

ปัจจุบัน **รับทำ seeding** ลูกค้าออนไลน์ มักหาข้อมูลรีวิวก่อนควักเงินจ่าย แต่ข้อโฆษณาอาจไม่ทำให้แบรนด์น่าเชื่อถือขึ้น เพราะความน่าเชื่อถือเกิดจากการถูกพูดถึงซ้ำ ๆ ในหลายที่ นี่คือเหตุผลที่ธุรกิจจำนวนมากมองหาบริการ รับทำ seeding ควบคู่ไปกับช่องทางอื่น Seeding ทำงานอย่างไร และทำไมถึงสำคัญ การทำ Seeding คือการกระจายข้อความของแบรนด์ไปยังจุดที่คนสนทนากันอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นเว็บบอร์ด กลุ่มเฟซบุ๊ก คอมเมนต์ใต้โพสต์ บล็อก หรือเว็บรีวิว โดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ไม่ยัดเยียดขาย สิ่งที่ทำให้ seeding คุ่มค่าในระยะยาวคือ ร่องรอยการพูดถึงจะสะสมเป็นสินทรัพย์ของแบรนด์ และยังช่วยเสริมผลลัพธ์ด้าน SEO ไปในตัว แบบไหนที่ควรใช้บริการรับทำ Seeding - ชื่อสินค้าไม่มีผลการค้นหาที่เป็นกลางเลย - มีรีวิวเชิงลบ ค้างอยู่หน้าแรกและอยากดันข้อมูลที่ถูกต้องขึ้นมา - กำลังจะเปิดตัวสินค้าใหม่และต้องการสร้างกระแสก่อนวางขาย - ค่าโฆษณาแพงขึ้นทุกปีจนอยากหาช่องทางที่ต้นทุนต่อคนถูกลง - อยู่ในธุรกิจที่การตัดสินใจซื้อใช้เวลาและอาศัยความไว้วางใจสูง รูปแบบงาน Seeding ที่นิยมใช้ 1. การวางกลยุทธ์และวิจัยกลุ่มเป้าหมาย ขั้นตอนแรกที่ห้ามข้าม คือ การวิเคราะห์ว่าใครคือลูกค้าเขาอยู่ที่ไหน และเขาถามอะไร แล้วจึงร่างแกนสารที่อยากให้คนจำ 2. การผลิต Content Seeding เนื้อหาจะถูกเขียนให้หลากหลายน้ำเสียง ตั้งแต่คำถามสั้นไปจนถึงรีวิวยาวพร้อมรูปประกอบ เพื่อให้บทสนทนาดูสมจริงและไม่ถูกมองว่าเป็นสแปม 3. Distribution โพสต์ผิดที่คือการเผาเงินทิ้ง บริการเฉพาะทางอาจต้องอาศัยกลุ่มเฉพาะกลุ่ม การปล่อยพร้อมกันทีเดียวมักดูผิดธรรมชาติ 4. เชื่อมกับงาน SEO เราจะสอดแทรกคีย์เวิร์ดอย่างเป็นธรรมชาติ สามารถถอยออกเป็นลิงก์กลับมายังเว็บไซต์หลัก ทำให้ผลลัพธ์ไม่ได้หยุดอยู่แค่การรับรู้ 5. วัดผลได้จริง อย่างจ้างเจ้าที่ตอบไม่ได้ว่าวัดผลอย่างไร ตั้งแต่ลิงก์งานทุกชิ้น สถิติการมีส่วนร่วม ไปจนถึงกราฟฟิคที่เข้าเว็บ ทำเองได้ไหม หรือควรจ้าง การทำเองไม่ใช่เรื่องผิด แต่มักเจอปัญหาเดิม ๆ บัญชีถูกแบน กระทั่งถูกลบ และไม่มีข้อมูลวัดผล เอเจนซีที่ทำงานด้านนี้โดยตรง มีทั้งเครือข่ายบัญชีที่มีอายุ ระบบสปีนเนื้อหา และคลังหัวข้อ จึงลดความเสี่ยงและประหยัดเวลาได้มาก เช็คลิสต์ก่อนตัดสินใจจ้าง 1. ขอดูตัวอย่างผลงานจริงพร้อมลิงก์ 2. ตรวจสอบว่ามีกาสรสปีนเนื้อหาอย่างมีคุณภาพหรือไม่ 3. ต้องมีการวัดผลเป็นตัวเลข 4. อย่าหลงเชื่อการรับประกันที่เกินจริง 5. ถูกที่สุดมักแลกมาด้วยเนื้อหาขยะ ระยะเวลาที่ต้องใช้ จากประสบการณ์ที่พบบ่อย เดือนแรกจะเป็นช่วงวางฐานเนื้อหา ราวเดือนที่สองจะเริ่มมีคนทักเข้ามาโดยอ้อมถึงรีวิว จากนั้นผลลัพธ์จะทยอยไปเรื่อย ๆ สรุป Seeding คือการสร้างความน่าเชื่อถือทีละขั้น เมื่อไรที่คุณอยากให้แบรนด์มีเสียงในตลาด บริการรับทำ seeding คือคำตอบที่คุ้มค่า ติดต่อเราเพื่อรับคำปรึกษาและใบเสนอราคาฟรี ได้ทันที