

यूजर ग्रोथ (User Growth) कैसे करें

हम व्यक्तिगत ब्रांड बनाते हैं, कंपनी का ब्रांड बनाते हैं, उत्पाद बनाते हैं, सामान बेचते हैं, इन सभी के लिए हमें उपयोगकर्ताओं और दोस्तों की आवश्यकता होती है। हालांकि, आज मोबाइल इंटरनेट का विकास दस साल से अधिक हो चुका है, इंटरनेट संबंध स्थिर होने लगे हैं, और विभिन्न प्लेटफॉर्म पर ट्रैफिक स्थिर हो गया है। ऐसे में हम उपयोगकर्ता वृद्धि कैसे कर सकते हैं?

कंटेंट पर निर्भर

हर किसी को शायद अनुभव होता है कि व्हाट्सएप या फेसबुक पर क्या पोस्ट करने से ज्यादा लाइक मिलते हैं, यह भी एक तरह से व्यक्तिगत ब्रांड बनाने का तरीका है। एक बार ज्यादा लाइक मिलना मुश्किल नहीं है, मुश्किल है लंबे समय तक लगातार दोस्तों से ज्यादा लाइक मिलना। यह भी थोड़ा परेशान करने वाला हो सकता है, हमेशा ध्यान खींचने की कोशिश करना। एक जवाब यह है कि अलग-अलग चीजें पोस्ट करें, सेलफी, लाइफस्टाइल फोटो, यात्रा की तस्वीरें, जीवन के मजेदार किस्से, काम के बारे में, उपलब्धियों और दुखद घटनाओं को साझा करें। सब कुछ साझा करें, बहुत वास्तविक। पहले, मैं हमेशा अपने स्टार्टअप **मोबाइल** के बारे में पोस्ट करता था, लाइक कम हो गए, लेकिन जब एक दिन मैंने परिवार की तस्वीरें, बचपन की तस्वीरें, परिवार की कहानियां साझा कीं, तो फिर से ज्यादा लाइक मिले। मुझे समझ में आया, अरे, बदल-बदल कर पोस्ट करना होगा, बारी-बारी से। यह स्टार्टअप, एक तरह का जुनून बन गया है।

इसी तरह, वीचैट पब्लिक अकाउंट और सामग्री बनाने में भी यही सिद्धांत लागू होता है। जब हम कंपनी चलाते हैं, तो कंपनी के बारे में सब कुछ साझा करते हैं - कंपनी का परिचय, टीम की कहानियाँ, अनुभव और दैनिक कहानियाँ आदि। जब हम किसी उद्योग में काम करते हैं, तो उस उद्योग के बारे में सब कुछ साझा करते हैं। हमारा लक्षित समूह कौन है, और वे किस प्रकार की सामग्री देखना चाहते हैं।

इस साल मैंने धीरे-धीरे शॉर्ट वीडियो बनाना शुरू किया है, **मोबाइल** और वीडियो चैनल पर दर्जनों वीडियो पोस्ट किए हैं। **मोबाइल** पर मेरे कुछ सौ फॉलोअर्स हैं, जबकि वीडियो चैनल पर 150,000 व्यूज और 90 फॉलोअर्स हैं। इस साल मैंने वीचैट पब्लिक अकाउंट पर भी लेख लिखे हैं, करीब 40 से ज्यादा लेख लिख चुका हूँ। मैं बस कंटेंट बनाता हूँ और पोस्ट कर देता हूँ, चाहे कोई देखे या न देखे, मुझे कोई फर्क नहीं पड़ता। हालांकि, निश्चित रूप से हम चाहते हैं कि हमारा प्रभाव और बड़ा हो।

एक दिन, मुझे अपनी समस्या का एहसास हुआ। हालांकि मेरे पूरे सोशल सर्कल में मेरा कंटेंट ठीक-ठाक माना जाता है, लेकिन पूरे इंटरनेट के स्तर पर देखें तो मेरा कंटेंट इतना खास या उपयोगी नहीं है। इस साल मैंने बहुत ज्यादा अपने मन की बात कही है, यहाँ तक कि सोशल सर्कल में भी कुछ लोगों को यह पसंद नहीं आया। कभी-कभी मैं बहुत सीधे और ईमानदारी से बात करता हूँ, कभी-कभी एक ही बात को बार-बार दोहराता हूँ। मैंने बहुत ज्यादा अपने नज़रिए से अपनी कहानियाँ, अनुभव और विचार लिखे हैं, लेकिन यह नहीं सोचा कि दूसरों को क्या चाहिए।

2017 में, जब मैंने कुछ लेख लिखे थे, तो उनकी पढ़ाई चार-पाँच हज़ार के आसपास होती थी, और कुछ लेखों ने दस हज़ार से अधिक पढ़े जाने का आंकड़ा पार किया। **मोबाइल** ज्ञान लाइवस्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म पर एक साल के दौरान, मैंने दर्जनों शेयरिंग सत्र आयोजित किए, जिनमें हर लाइवस्ट्रीम शेयरिंग में दो-तीन हज़ार विज़िट और तीन-चार सौ लोगों की भागीदारी होती थी। 2018 में, मैंने सॉफ्टवेयर आउटसोर्सिंग में कदम रखा और फिर सेल्फ-मीडिया नहीं किया, और दोस्त बनाने पर ज्यादा ध्यान नहीं दिया। 2020 में, जब मैंने फिर से कोशिश की, तो पाया कि फॉलोअर्स बढ़ाना और दोस्त बनाना बहुत मुश्किल है। वीडियो चैनल पर, अधिकांश वीडियो एक-दो हज़ार व्यूज तक पहुँचते हैं, और कुछ वीडियो दस हज़ार से अधिक व्यूज प्राप्त करते हैं।

ये कुछ लेख हैं जिनके पढ़ने वालों की संख्या दस हज़ार या उसके आसपास है: एक उद्यम शुरू करने के बारे में, मेरी विकास की कहानी, फंडिंग प्राप्त करने की कहानी, और एक आउटसोर्सिंग कंपनी को घाटे से मुनाफे में बदलने की कहानी। वीडियो चैनल पर दस हज़ार से

अधिक बार देखे गए वीडियो मेरी विकास की कहानी, शादी की सूचना, शादी की तस्वीरें खींचने, और मेरी मंगेतर के साथ की गई कहानियों पर आधारित हैं। यह सामग्री और पढ़ने वालों की संख्या इतनी नज़दीकी से जुड़ी हई है। □□□□□ पर यह वृद्धि इतनी व्यवस्थित है।

अच्छी सामग्री कैसे बनाएं। एक ऐसी सामग्री बनाना जिसे आपके आस-पास के दोस्त पसंद करें और शेयर करें, यह काफी मुश्किल है, लेकिन एक ऐसी सामग्री बनाना जिसे अजनबी इंटरनेट उपयोगकर्ता भी पसंद करें और शेयर करें, यह और भी मुश्किल है। सबसे पहले, एक ऐसा वीडियो बनाएं जिसे आपके दोस्त धैर्यपूर्वक देखें और कई बार देखें और पसंद करें, लेकिन एक ऐसा वीडियो बनाना जिसे अजनबी इंटरनेट उपयोगकर्ता भी धैर्यपूर्वक देखें और कई बार देखें और पसंद करें, यह और भी चुनौतीपूर्ण है।

मुझे किस प्रकार के लोगों को लक्षित करना चाहिए? मैं लंबे समय तक करने के बाद कैसा होऊँगा? मुझे किस प्रकार की सामग्री बनानी चाहिए जो उनकी इच्छाओं को पूरा करे? समाज की इच्छाएं क्या हैं? इस उद्योग की इच्छाएं क्या हैं? हर कोई किस बारे में चिंतित है? सामग्री को और अधिक रोचक और उपयोगी कैसे बनाया जाए?

मैं छोटे वीडियो बनाकर मजे के लिए खेल रहा हूं, किसी को फॉलो करने के लिए प्रेरित नहीं कर रहा, न ही किसी से शेयर या फॉलो करने की गुजारिश कर रहा हूं। डॉयिन और वीडियो अकाउंट पर दर्जनों वीडियो पोस्ट किए हैं। बेशक, हम यह कर रहे हैं, हम सभी साधारण इंसान हैं, और थोड़ा पैसा कमाने की वास्तविकता के लिए भी। जब मैंने गंभीरता से इसे करने का फैसला किया, तो मुझे अचानक समझ में आया कि ऐसा क्यों होता है। हर लाइक, हर व्यू, हर भावना, सब कुछ इतना तार्किक, इतना नियमित है।

हम अपने स्वयं के कंटेंट के सामने होते हैं, और उसमें ढूबे होने के कारण, हमें यह पता नहीं चल पाता कि हमारा कंटेंट अच्छा है या बुरा। हम दूसरों के कंटेंट को देखकर यह समझ सकते हैं। क्यों वह लेख मुझे पढ़ने में दिलचस्पी नहीं देता? क्यों वह वीडियो मुझे देखने में रुचि नहीं जगाता? हमें लगता है कि हमने बहुत मेहनत से लेख लिखे हैं और वीडियो बनाए हैं, और खुद के साथ इतना ईमानदार होना नहीं चाहते, क्योंकि यह बहुत कठोर लगता है। हालांकि, अगर हम दूसरों के लेख और वीडियो का मूल्यांकन करें, तो हमें पता चल जाएगा कि ऐसा क्यों है। उपयोगकर्ता वास्तव में बहुत चुनिदा होते हैं, दर्शक वास्तव में बहुत चुनिदा होते हैं, और नेटिज़न्स भी वास्तव में बहुत चुनिदा होते हैं।

यह दुनिया, जहां दूसरों को हमारे लिए कुछ करने के लिए मनाना वाकई आसान नहीं है। हमें पहले यह सोचना होगा कि हम दूसरों के लिए क्या कर सकते हैं। अगर हम चाहते हैं कि दर्शक हमारी सामग्री को स्वतः फैलाएं, तो हमें उसे बेहद उच्च गुणवत्ता वाला बनाना होगा। अगर हम चाहते हैं कि दोस्त हमारी पोस्ट को शेयर करें, तो हमें अच्छे इंसान बनाना होगा और दोस्तों की परवाह करनी होगी।

व्यक्तिगत पहल पर निर्भर

जब हम फ्रीलांसर के रूप में काम करते हैं और किसी कौशल के माध्यम से पैसा कमाते हैं, तो जब हमें लोगों को काम पर रखने या नौकरी की तलाश करने की आवश्यकता होती है, तो हमें इतने सारे उपयोगकर्ता मित्रों की आवश्यकता नहीं होती है। हमें केवल 5000 वीचैट मित्रों की आवश्यकता होती है, जो काफी फायदेमंद होता है। “कैसे लोगों को काम पर रखें और नौकरी खोजें” में हमने इस विधि का उल्लेख किया है, कई उद्योग मित्रों को जानना बहुत मददगार होता है।

मुझे एहसास हुआ कि मैं शायद नए दोस्त नहीं जोड़ूंगा, लेकिन अगर कोई मुझे जोड़ता है, तो मैं खुशी से स्वीकार करूँगा। अगर वह सामान्य दोस्त है, जो मुझे कुछ बेचने की कोशिश नहीं करता या तुरंत मुझे विज्ञापन नहीं भेजता, तो मैं खुशी से दोस्ती करूँगा। मैं दोस्त के साथ कुछ देर बात करूँगा, मूल रूप से उन्हें समझने की कोशिश करूँगा। फिर मेरी आदत के अनुसार, जब भी समय मिलेगा, मैं फ्रेंड सर्कल (Френд скол) को चेक करूँगा, और कभी-कभी नए दोस्तों के पोस्ट पर लाइक भी करूँगा।

2017 年度第 1 回定期評議會の開催について

मैंने पहले भी कहा है, यह ००००००० मित्र, यह दोस्त, मरुष बात यह नहीं है कि हम उन्हें जोड़ें या वे हमें जोड़ें, मरुष बात यह है कि क्या

हम वास्तव में दोस्ती करना चाहते हैं। हमारे जीवन और काम में भी, हमें कुछ लोगों से संपर्क करना पड़ता है, यह सामान्य है। हालांकि, हमें यह सोचना चाहिए कि हमें उन्हें जोड़ने की क्या आवश्यकता है। हमें यह स्पष्ट होना चाहिए। कोई भी फैन के रूप में नहीं बनना चाहता, जब तक कि हम बहुत बड़े न हों। और अक्सर एक इंजीनियर के रूप में, एक फ्रीलांसर के रूप में, हम लोगों को भर्ती करने, नौकरी खोजने या सहयोग की तलाश में संबंधित समूहों में कई दोस्तों को जोड़ते हैं, यह बहुत उचित है और इसे समझा जा सकता है।

कभी-कभी मैं कुछ भर्ती संबंधी लेख पढ़ता हूं, जिनके हज़ारों व्यूज़ होते हैं, लेकिन सक्रिय रूप से वेचैट पर जुड़ने वाले लोग केवल कुछ दर्जन ही होते हैं। अगर हम उन सभी लोगों को जानते हों जो इन लेखों को पढ़ते हैं, और हम सक्रिय रूप से उनसे जुड़ने और उन्हें समझने की कोशिश करें, कुछ दोस्तों से मिलने का समय निकालें, तो क्या यह बेहतर तरीके से लोगों को भर्ती करने का तरीका नहीं होगा?

हालांकि ऐसा लगता है कि हम सक्रिय रूप से दूसरों को जोड़ रहे हैं, यह कुछ हद तक साधारण लग सकता है। हालांकि, यह वास्तव में एक प्रभावी तरीका है। दोस्त बनाने के लिए, चाहे आप मुझे जोड़ें या मैं आपको जोड़ूं, इससे कोई फर्क नहीं पड़ता। मुख्य बात यह है कि हम क्या करना चाहते हैं और क्या हम दूसरे व्यक्ति के लिए मूल्य ला सकते हैं, नहीं तो दोस्त बनाने का कोई मतलब नहीं है, है ना? हालांकि, यह कहना मुश्किल है, क्योंकि जीवन लंबा है और ग्राहकों या दोस्तों का जीवन भर का मूल्य तुरंत नहीं देखा जा सकता। इसका मतलब यह भी है कि हमारे लिए ईमानदारी से दोस्ती करना कितना महत्वपूर्ण है। हमारे ०००००० दोस्त हो सकते हैं जिनसे हम सालों तक बात नहीं करते, लेकिन जब वे हमसे संपर्क करते हैं, तो यह 50,000 या 100,000 के प्रोजेक्ट के बारे में हो सकता है। हाँ, हर दिन दुनिया को थोड़ा बेहतर बनाने की कोशिश करें, और हो सकता है कि दुनिया हमें इसका बदला दे।

मुझे यह भी एहसास हुआ है कि हर दोस्त अपने काम और जीवन में व्यस्त है, और जब तक यह मेरे साथ सीधे जुड़ा न हो, मैं उनके मामलों में हस्तक्षेप नहीं करता। फ्रेंड्स सर्कल (०००००० ०००००००) सिर्फ खाली समय में ब्राउज़ करने के लिए है।

शुरुआत में, हमें लगा कि ऑनलाइन दोस्त बनाना बहुत ही कुशल और प्रभावी है। एक ही बार में, इतने सारे लोगों से परिचित हो गए। हालांकि, समय हमें बताता है कि हम अभी भी आलस्य नहीं कर सकते। हमें धीरे-धीरे उद्योग के दोस्तों से परिचित होना पड़ता है, और फिर सहयोग करने वाले ऊपर-नीचे के दोस्तों से मिलने जाना पड़ता है।

हम या तो बहुत अच्छी सामग्री बनाएं, रूपांतरण को अच्छी तरह से करें, और दूसरों को हमें जानने के लिए प्रतीक्षा करें। या फिर हम बहुत सक्रिय और ईमानदार हों, और उद्योग के दोस्तों को जानने के लिए आगे बढ़ें। यह प्यार करने जैसा है, हमेशा एक पक्ष को सक्रिय होना पड़ता है।

सहयोग पर

००० के साथ, मैंने दर्जनों मेजबानों के साथ सहयोग किया और दर्जनों ज्ञान-आधारित लाइव स्ट्रीमिंग सत्र आयोजित किए, जिनमें लगभग दस लाख विजिट हुए। यह मुख्य रूप से सहयोग पर निर्भर था। मैंने उद्योग में प्रभावशाली तकनीकी विशेषज्ञों को ढूँढ़ा और उनके साथ मिलकर लाइव स्ट्रीमिंग सत्र आयोजित किए। लाइव स्ट्रीमिंग के दौरान ०० कोड लगाया, ००००००० पर जोड़ा, उपयोगकर्ता समूह में शामिल किया और मेजबानों के साथ चर्चा की। ००००००० पब्लिक अकाउंट के वेब पेज पर लाइव स्ट्रीमिंग की और ००००००० ग्रुप और मोमेंट्स के माध्यम से संचालन किया। इस साल, वे निजी ट्रैफिक (०००००००० ००००००००) के बारे में बात कर रहे हैं। मैंने इसे 2016 में ही बखूबी खेल लिया था। शुरुआत में बिना किसी संसाधन के उद्यम शुरू करने वाले मेरे लिए, यह एक स्वाभाविक तरीका था। मेरे ज्यादातर दोस्त ००००००० पर ही थे। मैं यह भी मानता हूं कि उद्यम शुरू करना मुश्किल है, और ००००००० के बाद, मैं अन्य उत्पाद भी बना सकता हूं। इसे पूरा करने के बाद, मैं खाली हाथ नहीं रह सकता। 2014 में, जब मैं विश्वविद्यालय में था, तो मैंने स्कूल के लिए एक मोबाइल ऐप बनाया जिससे छात्र अपने ग्रेड चेक कर सकते थे। यह ऐप ०००००००० फोन पर स्कूल के शैक्षणिक प्रणाली तक पहुंचने के लिए वेब स्क्रैप्टिंग का उपयोग करता था। उस समय, मैंने ऐप में अपना ०० नंबर लगाकर कुछ दोस्त बनाए थे।

पहले जब मैं सहयोग करना चाहता था और यह जानना चाहता था कि किन उद्योग के विशेषज्ञों को लाइव स्ट्रीमिंग के लिए आमंत्रित करना

है, तो मैं शर्मते हुए एक संदेश भेजकर पूछता था। सहयोग, निश्चित रूप से, सबसे महत्वपूर्ण हमारी अपनी क्षमता पर निर्भर करता है। मेरे पास क्या है, और क्यों मेरे दोस्त मेरे साथ सहयोग करेंगे। हालांकि, सहयोग में कुछ महत्वपूर्ण बातें भी होती हैं। सिर्फ एक संदेश भेजकर पूछना ही काफी नहीं है। हमें यह बताना होगा कि वास्तव में क्या करना है, पूरी प्रक्रिया क्या है, और दूसरे पक्ष को क्या तैयारी करनी चाहिए। हमें बहुत ईमानदार और पेशेवर होना चाहिए। जब मैं होस्ट को कई वीचैट ग्रुप में जोड़ता हूं, तो कुछ होस्ट शायद थोड़े भ्रमित हो सकते हैं, क्योंकि कुछ सिर्फ कुछ सामग्री साझा करना चाहते हैं और शांत जीवन जीना चाहते हैं। हम सभी स्थितियों पर विचार करते हैं, ताकि सभी लोग खुश रहें, और इस तरह हम और अधिक लोगों के साथ सहयोग कर सकें।

कई बार, लोग सहयोग नहीं करना चाहते हैं, बल्कि हमने उनसे पूछा ही नहीं है। हमें हर व्यक्ति की इच्छाओं को समझने की जरूरत है, यह जानने की जरूरत है कि हर कोई क्या सोच रहा है, हर किसी को क्या चाहिए, और हर कोई हाल ही में क्या कर रहा है। हम ००० या दस्तावेजों के माध्यम से कंपनी की पृष्ठभूमि और सहयोग के मामलों को स्पष्ट रूप से वर्णित करते हैं। हम वॉयस चैट या मिलकर बातचीत करके एक-दसरे को बेहतर ढंग से समझते हैं।

यह भी एक बहुत ही उपयोगी तरीका है। क्योंकि यह बहुत ईमानदारी से किया जाता है, और यह बहुत ही कुशल भी है। वास्तव में, लोगों के साथ व्यवहार करना, यह सब सहयोग के बारे में है। कंटेंट के माध्यम से विकास करना भी सहयोग है। यहाँ मोटे तौर पर दो व्यक्तियों या दो कंपनियों के बीच संसाधनों के आदान-प्रदान के सहयोग की बात की जा रही है।

सहयोग और पारस्परिक लाभ, एक-दूसरे के हितों को ध्यान में रखते हुए, काम को निष्पक्ष तरीके से करना, खुलकर और ईमानदारी से संवाद करना, एक-दूसरे के साथ मिलकर काम करना, अपना काम परी मेहनत से करना, और दोस्तों की मदद करने का प्रयास करना।

पैसे पर निर्भर

ମୁଖ୍ୟମନ୍ୟାନୀୟ ପରିଷଦ୍ ପାଇଁ ଏହାକୁ ଆଶୀର୍ବାଦ ଦିଲାଯାଇଛି ।

अंत में

पहले तीन तरीके भी एक साथ इस्तेमाल किए जा सकते हैं। सक्रियता को चरम पर ले जाएं, हर काम को पूरे मन से करें। बहुत सारी चीजें ऐसी होती हैं, है ना? अगर हम वाकई पैसा कमाना चाहते हैं और खुद को सहारा देना चाहते हैं, तो यह संभव होना चाहिए। यह लगभग सौ टिलियन का १०० है। इसमें से कछ पैसा तो हमें मिल ही जाना चाहिए।

वर्तमान परिस्थितियों में, व्यक्तिगत स्तर पर खुद को पालना अपेक्षाकृत आसान है। मेहनत करके, थोड़ा अधिक पैसा भी कमाया जा सकता है। छोटे और मध्यम स्तर के स्टार्टअप टीमों के लिए यह काफी चुनौतीपूर्ण है, क्योंकि टीम को प्रबंधित करने की आवश्यकता होती है, और हर किसी को उद्यमशीलता की भावना और माइक्रो-बिजनेस की मानसिकता के साथ पूरी तरह से समर्पित होना पड़ता है। बड़ी कंपनियों के पास पतिभा अनभव उपर्योगकर्ता संसाधन और पैसा अधिक होता है। इसलिए उनके लिए यह अभी भी संभव है।

यह वर्तमान परिवेश में उपयोगकर्ता वृद्धि कैसे करें, इसका अनुभव है, और यह मूल्य सृजन करके पैसा कैसे कमाएं, इसका भी अनुभव है। प्राकृतिक वृद्धि के तरीके आसान नहीं होते, क्योंकि ये लंबे समय तक उपयोगी तरीके होते हैं। हमें एक आत्मविस्मृत भावना की आवश्यकता होती है, जहां हम सामग्री निर्माण में पूरी तरह से छूब जाएं, लोगों की मदद करने में पूरी तरह से छूब जाएं, और काम में पूरी तरह से छूब जाएं। बिना किसी प्रतिफल की इच्छा के मेहनत करें और हो सकता है कि अंत में हमें अपन्याशित प्रतिफल मिल जाए।

શાયાર્ટ એપ્ક દિન એસા આપણા જેલ ડામણે ટારા બનાર્ઝ ગઈ સામાની તો તે ખવતક એક અચનની હંગુંદે રાજી ભી પણસા કરેગા। ડામણે કારણમણે સે

एक अजनबी यूजर भी प्रभावित होगा। हम जो कर रहे हैं, वह वास्तव में समाज को और अधिक सुंदर बना रहा है। हमारी सामग्री, उत्पाद या कहानियाँ लोगों के बीच स्वाभाविक रूप से फैलने लगेंगी। जब हम उस स्तर पर पहुँच जाएंगे, तो शायद हमें यूजर ग्रोथ की भी कोई चिंता नहीं रहेगी। हम बस करते रहेंगे, और समर्पित रहेंगे।