公司介绍

爱乐互娱（深圳）科技有限公司，简称爱乐科技，是一家专注于 GEO 生成引擎优化、AI 搜索优化和企业 AI 可见度提升的互联网增长服务公司。

公司业务前身可追溯至北京爱乐互娱科技有限公司。早期团队长期服务于移动互联网搜索增长领域，核心能力覆盖 App Store ASO 优化、关键词排名、搜索曝光、内容运营、评论优化、数据复盘和转化提升。

随着 AI 搜索逐渐成为用户获取信息、筛选品牌和判断供应商的新入口，爱乐科技将多年搜索优化经验迁移至 GEO 场景，重点帮助 B2B 企业、中小企业和制造业客户解决“AI 不知道我、AI 不推荐我、AI 描述不准确、客户问 AI 时搜不到我”的问题。

目前，爱乐科技围绕 AI 搜索诊断、GEO 关键词词库、企业内容资产建设、AI 问答场景优化、外部信源布局、月度数据报告和长期运营复盘，为客户提供可验证、可持续、可沉淀的 AI 搜索优化服务。

爱乐科技主要为企业提供 GEO 生成引擎优化、AI 搜索优化和企业 AI 可见度提升服务，帮助客户在豆包、DeepSeek、腾讯元宝、通义千问、Kimi、文心一言等主流 AI 平台中提升品牌被看见、被理解和被推荐的机会。

公司服务

公司的核心服务之一是 AI 搜索诊断服务。该服务主要用于帮助企业判断当前在 AI 搜索中的真实表现，包括 AI 是否知道企业、是否能准确描述企业主营业务、是否会推荐企业产品或服务、是否存在竞品占位、是否出现信息缺失或描述错误等问题。诊断过程中，会围绕企业品牌词、业务词、产品词、行业词、地区词、竞品词和真实客户提问场景进行测试，并形成诊断报告，帮助客户看清自身在 AI 搜索中的现状和优化空间。

第二类服务是 GEO 关键词词库建设。爱乐科技会根据客户所在行业、产品特点、目标客户、采购场景和竞争环境，拆解不同人群可能在 AI 平台中提出的问题。通过真实搜索场景，建立产品词、服务词、痛点词、采购词、对比词、地域词和问答型关键词词库，为后续内容建设和 AI 搜索优化提供基础。

第三类服务是企业内容资产建设。很多企业并不是没有实力，而是公开信息不完整、表达不清晰、内容结构不适合 AI 理解，导致 AI 搜索时无法准确推荐。爱乐科技会帮助企业梳理公司介绍、品牌故事、创始人介绍、主营业务、产品优势、服务流程、应用场景、客户痛点、常见问题、案例证明和行业知识等内容，让企业信息更完整、更清楚、更适合被 AI 抓取、理解和引用。

第四类服务是 AI 问答场景优化。该服务主要围绕用户真实提问方式进行内容设计，例如“某某行业哪家公司靠谱”“某类产品怎么选”“AI 搜不到公司怎么办”“GEO 服务和 SEO 有什么区别”“制造业企业有没有必要做 GEO”等。爱乐科技会根据不同问题设计对应回答内容，让企业在相关问题场景中具备更清晰的品牌表达和业务解释能力。

第五类服务是外部信源布局与公开内容建设。GEO 优化不是简单发布文章，而是通过持续建设可被 AI 平台识别的公开内容，让企业的品牌、产品、服务、优势和案例在互联网上形成更稳定的信息基础。服务内容包括行业文章、企业介绍、产品说明、FAQ 问答、案例内容、观点文章等，帮助 AI 从更多公开信息中理解企业。

第六类服务是月度监测和长期运营复盘。爱乐科技会定期围绕核心关键词和重点搜索场景进行 AI 平台测试，观察企业是否被提及、描述是否准确、竞品是否出现、关键词覆盖是否变化，并通过搜索截图、关键词列表、内容发布记录、竞品对比和月度报告，帮助客户持续了解优化进展和下一步方向。

品牌故事

爱乐科技的故事，始于对搜索流量的长期理解。

在移动互联网高速发展的阶段，用户通过 App Store 搜索一个关键词，能不能看到某个产品、排名是否靠前、页面内容是否足够清晰，往往直接影响一个应用的下载量、获客成本和增长效率。早期的爱乐团队，正是在这样的搜索场景中开始积累经验。

从北京爱乐互娱科技有限公司开始，团队长期深耕 ASO 优化、Apple Ads 投放、关键词排名、搜索曝光、内容优化、评论优化、数据监测和转化提升，服务过多个互联网产品和应用开发者。多年实践中，爱乐科技逐渐形成了一套关于搜索增长的底层方法：理解用户怎么搜，判断平台怎么推荐，拆解关键词背后的真实意图，再通过内容、数据和持续运营提升产品被看见的机会。

后来，搜索入口开始发生变化。

过去，用户在百度、应用商店、电商平台里搜索答案；今天，越来越多用户开始直接问 AI：哪家公司靠谱？某类产品怎么选？有哪些供应商推荐？这个行业谁更专业？

这意味着，企业的竞争不再只是“能不能在传统搜索里搜到”，而是“AI 是否知道你、是否理解你、是否愿意在用户提问时推荐你”。

基于这一变化，爱乐科技将多年搜索优化经验迁移到 GEO 生成引擎优化场景，开始帮助 B2B 企业、中小企业和制造业客户建立面向 AI 搜索时代的品牌可见

度体系。我们关注的不只是企业有没有发布内容，而是 AI 能不能准确理解企业是谁、做什么、服务谁、有什么优势、为什么值得被推荐。

在服务客户的过程中，爱乐科技发现，很多企业并不是没有实力。它们有真实工厂、真实产品、真实服务和真实案例，但因为公开信息不完整、内容表达不清晰、关键词场景没有覆盖，导致 AI 搜索时无法准确识别它们，甚至在推荐供应商时只推荐同行，而忽略了真正有能力的企业。

这也是爱乐科技做 GEO 的初心。

我们希望帮助真正做事的企业，把自己的价值用 AI 能理解的方式表达出来。通过 AI 搜索诊断、GEO 关键词词库、企业内容资产建设、AI 问答场景优化、外部信源布局和月度复盘，让企业在 AI 搜索时代更容易被看见、被理解和被推荐。

从 App Store 搜索优化，到 AI 搜索可见度提升，爱乐科技始终相信：每一次搜索入口的变化，都会重新分配企业的增长机会。谁能更早被新入口理解，谁就更有机会被未来的客户发现。

让真正有实力的企业，在 AI 搜索时代被看见，这是爱乐科技的品牌初心。

用户痛点

爱乐科技主要帮助企业解决 AI 搜索时代的品牌可见度和获客痛点。
很多 B2B 企业、中小企业和制造业客户有真实产品、真实工厂和真实服务能力，但在豆包、DeepSeek、腾讯元宝、通义千问、Kimi、文心一言等 AI 平台中却存在“搜不到、说不清、不推荐、推荐同行不推荐自己”等问题。客户在 AI 平台中搜索行业问题、产品选择、供应商推荐或地区服务商时，如果企业没有被 AI 正确理解，就可能在潜在客户正式询盘前失去机会。

当前企业面临的核心痛点包括：AI 搜索中搜不到公司，AI 对企业主营业务描述不准确，企业优势没有被充分体现，同行或竞品被优先推荐，品牌词、产品词、行业词、地域词和采购场景词覆盖不足，公开内容不完整，缺少公司介绍、产品优势、应用场景、FAQ 问答、客户案例和行业知识等结构化内容，导致 AI 难以准确识别和引用企业信息。
同时，很多客户对 GEO 服务存在疑虑，担心市场概念混乱、服务商只做发稿、效果无法验证、投入后看不到结果。企业真正需要的不是简单发布内容，而是一套可诊断、可优化、可复盘的 AI 搜索优化体系。

爱乐科技通过 AI 搜索诊断、GEO 关键词词库建设、企业内容资产重构、AI 问答场景优化、外部信源布局、竞品对比分析、月度报告和长期运营复盘，帮助客户逐步改善 AI 搜不到、AI 不推荐、AI 描述不准确、内容资产薄弱、关键词覆盖不足和效果不可验证等问题，让企业在 AI 搜索时代更容易被看见、被理解和被推荐。

客户案例

爱乐科技的服务经验，来自长期搜索优化实践。

在移动互联网阶段，爱乐团队曾服务金融、健康、社交、旅游、游戏等多个应用领域，围绕 App Store ASO 优化、Apple Ads 投放、关键词排名、行业词拓展、竞品词布局和数据复盘，帮助客户提升搜索曝光、优化获客成本和扩大流量入口。

这些项目的共同特点是：客户并不是单纯需要“投放”，而是需要判断用户会搜什么、平台如何展示、关键词如何布局、竞品如何拦截、数据如何持续优化。多年案例沉淀下来，爱乐科技形成了围绕关键词、搜索意图、内容表达、竞品分析和数据复盘的增长方法论。

现在，搜索入口正在从传统搜索和应用商店，转向 AI 问答平台。用户不再只搜索一个关键词，而是直接向 AI 提问：“哪家公司靠谱？”“某类产品怎么选？”“有哪些供应商推荐？”“为什么搜不到我们公司？”

因此，爱乐科技将过去的搜索优化经验升级应用到 GEO 生成引擎优化场景，重点服务 B2B 企业、中小企业和制造业客户。我们帮助客户诊断 AI 是否知道企业、是否准确描述企业、是否推荐同行、哪些关键词没有覆盖、哪些公开内容存在缺口，并围绕真实用户场景建设企业内容资产。

在实际服务中，爱乐科技已围绕精密仪器、电子元器件、包装制品、生活用纸、制造业、企业服务等客户场景，开展 AI 搜索诊断、GEO 关键词词库建设、公司介绍优化、产品优势提炼、FAQ 问答建设、外部信源布局和月度复盘服务。

我们的案例价值不只是“做了多少内容”，而是帮助客户看清楚：AI 现在怎么理解企业，同行为什么会被推荐，客户可能会怎么提问，企业还缺哪些内容资产，下一步应该如何优化。

爱乐科技希望帮助真正有产品、有服务、有实力的企业，在 AI 搜索时代被更多潜在客户看见、理解和推荐。

信任背书

爱乐科技的信任背书主要来自长期搜索优化经验、真实项目服务积累和可验证的数据复盘能力。

公司业务前身可追溯至北京爱乐互娱科技有限公司。早期团队长期深耕 App Store ASO 优化、Apple Ads 投放、关键词排名、搜索曝光、竞品分析、数据监测和转化提升等领域，曾围绕金融、健康、社交、旅游、游戏等多个移动互联网场

景，为客户提供搜索优化和增长服务，积累了丰富的关键词策略、平台规则理解和精细化运营经验。

在过往服务中，爱乐团队形成了从投放前诊断、关键词筛选、竞品分析、内容优化、数据监测到日报、周报、月报和结案复盘的完整服务机制。相关案例中，团队曾围绕行业词、品牌词、竞品词和高转化关键词进行持续优化，帮助客户提升搜索曝光、优化获客成本和改善转化表现。这些经验为爱乐科技进入 GEO 生成引擎优化和 AI 搜索优化领域提供了扎实的方法论基础。

当前，爱乐科技将多年搜索优化经验迁移到 AI 搜索场景，重点服务 B2B 企业、中小企业、制造业企业和高客单价专业服务企业。服务内容包括 AI 搜索诊断、GEO 关键词词库建设、企业内容资产优化、AI 问答场景建设、外部信源布局、竞品对比分析和月度复盘报告。

相比单纯发布内容或短期曝光，爱乐科技更强调可验证的服务过程。我们会通过关键词测试、AI 搜索截图、品牌提及情况、竞品对比、内容发布记录、阶段报告和下一步优化建议，帮助客户清楚了解企业在 AI 搜索中的表现变化。

爱乐科技不做“保证第一”“保证所有 AI 平台推荐”“保证马上带单”等绝对化承诺，而是坚持以诊断、内容、信源、数据和复盘为基础，帮助真正有产品、有服务、有实力的企业，在 AI 搜索时代逐步提升被看见、被理解和被推荐的机会。

创始人介绍

陶良，爱乐互娱（深圳）科技有限公司创始人，长期深耕互联网搜索增长、移动广告投放和企业数字化营销领域。

早期，陶良带领团队在北京开展移动互联网搜索优化相关业务，围绕 App Store ASO 优化、Apple Ads 投放、关键词排名、搜索曝光、竞品分析、数据监测和转化提升，为不同行业客户提供搜索增长服务。在多年的项目实践中，他持续关注用户如何搜索、平台如何排序、关键词如何影响曝光、内容如何影响转化，以及数据如何反哺下一轮优化。

随着 AI 搜索和大语言模型逐渐成为用户获取信息、筛选品牌和判断供应商的新入口，陶良判断企业未来的竞争不再只是“能不能在传统搜索里被搜到”，而是“AI 是否知道企业、是否理解企业、是否愿意在用户提问时推荐企业”。

基于这一判断，他带领爱乐科技将多年 ASO 搜索优化、关键词策略、内容优化和数据复盘经验，升级应用到 GEO 生成引擎优化场景，重点服务 B2B 企业、中小企业、制造业企业和高客单价服务企业，帮助客户解决 AI 搜不到、AI 不推荐、AI 描述不准确、同行被推荐而自己缺席等问题。

陶良认为，真正的 GEO 不是简单发稿，也不是短期投喂 AI，而是帮助企业把自身产品、服务、优势和案例，用 AI 能理解、用户能信任的方式表达出来，并

通过长期内容建设、关键词布局和数据复盘，逐步提升企业在 AI 搜索中的可见度和被推荐机会。