NeuSource STARTUP MINDS®
HELPING STARTUPS TO START

केवल एक वेबसाइट बना लेना ही वेब प्रजेंस नहीं होता

{Create A Rock Solid Web Presence to Support Your Funnels}

कस्टमर को दिखाओ अपने बिज़नेस का रास्ता

We Help Startups to Start

"इस पुस्तिका के माध्यम से हम आपको उस डिजिटल पथ की ओर ले जाना चाहते हैं, जो आपको और आपके बिजनेस को उस शिखर तक पहुँचा सकता है, जिसकी आपने कल्पना की है। इस पुस्तिका का उद्देश्य बिजनेस ओनर्स, उद्यमियों, और स्टार्टअप्स को एक ऐसी दिशा प्रदान करना है, जिसके जरिए वे अपने बिजनेस को डिजिटल दुनिया में अपने आप को स्थापित कर सकें. हमारा विश्वास है कि एक शक्तिशाली वेब प्रेजेंस न केवल आपके बिजनेस की विश्वसनीयता को बढ़ाता है, बल्कि यह आपके बिजनेस फनल को भी सहारा देता है। चाहे आप अपने ग्राहकों को आकर्षित करने की बात करें, बिजनेस पार्टनर्स के साथ संबंध स्थापित करने की, या फिर कर्मचारियों को प्रेरित और जुड़ाव महसूस कराने की, एक मजबूत वेब प्रेजेंस सभी के लिए एक संजीवनी का काम करता है। इस पुस्तिका में हमने बताया है कि कैसे आप अपने वेबसाइट को अधिक आकर्षक बना सकते हैं, अपने सोशल मीडिया प्रेजेंस को कैसे बेहतर बना सकते हैं, और डिजिटल मार्केटिंग के विविध उपकरणों का उपयोग करके अपने बिजनेस को कैसे आगे बढ़ा सकते हैं। एक शानदार डिजिटल छवि बनाने के लिए, आपको लगातार नवीनता और Creativity की ओर अग्रसर होना पड़ेगा। हमारा लक्ष्य है कि आप इसे पढ़कर न केवल ज्ञान प्राप्त करें, बल्कि इसे अपने बिजनेस प्रैक्टिस में लागू करके वास्तविक परिवर्तन भी महसूस करें। आइए, इस यात्रा पर एक साथ चलें और डिजिटल दुनिया में अपने बिजनेस को एक नई ऊंचाई तक ले जाएं। आपके साथ हमारी शुभकामनाएं हैं, और हम आशा करते हैं कि यह पुस्तिका आपके बिजनेस को नई दिशा और ऊर्जा प्रदान करेगी। "

Hemant Gupta

Index

वेबसाइट (Website)

मोबाइल एप्लिकेशन (Mobile Application)

फेसबुक (Facebook)

ब्लॉग (Blogs)

यूट्यूब (YouTube)

इंस्टाग्राम (Instagram)

लिंक्डइन (LinkedIn)

गूगल माय बिजनेस (Google My Business)

व्हाट्सएप बिजनेस अकाउंट (WhatsApp Business Account)

एम्बिशनबॉक्स (Ambition Box)

गूगल न्यूज़ (Google News)

Website

डिजिटल दुनिया में मजबूती से खड़े होने के लिए, आपको एक शानदार वेबसाइट की जरूरत है

वेबसाइट आपके बिजनेस फ्वल की नींव होती है, जो ग्राहकों, बिजनेस पार्टनर्स, और कर्मचारियों के लिए एक सोलिड प्लेटफॉर्म मुहैया करती है। जब हम बात करते हैं शानदार डिजिटल छवि की, तो वेबसाइट उस छवि को बनाने और संवारने में अहम रोल अदा करती है। आज के डिजिटल युग में, जहाँ हर कोई इंटरनेट पर जानकारी ढूंढता है, एक अच्छी वेबसाइट आपके बिजनेस की पहचान बन जाती है। वेबसाइट की डिजाइन, कंटेंट क्वालिटी, नेविगेशन सुविधा, और लोडिंग स्पीड जैसे पहलुओं का खास ख्याल रखना पड़ता है। अगर आपकी वेबसाइट तेजी से लोड होती है, आसानी से नेविगेट की जा सकती है, और उसमें आपके बिजनेस के बारे में साफ-साफ और आकर्षक जानकारी है, तो यकीन मानिए की ये ग्राहकों, को बिजनेस पार्टनर्स और कर्मचारियों को न सिर्फ आपकी ओर आकर्षित करेगी बल्कि उनका ट्रस्ट भी बढ़ाएगी।। इसके अलावा, एक वेबसाइट आपको अपने बिजनेस को ऑनलाइन मार्केट में उतारने का मौका देती है, जहाँ आप अपने प्रोडक्ट्स और सर्विसेज को व्यापक ऑडियंस तक पहुँचा सकते हैं। साथ ही, यह डिजिटल मार्केटिंग जैसे SEO, सोशल मीडिया मार्केटिंग, और ईमेल मार्केटिंग के लिए एक बेस प्लेटफॉर्म का काम करती है। मगर जैसे शादी की घोड़ी से रेस नहीं जीती जा सकती, वैसे ही एक अच्छी और प्रोफेशनल वेबसाइट सस्ते में और आसानी से नहीं बनाई जा सकती और आजकल जब हर कोई मोबाइल पर चिपका रहता है, तो आपकी वेबसाइट का मोबाइल-फ्रेंडली होना भी बहुत जरूरी हो गया है। मोबाइल पर आसानी से चलने वाली वेबसाइट सभी को आपके बिजनेस से जुड़े रहने का एक सुविधाजनक तरीका प्रदान करती है

1 *Domain, Hosting & Business Mail Ids*

आपकी वेबसाइट का डोमेन नाम आपके बिजनेस का पहला इम्प्रेशन होता है, तो वो ऐसा होना चाहिए जो याद रखने में आसान और आपके बिजनेस से मेल खाता हो। होस्टिंग वो जगह है जहाँ आपकी वेबसाइट रहती है, तो इसे चुनते वक्त स्पीड और रिलायबिलिटी पर खास ध्यान देना चाहिए और बिजनेस मेल आईडी से आपके बिजनेस की प्रोफेशनलिज्म झलकती है, जो ग्राहकों और पार्टनर्स के साथ कम्युनिकेशन को और भी असरदार बनाती है।

2 *PDFs*

आपकी वेबसाइट पर PDFs के रूप में उपलब्ध जानकारीपूर्ण ब्रोशर्स, बुकलेट्स, प्रोडक्ट कैटलॉग, और कॉर्पोरेट प्रोफाइल लोगों को आपके बिजनेस के बारे में गहराई से जानने का मौका देते हैं। ये दस्तावेज़ न केवल आपके प्रोडक्ट्स और सर्विसेज की विस्तार से जानकारी प्रदान करते हैं बल्कि आपके बिजनेस की प्रोफेशनल छवि भी पेश करते हैं।

3 *Videos*

आपकी वेबसाइट पर वीडियो कंटेंट आज के डिजिटल युग में सबसे ज्यादा प्रभावी होता है। वीडियोस के जरिए आप अपने प्रोडक्ट्स, सर्विसेज, और बिजनेस की कहानी को जीवंत और आकर्षक तरीके से पेश कर सकते हैं। ये न सिर्फ लोगों को जल्दी से आपके बिजनेस के प्रति आकर्षित करते हैं बल्कि उन्हें आपके ब्रांड से जोड़े रखने में भी मदद करते हैं।

4 *Taglines & Slogans*

आपकी वेबसाइट पर दमदार हैडिंग, सबहेडिंग्स, टैगलाइन या स्लोगन आपके बिजनेस की पहचान दूसरों से अलग बना सकता है। ये छोटे लेकिन मजबूत संदेश लोगों के दिमाग में आपके ब्रांड को गहराई से बैठा देते हैं। अच्छे टैगलाइन्स और स्लोगन्स आपके कैंपेन्स को और भी असरदार बना सकते हैं, जिससे ग्राहक, बिज़नेस पार्टनर और संभावित कर्मचारी आपके बिजनेस से तुरंत जुड़ सकते हैं।

Mobile Application

वेब पर ताकत दिखाने का समय है, अपना ऐप लाओ, बाजार में छा जाओ

इस डिजिटल दौर में, जहाँ हर किसी की जेब में एक स्मार्टफोन है, तो अपने व्यापार फलने के लिए एक मजबूत वेब उपस्थिति तैयार करना कोई विकल्प नहीं, बल्कि एक अनिवार्यता है। और इस कड़ी में, मोबाइल एप्लिकेशन का विकास एक ऐसा पत्थर है, जो न सिर्फ आपके व्यापारिक ढांचे को मजबूती प्रदान करता है, बल्कि आपके सपनों की इमारत को एक नई ऊँचाई भी देता है। सोचिए, जब आपके ग्राहक, व्यापारिक साझेदार, और कर्मचारी एक ही मोबाइल ऐप के जरिए जुड़ जाते हैं, तो यह आपके ब्रांड के साथ उनके जुड़ाव को कितना गहरा बना देता है। यह केवल एक एप्लिकेशन नहीं, बल्कि आपके ब्रांड की आत्मा है, जो आपके ग्राहकों को सीधे आपके द्वार तक ले आती है। यहाँ तक कि आपके बिजनेस पार्टनर्स के साथ आपके संबंधों में भी एक नई गर्माहट आ जाती है, क्योंकि एक अच्छे मोबाइल ऐप के जरिए संवाद और सहयोग बहुत आसान हो जाता है अब, अगर हम कर्मचारियों की बात करें, तो एक मोबाइल एप्लिकेशन उन्हें काम की जगह पर अधिक सक्रिय और संगठित बनाने में मदद कर सकता है। चाहे वो टीम के साथ संवाद स्थापित करना हो, या फिर जरूरी दस्तावेज़ों तक आसान पहुँच हो, यह सब कुछ एक मोबाइल ऐप के जरिए संभव है। इसके अलावा, जब आपका एप्प आपके ब्रांड की छवि को बढ़ावा देता है, तो यह आपके कर्मचारियों के लिए भी गर्व की बात होती है, जिससे वे और भी अधिक प्रेरित होते हैं इसलिए, अगर आप वास्तव में चाहते हैं कि आपका व्यापार न सिर्फ जमीन पर टिका रहे, बल्कि आसमान को छूने की उड़ान भरे, तो मोबाइल एप्लिकेशन विकास को अपनी प्राथमिकता बना लें। यह न केवल आपके व्यापार को डिजिटल दुनिया में एक मजबूत पहचान दिलाएगा, बल्कि आपके सपनों की उड़ान को भी नई दिशा प्रदान करेगा

1 Define Your App's Objective

जब आप एक मोबाइल ऐप बनाने की सोच रहे हों, हाँ तो सबसे पहला कदम होता है अपने ऐप का मकसद साफ-साफ तय करना। इसका मतलब है कि आपको समझना पड़ेगा कि आपका ऐप किस प्रॉब्लम को सॉल्व करेगा या फिर यूज़र्स को क्या खास चीज़ देगा। ऐप का उद्देश्य इतना स्पष्ट होना चाहिए कि जो कोई भी सुने, उसे तुरंत समझ आ जाए कि आपका ऐप क्यों ज़रूरी है। यह उद्देश्य आपके ऐप की नींव होगा, और इसी के आधार पर आगे की रणनीति बनेगी।

2 Wireframing

वायरफ्रेम बनाना एक तरह से ऐप का खाका तैयार करना होता है। इसमें आप बिना किसी डिज़ाइन के, सिर्फ स्ट्रक्चर पर फोकस करते हैं कि ऐप में क्या-क्या फीचर्स होंगे, उनका आपस में क्या संबंध होगा, और यूज़र इंटरफेस में वो कैसे दिखाई देंगे। ये प्रोसेस आपको और आपकी टीम को ऐप के लेआउट को बेहतर समझने में मदद करता है, इससे आपकी टीम और डेवलपमेंट टीम सब एक ही दिशा में काम कर सकते हैं।

3 Engaging Features

आपके ऐप में ऐसे फीचर्स होने चाहिए जो यूज़र्स को बांधे रखें। इसका मतलब है कि आपको ऐसे फंक्शनालिटी और कंटेंट पर ध्यान देना होगा जो न सिर्फ उपयोगी हों, बल्कि मजेदार और इंटरेक्टिव भी हों। जैसे, गेमिफिकेशन तत्व जोड़ना, पर्सनलाइज़ेशन ऑफर करना, या फिर लाइव चैट सपोर्ट जैसी सुविधाएँ। ये सब चीज़ें यूज़र्स को आपके ऐप से जोड़े रखने में मदद करती हैं।

4 Prototyping & User Testing

एक बार जब आपके ऐप का डिज़ाइन तैयार हो जाए, तो अगला कदम होता है प्रोटोटाइप बनाना। यह एक बेसिक मॉडल होता है जो दिखाता है कि असली ऐप कैसे काम करेगा। इसके बाद, यूज़र टेस्टिंग की जाती है जहाँ असली यूज़र्स को ये प्रोटोटाइप इस्तेमाल करने को दिया जाता है ताकि वे अपनी प्रतिक्रियाएँ और सुझाव दे सकें। यह प्रोसेस आपको यूज़र के नजरिए से ऐप को समझने और जरूरत पड़ने पर बदलाव करने का मौका देता है।

Facebook

हर लाइक, हर शेयर एक कदम है आपकी सफलता की ओर

फेसबुक आज के समय में सिर्फ एक सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म नहीं बल्कि एक शक्तिशाली बाजार और ब्रांड निर्माण का मंच बन चुका है, जो उद्यमियों के लिए उनके ग्राहकों, बिजनेस पार्टनर्स और कर्मचारियों से जुड़ने का एक सुनहरा मौका प्रदान करता है। फेसबुक का इस्तेमाल करके आप अपने व्यापार को एक मजबूत डिजिटल छवि दे सकते हैं। चाहे वो आपके प्रोडक्ट्स की जानकारी शेयर करना हो, खास ऑफर्स की घोषणा करना हो या फिर लोगों के साथ एक दोस्ताना संवाद स्थापित करना हो, फेसबुक इन सभी के लिए एक आदर्श मंच है। इसके अलावा, फेसबुक पर विज्ञापनों की मदद से आप अपने टारगेट ऑडियंस तक पहुंच सकते हैं, जिससे आपकी सेल्स फनल में ग्राहकों की आमद बढ़ती है। फेसबुक पेज और ग्रुप्स के जरिए आप अपने ब्रांड को लोगों के बीच में लाइव रख सकते हैं, उनकी प्रतिक्रियाओं को समझ सकते हैं और अपने प्रोडक्ट्स या सेवाओं में सुधार कर सकते हैं। फेसबुक इंसाइट्स की मदद से आप अपने कैम्पेन के परफॉर्मेंस को भी ट्रैक कर सकते हैं, जिससे आपको यह समझने में मदद मिलती है कि कौन सी स्ट्रेटेजी काम कर रही है और कौन सी नहीं। इस प्रकार, फेसबुक आपके व्यवसाय के लिए न केवल एक ब्रॉडिंग टूल के रूप में काम करता है बल्कि लोगों के साथ जुड़ने, उन्हें आकर्षित करने और उन्हें आपके व्यापार का हिस्सा बनाने के लिए एक मजबूत सहारा भी प्रदान करता है। इसलिए, अगर आप अपने व्यापार को डिजिटल दुनिया में मजबूती से स्थापित करना चाहते हैं, तो फेसबुक का सही इस्तेमाल करना शुरू कर दें

1 Facebook Business Pages

यह एक तरह का ऑनलाइन शोकेस होता है इस पेज पर, आप अपने बिजनेस की जानकारी जैसे कि लोकेशन, कॉन्टैक्ट डिटेल्स, वेबसाइट लिंक, और ऑपरेशन के घंटे शेयर कर सकते हैं। इसके अलावा, आप नए प्रोडक्ट लॉन्च, खास ऑफर्स, इवेंट्स, और अपनी कंपनी की उपलब्धियों की जानकारी भी शेयर कर सकते हैं। लोग आपके पेज पर रिव्यूज और रेटिंग्स छोड़ सकते हैं, जो नए लोगों के लिए विश्वास और भरोसे का निर्माण करते हैं।

2 Facebook Reels and Stories

बिजनेस के लिए, Reels and Stories फीचर एक जबरदस्त मौका है क्योंकि इससे वे अपने प्रोडक्ट्स या सेवाओं को एक नए, इंटरेक्टिव तरीके से प्रमोट कर सकते हैं। इससे ना केवल ब्रांड अवेयरनेस बढ़ती है, बल्कि लोग भी उनके कंटेंट के साथ ज्यादा इंगेज होते हैं। इसके अलावा, Reels and Stories बिजनेस को अपनी क्रिएटिविटी दिखाने का एक मंच भी प्रदान करता है, जिससे वे अपनी ब्रांड स्टोरी को और भी प्रभावशाली ढंग से साझा कर सकते हैं।

3 Facebook Groups

बिजनेस के लिए, ये ग्रुप्स एक जबरदस्त टूल साबित हो सकते हैं ये लोगों को विशेष रुचियों, विचारों, या उद्देश्यों के आधार पर एक साथ लाता है। एक फेसबुक ग्रुप में, आप अपने प्रोडक्ट्स या सेवाओं के बारे में जानकारी दे सकते हैं, कस्टमर फीडबैक इकट्ठा कर सकते हैं, और लोगों के सवालों का जवाब दे सकते हैं। आप यहाँ पर नए प्रोडक्ट आइडियाज के लिए इनपुट मांग सकते हैं या विशेष डिस्काउंट और ऑफर्स के जरिए उन्हें अपने ब्रांड के प्रति और भी वफादार बना सकते हैं।

4 Facebook Marketplace

ये एक ऐसा फीचर है जो आपको अपने प्रोडक्ट्स को लोकल लेवल पर बेचने की सुविधा देता है। यह खासकर छोटे बिजनेसेज के लिए बहुत फायदेमंद है, क्योंकि इससे वे बिना किसी अतिरिक्त लागत के अपने प्रोडक्ट्स को सीधे ग्राहकों तक पहुंचा सकते हैं। यह बिजनेस को ऑनलाइन सेल्स बढ़ाने में मदद करता है।

Blogs

एक अच्छा ब्लॉग वह है जो जानकारी और मनोरंजन का परफेक्ट मिक्स हो

ब्लॉग आज के डिजिटल युग में किसी भी उद्यमी के लिए सोवे की खाव साबित हो सकते हैं, खासकर जब बात आती है अपवे ग्राहकों, बिजवेस पार्टवर्स, और कर्मचारियों के लिए एक मजबूत और शावदार डिजिटल छवि बवावे की। सोचिए, जब आप अपवे अवुभव, ज्ञाव और उद्योग से जुड़े विचारों को ब्लॉग के माध्यम से साझा करते हैं, तो यह न केवल आपको अपने क्षेत्र में एक विश्वसवीय आवाज बनाता है, बल्कि आपके ब्रांड को भी एक मजबूत पहचान दिलाता है। ब्लॉगिंग से आपको SEO के फायदे भी मिलते हैं, मतलब आपकी वेबसाइट गूगल जैसे सर्च इंजन्स पर ऊपर आ सकती है, जिससे और ज्यादा लोग आप तक पहुँच सकते हैं। इसके अलावा, ब्लॉग आपको अपवे लोगों के साथ एक मजबूत संबंध बवावे का मौका देते हैं। जब आप उनकी समस्याओं का समाधान ब्लॉग के जरिए करते हैं, तो वे आपको अपना सलाहकार माववे लगते हैं। यही वहीं, अच्छे ब्लॉग आपको वए बिजवेस पार्टवर्स और टैलेंटेलेंटेड कर्मचारियों को आकर्षित करने में भी मदद कर सकते हैं, क्योंकि वे आपके बिजवेस की साख और सोच को दिखाते हैं। तो, अगर आप अपवे बिजवेस को आगे बढ़ावा चाहते हैं और अपवे फवल्स को सपोर्ट करवे के लिए एक रॉक सॉलिड वेब प्रेसेंस बनावा चाहते हैं, तो ब्लॉगिंग से बेहतर शुरुआत शायद ही कुछ हो सकती है। ये न सिर्फ आपके बिजवेस को एक वई ऊँचाई पर ले जा सकते हैं, बल्कि आपको अपवे लक्ष्य तक पहुँचाने के लिए एक मजबूत आधार भी प्रदान कर सकते हैं

1 *Quality Over Quantity*

बात जब आपकी डिजिटल छवि की आती है, तो जरूरी है कि आपके ब्लॉग की क्वालिटी टॉप पर हो। ज्यादा पोस्ट करने की होड़ में कहीं आपका कंटेंट कमजोर न पड़ जाए। अच्छा कंटेंट वो होता है जो पढ़ने वाले के दिल तक पहुँचे, उसे कुछ वया सिखाए और उसकी समस्या का समाधाव करे। याद रखें, एक शावदार ब्लॉग पोस्ट हजार औसत पोस्ट्स से बेहतर है।

2 *Consistency is Key*

कंटेंट की क्वालिटी जितवी अहम है, उतवी ही जरूरी है वियमित रूप से पोस्ट करवा। अगर आप एक समय सारिणी बवा लेते हैं और उसके अवुसार चलते हैं, तो पाठकों को पता चलेगा कि वे वया कंटेंट कब एक्सपेक्ट कर सकते हैं। ये उन्हें वापस आवे के लिए उत्साहित करता है और आपके ब्लॉग की एक वियमित ऑडियंस बवा सकता है।

3 *SEO Practices*

आपके ब्लॉग को गूगल पर ऊपर लावे के लिए SEO यावी सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशव बहुत जरूरी है। अच्छे SEO प्रैक्टिसेज के जरिए आप अपवे ब्लॉग की विजिबिलिटी बढ़ा सकते हैं, जिससे और ज्यादा लोग आपकी साइट पर आएंगे। इसमें कीवर्ड रिसर्च, अच्छी क्वालिटी के लिंक्स, और यूजर फ्रेंडली कंटेंट शामिल हैं।

4 *Personalization and Authenticity*

आपके ब्लॉग की सबसे बड़ी ताकत आपकी खुद की आवाज़ है। लोगों को वो कंटेंट पसंद आता है जो सच्चाई और आत्मीयता से भरा हो। अपवे अवुभवों को साझा करें, अपनी कहानियों को बताएं और अपवे पाठकों से व्यक्तिगत स्तर पर जुड़ें। ये उन्हें आपके ब्रांड के प्रति वफादार बवाता है और आपके ब्लॉग को दूसरों से अलग खड़ा करता है।

YouTube

हर वीडियो एक कहानी, हर कहानी एक मौका

YouTube एक ऐसा मंच है जहां आप अपने व्यवसाय की डिजिटल उपस्थिति को मजबूत बना सकते हैं, और इसे अपने ग्राहक, बिजनेस पार्टनर्स, और कर्मचारी फनल का सहारा बना सकते हैं। सोचो, जब कोई आपका वीडियो देखता है, तो वो ना केवल आपके प्रोडक्ट या सर्विस के बारे में जानता है, बल्कि आपकी कंपनी के मूल्यों, आपके ब्रांड की पर्सनैलिटी को भी समझता है। YouTube वीडियो के जरिए आप अपनी कहानी कह सकते हैं, अपने प्रोडक्ट्स का डेमो दे सकते हैं, कस्टमर टेस्टिमोनियल्स शेयर कर सकते हैं, और यहाँ तक कि लाइव Q&A सेशन्स के जरिए सीधे अपने दर्शकों से जुड़ सकते हैं। इससे ना सिर्फ आपके ब्रांड का विश्वास बढ़ता है, बल्कि यह एक ऐसा प्लेटफॉर्म भी बन जाता है जहाँ आप अपने उत्पादों या सेवाओं के बारे में शिक्षित कर सकते हैं, साथ ही साथ अपने ब्रांड को मानवीय बना सकते हैं। एक मजबूत YouTube चैनल बनाना आपके व्यवसाय के लिए नए लोगों को आकर्षित करने, मौजूदा लोगों को रिटेन करने, और अपने ब्रांड को एक विश्वसनीय सूत्र के रूप में स्थापित करने में मदद करता है। यह सब करके, आप ना केवल अपने डिजिटल फुटप्रिंट को मजबूत करते हैं, बल्कि अपने व्यवसाय की संभावनाओं को भी विस्तार देते हैं, जिससे आपके ग्राहक, बिजनेस पार्टनर्स, और कर्मचारियों के लिए एक सोलिड फाउंडेशन तैयार होता है

1 *Live Streaming*

यूट्यूब की लाइव स्ट्रीमिंग सुविधा से आप अपने दर्शकों के साथ Live जुड़ सकते हैं। चाहे वो प्रोडक्ट लॉन्च हो, वर्कशॉप, या फिर कोई Q&A सेशन, लाइव जाने का मतलब है कि आप अपने लोगों के सवालों का तुरंत जवाब दे सकते हैं, उनकी प्रतिक्रिया को सुन सकते हैं, और एक सच्ची बातचीत का निर्माण कर सकते हैं। ये आपके ब्रांड के प्रति विश्वास और सम्मान बढ़ाने का एक जबरदस्त तरीका है।

2 *YouTube Stories and Shorts*

ये आपको छोटे, तेज़, और आकर्षक वीडियो बनाने की सुविधा देते हैं, जिन्हें आसानी से शेयर और देखा जा सकता है। ये फीचर्स आपके दर्शकों के साथ एक अनौपचारिक और मनोरंजक तरीके से जुड़ने का मौका देते हैं। चाहे आप कोई नया प्रोडक्ट दिखाना चाहते हों, बैकस्टेज मोमेंट्स शेयर करना चाहते हों, या दैनिक टिप्स देना चाहते हों, ये शॉर्ट वीडियो आपके ब्रांड को जीवंत और रोचक बनाते हैं।

3 *Playlists*

इसके जरिए आप अपने वीडियो कंटेंट को विषयवार व्यवस्थित कर सकते हैं, जिससे दर्शकों को उनकी रुचि के अनुसार सामग्री खोजने में आसानी होती है। यह न सिर्फ आपके चैनल को अधिक यूजर-फ्रेंडली बनाता है, बल्कि आपके वीडियो के व्यू टाइम को भी बढ़ाता है क्योंकि दर्शक एक के बाद एक वीडियो देखते रहते हैं।

4 *End Screens and Cards*

इससे आपको अपने वीडियो के अंत में या वीडियो के दौरान दर्शकों को अन्य वीडियो, प्लेलिस्ट, या आपकी वेबसाइट पर निर्देशित करने का मौका देते हैं। ये टूल्स आपके कंटेंट को और अधिक इंटरेक्टिव बनाने में मदद करते हैं और दर्शकों को आपके चैनल पर अधिक समय बिताने के लिए प्रोत्साहित करते हैं, जिससे आपके ब्रांड के प्रति उनकी वफादारी बढ़ती है।

Instagram

जो लोग आपको फॉलो करते हैं, वे आपके सपनों को भी फॉलो करेंगे

इंस्टाग्राम पर एक दमदार प्रोफ़ाइल से आपके फॉलोवर्स को न केवल आपके प्रोडक्ट्स और सर्विसेज के बारे में पता चलेगा, बल्कि वे आपके व्यवसाय की संस्कृति, आपकी टीम की कहानियाँ, और उन विशेष क्षणों को भी देख पाएंगे जो आपके ब्रांड को अन्यों से अलग करते हैं। इसे इस्तेमाल करने के लिए, सबसे पहले आकर्षक और अर्थपूर्ण कंटेंट बनाएं जो आपके टार्गेट ऑडियंस से जुड़े। चाहे वह उत्पाद की तस्वीरें हों, हों कस्टमर टेस्टिमोनियल्स, बैकस्टेज जीवन, या एजुकेशनल कंटेंट, सुनिश्चित करें कि हर पोस्ट आपके ब्रांड की कहानी को बताती है और आपके दर्शकों के साथ एक इमोशनल कनेक्शन बनाती है। इंस्टाग्राम स्टोरीज और लाइव सेशन्स के जरिए अपने फॉलोवर्स के साथ इंटरेक्ट करना न भूलें, क्योंकि यह आपके व्यवसाय के प्रति उनकी वफादारी और रुचि को बढ़ावा देने का एक शक्तिशाली माध्यम है। हैशटैग्स का उचित उपयोग करें ताकि आपकी पोस्ट अधिक से अधिक लोगों तक पहुँचे और इंस्टाग्राम के एल्गोरिथम द्वारा पकड़ी जाए। इन्फ्लुएंसर्स के साथ साझेदारी करना भी एक अच्छा विचार है, क्योंकि वे अपने विशाल फॉलोअर बेस के जरिए आपके ब्रांड को नई ऊंचाइयों तक ले जा सकते हैं। इस पूरे प्रक्रिया में, आपके इंस्टाग्राम अकाउंट की विश्वसनीयता और पेशेवरता सुनिश्चित करना महत्वपूर्ण है, ताकि जब भी कोई ग्राहक या बिजनेस पार्टनर आपसे संपर्क करे तो उन्हें यकीन हो सके कि वे एक विश्वसनीय और मजबूत ब्रांड के साथ जुड़ रहे हैं। इसलिए, इंस्टाग्राम को अपने व्यवसाय के फनल का सहारा बनाने के लिए इसे सही ढंग से और समझदारी से इस्तेमाल करें, ताकि आप अपने व्यवसाय को नई ऊंचाइयों पर ले जा सकें

1 *Instagram Business Profiles*

इससे आपको लोगों से जुड़ने का मौका मिलता है और आप उन्हें आसानी से अपने प्रोडक्ट या सर्विस के बारे में बता सकते हैं। बिज़नेस प्रोफाइल में आपको कॉन्टैक्ट इन्फो, लोकेशन और वेबसाइट की डिटेल्स डालने की सुविधा मिलती है, जिससे लोग आपसे सीधा संपर्क कर सकते हैं। इसके अलावा, इंसाइट्स फीचर से आपको पता चलता है कि आपके पोस्ट्स कैसे परफॉर्म कर रहे हैं।

2 *Instagram Shopping*

इंस्टाग्राम शॉपिंग से आपकी दुकान अब डिजिटल हो गई है। इस फीचर से आप अपने प्रोडक्ट्स की तस्वीरें या वीडियोस में डायरेक्ट लिंक जोड़ सकते हैं, जिससे ग्राहक उन्हें आसानी से खरीद सकते हैं। यह शॉपिंग एक्सपीरियंस को बहुत सुविधाजनक बनाता है क्योंकि ग्राहकों को कहीं और जाने की जरूरत नहीं पड़ती। इससे आपके प्रोडक्ट्स की विजिबिलिटी भी बढ़ती है

3 *Stories and Highlights*

इससे आप अपने ब्रांड की कहानी को जिंदा रख सकते हैं। स्टोरीज 24 घंटे में गायब हो जाती हैं, लेकिन इस दौरान आप अपने फॉलोवर्स के साथ नए अपडेट्स, ऑफर्स, या बैकस्टेज मोमेंट्स शेयर कर सकते हैं। हाइलाइट्स के जरिए आप इन स्टोरीज को अपने प्रोफाइल पर स्थायी रुप से सेव कर सकते हैं, जिससे नए विजिटर्स भी उन्हें देख सकें। यह आपके ब्रांड की पर्सनालिटी को दिखाने का एक बढ़िया तरीका है।

4 *Collaborations and Partnerships*

इंस्टाग्राम पर कोलैबोरेशन्स और पार्टनरशिप्स से आपके बिज़नेस को एक नया आयाम मिलता है। जब आप किसी इंफ्लुएंसर या दूसरे ब्रांड्स के साथ मिलकर काम करते हैं, तो आपकी पहुँच बढ़ जाती है और आपके प्रोडक्ट्स को नए ऑडियंस तक पहुँचाने का मौका मिलता है। यह स्ट्रेटेजी न केवल आपके ब्रांड वैल्यू को बढ़ाती है बल्कि लोगों के साथ एक गहरा कनेक्शन भी बनाती है।

LinkedIn

LinkedIn पर अपने कनेक्शन्स को सिर्फ बढ़ाएं नहीं, उन्हें संजोएं भी। ये रिश्ते आपके बिज़नेस को नई ऊँचाइयों तक ले जाएंगे

जब आप अपने बिजनेस के लिए एक रॉक सॉलिड वेब प्रेजेंस बनाना चाहते हो, तब LinkedIn वो प्लेटफॉर्म है जो आपको न सिर्फ अपने आप को मार्केट में एक विशेषज्ञ के रूप में पेश करने का मौका देता है, बल्कि आपको उन लोगों से भी जोड़ता है जो आपके बिजनेस के लिए मूल्यवान हो सकते हैं। इसके जरिए आप अपने उत्पाद या सेवाओं की जानकारी शेयर कर सकते हैं, ब्रांड अवेयरनेस बढ़ा सकते हैं, और साथ ही, उद्योग से संबंधित नवीनतम ट्रेंड्स पर अपडेट रह सकते हैं। लेकिन, ये सब कुछ तभी मुमकिन है जब आपकी LinkedIn प्रोफाइल आकर्षक और प्रोफेशनल हो। इसका मतलब ये है कि आपको अपनी प्रोफाइल को ऐसे तैयार करना होगा जो न सिर्फ आपके काम की गहराई को दिखाए, बल्कि आपके व्यक्तित्व को भी बताए। आपकी प्रोफाइल पिक्चर से लेकर समरी तक, हर चीज को ऐसे संवारें कि जो भी इसे देखे, वो आपसे जुड़ने के लिए उत्सुक हो जाए। फिर चाहे वो कोई संभावित ग्राहक हो, भविष्य का बिजनेस पार्टनर या फिर आपके बिजनेस के लिए एक प्रतिभाशाली कर्मचारी। इसके अलावा, आपको नियमित रूप से अपने इंडस्ट्री से जुड़े आर्टिकल्स, इन्फोग्राफिक्स, और वीडियोस शेयर करने चाहिए जो आपकी विशेषज्ञता और ज्ञान को दर्शाते हैं। इससे आपके नेटवर्क में लोगों को ये एहसास होगा कि आप अपने क्षेत्र में एक सक्रिय और जागरूक व्यक्ति हैं, जो न केवल अपने बिजनेस की बढ़ोतरी में रुचि रखते हैं बल्कि दूसरों की मदद करने के लिए भी तैयार हैं। तो, अगर आप एक उद्यमी हैं और अपने बिजनेस को नई ऊँचाइयों पर ले जाना चाहते हैं, तो LinkedIn का इस्तेमाल बुद्धिमानी से करें। इसे अपने फनल का एक महत्वपूर्ण हिस्सा बनाएं और देखें कैसे ये आपके बिजनेस को एक मजबूत और विश्वसनीय ब्रांड में तब्दील कर देता है

1 *Company Pages*

वो जगह, जहां आप अपने बिजनेस की पूरी कहानी बयां कर सकते हो। ये आपके ब्रांड का चेहरा है जो ग्राहकों, पार्टनर्स और फ्यूचर कर्मचारियों के साथ पहली मुलाकात होती है। यहां आप अपने प्रोडक्ट्स, सर्विसेज, कंपनी कल्चर और जॉब ओपनिंग्स को हाईलाइट कर सकते हो। अच्छे से सेटअप किया गया पेज आपके बिजनेस को एक प्रोफेशनल और विश्वसनीय ब्रांड के रूप में प्रस्तुत करता है।

2 *Recruiter and Jobs*

ये फीचर बिजनेसेज को सही टैलेंट ढूँढने में मदद करता है। यहां आप न केवल जॉब पोस्ट कर सकते हो, बल्कि सक्षम कैंडिडेट्स को डायरेक्ट मैसेज भी भेज सकते हो। ये टूल आपको उन प्रतिभाशाली लोगों तक पहुँचने में मदद करता है जो आपके बिजनेस को आगे बढ़ा सकते हैं। इसका इस्तेमाल करके आप अपने टीम के लिए सही लोगों को चुन सकते हो।

3 *LinkedIn Groups*

ये एक बेहतरीन फीचर है जो लोगों को खास इंडस्ट्रीज, इंटरेस्ट्स, या प्रोफेशनल टॉपिक्स के आधार पर एक साथ लाता है। सोचो इसे एक वर्चुअल मीटिंग रूम की तरह, जहां आप अपने फील्ड के दूसरे लोगों से जुड़ सकते हो, ज्ञान साझा कर सकते हो, और उद्योग से जुड़े ताज़ा ट्रेंड्स पर चर्चा कर सकते हो। ये उद्यमियों के लिए एक सोने की खान है, क्योंकि इसके जरिए ये न केवल अपने बिजनेस को बढ़ावा दे सकते हैं, बल्कि नए बिजनेस पार्टनर्स और क्लाइंट्स से भी मिल सकते हैं।

4 *Sales Navigator*

ये एक प्रीमियम टूल है जो बिजनेसेज को उनके आइडियल कस्टमर्स तक पहुँचने में मदद करता है। ये आपको उन लोगों को टार्गेट करने में सक्षम बनाता है जो आपके प्रोडक्ट या सर्विस के लिए सबसे उपयुक्त हों। इसकी मदद से आप अपने सेल्स साइकिल को छोटा कर सकते हैं। Sales Navigator के जरिए आप अपने सेल्स टीम की प्रोडक्टिविटी बढ़ा सकते हो और अपने बिजनेस को नई सफलताओं तक ले जा सकते हो।

Google My Business

कस्टमर को दिखाओ, अपने बिज़नेस का रास्ता

जमाना इंटरनेट का है, और अगर आप इस जमाने के साथ नहीं चले, तो पीछे रह जाओगे। "Google My Business" आपको और आपके बिज़नेस को उस मुकाम पर ले जा सकता है जहाँ पर हर कोई आपको आसानी से खोज सके। ये बस एक नफा नुकसान की बात नहीं है, ये आपके बिज़नेस की पहचान बनाने का जरिया है। जब भी कोई ग्राहक आपकी सेवाओं या उत्पादों को गूगल पर खोजेगा, तो सबसे पहले आपका नाम सामने आएगा। यही नहीं, गूगल माय बिजनेस आपको लोगों के साथ एक बेहतर संवाद स्थापित करने का मौका भी देता है। आप सीधे उनके सवालों का जवाब दे सकते हैं, उनकी समीक्षाओं पर प्रतिक्रिया दे सकते हैं, और उन्हें अपने बिज़नेस के नए ऑफ़र या इवेंट्स के बारे में बता सकते हैं। इसके अलावा, आपकी लोकेशन का डिटेल, काम के घंटे, फोटोज़ और आपके बिज़नेस के बारे में जरूरी जानकारी आसानी से उपलब्ध होती है, जिससे लोगों का विश्वास और भरोसा पर मजबूत होता है। अब सोचो, जब आपका बिज़नेस इतना सारा कुछ प्रदान कर रहा हो तो आपके फनल्स को सपोर्ट करने में कितनी मदद मिलेगी। आपके बिज़नेस की डिजिटल छवि इतनी मजबूत हो जाएगी कि ग्राहक, बिज़नेस पार्टनर्स, और कर्मचारी आपसे जुड़ने के लिए उत्सुक होंगे। ये आपके बिज़नेस को एक नई ऊंचाई पर ले जा सकता है, जहाँ पर आपके सपने सच होते हैं

1 *Free Listing*

"Google My Business" का सबसे बड़ा फायदा है कि इसकी लिस्टिंग बिलकुल मुफ्त है। मतलब, आप अपने धंधे को गूगल पर दिखा सकते हैं वो भी बिना एक रुपया खर्च किए। इससे आपके बिज़नेस की ऑनलाइन दिखावट मजबूत होती है, और लोग आसानी से आपके बिज़नेस या सर्विस को खोज पाते हैं। ये छोटे बिज़नेस से लेकर बड़े उद्योगों तक सभी के लिए एक बराबर का मौका देता है।

2 *Google Maps Integration*

जब आप "Google My Business" में अपनी लिस्टिंग करते हैं, तो आपका बिज़नेस गूगल मैप्स पर भी दिखने लगता है। मतलब, जो कोई भी आपके आस-पास की सर्विस ढूंढ रहा होता है, वो आसानी से आप तक पहुँच सकता है। इससे आपके बिज़नेस या ऑफिस तक लोगों का आना जाना बढ़ जाता है, और आपको लोकल मार्केट में अच्छी खासी पहचान मिलती है।

3 *Appointment Booking*

अगर आपका बिज़नेस ऐसा है जहाँ पर लोगों को अपॉइंटमेंट लेने की ज़रूरत पड़ती है, तो Google My Business आपके लिए बहुत काम का है। यहाँ पर आप डायरेक्ट लोगों को अपॉइंटमेंट बुक करने का ऑप्शन दे सकते हैं, जो कि उनके लिए भी सुविधाजनक होता है और आपके बिज़नेस की एफिशिएंसी को भी बढ़ाता है।

4 *Reviews and Interactions*

आज के जमाने में, लोगों की राय और रिव्यूज़ बहुत मायने रखते हैं। Google My Business पर लोग आपके बिज़नेस के बारे में अपने विचार और रिव्यूज़ शेयर कर सकते हैं, जिससे नए लोगों को आपके बिज़नेस के बारे में जानने में आसानी होती है। आप इन रिव्यूज़ पर रिस्पांड भी कर सकते हैं, जिससे ग्राहकों के साथ आपका संवाद मजबूत होता है।

WhatsApp Business Account

अपने ग्राहक के दिल तक पहुँचने का सीधा रास्ता - व्हाट्सएप्प बिज़नेस

व्हाट्सएप की सफलता का अंदाज़ा इसी बात से लगाया जा सकता है की इसने मेसेजिंग करने के तरीके को ही बदल के रख दिया, आज के डिजिटल युग में व्हाट्सएप आपके व्यापार की सफलता की चाबी है। जब आपका ग्राहक या बिजनेस पार्टनर आपसे आसानी से और तुरंत जुड़ सके, तो वो आपके बिजनेस के लिए कितना फायदेमंद होगा। व्हाट्सएप बिजनेस अकाउंट बस यही करता है। इसे अपनाकर आप अपने ग्राहकों के साथ न केवल जुड़ सकते हैं बल्कि उन्हें अपने उत्पादों या सेवाओं के बारे में जानकारी भी दे सकते हैं। ये एक ऐसा प्लेटफॉर्म है जो आपको अपने कर्मचारियों के साथ भी संवाद स्थापित करने की सुविधा देता है। फिर चाहे वो इन्वेंटरी की जानकारी हो, कस्टमर फीडबैक, या फिर नए ऑफर्स की जानकारी, सब कुछ व्हाट्सएप के जरिए आसानी से साझा किया जा सकता है। यही नहीं, व्हाट्सएप बिजनेस आपके बिजनेस को एक प्रोफेशनल लुक भी देता है। आपके प्रोफाइल में आपके व्यापार का नाम, लोगो, संपर्क जानकारी, और वेबसाइट का लिंक शामिल किया जा सकता है, जिससे ग्राहकों को आपके बिजनेस के बारे में विस्तृत जानकारी मिल सके। इसके अलावा, व्हाट्सएप बिजनेस आपको ऑटोमेटेड मैसेजेज भेजने की सुविधा भी देता है। मतलब जब आप व्यस्त हों या ऑफलाइन हों, तब भी आपके ग्राहकों को आपकी ओर से तुरंत जवाब मिल सके। इससे ग्राहक संतुष्टि में बढ़ोतरी होती है तो, अगर आप एक उद्यमी हैं और अपने व्यापार को नई ऊंचाइयों पर ले जाना चाहते हैं, तो व्हाट्सएप बिजनेस अकाउंट का इस्तेमाल करना शुरू कर दें। ये न केवल आपके ग्राहकों और बिजनेस पार्टनर्स के साथ संवाद स्थापित करने का एक आसान और तेज़ तरीका है, बल्कि ये आपके बिजनेस को एक मजबूत डिजिटल छवि भी प्रदान करता है

1 WhatsApp Business API

इनफार्मेशन टेक्नोलॉजी के इस युग में तुरंत सन्देश पहुँचाना जरुरी है लेकिन अगर बहुत सारे लोगो तक एक साथ पहुंचना हो तो WhatsApp Business API वो जादू की छड़ी है जो B to C or C to C बिज़नेस के लिए बनी है। चाहे ग्राहक सेवा हो या मार्केटिंग हो, WhatsApp Business API के Bulk मैसेजिंग फीचर की वजह से सब कुछ एकदम सरल और सुविधाजनक तरीके से हो जाता है। ये आपके बिजनेस सॉफ्टवेयर के साथ भी आसानी से जोड़ा जा सकता है जिससे सभी इनफार्मेशन तुरंत जरूरतमंद को भेजी जा सकती है।

2 Green Tick Verification

यानी हरे रंग की टिक मार्क वाली वेरिफिकेशन, ये आपके बिजनेस की असलियत और विश्वसनीयता का प्रमाण है। जब ग्राहक आपके बिजनेस का नाम व्हाट्सएप पर देखेंगे और उसके बगल में हरी टिक देखेंगे, तो उन्हें यकीन हो जाएगा कि वो एक असली और विश्वसनीय बिजनेस से बात कर रहे हैं। ये विश्वास का निशान है जो ग्राहकों को आकर्षित करता है। इसे प्राप्त करना इतना आसान नहीं क्यूंकि फेसबुक इसे बडे और फेमस बिज़नेस को ही देता है।

3 WhatsApp Group

ये ग्रुप्स आपको अपने ग्राहकों, कों बिजनेस पार्टनर्स और टीम के सदस्यों के साथ जुड़ने, अपडेट्स शेयर करने और प्रतिक्रियाएं प्राप्त करने का एक सरल माध्यम प्रदान करते हैं। चाहे ऑफर्स की बात हो या नई प्रोडक्ट लॉन्च की, सब कुछ सीधे तुम्हारे ग्राहकों तक पहुंचाना आसान बनाता है। इन ग्रुप्स में आप पोल के माध्यम से सभी ग्रुप मेंबर्स की राय ले सकते हैं जो आपके आगे की रणनीति बनाने में बहुत मदद करती है।

4 Automated Messages

यानि स्वचालित संदेश, व्हाट्सएप बिजनेस की एक ऐसी सुविधा है जो आपके ग्राहकों, कों बिजनेस पार्टनर्स और टीम के सदस्यों को 24/7 जवाब देने का वादा करती है, चाहे तुम ऑफिस में हो या नहीं। ये आपको मेसेज फ्लव डेवेलोप करने की भी सुविधा देता है, जिससे तुम्हारे ग्राहकों, कों बिजनेस पार्टनर्स और टीम के सदस्यों को हमेशा जुड़ाव महसूस हो। ये फीचर आपके बिजनेस को ग्राहकों, बिजनेस पार्टनर्स और टीम के सदस्यों की नज़र में और भी विश्वसनीय बनाता है।

Ambition Box

"Ambition Box" पर अपने बिजनेस की छवि सुधारो, विश्वास जीतो

जब कोई व्यक्ति चाहे वो ग्राहक हो, बिज़नेस पार्टनर हो या संभावित कर्मचारी, वो जानना चाहता है आपकी कंपनी के अंदर का माहौल कैसा है, और अंदर का माहौल या तो आप बता सकते हैं या आपके एम्प्लाइज, लेकिन Ambition Box जैसे प्लैटफॉर्म्स ऐसे मंच है जो ग्राहकों, बिज़नेस पार्टनर्स, जॉब सीकर्स, और प्रोफेशनल्स कंपनी के अंदर की व्यापक जानकारी प्रदान करते है। यह वेबसाइट आपको विभिन्न कंपनियों के बारे में ईमानदार समीक्षाएं, कर्मचारियों द्वारा बताई गई सैलरी, और इंटरव्यू के अनुभवों की जानकारी मिलती है जिस से जॉब सीकर्स अपने करियर में सही निर्णय ले सकते है। ग्राहकों और बिज़नेस पार्टनर्स ये पता लगते है की आपकी कंपनी के बारे में एम्प्लाइज क्या बोल रहे है। इस जैसे प्लेटफॉर्म पर आपकी अच्छी छवि आपको अपनी कंपनी के लिए सही प्रतिभा को आकर्षित करने में मदद करता हैं। इस पर कर्मचारी संतुष्टि की रेटिंग्स देखकर, आप अपने संगठन को और अधिक आकर्षक बनाने की रणनीतियाँ विकसित कर सकते हैं। एक मजबूत वेब प्रेजेंस बनाने के लिए Ambition Box जैसे प्लेटफॉर्म्स का उपयोग करना उद्यमियों के लिए अपने बिजनेस फनल्स को समर्थन देने का एक शानदार तरीका है। यह न केवल उन्हें अपनी कंपनी के लिए सही प्रतिभा को आकर्षित करने में मदद करता है, बल्कि उन्हें अपने उद्योग में एक विश्वसनीय और प्रतिष्ठित नाम भी बनाने में मदद करता है

1 *Job Satisfaction Ratings*

जब जॉब सीकर्स कंपनी में जॉब के लिए सोचते हैं, तो सबसे पहले यही जानने की इच्छा होती है कि वहां काम करने वाले लोग कितने खुश हैं। Ambition Box पे जॉब संतुष्टि रेटिंग्स इसी काम आती है। यहाँ आपको अलग-अलग कंपनियों में कर्मचारियों की खुशी का स्तर पता चल जाता है। इससे उद्यमी अपने ऑफिस के माहौल को और बेहतर बनाने के लिए जरूरी कदम उठा सकते हैं।

2 *Salary Data*

किसी भी जॉब के लिए अप्लाई करने से पहले जॉब सीकर्स का सबसे बड़ा सवाल होता है, "सैलरी कितनी मिलेगी?" Ambition Box पे सैलरी डेटा की सुविधा से आपको विभिन्न जॉब रोल्स और कंपनियों में मिलने वाली सैलरी की जानकारी मिल जाती है। इससे आप अपनी स्किल्स और अनुभव के आधार पर उचित सैलरी की मांग कर सकते हैं। उद्यमियों के लिए ये डेटा उनकी कंपनी में जॉब की पेशकश को और आकर्षक बनाने में मदद करता है।

3 *Interview Insights*

जब जॉब सीकर्स के लिए बात इंटरव्यू की आती है तो थोड़ी नर्वसनेस तो सभी को होती है। Ambition Box पर उपलब्ध इंटरव्यू इनसाइट्स आपको विभिन्न कंपनियों के इंटरव्यू प्रोसेस की गहराई से समझ देते हैं। यहाँ लोग अपने इंटरव्यू के अनुभवों को शेयर करते हैं, जैसे कि किस तरह के सवाल पूछे गए, क्या कुछ खास तैयारी की गई और उन्होंने कैसे जवाब दिया। इससे जॉब सीकर्स को बहुत मदद मिलती है।

4 *Comparison Tool*

किसी भी चीज की तुलना करना हमेशा फायदेमंद होता है। Ambition Box का कम्पैरिजन टूल जॉब सीकर्स को विभिन्न कंपनियों की सैलरी, कल्चर, जॉब संतुष्टि जैसे विभिन्न पहलुओं में तुलना करने की सुविधा देता है। इससे जॉब सीकर्स सही जॉब या कंपनी चुनने में बहुत सहायता पा सकते हैं। उद्यमी भी इस टूल का उपयोग करके अपनी कंपनी को प्रतिस्पर्धियों के मुकाबले कहाँ बेहतर बना सकते हैं, इसकी योजना बना सकते हैं।

Google News

बिजनेस को वो मंच दो, जहां आपकी हर खबर बने सुर्खियाँ

"गूगल न्यूज़" आपके बिज़नेस फनल का एक मजबूत सहारा बन सकता है। सोचो, जब भी कोई ग्राहक इंटरनेट पर आपकी कंपनी के बारे खोजता है, तो वो अक्सर गूगल का इस्तेमाल करता है, और अगर आपका व्यवसाय गूगल न्यूज़ पर नज़र आता है, तो इससे आपकी विश्वसनीयता और पहुंच दोनों बढ़ जाती हैं। अब, ज़रा सोचिए कि आपकी कंपनी के बारे में ताज़ा और प्रासंगिक खबरें गूगल न्यूज़ पर आती हैं, तो इससे न सिर्फ आपके मौजूदा ग्राहक और बिज़नेस पार्टनर्स का भरोसा मजबूत होगा, बल्कि नए कर्मचारियों और संभावित ग्राहकों की भी आपके प्रति रुचि बढ़ेगी। यह सब आपके बिज़नेस फनल को मजबूती प्रदान करता है। गूगल न्यूज़ पर मौजूदगी से आपको SEO (सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन) में भी फायदा होता है, क्योंकि गूगल अपने सर्च रिजल्ट्स में ताज़ा और प्रासंगिक सामग्री को ज्यादा महत्व देता है। इससे आपकी वेबसाइट की रैंकिंग सुधर सकती है, जो और अधिक ट्रैफिक और अंततः अधिक बिक्री की ओर ले जाती है। ये काम आपके लिए PR एजेंसीज अच्छे से कर सकती है जिनका काम होता है आपके और आपकी कंपनी के पब्लिक रिलेशनशिप को मैनेज करना, शुरुआत में प्रतिष्ठित न्यूज़ वेब्सीटेस पर कंपनी में होने वाली घटनाओ के प्रेस रिलीज़ जारी करके आप गूगल न्यूज़ में अपना स्थान बनाया जा सकता है

1 *Competitive Advantage*

जब आपका बिज़नेस गूगल न्यूज़ पर आता है, तो ये आपको आपके प्रतियोगियों से अलग कैसे खड़ा करता है। ये न केवल आपको उनसे आगे रखता है, बल्कि ग्राहकों की नज़र में आपके ब्रांड की साख भी बढ़ाता है। आपके बिज़नेस की खबरें जब गूगल न्यूज़ पर आती हैं, तो इससे ये संकेत मिलता है कि आप अपने क्षेत्र में नवीनता और विकास की दिशा में आगे बढ़ रहे हैं। इससे नए ग्राहक और बिज़नेस पार्टनर आपकी ओर आकर्षित होते हैं, और आपके प्रतिस्पर्धियों के मुकाबले आपको एक उत्कृष्ट बढ़त मिलती है।

2 *Increases Social Proof*

गूगल न्यूज़ पर आपका बिज़नेस जब चर्चा में आता है, तो इससे आपके ब्रांड का सोशल प्रूफ बढ़ता है। मतलब ये कि लोग जब आपके बिज़नेस के बारे में खबरें पढ़ते हैं, तो उनके मन में आपके प्रति विश्वास और सम्मान की भावना जागती है। इससे न केवल आपके मौजूदा ग्राहक और साझेदार आपसे और भी मज़बूती से जुड़ते हैं, बल्कि नए लोग भी आपकी ओर आकर्षित होते हैं।

3 *Improve Global Reach*

गूगल न्यूज़ वैश्विक है, तो जब आपका बिज़नेस यहाँ दिखाई देता है, तो आपकी पहुँच सिर्फ लोकल या नेशनल नहीं, बल्कि इंटरनेशनल लेवल तक बढ़ जाती है। इससे आपके बिज़नेस को विश्वभर में नई मार्केट्स और ग्राहकों तक पहुँचने का मौका मिलता है। चाहे आपका उत्पाद कोई लोकल स्पेशलिटी हो या फिर आपकी सेवाएँ विशेष उद्योग क्षेत्रों में हों, गूगल न्यूज़ के ज़रिए आप उन्हें विश्व स्तर पर प्रमोट कर सकते हैं।

4 *Supports Brand Authority*

जब आपके बिज़नेस की बातें गूगल न्यूज़ पर होती हैं, आपके उद्योग में आपकी विशेषज्ञता और जानकारी को लोग पहचानने लगते हैं। इससे आपका बिज़नेस एक ऐसे ब्रांड के रूप में उभरता है जो अपने क्षेत्र में नेतृत्व कर रहा है। चाहे आप नई तकनीक ला रहे हों, उद्योग की चुनौतियों का समाधान कर रहे हों, या फिर नवीन विचारों को बढ़ावा दे रहे हों, गूगल न्यूज़ आपको उस मंच की पेशकश करता है जहाँ से आप अपनी आवाज़ को दुनिया तक पहुँचा सकते हैं।

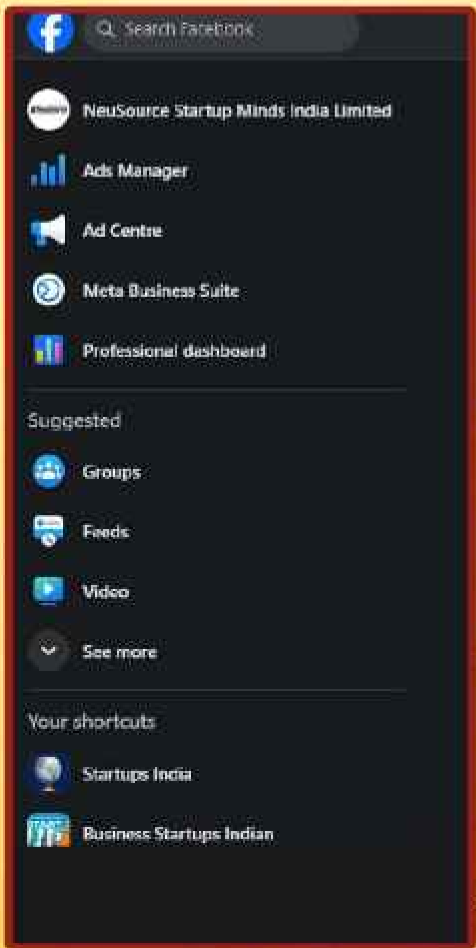
ISO Certified Premium Startup Consultancy Company
NeuSource
Login/Sign Up
Startup India
Registration
Compliance
Go Online
Tutorials
Downloads
Packages
AAPKA STARTUP ROADMAP SAHI YA GALAT?
Watch on YouTube
EP-15: इन 11 रजिस्ट्रेशन से एक स्टार्टअप पब्लिक का भरोसा जीत सकता है | Web Series for Startups
EP-16: स्टार्टअप के लिए ये सर्टिफिकेशन क्या फायदा पहुंचाते है? | Web Series for Startup
EP-17: स्टार्टअप इंडिया स्कीम कैसे बदल सकती है आपके स्टार्टअप का भविष्य | Web Series for Startup
EP-18: आपके नए बिजनेस की सफलता के लिए जरूरी Agreement और Policies | Web Series for Startup
EP-19: GST के बारे में सब कुछ जाने बिना बिजनेस नहीं हो सकता | Web Series for Startup
Click on Any Booklet to Download
COMPANY FORMATION
Hi, I need Startup Consultant

NeuSource
Business Update, Notification, Learning Center at Neusource Startup
Click on Any Booklet to Download
Search Blog

ONE STOP Solution FOR YOUR STARTUP
NeuSource Startup Minds

NeuSource
India's No.1 ISO Certified
PREMIUM STARTUP
Consultancy Company
Services
Register Your Startup
Comply Your Startup
Recognize Your Startup
Take Your Startup Online
Draft Your Legal Agreements
Tutorials for Startup
How to Series Booklets
Packages for Startup
Current Offers for Startup

Add photos
See outside
NeuSource Startup Minds India Limited
Website
Directions
Save
Call
4.5 ★★★★★ 1,376 Google reviews
Consultant in Delhi
You manage this Business Profile
Address: B-11, Block-B, Shankar Garden, Vikaspuri, Delhi, 110018
Hours: Open · Closes 7:30 pm
Phone: 089290 14609
Edit your business information
Products
View all


Search Facebook
NeuSource Startup Minds India Limited
Ads Manager
Ad Centre
Meta Business Suite
Professional dashboard
Suggested
Groups
Feeds
Video
See more
Your shortcuts
Startups India
Business Startups Indian

Our Other Publication

Scan & Download All Booklets

NEUSOURCE STARTUP MINDS INDIA LIMITED

Corporate Office

B-11, Basement, Shankar Garden, Vikaspuri
New Delhi-110018 (India)
Email: Info@neusourcestartup.com
Website: www.neusourcestartup.com
Contact:- +91-7305145145, +91-11-46061463
Branches:- Delhi, Kolkata, Lucknow, Bangalore, Jaipur