

YouTubeSutra 1.0

Chapter 01: Top Interesting Facts and Figures about YouTube for Motivation

आइये अब हम जानते है YouTube के बारे में कुछ ऐसे facts और figures, कुछ ऐसी बातें, कुछ ऐसी चीज़ें जो आपको कहीं न कहीं YouTube पर आने के लिए motivate करेगी, आपको कुछ अच्छा करने के लिए motivate करेगी और साथ-साथ आपका ज्ञान भी बढ़ेगा।

एक छोटी सी कहानी के साथ इसकी शुरुआत करते है, तो यह कहानी है एक छोटे से island की जहाँ पर एक लड़का रहता था जिसका नाम हीरा था और हीरा हमेशा ही कुछ न कुछ नया करने के लिए कोशिश करता रहता था।

हीरा जिस island पर रहता था, वहाँ के लोग ज़्यादा develop नहीं थे। वहाँ के लोग आदिवासियों की तरह जीते थे, वहाँ पर कोई mobile phone नहीं था, कोई TV नहीं था, कोई भी technology वहाँ पर नहीं थी और वो लोग आज भी लकड़िया काटने के लिए जंगल जाते थे और जंगल से लकड़िया काटकर उस से अपने घर का खाना बनाते थे और फिर बाकी की चीज़ें करते थे।

हीरा का भी यही daily का काम था वो रोज़ जंगल में जाता था और अपने परिवार के लिए लकड़िया काट कर लाता था।

एक दिन जब वो लकड़िया काट रहा था तो उसके दिमाग में एक बात आई कि इस लकड़ी के तने को बीच में से अगर काट दे तो गोल-गोल tyre जैसी चीज़ बन रही थी, और अगर ऐसे ही वो 4 tyres लेकर उन्हें जोड़ दे तो एक चार पहिये वाली गाड़ी जैसी कोई चीज़ बन जाएगी और

उस पर वो बहुत सारी लकड़िया एक साथ लेकर आ सकता है।

उसने फिर ऐसा ही किया, उसने चार tyre बनाए उनको जोड़ा और एक गाड़ी बना दी और फिर उसके बाद जितनी लकड़िया वो एक महीने में अपने घर लाता था, उतनी ही लकड़िया वो एक ही दिन में अपने घर लेकर गया।

ऐसा करने के बाद उसकी पूरी बस्ती में लोग उसे जानने लगे, हर जगह उसका नाम हो गया।

अब सब लोग उसे respect की नज़रों से देखने लग गए थे और उसी दौरान कुछ महीनों के बाद एक rescue ship की नज़र उस island पर पड़ती है और वो उस island के लोगो को आकार यह आगाह करती है कि यह island कभी भी डूब सकता है, यह island खतरे में है और वो लोगो को बचाने के लिए आए हैं।

इस बात से सारे बस्ती वाले परेशान और हैरान थे और उन सब लोगो को लगा कि हमारी किस्मत अच्छी है, जो ये rescue team हमें बचाने के लिए आ गयी।

लेकिन सबसे ज़्यादा उत्साहित हीरा था क्योंकि वो यह सोच रहा था कि वो अब एक नई जगह जाएगा और नए-नए लोगो से मिलेगा और वो लोग भी उसकी respect करेंगे और कहेंगे कि यही वो इंसान है जिसने tyre का अविष्कार किया है।

जब वो दूसरे शहर में जाता है और वहाँ जाकर देखता है कि वहाँ पर पक्की सड़के बनी हुई है और वहाँ पर गाड़िया तेज़ी से चल रही है।

इस कहानी को आप सभी को सुनाने का मतलब यह है कि हीरा ने मेहनत की, उसके अंदर talent भी था और दिमाग भी था लेकिन फिर भी उसे international level पर वो respect नहीं मिली।

उसे जो respect मिली वो सिर्फ उस बस्ती तक ही सीमित थी क्योंकि वो आने वाली technology, आने वाली generation और international level पर होने वाली चीज़ों से updated नहीं था।

अगर आप लोग भी YouTube पर शुरुआत कर रहे हो तो आप लोग भी दुनिया मे जो चल रहा है, उन सब चीज़ों से updated रहो कि actually में इस दुनिया मे क्या-क्या हो चुका है और सिर्फ YouTube में ही नहीं अगर आप किसी भी field में काम कर रहे हो तो आप 5-5-5 का formula आप याद रखो।

5-5-5 का formula से मतलब है कि जिस भी field में आप काम कर रहे हो उस field में 5 सालों में क्या-क्या changes आए है, आने वाले 5 सालों में क्या-क्या changes हो सकते है और current के 5 साल में क्या-क्या चीज़ें चल रही है।

आइए अब आपको सारे facts and figures बताते हैं।

दोस्तों अगर मैं आपको यह बताऊँ कि YouTube की शुरुआत 2005 में हुई और उसको PayPal के तीन पूर्व कर्मचारियों ने मिलकर बनाया था तो इन सब चीज़ों का कोई फायदा नहीं है क्योंकि यह सब चीज़ें already Google पर आपको मिल जाएगी।

मैं आपको सिर्फ़ मुद्दे की बात बताऊँगा जो बात आप लोगो के काम आएगी, कहीं न कहीं आप लोगो का YouTube को लेकर mindset बनाने के लिए आप लोगो को motivate करने के लिए और आप कहीं पर भी जाओ और लोगो को बताओ कि मैं एक YouTuber हूँ तो आप वहाँ पर यह सारी चीज़ें बता सकते हो जिससे लोगो को भी लगे कि हाँ इस बंदे का level तो है।

वैसे तो 3 idiots movie में बाबा Ranchoddas ने कहा था कि ज्ञान चारों तरफ़ में बट रहा है, जहाँ से मिले

लपेट लो लेकिन, मैं अभी यह कहता हूँ कि अभी फ़िलहाल के लिए ज्ञान बस उतना ही लेते हैं जितना कि अभी immediate success में वो हमारी help करेगा।

जैसे आप सब ने YouTubeSutra की यह book ली है और अगर आप सब लोग अपने channel को grow करना चाहते हैं तो मैं आप सभी को immediately वो सब hacks बताऊँ, वो सारी technique बताऊँ जिससे आपका channel जल्द से जल्द grow करे।

तो दोस्तों यह है वो सारे Facts:

- Fact no.1: यह है कि हर minute 400 घंटे की video YouTube पर upload होती है।
- Fact no.2: 1.8 Billion people यानी कि पूरी दुनिया की 25% population YouTube को देख रहा है। तो YouTube बहुत ही बड़ा platform है और india में 133 crore लोग हैं जिसमें से 16.9%

यानी कि सिर्फ 22 crore लोग india से YouTube देखते है। इसमें से major जनता पिछले दो सालों में Jio के आने के बाद आई है।

अब आप लोग imagine करो कि सिर्फ दो सालों में india के लोगो ने YouTube पर इतनी तरक्की कर ली है कि T-Series जो कि india का channel है सबसे no.1 channel बन गया है।

अब दो सालों में हमने इतना कुछ कर लिया है तो आने वाले कुछ सालों में आप ही सोचो हम क्या-क्या कर लेंगे।

मेरी personal observation यह कहती है कि जो आने वाले 3 से 5 साल होंगे तो उसमें हमारे YouTube के कई सारे ऐसे creators होंगे वो जो international level के जितने बड़े-बड़े YouTubers होंगे उनको पीछे छोड़ चुके होंगे।

मेरे कहने का मतलब यह है कि आप सब लोग जो इस book को पढ़ रहे हो जितने भी लोगों ने इस course को लिए है वो सब बहुत lucky है क्योंकि यह perfect time है अपने career की शुरुआत करने का, आप अभी अपने career की शुरुआत कर रहे हो तो आने वाले 3 से 5 सालो में आप खुद देखोगे कि आपने क्या-क्या कर लिया है।

YouTube को लेकर जो अगला fact है वो है कि:

- Fact no.3: YouTube पर सबसे ज्यादा देखी जाने वाली video जो है वो वैसे तो Despecito है लेकिन अगर music category की video को अलग रख दे तो सबसे ज्यादा देखी जाने वाली video **Charlie Bit My Finger Again** है। इस video को 2007 में upload किया गया था जिसमे एक छोटा 1 साल का बच्चा अपने 3 साल के बड़े भाई की finger को bit करता है और फिर वो चिल्लाता है कि मुझे दर्द हो रहा

है। इस video पर अब तक 877M views है और 2007 से लेकर 2011 तक उन्होंने उस video को monetize करने के बाद जो total पैसा उन्होंने कमाया है वो 95 लाख रुपए था, और इन लोगो ने जो इतना सारा पैसा कमाया है इस चीज़ को लोगो ने internet lottery लगने का नाम दे दिया।

- Fact no.4: YouTube के 80% views जो होते है उनको mobile से देखा जाता है।
- Fact no.5: 2015 के अंदर AIB यानी कि All India Bakchod channel जो कि बहुत ही popular YouTube channel है उसको 2015 में Fobs magazine के अंदर Top earning celebrity की list में लिया गया यानी कि India के अंदर जितने भी celebrities है, उसमें जो top celebrities है उसमें इस channel को भी लिया गया। आप खुद imagine करो जो celebrity 20

साल से bollywood industry में है उनके बीच सिर्फ एक 2 से 3 साल पुराना YouTube channel को भी शामिल किया गया और AIB की जो पूरी team है वो India के Top 100 earning celebrities की list में आ गए तो सोचिए कि YouTube आपको क्या दे सकता है।

- PewDiePie जो कि world का सबसे बड़ा individual creator है उसने 2015 के अंदर YouTube से 12M dollar कमाये थे यानी कि 85 crore रुपए उसने सिर्फ 1 साल में कमाये। और इसके बाद आते है Bhuvan Bam और बाकी सारे बड़े YouTube creators जो कि हर महीने YouTube से लाखों रुपए कमा रहे हैं और आप सब लोग भी ऐसे ही YouTube से पैसा कमाने वाले हो। आप सभी को मेरी तरफ से advance में congratulation, आप लोग भी यह जो चीज़ें आपको सिखायी जा रही है उसको

अपने mind में अच्छे से डाल लो और उसे implement कर लो, और अगर आप ऐसे ही regular implement करते रहोगे तो आप लोग भी आने वाले कुछ ही महीनों में हज़ारों और लाखों रुपए कमा सकते हो।

आप लोगो को यह भी पता ही होगा कि पहले जो bollywood celebrities होते थे वो अपनी movies को promote करने के लिए TV shows में जाते थे लेकिन धीरे-धीरे वो सब भी अब YouTube पर YouTubers से अपनी movie के promotion के लिए आते है।

आप देख सकते है कि time कैसे बदल रहा है और कैसे चीज़ें और लोग बदल रहे है। आप भी इस बदलाव का हिस्सा बनो और अपनी कामयाबी का किस्सा खुद लिखों।

दोस्तों सिर्फ Bollywood ही नहीं हमारे YouTubers को Hollywood तक भी access मिल चुका है और अभी recently ही **Carryminati** और **Ashish Chanchlani** इन दोनों को *Tom Cruise* और बाक्री के Hollywood stars से मिलने का मौका मिला था।

यह बहुत ही amazing चीज़ हो रही है कि सिर्फ Bollywood ही नहीं Hollywood तक भी हमारे India के YouTubers पहुँच रहे हैं।

आप लोग भी imagine करो, सपने देखना शुरू करो क्योंकि कोई भी चीज़ दुनिया में दो बार excute होती है एक बार आपके mind में और दूसरी बार reality में, आप खुद भी यह सोचो कि YouTube को India में सही से आये हुए अभी 3 साल ही हुए हैं और अगर world की बात करे तो YouTube को अभी सिर्फ 12 साल ही हुए हैं, आप सोचों आने वाले 10 से 15 साल में और क्या-क्या चीज़ें होने वाली हैं।

यह industry अभी बस शुरू ही हुई है।

दोस्तों अगला Fact जो मैं आपको बताऊँगा वो आपकी knowledge को भी improve करेगा और आपको motivate भी करेगा।

आप लोगों ने एक इंसान को नाम तो सुना ही होगा चाहे आपने negative way में सुना हो चाहे positive way में, कुछ लोग उन्हें बहुत प्यार करते हैं, कुछ लोग उनके लिए जान देने को भी तैयार हैं और कुछ लोग उन्हें hate करते हैं, उस इंसान का नाम है **Justin Bieber**.

Justin Bieber को YouTube ने बनाया था। आप लोगो को शायद पता नहीं होगा लेकिन **Justin Bieber** जब 12 साल के थे तो उन्होंने अपने area के local talent show के अंदर competition में participate किया था जिसमें वो 2nd position पर आए थे तो इसके बाद उनकी माँ ने decide किया कि क्यों

न उनकी सारी videos को record करके YouTube पर upload किया जाए ताकि लोग बाद में उसे कभी भी देख सके।

जब उन्होंने **Justin Bieber** की सारी videos YouTube पर upload की तो उन्हें बिल्कुल भी अंदाज़ा नहीं था कि उस पर इतने views आये और इतना पैसा आया कि वो लोग सोच भी नहीं सकते थे और उसके बाद मुझे आपको **Justin Bieber** का level क्या है वो मुझे बताने की ज़रूरत नहीं है क्योंकि आज पूरी दुनिया उन्हें जानती है।

ऐसी कोई चीज़ नहीं है जो **Justin Bieber** के पास न हो ऐसी कोई भी sports car नहीं है जो **Justin Bieber** के पास न हो और **haters** का क्या ध्यान देना क्योंकि कुछ तो लोग कहेंगे लोगो का काम है कहना।

दोस्तों शायद आपको पता नहीं है कि Jio के आने के बाद जितने भी Indian YouTubers है, उन सब की growth को देखते हुए मुझे ऐसा लग रहा है कि आने वाले 3 से 5 साल के अंदर हमारे ऐसे बहुत से creators होंगे जो बहुत ही अच्छे level पर बैठे होंगे।

अभी India का असली talent YouTube पर आया ही नहीं है।

लोगो को अभी YouTube के बारे में अच्छे से knowledge नहीं था कि YouTube क्या है, thumbnail क्या है, description क्या है यह सब knowledge आप सभी को देने के लिए और उन creators को support करने के लिए जो YouTube पर grow करना चाहते है उनके लिए हमने इस कोर्स को design किया है।

अभी आप बस मेहनत करते जाओ और देखते जाओ क्या होने वाला है Technical Guruji, Bhuvan Bam और Amit Bhadana ये वो creators है जिनके अभी 20M के आस-पास या उस से ज़्यादा subscribers हो चुके है अगर आप 2 या 3 साल पहले का इनका result देखोगे तो इन लोगो के ढंग से 1M भी subscribers नहीं थे तो इन्होंने जो ये 1M से जो 20M के आस-पास तक आने का जो सफ़र किया है वो सिर्फ़ 2 साल में किया है तो सोचिए आने वाले 3 से 5 साल के अंदर क्या-क्या कर लेंगे और आप लोग क्या-क्या कर सकते हो उस चीज़ को भी imagine करो।

Abby Viral जिनके अभी 9.6 लाख subscribers है और मैं Shakeel मेरे अभी 1.7M subscribers है जो कि हमने 2 साल के अंदर किया है।

3 साल पहले मुझे पता भी नहीं था कि YouTube platform क्या होता है, इसमें कैसे क्या होता है मुझे कुछ

पता नहीं था और मैं अब यह सब बातें आपके साथ share कर रहा हूँ तो आप भी imagine कीजिए और hard work कीजिए।

अपने अंदर confidence और एक excitement रखो कि आपके साथ मे बहुत बड़ा कुछ होने वाला है, आप बहुत बड़े बनने वाले हो, आप लोग बहुत बड़े platform पर काम कर रहे हो, आप एक amazing direction में जा रहे हो आपको बस एक confidence रखना है कि हो सकता है कि आप लोग एक छोटे से गाँव से इस book को buy किया है और इसे पढ़ रहे हो, हो सकता है कि जिस time पर आप ये book पढ़ रहे हो उस time पर आपके घर पर laptop न हो, आपके घर पर ढंग का mobile न हो, अच्छा camera न हो या फिर financial condition की problem हो कोई भी problem हो, उस से आपको कुछ फ़र्क नहीं पड़ना चाहिए बस आपको

हर हफ्ते YouTube पर अच्छी videos upload करनी है, Be regular, keep working hard.

Chapter 02: Which Category And Topic Is Good For You To Start A YouTube Channel

YouTubeSutra के इस chapter में मैं आपको सिखाने वाला हूँ कि YouTube में कितने तरह के channels होते है, कितने तरह की channel की categories होती है?

उसके बाद मैं आपको बताऊँगा कि आपको आपके channel के लिए कौनसी best category को select करना है, और उन category में आप किस तरह की videos से अपने channel की शुरुआत कर सकते हो और फिर सबसे ज़रूरी चीज़ कि channel का नाम क्या रखना है?

यह सब चीज़ें मैं आपको बताने वाला हूँ।

सबसे पहले हम category की बात करते हैं कि ऐसी कौन-कौनसी category है जिसे आप select कर सकते हैं।

इसमें सबसे पहले आती है Comedy and Humour, तो दोस्तों जितने भी channel जिनकी videos को देख कर आपके चेहरे पर एक मुस्कुराहट आ जाती है आपकी परेशानी कुछ वक़्त के लिए चली जाती है वो सब channel इस category में आते हैं।

अगर आप लोग भी किसी इंसान के हँसने का कारण या ज़रिया बन सकते हो तो आप लोग भी YouTube पर अपना Comedy channel की शुरुआत कर सकते हो।

कुछ example से हम समझते हैं जिससे आपको अच्छे से समझ आए कि ये format होता क्या है? हर comedy

channel का एक format होता है, एक तरीके से presentation होती है, ये सब एक तरीके से होता है।

हालाँकि यह कोई ज़्यादा hard rule नहीं है, यह एक genral rule है जो हर किसी को समझ आ जाता है।

जैसे कि आप YouTube पर देखते होंगे **BB ki Vines** जो हमारे India के greatest creator है, उनकी जो videos होती है उसका एक format होता है जैसे कि mobile के front camera से video बनाते है और उसमे जितने भी charecters होते है वो सारे खुद ही play करते है तो वहाँ पर कोई script नहीं होती यह एक format है।

इस तरह जब YouTube channel शुरू हुआ था तो उस वक़्त दलवीर और सदवीर ये दो लोग थे। इनका भी एक format था कि वो एक interview के format में सारी videos बनाते थे और sarcastic way में देश के

जो भी trending मुद्दे होते थे, उनके बारे में चर्चा करते थे।

आपको और अच्छे तरीके से समझ आए उसके लिए मैं आपको एक और example देता हूँ, जिसमें हमारे जितने भी comedy channels है, उसमें से ज्यादातर channels इस format में fall करते हैं। वो है script comedy जिसमें कुछ बड़े नाम जैसे कि अमित बढाना, हर्ष बैनीवाल ये जितने भी channels है ये सब एक script लिखते हैं, जिसके अंदर ये अलग अलग role play करते हैं, कोई न कोई story होती है जिस story के अंदर humor होता है, जिससे आप लोगो को हँसी आती है तो यह भी एक अलग format है।

इसके अलावा जितने भी roast के जो channels है जो कि roast करते हैं वो सब भी comedy and humor के अंदर आते हैं for example Carryminati। जब Carryminati के पास limited resources थे, जब

उनके पास अच्छा camera नहीं था अच्छा mic नहीं था तो उस वक़्त वो facecam video नहीं करते थे।

वो एक audio record करते थे जिसको वो playback पर gameplay के साथ लगा देते थे। gameplay की video के पीछे वो commentary करते थे और बीच-बीच में जिस topic के बारे में बात करते थे, उस से related images उसके अंदर flash करते थे।

इसके बाद एक और example अगर मैं आपको दूँ तो उसके अंदर है Angry Prash जो कि comedy and humour category में YouTube पर videos बनाते है, वो भी animation form में, इनके अंदर animated characters होते है, जिसको वो play करते है और background में उनकी voice रहती है।

इसके बाद कुछ individual comedy, stand up comedieans है जैसे कि हमारे जाकिर खान है,

Kenny Sebastian है इन सब लोगो का एक individual channel है जो individually जहाँ पर stand up comedy होता है वहाँ या फिर अपने channel पर उसे post करते है।

एक और example है जो कि मेरा favourite है वो है Make Joke Of, इस channel पर animation videos होती है जिसमे वो comedy videos बनाते है और अपने culture और अपनी language को target करते हुए कनपुरिया language में अपनी videos बनाते है और अब उनकी videos viral होकर पूरे देश मे फैल चुकी है।

यह भी एक format हुआ जिसमें आप animation videos के साथ comedy करके एक sarcasm के message को आप लोगो तक पहुँचाते हो।

Comedy के अंदर मैं आपको एक बहुत ही बड़ा और interesting game बताता हूँ जो आपको सुनकर बहुत ही मज़ा आएगा और इसके साथ ही ये बहुत ही valueable information है।

क्या आपको पता है Content aggregator का मतलब क्या है? Aggregator का मतलब जो इंसान बहुत सारे लोगो को जोड़ता हो for example जैसे कि जो India की सबसे बड़ी taxi service है वो OLA या फिर दुनिया की सबसे बड़ी service जो है वो यही UBER इन दोनों के पास खुद की Taxi नहीं है।

जो India का सबसे बड़ा hotel chain है वो है OYO और अगर international level पर देखा जाए तो Airbnb है उनके भी खुद के hotels नहीं है।

जो दुनिया की सबसे बड़ी E-commerce website है जैसे Amazon हो गया या फिर Alibaba हो गया उनके

पास खुद के product नहीं है, resellers वहाँ आकर अपने products को बेचते हैं।

इस तरह से दुनिया का सबसे बड़ा जो YouTube channel है T-series उसके पास भी खुद के creators नहीं है। वहाँ पर अलग-अलग Artist, Singers, Bollywood stars अपना content डालते हैं।

इसी तरह से आप भी एक Content Aggregator का channel भी बना सकते हो। जैसे कि उसके लिए आपने एक channel create किया और वहाँ पर आपने अलग-अलग creators को और comedians को invite किया और कहा कि आप यहाँ पर आकर perform करो जिसे आपने record करके online upload कर दिया।

इस तरीके से आपके पास बहुत सारा content create और collect होता जाएगा और कहीं न कहीं अगर आप अच्छे content creators को और अच्छे comedian को invite कर रहे हो तो definetly आपका channel grow करेगा। आपको बस एक strategy पर काम करना होगा कि कैसे आप एक Aggregator बन सकते हो।

यह भी एक format है, Comedy के अंदर जो मुझे काफी promissing लगता है। अगर आप मे से कोई Content Aggregator को करना चाहे तो इसको कर सकता है।

इसमे मैं आपको एक छोटी-सी additional बात और बात देता हूँ कि अभी recently मैं कुछ दिन पहले JoshTalks में गया था। अपना Talk देने के लिए तो मुझे ऐसा लगा था कि शायद वहाँ पर बहुत बड़ा कोई stage होगा और वहाँ पर हम लोग बोलेंगे लेकिन जहाँ पर

JoshTalks की shooting हुई थी, जहाँ पर मैं गया था। वहाँ पर एक छोटा-सा कमरा था, जहाँ पर 15 से 20 लोग adjust हो सकते हैं।

उसी कमरे के अंदर उन्होंने sound proofing करवाई हुई थी और उसके पीछे अपना LOGO लगाया हुआ था, सामने 2 से 3 angle से cameras लगे हुए थे और सामने 4-5 लोग applause करने के लिए वहाँ पर खड़े थे।

जैसे ही मैं कुछ अच्छा बोलता था जो उन्हें भी अच्छा लगता तो वो लोग तालियाँ बजाकर appreciate करते थे और उस चीज़ को enhance करके उन्होंने YouTube पर डाला और वहाँ पर एक ऐसी feel आती है कि वहाँ बहुत सारे लोग हैं और आप उनके बीच में खड़े होकर बोल रहे हो।

ऐसे ही आप लोग भी जब हमारा production वाला chapter मैं आपको सिखाऊँगा तो उसमें आपको

बताऊंगा कि आप कैसे पूरा production set-up ready कर सकते हो low cost के अंदर और recording कर सकते हो।

अब आते है second chapter पर जो है educational।

दोस्तों आप लोग notice करना कि educational वाली category में जितने भी हमारे tutorials वाले channel है, चाहे वो किसी खाने की recipe सीखा रहे हो या फिर tie बाँधना सीखा रहे हो या फिर आपको मेहन्दी लगाना सीखा रहे हो, ऐसे ही कुछ भी यह सारे इसी category के अंदर आते है।

इसके अलावा online maths classes, science classes, IAS, IPS, IIT, JEE इन सब की तैयारी करवाने के लिए भी बहुत सारे channels है, जो YouTube पर तेज़ी से grow कर रहे है।

इतना ही नहीं इसके अलावा Biography वाले channel, Infographic वाले channel, Facts वाले channel और even motivational channel यह सब educational category के अंदर आते हैं।

इसके बाद अगली category है Vlogs, जब इस category की बात होती है तो international level पर इसमें Logan Paul, Jake Paul, Roman atwood और India की बात करे तो mumbiker Nikhil।

Vlog का मतलब यह है कि आपके आस-पास क्या चल रहा है, जहाँ पर आप रह रहे हो वहाँ पर लोग क्या कर रहे हैं। इन सारी चीज़ों को आप camera के through express करो, तो अगर आप लोग अपना Vlog channel बनाने के बारे में सोच रहे हो तो आपको आपके

जितने भी Vlogs है, उनके अंदर आपको हमेशा एक story रखनी चाहिए जिसमें कुछ message हो।

इसके बाद next category है gaming channel तो अगर आपको gaming के अंदर interest है, game खेलना पसंद है, game का review देना पसंद है तो आप अपना एक gaming channel बना सकते हो और उसके अंदर grow कर सकते हो।

उसके बाद अगली category आती है Tech channel तो अगर आप Tech channel को notice करोगे तो Technical Guruji हो या फिर Sharma Ji Technical हो या फिर कोई भी ऐसा channel हो यह सब लोग basically gadgets के बारे में बात करते है, science के बारे में बात करते है, आने वाली technology के बारे में बात करते है जैसे कि mobile, laptops, cameras इन सब चीज़ों के बारे में बात करते है।

अगर आपका भी gadgets और technology के अंदर interest है तो आप लोग भी ऐसा channel बना सकते हो। अगर आपके पास उस gadget को खरीदने के पैसे नहीं है तो इस बात से भी कोई फ़र्क नहीं पड़ता। आप उसके बारे में internet पर पढ़कर भी उस पर अपना point of view दे सकते हो और आप grow कर सकते हो।

जैसे ही आप थोड़ा-सा grow कर जाओगे तो आपके पास automatically पैसे आयेंगे और फिर आप gadgets खरीद सकते हो और technology पर invest कर सकते हो।

इसके बाद अगली category है beauty और fashion तो अगर आप beauty या फिर fashion से related videos बनाना चाहते हो। अगर आपको dressing, style, make-up, fashion इन सब चीज़ों का knowledge है और आप अपना ये ज्ञान दुनिया के साथ

मे बाँटना चाहते हो तो आप खुद का एक fashion या फिर beauty channel बना सकते हो।

इसके बाद आते है Talks के channel जिनके अगर मैं आपको example दूँ तो जैसे कि Tell X, InTalks हो गया और JoshTalks हो गया ये सारे example उनके जो सब Talks format में channel आते है।

इसके बाद में आता है, जो बहुत ही interesting channel है वो opinion channel इसके अंदर अगर मैं आपको example दूँ तो उसमें जैसे कि एक हो गए Dhruv Rathi, Your Indian Consumer ये सारे वो creators है जो अपना opinion बताते है।

Dhruv Rathi politics और social issues के बारे में अपने opinion बताते है और Your Indian Consumer जो है वो एक Consumer एक perspective से अपना opinion बताते है।

इसी तरह से आप लोग भी अपने experience से अपने opinion को एक YouTube channel के through express कर सकते हो।

अब सवाल यह आता है कि आपको किस तरह का channel बनाना चाहिए?

अगर आपको कोई YouTube channel बनाना है तो उस channel को बनाने से पहले आप यह सोचो कि आप किस चीज़ में अच्छे हो, आपको क्या चीज़ पसंद है, आपको क्या चीज़ में पहले से थोड़ी-सी information है या नहीं यह सब चीज़े आपको पहले देखनी होती है।

जैसे अगर मैं अपने YouTube Channel CoolMitra की बात करूँ तो उससे पहले मैं motivation और self improvement topic पर Blogging करता था।

जब मुझे पता चला कि लोग अब content पढ़ने से ज़्यादा देख कर समझना पसंद करते है, तो मैंने शुरुआत में उन

topic पर videos बनाई जिन पर मैंने already Blog पर articles लिख रखे थे।

Channel से पहले मेरे पास लोगों को बताने के लिए काफ़ी कुछ लिखा हुआ था जिसकी वजह से मुझे content लाने में काफ़ी आसानी हुई।

ये मेरा Good Luck था कि मेरा content वाला part Blogging से ही strong हो गया था और मैं 100% sure था कि मुझे इसमें interest है। मुझे इससे related books पढ़ना, videos देखना, movies देखना और इसी से related आगे सीखने में भी बहुत interest है तो मुझे ये भी पता था कि इस category में मेरा content कभी खत्म नहीं होगा।

इसका अगर पूरा conclusion दूँ तो वो यह है कि मेरा Goal, मेरा interest और मेरा vision पहले से ही decided था और ऐसा ही आपका भी होना चाहिए।

जब मैं Blogging से YouTube पर आया तो पहले मैंने दूसरे YouTube channels observe किये कि वो कैसे videos बना रहे है, उनका content कैसा है, मैंने market भी analyse किया (वैसे उस वक़्त बहुत ही कम motivational channels थे)

मैंने मेरी category select कर दी और फिर मैंने वैसे ही channels देखे और videos बनानी शुरू की और अपने ही Bloggers, Developers, Techie friends और अपनी पहचान वाले काफ़ी लोगों से reviews लिए और वो reviews अच्छे भी आये।

मुझे बस मेरी आवाज़ और हिंदी पर काम करने की ज़रूरत थी।

मैंने रास्ता तो सही पकड़ा था बस मुझे उस पर तेज़ी से चलना था।

ऐसे ही आपको देखना है कि आप किस चीज़ में अच्छे हो, मुझे overthinking की अभी से नहीं बचपन से ही आदत है। मैं किसी भी बात की गहराई तक टिक सकता हूँ, मैं किसी चीज़ को बहुत अलग angle से देख सकता हूँ, मैंने हर बार ये देखा है कि मेरे सवाल बहुत ही अलग तरह के होते हैं और जिसके सवाल अलग तरह के होते हैं वही अलग चीज़ कर सकता है।

Sandeep Maheshwari जो हमारे India के one of the greatest Motivational speaker है उन्होंने भी पहले imagesbazaar एक company बनाई और उसके बाद उन्होंने वो सारे experiences वहाँ पर share किये कि अपनी life में उन्होंने क्या achieve किया।

Vivek Bindra जो है उन्होंने already अपनी life में बड़ी-बड़ी deals लेकर उसके बाद उन्होंने corporates को train किया फिर जाकर वो सारी चीज़ें सीखा रहे हैं।

इसी तरह मेरे दोस्त Abby Viral ने भी अपनी life में start-up segment किया था, Hustle किया और बहुत ज़्यादा मेहनत करने के बाद वो सारी चीज़ें लोगों को सिखाने लगे और उनका channel motivation की category में आ गया। इसके साथ-साथ उन्हें poetry पसन्द थी तो वो poetry लिखते और फिर उन्होंने उसे अपने channel पर background music के साथ डालना शुरू कर दिया।

ऐसा करने के बाद rap जैसी कोई चीज़ आने लगी तो उन्होंने उसके बारे में research की और आप खुद भी देख सकते हैं कि अब वो कैसे rap करते हैं।

दोस्तों अगर आपको पढ़ाई-लिखाई का शौक है तो आप उस चीज़ को लेकर भी अपना channel बना सकते हो जैसे कि आप जो भी पढ़ रहे हो उसको record करके, आपने YouTube पर बहुत ही engaging तरीके से डाल दिया।

अगर आप record भी करो तो उसे इस तरह से करो कि लोगो को वो देखने या सुनने के बाद मज़ा आए, आप video को थोड़ा engaging बनाओ और उसके साथ आपके content की quality अच्छी होनी चाहिए।

अगर आप लोग comedy channel बना रहे हो तो आप ऐसा कर सकते हो कि जो भी आपके comedy के अंदर charecters होंगे, आप उनके नाम पहले ही सोच कर रख सकते है कि कैसे feature करने वाले हो, experiments करो और इन सब के बाद क्या होता है।

जब YouTube channel शुरू होता है तो पहले जो सोचा होता है वो audience को देखते हुए सोचते कुछ है और बन कुछ और जाता है, तो इसके लिए आप अपनी audience पर ध्यान दो वो जो कह रहे है उसे सुनो और उस चीज़ को भी अपने channel पर implement करो।

अगर आपके अंदर कोई skill है for example: अगर आपको photoshop अच्छे से आता है या फिर digital marketing अच्छे से आती है या फिर maths अच्छे से आता है तो आप उस चीज़ का channel बना सकते हो तो जो भी आपको आता है, वो चीज़ें आप YouTube पर लोगो को सिखाओ।

लेकिन आप लोगो को जो भी सिखाओ बहुत ही engaging तरीके से सिखाओ वरना ऐसा होगा कि लोग आपकी video को थोड़ी देर देखेंगे और उसके बाद बंद कर देंगे।

जब भी आप video की शुरुआत करो तो उसके starting के 10 second के अंदर ही ऐसा कुछ धमाकेदार होना चाहिए कि लोगो को देखते ही मज़ा आ जाए और फिर वो लोग आपकी video को last तक देखें।

हम ultimately वापस अपने question पर आते है कि आपको किस तरह का channel बनाना चाहिए?

आप जब भी channel create करो तो आप experiment करो, आप अपने जो भी interest है उनकी list बनाओ और उन सब पर काम करना शुरू करो, videos बनाओ उन्हें publish करो और अगर आप लोग clear नहीं हो तो experiment करो।

देखो कि जिस चीज़ में आपको ज़्यादा मज़ा आ रहा हो, जिसमे आपको ideas बहुत जल्दी और बहुत ज़्यादा आ रहे हो, उस पर काम करो और बस शुरुआत कर दो क्योंकि सबसे ज़रूरी शुरुआत करना ही होता है।

जहाँ तक सीखने की बात है तो सीखा मैं आपको रहा हूँ।

इसके बाद next question यह था कि channel का नाम क्या रखे तो नाम जो होता है वो अपने काम से होता है, नाम से काम नहीं होता है।

BB ki Vines का मैंने एक interview देखा था जिसमे उनसे पूछा गया था कि आपने अपने channel का नाम BB ki Vines क्यों रखा क्योंकि vines का मतलब छोटी 10 से 20 second की videos होता है और BB की जितनी भी videos होती है वो normally 5 से 7 minutes की होती है तो इसके जवाब में उन्होंने कहा कि यह नाम मैंने ऐसे ही मज़े-मज़े में रख दिया लेकिन जब पता चला कि यह नाम सही नहीं है इसे change करना चाहिए तब तक बहुत देर हो चुकी थी।

इसी तरह मैंने भी अपने channel का नाम CoolMitra बहुत ज़्यादा सोच कर नहीं रखा था, Cool यानी जो हर वक़्त cool और chill रहता है, sorted रहता है और Mitra यानी दोस्त और मेरी हर video के last की tagline भी यही है कि मैं Shakeel CoolMitra से आपके सपनों को support करता हूँ।

CoolMitra का मतलब हो गया ऐसा दोस्त जो अपने subscribers के सपनों का support करता है।

इसी तरह आपके नाम के पीछे एक वजह और कहानी होनी चाहिए।

जैसे Amazon का मतलब A to Z everything है जो अपने काम के according अच्छा भी लग रहा है, तो आपकी भी जो category है उस category में जो कहानी fit हो रही है उसके according नाम रखो।

इसी तरह मेरे दोस्त Abhinav Prateek का channel Abby Viral नाम से है। उनका Abby नाम रखा था क्योंकि उनके friends उन्हें Abby बोलते थे और Viral क्योंकि वो law of attraction में believe करते थे कि उनकी videos एक दिन viral हो जाएगी। उसको हज़ारों और लाखों लोग देखेंगे जो अभी हो भी रहा है।

इसलिए उन्होंने अपने channel का नाम Abby Viral रखा था।

आप लोग भी जो नाम आपको अच्छा लगता हो जो आपको सुनने में satisfying लगता हो, वो आप रख सकते हो और वैसे भी नाम में कुछ नहीं रखा है काम में रखा है, आप बस काम करो नाम अपने आप होगा।

बस एक छोटी-सी चीज़ का ध्यान रखो कि आप जब भी नाम रखो तो उसको ज़्यादा लंबा नहीं रखो और आप जब वो नाम किसी को बताओ तो easily उस नाम को बोल सको।

Abby Viral ने एक बार बीच में अपने channel Abby Viral का नाम change करके "Crazy Founder of Huppme" रख दिया था।

उसके बाद वो YouTube के एक function में गए और वहाँ Hazel जो YouTube की community head

है उन्होंने Abby Viral से पूछा कि आपके channel का नाम क्या है और जब तक वो अपने channel का नाम बोलते उतनी देर में उसे दूसरे लोगों ने घेर लिया था और वो फिर वहाँ से चली गयी।

उसके बाद वहाँ एक और YouTuber आया जिसका channel BC BABA के नाम से था तो उन्होंने उसके channel का नाम पूछा और उसने जल्दी से BC BABA बोल दिया और उसको नाम याद हो गया और उसने उस से कहा कि ठीक है, मैं आपको invitation भेज रही हूँ क्योंकि वहाँ एक party होने वाली थी और उस party में वो उसे invite करना चाहती थी।

उस वक़्त उन्होंने सोचा कि "काश मेरे channel का नाम Abby Viral होता और मैं सिर्फ़ एक बार बोलता और वो समझ जाती।" तो आप जो भी channel बनाओ उसका नाम ऐसा होना चाहिए कि वो लोगो के दिमाग़ में छप जाए।

अब next question पर आते है कि starting में कौन-कौनसे topic ले channel पर videos बनाने के लिए तो इसके अंदर basically मेरा point of view यह है कि आप जो भी topic चुन रहे हो, उसमे 4 से 5 तरह की चीज़ें हो सकती है।

पहली चीज़ है कि आप topics को आने वाले trends को ध्यान में रखते हुए चुनो for example जिस भी category के अंदर आपका channel आ रहा है तो आपको जो भी suggestion में आपको weekly content suggestion मिल रहे है, आप उन topics के ऊपर अपने channel को relate करके videos बनाओ।

आप अगर अपने channel का introduction करना चाहते हो, आपने अभी शुरुआत ही की है तो अगर आपके channel पर कुछ अलग charecters है, कुछ ऐसी चीज़ें है जैसे कि मेरा जो channel है वो

entrepreneurship पर है, मैं एक entrepreneur हूँ तो starting की जो मेरी video थी वो entrepreneur थी।

शुरुआत में आप अपने बारे में बताओ आप लोग कौन हो, आप लोग क्या करते हो और साथ में कुछ ऐसा show कर सकते हो, अपनी videos में जो अच्छा हो तो आप शुरुआत में वो चीज़ भी कर सकते हो।

शुरुआत में आप easy subscribers पाने के लिए already जो topics चल रहे हैं, उन topics पर videos बना सकते हो।

Chapter 03: 40 Interesting YouTube Channel Formats For Inspiration And Idea

आइए YouTubeSutra के इस chapter में मैं आपको बताऊँगा कि YouTube के career में इस दुनिया में

क्या-क्या चीज़ें चल रही है ताकि आप लोग उन लोगों को observer करो और उनसे अपने channel को लेकर कुछ ideas ले सको।

यह chapter उन लोगों के लिए जिन्होंने शायद अब तक अपना YouTube channel शुरू नहीं किया है या फिर शुरू कर भी दिया है तो वो लोग कुछ content category के तलाश में है या फिर वो decide नहीं कर पा रहे है कि किस type की videos बनाए।

इस chapter को पढ़ने के बाद आपको बहुत सारे ideas मिलने वाले है।

इसमे सबसे पहले आता है roasting, दोस्तों PewDiePie, Carryminati, Hadd BC ये सारे जितने भी लोग है, वो सब roasting category में आते है जिसमे और भी BC BABA हो गए, Roasting

Guruji हो गए, Gareeb हो गया ये सारे channels roasting की category में आते है।

अगर आप लोग भी roasting category में जाना चाहते हो तो आपके अंदर ये skills होनी चाहिए। जैसे कि:-

- Sarcasm
- Funny Flavour
- Engaging Accent
- Updated with future trends
- Regularity

इसके बाद दूसरी category में आता है 5 minutes craft, आसान नुस्खे, life hacks, जुगाड़, trics, technique इन सबका सबसे बड़ा collection YouTube पर है जिसका नाम 5 minutes craft है

और जिसके YouTube पर 43M subscribers है।
और जब बात जुगाड़ की आती है तो उसमें हमारा देश
सबसे आगे है।

अगर आपके mind में भी ऐसे ही जुगाड़ और
technique आती है तो आप उन सब की videos बना
कर YouTube पर उसे publish कर सकते हो।

इसके बाद तीसरा channel है Dude Perfect, दोस्तों
आप लोगों ने सर्कस तो देखा ही होगा जिसमें लोग tricks
करते है और हम उस पर तालियाँ बजाते है।

Dude Perfect में भी कुछ ऐसे ही लोग है, जो कुछ
अजीबो-गरीब हरकत दिखाते है, जिसको देख कर आज
पूरी दुनिया उनकी fan है। इस कामयाबी के पीछे सालों
की मेहनत और बहुत सारी practice छुपी है।

चौथे नंबर पर आता है Epic Rap Battles of
History, यह channel famous लोगों के या फिर

सुर्खियों में चल रहे लोगों के बीच में Rap Battle करवाते हैं, जिसमें लोग cosplay करते हैं जैसे कि Elon Musk और Mark Zuckerberg का cosplay वाला Rap battle या फिर Steve Jobs और Bill Gates का, Superman और Goku, महात्मा गाँधी जी और मार्टिन लूथर किंग etc.

इसी तरह आप भी rap battles करवा सकते हैं।

5th channel है "CaseyNeistat"

दोस्तों यह एक ऐसा exceptional quality का Vlogger है जिसकी video की खास बात यह है कि इसकी audience video देख कर ऐसा feel करती है जैसे Casey उनसे direct बात कर रहा है।

Videos बनाने में इनकी dedication का level आपको अपने आप feel हो जाएगा।

अगर आपने इनका channel check नहीं किया है तो आप ज़रूर check करना।

6th channel है "442oons"

यह एक Football parody channel है, इस दुनिया का सबसे बड़ा खेल है football जिसको 150 से ज़्यादा देशों की जनता देखती है।

आप इनका channel भी check करना और notice करना कि अपने देश का सबसे बड़ा खेल cricket है तो क्या आप cricket से related कोई parody channel बना सकते हो।

7th channel है "3Blue1Brown"

इस channel पर आपको maths और entertainment का एक अनोखा coordination मिलेगा।

क्या आप लोग भी maths और science को ऐसे creative तरीके से present कर सकते हो, लोगों को सीखा सकते हो।

8th channel है "The Slow Mo Guys"

ये लोग अपने super slow mo camera से सारी चीज़ों को slow motion में तोड़ते है, फोड़ते है, जलाते है और इनकी videos बहुत ही engaging, बहुत ही अनोखी और बहुत ही entertaining videos होती है।

9th channel है "Macro Room"

छोटी-छोटी चीज़ें भी कितनी बड़ी हो सकती है, ये बात आपको Macro Room channel देखने पर समझ आ जायेगी।

ये लोग कुछ objects को macro में shoot करके बड़ी ही engaging videos बनाते है।

10th channel है "Mr.Beast"

आप लोगों ने बचपन में सुना होगा कि कोई इंसान 10 दिन तक लगातार cycle चला रहा है या फिर 10 दिन तक बिना खाये-पिये अनशन कर रहा है।

Mr. Beast एक बहुत ही dedicated YouTuber है, इनकी videos में बहुत सारे efforts लगते है।

आप जैसे ही इनके channel पर जाओगे तो वहाँ आपको एक video दिखेगी 24 घंटे, जिसमे ये 24 घंटे लगातार एक physics spinner को बिना रुके लगातार घुमा रहे है या फिर किसी video को लगातार 10 घंटे तक देखते रहते है।

अभी recently इन्होंने PewDiePie को support करने के लिए पूरे शहर के billboard खरीद लिए, radio और TV में ads किया, newspaper में भी ads किया।

क्या आप लोग भी ऐसे ही अजीबो-गरीब dedication वाली video कर सकते हो और YouTube पर डाल सकते हो।

11th no. पर है "CGP Grey"

नाम से ही clear है CGP यानी कि "Cumulative Great Point"

ये लोग ज्ञान की video बनाते है, आप एक बार इनके channel को जरूर चेक करना, इनकी videos के topic selection, research और videos का कोई भी fan बन जाता है।

12th no. पर है "Beyond The Trailer"

जैसे किसी भी movie का trailer आया तो उसको breakdown करके उसकी पूरी story को predict करना।

अगर आप लोगों की भी movies की समझ अच्छी है तो आप भी इस segment को explore कर सकते है, story predict कर सकते हो, climax में क्या होगा वो बता सकते हो, movie कितना पैसा कमाने वाली है, यह सब चीज़े predict कर सकते हो और अगर आपकी prediction सही हुई तो आपको Bollywood की दुनिया का भगवान मान लिया जाएगा।

अब तो वैसे भी वो दौर आ चुका है जहाँ Bollywood के बड़े-बड़े stars TV के साथ-साथ अब YouTube पर भी अपनी movies और अपने musics को promote करने के लिए आने लग गए है।

यह एक बहुत ही बड़ा revolution है और आप भी इसका हिस्सा बन सकते हो बस थोड़ा दिमाग लगाओ।

13th no. पर है "Cinema Sense"

शायद आपने इस channel के बारे में पहले भी सुना होगा, ये channel बड़ी-बड़ी movies में कौन-कौनसी गलतियाँ हुई है और ये उन गलतियों को निकालकर बहुत ही engaging तरीके से present करता है।

14th no. पर है "NigaHiga"

YouTube की दुनिया का एक बहुत बड़ा नाम, ये एक बहुत ही creative तरीके से अपने point of view को, अपने opinion को, अपनी बात को कैसे present करे, कैसे किसी के सामने अपनी बात को रखें। अगर यह सब आपको सीखना है तो आपको ज़रूर NigaHiga का channel visit करना चाहिए।

15th no. पर है "Peter McKinnon"

एक ऐसा creative Vlogger जो magic भी करता है, beat boxing भी करता है और आप लोगों को ज़रूर check करना चाहिए।

16th no. पर है "Logan Paul Vlogs", बहुत सारे लोग already Logan Paul के बारे में जानते होंगे, जो कि one of the fastest growing YouTuber and Vlogger हैं।

इनके videos का format भी काफी ज्यादा engaging है।

17th no. पर है "Unbox therapy"

आज की date में gadgets और Tech का सबसे बड़ा channel और आप लोग इसे भी जरूर देख सकते हो।

लेकिन आने वाले time में ऐसा हो सकता है कि आने वाले एक से दो महीने के अंदर Technical Guruji जो कि India का technical channel है, वो Unboxing Therapy को पीछे छोड़ सकता है।

यह एक proud की बात है कि एक international level के एक ऐसा channel जो english में videos बनाता है, जिसको पूरे दुनिया की audience जानती है उसको पीछे छोड़ने वाले है एक हिंदी channel जिसमे हिंदी में videos बनती है।

18th no. पर है "Cold Fusion"

इस channel पर आपको किसी भी company की पूरी detail और information मिल जाएगी।

19th no. पर है "Matuzm"

Footage, speech और music मिलाकर एक अच्छी editing करके आप video कैसे बना सकते हो, अगर आपको यह चीज़ check करनी है तो आप लोग जाकर इस channel को देखो।

20th no. पर है "Mac Lethal"

एक ऐसा channel जो अपनी audience की demand पर Rap music बनाता है और perform भी करता है और मेरा एक personal point of view यहाँ पर यह है कि Mac Rap को एक अलग ही level पर ले गए हैं, अपने YouTube channel के through।

21st no. पर है "Matt D'Avella"

अगर आपको film making में interest है तो आप एक बार Matt का channel ज़रूर check करना।

22nd no. पर है "Valuetainment"

आप लोग नाम से ही समझ गए होंगे कि Value + Entertainment, जिसमे ज़िन्दगी का ज्ञान, business का ज्ञान, startup का ज्ञान entertainment के साथ इस channel पर आपको मिलेगा।

23rd no. पर है "Real Man Real Style (RMRS)"

अगर आपको fashion sense, dressing sense, looks etc.

इन सब चीज़ों में interest है तो आप एक नज़र इस channel पर ज़रूर मारना कि ये channel किस तरह के topics पर video बना रहा है और कैसे बना रहा है?

आप भी ये सब कुछ observe कर सकते हो, सब कुछ सीख सकते हो और आपका खुद का भी इस segment में अपना channel बना सकते हो।

24th no. पर है "How To Basics"

अगर आपको भी अजीबो-ग़रीब चीज़ें करने का, तोड़ने-फ़ोड़ने का शौक़ है और ऐसी चीज़ों में मज़ा आता है तो आपको एक बार इस channel को भी देखना चाहिए।

ये बहुत ही बड़ा और insane channel है।

25th no. पर है "The Infographic Show"

अगर आपको photoshop illustrator का ज्ञान है या फिर आपको इसमें interest है तो आपको ये channel देखना चाहिए।

यह channel infographics को एक next level पर लेकर जा चुका है।

26th no. पर है "Mo Vlogs"

अगर आप लोगों को बहुत ज़्यादा पैसा, super cars, super bikes और full on luxury वाले Vlogs को experience करना है तो आप इस channel को ज़रूर देखना।

27th no. पर है "Grade A Under A"

यह वो YouTuber है जिसे inspire होकर India में Angry Prash बना।

28th no. पर है "TED"

यह एक ऐसा format है जहाँ पर कोई एक content creator नहीं है। यहाँ पर successful लोगों को बुलाया जाता है और वो लोग यहाँ पर अपना experience share करते हैं।

29th no. पर है "Tell Me Why"

यह एक ऐसा channel है जो रोज़ की ज़िंदगी से जुड़े हुए science और questions के answers बहुत ही ज़्यादा engaging तरीके से देता है।

30th no. पर है "Horror Edit"

इस channel पर सिर्फ डरावनी films, कहानियों और भी डरावनी चीज़ों के बारे में बात होती है।

अगर आप लोगों को डरावनी चीज़ों से डर नहीं लगता तो आप ये channel भी check कर सकते हैं।

31st no. पर है "Bad Lip Reading"

एक ऐसा YouTube channel जो normal videos की एक बहुत ही amazing और बहुत ही quality funny dubbing करता है।

32nd no. पर है "Minutephysics"

Physics के concepts को बहुत ही easily explain करता हुआ, एक बहुत ही amazing channel है।

33rd no. पर है "DM Pranks"

Prank videos तो आप सब लोग देखते होंगे और आपको इसके बारे में पता ही होगा।

India में भी Prank videos का एक बहुत ही बड़ा craze आया था लेकिन हमारे देश में ऐसी चीज़ों को बन्द करवाने के लिए बहुत सारे लोग है।

Crazy Sumit वाले matter के बाद तो Prank channel लगभग बंद ही हो गए।

34th no. पर है "FailArmy"

कुछ channel आपके contents से नहीं fans के submission से चलते है, तो ये एक ऐसा channel है जहाँ पर fan अपनी videos को submit करते है और बाद में उन videos को compile करके ये लोग हर हफ़्ते एक funny video को upload करते है।

35th no. पर आता है "The Fine Bros"

यह एक ऐसा YouTube channel है,स जहाँ पर अलग-अलग age group, अलग-अलग culture और अलग-अलग society के लोग trending topics पर आकर react करते है और अपना views देते हैं।

अगर India में ऐसा कुछ किया जाए तो ये बहुत चलेगा क्योंकि यहाँ पर लोगों को अपने से ज़्यादा दुसरो के point of view में interest होता है।

36th no. पर है "Rocket Jump"

High budget और creative VFX की अगर आपको video देखनी है तो आप इस channel को ज़रूर check करना।

37th no. पर है "RomanAtwood"

एक Vlogger और एक entrepreneur और ना सिर्फ़ एक अच्छा Vlogger बल्कि एक marketer भी है।

इन्होंने अपने subscribers की demand को समझ कर के बहुत सारी useful चीज़ें launch की है और बनाई है जिससे इनका fanbase भी बढ़ा।

38th no. पर है "Eric The Car Guy"

"अगर आप लोगों को car से है प्यार तो आपको एक अलग दुनिया में ले जाने के लिए Eric है तैयार।"

39th no. पर है "CodeBabes"

एक ऐसा बहुत ही अजीबो-गरीब YouTube channel जहाँ पर एक hot सी लड़की आकर आपको coding सिखाती है।

40th no. पर है "Most Amazing Top 10"

इस channel पर आपको हर चीज़ से related top 10 की list मिल जाएगी।

तो दोस्तों explore करो, और आप खुद सोचो कि आप किस category में जाना चाहते हो, बहुत सारी categories है।

यह तो सिर्फ यहाँ पर 40 categories ही बताई है।

अगर आप लोगों के पास भी इस तरह का कुछ ज्ञान है तो आप लोग भी अपने ज्ञान को बाँटो क्योंकि ज्ञान बाटने से बढ़ता है।

आप अभी जितने भी channels को हमने बताया है उनको जाकर check करो, explore करो, mix करो, match करो।

अपने talent, अपनी capacity, अपनी ability से match करके आप खुद सोचो कि आप ऐसा क्या amazing और creative बना सकते हो जिसको हजारों और लाखों लोग देखेंगे एक time पर और आपकी भी होगी एक बहुत ही बड़ी fan following।

Chapter 04: How To Do Competition Analysis

YouTubeSutra के इस chapter में मैं आपको Competition Analysis के बारे में बताऊँगा।

Competition Analysis क्या होता है, हम उसे कैसे करते हैं, इसका मतलब क्या है? यह सारी चीज़ें आपको इस chapter में सीखने को मिलेगी।

दोस्तों मेरे हिसाब से आप लोग खुद ही अपने competitor हो, आपको खुद से लड़ना है, आपकी जंग खुद के साथ होनी चाहिए।

आप जिस level की video आज बना रहे हो, जिस dedication से आप आज video बना रहे हो, अगले दिन उस से next level की video next level की dedication के साथ बननी चाहिए।

लेकिन इसके साथ competition analysis ज़रूरी है आपको पता होना चाहिए कि market में क्या चल रहा है। लोग किस तरह की videos बना रहे है, क्या चीज़ trending में चल रही है, क्या technology है और किस तरह की चीज़ों को लोग आज कल ज़्यादा पसंद कर रहे है?

इसके लिए आपको दो YouTube channel की लिस्ट बनानी है।

पहली list जिसमे वो सारे channel को आप लिखोगे, वो सारे YouTube channels को आपको add करना है जिनका content आपको पसंद है और जिनकी videos को आप देखते हो।

दूसरी list उन YouTube channel की बनानी है, जो YouTube channel आपके channel के similar

videos बनाते हो या फिर उसी techniques से video बनाते हो।

उसके बाद Vid IQ एक ऐसा plug-in है, Google chrome का एक ऐसा extension है, जिसको use करने के बाद आप उन सारी videos के, आपके जितने भी competitors है, जिन channels की आपने list बनाई है, उन सबकी videos को research कर सकते हो।

उन्होंने कौनसे tags use किये है, last 24 घंटो में उनके channels पर कितने views आए है, facebook पर कितने लोगों ने उनकी video को share किया, Twitter पर कितने लोगों ने share किया और कौनसा tag कितने नंबर पर rank कर रहा है।

यह सारी चीज़ें आप लोग Vid IQ से देख सकते हो।

For example जैसे कि Coolmitra की videos के tags को देखे तो उसमें एक tag no.1 पर है जो कि life changing formula#1 पर आ रहा है और अगर आप YouTube पर जाकर search करोगे की life changing formula तो आपको coolmitra की ये video no.1 पर मिलेगी।

दोस्तों इसके बाद Social Blade पर आप लोग अपनी growth को अपने competitor की growth से compare कर सकते हो कि आपके daily कितने subscribers बढ़ रहे है और आपके competitor के कितने बढ़ रहे है, उसकी ऐसी कौनसी videos है, जिस पर ज़्यादा views आ रहे है, आपकी कौनसी videos है जिस पर ज़्यादा views आ रहे है?

इन सारी चीज़ों को analyse करने के बाद और थोड़ा दिमाग लगाने के बाद आप लोगो को भी inspiration मिलेगी और hint मिलेगा, जो आपकी next videos

को बनाने के लिए नए-नए ideas को collect करने में आपकी help करेगा।

यह सब data और stats की बात हो गयी, अब मैं आपको बताऊंगा कुछ bullet points जिनको आपको follow करना है और उसके बाद आप लोग भी अपने YouTube की category में एक healthy competitive environment को बना सकते हो।

इसमे सबसे पहला bullet point है कि " watch their videos" उन सारे लोगों की जिनकी आपने list बनाई है, आपको उनकी videos देखनी है, उनके channel को subscribe कर दो और अगर आपको लगता है कि उनकी videos बहुत ज़्यादा अच्छी है तो bell icon भी दबा दो।

दूसरा point है कि "watch their videos and appreciate them" यानी कि उनकी videos को

देखो और अगर उनकी videos आपको अच्छी लगे तो उनकी तारीफ़ करो। जिसमे आप लोग उनकी video के comment section में जाकर उनको बता सकते हो कि आपको उनकी video अच्छी लगी।

तीसरा point है कि " if possible than collab" अगर possible हो तो आप लोग उनसे बात करो, अपने ideas को share करो कि आप लोग भी उनके साथ collab कर सकते हो और कुछ amazing सा next level content बना सकते हो।

जब भी दो channels collab करते है तो definitely दोनों channels की popularity और subscribers बढ़ते है।

collab एक बहुत ही अच्छा option है, एक healthy environment को build करने का ताकि आपकी same category के जितने भी content creators

है, वो सब मिल-जुल कर रहे और अच्छा content बनाए और अपनी audience को entertain करे।

हमारा चौथा point है "make a healthy community", आप लोग जितने भी YouTubers है जो same category के है आप लोग उन सब से बात करो, उनसे connected रहो।

For example जैसे मान लो अगर mumbiker Nikhil जब Dubai जाते है तो Technical Guruji से हमेशा मिलते है।

Technical Guruji जब मुम्बई आते है तो वो Your Indian consumer और Mumbiker Nikhil से मिलते है।

इसके साथ उनकी community में जितने भी YouTubers है वो सब लोग मिलकर रहते है, सब साथ रहते है। अपनी videos बनाते है, collab करते है और

इस बात में कोई शक नहीं है कि इसका फ़ायदा सबको मिलता है। तो आप लोगो को भी आपकी category के जितने भी YouTubers है उनके साथ collab करो, उनके साथ बात करो।

पाँचवा bullet point यह है कि आप लोग जितने भी creators है, जिनकी आपने list बनाई है उनकी पुरानी videos को जाकर देखो कि वो लोग पहले कैसे videos बनाते थे और अभी कैसे बना रहे है, उन्होंने क्या-क्या improvements किये है?

उसके बाद आप उनकी most popular videos को देखो की उनकी कौनसी ऐसी videos है जिस पर सबसे ज़्यादा views आए है और क्यों views आए है, अपना दिमाग लगाओ कि उस video में ऐसा क्या content था कि वो video लोगो को इतनी पसंद आई, अपने दिमाग को थोड़ा सा चलाओ।

तो "दिमाग को थोड़ा light कर, मैदान में आकर fight कर, जो जीत गया वो महान है, यह सब करना आसान है।"

Chapter 05: How To Make Community?

इस chapter में मैं आपको सिखाऊंगा community बनाने के बारे में, community होती क्या है?

दोस्तों communication with unity यानी कि "unity is strength" एकता में ताकत है।

आपका network ही आपकी net worth है, कहीं पर भी grow करने के लिए community बनाना बहुत ज़रूरी है, जितने भी लोग आपको पसंद करते हैं, आपके subscribers जिसके लिए आपको हर platform पर उन तक पहुँचना होगा, उनके साथ मिलकर रहना पड़ेगा उनको अपना बनाना पड़ेगा।

एक बात हमेशा याद रखना आप लोग जितना आपके subscribers और आपके fans से connected रहेंगे, उतना ही ज़्यादा वो लोग आपके content से और आपसे engage रहेंगे और आपसे emotinally connected रहेंगे और फिर उतना ही ज़्यादा आपकी बातों का, आपकी videos का, आपके विचारों का, आपके content का उतना ही ज़्यादा impact उन लोगों पर पड़ेगा।

अब सवाल यह आता है कि community building क्या है, यह क्यों करनी चाहिए और कैसे करनी चाहिए?

आप सभी लोगो ने देखा होगा कि जितने भी बड़े-बड़े filmstars है, जितने भी बड़े-बड़े celebrities है उन सब लोगो का अपना एक fanclub होता है।

लेकिन क्योंकि ज़माना बदल रहा है, वक़्त बदल रहा है तो चीज़ें भी उसी according बदल रही है।

पहले fanclub offline होते थे, पहले fanclubs में letters के through काम होता था लेकिन आज कल की digital दुनिया में ऐसी बहुत सारी चीज़ें exist करती हैं, जिसकी वजह से बहुत सारी community building करना बहुत ज़्यादा आसान हो गया है और आप आसानी से अपने सारे subscribers को, अपने सारे fans को एक जगह connected रख सकते हैं।

क्योंकि "अंधा इंसान वो नहीं होता जो अपनी दोनों आँखों से न देख सके, अंधा तो वो होता है जो अपने आस-पास के वक़्त को बदलता नहीं देख पाता है।"

"लंगड़ा वो इंसान नहीं जो अपने दोनों पैरों से नहीं चल सके, लंगड़ा वो है जो बदलते वक़्त के साथ भाग न सके।"

वक़्त बदल चुका है तो अभी आने वाले टाइम में ऐसे क्या-क्या latest tools हैं, क्या-क्या चीज़ है जिसकी मदद से आप लोग अपनी community को आसानी से

build कर सकते हो वो आपको इस chapter में आगे सब बतायेंगे।

अगर आप एक content creator हो चाहे आप YouTube पर चाहे आप Facebook पर हो या फिर आप Instagram पर हो। आप लोगों को अपनी खुद की community बनानी चाहिए।

Community बनने के बहुत सारे फ़ायदे होते हैं for example: मान लो आपकी कोई latest video आती है तो उस video को सबसे पहले आप अपनी community में अपने उन लोगों के साथ share कर सकते हो।

अब मान लो कि आप कोई announcement करना चाहते हो तो उस announcement की पहली notification उस चीज़ के बारे में सबसे पहले आप सारी

details अपनी community platform पर अपने सारे community के लोगों तक पहुँचा सकते हो।

अगर आप लोग मेरी videos को देखते होंगे तो आपने वहाँ देखा होगा कि मैं जब भी video बनाता हूँ तो उसके description में मैं बहुत सारी links डालता हूँ।

उन links के अंदर मेरे अलग-अलग platforms पर अलग-अलग community की links होती है।

For example: मेरा Facebook Page, Instagram Page, telegram का channel और काफ़ी सारी चीज़ें।

सबसे पहले हम आते है Facebook group पर, आप लोगों को शायद पता नहीं होगा कि मेरा Facebook पर एक group था जिस पर 20 हज़ार creators थे और आप लोग यकीन नहीं करोगे मेरे birthday के दिन 5 हज़ार लोगों ने उसमे मुझे wish किया था तो first time

ऐसा हुआ कि मुझे एक साथ इतने सारे birthday wishes मिले।

Unfortunately कुछ reasons की वजह से वो group delete हो गया लेकिन मैंने फिर से एक ग्रुप बना दिया है जिसका नाम है "Motivation की machine 2.0"। और इस Facebook group के through में अपनी audience के साथ बहुत ज़्यादा connected रहता हूँ।

उसके बाद दूसरे नंबर पर आता है YouTube के अंदर ही आता है YouTube का community tab।

YouTube community tab का आपको भरपूर इस्तेमाल करना आना चाहिए। आप लोग वहाँ पर vote ले सकते हो। for example: आप लोग किसी भी topic पर video बनाना चाहते हो तो आप उस topic या content से related अपने fans और अपने

subscribers से voting करवा सकते हो कि आपको उस पर video बनानी चाहिए या नहीं।

इसके अलावा और भी बहुत सारी चीज़ों पर आप उनसे voting लेकर उस पर videos बना सकते हो। आप लोग उस पर अपनी आने वाली video का photo उस पर share कर सकते हो कि आपकी new video आ गयी है या फिर आने वाले seminars की, आने वाली gathering की information आप लोग उस community में दे सकते हो।

इसके साथ आप एक बहुत ही amazing चीज़ कर सकते हो जो बहुत सारे YouTubers करते है, बहुत सारे content creators करते है।

वो चीज़ यह है कि अगर आपकी कोई भी आने वाली video है तो उस video की आप GIF format में उसको दिखा सकते हो।

तीसरे नंबर पर आता है Telegram जो कि मुझे बहुत पसंद है और whatsapp की अगर बात करे तो बहुत ही destructive चीज़ है। आप imagine करो कि अगर आपने एक whatsapp group बनाया है तो कितनी सारी उसकी drawbacks होती है।

पहली बात यह है कि उसमे आपका number जो है वो common हो जाएगा इतने लोगों के बीच में।

दूसरी बात whatsapp group में बहुत ही ज़्यादा भीड़-भाड़ लगती है क्योंकि उसमें बहुत ज़्यादा लोग chat करते है। हालाँकि अभी नया feature आया है जिसमे सिर्फ admin उसमे post कर सकते है लेकिन फिर आपका नंबर उसमे common हो ही जाता है।

Whatsapp पर आप सिर्फ limited लोगो को ही add कर सकते हो मेरा एक telegram का channel है जिसमे 10 हजार से भी ज़्यादा active लोग हैं।

मैं कभी भी कोई भी चीज़ post करता हूँ तो उसी वक़्त बहुत सारे लोग उसे हाथों-हाथ देख लेते हैं।

अगर आप लोग मेरे telegram channel पर एक बार नज़र मरोगे तो आप वहाँ देखना मेरी हर post पर 2 हज़ार, 5 हज़ार, 10 हज़ार even 16 हज़ार भी views है। अब आप लोग सोचोंगे कि लोग 10 हज़ार है तो views 16 हज़ार कैसे हो गए तो वो सब share की वजह से होता है जिन लोगों ने मेरी post को देख उसको share किया, उसकी भी total counting होकर वहाँ पर आपको views show होते है।

Telegram channel पर आप और क्या-क्या कर सकते हो तो उसमें आप कोई भी audio message, video message record करके भेज सकते हो, कोई photo या फिर कोई video share कर सकते हो, आप अपनी किसी भी new video की link को वहाँ share

कर सकते हो, आप वहाँ पर PDF file share कर सकते हो।

इसके बाद आता है आपका Instagram handle। आप अपने Instagram पर आप daily जो भी activities करते हो, कहीं पर भी आप घूमने जाते हो तो वो सारी चीज़ें आप अपने Instagram पर stories के format में वहाँ पर share कर सकते हो ताकि आपके जितने भी followers है, जितने भी लोग आपको पसंद करते है, वो सब लोग आपकी daily activity को देखते रहे और आपसे connected रहे और उन्हें पता चलता रहे कि आप क्या कर रहे हो।

आप उन्हें motivate कर सकते हो, उन्हें entertain कर सकते है और भी काफ़ी सारी values भी दे सकते हो।

अगर आपके 10 हज़ार से ज़्यादा followers है तो आपको एक swip up का feature मिलता है जिससे आप अपनी audience को किसी भी link पर forward कर सकते हो।

अब मैं आपको community building का एक बहुत ही मज़ेदार और बहुत ही अच्छा example बताता हूँ।

Recently मैं अभी कानपुर से लखनऊ जा रहा था तो मैंने अपने Telegram channel पर एक post डाला कि जितने भी लोग मुझसे मिलना चाहते है वो एक particular जगह पर आकर मुझसे मिल सकते है और आप लोगो को यकीन नहीं होगा कि वहाँ इतने सारे लोग मिलने के लिए आए थे कि हम लोगो ने जिस मॉल में उनको मिलने के लिए बुलाया था वहाँ पर मॉल के सारे organisers और security आ गयी थी और उन्होंने हमसे कहा कि यहाँ पर इतने सारे लोग कैसे इकट्ठा हो गए।

यह चीज़ भी possible नहीं हो पाती अगर मेरे Telegram का group नहीं होता।

Community building बहुत ही कमाल की चीज़ है क्योंकि community यानी कि network और आपका network ही आपकी networth है।

आप सब लोग community building पर ध्यान दो ऐसा न हो कि कोई इंसान आपका channel subscribe करे और फिर उसके बाद उसे भूल जाए, उसे पता ही न चले कि आपका कोई channel भी है।

community building basically क्या है वो आपको last में एक line में अगर conclude करूँ तो आपके जितने भी subscribers है उन सबको आप अपना बना लो, उन्हें किसी भी platform पर छोड़ना मत, जितने भी platforms है उन सब पर अपना

account बनाओ, उन सारे accounts की link को अपनी description में share करो।

इससे आपकी जितनी भी audience है वो आपसे connected रह पाएगी और connected होने के अलावा अगर आप लोग अपने Facebook की profiles, Instagram handle जितनी भी आपकी community की links है वो सारी आप अगर share करते हो description में तो आपका YouTube का जो description है वो भी एक दम genuine लगता है और उसमे professional feeling आती है।

आप सब लोगों मेरी तरफ से All The Best, Keep Making Community because your network is your net worth.

Chapter 06: How To Use Social Media?

इस chapter में आपको बताया जाएगा कि कैसे social media की help से, social media के अलग-अलग paltforms को use करके आप लोग अपने channel की videos पर ज़्यादा से ज़्यादा reach ला सकते हो, कैसे आप लोग smartly एक strategic तरीके से अपने channel का content plan कर सकते हो?

अलग-अलग social media की help से यह सब कैसे होता है वो आपको इस chapter में बताया जाएगा।

सबसे पहले आपको यह समझना होगा कि ज़्यादातर लोग जो है वो social media paltforms पर content create नहीं कर रहे है, वो यहाँ पर बस noise फैला रहे है।

अगर आप Facebook पर या और भी किसी भी social media platform पर जाओगे तो आपको वहाँ 70% से ज़्यादा लोगों का content आपको noise ही मिलेगा, actual content वहाँ नहीं होता है।

अब noise और content के बीच क्या difference है?

Noise के लिए हम इसे एक example के साथ समझते हैं तो इसमें जैसे अगर किसी ने अपना नया-नया YouTube channel बनाया और उसने जैसे ही अपनी पहली video बनाई उस video को उसने अपनी Facebook profile पर upload करके बहुत सारे दोस्तों को tag करना शुरू कर दिया।

इस तरह हर-बार जब वो कोई भी नई video बनाता तो ऐसे ही सबको tag करता और उनको personally message करके बताता है और एक दिन उसके सारे

दोस्त उससे irritate हो जाते है और उसे कह देते है कि हमें tag मत किया कर।

इस तरह की जो भी tactics होती है, उसे spamming कहते है। social media पर अपनी video को promote करने का यह मतलब नहीं है कि आप इस तरीके की चीज़ें करो।

आप लोगो को यह बताया जाएगा कि अलग-अलग social media के platform को नज़र में रख कर उनके according आप कैसे post और कैसे engagement create कर सकते हो ताकि आपका channel और आपका content ज़्यादा से ज़्यादा लोगो तक एक सही तरीके से पहुँचे।

सबसे पहले हम बात करते है Facebook के बारे में, Facebook एक ऐसा platform है जहाँ पर आप post के through, images के through, video links

के through अलग-अलग तरीके से आप engagement create कर सकते हो।

Facebook पर दो तरह की practices है जो आप लोग कर सकते हो।

पहला है Facebook groups और दूसरा है Facebook page।

अभी recently Facebook पर एक नया feature भी आया है, जिसमे आप Facebook पर अपने page के ऊपर अपनी videos को monetize कर सकते हो तो वो चीज़ कैसे होती है वो भी आपको अभी बतायेंगे।

आप Facebook group बनाकर अपने subscribers को engage कर सकते हो, facebook group Facebook page से ज़्यादा active होता है, Group members को notifications भी जाती है और group में activity होती रहती है।

आप अपनी next video के बारे में group में बता सकते हो, new video आये तो उसका link share कर सकते हो, अपने topic से related PDF file upload कर सकते हो, लोगों को और value दे सकते हो।

अगर आप teacher हो या आप अपने channel पर कोई चीज़ सिखाते हो, तब आप Facebook group members के साथ room creat करके group video call भी कर सकते हो।

अगर आपका कोई product है, कोई book है या कोई course है तो आप अपनी audience को warm कर सकते हो, जिससे आपकी sales बढ़ने के chances भी बढ़ जायेंगे।

ये मेरा personal experience है कि internet marketers काफ़ी अच्छे से Facebook group में

अपनी community बनाकर उनको regular engage करते है और अपने product और अपनी paid class pitch करते है।

Facebook group में कुछ features काफी अच्छे है, आप group को private करके selected लोगो को उस group में ले सकते हो और इसके साथ आपकी post भी private रहेगी, आप चाहो तो अपनी class भी group में चला सकते हो।

ये कुछ इस तरह से हो गया कि अगर आपको बड़े level पर खर्चा करके website पर काम नही करना है और आप audience को paid content देना चाहते हो तो आप उनसे fees लेकर उनको अपने group में join करवा सकते हो।

आप Facebook group में videos chapter wise भी upload कर सकते हो, इससे लोगों को आसानी से

समझ भी आ जायेगा कि वो कौनसा season और कौनसा episode देख रहे है और इसके साथ आप सारे members के लिए live भी जा सकते हो।

इसके अलावा मान लो अगर आपका comedy का channel है तो आप लोग ऐसा group बना सकते हो, जहाँ पर आप लोग अलग-अलग comedy से related contents, memes और भी बहुत-सी comedy चीज़ें share कर सकते हो ताकि आपकी engagement बनी रहे और एक similar mindset के लोगो को उसी तरह का content मिलता रहे जो उन्हें अच्छा लगता हो।

अगर आपका sports से related channel है तो आप लोग Football के ऊपर Cricket के ऊपर इन सब से related आने वाली सारी चीज़ें आप लोग उस group में या फिर उस page में upload कर सकते हो ताकि

आपकी audience को relevant content मिलता रहे।

अगर आपका regional channel है तो आप लोग regional जो भी त्यौहार हो या फिर regional जो भी logics और facts होते है, उनसे related चीज़ें share कर सकते हो।

ये सब depend करता है कि आपका channel किस category में है।

अगर Dance से related आपका channel है तो Dance में अभी क्या चल रहा है, उस से related कौन-कौनसे reality shows आ रहे है, कौनसा famous Dance celebrity अभी कौनसी movie में आने वाला है या फिर अभी latest Dance के कौनसे styles चल रहे है?

explore करने के लिए काफी कुछ है, आप लोगों को बस समझना है कि आपकी category क्या है और आपके category के लोगों को क्या content पसंद है।

अगर आप लोग सिर्फ Facebook पर जाकर अपने videos की link ही share करते रहोगे तो वो चीज़ spamming के अंदर आती है, जिसमे ऐसा करने के लिए मैं आपको recommend नहीं करूँगा।

अगर Facebook page पर आप लोग अपनी video को share कर रहे हो तो उसके लिए मेरा feedback यह है कि आप अपनी links के अलावा उस video को square format (1x1) में convert करके उसे अपनी Facebook Page पर share कर सकते हो।

अगर आपको नहीं पता कि कैसे एक normal video को square video में convert कर सकते हो तो एक website है [Kapwing.com](https://www.kapwing.com), वहाँ जाकर आप अपनी

video को या फिर अपनी video का URL डाल सकते हो और उस URL को ये website automatically अपने design resolution में वहाँ से change कर देता है और फिर आप अपनी video को social media के अलग-अलग platform के लिए ready कर सकते हो।

वैसे मैं ये सब mobile app से करता हूँ, जब मुझे जल्दी से square या resizing करनी होती है तो मैं InShort App use करता हूँ।

For example: एक Facebook page है NAS Daily के नाम से और उनके Facebook page पर 12M likes है।

आप अगर उनके page पर video का format देखोगे तो वो अलग होता है, वो अपनी video को YouTube

पर अलग तरीके से डालते है और Facebook पर अलग तरीके से डालते है।

आप उनके page पर जाकर देख सकते है वहाँ बहुत सारी videos publish की है, उन्होंने उसमे से एक video publish की है जिसका title है "My Journey Is Over", इसके अलावा दूसरी video है "The greatest Gift" तो ऐसे ही करते हुए अलग-अलग content के हिसाब से उन्होंने ऊपर की तरफ एक strips बनाई है।

जहाँ पर उस topic से related ऐसे words लिखते है, जो कहीं न कहीं audience को एक बार मे ही समझा देते है कि इस video का title क्या है और किस topic के बारे में है।

आप भी ऐसे ही pages की तरह कुछ ऐसे topics के नाम लिख सकते हो, जो लोगों के emotions को

trigger करे और लोग उस video को देखें और अपने दोस्तों को भी उसमे tag करे और उसे share करे।

इसके बाद दूसरा जो platform है यहाँ पर वो है Quora

Quora सबसे बड़ा Q&A का forum है, जहाँ पर लोग अलग-अलग topics पर questions करते है और जिन लोगों को उस चीज़ की specific knowledge होती है, वो वहाँ जाकर उन questions के answers देते है।

मैंने अपनी life में Blogging से लेकर YouTube, Start-up, Business हर जगह Quora से help ली है। मुझे Quora पर जो best चीज़ लगती है वो ये है कि normally Google पर कोई भी search करके post पर click करके उस post को पढ़ते है जो कि एक Blog की post होती है जिसे किसी Blogger/Author ने लिखी है।

लेकिन Quora पर अपने एक ही question पर हजारों लोगों की writing नज़र आती है, आपको वहाँ हर अलग-अलग mindset वाले लोगों की बातें मिलती हैं और Quora पर एक चीज़ notice करना वहाँ पर कोई भी किसी चीज़ को बेवजह लंबा करके नहीं लिखता है, ये Quora का culture है कि वहाँ पर सब point wise short में answer मिलता है।

आज जितने भी YouTube channel हैं या बड़े से बड़े Instagram पर Facts वाले pages हैं, उन में से 80% से भी ज़्यादा लोग Quora से help लेकर ही Facts या research लेते हैं।

इसके साथ ही Quora पर आपको best Blogger भी answer करते हुए मिलेंगे जो long answer में अपनी post का link भी share करते हैं ताकि अगर आपको ज़्यादा पढ़ना है तो आप उस link पर जाकर उसके बारे में अच्छे से पढ़ सकते हैं।

मुझे Quora का algorithm बहुत बढ़िया लगता है, जब आप 2 से 3 दिन खुद search करके उस पर reading करते हो तो उसके बाद बहुत ही अच्छे से Quora आपके interest के according आपको अपने homepage पर वही Q&A दिखायेगा जो आपको पढ़ने है।

Quora Email भी करता है अगर आपके phone में Quora app है तो वो आपको notification भी send करेगा।

चलो ये तो हमने जान लिया कि Quora से आप reading में, अपने content के ideas लेने में काफ़ी help ले सकते हो लेकिन आप reading के साथ-साथ खुद भी answer कर सकते हो। जहाँ आपको ज़रूरी लगे वहाँ आप अपनी video का link भी share कर सकते हो।

लेकिन आपको spamming नहीं करनी है जहाँ ज़रूरी नहीं है वहाँ आपको अपना link ज़बरदस्ती share नहीं करना है। सबसे पहले आपका answer बहुत अच्छा होना चाहिए फिर आपको अपने channel की बात करनी है।

आपको Quora को proper use करना है आपको उसे केवल इस नज़र से नहीं देखना है कि आपको बस वहाँ अपनी videos का promotion करना है। आपको अपने topic से related चीज़ें search करके best से best answer देने की कोशिश के साथ में अपनी video का link वहाँ देना है ताकि लोगो को आपकी video से भी help मिल जाये।

इसके बाद अगला जो platform है वो Instagram है।

अगर आप visual content create कर रहे हो या फिर किसी photo की format में या फिर किसी video की format में, तो definitely Instagram एक बहुत

ही अच्छा platform है। जहाँ पर आप ना सिर्फ़ अपने content को audience के सामने push कर सकते हो बल्कि अपनी audience को भी अलग-अलग तरीके से engage भी कर सकते हो।

For Example: आपका जो भी आने वाले content है उसके बारे में latest update बनाना है, अपनी audience में एक curiosity बनाने के लिए आप अपने Instagram की stories को use कर सकते हो।

ऐसे कई YouTubers है जो बहुत ही amazing तरीके से अपनी YouTube videos का update देने के लिए Instagram story का use करते है।

जैसे आपकी कोई भी video आने वाली होती है तो आप उस video के बारे में लोगो को बताने के लिए कि आपकी अगली video कब और कौनसी आ रही है, उससे related अलग-अलग type के teasers,

अलग-अलग shots और photos अपने Instagram story में post करके लिख सकते हो।

इस तरह से आपकी audience में excitement भी बनी रहेगी कि कोई नई चीज़ आने वाली है और जब वो video आएगी तो उसकी enagement पहले वाली video से अच्छी होगी।

इसके अलावा आप Instagram पर regular Q&A sessions रख सकते हो, आप audience को अपने बारे में बता सकते हो कि आपकी life style कैसी है, आप personal life में कैसे हो या फिर आपका किसी particular topic पर क्या opinion है, तो यह सारी चीज़ें आप Instagram पर कर सकते हो।

इसके अलावा अगर आप किसी topic के ऊपर video बनाने के बारे में सोच रहे हो तो आप अपनी audience की राय भी ले सकते हो, उनसे पूछ सकते हो कि आपको

इस topic पर video बनानी चाहिए या फिर और भी इस से related कुछ भी कर सकते हो।

इस तरीके से आपको काफ़ी कुछ चीज़ें पता चलती है आपको बस एक चीज़ अपने mind में रखनी है, अगर आप social media के किसी भी platform पर present हो और अपनी audience को engage कर रहे हो तो आपके उसमें दो या तीन purpose होने चाहिए जिसमें सबसे पहला purpose आपको आपकी audience को समझना पड़ेगा कि आपकी audience आपसे क्या चाहती है, उन्हें क्या पसंद है।

इसे आप एक business की तरह समझ सकते हो कि जैसे जो demand है, अगर आप उसकी supply करते रहते हो तो आपका market size बढ़ता रहेगा।

जैसे कि मान लो अभी Valentine Day आने वाला है तो अभी market में अभी उसी से related content की

demand चल रही है और अगर आप इस वक़्त में दीवाली या फिर किसी और त्यौहार का content बना रहे हो तो वो नहीं चलेगा।

आप लोगो को ज़्यादा से ज़्यादा यही कोशिश करनी है कि audience की जो demand है वैसा ही content आपको उनको supply करना है।

Demand के अलावा आप लोग किस तरह के content डाल सकते हो तो आप एक छोटे-छोटे achievements को बता सकते हो ताकि आपकी audience को ऐसा लगे की आप सब लोग एक family की तरह हो।

आपको Instagram पर भी हर छोटी-छोटी चीज़ें या फिर achievements अपनी audience के साथ share करनी है ताकि आप लोगो का Instagram dead न हो।

इसके बाद हम Telegram के बारे में बात करेंगे।

बहुत सारे लोगो यह पता नहीं है कि Telegram ऐसा powerful platform है जहाँ पर आप लोग media, photos, PDF, documents, links और ऐसी बहुत-सी चीज़ों को share कर सकते हो।

इसके लिए बस आपको वहाँ एक community बनाने की ज़रूरत है।

Telegram की सबसे अच्छी चीज़ ये है कि बाकी के platforms जैसे Facebook, Instagram या किसी भी platform की तरह Telegram पर reach down नहीं होती।

अगर 10 लोगो ने आपके channel को join किया है तो आप कभी भी post करो, आप अगर 2 से 3 महीने के लिए active ना भी रहो तब भी उसके बाद post करने से उन 10 लोगो को आपकी post की notification जायेगी ही जायेगी।

वरना normally reach down हो जाती है, जिसका मतलब है कि अगर आपके Facebook page पर 1000 likes है और आप थोड़े भी inactive हो जाते हो तो आपके लिए ये बहुत मुश्किल हो जाएगा कि आप 500 लोगों तक भी अपनी post पहुँचा सको।

आपने ऐसे बहुत से Facebook pages या Instagram pages देखे होंगे जिनके followers बहुत होते है लेकिन उनकी post उतने लोगों तक पहुँचती नहीं है, क्योंकि algorithm को अगर ये लग जाता है कि page का admin अपनी audience को ठीक से engage नहीं कर पा रहा है, तो वो audience को post दिखाना बंद कर देता है।

लेकिन Telegram में पूरा control आपके हाथ मे होता है, अगर 100 या 1000 कितने भी लोगों ने आपके telegram channel को join करके रखा हुआ है तो

आप उन लोगों तक हर वक़्त अपनी post पहुँचा सकते हो।

अब आगे वो आपकी notification को ignore करे या उस पर click करके देखे ये आपकी audience और आपके content पर depend करता है।

जैसे मैं आपको example देकर समझाता हूँ।

Telegram पर coolmitra channel को 8 हज़ार लोगों ने join कर रखा है, तो अगर मैं कोई भी Quote, कोई भी link या Youtube video का link वहाँ share करता हूँ तो 5 हज़ार से ज़्यादा लोगों तक वो post पहुँच ही जाती है।

वहीं दूसरी तरफ Instagram पर 46 हज़ार followers के साथ मे कोई भी post 10 से 15 हज़ार लोगों तक ही पहुँच पाती है और Facebook पर 21 हज़ार likes के साथ में कोई भी post maximum 7 से 8 हज़ार लोगों

तक ही जाती है। अगर वो post अच्छी हो तब बरना normally तो ये post 4 से 5 हज़ार लोगों तक ही जाती है।

सबसे ज़्यादा ध्यान देने वाली बात यह है कि Telegram पर अगर coolmitra channel का notification आता है तो specially लोग coolmitra की post को देखने के लिए Telegram को open करते है तो उस वक़्त लोगों का attention उस post पर ज़्यादा होता है।

वहीं दूसरी तरफ Facebook और Instagram पर लोग scrolling कर रहे होते है तब अगर post सामने आ जाती है तो वो लोग उसे देख कर scroll कर देते है क्योंकि उस वक़्त लोगों का उस पर इतना attention नहीं होता है।

Last में एक और बात, Telegram एक messaging app है। आपके subscribers को ये लगता है कि आप उनको personally message कर रहे हो, यह WhatsApp group की तरह है जिसमें जुड़े हुए लोग एक-दूसरे की information नहीं देख सकते और सिर्फ admin ही उसमें post डाल सकता है।

आप लोगों को भी बस ऐसे ही आपकी जितनी भी videos है, उन videos के अंदर आप एक creative तरीके से एक engaging तरीके से अपनी audience को invite कर सकते हो कि आप Telegram पर भी available हो और उन लोगों को वहाँ बुलाकर आपका Telegram का channel join करवा सकते हो।

आपका Telegram का channel जैसे-जैसे बड़ा होगा आपकी audience की engagement वैसे ही बढ़ती रहेगी।

एक बहुत ही बड़ा problem जिससे सभी YouTubers suffer करते हैं वो यह है कि वो लोग जब YouTube पर video publish करते हैं तो उनकी video का notification audience को नहीं जाता है तो ऐसी problems को YouTube solve करने में लगा हुआ है लेकिन हम भी personally कुछ hacks निकाल सकते हैं जैसे कि Telegram।

अगर आपके Telegram पर मान लो 10 हजार लोग हैं जिन्होंने आपका channel join किया हुआ है तो अगर उनको YouTube के bell icon के through notification जाए न जाए आपके through जरूर जा पाएगी।

आपको बस एक बात का ध्यान रखना है कि आपको यहाँ पर भी noise create नहीं करना है आपको सिर्फ video की links ही share नहीं करनी हैं या फिर सिर्फ promotions ही नहीं करने हैं, आप लोगो वहाँ

content create करना है because "Content Is King".

आप लोग आपकी जो भी category है उस से related आप videos, images, documents और PDF file share कर सकते हो।

अब इसके बाद आपको एक अलग platform के बारे में बताते है जिसका नाम है TikTok, Insta Reels या ऐसी ही short Video App.

काफ़ी सारे लोग TikTok को लेकर एक ग़लत perception मानकर चल रहे है कि ये वो लोग use करते है जिनके पास फ़ालतू का time है लेकिन actual में ऐसा नहीं है।

अभी हुआ यह है कि जबसे Jio market में आया है तब से वो लोग जो internet के मामले में थोड़े से कम mature है, उन लोगो के पास यह application पहुँच

गयी है और उन लोगों ने ऐसी कुछ videos बनाई है जो काफी viral गयी है, जिसकी वजह से TikTok को roasting category के community वाले roast कर रहे है लेकिन अभी TikTok पर creators आने बाकी है।

TikTok पर बहुत कुछ अच्छा भी हो सकता है।

[Note:- जिस वक़्त यह content लिखा गया था उस वक़्त Tiktok india में banned नहीं हुआ था। अभी currently Tiktok की ही तरह एक काफी apps जैसे कि MX TakaTak आ चुकी है उसके अंदर भी Tiktok के जैसे ही सब features है, जिसमें सबसे बेस्ट है Instagram के ही अंदर Reels.

इसके बाद जो platform है उसके बारे में आपको बताते है जो कि Linked In है।

यह एक ऐसा platform है जिसमे अगर आपका थोड़ा-सा mature content है, जैसे corporate, business segment के लिए, offices के लिए तो आप लोग Linked In पर जाकर उन चीज़ों को promote कर सकते हो।

जिस तरह Facebook पर groups होते है, communities होती है, उसी तरह आप Linked In पर जाकर अपनी अलग-अलग community create कर सकते हो लेकिन आपको एक चीज़ का ध्यान रखना है कि अगर आपका entertainment से related content है तो आपको Linked In पर अपनी community बनाने के लिए हम आपको suggest नहीं करेंगे।

अगर आप start-up, business, motivation, entrepreneur इनसे related अगर आप content

बना रहे हो तब ही आप लोग Linked In platform पर जाओ।

यह सब जो techniques आपको बताई गई है, यह सब कुछ सुनने में simple लगती है लेकिन जब आप इसे करोगे तो आपको ये और भी ज़्यादा simple लगेगी। मज़ा आएगा और यह एक खेल है बस आपको एक basic rule ध्यान में रखना है कि आपको इन platforms पर noise create नहीं करना है, आपको बस content create करना है।

आप लोग एक अच्छा content बनाकर एक तरह से kingmaker बन सकते हो।

Chapter 07: How To Do Live Stream On YouTube?

YouTubeSutra के इस chapter में आपको live stream के बारे में बताया जाएगा।

Live stream एक बहुत ही powerful feature है जिसको कैसे आप लोग use कर सकते हो, कैसे आप अपनी audience को engage कर सकते हो?

यह सब कुछ जानकारी आपको इस chapter में मिलने वाली है।

दोस्तों बचपन में जब आप TV देखते थे तब आप यह सोचते थे कि ये जो actors होते हैं, यह इतना जल्दी कपड़े कैसे बदल लेते हैं, लेकिन जैसे ही बड़े हुए तब पता चला कि ये सब तो editing का खेल है।

उसमें ऐसा कुछ नहीं था कि वो live camera के सामने सब कुछ perform कर रहे हैं, इसमें सबसे पहले acting shoot होती है उसके बाद edit होकर उसका final output आता है।

Live तो बस cricket का match चलता है वो भी 10 से 12 minutes के delay में।

लेकिन अब ज़माना और technology इतनी तेज़ी से बदल रही है कि आप सब लोग जो इस बुक को पढ़ रहे हैं और जो नहीं भी पढ़ रहे हैं, आप सब लोग live stream कर सकते हैं, आप real time पर लोगों के साथ online communicate कर सकते हैं।

अगर आप लोग whatsapp पर एक video call करते हैं तो वो भी एक तरह का one to one live stream ही हुआ।

हम लोग आपको बताने वाले हैं एक master live stream के बारे में, जिसमें एक इंसान live stream कर रहा होता है और बाकी के लोग उसे देख रहे होते हैं, और उससे engage हो रहे होते हैं।

Facebook का page हो या फिर Facebook पर आपका personal profile हो, हर जगह पर live stream का एक option है, Instagram पर भी आप

live जा सकते हो वहाँ भी live streaming का एक feature है।

अगर आपका YouTube channel है तो आप लोग वहाँ भी live जा सकते हो।

जैसे आप अपने YouTube channel पर live जा सकते हो तो जितने भी लोगो ने आपको subscribe किया हुआ है तो mostly बहुत सारे लोगो के पास notification जाती है और अगर वो लोग उस time पर YouTube चला रहे है, इस time पर आप live streaming करते हो तो वहाँ पर आपकी video उनके news feed के अंदर उनको दिखती है और वो लोग वहाँ से आपकी streaming join कर सकते है।

लेकिन यहाँ सवाल ये आता है कि हमे live streaming करनी ही क्यों है?

जैसे कि cricket जब live आता है तो हम सब में एक curiosity होती है कि अभी live score क्या हुआ होगा और रही बात news channel की तो वो लोग live इसलिए आते हैं क्योंकि वो लोगों को सबसे पहले real time news देना चाहते हैं।

वापस अपने question पर आते हैं कि हम लोगों को YouTube पर live जाने की क्या ज़रूरत है, इसके पीछे हमारा क्या purpose है?

इसमें जो purpose है वो निम्नलिखित है:

- पहला जो purpose है कि live Q&A। इसके अंदर आप live अपनी audience के सामने जाकर उनके सवालों के live जवाब दे सकते हो। अगर जैसे मान लो कि कोई आपकी video देखता है और उस पर 4 बजे comment करता है और आप उसे अगले दिन 7 बजे reply कर रहे हो तो ये possible है कि वो आपका

reply देखेगा भी नहीं क्योंकि ये बहुत बड़ा एक gape आ जाता है इस वजह से होता है। लेकिन अगर आप real time पर live उस question का answer करते हो तो वो इंसान आपसे एक तरह से connect हो जाता है।

- इसमें दूसरी possibility है live tips and house, इसके अंदर आप कोई भी चीज़ को सिखाना चाहते हो।

For example: जैसे कि YouTube पर एक Yoga teacher है जो daily live आकर लोगों को Yoga सिखाता है, और लोगों को बताता है कि आप लोग भी कैसे Yoga कर सकते हो।

- तीसरी चीज़ है performance, अगर आप live performance करना चाहते हो जैसे की आप live poetry करना चाहते हो या live rap करना चाहते

हो, कुछ भी आप live बोलना चाहते हो जिससे आप लोगों को engage कर सकते हो तो उसके लिए भी आप live जा सकते हो।

- चौथी चीज़ है gameplay, आप लोगो ने carryminati को देखा होगा जो उनका एक और channel है carry's live करके जहाँ पर वो live आते है। लोगो को entertain करते है, उनसे बात करते है, game खेलते है और कई सारे लोग उन्हें donations भी देते है।
- पाँचवी चीज़ है expressing the feeling, आप लोग अपनी feelings को express कर सकते हो। कोई भी चीज़ अगर आप live unscripted तरीके से कर रहे हो तो उस चीज़ के अंदर एक real feeling आती है। तो आपको अगर अपने दिल की कोई बात कहनी है तो आप वो भी live आकर बात सकते हो।

- इसके बाद अगला आता है live charity program, जितने भी बड़े YouTubers है for example: PewDiePie और बाकी के YouTubers भी यह सब मिलकर कुछ ऐसी activities करते है, आप लोगों से बातें करते है और charity program करते है।

अभी recently जो PewDiePie v/s T-series वाला जो drama हुआ था। जहाँ पर PewDiePie live आये थे और 4 घंटे तक उन्होंने live stream करके cry नाम के एक NGO के साथ collabrate करके बहुत बड़ा fund इकट्ठा किया था। उन बच्चों और लोगों के लिए जो unprivileged child है और जिनको education नहीं मिल पा रहा।

अब बात करते है checklist की कि YouTube पर live आने के लिए आपको किन-किन चीजों का ध्यान रखना चाहिए।

सबसे पहले आप लोग live जाने से पहले एक dummy channel बनाकर ये check कर लो कि आपका camera ढंग से काम कर रहा है या नहीं, आपका mic ढंग से काम कर रहा है कि नहीं, आपका जो internet connection है वो stable है कि नहीं? ऐसा नहीं हो कि आप live हो और एक दम से internet connection चला जाए।

अगर आप कोई भी video बनाते हो और उसमे अगर कोई ग़लती हो जाती है तो आप उसे cut कर सकते हो, लेकिन अगर live stream में आपसे कोई ग़लती हो गयी तो वो ग़लती आप सुधार नहीं सकते क्योंकि वो दुनिया के सामने दिख जाती है।

इसके बाद दूसरी चीज़ आती है कि live stream करने से पहले आपका purpose clear होना चाहिए। ऐसा नहीं होना चाहिए कि आपके live आने का जो purpose है वही आप live आकर भूल जाओ। अगर हो सके तो आप

अपने purpose को bullet points में लिख कर रख सकते हो ताकि आप भूलो नहीं।

तीसरी चीज़ यह है कि जब आप live आते हो तो उस से पहले आपका thumbnail ready होना चाहिए। अगर आपका thumbnail ready नहीं है उस topic के ऊपर, आपका title भी आपको पता होना चाहिए कि आपका title क्या है?

अगर ये दोनों चीज़े ready नहीं है तो फिर आप लोगो को selfie लेनी पड़ेगी जो Abby Viral कई बार करते है, यह चीज़ वो करते है लेकिन आपको वो चीज़ करने के लिए वो recommend नहीं करते है।

जैसे आप लोगों ने देखा होगा कि जब carryminati live आते है, उनका thumbnail पहले से ready रहता है, title उन्हें पहले से पता होता है कि title क्या लिखना

है और even उनका description भी पहले से ready रहता है कि उसमें क्या-क्या link डालनी है।

अगर आप किसी NGO के लिए charity कर रहे हो या फिर आप किसी website पर traffic भेजना चाहते हो या फिर कुछ भी करना चाहते हो वो सारी चीज़ें description में पहले से ही लिखी हुई होनी चाहिए।

वैसे तो आप live जाने के लिए आप लोग अगर desktop पर जाते हो तो desktop पर by default YouTube.com पर feature है live जाने का जहाँ से आप live जा सकते हो।

अगर आप mobile से live जाना चाहते हो तो वहाँ पर भी feature है जिसके through आप live stream कर सकते हो।

लेकिन कई सारे ऐसे tools और softwares है जिनकी मदद से आप एक well presentation के साथ live

आ सकते हो। आप वहाँ अपनी screen share कर सकते हो, आपकी जो भी live stream chat आ रही है, उसे आप अपने desktop पर अपनी chat दिखा सकते हो, कोई photo लगा सकते है और भी बहुत सारी creativity कर सकते हो।

वैसे तो इस तरह के बहुत सारे software है लेकिन जो मैं use करता हूँ और जो मुझे पसंद भी है वो है OBS studio जो कि free है, open source software है, आप उसे Google पर जाकर download कर सकते हो।

दोस्तों YouTubeSutra में हम आपको tools and techniques या फिर कोई चीज़ें काम कैसे करती है वो सब बता सकते है, उसके पीछे का mechanism क्या है, इस तरह की सारी चीज़ें बता सकते है लेकिन creativity आप लोगो को खुद अपने अंदर develop करनी होगी।

Creativity करते रहो, नया सीखते रहो, नई-नई activity करते रहो।

Chapter 08: How To Overcome Basic Mistakes While Creating YouTube Channel?

YouTubeSutra के इस chapter में आपको 10 ऐसी mistakes बताई जाएगी जो हर YouTuber आमतौर पर करता है और जिसकी वजह से उसको बार-बार परेशानी झेलनी पड़ती है।

आचार्य चाणक्य ने एक बार कहा थी कि ये ज़िन्दगी बहुत छोटी है ग़लतियाँ कर-करके सीखने के लिए, इस से अच्छा है कि दूसरों की ग़लतियों से हम लोग कुछ सीखें और वो ग़लतियाँ आगे न करे।

#1: जिसमें पहली mistake यह है कि लोगों के अंदर long term का vision नहीं होता है।

लोग अपना channel शुरू कर देते है लेकिन उन्हें पता नहीं होता की उन्हें किस level तक जाना है। वो लोग बस यही सोचते है कि क्या मेरे कभी 10 हज़ार subscribers हो भी पाएंगे या नहीं और इस तरह की सोच रखने के बाद वो लोग videos भी उसी तरह से बनाते है।

वो videos में उस तरह के efforts नहीं डालते है कि मान लो कि अगर लाखों लोग आपकी videos देखते है तो उस time किस level की editing होगी, किस level की videos होंगी और इसी तरीके से लोग अपने आप को present नहीं करते है और बस normally एक formality के तौर पर video बना देते है और गायब हो जाते है।

आप लोगो को ये mistake नहीं करनी है आप लोगो को long term vision रखना है कि एक दिन मेरे channel पर भी लाखों subscribers होंगे।

#2: यहाँ पर second जो mistake है जिसका नाम मैं रखूँगा "Don't be Invisible"

इससे मेरा मतलब यह है कि बहुत सारे ऐसे creators है YouTube पर जो videos बनाते है, वो कुछ time के लिए regular रहते है और फिर बाद में ऐसे गायब हो जाते है कि जैसे उनका YouTube पर कोई वजूद ही नहीं था।

आप लोगों को ऐसा नहीं करना है आपको regular रहना है, आपको हर हफ्ते कम से कम एक video तो publish करनी है।

#3: यहाँ पर third mistake आती है "Don't be Random"

यहाँ पर बहुत सारे लोग ऐसे होते है जो अपने channel पर बिल्कुल ही Randomly चलते है, वो लोग अपने channel पर Vlog भी करते है, music भी बनाते है, funny videos भी बना रहे है, motivational

video भी बनाते है सब कुछ करते हैं। लेकिन उस चीज़ को आपको अलग रखना है जिससे आपके channel को एक अलग direction मिले।

For example: हम बात करते है एक world famous DJ है, जिनका आपने शायद नाम नहीं सुना होगा और सुना होगा तो उनकी शक़ल नहीं देखी होगी, जिनके नाम है Marshmallow।

Marshmallow ने जब अपना face दुनिया के सामने लाया तो उसमें एक चीज़ को observe किया कि यह बंदा 30-32 साल का इंसान अगर मान लो आपको पता होता है कि इस शक़ल के साथ मे कोई DJ है, वो music videos बनाता है तो शायद Marshmallow अपने आप को उस तरीक़े से project नहीं कर पाता जिस तरीक़े से वो अभी अपने आप को project कर पा रहा है।

वो mask उसकी एक अलग personality थी, इसी तरह बहुत सारे अलग-अलग creators होते हैं। हर इंसान की अपनी एक अदा होती है तो आप लोगों को भी random नहीं होना है। आपको भी अपनी एक personality create करनी है, जो सिर्फ आपके look से नहीं आपके channel की जो videos होती है, उन videos की theme से या फिर बोलने के style से कर सकते हो जिसके लिए आप लोगों को बस एक आपकी अदा लानी है जो सिर्फ आपकी हो।

इस तरह से आपको भी नई चीज़ों को apply करना है ताकि आप लोग online YouTube जैसे platform पर एक personality, एक अलग पहचान के रूप में आप उसे present कर सकें क्योंकि जो दिखता है वही बिकता है।

यहाँ पर एक और बड़ी mistake है जो बहुत सारे YouTubers और creators करते है वो यह है कि " Don't Steal Metadata।

Metadata से यहाँ मतलब होता है कि आपकी video का title, description और जो tags आप use करते हो।

यहाँ होता क्या है कि जिन videos पर बहुत सारे views चल रहे होते है, आप लोग उसी videos की तरह सोचते हो कि आप लोग को भी वो tags use करने चाहिए और आप वैसे ही description भी use करने लग जाते हो।

आपको लगता होगा कि आपकी video भी ऐसे rank करने लग जाएगी लेकिन ऐसा नहीं होता है। YouTube का algorithm ऐसा नहीं सोचता है, ऐसा ज़रूरी नहीं है कि अगर आप भी popular videos के tags को use करोगे तो आपके भी अच्छे views आए।

यहाँ तक कि मैंने काफ़ी videos में एक भी tags use नहीं किया, और काफ़ी videos में सिर्फ़ दो से तीन tags ही use किये, tags का इतना बड़ा role नहीं है।

मैं आपको एक real example देता हूँ, आप उसके लिए CoolMitra की एक video जिसका Title **"चालक बनना सीखो - Motivational Video In Hindi"** है उसको देखो और इसके VidIQ या TubeMate से tags देखो, आपको एक भी tag नहीं दिखेगा।

मैंने उस video में एक भी tag use नहीं किया लेकिन फिर भी उस पर normally उतने ही views आये (130k) जो tags लगाने के बाद आते हैं।

Quick Tips: आप केवल 4 से 5 tag करो, YouTube पर एक word लिखो, जो आपका topic है फिर देखो कि auto suggestion में क्या आ रहा है फिर उस highly search keyword को अपना tag बना लो।

अगर आपको लगता है कि आप लोग अच्छे से tags नहीं ढूँढ पा रहे हो तो एक Chrome Extension है VidIQ आप उसे install करो और एक website है जिसका नाम Keyword Tool.IO और एक अलग website और है जिसका नाम Uber suggest.IO है।

आप लोगों को उस website पर जाना है और फिर आपको अपने topic का नाम लिखना है और फिर उस topic से related जितने भी search tags है वो सब आपके सामने आ जायेंगे।

#4: यहाँ पर next जो mistakes है, जो काफ़ी सारे creators करते है वो है कि "Don't try to be Someone else"

आप लोगों को किसी को copy नहीं करना है आप लोगों को अपनी एक अलग पहचान बनानी है।

आप लोगों को दूसरों की तरह नहीं आप जो हो वैसा बना रहना है।

अगर आप लोग किसी की copy कर रहे हो, किसी और कि तरह दिखने की कोशिश कर रहे हो या फिर किसी और कि तरह बोलने की कोशिश कर रहे हो तो already आप वही चीज़ कर रहे हो, जो कोई और इंसान आपसे बेहतर तरीके से कर रहा है तो बाकी के लोग आप आपको क्यों देखेंगे, आप खुद इस बारे में सोचों।

आप लोगो को unique बनना है एक अलग तरीके से लोगो के सामने खुद को present करना है।

अब next जो mistake आती है वो यह है कि आप लोग कोई ऐसी चीज़ मत करो, वो भी सिर्फ़ इस बात के लिए कि आपको उसमे ऐसा लगता है कि यह चीज़ करने से मेरे views आ जाएंगे।

बहुत सारे ऐसे लोग है जो controversy create करके views लेते है।

For example: जैसे कि emiway bantai vs Raftaar ये आपको पता ही होगा इसके अलावा technical Guruji vs technical Sagar का जो scene हुआ या फिर मान लो कि आपका channel motivational category के अंदर है, लेकिन कोई deepak kalal या फिर ऐसा कोई इंसान चल रहा है trend के अंदर और आप सोचते हो कि इसको मैं roast कर देता हूँ, इस पर कोई video बना देता हूँ जिससे views आ जाएंगे।

Obviously अगर trending कोई topic चल रहा है तो उसके बारे में videos बनाना अच्छा है लेकिन topic ऐसा होना चाहिए जिसके बारे में आप लोग care करते हो, जिसमे आपका भी interest हो जो आपके channel की category से भी match करे।

For example: CoolMitra पर मैंने Money Heist के character Sergio (Professor) पर video बनाई थी जिसका title है: "स्मार्ट तरीके से कैसे सोचे?"

उस वक़्त Money Heist का season four release हुआ ही था और वो उस वक़्त का काफी hot topic था, तो मैंने season four देखा और मुझे लगा कि ये बहुत अच्छा topic बन सकता है कि "How To Think Like Professor", मुझे personally ये Web series बहुत अच्छी लगी। मुझे इसका content काफी पसंद आया और मुझे ये बहुत realistic लगी।

लेकिन एक बात पर ध्यान देना, मैंने ऐसे ही इस पर video नहीं बनाई क्योंकि ये hot topic था और इससे views आयेंगे। मुझे ये पता था कि video बहुत ज़्यादा viral नहीं होगी लेकिन मुझे दिल से ऐसा feel हुआ कि मुझे इस topic पर video बनानी चाहिए।

ये बात हमेशा याद रखना की आपकी मन की आवाज़ को भी लगना चाहिए कि क्या ये video सच में आपकी audience को पसंद आएगी, क्या आपको सच में इस topic पर video बनाने में मज़ा आ रहा है?

मैंने Money Heist जैसे ही देखी तो मैं अपने आप को control नहीं कर पा रहा था कि मैं जल्द से जल्द इस topic के बारे में बात करूँ। इसके साथ इसका एक reason और यह था कि Professor अपने emotions को बहुत अच्छी तरह से control करना जानते हैं और मुझे वही बात अपने channel पर करनी थी क्योंकि यही मेरा subject है।

मैं Feelings, Emotions, Willpower, Motivation, Energy, Health, Mind, Philosophy, Mind therapy इन सब topics पर ही बात करता हूँ।

आप लोगों को बिना किसी वजह के किसी topic पर video नहीं बनानी है, आपका बस focus clear होना चाहिए।

#5: यहाँ पर अगली mistake यह है कि आप लोग दूसरों के videos को नहीं देखते हो।

ऐसा नहीं होना चाहिए कि आप सिर्फ आप ही के channel की videos को देखो।

इस चीज़ से दो फायदे होते हैं, पहला फायदा यह कि आप लोग update रहते हो कि market में क्या चीज़ें चल रही हैं और यहाँ पर दूसरा फायदा यह होता है कि आपको एक inspirational values मिलती है। जब आप किसी और की videos देखते हो कि यार इसने इतना अच्छा content लिखा है तो मैं भी कुछ ऐसे ही अच्छा करता हूँ क्योंकि "हम भी कुछ तो करे ऐसा, जिससे लगे competition है।"

इसके बाद जो बड़ी mistake खैर इसे mistake नहीं इसे गुनाह कह सकते है।

वो गुनाह यह है कि आप लोग Sub4Sub वाली website होती है, जहाँ पर आप जाते हो और अपने channel से login करते हो फिर आप 10 channels को subscribe करते हो बदले में वो 1 channels आपके channel को subscribe करते है और इस तरीके से अगर आप सोचते हो कि मैं एक दिन के अंदर 100-150 subscribers बढ़ा लूँगा तो यह चीज़ आपको बिल्कुल भी नहीं करनी है।

इन सब चीज़ों से नुकसान होते है, जो मैं आपको बताता हूँ, जिसमे पहले नुकसान यह है कि अगर ग़लती से YouTube के algorithm ने इस चीज़ को पहचान लिया तो आपके channel की rating ख़राब होगी, आपके channel का algorithm बिगड़ जाएगा।

दूसरी mistake यह होगी कि आपके जितने भी subscribers आयेंगे वो permanent नहीं आयेंगे कुछ वक़्त बाद वो आपके channel को unsubscribe कर देंगे।

अगर आपने अपने channel के subscribers बढ़ाने के लिए दूसरे channel को subscribe किया है तो future में जब आपके subscribers बढ़ जाएंगे तो आप उसके channel को फिर से unsubscribe करोगे तो उस तरह से वो भी आपके channel को unsubscribe कर देगा।

एक और mistake है जिसे भी हम mistake नहीं गुनाह ही कहेंगे लेकिन वो थोड़ा छोटा गुनाह है।

वो गुनाह यह है कि कुछ लोग इतने desperate होते हैं कि वो दूसरे channel के comment section में

जाकर खुद के channel को subscribe करने के लिए कहते है।

आप यह सब चीज़े मत करो आप जो यह करते हो इस से अच्छा यह होगा कि आप वो सब time और दिमाग़, एक अच्छा content बनाने में लगाओ।

यहाँ अगली जो mistake है वो यह है कि आप लोग जितने भी social media के platform पर होते है जैसे Instagram, Telegram, Facebook यह सारे जो channel और page के link है, उन सबको आप mention करना भूल जाते हो।

ऐसे बहुत सारे लोग होते है जो अपने channels बताते ही नहीं है, बस video बनाते है और description में ऐसे ही कुछ लिख देते है और बस उसे publish कर देते है।

आप लोगों को अपने social media के जितने भी platforms है, जिन पर आप active हो उसकी link आपको mention करनी चाहिए।

यहाँ एक और mistake यह है कि जो लोग अपनी videos को publish करते है, वो अपने thumbnail की plannings नहीं करते है।

वो कुछ भी video के बीच मे से कोई भी part आया या फिर कुछ random चीज़े करके thumbnail लगा देते है।

आप लोगों को ऐसा बिल्कुल भी नहीं करना है, आप अच्छी planning बनाओ, आपका जो thumbnail हो वो आपकी video को describe करे ऐसा होना चाहिए।

कोई ऐसी image होनी चाहिए जिसको देख कर लोगों के mind में curiosity जगे और इसके साथ मे कोशिश करो कुछ ऐसा text डालने की जो readable भी हो और

उसके साथ-साथ उसको देखते ही लोगों को यह लगना चाहिए कि मुझे तो यह video देखनी ही है।

Thumbnail के बारे में detail में Thumbnail वाले Chapter में बात करेंगे।

यह थी वो 10 mistakes जो कि normally YouTuber करते है लेकिन bonus के तौर पर आपको कुछ और ऐसी mistakes है, जो आपको बतानी ज़रूरी भी है जिसे आप bonus mistake भी कह सकते है।

Bonus mistake no.1: यहाँ पर लोग क्या करते है कि उनकी videos के जो introduction होते है वो बहुत ही weak होते है और बहुत ही रद्दी होते है कि कोई भी उनकी videos को open करता है, उस पर click करता है और click करते ही सीधा बंद कर देता है कि ये क्या फ़ालतू की चीज़ें बताई जा रही है।

आपको हम वो 10 second की value बताते है जो कि video की शुरुआत में होते है, उन 10 second में क्या-क्या होता है वो आपको बताते है जो कि facts भी है।

ये रहे वो सारे facts:- हर 10 second में दुनिया में 94 websites create की जाती है, हर 10 seconds के अंदर amazon.com जो दुनिया का सबसे बड़ा e-commerce website है, वो हर 10 second में 12 लाख रुपए के product बेच देता है। हर 10 second में apple company 6 नए brand new apple phone बेच देती है, हर 10 second में इस धरती पर 10 aeroplane land करते है, हर 10 second में 8 लोगों की मौत और 42 इंसानी बच्चों का जन्म होता है, हर 10 second में और भी बहुत सारी चीज़ें होती है।

इसी तरह जब कोई इंसान आपकी video को देख रहा होता है तो वो 10 second में ही ये decide कर लेता है कि उसको आपकी पूरी video देखनी है या नहीं।

आपके video के शुरू के जो 10 second होते हैं वो बहुत ही ज्यादा impactful होने चाहिए। आपको शुरू के 10 second में ऐसा कुछ करना है कि जो कोई भी आपकी video देखे वो impress हो जाये।

अब कुछ लोग यहाँ क्या करते हैं कि अपनी video का introduction ही 15 से 20 second का डाल देते हैं जिससे देखने वाला उनका introduction देखते-देखते video को बंद कर देता है।

आप लोगों को ऐसा नहीं करना है, अगर किसी video में आपका introduction बड़ा भी है तो आपको क्या करना है कि शुरू के 30-40 second में content देना है। जो बहुत ही impressive हो उसके बाद आपको

अपना introduction देना है और फिर उसके बाद फिर से आपकी video आ रही है।

इस तरह से आप अपने viewers को engage करके रख सकते हो।

यहाँ पर last जो mistake है जो लोग करते है वो है engagement।

लोग अपनी audience के साथ engage नहीं होते है, वो उनसे बात नहीं करना चाहते है।

आप लोगों को अपनी audience के साथ engage रहना है, उसके लिए आप अपनी videos के comment में उनका reply कर सकते हो। आपका channel अगर बड़ा है तो यह possible नहीं है कि आप हर comment का reply करो लेकिन कोशिश यही करो कि आप लोगो को reply करो या फिर उनको heart का emoji दो ऐसा कुछ भी कर सकते हो।

आप video के बीच में भी यह बात बोल सकते हो कि comment करके बताओ कि आपको कैसा लगा या आपका क्या opinion है।

इससे क्या होगा कि जो YouTube है वो ज़्यादा comment वाली video को ज़्यादा promote करेगा और ज़्यादा लोग उसे देखेंगे।

आपके जितनी भी audience है, आपको सिर्फ़ उन्हें audience नहीं बनाना है, आपको उन्हें अपना भाई-बंधु बनाकर रखना है।

यह सब थी कुछ major mistakes जो किसी भी YouTuber को नहीं करनी चाहिए, क्योंकि ये एक तरह से mistake नहीं गुनाह है जिसकी कोई माफ़ी नहीं है।

दिमाग़ को खोलो और अच्छा content create करते रहो।

Chapter 09: How To Do YouTube Goal Setting And Make Milestones?

YouTubeSutra के इस chapter को शुरू करने से पहले कुछ check list के बारे में आप लोगों को बताना चाहूँगा।

यह check list आप लोगों के लिए बहुत ज़रूरी है तो इसे ध्यान से पढ़ना।

इस check list में no.1 पर आता है "Interesting Professional Cover Photo"

अगर कोई भी इंसान, आपका कोई भी subscriber या फिर कोई visitor, जो आपके channel पर आता है तो आते ही आपकी cover photo देखने से ही उसके दिमाग में एक image create हो जानी चाहिए कि आप

एक professional YouTuber हो, आपने ऐसे ही मज़े में channel नहीं बनाया है।

No.2 पर आता है "About Section"

क्या आपका about section आपके channel को अच्छे से define करता है, आपका about section बहुत ही professional और बहुत ही impressive होना चाहिए।

No.3 पर आता है "Regular Post"

क्या आप लोग हर हफ़्ते regularly atleast एक video अपने channel पर डालते हो? अगर नहीं तो आपको इसके लिए भी arrangement करने चाहिए।

No.4 पर आता है "क्या आपकी हर video की description professional है?"

अगर आप लोगो को अच्छे description नहीं मिलते है तो आप हमारी videos के description देख सकते हो।

इसके बाद No.5 पर आता है कि "क्या आपने अपने channel पर playlist डाली है या सिर्फ videos ही upload की है?"

Playlist का डालना बहुत ज़रूरी है, आपकी हर video अलग-अलग होगी तो आपको हर video की अलग category बनाकर उनको अलग-अलग रखना चाहिए।

इसके बाद last No.6 पर जो आता है वो यह है कि "क्या आपने अपने जितने भी social media के accounts है उनको अपने YouTube के साथ link किया है या नहीं?"

अगर आपने ऐसा नहीं किया है तो इसे भी आप जल्द से जल्द कर दें।

यह था हमारा check list वाला part अब इसके बाद आते है हम हमारे chapter पर।

किसी भी चीज़ को करने के लिए Goal Setting, एक Aim या फिर उसको लेकर एक Vision होना बहुत ज़रूरी है।

अगर आप लोगो ने decide किया है कि आप लोगों को YouTuber बनना है तो कई न कई आपके कुछ ambitions होंगे कुछ इच्छाएँ होंगी, जिन्हें आपको पूरा करना है इसीलिए आप YouTube platform पर अपना कुछ नया करने के लिए try कर रहे हो content बना रहे हो।

Goal Setting के right approach क्या होने चाहिए, YouTube में वो सब आपको इस chapter में बताया जाएगा और इसके साथ-साथ आपको दी जाएगी 20 ऐसी check list या tips जिन्हें अगर आप ध्यान में

रखोगे तो कहीं ना कहीं उस Goal Setting के approach को आप अच्छे से chase कर पाओगे।

आप इस बात को notice करना कि इस chapter में आपको technical कुछ भी नहीं सिखाया जाएगा लेकिन इस chapter में आपके mindset को एक सही direction में ले जाने की कोशिश करेंगे।

आइए समझते हैं कि YouTube पर Goal Setting करने के लिए क्या approach रखनी चाहिए और कैसा mindset होना चाहिए।

सबसे पहले YouTube में आपका एक long term vision होना बहुत ज़रूरी है। आप लोग define करो कि lifetime आप YouTube में कहाँ तक पहुँचना चाहते हो।

जैसे कि Bhuvan Bam जो कि BB ki Vines channel से है, वो एक musician बनाना चाहते थे

और उनका passion music में था लेकिन उनका talent comedy भी था तो उन्होंने YouTube पर पहले comedy video बनाकर अपनी audience को engage किया उसके बाद वो अभी अपने passion को भी follow कर रहे है। वो अपनी music videos भी निकालते है, live shows भी करते है और भी काफ़ी कुछ कर रहे है।

आप लोगों को भी पता होना चाहिए कि long term में आप YouTube से क्या करना चाहते हो।

इसके बाद आप लोग define करो कि अगले एक साल में आप लोग कहाँ तक पहुँचना चाहते हो, आपके ज़िन्दगी के Goals के हिसाब से आप lifetime क्या करना चाहते हो, उस हिसाब से आपको इस साल कहाँ तक पहुँचना चाहिए यह पता होना बहुत ज़रूरी है।

जैसे कि ऐसा हो सकता है कि long term में आप लोग बहुत कुछ करना चाहते हो लेकिन उस according आपको एक silver play button, 1 लाख subscribers या फिर हो सकता है अगर आपने बिल्कुल beggning से शुरू किया है तो आपका target हो कि इस साल मुझे 10 हजार subscribers तो करने ही है।

इसी तरह आप सोचिए कि इस साल का आपका क्या vision है इस साल आप कहाँ तक पहुँचना चाहते हो।

जब आपकी यह चीज़ define हो जाये उसके बाद हम आते है monthly Goal पर।

आप लोगों के पास एक monthly Goal होना चाहिए कि उस एक साल के हिसाब से इस महीने आपको कितना काम करना है, आपको कहाँ तक पहुँचना है उसके हिसाब से आपके क्या actions होने चाहिए?

जब आप monthly Goal को define कर लो उसके बाद आप सोचो कि आपका weekly Goal क्या है, इस हफ़्ते आपको क्या चीज़ें करनी है, कौनसे ऐसे task है जो आपको इस हफ़्ते complete करने है।

Weekly Goal decide हो जाने के बाद आपको ये decide करना है कि आपका daily Goal क्या होगा, आपको आज क्या करना है।

हो सकता है कि उस according आपको आज किसी video की script लिखनी हो, किसी post को तैयार करना हो या फिर thumbnail बनना हो या फिर आपको अपनी videos को कहीं share करना हो जैसे कि Quora, Facebook group etc।

जैसे ही आपका daily Goal decide हो जाये तो उसके बाद आप ये सोचो कि जैसे ही ये chapter खत्म होगा उसके just बाद आपको क्या करना है।

यह थी कुछ बातें जो आपके साथ share की, एक ऐसा mindset बनाने के लिए जिससे आप अपने YouTube पर grow कर सकें।

पढ़ने और सुनने में यह बातें बहुत ही simple लगती हैं लेकिन यह सब जो बातें इस chapter में अभी आपको बताई हैं वो सब बहुत ही गहरी बातें हैं।

कुछ ऐसी ही चीज़ों को follow करके जितने भी YouTubers हैं, उन्होंने अपने career को एक नया मोड़ दिया है और वें सब आज भी इसी mindset और इसी strategy को follow करते हैं।

जब आप लोग Goal Setting, Mind Setting इन सब चीज़ों पर जब काम करेंगे तो emotional level पर कुछ रुकावटें आयेगी, तो उन रुकावटों से निपटने के लिए, उन रुकावटों का सामना करने के लिए हम आपको कुछ ऐसी tips देना चाहते हैं जिनको अगर आप अपने दिमाग

में रखोगे तो आप उन सारी चीज़ों को overcome कर लोगे जो आपने decide की है।

यहाँ पर 1st tip है "Stop multitasking"

आप लोग ऐसा मत करना बहुत सारे creators ऐसा करते है कि एक time में ही 4 से 5 videos पर काम करते है और एक भी video ढंग से नहीं बन पाती है। तो एक time पर एक या maximum दो videos पर आप काम करो।

अगर आपके mind में और दूसरी videos के भी ideas आते है तो आपको एक अलग से list बना देनी है और उसे बस लिख कर छोड़ देना हैं और जैसे ही आपको free time मिले आप उस पर काम कर सकते हो।

2nd tip है "Set Deadlines"

आप लोगों को पता होना चाहिए कि आपकी कौनसी video कब publish करनी है।

ऐसे बहुत सारे creators हैं, जो अच्छे idea सोचते हैं और उस video को perfect बनाने के चक्कर में वो video delay होती जाती है।

3rd tip है "Task Priorities"

इसका मतलब यह है कि आपके जितने भी काम हैं आपके channel से लेकर आपको हर काम की priority का एक level पता होना चाहिए कि कौनसा काम आपको पहले करना है, कौनसा काम आपको बाद में करना है, कौनसा काम आपके लिए important है और कौनसा काम आपको करने की ज़रूरत ही नहीं है।

4th tip है "Remove Distractions"

आपकी ज़िंदगी में जितने भी Distractions हैं, चाहे हो सकता है वो कोई दोस्त हो, हो सकता है कि वो कोई बुरी आदत हो, हो सकता है वो आपकी girlfriend हो या कुछ भी चीज़ें।

आपको उन सारी चीज़ों से, सारे distractions से दूर रहना है तभी आप productivity के साथ काम कर पाओगे।

5th tip है " Keep Your Mind Fresh "

जब तक आपका mind fresh नहीं होगा तब तक आपके mind में creative ideas नहीं आयेंगे।

आप लोगों को creative ideas सोचने की ज़रूरत है क्योंकि आप लोग एक creator हो और एक creator को creative होना बहुत ज़रूरी है।

इसके बाद 6th tip है "Work When Most Productive"

इसका मतलब यह है कि हर दिन एक ऐसा time हमारी life में daily आता है जिस time आप पूरे दिन में सबसे ज़्यादा creative होते हो।

आप लोगों को उस चीज़ को sense करना है कि आप किस time पर सबसे ज़्यादा creative रहते हो।

कुछ लोगों का दिमाग़ रात के time बहुत अच्छे से काम करता है तो कुछ लोग early morning अच्छे से productive होते हैं।

कुछ लोग out station पर काम कर पाते हैं तो कुछ लोग घर पर शांति से अच्छे से काम कर पाते हैं।

आपको identify करना है कि आप सबसे ज़्यादा productive कब होते हो और उसी time आपको अपना productive काम करना है।

7th tip है "Set Reminders"

आप लोग technology का use करो, technology का ज़माना है। आप reminders लगाओ, alarms लगाओ ताकि वो आपके Goals में, आपकी priorities में उस चीज़ को याद दिलाते रहे ताकि आप अपने काम को कर पाओ।

8th tip है "Turn Off All The Unnecessary Notification"

जितने भी फ़ालतू के notifications आते है हो सकता है वो whatsapp पर ऐसे बहुत सारे फ़ालतू के groups होते है, जहाँ पर हर 5 से 10 minute में कुछ ना कुछ आता रहता है।

इसके लिए आपको वो जितने भी groups है उन सबको mute कर देना है और उसके बाद वो applications जो आपको distract करती है उन सबको uninstall करने के लिए नहीं कह रहा लेकिन कम से कम आप उनकी notifications को mute कर दो ताकि वो काम के वक़्त आपको distract ना करे।

9th tip है "Brain Dump Your Thoughts"

Brain Dumping एक ऐसा concept है, हमारे mind में daily 70 हज़ार thoughts आते है। अब हर thought हमे distract कर सकता है और भी बहुत कुछ कर सकता है तो आपको जब भी लगता है कि कोई thought बहुत important है तो आपको उस time क्या करना है कि आपको एक diary में एक Dump Sheet बनानी है और उस Dump Sheet में उन सारे thoughts को लिख कर छोड़ देना है।

उसके बाद जब भी आप फ्री हो जाओगे आप उस thought को वापस देख सकते हो कि आपको उस पर काम करना है या नहीं।

10th tip है "Decline Additional Commitments"

इसका मतलब यह है कि बहुत बार ऐसा हो सकता है कि आप लोग creator हो तो कुछ लोग आपको बोलेंगे कि हमारी video promote कर दो या फिर हमारे साथ collab कर लो या फिर हमारे किसी function में आ जाओ तो ऐसे में आपको ना बोलना सीखना पड़ेगा। तो आपको जितने भी फ़ालतू के commitments होते है उन सबको decline करना है।

11th tip है "Tidy Your Workspace"

जहाँ पर आप लोग काम करते हो, अपनी videos को edit करते हो, recording करते हो वो workspace

बहुत ही clean होना चाहिए, वहाँ पर फ़ालतू की गंदगी नहीं होनी चाहिए क्योंकि अगर आपका workspace ही messy है तो वो सारी चीज़ें आपके दिमाग़ में भी फिर उसी तरह के खयाल और videos भी उसी तरह की आएंगी।

12th tip है "Get more Organised"

इसका मतलब आपका time का schedule, आपको कितने बजे कौनसा काम करना है, हर चीज़ आपकी systematic तरीक़े से होनी चाहिए। ऐसा नहीं होना चाहिए कि आप late night तक जाग रहे हो और दिन में late उठते हो और आप randomly सारे काम कर रहे हो।

13th tip है "Manage Your Stress"

अगर आपकी life में जितनी भी problems है, उन problems को आपको manage करना है उनका solution निकालना है।

अगर आपने problems में रह कर उसका solution नहीं निकाला तो आप लोग stress में रहोगे तो फिर आप creative कैसे हो पाओगे।

14th tip है " Break Big Projects Into Steps"

आपकी life में जो भी बड़े projects आते है तो आप एकदम से उसको देख कर डर मत जाना कि ये तो बहुत बड़ा पहाड़ है। आप उसको steps में define करो और steps में define करने के बाद आप उसे बहुत ही perfection के साथ धीरे-धीरे complete कर लोगे।

15th tip है "Only Take On What You Can Finish"

इसका मतलब है कि आप अपनी life में वही काम लो जिसे आप complete कर सको।

एक बहुत famous quote है "It Doesn't Matter How Many Things You Start or It पड़ता Doesn't Matter How Many Things You Work On, It Matters How Many Things You Finish"

"इस बात से कोई फ़र्क नहीं पड़ता कि आप कितने सारे काम कर रहे हो, फ़र्क इस बात से है कि आपने अब तक कितना काम finish किया।"

आप लोग देखो कि आप कितने कामों को finish कर सकते हो, practically क्या-क्या चीज़ possible है और सिर्फ़ उन्हीं कामों की ज़िम्मेदारी उठाओ जो काम आप कर सकते हो।

16th tip है "Get Inspired"

हर इंसान के अंदर inspiration, motivation बहुत ज़रूरी है।

आप लोग inspiration लो, ऐसी बहुत सारी websites है जहाँ पर आपको content को लेकर ideas मिल सकते है।

For example: Quora.com

ऐसे बहुत सारे content की websites है, आप लोग वहाँ जाओ और वहाँ अलग-अलग content को लेकर के अपने category को लेकर आपको inspiration मिलेगी तो आप बहुत सारे ideas के साथ videos भी बना पाओगे।

17th tip है जो कि सबसे important और last tip है वो यह है कि "Only Focus On What Matters"

इसका मतलब यह है कि जो चीज़ matter करती है, जिस चीज़ से आपको बाद result मिलता है, जिस चीज़ से आपको फ़ायदा मिलता हो सिर्फ़ उन चीज़ों पर Focus

करो, फ़ालतू के लोगों से, फ़ालतू के commitments से आप लोग distract मत हो।

Chapter 10: Learn How To Deal With Brands?

YouTubeSutra के इस chapter में आपको finding sponsors के बारे में बताने वाले है।

इसका मतलब यह है कि आपके channel पर जितना भी आपका content है उसमे आप Google Adsense के अलावा और भी ज़्यादा revenue कैसे कमा सकते हो।

अलग-अलग brands के साथ sponsors करके आप कैसे और भी ज़्यादा revenue कमा सकते हो।

यहाँ पर आपको पहले एक चीज़ समझनी होगी कि sponsors के साथ काम करना ज़रूरी क्योंकि है?

आपको ये बता दूँ कि mostly जिन YouTubers के 8 से 12 लाख के बीच में subscribers होते हैं, India के CPM के according उन सबका अगर monthly Google adsense का revenue देखा जाए तो वो 800 dollars से लेकर 1200 dollars के बीच में आता है यानी कि 50 हजार रुपए से लेकर 90 हजार रुपए तक आता है।

हालाँकि अगर India की economy के हिसाब से अगर देखा जाए तो 1 हजार dollar monthly एक अच्छा amount है, लेकिन as a content creator ये बहुत ही कम amount होता है।

सबसे बड़ा reason तो यह है कि अगर आपको एक quality content बनाना है, एक अच्छी quality के अंदर videos बनानी हैं, music videos बनानी हैं और short films जो भी आपका relevant content है

जो आपको बनाना है तो उसके लिए आपको पैसा लगाना पड़ेगा।

जैसे मैंने CoolMitra की first Overthinking वाली ShortFilm की थी। जिसमे camera, location, lighting, music इन सब की cost 50,000 रुपये आई थी, सिर्फ एक room में 4 minutes की video को बनाने में 50,000 रुपये लग गए थे लेकिन ये video result में काफी अच्छी बनी थी।

वैसे ShortFilm के लिए ये काफी कम है, मैंने इसके अलावा भी काफी ShortFilm plan करके रखी थी जिसका budget 2 से 3 लाख रुपये तक जाएगा।

दूसरा reason यह है कि "To Live A Better Life"

अगर आपको एक अच्छी ज़िन्दगी जीनी है, हम सब लोगो ने मेहनत की है तब जाकर हमारे subscribers बढ़ रहे है

और एक-एक subscribers को हमने खुद ने earn किया है।

हमने यह इतनी मेहनत क्यों की है? उसके पीछे एक motivation था कि एक दिन हमारे life style अच्छी होगी।

हम अपने सारे dreams और desires को complete करेंगे।

अगर आपको भी ये सब चीज़े करनी है तो adsense के सहारे बैठे रहने से तो कुछ नहीं होगा, इसके लिए आपको sponsors के साथ काम करना ही पड़ेगा।

अब आपको बताते है कि sponsors ढूंढने से पहले आपको क्या करना पड़ेगा।

इसमे कुछ steps है जो आपको complete करने पड़ेंगे जिसमे सबसे पहला step है:

- Finding a Niche, आपको एक niche find करनी होगी क्योंकि मान लो अगर आप किसी mobile या फिर किसी gadget को promote करते हो, और अगर आपका tech channel है तो ये चीज़े easiliy possible होती है कि वो brands आपके साथ collabrate करते है। अगर आप किसी educational app को या फिर किसी educational website को promote करते हो तो आपका channel भी उसी Niche के अंदर होना चाहिए।
- To Make Good Videos, आपको अच्छी videos बनानी पड़ेगी क्योंकि हर brand का अपना एक stature होता है। कोई भी brand किसी ऐसे channel के साथ collaborate नहीं करना चाहेगी जिसमे content randomly चल रहा है।

- Make a Portfolio, आपको अपना एक portfolio बनाना पड़ेगा, जैसे आप job करने के लिए कहीं भी interview के लिए जाते हो तो वहाँ सबसे पहले आपका Resume देखा जाता है। इसी तरह अगर आप किसी brand के साथ collaborate करने जा रहे हो तो आप अगर वहाँ पर अपना एक portfolio बनाकर लेकर जाओगे तो आपका वहाँ एक अच्छा impression पड़ेगा।

यहाँ पर sponsorship में तीन अलग-अलग तरह की categories होती हैं।

जिसमें सबसे पहले होती है **Affiliate marketing**, जिसको मैंने सबसे नीचे रखा है और उसका reason यह कि Affiliate marketing में अगर आप किसी भी product को अगर promote कर रहे हो तो per sale के हिसाब से जितना product बिकेगा उतने आपको पैसे मिलते हैं।

मैंने इसको सबसे नीचे इसलिए रखा है क्योंकि मान लो अगर आप मेहनत कर रहे हो और आपने उस link को या फिर उस product को promote किया लेकिन वो product अच्छा नहीं है या फिर उनकी website का server down हो जाता है या फिर उस company की image अच्छी नहीं है, तो इन तीनों cases में आपने तो अपनी मेहनत कर दी लेकिन आपको उसके according result नहीं मिलता है तो इसलिए इस चीज़ को सबसे नीचे रखा है।

इस चीज़ को अगर आप लोग अभी से start करना चाहते हो तो amazon है, skillshare है, flipkart है इन सारी websites पर जाकर आप अपना खुद का Affiliate account बना सकते हो।

आपको बस Google पर जाना है और आपको अगर amazon का Affiliate करना है तो amazon affiliate ये search करना है।

जैसे ही आप amazon affiliate लिखोगें तो आपको वहाँ affiliate की link मिल जाएगी, आप उस पर click करो वहाँ पर जाकर अपना account set up करो, और account set up करने के बाद जितने भी products आपको अपनी video में promote करने हैं उन products को आप select कर सकते हो।

उस product की आपको amazon की affiliate link मिल जाएगी। उस affiliate link के URL में आपका username mention होगा और उसी username से आपको पता चलेगा कि ये product आपके affiliate link से buy किया जा रहा है।

Affiliate marketing के बाद मैंने second no. पर रखा है **Product or Service Sponsorship**

इसके अंदर आप किसी website, किसी product, किसी app और किसी service को promote करते हो

उसके बदले में आपको उस brand से fix amount मिलता है जो कि पहले से ही decided होता है।

ज़्यादातर situation में ऐसा होता है कि आपको एक token amount या फिर advance में amount मिल सकता है।

कई बार ऐसा होता है कि जब आप video को publish करते हो उसके बाद आपके account में पैसा आता है।

अगर आप लोग Product or Service Sponsorship कर रहे हो तो आपको यह ध्यान रखना है कि जिस Brand के साथ आप deal कर रहे हो वो Brand trust करने लायक है या नहीं, क्या उसकी market में अच्छी Goodwill है या फिर नहीं है।

इसके बाद सबसे ऊपर इस category में आता है **Brand Collaboration, Brand Association** या फिर **Brand Ambassador**.

इसके अंदर सबसे अच्छा ये होता है कि इसके अंदर आपका stature, आपका level इतना बड़ा होता है कि वो Brand आपको किसी particular product के लिए नहीं, किसी particular service या फिर sales के लिए नहीं बल्कि उस Brand के साथ जुड़ने के लिए आपको pay करता है।

इस case में आपको revenue भी ज़्यादा मिलता है और साथ में ये इस बात का सबूत है कि आपका stature इतना बड़ा हो चुका है कि बड़ी-बड़ी Brands अपना नाम आप लोगों के साथ जोड़ना चाहते हैं।

हर content creator का ultimate जो game है वो ये होना चाहिए कि उसका नाम इतना बड़ा हो जाये कि बड़ी-बड़ी Brand उसको as a Brand Ambassador sign करे।

आप लोगों ने देखा होगा Salman Khan, Akshay Kumar ये सब Thumbs Up, Mountain Dew इन सब चीज़ों की Ads करते है तो ये भी Brand sponsorship ही होता है।

इन तीनों तरीकों के अलावा कुछ और भी चीज़ है जो आपको जाननी चाहिए।

सबसे पहले आती है कि कुछ ऐसी applications है, कुछ ऐसे platforms है जहाँ पर आप अपने channel को register कर सकते हो और वहाँ से भी Brands आपके साथ collaborate कर सकती है।

जैसे कि कुछ websites है: Fam Bit, Grin और Grape Wine, अगर आप इन platforms पर जाकर अपना account बनाते हो तो वहाँ से Brands आपको अपने आप Sponsorship के लिए contact करती है।

इसके बाद दूसरी चीज़ आती है MCN (Multi Channel Network)।

MCN क्या होता है कि जैसे बहुत सारे YouTube channels है, बहुत सारे content creators है तो इन सबको एक group of manager होता है, जो इन सब YouTubers को manage करता है और उनके behalf में बाकी Brands के साथ बातें करते है।

अगर India में आप MCN के आपको नाम बताऊँ तो उसमें सबसे पहले आता है: One Digital Entertainment, Sociopool है इसके बाद Brandup Media है।

इसके अलावा एक और तरीका है जिससे आप लोग YouTube के through revenue generate कर सकते हो जिसका नाम Patreon है।

बहुत सारे ऐसे YouTube channels है जो Brand Collaboration या फिर उस तरह की चीज़ें follow नहीं करते है।

वो सब अपने Fanbase से directly Patreon के through पैसे raise करते है ताकि उस पैसे को use करके वो अच्छा content बना सके।

आपको इसके लिए Patreon.com पर जाना है और वहाँ जाकर अपना account बनाओ और फिर वहाँ से आपके लिए एक link generate हो जाएगी।

उस link को आप अपनी video की description में अपने fans से या फिर अपने subscribers से आपको पैसे donate करने के लिए request कर सकते हो।

इसमे आपके subscribers का यह फ़ायदा होता है कि जब वो आपको donate करते है तो वो आपके premium content consumers बन जाते है यानी

कि उनको आपकी कुछ exclusive videos, आपके साथ directly discussion में part लेने का मौका और ऐसे बहुत सारे features Patreon.Com के through मिलते हैं।

आप लोग भी अपना Portfolio बनाओ और उन Brands को approach करो जिनके साथ आप collaborate करना चाहते हो।

Chapter 11: How To Increase Video Engagement?

YouTubeSutra के इस chapter में हम आपको Science of Engagement के बारे में बताने वाले हैं।

सबसे पहले हम समझते हैं कि Engagement क्या होती है।

कोई भी इंसान आपकी video को देख कर उसे like करता है, dislike करता है, comment करता है, i button पर click करता है या फिर उसे share करता है, ऐसी जितनी भी चीज़ें होती हैं और इसके अलावा आपके description में जो link है, वहाँ उस link पर click करता है या फिर आपकी पूरी video को देखता है, तो ये सारी चीज़ें engagement में आती हैं।

YouTube का algorithm जिस video की engagement rate अच्छी होती है, उस video को push करती है जिसकी वजह से उस video पर ज़्यादा views आते हैं।

इस chapter में आपको वही सब information मिलने वाली है कि कैसे आप अपने video की engagement rate को बढ़ा सकते हैं ताकि आपकी videos पर views ज़्यादा आएँ।

सबसे पहले हम समझते हैं कि engagement ज़रूरी क्यों है?

अभी आपको जितनी भी चीज़ें बताईं like, dislike, comment, i button पर click करना, description के अंदर जो link है उस link पर click करना, ये सारी चीज़ें अगर हो रही हैं और आपका user अगर ये सब कुछ करता है इसका मतलब है कि आपका content बहुत अच्छा है।

दूसरा reason यह है कि अगर आपका content अच्छा है तो YouTube उसको push करेगा और YouTube ये सब engagement देख कर YouTube खुद आपकी video को ज़्यादा से ज़्यादा लोगों तक पहुँचाएगा और ज़्यादा लोग उसे देखेंगे।

तीसरा reason यह है कि अगर आपका engagement अच्छा है इसका मतलब यह है कि आपकी audience

आपसे बहुत ज़्यादा अच्छी तरह से connected है और वो आपके content को पसंद करती है और वो लोग आपके सच्चे fans है, जो आपको आपकी हर video में support करते है।

आइए अब समझते है कि आप लोग अपनी video के अंदर engagement का जो ratio है, उसको कैसे बढ़ा सकते हो, कैसे आपकी video पर ज़्यादा से ज़्यादा लोग engage हो सकते है?

सबसे पहले मेरा आप लोगों से एक question है कि इस दुनिया की सबसे powerful चीज़ क्या है?

अच्छा तो इसका जो जवाब है वो आपको ऊपर देखने के बाद पता चलेगा तो आप एक बार ऊपर देखो।

वैसे ऊपर कुछ नहीं है ये बस एक engagement का तरीका है, आप लोग एक बार सोचो कि जैसे ये book जब लिखी जा रही थी तो पहले इसका content लिखा गया

फिर उस content को पूरा book के format में convert किया और उसके बाद ये book आप लोगों तक पहुँची है।

अभी आप इसे पढ़ रहे हो तो मैंने बस एक question करके आपको ऊपर देखने को कहा और शायद आप लोगों ने ऊपर देखा भी होगा।

ये जो अभी-अभी मैंने आपसे question करके आपको उसके answer के लिए ऊपर देखने को कहा इसको **Power of Asking** कहते हैं।

मैंने आपको कहा कि ऊपर देखो और आप लोगों ने ऊपर देखा।

इस चीज़ को अगर थोड़ा और simple example में आप समझना चाहते हैं तो TATA SKY की एक Advertisement है कि "पूछने में क्या जाता है, पूछ डाला तो life झिंगालाला" उस Advertisement को

आप देखो एक बार YouTube पर जाकर तो आपको यह example अच्छे से समझ आ जाएगा।

उस Advertisement से हमें यह सीख मिलती है कि पूछने में क्या जाता है जैसे कि अगर आप अपनी class में बैठे हो और आपके पास Pen नहीं है तो अगर आप किसी से Pen के लिए पूछोगे ही नहीं तो आप अपना काम नहीं कर पाओगे और हो सकता है कि आप अगर 5 लोगों से पूछो तो उसमें से एक बंदा तो आपको Pen दे ही देगा और आपका काम भी हो जाएगा।

ये Power Of Asking बहुत ही impactful चीज़ है जो हर जगह काम आती है, आप sale की field में जाओ, आप Job के लिए कहीं जाओ या फिर आप startup करना चाहते हो तो हर जगह ये Power Of Asking बहुत काम आती है।

अभी का YouTube का ये scenario है कि YouTube में आप किसी एक इंसान से बात नहीं करने वाले बल्कि यहाँ पर आप हज़ारो लोगो के साथ इस Power Of Asking का use करते हो तो ऐसी situation में ये power, SuperPower बन जाती है।

आपको बस शर्माना नहीं है, अगर आपने अच्छी video बनाई है और आप खुद satisfied हो अपनी video से तो आप बोलो कि "दोस्तों अगर आपको ये video पसंद आई है तो आप इस video को like करो, channel को subscribe करो" और ये सब चीज़ आप अपनी style में करो।

आप जितना बोलोगे उतना ही लोग आपकी video को like करेंगे, आपके channel को subscribe करेंगे।

यह सब चीज़ मैं आपको example देकर समझाता हूँ, आपने carryminati की video देखी होगी जिसमे

carryminati video की last में कहते है कि ये जो लाल button है इस पर ये फ्रेंक के मारो या फिर ये करो वो करो ऐसा कुछ बोलते है।

अब आपको समझाते है कि engagement आप लोग कैसे कर सकते हो।

मैंने आपको सबसे पहले ये बात दिया है कि वो कौन-कौनसी चीज़ें है, जो YouTube का algorithm as a engagement count करता है।

सबसे पहली चीज़ है likes, अगर किसी video पर बहुत सारे likes आते है तो YouTube उस video को push करता है और फिर आता है dislikes तो इसे भी YouTube as a engagement count करता है।

आप लोगों ने notice किया होगा कि बहुत सारी videos है जैसे Cringe pop जिन पर ज़्यादा dislikes होते है,

वो भी trending पर चली जाती है और वो video भी बहुत सारे लोगों को suggest होती है।

YouTube को लगता है कि लोग इस video को dislike तो कर रहे है लेकिन ये भी एक engagement है मतलब यह है कि ये video, ये content किसी को engage कर रहा है तो उस video को भी YouTube push करता है।

For example: अगर आपकी किसी के साथ दुश्मनी है या फिर आपको किसी इंसान का content अच्छा नहीं लगता है तो आप उसकी video को dislike मत करना क्योंकि आप dislike करके अनजाने में उस इंसान का एक तरह से भला ही कर रहे हो।

तीसरी चीज़ है यहाँ पर comments, जितने ज़्यादा आपकी video पर comment होंगे उतना ही आपकी video का engagement level high होता है, उतना

ही YouTube engagement को consider करता है।

एक hidden feature जिसको बहुत कम लोग use करते हैं, वो अगर आपने notice किया होगा तो वो एक i button होता है। YouTube के ऊपर की side में corner पर एक i button होता है आप इस i button का use आप engagement के लिए अपने user से question पूछ सकते हो, उस question के answer के लिए आप i button पर content के साथ voting करवा सकते हो।

For example: अगर आप किसी से पूछते हो कि ये चीज़ मुझे करनी चाहिए या नहीं करनी चाहिए आप लोग मुझे i button पर vote करके बताओ। इससे लोग वहाँ पर vote करते हैं और वो voting भी as a engagement count होती है।

आप लोगों को भी इसी तरह जितने भी लोग आपकी video को देखते हैं, उन्हें एक अलग अंदाज़ में comment करने के लिए बोलो और जितना हो सके उन comments का reply भी करो, अगर आपको किसी का comment अच्छा लगता है आप उसे heart पर click करके appreciate करो।

आप लोग end screens का use करो, अब end screens क्या होती है, ये आपके दिमाग़ में सवाल आया होगा तो end screens क्या होता है कि जब आप video publish कर रहे होते हो तो वहाँ पर side में एक end screens का option आता है, वहाँ जाकर आप अपनी कुछ और videos को suggest कर सकते हो कि इस video को भी जाकर देखो।

According to a website जिसने दो हज़ार लोगो पर research किया वहाँ पता चला कि एक normal इंसान का जो Average Concentration Time होता

है, जिस time में वो किसी भी चीज़ पर Focus कर पाता है वो time अब 12 second से घटकर 8 second हो चुका है, जबसे mobile का revolution आया है।

आप लोग imagine करो कि आप लोग अपनी class में बैठे हो और teacher अगर आपको पढ़ा रहे है तो आप सिर्फ 8 second तक उन teacher की बात को सुन सकते हो, उसके बाद आपके mind में branches create होना शुरू हो जाती है और आप अलग-अलग thought सोचना शुरू हो जाते हो।

ये thought आपके लिये जानना बहुत ज़रूरी है, अब आप लोगों को अपनी video के शुरू के 8 से 10 second में ही कुछ ऐसा करना है जिससे कि viewer आपकी video को देखने के लिए engage हो जाये और साथ-साथ आपको अपने content को बहुत अच्छा बनाना है।

आप जो भी content create कर रहे हो चाहे आप entertainment video बना रहे हो, चाहे आप music video बना रहे हो, चाहे आप dance कर रहे हो कुछ भी कर रहे हो तो कुछ mindblowing या फिर कुछ ऐसा आप शुरू के 10 second में डालने की कोशिश करो।

ऐसा हो सकता है कि हर-बार ये नहीं होगा लेकिन आप कम से कम try करो कि हर 60 second के duration में कुछ न कुछ ऐसा करो जैसे कोई joke crack कर दिया या फिर कुछ भी ऐसा जिससे लोगों को भी आपकी video देखने में मज़ा आये।

ये सारी चीज़ें करने से आपकी video का watchtime बढ़ेगा यानी कि आपकी video की engagement बढ़ेगी।

सबसे important point यह है कि be real, आप लोग YouTube के सामने कोई robotic personality या फिर कोई robotic channel create नहीं कर रहे है, आप लोगो को audience के सामने अपने आप को एक real human being की तरह आना है जो लोगों से बात करता हो, लोगों के emotions को समझता हो, उनके comments का reply करता हो, जो लोग demand करते है उस चीज़ पर video बनाता है।

आप अपनी audience के साथ बातें करो, उन्हें ये feel कराइये कि आप उनके लिए matter करते हो और वो भी आपके लिए matter करते है और इस तरह से आप एक family बनाओगे और जहाँ पर family होती है, वहाँ पर engagement होती ही है।

इस chapter में यही बताया गया है कि आप कैसे अपनी videos पर engagement बढ़ा सकते हो, इसमे जितने

भी important points थे वो सारे points मैंने इस chapter में cover कर दिए हैं।

एक चीज़ है जो आपको ध्यान रखनी है, वो है अपनी मेहनत, dedication और consistency।

आप लोग consistently मेहनत के साथ video बनाते रहो।

बाकी तो आप जानते हैं कि समझदार को इशारा काफी है और बच्चों को गुब्बारा काफी है।

सारी चीज़ें मैंने इस chapter में बता दी हैं, आपको बस मेहनत करनी है और सब चीज़ों को apply करना है।

Chapter 12: Learn How To Collaborate With Brands.

YouTubeSutra के इस chapter में आपको बताने वाले हैं कि किस तरह से आप बड़े-बड़े YouTubers के साथ collaborate कर सकते हो।

आपको उनके साथ collab क्यों करना चाहिए पहले आपको ये बताते हैं।

ये बताने से पहले मैं आपको एक story बताऊंगा कि Abhinav prateek जिनका Abby Viral नाम से YouTube channel है और मैं Shakeel मेरा coolmitra नाम से YouTube channel है।

हम दोनों कैसे मिले और हम दोनों की इतनी अच्छी दोस्ती कैसे हुई कि हमने इस दोस्ती को business partnership में convert कर दिया और हमने Gravity numbers start किया।

आज से लगभग दो-तीन साल पहले की बात है, उस वक़्त Abby Viral को उनके channel पर 3.5 हज़ार subscribers से 20 हज़ार subscribers तक पहुँचने में सिर्फ़ एक हफ़्ता लगा लेकिन 20 हज़ार subscribers से 21 हज़ार subscribers तक पहुँचने में उन्हें 5 महीने लग गए।

पाँच महीने तक लगातार Abby Viral हर हफ़्ते एक नई video अपने channel पर डालते थे और उनकी हर video पर average 1 हज़ार से 1.5 हज़ार तक ही views आते थे, subscribers की जो growth rate थी वो भी 30-35% ही थी।

फिर एक दिन मैंने Abhinav Bhai को message किया और उस वक़्त तक उन्होंने मेरा चैनल check नहीं किया था और न ही उनको मेरे channel का नाम पता था लेकिन उस वक़्त मेरे 2 लाख 30 हज़ार subscribers हो चुके थे।

मैंने Abhinav Bhai को mail किया और उन्हें कहा कि हम दोनों साथ में कुछ collab करते हैं और हम दोनों के बीच कुछ ideas discuss हुए और हम दोनों की synergy बैठी, हम दोनों आपस में connect हुए और हमने साथ में collab किया जिसमें बहुत मज़ा आया।

उस collab का ये फ़ायदा हुआ कि जहाँ Abby Viral YouTube channel पर 5 महीने के अंदर सिर्फ़ 1 हज़ार subscribers बढ़े वहीं उनके 5 घंटों एक अंदर सिर्फ़ एक ही video से 4 हज़ार subscribers बढ़ गए।

वो एक turning point था और उसके बाद Abhinav Bhai के अंदर एक motivation आया कि उन्हें अब उनके channel पर और ज़्यादा ध्यान देना चाहिए और उसके बाद वो रुके नहीं, उन्होंने हर दूसरे-तीसरे दिन और videos डालनी शुरू कर दी और उसके बाद से आज तक एक वो दिन था और एक आज का दिन है उसके बाद से

उनके channel पर daily 600 से 700 subscribers बढ़ते हैं।

अब आते हैं एक question पर कि कोई बड़ा YouTuber आपके साथ collab क्यों करेगा?

मान लो कि आपके 600 से 700 subscribers हैं और किसी के 20 से 30 हजार या फिर लाखों subscribers हैं तो वो आपके साथ collaborate क्यों करेंगे?

हम एक ऐसे देश में रहते हैं जहाँ पर arrogance, ego और attitude बहुत ज्यादा होता है।

दिवक्कत यह है कि जो बड़े YouTubers होते हैं वो छोटे YouTubers के साथ collab क्यों करेंगे?

अगर आपको किसी भी YouTuber के साथ में collab करना है तो आपका concept वाकई में बहुत अच्छा होना चाहिए। सामने वाले YouTuber को ये नहीं लगना

चाहिए कि आपको सिर्फ और सिर्फ subscribers gain करने के लिए ही collab करना है बल्कि आपके content idea में इतना दम होना चाहिए कि वो आपको मना ही ना कर पाए।

अगर आपके channel पर videos अच्छी नहीं होगी या फिर अच्छे concept के साथ मे नहीं बनी होगी तो वो YouTuber आपके साथ collab करने से ऐसे ही मना कर देगा।

एक बात हमेशा ध्यान रखना कि कोई भी YouTuber किसी के साथ में collaboration करने लिए उसके subscribers नहीं उसका idea, उसका content और उसका concept देखता है।

जब मेरे 2 से 3 लाख subscribers थे और Abby Viral YouTube channel पर 21 हजार subscribers ही थे तब भी मैंने collab किया क्योंकि

मुझे उनकी videos, उनके ideas पसंद आये और सबसे बड़ी बात हमने बहुत ज़्यादा बातें नहीं की, एक idea आया और collab कर लिया।

आप लोगों को क्या करना है कि आप जिस भी YouTuber के साथ Collab करना चाहते हैं, उन्हें mail करो और उसे बताओ जैसे कि मैं आपके channel की videos को देखता हूँ और मुझे आपकी videos पसंद आती है और मैं आपके साथ collab करना चाहता हूँ और उसे अपना idea बताओ कि मेरे पास ये idea है जिस पर हम ये सब चीज़ें कर सकते हैं।

मुझे भी daily कई सारे mails आते हैं और उसमें लोग daily मुझे ये कहते हैं कि मैं आपके साथ collab करना चाहता हूँ, कुछ हमारे YouTubeSutra के भी students हैं और वो सब भी मुझे mail करते हैं कि मैं YouTubeSutra का student हूँ और मैं आपके साथ

collab करना चाहता हूँ लेकिन इसमें दिक्कत कहाँ आती है वो मैं आपको बताता हूँ।Q

देखो जैसे आप मेरे साथ collab करना चाहते हो तो उसमें मुझे आपका फ़ायदा तो समझ में आ गया कि आप मेरे साथ collab करके मेरी audience को अपने channel पर लाना चाहते हो लेकिन इसमें मेरा क्या फ़ायदा होगा, मैं आपके साथ collab करने में extra efforts क्यों लगाऊँ?

इस दुनिया में हर चीज़ give and take होती है, आप किसी को कुछ दो और उससे बदले में वो आपको कुछ देगा।

अगर मान लो मैं किसी को ये बोल भी दूँ की चलो ठीक है, मैं आपके साथ collab करूँगा और अब बताओ कि आगे क्या करना है तो उस वक़्त क्या होता है कि सामने वाला बंदा चुप हो जाता है और बोलता है कि "भाई script

लिखनी पड़ेगी, साथ में बैठ कर script लिखते है या फिर आपका दिमाग अच्छा चलता है आप ही कुछ idea बताओ।"

यहाँ कहने का मतलब यह है कि अगर मेरा दिमाग अच्छा चलता है और मेरे पास सब कुछ है ही तो मैं आपके साथ collab क्यों करूँगा, मैं खुद ही अपनी videos बनाऊँगा, मैं किसी और को अपनी मेहनत का, अपने hardwork का और अपने efforts का credit क्यों दूँ?

अगर आप चाहते है कि कोई YouTuber आपके साथ collab करे तो आपको उसके लिए क्या करना है कि एक बहुत ही अच्छा idea लेना है और उस idea में आप अपनी skill को और अपने talent को अच्छे से video बनाकर बताओ और वो पूरी script उसको भेजो जिसके साथ आप collab करना चाहते हो।

इसमें आपको बस एक बात ध्यान रखनी है कि वो script ऐसी होनी चाहिए कि उस इंसान को पढ़ने के बाद में feel हो कि अगर इस topic पर मैं इस बंदे के साथ video बनाता हूँ तो मेरा भी channel एक अलग height पर जाएगा और मेरी audience को एक अलग value मिलेगी और कुछ अलग चीज़े होंगी।

आप लोगों को क्या करना है आप जिनके साथ भी collab करना चाहते हो for example: अगर आप मेरे साथ भी collab करना चाहते हो तो एक अच्छा-सा idea भेजो।

जितने भी बड़े-बड़े YouTubers है जिनका आपको लगता है कि आप उनके साथ collab कर सकते हो। अब इसमें ये ज़रूरी नहीं है कि आप लाखों subscriber वाले के साथ ही collab करना चाहो, अगर आप उस YouTuber के साथ भी collab करते हो जिसके आपसे 10 से 20 हजार ज़्यादा subscribers है तो वो भी एक तरह से अच्छा है।

आप धीरे-धीरे grow करो और फिर बाद में एक बड़ा धमाका करो, ऐसा ज़रूरी नहीं होता कि पहली ही ball पर six मारा जाए, आप पहले single run भी ले सकते हो।

आप लोग एक अच्छा idea चुनो और उस पर मेहनत करके जिनके साथ collab करना चाहते हो उनको mail करो।

आप 50 लोगों को mail करो तो उसमें से 10 लोग तो reply करेंगे।

इसमें जो important है, वो है आपका idea तो अच्छा idea लाओ और उन YouTubers की list बनाओ जिनके साथ आप collab करना चाहते हो और फिर उनके channel को, उनकी audience को और उनके content को और इसके साथ अपने talent को जो आप दुनिया को दिखाना चाहते हो।

इन सब चीज़ों को ध्यान में रखते हुए एक अच्छी-सी script या एक अच्छा-सा concept बनाओ एक format के रूप में और उसको आप mail करो।

Mail पर उनका reply आएगा उसके बाद आप time location सारी चीज़ें fix करो और अगर आप मिल नहीं सकते तो आप बिना मिले भी collab कर सकते हो।

आप collaboration करो और आप खुद देखना जैसे ही वो collaboration वाली videos publish होंगी, उससे आपके साथ-साथ users को भी फ़ायदा मिलता है और YouTube की community भी यही चाहती है कि आप लोग collab करो और अपने channel को grow करो।

जितना ज़्यादा हमारे creators एक-दूसरे के साथ collaborate करेंगे उतना ही वो strong होंगे।

आपने देखा होगा कि Bollywood से जो लोग है, वो भी collaboration जैसी चीज़ों को समझते है और वो Bollywood से YouTube में collaboration करने के लिए अपनी movies को और अपने songs को promote करने के लिए आते है, तो YouTube एक बहुत बड़ा platform बनता जा रहा है।

अब काफ़ी सारे लोग इस concept को समझ रहे है तो आप लोग भी मेहनत करो और "करो कुछ ऐसा जिससे लगे competition है।"

Chapter 13: Learn To Master YouTube Algorithm

YouTubeSutra के इस chapter में मैं आपको YouTube algorithm के बारे में बताने वाला हूँ।

मैं यहाँ पर वो सारे points आपके सामने बताने वाला हूँ जो कि मैंने और Abhinav Bhai ने मिलकर discuss करने के बाद आप लोगों के लिए तैयार किये है।

जिसकी मदद से कहीं ना कहीं आप लोगों की videos पर ज्यादा views लाने में और आपकी video को YouTube algorithm से match करने में ताकि YouTube से उस content को push करने में help मिलेगी।

यहाँ पर जो 1st point है वो है "Time Stamp"

Time Stamp में क्या होता है कि आप किसी भी video के comment section के अंदर, description के अंदर, अगर आप 3:25 डालोगे तो उस minute पर वहाँ एक link create हो जाती है और उस link पर click करते ही viewer video के अंदर उस Time Stamp पर पहुँच जाता है।

आप लोग भी अपने description में उन Time Stamp को mention कर सकते हो जो आपको important या फिर अच्छा लगा हो।

आप लोगों ने देखा होगा कि बहुत सारे लोग comment section में कहते है कि best part is 2:26 second या फिर कुछ और time का लोग कहते है।

उस comment के ऊपर ज़्यादा likes आते है और उससे कहीं ना कहीं engagement बढ़ती है और जितने भी clicks होते है चाहे वो किसी भी चीज़ के लिए click करता है जैसे उस video को pause करने के लिए, like करने के लिए, dislike करने के लिए किसी भी चीज़ के लिए अगर क्लिक करता है तो वो as a engagement count होता है।

इस चीज़ से आपकी engagement बढ़ेगी और साथ मे user को भी directly उस Time Stamp पर पहुँचने

का मौका मिलेगा जो content में उनके काम की चीज़ है।

इसके बाद 2nd point है "English Captions"

Captions क्या होते हैं तो अगर आप कोई भी video play करते हो तो बहुत सारी videos में आप देखोगे की नीचे subtitles लिखे हुए आते हैं, जो subtitle video के अंदर edit नहीं होते हैं वो manually YouTube के through डाले हुए होते हैं।

अगर आप ऐसा कुछ करते हो तो वो चीज़ user को भी engage करती है और साथ में YouTube में as a algorithm वो चीज़ बहुत अच्छी होती है और जितने भी word आप उसमें डालोगे वो word as a key word count होगा और जब कोई भी इंसान उस key word को search करेगा तो उसमें आपकी video के भी user के सामने आने के chances रहते हैं।

इसके बाद 3rd point है "Make Playlist"

आप लोगों को अपने relevant content की और जितने भी आपके एक ही तरह के content है उन सबकी आपको एक Playlist बनानी है।

आप अगर मेरे channel पर जाओगे तो मैंने Logical Motivation की अलग Playlist बना रखी है और emotional content की अलग playlist बना रखी है तो इसी तरह से आप लोग भी अलग-अलग playlist बना सकते हो।

जितना ज़्यादा आपकी video अलग-अलग playlist के अंदर feature होगी उतना ही ज़्यादा YouTube algorithm आपकी video के लिए अच्छा रहेगा।

इसका मुझे psychologically फ़ायदा ये लगता है कि अगर कोई इंसान एक video को देखता है तो वो

बारी-बारी से सारी videos देखता है तो आपकी दूसरी videos भी देखे जाने के chances भी बढ़ जाते हैं।

इसके बाद 4th point है "Custom YouTube Channel URL"

अब आप लोग अगर अपना channel create करोगे और वहाँ पर अपने channel पर जाओगे तो वहाँ जो URL होता है यानी कि उसकी जो link होती है वो by default कुछ randomly लिखी हुई होती है जिसमें कुछ numbers या alphabets लिखे होते हैं।

वहाँ आप लोग अपना Custom URL create कर सकते हो जिससे वो as a keyword भी count होता है और किसी को दिखाने और बताने में भी अच्छा लगता है।

अगर आप लोग जानना चाहते हो कि YouTube पर कैसे Custom URL बना सकते हैं तो उसके लिए YouTube

पर ही बहुत सारी videos available है तो आप लोग वहाँ जाकर search कर सकते हो।

इसके बाद 5th point है "End Screen"

जब आपकी video end होती है तो उस time आप अपनी कुछ और videos भी suggest कर सकते हो audience को दिखाने के लिए कि ये video भी देखो।

जैसे मैं भी काफ़ी सारी videos में End Screen use करता हूँ, इससे क्या होता है कि आप एक तरह से अपनी videos को promote कर रहे हो।

जैसे कि आपकी कोई video है उसे 10 हज़ार लोगो ने देखा और अब मान लो कि उन 10 हज़ार में से 2 हज़ार लोगो ने उस पूरी video को End तक देखा तो उन लोगो को आपकी जो बाकी videos है, जो आपने mention की है end screen पर उसके thumbnails वहाँ पर

दिखाई देंगे जिससे वो easily उस पर click करके दूसरी video पर जा सकते है।

इससे कहीं ना कहीं आपकी video की promotion भी होती है और इसके अलावा YouTube का algorithm भी इस तरह की videos को या फिर इस तरह के content को अच्छा content consider करता है और फिर उस video को और ज़्यादा push करता है।

इसके बाद अगला point है कुछ ऐसी websites का जो आप use कर सकते हो जैसे "Google Trends, Uber Suggest हो गया।

आप लोगो को इन websites पर जाना है और वहाँ पर देखना है कि आपके topic से related कौनसे keyword को लोग search कर रहे है, क्या चीज़ market में चल रही है?

आप लोग जो demand है उसकी अगर supply करोगे तो आप लोग King बन सकते हो तो आप लोगो को पहले demand का पता लगाना पड़ेगा और वो इन websites पर जाने और वो सारे keywords डालने से जो आपकी category और content से relate करते है उन पर जाने के बाद पता चलेगा।

दिमाग को इंसान नहीं पढ़ सकता, किसके दिमाग में क्या चल रहा है ये कोई नहीं जानता है लेकिन Google ने एक बहुत ही कमाल का एक tool बनाया है जो Google Trend के नाम से जाना जाता है।

ये tool लोगो का दिमाग तो नहीं पढ़ सकता लेकिन पूरी city का दिमाग पढ़ सकता है।

अब दिल्ली शहर में क्या चल रहा है, दिल्ली क्या सोचती है? तो ये सब चीज़ आप Trends में जाकर देख सकते हो क्योंकि जो चीज़ हम सोचते है उस चीज़ को internet पर

search करते है और वो Google Trend के record में आ जाती है।

अगर आप लोगो को पता करना है कि दिल्ली में क्या चल रहा है और वहाँ लोग क्या सोच रहे है तो आप उसे Google Trend पर जाकर देखो, तो जो चीज़ें search हो रही है, वही चीज़ें लोग सोच रहे है तो इस तरीके से आप अपने content को craft कर सकते हो और अपनी audience को समझ सकते हो कि उनको क्या चाहिए और उसी चीज़ की उनको supply दे सकते हो।

इसके अलावा एक और कमाल की Ninja Technique है, अगर आप लोगों के पास अपना खुद का community tab है, तो आप अपनी video के best part की GIF बना कर उसको अपने community tab पर अपनी audience के साथ share कर सकते हो।

जैसे कि आपकी कोई नई video आयी तो आपने उस video के किसी भी एक part की GIF image बना लिया और आपने उसको share किया तो अगर आप direct अपनी video की link share करते हो उससे ज़्यादा engagement और उससे ज़्यादा algorithm को आपकी GIF image support करती है।

अगर आप अपने video के किसी particular part को GIF में convert करना चाहते हो तो GIF YouTube.com नाम से एक website है, वहाँ आप जाओ और अपनी video का URL डालो और जैसे ही आप URL डालोगे तो वहाँ पर एक option आ जाएगा कि किस part को आपको GIF बनाना है, वहाँ से आप GIF बनाकर अपने community tab में share कर सकते हो।

इसके अलावा एक और कमाल की चीज़ है जो आप लोग कर सकते हो और वो है "Embedding Your Videos on various websites"

आपके दोस्त अगर बहुत सारी websites चलाते है या फिर आपकी अगर खुद की website है तो आप अपनी video को Embed कर सकते हो।

Embed करने के लिए आप अपनी YouTube की video को open करो और वहाँ पर share का option आता है जैसे आप share के button पर click करते हो तो वहाँ पर Copy URL और साथ में Embed का option आता है।

आपको बस Embed पर click करके आपके HTML का जो code है, उसको Copy करके paste कर सकते हो अपनी website पर या फिर अपने किसी friend को दे सकते हो और जैसे ही वो Embed होगा तो उसी

particular website पर वो video play होने लगेगी, आपको YouTube पर जाने की ज़रूरत नहीं पड़ेगी।

इस चीज़ को भी YouTube algorithm एक अच्छे factor के रूप में consider करता है और इसको एक तरह से आप backlink की तरह भी ले सकते हो जितनी ज़्यादा backlink होती है website उतनी ही ज़्यादा Google पर rank करती है।

इसी तरह जितनी ज़्यादा Embedding होती है तो आपकी video भी उतनी ज़्यादा अच्छी चलती है क्योंकि YouTube भी एक तरह से search engine ही है।

इसके बाद एक और चीज़ है कि आप lengthy video बनाओ जो 10 minute से ज़्यादा की हो।

मैं अभी recently एक interview देख रहा था जो एक Famous YouTuber है जिसका नाम Mumbiker Nikhil है।

उन्होंने वहाँ बताया कि जब वो लंबी video बनाते है तो उस video पर views भी ज्यादा आते है और कहीं ना कहीं engagement rate भी ज्यादा रहती है और सबसे बड़ी बात Google adsense का जो CPM होता है, Google adsense का जो पैसा होता है वो भी 10 minute से ज्यादा वाली video में almost double, treeples भी मिल जाता है।

जैसा कि मैंने अभी आप लोगों को बताया कि जितने ज्यादा clicks होते है चाहे वो like हो, चाहे dislike हो, चाहे comment पर click हो तो उतना ही ज्यादा YouTube उस चीज़ को as a engagement consider करता है।

इसके लिए आप लोग एक normal सी एक trick है वो कर सकते हो।

आप अपनी video के बीच में या फिर कहीं पर भी एक question पूछो अपनी audience से और अपनी audience से request करो कि उस चीज़ को वो answer करे comment section में जाकर, जितने ज्यादा comments आयेंगे, उतनी ही ज्यादा वो video engagement में count होगी और उतनी ही ज्यादा वो video चलेगी।

जैसे मैंने काफ़ी videos में कहा है कि अगर आप मुझे अब तक सुन रहे हो तो comment करके बताओ कि आपने इस video को पूरी देखी है, आपकी comments मेरे लिए बहुत बड़ा motivation है।

ऐसा बोलने से वो सारे लोग comments करने लग जाते हैं जिन-जिन लोगों ने उस video को वाकई में पूरी देखी है और इससे engagement पर भी फ़र्क पड़ता है और subscribers के साथ relation build होता है जो कि बहुत ज़रूरी है।

Comment के अलावा आप लोगों से request कर सकते हो उस video को like और share करने के लिए क्योंकि सबसे powerful चीज़ "Power Of Asking" है।

आप उन लोगों से बोलो कि वो आपकी video को like करे share करे और आपके channel को subscribe करे और कहाँ share करे उसमे आप उन्हें engagement के लिए बोल सकते हो कि अपने सारे दोस्तों को share करो या फिर अपनी family में share करो इस तरह से आप उनको specially बताओ कि यहाँ-यहाँ share करो।

आप अपने users से क्या करवाना चाहते हो वो आप उन्हें बोलो आप अगर उन्हें बोलोगे नहीं तो वो करेंगे नहीं।

इसके अलावा आप लोगों को कोशिश करनी है कि जैसे ही आपने first day video डाली तो आपको उसमे कोशिश

करनी है कि आप first day में जितने ज्यादा views ला सकते हो लाओ।

इसके लिए आप अपनी video को हर platform जहाँ पर active हो वहाँ उसे share करो।

क्योंकि first day में जितने ज्यादा views आयेंगे तो YouTube का algorithm उसे और भी ज्यादा push करेगा एक अच्छी video consider करते हुए।

इसके अलावा आप लोग YouTube के i button का use कर सकते हो।

जब आप video को upload करते हो तब वहाँ पर एक option आता है कि आप i button पर क्या कर सकते हो।

आप i button के अंदर कोई call कर सकते हो, लोगों से questions कर सकते हो और अपनी किसी भी पुरानी

video को या किसी भी website को promote कर सकते हो।

यह feature भी अगर आप use करते हो तो YouTube के algorithm को एक अच्छा sign माना जाता है।

इसके बाद जो point आता है वो है कि "Go Live"

आप Live जाओ, Live जाने से engagement बढ़ती है और लोगों को लगता है कि उन्होंने किसी robotic channel को नहीं बल्कि किसी human being के channel को subscribe किया है।

लोग आपसे बात करेंगे, आपके channel की engagement बढ़ेगी और आप Live Streams के through एक अलग community build कर सकते हो।

ऐसा ज़रूरी नहीं है कि आप हर दूसरे दिन मैं Live Stream करो, आप एक महीने में एक Particular दिन decide कर लो और फिर लोगो के साथ बातें करो।

इससे भी YouTube के algorithm को एक positive sign जाता है।

इसके अलावा आप लोग अपने content के अंदर variations लाओ, आप ऐसा मत करो कि एक ही तरह का content आप महीनों तक चलाये जा रहे हो।

जैसे कि अगर Bhuvan Bam की बात करे तो उनके channel पर हमें Vines भी देखने को मिलती है और उसके साथ में एक नई चीज़ Titu Talks भी शुरू की है।

आप लोग भी ऐसे अपने content के अंदर variations लाओ ताकि लोगो को लगे कि आप कुछ नई चीज़े भी करते हो।

इसके अलावा आप अपने content को एक series की तरह जैसे part 1, part 2 और part 3 ऐसे बना सकते हो।

इससे लोग आपके channel के साथ बंधे रहेंगे कि जैसे ही वो part 1 देखेंगे तो उन्हें एक excitement रहेगा कि part 2 कब आएगा और इससे आपके channel की engagement भी बढ़ेगी।

जितनी ज़्यादा आपकी engagement होती है, उतना ही ज़्यादा YouTube algorithm उस channel को push करता है।

इसके बाद last but not the least आप लोगों को "Collaboration" करनी है जितनी ज़्यादा आप Collaborations करोगे, जितना ज़्यादा अलग-अलग creators के साथ आप videos बनाओगे उतनी ज़्यादा आप लोगों की community बड़ी होगी।

उतना ही ज़्यादा आपके channel की engagement बढ़ेगी और आपके channel पर ज़्यादा views आयेंगे और audience आपके channel को notice करेगी और आपका channel grow करेगा।

Chapter 14: Learn 22 Ways To Earn Money

YouTubeSutra के इस chapter में मैं आपको बताने वाला हूँ 22 ऐसे तरीके जिससे आप YouTube के through पैसे कमा सकते हो।

इसमे सबसे 1st जो तरीका है वो सबसे common है जो हर इंसान को पता है जो कि Google adsense है।

Google adsense के लिए कुछ particular criteria's है जैसे कि आपके channel पर 1 हज़ार subscribers होने चाहिए और 4 हज़ार घंटे का watchtime होना चाहिए।

अगर आप इस total criteria को fulfil करते हो तो उसके बाद आप Google adsense के लिए eligible होते हो।

लेकिन India के अंदर और बाकी जगहों पर भी Google adsense बहुत slow है।

हालाँकि Google adsense is a way to earn money but still हमे और भी तरीको पर काम करना पड़ेगा अगर आपको अच्छा पैसा कमाना है, ताकि आप survive कर सको और most important आप अपने dreams को भी पूरे कर सको।

इसके बाद 2nd तरीका है "Affiliate Marketing"

Affiliate marketing के बारे में मैं पिछले chapter में बता चुका हूँ।

अगर आपने उस chapter को नहीं पढ़ा है तो आप लोगो को Google पर जाकर amazon affiliate, Flipkart affiliate, skillshare affiliate और भी ऐसे बहुत सारे affiliate companies है जिन्हें आपको search करना है।

यह companies affiliate marketing के through लोगों को revenue generate करने का एक मौका देती है।

अभी ऐसे बहुत सारे बड़े और छोटे YouTubers है, जो अपने equipments की link description में डाल देते है कि आप लोग इन equipments को amazon से खरीद सकते हो और आप वहाँ से revenue generate कर सकते हो।

जितना आपके link के through companies का product बिकेगा उतना ही वो आपको referral Commission pay करती है।

इसके बाद 3rd तरीका है " Community Tab Share"

बहुत सारी ऐसी companies और Brands है जो आप को कुछ revenue देते है, अगर आप उनकी Brand की website को या फिर उनके कुछ poster अपने Community tab में share करते हो।

Community Tab भी लेने के लिए आपको थोड़ी-सी मेहनत करनी पड़ेगी।

आपको उसके लिए 10 हज़ार subscribers चाहिए और कुछ लोगों को 5 से 6 हज़ार पर ही ये मिल जाता है।

एक YouTube Channel है "Go Galat" इसके जब 4 हज़ार subscribers थे तभी इसे Community Tab पता नहीं कैसे मिल गया था।

इसके बाद 4th तरीका है " Brand Collaboration"

अगर आप किसी Brand के साथ collaborate करके उसके किसी भी product या किसी भी चीज़ को अपनी video के अंदर shout out देते हो तो उसके बदले में आपको एक fix amount of revenue मिलता है।

5th तरीका है "Merchandise"

बहुत सारे YouTubers खुद की merchandise कर रहे है जैसे कि अगर हम बात करे Logan Paul की तो उनकी एक Mavreick नाम से merchandise है।

अगर BB Ki Vines की बात करे तो उनकी खुद की merchandise youthiapa.com है, Harsh Beniwal की खुद की merchandise है।

ऐसे बहुत सारे YouTubers है जिन्होंने अपनी खुद की merchandise निकाली है और अगर आप लोग भी अपनी खुद की merchandise निकालना चाहते हो तो बहुत सारे open source platforms है, T-spring है और भी बहुत सारी websites है।

आपको बस एक बात का ध्यान रखना है कि ऐसा ना हो कि आपके 100 subscribers है और merchandise start कर रहे हो, इसके लिए आपको अपना थोड़ा-सा level बढ़ाना पड़ेगा और थोड़ा-सा grow करना पड़ेगा।

कोई भी user का customer उसी इंसान की merchandise लेता है जिसको वो follow करता है और जिसकी बातों से वो relate करता है और उसके किये

आजके पास subscribers होने चाहिए तब जाकर आप merchandise start कर सकते हो।

6th तरीका है "E-Products"

आप लोग अपने खुद के कुछ E-Products निकाल सकते हो, अपनी खुद की कुछ PDF files, अपनी खुद की कुछ ऐसी छोटी चीज़ें जो आप internet के through sell कर सकते हो और उसके बदले में आप लोगो से एक minimal amount charge कर सकते हो।

7th तरीका है "Promote Your Own Blog"

आप अपने खुद के Blog को promote कर सकते हो और उस Blog के through आप adsense से पैसे कमा सकते हो।

जैसे कि आपकी जो भी videos है उन videos की script को आप एक article के रूप में convert करके उस article को अपने community tab में अपने video के description में और अलग-अलग जगह पर share कर सकते हो।

इससे होता यह है कि आप video के लिए तो content पर मेहनत तो कर ही रहे हो और उसके साथ आपका वो content एक text के format में भी चल जायेगा।

इसके अलावा आपके mind में कुछ ऐसी चीज़ आती है जिसके बारे में आपको लगता है कि इसको लेकर video नहीं article बनाना चाहिए तो उस article को लिखो और अपनी video के shout out में उस चीज़ को promote कर सकते हो।

8th तरीका है "5 Minutes Service"

अगर आप लोग भी किसी चीज़ में अच्छे हो जैसे कि मान लो कि आप लोगो को paid consult कर सकते हो या फिर उनको help कर सकते हो तो आप भी अपनी ऐसी service start कर सकते हो।

इसके लिए आप Instamojo.com पर जाओ और वहाँ पर अपनी एक simple से profile बना लो और जो भी details मांगते है वो details डाल दो और वहाँ पर एक link create का option होता है।

वहाँ पर अपनी link बनाओ और उस payment link को promote कर सकते हो कि अगर आप मुझसे help लेना चाहते हो तो इस link पर जाकर मुझसे contact कर सकते हो।

वहाँ पर जो भी लोग आयेंगे वो सारे वो लोग होंगे जो आपसे connect रहते है और आपको follow करते है और इसके साथ आप अपनी audience के साथ एक बहुत ही

close level का interaction कर सकते हो और साथ में आप पैसे भी कमा सकते हो।

9th तरीका है "Collect Emails"

इसके अंदर क्या होता है कि आप लोग अपने subscribers की Email I'd collect कर सकते हो, उनका data collect कर सकते हो।

इसके लिए आप अपनी किसी video के अंदर shout out दे सकते हो, अपनी community tab में share कर सकते हो, Facebook page में share कर सकते हो।

अब share क्या करना है आपको एक Google form बनाकर share करना है, जो बाद में एक excel sheet में convert होकर सारा data आपके सामने प्रस्तुत करता हो।

वो data एक particular Niche audience का data होगा जिनका किसी एक particular topic को लेकर एक जैसे level की thinking और एक जैसा mindset होगा।

जैसे कि अगर मैं अपने channel पर लोगों का data लेता हूँ तो ये वो लोग होंगे जो अपनी जिन्दगी में कुछ करना चाहते है और कुछ बनना चाहते है और इनका एक motivational mindset होगा।

मैं इनको relevant चीज़ या फिर relevant brands के साथ इनको collaborate करके कुछ ऐसी चीज़ें pitch कर सकता हूँ, जो कहीं ना कहीं इनके काम आयेगी और बदले में मुझे भी कुछ revenue मिल सकता है।

इसी तरह आप लोग भी सोचो कि आप लोग भी ऐसा क्या कर सकते हो जिससे आप लोग Emails collect करके उससे revenue create कर सको।

10th तरीका है "App Promotion"

इसके अंदर आप अपनी खुद की mobile application बनाकर या फिर किसी particular brand की application को अपनी website पर promote कर सकते हो, उसके features दिखा सकते हो।

वहाँ से अगर आपने अपनी खुद की application बनाई है तो Google adsense के through और अलग-अलग ad revenue partners होते है, उनके through या फिर आपने अगर किसी और का app promote किया है तो उस Brand के through आप पैसे कमा सकते हो।

11th तरीका है "Patreon"

Patreon एक website है जहाँ पर आप अपना खुद का account बनाकर अपनी audience से आप donation या फिर कुछ minimal amount ले

सकते हो जिसके बदले में आपको उनको कुछ exclusive content देना होता है।

Audience को आप से बात करने का मौका और closely interact करने का मौका और इसके साथ और भी बहुत सारी चीज़ें मिलती है।

Patreon.com को भी explore करो और सोचो कि वहाँ से आप कैसे revenue generate कर सकते हो।

12th तरीका है "Work shop, Seminars या फिर Shows"

आप लोग अगर अपने खुद के workshops, Seminars या फिर Shows organize करवाते हो तो वहाँ से आप अपने tickets को sale करके पैसे कमा सकते हो।

13th तरीका है "Exclusive Products"

आप अपने खुद के products innovate कर सकते हो, अपनी खुद की कुछ चीज़ें बनाओ, जो चीज़ें सिर्फ़ आपने बनाई हो और आप उस चीज़ को अपने YouTube Channel पर बेच सकते हो और उस चीज़ को अपने content पर feature करके वहाँ से भी आप revenue generate कर सकते हो।

14th तरीका है "Web series या फिर Exclusive Video Content create कर सकते हो"

अभी YouTube के अंदर एक feature आया है जिसके अंदर YouTube लोगों के लिए paid content offer करता है।

अभी recently मैंने एक match देखा था जो कि boxing match था जो कि "Logan Paul v/s KSI के बीच था और उसकी fees 600 ₹ थी।

अब जिस किसी को भी वो boxing match देखना होता है तो उसे 600 ₹ देने होते है।

इसी तरह आप लोग भी अपना खुद का ऐसा ही content बना सकते हो और न सिर्फ़ YouTube पर बल्कि आप लोग उसे कहीं पर भी available करवा सकते हो और जितने लोग उस content के लिए pay करेंगे आप सिर्फ़ उन्ही लोगों को वो content दिखा सकते हो।

15th तरीका है "Live Streams"

अगर आप YouTube पर Live Stream करते हो तो वहाँ पर superchat का एक option आता है।

आपने देखा होगा कि बहुत सारे YouTubers जब Live Stream करते है तो बहुत सारे लोग उन्हें superchat में revenue देते है।

जिसके बदले में उनका comment बहुत देर तक freeze होकर रह जाता है।

इसका scenario यह है कि इसका कुछ percent YouTube अपने पास रखता है और बाकी का पैसा आपको दे देता है।

16th तरीका है "Sell Tutorials"

आप लोग अपने खुद के Tutorials को sell कर सकते हो। अगर आप लोग किसी skill में अच्छे हो जैसे कि आपको Photoshop आता है, web designing आती है या कोई भी ऐसी skills है जो आपको लगता है कि बहुत ही exclusive है और उस चीज़ को सबसे अच्छा सिर्फ आप ही सीखा सकते हो तो आप उस चीज़ को अपने YouTube channel के through sell कर सकते हो और वहाँ से भी आप लोग एक अच्छा revenue generate कर सकते हो।

17th तरीका है "Ebooks या फिर Books"

आप लोग अपनी खुद की Ebooks या फिर Books को publish करके बेच सकते हो।

Kindle एक ऐसा platform है जहाँ पर कोई भी इंसान अपनी खुद की Ebook को publish कर सकता है और उस ebook को amazon.com पर kindle के format में बेच सकता है और revenue generate कर सकता है।

18th तरीका है "Sell Your Services"

अगर आपके अंदर भी ऐसा कोई talent है अगर आप गाना गाते हो तो आप show करके पैसा कमा सकते हो।

अगर आप लोग videography या editing करते हो तो आप दूसरों के projects edit करके या shoot करके भी extra कमा सकते हो।

आप जिस चीज़ में अच्छे हो उस चीज़ में आपके rates बढ़ेंगे और उस चीज़ में आपको ज़्यादा से ज़्यादा काम मिलना शुरू हो जाएगा।

इसके लिए आप बस smart तरीके से आपकी जो भी videos है, उसमें आप लोग description में contact की information दे सकते हो, जिससे लोग आपको contact करेंगे और आप वहाँ से भी revenue generate कर सकते हो।

19th तरीका है "Paid Service"

इसके अंदर क्या होता है आप किसी website जैसे कि Survey Junkie.com इस website पर जा सकते हो।

यहाँ पर बहुत सारे Brands होते है जो अपनी audience को समझती है और audience को उनके behaviour के according service launch करती है।

Audience को समझने के लिए वो कुछ influencers को पैसा देती है और बदले में कुछ relevant audience के बीच में वो कुछ survey करते है, कुछ questions पूछते है और उसका जैसा और जितने ज़्यादा लोग answer देंगे उसके हिसाब से आपको revenue मिलेगा।

20th तरीका है "Paid Reviews"

अब paid reviews में बहुत सारे बड़े-बड़े YouTubers है जिन्होंने ये कहा है कि paid reviews नहीं करने चाहिए, उसमे बंदा बिक जाता है etc.

लेकिन मैं आपको बोलता हूँ कि सबसे important चीज़ है अपनी audience के साथ loyal रहना।

आप लोग paid reviews करो जैसे कि Joker ने भी Batman movie में बोला है कि "If You Are Good At Anything Then Don't Do It For Free"

अगर आप लोग किसी Brand का review कर रहे हो चाहे वो paid review ही क्यों ना हो बस आपको इस बात का ध्यान रखना है कि वो Brand अच्छा और असली हो कहीं ऐसा ना हो कि आप किसी बेकार चीज़ को promote कर रहे हो।

मेरे पास भी ऐसे बहुत सारे mails आते है जिसमे बहुत सारी companies होती है जो बोलती है कि आप Gambling करो और उस चीज़ को अपने channel पर promote करो।

वो इस चीज़ के लिए बहुत सारा पैसा offer करते है जिसमे मुझे सिर्फ़ एक video बनानी होती है।

लेकिन क्योंकि मुझे पता होता है कि अगर वो चीज़ मैं अपने channel पर promote करता हूँ तो उससे सिर्फ़ मैं पैसा कमाऊंगा और कोई नहीं कमायेगा।

ऐसी बहुत सारी fake companies होती है, आप लोगो को उनको छोड़ कर जो relevant और actual में authentic companies है उनके साथ आप collab कर सकते हो

अगर आप किसी अच्छी चीज़ का paid review करते हो तो उसमें कोई बुराई नहीं है।

21st तरीका है "You Can Create Exclusive Content For Other Platform"

अब अगर आपके पास YouTube पर एक अच्छी audience आ गयी तो बहुत सारे ऐसे platforms है जैसे कि एक audio podcast का एक platform है "खबरी"।

आप ऐसे ही किसी platform के लिए exclusive content बना सकते हो जो सिर्फ़ उसी platform पर

रहेगा और बदले में आपको उसके through कुछ ना कुछ revenue मिलता रहेगा।

22nd तरीका है "Build Your Brands Through YouTube"

आप अपने platform और अपनी Brand को YouTube के through Build कर सकते हो।

मैं आपको एक बहुत ही simple सा example देता हूँ कि एक company थी जो Juicer Mixer Grinders बनाती थी।

उस company में उनकी sells बहुत कम हो रही थी तो उस company का जो CEO था उसने उस Mixer के अंदर iPhone को डालकर, उसको पूरा पीस कर उसका पूरा चुरा कर दिया और उसकी video बनाकर YouTube पर डाल दी।

वो video रातों-रात Viral हो गयी और 2 महीनों के अंदर company का Turnover 700% grow हो गया, जो company 30 से 35 करोड़ रुपए कमाती थी वो 800 से 900 करोड़ रुपए कमाने लग गयी।

ऐसी चीज़ें भी आप कर सकते हो अगर आपके पास कुछ ऐसा product है, कुछ ऐसा startup है तो उस चीज़ के ऊपर आप एक ऐसी Viral video create करो जो रातों-रात internet पर Viral हो जाये और वहाँ से आप अपनी खुद की networth या evaluation build कर सकते हो।

ये थे वो तरीके जो मेरी understanding और हमारे chapter में included थे जिनके through आप Youtube से पैसे कमा सकते हो।

Chapter 15: Learn Entrepreneurship On YouTube Channel

YouTubeSutra के इस chapter में मैं आपको बताने वाला हूँ कि आप किस तरह अपने YouTube channel के through Entrepreneurship को pursue कर सकते हो।

आप लोग भी एक Entrepreneur बन सकते हो या फिर आप already एक entrepreneur हो तो कैसे YouTube आपकी Entrepreneurship की journey को easy बना सकता है और एक direction में ले जा सकता है।

किसी भी Entrepreneurship की, किसी भी Business की या किसी भी startup की आत्मा sales होती है।

अगर आपके Business में sales हो रही है, अगर आपका माल बिक रहा है तभी आप market में टिके रहोगे, तभी आप अपनी team की salary pay कर सकते हो, तभी आप अपनी company के सारे expenses को चुका सकते हो, तभी आप survive कर सकते हो और तभी आप अपने खुद के लिए एक अच्छा profit withdraw कर सकते है।

लोग कहते है कि बहुत सारे startups में से जैसे कि 10 में से 9 startup अपने पहले साल के अंदर ही fail हो जाते है तो उनके fail होने का main reason यही होता है कि उन लोगों को Branding, Positioning, Sales, Marketing इन सब चीज़ों में उनको नॉलेज नहीं होता है और कई बार ऐसा होता है कि उनका product अच्छा नहीं होता है।

खैर product वाले part में YouTube आपकी help नहीं कर सकता लेकिन अगर आपका product वाला

part sorted है तो आप लोग कैसे अपने startup के लिए या अपने product के लिए Entrepreneurship में Marketing, Sales, Reach ला सकते हो?

ये सब tips and tricks मैं आपको इस chapter में बताने वाला हूँ।

सबसे पहला example मैं already एक-दो बार बता चुका हूँ और उसे मैं एक बार फिर से इस chapter में repeat करता हूँ।

एक Juicer Mixer की company है जिसने अपने Mixer को इस तरह से video बनाकर position किया कि उसकी sales एक दम से बढ़ गयी और यह सब कुछ सिर्फ YouTube की वजह से हुआ।

YouTube Platform पर उनकी video viral हुई और उन्हें reach मिली, video के content को बहुत सारे लोगों ने share किया और उनकी sales बढ़ी,

उनकी reach बढ़ी और media में उन्हें coverage मिली।

इसी तरह से अगर मैं Abhinav Bhai के startup Huppme.com के बारे में बताऊँ तो एक time था जब उनकी x sale होती थी per day की और जैसे ही उन्होंने एक video के through अपने channel पर आकर अपना face reveal किया और बताया कि वो कौन है, उनका एक startup है और भी बहुत सारी चीज़ें उन्होंने अपनी website और अपने startup के बारे में बताई तो कहीं ना कहीं Huppme.com की भी reach बढ़ी।

उनकी website पर traffic आया और बहुत सारे लोगों को उनकी website और उनके product के बारे में पता चला और लोगों को वो product पसंद भी आया और उसे use करना भी शुरू किया।

इसी तरह एक इंसान है जिनका नाम Varun Agarwal है।

उन्होंने InkTalks के अंदर एक ऐसा Talk दिया जिसके अंदर उन्होंने उनकी life की पूरी journey बताई कि उन्होंने life में क्या-क्या सीखा और उसके बाद उनका जो startup है Alma Mater के नाम से वो भी एक दम से media coverage पर आ गया और बहुत कुछ हुआ और उनका startup grow हो गया।

अगर आपको YouTube के through अपनी Entrepreneurship के Goal को complete करना है तो इसके लिए दो strategy है:

पहली strategy है कि अपने product को, अपनी service को, अपनी website को promote करते हुए या फिर उस पर एक amazing video बनाओ जिसको लोग share करे।

दूसरी strategy यह है कि अगर आप already एक content creator हो और आप एक Entrepreneur बनना चाहते हो तो उस चीज़ को भी आप pursue कर सकते हो जिसमे अगर मैं अभी आपको कुछ common example बताऊँ तो Bhuvan Bam from youthiapa.com।

उन्होंने ने भी अपना एक merchandise का, कुछ T-shirts का और एक ऐसी website को launch किया जो कहीं न कहीं bewaqaof.com की competition में है।

जिसमे उन्होंने Youth को target करके ऐसी चीज़ें बनाई जो उनके daily routin में काम आती है जैसे T-shirts, Goggles etc.

इसी तरह अगर आप बात करो Logan Paul की जो कि एक बहुत बड़े creator है, इन्होंने Maverick नाम से

अपना एक Brand शुरू किया, जिसके अंदर वो अपनी Brand की काफ़ी सारी चीज़ें बेचते हैं।

इसी तरह one of my favourite YouTuber that is Roman Atwood

इनकी कहानी भी बहुत ही interesting है इन्होंने Smile More के नाम से अपना एक पूरा platform launch किया और मैंने उनकी एक video देखी थी उस video के अंदर उन्होंने 20 हज़ार frigid spinner खरीदे और हर frigid spinner को उन्होंने एक unique नंबर दिया।

अपने खुद के sign दिए और जैसे ही उन्होंने एक video बनाई कि ऐसे 20 हज़ार ही frigid spinner हैं जिन पर मेरा sign है और एक unique collection हैं तो हाथों-हाथ देखते ही देखते उनके जो 20 हज़ार frigid spinner थे वो बिक गए।

काफ़ी सारे YouTubers है जैसे PewDiePie अपनी application launch करते है और एक दम से उनकी application पर millions में download हो जाते है।

अगर आपका भी कुछ idea है और आप एक influencer हो तो आपके idea को भी एक दम से reach मिलने में YouTube के through help मिलती है।

आप लोग भी अपने Entrepreneur वाले goal को as a creator complete कर सकते हो क्योंकि जिसके पास जनता है और जिसके पास crowd है वो कुछ भी कर सकता है।

आपने एक बार crowd बना लिया उसके बाद आप ये सोचो कि आप उनकी कौनसी problem को solve कर सकते हो और उस problem के solution को as a

service या फिर as a product market में लेकर आओ, उस चीज़ से आप अपने startup को, अपने idea को एक अच्छी direction में ले जा सकते हो।

अभी recently ये चीज़ trend भी चल रही है कि काफ़ी सारे YouTubers अपने ideas को लेकर आ रहे है।

हर content creator के दिमाग़ में ये idea होता है और एक idea जो होता है वो एक ऐसी common चीज़ है कि जो इंसान एक रिक्शा भी चला रहा होता है तो उसके दिमाग़ में भी एक million dollar का idea हो सकता है।

लेकिन जो चीज़ यहाँ पर matter करती है वो है उस चीज़ का या उस idea का execution, उसकी marketing, उसकी right position और उससे relevent audience तक पहुँचना।

अगर आप भी एक content creator हो जिसके पास audience है तो ये काम आपके लिए बहुत आसान हो जाता है।

आप लोगों को बस एक अच्छा-सा product, service या एक अच्छी सी application बनानी है जो उन लोगों की problem solve करे, जो लोग आपसे connected है और आप उनको help करोगे तो universe आपकी help करेगा।

आप लोग सोचो कि आप ऐसा क्या कर सकते हो जिससे आप लोग भी as a YouTuber, as a content creator और एक Entrepreneurship की journey में कहीं न कहीं boost कर सकते हो और अपना एक level upgrade कर सकते हो।

आप लोग बस शुरुआत करो क्योंकि जब आप शुरुआत करोगे तो बहुत कुछ हो सकता है आप लोग miracles

कर सकते हो, मेरी Best Wishes आप सब लोगों के साथ है।

Chapter 16: List Of Case Studies

YouTubeSutra के इस chapter में मैं आपको बताने वाला हूँ कुछ अलग-अलग YouTubers की ऐसी Case Studies, जिसे पढ़ने के बाद आपके दिमाग में ये सब ideas आयेंगे कि कैसे channel बड़ा बनता है और कैसे उसकी growth होती है?

इस दुनिया के जितने भी YouTubers है, उनमे से हर YouTuber की life में, हर YouTuber के channel पर एक ऐसी video होती है जो उसके channel को बदलती नहीं पलट देती है।

मैं आपको बताने वाला हूँ कुछ ऐसे YouTubers के बारे में जिनको मैंने observe किया है।

सबसे पहले हम बात करते हैं India के number one YouTuber Bhuvan Bam की।

Bhuvan Bam की life में जब BB Ki Vines channel शुरू हुआ था और जब Viral हुआ था तो उस channel के Viral होने से पहले वो लगभग 15 से 16 videos अपने channel पर डाल चुके थे लेकिन उसके बाद तभी उनकी एक video आती है "Valentine's Week Hutiyapa", जो कि February के Valentine week में आती है।

हालाँकि उनकी हर video पर अच्छे views आ रहे थे और उनका channel भी अच्छे-से grow कर रहा था लेकिन वो जो कहते हैं ना कि J curve या फिर एक massive growth, वो वाली growth उनको इस video से मिली।

इस growth का reason क्या था तो इसमें सबसे पहला reason तो ये कि उस video का content बहुत अच्छा था क्योंकि अच्छा content ही आपके channel की growth करवाता है, और दूसरा reason जिसने इस चीज़ को support करा वो right timing था।

एक तरह से ये भी कह सकते हैं कि right timing ने उनके channel के लिए catalyst का काम किया जिससे reaction जल्दी होता है और इसी तरह एक right timing पर right video डालने से उनका channel right की direction में आगे बढ़ गया।

इसके बाद हम बात करते हैं Carryminati जिनका roasting category के अंदर एक बहुत बड़ा नाम है।

Carryminati भी अपने channel पर कुछ videos डाल चुके थे और उनका channel भी धीरे-धीरे grow कर रहा था।

लोग भी ये देख कर हैरान थे कि ये कौनसा नया बंदा आ गया है, जो background में gaming का नाम डालकर लोगो को roast और उनकी insult एक बहुत ही sarcasm और बहुत ही अच्छे तरीके से कर रहा है।

उस वक़्त उन्होंने Bhuvan Bam को roast किया था, BB Ki Vines उस time पर YouTube पर सबसे trending topic चल रहा था।

जैसे ही उन्होंने Bhuvan Bam को roast किया और क्योंकि उस video का content भी अच्छा था तो उस video का watchtime भी अच्छा रहा और वो video viral हुई।

हालाँकि उनको initially hate भी झेलनी पड़ी, लोग उनको comment में भी बुरा-भला बोल रहे थे, video को dislike कर रहे थे लेकिन जब Bhuvan Bam ने खुद उस video को Tweet करके appreciate किया

तो उसके बाद से सारी hate खत्म हो गयी और Carryminati पर लोगों की attention आ गयी और इस तरह से Carryminati की life और उनका YouTube channel बदला नहीं पलट गया।

अब तीसरे बड़े YouTuber की अगर मैं बात करूँ Technical Guruji जो कि tech category में आते हैं।

Technical Guruji का channel भी काफी अच्छा चल रहा था तभी suddenly मोदी जी ने announce किया कि "मित्रों आज रात 12 बजे से एक हज़ार और पाँच सौ के नोट ban हो जायेंगे"।

उन्होंने उस वक़्त क्या किया वो जल्दी से RBI की website पर गए और देखा कि दो हज़ार का नोट कैसा दिखता है और उन्होंने उसका exact उसी size का printout निकाला जिस size का नोट होता है और

उन्होंने front और back side से उस नॉट की print को चिपका दिया और उस पर video बना दी कि "ऐसा दिखता है दो हज़ार का नोट।"

उस वक़्त क्योंकि Jio भी आ चुका था और उसका content भी अच्छा था तो उनकी वो video एक massive level पर गयी और उनके channel पर बहुत अच्छे से growth हुई।

एक YouTuber है उनका नाम है Prince Chandra जो कि tech और gadgets से related videos बनाते हैं।

Prince Chandra को शुरुआत में कुछ idea नहीं था कि कैसे Channel grow होता है और कैसे उसकी engagement बनानी होती है?

उनको तक्ररीबन 7 से 8 महीने हो चुके थे YouTube पर video publish करते हुए और उन्होंने उस time तक

लगभग 150 के आस-पास videos अपने channel पर publish कर दी थी और उन videos पर सिर्फ 700 से 800 views आते थे।

उस वक़्त तक उनके channel पर 2 से 3 हजार subscribers थे।

उसके बाद दीपावली वाले दिन उन्होंने कुछ observe किया कि अब वो किस topic पर video डाले क्योंकि 150 videos डालने के बाद एक बार ऐसा हो ही जाता है कि समझ नहीं आता कि अब किस topic पर video बनाये।

ऐसे ही observe करते-करते उन्होंने देखा कि YouTube पर application के reviews वाली videos बहुत ज़्यादा trend में चल रही थी और उस time में हिंदी में application के review बहुत कम लोग करते थे।

इसी topic को लेकर उन्होंने top 10 application की video हिंदी में बनाई और उसे publish कर दी।

उन्होंने जब 4 घंटे बाद उस video के statistics check किये तो उस वक़्त तक उस video पर 1 हज़ार views आ गए थे और वो ये देख कर खुश भी थे कि जितने views उनके पूरे दिन में नहीं होते थे उससे ज़्यादा उनके 4 घंटों में हो गए।

इसके बाद जब वो सुबह उठे और उन्होंने देखा कि उस video पर लगभग 3.5 लाख views थे और एक हफ़्ते के अंदर उनके channel पर 3 हज़ार से 9 हज़ार subscribers हो गए थे।

उसके बाद से उन्होंने इसी content को लेकर video बनाना शुरू कर दिया और अब उनके भी अच्छे subscribers हैं।

अब आप लोगों ये सब जानने के बाद ये सीखना है कि जो भी चीज़ market में चल रही है, उसी को लोगों तक पहुँचाना है, जो लोगों की demand है उसी की उनको supply देनी है।

आप भी observe करो की market में क्या चीज़ चल रही है, लोग किस चीज़ की demand कर रहे है और किस चीज़ के बारे में जानना चाहते है?

इस तरीके से आपके channel को attention और आपकी video को views मिलेंगे और आपका channel भी grow कर सकता है।

आपको mindset क्या रखना है जैसे कि PewDiePie v/s T-series भी काफ़ी ज़्यादा चला था, जिसमे PewDiePie ने T-series और India के ऊपर एक distract निकाला था।

आप इस चीज़ के ऊपर भी video बना सकते हो, आपको बस अपने आस-पास के environment को observe करना है कि अभी क्या चल रहा है, लोग किस बारे में सोचते हैं अगर आप उस बारे में video बनाओगे तो उस पर अच्छे views आयेंगे।

मैंने Honey Singh का एक interview देखा था जिसमें उसने बताया था कि वो भेस बदलकर, ऐसे ही gathering में लोगों के बीच में बैठा करते थे। जब एक sunsession हुआ करता था, जहाँ पर आज का youth बैठता है और आकर बातें करता है तो वो उन सब चीज़ों को बैठकर सुनते थे।

उन बातों को note करते थे और फिर उन्हीं words को उन्हीं slangs को, उन्हीं problems को अपनी video के अंदर Rap की तरह address करके videos बनाते थे और फिर उस पर उन्हें लोगों का प्यार मिलता था।

हमें भी कुछ इसी तरह करना है, ऐसा ही mindset रखना है क्योंकि ultimately हम लोग content अपने लिए बना रहे है और अपने passion को follow कर रहे है लेकिन हम ये content दे किसको रहे है वो हम दे रहे है जनता को, तो हमें जनता को खुश करने के लिए उनके according ही content बनाना होगा।

इसके अलावा आप लोग खुद भी दिमाग लगाओ क्योंकि वो content आपको खुद को ही बनाना है, हम लोग आपको suggest कर सकते है आपको motivate कर सकते है लेकिन आप ही वो इंसान हो जिसको video बनाने है, जिसको उस video को shoot करना है, edit करना है, record करना है तो बस रुको मत हर हफ्ते कम से कम एक video बनाते जाओ और देखो कि आपका channel कैसे grow करता है।

**Wish you all the very best, mei Shakeel
CoolMitra se apke sapno ko support karta
hoon.**