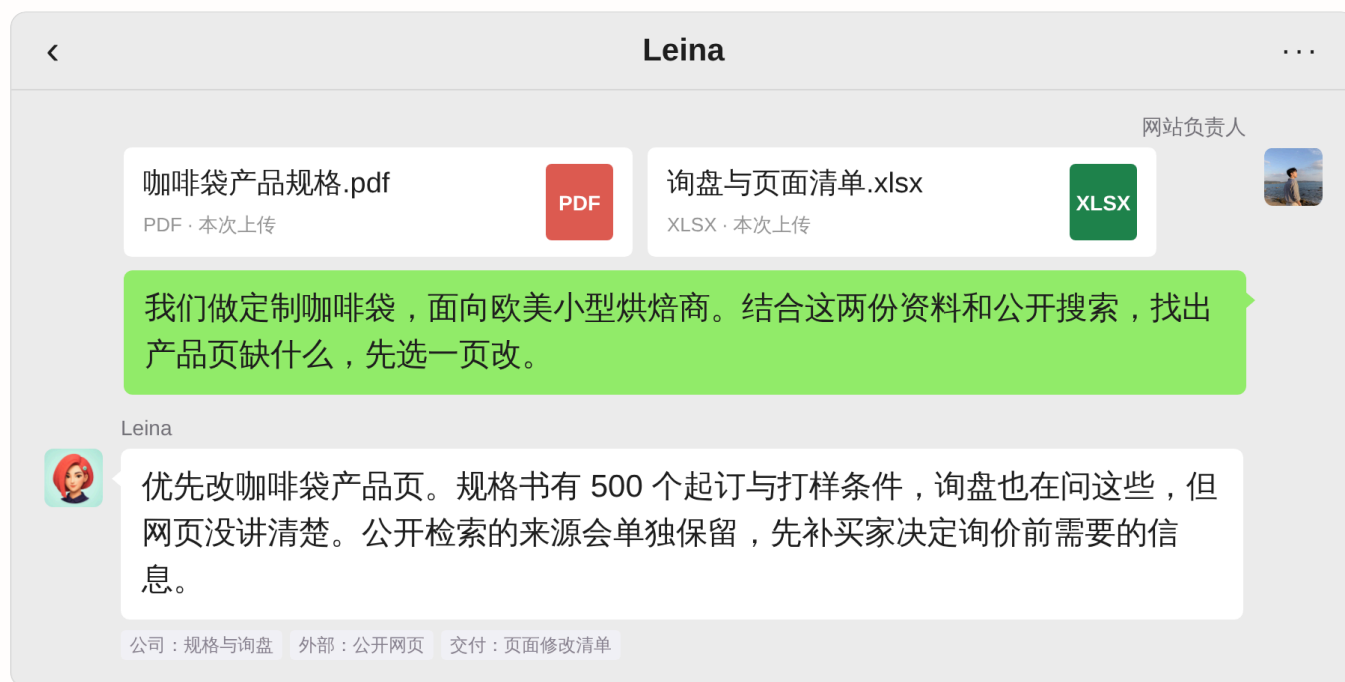
核对买家问题与同类页面

→

一页修改清单

缺什么、依据在哪、先改哪项

对话示例·从本次上传材料开始；公开检索使用当前可用服务



你可以照着交代

“查这些网页，结合产品资料和买家询盘，列出最值得先改的一页。每项建议注明公司依据和网页来源；没有依据的认证、交期不要补写。”

已有优化记录也一起提供；第一次没有，就从这轮开始保存。读取站点数据前确认账号授权；尚未连接时，上传导出的报表也能开始。

SEO 内容优化 / 咖啡袋产品页

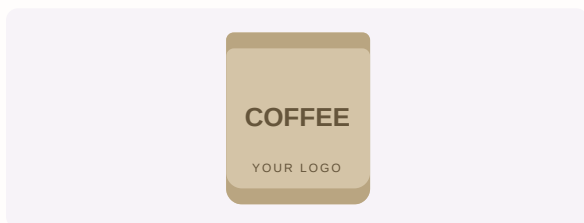
把“我们质量很好” 改成买家能据此询价的内容

告诉 Leina：沿用刚上传的规格，写清适用客户、产品条件和下一步。

修改前 · 页面片段示意

COFFEE PACKAGING

Best Packaging Supplier



High quality. Good price.
Custom packaging for your business.

[Contact us](#)

买家仍不知道
多少能做？有哪种规格？
能否先看样品？

修改后 · 待审核英文稿

CUSTOM COFFEE BAGS

Coffee bags for small roasters

Custom printed bags for
your next coffee release.

250 g / 500 g

Resealable zipper & degassing valve

MOQ: 500 bags

Per size and design

Samples before ordering

Confirm sample type and cost with us

[Request a quote](#)

Send: bag size · quantity · artwork
Let us confirm the right options.

把常被追问的事，补成 FAQ

Can I order 500 bags with my logo?

Yes. Our MOQ is 500 bags per size and design.

When can you deliver?

Share your quantity and artwork. We will confirm the production schedule after review.

规格与起订量为演示设定，发布时须替换为本企业现行条件。方法参考：[Google SEO 入门指南](#)。



英文正文、标题摘要和修改记录一起交付

让它交一套完整发布稿 审核后，落到真正的网页上

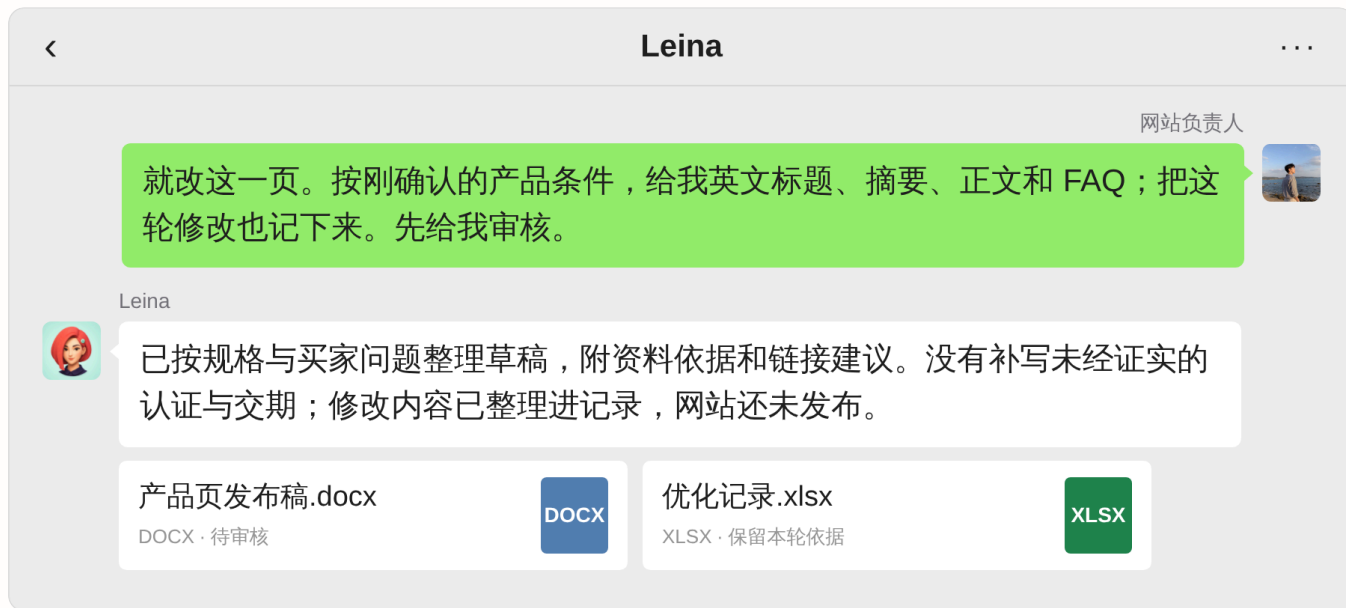
保留产品事实的出处，也记录这次为什么改，方便下次接着做。

标题与摘要草稿，实际搜索展示可能调整

Custom Coffee Bags for Small Roasters | Your Brand

Explore 250 g and 500 g custom coffee bags with zipper and valve. MOQ 500 per size and design. Ask about samples and request a quote.

连续对话示例·沿用本轮已确认的产品条件



01

业务负责人核对

规格、MOQ、打样、英文表述；
把缺少依据的内容删掉或补证。

02

网站负责人发布

把审核稿放入现有网站。

需要代操作时再确认支持和权限。

03

打开上线页面检查

正文、FAQ、链接和询价入口；
保存网址与实际发布日期。

优化记录留下什么

页面网址 · 修改前后内容 · 依据文件 · 发布日期 · 下次要看哪些指标

草稿生成不代表网站已更新。现有网站未连接时，可直接把文件交给维护人员。请网站负责人检查页面能被访问、重要内容为可读取文字，并从相关产品或文章页链接过来。

GEO / 固定一组买家问题，反复核对

AI 找供应商时 有没有提到你？有没有说错？

把买家的问题固定下来，记录回答、引用链接和与公司资料不符的地方。

01 Which suppliers offer 500 custom coffee bags per design?

02 Where can small roasters get valve coffee bags with samples?

03 How do I choose custom coffee bags for a small coffee brand?

记录格式示意 · 假设结果，不代表真实查询或曝光

买家问题	提到公司	引用与核对结果	接下来做什么
01 低起订供应商	未提到	未引用公司网页	检查相关页面覆盖的问题
02 气阀袋与打样	提到	旧文章仍写 3,000 起订	按现行资料更新旧文章
03 小品牌选型	提到	引用产品页，条件相符	保留记录，后续再核对

对话示例 · 已授权的 Perplexity Sonar 服务；沿用本轮产品资料与修改记录

<

Leina

...

网站负责人

用已授权的 Perplexity Sonar 查这三个问题。结合刚才的公司资料和优化记录，核对提及、引用与错误，以后沿用原问题复测。

Leina

已记录三问的回答、引用和核对结果。第 2 问引用的旧文章写 3,000 起订，应按现行规格更新。本次是 Sonar API 的返回。

GEO检查记录.xlsx

XLSX

XLSX · 问题 / 回答 / 引用 / 待改项

没连接服务时，也可在平时用的 AI 产品里逐个问这三个问题，把回答截图和引用链接发来核对。保留问题原句、服务 / 模型、语言 / 地区、时间与原回答；换设置，单独记一组。

API 返回只代表该服务本次结果，不代表各聊天产品的真实曝光；某次未提到也不等于买家都看不到。Google AI 搜索方法参考：[官方 AI 优化指南](#)。



访问多了以后 有没有更多值得跟进的买家？

把站点报表、询盘记录和上次优化记录一起交给 Leina。

教学测算示例：以同一产品页为入口的自然搜索会话，前 28 天与近 28 天

自然搜索访问 (会话)

80 → 100

增加 25%

来自这些访问的有效询盘

4 → 5

多 1 条可跟讲询盘

有效询盘 ÷ 访问

5% → 5%

询盘比例没有变化

需要什么

用来回答什么

已授权 GA4 或导出报表

以该产品页为入口的自然搜索会话有何变化？

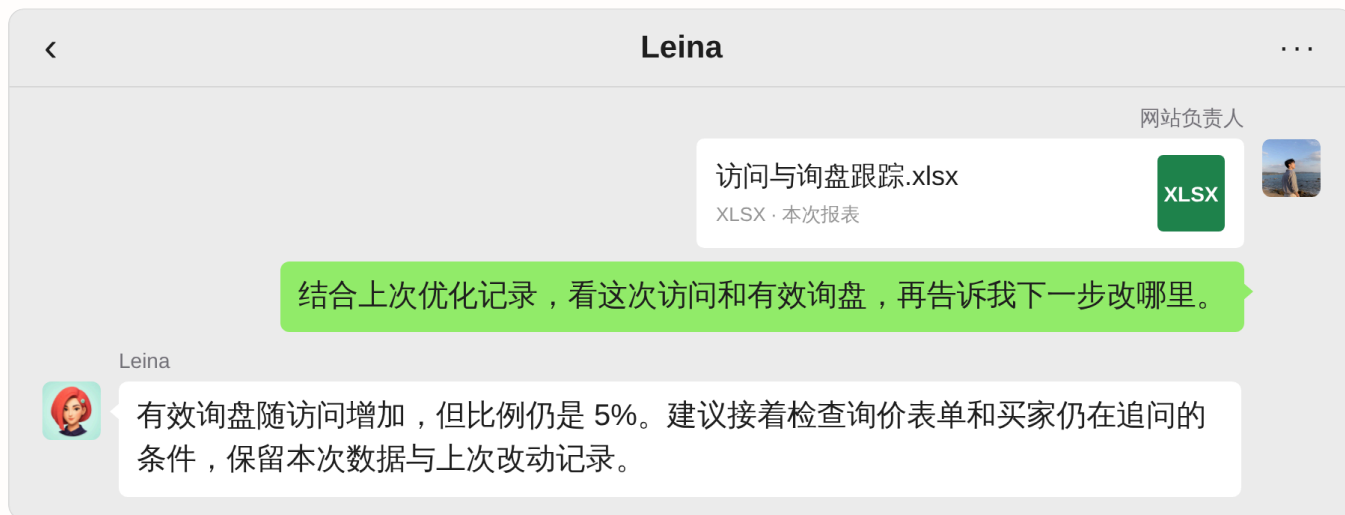
Search Console 导出报表

哪些搜索词带来展示和点击？

表单 / CRM 中的询盘记录

哪些询盘有效、可联系，来源是否可核对？

连续对话示例·接着之前保存的优化记录，读取本次报表



本例有效询盘指去重后、有可联系信息且有明确产品或数量需求的询盘。来源需与表单或 CRM 记录核对；来源未知单独列出。4 ÷ 80 与 5 ÷ 100 均为 5%。前后变化不能单独证明是本轮优化带来的。

leina.ai

访问官网，开始使用 →

产品能力依据：Google Analytics 集成。没有连接时上传报表即可；需要定时追踪时，先验证一次结果，再按《定时任务手册》安排。