

ทุกวันนี้ **รับทำ seeding** ลูกค้าออนไลน์ ค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อแทบทุกครั้ง การยิงแอดเพียงอย่างเดียวจึงไม่พอ เพราะคนเชื่อประสบการณ์ของผู้ใช้ด้วยกันเองมากกว่า ด้วยเหตุนี้ หลายแบรนด์จึงเลือกใช้บริการ รับทำ seeding เป็นอาวุธหลักทางการตลาด Seeding ทำงานอย่างไร และทำไมถึงสำคัญ Content Seeding คือการวางเนื้อหาลงในพื้นที่ที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ กลุ่มเฟสบุ๊ก คอมเมนต์ใต้โพสต์ บล็อก หรือเว็บไซต์ โดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ไม่ยัดเยียดขาย สิ่งที่ทำให้ seeding คมค่าในระยะยาวคือ กระ투และบทความจะยังถูกค้นเจอได้อีกหลายปี พร้อมสร้างสัญญาณเชิงบวกให้เครื่องมือค้นหา ธุรกิจแบบไหนเหมาะกับการทำ Seeding - ชื่อสินค้าไม่มีผลการค้นหาที่เป็นกลางเลย - มีรีวิวเชิงลบค้างอยู่หน้าแรกและอยากดันข้อมูลที่ถูกต้องขึ้นมา - กำลังจะเปิดตัวสินค้าใหม่และต้องการสร้างกระแสก่อนวางขาย - ต้องการช่องทางที่ผลลัพธ์ไม่หายไปเมื่อหยุดจ่าย - ขายของราคาสูงที่ลูกค้าเทียบหลายเจ้า ขอบเขตงานที่คุณจะได้รับ 1. วางแผนก่อนลงมือ งานที่ดีเริ่มจากการเก็บ insight จากบทสนทนาที่มีอยู่ในตลาด ก่อนจะแปลงเป็นหัวข้อคอนเทนต์เป็นสิบ ๆ ชิ้น 2. สร้างคอนเทนต์หลายมุมมอง ทีมนักเขียนจะผลิตเนื้อหาหลายรูปแบบ ตั้งแต่คำถามสั้นไปจนถึงรีวิวยาวพร้อมรูปประกอบ เพื่อให้บทสนทนาดูสมจริงและไม่ถูกมองว่าเป็นสแปม 3. Distribution การเลือกที่ลงสำคัญพอ ๆ กับเนื้อหา ธุรกิจ B2B อาจได้ผลดีกว่าบนบล็อกและ LinkedIn เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. เชื่อมกับงาน SEO เนื้อหาที่วางไว้จะถูกออกแบบให้ติดคำค้น ช่วยให้เว็บไซต์แม่ได้รับประโยชน์ไปด้วย ทำให้ผลลัพธ์ไม่ได้หยุดอยู่แค่การรับรู้ 5. วัดผลได้จริง ทุกงานควรมีตัวเลขยืนยัน เช่น จำนวนการเข้าถึง ยอดวิว จำนวนคอมเมนต์ อันดับคำค้น และปริมาณการค้นหาชื่อแบรนด์ ทำไมถึงควรใช้บริการรับทำ seeding การทำเองไม่ใช่เรื่องผิด แต่สุดท้ายมักติดอยู่ที่ บัญชีถูกแบน กระตุถูกลบ และไม่มีข้อมูลวัดผล เอเจนซีที่ทำงานด้านนี้โดยตรง มีกระบวนการที่ผ่านการลองผิดลองถูกมาแล้ว ทำให้ผลลัพธ์มาเร็วกว่าและปลอดภัยกว่า เลือกอย่างไรไม่ให้เสียเงินฟรี 1. ขอตัวอย่างผลงานจริงพร้อมลิงก์ 2. ตรวจสอบว่ามีการสปิ่นเนื้อหาอย่างมีคุณภาพหรือไม่ 3. ต้องมีการวัดผลเป็นตัวเลข 4. อย่าหลงเชื่อการรับประกันที่เกินจริง 5. ถูกที่สุดมักแลกมาด้วยเนื้อหาขยะ ผลลัพธ์ที่ควรคาดหวังและกรอบเวลา ในกรณีส่วนใหญ่ ช่วง 30 วันแรกคือการปูพื้น เดือนที่สองเริ่มเห็นกระตุติดหน้าค้นหา ยิ่งทำต่อเนื่อง ต้นทุนต่อผลลัพธ์ยิ่งลดลง สรุป Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือที่ละชั้น เมื่อไรที่คุณอยากให้แบรนด์มีเสียงในตลาด เริ่มวันนี้ย่อมดีกว่ารอให้คู่แข่งพูดถึงตัวเองไปก่อน ปรึกษาทีมงานของเราได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย วันนี้