

ในยุคที่ คนไทยส่วนใหญ่ ค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อแทบทุกครั้ง การยิงแอดเพียงอย่างเดียวจึงไม่พอ เพราะสิ่งที่ทำให้คนตัดสินใจจริง ๆ คือ “เสียงจากคนอื่น” ด้วยเหตุนี้ หลายแบรนด์จึงเลือกใช้บริการ รับทำ seeding เป็นอาวุธหลักทางการตลาด Seeding คืออะไร และทำไมถึงสำคัญ การทำ Seeding คือการวางเนื้อหาลงในพื้นที่ที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ เช่น Pantip กลุ่ม Facebook ช่องคอมเมนต์ TikTok บล็อก และเว็บข่าว โดยเขียนในน้ำเสียงของผู้ใช้จริง ไม่ใช่โฆษณาแข็ง ๆ สิ่งที่ทำให้ seeding คมค่าในระยะยาวคือ กระ투และบทความจะยังถูกค้นเจอได้อีกหลายปี และช่วยให้ชื่อแบรนด์ปรากฏในหน้าค้นหาขึ้น สัญญาณว่าธุรกิจของคุณควรเริ่มทำ Seeding - ชื่อสินค้าไม่มีผลการค้นหาที่เป็นกลางเลย - ต้องการบริหารภาพลักษณ์ในหน้าค้นหา - อยากปูทางให้คนรู้จักก่อนยิงแอด - ค่าโฆษณาแพงขึ้นทุกปีจนอยากหาช่องทางที่ต้นทุนต่อคนถูกลง - อยู่ในธุรกิจที่การตัดสินใจซื้อใช้เวลาและอาศัยความไว้วางใจสูง รูปแบบงาน Seeding ที่นิยมใช้ 1. วางแผนก่อนลงมือ งานที่ดีเริ่มจากการทำความเข้าใจสินค้า คู่แข่ง และคำค้นที่ลูกค้าใช้จริง แล้วจึงร่างแกนสารที่อยากให้คนจำ 2. การผลิต Content Seeding ทีมนักเขียนจะผลิตเนื้อหาหลายรูปแบบ ตั้งแต่คำถามสั้นไปจนถึงรีวิวยาวพร้อมรูปประกอบ ทุกชิ้นต้องอ่านแล้วรู้สึกว่าเป็นคนเขียน ไม่ใช่เครื่องจักร 3. เลือกพื้นที่ให้ตรงกลุ่ม การเลือกที่ลงสำคัญพอ ๆ กับเนื้อหา ธุรกิจ B2B อาจได้ผลดีกว่าบนบล็อกและ LinkedIn เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. การเสริมพลังด้วย SEO หัวข้อกระทู้จะถูกตั้งตามคำที่คนค้นหาจริง บางแพ็คเกจรวมงานรับทำ backlink คุณภาพจากเว็บที่เกี่ยวข้อง คมค่ากว่าการทำอย่างใดอย่างหนึ่งเดียว ๆ 5. การติดตามผลและรายงาน รายงานที่ดีควรบอกมากกว่าจำนวนโพสต์ ตั้งแต่ลิงก์งานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงกราฟฟิคที่เข้าเว็บ ข้อดีของการจ้างมืออาชีพเทียบกับทำเอง การทำเองไม่ใช่เรื่องผิด ทว่าอุปสรรคที่พบบ่อยคือ น้ำเสียงเหมือนกันหมดจนคนอ่านจับได้ ผู้ให้บริการที่มีประสบการณ์ เข้าใจกติกาของแต่ละแพลตฟอร์มเป็นอย่างดี ทำให้ผลลัพธ์มาเร็วกว่าและปลอดภัยกว่า เช็กลิสต์ก่อนตัดสินใจจ้าง 1. <https://seedly.com/> ขอ portfolio ที่ตรวจสอบได้ 2. ระวังเจ้าที่ใช้ข้อความเดียวโพสต์ซ้ำร้อยที่ 3. ดูว่ามีรายงานผลชัดเจนหรือไม่ 4. อย่าหลงเชื่อการรับประกันที่เกินจริง 5. คิดเป็นต้นทุนต่อผลลัพธ์ ไม่ใช่ต่อชิ้น ระยะเวลาที่ต้องใช้ ในกรณีส่วนใหญ่ เดือนแรกจะเป็นช่วงวางฐานเนื้อหา ราวเดือนที่สองจะเริ่มมีคนทักเข้ามาโดยอ้างถึงรีวิว และตั้งแต่เดือนที่สามขึ้นไปผลจะสะสมชัดเจนขึ้น สรุป Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือทีละขั้น ถ้าอยากให้คนค้นเจอข้อมูลดี ๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ การเลือกทีมที่เข้าใจงานคือจุดเริ่มต้นที่ถูกต้อง ติดต่อเราเพื่อรับคำปรึกษาและใบเสนอราคาฟรี ตลอด 24 ชั่วโมง