SEO · 策略样例

SEO策略与阶段复盘报告样例

把搜索需求、重点页面和持续优化工作放进一套可讨论、可执行、可复盘的方案。

样例项目	北辰工业部件（虚构示例）
适用对象	已有网站，希望持续提升海外自然搜索可见度的 B2B 团队。
样例用途	展示 SEO 服务的分析框架和交付结构，不构成真实诊断或效果承诺。

01	02	03	04
网站审计	搜索与页面规划	优化执行	阶段复盘

> 本样例所有公司名称、网站情境和判断均为虚构，用于说明报告结构。真实项目结论需结合网站、业务资料和可获得的数据确认。

01 | 网站与 SEO 审计

先确认哪些基础问题会影响重点页面

以下是虚构项目的示例观察方向。实际检查范围会结合网站规模、市场和当前目标确认。

检查维度	示例观察	建议动作
抓取与收录	部分重点页面需核对索引状态和站点地图覆盖。	检查 robots、canonical、站点地图与页面状态。
网站结构	产品与应用页面之间的关系还不够清晰。	补充从分类页、相关产品和应用内容进入重点页面的路径。
页面内容	部分页面没有集中呈现选型信息、规格和应用证据。	围绕买家决策问题补足信息，并明确内容来源。
询盘路径	从搜索落地页到联系入口的衔接需要复核。	检查页面 CTA、表单入口和关键页面的联系路径。

优先级怎么定

优先处理	影响收录、重点页面理解或询盘路径的问题。
排入计划	需要内容、技术或资料配合，按依赖关系安排。
持续观察	尚不足以支持改动，先补充数据或持续观察。

02 | 搜索需求与页面规划

让搜索主题落到具体页面

不是简单累积关键词，而是按搜索意图确认由哪个页面承接，并避免多个页面争抢同一主题。

搜索主题	买家意图	建议页面	页面要回答的问题
industrial connectors	比较规格	核心产品页	哪些产品适合该应用？
harsh environment connector	了解应用	应用页面	需要关注哪些工况与要求？
connector material selection	解决技术问题	技术指南	不同材料会如何影响表现？
custom connector supplier	筛选供应商	能力介绍页	哪些依据能说明质量与交付能力？

页面规划的决策规则

一个主意图	重点页面各自承担清晰任务，避免内容重复或互相冲突。
先补关键页面	先完善产品、应用和信任信息，再扩展支持内容。
用证据校准	结合搜索数据、销售反馈和现有页面表现调整主题与优先级。

> 关键词主题和页面规划以目标市场、产品资料和可复核的搜索需求为基础。

03 | 分阶段优化与执行

按依赖关系推进，不把清单当成承诺

以下是示意性的首轮工作节奏。排期取决于页面数量、开发资源、资料准备和双方确认的服务范围。

阶段	工作重点	主要动作	阶段确认
第 1-2 周	先修基础	核对收录、索引、页面结构和重点技术问题。	确认问题优先级与执行依赖。
第 3-6 周	优化重点页面	围绕已确认意图完善产品或应用页面、内链和证据。	复核页面内容与询盘路径。
第 7-10 周	发布并观察	按准备情况发布内容，检查收录和页面表现信号。	确认继续、调整或补充验证。

客户侧需要配合

产品与应用资料	规格、使用条件、差异点及可公开的应用证据。
审核人与响应时间	指定业务审核人，按约定时间确认内容和技术改动。
必要的数据访问	如要评估真实搜索表现，需提供对应平台的授权访问或导出数据。

04 | 效果复盘与下一轮计划

看可获得的信号，决定下一步做什么

复盘关注变化、页面质量和业务路径。搜索排名、流量和询盘受多种因素影响，不作为固定结果承诺。

观察维度	复盘问题	下一步决策
收录与可访问	重点 URL 是否被发现、抓取并保持可访问？	修复可验证的抓取、索引或页面状态问题。
目标主题表现	目标搜索主题是否出现曝光、点击或页面变化？	继续验证需求，调整主题或页面匹配。
自然访问质量	重点落地页是否吸引相关访问并帮助买家继续了解？	改进内容证据、关联页面或页面内引导。
询盘路径	能否观察到有效的联系动作及其来源？	检查表单、联系路径和数据归因是否可用。

阶段复盘后做三类决定

继续

已有依据支持继续优化。

调整

页面、内容或技术方案需要改变。

补充验证

数据不足时先补资料或延长观察。

SEO 是持续测试和复盘的工作。搜索平台会调整系统，竞争环境与网站基础也会变化，因此报告用于记录判断和下一步，不代表排名、流量或询盘承诺。