

VOL 1

# अपने मोबाइल से घर बैठे लाखों रुपए, कैसे कमाए?

“HOW TO EARN \$10K OF DOLLAR A MONTH SITTING AT HOME WITH YOUR  
SMART PHONE”

**1**  
MILLION  
UNIT  
DOWNLOAD

**CONGRATULATION**

**70+ WAY TO  
EARN ONLINE MONEY**

DIGITAL MARKETING  
SOCIAL MEDIA MARKETING  
INFLUENCER MARKETING  
DROPSHIPPING  
FREELANCE(70+WEBSITE DETAIL WITH  
LINK)  
TOP 10 TRUSTED MOBILE EARNING APP

**S P Sharma**  
DIGITAL MARKETING EXPERT



VOL1

# अपने मोबाइल से घर बैठे लाखों रुपए, कैसे कमाए?

“HOW TO EARN \$10K OF DOLLAR A MONTH SITTING AT HOME WITH YOUR  
SMART PHONE”

**1**  
MILLION  
UNIT  
DOWNLOAD

CONGRATULATION

**70+ WAY TO  
EARN ONLINE MONEY**

DIGITAL MARKETING  
SOCIAL MEDIA MARKETING  
INFLUENCER MARKETING  
DROP SHIPPING  
FREELANCE (70+ WEBSITE DETAIL WITH  
LINK)  
TOP 10 TRUSTED MOBILE EARNING APP

**S P Sharma**  
DIGITAL MARKETING EXPERT



**अपने मोबाइल से घर बैठे लाखों रुपए,कैसे  
कमाए?**

**(S**

**P Sharma)**

Published: 2020

Categorie(s): DIGITAL MARKETING COURSE

Source: INTERNET AND COMPUTER SCIENCE

## Content

1. What is Income?(इनकम क्या है?)
2. Build a Niche Blog (or Website) and Use Affiliate Marketing(एक आला ब्लॉग (या वेबसाइट) बनाएँ और संबद्ध विपणन का उपयोग करें)
3. Launch and Grow a Startup ( एक स्टार्टअप को लॉन्च करें और आगे बढ़ें)
4. Build and Sell Software

(सॉफ्टवेयर बनाएँ और बेचें)

5. Start an eCommerce Site and Sell Physical Products

(एक ईकामर्स साइट शुरू करें और भौतिक उत्पाद बेचें)

6. Find Freelance Clients and Sell Your Services

(फ्रीलांस ग्राहक खोजें और अपनी सेवाएं बेचें)

7. Start Online Coaching and Sell Your Advice(ऑनलाइन कोचिंग शुरू करें और अपनी सलाह बेचें)
8. Create Online Courses to Productize Your Knowledge(अपने ज्ञान का उत्पादन करने के लिए ऑनलाइन पाठ्यक्रम बनाएं)
9. Launch a YouTube Channel to Entertain and Educate(मनोरंजन और शिक्षित करने के लिए एक YouTube चैनल लॉन्च करें)
10. Record a Podcast and Share Inspiring Stories (एक पॉडकास्ट और शेयर प्रेरणादायक कहानियां रिकॉर्ड करें)
11. Join a Remote Company Part-Time (or Full-Time)(एक दूरस्थ कंपनी अंशकालिक (या पूर्णकालिक) में शामिल हों)
12. Test Websites(परीक्षण वेबसाइटों)
13. Narrate Audiobooks(नरेट ऑडियोबुक)
14. Write and Sell an eBook (Amazon Self-Publishing)(ईबुक Amazon Self-Publishing को लिखें और बेचें)

15. Do Micro-Jobs on Amazon Mechanical Turk(अमेज़न मैकेनिकल तुर्क पर माइक्रो-जॉब्स करें)
16. Join Freelance Job Sites (Like Flexjobs and SolidGigs)(फ्रीलांस जॉब साइट्स (जैसे Flexjobs और SolidGigs) में शामिल हों)
17. Sell Your Services on Niche Sites Like 99Designs, Cloudpeeps or TopTal  
(आला सेवाओं पर अपनी सेवाओं को बेचें जैसे 99Designs, Cloudpeeps या TopTal)
18. Do Graphic Design for Local Companies(स्थानीय कंपनियों के लिए ग्राफिक डिजाइन करें)
19. Email Marketing with a Niche Newsletter (The Skimm, Mister Spoils)(एक आला समाचार पत्र के साथ ईमेल विपणन (द स्किम, मिस्टर स्पिल्स))
20. Sells Products on a Shopify Store(एक Shopify Store पर Products बेचता है)
21. Sell Your Crafts and Art on Etsy(Etsy पर अपने शिल्प और कला बेचें)
22. Become an Influencer on Instagram(इंस्टाग्राम पर इन्फ्लुएंसर बनें)
23. Sell Your Art and Designs on Society6(सोसाइटी 6 पर अपनी कला और डिजाइन बेचें)
24. Local Business Consulting(स्थानीय व्यापार परामर्श)
25. Sell Stock Photos Online(स्टॉक फ़ोटो ऑनलाइन बेचें)
26. Rent Your Home or Room on AirBnB(AirBnB पर अपना घर या कमरा किराए पर लें)
27. Start an Online T-Shirt Business(एक ऑनलाइन टी-शर्ट व्यवसाय शुरू करें)
28. Sell Your Expertise on Clarity.fm(Clarity.fm पर अपना विशेषज्ञता बेचें)
29. Answer Professional Questions on JustAnswer(JustAnswer पर व्यावसायिक प्रश्नों के उत्तर दें)
30. Become a Virtual Assistant(आभासी सहायक बनें)
31. Get a Commission-Only Sales Gig(केवल कमीशन गिग प्राप्त करें)

32. Teach English as a Virtual Tutor(अंग्रेजी को एक वर्चुअल ट्यूटर के रूप में सिखाएं)
33. Guest Post as a Freelance Writer for Niche Websites(आला वेबसाइट्स के लिए फ्रीलांस राइटर के रूप में अतिथि पोस्ट)
34. Write on Medium's Partner Program(माध्यम के साथी कार्यक्रम पर लिखें)
35. Help People with Their Tax Prep(लोगों को उनकी कर तैयारी के साथ मदद करें)
36. Transcribe Audio and Interviews(ऑडियो और साक्षात्कार प्रसारित करें)
37. Proofread Articles(प्रूफ लेख)
38. Private Labelling and Selling Products on Amazon(अमेज़न पर निजी लेबलिंग और बिक्री उत्पाद )
39. Online Travel Consultant(ऑनलाइन यात्रा सलाहकार)
40. Do Virtual Odd Jobs on TaskRabbit(TaskRabbit पर वर्चुअल ऑड जॉब्स करें)
41. Clean Up Search Engines(खोज इंजन को साफ करें)
42. Enter Online Contests for Company Names and Slogans(कंपनी के नाम और नारों के लिए ऑनलाइन प्रतियोगिताएं दर्ज करें)
43. Get Paid for Being Healthy(स्वस्थ होने के लिए भुगतान करें)
44. Write Reviews of the Places You've Been(जिन स्थानों पर आप गए हैं, उनकी समीक्षा लिखें)
45. Do Data Entry for Companies(कंपनियों के लिए डेटा एंट्री करें)
46. College Admissions Essay Editor(कॉलेज प्रवेश निबंध संपादक)
47. Help New Teachers by Selling Your Teaching Plan(अपने शिक्षण योजना को बेचकर नए शिक्षकों की मदद करें)
48. Give Your Opinion in Online Focus Groups and Surveys(ऑनलाइन फोकस समूह और सर्वेक्षण में अपनी राय दें)
49. Maintain Artist Fan Pages(कलाकार फैन पेज बनाए रखें)
50. Look After Other People's Pets(अन्य लोगों के पालतू जानवरों की देखभाल करें)

51. Sell Your Old Smartphone and Other Tech Goods(अपना पुराना स्मार्टफोन और अन्य तकनीकी सामान बेचें)
52. Sell Your Old Books(अपनी पुरानी किताबें बेचें)
53. Rent or Sell Your Clothes Online(ऑनलाइन अपने कपड़े किराये पर दें या बेचें)
54. Online Dating Consultant(ऑनलाइन डेटिंग सलाहकार)
55. Rent Your Car on Turo. (टू पर अपनी कार किराए पर लें)
56. Become an Online News Writer or Columnist(ऑनलाइन समाचार लेखक या स्तंभकार बनें)
57. Buy and Sell Domain Names(डोमेन नाम खरीदें और बेचें)
58. Do Data Analysis for Companies(कंपनियों के लिए डेटा विश्लेषण करें)
59. Online Personal Trainer or Fitness Coach(ऑनलाइन पर्सनल ट्रेनर या फिटनेस कोच)
60. Sell Your Songs(अपने गाने बेचें)
61. Subcontract Your Extra Work and Start an Online Agency(अपने अतिरिक्त कार्य को उप-निर्माण करें और एक ऑनलाइन एजेंसी शुरू करें)
62. Create DIY or Cooking Videos(DIY या कुकिंग वीडियो बनाएं)
63. Edit Videos Online(वीडियो ऑनलाइन संपादित करें)
64. Build a Niche Website(एक आला वेबसाइट बनाएँ)
65. Become a Contract Customer Service Superstar (एक अनुबंध ग्राहक सेवा सुपरस्टार बनें)
66. Buy an Existing Website(एक मौजूदा वेबसाइट खरीदें)
67. Become an Online Notary(ऑनलाइन नोटरी बनें)
68. Run Corporate Workshops(कॉर्पोरेट वर्कशॉप चलाएं)
69. Lend Your Voice to Voice-Overs(वॉयस-ओवर के लिए अपनी आवाज उधार दें)
70. Small Business Marketing Consultant(लघु व्यवसाय विपणन सलाहकार)
71. Rent Your Camera Gear(अपना कैमरा गियर किराए पर लें)



# PART-1

## **इनकम क्या है?**

आय एक निर्दिष्ट समय सीमा के भीतर एक इकाई द्वारा प्राप्त उपभोग और बचत का अवसर है, जिसे आम तौर पर मौद्रिक शब्दों में व्यक्त किया जाता है। [

घरों और व्यक्तियों के लिए, "आय एक निश्चित अवधि में प्राप्त सभी वेतन, वेतन, लाभ, ब्याज भुगतान, किराए और अन्य प्रकार की आय का योग है।"(सकल आय के रूप में भी जाना जाता है)। शुद्ध आय को सकल आय माइनस टैक्स और अन्य कटौती (जैसे, अनिवार्य पेंशन योगदान) के रूप में परिभाषित किया गया है, और आमतौर पर यह गणना करने का आधार है कि कितना आयकर बकाया है।

## **इनकम मुख्यतः तीन प्रकार के होते हैं।**

### **1.Active Income**

परिभाषा: अर्जित आय काम करने से अर्जित धन है जिसे आपके समय की आवश्यकता होती है। यह वह आय है जो आपको सक्रिय रूप से काम करने से प्राप्त होती है। आप काम करते हैं और आपको आपके काम के लिए भुगतान किया जाता है।

उदाहरण: वेतन; मजदूरी; बोनस; ठेके का कार्य।

कर के निहितार्थ: अर्जित आय पर 10% -35%, प्लस मेडिकेयर, सामाजिक सुरक्षा और अन्य करों की दर से अधिक कर लगाया जाता है, जो कर कैलकुलेटर और अनुमानकर्ताओं के आधार पर 50% के करीब पहुंच सकता है।

विशेषताएं: कुछ कारणों से अर्जित आय से केवल अमीर बनना कठिन है। सबसे पहले, यह उच्चतम दर पर कर लगाया जाता है, और दूसरा, आपके लिए काम करने के लिए दिन में केवल इतने घंटे हैं (आप काम कर सकते हैं और काम कर सकते हैं, लेकिन अगर आपको पैसा बनाने के लिए वहां रहना है, तो एक टोपी है) आपकी आय क्योंकि समय सीमित है)।

करों के अलावा एक और नकारात्मक पहलू यह है कि एक बार जब आप काम करना बंद कर देते हैं, तो पैसा आना बंद हो जाता है।

उल्टा, अर्जित आय बनाने के लिए सबसे आसान प्रकार की आय है। आप बस अमेरिका में आसानी से नौकरी या साइड जॉब प्राप्त कर सकते हैं और कुछ पैसे कमा सकते हैं। यही कारण है कि ज्यादातर लोग इस तरह से पैसा कमाते हैं - ऐसा करना आसान है।

बेहतर प्रकार की आय पर स्विच करने का एक शानदार तरीका यह है कि अर्जित आय का उपयोग एक पोर्टफोलियो में डालकर या एक पक्ष हलचल या व्यवसाय शुरू करने के लिए किया जाए (यह वही है जो मैंने एक ब्लॉग शुरू करके किया था, जो अब मेरा पूर्णकालिक व्यवसाय है)।

## 2. PORTFOLIO INCOME

परिभाषा: पोर्टफोलियो आय वह धन है जिसे आप किसी निवेश को बेचने से प्राप्त करते हैं जो आपने इसके लिए भुगतान किया है (पोर्टफोलियो आय को पूंजीगत लाभ के रूप में भी संदर्भित किया जाता है)।

उदाहरण: 1) ट्रेडिंग एसेट, जैसे स्टॉक, बॉन्ड और म्यूचुअल फंड, 2) अचल संपत्ति खरीदते हैं और बेचते हैं, और 3) कार की तरह, अन्य एसेट्स को खरीदना और बेचना।

कर के निहितार्थ: 12 महीनों से अधिक के निवेश पर पोर्टफोलियो आय पर 10% -20% का कर लगाया जाता है और यदि 12 महीने से कम समय में अर्जित आय के रूप में कर लगाया जाता है। हालांकि, मेडिकेयर या सामाजिक सुरक्षा के लिए पोर्टफोलियो आय पर कर नहीं लगाया जाता है। अन्य निवेशों पर होने वाले नुकसान से पूंजीगत लाभ की भरपाई की जा सकती है, जो एक बहुत बड़ा धन है।

विशेषताएं: एक नकारात्मक पहलू यह है कि औसत व्यक्ति के लिए, निवेश डराने वाला लग सकता है। यह अक्सर लोगों को ऐसा करने से दूर रखता है। जब तक मैं प्रमाणित वित्तीय नियोजक नहीं बन गया, तब तक मैं वास्तव में समझ गया था कि पोर्टफोलियो आय के संबंध में क्या हो रहा है।

यदि आप अभी-अभी निवेश करना शुरू कर रहे हैं, तो इस पोस्ट को पढ़ें - अपने 30 के निवेश के लिए 21 टिप्स।

इसके अलावा, इस प्रकार की आय उत्पन्न करने में लंबा समय लग सकता है यदि आप व्यापक रूप से आयोजित निवेश अवधारणाओं में विश्वास करते हैं जिन्हें खरीदने और धारण करने की आवश्यकता होती है। यदि आप एक व्यापारी हैं और इसे बहुत तेज़ी से करने का प्रयास करते हैं, तो आप वास्तव में इस पर बहुत अच्छे होंगे, क्योंकि अन्यथा, यह जुआ की तरह है।

पोर्टफोलियो इनकम बनाने के लिए आपके पास पैसा लगाना होगा। यह एक बड़ा कारण है कि लोग कहते हैं कि वे निवेश नहीं करते हैं। आप एक छोटी राशि से शुरू कर सकते हैं और समय के साथ अपने निवेश में योगदान कर सकते हैं, लेकिन इसे करने के लिए आपके पास पूंजी होना आवश्यक है।

यदि आप अपने पैसे से आपकी मदद करने के लिए किसी को काम पर रखने के साथ शुरुआत करना चाहते हैं, तो इस पोस्ट को उन सवालों पर पढ़ें जिन्हें आपको अपने वित्तीय सलाहकार से काम पर रखने से पहले पूछना चाहिए।

मुझे एक पूरक आय रणनीति के रूप में निवेश का उपयोग करना पसंद है। मैं सेवानिवृत्त नहीं होना चाहता, लेकिन मुझे यह विचार पसंद है कि अगर मैं कभी अपना दिमाग बदलूं या यह चिकित्सकीय रूप से आवश्यक हो जाए। इसलिए, मैं थोड़ा सा सुरक्षा जाल के रूप में बचत करता हूं और निवेश करता हूं, लेकिन जितनी जल्दी हो सके सेवानिवृत्त होने का अंतिम लक्ष्य नहीं है। मुझे अपने काम के माध्यम से दुनिया में योगदान करना पसंद है, और मुझे बहुत सारी आय बनाना भी पसंद है। मैं केवल अपनी "कड़ी मेहनत" या उत्पन्न आय के लिए टाई नहीं करता। इस तरह, मुझे पता है कि मेरी आय क्षमता असीमित है।

### 3. PASSIVE INCOME

परिभाषा: निष्क्रिय आय वह संपत्ति है जो आपके पास संपत्ति से उत्पन्न होती है, जहां आप सक्रिय रूप से काम नहीं कर रहे हैं।

उदाहरण: किराये की आय, व्यवसाय की आय (जब तक कि यह समय और प्रयास के आधार पर अर्जित नहीं किया जाता है), बौद्धिक संपदा का निर्माण / बिक्री (उदा .: पुस्तकें)।

कर निहितार्थ: निष्क्रिय आय सबसे अधिक अनुकूल कर उपचार प्राप्त करती है।

विशेषताएं: निष्क्रिय आय को धन के निर्माण की कुंजी माना जाता है। एक बार जब आपके पास एक निवेश होता है जो आवर्ती आय उत्पन्न करता है, तो आपको इसे बनाए रखने के लिए बहुत कुछ नहीं करना होगा (इसलिए समय सीमा नहीं है)।

आमतौर पर, निष्क्रिय आय के लिए बहुत सी स्टार्ट-अप लागत नहीं है जो आपको स्वयं प्रदान करनी होगी। उदाहरण के लिए, आप अपने समय का उपयोग व्यवसाय बनाने के लिए कर सकते हैं या आप अपनी अचल संपत्ति के लिए निवेशकों से धन प्राप्त कर सकते हैं या कंपनी शुरू कर सकते हैं। यह अर्जित आय जितना आसान नहीं है, लेकिन यह पोर्टफोलियो आय (स्टार्ट अप फंड के मामले में) के रूप में चुनौतीपूर्ण नहीं है। बहुत सारी पोर्टफोलियो आय बनाने में बहुत पैसा लगता है, जबकि आप कम के साथ बहुत अधिक निष्क्रिय आय उत्पन्न कर सकते हैं।

मैंने निष्क्रिय आय उत्पन्न करने के विचार के साथ एक ब्लॉग शुरू किया (स्मार्ट निष्क्रिय आय पॉडकास्ट दोहराने पर हुआ करता था!)। यह मैंने कभी किया सबसे अच्छी चीजों में से एक है!

## **A FINAL NOTE!**

यह समझना कि आय कैसे महत्वपूर्ण है क्योंकि यह प्रभावित करता है कि आप अपने भविष्य में पैसे के साथ क्या परिणाम चाहते हैं, यह तय करने के बारे में जाना जाता है।

क्या आप रिटायर होना चाहते हैं? क्या आप वित्तीय स्वतंत्रता जल्दी चाहते हैं?

क्या आप एक उद्यमी के रूप में अपने काम के माध्यम से दुनिया में योगदान करने पर ध्यान केंद्रित करना चाहते हैं? क्या आप चाहते हैं कि पैसा आपके द्वारा प्रदान किए जाने वाले मूल्य का एक स्कोरकार्ड हो?

क्या आप मानते हैं कि "कड़ी मेहनत" और समय पैसे पैदा करते हैं?

(कितने सारे सवाल!)

ये दार्शनिक प्रश्न हैं, लेकिन आप जो भी मानते हैं वह आपकी भावनाओं को बढ़ाएगा, जो आपके कार्यों को चलाएगा, जो आपके परिणामों को चलाएगा। तो, अंततः, आपके विश्वास आपके परिणामों को चलाते हैं (आप अपनी मानसिकता पोस्ट को यहां मास्टर करने के लिए 5 चरण के ढांचे में इसके बारे में अधिक पढ़ सकते हैं)।

आप जिस पर विश्वास करना चाहते हैं, उसके आधार पर, आप वित्तीय स्वतंत्र और बहुत कम उम्र के और सेवानिवृत्त हो सकते हैं और अपने निवेश पोर्टफोलियो का 4% हिस्सा, मितव्ययी मूल्यों के साथ, यात्रा करते समय, और जो कुछ भी आप दुनिया का अनुभव करना चाहते हैं, वह कर सकते हैं। । या, आप अपने काम के माध्यम से दुनिया की सेवा करने और कभी सेवानिवृत्त होने पर ध्यान केंद्रित करने वाले एक बहुपत्नी को समाप्त कर सकते हैं। पूरी तरह से अलग परिणाम। दोनों में बहुत सारा पैसा शामिल है।

आप मामलों का चयन करते हैं। आप पैसे के मामले में क्या विश्वास करते हैं। आप क्या करते हैं।

तीन अलग-अलग प्रकार की आय सीखने का एक तरीका है कि आप अपने इच्छित परिणाम प्राप्त करने के लिए अपने लाभ के लिए पैसे का उपयोग कैसे करें।

यह हमारे सिस्टम के काम करने का तरीका है। जितनी जल्दी आप समझते हैं कि पैसा कैसे काम करता है, जितनी जल्दी आप बेहतर निर्णय ले सकते हैं, इससे आपको वित्तीय सफलता प्राप्त करने में मदद मिलेगी (जो कुछ भी आपको अच्छा लगता है)।

## **1. एक आला ब्लॉग (या वेबसाइट) बनाएँ और संबद्ध विपणन का उपयोग करें।**

यदि कोई आला आप में रुचि रखते हैं और आप इसके चारों ओर एक सभ्य दर्शकों का निर्माण कर सकते हैं, तो ब्लॉग शुरू करना और आय उत्पन्न करने के लिए सहबद्ध विपणन का उपयोग करना ऑनलाइन पैसा बनाने का एक अविश्वसनीय तरीका है।

मैं पहले हाथ से जानता हूँ कि ब्लॉग शुरू करना सीखना (अकेले इससे पैसा कमाना) एक बहुत बड़ा उपक्रम हो सकता है।

इसलिए, मैंने आपके लिए एक निशुल्क मास्टर कोर्स रखा, जिसमें एक ब्लॉग शुरू करने में शामिल सभी कार्यों को फैलाने के लिए, एक्शन से भरपूर पाठों की एक श्रृंखला में शामिल किया गया। मेरा मुफ्त कोर्स एक ब्लॉग को शुरू करने की पूरी प्रक्रिया को तोड़ देता है 0 से



एक अविश्वसनीय रूप से सरल 7-दिन की प्रक्रिया में, सबसे अच्छा ब्लॉग पोस्ट विचारों को मंथन करने के लिए, केवल 1 सप्ताह में अपना पहला ब्लॉग पोस्ट प्रकाशित करना (और बढ़ावा देना)। हम शुरुआती और उन्नत तरीकों से भी सीखते हैं कि कैसे कोर्स में पैसा ब्लॉगिंग करना है। मैं इसकी पर्याप्त अनुशंसा नहीं कर सकता।

एक बार जब आप ब्लॉग के बारे में एक आला लेने के लिए के माध्यम से चला गया है, और अपना ब्लॉग (या आला वेबसाइट) शुरू किया है, तो अगला कदम यह पता लगा रहा है कि आप संबंधित उत्पादों की बिक्री में मदद करने के लिए कौन से उत्पादों और कंपनियों को सहयोगी के रूप में भागीदार बना सकते हैं, भविष्य के पाठकों के अपने दर्शकों के लिए उपयोगी उत्पाद।

संक्षेप में, सहबद्ध विपणन किसी और के उत्पाद को ग्राहकों को उनके ऑनलाइन स्टोर पर संदर्भित करके बेच रहा है। यदि आप एक निश्चित उत्पाद की तलाश में लोगों के लिए सामग्री (एक ब्लॉग पर) या एक संसाधन इतना मूल्यवान बना सकते हैं और फिर उन्हें वहां भेज सकते हैं जहां वे वास्तव में इसे खरीद सकते हैं, तो आप प्रत्येक बिक्री का पूर्वनिर्धारित प्रतिशत प्राप्त करेंगे।

इसमें समय और मेहनत लगती है, लेकिन खुद को और स्मार्ट पैसिव इनकम के पैट प्लिन जैसे वेबसाइट मालिकों ने एफिलिएट मार्केटिंग के जरिए लाइफ-चेंजिंग करियर बनाया है। वास्तव में, पैट भी अपनी आय की रिपोर्ट ऑनलाइन प्रकाशित करता है, जिसमें दिखाया गया है कि उसने पिछले 12 महीनों में \$ 2 मिलियन से अधिक कैसे कमाए।

आइए अपनी आला वेबसाइट और ब्लॉग बनाने की मूल बातों से शुरू करें, फिर इस बात पर ध्यान दें कि आपके लिए संबद्ध विपणन कैसे काम करेगा।

सबसे पहले, आपको एक लाभदायक सहबद्ध आला को अनुसंधान और मान्य करने की आवश्यकता है। इसका मतलब यह है: क्या आपके आला में ऐसी कंपनियां हैं जो आपको ग्राहकों को उनके रास्ते भेजने के लिए भुगतान करेंगी?

आप इसे कई तरीकों से देख सकते हैं:

अमेज़ॅन एसोसिएट्स बनने और फिर इन-डिमांड आला खोजने के लिए कीवर्ड प्लानर का उपयोग करें: एक लाख से अधिक विभिन्न उत्पादों को चुनने और 10% तक की बिक्री के लिए जो आप ड्राइव करते हैं

अमेज़ॅन का सहबद्ध कार्यक्रम शुरू करने के लिए एक शानदार जगह है। उनके उपलब्ध उत्पादों को ब्राउज़ करें और देखें कि आपके साथ क्या जुड़ता है। या इसे एक कदम आगे ले जाएं और Google के कीवर्ड प्लानर का उपयोग करके जल्दी से कुछ कीवर्ड अनुसंधान करें और जांचें कि कितने लोग किसी विशिष्ट शब्द की खोज कर रहे हैं। सहबद्ध विपणन के साथ, आप जितने अधिक प्रासंगिक ट्रैफ़िक खींच सकते हैं, उतना ही आप अपनी साइट को बंद कर देंगे।

एक प्रतिष्ठित सहबद्ध नेटवर्क के लिए साइन अप करें: अमेज़ॅन के अलावा, दर्जनों बड़े प्रतिष्ठित सहबद्ध नेटवर्क हैं, जैसे कि शेयर-ए-सेल, क्लिकबैंक और स्किमलिक, जो आपको उन व्यापारियों के साथ जुड़ने में विशेषज्ञ हैं जो अपने उत्पादों को बेचने के लिए सहयोगी कंपनियों की तलाश कर रहे हैं। वे आपको व्यापारियों से जोड़ने के विशेषाधिकार के लिए अपेक्षाकृत कम कमीशन शुल्क लेते हैं, और इन साइटों पर व्यापारी बहुत अधिक कमीशन प्रतिशत की पेशकश करते हैं या डॉलर की राशि का भुगतान करते हैं।

अपने वांछित स्थान पर व्यक्तिगत कंपनियों पर शोध करें: यदि संभव हो, तो किसी कंपनी के साथ सीधे संबद्ध बनना बेहतर है (यदि उनके पास एक आंतरिक संबद्ध कार्यक्रम है), क्योंकि कोई भी आपके कमीशन दर में नहीं जाएगा। यह पैट प्लिन सहित अधिकांश प्रमुख सहबद्ध विपणक के लिए पसंदीदा मार्ग है। दुर्भाग्यवश, यह सबसे अधिक काम करने वाला है, क्योंकि आपको यह देखने के लिए खुद को अनुसंधान करना होगा कि कौन प्रोग्राम प्रदान करता है (वे आमतौर पर वेबसाइट पाद लेख में सूचीबद्ध हैं)।

अब जब आप अपने आला को जानते हैं और प्रासंगिक संबद्ध कार्यक्रमों के लिए साइन अप कर चुके हैं, तो यह आपके ब्लॉग को बनाने और एक ब्लॉग पोस्ट लिखने का तरीका जानने का समय है जो आपके ट्रैफ़िक को ड्राइव कर सकता है।

अपने डोमेन नाम (जैसे [www.myaffiliatesite.com](http://www.myaffiliatesite.com)) खरीदने वाले एक ब्लॉग को नाम देने के तरीके से सीखना शुरू करें, जो आपके डोमेन के लिए ब्लूहोस्ट, नेमशीप या GoDaddy जैसे रजिस्ट्रार पर काम करता है।

Bluehost में एक निफ्टी डोमेन नाम उपलब्धता चेकर है जिसे आप यहीं पर उपयोग कर सकते हैं ताकि यह पता लगाया जा सके कि आपकी इच्छित वेबसाइट URL उपलब्ध है या नहीं (और यदि ऐसा नहीं है, तो वे आपको अगले सर्वोत्तम विचार पर सुझाव देंगे)।

एक बार जब आप अपना डोमेन नाम प्राप्त कर लेते हैं, तो आपको अपनी साइट बनाने के लिए एक प्लेटफ़ॉर्म की आवश्यकता होगी। जब आप Tumblr, Blogger, WordPress.com या किसी अन्य वेबसाइट बिल्डर जैसे मुफ्त विकल्प चुन सकते हैं, तो ये आपको वह लचीलापन या अधिकार नहीं देते हैं, जो आपको वास्तव में सफल सहबद्ध साइट बनाने की आवश्यकता है।

इसके बजाय, एक स्व-होस्ट की गई साइट के साथ जाएं (जैसे मेरा ब्लॉग यहां है) - इसका मतलब है कि आपके ब्लॉग को आपके स्वयं के सर्वर पर होस्ट किया जाएगा और आपका इस पर पूर्ण नियंत्रण होगा। अत्यधिक प्रतिष्ठित, सस्ती कंपनियां हैं जो आप अपनी वेबसाइट को ऑनलाइन प्राप्त करने के लिए एक वेब होस्टिंग योजना चुन सकते हैं, जैसे ब्लूहोस्ट, किंस्टा, ए 2 होस्टिंग, ड्रीमहोस्ट या इन मासिक वेब होस्टिंग सेवाओं में से एक।

फिर एक बार जब आपको अपना डोमेन नाम और होस्टिंग मिल गया, तो CMS, या सामग्री प्रबंधन प्रणाली चुनने का समय आ गया, जिससे आप पृष्ठों को अपडेट कर सकते हैं, अपने ब्लॉग का निर्माण कर सकते हैं और आपकी ज़रूरत की अन्य सभी सेवाओं के साथ एकीकृत हो सकते हैं। वर्डप्रेस के साथ गलत करना मुश्किल है - इंटरनेट के एक चौथाई के करीब सीएमएस पॉवरिंग। ध्यान रखें कि अंततः जैसे ही आप अपने ब्लॉग पर ट्रैफ़िक बढ़ाना शुरू करते हैं, आपको एक कंपनी से प्रबंधित वर्डप्रेस होस्टिंग प्लान में निवेश करने में समझदारी होगी, जैसे किन्स्टा जैसी महान सेवा, जहाँ सभी सेटिंग्स कस्टम-अनुरूप हैं और विशेष रूप से काम करने के लिए अनुकूलित हैं WordPress द्वारा संचालित वेबसाइटों के साथ अच्छी तरह से।

अब आगे, आप एलिमेंट को कहीं से भी चुनना चाहते हैं जैसे एलिमेंट, थीमफोरेस्ट, एलिगेंट थीम, क्यूड इंटरएक्टिव, ऑप्टिमाइजैप या बेस्ट वर्डप्रेस थीम के लिए मेरे टॉप पिक में से किसी एक को हथियाना आज आप उपयोग कर सकते हैं। यह आपकी साइट का नंगे डिज़ाइन है, जिसे आप तब अपनी खुद की ब्रांडिंग, कॉपी और छवियों के साथ अनुकूलित कर सकते हैं। यह कहा जा रहा है, आप सस्ते नहीं करना चाहते हैं। यह एक थीम खरीदने के लिए \$ 100 से कम खर्च होता है जो आपकी वेबसाइट को पेशेवर बना देगा (और आप

व्यवसाय को प्राप्त करने के बाद पूरी तरह से कस्टम डिज़ाइन में अपग्रेड कर सकते हैं)। हबस्पॉट के ऑल-इन-वन मार्केटिंग प्लगइन की तरह आपको अपनी वेबसाइट को विकसित करने के लिए मजबूत मार्केटिंग टूल की भी आवश्यकता होगी।

अंत में, एक बार जब आपका ब्लॉग आधिकारिक रूप से लॉन्च हो जाता है, तो ऐसी सामग्री तैयार करना शुरू हो जाता है जो आपके सहयोगी साथी की साइट पर ट्रैफ़िक लाएगी और आपकी स्वयं की ब्लॉग एसईओ रणनीतियों को भी लाभान्वित करेगी। यहाँ मेरा उससे क्या मतलब है:

मान लें कि मैं कैम्पिंग गियर के लिए एक अमेज़ॅन सहबद्ध हूँ, और मैं एक संपूर्ण, गहन ब्लॉग पोस्ट और "एडवरटाइजिंग आउटडोर के लिए 50 बेस्ट हाइकिंग बैकपैक्स" की समीक्षा करना चाहता हूँ। कार्बनिक खोज मात्रा पर एक त्वरित कीवर्ड प्लानरचेक चलाकर। मैं देख सकता हूँ कि अकेले 'हाइकिंग बैकपैक्स' के लिए लगभग 5,500 मासिक खोजें हैं। फिर मैं अपने अनूठे कोण को उजागर करने के लिए एक ब्लॉग पोस्ट की रूपरेखा को एक साथ रखने के साथ शुरू करूँगा और सुनिश्चित करूँगा कि मैं पाठक प्रश्नों के उत्तर देने का सबसे अच्छा काम कर रहा हूँ।

फिर, यदि मेरी सामग्री का टुकड़ा बैकपैकिंग की अनुशंसाओं के इर्द-गिर्द इतना अनूठा और मूल्यवान है, कि अन्य सम्मानित बाहरी वेबसाइटें इसे लिंक करने और पृष्ठ के प्राधिकरण का निर्माण करने के लिए तैयार हैं, तो मुझे कार्बनिक खोज में उच्च रैंक करने का एक बहुत अच्छा अवसर मिलेगा। ये खोज शब्द (अर्थ, मेरा पृष्ठ पहले आएगा जब कोई व्यक्ति हाइकिंग बैकपैक खोजेगा)।

चूंकि यह मान लेना सुरक्षित है कि लंबी पैदल यात्रा के लिए खरीदारी का इरादा बहुत अधिक है, अगला तार्किक कदम यह है कि उचित संख्या में साइट आगंतुक मेरे सहबद्ध लिंक का उपयोग करके क्लिक करेंगे और समय के साथ खरीदारी पूरी करेंगे।

हालांकि यह अक्सर आपकी सहबद्ध आय के निर्माण में बहुत अधिक समय और कड़ी मेहनत करता है, यदि आपके पास उच्च गुणवत्ता की सामग्री को नियमित रूप से प्रकाशित करने की क्षमता है जो आपकी वेबसाइट पर लक्षित ट्रैफ़िक में चलाती है, तो यह ऑनलाइन राजस्व स्रोत काफी पर्याप्त हो सकता है। मेरे प्रयोग के साथ-साथ दो पूरी तरह से नए ब्लॉग बढ़ते जा रहे हैं - एक वित्त ब्लॉग मनीटॉक और एक ने वर्डप्रेस के बारे में स्मार्टडब्ल्यूपी कहा, जो मेरे व्यवसाय के लिए अतिरिक्त राजस्व धाराओं में है।

मेरी अंतिम मार्गदर्शिका देखें: मेरे मुफ्त 20,000 शब्द गाइड के लिए एक ब्लॉग शुरू करने के लिए 10 कदम एक ब्लॉग शुरू करने और आज इसे एक आय-उत्पादक व्यवसाय में बनाने के लिए। उसके बाद और एक बार जब आप अपनी ब्लॉगिंग यात्रा को गंभीरता से लेने के लिए तैयार हो जाते हैं, तो इन शीर्ष ब्लॉगिंग पाठ्यक्रमों में से एक के साथ अपनी शिक्षा में निवेश करने पर विचार करें।

## 2. Launch and Grow a Startup ( एक स्टार्टअप को लॉन्च करें और आगे बढ़ें)

क्या आपके पास एक दिन अपना खुद का व्यवसाय चलाने का सपना है? एक उच्च-विकास स्टार्टअप का निर्माण और स्केलिंग करना, जबकि अब तक ऑनलाइन पैसा बनाने का सबसे कठिन तरीका है, यकीनन सबसे अधिक संभावित उल्टा है।

2017 की तीसरी तिमाही तक, वेंचर कैपिटलिस्टों ने अकेले यूएस में 6,000 स्टार्टअप के करीब 61 बिलियन डॉलर का निवेश किया था।

हवा में पैसा है, और यदि आप सफलतापूर्वक एक ऑनलाइन सेवा, उपकरण, या बाज़ार बना सकते हैं जो बाज़ार में तेजी से बढ़ती आवश्यकता को पूरा करता है, तो आप बहुत मूल्यवान व्यवसाय बनाने के लिए ट्रैक पर हो सकते हैं। हालाँकि, यह निस्संदेह समय, प्रयासों और वित्तीय संसाधनों का गहन समर्पण होगा।

जिन अन्य व्यवसायों को हम कवर करने जा रहे हैं, उनके विपरीत, स्टार्टअप के संस्थापक पूरी तरह से चर और बाधाओं का सामना करते हैं जो सफलता के रास्ते में आ सकते हैं।

एक के लिए, आप अपने स्टार्टअप को संचालित करने वाले उद्योग में उच्च स्तर का डोमेन अनुभव प्राप्त करना चाहते हैं। इसका मतलब है कि आपके ग्राहकों की गहरी समझ, वे जिन मुद्दों का सामना करते हैं, और संभावित समाधानों का एक विचार, जिनके लिए वे भुगतान करने को तैयार हैं। यह न्यूनतम है जिसे आपको आरंभ करने की आवश्यकता है।

उसके बाद, आपको अंतरिक्ष के अन्य प्रमुख खिलाड़ियों से परिचित होना होगा, जो अच्छे भागीदार या अधिग्रहण के अवसर हो सकते हैं, साथ ही फंडिंग कैसे जुटा सकते हैं, अपने उत्पाद को बाजार में रख सकते हैं और सर्वश्रेष्ठ प्रतिभा का प्रबंधन कर सकते हैं, और खुद को पानी से ऊपर रखें।

\* वाह \*



अब, यह बहुत कुछ लग सकता है, लेकिन अदायगी इसके लायक है।

तो स्टार्टअप बनाते समय आप कहां से शुरू करते हैं?

इससे पहले कि आपको कुछ और करने की जरूरत है सबसे महत्वपूर्ण चीज एक समस्या है। लोगों को क्या जरूरत है कि उनके पास क्या नहीं है? वर्तमान में क्या समाधान है जिससे आप बेहतर कर सकते हैं? यह अकेले हर महान स्टार्टअप का आधार है।

एक बार जब आपको वह समस्या हो जाती है या कोई जरूरत पड़ती है, तो अगला कदम उस विचार को मान्य करना और यह सुनिश्चित करना है कि आपको वास्तव में ऐसे ग्राहक मिले हैं जो इसके लिए भुगतान करेंगे। इसका मतलब है कि एक न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद का निर्माण, वास्तविक ग्राहकों से वस्तुनिष्ठ प्रतिक्रिया प्राप्त करना, अद्यतन शामिल करना, माँग के लिए बाज़ार का परीक्षण करना, और आपकी लागत और जो उपभोक्ता भुगतान करने के इच्छुक हैं, के बीच पर्याप्त अंतर सुनिश्चित करने के लिए मूल्य निर्धारण प्रतिक्रिया प्राप्त करना।

अंत में, आपको पैसा बनाने के लिए धन की आवश्यकता है। जमीन से उतरने के लिए स्टार्टअप्स की कीमत काफी कम हो सकती है। तो अपने विचार और बाजार के सत्यापन को ठोस बनाने के साथ, कुछ अलग-अलग रास्ते हैं जिन्हें आप अपना प्रारंभिक "बीज" नकद प्राप्त कर सकते हैं:

बूटस्ट्रैप: इसका मतलब है कि आप अपने व्यवसाय का स्वयं-वित्तपोषण करेंगे। जबकि हर किसी के पास स्टार्टअप शुरू करने के लिए जरूरी हर चीज के लिए पैसे नहीं होंगे, बूटस्ट्रैपिंग का मतलब है कि आप अपनी कंपनी पर 100% नियंत्रण बनाए रखें। यदि आप अपनी कंपनी को एक एक्जिट या आईपीओ में बूटस्ट्रैप कर सकते हैं, तो आपको अपने जीवन में कभी भी दूसरे दिन काम नहीं करना होगा।

कुलपतियों / एन्जिल्स / अन्य निवेशकों को पिच: यदि आपको अपने स्टार्टअप को विकसित करने के लिए कुछ गंभीर नकदी की आवश्यकता है, तो आप एक पिच डेक को एक साथ रखना चाहते हैं और उन निवेशकों तक पहुंचना चाहते हैं, जो आपको एक हिस्सेदारी के बदले में आपको आवश्यक पैसा देना चाहते हैं आपकी संगति में।

एक स्टार्टअप एक्सेलेरेटर से जुड़ें: एक और बढ़िया विकल्प वाई-कॉम्बिनेटर, 500 स्टार्टअप, या टेकस्टार जैसे स्टार्टअप एक्सेलेरेटर पर लागू होता है, जहां निवेशकों का एक समूह आपको कोच बनाने में मदद करेगा, आपको संभावित भागीदारों से जोड़ेगा, और एक

छोटे से बदले में स्टार्टअप कैश प्रदान करेगा। आपकी कंपनी में हिस्सेदारी। इनमें से प्रतिस्पर्धा करना कठिन है, इसलिए अपने एकमात्र मार्ग के रूप में इन पर भरोसा न करें।

एक बार जब आप मैदान से बाहर हो जाते हैं, तो यह ग्राहक के अधिग्रहण, बाजार सत्यापन, अधिक धन और विकास के बारे में है।

बेशक, आपके स्टार्टअप को बनाने के लिए हर चीज का एक सरलीकृत संस्करण है। सौभाग्य से, अब पहले से कहीं अधिक उभरते स्टार्टअप के लिए धन का उपयोग, शिक्षा और पहुंच है।

और शुरू करने के लिए एक महान जगह 101 सर्वश्रेष्ठ मुफ्त और उद्यमियों के लिए सस्ते ऑनलाइन व्यापार पाठ्यक्रमों की इस सूची के साथ है, जिन्हें मैंने एक साथ रखा है।

### **3. Build and Sell Software(सॉफ्टवेयर बनाएँ और बेचें)**

अभी उपयोगी सॉफ्टवेयर की एक अतुलनीय आवश्यकता है। चाहे वह एक महत्वपूर्ण उपभोक्ता एप्लिकेशन हो, किसी विशेष आला समस्या को हल करने के लिए एक विशेषज्ञ ऐप, या यहां तक कि एक समय बर्बाद करने वाला गेम जो आप अपने फोन पर खेल सकते हैं, आप सॉफ्टवेयर बनाने वाले एक बड़े पैमाने पर सफल व्यवसाय बना सकते हैं जो लोगों की मदद करता है। (केवल 2 साल में साइड-प्रोजेक्ट से अरबों-डॉलर की कंपनी में जाने वाले स्लैक-टीम कम्युनिकेशन सॉफ्टवेयर के उदय को देखें)

अब, मुझे पता है कि आप क्या सोच रहे हैं। आपके द्वारा नियमित रूप से उपयोग किए जाने वाले अधिकांश सॉफ्टवेयर और ऐप्स बड़े पैमाने पर कंपनियों या स्थापित विकास स्टूडियो द्वारा बनाए जाते हैं। सही है। लेकिन कई सफल ऐप, विशेष रूप से ऐपल और Google स्टोर्स में, व्यक्तियों और छोटे व्यवसायों द्वारा बनाए और विपणन किए जाते हैं। वास्तव में, स्वतंत्र डेवलपर्स ने अकेले 2016 में ऐप स्टोर में \$ 20 बिलियन बनाए।

दो बुनियादी तरीके हैं जिनसे आप सॉफ्टवेयर उत्पादों का निर्माण करके ऑनलाइन पैसा कमा सकते हैं।

पहला वह स्टार्टअप मार्ग है जिसका हमने ऊपर उल्लेख किया है: आपके पास किसी ऐप या सॉफ्टवेयर के टुकड़े के लिए एक विघटनकारी विचार है, आप इस विचार को वास्तविक

ग्राहकों के साथ सत्यापित करते हैं, और फिर डेवलपर्स या एक डेवलपमेंट स्टूडियो को बनाने, लॉन्च करने और अपने पैमाने पर रखने के लिए धन जुटाते हैं। सॉफ्टवेयर। यदि आपने सब कुछ सही किया है, तो आपका सॉफ्टवेयर Apple और Google स्टोर पर स्वीकार किया जाएगा और जब भी कोई व्यक्ति इसे डाउनलोड करता है या प्रीमियम सुविधा के लिए भुगतान करता है, तो आप हर बार पैसा कमाएंगे।

दूसरा (और सस्ता) पथ यह मानता है कि आपके पास अपने सपनों का सॉफ्टवेयर बनाने के लिए डिज़ाइन और देव हैं। स्वाभाविक रूप से, आपको अपने उत्पाद को जमीन पर लाने में अधिक समय लगेगा, लेकिन आपके सॉफ्टवेयर के विकास को बूटस्ट्रैप करने में सक्षम होने से आप अपने व्यवसाय में अधिक स्वामित्व रख सकते हैं और अपने रास्ते पर अधिक नियंत्रण रख सकते हैं, जिससे यह कम लागत वाला है, लेकिन पैसे बेचने वाले ऐप बनाने के लिए उच्चतर समय का निवेश।

यदि आप उच्च-गुणवत्ता वाले सॉफ्टवेयर उत्पादों (या यहां तक कि आपको धन प्राप्त करने में मदद करने के लिए MVPs) का निर्माण करने के लिए आवश्यक विकास कौशल सीखने के लिए समय लेने के लिए तैयार हैं, तो ट्रीहाउस, कोडएकैडेमी, और स्किलक्रश जैसे सम्मानित ऑनलाइन शिक्षण प्लेटफार्मों का एक बड़ा रोस्टर है। आपको वे कौशल चाहिए जिनकी आपको आवश्यकता है।

#### **4. Start an eCommerce Site and Sell Physical Products (एक ईकामर्स साइट शुरू करें और भौतिक उत्पाद बेचें)**

यदि किसी समस्या का बेहतर समाधान सैकड़ों या हजारों लोगों को मिल रहा है, तो अभी एक विकल्प की तरह प्रतीत नहीं होता है, आप एक आभासी दुकान की स्थापना और भौतिक वस्तुओं को बेचने से बेहतर हो सकते हैं।

इन दिनों, यह आसान नहीं हो सकता है। Shopify जैसी साइटों ने सप्ताहांत में एक अनुकूलन योग्य, शक्तिशाली ईकामर्स साइट बनाने और अब उत्पादों को बेचना शुरू कर दिया है।

यह संभवतः ऑनलाइन पैसा बनाने के सबसे पुराने और सबसे अधिक समय पर परीक्षण किए गए तरीकों में से एक है। बहुत से डिजिटल उद्यमियों ने स्थायी व्यवसाय बनाए हैं:

भौतिक उत्पाद बनाना जो वे जानते हैं कि लोग उनके आला में पसंद करेंगे

विदेशों में निर्मित कम लागत वाले सामानों की खरीद, उन्हें अन्य उत्पादों के साथ रीपैकेजिंग या संयोजन करना, और उन्हें घरेलू ऑनलाइन मार्केटप्लेस पर उच्च कीमतों के लिए बेचना।

यदि आप निश्चित रूप से सफलता के उच्च स्तर पर हैं, अगर आप अपने स्वयं के अनुभव (और कई अन्य उद्यमियों) से अपने स्वयं के अनूठे उत्पाद बनाने और विपणन कर सकते हैं, तो मैं उत्पाद-आधारित शुरू करने से जुड़ी अत्यधिक उच्च लागत और जोखिम जानता हूँ। व्यापार।

इसके बजाय, यदि आप एक ऐसा ठोस उत्पाद पा सकते हैं, जो पहले से ही बाज़ार से किसी उचित मूल्य पर निर्मित हो रहा है, जैसे कि AliExpress, LightInTheBox, या DinoDirect और अपने दर्शकों के लिए इसे बाजार में लाना, तो आपके पास पैसे बनाने वाली आईएफएस मशीन की शुरुआत होगी।

अब, अपने ऑनलाइन स्टोर को संचालित करने के तरीके के बारे में जानिए।

चाहे आप अपने खुद के नए उत्पादों को बेच रहे हों या अन्य सामानों को पुनर्विक्रय कर रहे हों, फिर भी आपको इस बात पर विचार करना होगा कि आप कितना स्टॉक ले जा रहे हैं, आप अपफ्रंट क्रय लागतों को कैसे पूरा करेंगे, और आप अपनी इन्वेंट्री को कहां स्टोर करेंगे? । याद रखें, भले ही आप एक स्टोर के सामने किराए का भुगतान करने से बचते हैं, फिर भी आपको अपनी इन्वेंट्री को कहीं स्टोर करने की आवश्यकता है।

कुंआ। हर बार नहीं। एक और विकल्प है जो पिछले कुछ वर्षों में अविश्वसनीय रूप से लोकप्रिय हो गया है (और उत्पाद व्यवसाय संचालित करने के लिए मेरा व्यक्तिगत पसंदीदा तरीका है), जिसे ड्रॉप शिपिंग कहा जाता है।

ड्रॉप शिपिंग के साथ, आप अपने उत्पादों को बेचने के लिए निर्माता या थोक व्यापारी के साथ प्रभावी रूप से भागीदारी कर रहे हैं। इस तरह, आप इन्वेंट्री खरीदने के लिए अग्रिम लागतों का भुगतान नहीं करते हैं, न ही महंगे वेयरहाउस स्थान लेने वाले अनसोल्ड आइटम्स पर बैठे हैं, और न ही उत्पादों को शिपिंग से निपटना होगा। आप बस अपनी साइट बनाते हैं, इसे ड्रॉप शिप करने योग्य उत्पादों से भरते हैं, और ग्राहकों में ड्राइव करते हैं, जो आपके लिए लगभग सब कुछ करते हैं।

बेशक, प्रति उत्पाद की कीमत अधिक है और आपके मार्जिन कम हैं, लेकिन आप अपने ऑनलाइन स्टोर को Shopify थीम और अपने उत्पादों की कुछ होस्ट की गई छवियों से

थोड़ा अधिक शुरू कर सकते हैं। जब कोई ग्राहक खरीदारी करता है, तो आप अपने आपूर्तिकर्ता से उस उत्पाद को खरीदते हैं, जो तब सीधे आपके ग्राहक को भेज देता है। सूची नहीं। कोई हैंडलिंग उत्पाद खुद नहीं। हाथ से कोई शिपिंग नहीं। बहुत अद्भुत लगता है।

यदि आप अन्य मार्केटप्लेस के साथ अपने Shopify स्टोर पर बिक्री को पूरक बनाना चाहते हैं, तो यहां कुछ अन्य बेहद आकर्षक विकल्प हैं:

अमेज़ॅन से भरा हुआ: ड्रॉप शिपिंग के बजाय, अमेज़ॅन आपको अपने उत्पादों को अपने स्वयं के गोदामों में संग्रहीत करने देता है, जिससे वे प्राइम सदस्यों को मुफ्त 2-दिन शिपिंग के लिए उपलब्ध कराते हैं। जो बिक्री में उल्लेखनीय वृद्धि करने के लिए सिद्ध हुई है।

Etsy: यदि आपके पास हस्तनिर्मित या चालाक उत्पाद हैं, तो Etsy बाज़ार में बिकने और बेचने के लिए एक बेहतरीन बाज़ार है (यदि आपका उत्पाद अधिक महिला दर्शकों की ओर गिरा है)

ईबे: ऑनलाइन नीलामी की दिग्गज कंपनी अभी भी खेल में है और विशेष रूप से इलेक्ट्रॉनिक्स, गैजेट्स, कपड़े और परिधान, और सामान बेचने के लिए अच्छा है।

क्रेगलिस्ट: कम से कम स्केलेबल होने के बावजूद, यह स्थानीय लोगों को बेचने के लिए बहुत लागत और समय प्रभावी हो सकता है।

बस अपने उत्पाद की लिस्टिंग में बहुत ध्यान रखना सुनिश्चित करें। आपके द्वारा उपयोग किए जाने वाले शीर्षकों से सब कुछ, संभावित खरीदारों को यह समझाने में कितना प्रभावी है कि आपका उत्पाद बाकी की तुलना में बेहतर है, और यहां तक कि उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद फोटो शूट करने के लिए ध्यान रखना आपकी बिक्री पर नाटकीय प्रभाव डाल सकता है। मैं फोटो एडिटिंग टूल्स जैसे Fotor का उपयोग करने की सलाह देता हूं, जो आपको अपनी छवियों को संपादित करने, ग्राफिक डिजाइन और अधिक आकर्षक बनाने की क्षमता देता है।

## **5. Find Freelance Clients and Sell Your Services(फ्रीलांस ग्राहक खोजें और अपनी सेवाएं बेचें)**



यदि आपके पास एक विपणन योग्य कौशल है - जैसे लेखन, डिजाइनिंग, वेब विकास, विपणन, परियोजना प्रबंधन, या कुछ और - तो स्थायी अतिरिक्त धन ऑनलाइन बनाने का सबसे आसान तरीका है फ्रीलांसिंग शुरू करना।

जबकि फ्रीलांसिंग शायद उतने स्केलेबल नहीं हो सकते हैं, जितने अन्य विचारों के बारे में हमने बात की है, यह सोलोप्रीनर्स के लिए खुद को स्वस्थ छह-आंकड़ा फ्रीलांस व्यवसायों के निर्माण के लिए असामान्य नहीं है। (वास्तव में, मैंने अपने पॉडकास्ट पर उनमें से कई का साक्षात्कार लिया है!)

आज, 54 मिलियन से अधिक अमेरिकी पारंपरिक करियर को आगे बढ़ाने और एक फ्रीलांस व्यवसाय शुरू करने का विकल्प चुन रहे हैं।

बहुत सारे काम और ग्राहक मिलने हैं। अगर आपको पता है कि कहां देखना है। शुरू करने के लिए, आपको यह जानना होगा कि क्या काम की तलाश में जाने के प्रयास के लायक बनाने के लिए आपके कौशल की पर्याप्त मांग है। Flexjobs, SolidGigs, Contena, greatcontent या दर्जनों अन्य कौशल-विशिष्ट फ्रीलांस जॉब बोर्ड्स में से एक पर फ्रीलांस पोस्टिंग की खोज शुरू करें।

नौकरियों के लिए कितनी पोस्टिंग हैं जो आप करते हैं? अगर वहाँ एक सभ्य राशि है और यह वहाँ की स्थिर मांग की तरह दिखता है, तो उन कौशल को एक शॉर्टलिस्ट पर डालें और उन कंपनियों और उद्योगों पर शोध करना शुरू करें जो काम पर रख रहे हैं।

मैंने अपना स्वतंत्र व्यवसाय शुरू करने के लिए एक पूर्ण मार्गदर्शिका लिखी है, लेकिन यहाँ एक त्वरित सूची है जिसे आपने शुरू किया है:

तय करें कि आपका लक्ष्य क्या है: क्या आप अतिरिक्त आय चाहते हैं या आप पूर्णकालिक फ्रीलांस जाना चाहते हैं? घर से काम करने वाले एक फ्रीलांस व्यवसाय को तैयार होने में समय लगता है, इसलिए शुरुआत से ही अपने लक्ष्यों को जानना महत्वपूर्ण है।

एक लाभदायक आला खोजें: हमने इस बारे में बहुत बात की है। लेकिन, आप कहां सबसे ज्यादा सहज हैं। क्या आला आपके कौशल, मूल्यों, और हितों को प्रतिच्छेद करते हैं? क्या आपके पास तकनीकी लेखक के रूप में 10 साल का अनुभव है? क्या आपके पास लंबे समय तक चलने वाले पीआर संबंध हैं जो स्टार्टअप को एक सफल क्राउडफंडिंग अभियान शुरू करने में मदद करने में अमूल्य होंगे? निर्धारित करें कि आपके मूल्य को क्या अद्वितीय बनाता है, और अपने संभावित ग्राहकों को उस ताकत को दिखाने के लिए भारी झुकें।

लक्षित ग्राहकों को पहचानें: ठीक वही लिखें जो आप अपने ग्राहक के रूप में चाहते हैं और फिर उन कंपनियों पर शोध करना और अपनी सूची बनाना शुरू करें। आप चाहते हैं कि आपके पोर्टफोलियो और कोल्ड ईमेल उन कंपनियों के साथ संरेखित हों, जिन तक आप नहीं पहुंच पा रहे हैं

रणनीतिक मूल्य निर्धारित करें: आपके दैनिक कार्य पर जो \$ 37.50 / घंटा कमाते हैं, वह आपके द्वारा लगाए गए एक ही शुद्ध वार्षिक आय को बनाने के लिए प्रति घंटा की दर के करीब भी नहीं आएगा, जिसे आपको चार्ज करने की आवश्यकता है। आपकी फ्रीलांस प्रति घंटा दर की गणना करने पर यह इन्फोग्राफिक आपको यह तय करने में मदद कर सकता है कि क्या चार्ज किया जाए।

पिच, कोल्ड ईमेल और अपने पहले क्लाइंट्स पर हस्ताक्षर करें: अब क्लाइंट्स के जाने का समय है। उन्हें अपनी सामग्री में उल्लेख करें। ईमेल या लिंकडइन पर उनके पास पहुँचें। अपनी पिच दर्जी को यह दिखाने के लिए कि आप टेबल पर किस तरह का मूल्य लाते हैं। (आप मेरे व्यक्तिगत कोल्ड ईमेल टेम्प्लेट भी पढ़ सकते हैं)।

अंत में, हमेशा एक ठोस फ्रीलांस अनुबंध को याद रखें।

आप शुरुआत करने के लिए छोटी नौकरियों पर काम कर सकते हैं, लेकिन जगह में एक अनुबंध के बिना फ्रीलांस काम शुरू नहीं करने की आदत होने से आपको सड़क के नीचे बड़े समय की बचत हो सकती है।

**PART 2**  
**COMING SOON**