

ปัจจุบัน **รับทำ seeding** ลูกค้าออนไลน์ ค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อแทบทุกครั้ง การยิงแอดเพียงอย่างเดียวจึงไม่พอ เพราะคนเชื่อประสบการณ์ของผู้ใช้ด้วยกันเองมากกว่า จึงไม่แปลกที่ธุรกิจยุคใหม่จะหันมาใช้ รับทำ seeding อย่างจริงจัง Seeding คืออะไร และทำไมถึงสำคัญ Seeding คือการกระจายข้อความของแบรนด์ไปยังจุดที่คนสนทนากันอยู่แล้ว เช่น Pantip กลุ่ม Facebook ช่องคอมเมนต์ TikTok บล็อก และเว็บข่าว โดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ไม่ยัดเยียดขาย สิ่งที่ทำให้ seeding คมค่าในระยะยาวคือ ร่องรอยการพูดถึงจะสะสมเป็นสินทรัพย์ของแบรนด์ พร้อมสร้างสัญญาณเชิงบวกให้เครื่องมือค้นหา ธุรกิจแบบไหนเหมาะกับการทำ Seeding - พิมพ์ชื่อร้านแล้วเจอแต่เพจตัวเอง ไม่มีรีวิวกจากคนนอก - เจอข้อมูลเก่าหรือความเข้าใจผิดติดหน้าแรก - เตรียมเปิดสาขาหรือแคมเปญใหญ่ - ค่าโฆษณาแพงขึ้นทุกปีจนอยากหาช่องทางที่ต้นทุนต่อคนถูกลง - อยู่ในธุรกิจที่การตัดสินใจซื้อใช้เวลาและอาศัยความไว้วางใจสูง ขอขอบเขตงานที่คุณจะได้รับ 1. Research & Strategy ขั้นตอนแรกที่ห้ามข้ามคือ การวิเคราะห์ว่าใครคือลูกค้า เขาอยู่ที่ไหน และเขาถามอะไร แล้วจึงร่างแผนสารที่อยากให้คนจำ 2. เขียนเนื้อหาให้เหมือนคนจริง เราจะสร้างงานเขียนแบบสปีนเนื้อหาเพื่อไม่ให้ซ้ำกัน ตั้งแต่คำถามสั้นไปจนถึงรีวิวยาวพร้อมรูปประกอบ จุดสำคัญคือความเป็นธรรมชาติ ไม่คัดลอกซ้ำ 3. เลือกพื้นที่ให้ตรงกลุ่ม ไม่ใช่ทุกช่องทางจะเหมาะกับทุกธุรกิจ ธุรกิจ B2B อาจได้ผลดีกว่าบนบล็อกและ LinkedIn เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. การเสริมพลังด้วย SEO หัวข้อกระทู้จะถูกตั้งตามคำที่คนค้นหาจริง บางแพ็คเกจรวมงานรับทำ backlink คุณภาพจากเว็บที่เกี่ยวข้อง คมค่ากว่าการทำอย่างใดอย่างหนึ่งเดียว ๆ 5. การติดตามผลและรายงาน อย่าจ้างเจ้าที่ตอบไม่ได้ว่าวัดผลอย่างไร ตั้งแต่ลิงก์งานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงกราฟฟิคที่เข้าเว็บ ข้อดีของการจ้างมืออาชีพเทียบกับทำเอง เจ้าของธุรกิจจำนวนไม่น้อยลองลงมือเอง ทว่าอุปสรรคที่พบบ่อยคือ น้ำเสียงเหมือนกันหมดจนคนอ่านจับได้ ผู้ให้บริการที่มีประสบการณ์ มีกระบวนการที่ผ่านการลองผิดลองถูกมาแล้ว คุณจึงเอาเวลาไปโฟกัสกับการขายได้เต็มที่ วิธีเลือกผู้ให้บริการที่ไว้วางใจได้ 1. ขอตัวอย่างผลงานจริงพร้อมลิงก์ 2. ตรวจสอบว่ามีการสปีนเนื้อหาอย่างมีคุณภาพหรือไม่ 3. ต้องมีการวัดผลเป็นตัวเลข 4. งานที่ดีต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1-3 เดือน 5. เทียบราคาโดยดูที่คุณภาพ ไม่ใช่จำนวนโพสต์อย่างเดียว ระยะเวลาที่ต้องใช้ ในกรณีส่วนใหญ่ เดือนที่หนึ่งเน้นสร้างปริมาณการพูดถึง ราวเดือนที่สองจะเริ่มมีคนทักเข้ามาโดยอ้างถึงรีวิว จากนั้นผลลัพธ์จะทบต้นไปเรื่อย ๆ สรุปส่งท้าย การทำ seeding ไม่ใช่ทางลัด แต่เป็นการลงทุนระยะยาว ถ้าอยากให้คนค้นเจอข้อมูลดี ๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ การเลือกทีมที่เข้าใจงานคือจุดเริ่มต้นที่ถูกต้อง ปรึกษาทีมงานของเราได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย วันนี้