

ทุกวันนี้ **รับทำ seeding** คนไทยส่วนใหญ่ เชื่อว่ารีวิวจากคนจริงมากกว่าโฆษณาตรง ๆ การพึ่งพาโฆษณาอย่างเดียวจึงเริ่มไม่ได้ผลเท่าเดิม เพราะความน่าเชื่อถือเกิดจากการถูกพูดถึงซ้ำ ๆ ในหลายที่ จึงไม่แปลกที่ธุรกิจยุคใหม่จะหันมาใช้ รับทำ seeding เป็นอาวุธหลักทางการตลาด Seeding คืออะไร และทำไมถึงสำคัญ Content Seeding คือการหว่านเมล็ดพันธุ์ของข้อมูลลงในพื้นที่ออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ บล็อก เฟซบุ๊ก คอมเมนต์ใต้โพสต์ บล็อก หรือเว็บไซต์ โดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ไม่ยัดเยียดขาย จุดแข็งของวิธีนี้คือ เนื้อหาที่ถูกวางไว้จะคงอยู่บนอินเทอร์เน็ตต่อไป และยังช่วยเสริมผลลัพธ์ด้าน SEO ไปในตัว สัญญาณว่าธุรกิจของคุณควรเริ่มทำ Seeding - พิมพ์ชื่อร้านแล้วเจอแต่เพจตัวเอง - ไม่มีรีวิวจากคนนอก - เจอข้อมูลเก่าหรือความเข้าใจผิดติดหน้าแรก - เตรียมเปิดสาขาหรือแคมเปญใหญ่ - ต้องการช่องทางที่ผลลัพธ์ไม่หายไปเมื่อหยุดจ่าย - ขายสินค้าที่ลูกค้าต้องการข้อมูลนาน เช่น อสังหาฯ คลินิก ประกัน หรือคอร์สเรียน รูปแบบงาน Seeding ที่นิยมใช้ 1. Research & Strategy ขั้นตอนแรกที่สำคัญคือ การวิเคราะห์ว่าใครคือลูกค้า เขาอยู่ที่ไหน และเขาถามอะไร แล้วจึงร่างแผนการที่อยากให้คนจำ 2. การผลิต Content Seeding เนื้อหาจะถูกเขียนให้หลากหลายน่าสนใจ ตั้งแต่คำถามสั้นไปจนถึงรีวิวยาวพร้อมรูปประกอบ ทุกชิ้นต้องอ่านแล้วรู้สึกว่าเป็นคนเขียน ไม่ใช่เครื่องจักร 3. การกระจายลงช่องทางที่ใช้ ไม่ใช่ทุกช่องทางจะเหมาะกับทุกธุรกิจ สินค้าความงามอาจเหมาะกับเว็บไซต์ผู้หญิงและ TikTok การปล่อยพร้อมกันทีเดียวมักดูผิดธรรมชาติ 4. ต่อยอดสู่การค้นหา เนื้อหาที่วางไว้จะถูกออกแบบให้ติดคำค้น บางแพ็คเกจรวมงานรับทำ backlink คุณภาพจากเว็บที่เกี่ยวข้อง คำนึงว่าการทำอย่างใดอย่างหนึ่งเดียว ๆ 5. Reporting รายงานที่ดีควรบอกมากกว่าจำนวนโพสต์ เช่น จำนวนการเข้าถึง ยอดวิว จำนวนคอมเมนต์ อันดับคำค้น และปริมาณการค้นหาชื่อแบรนด์ ทำไมถึงควรใช้บริการรับทำ seeding หลายคนเริ่มต้นด้วยการทำเอง ทว่าอุปสรรคที่พบบ่อยคือ ไม่มีเวลาเขียนต่อเนื่อง เนื้อหาซ้ำจนถูกลบ และไม่รู้ว่าจะโพสต์ที่ไหน เอเจนซีที่ทำงานด้านนี้โดยตรง มีทั้งเครือข่ายบัญชีที่มีอายุ ระบบสปีนเนื้อหา และคลังหัวข้อ จึงลดความเสี่ยงและประหยัดเวลาได้มาก เลือกอย่างไรไม่ให้เสียเงินฟรี 1. ขอ portfolio ที่ตรวจสอบได้ 2. ระวังเจ้าที่ใช้ข้อความเดียวโพสต์ซ้ำเรื่อย ๆ 3. ต้องมีการวัดผลเป็นตัวเลข 4. งานที่ดีต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1-3 เดือน 5. คิดเป็นต้นทุนต่อผลลัพธ์ ไม่ใช่ต่อชิ้น ระยะเวลาที่ต้องใช้ จากประสบการณ์ที่พบบ่อย เดือนที่หนึ่งเน้นสร้างปริมาณการพูดถึง เดือนที่สองเริ่มเห็นกระตุกติดหน้าค้นหา และตั้งแต่เดือนที่สามขึ้นไปผลจะสะสมชัดเจนขึ้น สรุป งานนี้ไม่ใช่เวทมนตร์ แต่คือความสม่ำเสมอ เมื่อไรที่คุณอยากให้แบรนด์มีเสียงในตลาด เริ่มวันนี้ย่อมดีกว่ารอให้คู่แข่งพูดถึงตัวเองไปก่อน ทักหาเราเพื่อวางแผน seeding ที่เหมาะกับงบของคุณ ตลอด 24 ชั่วโมง