Homenet SOUTH ASIA

WIEGO
Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing

COMIC RELIEF



मेरो डिजिटल कक्षा

कमिक राहतद्वारा समर्थित होमनेट दक्षिण एशिया पहल

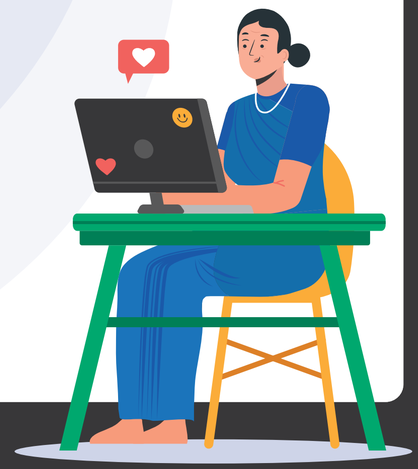
Instagram मार्केटप्लेस मार्केटिङ



सामग्रीको तालिका

1. Facebook - परिचय

2. Instagram मार्केटप्लेसको परिचय
    A. परिभाषा
    B. मुख्य विशेषताहरू
    C. लाभहरू
3. सफल Instagram मार्केटप्लेसहरूको केस स्टडीहरू
4. एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू
5. आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै



सामग्रीको तालिका

6. ह्यासट्यागहरू प्रभावकारी रूपमा प्रयोग गर्दै

7. मार्केटप्लेस दृश्यताका लागि प्रोफाइल अप्टिमाइज गर्दै

8. किन उपभोक्ताहरूले तपाईंका उत्पादनहरू प्रतिस्पर्धीहरू भन्दा छनौट गर्नुपर्छ

9. प्रभावकारी छविहरू कसरी खिच्ने

10. सञ्चारका लागि आधारभूत टेम्प्लेटहरू

11. Instagram मा नकारात्मक टिप्पणीहरू ह्यान्डल गर्नका लागि रणनीतिहरू



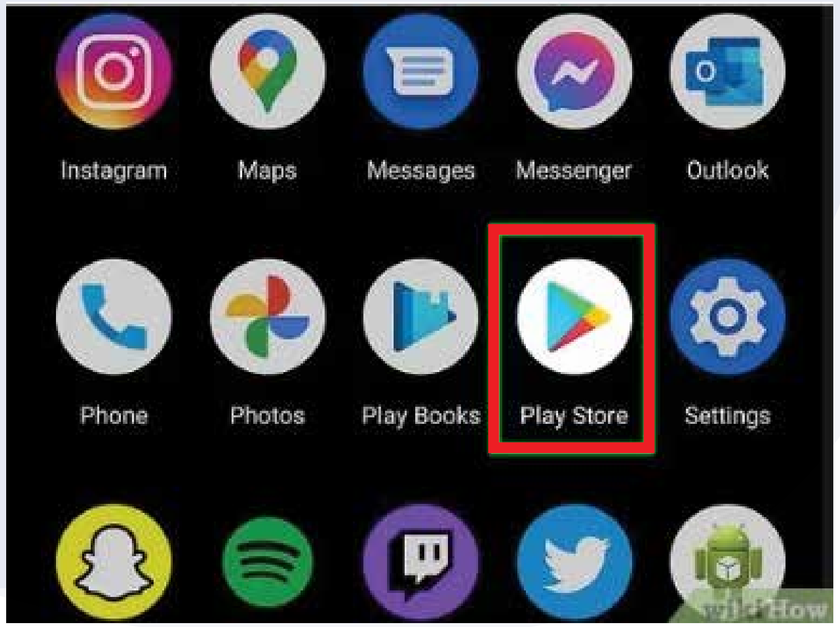
Instagram के हो

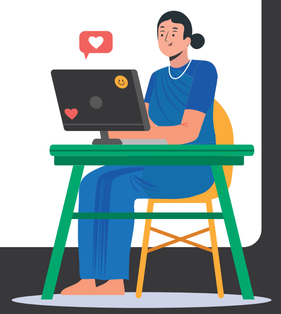
Instagram iPhone र Android मा उपलब्ध एक नि: शुल्क फोटो र भिडियो साझेदारी अनुप्रयोग हो। मानिसहरूले फोटो वा भिडियोहरू अपलोड गर्न सक्छन् र तिनीहरूलाई आफ्ना अनुयायीहरूसँग वा साथीहरूको चयन समूहसँग साझेदारी गर्न सक्छन्। तिनीहरूले Instagram मा आफ्ना साथीहरूले साझा गरेको पोस्टहरू हेर्न, टिप्पणी गर्न र लाइक गर्न पनि सक्छन्।



Facebook एप इन्स्टल गर्दै (Android)

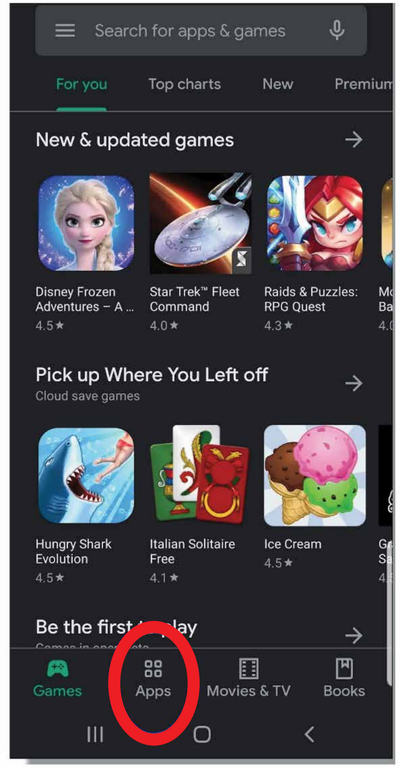
- चरण 1: Google Play store आइकनमा ट्याप गर्नुहोस्





Facebook एप इन्स्टल गर्दै (Android)

- चरण 2: Google Play मा, एपहरूमा ट्याप गर्नुहोस्।





Facebook एप इन्स्टल गर्दै (Android)

- चरण 3: Play Store स्क्रिनमा, तल वा स्क्रिनको शीर्षमा अवस्थित खोज आइकन (आवर्धक ग्लास) मा ट्याप गर्नुहोस्।

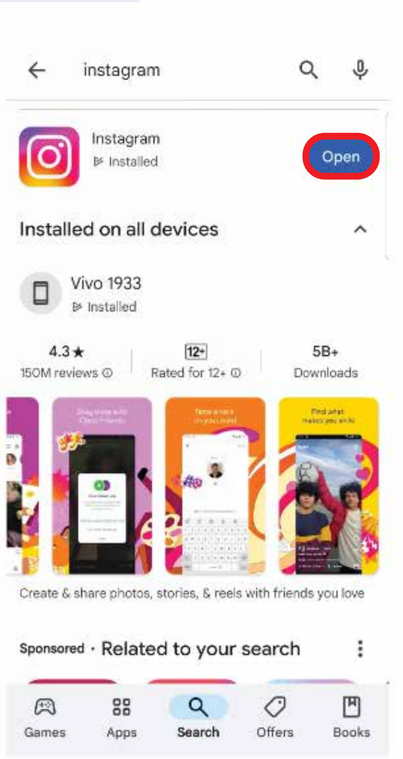




Facebook एप इन्स्टल गर्दै (Android)

- चरण 4: खोज पाठ क्षेत्रमा *Instagram* प्रविष्ट गर्नुहोस् र त्यसपछि Install मा क्लिक गर्नुहोस्





म कसरी साइन इन गर्छु?

यदि तपाईंसँग छैन भने Gmail ID बनाउनुहोस्

Gmail ID वा google खाता Google मा सिर्जना गरिएको छ।

GOOGLE खाता मार्फत, तपाईंले निम्न कुराहरू गर्न सक्नुहुन्छ:

- Gmail प्रयोग गरेर इमेल पठाउनुहोस् र प्राप्त गर्नुहोस्
- Facebook र Instagram खाता खोल्नुहोस्
- YouTube मा आफ्नो नयाँ मनपर्ने भिडियो खोज्नुहोस्
- Google Play र अन्य धेरै बाट एपहरू डाउनलोड गर्नुहोस्।



Instagram मार्केटप्लेसको परिचय

Instagram मार्केटप्लेसले भर्चुअल स्पेसको रूपमा Instagramको प्लेटफर्मको प्रयोगलाई बुझाउँछ जहाँ व्यवसाय र व्यक्तिहरूले उपभोक्ताहरूलाई सीधा उत्पादनहरू प्रदर्शन गर्न र बेच्न सक्छन्।

मुख्य विशेषताहरू

किनमेल योग्य पोस्टहरू: व्यवसायहरूले आफ्ना पोष्टहरूमा उत्पादनहरू ट्याग गर्न सक्छन्, प्रयोगकर्ताहरूलाई उत्पादन विवरणहरू हेर्न र पोस्टबाट सीधै खरिदहरू गर्न अनुमति दिँदै।

Instagram कथाहरू: Shoppable स्टिकरहरू कथाहरूमा थप्न सकिन्छ, तिनीहरूलाई उत्पादनहरू प्रदर्शन गर्न एक अन्तरक्रियात्मक तरिका बनाउन।

Instagram रिल्स: व्यवसायहरूले उत्पादनहरूलाई उनीहरूको छोटो-फारम भिडियो सामग्रीमा ट्याग गर्न सक्छन्, प्रयोगकर्ताहरूलाई रिलहरूबाट सीधा किनमेल गर्न सजिलो बनाउँदै।

Instagram मार्केटप्लेसको परिचय

फाइदाहरू

- **विश्वव्यापी पहुँच:** Instagram को विशाल प्रयोगकर्ता आधारले व्यवसायहरूलाई विश्वव्यापी दर्शकहरूमा पुग्ने अवसर प्रदान गर्दछ। एक अर्ब भन्दा बढी सक्रिय प्रयोगकर्ताहरूसँग, Instagram ब्रान्डहरूको बजार पहुँच विस्तार गर्नका लागि एक प्रमुख प्लेटफर्म हो।

- **दृश्य संलग्नता:** भिजुअल सामग्रीमा Instagram को फोकसले व्यवसायहरूलाई उनीहरूको उत्पादनहरू अझ आकर्षक र आकर्षक तरिकामा प्रदर्शन गर्न अनुमति दिन्छ। उच्च गुणस्तरका तस्विरहरू र भिडियोहरूले उत्पादन दृश्यता र अपीललाई उल्लेखनीय रूपमा वृद्धि गर्न सक्छन्।

- **एकीकृत खरीदारी अनुभव:** ई-वाणिज्य प्लेटफर्महरू (जस्तै Shopify) सँग Instagramको सिमलेस एकीकरणले प्रयोगकर्ताहरूलाई एप नछोडिकन ब्राउज गर्न र उत्पादनहरू खरिद गर्न अनुमति दिन्छ। यो एकीकरणले खरिद प्रक्रिया र सम्भावित बढ्दो बिक्रीलाई सरल बनाउँछ।

Instagram मार्केटप्लेसको परिचय

फाइदाहरू

- **दर्शक लक्षित:** Instagram को उन्नत एल्गोरिदम र विज्ञापन उपकरणहरूले व्यवसायहरूलाई विशेष जनसांख्यिकीहरू लक्षित गर्न अनुमति दिन्छ, सुनिश्चित गर्दै कि तिनीहरूका उत्पादनहरू सबैभन्दा सान्दर्भिक दर्शकहरूले देख्छन्।

- **ब्रान्ड वफादारी निर्माण:** Instagram को सामुदायिक-उन्मुख प्लेटफर्मले व्यवसायहरूलाई आफ्ना श्रोताहरूसँग संलग्न हुन, बलियो सम्बन्ध निर्माण गर्न र ब्रान्डको वफादारी बढाउन अनुमति दिन्छ।

- **वर्धित ब्रान्ड जागरूकता:** लगातार पोस्ट गरेर र अनुयायीहरूसँग संलग्न भएर, व्यवसायहरूले विश्वव्यापी स्तरमा आफ्नो ब्रान्ड जागरूकता बढाउन सक्छन्।



Instagram मार्केटप्लेसको परिचय

फाइदाहरू

- **प्रत्यक्ष ग्राहक अन्तरक्रिया:** Instagram ले व्यवसायहरूलाई टिप्पणीहरू, प्रत्यक्ष सन्देशहरू र प्रत्यक्ष सत्रहरू मार्फत ग्राहकहरूसँग प्रत्यक्ष अन्तरक्रिया गर्न अनुमति दिन्छ, व्यक्तिगत ग्राहक सेवा प्रस्ताव गर्ने र बलियो सम्बन्ध निर्माण गर्ने अवसर प्रदान गर्दछ।

- **विश्लेषण र अन्तर्दृष्टि:** Instagram ले व्यापार खाताहरूलाई तिनीहरूको पोष्टहरू, कथाहरू र दर्शकहरूमा विस्तृत अन्तर्दृष्टि प्रदान गर्दछ। यस डाटाले व्यवसायहरूलाई उनीहरूको मार्केटिङ रणनीतिहरू परिष्कृत गर्न अनुमति दिँदै कुन सामग्रीले सबैभन्दा राम्रो काम गर्छ भनेर बुझ्न मद्दत गर्दछ।

- **लागत-प्रभावी विज्ञापन:** Instagram विज्ञापनहरूले ठूलो र लक्षित दर्शकहरूमा पुग्नका लागि लागत-प्रभावी तरिका प्रस्ताव गर्दछ। कथा विज्ञापनहरू, क्यारोसेल विज्ञापनहरू र किनमेल गर्न मिल्ने विज्ञापनहरू जस्ता विकल्पहरूसँग, व्यवसायहरूले तिनीहरूको बजेट र उद्देश्यहरू अनुरूप अनुकूल अभियानहरू सिर्जना गर्न सक्छन्।

Instagram मार्केटप्लेसको परिचय

फाइदाहरू

- **स्थानीय पहुँच:** Facebook मार्केटप्लेसले साना व्यवसायहरू र स्थानीय बिक्रेताहरूका लागि यसलाई आदर्श बनाउँदै तपाईंको क्षेत्रका खरिदकर्ताहरूसँग जोड्छ।
- **प्रयोगको सहजता:** यसको प्रयोगकर्ता-अनुकूल इन्टरफेसको साथ, अनलाइन बेच्नका लागि नयाँहरूले पनि सजिलै सूचीहरू सिर्जना गर्न र लेनदेनको व्यवस्थापन गर्न सक्छन्।
- **लागत-प्रभावकारी :** Facebook मार्केटप्लेसमा उत्पादनहरू सूचीबद्ध गर्नु नि:शुल्क छ, नयाँ ग्राहकहरू सम्म पुग्ने अग्रिम लागतविना नै किफायती तरिका प्रदान गर्दछ।
- **भरोसा र सुरक्षा:** Messengerसँग Facebook को एकीकरणले खरिदकर्ता र बिक्रेताहरू बीचको सुरक्षित सञ्चार, विश्वास र पारदर्शितालाई बढावा दिन्छ।

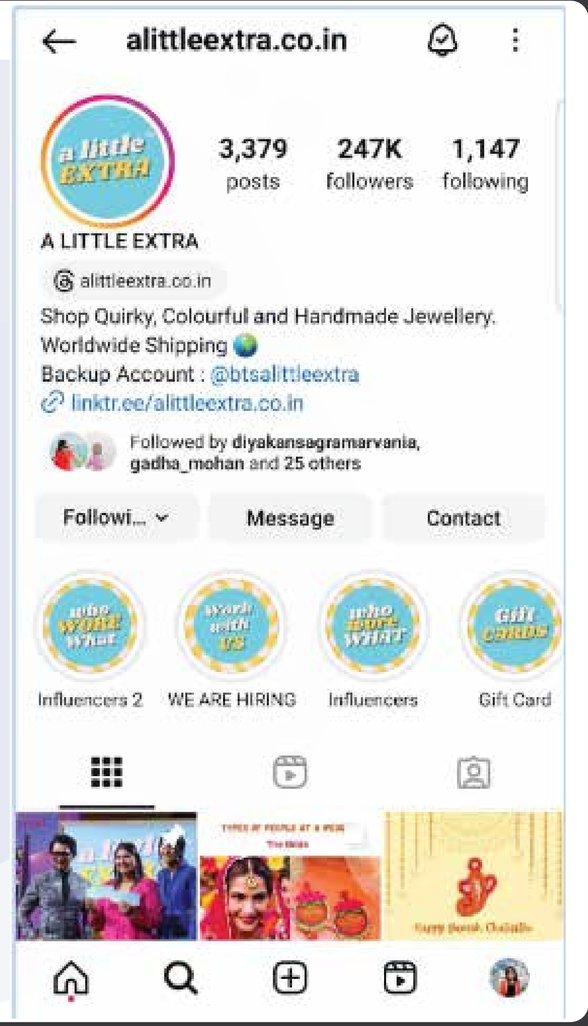


Instagram प्रयोग गर्ने ग्राहकको सफलताका केही प्रेरणादायी कथाहरू हेरौं

1. A Little Extra (गहना ब्रान्ड)

- A Little Extra एक भारतीय गहना ब्रान्ड हो जसले सबै अवसरहरूका लागि विभिन्न प्रकारका गहनाहरू बनाउँछ। यसले सबै उमेर समूहका महिलाहरूलाई पूरा गर्छ।





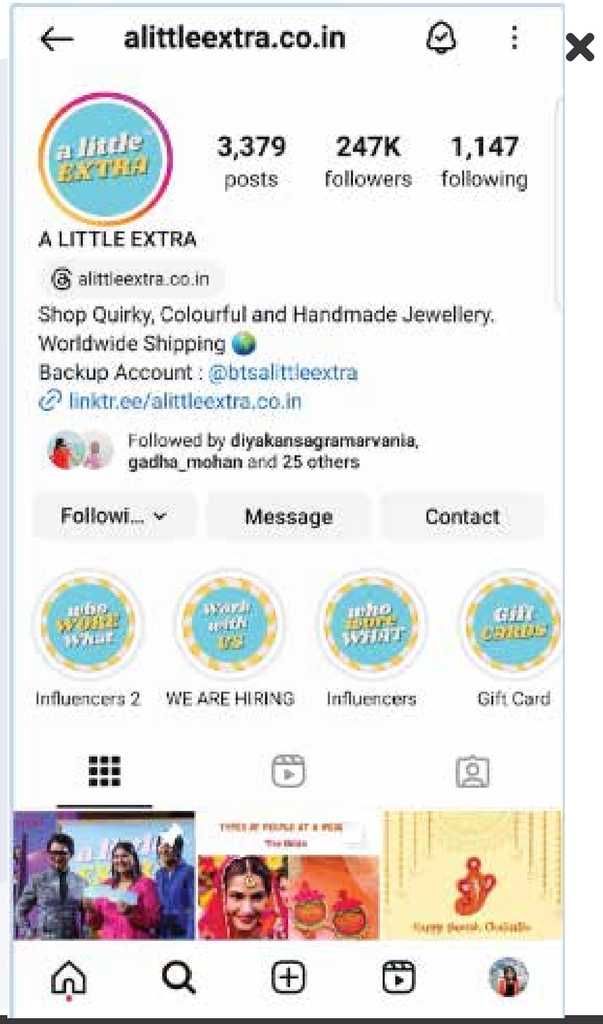
1. A Little Extra (गहना ब्रान्ड)

Instagram रणनीति:

- **प्रत्यक्ष ग्राहक अन्तरक्रिया:** ब्रान्डको Instagram सामग्री उत्पादन शोकेस, हास्यपूर्ण मेम्स, र संस्थापकबाट सन्देशको मिश्रण हो। तिनीहरू नयाँ सङ्ग्रहहरू, सीमित संस्करणहरू, र पर्दा पछाडिको सामग्री प्रदर्शन गर्न Instagram कथाहरू र रिलहरू प्रयोग गर्छन्।

- **प्रयोगकर्ताद्वारा निर्मित सामग्री (UGC):** ब्रान्डले ग्राहकहरूलाई उनीहरूको व्यापारिक सामान लगाएका तस्विरहरू साझेदारी गर्न प्रोत्साहित गर्दछ, प्रायः यी तस्विरहरू तिनीहरूको अफसियल Instagram पृष्ठमा पुन: पोस्ट गर्दै। यो UGC रणनीतिले समुदाय निर्माण मात्र गर्दैन तर तिनीहरूका उत्पादनहरूको आनन्द लिइरहेका सन्तुष्ट ग्राहकहरूलाई प्रदर्शन गर्दै प्रामाणिक मार्केटिङको रूपमा पनि काम गर्छ।

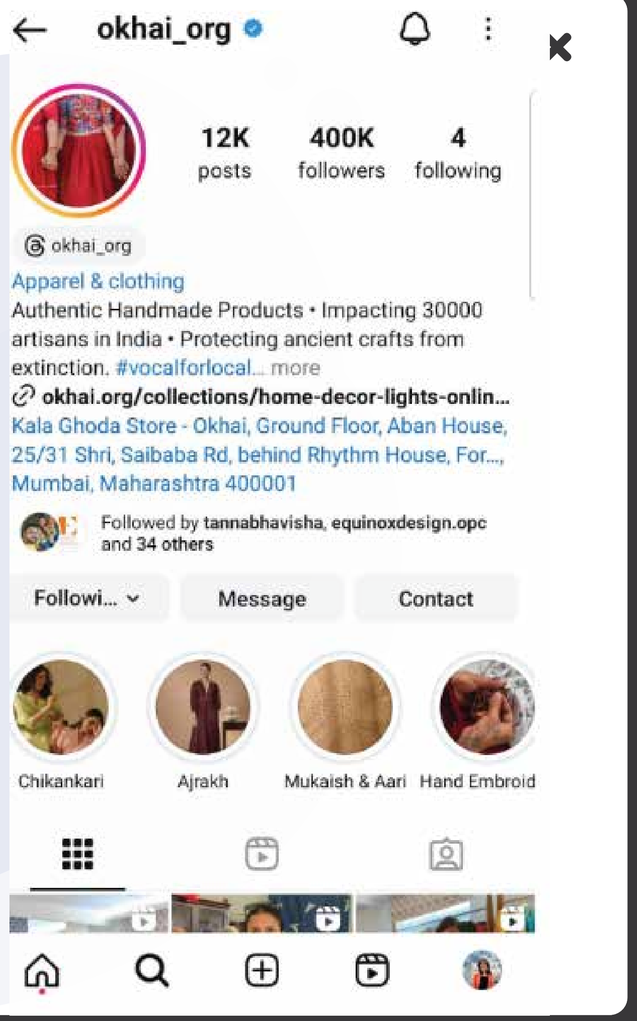
- **प्रभावकारी सहयोग:** तिनीहरू प्रभावकारीहरूसँग सहकार्य गर्छन् जसले आफ्नो ब्रान्डको लोकाचारसँग पङ्क्तिबद्ध हुन्छन्। यी सहकार्यहरूले उनीहरूको पहुँच विस्तार गर्न र ब्रान्ड पत्ता नलागेका नयाँ दर्शकहरूसँग जोडिन मद्दत गर्छन्।



2. Okhai: आधुनिक सौन्दर्यशास्त्र संग बुनाई परम्परा

Okhai एक समकालीन फेसन ब्रान्ड हो जसले परम्परागत भारतीय कपडाहरूलाई आधुनिक डिजाइनहरूसँग मिसाउँछ। यो प्रामाणिक हस्तनिर्मित उत्पादनहरूका लागि परिचित छ, भारतीय फेसन उद्योगमा यसको हस्तले बुनेका साडीहरू, लुगाहरू, कोर्ड सेटहरू, ब्लाउजहरू र अन्य कपडाहरूका लागि प्रख्यात नाम।





2. Okhai: आधुनिक सौन्दर्यशास्त्र संग बुनाई परम्परा

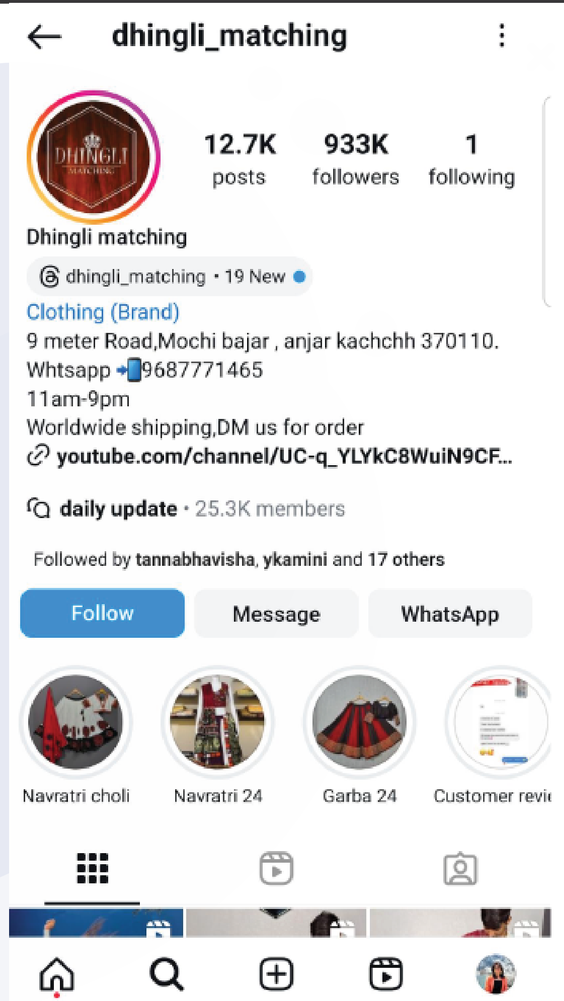
Instagram रणनीति:

- **दृश्य कथा कथन:** Okhaiले आफ्ना उत्पादनहरू पछाडिका कथाहरू बताउन Instagram प्रयोग गर्दछ, प्रायः आफ्नो हातले बुनेको साडी बनाउने कारीगरहरूलाई हाइलाइट गर्दछ।
  कथा कथनमा यो फोकसले व्यक्तिगत स्पर्श मात्र जोड्दैन तर उनीहरूका दर्शकहरूलाई भारतीय कपडाको समृद्ध सांस्कृतिक सम्पदाको बारेमा शिक्षित गर्न मद्दत गर्दछ।
- **किनमेल योग्य पोस्टहरू:** Okhai ले प्रभावकारी तरिकाले Instagram को किनमेल सुविधाहरू प्रयोग गरेको छ, प्रयोगकर्ताहरूलाई तिनीहरूको Instagram फिडबाट सीधै उत्पादनहरू अन्वेषण गर्न र खरिद गर्न सजिलो बनाउँदै। प्रत्येक पोस्ट सावधानीपूर्वक उच्च-गुणस्तर छविहरूसँग क्युरेट गरिएको छ जसले तिनीहरूको उत्पादनहरूको जटिल विवरणहरू प्रदर्शन गर्दछ।
- **Instagram कथाहरू:** Okhaiले प्रायः कथाहरू राख्छन् जहाँ उनीहरू नयाँ सङ्ग्रहहरू प्रदर्शन गर्छन्, स्टाइलिङ सुझावहरू साझा गर्छन्, र वास्तविक समयमा आफ्ना अनुयायीहरूसँग संलग्न हुन्छन्।
- **प्रभावकारीहरूसँग सहकार्य:** Okhai ले फेसन प्रभावकारी र उद्योग विशेषज्ञहरु संग सहकार्य गर्दछ जसले आफ्नो ब्रान्ड मूल्यहरूसँग प्रतिध्वनित गर्दछ।

3. Dhingli Matching

Dhingli Matching भुज, गुजरातमा रहेको एउटा सानो पसल हो जसले कच्ची ह्यान्डवर्क लुगाहरू जस्तै दुपट्टा, कुर्ता, लुगा, क्लच र अन्य धेरै बेच्दछ।

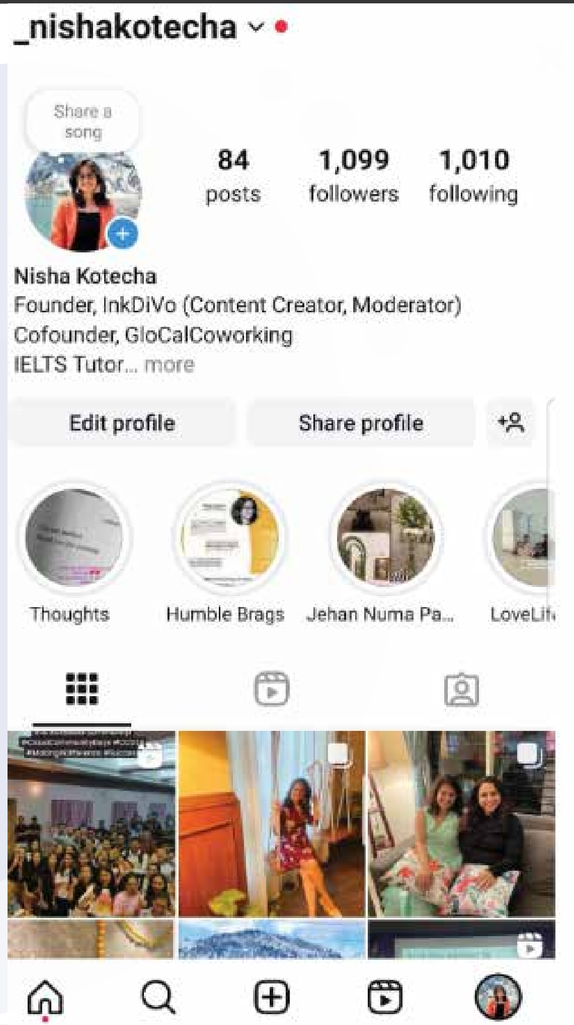
उत्पादन पोस्ट: उनीहरु दुपट्टा होस् वा लेहेंगा चोली हरेक उत्पादन भिडियो बनाएर पोस्ट गर्दैछन्।
एक जना मानिसले उत्पादन खोल्छ र उत्पादन कस्तो देखिन्छ भनेर देखाउँछ। तिनीहरूको सामग्री सरल छ तर बुझ्न सजिलो छ किनभने तिनीहरूले बहुसंख्यक रीलहरूमा मूल्य उल्लेख गरेका छन्।
त्यसैले यदि कसैले किनमेल गर्न चाहन्छ भने, तिनीहरूले आफ्नो बजेट निर्णय गर्न र तिनीहरूबाट किनमेल गर्न सक्छन्।



एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

आफ्नो इमेल id र पासवर्ड राख्नुहोस् र लग इन गर्नुहोस्।
Facebook इमेल आइडी प्रयोग गर्न सकिन्छ।
एकचोटि तपाईंले लग इन गरेपछि, स्क्रिनको तल दायाँ कुनामा अवस्थित प्रोफाइल आइकनमा ट्याप गर्नुहोस्।
यसले तपाईंलाई तपाईंको व्यक्तिगत प्रोफाइल पृष्ठमा लैजान्छ।

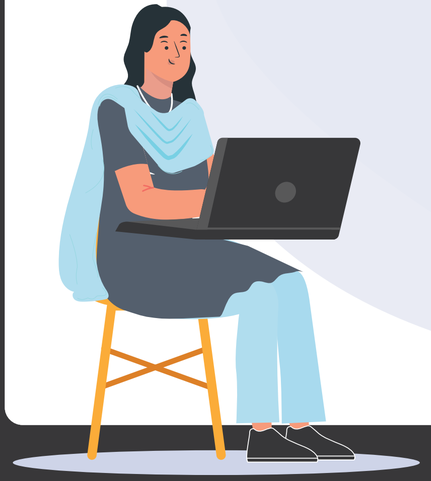


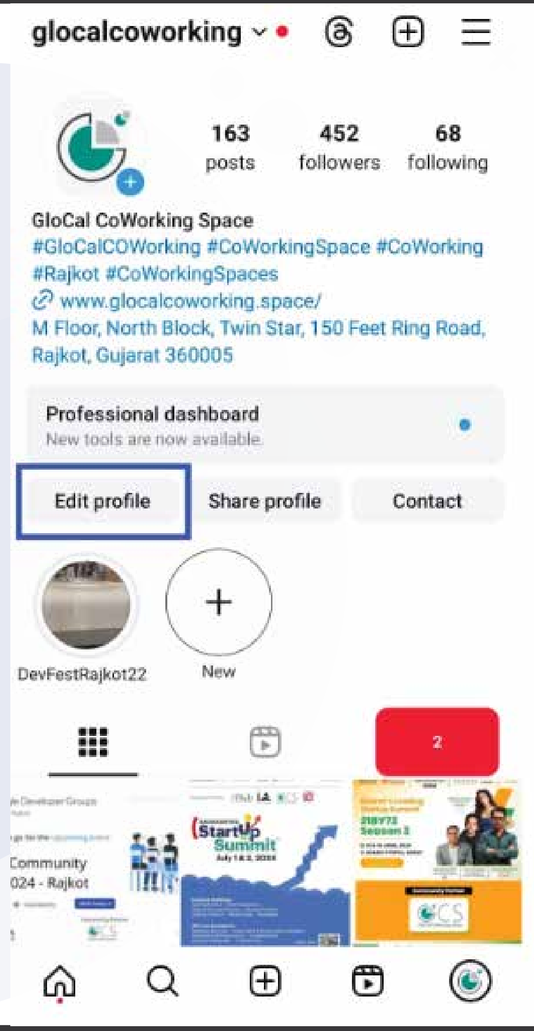


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

1. तपाईंको प्रोफाइल सम्पादन गर्दै

- **चरण 1:** एक पटक तपाईको प्रोफाइल पृष्ठमा, तपाईको बायो र प्रोफाइल तस्विरको तल रहेको "प्रोफाइल सम्पादन गर्नुहोस्" बटन ट्याप गर्नुहोस्।



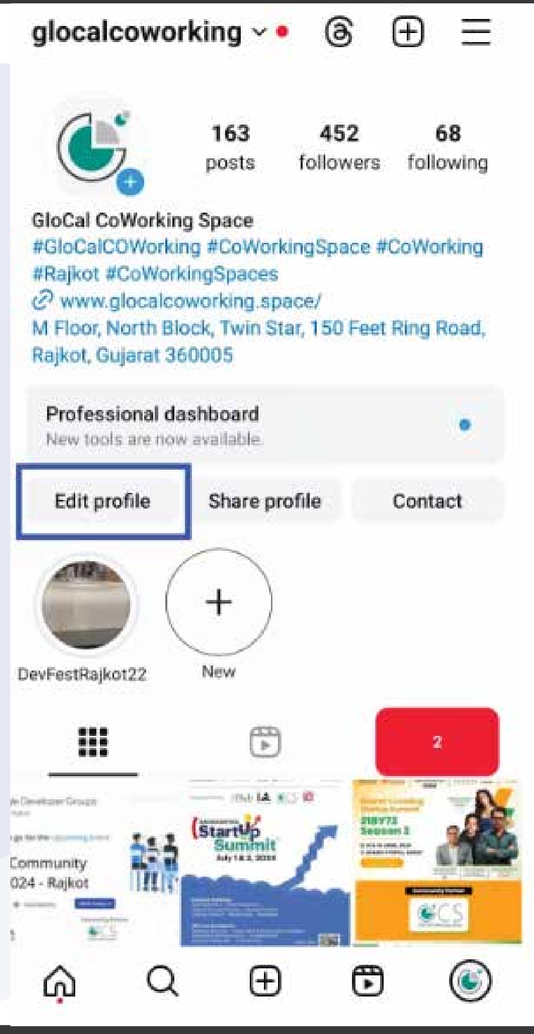


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

1. तपाईंको प्रोफाइल सम्पादन गर्दै

- **चरण 1:** एक पटक तपाईको प्रोफाइल पृष्ठमा, तपाईको बायो र प्रोफाइल तस्विरको तल रहेको "प्रोफाइल सम्पादन गर्नुहोस्" बटन ट्याप गर्नुहोस्।



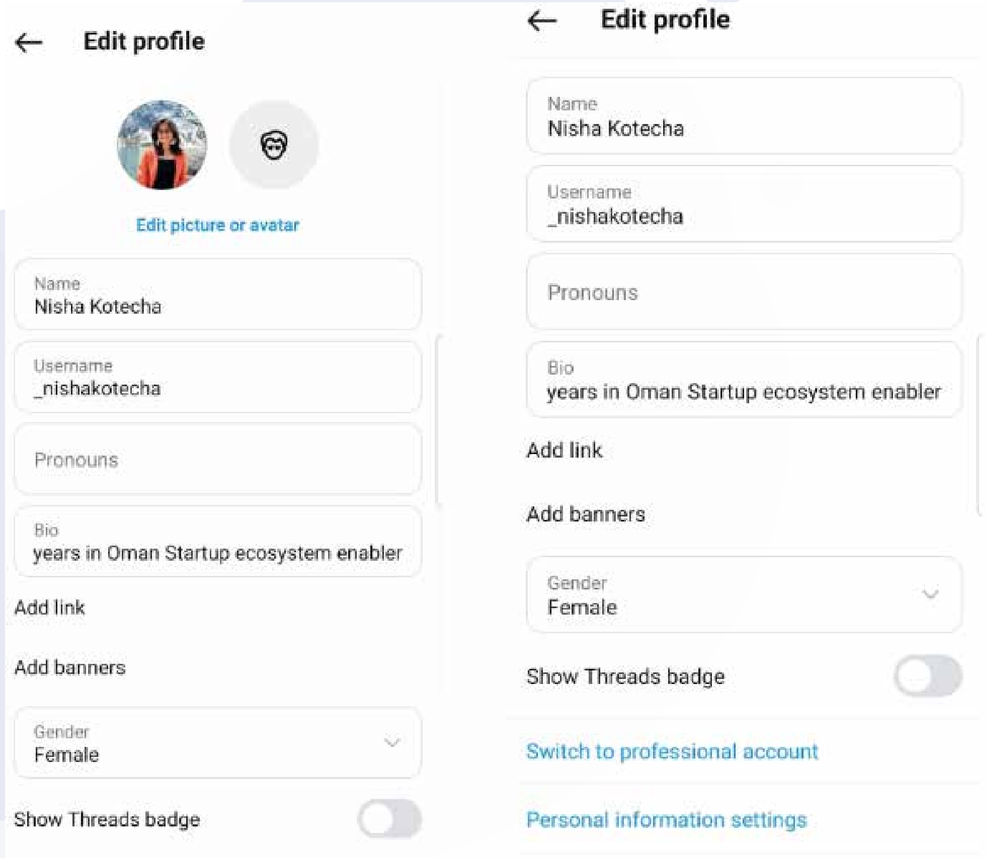


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

2. तपाईंको प्रोफाइल सम्पादन गर्दै

चरण 2: प्रोफाइल सम्पादन गर्नुहोस् पृष्ठमा, तपाईंले विभिन्न क्षेत्रहरू देख्नु हुने छ जहाँ तपाईं आफ्नो जानकारी इनपुट वा अद्यावधिक गर्न सक्नुहुन्छ

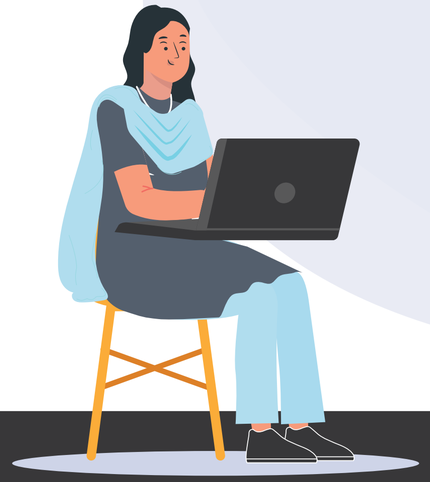


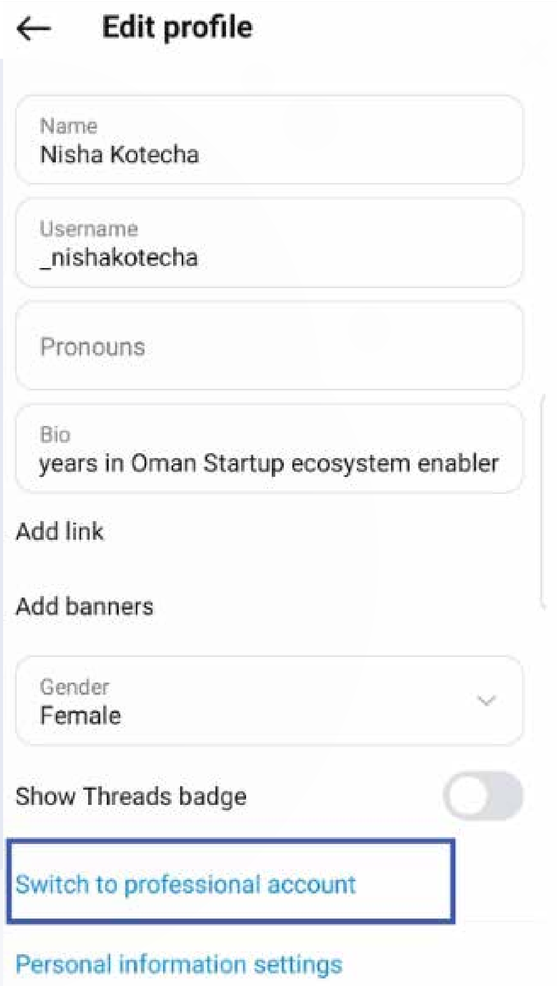


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

3. व्यापार खातामा स्विच गर्दै

चरण 1: प्रोफाइल सम्पादन गर्नुहोस् पृष्ठमा, तल स्क्रोल गर्नुहोस् र "व्यावसायिक खातामा स्विच गर्नुहोस्" विकल्प खोज्नुहोस्।





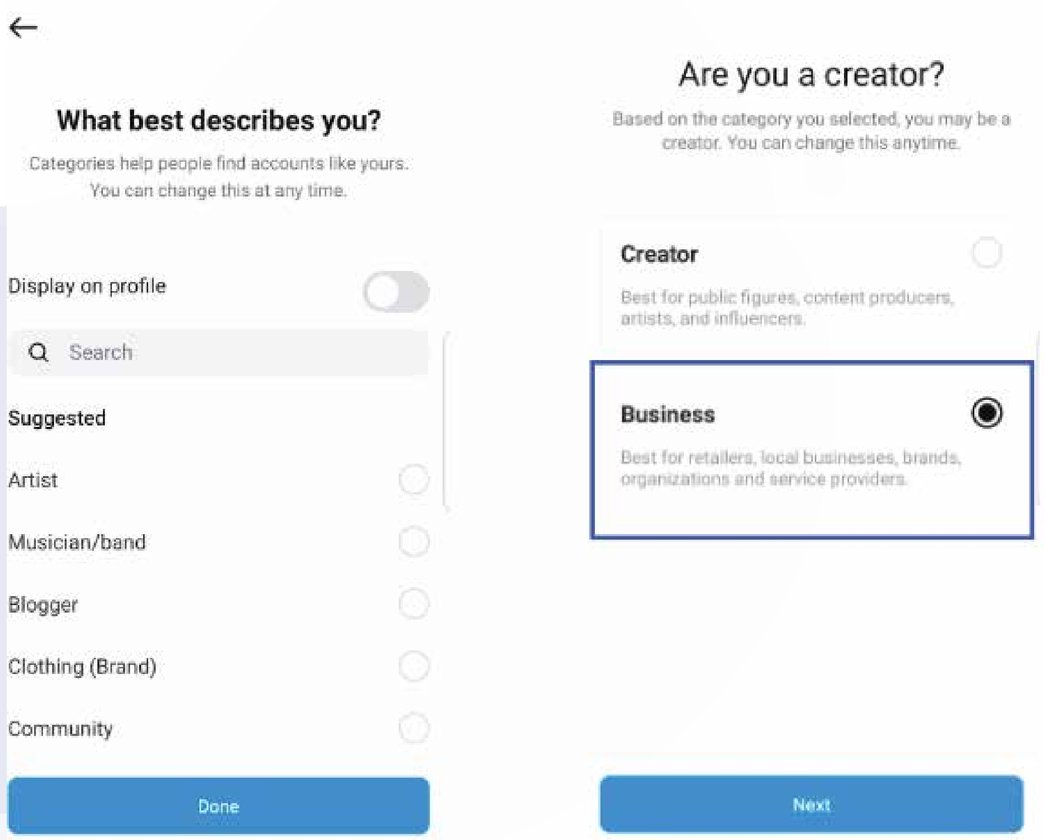
एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

3. व्यापार खातामा स्विच गर्दै

चरण 1: यो विकल्पमा ट्याप गर्नुहोस्। र कुन पेशा तपाईलाई उपयुक्त छ छान्नुहोस्।

Done र Next मा क्लिक गर्नुहोस् र अन्य 3 चरणहरू पालना गर्नुहोस्

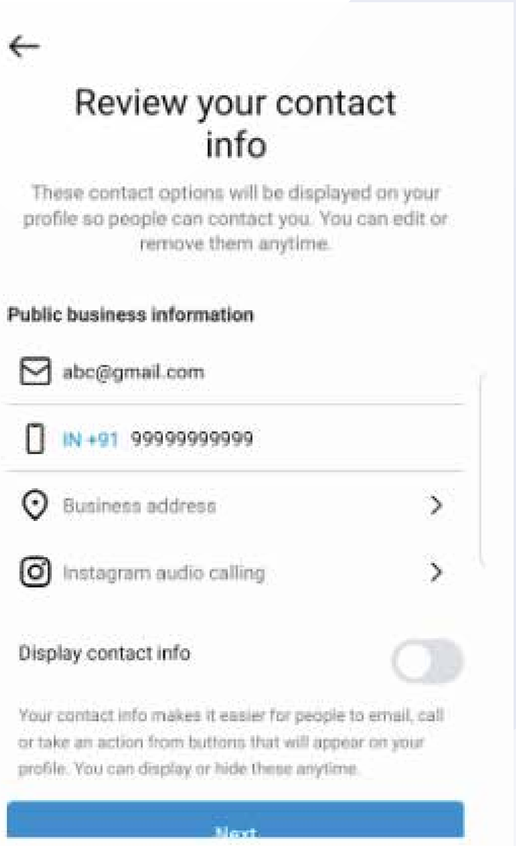


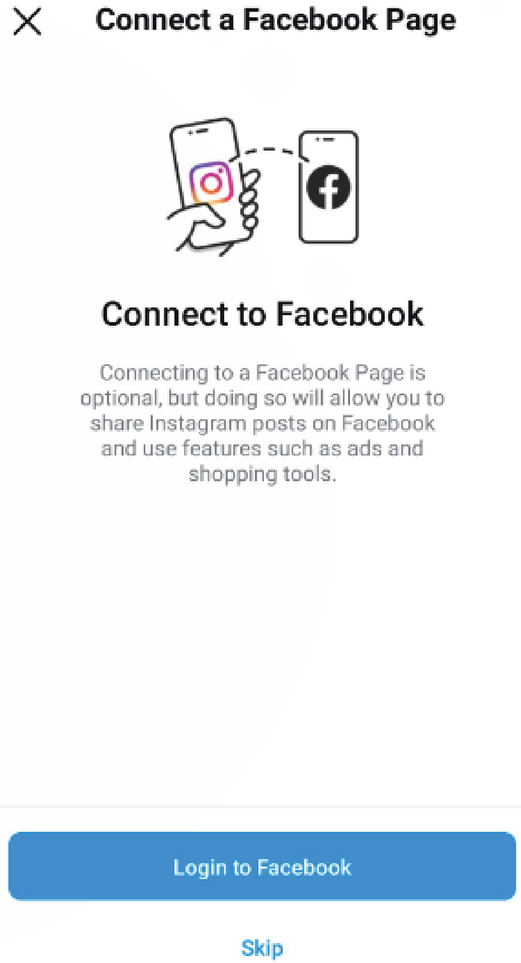


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

3. व्यापार खातामा स्विच गर्दै





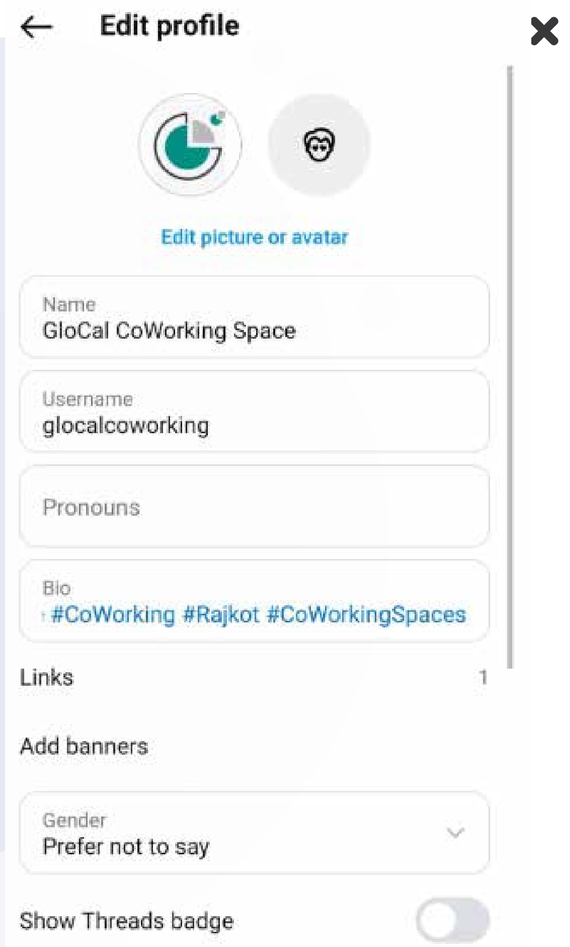


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

4. प्रोफाइल जानकारी भर्दै

चरण 1: तपाईंको लोगो वा उत्पादन छवि जस्तै तपाईंको ब्रान्ड को प्रतिनिधित्व गर्ने प्रोफाइल तस्विर थपेर सुरु गर्नुहोस्।
तपाईंको प्रोफाइल तस्विर पहिलो दृश्य तत्व मान्छे हो सूचना।
यो सजिलैसँग चिन्न सकिने र तपाईंको ब्रान्ड पहिचानसँग पङ्क्तिबद्ध हुनुपर्छ।



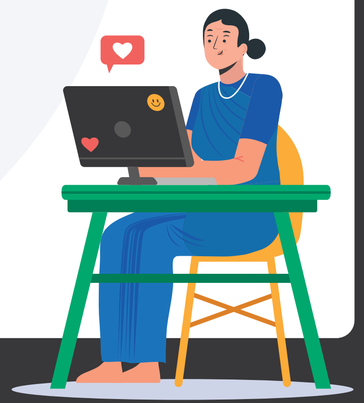


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

4. प्रोफाइल जानकारी भर्दै

चरण 2: अर्को, प्रयोगकर्ता नाम सिर्जना गर्नुहोस्।
अर्को एउटा संक्षिप्त र जानकारीमूलक बायो जसले स्पष्ट रूपमा तपाईंको व्यवसाय के हो भनेर बताउँछ। सान्दर्भिक किवर्डहरू र कार्य गर्न कल समावेश गर्नुहोस्।

तपाईंको बायो तपाईंको व्यवसायको संक्षिप्त सारांश हो।
यो जहाँ तपाईं आगन्तुकहरूलाई तपाईं को हुनुहुन्छ, तपाईं के प्रस्ताव गर्नुहुन्छ, र तपाईं उनीहरूलाई कस्तो कारबाही गर्न चाहनुहुन्छ भनेर बताउन सक्नुहुन्छ (जस्तै, तपाईंको वेबसाइटमा जानुहोस्, तपाईंलाई सम्पर्क गर्नुहोस्, आदि)।



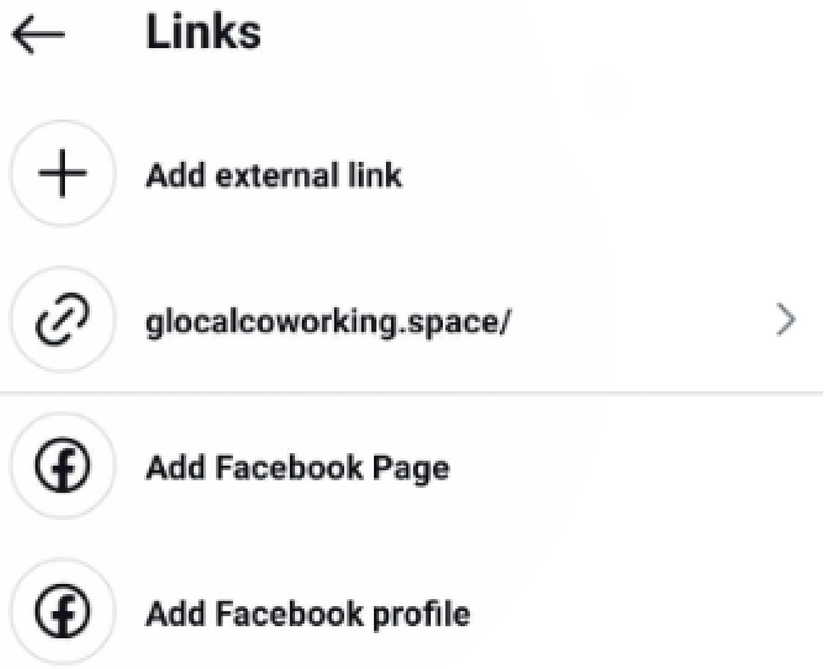
एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

4. प्रोफाइल जानकारी भर्दै

चरण 3: लिङ्कःहरूमा क्लिक गर्नुहोस् र तपाईंसँग भएको कुनै पनि लिङ्कःहरू थप्नुहोस्।

तपाईंले Facebook पेजको लिङ्कः पनि थप्न सक्नुहुन्छ



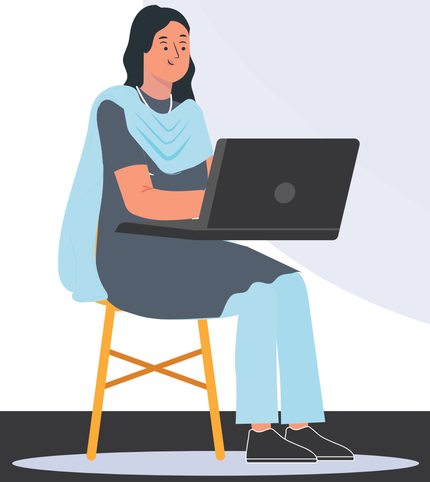


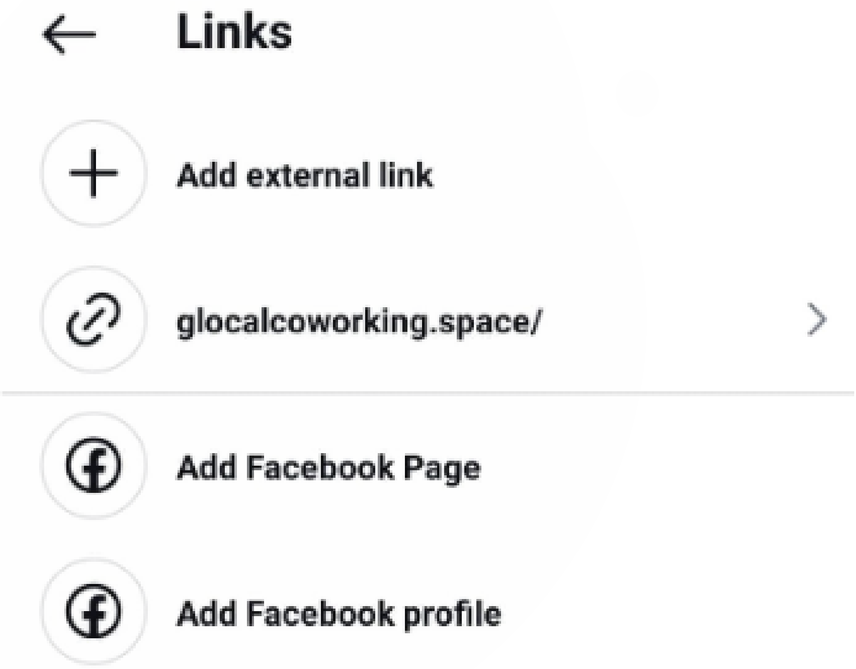
एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

4. प्रोफाइल जानकारी भर्दै

चरण 3: लिङ्कःहरूमा क्लिक गर्नुहोस् र तपाईंसँग भएको कुनै पनि लिङ्कःहरू थप्नुहोस्।

तपाईंले Facebook पेजको लिङ्कः पनि थप्न सक्नुहुन्छ



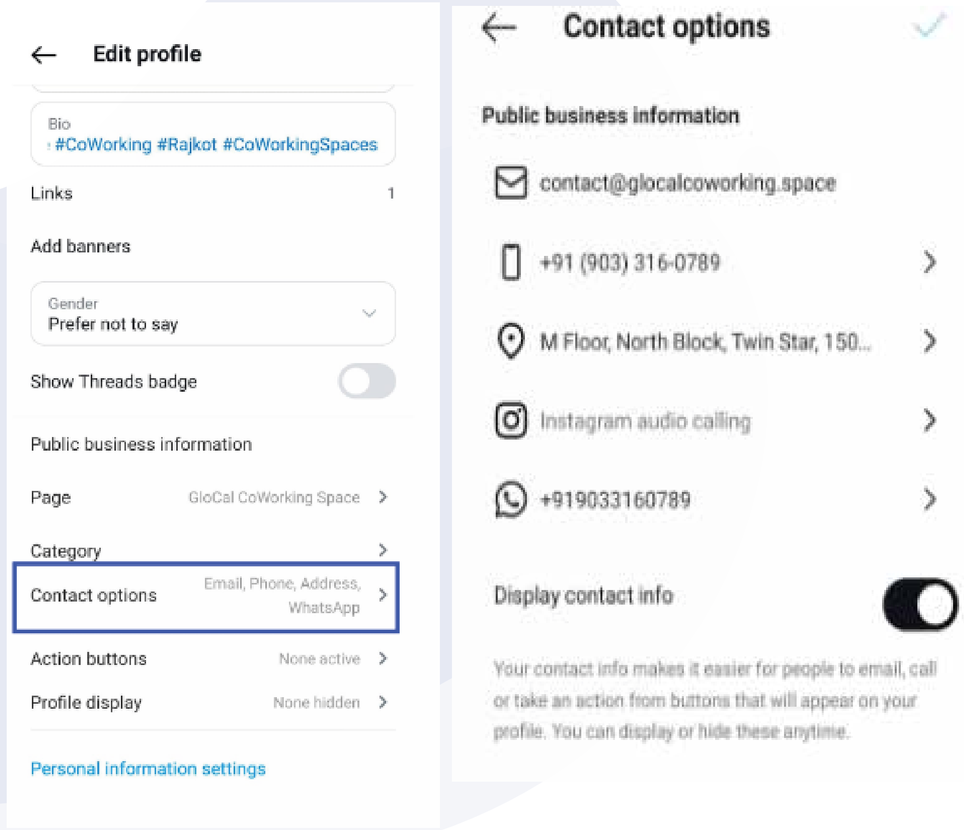


एक पेशेवर Instagram प्रोफाइल सेट अप गर्न चरणहरू

4. प्रोफाइल जानकारी भर्दै

चरण 4: यदि लागू भएमा इमेल, फोन नम्बर र भौतिक ठेगानाका लागि क्षेत्रहरू भरेर आफ्नो सम्पर्क जानकारी थप्नुहोस्।

यो खण्डले ग्राहकहरूलाई Instagram मार्फत सीधै तपाईंसम्म पुग्न सजिलो बनाउँछ, जसले विश्वास निर्माण गर्न र थप प्रत्यक्ष संलग्नतालाई प्रोत्साहित गर्न मद्दत गर्दछ



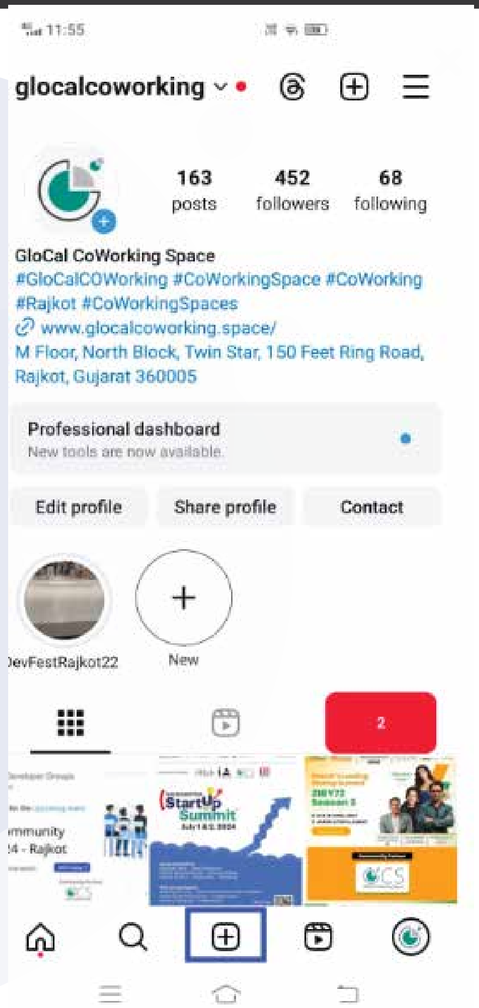
आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

1. नयाँ पोस्ट सिर्जना गर्न "+" प्रतिमा ट्याप गर्नुहोस्

चरण 1: Instagram एप खोल्नुहोस् र आफ्नो गृह स्क्रिनमा जानुहोस्।

चरण 2: स्क्रिनको तल्लो केन्द्रमा रहेको "+" आइकनमा ट्याप गर्नुहोस्। तपाईं पोस्ट, कथा, रिल, वा थप सिर्जना गर्न छनौट गर्न सक्नुहुन्छ।





आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

चरण 2: स्क्रिनको तल्लो केन्द्रमा रहेको "+" आइकनमा ट्याप गर्नुहोस्। तपाईं पोस्ट, कथा, रिल, वा थप सिर्जना गर्न छनौट गर्न सक्नुहुन्छ।

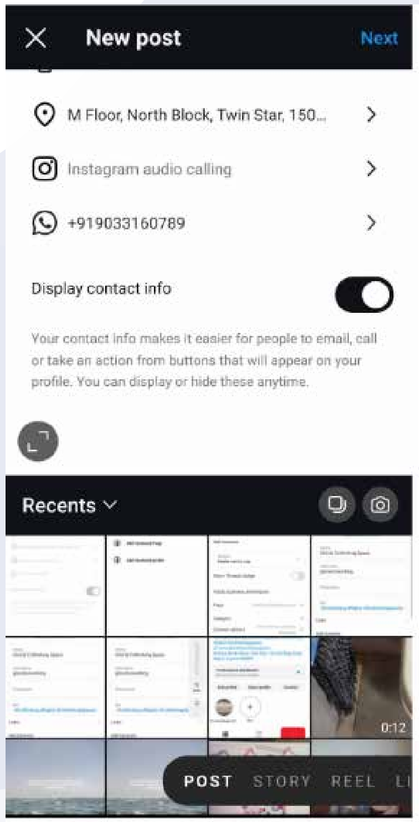


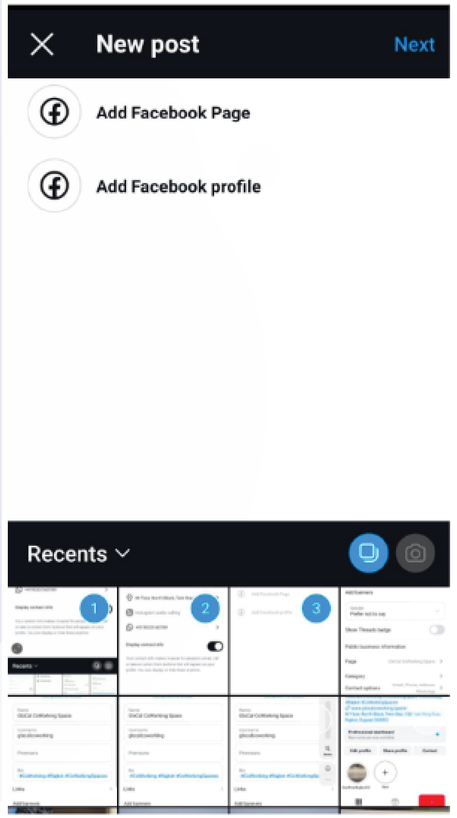
आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

2. फोटो/भिडियोहरू चयन गर्नुहोस्, फिल्टरहरू थप्नुहोस्, र आकर्षक क्याप्सन लेख्नुहोस्

चरण 1: तपाईंले आफ्नो ग्यालरीबाट पोस्ट गर्न चाहनुभएको फोटो वा भिडियो चयन गर्नुहोस्। तपाईं एप भित्र सिधै नयाँ फोटो वा भिडियो पनि लिन सक्नुहुन्छ।



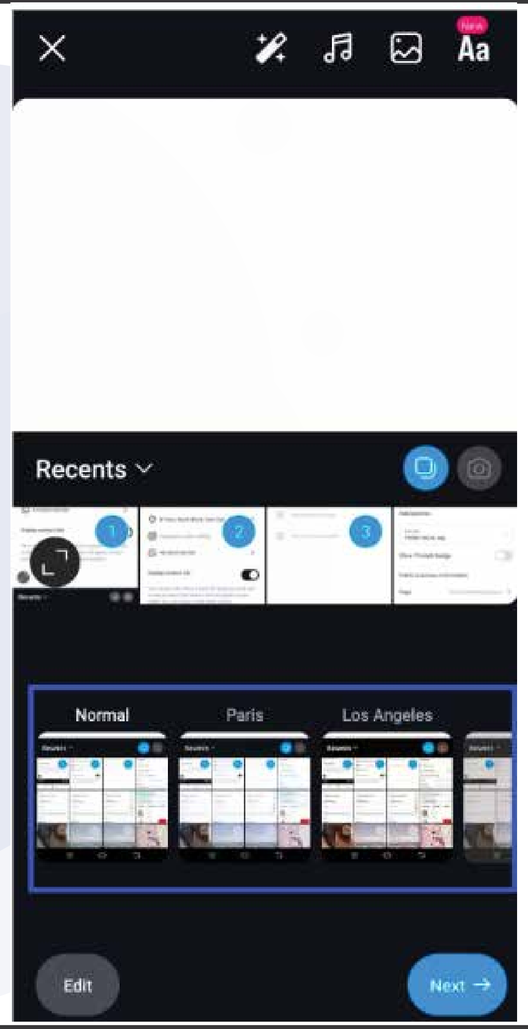




आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

2. फोटो/भिडियोहरू चयन गर्नुहोस्, फिल्टरहरू थप्नुहोस्, र आकर्षक क्याप्सन लेख्नुहोस्

चरण 2: तपाईंको सामग्रीको भिजुअल अपील बढाउन फिल्टरहरू लागू गर्नुहोस्।
Instagramले चमक, कन्ट्रास्ट, र थप समायोजन गर्न फिल्टर र सम्पादन उपकरणहरूको दायरा प्रदान गर्दछ।



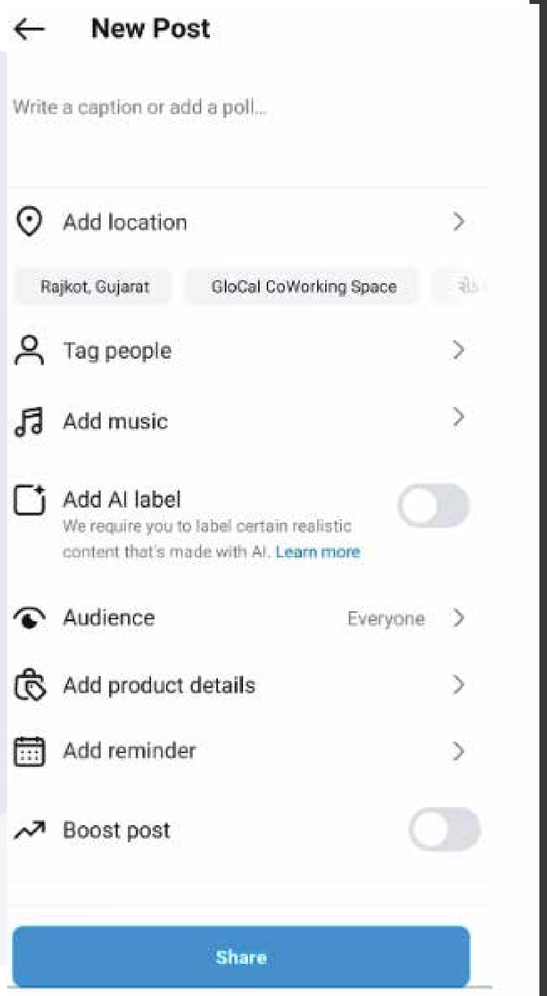
आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

2. फोटो/भिडियोहरू चयन गर्नुहोस्, फिल्टरहरू थप्नुहोस्, र आकर्षक क्याप्सन लेख्नुहोस्

चरण 3: एक आकर्षक क्याप्शन लेख्नुहोस् जुन तपाईंको भिजुअल सामग्री को पूरक हो।
क्याप्सनहरूमा कल टु एक्शन, कथा कथन, वा संलग्नतालाई प्रोत्साहित गर्न प्रश्नहरू समावेश हुन सक्छन्।

यसलाई आफ्नो ब्रान्ड आवाज र सन्देशसँग पङ्क्तिबद्ध राख्न सुनिश्चित गर्नुहोस्।

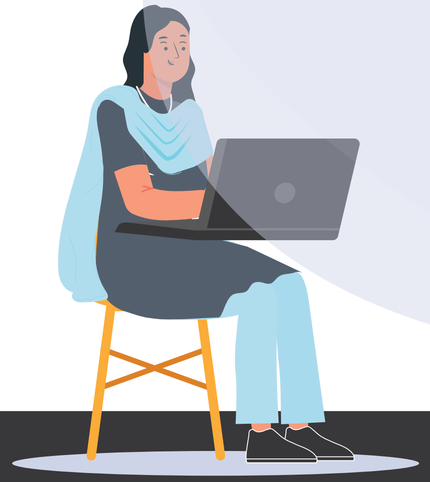




आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

3. पर्दा पछाडिको सामग्री देखाउन Instagram कथाहरू प्रयोग गर्नुहोस्

चरण 1: स्टोरीज क्यामेरा खोल्नका लागि माथि बायाँपट्टि रहेको आफ्नो प्रोफाइल तस्विरमा रहेको प्लस साइनमा ट्याप गर्नुहोस्।

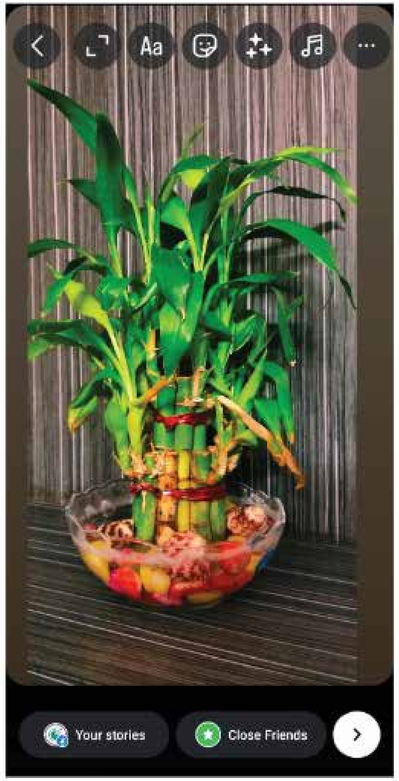


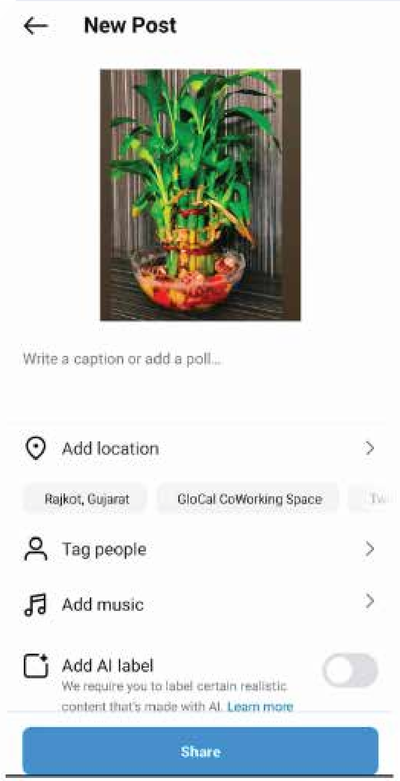


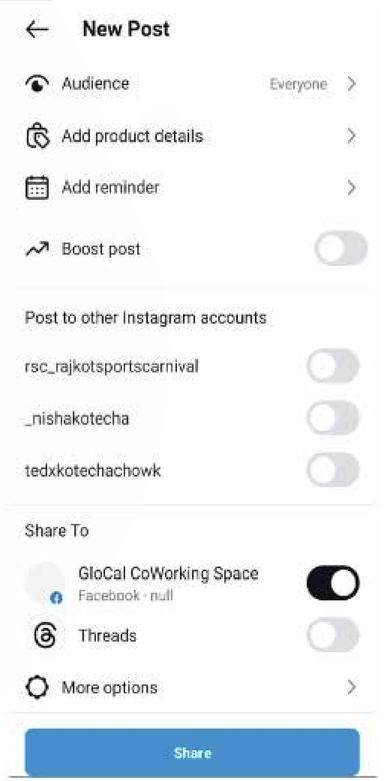
आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

3. पर्दा पछाडिको सामग्री देखाउन Instagram कथाहरू प्रयोग गर्नुहोस्

चरण 2: फोटो वा भिडियो खिच्नुहोस् वा आफ्नो ग्यालरीबाट एउटा चयन गर्नुहोस्। सन्दर्भ थप्न र आफ्नो कथालाई थप आकर्षक बनाउन स्टिकर, पाठ र GIF जस्ता Instagramका रचनात्मक उपकरणहरू प्रयोग गर्नुहोस्।







आकर्षक पोस्ट र कथाहरू सिर्जना गर्दै

स्चरण 3: पर्दा पछाडिको सामग्री पोस्ट गर्नुहोस्, उत्पादन टिजरहरू, वा दैनिक अद्यावधिकहरू थप व्यक्तिगत स्तरमा तपाईंका दर्शकहरूसँग जडान गर्न।

कथाहरू 24 घण्टा पछि गायब हुन्छन्, तिनीहरूलाई समय सापेक्ष सामग्रीको लागि आदर्श बनाउँछ।



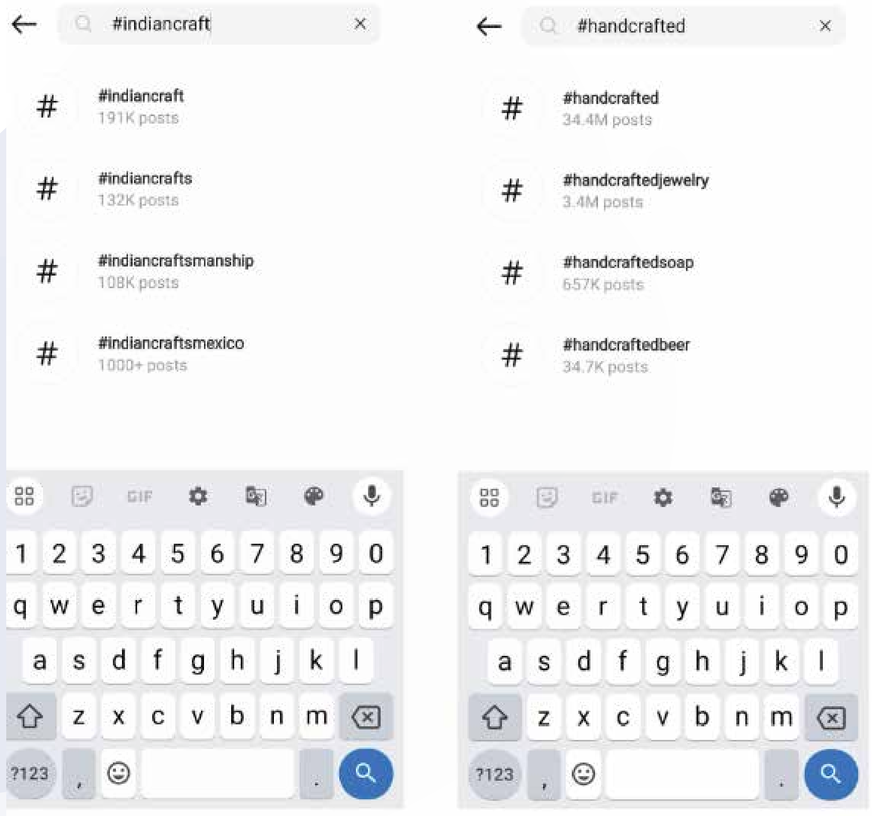
ह्यासट्यागहरू प्रभावकारी रूपमा प्रयोग गर्दै

चरणहरू:

1. अनुसन्धान प्रचलन र सान्दर्भिक ह्यासट्यागहरू

चरण 1: तपाईंको उद्योगसँग सम्बन्धित ट्रेन्डिङ ह्यासट्यागहरू फेला पार्न Instagramको खोज सुविधा प्रयोग गर्नुहोस्। तपाईंको आला मा प्रतियोगीहरु वा प्रभावकारहरु के प्रयोग गर्दै छन् हेर्नुहोस्।

सम्बन्धित वा लोकप्रिय ह्यासट्यागहरू पत्ता लगाउन ह्यासट्याग टाइप गर्दा Instagram को आफ्नै सुझावहरू विचार गर्नुहोस्।



ह्यासट्यागहरू प्रभावकारी रूपमा प्रयोग गर्दै

2. पोष्टहरूमा लोकप्रिय र आला ह्यासट्यागहरूको मिश्रण थप्नुहोस्

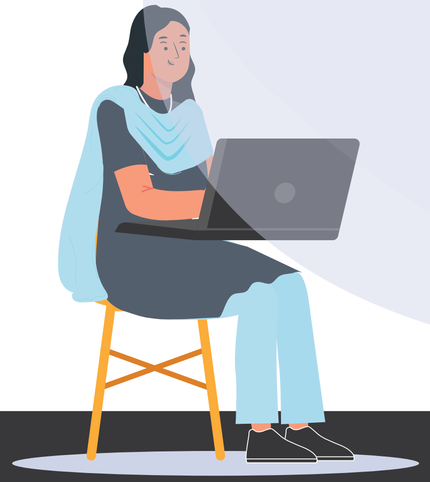
चरण 1: थप विशिष्ट दर्शकहरूलाई लक्षित गर्न लोकप्रिय, प्रचलनमा रहेका ह्यासट्यागहरू (जस्तै, #fashion) को पहुँच र आला-विशिष्ट ह्यासट्यागहरू (जस्तै, #handmadejewelry) को एक मिश्रण सिर्जना गर्नुहोस्।



ह्यासट्यागहरू प्रभावकारी रूपमा प्रयोग गर्दै

2. पोष्टहरूमा लोकप्रिय र आला ह्यासट्यागहरूको मिश्रण थप्नुहोस्

चरण 2: Instagramले प्रति पोस्ट 30 ह्यासट्यागहरूलाई अनुमति दिन्छ, तर यसलाई सामान्यतया 5 देखि 10 सान्दर्भिक ह्यासट्यागहरू प्रयोग गर्न सिफारिस गरिन्छ।



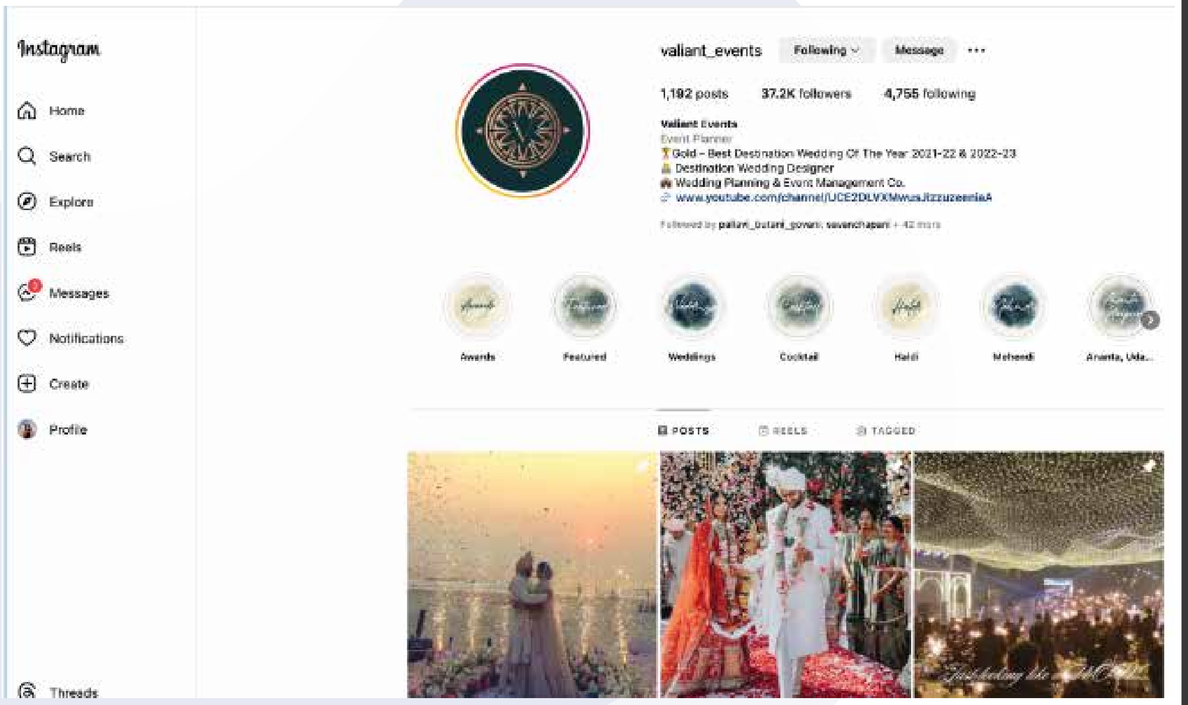
मार्केटप्लेस दृश्यताका लागि प्रोफाइल अप्टिमाइज गर्दै

1. तपाईंको बायोमा कुञ्जी शब्दहरू प्रयोग गर्नुहोस्

चरण 1: तपाईंको प्रोफाइल सम्पादन गर्नुहोस् र तपाईंको व्यवसाय वा उद्योगसँग सम्बन्धित सान्दर्भिक किवर्डहरू समावेश गर्ने बायो लेख्नुहोस्।

यसले Instagram को एल्गोरिदमलाई तपाईंको आला बुझ्न मद्दत गर्दछ र समान सामग्रीमा रुचि राख्ने प्रयोगकर्ताहरूलाई तपाईंको प्रोफाइल सिफारिस गर्दछ।

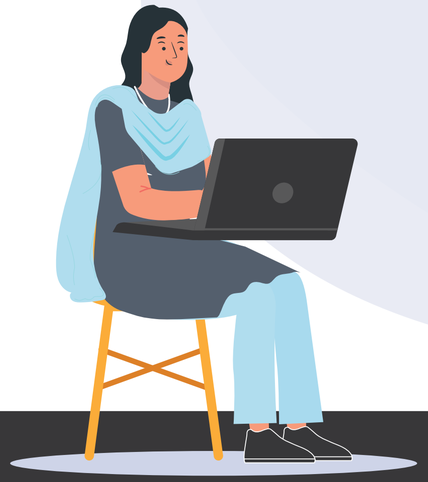
उदाहरणका लागि: फेसन ब्रान्ड, हातले बनाएको गहना, विवाह योजनाकार।





मार्केटप्लेस दृश्यताका लागि प्रोफाइल अप्टिमाइज गर्दै

चरण 2: तपाईंको बायोमा स्पष्ट कल-टु-एक्शन समावेश गर्नुहोस्, जस्तै "अहिले किनमेल गर्नुहोस्," "हाम्रो संग्रह अन्वेषण गर्नुहोस्," वा "हामीलाई सम्पर्क गर्नुहोस्।"

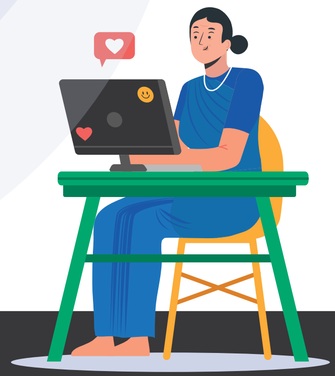


मार्केटप्लेस दृश्यताका लागि प्रोफाइल अप्टिमाइज गर्दै

2. तपाईंको बजार वा पसलको लिङ्क समावेश गर्नुहोस्

चरण 1: तपाईंको प्रोफाइल सेटिङहरूमा, तपाईंको बजार, वेबसाइट, वा विशिष्ट उत्पादन पृष्ठमा क्लिक गर्न मिल्ने लिङ्क थप्नुहोस्।

यो Instagramबाट तपाईंको बिक्री प्लेटफर्ममा ट्राफिक ड्राइभ गर्ने तपाईंको प्राथमिक विधि हो।



मार्केटप्लेस दृश्यताका लागि प्रोफाइल अप्टिमाइज गर्दै

2. तपाईंको बजार वा पसलको लिङ्क समावेश गर्नुहोस्

चरण 2: क्लिकहरू र तपाईंको बायोमा साझेदारी गरिएको लिङ्कको प्रदर्शन ट्र्याक गर्न बिटली जस्ता लिङ्क-छोट्ने उपकरणहरू प्रयोग गर्ने विचार गर्नुहोस्।
https://bitly.com/



किन उपभोक्ताहरूले तपाईंका उत्पादनहरू प्रतिस्पर्धीहरू भन्दा छनौट गर्नुपर्छ

1. गुणस्तर र शिल्प कौशल बारे कुरा गर्नुहोस्:

विवरणमा ध्यान दिनुहोस्- हेरचाह र परिशुद्धतालाई जोड दिनुहोस् जुन तपाईंको उत्पादनहरू शिल्पमा जान्छ

उच्च-गुणस्तरको सामग्री- स्थायित्व र दीर्घायु सुनिश्चित गर्ने प्रीमियम सामग्रीहरूको प्रयोगलाई हाइलाइट गर्नुहोस्।

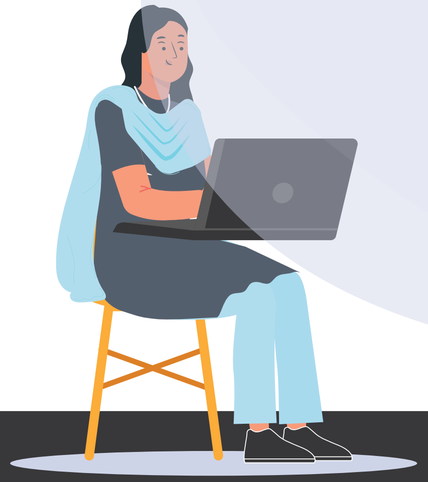
हस्तशिल्प वा निजीकृत- यदि तपाईंका उत्पादनहरू हस्तनिर्मित वा निजीकृत छन् भने, तिनीहरूलाई अलग सेट गर्ने विवरणमा अद्वितीय स्पर्श र ध्यानलाई जोड दिनुहोस्।



किन उपभोक्ताहरूले तपाईंका उत्पादनहरू प्रतिस्पर्धीहरू भन्दा छनौट गर्नुपर्छ

2. अद्वितीय बिक्री प्रस्ताव (USP):

तपाईंका उत्पादनहरूलाई प्रतिस्पर्धीहरू भन्दा फरक र राम्रो बनाउँछ भनेर पहिचान गर्नुहोस् र परिभाषित गर्नुहोस् र तपाईंको उत्पादनको विशिष्टता वा विशेष सुविधाहरू वा गुणहरूले ग्राहकहरूलाई कसरी फाइदा पुऱ्याउँछ र उनीहरूका समस्याहरू समाधान गर्न सक्छ भनेर व्याख्या गर्नुहोस्।

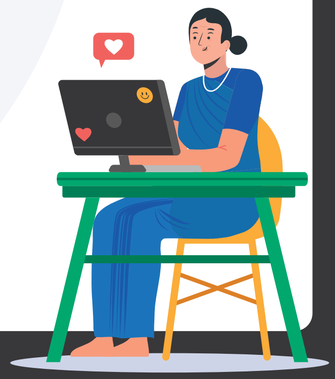


किन उपभोक्ताहरूले तपाईंका उत्पादनहरू प्रतिस्पर्धीहरू भन्दा छनौट गर्नुपर्छ

3. ग्राहक सन्तुष्टि:

ग्राहकहरु बाट प्रशंसापत्र को लागी सोध्नुहोस्। विश्वास र विश्वसनीयता निर्माण गर्न सन्तुष्ट ग्राहकहरूबाट आफ्नो पृष्ठमा सकारात्मक प्रतिक्रिया साझा गर्नुहोस्।

असाधारण ग्राहक सेवा र समर्थन प्रदान गर्न आफ्नो प्रतिबद्धतालाई जोड दिनुहोस्। निष्पक्ष र पारदर्शी फिर्ती र फिर्ता नीतिहरू प्रस्ताव गर्नुहोस्।



किन उपभोक्ताहरूले तपाईंका उत्पादनहरू प्रतिस्पर्धीहरू भन्दा छनौट गर्नुपर्छ

4. नैतिक र दिगो अभ्यासहरू:

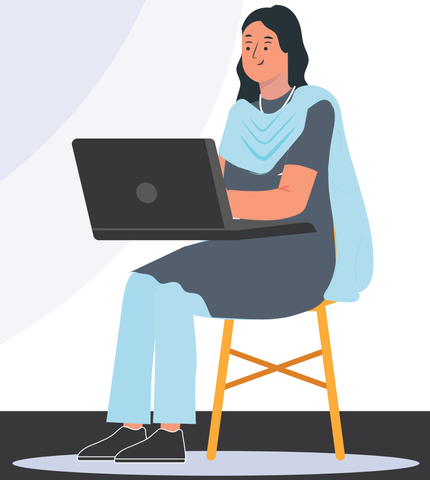
यदि तपाईंका उत्पादनहरू दिगो वा पर्यावरण-मैत्री सामग्रीबाट बनेका छन् भने, यसलाई बिक्री बिन्दुको रूपमा हाइलाइट गर्नुहोस्।
नैतिक सोर्सिङ र निष्पक्ष श्रम अभ्यासहरू प्रति आफ्नो प्रतिबद्धता व्याख्या गर्नुहोस्।



किन उपभोक्ताहरूले तपाईंका उत्पादनहरू प्रतिस्पर्धीहरू भन्दा छनौट गर्नुपर्छ

5. प्रतिस्पर्धी मूल्य निर्धारण:

पैसाका लागि मूल्य। तपाईंका उत्पादनहरू मूल्यका लागि उत्कृष्ट मूल्य कसरी देखाउँछन्।
ग्राहकहरूलाई आकर्षित गर्न सीमित-समय पदोन्नति वा छुटहरू प्रस्ताव गर्नुहोस्।



प्रभावकारी छविहरू कसरी खिच्ने

- तस्विरहरू क्लिक गर्न र भिडियोहरू खिच्न राम्रो क्यामेरा भएको स्मार्टफोन प्रयोग गर्नुहोस्। तपाईंको पृष्ठमा मात्र उच्च गुणस्तरका छविहरू पोस्ट गर्नुहोस्।
- ग्राहकहरूलाई उनीहरूका फाइदाहरूबारे अझ राम्ररी बुझाउनका लागि तपाईंका उत्पादनहरू वास्तविक जीवनको परिदृश्यहरूमा कसरी प्रयोग गर्न सकिन्छ भनी देखाउनुहोस्।
- अद्वितीय सुविधाहरू, बनावट, र शिल्प कौशलको क्लोज-अप शटहरू क्याप्चर गरेर विवरणहरूमा फोकस गर्नुहोस्।
- तपाईंको उत्पादन छविहरू तपाईंको ब्रान्डको सौन्दर्य र शैलीसँग मिल्दोजुल्दो छ भनी सुनिश्चित गर्नुहोस्।
- अधिक प्रामाणिक र आकर्षक लुकका लागि सम्भव भएसम्म प्राकृतिक प्रकाशको प्रयोग गर्नुहोस्।

सञ्चारका लागि आधारभूत टेम्प्लेटहरू

यहाँ केही आधारभूत टेम्प्लेटहरू छन् जुन तपाईंले अनलाइन टिप्पणीहरूमा प्रतिक्रिया दिँदा आफ्नो संचारलाई मार्गदर्शन गर्न प्रयोग गर्न सक्नुहुन्छ:

1. **सकारात्मक टिप्पणी:** "तपाईंको दयालु शब्दहरूका लागि धन्यवाद!
   [उत्पादन/सेवा] को साथ तपाईंले सकारात्मक अनुभव गर्नुभएको कुरा सुन्दा हामी खुसी छौं। तपाईंको सन्तुष्टि हाम्रो शीर्ष प्राथमिकता हो।"

2. **नकारात्मक टिप्पणी:** "तपाईंलाई नकारात्मक अनुभव भएको सुन्दा हामी दु:खी छौं।
   हामी तपाईंको प्रतिक्रियाको कदर गर्छौं र तपाईंको चिन्ताहरूको बारेमा थप जान्न चाहन्छौं। कृपया हामीलाई 9999999999 मा सम्पर्क गर्नुहोस् ताकि हामी समस्या समाधान गर्न सक्छौं।"

3. **तटस्थ टिप्पणी:** "तपाईंको प्रतिक्रियाका लागि धन्यवाद।
   हामी तपाईंको विचार साझा गर्नका लागि समय दिनुभएको कदर गर्दछौं। हामी हाम्रा उत्पादनहरू/सेवाहरू सुधार गर्न सधैं काम गरिरहेका छौं र तपाईंको सुझावहरूलाई ध्यानमा राख्नेछौं।"



Instagram मा नकारात्मक टिप्पणीहरू ह्यान्डल गर्नका लागि रणनीतिहरू

तुरुन्तै जवाफ दिनुहोस्: नकारात्मक टिप्पणीहरू छिटो र व्यावसायिक रूपमा सम्बोधन गर्नुहोस्। एक समयमै प्रतिक्रियाले देखाउँछ कि तपाईं तपाईंको ग्राहकहरु को अनुभवहरु को ख्याल राख्नुहुन्छ।

चिन्ता स्वीकार गर्नुहोस्: ग्राहकको भावनालाई स्वीकार गर्नुहोस् र आवश्यक परे माफी माग्नुहोस्।

समाधान प्रस्ताव: सम्भव भएमा, समस्याको समाधान प्रस्ताव गर्नुहोस् वा थप जानकारी प्रदान गर्नुहोस्।

कुराकानी अफलाइन लिनुहोस्: यदि कुराकानी तातो वा व्यक्तिगत बनिरहेको छ भने, विनम्रतापूर्वक छलफललाई निजी च्यानलमा सार्ने सुझाव दिनुहोस्।

सिक्नुहोस् र सुधार गर्नुहोस्: सुधारका लागि क्षेत्रहरू पहिचान गर्न र आवश्यक परिवर्तनहरू गर्ने अवसरको रूपमा नकारात्मक प्रतिक्रिया प्रयोग गर्नुहोस्।



अनलाइन प्रतिष्ठा व्यवस्थापनका लागि अतिरिक्त सुझावहरू

आफ्नो अनलाइन उपस्थिति निगरानी: आफ्नो ब्रान्डको अनलाइन उल्लेख (ट्यागिङ) नियमित रूपमा निगरानी गर्नुहोस्

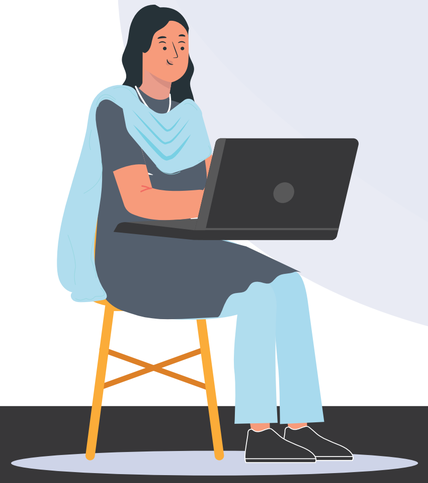
सकारात्मक समीक्षाहरूलाई प्रोत्साहन दिनुहोस्: सन्तुष्ट ग्राहकहरूलाई तपाईंको वेबसाइट र सोशल मिडियामा सकारात्मक समीक्षाहरू छोड्न सोध्नुहोस्।

प्रभावकारीहरूसँग सम्बन्ध निर्माण गर्नुहोस्: तपाईंको ब्रान्ड प्रवर्द्धन गर्न र सकारात्मक बज उत्पन्न गर्न तपाईंको उद्योगमा प्रभावकारीहरूसँग सहकार्य गर्नुहोस्।

अनलाइन प्रतिष्ठा व्यवस्थापनका लागि अतिरिक्त सुझावहरू

उच्च गुणस्तरको सामग्री सिर्जना गर्नुहोस्: तपाईंको दर्शकहरूलाई आकर्षित गर्न र कायम राख्न मूल्यवान र आकर्षक सामग्री साझेदारी गर्नुहोस्।

आफ्नो समुदायसँग संलग्न हुनुहोस्: टिप्पणी र सन्देशहरूको जवाफ दिनुहोस्, र सान्दर्भिक अनलाइन छलफलहरूमा भाग लिनुहोस्, साना प्रदर्शनीहरूमा भाग लिनुहोस्।



धन्यवाद

