

ปัจจุบัน ลูกค้าออนไลน์ มักหาข้อมูลรีวิวก่อนควักเงินจ่าย การพึ่งพาโฆษณาอย่างเดียวจึงเริ่มไม่ได้ผลเท่าเดิม เพราะคนเชื่อประสบการณ์ของผู้ใช้ด้วยกันเองมากกว่า จึงไม่แปลกที่ธุรกิจยุคใหม่จะหันมาใช้ รับทำ seeding อย่างจริงจัง Seeding คืออะไร และทำไมถึงสำคัญ การทำ Seeding คือการวางเนื้อหาลงในพื้นที่ที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ เช่น Pantip กลุ่ม Facebook ช่องคอมเมนต์ TikTok บล็อก และเว็บข่าว โดยให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ก่อน แล้วค่อยพูดถึงแบรนด์ ต่างจากโฆษณาที่หยุดจ่ายแล้วหายไป เนื้อหาที่ถูกวางไว้จะคงอยู่บนอินเทอร์เน็ตต่อไป และช่วยให้ชื่อแบรนด์ปรากฏในหน้าค้นหามากขึ้น แบบไหนที่ควรใช้บริการรับทำ Seeding - พิมพ์ชื่อร้านแล้วเจอแต่เพจตัวเอง - ไม่มีรีวิวจากคนนอก - เจอข้อมูลเก่าหรือความเข้าใจผิดติดหน้าแรก - อยากปูทางให้คนรู้จักก่อนยิงแอด - ค่าโฆษณาแพงขึ้นทุกปีจนอยากหาช่องทางที่ต้นทุนต่อคนถูกลง - ขายสินค้าที่ลูกค้าต้องการข้อมูลนาน เช่น อสังหาฯ คลินิก ประกัน หรือคอร์สเรียน ขอบเขตงานที่คุณจะได้รับ 1. วางแผนก่อนลงมือ ก่อนเขียนแม้แต่ประโยคเดียว <https://seedly.com/> การเก็บ insight จากบทสนทนาที่มีอยู่ในตลาด ก่อนจะแปลงเป็นหัวข้อคอนเทนต์เป็นสิบ ๆ ชิ้น 2. การผลิต Content Seeding เราจะสร้างงานเขียนแบบสปีนเนื้อหาเพื่อไม่ให้ซ้ำกัน ทั้งกระทู้ถาม กระทู้ตอบ รีวิวประสบการณ์ใช้งาน บทความให้ความรู้ และคอมเมนต์สั้น ๆ จุดสำคัญคือความเป็นธรรมชาติ ไม่คัดลอกซ้ำ 3. การกระจายลงช่องทางที่ใช่ ไม่ใช่ทุกช่องทางจะเหมาะกับทุกธุรกิจ ธุรกิจ B2B อาจได้ผลดีกับบล็อกและ LinkedIn ทีมงานจะจัดตารางกระจายแบบค่อยเป็นค่อยไป 4. การเสริมพลังด้วย SEO หัวข้อกระทู้จะถูกตั้งตามคำที่คนค้นหาจริง บางแพ็คเกจรวมงานรับทำ backlink คุณภาพจากเว็บที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผลลัพธ์ไม่ได้หยุดอยู่แค่การรับรู้ 5. การติดตามผลและรายงาน ทุกงานควรมีตัวเลขยืนยัน เช่น จำนวนการเข้าถึง ยอดวิว จำนวนคอมเมนต์ อันดับคำค้น และปริมาณการค้นหาชื่อแบรนด์ ทำเองได้ไหม หรือควรจ้าง การทำเองไม่ใช่เรื่องผิด แต่สุดท้ายมักติดอยู่ที่ น่าเสียงเหมือนกันหมดจนคนอ่านจับได้ ทีมงานมืออาชีพ เข้าใจกติกาของแต่ละแพลตฟอร์มเป็นอย่างดี คุณจึงเอาเวลาไปโฟกัสกับการขายได้เต็มที่ วิธีเลือกผู้ให้บริการที่ไวใจได้ 1. ขอตัวอย่างผลงานจริงพร้อมลิงก์ 2. ตรวจสอบว่ามีการสปีนเนื้อหาอย่างมีคุณภาพหรือไม่ 3. ขอตัวอย่างรายงานก่อนเซ็นสัญญา 4. อย่าหลงเชื่อการรับประกันที่เกินจริง 5. ถูกที่สุดมักแลกมาด้วยเนื้อหาขยะ ผลลัพธ์ที่ควรคาดหวังและกรอบเวลา โดยทั่วไป เดือนที่หนึ่งเน้นสร้างปริมาณการพูดถึง ราวเดือนที่สองจะเริ่มมีคนหาคำเข้ามาโดยอ้างถึงรีวิว ยิ่งทำต่อเนื่อง ต้นทุนต่อผลลัพธ์ยิ่งลดลง สรุปส่งท้าย Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือที่ละขั้น ถ้าอยากให้คนค้นเจอข้อมูลดี ๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ เริ่มวันนี้ย่อมดีกว่ารอให้คู่แข่งพูดถึงตัวเองไปก่อน ทักหาเราเพื่อวางแผน seeding ที่เหมาะกับงบของคุณ วันนี้