

Learn Content Marketing in Hindi – BlogKaiseKare.com

Learn Content Marketing in Hindi -
अगर आप कंटेंट मार्केटिंग करना चाहते हैं तो यह
कंटेंट मार्केटिंग ट्यूटोरियल मार्केटिंग में आपकी
मदद करेगा।

December 11, 2021

Learn Content marketing in Hindi: इस [डिजिटल मार्केटिंग](#) के
पाठ में, हम **कंटेंट मार्केटिंग** के सभी विषय पर चर्चा करेंगे, जैसे;

Content marketing क्या है, इसके प्रकार और उदाहरण, इसके क्या
लाभ हैं, *Content marketing funnel* क्या होता है, **कंटेंट मार्केटिंग
कैसे करें**, और कुछ अतिरिक्त content marketing के युक्तियाँ और
तरकीबें भी जानेंगे।

तो चलिए शुरू करते हैं कंटेंट मार्केटिंग इन हिंदी कोर्स (**Content
Marketing Course in Hindi**);

Learn Content Marketing in Hindi

Content Marketing Course



आज के समय में, **Content marketing** किसी भी व्यवसाय के *marketing* प्रयासों का एक अनिवार्य पहलू है।

Content marketing भविष्य के ग्राहकों के दर्शकों के निर्माण और उन्हें आकर्षित करने के लिए एक शक्तिशाली रणनीति में से एक है।

यह सच है कि **traditional marketing** दिन प्रतिदिन कम और कम प्रभावी होता जा रहा है।

दुनिया भर में लगभग **पांच अरब** सक्रिय **इंटरनेट** उपयोगकर्ता और **चार अरब** से अधिक *सोशल मीडिया* उपयोगकर्ता हैं -

इंटरनेट उपयोगकर्ता सामग्री का उपभोग या तो टेक्स्ट इमेज या वीडियो ऑडियो फॉर्मेट के रूप में करते हैं,

जिसका अर्थ है, यह आपके ब्रांड के लिए दर्शकों के साथ जुड़ने और आपके व्यवसाय के लिए बड़े पैमाने पर विकास हासिल करने का सबसे बड़ा अवसर है।

आपके **कंटेंट मार्केटिंग** प्रयास बेकार न जाएं यह सुनिश्चित करने के लिए,

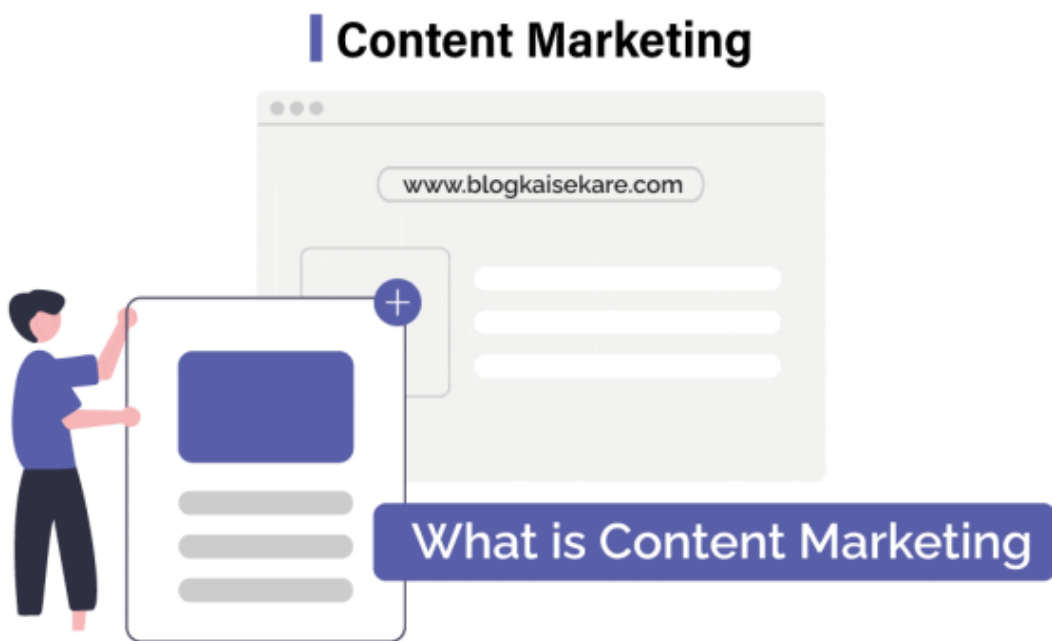
अपनी content को विशिष्ट बनाने का तरीका जानें।

अगर आप **डिजिटल मार्केटिंग** के बारे में नहीं जानते हैं तो पहले इसे पढ़ें: “[डिजिटल मार्केटिंग क्या है](#), [DM की विशेषताएं](#), इसके [लाभ \(benefits\)](#) और [DM के प्रकार](#)“।

खैर, Content Marketing के बारे में आपको जो कुछ जानने की आवश्यकता है वह यहां है।

तो चलिए content marketing के परिभाषा के साथ शुरू करते हैं;

कंटेंट मार्केटिंग क्या है (What is Content Marketing in Hindi)?



Content Marketing (सामग्री विपणन) एक **रणनीतिक मार्केटिंग** का एक रूप है, जो आपके दर्शकों को सूचित करने, शिक्षित या प्रेरित करने के लिए मूल्यवान सामग्री (content) का उपयोग कर सकता है।

सरल शब्दों में, **Content Marketing** एक *दीर्घकालिक रणनीति* है जो आपके *लक्षित दर्शकों* को *high-quality* वाली **content** देकर एक

मजबूत संबंध बनाने पर ध्यान केंद्रित करती है, जो उनके लिए लगातार आधार पर बहुत Relevant है।

आखिरकार, जब ग्राहक खरीदारी का निर्णय लेते हैं, तो उनकी वफादारी पहले से ही आपके साथ होती है।

वे आपके उत्पाद को खरीदेंगे और आपके Competitors को विकल्पों पर रखना पसंद करेंगे।

आपने महसूस किया होगा कि content किसी भी मार्केटिंग गतिविधि के मूल में होती है, चाहे वह ऑनलाइन हो या ऑफलाइन। और जबकि B2B और B2C मार्केटिंग के दृष्टिकोण काफी भिन्न हैं, वे दोनों मुख्य रूप से कंटेंट मार्केटिंग पर निर्भर हैं।

याद रखें, कंटेंट मार्केटिंग आपके दर्शकों के लिए उपयोगी और सूचनात्मक है, न कि केवल ऐसी सामग्री जो प्रायोजित या समाचार के रूप में प्रच्छन्न है।

Content को कई प्रारूपों में प्रस्तुत किया जा सकता है, जैसे [ब्लॉग पोस्ट](#), वीडियो, podcasts, infographics और डाउनलोड करने योग्य content जैसे ebooks, webinars या whitepapers आदि।

कंटेंट मार्केटिंग के प्रकार (Types of Content Marketing in Hindi)

Types of Content Marketing



Content marketing के बारे में और अधिक समझने के लिए और अपने व्यवसाय में आगे उपयोग के लिए आपको **Content marketing** के प्रकारों (types) को जानना होगा। ताकि आप अपने व्यावसायिक चरणों के अनुसार उनमें से किसी एक को चुन सकें।

वैसे तो **कंटेंट मार्केटिंग** के कई प्रकार हैं जिन्हें आप अपनी रणनीति में शामिल करना चुन सकते हैं - यहां कुछ सबसे common प्रकार हैं, जिन्हें आपकी रणनीति का हिस्सा बनने की आवश्यकता है:

Blog और Website Content Marketing

इस प्रकार की **कंटेंट, Content मार्केटिंग** में सबसे महत्वपूर्ण और लोकप्रिय में से एक है। जब लोग content के बारे में सोचते हैं तो अधिकांश लोग [ब्लॉग](#) और [website](#) के बारे में सोचते हैं। और वे सही हैं: एक अच्छा ब्लॉग या वेबसाइट तैयार करना, मूल्य प्रदान करने और दर्शकों का निर्माण करने का एक शानदार तरीका हो सकता है।

ब्लॉग या वेबसाइट में आपका product या services के बारे में जानकारी देने या आपके customer को educate करने के लिए उपयोग कर सकते

है।

साथ ही, आप अपने ग्राहकों की जरूरतों को समझ सकते हैं और उन्हें प्रासंगिक (relevant) सेवाएं प्रदान कर सकते हैं।

लेकिन आज के समय में, 500 मिलियन से भी अधिक ब्लॉग ऑनलाइन हैं, इसलिए competition बहुत है और इनसे बाहर अपना पहचान बनाना या खड़ा होना मुश्किल हो सकता है।

तो, यहां कुछ अन्य प्रकार की सामग्री दी गई है जिन्हें आप बना सकते हैं:

Video Content Marketing

इस समय में, **Video content** भी एक शक्तिशाली मार्केटिंग रूप है, और यह हर साल अधिक से अधिक महत्वपूर्ण होता जा रहा है – विशेष रूप से इंटरनेट की गति और फोन कैमरों के बेहतर और बेहतर होने के साथ।

आजकल बहुत से लोग फेसबुक, इंस्टाग्राम या यूट्यूब जैसे सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर कई तरह के वीडियो देख रहे हैं। इस मांग के लिए, एक नया मार्केटिंग परिदृश्य उत्पन्न हुआ है जिसे marketers “*Video content marketing*” कहते हैं।

मूल रूप से, यह एक नई मार्केटिंग रणनीति है, जो दिलचस्प, आकर्षक और qualified leads प्राप्त करने के लिए आपके लक्षित समूह को Relevant और consistent वीडियो कांटेंट बनाने और साझा करने के principle को अपनाती है।

तो यदि आपने पहले कभी **वीडियो मार्केटिंग** की कोशिश नहीं की है, तो आपको पता होना चाहिए कि यह ध्यान देने के लिए महत्वपूर्ण संख्याएँ हैं।

Infographic Content Marketing

Infographics content, सूचना और डेटा को समझने में आसान, graphic प्रारूप में प्रदर्शित करता है। इतना ही नहीं यह सरल शब्दों, संक्षिप्त कथनों और स्पष्ट छवियों के मिश्रण के साथ, Infographics आपकी सामग्री को प्रभावी ढंग से संप्रेषित करने का एक शानदार तरीका है।

यदि आप किसी शैक्षिक और/या जटिल विषय को समझने की कोशिश कर रहे हैं ताकि सभी दर्शक सदस्य इसे समझ सकें तो **Infographics content marketing** आपके लिए सर्वोत्तम विकल्प हो सकता है।

उदाहरण के लिए [सी भाषा के इतिहास](#) के इस इन्फोग्राफिक को देखें:



Podcast Content Marketing

पॉडकास्ट एक ऑडियो content है, यह नए दर्शकों तक पहुंचने का एक शानदार तरीका बना हुआ है। Podcast बहुत सारी रचनात्मकता की अनुमति देते हैं क्योंकि वे पसंद के किसी भी विषय के बारे में हो सकते हैं।

कई व्यवसायों और मीडिया आउटलेट्स ने अपने स्वयं के पॉडकास्ट बनाना और साझा करना शुरू कर दिया है।

आखिरकार, लोगों को ऑफिस जाते समय, जिम में कसरत करते हुए, या किराने की दुकान पर लाइन में खड़े होने के दौरान कुछ करने की ज़रूरत होती है।

पॉडकास्ट जैसी केवल-ऑडियो सामग्री ऐसी स्थितियों में सही मायने रखती है, जहां व्यक्ति वीडियो देखने का जोखिम नहीं उठा सकता है।

नोट: ऊपर दिए गए **Content marketing के उदाहरण** कुछ सबसे सामान्य *content marketing* के प्रकार हैं।

लेकिन वे एकमात्र प्रकार नहीं हैं! Content कई अलग-अलग रूप ले सकती है। जैसे कि Email Newsletter हो सकता है, Paid Ad Content Marketing, social media content marketing, ebook, webinar आदि।

मुझे उम्मीद है की अब आप content मार्केटिंग को समझ गए होंगे, और इसके प्रकार या content marketing के उदाहरण (*Example of content marketing in hindi*) को भी समझ गए हैं।

Benefits of Content Marketing in Hindi

अब आप जानते हैं कि content marketing आज की सबसे व्यावहारिक, प्रभावी और उपयोगी मार्केटिंग रणनीतियों में से एक है।

तो आइए जानते हैं ये **Top 5 content marketing फायदे:**

Benefits of Content Marketing



1. → Blog/Website पर ज़ियादा Content
2. → SEO और traffic को boost करेगा।
3. → Brand reputation improve होगा।
4. → Marketing cost कम करेगा।
5. → Sale Conversion rate बढ़ाएगा।

www.blogkaisekare.com

#1. Blog या वेबसाइट पर अधिक content

अगर आप कोई [ब्लॉग](#) या वेबसाइट चलाते हैं तो कंटेंट मार्केटिंग के ये फायदे आपके लिए हैं।

यह आपको एक सामान्य बात की तरह लग सकता है, लेकिन content marketing पर अधिक समय बिताने का मतलब है कि आपके पास अपने ब्लॉग या वेबसाइट पर अधिक सामग्री होगी।

इसका मतलब है कि आपके ग्राहकों के आपके ब्लॉग या वेबसाइट पर रहने के लिए और अधिक कारण होंगे, आपके ब्रांड से परिचित होने के अधिक अवसर होंगे, और अधिक विश्वास होगा, जिससे high conversion दर प्राप्त होगी।

#2. SEO और traffic को boost करेगा

जैसा कि हम ब्लॉग और वेबसाइट content के प्रकारों में जाना की इसमें competition बहुत है, और अगर कोई भी जो inbound marketing के बारे में गंभीर है, जानता है कि आप content strategy के बिना SEO

में नहीं जीत सकते हैं।

इसलिए आपको लगातार high-quality वाली content उत्पन्न करने की आवश्यकता है जो आपके दर्शकों को उत्साहित करेगा।

अधिक quality वाले पृष्ठ search engine पर indexed होने से आपको अधिक खोज क्वेरी के लिए रैंक करने के अधिक अवसर मिल सकते हैं।

SEO आपके organic traffic को boost करेगा और यह सामान्य है कि यदि आपको अधिक traffic मिला, तो आपकी बिक्री अपने आप बढ़ जाएगी।

#3. Content आपके brand reputation को improve करेगा

जब लोग आपकी सामग्री को पढ़ेंगे, तो वे आपके ब्रांड की छाप छोड़ेंगे।

अगर उन्हें वह मिलता है जो वे चाहते हैं, उपयोगी, सूचनात्मक या ज्ञानवर्धक हैं, तो वे आपके ब्रांड के बारे में अधिक सोचेंगे।

ब्रांड व्यक्तित्व (Brand personality) या reputation, content marketing के लाभों में से एक है।

इसलिए हमेशा अपने रीडर को अच्छा कंटेंट देने की कोशिश करें।

#4. Marketing cost कम करेगा।

Content marketing आपके marketing cost को कम करने के मदद करता है। इसमें केवल समय लगता है।

वैसे तो कंटेंट मार्केटिंग strategy में, आपके पहले कुछ महीनों में परिणाम

के रास्ते में बहुत अधिक लाभ नहीं हो, लेकिन आपके अगले कुछ महीनों में वृद्धि दिखाई देने लगेगी।

उसके बाद के कुछ महीनों में और वृद्धि देखने को मिलेगी।

लेकिन अंत में, कुछ महीनों या साल के बाद, content marketing वास्तव में आपकी मार्केटिंग लागत को कम कर देगा।

#5. Sales में conversion funnel rate बढ़ाएगा

यह Content marketing के सबसे मूल्यवान लाभों में से एक है। एक *content marketing funnel* एक ऐसी प्रणाली है जो एक ब्रांड को संभावित ग्राहकों को आकर्षित करने में मदद करती है और उन्हें भुगतान करने वाले ग्राहक के लिए पहली बातचीत से रूपांतरण तक की यात्रा के माध्यम से मार्गदर्शन करती है।

Content के साथ आपका प्राथमिक उद्देश्य अपने पाठकों के लिए संलग्न करना, सूचित करना, मदद करना और मूल्य प्रदान करना है। इसका एक बार ध्यान रखने के बाद, आप अपने उत्पादों या सेवाओं को आप आपके पाठकों के आसानी से sales conversion funnel तक लेके जा सकते हैं।

Content Marketing कैसे काम करता है?

कंटेंट मार्केटिंग पाठकों को सूचनात्मक और उपयोगी सामग्री प्रदान करके काम करता है जो मूल्य (value) और insight प्रदान करता है। ब्लॉग, वीडियो, ईबुक, सोशल मीडिया पोस्ट और ग्राफिक्स डिजाइन आदि का उपयोग करना। Content marketing संभावित ग्राहकों को आकर्षित करता है, उन्हें व्यस्त रखता है और उन्हें बिक्री फ़नल के साथ आगे बढ़ाता है।

दूसरे शब्दों में, marketer एक दृष्टिकोण का उपयोग करते हैं जो सामग्री

(content) को स्केल करने और वितरित करने के लिए आवश्यक प्रक्रियाओं, लोगों और technologies को formal बनाता है।

Content marketing रणनीति के शीर्ष लक्ष्य हैं:

ग्राहक अनुभव में सुधार करना।

व्यवसाय लीड उत्पन्न करना और उनका पोषण करना।

सफलता के लिए संगठन के criteria और लक्ष्यों का समर्थन करना।

तो चलिए अब थोड़ा और Content marketing को गहराई से समझते हैं और जानते हैं कि **कंटेंट मार्केटिंग का उपयोग क्यों करें?**

Why use content marketing?

यदि आप पूछते हैं, Content marketing मेरे व्यवसाय के लिए महत्वपूर्ण क्यों है (*Why is Content Marketing Important to My Business*)?

तो इसका सरल उत्तर है: **क्योंकि यह काम करता है।** 😊

Traditional marketing रणनीति की तुलना में, उपभोक्ताओं और ब्रांडों के लिए समान रूप से मूल्य बनाने के लिए **Content Marketing** बेहतर है।

Content marketing आपकी व्यावसायिक प्रतिष्ठा को ऑनलाइन बनाता है।

दर्शकों को ब्लॉग/website पोस्ट, सोशल मीडिया पोस्ट, वीडियो, इन्फोग्राफिक्स, प्रेजेंटेशन जैसे रूपों में कई तरह की सामग्री प्रदान की जाती है।

आइए **content marketing** के कुछ विशिष्ट **advantages** पर

करीब से नज़र डालें:

1. आज के खरीदार सामग्री के भूखे हैं।
2. हर एक डिजिटल मार्केटिंग रणनीति के केंद्र में content ही है।
3. लगातार सामग्री पर निवेश पर बहुत ही आकर्षक रिटर्न है।
4. Content मार्केटिंग आपको अपने वेबसाइट visitors के साथ विश्वास बनाने में मदद करता है।
5. उपभोक्ता सामाजिक पर बढ़िया सामग्री साझा करते हैं और यह आपकी सामग्री की पहुंच को बढ़ाता है।
6. बढ़िया सामग्री आपके [डोमेन](#) का निर्माण करेगी प्राधिकरण।
7. बढ़िया सामग्री आपकी वेबसाइट पर वापसी विज़िट उत्पन्न करती है। अधिक बार ग्राहक वापस करेगा!

मुझे आशा है कि अब आप अपने व्यवसाय के लिए सामग्री विपणन के महत्व को समझ गए होंगे। चलिए अब जानते हैं की **कंटेंट मार्केटिंग कैसे करें?**

कंटेंट मार्केटिंग कैसे करें (How to do Content Marketing in Hindi)

आजकल content marketing नए marketers के कठोर लगने लगा है, और इसका कारण बहुत बड़ी competition है!

लेकिन चिंता न करें, यदि आप नीचे दिए गए इन सामग्री विपणन रणनीति का पालन करते हैं, तो यह आपको वह प्राप्त करने में मदद करेगा जो आप चाहते हैं।

Content Marketing Strategy in Hindi:

1. Define Your Content Marketing Goal

इससे पहले कि आप देखें कि आप क्या बनाने जा रहे हैं, आपको इसका उत्तर देना होगा कि आप इसे क्यों बना रहे हैं।

एक बार जब आप अपने लक्ष्य को परिभाषित कर लेते हैं तो आप इस बारे में स्पष्ट हो जाते हैं कि आप क्या बनना चाहते हैं।

सभी content marketing एक लक्ष्य से शुरू होते हैं। आप अपने अभियान की सफलता को कैसे मापने जा रहे हैं? क्या यह App downloads है? क्या यह सिर्फ traffic पर आधारित है? Video views? Podcast? सामाजिक शेयर? या बिक्री?

Best-selling author 'Seth Godin' का विचार हमेशा याद रखें:

“आपको शुरुआत में इन विकल्पों को करने की Freedom है जब वे free, तेज़ और आसान होते हैं। बाद में नहीं जब आपने अन्य लोगों और स्वयं के लिए commitments की हैं।”

और यह भी ध्यान रखें कि आपके द्वारा बनाई गई सामग्री को कौन पड़ेगा, सुन या देखेगा इसका research भी अभी करें।

2. Set Up Your Website/Blog (यदि पहले से नहीं है)

अब आपकी Content marketing के सामरिक से तकनीकी भाग में जाने का समय है।

अगर आप blogging के बारे में कुछ भी नहीं जानते हैं तो [Blog](#), [Blogger](#) और [Blogging क्या है](#) को समझें। फिर 'Blog कैसे बनाए' लेख को follow करके अपना ब्लॉग बनाए। या फिर अगर आपको [Web developer](#) है, आपको [HTML](#), [CSS](#), [Javascript](#) आदि आती है तो website भी बना सकते हैं।

अगर आपका कोई ब्लॉग या वेबसाइट है तो इस स्टेप को छोड़ कर स्टेप 2 को फॉलो करना शुरू करें।

3. Update Your Content (यदि पहले से content है)

यदि आपके पास पहले से प्रकाशित सामग्री है, तो इसके माध्यम से जाएं और देखें कि यह आपकी नई content marketing दिशा में फिट बैठता है या नहीं।

क्या यह आपके दर्शकों से बात करता है और आपके लक्ष्यों की दिशा में काम करता है? यदि नहीं,

तो क्या आप इसे अपडेट कर सकते हैं या इसे बदल सकते हैं या आपको इसे पूरी तरह से लिखा चाहिए?

अगर ऐसा कुछ है तो पहले कंटेंट को अपडेट करें।

याद रखें कि आपको यह सुनिश्चित करना होगा कि आप 3 प्रमुख content प्रकारों को हिट कर रहे हैं, जिसे 3E कहते हैं;

- **Engagement:** बातचीत शुरू करने के लिए बनाई गई सामग्री, जैसे किसी लोकप्रिय विषय पर आपकी अपनी राय हो सकता है।
- **Evergreen:** ऐसी सामग्री जो आपके व्यवसाय के लिए महत्वपूर्ण शर्तों पर आधारित है और जिसे आप वापस देख सकते हैं और आने वाले वर्षों के लिए अपडेट कर सकते हैं।
- **Events:** किसी विशेष घटना या event के आसपास की सामग्री, जैसे कोई बड़ी खबर या उद्योग घटना हो।

4. Choose Content Format – किस प्रारूप की सामग्री

Content marketing के लिए तय करें कि आप किस प्रारूप की content का निर्माण करना चाहते हैं।

ब्लॉग पोस्ट, वीडियो, पॉडकास्ट, इन्फोग्राफिक्स आदि – आपकी रुचि या क्षमता के अनुसार इन सभी सामग्री रणनीति को चुने।

यह पूरी तरह से आप पर निर्भर है कि आप उनका उपयोग किस format में और कैसे करेंगे।

5. Promote Your Content

Content तैयार होने के बाद अपनी सामग्री को बढ़ावा देने के लिए सोशल मीडिया का प्रयोग करें। या किसी भी फ्री plat-form का उपयोग कर सकते हैं।

अपनी content marketing रणनीति को अपनी सोशल मीडिया रणनीति से अलग करना इन दिनों बहुत असंभव है।

सोशल मीडिया आपकी सामग्री को सही लोगों के सामने लाने का एक अभिन्न अंग बन गया है। इसलिए सोशल मीडिया (facebook, instagram, twitter, Pinterest, WhatsApp, Telegram, आदि) का लाभ उठाएं।

साथ ही में, अन्य मुफ्त संसाधनों जैसे Quora, Medium, LinkedIn, आदि का भी उपयोग करें।

नोट: अपनी सामग्री पर अतिरिक्त निगाहें पाने के लिए भुगतान (paid) किए गए विज्ञापनों का भी उपयोग करें।

6. Strategy and analytics – Understand Your Audience

एक बार जब आपके पास ऊपरी उल्लेख 5 content marketing Strategy को follow करने के बाद।

आपकी content marketing के निर्माण में अगला कदम यह समझना है कि आपके द्वारा बनाई गई सामग्री आपके उपभोक्ता पर कितना प्रभाव परत है,

प्रत्येक content अभियान पर नज़र रखी जानी चाहिए और उसकी निगरानी की जानी चाहिए ताकि एकत्रित की गई कोई भी जानकारी अगले एक को सूचित - और सुधार - कर सके।

यदि आप किसी ब्लॉग या वेबसाइट का उपयोग करते हैं तो आप **Google Analytics** और [Google search console](#) रणनीतिकारों का उपयोग यह पहचानने के लिए कर सकते हैं कि कौन सी संपत्तियां अच्छी तरह से काम कर रही हैं, और जो content कम नहीं कर रहा है तो उन्हें edit, बदल, update या पूरी तरह से लिखा की आवश्यकता है।

ठीक है, यदि आप इन **6 Content Marketing Strategies** का पालन करते हैं तो निश्चित रूप से यह आपके ग्राहकों तक पहुंचने के लिए आपकी content को बढ़ावा देगा।

Top 5 Tips and tricks for Content marketing in Hindi

यहां मैं आपको आपकी content marketing रणनीति के लिए top 5 आवश्यक सुझाव दिया हूं जो हैं:

Tips 1. Understand who is your buyer's

मेरे पास आपके लिए पहला सुझाव है कि आप हमेशा अपने analytics और खरीदारों पर ध्यान दें। उन्हें समझें क्या जरूरत है और वे क्या चाहते

हैं।

ऐसे बहुत से टूल हैं जो आपकी मदद कर सकते हैं जैसे कि आप Google analytics का उपयोग कर सकते हैं।

एक बार जब आप जान जाएं कि आपकी सभी सामग्री कैसा प्रदर्शन कर रही है, तो अब experiment चलाएँ।

विशेष रूप से, आप A/B परीक्षण चला सकते हैं, जो उल्लेखनीय रूप से शक्तिशाली हैं।

Tips 2. Write in-depth content

कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप किस प्रकार की सामग्री लिखते हैं, आपको उस विषय का in-depth लेख लिखना होगा।

यह अच्छी तरह से स्थापित किया गया है कि, औसतन लंबी सामग्री search engine में छोटी सामग्री की तुलना में बेहतर प्रदर्शन करती है।

इसलिए, अपनी वेबसाइट के लिए सामग्री लिखते समय, आपको इसे लंबा करना चाहिए – लेकिन ध्यान रहे आपके content एक ही topic पर रहे।

Tips 3. Prioritize the user experience.

Content marketing में उपयोगकर्ता अनुभव राजा है। आपके content के साथ ही आपके ब्लॉग या website उपयोगकर्ता को समझने में आसान और सरल होनी चाहिए।

आपके पास सबसे अच्छी तरह से लिखित, अच्छी तरह से शोधित सामग्री हो सकती है, लेकिन यदि आपकी वेबसाइट का उपयोगकर्ता अनुभव खराब है, तो आप readers को खो देंगे और उन्हें पेज से bounce off करने का

कारण दे देंगे - जो एक अत्यधिक negative ranking factor है।

Tips 4. Invest in Visual Content

Content में visual भी जोड़े। यानी की आप Infographics, high-quality images, videos, audio आदि भी आपके readers को content के माध्यम में प्रदान करें।

Tips 5. Build an Email List

Content marketing रणनीति के लिए एक ईमेल सूची भी महत्वपूर्ण है, आप अपनी ईमेल सूची का उपयोग नए ब्लॉग पोस्ट, व्यावसायिक announcements भेजने और अपने उत्पादों या सेवाओं को बेचने के लिए कर सकते हैं।

आज के समय में बहुत सारे मुफ्त ईमेल मार्केटिंग टूल उपलब्ध हैं।

यहाँ [10 email marketing tools](#) है। या आप [Google feedburner](#) का उपयोग कर सकते हैं।

मुझे उम्मीद है कि कंटेंट मार्केटिंग के ये 5 टिप्स आपकी मदद करेंगे। 😊

निष्कर्ष

हमेशा याद रखें, इसमें कोई संदेह नहीं है कि *Content Marketing* उन कारकों में से एक है जो आपके व्यवसाय के सफल होने में एक बड़ी भूमिका निभाएगा।

इसलिए आपको इस डिजिटल मार्केटिंग समाधान को नहीं छोड़ना चाहिए।

जितना आप कर सकते हैं, हमेशा अपनी **Content Marketing Strategy** पर ध्यान केंद्रित करें।

कंटेंट मार्केटिंग के लिए थोड़ी अधिक शिक्षा और प्रयास की आवश्यकता होती है लेकिन यह traditional Marketing की तुलना में सस्ता है।

मुझे नहीं लगता कि इससे बड़ा कोई दूसरा मौका हो सकता है।

आजकल, हर व्यवसाय content का उपयोग कर सकता है और जो कुछ भी बेच रहा है उसे बढ़ावा दे सकता है।

तो तैयार हो जाइए और अपने सभी मार्केटिंग प्रयासों को Content marketing में लगाइए!

मुझे उम्मीद है कि आपने इस लेख (**Content marketing in Hindi**) में कंटेंट मार्केटिंग के बारे में A से Z तक सीखा है, लेकिन अगर आप [डिजिटल मार्केटिंग](#) के बारे में अधिक जानना चाहते हैं तो हमारे [मार्केटिंग](#) कोर्स को देखें।

यदि आपके पास Content Marketing से सम्बंधित कोई प्रश्न या सुझाव है। तो कृपया comment करें और Email Subscribe करके हमारे सामाजिक pages से जुड़ें।

- [Facebook Page](#).
- [Instagram](#).
- [Fb Group](#).
- [Twitter](#).
- [Youtube](#).

PDF Made by BlogKaiseKare.com

Original Post: <https://BlogKaiseKare.com/digital-marketing/content-marketing-hindi/>