

मनी ब्लॉगिंग कैसे करे

अपनी नौकरी छोड़ने का ब्लूप्रिंट, पैसवि
इनकम बनाना और शुरुआती लोगों के लिए
घर से पैसा कमाना



ADIDAS WILSON

ऐसे ही दुर्लभ उपन्यास (Novel) ,

प्रेरणादायक पुस्तक

(Motivational Book) ,

प्रीमियम बुक , प्रीमियम मैगजीन ,

और अन्य सभी तरह के ,

कहीं पर भी ना मिल पाने वाले

उपन्यास

और साहित्य को पढ़ने के लिए हमारे

टेलीग्राम ग्रुप और चैनल में

अवश्य जुड़े ।

नीचे दिए गए लिंक के माध्यम से

आप हमारे ग्रुप और चैनल

में जुड़ सकते हैं

<https://t.me/hindilibrary>

<https://t.me/requestbookpdf>

चैनल में जुड़ने के लिए

लिंक पर Click करें👉👉👉

https://t.me/books_request

English Books 📖📖

https://t.me/Google_Ebooks

मनी ब्लॉगिंग कैसे करे

Adidas Wilson

अनुवाद: alok bajpai

“मनी ब्लॉगिंग कैसे करे”

लेखक Adidas Wilson

कॉपीराइट © 2020 Adidas Wilson

सर्वाधिकार सुरक्षित

Babelcube Inc. द्वारा वितरित

www.babelcube.com

अनुवाद: alok bajpai

“Babelcube Books” और “Babelcube”, Babelcube Inc. के ट्रेडमार्क हैं

विषय सूची

[शीर्षक पृष्ठ](#)

[लेखकीयाधिकार पृष्ठ](#)

[मनी ब्लॉगिंग कैसे करे](#)

[परिचय](#)

[अध्याय 1 | अपने ब्लॉग से धन कैसे कमाएं](#)

[अध्याय 2 | ब्लॉगिंग के लिए नीचे कैसे खोजें](#)

[अध्याय 3 | कॉपीराइटिंग क्या है? कॉपीरायटर कौन है?](#)

[अध्याय 4 | एक ब्लॉग को चलाने की लागत कितनी आती है?](#)

[अध्याय 5 | ब्लॉग ट्रैफिक कैसे बढ़ाएँ \(100+ व्यावहारिक युक्तियाँ\)](#)

[अध्याय 6 | दस ब्लॉग विशेषताएँ और गुणवत्तापूर्ण ब्लॉग पोस्ट](#)

[अध्याय 7 | अपने ब्लॉग पर एड्स कैसे बेचें](#)

[अध्याय 8 | डिजिटल और भौतिक उत्पाद ऑनलाइन कैसे बेचें](#)

[अध्याय 9 | 100+ प्रकार के डिजिटल कंटेंट जो आप बना सकते हैं](#)

[अध्याय 10 | अपनी सेवाओं को ऑनलाइन कैसे बेचें](#)

[अध्याय 11 | युक्तियाँ जो अधिक ब्लॉग सब्सक्राइबर्स की गारंटी हैं](#)

[अध्याय 12 | सदाबहार कंटेंट क्या है और आपके ब्लॉग को इसकी जरूरत क्यों है?](#)

निष्कर्ष

विषय सूची

परिचय

अध्याय 1 - अपने ब्लॉग से धन कैसे कमाएं

अध्याय 2 - ब्लॉगिंग का काम कैसे पाएँ

अध्याय 3 - कॉपीराइटिंग क्या है? कॉपीरायटर कौन है?

अध्याय 4 - एक ब्लॉग को चलाने में कितनी लागत आती है?

अध्याय 5 - ब्लॉग का ट्रैफिक कैसे बढ़ाएँ (100+ तैयार युक्तियाँ)

अध्याय 6 - ब्लॉग की 10 विशेषताएँ और गुणवत्तापूर्ण ब्लॉग पोस्ट

अध्याय 7 - अपने ब्लॉग पर विज्ञापन कैसे बेचें

अध्याय 8 - डिजिटल और भौतिक उत्पाद ऑनलाइन कैसे बेचें

अध्याय 9 - आप 100+ प्रकार के डिजिटल कंटेंट बना सकते हैं

अध्याय 10 - ऑनलाइन कैसे बेचें

अध्याय 11 - अधिक ब्लॉग सब्सक्राइबर्स की गारंटी देने वाली युक्तियाँ

अध्याय 12 - सदबहार कंटेंट क्या है और आपके ब्लॉग को इसकी जरूरत क्यों है?

निष्कर्ष

परिचय

ब्लॉग सबसे पहले एक व्यक्तिगत वेब लॉग के लिए प्रयोग किया गया जहां पर किसी ने अपने दिन के बारे में लिखा। “ब्लॉग” “वेब लॉग” शब्द से आया है। कुछ उद्यमियों ने देखा कि एक ब्लॉग होने से मार्केटिंग का एक अवसर खुला और इस प्रकार ब्लॉगिंग ने अपना स्थान बनाया। मार्केटिंग के अलावा, एक ब्लॉग एक व्यवसाय भी हो सकता है। बहुत से लोग ऐसे हैं जिनको यह जानकारी नहीं होती है कि वेबसाइट और ब्लॉग में क्या अंतर है। यह इस बात के लिए आंशिक रूप से ज़िम्मेवार हो सकता है कि अधिकांश व्यवसायी दोनों का प्रयोग करते हैं और एक वेब उपस्थिति में मिला देते हैं। हालांकि, एक ब्लॉग एक परंपरागत वेबसाइट की तरह नहीं होता है और इसे इसकी विशेषताएँ प्रमाणित करती हैं। ब्लॉग को लगातार अपडेट करने की जरूरत होती है। एक ब्लॉग में नए कंटेंट्स एक सप्ताह में कई बार जोड़े जाते हैं। ब्लॉग्स पाठक को जोड़ते हैं। उनमें प्रायः एक कमेंट सेक्शन होता है जहां पाठक, ब्लॉगर और दूसरे पाठकों से बातचीत करते हैं। उद्यमियों ने ब्लॉगिंग को कुछ कारणों से आरंभ किया है: सर्च इंजिन नए कंटेंट के पक्षधर होते हैं। ब्लॉगिंग एसईओ (सर्च इंजिन ओप्टिमाइजेशन) के लिए एक लाभदायक उपकरण है। ब्लॉगिंग आपके मुक्किलों और ग्राहकों को, आपके व्यवसाय में जो हो रहा है, उसके लिए अपडेट रखता है। आप उनको किसी नई डील या युक्तियों के बारे में बता सकते हैं। एक ब्लॉग के माध्यम से आप अपने संभावित ग्राहकों के साथ घनिष्ठता और विश्वास का पोषण कर सकते हैं। जैसे कि आप ग्राहकों को यह दिखाकर कि आपके पास कितना ज्ञान है, अपनी साख बनाते हैं। ब्लॉग आय का एक स्रोत हो सकते हैं। ऐसे बहुत से तरीके होते हैं जिनके जरिये आप आपने ब्लॉग से धन बना सकते हैं, जैसे - उत्पादों और विज्ञापनों को सम्बद्ध करना। ब्लॉगिंग, उद्यमियों की जीवन शैली के लिए इसे उत्तम बनाते हुये, पोर्टेबल और लचीले होते हैं। ब्लॉगिंग एक आय का स्रोत और शक्तिशाली मार्केटिंग उपकरण है जो इसे प्रसिद्ध बनाता है। हालांकि, यह सभी यूनिर्कॉर्न एंड रेनबोज जैसे नहीं होते हैं। ब्लॉगिंग का निर्णय करने के पहले, इसके निम्नांकित नकारात्मक पक्षों पर विचार करें: ब्लॉगिंग

समय लेने वाला हो सकता है। आपको इसे पाठकों से जोड़ने और एसईओ पर प्रभावी बनाने के लिए नियमित रूप से अपडेट करते रहना चाहिए। यदि आप नियमित रूप से लिखना चाहते हैं तो आपको विचारों की जरूरत होती है। फिर भी, आप फ्रीलांसर्स को किराए पर ले सकते हैं या अतिथि लेखकों को अनुमति दे सकते हैं। एक अन्य विकल्प पीएलआर (प्राइवेट लेबल राइट) कंटेंट खरीदना और इसे अपनी पोस्ट के अनुरूप फेरबदल करना है। आपको इसके परिणाम तत्काल नहीं मिलेंगे। शुरुआत में, आपको इतना अधिक पैसा नहीं मिलेगा। आपको गति और पाठक वर्ग अवश्य बनाना चाहिए। ब्लोग्स सस्ते और आरंभ करने में आसान होते हैं। आपको केवल निम्नांकित चरणों का पालन करने की जरूरत होती है। ब्लॉग स्थापित करना: आप एक निशुल्क विकल्प (ब्लॉगर या वर्डप्रेस) चुन सकते हैं लेकिन होस्टिंग और एक डोमेन नाम में निवेश करना सबसे अच्छा होता है। कंटेंट जोड़ना: लेखों को बनाने और पोस्ट करने के लिए एक सारिणी बनाएँ। एक कंटेंट कैलेंडर बहुत सहायक होगा। बाज़ार: मार्केटिंग आपके ब्लॉग की सफलता में योगदान करेगी। अपने टारगेट मार्केट तक ईमेल लिस्ट, सोशल मीडिया या अन्य ब्लॉगरों के द्वारा पहुँचने का एक रास्ता खोजें। आय के स्रोत जोड़ें: मार्केटिंग या गूगल एडसैन्स जैसे फीड एड नेटवर्क को सम्बद्ध करने का प्रयास करें।

अध्याय 1

अपने ब्लॉग से धन कैसे कमाएं

हर किसी को अतिरिक्त धन की जरूरत होती है। लोग अक्सर कहते हैं कि धन कमाने के लिए ब्लॉगिंग एक आसान तरीका है। लेकिन आप इसे कैसे करते हैं? जब एक बार आपने ब्लॉग स्थापित कर लिया है, फिर आगे क्या? आपका ब्लॉग एक तत्काल अमीर बनाने की योजना नहीं है। लेकिन यह धन कमाने का एक अच्छा तरीका है। पढ़ें कि सीपीएम या सीपीसी एड्स के साथ मुद्राकरण कैसे करें। ब्लॉगरों के लिए एक वेबसाइट पर विज्ञापन रखना धन कमाने के लिए सबसे ज्यादा सामान्य तरीका है। अधिकांश विज्ञापन दो प्रसिद्ध वर्गों – सीपीसी/पीपीसी विज्ञापन में से किसी एक में आते हैं। प्रति क्लिक भुगतान विज्ञापन आपके साइडबार पर या आपके कंटेंट में बैनर के रूप में रखे जाते हैं। जितनी बार एक विजिटर आपके विज्ञापन पर क्लिक करता है, आप भुगतान पाते हैं। सीपीएम विज्ञापन: ये “1000 इंप्रेशन की लागत” विज्ञापन होते हैं। आपको लोगों द्वारा विज्ञापन को देखे जाने वाली संख्या के आधार पर एक निश्चित राशि दी जाती है। इस प्रकार के विज्ञापनों के लिए गूगल एडसेंस सबसे ज्यादा जाना माना प्रोग्राम है। अन्य में मीडिया.नेट, इन्फोलिंक्स और चितिका शामिल हैं। जब विज्ञापन लगाने की बात आती है, तो आपको एडवरटाइजिंग प्रोग्राम के साथ काम नहीं करना होता है। जब आपके ब्लॉग को बहुत सारा ट्रैफिक मिलने लगता है तो विज्ञापनदाता आपने विज्ञापन बेचने के लिये पूछने लगता है। आप स्वयं भी विज्ञापनदाता खोज सकते हैं। नेटवर्क का प्रयोग के बजाय यह बेहतर होता है क्योंकि इसमें बीच के व्यक्ति को हटा दिया जाता है।

कंटेंट में लिंक को सम्बद्ध करना

सम्बद्ध मार्केटिंग इस प्रकार काम करती है:

- एक विक्रेता या विज्ञापनदाता एक उत्पाद बेचना चाहता है।
- दोनों आपमें सहमत होते हैं कि यदि आप उसे बेचने में सहायता करते हैं, तो आपको कमीशन मिलेगा।

- आपको एक विशिष्ट लिंक दिया जाएगा।(इसका प्रयोग आपके सम्बद्ध कोड पर नजर रखने के लिए किया जाएगा।
- फिर आप उस लिंक को अपनी साइट पर लगाते हैं।
- यदि कोई व्यक्ति उसके जरिये क्लिक करता है और उत्पाद खरीदता है, तो आपको पूरी कीमत का एक निर्धारित प्रतिशत मिलता है।

शुरुआत के लिए अमजोन एक अच्छा स्थान है।

डिजिटल उत्पाद बेचना

अपने स्वयं के डिजिटल उत्पाद बेचना भी एक अन्य अच्छा विचार है। उत्पादों में शामिल हैं:

- विषय
- प्लुगिन
- एप्स
- संगीत
- वीडियो
- चित्र
- ऑनलाइन कोर्स
- ई-पुस्तकें

इसमें जाने के पहले केवल अनुमान लगाने के बजाय यह सुनिश्चित करें कि आपके पाठकों को इसकी जरूरत है। पहले अपने विजिटर्स को जानना और समझना जरूरी है, फिर एक उत्पाद बनाएँ जो उनकी समस्या का समाधान करता है। आप भौतिक उत्पादों को बेच कर भी धन कमा सकते हैं। इसमें आपके ब्लॉग को कंटेंट मार्केटिंग और पाठकों को आपकी वास्तविक वेबसाइट को देखने के लिए प्रेरित करने के लिए किया जाता है। आप उत्पादन किए गए से हाथ के बने कोई भी उत्पाद बेचें। धन कमाने का एक अन्य तरीका अपनी वेबसाइट के विशेष क्षेत्रों की सदस्यता बेचना है। उदाहरण के लिए, यदि आपके पास एक कैरियर ब्लॉग है तो आप पाठकों से विदेशों की नौकरी तक उनकी पहुँच बनाने के लिए एक मासिक शुल्क ले सकते हैं। विशेष सदस्यता कुछ मूल्यवान अवश्य होनी चाहिए। वे सेवाएँ न बेचें जो वे कहीं और से निशुल्क हासिल कर सकते हैं। यदि आपका ब्लॉग प्रसिद्ध है और कंटेंट उत्तम है, तो लोग आपको उस काम में गुरु मानेंगे (आप जो कुछ भी

ब्लॉग में लिख रहे हैं)। फिर लोग आपको उदयोग में अवसरों के लिए आपसे संपर्क करना आरंभ कर देंगे।

अध्याय 2

ब्लॉगिंग के लिए नीचे कैसे खोजें

एक नया ब्लॉग शुरू करने के पहले, आपको एक नीचे खोजने की जरूरत होती है।

अत्यधिक विस्तृत नीचे के लिए जाना

विस्तृत नीचे के लिए जाना, उन सामान्य गलतियों में से एक है जो शुरुआत करने वालों में से अधिकांश लोग करते हैं। कई बार, लोग जब शुरुआत करते हैं तो उनको बहुत अधिक संकुचित होने का भय होता है। वे मानते हैं कि यदि उनका ध्यान क्षेत्र विस्तृत होगा तो वे अधिक विजिटर्स को आकर्षित करेंगे। हालांकि, यह सच नहीं है। यदि आपका नीचे बहुत व्यापक है तो आपको अपना सर्च इंजिन खींचने के लिए कठिनाई होगी।

शुरुआती लोग क्यों छोड़ देते हैं

यहाँ पर वह वजह है जिसकी वजह से शुरुआती लोग इसे छोड़ देते हैं। वे एक विस्तृत नीचे चुनते हैं। यह सर्च इंजन के साथ खिंचाव हासिल करने में असफल रहता है। शुरुआती लोग हतोत्साहित हो जाते हैं और छोड़ देते हैं। यदि आप एक संकीर्ण नीचे चुनते हैं, तो आप जल्द ही एक विशेषज्ञ हो जाते हैं। गूगल हमिंगबर्ड एल्गोरिथ्म का प्रयोग करता है जो वेबसाइट को विषय को कवर करने में एक फायदा पहुंचाता है। एक छोटे क्षेत्र में कवर करने के लिए कम विषय और कम प्रतिस्पर्धा होती है। एक सर्च इंजन की तरह, मनुष्य भी संकुचित नीचे पसंद करते हैं। यदि उनको विशेष रूप से वह मिलता है जिसके लिए वह देख रहे हैं, तो आपकी वेबसाइट के साथ मजबूत जुड़ाव स्थापित कर लेंगे। बिलकुल उपयुक्त ब्लॉगिंग नीचे क्या है? यह वह नीचे होता है जो एक बड़े बाज़ार के एक उपवर्ग को आकर्षित करता है। इन उदाहरणों की जांच करें।

यात्रा > मितव्ययी यात्रा

बागवानी > ठंडे वातावरण में बागवानी

फ़िटनेस > बेवकूफ़ों के लिए फ़िटनेस

नीचे के लिए विचार हासिल करना

जब नीचे के लिए विचार हासिल करने की बात आती है तो एक ऑनलाइन रिसर्च टूल लाभदायक होता है। एक उदाहरण वर्डस्ट्रीम द्वारा कीवर्ड नीचे फ़ाइंडर है। आप पहले 30 सर्च फ्री हासिल करते हैं। कुंजी आपका हेड या मुख्य कीवर्ड है और यह लॉन्गटेल वैरिएशन को खोजता है। यदि आप एक नीचे पसंद करते हैं तो उसे देखें। ब्लॉगिंग नीचे खोजना एक पैशन होता है।

विशेषज्ञ उस नीचे को हासिल करने के लिए संस्तुति करते हैं जो आपके पैशन और राजस्व क्षमता को मिलाता है। अन्य लोग कहते हैं कि यदि आप ब्लॉगिंग से आजीविका हासिल करना चाहते हैं, तो आपको लाभ पर अधिक ध्यान देना चाहिए। फिर भी, अपना प्रिय विषय हासिल करना अधिक महत्वपूर्ण है क्योंकि यह आपके लेखन में दिखाई देगा और आप इससे प्रेरित रहेंगे।

एक नीचे – लाभकारिता की खोज करना

एक कीवर्ड रिसर्च आपको अपने नीचे की लाभकारिता निर्धारित करने में सहायता करेगी। एक पैड कीवर्ड रिसर्च टूल खोजें जिसकी लागत उसकी मेट्रिक्स में पर क्लिक (CPC) हो। अपने नीचे में लगभग 10 कीवर्ड डालें। यदि कीवर्ड की सीपीसी कुछ डॉलर हो, तो यह एक लाभदायक नीचे है। यदि आप आपको कीवर्ड रिसर्च टूल नहीं मिलता है तो एक न्यूज़ एजेंट की मैगज़ीन स्टैंड को ब्राउज़ करें। यदि आप अपने नीचे के लिए मैगज़ीन देखते हैं, तो यह लाभदायक होता है। प्रकाशन महंगा होता है। अपने कीवर्ड को गूगल सर्च बॉक्स में डालें यदि आप पेड विज्ञापन देखते हैं, तो नीचे के पास धन होता है। अमज़ोन पर कुछ कीवर्ड टाइप करें। प्रत्येक रिव्यू के लिए वहाँ पर 1000 ग्राहक होते हैं। सबसे अच्छा ब्लॉग खोजें और अपने नीचे में गूगल का प्रयोग करके प्रोग्राम को सम्बद्ध करें।

कीवर्ड रिसर्च

कीवर्ड रिसर्च के लिए, आपको आंकलन की जरूरत होती है:

- समग्र ट्रेंड्स – गूगल ट्रेंड्स का प्रयोग करके (यह निशुल्क है)
- कीवर्ड प्रतिस्पर्धा
- सर्च वॉल्यूम

अंतिम दो के लिए, आपको केडबल्यूफ़ाइंडर, कीवर्ड टूल प्रो, स्फ़ीफ़ू, एसईएमरिश, अहेप्स आदि पैड टूल्स की जरूरत होती है।

प्रतिस्पर्धा और वॉल्यूम के लिए आप प्रयोग कर सकते हैं:

- रैंड फिशकिन् की विधि
- ब्रायन क्लार्क की विधि

अध्याय 3

कॉपीराइटिंग क्या है? कॉपीरायटर कौन है?

“कॉपीराइटिंग” शब्द को चारो ओर इतना अधिक फैलाया गया है कि यह धीरे-धीरे अपना अर्थ खो रहा है। बहुत से लोगों को इस बारे में कोई जानकारी नहीं है कि क्या यह अभी भी मौजूद है। इसलिए यहाँ पर इस शब्द पर गहरी नजर डाली गई है।

एक परिभाषा के निर्धारण का प्रयास

कॉपीराइटिंग के वर्ग के अंतर्गत टनों नौकरियाँ आती हैं। इसमें कोई आश्चर्य नहीं है कि कॉपीराइटर्स के लिए भी अपने स्वयं के कार्य को परिभाषित करना कठिन है। किसी एक व्यक्ति से पूछें और नोट करें कि वे कैसे परिभाषा के चारो ओर नाचते हैं। बिलकुल यही मामला डिक्शनरी.कॉम के साथ है। वे इस शब्द को मुश्किल से परिभाषित करते हैं। “एक कॉपी को लिखने वाला” एक पर्याप्त परिभाषा नहीं है। अंततः, “विशेष रूप से विज्ञापनों और प्रचार विज्ञप्तियों के लिए” के साथ व्याख्या थोड़ा और विशिष्ट होने का प्रयास करती है। आप सबसे अच्छी व्याख्या कंटेंट राइटिंग और कॉपी राइटिंग के बीच तुलना में पाएंगे। बाद वाले में पाठकों को सूचना देने के लिए कहा जाता है जबकि पहले वाला उनको कार्य करने के लिए कहता है। यह शुरुआत के लिए अच्छा स्थान है। मूल्यवान और संबन्धित कंटेंट की रचना कंटेंट राइटिंग और कॉपी राइटिंग दोनों के लिए जरूरी होती है। इसलिए, अनुबंध की क्षमता में अंतर अवश्य होना चाहिए। इसके द्वारा जाने पर, कॉपी राइटिंग को एक लेखन के तरीके के रूप में परिभाषित किया जा सकता है जो अनुबंध करने वाला, रणनीति बनाने वाला और करने योग्य हो।

मार्केटिंग में कॉपी राइटिंग

कॉपी राइटिंग और विज्ञापन में क्या संबंध है? यह मार्केटिंग में किस प्रकार उपयुक्त है? परंपरागत विज्ञापन मुश्किल से जीवित है। फिर भी, यह मरा नहीं है, लेकिन यह अच्छी तरह कार्य नहीं कर रहा है। श्रोता अब भुगतान किए गए विज्ञापनों की परवाह नहीं करते हैं। वे जैविक मार्केटिंग (बाहर और भीतर दोनों के) के प्रति

बेहतर प्रतिक्रिया देते हैं। प्रत्येक मार्केटिंग अभियान कॉपीराइटिंग के साथ शुरू होता है। इंटरनेट उपभोक्ता जो खरीदना चाहते हैं वे उसके लिए सूचनाएँ सर्च इंजिन से हासिल करते हैं। कॉपीराइटर्स उन शॉपिंग प्रवृत्ति को संबद्ध करने वाली शब्दावली और मनमोहक विषयों को प्रयोग करके प्रोत्साहित करते हैं। यह दोनों के लिए फायदेमंद स्थिति है। ब्रांड सर्च इंजिन में बेहतर प्रदर्शन करते हैं और पाठक संबधित, मनोरंजक सूचनाओं से लाभ लेते हैं।

कॉपीराइटिंग कौशल

कॉपीराइटर्स को स्वाभाविक रूप से शब्दों से खेलना अवश्य आना चाहिए। लेकिन यहाँ पर इससे अधिक की जरूरत होती है। लेखन से परे, मूल लेखन कौशल से अलावा, एक कॉपीराइटर के पास विशुद्ध व्याकरण, एक व्यापक शब्द भंडार और विशिष्ट लेखन शैली होनी चाहिए। संसाधनपूर्णता: अधिकांश कॉपीराइटर्स, विशेष रूप से शुरुआत करने वाले व्यक्ति को ढेर सारे विषयों पर अवश्य लिखना चाहिए। इसका मतलब विश्वासयोग्य और संबन्धित संसाधन खोजने में सक्षम होना है। रचनात्मकता: तकनीकी विषयों के साथ भी, एक कॉपीराइटर को कंटेंट को सम्बद्ध करने का कोई तरीका खोजना चाहिए। पाठक केन्द्रित: एसईओ वास्तव में एक कॉपीराइटर का काम नहीं है लेकिन उनको इसके बारे में ज्ञान हासिल करना होना होता है।

कॉपी रचना की प्रक्रिया

इसका कोई मतलब नहीं है कि एक कॉपीराइटर किसके बारे में लिख रहा है, उनको पहले इसके बारे में अवश्य सोचना चाहिए कि प्रत्येक चरण में पाठक को कैसे लुभाए।

नीचे और मार्केट रिसर्च

इसमें स्वयं को पाठक की जरूरत और अपेक्षाओं के परिचित कराना शामिल होता है। यह जानना कि उनके खरीददारी के निर्णय को क्या प्रेरित करता है, आपको वह कंटेंट बनाने में सहायता करता है जो उनके साथ संबन्धित होता है।

कॉपीराइटिंग के सिद्धान्त

एक पाठक को वे लाभ स्पष्ट रूप से दिखना चाहिए जो वे आपके कंटेंट से हासिल करेंगे। यहाँ पर तीन समान रूप से वैध सिद्धान्त दिये गए हैं जो मूल्यवान कंटेंट के प्रति योगदान देते हैं।

एआईडीए:

ए – अटेन्शन

आई – इंटरेस्ट

डी – डिजायर

ए – एक्शन

तरीके : आप जैसा बोलते हैं वैसा लिखें

आप बनाम हम : पाठक की जरूरत पर ध्यान दें

कंटेंट की रचना

जब आपने अपनी रिसर्च अच्छी तरह से कर ली है, तो कंटेंट बनाना एक पार्क में टहलने जैसा आसान हो जाता है। आप उन सभी सूचनाओं को लिखें जो आपने एक कच्ची प्रति बनाने के लिए इकट्ठा की है।

ग्रामर रिविज्यू

प्रति को बार बार पढ़ें। ग्रामर, टोन और एक उत्तम प्रति के रास्ते में आने वाले सभी मुद्दों को सुधार कर प्रकाशन के लिए तैयार करें।

अध्याय 4

एक ब्लॉग को चलाने की लागत कितनी आती है?

एक पूर्णकालिक पेशेवर ब्लॉग की लागत केवल आपके समय से कुछ ज्यादा होती है। यहाँ पर आपको कितना भुगतान करना होता है, दिया गया है। (ये न्यूनतम लागतें हैं)

हार्डवेयर की लागत

लैपटॉप : एक डेस्कटॉप कंप्यूटर अच्छा होता है, लेकिन एक लैपटॉप बेहतर होता है क्योंकि इसपर आप कहीं से भी कार्य कर सकते हैं। एक एचडी स्क्रीन और एक लंबे जीवन वाली बैटरी के अलावा, न्यूनतम जरूरत एक आई5 प्रॉसेसर और 8 जीबी रैम के होती है।

लागत : एपल के लिए 2399 डॉलर और पीसी के लिए 679 डॉलर

माइक्रोफोन और वेबकैम: कुछ मौकों पर, लोग कंटेंट के पीछे चेहरा देखना चाहते हैं। एक अच्छा वेबकैम और माइक्रोफोन आपको गुणवत्तापूर्ण ब्लॉग बनाने में सहायता करेगा।

लागत डॉलर

डीएसएलआर और लेंसेस: इससे गज़ब की फोटो आती है जो आपके श्रोताओं के आकर्षण को पकड़ती है।

लागत: 450 डॉलर

होस्टिंग लागत:

जब होस्टिंग कंपनियों की बात आती है तो आपके पास चुनने के लिए ढेर सारे विकल्प होते हैं। एक विश्वसनीय कंपनी का चुनाव सुनिश्चित करें अन्यथा, आपको कमजोर ग्राहक समर्थन, असीमित रुकावटों और अन्य असुविधाओं का सामना करना होगा।

डोमेन की लागत

आपका ब्लॉग नाम और डोमेन नाम आपके ब्रांड की पहचान के हिस्से होते हैं। आपका ब्लॉग अधिक व्यावसायिक दिखाई देगा और आपकी साख को बढ़ाएगा। आप डोमेन नाम होस्टिंग कंपनी या रजिस्ट्रार से खरीद सकते हैं।

लागत: 14 डॉलर प्रति वर्ष

डिजाइन की लागत

आपके पास कितना धन है, उसके आधार पर आप चुन सकते हैं:

- व्यवसायियों द्वारा डिजाइन किया और बनाया हुआ जो आपके ब्लॉग की विशिष्ट जरूरतों को पूरा करता हो और आपके लिए अनुकूल हो, वही लें।
- एक सामान्य वर्डप्रेस थीम खरीदें।
- एक फ्रीलांसर या कंपनी की सेवाओं का प्रयोग करें।

वर्डप्रेस थीम सबसे सस्ता (30-60 डॉलर) विकल्प है। उच्चस्तरीय अनुकूलित ब्लॉग की लागत आपके लिए 2500 डॉलर या बल्कि अधिक भी हो सकती है।

कंटेंट की लागत

जैविक रूप से आपके ब्लॉग की वृद्धि समय लेगी। आप उच्च गुणवत्तापूर्ण लेख प्रति सप्ताह पोस्ट करना आरंभ कर सकते हैं। यदि आपके पास समय नहीं है, तो अपने कार्य के लिए एक फ्रीलान्स कॉपीरायटर खोज सकते हैं। वे 15 डॉलर से लगभग 50 डॉलर प्रति घंटा शुल्क लेते हैं। शुद्ध ब्लॉग साइट के लिए यह एक अच्छा विचार है। हालांकि, ब्लॉग सेक्शन के साथ बिजनेस साइट के लिए एक पूर्णकालिक कॉपीरायटर के बजाय प्रति कंटेंट के लिए भुगतान करना बेहतर है। जैसे जैसे आपकी वेबसाइट का विकास होता है, आप योगदान देने के इच्छुक लेखकों के प्रस्ताव लेना शुरू कर देंगे। प्रस्ताव स्वीकार करने के पहले, यह सुनिश्चित करने के लिए कि इसमें चीजें आपके ब्रांड के अनुरूप उपयुक्त स्थान पर हैं, लिंक और कंटेंट की जांच कर लें।

विज्ञापन लागत

शुरुआती ब्लॉगर्स निशुल्क विज्ञापन विधि का चुनाव कर सकते हैं जिसकी लागत केवल आपका समय होगा। वहीं दूसरी ओर, व्यवसायियों को प्रमोशन और विज्ञापन के लिए भुगतान का विचार करना चाहिए। गूगल की एक सेवा गूगल एडवर्ड्स है जिसका आप गूगल सर्च पर प्रमोट करने के लिए प्रयोग कर सकते हैं। वे आपका लिंक प्रदर्शित करने के लिए शुल्क नहीं लेते हैं। आपको केवल तब (1 डॉलर से 50 डॉलर तक) भुगतान करना होता है जब कोई लिंक पर क्लिक करता है। वे आपको

अपनी इच्छानुसार जब चाहे, अभियान रोकने, बंद करने और शुरू करने की अनुमति देते हैं। विज्ञापन के अन्य रूप लिंकडीन, टिवीटर और फेसबुक विज्ञापन हैं। फेसबुक विज्ञापन उत्तम होते हैं क्योंकि इससे आप अपने लक्षित श्रोता वर्ग तक पहुँच सकते हैं।

सॉफ्टवेयर उपकरण

आपको गूगल डॉस जैसे जिन सॉफ्टवेयर उपकरणों की जरूरत होगी, उनमें से अधिकांश निशुल्क हैं। भविष्य में कभी कभी आपको स्पीच पहचान टूल की सेवाओं की जरूरत हो सकती है। वे भी लेखन और प्रबंधन उपकरण हैं। कंटेंट की धुन को उत्तम करने के लिए आपको ग्रामर की गलतियों की जांच और/या साहित्यिक चोरी की जांच के लिए एक सॉफ्टवेयर की जरूरत हो सकती है।

अध्याय 5

ब्लॉग ट्रैफिक कैसे बढ़ाएँ (100+ व्यावहारिक युक्तियाँ)

ब्लॉग के लिए, ब्लॉग का ट्रैफिक बढ़ाना, सबसे ज्यादा चुनौतीपूर्ण चीजों में से एक है।

- अपने कंटेंट को विशिष्ट श्रोतावर्ग के लिए अनुकूल बनाएँ।
- अधिक क्लिक के लिए आकर्षक शीर्षक का प्रयोग करें।
- अपने कंटेंट को पढ़ने के लिए आसान बनाएँ।
- लंबे समय के लिए, सदाबहार कंटेंट बनाएँ।
- उपभोक्ता द्वारा निर्मित कंटेंट का प्रयोग करें।
- . ब्लॉग निरंतरता – एक समय सारिणी के साथ काम करें।
- एसईओ-फ्रेंडली कंटेंट बनाएँ।
- लिखने के पहले उपयुक्त कीवर्ड रिसर्च करें।
- एक आकर्षक वेबसाइट डिजाइन लें।
- साइट को जवाबदेह बनाएँ (हर उपकरण पर)
- अपने कंटेंट में दृश्यों को शामिल करें।
- चित्रों को बुद्धिमत्तापूर्ण नाम दें (यच्छादित वर्णों के स्थान पर कीवर्ड)।
- आपके चित्रों के साथ एक वर्णन होना चाहिए।
- कभी कभी सोशल मीडिया पर मनोरंजक कंटेंट शेयर करें (इसे आपके ब्लॉग से संबन्धित नहीं होना होता है)।
- कंटेंट को इंटरलिंक करें जिससे लोग आपकी साइट पर अधिक लेख पढ़ सकें।
- सोशल शेयर बटन बनाएँ।
- अपनी सोशल मीडिया प्रोफाइल पर अपनी साइट का लिंक रखें।
- लोगों के साथ क्यू&ए वेबसाइट्स पर बातचीत करें।

- अन्य लोगों के ब्लॉग पर प्रतिक्रिया दें।
- अपने पाठकों को पोस्ट्स पर कमेंट करने के लिए आमंत्रित करें।
- अपने परिवार के सदस्यों और मित्रों को अपने ब्लॉग को शेयर करने के लिए कहें।
- अपने साथी ब्लॉगरों के साथ बातचीत करें और अपने ब्लॉग को उनके पाठकों के साथ शेयर करें।
- . लोगों को अपने ब्लॉग सबस्क्राइब करने के लिए कहें।
- अन्य साइट्स पर अतिथि पोस्ट लिखें।
- अन्य ब्लॉगरों को अपनी साइट पर पोस्ट की अनुमति दें।
- नेटवर्किंग इवेंट्स और कोंफ़ेरेंसेस में शामिल हों।
- साथी ब्लॉगरों के साथ सहयोग करें।
- . अपनी स्थानीय या ऑनलाइन इवेंट बनाएँ।
- गूगल एनालिटिक्स का प्रयोग कर अपनी पाठक संख्या पर नज़र रखें।
- ट्विटर का प्रयोग करें।
- अपने ट्वीट्स में बिजनेस या लोगों का जिक्र करें।
- फेसबुक का प्रयोग करें। अपने ब्लॉग के लिए पेज बनाएँ।
- फेसबुक समूहों में शामिल हों।
- गूगल+ का प्रयोग करें।
- गूगल+ समुदायों में शामिल हों।
- रेड्डीट का प्रयोग करें।
- रेड्डीट विज्ञापन कार्यक्रम के लिए प्रयास करें।
- . इमगुर पर कंटेंट शेयर करें।
- . इन्स्टाग्राम का प्रयोग करें।
- . अपने कंटेंट पिंटेरेस्ट पर शेयर करें।
- सोशल नेटवर्क पर पुराने पोस्ट फिर से शेयर करें।
- लिंकेडइन को न भूलें।
- मिक्स में शामिल हों (पहले स्तुम्बलअपॉन था)
- अपनी पोस्ट मिक्स पर डालें।
- . वाइरलकोनेंटबी जॉइन करें।
- ट्विपी के जरिये अधिक फालोवर्स बनाएँ।
- कंटेंट को बुफ़्फ़र के साथ स्वचालित रूप से शेयर करें।
- यू ट्यूब पर वीडियो शेयर करें।

- अपने ब्लॉग को ऑलटॉप पर विशेष रूप से प्रदर्शित करें।
- अपनी साइट को ब्लोगरमा पर जोड़ें।
- फोरमों में शामिल हों।
- ब्लॉगिंग समुदाय में शामिल हों।
- एक गिवअवे का प्रयास करें।
- अपने लेखों को विकिपीडिया में स्रोत के रूप में जोड़ें।
- अपना स्वयं का विकिपीडिया पेज बनाएँ।
- राउंड अप्स लिखें।
- अपनी साइट पर अन्य लोगों के बारे में लिखें।
- गूगल न्यूज़ पर जाएँ।
- स्निप.ली. का प्रयोग करें।
- अतिथियों का साक्षात्कार लें।
- साक्षात्कार लिखें।
- अपना खुद का फोरम बनाएँ।
- एक एप बनाएँ
- एक बुकमार्कलेट या ब्राउज़र एक्सटेंशन बनाएँ।
- एक लेख के साथ संबन्धित पोस्टें जोड़ें।
- एक उडेमी कोर्स बनाएँ।
- अपनी नई पोस्टों के ईमेल करें।
- पुश नोटिफिकेशन भेजें।
- अन्य ब्लोगस के साथ लिंक करें।
- फेसबुक विज्ञापन का प्रयास करें।
- गूगल विज्ञापनों के साथ आगे बढ़ें।
- पिंटेरेस्ट विज्ञापन के साथ प्रमोट करें।
- लेखों को हैकरन्यूज़ पर शेयर करें।
- पोस्ट्स को मेनेजडबल्यूपी पर शेयर करें।
- गिथुब पर लिंक छोड़ें।
- पोस्ट्स को इनबाउंड.ओर्ग पर शेयर करें।
- सही होस्टिंग कंपनी का चुनाव करें।
- एडगर के पोस्ट स्वतः शेयर करें।
- त्रिबेयर को ज्वाइन करें।
- ट्वीट करने योग्य लिंक को शामिल करें।

- अपने पुराने लेखों को अपडेट करें।
- पुराने लेखों को फिर से लिखें।
- प्रूफ पढ़ें।
- प्रॉडक्ट हंट में शामिल हों।
- बिजनेस कार्ड दें।
- लिंक प्रिंट करें।
- हैशटैग का प्रयोग करें।
- स्टिकर्स का प्रयोग करें।
- टी-शर्ट प्रिंट करें।
- स्लाइडरशेयर का प्रयोग करें।
- ई-बुक बनाएँ।
- प्रसिद्ध पोस्ट को कठिन बनाएँ।
- बाजार में बेंचें।
- लैंडिंग पेजों का इस्तेमाल करें।
- . आकर्षक कोट्स को शेयर करें।
- कब प्रकाशित करना है, यह जानें।
- लेखों को पीडीएफ़ में बदलें।
- निशुल्क वर्कशॉप आयोजित करें।
- . बिंग एड्स के साथ विज्ञापित करें।
- मोबाइल एड्स के साथ शुरू करें।
- . विज्ञापन खरीदें।
- पोल्स का प्रयोग करें।
- . पाठकों से पूछें कि वे क्या जानना चाहते हैं।
- अपने ब्लोग्स को सभी सर्च इंजन में दें।

अध्याय 6

दस ब्लॉग विशेषताएँ और गुणवत्तापूर्ण ब्लॉग पोस्ट

ब्लॉग इंटरनेट के लिए महत्वपूर्ण होते हैं। इनका प्रसार किसी व्यक्ति के जर्नल से सूचनात्मक वेबसाइट्स तक, मुखर लेखक से सहायता देने वाले कोच तक, सूर्य के नीचे किसी भी चीज से पंक्तियों के बीच तक, एक ब्लॉग में यह सबकुछ होता है। व्यक्ति और समूह को अपने विचारों और चिंताओं को आवाज देने और उनको इंटरनेट की शक्ति के द्वारा संसार में अनगिनत लोगों तक बांटने की स्वतन्त्रता होती है। एक ब्लॉग, परिभाषा और नीचे के द्वारा स्पष्ट नहीं है। इसके लिए बहुत सी परिभाषाएँ दी गई हैं जिनको एक साथ जोड़कर एक सर्वमान्य बनाना कठिन है, और ढेर सारे नीचे जो पितृत्व जैसे सरल से लेकर एलीयन जैसे अजनबी तक विभिन्न विषयों को कवर करते हैं। हालांकि, सबसे ज्यादा मशहूर नीचे हेल्थ और फिटनेस, पर्सनल फाइनेंस और विकास, फूड ब्लॉगिंग और ब्यूटी और फैशन को कवर करते हैं। ब्लोग्स बहुत से शैलियों में लिखे जा सकते हैं। ये एक निजी जीवन के अंतर्विश्लेषी हो सकते हैं, या ये राजनीति और व्यवसाय को भी प्रभावित कर सकते हैं जिनमें संसार को बदलने की शक्ति होती है। ब्लॉग की शैली चाहे जो भी हो, लेकिन वे जो भी शेयर करते हैं, उनकी कुछ सार्वभौमिक विशेषताएँ होती हैं। ये विशेषताएँ वे होती हैं जो इन ब्लोग्स को पढ़ने योग्य और पाठकों को जोड़ने योग्य बनाती हैं।

ब्लॉग की दस विशेषताएँ जो आपको जाननी चाहिए
हमने आपको दस प्रमुख ब्लॉग विशेषताएँ दी हैं जो आपको अच्छी तरह से बनाया हुआ और उच्च संबद्धता वाला ब्लॉग लेख लिखने के लिए जानना चाहिए।

गतिशील होना कुंजी है

क्या एक ब्लॉग वेबसाइट से सम्बद्ध होता है? यदि ऐसा है तो कैसे? क्या वे समान हैं? या वे भिन्न हैं? वेबसाइट वर्तमान के लिए प्रयोग की जाती है, लेकिन ब्लोग्स का प्रयोग लोगों को जोड़ने के लिए किया जाता है। अन्य शब्दों में, वेबसाइट्स स्थिर होती हैं, जबकि ब्लोग्स आपको अपने साथ पाठकों को जोड़ने के लिए अधिक सक्रिय और मनमोहक होते हैं। वेबसाइट सूचनाएँ जो उनके पृष्ठों पर पोस्ट की जाती हैं, उनको नियमित अपडेट करने की जरूरत नहीं होती है। वे जितने लंबे समय तक उनका मालिक चाहता है, बनी रह सकती हैं। इसके विपरीत, ब्लॉग पोस्टों के लिए, इसको आपके एक जर्नल पर लिखने की तरह अपडेट की जरूरत होती है। ब्लॉग पोस्टों में प्रकाशन तिथि और इतर टैग्स शामिल किए जाते हैं और निरंतर नई प्रविष्टियों की पोस्टिंग एक सफल ब्लॉग की कुंजी होती है। ब्लॉग पोस्ट्स एक नोटबुक में व्यक्तिगत डायरी के विपरीत, भिन्न रूप में प्रदर्शित की जाती हैं। ब्लॉग पोस्ट्स के लिए, सबसे ज्यादा नई पोस्ट हमेशा सबसे ऊपर प्रदर्शित की जाती है, जबकि पुरानी पोस्ट नीचे प्रदर्शित होती हैं। ये घटनाक्रम के अनुसार विपरीत क्रम में नहीं होती हैं। आपकी नवीनतम पोस्ट पुरानी पोस्टों को तब तक नीचे करती रहती हैं जब तक वे पेज के नीचे दिखना बंद नहीं हो जाती हैं। यद्यपि पुरानी पोस्टें पूरी तरह अदृश्य नहीं होती हैं। वे केवल अगले पृष्ठों पर संग्रह होती रहती हैं। कुछ ब्लोगर्स उनको आसान प्रबंधन और संगठित करने के लिए उनको वर्ष या महीने के अनुसार वर्गीकृत कर देते हैं।

ब्लोग्स समान ढांचे का प्रयोग करते हैं।

यद्यपि सभी तो नहीं, लेकिन अधिकांश ब्लॉग साइट्स समान ढांचे का प्रयोग करती हैं। सबसे पहले, वहाँ पर पेज को व्यवस्थित करने और पाठकों पर साफ सुथरा प्रभाव डालने के लिए मेनू के साथ एक शीर्षक होता है। फिर उसके बाद मुख्य कंटेंट एरिया होता है। यह वह स्थान होता है जहाँ पर ब्लॉग पोस्ट संबंधित प्रकाशन तिथि के साथ दिखाई देती हैं।

ब्लॉग के निचले भाग में शर्ते, संपर्क पेज और ब्लॉग के बारे में संबंधित लिंक होते हैं। वे साफ सुथरे ढंग से फुटर पर व्यवस्थित होते हैं। वहाँ पर

एक साइडबार भी होता है जो प्रसिद्ध पृविष्टियाँ, सोशल प्रोफाइल्स और कार्य के चरण प्रकाश में लाता है।

1. कंटेंट ब्लॉग का टॉपलाइनर होता है

प्रत्येक ब्लॉग के अपने विशेष नीचे होते हैं जिसके चारो ओर पोस्टें घूमती हैं। पोस्टें अन्य के साथ विभिन्न प्रकार की, जैसे फोटो, विडियो और लिखे हुये लेख के रूप में होती है। हालांकि, अधिकांश ब्लॉग पोस्टें लेख के रूप में होती है। ब्लॉग के लेख एक राय, वर्तमान की घटना पर पोस्ट, या निर्देशात्मक मार्गदर्शन हो सकते हैं जो इस पर निर्भर करता है कि लेखक या ब्लॉगर उसे कैसे चाहता है। पोस्टों को अधिक सम्बद्ध और देखने में आकर्षक बनाने के लिए टेक्स्ट के बीच में चित्र और वीडियो डाले जाते हैं। वहीं दूसरी ओर, ट्रैवल और फैशन ब्लोग्स प्रायः भिन्न प्रकार के होते हैं। इन ब्लोग्स के ब्लोगर्स शब्दों पर ध्यान देने के बजाय, बिना किसी हेडिंग के फोटो और वीडियो पर अधिक ध्यान देते हैं। व्यवसाय संबंधी ब्लोग्स भी सूचनाओं को प्रसारित करने के लिए निर्देशात्मक लेखों के बजाय इन्फोग्राफिक्स के रूप में पोस्ट करते हैं। ब्लॉग कंटेंट की परवाह किए बिना, जो महत्वपूर्ण है, प्रकाशित कंटेंट की गुणवत्ता है।

1. आकर्षित करने वाला शीर्षक

अधिक पाठक हासिल करने के लिए शीर्षक बहुत महत्वपूर्ण होता है। ब्लॉग के लिए शीर्षक बनाना कोई आसान काम नहीं है। कोई भी ब्लॉगर केवल शब्दों को एक साथ रखकर शीर्षक नहीं बनाता है। उसको एक आकर्षक शीर्षक बनाने की कला भी सीखनी होती है। एक प्रभावी शीर्षक को क्लिक्स उत्पन्न करने और ट्रैफिक को प्रेरित करने में सक्षम होना चाहिए। इसे पाठकों को जो प्रकाशित किया गया है, उसे पढ़ने या देखने के लिए लुभाने वाला होना चाहिए। ब्लॉग पोस्टों में कंटेंट संबंधित, रुचिकर और लोगों के बीच में खुली चर्चा के लिए प्रेरित करने वाला होना चाहिए। ब्लोग्स को मूल और विशिष्ट होना चाहिए साथ ही इसका इस बात से कोई मतलब नहीं होना चाहिए कि यह किस प्रकार का है, क्या माध्यम प्रयोग किया गया है, और इसका प्रारूप और शैली क्या है। सबसे ज्यादा महत्वपूर्ण यह है कि एक ब्लॉग पोस्ट को अपने पाठकों को

वह देना चाहिए जिसका वह वायदा करता है; कंटेंट को नीचे के साथ साथ शीर्षक के साथ भी सम्बद्ध और सम्बन्धित होना चाहिए।

1. ब्लॉग और लिंक एक दूसरे के पूरक होते हैं

ब्लॉग और लिंक एक दूसरे से पूरी तरह से अविभाज्य होते हैं। जब आप एक शानदार वेबसाइट चेक करते हैं, तो आप देख सकते हैं कि वे किस तरह लिंक बनाने में समान विशेषताएँ बांटते हैं। लिंक बनाना ब्लॉगर को अपने ब्लोग्स और कंटेंट पाठकों को अधिक प्रमोट करने की अनुमति देता है। आंतरिक लिंकिंग ब्लोगर्स को अपनी वेबसाइट पर पाठकों को अधिक सम्बन्धित पोस्ट की ले जाने की अनुमति देता है और पढ़ने के उत्तम अनुभव उपलब्ध कराने के साथ ट्रैफिक बढ़ाता है। चाहे यह एक मार्केटिंग रणनीति के रूप में किया गया हो या नहीं, यह ज्ञान और राय व्यवस्थित रूप से शेयर करने का एक अच्छा तरीका है।

बिलकुल एक डायरी की भांति, ब्लॉग को भी जितना संभव हो व्यक्तिगत होना चाहिए। व्यक्तिगत टच का थोड़ा सा रूप भी ब्लॉग को अधिक सम्बन्धित और सम्बद्ध बनाना है। एक वेबलॉग एक व्यक्तिगत ऑनलाइन जर्नल है जो युगों से आसपास रहा है। ब्लॉग शब्द की उत्पत्ति जिस शब्द से हुई है, वह एक ब्लॉग पर केवल व्यक्तिगत टच के महत्व पर ज़ोर देता है। चूंकि अब, ब्लोग्स निजी से अधिक राजनीति जैसे जन मुद्दों पर विकसित होते हैं, इसलिए उस दिन जो घटित होता है, उस पर ब्लॉग पोस्ट्स का व्याख्यात्मक होना निर्भर होता है। जब पोस्टों की जरूरत तटस्थता की होती है, तो व्यक्तिगत टच लेखन के व्यक्तिगत रूप में स्पष्ट होते हैं। प्रत्येक ब्लॉग में “अबाउट मी” सेक्शन होता है जहां पर लेखक अपने बारे में और व्यक्तिगत ब्रांड सिग्नेचर के बारे में बताता है।

प्रकाशित कंटेंट के द्वारा खुली चर्चा को हमेशा प्रोत्साहित होना चाहिये

अधिकांश सम्बद्ध ब्लोग्स में एक कमेंट सेक्शन होता है जहां पाठक अपनी बात कह सकते हैं। कमेंट सेक्शन, विशेष रूप से, प्रत्येक प्रकाशित ब्लॉग के कंटेंट में अंत में पाया जाता है। इस सेक्शन का उद्देश्य पाठकों को वार्तालाप में सम्बद्ध करने और पोस्ट के बारे में लेखक को

प्रतिपुष्टि देने का अवसर प्रदान करना होता है। जब ब्लॉगर पाठकों से प्रतिक्रिया और उत्तर उत्पन्न करता है तो इसका मतलब यह है कि वह सही रास्ते पर है।

यह सब संचार के लिए होता है

चर्चा के साथ या बिना चर्चा के, ब्लॉग पोस्ट का मुख्य लक्ष्य फिर भी संचार ही है। ब्लोगस का अंतिम उद्देश्य एक संदेश देना होता है जो ब्लॉगर अपने पाठकों को देना चाहता है। उदाहरण के लिए, प्रमोशनल ब्लोगस ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए प्रकाशित किए जाते हैं और पाठकों तथा ब्लॉगर के बीच खुली चर्चा उनको उत्पाद को खरीदने के लिए सहमत करना का एक कदम है। अगर अंततः कोई बिक्री उत्पन्न नहीं भी होती है, तो भी कदम विषय को फैलाने का था और अंततः लक्षित बाज़ार को व्यापक बनाना था। ब्लॉगिंग संसार के साथ संचार करने के सर्वश्रेष्ठ तरीकों में से एक है चाहे आप ज्ञान बांटना चाहते हों, लोगों का मनोरंजन करना चाहते हों या समस्या का समाधान करना चाहते हों। संचार, जो मुक्त रूप से आपकी राय और जनता के उत्तर व्यक्त करता है, यही एक उत्तम ब्लॉग की सबसे ज्यादा महत्वपूर्ण विशेषता है।

एक गुणवत्तापूर्ण ब्लॉग पोस्ट के लिए आवश्यक

ब्लॉग एक क्लिक नहीं है जो आपने किया है। एक ब्लॉग भी बनाने का मतलब है कि आपने गुणवत्तापूर्ण पोस्ट बनाने में समय और प्रयास अवश्य खर्च किया है। आपके समय और प्रयास का निवेश आपकी साइट के लिए अधिक ट्रैफिक उत्पन्न करने में सहायता करता है। समय और प्रयास से अलग, आपके ब्लॉग को अन्य कारक भी प्रभावित करते हैं। इन कारकों में कुछ, आपका चुना हुआ नीचे, श्रोता वर्ग और कंटेंट की शैली शामिल हैं। लेकिन इस बात की चिंता किए बिना कि आपकी ब्लॉग पोस्ट्स कितनी भिन्नतापूर्ण हैं, यदि आप अपने पाठकों पर एक अच्छा प्रभाव डालना चाहते हैं तो आपको निम्नांकित सूचीबद्ध चीजों के बारे में अवश्य अवगत होना चाहिए।

सावधानीपूर्वक भरा हुआ लेआउट

50 मिलीसेकंड वे होते हैं जो आप अपने पाठकों पर एक अच्छा प्रभाव बनाने के लिए लगते हैं। इसलिए आपको अपने ब्लॉग पोस्टों का लेआउट बनाते समय अवश्य

सावधानी रखना चाहिए। यदि आप बिना किसी दृश्य के केवल शब्द रखते हैं, तो इसकी प्रवृत्ति बोर करने की होती है और आप अपनी ब्लॉग पोस्ट के चमकने के लिए महत्वपूर्ण 50 मिलीसेकंड खो देंगे। ब्लॉग के लिए सबसे अच्छा लेआउट टेक्स्ट को एक दूसरे से अलग करना है, जिससे पढ़ने में आसानी हो और पैराग्राफों के बीच फोटो डालना है जो आकर्षक होते हैं। आप इसको जीवंत बनाने के लिए वीडियो, जीआईएफ़ और अन्य रोचक दृश्यों का भी प्रयोग कर सकते हैं।

बिलकुल सही लंबाई के बारे में

पोस्ट की लंबाई ब्लोगर्स और जल्द ही होने वाले ब्लोगर्स की बहुत सी चिंताओं में से एक रहा है। प्रत्येक ब्लॉग पोस्ट कितनी लंबी ली जाती है? बहुत से लोग विश्वास करते हैं कि पाठकों के छोटे प्रसार को ध्यान में रखकर पोस्ट को छोटा रखना चाहिए। ध्यान रहे, ऐसे पाठक भी हैं जो लंबी पोस्टों को बिना ध्यान भटके शुरू से आखिर तक पढ़ सकते हैं। लंबाई की युक्ति इस बात पर निर्भर होती है कि आपकी पोस्ट कितनी सम्बद्ध है। यदि आपकी पोस्ट में महत्वपूर्ण सूचनाएँ हैं और इस प्रकार लिखी गई हैं कि पाठकों को बोर नहीं करती हैं, तो यदि आप चाहें तो ऐसा कर सकते हैं। यदि आपके पास कहने के लिए अधिक है तो पोस्ट ब्लॉग को 500 शब्दों तक सीमित न करें। इसी प्रकार, यदि आप लेखन केवल 500 शब्दों में पूरा कर सकते हैं तो 3000 शब्दों का ब्लॉग न बनाएँ। आपको किसी अन्य चीज से अधिक कंटेंट की गुणवत्ता पर ध्यान देना चाहिए। यदि आपके पास वह मूल्य है जिसकी आपके पाठकों को जरूरत है, तो आपको लंबाई के बारे में चिंतित होने की जरूरत नहीं है।

मूल और अनोखा कंटेंट

आपके पास एक अनोखा नीचे कभी नहीं हो सकता है, क्योंकि चाहे आपको पसंद हो या न हो, किसी न किसी ने वह नीचे पहले से ही कवर कर रखा है। लेकिन एक चीज जो आपको अवश्य करनी चाहिए, कभी भी दूसरे ब्लॉग पोस्ट्स से कंटेंट कॉपी-पेस्ट न करें।

समान नीचे पर अन्य साइट्स से “भिन्न” माना जा सकने वाला मूल और अनोखा कंटेंट देने के पहले से ही कवर विषय पर एक भिन्न दृष्टिकोण प्रदान करना चाहिए। भिन्न दृष्टिकोण के लिए, जब आप भिन्न विचार प्रस्तुत करते हैं तो आप लेखन की एक मूल और अनोखी लेखन शैली या टोन रख सकते हैं, या बल्कि अन्य साइट्स से भिन्न नजरिया भी प्रस्तुत कर सकते हैं।

शोध, शोध और अधिक शोध

जैसा कि पहले कहा गया है, ब्लॉग कंटेंट बनाने के लिए समय और प्रयास का निवेश किया जाना चाहिए। यह समय और प्रयास शोध में निवेश किया जाना चाहिए।

सूचनात्मक और गुणवत्तापूर्ण कंटेंट उत्पन्न करने के लिए शोध महत्वपूर्ण होता है। शोध अनोखा कंटेंट उत्पन्न करना आसान बना देता है क्योंकि यह आपको पहले प्रकाशित लेखों और साथ साथ विषय पर पाठकों की प्रतिक्रिया में अंतर्दृष्टि देता है। यह आपको विषय की गहरी खुदाई करने की अनुमति देता है जो आपको अधिक व्यापक और अनोखे परिणाम की ओर ले जा सकता है। शोध के बिना, आप अविश्वासनीय कंटेंट उत्पन्न कर सकते हैं जो एक ब्लॉग साइट के लिए बिलकुल मना है। अविश्वासनीय कंटेंट उत्पन्न करने से आप अपने पाठकों को भी खो सकते हैं। इसलिए आपको अपने द्वारा उठाए गए प्रत्येक दावे के प्रमाण, जैसे विश्वसनीय स्रोतों से पूरक लिंक और प्रशंसा पत्र के रूप में बैंक अप रखना होता है।

ब्लॉग शुरू करने का साहस हासिल करना

एक बार आप अपना ब्लॉग शुरू करने का निर्णय कर लेते हैं तो, आपको इन चरणों का अनुसरण करने की जरूरत होती है।

पहले अपना ब्लॉग का नाम और ब्लॉगिंग प्लेटफॉर्म चुनें। सबसे ज्यादा संस्तुत सेल्फ-होस्टेड प्लेटफॉर्म वर्डप्रेस.ओर्ग है।

दूसरा, आपको अपनी वेब होस्टिंग सेवाओं को चुनने की जरूरत है। नए ब्लोगर्स के लिए ब्लूहोस्ट की संस्तुति की जाती है। वे आपको एक निशुल्क डोमेन नाम देते हैं और एक बार साइन अप करने के बाद आपको 30 दिन की धन वापसी की गारंटी देते हैं।

वर्डप्रेस.ओर्ग ब्लूहोस्ट के साथ अच्छा काम करता है क्योंकि बाद वाले का वर्णन “एक सबसे अच्छे और सबसे उभरते हुये होस्टिंग जगत” के रूप में किया जाता है। ब्लॉगिंग को जब परिभाषित किया जाता है तो बहुत असपष्ट होता है, लेकिन इसे बंद न होने दें। कोई भी ब्लॉगर यह देखता है कि ब्लॉगिंग की सुंदरता इससे आती है कि यह कितना लायक है। हमने जो विशेषताएँ प्रस्तुत की हैं, वे संचार के अतिरिक्त, नियम से अधिक मार्गदर्शन हैं। संचार ब्लॉगिंग का हृदय होता है और इसके अलावा सबकुछ पाठकों को सम्बद्ध करने और संतुष्ट करने के लिए किया जाता है।

अध्याय 7

अपने ब्लॉग पर एड्स कैसे बेचें

आजकल बहुत से लोग ब्लॉग लिख कर पैसा कमा रहे हैं। यदि आपके पास ब्लॉग वेबसाइट है, तो आप विज्ञापनों को बेच कर पैसा कमा सकते हैं। ब्लॉगरों में से कुछ ने अपने ब्लोग्स की स्थापना इसलिए की क्योंकि उनका विचार विज्ञापनों के जरिये ढेर सारा पैसा कमाना था। कमाई का उनका यह जरिया वैध और करने में बहुत सुविधाजनक है। हालांकि, बहुत से पाठक और फ़ालोवर विज्ञापन देखने से घृणा करते हैं और जब कहीं से विज्ञापन अचानक नज़र आता है तो चिड़चिड़े हो जाते हैं। एक ब्लॉगर के रूप में, आपको वह सबसे अच्छा रास्ता खोजना होता है जो आपके फ़ालोवर्स को बिना नाराज किए काम करे। यहाँ पर हमें ईमानदार होने दें, ब्लॉग लिखना आसान है लेकिन विज्ञापन के स्थानों के लिए उपयुक्त ब्लॉग साइट बनाना युक्तिपूर्ण है। विचार को मत छोड़ें! यदि आप नीचे लिखी युक्तियों को पढ़ते हैं और उनका पालन करते हैं तो आप अभी भी अपने सपनों का वह ब्लॉग बना सकते हैं जो विज्ञापन स्थान से पैसा कमाए। इसके पहले कि आप आगे बढ़ें, यह ध्यान में रखना महत्वपूर्ण है कि आपके ब्लॉग से पैसा कमाने के लिए एक व्यवस्थित प्रक्रिया की जरूरत होती है। ब्लॉगिंग शुरू करते ही आप इससे पैसा नहीं कमा सकते। यदि आप प्रभाव डालने वाले हैं जिसके पास एक स्थापित ब्लॉग पहले से ही है जो आपके फ़ालोवर्स के द्वारा ढेर सारा ट्रैफिक उत्पन्न कर सकता है, तो आप इस पर विज्ञापनों के लिए स्थान बेच कर पैसा कमा सकते हैं। विज्ञापनों के लिए उपयुक्त ब्लॉग बनाने के लिए आपको ट्रैफिक की मात्रा, स्थिरता और अपने ब्लॉग की डिजाइन के बारे में अवश्य विचार करना चाहिए। ये जरूरतें महत्वपूर्ण होती हैं क्योंकि ये वह चीजें हैं जो एक विज्ञापनदाता को आपके ब्लॉग पर आपको एक विज्ञापन का भुगतान करने के लिए प्रेरित करती हैं। अपने ब्लॉग में विज्ञापनदाताओं की रुचि हासिल करने के लिए आपके पास कम से कम 10,000 ब्लॉग विजिटर्स होना चाहिए। यदि आपने ब्लॉग की शुरुआत की है तो इसे हासिल करना कठिन हो सकता है, लेकिन समय के साथ,

उत्तम कंटेंट और मार्केटिंग के द्वारा, यह संख्या अच्छी तरह से हासिल की जा सकती है। विज्ञापनों के लिए स्थान के साथ साथ एक व्यावसायिक ब्लॉग डिज़ाइन भी अनिवार्य होती है क्योंकि विज्ञापनदाता उस रूपरेखा को देख रहे होते हैं जो उनके विज्ञापनों को विशेष रूप से दिखाई देती है। इसके अतिरिक्त, ब्लॉग की स्थिरता निरंतर ट्रैफिक उत्पन्न करने पर ध्यान देती है। आपको प्रतिमाह अपने ब्लॉग विजिटर्स की संख्या बनाए रखनी होती है, और यह सबसे अच्छा होगा यदि आप समय के साथ संख्या बढ़ाना जारी रखते हैं। विज्ञापनदाता एक ऐसा स्थान किराए पर लेना चाहते हैं जहां पर बहुत से लोग विज्ञापन देख और पढ़ सकें। वे विज्ञापन क्या हैं जो आप अपने ब्लॉग पर बेच सकते हैं? आप अपने ब्लॉग पर विभिन्न प्रकार के विज्ञापन पोस्ट कर सकते हैं। आपको यह जानने की जरूरत है कि आपके लिए ये अलग अलग प्रकार क्या हैं विभिन्न प्रकारों के बीच आपके लिए बेहतर काम करते हैं और किनसे आपको अवश्य दूर रहना चाहिए। गूगल एंडसैन्स (पीपीसी)। पीपीसी या पे पर क्लिक उन तरीकों में से एक है जिस पर एक ब्लॉगर के रूप में आप अपनी वेबसाइट पर विज्ञापनों के जरिये पैसा कमा सकते हैं। एडसैन्स वेबसाइट स्वामियों को अपनी संबन्धित वेबसाइट पर लक्षित विज्ञापन रखने की अनुमति देता है। जब वेबसाइट के विजिटर्स के द्वारा इन विज्ञापनों पर क्लिक किया जाता है, तो यह ब्लॉगर के लिए आय अर्जित करता है। आपको इस पर प्रत्यक्षतः कार्य करने की जरूरत नहीं होती है क्योंकि वह विज्ञापनदाता होता है जो आपके ब्लॉग पर विज्ञापन लगाएगा। एक वेबसाइट संस्थापक के रूप में, आपको एक एंडसैन्स अभियान चलाने की जरूरत है जो आपकी वेबसाइट से संबन्धित हो। यदि आप विज्ञापनों का चुनाव रैंडोमली करते हैं जो आपके ब्लॉग से किसी भी प्रकार से संबन्धित नहीं होते, तो यह केवल नकारात्मक परिणाम लाएगा। उदाहरण के लिए, यदि आप विवाह के लिए वेबसाइट चलाते हैं, और विवाह से संबन्धित जैसे, वैडिंग गाउन बुटीक, फूलों की दुकान और फोटोग्राफी विज्ञापन लगाएँ। यदि आपका ब्लॉग में स्वास्थ्य से संबन्धित ब्लॉग कंटेंट हैं, तो केवल स्वास्थ्य से संबन्धित विज्ञापन जैसे फर्मास्यूटिकलस, जिम और खाने की चीजों के विज्ञापन लगाएँ। एंडसैन्स पर कीमतें गत्यात्मक रूप से तय और एक नीलामी के द्वारा निर्धारित की जाती हैं। इसलिए एक बिलकुल ठीक राशि बताना कठिन है कि एक ब्लॉगर एंडसैन्स का प्रयोग करके कितना अर्जित कर सकता है। बहुत सी वेबसाइट एंडसैन्स का प्रयोग करके लाभ कमाती हैं, लेकिन आपको पहले यह अवश्य जांच लेना चाहिए कि क्या यह आपके लिए सबसे अच्छा है। अपने वेबसाइट पर राजस्व बढ़ाने में सहायता के लिए विज्ञापनों के अनुकूलन का भी प्रयास करें। लिंक्स को समबद्ध करें। एफ़िलिएट

मार्केटिंग: एफ़िलिएट मार्केटिंग में, हर बार जब आप अपनी पोस्ट्स पर दूसरे लोगों के उत्पादों के एफ़िलिएट लिंक्स शामिल कर उनको प्रमोट करते हैं, तो एक कमीशन अर्जित करना निहित होता है। एक एफ़िलिएट लिंक एक विशिष्ट यूआरएल होता है जिसमें एफ़िलिएट का विवरण होता है। यदि आपके पास अपने ब्लॉग पर बड़ी संख्या में फ़ालोवर्स हैं, तो इस बात की गारंटी है कि आपके फ़ालोवर्स आप पर विश्वास करते हैं और आपकी राय को वजन देते हैं। जब आप कंटेंट एफ़िलिएट लिंक्स के साथ लिखते हैं, तो संभव है कि वे आपके सुझाव पर विचार करेंगे और आपने जो लिंक पोस्ट की है उसकी जांच करेंगे। आप अपने कंटेंट में हर बार लिंक डाल सकते हैं, ऐसा करें। यह अन्य उत्पादों को प्रमोट करने का अवसर है और आपको राजस्व देता है। हालांकि, एफ़िलिएट लिंक्स के जरिये भुगतान हासिल करना पीपीसी के जरिये भुगतान हासिल करने से भिन्न होता है। एफ़िलिएट लिंक्स में, विज्ञापनदाता तभी भुगतान करेगा यदि एक पाठक लिंक पर क्लिक करता है और एक खरीददारी या सब्सक्रिप्शन के लिए पंजीकरण जैसे कुछ कार्य करता है। एफ़िलिएट लिंक्स के जरिये बेहतर राजस्व हासिल करने के लिए यह सुनिश्चित करें कि आप लिंक को अपने ब्लॉग के सही हिस्से में डालते हैं। अपने कंटेंट में लिंक डालने के पहले यह सुनिश्चित कर लें कि आपने उत्पाद बना लिया है जिससे आपके पाठक यह समझ सकें कि वे क्या क्लिक करने जा रहे हैं। और भी, भ्रामक लिंक न डालें न अपने पाठकों को खराब उत्पादों या सेवाओं के विज्ञापन के द्वारा धोखा दें। यह न केवल एक ब्लॉगर के रूप में आपकी प्रतिष्ठा को कलंकित करेगा, बल्कि आप कुछ फ़ालोवर्स को खो भी सकते हैं। अमजोन एफ़िलिएट प्रोग्राम: अमजोन सबसे बड़े और सबसे प्रसिद्ध ऑनलाइन मार्केटप्लेस में से एक है। अमजोन एफ़िलिएट प्रोग्राम ब्लोगर्स के लिए सोने के कटोरे के रूप में माना जा सकता है। एक एफ़िलिएट लिंक के द्वारा बेचा गया उत्पाद आपको विज्ञापित कमीशन का 10% देता है। आपमें से कुछ के लिए 10% कम हो सकता है, लेकिन एक बार जब आप प्रक्रिया में शामिल हो जाते हैं और बहुत से लोग आपके द्वारा उपलब्ध कराये गए लिंक के द्वारा खरीददारी करते हैं, तो आप एक अच्छी आय उत्पन्न कर सकते हैं। यदि आप टेक्निकल ब्लॉगर हैं, तो आप विभिन्न गैजेट्स जैसे फोन, लैपटॉप या अन्य उपकरणों पर समीक्षा लिख सकते हैं। आप एक अमजोन एफ़िलिएट लिंक जोड़ सकते हैं जो आपके पाठकों को अमजोन में आपके द्वारा समीक्षा किए गए उत्पाद तक ले जा सकता है। जब आप उनके लिए एक उत्पाद की समीक्षा करते हैं और उनको अपने खरीदने के लिए लिंक उपलब्ध कराते हैं तो ब्लॉग स्वाभाविक रूप से आता है। यद्यपि एफ़िलिएट प्रोग्राम की जियोलोकेशन में चीजें एक युक्तिपूर्ण होती

हैं। यह सुनिश्चित करें कि आपने उपयुक्त लिंक उस लोकेशन के आधार पर डाली है, जहां पर आपके पाठक स्थित हैं। बैनर, लिंक्स और वैजेट्स को भी अपनी पोस्टों में शामिल कर सकते हैं। यदि आप इसे सही तरीके से करते हैं तो आप निश्चित रूप से अमजोन एफ़िलिएट प्रोग्राम से एक बड़ी रकम अर्जित कर सकते हैं। सीधा विज्ञापन: सीधा विज्ञापन आपको विज्ञापनदाताओं तक पहुँचने की अनुमति देता है इससे वे अपने विज्ञापन अभियान के लिए आपके ब्लॉग को चुन सकते हैं। इस प्रकार के विज्ञापन में, आपको विज्ञापन की बुकिंग के लिए तीसरे पक्ष की जरूरत नहीं होती है क्योंकि आप अपने स्वयं के ब्लॉग पर अपना विज्ञापन लगा रहे हैं कि उपयुक्त स्थान विज्ञापन के लिए किराए पर उपलब्ध है। इस प्रकार के विज्ञापन के लिए आपको ब्लॉग को एक अच्छे ट्रैफिक और श्रोताओं की विशाल रेज़ तक पहुँच की जरूरत होती है जिससे विज्ञापनदाता आपके विज्ञापन स्थान को किराए के लिए विचार कर सकें। प्रायोजित ब्लॉग पोस्ट्स। प्रायोजित ब्लॉग पोस्टों का मतलब यह है कि अन्य लोगों द्वारा लिखे गए लेख आपकी ब्लॉग साइट पर प्रकाशित किए गए हैं। यद्यपि, ऐसे अवसर कभी कभी ही होते हैं, फिर भी, एक प्रारम्भिक लेखक के रूप में आपको ऐसे लेख अवश्य लिखने चाहिए। अधिकांशतः आपको ऐसे लेख मिलेंगे जिनको आप अपनी वेबसाइट पर प्रकाशित कर सकते हैं। एक वेबसाइट के स्वामी के रूप में, आप कुछ सम्पादन का सुझाव दे सकते हैं या ब्लॉग लिखने के बदले में उनको कुछ भुगतान का सुझाव दे सकते हैं। कभी भी निशुल्क ब्लॉग पोस्ट स्वीकार न करें सिवाय तब जब प्रस्ताव बड़े नाम वाले ब्लॉग लेखकों, जो आपकी साइट को अधिक फ़ालोवर्स हासिल करने में सहायता कर सकते हैं, की ओर से अनुरोध आता है। जब प्रायोजित ब्लॉग पोस्ट स्वीकार करें, तो यह अवश्य सुनिश्चित कर लें कि आप केवल वही चीज़ें स्वीकार करते हैं जो आपके ब्लॉग के विषय से संबन्धित हैं। एक साइट के स्वामी के रूप में, आप विशेष कंटेंट के लिए भी अनुरोध कर सकते हैं जिससे इन लेखों का लाभ उठाकर और अपने ब्लॉग में खाली स्थान भर मुनाफ़ा कमाने के लिए पोस्ट करना चाहते हैं। चितिका। चितिका एक विज्ञापन नेटवर्क है जो ढेर सारे सर्च इंजन के साथ ब्लॉगर्स के लिए उपयुक्त है। यह ऍडसैन्स का एक उत्तम विकल्प है। यदि आपका ब्लॉग अभी तक मजबूत ट्रैफिक तक नहीं पहुँचा है तब भी, यह ऍड नेटवर्क प्रभावी और संबन्धित विज्ञापन दिखाता है। चितिका अपने तंत्र पर विभिन्न विज्ञापन प्रकार का प्रस्ताव देता है, और उनको बनाना और अनुकूलित करना आसान होता है। इसका प्रारम्भिक डोमेन प्रासंगिक विज्ञापन है। आप होवर विज्ञापन, इन-टेक्स्ट विज्ञापन और हाइलाइट विज्ञापन भी हासिल कर सकते हैं। चिकिता बड़े स्तर के ब्लोगर्स के लिए सोने का कटोरा है, लेकिन छोटे ब्लोगर्स भी

इससे धन अर्जित कर सकते हैं। बाई-सेल ऍडस। यह एक नेटवर्क है जहां पर ब्लोगर्स संभावित विज्ञापनदाताओं से जुड़ सकते हैं। सबसे बड़े नीचे ब्लॉग भी अपने विज्ञापन की बुकिंग के लिए बाई-सेल ऍडस पर भरोसा करते हैं। हालांकि, इस नेटवर्क का प्रयोग करने पर कमी यह तथ्य है कि ये बहुत महंगा है। बाई-सेल ऍडस आपके पास जो विज्ञापन हैं उससे प्रति विज्ञापन 25% लेते हैं। अच्छाई यह है कि ये आपको भुगतान, ऍड होस्टिंग साथ साथ बुककीपिंग में मदद करते हैं जो विज्ञापन के लेनदेन की प्रक्रिया को आसान और सरल बनाते हैं।

विज्ञापन की बिक्री के लिए बढ़त बनाने का महत्व

ब्लोग्स के पास गुणवत्तापूर्ण बढ़त होती है जो आप विभिन्न विज्ञापन रणनीतियों के लिए प्रयोग कर सकते हैं। ब्लोगों को उन विषयों के बारे में बात करने में सक्षम होना चाहिए जो लोगों में, खासकर उन विषयों में रुचि पैदा करते हैं जो उनके दैनिक जीवन में महत्वपूर्ण होते हैं और मौजूदा समस्याओं के हल करने के लिए जानकारी उपलब्ध कराते हैं। गुणवत्तायुक्त कंटेंट का अर्थ आकर्षक विषयों से है। यदि आप मजबूत बढ़त हासिल करना चाहते हैं तो आपको गुणवत्तायुक्त ऐसे कंटेंट बनाने की जरूरत होती है जो जनसमान्य को आकर्षित करते हैं। यह आसान लग सकता है, लेकिन यह एक मात्र नीचे पर स्थापित कर पाना कठिन हो सकता है। अपने विकल्पों को न्यूनतम करने के लिए स्वयं से यह पुछें कि लोगों को समस्याएँ क्या हैं और आप उनको अपनी समस्याओं का समाधान करने के लिए क्या सलाह देते हैं। इसलिए, अपने ब्लॉग के विषय वस्तु का चुनाव करते समय, यह सावधानीपूर्वक विचार करें कि आप क्या लिखना चाहते हैं। आप समान ब्लॉग से भिन्न विचार ले सकते हैं लेकिन कुल मिला कर उनको कॉपी न करें। आप स्वयं को अधिक विचारों से प्रेरित करने या समान मामले का सामना भिन्न नजरिए से करने के लिए उनकी जांच कर सकते हैं। ब्लॉग पोस्टों को नियमित रूप से प्रकाशित और बेहतर संसर्ग तथा ट्रैफिक बढ़ाने के लिए विभिन्न सोशल मीडिया मंचों पर शेयर करना चाहिए। आपको अन्य सहायक बाहरी लिंक भी शामिल करना चाहिए जो आपके पाठकों को आपके ब्लॉग पर अन्य कंटेंट पढ़ने के लिए निर्देशित करेंगे। गुणवत्तापूर्ण कंटेंट प्रदान करना जो ईमानदार और विश्वसनीय हों, आप पर और आपके ब्लॉग पर लोगों का विश्वास बनाता है। जब एक बार आप विश्वास बना लेते हैं, तो आपको लोगों को पैड विज्ञापनों की ओर ले जा सकते हैं जिनसे आप राजस्व अर्जित करते हैं सुनिश्चित करें कि आप उनको केवल उन उत्पादों एवं सेवाओं के लिए निर्देशित करते हैं जो गुणवत्ता एवं क्लास प्रस्तावित करते हैं। उन पैड विज्ञापनों के लिए अपनी सत्यनिष्ठा के साथ कभी समझौता न करें जो घटिया उत्पाद या सेवाएँ देते हों। विज्ञापन बेचने के लिए दो कारक महत्वपूर्ण हैं :

आपका ब्लॉग और आपके पाठक। आपका ब्लॉग एक ऑनलाइन प्रभाव डालने वाला होना चाहिए और गुणवत्तापूर्ण अवश्य बने रहना चाहिए जिससे यह न आपकी पोस्टों की गुणवत्ता कम करे न ही एक बार विज्ञापन जोड़ने के बाद आपके फ़ालोवर्स का पढ़ने का अनुभव कम करे। याद रखें, आपके पाठक ट्रैफिक का नियंत्रण रखते हैं और आपको अपने कंटेंट में रुचि बनाए रखनी होती है जिससे विज्ञापन कंपनियाँ आपको चुनें। आपको अपने ब्लॉग के प्रयास के लिए शुभकामनायें!

अध्याय 8

डिजिटल और भौतिक उत्पाद ऑनलाइन कैसे बेचें

क्या आप जानते हैं कि आप वेब से पैसा ला सकते हैं? आज का चलन ऑनलाइन पैसा कमाना है क्योंकि ऐसा करना आसान और सुविधाजनक है ... इसलिए इसको जोड़कर आप अतिरिक्त आय अर्जित करेंगे। आप बिना अपना नियमित काम छोड़े हुये भी अतिरिक्त आय के लिए साथ में कार्य के रूप में एक ऑनलाइन व्यवसाय शुरू कर सकते हैं। ढेर सारे लोग चीजों को ऑनलाइन बेच रहे हैं क्योंकि यह अतिरिक्त आय देता है और सकारात्मक परिणाम रखता है। हालांकि, किसी भी अन्य व्यवसाय की तरह आपको यह अवश्य जानना चाहिए कि इसके लिए भिन्न दृष्टिकोण होता है जिसे आपको अवश्य सीखना और विचार करना चाहिए। दो प्रकार की चीजें होती हैं जो आप ऑनलाइन बेच सकते हैं : डिजिटल और भौतिक। जब आप ऑनलाइन बेचते हैं, तो आपको डिजिटल उत्पादों और भौतिक उत्पादों के बीच में अवश्य निर्णय करना चाहिए। या यदि आप चाहें तो दोनों भी कर सकते हैं। डिजिटल उत्पाद वे होते हैं जो आप वर्चुअली खरीद सकते हैं और वर्चुअली रख सकते हैं जैसे, ईबुक्स, डिजिटल म्यूजिक या ऑनलाइन कोर्सेज। वहीं दूसरी ओर, भौतिक उत्पादों में वे चीजें शामिल होती हैं जो आप छू और दे सकते हैं जैसे खिलौने, कपड़े और वास्तविक पुस्तकें। डिजिटल और भौतिक उत्पाद ऑनलाइन बेचने में आपको ऑनलाइन संसार का पूरा विवरण अवश्य जानना चाहिए। आपको यह अवश्य सुनिश्चित करना चाहिए कि आप अपने लक्षित बाजार के संपर्क में रहने के लिए पूरी तरह से लैस हैं जिससे आपके प्रयास सकारात्मक परिणाम और मुनाफा लाएँ। ई कॉमर्स के क्या लाभ हैं? यह इस तरह से महसूस नहीं हो सकता है, लेकिन ई कॉमर्स युगों से चलन में रहा है! हालांकि, हमने ई कॉमर्स का उत्थान केवल हाल के वर्षों में ही देखा है, लेकिन ऑनलाइन लेनदेन की शुरुआत 21वीं शताब्दी के पहले हुई थी। इसके बावजूद, कि बहुत से लोग आजकल ऑनलाइन खरीददारी के

पक्षधर हैं; लेकिन हम अभी भी अपने समाज में लाये गए खरीददारी के इस नए तरीके के महत्व और फ़ायदों को महसूस नहीं करते हैं। ई कॉमर्स विक्रेताओं को पूरे संसार में लोगों तक पहुँचने की अनुमति देता है, जिससे बिक्री बढ़ने की प्रक्रिया बढ़ोत्तरी होती है। ई कॉमर्स और अपने उत्पादों को एक ऑनलाइन स्टोर्स या ऑनलाइन मार्केट स्थान में बेचने के फ़ायदों में से एक यह तथ्य है कि इंटरनेट कभी बंद नहीं होता है। आपकी वेबसाइट 24 घंटे, सातों दिन चालू रहती है जहां संभावित ग्राहक आपके उत्पादों को किसी समय ब्राउज़ और खरीद सकते हैं – बल्कि उस समय भी जब आप सो रहे होते हैं। हजारों ई कॉमर्स वेबसाइटों की उपस्थिति में, लोग अपना घर छोड़े बिना कुछ भी खरीद सकते हैं। यह सुविधा उन प्रमुख कारणों में एक है जिससे ई कॉमर्स उद्योग का उभरना जारी है। आपको अपने उत्पादों को ऑनलाइन बेचना साथ साथ अधिक बिक्री बढ़ाना शुरू करके इस अवसर का लाभ उठाना चाहिए। ई कॉमर्स आधारित व्यवसाय को शुरू करना एक भौतिक स्टोर की अपेक्षा आसान होता है। अपनी व्यवसाय वेबसाइट शुरू करना इतना महंगा नहीं होता है जितना अपनी दुकान के लिए किराए पर स्थान लेना होता है। एक ऑनलाइन बिजनेस वेबसाइट के रखरखाव के लिए शुल्क भी एक वास्तविक स्टोर की अपेक्षा कम होता है। इसके अतिरिक्त, एक ऑनलाइन व्यवसाय आपको अपने व्यवसाय पर अधिक तेज और प्रयास रहित नजर रखने की अनुमति देता है। संसार में, टनों ऑनलाइन दूकानदारों के साथ, उन सभी को अपने सबसे अच्छे उत्पादों की आपूर्ति और बाधा रहित उदाहरणात्मक ग्राहक सेवाएँ दे सकते हैं। इन सभी के बारे में जो कहा गया है, उसका कोई मतलब नहीं है कि जब आपके पक्ष में सब कुछ है तो आपको एक ऑनलाइन व्यवसाय क्यों नहीं खोलना चाहिये। सबसे अच्छे ऑनलाइन स्टोर समाधान क्या हैं? आप अपना ऑनलाइन स्टोर बनाए बिना ऑनलाइन उत्पाद नहीं बेच सकते हैं। वेब पर अपना ऑनलाइन स्टोर खोलने के लिए, कई ऑनलाइन समाधान उपलब्ध हैं। हर ऑनलाइन समाधान, जो वे प्रस्तावित करते हैं, उनकी कीमत साथ साथ वे अपने प्लेटफ़ॉर्म पर कितना उपभोक्ता-मित्र हैं, के आधार पर भिन्न भिन्न हैं। निम्नांकित सूची सबसे अच्छी और सबसे ज्यादा मशहूर ऑनलाइन स्टोर समाधान प्रकाश डालती है जो आप अपना ऑनलाइन बिजनेस शुरू करने और अपने उत्पाद ऑनलाइन उत्पाद बेचने के लिए प्रयोग कर सकते हैं। बिगकॉमर्स: शॉपीफ़ाई की तरह, विक्रेताओं को अपना मंच उपयोग करने के लिए बिगकॉमर्स एक शानदार 24/7 गुणवत्तापूर्ण सपोर्ट प्रदान करती है। यह ऑनलाइन स्टोर व्यापक विशेषताओं के साथ समाधान प्रदान करती है, यह विक्रेताओं और क्रेताओं को, जब वे खरीदते या बेचते हैं, साइट चलाना बहुत आसान बनाता है।

बिगकॉमर्स का कोई लेनदेन शुल्क नहीं है। हालांकि, वे विक्रेताओं को जो थीम डिज़ाइन प्रदान करते हैं, उसमें से अधिकांश पेड होती हैं। विभिन्न थीम मोबाइल फ्रेंडली होती हैं इसे अन्य स्टोर्स के बीच खड़े रहने में सहायता करने के लिए आपके स्टोर को व्यक्तिगत बनाने की सुविधा देती है। हाल में ही, मंच ने वर्डप्रेस के लिए बिगकॉमर्सप्लगइन प्रस्तुत किया है जो आपको वर्डप्रेस की साइट के पेज में आसानी से अपने उत्पाद बेचने की अनुमति देता है। पिननकलकार्ट: पिन्क्लकार्ट का उद्देश्य उन व्यवसाय मालिकों के लिए काम करना है जो अपने ऑनलाइन स्टोर पर अधिक नियंत्रण को प्राथमिकता देते हैं। यह मंच आपको एक ऑनलाइन शॉप आसानी से बनाने और प्रगति पर सुविधापूर्ण नजर रखने की अनुमति देता है। पिननकलकार्ट को जो अन्य ऑनलाइन स्टोर से अनोखा बनाता है, वह यह है कि यह विक्रेताओं को पूरी तरह अनुकूल शॉप बनाने की अनुमति देता है जो व्यवसाय के सबसे ज्यादा विचित्र और अनोखी जरूरतें और विचारों को पूरा करने की अनुमति देता है। यह प्लेटफॉर्म व्यवसाय के विकास के लिए डिज़ाइन के गई लाइव चैट, ग्राहक सपोर्ट, स्टोर प्रबंधन जैसी और बहुत सी अन्य सेवाएँ भी प्रदान करता है। यद्यपि यह अन्य ऑनलाइन स्टोर समाधानों के तुलना में महंगा है, फिर भी, यह प्लेटफॉर्म उच्च श्रेणी की विशेषताएँ भी प्रदान करता है जो इस पर खर्च किए गए प्रत्येक पैसे का मूल्य चुकती हैं। शॉपीफाई: शॉपीफाई सर्वाधिक प्रसिद्ध ई कॉमर्स मंचों में से एक है। इसमें 4,00,000 से भी अधिक ऑनलाइन स्टोर्स हैं जो इसे यहाँ पर सबसे बड़े ऑनलाइन स्टोर समाधानों में से एक बनाते हैं। यह विक्रेताओं को अपने उत्पाद खुदरा साइट पर भी बेचने की अनुमति देता है। आप जितने चाहें उत्पाद उपलोड कर उन उत्पादों की एक अनुकूलित सूची बना सकते हैं। यह मंच विक्रेताओं के लिए बढ़त और रूपान्तरण पर नजर रखना आसान बनाता है। जब आपकी ऑनलाइन शॉप को डिज़ाइन करने की बात आती है, शॉपीफाई आपको डिज़ाइन के लिए 100 विषयों का का प्रस्ताव देता है जो आप अपनी शॉप की कार्य क्षमता में सुधार करने के लिए 1400 प्लग-इन में प्रयोग करना चाहते हैं। इसके अतिरिक्त, शॉपीफाई के पास आसान पहुँच के लिए मोबाइल एप है। इसे सोशल मीडिया एप्स के साथ एकीकृत भी किया जा सकता है। यदि आपके पास बिक्री या टेक्निकल कठिनाइयों के संबंध में कोई मुद्दे हैं तो 24/7 चैट सपोर्ट आपकी जरूरतों के साथ सहायता के लिए हमेशा उपलब्ध होता है। वीबली: यदि आप एक कम खर्चीले के लिए देख रहे हैं, तो कहीं और न जाएँ और सीधे वीबली पर जाएँ। यह सर्वाधिक कम खर्चीले वेबसाइट निर्माताओं में से एक हैं जो अधिकांश विक्रेता अपने ई स्टोर्स बनाने के लिए प्रयोग कर रहे हैं। वीबली असीमित उत्पादों को अपलोड करने का प्रस्ताव देता है जो आप

अपने ऑनलाइन स्टोर में रख रखते हैं और आपको ताजे टेम्पलेट डिज़ाइन और आकर्षक लेआउट प्रदान करता है। चूंकि उन लोगों के लिए भी जिनको एक वेबसाइट बनाने के बारे में कोई भी जानकारी नहीं होती है, चलाने में आसान है, इसलिए कम खर्चीला होने के साथ, यह एक उपभोक्ता अनुकूलित मंच के रूप में भी जाना जाता है। यह 24/7 सपोर्ट भी देता है और साथ ही, एक मोबाइल एप के रूप में भी डाउनलोड किया जा सकता है। वूकॉमर्स: वूकॉमर्स एक अन्य ई कॉमर्स प्लेटफॉर्म है जो विक्रेताओं के बीच में प्रसिद्ध है। इसमें सैकड़ों विषय और प्लग-इन्स हैं और यह विक्रेताओं को वे उत्तम फीचर्स देता है जो विक्रेताओं को वर्डप्रेस कंटेंट मैनेजमेंट सिस्टम के साथ ऑनलाइन शॉप में अनुकूलीकरण में सक्षम बनाता हैं।

वूकॉमर्स को स्थापित करने के पहले यह ध्यान देना महत्वपूर्ण है कि इसे स्थापित करने के लिए जाने के पहले आपके पास वर्डप्रेस अवश्य होना चाहिए। 3दकर्ट : एक ऑल-इन-वन स्टोर निर्माता जो सर्च इंजिन ओप्टिमाइजेशन (एसईओ) के लिए सबसे अच्छे ई कॉमर्स मंचों में से एक माना जाता है। आपकी वेबसाइट के सर्च इंजन रैंकिंग को आगे बढ़ाने के लिए 3दकर्ट की डिजाइन परंपरा का पक्ष गूगल द्वारा लिया जाता है। यद्यपि यह अन्य ऑनलाइन स्टोर समाधानों की तरह बहुत से प्लग-इन्स प्रदान नहीं करता है, फिर भी, 3दकर्ट टनों बिल्ट-इन फीचर्स के साथ क्षतिपूर्ति करता है जिसमें मार्केटिंग & एसईओ, सुरक्षित होसिंग और ग्राहक समर्थन शामिल है। डिजिटल और भौतिक उत्पाद ऑनलाइन बेचना: फर्क क्या है? अपने उत्पादों को ऑनलाइन बिक्री के लिए डालने के पहले आपको डिजिटल और भौतिक उत्पादों के बीच का अंतर अवश्य जानना चाहिए। जैसा कि पहले ही कहा गया है, डिजिटल उत्पाद वे होते हैं जो वर्चुअली बेचे और हासिल किए जाते हैं। ये वे उत्पाद वे चीजें होती हैं जो वस्तुओं का बिना भौतिक वितरण और बिना किसी निर्माण लागत के लगातार बेच सकते हैं। डिजिटल उत्पाद आसानी से आपके ग्राहक द्वारा डाउनलोड करके हासिल किए जा सकते हैं। आपका ग्राहक खरीदी गई डिजिटल वस्तु एक फाइल प्रारूप में प्राप्त करेगा जो उसके उपकरण के अनुकूल होगी। ऑनलाइन बेचे जा रहे डिजिटल उत्पादों के और अधिक उदाहरण सॉफ्टवेयर, वेबसाइट थीम, डिजिटल फोटोग्राफ, डिजिटल आर्टवर्क, और ग्राफिक्स हैं। इस दौरान, भौतिक उत्पाद वे उत्पाद हैं जो वास्तविक होते हैं जो ग्राहक अपने हाथ में ले और छू सकते हैं। एक विक्रेता के रूप में, आपको अपने ग्राहक द्वारा एक बार खरीददारी की प्रक्रिया पूरी करने के बाद वास्तविक वस्तु को यातायात के साधनों द्वारा उस तक पहुंचाने की जरूरत होती है। इस वर्ग में, ग्रीसेरी, कपड़े, व्यापार संबंधी और वे सब चीजें शामिल होती हैं जिसको ग्राहक तक वास्तविक रूप से पहुंचाना होता है। इन

दो उत्पादों के बीच में एक और अंतर वह तरीका है, जिसके द्वारा ये बेचे जाते हैं। भौतिक उत्पाद बेचने के लिए आपको एक परंपरागत ई कॉमर्स स्टोर की जरूरत होती है। हालांकि, डिजिटल वस्तुएं बेचने के लिए आपको केवल वेबसाइट की जरूरत होती है जहां पर आप अपने उत्पादों को रख कर ग्राहकों को खरीदने और डाउनलोड करने के लिए विज्ञापन कर सकते हैं। डिजिटल और भौतिक उत्पादों को जानना आपको अपने ग्राहक की जरूरत के अनुसार उपयुक्त सेवाएँ प्रदान करने की अनुमति देता है। आप जो उत्पाद बेचना चाहते हैं उसके बारे में अवश्य विचार करना चाहिए और वह ऑनलाइन स्टोर समाधान का चयन करना चाहिए जो उन उत्पादों के लिए बनाए गए हैं जिन्हें आप बेचते हैं। जब आप अपने उत्पादों और ऑनलाइन स्टोर समाधान का निर्णय कर लेते हैं, तो आपको अपने संभावित ग्राहकों को सम्बद्ध करने और उनको अपने उत्पाद खरीदने के लिए तैयार करने की एक मार्केटिंग रणनीति की जरूरत होती है। ऑनलाइन शोप्स और उत्पादों की मार्केटिंग आपको अपने स्टोर को विज्ञापित करने की अनुमति देती है जिससे आप बिक्री में अधिक ट्रैक्शन हासिल करें। चूंकि आप अकेले सेवाएँ और उत्पाद का ही प्रस्ताव दे रहे हैं, इसलिए सबसे अच्छा यह भी है कि आप उनका भिन्न भिन्न तरीकों से ऑनलाइन विज्ञापन भी करें। एक व्यवसाय को प्रमोट करने का सबसे ज्यादा सामान्य तरीकों में से एक ब्लॉगिंग है। जब आपका ऑनलाइन स्टोर बन जाता है और चलने लगता है तो आपको एक ब्लॉग शुरू करने की जरूरत होती है। आपके ब्लॉग को आपके विभिन्न उत्पादों की हर एक विशेषता और उसे खरीद कर जो आपके ग्राहक हासिल कर सकते हैं, के बारे में बताना चाहिए। ऐसे ब्लॉग को प्रस्तुत करना महत्वपूर्ण होता है जिसमें सम्बद्ध करने और बाध्य करने वाले कंटेंट हों जिससे आपके ब्लॉग को पढ़ने वाले ग्राहक अधिक समय तक आपकी साइट पर बने रहें। आपको यह ध्यान रखना होता है कि आप नियमित रूप से ताजे कंटेंट प्रकाशित करें जिससे आपकी साइट पर ट्रैफिक बढ़े साथ साथ आपके ग्राहक आपसे जो कुछ हासिल करने के लिए देख रहे हैं, हर बार उसे पाने के लिए सम्बद्ध रहें। आपको अपनी ब्लॉग पोस्ट को अधिक आकर्षक बनाने के लिए उसमें उपयुक्त चित्र लगाने के लिए मजबूती से संस्तुति की जाती है। ब्लॉग के लिए प्रशस्ति पत्र और ट्यूटोरियल जैसे वीडियो के लिए भी संस्तुति की जाती है क्योंकि ये आपके ग्राहकों को केवल शब्दों की अपेक्षा अधिक जोड़ते हैं। प्रभावशाली ब्लॉगर्स तक पहुँच कर अपने संपर्क बढ़ाने और एक मजबूत और अनुरसरण से बचने में भी बहुत सहायक हो सकता है। ई मेल मार्केटिंग: अपने लक्षित श्रोताओं को ई मेल भेजना मार्केटिंग में बहुत शक्तिशाली होता है। जब आप अपने एक संभावित ग्राहक को ई मेल भेजते हैं तो

आप बढ़त हासिल करते हैं और आप जो उत्पाद बेच रहे हैं, उसके बारे में महत्वपूर्ण सूचनाएँ शेयर करते हैं। आपको अपने ऑनलाइन स्टोर पर एक सब्सक्रिप्शन का विकल्प अवश्य रखना चाहिए जिससे आपके ग्राहक आपकी ई मेल लिस्ट को सबस्क्राइब कर सकें। इस सब्सक्रिप्शन लिस्ट के साथ, आप नए उत्पादों को प्रमोट करने, डिस्काउंट ऑफर करने और उनको ब्लॉग पढ़ने के लिए प्रोत्साहित करने के लिए ई मेल भेज सकते हैं। आप अपने ब्लॉग सबस्क्राइबर का आधार अन्य विकल्पों जैसे मंचों पर पोस्ट करके या एक पॉडकास्ट आरंभ करके बढ़ा सकते हैं। ऐसे उपायों को शामिल करना आपको बिक्री और मुनाफा बढ़ाने में सहायता करेगा।

सोशल मीडिया मार्केटिंग: सोशल मीडिया का युग विक्रेताओं के लिए अपने उत्पादों और सेवाओं का विज्ञापन करना आसान बना दिया है। यह विज्ञापन के विस्तार को वैश्विक श्रोता वर्ग तक पहुँचाने और आपके उत्पाद को विभिन्न माध्यमों पर स्थापित करने की अनुमति देता है जो आपके प्रस्ताव का सबसे अच्छा प्रचार कर सकता है। अपने फ़ालोवर्स और ग्राहकों अपने उत्पाद के बारे में प्रशस्ति पत्र प्रदान करने के लिए प्रोत्साहित करना विज्ञापन करने और अपने ग्राहक वर्ग के बीच विश्वास बनाने में सहायक होता है। सोशल मीडिया पर जुड़ाव जैसे प्रतिक्रियाओं और संदेशों को उत्तर देना आपके ऑनलाइन व्यवसाय के लिए एक अच्छी प्रतिष्ठा बनाने में अनिवार्य होता है। लोगों को ऐसा महसूस होता है कि आपकी ऑनलाइन शॉप ग्राहक केन्द्रित है क्योंकि आप उस हर चीज पर विचार करते हैं, जो वे कहते हैं। आपके ब्रांड के लिए जुड़ाव और मजबूत ग्राहक आधार बढ़ाने का सबसे अच्छा तरीका संपर्क होता है। और आगे, सोशल मीडिया मंच आपको पोल प्रश्न बनाने, प्रतियोगिता और कुछ अन्य उत्तेजनात्मक प्रमोशन की अनुमति देते हैं जो आपके फ़ालोवर्स, और संभावित फ़ालोवर्स को आपके द्वारा अपने उत्पाद को प्रमोट करने की प्रक्रिया की विभिन्न गतिविधियों में शामिल होने के लिए प्रेरित करेगा।

पीपीसी (पे-पर-क्लिक) विज्ञापन: अधिकांश स्टार्ट-अप व्यवसाय पीपीसी विज्ञापन से बचते हैं क्योंकि यह समय के साथ महंगा हो सकता है। हालांकि, यदि यह तरीका सही तरीके से स्थापित किया गया है तो यह राजस्व की बढ़त देगा जो उसको पार कर सकता है जो आपने इस मार्केटिंग योजना ज़रूर खर्च किया है। पीपीसी विज्ञापन गुणवत्तापूर्ण बढ़त को आकर्षित करने के लिए वेबसाइट के ट्रैफिक को बढ़ाता है, जिससे एक लक्षित जनसंख्या से बिक्री और राजस्व बढ़ता है। ऑनलाइन बिक्री के लिए पेमेंट गेटवे : एक पेमेंट गेटवे आपके ऑनलाइन समाधान प्रदाता द्वारा प्रदत्त एक सेवा है जो आप जैसे ई कॉमर्स के खुदरा विक्रेताओं को क्रेडिट कार्ड्स या ड्राइरैक्ट पेमेंट की अनुमति देती है। एक पेमेंट गेटवे ग्राहकों के क्रेडिट कार्ड विवरण की पुष्टि कारणता

जिससे उसके अनुसार पेमेंट किया जा सके। पेमेंट गेटवे मर्चेन्ट एकाउंट जैसे नहीं होते हैं जो आपके बैंक खाते में भेजने के पहले फंड जमा करते हैं। पेमेंट गेटवे का प्राथमिक कार्य लेनदेन को अनुमोदित या अस्वीकृत करना होता है।

वे केवल आपके ग्राहक के क्रेडिट कार्ड की सूचना एक व्यापारी तक आगे बढ़ाते हैं। एक बार जब यह अनुमोदित हो जाता है, पेमेंट आपके खाते में जमा हो जाता है। इस दौरान, कुछ पेमेंट गेटवे जैसे पेपल और स्ट्राइप मर्चेन्ट एकाउंट का प्रयोग नहीं करते हैं। बिक्री ये पेमेंट गेटवे क्रेडिट कार्ड की सूचनाओं की पुष्टि करते हैं और यदि पुष्टीकरण की प्रक्रिया के साथ कोई समस्या नहीं है तो आपके बैंक खाते में राशि सीधे स्थानांतरित हो जाती है। हालांकि, इन पेमेंट गेटवे की कमियों में से एक यह है कि ये आपके द्वारा किए गए हर लेनदेन में उंचा शुल्क लेते हैं। जैसे जैसे आपका व्यवसाय बढ़ता है, शुल्क भी बढ़ सकता है। जब आप इस तंत्र को पूरी तरह से समझ लेते हैं तो डिजिटल और भौतिक उत्पादों की ऑनलाइन बिक्री अपेक्षाकृत आसान हो जाती है। आजकल अपना ऑनलाइन स्टोर स्थापित करना सरल है। यदि आप अपने फायदे के लिए कुछ मार्केटिंग रणनीतियों का उचित रूप से प्रयोग करते हैं, तो आप 24/7 आय उत्पन्न कर सकते हैं! यदि आपने यहाँ तक पढ़ा है तो आप एक ई कॉमर्स स्टोर चालू करने के लिए पूरी तरह से लैस हो गए हैं। अपने उत्पाद के लिए सबसे अच्छे ऑनलाइन शॉप समाधान का चयन करें, उसके अनुसार अपने ऑनलाइन स्टोर का विज्ञापन करें और सम्बद्ध कंटेंट और शानदार ग्राहक सेवाएँ प्रदान कर एक निष्ठावान ग्राहक आधार बनाना शुरू करें।

अध्याय 9

100+ प्रकार के डिजिटल कंटेंट जो आप बना सकते हैं

जब ब्लॉग बनाना शुरू करते हैं तो आपको पहला निर्णय यह लेना होगा कि आप किस प्रकार का कंटेंट बनाना चाहते हैं। यह लेख कंटेंट प्रकारों की एक लंबी सूची देता है। उम्मीद है कि आपको इसमें कुछ रुचिकर मिलेगा।

: यह सूची तीन प्रमुख समूहों में बांटा गया है:

- शाब्दिक कंटेंट
- मल्टीमीडिया कंटेंट
- अन्य

शाब्दिक कंटेंट

इस प्रकार के कंटेंट में वीडियो या आडियो सामग्री की जरूरत नहीं होती है। आपको केवल सम्मोहक शब्दावली में व्यवस्थित करने की जरूरत होती है।

- ब्लॉग पोस्ट्स (लंबे, निरंतर टेक्स्ट)
- घोषणा और समाचार जैसे लेख
- पाठकों के लिए निर्देश
- जानकारी शेयर करने के लिए गाइड
- प्रमुख “एक्स” सूचियाँ
- क्यू & ए
- केस अध्ययन
- प्रशस्ति पत्र (जो ग्राहक आपके बारे में कहते हैं)
- साक्षात्कार
- उत्पाद समीक्षा

- चेकलिस्ट
- शोध – अपने परिणाम शेयर करना
- तकनीकी सूचनाओं के लिए व्हाइट पेपर
- उद्योग संबंधी समाचार
- कंपनी समाचार
- अतिथि पोस्ट्स – अन्य ब्लॉगर्स को अपनी साइट पर पोस्ट करने देना
- व्यक्तिगत कहानियाँ
- सफल कहानियाँ
- व्यक्तिगत पूर्वाग्रह
- प्रतिक्रियाएँ (पाठकों की पुष्टियाँ)
- एफ़एक्यू सेक्शन
- ग्लोसरी
- विकिस
- बनाम लेख
- तुलनाएं
- पूर्वानुमान
- प्रेरणादायक संदेश (वायरल होने का यह एक अच्छा तरीका है)
- असफलता से बचने के लिए कंटेंट
- रोचक तथ्य
- मनोरंजक कहानियाँ
- प्रसिद्ध लोगों के उद्धरण
- साहित्यिक कार्य
- माइक्रोब्लॉग पोस्ट (छोटे मूल्यवान कंटेंट)
- सर्वश्रेष्ठ व्यावहारिक अनुभव
- रूपक
- अनुसूचित घटनाएँ (जिससे आपके श्रोता आपसे मिल सकें)
- कंटेंट “क्यों”
- कोस्ट शीट
- उत्पाद घोषणाएँ
- न्यूज़लेटर्स
- प्रमोटेड पोस्ट
- रेसिपी

- डिस्कलेमर
- मल्टीमीडिया कंटेंट

यहाँ, आप विभिन्न प्रकार के पदार्थों का मिश्रण करते हैं। यह एक बड़ा समूह होता है जिसमें चित्र, आडियो, वीडियो या उन सभी का संयोजन होता है।

- इन्फोग्राफिक्स (आंकड़ों, तथ्यों आदि के लिए)
- चीट शीट
- ई बुक्स
- स्क्रीनशॉट्स
- ऑडियो पोस्ट्स
- ऑडियो बुक्स
- फोटोग्राफी (अपने कार्य की पोस्ट)
- पोडकास्ट्स
- ब्लॉग्स (जैसे, यात्रा ब्लॉग्स)
- लाइव वीडियो
- माइक्रो वीडियो (छोटे प्रमोशनल वीडियोज़)
- प्रेजेंटेशन
- वेबिनर
- पोल्स
- ऑनलाइन घटनाएँ
- कोर्सेज
- सर्वे (राय और डाटा एकत्र करना)
- राउंडअप्स
- स्लाइडशेयर्स
- डाटा विजुअलाइजेशन (प्रोटे डाटा ग्राफ और चार्ट के साथ)
- आंकड़े इकट्ठा करना (कूल रिसर्च परिणाम या डाटा पोस्ट करना)
- रेखाचित्र
- चित्रण (चित्रों के साथ कहानी कहना)
- जीआईएफ़ (सोशल नेटवर्क के लिए सर्वश्रेष्ठ)
- प्रदर्शन (जैसे – कोई कार्य कैसे करना)
- पारदर्शिता

- पोस्टर्स
- मेमेज (मनोरंजन या कॉमेडी के लिए ग्राफिक कंटेंट)
- कार्टून और कोमिक्स (कुछ मज़ाकिया और रोचक तैयार करना)
- प्रतियोगिताएं (अपने श्रोताओं के लिए प्रतियोगिता)
- ऑनलाइन मैगज़ीन
- मज़ाकिया क्विज़
- संगीत वीडियो
- पब्लिक सर्विस घोषणाएँ (पीएसए)
- मैप – ऐतिहासिक स्थान दिखाना
- विभिन्न मुद्दों पर चर्चा के लिए लोगों का फोरम
- अपने प्रिय सेलेब्रिटी के लिए फैन पेज
- मीडिया मेनशन – वह दिखाना जो आपके व्यवसाय के बारे में मीडिया कहती है
- मुफ्त में मिली चीज – लोग मुफ्त की चीज को मना नहीं कर सकते
- फीचर पेजेज़
- रोज के प्रदर्शन – अपने श्रोताओं को किसी चीज के बारे में नियमित रूप से बताना

अन्य

- प्लगइन जो पाठकों के लिए लाभदायक हो सकते हैं
- टेम्पलेट्स
- फ्री टूल्स
- ब्राउज़र विस्तार – अपने कंटेंट को ब्राउज़र में एकीकृत करें
- क्यूआर कोड
- पाठकों को डाउनलोड करने के लिए मुफ्त के संसाधन
- विजिटर्स को सूचनाएँ शेयर करने के लिए चैट रूम
- मोबाइल एप्स
- महत्वपूर्ण घटनाओं के लिए काउंटडाउन
- सोशल नेटवर्क बटन
- कैलकुलेटर्स
- विभिन्न इकाइयों के लिए कन्वर्टर्स

- उपभोक्ताओं द्वारा उत्पन्न कंटेंट (विजिटर्स को पोस्ट की अनुमति देना)
- साथी ब्लोगर्स के साथ सहयोग
- ई मेल अभियान
- लैंडिंग पेजेज़
- प्रोमो-शीट्स (सेवाओं या उत्पादों को प्रमोट करना)
- आय रिपोर्ट
- सर्वश्रेष्ठ पुरस्कार
- ऑनलाइन गेम (विजिटर्स को आकर्षित करने के लिए सरल ब्राउज़र गेम्स)
- ऑफलाइन मैगज़ीन – प्रिंटेड मैगज़ीन को स्कैन करके प्रकाशित करना
- स्वाग – अपने श्रोताओं को छोटे ब्रांडेड गिफ्ट भेजना
- विज्ञापन

निष्कर्ष

कंटेंट को लंबा लेख होने की जरूरत नहीं होती है है। व्यापक श्रोता वर्ग को आकर्षित करने के लिए कंटेंट के विभिन्न रूपों का प्रयोग करें।

अध्याय 10

अपनी सेवाओं को ऑनलाइन कैसे बेचें

उत्पादों को बेचने की ही तरह, अपने सेवाओं को ऑनलाइन बेचने के लिए एक ऑनलाइन स्टोर या वर्चुअल बिजनेस कार्ड की जरूरत होती है। बल्कि, एक वेबसाइट के साथ भी, आपको शब्दों का प्रयोग करना होता है। इस प्रकार संभावित ग्राहक आपके अस्तित्व के बारे में जानता है।

यह पोस्ट अपनी सेवाओं को ऑनलाइन बेचने के लिए एक व्यापक दिशा निर्देश है।

एक ऑनलाइन उपस्थिति स्थापित करना

एक वेबसाइट बनाने और एक “मुझसे संपर्क करें” पेज के अलावा, ऐसी बहुत सी सूचनाएँ हैं जो आपको शामिल करने की जरूरत होती है। संभावित ग्राहकों को यह जानने की जरूरत होती है कि वे आप पर विश्वास कर सकते हैं।

आप निम्नांकित रूप से अपनी साख प्रमाणित कर सकते हैं:

प्रशस्ति पत्र:

प्रशस्ति पत्र ग्राहकों को संवेगात्मक रूप से प्रभावित करते हैं। बहुत से लोग अन्य ग्राहकों के अनुभवों पर विश्वास करते हैं और खरीददारी के निर्णय में उसका प्रयोग करते हैं।

ग्राहक समीक्षा

प्रशस्ति पत्रों के अतिरिक्त, ग्राहकों के लिए समीक्षा छोड़ना संभव बनाएँ। ये साख बनाते हैं और एक सकारात्मक पुष्टि के रूप में कार्य करते हैं। उनका यह देखने के लिए प्रयोग करें जो आप अपने व्यवसाय में सुधार कर सकते हैं।

सर्च इंजन ओप्टिमाइजेशन

साइट को अधिक ट्रैफिक के लिए सर्च इंजन के लिए इष्टतम करें। एसईओ जैविक ट्रैफिक बढ़ाता है और आपके ग्राहक आधार को बढ़ाता है।

एसईओ एक बार की चीज नहीं है। आपको वेबसाइट में सुधार करते रहना चाहिए।

ब्लोगिंग

एक ब्लॉग आपके ग्राहकों को सम्बद्ध करता है। आप ब्रांड की कहानी बता सकते हैं और अपनी सेवाओं के बारे में विस्तृत सूचनाएँ दे सकते हैं। यह व्याख्या करें कि अनुभव कैसे पसंद किया जाएगा और ग्राहक किन फ़ायदों का आनंद लेंगे।

संबन्धित कीवर्ड का प्रयोग याद रखें।

ग्राहकों तक कैसे पहुँचें

एसईओ तकनीकी लोगों को आपकी वेबसाइट तक ला सकती है। लेकिन अधिक संभावित ग्राहकों को हासिल करने के लिए आपको अन्य तरीकों का प्रयास करने की जरूरत है।

सोशल मीडिया

एक सोशल मीडिया उपस्थिति बनाएँ और इसका प्रयोग सुनिश्चित करें। सोशल मीडिया मंच टनों सक्रिय उपभोक्ताओं को रोज आकर्षित करता है।

यह जानने के लिए कि लक्षित श्रोता कहाँ हैं अच्छी तरह शोध करें।

नेटवर्किंग

यदि आप अधिक अवसर चाहते हैं, तो नेटवर्किंग आपकी सूची में सबसे ऊपर होनी चाहिए। अकेले जाने के बजाय लोगों के साथ जुड़ें जो आपको आगे ले जाएंगे।

प्रभावशाली ब्लॉगर्स से संपर्क करें और उनसे अपनी वेबसाइट को प्रमोट करने के लिए कहें। बदले में, उनको अपने ब्लॉग पर प्रमोट करें। नेटवर्किंग इवेंट्स में शामिल हों और उद्योग के नेताओं के साथ बातचीत करें।

फ्रीलान्सिंग प्लेटफॉर्म

बहुत से ऐसे फ्रीलान्सिंग प्लेटफॉर्म हैं जो आपको अपनी सेवाएँ बेचने की अनुमति देते हैं। बहुत से लोग उनको रोज प्रयोग करते हैं। एक या दो खोजें और अपनी एक प्रोफाइल बनाएँ। अपना अनुभव, योग्यताएँ और कौशल जोड़ें। सुनिश्चित करें कि ग्राहक यह जानें कि आप उनके बिजनेस में क्या वैल्यू जोड़ेंगे।

अच्छी प्रतिष्ठा के लिए सबसे अच्छा व्यवहार

एक अच्छी प्रतिष्ठा ग्राहकों के साथ आपके सम्बन्धों को मजबूत करेगी। वे आपको अन्य ग्राहकों के लिए भी संदर्भित कर सकते हैं।

- . वायदे पर डिलीवर करें।
- ग्राहक की वास्तविक जरूरत का प्रस्ताव दें।

- . ग्राहक की शिकायत का समाधान करें।
- नकारात्मक पुष्टियों का उत्तर दें और समाधान दें।
- निरंतर रहें।

नए ग्राहकों को बनाए रखें और एक ग्राहक नेटवर्क बनाएँ।

यह देखने के लिए कि ग्राहक संतुष्ट हैं, उनके साथ फॉलो अप करें और उनको जानने दें कि आप उनकी परवाह करते हैं। यह निष्ठा को प्रेरित करता है। उनको उनके प्रोजेक्ट के साथ भी स्वयं पर विश्वास करने के लिए धन्यवाद दें।

अध्याय 11

युक्तियाँ जो अधिक ब्लॉग सब्सक्राइबर्स की गारंटी हैं

एक ब्लॉगर के रूप में अपने सब्सक्राइबर्स के बारे में भूल जाना आसान होता है। यदि आप अधिक बड़े श्रोता वर्ग पहुँचना और अधिक सफल होना चाहते हैं, आपको अपने सब्सक्राइबर्स पर अधिक ध्यान देने की जरूरत है। उच्च गुणवत्तायुक्त कंटेंट का क्या उपयोग है यदि उसे पढ़ने के लिए कोई नहीं है हमेशा यह सोचें कि विजिटर्स को कैसे आकर्षित करें और उनको सब्सक्राइबर्स में कैसे बदलें।

ब्लॉग सब्सक्राइबर्स बढ़ाने के लिए प्रमाणित युक्तियाँ

अपने सबसे ऊपर के लेखों को इष्टतम करें

हर ब्लॉग पोस्ट सफल नहीं होती है। कुछ को अन्य की अपेक्षा अधिक विचार मिलते हैं। जब एक लेख को बहुत सारे विचार मिल जाते हैं, तो इससे पता चलता है कि पाठक इसे लाभदायक और रुचिकर मानते हैं। इसका प्रयोग अधिक सब्सक्राइबर्स हासिल करने के लिए करें। पहले उनको सब्सक्रिप्शन के लिए इष्टतम करें। अपने सभी प्रसिद्ध ब्लॉग पोस्ट्स में एक अथक सीटीए (कॉल-टु-एक्शन) को शामिल करें। पाठकों को अधिक उच्च गुणवत्तापूर्ण लेखों को सब्सक्राइब करने के लिए प्रोत्साहित करें। आप सीटीए को पोस्ट के अंत में रख सकते हैं या इसे एक स्लाइड इन ओर पॉप अप बना सकते हैं।

एक सब्सक्राइब विजेट

यह ब्लॉगर्स द्वारा व्यापक रूप से प्रयोग किया जाने वाला नज़रिया है। हर लेख के अंत में, एक सब्सक्राइब बॉक्स शामिल करें। यदि पाठक पोस्ट को पसंद करते हैं, तो वे और अधिक के लिए सब्सक्राइब करने के लिए बाध्य हो जाएंगे। यह कुछ इस प्रकार का हो सकता है, “अपने इनबॉक्स में विशेष युक्तियाँ पाने के लिए सब्सक्राइब करें”।

अलग से सब्सक्रिप्शन लैंडिंग पेज

लैंडिंग पेज संबन्धित सूचनाओं और बाध्यकारी सीटीए के साथ आकर्षक होना चाहिए। विजिटर्स को नवीनतम कंटेंट प्राप्त करने या एक कोर्स में नाम दर्ज कराने के लिए मार्गदर्शन करें।

बाइलाइन लेखक सेक्शन

सेक्शन में एक बाइलाइन लिंक रखें जहां आप लेखक का नाम प्रदर्शित करते हैं। इसे ब्लॉग पोस्ट हेडलाइन के नीचे रखकर दिखाई देने वाला बनाएँ।

कठोर विजेट

विशेष रूप से लंबी पोस्टों में, एक कठोर विजेट को शामिल कर साइडबार के सफ़ेद स्थान का प्रयोग करें। यह पाठकों का ध्यान आकर्षित करता है। विजेट साइडबार में उस समय भी बना रहता है जब लोग स्क्रॉल करते हैं।

हेडर हेलो बार

हेलो बार मनोरम होते हैं – इसमें कोई आश्चर्य नहीं है कि वे अधिक प्रसिद्ध हो रहे हैं। हेलो बार वेबसाइट के शीर्ष पर एक लाभदायक टूलबार होता है। विजिटर्स जैसे ही आपका ब्लॉग खोलते हैं, यह उनको सम्बद्ध करता है। इसका प्रयोग सब्सक्रिप्शन को विस्तार देने के लिए करें।

एक्जिट पॉप-अप संदेश

यह पॉप अप संदेश विजिटर्स को बाहर निकलने के पहले आकर्षित करता है। यह पाठकों को अधिक समय तक रुकने और संभवतः सब्सक्राइब करने के लिए सहमत करता है। ध्यान रखें की पॉप अप्स चिढ़ पैदा करने वाले हो सकते हैं। इसलिए इसे अत्यंत सम्मोहक बनाएँ। पहली बार आने वाले विजिटर्स को स्वागत द्वारा दिखाई देता है। यह सामान्यतः एक रोचक सीटीए होता है जो उनको सब्सक्राइब करने के लिए सहमत करता है।

अधिक सब्सक्राइबर्स के लिए अतिरिक्त चरण

उत्तोलक सीटीए: अपने सीटीए की गणना करें। पाठकों को आपको अपना ई मेल एड्रेस देना चाहिए। यदि आपके पास प्राथमिक और द्वितीयक सीटीए है, वे एक दूसरे के पूरक होना चाहिए न कि एक दूसरे के साथ मिल कर पूरा करने वाला।

स्वचालित सीटीए: एक स्मार्ट सीटीए विजिटर्स के आधार पर विभिन्न संदेश दिखाएगा।

संभावित सब्सक्राइबर्स से उपयुक्त तरीके से संपर्क: संभावित सब्सक्राइबर्स से सीधा संपर्क करें। आत्मविश्वास से पूर्ण और प्रत्यक्ष हों, लेकिन असम्मानजनक न हों। मोबाइल इष्टतम: मोबाइल उपकरणों का प्रयोग डेस्कटॉप की अपेक्षा अधिक तरीकों से प्रयोग किया जाता है। उपभोक्ताओं को बाधरहित अनुभव दें। ए/बी स्पिलट

परीक्षण: कुछ सीटीए का प्रयोग और तुलना यह देखने के लिए करें कि उनमें से सबसे अच्छी तरह काम कौन करता है। सोशल मीडिया को विस्तार दें: अधिक लोगों को हासिल करने के लिए अपने ब्लॉग को सोशल मीडिया पर शेयर करें।

सब्सक्रिप्शन दृश्यता: अपने सब्सक्रिप्शन बटन को दिखाई पड़ने वाला बनाएँ।

केवल उसके लिए कहें जिसकी आपको जरूरत है: लंबे प्रारूप नाराज करने वाले होते हैं और सब्सक्राइबर्स को दूर कर सकते हैं। क्रॉस-प्रमोशनल एग्रीमेंट: सह टॉप ब्लॉगर्स से बात करें और क्रॉस-प्रमोशनल एग्रीमेंट करें।

अध्याय 12

सदाबहार कंटेंट क्या है और आपके ब्लॉग को इसकी जरूरत क्यों है?

यदि आप एक डिजिटल मार्केटिंग नवागंतुक हैं, तो आपको यह पता नहीं भी हो सकता है कि सदाबहार कंटेंट का मतलब क्या होता है। यह कंटेंट मार्केटिंग समुदाय में प्रसिद्ध है और यदि आप कंटेंट रणनीति में सफलता चाहते हैं तो यह एक प्रमुख कारक है। इसलिए, यहाँ पर सदाबहार कंटेंट के बारे में वह सबकुछ दिया गया है जिसे आपको जानने की जरूरत है। सदाबहार कंटेंट आपके पाठकों से संबंधित बना रहता है। यह आपके द्वारा प्रकाशित करने के वर्षों बाद भी मूल्य देता है। यह समय के साथ ताजा बना रहता है – इसलिए इसका नाम सदाबहार है। यह जानना भी महत्वपूर्ण है कि सदाबहार क्या नहीं है। उदाहरण के लिए नए लेख लें। वे सदाबहार नहीं माने जा सकते हैं क्योंकि वे वर्तमान घटनाओं पर होते हैं और एक अंतिम तिथि के साथ आते हैं। पाठक समय समय पर पहले की घटनाओं के बारे में जानकारी हासिल करने के लिए विसिट कर सकते हैं। हालांकि, आप नियमित ट्रैफिक की उम्मीद नहीं कर सकते हैं। यदि सांख्यिकीय रिपोर्टों के बारे में है। समय के साथ संख्या बदलेगी। कोई भी कंटेंट को तुलनात्मक कारणों से दोबारा जांच सकता है, लेकिन आपको नियमित ट्रैफिक नहीं मिलेगा। वर्तमान रुझान वाले कंटेंट सदाबहार नहीं भी होते हैं। उदाहरण के लिए, गर्मी की युक्तियाँ और फैशन की सलाह सर्दियों से संबंधित नहीं होंगी। यह विशेष कारणों, जैसे धन्यवाद देना और साथ में क्रिसमस की शुभकामनायें, से बनाए गए कंटेंट के लिए होता है।

इसलिए अब आप जानते हैं कि सदाबहार कंटेंट क्या होता है और क्या नहीं होता है। लेकिन क्या आप जानते हैं कि इसे क्या महत्वपूर्ण और मूल्यवान बना सकता है? इसके फ़ायदों की जांच करें। सर्च इंजन द्वारा सदाबहार कंटेंट पुराने कंटेंट की अपेक्षा अधिक मूल्यवान माना जाता है। वे कंटेंट विश्लेषण के लिए वेब पेजेज़ को धीरे धीरे चलाते हैं। यदि आपके पास मूल्यवान कंटेंट है तो वह विशिष्ट कीवर्ड के

लिए इष्टतम होता है, खोज परिणामों में इसकी उच्चतर रैंकिंग शुरू हो जाएगी। उच्चतर एसईओ रैंकिंग से आपके ब्लॉग को अधिक ट्रैफिक मिलना शुरू हो जाएगा। चूंकि कंटेंट समय के साथ मूल्यवान बना रहता है, इसलिए ट्रैफिक निरंतर बना रहेगा। इसके अतिरिक्त, संबंधित कंटेंट के लिए सोशल नेटवर्क पर शेयर किए जाने की भी प्रबल संभावना होती है। इसका मतलब अधिक ट्रैफिक भी होता है। अधिक ट्रैफिक के साथ, आपको बढ़त हासिल करने की भी प्रबल संभावना होती है। इसके परिणामस्वरूप, आपके अवसर और बिक्री बढ़ेगी। यह सुनिश्चित करें कि आपके सदाबहार कंटेंट में आकर्षक सीटीए हो। संभवतः आपके ब्लॉग में सदाबहार कंटेंट पहले से ही हो सकते हैं। यदि नहीं हैं, तो आपको इसे जितना जल्दी हो सके शुरू करने की जरूरत है। आपको शुरू करने में सहायता के लिए कुछ प्रकार दिये गए हैं। सूचियाँ: इस प्रकार के कंटेंट पचाने और फॉलो करने के लिए आसान होते हैं। यह एक विषय के बारे में संबंधित और मूल्यवान सूचनाओं की एक सूची होती है। प्रमुख युक्तियाँ: अपने पाठकों को उन्हें कुछ लक्ष्य हासिल करने में सहायता के लिए प्रमुख युक्तियाँ दें। हाउ-टु-ट्यूटोरियल: मार्गदर्शन और ट्यूटोरियल उत्तम सदाबहार कंटेंट बनाते हैं। उनको विशेष रूप से शुरुआत करने वालों के लिए बनाएँ। इनसाइक्लोपीडिया की प्रविष्टियाँ: अपरिवर्तनीय सत्य और तथ्य भी सदाबहार कंटेंट माने जाते हैं।

सदाबहार कंटेंट के उदाहरण

- शुरुआत करने वालों के लिए – वेबसाइट कैसे बनाएँ
- शुरुआत करने वालों के लिए परम मार्गदर्शन
- प्रमुख यात्रा स्थान लेख (उदाहरण के लिए, विश्व के प्रमुख रोमांटिक स्थान)
- ग्लोसरी (उदाहरण के लिए, कंटेंट मार्केटिंग की ग्लोसरी)

सदाबहार कंटेंट के साथ आने के लिए, उसके बारे में विचार करें जो पाठकों को लंबे समय तक मूल्य देगा। कंटेंट को बार बार देखने और यदि जरूरी हो तो अपडेट करना सुनिश्चित करें।

निष्कर्ष

ब्लॉग की शुरुआत एक ऑनलाइन जर्नल के रूप में हुई थी जहां लोग अपने जीवन को शेयर करते थे। लेकिन आज, लक्ष्य अधिक व्यावसायिक हो गए हैं। अधिकांश लोग अब अपने व्यवसाय या ब्रांड को प्रमोट करने के लिए ब्लॉग करने लगे हैं। यह पोस्ट ब्लॉगिंग और उसके फ़ायदों पर प्रकाश डालती है। लोग उन चीजों को बांटना चाहते हैं जिसके बारे में उनको उत्साह होता है। यदि आप मछली पालन से प्रेम करते हैं, तो आप इसे पूरी दुनिया को बताना चाहेंगे। यदि अन्य चीजों जैसे मार्केटिंग, फोटोग्राफी आदि के साथ भी होता है। जो आप पसंद करते हैं उसके बारे में ब्लॉगिंग आपको उन लोगों से जुड़ने में सहायता करती है जो आपके उत्साह को पूरी दुनिया में शेयर करते हैं। एक ब्लॉग आपको दूसरों को सिखाने के लिए मंच प्रदान करता है। जब आप ऐसा करते हैं, तो आप भी विषय के बारे में और अधिक सीखते हैं। ब्लॉग के द्वारा शिक्षा देना आपके लिए आय का एक रास्ता खोल सकता है। व्यवसायियों के लिए ब्लोग्स संपर्क बढ़ाते हैं। नियमित ब्लॉग कंटेंट आपको गूगल सर्च परिणामों में दिखाते हैं। और यदि आप दूसरी वेबसाइट्स के लिए कंटेंट बनाते हैं, तो आप अपना व्यवसाय नए लोगों को दिखाते हैं। जो आप जानते हैं, उसे दूसरों को शेयर करने से आप लोगों को अपना अधिकार दिखाते हैं। यदि आप एक विशेष नीचे चुनते हैं, तो आप एवेंट्स में बोलने के लिए आमंत्रण, पोडकास्ट्स और साक्षात्कार हासिल करना आरंभ कर सकते हैं। आप जितना अधिक शामिल होते हैं, लोग आपको उतना अधिक जानते हैं। अंततः, आप पुस्तक के प्रकाशन का अनुबंध हासिल कर सकते हैं। जैसा कि ऊपर प्रकाश डाला गया है, नियमित ब्लॉग कंटेंट सर्च इंजन में आपकी रैंक बनाएंगे। लक्षित वाणिज्यिक कीवर्ड के साथ, आप ग्राहकों को आकर्षित कर सकते हैं। सोशल मीडिया के श्रोता बिक्री पेज या विज्ञापन पर ब्लॉग देखने को प्राथमिकता देते हैं। अपने लेखों को सोशल नेटवर्क पर शेयर करें और अपने पाठकों को भी ऐसा करने की अनुमति दें। ऑनलाइन पहचान प्रबंधित करें: कोई भी व्यक्ति जब इसे ऑनलाइन सर्च करता है, आपके व्यवसाय के बारे में सब कुछ जान सकता है। एक ब्लॉग आपको अपने व्यवसाय को कैसे परिभाषित

करना है, नियंत्रित करने में सहायता करता है। नई चीजें सीखें: ब्लॉगिंग आपको ज्ञान अर्जित करने की अनुमति देता है। लेकिन अधिक महत्वपूर्ण यह है कि यह आपको सीखने में सहायता करता है। दूसरों को सिखाने के लिए आपको सर्च अवश्य करना चाहिए। आपको भी ऑनलाइन मार्केटिंग के बारे में महत्वपूर्ण ज्ञान मिलेगा। लेखन कौशल में सुधार करें: एक ब्लॉग को बनाए रखने में बहुत सारा लिखा हुआ कंटेंट बनाना होता है। बल्कि वीडियो ब्लोगर्स और पॉडकास्टर्स को भी वर्णन अवश्य लिखना चाहिए और कमेंट सेक्शन में सब्सक्राइबर्स के साथ जुड़े रहना चाहिए। एक नई भाषा में दक्षता: अधिकांश लोग अपनी मातृभाषा में ब्लॉग नहीं लेते हैं। अन्य भाषा में लिखना आपको अधिक दक्ष बनाता है। तकनीकी ज्ञान: आप एक वेब डिजाइन विशेषज्ञ नहीं हो सकते हैं, लेकिन साथ साथ थोड़ा सा तकनीकी ज्ञान हासिल करेंगे। नए मित्रों के साथ जुड़ना: आप एक फैनबेस विकसित करेंगे और संभवतः लंबे समय तक चलने वाले संबंध बनाएँगे। एक विशेषज्ञ बनना: जैसे जैसे आप अपने नीचे में पहचान हासिल करना जारी रखते हैं, तो लोग आपको एक विशेषज्ञ मानने लगते हैं। आमंत्रण हासिल करना: विशेषज्ञों को हमेशा एक इवेंट में बोलने के लिए कहा जाता है। एक लेखक होना: जो आप लिखते हैं, यदि लोग उसे पसंद करते हैं, तो अपनी पुस्तक प्रकाशित करने के लिए किसी को हासिल करना आसान हो जाएगा। नौकरी का प्रस्ताव: अन्य व्यवसाय चाहेंगे कि आप उनके लिए आकर्षक कंटेंट लिखें। एक नया व्यवसाय: यदि आप इसे गंभीरतापूर्वक लेते हैं तो आपका ब्लॉग एक नया व्यवसाय हो सकता है। अधिक उत्पाद बेचना: अपने कंटेंट के द्वारा अपने आदर्श ग्राहकों को लक्ष्य करें और आपकी बिक्री बढ़ जाएगी। तत्काल प्रतिपुष्टि: पाठक जो सोचते हैं वह कमेंट सेक्शन में पोस्ट करते हैं। अधिक ब्लोगर्स: जब पहला ब्लॉग भुगतान देने लगता है, तो आप दूसरा बना सकते हैं। स्वतन्त्रता: ब्लोगर्स कहीं से भी और जहां वे चाहते हैं काम कर सकते हैं।

आपकी समीक्षा और मौखिक अनुशंसाएँ महत्वपूर्ण हैं।

किसी भी लेखक के सफल होने के लिए समीक्षा और मौखिक सिफारिश महत्वपूर्ण है। यदि आपको यह पुस्तक मज़ेदार लगी, तो कृपया एक समीक्षा लिखें, भले ही यह केवल एक दो पंक्तियों की हो, और अपने दोस्तों को इसके बारे में बताएं। यह लेखक को नई पुस्तकें आप तक लाने में मदद करेगा और दूसरों को भी किताब का मज़ा लेने में मदद करेगा।

आपके समर्थन के लिए आभार !

क्या आप और अच्छी पाठ्यसामग्री खोज रहे हैं?



आपकी किताबें, आपकी भाषा।

Babelcube Books अच्छी पाठ्यसामग्री खोजने में पाठकों की सहायता करता है। यह मेलापक की भूमिका निभा कर, आपको और आपकी अगली किताब को मिलाता है।

हमारा पुस्तक संग्रह Babelcube पर तैयार हुई पुस्तकों से बनता है। Babelcube एक ऐसा बाज़ार है, जो स्वतंत्र लेखकों और अनुवादकों को मिलाता है और पुस्तकों को विश्व स्तर पर कई भाषाओं में वितरित करता है। आपको मिली किताबें अनुवादित की गई हैं ताकि आपको जबर्दस्त पाठ्य सामग्री अपनी भाषा में मिल सके।

हमें गर्व है कि हम विश्वभर की किताबें आप तक पहुँचाते हैं।

यदि आप हमारी पुस्तकों के बारे में अधिक जानना चाहते हैं, तो हमारी सूची को खंगालें और हमारे नवीनतम रिलीज के बारे में जानने के लिए हमारे न्यूजलेटर में शामिल हो जाएं। आप हमारी वेबसाइट पर भी आ सकते हैं :

www.babelcubebooks.com