NeuSource STARTUP MINDS®
HELPING STARTUPS TO START

लोगों का विश्वास जीतने वाली छवि का निर्माण कैसे करें?

How Your Startup Become Unknown to Trusted
(A Perfect Guide to Launch Your Startup)

आप का प्रोडक्ट
या सर्विसेज कितनी
भी अच्छी क्यों न हो, आप मार्केटिंग
में कितना भी पैसा क्यों न लगा रहे हो, लेकिन जब
तक आप का ग्राहक आप पर और आपकी कंपनी
पर भरोसा करेगा नहीं, वो खरीदेगा नहीं,
फिर आप बेचेंगे किसको?

We Help Startups to Start

आपने ये महसूस किया होगा की आपके जानने वालों की नज़रों में जैसी आपकी इमेज है वो आपके साथ वैसा ही व्यवहार करते हैं, जिनके मन मे आपकी इमेज अच्छी है वो आपका साथ हमेशा देतें है और जिनके मन में आपकी इमेज अच्छी नहीं है वो आपको बदनाम करने का कोई मौका नहीं गंवाते, इसी प्रकार आपके बिज़नेस की इमेज भी ग्राहक, निवेशक और कर्मचारी की नज़रों मे जैसी होगी, वैसा ही व्यवहार वो आपके या आपके बिज़नेस के साथ करेंगें, एक अच्छी इमेज जहाँ आपके स्टार्टअप को सफल बना सकती है वहीँ इमेज का ना होना या ख़राब इमेज का होना आपके अच्छे खासे स्टार्टअप आईडिया की बेंड बजा सकती है, पर दोस्तों फिर आपके मन में ये सवाल भी आएगा की बिज़नेस की एक अच्छी इमेज बनाने में तो बहुत पैसा लगता है और ये तो कुछ न कुछ ब्रांड बनाने जैसा है, इसका जवाब आपको अपनी लाइफ में ही मिल जायेगा, जरूरी नहीं की आप अपनी अच्छी इमेज बनाने के लिए रोलेक्स की घडी पहने, रेबेन का चश्मा लगाएं, Gucci और Parada के कपडे पहने और BMW गाडी का इस्तेमाल करें, उसी प्रकार शुरुआत में ग्राहक, निवेशक और कर्मचारी की नज़रों में अपने बिज़नेस की अच्छी इमेज बनाने के लिए आपको बहुत पैसा खर्च करना आवश्यक नहीं, पर जरूरी है की अपने स्टार्टअप आईडिया को सफल बनाने के लिए आप अपने स्टार्टअप की एक अच्छी इमेज बनाएं क्यूंकि आपके प्रोडक्ट या सर्विसेज कितनी भी अच्छी क्यों न हो, आप मार्केटिंग में कितना भी पैसा क्यों न लगा रहे हो, लेकिन जब तक आप का ग्राहक आप पर और आपकी कंपनी पर भरोसा करेगा नहीं, तो वो खरीदेगा नहीं, फिर आप बेचेंगे किसको? ग्राहकों के सामने एक स्टार्टअप की इमेज बनाने में वह सब कुछ शामिल है जो आपके ग्राहकों के बीच आपके स्टार्टअप में विश्वास पैदा करने के लिए किया जाना चाहिए, लेकिन हमने उनमे से केवल उन शुरुआती जरूरी कार्यों को चुना है, जिन्हे कम से कम लागत पर, जल्दी से जल्दी किया जा सकता है

Hemant Gupta

Index...

ग्राहकों के सामने एक स्टार्टअप की इमेज बनाने में वह सब कुछ शामिल है जो आपके ग्राहकों के बीच आपके स्टार्टअप में विश्वास पैदा करने के लिए किया जाना चाहिए, हमने उनमे से केवल उन शुरुआती जरुरी कार्यों को चुना है, जिन्हे कम से कम लागत पर, जल्दी से जल्दी किया जा सकता है

01 अपने स्टार्टअप को एक अलग कानूनी इकाई बनायें (Make Your Startup a Legal Entity with Incorporation)

02 जीएसटी पंजीकरण के साथ एक भरोसेमंद डीलर बनें (Become a Trusted Dealer with GST Registration)

03 अपने स्टार्टअप को ट्रेडमार्क पंजीकरण के साथ एक मजबूत ब्रांड की पहचान दें (Give Your Startup a Strong Brand Identity with Trademark Registration)

04 अपने स्टार्टअप को स्टार्टअप इंडिया योजना के साथ जोड़ें (Recognize Your Startup with Startup India Scheme)

05 आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण के माध्यम से अधिक विश्वास उत्पन्न करें (Generate More Trust through ISO Certification & MSME Registration)

06 अपने बैंकर को प्रभावित करने के लिए अनुपालन करें (Do Compliances to Impress Your Banker)

07 अपने निवेशक को प्रभावित करने के लिए पिच डेक बनाएं (Create Your Iconic Pitch Deck to Impress Your Investor)

08 एक आकर्षक कॉर्पोरेट प्रोफाइल बनाएं (Create an Eye Catchy Corporate Profile)

09 आकर्षक वेबसाइट और लैंडिंग पेजेज बनाएं (Develop an Amazing Website & landing Pages)

10 शानदार वीडियो और ग्राफिक्स बनाए जो ग्राहकों को आकर्षित कर सकें (Created Stunning Video and Graphics that Will Engage)

11 शानदार सोशल मीडिया प्रोफाइल बनाएं (Build Awesome Social Media Profile)

अपने स्टार्टअप को एक अलग कानूनी इकाई बनायें

अपने बिज़नेस को एक अलग कानूनी इकाई के रूप में बनाना एक बड़ा कदम है, यह एक ऐसा कदम है जो आपको भविष्य में कई प्रकार से लाभान्वित करेगा

सबसे पहले जरूरी है बिजनेस की खुद से अलग पहचान बनाना ताकि लोग चाहे वो ग्राहक हो, कर्मचारी हो या निवेशक हो, गर्व से कह सकें कि उन्होंने किस से खरीदा, कहाँ काम करते है, कहाँ निवेश किया ! कोई ये कहना पसंद नही करता की वो मुकेश अम्बानी के यहां काम करता है हाँ लेकिन वही लोग ये कहना पसंद करते है कि वो रिलायंस ग्रुप के लिए काम करते है, कोई ये कहना पसंद नही करता की मुकेश अम्बानी से खरीदा है हाँ लेकिन वही लोग ये कहना पसंद करते है कि ये सामान उन्होंने ने रिलायंस स्टोर से खरीदा है, इसके अलावा अपने स्टार्टअप को एक अलग कानूनी इकाई बनाना कई कारणों से फायदेमंद है। सबसे पहले, यह आपको व्यक्तिगत देनदारी से बचाता है। यदि आप एक व्यक्तिगत व्यवसाय के रूप में काम करते हैं तो आप अपने व्यवसाय के लिए किए गए किसी भी ऋण या देनदारी के लिए व्यक्तिगत रूप से उत्तरदायी होंगे, इसका मतलब है कि यदि आपका व्यवसाय दिवालिया हो जाता है तो आपके पास अपनी व्यक्तिगत संपत्ति, जैसे आपका घर या कार, खोने का जोखिम होता है। दूसरा, सरकारी योजनाओं का फायदा और फंडिंग लेने के लिए भी निगमन करना जरूरी होगा। तीसरा, निगमन आपको अपने व्यवसाय को बेहतर ढंग से प्रबंधित करने में मदद कर सकता है. एक निगम के रूप में, आप एक बोर्ड ऑफ डायरेक्टर और एक सीईओ नियुक्त कर सकते हैं, यह आपके व्यवसाय के लिए एक स्पष्ट संरचना प्रदान करेगा

01 Public Limited Company

एक सार्वजनिक सीमित कंपनी एक ऐसी कंपनी है जिसकी शेयरधारक संख्या की कोई सीमा नहीं है और जो जनता को अपने शेयर बेच सकती है. PLCs पर लोगो का सबसे ज्यादा विश्वास होता है क्यूंकि ये MCA , SEBI जैसी सरकारी संस्थाओं द्वारा सबसे अधिक नियंत्रित की जाती है. इस ऑप्शन का चयन एक बड़े स्टार्टअप आईडिया करने वाले लोगों के लिए संभवतः बेहतरीन हो सकता है, और भविष्य में IPO का सफलतापूर्वक लॉन्च करने की इच्छा रखने वालों के लिए यह अवसर बन सकता है।

Private Limited Company 02

एक निजी सीमित कंपनी एक ऐसी कंपनी है जिसकी शेयरधारकों की संख्या 200 से अधिक नहीं हो सकती और जो जनता को अपने शेयर नहीं बेच सकती है। PVT. LTD. कंपनियां आमतौर पर PLCs की तुलना में सरकारी संस्थाओं द्वारा कम नियंत्रित की जाती है और इसके साथ कंप्लायंस भी आसान होते हैं, इसीलिए ये एक स्टार्टअप के लिए सबसे आकर्षक विकल्प है।

03 One-Person Company (OPC)

एक एकल व्यक्तिगत कंपनी एक ऐसी कंपनी है जिसका एकमात्र मालिक एक व्यक्ति है. OPCs को PVT. LTD. कंपनियों की तरह ही नियंत्रित किया जाता है, लेकिन ये एक व्यक्ति के लिए एक कंपनी शुरू करने का एक अच्छा विकल्प हो सकता है।

Limited Liability Partnership (LLP) 04

एक सीमित देयता भागीदारी एक ऐसी कंपनी है जिसमें एक या एक से अधिक सीमित भागीदार होते हैं. जो केवल अपने द्वारा निवेश किए गए धन के लिए उत्तरदायी होते हैं. LLPs आमतौर पर PVT. LTD. कंपनियों की तुलना में सरकारी संस्थाओं द्वारा कम नियंत्रित की जाती है, और ये प्रोफेशनल सर्विस प्रोवाइडर स्टार्टअप के लिए एक बेहतरीन विकल्प हो सकती है।

जीएसटी पंजीकरण के साथ एक भरोसेमंद डीलर बनें

GST पंजीकरण के साथ आप अपने बिज़नेस को एक पेशेवर रूप दे सकते हैं और ग्राहकों को यह विश्वास दिला सकते हैं कि आप एक विश्वसनीय डीलर हैं

जीएसटी पंजीकरण के साथ एक भरोसेमंद डीलर बनना एक उद्यमियों और व्यापारियों के लिए अच्छा मौका है। जीएसटी, जिसे वस्तु एवं सेवा कर के रूप में भी जाना जाता है, भारत में सभी वस्तुओं और सेवाओं पर लागू होने वाला एक कर है। इसके जरिए, भारत सरकार ने अलग-अलग प्रकार के करों को एक सामान और संगठित प्रणाली में समाहित किया है, जिससे व्यापारियों को आसानी से कर संबंधी नियमों का पालन करने में सहायता मिलती है, जीएसटी पंजीकरण का प्रक्रिया में शामिल होने से व्यापारी अपने व्यवसाय को कानूनी रूप से शुरू कर सकते हैं। यह उन्हें न केवल अपने ग्राहकों के साथ विश्वास जीतने के काबिल बनता है, बल्कि उन्हें अपने व्यवसाय को सरकारी मानदंडों के अनुसार चलाने का अधिकार भी देता है। एक भरोसेमंद डीलर से ग्राहक विश्वास के साथ खरीददारी कर सकते हैं, क्योंकि जीएसटी पंजीकरण से व्यापारी अपनी उत्पादों और सेवाओं की गुणवत्ता और तकनीकी मानकों का पालन करने का दावा करते हैं। इससे उन्हें अपने कारोबार के लिए विशेष दर्जा मिलता है, जीएसटी पंजीकरण होने से व्यापारी अपने व्यवसाय को स्थिरता, विश्वास, और सम्मान के साथ चलाने के लिए एक अवसर प्राप्त करते हैं। यह सुनिश्चित करता है कि वे न सिर्फ अपने ग्राहकों की जरूरतों को पूरा कर सकते हैं, बल्कि सरकारी नियमों का भी पालन कर सकते हैं, जिससे उनके व्यवसाय को सामाजिक और आर्थिक रूप से उत्थान मिलता है। विश्वास की एक नींव पर खड़े होने से, वे नए ग्राहकों को आकर्षित करते हैं और मौजूदा ग्राहकों को लगातार सेवा उपलब्ध कराके उनके विशेष विश्वास को बनाए रख सकते हैं

01 Increased Customer Confidence

जीएसटी पंजीकृत व्यवसाय वास्तविकता में बहुत ही विश्वसनीय और बेहद भरोसेमंद होते है! इन्हें एक करअनुपालन बिज़नेस के रूप में पहचाना जाता है, जो नए ग्राहकों को खींचने और पुराने ग्राहकों को बनाए रखने में मदद करता है। तो जल्द से जल्द अपने व्यवसाय को जीएसटी पंजीकृत कराएं और खुद भी उन बढ़ते हुए संख्या का हिस्सा बनें जो इस प्रमुख और विश्वसनीय समूह का हिस्सा है।

Greater Access to Bank Loan 02

जीएसटी पंजीकृत वाले बिज़नेस को आमतौर पर बैंकों द्वारा अधिक ऋण प्रदान किया जाता है, क्योंकि वे उन्हें एक सुरक्षित और कम जोखिम वाले निवेश के रूप में देखते हैं. इससे व्यवसायों को अपने विकास के लिए पूंजी जुटाने में मदद मिल सकती है, तो चलिए, अपने व्यापार को नए ऊंचाईयों पर ले जाने के लिए आज ही जीएसटी पंजीकरण करवाएं और बैंकों के साथ मिलकर अपने सपनों को साकार करें।

03 Access to Government Support

जीएसटी पंजीकृत व्यवसायियों को सरकार द्वारा विभिन्न प्रकार के समर्थन उपलब्ध कराए जाते हैं, जैसे कि कर छूट, सब्सिडी और प्रशिक्षण कार्यक्रम। इससे व्यापारियों को खर्चों को कम करने और प्रतिस्पर्धा में आगे बढ़ने में मदद मिल सकती है। अब व्यवसाय चलाना और सफलता प्राप्त करना बनेगा आसान, क्योंकि सरकार आपके साथ है, आपके सपनों को साकार करने में।

Improved Supplier Relationships 04

जीएसटी पंजीकृत वाले बिज़नेस को आमतौर पर आपूर्तिकर्ताओं द्वारा अधिक विश्वसनीय माना जाता है, क्योंकि वे एक कर-अनुपालन व्यवसाय के रूप में मान्यता प्राप्त हैं. इससे आपूर्तिकर्ताओं के साथ बेहतर संबंध बनाने और बेहतर शर्तों पर सौदे करने में मदद मिल सकती है।

अपने स्टार्टअप को ट्रेडमार्क पंजीकरण के साथ एक मजबूत ब्रांड की पहचान दें

एक शानदार ट्रेडमार्क लोगों के दिल में जगह बनाता है और आपके स्टार्टअप के साथ जुड़ने को उत्साहित करता है

जैसा कि हम सभी जानते है भारत में रचनात्मक (Creative) लोगों की भारी कमी है, हर कोई किसी सफल बिजनेस मॉडल की कॉपी करने में लगा है ये एक आक्रमण हे जो आगे यदि आप सफल हुए तो आप पर भी होगा उस से बचने के लिए अपने बिजनेस का नाम और सभी प्रकार की रचनाये (Creatives) आपकी ही है सबूत जुटा के रख लेने होंगे, इसके अलावा जब आपके बिजनेस के नाम या ट्रेडमार्क पर ™ चिन्ह अंकित होता है तो ये देखने वाले की नजरों में आपको ब्रांड के रूप में दर्शाता हे! ट्रेडमार्क पंजीकरण के साथ अपने स्टार्टअप को एक मजबूत ब्रांड की पहचान देने का यह प्रस्ताव वास्तव में शानदार है। यह उद्यमियों के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण है क्योंकि ट्रेडमार्क पंजीकरण से उन्हें ब्रांड के विश्वास में वृद्धि होती है और ये लोगों आपके बिज़नेस को पहचानने में समर्थ बनाता है। इससे व्यवसायिक उत्साह भी बढ़ता है और फाउंडर्स अपने स्टार्टअप को आगे बढ़ाने के लिए प्रेरित होते हैं। ट्रेडमार्क पंजीकरण की सबसे अधिक महत्वपूर्ण बात है यह कि इससे स्टार्टअप्स को ब्रांड की सुरक्षा मिलती है, जो उन्हें अपने ट्रेडमार्क के अवैध उपयोग से बचाती है। यह उन्हें अपने उत्पादों और सेवाओं को मान्यता और सम्मान के साथ प्रदर्शित करने का अवसर भी देता है। इससे उनके व्यवसाय को और भी महत्वपूर्ण बनाने के साथ साथ उन्हें बौद्धिक संपदा के रूप में भी फायदा मिलता है, जिसे वे चाहें तो किराये पर दे सकते हैं या बेच भी सकते हैं। ट्रेडमार्क पंजीकरण अपने स्टार्टअप के लिए एक वास्तविक निवेश है, जो स्टार्टअप्स को सफलता की ऊंचाइयों तक पहुंचाने में मदद करता है

01 Increased Brand Confidence

ट्रेडमार्क पंजीकरण से आपके ब्रांड को एक सुरक्षा की छाया मिलती है, जिससे आपके हृदय गर्व और आत्मविश्वास से भर जाता है, इससे आपके ब्रांड को विकसित करने और नए अवसरों को आगे बढ़ाने का उत्साह मिलता है।

02 Increased Brand Protection

अपने ब्रांड को अवैध उपयोग से बचाने के लिए ट्रेडमार्क पंजीकरण का उपयोग करना आपको एक शानदार सुरक्षा प्रदान करता है, अगर कोई आपके ट्रेडमार्क को अवैध तरीके से उपयोग करता है, तो आपको कानूनी कार्रवाई करने का पूरा अधिकार है।

03 Enhanced Brand Value

आपके ब्रांड को महत्वपूर्ण बनाने के लिए, ट्रेडमार्क पंजीकरण मायने रखता है। यह एक ऐसा प्रतीक है जो आपके ब्रांड को विश्वसनीय और मान्यता प्रदान करता है, जिससे संभावित ग्राहकों को आपके ब्रांड के प्रति आकर्षित होने का सूत्र बनाता है। यह आपके उत्पादों और सेवाओं को उनके मूल्य के मुताबिक मान्यता और सम्मान दिलाता है, जो ग्राहकों को उच्च भुगतान करने के लिए प्रोत्साहित कर सकता है।

04 Intellectual Property Asset

ट्रेडमार्क एक खास बौद्धिक संपदा है, जो आपके व्यवसाय का मान-सम्मान है। इसे आप खुद की प्रॉपर्टी के रूप में देखें, जिसे चाहे तो बेचकर भी अच्छी कीमत पा सकते हैं।

अपने स्टार्टअप को स्टार्टअप इंडिया योजना के साथ जोड़ें

स्टार्टअप इंडिया योजना, देश के युवाओं के लिए एक सुनहरा अवसर

पिछले कुछ सालों में भारत के स्टार्टअप्स का सफर बेहद रोचक है! यहां दुनिया के बड़े-बड़े देशों को भी पछाड़ते हुए भारतीय स्टार्टअप्स की ताक़त दिख रही है। 2016 में सिर्फ 452 स्टार्टअप्स को मान्यता मिली थी, लेकिन 2022 में यह आंकड़ा चौंकाने वाले 84,012 तक पहुंच गया है! इसका प्राथमिक उद्देश्य स्टार्टअप्स को प्रोत्साहित करना, रोजगार के अवसर पैदा करना और देश में धनसम्पदा को बढ़ावा है। अब तक लगभग 1 लाख स्टार्टअप्स को सरकार ने मान्यता दी है और इन्हें विभिन्न सुविधाएं भी प्रदान की जा रही हैं। यही नहीं, भारत सरकार खुद भी सबसे बड़ी खरीददार बनी हुई है! अब केंद्र और राज्य सरकारें GeM पोर्टल के माध्यम से स्टार्टअप्स को पहचानकर उनसे पहले खरीदती हैं। स्टार्टअप्स को और उत्साहित करने के लिए, भारत सरकार इनकम टैक्स की सेक्शन 80IAC के तहत टैक्स में छूट भी दी जाती है, जिससे स्टार्टअप्स को 3 साल के लिए टैक्स मुक्ति मिलती है। इससे स्टार्टअप्स अपने पैसे से टैक्स चुकाने की बजाय अपने व्यापार को विस्तारित करने में लगा सकते हैं। यह एक सच्ची उत्साहवर्धक कहानी है, जिसमें सरकार स्टार्टअप्स के सपनों को साकार करने में साथी बनी हुई है और विश्व की स्टार्टअप रेवोल्यूशन के मुखौटे को धारण कर रही है। हम देख सकते हैं कि भारतीय स्टार्टअप्स के भविष्य की रोशनी और भी तेजी से बढ़ रही है! स्टार्टअप्स की दुनिया में ये एक नई उड़ान है

01 Access to Government Support

स्टार्टअप इंडिया योजना, जिसमें धन, मार्गदर्शन और प्रशिक्षण का सरकारी समर्थन शामिल हैं। यह समर्थन स्टार्टअप्स को अपने बिज़नेस को शुरू करने और विकसित करने में मदद कर सकता है। सरकार स्टार्टअप्स को दो तरह से समर्थन प्रदान करती है: प्रत्यक्ष सहायता जैसे कि अनुदान, ऋण, और कर छूट, अप्रत्यक्ष सहायता जैसे कि इनक्यूबेटर नेटवर्क और सरकारी निविदाओं में प्राथमिकता।

02 Tax Exemption

स्टार्टअप इंडिया योजना स्टार्टअप्स को उनके परिचालन के पहले दस वर्षों में से किन्हीं तीन वर्षों के लिए कर छूट प्रदान करती है। यह कर छूट स्टार्टअप्स को पैसे बचाने और अपने व्यवसायों में फिर से निवेश करने में मदद कर सकती है।

03 Access to Incubator Network

स्टार्टअप इंडिया योजना इनक्यूबेटर नेटवर्क तक पहुंच प्रदान करती है जो स्टार्टअप्स को उनके विकास में मदद कर सकते हैं। इनक्यूबेटर स्टार्टअप्स को बिजनेस करने के लिए जगह, मार्गदर्शन, नेटवर्किंग, वित्तीय सहायता और अन्य संसाधनों तक पहुंच प्रदान करते हैं जो उन्हें सफल होने में मदद कर सकते हैं। इनक्यूबेटर विभिन्न प्रकार के होते हैं, जैसे कि सरकारी इनक्यूबेटर, निजी इनक्यूबेटर, विश्वविद्यालय-आधारित इनक्यूबेटर इत्यादि।

04 Priority in Govt Tenders

स्टार्टअप इंडिया योजना स्टार्टअप्स को सरकारी निविदाओं में प्राथमिकता देती है। इसका मतलब है कि स्टार्टअप को सरकारी काम काज मिलने की अधिक संभावना होती है, जो उन्हें महत्वपूर्ण राजस्व का स्रोत प्रदान कर सकते हैं। सरकार स्टार्टअप्स को सरकारी निविदाओं में प्राथमिकता देने के लिए दो तरह से काम करती है पहला सरकारी निविदाओं के बारे में जानकारी प्रदान करना दूसरा सरकारी निविदाओं में भाग लेने में मदद करना।

आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण के माध्यम से अधिक विश्वास उत्पन्न करें

ISO प्रमाणित और MSME पंजीकृत व्यवसायों को ग्राहकों और आपूर्तिकर्ताओं से अधिक विश्वास मिलता है

आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण, व्यवसायियों के लिए दो अहम टूल हैं जो उन्हें ग्राहकों के सामने विश्वसनीयता और विश्वास का संदेश पहुंचाने में मदद करते हैं। आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण एक व्यवसाय की गुणवत्ता को प्रमाणित करते हैं, जो ग्राहकों में भरोसा बढ़ाता है। इन प्रमाणनों के माध्यम से, व्यवसायी अपने उत्पादों और सेवाओं की मानकों, नैतिकता, और पर्यावरणीय उपयोग को सुनिश्चित करने के लिए संबंधित नियमों का पालन करते हैं।आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण व्यवसायियों को उनके संगठन की सटीकता और विश्वसनीयता का प्रमाण करते हैं। इससे विश्वासयोग्यता का संदेश ग्राहकों तक पहुंचता है और नए ग्राहकों को अपनी दिशा में आकर्षित करता है। आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण व्यवसायी अपने संगठन में स्थायित्व और विकास के लिए विश्वसनीय मानकों का पालन करने के लिए प्रेरित करते हैं। यह उन्हें अच्छे बिजनेस प्रक्रियाओं और नैतिकता का पालन करने के लिए प्रोत्साहित करता है, जिससे व्यवसाय की उन्नति होती है।अधिकांश सरकारी और निजी अवसरों में आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण की आवश्यकता होती है। ऐसे में, इन प्रमाणनों के अभाव में व्यवसायी उन अवसरों से वंचित रह सकते हैं जो केवल पंजीकृत व्यवसायियों को ही उपलब्ध होते हैं। आईएसओ प्रमाणन और एमएसएमई पंजीकरण के माध्यम से व्यवसायी अपने संगठन केसंबंध में ग्राहकों के साथ विशेष संबंध बना सकते हैं। यह प्रमाणित करता है कि व्यवसायी ग्राहकों के साथ ईमानदारी से संबंध बनाए रखने को प्रतिबद्ध है और उन्हें समय पर उचित सेवा प्रदान करने के लिए तत्पर है।

01

ISO the Seal of Trust

ISO प्रमाणन एक अंतरराष्ट्रीय मानक है जो यह दिखाता है कि एक व्यवसाय ने उच्च गुणवत्ता और प्रबंधन प्रथाओं को अपनाया है. यह ग्राहकों और आपूर्तिकर्ताओं को यह विश्वास दिलाता है कि व्यवसाय विश्वसनीय और भरोसेमंद है।

02

IAF ISO Certification

IAF ISO प्रमाणन एक अंतरराष्ट्री य स्तर पर मान्यता प्राप्त प्रमाणन है. यह यह सुनिश्चित करता है कि ISO प्रमाणन मानकों के अनुसार किया गया है और यह दुनिया भर में मान्यता प्राप्त है।

03

Non-IAF ISO Certification

गैर-IAF ISO प्रमाणन एक राष्ट्रीय स्तर पर मान्यता प्राप्त प्रमाणन है. यह IAF ISO प्रमाणन के समान नहीं है, लेकिन यह अभी भी एक विश्वसनीय प्रमाणन है।

04

MSME Benefits

एमएसएमई पंजीकरण एक सरकारी कार्यक्रम है जो छोटे और मध्यम आकार के उद्यमों (SMEs) को वित्तीय और अन्य सहायता प्रदान करता है. यह SMEs को बढ़ने और सफल होने में मदद करता है।

अपने बैंकर को प्रभावित करने के लिए अनुपालन करें

अनुपालन एक जिम्मेदारी है जो सरकार और बैंकर की नज़रों में आपके स्टार्टअप की Good Boy छवि का निर्माण करती है

अपने बैंकर और सरकार को प्रभावित करने के लिए व्यावसायिक अनुपालन एक अत्यंत महत्वपूर्ण टूल है, जो आपके व्यवसाय को सशक्त और विश्वासयोग्य बनाने में सहायक होती है। एक प्रमुख अनुपालन नियम है 'रजिस्ट्रार ऑफ कंपनीज' (ROC) अनुपालन, जिसे एक संगठित और नियमित तरीके से संचालित कंपनी के लिए अपनाना चाहिए। ROC अनुपालन में कंपनी को उनके संस्थानिक कागजात और रिकॉर्ड्स को समय से प्रस्तुत और अपडेट रखना आवश्यक होता है। यह कंपनी की प्रतिष्ठा और विश्वासयोग्यता को बढ़ाने में मदद करता है और बैंकरों और सरकारी अधिकारियों को आपके व्यवसाय के प्रबंधन की गुणवत्ता को समझने में सहायता प्रदान करता है और वे आपके व्यवसाय की समृद्धि और सफलता को अधिक समर्थन करते हैं। इसके बाद 'जीएसटी अनुपालन' भी आपके व्यवसाय के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण है। नियमित रूप से जीएसटी रिटर्न जमा करना और विभिन्न जीएसटी नियमों का पालन करना आपके व्यवसाय को अधिक प्रतिष्ठित बनाता है और वित्तीय प्रबंधन को मजबूत करता है। इसके अलावा, व्यवसायिक अनुपालन में 'PF (Provident Fund) और ESI (Employee State Insurance) अनुपालन' भी महत्वपूर्ण है। ये नियम व्यावसायिक संरचना में नियुक्त कर्मचारियों के लिए लागू होते हैं और उनके भविष्य के लिए वित्तीय सुरक्षा प्रदान करते हैं। PF और ESI के नियमों का उचित पालन आपके कर्मचारियों के लिए विशेषतः महत्वपूर्ण होता है, जिससे उन्हें विश्वासयोग्यता का अनुभव होता है और वे आपके व्यवसाय में स्थायित्व का अनुभव करते हैं। साथ ही, 'आयकर अनुपालन' भी अपने व्यवसाय के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण है। व्यवसाय के आयकर के मामले में नियमित और समय से आयकर भरना और अन्य आयकर नियमों का पालन करना आपके व्यवसाय की नैतिकता और सत्यता को प्रदर्शित करता है। इससे आपका व्यवसाय और आप सरकार के द्वारा विश्वासयोग्य बताए जाने की संभावना बढ़ती है, जिससे आपको सरकारी योजनाओं और वित्तीय लाभों का अधिक प्राप्त होता है। सही ढंग से अनुपालन के नियमों का पालन करके, आप अपने व्यवसाय को सफलता की ऊंचाइयों तक पहुंचा सकते हैं

01 ROC Compliances

ROC या रजिस्ट्रार ऑफ कंपनियां एक सरकारी एजेंसी है जो भारत में कंपनियों को पंजीकृत करती है. ROC के साथ अनुपालन करना महत्वपूर्ण है क्योंकि यह आपको कानूनी रूप से काम करने और बैंकों से ऋण प्राप्त करने में सक्षम बनाता है।

02 Income Tax Compliances

भारत में, सभी कंपनियों को आयकर का भुगतान करना होता है. आयकर का भुगतान समय पर और सही ढंग से करना महत्वपूर्ण है क्योंकि यह आपको बैंकों से ऋण प्राप्त करने में सक्षम बनाता है।

03 PF & ESI Compliances

PF या प्रोविडेंट फंड और ESI या कर्मचारी राज्य बीमा योजनाएं दो सरकारी योजनाएं हैं जो कर्मचारियों के लिए सामाजिक सुरक्षा प्रदान करती हैं. PF योजना में कर्मचारियों और नियोक्ता दोनों द्वारा योगदान दिया जाता है, जबकि ESI योजना में केवल नियोक्ता द्वारा योगदान दिया जाता है. PF और ESI का अनुपालन करना महत्वपूर्ण है क्योंकि यह आपको और आपके कर्मचारियों को वित्तीय सुरक्षा प्रदान करता है।

04 GST Compliances

GST या वस्तु एवं सेवा कर एक एकीकृत कर है जो भारत में सभी वस्तुओं और सेवाओं पर लगाया जाता है. GST का अनुपालन करना महत्वपूर्ण है क्योंकि यह आपको कर चोरी से बचने और सरकार के साथ अनुपालन में रहने में सक्षम बनाता है।

अपने निवेशक को प्रभावित करने के लिए पिच डेक बनाएं

एक पिच डेक आपके निवेशकों को आपकी कंपनी के भविष्य की एक रोमांचक तस्वीर पेश करती है

शक्तिशाली पिच डेक को बनाने से पहले, आपको अपने उत्पाद या सेवाओं के विशेषता और उनके प्रमुख लाभों को समझने के लिए समय निकालना होगा। आपको अपने उत्पाद या सेवाओं की उनके ग्राहकों द्वारा कैसे स्वीकार्यता प्राप्त करते हैं, उनके समस्याओं को कैसे हल करते हैं और उन्हें कैसे आधुनिकता, बेहतरीन गुणवत्ता और अधिक सुविधाएं प्रदान करते हैं यह समझना होगा। आपको अपने उद्यम के लक्ष्य और संगठन की प्रक्रिया को सामान्य शब्दों में व्याख्या करनी होगी, इससे निवेशकों को आपके व्यवसाय के बारे में सही अनुमान लगाने में मदद मिलेगी और वे आपके प्रस्ताव की भावना को समझेंगे। एक ऐतिहासिक पिच डेक बनाने के लिए, आपको अपने स्टार्टअप से सम्बंधित आंकड़े, वित्तीय स्थिति, और वित्तीय प्रदर्शन को प्रस्तुत करने पर विशेष ध्यान देना होगा। आपको विश्वसनीय संख्याओं और तथ्यों का उपयोग करके उन्हें आपके व्यवसाय के विकास को दर्शाना होगा। आपको व्यवसाय की योजना और वित्तीय विवरण को स्पष्ट और संक्षेप में प्रस्तुत करना होगा ताकि निवेशक आपके व्यवसाय के प्रबंधन और आर्थिक प्रदर्शन को समझ सकें। एक प्रभावी पिच डेक बनाने से पहले, आपको अपने उत्पाद या सेवाओं को समझने के साथ-साथ अपने व्यवसाय के लक्ष्यों को साबित करने के लिए एक निवेशक की दृष्टि से भी देखना होगा

01 Problem

आपकी पिच डेक की शुरुआत में आप उन लोगों के बारे में बात करें जो आपकी कंपनी के उत्पाद या सेवा से लाभान्वित होंगे. वे कौन हैं? उनकी क्या समस्याएं हैं? आपकी कंपनी कैसे उनकी मदद करेगी?

02 Solution

पिच डेक के अगले चरण में समस्या को परिभाषित करने के बाद, आप अपने समाधान के बारे में विस्तार से बात कर सकते हैं. आपका समाधान समस्या को कैसे हल करता है? यह कैसे काम करता है? यह अन्य समाधानों से कैसे अलग है?

03 Market

पिच डेक के अगले चरण आप बात करेंगे बाजार की, आपके समाधान की मांग कितनी है? आपके उत्पाद या सेवा का उपयोग करने वाले कितने लोग हैं? बाजार का आकार क्या है?

04 Team

पिच डेक के अगले चरण आप बात करेंगे टीम की, आपकी कंपनी का नेतृत्व कौन कर रहा है? आपकी टीम में क्या अनुभव और कौशल हैं? क्या वे सफल होने के लिए तैयार हैं?

एक आकर्षक कॉर्पोरेट प्रोफाइल बनाएं

एक अच्छी कंपनी प्रोफाइल, कंपनी को एक विश्वसनीय और भरोसेमंद ब्रांड के रूप में स्थापित करती है

एक आकर्षक कॉर्पोरेट प्रोफाइल एक ऐसी दस्तावेज़ है जो आपके व्यवसाय के बारे में जानकारी प्रदान करती है, जिसमें आपका मिशन, विजन, उत्पाद और सेवाएं, टीम और इतिहास शामिल हैं। यह आपके व्यवसाय के बारे में एक समग्र दृष्टिकोण प्रदान करता है और इसे संभावित ग्राहकों, निवेशकों और कर्मचारियों को आकर्षित करने में मदद कर सकता है, आपका कॉर्पोरेट प्रोफाइल को पढ़ने में आसान होना चाहिए और इसमें कोई अनावश्यक जानकारी नहीं होनी चाहिए. आपका कॉर्पोरेट प्रोफाइल आपके व्यवसाय का प्रतिनिधित्व करता है, इसलिए यह पेशेवर और आकर्षक होना चाहिए. आपके कॉर्पोरेट प्रोफाइल में आपके व्यवसाय के बारे में सटीक और अद्यतित जानकारी होनी चाहिए.एक आकर्षक कॉर्पोरेट प्रोफाइल बनाने के लिए अपना मिशन और विजन परिभाषित करें, आपका मिशन आपके व्यवसाय का उद्देश्य है और आपका विजन आपके व्यवसाय का भविष्य है, अपने उत्पादों और सेवाओं का वर्णन करें. आपके उत्पाद या सेवाएं आपके व्यवसाय की नींव हैं, अपनी टीम का परिचय दें, आपकी टीम आपके व्यवसाय की आत्मा है, इसलिए उन्हें उचित सम्मान और मान्यता दें। अपने व्यवसाय के इतिहास का वर्णन करें आपके व्यवसाय का इतिहास आपके व्यवसाय की ताकत और दृढ़ संकल्प को दर्शाता है, आपका कॉर्पोरेट प्रोफाइल पेशेवर और आकर्षक होना चाहिए, इसलिए इसे सावधानी से डिज़ाइन करें, एक आकर्षक कॉर्पोरेट प्रोफाइल आपके व्यवसाय को सफल बनाने में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकता है ग्राहकों, को निवेशकों और कर्मचारियों को आकर्षित करने में मदद कर सकता है और यह आपके व्यवसाय की नींवनीं बन सकता है.

01

Company overview

अपने स्टार्टअप के बिज़नेस प्रोफाइल में आपकी कंपनी के बारे में जानकारी दें जिसमें इसका नाम, पता, फ़ोन नंबर, इसकी स्थापना, इतिहास, मिशन और उद्देश्य शामिल हैं. अपनी कंपनी के कल्चर का भी उल्लेख किया जा सकता है।

02

Management team

अपने स्टार्टअप के बिज़नेस प्रोफाइल में प्रबंधन टीम और कंपनी के प्रबंधन के बारे में जानकारी दें , जिसमें सीईओ, सीओओ, सीएफओ और अन्य वरिष्ठ अधिकारियों के नाम शामिल हैं. इसमें आप अपनी टीम के अनुभव और कौशल का भी वर्णन कर सकते है।

03

Product & Services

अपने स्टार्टअप के बिज़नेस प्रोफाइल में आप अपनी कंपनी के उत्पादों और सेवाओं का विवरण दें जिसमे आपके उत्पादों और सेवाओं की विशेषताओं और लाभों का भी वर्णन किया गया हो।

04

Customer testimonials & media coverage

अपने स्टार्टअप के बिज़नेस प्रोफाइल में ग्राहक साक्ष्य और मीडिया कवरेज की जानकारी दें, जो कंपनी के उत्पादों और सेवाओं के बारे में ग्राहकों और मीडिया से प्राप्त हुई हैं, यह कंपनी की प्रतिष्ठा और विश्वसनीयता के बारे में जानकारी प्रदान करता है।

आकर्षक वेबसाइट और लैंडिंग पेजेज बनाएं

एक अच्छी वेबसाइट और लैंडिंग पेजेज आपके बिज़नेस को पेशेवर और विश्वसनीय रूप से प्रस्तुत करते है

अपने स्टार्टअप को सफल बनाने के लिए आकर्षक वेबसाइट और लैंडिंग पेजेज का निर्माण करना महत्वपूर्ण कदम है। आज की डिजिटल युग में, एक उत्कृष्ट वेबसाइट और लैंडिंग पेज हमारे व्यवसाय के सफलता में मायने रखते हैं, क्योंकि वे हमारे उत्पादों और सेवाओं को दुनिया के समक्ष प्रस्तुत करते हैं। एक प्रभावशाली वेबसाइट और लैंडिंग पेज से न केवल ग्राहकों को प्रभावित किया जा सकता है, बल्कि वे ब्रांड उपस्थिति को मजबूत बनाने में भी सहायक सिद्ध हो सकते हैं। इस अनुभव को बेहतर बनाने के लिए, हमें सुनिश्चित करना होगा कि हमारी वेबसाइट और लैंडिंग पेज आकर्षक, उपयुक्त, और उपयोगकर्ता के अनुकूल हों, जो निश्चित रूप से हमारे स्टार्टअप के सफलता की दिशा में एक महत्वपूर्ण कदम होगा। अपने स्टार्टअप को सफल बनाने के लिए एक आकर्षक वेबसाइट और लैंडिंग पेज का निर्माण करने के विभिन्न पहलुओं को समझना आवश्यक है। पहला कदम है विशेष वेबसाइट डिज़ाइन का चयन करना, यह डिज़ाइन आपके ब्रांड और व्यवसाय की पहचान का एक प्रमुख तत्व होगा, आपको ध्यान देना होगा कि डिज़ाइन सरल, सुंदर और उपयोगकर्ता अनुकूल होना चाहिए। वेबसाइट के रंग, लोगो, छवियाँ और फॉंट को ब्रांड भावना के साथ संबंधित रखना अत्यंत महत्वपूर्ण है। दूसरा कदम है वेबसाइट के लिए उपयुक्त कंटेंट का निर्माण करना। आपकी वेबसाइट का कंटेंट उपयोगकर्ता को समझाने, उनके समस्याओं को समाधान करने, और उनके इंटरेस्ट को जीतने में मदद करनी चाहिए। अपने उत्पादों और सेवाओं के लाभों को स्पष्ट रूप से प्रस्तुत करें और ग्राहकों को उन्हें अच्छी तरह से समझाएं। आकर्षक शीर्षक, ग्राफ़िक्स, वीडियोस का उपयोग करके आप अपने वेबसाइट को और भी रुचिकर बना सकते हैं। तीसरा कदम है उपयुक्त और आकर्षक लैंडिंग पेज बनाना, यह पेज विशेष रूप से ग्राहकों को वेबसाइट पर भ्रमित करने से रोकता है और उन्हें सीधे और संवेदनशील ढंग से आपके उत्पाद या सेवा की दिशा में प्रेरित करता है। आकर्षक शीर्षक, वीडियो, छवियाँ, और कॉल-टू-एक्शन (CTA) बटन लैंडिंग पेज के महत्वपूर्ण तत्व होते हैं

01 Content

आपकी वेबसाइट या लैंडिंग पेज की सामग्री स्पष्ट, संक्षिप्त और आकर्षक होनी चाहिए. यह आपके लक्षित दर्शकों के लिए प्रासंगिक होनी चाहिए और उन्हें आपके उत्पादों या सेवाओं के बारे में जानने के लिए प्रेरित करनी चाहिए।

02 Videos & Images

वीडियो और छवियां आपकी वेबसाइट या लैंडिंग पेज को अधिक आकर्षक और जीवंत बना सकते हैं, वे आपके उत्पादों या सेवाओं को बेहतर ढंग से समझाने में भी मदद कर सकते है।

03 Plugin & APIs

प्लगइन और एपीआई आपकी वेबसाइट या लैंडिंग पेज को और अधिक शक्तिशाली और सुविधाजनक बना सकते हैं, वे आपको अपनी वेबसाइट पर विभिन्न प्रकार की सुविधाएं जोड़ने की अनुमति देते हैं, जैसे कि सोशल मीडिया शेयरिंग, ईमेल मार्केटिंग, और भुगतान गेटवे।

04 Home Page

आपका होम पेज आपकी वेबसाइट या लैंडिंग पेज का सबसे महत्वपूर्ण पृष्ठ है, यह वह पृष्ठ है जिसे आपके आगंतुक सबसे पहले देखेंगे, इसलिए यह सुनिश्चित करना महत्वपूर्ण है कि यह प्रभावशाली हो. आपके होम पेज पर आपके कंपनी के बारे में जानकारी, आपके उत्पादों या सेवाओं और आपके संपर्क विवरण शामिल होने चाहिए।

शानदार वीडियो और ग्राफिक्स बनाए जो ग्राहकों को आकर्षित कर सकें

अपने स्टार्टअप के लिए अच्छे वीडियो या ग्राफिक्स आपके बिज़नेस को दूसरों से अलग दिखा सकते है और आपको अपने प्रतिस्पर्धियों से आगे रख सकतें है

यदि आप अपना स्टार्टअप सफल बनाना चाहते हैं, तो आपको अपने ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए शानदार वीडियो और ग्राफिक्स बनाने होंगे। वीडियो और ग्राफिक्स एक शक्तिशाली संचार उपकरण हैं जो आपके उत्पादों या सेवाओं के बारे में जानकारी को सरल और प्रभावी तरीके से प्रसारित कर सकते हैं। वे आपके ब्रांड की पहचान बनाने और आपके ग्राहकों के साथ एक भावनात्मक संबंध बनाने में भी मदद कर सकते हैं आपके वीडियो और ग्राफिक्स का पहला उद्देश्य आपके ग्राहकों को आपके स्टार्टअप के बारे में क्या जानना चाहिए, यह बताना है। इसलिए, अपने वीडियो और ग्राफिक्स में एक स्पष्ट संदेश शामिल करें जो आपके उत्पादों या सेवाओं के बारे में महत्वपूर्ण जानकारी प्रदान करता है। जब आप वीडियो और ग्राफिक्स बनाते हैं, तो अपने ग्राहकों को ध्यान में रखें, आपके ग्राहक कौन हैं? वे क्या चाहते हैं? उनकी समस्याएं क्या हैं? अपने वीडियो और ग्राफिक्स को इस तरह से डिज़ाइन करें कि वे आपके ग्राहकों को आकर्षित करें और उन्हें आपके स्टार्टअप के बारे में अधिक जानने के लिए प्रेरित करें। आपके वीडियो और ग्राफिक्स की गुणवत्ता महत्वपूर्ण है। यदि आप चाहते हैं कि वे प्रभावी हों तो आपको उच्च गुणवत्ता वाले वीडियो और ग्राफिक्स का उपयोग करना होगा, मतलब है कि आपके वीडियो और ग्राफिक्स को पेशेवर दिखना चाहिए, आजकल सोशल मीडिया एक शक्तिशाली मार्केटिंग टूल है, आप अपने वीडियो और ग्राफिक्स को सोशल मीडिया पर शेयर करके अपने स्टार्टअप के बारे में अधिक लोगों तक पहुंच सकते हैं। सोशल मीडिया पर अपने वीडियो और ग्राफिक्स को शेयर करने के लिए, आप यूट्यूब, फेसबुक, LinkedIn और इंस्टाग्राम जैसी प्लेटफार्मों का उपयोग कर सकते हैं। अपने वीडियो और ग्राफिक्स को नियमित रुप से अपडेट करना महत्वपूर्ण है। यह सुनिश्चित करेगा कि आपके ग्राहक आपके बारे में नवीनतम जानकारी प्राप्त कर रहे हैं। इसके अलावा, यह आपके स्टार्टअप को लगातार नए ग्राहकों के लिए आकर्षक बनाए रखेगा

01 A Strong Hook

आपका वीडियो या ग्राफिक्स लोगों का ध्यान आकर्षित करने में सक्षम होना चाहिए। ऐसा करने का एक तरीका है कि आप एक मजबूत हुक का उपयोग करें, हुक वह पहला कुछ है जो लोग आपके वीडियो या ग्राफिक्स को देखेंगे, इसलिए यह सुनिश्चित करना महत्वपूर्ण है कि यह ध्यान देने योग्य और आकर्षक हो, आप एक मजेदार या आकर्षक वीडियो क्लिप का उपयोग करके, या एक मजबूत संदेश देकर एक मजबूत हुक बना सकते हैं।

02 A Clear Message

आपका वीडियो या ग्राफिक्स स्पष्ट और संक्षिप्त होना चाहिए, लोगों को यह समझना चाहिए कि आप उनसे क्या कहना चाहते हैं। यदि आपके संदेश में बहुत अधिक जानकारी है, तो लोग इसे समझने में सक्षम नहीं हो सकते हैं।

03 A Call to Action

आप चाहते हैं कि लोग आपके वीडियो या ग्राफिक्स को देखने के बाद कुछ करें. यह एक वेबसाइट पर जाने, एक उत्पाद खरीदने या सोशल मीडिया पर आपका अनुसरण करने के लिए हो सकता है, सुनिश्चित करें कि आपके पास एक स्पष्ट कॉल टू एक्शन है ताकि लोग जान सकें कि आप उनसे क्या चाहते हैं।

04 Professional Production

आपका वीडियो या ग्राफिक्स पेशेवर दिखना चाहिए, इसका मतलब यह है कि अच्छी गुणवत्ता वाले वीडियो और ऑडियो का उपयोग करना और एक अच्छी तरह से डिज़ाइन किया गया ग्राफिक्स यदि आपका वीडियो या ग्राफिक्स पेशेवर नहीं दिखता है, तो लोग इसे गंभीरता से नहीं लेंगे।

शानदार सोशल मीडिया प्रोफाइल बनाएं

अपने सोशल मीडिया प्रोफाइल को अपने बिज़नेस के लिए एक सफलता कहानी बनाने के लिए एक टूल के रूप में देखें

एक सफल उद्यमी के रूप में सोशल मीडिया के विभिन्न प्लेटफॉर्म पर शानदार प्रोफाइल बनाना आवश्यक है क्योंकि आजकल सोशल मीडिया विपणन और प्रचार का मुख्य स्रोत बन गया है। इसे उच्च स्तरीय और पेशेवर बनाना, आपके उद्यम के लक्ष्यों को पूरा करने में मदद करता है अपने बिज़नेस प्रोफाइल में एक आकर्षक परिचय और प्रेरक शीर्षक चुनें, यह शीर्षक आपके व्यवसाय की मूलभूत दृष्टि और मिशन को प्रकट करेगा और आपके उपयोगकर्ताओं को आकर्षित करेगा। सोशल मीडिया पर प्रोफाइल बनाने से पहले, अपने उद्यम के उद्देश्य और लक्ष्य को स्पष्ट करें, यह आपके पोस्ट और कंटेंट को तय करने में मदद करेगा और उपयोगकर्ताओं को एक संबंधित और समर्थ उद्यमी के रूप में आपसे जोड़ेगा। अपने प्रोफाइल में अपने उद्यम से संबंधित विशेषज्ञता और अनुभव को प्रदर्शित करें। यह आपको अपने उपयोगकर्ताओं के विश्वास का प्रतीक बनाएगा और आपको अपने क्षेत्र में एक प्रमुख और भरोसेमंद उद्यमी के रूप में स्थापित करेगा। सोशल मीडिया पर सक्रिय रहने और अपने उपयोगकर्ताओं के साथ संवाद करने में समय बिताएं। उनके प्रश्नों का उत्तर दें, उनकी समस्याओं का समाधान करें, सोशल मीडिया पर रुचिकर विषयवस्तु का चयन करें जो आपके उपयोगकर्ताओं को प्रभावित करेगा और उन्हें एंगेज करेगा। वीडियो, चित्र, कथाएँ और कोट्स जैसे विभिन्न प्रकार के कंटेंट का उपयोग करके अपनी प्रोफाइल को दिलचस्प बनाएं। सोशल मीडिया पर नियमितता बनाए रखें और समयबद्ध रूप से पोस्ट करें। यह आपके उपयोगकर्ताओं के लिए आपकी प्रोफाइल को आवश्यकता रूप से लोभनीय बनाएगा और आपको एक स्थिर और पेशेवर ब्रांड के रूप में प्रतिष्ठित करेगा। एक शानदार सोशल मीडिया प्रोफाइल बनाना आपके स्टार्टअप को विश्वास, प्रसिद्धि, और सफलता की ऊंचाइयों तक ले जाने में मदद कर सकता है।आप अपने उद्यम को सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर एक आकर्षक, समर्पित और प्रभावशाली उपस्थिति प्रदान कर सकते हैं जो आपके लक्ष्यों को प्राप्त करने में मदद करेगी

01 Facebook

फेसबुक पर 2.9 अरब से अधिक सक्रिय उपयोगकर्ता हैं, जो इसे दुनिया का सबसे बड़ा सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म बनाता है। फेसबुक आपको अपनी कंपनी के बारे में जानकारी पोस्ट करने, अपने उत्पादों या सेवाओं को बढ़ावा देने और अपने ग्राहकों से जुड़ने का एक मंच प्रदान करता है। अपने ब्रांड की पहचान बनाने और अपने स्टार्टअप को बढ़ावा देने के लिए फेसबुक का उपयोग अब बहुत जरूरी है।

02 Instagram

इंस्टाग्राम एक फोटो और वीडियो शेयरिंग प्लेटफॉर्म है जो दुनिया भर में 1 अरब से अधिक लोगों द्वारा उपयोग किया जाता है। यह एक शानदार मंच है अपने स्टार्टअप को बढ़ावा देने के लिए। इंस्टाग्राम पर, आप अपने उत्पादों या सेवाओं की तस्वीरें और वीडियो पोस्ट कर सकते हैं, अपने ब्रांड के बारे में जानकारी साझा कर सकते हैं, और अपने स्टार्टअप के साथ जुड़ने के लिए लोगों को प्रोत्साहित कर सकते हैं।

03 YouTube

YouTube पर 2 बिलियन से अधिक सक्रिय उपयोगकर्ता हैं, जिससे यह किसी भी प्रकार के व्यवसाय के लिए एक शक्तिशाली मार्केटिंग टूल बन जाता है, आप अपनी वीडियो सामग्री को अपने सभी दर्शकों के साथ साझा कर सकते हैं, जिससे आपके व्यवसाय के लिए नए ग्राहकों को आकर्षित करने का एक बड़ा अवसर मिलता है।

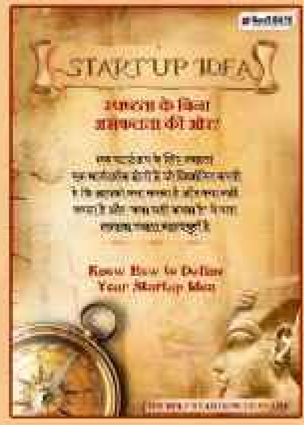
04 LinkedIn

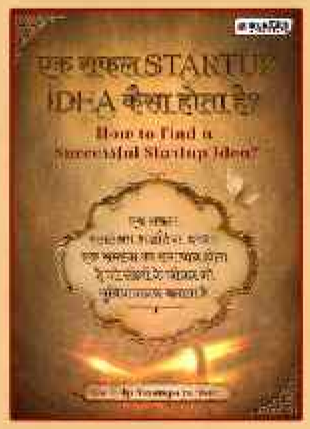
LinkedIn एक व्यावसायिक सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म है जो लोगों को अपने पेशेवर नेटवर्क का निर्माण और बनाए रखने में मदद करता है। यह एक अत्यधिक प्रभावी मंच है जो आपके स्टार्टअप को बढ़ावा देने, नए ग्राहकों को आकर्षित करने और अपने मौजूदा ग्राहकों के साथ जुड़ने में मदद कर सकता है।

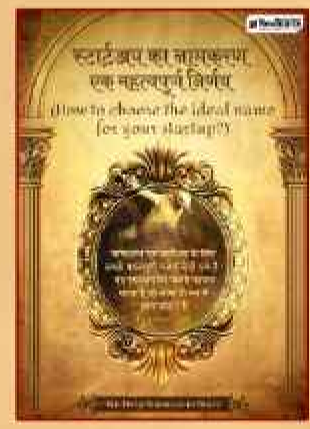
Interesting Facts About Startups
(दिलचस्प स्टार्टअप तथ्य)

- गाइडेंस और नॉलेज की कमी नहीं है, ज्यादातर स्टार्टअप क्रिएटिविटी और स्किलसेट की कमी की वजह से अपने स्टार्टअप आईडिया को सही से Execute नहीं कर पा रहे है.
- ज्यादातर स्टार्टअप्स उनके पास अच्छे प्रोडक्ट्स और सर्विसेज होते हुए भी अपनी ऑडियंस का विश्वास जीतने में नाकामयाब है.
- बाजार में स्टार्टअप के लिए One Stop Solution का न होना भी, एक बड़ी वजह है उनके फैल होने की.
- सरकार स्टार्टअप्स की मदद करने के लिए तैयार बैठी है, लेकिन कोई यूनिक आईडिया, कांसेप्ट, मिनिमम Viable प्रोडक्ट तो लाओ सब के सब कॉपी पेस्ट करने में जुटे हैं.
- अगर स्टार्टअप्स एसेट लाइट मॉडल अपनायें, क्रिएटिविटी और अपने स्किलसेट उपयोग करें, टेक्नोलॉजी एंड टूल्स की मदद लें तो शायद उनको फंडिंग की जरूरत ही न पड़े, स्टार्टअप्स के साथ फंडिंग वर्ड ऐसे जुड़ गया है, जैसे ठंडा मतलब कोकाकोला.
- होम साइंस और रोकेट साइंस में कोई फर्क नहीं है, देसी आइडियाज सब जगह काम आते है, और फिर हमारे इस देश मे जहां हर किसी के पास साधनों का अभाव है वहां अगर जुगाड़ से ISRO मंगल तक जा सकता है तो क्या देश का युवा अपने स्टार्टअप भी सक्सेसफुल नहीं बना सकते?
- हर स्टार्टअप फंडिंग तो चाहता है, लेकिन क्या ऐसे स्टार्टअपस अपनी सीरियसनेस अपने इन्वेस्टर को फील करवा पाते है, यदि हां तो फंडिंग क्यों नहीं मिलेंगी? हद तो तब होती है,जब ऐसे लोगो के आइडियाज और सीरियसनेस पे उनके आसपास के लोग ही भरोसा नहीं कर पाते तो इन्वेस्टर तो दूर की बात है.
- आज के स्टार्टअप्स को ये समझना होगा कि आज सेल्स करने के लिए गंजे को कंघी बेचने वाली ट्रिक्स का उपयोग करके Sale नहीं कि जा सकती.
- एक स्टार्टअप को अपनी कंपनी का नाम बहुत सोच समझ के रखना होगा, कंपनी का नाम Cachey होना ही चाहिए, नाम Cachey होगा तो उसे ब्रांड बनाना ज्यादा आसान होगा.
- एक स्टार्टअप को अपनी कंपनी का नाम बहुत सोच समझ के रखना होगा, कंपनी का नाम Cachey होना ही चाहिए, नाम Cachey होगा तो उसे ब्रांड बनाना ज्यादा आसान होगा.
- शुरुआती इन्वेस्टमेंट का पैसा कम से कम इतना होना चाहिए कि उसको खर्च कर देने के बाद आपके पास मंथली इतना फिक्स Cash Inflow आ सके जिससे कि आप Fixed Cash Outflow को मैनेज कर सकें, अपने शुरुआती इन्वेस्टमेंट को बहुत सोच समझ कर ही खर्च करें और केवल और केवल वहीं खर्च करें जिस से की फिक्स्ड मंथली Cash Inflow जनरेट किया जा सके.
- अपने Challenges की लिस्ट हमेशा तैयार रखें, ये लिस्ट जितनी ज्यादा लंबी होगी उतना ही अच्छा होगा क्योंकि बिज़नेस के ज्यादातर Challenges आपस मे इतने ज्यादा Interlink होते हैं कि इन्हें जब तक छोटे छोटे टास्क में न तोड़ा जाए, सलूशन नहीं ढूंढे जा सकते.
- एक स्टार्टअप के गेम में सफल होने के लिए आपको वो सब कुछ करना होगा जो आप शायद अभी जानते भी नहीं, पर आपकी हर हार आपको सिखाएगी की आपके बिज़नेस को सफल बनाने के लिए क्या नहीं करना होगा, ओर ये "नहीं करने वाली" लिस्ट आपको आपके एक्सपीरियंस से ही मिलेगी गूगल करने से नहीं.
- अगर यदि सब कुछ खुद ही करने की सोच रखते हैं तो स्टार्टअप का गेम आपके लिए नहीं है, इस से दूर ही रहें अगर इसे खेलना है तो मैक्सिमम काम आपको दूसरों से ही करवाने वाली सोच रखनी ही होगी.
- The Big No To Temporary Solutions, चाहे थोड़ा टाइम ओर कॉस्ट ज्यादा ही लगे लेकिन किसी भी समस्या का परमानेंट सोलुशन किये बिना आगे न बढे.

Our Other Publication







Scan & download this booklet

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
Branches:- Delhi, Kolkata, Lucknow, Bangalore, Jaipur