

ทุกวันนี้ ลูกค้าออนไลน์ เชื่อรีวิวจากคนจริงมากกว่าโฆษณาตรง ๆ การพึ่งพาโฆษณาอย่างเดียวจึงเริ่มไม่ได้ผลเท่าเดิม เพราะสิ่งที่ทำให้คนตัดสินใจจริง ๆ คือ “เสียงจากคนอื่น” ด้วยเหตุนี้ หลายแบรนด์จึงเลือกใช้บริการ รับทำ seeding อย่างจริงจัง Seeding หมายถึงอะไร และทำไมถึงสำคัญ การทำ Seeding คือการกระจายข้อความของแบรนด์ไปยังจุดที่คนสนทนากันอยู่แล้ว เช่น Pantip กลุ่ม Facebook ช่องคอมเมนต์ TikTok บล็อก และเว็บข่าว โดยให้ข้อมูลที่ เป็นประโยชน์ก่อน แล้วค่อยพูดถึงแบรนด์ สิ่งที่ทำให้ seeding คุ่มค่าในระยะยาวคือ ร่องรอยการพูดถึงจะสะสมเป็นสินทรัพย์ของแบรนด์ และยังช่วยเสริมผลลัพธ์ด้าน SEO ไปในตัว แบบไหนที่ควรใช้บริการรับทำ Seeding - ชื่อสินค้าไม่มีผลการค้นหาที่เป็นกลางเลย - เจอข้อมูลเก่าหรือความเข้าใจผิดติดหน้าแรก - เตรียมเปิดสาขาหรือแคมเปญใหญ่ - CPC สูงขึ้นเรื่อย ๆ จนกำไรบาง - ขายสินค้าที่ลูกค้าต้องหาข้อมูลนาน เช่น อสังหาฯ คลินิก ประกัน หรือคอร์สเรียน บริการรับทำ Seeding ครอบคลุมอะไรบ้าง 1. วางแผนก่อนลงมือ ขั้นตอนแรกที่ห้ามข้าม คือ การทำความเข้าใจสินค้า คู่แข่ง และคำค้นที่ลูกค้าใช้จริง แล้วจึงร่างแผนสารที่อยากให้คนจำ 2. การผลิต Content Seeding เนื้อหาจะถูกเขียนให้หลากหลายน่าเสียง ตั้งแต่คำถามสั้นไปจนถึงรีวิวยาวพร้อมรูปประกอบ เพื่อให้บทสนทนาดูสมจริงและไม่ถูกมองว่าเป็นสแปม 3. เลือกพื้นที่ให้ตรงกลุ่ม ไม่ใช่ทุกช่องทางจะเหมาะกับทุกธุรกิจ ธุรกิจ B2B อาจได้ผลดีกว่าบนบล็อกและ LinkedIn เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. การเสริมพลังด้วย SEO เราจะสอดแทรกคีย์เวิร์ดอย่างเป็นธรรมชาติ สามารถต่อยอดเป็นลิงก์กลับมายังเว็บไซต์หลัก คุ่มค่ากว่าการทำอย่างใดอย่างหนึ่งเดียว ๆ 5. วัดผลได้จริงอย่าจ้างเจ้าที่ตอบไม่ได้ว่าวัดผลอย่างไร พร้อมข้อเสนอแนะสำหรับรอบถัดไป ทำไมถึงควรใช้บริการรับทำ seeding เจ้าของธุรกิจจำนวนไม่น้อยลองลงมือเอง แต่มักเจอปัญหาเดิม ๆ บัญชีถูกแบน กระทบลูกกลบ และไม่มีข้อมูลวัดผล ทีมงานมืออาชีพ มีทั้งเครือข่ายบัญชีที่มีอายุ ระบบสปีนเนื้อหา และคลังหัวข้อ คุณจึงเอาเวลาไปโฟกัสกับการขายได้เต็มที่ เช็กลิสต์ก่อนตัดสินใจจ้าง 1. ดูงานเก่าว่าเนื้อหาอ่านลื่นหรือไม่ 2. ถามว่าเนื้อหาเขียนใหม่ทั้งหมดหรือคัดลอกมา 3. ดูว่ามีรายงานผลชัดเจนหรือไม่ 4. งานที่ดีต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1-3 เดือน 5. <https://seedly.com/> ถูกที่สุดมักแลกมาด้วยเนื้อหาขยะ ระยะเวลาที่ต้องใช้ จากประสบการณ์ที่พบบ่อย เดือนที่หนึ่งเน้นสร้างปริมาณการพูดถึง เดือนถัดมามักเห็นกราฟฟิคขยับ จากนั้นผลลัพธ์จะทบต้นไปเรื่อย ๆ บทสรุป งานนี้ไม่ใช่เวทมนตร์ แต่คือความสม่ำเสมอ ถ้าอยากให้คนค้นเจอข้อมูลดี ๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ เริ่มวันนี้ย่อมดีกว่ารอให้คู่แข่งพูดถึงตัวเองไปก่อน ปรึกษาทีมงานของเราได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย ตลอด 24 ชั่วโมง