



रयत शिक्षण संस्थेचे

डी. पी. भोसले कॉलेज, कोरेगाव

पदवी व पदव्युत्तर मराठी विभाग

२०२१-२०२२

अग्रणी महाविद्यालय अंतर्गत एक दिवसीय कार्यशाळेनिमित्त

युवास्पंदन भित्तिपत्रक

‘डिजिटल माध्यमातील करिअरच्या संधी’

मंगळवार दि. १९ एप्रिल २०२२

संपादक मंडळ

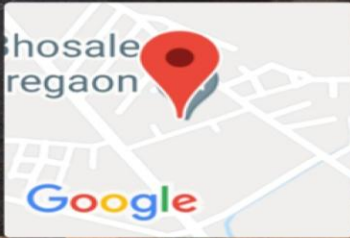
- प्रमुख अतिथी** : मा. मधुसूदन पतकी, निवासी संपादक दै. राष्ट्रसंचार, पुणे
- अध्यक्ष** : मा. प्राचार्य, डॉ. विजयसिंह सावंत
- विभाग प्रमुख** : डॉ. बाळासाहेब चव्हाण
- चेअरमन** : डॉ. देवानंद सोनटक्के
- प्राध्यापक सदस्य** : प्रा. साधना जाधव
प्रा. महेश आवळे

विद्यार्थी सदस्य :

१. कु. धनश्री तानाजी मोरे, एम. ए. भाग १
२. कु.दीपाली दशरथ झांजुर्णे, एम. ए. भाग १
३. कु. अक्षता संजय जाधव एम. ए. भाग १
४. कु. सलोनी प्रकाश शिर्के एम. ए. भाग १
५. श्री. रोहित हनमंत चव्हाण एम. ए. भाग २
६. श्री. यश वैभव रणदिवे एम. ए. भाग २
७. कु.श्वेता राजेंद्र बर्गे, बी. ए. ३
८. कु.भाग्यश्री अनिल गाडे, बी. ए. ३
९. कु.गौरी संतोष पवार, बी. ए. भाग ३



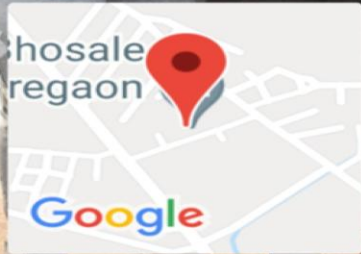
GPS Map Camera



Koregaon, Maharashtra, India
Shop No, 4, Koregaon-Rahimatpur Rd, Koregaon,
Maharashtra 415501, India
Lat 17.68671°
Long 74.174957°
19/04/22 09:22 AM



GPS Map Camera



Koregaon, Maharashtra, India
4, Koregaon-Rahimatpur Rd, Koregaon, Maharashtra
415501, India
Lat 17.68671°
Long 74.174966°
19/04/22 09:23 AM

सोशल अथवा डिजिटल माध्यमांतील वाढत्या संधी

कु. धनश्री तानाजी मोरे, एम. ए. भाग



सोशल मीडिया क्षेत्रात माहितीला अनन्यसाधारण महत्त्व आहे. गेल्या काही वर्षांत सोशल मीडियातील उपलब्ध नोकऱ्यांची संख्या अत्यंत वेगाने वाढली आहे. मुळात लोकांच्या समाजातील वावराच्या, संपर्कात राहण्याच्या कल्पना बदलत गेल्याने त्याचाच परिणाम सोशल अथवा डिजिटल मीडियाच्या वाढीत दिसून येतो. सोशल मीडियाच्या या लाटेत काही आले आणि गेलेही; पण फेसबुक, ट्विटर, लिंकडिनसारख्या सोशल मीडिया नेटवर्कनी मात्र ऑनलाइन कल पूर्णतः बदलून टाकले आहेत, जणू त्यांची परिभाषाच पुरती बदलली आहे. एक मात्र नक्की की, आता वैश्विक व्यापारासाठी सोशल मीडिया अत्यावश्यक आहे आणि त्यामुळे सोशल मीडिया मार्केटिंग आणि डिजिटल मीडियातील नोकऱ्यांसाठी सोशल मीडिया हे केवळ वेळ घालवण्याचे साधन आहे, असे जर आजही कुणाला वाटत असेल तर त्यांनी याबाबत पुन्हा विचार केलेला बरा! कारण हे क्षेत्र नवनव्या संपर्क साधनांच्या उदयात आणि अपव्ययातही टिकून राहिल, असा कयास व्यक्त केला जात आहे.

जर तुम्हाला वेगळ्या प्रकारच्या मार्केटिंगमध्ये स्वारस्य असेल तर या क्षेत्राकडे वळायला हरकत नाही. जाहिरात- सोशल अॅडव्हर्टायझिंगसाठी व्यक्तीच्या सामाजिक वर्तनाची जाणीव असणे आवश्यक असते. नव्या नेटवर्कसाठी योग्य ठरेल अशा नावीन्यपूर्ण जाहिरातींच्या कल्पनांची आवश्यकता असते. त्यामुळे सोशल जाहिरातींची निर्मिती, अहवाल, प्लेसमेंट या संबंधित कौशल्ये प्राप्त करणे लाभदायक ठरते.

सेवा क्षेत्र- ग्राहकसेवेवर सोशल मीडियाचा वाढत चाललेल्या प्रभावाकडे दुर्लक्ष करून चालणार नाही. ऑनलाइन शॉपिंग उपलब्ध करून देणाऱ्या कंपन्यांना मिळणारा ग्राहक प्रतिसाद किती शक्तिशाली असतो, हे आपण जाणतोच. उत्पादन आणि सेवासंबंधातील ग्राहकांच्या तक्रारींमुळे ऑनलाइन कंपन्यांची प्रतिष्ठा नेहमीच पणाला लागते आणि म्हणूनच ग्राहकांशी संवाद साधण्याची व्यवस्था उभारणे ही त्या कंपनीसाठी उपयुक्त गुंतवणूक ठरते.

सोशल मीडियाच्या या सेवा क्षेत्रात कामाच्या अनेक संधी उपलब्ध आहेत. उपलब्ध सामग्री- सोशल मीडियात ब्रँड युद्ध ही काही नवी गोष्ट नाही. उलट यामुळेच तुमच्या ब्रँडची उपस्थिती जाणवते. मात्र, लोकांच्या सामाजिक अवकाशाला छेद न देता आपल्या कंपनीची अथवा ब्रँडची प्रतिमा उंचावण्यासाठी लोकांना आपल्यातर्फे उत्तम सामग्री उपलब्ध करून देणे हा एकमेव मार्ग असतो. लोकांना माहिती देऊन, त्यांचे रंजन करून, आपल्याकडे वळवण्याचे उत्तम साधन म्हणजे सर्वोत्तम कंटेंट! सोशल आणि डिजिटल मार्केटिंग माध्यमाचे जग हे या माध्यमाचे धोरण, विपणन, प्रकल्प आणि मोहीम अत्यंत अनवट अशा या क्षेत्रात तुम्ही तुम्हाला अवगत असलेल्या कौशल्यानुसार तुमचे करिअर उभारू शकता. प्रत्येक नेटवर्कवर उपलब्ध सामग्रीचा उपघटक कसा वेगळ्या पद्धतीने काम करतो हे जाणून घेणे आणि त्याप्रमाणे कार्यपद्धतीत बदल करणे हे तुमच्या व्यक्तिगत उत्कर्षासाठी आणि कंपनीच्या यशासाठी आवश्यक ठरते.

सोशल मीडिया क्षेत्रात माहितीला अनन्यसाधारण महत्त्व आहे. उपलब्ध माहितीचा नेमका उपयोग नफा कमावण्यासाठी करणे हे या क्षेत्रातील कंपन्यांचे धोरण असते. सोशल मीडियातील उपलब्ध माहिती समजून घेणे आणि त्या माहितीचे व्यवस्थापन राखणे यावर नोकऱ्यांचे एक संपूर्ण क्षेत्रच उभारले गेले आहे.

डिजिटल मीडियामध्ये SEO करिअरच्या संधी :

कु.दीपाली दशरथ झांजुर्णे, एम. ए. भाग १

डिजिटल मार्केटिंगमध्ये स्वारस्य असलेले तरुण SEO मध्ये प्रभुत्व मिळवून महिन्याला लाखो रुपये कमवू शकतात. हे क्षेत्र प्रगतीचा मार्ग (Career in SEO) सुकर करते. आता तुमच्या मनात अनेक प्रकारचे प्रश्न निर्माण होत असतील. एसइओ म्हणजे काय? या क्षेत्रातील तज्ज्ञ काय करतात? करिअर करण्यासाठी कोणत्या पात्रता आवश्यक आहेत? कोणता कोर्स कुठून करायचा? तुम्ही किती कमावणार? या सर्व प्रश्नांची उत्तरे तुम्हाला या लेखात मिळतील.



डिजिटल मीडियामध्ये SEO करिअरच्या संधी

सध्याचे युग हे इंटरनेट आणि डिजिटलचे युग आहे. डिजिटल जगात असे अनेक करिअर पर्याय आहेत जिथे कमाईच्या भरपूर संधी आहेत. त्यापैकी एक करिअर पर्याय म्हणजे SEO म्हणजेच सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (Search engine optimization). इंटरनेट आणि डिजिटल जगाची गरज असल्याने या कौशल्याचे महत्त्व सातत्याने वाढत आहे. सध्या ऑनलाइन व्यवसायांची संख्या वाढत आहे. विशेषतः लॉकडाऊन आणि नंतरच्या काळात नव्याने असे अनेक व्यवसाय उभे राहिले आहेत. या कंपन्यांना आपल्या सेवा किंवा उत्पादने लोकांपर्यंत पोहोचवणे हे एक मोठे आव्हान असते. उत्पादनांचे डिजिटल मार्केटिंग (Career in Digital Marketing) केले जात आहे. त्यासाठी नवीन टूलकिटचा वापर केला जातो, ऑनलाइन व्यवसायांची संख्या वाढल्याने कंपन्यांसाठी लोकांपर्यंत त्यांची पोहोच वाढवणे आव्हानात्मक होत आहे.

आजकाल उत्पादनांचे डिजिटल मार्केटिंग केले जात आहे आणि त्यासाठी नवीन टूलकिटचा वापर केला जात आहे. एसइओच्या माध्यमातून कंटेंट निर्मिती आणि प्रचाराचे काम केले जात आहे. अधिकाधिक यूजर्सपर्यंत पोहोचता यावे यासाठी उत्पादने सर्च इंजिन आणि सोशल मीडिया फ्रेंडली बनवली जात आहेत. आजकाल सर्व लहान-मोठ्या कंपन्या त्यांच्या बजेटचा चांगला भाग SEO वर खर्च करण्यासाठी देतात. त्यामुळे, एसइओ तज्ज्ञांची मागणी सतत वाढत आहे.

SEO म्हणजे काय?

सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (Search engine optimization) हा डिजिटल मार्केटिंगचा एक भाग आहे. कोणत्याही वेबसाइटचे रँकिंग वाढवण्यासाठी सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन केले जाते. जर कोणत्याही

व्यावसायिकाने आपली वेबसाइट तयार केली तर त्याचे पहिले प्राधान्य त्याच्या वेबसाइटवर जास्तीत जास्त लोकांनी येणे हे असते. म्हणूनच लोकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी कंपन्या SEO तज्ज्ञांची मदत घेतात. एसइओचा वापर केवळ वेबसाइटसाठीच नाही तर यूट्यूब चॅनल आणि ब्लॉगसाठीही केला जातो.

एसइओ प्रोफेशनल Google आणि इतर शोध इंजिनांवर त्यांच्या वेबसाइटची जाहिरात करतात. सहसा इंटरनेट वापरकर्ते फक्त हेडिंग शोधतात. त्यामुळे वेबसाइट रँकिंगचा थेट परिणाम उत्पन्न आणि उत्पादन मूल्यावर होतो. कदाचित म्हणूनच एसइओ व्यावसायिकांना डिजिटल जगात आयकॉनिक नॉलेज वर्कर्स म्हटले जाते. कारण ते कोणत्याही उत्पादनासाठी किंवा वेबसाइटसाठी हिट्स मिळवतात.



SEO साठी आवश्यक कौशल्ये

कु. अक्षता संजय जाधव एम. ए. भाग १
श्री. रोहित हनमंत चव्हाण एम. ए. भाग २

सर्च इंजिन अल्गोरिदम वेगाने विकसित होत आहेत, म्हणून एसइओमधील करिअरसाठी नवीन कौशल्यांमध्ये सतत प्रभुत्व आवश्यक आहे. या क्षेत्रात करिअर करण्यासाठी तुम्हाला मार्केट ट्रेंड आणि सर्च इंजिन अपडेट्सवर लक्ष ठेवावे लागेल. डिजिटल मार्केटिंगचे बारकावे समजून घेण्याव्यतिरिक्त, वेब मूलभूत गोष्टी, डेटाबेस तंत्रज्ञान आणि वेबसाइट व्यवस्थापनाचे ज्ञान खूप महत्वाचे आहे. या क्षेत्रातील नोकरीसाठी उत्कृष्ट संभाषण कौशल्य आवश्यक आहे. कंटेंट समजून घेण्यासाठी इंग्रजी भाषेचे ज्ञान आवश्यक आहे.

SEO मध्ये करिअरची सुरुवात कशी करावी?

सुरुवातीच्या काळात, फक्त वेबसाइट डेव्हलपर सर्च इंजिन विजिबिलिटी-रॅकिंगसाठी वेबसाइट सेट करत होते. पण आता तसे नाही. तुम्हाला मार्केटिंग, ब्लॉगिंग, अॅनालिटिक्सची आवड असेल तर करिअरसाठी हे योग्य क्षेत्र आहे. या क्षेत्रात वाढ होत आहे. येथे तुम्ही डिजिटल मार्केटिंग व्यवस्थापक बनू शकता. एसइओ उद्योगात फ्रीलान्सिंगच्याही अनेक संधी आहेत.

जर तुम्हाला SEO मध्ये करिअर करायचे असेल तर या १० गोष्टी लक्षात ठेवा –

१. SEO हे एक क्षेत्र आहे जिथे तुम्ही अनुभवातून शिकता. हे सहसा विद्यापीठांमध्ये पारंपरिक अभ्यासक्रम म्हणून शिकवले जात नाही, म्हणून या क्षेत्रातील तज्ज्ञ होण्यासाठी नोकरीपासून सुरुवात करा.
२. नील पटेल, ब्रायन डीन, रँड फिश, बॅरी श्वार्ट्झ सारख्या SEO उद्योगातील तज्ज्ञांना फॉलो करा आणि त्यांच्या अनुभवातून शिका. मार्केटिंग तज्ज्ञांशी संपर्क साधण्याचा प्रयत्न करा आणि त्यांची पुस्तके, लेख आणि ब्लॉग वाचा.
३. तुम्ही सायन्स बॅकग्राउंडचे नसाल तरीही, तुम्ही एसइओमध्ये करिअर सुरू करू शकता. फक्त तुम्हाला काही तांत्रिक संकल्पना समजून घेणे आवश्यक आहे. काम करण्यासोबतच तुम्ही त्यात पारंगत व्हाल.

४. एसइओचे बारकावे जाणून घेण्यासाठी तुम्ही अल्पकालीन ऑनलाइन कोर्स करू शकता. तुम्ही ऑनलाइन ग्रुप किंवा फोरममध्ये सामील होऊ शकता. काही खासगी संस्था ऑनलाइन अभ्यासक्रम देतात; त्या शोधा.
५. आजकाल मोठ्या शहरांमध्ये SEO प्रशिक्षण केंद्रे सुरू झाली आहेत, जिथे ३ ते ६ महिने कालावधीचे प्रमाणपत्र अभ्यासक्रम चालवले जातात. कोणताही बारावी पास किंवा पदवीधर तरुण या क्षेत्रात येऊ शकतो.
६. अनेक ऑनलाइन वेबसाइट SEO ची मूलभूत माहिती विनामूल्य देतात. याचा फायदा तुम्ही घेऊ शकता. अॅडव्हान्स्ड कोर्स मात्र विनामूल्य नाहीत. तुम्ही तुमच्या सोयीनुसार आणि क्षमतेनुसार कोणताही कोर्स करू शकता.
७. काही संस्था अभ्यासक्रम देखील शिकवता. उदाहरणार्थ LIPS India. यांची मुंबई, पुणे आणि बंगलोर येथे केंद्रे आहेत. हे आयआयटी, आयआयएम आणि उद्योग तज्ज्ञ ही संस्था चालवतात.
८. आजकाल डिजिटल मार्केटिंग झपाट्याने विकसित होत आहे आणि एसईओ हा त्यातील एक महत्त्वाचा पैलू आहे. या क्षेत्रात चांगले काम करण्यासाठी, तुम्हाला डेटाबेस कनेक्टिव्हिटी, फाइल ट्रान्सफर प्रोटोकॉल, फाइल मॅनेजमेंट यासारख्या महत्त्वाच्या वेब बेसिक्स शिकून घ्यायला हव्यात. कंटेंट मॅनेजमेंट सिस्टीम (CMS) ची समज देखील आवश्यक आहे.
९. एसइओ मार्केटच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी आणि तुमची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी तुम्हाला वेब प्लगइन, स्कीमा मार्कअप, https 2 प्रोटोकॉल, आंतरराष्ट्रीय SEO आणि पेजिनेशन यासारखे आधुनिक टूल्स शिकण्याची गरज आहे.
१०. देशातील एसइओ तज्ज्ञांचा सरासरी पगार 3 लाख ते 10 लाख रुपयांदरम्यान असतो. फ्रीलांसर म्हणून, अनेक SEO विशेषज्ञ एका महिन्यात लाखो रुपये कमावतात.



डिजिटल मार्केटिंग क्षेत्रातील संधी

श्री. यश वैभव रणदिवे, एम. ए. २

कु.श्वेता राजेंद्र बर्गे, बी. ए. ३

मित्रांनो, १९९० नंतर आपल्या देशात माहिती आणि तंत्रज्ञान क्षेत्रात क्रांती झाली आणि त्यानंतर सर्वच क्षेत्रात डिजिटलायझेशनचे वारे वाहू लागले. कॉम्प्युटर, लॅपटॉप, स्मार्टफोन यासारखी डिजिटल उपकरणे घरोघर पोहोचली आणि बघता बघता डिजिटल मीडियाने आपले संपूर्ण दैनंदिन जीवन व्यापून टाकले. आज डिजिटल मीडिया आपल्या जीवनाचा आवश्यक भाग झाला आहे. पर्यायाने याच क्षेत्रात करिअरच्या प्रचंड संधीही उपलब्ध होत आहेत.

इंटरनेट अँड मोबाईल असोसिएशन ऑफ इंडियाच्या एका आकडेवारीनुसार २०१८ पर्यंत डिजिटल मार्केटिंगच्या क्षेत्रात देशात १५ ते २० लाख नव्या नोकऱ्या उपलब्ध होणार आहेत. सॉफ्टवेअर प्रॉडक्ट आणि ॲप्स डेव्हलपमेंट, माहितीचे विश्लेषण, वेब डेव्हलपमेंट आणि सोशल मीडिया मार्केटिंग आदी घटकांचा यात समावेश असेल. वाढत्या डिजिटल मार्केटिंग क्षेत्राने युवकांना भुरळ घातली असून या क्षेत्रात रोजगाराच्या आणि करियरच्या मोठ्या संधी उपलब्ध आहेत. दरवर्षी 25% वेगाने वाढत असलेल्या या क्षेत्रात पुढच्या काही वर्षांत लाखो नोकऱ्या, व्यवसायाच्या संधी निर्माण होणार आहेत.

गेल्या काही वर्षांत सोशल मीडियाबरोबरच ऑनलाईन खरेदी विक्रीचे प्रमाणही प्रचंड वाढले आहे. लॉक डाऊनमध्ये अमेझॉन आणि फ्लिपकार्ट या दोन कंपन्यांनी मिळून फेस्टिव्ह सेलच्या 4 दिवसांत तब्बल 26 हजार कोटींचा व्यवसाय केला. आणि हेच कारण आहे ज्यामुळे आता लहानापासून ते मोठ्या कंपन्या आपला व्यवसाय ऑनलाईन बनवण्याचा प्रयत्न करत आहेत. त्यामुळेच येत्या काही वर्षांत डिजिटल सेवा पुरवणारे आणि डिजिटल मार्केटिंग क्षेत्रात एक्सपर्ट असणाऱ्या लोकांना प्रचंड मागणी असणार आहे.

डिजिटल मार्केटिंग क्षेत्रातील नोकऱ्या / व्यवसाय संधी:

• डिजिटल मार्केटिंग एक्सपर्ट



- वेब डेव्हलपर आणि वेब डिझाईनर
- सोशल मीडिया मॅनेजर
- सर्च इंजिन एक्झिक्युटिव्ह/•सर्च इंजिन एक्सपर्ट
- पीपीसी/एसईएम एक्सपर्ट
- कन्टेन्ट मार्केटर
- ग्राफिक डिझाईनर

डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे काय?

कु.भाग्यश्री अनिल गाडे, बी. ए. ३
कु.गौरी संतोष पवार, बी. ए. भाग ३

गेल्या काही वर्षांपासून डिजिटल मार्केटिंग हे मार्केटिंग क्षेत्रात ट्रेंडिंग आहे. डिजिटल मार्केटिंग हा शब्द आपण हल्ली सर्रास ऐकत आहोत. सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्मवरून तर वारंवार समोर येत असतो. पण डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे नेमकं काय? त्यामध्ये कोणत्या गोष्टी असतात? त्यातील कोणत्या गोष्टी आपल्या बिझनेस साठी गरजेच्या आहेत? याबद्दल बऱ्याच लोकांना माहिती नसते. त्यासाठी डिजिटल मराठीच्या माध्यमातून आपण याची माहिती देणार आहोत.



डिजिटल मार्केटिंग हा एक इंटरनेट मार्केटिंगचा पार्ट आहे. यामुळे आपण कमीत कमी वेळ आणि पैश्यांमध्ये जास्तीतजास्त लोकांपर्यंत आपण पोहचू शकतो. डिजिटल मार्केटिंग द्वारे आपण आपल्या ब्लॉग, व्यवसायाचं किंवा कोणत्याही उत्पादनाचा सहज प्रचार करू शकतो. परंतु यासाठी डिजिटल मीडिया मार्केटिंग म्हणजे काय हे आपल्याला माहित असले पाहिजे.

डिजिटल मीडिया मार्केटिंग मध्ये गुगल, फेसबुक, इंस्टाग्राम सारख्या साइट्स तसेच Text, Image, Video, Info-graphic post करणे, इत्यादी बऱ्याच गोष्टींचा समावेश आहे. अधिकाधिक visitors & customers

आकर्षित करणे हे डिजिटल मार्केटिंगचे उद्दीष्ट आहे. जेणेकरून visitor आपला ब्रांड पाहतील, आपले रँकिंग वाढेल आणि आपली उत्पादनेदेखील खरेदी करतील.

सध्याच्या काळात डिजिटल मार्केटिंगची मागणी :

इंटरनेटच्या वाढत्या वापरामुळे आपल्या जीवनात बरेच बदल झाले आहेत आणि यापुढे देखील हे बदल होत राहतील.

डिजिटल मार्केटिंग हा मार्केटिंगचा प्रकार इंटरनेटमुळेच पुढे आला आहे.

कमी श्रमात मार्केटिंग खूप चांगल्या पद्धतीने करण्याचा मार्ग म्हणजे डिजिटल मार्केटिंग. लोकांचा कल सुद्धा आता डिजिटल मार्केटिंग कडे वळत आहे.

तुम्ही खालील गुगल ट्रेंड ग्राफ पाहू शकता कि डिजिटल मार्केटिंग बदल माहिती घेणाऱ्यांची संख्या दिवसेंदिवस वाढतच आहे.

डिजिटल मार्केटिंग आपण विचार केलात तर दोन प्रकारे भाग करू शकतो.

एक म्हणजे पारंपरिक मार्केटिंग

दुसरा म्हणजे आधुनिक मार्केटिंग.

आता आपण पारंपरिक मार्केटिंग म्हणजे काय हे पाहू. पारंपरिक मार्केटिंग मध्ये वर्तमानपत्र जाहिराती, मासिक जाहिराती, होर्डिंग जाहिराती इ. यांचा समावेश आहे. आधुनिक मार्केटिंग म्हणजे थोडक्यात डिजिटल मार्केटिंग म्हणू शकतो.



पारंपरिक मार्केटिंग वर डिजिटल मार्केटिंगचे फायदे :

कु. सलोनी प्रकाश शिर्के एम. ए. भाग १

लक्षीकृत जाहिरात मोहीम (Precise Targeting):

पारंपारिक माध्यमाच्या तुलनेत हे अत्यंत सरळ सोपे आहे जिथे ग्राहकांच्या किंवा प्रेक्षकांच्या आवडीनुसार ऍड टारगेट करणे कठीण आहे.

डिजिटल मार्केटिंग जाहिरातदारांना वय, लिंग, इंटरेस्ट, कीवर्ड, वेबसाइट्स, शहर, पिन कोड इत्यादीसह जाहिरात टारगेट करण्याची परवानगी देते.

परिणाम मोजणे शक्य (Measurable):

डिजिटल मार्केटिंगचा परिणाम मोजणे शक्य आहे, आपल्याला सहजपणे कळू शकते की आपली जाहिरात किती लोकांपर्यंत पोहचली आहे, किती लोकांनी आपल्या जाहिरातींवर क्लिक केले आहे, किती लोकांनी जाहिरातीतून आपली सेवा किंवा वस्तु विकत घेतली आहे, ते किती व कोणकोणती वेबसाइटची पेजेस पाहत आहेत, हे आपण पाहू शकतो, जे पारंपारिक माध्यमामध्ये मोजणे अशक्य आहे.

रिअल टाइम ऑप्टिमायझेशन (Real Time Optimization):

डिजिटल मार्केटिंग द्वारे आपण आपल्या जाहिरात मोहिमांना रिअल टाइम मध्ये बदलू शकतो म्हणजे जर रणनीती कार्य करत नसेल तर इतर धोरणाकडे वळू शकतो, तर पारंपारिक मार्केटिंग मध्ये, एकदा आपण जाहिरात दिल्यानंतर आपण तिच्या मध्ये बदल करू शकत नाही. त्यामध्ये आपले नुकसान देखील होण्याची शक्यता असते.

ग्राहकांशी संवाद वाढवा (Build Engagement):

डिजिटल मार्केटिंग ब्रँड्सना त्यांच्या ग्राहकांबरोबर सोशल मीडिया च्या माध्यमातून संवाद वाढविण्यात मदत करते. ब्रँड सद्य परिस्थितीत ग्राहकांशी कनेक्ट राहू शकतात आणि त्यांना ब्रँडच्या संवादात व्यस्त ठेवून खरेदीस मदत करू शकतात. असा संवाद आपण ग्राहकांशी करणे पारंपारिक माध्यमामध्ये करणे शक्य नसते. नेहमी आपण त्यांच्या संपर्कात राहू शकत नाही.

कमी खर्चिक (Cost Effective):

डिजिटल मार्केटिंग अत्यंत स्वस्त आहे. तसेच कोणत्याही बजेट नुसार तुम्ही सुरवात करू शकता. तुम्ही कमीत कमी बजेट मध्ये जास्तीत जास्त ग्राहकांपर्यंत पोहचून तुमच्या एकूण मार्केटिंग खर्चात कपात करून आणू शकता. पारंपरिक मार्केटिंग मध्ये जास्त ग्राहकांपर्यंत पोहोचवायचे असेल तर अधिक वेळ आणि पैसे खर्च करावा लागतो.

गुंतवणुकीपेक्षा जास्त फायदा (Higher ROI):

पारंपरिक मार्केटिंगच्या तुलनेत डिजिटल मार्केटिंग कमी गुंतवणुकी मध्ये जास्त फायदा मिळवू देते सोबतच डिजिटल मार्केटिंग मधून तुम्ही भेट देणाऱ्या ग्राहकांचा डेटा ठेवू शकता. यालाच म्हणतात हायर रिटर्न ऑफ इन्व्हेस्टमेंट.

डिजिटल मार्केटिंगचे फायदे Digital Marketing Advantages :

गेल्या काही वर्षांपासून डिजिटल मार्केटिंग हे मार्केटींगमध्ये ट्रेडिंग विषयांपैकी एक आहे आणि येत्या काही वर्षात मार्केटिंग साठी हे प्रमुख माध्यम असणार आहे. म्हणूनच प्रत्येक व्यावसायिकाने डिजिटल मार्केटिंग स्वीकारणे, डिजिटल मार्केटिंग मधील कुशल लोकांना नोकरीस ठेवणे किंवा एखाद्या डिजिटल मार्केटिंग कंपनीची मदत घेणे आणि डिजिटल मार्केटिंग द्वारे ROI वाढविणे आवश्यक आहे.

डिजिटल मार्केटिंग तुम्हाला तुमचे Targeted Customer शोधायला देखील मदत करते.

आता तुम्हाला प्रश्न पडला असेल कि, कोणत्या इंडस्ट्री डिजिटल मार्केटिंग वर जास्त खर्च करतात?

1. Retail
2. Automotive
3. Financial service
4. Telecom
5. FMCG
6. Travel
7. Health and Beauty

या झाल्या काही प्रमुख इंडस्ट्री पण आज सर्वच क्षेत्रात कमी अधिक प्रमाणात डिजिटल मार्केटिंग आपला प्रभाव पाडत आहे.

डिजिटल मार्केटिंगचे वर्गीकरण ऑनलाइन मार्केटिंग (Online Marketing) आणि ऑफलाइन मार्केटिंग (Offline Marketing) अंतर्गत केले जाऊ शकते.

डिजिटल मार्केटिंगची ऑनलाईन मार्केटिंग माध्यमे (Online Marketing Channels)



- सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (SEO)
- सर्च इंजिन मार्केटिंग (SEM)
- सोशल मीडिया मार्केटिंग (Social Media Marketing)
- पे पर क्लिक मार्केटिंग (Pay Per Click Marketing)
- डिस्प्ले मार्केटिंग (Display Marketing)
- कन्टेन्ट मार्केटिंग (Content Marketing)
- अफिलेट मार्केटिंग (Affiliate Marketing)
- ई-मेल मार्केटिंग (Email Marketing)
- विडिओ मार्केटिंग (Video Marketing)
- मोबाईल मार्केटिंग (Mobile Marketing)

या प्रत्येकाबद्दल आपण आता थोडक्यात माहिती घेऊ.

1. सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (SEO)

सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन ही सर्च इंजिनांचे ऑर्गेनिक / नॉन-पेड सर्च परिणामांमध्ये (सर्च रिजल्टमध्ये) आपल्या वेबसाइटचे रँकिंग करण्याची प्रक्रिया आहे. गूगल च्या फर्स्ट पेजवर आपली वेबसाइट किंवा प्रोडक्ट कसे दिसेल, कसे रँक होईल हे यात पाहिले जाते.

एसईओचे २ कॅटेगरी करता येतात ; जे आहेत ऑन पेज एसईओ आणि ऑफ पेज एसईओ.

ऑन पेज एसईओ : ऑन पेज एसईओ मध्ये त्या गोष्टी येतात ज्या तुम्ही सर्च इंजिन रँकिंग इम्प्रूव्ह करण्यासाठी वेबसाइटच्या आतमध्ये करता. जसे, तुमचे पेजचे टायटल टॅग्स, मेटा डिस्क्रिप्शन , कीवर्ड्स, ओरिजिनल कन्टेन्ट, मोबाईल फ्रेंडली पेजेस, प्रॉपर HTML

ऑफ पेज एसईओ : ऑफ पेज एसईओ , यामध्ये त्या गोष्टी येतात जे रँकिंग वाढवण्यासाठी तुमची वेबसाइट किंवा वेबपेज च्या बाहेर करता. जसे कि, लिंक बिल्डिंग, सोशल मीडिया मार्केटिंग, सोशल बुकमार्किंग साईट्स , ब्लॉग सबमिशन

2. सर्च इंजिन मार्केटिंग (SEM)

सर्च इंजिन मार्केटिंग म्हणजे तुमच्या वेबसाइटची दृश्यता (Visibility) नैसर्गिक पद्धतीने किंवा पेड जाहिरातींच्या माध्यमाने वाढवणे. ज्याद्वारे तुम्ही जेवढे जास्त लोकांपर्यंत/ ग्राहकांपर्यंत तुम्ही पोहोचाल तेवढे तुमचे मार्केटिंग प्रभावी होते. आपण युजर पर्यंत पोहोचू इच्छुक असाल तर सर्च इंजिनच्या (GOOGLE, BING, YAHOO) परिणामांमध्ये फर्स्ट पेजवर असणे गरजेचे आहे. सर्च इंजिन मार्केटिंगमध्ये तुम्हाला नेमके हेच करावे लागते. SEM द्वारे तुमच्या बिझनेसची व बिझनेस वेबसाइटची SEARCH ENGINE VISIBILITY देखील वाढते.

3. सोशल मीडिया मार्केटिंग (Social Media Marketing)

सोशल मीडिया मार्केटिंग मध्ये आपण सोशल मीडिया माध्यमांचा वापर करतो. आजकाल सर्वजण सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्म वर असतोच. जिथे तुम्ही एकाचवेळी एकाच अनेक लोकांना संपर्क साधू शकता.

सोशल मीडिया माध्यमांमध्ये फेसबुक,ट्विटर,यूट्यूब,लिंकडीन, पिंटरेस्ट हि माध्यमे येतात.

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

सोशल मीडिया मार्केटिंग मध्येच तुम्ही सोशल मीडिया ऍड कॅम्पेन सुद्धा करू शकता. जेणेकरून तुम्ही प्रॉपर प्लानिंग आणि मार्केटचा ऍनेलिसिस करून मार्केटिंग स्ट्रॅटेजी ठरवू शकता आणि ग्राहकांना टारगेट करू शकता. फेसबुक ऍड कॅम्पेन असेल किंवा इंस्टाग्राम ऍड कॅम्पेन याचा ब्रँडला, प्रॉडक्टला खूप फायदा होतो हे दिसून येत आहे.

4. पे-पर-क्लीक मार्केटिंग (Pay Per Click Marketing)

पे-पर-क्लीक मार्केटिंगलाच नेहमी PPC (पिपिसी) म्हणतात. पे-पर-क्लीक मार्केटिंग, हा ऑनलाईन मार्केटिंगचाच प्रकार असून ज्यामध्ये, जितके ग्राहक तुमच्या जाहिरातींवर क्लीक करतील, तितकेच पैसे तुम्हाला द्यावे लागतात.

PPC Advertisement म्हणजेच (Pay Per Click) हा एक SEM Strategy चा भाग आहे. ही देखील एक Paid Digital marketing सर्विस आहे. यात तुमच्या व्यवसायाची जाहिरात गूगलवरील एखादया ब्लॉगवर तसेच सर्च इंजिनवर दाखवली जाते. PAY PER CLICK ही सर्विस प्रामुख्याने (GOOGLE ADS, AMAZON ADVERTISING, MICROSOFT ADVERTISING) यांच्या सोबत असोसिएटेड आहे. तसेच सोशल नेटवर्कर्स जसे (Facebook, LinkedIn, Pinterest आणि Twitter) हे देखील PAY PER CLICK या Advertising मॉडेलचा उपयोग करतात.

5. डिस्प्ले मार्केटिंग (Display Marketing)

डिस्प्ले मार्केटिंग म्हणजे प्रॉडक्ट किंवा सेवा यांची इमेज ऍड / बॅनर ऍड / डिस्प्ले ऍड याद्वारे मार्केटिंग करणे. डिस्प्ले जाहिराती PPC किंवा CPM या तत्वावर चालवल्या जातात. उदा; गुगल ऍड्स / गुगल ऍडवर्ड्स

डिस्प्ले ऍड करण्याच्या पद्धती:

गुगल ऍड्स / गुगल ऍडवर्ड्स: गुगल ऍड च्या प्लॅटफॉर्म वरून केलेल्या ऍड्स.

डायरेक्ट ऍड खरेदी : पब्लिशर शी संपर्क करून त्यांना पैसे देणे (उदा: NDTVIndia ची वेबसाईट, पब्लिशर वेबसाईट आहे). ऍड नेटवर्क : ऍड नेटवर्क या तिन्हाईत कंपन्यां असून त्या प्रकाशकांवर (कन्टेन्ट वेबसाइट्स) जाहिराती चालविण्यात मदत करतात.

प्रोग्रामॅटिक ऍड्स : प्रोग्रामॅटिक ऍड्स म्हणजे डिस्प्ले ऍड्स / विडिओ ऍड्स / रिच मीडिया ऍड्स यांची चालू परिस्थितीत (रिअल टाइम) खरेदी विक्री.

6. कन्टेन्ट मार्केटिंग (Content Marketing):

कन्टेन्ट मार्केटिंग म्हणजे तुमच्या व्यवसायाबद्दल तसेच प्रॉडक्ट किंवा सेवेबद्दल मोजक्याच पण आकर्षक शब्दांत म्हणजेच संदेश स्वरूपात दिली गेलेली माहिती.

कन्टेन्ट मार्केटिंग तुमच्या सेवा किंवा प्रॉडक्ट्सच्या बद्दलचे महत्त्वाचे संदेश एका स्वरूपात आणि आपल्या लक्षित प्रेक्षकांसोबत सुरवातीपासून संबंध तयार करण्यात मदत करते. आपल्या ग्राहकांसोबत संबंध प्रस्थापित करण्यासाठी, एक उत्कृष्ट कन्टेन्ट मार्केटिंगचा आरखडा बनविणे खूप गरजेचे आहे, आणि तो इम्पलिमेंट करणे देखील गरजेचे आहे, ज्याने शेवटी बिसनेसला सेल्सच्या रूपात फायदा होऊ होतो. तुमच्या वेबसाईटचा दर्जा हा वेबसाईटवर असणारे ब्लॉग आणि कन्टेन्ट वर अवलंबून असतो. त्यामुळे कन्टेन्ट काळजीपूर्वक आणि मार्केट ट्रेंडला धरून असावे.

कन्टेन्ट मार्केटिंग च्या वेगवेगळ्या पद्धती :

- ब्लॉग
- व्हिडीओ
- इन्फोग्राफिक्स
- वेबिनार
- पॉडकास्ट
- ईबुक
- व्हाईट पेपर

7. अफिलिएट मार्केटिंग (Affiliate Marketing):

अफिलिएट मार्केटिंग हा एक मार्केटिंगचा प्रकार आहे, ज्यामध्ये आपण इतर कंपन्यांच्या उत्पादनांची ऑनलाइन विक्री करून त्यातून कमिशन मिळवू शकता. यात आपण ब्रँड च्या वस्तू किंवा सेवा लोकांना विकतो आणि त्या बदल्यात ब्रँड आपल्याला काही टक्के कमिशन देते. अनेक कंपन्यांनी हि संधी उपलब्ध करून दिली असून या द्वारे सर्वसामान्य व्यक्ती ब्रँड चे प्रॉडक्ट विकून त्याद्वारे पैसे कमावू शकतो.

अफिलिएट मार्केटिंगची काही उदाहरणे :

त्रिवागो

कुपन दुनिया

कुपन राजा

अफिलिएट मार्केटिंगची परवानगी देणाऱ्या कंपन्या :

- अमेझॉन
- फ्लिपकार्ट

8. ई-मेल मार्केटिंग (Email Marketing):

ई-मेल मार्केटिंग हा डायरेक्ट मार्केटिंग चा मोठा भाग असून इथे ई-मेल चा वापर ग्राहकाशी संपर्क करण्यासाठी होतो. ई-मेल मार्केटिंग ला ड्रीप मार्केटिंग असे हि म्हणतात. कारण यात तुम्ही रोपाला हळू हळूहळू पाणी दिल्याप्रमाणे ग्राहकांच्या मनात ब्रँड बदल विश्वास निर्माण करू शकता. हे ई-मेल प्रचाराचे, प्रॉडक्ट किंवा सेवेच्या माहितीचे, किंवा सेवेतील झालेल्या बदला बाबतीत माहिती देणारे असु शकतात. ई-मेल मार्केटिंग हे चांगले मार्केटिंगचे मेडीयम आहे कारण यात आपण संभावित ग्राहकाशी प्रत्यक्ष बोलू शकतो. ई-मेल मार्केटिंग द्वारे तुम्ही ग्राहकांना व्यस्त ठेवू शकता, आणि सोबतच ग्राहकाला तुमच्या ब्रँडशी नाते जोडायला भाग पाडतात.

9. व्हिडीओ मार्केटिंग (Video Marketing):

युट्युब हे विडिओ मार्केटिंगचे मुख्य आणि प्रभावी साधन आहे. विडिओ मार्केटिंग म्हणजे व्हिडिओच्या सहाय्याने तुमच्या ब्रँडची / प्रॉडक्ट्स ची किंवा सेवेची मार्केटिंग करणे. विडिओ मार्केटिंग, सोशल मीडिया चॅनेलद्वारे देखील केले जाते, ज्यामध्ये फेसबुक, इन्स्टाग्राम, स्नॅपचॅट, प्रोग्रामॅटिक व्हिडीओ इ. यांचा समावेश आहे. व्हिडीओ मार्केटिंग करण्यासाठी फेसबुक व्हिडीओ, इन्स्टाग्राम व्हिडीओ, इन्स्टाग्राम रील्स आणि इतर बरेच ऑप्शन्स आहेत. फक्त व्हिडीओ मार्केटिंग करताना एक काळजी घ्यावी ती म्हणजे आपला व्हिडीओ हा आपल्या ब्रँड, प्रॉडक्ट आणि सर्विस यांच्याशी सुसंगत असावा.

10. मोबाईल मार्केटिंग (Mobile Marketing): मोबाईल मार्केटिंग म्हणजे लोकांशी मोबाईल डिव्हाईस, टॅबलेट, मोबाईल साईट, QR कोड्स, पुश नोटिफिकेशन्स, SMS, व्हाट्सअँप मेसेज आणि मोबाईल ऍप यांच्या साह्याने संपर्क ठेवणे आणि मार्केटिंग करणे. या मध्ये सुद्धा आपण ग्राहकांशी डायरेक्ट संपर्कात येतो.

चॅट बोट हा एक नवीन ट्रेंड सध्या मार्केट मध्ये सुरु आहे तो जाणून घेऊया.

Chatbot म्हणजे काय? व त्यांचा वापर कोठे होतो?

1. Chatbot हा एक संगणक प्रोग्राम आहे जो Voice किंवा Text च्या माध्यमातून किंवा दोन्ही प्रकारे मानवी संभाषणाचे अनुकरण करतो.
2. 2020 मध्ये आणि इथून पुढे Chatbot डिजिटल मार्केटिंगची एक महत्त्वपूर्ण भाग म्हणून सुरु राहिल.
3. Chatbot चा जास्त वापर हा मोठमोठ्या वेबसाईटवर किंवा एप्समध्ये जास्त केला जातो.

chatbot वापरण्याचे फायदे :-

1. जास्त समाधानी ग्राहक
2. तक्रारींचे लगेच निरसन
3. कमी खर्च
4. फास्टर कस्टमर सर्विस
5. 24x7 ग्राहक सपोर्ट

यामुळे ग्राहकांची विश्वासार्हता वाढवण्याचे काम चांगल्या प्रकारे होऊ शकते.

आता आपण बघूया डिजिटल मार्केटिंगची काही ऑफलाईन मार्केटिंग माध्यमे (Digital Marketing-

Offline Marketing Channels):

- टेलिव्हिजन मार्केटिंग
- एसएमएस मार्केटिंग
- रेडिओ मार्केटिंग

1. टेलिव्हिजन मार्केटिंग (TV Marketing) :

यामध्ये टीव्ही सुद्धा डिजिट झाला असून तुम्ही वेगवेगळ्या भागात एकाच वेळी वेगवेगळी जाहिरात आता दाखवू शकता.

अशा जाहिरातीं मध्ये मात्र विशिष्ट ग्राहकांना डायरेक्ट टारगेट करता येत नाही. याचे टारगेटिंग नीट नसते.

2. एसएमएस मार्केटिंग (SMS Marketing):

एसएमएस म्हणजे शॉर्ट मेसेजिंग सर्विस, ज्यात टेक्स्ट मेसेज चा वापर होतो. एसएमएस मार्केटिंग हा डायरेक्ट मार्केटिंग चा प्रकार असून तुम्ही ग्राहकांना वारंवार वेगवेगळे मेसेज पाठवू शकता जसे कि ऑफर, कुपन कोड आदी. आणि आपल्या प्रॉडक्ट, सर्विस ची माहिती पुरवू शकता.

3. रेडिओ मार्केटिंग (Radio Marketing):

रेडिओ हा पूर्वी महत्वाचा मार्केटिंग चा पर्याय होता, कारण बाकी साधनांची उपलब्धता फार कमी होती, पण रेडिओ मध्ये सुद्धा तुम्ही ठराविक लोकांना केंद्रस्थानी ठेवून ऍड करू शकत नाही आणि ऍड किती लोकांपर्यंत पोहचली ते हि समजत नाही.

4. बिल बोर्ड मार्केटिंग (Bill Board Marketing):

बिल बोर्ड मार्केटिंग हि पूर्वापार चालत आलेली मार्केटिंग ची पद्धत आहे, आपण इथे अचूक टारगेटिंग करू शकत नाही आणि आपली जाहिरात किती लोकांपर्यंत पोहचली हे हि आपल्याला समजत नाही. बिल बोर्ड मार्केटिंग अश्या ठिकाणी केली जाते जिथे खूप लोक येतात किंवा आपली जाहिरात पाहतात. तिथेच याचा प्रभावी उपयोग होतो. अशा पद्धतीने आपण डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे काय, ते कसे काम करते, त्याचे प्रकार, त्यासाठी कोणत्या गोष्टींची आवश्यकता असते हे सर्व पाहिले; त्याच बरोबर पारंपरिक मार्केटिंग आणि आताचे डिजिटल मार्केटिंग मधील फरक आणि फायदा पाहिला. यावरून आता तुमच्या लक्षात आले असेल कि डिजिटल मार्केटिंग आपल्या बिजनेससाठी सध्याच्या काळात किती महत्वाचे आहे. आता विचार कसला करताय लागा तयारीला. डिजिटल मार्केटिंग करण्यासाठी आपल्याला विशेष पदवीची आवश्यकता नाही, डिजिटल मार्केटिंग मध्ये सर्टीफिकेट किंवा शॉर्ट टर्म कोर्स केल्यास जास्त संधी उपलब्ध होऊ शकतात.

