



मुळा एज्युकेशन सोसायटीचे

कला वाणिज्य व विज्ञान महाविद्यालय

सोनई, ता.अहमदनगर.नेवासा जि.

सावित्रीबाई फुले पुणे विद्यापीठाच्या एमकॉम पदवी करिता सादर करावयाचा.

प्रकल्प अहवाल

शैक्षणिक वर्ष २०२०२१-

प्रकल्पचे नाव

सोशल मीडिया मार्केटिंगच्या वापरा बद्दल अभ्यास.

संशोधक विद्यार्थी

कु.गोरे आकाश दादासाहेब

एम.कॉम II

मार्गदर्शक

प्रा.डॉ. श्री. दरंदले एस.आर.

वाणिज्य विभाग




प्रमाणपत्र

प्रमाणित करण्यात येते की गोरे आकाश दादासाहेब एम.कॉम भाग २ याने २०२०-२१
सेमिस्टर चार मधील पेपर क्रमांक ४ प्रोजेक्ट वर्क या विषया अंतर्गत सोशल मीडिया
मार्केटिंगच्या वापरा बद्दल अभ्यास हा प्रकल्पअहवाल सादर केला आहे.

दिनांक- / /२०२१

स्थळ- सोनई

डॉ दंडते एस आर 


डॉ आदमने एस एल 

मार्गदर्शकाचे प्रमाणपत्र

प्रमाणित करण्यात येते की कु. गोरे आकाश दादासाहेब याने सावित्रीबाई फुले पुणे विद्यपीठ सालंगित विद्यपीठच्या पदव्युत्तर विभाग कला वाणिज्य व विज्ञान महाविद्यालयाच्या सोनई यधील एमची 2 कॉम भाग. हिने .विद्यार्थानी आहे सोशल मीडिया मार्केटिंग इन इंडिया या विषयावर प्रकल्प आहवाल तयार केला आहे अहवाल माझ्या मार्गदर्शना प्रस्तुत प्रकल्प. खाली पूर्ण करण्यात आला आहे प्रस्तुत प्रकल्प तिच्या स्वतःच्या कार्यची निष्पत्ती असून त्याचे संशोधन प्रकल्प अहवाल पुणे विद्यपीठच्या एमकॉम .च्या अध्यादेशातील तरतुदींन अनुसरून आहे असे मी प्रमिणीत करतो

दिनांक :- / २०२०१/

स्थळ- सोनई


डॉ. दरेदते एस आर

प्रतिज्ञापत्र

या संशोधन अहवालात समविष्ट करण्यात आलेले कार्य हे मी स्वतः केलेले आहे त्यासाठी माला वेळोवेळी मार्गदर्शकाकडून मार्गदर्शन मिळालेमी संशोधांनचे कार्य संधर्भ खेरीज कोणाकडून कोणतीही मदद्द . या संशोधनसाठी .मी प्रतनीय पूर्वक घोषित करते असे .घेतलेली नाही उपयोगात आणलील संधर्भ पुस्तके विविध प्रश्नावक्ता या सर्वनाच संधर्भ सूचित मध्ये निदर्शित करण्यात आलेला आहे.

दिनांक- / /२०२१

स्थळ- सोनई

GoreA
विद्यार्थ्याचे नाव-

गोरे आकाश दादासाहेब

एम.कॉम

ऋणनिर्देश

पुणे विद्यपीठच्या पदविका अभ्यास अंतर्गत ज्या वेगवेगळ्या विषयांचा समावेश होतो. विद्यार्थींच्या संशोधन पद्धतीची माहिती व्हावी म्हणून निरनिराळ्या विषयांवर पाहणी करून प्रकल्प अहवाल सादर करण्याचे काम विद्यार्थ्यांकडून पदविका परीक्षा भाग 2 मध्ये घेतलेले.ही संशोधन करण्याची किंवा अहवाल सादर करणायची सांधी माला पुणे विद्यापीठाने उपलब्ध करून दिलेली आहे.

या संशोधना साठी मला जी काही आवश्यक असणारी पुस्तके मसके ग्रंथलयामधील सेवकांनी उपलब्ध करून दिली त्यांचा मी ऋणी आहे.मला संशोधन साठी मार्गदर्शक म्हणून लाभलेले प्रा.डॉ.दरंदले एस.आर.यांचा मी ऋणी आहे.त्यांनी केलेल्या वेगवेगळ्या मार्गदर्शन मुळे मी हा माझा प्रकल्प पूर्ण करू शकलो.इतर माहिती पुरवणारे माझे मित्र व प्रकल्प टाईप व डिझाईन करणायसाठी मदत करणारे माझे सहकारी यांची ही मी ऋणी आहे.



अनुक्रमनिका

1.	प्रस्तावना
2.	ऊद्देश
3.	प्रकार
4.	सोशल मीडियाचे फायदे
5.	सोशल मीडियाचे तोटे
6.	सोशल मीडियावर आपल्या व्यवसायाची जाहिरात करण्याचे प्रभावी 8 मार्ग
7.	शिफारसी
8.	निष्कर्ष
9.	संदर्भ

1. प्रस्तावना-(Introduction)

सुरुवातीपासूनच सोशल मीडियाने कोट्यवधी वापरकर्त्यांना आकर्षित केले आहे आणि त्यांच्यापैकी बऱ्याचजणांनी या साइट्सना त्यांच्या दैनंदिन कामांमध्ये समाकलित केले आहे. विविध तांत्रिक परवड्यांसह शेकडो सोशल मीडिया आहेत, ज्यात विविध रूची आणि पद्धतींचा पाठिंबा आहे. तर त्यांची मुख्य तांत्रिक वैशिष्ट्ये बऱ्यापैकी सुसंगत आहेत, सोशल मीडियाच्या आसपास उदयास येणाऱ्या संस्कृती भिन्न आहेत. बहुतेक साइट समर्थन देतात पूर्वी अस्तित्वात असलेल्या सोशल मीडियाची देखभाल, परंतु इतर अनोळखी लोकांना सामायिक केलेली स्वारस्ये, राजकीय मते किंवा क्रियाकलापांवर आधारित कनेक्ट करण्यात मदत करतात. काही साइट्स विविध प्रेक्षकांची पूर्तता करतात, तर काही सामान्य भाषा किंवा सामायिक वांशिक, लैंगिक, धार्मिक किंवा. आधारित लोकांना आकर्षित करतात. राष्ट्रीयत्व-आधारित ओळख. साइट्स नवीन माहिती आणि दळणवळणाची साधने समाविष्ट करतात त्या प्रमाणात बदलतात मोबाइल कनेक्टिव्हिटी, ब्लॉगिंग आणि फोटो / व्हिडिओ-सामायिकरण. कंपन्या अधिक चांगला अनुभव निर्माण करण्याच्या उद्देशाने विविध सामाजिक उपक्रमांमध्ये ऑनलाइन सोशल मीडिया, प्लॅटफॉर्म, साधने आणि सेवा तैनात करतात. ग्राहक

जे निष्ठा, चांगले ब्रँडिंग आणि विक्री वाढवू शकतात. फेसबुक सर्वात महत्वाचे व्यासपीठ म्हणून उदयास आले आहे ट्विटर, यूट्यूब आणि ब्लॉगिंगनंतर भारतातील विपणक भारतातील लोकप्रिय सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्म असल्याने फेसबुक हे आहे.

दररोज संभाषणांमध्ये गुंतण्यासाठी आणि गुंतवणूकीचे आयोजन करण्यासाठी सोशल मीडिया-जाणकार संस्थांसाठी आवडते खेळाचे मैदान चाहत्यांसाठी जाहिराती आणि स्पर्धा.

➤ उद्देश(Objective)

सोशल मीडिया विपणनचे 5 मुख्य उद्दीष्टे-

1) Generating A Lot Of Leads-

2) व्यवसायासाठी सर्वात महत्वाची बाब म्हणजे त्यांच्या व्यवसायात काही आश्चर्यकारक लीड्स सक्षम असल्याचे सुनिश्चित करणे. लीड्स आपल्या वेबसाइटला सर्वात संबंधित रहदारी मिळविण्यात मदत करतील.

3) वेगवेगळ्या प्रकारच्या व्यवसायांसाठी, वेगवेगळ्या प्रकारच्या आघाडी असतात आणि म्हणूनच सोशल मीडिया विपणन उद्दीष्टे बसविणे व्यवसायांना त्यांच्या विपणन मोहिमेद्वारे सर्वात संबंधित प्रेक्षकांना लक्ष्य करण्यात मदत करते.

4) काही ब्रांड अधिक ग्राहक मिळविण्यावर लक्ष केंद्रित करतात आणि काही इतर गोष्टींवर लक्ष केंद्रित करतात.

5) परंतु इथला मुख्य अजेंडा हा आहे की हे सुनिश्चित करणे आहे की लोक अतिशय महत्वाचे असलेल्या व्यवसायात अधिकाधिक रस घेतात.

6) तर, आपला व्यवसाय यशस्वी करायचा असेल तर आपणास आपले प्रथम क्रमांकाचे लक्ष्य म्हणून आघाडीची पिढी आहे याची खात्री करा.

2) Increasing The Sales-

कंपनीची विक्री वाढवणे हा इंटरनेटवरील कोणत्याही विशिष्ट व्यवसायाचा प्रमुख अजेंडा असावा. परंतु बहुतेक लोकांना त्याबद्दल माहिती देखील नसते. कंपनीची विक्री वाढविण्यात सोशल मीडिया हे खरोखर एक शक्तिशाली साधन असू शकते. सोशल मीडियावर आपल्या सेवा आणि उत्पादनांबद्दल जितके लोक पाहतील तेवढेच आपल्या ब्रँडसाठी चांगले असेल. तर, आपल्याला हे निश्चितपणे लक्षात ठेवण्याची आवश्यकता आहे. हे सर्वात महत्वाचे सोशल मीडिया विपणन उद्दीष्टे आहे, म्हणून लोकांनो, आपण यास चुकवणार नाही याची खात्री करा.

यासाठी, आपल्याला आपले प्रेक्षक कोठे आहेत हे माहित असणे आवश्यक आहे आणि त्यानंतर त्यानुसार आपल्याला आपली सामग्री पोस्ट सानुकूलित आणि शेड्यूल करणे आवश्यक आहे. आपले प्रेक्षक कोठे आहेत हे जाणून घेण्यासाठी आपण कीहोल टूल वापरू शकता. उदाहरणार्थ, आपण बी 2 बी व्यवसाय चालविल्यास,

लिंकडइन आणि फेसबुक हे असे प्लॅटफॉर्म आहेत जेथे आपले सर्वात संबंधित प्रेक्षक असतील.

3) Engaging With The Outer World-

फक्त आपला व्यवसाय आहे याचा अर्थ असा नाही की आपण केवळ त्याच्याबरोबर वेळ घालवावा. म्हणजे, जर आपल्याला खात्री करून घ्यायचे असेल की लोकांनी तुमचा ब्रँड निवडला असेल तर तुम्हालाही लोकांशी संवाद साधण्याची गरज आहे. सोशल मीडिया हे त्यासाठी परिपूर्ण साधन आहे. आपण आपल्याकडे असलेल्या ग्राहकांशी आणि ग्राहकांशी संपर्क साधल्यास आपण आपल्या ब्रँडमध्ये अधिकाधिक लोकांना रस असल्याचे दिसेल. फक्त तेच नाही परंतु आपणास प्रभावकारांशी आणि इतर व्यवसायांशी देखील संपर्क साधण्याची आवश्यकता आहे. पण आपण ते कसे करणार आहात?

बरं, येथूनच सोशल मीडिया पुन्हा गेमला दूर नेतो. सोशल मीडिया नेटवर्किंगच्या मदतीने आपण सहजपणे अधिक लोकांशी आणि इंटरनेटशीही महत्त्वाच्या असलेल्या लोकांशी सहज व्यस्त राहू शकता. व्यवसायांचा विस्तार वाढविण्यासाठी सोशल मीडिया हे सर्वात शक्तिशाली प्लॅटफॉर्म आहे. विश्लेषण साधनांसह, आपणास आपल्या प्रेक्षकांची झुकाव आणि उपस्थिती माहित असू शकते. त्यानुसार आपण व्यस्त राहून त्यांचे रुपांतर केले पाहिजे

4) Increase Your Influence Over People-

आतापर्यंत आम्ही फक्त लोकांशी संपर्क साधणे कसे महत्त्वाचे आहे यावर चर्चा केली आहे. आता आम्ही सांगत आहोत की आपल्याकडे असलेले नेटवर्क देखील आपणास विस्तृत करणे आवश्यक आहे.

आपण हे सुनिश्चित करणे आवश्यक आहे की आपण किती प्रभावी आहात हे लोकांना माहित आहे. तर, त्यात पुन्हा सोशल मीडियाची मोठी मदत होऊ शकते. हे आपली ब्रांड ओळख ऑप्टिमाइझ करू शकते आणि शक्य तितक्या प्रभावी आणि परिणाम चालविण्याच्या मार्गाने आपल्या अद्वितीय हायलाइट्सबद्दल लोकांना जाणीव करून देऊ शकते.

असे बरेच वेगवेगळे प्लॅटफॉर्म आहेत ज्यात लोक स्वारस्य सामायिक करतात, येऊ शकतात आणि विषय आणि उप-विषयांवर चर्चा करू शकतात. बरं, आपण येथून सहजपणे काही नवीन नेटवर्क आणि कनेक्शन बनवू शकता. आपण सामान्यांविषयी जितके जास्त बोलाल तितके लोक आपल्याला मिळतील.

5) Get Your Reputation High Up In The Sky-

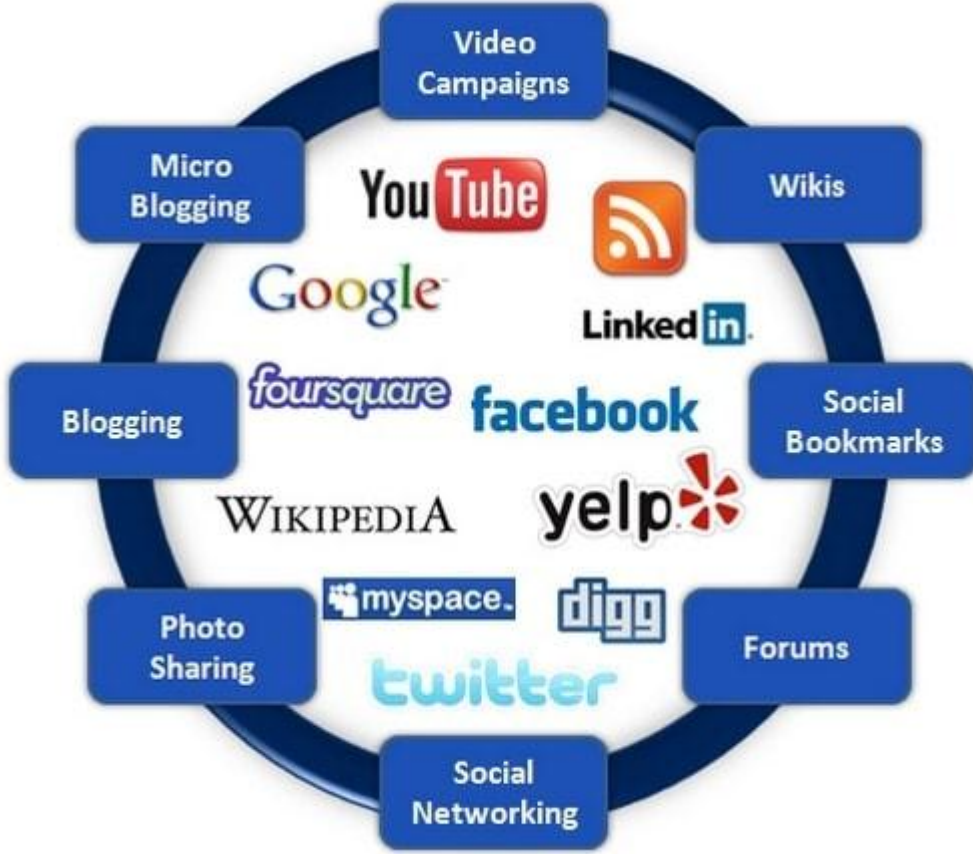
आपला व्यवसाय यशस्वी होईल हे सुनिश्चित करण्यासाठी आपल्याला ऑनलाइन जगामध्ये चांगली प्रतिष्ठा असणे आवश्यक आहे असा आमचा अर्थ आहे. सोशल मीडियाच्या जगात शब्द खरोखर वेगाने फिरतो याबद्दल काही शंका नाही. लोकांनी आपल्या व्यवसायाबद्दल सकारात्मक बोलावे अशी तुमची इच्छा असल्यास आपल्याकडे अशी प्रतिष्ठा असणे आवश्यक आहे. व्यवसायासाठी सोशल मीडिया प्रतिष्ठा एक अतिशय महत्वाचा उद्देश आहे. एक ब्रांड म्हणून लोक आपल्याला ओळखतात आणि त्यांचा आदर करतात ते पहा. केवळ त्या मार्गानेच आपण लोकांवर प्रभाव टाकू शकाल आणि शेवटी आपल्या व्यवसायाचा स्फोट होईल. ऑनलाइन प्रतिष्ठा व्यवस्थापक असणे आपल्यासाठी अत्यंत उपयुक्त ठरू शकते. आपल्या मार्केटींग धोरणांमध्ये सोशल मीडिया ऐकणे आणि सोशल मीडिया मॉनिटरिंग समाविष्ट करणे आपल्या ब्रँडसाठी आवश्यक ऑनलाइन प्रतिष्ठा सुनिश्चित करण्यासाठी अत्यंत महत्त्वपूर्ण आहे.

तर काय आहे हे सोशल मीडिया? (Social Media)

चॅनल्स, वेबसाईट किंवा ॲपवर सोशल मीडिया चालवले जातात. जिथे युजर्स कन्टेन्ट तयार करून सोशल मीडिया चॅनल्सवर शेअर करू शकतात. खाली काही लोकप्रिय सोशल मीडिया चॅनल्सची उदाहरणे दिली आहेत:

- [फेसबुक](#)
- [यूट्यूब](#)
- [ट्विटर](#)
- [इन्स्टाग्राम](#)

• लिंकडइन



फेसबुक-

संपूर्ण जगात फेसबुक खूप लोकप्रिय आहे, इथे युजर्स त्यांचे प्रोफाईल बनवून माहिती शेअर करू शकतात, त्याचबरोबर त्यांचे मित्र आणि कुटुंबियांसोबत जोडलेले ते राहू शकतात.

दुसऱ्या इतर कुठल्या सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्मच्या तुलनेत फेसबुकवर सर्वात जास्त युजर्स अॅक्टिव्ह असतात, इथे एका महिन्यात तब्बल २३ कोटी युजर्स अॅक्टिव्ह असतात.

○ फेसबुक वापरून सोशल मीडिया मार्केटिंग-

1. नवीन आणि विद्यमान आणि आगामी उत्पादनांबद्दल जाहिरात तयार करा.
2. उत्पादने, संस्था इत्यादींसाठी पृष्ठ तयार करू शकतो.
3. अलीकडील क्रियाकलाप, आगामी कार्यक्रम यासारखे कार्यक्रम तयार करू शकतो.
4. हे वर्गीकृत जोडा सेवा प्रदान करते.
5. फोटो अपलोड करू शकतो; थेट साइटवर दुवे पोस्ट करा.
6. सदस्य गटांना ऑफर, प्रमोशनल कोड सवलत कूपन इत्यादी पाठवू शकतो.

यूट्यूब-



गूगलने सादर केलेल्या या सोशल मीडिया चॅनलवर युजर्स व्हिडिओ अपलोड करू शकतात, शेअर करू शकतात किंवा बघू शकतात. यु ट्यूब चॅनल या मोफत प्लॅटफॉर्मवर तुम्ही प्रोफाईल बनवू शकता. या चॅनलवर तुम्ही तुमचे व्हिडिओ अपलोड करून सर्वांना दाखवू शकता. प्रेक्षकांना जर तुमचा व्हिडिओ आवडला तर त्याच्यावर ते कॉमेंट्स करू शकतात आणि त्याचसोबत तुमचा व्हिडिओ सोशल मीडिया साईट्स वर शेअर करू शकतात.

जगभरात यु ट्यूब वर एका महिन्यात जवळपास १९ कोटी अॅक्टिव्ह युजर्स असतात. यु ट्यूबवर टाकलेल्या माहितीला मिळालेल्या व्हिडिओवरून युजर्स पैसेपण कमवू शकतात. यासाठी तुमचे चॅनल गूगल अॅडसेन्स अकाउंटशी जोडणे आवश्यक आहे.

ट्विटर-



ट्विटर ही एक मोफत मायक्रो ब्लॉगिंगसाईट आहे, जिथे युजर्स त्यांच्या छोट्या संदेशांची पोस्ट टाकू शकतात, ज्याला ट्विट्स म्हणतात.

युजर्स त्यांचे ट्विटर अकाउंट मोफत उघडू शकतात ज्याला ट्विटर हँडल म्हटलं जातं. हे हँडल बनवून झाल्यावर युजर्स इतर हँडल्स किंवा प्रोफाईलना फॉलो करू शकतात आणि त्याचबरोबर ट्विटरवर ट्वीट करू शकतात. तुम्ही इथे हॅशटॅगचा वापर करून तुमची पोस्ट ट्विटरवर लोकप्रिय करू शकता.

जगभरात ट्विटरचे अंदाजे ३२.६ कोटी अॅक्टिव्ह यूजर्स आहेत.

➤ ट्विटर वापरून सोशल मीडिया विपणन-

1. ब्रँडच्या जाहिरातींवर लक्ष केंद्रित करते.
2. द्रुत तंत्र आणि सूचनांसह पृष्ठे भरणे.

3. एखादे उत्पादन, दुवा इ. पोस्ट करू शकतो आणि मत आणि पुनरावलोकने विचारू शकतो.

4. जागरूकता आणि नवीन उत्पादनाची आवश्यकता निर्माण करा उत्पादने, संस्था इ. बदल बॅनर तयार करा.

5. आम्ही सवलतीच्या कूपन इ. सारख्या उत्पादनांसाठी जाहिरात कोड पोस्ट करू शकतो.

6. ग्राहकांशी नातेसंबंध निर्माण करा आणि त्यांच्यात विश्वासार्हता निर्माण करा.



इन्स्टाग्राम-

इन्स्टाग्राम हा एक असा सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्म आहे जिथे युजर्स त्यांचे फोटोज और व्हिडिओ शेअर करू शकतात. आता याची मालकी फेसबुककडे आहे.

इन्स्टाग्राममध्ये विजुअल्स असतात जिथे तुम्ही तुमचे फोटो आणि व्हिडिओना वेगवेगळे फिल्टर्स लावू शकता.

इन्स्टाग्राममध्ये उपलब्ध असलेल्या इन्स्टा स्टोरी मुळे इन्स्टाग्राम लोकप्रिय झाले आहे. इन्स्टाग्रामवर इन्स्टा स्टोरी ही एक अशी विशेष गोष्ट आहे जिथे युजर्स त्यांचे व्हिडिओ आणि फोटो स्लाईड शोच्या रूपात शेअर करू शकतात. युजर्स त्यांच्या स्टोरीमध्ये वेगवेगळे फिल्टर्स, टॅग, चेक इन आणि टेक्स्ट इत्यादींचा वापर करू शकतात.

एका महिन्यात इन्स्टाग्रामचे तब्बल १ बिलियन यूजर्स संपूर्ण जगात अॅक्टीव्ह असतात. याचा वापर जास्त करून मोबाईल अॅप्लीकेशन वर केला जातो आणि आजच्या जमान्यातील तरुणांमध्ये हे फारच लोकप्रिय झाले आहे.

लिंकडइन -



लिन्कडइन हे एक सोशल नेटवर्किंग साईट आहे जे व्यावसायिक नेटवर्किंगचे रूप आहे. तुम्ही वेगवेगळ्या उद्योगामध्ये काम करणाऱ्या व्यावसायिक लोकांसोबत या एकाच प्लॅटफॉर्मवरून एकमेकांशी जोडले जाऊ शकता.

युजर्स त्यांचे प्रोफाईल बनवून त्यांच्या अनुभवाचा सारांश अपडेट करू शकतात. वेगवेगळ्या व्यावसायिक लोकांना लिन्कडइन मार्फत वेगवेगळे फिल्टर्स लावून त्यांना उपयोगी होतील अशा व्यावसायिकांच्या जाँब प्रोफाईलला सोप्या रीतीने शोधू शकतात.

जगभरात लिन्कडइनचे एका महिन्यात ६३० मिलियन अॅक्टिव्ह यूजर्स असतात. बऱ्याच कंपन्या लिन्कडइनवर त्यांचे प्रोफाईल बनवून यांच्या ऑडियंससोबत त्यांची कंपनी आणि उद्योगाच्या बाबत माहिती देत असतात.

या लोकप्रिय चॅनल्स व्यतिरिक्त स्नॅपचाट, व्हॉट्स अॅप, पिंटरेस्ट, वुई चाट आणि टिक टॉक सारखे इतर सोशल मीडिया चॅनल्स सुद्धा आहेत.



तर काय आहे सोशल मीडिया मार्केटिंग? (SMM) -

सोशल मीडिया मार्केटिंगसाठी सोशल मीडिया चॅनल्सचा वापर त्यांच्या ऑडियंस पर्यंत पोहोचण्यासाठी, तुमच्या उद्योगाबाबत जागरूकता निर्माण करण्यासाठी, आणि त्यांच्यासोबत जुळून राहण्यासाठी आणि त्यांना खरेदी करण्यासाठी उद्युक्त करणे किंवा लीड मिळवण्यासाठी केला जातो. ऑडियंससोबत जुळून राहण्यासाठी सोशल मीडियाची प्रभावपूर्ण रूपात मदत होते. तुम्ही तुमचे संदेश प्रभावपूर्ण रीतीने मांडून सुयोग्य संवाद साधण्यासाठी पण याची मदत होते आणि जे नंतर सोशल मीडिया वर लोकप्रिय विषय बनतात. पण तुम्ही दिलेली माहिती लोकप्रिय बनवण्यासाठी ती माहिती लोकांशी जोडून राहिल एवढी महत्त्वाची असली पाहिजे.

आजच्या काळात प्रत्येक उद्योगाने सोशल मीडियावर असणे गरजेचे आहे कारण त्यांचे ऑडियंस सोशल मीडिया वर खूपच सक्रिय असतात, याच कारणामुळे तुम्ही तुमच्या ऑडियंससोबत प्रभावपूर्ण रीतीने जोडले जाऊ शकता.

➤ सोशल मीडियाचे फायदे

(Advantages of Social Media Marketing)

सोशल मीडिया एक उत्तम प्रकारचे प्रभावपूर्ण माध्यम आहे आणि जी डिजिटल मार्केटिंगची मूलभूत गरज आहे, यामुळे तुम्ही तुमच्या ऑडियंससोबत जोडले जाऊन तुमच्या व्यवसायाची प्रगती करू शकता.

खाली सोशल मीडियाच्या काही फायद्यांच्या बाबतीत सांगितले आहे.

रिच (Reach)

तुम्ही ऑनलाइन किंवा ऑफलाईन तुमच्या ऑडियंससोबत एंगेज राहू इच्छित असाल तर तुमच्यासाठी हा मार्केटिंगचा एक महत्त्वपूर्ण भाग आहे. तुमचे ऑडियंस सोशल नेटवर्कवर जास्त वेळ असतात तर तुम्ही ज्या उत्पादनाचे मार्केटिंग करत आहात त्यासाठी युजर्सची आवड, स्वभाव आणि त्यांचे

स्थान जाणून तुम्ही त्यांच्यापर्यंत तुमचे उत्पादन किंवा सेवा पोहोचवू शकता.

जागरूकता (Awareness)

जर तुमचा व्यवसाय नवीन आहे किंवा तुम्ही नुकतेच नवे उत्पादन किंवा सेवा मार्केटमध्ये सादर केली असेल तर तुमच्या ब्रँडला प्रोत्साहन देणे गरजेचे आहे, ज्यामुळे लोकांना याबद्दल समजेल. सोशल मीडिया यात तुमची मदत करू शकते, तुम्ही तुमचे उत्पादन किंवा सेवेच्या बाबतीत तुमच्या संभाव्य ग्राहकांमध्ये जागरूकता निर्माण करू शकता आणि त्यांच्या सोबत वेगवेगळ्या मार्गाने जोडलेले राहू शकता. यात टेक्स्ट किंवा व्हिडिओचा वापर केला जाऊ शकतो.

यूजर्स सोबत जोडले गेल्यानंतर जागरूकता ही मार्केटिंगची पहिली पायरी आहे.

ट्रॅफिक जनरेशन (Traffic Generation)

ट्रॅफिक जनरेशनचा सोशल मीडिया मार्केटिंगमध्ये खूप फायदा होतो. जेव्हा तुम्ही तुमच्या ब्रँडचे ऑनलाइन मार्केटिंग करता तेव्हा ट्रॅफिक निर्माण करणे हे पहिले पाऊल आहे.

निरनिराळ्या प्रकारच्या चॅनल्सवरून तुम्ही ट्रॅफिक जनरेशन करू शकता ज्यात सर्च, डिस्प्ले, इमेल, एस ई ओ इत्यादी गोष्टी असू शकतात. लोकसुद्धा तुम्ही टाकलेले कंटेंट सोशल मीडिया साईट्सवर पसरवून तुमचे ट्रॅफिक वाढवू शकतात.

एंगेजमेंट (Engagement)

सोशल मीडिया मार्केटिंगचा एक फायदा असा आहे की यामुळे तुम्ही तुमच्या यूजर्ससोबत जोडले जाऊन एंगेज राहू शकता. एंगेजमेंटमध्ये लाईक, कॉमेंट किंवा शेअर करणे या गोष्टींचा समावेश होतो.

जेव्हा तुमचे यूजर्स तुमच्या कंटेंटसोबत एंगेज राहतात तेव्हा ते ब्रँड अँडव्होकेटचे काम करतात आणि त्यासोबतच तुमचा ब्रँड प्रमोटसुद्धा करतात. सोशल मीडिया एक असे प्रभावशाली

चॅनल आहे जे तुमच्या ब्रँड कंटेंटच्या भागाची शेअराबिलिटी वाढवते.

रूपांतरण (Conversions)

सोशल मीडियाची ब्रँडला लीड जनरेट करण्यासाठी पण मदत होते आणि खरेदी करण्यासाठी तुमच्या व्यवसायाच्या वेबसाईटवर येण्यासाठी उद्युक्त केले जाते. यूजर्स सोशल मीडियावर खूप अॅक्टिव्ह रहात असल्याने सोशल मीडिया तुमचा व्यवसाय वाढवण्यासाठी एक प्रभावशाली चॅनल म्हणून मानले गेले आहे.

बरेच ब्रँडस सोशल मीडियावर जाहिरात करण्यासाठी बजेट तयार करतात ज्याची रक्कम सोशल मीडियावर संवाद साधण्यासाठी खर्च केली जाते. तुम्ही मार्केटिंग कॅम्पेन सेट करून फेसबुक, इन्स्टाग्राम, ट्विटर लिंकडइन आदींवर लीड्स जनरेट करून विक्री करू शकता.

मूलभूतपणे, ते डिजिटल शिक्षण घेत आहेत आणि ते कॉर्पोरेट्स, महाविद्यालयीन विद्यार्थी, विविध महाविद्यालयांमध्ये विद्याशाखांमध्ये आणि विद्यापीठांमध्ये

डिजिटल विपणन क्षेत्रात प्रशिक्षण देतात. ते विविध विद्यापीठे आणि महाविद्यालयात मनवि रचना, आर्वली, एनजीएफ, एनडीआयएम, डेविम, रावल इत्यादी महाविद्यालयांमध्ये प्राध्यापक व विद्यार्थी विकास कार्यक्रम चालवतात.

➤ सोशल मीडियाचे तोटे-

काही लोक सोशल मीडियाद्वारे आपला वैयक्तिक डेटा बेकायदेशीरपणे चोरतात .ते एका गुन्ह्याच्या प्रकारात येते . सोशल मीडियाचे काही हॅकर्स आपले सोशल मीडिया अकाउंट हॅक करू शकतात, ज्याद्वारे त्यांना आपली गोपनीय माहिती मिळतेत्यामुळे सोशल मीडियावरील लोकांनी या बाबतीत . आजकाल सोशल .सावधगिरी बाळगण्याची गरज आहे तो दररोज सोशल .मीडियाची क्रेझ बरीच वाढली आहे मीडियावर जास्त वेळ घालवतो, त्याचा त्याचा अभ्यासावर वाईट परिणाम होतोसोशल मीडियावरही शालेय मुलांना . अधिक रस निर्माण झाला आहे, यामुळे ते दिवसभर आपल्या मित्रांसह गप्पा मारत आणि त्यांचे चित्र अपलोड करताना दिसतात. अशा प्रकारच्या परिस्थितीत पालकांनी कठोर भूमिका घेण्याची गरज आहेआपल्याला आवश्यकतेपेक्षा . सन जास्त काही करण्याची सवय झाल्यास त्यास व्य तरुणांमध्ये सोशल मीडियाचे म्हणतातडियाचे व्यसन पसरले आहे असे म्हणणे चुकीचे ठरणार नाहीसोशल मीडियावर सायबर .

या प्रकारची तक्रार सायबर ब्युरोमध्ये .फसवणूक होत आहे
सोशल मीडियावर लोकांचा नंबर .नोंदविण्यात यावी, पत्ता
आणि कामाची जागा दिली आहेत्यांचा गैरवापर होऊ .
गोपनीयता नेहमीच सोशल मीडिय .कतोशावर ठेवली जात
नाहीफेसबुकवर ., लोक त्यांच्या वैयक्तिक प्रोफाइलवर एक
चित्र ठेवतातकोणतीही अज्ञात व्यक्ती चुकीच्या मनाने .
.आपले चित्र चोरू शकते आणि आपण अडचणीत येऊ शकता
सोशल मीडियावर .म्हणून सावधगिरी बाळगणे महत्वाचे आहे
.ना तुम्ही सावध राहिले पाहिजेकमेंट करताकधीकधी,
लोकांच्या विचित्र टिप्पण्यांमुळे त्यांना कायदेशीर केले गेले
आहेशिवसेनेचे अध्यक्ष असलेले आणि त्यांचे निधन .
झालेल्या बाळ ठाकरे यांना फेसबुकवर दोन दिवस मुंबई बंद
यावर दोन मुलींनी सोशल मीडियावर .ठेवण्यास सांगितले
विचारला होता आणि या दोन मुलींना प्रश्न अटक करून
चौदा दिवस न्यायालयीन कोठडी सुनावण्यात आलीम्हणून .,
आपण फेसबुकवर आपले मत मांडण्यापूर्वी दोनदा विचार
केला पाहिजे, अन्यथा त्याचे नकारात्मक परिणाम होऊ
शकतात. लोकांनी केवळ सोशल मीडियावर जास्त वेळ घालवू

नये तर मित्र व नातेवाईकांसमवेत त्यांच्या मोकळ्या वेळातही
वेळ घालवला पाहिजेइंटरनेट हे केवळ सोशल मीडिया नाही .
लोकांना इंटरनेट व .तर इंटरनेट हे ज्ञानाचे महासागर आहे
.इतर असंख्य फायदे मिळू शकतात

- डिजिटल मार्केटींगच्या काही डाउनसाइड्स
आणि आव्हानांमध्ये आपणास जागरूक असले
पाहिजे:

कौशल्य आणि प्रशिक्षण - यशस्वीरित्या डिजिटल

विपणन करण्यासाठी आपल्या कर्मचाऱ्यांना योग्य ज्ञान आणि कौशल्य आहे याची खात्री करणे आवश्यक आहे. साधने, प्लॅटफॉर्म आणि ट्रेंड द्रुतगतीने बदलतात आणि आपण अद्ययावत रहाणे अत्यावश्यक आहे.

वेळखारूपणा - ऑनलाइन जाहिरात मोहिमेचे अनुकूलन

करणे आणि विपणन सामग्री तयार करणे यासारख्या कार्यात बराच वेळ लागू शकतो. परताव्यावरील गुंतवणूकीची खात्री करण्यासाठी आपले निकाल मोजणे महत्वाचे आहे.

उच्च स्पर्धा - आपण डिजिटल विपणनासह जागतिक प्रेक्षकांपर्यंत पोहोचू शकता, तरीही आपण जागतिक स्पर्धेच्या विरुद्ध आहात. प्रतिस्पर्ध्यांविरुद्ध उभे राहणे आणि ऑनलाइन ग्राहकांना उद्देशून बऱ्याच संदेशांमध्ये लक्ष वेधणे हे एक आव्हान असू शकते.

तक्रारी आणि अभिप्राय - आपल्या ब्रँडवरील कोणताही नकारात्मक प्रतिक्रिया किंवा टीका सोशल मीडिया आणि पुनरावलोकन वेबसाइटच्या माध्यमातून आपल्या प्रेक्षकांना दिसू शकते. ऑनलाइन प्रभावी ग्राहक सेवा करणे हे एक आव्हानात्मक असू शकते. नकारात्मक टिप्पण्या किंवा प्रभावीपणे प्रतिसाद देण्यात अयशस्वी होण्यामुळे आपली ब्रँड प्रतिष्ठा खराब होऊ शकते.

सुरक्षा आणि गोपनीयतेच्या समस्या - डिजिटल

विपणन उद्देशाने ग्राहक डेटा गोळा करणे आणि वापरणे यावर बरेच कायदेशीर विचार आहेत. गोपनीयता आणि डेटा संरक्षणासंबंधी नियमांचे पालन करण्याची काळजी घ्या

➤ सोशल मीडियावर आपल्या व्यवसायाची जाहिरात करण्याचे प्रभावी 8 मार्ग-

सोशल मीडियावर, ग्राहक आणि व्यवसाय थेट संवाद साधू शकतात. दोन्ही पक्ष एकमेकांना प्रश्न विचारू शकतात, एकमेकांची सामग्री पुन्हा पोस्ट करू शकतात आणि संबंध बनविण्यावर कार्य करू शकतात. सोशल मीडिया विपणनासह प्रारंभ करणे धमकीदायक असू शकते, म्हणूनच सोशल नेटवर्क्सवर आपल्या व्यवसायाची प्रभावीपणे जाहिरात करण्यासाठी आठ टिपा येथे आहेत.

1. योग्य प्लॅटफॉर्म निवडा

आपली सामग्री सामायिक करण्यासाठी सोशल मीडिया साइटची कमतरता नाही. साइटची संख्या दररोज वाढत आहे. आपली सामग्री योग्य प्लॅटफॉर्मवर सामायिक करणे आपल्या यशासाठी महत्त्वपूर्ण आहे. कोणती चॅनेल वापरायची हे निर्धारित करताना आपण आपल्या ग्राहकांचा आणि आपल्या व्यवसायाचा विचार केला पाहिजे. आपले लक्षित प्रेक्षक

वापरत असलेल्या प्लॅटफॉर्मवर आपण खाती तयार करणे महत्वाचे आहे, जेणेकरून ते आपल्याशी सहजपणे कनेक्ट होऊ शकतील. आपले प्रेक्षक कदाचित कोणत्या साइट वापरतात हे निश्चित करण्यासाठी काही संशोधन करा आणि नंतर त्या देखील वापरा. आपल्या उत्पादनांमध्ये कोणत्या साइट सर्वोत्तम बसतील याचा आपण विचार केला पाहिजे. व्हिडिओ उत्पादन कंपनीसाठी, उदाहरणार्थ, YouTube ही एक स्पष्ट निवड आहे.

2. एक कॅलेंडर तयार.

शेवटच्या क्षणी पोस्ट तयार करण्यासाठी घासल्याने कमी गुणवत्तेची सामग्री येऊ शकते. संस्थेच्या अभावामुळे आपल्या चॅनेलपैकी एकावर पुनरावृत्ती पोस्ट किंवा आपल्या उपस्थितीत शून्यता येऊ शकते. सोशल मीडिया सामग्री कॅलेंडर तयार केल्यामुळे त्या चुका टाळण्यास आणि अधिक प्रभावी पोस्ट होऊ शकतात. सामग्री कॅलेंडर आपल्याला त्यांची पूर्तता करण्यासाठी उद्दीष्टे आणि रणनीती तयार करण्यात आणि त्यांच्याकडे असलेल्या प्रगतीचा मागोवा

घेण्यात मदत करतात. सामग्री कॅलेंडर करण्यासाठी, प्रत्येक सोशल मीडिया चॅनेलसाठी नियमित कॅलेंडर वापरा आणि हॅशटॅग, दुवे, प्रतिमा आणि अन्य सामग्रीसह आपल्या पोस्टची आगाऊ योजना करा.

3. प्रतिबद्धता प्रोत्साहित करणे,

सोशल मीडिया नक्कीच सोशल असावे. जे केवळ मनोरंजनासाठी साइट वापरतात त्यांनाच हे लागू होत नाही. व्यवसाय देखील परस्परसंवादी असणे आवश्यक आहे. सामाजिक क्षमतेचा लाभ घेण्यासाठी, आपल्याला परस्परसंवादास प्रोत्साहित करणे आवश्यक आहे.

4. जास्त जाहिरात करू नका

व्यवसायामध्ये वारंवार पडत असलेला एक सापळा सोशल मीडियात नियमित जाहिरातींसारखेच वागतो. आपण प्रत्येक पोस्टमध्ये निर्लज्जपणे स्वतःची जाहिरात करू इच्छित नाही. आपल्याला अशी सामग्री तयार करण्याची आवश्यकता आहे जी लोक खरोखर आनंद घेतील आणि पाहू इच्छित

आहेत. स्वतः ची जाहिरात करणे प्रत्येक वेळी एकदा ठीक आहे. काही विक्रेते एक-इन-सात नियमानुसार जातात, ज्यात असे म्हटले आहे की प्रत्येक थेट पदोन्नतीसाठी, सहा जण सामग्री-आधारित असावेत. या इतर सहा पोस्टमध्ये आपण लेख सामायिक करू शकता, सदय घटनांवर टिप्पणी देऊ किंवा प्रश्न विचारू शकता. आपल्याला या पोस्टमध्ये आपल्या ब्रँडचा उल्लेख पूर्णपणे टाळण्याची गरज नाही; फक्त जास्त विक्री होणार नाही याची काळजी घ्या. इतर वापरकर्त्यांच्या पोस्टवर लोक वाचू, प्रश्न विचारू आणि पसंत करू इच्छित, पोस्ट करू आणि टिप्पणी देऊ इच्छित सामग्री पोस्ट करा. आपल्या प्रेक्षकांवर संशोधन केल्याने आपल्याला काय आवडेल हे ठरविण्यात मदत होते.

5. व्हिडिओ सामायिक करणे

व्हिज्युअल सामग्री सोशल मीडियावर चांगली कार्य करते.

व्हिडिओ सामग्री, विशेषतः लोकांचे लक्ष वेधून घेण्यास तसेच

आपल्या ग्राहकांना आपले व्यक्तिमत्त्व आणि उत्कटतेने पोहचविण्यासाठी आदर्श आहे.

लोक त्यांच्या सामाजिक फीडमध्ये स्क्रोल करीत असताना व्हिज्युअल सामग्री स्पष्टपणे दिसते, म्हणून ती कदाचित ती पाहण्याची आणि त्यात व्यस्त राहण्याची शक्यता आहे. हे आपल्याला जास्त जागा न घेता टिपिकल पोस्टमध्ये आपल्यापेक्षा जास्त बोलण्याची परवानगी देते. उत्कृष्ट प्रतिक्रिया मिळविण्यासाठी स्वारस्यपूर्ण, कल्पित-संचालित व्हिडिओ तयार करा.

6. समस्या त्वरित सोडवा

आशा आहे की आपणास सोशल मीडियावर बहुतेक सकारात्मक प्रतिक्रिया मिळेल. कधीकधी आपल्याला अशी व्यक्ती भेटू शकते जो अस्वस्थ, वादावादी किंवा आपल्या कंपनीबद्दल बोलण्यासारखे काहीतरी असेल. आपण सामाजिक चॅनेलवर आपल्या ब्रँडच्या उल्लेखांचे काळजीपूर्वक परीक्षण केले पाहिजे, जेणेकरून ते वाढण्यापूर्वी आपण समस्या पकडू

शकता. आपणास एखादी समस्या आढळल्यास, आवश्यक असल्यास जाहीरपणे माफी मागून आणि थेट संदेश एकसचेंजद्वारे समस्या सोडवण्याची ऑफर देऊन त्या व्यक्तीसह व्यस्त रहा. अशाप्रकारे, पोस्ट पाहणाऱ्या लोकांना हे माहित आहे की आपण उत्तरदायी आहात परंतु त्यांना समस्येचे सर्व तपशील पहाण्याची गरज नाही.

7. एक समुदाय तयार करा

जास्तीत जास्त अनुयायी मिळवण्याचा प्रयत्न करण्याऐवजी इच्छुक, निष्ठावंत आणि गुंतलेल्या ग्राहकांना शोधण्यावर लक्ष केंद्रित करा. हे लोक आपल्या पोस्टप्रमाणेच आपली सामग्री पुन्हा पोस्ट करतील आणि ग्राहक बनतील.

जेव्हा आपण आपल्या ब्रँडभोवती एखादा समुदाय तयार करता तेव्हा त्या समुदायातील लोक एकमेकांशी व्यस्त राहतील आणि आपल्या सामग्रीस प्रोत्साहन देण्यासाठी मदत करतील. आपण अपवादात्मक सोशल मीडिया वापरकर्त्यांपर्यंत पोहोचण्याचा आणि एखाद्या उत्पादनाचा आढावा घेऊन किंवा पोस्टमध्ये आपला उल्लेख करून

आपल्याला मदत करण्यास सांगायला देखील प्रयत्न करू शकता.

8. मूल्य द्या

आपण सोशल मीडियावर करू शकणारी सर्वात महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे आपल्या अनुयायांना मूल्य प्रदान करणे. असे काहीतरी तयार करा जे आपल्या प्रेक्षकांना उपयुक्त वाटेल. हे असे काहीतरी असू शकते जे त्यांना त्यांना काहीतरी न सांगते जे त्यांना पूर्वी माहित नव्हते, त्यांना हसवते, त्यांचे मनोरंजन करते किंवा इतर कोणत्याही प्रकारे फायद्याचे आहे. सोशल मीडियाचा हा पैलू आपल्या व्यवसायाकडे योग्य ग्राहकांना आकर्षित करतो, लोकांना सोशल साइट्सवर आपले अनुसरण करण्यास उद्युक्त करतो आणि सामग्री प्रसारित करण्यास मदत करतो. हे सिद्ध करा आणि आपण यशस्वी सोशल मीडिया विपणन मोहिमेच्या जवळ जाल. जवळजवळ अब्ज सक्रिय वापरकर्त्यांसह, सोशल मीडिया ही नवीन ग्राहकांची आणि सध्याच्या संरक्षकांची संभाव्य सोन्याचे खाण आहे जे पुन्हा ग्राहक होऊ शकतात. एक चांगली सामाजिक

मोहीम तयार करा आणि आपण त्यापैकी काही लोकांशी
संपर्क साधण्यास सक्षम व्हा आणि आपला ग्राहक आधार
वाढवू शकल.

- सोशल मीडियाची रणनीती कशी आसवी?

Set S.M.A.R.T. goals-

विजयी रणनीती तयार करण्याची पहिली पायरी म्हणजे आपले उद्दिष्टे आणि उद्दीष्टे स्थापित करणे. लक्ष्यांशिवाय, आपल्याकडे यश मोजण्यासाठी आणि गुंतवणूकीवर परत येण्याचा कोणताही मार्ग नाही (आरओआय).

आपले प्रत्येक लक्ष्य असावे: विशिष्ट

मोजण्यायोग्य प्राप्य प्रासंगिक वेळेच बंधन

हे एस.एम.ए.आर.टी. ध्येय चौकट. हे आपल्या क्रियांना

मार्गदर्शन करेल आणि त्यांना वास्तविक व्यवसायाचे निकाल देईल याची खात्री करेल

Step 2. Learn everything you can about your audience

Create audience personas-

आपले प्रेक्षक कोण आहेत आणि सोशल मीडियावर त्यांना काय पहायचे आहे हे जाणून घेणे महत्त्वाचे आहे. अशा प्रकारे आपण त्यांना आवडेल अशी सामग्री तयार करू शकता, त्यावर टिप्पणी देऊ आणि सामायिक करा. आपण आपल्या व्यवसायासाठी सोशल मीडिया अनुयायी ग्राहकांमध्ये बदलू इच्छित असल्यास ते देखील गंभीर आहे. जेव्हा आपल्या लक्षित ग्राहकाची कल्पना येते तेव्हा आपल्याला यासारख्या गोष्टी माहित असाव्यात:

वय स्थान सरासरी उत्पन्न ठराविक नोकरी शीर्षक किंवा उद्योग स्वारस्ये इ.

Step 3. Know your competition-

स्पर्धात्मक विश्लेषण आपल्याला स्पर्धा कोण आहे आणि ते चांगले कसे करित आहेत हे समजून घेण्यास अनुमती देते (आणि चांगले नाही). आपल्या उद्योगात काय अपेक्षित आहे याची आपल्याला चांगली जाणीव होईल, जे आपल्याला आपले स्वतःचे सोशल मीडिया लक्ष्य सेट करण्यात मदत करेल. हे आपल्याला संधी शोधण्यात देखील मदत करेल. कदाचित आपल्या प्रतिस्पर्ध्यांपैकी एखाद्याने

फेसबुकवर वर्चस्व राखले असेल, उदाहरणार्थ, परंतु त्याने ट्विटर किंवा इंस्टाग्रामवर थोडे प्रयत्न केले नाहीत. वर्चस्व असलेल्या खेळाडूपासून दूर चाहत्यांना जिंकण्याचा प्रयत्न करण्याऐवजी आपण त्या नेटवर्कवर लक्ष केंद्रित करू शकता जेथे आपले प्रेक्षक अधोरेखित आहेत.

Step 4. Do a social media audit-

आपण आधीच सोशल मीडिया वापरत असल्यास, आतापर्यंत

आपल्या प्रयत्नांचा साठा घ्या. स्वतःला खालील प्रश्न विचारा:

काय कार्यरत आहे, आणि काय नाही? आपल्याशी कोण गुंतत आहे?

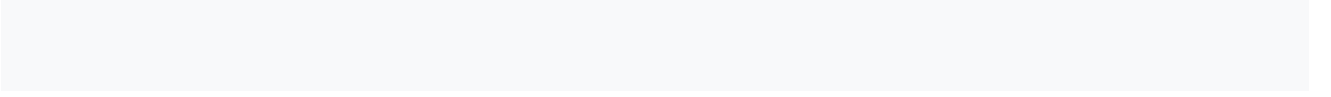
आपले लक्षित प्रेक्षक कोणती नेटवर्क वापरतात? आपली सोशल

मीडिया उपस्थिती स्पर्धेशी तुलना कशी करते? एकदा आपण ती

माहिती गोळा केल्यास आपण सुधारण्याच्या मार्गाबद्दल विचार

करण्यास सज्ज व्हाल. आम्ही या प्रक्रियेच्या प्रत्येक चरणात

जाण्यासाठी आपल्याला अनुसरण करण्यास अनुसरित सोशल
मीडिया ऑडिट मार्गदर्शक आणि टेम्पलेट तयार केले आहे.



6. शिफारसी(Recommendation)-

सोशल मीडिया / नेटवर्ककडे अक्वल व्यवस्थापनाचे लक्ष आणि वचनबद्धता आवश्यक आहे. च्याबद्दल स्पष्ट समज असणे आवश्यक आहे प्रश्नातील ब्रँडशी या माध्यमाची प्रासंगिकता आणि त्याचा लाभ घेण्यासाठी प्रक्रिया. विपणन देणार्या कंपन्यांनी कसा उद्यम करावा याचा विचार केला पाहिजे ब्रँड आणि सेवा विस्तारांसाठी आभासी जगात प्रवेश करा. ब्रँडने ब्रांड प्रतिस्पर्धी आणि मुख्य भागधारकांचे संशोधन सुरु केले पाहिजे सोशल मीडियाचा वापर करत आहेत. सोशल मीडियाच्या आगमनाने, ब्रँडबद्दल आणि त्याच्याशी ग्राहकांची संभाषणे अधिक मोजमाप केली गेली आहेत. विक्रेते पाहिजे त्यांच्या ब्रांडसह प्रतिबद्धतेचे हे नवीन रूप समजून घेण्यासाठी सतत प्रयत्न करा. हीm प्रतिबद्धता - अर्जित म्हणून देखील ओळखली जाते मीडिया ”- पारंपारिक पेड मीडिया प्रमाणेच मेट्रिक्सने मोजले जाऊ शकते: ब्रँड जागरूकता, संदेश जागरूकता आणि खरेदी हेतू. विक्रेत्यांना हे समजले पाहिजे की अर्जित मीडिया विरुद्ध देय दिलेली

प्रभावीता आणि पोहोच याचा संबंध आहे आणि पूरक. आज ग्राहकांची सोय ऑनलाइन आहे याचा विचार करून ब्रँडने ग्राहकांच्या समर्थनासाठी सोशल मीडियाचा वापर केला पाहिजे. च्या साठी ग्राहकांचे समाधान आणि निष्ठा यापेक्षा सोशल मीडियापेक्षा चांगली कोणतीही जागा नाही. सोशल मीडियावर तयार केलेला ग्राहक संपर्क चॅनेल कोणत्याही ब्रँडसाठी एक बझ तयार करण्यास बांधील आहे. ब्रँडसाठी सोशल मीडिया मार्केटिंग हे सर्व फेसबुक आणि ट्विटरविषयी आहे, सध्या फेसबुक हे भारतातील सर्वात मोठे सोशल नेटवर्क आहे प्रयत्न केलेला आणि चाचणी केलेला सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्म. दुसरीकडे, ट्विटर एक पोहोच यंत्रणा म्हणून वापरला जात आहे आणि ते साध्य केले जात आहे विशिष्ट हॅश टॅग ट्रेंड करून. काही ब्रांड्स आहेत ज्यांनी Pinterest, Instagram, इ. ब्रँडला इतर सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्मचा प्रभावीपणे वापर करणे आणि विपणन संप्रेषण प्रयत्नांना समाकलित करणे आवश्यक आहे. सोशल मीडियाच्या वापरामध्ये प्रचंड वाढ होत असताना, ब्रँड्स चांगल्या प्रकारे चांगल्या प्रकारे भांडवल कसे करावे यासाठी जोरदार प्रयत्न

करीत आहेत. तथापि, द ग्राहक ऑनलाइन सोशल मीडिया पाहण्याचा मार्ग म्हणजे विपणनाचे सामान्य नियमच लागू होत नाहीत; ब्रँडवर यावर जोर देणे आवश्यक आहे संवाद आणि समुदायाची भावना. सोशल मीडियाचे स्वरूप गतीशील आहे आणि विक्रेत्यांना ते सक्रिय असणे आवश्यक आहे हे ओळखणे आवश्यक आहे सहभाग आणि नाण्याच्या दोन्ही बाजूंचा विचार करण्याची इच्छा- 'चांगले आणि वाईट' आरओआय मोजण्यासाठी प्रभावी गणवेश मेट्रिक्सचा अभाव (गुंतवणूकीवर परतावा) ही सोशल मीडियाची सर्वात मोठी समस्या आहे. हे एकसारख्या मेट्रिक्सच्या कमतरतेमुळे क्लायंट्स आणि मार्केटरद्वारे दर्शविला जाणारा अंतर्भूत संयम वाढतो जेव्हा विशेषतः डिजिटल जाहिरातीवर खर्च येतो तेव्हा सोशल मीडिया खर्च करते. अशी शिफारस केली जाते की उद्योगातील गरजांची आवश्यकता म्हणजे नियमन धोरणे आणि प्रत्येकास वापरण्यास सक्षम बनविणे मोजण्यासाठी एकसमान मेट्रिक्स, जे अधिक प्रभावी आणि विश्वासाह अरओआयमध्ये मदत करेल. सोशल मीडियाने

एकात्मिक मोहिमेचा भाग बनविला पाहिजे: एकट्या सोशल मीडियामध्ये 360 डिग्री सोल्यूशन प्रदान करता येत नाही. सामाजिक माध्यमे एसईओ (सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन), ईमेल, प्रिंट, रेडिओ, टीव्ही, डायरेक्ट मेल इ. सह चांगले कार्य करते. नवीन / अपारंपरिक घड्यांचे आगमन पारंपारिक माध्यमांव्यतिरिक्त मिडिया प्लॅटफॉर्म देखील झाले आहेत. जवळजवळ सर्व प्रकरणांमध्ये, ऑनलाइन मीडिया केवळ तेव्हाच प्रभावी असतो विद्यमान पारंपारिक मीडिया मोहिमेस समर्थन. सर्व सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्मवर उपस्थित राहण्यासाठी कंपन्यांनी विशेष काळजी घ्यावी आणि योग्य अभिप्राय यंत्रणा आणि ऑनलाइन कार्य करावे.

➤ पाच स्तंभ मॉडेल जे यशस्वी होण्यासाठी
सोशल मीडियाचा वापर कसा करतात हे
शिकवते-

स्तंभ 1 सामाजिक माध्यम

स्तंभ 2 सामान्य कंपन्या सोशल मीडियाद्वारे करतात.

पिलर थ्रीडी विविध मार्ग कंपन्या सोशल मीडियाचा वापर
करतात.

पिलर 4 सोशल मीडिया स्ट्रॅटेजी विकसित करण्यासाठी फ्रेम
कशी आहे.●

पिलर 5 गुंतवणूकीवरील परताव्याचे मोजमाप कसे करावे.

हे आपल्या ग्राहकांशी आणि ग्राहकांशी संभाषण तयार
करण्याविषयी आहे जे एक सामान्य आहे चुकां की बऱ्याच
कंपन्या सोशल मीडिया टूल्सचा वापर करून नव्हे तर करतात
.संदेश नियंत्रित करत आहे. संभाव्यता गाठण्यासाठी काही
कंपन्या वापरत असलेल्या वेगवेगळ्या मार्गांचे अनुसरण करणे
कर्मचारी, शेवटच्या ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी आणि
जनतेप्रमाणे विकसनशील धोरण असले पाहिजे
संबंध, ब्रँड जागरूकता, सोशल नेटवर्किंग साइट्स इ... एकदा
एकदा तुमची रणनीती म्हटल्यावर ती वेळ आली आहे
एकतर एक टीम तयार करून किंवा अवजारांसाठी बाहेरील
सल्लागारांना नियुक्त करून कार्यवाही करणे. हे आहे सोशल

मीडिया विपणनाचा सर्वात महत्वाचा भाग जो आपल्याला तो योग्य वाटतो तो सर्वात महत्वाचा भाग.

Some Famous Social Media Sites

SITES	CATEGORY
Diigo.com	internet
• Scribd.com	Articles
• Metacafe.com	videos
• Karboodle.com	Shopping
• Folkd.com	Genera
Blog catalog.com	Internet

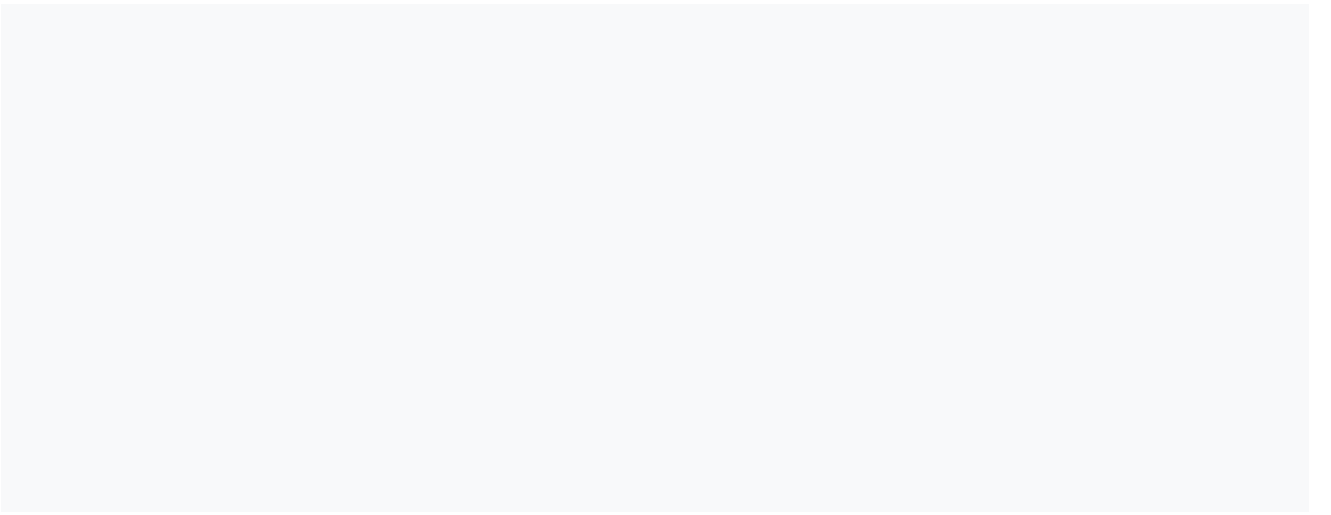
6. संदेशा सह चुका नियंत्रित नाही-

संदेशावर बरेच नियंत्रण. कंपन्या बऱ्याचदा "नियंत्रण ठेवतात." संदेश "सोशल मीडियामध्ये भाग न घेण्याचे एक कारण. पण सत्य मागे आहे कंपन्यांनी भाग घेतला की नाही या संदेशाचा ताबा सुटला आहे. परवानगीचा गैरवापर करणे ही कंपनी करू शकणाऱ्या सर्वात वाईट चुकांपैकी एक आहे संदेशन. उदाहरणार्थ: विविध ब्लॉगचे ई-मेल एकत्रित केले आणि आठवड्यातून पाठविले वृत्तपत्रे. हे निरुपद्रवी वाटत असताना. कोणत्याही ब्लॉगरने कंपन्यांसाठी साइन अप केले नाही ई-मेल. कंपनी विश्वासार्हता आणि हानीकारक संबंध गमावू शकते.

7. भविष्यातील संशोधनासाठी दिशानिर्देश-

इंटरनेटच्या वाढत्या प्रवेशामुळे आणि तरुण पिढी ऑनलाईन जागेत व्यसनी झाल्यामुळे, सुरक्षितपणे असे विचारू शकतो.येत्या काही वर्षांत भारतातील सोशल मीडियातील वापरात आमची वाढ दिसून येईल. हे निश्चितपणे ब्रँड्सना अधिक संधी प्रदान करेल सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्म आणि चांगले लक्षित ग्राहक समजून घ्या. तथापि, इंग्रजी भाषेवर इंटरनेटचे वर्चस्व आहे. म्हणून, जर भारतातील ब्रँडना ग्राहकांशी व्यस्त रहाण्यासाठी सोशल मीडियाचा व्यासपीठ म्हणून उपयोग करायचा आहे, त्यांना प्रत्येकासाठी त्यांची सामग्री स्थानिक करणे आवश्यक आहे त्यांचे लक्ष्य प्रेक्षक.आपल्या देशात विपणन दळणवळण म्हणून सोशल मीडियाचा वापर हे एक असे फील्ड आहे जे अद्याप त्याच्या अनुपस्थितीत आहे. विक्रेते विचार करीत आहेत नवीन हेतू आणि बदल आणि बाजारातील गतीशीलतेच्या आधारे मूल्यांकन आणि मेट्रिक्स. वापराचे नवीन प्रकार आणि मूल्यमापन

भविष्यात उद्भवू शकते. सध्याच्या अभ्यासामध्ये उद्दीष्टे आणि मेट्रिक्सचा संच मानला गेला आहे, ज्यात कदाचित जवळपासची जोड आणि हटवावे लागू शकतात भविष्य संस्थांमधील विपणन संप्रेषणात सोशल मीडियाच्या वापराबद्दल पुढील संशोधन केवळ चार भिन्न असू शकते अभ्यासामध्ये क्षेत्रांचा समावेश होता. शिवाय, सोशल मीडियाच्या परिणामकारकतेचे मूल्यांकन करण्यासाठी मेट्रिक्समध्ये वारंवार बदल होत असतात. या क्षेत्रात सातत्याने संशोधन आवश्यक आहे, जरी निल्सन, अन्स्टर्ट आणि यंग इत्यादी संशोधन व सल्लामसलत संस्था सामील आहेत.



➤ निष्कर्ष-

1. मजबूत व्यावसायिक हेतू उंचावण्यासाठी बाजार विभागांमध्ये वापरा.
2. आपण प्रतिबद्धता वाढविण्यासाठी आणि खर्च कमी करण्याचे लक्ष्य करत आहात.
3. सामाजिक प्रेक्षकांसह खूप ग्रॅन्युलाई होऊ नका.
4. सामान्य चुका कमी करण्यासाठी नवीन धोरण विकसित करा.
5. हॅकर्सपासून माहितीचे संरक्षण करणे.
6. कमी खर्चात पदोन्नती उपक्रम विकसित करणे.
7. ग्राहकांबद्दल चांगला संबंध निर्माण करा.
8. मते आणि आढावा गोळा करणे

➤ संदर्भ-

1. Www.Innovationpei.Com
2. Www.Slideshare.Com
3. Www.Wikipedia.Com
4. Www.Youtude.Com
5. Www.Socialmediamarketing.Com
6. Social Media Marketing For Dummies By Shivsingh
7. Social Media Marketing (Validation Time Tested Ways
8. News pepar artical (The Hindu)
9. Book (Social Media Marketing)
10. Data refers to Business In india.its Articals.



Thanku

