

ปัจจุบัน **รับทำ seeding** คนไทยส่วนใหญ่ ค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อแทบทุกครั้ง การยิงแอดเพียงอย่างเดียวจึงไม่พอ เพราะสิ่งที่ทำให้คนตัดสินใจจริง ๆ คือ “เสียงจากคนอื่น” จึงไม่แปลกที่ธุรกิจยุคใหม่จะหันมาใช้ รับทำ seeding เป็นอาวุธหลักทางการตลาด Seeding หมายถึงอะไร และทำไมถึงสำคัญ Content Seeding คือการหว่านเมล็ดพันธุ์ของข้อมูลลงในพื้นที่ออนไลน์ เช่น Pantip กลุ่ม Facebook ช่องคอมเมนต์ TikTok บล็อก และเว็บข่าว โดยให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ก่อน แล้วค่อยพูดถึงแบรนด์ สิ่งที่ทำให้ seeding คมค่าในระยะยาวคือ ร่องรอยการพูดถึงจะสะสมเป็นสินทรัพย์ของแบรนด์ และช่วยให้ชื่อแบรนด์ปรากฏในหน้าค้นหามากขึ้น ธุรกิจแบบไหนเหมาะกับการทำ Seeding - ค้นซื้อแบรนด์ใน Google แล้วแทบไม่เจอใครพูดถึง - มีรีวิวเชิงลบค้างอยู่หน้าแรกและอยากดันข้อมูลที่ถูกต้องขึ้นมา - เตรียมเปิดสาขาหรือแคมเปญใหญ่ - ต้องการช่องทางที่ผลลัพธ์ไม่หายไปเมื่อหยุดจ่าย - ขายของราคาสูงที่ลูกค้าเทียบหลายเจ้า รูปแบบงาน Seeding ที่นิยมใช้ 1. Research & Strategy งานที่ดีเริ่มจาก การเก็บ insight จากบทสนทนาที่มีอยู่ในตลาด จากนั้นจึงกำหนดข้อความหลักของแบรนด์ 2. เขียนเนื้อหาให้เหมือนคนจริง ทีมนักเขียนจะผลิตเนื้อหาหลายรูปแบบ ทั้งกระทู้ถาม กระตุกตอบ รีวิวประสบการณ์ใช้งาน บทความให้ความรู้ และคอมเมนต์สั้น ๆ จุดสำคัญคือความเป็นธรรมชาติ ไม่คัดลอกซ้ำ 3. การกระจายลงช่องทางที่ใช่ การเลือกที่ลงสำคัญพอ ๆ กับเนื้อหา สินค้าความงามอาจเหมาะกับเว็บบอร์ดผู้หญิงและ TikTok เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. การเสริมพลังด้วย SEO เนื้อหาที่วางไว้จะถูกออกแบบให้ติดคำค้น บางแพ็คเกจรวมงานรับทำ backlink คุณภาพจากเว็บที่เกี่ยวข้อง คมค่ากว่าการทำอย่างใดอย่างหนึ่งเดียว ๆ 5. วัดผลได้จริง ทุกงานควรมีตัวเลขยืนยัน ตั้งแต่ลิงก์งานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงกราฟฟิคที่เข้าเว็บ ทำให้ถึงควรใช้บริการรับทำ seeding หลายคนเริ่มต้นด้วยการทำเอง ทว่าอุปสรรคที่พบบ่อยคือ ไม่มีเวลาเขียนต่อเนื่อง เนื้อหาซ้ำจนถูกลบ และไม่รู้ว่าจะโพสต์ที่ไหน ผู้ให้บริการที่มีประสบการณ์ มีกระบวนการที่ผ่านการลองผิดลองถูกมาแล้ว ทำให้ผลลัพธ์มาเร็วกว่าและปลอดภัยกว่า เลือกอย่างไรไม่ให้เสียเงินฟรี 1. ขอตัวอย่างผลงานจริงพร้อมลิงก์ 2. ตรวจสอบว่ามีสปอนเซอร์เนื้อหาอย่างมีคุณภาพหรือไม่ 3. ต้องมีการวัดผลเป็นตัวเลข 4. ระวังค่าสัญญาว่าจะติดอันดับ 1 ภายในสัปดาห์เดียว 5. เทียบราคาโดยดูที่คุณภาพ ไม่ใช่จำนวนโพสต์อย่างเดียว เห็นผลเมื่อไร จากประสบการณ์ที่พบบ่อย เดือนแรกจะเป็นช่วงวางฐานเนื้อหา ราวเดือนที่สองจะเริ่มมีคนทักเข้ามาโดยอ้างถึงรีวิว จากนั้นผลลัพธ์จะทบต้นไปเรื่อย ๆ สรุป งานนี้ไม่ใช่เวทมนตร์ แต่คือความสม่ำเสมอ เมื่อไรที่คุณอยากให้แบรนด์มีเสียงในตลาด การเลือกทีมที่เข้าใจงานคือจุดเริ่มต้นที่ถูกต้อง ติดต่อเราเพื่อรับคำปรึกษาและใบเสนอราคาฟรี ได้ทันที