

犀帆·AI可见性优化服务套餐策略

第一部分：核心套餐 (Core Packages)

- **体验版：**极简验证，只管“有”。
- **基础版：**性价比之王。2个平台2个意图，出了“有”，还能管“情绪”，适合大多数求稳的品牌。
- **标准版：**进攻型主力。4个平台且包含“竞品比对”，直接对标竞品，适合上升期品牌。
- **旗舰版：**统治级。意图覆盖量翻倍（覆盖长尾/转化），承诺“排名前三”，适合行业老大。

1. 【L1】体验版 (Experience Pack)

定位：低成本验证，解决“AI搜不到”的问题。

- **平台：**1个（通常指定流量最大的，如DeepSeek/豆包）。
 - **意图：**1个——[品牌推荐]。
 - **场景：**用户问“推荐几个好用的XX产品”，品牌能进入名单。
 - **交付标准：**
 - **可见度：**目标平台提及率达标（>60% / 80%【根据行业 and 品牌现状】）。
 - **理解度：**基础信息（行业、品类）准确，无事实错误。
 - **周期：**30天（一次性）。
 - **适用客户：**预算极低、尝试性合作的小微客户。
-

2. 【L2】基础版 (Basic Pack) —— 性价比首选

定位：核心占位 + 口碑修正，解决“头部平台有负面”的问题。

- **平台：**2个（在主流6大平台中任选2个，推荐：DeepSeek + 豆包）。
- **意图：**2个——[品牌推荐] + [品牌调研]。
 - **场景：**不仅推荐你，还能回答“XX品牌怎么样/好不好”。
- **交付标准：**
 - **可见度：**目标平台提及率达标（> 60% / 80% or 行业第一）。
 - **理解度：**修正幻觉，确保核心卖点准确。
 - **情绪：**介入情绪修正。确保AI输出的情绪是正向的。
- **周期：**90天。可调整部分提问词

- **适用客户：** 预算有限，但非常在意品牌形象，希望在头部平台“不出错、不挨骂”的品牌。
-

3. 【L3】标准版 (Standard Pack) —— 进攻主力

定位： 主流覆盖 + 竞品截流，解决“覆盖不全”和“竞品强势”的问题。

- **平台：** 4 个（主流全家桶：DeepSeek/文心/Kimi/豆包/元宝/通义）。
 - **意图：** 3 个 —— [品牌推荐] + [品牌调研] + [竞品比对]。
 - **场景：** **直接介入竞争。** 用户问“美皮护和芭克哪个好？”，AI能输出对比分析。
 - **交付标准：**
 - **可见度：** 全网主流平台达标。
 - **理解度：** 全网信息准确。
 - **偏好度：** **建立竞争优势。** 不仅是情绪修正，更是在对比场景中，通过标准化的对比模板（如技术、成分、适用人群）确立我方优势。
 - **周期：** 90天。
 - **适用客户：** 成熟期品牌，竞品很明确，不仅要好口碑，还要在对比中抢客户。
-

4. 【L4】旗舰版 (Flagship Pack) —— 行业统治

定位： 全场景统治 + 排名收割，解决“不仅要赢，还要第一”的问题。

- **平台：** 全平台（6大主流 + 垂类AI如小红书/抖音AI/知乎/夸克/京东等）。
 - **意图：** 6 个 —— 覆盖用户全生命周期。
 - a. [品牌推荐] * 2：支持更多的场景
 - b. [品牌调研]
 - c. [竞品比对] * 2：支持更多的竞品或者比对维度
 - **交付标准：**
 - **排名前三 (Top 3)：** 核心交付指标。承诺在推荐类意图中，品牌位列前三。
 - **绝对偏好：** 在所有对比和调研中，AI表现出强烈的推荐倾向。
 - **周期：** 180天。
 - **适用客户：** 行业头部品牌（Top 5），预算充足，追求市场份额绝对领先。
-

版本对比表 (Cheat Sheet)

维度	L1 体验版	L2 基础版	L3 标准版	L4 旗舰版
平台数量	1 个	2 个 (6选2)	4 个 (6选4)	全平台 (+垂类)
意图数量	1 个 (5个提问词)	2 个	3 个	6 个
核心意图	推荐	推荐+调研	推荐+调研+比对	推荐+调研+比对
交付核心	可见度	可见度+情绪 (无负面)	可见度+偏好 (赢竞品)	排名 (Top 3)
周期	30天	90天	90天	180天
一句话卖点	“先让AI搜得到”	“头部品牌、不挨骂”	“全网覆盖打竞品”	“全场景拦截争第一”

第二部分：模块化组件 (Modular Components)

用于在核心套餐基础上进行“乐高式”加购，满足客户的个性化需求。

4.1 平台扩展包 (Platform Extension)

- 定义：在当前套餐约定的平台数量之外，额外增加指定的一个AI平台进行优化。
- 定价逻辑：单价通常高于套餐内均价，以覆盖独立的监测与语料适配成本。
- 示例：客户买【基础版】（3平台），想额外加一个“小红书AI”，需购买此包。

4.2 意图扩展包 (Intent Extension)

- 定义：在当前套餐约定的意图范围之外，增加全新的对话场景类别。
- 工作量：涉及全新语料库的撰写（约50-70条新语料）和训练。

4.3 周期续费包 (Duration Extension)

- 定义：在服务期满后，为了维持现有排名和对抗新产生的负面语料，进行的低频维护服务。
- 内容：月度监测报告 + 少量语料补投（维持热度）
- 场景：配合体验版用户的第二个月

第三部分：加油包 (Boosters)

针对特定高难度痛点或突发状况的专项解决方案。

4.2 情绪清洗/危机阻断包 (Sentiment Cleansing Booster)

- 定义：针对突发性AI恶评或历史遗留的顽固负面标签（如“致敏”、“智商税”）进行的专项清洗。

- **方法：**不采用删除手段，而是通过高权重的“解释性语料”和“场景化纠偏”进行覆盖，稀释负面权重。
- **场景：**客户发现AI突然大规模引用某一篇刚发布的差评文章。

4.3 排名冲刺包 (Ranking Sprint Booster)

- **定义：**在特定促销节点（如双11、618），通过高密度的语料投放和权重优化，短期内提升品牌在推荐列表中的排名。
- **目标：**冲刺 **Top 3** 甚至 **Top 1**。
- **注意：**效果通常为短期（1-2周），促销结束后排名可能回落。

4.4 深度逻辑包 (Deep Reasoning Booster) **【待定】**

- **定义：**专门针对具有“深度思考（Reasoning）”能力的AI模型（如DeepSeek R1）进行的**逻辑链重构服务**。
- **背景：**普通语料容易被推理模型识别为营销内容而过滤，导致可见度低。
- **内容：**撰写包含医学原理、学术引用、逻辑推演的深度长文（非营销软文），“投喂”给推理模型。
- **归属：****【L4旗舰版】**默认包含，**【L2/L3】**需单独购买。

第四部分 定价策略：

总价=基础套餐价+(新增平台数×单价)+(新增意图数×单价)+加油包【单次】

行业(X) \ 现状 (Y)	小白 (<20%)	腰部 (20%-60%)	头部 (>60%)
蓝海 (冷门)	K = 1.5 (3000元)	K = 1.2 (2400元)	K = 1(2000元)
温带 (一般)	K = 2 (4000元)	K = 1.5 (3000元)	K = 1.2(2400元)
红海 (激烈)	K = 2.5 (5000元)	K = 2(4000元)	K = 1.5(3000元)

为了简化流程，建议更新您的**报价计算器**，只需三步：

1. **选行业：** 下拉菜单选择（蓝海/温带/红海）。
2. **填现状：** 输入诊断报告里的可见度（如 15%）。
3. **出系数：** 系统自动跳出 K 值。

实战演示：

- 客户： 某新锐美妆品牌。
- 第一步（定性）： 美妆 = 红海。
- 第二步（定量）： 诊断显示 DeepSeek 可见度 15% = 小白。
- 第三步（查表）： 红海 + 小白 = K=2.5。
- 第四步（算钱）：
 - 客户选 L3 标准版（基准价 50400）。
 - 最终报价 = 50400 × 2.5 = 126,000 元。

以K为2000计算(参考)

维度	L1 体验版 (30天)	L2 基础版 (90天)	L3 标准版 (90天)	L4 旗舰版 (180天)
配置规模	1平台 / 1意图	2平台 / 2意图	4平台 / 3意图	全平台(10+) / 5意图
算力单元数 (平台x意图)	1 个单元	4 个单元	12 个单元	50+ 个单元
理论月租 (单元数 × K)	¥ 2,000 /月	¥ 8,000 /月	¥ 24,000 /月	¥ 100,000 /月
实际月均投入 (After Discount)	¥ 2,000 /月	¥ 6,400 /月	¥ 16,800/月	¥ 50,000 /月
套餐总价	¥ 2,000	¥ 19,200	¥ 50,400	¥ 300,000
折扣力度	原价 (100%)	8 折 (80%)	7 折 (70%)	5 折 (50%)
标准权益	/	监测工具 周报、月报 季度动态调优 (10%)	监测工具 周报、月报 季度动态调优 (10%)	监测工具 周报、月报 季度动态调优 (15%) 官网GEO技术诊断 内部培训1次
成单赠送权益 (逼单)	/	官网GEO技术诊断	官网GEO技术诊断	/
性价比解读	试错门槛最低	核心流量守门员	7折特权	自助餐模式，无限续杯