

ในยุคที่ **รับทำ seeding** คนไทยส่วนใหญ่ เชื่อรีวิวจากคนจริงมากกว่าโฆษณาตรง ๆ การพึ่งพาโฆษณาอย่างเดียวจึงเริ่มไม่ได้ผลเท่าเดิม เพราะสิ่งที่ทำให้คนตัดสินใจจริง ๆ คือ “เสียงจากคนอื่น” ด้วยเหตุนี้ หลายแบรนด์จึงเลือกใช้บริการ รับทำ seeding อย่างจริงจัง Seeding หมายถึงอะไร และทำไมถึงสำคัญ Seeding คือการหว่านเมล็ดพันธุ์ของข้อมูลลงในพื้นที่ออนไลน์ เช่น Pantip กลุ่ม Facebook ช่องคอมเมนต์ TikTok บล็อก และเว็บข่าว โดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ไม่ยัดเยียดขาย จุดแข็งของวิธีนี้คือ ร่องรอยการพูดถึงจะสะสมเป็นสินทรัพย์ของแบรนด์ และช่วยให้ชื่อแบรนด์ปรากฏในหน้าค้นหามากขึ้น แบบไหนที่ควรใช้

บริการรับทำ Seeding - พิมพ์ชื่อร้านแล้วเจอแต่เพจตัวเอง ไม่มีรีวิวจากคนนอก - เจอข้อมูลเก่าหรือความเข้าใจผิดติดหน้าแรก - กำลังจะเปิดตัวสินค้าใหม่และต้องการสร้างกระแสก่อนวางขาย - CPC สูงขึ้นเรื่อย ๆ จนกำไรบาง - ขายสินค้าที่ลูกค้าต้องหาข้อมูลนาน เช่น อสังหาฯ คลินิก ประกัน หรือคอร์สเรียน รูปแบบงาน Seeding ที่นิยมใช้

1. การวางกลยุทธ์และวิจัยกลุ่มเป้าหมาย ก่อนเขียนแม้แต่ประโยคเดียว การวิเคราะห์ว่าใครคือลูกค้า เขาอยู่ที่ไหน และเขาถามอะไร จากนั้นจึงกำหนดข้อความหลักของแบรนด์
2. เขียนเนื้อหาให้เหมือนคนจริง ทีมนักเขียนจะผลิตเนื้อหาหลายรูปแบบ ครอบคลุมทั้ง seeding บทความ และการสนทนาแบบสั้น เพื่อให้บทสนทนาดูสมจริงและไม่ถูกมองว่าเป็นสแปม
3. Distribution การเลือกที่ลงสำคัญพอ ๆ กับเนื้อหา สินค้าความงามอาจเหมาะกับเว็บบอร์ดผู้หญิงและ TikTok เราจะทยอยปล่อยเนื้อหาตามไทม์ไลน์
4. ต่อยอดสู่การค้นหา หัวข้อกระทู้จะถูกตั้งตามคำที่คนค้นหาจริง ช่วยให้เว็บไซต์แม่ได้รับประโยชน์ไปด้วย ทำให้ผลลัพธ์ไม่ได้หยุดอยู่แค่การรับรู้
5. การติดตามผลและรายงาน ทุกงานควรมีตัวเลขยืนยัน ตั้งแต่ลิงก์งานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงกราฟฟิคที่เข้าเว็บ ทำเองได้ไหม หรือควรจ้าง การทำเองไม่ใช่เรื่องผิด ทว่าอุปสรรคที่พบบ่อยคือ บัญชีถูกแบน กระทู้ถูกลบ และไม่มีข้อมูลวัดผล เอเจนซีที่ทำงานด้านนี้โดยตรง เข้าใจกติกาของแต่ละแพลตฟอร์มเป็นอย่างดี คุณจึงเอาเวลาไปโฟกัสกับการขายได้เต็มที่ เลือกอย่างไรไม่ให้เสียเงินฟรี

1. ขอดูตัวอย่างผลงานจริงพร้อมลิงก์
2. ระวังเจ้าที่ใช้ข้อความเดียวโพสต์ซ้ำเรื่อย ๆ
3. ดูว่ามีรายงานผลชัดเจนหรือไม่
4. อย่าหลงเชื่อการรับประกันที่เกินจริง
5. คิดเป็นต้นทุนต่อผลลัพธ์ ไม่ใช่ต่อชิ้น ผลลัพธ์ที่ควรคาดหวังและกรอบเวลา

ในกรณีส่วนใหญ่ เดือนที่หนึ่งเน้นสร้างปริมาณการพูดถึง ราวเดือนที่สองจะเริ่มมีคนทักเข้ามาโดยอ้างถึงรีวิว จากนั้นผลลัพธ์จะทบต้นไปเรื่อย ๆ สรุป Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือทีละขั้น เมื่อไรที่คุณอยากให้แบรนด์มีเสียงในตลาด บริการรับทำ seeding คือคำตอบที่คุ้มค่า ติดต่อเราเพื่อรับคำปรึกษาและใบเสนอราคาฟรี ตลอด 24 ชั่วโมง