

ปัจจุบัน **รับทำ seeding** คนไทยส่วนใหญ่ มักหาข้อมูลรีวิวก่อนควักเงินจ่าย การยิงแอดเพียงอย่างเดียวจึงไม่พอ เพราะคนเชื่อถือประสบการณ์ของผู้ใช้ด้วยกันเองมากกว่า ด้วยเหตุนี้ หลายแบรนด์จึงเลือกใช้บริการ รับทำ seeding ควบคู่ไปกับช่องทางอื่น Seeding คืออะไร และทำไมถึงสำคัญ Content Seeding คือการวางเนื้อหาลงในพื้นที่ที่กลุ่มเป้าหมายอยู่ เช่น Pantip กลุ่ม Facebook ช่องคอมเมนต์ TikTok บล็อก และเว็บข่าว โดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ไม่ยืดเยื้อขาย จุดแข็งของวิธีนี้คือ กระหุกและบทความจะยังถูกค้นเจอได้อีกหลายปี และช่วยให้ชื่อแบรนด์ปรากฏในหน้าค้นหาเพิ่มขึ้น ธุรกิจแบบไหนเหมาะกับการทำ Seeding - พิมพ์ชื่อร้านแล้วเจอแต่เพจตัวเอง ไม่มีรีวิวจากคนนอก - ต้องการบริหารภาพลักษณ์ในหน้าค้นหา - กำลังจะเปิดตัวสินค้าใหม่และต้องการสร้างกระแสก่อนวางขาย - ต้องการช่องทางที่ผลลัพธ์ไม่หายไปเมื่อหยุดจ่าย - ขายสินค้าที่ลูกค้าต้องการข้อมูลนาน เช่น อสังหาฯ คลินิก ประกัน หรือคอร์สเรียน ขอบเขตงานที่คุณจะได้รับ 1. Research & Strategy ก่อนเขียนแม้แต่ประโยคเดียว การเก็บ insight จากบทสนทนาที่มีอยู่ในตลาด แล้วจึงร่างแกนสารที่อยากให้คนจำ 2. เขียนเนื้อหาให้เหมือนคนจริง เราจะสร้างงานเขียนแบบสปีนเนื้อหาเพื่อไม่ให้ซ้ำกัน ครอบคลุมทั้ง seeding บทความ และการสนทนาแบบสั้น ทุกชิ้นต้องอ่านแล้วรู้สึกว่าเป็นคนเขียน ไม่ใช่เครื่องจักร 3. Distribution โพสต์ผิดที่คือการเผาเงินทิ้ง บริการเฉพาะทางอาจต้องอาศัยกลุ่มเฉพาะกลุ่ม เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์ 4. ต่อยอดสู่การค้นหา หัวข้อกระทู้จะถูกตั้งตามคำที่คนค้นหาจริง บางแพ็คเกจรวมงานรับทำ backlink คุณภาพจากเว็บที่เกี่ยวข้อง ผลจึงกลายเป็นทั้งแบรนด์และทราฟฟิก 5. การติดตามผลและรายงาน อย่างจ้างเจ้าที่ตอบไม่ได้ว่าวัดผลอย่างไร ตั้งแต่ลงงานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงทราฟฟิกที่เข้าเว็บ ทำเองได้ไหม หรือควรจ้าง หลายคนเริ่มต้นด้วยการทำเอง แต่สุดท้ายมักติดอยู่ที่ บัญชีถูกแบน กระทู้ถูกลบ และไม่มีข้อมูลวัดผล เอเจนซีที่ทำงานด้านนี้โดยตรง มีกระบวนการที่ผ่านการลองผิดลองถูกมาแล้ว คุณจึงเอาเวลาไปโฟกัสกับการขายได้เต็มที่ เลือกอย่างไรไม่ให้เสียเงินฟรี 1. ขอ portfolio ที่ตรวจสอบได้ 2. ตรวจสอบว่ามีการสปีนเนื้อหาอย่างมีคุณภาพหรือไม่ 3. ขอตัวอย่างรายงานก่อนเซ็นสัญญา 4. ระวังค่าสัญญาว่าจะติดอันดับ 1 ภายในสัปดาห์เดียว 5. ถูกที่สุดมักแลกมาด้วยเนื้อหาขยะ ระยะเวลาที่ต้องใช้ โดยทั่วไป เดือนที่หนึ่งเน้นสร้างปริมาณการพูดถึง เดือนถัดมามักเห็นทราฟฟิกขยับ จากนั้นผลลัพธ์จะทยอยไปเรื่อย ๆ บทสรุป Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือที่ละขั้น เมื่อไรที่คุณอยากให้แบรนด์มีเสียงในตลาด เริ่มวันนี้ย่อมดีกว่ารอให้คู่แข่งพูดถึงตัวเองไปก่อน ปรึกษาทีมงานของเราได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย ตลอด 24 ชั่วโมง