

ทุกวันนี้ คนไทยส่วนใหญ่ ค้นหาข้อมูลก่อนตัดสินใจซื้อแทบทุกครั้ง แค่อัปเดตอาจไม่ทำให้แบรนด์น่าเชื่อถือขึ้น เพราะความน่าเชื่อถือเกิดจากการถูกพูดถึงซ้ำ ๆ ในหลายที่ จึงไม่แปลกที่ธุรกิจยุคใหม่จะหันมาใช้ รับทำ seeding ควบคู่ไปกับช่องทางอื่น Seeding ทำอย่างไร และทำไมถึงสำคัญ การทำ Seeding คือการกระจายข้อความของแบรนด์ไปยังจุดที่คนสนใจอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ กลุ่มเฟซบุ๊ก คอมเมนต์ใต้โพสต์ บล็อก หรือเว็บไซต์ โดยให้ข้อมูลที่เปี่ยมประโยชน์ก่อน แล้วค่อยพูดถึงแบรนด์ จุดแข็งของวิธีนี้คือ ร่องรอยการพูดถึงจะสะสมเป็นสินทรัพย์ของแบรนด์ พร้อมสร้างสัญญาณเชิงบวกให้เครื่องมือค้นหา สัญญาณว่าธุรกิจของคุณควรเริ่มทำ Seeding - ค้นหาแบรนด์ใน Google แล้วแทบไม่เจอใครพูดถึง - ต้องการบริหารภาพลักษณ์ในหน้าค้นหา - อยากปูทางให้คนรู้จักก่อนยิงแอด - ค่าโฆษณาแพงขึ้นทุกปีจนอยากหาช่องทางที่ต้นทุนต่อคนถูกลง - ขายของราคาสูงที่ลูกค้าเทียบหลายเจ้า ขอบเขตงานที่คุณจะได้รับ 1. การวางแผนกลยุทธ์และวิจัยกลุ่มเป้าหมาย งานที่ดีเริ่มจาก การวิเคราะห์ว่าใครคือลูกค้า เขาอยู่ที่ไหน และเขาถามอะไร ก่อนจะแปลงเป็นหัวข้อคอนเทนต์เป็นสิบ ๆ ชิ้น 2. สร้างคอนเทนต์หลายมุมมอง ทีมนักเขียนจะผลิตเนื้อหาหลายรูปแบบ ครอบคลุมทั้ง seeding บทความ และการสนทนาแบบสั้น ทุกชิ้นต้องอ่านแล้วรู้สึกว่าเป็นคนเขียน ไม่ใช่เครื่องจักร 3. เลือกพื้นที่ให้ตรงกลุ่ม การเลือกที่ลงสำคัญพอ ๆ กับเนื้อหา สินค้าความงามอาจเหมาะกับเว็บไซต์ผู้หญิงและ TikTok การปล่อยพร้อมกันทีเดียวมักดูผิดธรรมชาติ 4. การเสริมพลังด้วย SEO เราจะสอดแทรกคีย์เวิร์ดอย่างเป็นธรรมชาติ ช่วยให้เว็บไซต์แม่ได้รับประโยชน์ไปด้วย ผลจึงกลายเป็นทั้งแบรนด์และทราฟฟิก 5. การติดตามผลและรายงาน อย่าจ้างเจ้าที่ตอบไม่ได้ว่าวัดผลอย่างไร เช่น จำนวนการเข้าถึง ยอดวิว จำนวนคอมเมนต์ อันดับคำค้น และปริมาณการค้นหาชื่อแบรนด์ ทำเองได้ไหม หรือควรจ้าง หลายคนเริ่มต้นด้วยการทำเอง แต่มักเจอปัญหาเดิม ๆ นำเสี่ยงเหมือนกันหมดจนคนอ่านจับได้ เอเจนซีที่ทำงานด้านนี้โดยตรง มีทั้งเครือข่ายบัญชีที่มีอายุ ระบบสปีนเนื้อหา และคลังหัวข้อ จึงลดความเสี่ยงและประหยัดเวลาได้มาก เช็กลิสต์ก่อนตัดสินใจจ้าง 1. ขอ portfolio ที่ตรวจสอบได้ 2. ถามว่าเนื้อหาเขียนใหม่ทั้งหมดหรือคัดลอกมา 3. ขอตัวอย่างรายงานก่อนเซ็นสัญญา 4. งานที่ดีต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1-3 เดือน 5. เทียบราคาโดยดูที่คุณภาพ ไม่ใช่จำนวนโพสต์อย่างเดียว เห็นผลเมื่อไร โดยทั่วไป เดือนแรกจะเป็นช่วงวางฐานเนื้อหา เดือนที่สองเริ่มเห็นกระทุ้ติดหน้าค้นหา ยิ่งทำต่อเนื่อง ต้นทุนต่อผลลัพธ์ยิ่งลดลง สรุปส่งท้าย Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือทีละขั้น <https://seedly.com/> ถ้าอยากให้คนค้นเจอข้อมูลดี ๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ เริ่มวันนี้ย่อมดีกว่ารอให้คู่แข่งพูดถึงตัวเองไปก่อน ติดต่อเราเพื่อรับคำปรึกษาและใบเสนอราคาฟรี วันนี้