

डिजिटल मार्केटिंग गाइड

**BEST DIGITAL
MARKETING GUIDE**
FOR
BUSINESS AND LEARNERS

SEO (Search Engine Optimisation)
SMM (Social Media Marketing)
SEM (Search Engine Marketing)

Facebook | Affiliate Marketing | Google | Youtube | Google Adwords



BEST DIGITAL
MARKETING GUIDE

FOR

BUSINESS AND

LEARNERS

डिजिटल मार्केटिंग गाइड

SEO (Search Engine Optimisation) |
SMO (Social Media Optimization) | SEM
(Search Engine Marketing)

Facebook | Affiliate Marketing | Google
Youtube | Google Adwords

प्रस्तुत पुस्तक से कुछ प्रमुख बातें—

- आज के युग में कम्प्यूटर और इंटरनेट ने हमारे लिए रोजगार के अवसर बढ़ा दिए हैं। भविष्य में प्रौद्योगिकी एवं ऑटोमेशन से जुड़े लोगों की पूछ ज्यादा होगी। हर क्षेत्र में **Digitalization** होगा। कंप्यूटर और इंटरनेट का उपयोग बढ़ जायेगा। अमेजन, फ्लिपकार्ट, ओला, उबर और अलीबाबा जैसी कई कम्पनियाँ हैं, जो नए दौर की प्रौद्योगिकी पर आधारित हैं। ये कम्पनियाँ लाखों की संख्या में नौकरी और रोजगार के नए अवसर उत्पन्न कर रही हैं।
- किसी भी व्यापार या कारोबार को बढ़ाने में ग्राहक का एक विशेष स्थान है, अगर आप कोई कारोबार करते हैं तो आप जानते होंगे कि ग्राहक को आकर्षित करना आसान नहीं होता, वो भी आज के ज़माने में, जहाँ कॉम्पिटिशन इतना ज्यादा बढ़ गया है। अगर आप छोटे स्तर का कारोबार करते हैं और चाहते हैं कि आप ज्यादा से ज्यादा ग्राहको को आकर्षित कर सकें, कुछ महत्वपूर्ण कार्य जिससे आसानी से ग्राहको तक पहुंचा जा सकता है।
- आधुनिक समय में इंटरनेट का जीवन में अत्यंत महत्वपूर्ण योगदान है, चाहे व्यापार करना हो अथवा सन्देश भेजना हो या पलभर में दुनिया में किसी के साथ सम्बन्ध रखना हो इंटरनेट के बिना जीवन अधूरा हो गया है। इंटरनेट द्वारा हम घर बैठे ही पैसा कमा सकते हैं, इसके अनेक माध्यम जैसे—आर्टिकल राइटिंग, ब्लॉगिंग, एफिलिएट मार्केटिंग, SEO प्रमोशन, ई-मेल मार्केटिंग, **Business Promotion**, वीडियो मार्केटिंग आदि है।
- **Affiliate Program** उस कंपनी या आर्गेनाइजेशन (**Organisation**) के द्वारा प्रयोग किया जाता है, जो **Affiliate Program** के जरिये अपने प्रोडक्ट्स या सर्विस को प्रमोट करती है और जिसके लिए कंपनी अपने प्रोडक्ट या सर्विस से जुड़े **Referral Link** देती है। इस प्रोग्राम के जरिये कंपनियां अपने प्रोडक्ट्स प्रमोट करती हैं और ये प्रोग्राम ऑफर करती हैं, जिसके लिए एफिलिएट प्रोग्राम कंपनी अपने विक्रय प्रोडक्ट या सर्विस के लिए कमीशन देती है और **Affiliate Program** के द्वारा पुरे वर्ल्ड में अपना प्रोडक्ट विक्रय करती है, जिससे कंपनी की अच्छी ब्रांडिंग भी हो जाती है।

- सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन या **SEO** का काम किसी भी **Website**, प्रोडक्ट या सर्विस को ऑप्टिमाइज़ (**Optimize**) करके सर्च इंजन पर सबसे टॉप पर लाना और अधिक से अधिक क्लिक यूजर तक पहुँचाना होता है। **Search Engine Optimization (SEO)** में वेबसाइट को डिज़ाइन और डेवलॉप करना, सर्च इंजन पर वेबसाइट के ट्रैफ़िक की क्वालिटी और वॉल्यूम को इम्प्रूव (**improve**) करना आदि होता है।
- व्यापार और सर्विस को सर्च इंजन में कैसे प्रचार और प्रसार किया जाए तथा **SEO** की प्रमुख टेक्निक को सरल और साधारण भाषा में बताने का प्रयास किया गया है जिससे आसानी से किसी भी छोटे-बड़े या नये व्यापार और सर्विस को इंटरनेट पर प्रचार और प्रसार किया जा सके।
- **Google** अपने एल्गोरिदम को नियमित रूप से अपडेट करता है ताकि केवल प्रासंगिक परिणाम सामने आए। **Google** एल्गोरिथ्म हेरफेर को रोकने की कोशिश करता है और उन साइटों को फ़िल्टर करता है जो **SERPs** (सर्च इंजन रिजल्ट पेज) के शीर्ष पर होने के लायक नहीं हैं।
- अगर आप घर बैठे पैसे कमाना चाहते हैं तो आपके पास **You Tube** से आसान और बढ़िया तरीका कोई हो ही नहीं सकता। ये **video sharing** का सबसे बड़ा **platform** है। आप सरलता से यहाँ पर अपना **You Tube Account** बना सकते हैं और खुद का चैनल भी। आज कल यू-ट्यूब वीडियो (**You Tube videos**) के माध्यम से काफी लोग अपना चैनल बनाकर **You Tube** से पैसे कमा रहे हैं और काफी लोगो के लिए ये वरदान साबित हुआ है।

विषयसूची

डिजिटल मार्केटिंग और व्यापार

टॉप E-Commerce कम्पनियाँ और उनकी कार्यप्रणाली

ई-कॉमर्स क्या है?

- सर्चइंजन ऑप्टिमाइजेशन: (Search Engine Optimization)
- सोशल मीडिया ऑप्टिमाइजेशन (Social Media Optimization)
- ईमेल मार्केटिंग (Email Marketing)
- पे-पर-क्लिक (Pay Per Click)
- कंटेंट मार्केटिंग (Content Marketing)

INTERNET MARKETING द्वारा BUSINESS BANDING AND PROMOTION

1. बिजनेस वेबसाइट

2. ई-मेल मार्केटिंग

3. सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन (SEO: Search Engine Optimization)

4. न्यूसपेपर और मॅगज़ीन (Newspaper or Magazine)

5. फ्री-स्कीम्स

6. सोशल मीडिया (Social Media)

7. लोकप्रिय स्थानीय व्यापार निर्देशिकाएँ (Popular Local Business Directories)

8. रेफरल विपणन (Referral Link)

9. सहबद्ध विपणन (Affiliate Marketing)

10. वीडियो विपणन (Video Marketing)

11. रिटारगेटिंग और रीमार्केटिंग

12. मोबाइल मार्केटिंग

13. अभियान पर शोध

14. वायरल मार्केटिंग

(SEARCH ENGINE MARKETING) सर्च इंजन क्या है?

सर्च इंजन के कई प्रकार हैं, कुछ महत्वपूर्ण सर्च इंजिन्स निम्नलिखित हैं:

Business में सर्च इंजन का महत्व?

SEO सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन

On-Page सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन

On-Page सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन में महत्वपूर्ण कार्य

Off-Page सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन

Referral Link

Affiliate Marketing

वीडियो विपणन (**Video Marketing**)

सोशल मीडिया **Affiliate Marketing** (Facebook, twitter
LinkedIn etc.)

कंटेंट मार्केटिंग (**Content Marketing**)

सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन की **Techniques**?

बिज़नेस के प्रमोशन के लिए सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन की उपयोगिता:

सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन सर्विसेज प्रोवाइड करवाने वाली कम्पनियाँ:

सर्च इंजन में सावधानियाँ – क्या-क्या करने से बचना चाहिये:

SEM (Search Engine Marketing) क्या है?

AFFILIATE MARKETING या सहबद्ध विपणन

Affiliate Program क्या है?

कैसे करें **Join Affiliate Marketing** प्रोग्राम?

Affiliated Marketing के प्रकार क्या है?

अपठित सहबद्ध विपणन (**Unattached Affiliate marketing**)

सम्बन्धित सहबद्ध विपणन (**Related Affiliate marketing**)

लिप्त विपणन शामिल (**Involved Affiliate marketing**)

क्या है **E-commerce Affiliate Marketing**?

कुछ प्रसिद्ध **E-commerce Affiliate Marketing** वेबसाइट **URL** प्रकार
हैं।

Matrimonial Affiliate Marketing Program

टूर और यात्रा **Affiliate Marketing**

क्या है **Affiliate SEO** और उसके लाभ?

सोशल मीडिया **Affiliate Marketing** (Facebook, twitter
LinkedIn etc.)

ई-मेलमार्केटिंग (**Email Marketing**)

फेसबुक (facebook) Social Media Marketing

फेसबुक पर अकाउंट कैसे बनायें।

जानिए **cover** फोटो कैसे **add** करें :

जानिए **Info** कैसे **update** करें? :

जानिए अपने **favourite** ब्रांड्स और फ्रेंड्स कैसे सर्च करें:

आइए जानते हैं **friends** कैसे **add** करें :

आइये जानते हैं **स्टेटस** कैसे अपडेट करें :

बिज़नेस में फेसबुक का महत्त्व?

Facebook Page कैसे बनाये:

आइये जानते हैं कि **facebook page** से पैसे कैसे कमाएँ :

Facebook page से कमाने के कुछ आसान तरीके:

फेसबुक पर पोस्ट कैसे **Schedule** करें:

अपनी पोस्ट को फेसबुक पर कैसे प्रमोट करें!

Free Promotion

समय निर्धारित करें:

Tagging:

Location भी **add** करें:

Attractive photos या **videos** जोड़ें:

Paid Promotion:

Facebook Business के लिए कैसे उपयोगी साबित हुई?

Facebook page:

Facebook विज्ञापन:

Facebook Messenger:

Facebook group भी **join** कर सकते हैं:

आइये जानते हैं कि **facebook group** बनाते कैसे हैं।

Facebook group को **delete** कैसे करें:

What is Pixel (conversion Tracking Code) on Facebook?

How to get Pixel ID (Conversion tracking code) in Facebook?

Google YouTube Marketing द्वारा Business and Video Promotion?

You Tube की उपयोगिता और पैसे कमाने में योगदान।

You Tube Channel कैसे बनाये।

आइये जानते हैं कि Video कैसे Upload करें :

आइए अब जानते हैं कि ये **Videos** आपके कमाई का जरिया कैसे बन सकते हैं:

Google AdSense:

Affiliate Marketing:

खुद के **Product** की सेल:

आप अपने **Video** भी सेल कर सकते हैं:



डिजिटल मार्केटिंग और व्यापार

ई-कामर्स हमारे देश में बहुत प्रसिद्ध हो गया है और नौकरियों के नए अवसर पैदा कर रहा है। यह परंपरागत व्यवसायों की तुलना में कई गुणा बढ़ रहा है। हम ओला, उबेर, मेरु का उदाहरण लेते हैं। हम पाएंगे कि ये कम्पनियाँ 5 लाख से ज्यादा ड्राइवर तैयार कर चुकी हैं और एक सम्मानीय नौकरी का अवसर प्रदान कर रही है।



डिजिटल दुनिया में हम कंप्यूटर और इंटरनेट का इस्तेमाल कर सभी कामों को कर रहे हैं। इंटरनेट ने बैंकिंग, खरीदारी, टिकट बुकिंग और अन्य बहुत सारे कार्यों को आसान बना दिया है। हम कंप्यूटर और इंटरनेट का इस्तेमाल करके बिजली, पानी और मोबाइल का बिल भर सकते हैं। हमें मूवी की टिकट बुक करने के लिए घंटों लाइन में लगने की जरूरत नहीं है। हम अपने मोबाइल से ही मूवी की टिकट बुक कर सकते हैं। डिजिटल दुनिया ने हमारी ज़िंदगी को आसान बनाया है और हमें आत्मनिर्भर।

टॉप E-Commerce कम्पनियाँ और उनकी कार्यप्रणाली

आप **ई-कॉमर्स** के लिए जिन वेबसाइट का उपयोग करते हैं वो सब '**ई-कॉमर्स वेबसाइट**' कहलाती हैं। भारत की कुछ लोकप्रिय ई-कॉमर्स वेबसाइट में **जबोंग (Jabong)**, **मंत्रा (Myntra)**, **बुक माय शो, स्नेपडील्स (snapdeal.com)**, **इंडिया टाइम्स** नेटवर्क्स शामिल है। गूगल और फेसबुक जैसी वेबसाइट विज्ञापन के लिए आज के युग में महत्वपूर्ण साधन बन गयी है। लोगों की रुचि सामान्य शॉपिंग की बजाय ऑनलाइन शॉपिंग में ज्यादा बढ़ रही है। आज के युग में हम लोग किराने का सामान, कपडे, अपने जरूरत की चीजें और यहां तक की सब्जियां भी ऑनलाइन मंगाते हैं। भारत में ई-कॉमर्स के क्षेत्र में करियर के अवसर (**Opportunity**) बहुत तेजी से आगे बढ़ रहे हैं, क्योंकि भारत में ऑनलाइन शॉपिंग के प्रति झुकाव बहुत ज्यादा बढ़ रहा है, जिससे अनेक नई प्रकार की वेबसाइट ई-कॉमर्स के क्षेत्र में आ रही हैं। डिजिटललिटेशन

(Digitalisation) ने हमारी लाइफ को बहुत आसान कर दिया है। आज हम बिना किसी कठिनाई के कार्यों को घर बैठे आसानी के साथ पूरा कर सकते हैं।



डिजिटलिटेशन (Digitalisation) को देश के हर एक शहर और गांव में पूर्ण रूप से स्थायित्व (Stability) करना चाहिए, जिससे न केवल शहरी लोग बल्कि ग्रामीण लोग भी इसका फायदा उठा सकें। यह देश के हर एक नागरिक के लिए उपयोगी साबित हो रहा है। इससे समय व मानव श्रम की बहुत बचत होती है। डिजिटलिटेशन (Digitalisation) की मदद से हमारे ग्रामीण गांव व नगर भी तकनीकी क्षेत्रों में पहले से ज्यादा उन्नति प्राप्त कर सकते हैं। डिजिटलिटेशन (Digitalisation) हमारे भारत को विश्व का एक बेहतरीन नियंत्रित स्थान बना सकता है। आपको सिर्फ एक बिज़नेस वेबसाइट बनवानी है या आप खुद भी सरल वर्डप्रेस ब्लॉग (wordpress blog) बना सकते हैं। आप अपने प्रोडक्ट्स और सर्विसेज उस ब्लॉग या वेबसाइट पर लिस्ट कर सकते हैं। कस्टमर्स (Customer) जब आपकी साइट पर आएंगे तो वो आपके बिज़नेस के बारे में जान पाएंगे। पर आपको ये पता होना चाहिये कि आप किस तरह कस्टमर्स को अपनी साइट पर ले के आएंगे। सोशल मीडिया चैनल्स तो आप जरूर इस्तेमाल करते होंगे। जी हां, हम बात कर रहे हैं फेसबुक, ट्विटर, इंस्टाग्राम और लिंकेडीन (linkdin) की। आप अपना बिज़नेस पेज इन वेबसाइट पर बना सकते हैं और लोगो को इस पेज से कनेक्ट कर सकते हैं। आप जरूरी updates और बिज़नेस की जानकारी अपने सोशल मीडिया एकाउंट्स पर अपलोड कर सकते हैं। हर पोस्ट के साथ आप अपने वेबसाइट का लिंक मेशन कर सकते हैं, ताकि लोग इसे देखें और क्लिक करके आपकी साइट तक आ पाएं।

अब हम बात करते हैं बहुत ही उपयोगी और लाभकारी तरीकों की। जी हां, आपने डिजिटल मार्केटिंग का नाम शायद ही सुना होगा। मगर ये बहुत ही जरूरी मार्केटिंग तकनीक है। अगर आप अपना बिज़नेस ऑनलाइन प्रमोट करवाना चाहते हो तो आपको डिजिटल मार्केटिंग का सहारा लेना होगा। डिजिटल दुनिया के इस दौर में लोग हर सर्विस और प्रोडक्ट इंटरनेट की मदद से खोजते हैं।

आपकी वेबसाइट सर्च इंजिन्स के पहले, दूसरे या तीसरे पेज पर अगर शो होती है तो लोग उस लिस्टिंग से आपकी साइट पर पहुंचते हैं और आपके प्रोडक्ट और

सर्विसेज के बारे में जानकारी लेते हैं। ऐसे ही सोशल मीडिया चैनल्स के माध्यम से भी लोग आपकी साइट तक पहुंचते हैं।



ई-कॉमर्स क्या है?

डिजिटल दुनिया ने हमें रोजगार के नए अवसर प्रदान किए हैं और हमें एक प्लेटफॉर्म दिया है, ताकि हम अपने व्यापार को सिर्फ एक जगह तक सीमित न करे बल्कि इसे देशविदेश तक बढ़ाये। जी हाँ, हम बात कर रहे हैं ई-कॉमर्स वेबसाइट की। ई-कॉमर्स का मतलब आप भलीभांति जानते होंगे। अपना व्यापार कंप्यूटर और इंटरनेट का उपयोग करना ही ई-कॉमर्स कहलायेगा। आप किसी भी तरह का व्यापार करते हैं या कोई सर्विस प्रोवाइड कराते हैं , आप अपना बिज़नेस ई-कॉमर्स का उपयोग करके बढ़ा सकते हैं ।

ई-व्यवसाय या ई-कॉमर्स, ये बहुत ही आम नाम है, जो हर इंसान की जुबान पर है। हर व्यक्ति ई-कॉमर्स का इस्तेमाल करके पैसे कमा रहा है। आप भी इस विषय के साथ एक उज्ज्वल और शानदार करियर बना सकते हैं। आप इंटरनेट बैंकिंग कर रहे हैं या ऑनलाइन शॉपिंग कर रहे हैं तो आप भी ई-कॉमर्स उसे कर रहे हैं।

डिजिटल मार्केटिंग के अन्य प्रकार हैं —

• सर्चइंजन ऑप्टिमाइजेशन: (Search Engine Optimization)

सर्चइंजन ऑप्टि माइजेशन या SEO का काम किसी भी Website, प्रोडक्ट या सर्विस को ऑप्टिमाइज़ (Optimize) करके सर्च इंजन पर सबसे टॉप पर लाना और अधिक से अधिक क्लिक यूजर तक पहुंचा देता है। Search Engine Optimization (SEO) में वेबसाइट को डिज़ाइन और डेवलॉप करना। सर्चइंजन पर वेबसाइट के ट्रैफिक की क्वालिटी और वॉल्यूम को इम्प्रूव (improve) करना आदि होता है ।



• सोशल मीडिया ऑप्टिमाइजेशन (Social Media Optimization)

सोशल मीडिया ऑप्टिमाइजेशन SEO का ही एक हिस्सा है, इसमें सोशल मीडिया ऑप्टिमाइजेशन से सोशल एक्टिविटी करके वेबसाइट वस्तु या सेवाएं

एक बेहतर सर्च रैंक दिलाकर विज़िटर्स को आकर्षित करने की विधि है। इसमें शेयर, लाइक, पोस्ट, वीडियो, कमेंट आदि का सहारा लिया जाता है।



• ईमेल मार्केटिंग (Email Marketing)

ईमेल मार्केटिंग एक ऐसी प्रक्रिया है, जिसे हम अपने प्रोडक्ट, सर्विस की जानकारी ईमेल के द्वारा लोगों तक आसानी से पहुंचाई जाती है। ईमेल मार्केटिंग डिजिटल मार्केटिंग या SEO ही का एक रूप है।



• पे-पर-क्लिक (Pay Per Click)

पेपरक्लिक, यह एक एडवर टाइजिंग मॉडल है, जो किसी भी वेबसाइट पर विज्ञापन दिखाता है और यदि कोई इन विज्ञापन पर क्लिक करता है तो विज्ञापन देनेवाले यूजर को प्रति क्लिक के हिसाब से पैसे देते हैं, जो 'पेपर क्लिक' कहा जाता है। जिससे विज्ञापन देनेवाली कंपनी के प्रोडक्ट की मार्केटिंग और सेल्स होती है। Google, Facebook प्रमुख 'पेपरक्लिक' एडवरटाइजिंग मॉडल कंपनी है।



• कंटेंट मार्केटिंग (Content Marketing)

कंटेंट मार्केटिंग एक ऐसी प्रक्रिया है, जिसमें विक्रय होनेवाली वास्तु या सेवा के बारे में स्पष्ट, सरल और उसके गुणवत्ता को दर्शाता है, कंटेंट को इस तरह लिखा जाता है, जिससे ग्राहक वस्तु या सेवा की गुणवत्ता और उपयोगिता को पढ़कर उसे खरीदने या अधिक जानने में रुचि रखने लगता है।

कंटेंट मार्केटिंग सामग्री को विभिन्न स्वरूपों में प्रस्तुत किया जा सकता है, जिसमें ब्लॉग, ई-पुस्तकें, केस स्टडी, प्रश्न और उत्तर लेख, **forums**, समाचार और समय समय पर नए अपडेट, चित्र, बैनर, इन्फोग्राफिक्स, **podcasts**, **webinars**, वीडियो और कंटेंट आदि शामिल हैं। इन कंटेंट को माइक्रोब्लॉगिंग और सोशल मीडिया साइटों के लिए तैयार की जाती है, तैयार कंटेंट सामग्री को सभी माइक्रोब्लॉगिंग और सोशल मीडिया साइटों पर पोस्ट किया जाता है।

आपको रचनात्मक तरीके से अपने सम्बंधित किसी भी विषय पर सामग्री बना सकते हैं और फिर इसे अप्रत्यक्ष रूप से अपने व्यवसाय से जोड़ सकते हैं।



आप जब कभी भी कोई प्रोडक्ट सर्च करते हैं तो आप सर्च इंजन के माध्यम से उस साइट पर पहुंचते हैं। ज्यादातर तो ई-कॉमर्स साइट्स लोग नाम से भी जानने लग गए हैं और इन साइट्स के यूआरएल (URL) भी उन्हें याद हैं तो आप भी उन्ही ई-कॉमर्स वेबसाइट में से एक हो सकते हैं। अगर आप डिजिटल मार्केटिंग टेक्निक्स को अपनाएँ और इनके बारे में और जानें।

आज के युग में किसी भी व्यवसाय को देश-विदेश में प्रसिद्ध करने और अपने उत्पादक का क्रय-विक्रय करने के लिए ई-कॉमर्स वेबसाइट सबसे सरल और उत्तम साधन है। ई-कॉमर्स वेबसाइट की उपयोगिता है— 'कम से कम कर्मचारियों द्वारा कम समय पर अधिक से अधिक वस्तु का विक्रय और लाभ करना'। जिसके लिए ई-कॉमर्स वेबसाइट कंपनी फिक्स चार्ज या कमीशन लेती है। यदि उत्पादक या विक्रय-कर्ता अपने वस्तु की गुणवत्ता और मात्रा (Stock) का लेखा जोखा रखता है तो ई-कॉमर्स वेबसाइट साधन उत्तम और उपयोगी है।



INTERNET MARKETING द्वारा BUSINESS BANDING AND PROMOTION

किसी भी **व्यापार** या **कारोबार** को बढ़ाने में ग्राहक का एक विशेष स्थान है, अगर आप कोई कारोबार करते हैं तो आप जानते होंगे कि ग्राहक को आकर्षित करना आसान नहीं होता, वो भी आज के समय में, जहाँ कॉम्पिटिशन इतना ज्यादा बढ़ गया है। अगर आप छोटे स्तर का कारोबार करते हैं और चाहते हैं कि आप ज्यादा से ज्यादा ग्राहकों को आकर्षित कर सकें, कुछ महत्वपूर्ण कार्य जिससे आसानी से ग्राहकों तक पहुंचा जा सकता है।

तो चलिए हम आपको बताते हैं कि आप क्या करें।



1. बिज़नेस वेबसाइट

सबसे पहले आपकी एक बिज़नेस वेबसाइट होनी चाहिए, जिसमें आप अपनी सर्विसेज या प्रोडक्ट्स के बारे में पूरी जानकारी दे सके। इससे आप ज्यादा से ज्यादा अपने ग्राहकों का भरोसा जीत पाएंगे।



2. ई-मेल मार्केटिंग

आप ई-मेल मार्केटिंग के जरिये लोगों को अपने बिज़नेस के बारे में अवगत करा सकते हैं। आपको पता ही होगा कि ई-मेल मार्केटिंग लोगों तक पहुंचने की कितनी आसान और कम खर्चीली तरीका है।



3. सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन (SEO: Search Engine Optimization)

आप अपनी वेबसाइट का SEO करा सकते हैं। ये वो तकनीक है, जिसके जरिये आप **सर्च इंजिन्स** जैसे **गूगल**, **याहू**, **बिंग** की सर्च लिस्टिंग में आ सकते हैं। आपकी वेबसाइट इन रिजल्ट्स में शो हो सकती है। अब आप खुद भी जानते

होंगे कि लोग सर्च इंजिन्स को कितना ज्यादा इस्तेमाल करते हैं। अब मान लीजिए कि आपकी **फूलों** की सप्लाई करते हैं या आप **फूलों** का व्यापार करते हैं और दिल्ली के आस पास के इलाके में आप फूलों की सप्लाई करते हैं। अब कोई गूगल में ये सर्च करें, '**फूलों के सप्लायर दिल्ली**' तो गूगल अपने रिजल्ट्स में सारे सप्लायर दिखाएगा, जो दिल्ली में फूलों की सप्लाई करते हैं, अगर आपने कोई बिज़नेस वेबसाइट नहीं बनवा रखी और आप **SEO** भी नहीं करवा रहे तो आपके लिए मुश्किल हो जाएगा नए ग्राहक बनाना, **जो आप सर्च इंजन के प्रयोग से बना सकते हैं।**



4. न्यूसपेपर और मॅगज़ीन (Newspaper or Magazine)

ये एक बहुत अच्छा माध्यम है लोगों तक पहुंचने का, आप अख़बार में इश्तेहार दे सकते हैं और ग्राहकों को आकर्षित कर सकते हैं, जैसे हम देखते हैं दिवाली या त्योहारों के सीजन में अख़बार में बहुत सारे इश्तेहार आने लगते हैं, चाहे वो फर्नीचर का व्यापारी हो या सोने के जेवरातों का। लोग इन इश्तेहारों को देख कर आपके बारे में जान पाते हैं और मौका मिलने पर वो आपकी सर्विसेज या प्रोडक्ट्स जरूर खरीदते हैं।



5. फ्री-स्कीम्स

Discount and Deals हमेशा से ही लोगों को आकर्षित करते आ रहे हैं, अगर आपके प्रोडक्ट्स की क्वालिटी अच्छी है और आप एक प्रोडक्ट पर एक फ्री स्कीम पर भी काम कर रहे हैं तो यकीनन आप ज्यादा ग्राहक बटोर पाएंगे और भरोसा भी। आज कल इंटरनेट पर बहुत से वेबसाइट डील, कूपन में अपना कार्य करते हैं, उन वेबसाइट से सम्पर्क करके आप अपने वस्तु को प्रसार कर सकते है वो भी मुफ्त में आप को केवल कुछ अधिक छूट देनी होगी अपने विक्रय वस्तु पर जो की कूपन, डिस्काउंट, या त्यौहार के दिन पर होगा।

(eg. <http://deal.easytradeway.com>)



6. सोशल मीडिया (Social Media)

Social media पर आप अपना बिज़नेस प्रमोट करें। मान लीजिए, आप **wedding accessories and dresses** के कारोबार में हों तो आप facebook, twitter, instagram, pinterest पर अपना account बनायें। यहाँ आपको फ्री बिज़नेस पेज बनाने का ऑप्शन मिलता है। आप यहाँ से लोगों को अपने पेज या ग्रुप में जोड़ सकते हो और कस्टमर्स से direct interact भी कर सकते हों।



कुछ प्रमुख सोशल मीडिया वेबसाइट हैं —

<https://www.facebook.com/login/>

<https://twitter.com/>

<https://plus.google.com/>

<https://www.stumbleupon.com/>

<https://www.reddit.com/>

<https://www.linkedin.com/>

<https://www.pinterest.com/>

7. लोकप्रिय स्थानीय व्यापार निर्देशिकाएँ (Popular Local Business Directories)

आप अपना बिज़नेस इन **Popular Local Business Directories** पर लिस्ट करा सकते हो, ताकि अगर आपके बिज़नेस को कोई ऑनलाइन सर्च करे तो आपका बिज़नेस डिस्टले हो। जिससे आप तक ग्राहक आप में नाम से या विक्रय वास्तु का नाम को सर्च करके भी आप तक पहुंच सकता है।



Popular Local Business Directories:

- **Yellowpages.com** <https://www.yellowpages.com/>
- **Yelp** <https://www.yelp.com/>
- **Local.com** www.local.com/
- **WhitePages.com** <https://www.whitepages.com/>
- **SuperPages** <https://www.superpages.com/>
- **CitySearch** www.citysearch.com/
- **Patch** <https://patch.com/>
- **City-Data** www.city-data.com/
- **MerchantCircle** <https://www.merchantcircle.com/>
- **Yellowbook.com** www.yellowbook.com/
- **Yahoo Local** <https://smallbusiness.yahoo.com/local-listings>

8. रेफरल विपणन (Referral Link)

रेफरल विपणन किसी भी ग्राहकों, भागीदारों या कर्मचारियों को अपने उत्पाद या सेवा के लिए अपने व्यक्तिगत और व्यावसायिक नेटवर्क के माध्यम से रेफरल करने की प्रक्रिया है। जिसमें जब कोई मौजूदा ग्राहक, पार्टनर या कर्मचारी आपको उस वस्तु या सेवा का उल्लेख करके उसकी गुणवत्ता तथा उपयोगिता को बताता है, जिससे उस वस्तु या सर्विस की विश्वसनीयता बनती है और इस तरह लिंक में एक-एक करके व्यक्ति जुड़ते जाते हैं, जिससे उन व्यक्तियों व व्यावसायिक नेटवर्क को विक्रय वस्तु पर commission प्राप्त होता है।

9. सहबद्ध विपणन (Affiliate Marketing)

Affiliate Marketing Program उस कंपनी या आर्गेनाइजेशन (Organisation) के द्वारा प्रयोग किया जाता है, जो **Affiliate Program** के जरिये अपने प्रोडक्ट्स या सर्विस को प्रमोट करती है और जिसके लिए कंपनी अपने प्रोडक्ट या सर्विस से जुड़े **Referral Link**

देती है। इस प्रोग्राम के जरिये कंपनियां अपने प्रोडक्ट्स प्रमोट करती हैं और ये प्रोग्राम ऑफर करती हैं, जिसके लिए एफिलिएट प्रोग्राम कंपनी अपने विक्रय प्रोडक्ट या सर्विस के लिए कमीशन देती है और **Affiliate Program** के द्वारा पूरे वर्ल्ड में अपना प्रोडक्ट विक्रय करती है, जिससे कंपनी की अच्छी ब्रांडिंग भी हो जाती है।

10. वीडियो विपणन (Video Marketing)

वीडियो विपणन एक प्रकार का इंटरनेट मार्केटिंग और विज्ञापन है, वीडियो विपणन एक ऐसा कार्य है, जिसमें वीडियो के उपयोग के माध्यम से मार्केटिंग की जाती है। आज इंटरनेट पर बहुत से ऐसे वेबसाइट हैं, जैसे यूट्यूब, इंस्टाग्राम आदि। वीडियो विपणन द्वारा कोई भी सामग्री, संदेश या सर्विस का प्रचार कर सकते हैं। कुछ प्रमुख वेबसाइट इस प्रकार हैं, जिस पर आप अपने वीडियो का प्रचार और प्रसार कर सकते हैं।

www.youtube.com

www.instagram.com

www.Vube.com

www.Dailymotion.com

www.Vimeo.com

www.slideshare.net

www.liveleak.com

www.instructables.com

www.ustream.tv आदि।

11. रिटारगेटिंग और रीमार्केटिंग

रिटारगेटिंग या रीमार्केटिंग उन ग्राहकों को लक्षित करने की एक रणनीति है जो आपकी वेबसाइट पर आ चुके हैं। यह **cookie** (कुकी) तकनीक पर आधारित है। रिटारगेटिंग एक पसंदीदा रणनीति के रूप में उभरा है क्योंकि आप उन ग्राहकों को लक्षित करते हैं जिन्होंने पहले से ही आपके व्यवसाय में रुचि दिखाई है और इसलिए रूपांतरण दर इनमें अधिक है।

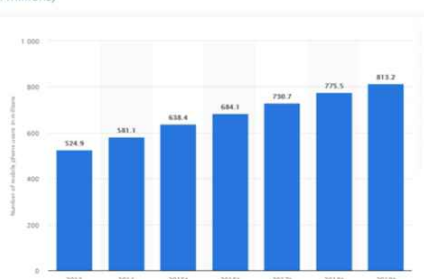
आप अपनी वेब साइट, सामाजिक नेटवर्क (सोशल मीडिया) या मोबाइल पर रिटारगेटिंग में संलग्न हो सकते हैं। ग्राहकों की खरीद चक्र या रुचि के आधार पर अपनी रणनीतियों की कल्पना करें।

12. मोबाइल मार्केटिंग

दृढ़ता से मोबाइल मार्केटिंग करने का प्रयास करें। याद रखें, मोबाइल उपकरणों के लिए वेबसाइट, एप्लिकेशन और सामग्री को अनुकूलित किया जाना चाहिए।

भारत, 2014 में 581 मिलियन मोबाइल फोन उपयोगकर्ताओं को पार किया और पिछले एक दशक में लगातार वृद्धि हुई है। 2015 में eMarketer के एक सर्वेक्षण के अनुसार, भारत में 2019 में 800 मिलियन से अधिक मोबाइल फोन उपयोगकर्ता होने का अनुमान है।

Number of mobile phone users in India from 2013 to 2019
(in millions)



आज दुनिया में 5.11 बिलियन मोबाइल उपभोक्ता हैं, पिछले एक साल में 100 मिलियन है। 2019 में 4.39 बिलियन इंटरनेट उपयोगकर्ता हैं, जो जनवरी 2018 के मुकाबले 366 मिलियन (9 प्रतिशत) की वृद्धि है।

इसलिए जैसे-जैसे अधिक लोग स्मार्टफोन, टैबलेट और अन्य मोबाइल उपकरणों का उपयोग करते हैं, मोबाइल बाजार की संभावना बढ़ती रहती है।

13. अभियान पर शोध

आपके विज्ञापनों के साथ पिछले अनुभव के आधार पर आपके दर्शकों के लिए सबसे अच्छा काम करने के लिए आपके पास उचित विचार हो सकते हैं, लेकिन पूरी तरह से अनुसंधान करने और अपने कार्यों का समर्थन करने के लिए आपको उचित डेटा रखने के लिए समय निकालना महत्वपूर्ण है।

आप अनुमान लगा सकते हैं कि आपके ग्राहक एक निश्चित तरीके से व्यवहार करेंगे, जब वास्तव में वे पूरी तरह से अलग दिशा में जाते हैं। समय से पहले इसके लिए तैयार रहना आवश्यक है और अपनी मार्केटिंग रणनीति की योजना बनाने के लिए अनुसंधान से प्राप्त जानकारी का उपयोग करें।

14. वायरल मार्केटिंग

वायरल मार्केटिंग एक ऐसी रणनीति है जहां एक अद्वितीय सामग्री ऑनलाइन तेजी से फैलती है, क्योंकि सामग्री को काफी सराहना, साझा और पसंद किया

जाता है। यह आपकी वेबसाइट पर ट्रैफ़िक को ब्रांड और ड्राइव करने का एक शानदार तरीका है। सामग्री किसी भी प्रारूप को ले सकती है; आपको बस रचनात्मक होना चाहिए।

□□□

(SEARCH ENGINE MARKETING)

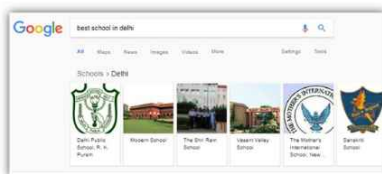
सर्च इंजन क्या है?

इंटरनेट पर सूचनाओं का भंडार उपलब्ध है, पर जो जानकारी हमें चाहिए, वो ढूंढ पाना बिल्कुल भी संभव न हो पाता, अगर सर्च इंजन जैसे कम्प्यूटर इंटरनेट प्रोग्राम्स न होते। सर्च इंजन वांछित सूचनाओं को वेब पर ढूंढने का आसान तरीका है? वेब पर अनगिनत वेब पेज और लाखों वेबसाइट हैं, अब आपको जिस वेब पेज पर वो सूचना मिल सकती है, ये अंदाजा लगाना जरा कठिन होता, अगर शोधकर्ताओं ने सर्च इंजन न बनाये होते। ये वो कम्प्यूटर प्रोग्राम्स हैं, जो वेब को कीवर्ड (keyword) द्वारा खोजने और उनको विभिन्न तरीकों से इंडेक्स करने के लिए लिखे गए हैं। ये प्रोग्राम्स वांछित सूचनाओं को आपके लिए सर्च करते हैं। इन्ही प्रोग्राम्स को सर्च इंजिन्स, रोबोट्स, क्रॉलर्स या स्पाइडर्स कहा गया है, हम कह सकते हैं कि सर्च इंजन किसी भी टॉपिक पर इनफार्मेशन कम समय में सर्च करने की तकनीक है।

साधारण भाषा में “किसी व्यक्ति, वस्तु, स्थान या विषय की एक ही वेबसाइट के सर्च टूल पर अधिक से अधिक जानकारी प्राप्त करवाने वाले वेबसाइट को सर्च इंजन कहा जाता है”।



मान लीजिये, आपको आपके शहर के बेस्ट स्कूल की जानकारी चाहिये तो आप क्या कीजिएगा? आप सबसे पहले इंटरनेट की सहायता से सर्च इंजिन्स पर सर्च करेंगे। वो भी गूगल, याहू या बिंग आदि के सर्च बॉक्स में टाइप करके। अब ये गूगल, याहू और बिंग क्या है? **अरे जनाब!** यही तो है सर्च इंजिन्स, जो आपको कुछ सर्च करके दे, वही है ये सर्च इंजिन्स। ये इंटरनेट से किसी भी जानकारी को आपके लिए ढूंढ के लाते हैं।



सर्च इंजन वेबसाइट में गूगल सर्च काफी लोकप्रिय है। गूगल के विशेष प्रोग्राम्स होते हैं, जो किसी भी इनफार्मेशन को वेब पर ढूंढने में मदद करते हैं। 'Google क्रॉलर्स', किसी भी प्रोग्राम के लिए एक सामान्य शब्द है (जैसे **रोबोट या**

साइट), जिसका उपयोग स्वचालित रूप से एक वेबपेज से दूसरे वेबपेज लिंक पर सम्बंधित वेबसाइटों को खोजने और स्कैन करने के लिए किया जाता है। Google के मुख्य क्रॉलर को **Googlebot** कहा जाता है। अधिक गूगल क्रॉलर्स की जानकारी के लिए लिंक पर क्लिक करें—

<https://support.google.com/webmasters/answer/1061943?hl=en>

Google अपने एल्गोरिदम को नियमित रूप से अपडेट करता है ताकि केवल प्रासंगिक परिणाम सामने आए। Google एल्गोरिथ्म हेरफेर को रोकने की कोशिश करता है और उन साइटों को फ़िल्टर करता है जो SERPs (सर्च इंजन रिजल्ट पेज) के शीर्ष पर होने के लायक नहीं हैं। इसलिए इसमें कोई संदेह नहीं है कि आपको **SEO** (एसईओ) कार्य में निवेश करना चाहिए। आपकी वेबसाइट व्यसाय सामग्री से मेल खाने वाली तकनीकी, मेल-मिलाप, अनुक्रमण, और गैर-पाठ सामग्री की व्याख्या से संबंधित तकनीकों को संबोधित करना चाहिए। याद रखें, यह सबसे प्रभावी विपणन रणनीति है जो आपके व्यवसाय के लिए ट्रैफिक लाएगी।

सर्च इंजन के कई प्रकार हैं, कुछ महत्वपूर्ण

सर्च इंजिन्स निम्नलिखित है:

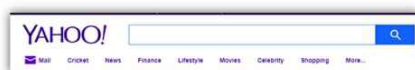
• गूगल सर्च इंजिन्स

Web URL: <https://www.google.co.in>



• याहू सर्च इंजिन्स

Web URL: <https://in.yahoo.com/>



• बिंग सर्च इंजिन्स

Web URL: <https://www.bing.com/>



• आस्क सर्च इंजिन्स

Web URL: <http://www.ask.com/>

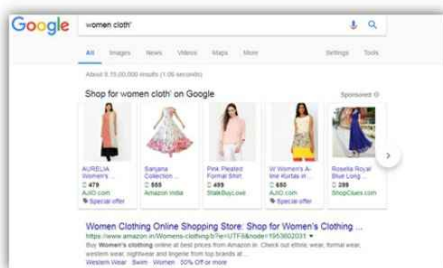


Business में सर्च इंजन का महत्व?

बिज़नेस में सर्च इंजन का अत्यधिक विशेष महत्व है। आप अगर अपना बिज़नेस ऑनलाइन प्रमोट करना चाहते हैं तो आपको सर्च इंजन के रिजल्ट Pages पर अपना बिज़नेस लिस्ट करवाना होगा। मान लीजिए, अगर आप कपड़ों का व्यापार करते हैं और आपकी अपनी वेबसाइट भी है, मगर लोग उस वेबसाइट के बारे में नहीं जान पाएंगे, जब तक आपकी वेबसाइट विजिट नहीं कर लेते।



आप सोच रहे होंगे कि आखिर आप कैसे लोगो तक ये बात पहुँचाएँ कि आपका कपड़ों का बिज़नेस है और आपकी वेबसाइट भी है, जिसके ज़रिये लोग कपड़े खरीद सकते हैं। अगर ऐसा हो जाए कि लोग सर्च इंजन में “वीमेन क्लॉथ” (women cloth) सर्च करें और आपकी वेबसाइट सर्च इंजन रिजल्ट पेजेज में दिख जाए, तो वो जरूर वहाँ से आपकी वेबसाइट के लिंक पर क्लिक करके आपकी वेबसाइट तक आसानी से पहुंच जाएंगे, तो हुआ ना सर्च इंजिन्स का आपके बिज़नेस से लिंक।



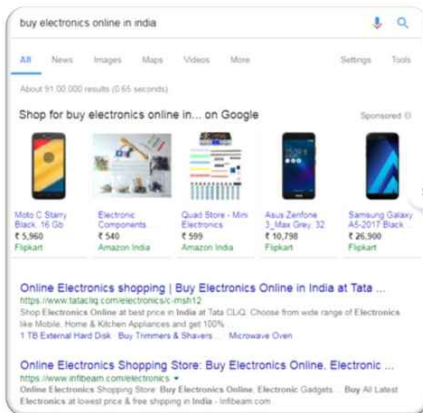
SEO सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन

सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन या SEO का काम किसी भी Website, प्रोडक्ट या सर्विस को ऑप्टिमाइज (Optimize) करके सर्च इंजन पर सबसे टॉप पर लाना और अधिक से अधिक क्लिक यूजर तक पहुंचाना होता है। Search Engine Optimization (SEO) में वेबसाइट को डिज़ाइन और डेवलप करना, सर्च इंजन पर वेबसाइट के ट्रैफिक की क्वालिटी और वॉल्यूम को इम्प्रूव (improve) करना आदि होता है।

अब आप सोच रहे होंगे, कैसे सर्च इंजन के सर्च लिस्टिंग में अपना बिज़नेस लिस्ट करा सकते हैं। ये बहुत ही आसान तरीका है, आप सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन का सहारा ले सकते हैं। आप अपनी वेबसाइट को पोजीशन पर लाने के लिए सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन इस्तेमाल कर सकते हैं।



ये तकनीक आपकी वेबसाइट को **गूगल सर्च** के टॉप रिजल्ट्स में और यहाँ तक की **1 पोजीशन** पर लाने में मदद करती है, जिससे आपकी वेबसाइट पर visitors की संख्या बढ़ती है और आपके बिज़नेस को ज्यादा एक्सपोज़र मिलता है, जिससे आपके प्रोडक्ट की पॉपुलैरिटी के साथ साथ ब्रांडिंग भी हो जाती है, जिससे आप लोगों का ट्रस्ट भी जीत लेते हैं और आपको लोग भरोसेमंद बिज़नेसमैन मानने लगते हैं। अब आप देखिए, गूगल के सर्च बॉक्स में इलेक्ट्रॉनिक्स लिख के सर्च करें, आप देखेंगे कि जो टॉप में 3 रिजल्ट्स डिस्प्ले होते हैं, उन पर लोग ज्यादा क्लिक करते हैं और जाहिर सी बात है, यहाँ से वो उन रिटेलर्स के ऑनलाइन स्टोर्स पर पहुंचते हैं। इसी तरह आपकी भी साइट टॉप रिजल्ट्स में आ सकती है, इसके लिए आपको SEO का इस्तेमाल करना होगा।



सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन के प्रकार—

- **On-Page** सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन
- **Off-Page** सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन

On-Page सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन

जैसा हम जानते हैं कि कोई भी Website बहुत सारे Web Pages को मिलाकर बनाई जाती है, सभी Web Pages को Interlink करके website बनाई जाती है, On-Page SEO में पूरे Website को प्रमोट करते हैं, जिससे की Website का प्रत्येक वेब पेज Search Engines में High Ranking पर आ जाये, इसके लिए आपको सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन तकनीक का सही और उचित प्रयोग करना अनिवार्य है।

On-Page SEO का काम आपकी वेबसाइट या ब्लॉग में होता है, इसमें आपकी वेबसाइट/ब्लॉग की डिज़ाइन, वेबसाइट टेम्पलेट, कोड पर काम होता है। वेबसाइट को यूजर फ्रेंडली बनाया जाता है। वेबसाइट को सर्च इंजन की guidelines के अनुसार code और Promote करके सेट करना होता है। सही कीवर्ड्स (Keywords) और सही कंटेंट का इस्तेमाल, ताकि सर्च इंजन ये आसानी से पहचान पाए कि आपकी वेबसाइट या ब्लॉग किस पर सम्बंधित है।

On-Page सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन में महत्वपूर्ण कार्य?

Good Content:

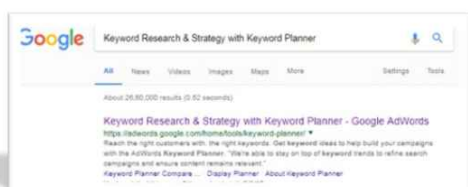
किसी भी वेबसाइट के लिए कंटेंट बहुत महत्वपूर्ण है, कंटेंट ही वेबसाइट की उपयोगिता को दर्शाता है, क्या है वेबसाइट, क्यों है वेबसाइट, क्या प्रोडक्ट है, क्या विक्रय करना है, प्रोडक्ट की क्वालिटी, सर्विस, क्यों हम बेस्ट हैं? बड़े-छोटे सभी ग्राहक या उपयोग कर्ता को आपकी वेबसाइट पर आप के सर्विस या प्रोडक्ट की उपयोगिता का सरलता से पता चल जाये, ताकि वेबसाइट पर लगातार विज़िटर आते रहें। जितना हो सके, नए-नए गुड कंटेंट पोस्ट करते रहना चाहिए, क्योंकि ब्रांडिंग के लिए कंटेंट बहुत जरूरी है।

Keywords:

सर्च इंजन या इंटरनेट पर हम जो भी टाइप करके या वॉइस सर्च करते हैं, वह सब Keywords कहा जाता है। Keyword के द्वारा ही किसी भी प्रोडक्ट, एड्रेस, सर्विस या अन्य कोई भी जानकारी, जिसको हम इंटरनेट पर सर्च करके प्राप्त करते हैं। जब भी आप Keyword बनाएं, हमेशा ध्यान में रखें, आप किस प्रोडक्ट या सर्विस के लिए Keywords बना रहे हैं, उस से

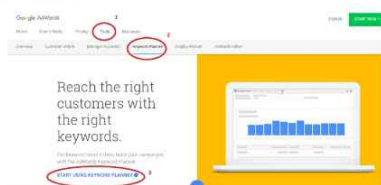
संबंधित उपयोगिता को लिखें, Keywords बनाने में जल्दबाजी न करें और ध्यान रहे Keywords की संख्या 160 कैरेक्टर से ज्यादा नहीं होना चाहिए, अच्छे Keyword के बनाने के लिए गूगल सर्च इंजन की मदद लें। अपने Competitor पर रिसर्च करें, फिर Keywords का प्रयोग करें।

गूगल सर्च इंजन पर Keyword सम्बंधित सहायता के लिए आप को सर्च करना है 'Keyword Research & Strategy with keyword Planner' जैसे नीचे दिया गया है:



नीचे दिए लिंक पर क्लिक करके 'Keyword Research & Strategy with Keyword Planner' पर सबसे पहले LOGIN बनाना जरूरी है फिर जिस वेब साइट के लिए कीवर्ड बनाना है उस वेबसाइट का URL लिखना है।

URL: <https://adwords.google.com/home/tools/keyword-planner/>



Welcome to Google AdWords!

We'll help you sign up and start advertising in just a few steps.
Experienced with AdWords? Skip the guided set-up.

What is your email address?
XXXXX@GMAIL.COM
Next you'll create a Google account with this address to use with AdWords.

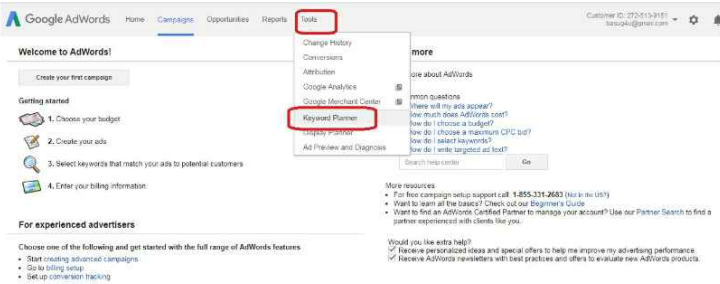
What is your website?
AAA.COM

Continue

Get started advertising on Google in just a few steps.

[https://adwords.google.com/um/Welcome/](https://adwords.google.com/um/Welcome/Home?)

[a=1&sf=ma& u=3526972142&authuser=0&dst=/ko/KeywordPlanner/Home?sourceid%3Dawo#cc](https://adwords.google.com/um/Welcome/Home?sourceid%3Dawo#cc)



Website URL Name

हमेशा कोशिश करें की Website URL और अन्य Web Pages URL आप जो भी कार्य कर रहे हों उससे सम्बंधित होना चाहिए, क्योंकि रिलेवंट URL वेबसाइट के सर्च रैंक को जल्दी बढ़ाने में मदद करता है।

Web Pages Title

Website Title या अन्य Web Pages Title को वही नाम दें, जिसमें आप कार्य कर रहे हों और अन्य Web Pages Title पर उस Pages के कंटेंट अनुसार या जो भी Web Pages उनकी उपयोगिता है। एक अच्छे Website Title की आदिकतम संख्या 65 Characters से अधिक नहीं होनी चाहिए।

User Friendly Web Pages

User Friendly Web Pages मतलब, जो भी विज़िटर आपकी वेबसाइट पर जाये, उसे आसानी से वह मिल जाये, जो उसे चाहिए। चाहे वह windows कंप्यूटर या फ़ोन से आये या android आदि से, आपकी वेबसाइट User Friendly होनी चाहिए, आप अपने Website Developer को पहले ही बता दें, ताकि बाद में परिवर्तन की जरूरत न हो।

Off-Page सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन

Off-Page SEO के सारे काम आपकी वेबसाइट और ब्लॉग के बाहर होते हैं। इसमें आपकी वेबसाइट और ब्लॉग का प्रमोशन अलग-अलग टेक्निक्स के प्रयोग द्वारा प्रमोट करके जाती है, जैसे Open Directories Submission, Link Building, Forum Posting, Content Marketing, Video Sharing, Image Sharing, Business Listing, Classified Posting, Referral Link, Affiliate Marketing, Question & Answers, Reviews Posting इत्यादि।

ये वो महत्वपूर्ण कार्य हैं, जिससे आप अपने प्रोडक्ट या सर्विस को लम्बे समय तक सर्च इंजन पर प्रदर्शित (visible) करते हैं, जिससे आप अधिक

हिट्स और विज़िटर पा सकते हैं, साथ ही आपकी ब्रांडिंग और सेल्स पर काफी सकारात्मक असर होता है। आपको इन सभी वेबसाइट के लिंक **Google search engine** पर आसानी से मिल जायेंगे, आपको ये **keyword** डालने हैं, जो अलग-अलग कार्य के लिए अलग-अलग हैं, वो इस प्रकार हैं, 'List of Open Directories Submission websites', 'List of Link Building Submission websites,' 'List of Forum Posting Submission websites,' 'List of Business Listing Submission websites', List of Classified Posting websites' etc., आपको इन वेबसाइट के लिंक को अलग-अलग **Open** करके **login** करना होता है और संबंधित **Submission** को **Post** करना होता है।

Referral Link

रेफरल विपणन किसी भी ग्राहकों, भागीदारों या कर्मचारियों को अपने उत्पाद या सेवा के लिए अपने व्यक्तिगत और व्यावसायिक नेटवर्क के माध्यम से रेफरल करने की प्रक्रिया है। जिसमें जब कोई मौजूदा ग्राहक, पार्टनर या कर्मचारी आपको उस वस्तु या सेवा का उल्लेख करके उसकी गुणवत्ता तथा उपयोगिता को बताता है, जिससे उस वस्तु या सर्विस की विश्वसनीयता बनती है और इस तरह लिंक में एक-एक करके व्यक्ति जुड़ते जाते हैं, जिससे उन व्यक्तियों व व्यावसायिक नेटवर्क को विक्रय वस्तु पर **commission** प्राप्त होता है।

Affiliate Marketing

Affiliate Marketing Program उस कंपनी या आर्गेनाइजेशन (**Organisation**) के द्वारा प्रयोग किया जाता है, जो **Affiliate Program** के जरिये अपने प्रोडक्ट्स या सर्विस को प्रमोट करती है और जिसके लिए कंपनी अपने प्रोडक्ट या सर्विस से जुड़े **Referral Link** देती है। इस प्रोग्राम के जरिये कंपनियां अपने प्रोडक्ट्स प्रमोट करती हैं और ये प्रोग्राम ऑफर करती हैं, जिसके लिए एफिलिएट प्रोग्राम कंपनी अपने विक्रय प्रोडक्ट या सर्विस के लिए कमीशन देती है और **Affiliate Program** के द्वारा पूरे वर्ल्ड में अपना प्रोडक्ट विक्रय करती है, जिससे कंपनी की अच्छी ब्रांडिंग भी हो जाती है।

वीडियो विपणन (Video Marketing)

वीडियो विपणन एक प्रकार का इंटरनेट मार्केटिंग और विज्ञापन है, वीडियो विपणन एक ऐसा कार्य है, जिसमें वीडियो के उपयोग के माध्यम से मार्केटिंग

की जाती है। आज इंटरनेट पर बहुत से ऐसे वेबसाइट हैं, जैसे यू ट्यूब, इंस्टाग्राम आदि। वीडियो विपणन द्वारा कोई भी सामग्री, संदेश या सर्विस का प्रचार कर सकते हैं। कुछ प्रमुख वेबसाइट इस प्रकार हैं, जिस पर आप अपने वीडियो का प्रचार और प्रसार कर सकते हैं।

www.youtube.com

www.instagram.com

www.Vube.com

www.Dailymotion.com

www.Vimeo.com

www.slideshare.net

www.liveleak.com

www.instructables.com

www.ustream.tv आदि।

सोशल मीडिया Affiliate Marketing

(Facebook, twitter LinkedIn etc.)

Social Media एक बहुत ही असरदार जरिया बन चुका है SEO के लिए। आजकल बहुत सी ऐसी Social Media Sites हैं, जो बहुत लोगों द्वारा इस्तेमाल की जा रही हैं हैं। सोशल मिडिया वेबसाइट द्वारा अधिक से अधिक लोगों तक पहुंचना काफी आसानी से पहुंचा जा सकता है।

सोशल मीडिया मार्केटिंग या SMM/SMO आपके SEM मार्केटिंग प्रयासों का एक हिस्सा है। इसमें Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, Google+, LinkedIn, आदि सोशल साइट्स के माध्यम से अपनी व्यवसाय से सम्बंधित Websites या Products का प्रसार परचार और विक्रय किया जा सकता है।

याद रखिये “हमेसा अच्छी सामग्री साझा की जाती है और पसंद की जाती है”। अलग-अलग सोशल मीडिया प्लेटफार्मों के लिए सामग्री बनाएं और अनुकूलित करें। अपने सामग्री में मिठास (अपनापन) और Original (मूल) होना याद रखें; आपको दैनिक आधार पर उपयोगकर्ताओं के साथ जुड़ने की आवश्यकता है, दिन में कम से कम चार से पांच बार। आपके SMM प्रयास ब्रांडिंग और बिक्री वृद्धि के लिए विशेष रूप से सहायक हो सकते हैं।



कुछ प्रमुख सोशल मीडिया वेबसाइट हैं—

<https://www.facebook.com/login/>

<https://twitter.com/>

<https://plus.google.com/>

<https://www.stumbleupon.com/>

<https://www.reddit.com/>

<https://www.linkedin.com/>

<https://www.pinterest.com/>

कंटेंट मार्केटिंग (Content Marketing)

कंटेंट मार्केटिंग एक ऐसी प्रक्रिया है, जिसमें विक्रय होने वाली वस्तु या सेवा के बारे में स्पष्ट और सरल लेख लिख कर उसके गुणवत्ता को बताया जाता है, कंटेंट को इस तरह लिखा जाता है जिससे ग्राहक वस्तु या सेवा की गुणवत्ता और उपयोगिता को पढ़कर उसे खरीदने या अधिक जानने में रुचि रखने लगता है। ये कंटेंट अलग-अलग वेबसाइट पर आर्टिकल, ब्लॉग के रूप में लिखे जाते हैं, जिससे वस्तु या सर्विस की अधिक से अधिक प्रचार हो सके इस तरह के अनेक वेबसाइट आप को इंटरनेट पर उपलब्ध है जो की कुछ इस प्रकार है:

Article Posting Website:

<http://www.articlecity.com/signup/>

<https://www.articlesbase.com/>

<https://hubpages.com/user/new/>

<https://my.ezinearticles.com/>

<http://www.ehow.com/>

Blog Posting Website:

<https://www.blogger.com/>

<https://medium.com/>

<https://www.weebly.com/in>

<https://ghost.org/>

<https://svbtle.com/>



सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन की Techniques?

सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन 2 केटेगरी में डिवाइड किया गया है। **वाइट हैट सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन** और **ब्लैक हैट सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन**; जो इस प्रकार हैं:

वाइट हैट सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन:

गूगल की **guidelines** के अनुसार आपकी साइट को सर्च इंजिन्स के लिए ऑप्टिमाइज़ किया जाता है, इसमें ऑथेंटिक टेक्निक्स इस्तेमाल की जाती है, जिससे आपकी साइट को पेनल्टी से बचाया जा सके। ऑथेंटिक टेक्निक्स जैसे, **good research, keywords analysis, meta टैग्स, कंटेंट, back linking, link बिल्डिंग** और भी ऑथेंटिक टेक्निक्स को इस्तेमाल किया जाता है। ये तकनीक आपको लॉन्ग टर्म रिजल्ट देती है।

ब्लैक हैट सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन:

इस तकनीक को सर्च इंजिन्स सपोर्ट नहीं करते, क्योंकि ये गूगल की **guidelines** के विपरीत होती है और ये यूजर को ध्यान में ना रख कर रैंकिंग को ध्यान में रख कर की जाती है। मान लीजिए, 1 महीने बाद आपका **event** है और आप कहते हैं, ये इवेंट का **notification** कुछ ही टाइम में गूगल के टॉप रिजल्ट्स में दिखने लगे तो आप जल्दी रैंकिंग के लिए ब्लैक हैट **SEO** टेक्निक्स इस्तेमाल करते हैं। मगर कुछ टाइम के बाद सर्च इंजिन्स ऐसी साइट्स को **penalize** कर देते हैं और इनको सर्च रैंकिंग से निकाल देते हैं।

बिज़नेस के प्रमोशन के लिए सर्च इंजन

ऑप्टिमाइजेशन की उपयोगिता:

जैसे हम पहले ही बता चुके हैं, सर्च इंजन बहुत ही उपयोगी है, हमारे बिज़नेस के प्रमोशन के लिए। ये प्रोसेस आपकी साइट्स पर **visitors** बढ़ाता है और आर्गेनिक ट्रैफिक भी। आपकी इनकम और सेल बढ़ती है। आपका बिज़नेस प्रमोट होता है। ये प्रोसेस बहुत ही उपयोगी है, आपके नई बिज़नेस की ब्रांड बनाने के लिए। आप सोशल मीडिया चैनल्स, ईमेल मार्केटिंग, कंटेंट मार्केटिंग करके भी अपने बिज़नेस को प्रमोट कर सकते हैं।

सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन सर्विसेज

प्रोवाइड करवाने वाली कम्पनियाँ:

आप आसानी से **SEO** सर्विस प्रोवाइड करवाने वाली कम्पनीज ढूँढ सकते हैं। अब ये आप कैसे ढूँढेंगे, सर्च इंजिन्स का इस्तेमाल करके। जी हां, आप टॉप 100 **companies** शॉर्टलिस्ट कीजिए और उनकी **websites** विजिट

कीजिए। आप साइट्स पर कस्टमर **reviews** पढ़ें और उनके प्रीवियस वर्क पर **research** करें। आप उस कंपनी से उन प्रोजेक्ट्स के बारे में भी बात करिये, जिन पर उन्होंने काम किया है और वो आपके डोमेन के ही प्रोजेक्ट्स हैं।

सर्च इंजन में सावधानियाँ – क्या-

क्या करने से बचना चाहिये:

- आप हमेशा वही कम्पनियाँ चुनें, जो आपको **White Hat SEO techniques** के ज़रिये रिजल्ट्स दिलवाये। ये टेक्निक्स आपके कस्टमर्स को ध्यान में रख कर की जाती है और लॉन्ग टर्म रिजल्ट्स भी लाती है। इन **techniques** में सर्च इंजिन्स की **guidelines** फॉलो की जाती है और उनके रूल्स भी ब्रेक नहीं किए जाते। ये केवल कस्टमर पर फोकस्ड होती है।
- आपको ध्यान रखना है कि कभी आपको **Black Hat techniques** इस्तेमाल नहीं करनी है, क्योंकि ये रैंकिंग फोकस्ड होती है। हालाँकि ये शार्ट टर्म रिजल्ट्स क्विकली ले आती है पर ये सर्च इंजन की **guidelines** के विपरीत है।
- अगर आपकी **SEO** सर्विस प्रोवाइडर कुछ ऐसे टेक्निक्स **use** कर रही है, जो क्विक रिजल्ट्स के लिए अच्छी है पर ये आपकी साइट को **penalize** करवा सकती है और कभी-कभी सर्च इंजिन्स आपकी साइट्स को बंद भी कर देते हैं। ये ब्लैक हैट **techniques** कीवर्ड **stuffing**, **link** फार्मिंग, **hidden** टेक्स्ट्स, **hidden** लिंक्स हो सकते हैं।



SEM (Search Engine Marketing) क्या है?

इंटरनेट मार्केटिंग में दो तरह की मार्केटिंग होती है पहला है सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन (SEO), जो की मुफ्त कार्य है। SEO द्वारा किये गए सभी प्रमोशन अधिक समय तक सर्च इंजन वेबसाइट और दूसरे वेबसाइट पर उपस्थित रहता है, जबकि दूसरा प्रमोशन कार्य है Search Engine Marketing (SEM) यह एक पेड सर्विस है, जिसमें कुछ मूल्य खर्च करके वेबसाइट पर Traffic और विज़िटर को लाया जाता है, जो अलग-अलग Search Engine Marketing वेबसाइट; जैसे गूगल, याहू, बिंग सबके अलग-अलग प्लान हैं। गूगल एडवर्ड्स दुनिया में सबसे अधिक लोकप्रिय PPC विज्ञापन प्रणाली है, adwords platform व्यवसायों को Google.com के Search Engine और अन्य Google Partner Website के एक विशेष स्थान पर प्रदर्शित करता है।

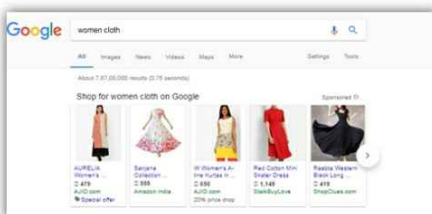
सर्च इंजन मार्केटिंग या SEM मुख्य रूप से भुगतान किए गए प्रयासों के माध्यम से व्यवसाय में ट्रैफ़िक लाने के लिए व्यापक रणनीति है। इसलिए इसे Paid Search Marketing भी कहा जाता है।

SEM का ब्रह्मांड विविध है। आपके व्यवसायिक ढांचे पर आधारित, आप PPC (पे-पर-क्लिक) या CPC (मूल्य-प्रति-क्लिक) मॉडल, या CPM (मूल्य-प्रति-हजार इंप्रेशन) मॉडल चुन सकते हैं।

SEM के लिए अलग-अलग प्लेटफॉर्म हैं। अब तक, Google AdWords (गूगल नेटवर्क) और बिंग विज्ञापन (याहू बिंग नेटवर्क) सबसे लोकप्रिय हैं।

SEM में डिस्प्ले एडवर्टाइजिंग, सर्च रिटारगेटिंग और साइट रीमार्केटिंग, मोबाइल मार्केटिंग और पेड सोशल एडवर्टाइजिंग भी शामिल हैं।

आप PPC जैसी एकल-बिंदु रणनीति चुन सकते हैं, या संपूर्ण SEM रणनीति के लिए जा सकते हैं, जिसमें प्रदर्शन और रिटारगेटिंग शामिल हैं। लेकिन आप जो भी करते हैं, सुनिश्चित करें कि आपके काम को विशेषज्ञों द्वारा प्रबंधित किया जाता है क्योंकि गलत नियोजन आपकी लागतों को कम कर सकता है।



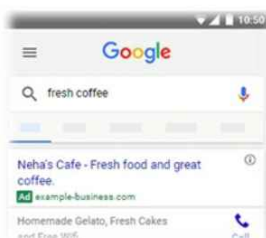
मुख्य SEM प्लान इस प्रकार हैं—

1. PPC (Pay per Click) प्लान
2. CPC (Cost per Click) प्लान

अगर आपका Online Business है और आप अपने वेबसाइट को जल्द Promote करना चाहते हो तो SEM की मदद से आप जल्दी से Promote कर सकते हो। आपने Google Search Engine में देखा होगा कि Search करते वक़्त, ऊपर कुछ अलग तरह का Ad Show होता है, ये सबसे ऊपर जो Show होता है तो Visitors इसमें जल्दी Click कर देता है।

SEM Program एक आसान प्रक्रिया है इस में आप को Google AdWords पर login करना होता है बांकी Google AdWords सभी प्रकार की सहायता प्रदान करता है। Google AdWords SEM मार्केटिंग में आप को कई तरह के Plan मिलते हैं आप आवश्यकता अनुसार प्रमोशन कर सकते है जो इस प्रकार है।

Search Ads



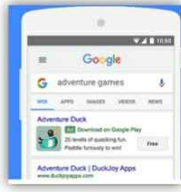
Display Ads



Video Ads



App Ads



सम्पूर्ण जानकारी के लिए क्लिक करें:

[https://adwords.google.com/home/tools/
keyword-planner/](https://adwords.google.com/home/tools/keyword-planner/)

व्यापार और सर्विस को सर्च इंजन में कैसे प्रचार और प्रसार किया जाए तथा SEO की प्रमुख टेक्निक को सरल और साधारण भाषा में बताने का प्रयास किया गया है जिससे आसानी से किसी भी छोटे-बड़े या नये व्यापार और सर्विस को इंटरनेट पर प्रचार और प्रसार किया जा सके।





AFFILIATE MARKETING

या सहबद्ध विपणन

ऑनलाइन के बहुत से कार्यों में से एक महत्त्वपूर्ण कार्य है- सहबद्ध विपणन, जिसे Affiliate Marketing कहते हैं, यह एक ऐसा कार्य है, जिससे आप आसानी से ऑनलाइन (Online) पैसे कमा सकते हैं। Affiliate Marketing एक कमीशन Base कार्य है, जो किसी भी कंपनी के Product या Service को अपने Blog, website या social media के माध्यम से promote या प्रसार करना affiliate marketing कहलाता है, जिसके बदले में वह विक्रेता कंपनी उस व्यक्ति को Affiliate Marketing Company द्वारा विक्रय वस्तु या सर्विस पर कमीशन देती है, यह कमीशन 0.1% से लेकर 25 % तक या अधिक भी हो सकता है। यह प्रोडक्ट की Category पर निर्भर करता है। Affiliate Marketing द्वारा Earning के लिए प्रोडक्ट Book Selling, Web Hosting, Electronics, Software, Domain, Website या फिर कुछ भी हो सकता है।



आजकल ब्लॉगिंग और website ऑनलाइन से पैसा कमाने का बहुत बड़ा जरिया बन गया है। काफी लोग बहुत सारी टेक्निक्स इस्तेमाल करते हैं अपने ब्लॉग से पैसा कमाने के लिए, जैसे; सर्विस प्रोवाइड करके, किसी प्रोडक्ट को सेल करके, AdSense, एडवरटाइजिंग, वीडियो, SEO इत्यादि। मगर आज हम बात करने जा रहे हैं, बहुत आसान और सरल तरीके से पैसा कमाने की, हम बात करने जा रहे हैं affiliate marketing की।



अगर आप कोई ब्लॉग या वेबसाइट प्रयोग करते हैं तो बस आपको उनको इस्तेमाल करके किसी भी आर्गेनाइजेशन या कंपनी की सर्विसेज या प्रोडक्ट्स को प्रोमोट या Recommend करना है। इसके बदले में वो

आर्गेनाईजेशन या कंपनी आपको कमीशन देती है, ये कमीशन उस सेल का कुछ परसेंट (%) हो सकता है या कोई फिक्स्ड अमाउंट भी हो सकता है।



आप अलग-अलग वस्तु या सर्विस के लिए अलग-अलग कमीशन पा सकते हैं, ये प्रोडक्ट्स के हिसाब से फिक्स होता है और ये प्रोडक्ट्स कुछ भी हो सकते हैं, जैसे इलेक्ट्रॉनिक्स, Web Hosting, फुटवेयर्स, क्लोथिंग इत्यादि, जैसा कि पहले बता चुके हैं।

Affiliate Program क्या है?

Affiliate Program उस कंपनी या आर्गेनाईजेशन (Organisation) के द्वारा प्रयोग किया जाता है, जो **Affiliate Program** के जरिये अपने प्रोडक्ट्स या सर्विस को प्रमोट करती है और जिसके लिए कंपनी अपने प्रोडक्ट या सर्विस से जुड़े **Referral Link** देती है। इस प्रोग्राम के जरिये कंपनियां अपने प्रोडक्ट्स प्रमोट करती हैं और ये प्रोग्राम ऑफर करती हैं, जिसके लिए एफिलिएट प्रोग्राम कंपनी अपने विक्रय प्रोडक्ट या सर्विस के लिए कमीशन देती है और **Affiliate Program** के द्वारा पुरे वर्ल्ड में अपना प्रोडक्ट विक्रय करती है, जिससे कंपनी की अच्छी ब्रांडिंग भी हो जाती है।



अगर आप अपनी ब्लॉग या वेबसाइट के जरिये इन प्रोग्राम्स को प्रयोग करना चाहते हैं तो आप इस प्रोग्राम को ज्याइन कर सकते हैं। ये प्रोग्राम ऑफर करने वाली कम्पनीज आपको **URL** लिंक देती है, जिसे **Referral Link** कहते हैं, जो **LINK ADS, TEXT ADS, BANNER ADS, APP** के रूप में हो सकती है, जिसे आप अलग-अलग तरीके से अपनी साइट/ब्लॉग पर लगा सकते हैं। अगर आपके ब्लॉग या website पर बहुत सारे **Visitors** आते हैं तो वो उस लिंक को जरूर देखेंगे और अगर वो उस लिंक या बैनर को क्लिक करके आर्गेनाईजेशन की साइट पर जाते हैं और वो प्रोडक्ट खरीदते हैं तो इसके बदले आप उस आर्गेनाइजेशन से कमीशन प्राप्त करते हैं, है न आसान तरीका एफिलिएट प्रोग्राम के जरिये पैसा कमाने का।



संबद्ध विपणन स्टार्टअप्स के लिए विशेष रूप से उपयोगी है, क्योंकि यह उच्च-ट्रैफिक साइटों के माध्यम से अपने व्यवसाय में अधिक यातायात लाएगा। संक्षेप में, संबद्ध विपणन व्यापारियों और प्रकाशकों दोनों के लिए एक जीत की स्थिति है।

Amazon, eBay, LinkShare और Flipkart जैसी साइट्स Affiliate Programs चलाती हैं। वास्तव में, प्रशंसनीय यातायात वाले अधिकांश ऑनलाइन व्यवसायों के अपने स्वयं के संबद्ध कार्यक्रम हैं।

कैसे करें Join Affiliate Marketing प्रोग्राम?

आज के युग में इंटरनेट से रुपया कमाना आसान ही नहीं बल्कि सुरक्षित भी है, बस आपको सही ज्ञान होना चाहिए और आप अपनी आमदनी को कई गुना बढ़ा सकते हैं। किसी भी एफिलिएट प्रोग्राम से जुड़ना बहुत ही आसान है, बस आप जिस किसी भी एफिलिएट प्रोग्राम से जुड़ना चाहते हैं, सबसे पहले उसके बारे में पता कर लें कि वह आपको कितना अच्छा कमीशन देती है, क्योंकि अलग-अलग वस्तु पर अलग अलग कमीशन मिलता है।



हमेशा ध्यान रखें कि उस वस्तु का ही चयन करें, जिसकी मार्किट रिव्यू अच्छी हो और काफी प्रचलित हो, आपको तय करना होता है की आपको क्या-क्या सहबद्ध विपणन (Affiliate marketing) करना है, आपके पास अधिकार है।



आप अपनी ब्लॉग पोस्ट पर कोई भी प्रोडक्ट रेकमेंड कर सकते हैं और वहां उस प्रोडक्ट का Affiliate लिंक भी लगा सकते हैं। जब आपके ब्लॉगकारी उस लिंक को क्लिक करके उस साइट पर जाएगा और वो प्रोडक्ट खरीदेगा तो आपको उस प्रोडक्ट की सेल पर कुछ कमीशन मिलेगा, जिसे आप अपनी एफिलिएट मार्केटिंग से होनेवाली इनकम कह सकते हैं।



बहुत सारी बड़ी कम्पनीज हैं, जो अपना एफिलिएट प्रोग्राम कर रही हैं। आपको सर्च इंजन की सहायता से वो साइट्स पहचाननी हैं और उन साइट्स पर जाकर उनके एफिलिएट प्रोग्राम को ज्वाइन करना है। एफिलिएट वर्क प्रोवाइडर करवानेवाली कम्पनीज आपसे कुछ इनफार्मेशन मांगती है, जैसे आपका email Id, फ़ोन नंबर, बैंक डिटेल्स, एड्रेस। आपकी email Id पर वेरिफिकेशन लिंक आता है और फ़ोन नंबर पर कोड, जिससे आपकी इनफार्मेशन को वेरीफाई किया जाता है। एक बार अगर आप registered मेंबर बन जाते हैं तो आपको सारी जानकारी प्रदान कराई जाती है।

Affiliated Marketing के प्रकार क्या है?

Affiliate marketing यूं तो कई प्रकार कि होती है, इसके 3 मुख्य प्रकार हैं:

अपठित सहबद्ध विपणन (Unattached Affiliate marketing)

इस प्रकार Affiliate marketing में affiliates अपनी साइट पर उन उत्पादों और सर्विसेज के ads भी publish कर देते हैं, जिनके बारे में वो ज़्यादा जानते नहीं हैं। उदाहरण के तौर पर अगर किसी Affiliate का ब्लॉग है, जो फैशन और डिज़ाइनर कपड़ों के बारे में है और उस ब्लॉग

पर वो किसी courier company का ad पब्लिश करता है तो इसे Unattached Affiliate marketing कहा जायेगा।

सम्बन्धित सहबद्ध विपणन (Related Affiliate marketing)

इस प्रकार Affiliate marketing में Affiliates अपने ब्लॉग या वेबसाइट पर वो ads पब्लिश या पोस्ट करते हैं, जो उनके ब्लॉग या वेबसाइट से सम्बन्धित होते हैं। अगर हम बात करें किसी फैशन ब्लॉग की और अगर उस ब्लॉग पेज पर आप किसी फैशन ब्रांड जैसे Fastrack, Levis इत्यादि के ads देखें तो इसे हम 'Related Affiliate marketing' कह सकते हैं।

लिप्त विपणन शामिल (Involved Affiliate marketing)

इस प्रकार Affiliate marketing में Affiliates अपने ब्लॉग में उन उत्पादों या सर्विसेज की मार्केटिंग करते हैं , जो वो खुद इस्तेमाल कर चुके हैं। इस प्रकार Affiliate marketing में ads या बैनर नहीं लगाए जाते बल्कि affiliates अपने ब्लॉग के कंटेंट में इनका उल्लेख करते हैं और recommend करते हैं। उदाहरण के लिए अगर कोई Affiliate अपने फैशन ब्लॉग में किसी डिज़ाइनर के कपड़ों की तारीफ करता है, जिसके बनाये हुए परिधान उसने इस्तेमाल किये हों तो यह एक प्रकार की Involved Affiliate marketing कहलायेगी।

क्या है E-commerce Affiliate Marketing?

ई-कॉमर्स (इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्स या ईसी) एक इलेक्ट्रॉनिक नेटवर्क पर मुख्य रूप से इंटरनेट के माध्यम से माल और सेवाओं की खरीद और बिक्री या धन या डेटा के प्रेषण है। ये व्यवसाय लेन-देन या तो व्यापार-से-व्यापार, व्यापार-से-उपभोक्ता, उपभोक्ता से उपभोक्ता या उपभोक्ता-से-व्यापार के रूप में होते हैं।

कोई भी ई-कॉमर्स कंपनी, जो आपको ऑनलाइन सर्विस या उत्पाद वस्तु देती है या जिसकी अपनी कोई वेब-पोर्टल है, वो Affiliate Marketing के जरिये अधिक से अधिक वस्तु या सेवा का विक्रय करवाना चाहती है, ऐसी कई companies हैं , जैसे insurance companies, IT companies, क्लॉथ, सॉफ्टवेयर इत्यादि, जो अपनी वेबसाइट के लिए Affiliate marketing करवाती हैं पर जो companies Affiliate marketing कम्पनिंग का सबसे ज़्यादा उपयोग करती है, वो है E-commerce websites जो Affiliate marketing करने वाली

companies के 90% से ज़्यादा क्लाइंट्स E-commerce websites ही हैं। इन E-commerce websites की Affiliate marketing करने की प्रक्रिया को 'E-commerce affiliate marketing' कहा जाता है।



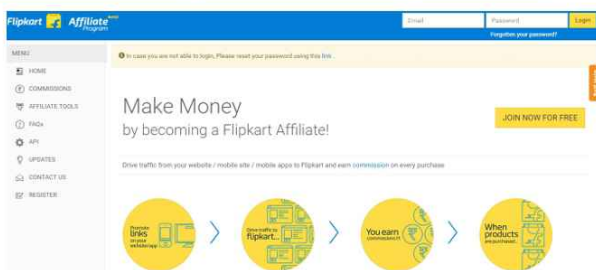
बहुत सारे ऑनलाइन स्टोर्स एफिलिएट प्रोग्राम रन करते हैं और इन E-commerce websites में e-bay, अमेज़न, फ्लिपकार्ट, स्नैपडील शामिल है। अगर आप इस websites पर उपलब्ध किसी भी प्रोडक्ट पर ब्लॉग लिखते हैं और आपकी साइट का ट्रैफिक इन साइट्स पर डाइवर्ट करते हैं तो आपको बहुत अच्छा अवसर मिलता है पैसा कमाने का। मान लीजिए कि आप फैशन पर ब्लॉग लिखते हैं और आपके ब्लॉग पर हजारों रीडर्स आते हैं तो आप उस ट्रैफिक को उन साइट्स पे डाइवर्ट कर सकते हैं।



कुछ प्रसिद्ध E-commerce Affiliate Marketing वेबसाइट URL प्रकार हैं।

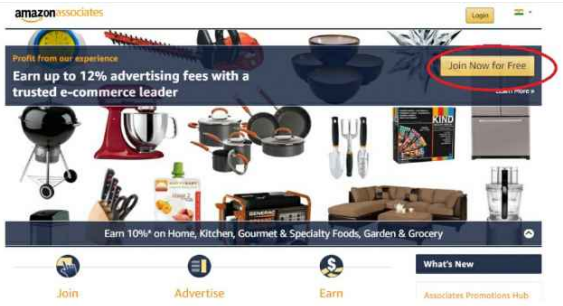
Flipkart

<https://affiliate.flipkart.com/registerme>



amazon

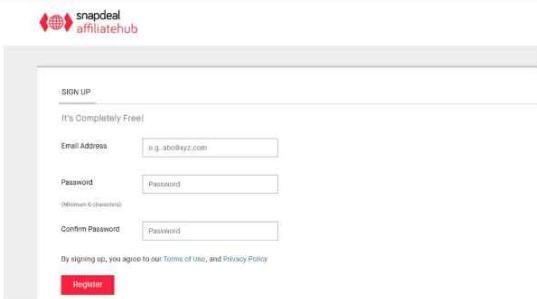
<https://affiliate-program.amazon.in/>



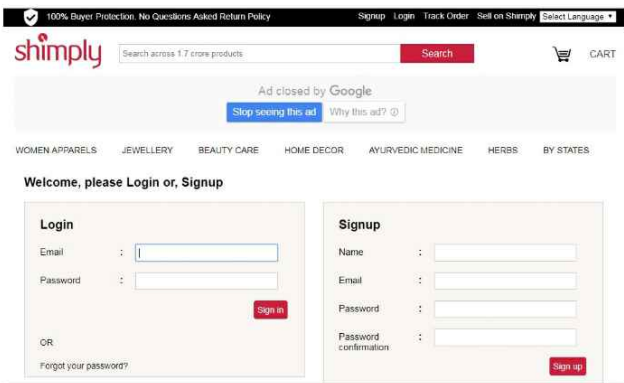
[https://www.infi beam.com/
Affiliate_signUp.action?marketingType=Affiliate](https://www.infi beam.com/Affiliate_signUp.action?marketingType=Affiliate)



<https://affiliate.snapdeal.com/signup/>



<https://www.shimply.com/affiliate/apply/index>



Matrimonial Affiliate Marketing Program

अगर आप शादी या उनसे जुड़ी तैयारियों के बारे में ब्लॉग लिखते हैं तो आपके पास एक बहुत अच्छा मौका है matrimonial Affiliate programs का हिस्सा बनने का। आज के इस दौर में जहाँ सब कुछ ऑनलाइन हो रहा है, वहाँ बहुत से लोग अपना जीवन साथी ढूँढने के लिए Matrimonial Sites का सहारा लेते हैं तो यदि आप इन Matrimonial Sites के Affiliate program का हिस्सा बनते हैं तो आपको काफी अच्छा मुनाफा हो सकता है। इन programs के ज़रिये आपको 100% तक कमीशन मिल सकता है।

कुछ प्रसिद्ध वेबसाइट UR प्रकार हैं:

 shaadi.com

<http://affiliate.shaadi.com/>



http://profile.bharatmatrimony.com/matrimoney/affiliate_register.php

 jeevansathi.com

<https://www.jeevansathi.com/>

टूर और यात्रा Affiliate Marketing

काफी लोग हैं, जो ट्रेवल ब्लॉग लिखते हैं और इनमें से बहुत से लोगों के ब्लॉग काफी लोकप्रिय भी हैं। ऐसे ट्रेवल Bloggers के लिए बहुत सी Tours and Travel Companies हैं, जो Affiliate Marketing Programs लांच करती हैं। इन Affiliate Programs से ट्रेवल Bloggers को काफी मुनाफा हो सकता है। Trip Advisor, Agoda इत्यादि ऐसी कुछ Tours and Travel website हैं, जो बहुत अच्छे Affiliate programs प्रदान करती हैं।

कुछ प्रसिद्ध वेबसाइट UR प्रकार हैं:

 make my trip

<https://hotelaffiliates.makemytrip.com/>

 yatra

<https://www.yatra.com/online/yatra-affiliate.html>



tripadvisor

<https://www.tripadvisor.in/Affiliates>

क्या है Affiliate SEO और उसके लाभ?

Affiliate वस्तु या सर्विस को Search Engine Optimization या SEO द्वारा इंटरनेट पर प्रचार या प्रसार करना और अधिक से अधिक व्यू (view), हिट्स (hits) और यूजर (user) तक अपना प्रोडक्ट पहुंचाना SEO का महत्वपूर्ण कार्य है। यदि आप SEO (Search Engine Optimization) का कार्य जानते हैं तो आप Affiliate Marketing से 50000 तक कमा सकते हैं। SEO से किसी भी Website, प्रोडक्ट या सर्विस को ऑप्टिमाइज़ (Optimize) करके सर्च इंजन पर सबसे टॉप पर लाना और अधिक से अधिक क्लिक यूजर तक पहुंचा देता है।



Search Engine Optimization (SEO) में वेबसाइट को डिज़ाइन और डेवलप करना। सर्चइंजन पर वेबसाइट के ट्रैफ़िक की क्वालिटी और वॉल्यूम को इम्प्रूव (improve) करना आदि होता है।



सोशल मीडिया Affiliate Marketing (Facebook, twitter LinkedIn etc.)

Social Media एक बहुत ही असरदार जरिया बन चुका है Affiliate marketing के लिए। आजकल बहुत सी ऐसी Social Media Sites हैं, जो बहुत लोगों द्वारा इस्तेमाल की जाती हैं। इसलिए इनके ज़रिये लोगों तक पहुंचना काफी आसान हो जाता है। Affiliates इन Social Media Sites पर अपना Account और Page बना लेते हैं और जैसे ही इन Pages पर Views आने लगते हैं तब Affiliates इन Pages पर Ads पोस्ट या पब्लिश कर देते हैं।



कुछ प्रमुख सोशल मीडिया वेबसाइट हैं –

<https://www.facebook.com/login/>

<https://twitter.com/>

<https://plus.google.com/>

<https://www.stumbleupon.com/>

<https://www.reddit.com/>

<https://www.linkedin.com/>

<https://www.pinterest.com/>

ई-मेलमार्केटिंग (Email Marketing)

ई-मेल मार्केटिंग एक ऐसी प्रक्रिया है, जिससे अपने प्रोडक्ट, सर्विस की जानकारी ई-मेल के द्वारा लोगों तक आसानी से पहुंचाई जाती है। ई-मेल मार्केटिंग, डिजिटल मार्केटिंग या SEO ही का एक रूप है।

Affiliate Marketing के सभी महत्वपूर्ण बातों को बताया गया है, इन सभी बातों को ध्यान में रखकर और सही तरह प्रयोग करने से आप अपनी इनकम को आसानी से बढ़ा सकते हो।



आपको जानना आवश्यक है कि बहुत से वेबसाइट लंबे और बड़े यूआरएल (URL) को एक्सेप्ट नहीं करते , जैसे यू ट्यूब और अन्य कोई भी कुछ URL को एक्सेप्ट नहीं करती, उस अवस्था में आपको यूआरएल को छोटा करना अनिवार्य हो जाता है, तब LINK SHORTENER का प्रयोग होता है, जो इस प्रकार है।

Google URL Shortened.

<https://goo.gl/>

AdFly - The URL shortened service.

<https://login.adf.ly/>

Bitly | URL Shortener and Link Management Platform

<https://bitly.com/>



फेसबुक (facebook) द्वारा Social Media Marketing

फेसबुक एक सोशल साइट है, जिसके माध्यम से आप दुनियाँ के लोगों से जुड़ सकते हैं, विचार पोस्ट और शेयर कर सकते हैं, अपना बिज़नेस को पूरी दुनियाँ में आसानी से प्रचार व प्रचार (प्रमोट) कर सकते हैं और भी कई फायदे हैं इस सोशल साइट से जुड़ने के। फेसबुक क्या है और इसकी उपयोगिता जानना कितना आवश्यक है, ये आपको पता होना चाहिए।

जब डिजिटल विज्ञापन की बात आती है, तो यह याद रखना महत्वपूर्ण है कि किसी भी व्यवसाय को प्रभावी होने के लिए, यह जानना आवश्यक होगा कि दर्शक कौन हैं, कौन से सोशल मीडिया साइट पर सम्बंधित दर्शक समय बिताते हैं। सोशल मीडिया के माध्यम से जब विपणन की बात आती है, फेसबुक निश्चित रूप से आज बड़ा बाजार बन गया है जहाँ पर सामाजिक रिश्तों के साथ साथ किसी भी व्यापार का विपणन किया जा सकता है, क्योंकि FACEBOOK के पास यह परिभाषित करने के लिए सबसे अच्छा विकल्प है कि आप किसके लिए बाजार करना चाहते हैं और कम से कम बजट के साथ करना सहज हैं।

फेसबुक आपको अपने दर्शकों के 10 रुचियों के आधार पर अपने दर्शकों को लक्षित करने की अनुमति देता है। यही कारण है कि एक परिभाषित लक्ष्य दर्शकों के लिए महत्वपूर्ण है, आपको यह जानना होगा कि उन्हें क्या करना पसंद है और वे क्या चाहते हैं ताकि आप जान सकें कि सामग्री कैसे बनाई जाए जो उनका ध्यान खींचेगा।

facebook

फेसबुक की वेबसाइट 4 फरवरी, 2004 को मार्क जकरबर्ग द्वारा, हार्वर्ड कॉलेज के छात्रों और रुममेट्स, एडुआर्डो सेवरिन, एंड्रयू मॅककुलम, डस्टिन मॉस्कोविट्ज़ और क्रिस ह्यूजेस के साथ, शुरू की गई थी। फेसबुक का इस्तेमाल 2004 में शुरू हुआ और जल्द ही बहुत ज्यादा इस्तेमाल होने वाली सोशल वेबसाइट बन गई, फेसबुक का इस्तेमाल फ्रेंड्स बनाने के लिए और एक दूसरे से फेसबुक चैट के थ्रू बात करने के लिए किया जाता है, मगर इसके और भी कई महत्वपूर्ण फायदे हैं। आपको केवल अपना फेसबुक अकाउंट बनाना है और उसकी मदद से आपको दूसरे फ्रेंड्स जो फेसबुक पर एक्टिव है या फेसबुक पर लिस्टेड है उन को फ्रेंड रिक्वेस्ट भेजनी है; अगर जब वो आपकी रिक्वेस्ट एक्सेप्ट कर लेते हैं तो आप दोनों फेसबुक फ्रेंड्स बन जाते हैं।

आप अपने एक एक्सैट से जितने चाओ फ्रेंड्स बना सकते हो अपने एक अकाउंट से और ये सिर्फ अपनी सिटी या कंट्री तक ही लिमिटेड नहीं बल्कि आप दूसरे देशों के लोगों को भी फ्रेंड रिक्वेस्ट भेज सकते हैं और उन्हें अपनी फ्रेंड लिस्ट में एड कर सकते हैं।

फेसबुक पर अकाउंट कैसे बनायें।

अगर आप इंटरनेट का इस्तेमाल बहुत काम करते हैं तो आपको इस बात की जानकारी होनी चाहिए की फेसबुक पर अकाउंट कैसे बनायें। आइए जानते है? सबसे पहले आपको जी-मेल (gmail.com) पर अकाउंट बनाना होगा या आप अपने मोबाइल नंबर के थ्रू भी रजिस्टर्ड हो सकते हैं।

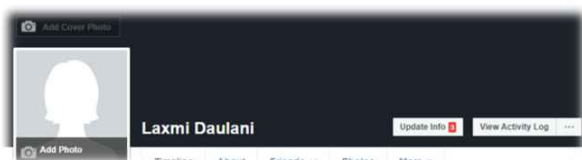
फिर आप **www.facebook.com** को ओपन करें (आपको ऐसी विंडो दिखेगी)।



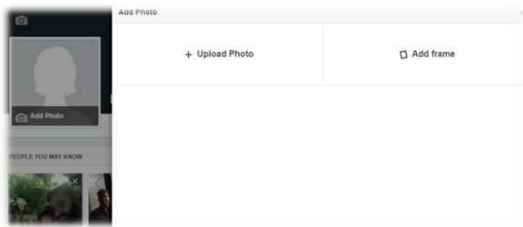
इन बॉक्स में आपको इनफार्मेशन फाइल करनी है जो इस प्रकार हैं?

- फर्स्ट नाम।
- लास्ट नाम।
- मोबाइल नंबर या ईमेल एड्रेस।
- पासवर्ड।
- बर्थडे।
- मेल और फीमेल।

इसके बाद आपको **Create an Account** अकाउंट पर क्लिक करना है।



Add Photo पर क्लिक करने के बाद आपको कुछ Options मिलेंगे: जैसे **Upload Photo or Add Frame** !



आपको Upload Photo पर Click करना है or अपने Computer Ya Mobile से Photo Select करनी है, जो भी आप Profile Photo में Add करना चाहते हो।

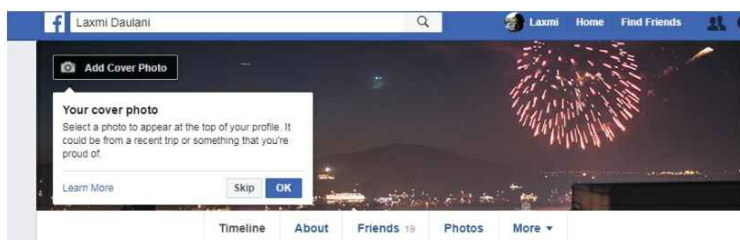


इसके बाद आप चाहे तो इस photo को crop या अपने हिसाब से set कर सकते हो। आप description भी add कर सकते हैं और उसके बाद इसे save button पर क्लिक करके save कर सकते हैं और आप कैंसिल भी कर सकते हैं, अगर आप इस फोटो को अपलोड नहीं करना कहते या कोई दूसरी फोटो लगाना चाहते हो।

Save button पर क्लिक करने से आपकी प्रोफाइल पिक्चर ऐसे दिखेगी:



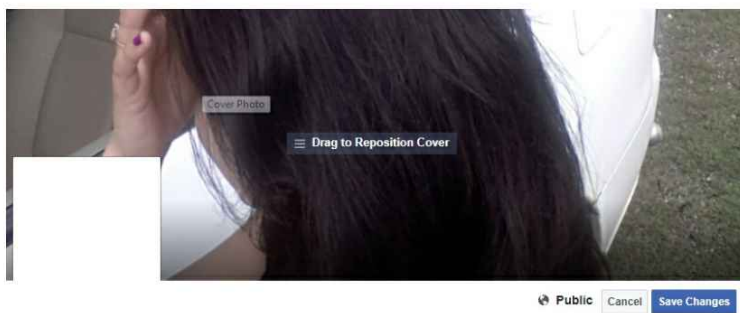
जानिए cover फोटो कैसे add करें :



Add cover photo option पर क्लिक करें और आपके पास ये विंडो ओपन होगी।

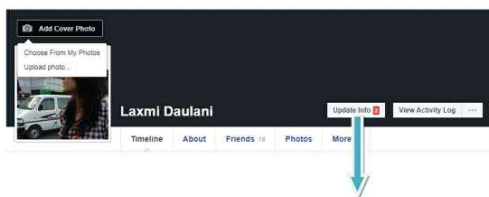


आप 'upload photos' पर क्लिक करें और फोटो अपलोड करें।



Save changes पर क्लिक करके कवर फोटो save करें।

जानिए Info कैसे update करें? :



आप सबसे पहले 'About' Option पर click करें और अपनी सारी information जो आप चाहते हैं आपके friends आपके बारे में जान पाए वही information आप fill कर सकते हैं। आप अपनी 'work history' education, place का coloum fill कर सकते हैं। अगर आप और जायदा इनफार्मेशन शेयर करना चाहते हैं तो आप सारे options fill कर दीजिए जैसे relationship status, regigion, gender, age इत्यादि। आप चाहे तो author bio में अपना introduction भी दे सकते हैं।

जानिए अपने favourite ब्रांड्स और फ्रेंड्स कैसे सर्च करें:

अगर आपने अपनी प्रोफाइल क्रिएट करली है तो आप अपनी फ्रेंड्स, favourite ब्रांड्स और सेलेब्रिटीस तो सर्च कर सकते हैं। आप उनके पोस्ट को फॉलो कर सकते हैं। आपको फेसबुक के टॉप पर सर्च बार दिखेगा आप वहां टाइप करके कुछ भी सर्च कर सकते हैं। मान लीजिए के आप अपने फ्रेंड को सर्च करना कहते हैं तो आप उसका नाम सर्च बार में टाइप करें। आपके पास बहुत सारे options display होंगे, क्योंकि एक नाम के काफी लोगों

का फेसबुक प्रोफाइल होगा। आप प्रोफाइल फोटो से अपने फ्रेंड्स को पहचान सकते हैं और उसे friend request send कर सकते हैं। आप अपने friends को उनके mobile number or email Id से भी search कर सकते हैं।

आइए जानते हैं friends कैसे add करें :



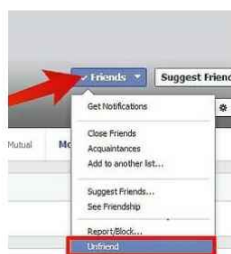
इस search bar में friend का name/email address/phone number type करें। फिर 'add friend' button पर click करके उसे friend request भेजें। आप friend request के साथ मैसेज भी भेज सकते हैं। जब आपका friend आपकी friend request accept कर लेता है तो आप दोनों facebook friends हो जाते हैं और एक दूसरे की friend list में add हो जाते हैं। इसी तरह से आपके पास भी friend request आ सकती है तो आपको भी confirm button पर click करना है अगर आप इस request को accept करना कहते हैं, वरना आप 'Not Now' पर click कर सकते हैं।



आप family or friends add कर सकते हैं 'People I may know' के option को click करके।



यहाँ facebook आपको कुछ suggestions देता है, जिनमें आप आपसे रिलेटेड लोगों को ढूँढ़ सकते हैं। अगर आप अपने किसी friend को अपनी friend list से हटाना चाहते हैं तो ये भी बहुत आसान है आप बस friend की profile पर क्लिक करिए और आपके पास कुछ options show होंगे जैसा की नीचे image में दिखाया गया है। आपको unfriend option पर क्लिक करना है।



आइये जानते हैं स्टेटस कैसे अपडेट करें :



आपको अपने home page पर update status or add photos and video का option मिलेगा। यहां से आप photo upload कर सकते हैं और status भी update कर सकते हैं। ये status आपके friends को दिखेगा और ये इसे like button के through लिखे करेंगे। वो आपके photo और status पर comment भी कर सकते हैं। आप उनके comments का रिप्लाई कर सकते हैं।

आप इस status box के through अपने views share कर सकते हैं और एक लम्बा डिस्कशन भी कर सकते हैं। जैसे की आज कल देखा जाता है किसी भी current affair को लेकर social media में बहुत चर्चा होती है और लोग इन sites के जरिये अपने views रखते हैं। तो ये एक अच्छा platform हो सकता है आपके लिए अगर आप कोई बात अपने friends तक पहुँचाना कहते हैं। ये ही नहीं आप एक बड़े डिस्कशन का पार्ट बन सकते हैं कुछ business pages को लिख करके। ये तो बात हुई facebook के personal usage की। आप अपने photo share कर सकते हैं, chat कर सकते हैं, message भेज सकते हैं और बहुत कुछ।



बिज़नेस में फेसबुक का महत्व?

अब हम बात करेंगे की facebook आपके बिज़नेस को प्रमोट करने में कैसे मददगार साबित होती है :

Facebook Page कैसे बनाये:

दोस्तों आप अपने personal profile account में limited लोग ही add कर सकते हो पर बिज़नेस पेज पर आप लाखों-करोड़ों की तादाद में लोगों से जुड़ सकते हैं।

सबसे पहले आपको अपने facebook account में log in करना है।

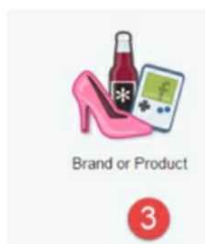
Create
Ad · Page · Group · Event

उसके बाद आपको एक option मिलेगा : (create a facebook page) आपको यहां click करना है फिर आपके सामने इस तरह से एक window open होगी।



ये सब categories के टाइप है, जो आप अपने Business के हिसाब से choose कर सकते हैं। अगर आपका local business है या कोई shop है तो आप option 1 चुन सकते हैं। ऐसे है आप अपनी बिज़नेस के अनुसार categories choose कर सकते हैं।

अब मान लीजिये की आपका कोई brand है आप उसके लिए facebook page बनाना चाहते हैं तो आप 3rd option पर click करें और आगे की details fill कीजिए। आप अपनी website के लिए facebook page बना सकते हैं।



आप category select कीजिए और brand/product name दीजिए। इसके बाद आप get started option पर click कीजिए।

Brand or product

Choose a category ▾

Brand or Product Name

By clicking Get Started, you agree to the Facebook Pages Terms.

[Get Started](#)

Brand or product

App Page ▾

app world

By clicking Get Started, you agree to the Facebook Pages Terms.

[Get Started](#)

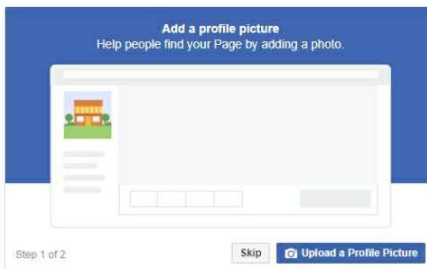
इसके बाद आपको अपने **business** के बारे में थोड़ी जानकारी लिखनी है। 'About' option पर click करके। इसमें आप अपने page के बारे में 2 lines लिख सकते हैं और अपनी website का URL link भी दे सकते हैं, उसके बाद 'save info' पर click करके next step पर बढ़ सकते हैं।



Setup Hindi Me Help Demo

1 About 2 Profile Picture 3 Add to Favorites 4 Preferred Page Audience

इसके बाद आप profile picture option पर click करिये।



आपका page create हो जाएगा उसके बाद आप profile picture add कर सकते हैं 'upload a profile picture' option पर click करके।



इसके बाद आप cover photo भी upload कीजिए। ये दोनों photo relevant होनी चाहिए, ताकि इससे आपके प्रोडक्ट के बारे में पता चल सके।

इसके बाद 'add to favourites' option पर click कीजिए, आप अपने पेज और अपने favourites में add कर सकते हैं।



इसके बाद आप preferred page audience option पर click करें:



इस option के जरिये आप अपनी audience decide कर सकते हैं। जैसे आप मान लीजिए की location में आप 'जयपुर या दिल्ली' सिटी fill करते हैं तो दिल्ली या जयपुर के लोग ही आपका पेज देख पाएंगे और like कर पाएंगे। ऐसे ही आप आगे, gender, interest वाले options fill कर सकते हैं और आप चाहे तो ये option skip भी कर सकते हैं।



इसके बाद आप इसमें लोगों को invite कर सकते हैं, ताकि वो आपका पेज like करें। जैसे ही वो आपका पेज like करेंगे उनको आपके products मिलते रहेंगे इस facebook page के जरिये। आप जब भी post update करेंगे, उसका notifications आपके followers को show होंगे। इससे आपके product की visibility or new updates आसानी से उन तक पहुंच पाएंगे। आजकल हर company, school, college और हर छोटी बड़ी firms के facebook page है।

आइये जानते हैं कि facebook page से पैसे कैसे कमाएँ :

अभी आपने इस बारे में जानकारी प्राप्त की facebook page क्यों important है और facebook page के जरिये आप अपना बिज़नेस या ब्रांड कैसे promote कर सकते हैं। Bollywood celebrities के भी facebook page अपने देखे होंगे और like किये होंगे। ये facebook profile की तरह ही है जैसे वहां friends होते हैं यहां fans या followers होते हैं।

Facebook page से पैसे कमाने के भी कुछ तरीके हैं, जो आप इस ebook के जरिये सीख सकते हैं आइए जानते हैं। आप अपने facebook page से 10 to 20K आराम से हर month कमा सकते हैं। आपको थोड़ा समय और ध्यान देना होगा पैसे कमाने के लिए।

इसके लिए आपको आपका facebook account और facebook page चाहिए। जो की हमने आपको बताया के आप कैसे create कर सकते हैं। आपको अपने facebook page पर likers और followers बढ़वाने है, इसके लिए आपको चाहिए के आप interesting posts अपडेट करें। आप अपने कुछ friends को भी आपके facebook page का editors बना सकते हैं, ताकि वो भी अपने FB friends को आपका fb page like करने के लिए invite कर सके। Facebook पर आपको बहुत सारे groups भी मिलेंगे आप उनको भी join कर सकते हैं और वहां से आप लोगों को कनेक्ट कर सकते हैं आपके facebook page पर।

इसके बाद आपको intresting posts, videos और updates post करनी है और जल्दी से जल्दी likes बढ़वानी है। अगर आपके पेज पर 10 to 20K likes हो जाते हैं तो आसान हो जाता है आपके लिए FB page के through income करना।

Facebook page से कमाने के कुछ आसान तरीके:

आज कल बहुत सारे ऑनलाइन बिज़नेस है जिनकी अपनी website है और वो अपनी website पर visitor बढ़ाने के लिए इन social media channels का सहारा लेते हैं। ऐसे में आप इन लोगों को अपना facebook page sell कर सकते हो जैसे ही आपके likes बढ़ जाए आप अपने पेज पर post अपडेट कर दीजिए, की आप इस को page sell करना चाहते हैं। आप थोड़ा रिसर्च करेंगे तो पाएंगे कि facebook पर काफी sell and purchase group है, उसके जरिये भी आप अपना page sell कर सकते हैं। आपको बस इतना करना है, के आप को ऐसे group ढूंढने है, वहां अपने page का description or sell post अपडेट करनी है।

आप एक वेबसाइट बनाइए (आप अपनी वेबसाइट खुद बना सकते हैं)। आप फ्री में भी वेबसाइट बना सकते हैं, ये कोई कठिन काम नहीं है। आप अपने facebook page पर उस website का promotion करके visitors बढ़ा सकते हैं। जब आपकी website में visitors की संख्या बहुत बढ़ जाये तो आप अपनी website पर ad लगाकर भी कमा सकते हैं। आपको बस google adsense पर apply करना होगा।

आप देखेंगे की आज कल बहुत सारे ऐसे **companies** है, जो **online** पैसा कमाती है और इनको ज्यादा से ज्यादा **visitors** चाहिए होते हैं अपनी वेबसाइट के लिए। आप ऐसे वेबसाइट का **promotion** अपने **facebook page** के जरिये कर सकते हैं। बस आपको अपनी पोस्ट्स में इन साइट्स का लिंक लगाना है और इसके बदले **website owners** से पैसे ले लेने है। आपको बस ऐसे **site owners** को सर्च करना है।

Affiliate marketing के द्वारा भी आप अपने **facebook page** से कमा सकते हैं। आप किसी भी प्रोडक्ट का **affiliate link** अपने **facebook page** पर **share** कीजिए और अगर आपके **facebook page** से उस **link** पर **click** करके कोई वो **product** खरीदता है तो आपको **fixed** कमिशन मिलता है। ऐसी बहुत सारी **e-commerce websites** है, जहाँ आप अपना **affiliate account** बना कर **product** का **affililiate link** पा सकते हैं। आपको बस उस **link** को अपने **facebook page** पर **share** करना है और ध्यान रहे कुछ इंटरस्टिंग ही **share** करें जैसे **kisi product** पर भारी डिस्काउंट हो।

आप **PPD network** के जरिये भी पैसा कमा सकते हैं। इसमें आपको अपने **page** पर **download links** **share** करनी होती है और हर **downloads** पर आपकी **income** होती है।

फेसबुक पर पोस्ट कैसे Schedule करें:

आप अगर चाहते हैं कि आप अपनी पोस्ट को **schedule** करें, तो आप आसानी से कर सकते हैं। **Post Schedule option** का ज्यादा फायदा आप अपने बिज़नेस परज को **update** करने में उठा सकते हैं। आपको अपने **business facebook page** पर **daily 3-4 posts** **update** करनी होती है, इससे आप अपने **followers or fans** का **trust** कायम रख पाते हैं। पर कई बार समय की कमी के चलते आप **daily posts** अपडेट नहीं कर पाते, तो आप **post schedule** कर सकते हैं। ऐसा करने से आप अपनी **post** को **automatic publish** पर **set** कर देते हैं। आपको बस **facebook** के इस **option** पर जाकर **post update** करके **date or time set** करना होता है। ये बहुत आसान और फायदेमंद **option** है, आप इसे जरूर **use** करें।

आप पूरे दिन **facebook page** पर **updates** के लिए **available** नहीं रह सकते, इसलिए आप इसे **use** कर सकते हैं। मान लीजिए कि आपका शायरी से रिलेटेड कोई **FB page** है और आपको **3-4** शायरी **daily post** करनी होती है, पर **office hours, study hours** या और किसी वजह से

आप ये नहीं कर पाते या टाइम नहीं निकाल पाते तो आप एक साथ Sunday को post schedule कर देंगे और time/date set कर देंगे तो वो automatic publish हो जाएगी।

यहां हमने step by step आपको पूरे process की जानकारी दी है, आइये जानते हैं कैसे post schedule करें :

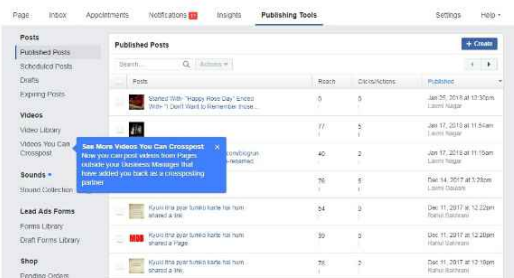
सबसे पहले facebook account open करें और अपने बिज़नेस पेज पर जाएँ :



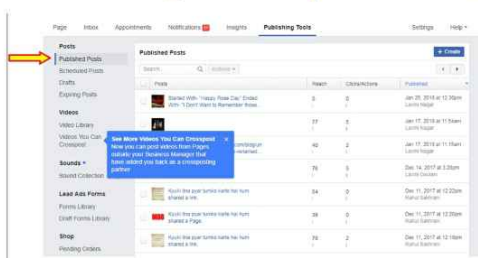
आप अपने page के top पर कुछ option देखेंगे:



आपको publishing tool पर click करना है। Click करने पर आपके पास कुछ इस तरह का display होगा, जिसमें top पर और left side पर आप कुछ options देखेंगे।



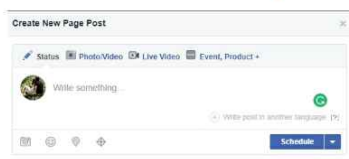
Left side में scheduled posts के option पर click करें:



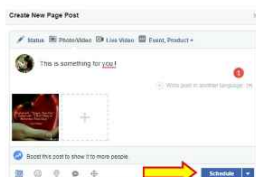
Scheduled post पर click करने के बाद आपको ऐसी window दिखेगी। आपको create पर click करना है और अपनी पोस्ट जो आप future में update करना चाहते हैं, वो update करनी होगी।



Create पर click करने पर ये window open होगी।



आप new post create करिये और schedule button पर click करिये।



Schedule button पर click करने के बाद आपके पास publication time and date के options आएंगे। आप उन्हें fill करिये और schedule button पर click कर दीजिये।

आप अपने friends की timeline पर भी post schedule कर सकते हैं:

मान लीजिये कि आप किसी का birthday या anniversary wish करना miss नहीं करना चाहते हैं तो आप उनकी timeline पर message या photo/video update कीजिए और time/date set कर दीजिये। आप उनकी timeline पर जाकर जब पोस्ट update करेंगे तो आपको पोस्ट के बटन में कुछ options मिलेंगे। आपको schedule option के icon पर click करना है जैसा का image में show किया गया है।



इस तरह से आप day, month and time set कर सकते हैं।

वैसे कुछ लोगों के लिए daily post update करना आसान काम है but कभी कभी हमें scheduling की जरूरत पड़ सकती है। Try जरूर करें।



अपनी पोस्ट को फेसबुक पर कैसे प्रमोट करें!

Free Promotion

अगर आप अपनी Facebook post को promote करना चाहते हैं तो आपको हमारी tips को follow करना होगा। जितनी ज्यादा आपकी post viral होगी उतनी ज्यादा आपका बिज़नेस या facebook page promote होगा। आइये जानते हैं कि कैसे करें अपनी post को viral या promote:

समय निर्धारित करें:

Posting का समय बहुत ही महत्वपूर्ण है, तो आपको post उस समय करनी है, जब ज्यादा से ज्यादा लोग FB पर active होते हैं। जब आपके ज्यादा से ज्यादा followers और fans facebook पर online हो तभी आप post update करें। ज्यादा comments और likes मतलब आपकी website पर ज्यादा traffic। यह माना गया है कि शाम को 6 PM से 10 PM के बीच अगर आप post update करते हैं तो आपको अच्छा response मिलता है।

Tagging:

आप अपनी post में fans को tag भी कर सकते हैं। वैसे तो आपने देखा होगा कि आपके friends आपको कई posts में tag करते हैं, पर business page की posts में आपने ये तरीका नहीं अपनाया होगा। आप ये तरीका अपनाइए। इससे क्या होगा कि आपके दोस्तों को आपके status update और online business के बारे में पता चलेगा। हाँ, यह एक interesting तरीका है।

Location भी add करें:

Related location add करना फायदेमंद साबित हो सकता है। जब भी आप post update करते हैं तो bottom में कुछ advanced options आते हैं। जैसे कि आप देख सकते हैं इस image में हमने location option को highlight किया है। आप यहाँ click करके specific location add कर सकते हैं।



Attractive photos या videos जोड़ें:

जब भी आप कोई status add करें तो related video या photo

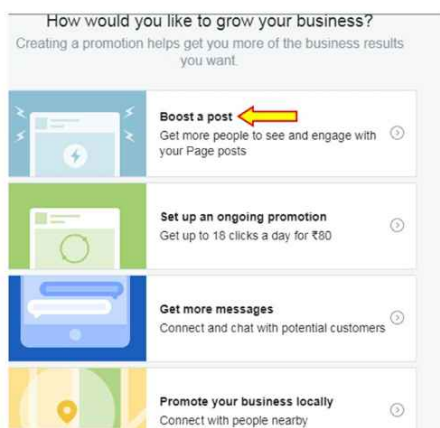
जरूर add करें। मान लीजिये, आपकी travel agency है और आप discount offer की post update कर रहे हैं। अगर आप simple text के साथ update करेंगे तो वो इतना effective नहीं लगेगा, मगर यही post अगर आप image के साथ upload करते हैं तो ज्यादा लोग इसे पसंद करेंगे।

Paid Promotion:

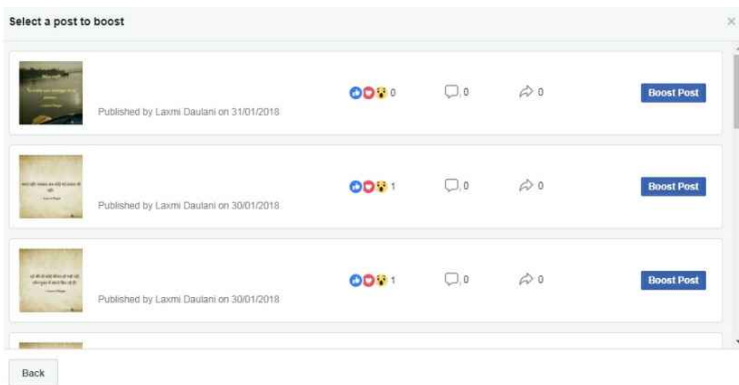
Likes increase करें: आप अपने facebook page को promote कर सकते हैं। ये बहुत easy है। आपको बस 60 या 65 रुपए Facebook को pay करने होंगे, जिसमें आप 100 से 200 likes बढ़ा सकते हैं। हालांकि आपका promotion budget जिस हिसाब से है आप उसी हिसाब से अपना facebook page और post promote करें। आप अपने page के left side में promote के options पर click करेंगे तो आप के पास बहुत सारे options आएंगे promotions के। आप अपनी जरूरत के according ये paid services use कर सकते हैं।



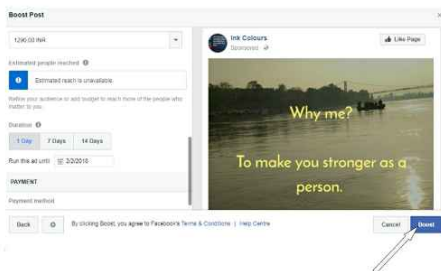
आप जब promote option पर click करते हैं तो कुछ इस तरह की window open होती है।



आप 'boost a post' option पर click करें और एक post select कर लें, जिसे आप boost करना चाहते हैं।



Boost post option पर click करने पर आपके पास एक window open होगी, कुछ इस तरह से। इसमें आपको budget, duration and payment method options fill करके boost पर click करना है।



Facebook Business के लिए कैसे उपयोगी साबित हुई?

आज कल देखा जा रहा है कि लोग **online business** शुरू कर रहे हैं और अच्छा ही है **digitalization** के साथ **online business website** और उसका **promotion** बहुत जरूरी है। **Facebook** एक बहुत अच्छी **social media site** साबित हुई है। **Facebook** की सेवाएं और **applications** के माध्यम से करोड़ों व्यवसाय लोगों से जुड़ने में सक्षम हुए हैं।

आप अपने **facebook page create** करके लोगों को अपने व्यवसाय से जोड़ सकते हैं और **facebook पोस्ट्स, Announcements** और विज्ञापन के माध्यम से आप अपने बिज़नेस को **promote** कर सकते हैं।

Facebook page:

आप लोगों को अपने बिज़नेस **page** से जोड़ कर उनसे सीधी बातचीत कर सकते हैं। **Posts** में **likes** और **comments** के जरिये आपके **product** के लिए उनके **views** जान सकते हैं। उनका **feedback** और **expectations** आपकी **business growth** और **product improvement** के लिए बहुत महत्वपूर्ण साबित हो सकती है। आप अपने **products** पर **discount** या **sale** की **news update** करके आपसे जुड़े लोगों तक सीधा **notification** पहुंचा सकते हो। अपनी **post** में अपनी साइट का **URL share** करना बेहद जरूरी है, इससे आपसे जुड़े लोग सीधे आपकी साइट पर जाकर **product purchase** कर सकते हैं। इससे आपकी साइट पर **traffic** बढ़ेगा और **promotion** भी आसानी से हो पायेगा।

Facebook विज्ञापन:

हर रोज़ अरबों लोग **facebook** का इस्तेमाल करते हैं। ऐसे में आप **facebook** विज्ञापनों का सहारा ले सकते हैं और उन लोगों तक पहुंच सकते हैं। **Facebook ads** के माध्यम से आप उन लोगों से **connect** हो पाते हैं, जो सच में आपके **product** में **interested** हो सकते हैं। मान लीजिये कि आप **women fashion magazine promote** करना चाहती हैं, तो **facebook ads women and age specific ad** के **through** आपको उन्हीं **women** से **connect** करने में हेल्प करेंगी जो सही है।

Facebook Messenger:

ये chat करने का tool है, जो facebook की ही सेवाओं का एक हिस्सा है। आपके business promotion के लिए ये वरदान साबित हो सकता है। आप अपने ग्राहकों से direct बात कर सकते हैं और उनकी प्रतिक्रियायें भी जान सकते हैं इसके जरिये।

Facebook group भी join कर सकते हैं:

प्राय आप देखते हैं कि बहुत सारे facebook groups होते हैं और इनसे काफी business और लोग जुड़े होते हैं। ये भी एक तरह का facebook page ही है, जो एक community बन जाता है, बहुत सारे लोगों के इससे जुड़ जाने पर। कोई भी group का मेंबर इस fb group पर post कर सकता है और discussion भी। आप किसी भी topic पर fb group बना सकते हो और particular उस बिज़नेस या topic के बारे में post update कर सकते हो।

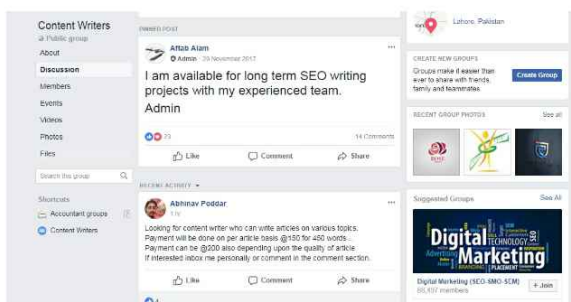
आप जब facebook पर कोई group search करेंगे तो आप देखेंगे open, closed or secret group। आपको इन सब में अंतर पता होना चाहिए।

Open facebook ग्रुप का मतलब है कि इस group को कोई भी join कर सकता है। इस group के हर एक member को permission है कि वो किसी को भी add कर सकते हैं इस group से। इस group का नाम भी कोई भी दे सकता है और post भी कोई भी member देख सकता है।

Closed facebook group का मतलब है कि इसे कोई भी join कर सकता है और कोई भी किसी को भी add कर सकता है। यहां group की post सिर्फ group member ही देख सकते हैं।

Secret group को भी कोई भी join कर सकता है, पर उसको कोई group member add करें तब। Group का नाम, post, likes/dislikes and discussions सिर्फ group member ही देख सकते हैं। Facebook group facebook page से थोड़ा different होता है। Page हम किसी particular category या चीज़ के लिए बनाते हैं और लोग उस page को like and follow करते हैं। Page कभी private नहीं होता but group हो सकता है। Facebook page पर admin ही post update कर सकता है, जबकि group में सारे members post update कर सकते हैं।

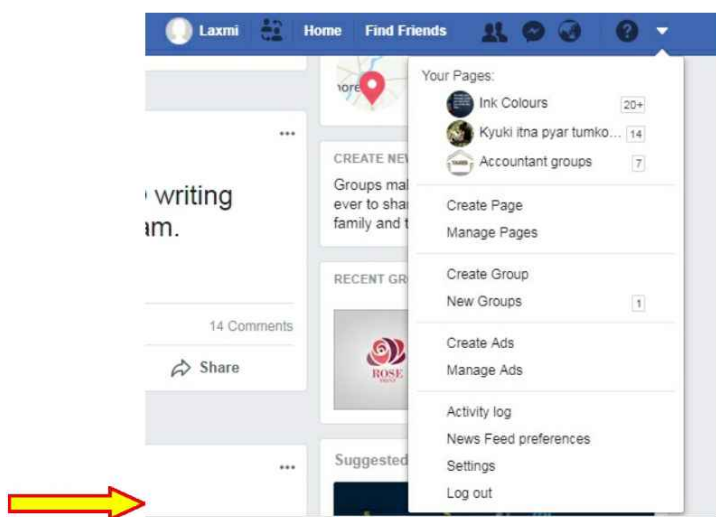
ये screenshot एक content writer नाम के facebook group का है। आप देख सकते हैं इसमें group members अपनी post update कर सकते हैं।



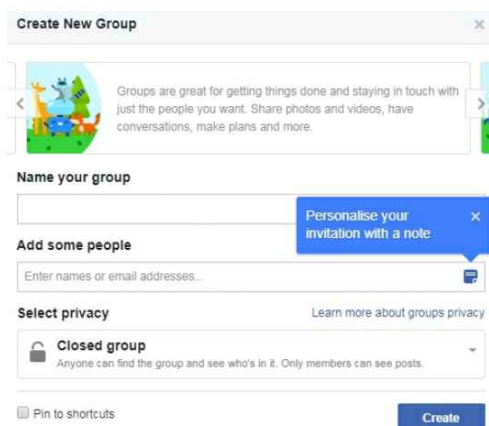
आइये जानते हैं कि facebook group बनाते कैसे हैं।

सबसे पहले अपने fb account में sign in करें !

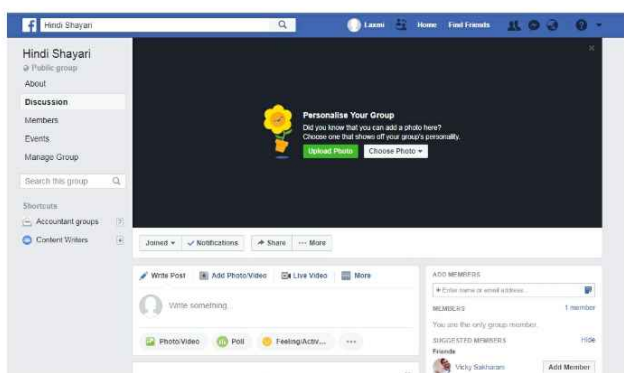
Right hand side पर आपको कुछ options दिखेंगे। आपको 'create Group' option पर click करना है।



अब आप अपने ग्रुप का नाम, members और privacy set कर 'क्रिएट' पर click कर सकते हैं।



अब आप अपने group को personalised करें। इसका cover and profile photo update करें और status update करें।

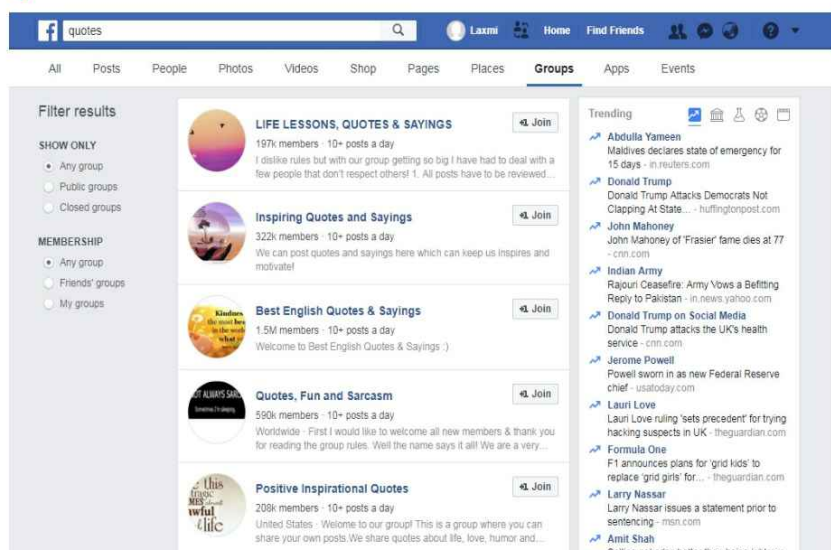


Facebook group को delete कैसे करें:

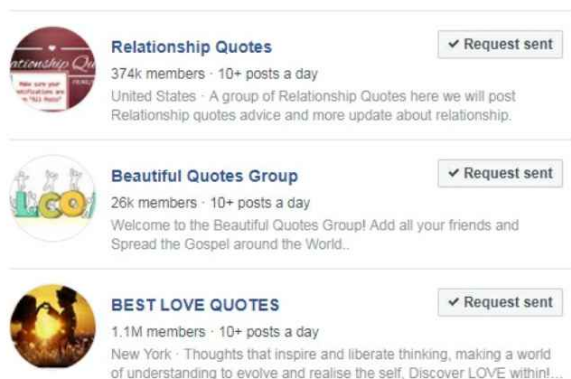
ये जानना आपके लिए बेहद जरूरी है, क्योंकि प्राय आप देखेंगे कि Facebook आपको group delete करने का कोई option नहीं देता। ऐसे में आपको पहले सारे member remove करने पड़ेंगे और last में खुद को भी remove करना होगा।

आपके page से रिलेटेड facebook ग्रुप कैसे ढूँं और उसमे अपनी पोस्ट कैसे शेयर करें:

आप अपना account open करेंगे तो कुछ options आएंगे। आप search bar में अपने fb page से related keyword insert कीजिये और groups पर click करिये।



अब आप relevant group join कर लीजिये। आप request send करेंगे तो group members आपकी request accept करते हैं और आप भी group member बन जाते हैं।



The image shows three Facebook group cards. Each card has a profile picture, a group name, member count, post frequency, location, and a brief description. A 'Request sent' button is visible on the right of each card.

- Relationship Quotes**: 374k members · 10+ posts a day. United States · A group of Relationship Quotes here we will post Relationship quotes advice and more update about relationship.
- Beautiful Quotes Group**: 26k members · 10+ posts a day. Welcome to the Beautiful Quotes Group! Add all your friends and Spread the Gospel around the World..
- BEST LOVE QUOTES**: 1.1M members · 10+ posts a day. New York · Thoughts that inspire and liberate thinking, making a world of understanding to evolve and realise the self, Discover LOVE within...

Group member बनने के बाद आप वहाँ अपनी post share कर सकते हैं। आइये देखते हैं कैसे।

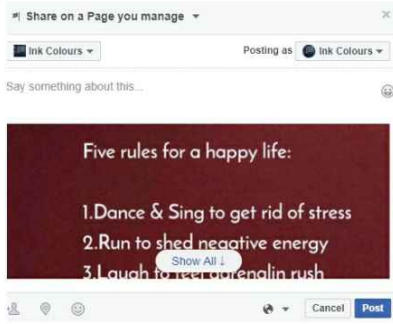


The image shows a Facebook notification feed. The top navigation bar includes 'Laxmi', 'Home', and 'Find Friends'. The notifications list two recent entries: 'You're now a member of Good Quotes & Thoughts. See what other members are talking about in this group.' and 'You're now a member of Quotes, Fun and Sarcasm. See what other members are talking about in this group.' Both notifications are marked as 'A few seconds ago'.

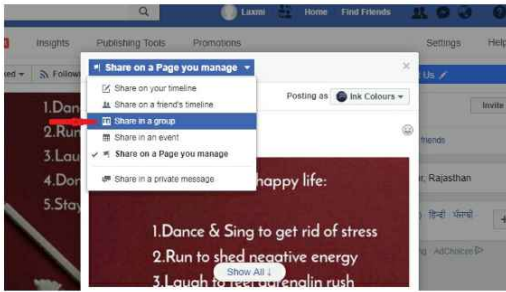
आप अपने fb page की किसी भी post के share option पर click करें। उसके बाद आपके पास कुछ और options आएंगे। उनमे से 'share' option पर click करें।



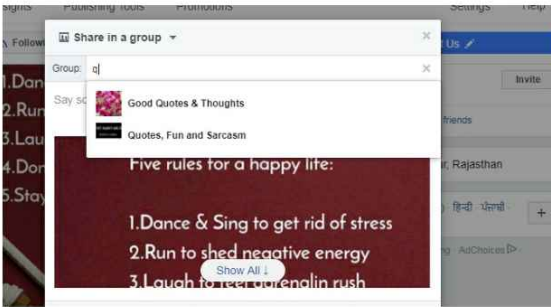
The image shows a Facebook post with a dark red background. The post content is a list of five items: '1. Dance & Sing to get rid of stress', '2. Run to shed negative energy', '3. Laugh to feel adrenalin rush', '4. Don't make things complicated', and '5. Stay away from drama..'. Below the list is a white pencil and a white ice cream cone. The text '- Laxmi Nagar' is at the bottom left, and 'YourQuote.in' is at the bottom right. A share menu is open over the bottom right of the post, showing 'Share...' and 'Share to a Page' options. A red box and a yellow arrow point to the share icon in the top navigation bar.



Click on 'Share in a Group'



अब group का name insert करो, जिसमें आप share करना चाहते हैं।



Group का name specify कर के आप post option पर click करें।



आपकी ये post update होने से पहले group admin के approval के लिए जाएगी। उसके बाद आपके पास एक notification आएगा approval या disapproval का।

आपकी post approve होने के बाद इस तरह से show होगी।



What is Pixel (conversion Tracking Code) on Facebook?

जब आप likes या post boost करने के लिए या page promote करने के लिए facebook ad लगाते हैं तो Pixel से आपको मदद मिलती है। ये जानने में की कितने लोगों ने उस ad को देखा या कोई action लिया। आप अपनी website के main pages पर facebook Pixel enable कर सकते हैं। Pixel या facebook conversion

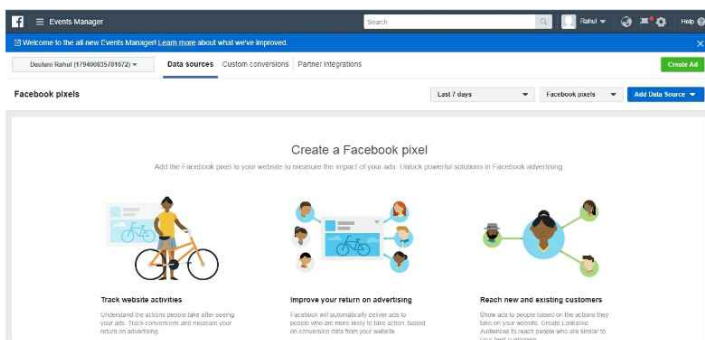
tracking CPM (cost per impression) को use करने में सहायता करता है।

Pixel simple सा java script code है, जिसे आप अपने website के main pages (registration, add to cart, checkout) पर copy paste कर सकते हैं। इस code को install करके verify करवाना होता है। ये conversion tracking, आपको ROI calculate करने में help करता है, जब आप FB ads run करते हैं तब। आप इस pixel tool को use करें और अपना Javascript code generate करें, यही code आप अपने webpages पर paste करेंगे। ये code, facebook को आपकी website से message send करता है, जब भी कोई विजिटर आपकी site FB ad के through विजिट करता है या call to action पर click करके action लेता है। आप अपने website के जिस भी page को track करना चाहते हैं, बस उसी पर ये code paste कर दीजिये।

मान लीजिये कि आपकी कोई ecommerce site है और आप checkout page की tracking करना चाहते हैं तो आप javascript code checkout confirmation page पर paste कीजिए। जब भी visitor उस page पर पहुंचेगा और वो confirmation page load होगा तो javascript code facebook को notify करेगा कि conversion हो गया है और facebook उस event को “who viewed ad/who clicked” जैसे event से match करेगा और ये data ROI calculate करने में help करेगा।

How to get Pixel ID (Conversing tracking code) in Facebook?

Facebook Pixel create करना बहुत आसान है। आपको event manager option open करके create a facebook Pixel पर click करना है, 'finish' पर click करना है और इस code को manually install करना है अपनी site पर।



सबसे पहले आपके पास अपनी **website** होनी चाहिए, ताकि आप इस **facebook Pixel** को अपनी **website** पर **add** कर सके। एक बार जब आपने वो **code** **paste** कर दिया तो आप आसानी से **event tracks** कर सकते हैं। **Events** से हमारा मतलब है कि वो **actions** जो **visitors** आपकी साइट पर लेते हैं जैसे कि **sign up**, **registration**, **purchase**, **subscribe** और भी बहुत कुछ। तो इन **events** को **track** करने के लिए हम इस्तेमाल करते हैं **tracking code** जो **facebook** को ये समझने में मदद करता है कि किसने आपकी साइट पर **action** लिया है और नहीं लिया है।

इस तरह आप **facebook** का इस्तेमाल अपने फायदे और **entertainment** के लिए कर सकते हैं। आज कल बहुत सारे **features** और भी **facebook** ने **introduce** किए है जैसे **facebook live**, **event** और भी बहुत कुछ। आप इन सब **options** को **use** करें और इसका भरपूर फायदा भी उठाये।



facebook.

Google YouTube Marketin द्वारा Business and Video Promoton?

आज के आधुनिक समय में इंटरनेट का जीवन में अत्यंत महत्वपूर्ण योगदान है, चाहे व्यापार करना हो अथवा सन्देश भेजना हो या पलभर में दुनिया में किसी के साथ सम्बन्ध रखना हो इंटरनेट के बिना जीवन अधूरा हो गया है। इंटरनेट द्वारा हम घर बैठे ही पैसा कमा सकते हैं, इसके अनेक माध्यम जैसे— आर्टिकल राइटिंग, ब्लॉगिंग, एफिलिएट मार्केटिंग, SEO प्रमोशन, ई-मेल मार्केटिंग, **Business Promotion**, वीडियो मार्केटिंग आदि है।



किसी भी चीज को पढ़ने के मुकाबले वीडियो बनाकर समझने में आसानी होती है साथ ही वीडियो को मनोरंजक भी बनाया जा सकता है, इसीलिए वीडियो **Sharing** आज काफी प्रचलित हो चुका है।

अगर आप घर बैठे पैसे कमाना चाहते हैं तो आपके पास **You Tube** से आसान और बढ़िया तरीका कोई हो ही नहीं सकता। ये **video sharing** का सबसे बड़ा **platform** है। आप सरलता से यहाँ पर अपना **You Tube Account** बना सकते हैं और खुद का चैनल भी। आज कल यू-ट्यूब वीडियो (**You Tube videos**) के माध्यम से काफी लोग अपना चैनल बनाकर **You Tube** से पैसे कमा रहे हैं और काफी लोगो के लिए ये वरदान साबित हुआ है।

You Tube की उपयोगिता और पैसे कमाने में योगदान।

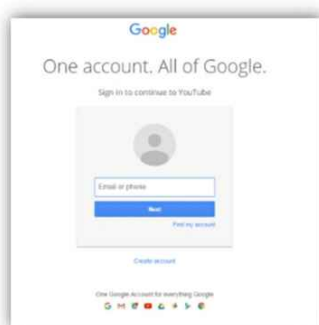
आपने बहुत सारे **high quality videos** देखे होंगे **You Tube** पर जिस पर हजारों **likes** होते हैं। तो आपको भी इसी **quality** के **videos** बनाने हैं और **likes** और **subscribers** बटोरने हैं। आप अपने **videos** से तभी कमा पाएँगे, जब इसे बहुत सारे **advertising networks monetize** करने का मौका देंगे। जितने ज्यादा **views** और **traffic** होगा आपके **You Tube videos** पर उतने **chances** है आपको **ads** मिलने के। आप **SEO** की मदद से भी इन **videos** पर **traffic** और **views** बढ़ा सकते हैं, जो एक आसान रास्ता है।

याद रखिये आपको अपना वीडियो बनाना है, जो किसी भी विषय पर आधारित हो सकता है। किसी अन्य का वीडियो को लिंक न करें अपने यू-ट्यूब चैनल पर यानी जिस वीडियो से आप पैसा कामना चाहते हो उस वीडियो पर आपका 100% अधिकार होना चाहिए, यानी चुराया हुआ व किसी अन्य के वेबसाइट पर लगा हुआ वीडियो नहीं होना चाहिए। ऐसा पाए जाने पर गूगल आपको

advertising networks monetize नहीं होने देगा और भविष्य में copyright वीडियो पाए जाने पर आप के यू-ट्यूब अकाउंट को ब्लॉक भी कर सकता है।

You Tube Channel कैसे बनाये।

सबसे पहले आपको अपने Gmail account की जरूरत पड़ेगी। अगर आपका Gmail account है तो उसी Account से आप www.You Tube.com पर अपना **Account Create** कर सकते हो। अगर आपका Gmail Account नहीं है, तो आप जल्दी से अपना Gmail Account बनाए और You Tube पर Account Open करे। ये Automatically आपकी Gmail से Link हो जाता है क्योंकि ये Google का ही product है।



My Channel पर Click करना है।



इसके बाद आपको चैनल की सेटिंग्स करनी है। आप प्रोफाइल Picture Add करे और Add Channel Art पर Click करके Image Post कर सकते हैं।



इसके बाद आप About Section पर Click करके अपना Business और You Tube Channel Describe कर सकते हैं।



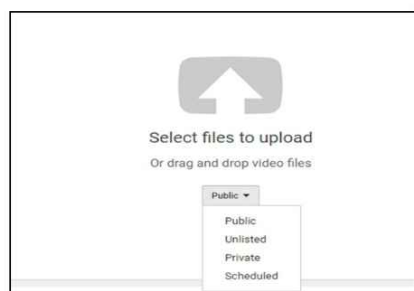
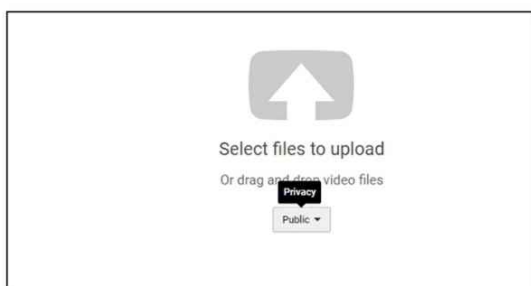
ये सारी details आप fill कीजिए और एक attractive You Tube channel present कीजिए :



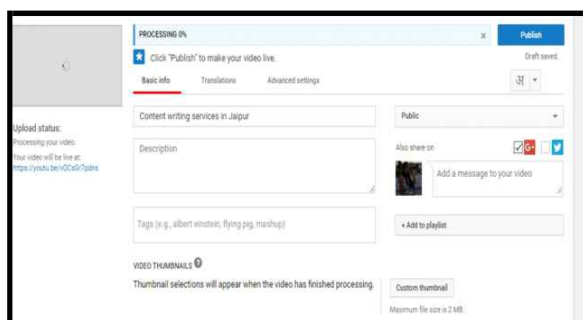
A screenshot of the YouTube channel creation form. At the top, it shows '0 subscribers · 20 views' and 'Joined Feb 21, 2013'. Below this is a 'Description' section with a 'CHANNEL DESCRIPTION' label and a large text input area. To the right of the input area is a green checkmark icon. Below the description is a 'Details' section with a 'Details [?]' label. Under 'Details', there is a 'For business inquiries:' section with a radio button for 'Email'. Below that is a 'Country:' dropdown menu currently set to 'None'. At the bottom, there is a 'Links' section with a 'Google+' icon and a text input field. 'Cancel' and 'Next' buttons are visible at the bottom right of the form.

आइये जानते हैं कि Video कैसे Upload करे :

एक बार आपका You Tube Channel बन गया तो आपको चाहिए के आप Original, Informative, Interesting and Attractive Video Create करें। याद रहे Video कहीं से चुराया हुआ नहीं होना चाहिए। आप किसी Interesting Topic से रिलेटेड अपना Channel बना सकते हैं चाहे वो Travel, Bollywood, Recipe, Dance, Song, Craft, इत्यादि किसी से भी रिलेटेड हो। आप जो Video पोस्ट करे उसका Copyright आपके पास होना चाहिये जैसा पहले भी बताया गया है। अब आप You Tube.com का अपना account open करे और upload option पर क्लिक करें—



हमसे आप **Public Option** पर ही **Click** करें क्योंकि आप ये **Public** करना चाहते हैं। और फिर **Select Files To Upload Option** पर **Click** करें। आप **Video Upload** कर सकते हैं उसके साथ आपको ये सारे **Fields Fill** करके **Publish** पर **Click** करना है।



Publish होने के बाद आपका **Video** **You Tube** पर **Play** होगा कुछ इस तरह:



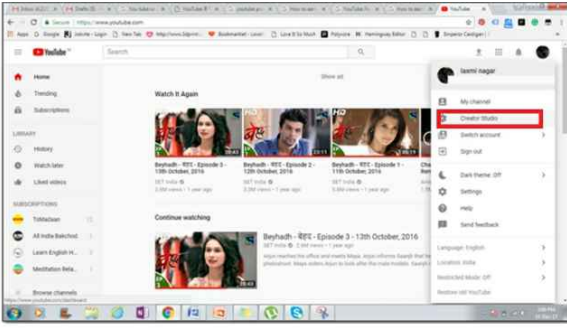
ये हुआ आपके **Channel** का **First Video**। इसी तरह आप काफी सारे **Videos Upload** कर सकते हैं। जब लोग इस **Video** को देखना शुरू करेंगे तो आपके **Views** और **Traffic** बढ़ेगा। आप इस **Video** को **Promote** करने के लिए **SEO** और **Social Media Sites** जैसे **Facebook**, **Instagram**, **Twitter** की मदद ले सकते हैं। आप अपने **Video** को इन **Sites** पर **Share** कर दीजिए, ताकि आपके **Friends** इन **Videos** को देखे और **Views** बढ़े। आपको **Videos** भी **Regular Update** करने हैं और अपने **Subscribers** भी बढ़ाने हैं।

आइए अब जानते हैं कि ये Videos आपके कमाई का जरिया कैसे बन सकते है:

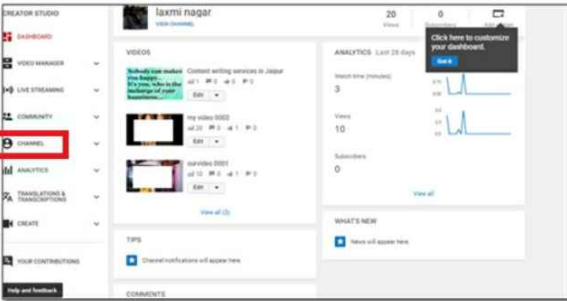
यहां मैंने काफी सारे तरीके बताये हैं, आपको जो सही लगे, आप उस तरीके को अपनाकर **You Tube channel** से पैसे कमा सकते हैं।

Google AdSense:

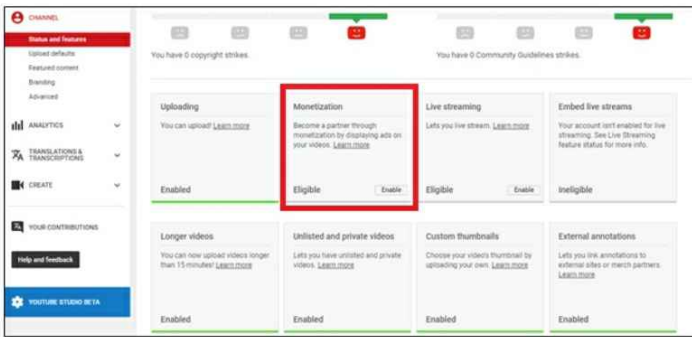
आपको अपने **You Tube Account** में **Sign In** करना है और **Click** **The Option -Creator Studio**।



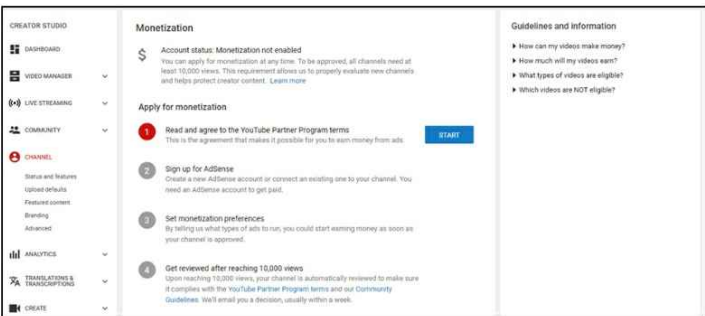
उसके बाद आपके पास ऐसी Window Open होगी :



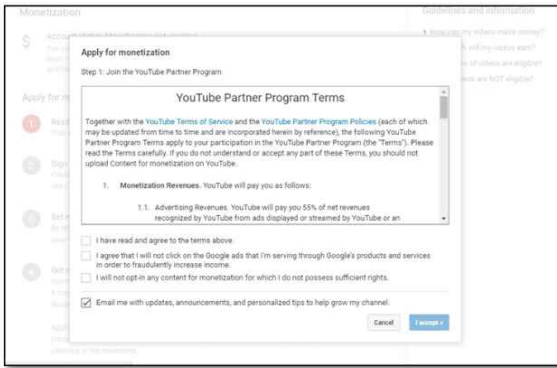
आपको Left Menu में Channel पर Click करना है:



इसके बाद आपको Monetization वाले Box में Enable वाला Option पर Click करना है:



आपके पास ये Screen Open होगी, जिसमें आपको सारी Terms Read करनी है और You Tube Partner Program Terms Accept करनी है:



इसके बाद आपको **AdSense Account Create** करना है, ताकि आपके **Video** के जरिये आप पैसे कमा सके। इसके बाद आप **Set Monetization Preferences Option** पर **Click** करके ये **Set** कर सकते हैं कि कौन से **Ads** आपके **Videos** पर चल सकते हैं। ध्यान रखिये जितने ज्यादा **Views** उतनी ज्यादा कमाई। तो कोशिश कीजिए अच्छे से अच्छे **Videos Upload** करने की और **Google AdSense** के **Through** उन्हें ज्यादा से ज्यादा **Monetize** करने की।

Affiliate Marketing:

ये भी बहुत आसान और सीधा जरिया है **You Tube** से पैसे कमाने का। आप देखेंगे कि आज कल बहुत सारे **Affiliate Networks** है। आप किसी भी अच्छे **Network** में **Sign Up** कर सकते हैं और उस **Affiliate Product** का **Link** भी बना सकते हैं। अब आपको क्या करना है कि आप उस **Affiliate Product** का **Promotional Video** बनाइये और उसे **You Tube** पर **Post** करिये। उसके बाद आप जब **Description Detail Fill** करे तो उसमें ये **Affiliate Link** डालना न भूले। इस **Link** की मदद से ही **Viewers** या **Visitors**, **Product** खरीदेंगे, जिस पर आपको कुछ **Commission** भी मिलेगा।

खुद के Product की सेल:

आप अपने खुद के **Product** की **Sale** भी **Increase** कर सकते हैं **You Tube** के माध्यम से। आप एक **Original Or Affective Promotional Product Video** बनाओ और उसे **You Tube** पर **Publish** करें। **Description** में अपनी **Site** का **Link** दीजिए, जिससे **Viewer** और **Traffic** आपकी साइट पर जाएगा और वहां से लोग आपका **प्रोडक्ट** खरीदेंगे।

आप अपने Video भी सेल कर सकते है:

आप अपने **Original Videos** किसी अच्छे **Channel** को भी बेच सकते

हैं। आपको अच्छे **Sponsors** और **Advertisers** भी मिल जाएंगे।
ये है कुछ तरीके जिनके द्वारा आप पैसे कमा सकते हैं। पर आपको ये भी पता होना चाइए की आखिर ये पैसा आपके **Account** में जाएगा कैसे। **You Tube** से आया पैसा आप अपने **Account** में **Transfer** कर सकते हैं। आपको चाइए ये कि आप अपना **Bank Account** **Adsense** से **Link** करले और ये जब **Partner Programs** से **Approve** होगा तो **You Tube** से **Automatically Add** हो जाएगा। **You Tube** के जरिये **Earn** किया हुआ सारा पैसा आपके **Adsense Account** में जाता है और **Automatically** आपके बैंक **Account** में **Transfer** हो जाता है।

You Tube You Tube You Tube You Tube You Tube You Tube You Tube You Tube You Tube