

सोशल मीडिया बिज़नेस मल्टीप्लायर

नए ज़माने के
नेटवर्क मार्केटर्स के लिए
नए ज़माने की रणनीतियाँ





दीपक बजाज

4 किताबों के #1
बेस्टसेलिंग लेखक

जीवन एवं बिज़नेस
परिवर्तन कोच

मोटिवेशनल
स्पीकर

व्यक्तिगत और बिज़नेस परिवर्तन के मास्टर, दीपक लोगों और व्यवसायों को सशक्त बनाने के मिशन पर हैं। दीपक का दृढ़ विश्वास है कि सही शब्द, टूल्स, तकनीकें और प्रक्रियाएं तत्काल परिणाम और स्थायी परिवर्तन ला सकती हैं।

दुनिया भर में लाखों लोग उनके काम - किताबों, ऑनलाइन कोर्सेज, लाइव कार्यक्रमों, मुख्य स्पीचेस और स्टूडेंट वर्कशॉप्स के माध्यम से जीवन बदलने वाले परिवर्तन का अनुभव कर रहे हैं।

- ✔ 20+ वर्ष का ट्रेनिंग अनुभव डायरेक्ट सेल्लिंग, सेल्स, लीडरशिप, सक्सेस साइकोलॉजी, पब्लिक स्पीकिंग, कम्युनिकेशन और टाइम मैनेजमेंट में।
- ✔ दुनिया भर में 20 लाख से अधिक लोगों को ट्रेन किया।
- ✔ 9 भाषाओं में 4 किताबों के #1 बेस्टसेलिंग लेखक।



- ✔ वर्ष 2020 और 2022 के सर्वश्रेष्ठ डायरेक्ट सेलिंग ट्रेनर का पुरस्कार।

- ✔ सोशल मीडिया पर 350+ मिलियन व्यूज।



- ✔ UCY अनलीश द चॉम्पियन इन यू के निर्माता - 3 दिनों का यूनिवर्सल ट्रेनिंग इवेंट जहाँ भारत और विदेश की सभी विभिन्न कंपनियों के सभी डायरेक्ट सेलर भाग लेते हैं।





- ✔ वर्ष का सर्वश्रेष्ठ बिज़नेस ट्रेनर एवं कोच पुरस्कार के विजेता।
- ✔ अंतर्राष्ट्रीय मास्टर एनएलपी प्रैक्टिशनर।
- ✔ नियमित रूप से मैगजीन और समाचार पत्रों में प्रकाशन।



- ✔ TEDx एवं जोश टॉक स्पीकर - 3 बार।
- ✔ डायरेक्ट सेल्लिंग इन एकेडेमिक्स, शूलिनी यूनिवर्सिटी और IDSA द्वारा टॉप 5 सबसे बड़े योगदानकर्ताओं में मान्यता प्राप्त।



सोशल मीडिया बिज़नेस मल्टिप्लायर्स

नए जमाने के
नेटवर्क मार्केटर के लिए



दीपक बजाज

सोशल मीडिया पर तुरंत अपनी आमदनी शुरू करें

पूरी दुनिया ऑनलाइन हो गई है और ऐसा कहा जाता है कि जो व्यवसाय ऑनलाइन नहीं हैं वे जल्द ही व्यवसाय से बाहर हो जाएंगे। जो बात अन्य व्यवसायों के लिए सच है वही नेटवर्क मार्केटिंग के लिए भी सच है। आपका सोशल मीडिया अकाउंट आपका पहला इम्प्रेशन है और लोग आपके सोशल मीडिया अकाउंट को देखकर आपके बारे में बहुत सारे निर्णय लेते हैं। सोशल मीडिया ने स्मार्ट डायरेक्ट सेलर्स को असीमित संख्या में लोगों के साथ जुड़ने और संभावनाएं बनाने का अधिकार देकर उन्हें अलग लेवल पर पहुंचा दिया है। दूसरी ओर, इसने अधिकांश लोगों को नए निम्न स्तर पर पहुंचा दिया, क्योंकि उन्होंने जनता को परेशान किया और स्पैम किया, जिससे इंडस्ट्री की प्रतिष्ठा खराब हुई।

लोगों को सोशल मीडिया के रूप में एक नया खिलौना मिल गया और वे उससे तरह-तरह के बेतुके प्रयोग करके खेलने लगे। मैं यहां आपको सोशल मीडिया मैनेजमेंट पर इस तरह से ट्रेन करने के लिए आया हूं कि नेटवर्क मार्केटिंग के पेशे को ऊपर उठाते हुए आपकी सफलता कई गुना बढ़ जाए।



यह ईबुक मेरी 15 सर्वश्रेष्ठ तकनीकों का पूरा रूप है जिसने मुझे सोशल मीडिया पर 350+ मिलियन व्यूज हासिल करने में मदद की। मेरे ऑनलाइन कोर्स में 10,000 से अधिक प्रतिभागियों ने इस ईबुक की वजह से सोशल मीडिया पर बहुत शानदार काम किया है। अपने अनुभव का फीडबैक दें ताकि मैं जान सकूं कि आपने इन तकनीकों का उपयोग करके क्या प्रभाव डाला है। सोशल मीडिया पर काम करते समय यह एक फार्मूला आपके गाइड के रूप में काम करेगा और आपको एक बड़ा व्यवसाय बनाने में मदद करेगा।

सोशल मीडिया आ गया है। यह दूर नहीं जा रहा है। कोई चलन नहीं है। जहां आपके ग्राहक हैं वहीं आप रहें: सोशल मीडिया में। - लोरी रफ

1 A+C+C= R

सोशल मीडिया पर काम करते समय यह एक सूत्र आपके मार्गदर्शक के रूप में काम करेगा और आपको एक बड़ा बिज़नेस बनाने में मदद करेगा।

अटेंशन + **कनेक्शन** + **कंसिस्टेंसी** = **रिजल्ट्स**

अटेंशन

सोशल मीडिया पर काम करते समय यह एक सूत्र आपके मार्गदर्शक के रूप में काम करेगा और आपको एक बड़ा बिज़नेस बनाने में मदद करेगा।



कनेक्शन

केवल पोस्ट करना काफी नहीं है, आपको अपने दर्शकों के साथ दिल से दिल का संबंध बनाने की आवश्यकता है।



कंसिस्टेंसी

ध्यान आकर्षित करने और अपने दर्शकों के साथ कनेक्शन बनाने के बाद, आपका मुख्य कार्य अच्छे परिणाम पाना है। लंबे समय तक लगातार ऐसा करने के बाद ही आप परिणाम की उम्मीद करना शुरू कर सकते हैं।



रिजल्ट्स

इन 3 तत्वों का पालन करने से आपको आश्चर्यजनक परिणाम मिलेंगे। मेरे सोशल मीडिया ऑनलाइन बिज़नेस मास्टरी कोर्स के मॉड्यूल 3 में, मैंने आपको सोशल मीडिया के साथ बड़ी सफलता प्राप्त करने में मदद करने के लिए अन्य 10 ऑपरेशनल प्रिंसिपल्स के साथ A+C+C= R फॉर्मूला को विस्तार से समझाया है।



सफलता का कोई रहस्य नहीं है; सफलता के लिए हमेशा एक सिस्टम होता है। - दीपक बजाज

2

स्मार्ट कंटेंट क्रिएशन

जब सोशल मीडिया पर लीड जनरेशन की बात आती है तो स्मार्ट कंटेंट महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यदि आपको लगातार अच्छा कंटेंट बनाने की आवश्यकता है, तो स्मार्ट कंटेंट क्रिएशन का पालन करें। ये 3 कॉम्पोनेन्ट ऑनलाइन असीमित लीड पाने के लिए मास्टर प्लान हैं:

#1

बैच क्रिएशन

एक ही बार में अगले 1 सप्ताह या 15 दिनों के लिए अद्भुत कंटेंट का एक बैच बनाएं।

#2

कंटेंट रेडिस्ट्रीब्यूशन

लम्बा कंटेंट या वीडियो को पोस्ट, रील, पॉडकास्ट, आर्टिकल या ब्लॉग के लिए छोटे कंटेंट में विभाजित किया जा सकता है। एक बार जब आप कंटेंट बनाना शुरू कर दें, तो इसे विभिन्न रूपों या प्लेटफार्मों में दोबारा उपयोग करने के तरीकों के बारे में सोचें।

#3

कंटेंट बैंक

एक बार सभी कंटेंट तैयार हो जाने के बाद, आप सभी महत्वपूर्ण सूचनाओं का रिकॉर्ड एक ही स्थान पर रखने के लिए एक्सेल शीट या गूगल डॉक्स पर बना सकते हैं। शीर्षक, डिस्क्रिप्शन, टैग्स, हैशटैग, कैप्शन, प्लेटफॉर्म, प्रकाशन तिथि, प्रकाशन समय इत्यादि को भविष्य में संदर्भ के लिए एक ही स्थान पर रिकॉर्ड किया जा सकता है।

कंटेंट आग है, सोशल मीडिया गैसोलीन है - दीपक बजाज

3

विश्वास बनाने के लिए वैल्यू पोस्ट का उपयोग करें

सोशल मीडिया पर हर व्यक्ति, जिसमें आप और मैं भी शामिल हैं, किसी भी पोस्ट को पढ़ने से पहले या किसी को फॉलो करने से पहले यह सवाल पूछते हैं: WIIFM (इसमें मेरे लिए क्या है?), वैल्यू पोस्ट इस सवाल का जवाब हैं।

लोगों को आपको फॉलो क्यों करना चाहिए? लोगों को आपको इसलिए फॉलो करना चाहिए क्योंकि आप जो कुछ भी शेयर कर रहे हैं वह उनके लिए रुचिकर या मूल्यवान है। वे सभी पोस्ट जो आपके फॉलोअर्स की समस्या का समाधान प्रदान करते हैं या उन्हें प्रेरित या सशक्त बनाते हैं, वैल्यू पोस्ट कहलाते हैं।



किसी भी पोस्ट को तभी वैल्यू पोस्ट कहा जा सकता है जब वह इन पांच क्राइटेरिया को पूरा करती है:

- ऐसा कंटेंट डिलीवर करें जो टारगेट ऑडियंस के लिए मूल्यवान हो और तत्काल रिटर्न की कोई उम्मीद न हो।
- पोस्ट या डिस्क्रीप्शन में कोई लिंक एम्बेडेड ना हो।
- आपकी कंपनी या प्रोडक्ट का कोई ज़िक्र ना हो।
- आपके पेशे या पहचान का कोई ज़िक्र ना हो।
- कोई सेल्स पिच ना हो "जैसे कोई कम्पटीशन नहीं", "अरबों डॉलर का नया अवसर", "अति आसान", "अभी नहीं तो कभी नहीं वाला" ऑफर, आदि।

वैल्यू पोस्ट बनाने में माहिर बनें। आपकी 70-90% कंटेंट वैल्यू पोस्ट होनी चाहिए।

ऊर्जा और जुनून के साथ दी गई वैल्यू कंटेंट एक क्रांति को बड़ावा दे सकती है। - दीपक बजाज

4

रिकमेन्डेशन और मित्र सुझाव तलाशते रहें

एक बार जब आप किसी व्यक्ति को फॉलो करना शुरू करते हैं, तो सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म आपको सुझावों की एक ऑटोमेटेड लिस्ट देते हैं। आइए बेहतर समझ के लिए एक उदाहरण लें। मान लीजिए कि आपने किसी बॉलीवुड अभिनेता को फॉलो करना शुरू कर दिया है, तो आपको अन्य अभिनेताओं के भी ऐसे ही सुझाव अपने आप मिलने लगेंगे। इसलिए जब आप समान विचारधारा वाले लोगों को देखें जो आपकी रुचि या प्रोफाइल से मेल खाते हों, तो उन्हें फ्रेंड रिक्वेस्ट भेजें, उनसे बात करें और अधिक नए मित्र बनाएं। समान रुचियों वाले लोगों के साथ आप अपने व्यवसाय को तेजी से आगे बढ़ा सकते हैं।



लोगों के आपके पास आने का इंतज़ार न करें, बल्कि आप उनके पास जाएँ। सोशल मीडिया पर भारत के 30 करोड़ से ज्यादा लोग हैं; यह लीड्स की सोने की खान है। आप किस बारे में बात करने जा रहे हैं इसका एक टेम्प्लेट हमेशा आपके पास होना चाहिए। सोशल मीडिया पर समान रुचि वाले समूहों की खोज करते रहें और अपनी टीम में लोगों की संख्या बढ़ाएँ।

**सोशल मीडिया पर सफलता फॉलोअर्स की संख्या पर निर्भर नहीं करती;
यह इस बारे में है कि आप कितने लोगों से जुड़ सकते हैं। - दीपक बजाज**

5

सोशल मीडिया का 4G1A रूल

टॉप इनकम कमाने वाले हमेशा सोशल मीडिया के 4G1A नियम के साथ काम करते हैं - देना, देना, देना, देना और मांगना। अपने दर्शकों से कुछ भी मांगने से पहले आपको कम से कम 4 गुना मूल्य देना होगा। यह नियम सोशल मीडिया का बहुत ज़रूरी नियम है - आपको अपने दर्शकों से जितना मूल्य मिलने की उम्मीद है, उससे 4 गुना अधिक मूल्य देने की आवश्यकता है।



व्यक्तिगत रूप से, हम अपने संगठन में 10G1A नियम का पालन करते हैं। जब भी हम कोई ऑनलाइन कोर्स या लाइव इवेंट प्रस्तुत करते हैं, तो हम हमेशा इस सोच के साथ काम करते हैं कि हमें अपने प्रतिभागियों को उनके द्वारा भुगतान की तुलना में 10 गुना अधिक मूल्य देना चाहिए।

वैल्यू देने से लोग आप पर ज़्यादा भरोसा करेंगे। उनका यह मानना होगा कि आप सोशल मीडिया पर कुछ लेने के लिए नहीं देने के लिए है।

सोशल मीडिया टेक्नोलॉजी के शोषण के लिए नहीं बल्कि समुदाय की सेवा के लिए है - दीपक बजाज

6

अपनी प्रगति को मॉनिटर करें - एनालिटिक्स

आपके पोस्ट और सोशल मीडिया पेज की लगातार मॉनिटरिंग और एवलुएशन आपके खाते की वृद्धि के लिए बेहद आवश्यक है। आपने मुझे पहले भी यह कहते हुए सुना होगा, जिस चीज़ की मॉनिटरिंग की जाती है उसमें सुधार होता है। आपके पोस्ट कैसा प्रदर्शन कर रहे हैं, इसकी जाँच करने का यह सरल कार्य एनालिटिक्स कहलाता है। यदि आपके पास एक बिज़नेस अकाउंट है, तो आप अपनी प्रोफ़ाइल के एनालिटिक्स सेक्शन में जा सकते हैं और आपको इस बारे में बहुत सारी जानकारी मिल जाएगी कि आपका कंटेंट कौन देख रहा है और कब, क्या लोग आपके पोस्ट पर एक्शन ले रहे हैं आदि। भले ही आप डीपर एनालिटिक्स को ना देखें, आपको अपने सोशल मीडिया खातों की नब्ज जानने के लिए नीचे दिए गए पैरामीटर्स पर नज़र रखनी चाहिए:



मोटे तौर पर, आपकी सोशल मीडिया स्ट्रैटेजी सही है यदि आपके सोशल मीडिया अकाउंट के लिए इनमें से अधिकांश या सभी पैरामीटर में मासिक आधार पर सुधार हो रहा है। मेरे सोशल मीडिया ऑनलाइन बिजनेस मास्टरी कोर्स के मॉड्यूल 13 में आप 26 रहस्यों के बारे में जानेंगे कि दुनिया के टॉप लीडर्स सोशल मीडिया पर अलग-अलग तरीके से क्या करते हैं। मैंने आपके सोशल मीडिया अकाउंट की मॉनिटरिंग और विश्लेषण करने के लिए कुछ टाइम-टेस्टेड फ़ार्मुलों का भी उल्लेख किया है।



सोशल मीडिया का लैंडस्केप अविश्वसनीय रूप से तेजी से बदलता है, इसलिए इसके साथ बने रहने के लिए आपको खुले दिमाग वाला और फुर्तीला होना होगा।- एलेक्सिस ओहानियन।

7

ग्रुप में एक्टिव रहें

सभी सोशल मीडिया प्लेटफार्मों पर बहुत सारे अच्छे ग्रुप उपलब्ध हैं और उन अच्छे ग्रुप में समान विचारधारा वाले लोगों का एक संपन्न समुदाय है जो बेहतरीन बातचीत में लगे हुए हैं। यदि आप सही ग्रुप की पहचान कर सकते हैं और चल रही बातचीत में भाग ले सकते हैं, तो आपके पास संभावित प्रॉस्पेक्ट से जुड़ने के बेहतरीन अवसर हैं। ग्रुप में एक्टिव रूप से भाग लें, केवल उसका हिस्सा बनकर दर्शक की तरह चुपचाप देखते न रहें। मैं कुछ डेटा प्रकट करना चाहता हूँ जो आपको इस चीज़ को बेहतर ढंग से समझने में मदद कर सकता है।

ग्रुप के 90% लोग चुप है

8-9% लाइक करते है और कुछ इमोजी भेजते है

केवल 1-2% सदस्य ही एक्टिव हैं



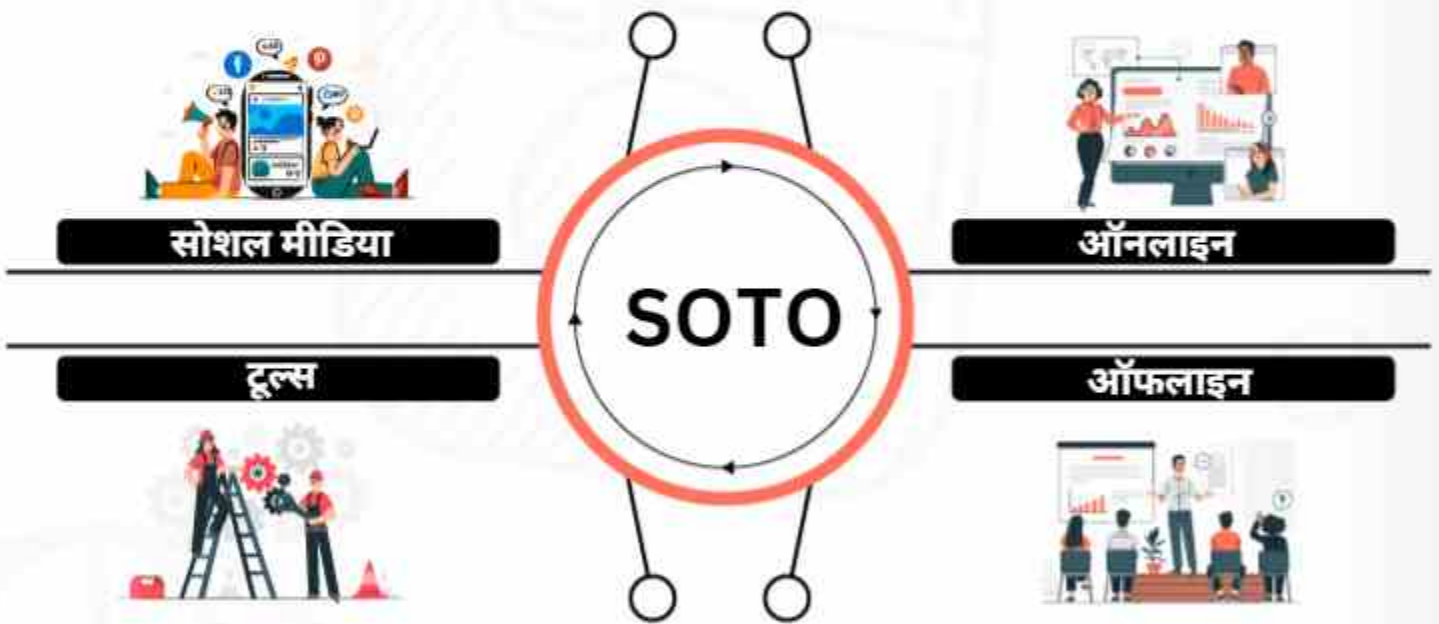
मेरा नियम सरल है: या तो मैं उस 1% एक्टिव सदस्यों में रहूँगा या समूह से बाहर निकल जाऊँगा। मैं समूह में एक्टिव रूप से भाग लेने - इसे बढ़ावा देने, टिप्पणी करने, साझा करने, पोस्ट करने और बातचीत में शामिल होने में विश्वास करता हूँ। पोस्टिंग नियम का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा याद रखें- स्पैम न करें।

सोशल टूल्स केवल लोगों को आवाज देने के बारे में नहीं हैं, बल्कि उन्हें सहयोग करने, योगदान देने और जुड़ने का एक तरीका भी देते हैं। - जॉन स्टेपर

सोशल मीडिया - ऑनलाइन तकनीकें - टूल्स - ऑफ़लाइन इवेंट और मीटिंग

बहुत से लोगों ने मुझसे यह प्रश्न पूछा है: क्या ऑनलाइन व्यवसाय और सोशल मीडिया ऑफ़लाइन मीटिंग और आयोजनों का स्थान ले लेंगे? जवाब "ना" है। जैसे ही आप सोशल मीडिया के साथ अपना व्यवसाय बनाना शुरू करेंगे, आपके कुल व्यवसाय में आपके ऑनलाइन व्यवसाय की हिस्सेदारी धीरे-धीरे बढ़ने लगेगी। आप अपने मौजूदा सिस्टम का उपयोग जारी रखेंगे और जहां भी संभव हो सोशल मीडिया बिक्री फ़नल को एकीकृत करना शुरू कर देंगे।

अब आपके पास ऑनलाइन और ऑफ़लाइन दोनों व्यवसाय हैं - मॉडल और टूल्स बनाना। आपके पास अपना व्यवसाय बनाने और बढ़ाने के लिए अधिक फ्लेक्सिबिलिटी और अधिक ऑप्शन हैं।



- लिस्ट एक्सपेंशन, प्रोस्पेक्टिंग, टीम रिटेंशन, प्रेजेंटेशन, ट्रेनिंग, अपना ब्रांड बनाना, नए बाज़ार तलाशना, अपनी उपलब्धियों को उजागर करने के लिए सोशल मीडिया और ऑनलाइन तकनीकों का उपयोग करें।
- रिलेशन बनाने, सेल्स क्लोज करने, विश्वास कायम करने, प्रोडक्ट एक्सपेंशन, नए सहयोगियों को शामिल करने आदि के लिए ऑफ़लाइन इवेंट और मीटिंग का उपयोग करें।

प्रत्येक व्यक्ति में दुनिया पर पॉजिटिव प्रभाव डालने की क्षमता होती है। यह सब इस बात पर निर्भर करता है कि आपके पास जो कुछ है उसके साथ आप क्या करते हैं - गैरी चैपमैन

सोशल मीडिया पर गहराई से महारत हासिल करें

सोशल मीडिया गणित, विज्ञान, अंग्रेजी या किसी अन्य विषय की तरह है। यह सोशल मीडिया के कारण ही है कि कई व्यवसाय, क्रिएटर और इन्फ्लुएंसर्स अपने करियर के टॉप पर पहुंच गए हैं। बहुत से लोग इस उम्मीद में हिट एंड ट्रायल करते हैं कि चीजें काम करेंगी। हम अपने कंटेंट को वायरल करने के लिए हमेशा सोशल मीडिया के अल्गोरिथम पर निर्भर नहीं रह सकते हैं। यह अब कोई लकी ड्रा नहीं है, लोग अच्छा व्यवसाय पाने और इससे लाभ पाने के लिए लाखों का निवेश करते हैं।



सोशल मीडिया का आपके करियर और व्यवसाय में बेहतर प्रयोग करने के लिए स्किल्स और तकनीकों का सीखना ज़रूरी है। जब लगभग हर प्लेटफॉर्म पर इतना अच्छा कंटेंट और कॉम्पिटिशन है तो आपको सब लोगों में से कुछ अलग ज़रूर करना होगा।

इसलिए मैं आपको यह रेकमेंड करता हूँ कि यदि आप एक ब्रांड बनाना चाहते हैं, तो किसी विश्वसनीय सोर्स से सीखें। किसी ऐसे व्यक्ति से सीखें जो वहां गया है, उसने ऐसा किया है और अभी भी ऐसा कर रहा है।

विश्वसनीय सोर्स की बात करें तो, आप मेरे सोशल मीडिया ऑनलाइन बिजनेस मास्टरी कोर्स के मॉड्यूल 20 को देख सकते हैं, जिसमें सोशल मीडिया के माध्यम से टीम मैनेजमेंट और बिजनेस मल्टीप्लिकेशन प्राप्त करने के लिए बेहतरीन स्ट्रेटेजीज हैं। मॉड्यूल में मैंने सिखाया है कि आप अपने फोन से अपने पूरे व्यवसाय को कैसे नियंत्रित कर सकते हैं, पहचान पोस्ट का सही तरीके से कैसे उपयोग कर सकते हैं, और सोशल मीडिया का उपयोग करके अपने व्यवसाय को ऑनलाइन कैसे बढ़ा सकते हैं। और सोशल मीडिया का उपयोग करके अपने व्यवसाय को ऑनलाइन कैसे बढ़ा सकते हैं।

प्रत्येक व्यक्ति में दुनिया पर पॉजिटिव प्रभाव डालने की क्षमता होती है। यह सब इस बात पर निर्भर करता है कि आपके पास जो कुछ है उसके साथ आप क्या करते हैं - गैरी चैपमैन

इन 3 C को याद रखें और आपकी पोस्ट अधिकतम लोगों तक पहुंचेगी और अधिकतम प्रभाव डालेगी।

काटकर बनाना

आपके पोस्ट डिज़ाइन इतने आकर्षक होने चाहिए कि वे सोशल मीडिया की अव्यवस्था को दूर कर सकें और आपके टारगेट ऑडियंस का ध्यान तुरंत आकर्षित कर सकें।

स्थिरता

बिना चूके हर दिन पोस्ट करें।

समानता

आपका कंटेंट आपके ब्रांड के हिसाब से होना चाहिए। सुबह कोई मोटिवेशनल वीडियो, शाम को खाना पकाने की विधि और अगले दिन रिलेशनशिप सुझाव, आप इस तरह से किसी भी टॉपिक पर कोई भी कंटेंट बिलकुल मत पोस्ट करना।



प्रत्येक पोस्ट को आपके ब्रांड वैल्यू को मजबूत करना चाहिए और आपके मुख्य क्षेत्र में आपका अधिकार स्थापित करना चाहिए। आपको तब पता चलेगा कि आपका ब्रांड स्थापित हो गया है जब लोग आपके क्षेत्र से संबंधित किसी भी जानकारी की आवश्यकता के लिए सबसे पहले आपसे संपर्क करेंगे। यदि आप इस बारे में अधिक जानना चाहते हैं कि आप विभिन्न सोशल मीडिया प्लेटफार्मों पर अपनी ब्रांड पहचान स्थापित करने के लिए आकर्षक पोस्ट कैसे बना सकते हैं, तो आप मेरे सोशल मीडिया ऑनलाइन बिजनेस मास्टरी कोर्स के मॉड्यूल 6 को देख सकते हैं। वहाँ पर सोशल मीडिया पर पोस्ट करने का A-Z, बेचने का KLT नियम, कॉपीराइट मुद्दों से बचने के लिए टिप्स और भी बहुत कुछ है।

हमारे पास कोई विकल्प नहीं है कि हम सोशल मीडिया इस्तेमाल करें या नहीं, सवाल यह है कि हम इसे कितनी अच्छी तरह से करते हैं। - दीपक बजाज

लोग सोशल मीडिया पर मिलने-जुलने के लिए आते हैं, खरीदने के लिए नहीं

क्या आपने कभी लोगों को शॉपिंग के लिए सोशल मीडिया पर आते देखा है? नहीं। अभी भी अधिकांश डायरेक्ट सेलर हर दिन सोशल मीडिया पर प्रोडक्ट बेचने की गलती करते हैं।



लोग अपने प्रोडक्ट, टेस्टिमनी, वीडियो और कंपनी सम्मेलनों की 10 तस्वीरें पोस्ट करते हैं और हर जगह जोर-जोर से लिखते हैं - "यह खरीदें", "वह खरीदें", "मुझसे जुड़ें", "हमारी कंपनी सबसे अच्छी है", "अधिक लाभों के लिए जल्दी जुड़ें", "बाज़ार में नया अवसर आदि। क्या आपको लगता है कि लोग ऐसे लोगों को फॉलो करते हैं और उनसे खरीदारी करते हैं? कभी नहीं। यदि आप अपने प्रोडक्ट की तस्वीरें पोस्ट कर रहे हैं और लोगों को अपने साथ जोड़ने के लिए पोस्ट कर रहे हैं, तो इसे विज्ञापन कहा जाता है, पोस्टिंग नहीं। इस नियम को कभी न भूलें - लोग सोशल मीडिया पर लोगों से मिलने, जुड़ने और मेलजोल बढ़ाने के लिए आते हैं; कभी खरीदने के लिए नहीं। लोगों का सम्मान करें और आपको उससे कहीं अधिक मिलेगा जितना आप कभी सोच भी नहीं सकते हैं।

सोशल मीडिया लोगों के बारे में है! आपके व्यवसाय के बारे में नहीं। लोगों के लिए प्रदान करें और लोग आपके लिए प्रदान करेंगे।- मैट गौलार्ट

आपकी विशिष्टता उन लोगों को आकर्षित करना है जो आपके संदेश से मेल खाते हैं। किसी को भी अपने व्यवसाय में शामिल करने का प्रयास करना पूरी तरह से बर्बादी है। आपको अपने टारगेट ऑडियंस की पहचान करनी चाहिए क्योंकि अपने टारगेट ऑडियंस की पहचान करने से आपको यह पहचानने में मदद मिलती है कि सबसे अच्छे प्रॉस्पेक्ट्स कौन से हैं और आपको किसके साथ ज़्यादा समय बिताना चाहिए और व्यवसाय बनाना चाहिए।

यहाँ, बेचने का KLT नियम सामने आता है - सभी चीजें समान होने पर, लोग उन लोगों के साथ व्यापार करना पसंद करते हैं जिन्हें वे जानते हैं, पसंद करते हैं और भरोसा करते हैं। एक बार जब आप अपने टारगेट ऑडियंस को स्पष्ट रूप से परिभाषित कर लेते हैं तो आपको प्रत्येक पोस्ट पर KLT नियम लागू करना चाहिए। इसलिए जब भी आप सोशल मीडिया पर कुछ भी पोस्ट करें, तो अपने आप से ये तीन प्रश्न पूछें:



1. क्या इस पोस्ट या वीडियो से लोगों में यह भावना बढ़ेगी कि वे मुझे बेहतर जानते हैं?
2. क्या इस पोस्ट या वीडियो से संभावना बढ़ेगी कि वे मुझे पसंद करेंगे?
3. क्या इस पोस्ट या वीडियो से उनका मुझ पर विश्वास बढ़ेगा?

याद रखने वाली सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि आपको अपने दर्शकों को जानना चाहिए। - लुईस होवेस

13 अपने दर्शकों से जुड़ें

जब आप अपने दर्शकों के साथ वन-ऑन-वन इंटरैक्ट करते हैं, तो इसे बातचीत कहा जाता है, लेकिन जब आप एक ही पोस्ट या वीडियो में कई लोगों के साथ बातचीत करते हैं, तो इसे सोशल मीडिया की भाषा में इंगेजमेंट कहा जाता है। आपके पोस्ट पर सभी लाइक, शेयर, कमेंट और सेव को एंगेजमेंट कहा जाता है। इंगेजमेंट इस बात का एक प्रमुख उपाय है कि आपके दर्शक आपसे कितना प्यार करते हैं और आपका कंटेंट कितना प्रभावी है। इसलिए सोशल मीडिया पर इंगेजमेंट बढ़ाना आपके प्रमुख लक्ष्यों में से एक होना चाहिए।

आप अपने पेज पर इंगेजमेंट बढ़ाने के लिए इनमें से कुछ एक्टिविटीज करने का विचार कर सकते हैं:

- अपने दर्शकों से प्रश्न पूछें और उन्हें भाग लेने के लिए प्रेरित करें।
- अपने फ़ॉलोअर्स को अपने काम से संबंधित कुछ कंटेंट बनाने के लिए प्रोत्साहित करें और आप उनके कुछ बेहतरीन काम को अपने पेज पर हाइलाइट कर सकते हैं।
- कुछ रोमांचक उपहार रखें।
- कभी-कभार अपने एक या दो फ़ॉलोअर्स के साथ लाइव जाएँ
- UGC (यूजर-जनरेटेड कंटेंट) को शेयर करें।
- फेसबुक और इंस्टाग्राम पर कहानियां पोस्ट करते रहें।



अपने फैंस को एक्टिवेट करें, उन्हें बेसबॉल कार्ड की तरह
इकट्ठा न करें - जे बेयर

14 सोशल मीडिया कैलेंडर

सोशल मीडिया कैलेंडर आने वाले पूरे एक या दो सप्ताहों के लिए आपके पोस्ट के लिए एक एडवांस प्लान है। आप में से अधिकांश लोगों को दिन के दौरान कई कार्य पूरे करने होते हैं और हर दिन सही समय पर बेस्ट-क्वालिटी कंटेंट पोस्ट करना मानवीय रूप से संभव नहीं है। यहीं पर सोशल मीडिया कैलेंडर काम आता है। व्यक्तिगत रूप से, मैंने देखा है कि सोशल मीडिया कैलेंडर आपकी पोस्टिंग की क्वालिटी और निरंतरता सुनिश्चित करने के सर्वोत्तम तरीकों में से एक है। यह आपको आने वाले त्योहारों या विशेष दिनों के लिए पहले से योजना बनाने में भी मदद करता है। आप अगले पूरे सप्ताह के लिए पोस्ट तैयार करने के लिए प्रति सप्ताह 2-4 घंटे अलग रख सकते हैं।



गूगल शीट्स या MS एक्सेल पर कुछ प्रमुख कॉलमों के साथ अपना सोशल मीडिया कैलेंडर बनाना शुरू करें, जैसे प्लेटफॉर्म, तारीख, समय, डेस्क्रिप्शन, हैशटैग, विजुअल तत्व, एसेट के लिंक, स्थिति (प्रगति पर/निर्धारित/प्रकाशित) आदि। कई मोबाइल ऐप्स और सॉफ्टवेयर भी उपलब्ध हैं लेकिन ईमानदारी से कहें तो, आपको उनकी ज़रूरत नहीं है क्योंकि उन्हें सीखना अपने आप में एक अलग विषय होगा।

सोशल मीडिया की ताकत तब है जब इसे रियल एक्टिविटी के टॉप पर बनाया गया हो। - दीपक बजाज

अपने फोल्लोवेर्स के साथ संबंध मजबूत करें

अपने फोल्लोवेर्स के साथ संबंध शुरू करना और उसका पोषण करना आपकी प्राथमिक जिम्मेदारी है। यह टॉप लीडर्स का एक प्रमुख गुण है और आपको सीखना चाहिए कि सोशल मीडिया पर रिश्ते कैसे बनाएं और कैसे विकसित करें। आपके फ़ॉलोअर्स के साथ आपका रिश्ता उन्हें आपके पेज पर बनाए रखेगा और भविष्य में उन्हें आपके व्यवसाय के अवसर प्रदान करने का मार्ग दिखाएगा। यहाँ बेहतरीन रिश्ते बनाने के लिए 5 टिप्स दिए गए हैं:



- कमेंट और प्राइवेट मेसेजेस का तुरंत जवाब दें। अपने रिस्पॉंस टाइम समय को तेज़ करने से न केवल आपके दर्शक प्रसन्न होते हैं बल्कि उनमें आपके प्रति विश्वास की भावना भी विकसित होती है।
- समय-समय पर प्रतियोगिताओं और उपहारों से उनकी वफादारी को पुरस्कृत करें।
- अपनी प्रोफ़ाइल पर बातचीत शुरू करें ताकि आपका पेज विज़िबल रहे।
- फीडबैक के लिए तैयार रहे।
- लाइक और कमेंट में उदार रहें। यदि आप चाहते हैं कि अन्य लोग आपके कंटेंट को पसंद करें, शेयर करें और उस पर टिप्पणी करें, तो आपको उनके लिए भी ऐसा ही करना होगा।

इंगेज, जागरूक और प्रोत्साहित करें और विशेष रूप से अपना सही रूप दिखाए।
सोशल मीडिया एक सामुदायिक प्रयास है; हर कोई एक एसेट है। - दीपक बजाज

आप इस ई-बुक को पढ़ रहे हैं और यह साफ़ रूप से आपकी सोशल मीडिया मार्केटिंग सीखने और अपना व्यवसाय ऑनलाइन बढ़ाने की इच्छा को दर्शाता है। मैं आपको यहीं रुकने की सिफ़ारिश नहीं करूंगा, मैं चाहता हूँ कि आपके पास अनंत क्षमता हो। आप में से हर एक को हर दिन अधिक सीखना चाहिए और अधिक विकसित होना चाहिए, इसलिए एक मजबूत नींव बनाएं और सोशल मीडिया की कला में महारत हासिल करने की अपनी यात्रा में ऊंची उड़ान भरें।



यह ईबुक कुछ बेहतरीन स्ट्रैटेजी का संग्रह है जिनका मैंने सोशल मीडिया और ऑनलाइन बिजनेस मास्टरी कोर्स में उल्लेख किया है। सभी स्ट्रैटेजी, तकनीकों और टिप्स को उजागर करने के लिए, अभी एनरोल करें और अपनी भविष्य की सफलता के द्वार खोलें।

अगला स्टेप

सोशल मीडिया ऑनलाइन बिज़नेस मास्टरी कोर्स

अपनी तरह का पहला सोशल मीडिया प्रोग्राम विशेष रूप से डायरेक्ट सेलर्स के लिए ऑनलाइन एक बड़ा व्यवसाय बनाने के लिए बनाया गया है। एक अनोखे तरीके के साथ इसे डिज़ाइन किया गया है जिसमें तेज़ परिणाम और लंबे समय तक चलने वाले परिवर्तन लाने के लिए शक्तिशाली वीडियो, दैनिक कार्य/असाइनमेंट, अंतर्राष्ट्रीय कोर्स, करिकुलम, टूल्स, तकनीकें और एक्टिविटीज शामिल हैं।



- ⊗ दीपक बजाज के साथ रोजाना 23 दिनों तक काम
- ⊗ कार्यों और असाइनमेंट के साथ डेली वीडियो
- ⊗ हमारे मोबाइल ऐप या वेबसाइट पर कभी भी, कहीं भी देखें
- ⊗ लाइफटाइम एक्सेस
- ⊗ शुरुआती और एक्सपर्ट के लिए बेहतरीन कोर्स

इस कोर्स में आप क्या सीखेंगे?

- मॉड्यूल 1- एक अजेय डायरेक्ट सेलर बनाने की नींव तैयार करना
- मॉड्यूल 2- सोशल मीडिया के साथ अनंत संभावनाओं को खोलना - 13 इनसाइट्स
- मॉड्यूल 3 - सोशल मीडिया को बड़ा बनाने के लिए 11 ऑपरेशनल प्रिंसिपल
- मॉड्यूल 4 - बेहतरीन प्रथम प्रभाव के लिए अपनी प्रोफ़ाइल सेट करना
- मॉड्यूल 5 - आपका व्यक्तिगत ब्रांड स्थापित करने के लिए 5 स्टेप मॉडल
- मॉड्यूल 6 - एक प्रो की तरह पोस्ट करने के लिए 23 एक्सपर्ट गाइडलाइन
- मॉड्यूल 7- रिव्यु और इम्प्लीमेंटेशन - सप्ताह 1
- मॉड्यूल 8 - आपके फ़ोन से प्रभावशाली वीडियो बनाने के लिए 42 स्ट्रेटेजी
- मॉड्यूल 9 - प्रोफेशनल और आकर्षक पोस्ट बनाने के लिए 18 एक्सपर्ट टिप्स
- मॉड्यूल 10 - कंटेंट क्रिएशन और मैनेजमेंट में मास्टर बनें - 31 आइडियाज
- मॉड्यूल 11 - अपने लिए सही सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म का चयन कैसे करें
- मॉड्यूल 12 - इंस्टाग्राम, यूट्यूब, फेसबुक और लिंकडइन के लिए ऑपरेटिंग गाइडलाइन
- मॉड्यूल 13 - 26 रहस्य कि दुनिया के सर्वश्रेष्ठ प्रभावशाली लोग सोशल मीडिया पर अलग-अलग तरीके से क्या करते हैं
- मॉड्यूल 14 - रिव्यु और इम्प्लीमेंटेशन - सप्ताह 2
- मॉड्यूल 15 - 17 टूल्स आपके प्रभाव को बढ़ाने और अधिक फोल्लोवर्स को व्यवस्थित रूप से प्राप्त करने में आपकी सहायता करने के लिए
- मॉड्यूल 16 - ऑनलाइन कभी न खत्म होने वाली प्रॉस्पेक्ट लिस्ट बनाने की 13 स्ट्रेटेजीज
- मॉड्यूल 17- ऑनलाइन प्रॉस्पेक्टिंग, इनविटेशन और प्रेसेंटेशन्स के लिए टॉप इनकम कमाने वालों की 17 स्ट्रेटेजीज।
- मॉड्यूल 18 - सर्वश्रेष्ठ ऑनलाइन सेल्स क्लोजिंग की 14 तकनीकें
- मॉड्यूल 19 - बिज़नेस मल्टिप्लिकेशन के लिए ऑनलाइन टूल्स और तकनीकें - 47 इनसाइट्स
- मॉड्यूल 20 - टीम मैनेजमेंट और सोशल मीडिया के माध्यम से बिज़नेस मल्टिप्लिकेशन - 25 स्ट्रेटेजीज
- मॉड्यूल 21- रिव्यु और इम्प्लीमेंटेशन - सप्ताह 3

बोनस पाठ

अल्टीमेट नेटवर्क मार्केटिंग मास्टरी

पिछले कुल 30 वर्षों की तुलना में पिछले 2 वर्षों में डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री में अधिक बदलाव हुए हैं। लोगों की आदतों और जीवनशैली पूरी तरह से बदल गई है। ऑनलाइन तकनीकें, इंटरनेट और सोशल मीडिया ने खेल के नियम को पूरी तरह से बदल दिया है। अब आप पुराने टूल्स और ट्रेनिंग के साथ व्यवसाय नहीं बना सकते।

सभी सर्वोत्तम अंतर्राष्ट्रीय ज्ञान, स्किल्स, टूल्स, मानसिकता, इमोशनल मास्टरी और नए तकनीकें एक ही ऑनलाइन कार्यक्रम, अल्टीमेट नेटवर्क मार्केटिंग मास्टरी में उपलब्ध हैं।



- ⊗ दीपक बजाज के साथ 91 दिनों तक रोजाना काम
- ⊗ हमारे मोबाइल ऐप या वेबसाइट पर कभी भी, कहीं भी देखें।
- ⊗ कार्यों और असाइनमेंट के साथ दैनिक वीडियो
- ⊗ लाइफटाइम एक्सेस
- ⊗ जल्द परिणामों के लिए अनोखी नई मेथोडोलॉजी
- ⊗ तेज़ परिवर्तन के लिए एनएलपी आधारित मॉड्यूल
- ⊗ कोविड के बाद की दुनिया के लिए नया कोर्स

UCY 4.0

अनलीश दी चैंपियन इन यू

भारत के सबसे बड़े जीवन और बिज़नेस परिवर्तन कार्यक्रम का 4th एडिशन।

#1 डायरेक्ट सेलिंग ट्रेनर, लेखक और कोच - दीपक बजाज के साथ साथ टॉप नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों के 10 अन्य टॉप आमदनी कमाने वालों के साथ लाइव ट्रेनिंग करने का जीवन में एक बार मिलने वाला ये मौका है। आप सभी को जल्द परिणाम और स्थायी परिवर्तन देने के लिए आपकी और आपकी टीम की मानसिकता, स्किलसेट, टूलसेट, क्षमताओं, तकनीकों, लीडरशिप और इम्प्लीमेंटेशन स्किल्स को बदलने के लिए 3 दिनों का डीप एक्टिविटी-बेस्ड ट्रेनिंग। अद्भुत परिणाम और स्थायी परिवर्तन प्राप्त करने के लिए, दीपक ने पीक परफॉरमेंस पर नए अंतरराष्ट्रीय तकनीकों के आधार पर इस अद्भुत कार्यक्रम को डिजाइन किया है, जिसे दीपक ने संयुक्त राज्य अमेरिका, यूरोप और सिंगापुर में दुनिया के सर्वश्रेष्ठ ट्रेनेरो से सीखा है।

इस कार्यक्रम में शामिल होने वाले हर व्यक्ति का कहना है कि - UCY से पहले एक जीवन था और UCY के बाद एक बिल्कुल अलग जीवन है।

यह कोई अन्य ट्रेनिंग नहीं है - यह संपूर्ण जीवन परिवर्तन का अनुभव है जो आपके जीवन को हमेशा के लिए ऊपर उठाने के लिए तत्काल और स्थायी परिवर्तन लाएगा। - दीपक बजाज



लाइव इंटरैक्टिव
ट्रेनिंग के 3 दिन



20+ देशों से 5000+
डायरेक्ट सेलर्स



10+ वर्ल्डक्लास
ट्रेनर्स



जल्द परिणामों के लिए एनएलपी
आधारित मेथोडोलॉजी



मनोरंजक एक्टिविटीज और
पैसा वसूल कार्यक्रम



100 से अधिक कंपनियों के
नेटवर्क मार्केटर



किसी भी कंपनी में प्रत्येक डायरेक्ट सेलर के लिए
सबसे ज़्यादा पढ़ी जाने वाली रेकमेंडेड किताबें
अब 9 भाषाओं में उपलब्ध है



अंग्रेज़ी



हिंदी



मराठी



तमिल



मलयालम



ओड़िया



गुजराती



पंजाबी



अंग्रेज़ी



हिंदी



बंगाली



अंग्रेज़ी



हिंदी



अंग्रेज़ी



हिंदी



www.deepakbajaj.biz



9990555038

आपकी सफलता और परिवर्तन के लिए आवश्यक सभी टूल्स और ट्रेनिंग अब एक ही स्थान पर उपलब्ध हैं।

दीपक बजाज



3 ऑनलाइन कोर्सेज,
कहीं भी और कभी भी सीखें

फ्री वीडियो,
1000+ वीडियो,
350 मिलियन+ व्यूज
1.9 मिलियन से ज़्यादा
का परिवार



की नोट स्पीचेस
60-90 मिनट

लाइव ट्रेनिंग इवेंट, TTT
वर्कशॉप, पब्लिक
स्पीकिंग, UCY



कॉर्पोरेट ट्रेनिंग
आधा दिन-3 दिन



9 भाषाओं में
4 पुस्तकें



हाई परफॉरमेंस कोचिंग, लोग,
टीम और कंपनी