de Asra
Powering businesses. Creating jobs.



# सोशल मीडिया मार्केटिंग

**Need assistance? Reach out to our team**

**Contact us on : +91 93730 35540 or +91 75017 50153**

**We work from Monday to Friday 10 a.m to 6 p.m**

# सोशल मीडिया मार्केटिंग

## सोशल मीडिया मार्केटिंग म्हणजे काय?

थोडक्यात सांगायचे झाल्यास थोडक्यात, सोशल मीडिया मार्केटिंग म्हणजे सोशल नेटवर्किंग प्लॅटफॉर्म्सवर मार्केटिंग किंवा डिजिटल माध्यमांद्वारे आपल्या वस्तू आणि सेवांचा प्रचार करणे. ही माध्यमे फेसबुक, इंस्टाग्राम, ट्विटर, लिंक्डइन किंवा यूट्यूब असू शकतात.

## सोशल मीडिया मार्केटिंग महत्वाचे का आहे?h

सर्व व्यावसायिकांना सोशल मीडिया मार्केटिंगचे महत्व माहिती असते असे नाही. 50% छोटे व्यावसायिक आपल्या व्यवसायासाठी सोशल मीडिया वापरत नाहीत. सोशल मिडिया मार्केटिंगसाठी प्लॅनिंग आणि कलात्मकता याची आवश्यकता असते. हे मार्केटिंग एवढे महत्वाचे आहे कि तब्बल 97% मार्केटर्स सोशल मीडिया वापरतात; तर 78% सेल्समन सोशल मीडिया वापरून त्यांच्या स्पर्धकांपेक्षा जास्त व्यवसाय करतात. शिवाय सेल्समध्ये वाढ करणे या व्यतिरिक्त देखील सोशल मीडियाचे बरेच फायदे आहेत.

## सोशल मिडिया मार्केटिंगचे फायदे कोणते:

1. **आपल्या ब्रँडविषयी जागरूकता निर्माण करणे**: सोशल मीडियामुळे तुम्ही तुमच्या ब्रँडबद्दल आणि तुमच्या कंपनीविषयी लोकांमध्ये जागरूकता निर्माण करू शकता.h

2. **वेबसाईट ट्रॅफिक वाढविणे:** तुमची वेबसाईट तुम्ही सोशल मीडियासोबत जोडल्यास वेबसाईटवरील ट्रॅफिक वाढण्यास मदत होते.

3. **उत्पादने आणि सेवांची जाहिरात करणे**: तुमच्या उत्पादनांची आणि सेवांची जाहिरात करणे हे कोणत्याही मार्केटिंगचे मुख्य कारण असते, बरोबर?

## छोट्या व्यावसायिकांसाठी सोशल मीडिया मार्केटिंग चेकलिस्ट

1. **तुमचे गोल्स निश्चित करा:** सोशल मीडियाच्या माध्यमातून तुम्हाला काय मिळवायचे आहे, हे नक्की करा. ब्रँडविषयी जागरूकता निर्माण करणे, वेबसाईटवर ट्रॅफिक वाढविणे किंवा नवीन लीड्स मिळवणे - आपले ध्येय पक्के करणे आवश्यक आहे.

2. **तुमचा ऑडिअन्स जाणून घ्या**: आपला टार्गेट ऑडिअन्स काय आहे, हे जाणून घ्या. लोकसंख्या, लोकांच्या आवडीनिवडी, लोकांचे ऑनलाइन बिहेविअर या बाबींचा अभ्यास करा आणि त्याप्रमाणे कंटेंट तयार करा.

3. **योग्य प्लॅटफॉर्म निवडा:** आपले टार्गेट ऑडिअन्स ज्या प्लॅटफॉर्मवर सर्वाधिक ॲक्टीव असतात त्या प्लॅटफॉर्मची निवड करावी. Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp, LinkedIn ही काही प्रसिद्ध माध्यमे आहेत. उदा. जर का 18 ते 35 वयातील तरुणाई आपले टार्गेट ऑडिअन्स असेल तर Instagram आणि 30 ते 50 वयातील लोकं जर का आपले टार्गेट ऑडिअन्स असेल तर Facebook या माध्यमाची निवड करू शकता. तुमची उत्पादने आणि सर्विसेस कशा आहेत हे जर का ऑडिअन्सला समजावून सांगण्याची आवश्यकता असल्यास, तुम्ही व्हिडिओ तयार करू शकता आणि ते YouTube वर अपलोड करू शकता.

4. **तुमचे प्रोफाइल ऑप्टिमाइझ करा:** तुमची सोशल मीडिया प्रोफाइल सर्व प्लॅटफॉर्मवर पूर्ण आणि सुसंगत असल्याची खात्री करा. तुमचा प्रोफाईल फोटो म्हणून तुमचा व्यवसाय लोगो वापरा, संक्षिप्त परंतु आकर्षक डिसस्क्रीप्शन लिहा. तुमचा संपर्क क्रमांक द्या.

5. **आकर्षक कंटेंट तयार करा:** तुमच्या ऑडिअन्सला आवडेल असे माहितीपूर्ण आणि मनोरंजक कंटेंट तयार करा. ऑडिअन्सला गुंतवून ठेवण्यासाठी इमेजेस, व्हिडीओ, इन्फोग्राफिक्स, पोल्स, स्पर्धा यांचा उपयोग करा.

6. **कंटेंट कॅलेंडर तयार करा:** नियमित पोस्टिंगसाठी एक शेड्युल तयार करा. तुमच्या ऑडिअन्सशी संबंधित ट्रेंडींग टॉपिक्स, सुट्ट्या, इवेंट इत्यादी सर्व लक्षात घेऊन तुमच्या पोस्ट्सचे नियोजन करा.

7. **हॅशटॅगचा सुज्ञपणे वापर करा:** तुमची पोस्ट जास्तीतजास्त लोकांना दिसण्यासाठी संबंधित हॅशटॅग्स शोधा आणि त्यांचा वापर करा.विशिष्ट स्वारस्ये लक्ष्य करताना व्यापक प्रेक्षकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी

लोकप्रिय आणि विशिष्ट हॅशटॅगचे मिश्रण वापरा. लोकप्रिय आणि विशिष्ट हॅशटॅग्सचा समावेश करा.

8. **युझर एंगेजमेंट वाढवा:** लोकांना प्रश्न विचारा, पोल्स घ्या किंवा लोकांना कमेंट्स करण्यास आणि शेअर करण्यास प्रोत्साहन द्या. आलेल्या मेसेज आणि कमेंट्सना वेळेत उत्तर द्या.

9. **इन्फ़्लुएन्सेर्स सोबत पार्टनरशिप करा:** जास्तीतजास्त ऑडिअन्स पर्यंत पोहोचण्यासाठी आणि तुमची विश्वासार्हता निर्माण करण्यासाठी इन्फ़्लुएन्सेर्स सोबत कोलॅबरेट करा.

10. **टार्गेटेड जाहिराती चालवा:** विशिष्ट लोकसंख्या, लोकांच्या आवडीनिवडी, बेहेविअर पोहोचण्यासाठी सोशल मीडिया जाहिरातींमध्ये गुंतवणूक करा. तुमच्या प्रेक्षकांना काय चांगले वाटते हे पाहण्यासाठी प्रतिमा जाहिराती, व्हिडिओ जाहिराती, कॅरोझल जाहिराती आणि प्रायोजित पोस्ट यासारख्या विविध जाहिरात स्वरूपांचा प्रयोग करा.

11. **मॉनिटर ॲनालिटिक्स:** प्रत्येक प्लॅटफॉर्मचे ॲनालिटिक्स किंवा Google Analytics सारखी साधने वापरून तुमच्या सोशल मीडिया वरील परफॉर्मन्सचा मागोवा ठेवा. एंगेजमेंट, लिंक क्लिक, रिच, कन्वर्जंस सारख्या मेट्रिक्सचे निरीक्षण करा.

12. **शिका आणि सुधारणा करा:** सोशल मीडियाची स्ट्रॅटेजी आणि मेट्रिक्सचा नियमितपणे अभ्यास करत राहा, ज्यामुळे कोणत्या स्ट्रॅटेजीमुळे फायदा होत आहे, हे लक्षात येईल. मेट्रिक्सचे नियमितपणे पुनरावलोकन करा. कालांतराने परिणाम सुधारण्यासाठी नवीन युक्त्या आणि ऑप्टिमायझेशनसह प्रयोग करून त्यानुसार तुमचा दृष्टिकोन बदला.

13. **ट्रेंडसह अद्ययावत रहा:** नवे सोशल मीडिया ट्रेंड, अल्गोरिदम बदल आणि बेस्ट प्रॅक्टीसेस सोबत स्वत:ला अपडेट ठेवा. इंडस्ट्री ब्लॉग फॉलो करा, वेबिनारमध्ये सहभागी व्हा आणि माहिती मिळवण्यासाठी आणि बदलांशी प्रभावीपणे जुळवून घेण्यासाठी संबंधित ऑनलाइन समुदायांमध्ये सहभागी व्हा.

14. **स्थानिक कम्युनिटी सोबत जोडलेले राहा:** संबंधित कार्यक्रमांमध्ये भाग घेऊन, स्थानिक प्रश्नांना समर्थन देऊन आणि इतर व्यवसायांसह सहयोग करून आपल्या स्थानिक समुदायासह जोडलेले रहा. ऑफलाइन संबंध निर्माण करा.

**15. उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान करा:** उत्कृष्ट ग्राहक सेवा देण्यासाठी सोशल मीडियाचा एक व्यासपीठ म्हणून वापर करा. ग्राहकांच्या चौकशीला त्वरित प्रतिसाद द्या, ग्राहकांच्या सूचना आणि अभिप्राय व्यावसायिकपणे हाताळा आणि ग्राहकांच्या अपेक्षा पूर्ण करण्याचा प्रयत्न करा.

या चेकलिस्टचे अनुसरण करून, लहान व्यावसायिकांनी त्यांची ऑनलाइन प्रेझेन्स वाढवण्यासाठी, त्यांच्या ऑडिअन्स सोबत जोडलेले राहण्यासाठी आणि शेवटी त्यांचा व्यवसाय वाढवण्यासाठी सोशल मीडियाचा प्रभावीपणे फायदा घेऊ शकतात.

FAQs

Q: सोशल मीडिया मार्केटरकडे कोणते स्किल्स असावेत?

- सर्वप्रथम, सोशल मीडिया मार्केटर्सकडे ऐकण्याची, संवाद साधण्याची आणि समस्या सोडवण्याची कौशल्ये असणे आवश्यक आहे.
- सोशल मीडिया मार्केटर एक चांगला कथाकार असणे आवश्यक आहे
- डेटा वाचण्यास आणि त्याचा अर्थ लावण्यास सक्षम असणे आवश्यक आहे

Q: सोशल मीडियावर काय पोस्ट करावे?

A - तुम्ही तुमच्या संभाव्य ग्राहकांसाठी मनोरंजक आणि आकर्षक पोस्ट करावी. तुमच्याकडे संकल्पना नसल्यास तुम्ही नेहमी ग्राहकांना थेट विचारू शकता की त्यांना कशाबद्दल वाचायचे आहे. इन्फ्लुएन्सर्सना फॉलो करू शकता. खरेतर, जेवढे तुम्ही लिहाल तेवढे नवीन विषय तुम्हाला सापडतील.

Q: पोस्ट कधी करावे?

A - योग्य वेळेत सोशल मीडियावर पोस्ट करणे ही एक कला आहे. सोशल मीडियावर सक्रिय असताना सर्वोत्तम वेळी पोस्ट करणे आवश्यक आहे. कृपया लक्षात ठेवा की पोस्टिंगची वेळ व्यवसायानुसार बदलते, जे तुमच्या प्रेक्षकांच्या सक्रिय असण्याच्या वेळेवर अवलंबून आहे. सविस्तर संशोधन केल्यानंतर, जेव्हा तुमचे फॉलोअर्स ॲक्टीव असतील तेव्हा पोस्ट करावे. जेव्हा ते ऑफलाईन, ॲक्टीव नसतील तेव्हा पोस्ट केल्याने तुमच्या व्यवसायास काहीच फायदा होणार नाही.

Q: पेड ऍड करावी का?

A - अनेक व्यवसाय पेड जाहिरातीचा फायदा घेत आहेत. मात्र, अनेक व्यवसायांना पेड जाहिरात सुरू

करणे किंवा पैसे न देता जाहिरात करणे याबाबत संभ्रम आहे. हे तुमच्या बजेटवर आणि तुमचा व्यवसाय जुना आहे की स्टार्टअप आहे यावर अवलंबून आहे. लहान बजेट असलेल्या स्टार्टअपला पेड जाहिरातीचा विचार करायचा की नाही हे कदाचित ठरवावे लागेल. दुसरीकडे, जुन्या व्यवसायांना ऑर्गॅनिकपेक्षा पेड जाहिरातींना प्राधान्य देणे आवडेल.

A - Many businesses are already leveraging the benefits of paid advertising. Howe

Q: फॉलोअर्स सोबत संवाद कसा साधायचा?

A - केवळ तुमची उत्पादने किंवा सेवा विकण्यावरच लक्ष केंद्रित करू नका. तुमचा उद्देश फॉलोअर्सशी संवाद साधणे हा असावा आणि तुमचा व्यवसाय, स्वतःला प्रमोट करणे नसावे. प्रेक्षकांशी संवाद साधण्याचा आदर्श मार्ग कोणता? प्रेक्षक फक्त तेव्हाच संवाद साधतील जेव्हा त्यांना काहीतरी महत्त्वाचे आणि त्यांच्या आवडीचे काही आढळेल.

Q: सोशल मीडियावर जाहिरात आणि पोस्ट यांच्यात काय फरक आहे?

A - ऑर्गॅनिक आणि पेड सोशल मीडिया दोन्ही प्रकारांना मार्केटिंगमध्ये महत्वाचे स्थान आहे. पेड प्रमोशनशिवाय सोशल मीडियावर जे काही होते ते ऑर्गॅनिक आहे. पोस्ट्स, शेअर्स, कमेंट्स, लाइक्स किंवा मेसेजेस हे तुमच्या ऑर्गॅनिक सोशल मीडिया प्रयत्नांचे सोपे मार्ग आहेत. पेड सोशल मीडिया हे जाहिरातीवर खर्च केलेल्या पैशांवर अवलंबून असते. जर एका सोशल मीडिया पोस्टला "Sponsored" असे म्हटले गेले तर, याचा अर्थ असा आहे की त्यावरील कोणतीही प्रतिक्रिया पेड प्रतिक्रिया मानली जाते. पेड सोशल मीडिया मध्ये बूस्ट केलेले पोस्ट्स, क्लिक्ससाठी ऑप्टिमाइझ केलेल्या जाहिराती, लीड जनरेशन फॉर्म्स आणि व्हिडिओ यांचा समावेश होतो. एक यशस्वी सोशल मीडिया मार्केटिंग रणनीती म्हणजे जी ऑर्गॅनिक आणि पेड सोशल मीडिया दोन्हीचा वापर करते.

Q: सर्व सोशल मीडिया माध्यमांवर समान कंटेंट पोस्ट करावे का?

A - नाही. लोक विविध कारणांसाठी तुमच्या ब्रँडला विविध प्लॅटफॉर्म्सवर फॉलो करतात. म्हणूनच, तुम्हाला सर्व प्लॅटफॉर्म्सवर अगदी समान फॉलोअर्स असतील अशी अपेक्षा करू नका.

Q: सोशल मीडिया वरील नकारात्मक प्रतिक्रियांना उत्तर कसे द्यावे?

- आपण नकारात्मक प्रतिक्रियांना खालीलप्रमाणे मॅनेज करू शकतो
- नकारात्मक प्रतिक्रियांकडे दुर्लक्ष करू नका.
- चूक असेल तर प्रामाणिकपणे माफी मागा.

- खोटी आश्वासने देऊ नका.
- नम्रपणे वागा.
- तुमचा मेसेज स्वतः लिहा.
- ताबडतोब उत्तर द्या.
- तुमची बाजू मांडा.

Q: टाळू शकाल अशा कॉमन मार्केटिंग चुका कोणत्या?

A – स्पॅमिंग, प्रत्येक प्लॅटफॉर्मवर अनेक प्रोफाइल असणे, आणि प्रेक्षकांशी अजिबात संवाद न साधणे या काही गोष्टी आहेत ज्यापासून तुम्हाला दूर राहण्याची गरज आहे. या गोष्टी गोंधळ निर्माण करतात, तर इतर काही तुमच्या प्रेक्षकांना थेट अनफॉलो करण्याचे किंवा तुम्हाला रिपोर्ट करण्याचे कारण बनतात. सातत्य न राखणे हे चुकीचे आहे. एक सोशल मीडिया माध्यम निवडणे आणि मधेच ते सोडून देऊन दुसऱ्या माध्यमाचा वापर करणे चुकीचे आहे. कसे, कधी आणि कुठे तुम्ही सोशल मीडिया पोस्ट करता त्यात काही सुसूत्रता आणल्यास तुम्ही फॉलोअर्ससोबत संबंध घट्ट करू शकता.

deAsra

Q: व्यवसायासाठी उपयुक्त विविध चेकलिस्ट येथे पाहू शकता

A – स्पॅमिंग, प्रत्येक प्लॅटफॉर्मवर अनेक प्रोफाइल असणे, आणि प्रेक्षकांशी अजिबात संवाद न साधणे या काही गोष्टी आहेत ज्यापासून तुम्हाला दूर राहण्याची गरज आहे. या गोष्टी गोंधळ निर्माण करतात, तर इतर काही तुमच्या प्रेक्षकांना थेट अनफॉलो करण्याचे किंवा तुम्हाला रिपोर्ट करण्याचे कारण बनतात. सातत्य न राखणे हे चुकीचे आहे. एक सोशल मीडिया माध्यम निवडणे आणि मधेच ते सोडून देऊन दुसऱ्या माध्यमाचा वापर करणे चुकीचे आहे. कसे, कधी आणि कुठे तुम्ही सोशल मीडिया पोस्ट करता त्यात काही सुसूत्रता आणल्यास तुम्ही फॉलोअर्ससोबत संबंध घट्ट करू शकता.

व्यवसायासाठी उपयुक्त विविध चेकलिस्ट येथे पाहू शकता

Here are some services from deAsra Foundation which you might find useful -

List your business on Google Maps

Social Media Management

Get leads / increase the sales of your business

de Asra
Powering businesses. Creating jobs.

Thank you so much for choosing our tool! We genuinely hope it becomes your guiding star on your exciting journey into the world of entrepreneurship.



Wish you All the Best for your journey!

Should you require any further assistance, please feel free to reach out, and we will be delighted to assist you!

de Asra
Powering businesses. Creating jobs.

**Need assistance? Reach out to our team**

**Contact us on : +91 93730 35540 or +91 75017 50153**

**We work from Monday to Friday 10 a.m to 6 p.m**