

Online Marketing क्या हैं? Types of Online Marketing

Online Marketing क्या हैं (What is Online Marketing in Hindi) – ऑनलाइन मार्केटिंग इंटरनेट के माध्यम से उत्पादों और सेवाओं को बढ़ावा देने के लिए उपयोग किए जाने वाले टूल्स और कार्यप्रणाली का एक सेट है। ऑनलाइन मार्केटिंग को इंटरनेट मार्केटिंग, वेब मार्केटिंग, डिजिटल मार्केटिंग और सर्च इंजन मार्केटिंग (SEM) के रूप में भी जाना जाता है।

ऑनलाइन मार्केटिंग से लाभ मिल सकता है जैसे:

- क्षमता में वृद्धि
- खर्चों में कमी
- सुरुचिपूर्ण कम्युनिकेशन
- बेहतर नियंत्रण
- बेहतर ग्राहक सेवा
- प्रतिस्पर्धात्मक लाभ

Online Marketing Communication Options

वेबसाइट: ऑनलाइन मार्केटिंग के लिए सबसे पहले तो कंपनी को अपनी वेबसाइट डिजाइन करनी चाहिए जो उसके उद्देश्य, उत्पादों, सेवाओं, मिशन और विजन पर विचार करती है। वेबसाइट दिलचस्प होनी चाहिए जिससे यूजर या उपभोक्ता वेबसाइट की ओर आकर्षित हो। सक्षम होने के लिए वेबसाइट पर निम्नलिखित 7 C होनी चाहिए:

कंटेंट (Content): इसमें ग्राफिक्स, साउंड, टेक्स्ट और वीडियो हो सकते हैं।

अनुकूलन (Customization): यह ग्राहक की आवश्यकताओं के अनुसार रिजल्ट प्रदान करने की साइट की क्षमता को संदर्भित करता है।

कम्युनिकेशन (Communication): यह यूजर के साथ दो-तरफ़ा कम्युनिकेशन स्थापित करता है।

समुदाय (Community): यह यूजर को यूजर कम्युनिकेशन की सुविधा प्रदान करता है।

कनेक्शन (Connection): एक साइट किस हद तक अन्य साइटों के लिंक प्रदान करती है।

वाणिज्य (Commerce): एक साइट को वाणिज्यिक लेनदेन में भी सहायता करनी चाहिए।

कुछ पैरामीटर हैं जिनके आधार पर विजिटर वेबसाइट के प्रदर्शन का निरीक्षण कर सकते हैं। ये पैरामीटर हैं: कोई साइट कितनी यूजर के अनुकूल है? और यह कितनी आकर्षक है. किसी साइट की यूजर-मित्रता लैंडिंग पृष्ठ, अन्य पृष्ठों पर नेविगेशन, डाउनलोड करने की क्षमता से पता लगाई जा सकती है।

Online Marketing के प्रकार

ऑनलाइन मार्केटिंग में Product और services को promote करने के बहुत सारे तरीके हैं। आपको निचे सभी तरह के Online Advertising की सूची दी गयी है। कोई भी इन तरीको का इस्तेमाल कर सकता है।

Google Ads

Pay-Per-Click “Search ADS” का सबसे महत्वपूर्ण तत्व है। जब कोई विजिटर सर्च इंजन पर कोई शब्द खोजता है, तो विपणक का विज्ञापन या तो रिजल्ट के शीर्ष पर दिखाई देता है या उसके आगे। मर्केटर और सर्च इंजन के एल्गोरिथ्म द्वारा बोली लगाने के आधार पर, खोजे गए कीवर्ड के संबंध में इसके महत्व की पहचान होती है जब विजिटर विज्ञापनों पर क्लिक करता है, तो विज्ञापनदाता इसके लिए भुगतान करते हैं.

SEO (Search Engine optimization)

Search Engine Optimization (SEO) उन गतिविधियों को जोर देता है जो इस संभावना को बेहतर बनाता है कि कोई विशेष लिंक सभी गैर-भुगतान लिंक के बीच शीर्ष पर दिखाई देगा जब विजिटर किसी विशेष कीवर्ड की सर्च करता है।

Display Ads

Display ads या Banner ads वह कहलाते हैं, जो एक छोटे आयताकार बॉक्स में दिखाई देते हैं, जिसमें टेक्स्ट और कभी-कभी ग्राफिक्स शामिल होते हैं, जो विशिष्ट वेबसाइटों पर प्लेसमेंट पर मर्केटर भुगतान करते हैं। लागत वेबसाइट के ट्रैफिक पर निर्भर करती है, जिसका अर्थ है विजिटर की संख्या जितनी अधिक होगी, लागत उतनी ही अधिक होगी।

E-Mail

ई-मेल उत्पादक और उचित बिक्री के लिए सबसे अच्छा टूल है क्योंकि यह विज्ञापनदाताओं को तुलनात्मक रूप से कम लागत पर बड़े दर्शक के साथ कम्यूनिकेट करने में सक्षम बनाता है।

कुछ Best Email Campaign Managers इस प्रकार हैं -

- MailChimp
- Constant Contact
- AWeber
- ConvertKit

- GetResponse
- Campaign Monitor
- Active Campaign

Social Media Marketing

यह इन दिनों मार्केटिंग के उभरते हुए तरीकों में से एक है। उपभोक्ता अपने वीडियो, ऑडियो, टेक्स्ट और इमेज तथा विभिन्न सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म फेसबुक, ट्विटर, गूगल प्लस, इंस्टाग्राम, लिंकडइन, पिनटेरेस्ट आदि के माध्यम से अपने दोस्तों, रिश्तेदारों, परिचितों और कंपनियों के साथ शेयर करते हैं। यह विपणक को अपनी ऑनलाइन उपस्थिति बनाने और अपने ग्राहकों से सीधे जुड़ने की सुविधा प्रदान करता है।

ऑनलाइन मार्केटिंग के फायदे (Advantages of Online Marketing)

ऑनलाइन मार्केटिंग के बहुत सारे फायदे हैं। जिस के बारे में हम निचे बता रहे हैं।

1. ऑनलाइन मार्केटिंग से कंपनी तेजी से आगे बढ़ सकती है और मार्केटिंग एलिमेंट की एक विस्तृत श्रृंखला के माध्यम से लक्षित दर्शकों तक पहुंच सकती है।
2. ऑनलाइन मार्केटिंग, मार्केटिंग के पारंपरिक साधनों पर इसका प्रतिस्पर्धी लाभ है।
3. ऑनलाइन मार्केटिंग के माध्यम से यूनिक विजिटर की संख्या का पता लगाना आसान है।
4. प्रासंगिक प्लेसमेंट (Contextual placement) ऑनलाइन मार्केटिंग की महत्वपूर्ण विशेषताओं में से एक है, जिसमें मार्केटर उन वेबसाइटों पर विज्ञापन खरीद सकते हैं, जो अपने स्वयं के उत्पादों और सेवाओं के समान हैं।
5. विपणक Google पर ग्राहकों द्वारा टाइप किए गए कीवर्ड और बिंग और याहू जैसे अन्य खोज इंजनों के आधार पर, लक्षित दर्शकों तक पहुंचने के लिए विज्ञापन भी दे सकते हैं।

ऑनलाइन मार्केटिंग के नुकसान (Disadvantages of Online Marketing)

1. सॉफ्टवेयर-संचालित वेबसाइटों द्वारा किए गए विज्ञापनों पर नकली क्लिक।
2. वेबसाइट की हैकिंग संभव है, जिसके परिणामस्वरूप संदेशों पर नियंत्रण खो दिया जाता है।
3. ऑनलाइन मार्केटिंग में हम सामान को स्पर्श करके नहीं देख सकते हैं।

फिर भी, ऑनलाइन मार्केटिंग के फायदे इसके नुकसान को बढ़ाते हैं। जैसा कि आजकल लोग अपना अधिकांश समय इंटरनेट पर सर्फिंग में बिताते हैं, यह दुनिया भर के विपणक को उकसाता है, ताकि व्यापक पहुंच और बेहतर परिणामों के लिए ऑनलाइन अपने ऑफर का विज्ञापन कर सके।

ऑनलाइन विपणन उपकरण (Online Marketing Tools)

ऐसे कई उपकरण हैं जिनका उपयोग एक मजबूत ऑनलाइन मार्केटिंग प्रोग्राम को बनाने और बनाए रखने के लिए किया जा सकता है:

- Email Marketing
- Social Media Marketing
- [Search Engine Optimization \(SEO\)](#)
- Display Advertising
- Search Engine Marketing (SEM)
- Events & Webinars

- A/B Testing & Website Optimization
- Content Marketing
- Video Marketing
- Marketing Analytics
- Marketing Automation
- Customer Relationship Management (CRM)
- Content Management System (CMS)
- Pay-per-click (PPC) Advertising
- LinkedIn Ads
- Affiliate Marketing