

ทุกวันนี้ **รับทำ seeding** ผู้บริโภคไทย ค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อแทบทุกครั้ง แต่ข้อโฆษณาอาจไม่ทำให้แบรนด์น่าเชื่อถือขึ้น เพราะคนเชื่อประสบการณ์ของผู้ใช้ด้วยกันเองมากกว่า จึงไม่แปลกที่ธุรกิจยุคใหม่จะหันมาใช้ รับทำ seeding อย่างจริงจัง Seeding หมายถึงอะไร และทำไมถึงสำคัญ การทำ Seeding คือการกระจายข้อความของแบรนด์ไปยังจุดที่คนสนทนากันอยู่แล้ว ทั้งกระทู้ถาม-ตอบ รีวิวสินค้า และบทความในเว็บไซต์พันธมิตร โดยเขียนในน้ำเสียงของผู้ใช้จริง ไม่ใช่โฆษณาแข็ง ๆ ต่างจากโฆษณาที่หยุดจ่ายแล้วหายไป ร่องรอยการพูดถึงจะสะสมเป็นสินทรัพย์ของแบรนด์ และยังช่วยเสริมผลลัพธ์ด้าน SEO ไปในตัว สัญญาณว่าธุรกิจของคุณควรเริ่มทำ Seeding - ชื่อสินค้าไม่มีผลการค้นหาที่เป็นกลางเลย - ต้องการบริหารภาพลักษณ์ในหน้าค้นหา - กำลังจะเปิดตัวสินค้าใหม่และต้องการสร้างกระแสก่อนวางขาย - ค่าโฆษณาแพงขึ้นทุกปีจนอยากหาช่องทางที่ต้นทุนต่อคนถูกลง - ขายสินค้าที่ลูกค้าต้องหาข้อมูลนาน เช่น อสังหาฯ คลินิก ประกัน หรือคอร์สเรียน รูปแบบงาน Seeding ที่นิยมใช้ 1. Research & Strategy ขั้นตอนแรกที่ห้ามข้าม คือ การวิเคราะห์ว่าใครคือลูกค้า เขาอยู่ที่ไหน และเขาถามอะไร แล้วจึงร่างแผนสารที่อยากให้คนจำ 2. สร้างคอนเทนต์หลายมุมมอง เราจะสร้างงานเขียนแบบสปินเนื้อหาเพื่อไม่ให้ซ้ำกันครอบคลุมทั้ง seeding บทความ และการสนทนาแบบสั้น เพื่อให้บทสนทนาดูสมจริงและไม่ถูกมองว่าเป็นสแปม 3. Distribution การเลือกที่ลงสำคัญพอ ๆ กับเนื้อหา บริการเฉพาะทางอาจต้องอาศัยกลุ่มเฉพาะกลุ่ม เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. การเสริมพลังด้วย SEO หัวข้อกระทู้จะถูกตั้งตามคำที่คนค้นหาจริง ช่วยให้เว็บไซต์แม่ได้รับประโยชน์ไปด้วย ผลจึงกลายเป็นทั้งแบรนด์และทราฟฟิก 5. การติดตามผลและรายงาน ทุกงานควรมีตัวเลขยืนยัน ตั้งแต่ลิงก์งานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงทราฟฟิกที่เข้าเว็บ ทำไมถึงควรใช้บริการรับทำ seeding หลายคนเริ่มต้นด้วยการทำเอง ทว่าอุปสรรคที่พบบ่อยคือ ไม่มีเวลาเขียนต่อเนื่อง เนื้อหาซ้ำจนถูกลบ และไม่รู้ควรโพสต์ที่ไหน ผู้ให้บริการที่มีประสบการณ์ มีกระบวนการที่ผ่านการลองผิดลองถูกมาแล้ว จึงลดความเสี่ยงและประหยัดเวลาได้มาก เลือกอย่างไรไม่ให้เสียเงินฟรี 1. ขอ portfolio ที่ตรวจสอบได้ 2. ระวังเจ้าที่ใช้ข้อความเดียวโพสต์ซ้ำเรื่อย ๆ 3. ขอตัวอย่างรายงานก่อนเซ็นสัญญา 4. ระวังค่าสัญญาว่าจะติดอันดับ 1 ภายในสัปดาห์เดียว 5. ถูกที่สุดมักแลกมาด้วยเนื้อหาขยะ ผลลัพธ์ที่ควรคาดหวังและกรอบเวลา จากประสบการณ์ที่พบบ่อย ช่วง 30 วันแรกคือการปูพื้น เดือนที่สองเริ่มเห็นกระแสดูหน้าค้นหา และตั้งแต่เดือนที่สามขึ้นไปผลจะสะสมชัดเจนขึ้น บทสรุป Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือที่ละชั้น หากต้องการให้แบรนด์ถูกพูดถึงในที่ที่ลูกค้ามองหา บริการรับทำ seeding คือคำตอบที่คุ้มค่า ทักหาเราเพื่อวางแผน seeding ที่เหมาะกับงบของคุณ วันนี้