

डिजिटल मार्केटींग मिन्स सोशल मिडीया मार्केटींग

प्रा. एल. के. पवार

कला व वाणिज्य महाविद्यालय, पुसेगावं ता.खटाव जि.सातारा

सारांश:

आजचे युग खूप वेगाने बदलत आहे, म्हणूनच डिजिटल मार्केटींग म्हणजे काय हे प्रत्येकाला माहित असणे आवश्यक आहे. जग डिजिटल होत आहे आणि प्रत्येकाला त्याची गरज वाटू लागली आहे. बऱ्याच कंपन्या आता डिजिटल मार्केटींग तज्ज्ञांना नियुक्त करतात जेणे करून ते त्यांचा व्यवसाय डिजिटल माध्यमातून देखील पसरवू शकतील. आपला व्यवसाय पसरविण्याचा आणि त्याचे ब्रांड वॅल्यू वाढवण्याचा डिजिटल मार्केटींग हा एक आधुनिक मार्ग आहे, म्हणून आज प्रत्येक कंपनी आपल्या व्यवसायाच्या नावाने वेबसाइट बनवते. पूर्वी प्रत्येक मोठी कंपनी आपली मार्केटींग मोहीम राबविण्यासाठी टीव्ही, वृत्तपत्र, मासिके, रेडिओ, कागद, पोस्टर आणि बॅनर यासारख्या साधनांचा वापर करित असे आणि बऱ्याच कंपन्या घरोघरी जाऊन देखील आपल्या उत्पादना बद्दल सांगत असत. परंतु आता काळानुसार मार्केटींगचा मार्ग हा बदलला आहे. आता इंटरनेट जगातील सर्वात मोठी मार्केटींगसाठी जागा बनली आहे.

प्रस्तावना:

मोठी कंपनी असो की छोटी कंपनी, आता प्रत्येकजण मार्केटींगसाठी इंटरनेट वापरतो. या मार्केटींग पर्यायाला डिजिटल मार्केटींग म्हणतात. जगातील निम्म्याहून अधिक लोक इंटरनेट वापरतात आणि ही संख्या दिवसेंदिवस वाढत आहे. हेच कारण आहे की डिजिटल मार्केटींग हे अतिशय वेगाने वाढत आहे. भारतातही डिजिटल मार्केटींग वेगाने वाढत आहे. याचा मुख्य कारण म्हणजे भारतात इंटरनेट सेवाही खूप स्वस्त झाली आहे. त्याचमुळे भारतात इंटरनेट वापरणाऱ्यांची संख्या प्रचंड वाढली आहे. भारत जगातील दुसऱ्या क्रमांकाचा देश आहे, जिथे जगातील सर्वाधिक इंटरनेट वापरणारी लोकसंख्या आहेत. तर मित्रांनो, आज आम्ही तुम्हाला डिजिटल मार्केटींग म्हणजे काय आणि डिजिटल किंवा ऑनलाइन मार्केटींग

कसे करावे याबद्दल संपूर्ण माहिती देणार आहोत. ज्या लोकांना ऑनलाइन आणि डिजिटल मार्केटींग बद्दल जाणून घ्यायचे आहे त्यांनी हा लेख संपूर्ण नीट वाचा.

डिजिटल मार्केटींग म्हणजे काय :

डिजिटल मार्केटींग मराठीमध्ये २ शब्द आहेत. पहिलं डिजिटल म्हणजे इंटरनेट, कम्प्युटर व इलेक्ट्रॉनिक मीडिया आणि दुसरा मार्केटींग म्हणजेच प्रचार. आता तुम्हाला याचा अर्थ थोडा स्पष्ट झाला असेल. हो, बरोबर डिजिटल मार्केटींग म्हणजे इंटरनेट, कम्प्युटर आणि इलेक्ट्रॉनिक मीडियावर प्रचार मोहीम राभवणे. विकिपीडियाच्या मते, जर आपण आपल्या सेवेचे किंवा कोणत्याही उत्पादनाची मार्केटींग इंटरनेट सारख्या डिजिटल तंत्रज्ञानाचा वापर करून विक्रीसाठी करत असू, तर त्याला डिजिटल मार्केटींग असे म्हणतात. ऑनलाईन मार्केटींग करण्याचे बरेच मार्ग आहेत जे काळानुसार वाढत आहेत. ऑफलाइन मार्केटींग आणि ऑनलाईन मार्केटींगमध्ये बरेच अंतर आहे. ऑनलाईन मार्केटींगचा उपयोग करून आपण आपल्याला हव्या असलेल्या लोकंपर्यंत आपली सेवा व उत्पादनचा प्रचार करू शकतो. आपले उत्पादन योग्य लोकांपर्यंत पोहोचण्याचा डिजिटल मार्केटींग हा एक वेगवान मार्ग आहे. मोठ्या कंपनी त्यांच्या उत्पादनांची ऑनलाईन जाहिरात करण्यासाठी लाखो रुपये खर्च करतात आणि या केलेल्या खर्चाच्या दुप्पट त्यांना त्यांच्या बिझनेसमध्ये फायदा देखील होतो. याचे सर्वात मोठे कारण म्हणजे हल्ली लोक इंटरनेटवर जास्त वेळ घालवतात. इंटरनेट वापरणारी व्यक्ती दररोज इंटरनेटवर ३ तास घालवते. म्हणूनच इंटरनेट ही सर्वात मोठी मार्केटींगसाठी जागा बनली आहे.

डिजिटल मार्केटींगचे महत्व काय :

कोणत्याही कंपनीसाठी मार्केटींग किती महत्वाचे आहे हे आपल्या सर्वांना माहित आहे. मार्केटींगसाठी कंपनी आपले स्वतंत्र बजेट तयार करतात. ऑफलाइन मार्केटींग करणे खूप महाग आहे. या उलट ऑनलाईन मार्केटींग हे स्वस्त आहे आणि त्याचा फायदा देखील हा जास्त आहे. तर चला जाणून घेऊ यात डिजिटल मार्केटींगचे महत्व .

डिजिटल मार्केटींग सुरु कसे करावे:

ब्लॉगिंग: डिजिटल मार्केटींगमध्ये जाण्याचा हा एक चांगला पर्याय म्हणजे ब्लॉगिंग . विशेष म्हणजे हे तुम्ही आगधी विनामूल्य सुरु करू शकता. बरीच लोक अशी आहेत ज्यानी आपल्या डिजिटल मार्केटींग करियरची सुरुवात ही ब्लॉगिंगने केली आहे. आणि ते आता या क्षेत्रातील डिजिटल एक्सपर्ट बनले आहेत.

सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन : गूगल हे एक सर्च इंजिन आहे. जर आपल्याला आपल्या वेबसाइटवर किंवा ब्लॉगवर गूगलद्वारे जास्तीत जास्त ट्रॅफिक, विजिटर्स हवे असेल, तर आपल्याला सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन याचा ज्ञान असणे अत्यंत आवश्यक आहे. हेच कारण आहे की बऱ्याच कंपन्या त्यांच्या वेबसाइटच्या सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशनवर हजारो, लाखो रुपये खर्च करतात. जर आपण सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन तज्ञ असाल तर तुम्हाला खूप चांगल्या चांगली पगाराची नोकरी देखील मिळू शकते.

यूट्यूब चॅनेल : गूगलनंतर ज्यांचा नंबर लागतो ते म्हणजे यूट्यूब. हो यूट्यूब वर आजच्या काळात गूगल नंतर सर्वात जास्त ट्रॅफिक आहे. आज प्रत्येक व्यक्ति त्याला हवी असलेली कोणतीही माहिती तो गूगल किंवा यूट्यूबवर शोQa तो. म्हणूनच यूट्यूबचे पण महत्व आता वाढले आहे. यूट्यूब हा डिजिटल मार्केटींगचा एक असा पर्याय आहे जिथे तुम्ही तुमच्या सेवेचा किंवा उत्पादनचा प्रचार हा विडियोद्वारे करू शकता. तुम्ही पाहिलं असेलच , हल्ली बऱ्याच कंपन्या आपल्या प्रॉडक्टचा प्रचार करण्यासाठी मोठमोठ्या यूट्यूबरसला प्रॉड्युटरिव्यू करण्यासाठी देतात आणि त्यांना त्याचे पैसे सुद्धा दिले जातात. जर तुम्ही विडियो बनवू शकता, यूट्यूब चॅनेल सुरु करू शकता, तर तुम्ही देखील यूट्यूब वापरून डिजिटल मार्केटींग सुरु करू शकता. यूट्यूब चॅनेल सुरु करणे हे विनामूल्य आहे.

सोशल मीडिया : डिजिटल मार्केटींग करण्याचा हा सर्वात सोपा आणि लोक प्रियमार्ग आहे. बऱ्याच कंपन्या त्यांच्या जाहिरातीसाठी सोशल मीडियाचा वापर करतात. फेसबुक, ट्विटर, इंस्टाग्राम वगैरे सोशल मीडियावर बऱ्याच कंपन्यांच्या जाहिराती तुम्ही पाहिल्या असतीलच.

आपण गूगलद्वारे बऱ्याच प्रकारच्या जाहिराती चालवू शकता:

1. डिस्प्ले जाहिरात & टेक्स्ट जाहिरात & इमेज जाहिरात & जी आय एफ जाहिरात
2. टेक्स्ट अँड इमेज जाहिरात & मॅचकंटेंट जाहिरात & विडियो जाहिरात
3. पोप अप जाहिरात & स्पॉनसर्ड सर्च जाहिरात

अफिलिएट मार्केटिंग : हे कमिशन बेस्ड मार्केटिंग आहे. ऑनलाईन शॉपिंग आणि प्रॉडक्ट सेलिंग कंपनी असे अफिलिएट कार्यक्रम चालवतात. याच्या अंतर्गत आपण त्यावेबसाइटचे कोणतेही उत्पादन विकू शकतो. नंतर मग आपण विकलेल्या उत्पादनावर आपल्याला कमिशन दिले जातात. हा डिजिटल मार्केटिंगचा स्मार्टमार्ग आहे. याचा मध्ये वेबसाइटचा प्रचार होतो सोबत उत्पादन देखील विकले जातात. अफिलिएट मार्केटिंगमध्ये उत्पादन विकल्यानंतर चकमिशन मिळते.

मार्केटिंग : आपल्याला गूगल प्ले स्टोअरमध्ये सर्व मोठ्या वेबसाइट्सचे अॅप्स पहायला मिळतील. आजच्या डिजिटल जगात प्रत्येकाकडे स्मार्टफोन आहे आणि बऱ्याच लोकांना शॉपिंग, मनीट्रान्सफर, ऑनलाईन बुकिंग, न्यूज आणि सोशल मीडियासाठी अॅप्सचा वापर करायला आवडतो. हे लक्षात घेऊनच कंपनी अॅप्स बनवते व त्याद्वारे देखील डिजिटल मार्केटिंग मराठी व तर भाषेत करते.

ईमेल मार्केटिंग : कोणत्याही कंपनीला हे ईमेल मार्केटिंग करणे खूप महत्वाचे आहे. याचे मुख्य कारण म्हणजे कंपनी देत असलेली नवीन ऑफर आणि सवलत आपण आपल्या ग्राहकांना थेट ईमेलद्वारे त्यांच्या पर्यंत पोहोचू शकतो. आणि ग्राहकांकडून अभिप्राय देखील मिळवू शकतो. डिजिटल मार्केटिंगच्या इतर ही अनेक पद्धती आहेत. परंतु आपल्याला अशी पद्धत निवडायची आहे जिथून आपल्याला जास्तीत जास्त ट्रॅफिक, विजिटर्स मिळतील. जेणे करून ते आपले प्रोडक्ट्स पाहतील व त्यांची जास्त विक्री होईल. वरील सांगितल्या मार्गाने तुम्ही जास्तीत जास्त ट्रॅफिक मिळवू शकता.

डिजिटल मार्केटिंग विषयी संपूर्ण माहिती : आम्हाला आशा आहे की डिजिटल मार्केटिंग हा लेख तुम्हाला आवडला असेल. या लेखात बद्दल आपल्याला काही शंका असल्यास किंवा त्यामध्ये काही सुधारणा झाली पाहिजे असे आपल्याला वाटत असल्यास, यासाठी आपण लिहून आम्हाला सांगू शकता. आपल्याला हा

लेख डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे काय आवडला असेल किंवा काही शिकायला मिळाले असेल तर कृपया ही माहिती जास्तीत जास्त इतरांकडे पोहचवा. फेसबुक , ट्विटर आणि इतर सोशल मीडिया साइट्सवर हे शेअर करा.

डिजिटल मार्केटिंगमध्ये करियर: आजच्या या डिजिटल युगात , डिजिटल मार्केटिंगमध्ये करियर करायला बऱ्याच सुवर्ण संधि आहेत. तसेच या क्षेत्रातील तज्ञ लोकांना पगार खूप चांगला व इच्छित मिळतो.

सोशल मीडिया मार्केटिंग

सोशल मीडिया मार्केटिंग मध्ये आपण सोशल मीडिया माध्यमांचा वापर करतो.

सोशल मीडिया माध्यमांमध्ये

1. फेसबुक
2. ट्विटर
3. यूट्युब
4. लिंकडइन
5. पिनटरेस्ट
6. स्नॅपचॅट
7. गुगलप्लस

सोशल मीडिया आपल्या प्रेक्षकांपर्यंत पोहचण्याचे, त्यांच्याशी सतत कनेक्टेड राहण्याचे आणि त्यांच्याशी सतत संवाद साधण्याचे एक प्रभावी माध्यम आहे.

पेपर क्लिक मार्केटिंग:

पेपर क्लिक मार्केटिंगलाच नेहमी पिपिसी अस हि म्हंटले जाते. पेपर क्लिक मार्केटिंग, हा ऑनलाईन मार्केटिंगचाच १ प्रकार असुन ज्यामध्ये, जितके ग्राहक तुमच्या जाहिरातींवर क्लिक करतील, तितकेच पैसे तुम्हाला द्यावे लागतात. यामध्ये जाहिरात किती वेळा दाखवली, याचा जाहिरातीच्या खर्चावर फरक पडत नाही, तर त्या जाहिरातीवर किती वेळा क्लिक केले गेले आहे . यानुसार जाहिरातीचा खर्च ठरवला जातो . खालील उदाहरणात सर्वच्या सर्व ४ जाहिराती याप्रकारच्या जाहिराती आहेत. तर कोणताही वापरकर्ता कोणत्याही जाहिरातीवर क्लिक केल्यास, संबंधित जाहिरातदार गुगलला प्रतिक्लिक पैसे देण्या सबांधील आहे.

डिस्प्ले मार्केटिंग: डिस्प्ले मार्केटिंग म्हणजे प्रॉडक्ट किंवा सेवा यांची इमेज ऍड / बॅनरऍड / डिस्प्ले ऍड्याद्वारे मार्केटिंग करणे. डिस्प्ले जाहिराती किंवा या प्रायसिंग तत्वावर चालवल्या जातात.

डिस्प्ले ऍड करण्याच्या पद्धती:

1. गुगल ऍड्स / गुगल ऍडवर्ड्स: गुगल ऍडच्या प्लॅटफॉर्म वरून केलेल्या ऍड्स
2. डायरेक्ट ऍड खरेदी : पब्लिशरशी संपर्क करून त्यांना पैसे देणेची वेबसाईट, पब्लिशर वेबसाईट आहे.
3. ऍडनेटवर्क : ऍड नेटवर्क या तिऱ्हाईत कंपन्यां असून त्या भिन्न प्रकाशकांवर कन्टेन्ट वेबसाइट्स जाहिराती चालविण्यात मदत करतात.
4. प्रोग्रामॅटिकऍड्स : प्रोग्रामॅटिक ऍड्स म्हणजे डिस्प्ले ऍड्स / विडिओ ऍड्स / रिच मीडिया ऍड्सयांची चालू परिस्थिती तरि अलटाइम खरेदी विक्री यांचे स्वयंचालन. तर मग गुगलच्या डिस्प्लेऍड आणि इतरांच्या डिस्प्ले ऍड यात फरक कसा ओळखायचा समजा एखाद्या फोटोला वरच्या बाजूला रोकरून गुगल वर अपलोड करणे म्हणजे ती गुगलची डिस्प्ले ऍड आहे.

कन्टेन्ट मार्केटिंग : कन्टेन्ट मार्केटिंग तुमच्या सेवा किंवा प्रॉडक्ट्सच्या बदलचे महत्त्वाचे संदेश एका स्वरूपात आणि आपल्या लक्ष्यित प्रेक्षकां सोबत सुरवाती पासून संबंध तयार करण्यात मदत करते. आपल्या ग्राहकां सोबत संबंध प्रस्थापित करण्यासाठी, एक उत्कृष्ट कन्टेन्ट मार्केटिंगचा आरखडा बनविणे खूप गरजेचे आहे, ज्याने शेवटी बिसनेसला सेल्सच्या रूपात फायदा होऊ होतो.

कन्टेन्ट मार्केटिंगच्या वेगवेगळ्या पद्धती :

1. ब्लॉग
2. विडिओध्वनीचित्रफीत
3. इन्फोग्राफिक्स
4. वेबिनार्स
5. पॉडकास्ट्स
6. ईबुक
7. व्हाईटपेपर

अफिलिएट मार्केटिंग अफिलिएट मार्केटिंग हा एकमार्केटिंगचा प्रकार आहे, ज्या मध्ये आपण इतर कंपन्यांच्या उत्पादनांची ऑनलाइन विक्री करून त्यातून कमिशन मिळवू शकता. यात आपण ब्रँडच्या वस्तू किंवा सेवा लोकांना विकतो आणि त्याबदल्यात ब्रँड आपल्याला काही टक्के कमिशन देते. अनेक कंपन्यांनी हि धी उपलब्ध करून दिली असून याद्वारे सर्व सामान्य व्यक्ती ब्रँडचे प्रॉडक्ट विकून त्याद्वारे पैसे कमावू शकतो.

एँफिलेट मार्केटिंगची काही उदाहरणे :

1. त्रिवागो
2. कुपनदुनिया
3. कुपनराजा

एँफिलेट मार्केटिंगची परवानगी देणाऱ्या कंपन्या :

1. अमेझॉन
2. फ्लिपकार्ट
3. अलीएक्सप्रेस

ई-मेल मार्केटिंग : ई-मेल मार्केटिंग हा डायरेक्ट मार्केटिंगचा मोठा भाग असून इथे ई-मेलचा वापर संभावित ग्राहकाशी संपर्क करण्यासाठी होतो. हे ई-मेल प्रचाराचे, प्रॉडक्ट किंवा सेवेच्या माहितीचे, किंवा सेवेतील झालेल्या बदला बाबतीत माहिती देणारे असू शकतात. ई-मेल मार्केटिंग हे चांगले मार्केटिंगचे मेडीयम आहे कारण यात आपण संभावित ग्राहकाशी प्रत्यक्ष बोलू शकतो. ई-मेल मार्केटिंगद्वारे तुम्ही ग्राहकांना व्यस्त ठेवू शकता, आणि सोबतच ग्राहकाला तुमच्या ब्रँडशी नाते जोडायला भाग पाडता. ई-मेल मार्केटिंगला ड्रीप मार्केटिंग असे हि म्हणतात. कारण यात तुम्ही रोपाला हळू हळू हळू पाणी दिल्याप्रमाणे ग्राहकाच्या मनात ब्रँड बद्दल विश्वास निर्माण करू शकता.

ई-मेल मार्केटिंगसाठी वापरले जाणारे सॉफ्टवेअर

1. मेलचिंप
2. सेंडग्रीड
3. कॉन्स्टन्टकॉन्टॅक्ट
4. हबस्पॉट

प्रा. एल. के. पवार

विडिओ मार्केटिंग

विडिओ मार्केटिंग म्हणजे विडिओच्या ध्वनी चित्रफितीच्या सहाय्याने तुमच्या ब्रँडची / प्रॉडक्टची किंवा सेवेची मार्केटिंग करणे. युट्युब हे विडिओ मार्केटिंगचे मुख्य साधन आहे. विडिओ मार्केटिंग, सोशल मीडिया चॅनेलद्वारे देखील केले जाते, ज्यामध्ये फेसबुक, इन्स्टाग्राम, स्नॅपचॅट, प्रोग्रामॅटिक विडिओ इ. यांचा समावेश आहे.

संदर्भ - :

1. rinteractives.com
2. & marathispirt.co.in
3. & digitaltree.co.in
4. & youtube.com
- 4.5. & warren Buffett: The life Lessons & Rules for success