เอเจนซี่ SEO เลือกยังไง? 5 คำถามสำคัญที่ต้องถามก่อนจ้าง

นำเสนอเมื่อ : 10 ส.ค. 2568

ถ้ากำลังจะจ้างเอเจนซี่ SEO ลองอ่าน 5 คำถามสำคัญนี้ก่อนตัดสินใจ เพื่อให้ได้เอเจนซี่คุณภาพ
และเลือกพาร์ทเนอร์ที่ใช่สำหรับธุรกิจคุณ

หากคุณกำลังสนใจในการทำ SEO และกำลังจะเลือกจ้างเอเจนซี่ที่รับทำสักเจ้า
แต่ก็ดูเหมือนว่าทุกที่ก็เหมือนกันไปหมด กระทั่งแม่แต่ราคาที่ไล่เลี่ยกัน
แต่ความเป็นจริงแล้วเอเจนซี่ทุกเจ้ามีมาตรฐานและกรอบการทำงาน และประสบการณ์กับธุรกิจที่ต่างกันไป
แล้วจะมั่นใจได้ยังไงว่าเอเจนซี่รับทำ seo เจ้านั้นจะมีความสามารถจริง และเหมาะสมกับธุรกิจของคุณ?

เพราะการเลือกเอเจนซี่รับทำ SEO ที่ไม่เหมาะอาจจะไม่ได้จบแค่เสียเงินเสียเวลา
แต่อาจทำให้เจอกับความเสี่ยงที่เว็บไซต์อาจถูก Google ลงโทษจากการใช้เทคนิคที่ไม่ถูกต้อง
นำไปสู่ผลเสียระยะยาวอีกด้วย เราได้รวมเอา 5 คำถามสำคัญที่คุณควรถามก่อนตัดสินใจจ้างเจนซี่ SEO
เพื่อเป็นแนวทางในการประเมินได้อย่างรอบด้าน ทั้งทางเทคนิคและกลยุทธ์
เพื่อให้ได้พาร์ทเนอร์ที่จะสามารถสร้างผลลัพท์ SEO
ให้เห็นผลจริงและพาให้ธุรกิจของคุณโตอย่างก้าวกระโดดและยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของบทความ เพื่อให้เจ้าของธุรกิจและนักการตลาดที่กำลังพิจารณาจ้างเอเจนซี่ **รับทำ**

SEO เป็นครั้งแรก มีเครื่องมือ (ชุดคำถาม) ที่นำไปใช้ได้จริงในการคัดกรองเอเจนซี่ที่มีคุณภาพ และตัดสินใจเลือกพาร์ทเนอร์ที่เหมาะสมกับเป้าหมายทางธุรกิจในระยะยาวได้อย่างมั่นใจ

การกำหนดวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดหลัก

ก่อนที่คุณจะเริ่มต้นรับหรือคัดเลือกเอเจนซี่ SEO services สิ่งสำคัญอันดับแรกคือการกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ หรือ Business Objectives และตัวชี้วัดผลการดำเนินงาน (KPIs) ที่คุณคาดหวังจะได้จากการใช้กลยุทธ์ SEO ให้ชัดเจน เพราะหากไม่มีเลย หรือมีเป้าหมายไม่ชัดเจนตั้งแต่แรก ก็จะไม่สามารถวัดผลความสำเร็จ และความคุ้มค่าในการทำได้ตามวัตถุประสงค์นั่นเอง

กำหนดเป้าหมายแบบไหนดีสำหรับการทำ SEO

ถ้าจะกำหนดเป้าหมายสำหรับการทำ SEO ให้ได้ผลจริง ควรตั้งเป้าหมายแบบ ชัดเจน วัดผลได้ และสอดคล้องกับธุรกิจมากที่สุดเช่น

- **เป้าหมายหลักคืออะไร?** – เช่น เพิ่มยอดขายออนไลน์ 20%, สร้าง Leads ที่มีคุณภาพ 50 Leads ต่อเดือน, เพิ่มยอดผู้เข้าชมเว็บ, เพิ่มอันดับคีย์เวิร์ด เป็นต้น

- **ตัวชี้วัด (KPIs)** – เช่น Conversion Rate, Organic Traffic, จำนวนคีย์เวิร์ดที่ติด Top 10, จำนวน Leads, เพิ่มยอดขายออนไลน์

การมีเป้าหมายที่ชัดเจนจะช่วยให้คุณและเอเจนซี่มองไปที่จุดหมายเดียวกัน และป้องกันการวัดผลที่ซึ่งไม่ได้ส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจคุณเลยและเป็นพื้นฐานสำคัญในการประเมินประสิทธิภาพของการเติบโตในอนาคต

5 คำถาม และกรอบการประเมิน ก่อนเซ็นสัญญาจ้าง เอเจนซี่ SEO

ก่อนที่จะตัดสินใจเซ็นสัญญากับเอเจนซี่ SEO ไม่ว่าจะด้วยราคา โปรโมชั่น หรือคำรับประกันที่ดูน่าดึงดูด

สิ่งสำคัญคือต้องแน่ใจว่ากำลังร่วมงานกับทีมที่มีแนวทางชัดเจน โปร่งใส
และเข้าใจเป้าหมายทางธุรกิจของคุณอย่างแท้จริง คำถามเพียงไม่กี่ข้อ แต่ถามให้ถูกจุด จะช่วยให้เห็นวิธีการทำงาน ทัศนคติ และความเป็นมืออาชีพของเอเจนซี่ได้อย่างชัดเจน

1. เอเจนซี่มีการวัดผลความสำเร็จของการทำ SEO และ มีการรายงานผลอย่างไร?

เพื่อให้แน่ใจว่าเอเจนซี่มุ่งเน้นไปที่ ผลลัพธ์ทางธุรกิจ (Business Metrics) ไม่ใช่แค่ตัวเลข หรือกราฟเฉพาะ ทั้งนี้เพื่อเป็นการประเมินว่าเอเจนซี่ให้ความสำคัญกับผลลัพธ์ทางธุรกิจหรือไม่

เอเจนซี่ที่ควรมองหา

- พูดถึงการวัดผลที่เชื่อมโยงกับธุรกิจ เช่น Conversion Rate, Leads, ROI, และยอดขาย ควบคู่ไปกับตัวเลข SEO อย่างอันดับ Keyword และ Organic Traffic
- มีการนำเสนอ Dashboard ที่คุณสามารถเข้าไปดูความคืบหน้าได้แบบ Real-time
- รูปแบบรายงานเข้าใจง่าย มีการวิเคราะห์ข้อมูลและเสนอแนะแนวทาง (Action Plan) ในขั้นต่อไป ไม่ใช่แค่กราฟเปล่าๆ ไม่มีการอธิบาย

เอเจนซี่ที่อาจไม่ตอบโจทย์

- เน้นย้ำแต่เรื่องอันดับ Keyword หรือ Traffic เพียงอย่างเดียวเท่านั้น
- รายงานซับซ้อน เข้าใจยาก มีแต่ตัวเลขเต็มไปหมด แต่ไม่มีบทวิเคราะห์หรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอีก
- อัปเดตผลนานๆ ครั้ง หรือเมื่อทวงถามเท่านั้น หรือรายงานผลดูไม่โปร่งใส

2. ขอชม Case Study หรือตัวอย่างผลงานที่เคยทำให้ธุรกิจที่คล้ายกับเราได้ไหม?

การได้เห็นตัวอย่างงานจริงทำไมถึงสำคัญ เพราะมันจะช่วยให้คุณประเมินได้ว่าเอเจนซี่มีประสบการณ์ทำงานจริงมามากน้อยแค่ไหน ไม่ใช่แคความรู้ตามตำรา หรือการพูดในเชิงทฤษฎีเท่านั้น เช่น หากคุณทำธุรกิจ B2B หรือขายสินค้ากลุ่มเฉพาะเจาะจง ก็จำเป็นอย่างยิ่งที่เอเจนซี่จะต้องเข้าใจ Customer Journey ที่ซับซ้อนกว่าทั่วไปด้วย

เอเจนซี่ที่ควรมองหา

- สามารถแสดงผลงานในอุตสาหกรรมที่ใกล้เคียงกับธุรกิจของคุณได้อย่างชัดเจนและมั่นใจ
- อธิบายกระบวนการ ที่ทำให้ลูกค้ารายนั้นๆ ประสบความสำเร็จได้ (ปัญหาคืออะไร -> วางกลยุทธ์และแก้ไขอย่างไร -> ผลลัพธ์เป็นอย่างไร)
- ผลลัพธ์ที่นำเสนอเป็นผลลัพธ์ทางธุรกิจที่ชัดเจน เช่น "เพิ่ม Organic Leads ได้ 150% ใน 6 เดือน" เป็นต้น

เอเจนซี่ที่อาจไม่ตอบโจทย์

- อ้างว่าเป็นความลับของลูกค้า และไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลใดๆ ได้เลย
- มีแต่ Case Study ที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของคุณเลย (เช่น คุณทำธุรกิจ B2B แต่เอเจนซี่โชว์แต่ผลงานเว็บ E-commerce)
- ผลลัพธ์ที่โชว์มีแต่กราฟ Traffic ที่พุ่งสูงขึ้นโดยไม่มีที่มาที่ไปหรือคำอธิบาย

3. คุณใช้เทคนิค SEO แบบไหน? เป็น White Hat 100% หรือไม่?

คำถามนี้เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยกับเว็บไซต์ของคุณโดยตรง
ถ้าหากเอเจนซี่ใช้เทคนิคที่ละเมิดแนวทางของ Google หรือที่เรียกว่า Black Hat SEO เช่น
การปั่นลิงก์จากเว็บไซต์ไม่มีคุณภาพ การซ่อนคีย์เวิร์ด หรือการสร้างคอนเทนต์ปลอม
อาจทำให้เว็บไซต์ของคุณถูกลดอันดับอย่างถาวร

เอเจนซี่ที่ควรมองหา

- อธิบายแนวทางการทำงาน ได้อย่างมั่นใจและชัดเจน เช่น การเน้นสร้างเนื้อหาที่มีคุณภาพ (High-Quality Content), การปรับปรุงประสบการณ์ผู้ใช้ (UX/UI), และการสร้างลิงก์ย้อนกลับ (Backlink) อย่างเป็นธรรมชาติ

- สื่อสารอย่างตรงไปตรงมาว่า SEO ที่ยั่งยืนต้องใช้เวลา อย่างน้อย 3-6 เดือน ขึ้นไปจึงจะเริ่มเห็นผลลัพธ์ที่ชัดเจน

เอเจนซี่ที่อาจไม่ตอบโจทย์

- คำสัญญาที่เกินจริง เช่น "รับประกันอันดับ 1 ใน 30 วัน"

- พูดจาอ้อมค้อมเรื่องเทคนิคที่ใช้ หรืออ้างว่ามี "เทคนิคลับเฉพาะ" ที่บอกไม่ได้ (ส่วนใหญ่มักเป็นเทคนิคสายดำหรือเทาที่เสี่ยง)

- เสนอราคาที่ถูกกว่าตลาดอย่างน่าสงสัย เป็นต้น

White Hat SEO คือแนวทางที่ปลอดภัยและยั่งยืนที่สุด
เพราะเน้นการปรับปรุงเว็บไซต์ให้เป็นมิตรกับผู้ใช้และ Search Engine ไปพร้อมกัน เช่น
การเขียนคอนเทนต์คุณภาพ การปรับโครงสร้างเว็บไซต์ และการสร้างลิงก์ที่มีความน่าเชื่อถืออย่างเป็นธรรมชาติ

4. เราจะมีแนวทางสื่อสารกันอย่างไร ให้งานเป็นไปตามความต้องการ

ด้วยการทำ SEO
เป็นงานระยะยาวที่ต้องอาศัยความร่วมมือระหว่างเอเจนซี่และเจ้าของธุรกิจอย่างใกล้ชิด
การรู้ว่าใครเป็นผู้ดูแลโปรเจกต์ของคุณโดยตรง เช่น SEO Specialist, Content Strategist, หรือ Project Manager จะช่วยให้คุณมั่นใจได้ว่าโปรเจกต์จะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่อง

เอเจนซี่ที่ควรมองหา

- มีผู้จัดการโครงการ Project Manager หรือผู้ดูแลลูกค้า Account Manager เป็นผู้ประสานงานหลักที่ชัดเจน

- มีการกำหนดรอบการประชุมหรืออัปเดตความคืบหน้าที่แน่นอน เช่น ทุกสัปดาห์ หรือทุก 2 สัปดาห์

- มีช่องทางการสื่อสารที่สะดวกและรวดเร็ว เช่น Slack, LINE Group หรืออีเมลที่มีการตอบกลับอย่างสม่ำเสมอ

เอเจนซี่ที่อาจไม่ตอบโจทย์

- ตอบไม่ได้ว่าใครคือคนรับผิดชอบหลัก ดูเหมือนว่าคุณจะต้องคุยกับเซลส์ตลอดเวลา

- กระบวนการสื่อสารคลุมเครือ ไม่มีตารางเวลาที่ชัดเจน

- ติดต่อยาก ตอบช้า หรือดูเหมือนมีทีมงานขนาดเล็กเกินกว่าจะดูแลลูกค้าได้ทั่วถึง

เพราะช่องทางการสื่อสาร ก็เป็นปัจจัยสำคัญไม่แพ้กัน เพื่อป้องกันความเข้าใจผิด การติดตามงานที่ล่าช้า หรือข้อมูลที่ตกหล่น ดังนั้นควรถามให้ชัดเจนในจุดนี้

5. จะเกิดอะไรขึ้นหากเราตัดสินใจหยุดสัญญา? และ การรักษาอันดับหลังหยุดบริการ

การทำ SEO บางรูปแบบ เช่น การเช่า Backlink หรือการใช้ระบบเครือข่ายที่ควบคุมโดยเอเจนซี่ อาจทำให้อันดับที่เคยสร้างไว้หายไปทันทีเมื่อยกเลิกสัญญา ดังนั้น การสอบถามให้ชัดว่าองค์ประกอบต่างๆ เช่น คอนเทนต์ ลิงก์ หรือข้อมูลที่สร้างขึ้นจะยังเป็นทรัพย์สินของคุณหรือไม่เมื่อจบสัญญา

เอเจนซี่ที่ควรมองหา

- ผลลัพธ์และอันดับที่ได้จากเทคนิค White Hat จะยังคงอยู่ แต่ก็อาจจะค่อยๆ ลดลงหากไม่มีการปรับปรุงดูแลต่อ หรือหากคู่แข่งทำได้ดีกว่า ซึ่งเป็นเรื่องปกติของ SEO"
- "Backlink ทั้งหมดที่สร้างให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของคุณ เช่นเดียวกับเนื้อหาและบทความทั้งหมดที่สร้างขึ้นบนเว็บไซต์"

เอเจนซี่ที่อาจไม่ตอบโจทย์

- "อันดับจะหายไปทันที" (นี่เป็นสัญญาณอันตรายว่าพวกเขาอาจใช้เครือข่ายบล็อกส่วนตัว (PBN) ซึ่งเป็นเทคนิคสายดำ)
- ตอบไม่ชัดเจนเรื่องความเป็นเจ้าของเนื้อหาหรือ Backlink ที่สร้างขึ้น

การสอบถามให้ชัดเพื่อให้มั่นใจว่าเว็บไซต์ของคุณจะไม่สูญเสียความน่าเชื่อถือหรืออันดับในระยะยาวเพียงเพราะคุณเปลี่ยนผู้ให้บริการ

บทสรุป

การว่าจ้างเอเจนซี่ SEO ควรถูกมองในฐานะการคัดเลือก พันธมิตรทางธุรกิจเชิงกลยุทธ์ มากกว่าการเป็นเพียงผู้ให้บริการ กรอบการประเมิน 5 ประเด็นข้างต้นจะช่วยให้องค์กรสามารถตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลที่เป็นเหตุเป็นผล ลดอคติ และเพิ่มโอกาสในการค้นพบเอเจนซี่ที่ไม่ได้มุ่งสร้างเพียงแค่อันดับบนหน้าผลการค้นหา แต่ยังมุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืนให้แก่องค์กรและธุรกิจของคุณอย่างแท้จริง

FAQ คำถามที่พบบ่อย

1. ถ้าหยุดใช้บริการกับเอเจนซี่ SEO แล้ว อันดับเว็บไซต์จะหายไหม?

ขึ้นอยู่กับแนวทางและกลยุทธ์ที่เอเจนซี่ใช้ แต่หากเอเจนซี่ใช้เทคนิคที่ไม่โปร่งใสเช่น การสร้างลิงก์แบบ Black Hat อันดับอาจร่วงอย่างรวดเร็วเมื่อหยุดบริการ

2. หากยกเลิกสัญญา จะยังเข้าถึงบัญชีเครื่องมือ SEO หรือทรัพยากรต่างๆ ได้หรือไม่?

ควรถามเอเจนซี่ให้ชัดเจนตั้งแต่แรกว่า เครื่องมือต่างๆ เช่น Google Analytics, Google Search Console, คอนเทนต์, ลิงก์ จะยังเป็นของคุณหรือไม่หลังจากยกเลิกสัญญา เพื่อป้องกันไม่ให้คุณเสียของที่ควรเป็นของธุรกิจคุณเอง

3. เราสามารถกำหนด KPI หรือเป้าหมาย SEO ร่วมกับเอเจนซี่ได้หรือไม่?

ได้และควรทำ เป้าหมาย SEO ไม่ควรได้แค่การติดหน้าแรก ควรควรครอบคลุมไปถึงการเพิ่มยอดผู้เข้าชมแบบ Organic, เพิ่ม Conversion, หรือกระตุ้นยอดขาย

เอเจนซี่ที่ดีจะช่วยคุณกำหนด KPI ที่วัดผลได้และตรงกับเป้าธุรกิจ

4. จะรู้ได้อย่างไรว่าเอเจนซี่รายงานผลตรงไปตรงมา และใช้ข้อมูลจริง?

ตรวจสอบว่ารายงาน SEO ที่ส่งมามีข้อมูลจากเครื่องมือมาตรฐาน เช่น Google Analytics, Google Search Console, หรือ Ahrefs/Moz/SEMrush
พร้อมคำอธิบายผลลัพธ์อย่างโปร่งใสและแนะนำสิ่งที่ต้องปรับปรุงในรอบถัดไป

5. เอเจนซี่จำเป็นต้องมีความเชี่ยวชาญในลักษณะธุรกิจของเราโดยตรงหรือไม่?

ไม่จำเป็นเสมอไป แต่เป็นข้อได้เปรียบอย่างมาก เอเจนซี่ที่มีประสบการณ์ในจะเข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย, คำค้นหา (Keyword) ที่เฉพาะเจาะจง, และรู้จักคู่แข่งในตลาดดีอยู่แล้ว ทำให้สามารถวางกลยุทธ์ได้รวดเร็วและตรงจุดยิ่งขึ้น แต่เอเจนซี่ SEO ที่มีคุณภาพและมีกระบวนการทำงานที่เป็นระบบจะสามารถทำการวิจัยและเรียนรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมใหม่ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพเช่นกัน