

传媒

AI 搜索重构流量入口，GEO 打开营销新空间

核心观点

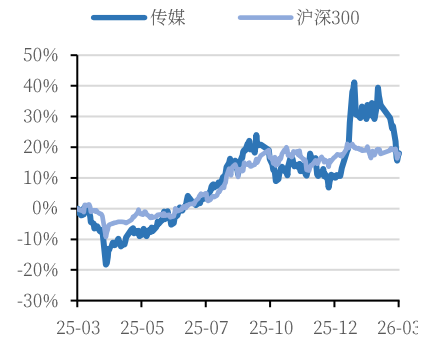
- ◆ 事件：随着生成式 AI 工具加速渗透用户信息获取场景，数字营销正由传统 SEO 向 GEO 切换。SEO 的核心逻辑在于通过优化网站结构和关键词，提升在搜索引擎结果页中的排名以获取点击流量；而 GEO 则强调内容被生成式 AI 在应答过程中主动理解、引用与整合，使用户无需跳转页面即可完成信息获取与决策。相较于 SEO 对“排名位次”的依赖，GEO 更关注内容是否能被大模型准确识别并纳入推荐逻辑，本质上是进入全域 AI 导购体系的“推荐池”，对品牌的流量获取方式与心智占位提出了全新要求。
- ◆ GEO+AI 营销：从流量争夺到 AI 心智占领。GEO(生成式引擎优化)是一套专门针对生成式 AI 内容分发和推荐机制，进行内容结构、数据标记、品牌权威性和对话体验等多维度优化的策略体系，其核心目标，是让品牌、产品或服务在 AI 生成内容中被优先提及、引用或推荐，提升在 AI 搜索结果中的可见度和权威性，构筑 AI+营销的流量入口级新战场，2026 年进入商业化加速期。AI 成为信息分发“超级中介”，GEO 成品牌与 AI 对话的“翻译官”，是 AI 营销的新基建。AI 应用用户规模持续扩张，QuestMobile 数据显示，当前原生 AI 应用中豆包周活达 1.55 亿稳居首位，DeepSeek 超 8000 万、元宝超 2000 万位列第二、第三，阿里“千问”在年底发布后迅速跻身第二梯队，周活逼近千万。在此背景下，AI 应用已由工具属性向流量入口演进。艾瑞咨询数据显示，2025 年 Q2 中国 GEO 市场规模同比增长 215%，超 78%的企业已将 AI 搜索优化列为数字化转型重点方向；中国信通院测算，GEO 商用后，AI 推荐场景下企业获客转化率较传统搜索提升 2.8 倍。Gartner 预计，到 2026 年传统搜索引擎流量将下滑 25%，营销预算向 AI 搜索和对话式入口迁移趋势明确，GEO 具备中长期替代潜力。
- ◆ 营销模式变革倒逼投放结构调整，电商代运营商具备先发优势。在 GEO 发展初期，多数品牌尤其是中小品牌，普遍缺乏模型适配能

投资评级

增持

维持评级

行业走势图



作者

裴伊凡 分析师
SAC 执业证书: S0640516120002
联系电话: 010-59562517
邮箱: peiyf@avicsec.com

郭念伟 分析师
SAC 执业证书: S0640525040003
联系电话:
邮箱: guonw@avicsec.com

相关研究报告

【中航传媒】AI 系列报告（二）：重构电商运营逻辑与增长范式 —2025-08-04
AI 系列报告（一）：AI 点燃薪火，教育再启新篇 —2025-03-20
中航传媒 2025 年年度策略——未来已至：AI 应用的星辰大海 —2025-02-26

股市有风险 入市需谨慎

中航证券研究所发布 证券研究报告

请务必阅读正文之后的免责声明部分

联系地址：北京市朝阳区望京街道望京东园四区2号楼中航产融大厦中航证券有限公司
公司网址：www.avicsec.com
联系电话：010-59219558 传真：010-59562637

力、多模态内容生产能力以及跨平台同步优化经验，而国内大模型厂商与电商平台在流量与商业化层面高度重合。电商代运营商长期深度参与平台规则、内容营销与消费者洞察，具备从语义解析、结构化内容生成到效果追踪的体系化服务能力，有望率先搭建可交付的 GEO 解决方案，承接品牌在 AI 搜索场景下的新型营销需求。部分头部代运营企业已从单一“店铺托管”模式，转型为涵盖内容、数据与技术的全链路服务商，其在 AI 选品、动态定价、平台资源协同等方面的积累，为布局 GEO 奠定基础。

- ◆ **供需错配凸显，具备交付能力的服务商稀缺。**从需求端看，头部品牌已开始将 GEO 预算单独列入年度营销费用，平均增幅达 42%；但从供给端看，当前真正具备多平台同步交付能力、且拥有可复用头部案例的服务商数量仍然有限，行业供需缺口明显。我们认为，在 AI 搜索流量红利加速集中的阶段，技术落地能力、平台理解深度及持续迭代机制将成为核心竞争壁垒，GEO 服务能力有望直接决定品牌在 AI 搜索时代的增长上限，也为相关营销服务公司打开新的业绩弹性空间。
- ◆ **投资建议：**GEO 作为 AI 流量时代的重要营销范式，正处于从概念验证向商业化放量的关键阶段，具备先发优势和平台资源积累的电商代运营商有望率先受益。一方面，GEO 具备持续投入、长期优化特征，有利于提升客户粘性与服务周期；另一方面，技术属性增强后，代运营商在营销决策中的话语权有望提升，盈利模式与毛利结构存在改善空间。建议重点关注：①营销公司【易点天下、蓝色光标、浙文互联、引力传媒、福石控股】；②电商代运营标的【值得买、若羽臣、青木科技、壹网壹创】。
- ◆ **风险提示：**技术投入与落地能力不及预期风险、行业竞争加剧风险、政策变动风险、国际环境变化风险、品牌营销预算波动风险。

公司的投资评级如下:

买入: 未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数涨幅 10%以上。
增持: 未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数涨幅 5%~10%之间。
持有: 未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数涨幅-10%~+5%之间。
卖出: 未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数跌幅 10%以上。

行业的投资评级如下:

增持: 未来六个月行业增长水平高于同期沪深 300 指数。
中性: 未来六个月行业增长水平与同期沪深 300 指数相若。
减持: 未来六个月行业增长水平低于同期沪深 300 指数。

研究团队介绍汇总:

中航证券社服团队: 以基本面研究为核心, 立足产业前沿, 全球视野对比, 深度跟踪元宇宙、餐饮旅游、免税、医美、珠宝、教育等行业, 把脉最新消费趋势, 以敏锐嗅觉挖掘价值牛股。

销售团队:

陈艺丹, 18611188969, chenyd@avicsec.com, S0640125020003
李裕淇, 18674857775, liyuqi@avicsec.com, S0640119010012
李友琳, 18665808487, liyoul@avicsec.com, S0640521050001
李若熙, 17611619787, lirx@avicsec.com, S0640123060013

分析师承诺:

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师, 再次申明, 本报告清晰、准确地反映了分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。
风险提示: 投资者自主作出投资决策并自行承担投资风险, 任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

免责声明:

本报告由中航证券有限公司(已具备中国证券监督管理委员会批准的证券投资咨询业务资格)制作。本报告并非针对意图发送或为任何就送发、发布、可得到或使用本报告而使中航证券有限公司及其关联公司违反当地的法律或法规或可致使中航证券受制于法律或法规的任何地区、国家或其它管辖区域的公民或居民。除非另有显示, 否则此报告中的材料的版权属于中航证券。未经中航证券事先书面授权, 不得更改或以任何方式发送、复印本报告的材料、内容或其复印本给予任何其他人。未经授权的转载, 本公司不承担任何转载责任。

本报告所载的资料、工具及材料只提供给阁下作参考之用, 并非作为或被视为出售或购买或认购证券或其他金融票据的邀请或向他人作出邀请。中航证券未有采取行动以确保于本报告中所指的证券适合个别的投资者。本报告的内容并不构成对任何人的投资建议, 而中航证券不会因接受本报告而视他们为客户。

本报告所载资料的来源及观点的出处皆被中航证券认为可靠, 但中航证券并不能担保其准确性或完整性。中航证券不对因使用本报告的材料而引致的损失负任何责任, 除非该等损失因明确的法律或法规而引起。投资者不能仅依靠本报告以取代行使独立判断。在不同时期, 中航证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告仅反映报告撰写日分析师个人的不同设想、见解及分析方法。为免生疑, 本报告所载的观点并不代表中航证券及关联公司的立场。

中航证券在法律许可的情况下可参与或投资本报告所提及的发行人的金融交易, 向该等发行人提供服务或向他们要求给予生意, 及或持有其证券或进行证券交易。中航证券于法律容许下可于发送材料前使用此报告中所载资料或意见或他们所依据的研究或分析。

联系地址: 北京市朝阳区望京街道望京东园四区 2 号楼中航产融大厦中航证券有限公司
公司网址: www.avicsec.com
联系电话: 010-59219558
传 真: 010-59562637