

B2B 独立站谷歌 SEO 优化方案

客户名称： _____

目标市场：（如欧美、东南亚）

核心关键词：（示例：industrial valves supplier）

一、SEO 现状分析（诊断阶段）

技术审计

网站速度测试（Google PageSpeed Insights）

移动端适配（Google Mobile-Friendly Test）

索引覆盖率（Google Search Console 排查 404/重复页面）

交付物：网站健康报告（含优先级修复项）

竞争对手分析

对标 3-5 家行业领先 B2B 网站（SEMrush/Ahrefs 分析其关键词、外链策略）

内容差距分析（竞品有但我方缺失的高价值主题）

关键词库搭建

筛选 50-100 个 B2B 长尾词（示例）：

商业意图词："buy industrial oxygen sensor in bulk"

解决方案词："how to reduce hydraulic system failure"

品牌词："{品牌名} vs {竞品} comparison"

二、技术 SEO 优化（1-2 个月）

优化项 具体措施

网站架扁平化结构（产品页≤3 次点击到达），优化 URL 逻辑（如
构 /product/industrial-valve）

页面速压缩图片（WebP 格式）、延迟加载 Lazy Load、启用 CDN
度（如 Cloudflare）

结构化添加 Product、Breadcrumb、FAQ Schema 标记（提升富片
数据 段展示机会）

优化项 具体措施

多语言

使用 hreflang 标签区分英文/西班牙语等版本(避免内容重复)

优化

三、内容优化策略（持续进行）

核心页面优化

产品页：标题包含关键词+型号（如"High Pressure Ball Valve | ANSI 150-2500 | [品牌]"）

博客文章：针对采购决策者痛点（如"How to Choose a Reliable CNC Machine Supplier"）

内容矩阵规划

内容类型	目标关键词示例	发布频率
产品解决方案	"industrial valve applications"	2 篇/月

内容类型	目标关键词示例	发布频率
行业白皮书	"2024 trends in oil & gas valves"	1 篇/季度
客户案例	"Case Study: Valve solution for [行业]"	1 篇/月

内容质量标准

深度≥1500 字，包含数据图表、对比表格

嵌入视频（产品演示/客户访谈，提升停留时间）

四、外链建设（3-6 个月见效）

高质量外链来源

行业目录（如 ThomasNet、Kompass）

客座博客（投稿至权威 B2B 媒体如 IndustryWeek）

合作伙伴反向链接（客户、行业协会官网）

拒绝低质量外链

定期用 Google Disavow Tool 清理垃圾外链

五、数据监控与 KPI

指标	工具	目标提升幅度（6 个月）
自然流量增长率	Google Analytics	+50%-120%
关键词排名 TOP 10 数量	SEMrush	+30-50 个
转化率（询盘/Demo）	Google Search Console	+1%-3%

六、执行周期与报价

阶段一：技术优化（1-2 个月）

费用：¥ 15,000-¥ 30,000（含网站架构调整、速度优化、Schema 标记）

阶段二：内容建设（3-12 个月）

基础套餐：¥ 8,000-¥ 15,000/月（含 8-12 篇专业文章+外链建设）

高端套餐：¥ 20,000+/月（含行业白皮书、视频内容、PR 外链）

阶段三：持续维护（按年合作）

年费：¥ 50,000-¥ 120,000（技术监测、内容更新、季度策略调整）

七、服务承诺

6 个月内实现核心关键词进入谷歌前 2 页（否则免费延长 1 个月服务）

每月提供详细进度报告（含排名变化、外链增长、流量数据）

甲方确认：_____

乙方盖章：_____

日期：_____