GEO 自查 10 招・房仲版

讓buyer問 AI 的時候，它第一個想到你的名字

出品：磊神AI智能體（諦磊科技）｜2026 年 10 月｜**免費轉錄引用，請附來源**

對象：房仲從業人員（個人品牌/加盟店/連鎖店長）｜**代碼：GEO10-RE**

為什麼房仲比誰都需要這本

買方流程變了：過去上 591 搜建案，現在很多人直接問 ChatGPT「○○**區五年內的電梯大樓，預算 800 萬，哪間經紀信得過？**」。AI 回答裡沒有你，你就從這個時代的市場消失——**而物件會下架，你的個人品牌不會**（這正是 lihi 攻略都點名房仲的需求：曝光要沉澱，不要隨物件歸零）。

十招（每招今天做得完）

1｜**先做殘忍自測**：用買方口吻問 ChatGPT/Gemini 三題——「○○區最好的房仲」「我要賣屋，找誰」「○○大樓誰熟？」。**把它的回答截圖存檔**：沒有你的名字，從第 2 招開始；有但講錯（把你看成別家），從第 5 招開始。

2｜**建立「不會消失的個人入口」**：一頁式個人服務頁（你的照片、專精區域、成交紀錄、聯絡方式）。**關鍵一條：QR 要用「可更新的」**——換手機、改價格、新增案源，二維碼內容自己後台改，印過的名片傳單不用重印。

3｜**把「專精」寫成 AI 抓得到的句子**：AI 引用的是一致、具體的定義句。「我專營新北市板橋區 10 年，累計成交 300 件，以國宅與首購案為主」——同一句在個人頁、591 個人館、LinkedIn、FB 粉專**逐字一致出現三次以上**，AI 才會把「板橋國宅」跟你連起來。

4｜**案例取代形容詞**：別再寫「服務貼心、專業權威」。寫：「2026/8 協助中和客戶 45 天成交，高於同坪數行情 8%（實價登錄可查）」。日期、數字、可查證——**三樣齊了 AI 才敢引用你**。

5｜**Google 商家資料補齊**（免費，30 分鐘）：營業項目填「不動產經紀業」、服務區域逐區列、FAQ 放五題（含稅算費率？鑑價流程？）。這是 LLM 查「誰在地存在」的第一資料源。

6｜**把社群貼文寫成「可摘錄」格式**：市場週報最容易被 AI 引用——「本周板橋透天成交均價 XX 萬，三案集中 XX 段」。**條列＋數字＋你自己的區域名稱**，每週一篇，比發「好物件Incoming」有用十倍。

7｜**讓每一次曝光留痕跡**：所有導流連結用**同一個入口＋可分辨參數**（LINE -bot、591-頭圖、名片QR 各一條短連結）——月底你就知道哪條路徑帶來諮詢。追蹤不是大公司專利，是「下一筆廣告費投哪裡」的根據。

8｜**實價登錄是你的內容銀行**：每月把你專精區的成交整理成一頁「XX區行情月報」。**別人怕數據公開，你把數據變成個人品牌**——因為引用這頁的人是「懂這個區的人」，而那個人是你。

9｜**每季重測一次第 1 招**：AI 引用清單會漂——平台模型更新、競品開始發稿，排名不是刻石頭。把三題截圖存成季度檔案，**你的能見度曲線自己看得到**。

10｜**紅旗保鑣（這行別踩）**：市面上有同行喊「保證出現在 AI 推薦名單」——那是把名額押在下次模型迭代就會洗掉的灰產上。**排名不可承諾，這是技術事實不是行銷謙虛**。磊神不做這種事（白紙黑字寫進服務條款），也勸你別買別人的。被引用靠的是一致、具體、可查證，沒有捷徑。

磊神盒子・房仲版能做什麼（誠實版）

你要的	盒子現況
可更新的 QR 中樞＋個人入口頁	✅盒裝版電子名片/店面清單現成功能
客戶問 AI 時你在不在（GEO 盲測）	✅八大引擎＋Dcard 池測報，附 prompt 與時間戳可覆核
LINE 上客戶訊息有人接	✅AI 客服 24h，名單留店內
物件文案/市場週報的量產	✅AI 內容產線（四意圖：促售/曝光/專業口碑/知識分享）

實價登錄爬蟲/聯賣平台串接	❌不做（591 等平台資料有授權界線，碰了是你負責不是我們負責）

NT$19,800 一次買斷，資料留在你的門市本機——客戶名單、談判紀錄、行情報表不在任何人的雲端，包括我們的。

領取與洽詢：Telegram **@ailegod**，發代碼 **GEO10-RE**。

© 2026 諦磊科技・磊神AI智能體｜本手冊可自由轉錄、引用，請附來源