

ในยุคที่ **รับทำ seeding** คนไทยส่วนใหญ่ เชื่อว่ารีวิวจากคนจริงมากกว่าโฆษณาตรง ๆ การยิงแอดเพียงอย่างเดียวจึงไม่พอ เพราะความน่าเชื่อถือเกิดจากการถูกพูดถึงซ้ำ ๆ ในหลายที่ จึงไม่แปลกที่ธุรกิจยุคใหม่จะหันมาใช้ รับทำ seeding อย่างจริงจัง Seeding ทำงานอย่างไร และทำไมถึงสำคัญ Content Seeding คือการกระจายข้อความของแบรนด์ไปยังจุดที่คนสนทนากัน อยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ กลุ่มเฟซบุ๊ก คอมเมนต์ใต้โพสต์ บล็อก หรือเว็บรีวิว โดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ไม่ยัดเยียดขาย จุดแข็งของวิธีนี้คือ เนื้อหาที่ถูกวางไว้จะคงอยู่บนอินเทอร์เน็ตต่อไป และยังช่วยเสริมผลลัพธ์ด้าน SEO ไปในตัว สัญญาณว่าธุรกิจของคุณควรเริ่มทำ Seeding - ชื่อสินค้าไม่มีผลการค้นหาที่เป็นกลางเลย - มีรีวิวเชิงลบค้างอยู่หน้าแรกและอยากดันข้อมูล ที่ถูกต้องขึ้นมา - กำลังจะเปิดตัวสินค้าใหม่และต้องการสร้างกระแสก่อนวางขาย - ต้องการช่องทางที่ผลลัพธ์ไม่หายไปเมื่อหยุดจ่าย - อยู่ในธุรกิจที่การตัดสินใจซื้อใช้เวลาและอาศัยความไว้วางใจสูง บริการรับทำ Seeding ครอบคลุมอะไรบ้าง 1. การวางกลยุทธ์และวิจัยกลุ่มเป้าหมาย ขั้นตอนแรกที่ห้ามข้าม คือ การทำความเข้าใจสินค้า คู่แข่ง และคำค้นที่ลูกค้าใช้จริง ก่อนจะแปลงเป็นหัวข้อคอนเทนต์เป็นสิบ ๆ ชิ้น 2. การผลิต Content Seeding เนื้อหาจะถูกเขียนให้หลากหลายน่าเสียง ครอบคลุมทั้ง seeding บทความ และการสนทนาแบบสั้น เพื่อให้บทสนทนาดูสมจริงและไม่ถูกมองว่าเป็นสแปม 3. เลือกพื้นที่ให้ตรงกลุ่ม การเลือกที่ลงสำคัญพอ ๆ กับเนื้อหา ธุรกิจ B2B อาจได้ผลดีกว่าบนบล็อกและ LinkedIn เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. การเสริมพลังด้วย SEO เนื้อหาที่วางไว้จะถูกออกแบบให้ติดคำค้น สามารถต่อยอดเป็นลิงก์กลับมายังเว็บไซต์หลัก คุ่มค่ากว่าการทำอย่างใดอย่างหนึ่งเดียว ๆ 5. การติดตามผลและรายงาน ทุกงานควรมีตัวเลขยืนยัน ตั้งแต่ลิงก์งานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงกราฟฟิคที่เข้าเว็บ ข้อดีของการจ้างมืออาชีพเทียบกับทำเอง หลายคนเริ่มต้นด้วยการทำเอง ทว่าอุปสรรคที่พบบ่อยคือ น้ำเสียงเหมือนกันหมดจนคนอ่านจับได้ ผู้ให้บริการที่มีประสบการณ์ เข้าใจกติกาของแต่ละแพลตฟอร์มเป็นอย่างดี จึงลดความเสี่ยงและประหยัดเวลาได้มาก เช็กลิสต์ก่อนตัดสินใจจ้าง 1. ดูงานเก่าว่าเนื้อหาอ่านลื่นหรือไม่ 2. ถามว่าเนื้อหาเขียนใหม่ทั้งหมดหรือคัดลอกมา 3. ขอตัวอย่างรายงานก่อนเซ็นสัญญา 4. งานที่ดีต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1-3 เดือน 5. ถูกที่สุดมักแลกมาด้วยเนื้อหาขยะ ผลลัพธ์ที่ควรคาดหวังและกรอบเวลา ในกรณีส่วนใหญ่ เดือนที่หนึ่งเน้นสร้างปริมาณการพูดถึง เดือนที่สองเริ่มเห็นกระตุกติดหน้าค้นหา และตั้งแต่เดือนที่สามขึ้นไปผลจะสะสมชัดเจนขึ้น สรุปส่งท้าย การทำ seeding ไม่ใช่ทางลัด แต่เป็นการลงทุนระยะยาว ถ้าอยากให้คนค้นเจอข้อมูลดี ๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ เริ่มวันนี้ย่อมดีกว่ารอให้คู่แข่งพูดถึงตัวเองไปก่อน ติดต่อเราเพื่อรับคำปรึกษาและใบเสนอราคาฟรี ตลอด 24 ชั่วโมง