



---

*CARRIER BUILDER  
SOCIAL MEDIA  
TOOLS*

# Social Media Marketing

*Step by Step Instructions For  
Advertising Your Business on  
Facebook, Youtube, Instagram,  
Twitter, Pinterest, LinkedIn  
and Various Other Platforms  
[2<sup>nd</sup> Edition]*

## **Table of Contents**

|   |     |
|---|-----|
| Introduction  | 11  |
| Advisory Notes  | 6   |
| Chapter 1 - Why Social Media Marketing Is Important                         | 7   |
| Chapter 2 - What Will You Get Off of Social Media Marketing?                | 21  |
| Chapter 3 - Choosing the Proper Social Media Site For Your Marketing Work   | 28  |
| Chapter 4 - An Introduction to Facebook                                     | 34  |
| Chapter 5 - Setting Up a Facebook Page                                      | 41  |
| Chapter 6 - Establishing the Best Facebook Posts                            | 63  |
| Chapter 7 - Keys For Running a Facebook Page                                | 70  |
| Chapter 8 - Working With Facebook Groups                                    | 81  |
| Chapter 9 - Creating Facebook Ads   | 90  |
| Chapter 10 - District Types of Ads You Can Use on Facebook                  | 103 |
| Chapter 11- How Much Money Should You Spend on Facebook Ads?                | 114 |
| Chapter 12 - Working With Facebook Analytics                                | 119 |
| Chapter 13 - Using Facebook Live  | 124 |
| Chapter 14 - Vital Considerations For Using Facebook For Marketing Purposes | 135 |
| Chapter 15 - YouTube  |     |

|   |     |
|---|-----|
| Chapter 16 - What You Need For Advertising on YouTube         | 99  |
| Chapter 17 - Making the Most of YouTube                       | 157 |
| Chapter 18 - Live Streaming on YouTube                        | 112 |
| Chapter 19 - Using Paid Ads on YouTube Through Google AdWords | 171 |
| Chapter 20 - Using YouTube Analytics                          | 177 |
| Chapter 21 - Instagram  | 179 |
| Chapter 22 - Using Instagram Correctly                        | 183 |
| Chapter 23 - Marketing on Instagram                           | 189 |
| Chapter 24 - Twitter  | 194 |
| Chapter 25 - Optimizing Your Twitter Account                  | 197 |
| Chapter 26 - Getting the Most Out of Your Tweets              | 201 |
| Chapter 27 - Paid Advertising on Twitter                      | 211 |
| Chapter 28 - Pinterest  | 216 |
| Chapter 29 - Marketing Ideas on Pinterest                     | 219 |
| Chapter 30 - How to Advertise on Pinterest                    | 223 |
| Chapter 31 - Snapchat   | 226 |
| Chapter 32 - The Basic Options For Advertising on Snapchat    | 228 |
| Chapter 33 - LinkedIn   | 233 |
| Chapter 34 - Using Your Profile to Market Yourself            | 236 |

|   |     |
|---|-----|
| Chapter 35 - Advertising on LinkedIn                                  |     |
| Chapter 36 - Google Plus  |     |
| Chapter 37 - How to Get Google Plus to Work For You                   | 249 |
| Chapter 38 - Setting Up Circles                                       | 257 |
| Chapter 39 - Sending Emails Through Gmail                             | 261 |
| Chapter 40 - Using Google Hangouts For a Video Chat                   | 265 |
| Chapter 41 - Using AdWords and +Post Ads on Google Plus               | 271 |
| Chapter 42 - Reddit   | 276 |
| Chapter 43 - Finding the Right Spot on Redd.it                        | 279 |
| Chapter 44- Planning Your Reddit Posts                                | 197 |
| Chapter 45 - Hosting an AMA or IAmA Event                             | 288 |
| Chapter 46 - Getting a Paid Ad on Reddit                              | 295 |
| Chapter 47-Tumblr   | 298 |
| Chapter 48 - Planning Your Tumblr Blog                                | 301 |
| Chapter 49 - Making Your Tumblr Blog Outstanding                      | 305 |
| Chapter 50 - Can You Get Paid Ads on Tumblr? (It Might Cost Too Much) | 311 |
| Chapter 51- Quora   | 314 |
| Chapter 52 - Using Quora Correctly                                    | 321 |
| Chapter 53 - Using Quora for Marketing                                | 224 |

|  |     |
|--|-----|
| Chapter 54 - Periscope                           | 324 |
| Chapter 55 - Running a Quality Periscope Session | 327 |
| Chapter 56 - Using Periscope Correctly           | 329 |
| Chapter 57 - Goodreads                           | 335 |
| Chapter 58 - Working With Goodreads              | 337 |
| Chapter 59 - Using Goodreads As an Author        | 340 |
| Chapter 60 - Flickr                              | 344 |
| Chapter 61 - How to Use Flickr                   | 346 |
| Conclusion                                       | 352 |

# Introduction

ଆମେ ସମସ୍ତେ ବିଭିନ୍ନ କାରଣରୁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଭଲ ପାଆନ୍ତି । ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଫଟୋ ପଠାଇବା ପାଇଁ, ଆମେ କେଉଁଠାରେ ଅଛୁ କିମ୍ବା ସାଧାରଣତଃ chat ଚାଟ୍ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଆମେ ଅନଲାଇନ୍ ଯାଉ । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ରକୃତରେ ବିକଶିତ ହୋଇଛି ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଅନଲାଇନରେ ପ୍ରାୟତଃ anything କିଛି କରିପାରିବେ । ତଥାପି, ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ କେବଳ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଅନିୟମିତ ବିଷୟ ବିଷୟରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ନୁହେଁ ।

ଆଜି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଯେକି anything ଶସି ଜିନିଷ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ଯେକି any ଶସି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମକୁ ଯିବା ଏବଂ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ତୁମେ କ'ଣ ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ପ୍ରୋସାହନ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରି ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ସମ୍ଭବ । ତୁମେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇ ପାରିବ ଯାହା ତୁମେ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଉତ୍ସାହିତ କର ଯେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ହେଉଛି ସେମାନେ ବିଶ୍ୱାସ କରିପାରନ୍ତି ।

ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ବ୍ୟବସାୟର ନିଜସ୍ୱ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ହ୍ୟାଣ୍ଡେଲ ଅଛି । ସେମାନେ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଅନନ୍ୟ ଜିନିଷ ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ସେଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ବେଳେବେଳେ ସେମାନେ କେବଳ ନିଜ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । କମ୍ପାନୀଗୁଡ଼ିକ ନିର୍ଭର କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସହ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସବୁ ସମ୍ପର୍କରେ ଅଛି । ଆପଣ ନିଜ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ସମାନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ ।

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଲଗା କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ କରିବାକୁ ପଡିବ । ଲୋକମାନେ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟକୁ ଆଗରୁ ଆସୁଛନ୍ତି । ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସେମାନଙ୍କ ଆଗ୍ରହର ବିଷୟ ଉପରେ ଅଧିକ ସୂଚନା ପ୍ରଦାନ କରେ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ପାଇଁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଯଦି ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦେବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଆକର୍ଷିତ କରିଥାଏ ।

ଏହାକୁ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ, ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟରେ କିପରି ପ୍ରବେଶ କରିବେ ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରିବେ ତାହା ଜାଣିବା ଜରୁରୀ ଅଟେ । ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ରୟାସରୁ ଅଧିକ ଲାଭ କରିବାକୁ ଏହି ଗାଇଡ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପ୍ରଦାନ କରିବ ।

ଏହି ଗାଈଡ଼ ଉପଲବ୍ଧ ସମସ୍ତ ପ୍ରମୁଖ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ କ'ଣ କରିବାକୁ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଯୋଜନା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଫେସବୁକ୍ ହେଉଛି ସର୍ବୋତ୍ତମ ବିକଳ୍ପ, ତଥାପି, ଭଲ ସୂଚନା ପାଇବା, ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ବିଷୟରେ ପଢ଼ିବା । ଏଥିରେ ରିଟର, ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଯାହାକି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୋଷ୍ଠୀର ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ କରେ ।

ଏହି ଗାଈଡ଼ ର ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଭାଗ ଆପଣଙ୍କୁ ବୁଝାଇ ଦେଇଥାଏ ଯାହା ଯାହା ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କରିଥାଏ । ଆପଣ କେଉଁମାନଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ତାହା ସ୍ଥିର କରିବାକୁ ସମ୍ଭବ ହେବେ ଏବଂ ତାପରେ ସେହି ପ୍ଲାଟଫର୍ମଗୁଡ଼ିକ ମାଧ୍ୟମରେ କିପରି ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବେ ତାହା ଶିଖିବେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅଲଗା-ଅଲଗା କାମ କରନ୍ତି ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣର ଅନୁଭବ ଦେବ ।

ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ ପାଇଁ ଉପାଦାନ କରିବାକୁ ବିଜ୍ଞାପନର ପ୍ରକାରଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟାପକ ଅଟେ । ଆପଣ ଭିଡିଓ ବିଜ୍ଞାପନ, ଫଟୋ ବିଜ୍ଞାପନ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ । ଅନନ୍ୟ ବିଜ୍ଞାପନ ଏବଂ ତାଲିକା କିପରି ଉପାଦାନ କରାଯିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ପଞ୍ଜ୍ଞାପନ ଏହି ଗାଈଡ଼ ରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇଛି ।

ପେଡ଼ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ କିଛି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ସମାଧାନ । ଆପଣଙ୍କ ବାର୍ତ୍ତାକୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ହେଉଛି ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ । ଏହା ଜରୁରୀ ନୁହେଁ ଯେ ଆପଣ ପେଡ଼ ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, କିନ୍ତୁ ଏହି ଗାଈଡ଼ ପ୍ରକ୍ରିୟା କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ତାହା ବୁଝାଇ ଦେଇଥାଏ ।

ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆରେ ଅଧିକ ଏକ୍ସପୋଜର କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଅନଲାଇନ୍ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା କିଛି ଅଧିକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟରେ ଭିନ୍ନ ଅଟେ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ବିକଳ୍ପ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ଏବଂ ତୁମେ କିପରି ସେଗୁଡ଼ିକୁ ତୁମର ଲାଭ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ଆବିଷ୍କାର କର ।

ସମସ୍ତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ଡେସାଇନ୍ ଏବଂ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ସମାନ ଭାବରେ କାମ କରିବ । ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ଅନେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ, ଏହା କେବଳ ଅର୍ଥ କରେ ଯେ ସେହି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେହି ଉପକରଣଗୁଡ଼ିକ ଅଛି । ବାସ୍ତବରେ, କିଛି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ କେବଳ ମୋବାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ ।

ସେମାନେ କେଉଁ ଉପକରଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ନ ଦେଇ ଏହି ଗାଈଡ଼ ଆପଣଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।

ଏହି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ବୁକ୍ରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ପଞ୍ଜ୍ଞାପନ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟରୁ

କ'ଣ ବାହାର କରିପାରିବ ତାହା ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବ । ଆପଣ ଯାହା ମାର୍କେଟିଂ କରୁଛନ୍ତି ତାହା  
ବିଷୟରେ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିବାର ଏକ ଉତ୍ତମ ସ୍ତ୍ରୋତ ପାଇବାରେ ଏହି ଗାଇଡ୍ ସାହାଯ୍ୟ  
କରେ । ଏହା ବାକି ପ୍ୟାକ୍ ଠାରୁ ଛିଡା ହେବା ବିଷୟରେ ।

## Advisory Notes

ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ସୂଚନା ଜାନୁଆରୀ 2018 ସୁଦ୍ଧା ସଠିକ୍ ଅଟେ । ସମସ୍ତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସାଇଟର ଲେଆଉଟ୍, ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉପାଦାନ ଏବଂ ହୋଷ୍ଟିଂ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବ । ଭବିଷ୍ୟତରେ କିଛି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ରହିବ ବୋଲି କି ନା ଶସି ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ନାହିଁ । ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ କେତେକ ସମୟ ସହିତ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ମିଶିପାରନ୍ତି । କି social ଶସି ପରିବର୍ତ୍ତନ କିମ୍ବା ଯୋଗକୁ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ଯାହା ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପୃଷ୍ଠାରେ ଏହା କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ତାହାର ନିଜସ୍ବ ସର୍ତ୍ତ ଏବଂ ସର୍ତ୍ତ ରହିଛି । କି ଶ ପୋଷ୍ଟ କରିବେ, ନିଜକୁ କିପରି ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବେ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ନିୟମ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏହିଗୁଡ଼ିକ ଅନୁଭବ କରେ । କି social ଶସି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପୃଷ୍ଠାରେ କାମ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଏହି ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳୀ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ଅନୁସରଣ କରିବାରେ ବିଫଳ ହେବା ଦ୍ବାରା ସାଇଟରୁ ନିଷିଦ୍ଧ ହୋଇପାରେ । ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ଉଲ୍ଲେଖିତ ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳୀ ଏବଂ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏହି ସର୍ତ୍ତାବଳୀକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଡିଜାଇନ୍ କରାଯାଇଛି । ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ପାଇଁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ନିର୍ମାଣ କରିବା ସମୟରେ ତୁମର ସର୍ବୋତ୍ତମ ବିଚାରକୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ସମୟରେ ସେମାନଙ୍କୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଅନୁସରଣ କର ।

# Chapter 1 - Why Social Media Marketing Is Important

ଆପଣଙ୍କ ଶିଳ୍ପରେ ବୋଧହୁଏ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଉତ୍ପାଦ ଥାଇପାରେ । ଏହା ସର୍ବଶ୍ରେଷ୍ଠ ଜିନିଷ ହୋଇପାରେ ଏବଂ କାହାର ଜୀବନରେ ଏକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିବ । ତଥାପି, ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ସୃଷ୍ଟି ଦେଖିବେ । ଆପଣଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାରେ ଅନେକ ବିକ୍ରୟ ହୋଇନପାରେ । ଉପଯୁକ୍ତ ମାର୍କେଟିଂ ବିନା, ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା କେହି ଜାଣିପାରିବେ ନାହିଁ । ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ବ୍ୟାପକ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଇବା ସମୟରେ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ସବୁଠାରୁ କଠିନ ଜିନିଷ ଅଟେ । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ କେବଳ ତୁମେ ଯାହା ଦେଉଛ ତାହା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ କହିବା ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ ହେବ । ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ଉଚିତ୍ ଯେ ଆପଣ ପ୍ରଥମ ସ୍ଥାନରେ ଅଛନ୍ତି । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ବିଷୟରେ ଏହା ହେଉଛି ଯେ ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଆପଣ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ।

ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା କ'ଣ ଏବଂ ଏହାକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କରିଥାଏ । ଆହୁରି ମଧ୍ୟ, ଲୋକମାନଙ୍କୁ କୁହ ଯେ ତୁମର ଅଫର୍ ମୂଲ୍ୟବାନ ଅଟେ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଆପଣ ବାକି ବଜାରରୁ ଛିଡ଼ା ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ଦର୍ଶକମାନେ ଜାଣିବା ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଦ୍ରବ୍ୟ କିମ୍ବା ସେବା ଅନ୍ୟ ସବୁଠାରୁ ଭିନ୍ନ କାହିଁକି?

ତଥାପି, ନିଜକୁ କ any ଶସି ଆଉଟଲେଟରେ ମାର୍କେଟିଂ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଖବରକାଗଜ ଭାବରେ ପାରମ୍ପାରିକ ମାର୍କେଟିଂ ପଛା ଶୁଖିବାକୁ ଲାଗିଲାଣି, ଏବଂ ମିଡିଆର ଅନ୍ୟ ମୁଦ୍ରଣ ଫର୍ମ ଏହାକୁ ଆଉ କାରୁନାହିଁ । ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆ ଏକମାତ୍ର ସ୍ଥାନ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଆଗ୍ରହର ଆଇଟମ୍ ଖୋଜିବା ପୂର୍ବରୁ ଏହା ଏକ ସମୟର ବିଷୟ ।

ଅନଲାଇନ୍ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ସବୁବେଳେ ସହଜ ନୁହେଁ । ତୁମେ ସେଠାରୁ ବାହାରକୁ ଯାଇ ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯେ ତୁମର କିଛି ଉପଯୋଗୀ ଅଛି । ଆପଣ କ'ଣ କରନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ଜନସାଧାରଣଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ବିଷୟରେ ।

ଅନଲାଇନ୍ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବା ପ୍ରାୟତଃ ଏକ ଆହ୍ାନ । ତୁମର ଦୁନିଆରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ବ୍ୟବସାୟ ଧାରଣା ଆଇପାରେ, କିନ୍ତୁ ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ଉତ୍ପାଦକୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ମାର୍କେଟ କରିବାକୁ ଅସମର୍ଥ ତେବେ ତାହା ଯଥେଷ୍ଟ ହେବ ନାହିଁ ।

ଆଜିର ଅର୍ଥବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ସମସ୍ୟା ହେଉଛି ଅନେକ ବ୍ୟବସାୟ ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ସମାନ ଜିନିଷ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି । ସେମାନେ ହୁଏତ ସେମାନଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଅଧିକ ପରିଦର୍ଶକ ପାଇପାରନ୍ତି । ଅନ୍ୟମାନେ ସେମାନଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସରେ ଏକ ମୁଣ୍ଡ ଆରମ୍ଭ କରିଥିଲେ ଏବଂ ତୁମ ଅପେକ୍ଷା ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ବହୁତ କିଛି କରୁଛନ୍ତି ।

ଆପଣ ଏକ ଅନଲାଇନ୍ ଖୁଚୁରା ଦୋକାନ କିମ୍ବା ଏକ ଭୂ physical ଡିକ୍ ଷ୍ଟୋର ଚଳାଇବାକୁ ଯୋଜନା କରୁଛନ୍ତି କି, ଆପଣ ଏକ ଅନଲାଇନ୍ ଉପସ୍ଥିତି କିପରି ସୃଷ୍ଟି କରିବେ ତାହା ଜାଣିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଗୋଟିଏ ପଦ୍ଧତି ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରିବା ।

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସହିତ ଲୋକମାନେ ପରସ୍ପର ସହିତ ଅନଲାଇନରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ । ଦୁନିଆର କେତେକ ଅନନ୍ୟ ଡିଜିଟାଲ୍ ପରିବେଶରେ ସେମାନେ କି anything ଶସି ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଲୋକମାନେ ଯୋଗାଉଥିବା ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବା ବିଷୟରେ ପରସ୍ପର ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରୁଛନ୍ତି । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ପ୍ରୋସାହନ ସାଧନ ହେଲା ଯାହା ଅନ୍ୟ ପାରମ୍ପରିକ ବିଜ୍ advertising ାପନର ତୁଳନାରେ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇପାରେ ।

ତୁମ ସୁବିଧା ପାଇଁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂର ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡିବ । ଏହା ତୁମ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଏକ ଭିନ୍ନ in ଙ୍ଗରେ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ବହୁତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହେବାର ଅନେକ ଭଲ କାରଣ ଅଛି । ଚାଲନ୍ତୁ ଏହି ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କିଛି ଦେଖିବା ।

### **Easy to Reach**

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆରେ ପ୍ରାଧାନ୍ୟ ବିସ୍ତାର କରିଛି । ଆଜି, ଲୋକମାନେ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ସେମାନେ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ବିଷୟକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାଇଟ୍ ପ୍ରବେଶ କରୁଛନ୍ତି ।

ଲୋକମାନେ କେବଳ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ ଦୁହେଁ ବରଂ ଟାବଲେଟ୍ ଏବଂ ସ୍ମାର୍ଟଫୋନ୍‌ରେ ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ସହିତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟକୁ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି । ଏପରିକି ସ୍ମାର୍ଟ ଟେଲିଭିଜନ୍ ସେଟ୍ ଯାହା ଅନଲାଇନ୍ ଏବଂ ଭିଡିଓ ଗେମ୍ କନସୋଲକୁ ସମାନ ଲିଙ୍କ୍ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରେ, ସେମାନେ ମଧ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ କରିପାରିବେ । ଏହି ଉପକରଣଗୁଡ଼ିକରେ ଉପଲବ୍ଧ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସେବାଗୁଡ଼ିକର ସଂଖ୍ୟା ମଧ୍ୟ ପରିମାଣରେ ବୃଦ୍ଧି ପାଉଛି ।

ଏହା ସହିତ, ସେମାନଙ୍କର ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଆପ୍ ସହିତ ଚାଲୁଥିବା ସେହି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲଟଫର୍ମଗୁଡ଼ିକ ଯୋଗୁଁ ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ଉପକରଣକୁ ସହଜରେ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ । ଏହା ଏକ ପାରମ୍ପାରିକ କମ୍ପ୍ୟୁଟର କିମ୍ବା ଛୋଟ ଛୋଟ ଜିନିଷକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ, ଲୋକମାନେ କୁଆଡେ ଯାଆନ୍ତି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ନୂଆ ଉପାୟ ଆବିଷ୍କାର କରୁଛନ୍ତି । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଯୋଗାଯୋଗରେ ରହିବା ଏବଂ ଯିବା ସମୟରେ ଜିନିଷ ଖୋଜିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ ସହିତ, ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ କରିପାରିବେ ଯେ ଆପଣ ବିଭିନ୍ନ ସାଇଟରେ ରହିବେ, ଏହାକୁ ଦେଖିବାକୁ ସରଳ କରିବାକୁ ।

## A Diverse Layout

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସ୍ଥାନ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯାହା କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରେ । କ two ଶସି ଦୁଇଟି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ସମାନ ଦୁହେଁ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଯୁବ ପି generations ି ସହିତ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇପାରିଛି । ଫଟୋ ଏବଂ ସର୍ତ୍ତ ଭିଡିଓ ସେୟାର କରିବାକୁ ସେମାନେ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି । ଲିଙ୍କଡିନ୍କ ବୃତ୍ତିଗତମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଆକର୍ଷଣୀୟ ହୋଇପାରିଛନ୍ତି ଯେଉଁମାନେ ହୁଏତ ବ୍ୟାପକ ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କିମ୍ବା କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ପନ୍ନୀୟ ପ୍ରୟାସକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଯାହା ଛିଡା କରେ ତାହା ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବା ଯୋଗ୍ୟ । ବିଟର ଯଥା ସମ୍ଭବ ଅଳ୍ପ ଅକ୍ଷରରେ ବାର୍ତ୍ତା ବାଣ୍ଟିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଯେତେବେଳେ ପିନ୍‌ରେଷ୍ଟ୍ ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅନନ୍ୟ ଭର୍ଚୁଆଲ୍ ସ୍ଫୋରଫ୍ଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ପରୀକ୍ଷା କରେ । ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆର ଅନେକ ମହାନ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବା ଯୋଗ୍ୟ । କେଉଁ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟେକଟି କ'ଣ ଅଲଗା କରେ ତାହା ଖୋଜ ।

ନିଜକୁ ବଜାର କରିବା ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କର ଆବଶ୍ୟକତା, ଆପଣ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ଏବଂ କାହା ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଭିନ୍ନ ହେବ । Pinterest କଳା ଏବଂ ହସ୍ତଶିଳ୍ପ ଆଇଟମ୍ ପାଇଁ ଆଦର୍ଶ କିନ୍ତୁ ଆର୍ଥିକ ଯୋଜନା ସେବା ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ନୁହେଁ । ଏହି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଆପଣ ବିଭିନ୍ନ କି es ଶିଳ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏହି କ act ଶିଳଗୁଡ଼ିକ ଲୋକମାନଙ୍କ ନିକଟରେ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ପହଞ୍ଚେ ଏବଂ ଆପଣ କିପରି ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ ତାହା ଉପରେ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ । ଏହି ଗାଇଡ୍ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସାଇଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ମାର୍କେଟିଂ ଉପରେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶିତା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

### **A Preferred Way to Search**

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବିଷୟରେ ଗୋଟିଏ ବଡ଼ କଥା ହେଉଛି ସୂଚନା ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସ୍ଥାନ ହୋଇଗଲା । କେବଳ ଏକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟକୁ ଯାଆନ୍ତୁ, ଏବଂ ଆପଣ ବୋଧହୁଏ ଏକ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଦେଖିବେ । ଏହି ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଆପଣ ସମଗ୍ର ସାଇଟରେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ କି ଶବ୍ଦ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟବସାୟ ଖୋଜନ୍ତି ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଫେସବୁକରେ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, ଆପଣ ଯାହା ନିର୍ଦ୍ଦେଶ କରିଛନ୍ତି ତାହା ସମ୍ଭାଷଣ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ସୂଚନା ପାଇବେ । ତୁମେ ଯାହା ଖୋଜୁଛ ତାହା ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ ଏହା କରେ । ଆପଣ ସାଇଟ୍ ମଧ୍ୟ ଛାଡ଼ନ୍ତି ନାହିଁ; ଆପଣ ଯାହା ଚାହାଁନ୍ତି ତାହା ସେଠାରେ ଅଛି ।

ଅନ୍ୟ ଅର୍ଥରେ, ଲୋକମାନେ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟରେ ସର୍ଚ୍ଚ ଫଙ୍କସନ୍ ସପକ୍ଷରେ ଗୁଗୁଲ୍ ଏବଂ ଅନ୍ୟ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଗୁଡ଼ିକୁ ଅଗ୍ରାହ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି । ସେମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଏହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ଧାରଣାକୁ ନେଇଥାଏ

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆର ଲୋକାଲାଇଜେସନ୍ ଏକ ବିରାଟ ଅଂଶ ହୋଇପାରିଛି । ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ଜିନିଷ ଖୋଜନ୍ତି, ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ପ୍ରାୟତଃ users ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଥମେ ସ୍ଥାନୀୟ ଫଳାଫଳ ଦେବ । ତାହା ହେଉଛି, ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଫଳାଫଳ କାହାର ଭ ographic ଗୋଳିକ ଅବସ୍ଥାନଠାରୁ ଦୂରରେ ନୁହେଁ । ଆପଣ ନିୟମିତ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ରୁ ଯାହା ପାଇଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ସମାନ । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ବିଜ୍ଞାପନଦାତାମାନେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଭ ge ଗୋଳିକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ସେମାନଙ୍କର ଅଭିଯାନ ଯୋଜନା କରିପାରିବେ ।

## Interactivity is Key

ଆଜିର ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆକୁ ଆସିବାବେଳେ ଇଣ୍ଟରାକ୍ଟିଭିଟି ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଦିଗ । ଲୋକମାନେ ଅନଲାଇନରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ଏଥିରେ ବ୍ୟବସାୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଯାହାକି ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଆନ୍ୱେଷ୍ଟ କରନ୍ତି, ଆପଣ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ସେବା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ କହିବା ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ କରିବେ । ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାର ସୁଯୋଗ ପାଇବେ । ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିପାରିବେ କିମ୍ବା ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇପାରିବେ ।

ଲୋକମାନେ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଭଲ ପାଆନ୍ତି । ସେହି ସମସ୍ତ ଫାଷ୍ଟୁଡ୍ ସ୍ଥାନ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର, ଯାହାର ନିଜସ୍ୱ ଭିତର ଆକାଉଣ୍ଟ ଅଛି । ଏହି ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରାୟତଃ people ସେହି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରନ୍ତି ଯେଉଁମାନେ ପସନ୍ଦ କରୁଥିବା ଖାଦ୍ୟ ବିଷୟରେ ଟୁଇଟ୍ କରନ୍ତି କିମ୍ବା ସେମାନଙ୍କର ପଦୋଦ୍ଧୃତି ପାଇଁ ବିଜ୍ଞାପନ କରନ୍ତି । ସେହି ଫାଷ୍ଟୁଡ୍ ଦାଗଗୁଡ଼ିକ ପାରସ୍ପରିକ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଭଲ ପାଆନ୍ତି କାରଣ ସେମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ଏହିପରି ପାରସ୍ପରିକ କ୍ରିୟା ସେମାନଙ୍କୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ପ୍ରଶଂସନୀୟ କରିଥାଏ ।

ଏହା ବରଗତ କିଙ୍ଗ୍ କିଛି ନୂତନ ଜଳଖିଆ ଆଇଟମ୍ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରେ କିମ୍ବା ଆର୍ବି କିଛି ନୂତନ ଉଦ୍ଭାବନ କରେ, ଏହିପରି ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ ଘଟୁଛି, କ'ଣ ସେମାନଙ୍କୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କରିଥାଏ, ଏବଂ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ମଧ୍ୟ ଦେଇଥାଏ ।

ଆପଣଙ୍କ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ସିଧାସଳଖ ରହିବା ସର୍ବଦା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଉଛ, ଗ୍ରାହକମାନେ କ'ଣ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ତୁମକୁ ବୁ to ୱାକୁ ପଡ଼ିବ । ଯେତେବେଳେ ବି ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରଶ୍ନ, ଅଭିଯୋଗ, କିମ୍ବା ପ୍ରଶଂସା ଥାଏ, ତୁମେ ସେମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ଜରୁରୀ । ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାକେଟିଂ ଏକ ସୁଯୋଗ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯାହା ଲୋକମାନେ ମାଗନ୍ତି ଏବଂ କ'ଣ ସେମାନଙ୍କୁ ଅଧିକ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।

## Always Evolving

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସର୍ବଦା grov.ring ଅଟେ, ଏବଂ ନିୟମିତ ଭାବରେ ନୂତନ ଆଉଟଲେଟ୍ ପ୍ରଚଳନ କରାଯାଏ । ଏଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ଯାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୋଷ୍ଠୀର ଲୋକଙ୍କୁ ଯୋଗାଇଥାଏ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ମେଜର ଲିଗ୍ ବେସବଲ୍ କ୍ରୀଡ଼ା ସଂଗଠନ ଏହାର ଇନଫିଲ୍ଡ ଟାଟର୍ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସିଷ୍ଟମ୍ ଗଠନ କରି ବେସବଲ୍ ପ୍ରଶଂସକମାନଙ୍କୁ ଖେଳ, ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରିୟ ଦଳ ଏବଂ ଖେଳାଳିଙ୍କ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଲା ।। ଲୋକମାନେ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ ।

## ଉତ୍ତମ୍ ଚାରକା, ବୃଦ୍ଧି ଆଶା, ଖେଳର ଇତିହାସ ଇତ୍ୟାଦି ।

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆରେ କିପରି ପରିବର୍ତ୍ତନ ହେଉଛି ଏହାର କେବଳ ଗୋଟିଏ ଉଦାହରଣ । ଭବିଷ୍ୟତରେ, v.rill ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ହେବ ଯାହାକି ପ୍ରାୟ ସବୁକିଛି ପାଇଁ ଉତ୍ତରୀକୃତ । କଲ

ଏବଂ ହସ୍ତଶିଳ୍ପ ପ୍ରତି ଆଗ୍ରହୀ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଇଁ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଆଇପାରେ କିମ୍ବା ବୋଧହୁଏ  
କିଛି ଭିଡିଓ ଗେମ୍ କନସୋଲ୍ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ସୋସିଆଲ୍  
ମିଡିଆ କ୍ଷେତ୍ର ସର୍ବଦା ସମୟ ସହିତ ବୃଦ୍ଧି ଏବଂ ପରିବର୍ତ୍ତନ ହେବାକୁ ଯାଉଛି ।  
ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ଜଗତ ଆଜି କିପରି କାମ କରେ ତାହା ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଅଟେ । ଆପଣ ଏହି ଗାଇଡ୍  
ରେ ଦେଖିବେ ଯେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ସେବାକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବା ଅତି ସହଜ । ବିଶେଷ  
ଭାବରେ, ଆପଣ ମାଗଣା ଏବଂ ଦେୟପୁତ୍ର ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ ପାଇଁ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ପାଇଁ  
ଅନେକ ବିକଳ୍ପ ପାଇବେ । ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆରେ ଏକ ସଫଳ ଅଭିଯାନକୁ ଚାଣିବା କେତେ ସହଜ ତାହା  
ଆପଣ ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟ ହୋଇପାରନ୍ତି ।

# Chapter2 - What Will You Get from Social Media Marketing?

ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଏକ ଭିନ୍ନ ଦୁନିଆ ସୃଷ୍ଟି କରିବ । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂକୁ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିବା ପାଇଁ, ଭଲ କାମ କରିବା ଏବଂ ଛିଡା ହେବା ପାଇଁ ଏକ ଅଭିଯାନ ପାଇବାକୁ ଆପଣ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଏକ ଉତ୍ତମ ଅଭିଯାନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାର କେତେକ ଉତ୍ତମ ଉପାୟ ଏଠାରେ ଅଛି ।

## Show Your Human Side

ଅନଲାଇନ୍ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବା ସହିତ ସବୁଠାରୁ ବଡ଼ ସମସ୍ୟା ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କ ମାନବିକ ଦିଗ ଦେଖାଇବା ଏକ ଟ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ହୋଇପାରେ । ସାଧା ଖେବସାଇଟ୍ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଲୋକମାନେ ସର୍ବଦା ଆଗ୍ରହୀ ନୁହଁନ୍ତି । ସେମାନେ ହୁଏତ ଭାବି ପାରନ୍ତି ଯେ ସାଧାରଣ ଖେବସାଇଟ୍ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ନ ହୋଇ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାଗୁଡ଼ିକର ଏକ ଚାଲିକା ସୃଷ୍ଟି କରୁଛନ୍ତି ।

ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବା ଆପଣଙ୍କ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ମାନବିକ ଦିଗ ଅଛି । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସହିତ, ତୁମେ ତୁମର ମତାମତ ଏବଂ ଭାବନାକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପ୍ରକାଶ କରିପାରିବ ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ସେମାନଙ୍କୁ ଯତ୍ନବାନ କର । ତୁମର ଅଫର କାହିଁକି ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ମାର୍କେଟିଂ କରୁଛ ସେଥିରୁ ସେମାନେ କିପରି ଉପକୃତ ହୋଇପାରିବେ ତୁମେ ସର୍ବିଶେଷ ବିବରଣୀ ଦେଇପାରିବ ।

ଯେତେବେଳେ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ଏବଂ ତୁମର ଅନୁସରଣ କରିବା ଆରମ୍ଭ ହେବ ସେତେବେଳେ ତୁମର ମାନବିକ ଦିଗକୁ ପ୍ରକାଶ କର । ସେମାନେ ତୁମକୁ କ'ଣ କହିବାକୁ ଚାହଁନ୍ତି ଏବଂ v.rill ଏହା ପାଇଁ ତୁମକୁ ଭଲ ପାଆନ୍ତି । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କର ଆବଶ୍ୟକତାକୁ understand କ୍ରି । ସର୍ବଶେଷରେ, ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ବୃହତ ଧୂଆଁଧାର କାରଖାନା ଭାବରେ ଚିତ୍ରିତ ହେବାକୁ ସକ୍ଷମ ନୁହଁନ୍ତି ଯାହା କେବଳ ଲାଭ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରେ । ଲୋକଙ୍କ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରୁଥିବା ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ଅବିସ୍ମରଣୀୟ ଏବଂ ଲୋକପ୍ରିୟ ରହିବେ ଏବଂ ସାଧାରଣତଃ big ବଡ଼ ଲାଭ କରିବେ । ବେଳେବେଳେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବଡ଼ ପିଲାମାନଙ୍କ ମୋଟ ଠାରୁ ଅଧିକ ରୋଜଗାର କରିପାରେ, କିନ୍ତୁ ଯଦି ଯଥେଷ୍ଟ ପରିଶ୍ରମ ମିଶ୍ରଣକୁ ଯାଏ ।

## Improved Recognition

ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବା ଜରୁରୀ ଅଟେ । ତୁମର ବ୍ରାଣ୍ଡ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ, ଏହାର ପ୍ରତିଛବି, ତୁମେ କ'ଣ ବିକ୍ରୟ କର, ଏବଂ ତୁମେ ଧରିଥିବା ମୂଲ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ । ଯେତେବେଳେ ତୁମର ବ୍ରାଣ୍ଡ ଚିହ୍ନିବା ସହଜ ହୁଏ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସଫଳ ହେବ । ସଠିକ୍ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂ କି ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଦ୍ଵାରା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଦୃଶ୍ୟମାନ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ହେବ ।

ଯେହେତୁ ଆପଣ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆରେ ଆସୁଛନ୍ତି, ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଏବଂ ଆପଣ ଛିଡ଼ା ହୋଇଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ଚିହ୍ନିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ହୋଇଯାଏ । ଏହା ସହିତ, ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଯାହା ଦେଖାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖାଉଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ସଜାଗ ଅଛନ୍ତି ।

ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରାରମ୍ଭକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର କମ୍ପାନୀର ଲୋଗୋ କିମ୍ବା ନାମ ପରି ଜିନିଷ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ । ଏହା ପରେ, ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରିବ ଯାହାକି ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରୁଥିବା ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ । ତୁମ ବ୍ୟବସାୟରେ ନୂତନ ବିକାଶ ବିଷୟରେ ସେମାନେ ମଧ୍ୟ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ । ଆପଣ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆରେ କଣ କରନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଅଛି ।

ବିଭିନ୍ନ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟରେ ଯେଉଁମାନେ ତୁମର ବ୍ରାଣ୍ଡ ଦେଖନ୍ତି ଏବଂ ତୁମଠାରୁ ନିୟମିତ ଶୁଣନ୍ତି, ସେମାନେ ତୁମର ଅଫର୍ ପାଇଁ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ ହେବେ । ସେମାନେ ଧ୍ୟାନ ଦେବେ ଯେ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ କିଛି ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଛି । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଆପଣ ସେମାନଙ୍କୁ ଯାହା ଉପସ୍ଥାପନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ବିଷୟରେ ଲୋକମାନେ ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ବୁ understanding ାମଣା ପାଇବେ । ସେମାନେ ଜାଣିବେ ତୁମର ବ୍ରାଣ୍ଡ କ'ଣ ଏବଂ ତୁମର ମୂଲ୍ୟ କ'ଣ । ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆରେ ସ୍ଵୀକୃତି ପାଇବା ଆପଣଙ୍କ ସଫଳତା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ ।

## Boost Your Brand Loyalty

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂର ଅନ୍ୟ ଏକ ବଡ଼ ଅଂଶ ହେଉଛି ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡର ବିଶ୍ଵସ୍ତତାକୁ ଉନ୍ନତ କରିଥାଏ । ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆରେ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବା ଜରୁରୀ ଅଟେ ଯାହା ଦ୍ଵାରା ତୁମର ଶ୍ରୋତାମାନେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି । ସେହି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରତି ବିଶ୍ଵସ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ ।

କ any ଶସି ବ୍ୟବସାୟର ସଫଳତା ପାଇଁ ବିଶ୍ୱସ୍ତତା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଏକ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ଗ୍ରାହକ ଆଧାର ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ରହିବ । ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ମାକେଟିଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ବ grow ାଇବା ଏବଂ ଏହାକୁ ଅଧିକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ କରିବା ପାଇଁ ସରଳ କରିଥାଏ ।

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆରେ ତୁମକୁ ଅନୁସରଣ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ତୁମର ପ୍ରତ୍ୟେକ ଶବ୍ଦ ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦେବେ । ତୁମର ଅନୁଗାମୀମାନେ ତୁମେ ଅଂଶୀଦାର କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ପ read ିବ ଏବଂ ତୁମ ସହିତ ଅନେକ ଉପାୟରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବ । ଲୋକମାନେ ତୁମକୁ ଶୁଣିବାକୁ ଏବଂ ତୁମେ କ'ଣ କହୁଛ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ବିଶେଷ ଭାବରେ, ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କଠାରୁ ଜିନିଷ କିଣିବାକୁ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ସେବାକୁ ନିଯୁକ୍ତି ଦେବାକୁ ଚାହଁବେ ।

ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ବନ୍ଦୀ ଦର୍ଶକ ଯୋଗାଇଥାଏ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ବିଶ୍ୱାସଯୋଗ୍ୟ କରୁଥିବା ଅଧିକ ଲୋକ ଜାଣିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରି ଆପଣଙ୍କର ବିଦ୍ୟମାନ ଗ୍ରାହକ ଆଧାର ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ରହିଥାଏ ।

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆରେ ଯିଏ ତୁମକୁ ଅନୁସରଣ କରେ ତୁମେ କଣ କରୁଛ ସେ ବିଷୟରେ ସବୁକିଛି ଜାଣେ । ତୁମର ସମସ୍ତ ଅପଡେଟ୍ ସେମାନଙ୍କ ଫିଡ଼କୁ ଯିବ, ଏବଂ ତୁମେ ଆଗକୁ ରଖୁଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କୁ ଅବଗତ କର । ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ଆପଣଙ୍କ ସଫଳତା ପାଇଁ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯଦିଓ ଆପଣ କେବଳ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପ୍ରତି ବିଶ୍ୱସ୍ତ ଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରୁଛନ୍ତି । ଏହା କେବଳ ସେହି ଲୋକଙ୍କଠାରୁ ଟଙ୍କା ପାଇବାଠାରୁ ଅଧିକ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଦୃ strong ସମ୍ପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରିବା ଯାହା ଦ୍ they ାରା ସେମାନେ ତୁମ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରନ୍ତି ଏବଂ ତୁମର ବାର୍ତ୍ତା ଅନୁସରଣ କରନ୍ତି

### **|Convert More People**

ବିଦ୍ୟମାନ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ କରୁଥିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏହାଠାରୁ ଅଧିକ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ନୂତନ ପୃଷ୍ଠପୋଷକମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଛିଡ଼ା ହୁଅନ୍ତୁ ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ କାରଣ ଦିଅନ୍ତୁ କାହିଁକି ଆପଣଙ୍କର ବାଣିଜ୍ୟ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ବିଶ୍ୱାସଯୋଗ୍ୟ ।

ଆପଣ ଅନଲାଇନରେ ଦେଖୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କରେ ପରିଣତ କରିବା ଏକ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ହୋଇପାରେ । ଆପଣ କ'ଣ ଯୋଗାଉଛନ୍ତି ଏବଂ ଏହା କାହିଁକି ଉପଯୋଗୀ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବା କଷ୍ଟକର । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଆରମ୍ଭ କରୁଛନ୍ତି ସେତେବେଳେ କେହି ଆପଣଙ୍କୁ ଗମ୍ଭୀରତାର ସହ ନେବାକୁ ଯାଉନାହାଁନ୍ତି । 23

ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂ, ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଶୀଘ୍ର ଏବଂ ପରିଶ୍ରମୀ} y ରେ ରୂପାନ୍ତର କରିବେ |

ଯେହେତୁ ଆପଣ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ ମାଧ୍ୟମରେ ଅନଲାଇନରେ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି, ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କଥା ଶୁଣିବାକୁ ଚାହଁବେ ଏବଂ ଆପଣ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଚାହଁବେ | ସେମାନେ v.rill ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ଲଗ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପ read ଣ୍ଡି, ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ଦେଖନ୍ତୁ, ଏବଂ ଇତ୍ୟାଦି | ତୁମକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ସଠିକ୍ ସ୍ଥାନରେ ଦେଖାଯିବା ଦ୍ଵାରା ଛିଡ଼ା କରେ |.

ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାନବିକତା କରି, ଆପଣ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକ ହାସଲ କରିବା ସହଜ ହେବ | ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ଭାବପ୍ରବଣତା ଦେଖନ୍ତି ଯାହା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଜଣାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛି | ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଏବଂ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାର ମଧ୍ୟ ଲାଭ ଅଛି, ଏହିପରି ଆପଣଙ୍କୁ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ଶବ୍ଦ ପହଞ୍ଚାଇବାରେ ଅତିରିକ୍ତ ସାହାଯ୍ୟ ଦେବ |

କ disp ଶସି ବିବାଦ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ ବିଷୟରେ ଭୁଲକୁ ନାହିଁ |

ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆରେ ପ୍ରବେଶ କରିବା ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅଧିକ ପରଦାରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ | ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏହା ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଶିଖିବେ, ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ନୂତନ ଗ୍ରାହକ ହେବାରେ ସଫଳ ହେବେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ବିଶ୍ଵାସ କରିପାରିବେ |.

## **Bring More People to Your Website or Retail Store**

ତୁମର ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ କେବଳ ଏକ ଛୋଟ ଅଂଶ ଯାହାକି ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଙ୍କୁଳନ୍ତେ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ସମୟରେ କାମ କରିପାରିବ | ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ନିୟମିତ ଖେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା କ physical ଶସି ଭ physical ଠିକ୍ ସ୍ଫୋର୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବା ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ |.

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଜରୁରୀ ଅଟେ । ଆପଣ ସବୁବେଳେ ଏକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପୋଷ୍ଟ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଲିଙ୍କ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ନାମ କିମ୍ବା ଆଇକନ୍ ଉପରେ ଥିବା ଲିଙ୍କ ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କର ୱେବସାଇଟ୍ କୁ ଯାଇପାରେ । କିପରି ଏକ ଭୂ physical ଡିକ ଅବସ୍ଥାନକୁ ଯିବେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶନାମା ଯାହା ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିଥିବେ ।

ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ତୁମର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ଆକାଉଣ୍ଟ ଲିଙ୍କ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବେ, ଯେତେବେଳେ ସେମାନେ କି intr ତୁହଲପ୍ରଦ କିଛି ଦେଖିବେ । ଏହା ସେମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଆଣିପାରେ । ସେହି ଆକାଉଣ୍ଟ ପୃଷ୍ଠା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଏକ ପୃଥକ ଲିଙ୍କ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

ଲୋକମାନେ ତୁମ ସାଇଟକୁ ଯିବା ପାଇଁ ଲିଙ୍କ୍ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ହେବେ ଯେତେବେଳେ ସେମାନେ ଦେଖିବେ ତୁମେ ଯାହା ଅଫର୍ କରୁଛ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ । ସେମାନେ ପ୍ରଶଂସିତ ଅନୁଭବ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ମୂଲ୍ୟ ବା ଇଚ୍ଛା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଶାରୀରିକ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ, ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ଦ୍ୱାରା ସେମାନେ ଆକର୍ଷିତ ହେବେ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ସ୍ପୋରର ଅବସ୍ଥାନ ଜାଣିବାକୁ ଚାହଁବେ ।

### Keep Your Marketing Costs Down

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟରେ ମାର୍କେଟିଂର ଏକ ସକାରାତ୍ମକ ଦିଗ ହେଉଛି ତୁମେ ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସରୁ ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇବ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ପ୍ରାୟତଃ ଏକ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ଅଟେ କାରଣ ବିଜ୍ଞାପନ ମୁଦ୍ରଣ କରିବା, କାଗଜପତ୍ର କିମ୍ବା ଝେବସାଇଟରେ ସ୍ଥାନ କିମ୍ବା ଦାଗ ଭଡା କରିବା ପାଇଁ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ ହୋଇଥାଏ । ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସହିତ, ଆପଣ ସେହି ସବୁ ସମସ୍ୟାରୁ ଦୂରେଇ ରହିବେ । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠାକୁ ଏକ ସାଇଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଅଲ୍ଲଭେ ମାର୍କେଟ୍ କରିବେ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ମାଗଣା ।

ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ ଆପଣ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରି ମାଗଣାରେ ଅନଲାଇନ୍ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହେବେ । ଏହି ସମସ୍ତ ବାର୍ତ୍ତା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହେବ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଅପେକ୍ଷାକୃତ ଇଣ୍ଟରାକ୍ଟିଭ୍ ଏବଂ ଅଧିକ ମାନବ ମାର୍କେଟିଂର ଏହି ଅଂଶକୁ ଅଧିକ ଉପଯୋଗୀ କରିଥାଏ ।

। ଯଦି ଆପଣ ସ୍ପାର୍ଟ, ଆପଣ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏକ ପଇସା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ନାହିଁ । ଲୋକମାନେ ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ସ୍ପାର୍ଟ ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକୁ ରିଭିଟ୍ କରିବେ, ରିପୋଷ୍ଟ କରିବେ କିମ୍ବା ପଠାଇବେ । ଏହି ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକ ସର୍ବଦା ଆପଣଙ୍କ ନାମ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ । ଏହା ତୁମ କାମକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ତୁମ ପାଇଁ ସହଜ କରିଥାଏ କାରଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକମାନେ ତୁମ ପାଇଁ ଟେକ୍ନିକାଲ୍ କରୁଛନ୍ତି ।

ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ବାର୍ତ୍ତା ଆଗକୁ ବା your ାଇବା ତୁମର ସଫଳତା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଛୋଟ ଛୋଟ ଚିନ୍ତାଧାରା ମଧ୍ୟ କିଛି ଘଣ୍ଟା ମଧ୍ୟରେ ଭାଇରାଲ୍ ହୋଇପାରେ । ବର୍ତ୍ତମାନ କେବଳ ଅନଲାଇନ୍ ଦେଖନ୍ତୁ, ଏବଂ ଆପଣ ବୋଧହୁଏ କିଛି କମ୍ପାନୀ କିମ୍ବା ସେଲିବ୍ରିଟିଙ୍କ ପରବର୍ତ୍ତୀ ବଡ଼ କଥା ହେବା ବିଷୟରେ କାହାଣୀ ଶୁଣିବେ । ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ ଏକ ଭିନ୍ନ ଦୁନିଆ ସୃଷ୍ଟି କରିବ ଯଦି ଆପଣ ଜାଣନ୍ତି କିପରି ସେମାନଙ୍କୁ ଭଲ ଭାବରେ ଛିଡ଼ା କରାଇବେ ।

କିଛି ସାଇଟ୍ ପେଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ସମାଧାନ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଏହା ହେଉଛି ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ କିଛି କମିଶନ୍ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏକ ସମ୍ପାଦନରେ ପସନ୍ଦଯୋଗ୍ୟ ଚିକିତ୍ସା ପାଇପାରିବେ । ଆପଣ ଏହା ଉପରେ ସର୍ବଦା ଟିକେ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରିବେ ଯଦିଓ ଏହା ଇଚ୍ଛାଧୀନ ଅଟେ । ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ୍ତ୍ୱ ,, ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ଆପଣ ସେହି ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକୁ ଆବିଷ୍କାର କରନ୍ତୁ ଯାହା ପେଡ୍ ମାର୍କେଟିଂ ସମାଧାନ ପ୍ରଦାନ କରେ ଏକ ସୁଲଭ ଅଭିଯାନ ସେଟ୍ ଅପ୍ ଏବଂ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରେ ।

## Get On a Search Engine

ଯଦି ତୁମର ୱେବସାଇଟ୍ରେ ଏହାର ସ୍ଥାନକୁ ଅଧିକ ଗୁଣାତ୍ମକ ଲିଙ୍କ ଅଛି ତେବେ ତୁମେ ଏକ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ରୁ ଅଧିକ ଟ୍ରାଫିକ୍ ପାଇବ । ଲିଙ୍କଗୁଡ଼ିକ ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ମୂଳ ସାଇଟ୍ ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ ।

ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଅପ୍ଟିମାଇଜେସନ୍ (SEO) ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଦିଗ । ଏହା ସହିତ, ଆପଣ ବିଭିନ୍ନ ମୂଲ୍ୟବାନ କମିଶନ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରିପାରିବେ । ଯେପରି ଏକ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ, ସଠିକ୍ କମିଶନ୍ ସହିତ କାମ କର ଯାହା ଉଭୟ ଲୋକପ୍ରିୟ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ।

କି interesting ତୁମର ବିଷୟ ହେଉଛି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଚ୍ୟାନେଲଗୁଡ଼ିକ ଯୋଗୁଁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ରେ ଏକାଧିକ ଥର ଦେଖାଯିବ । ଏକ ଫେସ୍ବୁକ୍ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଆପଣଙ୍କ ମୁଖ୍ୟ ୱେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଏକ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ କିମ୍ବା ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଠାରୁ ପୃଥକ ଭାବରେ ଦେଖାଯିବ । ଆପଣ ଚାହଁଲେ ପ୍ରାୟତଃ this ଏହା କରିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସେଟଅପ୍ କିପରି କାମ କରେ ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ସଚେତନ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ ।

ଏହା ସହିତ, ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରାଥମିକ ୱେବସାଇଟ୍ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ରେ ଦେଖାଯିବ କାରଣ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ସଠିକ୍ ଲିଙ୍କ୍ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଛି । ଅନେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ ହେଉଛି ।

ଅନ୍ୟ ଗୋଷ୍ଠୀ ଅପେକ୍ଷା ଗୁଗୁଲ ଏବଂ ଅନ୍ୟ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନରେ ଦେଖାଯିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ସେହି ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ସକ୍ରିୟ ଏବଂ ମନୋଯୋଗୀ ଭାବରେ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରାଯାଇଥାଏ ।

ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ମୁଖ୍ୟ ୱେବସାଇଟ୍ ମଧ୍ୟରେ ଲିଙ୍କ୍ ମଧ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏହି ଲିଙ୍କ୍‌ଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଅଧିକ ରହିବା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ମୁଖ୍ୟ ୱେବସାଇଟ୍ ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଖରେ ପଢ଼ାଯାଏ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହଜ ହେବ । ଏହା ତୁମର ସାମଗ୍ରିକ ସଫଳତା ପାଇଁ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ଏହା ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନରେ ତୁମର ଦୃଶ୍ୟତାକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂର ଲାଭ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ଏବଂ ଧାନ ଦେବା ଯୋଗ୍ୟ । ଏସବୁକୁ ଧ୍ୟାନରେ ରଖି, ତୁମର ଅଭିଯାନରୁ ତୁମେ କ'ଣ ହାସଲ କରିପାରିବ ତାହା ଦେଖିବା ଜରୁରୀ । ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ, ଆମେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ କିପରି ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବୁ ସେ ବିଷୟରେ ଏକ ଧାରଣା ଦେବା ପାଇଁ ଆମେ ବିଭିନ୍ନ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ନେଟୱାର୍କକୁ ଦେଖୁ ।

## Chapter 3 - Choosing the Proper Social Media Site for Your Marketing Work

ଏହି ଗାଇଡ୍ ମାଧ୍ୟମରେ, ଆମେ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିବା ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ । କ'ଣ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ତାହା ବିଚାର କରିବାକୁ ଆପଣ ଏକାଧିକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅନେକ ପଏଣ୍ଟକୁ ଦେଖିବେ ।

ସ୍ଵାଭାବିକ ଭାବରେ, ଆମେ ଏଠାରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ସମସ୍ତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ ସର୍ବଦା କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ; ଆପଣ ନିଜକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

ତଥାପି, ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଆପଣଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ, ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସହଜ କରନ୍ତୁ ।

କାହାକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରେ ଏବଂ ଏହା କିପରି ସଂଗଠିତ ହୁଏ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଭିନ୍ନ ଅଟେ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଅନନ୍ୟ ଅଟେ ।

ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ଅଭିଯାନ ଯୋଜନା କରିବାବେଳେ ଯତ୍ନ ସହିତ ବାଛନ୍ତୁ । ଯଦି କିଛି, ଏକାଧିକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ରହିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ, କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅଧିକ ସଫଳ କରିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ । ଆପଣ ଯାହା ସହିତ କାମ କରିପାରିବେ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖେ ।

1. Look at the main goals you have for a social media campaign.

ଆପଣ କାହିଁକି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆକୁ ପ୍ରଥମ ସ୍ଥାନରେ ବାଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ସଚେତନ ହୁଅନ୍ତୁ ।

ବୋଧହୁଏ ଆପଣ କେବଳ ଅଧିକ ଲିଡ୍ ପାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି । ବୋଧହୁଏ ତୁମେ । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏକ ଆପ୍ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ଶାରୀରିକ ବ୍ୟବସାୟ ସ୍ଥାନରେ ପହଞ୍ଚାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଥାଇପାରେ ।

ତୁମର ଲକ୍ଷ୍ୟ କ'ଣ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରୁଥିବା ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସ୍ଥାନ  
ଚୟନ କରାଯିବା ଉଚିତ । ଯଦି ଆପଣ ଚାହଁନ୍ତି ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଅଧିକ  
ସଚେତନ ହୁଅନ୍ତୁ ତେବେ ଫେସବୁକ୍ ଆଦର୍ଶ ଅଟେ । ଯଦି ଆପଣ ଲିଡ୍ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ  
ଲିଙ୍କଡିଲିନ୍ ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଆପ୍ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ  
ସ୍ଵାପରଟ୍ ଆଦର୍ଶ ଅଟେ ।

ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଆପଣ ଏହା ସହିତ କାମ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟରୁ କଣ ବାହାର କରିପାରିବେ ତାହା ବେଖୁଳ୍ତୁ । ବେଖୁଳ୍ତୁ ଯେ ଅଭିଯାନ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଛି ଏବଂ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଏହା ପାଇଁ କ'ଣ ଉପଯୁକ୍ତ ତାହା ଆପଣଙ୍କର ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ବୁ understanding ାମଣା ଅଛି । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବ ଆପଣ ଯତ୍ନ ସହ ପରୀକ୍ଷା କରିବା ଉଚିତ୍ ।

## 2. ଆପଣଙ୍କର ବିଭିନ୍ନ ଆବଶ୍ୟକତା ସହିତ | Consider the target audience you are trying to reach.

ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟର ନିଜସ୍ୱ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦର୍ଶକ ଅଛନ୍ତି । ଲିଙ୍କଡିଲିନ୍ ର ଏକ ଉତ୍ତମ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ଅଛି ଯାହା ବୃତ୍ତିଗତମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଲୋକପ୍ରିୟ, ବିଶେଷତା those ଯେଉଁମାନେ ଭଲ ବେତନ ଅର୍ଜନ କରନ୍ତି । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଯୁବକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ ଏବଂ ଆଜିର ସହସ୍ର ବର୍ଷ ମଧ୍ୟରେ ଏହା ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ।

2015 ରେ, ପୁ୍ୟ ରିସର୍ଚ୍ଚ ସେଣ୍ଟର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକର କିଛି ଆକର୍ଷଣୀୟ ଜନସଂଖ୍ୟା ପାଇଲା । ଯଦିଓ ଏହି ସୂଚନା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ନୁହେଁ, ଏହା କେତେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟରୁ କ'ଣ ଆଶା କରାଯାଏ ସେ ବିଷୟରେ ଏକ ଧାରଣା ପ୍ରଦାନ କରେ ।

• ଫେସବୁକର ଯୁଜର୍-ବେସ୍ ଅତ୍ୟନ୍ତ ବିବିଧ । ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ଲୋକମାନେ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି - ଧନୀ ଏବଂ ଗରିବ ଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି ଯୁବକ ଏବଂ ବୃଦ୍ଧ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ । ଏହା ପୁରୁଷ ଏବଂ ମହିଳାଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଏବଂ କଳା, ଧଳା, Hispanic, ଏବଂ ଏସୀୟ ଦର୍ଶକ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜାତିଗତ ଜନସଂଖ୍ୟା ମଧ୍ୟରେ ସମାନ ଭାବରେ ଲୋକପ୍ରିୟ ।

ମହିଳାମାନେ Pinterest ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ । ଉପାନ୍ତ ଅଞ୍ଚଳର ଲୋକମାନେ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ଏଥିରେ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ ଅଟନ୍ତି ।

- ଲିଙ୍କଡିଲିନ୍ କେବଳ ଧନୀ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସହିତ ଲୋକପ୍ରିୟ ନୁହେଁ, ଯେଉଁମାନେ କଲେଜ ଡିଗ୍ରୀ ହାସଲ କରିଛନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ମଧ୍ୟ ଲୋକପ୍ରିୟ । ସହରାଞ୍ଚଳରେ ରହୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଲିଙ୍କଡିଲିନ୍ କୁ ଅଧିକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

• ଯୁବକମାନେ ଟ୍ୱିଟର ବ୍ୟବହାର କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ସହରାଞ୍ଚଳରେ ରହୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ଅଧିକ ଥର ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଆପଣ ଯାହା ଆବିଷ୍କାର କରିବେ ତାହା କେବଳ ଏହାର ଏକ ନମୁନା । ଏହି ସମସ୍ତ ସାଇଟ୍ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଲୋକଙ୍କୁ କିପରି ଆକର୍ଷିତ କରେ ସେଥିରେ ଭିନ୍ନ । ବିଭିନ୍ନ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ପରୀକ୍ଷଣ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ଵାରା ଆପଣ ନିଜ ଅଭିଯାନରୁ କିଛି ଅର୍ଥପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ କିଛି ପାଇପାରିବେ । ଯେହେତୁ ଆପଣ ଆବିଷ୍କାର କରିବେ, ସାବଧାନ ରୁହନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ କିପରି ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏକାଧିକ ବିକଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ଦେଖନ୍ତୁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଲୋକମାନେ କେତେଥର ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରନ୍ତି ।

ସମସ୍ତ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକର ଭିନ୍ନ ମାନଦଣ୍ଡ ଅଛି ଯେ ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ କେତେଥର ଯୋଗାଯୋଗ କରନ୍ତି । ଫେସବୁକ୍, ଟ୍ଵିଟର, ଏବଂ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ୍ ହେଉଛି ସବୁଠାରୁ ଲୋକପ୍ରିୟ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ପ୍ରତିଦିନ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଦିନ ଯାଞ୍ଚ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଏହି ସମୟରେ, ପିନରେଷ୍ଟ୍ ଏବଂ ଲିଙ୍କଡିନିନ୍ ହେଉଛି ଏକ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ସମ୍ଭାବ୍ୟରେ ତିନିରୁ ପାଞ୍ଚ ଥର ନିଜ ଫିଡ୍ ଯାଞ୍ଚ କରିବେ ଯଦିଓ କିଛି ଲୋକ ତାହା ପ୍ରାୟତଃ କରିପାରିବେ

। ଏକ ସାଇଟ୍ ଯେଉଁଥିରେ ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ବାରମ୍ବାର ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତି ଯଦି ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ରାଉଜର ସ୍ଵୀକୃତି ବା to ାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ପରାମର୍ଶଦାୟକ ହୋଇପାରେ । ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ପ୍ରତିଦିନ ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଯା check ୍ର କରନ୍ତି ନାହିଁ ଯଦି ଆପଣ ଏକ କ୍ଷେତ୍ରର ବିଶେଷତ୍ଵ with ମାନଙ୍କ ସହିତ ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ।

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକରେ ଲୋକମାନେ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ତାହା ଜାଣିବା ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଏକ ସାଇଟରେ କାହା ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ କେତେ ଭଲ ଏବଂ କେତେ ସହଜ ତାହା ଆପଣ ଜାଣିଛନ୍ତି । ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ଆଗ୍ରହ ବାଣ୍ଟିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ସହଜ କରିବା ।

Review what your competitors are doing.  
ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରତିଯୋଗିତା ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ଅଧିକ ହେବ କିମ୍ବା ଭବିଷ୍ୟତରେ ଏହା କରିବାକୁ ଚିନ୍ତା କରିବ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ତୁମର ପ୍ରତିଯୋଗୀମାନେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

ଅନ୍ୟମାନେ କଣ କରୁଛନ୍ତି ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜରଙ୍କ ଖେବସାଇଟ୍ ଯାଅ କରନ୍ତୁ । ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଯାହା କରିପାରିବେ ତାହା କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ଅଧିକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଅଟେ । ଏହା କରିବା ଦ୍ୱାରେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ଛିଡା ହେବା ଏବଂ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ହେବା ସହଜ କରିଥାଏ ।

ତୁମର ଅଭିଯାନ କେତେ ଭଲ ଚାଲିଛି ଏବଂ ତୁମେ ଭଲ ଅଛି ତାହା ଦେଖ । ଅନ୍ୟ ଲୋକମାନେ ଯାହା କରୁଛନ୍ତି ତାହା କପି କରୁନାହାନ୍ତି । ସମାନ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଏବଂ ସମାନ କା ଶବ୍ଦ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ କିମ୍ବା ଶିଳ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ମୂଳ ଅଟେ ।

ତୁମର ବିରୋଧୀମାନେ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷକୁ ନକଲ କରିବାକୁ ପଡିବ ନାହିଁ । ଅନ୍ୟ କେହି କ'ଣ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରୁଛନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ସଚେତନ ରୁହନ୍ତୁ ତେଣୁ ଆପଣ ନିଜେ କ'ଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଧାରଣା ଅଛି । ସମଗ୍ର ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଆପଣଙ୍କର ମନ ଖୋଲା ରଖନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଅନ୍ୟ others ପକ୍ଷେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସଫଳତାକୁ ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

### 3. Think about the content you want to create.

ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ବାର୍ତ୍ତା ଦୃଷ୍ଟିରୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଭିନ୍ନ ଅଟେ । ଆପଣ ଏକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପୃଷ୍ଠାରେ କିଛି କରିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସାଇଟ୍ ପାଇଁ ମାନକ କ'ଣ ତାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆବିଷ୍କାର କରିବାକୁ ପଡିବ:

- ଯଦି ତୁମେ ଛବି ସହିତ ଜିନିଷ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛ, ତୁମ୍ଭ, ପିନରେଷ୍ଟ, ସ୍ଲାପଟାଟ, ଏବଂ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବହୁତ ଭଲ । ଏହି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଚିତ୍ରକଳା ଭିତ୍ତିକ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ।
- ଯଦି ଆପଣ ଅଧିକ ଯାନ୍ତ୍ରିକ ହେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଲିଙ୍କଡିନ ଆଦର୍ଶ ଅଟେ । ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ସେମାନଙ୍କର ମତାମତ ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ସାଇଟ୍ ମଧ୍ୟ ଉତ୍ତମ ଅଟେ ।
- ଭିଡିଓ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇଁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଏବଂ ସ୍ଲାପଟର୍ ଭଲ ।
- ଯଦି ଆପଣ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଧାରଣା ବିଷୟରେ ଲୋକମାନେ ଆଇପାରେ ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ସମ୍ବାଦ କିମ୍ବା ଧାରଣା ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଶୁଣର ଉପଯୋଗୀ । ଯଦିଓ କେବଳ ଯଦି ଆପଣ ଏକ ସମୟରେ ଛୋଟ ବିଟ୍ ତାଟା ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ।

ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ବାଛିବା ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରସଙ୍ଗ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଉପରେ କିଛି ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ପାଇବା ଏବଂ ସବୁକିଛି ସ୍ପାର୍ଟ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ manner ଙ୍କରେ ରଖିବା ବିଷୟରେ । ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଏହି ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ଉପାଦାନ କରିପାରିବେ ତାହା ଦେଖନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଅନୁସରଣ କରିବା ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ସହଜ ଥିବା କିଛି ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ହୋଇଯାଏ ।

#### 4. Look at the format of your content.

. ବିଷୟବସ୍ତୁ କିପରି ପୋଷ୍ଟ ହୁଏ ସେଥିପାଇଁ ସମସ୍ତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍‌ରେ ମାନକ ଅଛି । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ୍ ଚିତ୍ର ବିଷୟରେ ଥିବାବେଳେ ୟୁଟ୍ୟୁବ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଭିଡିଓ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଶୁଣର ଛୋଟ ବାର୍ତ୍ତା ପାଇଁ ଥିବାବେଳେ ଫ୍ରେସବୁକ୍ ଏବଂ ଲିଙ୍କଡିନ ଆପଣ ଯାହା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅଧିକ ବିବରଣୀ ଅନୁମତି ଦିଅନ୍ତି ।

କ'ଣ ପୋଷ୍ଟ କରିବେ ଏବଂ ଏହା କିପରି ଚିତ୍ରିତ ହେବ ତାହା ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ । ଏହା ତୁମ କାମକୁ ପରିଚାଳନା କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତମ ପଦ୍ଧତି ଦେବା ।

ଆପଣ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବିଷୟ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ । କେତେକ ବ୍ୟବସାୟ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାରର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଭଲ କାମ କରିପାରନ୍ତି । ଚିକିତ୍ସା ପ୍ରସ୍ତୁତି ସଂସ୍ଥା ବ୍ଲଗ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଚିକିତ୍ସା ନିୟମର ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରି ସର୍ବୋତ୍ତମ କରିପାରେ । ଏକ ବେସବଲ୍ ଚାଲିଯିବା ସୁବିଧା ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଦ୍ୱାରା ଲୋକଙ୍କୁ ଖେଳ ଖେଳିବା ଶିଖିବା କିମ୍ବା ସେମାନଙ୍କ ଦକ୍ଷତାକୁ ସମ୍ମାନ ଦେବା ଦ୍ୱାରା ଉପକୃତ ହୋଇପାରେ । ତୁମର କାମ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ସଂଗଠିତ ହେବାକୁ ପଡିବ, ଏବଂ ତୁମର ମନରେ ଏକ ସ୍ପାର୍ଟ ଯୋଜନା ଅଛି ।

#### 5. Be careful when getting them ready.

ବହୁତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ଅଭିଯାନ ଚଳାନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଜାଣନ୍ତୁ ତୁମେ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବରେ ପରିଚାଳନା କରିପାରିବ . ଅତିଶୟ ନହୋଇ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ଚାହୁଁଛ ସେତେ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ କାମ କରିପାରିବ, କେବଳ ତୁମେ ଯାହା ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବାରେ ଆରାମଦାୟକ ତାହା ପ୍ରତିଜ୍ଞା କର ।

ଯେକ given ଶସି ସମୟରେ ଆପଣ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଭୁଲିଯିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ନାହିଁ |.

ତୁମର ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକ ସହିତ କ'ଣ ଘଟୁଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ଅନେକ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟରୁ ଆନାଲିଟିକାଲ୍ ବ features ଶିଷ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ |

ଆନାଲିଟିକ୍ସ ପରୀକ୍ଷା କରେ କେତେ ପରିଦର୍ଶକ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ପହଞ୍ଚି କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରନ୍ତି | ଆପଣ ପରିଚାଳନା କରୁଥିବା ଦେୟ ଅଭିଯାନର ଅଗ୍ରଗତିର ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କରିବାକୁ ଆପଣ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ | ଏହି ଅନୁସନ୍ଧାନ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ସହିତ ରହିବାକୁ ସ୍ଥିର କରିବ କିମ୍ବା ଯଦି ଆପଣ ଅନ୍ୟତ୍ର ଭଲ ଅଛନ୍ତି ତାହା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ | ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଅତ୍ୟଧିକ ଜଟିଳ କିମ୍ବା କଠିନ କିଛି ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ କାରଣ ସର୍ବଶେଷରେ, ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟଭାର ଅଧିକ କଷ୍ଟସାଧ୍ୟ ହେବ |.

ଯଦି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ, ବିଭିନ୍ନ ଅଭିଯାନ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ନେତୃତ୍ୱ କରିବାର ବିକଳ ମଧ୍ୟ ଅଛି | ଫେସବୁକ୍ ଅଭିଯାନ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ଆପଣ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ନିଯୁକ୍ତ ଦେଇପାରନ୍ତି, ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଅନ୍ୟଟି ଲିଙ୍କଡିନରେ କାମ କରେ | ଦେଖନ୍ତୁ ସେହି ଲୋକମାନେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଅଭିଯାନଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ପରିଚାଳନା କରନ୍ତି ଏବଂ ଯଦି ସେମାନେ କିଛି ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ପ୍ଲଟଫର୍ମଗୁଡ଼ିକ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ତାହା ବୁ understand ଣ୍ଡି | ଏକାଧିକ ଲୋକଙ୍କୁ ଏକାଧିକ ଚ୍ୟାନେଲ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଅନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣଙ୍କୁ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ, କିନ୍ତୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଯେ ସେମାନେ କ'ଣ କାମ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସେମାନେ ବୁ understand ଣ୍ଡି | ଚାହିଁ ହେଉଛି ତୁମର ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ଅଭିଯାନରେ ସବୁକିଛି ସ୍ଥିର ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରଣରେ ରଖିବା |

ମନେରଖନ୍ତୁ ଯେ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଉପସ୍ଥାପିତ ସମସ୍ତ ବିନ୍ଦୁଗୁଡ଼ିକ କେବଳ ପରାମର୍ଶ | ଆପଣ ଏହି ଗାଳତ୍ୱରେ ପ reading ୁଥିବା ଯେକ any ଶସି ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଆପଣ ସର୍ବଦା କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ | ଏହି ସାଇଟଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତ୍ୟେକଟି କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ହେବ ତାହା ବିଚାର କରନ୍ତୁ ଯାହା ଦ you ାରା ଆପଣ ନିଜ କାର୍ଯ୍ୟ ସହିତ ଅଧିକ କରିପାରିବେ |.

ଅନଲାଇନ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହି ପୁସ୍ତକ ସମସ୍ତ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକର ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ | ଆପଣଙ୍କ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ କ'ଣ ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ସେ ବିଷୟରେ ଧାରଣା ପାଇବାକୁ ଏହି ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖନ୍ତୁ | ଏହି ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ଆବିଷ୍କାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପ୍ରକାର ବୁ understand ଣ୍ଡିପାରିବେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ, ଏକ ଷ୍ଟେସାଇଟ୍ ର ସକରାମ୍ଳ ଦିଗ ଏବଂ ଦୁର୍ବଳତା ମଧ୍ୟ |

# Chapter 4 - An Introduction to Facebook

ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ଲାଟଫର୍ମଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିବା ଦ୍ୱାରା ଆରମ୍ଭ କରିବା | ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ, ଆମକୁ ସେହି ସ୍ଥାନକୁ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହାକି ପ୍ରକୃତରେ ବିପ୍ଳବ ଆରମ୍ଭ କରିଥିଲା |

ପ୍ରଥମ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ହେଉଛି ଫେସବୁକ୍ | ଫେସବୁକ୍ ସମାଜ ଉପରେ ସିଧାସଳଖ ପ୍ରଭାବ ପକାଇଛି ବୋଲି କହିବା ଏବଂ ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆ ଏକ ଅବନତି ହେବ |

ଯେତେବେଳେ ମାର୍କ ଜୁକରବର୍ଗ ହାର୍ଭାର୍ଡରେ ଥିବାବେଳେ ଫେସବୁକ୍ ଆରମ୍ଭ କରିଥିଲେ, ସେତେବେଳେ ସେ ବିଦ୍ୟାଳୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ପରସ୍ପର ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଏହା କରିଥିଲେ | ଫେସବୁକ୍ ଏହାଠାରୁ ଅଧିକ କାମ କରିଛି | ଏହା ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମରେ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଛି ଯେଉଁଠାରେ ସ୍ୱର ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ଅନଲାଇନରେ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟିପାରିବେ |

ଜୁକରବର୍ଗ 2004 ରେ ଏହି ସାଇଟ୍ ଆରମ୍ଭ କରିଥିଲେ ଏବଂ ଏହାକୁ ବିଶ୍ୱ world ର କଲେଜଗୁଡ଼ିକରେ ଉପଲବ୍ଧ କରାଇଥିଲେ | 2006 ରେ, 13 ବର୍ଷ କିମ୍ବା ତଦୁର୍ଦ୍ଧ୍ୱ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପଞ୍ଜିକରଣ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେବା ପାଇଁ ସାଇଟ୍ ଖୋଲିଲା |

ସେବେଠାରୁ ଫେସବୁକ୍ରେ ସାରା ବିଶ୍ୱରେ ଲୋକଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା ଫୁଲିଲା | ଆକଳନ କରାଯାଇଛି ଯେ 2017 ର ମଧ୍ୟଭାଗ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ, ବିଶ୍ୱ around ର ପ୍ରାୟ 2.1 ବିଲିୟନ ଲୋକ ଫେସବୁକ୍ରେ ଅଛନ୍ତି | ସେଠାରେ ପ୍ରାୟ ଏକ ବିଲିୟନ ସକ୍ରିୟ ଉପଭୋକ୍ତା ଅଛନ୍ତି; ଏହା ସେହି ଲୋକଙ୍କୁ ବୁଝାଏ ଯେଉଁମାନେ ଗତ ମାସରେ ଫେସବୁକ୍ v.rithin ରେ ଲଗ୍ କରିଛନ୍ତି |

ବିଶ୍ୱ world ର ଅଧିକାଂଶ ଦେଶ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି | ବାସ୍ତବରେ, ଫେସବୁକ୍ ଏପରି ଏକ ବିଶ୍ୱସ୍ତରୀୟ ଘଟଣାରେ ପରିଣତ ହୋଇଛି ଯେ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଆମେରିକା ଦୁନିଆର ସବୁଠାରୁ ଲୋକପ୍ରିୟ ଦେଶ ନୁହେଁ | ଯୁକ୍ତରାଷ୍ଟ୍ରରେ ଫେସବୁକ୍ର ପ୍ରାୟ 240 ନିୟୁତ ଆକାଉଣ୍ଟ ଥିବାବେଳେ ଭାରତରେ ପ୍ରାୟ 245 ନିୟୁତ ଆକାଉଣ୍ଟ ଅଛି | ବ୍ରାଜିଲ, ଯୁକ୍ତରାଜ୍ୟ, ଆଇଲ୍ୟାଣ୍ଡ, ଏବଂ କାନାଡା ଏବଂ ବିଶ୍ୱ other ର ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସ୍ଥାନରେ ମଧ୍ୟ ଏହି ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଛି |

## Key Points About Facebook

ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସ୍ଥାନ, ତାହା ଦେଖିବାକୁ, ଆପଣଙ୍କୁ ବୁ to ୱାକୁ ପଢ଼ିବ ଯେ ଏହା ବିଶ୍ୱ world ର ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଏତେ ପୂଜ୍ୟବାନ ଅଟେ । ଏହିଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଅନେକ ହେଉଛି ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ଆପଣ କଣ କରିପାରିବେ ତାହା ସିଧାସଳଖ ପ୍ରଭାବିତ କରିବ ।

### Connect with Friends

ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ଲୋକମାନେ ନିଜ ସାଙ୍ଗମାନଙ୍କ ସହିତ ସହଜରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ । ଲୋକମାନେ ସାଇଟରେ ନିଜର 'ବନ୍ଧୁ ତାଲିକା' ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସଙ୍ଗେ ସଙ୍ଗେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ସେହି ଲୋକମାନେ ଅନଲାଇନରେ କ'ଣ ପୋଷ୍ଟ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବାକୁ ସମ୍ଭବ ହେବାକୁ ଦିଅନ୍ତି ।

ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଫେସବୁକ୍ରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରୁଥିବା ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବନ୍ଧୁ ଭାବରେ ଯୋଗ କରାଯାଇପାରେ । ଏହା ସେହି ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କୁ ତୁମେ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ସବୁକିଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଏ । ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କୁ ସ୍ମରଣ କରାଯିବ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ସକ୍ରିୟ ଏବଂ ନିୟମିତ ବାର୍ତ୍ତା ଉତ୍ପାଦନ କରିବ, ସେମାନେ ତୁମର ନାମ, ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛ, ତାହା ମନେ ରଖିବା ଜାରି ରଖିବ ।

ଏହାକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି, ତୁମ ସାଇଟରେ ବନ୍ଧୁ ହେବା ପରେ ତୁମେ ଅଧିକ ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ଗ୍ରାହକ ପାଇବ । ସେହି ବନ୍ଧୁମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ସମର୍ଥନ କରିବେ ଏବଂ ଏକ ଦୀର୍ଘ ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ଆପଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ସମସ୍ତ ପ read ୱେ । ଆପଣ, - କିଛି ସମୟ ପରେ ବ୍ରାଣ୍ଡ ବିଶ୍ୱସ୍ତତା ନିର୍ମାଣ କରିବେ, ଯେହେତୁ ସେହି ସାଙ୍ଗମାନେ ଆପଣଙ୍କର ସମସ୍ତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅନୁସରଣ କରିବେ ।

### Photo Support

ଅନଲାଇନ୍ରେ ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରଥମ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ମଧ୍ୟରୁ ଅନ୍ୟତମ । ଅନ୍ୟ କେତେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଫଟୋକୁ ବହୁତ ଭଲ ଭାବରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିଥିବାବେଳେ ଫେସବୁକ୍ ଏହାର ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପୋଷ୍ଟ ସମ୍ପନ୍ନ ଥିଲା । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏକ ନିଆରା express ଈମ୍ରେ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ସେବା ଫଟୋ ପାଇଁ ସମର୍ଥନ ପ୍ରବର୍ତ୍ତନ କରିଥିଲା ।

ଏହା ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଯୋଜନା ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ କାରଣ ତୁମେ ନୂଆକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ରେ ଫଟୋ ସପୋର୍ଟ ବ feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ଅଧିକ ବିସ୍ତୃତ ଉପାୟରେ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାଗୁଡ଼ିକ । ଏକ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ କିପରି ଦେଖାଯାଉଛି ତୁମେ ତୁମର ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିପାରିବ । ଏଥିରେ କିଛିର ଚିତ୍ର କିମ୍ବା ଏହା ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଏକ ବିସ୍ତୃତ ତାଲିକା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ । ବେଳେବେଳେ ଏକ ଫଟୋ କେବଳ ଶବ୍ଦଠାରୁ ଅଧିକ କହିପାରେ ।

ଏହା ମନେ ରଖିବା ଉଚିତ ଯେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ସହିତ ଫେସବୁକ୍ରେ ସହଭାଗିତା ଅଛି । ଦୁଇଟି ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ମଧ୍ୟରେ ଏହି ଲିଙ୍କ୍ ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଅନେକ ଲୋକ ସେମାନଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପୋଷ୍ଟକୁ ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରିପାରିବେ । ଏହି ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପରେ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ପରିଚିତ ହେବ ।

ଆପଣ ଫେସବୁକରେ ରଖୁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟ ଉପରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ଦିଆଯାଇପାରେ । ତାହା ହେଉଛି, ଆପଣ ଅନଲାଇନରେ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ଯେକ message ଶସି ସନ୍ଦେଶକୁ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିପାରନ୍ତି । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ପରସ୍ପର ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ମନ୍ତବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଯୋଗ କରାଯାଇଛି । ଲୋକମାନେ ତୁମର ପୋଷ୍ଟ ବିଷୟରେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିପାରନ୍ତି । ତାପରେ ତୁମେ ତୁମର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଯୋଡ଼ି ପାରିବ ।

ଏହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଏକ ଉତ୍ତମ ବାର୍ତ୍ତାଳାପକୁ ସୁଗମ କରିବା ବିଷୟରେ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଏହା ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନରେ ଯୋଗ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ମାନବ ପାର୍ଶ୍ୱକୁ ଉତ୍ପାଦନ କରେ ।

ଫେସବୁକ ହେଉଛି ଦୁନିଆର ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ ମଧ୍ୟରୁ ଅନ୍ୟତମ । ଲୋକମାନେ ପରସ୍ପର ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରୁଥିବା ପଦ୍ଧତିରେ ଏହି ସାଇଟ୍ ବ revolution ପ୍ଳବିକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିଛି । ଏଥିରେ ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟ ହେବାର ନାହିଁ ଯେ ଏତେ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକ ଫେସବୁକରେ ନିଜର ବ୍ୟବସାୟ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ ଆଗ୍ରହୀ ଅଟନ୍ତି । ବଡ଼ କର୍ପୋରେସନ୍ମାନେ ସେମାନଙ୍କ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଏବଂ ବର୍ତ୍ତମାନ ଦୁନିଆରେ ଯାହା ଘଟୁଛି ସେଥିପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପ ନେବାକୁ ଫେସବୁକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ଯାହା ଚାହାଁନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନେ କ’ଣ ଚିନ୍ତା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ବୁ understand ୀବା ପାଇଁ ସେମାନେ ଏହା କରନ୍ତି । ଯତ୍ନ ସହିତ ଅକ୍ଳେଷ୍ଟେଡ଼ ପୋଷ୍ଟ ଏବଂ ପ୍ରତିକ୍ରିୟାଗୁଡ଼ିକର ଏକ କ୍ରମରେ ଆପଣ ସମାନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ ।

ଅନ୍ୟ କ like ଶସି ଜିନିଷ ପରି, ଆପଣ କିପରି ମନ୍ତବ୍ୟ ଏବଂ ଚିପ୍ପଣୀ ଛାଡ଼ିବେ ସେଥିପ୍ରତି ସତର୍କ ରୁହନ୍ତୁ । କଦାପି ମନ୍ତବ୍ୟ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯାହା କଠୋର କିମ୍ବା ରୁଗ୍ ହୋଇପାରେ । ଏପରି କିଛି ସମୟ ମଧ୍ୟ ହୋଇପାରେ ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ଦୁର୍ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

ଫେସବୁକ୍ ଏବଂ ସାଇଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ଶତ୍ରୁ ହୁଅ । ଲୋକମାନେ ଶୁଣିବାକୁ ଏବଂ ଧ୍ୟାନ ଦେବାକୁ ଯାଉଥିବାବେଳେ ତୁମେ କ’ଣ କହୁଛ ତାହା ଦେଖ । ତୁମର ଗ୍ରାକକୁ କଭର୍ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବା ପୂର୍ବରୁ କେହି ବି ଦୁର୍ଭାଗ୍ୟଜନକ ପୋଷ୍ଟର ସ୍ତ୍ରୀନସର୍ ନେଇପାରନ୍ତି ।

## **Analytics Helps**

ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ କେତେ ଭଲ ଚାଲୁଛି ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ଫେସବୁକ୍ ଏକ ପୂର୍ଣ୍ଣ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବା feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ କିଏ ପରିଦର୍ଶନ କରୁଛି ଏବଂ ସେମାନେ କିପରି ପାରସ୍ପରିକ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ଏହା ସଠିକ୍ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ଏବଂ କ'ଣ ସ୍ଥିର କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ ତାହା ଚିହ୍ନଟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ରେ ଥିବା କିଛି ଜିନିଷ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ।

ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଫେସବୁକ୍ ପାଇଁ କିପରି କାମ କରେ ଏବଂ ଆପଣ ଏଥିରୁ କ'ଣ ବାହାର କରିପାରିବେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ପରେ ବିଭାଗ ପଢନ୍ତୁ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ଆନାଲିଟିକ୍ସ ସମୀକ୍ଷା କରିବ ତୁମେ ତୁମର ସାଇଟ୍‌ରୁ ଅଧିକ ପାଇବ ।

ମୋବାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ।

ଫେସବୁକ୍‌ର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଂଶ ହେଉଛି ଏହା ଡେସ୍କଟପ୍ ଏବଂ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ସହିତ ଖାପ ଖାଏ । ଫେସବୁକ୍ ବିଷୟରେ ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟଜନକ କଥା ହେଉଛି ଏହା ନିଜସ୍ୱ ଆପ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ ଯାହା ତୁମ କମ୍ପ୍ୟୁଟରରେ ଯାହା ଦେଖିବ ତାହା ପଢନ୍ତୁ ଏବଂ କିଛି ଏକ ଛୋଟ ଟାବଲେଟ୍ କିମ୍ବା ସ୍ମାର୍ଟଫୋନ୍ ସ୍କ୍ରିନରେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଜିନିଷ ପଢନ୍ତୁ ଏବଂ ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ସହଜ କରିଥାଏ, ଯଦିଓ ସେମାନଙ୍କର ବଡ଼ କମ୍ପ୍ୟୁଟରଠାରୁ ଦୂରରେ ଥାଏ । ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ଆଇଓଏସ୍ ଡିଭାଇସ୍ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଆପ୍ ଦୁନିଆର ସବୁଠାରୁ ଲୋକପ୍ରିୟ ଆପ୍ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ; କେତେକ ଫୋନ୍ ମଡେଲ୍ ଏପରିକି ପୂର୍ବରୁ ସ୍ଥାପିତ ହୋଇଥିବା ଆପ୍ ସହିତ ଆସିଥାଏ ।

### **Available for Mobile Use**

ଫେସବୁକ୍ ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ପାଇଁ ଏକ ସେଟଅପ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ ଯାହା ତୁମେ ତୁମର ବ୍ରାଉଜରରେ ପଢନ୍ତୁ ଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ରୁପାନ୍ତର କରେ ଏବଂ ଏହାକୁ ଏକ ଛୋଟ ଏବଂ ଅଧିକ କମ୍ପ୍ୟୁଟ୍ରିକ୍ ଲେଆଉଟ୍ କୁ ଘୁଞ୍ଚାଏ ଯାହା ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍‌ରେ ପଢନ୍ତୁ ଯାଇପାରିବ । ଏହା ଏକ ସୁବିଧାଜନକ

ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ଲେଆଉଟ୍ ଯାହା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ।

ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଉଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ଏହାର ରୂପରେ ଅସାଧାରଣ ନୁହେଁ । ସବୁଠୁ ଭଲ କଥା ହେଉଛି, ଏକ ଫୋନକୁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଡେସ୍କଟପ୍ ସାଇଜ୍ ଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ସଂଘର୍ଷ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ । ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବାକୁ ଆପଣ ସର୍ବଦା ଆପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଆପରୁ ନିର୍ଯ୍ୟତ ପୁସ୍ ଅପଡେଟ୍ ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କୁ ମନେ ପକାଇପାରେ ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ଯିବା ସମୟରେ ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ସହିତ ଇଣ୍ଟରାକ୍ଟ କରନ୍ତି ।

ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ମୋବାଇଲ୍ ସମର୍ଥନ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏକ ବୃହତ ଦର୍ଶକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଫେସବୁକ୍ରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ହୁଏତ ସେମାନଙ୍କ ଫୋନ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଖୋଜୁଥିବ । ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ପ୍ରବେଶ କରିବା ମଧ୍ୟ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆପଣ ଏକ ବୃହତ ଦର୍ଶକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବେ କାରଣ କିଛି ଲୋକ ଆପଣଙ୍କୁ mobile ଡିଭାଇସରେ ଖୋଜିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଇ ନାହାନ୍ତି ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି ।

ଏକ ବିବିଧ ଲେଆଉଟ୍ |(Problems With Facebook)

ଫେସବୁକ୍ ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ ଅଟେ ଯାହାକୁ ଆପଣ କ social ଶିକ୍ଷିତ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟରେ ପାଇପାରିବେ । ଫେସବୁକ୍ ସହିତ, ବୟସ, ଲିଙ୍ଗ, ଜାତି, କିମ୍ବା ଶିକ୍ଷା ନିର୍ବିଶେଷରେ ଆପଣ ବିଭିନ୍ନ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ । ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ଲୋକମାନେ ପରସ୍ପର ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ଏବଂ ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟିବା ପାଇଁ ସବୁବେଳେ ଫେସବୁକ୍ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚନ୍ତି । ଫେସବୁକ୍ କିପରି ଏକ ଗତିଶୀଳ ଲେଆଉଟ୍ ପ୍ରଦାନ କରେ ସେମାନେ ଭଲ ପାଆନ୍ତି ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ପରସ୍ପର ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ସମୟରେ ଯାହା ଚାହାଁନ୍ତି ତାହା କରିପାରିବେ ।

ବାସ୍ତବରେ, ଏହା ଅନୁମାନ କରାଯାଏ ଯେ ଯୁକ୍ତରାଷ୍ଟ୍ରର ବୟସ୍କ ବୟସ୍କଙ୍କ ପ୍ରାୟ ଦୁଇ ତୃତୀୟାଂଶ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ନିକଟ ଅତୀତରେ ଏହି ସଂଖ୍ୟା ଦ୍ରୁତ ଗତିରେ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଛି କାରଣ ଅଧିକ ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ

ଗୋଷ୍ଠୀ ସାଇଟ୍ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି | ଫେସବୁକ୍ କିପରି ବିଶ୍ୱ world ର ଛକ ପାଲଟିଛି ତାହା ଦେଖିବାକୁ କି interesting ଛୁହଳିପ୍ରଦ |

ଫେସବୁକ୍ ମଧ୍ୟ ଏକ ସାଇଟ୍ ଯାହା ପ୍ରତ୍ୟେକରୁ ଅନେକ ବ୍ୟବସାୟ |

ବିଶ୍ୱ world ର କୋଣ ବିଜ୍ଞାପନ କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରେ | ସେମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ଦର୍ଶକ ସେଠାରେ ଅଛନ୍ତି |

ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ସମସ୍ୟା |

ଏହା ସତ୍ୟ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜରୁ କିଛି ବଡ଼ ଜିନିଷ ବାହାର କରିପାରିବ, ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସିଷ୍ଟମ ସହିତ ଜଡିତ କିଛି ସମସ୍ୟା ବିଷୟରେ ତୁମକୁ ସଚେତନ ହେବାକୁ ପଡିବ | ଏଗୁଡିକ ଆଇନଗତ ଚିନ୍ତାଧାରା କିନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣ ଫେସବୁକ୍ କୁ କିପରି ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରିବେ ଜାଣନ୍ତି ତେବେ ଏକ ବୋ burden ହେବାକୁ ପଡିବ ନାହିଁ |

ଅତ୍ୟଧିକ ସୂଚନା ଅଂଶୀଦାର କରିବା ସହଜ |(Easy to Share Too Much Information)

ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ସମସ୍ୟା ହେଉଛି ସାଇଟ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଯାହା ଦେବାକୁ ଚାହଁବ ତା'ଠାରୁ ଟିକେ ଅଧିକ ସୂଚନା ଅଂଶୀଦାର କରିବାର କ୍ଷମତା ପ୍ରଦାନ କରେ | ତୁମେ ତଥାପି ଚେଷ୍ଟା କରିବା ଉଚିତ ଏବଂ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଯଥାସମ୍ଭବ ସେଠାରେ ସୂଚନା ପାଇବା ଉଚିତ, କିନ୍ତୁ ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ତୁମକୁ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ କିମ୍ବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟିବାକୁ ପଡିବ | ଯଦି କିଛି, ଚିକିତ୍ସା ଗୁପ୍ତ ହେବା ପାଠକଙ୍କ କଳ୍ପନାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ, ଯାହା ଦ୍ୱ you ାରା ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ କରାଇବ | ଚାହିଁ ହେଉଛି ଆପଣ କେଉଁ ସୂଚନା ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ଥିର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ବିଚାରକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା | କାହାକୁ ଅନୁସରଣ କରିବା କଷ୍ଟକର ନହୋଇ ଏହା ଏକ ଉତ୍ତମ ଲୋଆଉଟ୍ ଡିଜାଇନ୍ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ |

ଫେସବୁକ୍ରେ କିଛି ପୋଷ୍ଟ କରିବା ସମୟରେ ଭଲ ଭାବରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ | ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ଫିଡରେ ଯାହା ଦେଖାଯାଏ ତାହା ମଧ୍ୟ ବିଚାର କରିବାବେଳେ ଆପଣ କିପରି ଜିନିଷଗୁଡିକ ଅଂଶୀଦାର କରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ | ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ନୁହେଁ | ଏହା ବ୍ୟତୀତ, ବେଳେବେଳେ ଏକ ଖରାପ ବାର୍ତ୍ତା ଏକ ଉପଭୋକ୍ତା ଏହାକୁ

## Watch for Fakes

ଅନେକ ଲୋକ ଫେସବୁକରେ ନକଲି ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି | ସେମାନେ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଛଦ୍ମନାମ କରିବାର ଏକ ମାଧ୍ୟମ ଭାବରେ ଏହା କରନ୍ତି | ଏହା ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ବେଆଇନ କିଛି ସେହି ସମୟରେ, ଏହା ଜାଣିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କଠିନ ବିଷୟ | ଜଣେ ଫେସବୁକ ବ୍ୟବହାରକାରୀ ଭାବରେ, ଆପଣଙ୍କର ନାମ ସଂରକ୍ଷିତ .. ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ପରିଚୟ ଚୋରି ହେବାର ବିପଦରୁ ରକ୍ଷା କରିବା | ଯେକ *any* ଶସି ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ, ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠା ପରିଦର୍ଶନ କରେ ଏବଂ ପସନ୍ଦ କରେ | ଏମିତି କିଛି ସମୟ ଆସିପାରେ ଯେତେବେଳେ ତୁମର କାମକୁ ପସନ୍ଦ କରୁଥିବା ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ସମସ୍ୟା ଉପୁଜେ |

## Easy to Get Lost

ଯଦିଓ ଫେସବୁକ୍ ଏହାର ovvn ଡାହାଣରେ ଏକ ରୋମାଞ୍ଚକର ଛାନ, ଫେସବୁକ୍ ବହୁ ସଂଖ୍ୟାରେ ଦର୍ଶକ ଅନଲାଇନ୍ କରିବା ଏବଂ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ କରିଥାଏ । ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ସବୁଠୁ ବଡ଼ ପ୍ରସଙ୍ଗ ହେଉଛି ଯେ ତୁମର ସ୍ୱର ଶୁଣିବା ଠାରୁ ସହଜ । ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରାୟତଃ a ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଚେଷ୍ଟ ଏବଂ ବିଷୟ ପ୍ରଦର୍ଶିତ କରେ ଯାହା ପ୍ରଚାର କରେ

। ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ସମୟରେ ଫେସବୁକ୍ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ । ଫେସବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବା ପୂର୍ବରୁ, ନିଜ ପୃଷ୍ଠା କିପରି ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବେ ତାହା ଶିଖିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ । ଏକ ଉପଯୋଗୀ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ମଧ୍ୟ ନିର୍ମାଣ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଫେସବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ କାମ କରିବା ପାଇଁ ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟଟି ଅନୁଧ୍ୟାନ କରେ ।

## Chapter 5 - Setting Up a Facebook Page

ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ କାମ ପାଇବା ପାଇଁ ପ୍ରଥମ କଥା ହେଉଛି ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ତିଆରି କରିବା । ଏହି ପୃଷ୍ଠାଟି ତୁମର କାମକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ପାଇଁ ଡିଜାଇନ୍ ହେବ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦେବ । ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ହେଉଛି ଗୋଟିଏ ଜିନିଷ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଫେସବୁକ୍ରେ ଦେଖିବା ସମୟରେ ଦେଖିବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ । ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଅଂଶଦାର କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଏହା ଦେଖିବେ । ଆପଣ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ରସାରଣର ଏହି ଅଂଶକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ରରେ ବଡ଼ ଘଟଣା ବିଷୟରେ କିମ୍ବା ନୂତନ ବିକାଶ କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରେ, ଆପଣ ଯାହା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ତୁମର ପୃଷ୍ଠା, -v: ଅସ୍ପଷ୍ଟ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମେ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ କଣ କରୁଛ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଅ । ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟର ବିକାଶ ବିଷୟରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରିପାରିବ । ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ ସମ୍ପନ୍ନୀୟ ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକର ଉତ୍ତର ଦେଇପାରିବେ । ଏପରିକି ଆପଣଙ୍କ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଉଦ୍ଭାବନ ବିଷୟରେ ବିଶେଷ ବିବରଣୀ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ତୁମର କାମକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଏବଂ ଅନନ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଯାହା କରିପାରିବେ ତାହା ଫେସବୁକ୍ରେ ସର୍ବଦା ପ୍ରଶଂସିତ । ଫେସବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କେତେ ଭଲ କାମ କରିପାରିବ ଆପଣ ଆନନ୍ଦିତ ହେବେ ।

ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଠାରୁ ଭିନ୍ନ ଅଟେ ଯେଉଁଥିରେ ଆପଣ ଅନେକ ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କୁ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ ଆକର୍ଷିତ କରିପାରିବେ । ତୁମେ ଯାହା ମାର୍କେଟିଂ କରୁଛ ସେ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଏବଂ ତୁମର ଜିନିଷକୁ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ତୁମେ ପୃଷ୍ଠା ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି କିପରି ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଅପ୍ ଏବଂ ଚାଲିବା ବିଷୟରେ ବୁ understanding ୀବା ବିଷୟରେ । ଯଦି ଆପଣ ଏଥିରୁ କ'ଣ ବାହାରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏବଂ ସର୍ବୋତ୍ତମ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ବିଷୟବସ୍ତୁ କିପରି ଉତ୍ପାଦନ କରିବେ ତାହା ବୁ if ୀଲେ ଏପରି ପୃଷ୍ଠା ସମର୍ଥନ କରିବା ସହଜ ହୋଇପାରେ ।

## Different From a Profile

ଫେସବୁକର ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଠାରୁ ଏକ ପୃଷ୍ଠା ସ୍ୱଷ୍ଟ ଭାବରେ ଭିନ୍ନ । ଯଦି ଆପଣ ନିଜ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଫେସବୁକରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ମାର୍କେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଦରକାର । ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଠାରୁ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ କ'ଣ ଭିନ୍ନ କରେ? ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଏବଂ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ କାହିଁକି ସୃଷ୍ଟି କରିବ?

ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ କିଛି ନୁହେଁ ଯାହା ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ସହିତ କାମ କରେ । ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ହେଉଛି ଏପରି କିଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ନିଜର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତି, ପରିବାର ସଦସ୍ୟ ଏବଂ ସାଙ୍ଗମାନଙ୍କ ସହିତ ଅଧିକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସ୍ତରରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଆପଣ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଆନ୍ତି ।

ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଅଲଗା ଅଟେ । ଏହା ଏକ କମ୍ପାନୀ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରୟାସକୁ ମାର୍କେଟିଂ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାକୁ 'ପସନ୍ଦ' କରିବାକୁ ଏବଂ ଏହାକୁ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରୁଥିବାବେଳେ ଏହା ତୁମ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଆପଣ ତଥାପି ସମାନ ମେସେଜିଂ ବ features ଶିଷ୍ଟ ଏବଂ ଇଣ୍ଟରାକ୍ଟିଭ୍ ପଏଣ୍ଟ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବେ ଯାହା ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଏକ ବୃହତ୍ ସ୍କେଲରେ ରହିବ । ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା କେତେ ଲୋକ ପସନ୍ଦ କରିପାରିବେ, ଆପଣଙ୍କର limits ଶସି ସୀମା ରହିବ ନାହିଁ । ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଜିନିଷ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାବେଳେ ଏହା ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହଜ ହୋଇଯାଏ ।

ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଆନାଲିଟିକାଲ୍ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ବ୍ୟବହାର ଦେଇଥାଏ । ଯେକି given ଶସି ସମୟରେ ଆପଣ ଯାହା ପୋଷ୍ଟ କରିଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ପରିସଂଖ୍ୟାନ ଆପଣଙ୍କୁ ସୂଚନା ପ୍ରଦାନ କରିବ ଯାହା ଦ୍ people ାରା ଲୋକମାନେ କିପରି ଏହା ପଢ଼ନ୍ତି, କେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ପୃଷ୍ଠାରେ

ଯାଆନ୍ତି ଇତ୍ୟାଦି ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ସବୁକିଛି ସମୀକ୍ଷା କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବେ । ଫେସବୁକ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ପରେ କଭର୍ ହେବ ।

## **Setting Up a Facebook Profile**

ଆପଣ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ନିର୍ମାଣ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି । ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୃଷ୍ଠା ଏକ ସହଯୋଗୀ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆବଶ୍ୟକ କରେ । ଏହା ଏକ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କୁ ପୃଷ୍ଠାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଇଥାଏ । ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ସେଟ୍ କରିବାକୁ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଫେସବୁକ୍ ମୂଳପୂଷ୍ପାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ସାଇନ୍ ଅପ୍ ବକ୍ସରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ: ଆପଣଙ୍କର ନାମ, ଇମେଲ୍, ଜନ୍ମ ତାରିଖ ଏବଂ ଲିଙ୍ଗ ।

ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଇବାକୁ ତୁମେ ବୁଦ୍ଧ ବୋଲି ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ଜନ୍ମ ତାରିଖ ଆବଶ୍ୟକ । ଆପଣ ସାଇଟରେ ଦେଖୁଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁର ପ୍ରକାର ମଧ୍ୟ ତାରିଖ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିପାରନ୍ତି । ଲିଙ୍ଗ ସୂଚନା ହୁଏତ ଜନସଂଖ୍ୟା ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିପାରେ, ଯଦିଓ ଏହା ଏକ ପୂଷ୍ପାରେ ପାଇଥିବା କିଛି ଜିନିଷ ଉପରେ ପ୍ରଭାବ ପକାଇପାରେ ।

3. ଆପଣଙ୍କର ପାସୱାର୍ଡ୍ ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ପାସୱାର୍ଡ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲକୁ ଆକସେସ୍ ଦେବ ଏବଂ ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରୁଥିବା ପୂଷ୍ପାକୁ ଏଡିଟ୍ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେବ ।

4. ଆପଣଙ୍କର ନିଶ୍ଚିତକରଣ ଇମେଲ୍ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ପ୍ରବେଶ କରିଥିବା ଠିକଣାକୁ ଫେସବୁକ୍ ଏକ ଇମେଲ୍ ପଠାଇବ । ଏହା ନିଶ୍ଚିତ କରିବ ଯେ ଆପଣ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରୁଛନ୍ତି ।

5. ଆପଣଙ୍କର ଇମେଲ୍ ଠିକଣାର ଲିଙ୍କ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏହି ସମୟରେ, ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲକୁ ପୂର୍ଣ୍ଣ ଆକ୍ସେସ୍ ପାଇବ ଏବଂ ଏଠାରେ ଏହାକୁ ନିଶ୍ଚିତ କର ।

6. ଯଥାସମ୍ଭବ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୂଚନା ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ପୂଷ୍ପା ନିଶ୍ଚିତ ହେବା ଏବଂ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହେବା ସହଜ ଅଟେ । ଫେସବୁକ୍ ପସନ୍ଦ କରେ ଯେ ନିଜର ସମସ୍ତ ପୂଷ୍ପା ଚଳାଉଥିବା ସମସ୍ତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ନିଜ ବିଷୟରେ ଯଥାସମ୍ଭବ ସୂଚନା ପାଇଥାନ୍ତି । ଏହି ସୂଚନା ବିଶେଷ ଭାବରେ କାମ କରିବ ।

ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲକୁ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ ରୂପାନ୍ତର କରିବାକୁ ଯୋଜନା  
କର, ଏକ ବିନ୍ଦୁ ଯାହା v.1i11 |

ପରେ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ଆବୃତ ହେବ |

ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଯୋଡ଼ି ହୋଇଥିବା ସୂଚନା ଯେକ *anything* ଶସି  
ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବ | ଏଥିରେ ଆପଣ ପ *attended* ିଥିବା ବିଦ୍ୟାଳୟଗୁଡ଼ିକ,  
ଆପଣଙ୍କର ନିଯୁକ୍ତିଦାତା, ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ରୁହନ୍ତି ଏବଂ ସମ୍ପର୍କୀୟଙ୍କ ନାମ  
ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଧାରଣ କରିପାରେ |

ଇଚ୍ଛା ତୁମକୁ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ତୁମର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଅବସ୍ଥାନ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ବିଶେଷ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ; ଠିକଣାଟି ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସମାନ ହେଲେ ଏହା ଆହୁରି ଭଲ ଅଟେ ।

ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଫେସବୁକ ଆପଣଙ୍କୁ ଚିହ୍ନିବା ପାଇଁ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଦୃ strongly ଭାବରେ ପରାମର୍ଶ ଦେଇଥାଏ । ସର୍ବୋତ୍ତମ ଫଳାଫଳ ପାଇଁ, ଆପଣଙ୍କର ଏକ ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଚିତ୍ରଟି ଉପଯୁକ୍ତ ଏବଂ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ; ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ସନ୍ଦେହଜନକ କିଛି ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ସୂଚନା ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ନମ୍ବର ଆବଶ୍ୟକ କରେ । ଏହା ମଧ୍ୟ ତୁମର ପରିଚୟକୁ ନିଶ୍ଚିତ କରେ । ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ପ୍ରବେଶ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ନାହିଁ, କିନ୍ତୁ ଏହା ପରାମର୍ଶ ଦିଆଯାଇଛି ତେଣୁ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ଅଟେ । ଏହି ସଫଳତା ପାଇଁ ଏହି ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ନିର୍ମାଣକୁ ସରଳ କରିବାକୁ ଏହାକୁ ଯତ୍ନ ସହିତ ଯୋଜନା କର । ମନେରଖନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଯେତିକି ପୃଷ୍ଠା ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଆପଣ ଉତ୍ପାଦନ କରିପାରିବେ କିନ୍ତୁ ଆପଣ କେବଳ ଗୋଟିଏ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଇପାରିବେ ।

## Creating Your Page

ବର୍ତ୍ତମାନ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସହିତ, ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିପାରିବ । ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଜଟିଳ ଅଟେ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଲଗ୍ ଇନ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ କିଛି କାମ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଆରମ୍ଭରେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ରହିବା ଜରୁରୀ । ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାକୁ ପୂର୍ବ ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳୀକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ ।

2. [www.facebook.com/pages/create](http://www.facebook.com/pages/create) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

3. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ପାଇଁ ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକାର ବାଛନ୍ତୁ ।

ସେଠାରେ ଏକାଧିକ ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କିଛି କାମ କରିବାକୁ ବଡ଼ ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ମ basic ଲିକ୍ ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟ ବିକଳ୍ପ କିମ୍ବା ଏକ କମ୍ପାନୀ କିମ୍ବା ସଂଗଠନ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ପାଇଁ ଆପଣ ଏକ ପୂଥକ ପୃଷ୍ଠା ମଧ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

4. ଆପଣ ବାଛିଥିବା ପୃଷ୍ଠାର ପ୍ରକାର ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଚିହ୍ନଟକାରୀ ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ଠିକଣା, ଏକ ଉତ୍ପାଦର ନାମ କିମ୍ବା କେବଳ ବ୍ୟବସାୟ ନାମର ବିବରଣୀ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଆପଣ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରକାର ଉପରେ ଆଧାର କରି ଇନପୁଟ୍ ଭିନ୍ନ ହେବ ।

5. ସବୁକିଛି ସରିବା ପରେ ଆରମ୍ଭ କରିବା ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ବର୍ତ୍ତମାନ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ରହିବା ଉଚିତ୍ । ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବା ଏବଂ v.rith ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଆବଶ୍ୟକ ।

## Produce Identifying Information

ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଉପଯୁକ୍ତ ଚିହ୍ନଟକାରୀ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଏହି ତଥ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ୱେବସାଇଟକୁ ଫେସବୁକ୍ରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତ ଜିନିଷଠାରୁ ଅଲଗା କରିଥାଏ । ଏହା ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ମଧ୍ୟ କାମ କରିପାରେ, ଯେହେତୁ ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରିଥିବା ତଥ୍ୟ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଫେସବୁକ୍ରେ ଇଣ୍ଡିକ୍ସ୍ରେଟ୍ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି । ତୁମେ ସବୁବେଳେ ତୁମର ସୂଚନା ବିଭାଗରେ ବିଭିନ୍ନ କୀ ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ଏଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠା ଚିହ୍ନଟକାରୀ ବିବରଣୀଗୁଡ଼ିକୁ ସୂଚିତ କରିବାକୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ:

1. ତୁମର ପୃଷ୍ଠାର ନାମ ଦିଅ ।

ପୃଷ୍ଠା ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କର ଯାହାକି ଲୋକମାନେ ତୁମର କାମ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବେ । ଚାହିଁଲେ ନାମ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସମାନ ନାମ ହୋଇପାରେ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ବିସ୍ତୃତ ହୁଅ କିନ୍ତୁ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କୀ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ କର ।

2. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏକ ବ୍ଲଗ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ତୁମର ସାଇଟ୍ କ'ଣ ବିଷୟରେ ବ୍ଲଗ୍ ପରିଦର୍ଶକଙ୍କୁ ବୁଝାଇବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ କରେ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ବୁଝନ୍ତୁ । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବ୍ଲଗ୍ରେ କୀ ଶବ୍ଦ ଯୋଡ଼ ।

3. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ବିବରଣୀ, ଆପଣଙ୍କର ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଠିକଣା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ଆଇନଗତ ବୋଲି ଦର୍ଶାଇବାକୁ ଏଗୁଡ଼ିକ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏହି ସୂଚନା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଖୋଜୁଥିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କୁ ଖୋଜିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଅନ୍ୟ କି search ଶିକ୍ଷା ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ପରି ଫେସବୁକ୍ରେ ଅନେକ ସମ୍ପାନ ଭାଗେ ଗୋଲିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଆଧାରିତ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଟୋଲେଡୋ ଅଞ୍ଚଳରେ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି . ସମ୍ପାନ ଫଳାଫଳରେ ଅନ୍ୟ କିଛି ପୂର୍ବରୁ ଟୋଲେଡୋ କ୍ଷେତ୍ର ଉପରେ ଆଧାରିତ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବେ ।

4. 'ବିଷୟରେ' ବିଭାଗରେ ବିବରଣୀ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ତୁମର ପୃଷ୍ଠାର ପ୍ରାୟ ବିଭାଗ ତୁମକୁ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟ ଉପରେ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ । ଏହା ଫୋଲିଫିଲ୍ଡକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ:

- ଉପରୋକ୍ତ ତାଲିକାରେ ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ।
- ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ।
- ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ନୀତିଗୁଡ଼ିକ ।
- ଆପଣ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଯେକିନ୍ତୁ Any ଶିକ୍ଷା ମାଲିକାଣ୍ଟୁ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ historical ଇତିହାସିକ ବିଷୟ ତଥ୍ୟ ।
- ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ସମ୍ମାନ କିମ୍ବା ପୁରସ୍କାର ମିଳିପାରେ ।
- ସ୍ୱୀକୃତିର ଅନ୍ୟ କିଛି forms ଶିକ୍ଷା ପ୍ରକାର; ଏହା ଏକ ସ୍ଥାନୀୟ ଖବରକାଗଜରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ପ୍ରବନ୍ଧଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

ଯେକ Any ଶିକ୍ଷି କୀ ଶବ୍ଦ କିମ୍ବା ଲେଆଉଟ୍ ଆପଣ ନିଜ ପୃଷ୍ଠାରେ ଚାଲିକାଉଛୁ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି; ଏଥିରେ କୀ ଶବ୍ଦ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି ଯାହାକୁ କି ତୁମେ ଫେସବୁକ୍ ତୁମ ସାଇଟକୁ ଶ୍ରେଣୀଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଚିହ୍ନିବାକୁ ଚାହୁଁଛୁ । ବିଭାଗ ବିଷୟରେ ଯଥାସମ୍ଭବ ବିସ୍ତୃତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣ କଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏହା ଜଣାଇବ । ଆପଣଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ଜାଣିପାରିବେ ଯେ ଆପଣ କ'ଣ ଜଣାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ହୃଦୟଙ୍ଗମ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ ଅଟେ ।

### Using a Good Page Name

ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ ପୃଷ୍ଠା ନାମ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଏକାନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ । ଗୋଟିଏ ଯାହା ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ ଏବଂ ତୁମେ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ସେୟାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ ।

ପୃଷ୍ଠା ନାମ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କିଛି ହେବା ଜରୁରୀ । ଆପଣ କ'ଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସୂତ୍ରନା ଏହା ଲୋକଙ୍କୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣ କ'ଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ତାହା କେବଳ ଆପଣ କହିପାରିବେ ନାହିଁ । ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ନାମ ଚାଲିକାଉଛୁ କରିବେ ଯାହା ଦ୍ଵାରେ people ାରା ଲୋକମାନେ ଆପଣ କିଏ ତାହା ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଭାବରେ ଦେଖିପାରିବେ । ତୁମ ପୃଷ୍ଠାରେ ତୁମର ଅବସ୍ଥାନ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିବରଣୀ ବିଷୟରେ ତୁମେ ସର୍ବଦା ସୂତ୍ରନା ଯୋଗ କରିପାରିବ ।

ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ନାମ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ପ୍ରାୟ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏହା ସ୍ଥିର ର ବାମ ପାର୍ଶ୍ଵରେ ଅଛି ।
2. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ନାମ ପାଖରେ ଥିବା ଏଡିଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ନୂତନ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ ସାମଗ୍ରିକ ଅନୁରୋଧ ସମୀକ୍ଷା କରିବା ପରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ।

47

ଏହା ସରଳ ଏବଂ ଅନୁସରଣ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟର ଉପରି ଭାଗରେ ଏକ ନୂତନ ନାମ ପୋଷ୍ଟ ହେବ । ଏହି ନୂତନ ନାମ ପ୍ରଥମ ଜିନିଷ ମଧ୍ୟରେ ରହିବ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଦେଖିବେ । ଏହା ତୁମେ କିଏ ବୋଲି ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଜଣାଇଥାଏ । ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ କ'ଣ ଦେଖନ୍ତି, ସେମାନେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସେହି ନାମ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କରନ୍ତି । ଏହା ଏକ ଭଲ ବ୍ରାଣ୍ଡ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରେ ଲୋକମାନେ ବିଶ୍ଵାସ୍ତ୍ରୀ trust ାସ କିମ୍ବା ଚିହ୍ନିବା ଶିଖିବେ । ତୁମର ପୃଷ୍ଠାର ସେହି ନାମ ଏକ ସ୍ଵତନ୍ତ୍ର URL ସହିତ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରିବ ଯାହା ନାମ ସହିତ ମେଳ ଖାଏ । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ମନେ ରଖିବା କିମ୍ବା ଅନ୍ତତଃ your ପକ୍ଷେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଏକ ବୃତ୍ତିଗତ ଦୃଶ୍ୟ ଉପସ୍ଥାପନ କରିବା ପାଇଁ ନୂତନ URL ସହଜ ହୋଇପାରେ । ଏହାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ କରିବା ପାଇଁ ତୁମ ପୃଷ୍ଠାରେ ଯଥେଷ୍ଟ ଲାଇକ୍ ପାଇବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏହା ପରେ ଟିକିଏ ପରେ ଆଲୋଚନା ହେବ ।

### What If You Can't Change Your Page Name?

ଏମିତି କିଛି ସମୟ ହୋଇପାରେ ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ନାମ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାରେ ଅସମର୍ଥ । ଆପଣଙ୍କ ଅବସ୍ଥାନରେ ବିକଳ୍ପ ଉପଲବ୍ଧ ନହେବା ହେତୁ ଏହା ହୋଇପାରେ । ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ ହେଉଛି, ଆପଣଙ୍କର ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଭୂମିକା ନ ଥାଇପାରେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ନାମ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ।

ପୃଷ୍ଠା ଭୂମିକା ଏକ ପୃଷ୍ଠା ପରିଚାଳନା ପାଇଁ ତୁମର ସ୍ଥିତିକୁ ସୂଚିତ କରେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର

ବ୍ୟବସାୟରେ ଅନେକ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି, ଯାହା ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ କାମ କରେ ତେବେ ଏହା ଉପଯୋଗୀ ହେବ । ମୂଖ୍ୟ ପ୍ରଶାସକ ସମଗ୍ର ପୃଷ୍ଠାକୁ ଚଳାଇବାରେ ସକ୍ଷମ ହେବେ ଏବଂ ଅନ୍ୟ କେତେକ କେବଳ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ି କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ । ଆଡମିନିଷ୍ଟ୍ରିଟିଭ୍ ସ୍ତରରେ ସର୍ବାଧିକ ଶକ୍ତି ପାଇବ । ଏକ ସାଇଟରେ ବ୍ୟବହୃତ ପୃଷ୍ଠା ଭୂମିକା ଉପରେ ଅତିରିକ୍ତ ବିବରଣୀ ପରେ କଭର୍ ହେବ ।

## Planning Your Categories

ତୁମେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜକୁ ଏକ ବର୍ଗର କ୍ରମରେ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଲୋକମାନେ କିଛି ଆଗ୍ରହ ପାଇଁ ପ୍ରମୁଖ୍ୟ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଏହି ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଯାହା ଆପଣ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଛନ୍ତି ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଏକ ପେସାଦାର ବେସବଲ୍ ଦଳ ଏହାକୁ ଅନ୍ୟ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକରୁ ପୃଥକ କରିବା ପାଇଁ କ୍ରୀଡ଼ା ଏବଂ ମନୋରଞ୍ଜନ, ବେସବଲ୍, କିମ୍ବା ପ୍ରଫେସନାଲ୍ ସ୍ପୋର୍ଟସ୍ ଭଳି ବର୍ଗ ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି “ବୃତ୍ତିଗତ ଖେଳ” ଖୋଜେ, ବେସବଲ୍ ଦଳ ସମ୍ପାନ ଫିଲ୍ଡରେ ଦେଖାଯିବ । ଏହା ଦଳକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ।

ଫେସବୁକର କିଛି ବିଭାଗରେ ଏହାକୁ ଛିଡ଼ା କରାଇବା ପାଇଁ ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ଦୁଇଟି ବର୍ଗ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ସଠିକ୍ ବର୍ଗ ଉପାଦାନ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ସମ୍ବନ୍ଧରେ About କ୍ଷ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଜେନେରାଲ୍ ଏରିଆକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ତାପରେ ବର୍ଗ ମେନୁ ପାଖରେ ଥିବା ଏଡିଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. କିଛି ବର୍ଗ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ନିଜ ସାଇଟରେ ତିନୋଟି ବର୍ଗ ଚୟନ କରିପାରିବେ । ଫେସବୁକରେ କିଛି ଛୁପ୍ ଡାଉନ୍ ଡାଲିକା ଅଛି ଯାହା ତୁମେ ଆଗ୍ରହୀ ଥିବା ବର୍ଗଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଦେଖାଯିବ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଟାଲ୍‌ପୁ କର ଏବଂ ଫେସବୁକ୍ ଡାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବ ଯାହାକି ତୁମର ସାଇଟ୍ ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ୱର୍ଗ ପ୍ରଦାନ କରେ ।

4. ସେଭ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆବଶ୍ୟକ ହେଲେ ଆପଣ ପରେ ଆପଣଙ୍କର ବର୍ଗଗୁଡ଼ିକ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବେ । ସର୍ବଦା ବର୍ଗ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ । ଆପଣ ନିକଟତମ ଚୟନ ବାଛିପାରିବେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ ପାଇଁ କାମ କରେ, ଯଦି ଆପଣ ପ୍ରବେଶ କରୁଥିବା ତଥ୍ୟ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ । ସଠିକ୍ ବର୍ଗ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଦ୍ୱାରା ଫେସବୁକ୍ ସମ୍ପାନରେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ଖୋଜିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ କରିଥାଏ ।

## Adding Things to Your About Page

ତୁମ ବିଷୟରେ ପୃଷ୍ଠାରେ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ିବାବେଳେ ତୁମକୁ ସତର୍କ ରହିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଏହି ବିବରଣୀଗୁଡ଼ିକ ତୁମ ବ୍ୟବସାୟର ହାଇଲାଇଟ୍ ଆଇଟମ୍‌ଲାଇଟ୍ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଏବଂ ଏହାକୁ ମୂଲ୍ୟବାନ କରେ । କିଛି ଏସବୁ କରିବା ପାଇଁ ।

କାର୍ଯ୍ୟ କର, ତୁମର ସମ୍ପା page କ୍ଷ ପୃଷ୍ଠାରେ ତୁମେ କେତେ ଭଲ ବିଭାଗ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ ପରୀକ୍ଷା କର ।

ତୁମର ସମ୍ପା page କ୍ଷ ପୃଷ୍ଠାରେ ନୂତନ ବିଭାଗ ଭର୍ତ୍ତି କରିବାବେଳେ ନିମ୍ନଲିଖିତ କାର୍ଯ୍ୟ କର:

1. ପୃଷ୍ଠାର ଶୀର୍ଷରେ ଥିବା ସେଟିଂସ୍ ମୁହ ମେନୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସମ୍ପାଦନା ପୃଷ୍ଠା ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ମେନୁର ନିମ୍ନ ଭାଗରେ ଏକ ଟ୍ୟାବ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ଉପଲବ୍ଧ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଟ୍ୟାବ୍‌ଗୁଡ଼ିକୁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟରେ ପୃଷ୍ଠାରେ ଉପସ୍ଥାପିତ ହୋଇଥିବା ଏହି ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କ get ଶସିଟି ପାଇବାକୁ ଟ୍ୟାବ୍ ଯୋଡ଼ିବା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକରେ ଅନେକ ବିକଳ୍ପ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

- କାର୍ଯ୍ୟର ଘଣ୍ଟା

ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସେବାଗୁଡ଼ିକ ।

ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପ୍ରକାରର ଦ୍ରବ୍ୟର ବିବରଣୀ ।

ଶାରୀରିକ ଠିକଣା ସୂଚନା

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ପରିଚାଳକ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କ ବିବରଣୀ ।

ଆପଣ ଯେତେ ବିଟ୍ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଏହି ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଅଧିକ ଭରାଯାଇଥିବା ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଲୋକଙ୍କ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବା ସହଜ ହେବ

| ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦେବେ ଏବଂ  
ଆପଣ ଯାହା କରନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟତା ପାଇବେ । ସବୁଠାରୁ  
ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଲୋକମାନେ ଦେଖିବେ ଯେ ଆପଣ  
ସେମାନଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଗମ୍ଭୀର ଅଟନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କର  
ପୃଷ୍ଠା ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ କରିବାକୁ ଏହି ସମସ୍ତ ବିବରଣୀ  
ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

## Impressum Features

ଏକ ଇମ୍ପ୍ରେସମ୍ ହେଉଛି ଏକ ଆଇନଗତ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ମ basic ଲିକ ଧାରଣା ଏବଂ ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ସମସ୍ତ ଦେଶରେ ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ କିନ୍ତୁ କେତେକ ସ୍ଥାନ, ବିଶେଷତ Europe ମୁରୋପରେ, ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର ଝେବସାଇଟରେ ଇମ୍ପ୍ରେସମ୍ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି । ଏହା ମଧ୍ୟ ହେଉଛି ith ରିଥ୍ ଫେସବୁକ୍ । ତୁମର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଝେବ୍ ଉପସ୍ଥିତିର ମାଲିକ ବୋଲି ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବାର ଏକ ମାଧ୍ୟମ ଭାବରେ ତୁମେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଏକ ଇମ୍ପ୍ରେସମ୍ ଯୋଗ କରିପାରିବ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଆପଣ ବ୍ୟବସାୟର ଆଇନଗତ ମାଲିକ ଅଟନ୍ତି ଯାହାକୁ କି ଆପଣ ଅନୁମୋଦନ ପ୍ରୋସାହିତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ।

ତୁମର ଇମ୍ପ୍ରେସମ୍ ଯୋଡ଼ିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ଆବଶ୍ୟକ:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର About ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ସଂପାଦନା ପୃଷ୍ଠା ସୂଚନା ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଇମ୍ପ୍ରେସମ୍ ବିଭାଗ ଖୋଜ ।
4. ବିଭାଗ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।
5. ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ନିଜ ପୃଷ୍ଠାରେ ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରିବା ସମାପ୍ତ କରିବେ ସେତେବେଳେ ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକ ସଞ୍ଚୟ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ଇମ୍ପ୍ରେସମ୍ ରେ ତୁମେ ଯାହା ଯୋଡ଼ିବା ଉଚିତ୍ ତାହା ତୁମର ଶିଳ୍ପ ଏବଂ ତୁମେ କେଉଁଠାରେ ଅବସ୍ଥିତ ତାହା ଉପରେ ଭିନ୍ନ ହେବ । ଆପଣ ଏହା ଉପରେ କାମ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଏକ ସାଇଟରେ ଆପଣଙ୍କର ଇମ୍ପ୍ରେସମ୍ ଯୋଡ଼ିବା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଆଇନଗତ ନିୟମଗୁଡ଼ିକ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଏହା ନିରାପଦରେ ରହିବା ପାଇଁ ଯଥାସମ୍ଭବ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ, କିନ୍ତୁ ଏହି ଗୁରୁତ୍ୱ Legal ପୂର୍ଣ୍ଣ ଆଇନଗତ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ୍ ମଧ୍ୟରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟ ଉପରେ ସୂଚନା ଖୋଜ । ଆପଣଙ୍କ ଅବସ୍ଥାନ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଆଇନଗତ ବିଜ୍ଞପ୍ତି ।

## Working With Check-Ins

ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗର ଏକ ବିଶେଷ ଉପାୟ ଭାବରେ ଆପଣ ଚେକ୍-ଇନ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଭ physical ଡିକ ଅବସ୍ଥାନ ଅଛି ତେବେ ଏହା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । କ

ଚେକ୍ ଇନ୍ ସେଟଅପ୍ ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଆସିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରେ ଏବଂ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇଥାଏ ଯେ ଆପଣ ନିଜ ସ୍ଥାନରେ ଅଛନ୍ତି । ଏହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ଫେସବୁକ୍‌ରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଜାଣିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।

ଚେକ୍ ଇନ୍ କାହିଁକି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ତାହା ବୁଝା ପାଇଁ, ଏହା କ'ଣ କାମ କରେ ତାହା ବୁଝା  
 ିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ତୁମର ଶାରୀରିକ ବ୍ୟବସାୟ ସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ  
 କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତୁମର ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଇ ସେମାନେ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ ଯାଅ କରିପାରିବେ ।  
 ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ କାରଣ ଆପଣ ଏକ ପଦୋନ୍ନତି ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ଯେଉଁଠାରେ  
 ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଆପଣଙ୍କ ଅବସ୍ଥାନ ସହିତ ଫେସବୁକରେ ଚେକ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ବିଶେଷ  
 ପୁରସ୍କାର କିମ୍ବା ଏକ ବିଶେଷ ଡିଲ୍ ପାଇପାରିବେ । ତୁମେ ଏହି ବିକଳକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା  
 ଉଚିତ ଯଦି ତୁମେ ଏପରି କିଛି ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି, ଯାହାକୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ  
 ଲୋକମାନେ ତୁମର ଶାରୀରିକ ଦୋକାନ ପରିଦର୍ଶନ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ।  
 ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରି ତୁମେ ଶୀଘ୍ର ତୁମର ସାଇଟରେ ଚେକ୍ ଇନ୍ ବଚନ୍  
 ଚର୍ଚ୍ଚା କରିପାରିବ:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ପ୍ରାୟ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସଂପାଦନା ପୃଷ୍ଠା ସୂଚନା ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ଠିକଣା ବିଭାଗରେ, ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଗଳି ଠିକଣା ଅଛି ବୋଲି ବାସ୍ତବ ଯାଅ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଅବସ୍ଥିତ ରାସ୍ତାର ଠିକଣା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍  
 ଡ୍ରାଫ୍ଟ କରିବାବେଳେ ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରାରମ୍ଭରେ ପ୍ରବେଶ କରିଛ, ତାହା ସମାନ କି ନୁହେଁ ଏହା  
 ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ ।
5. ବାସ୍ତବରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯେ ଗ୍ରାହକମାନେ ଆପଣ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ରାସ୍ତାର ଠିକଣା ମାଧ୍ୟମରେ  
 ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଯାଇପାରିବେ ।
6. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକ ସଞ୍ଚୟ କରନ୍ତୁ ।  
 ଏପରି ପରିସ୍ଥିତି ଆଇପାରେ ଯେଉଁଠାରେ ତୁମେ ତୁମର ବିଷୟରେ ପୃଷ୍ଠାରେ ଚେକ୍ ଇନ୍ ଅସ୍ଥାନ  
 ଦେଖୁନାହିଁ । ଚେକ୍ ଇନ୍ ବିଭାଗ ଉପଲବ୍ଧ କରାଇବା ପାଇଁ ତୁମ ପୃଷ୍ଠା ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା  
 ବର୍ଗଗୁଡ଼ିକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ ।  
 ଏହାକୁ କାମ କରିବା ପାଇଁ ନିୟମ ଭିନ୍ନ ହେବ ।

ଏକ ଟେକ୍ ଇନ୍ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଯୋଡ଼ିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ ହୋଇପାରେ ଯଦିଓ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଶାରୀରିକ ଦୋକାନ ନାହିଁ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ପରିଦର୍ଶନ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଅନଲାଇନରେ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ଯେକ photos ଶିସି ଫଟୋ ପାଇଁ ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସକ୍ରିୟ କରିବାକୁ ଆପଣ ଏକ ଟେକ୍ ଇନ୍ ବିକଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏଥିରେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଯୋଡ଼ିଥିବା ଫଟୋ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଏହି ଗାଇଡ୍ ର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଭାଗ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରି ନିଜକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଉଛନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଫେସବୁକ୍ ଅବସ୍ଥାନ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅତିରିକ୍ତ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବ ।

## Adding a Call-to-Action Button

ତୁମେ ତୁମର ସାଇଟ୍ କୁ ଏକ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ କିନ୍ତୁ ତୁମେ ସେହି କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ବଚନ ଉପସ୍ଥାପନ କରି ଗୋଟିଏ ପାଦ ଆଗକୁ ଯାଇପାରିବ । ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ବଚନ ଲୋକମାନଙ୍କୁ କିଛି କରିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିପାରେ । ଲୋକଙ୍କୁ ତୁମ ସହିତ ଏକ ସେବା ଦୁଇ କରିବାକୁ, କିଛି ଅର୍ଡର କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଫୋନ୍ କିମ୍ବା ଇମେଲ ମାଧ୍ୟମରେ ତୁମେ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ତୁମ ପୃଷ୍ଠାରେ ବଚନ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ କରିପାରିବ । ମାର୍କେଟିଂର ଏହି ଅଂଶଟି ବହୁତ ଭଲ କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଯାହା କିଛି ପ୍ରଦାନ କରେ ତାହା ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ଏକ ସୁବିଧାଜନକ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଯାହା ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ତୁମର ପରିଦର୍ଶକମାନଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ନିମନ୍ତ୍ରଣ ଦେଇଥାଏ ।

ଏହା ମଧ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନ ଗ୍ରହଣ କରିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର URL ପ୍ରବେଶ କିମ୍ବା ସମ୍ମାନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ । ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି କେବଳ ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ତୁମେ ତୁରନ୍ତ ସେହି ସ୍ଥାନକୁ ନିଆଯିବ ଯେଉଁଠାରେ ତୁମେ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଯିବାକୁ ଚାହୁଁଛ । ଏକ ଅନୁରୋଧକୁ ଉତ୍ତର ଦେବା କେତେ ସରଳ ତାହା ହେତୁ ଏହା ଆପଣଙ୍କର ରୂପାନ୍ତର ହାରକୁ ବ increase ାଇପାରେ ।

ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ବଚନ ପାଇବା ପାଇଁ କିଛି ଷ୍ଟେପ୍ ଆବଶ୍ୟକ:

1. ଆପଣଙ୍କର କଭର ଫଟୋ ନିକଟରେ ଏକ ବଚନ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏହା ସେହି ଫଟୋ ନିକଟରେ ଏକ ଡ୍ରପ୍ ଡାଉନ୍ ମେନୁରେ ଦେଖାଯିବା ଉଚିତ ।
  2. ଆପଣ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କ particular ଶିସି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବଚନ ବାଛିନ୍ତୁ । ଏଥିରେ ଯେକ kind ଶିସି ପ୍ରକାରର ପ୍ଲେଆଉର୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ ଯାହା ତୁମେ ଯାହା ଦେଉଛ ତାହା ଉପଯୁକ୍ତ ।
  3. ଆପଣଙ୍କର ବଚନ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ବଚନ ବାର୍ତ୍ତା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ ଏବଂ ପାଠକଙ୍କୁ link ପ୍ରଦାନ କରିବ । ଆପଣ ବାଛିଥିବା ବଚନ ପ୍ରକାର ଉପରେ ଆଧାର କରି ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ଭିନ୍ନ ହୋଇଥାଏ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସହମତ ଥିବା ଏକକୁ ବାଛିନ୍ତୁ ।
  4. ଆପଣଙ୍କର ବଚନ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହେବା ପରେ ପରୀକ୍ଷା ବଚନ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ବଚନ କାମ କରେ କି ନାହିଁ ଏବଂ ଏହା ତୁମେ ଚାହୁଁଥିବା ସାଇଟ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହେଉଛି କି ନାହିଁ ତାହା ତୁମକୁ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ଦିଏ ।
- ଲୋକଙ୍କୁ ତୁରନ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ବଚନ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଲୋକମାନେ କିଛି ଅନନ୍ୟ ପ read ିବା ସମୟରେ ଉତ୍ସାହିତ ହେଲେ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନ ଗ୍ରହଣ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ଅଫର୍ କର ନା କାହିଁକି ଯଥାଶୀଘ୍ର ତୁମକୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବାକୁ ସେମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ

|

## Get Verified

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଯାଞ୍ଚ କରିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ । ଏକ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ପୃଷ୍ଠା ବିଶ୍ୱାସ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଏକ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାର ଉପରେ ଏକ ଚେକ୍ ବ୍ୟାଜ୍ ରହିବ । ଏହା ନିଶ୍ଚିତ କରିବ ଯେ ସେହି ପୃଷ୍ଠାରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଜଣେ ବା legitimate ଧ ବ୍ୟକ୍ତି ଏହାକୁ ଚଳାଉଛନ୍ତି ।

ଯାଞ୍ଚ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଯାହା ଅଂଶୀଦାର ହୋଇଛି ତାହା ଆଇନଗତ ଏବଂ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଅଟେ । ଲୋକମାନେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ସନ୍ଦେହ କରିପାରନ୍ତି ଯଦି ସେମାନେ ଦେଖିପାରିବେ ନାହିଁ ଯେ ସେମାନେ ଆଇନଗତ ଭାବରେ ଚାଲୁଛନ୍ତି । ଯାଞ୍ଚ ସହିତ, ଆପଣ ଦେଖାନ୍ତି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ବିଶ୍ୱାସଯୋଗ୍ୟ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ । ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ସହିତ ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ତାହା ଉପରେ ତୁମେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରୁଛ ।

There are two types of check badges that can be found on a Facebook page:

1. ଏକ ବଲୁ ଚେକ୍ ବ୍ୟାଜ୍ କହିଛି ଯେ ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜନସାଧାରଣ କିମ୍ବା ବ୍ରାଣ୍ଡର ଏକ ପୂଷ୍ପ ପ୍ରାମାଣିକ ବୋଲି ନିଶ୍ଚିତ କରିପାରିବ ।
2. ଏକ ଧୂସର ଚେକ୍ ବ୍ୟାଜ୍ କହିଛି ଯେ ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ସଂସ୍ଥା ପାଇଁ ଏକ ପୂଷ୍ପ ପ୍ରାମାଣିକ ବୋଲି ନିଶ୍ଚିତ କରିଛି ।

.ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଧୂସର ଚେକ୍ ବ୍ୟାଜ୍ ହେବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟର ବୃତ୍ତିଗତ ପ୍ରକୃତି ହେତୁ ହୋଇଥାଏ ।

ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ପୂଷ୍ପଗୁଡ଼ିକୁ ଅଧିକ ବିଶ୍ୱ trust ାସ କରନ୍ତି । ସେମାନେ ସେହି ପୂଷ୍ପଗୁଡ଼ିକୁ ସମର୍ଥନ କରିବେ କାରଣ ସେମାନେ ଜାଣନ୍ତି ସେହି ପୂଷ୍ପଗୁଡ଼ିକରେ ଥିବା ତଥ୍ୟ ସଠିକ୍, ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ସଞ୍ଚୋଟ ଅଟେ । ସେମାନେ ଦେଖିବେ ଯେ ଏକ ପୂଷ୍ପ ମଧ୍ୟ ସକ୍ରିୟ ଏବଂ ନିୟମିତ ଭାବରେ ସୂଚନା ପୋଷ୍ଟ କରେ ।

ଫେସ୍‌ବୁକ୍‌ରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ସମୟରେ ଯାଞ୍ଚ ଆବଶ୍ୟକ ନାହିଁ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ବିଚାର କରନ୍ତି ଯେ ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ପୂଷ୍ପଗୁଡ଼ିକୁ କିପରି ବିଶ୍ୱ trust ାସ କରନ୍ତି, ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ ଯେ ଆପଣ ଯେକ way ଶସି ପ୍ରକାରେ ପୂଷ୍ପ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖିଛନ୍ତି ।

ଯାଞ୍ଚ ହେବା ପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପ ।

ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି । ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଫୋନ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ:

1. ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟରେ ପ୍ରୟୋଗ ହୋଇଥିବା ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଚିତ୍ର ଏବଂ କଭର ଫଟୋ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କ ପୂଷ୍ପର ଶୀର୍ଷରେ ଥିବା ସେଟିଂସ୍‌ସମୂହ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ସାଧାରଣ ମେନୁର ପୂଷ୍ପ ଯାଞ୍ଚ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ଏହି ପୂଷ୍ପ ଯାଞ୍ଚ ଯାଞ୍ଚ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଏକ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହି ସଂଖ୍ୟା ସର୍ବସାଧାରଣରେ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବା ଉଚିତ୍ ।
6. କଲ୍ ମେ ବର୍ତ୍ତମାନ ଅସ୍ଥାନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏହି ସମୟରେ, ଆପଣ ପଠାଇଥିବା ନମ୍ବରକୁ ଫେସ୍‌ବୁକ୍ କଲ୍ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ବାର୍ତ୍ତା ଦେବ । ବାର୍ତ୍ତା ପଠାଇବାକୁ ଏହା କେବଳ କିଛି ମିନିଟ୍ ନେଇଥାଏ ।

7. ଆପଣଙ୍କ ସ୍ଥିତିରେ ଥିବା ବାଙ୍କିରେ ଯାଞ୍ଚ କୋଡ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । କୋଡ୍ ଚାରି ଅଙ୍କ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

8. କୋଡ୍ ପ୍ରବିଷ୍ଟ ହେବା ପରେ, କିଛି ଦିନ ମଧ୍ୟରେ ଏକ ଧୂସର ଚେକ୍ ବ୍ୟାଜ୍ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ । ଆପଣ ପ୍ରବେଶ କରିଥିବା କୋଡ୍ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କର ସୂଚନା ଖୋଜିବା ପାଇଁ କିଛି ସମୟ ଅତିବାହିତ କରିବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ତଥ୍ୟକୁ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବ ଏବଂ ତାପରେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଚେକ୍ ବ୍ୟାଜ୍ ପ୍ରଦାନ କରିବ । ଏକ ବ legitimate ଧ ସଂସ୍ଥା ରୋବଟ୍ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ଯାଞ୍ଚ ପାଇଁ ପଚାରିଥିବା ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ଏହା କରେ ।

## Getting Verified with a Document

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ନାମରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ଏକ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ସହିତ ଯାଞ୍ଚ ହେବାର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଯାଞ୍ଚ ପାଇଁ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ନାହିଁ ତେବେ ଆପଣ ଏହା କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ଏହା ମଧ୍ୟ କରିପାରିବେ କିନ୍ତୁ ଆପଣ ଏହାକୁ ଗୋପନୀୟତା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ କାରଣରୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରିବେ ନାହିଁ । ଯାଞ୍ଚ ପ୍ରକ୍ରିୟା କିଛି ଅତିରିକ୍ତ ପଦକ୍ଷେପ ଆବଶ୍ୟକ କରେ:

1. ବ୍ୟବସାୟ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ସ୍କାନ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ପ୍ରତିଛବିକୁ ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପ୍ୟୁଟରରେ ସେଭ୍ କରନ୍ତୁ ।

ବ୍ୟବସାୟ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ନାମ ଏବଂ ଠିକଣାର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ତାଲିକା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ । ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟରେ ଯଥାସମ୍ଭବ ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ପାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଆପଣ ଲୋଗୋ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଚିହ୍ନଟିକାରୀ ମାର୍କ ପାଇପାରିବେ କି ନାହିଁ ଦେଖନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟର ଏକ ସରକାରୀ ରୂପ ଅଛି ।

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଲେଟରହେଡ୍ କିମ୍ବା ତୁମ ନାମରେ ଏକ ୟୁଟିଲିଟି ବିଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ଆପଣ ଫେସବୁକରେ ଯାହା ପ୍ରବେଶ କରିଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ବିଷୟବସ୍ତୁ ମେଳ ହେବା ଜରୁରୀ ।

2. ସାଧାରଣ ସେଟିଂସମୂହରେ ଏହି ପୃଷ୍ଠା ଲିଙ୍କକୁ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଅସ୍ପନ୍ନ ଖୋଜି ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଦିଏ ।

3. ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପ୍ୟୁଟରରେ ସଠିକ୍ ସ୍ଥାନରୁ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ଯୋଡନ୍ତୁ ଏବଂ ଏହାକୁ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ।

4. ଯାଞ୍ଚ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ଫେସବୁକକୁ କିଛି ଦିନ ଦିଅ । ଏହା ଫୋନ୍ ଦ୍ଵାରା ସମାନ ପରିମାଣର ସମୟ ନେବା ଉଚିତ୍ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ ଅଛି କିନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କର ଫୋନ୍ ନାହିଁ କିମ୍ବା ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଫୋନ୍ ତଥ୍ୟକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣରେ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ଏକ ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଯାଞ୍ଚ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ପଠାଉଥିବା କି documents ଶୀଘ୍ର ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ସ୍ଵସ୍ତ ଏବଂ ପ read ୀବା ସହଜ ଅଟେ । ଫେସବୁକ୍ ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ତୁମେ ଦାଖଲ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ସହିତ ମେଳ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଧି patient ଯ୍ୟବାନ ହୁଅନ୍ତୁ କାରଣ ଫେସବୁକ୍ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଡକ୍ୟୁମେଣ୍ଟ ସମୀକ୍ଷା କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଠିକ୍ ସମୟ ନେଇପାରେ ।

## Staying Verified

ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଯାଞ୍ଚ କରିବା ସହଜ, ସେହିପରି ଏହା ଯାଞ୍ଚ ହୋଇନଥାଏ । ଯଦି ଆପଣ ମିଥ୍ୟା ସୂଚନା ବାଣ୍ଟିବା ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି କିମ୍ବା ଯଦି ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ କ୍ଷତିକାରକ ଡେଭେ ଏହା ହୁଏ ।

ଫେସବୁକ୍ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠା କ୍ଷତିକାରକ ବୋଲି ଅନୁଭବ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ଏହାର ଯାଞ୍ଚ ଅପସାରଣ କରିବାକୁ ପ୍ରଶାସକଙ୍କୁ ରିପୋର୍ଟ କରିପାରିବେ । ଏହା ଶୀଘ୍ର ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଚିହ୍ନିବା କଷ୍ଟକର ହୋଇପାରେ, ବିଶ୍ୱ trust ାସ କରିବାକୁ କଠିନ ହେବାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ ।

ଫେସବୁକ୍ରେ ଥିବାବେଳେ ସଠିକ୍ ଆଚରଣ ପାଳନ କରାଯିବା ଉଚିତ ଯାହା ବ୍ you ାରା ଆପଣ ବିପଦରେ ପଡ଼ିବେ ନାହିଁ । ତୁମକୁ ଯାଞ୍ଚ କରିବା ପାଇଁ କିଛି କରିବାକୁ ଅଛି:

- ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟରେ ସୂଚନା ସଠିକ୍ ଏବଂ ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ରଖିଛନ୍ତି ।
- ପରିଦର୍ଶକମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ଶୁଭ୍ର କିମ୍ବା କଠୋର ହୁଅନ୍ତୁ ନାହିଁ ।
- ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଜିନିଷ ବିଷୟରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରୁହନ୍ତୁ । ଅତିଥିଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ଯେକ question ଶସି ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇପାରିବେ ।
- ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଅନନ୍ୟ ରଖ । ଫେସବୁକ୍ ସେହି ସାଇଟଗୁଡ଼ିକୁ ଦଣ୍ଡ ଦେଇପାରେ ଯାହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପରି ହେବା ପାଇଁ ଚେଷ୍ଟା କରେ ଯେଉଁଠାରେ ସେମାନେ ସୂଚନା କପି କରୁଥିବା ପରି ଦେଖାଯାଏ ।

• ସକ୍ରିୟ ରୁହନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଏକ ଆଗ୍ରହ ଦେଖାନ୍ତୁ । ଯଦିଓ ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରୁ ସେହି ଯାଞ୍ଚକୁ ଅପସାରଣ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଯଦି ତୁମେ ନିଶ୍ଚିତ ଡେଭେ ତୁମେ ତଥାପି ଅନଲାଇନରେ ନିଜକୁ କେତେ ମାର୍କେଟିଂ କରୁଛ ଏବଂ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବାବେଳେ ତୁମେ ସକ୍ରିୟ ବୋଲି ଚିହ୍ନା କରିବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଥିବା ସେହି ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ବ୍ୟାଜ୍ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବାର କାରଣ ଦେବା ବିଷୟରେ ।

# Acquiring a Special URL

ପ୍ରଥମେ ଫେସବୁକ୍ ରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାରେ ସବୁଠାରୁ ବଡ଼ ସମସ୍ୟା ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଭିନ୍ନ URL ରହିବ ନାହିଁ । ଏଥିରେ ଏକ ଅନିୟମିତ ଅକ୍ଷର ବିଶିଷ୍ଟ ଏକ URL ହୁଏତ ବହୁତ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଦେଖାଯାଏ ନାହିଁ ।

ତଥାପି, ଆପଣ କିଛି ସମୟ ପରେ ଏକ କଷ୍ଟମାଳିନ୍ URL ପାଇବେ । କ

ଅଧିକ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ପୃଷ୍ଠାରେ ଏହାକୁ ଅଧିକ ବୃତ୍ତିଗତ ରୂପ ଦେବା ପାଇଁ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର URL ରହିବ । ଆହୁରି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଫେସବୁକ୍ ତତ୍ କମ୍ ଟାଇମ୍ କରି ଏବଂ ପରେ ବ୍ୟବସାୟର ନାମ ଯାହା ହେଉ, ଏକ ପୃଷ୍ଠା ପାଇବା ସହଜ ହେବ ।

ଧରାଯାଉ ତୁମର ଜେଫ୍ସ କର୍ଣ୍ଣର କାଫେ ନାମକ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଅଛି । ଆରମ୍ଭରେ, ଆପଣଙ୍କର URL ହୁଏତ ପଢ଼ାଯାଏ: [www..1.facebook.com / ପୃଷ୍ଠା / jeffs- କୋଣାର୍କ କାଫେ / 564796847968ref](http://www..1.facebook.com / ପୃଷ୍ଠା / jeffs- କୋଣାର୍କ କାଫେ / 564796847968ref)

ତାହା ପାଇବା ପାଇଁ ସହଜ URL ପରି ଶବ୍ଦ ହୁଏ ନାହିଁ । ଫେସବୁକ୍ ଏପରି କରିବାର ଏକ କାରଣ ଅଛି । ଫେସବୁକ୍ କେବଳ ବ୍ୟବସାୟକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଭ୍ୟାନିଟି URL ଦେଇଥାଏ ଯାହାର ଅତିକମରେ 25 ଲାଇକ୍ ଅଛି । ତୁମେ କରିବ

ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ଯଥେଷ୍ଟ ପସନ୍ଦ ପାଇଛ, ତୁମର ନିଜର ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର URL ହାସଲ କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହୁଅ । ଫେସବୁକ୍ ଏହା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ କେବଳ ବ୍ୟବସାୟ ଯାହା ଆଇନଗତ ଏବଂ ସକ୍ରିୟ, ସେମାନେ ପ୍ରକୃତରେ ଚାହୁଁଥିବା URL ଗୁଡ଼ିକ ପାଇବେ । (କିପରି ଲାଇକ୍ ପାଇବେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅତିରିକ୍ତ ସୂଚନା ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ପରେ କଭର୍ ହେବ )

ଯେତେବେଳେ ଜେଫ୍ସ କର୍ଣ୍ଣର କାଫେ 25 କିମ୍ବା ଅଧିକ ଲାଇକ୍ ପାଇଥାଏ, ଏହା ନିମ୍ନ URL ପାଇଁ ଆବେଦନ କରିପାରିବ: [www.facebook.com/JeffsCornerCafe](http://www.facebook.com/JeffsCornerCafe)

ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଆବିଷ୍କାର କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଅଧିକ ସହଜ ହେବ । ଏକ ସରଳ URL ସହିତ ଆସିବାବେଳେ ଏହିପରି ଏକ ସାଇଟ୍ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ମଧ୍ୟ ସହଜ ଅଟେ ।

ତୁମେ ତିଆରି କରିବା ପରେ ତୁମର ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର URL ପରିବର୍ତ୍ତନ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ବାଛିଥିବା ନାମଟି ହେଉଛି ଆପଣ ରହିବେ ଏବଂ କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ଆରାମଦାୟକ ହେବେ ।

ସର୍ବୋତ୍ତମ ଟିପ୍ପୁ ହେଉଛି ଏକ URL ବ୍ୟବହାର କରିବା ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ନାମ ସହିତ ସମାନ । ଏହା କେବଳ ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ URL ରେ ବ୍ୟବସାୟ ନାମରେ ଟାଇପ୍ କରିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ଲୋକମାନେ ଶୀଘ୍ର ତୁମର ସାଇଟ୍ ଖୋଜିବେ ଏବଂ ଏହା ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବେ । ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ନାମ ଜାଣନ୍ତି କିନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କ ଫେସବୁକ୍ ପେଜକୁ କେବେ ଆସି ନାହାଁନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ଦେଖିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ।

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯେହେତୁ ଆପଣ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର URL ପାଇବା ବିଷୟରେ ଜାଣିଛନ୍ତି, ଏହାକୁ ପାଇବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଉପଯୁକ୍ତ ପଦକ୍ଷେପ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ ପାଇଁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର URL ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାବେଳେ ଏଠାରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳୀ । ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅତି କମରେ 25 ଟି ଲାଇକ୍ ରହିବା ପରେ ଏଥିପାଇଁ ଆବେଦନ କରିବାକୁ ମନେରଖନ୍ତୁ:

1. ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. facebook.com/username କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ଉପଯୋଗକର୍ତ୍ତା ନାମ ଚୟନ ବିକଳ୍ପକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୃଷ୍ଠା ବାଛିଛନ୍ତି ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ନୂତନ ଉପଯୋଗକର୍ତ୍ତା ନାମ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।
5. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା URL ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
6. ଏହା ଉପଲବ୍ଧ କି ନାହିଁ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ବାକ୍ସରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
7. ଯଦି ଆଗ୍ରହର URL ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ତେବେ ବ୍ୟବହାର ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ସେହି URL ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଯଦି ଆପଣ ଅନ୍ୟ କିଛି ବାଛିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ବାଟିଲ୍ କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଯଥାସମ୍ଭବ URL ବିକଳ୍ପ ପାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଇଭେଣ୍ଟରେ ଆପଣଙ୍କର କିଛି ବ୍ୟାକଅପ୍ ଅପ୍ଲୁଗ୍ ଅଛି ଯେଉଁଥିରେ ଗୋଟିଏ URL ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାରେ ଆପଣଙ୍କର ଅସୁବିଧା ଅଛି । ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଉପ୍ଲୋଡ୍ ନ ପାଇଁ ପ୍ରକ୍ରିୟା କେତେ ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟରୁ ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଭଲ ଯୋଜନା ଅଛି ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ନାମକୁ ଯଥାସମ୍ଭବ URL ପ୍ରାପ୍ତ କର ।

## Tips for Use

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ପାଇଁ ଏକ ଭଲ URL ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ସନ୍ଧାନ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ URL ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହେବ କାରଣ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ସନ୍ଧାନ ପ୍ରାୟତଃ URL ପ୍ରଥମେ URL କୀ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ମାଧ୍ୟମରେ ଦେଖେ । ଏହାକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି, ଆପଣଙ୍କର URL ଉପ୍ଲୋଡ୍ କରିବାବେଳେ ଏଠାରେ କିଛି ଟିପ୍ସ ଅଛି । ମନେରଖ, ତୁମେ ତୁମର URL ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପରେ ତୁମେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବ ନାହିଁ:

- ଏକ ନାମ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କର ଯାହାକୁ ତୁମର ଅଧିକାର ଅଛି । ଏହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ସେହି ନାମ ଚୋରି କରିବାରେ ବାରଣ କରିଥାଏ ।
- ନାମକୁ ତୁମର ପ୍ରକୃତ ବ୍ୟବସାୟ ନାମକୁ ଯଥାସମ୍ଭବ ରଖ ।

- ଚାହିଁଲେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କୀ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ଯୋଗ କରାଯାଇପାରେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏହା କରନ୍ତି, ଆପଣ ମାର୍କେଟିଂ କରୁଥିବା କୀ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ କିପରି ମେଲ ଖାଉଛି ଦେଖନ୍ତୁ । ଅତ୍ୟଧିକ କ b ଶସି ଜିନିଷ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟଥା URL ପ୍ରବେଶ କରିବା କଷ୍ଟକର ହୋଇପାରେ ।

- ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ନାମ ବଦଳାଇବାକୁ ଯୋଜନା କରୁଛ କି ନାହିଁ ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର । କେବଳ ନିରାପଦରେ ରହିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ପରେ ଅନ୍ୟ ଏକ URL ସଂରକ୍ଷିତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ । ତୁମେ ପାଇବ ।

ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ନାମ ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ ।

ତୁମର ନୂତନ URL ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ପରେ, ଆପଣ ଏହାକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଅଂଶୀଦାର କରିପାରିବେ ଏବଂ ଏହାକୁ ଆପଣଙ୍କର ସମସ୍ତ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏହା ହେଉଛି ଫେସବୁକର ଏକ ସୁବିଧାଜନକ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ, ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଏକ ବୃହତ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଇଁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ଆପଣ ଦେଖିବେ ଯେ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ URL ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ସାକ୍ଷର ଦେଖିବା ସହଜ ଅଟେ ।

## Converting a Facebook Profile to a Page

ବୋଧହୁଏ ତୁମେ ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନରେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଟିକିଏ ଅଧିକ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛ । କେତେ ଲୋକ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଅନୁସରଣ କରିପାରିବେ ଏହାର ଏକ ସୀମା ଅଛି । ତୁମେ

ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍‌କୁ କେବଳ 5000 ଲୋକ ଅନୁସରଣ କରିପାରିବେ । ତଥାପି, ଆପଣ ଏକ ବିଦ୍ୟମାନ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍‌କୁ ଏକ ନୂତନ ପୃଷ୍ଠାରେ ରୂପାନ୍ତର କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍‌ରେ ପ୍ରଚୁର ପରିମାଣର ତଥ୍ୟ କିମ୍ବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଛି ଏବଂ ଆପଣ ଏହାକୁ ମାର୍କେଟିଂ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଆଦର୍ଶ ଅଟେ । ଯେହେତୁ ତୁମେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ କୁ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ ରୂପାନ୍ତର କର, ସେହି ପ୍ରୋଫାଇଲ୍‌ରେ ଥିବା ତଥ୍ୟ ଏକ ନୂତନ ସ୍ଥାନକୁ ଚାଲିଯାଏ । ଏହିଠାରେ ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ତୁମର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଅଛି । ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୂଚନା ଏବଂ ଫଟୋ ସେହି ନୂତନ ପୃଷ୍ଠାକୁ ନିଆଯିବ । ଆପଣ ତଥାପି ପୃଷ୍ଠାରେ ଥିବା ସୂଚନାକୁ ଏଡିଟ୍ କରିପାରିବେ । ରୂପାନ୍ତର ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମାପ୍ତ ହେବାର 14 ଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ତୁମ ସୂଚନାକୁ ପରିଚାଳନା କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ତୁମେ ଏପରିକି କିଛି ଉପକରଣକୁ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବ ।

ଆପଣ ତଥାପି ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରୁ ପୃଷ୍ଠା ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସମ୍ପାଦନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ପାଇଁ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ, କାରଣ ଏହା ସରଳୀକୃତ ହେବ । ପୃଷ୍ଠା ଉଭୟ ମୋବାଇଲ୍ ଏବଂ ଡେସ୍କଟପ୍ ଡିଭାଇସରେ ମଧ୍ୟ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ହେବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଅଧିକ ଲୋକ ଦେଖିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରୁ ଅଧିକ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହାକୁ ଅନୁସରଣ କରିବା କିମ୍ବା

ବ୍ୟବହାର କରିବା କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ ।

ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ଏକ ପୃଷ୍ଠାକୁ ରୂପାନ୍ତର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି? ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୃଷ୍ଠାରେ ଉପାଦିତ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଇପାରିବେ । ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କୁ ପୂର୍ବରୁ ଯାହା ପୂରଣ କରିସାରିଛି ଏବଂ ସଂଗଠିତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।

1. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଲଗ୍ ଇନ୍ କରିଛନ୍ତି ଯାହାକୁ ଆପଣ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ ରୂପାନ୍ତର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।
2. ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଫେସବୁକ୍ରେ ସ୍ଥାନାନ୍ତରଣ ବିକଳ୍ପକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏହା [www.facebook.com/pages/create/migrate](http://www.facebook.com/pages/create/migrate) ରେ ଉପଲବ୍ଧ ।
3. ଆରମ୍ଭ ଆରମ୍ଭ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅପଲୋଡ୍ ହୋଇଥିବା ସୂଚନାକୁ ଦେଖନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ତାଚା ସମୀକ୍ଷା ହୋଇଛି ଏବଂ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା କିଛି ପରିବର୍ତ୍ତନ କରନ୍ତୁ ।

ଏହି ସମୟରେ, ସାଇଟ୍ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ବିଭିନ୍ନ ବିଭାଗ ମଧ୍ୟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିଛି ଯାହା ତୁମେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷର ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଏହାକୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କଲେ ଏହା ଶୀଘ୍ର ଯତ୍ ନିଆଯିବ । ଏହି ଉପାୟରେ ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରବେଶ କରିବେ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ରୂପାନ୍ତର କରୁଥିବା ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ । ତୁମର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସକୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ହେବାକୁ ଦେଇପାରିବ ନାହିଁ । ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ସିଧାସଳଖ ଏବଂ ପାଠକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସୂଚନାପୂର୍ଣ୍ଣ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ଅତ୍ୟଧିକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଯେକି thing ଶସି ଜିନିଷ ଅପ୍ରୀତିକର ହୋଇପାରେ ଏବଂ ଶବ୍ଦ କିମ୍ବା ମୂଲ୍ୟବୋଧକୁ ମଧ୍ୟ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଦେଇପାରେ ଯାହା ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସହିତ ବିବାଦ କରେ ।

# Chapter 6 - Establishing the Best Facebook Posts

ଆପଣଙ୍କର ନିଜ ଫେସବୁକ୍ ସାଇଟ୍ ଚଳାଇବାର ଏକ ବୃହତ ଅଂଶ ହେଉଛି ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଯାହା ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଏବଂ ପଢ଼ାଯିବା ସହଜ । ଆପଣ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଜରୁରୀ । ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକର ଏକ ଆଦର୍ଶ ସିରିଜ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାବେଳେ ଆପଣ କଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ତାହା ବୁଝିବା understanding ିବା ବିଷୟରେ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟ । ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ କିପରି ସଠିକ୍ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କଲେ ଏହା କେତେ ସଫଳ ହୁଏ ଆପଣ ପ୍ରତ୍ୟାଶିତ ହେବେ ।

ଫେସବୁକ୍ ପୋଷ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାର ଏକ ଅଂଶ ବାର୍ତ୍ତା ପାଇବାକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ଯାହା କେବଳ ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରେ ନାହିଁ ବରଂ ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ବାର୍ତ୍ତା ପଠାଇବାକୁ ଇଚ୍ଛା କରେ । ଯେହେତୁ ତୁମର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପଠାଯାଏ, ତୁମର କାମକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ସହଜ ହୋଇଯାଏ ।

## Tell Stories

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି କାହାଣୀ । ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ତୁମେ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକି anything ଶସି ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କର, ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସେଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ଅଟେ । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କାହାଣୀଗୁଡ଼ିକ କୁହ ଏବଂ କ'ଣ ବିଶେଷ ଅଟେ ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ । ସର୍ବୋତ୍ତମ କାହାଣୀ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପଠାଯାଏ ।

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟର ପୃଷ୍ଠଭୂମି ବିଷୟରେ କହିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରୁହ । ଆପଣ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଆପଣ କାହିଁକି ଉତ୍ସାହିତ ତାହା ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ । ଦେଖ ଯେ ତୁମେ ଯାହା କରୁଛ ତାହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଜୀବନରେ ଏକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣେ; ଯଦି ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ଦେଖନ୍ତି ତେବେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ସମର୍ଥନ କରିବେ ।

ଲୋକମାନେ କିପରି ଆପଣଙ୍କର ସେବା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣ କାହାଣୀ କହିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ସହିତ କେହି କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଚିତ୍ରିତ ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇପାରେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଅଧିକ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ବ୍ୟବସାୟ ଅଛି ତେବେ ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ । ଯଦି ଆପଣ କିଛି ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଅଫର୍ ସେବା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ମଧ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।

## Work With Trending Topics

ଫେସବୁକ୍ ସର୍ଚ୍ଚ ଆଲଗୋରିଦମ ଗ୍ରେଣ୍ଡିଂ ଇସ୍ୟୁ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ପୁରସ୍କୃତ କରେ । ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ବିଷୟ ଅଧିକ ଥର ହାଇଲାଇଟ୍ ହେବ କାରଣ ଏହା ଏକ ଜିନିଷ ଯାହାକି ଲୋକମାନେ ଖୋଜିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ କିମ୍ବା ଆବିଷ୍କାର କରିବାର ପ୍ରବଳ ଚାହିଦା ଅଛି । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଏବଂ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଗ୍ରେଣ୍ଡିଂ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ସର୍ବଦା ଉପଯୋଗୀ ।

ଗ୍ରେଣ୍ଡିଂ ବିଷୟ ଉପରେ ଆଲୋଚନା କରି, ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ସହଜ ହୋଇଯାଏ । ତୁମେ ଦେଖାଇବ ଯେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଆଜିର ଧାରା ଏବଂ ଆଗ୍ରହକୁ ବୁଝି understand ଠିକ୍ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଏକ ଭିନ୍ନ ଉପାୟରେ ତଥ୍ୟ ବାଣ୍ଟିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ ।

ସାବଧାନ ରୁହନ୍ତୁ ତୁମେ କିପରି ଏହି କାର୍ଯ୍ୟରେ ଏହି କାର୍ଯ୍ୟରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କର । ସେହି ବିଷୟ ବିଷୟରେ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୁଅନ୍ତୁ କାରଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ କି to ଶସି ସମ୍ପର୍କ ନାହିଁ । ଗ୍ରେଣ୍ଡିଂକୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ କିଛି ଉପାୟରେ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଏହା ସର୍ବଦା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ଉଚିତ୍ ।

## Talk About Business Decisions

ଲୋକମାନେ ସ୍ପଷ୍ଟତାକୁ ପ୍ରଶଂସା କରନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ତଳାଇବା ପାଇଁ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ । ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକମାନେ ବ୍ୟବସାୟକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ଯାହା ଖୋଲା ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଭାବରେ ସେମାନେ କଣ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ଗ୍ରାହକମାନେ ସେହି ସଂସ୍ଥାଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରଶଂସା କରନ୍ତି ଯାହା ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରେରଣା ଦିଏ ଏବଂ ସେମାନେ ବ୍ୟବସାୟରେ ରହିବାର କାରଣ ବିଷୟରେ କହିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ।

ଆପଣ ଯେକି any ଶସି ବ୍ୟବସାୟିକ ନିଷ୍ପତ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବେ । ଫଳାଫଳ ଏବଂ ଧାରଣା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା ଆପଣଙ୍କୁ ପାଠକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ ଖୋଲା କରିଥାଏ । ଆପଣ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଷୟରେ ଆପଣ ମତାମତ ମଧ୍ୟ ମାଗିପାରିବେ । ଲୋକମାନେ ଯାହା ଚାହାଁନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ତୁମେ ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଧାରଣା ପାଇଲେ, ତୁମର ପ୍ରଶଂସକଙ୍କଠାରୁ ସୂଚନା ପାଇବା ଏକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିପାରେ ।

ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଆପଣଙ୍କ ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ସର୍ବଦା ଖୋଲା ରୁହନ୍ତୁ । ତୁମେ ଯାହା ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କୁ କହିପାରିବ ସେତେ ଅଧିକ ସେମାନଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ ।

କରୁଛନ୍ତି ଏହା ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବ ଯେ ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ତାହା ବୁଝି understand ଠିକ୍ । ଏହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କ ପାଠକମାନଙ୍କଠାରୁ ବିଶ୍ୱାସ ଏବଂ ସମର୍ଥନ ଭାବନାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ ।

## Use Unique Media

ଯଦିଓ କେହି କେହି ଫେସବୁକ୍ ଫିଡରେ histor ଚିହ୍ନାସିକ ଚିତ୍ର, ସମ୍ବାଦରୁ ଚିତ୍ର କିମ୍ବା ମେମ୍ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ, ଅନ୍ୟ ଏବଂ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ହେବା ସର୍ବଦା ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଏହାର ଏକ ଅଂଶ ମିଡିଆ ଫାଇଲ ଏବଂ ପ୍ରତିଛବି ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଯାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଏବଂ ଅନ୍ୟ ସବୁ ତୁଳନାରେ । ଏହି ଫାଇଲଗୁଡ଼ିକ ଲୋକମାନେ ଅଧ୍ୟୟନ କରିପାରିବେ ଏବଂ କହିପାରିବେ ଯେ ସେମାନେ ଏହା ଆପଣଙ୍କଠାରୁ ପାଇଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ କେହି ନୁହଁନ୍ତି ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅନ୍ୟ ମିଡିଆ ଫାଇଲ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, ତୁମେ ତୁମର ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବ ଯେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ମନରେ ଏକ ବଡ଼ ଯୋଜନା ଅଛି । ସେମାନେ ଅନୁଭବ କରନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ସର୍ବଦା ଖୋଲା ମନ ଥିବାବେଳେ ସୂଜନଶୀଳ ଏବଂ ଉଦ୍ଭାବକ ଅଟନ୍ତି । ସମାନ ପ୍ରକାରର ପ୍ରତିଛବି ବ୍ୟବହାର କରିବା ଯାହା ସମସ୍ତେ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ସର୍ବଦା ସର୍ବୋତ୍ତମ ନୁହେଁ କାରଣ ଏହା କେବଳ ପୁନରାବୃତ୍ତି ଦେଖାଏ ।

ତୁମର ମିଡିଆରେ ତୁମେ କ'ଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ସେ ବିଷୟରେ ତୁମର କ limits ଶସି ସୀମା ନାହିଁ । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ର ଫଟୋ କିମ୍ବା ଯେକ any ଶସି ଦ୍ରବ୍ୟର ଚିତ୍ର ନେଇପାରିବେ । ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଆପଣ କିଛିର ପ୍ରୋଟୋଟାଇପ୍ ର ଚିତ୍ର ମଧ୍ୟ ପ୍ରଦାନ କରିପାରିବେ । ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ସମର୍ଥନ କରୁଥିବା ଯେକ thing ଶସି ଜିନିଷ ସର୍ବଦା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ଉତ୍ତମ ଅଟେ ।

## Can You Offer Exclusive Deals?

କେତେକ ବ୍ୟବସାୟ ବିଶେଷ ରିହାତି ଏବଂ ରିହାତି ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ଯାହା କେବଳ ଫେସବୁକ୍ ପେଜକୁ ଯାଉଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ । ଏକ ୱେବସାଇଟ୍ ରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ କିମ୍ବା ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଇନ-ଷ୍ଟୋର ରିହାତି କିପରି ପାଇବେ ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ସର୍ବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ଯଦିଓ ଏଗୁଡ଼ିକ ବହୁତ ଭଲ ଅଫର୍, ସେଗୁଡ଼ିକ ଜରୁରୀ ନୁହେଁ । ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି କେବଳ ରିହାତି ପ୍ରଦାନ କରିବା ନୁହେଁ ବରଂ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଯାହା ଅଛି ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ।

ରିହାତି ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଲଗା କରିପାରେ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କହିବା ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

ତୁମକୁ କଣ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣ ଯୋଗ କରୁଥିବା ରିହାତିଗୁଡ଼ିକ ଆପଣ ଯାହା ଆଗକୁ ରଖିଛନ୍ତି ତାହାର ଏକ ଛୋଟ ଅଂଶ ।

ତୁମେ ଯାହା ଦେଉଛ ସେ ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଚିନ୍ତା କରିବାକୁ ରିହାତି ବରଫ ଭାଙ୍ଗିବା ପରି ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । କିନ୍ତୁ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ସ୍ deals ତନ୍ତ୍ର କାରବାର ଉପରେ ସୂଚନା ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି, ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କିମ୍ବା ଏହାର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାଗୁଡ଼ିକ ମୂଲ୍ୟବାନ କରୁଥିବା ବିଷୟରେ ପରେ ଅନ୍ୟ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ ଯେ ତୁମେ ଯାହା ଦେଉଛ ତାହା ବିଶ୍ୱାସଯୋଗ୍ୟ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ଜୀବନ ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

# Highlight Items in Use

ଲୋକମାନଙ୍କୁ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ତାହା ଦେଖାଇ ଆପଣ କିଛି ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି କି? ତାହା କରିବାକୁ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟରେ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା କିଛିର ଏକ ଛୋଟ ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ଉପାଦାନଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ କରେ ଏବଂ ସେମାନେ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ତାହା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରୁଥିବା କିଛି ଫଟୋ ଯୋଡନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକରେ ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ ତେଣୁ ଏହା ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ଭୁଲ ବୁ standing ାମଣା କିମ୍ବା ବ୍ୟବହାର ପଡ଼ିବାର କ chance ଶସି ସୁଯୋଗ ନାହିଁ ।

## Four Key Steps for Posting

ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ ଉପରେ କ'ଣ ଯୋଜନା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ନାହିଁ, ଆପଣଙ୍କ ବାର୍ତ୍ତା ସେଠାରେ ପହଞ୍ଚାଇବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ କଣ କରିବାକୁ ହେବ ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ । ଏକ ପୋଷ୍ଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ଚାରୋଟି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟକୁ ବିଚାର କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ କାହିଁକି ପ୍ରଥମ ସ୍ଥାନରେ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ । ତୁମର ପୋଷ୍ଟର ଶେଷ ଖେଳକୁ ବିଚାର କର ଏବଂ ତୁମେ କାହିଁକି ସେହି ବାର୍ତ୍ତା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବୋଲି ଅନୁଭବ କର । ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ଯୋଜନା ରହିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟରେ ଆପଣଙ୍କର ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବା ବିଷୟରେ କିଛି ପ୍ରକାରର ଅର୍ଥ ରହିବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣ କି anything ଶସି ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରହିବା ଉଚିତ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କିମ୍ବା ବିଭ୍ରାନ୍ତକାରୀ ହୋଇପାରେ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ ସହିତ ସିଧାସଳଖ ଜଡ଼ିତ ନୁହେଁ ।

ଆପଣଙ୍କର ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଆଇପାରେ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ ନୂତନ ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବା ସହିତ ପରିଚିତ କରାଇବ । ବୋଧହୁଏ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟର ଗୁଣଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ, ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ତୁମ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ ହେବେ ।

ଅଫର୍ ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଏକ ପୋଷ୍ଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବେ ଯାହା ଆମକୁ କରୁଛି, ସୂଚନା ଅଛି ଏବଂ ଚିତ୍ତକର୍ଷକ ।

2. ଆପଣଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା କେତେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ତାହା ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ହୋଇପାରେ ଏବଂ ଆପଣ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଲୋକମାନେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟରେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହାର ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । ଆପଣ ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ପ୍ରଭାବ, ଆପଣ କାହିଁକି କିଛି କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବାକୁ କାହିଁକି ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ମଧ୍ୟ କହିପାରନ୍ତି । ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କ୍ଷେତ୍ରରେ କାମ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରେରଣା ଦେଇଥିବା ବିଷୟରେ ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ଏକ ଇତିହାସ ମଧ୍ୟ ଦେଇପାରନ୍ତି । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ହେବା ସର୍ବଦା ମୂଲ୍ୟବାନ, କିନ୍ତୁ

ପ୍ରଥମେ ତୁମେ ପରୀକ୍ଷା କରିବା ଉଚିତ ଯେ ବାର୍ତ୍ତା କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି । ଅନେକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିବରଣୀ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣ ଅନୁଭବ କରୁନାହାଁନ୍ତି ଯେ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ କ'ଣ anything ଶସି ଆପୋଷ ବୁଝାଯାଇ କରିବେ ନାହିଁ । ଅତ୍ୟଧିକ ବାର୍ତ୍ତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ ।

ସରଳୀକୃତ ।

3. ବାର୍ତ୍ତାର ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ଦିଗ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ସନ୍ଦେଶରେ ଏକ ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ରହିବା ଉଚିତ ଯାହା ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ବୁ explains ାଏ ଯେ ତୁମେ କ'ଣ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛା କରୁଛ ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ବାଣୀକୃତ ତାହା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଟେ । ତୁମେ ଉତ୍ସାହନ କରୁଥିବା ପ୍ରୋସାହନ କୋଣ ଆପଣ ଯାହା ଅନୁଭବ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଆଧାରିତ ହେବା ଉଚିତ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବାର୍ତ୍ତା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

ତୁମର ସନ୍ଦେଶକୁ ତୁମର ସମ୍ଭାଷଣ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଇଁ ଆକର୍ଷିତ କର । ତୁମେ କ'ଣ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ସେମାନେ ଲୋକଙ୍କୁ ନିମନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଅତ୍ୟଧିକ ଅଭାବୀ ହୁଅନ୍ତୁ ନାହିଁ । ପାଠକମାନଙ୍କୁ ବିଶ୍ୱ convinc ାସ କରିବାବେଳେ ତୁମର ବାର୍ତ୍ତା ମୂଲ୍ୟବାନ କର ଯେ ତୁମର ଯାହା ମୂଲ୍ୟବାନ ଅଟେ ।

4. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପାନୀ ସଂସ୍କୃତି ସହିତ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ ।

ତୁମର ବାର୍ତ୍ତା ଆପଣ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କମ୍ପାନୀ ସଂସ୍କୃତି ଉପରେ ଆଧାରିତ ହେବା ଉଚିତ୍ । କେବଳ ବାର୍ତ୍ତା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପାନୀର ସଂସ୍କୃତି ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏବଂ ଆପଣ ଯାହା ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହାର ବର୍ଣ୍ଣନାକାରୀ ।

ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ । ତୁମେ କିପରି ଜିନିଷ କହୁଛ ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅ ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ କରୁଛ ସେଠାରୁ ଦୂରେଇ ଯାଉ ନାହିଁ ।

ତୁମର ଫେସବୁକ ପୃଷ୍ଠାରେ ତୁମର ଲକ୍ଷ୍ୟ ସହିତ ଏକ ଦୃଶ୍ୟ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ । ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱ ସ୍ଥିର ହେବା ଉଚିତ କାରଣ ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ତୁମେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋସାହନ କରିବାରେ ଗମ୍ଭୀର । ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ପାଠକମାନଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର କିଛି ମୂଲ୍ୟ ଅଛି ଯାହା ସେମାନେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆଗ୍ରହୀ ହେବେ ।

ଏହାର ଅର୍ଥ ରୁହେଁ ଯେ ତୁମର ଚିକିତ୍ସ ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱ ରହିପାରିବ ନାହିଁ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ଏକ ବନ୍ଧୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସ୍ୱର୍ଗ ଏବଂ ପ୍ରଚୁର ପାରସ୍ପରିକ କ୍ରିୟା ଏବଂ ମଜା ସର୍ବଦା ମୂଲ୍ୟବାନ । ଏପରି କିଛି ବିଷୟରେ ଲେଖନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯାହା ଚରମ ଅଟେ; ଏହା ଆପଣଙ୍କ ଶ୍ରୋତାମାନଙ୍କୁ ହୃଦରେ ପକାଇପାରେ ।

ଏକ ପୋଷ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାର ଅଗ୍ରଗତି ଚାରୋଟି ଦିଗ ଆପଣଙ୍କ ଶ୍ରୋତା ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ କ'ଣ ପ୍ରକାଶ କରିବ ସେ ବିଷୟରେ ଏକ ଉତ୍ତମ ଧାରଣା ଦେବ । ଏହି ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଫେସବୁକରେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଯୋଜନା କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିବେ ।

## How Long Should a Post Be?

ଫେସବୁକରେ କ post ଶସି ପ୍ରକୃତ ନିୟମ ନାହିଁ ଯେ ଏକ ପୋଷ୍ଟ କେତେ ସମୟ ରହିବା ଉଚିତ୍ । କିନ୍ତୁ ଯେହେତୁ ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ ଦିନସାରା ପ reading ୀବାକୁ ବିଚାଳବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ନାହିଁ, ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଯଥାସମ୍ଭବ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ରଖନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରାୟ 100 ଶବ୍ଦ ହୋଇପାରେ । ଭିଡ଼ିଓ କିମ୍ବା ପ୍ରତିଛବି ପରି ଅଧିକ ଧନୀ ମିଡ଼ିଆ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଯେକିଛି thing ଶସି ଜିନିଷ ବିଶେଷ ଭାବରେ କିଛି ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ପ read ୀବାରେ ସହଜ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ

କିଛି ଆକର୍ଷଣୀୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାବେଳେ ଏହାକୁ ଅଧିକ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ପୋଷ୍ଟ ସହିତ ଏକ ପ୍ରେସ୍ ରିଲିଫ୍ ପାଇଁ କିମ୍ବା ଯେତେବେଳେ ଆପଣ କିଛି ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଭଲ ହୋଇପାରେ । ଏହା ବିନା ଜଟିଳ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟଥା ଅନୁସରଣ କରିବା କଷ୍ଟକର; ତୁମର ଅର୍ଥରକୁ ଯଥେଷ୍ଟ ସରଳ କର ଯାହା ଦ୍ it ାରା ଏହାକୁ ପୃଥକ କରାଯାଇପାରିବ ।

## Don't Forget Frequency

ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବାରମ୍ବାର ରଖନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଉପରେ ମଧ୍ୟ ଯାଆନ୍ତୁ ନାହିଁ ।  
ପ୍ରତିଦିନ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଦିନରେ କିମ୍ବା ସପ୍ତାହର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦିନରେ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ିବା ଭଲ ।  
ତଥାପି, ତୁମେ ଯାହା ବି କର, ତୁମର ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟ ମଧ୍ୟରେ କିଛି ସ୍ଥାନ ରଖ ।  
ଏକାକୀରେ ଅଧିକ ଯୋଗ କରିବା ଠାରୁ ଦୂରରେ ରୁହନ୍ତୁ ନଚେତ୍ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ  
ବିଷୟବସ୍ତୁର ଗ୍ରାହକ ହୋଇବେ । ଯଦି ତୁମର ଏକାକୀରେ ବହୁତ ପୋଷ୍ଟ ଅଛି ତେବେ  
ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ କାନ୍ତୁଅ କରିବା ଏବଂ ଅନୁସରଣ କରିବା କଷ୍ଟକର । ଏକାଥରେ ଅତ୍ୟଧିକ  
ପୋଷ୍ଟ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ପ to ିବା କଷ୍ଟକର କରିପାରେ ।

# Chapter 7 - Keys For Running a Facebook Page

ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମେ ବୁ understand ିପାରୁଛ କି କିପରି ନିଜର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବ ଏବଂ ଏଥିରେ କିପରି ଜିନିଷ ଯୋଡ଼ିବ, ତୁମର ପେଜ୍ କେତେ ଭଲ କାମ କରୁଛି ସେ ବିଷୟରେ ସଚେତନ ରୁହ । ଆପଣ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ତାହା ଅନୁସରଣ କିମ୍ବା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସଂଗଠିତ ଏବଂ ସରଳ ହେବା ଉଚିତ୍ । ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଅପ୍ ଏବଂ ଚାଲିବା ପାଇଁ ତୁମକୁ କିଛି ଅସୁବିଧା ମୁକ୍ତ ରଣନୀତି ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଏଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଲେଆଉଟ୍ ଦେଇଥାଏ ଯାହା ଅନୁସରଣ କରିବା ସହଜ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ରରେ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ପୃଷ୍ଠା ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ପାଇଥାଏ ।

## Getting the Roles Ready

ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାବେଳେ, ତୁମେ ବୋଧହୁଏ ଏକ ସମୟରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କାମ କରିବ । ଏହା ତୁମ ଏବଂ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟରେ ଅନ୍ୟ ଅଂଶଦାରମାନଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ତୁମର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଯୋଜନାଗୁଡ଼ିକ ତୁମର କର୍ମକ୍ଷେତ୍ରରେ ଥିବା ସମସ୍ତଙ୍କ ସହିତ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ସଂଗଠିତ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହା ତୁମେ ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ସେ ବିଷୟରେ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିବାକୁ ।

ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଅପ୍ ଏବଂ ଚାଲିବା ସମୟରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ଭିନ୍ନ ଭୂମିକା ରହିବ । ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ରେ six ଟି ଭିନ୍ନ ଭୂମିକା ଅଛି । ଏହାକୁ ଆଦର୍ଶ ଏବଂ ସାହାଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ ସେଥିପାଇଁ ଏହି ପ୍ରତ୍ୟେକ ଭୂମିକାର ନିଜସ୍ୱ ନିୟମ ଅଛି ।

## Setting Up Roles

ଫେସବୁକ୍ରେ ପାଇବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅନେକ ଭୂମିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭୂମିକା କିପରି ସେଟ୍ କରିବେ ତାହା ଏଠାରେ ଅଛି:

1. ପୃଷ୍ଠାର ଶୀର୍ଷରେ ଥିବା ସେଟିଂସ୍ ସମୂହ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ବାମ ପାର୍ଶ୍ୱ ସ୍ତମ୍ଭର ପୃଷ୍ଠା ଭୂମିକା ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ଉପଯୁକ୍ତ ବିଭାଗରେ ଏକ ନାମ କିମ୍ବା ଇମେଲ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ ସେହି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭୂମିକାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ବାଛନ୍ତୁ ।
5. ଏଡିଟର୍ ଅସ୍ତ୍ର କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ମେନୁରେ ଥିବା ଚାଲିକାରୁ ବ୍ୟକ୍ତି ଅନୁସରଣ କରୁଥିବା ଭୂମିକା ବାଛନ୍ତୁ ।
6. ଯୋଡ଼ିବା ବନ୍ଦ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ତାପରେ ଫେସବୁକ୍ ଜଣାଇବାକୁ ଜଣାନ୍ତୁ ଯେ ସେହି

ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭୂମିକା ରହିବ ।

ଏହା ଏକ ସରଳ ପ୍ରକ୍ରିୟା, କିନ୍ତୁ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଭୂମିକା କ'ଣ ଆପଣ ସ୍ୱୀକାର କରିବା ଉଚିତ୍ ।

ସେମାନଙ୍କର ସାମର୍ଥ୍ୟ, ଫେସବୁକ୍ ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କର ଜ୍ଞାନ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାରେ ସେମାନେ କେତେ ଦାୟୀ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏହି ପ୍ରତ୍ୟେକ ଭୂମିକା ପାଇଁ ସଠିକ୍ ଲୋକଙ୍କୁ ବାଛିନ୍ତୁ ।

ଏକ ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଚାଲୁଥିବା ଭୂମିକା ନିମ୍ନଲିଖିତ ଅଟେ:

### **Ad.min**

ଏହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ଏକ ପୃଷ୍ଠା ପାଇଁ ସର୍ବାଧିକ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ଅଛି । ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଉଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ଆଡମିନି ହୋଇପାରନ୍ତି ଯଦିଓ ତାହା କର୍ମକ୍ଷେତ୍ରରେ ଅନ୍ୟ କାହାକୁ ଦିଆଯାଇପାରେ । ଆଡମିନି, କିମ୍ବା ଆଡମିନିଷ୍ଟ୍ରେଟର, ନିମ୍ନଲିଖିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି: ପୃଷ୍ଠାରେ ଭୂମିକା ପରିଚାଳନା କରେ । ପୃଷ୍ଠାର ସାମଗ୍ରିକ ସେଟିଙ୍ଗ୍ ଆଡଜଷ୍ଟ୍ କରନ୍ତୁ ।

ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସୃଷ୍ଟି ଏବଂ ଡିଲିଟ୍ କରେ ।

• ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଭିଡିଓ ମାଧ୍ୟମରେ ଲାଇଭ୍ ଯାଇ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବ ।

• ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ମନ୍ତବ୍ୟକୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କିମ୍ବା ବିଲୋପ କରେ ।

ବିଜ୍ଞାପନ କିମ୍ବା ପଦୋନ୍ନତି ସୃଷ୍ଟି କରେ ।

ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

• ଏକ ପୃଷ୍ଠାରୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଅପସାରଣ ଏବଂ ନିଷେଧ ।

Ad.min ର କାର୍ଯ୍ୟ ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ଯେକ individual ଶସି ସମୟରେ ପୃଷ୍ଠାରେ ଯାହା ଘଟେ ତାହା ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ଅଧିକାର ରହିବ । ଏହା ଦେଖିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଯେ ସାଇଟରେ ଥିବା ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ ଜଣେ ଆଡମିନିଷ୍ଟ୍ରେଟର ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ, ଯିଏ ସାଇଟ୍ କିପରି କାମ କରେ ବୁ understand ିଥାଏ । ବିଷୟବସ୍ତୁ ପରିଚାଳନା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଉପାୟ ଉପାଦାନ ବିଷୟରେ ।

### Editor

ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ସମ୍ପାଦକ ଦ୍ୱିତୀୟ ଶକ୍ତିଶାଳୀ । ଏହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ପ୍ରକୃତରେ ଆଡମିନି ସହିତ ପ୍ରାୟ ସମସ୍ତ ସମାନ କର୍ତ୍ତବ୍ୟ ଅଛି । ତଥାପି, ସମ୍ପାଦକ ପୃଷ୍ଠା ଭୂମିକା କିମ୍ବା ସେଟିଂ ପରିଚାଳନା କରିପାରିବ ନାହିଁ । ଏକ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଆସୁଥିବା ସାଧାରଣ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ସମ୍ପାଦକ ଅବଶ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ ନାହିଁ । ଏହି ଭୂମିକା ସଠିକ୍ ଭାବରେ ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ । ହେବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ।

### Moderator

ମୋଡରେଟର ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ବାର୍ତ୍ତା ପଠାଇ ପାରିବେ, ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିପାରିବେ, ମନ୍ତବ୍ୟ ବିଲୋପ କରିପାରିବେ ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ତଥାପି, ସେମାନେ ପୋଷ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କିମ୍ବା ବିଲୋପ କରିପାରିବେ ନାହିଁ କିମ୍ବା ଲାଇଭ୍ ଯାଇପାରିବେ ନାହିଁ । ମୋଡରେଟର କେବଳ ଜଣେ ଯିଏ ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଏଡିଟ୍ କରନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ଉପରେ ମନ୍ତବ୍ୟ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରନ୍ତି । ମୋଡରେଟର ସାଇଟରେ ଛାଡିଥିବା ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ବାହାରେ କିଛି ନୁଆ ଲେଖିପାରିବେ ନାହିଁ । ଅନ୍ୟ ଅର୍ଥରେ, ମୋଡରେଟର କେବଳ ପୃଷ୍ଠାରେ ଉପାଦିତ ବାର୍ତ୍ତାଳାପକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣରେ ରଖେ ଯେଉଁଠାରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ସମସ୍ତ ଜିନିଷକୁ ଯତ୍ନ ସହିତ ସଂଗଠିତ manner ଙ୍ରେ ହାଇଲାଇଟ୍ କରାଯାଏ ।

### Advertiser

ଜଣେ ବିଜ୍ଞାପନଦାତା ହେଉଛନ୍ତି ଯିଏ ଫେସବୁକରେ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି । ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତି ପାଇଁ ସେମାନେ ଦାୟୀ । ପୋଷ୍ଟ ହୋଇଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ ଜଡିତ ଆନାଲିଟିକ୍ସକୁ ମଧ୍ୟ ସେମାନେ ସମୀକ୍ଷା କରିପାରିବେ । ଏକ ପୃଷ୍ଠା କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ଉପାଦିତ ହୁଏ ଏବଂ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବାର୍ତ୍ତା କିପରି ପ୍ରୟୋଗ ହୁଏ ତାହା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବା ପାଇଁ ଏହି ଭୂମିକା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଯେକ people ଶସି ବ୍ୟକ୍ତି ବୁ understand ଣ୍ତି ଯେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ କିପରି ମାର୍କେଟ୍ କରିବେ ଏବଂ ସେହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ଯତ୍ନ ସହ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିପାରିବେ, ସେ ଜଣେ ବିଜ୍ଞାପନଦାତା ଭାବରେ ମୂଲ୍ୟବାନ ହେବେ । ଏହି ଭୂମିକାକୁ ସାବଧାନତାର ସହିତ ବାଛିଛୁ ।

## Analyst

ଏକ ପୃଷ୍ଠା କିପରି କାମ କରେ ସମୀକ୍ଷା କରିବା ଉପରେ ବିଶ୍ଳେଷକ ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି । ଗୁଗୁଲ୍ ଇଣ୍ଡକ୍ସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ଆନାଲିଟିକ୍ସକୁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଆକ୍ସେସ୍ ଅଛି । ଆନାଲିଷ୍ଟ ଦେଖିବେ ସାଇଟ୍ କେତେ ଭଲ କାମ କରୁଛି ଏବଂ ସାଇଟ୍ ଭଲ ଭାବରେ ଚାଲିବାର ଉପାୟ ଖୋଜିପାରେ । ବ୍ୟକ୍ତିର ଭୂମିକା ଅତ୍ୟନ୍ତ ସର୍ବନିମ୍ନ, କିନ୍ତୁ ସେହି ସମୟରେ, ଏହା ଏକ ସାଇଟ୍ କିପରି ଚଲାଯାଇପାରିବ ତାହା ପରୀକ୍ଷା କରିବା ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ବିଶ୍ଳେଷଣ ଏକ ସାଇଟ୍ ର ବିଭିନ୍ନ ବିଭାଗ କିପରି ଆକର୍ଷଣ ହୁଏ ତାହା ଦେଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏହା ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ପ୍ରୟାସକୁ ଅପ୍ଟିମାଇଜ୍ କରିବା ବିଷୟରେ ।

## Live Contributor

ଭୂମିକାଗୁଡ଼ିକର ଶେଷ ହେଉଛି ଏକ ଜୀବନ୍ତ ସହଯୋଗୀ ପଦ । ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ରୁ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଲାଇଭ୍ ଭିଡିଓ ସହଯୋଗୀ ଭାବରେ ସେମାନେ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ ଲାଇଭ୍ ଯିବେ । ଲାଇଭ୍ ଭିଡିଓ ଫିଡ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ସେମାନେ ଦାୟୀ । ଏହିପରି ବ୍ୟକ୍ତି ଚରିତ୍ରବାଦୀ ହେବା ଉଚିତ, ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ହେଉଛି ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନୁଲୋଚନରେ କିଛି ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବା । ଲାଇଭ୍ ଯୋଗଦାନକାରୀ ପ୍ରକୃତରେ ଭିଡିଓ ବାହାରେ ଥିବା ପୃଷ୍ଠାରେ ସହଯୋଗ କରିବେ ନାହିଁ । ସେମାନଙ୍କର ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ପୃଷ୍ଠାକୁ ମଧ୍ୟ ପ୍ରବେଶ ନାହିଁ । ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଜୀବନ୍ତ କଥାବାର୍ତ୍ତା ପରିଚାଳନା କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ କେବଳ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଏହି ଭୂମିକା ସହିତ ଦାୟିତ୍ୱ ଦେଉଛ ।

ତୁମ ପୃଷ୍ଠାରେ ଭୂମିକା ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ସଠିକ୍ ଲୋକଙ୍କୁ ବାଛିବାରେ ସାବଧାନ ରୁହ । ଅଧିକାଂଶ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଆପଣ ଆଡମିନି ହୋଇପାରିବେ ଯଦିଓ ଅନ୍ୟକୁ ତାହା କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ତୁମେ ନିଜ କାମରୁ ବାହାରକୁ ଯିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଷୟରେ ଜାଣିବାବେଳେ କେବଳ ସତର୍କ ରୁହ । ଯେଉଁମାନେ ଫେସବୁକକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରିବେ ବୁ understand ଣ୍ଟି, ଏହାକୁ ଯତ୍ନ ସହିତ ପରିଚାଳନା କରିବେ ।

## Customizing Your Page

ଫେସବୁକରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାର ଏକ ଉପଯୋଗୀ ଅଂଶ ହେଉଛି ଏକ ପୃଷ୍ଠା ତିଆରି କରିବା ଯାହା ଅଲଗା ଏବଂ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କଷ୍ଟମାଲଭ୍ ହୋଇଛି । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ ହେବେ ଯଦି ସେମାନେ ଦେଖିବେ ଯେ ଏହା କି some ଶସି ପ୍ରକାରେ କଷ୍ଟମାଲଭ୍ ହୋଇଛି । ସେମାନେ ତୁମ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିବେ ଏବଂ ଦେଖିବେ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ବିଷୟରେ ଗମ୍ଭୀର । ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଯାହା ଅଛି ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି କେତେକ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି ।

ତାଲିକାଭୁକ୍ତ । ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ କଷ୍ଟମାଲଭ୍ କରିବାବେଳେ ଏଠାରେ କିଛି ସୁପାରିଶ ।

## Using a Cover Photo

କଭର୍ ଫଟୋ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଉପରି ଭାଗରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ବଡ଼ ଲ୍ୟାଣ୍ଡସ୍କେପ୍ ବାର୍ କୁ ବୁ ାଏ । ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା

ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଠାରୁ ଏହା ଅଲଗା ଅଟେ । କଭର୍ ଫଟୋ ବିସ୍ତୃତ ହେବା ଉଚିତ ଏବଂ ଭିନ୍ନ କରିବା ସହଜ ଥିବାବେଳେ ଏକ ସ୍ୱଚ୍ଛ ଲେଆଉଟ୍ ରହିବା ଉଚିତ । ଏହା ଆକର୍ଷଣୀୟ ହେବା ଉଚିତ ଏବଂ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ କରେ କିମ୍ବା ତୁମେ ପ୍ରୋସାହନ ଦେଉଥିବା ସହିତ କିଛି ପ୍ରତିଛବି ପ୍ରମୁଖ୍ୟ ତାହା ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବା ଉଚିତ । ଆପଣ କ'ଣ ଅର୍ପଣ କରୁଛନ୍ତି କିମ୍ବା କିଛି ବିଶେଷ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣ ପ୍ରୋସାହିତ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଆପଣ ନିୟମିତ ଭାବରେ ଫଟୋ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବେ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଯେକ *anything* ଶିକ୍ଷିତ ଜିନିଷ ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ଯୋଜନା ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଅଟେ ।

ଏକ କଭର ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିବାକୁ:

1. କଭର ଫଟୋ ଉପରେ ଚଳାନ୍ତୁ ଏବଂ ଉପର ବାମ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଥିବା କଭର ପରିବର୍ତ୍ତନ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
  2. ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡ଼ିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ହାର୍ଡ ଡ୍ରାଇଭରୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।
  3. ଫଟୋକୁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଏହା କିପରି v.1 ପରଦାରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବ । ଆପଣ ଫିଟ୍ ଦେଖୁଥିବା ଯେକ *way* ଶିକ୍ଷିତ ଉପାୟରେ ଆପଣ ଏହାର ଆକାର ପରିବର୍ତ୍ତନ କିମ୍ବା ସଂପାଦନ କରିପାରିବେ ।
  4. ଫଟୋ ସେଭ୍ କରିବାକୁ ସେଭ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
- ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଫଟୋ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ ପାଇଁ ପ୍ରମୁଖ୍ୟ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ । ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରୁଥିବା ଏବଂ ଲୋକଙ୍କୁ ଆଗ୍ରହୀ କରୁଥିବା କିଛି ଖୋଜ ।

ଆପଣଙ୍କ ସ୍ଥିର ବାମ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଥିବା ଟ୍ୟାବଗୁଡ଼ିକ ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ୍ ହୋଇପାରିବ । ଆପଣ ଟ୍ୟାବ୍ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ଯାହାକି ଭିଡ଼ିଓ, ଫଟୋ, ଆସ୍ତୁଥିବା ଘଟଣା ଲତ୍ୟାପି ପ୍ରତିଫଳିତ କରେ । ଏହି ଟ୍ୟାବଗୁଡ଼ିକ ଲୋକଙ୍କୁ ସେହି ସ୍ଥାନକୁ ନେଇଯିବ ଯେଉଁଠାରେ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିପାରିବେ । ସେମାନେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଟ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ମଧ୍ୟ ପାଇପାରିବେ ।

To adjust the tabs:

1. ଏଡିଟର ଉପରେ ଅଧିକ ଟ୍ୟାବ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଟ୍ୟାବ୍ ପରିଚାଳନା ଅସ୍ତ୍ର ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ବିଭିନ୍ନ ସ୍କଟରେ ସଜାଇବା ପାଇଁ ଟ୍ୟାବ୍‌ଗୁଡ଼ିକୁ ଡ୍ରାଗ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ କେଉଁ ଟ୍ୟାବ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ଥିର କରିବାକୁ ଟ୍ୟାବ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଅପସାରଣ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣ ଏହି ସମୟରେ ଫେସବୁକ୍ ଆପ୍ ମେନୁରେ ରହିବେ । ଆପଣ କେଉଁ ଆଇଟମ୍‌ଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କ ଟ୍ୟାବ୍‌ରେ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍‌କୁ ଆନ୍ତର୍ଦ୍ଧ୍ୟ ଦେବା ଉଚିତ୍ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ନୂତନ ବିଭାଗରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯୋଡ଼ିବା କିମ୍ବା ଅପସାରଣ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।

ଆପଣ ଯେତେ ଇଚ୍ଛା କରନ୍ତି ଟ୍ୟାବ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । କେବଳ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଜାଣନ୍ତି ଆପଣ କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବେ । ଆପଣ ଏହି ଟ୍ୟାବ୍‌ଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତ୍ୟେକରେ ପ୍ରଚୁର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି । ଏଗୁଡ଼ିକ ତୁମର ମୂଖ୍ୟ ପୃଷ୍ଠା ଯେତେଥର ଅପଡେଟ୍ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ ନାହିଁ, କିନ୍ତୁ ତୁମେ ଯାହା ବି ଦେଖନ୍ତି ତାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ସେଗୁଡ଼ିକ ତଥାପି ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟର ସାଧାରଣ ସଫଳତା ପାଇଁ ଏହା ଜରୁରୀ ।

### Add a Ratings or Review Section

ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଗୋଟିଏ କମ୍ପ୍ୟୁଟ୍ ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ହେଉଛି ଏକ ମୂଲ୍ୟାୟନ କିମ୍ବା ସମୀକ୍ଷା ବିଭାଗ ବ୍ୟବହାର କରିବା । ବିଶେଷ ସମୀକ୍ଷା ସମୀକ୍ଷା ସାଇଟ୍‌ଗୁଡ଼ିକରେ ଆପଣ ଯାହା ପାଇବେ ତାହା ସହିତ ସମାନ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କ’ଣ ଭାବନ୍ତି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ପାଞ୍ଚଟି ତାରକା ମଧ୍ୟରୁ ସ୍ଥାନିତ କରନ୍ତି । ଅତୀତରେ କେତେ ଲୋକ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌କୁ ସମୀକ୍ଷା କରିଛନ୍ତି ବିଭାଗ ମଧ୍ୟ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିପାରିବ । ଚାରି କିମ୍ବା ପାଞ୍ଚ-ତାରକା ସମୀକ୍ଷା ସହିତ ଯେକୌଣସି ଶିକ୍ଷା ସ୍ଥାନ ବିଶ୍ୱ trust ାସ ପାଇଁ ଅସହଯୋଗୀ ହେବ ।

ସେଟଅପ୍ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମୟରେ ଯଦି ଆପଣ ଏକ ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟ ଭାବରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୁଅନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଉପଲବ୍ଧ । ଏଥିସହ, ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ତୁମର ସଫ୍ଟୱେର୍ ଉ physical ଡିକ ଠିକଣା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଆପଣଙ୍କର ସମୀକ୍ଷା ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏକ ସରଳ ଉପାୟ ପ୍ରଦାନ କରେ ।:

1. ପୃଷ୍ଠାର ଉପର ଭାଗରେ ଥିବା ସେଟିଂ ଅସ୍ଥାନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ବାମହାତୀ ସ୍ତମ୍ଭରେ ପୃଷ୍ଠା ସଂପାଦନ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ଟ୍ୟାବ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ବିକଳ୍ପ ବାଛିନ୍ତୁ ।
4. ସମୀକ୍ଷା ବିଭାଗକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ।
5. ଶୋ ସମୀକ୍ଷା ବିଭାଗକୁ ଅନ୍ ସ୍ପର୍ କୁ ସୁଇଚ୍ କରନ୍ତୁ ।
6. ଟ୍ୟାବ୍‌ଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ସମୀକ୍ଷା ଟ୍ୟାବ୍ କେଉଁଠାରେ ରହିବ ତାହା ବାଛିନ୍ତୁ । ଆପଣ ଏହାକୁ ଉପରକୁ କିମ୍ବା ତଳକୁ ଟାଣିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅଧିକ ରଖନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ସମୀକ୍ଷାକୁ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟ ଦେଇପାରନ୍ତି ।

ସମୀକ୍ଷା ଯୋଗ କରିବା ବହୁତ ଭଲ କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ମତାମତ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ସମୀକ୍ଷା ଦେଇପାରିବେ, ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସେମାନଙ୍କର ଅଭିଜ୍ଞତା ବିଷୟରେ ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ମନ୍ତବ୍ୟ ମଧ୍ୟ ଛାଡ଼ିପାରିବେ, ଏହିପରି ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ କେତେ ଉପଯୋଗ ଏବଂ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଉଛି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ପ୍ରଦାନ କରିବ । ଏହି ମତାମତ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଲୋକମାନଙ୍କର ମତାମତ ଦେଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ । ତୁମେ କ'ଣ ଠିକ୍ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ସେ ବିଷୟରେ ଏକ ଧାରଣା ପାଇବା ପାଇଁ ଏହା ସହାୟକ ହୋଇପାରେ । ଅବଶ୍ୟ, ଅନେକ ମହାନ ସମୀକ୍ଷା ସହିତ ଏକ ସ୍ଥାନ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ହେବ କାରଣ ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ କିଛି ଠିକ୍ କରୁଛନ୍ତି ।

ଏକ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ନୋଟ୍ ଉପରେ, ସର୍ବଦା ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବା ସହିତ ଭଲ ଅଭିଜ୍ଞତା ଅଛି କି ନାହିଁ ସମୀକ୍ଷା ଛାଡ଼ିବାକୁ କୁହନ୍ତୁ । ଯଦି ଆପଣ ବିଶ୍ୱାସ କରୁଛନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ଯାହା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ତେବେ ଏହି ସମୀକ୍ଷାଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ପଚାରନ୍ତୁ । ସେଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୋଗୀ, କିନ୍ତୁ ଆପଣ କିପରି ସେବା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ଦେଖନ୍ତୁ ।

ସାଧାରଣତଃ ,, ଯଦି ଲୋକମାନେ କିଛି ବିଷୟରେ ବିରକ୍ତ ହୁଅନ୍ତି ତେବେ ଖରାପ ସମୀକ୍ଷା ଛାଡ଼ିବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ ।

## Establish a Strategy

ଯେହେତୁ ତୁମେ ତୁମର ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ପେଜ୍ ଯୋଜନା କରୁଛ, ତୁମକୁ ଏକ ଭଲ ଲେଆଉଟ୍ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ଏକ ସ୍ପାର୍ଟ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ କି strategy ଶିଳ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ କରେ । ଏକ ରଣନୀତି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ପାଠକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ ବିବରଣୀ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ । ଏହା ଦିଏ ।

ଲୋକମାନେ ଏକ ଉପଯୋଗୀ ଏବଂ ଉପଯୁକ୍ତ ସଂଗଠିତ manner ଙ୍କରେ ଆପଣଙ୍କୁ କ'ଣ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ତାହା ଲୋକମାନେ ଦେଖନ୍ତି ।

ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ପେଜ୍ ସଜାଇବ, ତୁମର ରଣନୀତି ବିଷୟରେ କିଛି ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାର:

- ଆପଣ କାହାକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି? ତୁମ ସାଇଟ୍ ପାଠକମାନଙ୍କୁ କିଏ ଅନୁଭବ କରୁଛ?

• ତୁମ ସାଇଟକୁ କିପରି ସ୍ଥାନିତ କରିବ ଦେଖ । ଲେଆଉଟ୍ ସଂଗଠିତ ହେବା ଉଚିତ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଅନଲାଇନ୍ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକମାନେ ସହଜରେ ବୁ understand ିପାରିବେ ।

• ସ୍ୱରର ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ସ୍ୱର ଉପରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅ । ଏହା ସର୍ବଦା ସ୍ଥିର ହେବା ଉଚିତ୍ । ସ୍ୱର ନିଷ୍ପତ୍ତି ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଫିଟ୍ ହେବ ଏବଂ ଆପଣ ଯାହା କହିବାକୁ ଏବଂ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ବର୍ଣ୍ଣନା କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ଅନ୍ୟ କେହି ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଠାରୁ କିପରି ଭିନ୍ନ ତାହା ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଅନ୍ୟ ଲୋକମାନେ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ତଥ୍ୟ ସହିତ ସମାନ ନହେବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ।

### **Check the Comments Regularly**

ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକରେ ମତ୍ତବ୍ୟ ପାଇବେ । ଲୋକମାନେ କ'ଣ କହୁଛନ୍ତି ନିୟମିତ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । କ any ଶିର୍ଷି ଧାରାକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଯଥାଶୀଘ୍ର କ questions ଶିର୍ଷି ପ୍ରଶ୍ନ କିମ୍ବା ସମସ୍ୟାର ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତୁ । ତୁମର ପ୍ରତିକ୍ରିୟାରେ ତୁରନ୍ତ ରୁହନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ people ାର ଲୋକମାନେ ତୁମକୁ ବିଶ୍ trust ାସ କରିପାରିବେ ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ।

ମୋଡରେଟର୍ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଆପଣ ଅନେକ ଲୋକଙ୍କୁ ସ୍ଥିର କରିପାରିବେ, ଯେଉଁମାନେ ମତ୍ତବ୍ୟ ସମୀକ୍ଷା କରିବେ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଏଗୁଡ଼ିକ ବାରମ୍ବାର ସମୀକ୍ଷା କରାଯାଇଥାଏ ତେଣୁ ଆପଣ କେବଳ ଜିନିଷକୁ ସିଭିଲ୍ ରଖନ୍ତି ନାହିଁ ବରଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଏକ ମାନବ ପାର୍ଶ୍ୱ ଦେଖାଇବାକୁ ମଧ୍ୟ ଦିଅନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟରେ ଅନ୍ୟମାନେ କିପରି ଆପଣଙ୍କର ମତ୍ତବ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ଆକସେପ୍ କରିବା ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ଏବଂ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରି ସେମାନଙ୍କୁ କିପରି ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ । ସେହି ପ୍ରତିକ୍ରିୟାଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଏକ ସ୍ଥିର ସ୍ୱର ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।

## Produce a Schedule

ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ଏକ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ଅନ୍ୟ କ social ଶିକ୍ଷା ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମରେ ପୁନରାବୃତ୍ତି ହୋଇପାରେ । ତେବେ, ଫେସବୁକ୍ ପାଇଁ ଏହା ଦ୍ୱିଗୁଣିତ ହୁଏ, ଯାହାକି ଅନ୍ୟ ସାଇଟ୍ ଅପେକ୍ଷା ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଆପଣ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଏକ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବା ଜରୁରୀ ।

ଏକ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର ଯାହାକୁ ତୁମେ ପ୍ରକୃତରେ ରଖିପାରିବ କିନ୍ତୁ ଏହାକୁ ରଖିବା ତୁମ ପାଇଁ ସହଜ ଏବଂ ସହଜ କର । ଏହା ଏକ ହେବା ଉଚିତ ଯାହା ସହିତ ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ ଏବଂ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ପାଇଁ ସରଳ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ରଖାଯାଇଛି ଏବଂ ତୁମେ କିପରି ସହଜରେ ଅନୁଲୋଚନା ପାଇପାରିବ ଏବଂ ଅଧିକ କରିପାରିବ ତାହା ଉପରେ ଏହା ତୁମକୁ ଅଧିକ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଦେବା ବିଷୟରେ ।

## What Time of Day?

ଗୋଟିଏ ଧାରଣା ହେଉଛି ଦିନର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିବା । ଆପଣ ପ୍ରତିଦିନ ମଧ୍ୟାହ୍ନରେ କିମ୍ବା ଅପରାହ୍ନ ଡିନିଟାରେ ଏକ ପୋଷ୍ଟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିପାରିବେ । ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟରେ ନିୟମିତ ବାର୍ତ୍ତା ବାହାର କରିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ବିଶ୍ୱାସ କରିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ସେମାନେ ଦେଖିବେ ଯେ ନିୟମିତ ବ୍ୟବଧାନରେ ଜିନିଷ ବାହାର କରିବା ପାଇଁ ତୁମର ଯୋଜନା ଅଛି ଏବଂ ତୁମର କଠୋର ରୁଟିନ୍ ଅଛି, ଏବଂ ତୁମେ ସ୍ଥିର ଅଟ ।

ଲୋକମାନେ କୁହନ୍ତି ଯେ ମଧ୍ୟାହ୍ନରେ କିମ୍ବା ଅପରାହ୍ନ ପ୍ରାୟ ଡିନି କିମ୍ବା ଛଅରେ କିଛି ପୋଷ୍ଟ କରିବା ଭଲ । ଏଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ସମୟ ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ଅନୁଲୋଚନା ହୋଇପାରନ୍ତି । ଏହାର ଅର୍ଥ କ'ଣ କିଛି ପୋଷ୍ଟ କରିବା ସର୍ବଦା ଏକ ଭଲ ସମୟ? ଶିଖର ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିବାରେ ଅସୁବିଧା ହେଉଛି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ପ୍ରତିଦ୍ୱନ୍ଦ୍ୱିତା କରିବେ । ଜଣେ ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କ ଫିଡ୍ ସେହି ସ୍ଥାନକୁ ବନ୍ଦ ହୋଇପାରେ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା ଭୁଲିଯାଆନ୍ତି କିମ୍ବା ପରିତ୍ୟାଗ କରାଯାଇଥାଏ ।

ଏହାକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି, ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସମୟ ସହିତ ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଆପଣ କେଉଁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଗ୍ରହଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ବିଭିନ୍ନ ସମୟ ଚେଷ୍ଟା କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରୁହନ୍ତୁ । ନିଜକୁ ନିୟମିତ ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ଏବଂ କ'ଣ ବିକାଶ ହେଉଛି, ଏବଂ ମନୁଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଦେଖନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଆପଣ ସେହି ଅନୁଯାୟୀ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକର ସମୟ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବେ ।

## What About Country and Age Limits?

ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ପେଜ୍ ତିଆରି କରିବାବେଳେ ଆପଣ ଆଉ ଏକ ଜିନିଷ କରିପାରିବେ, କିଏ ସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିପାରିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୀମା ନିର୍ଦ୍ଦେଶ କରିବା । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌କୁ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ପ୍ରୟାସର ବିରୋଧୀ ଶବ୍ଦ ହୋଇପାରେ । ସତ୍ୟ ହେଉଛି ଏହା ହୁଏତ କିଛି ଧାରଣ କରିପାରେ ଯାହା ସୀମା ବାହାରେ ।

ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଇଁ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ ହୁଏତ ଏକ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରୟ କରୁଛନ୍ତି ଯାହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦେଶକୁ ଆମଦାନୀ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ । ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଏପରି କିଛି ବିକ୍ରୟ କରିପାରନ୍ତି ଯାହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ରାଜ୍ୟ କିମ୍ବା ରାଷ୍ଟ୍ରରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବୟସରୁ କମ୍ ଲୋକଙ୍କୁ ବିକ୍ରି ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ ହୁଏତ ଏକ ଶିଳ୍ପାଞ୍ଚଳ ଚଳାଉଛନ୍ତି । ଆପଣ ଏକ ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ପେଜ୍ ଫ୍ୟାଣ୍ଡ କରିପାରିବେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ଲୁରି ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ସାମଗ୍ରୀକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରେ । କିନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କର ମଧ୍ୟ ଏକ ସୀମା ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହା 21 ାରା 21 ବର୍ଷରୁ କମ୍ ଲୋକ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ଦେଶରେ ଆଇନଗତ ପାନୀୟ ସୀମା ଯାହା ବି ପୃଷ୍ଠାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବ ନାହିଁ । ଏହା କେବଳ ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଆପଣ ଦାୟୀ ନୁହଁନ୍ତି ବରଂ ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସମ୍ଭବତଃ ନିୟମଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ମଧ୍ୟ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌ରେ ଏହି ସୀମା ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାରେ ଆପଣଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଶୀର୍ଷରେ ଥିବା ସେଟିଂସ୍‌ସ୍‌ହ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସାଧାରଣ ବିଭାଗରେ ପହଞ୍ଚନ୍ତୁ ।
3. ଦେଶ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ କିମ୍ବା ବୟସ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ କେଉଁ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହାର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
5. ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକ ସଞ୍ଚୟ କରନ୍ତୁ ।

ଆଇନଗତ କାରଣ ପାଇଁ ଏହି ସୀମା ଯୋଡ଼ିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କାମ କରିପାରେ । ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ତୁମେ ଦାୟୀ ଏବଂ ତୁମେ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା କିଛି ବିଷୟରେ ତୁମେ ଆଇନଗତ ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଚିନ୍ତାଧାରା କୁ understand ୀଛ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ଆପଣ ସିଗାର୍ ଆସେସୋରିଜ୍ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ତେବେ ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବା ଏକ ଖରାପ ଧାରଣା ।

18 ବର୍ଷରୁ କମ୍ ବୟସର ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ।

ଆପଣଙ୍କ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାବେଳେ ସର୍ବଦା ଏହି ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାକୁ ସଂଗଠିତ ଏବଂ ଦୃଶ୍ୟମାନ ରଖ, ଯାହା ଦ୍ଵାରେ people ାରା ଲୋକମାନେ ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ସେଥିରେ ଆଗ୍ରହୀ ହେବେ ଏବଂ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟରେ ବିନିଯୋଗ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ।

# Chapter 8 - Working with Facebook Groups

କେବଳ ବ୍ୟକ୍ତିଗଣଙ୍କ ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ଅପେକ୍ଷା ଫେସବୁକ୍ ବହୁତ ଭଲ । ଫେସବୁକ୍ ଗରୁପ୍ ବା feature ଶିଷ୍ଟ ସହିତ ଆପଣ ବଡ଼ ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ମଧ୍ୟ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିପାରିବେ । ଏକ ବିଭାଗରେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ବିଶେଷ ବିନ୍ଦୁ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କିଛି ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ । ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଇଡେଣ୍ଟି କିମ୍ବା ଆପଣ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସଂଗଠିତ କରନ୍ତୁ । କିମ୍ବା ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଯାହାକି ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ବିଷୟରେ । ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗଦାନ କରିପାରିବେ ଏବଂ ସେହି ଗୋଷ୍ଠୀ ମାଧ୍ୟମରେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ ଯଦି ଆପଣ ଏକ ନୂତନ ଗୋଷ୍ଠୀ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପରିବର୍ତ୍ତେ ତାହା କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।

ଫେସବୁକ୍ ଏହାର ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଅନେକ ରୂପରେ ସଂଗଠିତ କରିଛି । ଆପଣ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ଶିଳ୍ପ ପାଇଁ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇପାରିବେ ଯାହା ସହିତ ଆପଣ ଜଡ଼ିତ । ଆପଣଙ୍କର ବିଦ୍ୟମାନ ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠା କିମ୍ବା ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀର ସଂସ୍ପର୍ଶରେ ଆସନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଅନ୍ତତ least ପକ୍ଷେ ସାଧାରଣତ your ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସାଇଟ୍ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଶୁଣିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ଫେସବୁକ୍ ଗରୁପ୍ ବ୍ୟବହାର କର, ତୁମର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇଁ ଆଗ୍ରହୀ ଥିବା ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କୁ ତୁମର କାମକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ସହଜ ଅଟେ ।

## Joining a Group

ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ, ଆପଣ କିପରି ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗଦାନ କରିପାରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବା ଉଚିତ୍ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ରେଖା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଖୋଜି ଏବଂ ଏଥିରେ ଯୋଗ ଦିଅ ଯାହା ଦ୍ଵାରା you ାରା ତୁମେ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବ । ଯେହେତୁ ଆପଣ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗଦେବେ, ଆପଣ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ବିଶେଷ people ଙ୍କରେ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦିଏ । ଯେଉଁମାନେ ଆଗ୍ରହୀ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ଆପଣ ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟୁଛନ୍ତି । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗଦେବେ ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଯାହା ହେଉ କିମ୍ବା ଆପଣ ମାର୍କେଟିଂ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ।

ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବାକୁ ଏହି ମା basic ଲିକ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ:

ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ରେ ଦେଖନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଗୋଷ୍ଠୀ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ସାଇଟର ଶୀର୍ଷରେ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ବାର୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ ।

2. ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇଁ ଏକ ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଯାହା

ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ ।

3. କଭର ଫଟୋ ତଳେ ଅବସ୍ଥିତ ଯୋଗଦାନ ଗ୍ରୁପ୍ ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗ ଦିଅନ୍ତି, ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠା ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ସେମାନେ ହୁଏତ ଏକ ଅଦ୍ୟତନ ଦେଖିପାରନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ଏହି ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗ ଦେଉଛନ୍ତି । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଏହା କେବଳ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ନୁହେଁ, ଆପଣଙ୍କ ଅନୁଗାମୀମାନଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଅଟେ । ବିବାଦୀୟ କିମ୍ବା ଅନୁପଯୁକ୍ତ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ବାଛନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର କିଛି ପ୍ରଶଂସକଙ୍କୁ ଆପଣ କ’ଣ କରୁଛନ୍ତି ବୋଲି ପ୍ରଶ୍ନ କରିପାରେ ।

ଅନ୍ୟମାନେ କଦାପି ଜାଣିପାରିବେ ନାହିଁ ଯେ ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗ ଦେଉଛନ୍ତି । ତା’ପରେ ମଧ୍ୟ, ଆପଣଙ୍କୁ ପାସୱାର୍ଡ୍ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଏଥିରେ ଯୋଗଦେବା ପାଇଁ ଜଣେ ଆଡମିନିଷ୍ଟ୍ରେଟରଙ୍କଠାରୁ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଅପେକ୍ଷା କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ । ଏହିପରି ଗୋଷ୍ଠୀର ସୀମା ରହିବ ଯିଏ ଏଥିରେ ଯୋଗଦେବାକୁ ଅନୁମତି ଦେବ କାରଣ ଏହାର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ମାନକ ଅଛି କିମ୍ବା ଏହା କେବଳ ଏହାର ସଦସ୍ୟତାକୁ ସୀମିତ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛି ଯେଉଁମାନେ ପ୍ରକୃତରେ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ କ’ଣ ଦିଆଯାଉଛି ତାହା ବୁ understand ଣ୍ଡି ।

ତୁମ ସାଇଟରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଆପଣ କିପରି କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ସମୟରେ ଆପଣ ଅତ୍ୟଧିକ ପ୍ରମୋଦନୀୟ ହେବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ । କେତେକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ନକରିବାକୁ କହିପାରନ୍ତି । ଅନ୍ୟମାନେ ଅନୁଭବ କରିପାରନ୍ତି ଯେ ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଅଧିକ କଥାବାର୍ତ୍ତା କର, ତୁମେ ଅତ୍ୟଧିକ ଅଭାବୀ କିମ୍ବା ଗୋଷ୍ଠୀର ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଦାବି କରୁଛ । ସାବଧାନ ରୁହନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ତେଣୁ ଆପଣ ଏକ ଭଲ ଲିଙ୍କ୍ ପାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବା ସହିତ ସଂଘର୍ଷ କରିବେ ନାହିଁ ।

## Creating a Group

ଆପଣ ଫେସବୁକରେ ମଧ୍ୟ ନିଜର ଗୋଷ୍ଠୀ ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ । ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ମାର୍କେଟ୍ କରିବାକୁ ଦେବ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ସମର୍ଥନ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ସୂଚନା ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଦେବ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ପାଇଁ ଏକ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ଆଧାର ଅଛି ତେବେ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ । ଦ୍ By ାରଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସୃଷ୍ଟି କରିବା, ତୁମେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦେଉଛ ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ଯୋଗାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛ ସେ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଶୁଣିବାକୁ ଦିଅ ।

ଆପଣଙ୍କର ନିଜ ଗୋଷ୍ଠୀ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ:

1. ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଉପର-ଡାହାଣ ଡିଭିଜନ୍ ମେନୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଗ୍ରୁପ୍ ସୃଷ୍ଟି ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ସଠିକ୍ ଡିଭିଜନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପରେ ଏହା ଏକ ଡ୍ରପ୍ ଡାଉନ୍ ମେନୁରେ ରହିବା ଉଚିତ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଗୋଷ୍ଠୀ ସମ୍ପନ୍ନୀୟ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ: ଆପଣଙ୍କର ଗୋଷ୍ଠୀ ତାଲିକାର ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ:

ଆପଣଙ୍କ ଗୋଷ୍ଠୀର ନାମ

• ଆପଣ ଯୋଗ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସଦସ୍ୟମାନେ ।

ଗୋପନୀୟତା ସେଟିଂସମୂହ; ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକ *any* ଶସି ପାସୱାର୍ଡ, ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବା ପାଇଁ କିମ୍ବା ସେମାନେ କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

4. ଏକ କଉର ଫଟୋ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଏହା ତୁମେ ଯାହାଠାରୁ ଭିନ୍ନ ହୋଇପାରେ ।

। ।

usmg ତୁମର mam ପୃଷ୍ଠାରେ ।

5. ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ ବିଷୟରେ ଏବଂ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଆପଣ କ'ଣ ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ପଏଣ୍ଟ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ ।

6. ସୃଷ୍ଟି ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

## Adding Members

ତୁମେ ସବୁବେଳେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ଗ୍ରୁପରେ ସଦସ୍ୟ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ, କିନ୍ତୁ କିଛି ପଏଣ୍ଟକୁ ବିଚାର କରାଯିବା ଉଚିତ:

1. ଆପଣଙ୍କ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ସଦସ୍ୟତା ମାଗିବା ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଲୋକମାନେ କ'ଣ କରିପାରିବେ ତାହା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରି ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟରେ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ।
2. ଗୋଷ୍ଠୀର ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ନୂତନ ସଦସ୍ୟ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।
3. ମୁଖ୍ୟ ଫଟୋ ତଳେ ଅବସ୍ଥିତ ସଦସ୍ୟ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ ନିଜ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସମସ୍ତ ଲୋକଙ୍କ ଉପରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

This ଟିକେ ପରିଶ୍ରମ ଏବଂ ସମୟ ନିଏ କାରଣ ଆପଣ ପଠାଉଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଅନୁରୋଧକୁ ଆପଣ ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତି । ଆପଣ କେତେ ପାଇବେ ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଆପଣଙ୍କର ସମସ୍ତ ଅନୁରୋଧ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବାକୁ କିଛି ଦିନ ଲାଗିପାରେ । ତୁମର ପରିଦର୍ଶକମାନେ ବୋଧହୁଏ ବୁ *understand* ୀବେ ଯେ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଗ୍ରହଣ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଟିକିଏ ସମୟ ନେଇଥାଏ । ସେମାନେ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଅପେକ୍ଷା କରିବେ ଯେ ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ତୁମେ ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଉପାଦାନ କରିବ, ଅପେକ୍ଷା ଏହାର ମୂଲ୍ୟ ହେବ ।

## Removing or Blocking People

ଆପଣଙ୍କ ଗୋଷ୍ଠୀର ଅପମାନଜନକ ସଦସ୍ୟମାନେ ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସକୁ କ୍ଷତି ପହଞ୍ଚାଇ ପାରନ୍ତି । ତୁମେ ଯାହା କରୁଛ ତାହା ଅପବାଦ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ବାଧା ଦେବା କିମ୍ବା ହଇରାଣ କରିବାକୁ ତୁମେ ଚୋଲ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ନକାରାତ୍ମକ ଲୋକଙ୍କୁ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁନାହିଁ । ଯେକ Any ଶସି ଆପଣଙ୍କୁ ବ୍ୟକ୍ତି ମୂଖ୍ୟ ଲକ୍ଷ୍ୟକୁ ସେମାନେ ଯେପରି କରିବା ଉଚିତ୍ ତାହାଠାରୁ ଦୂରେଇ ରଖିପାରନ୍ତି । ସେହି ଲୋକଙ୍କୁ କିପରି ଅପସାରଣ କିମ୍ବା ଅବରୋଧ କରିବେ ଶିଖନ୍ତୁ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ଗୋଷ୍ଠୀ ପୃଷ୍ଠାର ସଦସ୍ୟ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସଦସ୍ୟ କିମ୍ବା ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ନିଜ ପୃଷ୍ଠାରୁ ଅପସାରଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।
3. ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ନାମ ପାଖରେ ଥିବା ... ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଗରୁପ ରୁ ଅପସାରଣ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
5. ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରୁ ଅପସାରଣ କରିବା ସମୟରେ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ବାକ୍ସଗୁଡ଼ିକୁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପୋଷ୍ଟ କିମ୍ବା ମନ୍ତବ୍ୟ ଅପସାରଣ କରିବାକୁ ଏକ ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଆପଣ ଯେକ pending ଶସି ବିଚାରାଧୀନ ନିମନ୍ତ୍ରଣ ବିଲୋପ କରିପାରିବେ ଯାହାକି ଜଣେ ସଦସ୍ୟ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ପଠାଇଛନ୍ତି । ଏହି ସମସ୍ତ ଆଇଟମଗୁଡ଼ିକ ତୁମ ପୃଷ୍ଠାରୁ ଅପସାରିତ ହୋଇପାରିବ ଯଦି ତୁମେ ସ୍ଥିର କରିଛ ଯେ ପ୍ରଶ୍ନରେ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ କ୍ଷତିକାରକ ହୋଇପାରେ ।

1. ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ପୁନର୍ବାର ଫେରିବା ପାଇଁ ସ୍ଥାୟୀ ଭାବରେ ଅବରୋଧ କରିବା ହେଉଛି ଅନ୍ୟ ଏକ ସମାଧାନ । କାହାକୁ ଅବରୋଧ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ବ୍ଲକ୍ ସ୍ଥାୟୀ ବିକଳ୍ପ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

2. ସବୁକିଛି ଆବୃତ ହେବା ପରେ ନିଶ୍ଚିତକରଣ ବଚନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କ ଗୋଷ୍ଠୀର ସୁରକ୍ଷା ପାଇଁ ଅବାଞ୍ଛିତ ଲୋକଙ୍କୁ ଅବରୋଧ କରିବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ନକାରାତ୍ମକ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ସହଜ ଅଟେ ଯେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରକୃତରେ ସକରାତ୍ମକ ଅଟେ । ସର୍ବଦା ତୁମ ଗୋଷ୍ଠୀରୁ ଅବାଞ୍ଛିତ ଲୋକଙ୍କୁ ଅବରୋଧ କର ଏବଂ ପରିବେଶକୁ ସହାୟକ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ରଖ ।

### Removing Someone from Your Block List

ଯଦି ଆପଣ ଭାବୁଥିବେ ଯେ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଫେରାଇ ଆଣିବା ନିରାପଦ ଅଟେ । ସେହି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ:

1. ଗୋଷ୍ଠୀ ପୃଷ୍ଠାର ସଦସ୍ୟ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଅବରୋଧିତ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରୁ ଅବରୋଧ କରିଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟ ଉପରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।
3. ଯେକ any ଶସି ନାମ ପାଖରେ ଥିବା ବ୍ଲକ୍ ଅପସାରଣ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ପୁନର୍ବାର ବିଶ୍ୱାସ କରି ପାରିବେ ସେତେବେଳେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ କିଏ ପୁନର୍ବାର ପ୍ରବେଶ କରିବା ଉଚିତ୍ ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବିବେକ ଅଛି । ସାବଧାନ ରୁହନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠାକୁ ନଷ୍ଟ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ସେମାନଙ୍କର ପୁରୁଣା ଆଚରଣକୁ ଫେରିବାକୁ ଯାଉନଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ସ୍ୱୀକାର କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ କଣ କରିପାରିବେ, ଯାହା ପ୍ରଥମେ ଅବରୋଧିତ ହୋଇଥିଲା । ପଚରାଯାଇଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ସେପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବା ଉଚିତ୍ ।

ଏକ ପ୍ରୋବେସନାରୀ ପିରିୟଡ୍ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଛି ଏବଂ ସେମାନେ ଉପଦ୍ରବ ସୃଷ୍ଟି ନକରିବା ପାଇଁ ଯତ୍ନ ସହ ନଜର ରଖିବା ଉଚିତ ।

## How to Leverage Facebook Groups

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯେହେତୁ ଆପଣ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଗ୍ରୁପ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଯୋଗ ଦେଇଛନ୍ତି, ଏହାକୁ କିପରି ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ଶିଖନ୍ତୁ । ଆପଣ କେବଳ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ପୃଷ୍ଠାରେ ଏକ ସାଧାରଣ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ନାହିଁ । ଜଣେ ଭଲ ନେତା ହୁଅନ୍ତୁ, ଯିଏ ମହାନ ବାର୍ତ୍ତାଳାପକୁ ସୃଷ୍ଟି କରେ । ଅନ୍ୟମାନେ ଯାହା

ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ସୂଜନଶୀଳ ଏବଂ ଚିତ୍ରିତ ହୁଅନ୍ତୁ । ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତମ ସ୍ଥାନ ଉପାଦାନ ପାଇଁ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅତିରିକ୍ତ ସାହାଯ୍ୟ ଦେବା ଉଚିତ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ପରସ୍ପର ସହ ସମ୍ପର୍କ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ତୁମର ସଙ୍ଗେତ ମତାମତ ବାଣ୍ଟି ତୁମେ ତୁମର ଦୂର୍ଗତ ଦେଖାଇ ପାରିବ ।

ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟରେ ଫେସବୁକ୍ ଗ୍ରୁପ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଫେସବୁକ୍ ଏହି ବିଶେଷ ଅଂଶକୁ ଆପଣଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ଆସନ୍ତୁ ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ କେତେଜଣଙ୍କୁ ଦେଖିବା ।

## Talk About Current Events

ଫେସବୁକ୍ ଗ୍ରୁପ୍ ଲିଭାଇ କରିବାର ଗୋଟିଏ ଉପାୟ ହେଉଛି ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଘଟଣା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବା । ତୁମେ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ଶିଳ୍ପରେ ଘଟୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କର । ଏହାର ମୁଖ୍ୟ ହେଉଛି ପ୍ରମାଣ କରିବା ଯେ ଆପଣ ଯେଉଁ କ୍ଷେତ୍ରରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି ସେହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଆପଣ ସର୍ବଶେଷ ଧାରା ଦୁର୍ଗତ ହୁଅନ୍ତି । ବିଶ୍ୱ business ରେ ଘଟୁଥିବା ଘଟଣା ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ କିପରି ଜଡ଼ିତ ତାହା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ ଚିତ୍ତକର୍ଷକ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଉପାୟ ଦେଇପାରେ । ପୋଲାଲାଇଫ୍ କିମ୍ବା ବିବାଦୀୟ ହୁଅନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

## Give People Rewards

ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରୁଥିବା ଅତିଥିମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଆପଣ ସର୍ବଦା ପୁରସ୍କାର ପଠାଇ ପାରିବେ । ଆପଣ ଯାହା ବିକ୍ରୟ କରନ୍ତି, ଅପଡେଟ୍ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତି, କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଅନ୍ୟ କାହାଣୀ ଉପରେ ବିଶେଷ ଟିପ୍ପଣୀ କିମ୍ବା ଅଫର୍ ପରି ପୁରସ୍କାର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

ଯାହା ଉପଲବ୍ଧ ତାହା ଦେଖିବାବେଳେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ ଜାରି ରଖିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା ଯେକିଛି ଶିକ୍ଷା ଜିନିଷ । ଆପଣ ନିଜେ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସହିତ ଏହି ରଣନୀତି ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ । ଯଦି ତୁମେ ପାରିବ ଅନ୍ୟର ଗୋଷ୍ଠୀ ପୃଷ୍ଠାରେ ପୁରସ୍କାର ପ୍ରଦାନରୁ ଦୂରେଇ ରୁହ ।

ଆପଣଙ୍କ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ୍ସକ୍ଲୁସିଭ୍ ମଧ୍ୟ ମୂଲ୍ୟବାନ । ଯେଉଁମାନେ ଯୋଗ ଦିଅନ୍ତି ସେମାନଙ୍କୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ପୁରସ୍କାର ପ୍ରଦାନ କରି ତୁମ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ସେହି ଡିଲ୍ କିମ୍ବା ଅଫର୍ ଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ ତାହା ଆପଣଙ୍କୁ ବିଶେଷ ଭାବରେ କହିବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ । ଅନ୍ତତଃ you ପକ୍ଷେ ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରତିଜ୍ଞା କର ତାହା ଅନୁସରଣ କର ।

## Ask Questions

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପନ୍ନୀୟ ଯେକ anything ଶିକ୍ଷା ବିଷୟରେ ତୁମେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରି ପାରିବ । ତୁମ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ସିଧାସଳଖ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ । ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ପଚାରନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ଆଗ୍ରହୀ ହେବେ । ଏକ ଭଲ ପ୍ରଶ୍ନ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମତାମତ ଦେଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରୁ ଲୋକମାନେ କ'ଣ ଆଶା କରିପାରନ୍ତି ତାହା ଜାଣିବା ପାଇଁ ଏହା ଆପଣଙ୍କ ଶ୍ରୋତାମାନଙ୍କୁ ମାପିବାରେ ମଧ୍ୟ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ଏହି କ୍ଷେତ୍ର ଅନୁସନ୍ଧାନ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ରୋମାଞ୍ଚକର ସାଇଟ୍ ଉପାଦାନ ପାଇଁ ଏକ ଯୋଜନା ଦେଇଥାଏ ଯାହା ସମସ୍ତଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରିପାରିବ ।

## Promote Events

ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟରେ କି events ଶିକ୍ଷା ଘଟଣାକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି? ଯଦି ଏହା ହୁଏ, ତେବେ ଆପଣ ଏହି ଫେସ୍‌ବୁକକୁ ଯେକ any ଶିକ୍ଷା ବିଶେଷ ଉତ୍ସବକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀର ଜିନିଷ ବିଷୟରେ ଜଣାନ୍ତୁ ଏବଂ ସାକ୍ଷାତ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ସେମାନେ ଅଧିକ ଜାଣିବା ପାଇଁ ଏକ ଖେପସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିପାରିବେ । ପୁନଶ୍ଚ, ଏହା ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଉପରେ କରିବା ଯାହାକି ଆପଣ ନିଜେ ସୃଷ୍ଟି କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟର ଦୁହେଁ ।

ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଇଭେଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ମଧ୍ୟ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରିନାହାଁନ୍ତି କିନ୍ତୁ ଏଥିରେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିବାର ଯୋଜନା ଅଛି । ବୋଧହୁଏ ଆପଣ ଏକ ବାଣିଜ୍ୟ ଶୋ, ସମ୍ମିଳନୀ, ପ୍ୟାରେଡ୍, ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ସେବା ଇଭେଣ୍ଟ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଅନ୍ୟ କିଛିରେ ରହିବେ । ବ୍ୟାଖ୍ୟା କର ଯେ ତୁମେ ସେଠାରେ ରହିବାକୁ ଯାଉଛ ଏବଂ ଯେତେବେଳେ ଏହା ଘଟିବ ତାହା ଉଲ୍ଲେଖ କର । ଯଦି ସମ୍ଭବ, ସେହି ଘଟଣାରେ ତୁମର ଭୂମିକା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କର ।

## Discuss Events

ଆପଣ ପ୍ରୋସାହିତ କରୁଥିବା ଘଟଣାଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି । ଏହା ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ ଅଗ୍ରଗତି କରେ । ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ ବିଷୟରେ ମତାମତ ବାଣ୍ଟିବାକୁ କିମ୍ବା କେତେ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତୁ ।

ସେମାନେ ମଜା କରିଥିଲେ କିମ୍ବା ସେମାନେ କି ewhere ଶିକ୍ଷା ସ୍ଥାନରେ ଦେଖୁଥିବେ । ଏହା ତୁମ ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟରେ ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ତାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କଲାବେଳେ ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ଟିକିଏ ନିକଟତର ହେବାକୁ ଦିଏ । ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଇଭେଣ୍ଟରେ ସେମାନେ ଯାହା ଅନୁଭବ କରିଛନ୍ତି ତାହାର ଫଟୋ ପଠାଇବାକୁ ଆପଣ ଲୋକଙ୍କୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ଯେକ you ଶିକ୍ଷା ଜିନିଷ ଯାହାକି ଆପଣ ପ୍ରୋସାହିତ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା

ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ସର୍ବଦା ଉପଯୁକ୍ତ ।

ଏହି ଗାଇଡ଼ ର ଚେକ୍ ଇନ୍ ବିଭାଗକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ସବୁବେଳେ ଏକ ଚେକ୍ ଇନ୍ ଅସ୍ପନ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହା ପ୍ରଶ୍ନର ଇଭେଣ୍ଟ ସହିତ ଲିଙ୍କ କରେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କୁ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ଦିଏ ଯେ ସେମାନେ ପହଞ୍ଚିଛନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ଅଂଶଗ୍ରହଣ ଏବଂ ମଜା କରିବାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତି ।

## Interact With Team Members

ବୋଧହୁଏ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟରେ ଅନେକ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି, ଯାହାଙ୍କ ସହିତ ତୁମେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଆପଣ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଗ୍ରୁପ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ବିଷୟରେ । ଏହା ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସେଟଅପ୍ ହେବ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ କେବଳ କର୍ମଚାରୀମାନଙ୍କୁ ସାଇଟକୁ ନିମନ୍ତ୍ରଣ କରିବେ । ଏହା ଏକ ସେଟିଂ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ କିମ୍ବା ଆଗକୁ ବ plans ିବାକୁ ଯୋଜନା କରିବେ ।

ଫେସବୁକ୍ ଗ୍ରୁପ୍ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଏହି ବିକଳ୍ପ ମାର୍କେଟିଂକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଜରୁରୀ ନୁହେଁ । ଯଦି କିଛି ଅଛି, ଆପଣ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଜନସାଧାରଣଙ୍କଠାରୁ ଅଲଗା ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗୋଷ୍ଠୀ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚାହୁଁପାରନ୍ତି । ଏହି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସ୍ପର୍ ଆପଣଙ୍କୁ ପାସପାର୍ଟି ଯୋଡ଼ିବାକୁ କିମ୍ବା ପ୍ରବେଶ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରତିବନ୍ଧିତ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ କରିବ । ଏହିପରି ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗୋଷ୍ଠୀ ରହିବା ତୁମ ଶ୍ରମିକମାନଙ୍କ ସହିତ ଆଲୋଚନା କରିବା ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟରେ ସମସ୍ତେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଏକ ବିକଳ୍ପ ଦେଇଥାଏ । ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ସଂଗଠିତ ଲେଆଉଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରେ ।

ସବୁଠୁ ଭଲ କଥା, ତୁମର କାମକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ତୁମ ପାଇଁ ସହଜ ହୋଇଯାଏ କାରଣ ତୁମେ ତୁମର ସହକର୍ମୀମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା ମାଧ୍ୟମରେ ନୂତନ ରଣନୀତି ଗ୍ରହଣ କରୁଛ ।

ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଫେସବୁକ୍ ଗ୍ରୁପ୍ ଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୁକ୍ତ । ଆପଣ ନିଜ ଗୋଷ୍ଠୀ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ବା ଏକ ବିଦ୍ୟମାନ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗଦେବାକୁ ବାଛନ୍ତୁ, ଆପଣ ବହୁତ ମଜା କରିବେ । Check out

ତୁମେ ତୁମର ଫେସକୁ ଗୁରୁତ୍ୱ ସହିତ କଣ କରିପାରିବ, ଏବଂ ତୁମେ  
ଦେଖିବ |ଏହା ତୁମ ପାଇଁ କେତେ ଭଲ କାମ କରିପାରିବ |.

## Chapter 9 - Creating Facebook Ads

ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଉପାୟ ହେଉଛି ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରି । ଫେସବୁକ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଆପଣ କରିଥିବା ଅନେକ ଜିନିଷ ମାଗଣା ଥିବାବେଳେ, ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ମୂଲ୍ୟ ଦେବାକୁ ପଡିବ । ଫେସବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏକ ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ସମାଧାନ ସହିତ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବ ।

ଉତ୍ତମ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ସହିତ ଅଧିକ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ସେମାନେ ତୁମ ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ସିଧାସଳଖ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ସୁବିଧାନକ ଲେଆଉଟ୍ ଯୋଗୁଁ ସେମାନେ ତୁମ ସନ୍ଦେଶକୁ ଅଧିକ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଇବାକୁ ଦିଅନ୍ତି । କିଛି ବିଜ୍ଞାପନ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରେ, ଯଦିଓ ଏହା କାମ କରେ ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ କିମ୍ବା ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିଶେଷ ଅଫର୍ ଥାଏ, ସର୍ବୋତ୍ତମ । ସବୁଠୁ ଭଲ କଥା, ଏହାକୁ ଅନେକ ଉପାୟରେ କଷ୍ଟମାଇନ୍ କରାଯାଇପାରିବ ।

ବିଜ୍ଞାପନର ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଫର୍ମ ପରି, ତୁମ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନରେ ତୁମକୁ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡିବ । ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ସର୍ବଦା ସିଷ୍ଟମକୁ ଏକ ସୁବିଧାନକ ଉପାୟରେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହା ଅନୁସରଣ କିମ୍ବା ବ୍ୟବହାର କରିବା କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ । ଏହାକୁ ସବୁ କାମ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ଯୋଜନା ସହିତ ମହାନ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ଏହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଏକ ବ୍ୟବହାରଯୋଗ୍ୟ, ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଏବଂ ସୁଲଭ ବଜେଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।

### How Are Facebook Ads Laid Out?

ଫେସବୁକ୍ରେ ବିଜ୍ଞାପନ ads ାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା କାହିଁକି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ତାହା ଦେଖିବାକୁ, ଏହି ବିଜ୍ଞାପନ ads ାପନଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ଉପାଦାନ ହୋଇଛି ତାହା ଦେଖ । ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଗତିଶୀଳ ଶରୀର ସହିତ ଡିଆରି ହୋଇଛି ଯାହାକି ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ କିଛି ସୁନ୍ଦର ପଏଣ୍ଟ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଯାହାକି ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସବୁକିଛି ବର୍ଣ୍ଣନା କରନ୍ତି ।

ଏକ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଏକ ଡିଜାଇନ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ ଯାହା ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଫିଡ୍ ମି right େରେ ଦେଖାଯାଏ । ତାହା ହେଉଛି, ଏହା ଏକ ସାଧାରଣ ପୋଷ୍ଟ ପରି ଦେଖାଯିବ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଆପଣଙ୍କ ଉପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ପାଇଁ ଏକ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପେଜ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ହେବ । ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଉଛ ଏବଂ ତୁମର କମ୍ପାନୀର ଲୋଗୋ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଚିହ୍ନଟକାରୀ ଏଥିରେ ଏକ ପ୍ରତିଛବି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବ ।

ଚିହ୍ନ ଏହା ତୁମ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ କାରଣ ଏହା ଛିଡା ହୋଇ ଆକର୍ଷଣୀୟ ହେବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଗତିଶୀଳ କରିଥାଏ ।

କିଛି ବିଜ୍ଞାପନ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ମଧ୍ୟ ଦେଖାଯାଇପାରେ । ଗୁଗୁଲ୍, ଯାହୁଁ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କ search ଶିକ୍ଷିତ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ରେ ଆପଣ ଯାହା ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିପାରନ୍ତି ତାହା ସହିତ ସମାନ । ବିଜ୍ଞାପନଟି ଛୋଟ ହେବ, କିନ୍ତୁ ଆପଣ ତଥାପି ଜଣାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସମସ୍ତ ବିବରଣୀ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବେ ।

ଏହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଏକ ସମ୍ମାନର କୀର୍ତ୍ତୀକିମ୍ବା ଏକ ସାଇଟର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏକ ସେଟଅପ୍ ସହିତ ରଖାଯାଇଛି । ବେଳେବେଳେ ସେମାନେ ହୁଏତ ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କର ଧାରଣା ଆଗ୍ରହ ଉପରେ ଆଧାରିତ ହୋଇପାରନ୍ତି ଯାହା ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଅତୀତରେ ପସନ୍ଦ କରିଥିଲେ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଜ୍ଞାପନ vwill ତୁମର ସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ସହିତ ଏହାର mvn ଲିଙ୍କ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ଯାହା ତୁମେ ପୋଷ୍ଟ କରୁଛ ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ । ବିଜ୍ଞାପନ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦିଏ ଏବଂ ଗୋଟିଏ କ୍ଲିକ୍ ସହିତ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌କୁ ଆଣିବ । ତୁମେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଯଥାଶୀଘ୍ର ଦେଖିବା ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ପାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ, ତେଣୁ ଏହା ଜରୁରୀ ଅଟେ ଯେ ତୁମେ ଯେକ marketing ଶିକ୍ଷି ମାର୍କେଟିଂ ଷଡ଼ଯନ୍ତ୍ର ବ୍ୟବହାର କର ।

କିଛି ବିଜ୍ଞାପନ ସେମାନଙ୍କ ପାଖରେ 'ଲାଲକ୍' ବଟନ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । ଏହା ତୁମ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ତୁରନ୍ତ ମତାମତ ଦେବାକୁ ପାଠକକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌କୁ ଆଉ କିଛି ଲାଲକ୍ ପାଇବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଭଲ ଉପାୟ । ଏକ ସରଳ ଲେଆଉଟ୍ ସହିତ ଯାହା ଅନୁସରଣ କରିବା କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ, ଏହା କିଛି ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ବିତରଣ କରେ ।

## Creating a Facebook Ad Campaign

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବା ପରେ ପ୍ରଥମ କାର୍ଯ୍ୟ ହେଉଛି ଏକ ସ୍ପାର୍ଟ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ, ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏହି ବ feature ଶିକ୍ଷ୍ୟର ଏକ ସୁବିଧାଜନକ ଲେଆଉଟ୍ ଅଛି ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଉପାଦାନ କରୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦେଇଥାଏ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ମହାନ ଅଭିଯାନ ଆୟୋଜନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ସହିତ, ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ, ସେମାନଙ୍କୁ ସଠିକ୍ ଦାଗରେ ରଖିପାରିବେ ଏବଂ ସେମାନେ କେତେ ଭଲ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିପାରିବେ ।

ଏହାକୁ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ, ଆପଣଙ୍କୁ ଅଭିଯାନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଦେଇ ଗତି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି, ଏହା ଏକାନ୍ତ ବାର୍ତ୍ତା ତିଆରି କରେ ନାହିଁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଯେକ time ଶସି ସମୟରେ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ । ବରଂ, ଆପଣ ଅଭିଯାନ କରୁଛନ୍ତି ଯାହା ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ଦର୍ଶାଇବ ଯାହା ବିଭିନ୍ନ ଫେସବୁକ୍ ଫିଡ଼ ଏବଂ ସମ୍ବାଦରେ ଅନେକ ଥର ଦେଖାଯାଏ । କାରଣ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତି ଫେସବୁକ୍ ଅଭିଜ୍ଞତା ଅତୁଳନୀୟ, ଆପଣଙ୍କୁ ଦେଖିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯେ ଏକ ଅଭିଯାନ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ପରିକଳ୍ପିତ ହୋଇଛି ଏବଂ ଏହାକୁ ଏକ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଭଲ ଯୋଜନା ଅଛି ଏବଂ ଚାଲୁଛି ।

ଫେସବୁକ୍ରେ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ଆପଣଙ୍କୁ ସମଗ୍ର ପ୍ରକ୍ରିୟା ମାଧ୍ୟମରେ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରିବ । ଏକ ଅଭିଯାନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ନିମ୍ନରେ କିଛି ଧାରଣା ଅଛି ।

### **Establish an Objective**

ଏକ ନୂତନ ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାବେଳେ ପ୍ରଥମେ କରିବା ଏକ ସ୍ମାର୍ତ୍ତ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ତୁମର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ଏହି ଚିତ୍ର ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କର:

- 1. ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ସଚେତନତା ଲକ୍ଷ୍ୟର ପ୍ରକାର ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଏକ ବ୍ରାଣ୍ଡ ସଚେତନତା ଅଭିଯାନ କିମ୍ବା ଏକ ପହଞ୍ଚିବା ଅଭିଯାନ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାକୁ ବାଛିପାରିବେ । ବ୍ରାଣ୍ଡ ସଚେତନତା ବିକଳ୍ପ ସହିତ, ଆପଣ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ କିପରି ଗତିଶୀଳ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ତାହା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ଦେଉଛନ୍ତି । ଯେଉଁମାନେ ବର୍ତ୍ତମାନ ଆରମ୍ଭ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ କିଛି ନୂଆ ଚେଷ୍ଟା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ସୁପାରିଶ କରାଯାଇଛି । ଏକ ପହଞ୍ଚିବା ବିକଳ୍ପ କେବଳ ଆପଣଙ୍କ ସନ୍ଦେଶକୁ ଅଧିକ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରେ । ଏହାର ଏକ ବୃହତ କଭରେଜ୍ ସ୍ତର ରହିବ ଯାହା ଯଦି ଆପଣ ପୂର୍ବରୁ ଏକ ସଚେତନତା ବିକଳ୍ପ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବେ ତେବେ ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବ ।

#### **1. Determine the overall consideration for your efforts.**

ଅଭିଯାନର ବିଚାରକୁ ସୂଚାଏ ଯେ ତୁମେ ତୁମର କାମରୁ ବିଶେଷ ଭାବରେ ଯାହା ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଅଧିକ ଟ୍ରାଫିକ୍ ପାଇବା, ଅଧିକ ଭିଡ଼ିଓ ଭ୍ୟୁ ପାଇବା, ଅଧିକ ରହିବା ।

ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ଯେକ app ଶସି ଆପ୍ ଡାଉନଲୋଡ଼ ଏବଂ ସଂସ୍ଥାପନ କରନ୍ତି, କିମ୍ବା କେବଳ ଲିଡ଼ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ । ତୁମେ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ଅଭିଯାନକୁ ତୁମର ଲିଡ଼ରୁ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଫଳାଫଳ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

- 2. Figure out the specific type of conversion you will be working with.

ରୂପାନ୍ତର ସୂଚାଇଥାଏ ଯେ ତୁମେ କିପରି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା କିଣିବାକୁ ପାଇବ । ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ଏକ ଭୂ physical ଡିଜିଟାଲ ଦୋକାନ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆକାରରେ ରୂପାନ୍ତର ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ବାଛିପାରିବେ । ତୁମର ଅଭିଯାନରେ କାର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ତୁମେ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପରିବର୍ତ୍ତନ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଭିନ୍ନ ହେବ ।

## Producing an Ad Set

ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଆକଳନ କରିସାରିବା ପରେ, ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସାମଗ୍ରିକ ବିଜ୍ଞାପନ ସେଟ୍ ଉପରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତୁ ଏବଂ ଏହାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ସେଟ୍ ହେଉଛି ବିଜ୍ଞାପନର ଏକ ଶୃଙ୍ଖଳା ଯାହା ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ଲକ୍ଷ୍ୟ ପୂରଣ କରନ୍ତି । ଆପଣ ଯେତେ ଚାହଁଲେ ଉତ୍ପାଦିତ ବିଜ୍ଞାପନ ସେଟ୍ ପାଇପାରିବେ କିନ୍ତୁ ସମସ୍ତେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ସାମଗ୍ରିକ ଲକ୍ଷ୍ୟ ପୂରଣ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏପରି ଏକ ସେଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବାବେଳେ ଆପଣ କିଛି କରିପାରିବେ ।

1. Create a name for your ad set.

2. ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକୌଣସି ନାମ ସେଟ୍ ଦିଅନ୍ତୁ । ନିଷ୍ପତ୍ତି କରନ୍ତୁ ଯେ ନାମଟି ଅଲଗା ଏବଂ ଆପଣ ଏହାକୁ ଚଳାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅନ୍ୟ ଅଭିଯାନରୁ ଏହା କହିପାରିବେ ।

3. Determine your audience.

ଆପଣ ନିଜ ଗୋଷ୍ଠୀ ମଧ୍ୟରେ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦର୍ଶକଙ୍କ ଉପରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତୁ । ଦର୍ଶକ ନିମ୍ନଲିଖିତ ସମେତ ଅନେକ ଗୋଷ୍ଠୀ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବେ:

ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନ ଭିତରେ ଥିବା ଲୋକମାନେ; ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ।

ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବୟସ ସୀମା ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ଲୋକମାନେ; ଏଥିମଧ୍ୟରେ 18 ବର୍ଷରୁ କମ୍ ବୟସ୍କ କିମ୍ବା 65 ଏବଂ ବୟସ୍କ ଗୋଷ୍ଠୀର ବ୍ୟକ୍ତି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

• ଯେଉଁଠାରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭାଷା କୁହନ୍ତି; ଯଦି ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅଞ୍ଚଳକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରୁଛନ୍ତି ଯେଉଁଠାରେ ଅନେକ ଭାଷା କଥାବାର୍ତ୍ତା ହୁଏ ଏହା କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରେ ।

• ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲିଙ୍ଗର; ଆପଣ ଉଭୟ ପୁରୁଷ ଏବଂ ମହିଳା କିମ୍ବା କେବଳ ଗୋଟିଏ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ବାଛିପାରିବେ ।

• ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆଗ୍ରହ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି; ଫେସବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କୁ କାହାଡ଼ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ଯାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ।

ନିଜକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ସମୟରେ ସବୁଠାରୁ ଖରାପ ଜିନିଷ ହେଉଛି ଜେନେରିକ୍ ହେବା । ଆପଣ ଅନୁମାନ କରିପାରିବେ ନାହିଁ ଯେ ଦୁନିଆର ସମସ୍ତେ "11" ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆଗ୍ରହୀ । ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବା ଦିଗରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତୁ ଯାହା ପ୍ରକୃତରେ ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପ୍ରତି ଆଗ୍ରହୀ ହେବ ।

ସାମଗ୍ରିକ ପହଞ୍ଚିବା ଛୋଟ ହୋଇପାରେ, କିନ୍ତୁ ଆପଣ ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ କରିବେ ନାହିଁ ।

ଯେଉଁମାନେ ବୋଧହୁଏ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆଗ୍ରହ ପ୍ରକାଶ କରନ୍ତି ନାହିଁ ଏବଂ କେବଳ ଯେଉଁମାନେ ଧ୍ୟାନ ଦେବେ ।

4. ଅତି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇଁ ବିସ୍ତୃତ ଟାର୍ଗେଟ୍ ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ବିସ୍ତୃତ ଟାର୍ଗେଟ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଫେସବୁକ୍ ସମ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସାମଗ୍ରୀକୁ ମାର୍କେଟ କରିପାରିବେ । ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜନସଂଖ୍ୟା, ସେମାନଙ୍କର ଆଗ୍ରହ, କିମ୍ବା ଫେସବୁକ୍ରେ ଥିବା ସମୟରେ କି express ଶିକ୍ଷା ମତାମତ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଲୋକଙ୍କ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରିବ ।

5. ଆପଣ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସଂଯୋଗଗୁଡ଼ିକୁ ଯୋଡନ୍ତୁ ।

ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ କିଛି ସଂଯୋଗ ପ୍ରକାଶ କରନ୍ତି ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନରେ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ସଂଯୋଗ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପରି ଜିନିଷ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ରହିବ:

ସେମାନେ କେଉଁ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅଛନ୍ତି ।

ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ପସନ୍ଦ କରିଛନ୍ତି କି ନାହିଁ ।

ଅତୀତରେ କେହି କେହି ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ କରିଛନ୍ତି ।

ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୋଇଥିବା ପରି ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଘଟଣା ।

କ'ଣ ଉପଲବ୍ଧ ଚାହା ଶ୍ରେଣୀ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଆପଣ ବାଛିଥିବା ସଂଯୋଗଗୁଡ଼ିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

## Determine Where the Ads Will Be Placed

ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମେ ଜାଣିଛ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ଅଭିଯାନ ସହିତ କଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ, ତୁମେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନର ଏକ୍ସପୋଜର ଶ୍ରେଣୀ କରିବ । ନିମ୍ନଲିଖିତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ସଠିକ୍ ସ୍ଥାନକୁ ଆଣିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଏଗୁଡ଼ିକ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକଙ୍କ ପ୍ଲେସମେଣ୍ଟ ବିଭାଗରେ ମିଳିବ:

1. ତୁମର ସାଇଟର ପ୍ଲେସମେଣ୍ଟ ବିଭାଗକୁ ଯାଅ ଏବଂ ତୁମର କାମ କୁଆଡେ ଯିବ ତାଲିକା କର ।

2. ଫେସବୁକରେ କିମ୍ବା ଫେସବୁକର ମାଲିକାନା ଥିବା ଅନ୍ୟ କ site ଶସି ସାଇଟରେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ କେଉଁଠାରେ ଦେଖାଯିବ ତୁମେ ସ୍ଥିର କରିପାରିବ | ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଯାହା ଉପଲବ୍ଧ ତାହା ଯତ୍ନ ସହ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରନ୍ତୁ |
3. 2. ଫେସବୁକର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଅଂଶଗୁଡ଼ିକୁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ସ୍ଥାନିତ କରିପାରିବେ |
4. ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଫିଡ୍, ଚତକ୍ଷଣାତ୍ ପ୍ରବନ୍ଧ, ଷ୍ଟିମ୍ ଭିଡିଓରେ କିମ୍ବା ପରାମର୍ଶିତ ଭିଡିଓ ଚାଲିକାରେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ | ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କୀର୍ତ୍ତରେ ଦେଖାଯିବାକୁ ମଧ୍ୟ କହିପାରେ | ଏହା ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଛି ଯେ ତୁମେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ସଠିକ୍ କୀର୍ତ୍ତ (ଗୁଡ଼ିକ) ଉପରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅ | କେଉଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଫିଡ୍ କିମ୍ବା ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖାଯିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ସିଷ୍ଟମ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବାକୁ ଦେବ |

ତ୍ରୁମର ବିଜ୍ଞାପନରେ ଏକ ଭଲ ମୂଲ୍ୟ ରଖ, ତେଣୁ, .. ଭଲ ଦେଖାଇବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ବହୁତ ଶସ୍ତା ହୁଏ ତେବେ ମଧ୍ୟ ଦେଖାଯାଇନପାରେ । ତ୍ରୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତି ହେବା ପରେ ଏହି ବିଷୟ ଉପରେ ଆଲୋଚନା ହେବ ।

5. ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଫେସବୁକର ଏକ ବଡ଼ ଅଂଶ ଅଛି, ଅନ୍ୟ ଏକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ଯାହା ଆପଣ ପରେ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ପଢ଼ିବେ । ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଫିଡରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଯୋଡିବାକୁ ବାଛିପାରିବେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବା ଲକ୍ଷ୍ୟାଧୀନ ଅଟେ, କିନ୍ତୁ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ କେତେ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇଛନ୍ତି ତାହା ବିଚାର କରିବାବେଳେ ଏହା କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରେ ।

5. କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖାଯିବ ତାହା ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ ।

ସମସ୍ତ ଡିଭାଇସରେ ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ତ୍ରୁମେ ତ୍ରୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇପାରିବ, କିମ୍ବା ତ୍ରୁମେ କେବଳ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ସ୍କାର୍ଟଫୋର୍ଡ୍ ଏବଂ ଟାବଲେଟରେ ଦେଖାଯିବାକୁ କହିପାରିବ ଏବଂ ବଡ଼ ଡେସ୍କଟପ୍ କିମ୍ବା ଲାପଟପ୍ ବ୍ରାଉଜରରେ ନୁହେଁ । ଫିଲାର୍ଡା ପାଇଁ, ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ସମସ୍ତ ଡିଭାଇସରେ ଦେଖାଯିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ପରି କିଛି ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚିନ୍ତା ଧରିଥିବେ କିମ୍ବା ଯଦି ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନ ପରିଦର୍ଶନ କରୁଥିବା ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ନିୟମିତ କମ୍ପ୍ୟୁଟରଠାରୁ ବହୁ ଦୂରରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ କେବଳ ମୋବାଇଲ୍-ପକ୍ସଡି ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁପାରନ୍ତି । ଏଠାରେ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ବିଭାଗ ଆପଣଙ୍କୁ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଉପକରଣଗୁଡ଼ିକୁ ବାଛିବାକୁ ଦେବ ।

7. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନରେ ସ୍ପନ୍ଦନଶୀଳ ଭାବରେ ଦେଖାଯିବାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ । ଯଦିଓ ଆପଣ ଫେସବୁକକୁ ସ୍ପନ୍ଦନଶୀଳ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନରେ ରଖିବାକୁ ଦେଇପାରନ୍ତି, ଏହା ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ସର୍ବଦା ସଠିକ୍ ରଣନୀତି ନୁହେଁ ।

ଫେସବୁକରେ ଏକ ଆଲଗୋରିଦମ୍ ଅଛି ଯାହା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରେ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ କେଉଁଠାରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବ । ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ଏହା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ଯୋଜନା ଅନୁଯାୟୀ ଯିବ । କେଉଁ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ପ୍ଲେସମେଣ୍ଟ୍ ମେନ୍ତୁକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଅନୁଭବ କରୁଛନ୍ତି ଏକ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତୁ ।

ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର ସର୍ବୋତ୍ତମ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବ । ବିଭିନ୍ନ ବିଜ୍ଞାପନ ଅବସ୍ଥାନ ସହିତ ବାରମ୍ବାର ପରୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରୁହ ।

## Read the Preview

ତୁମେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପରେ, ଏହା କ'ଣ ଦେଖାଯିବ ତାହାର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପୂର୍ବାବଲୋକନ ପାଇବ । ଲେଆଉଟ୍ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବ, ପାଠ୍ୟ କିପରି ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି, ଏବଂ ଯେକ *any* ଶସି ଅତିରିକ୍ତ ବ *features* ଶିଷ୍ୟ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନରେ ଦେଖାଯିବ । ବିଜ୍ଞାପନ ସଠିକ୍ ଦେଖାଯାଉଛି କି ନାହିଁ ଏବଂ ସବୁକିଛି ସଜାଯାଇଛି କି ନାହିଁ ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ।

ଫେସବୁକରେ ପୂର୍ବାବଲୋକନ ବ *features* ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଉପକରଣ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ନୁହେଁ । ବ୍ରାଉଜର, ଅପରେଟିଂ ସିଷ୍ଟମ୍, ସ୍କ୍ରିନ୍ ର ଆକାର ଇତ୍ୟାଦି ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ପୋର୍ଟେବଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଭିନ୍ନ ଦେଖାଯାଏ ।

ବିଶେଷ କରି ତୁମର ବିଜ୍ଞା *ads* ାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାବେଳେ ସର୍ବଦା ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ଯେହେତୁ ଆପଣ ଏକ ଭଲ ଲେଆଉଟ୍ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ।

ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ଲେଆଉଟ୍ କିପରି ଦେଖାଯାଏ ଦେଖିବା ପାଇଁ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ଅନ୍ୟ ଡିଭାଇସରେ ଯାଞ୍ଚ କରିପାରିବ । କିନ୍ତୁ ତାହା ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ବ *al* କଳ୍ପିତ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା କିଛି ସମୟ ନେଇପାରେ । ବିଜ୍ଞାପନ ଆପଣଙ୍କ ପୂର୍ବାବଲୋକନରେ କେତେ ଭଲ ଦେଖାଯାଉଛି ତାହା ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆକାରରେ ସଜାଡ଼ିତ ହେଲେ ଏହା କିପରି ଦେଖାଯାଏ ତାହା କଳ୍ପନା କରନ୍ତୁ ।

## Using the Power Editor to Create Ads

ଫେସବୁକରେ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ସ୍ଥାନ ଧାରଣା ହେଉଛି ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଯାହା ଫେସବୁକ୍ ପାଞ୍ଚାଏ ଏଡିଟର ବ୍ୟବହାର କରି ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ । ପାଞ୍ଚାଏ ଏଡିଟର ହେଉଛି ଏକ ସାଧନ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନରେ ଘଟୁଥିବା ସବୁକିଛି ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ଦିଏ ।

The steps to use the Power Editor are the following:

1. Open the Power Editor. (ଶକ୍ତି ସମ୍ପାଦକ ଖୋଲନ୍ତୁ ।)
2. Click on the Ads section (ବିଜ୍ଞାପନ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।)
3. Click to create a new ad. (ଏକ ନୂତନ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ )

ଆପଣ ଏକ ନୂତନ ଅଭିଯାନ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି ନାହିଁ କିମ୍ବା ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଅଭିଯାନ ସେଟ୍ ଅପ୍ ପାଇଁ ଶେଲ୍ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ବାଛନ୍ତୁ । ଏହି ପରବର୍ତ୍ତୀ ବିକଳ୍ପ କେବଳ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ସଂରଚନା ଉତ୍ପାଦନ କରୁଛି ।

2. ବିଜ୍ଞାପନ କଂଶ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ହେବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସଠିକ୍ ବାକ୍ସରେ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।
  3. ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ ବିଜ୍ଞାପନରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଭୂ physical ଡିକ ଲେଆଉଟ୍ ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ୍ କରନ୍ତୁ । ଏଥିରେ ଫଟୋର ଆକାର, କେତେ ପାଠ୍ୟ ଦେଖାଯିବ, କେଉଁଠାରେ ଅତିରିକ୍ତ ବଚନ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବ, ଇତ୍ୟାଦି ଅନୁଭବ କରେ ।
  4. ବିଜ୍ଞାପନ କିପରି ଦେଖାଯାଉଛି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ସମୀକ୍ଷା ପରିବର୍ତ୍ତନ ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
  5. ସମୀକ୍ଷା ପରେ ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ, ଏବଂ ନୂତନ ବିଜ୍ଞାପନ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଉପସ୍ଥାପିତ ହେବା ଉଚିତ ।
- ଏହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ କିପରି ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବ ଏବଂ ରଖାଯିବ ତାହା ଉପରେ ଏହି ସେଟଅପ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଟିକେ ଅତିରିକ୍ତ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଦେଇଥାଏ । ପାଖର ଏଡ଼ିଟର୍ ଅନୁଯାୟୀ ବିଜ୍ଞାପନ କିପରି କାମ କରୁଛି ନିୟମିତ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

# 1. Converting Existing Content into an Ad

ଆପଣଙ୍କୁ ସବୁବେଳେ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ନୂତନ ପୋଷ୍ଟ କିମ୍ବା ବିଡ଼ ମିଡ଼ିଆ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ । ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ଫିଡ଼ରେ ବିଦ୍ୟମାନ ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଦର୍ଶାଇ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ଏକ ନୂତନ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ପୋଷ୍ଟକୁ ବ to ାଇବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି କିମ୍ବା ଯଦି ଆପଣ ବିଦ୍ୟମାନ ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଅଧିକ ଲୋକ ପ read ୀବାକୁ ଯୋଗ୍ୟ ବୋଲି ଅନୁଭବ କରନ୍ତି ତେବେ ଏହା କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରେ । ଯେତେବେଳେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ରୁପାନ୍ତରିତ ହୁଏ, ଏହା ପୋଷ୍ଟ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଏକ ପୂର୍ବାବଲୋକନ ଆଇକନ୍ କିମ୍ବା ଏକ ଫଟୋ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ଫଟୋ ସହିତ ଦେଖାଯିବ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଯାଏ । ଏହାକୁ ଏକ ନୂତନ ବିଜ୍ଞାପନରେ ପରିଣତ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ତୁମେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ପୂର୍ବାବଲୋକନ କରିପାରିବ ।

## To convert current content into a new Facebook ad:

1. ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ତ୍ୟାସବୋର୍ଡ଼କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
  2. ବିଦ୍ୟମାନ ପୋଷ୍ଟ ବ୍ୟବହାର ବିକଳ୍ପ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
  3. ନେନ୍ଦୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ପହଞ୍ଚାଇବ । ଆପଣ କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନରେ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ଥିର କରିବାକୁ ପୃଷ୍ଠାରେ ଥିବା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।
  4. ପୋଷ୍ଟଟି ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ପ read ୀକି କି ନାହିଁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ବିଜ୍ଞାପନର ପୂର୍ବାବଲୋକନ କରନ୍ତୁ ।
- ନୂତନ ବିଜ୍ଞାପନ ବିଷୟବସ୍ତୁରେ କେଉଁ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯାଇପାରିବ ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଫିଡ଼ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ କିଛି ନୂଆ ଉତ୍ପାଦନ ସହିତ ଆସୁଥିବା ଅସୁବିଧାରୁ ରକ୍ଷା କରିପାରିବ ।

## Adding Offer Ads

ଅଫର୍ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ବିଜ୍ଞାପନ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ କେଉଁ ଅଫର୍ ପ୍ରଦାନ କରେ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଦିଏ । କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଏକ ବିଜ୍ଞାପନରେ ରିହାତିର ବର୍ଣ୍ଣନା ଏବଂ ଏକ ବଚନ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ଝେବସାଇଟକୁ ନେଇଥାଏ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଶାରୀରିକ ଷ୍ଟୋର ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଏକ ନିମନ୍ତ୍ରଣ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । ଆପଣ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି, ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ ପାଇଁ ଏକ ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରେ ।

Here is how you can create an offer ad:

1. ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ଉପକରଣରେ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଦେଖିବାବେଳେ ଟ୍ରାଫିକ୍, ରୁପାନ୍ତର ଏବଂ ଷ୍ଟୋର ପରିଦର୍ଶନ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
2. ଅଫର୍ ଅସ୍ପନ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଚୟନ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଉପରେ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।
4. ଆପଣଙ୍କର ଅଫରର ବିଶେଷତା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଓଲ୍ କ'ଣ, ଏହାର ମୂଲ୍ୟ କେତେ, ଅଫରକୁ କେଉଁଠାରେ ମୁକ୍ତ କରିବାକୁ, ଏବଂ ପ୍ରମୁଖ୍ୟ  
ହେଲେ ଏକ ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ କିମ୍ବା ବାର୍ କୋଡ୍ ମଧ୍ୟ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

1. ସୃଷ୍ଟି ବଚନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ | ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନର ଏକ ପୂର୍ବାବଲୋକନ ପାଇବା ଉଚିତ୍ |
2. ସଠିକ୍ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ - ବିଜ୍ଞାପନ କିଏ ଦେଖୁବ, କେଉଁଠାରେ ରଖାଯିବ ଏବଂ ଏହାକୁ ଅନଲାଇନ୍ ରଖିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ବଜେଟ୍ |
3. କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତୁ ଯେ ଅଫର୍ wi11 ଅନୁଲଗ୍ନେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବ ଏବଂ ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ |  
ଏହା ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଯେଉଁଠାରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ପାଇଁ ଡିଲ୍ ଭଲ ହେବ | ଆପଣ ଯେତେବିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ରଖିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ବିକଳ୍ପ ଅଛି, କିନ୍ତୁ ଆପଣ ଏହା ପାଇଁ ଚିନ୍ତା କରିବା ଉଚିତ୍ ଯେ ଲୋକମାନେ ଏହା ପାଇଁ କେତେ ଚାହିଦା ପାଇବେ | ଡେଣ୍ଟ ପଦୋନ୍ନତି ଭୂମିରେ ଚଳାନ୍ତୁ ନାହିଁ |

1. ପ୍ଲେସ୍ ଅର୍ଡର ବଚନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |  
ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଅନୁମୋଦନ କରାଯିବା ଏବଂ ତୁମର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଇବା ଉଚିତ୍ | ଏହା ତୁମେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଉଛ ଏବଂ ତୁମର ଅଫରକୁ ବ୍ୟତିକ୍ରମ କରୁଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏହା ଜଣାଇଥାଏ |

### Inserting a Promo Code

କେତେକ ଅଫରେ ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଏହାର ଫାଇଦା ନେବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ୱେବସାଇଟରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି | ଏକ ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ:

1. ଅଫର୍ ସୃଷ୍ଟି ସ୍କିନ୍ ର ଅଫର୍ ମୁକ୍ତି ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ |
2. ୟୁନିକ୍ କୋଡ୍ ଅସ୍ତ୍ର ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ |
3. ଫାଇଲ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ CSV ଅପଲୋଡ୍ ବଚନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଥିରେ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ |  
ଆପଣ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କୋଡ୍ ର ପାରାମିଟରଗୁଡ଼ିକ ଫାଇଲ୍ କରିବା ଉଚିତ୍ | ଏହା ଫେସବୁକକୁ ଡାଟା ପା read ୀବାକୁ ଏବଂ ଏକ କୋଡ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ଅଫର ପାଇଁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଭାବରେ କାମ କରେ | ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଭି physical ଡିକ ସଂକେତ ଦେବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଯାହା ଲୋକମାନେ ସ୍କାନ କରିପାରିବେ | ସ୍କାନିଂ ପାଇଁ କୋଡ୍ ସିଦ୍ଧ ଏବଂ ସଠିକ୍ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ |

1. ସୃଷ୍ଟି ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ | ଫେସବୁକ୍ ତା'ପରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଉପାଦାନ କରିବ ଯେଉଁଥିରେ ଉପଯୁକ୍ତ ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବ |

ତୁମ୍ଭର ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ପାଇଁ ଏକ CSV ଫାଇଲ୍ ଆବଶ୍ୟକ, ଯେହେତୁ ଏହା ତୁମ୍ଭ ସାଇଟରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କାର୍ଯ୍ୟ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଏକ କୋଡ୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ କରିବ | ଭୁଲ CSV ସହିତ, ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ସଠିକ୍ ଭାବରେ କାମ କରିବ ନାହିଁ | ଭଲ ଖବର ହେଉଛି ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରଣାଳୀ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ ସହିତ ମେଳ ଖାଉଥିବା ଏକ କୋଡ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ଟ୍ରିଗର କରିବ | କେବଳ ଏକ CSV ଫାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ବ୍ୟତୀତ, ଆପଣଙ୍କୁ କିଛି ଯାଞ୍ଚିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ |

### Inserting a Bar Code

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ଭୂମିକା ଟିକ ଖୁଚୁରା ସ୍ଥାନ ପାଇଁ ଅଟେ, ଏକ ବାର୍ କୋଡ୍ ମଧ୍ୟ କାମ କରିପାରେ | ବାର୍ କୋଡ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ପ୍ରୋମୋ କୋଡ୍ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ଅଫର୍ ସ୍କିନ୍ ଉପରେ ସମାନ ୟୁନିକ୍ କୋଡ୍ ଅପ୍ଲଡ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ |

2. ଆପଣଙ୍କର CSV କିମ୍ବା TXT ଫାଇଲ୍ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଥିରେ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସମସ୍ତ ବାର୍ କୋଡ୍ ଉପରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ |

ତୁମ୍ଭ ଫାଇଲ୍ରେ ଏକାଧିକ ବାର୍ କୋଡ୍ ନିୟମ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ; ଏକ କୋଡ୍ ଜେନେରେଟର ଯାହାକୁ ଆପଣ ଅନ୍ୟତ୍ର ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ ଏହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ |

ସୃଷ୍ଟି ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ | ଆପଣ ପଠାଇଥିବା ସୂଚନା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଫେସବୁକ୍ ନୂତନ ବାର୍ କୋଡ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଉଚିତ୍ |

### 2. This process requires a bit of trial and error.

Should You Add Your Ads on Instagram? ଫେସବୁକ୍ରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ରଖିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି | ଫେସବୁକ୍ରେ ଏକ ଅଂଶ ହେତୁ ଏହା ଧନ୍ୟବାଦ | ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ମହତ୍ତ୍ୱ share ପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ | ପସନ୍ଦ ଆପଣଙ୍କୁ ପାଇବାକୁ ଦେଇଥାଏ | ଅନ୍ୟ ଏକ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆରେ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କୁ ବାଉଁ |

ପ୍ଲଟଫର୍ମ | ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ଆପଣ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଥିବା ବିକଳ୍ପ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ଉଚିତ୍ | କିଛି ପୋଷ୍ଟ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ କି ନାହିଁ ତାହା ସ୍ଥିର କରିବାବେଳେ ଏଠାରେ କିଛି ବିଚାର ଅଛି:

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ଆପ୍ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଏବଂ ଫେସବୁକ୍ ଏକତ୍ର ଉପଯୁକ୍ତ ।

• ଯଦି ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ଆପରେ ଜଡ଼ିତ ହୁଅନ୍ତୁ ତେବେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିନା ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ନିଜ ଖେବସାଇଟକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଆଣିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ସେତେବେଳେ କେବଳ ଫେସବୁକ୍ କାମ କରେ ।

ମନେରଖନ୍ତୁ ଯେ ଫେସବୁକ୍ରେ ମାର୍କେଟିଂ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ସମାନ କରିବା ଠାରୁ ଭିନ୍ନ । ଏହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟରେ ଆବୃତ୍ତ ହେବ ।

ମୋଟ ଉପରେ, ଫେସବୁକ୍ରେ କାମ କରିବାକୁ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇବା ହେଉଛି ସର୍ବୋତ୍ତମ ବିଷୟ । ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଯାହା ଅଛି ତାହା ଦେଖିବାରେ ଲୋକଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୁକ୍ତ । ଏହା ତୁମର ସାଇଟରେ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟର ପୃଷ୍ଠାରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ହେଉ, ତୁମର ଏକ ସେଟଅପ୍ ରହିବ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ କାର୍ଯ୍ୟାନୁଷ୍ଠାନ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଏବଂ ତୁମ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ହେବାକୁ ଦେବ ।

# Chapter 10 - District Types of Ads You Can Use on Facebook

ସ୍ୱାଭାବିକ ଭାବରେ, ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ advertisements ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତି । ଅନଲାଇନ୍ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକର ଅଧିକାଂଶ ହେଉଛି ଚିତ୍ର, ତେଣୁ ଏହାର ଅର୍ଥ ହୋଇଥାଏ । ତଥାପି, ଆପଣ କେବଳ ସାଧାରଣ ପ୍ରତିଛବି ବ୍ୟବହାର କରିବା ଠାରୁ ଅଧିକ କରିପାରିବେ । ଏକ ଗତିଶୀଳ ଦୃଶ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଆପଣ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ମଧ୍ୟ ଫର୍ମାଟ୍ କରିପାରିବେ ଯେଉଁଠାରେ ଉତ୍ପାଦିତ ପ୍ରତିଛବି କିମ୍ବା ସନ୍ଦେଶଗୁଡ଼ିକ ବଦଳିପାରେ । ଫ୍ରେସବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନେକ ପ୍ରକାରର ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ କାମ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଦେଇଥାଏ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ your ଇଂରେ ଆପଣଙ୍କ ବାର୍ତ୍ତା ବାହାର କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ସ୍ୱ types ତନ୍ତ୍ର ପ୍ରକାରର ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଆପଣଙ୍କୁ ଯେକ any ଶସି ପ୍ରକାରର ବିନ୍ଦୁ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ । ଯେକ anything ଶସି ଜିନିଷକୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏହି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହାକି ଆପଣ ସାଧାରଣତ what ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ତୁଳନାରେ ଅଧିକ ଜୀବନ୍ତ କିମ୍ବା ଅଧିକ ବିସ୍ତୃତ ଅଟେ । କ'ଣ ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ତାହା କେବଳ ଦେଖନ୍ତୁ, ଏବଂ ଆପଣ ଏକ ଧାରଣା ସାମ୍ନାକୁ ଆସିବେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା କାର୍ଯ୍ୟରୁ ଅଧିକ ଦେଇଥାଏ ।

ଫର୍ମାଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଚାରୋଟି ଚୟନ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ବିକଳ୍ପ ଦେଇଥାଏ:

1. ଗୋଟିଏ ପ୍ରତିଛବି ବିଜ୍ଞାପନ ହେଉଛି ମ basic ଲିକ ଯାହା ସହିତ ଆପଣ କାମ କରିପାରିବେ ।
2. ଏକ ସ୍କାଇଡ୍ ଶୋ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକାଧିକ ପ୍ରତିଛବି ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଦିଏ ।
3. ଏକ ପୂର୍ଣ୍ଣ-ଗତି ଭିଡିଓ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଉଥିବା ଏକ ଭିଡିଓ ।
4. ଏକ କାରୁସେଲ୍ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଗୋଟିଏ ଲେଆଉଟ୍ ରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଅନେକ କଲ୍ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅଛି ।

ଏକକ ପ୍ରତିଛବି ବିଜ୍ଞାପନ କିପରି ଉତ୍ପାଦିତ ହେବ ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣ ଆଗରୁ ଶିଖିଛନ୍ତି, ଚାଲନ୍ତୁ ଅନ୍ୟ ତିନୋଟି ବିକଳ୍ପକୁ ଦେଖିବା । ଏହି ତିନୋଟି ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ପ୍ରତିଛବି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଯେକ with ଶସି ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ସର୍ବଦା ଏକ ଭଲ ଧାରଣା । ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟରେ କିଛି

ଆକର୍ଷଣୀୟ ଆଇଟମ୍ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଦିଅନ୍ତି । ଏହା ଉପଯୋଗୀ ଏବଂ ଭିନ୍ନ  
ହୋଇପାରେ ଏବଂ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରାଯିବା ଉଚିତ୍ ।

You should still be careful about how you use them and what you plan on getting from these ads. (ଆପଣ ସେଗୁଡ଼ିକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଏବଂ ଏହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକରୁ ଆପଣ କ'ଣ ଯୋଜନା କରୁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣ ତଥାପି ଯତ୍ନବାନ ହେବା ଉଚିତ୍ ।)

## Slideshow

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ସମୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନେକ ଜିନିଷ ଦେଖାଇବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଏକ ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ବିଜ୍ଞାପନ ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ । ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ହେଉଛି ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକର ଏକ କ୍ରମ ଯାହାକି କିଛି ସେକେଣ୍ଡ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୁଏ । ଅଳ୍ପ ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ଖେଳାଯାଇଥିବା ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକର ସିରିଜ୍ ଦେଖିବା ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ପରିଦର୍ଶକ ଏକ ବଚନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବେ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଅନେକ ଚିତ୍ର ଅଛି ଯାହା ଏକତ୍ର ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇଛି ତେବେ ଏହି ବିକଳ୍ପ ଭଲ କରେ । ତୁମର ପ୍ରତିଛବି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଥିମ୍ ଉପାଦାନ କରିପାରିବ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଶୀଘ୍ର ଚିହ୍ନଟ କରିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ. ରୁପ, ଏକ ଇଟାଲାୟ ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା ଏକ ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ବିଭିନ୍ନ ଇଟାଲାୟ ଖାଦ୍ୟର ଅନେକ ଚିତ୍ର ଦେଖାଇପାରେ ଯାହା ଏହା ପରିବେଷଣ କରିପାରେ । ଏ physical ଡିଜିଟାଲ ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟରେ ପରିବେଶର ଦୃଶ୍ୟ ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇପାରେ ।

ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏପରି ଜାଗା ଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ଉପରେ ନଜର ଦେଇଥାଏ । ଏକାଧିକ ଜିନିଷକୁ କେବଳ ଗୋଟିଏ ପ୍ରତିଛବିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା କଷ୍ଟକର; ବେଳେବେଳେ ଏହାକୁ ଅଲଗା କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ପୂର୍ଣ୍ଣ ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ଦରକାର ।

To produce a slideshow advertisement:

1. ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ବାଛନ୍ତୁ ।  
କାଟାଲଗ୍ ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ପୋଷ୍ଟ ଯୋଗଦାନ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ବିକଳ୍ପ ଉପଲବ୍ଧ ହୁଏ ।
3. ଟାର୍ଗେଟ୍ ଏବଂ ବଜେଟ୍ ଟାଲିକାଢୁଳ କର ।
4. ଫର୍ମାଟ୍ ବିଭାଗରେ ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ଅପ୍ସନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
5. ସ୍ଲାଇଡ଼ ଶୋ ସୃଷ୍ଟି ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

1. ତୁମର ସ୍ମାରକ ଶୋରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକର ଏକ ସିରିଜ୍ ଯୋଡ଼ି ।  
ଆପଣ ଏହି ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକୁ ଆପଣଙ୍କର ହାର୍ଡ ଡ୍ରାଇଭରୁ ଆପଣଙ୍କର ସ୍ମାରକ ଶୋକୁ ଡ୍ରାନ୍ କରନ୍ତୁ ।  
ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ଏହି ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକୁ ଯୋଡ଼ିବ, ସେଗୁଡ଼ିକ କେବେ ଦେଖାଯିବ ତାହା  
ଉପରେ ଆଧାର କରି ସେଗୁଡ଼ିକୁ ସଜାଡ଼ିବା ପାଇଁ ତୁମର ବିକଳ୍ପ ରହିବ । ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକ  
କେଉଁଠାରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେଉଛି ସ୍ଥିର ନିମ୍ନ ଭାଗ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବ ।  
ଆପଣ ଦଶଟି ପ୍ରତିଛବି ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ଯଥାସମ୍ଭବ ନିକଟତର ହେବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ  
ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଯେ ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କର ପଦୋକ୍ତି ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ ।
  2. ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଆସପେକ୍ତ ଅନୁପାତ ସେଟ୍ କରନ୍ତୁ । ପ୍ରତିଛବିଟି କିପରି ରଖାଯିବ ତାହା  
ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ଏହା ।
  3. ସ୍ଥିରରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରତିଛବି ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ଆପଣ v.rill ର ସମୟ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ । ପ୍ରତ୍ୟେକ  
ସ୍ମାରକ 1 ରୁ 50 ସେକେଣ୍ଡ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଦେଖାଯାଏ ।
  4. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ଡାଲିକାଲୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ତୁମେ ତୁମର  
ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକୁ ପରସ୍ପର ମଧ୍ୟରେ ମଲିନ ହେବାକୁ ଦେଇପାରିବ କିମ୍ବା ଏକ ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ  
ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ନାହିଁ ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରତିଛବି ଫ୍ଲାଇ କରୁଥିବା ପରି ଦେଖାଯିବାକୁ ଦିଅ  
।
  5. ଶୀର୍ଷରେ ଥିବା ମୁ୍ୟଜିକ୍ ସ୍ୱଚ୍ଚ ରେ ଆପଣଙ୍କର ସ୍ମାରକ ଶୋରେ ମୁ୍ୟଜିକ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।  
ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ସ୍ମାରକ ଶୋରେ ନିଜର ମୁ୍ୟଜିକ୍ ଟ୍ରାକ୍ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଅଡ଼ିଓ ଟ୍ରାକ୍ ଅପଲୋଡ଼  
କରିପାରିବେ । ଫେସବୁକ୍ ବ୍ଲୋଗ୍ ଉପାଦିତ ଅନେକ ପୂର୍ବ-ପ୍ରସ୍ତୁତ ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟରୁ ଆପଣ ମଧ୍ୟ  
ବାଛିପାରିବେ । ମୁ୍ୟଜିକ୍ ଆପଣଙ୍କ ଭିଡ଼ିଓକୁ ସୁହାଇଲା ଭଳି ଏହା ଉପଯୋଗୀ ।
  6. ଚାହିଁଲେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଫଟୋ ସଂପାଦନ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସ୍ମାରକ ରେ କିଛି ଟେକ୍ସ୍ଟ୍  
ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।
- ପୁରା ବ feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଇଥାଏ ଯାହାକୁ ଆପଣ  
ପାଠକଙ୍କୁ ଅଧିକ ଜିନିଷ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବାକୁ ଫେସବୁକରେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ସଠିକ୍  
ଲେଆଉଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ ଯାହା ଏକ ସ୍ମାରକ  
ଶୋ ସୃଷ୍ଟି କରେ ଯେଉଁଠାରେ ସବୁକିଛି ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଫିଟ୍ ହୋଇଥାଏ ।

## Video

ଏକ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ପରବର୍ତ୍ତୀ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ଏକ ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା । ଭିଡିଓ ବିଜ୍ଞାପନ ଉପଯୁକ୍ତ କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଯେକି anything ଶିକ୍ଷିତ ବିଷୟରେ ପୂର୍ଣ୍ଣ ଗତିରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଦିଏ । ବେଳେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଚିତ୍ରର ଏକ ଗୁଣ୍ଠ ଅପେକ୍ଷା ଏକ ଭିଡିଓ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇପାରେ । ଫେସବୁକ୍ ଆପ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଯେକି mobile ଶିକ୍ଷିତ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ ଭିଡିଓ ଚଳାଯାଇପାରିବ । ଏକ ଉତ୍ତମ ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ଏଠାରେ ଅଛି:

1. ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଭିଡିଓ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ଭିଡିଓ ବାଛିବାକୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ନିଜ ସାଇଟରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

ଭିଡିଓ ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଥାନ୍ତା । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ହାର୍ଡ ଡ୍ରାଇଭ କିମ୍ବା ଆପଣ usmg ଥିବା ଅନ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଡିଭାଇସରୁ ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଭିଡିଓଟି ସଠିକ୍ ଫର୍ମାଟ୍ ଅଟେ । ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶିତ Facebook, ଫେସବୁକ୍ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଫର୍ମାଟ୍‌କୁ ସମର୍ଥନ କରେ । ଏଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ। Mpeg, mp4, .mov, .wmv, .vob, .qt, .divx ଏବଂ .gif ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ନେଟୱାର୍କରେ ପ୍ଲେ-ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସମାନ ମାନାଙ୍କ ସହିତ ଚାଲୁଥିବାରୁ ଫେସବୁକ୍ ସୁପାରିଶ କରୁଥିବା ହେଉଛି .mp4 ଏବଂ .mov ଫର୍ମାଟ୍ ।

4. ଭିଡିଓର ଲେଆଉଟ୍ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରନ୍ତୁ । ଏହା କିପରି ଏକ ପ୍ରିଭୁ୍ୟ ବକ୍ସରେ ଦେଖାଯାଏ ।

5. ଆପଣ କେବେ ଆରମ୍ଭ କରିବେ ଏବଂ ଏହା କେବେ ଶେଷ ହେବ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଭିଡିଓର ଟାଇମିଂ ଆଡଜଷ୍ଟ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଭିଡିଓଟି କେବେ ଏବଂ କେଉଁଠାରେ ବନ୍ଦ ହେବ ତାହା ସ୍ଥିର କରିବାକୁ ସ୍ଥିର ନିମ୍ନ ଭାଗରେ ଏକ ବିଭାଗ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଯଦିଓ ଏହା ପୂର୍ବରୁ ଏକ ଭିଡିଓ ଏଡିଟର୍ ସହିତ ଏହା କରିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ, ଆପଣ ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଆପଣ ଏହି ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

## Tips for Producing Videos

ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ଯେତିକି ମହତ୍ତ୍ୱ, ପୂର୍ଣ୍ଣ, ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାବେଳେ ତୁମେ ଯତ୍ନବାନ ହେବା ଜରୁରୀ । ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଭିଡ଼ିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ଏଠାରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ କିଛି ଟିପ୍ସ:

- ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓକୁ ଯଥାସମ୍ଭବ ରଖନ୍ତୁ । ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ବିଜ୍ଞାପନ ଯାହା 15 ସେକେଣ୍ଡ ଲମ୍ବା କିମ୍ବା ତା'ଠାରୁ କମ୍ ଲୋକ ଶେଷ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଦେଖିବା ପାଇଁ ସହଜ ହେବ ।
- ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ଶାରୀରିକ ଲେଆଉଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ପ୍ରତିଛବି ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଆଲାଇନ୍ ହୋଇଛି । ଏକ ଲ୍ୟାଣ୍ଡସ୍କେପ୍ ଲେଆଉଟ୍ ସର୍ବୋତ୍ତମ କାରଣ ଏହା ମୋବାଇଲ୍ ଥିବା ଅଧିକ ଡିଭାଇସରେ ପଢ଼ାଯାଇପାରିବ ।
- ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ କ୍ୟାମେରା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏକ ଉଚ୍ଚ-ସଂଖ୍ୟା କ୍ୟାମେରା ଖୋଜିବା କଷ୍ଟକର ହେବା ଉଚିତ ନୁହେଁ ଯାହା ଓଜନରେ ହାଲୁକା ଏବଂ ସ୍ଥିର ଅଟେ ।

ଅଧିକାଂଶ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଭିଡ଼ିଓ ½ ରିଲ୍ ଏକ ବର୍ଗ ସ୍କ୍ରିନରେ ପୁନର୍ବାର ଖେଳାଯିବ । ଏହା ପଢ଼ା ଯିବା ସହଜ କରିବା ଏବଂ ଭିଡ଼ିଓକୁ ଯେକାନ୍ତେ any ଶସି ଡାଟାବେସ୍ ରୁ ଭାଗ କରିବା ।

- ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରୁ ଆସୁଥିବା କ୍ରମାଗତ ପରିମାଣର ଧ୍ୱନି ବଜାୟ ରଖନ୍ତୁ । ଯଦି ଆପଣ କରିପାରିବେ ତେବେ ପୃଷ୍ଠଭୂମିରେ କ୍ଷୁଦ୍ର ମ୍ୟୁଜିକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ପୃଷ୍ଠଭୂମିରେ ଖେଳିବା ଠାରୁ ଏହା ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ । ତଥାପି, ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ଭିଡ଼ିଓରେ ଖେଳିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ମ୍ୟୁଜିକ୍ ଟ୍ରାକ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ଅଧିକାର ଅଛି ।

## Technical Features of the Video

- ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ମଧ୍ୟ ଯାନ୍ତ୍ରିକ ଭାବରେ ଉପଯୋଗୀ ହେବା ଜରୁରୀ । ତାହା ହେଉଛି, ଏହାର ଏକ ଲେଆଉଟ୍ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯେଉଁଠାରେ ପଢ଼ା ଯିବା ସହଜ ହେବ । ଆପଣଙ୍କ ଭିଡ଼ିଓରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ବ technical କ୍ଷମତା ପର୍ଯ୍ୟବ୍ତୀକ ଦୃ strongly ଭାବରେ ପରାମର୍ଶ ଦିଆଯାଇଛି:
- 1280 ପିକ୍ସେଲରୁ କମ୍ ଚଉଡ଼ା ଅନୁପାତ ଅନୁପାତ ରଖନ୍ତୁ । ଫେସବୁକ୍ ପ୍ଲେୟାର କେବଳ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆକାରର ଭିଡ଼ିଓ ଉତ୍ପାଦନ କରିପାରିବ ।

- ଆସପେକ୍ଷ ଅନୁପାତ 16 ପିକ୍ସେଲ ଦ୍ଵାରା ବିଭାଜିତ ହେଉ । ଏହା ଛୋଟ ପରଦା ସହିତ ଅନେକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ କାମ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।
- ଫ୍ରେମ୍ ରେଟ୍ ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ । ପ୍ରତି ସେକେଣ୍ଡରେ କିମ୍ବା ଡା'ଠାରୁ କମ୍ ଫ୍ରେମ୍ ହାର ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଦ୍ରୁତ ଫ୍ରେମ୍ ରେଟ୍ ସହିତ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଫ୍ରେସବୁକ୍ ଭଲ କାମ କରେ ନାହିଁ ।
- ଗୁଣାତ୍ମକ ଭିଡିଓ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାବେଳେ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କୁ କିପରି ଛିଡା କରାଇବେ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଦେଖାଯିବେ ଜାଣନ୍ତି । ତୁମର ଫ୍ରେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ତୁମର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ରଖିବା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ, ତେଣୁ ସେଗୁଡ଼ିକ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଦେଖାଯାଏ । ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ବହୁତ ସୁନ୍ଦର ଦେଖାଯାଉ ଏବଂ ଦେଖନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଛନ୍ତି ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ଚାହିଦା ସହିତ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଫିଟ୍ ।

## Carousel

ଅନଲାଇନ୍ଦ୍ରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇବା ପାଇଁ ଅନ୍ୟ ଏକ ବିଶେଷ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି କାରୁସେଲ୍ ଫର୍ମାଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା । ଏହି ଫର୍ମାଟ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଦଶଟି ଭିଡିଓ କିମ୍ବା ଫଟୋ ଦେଖାଇବାକୁ ଦିଏ । ଏହା ହେତୁଲାଇନ୍, ଲିଙ୍କ୍, କିମ୍ବା ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅନ୍ୟ ସନ୍ଦେଶଗୁଡ଼ିକୁ ମଧ୍ୟ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିପାରିବ । କାରୁସେଲ୍କୁ ଏକ ବିକଳ୍ପ ଭାବରେ ଭାବନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ବିଜ୍ଞାପନ ବାର୍ତ୍ତା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ଯାହା ଏକାକୀରେ ଅନେକ ମଜାଦାର ଜିନିଷ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିପାରିବ ।

କାରୁସେଲ୍ ସହିତ, ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାରର ଉତ୍ପାଦକୁ କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପରିସରକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିପାରିବେ । ତୁମର ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ଅତି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କିମ୍ବା ଅନନ୍ୟ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବାକୁ ଆପଣ କାରୁସେଲ୍ରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । କାହାଣୀରେ ଆଗକୁ ଆସୁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ସ୍ପର୍ଟ୍ କାର୍ଡ v.rith ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣ ଏକ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କାହାଣୀ ମଧ୍ୟ କହିପାରିବେ । ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ପରସ୍ପର ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ ହେଲେ କାରୁସେଲ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଗୋଟିଏ ବହୁତ ଲମ୍ବା ପାନୋରାମିକ୍ ଇମେଜ୍ ଦେଖାଇବାର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି ।

ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି ଉପକରଣ ଆପଣଙ୍କୁ କାରୁସେଲ ଉତ୍ପାଦନରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଏହାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକରେ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ବାଛିନ୍ତୁ ।  
ଆପଣ କେବଳ କାରୁସେଲ ସହିତ କାମ କରିପାରିବେ ଯଦି ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ କୁ ଆଣିବାକୁ, ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ସଂଖ୍ୟା ବୃଦ୍ଧି କରିବାକୁ, ଅଧିକ ଭିଡିଓ ଦୃଶ୍ୟ ପାଇବାକୁ କିମ୍ବା ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଆପ୍ ସଂସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।  
ଆପଣ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଫଳାଫଳ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଏହି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ବାଛିନ୍ତୁ ।

2. ବିଜ୍ଞାପନ ଫର୍ମାଟରେ ଏକାଧିକ ପ୍ରତିଛବି ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ପ୍ରତିଛବି ଏବଂ ଲିଙ୍କ ବିଭାଗରେ ଥିବା ବାକ୍ସକୁ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ଯାହା ସର୍ବୋତ୍ତମ ଚିତ୍ର ଏବଂ ଲିଙ୍କକୁ ଦର୍ଶାଏ ଯାହାକୁ ଆପଣ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟରେ କାମ କରିପାରିବେ ।  
ଏହି ବିକଳ୍ପ ଆପଣଙ୍କୁ ତୁମର କାରୁସେଲରେ କାମ କରିବାକୁ ମିଡିଆର ବିଟ୍ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଦିଏ । ଯଦି ଆପଣ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି, ଆପଣ ଅନ୍ୟ ମିଡିଆ ଯୋଡିବାକୁ ବାକ୍ସକୁ ଅନଲକ୍ କରିପାରିବେ । ଯଦିଓ, ଏହାକୁ ଯାଞ୍ଚ କରିବା ଫେସବୁକକୁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରୁଥିବା ଆଇଟମଗୁଡ଼ିକ ସ୍ଥାନ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଇଥାଏ, ଏହିପରି ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଉପରେ ଅତିରିକ୍ତ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଦେଇଥାଏ ।
4. ପ୍ରତିଛବି ଏବଂ ଲିଙ୍କ ବିଭାଗରେ ଥିବାବେଳେ, ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ URL ଏବଂ ବର୍ଣ୍ଣନାଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣ ଯୋଡିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅନ୍ୟ କି images ଶିକ୍ଷିତ ପ୍ରତିଛବି କିମ୍ବା ଲିଙ୍କ ସହିତ ପୁନରାବୃତ୍ତି କରନ୍ତୁ ।  
ଆପଣ କାମ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ କାରୁସେଲକୁ ଯଥେଷ୍ଟ ଗଠନ କରିବାକୁ ଦେବ । ସ୍ଥଳ ଶୋ ଭଳି, କାରୁସେଲରେ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଯଥେଷ୍ଟ ପ୍ରତିଛବି ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଜଡିତ ।

## **1. Creating a Carousel With the Power Editor**

The Power Editor feature can also help you produce a good Carousel. Here are some steps for getting the Power Editor work for you:

1. ସଠିକ୍ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଏକ ଅଭିଯାନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।  
 ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକଙ୍କ ପରି, ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଆପଣ ଏକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଚୟନ କରିବେ । ଆପଣଙ୍କ ଷ୍ଟେଟସାଇଟ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା, ରୂପାନ୍ତର ପାଇବା, ଅଧିକ ଆପ୍ ଇନଷ୍ଟାଲ୍ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିବା, ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଅଧିକ ଯୋଗଦାନ, ଅଧିକ ଭିଡିଓ ଦୃଶ୍ୟ ପାଇବା କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଲିଡ୍ ସଂଗ୍ରହ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ବାଛିନ୍ତୁ । ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ଯୋଗଦାନ ବିକଳ୍ପ କେବଳ ପାଖାନ୍ତ ଏଡିଟର୍ ସହିତ ଉପଲବ୍ଧ ।
2. କିଛି ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଉପାଦାନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।
3. ଏଡିଟିଂ ଟୁଲରେ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ଅନେକ ଚିତ୍ର ଏବଂ ଭିଡିଓ ପାଇଁ ଏକ କାରୁସେଲ୍ ଲେଆଉଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
5. ଲେଆଉଟ୍ ରେ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା କାର୍ଡ ସଂଖ୍ୟା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
6. ଏହି କାରୁସେଲରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରତିଛବି ପାଇଁ ଆନୁମାନିକ ମୂଲ୍ୟରେ ଯୋଗ କରନ୍ତୁ ।
7. କ'ଣ ସର୍ବୋତ୍ତମ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିପାରିବ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ପ୍ରତିଛବି ଏବଂ ଲିଙ୍କଗୁଡ଼ିକୁ ସଂଗଠିତ କରିବା ପାଇଁ କ୍ରିଏଟିଭ୍ ଅପ୍ସିୟନାଲିଟିସ୍ ବିଭାଗ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

## Planning Your Carousel

କାରୁସେଲ ବହୁମୁଖୀ ଏବଂ ଅନେକ ପ୍ରତିଛବିକୁ ସମର୍ଥନ କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହୋଇପାରେ, କିନ୍ତୁ ଏହାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ସମୟରେ ଆପଣ ସତର୍କ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏକ ଭଲ ଲେଆଉଟ୍ ନିର୍ମାଣ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ କିଛି ଜିନିଷ କରାଯାଇପାରିବ:

- ତୁମର କାରୁସେଲରେ ରଖୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ କେତେ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ତାହା ଦେଖନ୍ତୁ । ସେମାନେ ପରସ୍ପର ସହିତ ଭଲ ଭାବରେ ମିଶ୍ରଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ଯାହା ଦ୍ people ାରା ଲୋକମାନେ ପୁରା ରିଲ୍ ଦେଇ ଯାଇପାରିବେ ।
- କାରୁସେଲକୁ ଯେତେଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିସ୍ତାର ନକରି ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଆପଣ ଦଶଟି ଆଇଟମ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ କିନ୍ତୁ ଆପଣ କମ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଭଲ ।

ତୁମର କାରୁସେଲରେ ରଖୁଥିବା ପ୍ରତିଛବି ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ କିପରି ଦେଖାଯାଏ ତାହା ଦେଖ । ସେମାନେ ସମସ୍ତେ ସମାନ ଗୁଣର ହେବା ଉଚିତ୍ ।

ସବୁକିଛି ସମାନ ଶି style ଲୀ, ଥିମ୍, ରଙ୍ଗ, ଆଲୋକ, ଏବଂ ମନୋଭାବ ସହିତ ଫର୍ମାଟ୍ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ସମାନ କାରୁସେଲ ମଧ୍ୟରେ ଗୋଟିଏ ଚରମରୁ ଅନ୍ୟକୁ ନ ଯିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଏହା ହୁଏତ କିଛି ପାଠକଙ୍କ ପାଇଁ ଅତ୍ୟଧିକ ଖରାପ ହୋଇପାରେ ।

ତୁମର କାରୁସେଲ ଛିଡ଼ା ହୋଇ ଏକ ସୁନ୍ଦର ଲେଆଉଟ୍ ପ୍ରଦାନ କରିବ ଯଦି ତୁମେ ଏହାକୁ କିପରି ଉପାଦାନ କରିବ ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅ । ଏହା କିପରି ସଂଗଠିତ ହେବ ସେ ବିଷୟରେ ବିଶେଷ ରୁହନ୍ତୁ ।

### Watch for What Appears First

କାରୁସେଲ ବିଷୟରେ ବଡ଼ କଥା ହେଉଛି ଯେ ଆପଣ ଯେକ fit ଶସି ଉପାୟରେ ଫର୍ମାଟ୍ ଦେଖିପାରିବେ । କାରୁସେଲ ବୁଲିବା ପୂର୍ବରୁ ଆପଣ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିଡ଼ିଓ କିମ୍ବା ଫଟୋ ପାଇପାରିବେ ।

ଏହାର ଅର୍ଥ ଆପଣ ପ୍ରଥମେ ଲେଆଉଟ୍ ରେ ଯାହା ଦେଖାଯିବ ତାହା ବାଛିପାରିବେ । ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟ କିଛି ପୂର୍ବରୁ ଯାହା ଦେଖିବେ ତାହା ବାଛନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆରମ୍ଭରୁ ଲେଆଉଟ୍ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଅଟେ । ଯେତେବେଳେ କେହି ଜଣେ ଆରମ୍ଭରେ ଏକ ମହାନ କାରୁସେଲ ପ୍ରତିଛବି ଦେଖନ୍ତି, ସେମାନେ ସମଗ୍ର କାରୁସେଲକୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଉତ୍ସାହିତ ହେବେ । ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ପରଦାରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଆରମ୍ଭ କରିବେ ଏବଂ ଆପଣ ଯାହା ବ feature ଶିଷ୍ୟ କରିବେ ତାହା ଉପରେ ଏକ ନିକଟତର ଏବଂ ଅଧିକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟମୂଳକ ଦୃଷ୍ଟି ପାଇବେ ।

### Review the Pricing for the Carousel

କାରୁସେଲଙ୍କ ପରବର୍ତ୍ତୀ ବିନ୍ଦୁ ହେଉଛି ଯେ ଯୋଡ଼ି ହୋଇଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରତିଛବି କିମ୍ବା ଭିଡ଼ିଓ ମୂଲ୍ୟରେ ଭିନ୍ନ ହେବ । ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଆପଣଙ୍କୁ କାରୁସେଲର କ୍ଲିକ୍ କିମ୍ବା ଇଣ୍ଟେସନ୍ ଅଂଶରେ ଅଧିକ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ ।

ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ଯେ ଲେଆଉଟ୍ ର ପ୍ରତ୍ୟେକ part କିପରି ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି ଯାହା ଉପରେ ଆପଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରିବେ । ପ୍ରଥମେ କାରୋସେଲର ଅଧିକ ମହଙ୍ଗା ଅଂଶ ପାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ କାରଣ ଏହା କେବଳ ।

ସମ୍ଭବତଃ ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ନେଇଥାଏ । ଆପଣଙ୍କର କାରୁସେଲ ଅଧିକ ସମୟ ପାଇଁ ଦୃଶ୍ୟମାନ ରହିବ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ଦ daily ନିକ ବଜେଟ୍ ବିଷୟରେ ବିଚାର କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ସବୁବେଳେ କାରୁସେଲର ଲେଆଉଟ୍ ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ୍ କରିପାରିବେ ଯାହା ଦ certain ାରା କିଛି ଅଂଶ ପରେ ଦେଖାଯିବ ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନେ ଆରମ୍ଭର ନିକଟତର ହେବେ ।

ମୂଲ୍ୟକୁ ଅଣଦେଖା କରନ୍ତୁ ନାହିଁ, ତେଣୁ ଏହା କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଛି ଏବଂ ବ୍ୟବହାର ହେଉଛି ତାହା ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ଅଧିକ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଅଛି ।

### Targeting People With Older Devices

- ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଅନେକ ପ୍ଲଟଫର୍ମରେ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବାରେ ସକ୍ଷମ ହେବା ଜରୁରୀ । ଏଥିମଧ୍ୟରେ ଲୋକମାନେ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । କିଛି ଡିଭାଇସ୍ ସହିତ ସମସ୍ୟା ହେଉଛି ସେଗୁଡ଼ିକ ପୁରୁଣା କିମ୍ବା ଛୋଟ ନେଟୱାର୍କରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି । କିଛି ଲୋକ ଡିଭାଇସ୍ ସାମର୍ଥ୍ୟ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ନୁହଁନ୍ତି ଯାହା ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ମିଡିଆକୁ ପୁନଃ play ଚଳାଇଥାଏ ।
- ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ ,, ଆପଣ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ମିଡିଆ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ଆଡଜଷ୍ଟ୍ କରିପାରିବେ ଯାହା ଯେ they ାରା ସେଗୁଡ଼ିକ କେବଳ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପକରଣରେ ଦେଖାଯାଏ । ଫେସବୁକରେ ବିସ୍ତୃତ ଟାଗେଟ୍ ବା feature ଶିଷ୍ୟ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ମିଡିଆ ଅଭିଯାନ କେଉଁଠାରେ ଦେଖାଯିବ ତାହା ବାଛିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।
- ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଡିଭାଇସ୍ ପ୍ରତି ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଟାଗେଟ୍ କରିବାକୁ:
- ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ଖୋଲନ୍ତୁ ।
- ଆପଣ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିଜ୍ଞାପନର ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯାହାକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
- ବିଜ୍ଞାପନର ଟାଗେଟ୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
- କେଉଁ ଡିଭାଇସ୍ ଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ସମୀକ୍ଷା କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଉପରେ ଆଧାର କରି ସେଟିଂସମୂହ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।
- ସେଟିଂସମୂହକୁ ଆଡଜଷ୍ଟ୍ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଯେ people ାରା ଯେଉଁମାନଙ୍କର କିଛି ଡିଭାଇସ୍ କିମ୍ବା ନୂତନ ଅଛି, ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖିବେ ଯଦି ସେମାନେ ଟେକ୍ନିକାଲ୍ ମହତ୍ତ୍ୱ ପୂର୍ଣ୍ଣ ।
- ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆକାରର ପରଦାରେ ସୀମିତ କରିବାକୁ ବାଛନ୍ତୁ ।

ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅନଲାଇନ୍ ସଂଯୋଗକୁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ନେଟୱାର୍କରେ ପହଞ୍ଚୁଥିବା ଡିଭାଇସ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ୍ କରନ୍ତୁ ।

## 1. Complete this for every ad set you have.

ଏକ ଭଲ ନିୟମ ହେଉଛି ଯଥାସମ୍ଭବ ଏହି ପ୍ରକାରର ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିବା । ଏହି ଭିଦ୍ୟାରେ, ଆପଣଙ୍କର ଏକ ବିଜ୍ଞାପନର ଗୋଟିଏ ସଂସ୍କରଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଡିଭାଇସ୍ କିମ୍ବା ନେଟୱାର୍କରେ ଦେଖାଯିବ ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଏକ ଡିଭାଇସରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ଏକ ଭିନ୍ନ ସଂସ୍କରଣ ରହିବ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଏହି କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ସହଜ କରିଥାଏ ।

# Chapter 11 - How Much Money Should You Spend on Facebook Ads?

ଅନ୍ୟ କି online ଶିକ୍ଷା ଅନୁଷ୍ଠାନ ବିଜ୍ଞାପନ ଉଦ୍ୟମ ପରି, ଆପଣଙ୍କୁ କିଛି ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣ କାହାକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ କିପରି ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରୁଥିବା ମୋଟ ପରିମାଣ ଭିନ୍ନ ହେବ । ଭଲ ଖବର ହେଉଛି ଆପଣ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନରେ କେତେ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେଥିପାଇଁ ଆପଣ ଏକ ବଜେଟ୍ ସେଟ୍ କରିପାରିବେ । ଅଧିକ ଆପଣ ବଜେଟ୍ ସେଟ୍ କଲେ, ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ପରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ବନ୍ଦ ହୋଇଯିବ । ଯଦି ତୁମ ପାଇଁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଅଭିଯାନ ଚାହୁଁଛନ୍ତି, ତୁମେ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ସବୁକିଛି ଯୋଜନା କରିବ ।

## What Does It Cost?

ଫେସବୁକ୍‌ରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେବାର ଦେୟ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ ଯେତେବେଳେ କେହି ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ଏହାର ମୂଲ୍ୟ କେତେ ହୋଇଥାଏ । ଫେସବୁକ୍ ସହିତ, ଆପଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରୁଥିବା ଅର୍ଥର ପରିମାଣ ଆପଣ ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ କିମ୍ବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ହଜାରେ ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ପାଇଁ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଦେବେ ।

ତୁମର ସଫଳତା ପାଇଁ ଏହା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ, ଯେହେତୁ ତୁମେ ଯଥେଷ୍ଟ ପାଇବା ଆବଶ୍ୟକ । ତୁମର ଅଭିଯାନକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାକୁ ଟଙ୍କା ।

ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ଆପଣ 50 ପଇସା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରନ୍ତି । ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଯେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କୁ 50 ସେଣ୍ଟ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଅନୁରୋଧ ପାଇବାକୁ ଆପଣ ଦେୟ ଦିଅନ୍ତି ନାହିଁ ଯଦି ବିଜ୍ଞାପନରେ କେହି କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ନାହିଁ । ଯଦିଓ, ଯଦି ଅଧିକ ଲୋକ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଖୋଜନ୍ତି ଏବଂ ପ୍ରକୃତରେ ଏହାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ବହୁ ଅର୍ଥ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରିବେ । ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ହଜାରେ ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ହୁଏତ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଏକ ଭାବନା ହେଉଛି ଏକ ଉଦାହରଣ ଯେଉଁଠାରେ କେହି ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପଢ଼ିବ । ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଯେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଏକ ସ୍ଥିତିରେ ଦେଖାଯାଏ ଯାହା ପାଇଁ ତୁମେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରୁଥିବା ଉପରେ ଆଧାର କରି ବିଜ୍ଞାପନ ପଢ଼ିବା ପାଇଁ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ଲୋକ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଚିକିତ୍ସା ଅଧିକ ଏକ୍ସପୋଜର୍ କିମ୍ବା ନାମ ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଏହା ଭଲ ।

ଉଲ୍ଲେଖଯୋଗ୍ୟ ମାର୍କେଟିଂ ବିଷୟରେ ଗୋଟିଏ ବିନ୍ଦୁ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇବ ବୋଲି ଏକ୍ସପୋଜର୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ହଜାର ହଜାର ପାଇପାରେ ।

ଦର୍ଶନ କିନ୍ତୁ ଅଧିକ କ୍ଲିକ୍ ନୁହେଁ । କିନ୍ତୁ ଯେହେତୁ ଆପଣ ଅଧିକ ଦର୍ଶନ ପାଇବେ, ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ କ୍ଲିକ୍ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ବା will ିବ । ଅନୁମାନ କରାଯାଏ ଯେ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ

ଦେଖୁଥିବା ପ୍ରାୟ ୧୦ ରୁ ୧୫ percent ପ୍ରତିଶତ ଲୋକ ପ୍ରକୃତରେ ଏହା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବେ ।  
ଯେତେବେଳେ ଏହା ଏକ ଛୋଟ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଚାର୍ଜେଜ୍ କରେ ସେହି ସଂଖ୍ୟା ଆହୁରି କମ୍  
ହୋଇପାରେ ।

ଆପଣ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଜ୍ଞାପନରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଖର୍ଚ୍ଚ ଅନେକ କାରଣ ଉପରେ ଭିନ୍ନ ହେବ:  
• ଆପଣ ଯେଉଁ ଶିଳ୍ପରେ ଅଛନ୍ତି; ଯଦି ଆପଣ ଏକ ବଡ଼ ଚାହିଦା ସହିତ ଏକ ଇଣ୍ଡଷ୍ଟ୍ରିରେ ଅଛନ୍ତି  
ତେବେ ଆପଣ ଅଧିକ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରିବେ ।

ଆପଣଙ୍କ ଦର୍ଶକଙ୍କ ସାମଗ୍ରିକ ଆକାର; ଆପଣଙ୍କ ଦର୍ଶକ କେତେ ବଡ଼ ହୋଇପାରନ୍ତି ଦେଖିବା  
ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟର ସମୀକ୍ଷା କରିପାରିବ ।

ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନର ସାମଗ୍ରିକ ଗୁଣ; ଟିକିଏ ଅଧିକ ବିବରଣୀ ସହିତ କିଛି ଅତିରିକ୍ତ ଖର୍ଚ୍ଚ  
ହୋଇପାରେ ।

• ବର୍ଷର ସମୟ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ କିଣନ୍ତି; ବାହ୍ୟ ବାସ୍ତବିକତା ଉପକରଣ  
ସହିତ କାରବାର କରୁଥିବା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଗ୍ରୀଷ୍ମ ସମୟରେ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଅଧିକ ଖର୍ଚ୍ଚ  
କରିପାରେ ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ସେହି ଖେଳ ଖେଳିବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ ।  
ମୋଟ ଉପରେ, ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ଆପଣ ପ୍ରାୟ ୩୦ ରୁ ୫୦ ସେଣ୍ଟ  
ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରନ୍ତି । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍-ଅନୁପାତ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଥିବାରୁ ଏହା ଖର୍ଚ୍ଚ  
କରିବାକୁ ଏକ ସମ୍ପେଦନଶୀଳ ସମ୍ଭାବ୍ୟ । ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଥିବା ସାମଗ୍ରିକ କ୍ଲିକ୍  
ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କର ବଜେଟ୍ ଯୋଜନା କରନ୍ତୁ । ମନେରଖନ୍ତୁ ଯେ ଯଦି ଆପଣ  
ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ ବଜେଟ୍ ଅତିକ୍ରମ କରିଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଆଉ ଦେଖାଯିବ ନାହିଁ ।

କେତେକ ବୃତ୍ତିଗତ ଗୋଷ୍ଠୀ, ବିଶେଷକରି ଫ୍ୟାଶନ୍ ଲାଇନ୍ ଏବଂ ଚଳଚ୍ଚିତ୍ର ଷ୍ଟୁଡ଼ିଓ, ପ୍ରତ୍ୟେକ  
କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ଅନେକ ଡଲାର ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ  
କରିବା ପାଇଁ ସେମାନେ ସେହି ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ । ଏହି ସଂସ୍ଥାଗୁଡ଼ିକ ତଥାପି ସେହି ସମସ୍ତ  
ଟଙ୍କା ଅଭିଯାନରେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହୋଇପାରନ୍ତି । ଏକ ଭଲ ବଜେଟ୍ ସହିତ ଏକ  
ବିଜ୍ଞାପନ ଯୋଜନା କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୟାସକୁ ଅଧିକ ଆବଶ୍ୟକ କରିଥାଏ ।

# Getting a Budget Ready

ଫେସବୁକରେ ଚାଲୁଥିବା ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ ପାଇବା ପ୍ରକ୍ରିୟା ସହଜ ଅଟେ । କିଛି ସରଳ ପଦକ୍ଷେପ ଆପଣଙ୍କୁ ବଜେଟ୍ ରଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ:

1. ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ଲକ୍ଷ୍ୟ ଉପାଦାନ କରିବା ପରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଦର୍ଶକ ଏବଂ ଦର୍ଶକ ଚୟନ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ତୁମ ବଜେଟ୍ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ତାଲିକାଭିତ୍ତିକ ବିଜ୍ଞାପନ Ads ଲକ୍ଷ୍ୟ ପରିଚାଳନା ଉପରେ ଏକ ମେଟ୍ରିକ୍ସ ପଠାଯିବ ।

2. ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଦୈନିକ ବଜେଟ୍ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

ଦୈନିକ ବିଜ୍ଞାପନ ବଜେଟ୍ ହେଉଛି ଆପଣ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଦିନ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ । ସମୁଦାୟ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ସୀମିତ କରେ । ଥରେ ସେହି ବଜେଟ୍ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଫେସବୁକରେ ଦେଖାଯିବା ବନ୍ଦ ହୋଇଯିବ ।

ପରଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଯେତେବେଳେ ଏହା ପୂର୍ଣ୍ଣ ହୁଏ ସେତେବେଳେ ।

3. କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି କିମ୍ବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିସର ସହିତ ଆପଣ ଏହାକୁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ପାଇପାରିବେ ।

ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ଚାଲିବା ପାଇଁ ପାଇପାରିବ । ଆପଣଙ୍କ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏକ ଆରମ୍ଭ ଏବଂ ଶେଷ ତାରିଖ ହେବାର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି । ନିରନ୍ତର ଅଭିଯାନ ଭାବରେ ଯତ୍ନ ସହିତ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ତାହାର କାମ୍ପାଏନ୍ଟ ଶୀତ ସୀମା ରହିବ ନାହିଁ (ଯଦିଓ ଦୈନିକ ସୀମା ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ) ।

4. ଆପଣ ଏକ CPC କିମ୍ବା CPM ଦେୟ ସେଟଅପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି ନାହିଁ ଧାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ସିପିଏ କିମ୍ବା ପ୍ରତି କ୍ଲିକ୍ ସେଟଅପ୍ ହେଉଛି ଏକ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଗୋଟିଏ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ଆପଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ । ସିପିଏମ୍ କିମ୍ବା ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରତି ମାଇଲ୍ ହେଉଛି ହଜାରେ ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ କିମ୍ବା ଭ୍ରମ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ କିମ୍ବା ୱେବସାଇଟ୍ ରେ ପହଞ୍ଚାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି, CPC ବିକଳ୍ପ ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ପାଇଁ CPM ହେଉଛି ।

5. ଏକ CPC କିମ୍ବା CPM ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଆପଣ ଯାହା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ v.1।।। ପାଇଁ ଏକ ସାଧାରଣ ବିତ୍ତ୍ୱ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ଏହି ପଦକ୍ଷେପ ପାଇଁ, ଆପଣ ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲିକ୍ କିମ୍ବା ହଜାରେ ଭ୍ରମ ପାଇଁ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ତାହା ତାଲିକାଭିତ୍ତିକ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ତୁମର ମୂଲ୍ୟ ସହିତ ତୁମର ବଜେଟ୍ ଅନୁଭବ କରୁଥିବା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୁଦାୟ ଯୋଡ଼ାଯିବା ଉଚିତ । ସାଧାରଣତଃ ,, ଆପଣଙ୍କୁ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ କିମ୍ବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସଂଖ୍ୟକ ଦୃଶ୍ୟ ପାଇଁ ପ୍ରାୟ 50

ସେଣ୍ଟ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ତୁମେ ଟାଇମିଂ ଏବଂ ବଜେଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପରେ, ତୁମର ଅଭିଯାନ vwill ର ସର୍ବାଧିକ ମୂଲ୍ୟ କ'ଣ ହେବ ସେ ବିଷୟରେ ତୁମେ ଫେସବୁକରୁ ଏକ ହିସାବ ପାଇବ । ତୁମର ଅଭିଯାନରେ ଅନୁମୋଦିତ ସର୍ବାଧିକ ସଂଖ୍ୟକ କ୍ଲିକ୍ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ତୁମେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପରିମାଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିପାରିବ ନାହିଁ । ଯଦୂର ସହିତ ତୁମର ଅଭିଯାନ ଯୋଜନା କର; ଆପଣ କେବେ ଜାଣି ନାହାଁନ୍ତି କେତେ ଲୋକ ଆପଣଙ୍କ ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ଯାଉଛନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟର ଲୋକପ୍ରିୟତା ରେ କ sudden ଶସି ଆକସ୍ମିକ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଁ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଏତେ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇପାରେ ଯେ ଦିନ ପାଇଁ ଅପସାରିତ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନର ସ୍ୱଳ୍ପ ସମୟ ସମୟ ରହିବ ।

### What About Boosted Posts?

ବର୍ଦ୍ଧିତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଖୋଜିବା ସହଜ ଅଟେ । ସେଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ବିଜ୍ଞାପନ ଯାହା ଫେସବୁକରେ ଏକ ସନ୍ଧାନର ଶୀର୍ଷରେ ଦେଖାଯାଏ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ କୀର୍ତ୍ତୀ ପ୍ରବେଶ କରିବା ପରେ କିଛି ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୁଏ, ଏହା ଏକ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ରେ ଆପଣ ଦେଖିପାରନ୍ତି । ବର୍ଦ୍ଧିତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକ ଆକର୍ଷକ ହୋଇପାରେ, ଆପଣ v.rill କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଯେତେବେଳେ ଏକ ପୋଷ୍ଟରେ କେହି ଅଧିକ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରନ୍ତି ଏକ ବର୍ଦ୍ଧିତ ପୋଷ୍ଟ ସାଧାରଣତ appears ଦେଖାଯାଏ । ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ କୀର୍ତ୍ତୀ ଆଡକୁ ଅଧିକ ଟଙ୍କା ରଖେ, ସେ ସେମାନଙ୍କର ପୋଷ୍ଟକୁ ବ bo ାଇବ । ଏହା ବିଜ୍ଞାପନର ଏକ୍ସପୋଜରରେ ଯୋଗ କରେ ।

ଏକ ବର୍ଦ୍ଧିତ ପୋଷ୍ଟ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ:

1. ଆପଣ ବ to ାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୋଷ୍ଟକୁ ଚିହ୍ନଟ କରନ୍ତୁ ।
2. ବୁଷ୍ଟ ପୋଷ୍ଟ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଦର୍ଶକ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତୁ ।

1. ବଜେଟ୍ ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନ କେତେ ଦିନ ଅନଲାଇନରେ ଦେଖାଯିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଦେବାକୁ ତୁମର ଦେୟ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ସମସ୍ତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବିଜ୍ଞାପନ ଭାବରେ ବୁଦ୍ଧି କରାଯାଇପାରିବ ନାହିଁ । କିଛି ପୁରାତନ ବିଷୟବସ୍ତୁ କିମ୍ବା ମିଆଦ ପୂର୍ଣ୍ଣ ତଥ୍ୟକୁ ପ୍ରୋସ୍ତାହନ ଦିଆଯାଇପାରିବ ନାହିଁ । ବିଜ୍ଞାପନ ବ for ାଇବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ କିଛି ଆପ୍ ଇନଷ୍ଟାଲ୍ ପୋଷ୍ଟ, ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ ଏବଂ ମଲ୍ଟିମିଡିଆ ବିଷୟବସ୍ତୁର ଅନ୍ୟ ବିଟ୍ ସମର୍ଥନ କରେ ନାହିଁ ।
4. ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ ଆସୁଥିବା ଚାହିଦା ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ ।  
 ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅନେକ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିପାରନ୍ତି, ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନରେ ଦ daily ନିକ ଖର୍ଚ୍ଚ ସୀମାରେ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ ସେହି ପୋଷ୍ଟ ବନ୍ଦ ହୋଇଯିବ । ଆପଣଙ୍କ ଅଭିଯାନର ଜୀବନରେ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଅଧିକ ଦର୍ଶକଙ୍କ ନିକଟରେ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଦ daily ନିକ ବଜେଟ୍ରେ ଟିକିଏ ଅତିରିକ୍ତ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରୁହନ୍ତୁ ।

# Chapter 12 - Working With Facebook Analytics

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ଯେଉଁଠାରେ ଫେସବୁକ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ କିମ୍ବା ଫେସବୁକ୍ ଇଣ୍ଟରାକ୍ଟିଭ୍ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିପାରିବ ।

ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ କୁଆଡେ ଯାଉଛି ଏବଂ ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଆବିଷ୍କାର କରିବାରେ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଆପଣଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ତୁମ ସାଇଟ୍ କୁ ମୂଲ୍ୟବାନ କରୁଥିବା ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ତୁମେ ପାଇବ ।

ଆନାଲିଟିକ୍ସ ରିପୋର୍ଟଗୁଡ଼ିକ ତୁମେ ସଠିକ୍ ଭାବରେ କ'ଣ କରୁଛ ଏବଂ କ'ଣ ଉନ୍ନତ ଆବଶ୍ୟକ କରେ ତାହାର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବୁ understanding ାମଣା ଦେଇଥାଏ । ଲୋକମାନେ କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍ କରୁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ କେଉଁ ଅଂଶଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକ ଲୋକପ୍ରିୟ ତାହା ଉପରେ ଏହା ଏକ ନଜର ପକାଇଥାଏ । ଆନାଲିଟିକ୍ସ ରିପୋର୍ଟ ସବୁବେଳେ ବଦଳିଥାଏ ଏବଂ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଘଟଣା ଘଟିବା ଉପରେ ଆଧାରିତ ହୋଇପାରେ । ଆପଣଙ୍କ ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଆପଣଙ୍କ ସଫଳତା ପାଇଁ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

## How to Review Your Engagement Rate

ଫେସବୁକ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାବେଳେ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ କିଛି ସରଳ ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଉପର ଭାଗରେ ଥିବା ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ପୋଷ୍ଟ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ସବୁକିଛି ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ପ୍ରକାଶିତ ସମସ୍ତ ପୋଷ୍ଟ ପ୍ରକାଶିତ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ପୋଷ୍ଟ କ୍ଲିକ୍ ବିଭାଗର ତୀର ଡାହାଣ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସମସ୍ତ ଜିନିଷର ଏକ ତାଲିକା ଦେଇଥାଏ ଯାହାକୁ ଆପଣ ସମୀକ୍ଷା କରିପାରିବେ ।
5. ଏଗେଜମେଣ୍ଟ ରେଟ୍ ଅପ୍ସନ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ ସହିତ କେତେଥର ଜଡ଼ିତ ହୁଅନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବ । ଏହିପରି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ପରୀକ୍ଷା କରିବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ:

• ଏକ ପୋଷ୍ଟରେ କେତେ ଲୋକ କ୍ଲିକ୍ କରିଛନ୍ତି ।

• ଲୋକମାନେ କେତେଥର ଆପଣଙ୍କ କାମକୁ ଆଗକୁ ବଢ଼ାନ୍ତି ।

ଲୋକମାନେ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ମତ୍ତବ୍ୟ ସଂଖ୍ୟା ।

ଏହି ସବୁ ଜିନିଷ ଯେତେବେଳେ ଘଟେ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ମାପ କରାଯାଏ । ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ପରିଦର୍ଶନ କରିବା ସମୟରେ ଲୋକମାନେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଧାରଣା ଦେଇଥାଏ । କେଉଁ ବିଷୟବସ୍ତୁରେ ଉନ୍ନତ ଆଣିବା ଆବଶ୍ୟକ ତାହା ତୁଳନାରେ ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

## Choosing the Boost Option

ବୁଷ୍ଟ ଅପ୍ସନ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ ଯେକ post ଶିକ୍ଷିତ ପୋଷ୍ଟରେ ଉପଲବ୍ଧ ଯାହାକୁ ଆପଣ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତି । ଏହି ବଚନ କୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଆପଣ ଯୋଗଦାନ ହାର ଯାଞ୍ଚ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଯୋଗଦାନ ପରିସଂଖ୍ୟାନ ପାଇବାବେଳେ, ଏକ ପୋଷ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ବୁଷ୍ଟ ବଚନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ମାନକ ବଜେଟ୍ ମେଟ୍ରିକ୍ସ ନେଇଯିବ ।

## Checking Likes and Unlikes

କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ନୁହେଁ ବରଂ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ବହୁତ ପସନ୍ଦ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଏବଂ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକରେ ଲାଇକ୍ ଯାଞ୍ଚ କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା ନିମ୍ନଲିଖିତ ଅଟେ:

1. ଉପରେ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ମେଟ୍ରିକ୍ସ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଲାଇକ୍ ଟ୍ୟାବ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ପରଦାରେ ପରିସର ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ଏହା ଏକ ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର କାର୍ଯ୍ୟଦକ୍ଷତା ଦେଖାଏ । ପୋଷ୍ଟ ହୋଇଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣ ରେଞ୍ଜରେ ଡାରିଙ୍ଗ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବେ ।
4. ଆପଣ ବାଛିଥିବା ପରିସର ଉପରେ ଆଧାର କରି ସ୍ଥିତରେ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସଂଖ୍ୟାଗୁଡ଼ିକର ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

ଯେହେତୁ ତୁମେ ଏହି ସୂଚନାକୁ ମୂଲ୍ୟାଙ୍କନ କର, ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାର କାର୍ଯ୍ୟ ଉପରେ ରିପୋର୍ଟ ପାଇବ । ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣ ଲାଇକ୍ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ପାଇବେ:

ଲୋକମାନେ କିପରି ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।

• ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଥିବା ଜିନିଷ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।

• ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ରେ ଆସୁଥିବା କ page ଶିକ୍ଷିତ ପୃଷ୍ଠା ପରାମର୍ଶକୁ ଲୋକମାନେ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି କି ନାହିଁ; ଆପଣଙ୍କ ଦର୍ଶକମାନେ କ'ଣ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଧାରଣା ଦେଇପାରେ ।

ଲୋକମାନେ କିପରି ସନ୍ତାନ ଫଳାଫଳକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।

ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିଥିବେ ଯେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ରେ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ପସନ୍ଦ ଆପଣଙ୍କ

ବିଜ୍ଞାପନରୁ ଆସୁଛି । ଏହାର ଅର୍ଥ ହୁଏତ ଅଧିକ ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ads ାପନରେ ଅଧିକ କାମ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏହାର କାରଣ ହେଉଛି ।  
 ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଆଣନ୍ତୁ ।  
 ଯେତେବେଳେ ଏହି ସବୁ ଉପଯୋଗୀ, ତୁମେ ମଧ୍ୟ ସମାନ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ନାପସନ୍ଦ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ । ଲୋକମାନେ ଯେକି what ever ଶସି କାରଣରୁ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ପସନ୍ଦ କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରିପାରନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌କୁ କିଛି ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କ ସହିତ କ'ଣ ଲୋକପ୍ରିୟ କରାଏ ସେ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ପ୍ରକାଶ କରିପାରନ୍ତି । ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଦ୍ଵାରା କେଉଁଠୁ ନାପସନ୍ଦ ଆସୁଛି ଏବଂ କେଉଁଠି ଦେଖାଯାଉଛି ତାହା ସମାଧାନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।

## Review the Reach

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ରିପୋର୍ଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନର ଦୃଶ୍ୟଠାରୁ ଭିନ୍ନ କିଛି ବୁଝାଏ । ଯଦିଓ ଦୃଶ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କୁ ଦେଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ କେତେଥର ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର କିଛି ଅଂଶକୁ ଯାଉଛନ୍ତି, ପହଞ୍ଚିବା ଆହୁରି ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏହା ସୂଚିତ କରେ କେତେ ଲୋକ ସେମାନଙ୍କ ସମ୍ବାଦ ଫିଡ୍‌ରେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଦେଖୁଛନ୍ତି । ଏକ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠିରେ ଏକ ବୃହତ୍ ପହଞ୍ଚିବା ସର୍ବଦା ଏକ ଅଟେ ଯାହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ତୁମର କାମ କେତେ ବ୍ୟାପକ ଅଟେ ।

ଲୋକମାନେ କିପରି ଅନଲାଇନରେ ଆସୁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌ରେ କ'ଣ ଘଟୁଛି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆପଣଙ୍କୁ ଧାରଣା ଦେବ । ତୁମ ସାଇଟ୍ ପାଇଁ ଚାହୁଁଥିବା ସେଟଅପ୍ ଦେବା ପାଇଁ ତୁମେ ପାଇଥିବା ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ ।

## Review the People Section

ଫେସବୁକ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବିଷୟରେ ଗୋଟିଏ ଗୁରୁତ୍ୱ point ପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ଲୋକ ବିଭାଗ ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ଏହା ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କର ଅନ୍ତର୍ଦ୍ଧିତ ଏକ ଅଂଶ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଆସୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖେ । ଅନେକ ଜଟିଳ ଜନସଂଖ୍ୟା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏହା ଲୋକଙ୍କ ଉପରେ ଚାଲିକାଉଁଛ କରେ । ଲୋକମାନେ କାହିଁକି ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରନ୍ତି ଏହି ସୂଚନା ଆପଣଙ୍କୁ ହୁ help ୀବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ । ଲୋକ ବିଭାଗ ଏହିପରି ସୂଚନା ଚାଲିକାଉଁଛ କରିବ:

- ପୁରୁଷ ଏବଂ ମହିଳା ଏବଂ ସେମାନେ କିପରି ସାଇଟକୁ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି ।

ବୟସ ଦର୍ଶକ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ଦର୍ଶକମାନେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ; ଏହା ଲିଙ୍ଗ ଦ୍ୱାରା ବିଭକ୍ତ ।

- ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନ ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ପହଞ୍ଚନ୍ତି ।
  - ଯେଉଁ ଭାଷାଗୁଡ଼ିକ ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ସନ୍ଧାନରେ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ।
- ଏହି ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ଆଧାର କରି କିଏ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରେ ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବାକୁ ଆପଣ ଲୋକ ବିଭାଗ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ:

- ଯେଉଁ ପ୍ରଶଂସକମାନେ ପ୍ରକୃତରେ ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠା ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।
  - ଆପଣ ପହଞ୍ଚିଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା ।
- କେତେ ଲୋକ ନିୟୋଜିତ ହୋଇଥିଲେ; କେତେ ଲୋକ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିଛନ୍ତି ।
- ଯଦି ପ୍ରୟତ୍ନ ଚେବେ ଚେକ୍ ଇନ୍ ।

## Can You Use Other Programs?

ଆପଣଙ୍କର ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଏକ ଭିନ୍ନ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ସହିତ କାମ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ବିଦ୍ୟମାନ । ବିଭିନ୍ନ ଗୋଷ୍ଠୀ ସେମାନଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ସେବା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ତଥ୍ୟକୁ ସରଳୀକୃତ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ look ଙ୍ରେ ଦେଖିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ସାହାଯ୍ୟ ମାଗିବାବେଳେ HootSuite ହେଉଛି ଏକ ବିକଳ୍ପ । ତୁମେ ଯେପରି ଫିଟ୍ ଦେଖୁଛ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଖୋଜ । ଏହା ଅନ୍ୟ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାରେ ସକ୍ଷମ ହେବ ।

ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ରିପୋର୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ନଜର ପକାଇବା ପାଇଁ ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖିପାରିବ ଏବଂ ଅଭାବକୁ ସଂଶୋଧନ କରିବା ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ପଦକ୍ଷେପ ଗ୍ରହଣ କର । ଆପଣ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଏବଂ କରନ୍ତି w: ଅସୁସ୍ଥତା ଆପଣଙ୍କ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକର ଯୋଜନାଗୁଡ଼ିକର ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

# Chapter 13 - Using Facebook Live

ଫେସବୁକ୍ ସହିତ, ଆପଣ ମେସେଜ୍ ପୋଷ୍ଟ କରିବା ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ ଏବଂ ସେୟାର୍ କରିପାରିବେ । ଅଧିକତ୍ତ୍ୱ, ଆଜି ଆପଣ କେବଳ ଏକ ଫିଡରେ ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ କରିବା ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ କରିପାରିବେ । ଲୋକମାନେ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏକ ଭିଡିଓ ମଧ୍ୟ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ କରିପାରିବେ । ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ପାଇଁ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଧନ୍ୟବାଦ ।

ଅନଲାଇନରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଏକ ବିଶେଷ ଉପାୟ । ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ସହିତ, ଆପଣ ଭିଡିଓ ଲୋକଙ୍କୁ ରିଅଲ୍ ଟାଇମ୍ ରେ ଏକ ଭିଡିଓ କ୍ୟାମେରା ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ । କିଛି ରେକର୍ଡ୍ ଏବଂ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ କର, ତାପରେ ତୁମର ଭିଡିଓରେ ବାର୍ତ୍ତା ଛାଡିଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କର ।

ଫିଡ୍ ଏହା ସବୁ ଏକ ନିରବିହୀନ ଏବଂ ସରଳ ଲେଆଉଟ୍ ରେ ଉପଲବ୍ଧ ।

ଯେକ device ଶସି ଡିଭାଇସ୍ ଯାହା ଫେସବୁକ୍ ସହିତ କାମ କରେ ।

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ଲୋକଙ୍କ ସହ କଥା ହେବାକୁ ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଚିନ୍ତାଧାରା ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଏହା ଏକ ଲାଇଭ୍ ଇଭେଣ୍ଟରେ ମଧ୍ୟ ଉପଯୋଗୀ ହୋଇପାରେ, ଏବଂ ଆପଣ କାହା ସହିତ ଅଭିଜ୍ଞତା ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ଏହା ଏକ ବୋର୍ଡ ମିଟିଂ, ଏକ ସମ୍ମିଳନୀରେ ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ, କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଅନ୍ୟ କିଛି ହୋଇପାରେ । ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ ଫେସବୁକ୍ରେ ଲାଇଭ୍ ଇଭେଣ୍ଟ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ପଡିବ ।

ଏହାର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଂଶ ହେଉଛି ଯେ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ମାଗଣା, ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଭିଡିଓ କ୍ୟାମେରା ଅଛି । ଆଜିକାଲି କେତେ ଉଚ୍ଚ-ସଂଖ୍ୟା କ୍ୟାମେରା ଶସ୍ତା ଏବଂ ପୋର୍ଟେବଲ୍ ଅଟେ ତାହା ବିଚାରକୁ ନେଇ, ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବା ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ କାମକୁ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ ।

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବହୁ ବଡ ନାମୀ ସେଲିବ୍ରିଟିଙ୍କ ସହିତ ଏକ ହିଟ୍ ହୋଇସାରିଛି । ଟନି ହକ୍ ଏବଂ ଲିଣ୍ଡସେ ଭୋଲ୍ଟନ୍ ପରି ଜ୍ରୀଡା ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱ, ରିକି ଗର୍ଭାଲସ୍ ଏବଂ ମାଇକେଲ୍ ବଗୁଲ୍ଟନ୍ ପରି ସେଲିବ୍ରିଟି ଏବଂ ଜର୍ଜ ରାମୋସଙ୍କ ସମେତ ସାମ୍ବାଦିକମାନେ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବ୍ୟବହାର କରି ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ପ୍ରଶ୍ନା କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଏବଂ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଫେସବୁକ୍ କୁ ଯାଇ ସେମାନଙ୍କ ପସନ୍ଦକୁ ଅନୁସରଣ କରିବେ ଏବଂ ।

ସେମାନଙ୍କ ଜୀବନରେ କଣ ହୁଏ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆଗ୍ରହ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ

କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ତୁମେ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବିଷୟରେ ଭାବକୁ ଯେପରି ଏହା ଫେସବୁକ୍ ଦୁନିଆ ପାଇଁ ଉପାଦିତ ଭିଡ଼ିଓ ର ଏକ ସଂସ୍କରଣ । ଲାଇଭ୍ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଭିଡ଼ିଓ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇଛି ଯଦିଓ ସେମାନେ ଇ-କ୍ରୀଡ଼ା ଉପରେ ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି ।

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ମୁଖ୍ୟତଃ live ସାଧାରଣ ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଲାଇଭ୍ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ଅଟେ ।

ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ କାମ କିପରି ପାଇବେ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି । ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଇଣ୍ଟରାକ୍ଟିଭିଟି ଏବଂ ରିଆଲ୍-ଟାଇମ୍ ପ୍ରକୃତି ଏହାକୁ ଏକ ବିଶେଷ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ସହିତ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ସୂଚନା ଏବଂ ଧାରଣା ବାଣ୍ଟିବା ପାଇଁ ଏକ ରୋମାଞ୍ଚକର ଉପାୟ କରିଥାଏ ଯାହାକୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଭଲ ପାଆନ୍ତି ।

## How to Start a Facebook Live Event

ଆପଣଙ୍କର ନିଜ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଇଭେଣ୍ଟ୍ ସଂଗଠିତ ହେବା ସହଜ ଅଟେ । ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଅନନ୍ୟ ଇଭେଣ୍ଟ୍ ଉପରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଦେବ ।

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ନ୍ୟୁଜ୍ ଫିଡ଼ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
  2. ଲାଇଭ୍ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହାକୁ ଏକ କ୍ୟାମକାର୍ଡ ଆଇକନ୍ ସହିତ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କରାଯିବା ଉଚିତ ।
  3. ଗୋପନୀୟତା ସେଟିଂ ବାଛନ୍ତୁ ।
- ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଗୋପନୀୟତା ସେଟିଂ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ଼ ପଠାଇବ ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି କିମ୍ବା ଆପଣ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିଥିବା ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଅଛନ୍ତି । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ଼ ମଧ୍ୟ କାହା ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଇଭେଣ୍ଟ୍‌କୁ V \ ri କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ଏହାକୁ ସର୍ବସାଧାରଣଙ୍କ ପାଇଁ ଖୋଲା ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି ନାହିଁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।
4. ଇଭେଣ୍ଟ୍ ପାଇଁ ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ଲେଖନ୍ତୁ ।

ବର୍ଣ୍ଣନା ହେଉଛି ଟେକ୍ସଟ୍ ଯାହା ଇଭେଣ୍ଟ୍ ଟାଇଟଲ୍ ପାଖରେ ଯାଏ । ଏହା ପାଠକ କିମ୍ବା ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

5. ଆପଣଙ୍କ ଫିଡ଼ ପାଇଁ କିଛି ଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।
- ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ସେଟଅପ୍ ମେନୁରେ ଆପଣ ଯୋଡ଼ିଥିବା ଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ସୂଚନା ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବନ୍ଧୁମାନଙ୍କ ଉପରେ ଆଧାରିତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ, ଆପଣ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ, ଆପଣଙ୍କର ସାମ୍ପ୍ରତିକ କିମ୍ବା ଯୋଜନାବଦ୍ଧ ଅବସ୍ଥାନ ଇତ୍ୟାଦି ସହିତ ଅନେକ ଟ୍ୟାଗ୍ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଆପଣ ବାଛିପାରିବେ, ଯାହା ଉପସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଧାରଣା ରଖନ୍ତୁ ।

6. କ୍ୟାମେରା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ।
- ଫେସବୁକ୍‌କୁ ପ୍ରବେଶ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଯେଉଁ ଉପକରଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ତାହା

ସହିତ କ୍ୟାମେରା ସଂଯୁକ୍ତ ହେବା ଉଚିତ । ଅଧିକାଂଶ କ୍ଷେତ୍ରରେ, କ୍ୟାମେରା ସ୍ଥାପନା କିମ୍ବା ଟାବଲେଟରେ ନିର୍ମିତ କିଛି ହେବ । ଆପଣ ଚାହଁଲେ ଆପଣଙ୍କ ଡିଭାଇସରେ ଏକ ବଡ଼ ଉଚ୍ଚ-ସଂଖ୍ୟା କ୍ୟାମେରା ମଧ୍ୟ ସଂଲଗ୍ନ କରିପାରିବେ ।

କ୍ୟାମେରାକୁ ଏକ ସ୍ୱଚ୍ଛ ପ୍ରତିଛବି ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ଭିନ୍ନ ଏବଂ ଭଲ ଅତି ଓ ଅଛି । ଆପଣ ଚାହଁଲେ ଆପଣଙ୍କ ଭିଡ଼ିଓରେ ଏକ ଦୁଧଜକାଷ୍ଟ ଭଳି ଆଭିମୁଖ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଆପଣ ଏକ ପୃଥକ ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।

ଏକ ଅଲଗା HD କ୍ୟାମେରା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ଯାହା ଏକ ଟାବଲେଟରେ କିମ୍ବା ଫୋନ୍ରେ ଏକ ଇଣ୍ଟିଗ୍ରେଟେଡ଼ କ୍ୟାମେରା ପରିବର୍ତ୍ତେ ଏକ କମ୍ପ୍ୟୁଟର କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଉପକରଣ ସହିତ ସଂଲଗ୍ନ କରେ । ଟାବଲେଟରେ କିମ୍ବା ଫୋନ୍ରେ ଯାହା ମିଳୁଛି ତା'ଠାରୁ ବାହ୍ୟ କ୍ୟାମେରାର ଭଲ ରେଜୋଲ୍ୟୁସନ ସ୍ତର ଅଧିକ ରହିବ ।

7. ଆପଣ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଗଲେ ଅନ୍-ଗୋ-ଲାଇଭ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

## **What to Do During the Recording**

ପ୍ରକୃତ ରେକର୍ଡିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଥିବାବେଳେ କିଛି ଅତିରିକ୍ତ ଜିନିଷ ଅଛି । ଏଥିମଧ୍ୟରୁ କିଛି ଆପଣଙ୍କ ଭିଡ଼ିଓକୁ ଚିକିଏ ଅଧିକ ଗତିଶୀଳ କରିଥାଏ । ଆପଣ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅନ୍ୟ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ଏକ ମଜାଦାର ଦୃଶ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରେ ।

ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଅଭିଜ୍ଞତା ଅଧିକ ରୋମାଞ୍ଚକର ହେବାବେଳେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ଯଥାର୍ଥ ପସନ୍ଦ ଅଟେ:

1. ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରେ ଯୋଗ କରିପାରିବେ ଅତିରିକ୍ତ ପ୍ରଭାବଗୁଡ଼ିକ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରେ ପ୍ରୟୋଗ କରୁଥିବା ପ୍ରଭାବରେ ବିଶେଷ ଲେନ୍ଥ୍ ଫିଲ୍ଡ୍ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବା features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ ଯାହା ଗତିଶୀଳ ଭିଡ଼ିଓ ଆଲ୍ ଚମତ୍କାର ସୃଷ୍ଟି କରେ । ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହେଲେ ଏହା ଏକ ମଜାଦାର ରୂପ ଯୋଗ କରିପାରିବ ।

2. ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରେ ପାଠ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ସ୍ଥିତ ର ନିମ୍ନ ଭାଗରେ ଏକ ପାଠ୍ୟ ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ । ଏକ ବାଉଁ ପାଠ୍ୟ ଯାହା ଆପଣ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଯେ ଲୋକମାନେ ଅନୁଲୋଚନା ପାଇବା ମାତ୍ରେ ଦେଖିବେ । ପାଠ୍ୟ ପାଠ୍ୟ ସରଳ ପାଠ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ଏହା ହେଉଛି ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ସହଜ କରିବ ।

3. ଆସୁଥିବା ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ।

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ଏକ ବଡ଼ ଅଂଶ ହେଉଛି ଯେ ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ସମୟରେ ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ଠାରୁ ଭଲ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବେ । ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ସହିତ, ଆପଣ ଯେକି anything ଶିଷ୍ଟି ଜିନିଷକୁ ଉତ୍ତର ଦେଇପାରିବେ ଯାହାକୁ କେହି ଆପଣଙ୍କୁ କହିବାକୁ ଚାହୁଁଛି । କିଛି ଚାଇପ୍ କରିବା ପରିବର୍ତ୍ତେ, ଆପଣ ରେକର୍ଡ଼ିଂ କରୁଥିବା ଯେକି any ଶିଷ୍ଟି ମହତ୍ତ୍ୱକୁ ଆପଣ ଅଧିକ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଦେଇପାରିବେ ।

ତୁମେ କାମ କଲାବେଳେ ତୁମେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କଠାରୁ ଏହି ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକ ମାଗିବ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଭିଡ଼ିଓଟି ସକ୍ରିୟ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ହେବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ସହଜ କରିବାକୁ ଆପଣ ଯଥେଷ୍ଟ ଚିନ୍ତା ପାଇଛନ୍ତି । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଇଣ୍ଟରାକ୍ଟିଭ୍ ଥାଆନ୍ତି, କିମ୍ବା ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟିଛନ୍ତି, ସେତେବେଳେ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଅଧିକାଂଶ ଅଧିକ ମଜାଦାର ହେବ ।

ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସର୍ବଦା ଓଲଟା କ୍ରୋନୋଲୋଜିକାଲ୍ କ୍ରମରେ ଦେଖାଯାଏ । ଏହି ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ, ସର୍ବପ୍ରଥମ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଶୀର୍ଷରେ ଦେଖାଯାଉଥିବାବେଳେ ପୁରାତନଗୁଡ଼ିକ ନିମ୍ନରେ ଅଛି । ଆପଣ ସବୁବେଳେ ଯେକି any ଶିଷ୍ଟି ସମୟରେ ମହତ୍ତ୍ୱ ମାଧ୍ୟମରେ ନେଭିଗେଟ୍ କରିପାରିବେ ଏବଂ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ସମୀକ୍ଷା କରିପାରିବେ ।

4. ପରଦାରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ବିଭିନ୍ନ ଇମୋଜିଗୁଡ଼ିକ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ।

ଲାଇଭ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟିଂ vwill ନିକଟରେ ସ୍ଥିତ ର ନିମ୍ନ ଭାଗ ଆପଣଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ଇମୋଜି ଦେଖାଏ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ କ'ଣ ଚିନ୍ତା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଏଗୁଡ଼ିକ ପରଦାରେ ଯୋଡ଼ି ହୋଇଛି ।

ଆପଣ ଦେଖୁଥିବା ଇମୋଜିଗୁଡ଼ିକ ଏକ ବୁ thumb ଠା ଆଙ୍ଗୁଠି ଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି ହସୁଥିବା ଚେହେରା, କାନ୍ଦୁଥିବା ଚେହେରା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

ଏହି ଇମୋଜିରେ ଆପଣ ଦେଖୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ଦର୍ଶକମାନେ ଦେଖୁଥିବା ପରଦାରେ ପୋଷ୍ଟ ହେବ । ଯେତେବେଳେ ସେମାନେ ଦେଖାଯିବେ ସେମାନଙ୍କୁ ସତେ କରନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଆପଣଙ୍କର ଦର୍ଶକମାନେ କିପରି ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରୁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣ ଏକ ଧାରଣା ପାଇବେ ।

5. ଆପଣଙ୍କର ଲାଇଭ୍ ଅଧିବେଶନରେ କାହାକୁ ଅବରୋଧ କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରୁହନ୍ତୁ ।

ଲୋକଙ୍କୁ ଟ୍ରୋଲ୍ କରିବା, ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଅସୁବିଧାରେ ପକାଇବା କିମ୍ବା ଗାଳିଗୁଲଜ କରିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍‌କୁ ଯିବା ପାଇଁ ସର୍ବଦା ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ । ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସାବଧାନ ରୁହନ୍ତୁ ଯେହେତୁ ସେମାନେ ରାସ୍ତାରେ ଯିବେ ଏବଂ ଆଘାତ ପାଇବେ ।

ସାମଗ୍ରିକ ଅଭିଜ୍ଞତା । ଜଣେ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଅବରୋଧ କରିବାକୁ, ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ମନ୍ତବ୍ୟ ପାଖରେ ଥିବା ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଚ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ତାପରେ କ୍ଲିକ୍ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କ ଫିଡ଼ରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଅବରୋଧ କରିବାର ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଅବରୋଧ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ମନ୍ତବ୍ୟର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍‌କୁ ପୁନର୍ବାର ମନ୍ତବ୍ୟ ଲାଇଭ୍‌ରେ ସ୍ପର୍ଶ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ସତର୍କ ରୁହନ୍ତୁ କାରଣ ଆପଣ କ any ଶସି ପରିସ୍ଥିତିରେ ଅତ୍ୟଧିକ ଅପମାନଜନକ କିମ୍ବା ନିମନୀୟ ହେବାକୁ ଚାହୁଁନାହାଁନ୍ତି ।

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାବେଳେ ଆପଣ କ'ଣ କରିପାରିବେ ତାହା ସର୍ବଦା ଦେଖନ୍ତୁ । ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଯେକ any ଶସି ପରିସ୍ଥିତିରେ ଯାହା ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହାର ଏକ ଭଲ ଯୋଜନା ଅଛି ।

## After the Feed is Over

ତୁମର ଫିଡ଼ ସହିତ ସାରିବା ପରେ, ତୁମେ ଏହାକୁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କରିପାରିବ ଯାହା ୯ people ଠାରୁ ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ପରେ ଦେଖୁପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଆଦର୍ଶ । ସର୍ବଶେଷରେ, ଏହା ନୁହେଁ ଯେ ସମସ୍ତେ ଏହାକୁ ତୁରନ୍ତ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍‌କୁ ଯାଇପାରିବେ ।

ଫିଡ଼ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ହେବା ପରେ, ସମାପ୍ତ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଲାଇଭ୍ ଫିଡ଼ ସମାପ୍ତ କରେ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ନୂତନ ମେନ୍ୟୁ ଆଣିଥାଏ । ଥରେ ସମାପ୍ତ ହୋଇଗଲେ, ଆପଣଙ୍କୁ ଅନେକ ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ଦିଆଯିବ:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ଼ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ଏହା ଲୋକଙ୍କୁ ଭିଡିଓ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦେବ ।

2. ଆପଣ ପୁରା ଫିଡ଼ ପରିତ୍ୟାଗ କରିବାକୁ ଡିଲିଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଫିଡ଼ ଥାଏ, ଏହା ସମୟ ପାଇଁ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଏବଂ ଅନ୍ୟ କି for ଶି ସି ଜିନିଷ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ ନାହିଁ ।

3. Dmvsload ବଟନ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ହାର୍ଡ ଡ୍ରାଇଭରେ ଡାଉନଲୋଡ଼ ହୋଇଥିବା ଫିଡ଼ର ଏକ କପି ପାଇବାକୁ ମଧ୍ୟ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଆପଣ ଏକ ପୂର୍ଣ୍ଣ କପି ପାଇପାରିବେ ଯାହା ଦ୍ the ାରା ଫିଡ଼ ହଜିଯାଇଥିବା କିମ୍ବା କି particular ଶି ସି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କାରଣ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ନଥିବା ଘଟଣାରେ ଆପଣ ଏହାକୁ ରକ୍ଷା କରିପାରିବେ ।

ଏହା ଶେଷ ହେବା ପରେ ଆପଣଙ୍କ ଫିଡ଼ ସହିତ କାମ କରିବା ଏହାକୁ ଏକ ବଡ଼ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ କରିବା କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ ।

## Using Facebook Live With a Desktop Computer

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଭଲ, କାରଣ ସେମାନଙ୍କର କ୍ୟାମେରା ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅଛି ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ରେକର୍ଡ କରିବାକୁ ଏବଂ ତୁରନ୍ତ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ପଠାଇବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ଯଦି ଆପଣ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ତେବେ ଡେସ୍କଟପ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଯଦି ଆପଣ କେବଳ ଗୋଟିଏ ସ୍କ୍ରୀନରେ ରେକର୍ଡ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏକ ଡେସ୍କଟପ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ସେଟଅପ୍ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଗୋଟିଏ ଷ୍ଟାଟିକ୍ ସର୍ ଏବଂ ଏକ ଭଲ ଭିଡିଓ ଫାଇଲ୍ ସହିତ କାମ କରିବାବେଳେ ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ ରୂପ, ଯଦି ଆପଣ ଏକ କନଭେନସନ୍ ହଲ୍ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସ୍ଥାନରେ ଏକ ସମ୍ମିଳନୀ ଥାଆନ୍ତି, ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଏପରି ଏକ ସଭା ହୋଇପାରେ, ଏକ ଡେସ୍କଟପରେ ଆପଣ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ପୋଷ୍ଟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏଠାରେ, କ୍ୟାମେରା ବୁଲ୍‌ବୁଲ୍ କରେ ନାହିଁ ଏବଂ ଗୋଟିଏ ସ୍କ୍ରୀନରୁ ଅନ୍ୟ ସ୍କ୍ରୀନକୁ ଯାଏ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କମ୍ପ୍ୟୁଟରରେ ସଠିକ୍ AV ଉପକରଣ ସଂଲଗ୍ନ ହୋଇଛି ତାହା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ । ତୁମେ ଶୀଘ୍ର ତୁମର ଡେସ୍କଟପ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ ଏକ କ୍ୟାମେରା ସଂଲଗ୍ନ କରିପାରିବ । ଏକ ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ି ହୋଇପାରେ ଯଦି ଆପଣଙ୍କୁ ଏହାକୁ

କେତେକ ପରିସ୍ଥିତିରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପଠାଇବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ ।

ଭଲ ଖବର ହେଉଛି ଯେ ଆପଣ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ଏକ ଡେସ୍କଟପ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟରରେ ରେକର୍ଡ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଅନେକ AV ଉପକରଣ ସହିତ କାମ କରିପାରିବେ । ଏହା ସଠିକ୍ ଭାବରେ କାମ କରୁଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ ସବୁକିଛି ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଦର୍ଶକମାନେ ଏହାକୁ ଅନୁସରଣ କରିବା ସହଜ କରିବା ପାଇଁ ଡେସ୍କଟପ୍ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଛି ।

ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ଏକ ଡେସ୍କଟପ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ କାମ କର, ତୁମେ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଏକ ଉନ୍ନତ ମାନର ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ପାଇବ । କ୍ୟାମେରା କମ୍ପାନ କିମ୍ବା ଅତିଓ ବିଷୟରେ କ'ଣ ସିଦ୍ଧା ନାହିଁ ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ବୁଲାଇଲି କରିବ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ସେଟଅପ୍ କାମ କରେ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ଇଣ୍ଟେଣ୍ଟିଭ୍ ରେକର୍ଡ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉପକରଣ ଅଛି ।

## When to Use Facebook Live

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପାଇଁ ଯୋଜନା କରନ୍ତି ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ:

ପ୍ରଶ୍ନ-ଉତ୍ତର ଅଧିବେଶନ । ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ୍‌କୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ମାର୍କେଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକି anything ଶିକ୍ଷା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତୁ । ସମ୍ମିଳନୀ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଯାଉଛନ୍ତି ।

ସୁଦୂର ଯାତ୍ରା ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ରେକର୍ଡ କରିବାବେଳେ ଆପଣ ଅନେକ ଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନକୁ ଯାତ୍ରା କରିପାରିବେ ।

ଆପଣଙ୍କ ଶାରୀରିକ କାର୍ଯ୍ୟ ସ୍ଥାନରେ ବିଶେଷ ଘଟଣା । ସେହି ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ଯାହା ଘଟୁଛି ରେକର୍ଡ କରିବାକୁ ଆପଣ ଏକ କ୍ୟାମେରା ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ କରିପାରିବେ । ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ଦେଖନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣ ସତର୍କ ରୁହନ୍ତି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ କାହା ସହିତ ଏକ କ୍ରୀଡା ଇଣ୍ଟେଣ୍ଟିଭ୍ ଦେଖିବା ପାଇଁ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ କରିପାରିବେ ।

ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାର ପ୍ରଦର୍ଶନ । ଏକ ଉତ୍ପାଦର ବିଶେଷତା ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବାରେ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ ।

ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ, ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଏକ ରୋମାଞ୍ଚକର ବିକଳ୍ପ । ଏହା ସହିତ, ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସୁବିଧା ପାଇଁ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ଉଚ୍ଚଗୁଣ୍ଠିକୁ ଲିଭାଇ କରିପାରିବେ ।

# How Long Should a Live Session Be?

ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଅଧିବେଶନ ପାଇଁ ଏକ ଚାରି ଘଣ୍ଟାର ସୀମା ଅଛି । ଆପଣ ନିଜ ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ଯେତେ ଚାହୁଁବେ କିମ୍ବା ଚାରି ଘଣ୍ଟା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ କରିପାରିବେ । ତୁମେ କେତେ ସମୟ ବିତାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛ ଏବଂ ତୁମର ସଂଯୋଗୀକରଣର ଓଷ୍ଟୋ କ’ଣ ଚାହୁଁଛ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମର ଅଧିବେଶନକୁ ଭଲ ଭାବରେ ଯୋଜନା କର ।

ଅତିକମରେ ଦଶ ମିନିଟ୍ ପାଇଁ ଅନଲାଇନ୍ ରୁହନ୍ତୁ । ତୁମର ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଦେବାବେଳେ ତୁମେ ଯାହା ଚାହୁଁଛ ତାହା କହିବା ପାଇଁ ଏହା ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ସମୟ ହେବା ଉଚିତ ।

ଏକ ଲମ୍ବା ଅଧିବେଶନ ରହିବା ଆପଣଙ୍କୁ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଏବଂ ଅଧିକ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ସହ କଥା ହେବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଏକ ବଡ଼ ସୁଯୋଗର ଓଷ୍ଟୋ ମଧ୍ୟ ରହିବ । ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଚାରି ଘଣ୍ଟା ଲମ୍ବ ଚାଟ୍ ର ସମର୍ଥନ ପ୍ରଦାନ କରେ ।

## Key Tips For Using Facebook Live

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଅନୁଭୂତିରୁ ଆପଣ ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ କିଛି ଜିନିଷ ଅଛି:

1. ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ ଯିବେ Te11 ଲୋକ ।

ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ଅନୁଭୂତି ବିଷୟରେ ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ଜଣାନ୍ତୁ । ଆପଣ ଏଥିରୁ ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ ଏବଂ ଏହାକୁ ଆପଣଙ୍କର ନିୟମିତ ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ କିଛି ଥର ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ଏହି ଉତ୍ସବକୁ କିଛି ବିଶେଷ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଅନୁଗାମୀମାନଙ୍କ ସହିତ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

2. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଅନଲାଇନ୍ ସଂଯୋଗ ଦୃ strong ଅଟେ ।

ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଲାଇଭ୍ ପୋଷ୍ଟ ଏକ ଦୃ strong ସଂଯୋଗ ସହିତ କାମ କରିବ । ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ 4G ସମର୍ଥନ ସହିତ କିଛି ଅକ୍ସିଡେନ୍ସ କରେ । ଆପଣଙ୍କର ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଏକ ଉତ୍ତମ ସଂଯୋଗ ଅଛି ତେଣୁ ଆପଣ ଏକ ଭଲ ଛବି ଏବଂ ଅତି ଉଚ୍ଚ ସ୍ପେଡ୍ ଅପ୍ କୁ ସମର୍ଥନ କରିପାରିବେ । ଲୋକମାନେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରଶଂସା କରିବେ ଯଦି ତୁମେ ଅନଲାଇନ୍ ଲିଙ୍କ୍ ବିଛିନ୍ନ ହେବାର ବିପଦ ନ ଥାଇ ନିଜକୁ ଅନଲାଇନ୍ରେ ରଖିପାରିବ । 4G ସେଟଅପ୍ ମଧ୍ୟ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଚଳପ୍ରଚଳ କରିବା ସମୟରେ ତୁମର ସ୍ପଷ୍ଟ ଚିତ୍ର ଏବଂ ଧ୍ବନି ସଜେଟ ଅଛି । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ପରଦାରେ ଦେଖାଯିବା ପରି ରିଅଲ୍ ଟାଇମ୍ ରେ ମନୁସ୍କ୍ରୀମ ପ read ୀବାକୁ ମଧ୍ୟ ଦିଏ ।

3. ଏକ ଭଲ ବର୍ଣ୍ଣନା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ।

ସର୍ବଦା ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯାହା ଚିତ୍ରାକର୍ଷକ ଏବଂ ଲୋକଙ୍କୁ ଚ୍ୟୁତ କରିବାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିଥାଏ । ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ଦେଖିବା ଯୋଗ୍ୟ ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ ।

4. ଆପଣଙ୍କର ଅନୁଗାମୀମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରନ୍ତୁ ।

ଲୋକମାନେ ପଠାଉଥିବା ମନ୍ତବ୍ୟ ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ସେହି ଅନୁଗାମୀମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତର ଦିଅ, ତେଣୁ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ସଂଯୋଗ ଜାରି ରଖିବେ । ସେମାନେ ଜାଣିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି ଏବଂ ଯେତେବେଳେ ସେମାନେ ବାର୍ତ୍ତା ପଠାନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଆପଣ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବେ । ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ତୁମଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ପାଇବେ ସେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ବିଶେଷ ଭଲ ପାଆନ୍ତି କାରଣ ସେମାନେ ଜାଣନ୍ତି ତୁମେ ଯାହା କହୁଛ ତୁମେ ମୂଲ୍ୟ ଦେଉଛ ଏବଂ ଦେଖାଏ ଯେ ତୁମେ ସେମାନଙ୍କ ବିଷୟରେ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ମତାମତ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର ।

ଆପଣ ନାମ ଅନୁଯାୟୀ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ସର୍ବଦା ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ କହିଥାଏ ଯାହାକୁ ତୁମେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରୁଛ । ଏହା ମଧ୍ୟ ସେମାନଙ୍କୁ ଜାଣିବାକୁ ଦିଏ ଯେ ସେମାନେ ଯାହା କୁହନ୍ତି ତୁମେ ମୂଲ୍ୟ ଦିଅ । ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ଦର୍ଶାଉଛି ଯେ ତୁମେ ତୁମର ସମସ୍ତ ପାଠକ ବିଷୟରେ ଅବଗତ ଏବଂ ତୁମେ ତୁମର ଫିଡ଼ରେ ତୁମକୁ ଅନୁସରଣ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ତୁମେ କିଛି ବିଶେଷ କୁହ ।

5. ସର୍ବଦା ଏକ ଭଲ ବନ୍ଧ ରେଖା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କର ଲାଇଭ୍ ଅଧିବେଶନ ଶେଷରେ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ବନ୍ଧ ରେଖା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ରେଖା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ୱେବସାଇଟ୍ ରେ ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ନିୟମିତ ଫ୍ରେସ୍‌ବୁକ୍ ପେଜ୍ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କି social ଶସି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଦେଖିବାକୁ ଜଣାଇପାରେ ।

ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ସାଇଟ୍ । ଭବିଷ୍ୟତରେ ଆପଣ କେବେ ଉପଲବ୍ଧ ହେବେ ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ କହିପାରିବେ । ଏହା ପରେ, ସମାପ୍ତ ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ଲାଇଭ୍ ଅଧିବେଶନ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଭାବରେ ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ଆପଣଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ପିଙ୍ଗ୍ ଶୁଣନ୍ତୁ

### **|Avoid Anything Illegal**

ନିଷ୍ଠିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଖରାପ କିମ୍ବା କଠିନ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଲିପ୍ତ ନାହାଁନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କୁ ସଠିକ୍ ଆଚରଣ

ମାନ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ଫେସବୁକ୍ ଏହାର ସିଷ୍ଟମରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିଛି । ଏହି ନିୟମଗୁଡ଼ିକ ନିଶ୍ଚିତ କରିବା ଯେ ଆପଣ ସଠିକ୍ ଆଚରଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବାବେଳେ ବିପଦପୂର୍ଣ୍ଣ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟଥା ବେଆଇନ୍ ହୋଇପାରେ ।

ଷ୍ଟିମ୍ କରିବା ବେଆଇନ୍ ଥିବା କି anything ଶସି ଜିନିଷକୁ ଷ୍ଟିମିଂରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ । ଅନେକ ଲାଭରୁ ଷ୍ଟିମିଂ ଫଙ୍କସନ୍ ସହିତ ଗୋଟିଏ ସମସ୍ୟା ହେଉଛି ଯେ ଲୋକମାନେ ପ୍ରାୟତଃ people ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଡକାୟତି କରୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଯାହା ପାଇଁ ସେମାନେ ଦେୟ ଦେବା ଉଚିତ୍ । 2015 ରେ ଏହା ବିଶେଷ ଭାବରେ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଥିଲା ଯେତେବେଳେ ବିଭିନ୍ନ ଲାଭରୁ ଷ୍ଟିମିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଏକ ବକ୍ସିଂ ମ୍ୟାଟ୍ ପ୍ରସାରଣ କରିଥିଲେ \ କିଶୋର ଫୁଏଡ୍ ମେଡ୍ରେଜର ଏବଂ ମାନି ପାକ୍ସିଆଓ ଯାହା ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ଗୁଜବ ହୋଇଆସୁଥିଲା । ଏହି ଇଭେଣ୍ଟ ଦେଖିବାକୁ ଟଙ୍କା ଦେବା ପରିବର୍ତ୍ତେ, ଲୋକମାନେ ଅଧିବେଶନକୁ ମାଗଣା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଲାଭରୁ ଷ୍ଟିମିଂ ସାଇଟକୁ ଯିବାକୁ ଯାଉଥିଲେ ।

କନସର୍ଟ, ଚଳଚ୍ଚିତ୍ର ପ୍ରିମିୟର, ବକ୍ସିଂ ଏବଂ ଯୁଦ୍ଧ କ୍ରୀଡ଼ା ଇଭେଣ୍ଟ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଶୋ ଭଳି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରବେଶ ପାଇଁ ଲୋକମାନେ ଦେୟ ଦେବା ଅନୁଚିତ । ଆପଣ ହୁଏତ ଭାବି ପାରନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ଏକ ବଡ଼ ଇଭେଣ୍ଟରେ ଯୋଗଦେବାବେଳେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ପ୍ରତି ଆଗ୍ରହୀ ହେବେ କିନ୍ତୁ ଅହୁଆ ହେଉଛି ଯଦି ଆପଣ ନିର୍ମାତାଙ୍କ ବିନା ଅନୁମତିରେ ଏହାକୁ ଷ୍ଟିମ୍ କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ହୁଏତ କିଛି ବେଆଇନ୍ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି ।

ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଲାଭରୁ ଷ୍ଟିମିଂ କି criminal ଶସି ଅପରାଧିକ କାର୍ଯ୍ୟରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ । ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ଷ୍ଟିମ୍ ସମୟରେ ଯି sexual ନ କିମ୍ବା କ୍ଷତିକାରକ କିଛି କରିବାକୁ ଚାହୁଁନାହାଁନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କିଛି ଅସୁବିଧା ଦେଖନ୍ତି ତେବେ ଫେସବୁକ୍ ରେ ରିପୋର୍ଟ କରିପାରିବେ ।

ମନେରଖନ୍ତୁ ଯେ ଫେସବୁକ୍ ଲାଭରୁ ସହିତ କାମ କରିବା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଦୃଶ୍ୟମାନ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ହେବ ।

ଆପଣଙ୍କ ଅନୁଗାମୀମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ସର୍ବଦା ଉତ୍ତମ ଅଟେ । ସାବଧାନ ରୁହନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ କିପରି ସେହି ଅନୁଗାମୀମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବାରେ ସତର୍କ ରୁହନ୍ତି ।

ZV

# Chapter 14 - Vital Considerations for Using Facebook for Marketing Purposes

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ତୁମର କାମ ଠିକ୍ ଠିକ୍ ଫେସବୁକ୍ ଠିକ୍ ଭାବରେ ପରିଚାଳିତ ହେଲେ ଦେଖି ଦେବ । ଏହାକୁ ଉପଯୋଗୀ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିବାକୁ, ଆପଣ କିପରି ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖୁଥିବାରୁ ଅନେକ ବ୍ୟବହାରିକ ଜିନିଷ ଅଛି ।

## Remember That Your Work is for Business

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍, ତୁମର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଆତ୍ମ ନୁହେଁ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ନିଜ ନିଜ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ନିଜ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବ; ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ହେଉଛି ତୁମର ମାର୍କେଟିଂର କେନ୍ଦ୍ରବିନ୍ଦୁ । ଏପରି କିଛି କରିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ ଯାହା ହୋଇପାରେ ।

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ । ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଦୃଢ଼ ବିନିଯୋଗ ଏବଂ ଆଗ୍ରହ ଅଛି ଏବଂ ଆପଣ ଏହା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

## Keep Every Image You Use Recognizable

ଫେସବୁକ୍ ପ୍ରତିଛବି ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ । ଆପଣ ଯେକି ଶସି ଉପାୟରେ ଚିତ୍ର ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଫଟ୍ ଦେଖନ୍ତି, କିନ୍ତୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକ କିପରି ଅଛି ତାହା ଦେଖିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ।

ସଂଗଠିତ । ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରଖନ୍ତୁ । ଆହୁରି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ସେମାନେ ନିଶ୍ଚୟ ହେବା ଉଚିତ୍ ଯାହା ପାଠକମାନେ ବୁଝିପାରନ୍ତୁ । ଏବଂ ଚିହ୍ନିବେ । ଚିତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ବାର୍ତ୍ତା ଯାହା ପାଠକ ଠିକ୍ ଭାବରେ କିମ୍ବା ବିଶ୍ଳେଷଣ କରିବା ପାଇଁ ସାହାଯ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକ କରେ ନାହିଁ ।

ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରତିଛବିକୁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଚିହ୍ନିବା ସହଜ କି ନାହିଁ ଦେଖନ୍ତୁ । ଚିତ୍ର ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯାହା ଜଟିଳ କିମ୍ବା ବୁଝିପାରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଇଁ, ଯାହା ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ସହିତ ପରିଚିତ ନୁହେଁ ।

# Respond to Messages Often

ଅନ୍ୟ ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିବାବେଳେ ଗୋଟିଏ ଜିନିଷ ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିଥିବେ ଯେ ସେମାନଙ୍କର ବ୍ୟାଜ୍ ଅଛି ଯାହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ସେମାନେ ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକୁ କେତେ ଶୀଘ୍ର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରନ୍ତି । ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଯେଉଁଥିରେ ଏକ ବକ୍ତବ୍ୟ ସହିତ ବ୍ୟାଜ୍ ଅଛି ।

ଏହା ଉପରେ କିଛି ସ୍ଥିତି ଲାଭନ୍ ସହିତ ବଗୁଲ୍ ହେଉଛି ଯାହା ମତାମତ କିମ୍ବା ମତ୍ତବ୍ୟକୁ ବାରମ୍ବାର ଏବଂ ଶୀଘ୍ର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରେ ।

ଆଜି ଆପଣ ଏକ ବ୍ୟାଜ୍ ପାଇପାରିବେ ଯାହା ଦର୍ଶାଉଛି ଯେ ଆପଣ କିଛି ପଦକ୍ଷେପରେ ଶୀଘ୍ର ପଦକ୍ଷେପ ନିଅନ୍ତୁ:

ଲୋକମାନେ କ'ଣ କହୁଛନ୍ତି ଦେଖିବା ପାଇଁ ବାରମ୍ବାର ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଥିବା ମତ୍ତବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ।

ବାର୍ତ୍ତା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଆପଣ ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ କେତେକଙ୍କୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ ।

2. ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ପଠାଉଥିବା କ questions ଶିଘ୍ର ପ୍ରଶ୍ନ ଖୋଜ । ସିଧାସଳଖ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇଥିବା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

କିଛି ଲୋକ କୁଏଟ ପଚାରିପାରନ୍ତି ଯେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ କିପରି ଚାଲିଥାଏ କିମ୍ବା ଆପଣ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି । ଆପଣ ହାଇଲାଇଟ୍ କରୁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ତର କିମ୍ବା ସେବା ବିଷୟରେ ସେମାନେ ପଚାରିପାରନ୍ତି । ଯେକିଛି thing ଶିଘ୍ର ଜିନିଷକୁ ଯଥାଶୀଘ୍ର ସମୀକ୍ଷା ଏବଂ ଉତ୍ତର ଦିଆଯିବା ଉଚିତ୍ ।

3. ଲୋକମାନେ କ'ଣ କହୁଛନ୍ତି ତାହା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଧାରାକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଦୃଢ଼ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ଯାହାକି ଲୋକମାନେ ଯାହା କହୁଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ଦର୍ଶାନ୍ତୁ ଯେ ଲୋକମାନେ କ'ଣ କହୁଛନ୍ତି ତାହା ବୁ understand ଣ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କର ଆବଶ୍ୟକତା ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତି । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସନ୍ଦେଶଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର ଯାହା ବିକାଶର ଧାରାକୁ ସୂଚିତ କରେ । ଲୋକମାନେ କ'ଣ କୁହନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଦେଖାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ସମସ୍ୟାଗୁଡ଼ିକ ବୁ understand ଣ୍ତି ।

ତୁରନ୍ତ ଏବଂ ଶୀଘ୍ର respond ଣ୍ତରେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରି, ତୁମେ ତୁମର ଶ୍ରୋତାମାନଙ୍କୁ ପ୍ରମାଣ କରିବ ଯେ ତୁମେ ସେମାନଙ୍କ ଚିନ୍ତା ଏବଂ ଆବଶ୍ୟକତା ବୁ understand ଣ୍ତି । ତୁମର ଆଗ୍ରହ ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ଏବଂ ତୁମେ ତୁମର ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେବା ପାଇଁ ନିୟମିତ ଏହା କର

## Include Milestones

ମାଇଲ୍‌ଷ୍ଟୁଣ୍ଟ ବିଷୟରେ ଏବଂ ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ ସେ ବିଷୟରେ ତୁମେ ଆଗରୁ ପ read ଣ୍ତି । କିନ୍ତୁ ଏହି ମାଇଲ୍‌ଷ୍ଟୁଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ?

ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ମାଇଲଖୁଣ୍ଟୁ ତିଆରି ହୋଇଛି ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କରିଥାଏ । ମାଇଲଖୋନଗୁଡ଼ିକ ଯେପରି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ସୂଚନା ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବ:

- ଯେତେବେଳେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଗଠନ ହେଲା ।
- ଯେତେବେଳେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ପ୍ରବେଶ କଲେ ଏବଂ ସେମାନେ କ'ଣ କଲେ ।
- ଆପଣ ଉପସ୍ଥାପନ କରିଥିବା ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାଗୁଡ଼ିକ ।
- ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ବିସ୍ତାର ।

ବିକ୍ରୟ ଦ୍ରବ୍ୟ କିମ୍ବା ସେବା ସମ୍ପର୍କୀୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଚିହ୍ନ ।

ମାଇଲଖୋନ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ବହୁତ ଭଲ, ଯେହେତୁ ସେମାନେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରନ୍ତି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ରହିଆସିଛି । ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ଏବଂ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବୋଲି ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ତୁମେ ଏଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ବିଭାଗରେ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ କରୁଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ shov.ring ପାଇଁ ଏହା ବହୁତ ଭଲ ।

ମାର୍କେଟିଂ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଫେସବୁକ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଏହି ସମସ୍ତ ସମାଧାନଗୁଡ଼ିକ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ମୂଲ୍ୟବାନ ପଏଣ୍ଟ୍ । ସେଗୁଡ଼ିକୁ ଭଲ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ଏବଂ ଏହାକୁ ଆପଣଙ୍କ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ କରିବା ସହଜ ହୋଇଯାଏ । ଫେସବୁକ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କେତେ ଭଲ କାମ କରେ ଆପଣ ପ୍ରଭାବିତ ହେବେ ।

## Chapter 15 - YouTube

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଆଉ ଏକ ବହୁମୁଲ୍ୟ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ । ଅନଲାଇନ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଶ୍ରେଷ୍ଠ ସ୍ଥାନ । ବାସ୍ତବରେ, ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ସମସ୍ତ ବର୍ଣ୍ଣନାଗୁଡ଼ିକର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକୁ କିପରି ହାଇଲାଇଟ୍ କରିଥିବାରୁ ଧନ୍ୟବାଦ ଅର୍ପଣ କରିଛି ।

ବୋଧହୁଏ ଆପଣ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ବିଭିନ୍ନ ଭିଡିଓ ଦ୍ୱାରା ମନୋରଞ୍ଜନ କରିଛନ୍ତି । ବୋଧହୁଏ ଆପଣ କିପରି ଭିଡିଓ କିମ୍ବା କିଛି ସୂଚନାପୂର୍ଣ୍ଣ କିମ୍ବା ଶିକ୍ଷଣୀୟ ସନ୍ଧାନ କରିବାକୁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିଛନ୍ତି । ବହୁ ବର୍ଷ ପୂର୍ବେ ପୁରାତନ ମନୋରଞ୍ଜନ ଭିଡିଓ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଆପଣ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍‌କୁ ଦେଖିପାରିବେ ଯାହାକୁ ଆପଣ କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ଦେଖି ନାହାନ୍ତି ।

ଏହି ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ହୁଏତ ଅଗ୍ରଗାମୀ ହୋଇଥାଇପାରେ । ଏହା ପ୍ରକୃତରେ ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କିଛି ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ କାରଣ ଅନଲାଇନ୍ରେ ଅନେକ ଭଲ ଭିଡିଓ ଅନେକ ଥର ପଠାଯାଏ । ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପର୍କୀୟ ଏକ ଭିଡିଓ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଅନେକଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଇ ପାରିବ, ଏହିପରି ତୁମର କାମ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବାର ଏକ ଉତ୍ତମ ସୁଯୋଗ ଦେବ କାରଣ ଏତେ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକ ଏହାକୁ କାହାର ସୁପାରିଶ ଅନୁଯାୟୀ ପାଇପାରିବେ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଅଭୂତପୂର୍ବ ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇପାରେ । ଏଥିରେ ଭିଡିଓ ଉତ୍ପାଦନ ଆବଶ୍ୟକ ହେବ ଯାହା ବ୍ୟତିକ୍ରମପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ବାଣ୍ଟିବା ଯୋଗ୍ୟ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ 2005 ରେ କାଲିଫର୍ଣିଆରେ ବିକଶିତ ହୋଇଥିଲା । ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ଷ୍ଟିମିଂ ଭିଡିଓ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିବାର ଏକ ମାଧ୍ୟମ ଭାବରେ ଏହା ପରିଚିତ ହୋଇଥିଲା । ଏହା ସହିତ, ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ବ୍ୟବହାର ନକରି ଭିଡିଓ ଦେଖିପାରିବେ । ସେମାନଙ୍କୁ କେବଳ ଏକ ସଠିକ୍ ପ୍ଲଗ୍ ଇନ୍ ସହିତ ଏକ ଝେବ୍ ବ୍ରାଉଜର ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡିବ ଯାହା ସେମାନଙ୍କୁ ଏକ ଭିଡିଓ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଅନୁମତି ଦିଏ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଲୋକପ୍ରିୟତା ଶୀଘ୍ର ଧରାପଡିଗଲା ଯେତେ ଜିନିଷ ଯୋଡାଯାଉଥିଲା । ପ୍ରଦର୍ଶନ ଭିଡିଓ, histor ଚିହ୍ନାସିକ ଅଭିଲେଖାଗାର ଭିଡିଓ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜିନିଷ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଇଥିଲା ।

ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଦେଖାଯିବା ଆରମ୍ଭ କଲା ।

ଯାହାକି କିଛି ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବାକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରେ । ଏପରିକି ମୁ୍ୟଜିକ୍ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଲୋକପ୍ରିୟ ହେଲା ।

ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି, ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଛି ଏବଂ ବର୍ତ୍ତମାନ ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ଭିଡିଓ ପ୍ରଦାନ କରୁଛି । ଆପଣ ଯାହା ପାଇଁ ଆଗ୍ରହୀ ତାହା ନିର୍ଦ୍ଦେଶରେ, ଯଦି ଆପଣ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି ଏବଂ ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବେ ।

ମୁ୍ୟଜିକ୍ ଭିଡିଓ ଏବଂ ଲାଇଭ୍ ପ୍ରଦର୍ଶନ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ସଂଗୀତଜ୍ଞମାନେ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର

କରୁଛନ୍ତି । ଛୋଟ ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ସେମାନେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହାର ଭିତ୍ତି ଓ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ କିଛି ଭିତ୍ତି କିପରି । କ୍ରୀଡ଼ା ଦଳ ଭିତ୍ତି ପୋଷ୍ଟ କରୁଛନ୍ତି ଯାହାକି ସାକ୍ଷାତକାର \ ସହିତ ଖେଳାଳି, ଦଳ ହାଇଲାଇଟ୍, ଏବଂ ଆହୁରି ଅନେକ ଦେଖାଏ । ଆପଣ ଏପରି ଭିତ୍ତି ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଯାହାକି ଆପଣ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦର୍ଶାଇଥାଏ କିମ୍ବା ଲୋକଙ୍କୁ ଏପରି କିଛି ବୁଝାଇଥାଏ explain ାଇଥାଏ ଯାହା ସେମାନଙ୍କ ଜୀବନକୁ ଭଲରେ ବଦଳାଇପାରେ ।

## How the Technology Works

ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଏକ ସରଳ ଫର୍ମାଟ୍ ସହିତ କାମ କରେ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଭିତ୍ତିଗୁଡ଼ିକ ଚଳାଇବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଅପଲୋଡ୍ ହୋଇଥିବା ଯେକୌଣସି ଭିତ୍ତି ଫାଇଲ୍ VP9 କିମ୍ବା H.264 / MPEG-4 AVC ଫର୍ମାଟରେ ରୁପାନ୍ତରିତ ହେବ ।

ଏହି ମାନକ ଫର୍ମାଟଗୁଡ଼ିକ ଉଚ୍ଚ-ସଂଖ୍ୟା ଦେଖିବା ପାଇଁ ସମର୍ଥନ କରେ ଏବଂ ଲୋଡ୍ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଏହି ଫାଇଲଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ରୁପାନ୍ତର ପ୍ରକ୍ରିୟା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ସେହି ଭିତ୍ତିଗୁଡ଼ିକରେ ଥିବା ତଥ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଅକ୍ଷୁଣ୍ଣ ରଖାଯିବ ଏବଂ ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ନଷ୍ଟ ହେବାର ଆଶଙ୍କା ରହିବ ନାହିଁ ।

ଏହାର ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ହେଉଛି ଏହା HTML5 ଫର୍ମାଟ୍ ସହିତ କାମ କରେ । ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଏକ ଭିତ୍ତି ବ୍ରାଉଜର କିମ୍ବା ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ସହଜରେ ଭିତ୍ତି ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ହୋଇପାରିବ । ଫ୍ଲାସ୍ ଡାଇନାମିକ୍ କରିବାର କି is ଶିକ୍ଷା ଆବଶ୍ୟକତା ନାହିଁ, ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସହିତ କାମ କରୁଥିବା ଏକ ପ୍ଲଗ୍ ଇନ୍ । ଅବଶ୍ୟ, ଏକ ବ୍ରାଉଜର ତଥାପି HTML5 ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯଦିଓ ଆବଶ୍ୟକ ହେଲେ ଉପଯୁକ୍ତ ପ୍ଲଗ୍ ଇନ୍ ଖୋଜିବା କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ ।

ମୋବାଇଲ୍ ପ୍ଲେକ୍ ବ features ଶିଷ୍ୟ ସହିତ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସିଷ୍ଟମ୍ ମଧ୍ୟ ଭଲ କାମ କରେ । ଏହାର ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ପ୍ରୟୋଗ ଅଛି ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଯିବା ସମୟରେ ଭିତ୍ତି ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ପ୍ରାୟ ଯେକୌଣସି ଶିକ୍ଷା ମୋବାଇଲ୍ ସହିତ କାମ କରିପାରିବ ।

ପରିଚାଳନା ପ୍ରଣାଳୀ । ଏହିପରି ଆପଗୁଡ଼ିକ ଡାଇନାମିକ୍ କିମ୍ବା ପରିଚାଳନା କରିବା ସହଜ ଅଟେ, ତାହା ସେମାନଙ୍କୁ କାମ କରିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ସରଳ ଭାବରେ କହିବାକୁ ଚଲେ, ୟୁଟ୍ୟୁବକୁ ଅନେକ ଲୋକ ଯେକୌଣସି ଶିକ୍ଷା ସ୍ଥାନରେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । YouTube ର ସର୍ବଭାରତୀୟ ସେଟଅପ୍ ଏବଂ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ବ୍ୟବହାର ହେବାର କ୍ଷମତା ଏହାକୁ ଯେକୌଣସି ଶିକ୍ଷା ବ୍ୟକ୍ତି ମାର୍କେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିଥାଏ । ଏହା କେବଳ ବୁଝାଏ ଓ sense ାଏ ଯେ ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଜିନିଷ ଉପରେ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିବାକୁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବେ ।

## Why Use YouTube?

ଯେଉଁମାନେ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ଜନସଂଖ୍ୟା ଧ୍ୟାନ ଦେବା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ନୁହେଁ । ବିଶେଷ ଭାବରେ, ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ହେଉଛି ଏକ ବିସ୍ତୃତ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଥିରେ ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ଚ୍ୟାନେଲ୍ ବ features ଶିଷ୍ୟ ଅଛି । କିଛି ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଅଛି ଯାହା ବୃତ୍ତିଗତ କ୍ରୀଡ଼ା ଦଳଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କରନ୍ତି । ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଚ୍ୟାନେଲଗୁଡ଼ିକ ଘରର ଉନ୍ନତ ଉପରେ ଭିତ୍ତିଗୁଡ଼ିକ କିପରି ପ୍ରଦାନ କରେ । କେବଳ ଏକ କୀର୍ତ୍ତୀ ଚାଇଲ୍ କର ଏବଂ ତୁମେ ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ କିଛି ପାଇବ ।

ବାସ୍ତବରେ, ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସମୟରେ ଆପଣ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବେ

| ଏହା ଅନୁମାନ କରାଯାଏ ଯେ ସମସ୍ତ ଆମେରିକୀୟଙ୍କ ପ୍ରାୟ ଚାରି-ପଞ୍ଚମାଂଶ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ପାଇପାରିବେ। ଏହାର ଅର୍ଥ ରୁହେଁ ଯେ ସମସ୍ତେ ନିୟମିତ ଭାବରେ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱରେ ଅଛନ୍ତି | ତଥାପି, ଧ୍ୟାନ ଦେବାକୁ କିଛି ଆଗ୍ରହ ଅଛି:

- ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ 25-34 ବୟସ ବର୍ଗରେ ଅଛନ୍ତି |

ଶହେରୁ ଅଧିକ ଦେଶରୁ ପ୍ରତିଦିନ ପ୍ରାୟ ଏକ ବିଲିୟନ ଲୋକ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି |

- ComScore କହିଛି ଯେ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ପ୍ରାୟ ଦୁଇ-ତୃତୀୟାଂଶ ଲୋକ ଏହାକୁ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି | ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ବିସ୍ତାରିତ ରେଖା ଉପରେ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ଏହା ପାଇଁ ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ |

ପୁରୁଷ ଏବଂ ମହିଳା ଖୋଜୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ଅଲଗା ଅଟେ | ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ମହିଳାମାନେ ସାଧାରଣତଃ for ଖୋଜନ୍ତି |

ପସାଧନ ସାମଗ୍ରୀ, ଚର୍ମର ଯତ୍ନ, ଓଜନ ହ୍ରାସ, ଏବଂ ପତ୍ନୀମୁଖିକ ଉପରେ ଷ୍ଟଫ୍ | ପୁରୁଷମାନେ ସାଧାରଣତଃ video ଭିଡ଼ିଓ ଗେମ୍, କ୍ରୀଡ଼ା, ଏବଂ ବଡ଼ ବିଲଡ଼ିଂ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଖୋଜନ୍ତି | ଏହା 2015 ଓପନ୍ ସ୍କେଟ୍ ରିପୋର୍ଟ ଅନୁଯାୟୀ |

ଅନେକ କାରଣରୁ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ସ୍ୱଳ୍ପ ଭାବରେ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସ୍ଥାନ ହୋଇପାରିଛି | ଆପଣ ଚିନ୍ତିତ ହୋଇପାରନ୍ତି ଯେ ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ରେକର୍ଡ଼ ହେବା ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା କଷ୍ଟକର | ତଥାପି, ଆପଣ ଦେଖିବେ ଯେ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହଜ ଅଟେ | ଅନେକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଜିନିଷ ଅଛି ଯାହା ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କରିଥାଏ:

### Free to Advertise

ବିଜ୍ଞାପନ ଦେବା ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ପଇସା ନ ଦେଇ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱରେ ଯାଆନ୍ତୁ | ଆପଣଙ୍କର ଏକ ସ୍ୱା campaign ତନ୍ତ୍ର ଅଭିଯାନ ପ୍ରବେଶ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ କିଛି ଦାଗରେ ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବ | ଉପଯୁକ୍ତ ରେକର୍ଡ଼ିଂ ଉପକରଣ ପାଇବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଦେଇ ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ | ଆପଣ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ସହିତ ରେକର୍ଡ଼ କରିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ରେକର୍ଡ଼ କରିବା ପାଇଁ ଅଧିକ ବୃତ୍ତିଗତ ଉପାୟ ବାଛିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ |

### Give People More to See

ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ସହିତ, ଆପଣ କେବଳ ଷ୍ଟାଟିକ୍ ଇମେଜ୍ କିମ୍ବା ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ କ୍ଲିପ୍ ଅପେକ୍ଷା ଲୋକଙ୍କୁ ଅଧିକ ଦେଖାଇ ପାରିବେ | ପୂର୍ଣ୍ଣ ଗତି ଭିଡ଼ିଓ ସେଟଅପ୍ ସହିତ ଯେକି anything ଶସି ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ମୁରୁଖ୍ୟତ୍ୱ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ | ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରେ କିଛି ମିନିଟ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବାକୁ ଚାହଁପାରନ୍ତି | ଭିଡ଼ିଓଟି 15 ମିନିଟ୍ ଲମ୍ବ ହୋଇପାରେ, ଯଦିଓ ଆପଣ ଛୋଟ ଭିଡ଼ିଓ ରେକର୍ଡ଼ କରିପାରିବେ |

## Creativity Reigns Supreme

ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ଭିତ୍ତି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାର ଅଧିକାର ଆପଣଙ୍କର ଅଛି । ଆପଣ ଯେକାନ୍ତେ any ଶସି ପ୍ରକାରର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଲୋକଙ୍କୁ ଚାଗେଟ୍ କରିପାରିବେ ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଏହା ମୁହୂର୍ତ୍ତ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ସର୍ତ୍ତାବଳୀକୁ ଉଲ୍ଲଙ୍ଘନ କରେ ନାହିଁ । ତୁମର ଯାହା ଅଛି କିମ୍ବା ତୁମେ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ କି ନାହିଁ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ନିୟମ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ତୁମର ସର୍ବୋତ୍ତମ ବିଚାର ବ୍ୟବହାର କର । ଆପଣଙ୍କର ଭିତ୍ତିଗୁଡ଼ିକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କରିଛୁ ।

## Great for SEO Purposes

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଲୋକପ୍ରିୟ ହେବାର ଗୋଟିଏ କାରଣ ହେଉଛି ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଅପ୍ଟିମାଇଜେସନ୍ ବ୍ୟବହାର । ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଏକ ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ କରି, ଆପଣ ଏକ ବର୍ତ୍ତନା ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଯେଉଁଥିରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସାଇଟକୁ ଏକ ଲିଙ୍କ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଏହା ଏକ ପ୍ରାକୃତିକ ଲିଙ୍କ ଯୋଗ କରେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟର SEO ରାଙ୍କିଙ୍ଗରେ ଉନ୍ନତି ଆଣେ । ଫଳସ୍ଵରୂପ, ଲୋକମାନେ v.ril.1 ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ କିଛି ଟିପ୍ପିବାରେ ଏକ ସହଜ ସମୟ ପାଇଥାନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓର ଏକ ଟ୍ରାନ୍ସକ୍ରିପ୍ଟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ରେ ଉଚ୍ଚ ମାନ୍ୟତା ଦେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବ ମଧ୍ୟ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ ହୋଇଛି, ଯାହା ବ୍ Google ାରା ଗୁଗୁଲରେ ଆପଣଙ୍କ କାମ ମାର୍କେଟ କରିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ କରିଥାଏ । ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ବିଶିଷ୍ଟ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ର ଏକ ବଡ଼ ଅଂଶ ଅଛି । ଏହାର ଅର୍ଥ ୟୁଟ୍ୟୁବ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରାୟତଃ search ସମ୍ପାନ୍ନର ଶୀର୍ଷରେ ଦେଖାଯାଏ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ତୁମର ୟୁଟ୍ୟୁବ ଭିଡିଓରେ ଆପଣ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ଲିଙ୍କ ଗୁଗୁଲ୍ ସର୍ଚ୍ଚ ସ୍ଵାଇଚର ପାଇଁ ସହଜ ହେବ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ଭିଡିଓକୁ କିପରି ସହଜରେ ଦେଖିବେ ଏହା ଉନ୍ନତି କରେ ।

## People Stay on YouTube Longer

ୟୁଟ୍ୟୁବ ପରିଦର୍ଶନ କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ ସମୟ ସାଇଟରେ ରହିବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ । ଶେୟାରହୋଲିକ୍ କହିଛନ୍ତି ଯେ ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ଗୋଟିଏ ସାଧାରଣ ପରିଦର୍ଶନରେ ପ୍ରାୟ ତିନିଟି ୟୁଟ୍ୟୁବ ପୃଷ୍ଠା ପରିଦର୍ଶନ କରିବେ । ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟତ୍ର ପରିଦର୍ଶନ କରି ପାରିବା ଅପେକ୍ଷା ଏହା ଗୋଟିଏ ପୃଷ୍ଠାର ନିକଟତର । ଲୋକମାନେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ପରିଦର୍ଶନ କରିବା ସମୟରେ ଅତି କମରେ ଚାରି ମିନିଟ୍ ଅତିବାହିତ କରନ୍ତି, ଯାହା ଅନ୍ୟ ସାଇଟ ଅପେକ୍ଷା ବହୁତ ଲମ୍ବା ଅଟେ । କିଛି ଭିଡିଓ କେତେ ସମୟ ହେତୁ ଏହା ହୋଇପାରେ । ଏହା ସୂଚିତ କରେ ଯେ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ ଅପେକ୍ଷା ଲୋକମାନେ ଭିଡିଓ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଏକ ସାଇଟରେ ରହିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ।

## Not Too Technical

ୟୁଟ୍ୟୁବ ଦ୍ଵାରା ବ୍ୟବହୃତ ଇଣ୍ଟରଫେସ୍ ବହୁତ ସରଳ । ଏହା ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ଯେକ   
 video ଶସି ଭିଡିଓ ଫାଇଲ୍ ନେବାକୁ ଏବଂ ଅନଲାଇନ୍ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।

ଭିଡ଼ିଓ ଅପଲୋଡ୍ ଏବଂ ଏଡିଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଇଣ୍ଟରଫେସ୍ ଅନୁସରଣ କରିବା ସରଳ ।  
ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଏଡିଟିଂ ଇଣ୍ଟରଫେସ୍ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ତାହାର ବିବରଣୀ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ  
ପରେ କଭର୍ ହେବ । ଏଡିଟ୍ କରିବା ସହଜ, ଯେପରି ଆପଣ ଦେଖିବେ । ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ବିଭିନ୍ନ  
ସେଟିଂ ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକୁ ଚମକାଇ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବା  
ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

## Ideas For What You Can Post on YouTube

ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଆପଣ ଯାହା ଚାହାଁନ୍ତି ପୋଷ୍ଟ କରିବାର ସ୍ freedom ାଧୀନତା ଅଛି । ଏହି  
ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେତେକ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପାଦ କିମ୍ବା ସେବା କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ଦର୍ଶକମାନଙ୍କୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।

• ତୁମର ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଯାହା ଅଛି ତାହା ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ manner ଙ୍ରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କର ।

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଜଡ଼ିତ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ସାକ୍ଷାତକାର ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ histor ଚିହ୍ନାସିକ ସୂଚନା ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ । ଏହା ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କର  
ବ୍ୟବସାୟର ବିବର୍ତ୍ତନ ଏବଂ ଏକ ଜିନିଷ ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ପ୍ରଭାବ  
ପକାଇଥାଇପାରେ ।

ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଅଂଶୀଦାର ହେବାକୁ ଲାଭ ଲାଭ ଲାଭ ଏବଂ ରିମୋଟ୍ ରେକର୍ଡିଂ ପୋଷ୍ଟ  
କରନ୍ତୁ । ଲାଭ ଲାଭ ସ୍ଥିତି ପାଇଁ ଆପଣ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ, ଯାହା ପରବର୍ତ୍ତୀ  
ଅଧ୍ୟାୟରେ ଆବୃତ୍ତ ହେବ ।

ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ପରୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ଯୁକ୍ତ ହୁଅନ୍ତୁ ।

## Pitfalls of YouTube

ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଯେତିକି ମହତ୍ତ୍ୱ, ପୂର୍ଣ୍ଣ, ଏହାର କିଛି ଅସୁବିଧା ଅଛି  
। ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ପାଇବାବେଳେ ନିମ୍ନଲିଖିତଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କିଛି  
ପଞ୍ଜେଗୁଡ଼ିକ ।

## Not Much Control Over the Presentation

ଭିଡ଼ିଓ ଉପସ୍ଥାପନ ପାଇଁ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଥିବା ସ୍କିନ୍ ଲେଆଉଟ୍ ସମସ୍ତ ପ୍ଲଟଫର୍ମରେ ସ୍ଥିର ଅଟେ । ଯଦିଓ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକୁ ବିଭିନ୍ନ ରିଜୋଲ୍ୟୁସନ୍ ସ୍ତରରେ ସଜାଡ଼ିପାରେ, ଆପଣ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ସହିତ ଏତେ ଦୂର ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଯାଇପାରିବେ ଯେ ଏହା କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ଉପସ୍ଥାପିତ ହୋଇପାରିବ । ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଏହାର ପ୍ଲେୟାରରେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ସାଧାରଣ ଲେଆଉଟ୍ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ଏବଂ ସ୍ମାର୍ଟ ଟେଲିଭିଜନ୍ ସେଟ୍ ପାଇଁ ଅପ୍ଟିମାଇଜ୍ ହୋଇଛି । ତେଣୁ, ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏରେ ପ୍ରସାରଣ ପାଇଁ ପରିକଳ୍ପିତ କିଛି ପରି ଦେଖାଯିବ । ଏକ ଡେସ୍କଟପ୍ କିମ୍ବା ଲାପଟପ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ସମାନ ଭାବରେ ଦେଖିବେ । ତଥାପି, ସେମାନେ ଏକ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପରଦାକୁ ଆଚ୍ଛାଦନ କରିବା ପାଇଁ ଭିଡ଼ିଓ ବିସ୍ତାର କରିପାରିବେ ।

## Your Videos Have to Be Marketed

ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ତଥାପି ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଯଦିଓ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରେ ଏକ ଭଲ ଡାଇଲିକା ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ଏକ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସନ୍ଧାନରେ ଏହା ସହଜ କରନ୍ତୁ, ଆପଣଙ୍କୁ ଅନ୍ୟ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ । ବିଭିନ୍ନ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ପୃଷ୍ଠାରେ ତୁମର ଭିଡ଼ିଓକୁ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ତୁମର ମାଲିକ କିମ୍ବା ତୁମେ ଯାହା ଯାଉଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ । ଏହା ତୁମ କାମକୁ ସହଜ କରିବା ପାଇଁ ସବୁକିଛି ।

ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଆଖିଦୃଶିଆ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ସର୍ବଦା ତୁମର ଆଖ୍ୟା, ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା, ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟରେ କି ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଧାରଣା ଖୋଜୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଏହା ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ଯାହାକି ତୁମର ଭିଡ଼ିଓକୁ ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ଖୋଜିବ । ଏହା ସହିତ, ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି, ତାହା ଦେଖିବା ଆବଶ୍ୟକ, ତେଣୁ ତୁମର କାମକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ତୁମ ପାଇଁ ସହଜ ହୋଇଯାଏ ।

## The Value Isn't Always Recognized

ଆପଣ ଖୁସି ହୋଇପାରନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଭିଡ଼ିଓରେ ଅନେକ ଭୂ୍ୟ ଏବଂ ଅପଭୋଗ୍ ପାଇଛନ୍ତି । କିନ୍ତୁ ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ଲୋକମାନେ ପ୍ରକୃତରେ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟ ଅବସ୍ଥାନ ପରିଦର୍ଶନ କରିବେ । ଆହୁରି ମଧ୍ୟ, ଏହା ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ଦିଏ ନାହିଁ ଯେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଇବେ । ଅନ୍ୟ

ଶବ୍ଦରେ, ଯେଉଁମାନେ ସାଇଟରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି, ସେମାନେ ତୁମର କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ଉପରେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବେ ନାହିଁ ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା କରିବାକୁ କହିବ ତାହା କରିବ । ମୁରୁଖ୍ୟରେ କେବଳ ସର୍ବୋତ୍ତମ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଭିଡିଓ ଏବଂ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ଏହା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କରିଥାଏ ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ନିଜକୁ ମୁରୁଖ୍ୟରେ ମାର୍କେଟିଂ କରୁଛନ୍ତି ଏହି ସମସ୍ତ ଚିନ୍ତାଧାରା ଆଇନଗତ ଅଟେ । ଏହି ଚିନ୍ତାଧାରା ଆପଣଙ୍କୁ ଲଜ୍ଜିତ ହେବାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ ନାହିଁ । ମୁରୁଖ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ସୁବିଧା ଆପଣ ସାମ୍ନାକୁ ଆସିଥିବା କି problems ଶସି ସମସ୍ୟାଠାରୁ ଅଧିକ । ତୁମକୁ କେବଳ ଏକ ଭିଡିଓ ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତମ ଧାରଣା ଆଣିବାକୁ ହେବ ଏବଂ ଏହାକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାର ଉପାୟ ଖୋଜ ।

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ପାଇଁ ମୁରୁଖ୍ୟ ଏକ ମୂଲ୍ୟବାନ ଉତ୍ସ । ମୁରୁଖ୍ୟ ସହିତ, ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ ପାଇପାରିବେ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ଯାହା ଦେବାକୁ ପଡିବ ତାହା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ । ଏହାକୁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ କରିବା ପାଇଁ, ଆପଣଙ୍କୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅନୁଭୂତି ଦେବା ପାଇଁ ପରବର୍ତ୍ତୀ କିଛି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଚାଲିକାଉଛ ପଏଣ୍ଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡିବ ।

# Chapter 16 - What You Need For Advertising on YouTube

କାର୍ଯ୍ୟ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ, ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସହିତ, ଆପଣଙ୍କୁ ସାଇଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ଏବଂ ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନେକ ପଦକ୍ଷେପ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡିବ । ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ ,, ଆପଣ ସବୁକିଛି ସହଜରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ ।

## Create a Profile

ଆରମ୍ଭରେ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ନିଜର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କର । ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ରେ ଲଗ୍ କରିବାକୁ ପଡିବ । ଏହା ହେଉଛି ଏକ ସିଷ୍ଟମ ଯାହା ଗୁଗୁଲ୍ ବିଭିନ୍ନ ଅନଲାଇନ୍ ସେବାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଏବଂ ଗୁଗୁଲ୍ରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରେ । ଗୁଗୁଲ୍ ଏବଂ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ରେ ପଞ୍ଜୀକୃତ ହେବା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ସାଧାରଣତ your କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିବରଣୀ ଯୋଡିବା ପାଇଁ, କିନ୍ତୁ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ମଧ୍ୟ ଏକ ଉତ୍ତମ ଧାରଣା ।

To get your profile set, do the following:

1. Register for a Google Plus profile.
2. ଆପଣଙ୍କୁ ଗୁଗୁଲ୍ ଷ୍ଟେସାଇଟ୍ କୁ ଯିବାକୁ ପଡିବ ଏବଂ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ସାଇଟ୍ ଲଡ୍ ବଟମ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ପଡିବ । ଏକ ଉପଲୋଭା ନାମ, ପାସୱାର୍ଡ୍, ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ନମ୍ବରକୁ ଏକ ପାଠ୍ୟ ସହିତ ତୁମ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡିବ ।
3. ତା' ପରେ ଆପଣ ନିଜ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ୟୁଟ୍ୟୁବକୁ ଯାଇପାରିବେ ।
4. କରିବା ପାଇଁ ସର୍ବୋତ୍ତମ କଥା ହେଉଛି ଏକ ବ୍ରାଣ୍ଡ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା । ଏକ ବ୍ରାଣ୍ଡ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପରି କିନ୍ତୁ ଏହା ବଦଳରେ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ । ତୁମର ବ୍ରାଣ୍ଡ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ତୁମର ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ଉଚିତ ଯାହା ଦ୍ people ାରା ଲୋକମାନେ ତୁମକୁ କ'ଣ ଦେବାକୁ ପଡିବ ତାହା ଦେଖି ପାରିବେ । ଏକ ବ୍ରାଣ୍ଡ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ କିପରି ସେଟ୍ ଅପ୍ ହେବ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଏହି ପୁସ୍ତକର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ବିଭାଗକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ ।

**5.** ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି, ସ୍କ୍ରିନ୍ ର ବାମ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ମାଇ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଲିଙ୍କ ଖୋଲନ୍ତୁ ।

6. ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲ ପାଇଁ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ନାମ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ବିକଳ୍ପ ଉପରେ ଲିଙ୍କ୍ କରନ୍ତୁ ।

7. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ଆକାଉଣ୍ଟ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

8. ସମ୍ପର୍କ About କ୍ଷି ପୃଷ୍ଠାରେ ଲିଙ୍କ୍ କରନ୍ତୁ ।

9. ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ପୃଷ୍ଠାରେ ସଠିକ୍ ସଂପାଦନ ବଟନ୍ ଲିଙ୍କ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ କହିବାବେଳେ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ହୁଅନ୍ତୁ । ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିନ୍ଦୁଗୁଡ଼ିକୁ ଅନୁକରଣ କରନ୍ତୁ:

ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ କୀ ଶବ୍ଦ ଯୋଡନ୍ତୁ । ଏକ ସମ୍ବାଦ କରାଯିବାବେଳେ ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଚିହ୍ନିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ନିଶ୍ଚିତ କର ଯେ ତୁମେ ପ୍ରୋସାହନ ଦେଉଥିବା କୀ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ।

କିଏ ସାଇଟ୍ରେ ପୋଷ୍ଟ କରିବେ ଏବଂ କେତେଥର ଆପଣ ପୃଷ୍ଠାରେ ଜିନିଷ ଯୋଡ଼ିପାରନ୍ତି ତାହା ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରନ୍ତୁ ।

• କିଛି ଅତିରିକ୍ତ ଲିଙ୍କ୍ ସମ୍ବନ୍ଧେ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ୱେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।

10. ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଯୋଡନ୍ତୁ । ଅବତାର ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ସ୍ଥିର ଉପର ବାମ ପାର୍ଶ୍ଵରେ ଥିବା ଛୋଟ ବାକ୍ସ ଉପରେ ଲିଙ୍କ୍ କରନ୍ତୁ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅନ୍ୟ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକରେ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି ଲୋକମାନେ ଏହା ଦେଖିବେ ।

ଆପଣ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲେ ରେ ଯାହା ପ୍ରବେଶ କରିଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି, ଆପଣଙ୍କର ପୂର୍ବରୁ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ । ଚାହିଁଲେ ଆପଣ ସବୁବେଳେ ଫଟୋ ବଦଳାଇ ପାରିବେ ।

11. ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲ ପାଇଁ ଏକ ହେଡର୍ ଯୋଡନ୍ତୁ । ତୁମେ ସେହି ହେଡର୍ ରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ପ୍ରତିଛବି ବଦଳାଇବା ପାଇଁ ଏକ ବିକଳ୍ପ ଖୋଲିବାକୁ ଉପର-ଡାହାଣ କୋଣକୁ ଯାଅ । ଅବତାର ଫଟୋ ପାଖରେ ଏହା ପ୍ରବେଶ କରାଯାଇଛି ।

12. ସ୍ଥିର ଉପର-ଡାହାଣ ଅଂଶ ନିକଟରେ ଚିଅର ଆଇକନ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ସବସ୍ଥାଲବ୍ ବଟମ୍ ଅଛି । କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଡାହାଣରେ ଆପଣଙ୍କର ଚ୍ୟାନେଲର ଲେଆଉଟ୍ କଣ୍ଠୋମାଲ୍ଡ କରିବାକୁ ବାଛିନ୍ତୁ ।

ତୁମର ଚ୍ୟାନେଲ ପୃଷ୍ଠା ତୁମେ ଯେକ way ଶସି ଉପାୟରେ ରଖାଯାଇପାରିବ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିଡିଓ ଯୋଡିବାକୁ ବାଛି ଯାହାକି ଆପଣ ପ୍ରଥମେ ଏକ ପୃଷ୍ଠାରେ ଦେଖାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଅତିରିକ୍ତ ଭାବରେ, ଭୁ୍ୟ ଗ୍ରାହକମାନେ ଦେଖିବେ ଏବଂ ଅଣ-ଗ୍ରାହକମାନେ କି ଶ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବେ ତାହା ମଧ୍ୟରେ ସର୍ତ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଏକ ଉତ୍ତମ ଆଲୋକରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଦିଏ ।

## Get the Proper Equipment For Your Video

ମୁତୁ୍ୟବରେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ଆପଣ ସ୍ମାର୍ଟଫୋନ୍ କିମ୍ବା ଟ୍ୟାବଲେଟରେ ଟେକ୍ନିକାଲ୍ କ୍ୟାମେରା ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏହାର ଅର୍ଥ ରୁହେଁ ଯେ vwith ସହିତ କିଛି କାମ କରିବା ଏକ ଭଲ ବିକଳ୍ପ । ଏତେ ଛୋଟ କ୍ୟାମେରା ସହିତ ସମସ୍ୟା ହେଉଛି ଏହା ଅତିଓକୁ ଭଲ ଭାବରେ ଉଠାଇବ ନାହିଁ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଏକ ଭଲ ଚିତ୍ର ଉତ୍ପାଦନ କରିବ ନାହିଁ । ସର୍ବୋତ୍ତମ ଫଳାଫଳ ପାଇଁ ତୁମେ ଟିକିଏ ଅଧିକ ବୃତ୍ତିଗତ କିଛି ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ ।

ଏକ ଭିଡିଓ ରେକର୍ଡ କରିବାକୁ:

1. ଏକ ସଠିକ୍ କ୍ୟାମେରା ପାଆନ୍ତୁ ଯାହା ଭଲ ରେକର୍ଡ କରିପାରିବ । ଏକ ଛୋଟ ଉଚ୍ଚ-ସଂଖ୍ୟା କ୍ୟାମେରା ଉପଯୋଗୀ ।

GoPro କ୍ୟାମେରା ବିଶେଷ ଭାବରେ ଲୋକପ୍ରିୟ । ଏହିପରି କ୍ୟାମେରାଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକ ସୁଲଭ ହେବାରେ ଲାଗିଛି । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଏହାକୁ କିପରି ପରିଚାଳନା କରିବେ ଜାଣନ୍ତି ।

2. କ୍ୟାମେରାରେ ଥିବା ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ଆକାମେରାରେ ଏକ ଭଲ ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ଯଦିଓ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଛୋଟ ମୁନିଟ୍ ଅଛି ତେବେ ଏକ ପୃଥକ ସଂଲଗ୍ନ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ । ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ଅର୍ଥ ସ୍ଥିନ୍ ରଖିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ।

3. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଆଲୋକକୁ ଦେଖନ୍ତୁ । ସବୁକିଛି ଫଟୋଗ୍ରାଫ୍ କିପରି ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ you ାରା ଆପଣ ଏକ ସଠିକ୍ ଲେଆଉଟ୍ ପାଇପାରିବେ ଯାହା ବହୁତ ଭଲ ଦେଖାଯାଏ ।

4. ଏକ ଭିଡିଓ ଏଡିଟିଂ ଉପକରଣର ଲାଭ ଦେଖନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ଭିଡିଓରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ବିଶେଷ ପ୍ରଭାବ କିମ୍ବା ଓଭରଲେଜ୍ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ମୁତୁ୍ୟବ୍ ଭିଡିଓ ପାଇଁ ଆପଣ ବିଭିନ୍ନ ଭିଡିଓ ଏଡିଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ନିୟୋଜିତ କରିପାରିବେ । ପିକ୍ସାକ୍ ସ୍ପିଡିଓ, ଭର୍ଟୁଆଲ୍ ଡବ୍, ଏବଂ iMovie ଶୀର୍ଷ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ଅଛି । ଆପଣ ତଥାପି

ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ସିଧାସଳଖ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓରେ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସଂପାଦନ କରିପାରିବେ ଯଦିଓ କିଛି ଅଧିକ ପେସାଦାର ଲାଭ ଉଠାଇବା ସହଜ ହୋଇପାରେ ।

## Uploading the Video

ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ରେକର୍ଡ଼ିଂ ଏବଂ ଏଡିଟ୍ କରିବା ପ୍ରକ୍ରିୟା ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ । ପରବର୍ତ୍ତୀ ସମୟରେ, ତୁମର ଭିଡିଓ କିପରି ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଯୋଡି ହେବ ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅ ।

### ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଏକ ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ:

1. ସ୍କ୍ରିନ୍ ର ଉପର ଡାହାଣ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଥିବା ଡାଉନଲୋଡ୍ ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ହାର୍ଡ ଡ୍ରାଇଭରୁ ଏକ ଭିଡିଓ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆଖ୍ୟା ଏବଂ ବର୍ଣ୍ଣନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଶିରୋନାମାଟି ତୁମର ଭିଡିଓ ବିଷୟରେ ଏକ ତାଲିକା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏଥିରେ ଭିଡିଓର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ଏକ କୀର୍ତ୍ତୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ ।

ବର୍ଣ୍ଣନା ହେଉଛି ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଭିଡିଓରେ ବିସ୍ତୃତ ସୂଚନା ଯୋଡିବେ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ URL ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଲିଙ୍କ ରଖିପାରିବେ ।

4. ଟ୍ୟାଗ୍‌ଗୁଡ଼ିକର ଏକ ସିରିଜ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଭିଡିଓରେ କ'ଣ ଅଛି ଟ୍ୟାଗ୍ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ । ଯେତେବେଳେ କେହି ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଖୋଜୁଛନ୍ତି ସେତେବେଳେ ସେମାନେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୋଇପାରନ୍ତି । ତୁମକୁ ଯେତିକି ଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କର, କିନ୍ତୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହେବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କର । ଭିଡିଓ ଏବଂ ଅବସ୍ଥାନରେ ଆପଣ କ'ଣ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତି ତାହା ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ ।

1. ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ଲିଙ୍କ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଭିଡିଓ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି |  
ଅପଲୋଡ୍ ସ୍ତମ୍ଭ ର ଡାହାଣ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଥିବା ସଠିକ୍ ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରି ତୁମେ ତୁମର ଭିଡିଓ ଅନ୍ୟ ସାଇଟରେ ସେୟାର କରିପାରିବ | ଏହାକୁ ଫେସବୁକ୍, ଟ୍ୱିଟର କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରୋଫାଇଲ ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ ଅନ୍ୟ ସାଇଟରେ ସେୟାର କରନ୍ତୁ |  
ଲୋକଙ୍କୁ ଅନୁମତି ଦେବା ପାଇଁ ଆପଣ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ |  
ତୁମର ଭିଡିଓ ଦେଖିବାକୁ ଜାଣ | (ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯେ ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଦେଖନ୍ତି ସେମାନେ ଅନ୍ୟ ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟକୁ ଏକ ଭିଡିଓ ପଠାଇବା ପାଇଁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ପ୍ଲେୟାର ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ |)

2. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅମ୍ବନେଲକୁ ବାଛନ୍ତୁ |  
ତୁମେ ସବୁବେଳେ ତୁମର ଭିଡିଓରୁ ଏକ ରାଣ୍ଡମ୍ ସ୍କାଇଡ୍ କୁ ଅମ୍ବନେଲ ଭାବରେ ବାଛି ପାରିବ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ତୁମର ଭିଡିଓ ଦେଖିବା ପୂର୍ବରୁ ଦେଖିବେ | ଆପଣଙ୍କର ନିଜର କଷ୍ଟମ୍ ପର୍ଯ୍ୟାୟ ନେଲ୍ ମଧ୍ୟ ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ |

3. କିଛି ସଂଶୋଧନ କରିବାକୁ ଉନ୍ନତ ସେଟିଂସ୍ ସମୂହ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |  
ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ଉନ୍ନତ କରିବାକୁ ଉନ୍ନତ ସେଟିଂ ବିଭାଗରେ ଅନେକ ଜିନିଷ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ | ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ନିମ୍ନଲିଖିତ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ଅନୁମତି ଦେଇପାରେ:

ମନ୍ତବ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ କରିବାର କ୍ଷମତା |

ଆପଣ ଅନୁମୋଦନ କରିଥିବା ମନ୍ତବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ କେବଳ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାର ବିକଳ୍ପ |  
ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟାୟନ କ୍ଷମତାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ |

ଏକ ଭିଡିଓ ଏମେଡ୍ କରିବା କିମ୍ବା ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ପ୍ରକାଶନ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ସହିତ ବଣ୍ଟନ ସେଟିଂସ୍ ସମୂହ |

ବୟସ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ସମ୍ପର୍କ କରନ୍ତୁ; ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଆପଣ ଅଳ୍ପ ବୟସର ଦର୍ଶକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଦେଖିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରଖିବେ ଯଦିଓ ଆପଣ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନରେ ଭିଡିଓକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ ନାହିଁ |

• ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ପାଇଁ ବର୍ଗ ଚୟନ କରନ୍ତୁ; ଏଗୁଡ଼ିକରେ ମନୋର entertainment ୍ରନ, କିପରି-ଏବଂ ଏବଂ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ବର୍ଗ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

. ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ସ୍ଥିର ଉପର-ଡାହାଣ କୋଣରେ ପ୍ରକାଶନ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ସମସ୍ତଙ୍କ ପାଇଁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବରେ ଉପଲବ୍ଧ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

## Editing Your Video Through YouTube

ଯଦିଓ ତୁମର ଭିଡିଓକୁ ଯୁଗ୍ମ୍ୟବରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଏକ ଭିଡିଓ ଏଡିଟର୍ ଆପଣଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ, କିଛି ସମୟ ହୋଇପାରେ ଯେତେବେଳେ ଅନଲାଇନ୍ ହେବା ପରେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଭିଡିଓ ଏଡିଟ୍ କରିବାକୁ ପଡିବ । ଏହା ଯୁଗ୍ମ୍ୟ ସିଷ୍ଟମ ଯୋଗୁଁ ସମ୍ଭବତଃ the ଭିଡିଓର ସାଧାରଣ ଗୁଣକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରିଥାଏ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣ ଏକ ସମସ୍ୟା ମଧ୍ୟ ପାଇପାରନ୍ତି ଯାହାକୁ ଆପଣ ସମାଧାନ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, କିନ୍ତୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣ ଏହା କେବେବି ଧ୍ୟାନ ଦେଇନାହାଁନ୍ତି ।

ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ୍ ,, ଭିଡିଓ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ଯୁଗ୍ମ୍ୟବର ନିଜସ୍ୱ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅଛି । ଭିଡିଓକୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବାକୁ ଯଦି ଆପଣ ଅତିରିକ୍ତ ସାହାଯ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ତେବେ ଏହି ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

### To edit your videos:

1. ଆପଣଙ୍କର ଯୁଗ୍ମ୍ୟବ୍ ଚ୍ୟାନେଲରେ କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡିଓକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିଡିଓରେ ଥିବା ଏଡିଟ୍ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଏଡିଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।  
ଆପଣ କଣ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ବାଛିବା ପାଇଁ ବଟନ୍ ପାଖରେ ଥିବା ଛୋଟ ଡାଲି କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ଏକ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟକୁ ନେଇଯାଏ ।
3. ବର୍ଣ୍ଣନା, ଚ୍ୟାପ୍ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ସୂଚନା ଏବଂ ସେଟିଂସମୂହ ଚ୍ୟାପ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।
4. ଆଲୋକ, ବିପରୀତ, ଇତ୍ୟାଦି ଯୋଗ କରିବାକୁ ଉନ୍ନତି ବିଭାଗ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।
5. ଆବଶ୍ୟକ ହେଲେ ଭିଡିଓର ଯେକ parts ଶି ସି ଅଂଶ କାଟିବା ପାଇଁ ଉନ୍ନତି ବିଭାଗରେ ଥିବା ଟ୍ରମ୍ପ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା କାମ କରିପାରେ ।

ଯଦି ଆପଣ ଅତିରିକ୍ତ ସାମଗ୍ରୀକୁ ହଟାଇବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଯାହା ବୃତ୍ତିଗତ କିମ୍ବା ଆକର୍ଷଣୀୟ ହୋଇନପାରେ ।

ଆପଣ କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡିଓ ବିଭାଗ ଅଧୀନରେ ଏଡିଟ୍ ମେନୁ ମଧ୍ୟରେ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଅନେକ ବିଶେଷ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ ।

## Adding Music

ତୁମେ ତୁମର ଯୁଗ୍ମ୍ୟବ୍ ଭିଡିଓରେ ବ୍ୟାକଗ୍ରାଉଣ୍ଡ୍ ମ୍ୟୁଜିକ୍ ଯୋଡି ପାରିବ । ଯଦି ଆପଣ ପୃଷ୍ଠଭୂମିରେ କିଛି ସଂଗୀତ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ତେବେ ଏହା ବହୁତ ଭଲ

| ପୃଷ୍ଠଭାଗରେ ନୀରବତା ସହିତ ସାଧା ଭିଡ଼ିଓ ରହିବା ଅପେକ୍ଷା ଏହା ଭଲ କାମ କରେ | ସଂଗୀତ କିପରି ଯୋଡ଼ାଯାଏ ତାହା ଏଠାରେ ଅଛି:

1. କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡ଼ିଓର ଏଡିଟ୍ ମେନୁରେ ଥିବା ମ୍ୟୁଜିକ୍ ପ୍ୟାନେଲକୁ ଯାଆନ୍ତୁ |
2. ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏକ ଟ୍ରାକ୍ ଖୋଜନ୍ତୁ | ଲୋକପ୍ରିୟ କିମ୍ବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଧାରା ଭିତରେ ଆଧାର କରି ଆପଣ କିଛି ବାଛିପାରିବେ |
3. ଯାହା ସହିତ ଆପଣ ଆରାମଦାୟକ ଅନୁଭବ କରିବାକୁ କି any ଶିକ୍ଷା ମ୍ୟୁଜିକ୍ ଫାଇଲ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |
4. ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ମେନୁରେ ନିଶ୍ଚିତକରଣ ବଟନ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ |

ମୁରୁବୀରେ ହଜାର ହଜାର ମ୍ୟୁଜିକ୍ ଫାଇଲ୍ ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓର ପୃଷ୍ଠଭାଗ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ | ଏଗୁଡ଼ିକ ସମସ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନମୁକ୍ତ ବିକଳ୍ପ ଯାହାକି ଅତିରିକ୍ତ କିଛି ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ |

ତୁମେ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ତୁମର ଭିଡ଼ିଓରେ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ତୁମେ ସର୍ବଦା ତୁମର o-wn ସଙ୍ଗୀତ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ | ଏହା ଏକ ବୃତ୍ତିଗତ ପ୍ରୋଗ୍ରାମର ବ୍ୟବହାର ଆବଶ୍ୟକ କରିବ | ମ୍ୟୁଜିକ୍ କିପରି ଡିଆରି ହୁଏ ଏବଂ ମୁରୁବୀରେ କି copyright ଶିକ୍ଷା କପିରାଇଟ୍ ସର୍ଭାଇଭାଲି ଉଲ୍ଲଙ୍ଘନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁ ନ ଥିବାରୁ ତୁମର ଅଧିକାର କିଏ ଅଛି ସେ ବିଷୟରେ ତୁମକୁ ସଚେତନ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ |

ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ ,, ମୁରୁବୀ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ମ୍ୟୁଜିକ୍ ଫାଇଲଗୁଡ଼ିକ ବିବିଧ ଏବଂ ଅନେକ ରୂପରେ ଆସେ | ସେଗୁଡ଼ିକ ଦ୍ଵାରା ପ୍ରମାଣିତ |

ମୁରୁବୀ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ମାଗଣା ହେବ | ଏହି ମ୍ୟୁଜିକ୍ ଫାଇଲଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଆପଣ କି legal ଶିକ୍ଷା ଆଇନଗତ ସମସ୍ୟାକୁ ଦ run ଡିବେ ନାହିଁ |

### Adding an End Screen

ପରବର୍ତ୍ତୀ ନିଷ୍ପତ୍ତି ହେଉଛି ଏକ ଶେଷ ପରଦା | ମୁରୁବୀର ଏହି ବ feature ଶିକ୍ଷା ଏକ ଭିଡ଼ିଓର ଅନ୍ତିମ କିଛି ସେକେଣ୍ଡରେ ଦେଖାଯାଏ | ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅନ୍ୟ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଲୋକଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେବାକୁ

ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଅଫର ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅନ୍ୟ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ ଦେଖିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଏହା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । କେବଳ ଉପଯୁକ୍ତ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ ବାଛିଛନ୍ତୁ ଯାହା ମୂଳ ଭିଡ଼ିଓ ସହିତ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ । ଏହାଦ୍ୱାରା ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ଦେଖନ୍ତି । ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁ ମଧ୍ୟ ତୁମେ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଉଥିବା ଭିଡ଼ିଓ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପାଇଁ ଯଥେଷ୍ଟ ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ତୁମର ଶେଷ ପରଦାରେ ଆପଣ ଅନେକ ଜିନିଷ ସମ୍ବିବେଶ କରିପାରିବେ । ଆପଣ କିଛି ଅମ୍ na ନେଲ୍ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କର ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଚ୍ୟାନେଲରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ, ଏକ ଖେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ୍, କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲକୁ ସବସ୍କ୍ରାଇବ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ଯୋଗ କରିପାରିବ । ଡାହାଣ ଶେଷ ପରଦା ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ:

1. ଆପଣଙ୍କ ପସନ୍ଦର ଭିଡ଼ିଓରେ ଭିଡ଼ିଓ କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡ଼ିଓ ଏଡ଼ିଟର୍ ର ଶେଷ ସ୍କିନ୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏକ ଶେଷ ସ୍କିନ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ଅତିକମରେ 25 ସେକେଣ୍ଡ ଲମ୍ବ ହେବା ଜରୁରୀ ।
2. ଭିଡ଼ିଓର ସଠିକ୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଏକ ଶେଷ ସ୍କିନ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ତୁମର ଭିଡ଼ିଓର ଅକ୍ତିମ 20 ସେକେଣ୍ଡ ମଧ୍ୟରେ ତୁମେ କେବଳ ଶେଷ ସ୍କିନ୍ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ ।
3. ଏଲିମେଣ୍ଟ୍ ଆଡ୍ ଅପ୍ସନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆଇଟମ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ଷ୍ଟେସିଭାଲଟ୍ ସହିତ ତୁମେ ଏକ ଲିଙ୍କ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ ଯଦି ତୁମର ସଠିକ୍ ଅନୁମୋଦନ ହୋଇଛି । ତୁମର ଟ୍ୟାଗ୍‌ଲରେ ସବସ୍ଥିପସନ୍ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଏକ ଭିଡ଼ିଓ କିମ୍ବା ସ୍ପେଲିଷ୍ଟକୁ ଏକ ଲିଙ୍କ ଯୋଗାଇବା ପାଇଁ ତୁମେ ଏକ ଲିଙ୍କ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ ।

1. ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ପରି ଯୋଡ଼ିଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଆଇଟମଗୁଡ଼ିକ ଡ୍ରାଗ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ସ୍ଥିର ବିଭିନ୍ନ ଅଂଶରେ ଘୁଞ୍ଚାଇ ପାରିବେ । କିନ୍ତୁ ଶେଷରେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରେ କ'ଣ ଅଛି ଦେଖନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଆପଣ ଏହି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ଭୁଲ ଦାଗରେ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଶେଷ ସ୍ଥିର ବହୁତ ଭଲ କାରଣ ଏହା ଅଧିକ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିଥାଏ ଏବଂ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇଥାଏ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଅଧିକ ଅଂଶଦାର କରିବାକୁ ଅଛି । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଅନେକ ଭିଡ଼ିଓ ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ଦେଖାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଆପଣ କେବଳ କିଛି ଅତିରିକ୍ତ ଗ୍ରାହକ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ତୁମର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଯାହା ବି ହେଉ, ଶେଷ ପରଦା ସଠିକ୍ ଭାବରେ ସୃଷ୍ଟି ହେବାବେଳେ ତୁମ ସ୍ଥାନକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ପହଞ୍ଚାଇବା ତୁମ ପାଇଁ ସହଜ ହେବ ।

## |Can You Add Annotations?

କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡ଼ିଓ ମେନ୍ୟୁରେ ଏକ ଟିପ୍ପଣୀ ତାଲିକା ଅଛି, କିନ୍ତୁ ଏହା ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ନାହିଁ । ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଦ୍ଵାରା ଟିପ୍ପଣୀ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥିଲା, କିନ୍ତୁ ସେଗୁଡ଼ିକ ଆଉ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇ ନାହିଁ କାରଣ ସେଗୁଡ଼ିକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ପଢ଼ି ହେବ ନାହିଁ । ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଅନେକ ଲୋକ ସେମାନଙ୍କ ଭିଡ଼ିଓରେ ଟିପ୍ପଣୀ ଅକ୍ଷମ କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରିଥିଲେ ।

ଏହି ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବାନ୍ଧୁ ଥିଲା ଯାହା ଏକ ଭିଡ଼ିଓରେ ଯୋଡ଼ି ହୋଇପାରେ । ଏହି ବାନ୍ଧୁଗୁଡ଼ିକରେ କିଛି ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଉଥିବା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଅତିରିକ୍ତ ବିନ୍ଦୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇଥିଲା । ପରଦାରେ କ'ଣ ଅଛି ସେ ବିଷୟରେ ନୋଟ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଯେକେହି ଏକ ଟିପ୍ପଣୀ ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ୍ ,, ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ସମାନ ବାର୍ତ୍ତା ଦେବା ପାଇଁ ସହଜରେ ଶେଷ ସ୍ଥିର ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତିଯୋଗୀମାନେ କ'ଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ତାହା ତୁଳନା କରିବାବେଳେ ଯଦି ଆପଣ ପୁରୁଣା ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକରେ ଟିପ୍ପଣୀ ଦେଖନ୍ତି ତେବେ ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟ ହୁଅନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

ପୂର୍ବରୁ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ବିଦ୍ୟମାନ ଟିପ୍ପଣୀ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ଦୂରେଇ ଯାଇଛି ତଥାପି ଦେଖାଯିବ । ତଥାପି, ସେଗୁଡ଼ିକ ଆଉ ଏଡ଼ିଟ୍ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ ।

ଯଦି କିଛି ଅଛି, ଶେଷ ପରଦା ଅଧିକ ସୁବିଧାଜନକ ଅଟେ । ଏହା ଅନୁପ୍ରବେଶକାରୀ ଏବଂ ବିଭାଗ ମୁକ୍ତ ନୁହେଁ । ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ କହିବା ପାଇଁ ଏବଂ ପ୍ରକୃତ ଲିଙ୍କଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଏହା ଉତ୍ତମ ସ୍ଥାନ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯାହା ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟବାନ

ହୋଇପାରେ ।

## Add Cards

କାର୍ଡ ଯୋଡ଼ିବା ଆପଣଙ୍କୁ ଅନ୍ୟ ଜିନିଷ ମଧ୍ୟରେ ଆପଣଙ୍କର ଭିତ୍ତି ଓ ବିଷୟରେ ମତାମତ ପଠାଇବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ କହିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଏକ କାର୍ଡ ହେଉଛି ଏପରି କିଛି ଯାହା ଏକ ଭିତ୍ତିଠାର ଯେକ point ଶସି ସମୟରେ ଦେଖାଯାଏ ଏବଂ ଲୋକଙ୍କୁ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିଥାଏ । ଏହିପରି କାର୍ଡ ଉତ୍ପାଦନ ପାଇଁ ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡିଓକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ତାପରେ ଆପଣ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସ୍ଥାନ ଉପରେ କାର୍ଡ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଡ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ କାର୍ଡ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଏକ ପୋଲ୍, ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା କାର୍ଡ, ଅଣ-ଲାଇ ପାଣ୍ଟି ସଂଗ୍ରହ ପାଇଁ ଏକ ଦାନ କାର୍ଡ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ଝେବସାଇଟକୁ ଯାଉଥିବା ଏକ ଲିଙ୍କ କାର୍ଡ ଯୋଗ କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ତେବେ ଏଥିମଧ୍ୟରୁ ଯେକ Any ଶସିଟି କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବ ।

3. ବିବରଣୀ ପ୍ରଦେଶ କରନ୍ତୁ । ଏଗୁଡ଼ିକ ଏକ ଲିଙ୍କ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଲୋକମାନେ ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଏକ ଦାନ ବଟନ୍, କିମ୍ବା ଏକ ପୋଲ୍ । ଏହିଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଯେକ for ଶସି ପାଇଁ ସ୍ତ୍ରନ୍ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଇଣ୍ଟରଫେସ୍ pToducre କରିବ ।

4. ଆପଣ କେଉଁଠାରେ କାର୍ଡ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ବାଛନ୍ତୁ । କାର୍ଡ କୁଆଡେ ଯିବ ସେ ବିଷୟରେ ତୁମର ଚିକେ ସ୍ୱାଧୀନତା ରହିବ ।

ସଠିକ୍ ଯୋଜନା ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେଲେ ଯୁତ୍ୟବରେ ଆପଣଙ୍କର ଭିତ୍ତି ପାଇବା ଏବଂ ଚାଲିବା ସହଜ ଅଟେ । ଯୁତ୍ୟବ୍ ଏହାର ଝେବସାଇଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ରଖିଛନ୍ତି । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାରେ ଅଧିକ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଯୁତ୍ୟବ୍ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଉତ୍ତରୁ ତୁମେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ସବୁଠୁ ଭଲ କଥା, ଯାହା ଦିଆଯାଉଛି ତାହା ମଧ୍ୟରୁ ଅଧିକାଂଶ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ମାଗଣା । ତୁମକୁ କେବଳ ରେକର୍ଡ କରିବା ପାଇଁ ଏକ କ୍ୟାମେରା ଦରକାର ।

ଭିତ୍ତିଗୁଡ଼ିକ ଆପଣ ନିଜେ ମଧ୍ୟ ଏଡିଟିଂ ଟୁଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ତାହା ଅନ୍ୟ ଏକ କାହାଣୀ |

# Chapter 17 - Making the Most of YouTube

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଯୁକ୍ତ୍ୟବ ଉତ୍କଳ ଅଟେ ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରିବେ ଜାଣନ୍ତି । ତୁମ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକୁ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବା ସହିତ ତୁମକୁ ଛିଡା ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହେଉଛି, ଆପଣଙ୍କୁ ଏପରି ଜିନିଷ ଉପାଦାନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରମୋସନାଲ୍ ଚ୍ୟାନେଲକୁ ଅଧିକ ଚିତ୍ତାକର୍ଷକ କରିଥାଏ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ଗ୍ରାହକ କିମ୍ବା ଷ୍ଟୋରକୁ ଅଧିକ ଗ୍ରାହକ ଏବଂ ଅଧିକ ପରିଦର୍ଶନ ଆଣିବ । ଆପଣଙ୍କର ଯୁକ୍ତ୍ୟବ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ପଢ଼ିବା ସହଜ ଏବଂ ଅଧିକ ଗତିଶୀଳ ହେବା ପାଇଁ କିଛି ବିଶେଷ କିଛି ଶିଳ ଅଛି ।

## Get Verified

ଯୁକ୍ତ୍ୟବରୁ ଅଧିକ ପାଇବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଯାଞ୍ଚ କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏକ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଅଧିକ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଉପଲବ୍ଧ ହେବ । ଏକ ଭିଡିଓରେ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ମନା ନେଲ୍ ଯୋଡ଼ିବା କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକୁ ଟିକିଏ ଲମ୍ବା କରିବାର କ୍ଷମତା ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ପ୍ରାମାଣିକକରଣ ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆପଣ ଅଧିକ କରିପାରିବେ କାରଣ ଯୁକ୍ତ୍ୟବ ଜାଣେ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଆଇନଗତ ଅଟେ । ତାହା ହେଉଛି, ଏକ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଚଳାଇବ ନାହିଁ ।

ତୁମର ଖାତା ଯୁକ୍ତ୍ୟବରେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ନିଶ୍ଚିତ ହେବ । ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲକୁ ଯାଆନ୍ତି ସେମାନେ ଧାନ ଦେବେ ଯେ ଏହା ଏକ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ଚ୍ୟାନେଲ ଭାବରେ ପ୍ରମାଣିତ ହୋଇଛି । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲକୁ ବିଶ୍ୱାସ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ଯଦି ସେମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ଏହା ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଛି । ଯେତେବେଳେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଗଲା, ତାହା କ'ଣ ହୁଏ ତାହା ସହିତ ସମାନ ।

ଯୁକ୍ତ୍ୟବରେ ଯାଞ୍ଚ ହେବାକୁ ପ୍ରକ୍ରିୟା:

1. ଆପଣ ନିଜ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଲଗ୍ କରିବା ପରେ [Youtube.com/verify](https://www.youtube.com/verify) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ଚ୍ୟାନେଲ ଆଧାରିତ ସେହି ଦେଶ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କ ମୋବାଇଲ୍ ଫୋନ୍‌କୁ ପଠାଯାଇଥିବା ଏକ ଯାଞ୍ଚ କୋଡ୍ ପାଇବାକୁ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ ।

କୋଡ୍ ଏକ ପାଠ୍ୟ ମାଧ୍ୟମରେ କିମ୍ବା ଏକ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭବିଷ୍ୟ ମେସେଜ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ପଠାଯାଇପାରିବ । ଆପଣଙ୍କ ଫୋନ୍‌କୁ କୋଡ୍ ପଠାଇବା ପାଇଁ ଏହା ହୁଏତ କିଛି ମିନିଟ୍ ନେଇପାରେ ।

1. କୋଡ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଖାତା ବର୍ତ୍ତମାନ ଯାଞ୍ଚ ହେବା ଉଚିତ୍

## **Using Your Own Custom Thumbnails**

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଯୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି, ପ୍ରତ୍ୟେକ ଭିଡ଼ିଓରେ ଅନିୟମିତ ଥମ୍ବନେଲ୍ ସହିତ କାମ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଅଛି । ସମୟ ସହିତ, ଆପଣ କଷ୍ଟମ୍ ଥମ୍ବନା ନେଲ୍ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଅନୁମୋଦିତ ହୋଇପାରିବେ । ଏମାନେ ଏକ ଅନନ୍ୟ ପ୍ରତିଛବି ଯୋଗ କରନ୍ତି ଯାହା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଆପଣ ଯାହା ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ବିଷୟରେ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କିଛି ପ୍ରଦର୍ଶନ ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ଯାହା ପାଠକଙ୍କୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷିତ କରିଥାଏ । ଯଦି ତୁମେ ଯୁଟ୍ୟୁବ୍‌ରେ ଯାଞ୍ଚ କର, ତୁମେ କେବଳ ଏକ କଷ୍ଟମ୍ ଥମ୍ବନେଲ୍ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ସିଷ୍ଟମକୁ ପ୍ରବେଶ ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ଗୋଟିଏ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ଏକ କଷ୍ଟମ୍ ଥମ୍ବନା ନେଲ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ:

1. ଆପଣଙ୍କର ସୃଷ୍ଟିକର୍ତ୍ତା ସ୍ପର୍ଷତ୍ୱରେ ଭିଡ଼ିଓ ମ୍ୟାନେଜର୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଭିଡ଼ିଓରେ ଏଡିଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. କଷ୍ଟମ୍ ଥମ୍ବନେଲ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ ନିଜ କମ୍ପ୍ୟୁଟରରେ ପୂର୍ବରୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିଥିବା ଏକ ଥମ୍ବନେଲ୍ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ।
5. ପରିବର୍ତ୍ତନଗୁଡ଼ିକ ସଂରକ୍ଷଣ କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

କଷ୍ଟମ୍ ଥମ୍ବନା ନେଲ୍ ଡିଜାଇନ୍ ହେବା ଉଚିତ ଯାହା ଦି it ାରା ଏହା ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରିବ ।

## What Cana Custom Thumbnail Include?

ଏକ କଷ୍ଟମ୍ ଅମ୍ na ନେଲ୍ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ନିମ୍ନଲିଖିତକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ:

ଅମ୍ na ନେଲରେ ଟେକ୍ସ୍ଟ୍ କିମ୍ବା ଲୋଗୋ ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓରେ କ'ଣ ଅଛି ତାହା ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ | ଏହା ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓକୁ ଅଧିକ ବୁଝିଗତ ରୂପ ଦେଇପାରେ |

- ତୁମେ ତୁମର ଭିଡିଓରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସଟ ମଧ୍ୟ ବାଛି ପାରିବ ଯାହା ଯୁଗ୍ମ୍ୟ ସ୍ଵୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ଅମ୍ନେଲ ଦ୍ଵାରା ଆବୃତ ହୋଇନଥିଲା | ତଥାପି, ଏହା ଏକ କଷ୍ଟମ୍ ଇମେଜ୍ ପ୍ରୟୋଗ କରିବା ପରି ପେସାଦାର ହୋଇନପାରେ |

1280x720 ରେଜୋଲ୍ୟୁସନ୍ ସହିତ କିଛି ଉପାଦାନ କରନ୍ତୁ |

ଅମ୍ na ନେଲ୍ 2 MB କିମ୍ବା କମ୍ ଆକାରରେ ହେବା ଜରୁରୀ |

- ଏକ 16: 9 ଆସପେକ୍ସ୍ ଅନୁପାତ ସର୍ବୋତ୍ତମ, ଯେହେତୁ ତାହା ହେଉଛି ଅଧିକାଂଶ ଡିଭାଇସ୍ ଏବଂ ସ୍କେଲରରେ ବ୍ୟବହୃତ ଲେଆଉଟ୍ |

ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଅମ୍ନେଲ ଉପଯୁକ୍ତ ବୋଲି ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ | ପ୍ରକୃତ ଭିଡିଓ ନିଜେ "" ପରି, ଆପଣଙ୍କର ଅମ୍ na ନେଲ୍ ଯୁଗ୍ମ୍ୟ ର ବିଷୟବସ୍ତୁ ପରାମର୍ଶଦାତା ନିୟମ ଅନୁଯାୟୀ | ତୁମର ଅମ୍ନେଲ ପାଇଁ ତୁମେ କିଛି ଆପତ୍ତିଜନକ କିମ୍ବା ସନ୍ଦେହଜନକ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ନାହିଁ | ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଯେ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ଏବଂ ଅନୁସରଣ କରିବା ସହଜ ଅଟେ |

## Creating a Channel Trailer

ଏକ ଚ୍ୟାନେଲର ଟ୍ରେଲର ହେଉଛି ଏକ ଭିଡିଓ ଯାହାକୁ ତୁମେ ଅପଲୋଡ୍ କର ଯାହାକି ତୁମର ଚ୍ୟାନେଲ ପୃଷ୍ଠାରେ ଖେଳାଯିବ ଯେତେବେଳେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାକୁ ସବସ୍ଥାଭବ କରିନଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ଏହା ସାମ୍ନାକୁ ଆସିବ | ଭିଡିଓ ସାଧାରଣତଃ automatically ସ୍ଵୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ଫେରିଥାଏ | ଟ୍ରେଲରଟି ଯେକି kind ଶସି ପ୍ରକାରର ଭିଡିଓ ହୋଇପାରେ, କିନ୍ତୁ ଗୋଟିଏ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଭଲ, ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କ'ଣ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ | ଭିଡିଓ ସାଧାରଣତଃ the ପ୍ରଥମ ଜିନିଷ ଯାହାକୁ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ପରିଚିତ ନଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଦେଖାଇବା ଉଚିତ୍ | ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ତୁମେ କ'ଣ କର ଏବଂ କ'ଣ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସ୍ଵତନ୍ତ୍ର କରିଥାଏ ତାହା ବୁ to ାଇବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ସ୍ଵାଗତଯୋଗ୍ୟ ଆଭିମୁଖ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରେ |

ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ତୁମର ପୃଷ୍ଠାକୁ ସବସ୍ଥାଭବ କରେ, ସେହି ଚ୍ୟାନେଲର ଟ୍ରେଲର ଆଉ ଦେଖାଯିବ ନାହିଁ । ଚ୍ୟାନେଲଟି ଅନ୍ୟ କି YouTube ଶସି ମୁଦ୍ରାପ୍ତ ପୃଷ୍ଠା ପରି ଦେଖାଯିବ ଯାହାକି ସାମ୍ନାରେ ନୂତନ ଭିଡିଓ ଏବଂ ସଂଗଠିତ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରେଲିଷ୍ଟ ପାଇଁ ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକ । ତଥାପି, ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଗ୍ରାହକ ହେବା ପାଇଁ ଟ୍ରେଲର ନିଜେ ଆବଶ୍ୟକ । ତୁମର ଟ୍ରେଲର ଏହାର ରୂପରେ ଅସାଧାରଣ ନ ହୋଇ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିବ ।

**To create a channel trailer:**

1. ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଟ୍ରେଲର ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ଲଗ୍ ଇନ୍ କରିବା ପରେ ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲ ପୃଷ୍ଠାରେ କଷ୍ଟୋମାଇଜ୍ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ବଚନ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ନୂତନ ପରିଦର୍ଶକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଚ୍ୟାନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

**What Should the Channel Trailer Include?**

ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲରେ ନୁଇଟି ଚ୍ୟାନ୍ ରହିବା ଉଚିତ୍ । ପ୍ରଥମଟି ଦର୍ଶାଏ ଯେ ତୁମର ଚ୍ୟାନେଲର ଗ୍ରାହକମାନେ କ'ଣ ଦେଖିବେ । ଦ୍ୱିତୀୟଟି ହେଉଛି ନୂତନ ପରିଦର୍ଶକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ।

1. ଚ୍ୟାନେଲ ଟ୍ରେଲର ବାସ୍ତବରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିଡିଓ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ଯାହା ବାସ୍ତବକୁ ଯିବ ।

ଏହି ସମୟରେ, ତୁମର ଚ୍ୟାନେଲକୁ ସବସ୍ଥାଭବ କରିନଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଇଁ ଟ୍ରେଲର ସ୍ତ୍ରୀନରେ ଦେଖାଯିବ । ବ୍ୟକ୍ତି ଚ୍ୟାନେଲକୁ ଆସିବା ପରେ ଭିଡିଓ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ଖେଳିବ ।

ଚ୍ୟାନେଲ ଟ୍ରେଲର ଯାହା ତୁମେ ଚାହୁଁଛ ତାହା ହୋଇପାରେ । ଟ୍ରେଲର ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାବେଳେ ଏଠାରେ କିଛି ଜିନିଷ ଦେଖିବାକୁ ହେବ:

- ଏପରି କିଛି ଉପାଦାନ କର ଯାହାକି ତୁମେ ଯାହା କର ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ବୁଝାଏ ।

ଦର୍ଶକଙ୍କୁ କିଛି ମୂଲ୍ୟର ବ୍ୟାଖ୍ୟା କର । ଏହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ବଜାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

ଟ୍ରେଲରକୁ ଅଧିକ ସମୟ ରଖନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଏହାକୁ 30 ରୁ 60 ରଖନ୍ତୁ ।

ଯଦି ସମ୍ଭବ ସେକେଣ୍ଡର ଲାଭ ।

- ପ୍ରଥମ କିଛି ସେକେଣ୍ଡରେ ଏକ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ହୁକ୍ ଉପାଦାନ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଧ୍ୟାନ ଦେବ । ଏହା ଏକ ସମସ୍ୟା ବିଷୟରେ ଏକ ପ୍ରଶ୍ନ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।
- ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ଯେପରି ଦର୍ଶକ ପ୍ରକୃତରେ ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟରେ ଶୁଣି ନାହାଁନ୍ତି । ଟ୍ରେଲର ଏକ ପରିଚୟ ହେବା ଉଚିତ୍ ।
- ଆପଣଙ୍କର ଚ୍ୟାନେଲକୁ ସବସ୍କ୍ରାଇବ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ କୁହନ୍ତୁ ।

## Creating Playlists

ବୋଧହୁଏ ତୁମର କିଛି ଯୁଗ୍ମ୍ୟତ୍ ଭିଡିଓ ଅଛି ଯାହାକି ପରସ୍ପରକୁ କିଛି ଉପାୟରେ ଲିଙ୍କ୍ କରେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ ଏକ ଷ୍ଟେପ୍‌ବାଇଡ୍ ଚଳାଇପାରନ୍ତୁ ଯାହା ହୋଷ୍ଟିଂ ସେବା ପ୍ରଦାନ କରେ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣଙ୍କର କିଛି ଭିଡିଓ ଅଛି ଯାହା ଏକ ବ୍ଲଗ୍ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଦର୍ଶାଏ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣଙ୍କର ଅନଲାଇନ୍ ବାଣିଜ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ଏକ ଷ୍ଟେପ୍ ହୋଷ୍ଟିଂ ସେମାନଙ୍କୁ କିପରି ପରିଚାଳନା କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ସିରିଜ୍ ଭିଡିଓ ଅଛି । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ଭାଷ୍ୟ କିଛି ଭିଡିଓ ଆଇପାରେ ଯାହା ବିଷୟବସ୍ତୁ କିମ୍ବା ବିଷୟ ଉପରେ ଆଧାର କରି ପରସ୍ପର ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇପାରେ ।

କି everything ଶସି ପ୍ରକାରେ ସମାନ ଥିବା ସବୁକିଛି ହାଇଲାଇଟ୍ କରି ଆପଣ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ଏକ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟ୍ ସହିତ, ଆପଣ ସଂଗଠିତ ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକର ଏକ କ୍ରମରେ ସୂଚନା ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତି ଯାହାକି ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିନିଷ ଜାଣିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ସେମାନେ ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ଏହା କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ, କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ସ୍ଥାନ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଆପଣଙ୍କର ଜ୍ଞାନ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

ଏକ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ:

1. ଏକ ଭିଡିଓକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ନିଜ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟ୍ରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ ସେହି ଯୋଜନାବଦ୍ଧ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟ୍ରେ ଏହା ପ୍ରଥମ ଭିଡିଓ ହେବା ଉଚିତ୍ ।
2. ଭିଡିଓ ଅନ୍ତର୍ଗତ ଆଡ୍ ବୁଟ୍ଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ନୂତନ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି ଅସ୍ପନ୍ନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

4. ସେହି ନୂତନ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟର ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

5. ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲର ଅନ୍ୟ ଭିଡିଓକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ସମାନ ପୁନରାବୃତ୍ତି କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ନୂତନ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟରେ ଭିଡିଓ ଯୋଡିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ୍ପ ରହିବା ଉଚିତ୍ ।

6. ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲର ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟ ମେନୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ନୂତନ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟରେ ଏଡିଟ୍ ଲେଆଉଟ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ କ୍ରମ ଆଡଜଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଦିଏ ଯେଉଁଠିରେ ଭିଡିଓଗୁଡିକ ପ୍ଲେଲିଷ୍ଟରେ ଦେଖାଯିବ । ଯଦି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ତେବେ ଆପଣ ଏଡିଟ୍ ଲେଆଉଟ୍ ମେନୁରୁ ଭିଡିଓ ଡିଲିଟ୍ କରିପାରିବେ ।

## କ୍ୟାପସନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ( Using Captioning)

ଏମିତି କିଛି ସମୟ ହୋଇପାରେ ଯେତେବେଳେ କେହି ଜଣେ ଆପଣଙ୍କର ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଭିଡିଓ ଦେଖିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, କିନ୍ତୁ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଲୋକଙ୍କୁ ବ୍ୟଥିତ ନକରିବା ପାଇଁ `dmvn` ଧ୍ୱନି ରଖିବାକୁ ପଡିବ । ଅନ୍ୟ ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ ବଧୂର କିମ୍ବା ଶୁଣିବା କଷ୍ଟକର ହୋଇପାରନ୍ତି । ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କୁ ଆଣିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓରେ କ୍ୟାପସନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଆପଣଙ୍କ ଭିଡିଓରେ ସଠିକ୍ କ୍ୟାପସନ୍ ଆଇକନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରନ୍ତି, ଏବଂ ସଠିକ୍ ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ଏକ କ୍ୟାପସନ୍ ଦେଖାଯିବ ।

ଆହୁରି ଭଲ, ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଖୋଜିବାରେ ଲୋକଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ । ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଟ୍ରାନ୍ସକ୍ରିପ୍ଟ୍ ଏହାକୁ ଦେଖୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଲୋଡ୍ ହୋଇପାରିବ । ଏକ ସନ୍ଧାନରେ ଏହି ଟ୍ରାନ୍ସକ୍ରିପ୍ଟ୍ ପଢ଼ା ଯିବ, ଏହିପରି ଏକ ସଠିକ୍ କ୍ୟାପ୍ସନ୍ ବ୍ୟବହୃତ ହେଲେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓକୁ ସହଜରେ ମିଳିବ । ଏହାର ଅର୍ଥ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର କାମ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଚେଷ୍ଟା କରିବାବେଳେ ତୁମର ସ୍ତ୍ରୀ ପ୍ରକୃତ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିବ ।

ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓରେ କ୍ୟାପସନ୍ ଯୋଡିବାକୁ:

1. ଆପଣ କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡିଓ ମଧ୍ୟରେ ଏଡିଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଭିଡିଓ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ସବ୍ଟାଇଟ୍ସ୍ / ସିସି ଟ୍ୟାବକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ଭିଡିଓର ଭାଷା ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ସବ୍ଟାଇଟ୍ କିମ୍ବା କ୍ୟାପସନ୍ ଯୋଡିବା ପାଇଁ ପଦ୍ଧତି ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବକୁ ତୁମର ଭିଡିଓ ଟ୍ରାନ୍ସକ୍ରିପ୍ଟସନ୍ କରିବାକୁ ତୁମର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଏହି ବିକଳ୍ପ ସୁପରାଣ କରାଯାଏ ନାହିଁ । ତୁମେ କ’ଣ କାମ କରୁଛ ଜାଣିବାବେଳେ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବକ୍ତବ୍ୟ ଚିହ୍ନିବା ଆଲଗୋରିଦମ କେବଳ ଏ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଯାଇପାରିବ । ସର୍ବୋତ୍ତମ ପଦ୍ଧତି ହେଉଛି ନିଜେ ନୂତନ ସବ୍ଟାଇଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ।

5. ଆପଣ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କିଛି ଚାଇପ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯାହା ବି ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି ତାହା ପ୍ରଥମେ ଆପଣ ପ୍ରବେଶ କରିଥିବା ସଠିକ୍ ସମୟରେ ପରଦାରେ ଦେଖାଯିବ ।

6. କ୍ୟାପସନ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ପ୍ଲସ୍ ବଟମ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ସମୟରେ ପ୍ରାୟ ପାଞ୍ଚରୁ ଦଶ ସେକେଣ୍ଡ ପାଠ୍ୟ କ୍ୟାପସନ୍ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ।

7. ଭିଡ଼ିଓର ପରବର୍ତ୍ତୀ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଏକ ନୂଆ କ୍ୟାପସନ୍ ଦେଖାଯିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

8. ପରବର୍ତ୍ତୀ କ୍ୟାପସନ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

9. ଭିଡ଼ିଓର ଲମ୍ବ ପାଇଁ ପୁନରାବୃତ୍ତି କରନ୍ତୁ ।

ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଟିକିଏ ପ୍ରୟାସ କରେ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ଲୋକକୁ ବୁ to ୀବା ପାଇଁ ସହଜ କରିଥାଏ । ତୁମର ସନ୍ଧାନ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଅପ୍ଟିମାଇଜେସନ୍ ପାଇଁ ଏହା ବିଶେଷ ଭାବରେ ଭଲ କରିପାରେ କାରଣ ତୁମେ ତୁମର ଟ୍ରାନ୍ସକ୍ରିପ୍ଟରୁ ଅଧିକ କୀର୍ତ୍ତ ପାଇବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତମ ଲିଙ୍କ ପାଇବା ପାଇଁ ସମ୍ଭାବନାକୁ ଯୋଡ଼ିଥାଏ ।

ଭିଡ଼ିଓ କ୍ୟାପସନ୍ରେ କୀ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ଆଲୋକିତ ହୋଇଛି । ଖାଲି ସେତିକି ନୁହେଁ, ତୁମେ ତୁମର ଭିଡ଼ିଓ ଉତ୍ପାଦନ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ସ୍ଥିତ୍ୱ ଲେଖିବା ଆବଶ୍ୟକ । କ୍ୟାପସନ୍ ସହିତ, ଆପଣ ଅତିକମରେ ନିଶ୍ଚିତ କରିପାରିବେ ଯେ ଆପଣ ପାଇଛନ୍ତି ।

ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା କୀ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ । ଏହା ଏକ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଭିଡ଼ିଓ ଉତ୍ପାଦନ କରିବା ଉଚିତ ଯଥେଷ୍ଟ ମୂଲ୍ୟବାନ ତଥ୍ୟ ।

## Add Calls to Action

ତୁମର ମୁଖ୍ୟତ୍ୱ ପୃଷ୍ଠା ଏବଂ ତୁମର ଭିଡ଼ିଓ ଚାରିପାଖରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ତୁମକୁ ପ୍ରଚ୍ଛନ୍ନ କଲ୍ ଦରକାର । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସ୍ଥାନ ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଏଥିରେ କଲ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହେଉଛି, ମୁଖ୍ୟତ୍ୱ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ କାର୍ଯ୍ୟରେ କଲ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ଦର୍ଶକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ ମ fundamental ଲିକ ଅଟେ ।

କାର୍ଯ୍ୟରେ କଲ୍ ଯୋଡ଼ିବାବେଳେ ଆପଣ କିଛି କରିପାରିବେ:

• ଆପଣଙ୍କର ଚ୍ୟାଟ୍‌ଲକ୍ସ ସବୁ ସଫା କରାଯାଇଛି ଏବଂ ଭିଡ଼ିଓରେ ଲୋକଙ୍କୁ କହିବାକୁ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

• ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓରେ ମତ୍ତବ୍ୟ ଛାଡ଼ିବାକୁ କୁହନ୍ତୁ । ସେମାନେ ତୁମ କାମ ବିଷୟରେ କ'ଣ ଭାବନ୍ତି ତୁମକୁ ଜଣାଇବାକୁ ସେମାନଙ୍କୁ କୁହ ।

ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟରେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତୁ । ଭିଡ଼ିଓ ସ୍ପେୟାର ଚଳେ ଥିବା ଅଗ୍ରଗାମୀ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସେମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ସାହିତ କରନ୍ତୁ ।

ଏହେତୁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ଅନ୍ୟ ଏକ ସାଇଟକୁ ଏକ ଲିଙ୍କ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ତୁମେ ଯାହା ବି କର, କଦାପି ଦେଖାଅ ନାହିଁ ଯେପରି ତୁମେ ଏହା କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ବାଧ୍ୟ କରୁଛ କିମ୍ବା ଧମକ ଦେଉଛ । କାର୍ଯ୍ୟକୁ ତୁମର କଲ୍ ସହିତ ଭଦ୍ର ହୁଅ । ଲୋକଙ୍କୁ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତୁ । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ କହିବାବେଳେ ଆକ୍ରମଣାତ୍ମକ ଭାଷା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ସାଇଟରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ନିନ୍ଦାକ୍ତ ଏବଂ ଆଗ୍ରହ ଦେଖାଇବ ତୁମର ଦର୍ଶକମାନେ ପ୍ରଶଂସା କରନ୍ତି ।

## ଅଧ୍ୟାୟ 18 - ଲାଇଭ୍ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ଅନ୍ ( **Live Streaming on**

## **YouTube)**

### ମୁହୂର୍ତ୍ତ

ଫେସବୁକ୍ ପରି, ମୁହୂର୍ତ୍ତ ଲାଇଭ୍ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ଫଳସ୍ୱରୂପ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ବିଶ୍ୱ real ର ଯେକି anyone ଶିକ୍ଷା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ ଜିନିଷ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଏହା ଏକ ମଜାଦାର ଲେଆଉଟ୍ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯେଉଁଠାରେ ତୁମ ପାଇଁ ଅବିଚାର କିମ୍ବା ମୂଲ୍ୟର କିଛି ହାଇଲାଇଟ୍ କରିପାରିବ ।

ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ବିଭିନ୍ନ ଇଭେଣ୍ଟକୁ ଲାଇଭ୍ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ କରିବା ପାଇଁ ମୁହୂର୍ତ୍ତ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଛି । ଏଥିରେ କନସର୍ଟ, ସରକାରୀ ବ meetings ଠିକ, ସମ୍ମିଳନୀ, କ୍ରୀଡ଼ା ଇଭେଣ୍ଟ ଏବଂ ଅନେକ କିଛି ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ହୋଇଛି । ଏହି ଇଭେଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଦର୍ଶକମାନେ ମଧ୍ୟ ପ୍ରତ୍ୟାଶାଳୀ ହୋଇପାରନ୍ତି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, 2012 ରେ ପ୍ରାୟ ଆଠ ନିୟୁତ ଲୋକ ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ଯାଇ ଫେଲିକ୍ସ ବାମଗାର୍ଟନର୍ ପୃଥିବୀ ପୃଷ୍ଠରୁ 20 ମାଇଲ ଦୂରରେ ଏକ ବିମାନରୁ ଡେଇଁପଡ଼ିବାକୁ ଯାଇଥିଲେ ।

ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ୍ତ ,, ତୁମକୁ ବାମଗାର୍ଟନର୍ ପରି ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ ଏବଂ ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ଧ୍ୟାନ

ଦେବା ପାଇଁ ଗ୍ରହର ବାୟୁମଣ୍ଡଳର ଧାରରୁ ଡେଇଁବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ । ଲୋକମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା କିଛି ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ ଏକ ସ୍ଥାଗି ଭିଡ଼ିଓ କନଫରେନ୍ସ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଇଭେଣ୍ଟ ଉପାଦାନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟିମିଂ ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ସମ୍ଭାଷଣ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି କିମ୍ବା କିଛି ବିଶେଷ ଇଭେଣ୍ଟକୁ ଯିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଏବଂ ଏହାକୁ ଅନୁଲୀନରେ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତି । ଏକ ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟିମିଂ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବାବେଳେ ଅନେକ ପଦକ୍ଷେପ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

## ଷ୍ଟିମିଂ ବର୍ତ୍ତମାନ ଅସ୍ପନ୍ନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ |( Live Streaming on YouTube)

ତୁମର ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଷ୍ଟିମିଂ ବର୍ତ୍ତମାନ ଅସ୍ପନ୍ନ ବ୍ୟବହାର କରି ଆପଣ ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟିମିଂ ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଏନକୋଡର୍ ଅଛି, ଏହା କାର୍ଯ୍ୟ କରେ । ଷ୍ଟିମିଂ ବର୍ତ୍ତମାନ ସିଲେକ୍ଟର ତୁରନ୍ତ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଏକ ଷ୍ଟିମିଂ ଅଧିବେଶନକୁ ଯିବାକୁ ଦିଏ । ଯେକି time ଶସି ସମୟରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପଠାଇବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ; ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ . ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଯିବେ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ଏକ ଷ୍ଟିମିଂ ଆରମ୍ଭ କରିବେ ଏବଂ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏହା ସମାପ୍ତ କରିବେ ।

1. କ୍ରିଏଟର ଷ୍ଟୁଡ଼ିଓ ଏବଂ ତାପରେ ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟିମିଂ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଏନକୋଡର୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ଏନକୋଡର୍ ହେଉଛି ଏକ ଡିଭାଇସ୍ କିମ୍ବା ସଫ୍ଟୱେର୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ଅଡ଼ିଓ ଏବଂ ଭିଡ଼ିଓକୁ ଏକ ସେଟ୍‌ଅପ୍ ରେ ସଙ୍କୋଚନ କରେ ଯାହା ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସମର୍ଥନ କରିପାରିବ । ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଝେବକ୍ୟାମ, ମୋବାଇଲ୍ ଲାଲଭୁ, ଏୟାର ସର୍ଭର, ସଲିଙ୍ଗ୍ ଷ୍ଟୁଡ଼ିଓ, ଏବଂ ଗେମସୋ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଆପଣ ବିଭିନ୍ନ ଏନକୋଡର୍ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏକୁ [dov.mload](#) କରିପାରିବେ ।

3. ଭିଡ଼ିଓ ପାଇଁ ଏକ ଆଖ୍ୟା ଏବଂ ବର୍ଣ୍ଣନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ଷ୍ଟିମିଂ ରେ ଏକ ଥମ୍ବନେଲ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଏହା ତୁମର ଷ୍ଟିମିଂ ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବ ।
5. ଷ୍ଟିମିଂ ଆରମ୍ଭ ହେବା ପାଇଁ ଏକ କାର୍ଯ୍ୟସୂଚୀ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ କେବେ ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ଷ୍ଟିମିଂ କରିବେ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ପରାମର୍ଶ ଦିଆଯାଇଛି ।

6. ଆପଣଙ୍କର ଗୋପନୀୟତା ସେଟିଂ ସେଟ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ସାର୍ବଜନୀନ କିମ୍ବା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିପାରିବେ । କିମ୍ବା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଅଧିବେଶନ, କିମ୍ବା ପାସୱାର୍ଡ୍ ସହିତ ପ୍ରବେଶ କରୁଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ । ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ତେବେ ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରବେଶ ପାଇଁ ଏକ ପାସୱାର୍ଡ୍ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଏକ ବିକଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ କୁହାଯିବ ।

7. ବିଳମ୍ବତା ବିକଳ୍ପ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ । ଉଚ୍ଚ-ଗୁଣାତ୍ମକ ବିଳମ୍ବ ହେଉଛି ସର୍ବୋତ୍ତମ ଦର୍ଶନ ଗୁଣ; ପ୍ରକୃତ ସମୟ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ନିମ୍ନ ମାନର ବିଳମ୍ବ ସର୍ବୋତ୍ତମ ।

8. ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କେବଳ ଲାଇଭ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉପରେ ଅଧିକାର ଅଛି, ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ଆପଣଙ୍କର ସ୍ଟ୍ରିମ୍‌କୁ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ନହେବା ପାଇଁ ବାନ୍ଧରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

# 166

## Using the Events Option

ଇଭେଣ୍ଟ୍ ଅପ୍ସନ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ମଧ୍ୟ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ କରିପାରିବେ । ଇଭେଣ୍ଟ୍ ପସନ୍ଦ ଆପଣଙ୍କୁ ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ଏକ ବିଶେଷ ଉତ୍ସବ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ଯୋଜନା କରିବାକୁ ଦିଏ ।

- 1. ସୃଷ୍ଟିକର୍ତ୍ତା ସ୍ପରୁଡିଓର ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
- 2. ଇଭେଣ୍ଟ୍ସ୍ ବିଭାଗ ଏବଂ ତା’ପରେ ନୂତନ ଲାଇଭ୍ ଇଭେଣ୍ଟ୍ ଅପ୍ସନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
- 3. ଇଭେଣ୍ଟ୍‌ର ମୂଳ ଲିକ୍ ପଏଣ୍ଟ୍‌ଗୁଡିକ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ତାଲିକାର ଜଟିଳ ବା features ଶିକ୍ଷ୍ୟଗୁଡିକ ଇଭେଣ୍ଟ୍‌ର ଆଖ୍ୟା ଏବଂ ବର୍ଣ୍ଣନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ, ଯେତେବେଳେ ଏହା ଆରମ୍ଭ ହୁଏ ଏବଂ ଶେଷ ହୁଏ, ଏବଂ ଆପଣ ଯେକୌଣସି କ୍ଷମତା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ।

4. ଗୋପନୀୟତା ବିକଳ୍ପ ସେଟ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ଚ୍ୟାନେଲରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ଇଭେଣ୍ଟ୍‌ଗୁଡିକ ପାଇଁ ସର୍ବସାଧାରଣ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

5. ଦୁଇ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବହୃତ ଅଫିସିଆଲ୍ ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ସପ୍ 01 ଟି ସିଷ୍ଟମ୍ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଲାଇଭ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଏହା ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ କରାଯାଇଛି ।

6. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ନିଜକୁ ରେକର୍ଡିଂ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଆଇଟମ୍ ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ ସମୟରେ ଉପଲବ୍ଧ ଅଟେ ।

ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ।

ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ରେ ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଆପଣଙ୍କୁ ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ ସମୟରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ଘଟୁଥିବା କିଛି ବିଷୟରେ ଅନଲାଇନ୍ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଦିଏ ।

ଚାଟ୍ ବକ୍ସ ଆପଣଙ୍କ ଭିଡିଓ ପ୍ଲେୟାରର ଡାହାଣ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଦେଖାଯାଏ । ଭିଡିଓ ରେକର୍ଡିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଚାଲୁଥିବାବେଳେ ଏହା ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୁଏ ।

ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରିବେ:

1. ଟପ୍ ଚାଟ୍ କିମ୍ବା ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ ଡିସପ୍ଲେ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଟପ୍ ଚାଟ୍ ଅପ୍ସନ୍ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ସ୍ଥାନୀୟ ମେସେଜ୍ ଫିଲ୍ଡ୍ କରେ । ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ ସବୁକିଛି ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ ।

2. ଆପଣଙ୍କ ଚାଟ୍ ପାଇଁ ଏକ ମୋଡରେଟର୍ ନ୍ୟୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ଚାଟ୍ ବକ୍ସ ନିକଟରେ ଥିବା ଡିନୋଟି ବିନ୍ଦୁ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଜଣେ ମୋଡରେଟର୍ ଭାବରେ ଅନୁମୋଦିତ ହେବାକୁ କାହାର ଉପଯୋଗକର୍ତ୍ତା ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ମୋଡରେଟର୍ ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟରେ କେହି ଜଣେ । ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ରେ ପ୍ରବେଶ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷକୁ ମୋଡରେଟର୍ ସମୀକ୍ଷା କରିବେ । ଲୋକମାନେ କ'ଣ କହୁଛନ୍ତି ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଆପଣଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ଉଚିତ୍ ।

3. ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ ର କମ୍ୟୁନିଟି ସେଟିଂସ୍ ସମୂହ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଅବରୋଧିତ ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଯେକି Any ଶବ୍ଦ ଚାଟ୍ ବାର୍ତ୍ତା ଯାହାକି କିଛି ଶବ୍ଦ ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅବରୋଧ ହେବ ।

4. ଦର୍ଶକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ରେ ଅବରୋଧ କରନ୍ତୁ ଯଦି ସେମାନେ ଏକ ସନ୍ଦେହଜନକ ଚାଟ୍ ମେସେଜ୍ ପାଖରେ କ୍ଲିକ୍ କରି, ଲେଖକଙ୍କ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଚ୍ୟାନେଲକୁ ଯାଆନ୍ତି, ଏବଂ ତା'ପରେ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ବିଷୟରେ ପୃଷ୍ଠାରୁ ବ୍ଲକ୍ ପତାକା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ।

ଆପଣଙ୍କ ଚାଟ୍ ସମୟରେ ଛାଡିଥିବା ସମସ୍ତ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଟିପ୍ପଣୀ ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ଆପଣଙ୍କର ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ପ୍ଲେୟାର୍ ଅଧୀନରେ ଉପଲବ୍ଧ ହେବ ।

**ଲାଇଭ୍ ମେଟ୍ରିକ୍ସ ବ୍ୟବହାର କରିବା (Using Live Metrics)**

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ଭିଡିଓରେ ଲାଇଭ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ କିମ୍ବା ମେଟ୍ରିକ୍ସ ପଢନ୍ତି । କେତେ ଲୋକ ଦେଖୁଛନ୍ତି, ଆପଣଙ୍କ ଭିଡିଓରେ କେତେ ବାର୍ତ୍ତା ଆସୁଛି ଏବଂ କେତେ ଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଏବଂ ଅନ୍ୟ କିଛି ପଏଣ୍ଟ୍ ଦେଖୁଛନ୍ତି

ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସୂଚନା ଦେଇଥାଏ ।

ଆପଣ ରେକର୍ଡ଼ିଂ କରୁଥିବା ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତ୍ୟେକ ମେଟ୍ରିକ୍‌କୁ ପ୍ରବେଶ ହେବ ନାହିଁ । ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ସମାପ୍ତ ହେବାର କିଛି ଦିନ ପରେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ତାହା ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବା feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଅଧ୍ୟାୟରେ ଅତିରିକ୍ତ ବିବରଣୀ ମିଳିପାରିବ ।

168

### ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ପାଇଁ ଟିପ୍ସ | ( Tips for Live Streaming )

ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଆପଣଙ୍କର ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ଅଭିଜ୍ଞତା ପାଇବାବେଳେ କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଟିପ୍ସ ଅଛି:

ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ତୁମର ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ବିଷୟରେ ଯଥାଶୀଘ୍ର ଜଣାନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯେତେବେଳେ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ କରିବେ ସେମାନଙ୍କୁ କୁହନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ସେମାନେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯିବାକୁ ଯୋଜନା କରିପାରିବେ ।

ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ଲାଲଭୁ ଇଭେଣ୍ଟର ଏକ ରେକର୍ଡ଼ିଂ ହୋଇଥିବା ଅଭିଲେଖକୁ ଆପଣଙ୍କର ହାର୍ଡ ଡ୍ରାଇଭରେ ରଖନ୍ତୁ । ଏହା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆପଣ ଇଭେଣ୍ଟକୁ ପରେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ ।

ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ କୁ ବୃତ୍ତିଗତ ଦେଖାଯାଉ । ଆପଣଙ୍କର ଷ୍ଟ୍ରିମ୍‌କୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ଏକ ଉଚ୍ଚମାନର କ୍ୟାମେରା ଏବଂ ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍‌କୁ କ୍ୟାମେରାରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ନହେବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ; ବିଲ୍ଡ-ଇନ୍ ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ସହିତ ଏକ କ୍ୟାମେରା ସର୍ବୋତ୍ତମ ହୋଇପାରେ ।

ଯଦି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ତେବେ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ପାଇଁ ଏକ ଝେବକ୍ୟାମ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଏକ ଏନକୋଡର୍ ବ୍ୟବହାର ନକରି ରେକର୍ଡ଼ିଂ ପାଇଁ କିଛି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ଏକ ଝେବକ୍ୟାମ୍ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଝେବକ୍ୟାମ ୟୁଟ୍ୟୁବ ସହିତ ସୁସଙ୍ଗତ ଏବଂ ଏହା ଭଲ ଗୁଣବତ୍ତା ଅଟେ ।

ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ସମୟରେ ମନ୍ତବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଭଉର ଦିଅନ୍ତୁ । ଯେଉଁମାନେ ନାମରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ଦିଅନ୍ତି ସେମାନଙ୍କୁ ସମୋ୍ଥନ କର ଯାହା ଦ୍ୱାରା people ାରା ଲୋକମାନେ ଦେଖିବେ ଯେ ତୁମେ ସେମାନଙ୍କ କଥା ଶୁଣୁଛ ଏବଂ ସେମାନେ ଯାହା କୁହନ୍ତି ସେଥିରେ ତୁମର ଆଗ୍ରହ ଅଛି ।

• ଯିବା ସମୟରେ ଆପଣ ସର୍ବଦା ଏକ ଲାଲଭୁ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ରେକର୍ଡ଼ିଂ କରିପାରିବେ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ କ୍ୟାମେରା ଏବଂ ମାଇକ୍ରୋଫୋନ୍ ସ୍ଥିର ଅଛି ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଶୁଣିପାରିବେ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଜୀବନ୍ତ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ମଜାଦାର କାରଣ ଏହା ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାର ଏକ ନିଆରା ଉପାୟ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ଏହି ବିକଳ୍ପକୁ ଚେଷ୍ଟା

କରନ୍ତୁ ।

ମୁଖ୍ୟବରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ । ଯୋଜନା କରନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଆପଣଙ୍କର ସର୍ବୋତ୍ତମ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଇଭେଣ୍ଟ  
ପ୍ରସ୍ତୁତ ଅଛି ।

# Chapter 19 -Using Paid Ads on YouTube Through Google AdWords

ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ପରବର୍ତ୍ତୀ ବିଷୟ ହେଉଛି ସାଇଟରେ ଦେଖାଯୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ବା feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିବା | TrueView ବିଜ୍ଞାପନ ସିଷ୍ଟମ ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଦିଏ ଯେଉଁମାନେ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ରେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଦେଖିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି | ଗୁଗୁଲ୍ ଆଡ଼ୱାର୍ଡ୍ସ୍ ସିଷ୍ଟମ୍ ସହିତ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ କିପରି କାମ କରେ ସେଥିପାଇଁ ଏହାର ଅଧିକାଂଶ ଧନ୍ୟବାଦ |

ଗୁଗୁଲ୍ ଆଡ଼ୱାର୍ଡ୍ସ୍ ହେଉଛି ଏକ ପଦ୍ଧତି ଯାହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏକ ସନ୍ଧାନରେ ଅଧିକ ଦେଖାଯିବାକୁ ଦେଇଥାଏ | ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିର ଲିଙ୍କ୍ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କାଣ୍ଡିଡ୍ ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ, ସେହି ଲିଙ୍କ୍ ସେହି ଶବ୍ଦ ପାଇଁ ଏକ ସନ୍ଧାନ ପୃଷ୍ଠାର ଶୀର୍ଷରେ ଦେଖାଯିବ | ଯେହେତୁ ଗୁଗୁଲ୍ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍କୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରେ, ଏଠାରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ମାର୍କେଟିଂ ସିଷ୍ଟମ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା କଷ୍ଟକର ହେବା ଭବିଷ୍ୟତ ନୁହେଁ |

ଯୁଟ୍ୟୁବ୍ ପାଇଁ, ଆଡ଼ୱାର୍ଡ୍ସ୍ ଟିକିଏ ଭିନ୍ନ ଭାବରେ କାମ କରେ | କେହି କେହି ତୁମର ଭିଡିଓ ଉପରେ ରଖୁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପାଇଁ କିମ୍ବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ତୁମର ଭିଡିଓ ଦେଖିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବ | ଆପଣ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ଭିଡିଓ ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ କାଣ୍ଡିଡ୍ ଉପରେ ଆଧାର କରି ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଖୋଜିବାକୁ କିମ୍ବା ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରୁଥିବା ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି | ଆପଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରୁଥିବା ପରିମାଣ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନରେ କେତେ ଲୋକ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ | ଏକ ବଜେଟ୍ ମଧ୍ୟ ସେଟ୍ ଅପ୍ ହୋଇପାରିବ ଯାହା ଦିଏ ଯେଉଁଠି ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବା ପରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଅପସାରିତ ହେବ |

## How Will Your Ad Be Displayed?

AdWords ମାଧ୍ୟମରେ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ରେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବାର ତିନୋଟି ଉପାୟ ଅଛି:

1. ଏହା ଏକ ଭିଡିଓ ଭାବରେ ଦେଖାଯାଏ ଯାହା ଲଘୁତ ଭିଡିଓ ପୂର୍ବରୁ ଦେଖାଯାଏ | ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ରେ କାହାର ଆଶା କରାଯାଉଥିବା ଭିଡିଓ ଆସିବା ପୂର୍ବରୁ ତୁମେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ଖୋଲିବାକୁ ପାଇପାରିବ | ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କର ପ୍ରଥମ ପାଞ୍ଚ ସେକେଣ୍ଡ ପରେ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏଡ଼ାଇବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି | ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅତି କମରେ 30 ସେକେଣ୍ଡ ଦେଖନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ ଭିଡିଓ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଦେଖି ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ | ଏକ

ଉପଭୋକ୍ତା ଭିଡିଓ ଦେଖିବା କିମ୍ବା ଛାଡ଼ିଦେବା ପରେ ଭିଡିଓକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ସ୍ତରର ଉପର ଡାହାଣ କୋଣରେ ମଧ୍ୟ ଦେଖାଯିବ | ସ୍କିପ୍ ଅପ୍ସନ୍ ବିଜ୍ଞାପନର ପ୍ରଥମ କିଛି ସେକେଣ୍ଡରେ ଦର୍ଶକଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କରିଥାଏ |

2. ଏହା ଅନ୍ୟ ଏକ ଖେବସାଇଟ୍ ରେ ମଧ୍ୟ ଦେଖାଯାଏ | ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଏକ ଏମ୍ବେଡ୍ ପ୍ଲେୟାର ମାଧ୍ୟମରେ ବାହ୍ୟ ଖେବସାଇଟ୍ରେ ଦେଖା ଦେଇପାରେ | ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥିବା ଭିଡିଓ ସେହି ସାଇଟ୍ରେ ଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ସମାନ ଅଟେ | ଯେତେବେଳେ କେହି ଭିଡିଓକୁ ଯଥେଷ୍ଟ ଦେଖନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନ

ପାଇଁ ଦେୟ ଦେବେ ।

3. ଏହା ଏକ ମୁରୁବୀ ସମ୍ପାନରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୋଇପାରେ ।

ଗୁଗୁଲରେ AdWords ପରି, ମୁରୁବୀରେ AdWords ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ଏକ ସମ୍ପାନ ତାଲିକାର ଶୀର୍ଷରେ ଦେଖାଯିବ । ଏହା ହେଉଛି ଯେତେବେଳେ କୀର୍ତ୍ତ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ମେଳ ଖାଉଥିବା ସମ୍ପାନ କରେ । ଯେତେବେଳେ କେହି ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ତୁମେ ଚଳା ଦେବେ ।

## Steps to Follow

1. adwords.google.com ରେ ଏକ Google AdWords ଖାତା ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମେ v, l, ଅସ୍ପଷ୍ଟତା ତୁମର ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ପ୍ରବିଷ୍ଟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ତୁମେ କିପରି ଦେୟ ଦେବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦାନ କରିବ ।

2. ଅଭିଯାନ ଚ୍ୟାବକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ତାପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

+ ଅଭିଯାନ ବିକଳ୍ପ ।

3. ଆପଣ କାମ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନର ଆଖ୍ୟା ପ୍ରବେଶ କର, ଏବଂ ଉପଯୁକ୍ତ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବା ଉଚିତ ।

4. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ହେଡ଼ଲାଇନ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

5. ବିଜ୍ଞାପନ ବର୍ଣ୍ଣନା କରୁଥିବା କିଛି ଧାଡ଼ି ଲେଖନ୍ତୁ ।

6. ବିଜ୍ଞାପନ ଲୋକମାନଙ୍କୁ କେଉଁଠାକୁ ପଠାଇବ ତାହା ଛିର କରନ୍ତୁ ।

ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ମୁହୂର୍ତ୍ତ ଚ୍ୟାନେଲ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ମୂଳପୃଷ୍ଠକୁ ପୁନଃ ir ନିର୍ଦ୍ଦେଶ କରିବାକୁ ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇପାରିବେ ।

1. ଆପଣ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅନ୍ୟନେଲ୍ ବାଛନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରୁଥିବା ମୋଟ ଟଙ୍କା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତୁ । ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ଆପଣ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ଏବଂ ସର୍ବାଧିକ ବଜେଟ୍ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।  
ଅଭିଯାନ - ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଏହା ଆବଶ୍ୟକ ହେବ ସେ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଚାଲିବ । ଯଦି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ତେବେ ଆପଣ ସର୍ବଦା AdWords ସିଷ୍ଟମରୁ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଅପସାରଣ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ କିପରି ଦେବେ ସେଥିପାଇଁ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଦେୟ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

ଦର୍ଶନ ପାଇଁ ସର୍ବାଧିକ ମୂଲ୍ୟ ଅନୁସରଣ କରି ଆପଣ ଏକ ଦୈନିକ ବଜେଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ \$ 10 ଦୈନିକ ବଜେଟ୍ ପାଇଁ \$ 0.05 ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଦର୍ଶନ କରିପାରିବେ । ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଦିନସାରା ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୋଇପାରେ ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ 200 ଲୋକ ଏହାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି କିମ୍ବା ଦେଖନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ଯୋଗ୍ୟତା ଦର୍ଶନ ଦିଅନ୍ତି । ପରଦିନ ସମୁଦାୟ ପୁନଃ res ସେଟ୍ ହେବ ।

3. ଦର୍ଶକ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବ । ଆପଣଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକ ଏହା ଉପରେ ଆଧାରିତ ହୋଇପାରନ୍ତି:

ଭିଡିଓ ଗୋଲିକ ଅବସ୍ଥାନ

• ବୟସ

ଲିଙ୍ଗ

କୀର୍ତ୍ତୀ ଆଗ୍ରହ ।

ନିଶ୍ଚିତ କର ଯେ ତୁମେ ପ୍ରୋସାହିତ କରୁଥିବା ଭିଡିଓ ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମେ ସଠିକ୍ ପାରାମିଟର ପ୍ରବେଶ କର । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆବଶ୍ୟକତା ଅଛି ତେବେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ । ମନେରଖ, ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ଅଧିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହେବ, ତୁମର ସମ୍ଭାବ୍ୟ ପହଞ୍ଚିବା ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ହେବ । ଆପଣ କେଉଁଠାକୁ ଯାଉଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି କ୍ଲିକ୍ କିମ୍ବା ଦୃଶ୍ୟ ପ୍ରତି ମୂଲ୍ୟ ମଧ୍ୟ ବଦଳିପାରେ ।

## Key Tips

- ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓର ବର୍ଣ୍ଣନାରେ ସର୍ବଦା ଉପଯୁକ୍ତ କୀ ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଟାଇଟଲ୍ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ବନ୍ଧୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ ରଖନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ଵାରା ଉପଭୋକ୍ତା ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖିବାକୁ ଚାହଁବେ ।
- ତୁମର ଭିଡ଼ିଓର ବିଷୟବସ୍ତୁ ତୁମେ ଯେକେ key ଶବ୍ଦ କୀ ଶବ୍ଦ ସହିତ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ସହିତ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ହେବା ଉଚିତ ।
- ଯଥାଶୀଘ୍ର ଦର୍ଶକଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରନ୍ତୁ । ଏହାକୁ ପ୍ରଥମ ପାଞ୍ଚ ସେକେଣ୍ଡରେ ପାଆନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ଵାରା ଦର୍ଶକ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏଡ଼ାଇ ପାରିବେ ନାହିଁ ।
- ଚାହଁଲେ ଏକ ଲମ୍ବା କାହାଣୀ କହିବାକୁ ଯୁକ୍ତ ହୁଅନ୍ତୁ । ଯଦି ଆପଣ ଚାହଁନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡ଼ିଓ ବିଜ୍ଞାପନ କିଛି ମିନିଟ୍ ରହିପାରେ ।
- ଶେଷରେ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ଦର୍ଶକମାନଙ୍କୁ ସୂଚନା ଦିଅନ୍ତୁ । ତୁମ ସାଇଟର ଏକ ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ତୁମର ଚ୍ୟାନେଲକୁ ସବସ୍କ୍ରାଇବ କରିବାକୁ ସେମାନଙ୍କୁ କୁହ ।
- ଅନ୍ତର ଦଶ ସେକେଣ୍ଡରେ ଏକ ଶେଷ ସ୍କ୍ରିନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । କ'ଣ ପଦକ୍ଷେପ ନେବାକୁ ପରଦା ଦର୍ଶକଙ୍କୁ କହିବା ଉଚିତ୍ ।
- ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଜନସଂଖ୍ୟାରେ ପ୍ରବେଶ କରିବା ସମୟରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ । ଏହି ତଥ୍ୟ ପ୍ରବେଶ କରିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ କିଏ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରେ ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ ।

## What About Bumper Ads?

ଯଦି ଆପଣ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ବମ୍ପର ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏକ ବମ୍ପର ବିଜ୍ଞାପନ ହେଉଛି ଏକ ଛଅ ସେକେଣ୍ଡ ବାର୍ତ୍ତା ଯାହା ତୁମର ଯାହା ଅଛି ତାହା ଉପରେ କିଛି ଗୁଜବ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଦିଏ । ଏହା ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ନୁହେଁ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ମଧ୍ୟ ଛାଡ଼ି ପାରିବେ; ତା'ପରେ ପୁଣି, ଏହା ଏକ ସ୍ଵଳ୍ପ ବ୍ୟବସାୟିକ । ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ନୂତନ କ୍ଷୁଦ୍ର ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ଏହି ବିକଳକୁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ କରିବା ପାଇଁ ବମ୍ପର ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ ।

1. ଆପଣଙ୍କର AdWords ଖାତାର ଅଭିଯାନ ଚ୍ୟାବକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଭିଡ଼ିଓ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ବିଜ୍ଞାପନଟି ଏକ ବମ୍ପର ହେବା ପାଇଁ ଯଥେଷ୍ଟ କ୍ଷୁଦ୍ର ଅଟେ ।
2. ଭିଡ଼ିଓ ବିଜ୍ଞାପନ ଫର୍ମାଟ୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ବମ୍ପର ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ବଜେଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ମାର୍କେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ବାଛନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ସମ୍ପନ୍ନ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ବର୍ତ୍ତମାନ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବା ପାଇଁ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଏବଂ ସୁବିଧାଜନକ ଛଅ ସେକେଣ୍ଡ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କର । ଏହାକୁ ଏକ ଲୁକ୍ ସହିତ ଡିଜାଇନ୍ କରାଯିବା ଉଚିତ ଯାହାକି କ interesting ଛୁହଳପ୍ରଦ ଏବଂ କିଛି ଉପାୟରେ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର । ସର୍ବଶେଷରେ, ଏହାକୁ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର କେବଳ ସୀମିତ ସମୟ ଅଛି ।

## Creating Ad Groups

ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନେକ ଭିତ୍ତି ଓ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏକତ୍ର ଲିଙ୍କ କରିବାକୁ ଦିଅନ୍ତି । ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ସମାନ ବଜେଟ୍ ସହିତ କାମ କରିପାରିବ ଏବଂ ସମାନ ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିପାରିବ । ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଗୋଟିଏ ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇପାରିବେ ଯେତେବେଳେ ଦ୍ୱିତୀୟ ଗୋଷ୍ଠୀ ଏକ ଭିନ୍ନ ଗୋଷ୍ଠୀ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବେ ।

ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଅଟେ:

1. ଅଭିଯାନ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀ ଟ୍ୟାବ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିତ୍ତି ଓ ଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
4. ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ମୁରୁପ୍ ସନ୍ଧାନରେ କିମ୍ବା ଇନ୍-ସ୍ଥିମ୍ ବିଜ୍ଞାପନରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବ କି ନାହିଁ ତାହା ବାଛନ୍ତୁ ଯାହା ଭିତ୍ତି ଓ ପୂର୍ବରୁ ଖେଳେ । ଆପଣ ଏକ ସମୟରେ କେବଳ ଗୋଟିଏ ବିଜ୍ଞାପନ ଫର୍ମାଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

1. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଡ଼ ରାଣି ଏବଂ  
ବଜେଟ୍ ସୂଚନା ପ୍ରଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ।
2. ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀ ସଞ୍ଚୟ କରନ୍ତୁ ।

3. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀଗୁଡ଼ିକ ବିଭିନ୍ନ ରୂପରେ ବିବିଧ ଏବଂ ସଂଗଠିତ ହୋଇପାରେ । ଆପଣ ଗୋଟିଏ ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀ ଉତ୍ପାଦନ କରିପାରିବେ ଯାହାକି ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ପରିଚିତ କରେ । ଅନ୍ୟଜଣେ ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକୁ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ କରିପାରନ୍ତି ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ ସହିତ ପୂର୍ବରୁ ପରିଚିତ ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ । ଅଲଗା ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ରଖିବା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବେ ଯାହା ବିଭିନ୍ନ ଗୋଷ୍ଠୀର ଲୋକଙ୍କୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରେ । ଆପଣ ଏକାଧିକ ବିଜ୍ଞାପନ ଗୋଷ୍ଠୀ ସହିତ ବିଭିନ୍ନ ଅଭିଯାନ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ଯାହା ସମସ୍ତଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରେ - ଯେଉଁମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଆପଣ କିଏ, ଯେଉଁମାନେ ଅଧିକ ଜାଣିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଏବଂ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଯେଉଁମାନେ ଆପଣ ଜାଣି ନାହାଁନ୍ତି ।

## Chapter 20 - Using YouTube Analytics

ମୁରୁବୀରେ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଉପକରଣ ଅଛି ଯାହାକୁ କି ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକୁ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ପ୍ରବେଶ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକୁ କିପରି ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ କିଏ ଦେଖୁଛନ୍ତି ।

ସେଗୁଡ଼ିକ ଯେଉଁମାନେ ତୁମର କାମ ଦେଖନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପ୍ରତି ଏହା ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନକୁ ସଜାଇବାକୁ ଦିଏ । ତୁମର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଭଲ କାମ କରୁଛି ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକୁ କିପରି ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ଏବଂ ଦକ୍ଷ କରାଇବ ତାହା ବୁଝାନ୍ତି । ପାଇଁ ମୁରୁବୀର ଏହି ଅଂଶକୁ ବ୍ୟବହାର କର ।

ମୁରୁବୀ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ:

1. ସୃଷ୍ଟିକର୍ତ୍ତା ଷ୍ଟୁଡ଼ିଓକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

2. ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଟ୍ୟାବ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କ ଟ୍ୟାବ୍‌ରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ:

ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟ ଅବଧି ମଧ୍ୟରେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକର କେତେ ଦୃଶ୍ୟ ।

• ଲୋକମାନେ କେତେ ସମୟ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସେହି ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ଦେଖିଲେ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ଦୃଶ୍ୟର ହାରାହାରି ଅବଧି ।

• ଆପଣଙ୍କର ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଲୋକ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି କିମ୍ବା ନାପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ।

• ଆପଣ କେତେ ଅଂଶଦାର, ମତ୍ତବ୍ୟ, କିମ୍ବା ନୂତନ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିଛନ୍ତି ।

ବିଭିନ୍ନ କାରଣ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଶ୍ରେଷ୍ଠ ଦଶଟି ଭିଡିଓ ।

ଆପଣଙ୍କ ଭିଡ଼ିଓ କିଏ ଦେଖନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଭୌଗୋଳିକ ସୂଚନା ।  
ଲୋକମାନେ କିପରି ଏବଂ କେଉଁଠାରେ ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ଆହ୍ୱେୟ୍ କରନ୍ତି ସେ  
ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଗ୍ରାଫିକ୍ ଉତ୍ତର ।

ଆପଣଙ୍କ ଭିତ୍ତି ଓ କିଏ ବ୍ୟବହାର କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଜନସଂଖ୍ୟା ସୂଚନା ।

2. ଆନାଲିଟିକ୍ସ ପୃଷ୍ଠାର ଯେକି any ଶିକ୍ଷା ବିଭାଗ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା କରିବା ଦ୍ୱାରା you ାରା ତୁମ ଚ୍ୟାନ୍ସଲକୁ କିଏ ଦେଖେ, ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ କେତେ ଦିନ ଦେଖନ୍ତି ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ଅଧିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ଦିଏ ।

3. ଆପଣଙ୍କର ଆନାଲିଟିକ୍ସ ରିପୋର୍ଟଗୁଡ଼ିକର ଯେକି section ଶିକ୍ଷା ବିଭାଗରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିତ୍ତି ଓ ନାମ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିତ୍ତି ଓ ପାଇଁ ଆନାଲିଟିକ୍ସକୁ ନେଇଯିବ ।

4. ଆପଣ ବାଛିଥିବା ଭିତ୍ତି ଓ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସମସ୍ତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟତା ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ ବାମ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଥିବା ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିତ୍ତି ଓ ଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଭଲ କାମ କରୁଛି ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଏ । ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଭିତ୍ତି ଓ ଉପରେ ବିଶ୍ଳେଷଣାତ୍ମକ ସୂଚନା ପ୍ରଦାନ କରେ ।

5. ଆନାଲିଟିକ୍ସ ମେନ୍ୟୁ ସୂଚନା ପ୍ରଦର୍ଶିତ କରୁଥିବା ତାରିଖର ପରିସର ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ସ୍ଥିର ଉପର-ତାହାଣ ଭାଗରେ ଥିବା ତାରିଖ ସମ୍ପାନରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଗତ ସପ୍ତାହ, ମାସ, ବର୍ଷ, କିମ୍ବା ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା କି custom ଶିକ୍ଷା କଷ୍ଟମ୍ ପରିସର ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣ ସୂଚନା ସମୀକ୍ଷା କରିପାରିବେ ।

ୟୁଟ୍ୟୁବର ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବା feature ଶିକ୍ଷ୍ୟରୁ ଆପଣ ପାଇଥିବା ତଥ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଘରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ଚିହ୍ନଟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । କେଉଁ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନ ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ତାହା ବୁଝିବା ପାଇଁ ଏହାକୁ କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

# Chapter 21 -Instagram

ଫେସବୁକରେ ଲେଖିବା କିମ୍ବା ୟୁଟ୍ୟୁବରେ ଭିଡିଓ ସେୟାର କରିବା ସହିତ, ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନରେ ଚିତ୍ର ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମକୁ ଧନ୍ୟବାଦ; ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ଦୁନିଆର ସବୁଠାରୁ ହଟ ସ୍ଥାନ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ କ'ଣ ଏବଂ ତୁମେ ଏହାକୁ କିପରି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଚାହିଦା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ?

## About Instagram

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ମୂଳତଃ Apple 2010 ରେ ଆପଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଆଇଓଏସ୍ ଅପରେଟିଂ ସିଷ୍ଟମ୍ ପାଇଁ ଏକ ଆପ୍ ଭାବରେ ତିଆରି କରାଯାଇଥିଲା । କିଛି ବର୍ଷ ପରେ, ଏହା ଆଣ୍ଡ୍ରଏଡ୍ ଏବଂ ୱିଣ୍ଡୋଜ୍ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ପାଇଁ ପରିଚିତ ହେଲା ।

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ସାଧାରଣ ଧାରଣା ଥିଲା ଲୋକଙ୍କୁ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ସହିତ ଫଟୋ ଉଠାଇବାକୁ ଏବଂ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ନେଟୱାର୍କରେ ସେୟାର କରିବାକୁ । ଅଧିକତଃ, ଆପଣ କେବଳ ଫଟୋ ପଠାଇବା ବ୍ୟତୀତ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବେ; ଫଟୋ ସହିତ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ଏବଂ କିଛି ମଜାଦାର ଡିଜିଟାଲ୍ ଫିଲ୍ଟର୍ ଯୋଗ କରନ୍ତୁ ।

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସ୍ଥାନ ହୋଇଗଲା, କିନ୍ତୁ ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ଏହାର ବନ୍ଧନ ହେତୁ ଏହା ମଧ୍ୟ ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ ହେଲା । 2012 ରେ, ଫେସବୁକ୍ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପାଇଁ ଅର୍ଜନ କରିଥିଲା ।

1 ବିଲିୟନ ଡଲାର୍ । ଆଜି ଅନୁମାନ କରାଯାଉଛି ଯେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ସାରା ବିଶ୍ୱରେ ପ୍ରାୟ 375 ନିୟୁତ ଉପଭୋକ୍ତା ଅଛନ୍ତି । ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ପ୍ରାୟ 40 ବିଲିୟନ ଫଟୋ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଅପଲୋଡ୍ ହୋଇଛି । ତାହା ହେଉଛି ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ କେତେ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ । ଫେସବୁକରୁ ଏହାର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପୃଷ୍ଠପୋଷକତା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମକୁ ଅଧିକ ଲୋକପ୍ରିୟ କରାଏ ।

## Who Uses Instagram?

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ଅନେକ ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସ୍ଥାନ ହୋଇଗଲା । 2017 ରେ ସ୍ପାଇର୍ ସୋସିଆଲ୍ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଷୟରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ସୂଚନା ସଂଗ୍ରହ କଲା: ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ 18-29 ବୟସ ସୀମା ମଧ୍ୟରେ ଅଛନ୍ତି ।

- ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ ସହରୀ ପରିବେଶରେ ଅଛନ୍ତି ।
- ଅନଲାଇନ୍ରେ ପ୍ରାୟ 26% ପୁରୁଷ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବାବେଳେ ପ୍ରାୟ 38% ମହିଳା ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।
- ଆୟ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ କି real ଶିସି ପ୍ରକୃତ ପାର୍ଥକ୍ୟ ନାହିଁ । ବାର୍ଷିକ 75,000 ଡଲାର କିମ୍ବା ଅଧିକ ରୋଜଗାର କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, ଯେଉଁମାନେ କମ୍ ରୋଜଗାର କରନ୍ତି ।
- ବର୍ଷକୁ \$ 30,000 ।
- ପରିସଂଖ୍ୟାନ ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଆଜିର ଯୁବ ପି generation 1 ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ଅପେକ୍ଷା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଅଧିକ ଆଗ୍ରହୀ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଯୁବକମାନଙ୍କୁ ଟାଗେଟ୍ କରିବା ଏକ ଉତ୍ତମ ଧାରଣା ବୋଲି ଏହା ସୂଚିତ କରେ । ଯଦି କିଛି, ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଥିବା ଲୋକପ୍ରିୟ ଆକାଉଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ଏକ ଧ୍ୟାନ ପ୍ରମାଣ କରିବା ଉଚିତ୍ ଯେ ଛୋଟ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଟାଗେଟ୍ କରିବା ସମୟରେ ଏହା ଏକ ଆଦର୍ଶ ସ୍ଥାନ ।
- ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ କିଛି ପ୍ରିୟ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଦୁନିଆର ସବୁଠାରୁ ହଟ ସେଲିବ୍ରିଟି ଅଛନ୍ତୁ । ସଂଗୀତକାର ଏବଂ ଅଭିନେତ୍ରୀ ସେଲିନା ଗୋମେଜ 130 ମିଲିୟନରୁ ଅଧିକ ଅନୁଗାମୀ

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କ ସହିତ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ପରାସ୍ତ କରିଛନ୍ତି ବୋଲି ଆକଳନ କରାଯାଇଛି । ଫେଲୋ ଯୁଧିକ୍ ତାରକା ବିୟୋକ୍ ଏବଂ ଟେଲର ସ୍ୱିଫ୍ଟ ମଧ୍ୟ ପେସାଦାର ଫୁଟବଲ ତାରକା କ୍ରିଷ୍ଣିଆନୋ ରେନାଲ୍ଡୋ, ଲିଓନେଲ ମେସି ଏବଂ ନେମାରଙ୍କ ଭଳି ବିରାଟ ନାମ ।

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟ ଅନେକ ଅନୁଗାମୀ ପାଇପାରିବେ । ବିଶିଷ୍ଟ ପତ୍ରିକା ନ୍ୟାସନାଲ୍ ଜିଓଗ୍ରାଫିକ୍ ର ୪୦ ନିୟୁତରୁ ଅଧିକ ଅନୁସରଣକାରୀ ଅଛନ୍ତି । ଜୋତା ଏବଂ କ୍ରୀଡ଼ା ପୋଷାକ କମ୍ପାନୀ ନାଇକ୍ସ ପ୍ରାୟ ୭୫ ନିୟୁତ ଅନୁସରଣକାରୀ ଅଛନ୍ତି । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ରିଅଲ୍ ମାଡ୍ରୁଡ୍ ଏବଂ ଏଫସି ବାର୍ସିଲୋନା ଫୁଟବଲ ଦଳ ମଧ୍ୟ ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ । ଏହା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ଏକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ବିକଳ୍ପ ଅଟେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଏତେ ସଂଖ୍ୟକ ଦର୍ଶକଙ୍କ ସହିତ, ତୁମେ ତୁମର କାମରେ ପ୍ରଚୁର ଆଗ୍ରହ ଖୋଜିବାକୁ ବାଧ୍ୟ । କିଏ ଜାଣେ,

ବୋଧହୁଏ ଦିନେ ସେଲିନା ଗୋମେଜ କିମ୍ବା କ୍ରିଷ୍ଣିଆନୋ ରୋନାଲଡୋ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ କିଛି ଦେଖିବେ ଯାହା ଚିତ୍ତାକର୍ଷକ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସେମାନଙ୍କ ଦଶ ଲକ୍ଷ ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କୁ ଉଲ୍ଲେଖ କରିବ?

### What You Can Do with Instagram

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଅଫର୍ ଯେକି anything ଶିକ୍ଷିତ ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ଆପଣ ଯାହା ବିକ୍ରୟ କରୁଛନ୍ତି ତାହାର ଚିତ୍ର କିମ୍ବା ଛୋଟ ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ରେଖା ସହିତ ଜଡିତ ମିଡିଆ ପୋଷ୍ଟ ଏବଂ ଅଂଶୀଦାର ହୋଇପାରିବ । ଆପଣ ଏପରିକି କେତେକ ସ୍ଥାନର ଚମତ୍କାର ଚିତ୍ର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବେ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ତୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଅଭିଯାନ ସହିତ ତୁମେ କ'ଣ କରିପାରିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ କି limits ଶିକ୍ଷା ସୀମା ନାହିଁ ।

ଅନ୍ୟ କି social ଶିକ୍ଷା ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ପରି, ଆପଣ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଭିଡିଓଗୁଡିକରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ଛାଡି ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଟ୍ୟାଗ୍ କରିପାରିବେ, ଯେଉଁମାନେ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡିତ କିଛି ସହିତ ଏହା କରନ୍ତୁ । ତୁମର ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡିତ ଜିନିଷ ଖୋଜିବା ପାଇଁ କେବଳ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ମାଧ୍ୟମରେ ଖୋଜି । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ କେତେ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ବିସ୍ତୃତ ତାହା ଉପରେ ଆପଣ ପ୍ରଭାବିତ ହେବେ । ସାଇଟ୍ ବା growing ିବା ସହିତ ଏହା ଯେପରି ହୋଇଛି, ସେଠାରେ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଅର୍ଥପୂର୍ଣ୍ଣ ।

### An Important Note

ଯଦିଓ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଉପଯୋଗୀ, ଆପଣ କେବଳ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଫଟୋ ଏବଂ ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଡେସ୍କଟପ୍ ଅପଲୋଡ୍ କୁ ସମର୍ଥନ କରେନାହିଁ । ଏହାର ଅର୍ଥ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ସମସ୍ତ ଫଟୋ ସ୍ଲାର୍ଟଫୋନ୍ କିମ୍ବା ଟାବଲେଟ୍ ଦ୍ୱାରା ନେବା ଆବଶ୍ୟକ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ଡିଭାଇସ୍ ଭଲ ଗୁଣବତ୍ତା ଅଟେ, ତେଣୁ ଫଟୋ ଉଠାଇବା ଏବଂ ଏକ ବୃତ୍ତିଗତ share ଜାରେ ସେୟାର କରିବା ସହଜ ଅଟେ ।

କି any ଶିକ୍ଷା ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓକୁ ଏକ ଫୋନରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି, ତେଣୁ ଆପଣ ସେଗୁଡିକୁ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ସାମଗ୍ରିକ ଲେଆଉଟ୍ ହୁଏତ କିଛି ଫଟୋକୁ ଟିକିଏ ଭିନ୍ନ ଦେଖାଇପାରେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ସହିତ ଆସୁଥିବା ଏଡିଟିଂ ବା features

ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ,

କିନ୍ତୁ ପାରମ୍ପାରିକ ଡେସ୍କଟପ୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ପରି ଏଡିଟ୍ ଗୁଡ଼ିକ ପୁଞ୍ଜୀନୁପୁଞ୍ଜ ହୋଇନପାରେ ।

# Chapter 22 - Using Instagram Correctly

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ସେଟଅପ୍ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯେଉଁଠାରେ ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ଶୀଘ୍ର ଫଟୋ ଏବଂ ଭିଡିଓ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଏହା ତୁମ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ରୁ ତୁମ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଦିଏ । ତୁମ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ କ୍ୟାମେରା ବା feature ଶିଖ୍ପରୁ ଫାଇଲ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଦେଇ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ପରିଚାଳନା କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ସରଳୀକୃତ ଉପାୟ । ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ତୁମର ଫଟୋ ଏବଂ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକର ଅଧିକ ଉପଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ବିଷୟରେ ।

## Use a Business Profile

ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ ସେବା ପାଇବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଦରକାର । ଏହା ସହିତ, ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନ ବା features ଶିଖ୍ପ ଏବଂ ଆନାଲିଟିକାଲ୍ ଇନ୍ସାଇଟ୍ ସହିତ ଅନେକ କାର୍ଯ୍ୟରେ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ । ସବୁଠୁ ଭଲ କଥା, ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ:

1. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ସର୍ଜୁଲାର୍ ସେଟିଙ୍ଗ୍ ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
  2. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍‌କୁ ଏକ ବ୍ୟବସାୟକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ବିକଳ୍ପ ଚ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।
  3. ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ବାଛି ଯାହାକି ତୁମେ, ତୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସହିତ ଅସ୍ପଷ୍ଟ ଲିଙ୍କ୍ ।
  4. ଆପଣଙ୍କର ଖାତାକୁ ସାର୍ବଜନୀନ ରଖନ୍ତୁ ।
  5. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସଠିକ୍ ବୋଲି ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ।
- ଏହା ତୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଚ୍ୟାନେଲ୍‌କୁ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ପୃଷ୍ଠା ହେବାକୁ ଦେଇଥାଏ ଯାହାକି ତୁମେ ପ୍ରଦାନ କରୁଛ । ତୁମର ପୃଷ୍ଠା \ | \ Riil କେବଳ ଆପଣ ଯୋଡ଼ିଥିବା ଭିଡିଓ ଏବଂ ଫଟୋ ବୁହେଁ ବରଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିବରଣୀ ମଧ୍ୟ ଧାରଣ କରିଥାଏ । ଏଥିରେ ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ଏବଂ ଯୋଗାଯୋଗର ଉପାୟ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ବ୍ୟବସାୟ ଲେଆଉଟ୍ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ଏକ ସମ୍ପର୍କ ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ମଧ୍ୟ ଦିଏ । ଏହି ବଚନ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କୁ କଲ୍ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଇମେଲ୍ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ନିର୍ଦ୍ଦେଶନା ପାଇବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଇଥାଏ ଯାହା ୩ people ାରା ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ସହଜ କରନ୍ତି ।

## Properly Edit Your Photos

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯେହେତୁ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ବ୍ୟବସାୟ-ଆଧାରିତ Instagram ଆକାଉଣ୍ଟ ଅଛି, ଆପଣଙ୍କୁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯୋଡ଼ିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଫଟୋ ଏବଂ ଭିଡିଓ ଯୋଡ଼ିବା ଗୋଟିଏ କଥା, କିନ୍ତୁ ଏହା ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯେ ବିଷୟଟି ଭଲ ଅଟେ । ଏହା ହେଉଛି ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ଏକ ବୃତ୍ତିଗତ ଲୁକ୍ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବା । ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ଫଟୋକୁ ଠିକ୍ ଭାବରେ ଏଡିଟ୍ କର, ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ସୁରୁଖୁରୁରେ ଚାଲିବ । ଏଠାରେ କିଛି ଜିନିଷ କରିବାକୁ ହେବ:

1. ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଏକ ଉତ୍ସରୁ ନିଜ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ରଖୁଥିବା ଏକ ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ଫଟୋ ଉଠାଇବା ଏବଂ ଏହାକୁ ତୁରନ୍ତ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମକୁ ପଠାଇବା କିମ୍ବା ଅନ୍ୟତ୍ର ନେଇଥିବା ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ପାଇଁ ତୁମର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । କିଛି ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ନିଆଯାଇଥିବା ବୃତ୍ତିଗତ ଫଟୋ ପାଇଁ ଏହା ବହୁତ ଭଲ ହୋଇପାରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ସେୟାର କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ସମ୍ପାଦିତ ହୋଇପାରିବ ।

ଆପଣ ନିଜ ଡିଭାଇସରେ ନେଇଥିବା ଏକ ଫଟୋ ମଧ୍ୟ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ଆପ୍ ସମସ୍ତ ପ୍ରମୁଖ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ କୁ ସମର୍ଥନ କରେ । ଯେକ *Any* ଶସି ଡିଭାଇସ୍ ଯାହା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ଏହାର କ୍ୟାମେରା ବ *feature* ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରିପାରିବ ।

2. ଆପଣ ଏକ ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ପରେ, ଫଟୋର ଛିପଲ୍ ଡଟ୍ ପ୍ରତୀକ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ଏଡିଟ୍ ଅପ୍ସନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

4. ଆଡଜଷ୍ଟ ମେନ୍ୟୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଥିବା ପ୍ରଭାବ ଏବଂ ଫିଲ୍ୟୁରଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରବେଶ କରିଥାଏ । ତୁମର ଫଟୋରେ ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଲୁକ୍ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ତୁମର ଅନେକ ଅନନ୍ୟ ଶାରୀରିକ ବ features ଶିଷ୍ୟ ଯୋଡ଼ିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ପରବର୍ତ୍ତୀ କିଛି ସ୍ଟେପ୍ ଏହି କିଛି ବିଶେଷ ଫିଲ୍ୟୁର ସହିତ ଜଡ଼ିତ ।

5. ଫଟୋକୁ ଘୁଞ୍ଚାଇବା ପାଇଁ କିମ୍ବା ଲୁହ୍ କରିବା ପାଇଁ କ୍ରପ୍ ଅପ୍ସନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ, ତେଣୁ ସେହି ଫଟୋର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଟ୍ ସ୍କିନରେ ଦେଖାଯିବ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଫଟୋ ଅଛି ଯାହା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପ୍ରଦର୍ଶନ ପାଇଁ ବହୁତ ବଡ଼ ହୋଇପାରେ କିମ୍ବା ଯଦି ଆପଣ ଫଟୋର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦିଗ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଆଦର୍ଶ ଅଟେ ।

6. ଫଟୋ କିପରି ଦେଖାଯାଏ ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ କରିବାକୁ କ୍ଲିପ୍ ଅପ୍ସନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏହା ଭିଡ଼ିଓକୁ ବାମ କିମ୍ବା ଡାହାଣକୁ ଟାଣିବା ସହିତ ଜଡ଼ିତ କରେ, ତେଣୁ ସବୁକିଛି ସ୍ତରୀୟ ଦେଖାଯାଏ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଏକ କୋଣରୁ ନିଆଯାଇଥିବାର ଦେଖାଯାଏ ତେବେ ଏହା ଗୁରୁତର ଅଟେ । ଫଟୋ ସରଳ ହେଲେ ଏକ ପ୍ରତିଛବି ଅଧିକ ବୃତ୍ତିଗତ ଦେଖାଯିବ ।

7. ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋକୁ ଏକ ପୋର୍ଟ୍ରେଟ୍ ଆରିଏଣ୍ଟେସନ୍ ରୁ ଏକ ଲ୍ୟାଣ୍ଡସ୍କେପ୍ ଅପ୍ସନ୍ କୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ସର୍କଲ୍ ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଗୋଟିଏ ଫର୍ମାଟରେ ଅନ୍ୟଟି ତୁଳନାରେ ଏକ ଫଟୋ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଦେଖାଯାଉଛି କି ନାହିଁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

8. ବର୍ଗ ଆକୃତିର ଆଇକନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରି ଏକ ସୀମା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ସହିତ କାମ କରିବା | (**Working With a Video**)

ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପୃଷ୍ଠାରେ ଭିଡ଼ିଓ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।

ଭିଡ଼ିଓଗୁଡ଼ିକ ଲମ୍ବ 60 ସେକେଣ୍ଡ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ହୋଇପାରେ । ଏକ ଉପାଦ ପ୍ରଦର୍ଶନ

କିମ୍ବା ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ସାକ୍ଷାତକାରକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଯଥେଷ୍ଟ ହେବା ଉଚିତ । ଏକ ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାବେଳେ, ଆପଣ ଏଥିରୁ କ'ଣ ପାଇବେ ଏବଂ ଏହା କିପରି କାହାର ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୋଇପାରିବ ତାହା ଚିହ୍ନିତ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଏକ ଭିଡିଓ ପାଇଁ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ କିଛି ପଏଣ୍ଟ ଅଛି:

1. କେବଳ ଫ୍ଲାଇରେ ଏକ ଭିଡିଓ ନେବା ପରିବର୍ତ୍ତେ, ଆପଣଙ୍କର ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ ଲାଇବ୍ରେରୀରୁ ଏକ ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଯଦିଓ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଭିଡିଓ ରେକର୍ଡ୍ କରିବା ଏବଂ ଏହାକୁ ତୁରନ୍ତ Instagram ରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି, ଆପଣ ନିଜ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିଥିବା ଏକ ଭିଡିଓ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ ହୋଇପାରେ । ଯେକିନ୍ତୁ Any ଶସି ଜିନିଷ ସମ୍ପାଦିତ ହୋଇଛି ଏବଂ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଛି ସର୍ବଦା ସିଦ୍ଧ ଅଟେ । ସେହି ଭିଡିଓକୁ ଆପଣଙ୍କର ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ, ଯାହା ପରେ ଫାଇଲକୁ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବ ।

2. ଭିଡିଓରୁ ଅଂଶ କାଟିବା ପାଇଁ ଟ୍ରିମ୍ ଅପ୍ସନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଟ୍ରିମ୍ ବ feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ ସହିତ, ଆପଣ ଏକ ଭିଡିଓର ବିଟ୍ କାଟିବାକୁ କିମ୍ବା ଏକ ବିଦ୍ୟମାନ ଅପଲୋଡ୍ ରେ ଅନ୍ୟ ଭିଡିଓ ଫାଇଲ୍ ଯୋଡିବାକୁ ବାଛିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଭିଡିଓକୁ ଶୁଙ୍ଖଳିତ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ବହୁତ ଭଲ ଅଟେ ।

3. ଏକ କ୍ୟାପସନ୍ ଯୋଡିବାକୁ ଏକ କ୍ୟାପସନ୍ ଲେଖାକୁ ବିକଳ୍ପ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ କ୍ୟାପସନ୍ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏକ ଭିଡିଓରେ ତୁମେ ଯାହା ପଢ଼ିବାକୁ ଦିଏ । ତୁମେ ତୁମର ଭିଡିଓ ତିଆରି କରିବା ପରେ, ତୁମେ ଏହା ସହିତ ମେଲ ଖାଉଥିବା ଏକ କ୍ୟାପସନ୍ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବ । ଖାତା ପୃଷ୍ଠା ମାଧ୍ୟମରେ ପରେ କିଛି ସଂପାଦନ କିମ୍ବା ଯୋଡିବା ପାଇଁ ତୁମର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ।

60 ସେକେଣ୍ଡରୁ ଅଧିକ ଯେକ thing ଶସି ଜିନିଷ ଆପଣଙ୍କ ଭିଡିଓରୁ କଟାଯାଇଥାଏ | ସବୁକିଛି ସମୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ ରଖନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ you ାରା ଆପଣ ସେହି ଚିହ୍ନଠାରୁ ଅଧିକ ନ ଯାଆନ୍ତୁ | ଛୋଟ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକୁ ଛୋଟ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପୋଷ୍ଟରେ ଭାଗ କରିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ; ଏହା ଅସୁବିଧାଜନକ ହେବ, ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ଅନେକ ଛୋଟ ଭିଡିଓ ଦେଖି ନଥାନ୍ତି |

### Add a Location

1. ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ଧାରଣା ଆପଣଙ୍କ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓରେ ଏକ ସ୍ଥାନ ଯୋଡ଼ିବା ସହିତ ଜଡ଼ିତ | କେଉଁଠାରେ ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ନିଆଯାଇଛି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ତାଲିକାରେ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ | ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କେଉଁଠାରେ ଆଧାରିତ ତାହା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଏହା ମଧ୍ୟ ଏଡ଼ିଟ୍ ହୋଇପାରେ |
2. ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ଧାରଣା ଆପଣଙ୍କ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓରେ ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ଯୋଡ଼ିବା ସହିତ ଜଡ଼ିତ | କେଉଁଠାରେ ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ନିଆଯାଇଛି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ତାଲିକାରେ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ | ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କେଉଁଠାରେ ଆଧାରିତ ତାହା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଏହା ମଧ୍ୟ ଏଡ଼ିଟ୍ ହୋଇପାରେ | ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସ୍ଥାନୀୟ ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଦିଏ ଯେହେତୁ ସେମାନେ Instagram ରେ କିଛି କି ଶବ୍ଦ ଖୋଜନ୍ତି, ଯେଉଁମାନେ ପ୍ରଥମେ ସେମାନଙ୍କ ସ୍ଥାନୀୟ ସମ୍ପ୍ରଦାୟରୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ପାଆନ୍ତି | ଏହାର ଅର୍ଥ ଆପଣ ପ୍ରଥମେ ଏକ ସମ୍ପାନ ପୃଷ୍ଠାରେ ଦେଖା ଦେଇପାରନ୍ତି କିମ୍ବା ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଅତି କମରେ ଏହାର ନିକଟତର ହୋଇପାରନ୍ତି
3. | 1. ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କିମ୍ବା ସ୍ୱର୍ଗ୍ କର | 2. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରଭାବ ଏବଂ ଫିଲ୍ଚର ଯୋଡ଼ିବା ପରେ ଲୋକେସନ ଆଡ଼ ଅପ୍ସନ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ | 3. ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ପାଇଁ ସମ୍ପାନ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ | 4. ସେୟାର ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ | ସୂଚନା ଆପଣଙ୍କ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟରେ ଏଡ଼ିଟ୍ ହୋଇପାରିବ | ଫେସବୁକ୍ ଲୋକେସନ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ପାଇଁ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଅବସ୍ଥାନ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ | ଯଦି ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଆଦର୍ଶ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ନାହିଁ | 1. ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ | 2. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଚେକ୍ ଇନ୍ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅଛି | ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କେଉଁଠାରେ ଅଛି ଏହା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ | 3. ଅବସ୍ଥାନ ନିଶ୍ଚିତ ହେବା ଏବଂ ଫେସବୁକ୍ରେ ଯୋଡ଼ିବା ପରେ, ତୁମେ ତୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟରେ

ତ୍ରୁମର ଅବସ୍ଥାନ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଏକ ସାଧାରଣ ଅବସ୍ଥାନ ପାଇଁ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଟେକ୍ ଇନ୍ ବ feature ଶିଷ୍ୟ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଅଧ୍ୟାୟଗୁଡ଼ିକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ । ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ କରିବା ତ୍ରୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବା ଏକ ମୂଲ୍ୟବାନ ଧାରଣା । ଫେସବୁକ୍ରେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଲିଙ୍କ କରିପାରିବେ । ଯେହେତୁ ଫେସବୁକ୍ର ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପୋଷ୍ଟକୁ ସମର୍ଥନ କରିବା ପାଇଁ ଅସ୍ପୃହୀଭାବେ ହୋଇଛି, ତେଣୁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଫିଡ଼ରେ ଆପଣଙ୍କ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ସମଗୁଡ଼ିକ ଅଭୁତ

4. ଦେଖାଯିବା ବିଷୟରେ କି ries ଶସି ଚିହ୍ନା ନାହିଁ । ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବାକୁ ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । 1. ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଡିନୋଟି ଡଟ୍ ଆଇକନ୍ ଟପାନ୍ତୁ କରନ୍ତୁ । 2. ଲିଙ୍କ ହୋଇଥିବା ଆକାଉଣ୍ଟସ୍ ଅପ୍ସନ୍ କୁ ସ୍କୋଲ୍ କରନ୍ତୁ । 3. ଫେସବୁକ୍ ଅପ୍ସନ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । 4. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ 'ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଲଗଇନ୍ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । 5. ଆପଣ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଏହା କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଗୋଟିଏ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ ହୋଇଥିବା ଏକାଧିକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇପାରିବେ । 6. ଫଟୋଗୁଡ଼ିକ କିପରି ଦେଖାଯାଏ ତାହା ସଜାଡ଼ିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ, କେବଳ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଥିବା ସାଙ୍ଗମାନେ ଫଟୋ ଦେଖିବେ । ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଉପଲବ୍ଧ କରାଇବା ପାଇଁ ସେଟିଂସ୍ ସମୂହ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରନ୍ତୁ । 1. ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ତ୍ରୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟରୁ ଅଲଗା କରିବା ପାଇଁ ତ୍ରୁମେ ସମାନ ମେନୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

5. ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ତ୍ରୁମ୍ ଏବଂ ରିଟରରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ସମାନ ବ features ଶିଷ୍ୟ ଅଛି । ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଫେସବୁକ୍ ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାରଣ ଫେସବୁକ୍ ଏବଂ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପରସ୍ପର ସହିତ ଘନିଷ୍ଠ ଭାବରେ ଜଡ଼ିତ । ଫେସବୁକ୍ରେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ଲେଆଉଟ୍ ବହୁତ ଭଲ କାମ କରେ । କାହାଣୀ ବିଷୟରେ କଣ? କାହାଣୀଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ଏକ କାହାଣୀ ହେଉଛି କିଛି ଜିନିଷର ଫଟୋ ଯାହାକି ଆପଣ ଏକ ସ୍ୱଳ୍ପ ସମୟ ପାଇଁ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଏକ କାହାଣୀ ଫଟୋ ଅପସାରିତ ହେବା ପୂର୍ବରୁ 24 ଘଣ୍ଟା ଅନଲାଇନରେ ରହିବ । ଲାଇଭ୍ ଇଭେଣ୍ଟ୍ କିମ୍ବା କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଆକର୍ଷଣୀୟ, କିନ୍ତୁ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ କିଛି ଅଧିକ ସ୍ଥାୟୀ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ତାହା ପାଇଁ ନୁହେଁ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ କେବଳ କାହାଣୀ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ କଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଅବ୍ୟତନ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏବଂ ପରବର୍ତ୍ତୀ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ସଞ୍ଚୟ କରିବାକୁ ଯୋଜନା

କରୁନାହାଁନ୍ତି | 188 ଅଧ୍ୟାୟ 23 - ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପରିସଂଖ୍ୟାନରେ ମାର୍କେଟିଂ ଦାବି କରେ ଯେ 2017 ସୁଦ୍ଧା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରି ସାରା ବିଶ୍ୱରେ ପ୍ରାୟ 800 ନିୟୁତ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି | ସେମାନେ ଏହା ମଧ୍ୟ କହିଛନ୍ତି ଯେ ପ୍ରାୟ ଏକ ଲକ୍ଷ ଭିନ୍ନ ଗୋଷ୍ଠୀ ଯେକ *given* ଶିକ୍ଷିତ ସମୟରେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଉଛନ୍ତି | ଏହା ପ୍ରମାଣ କରେ ଯେ ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଏକ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ବିକଳ୍ପ | ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ନିଜସ୍ୱ ଉତ୍ସର୍ଗାକୃତ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳନା ବ୍ୟବସ୍ଥା ନାହିଁ | ବରଂ, ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳନା ପାଇଁ ତୁମେ ଫେସବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ବ୍ୟବହାର କର | ଆପଣ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ପୂର୍ବରୁ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ବିଷୟରେ ଜାଣିଥିବେ | ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର

- ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଅଛି ତେଣୁ ଏହା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରେ | ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ମୁଖ୍ୟତଃ appear ଦେଖାଯିବାକୁ ଅନୁମତି କରେ | ଫେସବୁକ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ସମର୍ପିତ ହେବା ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଯେ ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇଛି | 1. ଫେସବୁକ୍ ଆଡ଼ସ୍ ମ୍ୟାନେଜର୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ | 2. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ | 3. ଆପଣଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ | ଏହି ଯିଏ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ | 4. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ଲେସମେଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବାଛିବାବେଳେ, ପ୍ଲଟଫର୍ମ ଟ୍ୟାଗ୍ ଅନ୍ତର୍ଗତ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ | 5. ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରଣାଳୀ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଫିଡ୍ କାମ କରିବାକୁ Click | 6. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏକ ବଜେଟ୍ ଏବଂ ସମୟ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେବେ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ | 7. ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ | ଏହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ନେଇଥାଏ | ଏକ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପ୍ଲଟଫର୍ମରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ନିଜର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ: 1. ବିଜ୍ଞାପନର ପ୍ରକାର ବାଛିନ୍ତୁ | ଆପଣ ଏହି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ: • ଏକ ଇନଫୋ ଫିଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ପ୍ରତିଛବି ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରିଛନ୍ତି | ଅଧିକାଂଶ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ଏହା ଉତ୍ତମ ଅଟେ | • ଏକ ଇନଫୋ ସ୍କୋରୀ ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ଇନଫୋ ଫିଡ୍ ସହିତ ସମାନ କିନ୍ତୁ କାହାଣୀ ପାଇଁ | ଏକ ଭିଡିଓ ଫିଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ରେ ଏକ ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ | • ଏକ କାରୁସେଲ୍ ଫିଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ସ୍କୋଲ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଲେଆଉଟ୍ ରେ ଅନେକ ଚିତ୍ରକୁ ଏକତ୍ର ଲିଙ୍କ୍ କରେ | clear

1. 5,000 / 5,000

## 2. Translation results

### 3. Translation result

4. star\_border

5. ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ଧାରଣା ଆପଣଙ୍କ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓରେ ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ଯୋଡିବା ସହିତ ଜଡିତ । କେଉଁଠାରେ ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ନିଆଯାଇଛି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ତାଲିକାରେ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କେଉଁଠାରେ ଆଧାରିତ ତାହା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଏହା ମଧ୍ୟ ଏଡିଟ୍ ହୋଇପାରେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସ୍ଥାନୀୟ ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଦିଏ ଯେହେତୁ ସେମାନେ Instagram ରେ କିଛି କିଛି ଶବ୍ଦ ଖୋଜନ୍ତି, ଯେଉଁମାନେ ପ୍ରଥମେ ସେମାନଙ୍କ ସ୍ଥାନୀୟ ସମ୍ପ୍ରଦାୟରୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ପାଆନ୍ତି । ଏହାର ଅର୍ଥ ଆପଣ ପ୍ରଥମେ ଏକ ସମ୍ବନ୍ଧ ପୃଷ୍ଠାରେ ଦେଖା ଦେଇପାରନ୍ତି କିମ୍ବା ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଅତି କମରେ ଏହାର ନିକଟତର ହୋଇପାରନ୍ତି । 1. ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କିମ୍ବା ସୁଟ୍ କର । 2. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରଭାବ ଏବଂ ଫିଲ୍ଟର ଯୋଡିବା ପରେ ଲୋକେସନ ଆଡ୍ ଅପ୍ସନ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ । 3. ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ପାଇଁ ସମ୍ବନ୍ଧ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । 4. ସେୟାର ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

1. .

ସୂଚନା ଆପଣଙ୍କ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟରେ ଏଡିଟ୍ ହୋଇପାରିବ ।

## ଫେସବୁକ୍ ଅବସ୍ଥାନ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା | ( Working with Facebook Locations)

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ପାଇଁ ଏକ ଫେସବୁକ୍ ଅବସ୍ଥାନ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଆଦର୍ଶ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ନାହିଁ ।

1. ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଚେକ୍ ଇନ୍ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଅଛି । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କେଉଁଠାରେ ଅଛି ଏହା ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ ।
3. ଅବସ୍ଥାନ ନିଶ୍ଚିତ ହେବା ଏବଂ ଫେସବୁକ୍ରେ ଯୋଡିବା ପରେ, ତୁମେ ତୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ତୁମର ଅବସ୍ଥାନ ଯୋଡି ପାରିବ । ଏକ ସାଧାରଣ ଅବସ୍ଥାନ ପାଇଁ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

ଚେକ୍ ଇନ୍ ବ feature ଶିଷ୍ୟ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପାଇଁ ଫେସବୁକ୍ ଅଧ୍ୟାୟଗୁଡ଼ିକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ ।

## ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ | ( Linking With Facebook)

ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇବା ଏକ ମୂଲ୍ୟବାନ ଧାରଣା । ଫେସବୁକ୍ରେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଲିଙ୍କ୍ କରିପାରିବେ । ଯେହେତୁ ଫେସବୁକ୍ରେ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପୋଷ୍ଟକୁ ସମର୍ଥନ କରିବା ପାଇଁ ଅସୁମାଲ୍ ହୋଇଛି, ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ଫିଡରେ ଆପଣଙ୍କ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ସଚ୍ଚଗୁଡ଼ିକ ଅଭୁତ ଦେଖାଯିବା ବିଷୟରେ କ ରିସ ଶସି ଚିନ୍ତା ନାହିଁ । ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଫେସବୁକ୍ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବାକୁ ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଡିନୋଟି ଡଟ୍ ଆଇକନ୍ ଚ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇଥିବା ଆକାଉଣ୍ଟସ୍ ଅପ୍ସନ୍ କୁ ସ୍କୋଲ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଫେସବୁକ୍ ଅପ୍ସନ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

4. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ 'ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଲଗଇନ୍ ସୂଚନା ଯୋଡନ୍ତୁ ।

5. ଆପଣ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଏହା କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଗୋଟିଏ ଫେସବୁକ୍ ପେଜ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇଥିବା ଏକାଧିକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇପାରିବେ ।

6. ଫଟୋଗୁଡ଼ିକ କିପରି ଦେଖାଯାଏ ତାହା ସଜାଡିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସବୁକ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ, କେବଳ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଥିବା ସାଙ୍ଗମାନେ

ଫଟୋ ଦେଖିବେ | ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଉପଲବ୍ଧ କରାଇବା ପାଇଁ ସେଟିଂସମୂହ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରନ୍ତୁ |

1. ଆପଣ ଅଲଗା କରିବା ପାଇଁ ସମାନ ମେନ୍ୟୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ |  
ତୁମର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟରୁ ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ |

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ତୁମ୍ଭେ ଏବଂ ଟ୍ରିଟରରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ସମାନ ବ features ଶିଷ୍ୟ ଅଛି | ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଫେସବୁକ୍ ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାରଣ ଫେସବୁକ୍ ଏବଂ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପରସ୍ପର ସହିତ ଘନିଷ୍ଠ ଭାବରେ ଜଡ଼ିତ | ଫେସବୁକ୍ରେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ଲେଆଉଟ୍ ବହୁତ ଭଲ କାମ କରେ |

## What About Stories?

କାହାଣୀଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ | ଏକ କାହାଣୀ ହେଉଛି କିଛି ଜିନିଷର ଫଟୋ ଯାହାକି ଆପଣ ଏକ ସ୍ୱଳ୍ପ ସମୟ ପାଇଁ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି | ଏକ କାହାଣୀ ଫଟୋ ଅପସାରିତ ହେବା ପୂର୍ବରୁ 24 ଘଣ୍ଟା ଅନଲାଇନରେ ରହିବ | ଲାଇଭ୍ ଇଭେଣ୍ଟ କିମ୍ବା କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଆକର୍ଷଣୀୟ, କିନ୍ତୁ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ କିଛି ଅଧିକ ସ୍ଥାୟୀ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ତାହା ପାଇଁ ନୁହେଁ | ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ କେବଳ କାହାଣୀ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ କଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଅବ୍ୟତନ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏବଂ ପରବର୍ତ୍ତୀ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ସଞ୍ଚୟ କରିବାକୁ ଯୋଜନା କରୁନାହାଁନ୍ତି |

# Chapter 23 - Marketing on Instagram

ପରିସଂଖ୍ୟାନ ଦାବି କରିଛି ଯେ 2017 ସୁଦ୍ଧା, ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରି ସାରା ବିଶ୍ୱରେ ପ୍ରାୟ 800 ନିୟୁତ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି । ସେମାନେ ଏହା ମଧ୍ୟ କହିଛନ୍ତି ଯେ ପ୍ରାୟ ଏକ ଲକ୍ଷ ଭିନ୍ନ ଗୋଷ୍ଠୀ ଯେକି given ଶସି ସମୟରେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଉଛନ୍ତି । ଏହା ପ୍ରମାଣ କରେ ଯେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ ବିକଳ୍ପ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ନିଜସ୍ୱ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳନା ବ୍ୟବସ୍ଥା ନାହିଁ ।

ବରଂ, ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳନା ପାଇଁ ତୁମେ ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ବ୍ୟବହାର କର । ଆପଣ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ପୂର୍ବରୁ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ବିଷୟରେ ଜାଣିଥିବେ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଅଛି ତେଣୁ ଏହା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରେ । ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ମୁଖ୍ୟତଃ appear ଦେଖାଯିବାକୁ ଅନୁମତି କରେ ।

## Getting Your Instagram Ads Supported Through Facebook

ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଯେ ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଆପଣଙ୍କର ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇଛି ।

1. ଫେସ୍‌ବୁକ୍ ଆଡ଼ସ୍ ମ୍ୟାନେଜର୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହି ଯିଏ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ସ୍ୱେପ୍‌ମେଣ୍ଟ୍ ଚୟନ କରିବାବେଳେ, ପ୍ଲାଟଫର୍ମ୍ ଟ୍ୟାଗ୍ ଅନ୍ତର୍ଗତ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
5. ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରଣାଳୀ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଫିଡ୍ କାମ କରିବାକୁ Click ।
6. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏକ ବଜେଟ୍ ଏବଂ ସମୟ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ ।
7. ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ଏହା ପରବର୍ତ୍ତୀ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ନେଇଥାଏ ।

## Creating an Instagram Ad

ପ୍ଲାଟଫର୍ମ୍‌ରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ନିଜର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ:

1. ବିଜ୍ଞାପନର ପ୍ରକାର ବାଛିଛୁ ।

ଆପଣ ଏହି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ:

- ଏକ ଇମେଜ୍ ଫିଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ଇମେଜ୍ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରିଛନ୍ତି । ଅଧିକାଂଶ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ଏହା ଉତ୍ତମ ଅଟେ ।

- ଏକ ଇମେଜ୍ ଷ୍ଟୋରୀ ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ଇମେଜ୍ ଫିଡ୍ ସହିତ ସମାନ କିଛି କାହାଣୀ ପାଇଁ ।

ଏକ ଭିଡିଓ ଫିଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ରେ ଏକ ଭିଡିଓ ପୋଷ୍ଟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ଏକ କାରୁସେଲ୍ ଫିଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ସ୍କୋଲ୍ କରିବାକୁ ଏକ ଲେଆଉଟ୍ ରେ ଅନେକ ଚିତ୍ରକୁ ଏକତ୍ର ଲିଙ୍କ୍ କରେ । ଫେସବୁକରେ ଯେପରି କାରୁସେଲରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଚିତ୍ରକୁ ଆଡେ ଯାଏ ଆପଣ ବାଛିପାରିବେ ।

2. ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଆକାଉଣ୍ଟରୁ ଏକ ଫଟୋ, ଭିଡିଓ, କିମ୍ବା କ୍ରମର ଫଟୋ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

3. ଫଟୋ ପାଖରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ବର୍ଣ୍ଣନା, ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

4. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଫଟୋ କିମ୍ବା ମିଡିଆର ଅନ୍ୟ ବିଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବେ ।

5. ଶେଷରେ ଫଟୋରେ ଏକ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ବଟନ୍ ଯୋଡନ୍ତୁ । ଏକ ପୃଷ୍ଠାକୁ ସବସ୍କ୍ରାଇବ କରିବା, ଏକ ଆପ୍ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିବା, ଏକ ୱେବସାଇଟ୍ ଯିବା ଇତ୍ୟାଦି ପାଇଁ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଯ ଭେରିଏଟ୍ ବଟନ୍ ମଧ୍ୟରୁ ବାଛିବାକୁ ଦେବ ।

ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଗ୍ରହଣ କରିବେ ଏବଂ ଫେସବୁକ୍ ଏବଂ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ କରାଇବେ ।

## What Is the Cost Per Click?

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟ ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇପାରେ । ଏହା କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ 50 ରୁ 80 ସେଣ୍ଟ ମଧ୍ୟରେ ହୋଇପାରେ । କେତେକ ବିଜ୍ଞାପନ ଯଦି କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ କିଛି ଡଲାର୍ ହୋଇପାରେ ଯଦି ସେଗୁଡ଼ିକ ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ କିମ୍ବା ଶବ୍ଦ କିମ୍ବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ପାଇଁ । ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ୍ ,, ଏହାକୁ ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତ ରଖିବା ପାଇଁ ତୁମେ ସର୍ବଦା ତୁମର ଅଭିଯାନରେ ବଜେଟ୍ ସଂଗଠିତ କରିପାରିବ । କିମ୍ବା pinterest ଶିକ୍ଷା ଆଗ୍ରହର ଚାହିଦା ଏବଂ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ପହଞ୍ଚିବା କ୍ଲିକ୍ ପ୍ରତି ମୋଟ ମୂଲ୍ୟକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରିବ । ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଯୋଜନା ସେଟ୍ କରିବାବେଳେ ଏହା ବିଷୟରେ ସଚେତନ ରୁହ ।

### ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରନ୍ତୁ ( Promote Posts)

ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି । ଏକ ପୋଷ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଇ, ସେହି ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ସେହି ପୋଷ୍ଟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଶବ୍ଦର ସନ୍ଧାନରେ ପ୍ରଥମେ ଦେଖାଯାଏ । ବର୍ତ୍ତମାନରେ ଥିବା କିମ୍ବା ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ଏକ ସନ୍ଧାନ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହେଲେ ଏହା ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ପୋଷ୍ଟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଟେ । ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ:

1. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରଥମେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଅଟେ । ଏହି ଗାଇଡ୍ ର ପୂର୍ବ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଭାଗକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ପଦୋନ୍ନତି କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପୋଷ୍ଟ ଉପରେ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ପୋଷ୍ଟ ଅନ୍ତର୍ଗତ ପ୍ରମୋଟ୍ ଅପ୍ସନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ପୋଷ୍ଟ ପହଞ୍ଚିବା ବିଷୟରେ ସର୍ବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦେଶ କରନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣ 24 ଘଣ୍ଟା ଅବଧିରେ କ'ଣ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ଏବଂ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ସର୍ବାଧିକ ମୂଲ୍ୟ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କର ବଜେଟ୍ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।
6. ଆପଣ କେତେ ଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ପଦୋନ୍ନତି ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ପ୍ରଦେଶ କରନ୍ତୁ ।
7. ସର୍ବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ପ୍ରମୋଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟକୁ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଭାବରେ ପଦୋନ୍ନତି ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଘଣ୍ଟା କିମ୍ବା ଅଧିକ ସମୟ ନେଇପାରେ । ଏହାକୁ ଉପଯୁକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସମୀକ୍ଷା କରେ । ଏକ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଟିପ୍ପଣୀ ଆପଣଙ୍କ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ଯେତକି ମହାନ, ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଏବଂ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ କିପରି ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି

ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ସେଠାରେ

ଏହାର ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏକ ଅଭିଯାନ ପାଇବା ପାଇଁ କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଚିହ୍ନ:  
ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଏକ ଭିନ୍ନ ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ପହଞ୍ଚିବା ସହଜ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ବର୍ଣ୍ଣନାରେ ଉପଯୁକ୍ତ କୀ ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କ ଫଟୋରେ ଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ବାର୍ତ୍ତା ସହିତ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ ।

• କ୍ରିଏଟିଭ୍ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣ ଯାହା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ସହିତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ବାର୍ତ୍ତା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଟ୍ୟାଗ୍ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରନ୍ତୁ ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି । ଏହାର ଅର୍ଥ ଲୋକମାନେ ସାଇଟରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଫଟୋ ପଠାଇବେ ।

• ଆପଣଙ୍କର କିଛି ପୋଷ୍ଟକୁ ବିସ୍ମୃତ କରିବାକୁ ଭୟ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ସରଳ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପଢ଼ିବା ସହଜ ହୋଇପାରେ, ଅନେକ ବ features ଶିଷ୍ୟ ସହିତ କିଛି ଫଟୋ ଆକର୍ଷଣୀୟ ହୋଇପାରେ । ଲୋକମାନେ ହୁଏତ ଏପରି ଗୁଳିର ସମସ୍ତ ବିବରଣୀ ଦେଖିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିପାରନ୍ତି ।

**ଆପଣ କେବେ ପୋଷ୍ଟ କରିବେ?( When Should You Post?)**

ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ କାମ କରୁନାହାଁନ୍ତି ଦିନର ପରବର୍ତ୍ତୀ ଭାଗରେ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ବିଜ୍ଞାପନ ପୋଷ୍ଟ କରିବା ସାଧାରଣତ best ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ ସମୟ ସମୟରେ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଆପଣ ସହଜରେ ଆପଣଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା ବାହାର କରିବେ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଇମର୍ସିଭ୍ ଲେଆଉଟ୍ ଯୋଗୁଁ ଏହା ହୋଇଥାଏ । ଏହା

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ ନକରନ୍ତି ତେବେ କଷ୍ଟକର ହେବ ।

ମୋଟ ଉପରେ, ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଫେସବୁକରେ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସହିତ ସମାନ । ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ଏକ ଉତ୍ତମ ଭିନ୍ନ ଆଲ୍ ଡିଜାଇନ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଲାଭ କରିପାରିବେ । ଆପଣ କିପରି ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମରେ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ସଠିକ୍ ଚିତ୍ର କିମ୍ବା ଭିଡ଼ିଓ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ପାଇଁ ସଠିକ୍ ନିର୍ଦ୍ଦେଶନାମା ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ କ୍ୟାମେରାରୁ ଏକ ନୂତନ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ିବା ସହଜ ହୋଇଥିବାବେଳେ ସେହି ଉପକରଣରେ କିଛି ଅପଲୋଡ୍ କରି ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମକୁ ସ୍ଥାନାନ୍ତର କରିବା ସହଜ ଅଟେ ।

## Chapter 24 - Twitter

ଭିଟର ହେଉଛି ଏକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ଯାହା ଏକ ବହୁତ ବଡ଼ ଡିଲ୍ ହୋଇଗଲା । କ୍ଷୁଦ୍ରତା ବାର୍ତ୍ତା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଉଥିବାରୁ ବ୍ରେଭିଟି ହେଉଛି ଭିଟରର ମୁଖ୍ୟ ଅଂଶ । ଏହା କେତେ ଶୀଘ୍ର ଖବର ଭାଙ୍ଗିପାରେ ସେଥିପାଇଁ ଭିଟର ଟ୍ରେଣ୍ଡିଂ ଅଟେ । କିମ୍ବା ବାର୍ତ୍ତା ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଅଧିକ ସମୟ ନିଏ ନାହିଁ । ତୁମର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କର ଯଦି ତୁମେ ଜାଣିଛ ଯେ ଏହାକୁ କିପରି ସଠିକ୍ ଭାବରେ କାମ କରିବ ।

ଭିଟରର ମା basic ଲିକ ଧାରଣା ସରଳ ଅଟେ । ଏହି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ, ଆପଣ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ବାର୍ତ୍ତା, କିମ୍ବା ଭିଟ୍ ଆକାରରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଂଶୀଦାର କରିପାରିବେ, ଯାହା କେବଳ 280 ଅକ୍ଷର ଲମ୍ବା ।

ଆପଣ ନିଜ ବାର୍ତ୍ତା କିମ୍ବା ଭିଟ୍ ରେ ଛୋଟ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ମଧ୍ୟ ଯୋଡିପାରିବେ । ସହ କାମ କରିବାକୁ ଉପଭୋଗ କରିବାକୁ ଭିଟର ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ କ୍ଷେତ୍ରରେ ପରିଣତ ହୋଇଛି । ଯେତେବେଳେ ଭିଟରରେ, ବାର୍ତ୍ତା ପଠାଇବା ସମୟରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ସାମିତ ସଂଖ୍ୟକ ଅକ୍ଷର ରହିବ । ଏହା ତୁମକୁ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ହେବାକୁ ଦେଇଥିବାରୁ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ।

ଆଜିର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଭିଟର ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇଛି । ସୁଜନଶୀଳ ଉପାୟରେ ଭିଟର ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅନେକ କମ୍ପାନୀ ବିଷୟରେ ଆପଣ କାହାଣୀ ପାଠ୍ୟ ରେ ପଢିପାରନ୍ତି । ସେମାନେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ବିଷୟରେ କାହାଣୀ ଭାଙ୍ଗିବା ପାଇଁ କିମ୍ବା ବିଶେଷ ଉପାୟରେ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ସେମାନେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ଭିଟର ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହଜ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ମଜାଳିଆ, ଯାହା ବ୍ businesses ାରା ଏହାକୁ ବ୍ୟବସାୟରେ ଲୋକପ୍ରିୟ କରାଏ । ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବାକୁ ଆଜି ଭିଟର ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପାଇଁ ଏହି ସ୍ଥାନ ଏକ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ବିକଳ୍ପ ଯାହା 2006 ମସିହାରୁ ଲୋକମାନେ ବିଶ୍ୱେଦିତ କରିଆସୁଛନ୍ତି । ଷ୍ଟାଟିଷ୍ଟା ଅନୁଯାୟୀ, ପ୍ରତି ମାସରେ ଭିଟରରେ ପ୍ରାୟ 330 ନିୟୁତ ସକ୍ରିୟ ଉପଭୋକ୍ତା ଅଛନ୍ତି ।

ଭିଟର ସର୍ବଦା ଏଥିରେ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କ ଉପରେ ଆଧାର କରି ସମ୍ବାଦ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରେ, ସେଠାରେ ପ୍ରୋକ୍ସାହନ ଦିଆଯାଉଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ, ଏବଂ ଭିଟର କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ସେଥିରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ମଧ୍ୟ କରେ । 2017 ର ଶେଷ ଭାଗରେ ଏହା ଏକ ବହୁତ ବଡ଼ କାହାଣୀ ଥିଲା ଯେତେବେଳେ ଭିଟର ପ୍ରତି ଭିଟରେ ସର୍ବାଧିକ ଚରିତ୍ର ସମୁଦାୟକୁ 140 ରୁ ବର୍ତ୍ତମାନର 280-ଅକ୍ଷର ସୀମାକୁ ବିସ୍ତାର କରିଥିଲା ।

## ବ୍ଲିଟର କାହିଁକି ବ୍ୟବହାର କରିବେ?(

### Why Use Twitter?)

ବ୍ଲିଟର ଏକ ସରଳ ସ୍ଥାନ ପରି ଶୁଣାଯାଉଛି, କିନ୍ତୁ କିଛି ବ୍ୟବସାୟ ଏହା ଦ୍ୱାରା ଭୟଭୀତ ହୋଇପାରନ୍ତି । ସେମାନେ ହୁଏତ ପ୍ରଭାବିତ ହୋଇପାରନ୍ତି ଯେ ଆପଣ କେବଳ ଏକ ସମୟରେ 280 ଅକ୍ଷର ବ୍ୟବହାର କରି ପାରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ କରିପାରିବେ । ଅନ୍ୟମାନେ ହୁଏତ ଏହା କାନ୍ଥୁଆଲ୍ ବୋଲି ଅନୁଭବ କରିପାରନ୍ତି । ପ୍ରକୃତ କଥା ହେଉଛି, ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ବ୍ଲିଟର ଏକ ଉପଯୋଗୀ ସ୍ଥାନ । ସର୍ବଶେଷରେ, ବର୍ତ୍ତମାନ ଶହ ଶହ କୋଟି ଲୋକ ବ୍ଲିଟର ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ।

ଗୋଟିଏ କାରଣ ଅଛି ଯାହାକି ଆପଣ ବ୍ଲିଟର ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ ଉପରେ ଛିଡ଼ା ହୋଇଛି - ଏହା ସରଳ ଉପାୟରେ ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

ଲୋକମାନେ କମ୍ପାନୀ ଏବଂ ବ୍ରାଣ୍ଡ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଯାହାକି ସେମାନେ ଆଗ୍ରହୀ ଅଟନ୍ତି । ସେମାନେ ଅନୁଭବ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ସେମାନେ ପ୍ରଶଂସିତ ଅଟନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ସ୍ୱର ଏବଂ ଚିନ୍ତାଧାରା ଶୁଣାଯାଏ । ବ୍ଲିଟର ବ୍ୟବହାର କରି, ଆପଣ ଲୋକଙ୍କ ସହ ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ ଏବଂ ଆଗ୍ରହର ବିଷୟ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବେ । ତୁମର ବ୍ରାଣ୍ଡ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିଷୟ ମଧ୍ୟରେ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଉତ୍ପାଦ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବିଷୟ ଉପରେ ଆଲୋଚନା କର । ଆପଣ ବ୍ଲିଟରରେ ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ମଧ୍ୟ କରିପାରିବେ ।

## ବ୍ଲିଟର କିଏ ବ୍ୟବହାର କରେ? Who Uses Twitter?

ଅଧିକାଂଶ ଅଂଶ ପାଇଁ ବ୍ଲିଟର ଛୋଟ ଦର୍ଶକଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । 18-29 ବର୍ଷ ବୟସ୍କଙ୍କ ସହିତ ଏହା ବଡ଼ । ସ୍ୱପ୍ନରୁ ସୋସିଆଲ୍ ଦୃ ଟ୍ୱିଟ୍ଟି କରେ ଯେ ସମସ୍ତ T \ ର ଏକ ତୃତୀୟାଂଶରୁ ଅଧିକ, ବ୍ଲିଟର ବ୍ୟବହାରକାରୀ ସେହି ବୟସ ସୀମା ମଧ୍ୟରେ ଅଛନ୍ତି । ବ୍ଲିଟର ବ୍ୟବହାରକାରୀମାନେ ଅଧିକ ବିବିଧ ଅଟନ୍ତି । ବୟସ୍କ ବୟସ୍କମାନେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, ଯେଉଁମାନଙ୍କର କଲେଜ ଶିକ୍ଷା ଅଛି, ଏବଂ ଯେଉଁମାନେ ନାହିଁ । ମୂଲ୍ୟବାନ ତଥା ଉପଯୋଗୀ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟରେ ଆପଣଙ୍କ ଉତ୍ପାଦକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ବ୍ଲିଟରକୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷିତ କରିଥାଏ ।

ଆପଣ ବ୍ଲିଟର ସହିତ କଣ କରିପାରିବେ?

ବ୍ଲିଟରରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାବେଳେ ଆପଣ ଯାହା କରିପାରିବେ ତାହା ଅସୀମ । ଆପଣ ବ୍ଲିଟର ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ:

ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତୁ ।

• ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ବିକ୍ରୟ ଏବଂ ଇଭେଣ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କର ।

ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକର ଚିତ୍ର ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ।  
 ବିବାଦର ସମାଧାନ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତୁ ।  
 ପାରସ୍ପରିକ କ୍ରିୟା ପାଇଁ ଏକ ବନ୍ଧୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସ୍ଥାନ ଉପାଦାନ ବିଷୟରେ ଚିତ୍ର ।  
 ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଚିତ୍ର ବ୍ୟବହାର କର,  
 ତୁମେ ତୁମର ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନିକଟତର ହେବ ।  
 ମୁଖ୍ୟ ବିଷୟଟି ହେଉଛି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଅଭିଯାନକୁ ଚାଲିବା  
 ଏବଂ ଚଳାଇବା ସମୟରେ ଚିତ୍ର ହେଉଛି ସବୁଠାରୁ ମୂଲ୍ୟବାନ ସ୍ଥାନ । ଚିତ୍ର  
 ସହିତ, ଆପଣ ଶୀଘ୍ର ଅନୁଲୋଚନା ପାଇପାରିବେ ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଜିନିଷ  
 ଅଂଶୀଦାର କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଯାହା ଚାହାଁନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରନ୍ତୁ  
 ଏବଂ ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ମଧ୍ୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ପାଇଁ  
 ଚିତ୍ର କେତେ ଭଲ କାମ କରେ ଆପଣ ପ୍ରଭାବିତ ହେବେ ।

**ଏକ ଶୀଘ୍ର ଚିପ୍ପଣୀ | A Quick Note**

ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଥିବା ସୂଚନା ମୁଖ୍ୟତଃ Twitter ଚିତ୍ରର ଡେସ୍କଟପ୍ କିମ୍ବା ଲାପଟପ୍  
 ସଂସ୍କରଣ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଏହି ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଅନେକ  
 ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ରେ କାମ କରିପାରିବ, ଏହାର ମାର୍କେଟିଂ କ୍ଷମତାର ଲାଭ  
 ଉଠାଇବା ପାଇଁ ଡେସ୍କଟପ୍ ସଂସ୍କରଣ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଏହାର ଅର୍ଥ  
 ନୁହେଁ ଯେ ଚିତ୍ର ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏକ ମୋବାଇଲ୍  
 ଡିଭାଇସ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ ନୁହେଁ ।

# Chapter 25 - Optimizing Your Twitter Account

ବ୍ଲିଟର ମାର୍କେଟିଂର ପ୍ରଥମ ଭାଗରେ ତୁମର ବ୍ଲିଟର ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଅପ୍ଟିମାଇଜ୍ କରିବା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଏହା ଏକ ଉତ୍ତମ ଲେଆଉଟ୍ ଉପାଦାନ କରେ ଯାହା ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ତୁମର ବ୍ଲିଟର ପୃଷ୍ଠା ପ୍ରଥମେ ଦେଖନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଚିହ୍ନଟ କରିପାରିବେ । ଅନ୍ୟ ଫିଡରେ ବ୍ଲିଟ୍ ଛାଡିବାବେଳେ ଆପଣ କିଏ ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ଯେକି anything ଶସି ଜିନିଷରେ ପ୍ରତିଛବି ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଏବଂ ନାମ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଛବି ଉପରେ ମାଉସ୍ କର୍ସର ଘୁଆଏ, ସେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ ବିବରଣୀଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୋଇପାରେ ।

## Get Your Account Ready

ଆପଣଙ୍କର ଆବଶ୍ୟକତା ସହିତ ଖାତା କିମ୍ବା ହ୍ୟାଣ୍ଡଲ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ହ୍ୟାଣ୍ଡଲ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ:

1. ବ୍ଲିଟର ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାବେଳେ, ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନାମ, ଇମେଲ୍ ଠିକଣା, ଏବଂ ପାସୱାର୍ଡ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
2. ଯଦି ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ମୋବାଇଲ୍ ନମ୍ବର ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଉପଭୋକ୍ତା ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହା ହେଉଛି ମୁଖ୍ୟ ବ୍ଲିଟର ହ୍ୟାଣ୍ଡଲ୍ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଚିହ୍ନଟ କରେ । ଏହା ପରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ ।
4. ତୁମର ଆଗ୍ରହ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କର । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡିତ ବର୍ଗ ଏବଂ ଆଇଟମ୍ ବାଛନ୍ତୁ ।

ଯଦି ଆପଣ ଏକ ପୁସ୍ତକ ଦୋକାନ ଚଳାଉଛନ୍ତି, କଳା ଏବଂ ସଂସ୍କୃତି ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ସାହିତ୍ୟ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ଏକ ଅଟୋ ବଡି ଦୋକାନ ପାଇଁ, ଜୀବନଶିଳ୍ପ ଲି କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ତା'ପରେ କାର୍ ସଂସ୍କୃତି ପାଇଁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏହି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରବିଷ୍ଟ କରିବା ତୁମର ବ୍ଲିଟର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସେହି ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ଲିଟର ଫିଡ୍ ଅନ୍ୟ ଫିଡରେ ଚିହ୍ନିବା ସହଜ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ।

1. ତୁମର ସମାନ ଇଚ୍ଛା ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ବାଛିବା ପାଇଁ ତୁମେ ବାଛି ପାରିବ । ଆରମ୍ଭରୁ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କିଛି ଲୋକ ଅଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାଣ୍ଡେଲରେ ବିଶ୍ୱସନୀୟତା ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।  
ଆପଣଙ୍କ ଖାତା ଏହି ସମୟରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଟ୍ୱିଟର ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

## Getting a Good Profile Ready

ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ କର । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ଖାତାଠାରୁ ଭିନ୍ନ; ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ନିଜ ବିଷୟରେ ଏବଂ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ରେଖା ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ । ଏକ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ପୂର୍ଣ୍ଣପୂର୍ଣ୍ଣ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସମସ୍ତ ବିଷୟ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ଟ୍ୱିଟର ପୃଷ୍ଠାରେ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସଂପାଦନ ବଟନ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ତୁମର ଟ୍ୱିଟର ହ୍ୟାଣ୍ଡେଲ ସହିତ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ନାମ ପ୍ରବେଶ କର ।
3. ଏକ ଜୀବନୀ ପ୍ରବେଶ କର ଯାହାକି ତୁମେ କିମ୍ବା ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ କରେ ତାହା ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରେ । ତୁମର ବାୟୋ କେବଳ 160 ଅକ୍ଷର ଲମ୍ବା

ହୋଇପାରେ ।

ବାୟୋ ତୁମର ଟ୍ୱିଟର ପୃଷ୍ଠାରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ ଏବଂ ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟ କେଉଁଠାରେ ଟ୍ୱିଟ୍ ପଢ଼ିବାବେଳେ ତୁମର ବାୟୋ ଫଟୋ ଉପରେ ଟବ୍ ଯିବେ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ଯେକ major ଶିକ୍ଷା ପ୍ରମୁଖ ମହାନଗର କ୍ଷେତ୍ର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବ । ଯଦି ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ କଷ୍ଟମ୍ ତାଗା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଟ୍ୱିଟର ସୃଷ୍ଟି କରୁଥିବା ନିକଟତମ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ କ୍ଷେତ୍ର ଯାହାକିଛି ବ୍ୟବହାର କରିବା ଭଲ । ତୁମର ଟ୍ୱିଟ୍ ସେହି ଅଞ୍ଚଳରେ ଅବସ୍ଥିତ ଲୋକଙ୍କ ସମ୍ମାନରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ ।

2. ଆପଣଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ | ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଅଛି ତେବେ ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ଅଫିସିଆଲ୍ ଖେବସାଇଟ୍ ହୋଇପାରେ |

3. ଆପଣଙ୍କର ବିକ୍ଟର ପୃଷ୍ଠାର ରଙ୍ଗ ବାଛିବା ପାଇଁ ଥିମ୍ ରଙ୍ଗ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଲୋଗୋ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଚିହ୍ନଟିକାରୀ ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ରଙ୍ଗଗୁଡ଼ିକ ମେଳ ହେବାକୁ ତୁମେ ଥିମ୍ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବ | ତୁମେ ଯାହା ବି କର, ଯେକ anything ଶସି ଜିନିଷ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହ, ଯାହା ତୁମର ବିକ୍ଟ ପ read ୀବା କଷ୍ଟକର କରିପାରେ | ଅନେକ ରଙ୍ଗ ସ୍ଥିମ୍ ସହିତ ପରୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ମୁକ୍ତ ମନେ କରନ୍ତୁ |

4. ଉପର-ବାମରେ ବୃତ୍ତରେ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଯୋଡନ୍ତୁ | ଆପଣ ଯେକ kind ଶସି ପ୍ରକାରର ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରିପାରିବେ | ଏହା ଏକ ବୃତ୍ତ ପରି ଦେଖାଯିବ | ଆପଣଙ୍କୁ ଫଟୋ ଏଡିଟ୍ କରିବାକୁ ପଡିପାରେ |

ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଲୋଗୋକୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ | ଫଟୋକୁ ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ଭିନ୍ନ କର, ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ତୁମେ |

5. ଶୀର୍ଷରେ ଏକ ହେଡର୍ ଫଟୋ ଯୋଡନ୍ତୁ | ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଏକ ଆୟତକାର ଫଟୋ ଯୋଡାଯିବା ଉଚିତ |

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟରେ ଚାଲିଥିବା କ special ଶସି ବିଶେଷ ଘଟଣା ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମେ ସବୁବେଳେ ତୁମର ହେଡର୍ ଅପଡେଟ୍ କରିପାରିବ | ଏହାକୁ ଅପଲୋଡ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଏକ ଭଲ ହେଡର୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଏହା ଆୟତକାର ଲେଆଉଟ୍ ସହିତ ଫିଟ୍ ଅଛି କି ନାହିଁ ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ | ଜିନିଷକୁ ସତେଜ ରଖିବା ପାଇଁ ଆପଣ ସବୁବେଳେ ପ୍ରତି ମାସରେ ଆପଣଙ୍କର ହେଡର୍ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବେ |

## Get Verified

ଅନେକ ବିକ୍ଟର ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଗୋଟିଏ ଜିନିଷ ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବେ ଯେ ସେଗୁଡ଼ିକ ସାମାନ୍ୟ ନୀଳ ଚେକମାର୍କ ବ feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ | ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଛି | ଏକ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ବିକ୍ଟର ଫିଡ୍ ହେଉଛି ଯେଉଁଠାରେ ସାଇଟ୍ ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ ସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଉଛନ୍ତି | ବିଶ୍ୱାସ ହାସଲ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ | ନୀଳ ଚେକ୍ ମାର୍କ ନଥିବା ଲୋକଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ଲୋକମାନେ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ |  
ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ୍ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ:

1. ଆପଣଙ୍କର ଗ୍ରୋଫାଲ୍ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ପୂରଣ କରନ୍ତୁ । ସାଇଟରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

1. ଏକ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।  
ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ଫୋନ୍ ନମ୍ବରକୁ ପଠାଯାଇଥିବା ପାଠ୍ୟର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ । ସେହି ପାଠ୍ୟରେ ନମ୍ବର ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ବିଜ୍ଞପନରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଏହାକୁ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ।  
ତୁମ ଇମେଲ ଇନବକ୍ସକୁ ଯାଇ ବିଜ୍ଞପନ ଦ୍ଵାରା ପଠାଯାଇଥିବା ଇମେଲରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ଉଚିତ୍ ।  
ତୁମର ପରିଚୟ ପ୍ରାମାଣିକରଣ କର ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଜନ୍ମଦିନ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ସମସ୍ତ ବିଜ୍ଞପନ ସାର୍ବଜନୀନ ଭାବରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବିଜ୍ଞପନ ଯାହା କେବଳ କିଛି ଲୋକ ଦେଖିପାରିବେ ଆପଣ ହୁଏତ କିଛି ଲୁଚାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ବୋଲି ସୂଚିତ କରିପାରନ୍ତି ।
5. ସଠିକ୍ ଯାଞ୍ଚ ଫର୍ମ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ତୁମେ ଏହି ସମସ୍ତ ପଦକ୍ଷେପ ସମାପ୍ତ କରିବା ପରେ ତୁମର ପରିଚୟ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ବିଜ୍ଞପନ ତୁମକୁ ଏହି ଫର୍ମ ଦେବା ଉଚିତ୍ ।  
ବିଜ୍ଞପନ ଯଥାଶୀଘ୍ର ତୁମର ଆକାଉଣ୍ଟ ଯାଞ୍ଚ କରିବ । ତୁମର ଯାଞ୍ଚ ପ୍ରକ୍ରିୟା ନିଶ୍ଚିତ ହୋଇଛି ବୋଲି ତୁମକୁ ବିଜ୍ଞପନରୁ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ପାଇବା ଉଚିତ୍ ।  
ଯଦି ଆପଣ ଯାଞ୍ଚ ହେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ସର୍ବଦା ବିଜ୍ଞପନରେ ଉପଯୁକ୍ତ ଆଚରଣ ବିଧି ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ । ଯେଉଁମାନେ ସେହି ନିୟମଗୁଡ଼ିକର ଅପବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତି ନାହିଁ, ସେମାନଙ୍କର ଯାଞ୍ଚ ଅପସାରଣ ହେବାର ଆଶଙ୍କା ଥାଏ ।  
ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ସାଇଟ୍ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ଏହା ଅଧିକ କଠିନ କରିଥାଏ ।  
ଏହି ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞପନ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଅପ୍ଲୋଇଡ୍ କରାଯିବା ଉଚିତ୍ ।  
ସିଧାସଳଖ କାହା ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ଖାତା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।  
ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟରେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଛିଡା କରାଇବା ଏବଂ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ ହେବା ପାଇଁ ବିଜ୍ଞପନ ବ୍ୟବହାର କରିବା ବିଷୟରେ ।

# Chapter 26 - Getting the Most Out of Your Tweets

ପ୍ଲଟଫର୍ମ ସହିତ ତୁମର ସଫଳତା ପାଇଁ ତୁମେ ଟୁଇଟରରେ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଭିଟରରେ ସମସ୍ତଙ୍କ ପାଠ୍ୟ ପାଇଁ ଭାବପ୍ରବଣ, ଅନ୍ୟ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ବାର୍ତ୍ତା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଆପଣଙ୍କର ଭିଟ୍ ପାଠ୍ୟ ପାଇଁ ଉତ୍ତମ ସମ୍ଭାବନା ପାଇଁ କିଛି ସାହାଯ୍ୟକାରୀ ରଣନୀତି ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ଶବ୍ଦ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ଥିବାରୁ ଏହି ଟୁଇଟ୍ ଅତିରିକ୍ତ ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କୁ ନେଇପାରେ ।

## ସୃଜନଶୀଳ ହୁଅନ୍ତୁ ( Be Creative)

ଏହା ବୁଝାଯାଇପାରେ ଯେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଭିଟର ଫିଡ୍ ସବୁଠୁ ସୃଜନଶୀଳ । ସେମାନେ ମଜାଳିଆ ଉପନ୍ୟାସ, ଚିତ୍ରିତ ଉଦ୍ଦୀପନ, କିପରି ସୂଚନା, କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କିଛି ଜଡ଼ିତ କରିପାରନ୍ତି । ତୁମେ କ'ଣ କହିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର ଏବଂ ତୁମେ ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଭିଟର ଫିଡ୍ ଉତ୍ପାଦନ କଲାବେଳେ ଏହା ସହିତ ରୁହ । ଦର୍ଶକମାନଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର କିଛି ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଅଛନ୍ତି them .ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ଏବଂ ଆପଣ ଜଣେ ଯିଏକି ସେମାନେ ବିଶ୍ୱାସ କରିପାରିବେ ।

## ଗୋଟିଏ ବିଶେଷ ଶିଳ୍ପୀ ସହିତ ରୁହନ୍ତୁ ( Stay with one Particular Style)

ଆପଣ କିପରି ଭିଟରରେ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଯାଉଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଟୁଇଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ହାଲୁକା ଆଭିମୁଖ୍ୟ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି? ଆପଣ ବରଂ ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ସହିତ ସରଳ ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ହେବେ କି?

ସେ ଯାହା ବି ହେଉ, ତୁମେ ଅନୁସରଣ କରୁଥିବା ମନୋଭାବ ଏବଂ ଶିଳ୍ପୀ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କର ଏବଂ ଯେତେ ଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ତୁମେ ତା ସହିତ ରହିବ । ଭିଟରରେ ଆପଣଙ୍କର ସମସ୍ତ ପୋଷ୍ଟ ସହିତ ସମାନ ରୁହନ୍ତୁ ।

ତୁମର ମନୋଭାବ କିମ୍ବା ଶିଳ୍ପୀ ଶିଳ୍ପୀକୁ ଏକ ଇଚ୍ଛାରେ ସ୍ଥାନାନ୍ତର କର ନାହିଁ, ନଚେତ୍ ଲୋକମାନେ ବୁଝିପାରନ୍ତି । କେହି କେହି ହୁଏତ ଭାବିପାରନ୍ତି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଭିଟର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ହ୍ୟାକ୍ ହୋଇଛି ।

## ସ୍ପଷ୍ଟ ରୁହନ୍ତୁ ( Stay Transparent)

ଅନ୍ୟ କି social ଶିଳ୍ପୀ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ପରି, ଭିଟରରେ ଲୋକଙ୍କ ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ସମୟରେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ସ୍ପଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ । ଲୋକଙ୍କୁ ତୁମେ କଣ ଜଣାଇବାକୁ ଦିଅ ।

କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କରିଥାଏ । ଲୋକମାନେ ତୁମଠାରୁ ଶୁଣିବା ପରେ ପ୍ରଶଂସା କରନ୍ତି ଏବଂ ଦେଖନ୍ତି ତୁମେ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ କେତେ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ । ଫଳସ୍ୱରୂପ ସେମାନେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ତୁମର ବାଉଁଶ ରିଭିଟ୍ କରିବେ, ଏହିପରି ତୁମର ଏକ୍ସପୋଜରକୁ ଯୋଡ଼ିବ ।

## ଆଡା ପୋଲ୍ | Adda Poll

ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ରିଭିଟ୍ ଫିଡରେ କଥାବାଉଁଶ କରିବାର ଗୋଟିଏ ଉପାୟ ହେଉଛି ଏକ ପୋଲ୍ ଯୋଡ଼ିବା । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆଗ୍ରହ କରୁଥିବା କିଛି ଉପରେ ଭୋଟ୍ ଦେଇ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।

### ଏକ ସର୍ତ୍ତେ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ: To produce a poll:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଉପର ଭାଗରେ ଏକ ପ୍ରଶ୍ନ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
2. ଉତ୍ତରଗୁଡ଼ିକର କିଛି ପସନ୍ଦ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ଆପଣ ନିଜ ପୋଲରେ ଅନ୍ୟ ଏକ ପସନ୍ଦ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ଏକ ପସନ୍ଦ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ ମତଦାନ କେତେ ଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ରହିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ସେହି ସମୟ ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ମତଦାନ ବନ୍ଦ ହେବ ।
5. ଆପଣଙ୍କର ପୋଲ୍ ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଇବା ପାଇଁ ରିଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ସର୍ତ୍ତେ ସହିତ, ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ପଚାରିପାରିବେ ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରିୟ ଜିନିଷ କ'ଣ? ସେମାନେ କେଉଁ ଉତ୍ତରରେ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ପଚାରିବୁ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣ କିଛି ନୂତନ କାହାଣୀ କିମ୍ବା ଧାରା ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କ ମତାମତ ପାଇପାରିବେ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଲୋକମାନେ ଯାହା ଚିନ୍ତା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଜାଣିବାରେ ଆପଣଙ୍କର ସର୍ତ୍ତେ ଆପଣଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଯଦି ଆପଣ ଅଧିକ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ପାଇପାରିବେ ତେବେ ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ । ରିଅଲ୍ ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କ ପୋଲକୁ କେତେ ଲୋକ ଉତ୍ତର ଦେଇଛନ୍ତି ଏକ କାଉଣ୍ଟର ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବ ।

## Pina Tweet

ତୁମର ରିଭିଟ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରକୃତରେ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ଉପାୟ ହେଉଛି ଏକ ଟୁଇଟ୍ ପିନ୍ କରି । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ପୂର୍ବ ରିଟ୍ ନିଅନ୍ତି ଏବଂ ଏହାକୁ ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ୍ ର ଶୀର୍ଷରେ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି ଏହା କାର୍ଯ୍ୟ କରେ । ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ତୁମକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବେ ଏହା ପ୍ରଥମ ଜିନିଷ ହେବ ।

ଝିଟର ପୃଷ୍ଠା | Twitter page. ଏହି ପିନ୍ ହୋଇଥିବା ଝିଟ୍ ଏକ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ପଦୋନ୍ନତି କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଇଁ କିଛି ମୂଲ୍ୟବାନ ସମ୍ଭାଷଣ ଏକ ସାଧାରଣ ବାର୍ତ୍ତା ହୋଇପାରେ ।

## ଏକ ଟୁଇଟ୍ ପିନ୍ କରିବାକୁ: To pin a tweet:

1. ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ଏକ ଝିଟ୍ ଉପରେ ଅଧିକ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ବାର୍ତ୍ତାର ଉପର-ଡାହାଣ ଭାଗରେ ଅବସ୍ଥିତ ।
2. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଶୀର୍ଷରେ ଝିଟ୍ ପିନ୍ କରିବାକୁ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଝିଟ୍ ବର୍ତ୍ତମାନ ଉପର ଭାଗରେ ଏକ ପିନ୍ ହୋଇଥିବା t \ .veet ଭାବରେ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବା ଉଚିତ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଯେଉଁ ପିନ୍ ପିନ୍ କରିଛନ୍ତି ତାହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ ଏହା ଆପଣ ପ୍ରକୃତରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ତୁମର ଟୁଇଟ୍ ନୁଆ କିମ୍ବା ପୁରୁଣା ହୋଇପାରେ । ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ କେବଳ ପ୍ରଶ୍ନ ରଖନ୍ତୁ ।

ଯଦି ତୁମର ଆଉ ଦରକାର ନାହିଁ କିମ୍ବା ତୁମେ କିଛି ନୁଆ ପିନ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ, ତୁମର ଝିଟ୍ ପିନ୍ ଅପସାରଣ କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅ । କିଛି ସମୟ ପରେ ପିନ୍ ଅପସାରଣ କରିବାକୁ ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ ହୋଇଥିବା ଝିଟ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ପିନ୍ ଅପସାରଣ କରିବାକୁ କେବଳ ଅଧିକ ବିକଳ୍ପକୁ ଫେରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଯେତେ ଦିନ ଚାହିଁବେ ଏକ ପିନ୍ ଝିଟ୍ ଛାଡି ପାରିବେ । ସମ୍ଭବ ହେଲେ ଏହାକୁ ପ୍ରତି କିଛି ସପ୍ତାହ କିମ୍ବା ମାସରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବା ଭଲ । ତୁମର ଝିଟ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ସତେଜ ରଖିବା ଆବଶ୍ୟକ, ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ପ୍ରତିଦିନ ସମାନ ଜିନିଷ ପ reading ଣ୍ଡି ନାହିଁ । ଏଡ଼୍ ବ୍ୟତୀତ, କ news ଶସି ଖବର ଏବଂ ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି, ତାହା ବଦଳାଇବା ପାଇଁ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପିନ୍ ହୋଇଥିବା ଟୁଇଟ୍ ରେ ନୂତନ ଅବ୍ୟତନ ଦେଖିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ତୁମର ମୁଖ୍ୟ ସାଇଟରେ ତୁମର ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ଯୋଜନା ପାଇଁ କିଛି ମୂଲ୍ୟବାନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଏହାକୁ ଭଲ ଭାବରେ ଦେଖ ।

## ଏକ ପିନ୍ ହୋଇଥିବା ଝିଟ୍ କ'ଣ ଜଡିତ ହେବା ଉଚିତ? What Should a Pinned Tweet Involve?

ଏକ ପିନ୍ ହୋଇଥିବା ଟୁଇଟ୍ ଯେକ anything ଶସି ଜିନିଷକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । କିଛି ଝିଟ୍ ପିନ୍ କରିବା ପାଇଁ ଅଧିକ ଉପଯୁକ୍ତ । ତୁମେ ଯେକ anything ଶସି ଜିନିଷକୁ ତୁମର ପିନ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ଚୁଇର୍ କରନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଏହିପରି ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଯୋଜନା କରିବାବେଳେ ଆପଣ ତଥାପି ସତର୍କ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣଙ୍କର ପିନ୍ ହୋଇଥିବା ବିନ୍ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ:

- ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଥିବା କିଛି ନୂତନ ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ।

ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରଶଂସକମାନଙ୍କୁ ଏକ ବିଶେଷ ବାର୍ତ୍ତା ।

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ମିଶନର ଏକ ବିବୃତ୍ତି ।

- ଏକ ଆଗାମୀ କିମ୍ବା ଚାଲୁଥିବା ଘଟଣା ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ଏକ ଘୋଷଣା ।
- ଯେକିଛି thing ଶିକ୍ଷିତ ଯାହା ସମୟ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ହୋଇପାରେ; ଏହା ଏକ ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କିଛି limited ଶିକ୍ଷିତ ସୀମିତ-ରତ୍ନ ଯୋଗଦାନକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

## Add a Location

1. ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅ people ଚଳର ଲୋକଙ୍କ 1/2rithinକୁ ଚାର୍ଗେଟ୍ କରିବା ସମୟରେ ଅବସ୍ଥାନ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି କିମ୍ବା କେଉଁଠାରେ ବିନ୍ ଉପନ୍ନ ହୋଇଛି ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ଏକ ଚୁଇର୍ ରେ ଅବସ୍ଥାନ ସୂଚନା ପ୍ରଦେଶ କରନ୍ତୁ । ବିନ୍ର ଅବସ୍ଥାନ ନିକଟରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏହି ବାର୍ତ୍ତା ଦେଖାଯିବ । ଆପଣ କ'ଣ ପୋଷ୍ଟ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଯଦି ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆଖପାଖ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଆଦର୍ଶ ଅଟେ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ବଡ଼ ଇଭେଣ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଆପଣ ଅଳ୍ପ ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନରେ ପରିଦର୍ଶକ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କୁ କେଉଁଠାରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

2. ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ଯୋଡ଼ିବାକୁ: To add a location:
3. 1. ସ୍ପ୍ରିଙ୍ଗ୍ ବନ୍ଧୁରେ ଅବସ୍ଥାନ ବଚନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କୁ ଅବସ୍ଥାନ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ସକ୍ରିୟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ ।
4. 2. ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ବାନ୍ଧୁରେ ଦେଖାଯିବା ଉଚିତ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର କେଉଁଠାରେ ଅଛି ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବା ଉଚିତ୍ ।
5. 3. ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ତାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଅବସ୍ଥାନ ନାମ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ତାଲିକାରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପଢ଼ାଣୀ କିମ୍ବା ସହର ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।
6. 4. ଆପଣଙ୍କର ବାକି ସ୍ପ୍ରିଙ୍ଗ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

## What If You Need More Room?

ଅଧିକାଂଶ ରିଟ୍ ପାଇଁ, 280 ଅକ୍ଷର ଯଥେଷ୍ଟ ଭଲ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଏପରି କିଛି ଉଦାହରଣ ଆଇପାରେ ଯେତେବେଳେ ତୁମେ କିଛି ବୁ explain ାଇବା ପାଇଁ ଅଧିକ ସ୍ଥାନ ଆବଶ୍ୟକ କରେ । ଏହି ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ, ଆପଣ ଯାହା ଲେଖିଛନ୍ତି ସେଥିରେ ଆପଣ ଏକ ଦଳୀୟ ରିଟ୍ ଯୋଡ଼ିବା ଉଚିତ୍ । ସେକେଣ୍ଡାରୀ ଟୁଇଟ୍ ହେଉଛି ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଅନୁସରଣ କରୁଥିବା ଏକ । ପାଠକ ଏହା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ ନକରିବା ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଏହା ପରଦାରେ ଦେଖାଯିବ ନାହିଁ । ରିଟ୍ ପ୍ରଥମଟି ତଳେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ, ତେଣୁ ପାଠକ ପରବର୍ତ୍ତୀ ରିଟ୍ ସହିତ ଜାରି ରଖିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣ କିଛି ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ବୁ explain ାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଏହା କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଅତିରିକ୍ତ ସ୍ଥାନ ଦରକାର ।

ଏହି ଦଳୀୟ ଟୁଇଟ୍ କିପରି ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବ ତାହା ଏଠାରେ ଅଛି: **Here is how to get this secondary tweet ready:**

1. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରଥମ ରିଟ୍ ଲେଖନ୍ତୁ ।
2. ରିଟ୍ ବକ୍ସ ନିକଟରେ + ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଦ୍ୱିତୀୟ ଟୁଇଟ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ଯାହା ପ୍ରଥମ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହେବ ।
4. ଯେତେଥର ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ଏହା କରନ୍ତୁ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ସମାପ୍ତ ହେବ, ରିଟ୍ ଅଲ୍ ଅପ୍ସନ୍ କ୍ଲିକ୍ କର ।

ସୂଚର ପ୍ରଥମ ରିଟ୍ ସର୍ବଦା ପ୍ରକାଶ ପାଇବ । ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଦେଖିବାକୁ ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ସେହି ଟୁଇଟ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଯଦି ଆପଣ ପାରିବେ ତେବେ ପ୍ରଥମ ରିଟ୍ରେ ସୂଚନାଗୁଡ଼ିକର ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଟ୍ ରଖିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ସମୟରେ ଅଧିକ ଟୁଇଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ଅଧ୍ୟାନରେ ଯିବାକୁ ଆପଣ ଗୋଟିଏ କିମ୍ବା ଦୁଇଟି ଅତିରିକ୍ତ ରିଟ୍ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ, ଯଥାସମ୍ଭବ ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଅଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଲେଖୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ରଖନ୍ତୁ ।

ସର୍ବଶେଷରେ, ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ହେବା ହେଉଛି ରିଟ୍‌ର ଯାହା ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହୋଇଥିଲା ।

ଉପରେ

**ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକୁ ରିଟ୍‌ସ୍ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତୁ | Retweet or Reply to Relevant Messages**

ତୁରିଟରରେ କେହି ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କହୁଛନ୍ତି କି? ବୋଧହୁଏ କେହି ଆପଣଙ୍କ କାମ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରୁଛନ୍ତି । ବାର୍ତ୍ତାଳାପକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ନିଜର ବାର୍ତ୍ତା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତୁ । ତୁମେ

ଏପରିକି ଆପଣ ନିଜ ଫିଡରେ ଦେଖାଯିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ରିଭିଟ କରିପାରନ୍ତି । ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ଏହି ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏକୁ ତୁମ ପୃଷ୍ଠାରେ ପହଞ୍ଚାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ:

1. ଅନ୍ୟ କ person ଶସି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ରିଟକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. କାହାର ବାର୍ତ୍ତା ରିଭିଟ କରିବାକୁ ସର୍ଜୁଲାର ଚୀର ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ସେଠାରୁ ମଧ୍ୟ ବାର୍ତ୍ତା ଉପରେ ଏକ ମନ୍ତବ୍ୟ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।
3. କ୍ୟାପସନ୍ ବଦଳୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ରିଭିଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁନାହାଁନ୍ତି କିନ୍ତୁ ଆପଣ କାହାକୁ ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଆପଣ ବାର୍ତ୍ତାର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଉତ୍ତର ଛାଡ଼ିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କ ଫିଡରେ ଥିବା ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ବିସ୍ତାର କରିବାକୁ ଉପଯୁକ୍ତ ତୁରନ୍ତ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ଆପଣ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିଥିବା ମୂଳକୁ ଦେଖିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

## ଚିତ୍ର କାମ କରିପାରିବ କି? Can Pictures Work?

ତୁମେ ସବୁବେଳେ ତୁମର ରିଟର ପୋଷ୍ଟରେ ଚିତ୍ର ଏବଂ ଛୋଟ ଭିଡିଓ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଆପଣ ଏପରିକି URL ଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ଯାହାକି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ମୁହୂର୍ତ୍ତ ଭିଡିଓ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ପଠାଇଥାଏ ।

ରିଟର ଏକ URL ନେଇପାରିବ ଏବଂ ଏହାକୁ ଏକ ସୁବିଧାନୈମିତ୍ତ ବାକ୍ସରେ ରୂପାନ୍ତର କରିପାରିବ ଯେଉଁଠାରେ URL କେଉଁଠାରେ ଥାଏ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଥିବାବେଳେ ସେମାନେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇଥାଏ । ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହେଉଛି, ଏହା ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ଲିଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ତୁମର ପାଠକମାନଙ୍କ ବିଶ୍ୱାସ ବ building ାଇବା ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ବିଷୟରେ ତାହା ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ଏହା ଉପଯୋଗୀ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ରିଟ ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ଏକ ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଚିତ୍ର ଏବଂ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୁକ୍ତ । ପରେ ରିଟରର ସେହି ଦିଗ ବିଷୟରେ ଆପଣ ଅଧିକ ଜାଣିବେ ।

ଯଦି ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି, ଆପଣ ନିଜ ରିଟର ପୋଷ୍ଟରେ GIF ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କର ନିଜର GIF ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଅନେକ GIF ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯାହା ରିଟର ଏହାର ପ୍ଲାଟଫର୍ମରେ ପୂର୍ବରୁ ଅନୁଭୂତ କରିସାରିଛି । କେବଳ GIF ଆଇକନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କର ଏବଂ ମନୋବଳ ଉପରେ ଆଧାର କରି

କିଛି ଖୋଜ ।

କିମ୍ବା ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଆପଣ ଜଣାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକ *anything* ଶିକ୍ଷିତ ଜିନିଷକୁ ଜୀବନ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

## Using Hashtags Correctly

ଝିଟର ସଂସ୍କୃତିର ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ଏକ ବିରାଟ ଅଂଶ । ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ସହିତ, ଲୋକମାନେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ପରସ୍ପର ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ, ବାସ୍ତବ ସମୟରେ ଦେଖୁଥିବା ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଏବଂ ନୋଟ୍ ଛାଡ଼ିପାରିବେ । ଯେତେବେଳେ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ସମ୍ମାନ କରିବା ସହଜ ହୋଇପାରେ, ସେଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିବା ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କୁ ସତର୍କ ରହିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଝିଟରରେ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ ଡିଆରି କରିବାବେଳେ ଆପଣ କିଛି ସରଳ ରଣନୀତି ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

## What's Trending?

ତୁମର ଝିଟର ସ୍ଥିତିର ଡାହାଣ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଟ୍ରେଣ୍ଡିଂ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ବିଚାର କର । ଏହା ଲୋକପ୍ରିୟ ଝିଟ୍ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ । ଏହି ଡାଲିକାରେ କିଛି ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ । ସାମ୍ପ୍ରତିକ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଏକ ନୂତନ ଝିଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଝିଟ୍ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଅଟେ । ଏକ ସାଧାରଣ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ଟୁଇଟ୍ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ; କିଛି ଶବ୍ଦ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ । ଦେଖାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର କିଛି ଅଛି ଯାହାକି ସେମାନେ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି ଯାହା ଏହାକୁ ପ୍ରଚଳିତ ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କରେ ।

ଆଗୋଡ଼ ଆଇଡିଆ ହେଉଛି ତୁମର ଅବସ୍ଥାନ କିମ୍ବା ତୁମେ ଚାହେଁଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସ୍ଥାନ ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମର ସ୍ଥିତିରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ଧାରାକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବା । କ'ଣ ଟ୍ରେଣ୍ଡ ହେଉଛି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପାଇବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ଅଞ୍ଚଳରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ

ସ୍ଥାନ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ବେଳେବେଳେ ସେହି ଅଞ୍ଚଳ ପାଇଁ ସମାନ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ ଦେଖାଯିବ । ଅନ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଅଧିକ ଲୋକାଳ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ ଏବଂ ଗ୍ରେଣ୍ଟ ଦେଖାଯାଇପାରେ । ଆପଣ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଯାହା ସେହି କ୍ଷେତ୍ରରେ ସେହି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଅଛି ।

### Use Content Hashtags

ସମସ୍ତ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ ବର୍ତ୍ତମାନ ଯାହା ଘରୁଛି ତାହା ବିଷୟରେ ନୁହେଁ । ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏକ ବିଷୟବସ୍ତୁ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ହେଉଛି ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କିଛି ଆଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରେ ।

କାମ ତୁମକୁ ଯାହା ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ତାହା ସହିତ ଏହା ଜଡ଼ିତ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ .ରୂପ, ଏକ ଅଟୋ ବଡ଼ି ଦୋକାନରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରେ ଯେପରିକି # ମୁସ୍ତାଙ୍ଗ, # ସେଲବି, # ଭିପର୍, କିମ୍ବା ଦୋକାନରେ କାମ କରୁଥିବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜିନିଷ ।

ଏହିପରି ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ଏକ ଟୁଇଟ୍ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବ । ଅଟୋ ବଡ଼ି ଦୋକାନର ଉଦାହରଣ ଦେଖନ୍ତୁ । "ମୁସ୍ତାଙ୍ଗ" ସନ୍ଧାନ କରିବାବେଳେ, "# ମୁସ୍ତାଙ୍ଗ" ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ସେମାନଙ୍କ ସନ୍ଧାନରେ ଦେଖାଯିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଫୋର୍ଡ ମୁସ୍ତାଙ୍ଗ ଗାଡ଼ିରେ ସେମାନଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଦେଖାଉଥିବା ଅନ୍ୟ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକରୁ ଏହା ଛିଡା ହେବ ।

ଆପଣଙ୍କର ଟ୍ୱିଟ୍ ବିଷୟରେ ଯାହା ଅଛି ତାହା ଉପରେ ଗୁରୁତ୍ୱ ଦେବା ପାଇଁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ଏକ ସନ୍ଧାନ ମାଧ୍ୟମରେ ସେମାନଙ୍କୁ ଖୋଜିବାରେ ସହଜ ସମୟ ପାଇବେ । ଆପଣ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯାହାର ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବାକୁ ଆପଣ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି । ଗୋଟିଏ କିମ୍ବା ଦୁଇଟି ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ।

ଆପଣ କରିଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟରେ ଯଥେଷ୍ଟ ଭଲ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

### Review 'What Others Use

ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ କ'ଣ ଯୋଡ଼ାଯିବ ତାହା ସ୍ଥିର କରିବାକୁ ଅନ୍ୟମାନେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବାଣିଜ୍ୟଗୁଡ଼ିକୁ ସର୍ତ୍ତ କରନ୍ତୁ । ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଟ୍ୱିଟର ଫିଡ୍ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ । ଆପଣ ଏକ ଧାରା ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିପାରନ୍ତି ।

ସେମାନେ କିପରି ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତିଯୋଗୀମାନଙ୍କୁ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ସମାନ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର

କରିପାରିବେ । ତଥାପି, ଆପଣଙ୍କର ନିଜର ଗତିଶୀଳ ଅଭିଯାନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ସେହି ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକର ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ବିଚାର କରନ୍ତୁ । ତୁମେ କିପରି ନିଜ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବ ସେ ବିଷୟରେ ଏକ ଭଲ ଧାରଣା ଆଣିବାକୁ କ'ଣ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଉଛି ଦେଖନ୍ତୁ ।

## ନିଜର ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା | Creating Your Own Hashtag

ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ । ତୁମର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରି, ତୁମେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ସେ ବିଷୟରେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ କିଛି କ interesting ତୁହଳପୂର୍ଣ୍ଣ କୁହ । ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଏକ ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବା ବିଷୟରେ ଜଣାନ୍ତୁ ଯାହା ଅନନ୍ୟ କିମ୍ବା ଭିନ୍ନ ଅଟେ । ତୁମର ବିଶେଷ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ କାମକୁ ତୁମର ଲାଭ ପାଇଁ କିଛି ପଏଣ୍ଟ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର ।

1. ଆପଣଙ୍କ ରିଟର ପୂଷ୍ଟା ପରିବର୍ତ୍ତନ କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ କ'ଣ ଆଗ୍ରହୀ ତାହା ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ ।

ପୂର୍ବରୁ କୁହାଯାଇଥିବା ପରି, ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ଼କୁ ଆପଣଙ୍କର ଗ୍ରାହକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ କ'ଣ କହୁଛନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ ।

2. ଆପଣ ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ କରୁଥିବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ପ୍ରତିଛବି ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ପ୍ରତିଛବିର ଏକ ବଡ଼ ଅଂଶ ହୋଇଯିବ ଯାହାକୁ ତୁମେ ଚାହୁଁଛ ଲୋକମାନେ, ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ତୁମର ରିଟର ଫିଡ଼ । ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ଏବଂ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତିଛବି ସହିତ କିପରି ଜଡ଼ିତ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ କରେ ତାହା ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ ।

3. ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ କ prom ଶସି ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ସାମଗ୍ରୀର ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

ଅନ୍ୟ ସ୍ଥାନରୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ପ୍ରୟାସକୁ ଯତ୍ନ ସହିତ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରାଯିବା ଉଚିତ୍ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏକ ସ୍ଲୋଗାନ୍ ଅଛି । ତୁମର ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ସେହି ସ୍ଲୋଗାନ୍‌କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, କିଟ୍ କ୍ୟାଟ୍ କ୍ୟାଣ୍ଟି ବାର୍ #haveabreak ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ । କିଟ୍ କ୍ୟାଟ୍ ବାର୍ ଠାରୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଝାଡ଼ରୁ ଭାଙ୍ଗିବା ବିଷୟରେ କିଟ୍ କ୍ୟାଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଦୀର୍ଘ ଦିନର ସ୍ଲୋଗାନ୍ ପାଇଁ ଏହା ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ । ଏହା ଏକ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଏବଂ ଭିନ୍ନ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ଯୋଡ଼ିଥାଏ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଶୀଘ୍ର ଚିହ୍ନିପାରନ୍ତି । ଏହା ମଧ୍ୟ ବ୍ରାଣ୍ଡକୁ ଏକ ନୂଆ ଦିଗକୁ ନେଇଥାଏ । ଆପଣ ନିଜକୁ କ'ଣ ଯୋଗ କରିପାରିବେ ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ ।

4. ଛିଡା ହେବା ଏବଂ ଭିନ୍ନ ହେବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

ଏକ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ଛିଡା ହେବା ପାଇଁ ଆପଣ କିଛି କରିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ବଣ୍ଟନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏକ କାର୍ ମରାମତି ଏବଂ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଦୋକାନ ହୁଏତ ଗ୍ରାନ୍ସମିସନ୍ ସେବା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ #geargrinder ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରେ ।

ଆପଣ ଯାହା ବି ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, ଏପରି କିଛି ଭାବନ୍ତୁ ଯାହା ସ୍ମରଣୀୟ ଏବଂ ଛିଡା ହୋଇଛି । ଏହା କିଛି ଆକର୍ଷଣୀୟ ହେବା ଉଚିତ୍ ଏବଂ ଯାହା ପାଠକଙ୍କ ମନରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ମୃତି ସୃଷ୍ଟି କରେ । ତୁମର ସଙ୍କେତ ଶବ୍ଦ ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ସହିତ କିପରି ଜଡ଼ିତ ତାହା ଦେଖ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ କିଛି ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଏବଂ ବାରମ୍ବାର ବ୍ୟବହାର ଅଟେ ।

ଏହା ବ୍ୟତୀତ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଯାହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ସହିତ ଘନିଷ୍ଠ ଭାବରେ ଜଡ଼ିତ ହୋଇପାରେ, ଲୋକଙ୍କ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରିବା ଟିକିଏ ସହଜ ହୋଇପାରେ ।

## Think About Signal Words for Regular Events

ଝିଟର ବ୍ୟବହାର କରିବାର ଗୋଟିଏ ଉପାୟ ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କ ଫିଡ଼ରେ ନିୟମିତ ଇଭେଣ୍ଟ ରଖିବା । ଆପଣ ଏକ ସ୍ୱ weekly ଚକ୍ର ସାପ୍ତାହିକ କିମ୍ବା ମାସିକ ଅଧିବେଶନ ଆୟୋଜନ କରିପାରିବେ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ କିଛି ଆଗ୍ରହ ବିଷୟରେ ଚାଟ୍ କରନ୍ତି । ବୋଧହୁଏ ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ରୋଲଆଉଟ୍ ପରି ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ad ତୁ ଇଭେଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ଫିଡ଼ରେ ସାଧାରଣ ଘଟଣା କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ତୁମର ଝିଟରେ ସିଗନାଲ୍ ଶବ୍ଦ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ସକ୍ଳେତ ଶବ୍ଦ ଦିନ କିମ୍ବା ସପ୍ତାହର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ ଆୟୋଜିତ ହୋଇଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବର୍ଷକୁ ସେମାନେ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରନ୍ତି; ଆପଣ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ ବର୍ଷ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିପାରିବେ ।

ଆସନ୍ତୁ ବୁଧବାର କିମ୍ବା ଶୁକ୍ରବାର ଦିନ ଆପଣ ନିଜ ବ୍ୟବସାୟରେ କିଛି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟରେ କହିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି । # Wednesdaywit କିମ୍ବା # fridayfuntime ପରି ଏକ ସକ୍ଳେତ ଶବ୍ଦ ଆଧାରିତ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ଅନୁଗାମୀମାନଙ୍କ ସହିତ ମାସିକ ଚାଟ୍ ବାରମ୍ବାର ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏକ ମା basic ଲିକ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । "ମାସିକ ରାଉଣ୍ଡଅପ୍" ପରି କିଛି #monthlyroundup ପରି ଏକ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍‌କୁ ସମୀକ୍ଷା କରିବା ଉଚିତ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ ବାର୍ତ୍ତା ଅଛି ।

ଅଧ୍ୟାୟ 27 - ଦେୟଯୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ଉପରେ ଝିଟର

## | Chapter 27 - Paid Advertising on Twitter

ଆପଣ ସର୍ବଦା ଝିଟରେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ସଠିକ୍ ରଣନୀତି ବ୍ୟବହାର କରି ଏବଂ ଟ୍ରେଣ୍ଡର ଫାଇଦା ଉଠାଇ ଆପଣ ଏକ ପଇସା ଖର୍ଚ୍ଚ ନକରି ନିଜକୁ ଝିଟରେ ଅଧିକ

ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିପାରିବେ । ଭିଟରରେ ଆପଣ ଏପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ପ read ୀଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟ ଭିଟରରେ ମାଗଣା ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଆପଣ କ'ଣ କରିପାରିବେ ତାହା ବିଷୟରେ ଥିଲା । ବେଳେବେଳେ ଆପଣଙ୍କୁ ଚିହ୍ନିବା ପାଇଁ ଟିକିଏ ସାହାଯ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ । ସର୍ବଶେଷରେ, କି thousands ଶସି ଦିନର ଯେକି minute ଶସି ମିନିଟରେ ଭିଟ୍ ଉଡୁଥିବା ହଜାରେ, ଯଦି ଲକ୍ଷ ନୁହେଁ । ଏହିଠାରେ ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ଖେଳକୁ ଆସିପାରେ । ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ମୂଲ୍ୟବାନ କାରଣ ଏହା ତୁମ ଭିଟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାର ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ତୁମର ଭିଟ୍ ଗୁଡ଼ିକ ପୃଥକ ପୃଷ୍ଠାରେ ଏବଂ ଅନ୍ୟର ପୃଷ୍ଠାରେ ପୋଷ୍ଟ ହେବ । ଅନେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ସେହି ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଲୋକମାନେ ଖୋଜୁଥିବା ବିଷୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସମ୍ବନ୍ଧ ପୃଷ୍ଠାରେ ରହିବ । ଭିଟରରେ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବା ପାଇଁ ଆପଣ ସର୍ବଦା ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଆପଣ ଅନେକ ସାହାଯ୍ୟକାରୀ ବିକଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

**ଭିଟ୍ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ( Promoting Tweets )**

ପେଡ଼ ବିଜ୍ଞାପନର ପ୍ରଥମ ଫର୍ମ ଆପଣ ଭିଟରରେ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭିଟ୍ କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା । ଏହି ବିକଳ୍ପ ସହିତ, ଆପଣ ଯେକି any ଶସି ପ୍ରକାରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେଇଥିବା ଯେକି post ଶସି ପୋଷ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ଏହା ଅଧିକ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରେ ।

ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଏକ ଟୁଇଟ୍ ଥାଇପାରେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ଏକ ନୂତନ ଉପାଦାନ କିମ୍ବା ସେବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରେ । ଆପଣଙ୍କର ଏକ ମଧ୍ୟ ଥାଇପାରେ ଯାହା ଏକ ବୃହତ ବ୍ୟବସାୟ ଇଭେଣ୍ଟ ଘୋଷଣା କରେ । କିମ୍ବା ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ଦର୍ଶନ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । କିଛି ନୂତନ ମନ୍ତ୍ର, କିମ୍ବା ଏକ ଧାରଣା ଯାହାକୁ ଆପଣ ପାଠକମାନଙ୍କୁ ବିଜ୍ଞାପନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଖାତା ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଅନୁମୋଦିତ । ଯଦି ଆପଣ ସକ୍ରିୟ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ଭିଟରରେ ଅଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ଆକାଉଣ୍ଟ ଏହାର ଭିଟ୍କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହେବ । ଆପଣଙ୍କୁ ହୁଏତ ଏକ ମାସ କିମ୍ବା ଅଧିକ ସମୟ ଅତିବାହିତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ପାଇବାକୁ ଭଲ ସ୍ଥିତିରେ ରହିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

2. ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିଟ୍ ବାଛନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଏହା ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଅଟେ ।
3. ଭିଟ୍ରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ଉପର-ବାମ ମେନୁରେ ଏହି ଭିଟ୍ ପ୍ରମୋଟ୍ ଅପ୍ସନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ମହାନଗର ନିଗମ କିମ୍ବା ଦେଶକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ବାଛିପାରିବେ । ତୁମର ଟୁଇଟ୍କୁ ସମଗ୍ର ବିଶ୍ୱରେ ଦେଖିବା ପାଇଁ ତୁମର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି । ତଥାପି, ଯେଉଁଠାରେ

ତୁମେ ତୁମର ଟୁଇଟ୍ କୁ ପ୍ରମୋଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ ସେ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ରଖ ।

5. ଆପଣଙ୍କର ବଜେଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯାହା ଚାଲିକାଭୁଲ କରିବାକୁ ବାଞ୍ଛିଛନ୍ତି ତାହାର ଆନୁମାନିକ ଫଳାଫଳ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ବଜେଟ୍ ଉପରେ ଆଧାର କରି ବିଚାର ଆପଣଙ୍କୁ ଆନୁମାନିକ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଜାଣିବାକୁ ଦିଏ ।

ଯଦି ଆପଣ ପ୍ରଥମ ଥର ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କର ଦେୟ ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

6. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ସମୟ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ । ଯେତେବେଳେ ତୁମର ଟୁଇଟ୍ ପ୍ରମୋଟ୍ ହେବ ତାରିଖ ଚାଲିକା କର ।

7. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ପ୍ରୟାସ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ । ଏହି ଟୁଇଟ୍‌କୁ ଅଳ୍ପ ସମୟ ପାଇଁ ପ୍ରୋସାହିତ କରାଯିବା ଉଚିତ୍ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ପ୍ରଦର୍ଶନକାରୀ ଟୁଇଟ୍ ଅଛି ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରୁଛନ୍ତି ଏହି ପଦକ୍ଷେପଟି perfect ଅଟେ । ଲୋକମାନେ ଯଦି ତୁମର ଟୁଇଟ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରି ବ୍ୟବହାର କରିବେ, ଯଦି ସେମାନେ କିଛି ଦେଖନ୍ତି ଯାହା ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଆକର୍ଷିତ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ଅଟେ ।

# Starting an Ad Campaign

ଝିଟରରେ ଦେୟଯୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଦ୍ଵିତୀୟ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ଏକ ସରଳ ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନ ବ୍ୟବହାର କରିବା । ଏହା ହେଉଛି ଯେଉଁଠାରେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ ସ୍ଵତନ୍ତ୍ର ବାର୍ତ୍ତା ମାଧ୍ୟମରେ ବଜାରିତ କରାଯାଏ ଯାହା ତୁମର ନିୟମିତ ଫିଡ଼ ଠାରୁ ଭିନ୍ନ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଝିଟର ପୃଷ୍ଠା କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ନିୟମିତ ମୂଳପୃଷ୍ଠାର ଏକ ଲିଙ୍କ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

ସାଧାରଣତଃ your ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦିଗକୁ ମଧ୍ୟ ସ୍ଵଚ୍ଛ କରିପାରେ । କେବଳ ଗୋଟିଏ ନୂତନ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଅଭିଯାନ ଥାଇପାରେ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣ ଏକ ନୂତନ ବ୍ୟବସାୟ ସ୍ଥାନ ଖୋଲିଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣ ଏହା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟରେ, ଝିଟର ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଏବଂ ସକ୍ରିୟ କରିବାକୁ ସହଜ କରିଛି ।

ଆପଣଙ୍କର ଝିଟର ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନ ଯୋଜନା କରିବାକୁ:

1. ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ମନ୍ତବ୍ୟ ଏବଂ ଏକ ଲିଙ୍କ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ଏକ ଭିଡିଓ ଯୋଡନ୍ତୁ; ଉପଭୋକ୍ତା ଏହା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ ନକଲେ ଭିଡିଓ ଖେଳିବ ନାହିଁ ।  
ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ସଠିକ୍ କୀ ଶବ୍ଦ କିମ୍ବା ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି । ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ସନ୍ଧାନରେ ଦେଖାଯିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ହେବ ଯାହା ସେହି ଶବ୍ଦ କିମ୍ବା ଟ୍ୟାଗ୍ ସହିତ ଜଡିତ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଗ୍ରାହକମାନେ କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଯଥାସମ୍ଭବ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ ତେଣୁ ଝିଟର ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅଞ୍ଚଳକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିପାରିବ ।
3. ଆପଣ ନିଜ ଅଭିଯାନରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଦିନ କ'ଣ ବିଚାରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ତାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ।  
ଲୋକମାନେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ଝିଟରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏହାର ମୂଲ୍ୟ କ'ଣ ହେବ ତାହାର ଏକ ଆକଳନ ଦେବ । ଏହା ଅଳ୍ପ କିଛି ସେଣ୍ଟ କିମ୍ବା ଏକ ଡଲାର କିମ୍ବା ଦୁଇ ହୋଇପାରେ ।

4. ଯେଉଁ ଦିନ ଅଭିଯାନ ଲାଭ ହେବ ସେହି ଦିନ ଗୁଡ଼ିକ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କର ।

5. ତୁମର ସୂଚନା ଦାଖଲ କରିବା ପରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନ କିଛି ମିନିଟରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ଉଚିତ ।

### **ପ୍ରମୋଟ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ | Promoted Account**

ଆପଣ ସାଧାରଣତ *your* ଆପଣଙ୍କର ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ଏହା ସହିତ, ଆପଣଙ୍କର ଆକାଉଣ୍ଟ ସ୍କିନ୍ ର ଡାହାଣ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଥିବା ଏକ ବାକ୍ସରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବ । ଏହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବ ଯାହାକି କାହାର ସ୍ୱାର୍ଥ ସହି

ତ ଜଡ଼ିତ ହୋଇପାରେ । Adda11y, ଏକ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ଆକାଉଣ୍ଟ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ପରିଚିତ କରାଇବା ପାଇଁ ଉତ୍ତମ ଅଟେ ଯଦି ସେମାନେ ଏପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖି ନାହାଁନ୍ତି । ଏକ ଭିଆଇପି ଆକାଉଣ୍ଟର ଏକ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଖାତା ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କର । ଏହା ହେଉଛି ଏକ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ତୁମର ନାମକୁ ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ଦେଖିବେ ଏବଂ ଆଶାକରେ ତୁମେ ଯାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବ ସେଥିରେ ଆଗ୍ରହୀ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଉତ୍ସାହଜନକ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଅଟେ । ଦର୍ଶାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଏକ ପ୍ରମୋଟ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ କିଛି ଫ୍ୟାଶନରେ ଭିନ୍ନ ।

ଏକ ପ୍ରମୋଟ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ:

1. ବିଚାର ବିଜ୍ଞାପନ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାଣ୍ଡଲ ନାମ, ଉପଭୋକ୍ତା ID, ଏବଂ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଲୋଗୋ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଏଗୁଡ଼ିକ ତୁମର ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ଆକାଉଣ୍ଟ ତାଲିକାରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୁଏ ।
3. ତୁମର ଖାତାକୁ ପଦୋନ୍ନତି ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କର ।
4. ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ କେଉଁଠାରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ପୁନର୍ବାର, ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଦେଖିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ସେହି ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ସଠିକ୍ ରୁହନ୍ତୁ ।

5. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନର ପ୍ରତ୍ୟେକ ଦିନରେ ଆପଣ ଯାହା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେଥିପାଇଁ ଏକ ବଜେଟ୍ ସେଟ୍ କରନ୍ତୁ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର କେହି ଜଣେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ନାମ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ will ଟଙ୍କା ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଯଦି ଆପଣ ଡାଉନଲୋଡ୍, ଆପ୍ install ହାଇଲୁ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, କିମ୍ବା କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ବିକ୍ଟର ପୃଷ୍ଠାକୁ ପରିଦର୍ଶନ ବ increase ାଇବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ପ୍ରୋସାହିତ ଆକାଉଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ । ଆପଣ ନିଜ ବ୍ରାଉଜର ବିକ୍ଟରରେ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବେ । ଏକ ପ୍ରମୋଟ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ରହିବା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏକ ଭଲ ଦେଇପାରେ ।

ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରଭାବ କାରଣ ଏହା ଅନ୍ୟ ଲୋକପ୍ରିୟ ବିକ୍ଟର ଫିଡ୍ ମଧ୍ୟରେ ଛିଡା ହୋଇଛି । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଉତ୍ତମ ପଛା ଦେଇଥାଏ ।

### **ଅଧ୍ୟାୟ 28 - Pinterest**

ଆପଣ ସେହି ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି ଯେଉଁମାନେ ଅନନ୍ୟ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ଚିନ୍ତାଧାରା ପାଇଁ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି? ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବହୁତ ମଜାଦାର ଫଟୋ ଏବଂ ପ୍ରତିଛବି ଅଛି କି? ଯଦି ଏହା ହୁଏ, Pinterest ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ସଠିକ୍ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ହୋଇପାରେ ।

Pinterest ହେଉଛି ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ଯାହା ସୂଜନଶୀଳ ଲୋକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରେ । ଏହା ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ପ୍ରତିଛବି ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ କିନ୍ତୁ କିଛି ଆକର୍ଷଣୀୟ ଥିମ୍ ସହିତ । ତାହା ହେଉଛି, Pinterest ରେ ଦିଆଯାଇଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟବସ୍ତୁ କଳା ଏବଂ ହସ୍ତଶିଳ୍ପ ପ୍ରୋଜେକ୍ଟ୍ ସହିତ ଅନେକ ଆଗ୍ରହର ବିଷୟ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ ।

Pinterest ହେଉଛି ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ଯେଉଁଠି 2010 ଠାରୁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଆସୁଛି । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଚିତ୍ର ଖୋଜିବାକୁ ଏବଂ ଖୋଜିବାକୁ ଦିଏ । ଯେହେତୁ କେହି ଚିତ୍ର ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି,

ସେହି ପ୍ରତିଛବିର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବର୍ଣ୍ଣନା ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ | ସେହି ପ୍ରତିଛବି ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏକ ଖେବପୃଷ୍ଠାର ଏକ ଲିଙ୍କ ମଧ୍ୟ ସେଠାରେ ରହିବ |

## ପିନ୍ ଏବଂ ବୋର୍ଡ | Pins and Boards

ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ Pinterest ଏଣ୍ଟିଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ଛାଡ଼ିପାରିବେ, ସେମାନଙ୍କୁ ପିନ୍ କରିବା ପାଇଁ ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ | ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରବେଶ ଉପରେ ଉତ୍କଳ ଲାଲ୍ ସେଭ୍ ବଟନ୍ ଏକ ପିନ୍ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ କରେ | ଯେତେବେଳେ କେହି ଏହା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି, ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଏହାକୁ ଜଣଙ୍କର Pinterest କାହିଁରେ ପିନ୍ କରନ୍ତି | ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ବ୍ୟକ୍ତି କିଛି ଆଗ୍ରହ କିମ୍ବା ପ୍ରେରଣା ଆଇଟମ୍ ଭାବରେ ସଞ୍ଚୟ କରିବେ | କେତେକ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କର ବ୍ରାଉଜରରେ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ବଟନ୍ ଥାଏ ଯାହାକି ସେମାନେ ଅନଲାଇନରେ ଦେଖୁଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ପିନ୍ ରେଷ୍ଟରେ ନଥିଲେ ମଧ୍ୟ ପିନ୍ କରନ୍ତି |

Pinterest ପାଇଁ ବୋର୍ଡଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ | ଏକ ବୋର୍ଡ ହେଉଛି Pinterest ରେ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକର ସଂଗ୍ରହ | ଏହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଆଇଟମ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ | ଏକ ବୋର୍ଡ ପ୍ରେରଣାଦାୟକ ଉତ୍ପତ୍ତି ପାଇଁ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ହୋଇପାରେ | ଅନ୍ୟଟି ଦୁନିଆର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନକୁ ଯାତ୍ରା କରିବା ବିଷୟରେ ହୋଇପାରେ |

Pinterest ବିଷୟରେ ମୁଖ୍ୟ ବିଷୟ ହେଉଛି ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଭଲ ପାଉଥିବା ଜିନିଷ ଖୋଜିବା ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ସମଗ୍ର ବିଶ୍ୱରେ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ହେବାକୁ ପ୍ରେରଣା ଦେଇଥାଏ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଭଲ ପାଉଥିବା କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରିଥାଏ । ଏହା ନୂତନ ସ୍ଥାନ ପରିଦର୍ଶନ କରୁଛି କିମ୍ବା ନୂତନ ରେସିପି ଚେଷ୍ଟା କରୁଛି, ଚାଲିକା ଅସୀମ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ଧ୍ୟାନ ଯୋଗ୍ୟ ।

## What Type of Content on Pinterest?

Pinterest ରେ ଆପଣ ପାଇଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ସଂସ୍କୃତି ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅନେକ ଦିଗ ଉପରେ ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ସାଇଟକୁ ଯାଆନ୍ତି, ଆପଣ ଏହିପରି ଜିନିଷ ପାଇବେ:

- ଗୃହ ଉନ୍ନତି ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ।
- ମହିଳା ଏବଂ ପୁରୁଷଙ୍କ ପାଇଁ ଫ୍ୟାଶନ୍ ।
- କଳା ଏବଂ ହସ୍ତଶିଳ୍ପ; ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ କାଠ କାମ ପାଇଁ ବିଭାଗଗୁଡ଼ିକ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।
- ରାନ୍ଧିବା ଏବଂ ରେସିପି ।
- ପତ୍ନୀ ସଂସ୍କୃତି ।

Pinterest ରେ ଆପଣ ଯାହା ପାଇପାରିବେ ତାହାର କିଛି limits ଶିକ୍ଷା ସୀମା ନାହିଁ । କିଛି ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ କେବଳ ଉପରେ ସର୍ତ୍ତ ବାର୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

## କିଏ Pinterest ବ୍ୟବହାର କରେ? Who Uses Pinterest?

ଓମନିକୋର ଏଜେନ୍ସି କହିଛି ଯେ ଜାନୁୟାରୀ 2018 ସୁଦ୍ଧା ସାରା ବିଶ୍ୱରେ ପ୍ରାୟ 175 ନିୟୁତ ସକ୍ରିୟ Pinterest ବ୍ୟବହାରକାରୀ ଅଛନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରାୟ ଅଧା ଆମେରିକାରେ ଅଛନ୍ତି । Pinterest ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ମଧ୍ୟମ ବୟସ 40, କିନ୍ତୁ ସାଇଟରେ ଥିବା ଅଧାରୁ ଅଧିକ ଲୋକ ସାନ ଅଟନ୍ତି । ପ୍ରାୟ 50% ଉପଭୋକ୍ତା 50,000 ଡଲାରରୁ କମ୍ ରୋଜଗାର କରନ୍ତି ।

Pinterest ର ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଅଂଶ ହେଉଛି ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ ମହିଳା, ବାସ୍ତବରେ ପ୍ରାୟ ଚାରି-

ପିନରେଷ୍ଟରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ଲୋକଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ପଞ୍ଚମାଂଶ ମହିଳା ଅଟନ୍ତି । ଏହି ସମୟରେ, ପୁରୁଷମାନେ

ସାଇଟରେ ଦଶ ପ୍ରତିଶତରୁ କମ୍ ପିନ୍ ତିଆରି କରନ୍ତି ।

ତେଣୁ, ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ମହିଳାଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା କିମ୍ବା ଚିନ୍ତାଧାରା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଏ ତେବେ Pinterest ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ସ୍ଥାନ ହେବ ।

## ଅଧ୍ୟାୟ 29 - Pinterest ରେ ମାର୍କେଟିଂ ଆଇଡିଆ ।

### Chapter 29 - Marketing Ideas on Pinterest

ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର ସମସ୍ତ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ ପାଇଁ Pinterest ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଏକ ଫ୍ୟାଶନ୍ ଷ୍ଟୋର, ସେମାନେ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପୋଷାକ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ Pinterest ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ଏହା ଏହାର ନିଜସ୍ୱ ବୋର୍ଡ ଆରମ୍ଭ କରିପାରେ କିମ୍ବା ଏହା ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରବିଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକୁ ଚାଲିକାରୁଛୁ କରିପାରେ । ଷ୍ଟୋର ଏକ ସାଇଟର ଲିଙ୍କ ସହିତ ଉପଲବ୍ଧ ଅନେକ ପୋଷାକର ଚିତ୍ର ସୁପାରିଶ କରିପାରିବ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ କିଣି ପାରିବେ । ଏହାର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଆକାଉଣ୍ଟ କିମ୍ବା ବୋର୍ଡରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ ଫ୍ୟାଶନ୍ ଷ୍ଟୋରର ନାମ ଉପରେ ମଧ୍ୟ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ ।

ଏହାର ଅର୍ଥ Pinterest ତୁମକୁ ଅଧିକ ରୋମାଞ୍ଚକର ଏବଂ ଆମନ୍ତ୍ରଣକାରୀ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ତିଆରି କରିପାରିବ । ଆପଣ ଅଲ୍ଲାଇନ୍ ଉତ୍ପାଦ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି କି? Pinterest କୁ ନିଜର ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଷ୍ଟୋରପ୍ରଫୁଲ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ କିଛି ସେବା ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି? ଚିତ୍ର ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ଦେଖାଏ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଆପଣଙ୍କର Pinterest ଆକାଉଣ୍ଟ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା କିଛି ଅଂଶାଦାର କରିବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ କି interesting ତୁହଳପ୍ରଦ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଏ । Pinterest ମଧ୍ୟ ଆପଣ ଯାହା ମାର୍କେଟ କରନ୍ତି ତାହା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରେରଣା ଯୋଗାଏ ।

### Getting a Post Ready

Pinterest ରେ ପହଞ୍ଚିବାବେଳେ ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ପୋଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦନ କରିବା । ଏହା ବହୁତ ସହଜ ଅଟେ ।

1. ଏକ Pinterest ଖାତା ପାଆନ୍ତୁ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଗୋଟିଏ ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ଏକ ବିଦ୍ୟମାନ ଫେସବୁକ୍ କିମ୍ବା ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ ଲଗ୍ ଇନ୍ କରିପାରିବେ ।

2. ଆପଣଙ୍କର ଖାତା ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ବୋର୍ଡ ସୃଷ୍ଟି ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

3. ଆପଣଙ୍କ ବୋର୍ଡ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଡାହାଣ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଥିବା ପ୍ଲସ୍ ସଙ୍କେତ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଅପଲୋଡ୍ ପିନ ଅପ୍ସନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣ ନିଜ ପୃଷ୍ଠାରେ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ଫାଇଲ୍ ବାଛନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କ ପିନ ପାଇଁ ଏକ ଆଖ୍ୟା କିମ୍ବା ବର୍ଣ୍ଣନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
5. ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତର ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହି ଉତ୍ତର ଆପଣଙ୍କର ଖେତ୍ରସାଇଟ୍ ହୋଇପାରେ ।
6. ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବୋର୍ଡ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ନିଜ ବୋର୍ଡ୍ ଉପାଦାନ ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପରେ କଭର୍ ହେବ । ଏକ ବୋର୍ଡ୍ ବାଛି ଯାହାକି ତୁମର ବିଷୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ।

ପ୍ରତିଛବି ପାଇଁ URL କୁ ଯଥା ସମ୍ଭବ ସଠିକ୍ ପୃଷ୍ଠା ପାଖରେ ରଖନ୍ତୁ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଏକ ଫ୍ୟାଶନ୍ ଷ୍ଟୋର ଯାହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୋଷାକ ବିକ୍ରୟ କରେ ଏକ URL ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ସେହି ଦୋକାନର ଅଂଶକୁ ନେଇଥାଏ ଯେଉଁଠାରେ ପୋଷାକ ବିକ୍ରୀ ହୁଏ ।

## Edit Your Board

ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ବୋର୍ଡ୍‌ଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ସେହି ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଆପଣ ଯାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ପାଇବେ । ଯେତେବେଳେ ସେମାନେ ଏହା ପାଇଁ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ଖୋଜି ପାରିବେ, ତୁମର ବୋର୍ଡ୍ ହେଉଛି ସେହି ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ତୁମର ସମସ୍ତ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି ।

Pinterest ରେ ଆପଣଙ୍କର ବୋର୍ଡ୍ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ:

1. ଆପଣଙ୍କର ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବୋର୍ଡ୍‌ରେ ପେନ୍‌ସିଲ୍ ଆକୃତିର ଏଡିଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ବିଷୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବୋର୍ଡ୍ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
4. ବୋର୍ଡ୍‌କୁ ଜନସାଧାରଣଙ୍କୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ପାଇଁ ଗୁପ୍ତ ସେଟିଂ ଗୋଗଲ୍ କରନ୍ତୁ । ଯଦି ସିକ୍ରେଟ୍ ସେଟିଂ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୁଏ, ଆପଣଙ୍କର ବୋର୍ଡ୍ କେବଳ ସେହି

ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଦେଖିବାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିଛନ୍ତି ।

5. ବୋର୍ଡରେ ଏକ ଆଇଟମ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର କଭର ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଏହାକୁ ତୁମର କଭରରେ ଥିବା ପୂର୍ବାବଲୋକନ ବାକ୍ସ ମଧ୍ୟରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାକୁ ଆପଣ ଯେକ image ଶିଥି ପ୍ରତିଛବି ଡ୍ରାଗ୍ କରିପାରିବେ ।

6. ବୋର୍ଡ ପ୍ରତିନିଧିତ୍ୱ କରୁଥିବା ବର୍ଗ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ।

7. ବୋର୍ଡ ପାଇଁ ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହାକୁ ବିଶେଷ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ ର ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା କରନ୍ତୁ ।

ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଅନଲାଇନରେ ରହିବାକୁ ଏବଂ Pinterest ରେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଏକ ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ ଉପାୟରେ ମାର୍କେଟ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ଅଧିକ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି . ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ସହିତ ଏହାକୁ ଯାଞ୍ଚ କର ।

**ଆପଣ ମନ୍ତବ୍ୟ କରିପାରିବେ କି? Can You Make Comments?**

Pinterest ରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

ଲୋକମାନେ ତୁମର ପିନ ଉପରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ଦେଇପାରିବେ । ଆପଣ

ସେମାନଙ୍କୁ ଦେଖାଇବାକୁ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିପାରିବେ ଯେ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କ

ମତାମତ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତି । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଉପରେ

ମଧ୍ୟ ମନ୍ତବ୍ୟ ଦେଇପାରିବେ । ନିଶ୍ଚିତ କର ଯେ ତୁମ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ

ଦାଗଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ଛାଡ଼ିଦିଅ । ତୁମର ଚିନ୍ତାଧାରାକୁ ଏକ ଖୋଲା

ପଦୋନ୍ନତି ପରି ଶବ୍ଦ ନକରି ସୁଚନାପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ରଖ । ତୁମର ବନ୍ଧୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ

ଚିପ୍ପଣୀ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ତୁମର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପୃଷ୍ଠା ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ନିମନ୍ତ୍ରଣ

କରିପାରେ ଯାହା ତୁମକୁ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଅଂଶୀଦାର

କରନ୍ତୁ ।

Pinterest ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ପରବର୍ତ୍ତୀ ଧାରଣା ହେଉଛି ଆପଣ ଅନ୍ୟ

ସୋସିଆଲ୍ ନେଟୱାର୍କିଂ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ସାଇଟରେ ଯାହା ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି

ତାହା ଅଂଶୀଦାର କରିବା । ଏହା କରିବା ପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ସରଳ:

1. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ବୋଲ୍ସ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

2. ସୋସିଆଲ୍ ନେଟୱାର୍କ ଅପ୍ଟନ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
  3. ଆପଣଙ୍କର ଖାତାକୁ ଅନ୍ୟ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
  4. ସାଇଟରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ yow · ଆକାଉଣ୍ଟରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
  5. ସେଟିଂସ୍ ସମୂହ ସଞ୍ଚୟ କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ selected ାରା ନୂତନ Pinterest ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ମନୋନୀତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଅଂଶୀଦାର ହୋଇପାରିବ ।
- Pinterest ବ୍ୟବସାୟ ଭିତ୍ତିକ ଫେସ୍ବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ସମର୍ଥନ କରେନାହିଁ ।  
କେବଳ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଫେସ୍ବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଏଠାରେ କାମ କରିପାରିବ ।

**କାର୍ଯ୍ୟକୁ କଲ୍ ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ | Avoid Calls to Action**

Pinterest ର ଉପଭୋକ୍ତା ସର୍ତ୍ତାବଳୀରେ ଦର୍ଶାଯାଇଛି ଯେ ସାଇଟ୍ ଏକ ସ୍ପର୍ ହେବା ଉଚିତ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଶାନ୍ତିପୂର୍ଣ୍ଣ ଭାବରେ ଚାରିପାଖକୁ ଦେଖିପାରିବେ ଏବଂ କ’ଣ ଘଟୁଛି ଦେଖିପାରିବେ । ଏହାର ଅର୍ଥ ଲୋକମାନେ ସିଧାସଳଖ ସେମାନଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ ନାହିଁ । ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ବିଜ୍ ads ାପନ କିଣିପାରିବେ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସେମାନଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଅକ୍ଲଇନ୍ ଦୋକାନ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିପାରିବେ । କିନ୍ତୁ ସେମାନେ କେବଳ “ଏଠାରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ...” କିମ୍ବା “ବର୍ତ୍ତମାନ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ...” ଇତ୍ୟାଦି କହିପାରିବେ ନାହିଁ, ପ୍ରକୃତ ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିବାବେଳେ ଏହା ବିଶେଷ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

ସଂକ୍ଷେପରେ, ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟରେ କାର୍ଯ୍ୟରେ କ direct ଶସି ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ କଲ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ନାହିଁ କାରଣ ସେଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତ୍ୟାଖ୍ୟାନ ହୋଇପାରେ । ଏହା ପରିବର୍ତ୍ତେ, ଆପଣ ତିଆରି କରିଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେମାନେ କ’ଣ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଅନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯୋଡ଼ିଥିବା ଲିଙ୍କ୍ ହେଉଛି ନିଜେ ଏକ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ । ତୁମେ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ଜିନିଷକୁ ଧ୍ୱନି କର ନାହିଁ ଯେପରି ତୁମେ ଆଚେନ୍ ପାଇଁ ହତାଶ ।

# Chapter 30 - How to Advertise on Pinterest

The next part of working with Pinterest is to know how to advertise on the site. You can use paid advertisements to market your work on Pinterest. Advertising helps you get your individual Pinterest posts to work for you.

## Chapter 31 -Snapchat

ସ୍ନାପଚାଟ ହେଉଛି ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ଯାହା ଫଟୋଗ୍ରାଫି ଉପରେ ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ସ୍ନାପଚାଟର କିଛି ଛାତ୍ର 2011 ରେ ସ୍ନାପଚାଟ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିଥିଲେ । ସେମାନଙ୍କର ଧାରଣା ଥିଲା ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ ଫଟୋ ସେୟାର କରିବାକୁ ଦେବା । ଏଗୁଡ଼ିକ ଫଟୋ ନୁହେଁ ଯାହା ଅନଲାଇନରେ ସବୁଦିନ ପାଇଁ ରହିବ ।

ସ୍ନାପଚାଟରେ ଲୋକମାନେ ସେୟାର କରୁଥିବା ଫଟୋଗୁଡ଼ିକରେ କାହାଣୀ ରହିଛି । ଏହି ବିଟ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଏକ ସମୟରେ ମାତ୍ର 24 ଘଣ୍ଟା ପାଇଁ ଅନଲାଇନରେ ଦେଖାଯାଏ । ଗୋଟିଏ ସ୍ନୋରୀ ଯେତେ ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ସେତେ ଅଧିକ ଫଟୋ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । ଏଥିରେ ଅନେକ ପ୍ରଭାବ ଏବଂ କ୍ୟାପ୍ସନ୍ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ । ଆପଣଙ୍କର ସ୍ନାପଚାଟ କିମ୍ବା ଟାବଲେଟରେ ଏକ ଫଟୋ ସ୍ୱଚ୍ଛ କରାଯାଇପାରିବ ଏବଂ ତାପରେ ତୁରନ୍ତ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ସେୟାର କରାଯାଇପାରିବ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଫଟୋ ସ୍ନାପଚାଟର ସର୍ଭରରେ 24 ଘଣ୍ଟା ପାଇଁ ଅଦୃଶ୍ୟ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ଗଢ଼ିତ । ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ଯେ ସ୍ନାପଚାଟ ଲୋଗୋରେ ଏକ ଭୂତ ବାହ୍ୟରେଖା ଅଛି ।

### Filters and Lenses

ସ୍ନାପଚାଟକୁ ଲୋକପ୍ରିୟ କରୁଥିବା ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ ହେଉଛି ଫିଲ୍ଟର ଏବଂ ଲେନ୍ସର ବ୍ୟବହାର । ଏହି ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସ୍ନାପଚାଟ ଫଟୋ ନିଏ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ଅଧିକ ମଜାଦାର କରିଥାଏ ।

ଏକ ଫଟୋରେ ବାହ୍ୟରେଖା, ସୀମା କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଅଲଙ୍କାର ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଫିଲ୍ଟରଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ଏକ ଫିଲ୍ଟର ଏକ ସ୍ଥିର ପ୍ରତିଛବି ଉପରେ ଯିବ ଏବଂ ଏକ ଚିତ୍ରାକର୍ଷକ ଦୃଶ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବ ।

ଏକ ସ୍ନାପଚାଟରେ ଲାଇଭ୍ କ୍ୟାମେରା ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସହିତ ଏକ ଲେନ୍ସ କାମ କରେ । ଏକ ଲେନ୍ସ ପ୍ରୟୋଗ କରି, ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ ମନୋରମ ଚିତ୍ର ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଲାଇଭ୍ କ୍ୟାମେରା ସତ୍ତ୍ୱେ ଖେଳିପାରିବେ ।

ସ୍ନାପଚାଟ ବ୍ୟବହାର କରିବାବେଳେ ଏହି ଦୁଇଟି ଜିନିଷ ଆପଣଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରେ । ସେମାନେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର କ୍ୟାମେରା ବ

features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସହିତ କିଛି ମଜା କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଅନ୍ତି । ଫିଲ୍ଡର ଏବଂ ଲେନ୍ସ ମଧ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିବାକୁ ଦେଇଥାଏ କାରଣ ସେମାନେ ସେହି ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ସଚେତନ ହେବେ ।

## An Active Place

ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ହେଉଛି ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସାଇଟ୍ ଯାହା ସାରା ବିଶ୍ୱରେ ଲକ୍ଷ ଲକ୍ଷ ଲୋକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ସ୍ୱାପଚାଟୁ ଅପିସିଆଲ୍ ଝେବସାଇଟ୍ କହିଛି ଯେ ପ୍ରାୟ 180 ନିୟୁତ ଲୋକ ସକ୍ରିୟ ଭାବରେ ସାରା ବିଶ୍ୱରେ ସ୍ୱାପଚାଟୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ସାଇଟ୍ ଏପରିକି ଦାବି କରିଛି ଯେ ସକ୍ରିୟ ସ୍ୱାପଚାଟର୍ସ ପ୍ରତିଦିନ ଅତି କମରେ 25 ଥର ସେମାନଙ୍କ ଡିଭାଇସରେ ସ୍ୱାପଚେଟ୍ ଆପ୍ ଖୋଲିବ । ଏହା ସହିତ, ସେମାନେ ପ୍ରତିଦିନ ସ୍ୱାପଚାଟରେ ଅତି କମରେ 30 ମିନିଟ୍ ବିତାନ୍ତି ।

## How Would You Advertise?

ସ୍ୱାପଚାଟ ଏହାର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏକ ଭିନ୍ନ ଅଭିଯାନରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଆପଣ ସାଇଟରେ ଥିବା ଚିତ୍ର ମଧ୍ୟରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ଅନେକ ପ୍ରକାରର ବିଜ୍ଞାପନ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ କିଣି ପାରିବେ । ଏହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ସଂକ୍ଷେପରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୁଏ । ଏବଂ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ କୁ ଚଳାଇବ । ଏହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ କରିବା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏକ ସ୍ଥାନକୁ ଆଣିବ ଯେଉଁଠାରେ ସେମାନେ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଏକ ଆପ୍ କିଣି ପାରିବେ ।

ସ୍ୱାପଚାଟ ସହିତ, ଆପଣ ଅନଲାଇନରେ ଉପସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅନେକ ଜିନିଷ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ । ସ୍ୱାପଚେଟ୍ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଅଛି, ଏବଂ ଆପଣ ଦେଖନ୍ତୁ । ଏହା ଏକ ଚମତ୍କାର ଆକର୍ଷଣୀୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ବୋଲି ସହମତ ହେବ ।

## ଦୁଇଟି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଟିପ୍ପଣୀ ।

### Two Important Notes

ସ୍ୱାପଚେଟ୍ କେବଳ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଉପଲବ୍ଧ । କିନ୍ତୁ ଶିଫି ଡେସ୍କଟପ୍ ସଂସ୍କରଣ ଉପଲବ୍ଧ ନାହିଁ । ଯଦିଓ ଆପଣ ସ୍ୱାପଚାଟ ଝେବସାଇଟରେ କିଛି ବିଜ୍ଞାପନ କାର୍ଯ୍ୟ ପରିଚାଳନା କରିପାରିବେ, ଆପଣଙ୍କ ଅଭିଯାନ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଭଲ ।

କିଛି ବିଜ୍ଞାପନ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ଆପଣଙ୍କ ଝେବସାଇଟକୁ ନେଇଯିବ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଯାଉଥିବା ଟ୍ରାଫିକ୍ ସର୍ବଦା ମୋବାଇଲ୍ ଟ୍ରାଫିକ୍ ହେବ । ମୋବାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ ଅପ୍ଟିମାଇଜ୍ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ସ୍ୱାପଚେଟ୍ ହେଉଛି ଏକ ମୋବାଇଲ୍-କେବଳ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍, ଏକ ଝେବସାଇଟ୍ କୁ ଶୀଘ୍ର ପହଞ୍ଚିବା ସମ୍ଭବ କରେ ।

# Chapter 32 - The Basic Options For Advertising on Snapchat

ଆପଣ ଏକ ସ୍ଲାପଚେଟ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଏବଂ ଏହାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏହି ସମସ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ତୁମେ ବର୍ତ୍ତମାନ ଦେଇପାରିବ । ଅନ୍ୟ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ଉପଲବ୍ଧ, କିନ୍ତୁ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ପରେ ଦେଖିବେ, ସେଗୁଡ଼ିକ ବହୁତ ମହଙ୍ଗା । ଏହି ସମୟରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସେମାନେ ଅତ୍ୟଧିକ ଅପ୍ରତ୍ୟାଶିତ । ବୃତ୍ତିଗତ କମ୍ପାନୀଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ସେହି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି essential ly ଯାହାକି କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ରହିଆସିଛି ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକ ଦେଇପାରିବ । ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ତାହା ବିଷୟରେ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି ।

## ଏକ ଅଭିଯାନ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ ।

### Start a Campaign

ବିଜ୍ଞାପନ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ, ଏକ ଅଭିଯାନ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ:

1. ସ୍ଲାପଚେଟ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ ।  
ସ୍ଲାପଚେଟ୍ ବେବସାଇଟ୍ରେ [forbusiness.snapchat.com](http://forbusiness.snapchat.com) ରେ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ପାଆନ୍ତୁ । ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବା ମାଗଣା ଏବଂ କେବଳ କିଛି କ୍ଷଣ ନେଇଥାଏ ।
2. ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।  
ତୁମର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହୁଏତ ତୁମର ସାଇଟ୍ କୁ ପରିଦର୍ଶକ ଆଣିବା, ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ଆପ୍ ସଂସ୍ଥାପନ କରିବା, କିମ୍ବା ତୁମ ବ୍ରାଣ୍ଡ ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ସଚେତନ କରାଇବା ।
3. ଆପଣଙ୍କର ସ୍ଲାପଚେଟ୍ ଅଭିଯାନର ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ କେବେ ଆରମ୍ଭ ହେବ ଏବଂ କେବେ ଶେଷ ହେବ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣଙ୍କ ଅଭିଯାନରେ ଆପଣ ପ୍ରତିଦିନ ସର୍ବାଧିକ ପରିମାଣର ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ବୋଲି ସୂଚିତ କରନ୍ତୁ ।
6. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଆଜୀବନ ଖର୍ଚ୍ଚ କମ୍ପାୟ୍ ଯୋଡନ୍ତୁ । ଏହି ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏହା ସର୍ବାଧିକ ବଜେଟ୍ ।

1. ଆପଣ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଜନସଂଖ୍ୟା ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସ୍ଥାନ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଉପକରଣଗୁଡ଼ିକୁ ଚାଲିକାଉଛନ୍ତୁ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଥିବା ପ୍ରତି 1000 ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ପାଇଁ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଏକ ରାଶି ଚାଲିକା କରନ୍ତୁ ।

## Ads You Can Set Up

After getting your campaign ready, choose one of many different ads. Here are some of the top choices:

### Snap Ads

ସ୍ନାପଚାଟରେ ସ୍ନାପ୍ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ସବୁଠାରୁ ଲୋକପ୍ରିୟ ବିଜ୍ଞାପନ । ଏକ ସ୍ନାପ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ହେଉଛି ଏକ ଭିଡିଓ ବିଜ୍ଞାପନ ଯାହା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସ୍ନାପଚେଟ୍ କାହାଣୀ ମଧ୍ୟରେ ଦେଖାଯାଏ । ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତା ଏକ କାହାଣୀକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଭିଡିଓଟି ଖେଳେ । କିଛି ସେକେଣ୍ଡ ପରେ ଭିଡିଓକୁ ଏଡ଼ାଇ ଦିଆଯାଇପାରେ । କାହାଣୀରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସତ ମଧ୍ୟରେ ଭିଡିଓ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବ ନାହିଁ ।

ଆପଣଙ୍କର ୱେବସାଇଟ୍ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଥିବା ଯେକି anything ଶିଥି ଜିନିଷକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏହା ଏକ ପ୍ରମୁଖ ସହିତ ଆସିପାରେ ଯାହାକି ତୁମ ୱେବସାଇଟ୍ରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ସ୍ଥିତ୍ ସ୍ଵାଇପ୍ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ କହିଥାଏ । ଏହି ବିଜ୍ଞାପନକୁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ:

1. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ଛୋଟ ଭିଡିଓ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ । ଭିଡିଓଟି 3 ରୁ 10 ସେକେଣ୍ଡ ଲମ୍ବା ହେବା ଉଚିତ୍ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ରାଣ୍ଡ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହି ଭିଡିଓ ଭିଡିଓର ଉପର ବାମ ପାର୍ଶ୍ଵରେ ଦେଖାଯାଏ ।
3. ଭିଡିଓ ପାଇଁ ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ହେଡଲାଇନ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହା ବ୍ରାଣ୍ଡ ନାମ ପାଖରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ କରେ ।

### Long-Form Video

ଏକ ଲମ୍ବା ଫର୍ମ ଭିଡିଓ ଏକ ସ୍ନାପ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ ସମାନ କିନ୍ତୁ ଦଶ ମିନିଟ୍ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ରହିଥାଏ । ଅବଶ୍ୟ, ଏହା ଅଧିକ ସମୟ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ ନୁହେଁ । ଉପଭୋକ୍ତା କିଛି ସେକେଣ୍ଡ ପରେ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏଡ଼ାଇବାକୁ ବାଛି ପାରିବେ, ଏହିପରି ଏହାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବେ ।

ଯଥାଶୀଘ୍ର ତୁମର ବିନ୍ଦୁ କରିବାକୁ ଗୁରୁତ୍ଵପୂର୍ଣ୍ଣ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର କିଛି କହିବାକୁ ଅଛି,

ଏକ ଲମ୍ବା ଫର୍ମ ଭିତ୍ତିରେ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ଏହା ପ୍ରାୟତଃ a ସ୍ୱାୟତ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ପରି ଦେଖାଯାଏ ନାହିଁ, କିନ୍ତୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହେଲେ ଏହା ପ୍ରଚୁର ଏକ୍ସପୋଜର୍ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଏହି ଭିତ୍ତିରେ ଏକ ଛୋଟ ସ୍ୱାୟତ୍ତ ସହିତ ପ୍ରାୟ ସମାନ ଭାବରେ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା:

1. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଭିତ୍ତିରେ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ବ୍ରାଣ୍ଡ ନାମ ଏବଂ ହେଡଲାଇନ୍ ଯୋଡନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ଚିତ୍ରର ସ୍ତ୍ରୀନ୍ ଯୋଡନ୍ତୁ; ଏକ ପ୍ରତିଛବି ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ଭିତ୍ତିରେ ବିଷୟରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ କରେ ।
4. ଚିତ୍ରର ସ୍ତ୍ରୀନ୍ ଚଳେ ଏକ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଉପଭୋକ୍ତା ସ୍ତ୍ରୀନ୍ ଚଳ ଭାଗକୁ ସ୍ୱାଇଚ୍ କଲାବେଳେ ଭିତ୍ତିରେ ଆରମ୍ଭ ହୁଏ ।

### ଝେବ୍ ଭୂୟ

ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟଜନକ ଦୃଶ୍ୟ ବିଜ୍ଞାପନ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ କୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ କରେ । ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ମୋବାଇଲ୍ ଟ୍ରାଫିକ୍ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏହି ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

1. ଏକ ଝେବ୍ ଭୂୟ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରେ ।
2. ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ଲୋକଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେବା ପାଇଁ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ।
4. ଏକ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ବଟନ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଉପଭୋକ୍ତା ତୁମର ଲକ୍ଷ୍ୟସ୍ଥଳ ଝେବସାଇଟ୍ କୁ ଶୀଘ୍ର ଯାଇପାରିବେ ।

## App Install

ଏକ ଗୁଗଲ୍ ପ୍ଲେ କିମ୍ବା ଆପ୍ ଷ୍ଟୋର ପୃଷ୍ଠାରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଲିଙ୍କ୍ କରି ଏକ ଆପ୍ ଇନଷ୍ଟଲ୍ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଏକ ଆପ୍ ଅବସ୍ଥିତ । ବିଶେଷତଃ when ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ଥାଏ ।

1. ବିଜ୍ଞାପନ ପରିଚାଳକରେ, ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ର ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଆପକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା ଏକ ପ୍ରତିଛବି କିମ୍ବା କ୍ଷୁଦ୍ର ଭିଡିଓ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ।
3. ଚିତ୍ର କିମ୍ବା ଭିଡିଓର ତଳେ ଏକ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍ ବଟନ୍ ଯୋଡନ୍ତୁ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ କହିବ ଯେ ସେମାନେ ତୁମର କାମ କେଉଁଠାରେ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିବେ ।

## AN ote for Videos

ସ୍ଲାପଚାଟରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ବ୍ୟବହୃତ ସମସ୍ତ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକର ଏକ ନିଶ୍ଚିତ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

H.264 ଫର୍ମାଟ୍ । ଏହା ମଧ୍ୟ ସଠିକ୍ ପରିମାଣକୁ ସମର୍ଥନ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏହି ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ, ପରିମାଣ 1,080 ପିକ୍ସେଲ ଚଉଡ଼ା 1,920 ପିକ୍ସେଲ ଉଚ୍ଚ ଅଟେ । ସ୍ପାର୍ଟଫୋନ୍ ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଲୋଆଉଟ୍ । ଭିଡିଓଟି କେତେ ଭଲ ଦେଖାଯିବ ତାହା ଉପରେ ଅଧିକ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ରଖିବା ପାଇଁ ଯେକ video ଶସି ଭିଡିଓ କିପରି ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ।

## Why Frames or Lenses Might Not Work

ତୁମର କାମକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ଏବଂ ଏହାକୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଏକ ଲେନ୍ସ ଉତ୍ପାଦନ କରିପାରିବ । ଲୋକମାନେ ଲେନ୍ସକୁ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ସହିତ ମଜା କରିପାରିବେ । ଏକ ଲେନ୍ସ ପାଇଁ ଧନ୍ୟବାଦ, ସେମାନେ ନିଜକୁ ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଏକ ନିଆରା see ଜାରେ ଦେଖିବା ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ସାମ୍ନା କ୍ୟାମେରା ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ ରୂପ, ମାଇକେଲ୍ କରସ୍ ଫ୍ୟାଶନ୍ କମ୍ପାନୀର ଥରେ ଏକ ଲେନ୍ସ ଥିଲା ଯେଉଁଠାରେ ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ସେହି ହାଇ-ଏଣ୍ଡ ଫ୍ୟାଶନ୍ ବ୍ରାଣ୍ଡରୁ ଚଷମା ପିନ୍ଧିଥିବାର ଦେଖିପାରିବେ । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ନିର୍ମାତାଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଏକ ମାଇକେଲ୍ କରସ୍ ପ୍ରତୀକ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଦେଖାଗଲା ।

ଯଦିଓ ଏକ ଲେନ୍ସ ଆକର୍ଷଣୀୟ ହୋଇପାରେ, ଏହା ବୋଧହୁଏ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବ ନାହିଁ । କେବଳ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ନିଜସ୍ୱ ଲେନ୍ସ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ ଅଟନ୍ତି । ଏକ ଲେନ୍ସ ସେଟ୍ କରିବାର ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରାୟ ଅ half େଇ ଲକ୍ଷ ଡଲାର ଅଟେ । ଏହା ଏକ ଲେନ୍ସ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ପରିମାଣର ପ୍ରୋଗ୍ରାମିଂ ଏବଂ ବୃହତ୍ ଏକ୍ସପୋଜର ସମ୍ଭବନା ହେତୁ ହୋଇଥାଏ । ସଂକ୍ଷେପରେ, ଏକ ଲେନ୍ସ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ କିଛି ନୁହେଁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଅବଶ୍ୟ, ଏହା ସବୁ ହୋଇପାରେ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଏକ ବୃହତ୍ ବସ୍ତୁ-ଜାତୀୟ ନିଗମ ହୋଇଥାଏ ତେବେ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରନ୍ତୁ ।

ଫ୍ରେମ୍ ଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ମହଙ୍ଗା ହୋଇପାରେ । ଏକ ଫ୍ରେମ୍ ଏକ ମଜାଦାର ସୀମା ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ ଯାହାକୁ ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । କିନ୍ତୁ ମୂଲ୍ୟ ମଧ୍ୟ ନିଷେଧ ହୋଇପାରେ; ଏକ ଫ୍ରେମ୍ ସେଟ୍ କରିବାକୁ ହଜାରେ ଡଲାରରେ ।

## Monitoring Your Work

ଆପଣ ଏକ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରି ଏହାକୁ ଲାଭ କରିବା ପରେ, ଆପଣ ବିଜ୍ଞାପନର କାର୍ଯ୍ୟଦକ୍ଷତାକୁ ସମୀକ୍ଷା କରିପାରିବେ । ବିଜ୍ଞାପନ କାର୍ଯ୍ୟଦକ୍ଷତା ପରଦା ଆପଣଙ୍କୁ ଜଣାଇବ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନଗୁଡ଼ିକ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ କ'ଣ ଘଟୁଛି । ଯେପରି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ:

ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ କେତେ ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ଗ୍ରହଣ କରିଛି ।

ସେହି ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ପାଇବା ପାଇଁ ଆପଣ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରନ୍ତି ।

ଲୋକମାନେ କେତେଥର ବିଜ୍ଞାପନ ସ୍କାଇପ୍ କରନ୍ତି ।

କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକ ଲୋକପ୍ରିୟ ତାହା ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଜଣାଇଥାଏ । ତୁମର ଅଭିଯାନ କେତେ ଭଲ ଚାଲିଥାଏ ଏବଂ ଯଦି ତୁମେ ଏହା ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେପରି ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ମଧ୍ୟ ତୁମେ ଆବିଷ୍କାର କରିପାରିବ ।

## Chapter 33 -Linked.In

ଲିଙ୍କଡେନ୍ ଅନ୍ୟ ପ୍ଲାଟଫର୍ମଗୁଡ଼ିକ ଠାରୁ ଭିନ୍ନ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିପାରିବେ । ଲିଙ୍କଡେନ୍ ଲୋକଙ୍କୁ ସଂଯୋଗ କରିବାର ସୁଯୋଗ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବାବେଳେ ଏହା ଅଧିକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସ୍ତରରେ ଅଛି ।

ଲିଙ୍କଡେନ୍ ହେଉଛି ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ନେଟୱାର୍କ ଯାହା ବୃତ୍ତିଗତ ନେଟୱାର୍କିଂ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଏଥିରେ ପ୍ରାୟ 500 ନିୟୁତ ଉପଭୋକ୍ତା ଅଛନ୍ତି ।

2017 ସୁଦ୍ଧା ପ୍ରାୟ 100 ନିୟୁତ ସକ୍ରିୟ ଉପଭୋକ୍ତା ଥିବା 200 ଟି ଦେଶ । ପ୍ରଥମେ 2002 ରେ ଗଠିତ ହୋଇଥିଲା, ସେହି ଦିନଠାରୁ ଖେବସାଇଟ୍ ବା growing ିବାରେ ଲାଗିଛି । ବାସ୍ତବରେ, ମାଲକ୍ତୋସଫ୍ଟ୍ ଏହାକୁ 2016 ରେ ହାସଲ କରିଥିଲା । ଆଜି ଏହା କ୍ୟାରିୟର ସୁଯୋଗ ଖୋଜୁଥିବା କିମ୍ବା ଦୃ strong ବ୍ୟବସାୟିକ ସମ୍ପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ ବିଶ୍ୱସ୍ତ ସ୍ଥାନ ।

### What Makes Linked.In Special?

ଲିଙ୍କଡେନ୍ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ନେଟୱାର୍କ ସାଇଟ୍ ତୁଳନାରେ ଭିନ୍ନ ନୁହେଁ କାରଣ ଏହା ବ୍ୟବସାୟ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ନିୟୁତଦାତା ଏବଂ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ସମାନ ଭାବରେ କାମ କରେ । ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ବୃତ୍ତିଗତମାନଙ୍କୁ ନିଜ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଲିଙ୍କଡେନ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ଲିଙ୍କଡେନ୍ ସହିତ ଆପଣ ଅନେକ ଜିନିଷ କରିପାରିବେ:

- ଏକ CV ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ପୁନଃ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ ।

ଜଣକର ଦକ୍ଷତା ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ବୃତ୍ତି ପ୍ରମାଣ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇ ଏକ କ୍ଲଗ୍ ଚଲାନ୍ତୁ ।

ଜଣେ ଆଗ୍ରହୀ ବିଷୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଗ ଦିଅନ୍ତୁ; ଏଥିମଧ୍ୟରେ ଆଲୁମିନି ଗୋଷ୍ଠୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଏବଂ ସେହି କମ୍ୟୁନିଟି ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଛନ୍ତି ।

ନୂତନ ଚାକିରି ସୁଯୋଗ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଖୋଜ ।

ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ଏବଂ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ LinkedIn ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଲିଙ୍କଡେନ୍ ସହିତ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ କର୍ମ କରେ:

ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ପୃଷ୍ଠଭୂମି ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଚାକିରିର ସୁଯୋଗ କାଗାଲଗ୍ କରନ୍ତୁ ।

ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସବଚାନେଲ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ; ଇଣ୍ଟରନିୟାସ୍ତ୍ରାଲ୍ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଆଯାଇଥିବା ଛୋଟ ଚ୍ୟାନେଲଗୁଡ଼ିକ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସମ୍ବାଦ ଅବ୍ୟତନଗୁଡ଼ିକ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ।

## Who Uses LinkedIn?

ଯଦି ଆପଣ ବୃତ୍ତିଗତମାନଙ୍କୁ ଚାର୍ଜେଟ କରିବାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ରଖନ୍ତି ତେବେ ଲିଙ୍କଡିନ ଏକ ଭଲ ସ୍ଥାନ । ଏକ 2015 ବିଜନେସ୍ ଇନସାଇଡର୍ ଇଣ୍ଟେଲିଜେନ୍ସ୍ ରିପୋର୍ଟ ପ୍ରକାଶ କରିଛି ଯେ ଯେଉଁମାନେ ସମୃଦ୍ଧ ଏବଂ ଶିକ୍ଷିତ ଅଟନ୍ତି ସେମାନେ ଲିଙ୍କଡିନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି:

- ଲିଙ୍କଡିନ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅଧିକାଂଶ ଲୋକ ଅତିକମରେ 35 ବର୍ଷ ବୟସ୍କ ଅଟନ୍ତି । ବାସ୍ତବରେ, 50-24 ବୟସ ଗ୍ରୁପ୍ ରେ ଲିଙ୍କଡିନ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା 18-29 ବୟସ ବର୍ଗର ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ ।

ଲିଙ୍କଡିନରେ ଥିବା ପ୍ରାୟ 40% ଲୋକଙ୍କର ଏକ କଲେଜ ଡିଗ୍ରୀ ବା ତା'ଠାରୁ ଅଧିକ । ଅନଲାଇନ୍ ଥିବା ସମସ୍ତ ପୁରୁଷଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରାୟ 24% ଲିଙ୍କଡିନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ପ୍ରାୟ 19% ମହିଳା ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

ଲିଙ୍କଡିନରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ଲୋକଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରାୟ ଏକ-ପଞ୍ଚମାଂଶ ଅତି କମରେ ରୋଜଗାର କରନ୍ତି ।

ବର୍ଷକୁ \$ 75,000 ।

- ସାଇଟରେ ଥିବା ଏକ-ପଞ୍ଚମାଂଶ ଲୋକ କମ୍ ରୋଜଗାର କରନ୍ତି ।

ବର୍ଷକୁ \$ 30,000 । ସେମାନେ ହୁଏତ କଲେଜ ଛାତ୍ର ହୋଇପାରନ୍ତି, ଯେଉଁମାନେ ଚାକିରି ସୂଚନା ଏବଂ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ପାଇବାକୁ ଲିଙ୍କଡିନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, କିନ୍ତୁ ବୟସ ବିନ୍ଦୁ ପ୍ରମାଣ କରେ, ପୁରାତନ ବୃତ୍ତିଗତମାନେ ସେମାନଙ୍କଠାରୁ ଅଧିକ ଅଟନ୍ତି ।

ଲିଙ୍କଡିନ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏକ ରୋମାଞ୍ଚକର ବିକଳ୍ପ କାରଣ ଆପଣ ଅଭିଜ୍ଞ ଶ୍ରମିକମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବେ । ଆପଣ ଚାର୍ଜେଟ୍ କରିବେ ।

ଯେଉଁମାନଙ୍କର ଭଲ ବେତନ ପ୍ରାପ୍ତ ଚାକିରୀ ଅଛି ଏବଂ ସେମାନେ ବ୍ୟବସାୟିକ ମନୋଭାବ ପୋଷଣ କରନ୍ତି । କର୍ମକ୍ଷେତ୍ରରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ମଧ୍ୟ କରିବ । ଏହା ଏକ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଅନନ୍ୟ ମାର୍କେଟିଂ ବିକଳ୍ପ ଯାହାକି ଲାଭଦାୟକ କିନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ ସଠିକ୍ ଉପାୟରେ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

## Chapter 34 - Using Your Profile to Market Yourself

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଲିଙ୍କଡିନର ବ୍ୟବହାର କରିବାର ପ୍ରଥମ ଭାଗ ହେଉଛି ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ ନକରି ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଏହା ଆଦର୍ଶ ଅଟେ । ଅବଶ୍ୟ, ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ବିଜ୍ଞାପନରେ ବିନିଯୋଗ କରିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ତାହା ହେଉଛି ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟରେ ।

ଆପଣ କଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ବିଷୟରେ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିବାକୁ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଆପଣ କେତେ ପାରଦର୍ଶୀ ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି, ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଆପଣଙ୍କର ସଫଳତା ଫଳ ଦେଇପାରେ । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ବୃତ୍ତିଗତମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ, ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆଗ୍ରହ ପ୍ରକାଶ କରିପାରନ୍ତି । ଏହା ଅନେକ ରେଫରାଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ, ଯାହାଦ୍ୱାରା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ ପାଇଁ ଅଧିକ ଏକ୍ସପୋଜର୍ ହୋଇପାରେ । ସେଠାରେ ତୁମର ନାମ ବାହାର କରିବା ଏବଂ ଦୃ strong ସମ୍ପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରିବା ହେଉଛି ଲିଙ୍କଡିନ ।

### Set Up a Profile

ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କଡିନରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟିଂ ଆରମ୍ଭ କର । ଏକ ଖାତା ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବା ପରେ:

1. ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ପ୍ରତିଛବି ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ । ଏକ ସାମ୍ପ୍ରତିକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।  
ପ୍ରତିଛବି ।
2. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ନାମ ଯୋଡନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ଚାଲିକାଉନ୍ତୁ କରନ୍ତୁ । ଏହି ବିଷୟରେ ବହୁତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ ।
4. ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ହେଲେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଅଭିଜ୍ଞତା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ କ'ଣ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏହା କରିଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ଲେଖନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ସାମ୍ପ୍ରତିକ କାର୍ଯ୍ୟ ଧାଡ଼ି ସହିତ ତଥ୍ୟକୁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ରଖନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରୋଫାସିହିତ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କ skills ଶିଳ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

# Prepare a Company Page

**ବର୍ତ୍ତମାନ** ଲିଙ୍କଡ଼ଲିନରେ ଏକ କମ୍ପାନୀ ପୃଷ୍ଠା ପାଆନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ଇନ୍ ଆକାରରେ ଏବଂ ଏକ ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

1. ସଠିକ୍ ବାକ୍ସରେ ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପାନୀର ଲୋଗୋ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଶୀର୍ଷରେ ଏକ କଭର ପ୍ରତିଛବି ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ବିଟରରେ ଆପଣ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ଠିକ୍ ସେହିପରି, ଆପଣଙ୍କର କଭର ଇମେଜ୍ ଏକ ଆୟତାକାର ବ୍ୟାନର ହେବ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ ।
3. ଆମ ବିଷୟରେ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ଅଭିଯାନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ This ଆପଣଙ୍କ ଲକ୍ଷ୍ୟର ଏକ ତାଲିକା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

ଆପଣଙ୍କର କମ୍ପାନୀ ପୃଷ୍ଠା ହେଉଛି ଯାହା ଆପଣ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବେ । ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସ ଅଧିକ ସଫଳ ହେବ ଯଦି ତୁମର ଏକ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ କମ୍ପାନୀ ପୃଷ୍ଠା ଅଛି ଯାହା ତୁମେ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ଉପରେ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ ।

## ବିଷୟବସ୍ତୁ ପ୍ରକାଶନ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ | Start Publishing Content

ଲିଙ୍କଡ଼ିନରେ ମାର୍କେଟିଂର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ ହେଉଛି ଗୁଣାତ୍ମକ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ଏହା ଏକ ଆପିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନରେ ବ୍ୟବହୃତ ହେଉଥିବା ସହିତ ସମାନ । ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ କ୍ଲର୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିପାରିବ । ଆପଣ ଯାହା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି ତାହା ପ୍ରଥମେ ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପାନୀ ପୃଷ୍ଠାରେ ଦେଖାଯିବ, ତାପରେ ଆପଣଙ୍କର ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଫିଡରେ ଅଂଶୀଦାର ହେବ ।

ଯଦି ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଲିଙ୍କଡ଼ଲିନ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ । ସମୟ ସହିତ, ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଦ୍ୱାରା ଆକର୍ଷିତ ହୁଅନ୍ତି ଏବଂ ଧ୍ୟାନ ଦେବା ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତି । ତୁମର ଉପଯୋଗୀ କ୍ଲର୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଂଶୀଦାର ହୋଇପାରିବ, ଯାହାଦ୍ୱାରା ଅଧିକ ୱେବସାଇଟ୍ ଏବଂ ଖୁଚୁରା ଷ୍ଟୋର୍ ପାଇଁ ଅଧିକ ପରିଦର୍ଶନ ଏବଂ ବିକ୍ରୟ ହୋଇପାରେ । କ୍ଲର୍ ବିଭାଗ ତୁମର ଲିଙ୍କଡ଼ଲିନ୍ ପୃଷ୍ଠାର କେନ୍ଦ୍ରରେ ମିଳିଥାଏ । ଅନ୍ୟ ଅନଲାଇନ୍ ଶବ୍ଦ ପରି ଇଣ୍ଟରଫେସ୍ ସ୍ୱ-ବ୍ୟାଖ୍ୟାକାରୀ ଅଟେ ।

ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଉପକରଣ । ଏକ ପୃଥକ ଶବ୍ଦ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ପ୍ରୋଗ୍ରାମରେ ତୁମର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଲେଖା, ତାପରେ ତୁମର ଲିଙ୍କଡ଼ଲିନ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ କପି ଏବଂ ଲେପନ କର । ଏହିପରି ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବହୁତ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ବିସ୍ତୃତ ହୋଇପାରେ; ଅନଲାଇନ୍ ଲେଖିବାବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁ ହରାଇବାକୁ ଚାହୁଁନାହିଁ ।

ବିଷୟବସ୍ତୁ ପ୍ରକାଶନ କରିବା ସମୟରେ:

ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ କୀ ଶବ୍ଦ ସମ୍ବନ୍ଧିତ କରନ୍ତୁ । ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ଏବଂ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ରଖନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କ’ଣ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ପାଠକଙ୍କ

ଆଗ୍ରହ ବଜାୟ ରଖିବାବେଳେ ଆମକୁ ଶକ୍ତିକାରୀ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ କିଛି ଲେଖକ ।

ସିଧାସଳଖ ଆପଣଙ୍କର v, lork କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ ନକରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । କେବଳ ଲୋକଙ୍କୁ ବୁ explain ାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଜ୍ଞତା ଅଛି ଏବଂ ଆପଣ ଯାହା ବିଷୟରେ ଲେଖୁଛନ୍ତି ତାହା ଆପଣ ବୁ understand ଣ୍ତି ।

ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପାନୀ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅବ୍ୟତନଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଏଥିରେ ନୂତନ ଅଫର, ବିଶେଷ ଇଭେଣ୍ଟ ଇତ୍ୟାଦି ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ । ଯଦିଓ ଅତ୍ୟଧିକ ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ହୁଅନ୍ତୁ ନାହିଁ । କେବଳ ସରଳ in ଙ୍ରେ ତଥ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଦର୍ଶାନ୍ତୁ ।

ନିଜ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ସମୟରେ ମୁଖ୍ୟତ your ତୁମର ଇତିହାସ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅ । ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ଯାହା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ବଦଳରେ, ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଅତୀତରେ କ'ଣ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆଜି କେଉଁଠାରେ ପହଞ୍ଚାଇଛି ।

ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର କାମର ମାନବିକ ଦିଗ ବିଷୟରେ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ଏହା ଭଲ ।

ସମୟ ସହିତ, ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ଆରମ୍ଭ କରିବେ । ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ସହିତ ପରିଚିତ ଏବଂ ଏପରିକି ତୁମର ୱେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଖୁବୁରା ଅବସ୍ଥାନ ପରିଦର୍ଶନ କରନ୍ତି । ଅନ୍ୟମାନେ ଆପଣଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚି ବିକ୍ରୟ, ସହଭାଗୀତା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ନୋଟ୍ ବିଷୟରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବାର୍ତ୍ତା ପଠାଇ ପାରନ୍ତି । ତୁମର ଲିଙ୍କଡାଇନ୍ ବ୍ଲଗ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣ ସଂଯୋଗଗୁଡ଼ିକ ବିକାଶ କରିପାରିବେ ଅଧିକ ଏକ୍ସପୋଜର୍ ଏବଂ ଆର୍ଥିକ ଲାଭ ଆଣିବେ ।

**ମିଡ଼ିଆକୁ ତୁମ କାମରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କର | Incorporate Media into Your Work**

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାର ଅନ୍ୟ ଏକ ଉପାୟ ହେଉଛି ତୁମର ନିୟମିତ ପୋଷ୍ଟରେ ମିଡ଼ିଆ ଯୋଡ଼ିବା । ଧନୀ ଗଣମାଧ୍ୟମ ଏକ ଗତିଶୀଳ ଆଭିମୁଖ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରେ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଭଲ ପାଇବାକୁ ବାଧ୍ୟ କରନ୍ତି । ଲିଙ୍କଡାଇନ୍ ର ଅଫିସିଆଲ୍ ୱେବସାଇଟ୍ ଦାବି କରିଛି ଯେ ଲୋକମାନେ ଧନୀ ମିଡ଼ିଆ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ପୋଷ୍ଟ ପ read ୀବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ।

ତୁମର ଲିଙ୍କଡାଇନ୍ ବ୍ଲଗରେ ଆପଣ ଅନେକ ଜିନିଷ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ:

1. ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଲେଖିବାବେଳେ, ଏଥିରେ ଥିବା ପ୍ଲମ୍ ସାଇନ୍ ସହିତ ବାକ୍ସ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା v.rriting ସ୍ପେସ୍ ର ଉପର ବାମ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ରହିବା ଉଚିତ ।
2. ଆପଣ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ମିଡ଼ିଆ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଯୋଗ କରିପାରିବେ:

ଏକ ସ୍ଥିର ପ୍ରତିଛବି ।

ଏକ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଭିଡିଓ ।

ସ୍ଲାଇଡ୍ ଶେୟାର କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଏକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ରୁ ଏକ ସ୍ଲାଇଡ୍ ଶୋ ।

ଅନ୍ୟ ଏକ ଖେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରନ୍ତୁ; ଲିଙ୍କ୍ ଭିତରକୁ ଯାଉଥିବା ଟେକ୍ସଟ୍ ଆପଣ ଏଣ୍ଟର କରିପାରିବେ ।

• ଏକ ସ୍ଲିପେଟ୍; କୋଟଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଫର୍ମାଟିଂ ସେଟଅପ୍ ଯାହା ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଉତ୍ସରୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଯଦି ଆପଣ କୋଟକୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଆଗ୍ରିଗୁଏଟ୍ କରନ୍ତି ।

3. ପୋଷ୍ଟରେ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ହେଡର୍ ଯୋଡନ୍ତୁ । ପ୍ରବନ୍ଧର ଉପର ଅଂଶ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଚିତ୍ର ଫାଇଲକୁ ବାଛିନ୍ତୁ । ତୁମର ପୋଷ୍ଟ କ'ଣ ହେବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ହେଡର୍ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ରଖ ।

ଏହି ସମୂହ ମିଡିଆ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡିବା ଆପଣଙ୍କ ଭିଡିଓକୁ ଅଧିକ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିଥାଏ । ହେଡର୍ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରେ ।

ଲିଙ୍କଡଲିନ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉତ୍ସାହଜନକ କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ବୃତ୍ତିଗତଙ୍କ ଆଗ୍ରହକୁ ଆଣିଥାଏ । ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଲଗା କରିବା ପାଇଁ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । କିଛି ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଉଦ୍ଘାଟନ କରିବା ସମୟରେ ସ୍ଥିର ଏବଂ ଯତ୍ନବାନ ହୁଅନ୍ତୁ । ପରିଦର୍ଶକମାନେ ତୁମେ ଯାହା ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତି ତାହା ମୂଲ୍ୟ ଦେବା ଆରମ୍ଭ କଲାବେଳେ ତୁମର ପ୍ରୟାସ ପୁରସ୍କୃତ ହୁଏ । ଲୋକମାନେ ଏହା ମଧ୍ୟ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବେ ଯେ ତୁମେ ଯାହା କରୁଛ ସେଥିରେ ତୁମର ଅଭିଜ୍ଞତା ଏବଂ ଏକ ପ୍ରବଳ ଆଗ୍ରହ ଅଛି, ଯାହା ଯୁ your ାରା ତୁମର କାମକୁ ଆହୁରି ଅଧିକ ସଠିକ୍ କରିଦେବ ।

## Chapter 35 - Advertising on LinkedIn

ଲିଙ୍କଡଲିନରେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ମାଗଣା ସମ୍ଭାବନା ବ୍ୟବହାର କରିବାବେଳେ, କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ ବିଚାର କରନ୍ତୁ । ତୁମର ଲିଙ୍କଡଲିନ ପୃଷ୍ଠାରେ ଆପଣ ଯୋଡ଼ିଥିବା କିଛି ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଦେଖନ୍ତୁ । ଏହି ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକ ତୁମେ ଲିଙ୍କଡଲିନରେ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ଅଧିକ ଲୋକପ୍ରିୟ ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ସଠିକ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ, ତୁମେ ତୁମର ଲିଙ୍କଡଲି ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଏବଂ କମ୍ପାନୀ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଆଖିବୁଜିଆ କରିବ ।

ଲିଙ୍କଡଲିନରେ ଥିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଦୁଇ ପ୍ରକାରର ବିଜ୍ଞାପନ ଅଛି । ଆସନ୍ତୁ ଦେଖିବା ଏଗୁଡ଼ିକ କିପରି କାମ କରେ ।

### Sponsored Updates

ଲିଙ୍କଡଲିନରେ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରଥମ ହେଉଛି ଏକ ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅଦ୍ୟତନ । ଆପଣ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇଁ ଏହା ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ଆପଣ ଯେକି any ଶିକ୍ଷା ପୋଷ୍ଟରେ ଏକ ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅଦ୍ୟତନ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହା ଏକ ଭଲ ପରିମାଣର ମତାମତ କିମ୍ବା ପ୍ରଚାର ଦୃଶ୍ୟ ଗ୍ରହଣ କରିଛି । ବଡ଼ ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ଏକ ଚେଷ୍ଟି ପୋଷ୍ଟ ନେଇ, ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିବାକୁ ଦେଉଛନ୍ତି ।

ଏକ ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅଦ୍ୟତନ ହେଉଛି ଦେଖା ବିଜ୍ଞାପନର ଏକ ରୂପ । ତୁମର ପୋଷ୍ଟ ଲିଙ୍କଡଲିନ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ଫିଡ଼କୁ ଯିବ ଯାହାକୁ ତୁମେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କ ପସନ୍ଦ ଏବଂ ପୋଷ୍ଟର ନାମ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏହା ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ଏକ ହେତୁର ଇମେଜ୍ ବା features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ କରେ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ବର୍ଣ୍ଣନା କିମ୍ବା ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ଶିରୋନାମା ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ କରିବା ଉଚିତ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟ ବିଷୟରେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜାଣିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବ ।

ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅଦ୍ୟତନ କିପରି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବେ:

1. ଲିଙ୍କଡଲିନ ଅଭିଯାନ ପରିଚାଳକକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଖାତାକୁ ପରିଚାଳକ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା କରିବାକୁ, ଆକାଉଣ୍ଟ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ବଚନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର କମ୍ପାନୀ ପୃଷ୍ଠାର ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଥିବା ଖାତା ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ଅଦ୍ୟତନ ପାଇଁ ଦେୟ ଦେବାକୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ମୁଦ୍ରା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ପରେ କିପରି ଦେବେ ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସୂଚନା ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅପଡେଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବ୍ୟବସାୟ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଖରେ ଅଭିଯାନ ସୃଷ୍ଟି ବଟମ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅଦ୍ୟତନ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।  
ଅନ୍ୟ ପସନ୍ଦ ହେଉଛି ଟେକ୍ସଟ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ବିକଳ୍ପ । ତାହା ହେଉଛି ସ୍ଥିରୀୟ ଦେୟଯୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ପସନ୍ଦ ଯାହା ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ; ଏହା ଉପରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପରେ ଆବୃତ ହୋଇଛି ।
4. ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅଦ୍ୟତନ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବେ ।
5. ଆପଣଙ୍କର ଏକ ନୂତନ ଅଦ୍ୟତନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର କ୍ଲର୍ ପୃଷ୍ଠାରୁ ଏକ ବିଦ୍ୟମାନ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ।  
ପରାମର୍ଶ ଦିଅନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ କ existing ଶସି ବିଦ୍ୟମାନ ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ସଂପାଦନ କରିବାରେ ଅସମର୍ଥ ହେବେ ।
6. ଉପଯୋଗକର୍ତ୍ତା କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ବିଜ୍ଞାପନରେ ଦେଖାଯାଉଥିବା ହେତୁ ଅପଡେଟ୍ କରନ୍ତୁ ।  
ପ୍ରଦର୍ଶିତ ଚିତ୍ର ଏବଂ ଅନ୍ୟ ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ପୋଷ୍ଟ ପାଇଁ ହେତୁଲାଇନ୍ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣ ଏହାକୁ ଅପଡେଟ୍ କରିପାରିବେ ।
7. ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।  
ଦର୍ଶକ ଅବସ୍ଥାନ, ବୟସ, କର୍ମାନୀର ଆକାର ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କାରଣ ଦ୍ଵାରା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରାଯାଏ ।  
ଯଥାସମ୍ଭବ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ ।
8. ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ ଆପଣ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ସେଥିପାଇଁ ବିଦ୍ଧି କରନ୍ତୁ ।  
ବିଜ୍ଞାପନ
9. ଏକ ଦ daily ନିକ ବଜେଟ୍ ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନର ଜୀବନ ପାଇଁ ସମୁଦାୟ ବଜେଟ୍ ପ୍ରୟୋଗ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଅଭିଯାନ କେତେ ଦିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ରହିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ମଧ୍ୟ ଆପଣ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିପାରିବେ ।

2. ଆପଣଙ୍କର ଦେୟ ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

3. ଅଭିଯାନ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଲୋକମାନେ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ ଯାହା କରନ୍ତି ତାହା ପାଇଁ ଏକମାତ୍ର ଚାର୍ଜ ।

## Text Ads

ଲିଙ୍କଡ୍ରେ ପେଡ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହି ସେକେଣ୍ଡ ଅସ୍ପନ୍ ହେଉଛି ଟେକ୍ସ୍ଟ ବିଜ୍ଞାପନ । ଏହା ଏକ ମା basic ଲିଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଏକ ରେଫରେନ୍ସ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

1. ଉପରେଲିକ୍ତ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଖାତା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ।

2. ମେନ୍ତୁରେ ଟେକ୍ସ୍ଟ ବିଜ୍ଞାପନ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଅଭିଯାନ ଚୟନ କରନ୍ତି ।

3. ଆପଣଙ୍କର ନୂତନ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ନାମ ଯୋଡନ୍ତୁ ।

4. ଯେତେବେଳେ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପାଠ୍ୟ ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବେ ଲୋକମାନେ ସ୍ଥିର କରିବେ ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ନୁଏଟ ଆପଣଙ୍କର ଷ୍ଟେସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ଲିଙ୍କ୍.ଇନ୍ ପେଜ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ପାଇପାରିବେ । URL କିମ୍ବା ଲିଙ୍କଡ୍ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ସାଇଟରେ ଆପଣ କାହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

5. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନରେ ଏକ ପ୍ରତିଛବି ଯୋଡନ୍ତୁ ।

6. ଏକ ହେଡଲାଇନ୍ ଏବଂ ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ତାଲିକା କର । ଶିରୋନାମା ହୋଇପାରେ ।

25 ବର୍ଣ୍ଣ ଅବାବେଳେ ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା 75 ହୋଇପାରେ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ କିଛି ଅନୁମୋଦନ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ପୂର୍ବାବଲୋକନକୁ ଦେଖନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଦେଖିବେ ତାହା ହିଁ ଦେଖିବ ।

7. ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ସମାନ ବିଜ୍ଞାପନର ଏକାଧିକ ସଂସ୍କରଣ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ଆପଣ 15 ଟି ସଂସ୍କରଣ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

1. ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଦର୍ଶକ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
2. ପ୍ରାୟୋଜିତ ଅଦ୍ୟତନ ପାଇଁ ସମାନ ଦେୟ ଏବଂ ବଜେଟ୍ ଗଠନ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତୁ । ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ବିଜ୍ଞାପନ ଉତ୍ପାଦନ ପାଇଁ ସହାୟତା ପ୍ରଦାନ କରେ ଯାହା ବିଭିନ୍ନ ପୃଷ୍ଠାରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବ । ଏକ ସରଳ ରୁଟିନ୍ ଯାହା ଅନୁସରଣ କରିବା ସହଜ ।

## Using Analytics

ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ପରି, ଲିଙ୍କେଡିନର ଏକ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ପୃଷ୍ଠା ଅଛି ଯାହା ଏକ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ କିପରି ଚାଲିଛି ସମୀକ୍ଷା କରେ । କେତେ ଲୋକ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଯେତେବେଳେ ସେଗୁଡ଼ିକ ଦେଖୁବେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ପୃଷ୍ଠାରେ ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବ ।

ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ଅଭିଯାନ ପରିଚାଳକଙ୍କ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବିଭାଗକୁ ନିୟମିତ ସମୀକ୍ଷା କର । ବିଭାଗଟି ତୁମର ପ୍ରୋଜେକ୍ଟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ଏଥିପାଇଁ ପଏଣ୍ଟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ କେତେ ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ପାଇଥାଏ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍ ସଂଖ୍ୟା ।

- ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ସେହି ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ।

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲୋକଙ୍କ ଉପରେ ବିବରଣୀ; ଏହା ଜନସଂଖ୍ୟାକୁ ସୂଚିତ କରେ ।

- ଲୋକମାନେ ପ୍ରାୟୋଜିତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଦିନ ପ read ଥି ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ଅଭିଯାନ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ତାହା ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତ୍ୟେକ ପରିବର୍ତ୍ତନକୁ ସମୀକ୍ଷା କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଆପଣ ଯୋଗ କରୁଥିବା ସେହି ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରଗୁଡ଼ିକ

କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ତାହା ଦେଖିବା ଉପଯୋଗୀ । ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରୋଜେକ୍ଟ କେତେ ଭଲ ଚାଲିଛି ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ଧାରଣା ଦେଇଥାଏ ।

ଏକାଧିକ ଭେରିଏସନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।

ଗୋଟିଏ ଜିନିଷ ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇଛି । ଏକ ଦେୟଯୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ଏହି ଦୁଇଟି ବିକଳ୍ପ ସହିତ କରିବାକୁ ଦିଏ, ପ୍ରତ୍ୟେକର ଏକାଧିକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ଆପଣ ଯୋଗ କରିପାରିବେ ।

ହେଡର୍ ପ୍ରତିଛବି, ହେଡଲାଇନ୍, ପାଠ୍ୟ ପୂର୍ବାବଲୋକନ ଏବଂ ଅଧିକ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଅନେକ ଭିନ୍ନତା । ଆନାଲିଟିକ୍ସ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସଂସ୍କରଣ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଏ । ଏକ ବିଜ୍ଞାପନର ଅଣ୍ଟରଫର୍ମ୍ ସଂସ୍କରଣକୁ ବିଲୋପ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଠିକ୍ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ସଂସ୍କରଣ ଉପରେ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଅଭିଯାନକୁ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ।

ଏହି ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରି, ଲିଙ୍କଡଇନ୍ କୁ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏକ ମୂଲ୍ୟବାନ ବିକଳ୍ପ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଲିଙ୍କଡଇନରେ ବିଜ୍ଞାପନ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ଜଟିଳ ଏବଂ ସଂଗଠିତ କରିବାକୁ ଅଧିକ ପ୍ରୟାସ କରନ୍ତି ନାହିଁ ।

# Chapter 36 - Google Plus

ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବରୁ ଏକ ଉପଯୋଗୀ ସ୍ଥାନ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଦିନକୁ ଅନେକ ଥର ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଶିକ୍ଷ ଉପରେ ପ୍ରାଧାନ୍ୟ ଦେଇଥାଏ । ତଥାପି, ଗୁଗୁଲ୍ କେବଳ ସୂଚନା ପାଇବା ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତମ ସ୍ଥାନଠାରୁ ଅଧିକ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ସ୍ଥାନ । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ହେଉଛି ଲୋକପ୍ରିୟ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ର ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ବାହୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବାକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବରେ 150 ମିଲିୟନରୁ ଅଧିକ ସକ୍ରିୟ ଉପଭୋକ୍ତା ଅଛନ୍ତି । 2011 ରେ ଅନ୍ୟ ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଗୁଗୁଲ୍ ବଜ୍ ପାଇଁ ଏହା ବଦଳାଯାଇଥିଲା । ସାଇଟ୍ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାରେ ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଏହାକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ।

## Become More Visible on Google

ଗୁଗୁଲ୍ ସର୍ଚ୍ଚରେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍‌କୁ ସହଜ କରିବାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଯଦିଓ ଆପଣ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ, ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ଏହାର ମୁଖ୍ୟ ଖେତ୍ରସାଇଟ୍ ଗୁଗୁଲ୍‌ରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବା ପାଇଁ ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ଉପରେ ବ୍ୟବସାୟ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ ଗୁଗୁଲ୍ ସର୍ଚ୍ଚର ଶୀର୍ଷରେ ଦେଖାଯିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ।

ଗୁଗୁଲ୍‌ର ଆଲଗୋରିଦମକୁ ଅନୁକରଣ କରୁଥିବା ସଂସ୍ଥାଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଏହା ଧନ୍ୟବାଦ, ଯାହା ଏହାର ସେବା ବ୍ୟବହାର କରେ । ଗୁଗୁଲ୍ ଯୁଗ୍ମ୍ୟବରେ ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକୁ ପସନ୍ଦ କରେ ଏବଂ ଗୁଗୁଲ୍ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଶଂସନୀୟ । ଗୁଗୁଲ୍‌ର ଅଧିକ ସେବା ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ସେମାନଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସହଜ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ସହଜ ସମୟ ପାଇବେ ।

### ସ୍ଥାନୀୟ ଫଳାଫଳ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ Get Local Results

ଅନ୍ୟ କ search ଶିକ୍ଷ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ପରି, ଗୁଗୁଲ୍ ଲୋକାଲ୍ ଟ୍ରାଫିକ୍ ଉପରେ ଅଧିକ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ତାହା ହେଉଛି, ଏହା ଆପଣଙ୍କ ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଆପଣ ଯେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ସେହି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଖୋଜୁଥିବାବେଳେ ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ଆଦର୍ଶ

ଗୁଗୁଲରେ ଏକ ଆଲଗୋରିଦମ ଅଛି ଯାହାକି ଲୋକମାନେ ଯେତେବେଳେ ଜିନିଷ ଖୋଜନ୍ତି ପ୍ରଥମେ ସ୍ଥାନୀୟ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ସିନ୍ଦ୍ରିନାଟିର ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ କ୍ରୀଡ଼ା ସାମଗ୍ରୀ ସେୟାର୍ କିମ୍ବା କ୍ରୀଡ଼ା ସାମଗ୍ରୀ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅନ୍ୟ କୌଣସି ଖୋଜେ, ସିନ୍ଦ୍ରିନାଟି କ୍ଷେତ୍ର ସେୟାର୍ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଅନ୍ୟ କିଛି ପୂର୍ବରୁ ଫଳାଫଳ ପାଇବ । ଏହା ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ଜାଣିବାକୁ ଦିଏ ଯେ ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳରେ ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ ସହ ବୁ to ାମଣା କରିବାକୁ ଅପେକ୍ଷା କରିଛନ୍ତି ।

ଗୁଗୁଲ ପୂର୍ବରେ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନରେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କର । ସାଇଟ୍ ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ସମୀକ୍ଷା କରେ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ଅଞ୍ଚଳର ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରେ । ଏଥିରୁ ଅଧିକ ଲାଭ ପାଇବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ସମସ୍ତ ଉପଯୁକ୍ତ ଅବସ୍ଥାନ ତଥ୍ୟ ପୁରଣ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ଠିକଣା ପରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବା ବିଷୟରେ ତୁମେ ଜାଣିବ ।

## Stay in Touch

ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ର ଗୋଟିଏ ଅଂଶ ଯାହା ଲୋକପ୍ରିୟ, ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକର ବ୍ୟବହାର । ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ଲୋକଙ୍କ ବୃହତ ସମାବେଶ ଯାହା ସହିତ ଆପଣ ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କୁ ଏକ ବୃତ୍ତରେ ଯୋଗଦେବାକୁ ପାଇପାରିବେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କ ସହିତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଦିଏ । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟରେ ଯେକ *anything* ଶସି ବିଷୟରେ ଅଦ୍ୱିତୀୟ କିମ୍ବା ବିଶେଷ ବିଷୟରେ ଜଣାଇବାକୁ ତୁମେ ସର୍କଲ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ଅଲଗା କାରଣ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିପାରିବେ । ତୁମର ଯେକ *any* ଶସି ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କୁ ତୁମର ସର୍କଲରେ ଯୋଡ଼ । ଆପଣ ପଠାଇବାକୁ ବିଭିନ୍ନ ବିଟ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇଁ ଆପଣ ଅନ୍ୟ ସର୍କଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ • *..vi.sh* । ଆପଣ ଯେକ *fit* ଶସି ପ୍ରକାରେ ଫିଟ୍ ଦେଖୁଛନ୍ତି ଏହି ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ ଅଛି ।

ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ଯାହାକୁ ଦେଖିବା ଯୋଗ୍ୟ । ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ସହିତ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବା ଏବଂ ଏହା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବା ଅସୁବିଧାଜନକ ଅଟେ । ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ର ଅନେକ ଭିନ୍ନ ଦିଗ ଅଛି ଯାହା ମଧ୍ୟ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବାକୁ ଯୋଗ୍ୟ । କେବଳ ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ନୁହେଁ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ ତାହା ପୁସ୍ତକର ଏହି ବିଭାଗ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବ ।

ପୃଷ୍ଠା କିନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ଅନ୍ୟ ଗୁଗୁଲ୍ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ପାଇବାକୁ ମଧ୍ୟ " "।

# Chapter 37 - How to Get Google Plus to Work for You

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ହେଉଛି ଏକ ଅନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ । ଶୀଘ୍ର ଏବଂ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଆପଣ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପାଇପାରିବେ । ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ଏହା କେବଳ କିଛି ମୁହୂର୍ତ୍ତ ନେଇଥାଏ ।

## Signing Up

ଏହି ପୁସ୍ତକର ଯୁଗ୍ମ୍ୟ ବିଭାଗରେ ପୂର୍ବରୁ କୁହାଯାଇଛି ଯେ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାର ସୁବିଧା । ଯୁଗ୍ମ୍ୟ ପାଇଁ ସମର୍ଥନ ସମେତ ଏହା ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷର ଲାଭ ଉଠାଇବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସହିତ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇବା ଆବଶ୍ୟକ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଗୁଗୁଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ଏକ ନୂତନ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ତା’ପରେ ତୁମକୁ ଏକ ବ୍ରାଉଜିଂ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇବା ଆବଶ୍ୟକ ଯାହାକି ତୁମର ପ୍ରାଥମିକ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରେ ।

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସହିତ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ:

1. [plus.google.com](http://plus.google.com) ରେ ସାଇନ୍ ଇନ୍ ଲିଙ୍କ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ନାହିଁ ତେବେ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଲିଙ୍କ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଗୁଗୁଲ୍ ସହିତ ଏକ ଉପଭୋକ୍ତା ନାମ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ବହୁତ ସହଜ ।
  - a। ଯଦି ଆପଣ କେବଳ ଗୁଗୁଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତି ସାଇନ୍ ଇନ୍ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ନୂତନ ବ୍ୟବହାରକାରୀ ନାମ ଏବଂ ପାସୱାର୍ଡ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରକୃତ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଉତ୍ତମ ଯୋଗାଯୋଗକୁ ସୁଗମ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରକୃତ ନାମ ମାଗେ । ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ପ୍ରକୃତ ନାମ ବ୍ୟବହାର କରୁନାହିଁ, ତୁମର ଖାତା ସମ୍ଭବତ blocked ଅବରୋଧ ହୋଇପାରେ ।

4. ଆପଣଙ୍କର ଲିଙ୍ଗ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଜନସଂଖ୍ୟା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପାଇଁ ।

5. ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କୁ ହୁଏତ ଫଟୋର ଆକାର ବଦଳାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଫଟୋରେ ଥିବା ସ୍ଥାନ ଚୟନ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଫଟୋ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

6. ଆପଣ ଯାହା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଗୁଗୁଲ୍ ଆପଣଙ୍କ ତଥ୍ୟକୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ତଥ୍ୟ ଏବଂ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି ନାହିଁ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

7. ଅପଗ୍ରେଡ୍ ବଚନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଭାବରେ ଉପଯୋଗୀ ହେବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ।

## Getting a Brand Profile

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯେହେତୁ ଆପଣ ନିଜର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିଛନ୍ତି, ଆପଣଙ୍କୁ ଅନ୍ୟ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସେବ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଏହା ଏକ ବିଶେଷ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ ପାଇଁ । ଏକ ବ୍ରାଣ୍ଡ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ତୁମ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଛିଡା କରାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏହି ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସହିତ ସମାନ, କିନ୍ତୁ ଏହା ବଦଳରେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ । ଏହିପରି ଭାବରେ ଆପଣ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଉପସ୍ଥାପନ କରିବେ । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ରାଣ୍ଡ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ମୁରୁବୀ ସହିତ ମଧ୍ୟ ଲିଙ୍କ୍ କରିପାରିବ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସହିତ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ କୁ ସାଇନ୍ ଇନ୍ କରନ୍ତୁ ।

2. ବାମହାତୀ ମେନୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ ବିକଳ ପାଇଁ ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
  3. ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ସୃଷ୍ଟି ପୃଷ୍ଠା ବିକଳ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
  4. ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠା ଏବଂ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ନାମକୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ନାମକୁ ଯଥାସମ୍ଭବ ରଖନ୍ତୁ ।
  5. ବ୍ୟବହାର ସର୍ତ୍ତାବଳୀ ପଢ଼ିବା ପରେ ସକ୍ଷମ ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
- ବର୍ତ୍ତମାନ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ନୂତନ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଆକାଉଣ୍ଟ ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ସାଇଟରେ ନୂତନ ଭିଡ଼ିଓ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଏହି ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଯୁଗ୍ମ୍ୟରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ ।

# Basic Posting

ଗୁଗୁଲ୍ ପୂର୍ବ ପାଇଁ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ଏହିପରି ଭାବରେ ଆପଣ v.ri.11 ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତି | ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଏକ ପୋଷ୍ଟ ହେଉଛି ଏକ ବାର୍ତ୍ତା | ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଯେକ **anything** ଶସି ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ, କିନ୍ତୁ ଆରମ୍ଭରେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କ **about** ଶସି ବିଷୟରେ ଲେଖିବା ସର୍ବୋତ୍ତମ | ଅନ୍ୟ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ ସୂଚନା ସହିତ ଏକ କାଞ୍ଚିତ-ସମୂହ ପୋଷ୍ଟ ସର୍ବଦା ମୂଲ୍ୟବାନ | ଏହା କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଖୋଜିବାରେ ଲୋକଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ନାହିଁ ବରଂ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅନୁସରଣ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ମଧ୍ୟ ଅଧିକ | ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଖାତା କିମ୍ବା ସଂଗ୍ରହରେ ବିଭିନ୍ନ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ |

ଏକ ମ **basic** ଲିକ ବାର୍ତ୍ତା ପୋଷ୍ଟ କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା:

1. ସ୍ଥିତ କିମ୍ବା ଆପ୍ ର ନିମ୍ନ ତାହାଣରେ ଥିବା ପେନ୍ସିଲ୍ ଆକୃତିର ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |
2. ଆପଣଙ୍କ ନାମ ପାଖରେ କ୍ଲିକ୍ କରି ଆପଣ କେଉଁଠାକୁ ଯିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଚୟନ କରନ୍ତୁ | ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ମ **basic** ଲିକ ପୃଷ୍ଠାରେ କିମ୍ବା ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସଂଗ୍ରହ ମଧ୍ୟରେ ପୋଷ୍ଟକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବାକୁ ପାଇପାରିବେ |
3. ଆପଣ ଯାହା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଶରୀର ବିଭାଗ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ |
4. ଏକ ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ କ୍ୟାମେରା ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |
5. ଏକ **URL** ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଲିଙ୍କ୍ ବିକଳ୍ପ ବାଛନ୍ତୁ |

ଏକ **URL** ଯୋଡ଼ିବା ଏକ ବାକ୍ସ ସୃଷ୍ଟି କରେ ଯାହା ଆପଣ ଲୋକଙ୍କୁ ପଠାଉଥିବା ୱେବସାଇଟର ଲୋଗୋ କିମ୍ବା ସେହି ସାଇଟରେ କ'ଣ ଅଛି ତାହାର ଏକ ପୂର୍ବାବଲୋକନ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ | ଏକ ଟାଇଟଲ୍ ଏବଂ ହେଡର୍ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯିବ | ଏଗୁଡ଼ିକ ଏକ ସାଇଟ୍ ବିଷୟରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବ | ବାକ୍ସଟି କିପରି ଦେଖାଯିବ ତାହା ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ଡାର ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ | ଏହା ତୁମର ଇଚ୍ଛା ଅନୁସାରେ ବଡ଼ କିମ୍ବା ଛୋଟ ହୋଇପାରେ |

## What Are Those Two Buttons At the Bottom?

ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟର ତଳେ ଦୁଇଟି ବଟନ୍ ଅଛି । ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟର ଅନୁମୋଦନ ଦେଖାଇବାକୁ ଅନୁମତି ଦେବାକୁ ଏକ +1 ବଟନ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇଛି । ଯେତେବେଳେ କେହି +1 ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି ତୁମର ପୋଷ୍ଟ ଏକ ମାର୍କ ପାଇବ । ଯେତେବେଳେ ତୁମର ଉଚ୍ଚ ଷ୍ଟୋର ଅଛି ତୁମେ ତୁମର ପୋଷ୍ଟ ଲୋକପ୍ରିୟ ବୋଲି କହିପାରିବ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ବାଧ୍ୟତାମୂଳକ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇବ, ସେତେବେଳେ ତୁମେ କେବଳ ଏହି ଉଚ୍ଚ ଷ୍ଟୋର ପାଇପାରିବ ।

ମନେରଖନ୍ତୁ, ଲୋକମାନେ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପ read ୀବା ଏବଂ ବିଶ୍ୱ trust ାସ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ, ଯାହାର ଅଧିକ ପସନ୍ଦ ଅଛି । ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଆପଣଙ୍କ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ ଯାହା ଛିଡା ହୋଇଛି ଏବଂ ଅଧିକ ସଂଖ୍ୟାରେ ଯୋଗ୍ୟ ଅଟେ ।

ଅନ୍ୟ ବଟନ୍ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଇବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ଯାହା ସେମାନେ ଭାବନ୍ତି ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉପଭୋଗ କରିପାରନ୍ତି । ସେହି ସଦସ୍ୟମାନେ ଏକ ପୋଷ୍ଟରେ ନିଜର ମତବ୍ୟ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଏକ ବୃହତ୍ ଦର୍ଶକଙ୍କ ନିକଟରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାକୁ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଅଂଶୀଦାର କରିପାରିବେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ ନକରି ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଶିଖିବାହାର କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।

ଅବଶ୍ୟ, ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟରେ ସର୍ବଦା ମତବ୍ୟ ଛାଡ଼ିପାରିବେ । ସେମାନଙ୍କୁ ଦେଖି ଏବଂ ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କର । ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ତୁମେ ଶୁଣୁଛ ଏବଂ ସେମାନେ ଯାହା କୁହନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ତୁମେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅ ।

## Adding a Poll

ବୁଟମ ପରି, ଆପଣ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ରେ ଏକ ପୋଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ

ମତାମତ ଜାଣିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ସେତେବେଳେ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ । ଗୁରୁତ୍ୱ ଦ୍ୱୟରେ ଏକ ପୋଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା ଚିକିତ୍ସା ଅଲଗା ।

ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରଶ୍ନର ସିଧାସଳଖ ଏକ ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଏହା ପୋଷ୍ଟ ପାଇଁ ଏକ ଗତିଶୀଳ ରୂପ ସୃଷ୍ଟି କରେ ।

ଗୁରୁତ୍ୱ ଦ୍ୱୟରେ ଏକ ପୋଲ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ:

1. ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ ।
2. ପୋଲ୍ ଅସ୍ଥାନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

1. ପୋଲର ଉପର ଭାଗରେ ଏକ ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଯୋଗ କରୁଥିବା ଫଟୋ ଉପରେ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଏହା ସର୍ତ୍ତେ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ହେବା ଉଚିତ, କିନ୍ତୁ ଏପରି କିଛି ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଗୋଟିଏ ପସନ୍ଦ ଆଡ଼କୁ ନେଇଯିବ । ଏକ ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ଯାହା ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ପସନ୍ଦକୁ ସମାନ ଭାବରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ ।

2. ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପସନ୍ଦଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

3. ଅନ୍ୟ ଏକ ପସନ୍ଦ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ପସନ୍ଦ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଯେତେ ପସନ୍ଦ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ପାଇଁ ଏହା ଜାରି ରଖନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଗୋଟିଏ ସମୟରେ ଅନେକ ପସନ୍ଦ ନକରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଏହା ଏକ ପୋଲକୁ ଅତ୍ୟଧିକ ଜଟିଳ କିମ୍ବା ପ read ିବା କଷ୍ଟକର ନହେବା ପାଇଁ ।

4. ତଳେ ସେଭ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

5. ଆପଣ ପଚାରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପ୍ରଶ୍ନ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

6. ତଳେ ଥିବା ପୋଷ୍ଟ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହି ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଲ୍ ଲାଇଭ୍ ହେବ ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ କିଛି ପଚାରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି କିମ୍ବା ବୋଧହୁଏ ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ସମ୍ପନ୍ନ ଏକ ପ୍ରଶ୍ନ ପାଇଁ ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଟେ । ଲୋକମାନେ କିଛି ବିଷୟରେ କ'ଣ ଭାବୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ତୁମେ ତୁମର ସର୍ତ୍ତରେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ

## |Adding a Location

ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକରେ ଏକ ଅବସ୍ଥାନ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅଞ୍ଚଳର ଲୋକଙ୍କୁ ଚାହେଁ କରୁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କେଉଁଠାରେ ଅଛି ତାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବାବେଳେ ଏହା ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ ।

1. ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଅବସ୍ଥାନ ଅଂଶୀଦାର ଟର୍ମ୍ ଅନ୍ କରନ୍ତୁ । ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ କୁ ଆପଣଙ୍କ ଅବସ୍ଥାନକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କର ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ କିମ୍ବା ୱେବ୍ ବ୍ରାଉଜର ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

2. ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ ।

3. ଗୁଗୁଲ୍ ଯାହା ଚିହ୍ନଟ କରେ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଉପଯୁକ୍ତ ସ୍ଥାନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅବସ୍ଥାନ ସଠିକ୍ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବା ପାଇଁ ଗୁଗୁଲ୍ରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଅବସ୍ଥାନ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଏହା ହେଉଛି ପରବର୍ତ୍ତୀ ପ୍ରକ୍ରିୟା ।

### Enter Your Address

ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଉତ୍ତମ ଧାରଣା ହେଉଛି ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଆଧାରିତ ଠିକଣା ଯୋଡ଼ିବା । ଏହି ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିନ୍ଦୁ ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ଆପଣଙ୍କ ସଫଳତା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏହି ବିଷୟବସ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଉଜର ପୃଷ୍ଠାରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୋଇପାରେ ।

ମୋବାଇଲ୍ ଦର୍ଶକଙ୍କ ପାଇଁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ବିଶେଷ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଦେଖିପାରିବେ ଏବଂ ଅତିରିକ୍ତ ବିବରଣୀ ପାଇବାକୁ ଠିକଣା କିମ୍ବା ସୂଚନା ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ଆପଣଙ୍କ ଅବସ୍ଥାନକୁ ଦିଗ ପାଇବା ପାଇଁ କେହି ଠିକଣା ଉପରେ ଟ୍ୟାପ୍ କରିପାରିବେ । ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଆପଣଙ୍କୁ ଫୋନ୍ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ଉପରେ ଟ୍ୟାପ୍ କରିପାରିବେ କିମ୍ବା ଏକ ମେସେଜ୍ ପଠାଇବାକୁ ଏକ ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ଉପରେ ଟ୍ୟାପ୍ କରିପାରିବେ ।

| ଏହି ସବୁ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ମୋବାଇଲ୍ ଫୋନ୍‌ରୁ କରାଯାଇପାରିବ ।  
 ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ର ଏହି ଅଂଶ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ ଅନ୍ୟ ଏକ ଗୁଗୁଲ୍ ସେବା । ଏହି ସେବା ହେଉଛି ଗୁଗୁଲ୍ ଫ୍ଲୋୟ୍; ଏହା ଏକ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ମ୍ୟାପ୍‌ରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ଏହି ସେବା ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କର ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନାର ସମସ୍ତ ବିବରଣୀ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ:

1. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଲଗ୍ କରନ୍ତି ।
2. ଗୁଗୁଲ୍ ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ [google.com/business](http://google.com/business) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଫୋନ୍ ନମ୍ବର ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଗୁଗୁଲ୍ ହୁଏତ ସେହି ନମ୍ବର ସହିତ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଖୋଜିବାକୁ ସମର୍ଥ ହୋଇପାରେ ।
4. ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ଏବଂ ଯୋଗାଯୋଗ ନମ୍ବର ବିଷୟରେ ପଏଣ୍ଟ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ମ basic ଲିଜ ସୂଚନା ତଥ୍ୟ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
5. ଯଦି ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସ୍ଥାନରେ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସେବା କରନ୍ତି ତେବେ ଉଲ୍ଲେଖ କରନ୍ତୁ ।

a। ଯଦି ଆପଣ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନରେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେବା ନକରନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ମେଲିଂ ଠିକଣା ଲୁଚାଇବାକୁ ବାଛିପାରିବେ ।

6. ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଯାତ୍ରା କରୁଥିବା ମାଲ୍ ସଂଖ୍ୟା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଏକ ସମ୍ପାନରେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର କେତେ ପହଞ୍ଚିବା ଉପରେ ପ୍ରଭାବ ପକାଇବ ।
7. ତୁମ ଫିଟ୍ ରେ ତୁମର ଖାତାରେ ଅନ୍ୟ ବିଟ୍ ଡାଟା ଯୋଡ଼ ।

ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟର ଘଣ୍ଟା, ତୁମେ ଗ୍ରହଣ କରୁଥିବା ଦେୟ ପଦ୍ଧତି ଇତ୍ୟାଦି ସହିତ ତୁମେ ପଏଣ୍ଟ୍ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ ।

8. ଆପଣଙ୍କର ତଥ୍ୟ ଯାଞ୍ଚ ଏବଂ ସୁରକ୍ଷିତ ପାଇବାକୁ ସର୍ବମିଟ୍ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହାକୁ କେବଳ ଥରେ କରିବାକୁ ମନେରଖ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଅନେକ ଅବସ୍ଥାନ ଅଛି ତେବେ ଏହାକୁ ଏକାଧିକ ଥର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଯଥେଷ୍ଟ ସ୍ପର୍ ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଆକାଉଣ୍ଟ ପୁରଣ କରିବା ସମୟରେ ଆପଣ ଏକାଧିକ ସେବା କ୍ଷେତ୍ର ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ ।

ଆପଣଙ୍କ ତଥ୍ୟ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପାଇଁ ଏହା କିଛି ସମୟ ନେଇପାରେ । ଏପରି କିଛି ଘଟଣା ଘଟିଛି ଯେଉଁଠାରେ ଗୁଗୁଲ୍ ଭ physical ଡିକ ଠିକଣାକୁ ଯାଞ୍ଚ ବିଞ୍ଚି ପଠାଇଛି । ଏହିପରି ଉଦାହରଣଗୁଡ଼ିକ ବିରଳ, କିନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଦୁଇ କିମ୍ବା ତିନି ସପ୍ତାହ ଅପେକ୍ଷା କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ । ତୁମର ଅବସ୍ଥାନ ସୂଚନା ସଠିକ୍ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବାପରେ ତୁମର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ହେବ କାରଣ ଅପେକ୍ଷା ଏହାର ମୂଲ୍ୟ ହେବ ।

## Creating Content

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବାକୁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଦିଏ । ଏହା କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ଯେହେତୁ ତୁମେ ସଂଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରିବ ଯାହାକି ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅନେକ ପୋଷ୍ଟ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିଟ୍ ସୂଚନା ବ feature ଶିଷ୍ୟ କରିପାରେ । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପୋଷ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ଯାହା ସଂଗ୍ରହର ଅଂଶ ନୁହେଁ । ତଥାପି, ସଂଗ୍ରହ ସଂଗ୍ରହ କରିବା ସର୍ବଦା ବୁଦ୍ଧିମାନ ଅଟେ ।

ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଅଧିକ ଭିନ୍ନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ସଂଗ୍ରହଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କୁ ପରସ୍ପର ସହିତ ଜଡ଼ିତ ପୋଷ୍ଟ ଗଢ଼ିତ କରିବାକୁ ଦିଅନ୍ତି ।

ଏକ ସଂଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଅର୍ଥାତ୍:

1. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

2. ସ୍କ୍ରିନ୍ ଉପରେ ଏକ କଲେକ୍ଟର ସୃଷ୍ଟି ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ସଂଗ୍ରହ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

4. ଆପଣ କାହାକୁ ସଂଗ୍ରହକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ ।

ସଂଗ୍ରହକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ କିମ୍ବା କେବଳ ଆପଣଙ୍କ ସର୍କଲର ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଇପାରିବେ । ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କର ସଂଗ୍ରହର ପହଞ୍ଚିବା କଷ୍ଟମାତ୍ରେ କରିପାରିବେ ।

5. ଏକ ଟ୍ୟାଗଲାଇନ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହା ସଂଗ୍ରହରେ ଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ ହେବା ଉଚିତ ।

6. ସଂଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପରେ, ଆପଣ ଉପରେ ଏକ କଷ୍ଟମ୍ ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ଏହି ହେଡର୍ ଲୋକମାନଙ୍କୁ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ସଂଗ୍ରହ ବିଷୟରେ କ'ଣ ଦର୍ଶାଏ ।

ଏହି ହେଡର୍ ଫଟୋ ବର୍ଣ୍ଣନାକାରୀ ଏବଂ ସଂଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଏହା ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଏକ ଉତ୍ସାହଜନକ ପ୍ରତିଛବି ଖୋଜି ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କ ପାଠକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିପାରେ ।

7. ତୁମର ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ତୁମର ନୂତନ ସଂଗ୍ରହକୁ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ କି ନାହିଁ କ୍ଲିକ୍ କର ।

8. ସେଭ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ମନେରଖନ୍ତୁ ଯେ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ଗୁଣାତ୍ମକ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅଧିକ ଅନୁସରଣକାରୀ ପାଇବା ଆପଣଙ୍କୁ ଏହି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ଆଡେନ୍ସୁରୁ ଅଧିକ ଲାଭ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ବାସ୍ତବରେ, ତୁମେ ପାଇଥିବା

ଅନୁସରଣକାରୀମାନେ ଏକ ବୃତ୍ତର ଏକ ଅଂଶ ହୋଇପାରନ୍ତି, ଯାହା ତୁମେ ବନାମ, ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟରେ ପଢନ୍ତୁ ।

## Chapter 38 - Setting Up Circles

ମାକେଟିଂ ପାଇଁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଦିଗ ହେଉଛି ଆପଣ କିପରି ଶକ୍ତିଶାଳୀ ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ବୃହତ ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ରେ ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ । ଏଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ଲୋକମାନେ ଉପକୃତ ହୋଇପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ସେମାନେ ଜାଣିପାରିବେ ନାହିଁ ଯେ ସେମାନେ ପ୍ରକୃତରେ ଉଚ୍ଚ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଅଛନ୍ତି ।

ବିଭିନ୍ନ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଏକ ବୃତ୍ତ ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଅଟେ । ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ ବୃତ୍ତରେ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ରେ ଯାହା ପୋଷ୍ଟ କରିଛନ୍ତି ସେହି ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପଢନ୍ତୁ । ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଂଶ ହେଉଛି କିଏ ନିମନ୍ତ୍ରିତ ହୋଇଛି ତାହା ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଅଛି ।

ତୁମର ସର୍କଲରେ ଥିବା ଲୋକମାନେ ତୁମେ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଯେକ *any* ଶସି ପ୍ରକାରର ପୋଷ୍ଟ କିମ୍ବା ସଂଗ୍ରହକୁ ନିଜ ସର୍କଲରେ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ତୁମେ ତୁମର ମ *basic* ଲିକ ସାଇଟରେ ଯୋଡ଼ିଥିବା କିଛି ବିଷୟରେ ତୁମେ ବିଜ୍ଞପ୍ତି ପଠାଇ ପାରିବ । ଆପଣ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ସର୍କଲକୁ ପଠାଯାଇଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣ ଅଧିକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ କିମ୍ବା ବୃତ୍ତିଗତ ସମ୍ପର୍କ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଆଦର୍ଶ ଅଟେ ।

ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ବୃତ୍ତକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯାହା କିଛି ଆଗ୍ରହର ବିଷୟ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଏଥିରେ ଅନ୍ୟ ସଦସ୍ୟମାନଙ୍କ ଠାରୁ ନୂତନ ପୋଷ୍ଟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ସର୍କଲରେ ଅନେକ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ବହୁତ ଭଲ ।

ଆହୁରି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଏକ ସର୍କଲ "ରିଲି" ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଯେଉଁମାନଙ୍କ ସହିତ ଆପଣ ବ୍ୟବସାୟିକ ସହଭାଗୀତା ସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କର ସର୍କଲ ଆପଣଙ୍କୁ ସେହିଭଳି ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଇଥାଏ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ପ୍ରସ୍ତାବ ଏବଂ ଯୋଜନା ବାଣ୍ଟିଥାଏ । ଏହା ପାଇବା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହୋଇପାରେ । ଏକ ବୃହତ ଦୀର୍ଘକାଳୀନ ପ୍ରକଳ୍ପ ଚାଲୁଛି ।

ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଂଶ ହେଉଛି ଯେ ଆପଣ କେବଳ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଦୁହେଁ ଇମେଲ ମାଧ୍ୟମରେ ମଧ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ସର୍କଲ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟରେ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ର ଇମେଲ୍ ଦିଗ ବିଷୟରେ ଆପଣ ଅଧିକ ଜାଣିବେ ।

## Get People to Follow Your Google Plus Page

ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଂଶୀଦାର ପାଇଁ ଏକ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସର୍କଲ୍ ଆଦର୍ଶ ଅଟେ । ଏକ ସର୍କଲ୍ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ, ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ । ତାହା କରିବାକୁ, ଆପଣଙ୍କୁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବା ପାଇଁ:

- ଅନନ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ୍ ଏବଂ ସଂଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯାହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆଗ୍ରହ ଦେବ । ଦେଖାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଅତ୍ୟୁତ୍ତମତଃ ଏବଂ ଲୋକମାନେ ଆପଣ ଯାହା କରିବେ ତାହା ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ।

ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ । ତୁମ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନୁସରଣ କର । ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ଅନ୍ୟ କେହି ଯାହା ଦେଉଛନ୍ତି ତାହା ତୁମକୁ ଭଲ ଲାଗେ ।

ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ୍ କରନ୍ତୁ ।

- ଆପଣଙ୍କର ଅବ୍ୟତନଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ସୁସଂଗତ ରୁହନ୍ତୁ ।

- ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯାହା କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ ହେବ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଅଧିକ ଚିର ସବୁଜ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଛି ତେବେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅନୁସରଣ କରିବା ସହଜ ଅଟେ ।

ଯେକ *any* ଶସି ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟରେ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଏହି ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଅନେକ ହେଉଛି ସର୍ବଭାରତୀୟ ଚିପ୍ । ତଥାପି, ସେମାନେ ପରାମର୍ଶ ଦେଇଛନ୍ତି ଯେ ସମସ୍ତେ ଯେକ *way* ଶସି ପ୍ରକାରେ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ ।

## Creating a Circle

You can create a circle after you have amassed enough followers.

**To create your circle:**

1. ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠା ଖୋଲନ୍ତୁ ।

2. ଆପଣଙ୍କ ମେନୁରେ ଥିବା ଲୋକ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

3. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା କିଏ ଅନୁସରଣ କରୁଛି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ନିମ୍ନ ଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍

କରନ୍ତୁ ।

4. ନୂତନ ସର୍କଲ୍ ବିକଳ୍ପ ବାଛିନ୍ତୁ ।

5. ଆପଣଙ୍କର ବୃତ୍ତ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଯେଉଁମାନେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ଅନୁସରଣ କରନ୍ତି ସେମାନେ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ତୁମର ସର୍କଲରେ ସ୍ଥାନିତ ହୁଅନ୍ତି ।

6. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲକୁ ଟ୍ୟାପ୍ କରି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚୟନ କରି ଆପଣଙ୍କର ସର୍କଲରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଯୋଡନ୍ତୁ । ଲୋକଙ୍କୁ ଅପସାରଣ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ସମାନ ବିକଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

### Sharing Content in Your Circle

ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଆପଣ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଂଶୀଦାର କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକାଧିକ ସର୍କଲ ଅଛି ତେବେ ଏହା ଉପଯୋଗୀ ହୋଇପାରେ, କିନ୍ତୁ ଆପଣ କେବଳ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଏକ ସମୟରେ ଗୋଟିଏ ସର୍କଲରେ ଦେଖାଯାଉ ।

1. ଆପଣଙ୍କ ଖାତାର ଲୋକ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

2. ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିକଳ୍ପ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ସର୍କଲ୍ ସେଟିଂସ୍‌ସ୍‌ସ୍‌ସ୍ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

4. ବାକ୍ସଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ଯାହା ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରେ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ନୂତନ ପୋଷ୍ଟ କିମ୍ବା ସଂଗ୍ରହ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ କୁହାଯିବାବେଳେ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଡିଫଲ୍ଟ ଆପଣଙ୍କର ସର୍କଲ୍ ବିକଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରିବାରେ ବାରଣ କରିଥାଏ ।

ତୁମର ସର୍କଲ୍ ବିକଳ୍ପ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ଅନୁମାନ କରେ ଯେ ତୁମେ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ସର୍କଲରେ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଂଶୀଦାର ହୋଇଛି । ସେଟିଂକୁ ଆଡଜଷ୍ଟ କରି, ତୁମେ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସର୍କଲକୁ ଯିବା ପାଇଁ ରଖିବ । ଯଦି ଆପଣ କେବଳ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଚାରେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତ୍ୟେକ ସର୍କଲ୍ ନୁହେଁ ତେବେ ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।

## AN ote About Privacy

ଗୁଗୁଲ୍ ପୁସ୍ ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକର ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଅଂଶ ହେଉଛି ପ୍ରତ୍ୟେକ ସର୍କଲ୍ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଅଟେ । ଜଣେ ସର୍କଲରେ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ସେହି ସର୍କଲରେ ଆଉ କିଏ ଅଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ପାଇବେ ନାହିଁ । ବୃତ୍ତର ଲୋକମାନେ ଗୋଷ୍ଠୀର ନାମ କିମ୍ବା ସେହି ଗୋଷ୍ଠୀର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଜାଣନ୍ତି ନାହିଁ । ସେହି ଲୋକମାନେ ତଥାପି ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇବେ । ବିଷୟଟି ହେଉଛି ଯେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାକୁ କିଏ ଅନୁସରଣ କରୁଛି ତାହା ଜାଣିବା ପାଇଁ ତୁମେ ତୁମର ବୃତ୍ତକୁ ବ୍ୟବହାର କରୁଛ, ଏହିପରି ତୁମେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ପଢ଼ିବାକୁ ଏବଂ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ।

**ବିସ୍ତାରିତ ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ କ'ଣ? What About Extended Circles?**  
ବିସ୍ତାରିତ ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ଉପଲବ୍ଧ ହୋଇପାରେ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ସର୍କଲରେ ଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ସହିତ ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟିବାକୁ ବାଛିଛ, ତୁମର ସେହି ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଏକ ବିସ୍ତାରିତ ସର୍କଲକୁ ଆଣିବା ପାଇଁ ବିକଳ୍ପ ଥାଇପାରେ । ଏହି ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ସେହି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ବ features ଶିଷ୍ୟ କରେ ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସର୍କଲ ମଧ୍ୟରେ ସର୍କଲରେ ଅଛନ୍ତି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ ରୂପ, ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ସର୍କଲରେ ନୁହେଁ ବରଂ ସେହି ସମାନ ଅନୁସରଣକାରୀଙ୍କ ଦ୍ୱ created ାରା ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ସର୍କଲରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଇଛି ।

ତୁମର ଅନୁଗାମୀମାନେ ନିଜ ନିଜ ସର୍କଲରେ କିଏ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମର ବିସ୍ତାରିତ ସର୍କଲରେ ଲୋକଙ୍କ ଗୋଷ୍ଠୀକରଣ ଭିନ୍ନ ହୋଇଥାଏ । ଆପଣ v.1i11 ସେମାନେ କିଏ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ପାଇପାରିବେ ନାହିଁ । ତୁମର ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଏବଂ ତୁମର ସର୍କଲରେ ଅନାବଶ୍ୟକ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପଠାଇବାବେଳେ ଏହା ବିଷୟରେ ସଚେତନ ରୁହ ।

ଯେତେବେଳେ ସମ୍ଭବ ଗୁଗୁଲ୍ ପୁସ୍ ପାଇଁ ସର୍ବଦା ସର୍କଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ତୁମର ସଫଳତା ପାଇଁ ସର୍କଲଗୁଡ଼ିକ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ତୁମେ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଛ ଏବଂ ଏହା କାହିଁକି ମୂଲ୍ୟବାନ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନୁମତି ଦିଅ । ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ଅନୁଗାମୀ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ୱ you ାରା ଆପଣ ନିଜର ସର୍କଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

# Chapter 39 - Sending Emails Through Gmail

ଇମେଲ ମାର୍କେଟିଂ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଭଳି ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ସଫଳତା ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଇମେଲ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଥିବା କିଛି ବିଷୟରେ ସେମାନଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ । ଆଜି ତୁମେ ଅନୁସରଣ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ଇମେଲ ପଠାଇବା ପାଇଁ Gmail ସହିତ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ଇମେଲ୍ ଏବଂ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ମଧ୍ୟରେ ଏହା ଏକ ଉତ୍ତମ ମିଶ୍ରଣ ଯାହା ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବା ଏବଂ ବିସ୍ତୃତ ସୂଚନା ପଠାଇବା ସମ୍ଭାବନାକୁ ଉନ୍ନତ କରିଥାଏ ।

## About Gmail

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଇମେଲ୍ ମାର୍କେଟିଂର ମୁଖ୍ୟ ଦିଗ ହେଉଛି Gmail । ଷ୍ଟାଣ୍ଡାର୍ଡ ଇମେଲ ଯୋଗାଯୋଗ ପାଇଁ ଗୁଗୁଲ୍ ଏହି ଲୋକପ୍ରିୟ ପ୍ରୋଗ୍ରାମକୁ ବ୍ୟବହାର କରେ । ବୋଧହୁଏ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଏକ Gmail ଖାତା ଅଛି । ଏକ ବିଲିୟନରୁ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ Gmail ଖାତା ଅଛି, ତେଣୁ ଅତୁଆ ଭଲ ଯେ ଆପଣ ନିଜେ Gmail ବ୍ୟବହାର କରିଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଅତୀତରେ ଏକ Gmail ଠିକଣାରେ ଚଳାଇଛନ୍ତି ।

Gmail ହେଉଛି ଏକ ମାଗଣା ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଇମେଲ ପଠାଇବା ଏବଂ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ଗୁଗୁଲ୍ ଇମେଲ୍ କ୍ଲଉଡ୍ ସ୍ଟୋରେଜ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରୁ ଆପଣଙ୍କ ଇମେଲରେ ଫାଇଲ ଯୋଡିବାକୁ କିମ୍ବା ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଭିଡିଓରେ ସୂଚନା ପଠାଇବାକୁ ଆପଣ Gmail ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର Gmail ଡେସ୍କଟପ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ବାର୍ତ୍ତା ସମୀକ୍ଷା ଏବଂ ପଠାଇବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ Gmail ମୋବାଇଲ୍ ଆପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟ ଅଛି । Gmail ର ସରଳତା ଯଥାଶୀଘ୍ର ଇମେଲ ପଠାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଏହାକୁ ଏକ ପ୍ରିୟ କରିଥାଏ ।

ତେବେ, ଏହି ସବୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସହିତ କିପରି ଜଡିତ? ତୁମର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସର୍କଲରେ ଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ବାର୍ତ୍ତା ପଠାଇବା ପାଇଁ ତୁମେ ତୁମର ଖାତା ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

## Why Get Gmail Linked to Google Plus?

ଆପଣଙ୍କ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ Gmail ପାଇବା ପାଇଁ ଅନେକ ଭଲ କାରଣ ଅଛି:

- ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଆପଣ କରିଥିବା ଯେକ Any ଶିକ୍ଷିତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡିକ Gmail ଡିଭେଟରେ ଦେଖାଯିବ । ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ପଠାଉଥିବା ଯେକ any ଶିକ୍ଷି Gmail

ବାଉଁରେ ଏଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରିବ. ଏହିପରି ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକ ଲୋକ ପଢ଼ିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେବେ ।

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ରେ ଥିବା Gmail ପ୍ରାପ୍ତକର୍ତ୍ତାମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଇମେଲଗୁଡ଼ିକରେ ଅନୁସରଣ ବନ୍ଦ ଦେଖିପାରିବେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ପୃଷ୍ଠା ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରାପ୍ତକର୍ତ୍ତାଙ୍କୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବ ।

ଆପଣ ପଠାଉଥିବା ଯେକ email ଶିକ୍ଷିତ ଇମେଲରେ ଆପଣଙ୍କର ଲୋଗୋ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ ।

• ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ତୁମର ଇମେଲଗୁଡ଼ିକ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଅଧିକ ଜାଣିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ଯଦି ତୁମେ ଇମେଲ ଲେଖିବ ଯାହା ସୂଚନାପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ବିସ୍ତୃତ ଅଟେ । ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଅପେକ୍ଷା ସେମାନଙ୍କର Gmail ଖାତା ଯାଞ୍ଚ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ Gmail ସହିତ ଲିଙ୍କ କରିବା ଦ୍ୱାରେ people ାରା ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସାଇନ୍ ଇନ୍ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରନ୍ତି ।

## How to Get Your Page Linked to Gmail

Gmail ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠା ପାଆନ୍ତୁ . କିଛି ଶୀଘ୍ର ପଦକ୍ଷେପ ସହିତ:

1. [business.google.com](http://business.google.com) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।  
ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ପାଖରେ ନାହିଁ ତେବେ ଗୁଗୁଲ୍ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଆବେଦନ କରନ୍ତୁ । ଏହା ମାଗଣା ଏବଂ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଆପଣଙ୍କୁ ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ଏବଂ ଷ୍ଟେଟ୍ସାଇଟ୍ ବିବରଣୀ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସୂଚନା ଡାଲିକାଉଣ୍ଟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।
2. ମୋର ବ୍ୟବସାୟ ମେନୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠା ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. ଟ୍ୟାବ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଲିଙ୍କ ମୋ ଷ୍ଟେଟ୍ସାଇଟ୍ ଅସ୍ଥାନ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
5. ଆପଣଙ୍କର ଅନୁରୋଧ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ଷ୍ଟେଟ୍ସାଇଟ୍ ପାଇଁ ଅପେକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

6. ତୁମେ ଏକ ଇମେଲ୍ ପାଇବ ଯେ ତୁମକୁ ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇଛି ।  
ଏହି ସମୟରେ, ତୁମେ ତୁମର Gmail ଖାତାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ କରିବା ଉଚିତ୍ । ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମର ସର୍କଲରେ ଥିବା ସମସ୍ତଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଆପଣ Gmail ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ଏକ ସନ୍ଦେଶ ଲେଖିବାବେଳେ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ କର ଯେ ତୁମେ ଏହା ତୁମର ସର୍କଲ ଭିତରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ପଠାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛ । ଏହା ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ସେହି ସର୍କଲ ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ଇମେଲ ଠିକଣାଗୁଡ଼ିକୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବ ଏବଂ ବାଉଁ ପଠାଯିବ । ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଗଣଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଇମେଲଗୁଡ଼ିକ ପାଇବା ପାଇଁ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା ଏକ ସରଳ ଉପାୟ ପ୍ରଦାନ କରେ ।

## What if You Have Many Gmail Accounts?

ବୋଧହୁଏ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷେତ୍ରରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଇଁ ଏକ Gmail ଖାତା ଅଛି । ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ କରିବାକୁ ଆପଣ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ପାଇପାରିବେ ।

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭାବରେ, ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ବୃତ୍ତ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ  
ଯାହା ଏହି ସମସ୍ତ Gmail ପ୍ରୋଫାଇଲଗୁଡ଼ିକୁ ଲିଙ୍କ କରେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଗୁଗୁଲ୍  
ପ୍ଲସ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ବ୍ୟବହାରରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ  
ଅନୁମତି ଦିଏ ।

ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ଆପଣଙ୍କୁ Yahoo ର ମେଲ ସିଷ୍ଟମ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ  
କରେ । ଏହା ଚିକିଏ କି ick ଶଳ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ର ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ବ  
feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟର ଲାଭ ଉଠାଏ । ଯାହୁରୁ ବନ୍ଧୁ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଆପଣ ସୋସିଆଲ୍  
ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏହା ଏକ ଯାହୁ ମେଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରେ  
କ୍ଲିକ୍ କରି ଏବଂ ଏଥିରୁ ସମ୍ପର୍କଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଯୋଡ଼ି  
କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

1. ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏକ Gmail ଖାତାକୁ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ସମ୍ପର୍କ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ସେହି ବିଭାଗରେ ଆପଣଙ୍କର  
ସମସ୍ତ କମ୍ପାନୀର Gmail ଖାତା ଅଛି ।
3. ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପର୍କଗୁଡ଼ିକ ଏକ CSV ଫାଇଲରେ ରପ୍ତାନି କରନ୍ତୁ ।
4. ଏକ Yahoo ମେଲ ଖାତା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ନାହିଁ ତେବେ  
ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ତମି ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ପଡ଼ିପାରେ ।
5. ଯାହୁ ମେଲର ଯୋଗାଯୋଗ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
6. ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପର୍କ ଆମଦାନି କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ପ୍ରସ୍ତୁତ  
କରିଥିବା CSV ଫାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।
7. ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ ।
8. ଫ୍ରେଣ୍ଡ୍‌ସ୍ ସମ୍ପାନ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ Yahoo ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
9. ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ସେହି Yahoo ମେଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟରୁ ଆମଦାନୀ ହୋଇଥିବା  
ସମ୍ପର୍କଗୁଡ଼ିକ ପାଇପାରିବେ ।

ଏହା ସହିତ, ତୁମର ବ୍ୟବହାରରେ ଥିବା ସମସ୍ତ ଲୋକଙ୍କୁ ତୁମର ବାର୍ତ୍ତା  
ପଠାଯାଇପାରିବ । ଆପଣ ଏକ ସର୍କଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଯେଉଁଥିରେ ବିଶେଷ

ଭାବରେ Gmail ଆକାଉଣ୍ଟ ଥିବା ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

.

# Chapter 40 - Using Google Hangouts For a Video Chat

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ଏକ ମୂଲ୍ୟବାନ ଅଂଶ ହେଉଛି ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ବାସ୍ତବ ସମୟରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଚାଟ୍ କରିବାକୁ ଦିଏ । ଏହି ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ହେଉଛି ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍, ଏକ ଯୋଗାଯୋଗ ଆପ୍ ଯାହା ଲାଇଭ୍ ଚାଟ୍ କୁ ସହଜ କରିଥାଏ । ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ହେଉଛି ଏକ ଲାଇଭ୍ ଇନଷ୍ଟାଣ୍ଟ ମେସେଜିଂ ଏବଂ ଭିଡିଓ ଚାଟ୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ । ବାସ୍ତବ ସମୟରେ ପାରସ୍ପରିକ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏବଂ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଇଭେଣ୍ଟ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ତୁମ କାମ ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଶିକ୍ଷା ଦେବା ପାଇଁ ଆପଣ ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ରେ ଏକ ଭିଡିଓ ଚାଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏହା ହେଉଛି VIP ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଶୀଘ୍ର ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି କିମ୍ବା ସହଯୋଗୀ କିମ୍ବା ଅଂଶୀଦାରମାନଙ୍କ ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାର ଆବଶ୍ୟକତା, ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ଚାଟିଂକୁ ସହଜ କରିଥାଏ । ସବୁଠୁ ଭଲ କଥା, ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଯକ୍ଷପାତି ପ୍ରସ୍ତୁତ ଅଛି ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବା କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ ।

ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ଏକ ସରଳ ଲେଆଉଟ୍ ସହିତ କାମ କରେ । ଆପଣଙ୍କ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ସଠିକ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ଆପ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଏହାକୁ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଉଜରରେ Gmail ପୃଷ୍ଠାରେ ଖୋଲନ୍ତୁ । କୋଟେସନ୍ ଆକୃତିର ପ୍ରତୀକ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ କାହା ସହିତ ଚାଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଖୋଜ । ଏହା ପରେ, ଆପଣ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବେ । ଏହା ଏକ ଉପଯୋଗୀ ପ୍ରୟୋଗ ଯାହା ବ technical କ୍ଷମା କି skills ଶଳ ଆବଶ୍ୟକ କରେ ନାହିଁ ।

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟକ୍ତିଗଣଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଏହା ବିଶେଷ ଭାବରେ ଭଲ ସେବା କରେ । ତୁମ ଚାଟ୍ ରେ ଯୋଗଦେବା ପାଇଁ ତୁମେ ତୁମର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସର୍କଲ ମଧ୍ୟରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ନିମନ୍ତ୍ରଣ କରିପାରିବ ।

ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ରେ ଭିଡିଓ ଚାଟ୍ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି । ଏହା ସତ୍ୟ ଯେ ଆପଣ ହ୍ୟାଙ୍ଗାଉଟ୍ ରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ପାଠ୍ୟ ବାର୍ତ୍ତା ପଠାଇ ପାରିବେ, ଭିଡିଓ ମାଧ୍ୟମରେ ସେମାନଙ୍କ ସହ ଚାଟ୍ କରିବା ମଧ୍ୟ ଭଲ । ଏକ ଭିଡିଓ ଚାଟ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ମନଲୋଭା ଉପାୟରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦିଏ । ଚାଟ୍ ସମୟରେ ଆପଣ ପାଠ୍ୟ ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକର ଉତ୍ତର ଦେଇପାରିବେ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବେ, ଯାହାର ନିଜସ୍ୱ ୱେବକ୍ୟାମ୍ କିମ୍ବା ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ଅଛି ।

## Two Quick Notes

କେବଳ ଗୁଗୁଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଧାରକମାନେ ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ପାଇପାରିବେ । ଆପଣ ଏକ ଅଧିକାରୀ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ସର୍ବଦା ଉଲ୍ଲେଖ କରନ୍ତୁ ଯେ ଏକ ଗୁଗୁଲ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ Google, ଗୁଗୁଲ୍ ଏଡେ ସାଧାରଣ ଯେ ଅଧିକାଂଶ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ବର୍ତ୍ତମାନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଏକ Gmail ଖାତା ଅଛି । କେବଳ ସୁରକ୍ଷିତ ରହିବା ପାଇଁ ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ଆପଣଙ୍କର ଯୋଜନାଗୁଡ଼ିକ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ରେ କେତେ ଲୋକ ରହିପାରିବେ ତାହାର ଏକ ସୀମା ଅଛି । ଏକ ସମୟରେ କେବଳ 100 ଲୋକ ଆପଣଙ୍କ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିପାରିବେ । ଆପଣ କାହା ସହିତ ଚାଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଜାଣିବା ସମୟରେ ଯତ୍ନ ସହିତ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ । ଆରମ୍ଭରୁ ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍କୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତାଣ୍ଡୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ କେତେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସେ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତୁ; ସେହି ସମୟରେ ସୂଚନା ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଆପଣ ପରେ ସେମାନଙ୍କୁ ନିମନ୍ତ୍ରଣ କରିପାରିବେ କି?

## How to Use Google Hangouts

ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସଦସ୍ୟ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି, ଯାହା ପାଇଁ ଆପଣ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ କଥା ହେବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ଏକ ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ । ଏଠାରେ କିଛି ପରିସ୍ଥିତି ଅଛି ଯେଉଁଠାରେ ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଭିତ୍ତି ଚାଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଉତ୍ତମ ଅଟେ: ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ସମ୍ଭାଷଣ ବ୍ୟବସାୟ ସହଭାଗୀମାନଙ୍କ ସହିତ ଚାଟ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ବିରାଟ ପ୍ରୟାସ ସମ୍ପନ୍ନୀୟ ବିବରଣୀ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । କେବଳ ଗୋଟିଏ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପୋଷ୍ଟ ବଦଳାଇବା ଅପେକ୍ଷା ଏହା ଅଧିକ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ହୋଇପାରେ ।

• ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଏକ ବଡ଼ ଘୋଷଣା କରନ୍ତୁ । ତୁମର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ରେ ଥିବା ଛୋଟ ଦର୍ଶକ ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ସେ ବିଷୟରେ ପ୍ରଥମେ ଜାଣିପାରନ୍ତି । କିଛି ଘଣ୍ଟା କିମ୍ବା କିଛି ଦିନ ପରେ ସମ୍ଭାଷଣକୁ ବିଶ୍ୱ world ର ଅନ୍ୟ ଦେଶକୁ ପହଞ୍ଚାଇବାକୁ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ । ସାକ୍ଷାତକାର ପାଇଁ ଏକ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ବହୁତ ଭଲ । ଜଣେ କର୍ମଚାରୀ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟରେ ଯୋଗଦେବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ସାକ୍ଷାତକାର ଦିଅନ୍ତୁ ।

266

• କର୍ମଚାରୀ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟ ସହଯୋଗୀମାନେ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆଗାମୀ ଘଟଣା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ । ଏକ ମାସିକ ମିଟ୍ ଅପ୍ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ, ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟରେ ସମସ୍ତେ ସମାନ ପୃଷ୍ଠାରେ ପାଇବେ ।

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହି ସମସ୍ତ ପରାମର୍ଶ ବହୁତ ଭଲ । ଭବିଷ୍ୟତର ମାର୍କେଟିଂ ଚିନ୍ତାଧାରା ଆପଣଙ୍କ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ସହିତ ଯୋଜନା କରନ୍ତୁ, କିମ୍ବା ଏକ ସହଭାଗୀତା ।

ବେଳେବେଳେ ଆପଣଙ୍କ ଚାଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିବା ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସ୍ପର୍ଶ କାହାକୁ ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ବିଷୟ ଉପରେ ଆତ୍ମବିଶ୍ୱାସ feel ାସ ଅନୁଭବ କରିବାକୁ ପ୍ରେରିତ କରିବ । ଏକ ଭିତ୍ତିଠି

ଚାଟ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ ଦୁଟ ଗଠିରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଭାବନ୍ତି ଯେ ଏହାର ମହତ୍ତ୍ୱ ଅଛି ।

## Promote a Hangout

ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାବେଳେ, ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଆରମ୍ଭ କରିବା ବିଷୟରେ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସରେ ଲୋକଙ୍କୁ କୁହନ୍ତୁ । ଆପଣ ସବୁବେଳେ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟକୁ ଯାଇ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଅଧିବେଶନକୁ ମଧ୍ୟ ଉଲ୍ଲେଖ କରିପାରିବେ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଲୋକମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ବ meeting Oକ କେବେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବ ଏବଂ ଏହା କ'ଣ ଆରମ୍ଭ କରିବ ।

ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ ଆକାଉଣ୍ଟ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ଯାହା ସେମାନେ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ମେନ୍ତୁରେ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଉଚିତ୍ । ବଡ଼ ଇଭେଣ୍ଟ ପାଇଁ ଏହା ସେମାନଙ୍କୁ ତୁମର ଯୋଜନାଗୁଡ଼ିକୁ କହିଥାଏ ।

## Starting a Hangout

ଯେତେବେଳେ ତୁମର ମିଟିଂର ସମୟ ଆସେ, ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସରେ ତୁମର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଆରମ୍ଭ କର । ତୁମର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ତୁମର ଅନେକ ବିକଳ୍ପ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ଅଛି:

1. ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଚାଟ୍ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ Gmail କୁ ଯାଇପାରିବେ ।

ଆପଣଙ୍କର ଚାଟ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ କେବଳ ଆପଣଙ୍କର Gmail ପୃଷ୍ଠାରେ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଆଇକନ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

2. ଆପଣ ଗୁଗୁଲ୍ କ୍ରୋମ୍ ରେ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଏକ୍ସଟେନ୍ସନ୍ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

କ୍ରୋମ୍ ୱେବ୍ ବ୍ରାଉଜରରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ଏକ ମାଗଣା ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଏକ୍ସଟେନ୍ସନ୍ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଏକ୍ସଟେନ୍ସନ୍ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିବାକୁ [chrome.google.com/webstore](http://chrome.google.com/webstore) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

3. ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଆପ୍ ଆପଣଙ୍କ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ମଧ୍ୟ କାମ କରିବ ।

ଅଧିକାଂଶ ଆଣ୍ଡ୍ରଏଡ୍ ଡିଭାଇସରେ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଉପଲବ୍ଧ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଯଦି ତୁମର ଡାହା ନାହିଁ, ତୁମେ ତୁମର ଅପରେଟିଂ ସିଷ୍ଟମ ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ସଠିକ୍ ଅନଲାଇନ୍ ଷ୍ଟୋରରୁ ଏହାକୁ ଡାଉନଲୋଡ୍ କର । ସ Fort ଭାଗ୍ୟବଶତ୍ତ୍ୱ ,, ଏହା ଉଭୟ ଆଣ୍ଡ୍ରଏଡ୍ ଏବଂ ଆଇଓଏସ୍ ସିଷ୍ଟମରେ କାମ କରେ ।

# Select a Group Conversation

ଗୋଷ୍ଠୀ ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ବ feature ଶିକ୍ଷ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରି ଆପଣଙ୍କର ଚାଟ୍ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ ।

1. ନୂତନ ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ବିକଳ୍ପ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ଚାଟ୍ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଯୋଗାଯୋଗ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏଥିରେ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।
3. ଉପଯୁକ୍ତ ହେଲେ ତୁମର ବାର୍ତ୍ତାଳାପର ନାମ ଦିଅ ।
4. ସବୁଜ ଯାଞ୍ଚ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
5. ଯଦି ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ପରେ ଆପଣ ନିଜ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ବ୍ୟକ୍ତି ଆକୃତିର ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଚାଟ୍ କୁ କିଏ ପ୍ରବେଶ କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ତଥ୍ୟ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ତୁମ ଗୋଷ୍ଠୀର ଯେକ *anyone* ଶିକ୍ଷି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପାଇଁ ତୁମେ ମଧ୍ୟ ସମାନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରିବ ଯାହାକୁ ତୁମେ ଅପସାରଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

# Send Links to Join

ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଆରମ୍ଭ ହେବା ପୂର୍ବରୁ ଅନ୍ୟ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ଲିଙ୍କ୍ ପଠାନ୍ତୁ:

1. ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଉପରେ ଗିଅର୍ ଆକୃତିର ସେଟିଂସ୍ ମୁହ ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଯୋଗ ଲିଙ୍କ୍ ଲିଙ୍କ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
3. କପି ଲିଙ୍କ୍ ବାନ୍ଧୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

4. ସେହି ଲିଙ୍କ୍ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଏହାକୁ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟରେ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ।

ଯଥା ଶୀଘ୍ର ପଠାଯାଇଥିବା ଲିଙ୍କ୍ ଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ । ଆହୁରି ମଧ୍ୟ, ଯେତେବେଳେ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଇଭେଣ୍ଟ ହୁଏ ସେତେବେଳେ ଆଣ । ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ପୂର୍ବରୁ ଲିଙ୍କ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଆପଣଙ୍କ ନିକଟର ଇଭେଣ୍ଟକୁ ବ *ate* ଧ କରିବ । ଯଦି ଆପଣ କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ କୁ ପ୍ରୋହାହିତ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଲୋକମାନେ ଯଥାଶୀଘ୍ର ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ବହୁତ ଭଲ ଅଟେ ।

# Check Your Camera

ନିଶ୍ଚିତ କର ଯେ ତୁମେ ତୁମର ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଅଧିବେଶନ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ କ୍ୟାମେରା ପ୍ରସ୍ତୁତ କର । ତୁମର ଏକ କ୍ୟାମେରା ଦରକାର ଯାହାକି ଯଥାସମ୍ଭବ ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ବୃତ୍ତିଗତ । ଏଥିସହ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଏହା ଏକ ଉଚ୍ଚ-ସଂଖ୍ୟା ମଡେଲ୍ ଯାହା ଅତି ଉଠାଇବାକୁ କମ୍ପିଏ ନାହିଁ କିମ୍ବା ସଂଘର୍ଷ କରିବ ନାହିଁ । ଯଦି ଏକ ଲାପଟପ୍ କିମ୍ବା ଷ୍ଟେବକ୍ୟାମରେ ନିର୍ମିତ ଏକ କ୍ୟାମେରା କାମ କରେ, ତେବେ ତୁମ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ ଏକ ବଡ଼ ବୃତ୍ତିଗତ କ୍ୟାମେରା ସଂଯୋଗ କରିବା ଭଲ । ଏହା ହେଉଛି ତୁମର ଫିଡ଼ ଟିକିଏ ଅଧିକ ବିସ୍ତୃତ କରିବା ।

# Starting and Ending the Chat

ସଠିକ୍ ସମୟରେ ଚାଟ୍ ଆରମ୍ଭ କରିବା ସହଜ ଅଟେ ।

1. ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଆପ୍ କିମ୍ବା ଏକ୍ସଟେନ୍ସନ୍ ଖୋଲନ୍ତୁ ।

2. ଆପଣ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବାର୍ତ୍ତାଳାପର ନାମ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଯେଉଁ ଲୋକଙ୍କ ସହ କଥା ହେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ସଠିକ୍ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

3. କ୍ୟାମେରା ଆଇକନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଚାଟ୍ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଦେବା ଉଚିତ୍ । ଏହି ସମୟରେ, ଯେଉଁମାନଙ୍କ ସହିତ ଆପଣ ଚାଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ସେମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରବେଶ ଅଛି । ସାଇଟରେ ଥିବା ଅନ୍ୟମାନେ କିଛି ସମୟ ମଧ୍ୟରେ ସମାନ ଚାଟ୍ରେ ଯୋଗଦେବା ଉଚିତ୍ ।

4. ଚାଟ୍ ଶେଷ କରିବାକୁ ଫୋନ୍ ଆଇକନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ମନେରଖନ୍ତୁ ଯେ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ କିମ୍ବା ଫେସବୁକରେ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଚାଟିଂ ପାଇଁ ସମାନ ନିୟମ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସରେ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ପାଇଁ ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ । ସର୍ବଦା ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରନ୍ତୁ ଏବଂ କି any ଶସି ମତ୍ତବ୍ୟକୁ ଉଦ୍ଧୃତ ଭାବରେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରନ୍ତୁ । ଲୋକଙ୍କୁ ନାମରେ ସମ୍ବୋଧନ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଉତ୍ତରାହିତ କିମ୍ବା ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ହୁଅନ୍ତୁ । ଇଉଣ୍ଟରେ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ପ୍ରଶଂସା କରନ୍ତି ।

ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ହ୍ୟାଙ୍ଗଆଉଟ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନେକ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ଆପଣଙ୍କ ସର୍କଲରେ ଥିବା କେହି କିମ୍ବା ଆପଣ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କିଛି ବ୍ୟବସାୟିକ କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆଗ୍ରହୀ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା ପାଇଁ ଏହା ବହୁତ ଭଲ । ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସେଲ୍ଫ୍ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାବେଳେ ଏହି ବିକଳ୍ପକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କ ସହିତ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବାର୍ତ୍ତାଳାପ କରିବା ପରି କିନ୍ତୁ ଏକ ଭର୍ଚୁଆଲ୍ ପରିବେଶରେ ।

# Chapter 41 - Using AdWords and +Post Ads on Google Plus

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସରେ ପେଡ଼ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟ ଦୁଇଟି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିକଳ୍ପ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ ପୃଷ୍ଠାରେ ନିୟମିତ ମାର୍କେଟିଂ କାର୍ଯ୍ୟ ଯୋଗ କରୁଛ, ସେମାନେ ଆବର୍ଗ, କିନ୍ତୁ ତଥାପି ତୁମକୁ କିଛି ସାହାଯ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ । ଦୁଇଟି ପସନ୍ଦ ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଗୁଗୁଲ୍ ଆଡ଼ୱାର୍ଡ ବ୍ୟବହାର କରିବା କିମ୍ବା + ପୋଷ୍ଟ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ଉଭୟ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ବିଜ୍ଞାପନ ସେଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲିଙ୍କ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ପାଇଥାଏ ।

## Working with AdWords

AdWords ହେଉଛି ଗୁଗୁଲର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ ଯାହା ସାଇଟରେ ଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତି ସମୀକ୍ଷା କରିବା ଉଚିତ୍ । ବ୍ୟବସାୟ ଦ୍ୱାରା ସେମାନଙ୍କର ସାମଗ୍ରୀ ଏବଂ ସେବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦେବା ପାଇଁ ଗୁଗୁଲ୍ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବହୃତ AdWords ହେଉଛି ଏକ ସିଷ୍ଟମ୍ । AdWords କୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ସେ ବିଷୟରେ ଅଧ୍ୟାୟ 19 ଉପରେ ଆଲୋଚନା କରାଯାଇଥିଲା । ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ସତେଜ କରିବା ପାଇଁ, ଏହିଠାରେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କୀ ଶବ୍ଦ ସହିତ ସେମାନଙ୍କର ଲିଙ୍କ୍ ସଂଯୋଗ କରି ଖର୍ଚ୍ଚ ହୋଇଥିବା ଅର୍ଥର ଏକ ସୀମା ପ୍ରଦାନ କରେ । ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ତା'ପରେ କୀ ଶବ୍ଦ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଲିଙ୍କ୍ ପାଇଥାଏ । ସେହି ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ବିଜ୍ଞାପନ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ସମୟରେ ଏକ ମୁଦ୍ରା ଦେଇ ଦେବ ।

AdWords ପ୍ରଭାବଶାଳୀ କାରଣ ଏହା ବ୍ୟବହାର କରିବା ସରଳ । ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ବ୍ୟବସାୟ ସେମାନଙ୍କୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ପାଇଁ AdWords ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ଆପଣ ଯାହା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ତାହାର ଏକ ସୀମା ସ୍ଥିର କରିବାବେଳେ ଆପଣ ଶୀଘ୍ର ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିପାରିବେ, ଏହା AdWords କୁ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆବର୍ଗ କରିଥାଏ ।

ତୁମର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଲିଙ୍କ୍ କରିବାକୁ ଆପଣ AdWords ପାଇପାରିବେ । ଏହା କରି, ଆପଣ AdWords ସିଷ୍ଟମକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସହଜ କରିବେ । ଆପଣଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ ପୃଷ୍ଠାକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ AdWords ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । କିମ୍ବା ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅନ୍ୟ ଏକ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଚାହିଁ ହେଉଛି ଏହାକୁ କୀ ଶବ୍ଦ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରିବା । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରୟାସ ଏବଂ ବିଷୟବସ୍ତୁ ।

ଗୁଗୁଲ୍ ଆଡ଼ୱାର୍ଡ୍ ସ୍ତମ୍ଭ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ ପୃଷ୍ଠାରେ ରଖିଥିବା ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ତୁମର ବାର୍ତ୍ତା ପ୍ରଥମେ ଦେଖାଯିବା ଦ୍ୱାରା ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ତୁମର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ସୁବିଧା ଅଛି । ଅନ୍ୟ କିଛି ସଂସ୍ଥା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଥିବା ଅନ୍ୟ କିଛି ବଦଳରେ ଏଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଦେଖାଯିବ । ଅନ୍ୟ ଅର୍ଥରେ, ଆପଣଙ୍କର ପଦୋତ୍ତୁ ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ଅଛି ।

## How to Get a Link Ready

ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ AdWords ଲିଙ୍କ୍ କରିବାକୁ:

1. ଗୁଗୁଲ୍ ଆଡ଼ୱାର୍ଡ୍ସ୍ ସାଇଟ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ | ଆପଣଙ୍କ ଖାତାକୁ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ |
2. ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏକ AdWords ଅଭିଯାନ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ | ସଠିକ୍ କୀ ଶବ୍ଦକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଏହି ଅଭିଯାନ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ | PaIrticular ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରିବାକୁ ତୁମର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ଯାହାକୁ ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ଅନ୍ୟ ସମସ୍ତଙ୍କ ଉପରେ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି |
3. ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ୍ସଟେନ୍ସନ୍ ଟ୍ୟାଗ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |
4. ଭୁ୍ୟକୁ ଯାଆନ୍ତୁ: ସାମାଜିକ ବିସ୍ତାର ବିକଳ୍ପ | ଏହା ପରଦାର ବାମ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ରହିବା ଉଚିତ୍ |
5. ନୂତନ ବିସ୍ତାର ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |
6. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା AdWords ଅଭିଯାନରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |
7. ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାର URL ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ |
8. ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ AdWords ଅଭିଯାନ ଲିଙ୍କ୍ ହେବା ଉଚିତ୍ |

## What Should be Promoted Most?

AdWords ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣ ପ୍ରୋସାହିତ କରୁଥିବା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଖୋଜିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠା ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ | ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପୋଷ୍ଟ ବାଛିବା ପାଇଁ ତୁମର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ଯାହା ତୁମର AdWords ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହେବ |

ପୃଷ୍ଠା | ଯେକି thing ଶସି ଜିନିଷ ଯାହା ଭଲ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ ଏବଂ ଅନେକ ପାରସ୍ପରିକ କ୍ରିୟା ପ୍ରାପ୍ତ କରେ ତାହା ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ | କ'ଣ କାମ କରେ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ତାଲିକା ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ |

## Using a +Post Ad

ଦେୟଯୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଦ୍ୱିତୀୟ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ଏକ + ପୋଷ୍ଟ ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିବା | ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସର୍ତ୍ତ ଇଞ୍ଜିନରେ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରୋସାହିତ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ଯେପରି ଆପଣ ଏକ ପାରମ୍ପାରିକ ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ କରିବେ | ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବାର୍ତ୍ତା ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା ପ୍ରଭାବଶାଳୀ |

ଏହି କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ, ଆପଣଙ୍କୁ ନୂତନ ଏବଂ ସମୃଦ୍ଧ ମିଡ଼ିଆ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ | ତୁମେ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ତିନୋଟି ଫର୍ମ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବ:

1. ଏକ ହୋଉର-ଟୁ-ପ୍ଲେ ବିଜ୍ଞାପନ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ | ଏହିଠାରେ ଏକ

ଭିଡ଼ିଓ v.rill ଖେଳାଯାଏ ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ନିଜ ମାଉସ୍ କର୍ସର  
ଭିଡ଼ିଓ ବାନ୍ଧୁ ଉପରେ ରଖନ୍ତି ।

2. ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତି,  
ଗୋଟିଏ ଭିଡ଼ିଓ ଲାଇଟ୍ ବକ୍ସ ପପ୍ ହୋଇପାରେ । ଏହା ସ୍କିନ୍ ମ center  
ରେ ଏକ ଭିଡ଼ିଓ ପ୍ରଦର୍ଶନ ସୃଷ୍ଟି କରେ । ଉପଭୋକ୍ତା ଏହାକୁ ଲୋଡ୍  
କରିବା ଏବଂ ଭିଡ଼ିଓ ଦେଖିବା ପାଇଁ ବାଛି ପାରିବେ ।

3. ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ମଧ୍ୟ ଏକ ମ basic ଲିକ  
ଲେଆଉଟ୍ ସହିତ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଇପାରିବ ଯେପରି ଗୁଗୁଲ୍ ସର୍ଚ୍ଚରେ  
ଏକ AdWords ପାଠ୍ୟ ବିଜ୍ଞାପନ କିପରି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୁଏ । ଯଦି ଆପଣ  
ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ  
ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ଏହି ବିକଳ୍ପ ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ  
ସମ୍ଭାବ୍ୟ ପହଞ୍ଚିବା ସହିତ ଯୋଗାଇଥାଏ, କିନ୍ତୁ ଏଥିରେ ଧନୀ ମିଡ଼ିଆ  
ଧାରଣ କରେ ନାହିଁ ଯାହା ଅନ୍ୟ ଦୁଇଟି ବିକଳ୍ପ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଅଟେ ।

ସମସ୍ତ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ଏକ ମାନକ ଲେଆଉଟ୍ ସହିତ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବ  
ଯାହାକି ଲୋକଙ୍କୁ କିଛି ପସନ୍ଦ କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଏକ ମତ୍ରବ୍ୟ ଛାଡ଼ିବାର  
ସୁଯୋଗ ପାଇଁ +1 ବଟମ୍ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।

ଏହି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ପ୍ରତ୍ୟେକଟି ମୂଲ୍ୟବାନ, କିନ୍ତୁ ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ  
କରିବାକୁ v.rish ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍  
ପୋଷ୍ଟ ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ତୃତୀୟ ପସନ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ  
ଯାହା ଲୋକପ୍ରିୟ ଅଟେ ଏବଂ ଆପଣ ଏହା ଅନୁଭବ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ  
କରନ୍ତି ।

ଅଧିକ ସାଇଟ୍ରେ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଇଛି । ଯଦି ଆପଣ ଚାହାଁନ୍ତି, ଆପଣ  
ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଭିଡ଼ିଓ ବିଜ୍ଞାପନକୁ  
ମଧ୍ୟ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିପାରିବେ ।

ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, କିଛି ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ + ପୋଷ୍ଟ ବ  
feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ |

### How Many Followers?

+ ପୋଷ୍ଟ ବିଜ୍ଞାପନ ବିକଳ୍ପ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଛୁମର ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅତି କମରେ ଏକ  
ହଜାର ଅନୁସରଣକାରୀ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି | ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ କେବଳ ଅଭିଜ୍ଞ ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କୁ  
ଏହାର ଅଧିକ ଉନ୍ନତ ବିଜ୍ଞାପନ ଉପାଦାନଗୁଡ଼ିକରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ |

### Steps for Use

ଏକ + ପୋଷ୍ଟ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ:

1. ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ପୃଷ୍ଠା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ | ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ  
plus.google.com/ + googleads ପରିଦର୍ଶନ କରନ୍ତୁ |
2. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଅଭିଯାନ ପ୍ରକାର ଚୟନ କରନ୍ତୁ |  
ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ପାଇଁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ଦର୍ଶକଙ୍କ ସହ ଜଡ଼ିତ | ଆପଣ ଏକ ମୋବାଇଲ୍  
ଆପ୍ କୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ସହିତ କିଛି ଚିପ୍ପଣୀ  
କରିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ଯୋଗଦାନ ପସନ୍ଦ ବାଛିବା |
3. ବିଜ୍ଞାପନ ଫର୍ମାଟ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ |
4. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ |
5. ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପୋଷ୍ଟକୁ ବାଛନ୍ତୁ  
|
6. ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟରେ ମନ୍ତବ୍ୟ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ | ଯଦି ସେହି ପୋଷ୍ଟରେ  
ଆପଣଙ୍କର ଅନେକ ସକାରାତ୍ମକ ମନ୍ତବ୍ୟ ଅଛି ତେବେ ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ |
7. ସ୍କିନ୍ ର ଡାହାଣ ପାର୍ଶ୍ଵରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପୂର୍ବାବଲୋକନ କରନ୍ତୁ | ଆପଣ ପୃଷ୍ଠାଟି  
କେତେ ବଡ଼ କିମ୍ବା ଛୋଟ ହେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ  
କିପରି ଦେଖାଯିବ ତାହା ଚାଲିକାଉଁଛୁ କରିବା ଉଚିତ୍ |
8. ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ବଜେଟ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ | ପ୍ରତ୍ୟେକ ଏକ୍ସପୋଜର  
ମୂଲ୍ୟ କେତେ ହେବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆପଣଙ୍କର ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ରହିବା ଉଚିତ୍ |

ଆପଣଙ୍କ ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ ସଂଖ୍ୟା କିମ୍ବା କେହି ଜଣେ ଭିଡ଼ିଓ କେତେ ସମୟ ଦେଖନ୍ତି ତାହା  
ଉପରେ ଆଧାର କରି ଆପଣ ବିଲ୍ ହୋଇପାରନ୍ତି | ଏକ ଭିଡ଼ିଓ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଯେତେବେଳେ  
କେହି ତିନି ସେକେଣ୍ଡ ପାଇଁ ବିଜ୍ଞାପନ ଉପରେ ଟ ver ିକ୍ ସେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କୁ ବିଲ୍  
ଦିଆଯିବ (ସ୍ଵ natural ାଭାବିକ ଭାବରେ, ଏହାକୁ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଦର୍ଶକଙ୍କ  
ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ) |

### Reviewing Analyt:

|ics

ଏହି ମାର୍କେଟିଂ ଷଡ଼ଯନ୍ତ୍ର ପାଇଁ ଆନାଲିଟିକ୍ସକୁ ଦେଖିବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଆପଣଙ୍କର + ପୋଷ୍ଟ  
ଆନାଲିଟିକ୍ସ ନିମ୍ନଲିଖିତ ପରିସଂଖ୍ୟାନ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବ:

ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟର ସଂଖ୍ୟା କେତେଥର ଦେଖାଯାଇଥିଲା କିମ୍ବା ପାରସ୍ପରିକ କ୍ରିୟା ଗ୍ରହଣ  
କରାଯାଇଥିଲା ।

ଆପଣଙ୍କ ଅଭିଯାନର ଫଳାଫଳ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟରେ +1 ଟିପ୍ପଣୀ ବାକି ଅଛି ।  
ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନକୁ କେତେଥର ସେୟାର କରିଛନ୍ତି ।

• ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟରେ ଯୋଡ଼ା ଯାଇଛି ।

ଯେକ *Any* ଶସି ଅତିରିକ୍ତ ସାମାଜିକ କାର୍ଯ୍ୟ ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇଥିଲା ।

ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସରେ ପେଡ଼ ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଜଟିଳ ଅଟେ । ଏହା ଆଡ଼ୱର୍ଡ଼ସ୍ କିମ୍ବା +  
ପୋଷ୍ଟ ସିଷ୍ଟମ୍ ପାଇଁ ହେଉ, ସଠିକ୍ ଅଭିଯାନ ସେଟ୍ ଅପ୍ ହେବାବେଳେ ଆପଣ ଅଧିକ  
ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ବାଧ୍ୟ ଅଟନ୍ତି ।

## Chapter 42 – Reddit

ଅନଲାଇନ୍ ହେବା ପାଇଁ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ମଜାଦାର ସ୍ଥାନ । ରେଡ୍ଡିଟ୍ ହେଉଛି ଏକ ସାଇଟ୍ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଅନେକ ଉପବିଭାଗ ମାଧ୍ୟମରେ ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ବିଷୟ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବେ । ଲୋକମାନେ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଉପରେ ଯାହା ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ ତାହାର ବିବିଧତା ପ୍ରାୟତଃ end ଅସୀମ ।

ରେଡ୍ଡିଟ୍ ହେଉଛି ଏକ ସାମାଜିକ ଏଗ୍ରିଗେଟର୍ ଯାହା 2005 ରେ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିଲା । ସାଇଟ୍ ହେଉଛି ଏକ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ସମ୍ବାଦ କାହାଣୀ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ଯାହା ସେମାନଙ୍କୁ ଆଗ୍ରହୀ କରେ । ଏହି ସାଇଟ୍ ବିଶ୍ୱ month ର ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନରୁ ପ୍ରାୟ 230 ନିୟୁତ ଅନ୍ୟ ଉପଭୋକ୍ତା ସହିତ ପ୍ରାୟ 500 ନିୟୁତ ପରିଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଛି । ସାଇଟ୍ ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ ଅଟେ, ଏବଂ ପ୍ରତିବର୍ଷ ପ୍ରାୟ 80 ବିଲିୟନ ପୃଷ୍ଠା ଦୃଶ୍ୟ ଏହି ସାଇଟ୍ରେ ହୋଇଥାଏ ।

### How Redd.it Works

ତୁମର ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ରେଡ୍ଡିଟ୍ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ତାହା ବୁଝିବା ପାଇଁ, ତୁମେ ଜାଣିବା ଉଚିତ ଯେ ରେଡ୍ଡିଟ୍ କିପରି କାମ କରେ । ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଉପରେ କିଛି ପାଇବାକୁ ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଏକ ସମ୍ବାଦ କାହାଣୀ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଆଗ୍ରହର ବିଷୟ ଖୋଜ । କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଆପଣ ଏକ ଅନ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ ସହିତ ଆସିପାରନ୍ତି ।

ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ ବିଦ୍ୟମାନ କାହାଣୀ ଦାଖଲ କରିପାରନ୍ତି, ଅନ୍ୟାନ୍ୟ କେଉଁଠାରେ ଶାସି ସ୍ଥାନରୁ ଲିଙ୍କ୍ କରିପାରିବେ କିମ୍ବା ଏକ ପୋଷ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

2. ସେହି ଉପଭୋକ୍ତା, କିମ୍ବା ରେଡ୍ଡିଟର, ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ପୋଷ୍ଟ ଦାଖଲ କରିବେ । ଏକ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ହେଉଛି ରେଡ୍ଡିଟ୍ ର ଏକ ଅଂଶ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିପାରିବେ । ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଆଣ୍ଟିସୋସାଇଟିଭ ଡାଭରେ ବିବିଧ ଏବଂ ସମ୍ବାଦ ଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି ମନୋରଞ୍ଜନ ଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି କ୍ରୀଡ଼ା ଏବଂ ବିଭିନ୍ନ ହାସ୍ୟ କିମ୍ବା ଥିମ୍ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସବୁକିଛି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

3. ରେଡ୍ଡିଟର ଦ୍ୱାରା ଏକ ଆଖ୍ୟା ଲେଖିବା ଜରୁରୀ ।

ଶିରୋନାମା ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏହା ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଲୋକଙ୍କୁ ପୋଷ୍ଟକୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବ ।

4. ଏକ ଥିମ୍ ନାମ ନେଇ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ । ଏହା ଏକ ଛବି ପୂର୍ବାବଲୋକନ କରିବ ଯାହାକୁ ଟାଇଟଲ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରି କେହି ଦେଖିପାରିବେ ।

5. ବିଷୟବସ୍ତୁ ଦାଖଲ ହେବା ପରେ, ଲୋକମାନେ ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ସେଗୁଡ଼ିକ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ର ଏକ ନୂତନ ପୃଷ୍ଠାକୁ ନିଆଯିବ ଯେଉଁଠାରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଛି କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଏକ ଖେବସାଇଟ୍ ।

ତୁମ ଖେବସାଇଟ୍ କୁ ଏକ ଲିଙ୍କ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଏକ କାହାଣୀ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଲମ୍ବା ଫର୍ମ ପୋଷ୍ଟ ମଧ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

6. ଲୋକମାନେ ଯାହା ଦେଖୁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ ଚିପ୍ପଣୀ ଛାଡ଼ିବାକୁ ମନୁଷ୍ୟ ବାସ୍ତବରେ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ ।

ଯେପରି ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ, ଆପଣ ଯେପରି ଫର୍ଟ ଦେଖନ୍ତି ମନୁଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ।

7. ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟକୁ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପଠାଇବାକୁ କିମ୍ବା ପୋଷ୍ଟକୁ ଯାଉଥିବା ଏକ ଏମ୍ବେଡ୍ ଲିଙ୍କ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ ଅଂଶୀଦାର ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ ।

8. ଲୋକମାନେ ପୋଷ୍ଟର ବାମ ପାର୍ଶ୍ଵରେ ଥିବା ଅପ୍ କିମ୍ବା ଡୋଉ \ 'TI ଡାରଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ଏହି ପୋଷ୍ଟକୁ କେହି ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି କିମ୍ବା ନାପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ତାହା ସୂଚାଇବା ପାଇଁ ।

ସର୍ବାଧିକ ପସନ୍ଦ ଥିବା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଏକ ସକ୍ରେଡିଟ୍ ରେ ଚିହ୍ନିବା ସହଜ ହେବ । ଏହା ଏକ ସଙ୍କେତ ଯେ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ସମ୍ପ୍ରଦାୟ କିଛି ପାଇଁ ପ୍ରଶଂସନୀୟ ।

ରେଡ୍ଡିଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ପ୍ରକ୍ରିୟା ସରଳ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ସୁବର୍ଣ୍ଣ ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ । ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଏହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅଛି ସେ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ରେ କିଛି ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ । ଏହା ସିଧାସଳଖ ଆପଣଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ କୁ ଯାଏ କିମ୍ବା ଏହାର ଅନ୍ୟ କିଛି ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଛି, ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ରେ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ମିକାଲି ଲିକ ଭାବରେ ଅସୀମ ।

## Who Uses Redd.it?

ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଦର୍ଶକ ଖୋଜିବା କଷ୍ଟକର ନୁହେଁ | ସ୍ଵାଚିନ୍ତା ଦ୍ଵାରା ଏହା ଆକଳନ କରାଯାଇଛି ଯେ ସାଇଟ୍ରେ ପ୍ରାୟ 1.2 ମିଲିୟନ୍ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଅଛି | ପ୍ରତ୍ୟେକ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଆଗ୍ରହର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ପାଇଁ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ | ବୋଧହୁଏ ଆପଣ ସାଇଟ୍ରେ ଗୋଟିଏ ପାଇପାରିବେ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ଆଗ୍ରହ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ |

ଜନସଂଖ୍ୟା ଦୃଷ୍ଟିରୁ, ଅନୁସନ୍ଧାନ କରିବାକୁ ଅନେକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଜିନିଷ ଅଛି | ଜନସଂଖ୍ୟା ପରିସଂଖ୍ୟାନ 2016 ପୁ୍ୟ ରିପର୍ଟ ସେଣ୍ଟର ଅଧ୍ୟୟନ ଉପରେ ଆଧାରିତ:

ରେଡ୍ଡିଟ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ପ୍ରାୟ ଦୁଇ ତୃତୀୟାଂଶ ପୁରୁଷ ଅଟନ୍ତି |

ଦୁଇ-ତୃତୀୟାଂଶ ଉପଭୋକ୍ତା 18-29 ବୟସ ସୀମା ମଧ୍ୟରେ ଅଛନ୍ତି |

• ସାଇଟ୍ରେ ପ୍ରାୟ 40% ଲୋକଙ୍କର କଲେଜ ଡିଗ୍ରୀ ଅଛି | ଅନ୍ୟ 40% ରେ କିଛି କଲେଜ ଅଭିଜ୍ଞତା ଅଛି |

ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଲୋକଙ୍କ ରୋଜଗାର ଶକ୍ତି ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟଜନକ ଭାବରେ ବିବିଧ | ଏହି ସାଇଟ୍ ଲୋକମାନଙ୍କଠାରୁ ବିସ୍ତାର ହୋଇଛି ଯେଉଁମାନେ ବର୍ଷକୁ 75,000 ଡଲାରରୁ ଅଧିକ ରୋଜଗାର କରନ୍ତି, ଯେଉଁମାନେ 25,000 ଡଲାର୍ ଅର୍ଲେସ୍ ରୋଜଗାର କରନ୍ତି |

ମୋଟ ଉପରେ, ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଯୁବକମାନଙ୍କୁ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ବହୁତ ଭଲ, ଯେଉଁମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି | ପ୍ରତ୍ୟେକ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଅଲଗା ଅଟେ | କେତେକ ସ୍ଥାନ ବୟସ୍କ ଲୋକଙ୍କୁ ଯୋଗାଇପାରେ, ଯଦିଓ ସେଗୁଡ଼ିକ ଖୋଜିବା ଏକ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ହୋଇପାରେ | କେଉଁ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇପାରେ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ସନ୍ଧାନ କରନ୍ତୁ |

# Chapter 43 - Finding the Right Spot on Reddit

ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ, ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ସ୍ଥାନ ଖୋଜିବା । ଏକ ମିଲିୟନରୁ ଅଧିକ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ସହିତ, ସଠିକ୍ ଖୋଜିବା ଏକ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ହୋଇପାରେ ।

ତାହା ହେଉଛି ରେଡ୍ଡିଟ୍ ର ସ beauty ନିର୍ଯ୍ୟାସ । ଏହି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ, ଆପଣ ଯେକି anything ଶିକ୍ଷା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବେ । ଅତୁଆ ହେଉଛି ସେଠାରେ ଏକ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ଅଛି ଯାହା କିଛି ପ୍ରଦାନ କରେ ଯେଉଁଠିରେ ତୁମର ଦୃ strong ଆଗ୍ରହ ଅଛି ।

## ଏକ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ପାଇଁ କିପରି ସନ୍ଧାନ କରିବେ |How to Search for a Subreddit

ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଏକ ଭଲ ସ୍ଥାନ ଆବିଷ୍କାର କରିବାର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଉପାୟ ହେଉଛି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ଖୋଜିବା । ଆପଣ ଏକ ବିଭାଗ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ର ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହାକି ଆପଣ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିନିଷ ପାଇଁ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ । ମୂଲ୍ୟର କିଛି ଖୋଜିବା ପାଇଁ ସନ୍ଧାନ ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ତାହା ଏଠାରେ ଅଛି:

1. ରେଡ୍ଡିଟ୍ ୱେବସାଇଟ୍ ର ଉପର ଭାଗରେ ଅଧିକ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ ଯାହା ଅନୁଭବ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. କ'ଣ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ତାଲିକାକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ତାଲିକାରେ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ନାମ, ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା, ଏବଂ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସଂଖ୍ୟା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯିବା ଉଚିତ ।

4. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ସବ୍ରେଡିଟ୍ କୁ ସବସ୍ଥାପନ କରିବାକୁ ସବସ୍ଥାପନ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କିମ୍ବା ଚ୍ୟାପ୍ କରିପାରିବେ ।

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଥିବା ଅନେକ ସବ୍‌ସେକ୍ଟର କୁ ଦେଖନ୍ତୁ । ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକରେ ଆପଣ ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟ ହୋଇପାରନ୍ତି । ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ବିସ୍ତୃତ ଅଟେ । କ’ଣ ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ କେବଳ ତାଲିକାକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଏହାକୁ କିପରି ନିଜ ସୁବିଧା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ତାହା ବିଚାର କରନ୍ତୁ ।

### **ଦର୍ଶକ କେତେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହେବା ଉଚିତ୍ | How Specific Should the Audience Be**

ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ବିଷୟରେ ଏକ କି interesting ତୁହଲପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ହେଉଛି ଯେ ସେମାନେ ସବୁପ୍ରକାର ଜିନିଷ ବିଷୟରେ ହୋଇପାରନ୍ତି । କିଛି ସମୟ ପରେ, ଆପଣ ଏକ ସାଧାରଣ ଦର୍ଶକଙ୍କ ଠାରୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟକୁ ଯିବେ । ଏହି ଦର୍ଶକ ଛୋଟ ହେବେ, କିନ୍ତୁ ଏହା ବିଷୟ ଦ୍ଵାରା ଏକ ହୋଇଯିବ ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ଵରୂପ, ରେଡ୍‌ଡିଟ୍ ର ଟେଲିଭିଜନ୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ସେହି ପୃଷ୍ଠାରେ ବର୍ତ୍ତମାନ ପ୍ରାୟ 14 ନିୟୁତ ଲୋକ ଏହାକୁ ଦେଖୁଛନ୍ତି । ସାଧାରଣତଃ television ଟେଲିଭିଜନ୍ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କର ଏହା ଏକ ବିରାଟ ଦର୍ଶକ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଶୋ କିମ୍ବା ଟେଲିଭିଜନ୍ ଧାରା ପାଇଁ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି, ସେହି ଦର୍ଶକ ଛୋଟ ହୋଇଯାଏ ।

ଚାଲୁଥିବା ମୃତମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ରେ କେବଳ 440,000 ଲୋକ ଅଛନ୍ତି ।

ଏହା ଉପରେ ଯେତେବେଳେ ରିକ୍ ଏବଂ ମର୍ଟ୍ ପାଇଁ ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ପ୍ରାୟ 700,000 ଲୋକ ଅଛନ୍ତି । କମ୍ ଲୋକପ୍ରିୟ କିଛି ମଧ୍ୟ ଏଥିରେ କମ୍ ଲୋକ ଥାଆନ୍ତି; ଉଦାହରଣ ସ୍ଵ. ରୁପ, ପାଗଳ ଏକ୍ସ-ଗର୍ଲଫ୍ରେଣ୍ଡ୍ ପାଇଁ ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ରେ 10,000 ରୁ କମ୍ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି ।

ଧ୍ୟାନ ଦେବା ପାଇଁ କିଛି, ସେମାନଙ୍କ ପାଖରେ କେତେ ଅନୁଗାମୀ ଅଛନ୍ତି ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ମଧ୍ୟରେ ସାଧାରଣ ପାର୍ଥକ୍ୟ । ନ୍ୟାସନାଲ୍ ହକି ଲିଗ୍ ଦଳ

ଖୋଜୁଥିବାବେଳେ, ଆପଣ ଦେଖିବେ ଯେ ଚିକାଗୋ ବ୍ଲୁକ୍ଲବ୍ ଏବଂ ମୋଣ୍ଟିଆଲ୍ କାନାଡିଏନ୍ସ ପାଇଁ ସବୁତ୍ରୁଟିକରେ କାରୋଲିନା ହରିକାନ୍ସ ଏବଂ ଭେଗାସ୍ ଗୋଲଡେନ୍ ନାଇଟ୍ସ ଅପେକ୍ଷା ଅଧିକ ଅନୁସରଣକାରୀ ଅଛନ୍ତି । ଏହି ଉଦାହରଣ ସୂଚିତ କରେ ଯେ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟତା ପ୍ରତିଯୋଗିତା ସର୍ବଦା Reddit ରେ ଜାରି ରହିଥାଏ ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ କିଛି ଧାରଣା Reddit ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଅଟେ । ଯେତେବେଳେ ଆପଣ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିନିଷରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି, ଲୋକପ୍ରିୟତା କିମ୍ବା ଆଗ୍ରହ ଭିନ୍ନ ହେବ । କେତେକ ତାଲିକାରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ତୁଳନାରେ ବହୁତ ଛୋଟ ଦର୍ଶକ ଅଛନ୍ତି ।

ଆପଣ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ବିଷୟରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହୁଅନ୍ତୁ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ ପୁରୁଣା ଭିଡ଼ିଓ ଗେମ୍ କନସୋଲ୍ ବିକ୍ରୟ ଏବଂ ପୁନରୁଦ୍ଧାର ପାଇଁ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଉଥିବେ । ଆପଣ ହୁଏତ ସବ୍ସକ୍ରିପ୍ ଉପରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଚାର୍ଜେଜ୍ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଯାହାକି ସର୍ବଶେଷ ଖେଳ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ପରିବର୍ତ୍ତେ କ୍ଲାସିକ୍ ଭିଡ଼ିଓ ଗେମ୍ ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ସବ୍ସକ୍ରିପ୍ ।

ଅତୀତରୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭିଡ଼ିଓ ଗେମ୍ କନସୋଲ୍ ଜଡ଼ିତ ହୋଇପାରେ ।

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ ।

ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକଙ୍କ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇ ସର୍ବଦା ଏକ ସବ୍ସକ୍ରିପ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ରେକ୍ଟିଫ୍ ପ୍ରୟାସ ଯୋଜନା କରିବାବେଳେ ତୁମର ସାମଗ୍ରିକ ଲକ୍ଷ୍ୟକୁ କେବେବି ଅଣଦେଖା କର ନାହିଁ । ଆପଣ ବାଛିଥିବା ସବ୍ସକ୍ରିପ୍ ଗୁଡ଼ିକ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି ଦେଖନ୍ତୁ, ତେଣୁ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଛିଡ଼ା ହେବାକୁ ପାଇବେ ।

# Chapter 44 - Planning Your Reddit

## Posts

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯେହେତୁ ତୁମେ ତୁମର କାମ ବାଣ୍ଟିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏକ ସବ୍‌ରେଡିଟ୍ କିମ୍ବା ଦୁଇଟି ପାଇଁ, ତୁମର ରେଡିଟ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରସ୍ତୁତ କର । ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ସାଇଟ୍ କାମ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଯୋଜନାଗୁଡ଼ିକ ଦେଖନ୍ତୁ । କେବଳ ଉତ୍ତମ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବ କିମ୍ବା ଲୋକଙ୍କୁ ଅଧିକ ଜାଣିବାକୁ ପାଇବ ।

## Direct Link or Text Post?

ରେଡିଟ୍ ରେ ଆପଣ ଦୁଇ ପ୍ରକାରର ପୋଷ୍ଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ । ପ୍ରଥମେ, ଆପଣ ଏକ ଖେବସାଇଟ୍ ସହିତ ସିଧାସଳଖ ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଲିଙ୍କ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ଖେବସାଇଟ୍ ହୋଇପାରେ । ଦ୍ୱିତୀୟରେ, ଆପଣ ଏକ ଲମ୍ବା ପାଠ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏହା ଲୋକଙ୍କୁ ରେଡିଟ୍ ର ଏକ ନୂତନ ପୃଷ୍ଠାକୁ ନେଇଥାଏ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ପାଠ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ବୋଧହୁଏ ଏକ ଫଟୋ କିମ୍ବା ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ।

## ଉଦାହରଣ

ଯଦି ଆପଣ ନିଜ ସାଇଟକୁ ଅଧିକ ଲୋକଙ୍କୁ ଆଣିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ଆଧାରିତ ପୋଷ୍ଟ ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଏହା ହେଉଛି ଯେତେବେଳେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଚିହ୍ନିବା ଯୋଗ୍ୟ, କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଏକ ବୁଦ୍ଧିମାନ ଶିରୋନାମା ଅଛି ଯାହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବ ।

ଆମେ ପରେ ହେଡିଙ୍ଗ୍ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବା ।

ଯଦି ଆପଣ ନିଜକୁ ଚିକିତ୍ସା ଅଧିକ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବାକୁ କିମ୍ବା କିଛି ଲିଙ୍କ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏକ ପାଠ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ ଭଲ । ତୁମର ବର୍ତ୍ତମାନ ପୋଷ୍ଟ ମଧ୍ୟରେ ତୁମେ ତୁମର ସାଇଟକୁ ଲିଙ୍କ୍ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ହେଉଛି, ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟ କହେ ।

ଅନ୍ୟମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର କରନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନେ କାହିଁକି ଆପଣଙ୍କୁ ବିଶ୍ୱାସ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

## Create an Attractive but not Promotional Profile

ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରି ଆପଣଙ୍କର ରେଡ୍ଡିଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ରହିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ ଯାହା ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ସୃଷ୍ଟି କରୁଥିବା ପରି ଦେଖାଯାଏ । ବରଂ, ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରନ୍ତୁ ଯାହା ଦେଖାଯାଏ ଯେପରି ଜଣେ ପ୍ରକୃତ ବ୍ୟକ୍ତି ରେଡ୍ଡିଟ୍ରେ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରୁଛନ୍ତି, ବ୍ୟବସାୟ ନୁହେଁ । ଯଦି ଆପଣ ସିଧାସଳଖ ଏକ ବ୍ୟବସାୟିକ ସଂସ୍ଥା ଭାବରେ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତି ତେବେ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ସନ୍ଦେହଜନକ ହେବ ।

ଏକ ଗ୍ରହଣୀୟ Reddit ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ:

1. ଅଫିସିଆଲ୍ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ୱେବସାଇଟ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସାଇନ୍ ଅପ୍ ବାନ୍ଧୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।  
ଯେକି any ଶିକ୍ଷା ଠାରୁ ଅଲଗା ଏକ ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ।  
ବ୍ୟବସାୟ ଭିତ୍ତିକ । ଏକ Ymail, Gmail, କିମ୍ବା Yahoo ଡୋମେନ୍ ସହିତ ଏକ ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ବିଶ୍ୱାସ କରିବା ସହଜ ହେବ କାରଣ ଏହା ଏକ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଦେଖାଯାଉ ନାହିଁ ।
4. ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ଏକ କ୍ରମରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।  
ଚାହିଁଲେ ସବ୍ସକ୍ରିପ୍ଟ ର ଏକ ସିରିଜ୍ ସହିତ ସବସ୍କ୍ରାଇବ କରିବାକୁ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ ।  
ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକାଧିକ ବିକଳ୍ପ ପ୍ରଦାନ କରିବ । ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଅତି କମରେ ପାଞ୍ଚଜଣଙ୍କୁ ସବସ୍କ୍ରାଇବ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଥିବା ସମ୍ପ୍ରଦାୟ କରନ୍ତୁ ।
5. ଏକ ଉପଯୋଗକର୍ତ୍ତା ନାମ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ତାପରେ ଏକ ପାସୱାର୍ଡ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
6. ଏକ ପ୍ରଦର୍ଶନ ନାମ ଏବଂ ନିଜ ବିଷୟରେ ବର୍ଣ୍ଣନା ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।  
ତୁମେ ଏକ ଉତ୍ସାହ କିମ୍ବା ସେବା ବିଜ୍ଞାପନ କରୁଥିବା ପରି ଶବ୍ଦ ନକରି ଏହି କାହୁଣ୍ଡାକୁ ରଖ ।
7. ଏକ ଅବତାର ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ହେବ ।  
ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ଲୋଗୋ ହେବା ଉଚିତ୍ ନୁହେଁ । ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଏକ ଅବତାର ହୋଇପାରେ । ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଅବତାର ସୃଷ୍ଟି

କରୁଛି ଡେବେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଗମ୍ଭୀରତାର ସହ  
ନେଇପାରୁଛି |

## How to Submit a Post

ବର୍ତ୍ତମାନ ଯେହେତୁ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଅଛି, ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ପୋଷ୍ଟ ସବମିଟ୍ କରି ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ । ବର୍ତ୍ତମାନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ତୁମକୁ ଯାହା ଇଚ୍ଛା କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ଏବଂ ଚିତ୍ରିତ ପୋଷ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କରି ଆରମ୍ଭ କର । ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ସତର୍କ ରୁହ ଏବଂ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ଶୀଘ୍ର କର ନାହିଁ ।

ଲିଙ୍କ-ଆଧାରିତ ପୋଷ୍ଟ ।

ପ୍ରଥମେ, ଅକ୍ଲାଇନ୍ଦ୍ ଏକ ଲିଙ୍କ ଆଧାରିତ ପୋଷ୍ଟ ପାଇବା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବା । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଲୋକଙ୍କୁ ନିଜ ସାଇଟକୁ ଆଣିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ । ପ୍ରାରମ୍ଭରେ ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ, କାରଣ ଏହା ପରେ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରାଯିବ ।

1. ଆପଣ ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସବ୍ରେଡିଟ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

2. ଲିଙ୍କ ଅସ୍ପନ୍ନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ କରୁଥିବା ସବ୍ରେଡିଟ୍ ପାଇଁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ Read କୁ । ଆପଣ ଯାହା ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ଏବଂ କରିପାରିବେ ନାହିଁ ସେଥିପାଇଁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ର ନିଜସ୍ୱ ମାନକ ଅଛି ।

4. ଆପଣ ଯାହାକୁ ଲିଙ୍କ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହାର URL ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

5. ଚାହିଁଲେ ଏକ ପ୍ରତିଛବି କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ଯୋଡନ୍ତୁ ।

ପ୍ରତିଛବି କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ଏକ ହେଡର୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରେ ଯାହା ଲିଙ୍କ ପାଖରେ ଦେଖାଯାଏ । ଯେତେବେଳେ କେହି ମନ୍ତବ୍ୟ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି, ସେମାନେ ପ୍ରତିଛବି କିମ୍ବା ଭିଡିଓକୁ ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ଦେଖିବେ ।

6. ଏକ ଆଖ୍ୟା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଲୋକମାନେ ଲିଙ୍କରେ ଯାହା ଦେଖନ୍ତି ତାହାର ଆଖ୍ୟା ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନାକାରୀ ହେବା ଉଚିତ । ଶିରୋନାମାକୁ ଯଥାସମ୍ଭବ ସୂଚନାମାଳ କରନ୍ତୁ । ଏଥିରେ କ'ଣ ଅଛି ତାହାର ଏକ ସାରାଂଶ ଦିଅ କିମ୍ବା ବୋଧହୁଏ ସେହି ଲିଙ୍କରେ କ'ଣ ଅଛି ସେ ବିଷୟରେ ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଅଣ-ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ବିବୃତ୍ତି କର ।

7. ସବ୍ରେଡିଟ୍ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଗ କରୁଛନ୍ତି ।

8. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଜନବନ୍ଧୁ ପଠାଯାଇଥିବା ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟର ଉତ୍ତର ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ।

ଆପଣଙ୍କର ଲିଙ୍କ ପୋଷ୍ଟ wi11 ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ ଭିନ୍ନ ଝେବସାଇଟରେ କି interesting ତୁହଳପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ବିଷୟରେ ଜଣାନ୍ତୁ । ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରିପାରିବ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ । ଏହା ତୁମ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ

କିଛି ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ କହିଥାଏ ।

## Text Post

ଆପଣ Reddit ରେ ଏକ ଟେକ୍ସ୍ଟ ପୋଷ୍ଟ ମଧ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ଏହା ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ କିଛି ବିଷୟ ଉପରେ କିଛି ବୁ explain ାନ୍ତି । ଏଥିରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଲୋକମାନେ ପ read ୀବେ, ଏବଂ ପୋଷ୍ଟ ଖୋଲିବା ପରେ କିଛି ବଡ଼ । ଏହାକୁ ଏକ ବ୍ଲଗ୍ ପୋଷ୍ଟ ଭାବରେ ଭାବନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଏହା ପରିବର୍ତ୍ତେ ସମସ୍ତେ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ରେ ଅଛି । ପ୍ରୟୋଗ କରିବାକୁ ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଏକ ସବ୍ରେଡିଟ୍ ରେ ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଟେକ୍ସ୍ଟ ପୋଷ୍ଟ ଅପ୍ଲନ୍ ବାନ୍ଧନ୍ତୁ ।
3. ପୂର୍ବର ସମାନ ମାନକ ବ୍ୟବହାର କରି ଟାଇଟଲ୍ କିମ୍ବା ହେଡିଙ୍ଗ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
4. ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଏକ ଶବ୍ଦ ପ୍ରକ୍ରିୟାକରଣ ଉପକରଣରେ ଲେଖ ।
5. ତୁମେ ଯେପରି ଫିଟ୍ ଦେଖୁଛ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁରେ ରିଟ୍ ମିଡିଆ ଯୋଡ଼ ।
6. ସବ୍ରେଡିଟ୍ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଏହି ବିଷୟବସ୍ତୁ ପୋଷ୍ଟ କରିବେ ।
7. ସବ୍ରେଡିଟ୍ କୁ ପଠାନ୍ତୁ ।

ବର୍ତ୍ତମାନ ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ ଅପେକ୍ଷା କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ଲୋକମାନେ କିପରି ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ମନ୍ତବ୍ୟ ଏବଂ ଯେକ any ଶସି ଅପ୍ସାଟ୍ ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ । ଯଦି ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଉନ୍ନତ କରିବାକୁ ଏବଂ ସମର୍ଥନ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ତେବେ ଆପଣଙ୍କ ହାତରେ ଏକ ଫ୍ଲ୍ୟୁନର୍ ରହିପାରେ ।

## Get Enough Karma

ତୁମେ ତୁମର କାମକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ତୁମ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଯଥେଷ୍ଟ କର୍ମ ପାଇବ । କର୍ମା ହେଉଛି Redd.it ରେ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପର ଏକ ମାପ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ବୁ explains ଏ ଯେ ସାଇଟରେ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରେ କେହି କେତେ ପରିଶ୍ରମ କରନ୍ତି ।

ତୁମର ଏକ ଦୃ strong ଲିଙ୍କ ଥିବା ଦେଖାଇବା ପାଇଁ କରିସ୍ଥା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଜିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରି ଏବଂ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ପୋଷ୍ଟ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରି କରିସ୍ଥା ହାସଲ କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣ ସାଇଟରେ ଯଥେଷ୍ଟ ସକାରାତ୍ମକ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ଏବଂ ଏକ ଭଲ ମନୋଭାବ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କର୍ମ ପାଇବା ସହଜ ହେବ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଚୟନ କରିବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ କାରଣ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ ହେବେ ।

## What to Avoid

ସାଇଟରେ ଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବିଶ୍ୱାସ କରାଯିବା ଅପେକ୍ଷା ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଠାରୁ ବାହାର କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଏକ କଠୋର ନୀତି ପାଇଁ Redd.it କୁଖ୍ୟାତ; ଯେଉଁମାନେ ସିଷ୍ଟମକୁ ଅପବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ସେମାନଙ୍କୁ ସାଇଟରୁ ବାରଣ କରାଯାଇଛି । ଏହି ସାଇଟରେ ସ୍ୱାମ୍ ବିରୋଧୀ ନୀତି ରହିଛି । ଲୋକମାନେ ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ସାଇଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛା କରନ୍ତି ନାହିଁ । ଏହା ଚାହୁଁଛି ଯେ ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟକୁ ସିଧାସଳଖ ଲୋକମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା ନକରି ଉଦ୍ଭାବକ ଏବଂ ଚିତ୍ରିତ ହୁଅନ୍ତୁ ।

Redd.it ରେ ଥିବାବେଳେ ଆପଣ ଏପରି କିଛି ଜିନିଷକୁ ଏଡ଼ାଇବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି:

- ପ୍ରମୋସନାଲ୍ ଶବ୍ଦ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ମାର୍କେଟିଂ-ପ୍ରକାର ଭାଷା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ବାରଣ କରନ୍ତୁ ।
- ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ କାହାର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସୂଚନା v.r.i.th କୁ କେବେବି ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଅନ୍ୟ ଶବ୍ଦରେ, ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କ

ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ଯୋଗାଯୋଗ ନୟର, ଠିକଣା, କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ  
ବିବରଣୀ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

• ଆପଣଙ୍କୁ ଅପଭୋଗ ଦେବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ କୁହନ୍ତୁ ନାହିଁ । ସେହି  
ଅପଭୋଗଗୁଡ଼ିକ ସ୍ୱାଭାବିକ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କ ନିକଟକୁ  
ଆସନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଉପାଦାନ କରୁଥିବା ଲିଙ୍ଗଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ । କେବଳ  
ଆପଣଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ ଦୁହେଁ ଅନେକ ସ୍ଥାନକୁ ଯାଉଥିବା ଲିଙ୍ଗ  
ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ଏକାଧିକ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଦାଖଲ କରିବା  
ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ । କେବଳ ଗୋଟିଏ ସବ୍‌ଡ଼ିଟ୍ ବାଛିନ୍ତୁ ଏବଂ ସମ୍ଭବ  
ହେଲେ ସେହି ସହିତ ରୁହନ୍ତୁ । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ସବ୍‌ଡ଼ିଟ୍ ଗୁଡ଼ିକରେ ଭିନ୍ନ  
ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ଯଦି ସେଗୁଡ଼ିକ ମୂଳତଃ different ଭିନ୍ନ ଏବଂ  
ବିଭିନ୍ନ ଧାରଣା କିମ୍ବା ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ।

# Chapter 45 - Hosting an AMA or IAmA Event

ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ସମସ୍ତ କଥା ହେବା ପାଇଁ ତୁମେ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ଏହା AMA କିମ୍ବା IAmA ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରୁ ଆସିପାରେ । ଅନନ୍ୟ ଫୋକାଲ୍ ପଏଣ୍ଟ୍ ସହିତ ଏଗୁଡ଼ିକ ଦୁଇଟି ଭିନ୍ନ ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍, କିନ୍ତୁ ସେଗୁଡ଼ିକ ସମାନ ଯେ ଲୋକମାନେ କିଏ ତାହା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ସୂଚନା ବାଣ୍ଟିପାରିବେ । ଏହି ଦୁଇଟି ସ୍ଥାନ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏରେ ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ ଆୟୋଜନ କରିବା ସର୍ବଦା ଭଲ ଅଟେ ।

## A Quick Note

ଆପଣ ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ ଆୟୋଜନ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଅଧିକ କର୍ମ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଯଦିଓ ଯେକେହିଙ୍କର ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ ହୋଇପାରେ, ରେଡ୍ଡିଟ୍ରେ ସର୍ବାଧିକ କର୍ମ ଥିବା ଲୋକମାନେ ପ୍ରାୟତଃ most ସବୁଠାରୁ ବିଶ୍ୱାସୀ ଅଟନ୍ତି । ଏହି ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ ସକ୍ରିୟ ଅଟନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅନେକ ଆଗ୍ରହ ବା ପ୍ରାସଙ୍ଗିକତା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଉପଭୋଗ କରନ୍ତି । Redd.it ରେ ସକ୍ରିୟ ରୁହନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠା ଛିଡ଼ା ହେବା ସହଜ ହୋଇଯାଏ ।

## AMA Events

ଏକ AMA ଇଭେଣ୍ଟ ହେଉଛି ମୋଡେ ପଚାର ଯେକି thing ଶିକ୍ଷା ଘଟଣା । AMA ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ ସମସ୍ତଙ୍କୁ ହୋଷ୍ଟ କରେ । ଏକ AMA ଅଧିବେଶନ ସମୟରେ, ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ ଯିବେ ଏବଂ ଲୋକଙ୍କୁ କହିବେ ଯେ ଆପଣ କିଛି କରୁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଏକ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରେ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଜ୍ଞତା ଅଛି । ତାପରେ ତୁମର ଏପରି ଲୋକ ରହିବେ ଯେଉଁମାନେ ତୁମକୁ କିଛି ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ।

ଯେହେତୁ ପ୍ରଶ୍ନ ଉଠେ, ତୁମେ ସେମାନଙ୍କୁ ସ୍ପଷ୍ଟ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ସହିତ ଉତ୍ତର ଦେବ । ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ପ୍ରୟାସ ପାଇଁ ଏହା ଉତ୍ତମ ଅଟେ ଯଦି ଆପଣ ଏହିପରି ଏକ ଇଭେଣ୍ଟ କିପରି ଆୟୋଜନ କରିବେ ଜାଣନ୍ତି ।

AMA ଇଭେଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରାୟତଃ interesting ଆକର୍ଷଣୀୟ ଜିନିଷ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । କେବଳ AMA ସବ୍ରେଡ୍ଡିଟ୍ କୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ପଚାରିବା ପାଇଁ ଆଲୋଚନାକୁ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ:

ସେମାନଙ୍କ ଜୀବନରେ ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଘଟଣା ।

• କେତେକ କାର୍ଯ୍ୟର ଅନୁଭୂତି ଲୋକମାନେ ପାଇଛନ୍ତି ।

• ବ୍ୟତିକ୍ରମପୂର୍ଣ୍ଣ ଜିନିଷ ଲୋକମାନେ ବର୍ତ୍ତମାନ କରୁଛନ୍ତି ।

ଆପଣ କ'ଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି ସେ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର AMA ଇଭେଣ୍ଟ୍ସ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କର AMA ଇଭେଣ୍ଟ୍ସ ଆୟୋଜନ କରିବାକୁ:

1. ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ reddit.com/r/ama କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

2. ଏକ AMA ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ବଚନ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ଏକ ଆଖ୍ୟା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଆଖ୍ୟା ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ.ରୁପ, ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ଏକ ଲମ୍ବ କେନ୍ଦ୍ରର ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାନ୍ତି, ସେ ଏକ ଟାଇଟଲ୍ ପାଇପାରନ୍ତି ଯେଉଁଥିରେ କୁହାଯାଇଛି ଯେ ମୋର ଏକ ପେସାଦାର ଲମ୍ବ କେନ୍ଦ୍ରର ସେବା ଅଛି ଏବଂ ଅନେକ ଲମ୍ବ କାମ କରେ । AMA । ତୁମେ ଯାହା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବ ସେ ବିଷୟରେ ଏହି ଆଖ୍ୟା ପାଠକଙ୍କୁ ଏକ ଧାରଣା ଦେଇଥାଏ ।

4. ଏକ ଟେକ୍ସଟ୍ ବର୍ଣ୍ଣନା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଲୋକମାନେ ଟାଇଟଲ୍ କ୍ଲିକ୍ କରିବା ପରେ ପଢ଼ିବେ । ଏହା ବାଲି କଳ୍ପିତ କିନ୍ତୁ ପରାମର୍ଶିତ ।

ବର୍ଣ୍ଣନାରେ ଆପଣଙ୍କର ଦକ୍ଷତା ସେଟ୍ ବିଷୟରେ କିଛି ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ; ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟରେ ବିଶେଷ ଭାବରେ ଯାହା କର । ଏହି ବିଭାଗରେ ଅତ୍ୟଧିକ ପଦୋନ୍ନତିରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ ।

5. ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର AMA v.rill AMA ସକ୍ରେଡିଟ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଆପଣ ଚାହଁଲେ ଏହାକୁ ଅନ୍ୟ ଏକ ସକ୍ରେଡିଟ୍ ରେ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ।

6. ମନ୍ତବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଅନୁସରଣ କରିବାକୁ ଅପେକ୍ଷା କରନ୍ତୁ । ସେମାନଙ୍କୁ ଶୀଘ୍ର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ସେଠାରେ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ।

### IAmAEvents

ଆପଣ Reddit ରେ ଏକ ବୃହତ୍ ଉପସ୍ଥିତି ବିକାଶ କରିବା ପରେ ଆପଣ ଏକ IAmA ଇଭେଣ୍ଟ୍ସ ଆୟୋଜନ କରିପାରିବେ, ଏବଂ ଏକ IAmA କୁ ବିଶ୍ୱସନୀୟ ଭାବରେ ହୋଷ୍ଟ

କରିବାକୁ ଯଥେଷ୍ଟ କର୍ମ ଅଛି | IAmA ସବ୍ରେଡିଟ୍ କୁ ଏକ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ପାର୍ଶ୍ୱ ଭାବରେ ଭାବ  
|

ରେଡ୍ଡିଟ୍ କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ବିଶ୍ୱସନୀୟ ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଧାରଣା ବିଷୟରେ  
ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତି |

ଏକ IAmA ଇଭେଣ୍ଟ ଯାହା ଶୁଣାଯାଏ - ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ କହୁଛନ୍ତି |  
"ମୁଁ ଜଣେ..."

ଏହା ଏକ ଅତିରିକ୍ତ ବିସ୍ତୃତ ଘଟଣା | ଯଦି କିଛି, ଏକ IAmA ଇଭେଣ୍ଟ ହେଉଛି AMA ପାଇଁ  
ଏକ ଅଧିକ ଆନୁଷ୍ଠାନିକ ଉପାୟ | ଏହିଠାରେ ଆପଣ ଯାହା କରନ୍ତି ତାହାର ବ technical  
କ୍ଷୟକ ବିନ୍ଦୁ ଉପରେ ବିତର୍କ କରନ୍ତି |

ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି, IAmA ଇଭେଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ ହେଲା |  
ସେମାନେ ଏତେ ବଡ଼ ଯେ ଅନେକ ସେଲିବ୍ରିଟି ପ୍ରାୟତଃ Red ରେଡ୍ଡିଟ୍ କୁ ଯାଇ ସବ୍ରେଡିଟ୍  
ମାଧ୍ୟମରେ ସେମାନଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତି | ସେମାନେ ବିଭିନ୍ନ ଲୋକଙ୍କ  
ଠାରୁ ପ୍ରଶ୍ନ ନିଅନ୍ତି ଏବଂ ସେମାନେ କରୁଥିବା କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଚିତ୍ତବତ୍ ଅଂଶୀଦାର  
କରନ୍ତି | ଏହି ସବ୍ରେଡିଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ସେଲିବ୍ରିଟି ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ |  
ପ୍ରଚୁର କର୍ମ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ଚାଟ୍ ପାଇଁ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ଲେଆଉଟ୍ ସହିତ ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ  
ଏକ ଭଲ ଉପସ୍ଥିତି ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ |

ଏକ IAmA ଅଧିବେଶନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ:

1. ସବ୍ରେଡିଟ୍ କୁ ଯିବାକୁ reddit.com/r/iama କୁ ଯାଆନ୍ତୁ |

2. IAmA ଚାଟ୍ ଦାଖଲ କରିବାକୁ ଲିଙ୍କ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |

3. ଚାଟ୍ ର ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ |

ସର୍ବୋତ୍ତମ ଟେମ୍ପଲେଟ୍ ହେଉଛି "IAmA (ତୁମେ ଯାହା କର)। AMA |" ମୂଳ ଲିନ୍  
କେୟାର ଉଦାହରଣକୁ ଫେରି, ଆପଣ କହିପାରିବେ "IAmA ଲିନ୍ କେୟାର  
ପ୍ରଫେସନାଲ୍ ବର୍ଷ ବର୍ଷର ଅଭିଜ୍ଞତା ସହିତ | ଆପଣ କେବେ ଚିନ୍ତା କରିଛନ୍ତି କି ଆପଣଙ୍କ  
ଲିନ୍ କୁ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଦେଖାଯିବା ପାଇଁ ଆପଣ କ'ଣ କରିପାରିବେ?"

AMA

4. ଏକ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ ଜୀବନୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ |

ଜୀବନୀରେ ତୁମେ କ'ଣ କରିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍  
| ବାୟୋରେ ତୁମର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟବସାୟ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କର ନାହିଁ; ତୁମେ କିପରି କାମ କରୁଛ  
ସେ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କର ଏବଂ ବୋଧହୁଏ ତୁମର ସାଇଟକୁ ଏକ ଲିଙ୍କ ଯୋଗ କର |  
ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ତାହା ଯୋଡ଼ନ୍ତି |

ଲିଙ୍କ, କେବଳ କିଛି କୁହନ୍ତୁ "ମୁଁ (ଡୋମେନ୍ ନାମ) ରେ ମୁଁ କ'ଣ କରେ ତାହା ବିଷୟରେ  
ଆପଣ ଅଧିକ ଜାଣିପାରିବେ |

5. ଆପଣଙ୍କର IAmA ଅଧିବେଶନ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ସହିତ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ପ୍ରମାଣ ଦାଖଲ କରନ୍ତୁ  
|

ତୁମର ପ୍ରମାଣ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ତୁମକୁ ଇମଗୁରରେ ଏକ ପ୍ରତିଛବି ଅପଲୋଡ୍ କରିବାକୁ

ପଢ଼ିବ । ଇମଗୁର ହେଉଛି ଏକ ମାଗଣା ସାଇଟ୍ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ବିଭିନ୍ନ ଝେବସାଇଟରେ ସେୟାର କରିବାକୁ ପ୍ରତିକ୍ଷିତ ହୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ । ତୁମର ସାକ୍ଷ୍ୟ ପାଇଁ ତୁମର ଚିତ୍ର ନିଅ । ଆପଣଙ୍କର IAmA ଇଭେଣ୍ଟକୁ ପ୍ରୋସାହିତ କରୁଥିବା ବାଉଁ ସହିତ ଏକ ଚିହ୍ନ ଧରି ରଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଯେଉଁ ଦିନ ଏହା ଧାର୍ଯ୍ୟ ହେବାର ଯୋଜନା ଅଛି ।

6. ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ IAmA ଦାଖଲ କରନ୍ତୁ ।

ରେଡ୍ଡିଟ୍ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଇଭେଣ୍ଟ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଏହା ହୁଏତ କିଛି ସମୟ ନେଇପାରେ କାରଣ ସେମାନେ ଅନେକ ଅନୁରୋଧ ପାଆନ୍ତି । ତୁମର IAmA ଗ୍ରହଣ କରାଯାଇଥିବା ଦର୍ଶାଇ ତୁମେ ଏକ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଗ୍ରହଣ କରିବା ଉଚିତ । ଇଭେଣ୍ଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ପାଇଁ ଆପଣ ଏକ ଘଣ୍ଟା କିମ୍ବା ଦୁଇ ଘଣ୍ଟା ଅପେକ୍ଷା କରିପାରନ୍ତି । ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଥିବା ସମୟର କିଛି ଘଣ୍ଟା ପୂର୍ବରୁ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଦାଖଲ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ, ଆପଣ ବାଛିଥିବା ସମୟରେ ପ୍ରକୃତରେ ଜୀବନ୍ତ ରହିବେ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ।

ଆପଣ ଇଭେଣ୍ଟ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପରେ, ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଚାଟ୍ କରିପାରିବେ । ଲୋକଙ୍କ ସହ କଥାବାର୍ତ୍ତା ଏବଂ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଚିକିଏ ସମୟ ବିତାନ୍ତୁ । ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ସେ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ଏବଂ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ମଜାଳିଆ ଉପାୟ । ଏହା ମାଗଣା ବୋଲି ଏହା ବିଶେଷ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିଥାଏ ।

## Should You Mention Your Specific Business?

ରେଡ୍ଡିଟ୍ରେ ଏହି ଘଟଣାଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ସମୟରେ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ କ'ଣ କରୁଛ ସେ ବିଷୟରେ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ଲୋକଙ୍କ ସହ କଥା ହୋଇପାରିବ । ତୁମେ ଯାହା ବି କର, ଏହାକୁ ସିଧାସଳଖ ପ୍ରୋସାହିତ କର ନାହିଁ । କାଢୁଆଲିଟି ଉଲ୍ଲେଖ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଝେବସାଇଟରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି, କିନ୍ତୁ ତାହା ସବୁ ହେବା ଉଚିତ । ଆପଣଙ୍କ ଇଭେଣ୍ଟ ଭିତରେ ଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଲିଙ୍କ୍ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଆଗେଇ ନେବ ।

ଯୋଗ କରାଯାଇଛି । ସଂକ୍ଷେପରେ, ଆପଣଙ୍କର AMA କିମ୍ବା IAmA ଇଭେଣ୍ଟକୁ ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ବିବରଣୀରେ ଧ୍ୟାନ ନ ଦେଇ ଧ୍ୟାନ ଏବଂ ସରଳ ରଖନ୍ତୁ ।

## Promote Your Event



ଏକ ସୁଯୋଗ ଅଛି ଯେ ଯଦି ଆପଣ ସେଟିଙ୍ଗ୍ ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ୍ ନକରନ୍ତି ତେବେ ଏହା ଖୋଲା ରହିବ । ଏହାର ଅର୍ଥ ହେଉଛି ଯଦି ଆପଣ ଚାଟ୍ ବନ୍ଦ ନକରନ୍ତି ତେବେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ମାସ କିମ୍ବା ବର୍ଷ ପରେ ମଧ୍ୟ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିପାରନ୍ତି । ମଞ୍ଜୁର, ଏହା ହେବ । ସେହି ସମୟ ପରେ ପ୍ରଶ୍ନ ପାଇବା ସମ୍ଭବ ନୁହେଁ, କିନ୍ତୁ ଏହା ଘଟିବା ପାଇଁ ସର୍ବଦା ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ ।

ଆପଣଙ୍କର AMA କିମ୍ବା IAmA ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ ବନ୍ଦ କରିବାକୁ:

1. ଏହା ବନ୍ଦ ଥିବା ଦର୍ଶାଇ ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ ଆପଣଙ୍କର ବର୍ଣ୍ଣନା ସଂପାଦନ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ କି anything ଶିକ୍ଷା ଦିନିଷ ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା ନକରିବା ଉଚିତ୍ ।
2. ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟରେ ଡିଲିଟ୍ ଏବଂ NSFW ବଟନ୍ ନିକଟରେ ଥିବା ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଫ୍ଲୋୟର ବିଭାଗ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ବନ୍ଦ ବିକଳ୍ପ ବାଛିନ୍ତୁ ।
5. ବର୍ତ୍ତମାନ ଏହା ଦର୍ଶାଉଛି ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ ବନ୍ଦ ଅଛି । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଚାଟ୍ କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଭବିଷ୍ୟତରେ ତୁମର ପୋଷ୍ଟରୁ ବନ୍ଦ ବିକଳ୍ପକୁ ହଟାଇ ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ଖୋଲିବ ।

### Additional Tips

ଏହି ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଇଡେଣ୍ଟିଫାଇଡ୍ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ହୋଷ୍ଟ କରିବାବେଳେ ଏଠାରେ କିଛି ଅତିରିକ୍ତ ଚିପ୍ସ ଅଛି:

- ସ୍ପଷ୍ଟ ହୁଅ, କିନ୍ତୁ ତୁମର ସୀମା ଜାଣ । ଶିଳ୍ପ ରହିଯାଏ କିମ୍ବା କି anything ଶିକ୍ଷା ଦିନିଷ ପ୍ରକାଶ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ ଯାହା ଅତ୍ୟଧିକ ସରସ୍ତ ହୋଇପାରେ ।
  - ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରେ ବ୍ୟକ୍ତିତ୍ୱର ଭାବନା ରଖନ୍ତୁ । ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର ବୃତ୍ତି ପ୍ରତି ତୁମର ଆଗ୍ରହ ଜଣାଇବାକୁ ତୁମର ଅନନ୍ୟ ମନୋଭାବ ଦେଖ ।
  - ଆପଣ ଯାହା କରନ୍ତି ତାହା ଉପରେ କିଛି ନକାରାତ୍ମକ ଚିନ୍ତାଧାରା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଭୟ କରନ୍ତୁ ନାହିଁ, କିନ୍ତୁ ସେଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଯେକି Any ଶିକ୍ଷା ଦିନିଷ ଯାହା ଅତ୍ୟଧିକ ନକାରାତ୍ମକ କିମ୍ବା ସ୍ଥାୟୀ ତାହା କେତେକଙ୍କୁ ଅସୁବିଧାରେ ପକାଇପାରେ ।
  - ଯେକି anyone ଶିକ୍ଷା ଦିନିଷ ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ ଯିଏ ଆପଣଙ୍କ ଆଲୋଚନାରେ ପରିଚାଳନା କରିବା କଷ୍ଟକର କିମ୍ବା କଷ୍ଟକର । ଯଦି ତୁମକୁ ସେହି ଚାଟ୍ ରୁ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଅବରୋଧ କରିବାକୁ ଆପଣ ଯେକି name ଶିକ୍ଷା ନାମ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ ।
- ଆପଣଙ୍କ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ମାକେଟିଂ ପାଇଁ Am.A ଏବଂ AMA ସକ୍ରେଡିଟ୍ ଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୁକ୍ତ । ତୁମେ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଏମାନେ ତୁମକୁ ଲୋକମାନଙ୍କ ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ

ଦିଅନ୍ତି । ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ଏବଂ କାହାକୁ ପଢ଼ିବା ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ  
ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ କରିଥାଏ ତାହା ଉପରେ ଏକ ନିକଟତର ଦୃଷ୍ଟି ପ୍ରଦାନ କରିବା  
ବିଷୟରେ ।

# Chapter 46 - Getting a Paid Ad on Reddit

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଯୋଡ଼ିଥିବା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକରେ ଟ୍ରମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ସିଧାସଳଖ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଉଚିତ୍ ନୁହେଁ, ଟ୍ରମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ସିଧାସଳଖ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ପାଇଁ ଗୋଟିଏ ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଏକ ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇବା ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ । ଏକ ଦେୟମୁକ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ଏକ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଫିଡରେ ମୁଖ୍ୟତଃ appear ଦେଖାଯିବ । ଏହା ଟ୍ରମର ଷ୍ଟେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବାରୁ ଏହା କାମ କରେ । ସରଳ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ବିଜ୍ଞାପନରେ କିଛି ପଏଣ୍ଟ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

- ବିଜ୍ଞାପନରେ ଏକ ଟାଇଟଲ୍ ବା features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅଛି ଯାହା ସାଧାରଣ ହେତୁଲାଇନ୍ ପରି ଦେଖାଯାଏ ।
- ଏକ ଚିତ୍ର ଯାହା ଟାଇଟଲ୍ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ହୋଇପାରେ । URL ର ସବିଶେଷ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ।
- ଯିଏ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରୁଛି ତାହାର ନାମ ମଧ୍ୟ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଯାଇପାରେ । ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ବିକଳ୍ପ । ତଥାପି, ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂର ଏହି ଅଂଶକୁ ଯତ୍ନ ସହିତ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବା ଉଚିତ୍ । ଅଭିଯାନ କେଉଁଠାରେ କାମ କରିବ ଏବଂ ଆପଣ କିପରି ଅଭିଯାନରେ ଗୁଣାତ୍ମକ ବିଜ୍ଞାପନ ଉତ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ଯାଉଛନ୍ତି ଜାଣନ୍ତୁ । ରେଡ୍ଡିଟ୍ ରେ ଏକ ଭଲ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୟାସ ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରନ୍ତି ତେବେ ଏକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିବ ।

## How to Get Your Ad Ready

ଏକ ରେଡ୍ଡିଟ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଯୋଜନା କରିବା ସହଜ:

1. ଆପଣଙ୍କର ରେଡ୍ଡିଟ୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ସାଇନ୍ ଇନ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଉତ୍ପାଦନ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ [ads.reddit.com](https://ads.reddit.com) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ଏକ ନାମ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।
4. ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରନ୍ତୁ ।

ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ଆଖ୍ୟା ରଖନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପାନୀ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ହୋଇପାରେ । ଟାଇଟଲ୍ କିମ୍ବା ହେତୁଲାଇନ୍ କେବଳ 100 ଅକ୍ଷର ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଲମ୍ବ

ହୋଇପାରେ ।

5. ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ଏକ ପ୍ରତିଛବି ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ପ୍ରତିଛବି ମଧ୍ୟ ଦରକାର । ତୁମର ଉତ୍ତମ ଦରକାର;  
140x140 ର ଏକ ଅନ୍ୟତମ ପ୍ରତିଛବି ଏବଂ 1200x628 ର ମୋବାଇଲ୍ କାର୍ଡ ଦୃଶ୍ୟ  
ପ୍ରତିଛବି । ଏହା ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଏକ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ  
କରିବା ।

6. ଆପଣଙ୍କର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ରେଡି଼ଟ୍ ରେ ଆପଣଙ୍କ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା  
ବିକଳଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ।

• ଭୌଗୋଳିକ ଅବସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଆଧାରିତ ।

ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କର ଆଗ୍ରହ; ଏହି ସବ୍‌ସେକ୍ଟର ସହିତ ଜଡ଼ିତ, ଯେଉଁଥିରେ ସେହି  
ଲୋକମାନେ ସବ୍‌ସ୍କ୍ରାଇବ କରନ୍ତି ।

ଯେକିନ୍ତୁ Any ଶସି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ଯାହା ତୁମେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନରେ ଦେଖାଯିବାକୁ ଚାହୁଁଛ;  
ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଏକ ଡେସ୍କଟପ୍ ପ୍ରଦର୍ଶନରେ କିମ୍ବା କେବଳ ମୋବାଇଲ୍  
ଡିଭାଇସରେ ପାଇପାରିବେ ।

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ମୋବାଇଲ୍ ଅପରେଟିଂ ସିଷ୍ଟମ୍; ଯଦି ଆପଣ ଏକ ଆପକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ  
ଚେଷ୍ଟା କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହା କାମ କରେ ଯାହା କେବଳ ଗୋଟିଏ ସିଷ୍ଟମରେ କାମ କରେ ।

7. ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ଦେଖାଯିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଦିନର ସମୟ  
ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତୁ । ସେଟିଂସମୂହ ଆଡଜଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ବିଜ୍ଞାପନ ସପ୍ତାହର  
ସମୟ ଏବଂ ଦିନ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଦେଖାଯିବ ।

ସମୟ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏକ ପୂର୍ଣ୍ଣ ଟାର୍ଗେଟ୍ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ।

8. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ବଜେଟ୍ ସେଟ୍ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ପ୍ରତି 1000 ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ପାଇଁ ତୁମେ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ

କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି, ସେଥିପାଇଁ ତୁମେ ଏକ ବିତ୍ ରଖିପାରିବ । ଆପଣ ପ୍ରତିଦିନ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ତାହା ପାଇଁ ଆପଣ ଏକ ଦୈନିକ daily ନିକ ବଜେଟ୍ ମଧ୍ୟ ସେଟ୍ କରିପାରିବେ ।

ଅନ୍ୟ ଏକ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ଯଦି ଆପଣ ନିଜ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ନିୟନ୍ତ୍ରିତ ରଖିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଅଭିଯାନର ଆରମ୍ଭ ଏବଂ ଶେଷ ତାରିଖ ସେଟ୍ କରିବା । ଏହି ଅଭିଯାନ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କେତେ ମୂଲ୍ୟବାନ ହେବ ଏବଂ ଆପଣ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଇଚ୍ଛୁକ ତାହା ପରୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

## Avoid Being Too Direct

ତୁମର ପେଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏକ ଭଲ ଚାବି ହେଉଛି ତୁମର ସନ୍ଦେଶକୁ ଅଧିକ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ନହେବା । ତୁମେ ଏକ ଟାଇଟଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ ଯାହା ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ପଂକ୍ତ-ଖାଲି ନ କହି ତୁମର ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ କିଛି ଅଛି । ପରିଦର୍ଶନ କରିବାକୁ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବାବେଳେ ଆପଣ ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କି ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଅନ୍ୟ କିଛି ରେଡ୍ଡିଟ୍ ପୋଷ୍ଟ ପରି ଦେଖାଯାଉଥିବା କିଛି ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ, ଯାହାକି ଆପଣ ଚାହେଁନ୍ତି କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସବୁକିଛି କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ସହିତ ମିଶିଥାଏ ।

ଦେୟ ବିଜ୍ଞାପନ advertising ାପନ ଉତ୍ସାହଜନକ ଏବଂ ଯା check ୍ର କରିବା ମୂଲ୍ୟବାନ । ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ଅଭିଯାନକୁ ଏପରି କିଛି କର ଯାହାକି ତୁମେ ଯାହା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ସହିତ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଫିଟ୍ ହୁଏ । ଏକ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ campaign ପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଭିଯାନରେ ସର୍ବୋତ୍ତମ ବିଜ୍ଞାପନ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବ ଯେଉଁଥିରେ ଆପଣ ଛିଡ଼ା ହୋଇପାରିବେ ।

# Chapter 47 – Tumblr

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାଧ୍ୟମରେ ଅନଲାଇନ୍ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ସମୟରେ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସ୍ଥାନ ହେଉଛି ଟୁମ୍ବଲ୍ । ଏହା ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ବ୍ଲଗିଂ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଭଲ ପାଉଥିବା ଅନେକ ଜିନିଷ ସହିତ ଲିଙ୍କ କରେ । ଟୁମ୍ବଲ୍ କେବଳ ଏକ ନିୟମିତ ବ୍ଲଗିଂ ସାଇଟ୍ ଠାରୁ ଅଧିକ । ଏହା ଏପରି ଏକ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଚିତ୍ର ଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି ଭିଡିଓ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସବୁକିଛି ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିପାରିବେ । ଅନଲାଇନ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଏହା ସବୁଠାରୁ ବିବିଧ ସ୍ଥାନ । ଲୋକମାନେ ତିଆରି କରିଥିବା କଳା ଖଣ୍ଡଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନକୁ ସେମାନଙ୍କର ଭ୍ରମଣର ଭିଡିଓ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସବୁକିଛି ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିପାରିବେ ।

2007 ରେ ଆମ୍ ମାଇକ୍ରୋବ୍ଲଗିଂ ସାଇଟ୍ ରେ ଟମ୍ବଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରାଯାଇଥିଲା । ଏହା ମଲ୍ଟିମିଡିଆ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସହିତ ସର୍ଚ୍ଚ-ଫର୍ମ ବ୍ଲଗ୍ ପୋଷ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଏକ ସ୍ଥାନ ସେହି ଜିନିଷ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ କି interesting ଚୁହୁଲପ୍ରଦ ମନେ କରନ୍ତି କିମ୍ବା ସେମାନେ କ’ଣ ପ୍ରଶଂସକ ଅଟନ୍ତି । ଟୁମ୍ବଲ୍ ମୁଖ୍ୟତଃ people ଲୋକଙ୍କୁ ଭଲ ପାଉଥିବା ବିଷୟ ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଟୁମ୍ବଲ୍ ସହିତ କାମ କରି, ତୁମେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର କମ୍ପାନୀ ଏବଂ ବ୍ରାଣ୍ଡକୁ ଭଲ ପାଇବାକୁ ପାଇପାରିବ ।

## What Do People Post on Tumblr?

ଟୁମ୍ବଲ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରନ୍ତୁ, ଏବଂ ଆପଣ ଫ୍ୟାଶନ୍ ଠାରୁ ଆରମ୍ଭ କରି ଚଳଚ୍ଚିତ୍ର ଏବଂ ସଙ୍ଗୀତ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସବୁକିଛି ବିଷୟରେ ପୋଷ୍ଟ୍ ପାଇବେ । ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଟୁମ୍ବଲ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଯୋଡିଥିବା କିଛି ଜିନିଷ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ: ଟ୍ରେଣ୍ଡି ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ପାଠ୍ୟ ପୋଷ୍ଟ୍ଗୁଡ଼ିକ ।

- ଆଗ୍ରହର ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକର ଫଟୋ; ଏକ ଛୋଟ ଆଲବମରେ ଏକାଧିକ ଫଟୋ ସହିତ ପୋଷ୍ଟ୍ଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।
- କଳାର ସୃଜନଶୀଳ କାର୍ଯ୍ୟ; ଏଥିରେ ଅନନ୍ୟ ଫଟୋ ଏବଂ କଳା ପ୍ରିଣ୍ଟ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି ଯାହା ଲୋକମାନେ ସୃଷ୍ଟି କରିଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଡିଜିଟାଲ୍ କଳାକାର works ଶିଳ ମଧ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିଛନ୍ତି ।
- GIF ଯାହା କିଛି ମଜାଦାର ଛୋଟ ଭିଡିଓ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ; ପୋଷ୍ଟ୍ଗୁଡ଼ିକ ଏକାଧିକ GIF ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ଯାହା ଏକତ୍ର ଲିଙ୍କ୍ ହୁଏ । ବଡ଼ ଖବର କାହାଣୀ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ।
- ଟାଟ୍ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଆଲୋଚନା ଚାଲିକାଉଛନ୍ତି କରିପାରିବେ । ପଚାର ଲିଙ୍କ୍ରେ କେହି ପୋଷ୍ଟ୍ କରୁଥିବା ଯେକି anything ଶିଷ୍ଟି ଜିନିଷର ଉତ୍ତର ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

ସ୍ପୋଟିଫ୍ ଇତ୍ୟାଦିରୁ ସ୍ପ୍ରିଂ ଗୀତ ସହିତ ଅଡିଓ ଫାଇଲ୍ । ଭିଡିଓଗୁଡ଼ିକ; ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ ଏବଂ ଇନଷ୍ଟାଗ୍ରାମର ଫାଇଲଗୁଡ଼ିକ ତୁମ୍ବଲ୍ରେ ସେୟାର

କରାଯାଇପାରିବ ।

ତୁମର Tumblr ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ମଧ୍ୟରେ ଏହି ସମସ୍ତ ଏବଂ ଅଧିକ ବ୍ୟବହାର କର । ଆପଣ ଏକ ବ୍ଲଗ୍ ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବେ ଏବଂ ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା କିଛି ବିଷୟରେ ଲେଖିପାରିବେ । ତୁମେ ଯାହା ତୁମ୍ଭଲରେ ପୋଷ୍ଟ କରି ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ସେୟାର କରିପାରିବ ସେଥିରେ କ limits ଶସି ସୀମା ନାହିଁ ।

## Who Uses Tumblr?

ଚତୁର୍ଦ୍ଦଶରେ ଥିବା ସର୍ବକନିଷ୍ଠ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ ଟମ୍ବଲ୍ ।

2014 ରେ ବିଜନେସ୍ ଇନସାଇଡର୍ ଟମ୍ବଲ୍ ଉପରେ ଏହି ପରିସଂଖ୍ୟାନ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କଲା:

Tumblr ରେ ଥିବା ପ୍ରାୟ ଅଧା ଲୋକ 16-24 ବୟସ ସୀମା ମଧ୍ୟରେ ଅଛନ୍ତି ।

ସେମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଅନେକ ନିଜକୁ ଏବଂ ସେମାନେ ଭଲ ପାଉଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ

ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ତୁମ୍ଭଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

ସେହି ବୟସର ଲୋକମାନେ ବିଚାର କିମ୍ବା ପିନରେଷ୍ଟ ଅପେକ୍ଷା ତୁମ୍ଭଲରେ ଅଧିକ ସମୟ ବିତାଉଛନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ତୁମ୍ଭଲରେ ପାଇଥିବା ବିଭିନ୍ନ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଏକ ବଡ଼ କାରଣ ହୋଇପାରେ ।

• ପ୍ରାୟ 35 ନିୟୁତ ବ୍ୟକ୍ତି ପ୍ରତି ମାସରେ କିଛି ରୂପରେ ତୁମ୍ଭଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । କିଛି ଲୋକଙ୍କର ଟମ୍ବଲ୍ ରେ ସେମାନଙ୍କର ବ୍ଲଗ୍ ଅଛି । ଅନ୍ୟମାନେ କେବଳ ଜିନିଷ ପଠାନ୍ତି । ତୁମ୍ଭଲ୍ ହେଉଛି ଏକ ଚମତ୍କାର ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଅନଲାଇନ୍ ପାଇପାରିବେ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ମୂଲ୍ୟ ଏବଂ ଆଗ୍ରହ ପ୍ରକାଶ କରିପାରିବେ । ଏହା ଏକ ଭିଡିଓ କିମ୍ବା ଅଡିଓ ଫାଇଲ୍ ହେଉ କିମ୍ବା କେବଳ ଏକ ସରଳ ଲିଙ୍କ୍, ତୁମ୍ଭଲରେ ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା କିଛି ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ । ତୁମର ଫଟୋ ତୁମର ତୁମ୍ଭଲ୍ ବ୍ଲଗ୍ ରେ ପୋଷ୍ଟ କରି ପାରିବ ।

ମଧ୍ୟ ତୁମ୍ଭକୁ ମୂଲ୍ୟବାନ କରିବା ପାଇଁ, ଏହାକୁ କିପରି ସଠିକ୍ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରିବେ ଜାଣନ୍ତୁ ।

# Chapter 48 - Planning Your Tumblr Blog

ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ ଠିକ୍ ଯୋଜନା କରୁଛନ୍ତି ତେବେ ଆପଣ ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଚ୍ୟାନ୍ଲ୍ ବ୍ଲଗ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ତୁମର ଚ୍ୟାନ୍ଲ୍ ବ୍ଲଗ୍ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅନେକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଜିନିଷ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରିବ । ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ବ୍ଲଗ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ଏକ ସ୍ମରଣୀୟ ପ୍ରତିଛବିକୁ ଦର୍ଶାଏ ଯାହା ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ହେବେ । ଏହା ବିକଶିତ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ, ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ସାଇଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପ୍ରତିଶ୍ରୁତିବଦ୍ଧ ଏବଂ ଆପଣ ସେମାନଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

ତୁମର ଚ୍ୟାନ୍ଲ୍ ବ୍ଲଗ୍ ଯୋଜନା କରିବାର ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଂଶ ହେଉଛି ଯେ ତୁମେ ଏହାକୁ ଅନେକ ଉପାୟରେ କଷ୍ଟମାଲଜ୍ କରିପାରିବ ।

1. ତୁମର Tumblr ବ୍ଲଗ୍ ପାଇଁ ଏକ ରଣନୀତି ପ୍ରସ୍ତୁତ କର ।

ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଏକ ପଛା ନିର୍ମାଣ କରି ତୁମର ଚ୍ୟାନ୍ଲ୍ ବ୍ଲଗ୍ ରେ କାମ କରିବା ଆରମ୍ଭ କର । ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା କି strategy ଶଳଚି ଚ୍ୟାନ୍ଲ୍ରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରୁଥିବା ଧନୁକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ । ନିମ୍ନଲିଖିତ ବିନ୍ଦୁଗୁଡ଼ିକୁ ବିଚାର କରନ୍ତୁ:

ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରକାର ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରନ୍ତୁ । ଲୋକଙ୍କୁ ଏକ ବିଷୟ ବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରୁଥିବା ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ଶିକ୍ଷା ଦେବା ପାଇଁ ଆପଣ ପୋଷ୍ଟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

- ଆପଣ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଦର୍ଶକଙ୍କ ଉପରେ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତୁ । ଯଦି ତୁମେ ଏକ ଛୋଟ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଚାର୍ଜ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ, ତୁମ୍ଭଙ୍କ ସର୍ବୋତ୍ତମ, କିନ୍ତୁ ଆଗ୍ରହ, ଭୂଗୋଳିକ ଗୋଳିକ ଅବସ୍ଥାନ ଇତ୍ୟାଦି ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମେ ତଥାପି ଅନ୍ୟ ଜନସଂଖ୍ୟାକୁ ଦେଖିବା ଉଚିତ୍ ।

ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ନିତିଆ ବିଷୟବସ୍ତୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଯଦି ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର

ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟ ମଧ୍ୟରେ ଚିତ୍ର, ଭିଡିଓ ଇତ୍ୟାଦି ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ତେବେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପ people ିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ହୋଇପାରେ ।

2. ତୁମ୍ଭ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ନାମ ସହିତ ଏକ ବ୍ଲଗ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।

ବ୍ଲଗ୍ ର ନାମ ତୁମେ ପ୍ରୋସ୍ତାହନ ଦେଉଥିବା ପ୍ରତିଫଳିତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ନାମ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସମାନ ହୋଇପାରେ ତେଣୁ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ସହଜରେ ତୁମ୍ଭରେ ପାଇପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ତାହା ଇଚ୍ଛାଧୀନ ଅଟେ ।

3. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ମେଳ ଖାଉଥିବା ଏକ ଉପଭୋକ୍ତା ନାମ ବାଛିନ୍ତୁ ।

ତୁମ୍ଭର ଉପଭୋକ୍ତା ନାମ ତୁମ୍ଭର Tumblr URL ରେ ପ୍ରତିଫଳିତ ହେବ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର URL ଲେଖିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଜୋଙ୍କ କଫି ଦୋକାନ ନାମକ ଏକ ସ୍ଥାନରେ ଏକ ଉପଭୋକ୍ତା ନାମ “joescoffeeshop” ରହିପାରେ, ଯାହାର URL joescoffeeshop.tumblr.com ରହିବ । ସେହି ଉପଯୋଗକର୍ତ୍ତା ନାମ ହେଉଛି ଯେତେବେଳେ ଲୋକମାନେ ତୁମ୍ଭର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ପୁନଃ ବ୍ଲଗ୍ କରିବେ, ଯାହା ଦ୍ୱା more ାରା ଏହା ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ ।

4. ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟଗୁଡ଼ିକର ଏକ କ୍ରମ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମ୍ଭଲ୍ ଅନୁରୋଧ କରିବ ଯେ ତୁମେ ଅତି କମରେ ପାଞ୍ଚଟି ଜିନିଷ ପ୍ରବେଶ କର ଯାହା ତୁମକୁ ଆଗ୍ରହୀ କରେ । ତୁମେ ତୁମ୍ଭର ତ୍ୟାସବୋର୍ଡରେ ଯାହା

ଦେଖୁଛ ତାହା ନିର୍ଣ୍ଣୟ କରିବ । ଯେଉଁମାନଙ୍କୁ ଆପଣ ଅଧିକ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରାଥମିକତା ଦିଆଯାଇଛି । ଆପଣ ମଧ୍ୟ ପ୍ରକାଶ କରିପାରିବେ ଯେ ଆପଣଙ୍କର କ୍ଲଗ୍ ସେହି ପ୍ରମୁଖ ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ଏହା ତୁମ୍ଭରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଆଗରେ ଆପଣଙ୍କର କ୍ଲଗ୍ ଦେଖିବାକୁ ଦିଏ ।

ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ପ୍ରତି ସାବଧାନ ରୁହ; କେବଳ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ପ୍ରସଙ୍ଗଗୁଡ଼ିକ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତୁ ।

5. ଆପଣଙ୍କର କ୍ଲଗ୍ ପାଇଁ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଅବତାର ଏବଂ କଭର୍ ଇମେଜ୍ ବାଛିନ୍ତୁ ।

ଅବତାର ଏକ ସର୍ତ୍ତ ଇଞ୍ଜିନେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହେବ । କଭର ଇମେଜ୍ ଆପଣଙ୍କ କ୍ଲଗ୍ ର ଶୀର୍ଷରେ ଦେଖାଯିବ । ସେମାନେ ଏକ ସ୍ଥରଶୀୟ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଉତ୍ପାଦନ କରନ୍ତି ଯାହା ଆପଣଙ୍କର ମୂଲ୍ୟବୋଧକୁ ବର୍ଦ୍ଧିତା କରେ ।

6. ତୁମର Tumblr ପୃଷ୍ଠା ବ feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଥିବା ଏକ ଥିମ୍ ବାଛି ।

ଏକ ଥିମ୍ ହେଉଛି ଏକ ଲେଆଉଟ୍ ଯାହା ତୁମର ତୁମ୍ଭଲ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ସମସ୍ତ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ସଂଗଠିତ କରେ । ଅନେକ ପୂର୍ବ ସ୍ଥାପିତ ଥିମ୍ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଏକ ଥିମ୍ ଏକ ଭିନ୍ନ ରଙ୍ଗ ଏବଂ ଫଣ୍ଟ ସହିତ ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଟେମ୍ପ୍ଲେଟ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

ବାକ୍ସ ଯେଉଁଠାରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଟ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ମିଳିବ । ତୁମେ ତୁମର ଥିମ୍ ପରେ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଫଣ୍ଟ, ରଙ୍ଗ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିଷ୍ଟ୍ୟ ସହିତ ପରେ ତୁମର ଥିମ୍ ଏଡ଼ିଟ୍ କରିପାରିବ ।

ସାଧାରଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି ତୁମର ତୁମ୍ଭଲ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକ ସନ୍ଧାନରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା ଏବଂ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତୁମର କାମକୁ ପୁନଃ ost ସ୍ଥାପନ କରିବା । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ତଥାପି ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଦେଖାଯାଉଥିବା ଟ୍ୟୁଲ୍ କ୍ଲଗ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଉଚିତ । ଏହା ଏକ ଭିନ୍ନୁଆଲ୍ ବ୍ରାଣ୍ଡ ପହଞ୍ଚାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

କିଛି ତୁମ୍ଭେ ଥିବୁ ପାଇଁ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ ହୁଏ । ମାଗଣା ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ଅଛି, କିନ୍ତୁ ସେଗୁଡ଼ିକ ଅନନ୍ୟ କିମ୍ବା ଦେୟମୁକ୍ତ ପସନ୍ଦ ପରି ଆଡ଼ଜଷ୍ଟ କରିବା ସହଜ ନୁହେଁ । କ'ଣ ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ [tumblr.com/tbemes](http://tumblr.com/tbemes) ଯାଅ କରନ୍ତୁ ।

### 7. ଏକ ପୃଷ୍ଠା ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟରେ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ଲଗ୍ ରେ ଥିବା ପୃଷ୍ଠାରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ରହିବ । ଏଥିରେ ଅତିରିକ୍ତ ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ । ପୃଷ୍ଠା ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ତଥ୍ୟସବୋର୍ଡ଼ରେ କଣ୍ଠୋମାଲ୍ଡ ଥିବା ବାକ୍ସ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମ୍ଭେ ତୁମର ବ୍ଲଗ୍ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଏକ About ବାକ୍ସ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ ଯାହା ତୁମର କାମ ବିଷୟରେ ସିଧାସଳଖ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରେ । ଏହି ବାକ୍ସ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ପ୍ରତ୍ୟେକ ପୋଷ୍ଟରେ ଦେଖାଯିବ ।

### 8. ତୁମର ଟୁମ୍ଭଲ୍ ସାଇଟରେ ଏକ ବାକ୍ସ ଯୋଡ଼ ଯାହାକି ଲୋକଙ୍କୁ ତୁମର ମୁଖ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରେ ।

କଣ୍ଠୋମାଲ୍ଡ ଥିବା ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ ର ଏକ ଗ୍ରାଫିକ୍ ତାଲିକା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରୁଥିବା ଏକ ବାକ୍ସ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ URL ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହେବା ଉଚିତ୍ । କଣ୍ଠୋମାଲ୍ଡ ଥିବା ବିଭାଗ ଆପଣଙ୍କୁ ସେହି ସ୍ଥାନରେ ଏକ ନୂତନ ବାକ୍ସ ଏବଂ URL ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ । ବାକ୍ସଟି କିପରି ଦେଖାଯାଉଛି ଦେଖନ୍ତୁ; ଏକ ଗ୍ରାଫିକ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଯାହା ସମ୍ଭବ ହେଲେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ରାଣ୍ଡକୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ ।

### 9. ଏକ ପଚାର ଲିଙ୍କ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ଖାତାର ସଂପାଦନା ଅଂଶକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ପଚାର ବିକଳ୍ପକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ପଚାର ଲିଙ୍କ୍ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ଏଥିରେ ଏକ ବାକ୍ସ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି ଯେଉଁଠାରେ ତୁମ୍ଭଲରେ କେହି ଜଣେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଠାଇ ପାରିବେ କିମ୍ବା ।

ତୁମକୁ ବାଞ୍ଛା । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ସେହି ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦିଅ କିମ୍ବା  
ଚିପ୍ପଣୀ ତୁମେ ଏହାକୁ ନିଜ ବ୍ଲଗରେ ସେୟାର କରିପାରିବ । ପଚାରିଥିବା  
ବ୍ୟକ୍ତି ସମ୍ଭବତ your ତୁମର ଉତ୍ତରକୁ ପୁନଃ reb ବ୍ଲଗ୍ କରିପାରେ । ଏହା  
ଏକ ବିଷୟ ବିଷୟରେ ତୁମର ଜ୍ଞାନକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ହେବାକୁ  
ଅନୁମତି ଦିଏ ।

ଆପଣଙ୍କର ନିଜ Tumblr ବ୍ଲଗ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ ପାଇଁ ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ସରଳ  
ଅଟେ । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ଲଗ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ପରେ, ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ  
ବିଷୟରେ ପୋଷ୍ଟ କରିବା ଏବଂ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ବିଷୟବସ୍ତୁ  
ଅଂଶୀଦାର କରିବା ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଏହା ତୁମର ଶବ୍ଦକୁ ଛୋଟ ଦର୍ଶକଙ୍କ  
ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଇଥାଏ ଯାହା ତୁମ୍ଭେ ଚାହେଁ କରେ ।

# Chapter 49 - Making Your Tumblr Blog Outstanding

Creating a Tumblr blog is easy. Using it to market you the right way is another thing. Use your Tumblr blog responsibly and with the right efforts to make what you have stand out. This chapter is about the many options to make your Tumblr experience outstanding.

## How to Post Rich Media

ତୁମ୍ବଲରେ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାବେଳେ ପ୍ରଥମେ କରିବା ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ରିଚ୍ ମିଡିଆ ପୋଷ୍ଟ କରୁଛି । ଶୋଭା ମିଡିଆ ଆପଣଙ୍କ ପୋଷ୍ଟକୁ ଅଧିକ ଆକର୍ଷଣୀୟ କରିଥାଏ । ତୁମର ପୋଷ୍ଟକୁ ପସନ୍ଦ କରୁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଅଡୁଆ "", jji ଯେତେବେଳେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାରେ ଫଟୋ, GIF, ଭିଡିଓ, କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କ value ଶସି ମୂଲ୍ୟ ଥାଏ, ସେତେବେଳେ ବୃଦ୍ଧି ହୁଏ ।

ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ସ୍ଥରଣୀୟ ଚିତ୍ର କିମ୍ବା ଭିଡିଓ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୁଏ ତେବେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଂଶୀଦାର କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଏହିପରି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବାକୁ ଧନୀ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରାଯିବା ଭିତ୍ତି: ଆପଣଙ୍କ ଉତ୍ପାଦର ଚିତ୍ର ।

କାର୍ଯ୍ୟରେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟର ଦୃଶ୍ୟ ।

- ଆପଣ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ତାହା ସମ୍ଭାଷଣ କ Interest ତୁମ୍ବଲପ୍ରଦ ଚିତ୍ରବର୍ତ୍ତ କିମ୍ବା ଚିତ୍ର ।

- ଇନଫୋଗ୍ରାଫିକ୍ ଯାହା ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ର ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଅନେକ ତଥ୍ୟ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ ।

ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା କ anything ଶସି ଜିନିଷ ପାଇଁ ମଜା ବ୍ୟବହାର ।

- ଏପରି କିଛି ଯାହା ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ କେତେ ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ଭିନ୍ନ ବୋଲି ଦର୍ଶାଏ । ଏହା ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏକ ସରଳ ପଦକ୍ଷେପ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।

1. ତୁମର ମୁଖ୍ୟ ତୁମ୍ବ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଅ ।

2. ଏକ ନୂତନ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଡ଼ିବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

3. ମେନୁରେ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ଲିଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଜିନିଷ ମଧ୍ୟରେ ଏକ GIF, ଫଟୋ, ଭିଡିଓ, କିମ୍ବା ଅଡିଓଫାଇଲ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ ।

4. ଯଦି ଆପଣଙ୍କର କମ୍ପ୍ୟୁଟରରେ କିଛି ଅଛି, ଏହାକୁ Tumblr ରେ ଅପଲୋଡ୍

କରନ୍ତୁ । ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଫାଇଲ୍ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ସିଷ୍ଟମ୍ ତୁମ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ମାଧ୍ୟମରେ ଖୋଜିବାକୁ ଦିଏ ।

5. ଯଦି ଆପଣ ଅନ୍ୟ ସାଇଟରୁ ଏକ ଆର୍ଟିକିଲ୍ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ତେବେ ସେହି ବିଷୟବସ୍ତୁର URL ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

6. ଏହା ଭଲ ଦେଖାଯାଉଛି ଏବଂ ଭଲ ଭାବରେ ଖେଳୁଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ ମିଡିଆକୁ ପୂର୍ବାବଲୋକନ କରନ୍ତୁ ।

7. ମିଡିଆର ବର୍ଣ୍ଣନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

## Use Quality Tags

- ଟ୍ୟାଗଲରେ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ପରି ଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ । ପୋଷ୍ଟର ନିମ୍ନ ଭାଗ ହେଉଛି ବାକ୍ସ ଯାହା ତୁମେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯୋଗ କରିବ । ଏକ ସ୍ୱଚ୍ଛ ଅଛି ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଏହି ଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକୁ ସଂକ୍ଷିପ୍ତ କରିପାରିବେ । Tumblr ରେ ଏକ ସମ୍ପାନ ମାଧ୍ୟମରେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଖୋଜିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରନ୍ତି ।
- ତୁମେ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁରେ ଚାହୁଁଥିବା କୀ ଶବ୍ଦ ଏବଂ ବାକ୍ୟାଂଶଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । କିନ୍ତୁ ସେମାନଙ୍କୁ ଟ୍ୟାଗ ଭାବରେ ଯୋଡ଼ିବା ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଟମ୍ବଲ୍ ସର୍ଚ୍ଚ ଆଲଗୋରିଦମ ପ୍ରଥମେ ଟ୍ୟାଗ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଦେଖେ । ଏହା ତୁମର ଟୁମ୍ବଲ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କରିଥାଏ ।
- ଟ୍ୟାଗ୍ ଯୋଡ଼ିବାକୁ:
  - ତୁମେ ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ପୋଷ୍ଟ ବକ୍ସର ପାଦକୁ ଯାଅ ।
  - କୀ ଶବ୍ଦ କିମ୍ବା ବାକ୍ୟାଂଶଗୁଡ଼ିକର ଏକ କ୍ରମରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
  - ପ୍ରତ୍ୟେକ ଟ୍ୟାଗରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ କୀଞ୍ଚର୍ଡ କିମ୍ବା ବାକ୍ୟାଂଶ ମଧ୍ୟରେ ଏକ ସ୍ଥାନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।
  - ପ୍ରତ୍ୟେକ କୀଞ୍ଚର୍ଡ କିମ୍ବା ବାକ୍ୟାଂଶ ପରେ କମା ଯୋଡ଼ିବା ସୁଗାଇବ ଯେ ଆପଣ ଏକ ହ୍ୟାସଟ୍ୟାଗ୍ ପ୍ରବେଶ କରୁଛନ୍ତି ।
  - ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ଟ୍ୟାଗ୍ ସହିତ ଏହା କରନ୍ତୁ ।

## Reblog Regularly

ଆପଣ ଯେକ time ଶସି ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କର କଲରେ ନୂତନ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ତୁମର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟରେ ଘଟୁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଜିନିଷକୁ ପ୍ରତିଫଳିତ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଅଧିକ ପୋଷ୍ଟ ଯୋଗ କରି, ତୁମେ ତୁମ୍ଭଲରେ ଅନୁସରଣକାରୀ ପାଇବ, ଯାହାଦ୍ୱାରା ତୁମର ସାମଗ୍ରିକ ପହଞ୍ଚିବା ବୃଦ୍ଧି ପାଇବ । ଆହୁରି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଆପଣଙ୍କର ଅନୁଗାମୀମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକୁ

ସେମାନଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ରଖି କିମ୍ବା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଇ ପୁନର୍ବାର ପୋଷ୍ଟ କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ।  
 ତେବେ, କାହିଁକି ଅନୁଗ୍ରହ ଫେରାଇବେ ନାହିଁ? ଆପଣଙ୍କର ଆଗ୍ରହ ଦେଖାଇବାକୁ ଅନ୍ୟ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପୁନଃ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଭିଡିଓ ସେହି ପୋଷ୍ଟର ଲାଇକ୍ ବିଭାଗରେ ଦେଖାଯାଏ । ଏହା ଏକ ନୂତନ କ୍ଲିକ୍ ଯୋଗ୍ୟ ଲିଙ୍କ ଯୋଗ କରେ । ଯିଏ ଆଗ୍ରହୀ, ତୁମର ତୁମ୍ଭ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବ ।  
 ଏହା କ୍ଲିକ୍ ସ୍ୱାଭାବିକ ଭାବରେ ଏକ ରିକ୍ଲମ୍ ହୋଇଥିବା ବାଉଁଶରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହୁଏ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଯଦି ଆପଣ କିଛି ରିକ୍ଲମ୍ କରନ୍ତି, ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟରେ ଏକ ଲିଙ୍କ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବ ଯେଉଁଠାରେ କ୍ଲିକ୍ ମୂଳତଃ appeared ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଲୋକଙ୍କୁ ସେହି କ୍ଲିକ୍ କୁ ଯିବାକୁ ଏବଂ ମୂଳ ଲୋକଙ୍କ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରେ ତାହା ଶିଖିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ।  
 ଯଦି ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରୁଥିବା କ'ଣ posts ଶିକ୍ଷା ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପୁନଃ blog କ୍ଲିକ୍ ହୋଇଯାଏ ତେବେ ପ୍ରକ୍ରିୟା ସମାନ ଅଟେ । ଅଧିକ ରିକ୍ଲମ୍ ପାଇ, ଆପଣଙ୍କର କ୍ଲିକ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ କ୍ଲିକ୍ରେ ଉପାଦିତ ହେବ । ଏହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଆହୁରି ଦୃଶ୍ୟମାନ କରେ କାରଣ ଏକ ବୃହତ୍ ଦର୍ଶକ ଆପଣଙ୍କ ନିକଟରେ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି । ତୁମର ତୁମ୍ଭ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅଧିକ ଟ୍ରାଫିକ୍ ପାଇବାରେ ତୁମର ଏକ ଭଲ ସର୍ତ୍ତ ଅଛି ଯଦି ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଭଲ ଭାବରେ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କର ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ପୋଷ୍ଟ କରୁଛ ତାହା ପୁନଃ reb କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ପର୍ଯ୍ୟାପ୍ତ ଲୋକଙ୍କୁ ପାଇବ ।

ରିକ୍ଲମ୍ କରିବା କେବଳ ଆପଣଙ୍କ କ୍ଲିକ୍ରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯୋଡ଼ିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ନାହିଁ ବରଂ ସମ୍ପର୍କ ମଧ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ମନ୍ତବ୍ୟ ଅଛି ତେବେ ଆପଣ ରିକ୍ଲମ୍ କରୁଥିବା କିଛି ଉପରେ ଏକ ଉତ୍ତର ବାଉଁଶ ପୋଷ୍ଟ କରନ୍ତୁ । ସେହି ବାଉଁଶ ପୋଷ୍ଟର ଲାଇକ୍ ବିଭାଗରେ ଦେଖାଯାଏ, ଯାହା ଦ୍ୱାରା ଆପଣଙ୍କର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଆହୁରି ଅଧିକ ଛିଡା ହେବ । ମୂଳ ପୋଷ୍ଟକୁ ସମର୍ଥନ କରୁଥିବା ଯେକି or ଶିକ୍ଷା ଜିନିଷ କିମ୍ବା ଏପରିକି କିଛି ନୂଆ ଯାହା ଏହାର ମୂଲ୍ୟରେ ଯୋଗ କରେ ସର୍ବଦା ଏକ ପୁସ୍ତକ । ସଲିସିଟ୍ ଏବଂ ଉତ୍ତର ପଚାର ।  
 ତୁମ୍ଭଙ୍କର ସହିତ ପ୍ରଥମ କାର୍ଯ୍ୟ ହେଉଛି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର କ୍ଲିକ୍ରେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବା । ତୁମ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବା ପାଇଁ ତୁମ ପୃଷ୍ଠାରେ ଥିବା ପଚାର ବାକ୍ସରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ କୁହ ।  
 ଏହି ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକର ସ୍ପଷ୍ଟ ଏବଂ ତୁରନ୍ତ ଉତ୍ତର ଦିଅ । ଲୋକମାନେ ନିର୍ଭର କରିବେ । ତୁମ ଉପରେ ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ ଏବଂ ମୂଲ୍ୟବାନ କରାଏ ସେ ବିଷୟରେ ଭଲ ଧାରଣା ବାଣ୍ଟିବା ।  
 ମାଗିବାକୁ ମାଗନ୍ତୁ । ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ, ଆପଣଙ୍କ ଉପାଦ, କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ଉତ୍ସାହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି ବିଷୟରେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ । ସେମାନଙ୍କୁ ଦେଖାନ୍ତୁ

ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟର ଧାର୍ଯ୍ୟ ଭିତର ଏବଂ ବାହାରକୁ ବୁ understand ିପାରୁଛି ଏବଂ ପ୍ରକୃତରେ ଲୋକଙ୍କୁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଜିନିଷ ଖୋଜିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ । ଅନେକ ପୃଷ୍ଠା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।

ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବିଭିନ୍ନ ଜିନିଷକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ତୁମେ ତୁମର ତୁମ୍ଭଙ୍କୁ ରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଆଲାନ୍ କେୟାର ବ୍ୟବସାୟ ଲ୍ୟାଣ୍ଡସ୍କେପ ପାଇଁ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ଗୋଟିଏ ପୃଷ୍ଠା ଏବଂ ଅନ୍ୟଟି ତୃଣକ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ପାଇଁ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ । ପୃଷ୍ଠା ଯୋଡ଼ିବା କେବଳ ଗୋଟିଏ ବିଷୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ତୁମର ବ୍ଲଗରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଖୋଜିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ନୂତନ ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକୁ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ଚମ୍ପଲ୍ ଏହାକୁ ଅସୁବିଧା ମୁକ୍ତ କରିଥାଏ:

1. ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାର ଦୃଶ୍ୟ ସମ୍ପାଦନା ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ୍ରମ୍ ଏଡିଟ୍ ଅସ୍ତ୍ର ଲିଙ୍କ କରନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ପୃଷ୍ଠା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଚୟନ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

4. ନାମ ଏବଂ ବର୍ଣ୍ଣନା ସହିତ ପୃଷ୍ଠାରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
5. URL କୁ ବାଛି ଯାହାକି ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ଲିଙ୍କ ହେବ । ଏହା ତୁମର ତୁମ୍ଭଙ୍କୁ ର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଅଂଶ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟକୁ ନେଇପାରେ । ପୂର୍ବ ଅଧ୍ୟାୟରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଯାଇଥିବା ପରି, ଯଦି ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଅଫିସିଆଲ୍ ବ୍ୟବସାୟ ୱେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏକ ବୃହତ ଏବଂ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ବିଭାଗ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆରେ ସେୟାର କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ସାଇଟରେ ତୁମର ଅପଡେଟ୍ କୁ ଏକ ଫେସବୁକ୍ କିମ୍ବା ଟ୍ୱିଟର ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ ଲିଙ୍କ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଏହା କରିବାକୁ:

1. ଏକ ପୋଷ୍ଟରେ କାମ କରିବାବେଳେ ତଳେ ଥିବା ଫେସବୁକ୍ କିମ୍ବା ଟ୍ୱିଟର ଲୋଗୋ ଲିଙ୍କ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣ କିଛି ପଠାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଆକାଉଣ୍ଟ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ଚମ୍ପଲ୍ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଫର୍ମାଟ୍ କରିବ ଏବଂ ଏହାକୁ ଉପଯୁକ୍ତ ଫିଡ଼ରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବ । ଏହା ମଧ୍ୟ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ କିମ୍ବା ଟ୍ୱିଟର ପୃଷ୍ଠାରେ ଏକ ଲିଙ୍କ ସୃଷ୍ଟି କରେ ଯାହା ତୁମର ତୁମ୍ଭଙ୍କୁ କୁ ସିଧାସଳଖ ନେଇଥାଏ ।

ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆରେ ତୁମର କାମ ବାଣ୍ଟିବା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜାଣିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ଯେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ତୁମ୍ଭଙ୍କରେ ଅଛି । ଏହା ମଧ୍ୟ ଆପଣଙ୍କର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଏକ ନୂତନ ଗୁଣାତ୍ମକ ଲିଙ୍କ ସୃଷ୍ଟି କରେ, ଯାହାଫଳରେ ଏହା ଖୋଜିବା ସହଜ କରିଥାଏ ।

ଲେଆଉଟ୍ ବିଷୟରେ ଏକ ote ।

ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ କିପରି ତୁମ୍ଭଙ୍କୁ ବ୍ୟବହାର କରୁଛ, ସାଇଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲେଆଉଟ୍ କୁ ଦେଖ । ପ୍ରକୃତ ବ୍ଲଗ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଏକ ଭୁଲ୍ୟ ଆୟତକ୍ଷେତ୍ର ଲେଆଉଟ୍ ରେ ସଂଗଠିତ ହେବ । ଏହା ଏକ ଡିସପ୍ଲେ ସୃଷ୍ଟି କରେ ଯାହା ଉଭୟ

ମୋବାଇଲ୍ ଏବଂ ଡେସ୍କଟପ୍ ଡିଭାଇସରେ ପଢ଼ାଯାଇପାରିବ । ଅନ୍ୟ ଶବ୍ଦରେ,  
ଏକ ଭୂସମାନ୍ତର ଆୟତକ୍ଷେତ୍ରରେ ବିସ୍ତୃତ ଚିତ୍ର ଏବଂ ଫାଇଲଗୁଡ଼ିକ ।

ପଢ଼ା ଯିବା କଷ୍ଟକର ହୋଇପାରେ । ଦେଖିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଧନୀ  
ମିଡ଼ିଆ ବିଷୟବସ୍ତୁ ପାଇବାବେଳେ ଏହା ବିଷୟରେ ସଚେତନ ରୁହନ୍ତୁ ।

# Chapter 50 - Can You Get Paid Ads on Tumblr? (It Might be Costly)

ଏହା ସତ୍ୟ ଯେ ତୁମେ ତୁମ୍ଭଲରେ ପେଡ଼ ବିଜ୍ଞାପନ କରି ପାରିବ । ସର୍ବଶେଷରେ, ଆପଣ ଏଠାରେ ପଢ଼ିବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ପେଡ଼ ମାର୍କେଟିଂ ବିକଳ୍ପ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି । ତୁମ୍ଭଲ୍ ଏହାର ବ୍ୟତିକ୍ରମ ନୁହେଁ । ତଥାପି, ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଗମ୍ଭୀର ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଅଛି ।

ଲୋକମାନେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେବା ପାଇଁ ତୁମ୍ଭଲ୍ ଚାର୍ଜ୍ କରୁଥିବା ମୂଲ୍ୟ ଟ୍ୟାଗ୍ କମ୍ ନୁହେଁ । ବିଜନେସ୍ ଇନସାଇଡର୍ ଅନୁଯାୟୀ, ତୁମ୍ଭଲରେ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ସର୍ବନିମ୍ନ ମୂଲ୍ୟ ହେଉଛି \$ 25,000 । ମୁଖ୍ୟତଃ mult ମଲ୍ଟିମିଡ଼ିଆ-ଆଧାରିତ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ

ଦେଉଥିବାବେଳେ ତୁମ୍ଭଲର କିପରି ଏତେ ବଡ଼ ଆଧାର ଅଛି ତାହା ହେତୁ ଏହା ମୁଖ୍ୟତଃ ।

ତୁମ୍ଭଲର ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ରଖିବା ପାଇଁ ତୁମ୍ଭଲ୍ ମଧ୍ୟ ଏହି \$ 25,000 ସର୍ବନିମ୍ନ ବ୍ୟବହାର କରେ । ଯେଉଁ ଲୋକମାନେ ଏତେ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରନ୍ତି ସାଧାରଣତଃ quality ଗୁଣାତ୍ମକ ଏଡ଼ିଟିଂ

ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ଏବଂ ଗତିଶୀଳ ସାଇଟ୍ ହେବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ଅନ୍ୟ ଅର୍ଥରେ, ଅଧିକାଂଶ ଛୋଟ ବ୍ୟବସାୟ ତୁମ୍ଭଲରେ ପେଡ଼ ବିଜ୍ଞାପନ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସଂଘର୍ଷ କରିବେ, ଏକ କ୍ଲିକ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଯଥେଷ୍ଟ ସ୍ଥରଣୀୟ ଗତିଶୀଳ ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବାକୁ ଦିଅନ୍ତି । ଏହାର ଅର୍ଥ ନୁହେଁ ଯେ ସେମାନେ ଚେଷ୍ଟା କରିପାରିବେ ନାହିଁ; ଏହା ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବା ଏକ ଚ୍ୟାଲେଞ୍ଜ ହେବ ।

କିନ୍ତୁ ଯଦି ତୁମର ଟଙ୍କା ଅଛି ...

ତୁମେ ତଥାପି ତୁମ୍ଭଲରେ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇ ପାରିବ ଯଦି ତୁମର ପ୍ରକୃତରେ ଟଙ୍କା ଅଛି ।

ଧନୀ ଏବଂ ଅଧିକ ଅଭିଜ୍ଞ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଦୃଷ୍ଟିରେ ରଖି ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ସ୍ପଷ୍ଟ ଭାବରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ । କିନ୍ତୁ ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଯଥେଷ୍ଟ ବଜେଟ୍ ଅଛି ତେବେ ଏକ ମାର୍କେଟିଂ ରୁଟିନ୍ ବହୁତ ଭଲ । ଯଦି ତୁମେ ଛୋଟ ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ, ଏହା ମଧ୍ୟ କାମ କରେ ।

ତୁମ୍ଭଲର ବିଜ୍ଞାପନ ସିଷ୍ଟମ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବା ପାଇଁ ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଖାତା ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ [tumblr.com/business](https://tumblr.com/business) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଆକାଉଣ୍ଟ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ହୋଇପାରେ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ତଥ୍ୟସବୋର୍ଡ଼କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଏକ ନୂତନ ପଦୋଦ୍ଧୃତି କିମ୍ବା ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ପୋଷ୍ଟ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । Tumblr ଆପଣଙ୍କୁ ନୂତନ କିମ୍ବା ବିଦ୍ୟମାନ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସହିତ କାମ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଦେଇଥାଏ ।
3. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଦେଖନ୍ତୁ ଏହା ଆପଣଙ୍କ

ଅଭିଯାନ ପାଇଁ କିପରି କାମ କରେ । ଆପଣ କି old ଶସି ପୁରୁଣା ବିଷୟବସ୍ତୁ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହେବେ ନାହିଁ ।

ଜୀବନ୍ତ, ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ମିଡିଆ ପାଇଁ ଦେଖନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କ ବ୍ରାଣ୍ଡ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କିଛି ପ୍ରଦର୍ଶନ କରେ । ଲୋକମାନେ ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ, ଯାହା ଚିତ୍ତକର୍ଷକ ଦେଖାଯାଏ ଏବଂ କହିବାକୁ କିଛି ମୂଲ୍ୟବାନ ।

4. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନର ପୂର୍ବାବଲୋକନ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମ୍ଭେ ବିଜ୍ଞାପନ ସବୁବେଳେ ଏକ ବର୍ଗ ଫର୍ମାଟରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ । ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ସ୍କେନ୍ ପାଇଁ ଲେଆଉଟ୍ ଏକ ମି basic ଲିକ ଭିଡିଓ ଫର୍ମ କରେ । ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ତୁମକୁ ଏକ ଭିଡିଓ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ପଡିବ ନାହିଁ; ତୁମ୍ଭେ କେବଳ ଏକ ପ୍ରଦର୍ଶନ ପାଇଁ ଏହି ଫର୍ମାଟ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ କାରଣ ଅନେକ ବିଜ୍ଞାପନଦାତା ଭିଡିଓ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

5. ଆପଣଙ୍କର ପୋଷ୍ଟ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହେବା ପରେ, ଆପଣ ପହଞ୍ଚିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକ ବାଛନ୍ତୁ ।

ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କା ଶିଖ ଏବଂ ବିଭିନ୍ନ ଜନସଂଖ୍ୟା ଆଡକୁ ଟାର୍ଗେଟ୍ କରିପାରିବେ । ଅବସ୍ଥାନ, ବୟସ, ଏବଂ ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡିତ ଜନସଂଖ୍ୟା ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

6. ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲିକ୍ କିମ୍ବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସଂଖ୍ୟକ ଇମ୍ପ୍ରେସନ୍ ପାଇଁ ଆପଣ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବେ ସେଥିପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ବଜେଟ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଅଭିଯାନ କେତେ ଦିନ ଚାଲିବ ଏଥିରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇଛି ।

ଅନ୍ୟ କି social ଶସି ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ପରି, ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାକୁ ତୁମକୁ ଅଧିକ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡିବ । ପୂର୍ବରୁ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଯାଇଥିବା ସର୍ବନିମ୍ନ ହେଉଛି ଏକ ମି basic ଲିକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ପାଇଁ ଯାହା ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ରହେ ନାହିଁ । ସେବା ପାଇଁ ଅଧିକ ଦେୟ ଦେଇଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଅତିଷ୍ଠ ହୋଇପାରେ ।

7. ବିଜ୍ଞାପନ ରଖିବା ପାଇଁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମ୍ଭେ ତୁମର ବିଜ୍ଞାପନକୁ ସମୀକ୍ଷା କରିବ ଏବଂ ତାପରେ ଏହା ଅନଲାଇନରେ ଉପଲବ୍ଧ ଥିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କୁ ଜଣାଇବ । ଏହା ପରେ, ଲୋକମାନେ କିପରି ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରୁଛନ୍ତି ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ ତୁମ୍ଭେ ବ୍ୟବସାୟ ବିଭାଗରୁ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ଉପକରଣ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ତୁମ୍ଭେ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ସମର୍ଥନ ଆପଣଙ୍କ ଶିକ୍ଷକୁ ଅଧିକ ସ୍ଥାନକୁ ଆଣିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏକ ପଦୋନ୍ନତି ପ୍ରାପ୍ତ ପୋଷ୍ଟ, ଏହାର ନୂତନ କିମ୍ବା ବିଦ୍ୟମାନ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅଛି, ଆପଣଙ୍କ ପ୍ରୋଫାଇଲକୁ ଅଧିକ ବ୍ୟକ୍ତିବିଶେଷଙ୍କୁ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବ ।

# Chapter 51 - Quora

କୋରା ଅନେକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଠାରୁ ଭିନ୍ନ କାରଣ ଏହା ମୁଖ୍ୟତଃ questions ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବା ଏବଂ ଉତ୍ତର ପାଇବା ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବା ପାଇଁ କୋରା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ର ବିଷୟରେ ବହୁତ କିଛି ଜାଣିଛନ୍ତି ।

କୋରା ହେଉଛି ଏକ ଷ୍ଟେସାଇଟ୍ ଯାହା କିଛି ଫେସବୁକ୍ କର୍ମଚାରୀଙ୍କ ଦ୍ଵାରା ସୃଷ୍ଟି ହେବା ପରେ 2010 ରେ ଅନଲାଇନ୍ ହୋଇଥିଲା । ଜଟିଳ କିମ୍ବା ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ପାଇବା ପାଇଁ ସାଇଟ୍ ତିଆରି କରାଯାଇଥିଲା । ଏହା ଏକ ଉଇକିପିଡ଼ିଆ-ପ୍ରେରିତ ଡିଜାଇନ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଜନସାଧାରଣଙ୍କଠାରୁ ସୂଚନା ମାଗନ୍ତି ।

## କୋରା କିପରି କାମ କରେ | How Quora Works

ତୁମର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କୋରା କାହିଁକି ମହାନ ତାହା ଜାଣିବା ପାଇଁ, କୋରା କିପରି କାମ କରେ ତାହା ଜାଣିବାକୁ ପଡ଼ିବ:

1. କେହି ଜଣେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବାକୁ କୋରାକୁ ଯିବେ । ସେହି ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବାବେଳେ ଉପଭୋକ୍ତା ଯଥାସମ୍ଭବ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ହେବେ ।
2. ଅନୁସନ୍ଧାନକାରୀ ଏହାକୁ ଏକ ବିଭାଗରେ ପୋଷ୍ଟ କରିବେ ଯାହା ବିଷୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ । କୋରା ଉପରେ ଅନେକ ଉପବିଭାଗ ଅଛି ଯଦି ଲୋକମାନେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିପାରିବେ । ଏଥିରେ ଘରର ଉନ୍ନତି, ଅଟୋ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ, କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଟେକ୍ନୋଲୋଜି, ମନୋରଞ୍ଜନ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିଭାଗ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । କୋରା ଉପବିଭାଗଗୁଡ଼ିକର ଏକ ବିବିଧ ଲେଆଉଟ୍ ବଜାୟ ରଖେ ।
3. କୋରା ଉପରେ ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ ପ୍ରଶ୍ନର ନିଜସ୍ଵ ଉତ୍ତର ସହିତ ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତି । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଉପଭୋକ୍ତା ପାଇଁ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି ସବୁଠାରୁ ବିସ୍ତୃତ, ସୂଜନଶୀଳ, ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ଚିତ୍ରିତ ଉତ୍ତର ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବା । ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରିବା ଉଚିତ୍ ।

ଯଥା ସମ୍ଭବ ବ୍ୟାକଅପ୍ ପ୍ରମାଣ କିମ୍ବା ବିଷୟଗୁଡ଼ିକର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଜ୍ଞାନ ଅଛି ।

4. ତା'ପରେ ଲୋକମାନେ ଉତ୍ତରକୁ ଅପଭୋଗ୍ କିମ୍ବା ଡାଉନଭୋଗ୍ କରିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି । ସର୍ବାଧିକ ଅପଭୋଗ୍ ସହିତ ଉତ୍ତରଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଶ୍ନ ପୃଷ୍ଠାରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ଦେଖାଯିବ ।
5. ପରିବର୍ତ୍ତନମାନେ ଏକ ପ୍ରଶ୍ନ ପୃଷ୍ଠାରେ କି Interest ତୁହଲପୂର୍ଣ୍ଣ ଲିଙ୍କ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ ଯାହା ସୂଚାଇଥାଏ ଯେ ସମସ୍ୟା କିମ୍ବା ଏହାର ଚତୁର୍ଦ୍ଧା ପାର୍ଶ୍ଵରେ ଥିବା ବାର୍ତ୍ତାଳାପ କି intr ତୁହଲପ୍ରଦ ଅଟେ ।

ଯେଉଁ ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକରେ ଅଧିକ କି Interest ତୁହଲପ୍ରଦ ଭୋଗ୍ ଅଛି ସେମାନେ ପୋଷ୍ଟ ହୋଇଥିବା ଚ୍ୟାନେଲଗୁଡ଼ିକରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା ଦେଖାଯିବେ ।

6. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଉତ୍ତରରେ ମନ୍ତବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ । ତଥ୍ୟ ସ୍ପଷ୍ଟ କରିବାକୁ

କିମ୍ବା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୋଇଥିବା ଉପରେ ଅତିରିକ୍ତ ପଏଣ୍ଟ ମାଗିବାକୁ ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କୁ ଛାଡ଼ିପାରନ୍ତି ।

କୋରାଙ୍କର ମୂଳ ଲକ୍ଷ୍ୟ ହେଉଛି ଦୁଇଗୁଣ - ଏହା ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇଥାଏ ଏବଂ ଯେକି any ଶସି ବିଷୟ ବିଷୟରେ ବାର୍ତ୍ତାଳାପ ସୃଷ୍ଟି କରିଥାଏ । ଏହା ଏକ ଶାନ୍ତିପୂର୍ଣ୍ଣ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ସେଟଅପ୍ ସୃଷ୍ଟି କରେ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ପରସ୍ପର ସହ କଥା ହୋଇପାରିବେ । ସାଇଟ୍ ପ୍ରମାଣ କରେ ଯେ ଯେତେବେଳେ ଏକ ପ୍ରଶ୍ନର ଗୋଟିଏ ଅତି ଦୃ strong ଉତ୍ତର ଥାଇପାରେ, ସବୁକିଛିର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ତର ନାହିଁ ।

ତେବେ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା କାହିଁକି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ? ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କୋରା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ କାରଣ ଏହା ଏକ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ବିଶ୍ୱ knowledge କୁ ଆପଣଙ୍କର ଜ୍ଞାନ ଦେଖାଇ ପାରିବେ । ଉପରେ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇ ।

କୋରା, ତୁମେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବ ଯେ ତୁମର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ବୁ rehens ାମଣା ଅଛି । ତୁମେ ସବୁକିଛି ମାର୍କେଟିଂ କର ।

କୋରା ଜରୁରୀ କାରଣ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଜ୍ଞତା ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଦିଏ । ଧରାଯାଉ ତୁମେ ଏକ ଶିଳ୍ପାଞ୍ଚଳ ଚଳାଉଛ ଏବଂ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛ ଯେ ତୁମେ ବିୟର ତିଆରି କରିବାର ଇଚ୍ଛ ଏବଂ ବାହାରକୁ ବୁ understand ିଛ । ଶିଳ୍ପ ବିୟର ଏବଂ ଏହାକୁ କିପରି ପ୍ରସ୍ତୁତ କରାଯିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଆପଣ କୋରା ଉପରେ ପ୍ରଶ୍ନ ଖୋଜି ପାରିବେ । ଆପଣ ସଠିକ୍ ମିଶ୍ରଣ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇପାରିବେ ।

ବିୟର ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ସମୟରେ ଜଳ, ବ୍ଲୁଇଂ ଚକ୍ର କେତେ ସମୟ, ସ୍ୱ lav ାଦର ଉଚ୍ଚାରଣ କିପରି ଯୋଡ଼ାଯାଏ, ଏବଂ ପରିପକ୍ୱତା ସମୟରେ ବିୟର ସଂରକ୍ଷଣ ମଧ୍ୟ କରେ ।

ଆପଣ ଯେଉଁ କ୍ଷେତ୍ରରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟରେ, ଆପଣ ବୋଧହୁଏ କୋରା ଉପରେ ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଯୋଗ୍ୟ ପ୍ରଶ୍ନ ପାଇପାରିବେ । ଲୋକମାନେ କ'ଣ ପଚାରୁଛନ୍ତି ଏବଂ କ'ଣ ସାହାଯ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବାକୁ କେବଳ ଖୋଜ । ଏହା କରିବା ଦ୍ୱ your ାରା, ତୁମର ମାର୍କ ତିଆରି କରିବା ଏବଂ ତୁମେ ଯାହା ଦେଉଛ ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ପାଇବା ସହଜ ହୋଇଯାଏ ।

## Chapter 52 - Using Quora Correctly

କୋରା ବହୁତ ଭଲ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଦେଖାଇବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟର ଧାଡ଼ି କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ବୁ understand ିଛ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ ସମ୍ପନ୍ନୀୟ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇ, ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଭାବରେ ଦେଖିବେ ।

ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ବିଶ୍ୱସ୍ତ ସଂସ୍ଥା । ଉପରକୁ ଯିବା ସହଜ ଅଟେ ।

କୋରା ବର୍ତ୍ତମାନ ।

### Signing Up

#### କୋରା ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବା ସରଳ:

1. quora.com ରେ Quora ଖେବସାଇଟ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ଏବଂ ଏକ ପାସୱାର୍ଡ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ଉପଭୋକ୍ତା ନାମ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଯୋଗାଯୋଗ ସୂଚନା ଯୋଡନ୍ତୁ । ସୂଚନାକୁ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ନାମକୁ ଯଥାସମ୍ଭବ ରଖନ୍ତୁ ।
4. କୋରା ଦ୍ୱାରା ଉପସ୍ଥାପିତ ଅତିକମରେ ଦଶଟି ବିଷୟ ଚୟନ କରନ୍ତୁ । ଉପଭୋକ୍ତାମାନେ କ'ଣ ଆଗ୍ରହୀ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ସାଇଟ୍ ଏହା କରେ ।
5. ଆପଣ ଜାଣିଥିବା ବିଷୟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । କୋରା ଅନେକ ବିଷୟ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଏକ ସନ୍ଧାନ ବାକ୍ସରେ ପ୍ରବେଶ କରିଥିବା ବିକଳ୍ପ ଉପରେ ଆଧାର କରି ଚୟନ କରିପାରିବେ ।

### Establishing a Profile

ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କୁ ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ତୁମର କୋରା ଉପରେ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଦରକାର ଯେ ତୁମେ ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଚଳାଉଛ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ପ୍ରମାଣପତ୍ର ଅଛି । ଆପଣଙ୍କର କୋରା ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ସମୟରେ ଏଠାରେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଲୋଡ୍ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କର ଅବତାର କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଏଠାରୁ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଏଡିଟ୍ କରିପାରିବେ ।
2. ନିଜେ ଏକ ହେଡସର୍ ଅପଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ । ସମ୍ଭବତ recent ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଏବଂ ସର୍ବୋତ୍ତମ-ଗୁଣାତ୍ମକ ପ୍ରତିଛବି ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

4. ତୁମେ ଯାହା କରୁଛ ତାହାର ଟ୍ୟାଗଲାଇନ୍ ଲେଖ । ଏଠାରେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ସିଧାସଳଖ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କର ନାହିଁ ।

ତୁମେ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ଯେକ answer ଶସି ଉତ୍ତରରେ ତୁମର ନାମ ଏବଂ ଟ୍ୟାଗଲାଇନ୍ ଦେଖାଯିବ ।

5. ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।  
ବର୍ଣ୍ଣନାରେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବା ଉଚିତ:

ଆପଣ ଜୀବିକା ପାଇଁ କଣ କରନ୍ତି ।

ଆପଣ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟତା ।

- ଶେଷରେ ଏକ କଲ୍-ଟୁ-ଆକ୍ସନ୍; ଏହା ଆପଣଙ୍କର ଖେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

ସିଧାସଳଖ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ନାମ ଉଲ୍ଲେଖ କରିବା ଠାରୁ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ । ଶେଷରେ URL ଯଥେଷ୍ଟ ଭଲ । ଆପଣ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସୋପାନରେ ବ୍ୟବସାୟ ନାମ ଉଲ୍ଲେଖ କରିପାରିବେ ।

6. ପ୍ରମାଣପତ୍ର ଏବଂ ହାଇଲାଇଟ୍ ବିଭାଗ ସଂପାଦନ କରନ୍ତୁ । ବିଷୟରେ ବିବରଣୀ ଯୋଡନ୍ତୁ:

- ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ କାମ କରନ୍ତି ସେହି ବ୍ୟବସାୟ ।

- ତୁମର ଶିକ୍ଷାଗତ ଇତିହାସ ।

- ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ରୁହନ୍ତି ।

7. ଜାଣିବା ବିଷୟରେ ବିଭାଗରେ ତୁମର ପାରଦର୍ଶିତା କ୍ଷେତ୍ର ପ୍ରବେଶ କର ।

ଏକ କୋରା ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବା ସମୟରେ ଆପଣ ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ଅଧିକ ଜିନିଷ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଆପଣ ଏହି ବିଭାଗକୁ ଅପଡେଟ୍ କରିପାରିବେ । ସେହି ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ରଖନ୍ତୁ ।

## Answering Questions

ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମର କୋରା ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ତୁମର ସବୁକିଛି ଅଛି, ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବା ଆରମ୍ଭ କର । କିଛି ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଏହି ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ:

1. ବ୍ୟକ୍ତିଗତ କୋରା ଚ୍ୟାନେଲଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖି ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଚ୍ୟାନେଲଗୁଡ଼ିକୁ ତୁମର ଶୀଘ୍ର ପ୍ରବେଶ କରିବା ଉଚିତ ଏବଂ ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ ଉପରେ ଆଧାର କରି ତୁମେ ଯାହା ବୁ understand ୁଛି ।

2. ଯଦି ଆପଣ ସେହି ମାର୍ଗକୁ ଯିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି ତେବେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପ୍ରଶ୍ନ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ସାଇଟର ଶୀର୍ଷରେ ଥିବା ସମ୍ପାନ ବାକ୍ସକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।

3. ଏକ ପ୍ରଶ୍ନ ଖୋଜି ଯାହାକୁ ତୁମେ ଉତ୍ତର ଦେଇ ପାରିବ ।

4. ଏକ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଲେଖିବାକୁ ଉତ୍ତର ବଚନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ତୁମେ ଯେକ fit ଶି ସି ଉପାୟରେ ତୁମର ଉତ୍ତର ଲେଖିବା ଏବଂ ଫର୍ମାଟ୍ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ନିୟମିତ ଏଣ୍ଟ୍ରି ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଖୋଲିବ । ଆପଣ ଏକ ଫଟୋ, କୋଡ୍ ବାକ୍ସ, କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କର ଏଣ୍ଟ୍ରି ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟତୀତ ଅନ୍ୟ ଏକ ସାଇଟ୍ ଅଛି ତେବେ ଲିଙ୍କ୍ ସର୍ବୋତ୍ତମ ହେବ ଯାହାକୁ ଆପଣ ରେଫର୍ କରିଥିବେ ।

5. ଲେଖିବା ସମୟ ହେବା ପରେ ତୁମର ଉତ୍ତର ଦାଖଲ କର ।

ଯେତେବେଳେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ଚିତ୍ରିତ ଉତ୍ତର ଅଛି, ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ କ interesting ତୁହଲିପି ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କିଛି ସୃଷ୍ଟି କର, ତୁମର ପାଠକ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବ ଯେ ତୁମେ ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ବୁ understand ୀପାରିଛ ।

ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ପ୍ରତିବନ୍ଧିତା କରିବେ ଯେଉଁମାନେ ସମାନ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତି । ଲୋକମାନେ ପୋଷ୍ଟ କରିଥିବା ଉତ୍ତରଗୁଡ଼ିକ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଆପଣଙ୍କର ଉତ୍ତର ଅଧିକ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ଅଟେ । ଅଧିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟତାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତିକ୍ରିୟା ଲେଖିବାବେଳେ ପୁଞ୍ଜୀନୁପୁଞ୍ଜ ହୁଅନ୍ତୁ ।

ଯେଉଁ ଉତ୍ତରଗୁଡ଼ିକ ଲୋକମାନେ ଅଧିକ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି, ତାହା ଉତ୍ତୋଳନ କରାଯିବ । ସର୍ବାଧିକ ଅପଭୋଗ ସହିତ ଉତ୍ତର ମୁଖ୍ୟତ displayed ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୋଇଛି ।

ତୁମର ଉତ୍ତରକୁ ଉନ୍ନତ ହେବାର ସମ୍ଭାବନାକୁ ଉନ୍ନତ କରିବାକୁ ଏକ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ଉତ୍ତର ସୃଷ୍ଟି କର ।

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କୋରା ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ତୁମର ବଜାର ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇ, ଲୋକମାନେ ବନାମ 11 ଦେଖନ୍ତୁ ଯେ ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟର ଧାର୍ଯ୍ୟରେ ଜଣେ ବିଶେଷଜ୍ଞ । ଏହି 11ଟି ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଅଧିକ କ୍ଲିକ୍ କରେ ଏବଂ ଶେଷରେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସାଇଟକୁ ପରିଦର୍ଶନ କରେ । ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ମାର୍କେଟିଂର ଏହା ଏକ ସ୍ମାର୍ଟ ଫର୍ମ ଯେହେତୁ ତୁମେ ତୁମର ଦର୍ଶକଙ୍କୁ ପ୍ରମାଣ କର ଯେ ତୁମେ କେତେ ଚତୁର ଏବଂ ଭାବପ୍ରବଣ । ଆପଣ କିପରି କୋରା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ । ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟ 1 Quora th ବ୍ୟବହାର କରିବା ସମୟରେ କରିବାକୁ ଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖ । ମନରେ ମାର୍କେଟିଂ ଆବଶ୍ୟକତା ।

# Chapter 53 - Using Quora for Marketing

କୋରା ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ସବୁ ଦର୍ଶାଉଛି ଯେ ଆପଣ କିଛି ଧାରଣା ବୁ  
understand ହି । ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ସ୍ପାର୍ଟ ଏବଂ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ manner ଙ୍କରେ  
ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦିଅ ଯେ ତୁମେ ଏବଂ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରାଯାଇପାରିବ ।  
କୋରା ଆପଣଙ୍କୁ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ଦିଏ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ର ବୁ  
understand ହି । ଆପଣ କୋରା ଉପରେ ଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ପ୍ରମାଣ କରିପାରିବେ ଯେ  
ଆପଣ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ବିଷୟରେ ଚିନ୍ତା କରନ୍ତି ଏବଂ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା କି concerns  
ଶସି ସମସ୍ୟାର ସମାଧାନ କରିବାକୁ ଆଶା କରନ୍ତି । ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି କୋରା ବ୍ୟବହାର  
କରିବାର ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଦିଗଗୁଡ଼ିକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ଯାହା ସଠିକ୍ ମାର୍ଗରେ ସ୍ୱ-ମାର୍କେଟିଂ କରିବାକୁ  
ଅନୁସରଣ କରାଯିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

## ଏକ ଉତ୍ତମ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ | Create a Great Profile

ଯେତେବେଳେ ତୁମେ କୋରା ବ୍ୟବହାର କର, ତୁମେ ଯାହା ବିଷୟରେ କହୁଛୁ ସେ ବିଷୟରେ  
ତୁମର ସ୍ପଷ୍ଟ ଧାରଣା ଥିବା ପାଠକଙ୍କୁ ଦେଖାଇବାକୁ ପଡ଼ିବ । ସେମାନଙ୍କୁ ନିଶ୍ଚିତ ହେବାକୁ  
ପଡ଼ିବ ଯେ ଆପଣ ଧାନ ଦେବା ପାଇଁ ଜଣେ ବିଶ୍ୱସ୍ତ ବ୍ୟକ୍ତି ଅଟନ୍ତି । ଏକ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ  
ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସୃଷ୍ଟି କରି ଏହା କରନ୍ତୁ ।

ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ସବୁକିଛି ସର୍ବସାଧାରଣରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୁଏ । ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଆପଣ  
ନିଜ ବିଷୟରେ ଯାହାକିଛି କରିପାରିବେ ତାହା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଏକ ଲିଙ୍କ  
ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ପ୍ରମୋସନାଲ୍ ଶବ୍ଦ ନକରି ଆପଣ ଜୀବିକା ପାଇଁ କଣ କରନ୍ତି ତାହା  
ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତୁ । ଲୋକଙ୍କୁ କୁହ ଯେ ତୁମର ବିସ୍ତୃତ ପରିମାଣର ଅଭିଜ୍ଞତା ଅଛି ।  
ସେମାନଙ୍କୁ ଜଣାନ୍ତୁ ଯେ ତୁମେ ଏପରି ଜଣେ ଯିଏ ତୁମେ ଯାହା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରୁଛ  
ତାହା ପ୍ରକୃତରେ ବୁ understand ିଆଏ ଏବଂ ତୁମେ ଏହାକୁ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ ।  
ମନର ଅଭିଜ୍ଞତା ସହିତ ସଠିକ୍ ଉତ୍ତର ଦିଅ ତୁମର ଅଭିଜ୍ଞତା ଦେଖାଇବା ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ  
ମାର୍କେଟିଂର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ । ଲୋକମାନେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ଉପରେ ବିଶ୍ୱ trust ାସ  
କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ ।

ସେମାନଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଧାଡ଼ିରେ ବର୍ଷର ଅଭିଜ୍ଞତା ଏବଂ ଉତ୍ସାହିତ ।  
ସେମାନେ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ଯେତେବେଳେ ଆପଣ କୋରା ଉପରେ ଏକ ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତି,  
ସେହି ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ପାଠକଙ୍କୁ ଦେଖାନ୍ତୁ । ତୁମେ ଯାହା ଅଂଶୀଦାର କର ସେଥିରେ ତୁମର ଜ୍ଞାନ  
ଏବଂ ପାରଦର୍ଶିତା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କର ।

ପାଠକ ସ୍ୱୀକାର କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଅତୀତରେ କରିଥିବା ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ କହୁଛନ୍ତି ।  
ବହିର ଏହି ବିଭାଗରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଯାଇଥିବା ଶିଳ୍ପ ବିୟର ଉଦାହରଣକୁ ଫେରିଯିବା ।  
କ୍ରାଫ୍ଟ ବିୟର ବରୁଇଙ୍ଗ୍ ବିଷୟରେ କହିବାବେଳେ, ଆପଣ ଏକ ଭଲ ଲେଜର ପ୍ରସ୍ତୁତ  
କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଥିବା ଏକ ଅଭିଜ୍ଞତା ବିଷୟରେ କହିପାରିବେ । ଏକ ଲେଜର ବିୟର  
କିପରି ତିଆରି ହୁଏ ଏବଂ ଏହାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପାଦାନ  
ବ୍ୟବହାର କରି ବ୍ୟାଖ୍ୟା କର । ତୁମର ଅଭିଜ୍ଞତାକୁ ସ୍ପଷ୍ଟ କର ଏବଂ ତୁମର ପ୍ରଥମ ଜ୍ଞାନ ବାଣ୍ଟି  
ଯଥା ସମ୍ଭବ ବିସ୍ତୃତ ହୁଅନ୍ତୁ ।

ଅନେକ ପରିଚିତତା ଆପଣଙ୍କୁ କୋରା ଉପରେ ଅଧିକ ମାର୍କେଟିଂ କରୁଥିବା । ତୁମର ଜ୍ଞାନ  
ବାସ୍ତବ ବୋଲି ଦର୍ଶାଇବାକୁ ସକ୍ଷମ ହେବା ଅଧିକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଏକ ଉତ୍ତର ଉପାଦାନ କରିବା  
ସମୟରେ ଯଥାସମ୍ଭବ ବିବରଣୀ ଦିଅନ୍ତୁ । ଯଦି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ତେବେ ତୁମର ଉତ୍ତରକୁ ବ  
valid ଧ କରିବାକୁ ତୁମେ ନିଜ ବ୍ୟତୀତ ଅନ୍ୟ ଖେତ୍ରରୁ ସହିତ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଲିଙ୍କ  
କରିପାରିବ । ସମ୍ଭବ ହେଲେ ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

ପ୍ରଶ୍ନର ଏକ ଚାରି ରୁ ଛଅ ଅନୁଛେଦ ଉତ୍ତର ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ଏହାକୁ ଅନେକ  
ଭାଗରେ ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରନ୍ତୁ ଏବଂ ବିଭିନ୍ନ ଚିନ୍ତାଧାରାକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଯାହା ପ୍ରଭାବ ପକାଇପାରେ ।  
ଶିଳ୍ପ ବିୟର ଉଦାହରଣ ପାଇଁ, ଆପଣ brev-.ri.ng ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଅନେକ ଦିଗକୁ ଯାଇ ବିୟର  
ପିଇବା ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ଅବସ୍ଥା ବିଷୟରେ ଏକ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେଇପାରନ୍ତି । ଏକ ବିୟର  
ଭାଟ୍ ରଖାଯାଇଥିବା ଆଦର୍ଶ ତାପମାତ୍ରା ୦।୧ ବ growing ୁଥିବା ହସ୍ତର ଅବସ୍ଥା କିପରି ଭିନ୍ନ  
ତାହା ବିଷୟରେ ଆପଣ ଆଲୋଚନା କରିପାରିବେ ।

ପାଠକଙ୍କୁ ଦେଖାନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ବୁ understand ଣ୍ତି ଏବଂ ଏକ ବିସ୍ତୃତ ଉତ୍ତର ଲେଖନ୍ତୁ ।  
ତୁମର କୋରା ସଫଳତା ପାଇଁ ଯଥାସମ୍ଭବ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ହେବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ।  
ଗ୍ରାଫିକ୍ ଚଳାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରିବା ୦।୧ ଦୂରେଇ ରୁହନ୍ତୁ ।  
ରେଡ୍‌ଟ୍ ପରି, କୋରା ଉପରେ ଜିନିଷ ଲେଖିବାବେଳେ ଅଧିକ ପ୍ରମୋସନାଲ୍ ରୁହନ୍ତୁ । ସାଇଟ୍  
ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କୁ ନାପସନ୍ଦ କରେ ଯେଉଁମାନେ ଅନ୍ୟତ୍ର ଗ୍ରାଫିକ୍ ଆଣିବା ପାଇଁ ଡିଜାଇନ୍  
ହୋଇଥିବା ଉତ୍ତର ଲେଖନ୍ତି । ଏକ ସ୍ପଷ୍ଟ ମାର୍କେଟିଂ ପୋଷ୍ଟ ପରି ଦେଖାଯାଉଥିବା ଏକ ଉତ୍ତର  
ଦ୍ୱାରା ସ୍ପାଗ୍ ହେବ ।

ସ୍ୱାମ୍ ପରି କୋରା । ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ପୃଷ୍ଠାକୁ ଗ୍ରାଫିକ୍ ଚଳାଇବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କର, ତୁମେ ବୁଟ  
ହୋଇପାରିବ ।  
ଆପଣଙ୍କର ଉତ୍ତରରେ ଆପଣଙ୍କର ଖେତ୍ରରୁ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଆପଣଙ୍କ

ବ୍ୟବସାୟ କ'ଣ କରେ ତାହାର କ specific ଶସି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିବରଣୀ ନାହିଁ । ତୁମର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟବସାୟ କିମ୍ବା ତୁମେ କରିଥିବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜିନିଷ ବିଷୟରେ ଉଲ୍ଲେଖ ନକରି ତୁମର ଅଭିଜ୍ଞ about ତା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାବେଳେ ତୁମେ ଯାହା ଅନୁଭବ କରୁଛ ତାହା କେବଳ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କର । ତୁମର ସଫଳତା ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବା ସମୟରେ ବୁଦ୍ଧିମାନ ହେବା ତୁମର ସଫଳତା ପାଇଁ ଜରୁରୀ । ଏହାର ଅର୍ଥ ତୁମେ କାହାର ବ୍ୟବସାୟ ଚାହୁଁଥିବା ପରି ଶବ୍ଦ ନହେବା । ଏହା ବ୍ୟତୀତ, ଯଦି ତୁମେ ଖୋଲାଖୋଲି ଭାବରେ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କର, କୋରା ନିରାଶ ହେବ ।

## Chapter 54 – Periscope

ଆପଣ ଲାଇଭ ଇଭେଣ୍ଟ୍ ସହିତ ନିଜକୁ ମାର୍କେଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଯୋଗ ଦେଇପାରିବେ ଏବଂ ଆପଣ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିପାରିବେ? ପେରିସ୍କୋପ୍ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପସନ୍ଦ । ଫେସବୁକ୍ ଏବଂ ୟୁଟ୍ୟୁବ୍ କିପରି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ରେକର୍ଡ କରିବା ଏବଂ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣ ପୂର୍ବରୁ ପଢନ୍ତୁ । ଠିକ୍, ପେରିସ୍କୋପ୍ ହେଉଛି ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ଯାହା ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ପାଇଁ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଉତ୍ସର୍ଗୀକୃତ ।

ପେରିସ୍କୋପ୍ ହେଉଛି ଏକ ଭିଡିଓ-ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯାହା ଡେସ୍କଟପ୍ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଏବଂ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସରେ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ । ଏହା 2015 ରେ ସୃଷ୍ଟି ହୋଇଥିଲା ଏବଂ ଏହା ଖୋଲିବାର ବହୁ ପୂର୍ବରୁ ବିଟର ବ୍ଯାରା ଅର୍ଜନ କରାଯାଇଥିଲା । ଏହି ସଂକଳ୍ପଟି ଥିଲା ଯେ ପୃଥିବୀର ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନରୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖିବା ସହଜ କରିବା । ପ୍ରତିଷ୍ଠାତା 2013 ରେ ଇସ୍ତାନବୁଲରେ ଟାକ୍ସିମ୍ ସ୍କୋୟାର ବିରୋଧ ବିଷୟରେ ପଢନ୍ତୁ । ପରେ ପେରିସ୍କୋପ୍ ପାଇଁ ଧାରଣା ପାଇଥିଲେ । ସେ ବିରୋଧ ବିଷୟରେ ପଢନ୍ତୁ । ପୂର୍ବରୁ ସମ୍ପଦ ହୋଇଥିଲେ କିନ୍ତୁ ସେମାନେ କେତେ ବଡ଼ ତାହା ବିଷୟରେ ଧାରଣା ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଥିଲେ ।

ଏହାବ୍ଯାରା ପେରିସ୍କୋପ୍ ସୃଷ୍ଟି ହେଲା । ପୃଥିବୀର ଯେକ from ଶସି ସ୍ଥାନରୁ ଲୋକଙ୍କୁ ନିଜକୁ ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ଦେବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଏହା ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଥିଲା । ଏହା କିଛି ଅନନ୍ୟ ସ୍ଥାନକୁ ଯାତ୍ରା କରୁଥିଲା କିମ୍ବା ଏକ ପ୍ରମୁଖ ସମ୍ବାଦ କାହାଣୀର ମାତ୍ରା ଠିକ୍ ହେଉ, ପେରିସ୍କୋପ୍ ଲୋକଙ୍କୁ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ ରେକର୍ଡ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ଏବଂ ସେମାନେ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ସ୍ଟ୍ରିମ୍ କରିବାକୁ ଦିଅନ୍ତି । ଏହା ସମସ୍ତଙ୍କୁ କିଛି ବିଶେଷ ଏବଂ ଗତିଶୀଳ ଦେଖିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ । ଏହା କିପରି କାମ କରେ ।

ପେରିସ୍କୋପ୍ ଏକ ସରଳ ସେଟଅପ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ:

1. ଆପ୍ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ । ଯେଉଁମାନେ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ପେରିସ୍କୋପ୍ ମାଗଣା ।

2. ଏକ ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ ଇଭେଣ୍ଟ୍ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଘଟଣାର ବର୍ଣ୍ଣନା ଏବଂ କିଛି

ଟ୍ୟାଗ୍ ହୋଇପାରେ ଯାହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଏହା ବିଷୟରେ ଜଣାଇବାକୁ ।  
 3. ଏହାକୁ କାମ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ କ୍ୟାମେରାରେ ଥିବା ରେକର୍ଡିଂ ବା feature ଶିଷ୍ଟ୍ୟ  
 ଉପରେ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଶୋ ଆରମ୍ଭ କରିବାକୁ ଦିଏ ।  
 ନିଜକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ସରଳ ଉପାୟ ଯାହା ସହିତ ଆପଣ  
 ଖେଳିବାକୁ ଭଲ ପାଆନ୍ତି । ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାବେଳେ, ଆପଣ ସାଇଟରେ  
 କହିବାକୁ କିମ୍ବା କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ସମସ୍ତ ଜିନିଷ ଉପରେ ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ  
 ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ରହିବ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ କିଛି ମଜାଦାର  
 ଚାହୁଁଥିବାବେଳେ ଏହି ବିକଳ୍ପକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ।

## Why Use Periscope?

ଲୋକମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବା ପାଇଁ ଆପଣ ପେରିସ୍କୋପ୍  
 ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ପେରିସ୍କୋପ୍ ମୂଲ୍ୟବାନ ହେବାର ଅନେକ ଭଲ କାରଣ  
 ଅଛି:

- ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ କାମ କରିବାକୁ ଅଧିକ ଧନୀ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଦେଇଥାଏ । ଲାଇଭ୍ ସ୍ଟ୍ରିମିଂ  
 ବିଷୟବସ୍ତୁ ଯାହା ପେରିସ୍କୋପ୍ ସମର୍ଥନ କରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟଜନକ  
 ଘଟଣାଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରବେଶ କରିଥାଏ ।
- ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ୟ ପାରମ୍ପାରିକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପୋଷ୍ଟ  
 ଅପେକ୍ଷା ଚିକିଏ ଅଧିକ ଜରୁରୀ ଅନୁଭବ କରିବ କାରଣ ତୁମେ ବର୍ତ୍ତମାନ ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ  
 ଏକ ଜୀବନ୍ତ in ଙ୍କରେ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଉଛ ।
- ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାର କରି ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ  
 କରିପାରିବେ । ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ଘଟୁଥିବାବେଳେ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ  
 ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦେଇଥାଏ ।
- ଯେଉଁମାନେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବିଷୟ ବିଷୟରେ ଆଗ୍ରହୀ, ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କର ପ୍ରିୟ  
 ଟ୍ୟାଗ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ସନ୍ଧାନ କରିବା ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କ ଇଭେଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସାମ୍ନାକୁ  
 ଆସିପାରନ୍ତି । ଆପଣଙ୍କ ସ୍ରୋତକୁ କିଏ ଆସିବ ଆପଣ ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟ ହୋଇପାରନ୍ତି ।

- ଏହା ମଧ୍ୟ ଏକ ସରଳ ଲେଆଉଟ୍ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଯେକ  
 time ଶସି ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ଖେଳିପାରିବେ । ଏହା ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ

## Use it Carefully

ଅନ୍ୟ କ video ଶିକ୍ଷା ଭିତ୍ତି-ଶୁଣି ଫଳପ୍ରାପ୍ତ ପରି, ଆପଣ କିପରି ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ । କପିରାଲର୍ ଇଭେଣ୍ଟୁଆଲ୍ ରେକର୍ଡ କରିବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଠାରୁ ଦୂରରେ ରୁହନ୍ତୁ । ଏହା ବେଆଇନ ଏବଂ ଜୋରିମାନା କିମ୍ବା ଜେଲ ମାଧ୍ୟମରେ ବହୁ ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୋଇପାରେ ।

ଅନେକ ଘଟଣା ଘଟିଛି ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଦକ୍ଷତାର ଅପବ୍ୟବହାର କରିଛନ୍ତି । ଏହାର ଏକ ଉଦାହରଣ ହେଉଛି ଯେ ଟେଲିଭିଜନ୍ ସିରିଜ୍ ଗେମ୍ ଅଫ୍ ଥ୍ରୋନ୍ସ ଏପିସୋଡ୍ ଶୁଣି କରିବା ପାଇଁ ଅନେକ ଲୋକ ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିଥିଲେ, ଯେଉଁମାନଙ୍କର ଚ୍ୟାନେଲକୁ ପ୍ରବେଶ ନାହିଁ । ଏହି ପରିପ୍ରେକ୍ଷୀରେ, ଯିଏ ଏହିପରି ଏକ ସୋ ଶୁଣି କରୁଛି ସେ ନିୟମ ଭାଙ୍ଗୁଛି । ଲୋକମାନେ କିଛି ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ମାଗଣାରେ ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ନିକଟକୁ ଯାଉଛି ।

ଏହିପରି କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରେ ଜଡ଼ିତ ରୁହନ୍ତୁ । ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଇଭେଣ୍ଟୁଆଲ୍ ଶୁଣି କରିବାକୁ ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ପାଇଁ ଲୋକପ୍ରିୟ, ଯେଉଁମାନଙ୍କର କ whatever ଶିକ୍ଷା କାରଣରୁ ସର୍ବସାଧାରଣ ଇଭେଣ୍ଟୁରେ ପାରମ୍ପାରିକ ପ୍ରବେଶ ନାହିଁ ।

# Chapter 55 - Running a Quality Periscope Session

ତୁମର ଇଡେଣ୍ଟି ଆରମ୍ଭ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ଏକ ସମ୍ବେଦନଶୀଳ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ଯୋଜନା କର । ପେରିସ୍କୋପ୍ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ଚଳାଯାଇପାରିବ ସେ ସମ୍ଭବରେ ଏହି ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ କିଛି ହୋଇପାରେ । ମଜା କରିବା ଏବଂ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ପାଇଁ ପେରିସ୍କୋପରେ ଅନେକ ଜିନିଷ କରିପାରିବେ ।

## ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରନ୍ତୁ | Demonstrate Products

ପେରିସ୍କୋପ୍ ବ୍ୟବହାର କରିବାର ପ୍ରଥମ ଧାରଣା ହେଉଛି ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବା । ପେରିସ୍କୋପରେ, ଆପଣ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ କିଛି ବ୍ୟବହାର କରି ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସ୍ଥିର କରିପାରିବେ । ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟରେ ଉପଲବ୍ଧ ଏକ ନୂତନ ଭୋଜନର ସ୍ବାଦ ପାଇପାରନ୍ତି କିମ୍ବା ଏକ ବୁଟିକ୍ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା କିଛି ଫ୍ୟାଶନ୍ ଖେଳନ୍ତି । ଏକ ଲାଇଭ୍ ପ୍ରଦର୍ଶନ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରୁ କ'ଣ ଆଶା କରିବାକୁ ହୁଏ ତାହା ଜଣାଇଥାଏ । ଲୋକମାନେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବେ ଯଦି ସେମାନେ ପେରିସ୍କୋପରେ କାର୍ଯ୍ୟରେ ତୁମର ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା କ'ଣ ଦେଖନ୍ତି ।

## ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ସଭା କର | Hold a Special Meeting

ପେରିସ୍କୋପ୍ ବହୁତ ଭଲ ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ସଭା ଆୟୋଜନ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି "with ଅନ୍ୟମାନେ । ଏକ ଖୋଲା ସଭା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ କ'ଣ ଘଟୁଛି ସେ ବିଷୟରେ ଆପଣଙ୍କ ସହ ଚାଟ୍ କରିପାରିବେ । ଏହାର ପ୍ରତିବଦଳରେ, ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଯୋଜନା ଏବଂ ଆପଣ କ'ଣ ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ବିଷୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ କୁହନ୍ତୁ । ଭବିଷ୍ୟତ ତୁମେ ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ଏବଂ ତୁମର ପ୍ରୟାସ କିପରି କାମ କରେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ ତୁମେ ଏପରି ଏକ ସଭା ଆୟୋଜନ କରିପାରିବ । ଏକ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଅଧିବେଶନକୁ ଏକ ଖୋଲା ଘର ଭାବରେ ଭାବ, ଯେଉଁଠାରେ ତୁମେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ କିଛି କହିବାକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ ଏବଂ ତା'ପରେ ପ୍ରତିବଦଳରେ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦିଅ ।

## ତୁମ ଭିତରେ କ'ଣ ଘଟେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଦେଖାନ୍ତୁ |

## କର୍ମକ୍ଷେତ୍ର Show People What Happens in Your Workplace

ଆପଣ ପେରିସ୍କୋପ୍ ମଧ୍ୟ ଏକ ଇଡେଣ୍ଟିକୁ ନେଇପାରିବେ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ସ୍ପାର୍ଟ ଡିଭାଇସ୍ କୁ ଏକ ସମ୍ମିଳନୀ ଇଡେଣ୍ଟି, ବୋର୍ଡ ମିଟିଂ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କ special ଶସି ବିଶେଷ ଇଡେଣ୍ଟିରେ ଆଣିପାରନ୍ତି । ତୁମେ ତୁମର ଡିଭାଇସରେ ତୁମର ବିକ୍ରୟକୁ ବାହାରକୁ ଆଣିପାରିବ ।

ଚଟାଣ ଯଦି ତୁମର ଗୋଟିଏ ଅଛି କେବଳ ଲୋକଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ କଣ ହେଉଛି । ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ଷ୍ଟୋରକୁ ଆମନ୍ତ୍ରଣ କରିବାକୁ ଏହା ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇପାରେ । ଦର୍ଶକମାନେ ପ୍ରକୃତ ସମୟରେ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଅନ୍ତୁ, ଏବଂ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ଆଗ୍ରହ ପ୍ରକାଶ କରିବେ ।

### **ସଲିସିଟ୍ ସୂଚନା Solicit Information**

ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଷ୍ଟିମ୍‌କୁ ଯିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକଙ୍କଠାରୁ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ସୂଚନା ପାଇପାରିବ । ଆପଣଙ୍କର ଇଡେଣ୍ଟିଫିକେସନ୍ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ପଠାଇବାକୁ କହି ଏହା କରନ୍ତୁ । ଏହା ସହିତ, ତୁମେ ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଇଡେଣ୍ଟିଫିକେସନ୍ ସେଟିଂସମୂହ ଆଡଜଷ୍ଟ କରିପାରିବ ତେଣୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ଥିବା 1 ଜଣ ଲୋକ ଏହାକୁ ଦେଖିପାରିବେ । ମାକେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ମେଲିଂ ତାଲିକାରେ ଯୋଡିବାକୁ ଦିଏ । ପରାମର୍ଶ ଦିଅନ୍ତୁ ଯେ ତୁମ ଇଡେଣ୍ଟିଫିକେସନ୍ ତୁମକୁ ସେହି ଇମେଲ୍ ଠିକଣାଗୁଡ଼ିକୁ ହସ୍ତକୃତ ଭାବରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ପଡିବ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଅନେକ ଠିକଣା ଅଛି ତେବେ ଆପଣଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇପାରେ ।

### **ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଅନୁସରଣ କରିପାରିବେ କି?**

#### **Can You Follow People Too?**

ଆପଣ ଚାହଁଲେ ପେରିସ୍କୋପରେ ବିଭିନ୍ନ ଅଧିବେଶନ ଅନୁସରଣ କରିବାର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଜଣଙ୍କର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଷ୍ଟିମ୍‌କୁ ଯାଇପାରିବେ ଏବଂ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଷ୍ଟିମ୍ ଉପରେ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ମତ୍ତବ୍ୟ ଛାଡିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣ କାହା ସହିତ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ଜ୍ଞାନ ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ତେବେ ଏହା ବହୁତ ଭଲ ଅଟେ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ କ୍ଲିକ୍ ମଧ୍ୟ କରିପାରିବେ । ଏବଂ ତୁମେ ଏବଂ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଯେତେବେଳେ ସେମାନେ ଦେଖନ୍ତି ତୁମେ ଅଧିକ ଜାଣି । ତୁମେ ଯାହା କହିବ ସେହି ଲୋକମାନେ ହୁଏତ ଆକର୍ଷିତ ହୋଇପାରନ୍ତି ।

## Chapter 56 - Using Periscope Correctly

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏହାକୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଚଳାନ୍ତି ସେତେବେଳେ vwith ପେରିସ୍କୋପ୍ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଅଧିବେଶନ ଯୋଜନା କରୁଥିବାବେଳେ ଅନେକ ଜିନିଷ ଖେଳିବାକୁ ଯାଉଛି ।

### Sign Up With the Right Group

ପ୍ରଥମେ, ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସହିତ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ପଡିବ । ଏହା ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଷ୍ଟିମ୍ ଗୁଡିକୁ ତୁମର ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ପେଜ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରୁଥିବାରୁ ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ ।

1. ନୂତନ ଖାତା ସୃଷ୍ଟି ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଫେସବୁକ୍, ରିଟର, କିମ୍ବା ଗୁଗୁଲ୍ ପ୍ଲସ୍ ଅପ୍ସନ୍ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଉପଯୁକ୍ତ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟରୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ତଥ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଆମଦାନୀ ହେବ । ଆପଣ ଯେପରି ଫିଟ୍ ଦେଖନ୍ତି ଆପଣ ଲେଆଉଟ୍ ରେ କିଛି ସଂଶୋଧନ କରିପାରିବେ ।
5. ଆପଣଙ୍କର ନାମ ଏବଂ ଏକ ହ୍ୟାଣ୍ଡଲ୍ ପ୍ରଦେଶ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ଆପଣଙ୍କର ନିୟମିତ ରିଟର କିମ୍ବା ଫେସବୁକ୍ ହ୍ୟାଣ୍ଡଲ୍ ଠାରୁ ଭିନ୍ନ ଏକ ହ୍ୟାଣ୍ଡଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ।

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କାରଣ ଏହା ଏକ ସ୍ଥିର ବ୍ରାଣ୍ଡ୍ ସୃଷ୍ଟି କରେ । ଆପଣ ସବୁବେଳେ ଫେସବୁକ୍ରେ ଘୋଷଣା କରିପାରନ୍ତି ଯେ ଆପଣ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟରେ ପେରିସ୍କୋପରେ ରହିବେ । ତା'ପରେ ତୁମର ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ୍ ସହିତ ପେରିସ୍କୋପରେ ଲଗ୍ କର । ପେରିସ୍କୋପ୍ ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଆପଣଙ୍କର ତଥ୍ୟ ଫେସବୁକ୍ ରେ ଥିବା ସମାନ ହେବ ।

### Connect an Account

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଆହୁରି ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ବିଷୟ ହେଉଛି ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଷ୍ଟିମ୍ ଗୁଡିକ ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟରେ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବା । ପେରିସ୍କୋପ୍ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ସମସ୍ତ ଲୋକ ଜାଣି ନାହାନ୍ତି । ଫେସବୁକ୍ରେ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସ୍ଥାନରେ ତୁମର ଷ୍ଟିମ୍ ପୋଷ୍ଟ୍ କର ।

ଆପଣ ସକ୍ରିୟ ହୋଇପାରନ୍ତି, ଲୋକମାନେ ତୁମେ ଯାହା ଅଫର୍ କରନ୍ତି ତାହା ତୁରନ୍ତ ଦେଖିବେ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସଂଯୋଜିତ ଖାତା ବିଭାଗ ପରିଦର୍ଶନ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ସହିତ ସଂଯୋଗ କରିବାକୁ ଏକ ଲିଙ୍କ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ପ୍ରଶ୍ନରେ ଥିବା ପ୍ରୋଫାଇଲରେ ଲଗ୍ ଇନ୍ କରନ୍ତୁ ।
5. ପେରିସ୍କୋପ୍ ଏବଂ ଆପଣ ସେଟ୍ କରୁଥିବା ଫେସବୁକ୍ କିମ୍ବା ଟ୍ୱିଟର ଆକାଉଣ୍ଟ ମଧ୍ୟରେ ଲିଙ୍କ୍ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ।

### **Get Verified (Via Twitter)**

ତୁମେ ପେରିସ୍କୋପରେ ମଧ୍ୟ ଯାଞ୍ଚ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଯେଉଁ ଲୋକମାନେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି ଯେ ତୁମେ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଛ, ସେମାନେ ତୁମର କାମ ଉପରେ ବିଶ୍ୱାସ କରିବେ ଏବଂ ଏହାକୁ ଦେଖିବେ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ଗମ୍ଭୀରତାର ସହ ଗ୍ରହଣ କରିବେ କାରଣ ଆପଣ ପ୍ରଥମ ସ୍ଥାନରେ ଯାଞ୍ଚ ହେବା ପାଇଁ ପ୍ରୟାସ କରିଛନ୍ତି ।

ପେରିସ୍କୋପ୍ ପ୍ରକୃତରେ ଆପଣଙ୍କୁ ଯାଞ୍ଚ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ନାହିଁ । ବରଂ, ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ତୁରନ୍ତ ଆକାଉଣ୍ଟ ଯାଞ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଏକ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଥିବା ଟ୍ୱିଟର ଫିଡ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କର, ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ପୃଷ୍ଠାରେ ସେହି ନୀଳ ଚିହ୍ନ ରହିବ ଯାହା ତୁମେ ଯାଞ୍ଚ ହୋଇଛି ବୋଲି କହିବ । ସେହି ସାଇଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ କିପରି ଯାଞ୍ଚ କରାଯିବ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଏହି ପୁସ୍ତକର ଟ୍ୱିଟର ବିଭାଗକୁ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ ।

### **Getting a Great Stream Ready**

ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମେ ପେରିସ୍କୋପରେ ସେଟ୍ ହୋଇଛ, ତୁମେ ତୁମର ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ ଇଭେଣ୍ଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବ । ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ଅପ୍ ଏବଂ ଚାଲିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଥିବା ପଦକ୍ଷେପଗୁଡ଼ିକ ଅନୁସରଣ କରିବା ସହଜ ।

1. ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ଆକାଉଣ୍ଟରେ କିମ୍ବା ତୁମର ୱେବସାଇଟରେ ମାକେଟିଂ କରି ଆରମ୍ଭ କର ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ପେରିସ୍କୋପରେ ରହିବ । ତୁମେ ପେରିସ୍କୋପରେ କେତେବେଳେ ଷ୍ଟ୍ରିମିଂ କରିବ ଏବଂ ତୁମେ ଏହା କାହିଁକି କରୁଛ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଯଥାଶୀଘ୍ର ଜଣାନ୍ତୁ । ଆପଣ କରିପାରିବେ ।

ଏହା ସରିବା ପରେ ସର୍ବଦା ଆପଣଙ୍କର ଷ୍ଟିମ୍ ଉପଲବ୍ଧ ରଖନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଲୋକଙ୍କୁ ସମୟ ପୂର୍ବରୁ ଜଣାଇବା ସର୍ବୋତ୍ତମ ଅଟେ । ଏହା ହେଉଛି ସେମାନଙ୍କୁ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ।

, ତୁମ ସହିତ ସିଧାସଳଖ ।

2. ଆପଣଙ୍କ ଡିଭାଇସରେ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଖୋଲନ୍ତୁ ଏବଂ ସଠିକ୍ ବଚନ୍ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆଣ୍ଟିଏଡ୍ ସଂସ୍କରଣ ଏକ କ୍ୟାମେରା ବଚନ୍ ବ୍ୟବହାର କରେ । ଆଇଓଏସ୍ ସଂସ୍କରଣରେ ଏକ ବ୍ରଡକାଷ୍ଟ ଟ୍ୟାପ୍ ଅଛି ।

3. ଇଭେଣ୍ଟର ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଇଭେଣ୍ଟ ନାମ ଆପଣ ଯାହା କରୁଛନ୍ତି ତାହା ପ୍ରତିଫଳିତ ହେବା ଉଚିତ୍ । ଏହା ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ନାମ ଏବଂ ଇଭେଣ୍ଟ ବିଷୟରେ କ'ଣ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିପାରେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ଆପଣ ଏଥିରେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରୁଥିବା କିଛି ଘଟଣା ହୋଇପାରେ । ଆପଣ ଯାହା ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ନାମ ମଧ୍ୟ ପ୍ରତିଫଳିତ କରିପାରେ । ମନେରଖନ୍ତୁ, ଲୋକମାନେ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଆପ୍ କିମ୍ବା ସାଇଟ୍ ଉପରେ ଥିବା ଏକ ସର୍ଚ୍ଚ ବାର୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣଙ୍କ ଇଭେଣ୍ଟ ପାଇଁ ସନ୍ଧାନ କରିପାରିବେ ।

4. ଆପଣଙ୍କ ଇଭେଣ୍ଟ ପାଇଁ ଟ୍ୟାଗ୍ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ପେରିସ୍କୋପରେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଇଭେଣ୍ଟ ଖୋଜିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଟ୍ୟାଗଗୁଡ଼ିକ ଆବଶ୍ୟକ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାମକୁ ସହଜରେ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ପେରିସ୍କୋପରେ ଟ୍ୟାଗ୍ ହୋଇଥିବା ଟ୍ୟାଗ୍ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ କ୍ଲିକ୍ କରିପାରିବେ । ଏକ ଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଯାହା ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ #inspire, #talk, #food, #music, #sports, କିମ୍ବା #travel ପରି ଏକ ପ୍ରମୁଖ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଟ୍ୟାଗ୍ ମଧ୍ୟରେ ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ତୁମ କାମ ପାଇଁ କିଛି ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ ବ୍ୟବହାର କର; ଯଦି ସମ୍ଭବ ତେବେ ଏହି ଦୁଇଟି କିମ୍ବା ତିନିଟି ଟ୍ୟାଗ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ ।

5. ଆପଣ କାହାକୁ ଇଭେଣ୍ଟ ଅଂଶୀଦାର କରିବେ ତାହା ସ୍ଥିର କରନ୍ତୁ \ .vith ।

ଆପଣ ଚାହଁଲେ ଇଭେଣ୍ଟକୁ ସାର୍ବଜନୀନ କରିପାରିବେ । ଆପଣ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗୋଷ୍ଠୀ ମଧ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ଯେଉଁଠାରେ କେବଳ ଲୋକମାନେ \ । କିଛି ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ସହିତ ଏହାକୁ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ ।

6. ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗୋଷ୍ଠୀ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ । ସ୍ଥିରରେ ଉପଯୁକ୍ତ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରି ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଏବଂ

ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଉପରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସୂଚନା ପ୍ରବେଶ କରି, ଯେଉଁମାନେ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ ।

ଆପଣ ଇମେଲ୍ ଠିକଣା ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ ଯାହାକି ଆପଣ ହୁଏତ ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କଠାରୁ ମାଗିଥିବେ ଯେଉଁମାନେ ଆପଣଙ୍କ ଅଧ୍ୟାୟରେ ଶେଷ ଅଧ୍ୟାୟରେ

ଉଲ୍ଲେଖ କରିଛନ୍ତି । କେବଳ ସୁରକ୍ଷିତ ରହିବାକୁ ଇଡେଣ୍ଟି ପୂର୍ବରୁ ଆପଣଙ୍କର ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ଭଲ ଭାବରେ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ । ସର୍ବଶେଷରେ, ସବୁକିଛି କ୍ରମାଙ୍କରେ ପାଇବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ଅନେକ ଠିକଣା ଆଇପାରେ ।

7. ଚାହିଁଲେ ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କର ଡିଭାଇସକୁ ଆପଣଙ୍କର ଅବସ୍ଥାନ ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ କିମ୍ବା ଏକ କଣ୍ଠମ୍ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଡୀର ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣ କେଉଁଠାରେ ଅଛନ୍ତି ଲୋକମାନେ ଜାଣିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ଏହା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ସ୍ଥାନୀୟ ବ୍ୟବସାୟ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଏହା ବହୁତ ଭଲ, ଯେହେତୁ ଆପଣଙ୍କର ଫିଡ୍ ଲୋକମାନଙ୍କ ଡିଭାଇସ୍ କିମ୍ବା ବ୍ରାଉଜରରେ ଦେଖାଯିବ ଯଦି ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କ ନିକଟରେ ଥାଆନ୍ତି ।

8. ଏକ ଘୋଷଣା ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ବିଚାର ଆଇକନ୍ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଇଡେଣ୍ଟି ଶୀଘ୍ର ଆରମ୍ଭ ହେବ ।

ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ତୁମ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ତୁମର ବିଚାର ଫିଡ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ ରଖିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଆହୁରି ମଧ୍ୟ, ଯଦି ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି, ଆପଣଙ୍କ ଇଡେଣ୍ଟିର ନାମକୁ ଛୋଟ ରଖିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରନ୍ତୁ । ପଠାଯାଉଥିବା ବିଚରେ ଇଡେଣ୍ଟି ନାମ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବ । ଟାଇଟଲ୍ ବହୁତ ଲମ୍ବା ହେଲେ ଏହା କଟାଯାଇପାରେ ।

9. ଲାଇଭ୍ ଯିବାକୁ ବିକଳ୍ପ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।

ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମେ ତୁମର ଇଡେଣ୍ଟି ଚାଲୁଥିବାର ପାଇପାରିବ । ଆପଣ ଯେକ fit ଶସି ଉପାୟରେ ଲୋକମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ପେରିସ୍କୋପ୍ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯିବ ତାହା ପୂର୍ବ ଅଧ୍ୟାୟ ସମୀକ୍ଷା କରେ ।

10. ଇଡେଣ୍ଟି ସହିତ ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ଆପଣଙ୍କ ଡିଭାଇସରେ ସ୍ଥିନକୁ ସ୍ୱାଇପ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହି ସମୟରେ ପ୍ରସାରଣ ବନ୍ଦ କରିବାକୁ ବଟନ୍ ଟ୍ୟାପ୍ କରନ୍ତୁ ।

11. ଆପଣ ଯେତେବିନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସ୍ଟ୍ରିମ୍ କୁ ସକ୍ରିୟ ରଖିପାରିବେ । ଯଦି ଆବଶ୍ୟକ ହୁଏ ତେବେ ଆପଣ ଏହାକୁ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରୁ ଡିଲିଟ୍ କରିପାରିବେ ।

ପୂର୍ବରୁ ରେକର୍ଡ୍ ହୋଇଥିବା ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ଦେଖିବା ସମୟରେ ଲୋକମାନେ ମନ୍ତବ୍ୟ କିମ୍ବା ମତାମତ ଛାଡ଼ି ପାରିବେ ନାହିଁ । ସେମାନେ ତଥାପି ସେହି ସ୍ଟ୍ରିମ୍‌ଗୁଡ଼ିକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଫେସବୁକ୍ କିମ୍ବା T \ .vitter ରେ କିମ୍ବା ସ୍ଟ୍ରିମ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ କପି କରି ଅଂଶୀଦାର କରିପାରିବେ । ଅତିରିକ୍ତ ଭାବରେ, ଲୋକମାନେ ଇଚ୍ଛା ଅନୁଯାୟୀ ସ୍ଟ୍ରିମର ଗୋଟିଏ ପ୍ରାନ୍ତରୁ ଅନ୍ୟ ପ୍ରାନ୍ତକୁ ଯାଇପାରିବେ ।

## Watch How People Interact

ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଇଡେଣ୍ଟି ଚାଲୁଥିବାବେଳେ ଲୋକମାନେ ତୁମ ସହିତ କିପରି କଥାବାର୍ତ୍ତା କରନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ପେରିସ୍କୋପ୍ ଇଡେଣ୍ଟି ସହିତ କ'ଣ ଘଟୁଛି ସମୀକ୍ଷା କରିବାକୁ

ଏଠାରେ କିଛି ପଦକ୍ଷେପ ଅଛି:

1. ଲାଇଭ୍ ଆଇକନ୍ ପାଖରେ ଥିବା ନମ୍ବର ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ | ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସମୟରେ ଆପଣଙ୍କ ଷ୍ଟ୍ରିମରେ କେତେ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି ତାହା ସଂଖ୍ୟା ଦର୍ଶାଏ |
2. ପରଦାରେ ଥିବା ହୃଦୟ ଚିହ୍ନକୁ ଦେଖନ୍ତୁ |

ଯେତେବେଳେ ତୁମେ କ'ଣ କରୁଛ ଲୋକମାନେ ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି, ସେମାନେ ପରଦାରେ ହୃଦୟର ପ୍ରତୀକ ଟ୍ୟାପ୍ କରିବେ | ଏହା ଏକ ହୃଦୟକୁ ପରଦା ଉପରେ ଉଠାଇଥାଏ | ଏହା ଦର୍ଶାଏ ଯେ ତୁମେ ଯାହା କରୁଛ ତାହା କେହି ପସନ୍ଦ କରନ୍ତି | ଏହି ହୃଦୟଗୁଡ଼ିକ କିପରି ବିଭିନ୍ନ ରଙ୍ଗରେ ଆସେ, ଦେଖନ୍ତୁ; ଅଧିକ ରଙ୍ଗ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ପରି ଅଧିକ ଅନନ୍ୟ ଉପଭୋକ୍ତା |

3. ସ୍ପ୍ରିନ୍ ପାର୍ଶ୍ୱରେ ଚାଟ୍ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ | ଆପଣଙ୍କ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ସମୟରେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ସହ ଚାଟ୍ କରିପାରିବେ |

4. ଲୋକମାନେ ଛାଡ଼ୁଥିବା କ comments ଶିକ୍ଷିତ ମନ୍ତବ୍ୟର ଉତ୍ତର ଦିଅନ୍ତୁ | ପୂର୍ବରୁ କୁହାଯାଇଥିବା ପରି, ସର୍ବଦା ପ୍ରତିକ୍ରିୟା କରନ୍ତୁ | ନାମରେ ଏକ ବାର୍ତ୍ତା ଛାଡ଼ିଥିବା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଠିକଣା ଦିଅ |

ତୁମର ପେରିସ୍କୋପ୍ ଅଧିବେଶନରେ ଲୋକମାନେ ତୁମ ସହିତ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ଦେଖନ୍ତୁ | ଦେଖନ୍ତୁ ସେମାନେ କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ଆପଣଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ସବୁକିଛି ଠିକ୍ ଚାଲିଛି | ଆପଣଙ୍କ ଅଧିବେଶନ ସମୟରେ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ସିଧାସଳଖ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବା ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ |

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଜିନିଷ ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି, ପେରିସ୍କୋପ୍ ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ | ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ପେରିସ୍କୋପ୍ କେତେ ଭଲ ଭାବରେ ବ୍ୟବହୃତ ହୋଇଛି, ତେଣୁ ଏହାକୁ ପରିଚାଳନା କରିବା କଷ୍ଟକର ହେବ ନାହିଁ | ତୁମର ଲାଇଭ୍ ଷ୍ଟ୍ରିମ୍ ଗୁଡ଼ିକରୁ ଅଧିକ ଲାଭ କରିବା ସହଜ |

# Chapter 57 - Goodreads

ତୁମର ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ବହି ଅଛି କି? ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଆପଣଙ୍କର ପାରଦର୍ଶିତାକୁ ବର୍ଦ୍ଧନା କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଏକ ବହି ଆଇପାରେ । ଆଲେକ୍ସାନ୍ଦେପିଂ ପ୍ରଫେସନାଲ୍ ଜଣଙ୍କର ସମ୍ପତ୍ତି ଉପରେ ଏକ ଲ୍ୟାଣ୍ଡସ୍କେପ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ବିଷୟରେ ଏକ ପୁସ୍ତକ ପ୍ରକାଶ କରିପାରନ୍ତି । ବୃତ୍ତିଗତ ଏହାକୁ ଲ୍ୟାଣ୍ଡସ୍କେପ୍ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ କିପରି ପରିଚାଳନା କରିବେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ତାଙ୍କର ଜ୍ଞାନକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରନ୍ତି । ଏହା ସେହି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ସେବା ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କୁ ନେଇପାରେ କାରଣ ସେମାନେ ଲ୍ୟାଣ୍ଡସ୍କେପର ବିଶ୍ୱସ୍ତ ଦେଖନ୍ତି ।

କେହି ଜଣେ ସେହି ପୁସ୍ତକକୁ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କୁ କିପରି ଉପସ୍ଥାପନ କରିବେ? ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଗୁଡ଼େଡ଼ ମାଧ୍ୟମରେ ପୁସ୍ତକକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରନ୍ତି ।

ଭୁପୃଷ୍ଠରେ, ଗୁଡ଼େଡ଼ ଏକ ସ୍ଥାନ ପରି ଦେଖାଯାଏ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ବୁକ୍ ସୁପାରିଶଗୁଡ଼ିକ ଅଂଶୀଦାର କରିବେ । ସାହିତ୍ୟ ଜଗତ ବିବିଧ ଏବଂ ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ଚିତ୍ରାକର୍ଷକ କାହାଣୀରେ ପରିପୂର୍ଣ୍ଣ ଥିବାରୁ ଏହା ଲୋକପ୍ରିୟ ଅଟେ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ଗୁଡ଼େଡ଼ ମଧ୍ୟ ଏକ ସ୍ଥାନ । ଯେଉଁମାନଙ୍କର ପ୍ରକାଶନ ଅଛି ସେମାନେ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସାଇଟ୍ ଭଲ କରେ ।

ଗୁଡ଼େଡ଼ ହେଉଛି ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ସାଇଟ୍ ଯାହା 2006 ମସିହାରୁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଆସୁଛି । ଆମାଜନ ଦ୍ୱାରା ଏହା ସଂରକ୍ଷିତ ଏବଂ ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ପୁସ୍ତକ ଉପରେ ସୂଚନା ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଏକ ସ୍ଥାନ । ସାଇଟ୍ରେ ଥିବା ଲୋକମାନେ କରିପାରିବେ:

ପୁସ୍ତକ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ ।

ବହିଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ନିଜର ପରାମର୍ଶ ଦିଅ ।

ବିଭିନ୍ନ ପୁସ୍ତକ ବିଷୟରେ ଆଲୋଚନା କରନ୍ତୁ ।

ସାହିତ୍ୟ ବିଷୟରେ କଥାବାର୍ତ୍ତା କରିବାକୁ ବ୍ଲଗ୍ ପୋଷ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ।

ବହି ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ସର୍ତ୍ତରେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରନ୍ତୁ ।

ଏହା ତିଆରି ହେବା ପରଠାରୁ ଗୁଡ଼େଡ଼ ଆକାରରେ ବୃଦ୍ଧି ପାଇଛି । ବର୍ତ୍ତମାନ ଏଥିରେ 60 ମିଲିୟନରୁ ଅଧିକ ଉପଭୋକ୍ତା ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଶହ ଶହ କୋଟି ପୁସ୍ତକ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିଛନ୍ତି ।

ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଗୁଡ଼େଡ଼ କ'ଣ ପ୍ରଦାନ କରେ? ଗୁଡ଼େଡ଼ ସହିତ, ଆପଣ ଲେଖୁଥିବା ଏକ ପୁସ୍ତକକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରିବେ । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ମିଳିତ ଭାବରେ ଆପଣ ସୃଷ୍ଟି କରିଥିବା ଯେକ *digital* ଶସି ତିନିଟାଲ୍ ପୁସ୍ତକକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଗୁଡ଼େଡ଼ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ

ତୁମର ଆଗ୍ରହ ଉପରେ ଆଧାରିତ ବହିଗୁଡ଼ିକୁ ଆଲୋଚିତ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଭଲ ବା read ଶିକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ କ୍ଲର ବା features ଶିକ୍ଷ୍ୟ ଏବଂ ସୁପାରିଶଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ।

ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଲୋକମାନେ ତୁମ ବହି କିଣିବାକୁ ମଧ୍ୟ ପାଇପାରିବେ । ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ଉପରେ ଆମାଜନ ଲିଙ୍କ୍ ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ତୁମର ପୁସ୍ତକ ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ଏବଂ ଆମାଜନରେ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୋଇଛି । ସ୍ independent ାଧୀନ ଲେଖକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହି ସେବା ଉତ୍ତମ ଅଟେ ଯେଉଁମାନେ ସେମାନଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ନିକଟରେ ପ୍ରକାଶ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ।

## How to Use Goodreads

ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ବ୍ୟବହାର କରି ଆପଣ କିପରି ଉପକୃତ ହୋଇପାରିବେ ଅନେକ ଉପାୟ ଅଛି:

- ଏକ ଲେଖକ ପୃଷ୍ଠା ଆରମ୍ଭ କର ଯେଉଁଥିରେ ତୁମେ କ'ଣ କର ଏବଂ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ପାଠ୍ୟ ପାଠ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକୁ ତୁମେ କିପରି ମୂଲ୍ୟବାନ କିଛି ପ୍ରଦାନ କରିପାରିବ ତାହାର ସମସ୍ତ ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆପଣ ଯାହା ପାଠ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ ସେୟାର କରନ୍ତୁ । ଭର୍ଚୁଆଲ୍ ସେଲଫ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ ଯେଉଁଥିରେ ଆପଣ ପାଠ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ କିମ୍ବା ପାଠ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ ବହିଗୁଡ଼ିକ ଧାରଣ କରିଛନ୍ତି ।

ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ଉପରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଆଲୋଚନା କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଲେଖିଥିବା ପୁସ୍ତକ ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ ପ୍ରଶ୍ନ ଏବଂ ଉତ୍ତର ଅଧିକାରୀଙ୍କ ସାଙ୍ଗରେ ମାଧ୍ୟମରେ ଅନୁଷ୍ଠିତ ହୋଇପାରେ ।

- ଏକ କ୍ଲର ଆରମ୍ଭ କର ଯାହା ତୁମର ଲେଖାକୁ ଆଲୋଚିତ କରେ । ତୁମକୁ କ'ଣ ଆଗ୍ରହ ଏବଂ ତୁମେ କରୁଥିବା କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଲେଖ ।

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ଏକ ଆଦର୍ଶ ସ୍ଥାନ ଯଦି ଆପଣ ନିଜ ବହିଗୁଡ଼ିକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି । ତୁମର ସୁବିଧା ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ ତୁମେ ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ପାଇପାରିବ ।

## Chapter 58 - Working With Goodreads

ତୁମର ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାବେଳେ ତୁମେ କ'ଣ କରିପାରିବ ଜାଣ । ତୁମର ପ୍ରିୟ ବହିଗୁଡ଼ିକର ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ଏବଂ ସମୀକ୍ଷା ଛାଡ଼ିବା ପାଇଁ ତୁମେ ସବୁବେଳେ ଏକ ମାନକ ଆକାରଣ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିପାରିବ ।

### Create a Detailed Profile

ଏକ ବିସ୍ତୃତ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରି ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ସହିତ କାମ ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ସହିତ ଏକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବା ସହଜ:

1. ଏକ ଅବତାର ଫଟୋ ଯୋଗ କରି ଆରମ୍ଭ କରନ୍ତୁ । ଏହା ତୁମର ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଫଟୋ ହେବା ଉଚିତ୍ ।
2. ଆପଣ କିଏ ଏବଂ ଆପଣ କଣ କରନ୍ତି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଏକ ଜୀବନୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଅତ୍ୟଧିକ ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ହୁଅନ୍ତୁ ନାହିଁ । ଏକ URL ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ଯେଉଁଠାରେ ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିପାରିବେ । ଏହି URL ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସାଇଟ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ହେବା ଉଚିତ୍ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ରେ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ରେଫରେନ୍ସ୍ ସାଇଟ୍ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଯଥାସମ୍ଭବ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣଙ୍କ ଖାତାରେ ଆପଣଙ୍କର ଅନେକ ପ୍ରିୟ ବହି ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ତୁମର ପ୍ରିୟ ବହିଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ତୁମେ ତୁମର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ରେ ସବିଶେଷ ତଥ୍ୟ ଯୋଡ଼ି ପାରିବ । ଶିରୋନାମା କିମ୍ବା ISBN ଉପରେ ଆଧାର କରି ସନ୍ଧାନ କରି ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ରେଖା ସହିତ ଅତି କମରେ ଦଶଟି ପୁସ୍ତକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

### Rate and Comment on Books

ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବା ପରେ, ତୁମ ପାଇଁ କିଛି ଆଗ୍ରହର ପୁସ୍ତକ ମୂଲ୍ୟାୟନ କରିବାକୁ ତୁମେ ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ବ୍ୟବହାର ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବ । ଯେକ *any* ଶସି ଧାରାବାହିକରେ ପୁସ୍ତକ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଆପଣ ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ସାରା ଯାଇପାରିବେ:

1. ଆପଣ ମନ୍ତବ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପୁସ୍ତକ ପାଇଁ ସନ୍ଧାନ କରନ୍ତୁ ।
2. ସବୁଜ ବଟନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଏକ ବହି ପ *read* ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି, ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ଏହାକୁ ପ *are* ୁଛନ୍ତି କିମ୍ବା ଆପଣ ଏହାକୁ ପ *finished* ି ସାରିଛନ୍ତି ବୋଲି ଦର୍ଶାଇଛନ୍ତି ।
3. ଆପଣ ସେହି ପୁସ୍ତକକୁ ଦେବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ତାରକା ମୂଲ୍ୟାୟନ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।

4. ଯଦି ଆପଣ ଇଚ୍ଛୁକ ତେବେ ପୁସ୍ତକ ବିଷୟରେ ଏକ ମନ୍ତବ୍ୟ ଯୋଡନ୍ତୁ । ନୋଟ୍ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ସଢ଼ାଟ ହେବା ଉଚିତ୍ ।

## Create a Bookshelf

ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ । ଏହା ହେଉଛି ଯେଉଁଠାରେ ତୁମେ ଆଗ୍ରହୀ ପୁସ୍ତକଗୁଡ଼ିକର ଏକ ଶୃଙ୍ଖଳା ଆୟୋଜନ କର । ଏହାକୁ ଯେକ *anyone* ଶିକ୍ଷା ଦେଇ ସମୀକ୍ଷା କରିପାରିବେ ।

1. ଆପଣ ଏକ ସେଲରେ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ପୁସ୍ତକ ପାଇଁ ପୃଷ୍ଠା ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ତୁମର ଟୁ-ରିଡ୍ ସେଲରେ ବହି ରଖିବା ପାଇଁ ଏକ ଟୁ ରିଡ୍ ଅପ୍ସନ୍ କ୍ଲିକ୍ କର । ତୁମେ ବର୍ତ୍ତମାନ ପ *reading* ୁଥିବା ସେହି ମେନୁରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରି ତୁମେ ବର୍ତ୍ତମାନ ପ *reading* ୁଥିବା ବହିଗୁଡ଼ିକର ଏକ ସେଲକୁ ତୁମେ ପୁସ୍ତକକୁ ସ୍ଥାନାନ୍ତର କରିପାରିବ ।
3. ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଥିବାବେଳେ, ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଏକ ବହି ପ *reading* ିବା ସମାପ୍ତ କରିବେ, ଆପଣଙ୍କର ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ପଠନ ବିଭାଗକୁ ଯାଞ୍ଚ ଏବଂ ଅବ୍ୟତନ କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ପୁସ୍ତକ ପ *read* ିଛନ୍ତି ବୋଲି ସୂଚାଇବାକୁ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଏକ ସେଲ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ଖାତାର ମୋ ବୁକ୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏକ ନୂତନ ସେଲ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ସଂପାଦନା ଲିଙ୍କ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । ଏହା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବର୍ଗ କିମ୍ବା କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବହି ସମ୍ବନ୍ଧୀୟ କିଛି ହୋଇପାରେ ।

## Ask Questions

ଗୁଡ଼େଞ୍ଚର ଥିବା ଲେଖକମାନଙ୍କୁ ତୁମେ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବା ଉଚିତ୍ । ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଜଣେ ଲେଖକଙ୍କ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାରିବା ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଉପଯୁକ୍ତ ।

1. ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲେଖକଙ୍କ ପାଇଁ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସେହି ଲେଖକଙ୍କ ପୁସ୍ତକ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ପୁସ୍ତକ ପ୍ରବେଶ ଉପରେ ପାଠକ ପ୍ରଶ୍ନ ଏବଂ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ଲେଖକଙ୍କୁ ଏକ ଚିତ୍ରିତ ପ୍ରଶ୍ନ ପଚାର ।

ଆପଣ ସବୁବେଳେ ଉଲ୍ଲେଖ କରିପାରିବେ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ଏକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅଭିଜ୍ଞତା ଅଛି ଏବଂ ଆପଣ କିଛି ବିଷୟରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟକରଣ ପାଇବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି । ସୂଚାଇଦିଅ ଯେ ତୁମର ପୁସ୍ତକ ବିଷୟରେ କ୍ଷେତ୍ର ବିଷୟରେ ଜ୍ଞାନ ଅଛି ତେଣୁ ଲେଖକ ତୁମକୁ ଧ୍ୟାନ

ଦେବେ ।

5. ଲେଖକ ଏକ ଉତ୍ତର ପ୍ରଦାନ କରିବା ପରେ (ଯଦି ପ୍ରଯୁଜ୍ୟ), ଏହାକୁ ସ୍ୱୀକାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ସେମାନଙ୍କୁ ଧନ୍ୟବାଦ ଦିଅନ୍ତୁ । ଆପଣ ଚାହିଁଲେ ଏକ ଅନୁସରଣ ପ୍ରଶ୍ନ ମଧ୍ୟ ପଚାରିପାରନ୍ତି ।

## Chapter 59 - Using Goodreads As an Author

ତୁମର ପ୍ରକାଶିତ ଏକ ପୁସ୍ତକ ଅଛି କି? ତୁମେ ଶୀଘ୍ର ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ସହିତ ଏକ ଲେଖକ ଆକାଉଣ୍ଟ ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିପାରିବ । ଏକ ଲେଖକ ଆକାଉଣ୍ଟ ତୁମ ପୁସ୍ତକକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଏବଂ ତୁମେ ଯେକ fit ଶସି ଉପାୟରେ ଅନ୍ୟ ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଦିଏ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ଏବଂ ତୁମେ ଲେଖୁଥିବା କ books ଶସି ବହି ଯାଅ କରିବାକୁ ଲୋକଙ୍କୁ ଉତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ତୁମେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ଯଦି ତୁମେ ତୁମର ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟ ସହିତ ମିଳିତ ଭାବରେ ପୁସ୍ତକ ପ୍ରକାଶ କରିଛ, ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ଭଲ କାମ କରେ । ତୁମେ କେବଳ ତୁମର ପୁସ୍ତକକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବ ନାହିଁ ବରଂ ଜୀବିକା ପାଇଁ ତୁମେ କଣ କରିବ ।

### Submit a Book to Amazon

ଆପଣ ଲେଖୁଥିବା ଯେକ book ଶସି ପୁସ୍ତକ ଆପଣ ଜଣେ ଲେଖକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପାଇବା ପୂର୍ବରୁ ଆମାଜନରେ ଦାଖଲ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ:

1. ଆମାଜନକୁ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ କିମ୍ବା ଆମାଜନ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଲଗ୍ ଇନ୍ କରିବା ସମୟରେ [kdp.amazon.com](http://kdp.amazon.com) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ କିଣ୍ଡଲ୍ ସିଧାସଳଖ ପ୍ରକାଶନ ସାଇଟକୁ ଆଣିଥାଏ । ଏହିଠାରେ ଲୋକମାନେ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ପୁସ୍ତକ ଦାଖଲ କରିପାରିବେ ।
3. ବୁକ୍ ସେଲର୍ସ୍ ବିଭାଗକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
4. ବୁକ୍ସରେ ଏକ ନୂତନ ଆଖ୍ୟା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ଏକ କିଣ୍ଡଲ୍ ଇବୁକ୍ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ବାଛନ୍ତୁ; ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଆମାଜନ ଏହା ଅନୁରୋଧ କରେ ।
5. ପୁସ୍ତକର ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉପରେ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ତୁମର ପୁସ୍ତକ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ହେବାକୁ ଥିବା ପ୍ରୟତ୍ନ କୀ ଶବ୍ଦ ଏବଂ ବର୍ଗଗୁଡ଼ିକ ଯୋଡ଼ ।
6. ବହି ଚିହ୍ନଟ ହେବା ପାଇଁ ଏକ କଭର ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।
7. ଇଚ୍ଛା ହେଲେ ବହି ପାଇଁ ତୁମର ମୂଲ୍ୟ ଯୋଜନା ତାଲିକା କର । ଆବଶ୍ୟକ ହେଲେ ତୁମେ ବହି ପାଇଁ ବଣ୍ଟନ ଅଧିକାର କେଉଁଠାରେ ଅଛି ତାହା ମଧ୍ୟ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବା ଉଚିତ୍ ।

## Starting an Account

Goodreads ରେ ତୁମର ପୁସ୍ତକ ପାଇବା ପରେ, ଆପଣ ସାଇଟକୁ ଲଗ୍ କରିପାରିବେ ଏବଂ ଜଣେ ଲେଖକ ଭାବରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରିବେ ।

ଏକ ଲେଖକ ଖାତା ପାଇଁ ଆବେଦନ କରିବାକୁ:

1. ଆପଣଙ୍କର Goodreads ଖାତାକୁ ସାଇନ୍ ଇନ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ତୁମର ବହିର ଟାଇଟଲ୍, ISBN କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଚିହ୍ନଟ ପଏଣ୍ଟ ପ୍ରବେଶ କର ।
3. ଲେଖକ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠା କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ । Is This You ବଟନ୍ ଖୋଜି ଏବଂ ଏହାକୁ କ୍ଲିକ୍ କର ।
4. ଉପଯୁକ୍ତ ଫର୍ମ ପୂରଣ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କୁ ପରିଚୟର ଏକ ପ୍ରମାଣ ସ୍କାନ୍ କରିବାକୁ ପଡିପାରେ ।
5. ତୁମର ନୂତନ ଲେଖକ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ନିଶ୍ଚିତ କରୁଥିବା ପ୍ରାୟ ଦୁଇ ବ୍ୟବସାୟ ଦିନରେ ଆପଣ ଏକ ଇମେଲ୍ ଗ୍ରହଣ କରିବେ । ଆପଣଙ୍କ ଖାତା ପାଇଁ ଲଗଇନ୍ ସୂଚନା ପରିବର୍ତ୍ତନ ହେବ ନାହିଁ ।

ଏହା ସହିତ, ଆପଣ ବର୍ତ୍ତମାନ ସମସ୍ତ ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରଶ୍ନ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଏବଂ ଏକ ପୁସ୍ତକ ତାଲିକାରେ ଥିବା ଅନ୍ୟ ସମୀକ୍ଷା ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ପାଇପାରିବେ ।

## Answer Peoples' Questions

ଜଣେ ଲେଖକ ଭାବରେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାର ଏକ ଉତ୍ତମ ଉପାୟ ହେଉଛି ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଦେବା । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଦିଏ ଯେ ତୁମେ ତୁମର କ୍ଷେତ୍ର ବିଷୟରେ ଜ୍ଞାନବାନ ।

1. ଆପଣ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିଥିବା ବହି ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠା କିମ୍ବା ଯେକ page ଶିକ୍ଷା ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାରେ ଛାଡିଥିବା କ questions ଶିକ୍ଷା ପ୍ରଶ୍ନ ଉପରେ ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ ।
3. ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକର ଯଥାଶୀଘ୍ର ଉତ୍ତର ଦିଅ । ଲୋକମାନେ ଯାହା ପଚାରୁଛନ୍ତି ସେଥିପ୍ରତି ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତୁ ଏବଂ ପ୍ରଶଂସା କରନ୍ତୁ । ମଧ୍ୟ ତୁରନ୍ତ ହୁଅ ।

## Work With a Blog

ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଜାଣିବା ପାଇଁ ଆପଣ ନିଜର ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ବ୍ଲଗ୍ ଉପାଦାନ କରିପାରିବେ । ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରେରଣା ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଯାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ଉପସ୍ଥାପନ କରନ୍ତୁ ।

ଯଦି ତୁମର ପୁସ୍ତକ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ ତେବେ ଏହା ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ କାମ କରିବ । ଆପଣଙ୍କର ବ୍ଲଗ୍ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ଆପଣ ଯାହା ଲେଖୁଛନ୍ତି ତାହା ମଧ୍ୟରେ କିଛି ସଂଯୋଗ ସ୍ଥାପନ କରିପାରିବ ।

1. ଆପଣଙ୍କର ମୁଖ୍ୟ ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ପୃଷ୍ଠାକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ବ୍ଲଗ୍ ବିଭାଗରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣ ଯେପରି ଫିଟ୍ ଦେଖନ୍ତି ଏକ ନୂତନ ପୋଷ୍ଟ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ଏହାକୁ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟ ଏବଂ ତୁମର ଆଗ୍ରହ ସହିତ ଜଡ଼ିତ କିଛି କର ।
4. ଆପଣ ଚିତ୍ର କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିତ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ମଧ୍ୟ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ସେହି ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ପୁସ୍ତକ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ରଖନ୍ତୁ ।

## Get Paid Ads

ଜଣେ ଲେଖକ ଭାବରେ, ଆପଣ ଗୁଡ୍ରେଡ୍‌ସ୍‌ରେ ପେଡ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ମଧ୍ୟ ପାଇପାରିବେ । ଦେୟ ବିଜ୍ଞାପନ (advert) ପନ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବିଷୟରେ ଅବଗତ କରାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ ନୂତନ ପୁସ୍ତକ ଅଛି ଯାହାକୁ ଆପଣ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତେବେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ [goodreads.com/advertisers](http://goodreads.com/advertisers) କୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଲଗ୍ ଇନ୍ କରିଛନ୍ତି ।

2. ଆପଣ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ପୁସ୍ତକ ଉପରେ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ । ବହିଟି ଖେବସାଇଟରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ହେବା ଜରୁରୀ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ କେଉଁଠାରେ ଉପସ୍ଥାପନ କରିବେ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବିବରଣୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।

ଆପଣଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକ ସ୍ୱୟଂଚାଳିତ ଭାବରେ ସାଇଟରେ ଥିବା ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରଦର୍ଶନ ବା features ଶିଷ୍ଟ୍ୟରେ ଦେଖାଯିବ । ତୁମର ଲକ୍ଷ୍ୟ ଦର୍ଶକଙ୍କ ଉପରେ ଆଧାର କରି ବିଜ୍ଞାପନ

କେଉଁଠାରେ ବ featured ଶିଷ୍ୟ ହେବ ତୁମେ ବିନ୍ୟାସ କରିପାରିବ । ଆପଣ ଅନ୍ୟ ଜିନିଷ ମଧ୍ୟରେ ଧାରା, ଅବସ୍ଥାନ, କିମ୍ବା ବୟସ ଅନୁଯାୟୀ ଲୋକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିପାରିବେ । ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା କା ଶବ୍ଦଗୁଡ଼ିକୁ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ ।

4. ତୁମର ଅଭିଯାନରେ ତୁମର ଜୀବନକାଳ କିମ୍ବା ତୁମର ଦ daily ନିକ ବଜେଟରେ କେତେ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ ତାହା ସ୍ଥିର କର ।

ବିଜ୍ advertising ାପନ ପ୍ରଣାଳୀ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଏହା କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ 50 ସେଣ୍ଟ ଖର୍ଚ୍ଚ କରିଥାଏ । ଏହା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ମୂଲ୍ୟ ।

5. ଗୁଡ୍ରେଡ୍ସରୁ ଆନାଲିଟିକ୍ସ ବ feature ଶିଷ୍ୟ ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନକୁ କେତେ ଲୋକ କ୍ଲିକ୍ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଦେଖୁଛନ୍ତି ତାହା ପ୍ରକାଶ କରିବ । ଆପଣଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ଯୋଗୁଁ କେତେ ଲୋକ ଆପଣଙ୍କ ବହି କିଣୁଛନ୍ତି ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

ଯଦି ତୁମେ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଚେଷ୍ଟା କରୁଛ, ଗୁଡ୍ରେଡ୍ ବହୁତ ଭଲ ।

, । \ Triter ଆପଣ ଲେଖୁଥିବା ଯେକ books ଶସି ପୁସ୍ତକକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଆପଣ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ; ବିଶେଷକରି ଯେଉଁଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଆପଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି ଏକ ବୃହତ ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ଆଜି ଆପଣଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଗୁଡ୍ରେଡ୍ କିପରି ଉପଯୋଗୀ ହୋଇପାରେ ଦେଖନ୍ତୁ; ତୁମେ ଦେଖିବ ଏହା ତୁମର ଭାବିବାଠାରୁ ଅଧିକ ମୂଲ୍ୟବାନ ।

## Chapter 60 – Flickr

ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକର ଶେଷ ବିଷୟରେ ଆମେ ଆଲୋଚନା କରିବୁ ଫ୍ଲିକର । ଏହା ଏକ ୱେବସାଇଟ୍ ଯାହା ଫଟୋ ହୋଷ୍ଟ କରେ । ଏହା Yahoo ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ । ଫଟୋ ପାଇଁ ଫ୍ଲିକର ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ୱେବସାଇଟ୍, କିନ୍ତୁ ଏହା ଏକ ସ୍ଥାନ ଯାହାକି ବିଜ୍ଞାପନଦାତାମାନେ ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

ଫ୍ଲିକର 2004 ରେ ଫଟୋ ଫାଇଲ୍ ଟୋଷ୍ଟ କରାଯାଇଥିଲା । ଏକ ବର୍ଷ ପରେ ଯାହୁଁ ଏହି ବ୍ୟବସାୟ ହାସଲ କରିଥିଲା । ଅଧିକାଂଶ ମୋବାଇଲ୍ ଡିଭାଇସ୍ ଏବଂ ଟ୍ୟାବଲେଟ୍ ପାଇଁ ଅପ୍ଲିକେସନ୍ ହୋଇଥିବା ଏକ ବ୍ରାଉଜର ୱେବସାଇଟ୍ ପାଇଁ ଆପ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବା ପାଇଁ ଫ୍ଲିକର ବିକଶିତ ହେଲା । ଏହା ଅନୁମାନ କରାଯାଏ ଯେ ପ୍ରାୟ 25 ନିୟୁତ ସକ୍ରିୟ ଉପଭୋକ୍ତା ସହିତ ପ୍ରାୟ 50 ନିୟୁତ ପଞ୍ଜିକୃତ ଫ୍ଲିକର ବ୍ୟବହାରକାରୀ ଅଛନ୍ତି । ଫ୍ଲିକର ଆକଳନ କରିଛି ଯେ ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ଲୋଡ଼ କରିବା ପରେ ହାରାହାରି ସାଇଟରେ ପ୍ରାୟ ତିନିରୁ ଛଅ ମିନିଟ୍ ବିତାଇଥା'ନ୍ତି । ଫ୍ଲିକରରେ କୋଟି କୋଟି ଫଟୋ ଅଛି ।

ଫ୍ଲିକରର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ ହେଉଛି ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ଆପଣ ପ read ିଥିବା ଅନ୍ୟ ସ୍ଥାନ ଅପେକ୍ଷା ଫଟୋଗ୍ରାଫି ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଅଧିକ ବୃତ୍ତିଗତ ସ୍ଥାନ । ବୃତ୍ତିଗତ-ଗୁଣାତ୍ମକ ସଚ୍ଚଗୁଡ଼ିକ ଉପରେ ସାଇଟ୍ ବ୍ୟାପକ ଭାବରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ । ଏଥିରେ କେବଳ ସର୍ବୋତ୍ତମ ଉଚ୍ଚ ସଂଜ୍ଞା କ୍ୟାମେରା ସହିତ ନିଆଯାଇଥିବା ଫଟୋ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଯେଉଁମାନେ ଫଟୋଗ୍ରାଫିକୁ ଭଲ ପାଆନ୍ତି ଏବଂ ସର୍ବୋଚ୍ଚ-ଗୁଣାତ୍ମକ ସମ୍ପାଦନ କରିବାକୁ ଚାହାଁନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଫ୍ଲିକର ଉପଯୁକ୍ତ ।

### What Can You Promote on Flickr?

ଫ୍ଲିକର ସହିତ, ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଯେକି anything ଶିକ୍ଷିତ ଜିନିଷର ଚିତ୍ର ଉଠାଇ ପାରିବ, ଯେପରି:

- ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଅବସ୍ଥାନ ।
- ଆପଣ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ଯେକି Any ଶିକ୍ଷିତ ଉପାଦ ।

ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ ।

- ଜିନିଷ ଯାହା ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟକୁ ପ୍ରେରଣା ଦେଇପାରେ ।

ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ଇତିହାସ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଫଟୋଗୁଡ଼ିକ ।

## Why Use Flickr?

ଯେତେବେଳେ ଏକ ସାଇଟ୍ ଯାହା କେବଳ ଫଟୋ ଉପରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇଥାଏ ତାହା ହୁଏତ ଆପଣଙ୍କର ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ କିଛି ପରି ଶିକ୍ଷା ହୋଇନପାରେ, ଆପଣ ପ୍ରକୃତରେ ଅନେକ ମାର୍କେଟିଂ ଚିନ୍ତାଧାରା ପାଇଁ ଫ୍ଲିକର୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । କିଛି ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି:

- ଆପଣଙ୍କର କିଛି ଫଟୋ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରନ୍ତୁ ଯାହା କେବଳ ଆପଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଆପଣ ସେହି ପ୍ରତିଷ୍ଠିତଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଅନୁମତି ଆବଶ୍ୟକତା ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

ଆପଣଙ୍କ ପାଖରେ ଥିବା କିଛି photos ଶୀଘ୍ର ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସମ୍ମତି ମାଗିବା ପାଇଁ ଅନୁମତି ଆବଶ୍ୟକ କରେ । ଏହା ନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ନାମ ସେହି ସ୍ଥାନରେ ବିସ୍ତାର ହେବ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଉଛି, କିନ୍ତୁ କେବଳ ସେହି ଫଟୋ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଲୋକମାନେ ଅଂଶୀଦାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ।

- ଆପଣ ମଧ୍ୟ ଇନବାଉଣ୍ଡ ଲିଙ୍କ୍ ଯୋଡ଼ିପାରିବେ । ଆପଣ ନେଇଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଫଟୋ ଆପଣଙ୍କ ୱେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ । ଆପଣ କ'ଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଛନ୍ତି ଏବଂ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ବିଷୟରେ ଫଟୋଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ବିସ୍ତୃତ ଭାବରେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରେ ।

- ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ଫ୍ଲିକର ଆପଣଙ୍କୁ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର କାହାଣୀ କହିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାଏ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ବାଣ୍ଟିବାକୁ ଦିଏ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ପ୍ରେରଣା ଦିଏ ଏବଂ କେଉଁ ପ୍ରଭାବ ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଆକୃଷ୍ଟ କଲା ।

# Chapter 61 - How to Use Flickr

ଭଲ ଖବର ହେଉଛି ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବାକୁ ଏବଂ ତୁମର ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଫ୍ଲିକରକୁ ସ୍ଥାନାନ୍ତରିତ କରିବାକୁ ଏହା କେବଳ କିଛି ମୁହୂର୍ତ୍ତ ନେଇଥାଏ । ସେଗୁଡ଼ିକ କିପରି ଦେଖାଯାଏ ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ତୁମ ଫଟୋକୁ ଏଡିଟ୍ କରିବାକୁ ପଡିପାରେ, ଦେଖ ଯେ ତୁମର ଫଟୋ ପ୍ରଦର୍ଶନ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ।

## Signing Up

ଫ୍ଲିକର ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ମାଗଣା । ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ ଏକ Yahoo ଖାତା ଦରକାର:

1. ଏକ Yahoo ଇମେଲ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଲଗ୍ ଇନ୍ କରନ୍ତୁ । ଆପଣଙ୍କୁ ଗୋଟିଏ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ପଡିପାରେ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ସ୍ତ୍ରିନ୍ ନାମ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଆଡଜଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ଥିବା ସେଟିଂସ୍ ମେନ୍ୟୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ । ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଯଥାସମ୍ଭବ ବିସ୍ତୃତ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ ।

ଆପଣ ଏକ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇବେ ଯାହା ଫଟୋ ଷ୍ଟୋରେଜ୍ ର ଏକ ଟେରାବାଇଟ୍ ପ୍ରଦାନ କରେ । ତୁମେ ତୁମର ଖାତା ସହିତ ଫ୍ଲିକରରେ ବିଭିନ୍ନ ଏଡିଟିଂ ଟୁଲ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ । ଏକ ପ୍ରୋ ଆକାଉଣ୍ଟ ପାଇବା ପାଇଁ ଆପଣ ଅତିରିକ୍ତ ଦେୟ ଦେଇପାରନ୍ତି, ଯଦିଓ ଏହା ବା al କଳ୍ପିକ ଅଟେ । ଏକ ପ୍ରୋ ଆକାଉଣ୍ଟ ଆପଣଙ୍କୁ ବିଜ୍ଞାପନମୁକ୍ତ ସମ୍ଭାବନା ପ୍ରଦାନ କରେ ।

## Use a Professional Camera

Flickr ପାଇଁ ଚିତ୍ର ଉତ୍ତୋଳନ କରିବା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଜରୁରୀ ଯେ ଆପଣ ଏକ ଉଚ୍ଚମାନର ବୃତ୍ତିଗତ କ୍ୟାମେରା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏହା ଆପଣଙ୍କୁ ସୁନ୍ଦର ଫଟୋ ଉଠାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବ ଯାହା ଆକାରରେ ବିସ୍ତାର ହୋଇପାରିବ କିମ୍ବା ଅନେକ ଉପାୟରେ ଏଡିଟ୍ ହୋଇପାରିବ । ଆପଣ ଅପଲୋଡ୍ କରିଥିବା ଫଟୋ ଫାଇଲଗୁଡ଼ିକରେ ମେଟା ଡାଟା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ ଯାହା ବ୍ୟବହୃତ କ୍ୟାମେରାରେ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିଥାଏ, ଫଟୋ ଉଠାଇବା ପାଇଁ ବ୍ୟବହୃତ ସେଟିଂସ୍ ମେନ୍ୟୁ ଇତ୍ୟାଦି । ତୁମର ପୃଷ୍ଠା ମଧ୍ୟରେ ality ପଚାରିକତାର ଭାବନା ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଏହି ବିଷୟବସ୍ତୁ ତୁମର ଫଟୋ ତାଲିକାରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରାଯାଇପାରେ ।

ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକୁ ସେଡ୍ କରିବା ପାଇଁ କିମ୍ବା ଆପଣଙ୍କ କ୍ୟାମେରାକୁ ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ ସଂଯୋଗ କରୁଥିବା ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ମେମୋରୀ କାର୍ଡ

### ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅପଲୋଡ଼ କରୁଛି ।

#### Uploading Content

ତୁମର ସର୍ବୋଚ୍ଚ-ଗୁଣାତ୍ମକ କ୍ୟାମେରା ପ୍ରସ୍ତୁତ ସହିତ Flickr ରେ ପହଞ୍ଚିବା ପରେ, ତୁମେ ସାଇଟରେ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଅପଲୋଡ଼ କରିପାରିବ:

1. ଉପଯୁକ୍ତ ଅପଲୋଡ଼ ବଟନ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଷ୍ଟୋରେଜ୍ କାର୍ଡ କିମ୍ବା କ୍ୟାମେରାକୁ ଆପଣଙ୍କ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସହିତ ସଂଯୋଗ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କ କ୍ୟାମେରାରୁ ଫଟୋ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।
4. ଏକ ବର୍ଣ୍ଣନା ଏବଂ ଆଖ୍ୟା ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।  
ଶିରୋନାମା ଏବଂ ବର୍ଣ୍ଣନା ଯଥାସମ୍ଭବ ପୃଥକ ଏବଂ ସଠିକ୍ ହେବା ଉଚିତ୍ । ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟର ପଛ କାହାଣୀ ବ୍ୟାଖ୍ୟା କରିବା ସମୟରେ ପ୍ରାସଙ୍ଗିକ କୀ ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାର କର ।
5. ଆପଣଙ୍କର ବର୍ଣ୍ଣନାରେ ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟରେ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ URL ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ । ଏହା ହେଉଛି ଆପଣଙ୍କର ସାଇଟ୍ ଆବଶ୍ୟକ କରୁଥିବା ଜନବାଉଣ୍ଡ ଲିଙ୍କ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବା । ଆପଣଙ୍କ ଫଟୋ ବିଷୟରେ ଅଧିକ ଜାଣିବା ପାଇଁ ଲୋକମାନେ କିପରି ସେହି ସାଇଟକୁ ଯାଇପାରିବେ ଉଲ୍ଲେଖ କରନ୍ତୁ । ବିଷୟବସ୍ତୁକୁ ଦୃଶ୍ୟମାନ କର ନାହିଁ କିମ୍ବା ଅତ୍ୟଧିକ ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ଅନୁଭବ କର ନାହିଁ ।
6. ଫଟୋରେ କିଛି ଟ୍ୟାଗ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।  
ଆପଣ ଯେତେ ଟାହିଁବେ ଟ୍ୟାଗ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ସେମାନଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଏବଂ ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତ କର ।
7. ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଏକ ଆଲବମ୍ରେ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।  
ଏକ ଅନନ୍ୟ ଆଖ୍ୟା ଏବଂ ବର୍ଣ୍ଣନା ସହିତ ଏକ ଆଲବମ୍ ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯେତେ ଇଚ୍ଛା ଆଲବମ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ, କିନ୍ତୁ ଆପଣ ନେଇଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଫଟୋକୁ ସର୍ବଦା ଉପଯୁକ୍ତ ଆଲବମ୍ରେ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ ।
8. ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ସେହି ଗୋଷ୍ଠୀ ବାଛିନ୍ତୁ ।
9. ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ଲାଇସେନ୍ସ୍ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

347

10. ଅପଲୋଡ଼ କରନ୍ତୁ ।

#### Get into Groups

ଫ୍ଲିକରରେ ଥିବାବେଳେ, ଗୋଷ୍ଠୀଗୁଡ଼ିକୁ ଖୋଜି ଯାହାକି ଆପଣ ଆଗ୍ରହୀ ହୋଇପାରନ୍ତି ।

ଗୋଷ୍ଠୀଗୁଡ଼ିକ ସମାନ ଧାରଣା ବିଷୟରେ ଫଟୋ ପୋଷ୍ଟ କରୁଛନ୍ତି । ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟ ଯୋଡ଼ିବା ମଜାଳିଆ ଏବଂ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ତୁମର ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ତୁମର ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କର ଯାହା ବିଷୟରେ ସେମାନେ ଆଗ୍ରହୀ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ଦେଖିବା ପାଇଁ ଏବଂ ଶେଷରେ ଆପଣଙ୍କର ୱେବସାଇଟ୍ କୁ ଯିବା ପାଇଁ ବାଟ ଦେଖାଏ ।

1. ଫ୍ଲିକର୍ ସାଇଟର ଶୀର୍ଷରେ ଥିବା ସର୍ତ୍ତ ବାର୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଏକ କୀର୍ତ୍ତୀ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତୁ ।
3. ସେହି କୀର୍ତ୍ତୀ ସହିତ ଗୋଷ୍ଠୀ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ବିକଳ୍ପ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଏଥିରେ ଥିବା ଫଟୋ ଉପରେ ଆଧାର କରି ପ୍ରତ୍ୟେକ ଗୋଷ୍ଠୀକୁ ସମୀକ୍ଷା କରନ୍ତୁ, କିଏ ଯୋଗଦାନ କରନ୍ତି ଏବଂ ବ୍ୟବହାରର ନିୟମ କ'ଣ?
5. ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ଯୋଗଦାନ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
6. ପରେ, ଆପଣଙ୍କ ଆକାଉଣ୍ଟରେ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଫଟୋ ସଂଗ୍ରହ କରନ୍ତୁ । ଏକ ଗୋଷ୍ଠୀରେ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଫଟୋରେ ବିକଳ୍ପ ଚୟନ କରନ୍ତୁ ।

## Getting a License Ready

ଫ୍ଲିକର ବ୍ୟବହାର କରିବାର ଏକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ ଏକ ଉପଯୁକ୍ତ ଲାଇସେନ୍ସ ପାଇବା ସହିତ ଜଡ଼ିତ । ଲୋକମାନେ କିପରି ତୁମର ପ୍ରତିଛବି ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଏକ ଲାଇସେନ୍ସ ସୂଚିତ କରେ । ଏକ ଫଟୋ ଅପଲୋଡ୍ କରିବାବେଳେ, ଆପଣ ଲାଇସେନ୍ସ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ବାଛିପାରିବେ । ସଠିକ୍ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନିଅନ୍ତୁ ଯାହା ଦ୍ୱାରା ଆପଣ କ୍ରେଡିଟ୍ ପାଇପାରିବେ । କିଛି ଲାଇସେନ୍ସ ଦ୍ୱାରା produced ଦ୍ୱାରା ଉତ୍ପାଦିତ ଲିଙ୍ଗଗୁଡ଼ିକ ପାଇଁ ଧନ୍ୟବାଦ, ଏହା ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।

### ଗୁଣ(Attribution)

ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ଆବିଷ୍କୃତ ଲାଇସେନ୍ସ ବିକଳ୍ପ ସର୍ବୋତ୍ତମ । ଏକ ଆବିଷ୍କୃତ ଲାଇସେନ୍ସ ସହିତ, ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ପ୍ରଦର୍ଶନ ଏବଂ ଅଂଶୀଦାର କରିବାର ଅଧିକାର ପାଇବେ । ତଥାପି, ଏହାକୁ ପଠାଉଥିବା ବ୍ୟକ୍ତି ନିଶ୍ଚୟ ।

ଫଟୋ ପାଇଁ ତୁମକୁ ପୂର୍ଣ୍ଣ ଶ୍ରେୟ ଦିଅ । ଆପଣଙ୍କର ଫ୍ଲିକର୍ ପୃଷ୍ଠା କିମ୍ବା ୱେବସାଇଟ୍ ସହିତ ଏହାର ଏକ ଲିଙ୍କ ରହିବା ଉଚିତ୍ । ତୁମର ଫଟୋ ବର୍ଣ୍ଣନା ମଧ୍ୟରେ ଆବିଷ୍କୃତ ଲାଇସେନ୍ସ ଉପରେ ଆପଣ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ନିୟମ ସେଟ୍ କରିପାରିବେ ।

### Public Domain

ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ସର୍ବସାଧାରଣ ଡୋମେନରେ ମଧ୍ୟ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ । ଏହାର ଅର୍ଥ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି କପିରାଇଟ୍ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ବିନା ଯେକ   
 want ଶସି ଉପାୟରେ ଫଟୋ ସେୟାର କରିପାରିବେ । ଯଦି ଆପଣଙ୍କର ଏକ

ଫଟୋ ଅଛି ତେବେ This ଉପଯୁକ୍ତ ଅଟେ ଯାହାକୁ ଆପଣ ଯେକି anywhere ଶସି ସ୍ଥାନରେ ଅଂଶୀଦାର କରିପାରିବେ ବୋଲି ଅନୁଭବ କରନ୍ତି । ଏହାକୁ ସର୍ବସାଧାରଣ ଡୋମେନରେ ମୁକ୍ତ କରି, ଆପଣ ଫଟୋ ପାଇଁ କି reference ଶସି ରେଫରେନ୍ସ କିମ୍ବା ଆଇନଗତ ଅଧିକାରକୁ ଅଗ୍ରାହ୍ୟ କରୁଛନ୍ତି । ଆପଣ ଏହାକୁ ନିଜ ଆବଶ୍ୟକତା ପାଇଁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ, କିନ୍ତୁ ଅନ୍ୟ କେହି ମଧ୍ୟ ତାହା କରିପାରିବେ ।

### **Noncommercial**

ଅନ୍ୟ ଏକ ଲାଇସେନ୍ସ ବିକଳ୍ପ ହେଉଛି ଅଣ-ବ୍ୟବସାୟିକ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ବଣ୍ଟନ କରିବାକୁ । ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋକୁ ଯେକି anywhere ଶସି ସ୍ଥାନକୁ ପଠାଇ ପାରିବେ ଯଦି ଏହା ଆର୍ଥିକ ଲାଭ ପାଇଁ ନୁହେଁ । ଏକମାତ୍ର ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏ ଏହି ସମୟରେ ବ୍ୟବସାୟିକ ଲାଭ ପାଇଁ ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରିବା ଉଚିତ୍ ।

### **Setting Permissions**

କିଏ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ ସେଥିପାଇଁ ଆପଣ ଅନୁମତି ସେଟ୍ ଅପ୍ କରିପାରିବେ । ଏହା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଆପଣ ନେଇଥିବା କିଛି ଫଟୋ ଅନଲାଇନରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହ ଅଂଶୀଦାର ହୋଇପାରିବ:

1. ଆପଣଙ୍କର ସେଟିଂସମୂହ ମେନୁକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ଗୋପନୀୟତା ଏବଂ ଅନୁମତି ଟ୍ୟାବ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରତିଛବିଗୁଡ଼ିକ କିଏ ଡାଉନଲୋଡ୍ କରିପାରିବ ସେ ଉପରେ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ସଂପାଦନ କରନ୍ତୁ ।
4. ଆପଣ ଚାହୁଁଛନ୍ତି କି ଲୋକମାନେ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କ ସହିତ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତୁ ।

## Sharing Photos on Other Social Media Sites

ତୁମର ଫ୍ଲିକର ଫଟୋ ତୁମର ଅନ୍ୟ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟକୁ ଯାଇପାରେ । ଯଦି ତୁମର ଫଟୋ ଅଛି ଯାହାକୁ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସହିତ ତୁମର କାମକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବାର ଏକ ମାଧ୍ୟମ ଭାବରେ ସେୟାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛ, ତୁମେ ଏହାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ:

1. ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସେଟିଂସମୂହକୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
2. ସେୟାର୍ ଏବଂ ଏକ୍ସଟେଣ୍ଡିଂ ଟ୍ୟାବ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
3. ଏକ ଫ୍ଲିକର୍ ଆକାଉଣ୍ଟକୁ ଚୁନିଲ, ରିଟାର୍ କିମ୍ବା ଫେସବୁକ୍ ଆକାଉଣ୍ଟ ସହିତ ଲିଙ୍କ୍ କରିବାକୁ କନେକ୍ଟ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
4. ଖାତାକୁ ଲଗ୍ କରନ୍ତୁ ।

ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ସହିତ ଜଡ଼ିତ ଖାତା ସହିତ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଅଂଶୀଦାର କରନ୍ତି ।

## Editing Your Photos

ଫ୍ଲିକରରେ ତୁମର ଫଟୋ ଏଡିଟ୍ କରିବାର ତୁମର ବିକଳ୍ପ ଅଛି । ତୁମର ଫଟୋକୁ ଅଧିକ ଉପଯୋଗ କରିବାକୁ ତୁମେ ଅନେକ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବ:

1. ଆପଣ ସଂପାଦନ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଏକ ଫଟୋ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ ।
2. ଫ୍ଲିକର ଫଟୋ ଏଡିଟର୍ ଖୋଲିବାକୁ ଫଟୋ ପୃଷ୍ଠାରେ ସିଡିକ୍ ଏଡିଟ୍ ବଟନ୍ କୁ ଯାଆନ୍ତୁ ।
3. ଆପଣ କିପରି ଫଟୋ ଆଡଜଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଛନ୍ତି ତାହା ବାଛିନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯାହା କରିପାରିବେ ତାହା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ:

ଏକ ଫଟୋରୁ ଆଇଟମ୍ କ୍ରପ୍ କରିବା, ଆପଣ 4: 3 କିମ୍ବା ସ୍ପଷ୍ଟ କରିପାରିବେ ।

16: 9 ଏଠାରେ ଏକ ଫଟୋ ପାଇଁ ଲେଆଉଟ୍ |

ରଙ୍ଗଗୁଡ଼ିକ କିପରି ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୁଏ ତାହା ପରିବର୍ତ୍ତନ କରିବାକୁ ଫିଲ୍ଟର୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ |

ଫଟୋରେ ଯେକ spot ଶସି ସ୍ଥାନରେ ପାଠ ସମ୍ପିବେଶ କରନ୍ତୁ |

ଚମକାର ସ୍ପର୍ଶ ଯୋଡ଼ିବା ପାଇଁ ଷ୍ଟିକର କିମ୍ବା ପେଣ୍ଟ ବ୍ରସ୍ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ |

ଚେହେରାକୁ ସେନ୍ଦ୍ର କରିବା, ସଂଖ୍ୟା ଚିହ୍ନଟ କରିବା ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ଜିନିଷକୁ ଆପଣ ଦୃଶ୍ୟମାନ ନହେବା ପାଇଁ ଚୟନକର୍ତ୍ତା ଅସ୍ପଷ୍ଟ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ |

ଫଟୋ ଚାରିପାଖରେ ଏକ ଫ୍ରେମ୍ ଯୋଡ଼ନ୍ତୁ |

4. ଆପଣ ସମାପ୍ତ ହେବା ପରେ ସେଭ୍ ବଟନ୍ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତୁ |

### Use Comments

ଯେତେବେଳେ ବି ଆପଣ ଫିଲ୍ଟର୍ ଉପରେ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଛାଡ଼ିବାକୁ ଭୁଲି ପାରିବେ ନାହିଁ | ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଯୋଗ କରି, ଆପଣ ଫିଲ୍ଟରରେ ଥିବା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କ ଫଟୋ ବିଷୟରେ କ’ଣ ଭାବୁଛନ୍ତି ତାହା ଜଣାଇବାକୁ ଦିଅନ୍ତୁ | ପ୍ରତ୍ୟେକ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣରେ ଆପଣଙ୍କର ପ୍ରୋଫାଇଲ୍ ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଯାହାକି ଆପଣଙ୍କର ଝେବସାଇଟ୍ ଏବଂ ଫିଲ୍ଟର୍ ପେଜ୍ ସହିତ ଲିଙ୍କ ଧାରଣ କରେ | ଆପଣଙ୍କର ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ଏବଂ ବନ୍ଧୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ରଖନ୍ତୁ | ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଆପଣଙ୍କ ପୃଷ୍ଠାକୁ ନେଇପାରେ ଯେଉଁଠାରେ ସେମାନେ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଛାଡ଼ିପାରନ୍ତି | (ସେହି ମହତ୍ତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣଗୁଡ଼ିକର ଉତ୍ତର ଦେବାକୁ ଭୁଲନ୍ତୁ ନାହିଁ |)

ଫ୍ଲିକର୍ ସହିତ କାମ କରିବା ବହୁତ ଭଲ ଅଟେ । ଫ୍ଲିକର୍ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଭିନ୍ନଆଲ୍ ଚମତ୍କାର କି technici ଶିଳରେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ଦିଏ । ଆପଣ ଉଠାଇଥିବା ଫଟୋଗୁଡ଼ିକ ବହୁତ ବିସ୍ତୃତ ଏବଂ ବ୍ରାଉଜିଂ ହୋଇପାରେ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କୁ ଶିଖି ବିସ୍ତାର କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ପ୍ରଥମ ଶ୍ରେଣୀର ଫଟୋ ନିଅନ୍ତୁ ଏବଂ ସଠିକ୍ କ୍ୟାମେରା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଏଥିସହ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ ଆପଣଙ୍କର ଫଟୋ ଏଡିଟ୍ କରନ୍ତୁ ।

# Conclusion

ଏହି କାର୍ଯ୍ୟ ତୁମର କାର୍ଯ୍ୟକୁ ଅନଲାଇନରେ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ସମସ୍ତ ପ୍ରୟୋଗ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପ୍ଲାଟଫର୍ମକୁ ଆବୃତ କରିଛି । ଏହା ଆଶା କରାଯାଏ ଯେ ଆପଣ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆର ଉପକାରଣତା ବିଷୟରେ ଜାଣିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏହାକୁ କିପରି ଆପଣଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବେ ।

ଆଶ୍ଚର୍ଯ୍ୟଜନକ କଥା ହେଉଛି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ଏକ ବିବିଧ ଦୃଶ୍ୟ । ଗ୍ରାହକ କିମ୍ବା ପୃଷ୍ଠାଗୁଡ଼ିକର ଲେଆଉଟ୍ ହେତୁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ସାଇଟ୍ ଅଲଗା । ବୋଧହୁଏ ଏହା ହେଉଛି କିପରି ଲୋକମାନେ ପରସ୍ପରକୁ ବାର୍ତ୍ତା ପଠାନ୍ତି । ଏପରିକି ଆନୁଷ୍ଠାନିକ କିମ୍ବା ଅନିଫର୍ମ ପଚାରିବ ପରିବେଶ ମଧ୍ୟ ଏକ ପରିବର୍ତ୍ତନ ଆଣିପାରେ ।

ଆପଣ କେଉଁ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ବାଛନ୍ତୁ ନା କାହିଁକି, ଗୋଟିଏ କଥା ନିଶ୍ଚିତ ଅଟେ । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବାସ୍ତବରେ ଏକ ଗତିଶୀଳ ଧାରଣା ଯାହା ସର୍ବଦା ବିକାଶ ଏବଂ ସମୟ ସହିତ ବଦଳୁଛି । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ପାଇଁ ସବୁବେଳେ ନୂଆ ବିକଳ୍ପ ଏବଂ ଏହି ପ୍ରତ୍ୟେକ ସାଇଟ୍ରେ ବହୁତ ଭଲ ବ features ଶିଖି ହେବାକୁ ଯାଉଛି ।

ଏହା କେବଳ ଅର୍ଥ କରେ ଯେ ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ମାର୍କେଟ କରିବା ପାଇଁ ଏହି ସମସ୍ତ ପ୍ଲାଟଫର୍ମର ଲାଭ ଉଠାଉଛ । ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମାର୍କେଟିଂ ହେଉଛି ତୁମେ ଯାହା ଦେବାକୁ ପଡିବ ତାହା ଦେଖିବା ପାଇଁ । ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଶୁଣିବା ବିଷୟରେ । ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ କଥା ହେଉଛି, ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ମହାନ ବାର୍ତ୍ତାଳାପକୁ ଉତ୍ସାହିତ କରେ ଏବଂ ଶକ୍ତିଶାଳୀ ବନ୍ଧୁତା ସ୍ଥାପନ କରିପାରିବ ।

ଆପଣ ପସନ୍ଦ କରୁଥିବା ଯେକ social ଶସି ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରୁ ଅଧିକ ଲାଭ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ଥିବା ପଏଣ୍ଟଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ । ସର୍ବଦା ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳୀ ଅନୁସରଣ କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଉତ୍ତମ ପୋଷ୍ଟ କିମ୍ବା ବିଜ୍ଞାପନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ସାଧାରଣ ଜ୍ଞାନ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ । ଆପଣ ଯାହା ଶିଖିଛନ୍ତି vriill ଆପଣଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ ଯିବା ଏବଂ ମଜା କରିବା ସମୟରେ ସଠିକ୍ ପଦକ୍ଷେପ ଏବଂ ନିଷ୍ପତ୍ତି ଆଡକୁ



|



**Preview" of  
"Affiliate Marketing"  
by Noah Gray**



# Chapter 1 - What Is Affiliate Marketing?

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇପାରିଛି । ଆକଳନ କରାଯାଇଛି ଯେ ଯୁକ୍ତରାଷ୍ଟ୍ର ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଇଣ୍ଡଷ୍ଟ୍ରିର ମୂଲ୍ୟ ପ୍ରାୟ 5 ବିଲିୟନ ଡଲାର ଏବଂ ବ୍ରିଟେନର ବ୍ରାଣ୍ଡଗୁଡ଼ିକର ମୂଲ୍ୟ billion ବିଲିୟନ ଅଟେ । ଏହା ସହିତ, ଡିଜିଟାଲ୍-ଚତୁର୍ଥୀଂଶରୁ ଅଧିକ ବ୍ରାଣ୍ଡ ସେମାନଙ୍କର ଉତ୍ପାଦକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ କିଛି ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକାର ପ୍ରକୃତିର ବିବିଧ । ଆପଣ ଏହି ଅଭିଯାନ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଥିବା ସ୍ୱାକ୍ଷର ସେବା ଉତ୍ପାଦ କମ୍ପାନୀ, ଟ୍ରାଭେଲ ଏଜେନ୍ଟ୍, ଫ୍ୟାଶନ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟଙ୍କୁ ପାଇବେ । ଯଦି ବିଶ୍ୱ ideas ର ଯେକ business ଶସି ବ୍ୟବସାୟ ଯଥେଷ୍ଟ ଚିନ୍ତାଧାରା ଉତ୍ପନ୍ନ ହୁଏ ତେବେ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ବ୍ୟବହାର ଆରମ୍ଭ କରିପାରିବ ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ କ'ଣ ଏବଂ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଲୋକପ୍ରିୟ ବିକଳ୍ପ କ'ଣ କରେ? ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି କ'ଣ ଏହି ଅଭ୍ୟାସକୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଏବଂ ଉଲ୍ଲେଖନୀୟ କରିଥାଏ ତାହା ବିଷୟରେ । ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ହେଉଛି ଏକ ଅଭ୍ୟାସ ଯେଉଁଠାରେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ ବ୍ୟବସାୟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରନ୍ତି ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିକ୍ରୟ କିମ୍ବା ରେଫରାଲ୍ ପାଇଁ ସେହି ବ୍ୟବସାୟରୁ ଟଙ୍କା ଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି । ଅନଲାଇନରେ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରିବାର ଏହା ଏକ ସରଳ ଉପାୟ ।

ଏହା ଏକ ବି growing ୁଥିବା ବଜାର ଏବଂ ଏହାର ଲୋକପ୍ରିୟତା ହେଉଛି ପ୍ରକ୍ରିୟା କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ, ଏବଂ ଏକ ସରଳ ଏବଂ ସହଜ ଅନୁସରଣରେ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଏହା କିପରି ସହଜ କରିଥାଏ ।

## ***ମୁଖ୍ୟ ସଂଜ୍ଞା The Main Definition***

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ହେଉଛି ଏକ ଅଭ୍ୟାସ ଯାହା ଅନେକ ଫର୍ମ ନେଇପାରେ ଯଦିଓ ଏହା ଅନଲାଇନରେ ବିଶେଷ ଲୋକପ୍ରିୟ । ମାର୍କେଟିଂର ଏହି ଫର୍ମ ସହିତ, ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଏହାର ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ପ୍ରୟାସକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ନ୍ୟସ୍ତ କରିବ । ଏହି ଅଭ୍ୟାସ ଏକ ସରଳ ସେଟଅପ୍ ସହିତ କାମ କରେ । ସାଥୀ

ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ / କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ମାର୍କେଟର ଭାବରେ ଅନୁମତି ଦିଅନ୍ତି । ଏକ କମ୍ପାନୀ ସେହି ମାର୍କେଟର୍ମାନଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ରେଫରାଲ୍ କୋଡ୍ ଏବଂ ପ୍ରୋତ୍ସାହନମୂଳକ ସାମଗ୍ରୀ ପ୍ରଦାନ କରିବ ।

ଜଣେ ମାର୍କେଟର୍ ତା'ପରେ ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ / କିମ୍ବା ସାମଗ୍ରୀ ଅନ୍ଲାଇନ୍ରେ ପ୍ରଦାନ କରେ । ଏହା ଅନ୍ୟ ସ୍ଥାନଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରେ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ୱେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ବ୍ଲଗ୍ ରେ

କରାଯାଇପାରିବ । ଚାଚି ହେଉଛି ଏହି ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏକ ସାଇଟକୁ ପରିଦର୍ଶକମାନେ ଚା'ପରେ ଏକ ଲିଙ୍କରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବେ ଯାହା ଆଫିଲିଏଟ୍ ଅନଲାଇନରେ ପୋଷ୍ଟ କରିଛି । ଆଫିଲିଏଟ୍ କିଛି ପ୍ରଦାନ କରାଯିବା ପୂର୍ବରୁ ପରିଦର୍ଶକ ସେହି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଲିଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ସାଇଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

ସହଯୋଗୀମାନେ ବିକ୍ରୟର ଏକ ଛୋଟ କଟ୍ ପାଇବେ ଯାହା ସେମାନଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ଦ୍ଵାରା ପରିଚାଳିତ । ଆଫିଲିଏଟ୍ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ କେଉଁଠାକୁ ଯାଏ ତାହା ଉପରେ ଭିନ୍ନ ହେବ । ଯଦି ଅଭିଯାନ ଭଲ କାମ କରେ, ତେବେ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରିବାର ଏହା ଏକ ଭଲ ଉପାୟ ହୋଇପାରେ ।

## *Why Is This Useful for a Business?*

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ହେଉଛି ଘରୁ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରିବାର ଏକ ଉପାୟ ଯାହା କାହାକୁ ଲାଭ ଦେଇପାରେ । ଏହା ଏକ ସରଳ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବାଗୁଡ଼ିକୁ ଏକ ବୃହତ୍ ଦର୍ଶକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏହା ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କୁ ମାର୍କେଟିଂର ଚାପକୁ ଅଧିକ ଚୀତ୍ର ନହେବା ପାଇଁ ଅନୁମତି ଦେଇଥାଏ । ଏହା ଘଟିଥାଏ କାରଣ କମ୍ପାନୀଗୁଡ଼ିକ ଜନସାଧାରଣଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ସାମଗ୍ରୀ ବଜାର କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଉଛନ୍ତି । ଅନୁବନ୍ଧିତ ବଜାର ଉତ୍ପାଦକୁ ଅନୁମତି ଦେଇ, ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ମାର୍କେଟିଂ ପରିବର୍ତ୍ତେ ଉତ୍ପାଦନ ଉପରେ ଅଧିକ ସହଜରେ ଧ୍ୟାନ ଦେଇ ପାରିବେ । ଏହା ମଧ୍ୟ ଏକ ବ୍ରାଣ୍ଡକୁ ବିଭିନ୍ନ ଉପାୟରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାର ସୁଯୋଗ ଦେଇପାରେ । ଯେତେବେଳେ କି company ଶସି କମ୍ପାନୀ ଖେବ୍ ବିଜ୍ଞାପନ ଲଗାଇ ପାରନ୍ତି କିମ୍ବା ଟେଲିଭିଜନରେ ନିଜକୁ ପ୍ରୋସାହିତ କରିପାରନ୍ତି, ବେଳେବେଳେ ସେହି ବାର୍ତ୍ତାଗୁଡ଼ିକ ଅତ୍ୟଧିକ ପୁନରାବୃତ୍ତି ହୋଇଯାଏ । ସେମାନେ ଏତେ ବୁଦ୍ଧ ହୋଇପାରନ୍ତି ଯେ ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଅର୍ଥ ହରାଇବେ । ଉଦାହରଣ ସ୍ଵରୂପ, କାର୍ ବୀମା ପାଇଁ ସେହି ସମସ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନ ଯାହା ଆପଣ ଟେଲିଭିଜନରେ ଦେଖନ୍ତି ତାହା ଏତେ ପୁନରାବୃତ୍ତି ହୋଇପାରେ ଯେ ଆପଣ ଆଉ ପ୍ରକୃତରେ ଧ୍ୟାନ ଦିଅନ୍ତି ନାହିଁ ଯେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବୀମା ପ୍ରଦାନକାରୀ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ପଲିସିରେ ଭଲ ଡିଲ୍ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିପାରନ୍ତି ।

ତଥାପି, ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ସହିତ, ଏକ ବ୍ୟବସାୟକୁ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ବାର୍ତ୍ତା ସହିତ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦିଆଯାଇପାରେ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ଅନୁବନ୍ଧିତ ବ୍ୟକ୍ତି ନିଜର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବାର୍ତ୍ତା ସହିତ ଏକ ଉତ୍ପାଦ ମାର୍କେଟିଂ କରିପାରନ୍ତି । ଯାହା ଉପଲବ୍ଧ ଅଛି ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସମୀକ୍ଷା, ପ୍ରଦର୍ଶନ, କିମ୍ବା ସମ୍ବାଦ କାହାଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିପାରେ ।

ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟାକୁ ପ୍ରଶଂସା କରିବ କାରଣ ଏହା ମାର୍କେଟିଂକୁ ଟିକିଏ ଅଧିକ ରୋମାଞ୍ଚକର କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ । ନିଜର ସୂଚନାଗାଳିତା ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ଏବଂ ଅନେକ ଧାରଣାକୁ ବିଚାର କରନ୍ତୁ ଯାହା ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା କମ୍ପାନୀକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

## *The Main Players*

ସେଠାରେ ଅନେକ ଲୋକ ଅଛନ୍ତି ଯେଉଁମାନେ କି any ଶିକ୍ଷିତ ଅନୁବନ୍ଧିତ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନକୁ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ କରିବା ପାଇଁ ଏକତ୍ର କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଏହି ଲୋକମାନେ ନିମ୍ନଲିଖିତ:

### **The Merchant**

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ବଣିକ ହେଉଛି ବ୍ୟବସାୟ । ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ବ୍ୟବସାୟ, ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ, ବିଜ୍ଞାପନଦାତା କିମ୍ବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ମଧ୍ୟ କୁହାଯାଇପାରେ । ବ୍ୟବସାୟୀ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ବିକ୍ରୟ କରନ୍ତି । ଏହା ଘର କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟରେ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଆଖୁଦୃଶିଆ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରି କରିପାରେ । ଏହା ଭ୍ରମଣ ସେବା, ଆର୍ଥିକ ସମାଧାନ, ବ୍ରତବ୍ୟାଣ୍ଡ ଅନୁରୋଧ ପ୍ରବେଶ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ କି anything ଶିକ୍ଷିତ ଜିନିଷ ବିକ୍ରୟ କରିପାରିବ ଯାହା ପାଇଁ ଲୋକମାନେ ଟଙ୍କା ଖର୍ଚ୍ଚ କରନ୍ତି । ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଏକ ଅଭିଯାନ ଆରମ୍ଭ କରିବେ । ଏହି ଅଭିଯାନ କିପରି ଚାଲିବ ଏବଂ ଲୋକଙ୍କୁ କିପରି କ୍ଷତିପୂରଣ ଦିଆଯିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବଣିକ "ରିଲ୍ ନିୟମ ସ୍ଥିର କରିଛି."

### **The Network**

ଯେତେବେଳେ ଆପଣ ଅନେକ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ପାଇପାରିବେ ଯେଉଁମାନଙ୍କ ସହିତ ବ୍ୟବସାୟ କରିବେ, ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ନେଟୱାର୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ କିଛି ପାଇବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ସହଜ କରିବ । ନେଟୱାର୍କ ହେଉଛି ଗୋଷ୍ଠୀକରଣ ଯାହା ଏକ ଅନୁବନ୍ଧିତ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ପ୍ରଦାନ କରେ ଯେଉଁଥିରେ ଲୋକମାନେ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିପାରିବେ ।

ନେଟୱାର୍କ ବଣିକ ସହିତ କାମ କରେ, ଯେଉଁଥିରେ ପାର୍ଟୀ ଯିଏ ଏକ ସହଯୋଗୀ ହେବାକୁ ଚାହୁଁଛି ତାଙ୍କୁ ଏକ ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତ ଅଭିଯାନ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ଏହାକୁ ନେଟୱାର୍କ ସାଇଟରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ଯେତେବେଳେ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ସୁଯୋଗ ପାଇବ, ନେଟୱାର୍କ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ କିଏ

ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ପଠାଇବ । ବ୍ୟବସାୟୀ ତା'ପରେ କାର୍ଯ୍ୟ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ମାର୍କେଟିଂ ସାମଗ୍ରୀ ପଠାନ୍ତି । ନେଟୱାର୍କ ମଧ୍ୟ ଅଭିଯାନ ସମୟରେ ହେଉଥିବା ଦେୟ ପରିଚାଳନା କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ । ଏହା ଅନୁବନ୍ଧିତ କରେ ଯେ ଆଫିଲିଏଟ୍ କେତେ ଭଲ କାମ କରେ ଏବଂ ଏକ ଆଫିଲିଏଟ୍ କ'ଣ କରିପାରିବ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଟଙ୍କା ବିତରଣ କରେ ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିକ୍ରୟରୁ ଏକ ନେଟୱାର୍କ ମଧ୍ୟ କିଛି ଲାଭ ପାଇବ । ଅନୁବନ୍ଧିତ କିମ୍ବା ବଣିକ ଯାହା ପାଇବେ ସେତେ ମୂଲ୍ୟବାନ ନୁହେଁ କିନ୍ତୁ ତଥାପି ମୂଲ୍ୟବାନ ହୋଇପାରେ । କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ନେଟୱାର୍କ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ ମାର୍କେଟିଂ ସାମଗ୍ରୀ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଟେମ୍ପଲେଟ୍ ଯୋଗାଇପାରେ । ଏହିପରି ଟେମ୍ପଲେଟ୍‌ଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତ୍ୟେକ ନେଟୱାର୍କ ଅନୁଯାୟୀ ଭିନ୍ନ ହୋଇପାରେ କିନ୍ତୁ ସେଗୁଡ଼ିକ କଷ୍ଟମାଲଜ୍ କରିବା ଏବଂ ପରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ କରିବା ସହଜ ହେବା ଉଚିତ । ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ଖୋଜିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କୁ ସବୁବେଳେ ଏକ ନେଟୱାର୍କ ଦେଇ ଯିବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ କିନ୍ତୁ ଏହା ଅନ୍ତତଃ one ପକ୍ଷେ ଗୋଟିଏର ସମର୍ଥନ ପାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

## The Affiliate

ଶୁଣିଲରେ ତୁମର ଭୂମିକା ଏକ ସହଯୋଗୀ ଭାବରେ । ଯେକ *any* ଶସି ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସର ସଫଳତା ପାଇଁ ଏହା ତୁମର କାମ । ଆଫିଲିଏଟ୍ ହେଉଛି ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି ଯିଏକି ବଣିକ ଯାହା ଦେଉଛନ୍ତି ତାହା ଉପରେ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିବା ପାଇଁ ଦାୟୀ । ଆଫିଲିଏଟ୍ ଏକ ନେଟୱାର୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଯୋଜନା ସହିତ ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବ ।

ଅନୁବନ୍ଧିତ ବ୍ୟକ୍ତି ଯେକ *can* ଶସି ହୋଇପାରନ୍ତି । ଏହା ଏକ ବ୍ଲଗ୍, ୱେବସାଇଟ୍ ଅପରେଟର କିମ୍ବା ଏକ ସୋସିଆଲ୍ ମିଡ଼ିଆ ମାଡେନ ହୋଇପାରେ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଅନୁବନ୍ଧିତ ବ୍ୟକ୍ତି ଜଣକ ହେବା ଉଚିତ ଯିଏ ଅନଲାଇନ୍ ବୁଲି ବିଭିନ୍ନ ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିପାରିବ । ଏହି ବ୍ୟକ୍ତି ନେଟୱାର୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ବ୍ୟବସାୟୀ ପ୍ରଦାନ କରୁଥିବା ସମସ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଗ୍ରହଣ କରିବେ । ପରେ ଅନୁବନ୍ଧିତ ପରିଚାଳନା କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ।

ମାର୍କେଟିଂ ଆଇଟମ୍ ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ଏକ ଭଲ ଦେୟ ଗ୍ରହଣ କରିବାର ମାଧ୍ୟମ ଭାବରେ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତୁ ।

କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଏକ ପୃଥକ ପରିଚାଳକ ଆଫିଲିଏଟ୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଚଳାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରନ୍ତି । ଏହା ହୁଏତ ଏକ ୱେବସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭାବରେ ପଦୋଦ୍ଧୃତିର ଅନ୍ୟ ଏକ ପଦ୍ଧତି ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିପାରେ । ଯେକ *way* ଶସି ଉପାୟରେ, ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଭଲ କାମ କରେ କି ନାହିଁ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ମନିଟରିଂ ଏବଂ ବହୁ ପରିଶ୍ରମ ଆବଶ୍ୟକ ।

## The Customer

ଗ୍ରାହକ ହେଉଛି ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଚତୁର୍ଥ ଏବଂ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ । ଗ୍ରାହକଙ୍କ ବିନା ପ୍ରଶ୍ନରେ ଥିବା ଅଭିଯାନ ବିଫଳ ହେବ । ଅଭିଯାନ ସଫଳ ହେବା ପାଇଁ ମାର୍କେଟିଂ ସାମଗ୍ରୀ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚିବା ଆବଶ୍ୟକ । ଆଫିଲିଏଟ୍ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯେ ଏହିପରି ମାର୍କେଟିଂ ଆଇଟମ୍‌ଗୁଡ଼ିକ ସମ୍ଭବ୍ୟ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିରେ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ । ଏହା ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଗ୍ରାହକ ଉତ୍ସାହିତ ହେବାକୁ ଅନୁଭବ କରିବେ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ହେବାକୁ ଇଚ୍ଛା

କରିବେ ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ସମସ୍ତ ଚାରୋଟି ଦଳ ମିଳିତ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ସହିତ, ଯାହା ଚାହୁଁଛି ତାହା ପାଇବା ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ହୋଇଯାଏ । ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ବିଷୟରେ ଶବ୍ଦ ବାହାର କରିପାରିବେ ଏବଂ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରିବାର ସମ୍ଭାବନା ଅଧିକ । ନେଟୱାର୍କଗୁଡ଼ିକ ଜନସାଧାରଣଙ୍କୁ ଅଫର୍ ପଠାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରିବ ଏବଂ ଲାଭରେ ମଧ୍ୟ ଅଂଶଗ୍ରହଣ କରିପାରିବ । ସହଯୋଗୀମାନେ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ରେଫରାଲରୁ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରିବେ । ଶେଷରେ, ଗ୍ରାହକମାନେ ଏକ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ଉପରେ ସୂଚନା ପାଇବାକୁ ଲାଭବାନ ହୁଅନ୍ତି ଯାହା କି ସେମାନେ ଆଗ୍ରହୀ ଏବଂ କିଣିବାକୁ ଇଚ୍ଛା କରନ୍ତି ।

ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ କାର୍ଯ୍ୟ କରୁଛି କି ନାହିଁ ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ଗ୍ରାହକ ହେଉଛି ଚାହିଁ । ବାଉଁଶ ଏବଂ ଉତ୍ପାଦ କିମ୍ବା ସେବା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ପାଇଁ ମୂଲ୍ୟବାନ ଏବଂ ଆଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଅନ୍ୟ ଡିନୋଟି ପକ୍ଷ ଦ୍ଵାରା ପ୍ରଚାର ପରିଶ୍ରମ ଆବଶ୍ୟକ କିନ୍ତୁ ଶେଷରେ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ ଯେ ଏକ କାରବାର ହୋଇଛି କି ନାହିଁ ।

**In particular:**

1. ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କର ଏକ ଉପଯୋଗୀ ଉତ୍ପାଦ ଥିବା ଆବଶ୍ୟକ ।
  2. ବ୍ୟବସାୟୀ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ନେଟୱାର୍କ ଏକ ପ୍ଲଟଫର୍ମ ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହେବା ଜରୁରୀ ।
  3. ଅନୁବନ୍ଧିତ ଏକ ସ୍ଥାଗ୍ ଅଭିଯାନ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଯାହା ଅନନ୍ୟ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟୀ କ'ଣ ବିକ୍ରୟ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।
- ସମସ୍ତ ଚିନ୍ତାଚିନ୍ତା ଦଳ ଏକାଠି କାମ କଲାବେଳେ ପ୍ରକୃତ ଯାତ୍ରା ହୁଏ ।

## *A General Layout for Bringing in Payouts*

**ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ କିପରି କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ତାହା ଏଠାରେ ଅଛି:**

1. ଏକ ନୂତନ ଅଭିଯାନ ଉତ୍ପାଦନରେ ସାହାଯ୍ୟ ମାଗିବା ପାଇଁ ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଏକ ନେଟୱାର୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବେ ।
  2. ନେଟୱାର୍କ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କୁ କେଉଁ ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ସାମଗ୍ରୀ ଆବଶ୍ୟକ କରେ ତାହା ସୂଚିତ କରେ ।
  3. ବ୍ୟବସାୟୀ ବାର୍ତ୍ତା ଏବଂ ପ୍ରତିଛବି ସହିତ ପ୍ରୋସାହନମୂଳକ ସାମଗ୍ରୀକୁ ବିନ୍ୟାସ କରନ୍ତି ଯାହାକି ଦିଆଯାଉଛି ଯାହା ଫିଟ୍ ହୁଏ ।
  4. ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରୋସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ବଣିକ ସହିତ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏକ ଅନୁବନ୍ଧିତ ସାଇନ୍ ଅପ୍ ।
  5. ଆଫିଲିଏଟ୍ ଆଫିଲିଏଟ୍ ଦ୍ୱାରା ଡିଜାଇନ୍ ହୋଇଥିବା ଏକ ଅଭିଯାନ ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ବଣିକଙ୍କଠାରୁ ସେ ପାଇଥିବା ସାମଗ୍ରୀକୁ ବ୍ୟବହାର କରିବ ।
  6. ଏକ ଷ୍ଟେସାଇଟ୍, ବ୍ଲଗ୍, କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସ୍ଥାନ ଯାହା ଏହି ବିଜ୍ଞାପନ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସନ୍ଦେଶଗୁଡ଼ିକୁ ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ ଅନୁବନ୍ଧିତ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଦ୍ୱି-*investigated* ଠାରୁ ଅନୁସନ୍ଧାନ କରାଯାଇ ଚୟନ କରାଯାଏ । ଆଫିଲିଏଟ୍ ପରେ ସାମଗ୍ରୀକୁ କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ଅପଡେଟ୍ ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ କରୁଥିବାବେଳେ ମାର୍କେଟିଂ ସାମଗ୍ରୀକୁ ସଠିକ୍ ଭାବରେ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ କରିବ ।
  7. ଜଣେ ଗ୍ରାହକ ଏପରି ଷ୍ଟେସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ବ୍ଲଗ୍ ରେ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ କିମ୍ବା ବିଜ୍ଞାପନରେ କ୍ଲିକ୍ କରିବେ ।
  8. ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନେଟୱାର୍କର ବ୍ରାଉଜରରେ ଏକ କୁକି ଗଢ଼ିତ ରହିବ ଯାହା ସୁଚାଇଥାଏ ଯେ ସେ ଆଫିଲିଏଟ୍ ଦ୍ୱାରା ଏକ ସାଇଟକୁ ରେଫର୍ କରନ୍ତି ।
  9. ଗ୍ରାହକ ଷ୍ଟେସାଇଟ୍ରେ ଏକ ଉତ୍ପାଦ କ୍ରୟ କରନ୍ତି ଯେଉଁଥିରେ ତାଙ୍କୁ ଅନୁବନ୍ଧିତ କରାଯାଇଥିଲା । କୁକି ଯାହା ରେଫରାଲ୍ ସୂଚନା ଡାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ କିଛି ସମୟ ପାଇଁ ଅକ୍ସିଡେଣ୍ଟ ହୋଇପାରେ ।
  10. ଆଫିଲିଏଟ୍ ଉତ୍ପାଦିତ ବିକ୍ରୟର ଏକ ଅଂଶ ଗ୍ରହଣ କରିବ । ଏହା ଏକ ପରିମାଣ ବା ଶତକଡ଼ା ବ୍ୟବସାୟୀ ଦ୍ୱାରା ପୂର୍ବ ନିର୍ଦ୍ଧାରିତ,
  11. ନେଟୱାର୍କ ମଧ୍ୟ ବିକ୍ରୟର ଏକ ଅଂଶ ଗ୍ରହଣ କରେ ।
- ଅନୁସରଣ କରିବା ପାଇଁ ଏହା ଏକ ଅତି ସରଳ ଲେଆଉଟ୍ ଅଟେ ଏବଂ ଘଟୁଥିବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିକ୍ରୟରୁ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ରୋଜଗାର ଯୋଗାଇଥାଏ । ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ସମସ୍ତ ଚାରୋଟି ଦଳ କେତେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ତାହା ମଧ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଦର୍ଶାଏ ।
- ଏକ କାରବାର ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ହୋଇପାରିବ ବୋଲି ନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ସମସ୍ତ ପକ୍ଷ ଏକତ୍ର କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ଆବଶ୍ୟକ ।

# How Cookies Fit in

କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଏକ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନର ଏକ ପ୍ରମୁଖ ଅଂଶ ହେଉଛି ଏହାର ଭୂମିକା ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ ଟେକ୍ନୋଲୋଜି ପାଇବା । ମୁଖ୍ୟ ବା techn ଷୟିକ ଉପାଦାନ ହେଉଛି କୁକିଜ୍ ବ୍ୟବହାର । ପକ୍ଷଗୁଡ଼ିକ ଚିହ୍ନଟ କରିବାକୁ କୁକିଜ୍ ଆବଶ୍ୟକ, ଯାହା ବିକ୍ରୟ ଘଟାଏ । ସେଗୁଡ଼ିକ ବିନା, ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଜନସାଧାରଣଙ୍କୁ ଏକ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ପ୍ରଦାନ କରିବା ଅସମ୍ଭବ ହୋଇଯାଏ । ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟାର ଏକ କୁକି ଏକ ଜରୁରୀ ଉପାଦାନ । ଏକ କୁକିଜ୍ ଏକ ୱେବ୍ ବ୍ରାଉଜରରେ ରଖାଯାଇଥାଏ ଏବଂ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଉପଭୋକ୍ତା ପସନ୍ଦ, ଲଗାଇନ୍ ସୂଚନା, ଏବଂ ସର୍ପିଂ କାର୍ଡ ବିଷୟବସ୍ତୁ, ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସୂଚନା ଉପରେ ଆଧାର କରି ସୂଚନା ସଂରକ୍ଷଣ କରିଥାଏ । କୁକିଜ୍

ଅନଲାଇନ୍ ସମୟରେ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହା ମନେ ରଖିବାକୁ ଏକ ବ୍ରାଉଜରକୁ ଅନୁମତି ଦିଅନ୍ତୁ । ଉପଭୋକ୍ତାମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା ସଜାଡ଼ିବା ପାଇଁ ସେଗୁଡ଼ିକ ୱେବସାଇଟ୍ ଦ୍ୱାରା ମଧ୍ୟ ବ୍ୟବହୃତ ହୁଏ ।

ଆପଣ କେବେ ଏକ ୱେବସାଇଟ୍ କୁ ଯାଇଛନ୍ତି ଏବଂ ତା'ପରେ କିଛି ସମୟ ପରେ ଅନ୍ୟ ସାଇଟରେ ଏହା ପାଇଁ ଅନେକ ବିଜ୍ଞାପନ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିଛନ୍ତି କି? ଏହାର କାରଣ ହେଉଛି, ଆପଣଙ୍କର ବ୍ରାଉଜରରେ ଥିବା କୁକିଜଗୁଡ଼ିକ ଅନଲାଇନ୍ ସମୟରେ ଆପଣ କ'ଣ କରୁଛନ୍ତି ତାହାର ବିବରଣୀ ଚାଲିକାଉଛୁ କରୁଛନ୍ତି । ସେହି କୁକିଜଗୁଡ଼ିକ ଆପଣ କେଉଁ ସାଇଟରେ ଅନଲାଇନ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିଛନ୍ତି ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ସୂଚନା ସଞ୍ଚୟ କରିଛନ୍ତି ।

ଏହା ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ପାଇଁ ପ୍ରୟତ୍ନ କାରଣ ଏକ କୁକି ମନେ ଅଛି ଯେ ଜଣେ ଉପଭୋକ୍ତା ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ସାଇଟ୍ ପ୍ରବେଶ କରିଥିଲେ ଯାହା ବ୍ୟବସାୟୀ ଦ୍ୱା produced ାରା ଉତ୍ପାଦିତ ହୋଇଥିଲା ଏବଂ ଏକ ଅନୁବନ୍ଧିତ ଜନସାଧାରଣଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଯାଇଥିଲା । କେଉଁ ଆଫିଲିଏଟ୍ ବିଷୟରେ କୁକିରେ ସୂଚନା ଅଛି ।

ବିଜ୍ଞାପନ ଅପ୍ ଏବଂ runnmg ପାଇବା ପାଇଁ ବିଶେଷ ଭାବରେ ଦାୟୀ । ଏକ ଭିନ୍ନ ସେଟଅପ୍ ସହିତ କୁକିଜ୍ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ କାମ କରେ । ଏକ କୁକି ସେହି ଲିଙ୍କକୁ ମନେ ରଖିବ ଯାହାକୁ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଏକ ସାଇଟକୁ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିଲେ । ମାର୍କେଟିଂର ଏହି ରୂପରେ, ପ୍ରଥମ ପାର୍ଟି କୁକି ବ୍ୟବହାର କରାଯାଏ । ଯେତେବେଳେ ଗ୍ରାହକମାନେ ଏକ ଅନୁବନ୍ଧିତ ଲିଙ୍କ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କରନ୍ତି, ସେତେବେଳେ ସେମାନଙ୍କର ବ୍ରାଉଜର ଉପରେ ଏକ ଟ୍ରାକିଂ କୁକି ରଖାଯିବ । ଏହି ପ୍ରଥମ-ପକ୍ଷ କୁକି ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଚାଲିକାଉଛୁ କରେ:

- ବିଜ୍ଞାପନଦାତା ।
- ଅନୁବନ୍ଧିତ ।
- ଏକ ନେଟୱାର୍କ ଯାହା ସବୁକିଛି ଲିଙ୍କ୍ କରେ ।

ଆୟୋଗ ସମୁଦାୟ ଜଡ଼ିତ । ଗ୍ରାହକ ଏକ ସଫଳ କାରବାର କରୁଥିବା ଘଟଣାରେ କାହାକୁ ଦିଆଯିବ ସେ ସମ୍ପର୍କରେ ଏହି କୁକି ସୂଚନା ଚାଲିକାଉଛୁ କରେ । କୁକି କେତେ ସମୟ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ରହେ ତାହା କେଉଁଠାରୁ ଆସେ ତାହା ଉପରେ ଭିନ୍ନ ହେବ । ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ବିଷୟରେ ଏହା ଏକ ବିଶେଷ ବିନ୍ଦୁ ଯାହା ଏହାକୁ ତିଆରି କରେ ।

ମୂଲ୍ୟବାନ ତୁମେ ତୁମର ବିକ୍ରୟରୁ ଅଧିକ ଟଙ୍କା ପାଇପାରିବ ଯେତେବେଳେ ତୁମେ କୁକିଜକୁ ପ୍ରବେଶ କର, ଯାହାକୁ ସମର୍ଥନ କରିବା ସହଜ ।

# What CanBe Promoted?

ଏକ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ମାଧ୍ୟମରେ ପ୍ରକୃତରେ ଯେକ anything ଶସି ଜିନିଷ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ପ୍ରୋତ୍ସାହନ ଦିଆଯାଇପାରେ । କେତେକ ଉତ୍ପାଦ ଏବଂ ସେବା ଆପଣ ଅଙ୍କୁଲନ୍ତେ

ପ୍ରୋସାହିତ କରିପାରିବେ ନିମ୍ନରେ ତାଲିକାଭୁକ୍ତ ।

• ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ସେବା ଶିଳ୍ପ ଅନୁବନ୍ଧିତ ମାର୍କେଟିଂ ଇଣ୍ଡଷ୍ଟ୍ରିର ଏକ ବଡ଼ ଭାଗଭର । ଲୋକମାନେ ପ୍ରାୟତଃ online ଅନଲାଇନରେ ବିଶିଷ୍ଟ ସର୍ଭିସ୍, ସେବା ଏବଂ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀକୁ ପ୍ରୋସାହିତ କରନ୍ତି । ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ବିଷୟ ବିଷୟରେ ପୁସ୍ତକଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ଅନଲାଇନରେ ପ୍ରୋସାହିତ ହୁଏ । ଏଥିମଧ୍ୟରେ ରେସିପି ବହି, ଓଜନ ହ୍ରାସ ଗାଇଡ଼, ଏବଂ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାରର ଗୃହପାଳିତ ପଶୁମାନଙ୍କର ଯତ୍ନ ନେବା ବିଷୟରେ ପୁସ୍ତକ ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

ଏକ ଅଭିଯାନ ମାଧ୍ୟମରେ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ସଫ୍ଟୱେୟାରକୁ ପ୍ରୋସାହିତ କରାଯାଇପାରିବ । ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ଅଭିଯାନକୁ ଯେକ *any* ଶିକ୍ଷିତ ପ୍ରକାରର ପ୍ରୋଗ୍ରାମକୁ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହାକୁ ଲୋକମାନେ ଅନଲାଇନ୍ ଡାଉନଲୋଡ଼ କିମ୍ବା କ୍ରୟ କରିପାରିବେ ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଇଣ୍ଡଷ୍ଟ୍ରିରେ ଭ୍ରମଣ ସେବା ବଡ଼ ଅଟେ । ଏଗୁଡ଼ିକ ବିମାନ ଯାତ୍ରା, ହୋଟେଲ ସେବା କିମ୍ବା ବୁକିଂ ସମାଧାନ ଭଳି ସେବା ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରେ ।

• ଆଫିଲିଏଟ୍ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ମାଧ୍ୟମରେ ଟେକ୍ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ ସର୍ବଦା ଅନଲାଇନରେ ମାର୍କେଟିଂ କରାଯାଏ । ଏହି ଟେକ୍ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକରେ ଟାବଲେଟ୍ ଏବଂ ସ୍ମାର୍ଟଫୋନ୍, ପୋର୍ଟେବଲ୍ ମିଡିଆ ପ୍ଲେୟାର, ଟେଲିଭିଜନ ସେଟ୍ ଏବଂ ସ୍ମାର୍ଟ ଉପକରଣଗୁଡ଼ିକ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।

• ଅଟୋ ଇଣ୍ଡଷ୍ଟ୍ରି ମଧ୍ୟ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂରୁ ଲାଭବାନ ହୋଇପାରେ । ଫ୍ଲୋର ମ୍ୟାଟ୍, କାର୍ଗୋ ସାମଗ୍ରୀ, ଇଲେକ୍ଟ୍ରିକ୍ ଆଡାପ୍ଟର, ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଅଂଶ, ଟାୟାର, ଶିକ୍, କିମ୍ବା ବ୍ରେକ୍ ପରି କାର୍ ଉତ୍ପାଦ ତିଆରି କରୁଥିବା କମ୍ପାନୀଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର ଅଭିଯାନକୁ ଭୂମିରୁ ହଟାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ଅନୁବନ୍ଧିତମାନଙ୍କୁ ଦେଖିପାରିବେ ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ମାଧ୍ୟମରେ ଲୋକମାନେ କ'ଣ ପ୍ରୋସାହିତ କରିପାରିବେ ସେଥିରେ କ *real* ଶିକ୍ଷିତ ସାମଗ୍ରୀ ନାହିଁ । ଆପଣ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକ *anything* ଶିକ୍ଷିତ ଜିନିଷକୁ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ବିକଳ୍ପ ଅଛି ଯଦିଓ ଆପଣ ଯେଉଁ ମାର୍କେଟିଂ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ, ତାହା ଉପରେ ନିର୍ଭର କରି ଭିନ୍ନ ଭିନ୍ନ ହେବ । ପ୍ରୋସାହନ ମୂଲ୍ୟର ଏକ ଅଭିଯାନ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଆପଣ କ'ଣ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ଯତ୍ନ ସହିତ ସମ୍ଭାନ କରନ୍ତୁ ।

## *How to Find Opportunities*

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ସୁଯୋଗ ଖୋଜିବା ଆଜି ସହଜ । ଆପଣ ଅନଲାଇନ୍ ଯାଇ ଏକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଡିଭିଜନରେ କିମ୍ବା ଏକ ନେଟୱାର୍କ ଖେତ୍ରସାଇଟ୍ ପାଇପାରିବେ ଯାହା ଉପଲବ୍ଧ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ତାଲିକାଭୁକ୍ତ କରେ । ଏକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଚଳାଇଥିବା ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଖେତ୍ରସାଇଟ୍କୁ ଆପଣ ସିଧାସଳଖ ଯାଇପାରିବେ । ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ଉପଲବ୍ଧ ତାହା ବିଷୟରେ ଆପଣ ସେହି ସାଇଟରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସୂଚନା ପାଇପାରିବେ ।

ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନ ଖୋଜିବାବେଳେ ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ବିସ୍ତୃତ ଅଟେ । କ'ଣ ଖୋଲା ଅଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ ସମ୍ଭାନ କର ଏବଂ ତୁମେ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ କିଛି ପାଇବ ଯାହା ତୁମକୁ ଆଗ୍ରହୀ କରେ । ସେଠାରେ କଣ ଅଛି ଦେଖିବା ପାଇଁ ଏକ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ ଯାକ୍ତ କରନ୍ତୁ ।

### **How Are People Paid?**

ଡିନୋଟି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପାୟ ଅଛି ଯାହା ଏକ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନରେ ଲୋକଙ୍କୁ ଦିଆଯାଇପାରିବ । ଯାହା ଦିଆଯାଉଛି ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ଏଗୁଡ଼ିକ ଭିନ୍ନ ହୋଇଥାଏ । ଦେୟ ବିକଳ୍ପଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରକାର ଯାହାକି ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଅନୁବନ୍ଧିତମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି ମୂଲ୍ୟ ଉପରେ ଆଧାର କରି ବିଶ୍ଳେଷଣ କରାଯିବା ଉଚିତ, ଏବଂ ଆପଣ ସେଗୁଡ଼ିକ ଗ୍ରହଣ କରିବାକୁ

କିପରି ଯୋଗ୍ୟ ହୋଇପାରିବେ:

1. ପାରମ୍ପାରିକ ଆୟୋଗ |(Traditional Commissions)

ଏକ ପାରମ୍ପାରିକ ଆୟୋଗ ବିକ୍ରୟର ଶତକଡ଼ା ହେବ | ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ .ରୁପ, ଆପଣ ହୁଏତ ବିକ୍ରୟର 50 କିମ୍ବା 60 ପ୍ରତିଶତ ପାଇପାରିବେ ଯାହାକି ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର ରେଫରାଲ୍ ଦ୍ୱାରା ସୃଷ୍ଟି କରନ୍ତି | ଏହା ହେଉଛି ସାଧାରଣତ used ବ୍ୟବହୃତ ହେଉଥିବା ଆୟୋଗ |

2. ମୂଲ୍ୟ-ପ୍ରତି-କାର୍ଯ୍ୟ(Cost-Per-Action)

366

ମୂଲ୍ୟ-ପ୍ରତି-ବିକଳ୍ପ ବିକଳ୍ପ ଏକ ପରିସ୍ଥିତିକୁ ବୁ refers ାଏ ଯେଉଁଠାରେ ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଅଧିଗ୍ରହଣ ପାଇଁ ଅନୁବନ୍ଧିତ ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ କରନ୍ତି | ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ .ରୁପ, ଜଣେ ବ୍ୟବସାୟୀ ଏକ ସାଇଟ୍ ଉପରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ କ୍ଲିକ୍ ପାଇଁ କିମ୍ବା ପ୍ରତ୍ୟେକ ଥର ଇମେଲ୍ ବାର୍ତ୍ତା ପାଇଁ ସାଇନ୍ ଅପ୍ ପାଇଁ ଏକ ଆଫିଲିଏଟ୍ ଦେଇପାରେ | ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଏହାକୁ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇଁ ପ୍ରାୟତ use ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି କାରଣ ସେମାନେ ଜାଣନ୍ତି ଯେ ସେମାନଙ୍କୁ କ anything ଶସି ଜିନିଷ ପାଇଁ ଦେୟ ଦେବାକୁ ପଡିବ ନାହିଁ ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସେମାନେ ପ୍ରକୃତରେ ଲୋକଙ୍କୁ କିଣିବାକୁ କିମ୍ବା ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିପାରିବେ ନାହିଁ |

3. ଉପ-ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ |(By-the-Product Sales)

ଉପ-ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ ସୁଗାଇଥାଏ ଯେତେବେଳେ ଏକ ସାଇଟରୁ ଅତି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭ physical ଠିକ ଜିନିଷ କିଣାଯାଏ | ବିକ୍ରୟର ଶତକଡ଼ା ଉପରେ ଆଧାର କରି ମୂଲ୍ୟବାନ ହେବା ପରିବର୍ତ୍ତେ, ତୁମର ଦେୟ ହେଉଛି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣ ଯାହାକି ଆପଣ ବିକ୍ରୟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରନ୍ତି | ଏହା ପ୍ରାୟତ cases ସେହି କ୍ଷେତ୍ରରେ କାମ କରେ

ଯେଉଁଠାରେ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ବଡ଼ ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋସାହନ ଦିଆଯାଉଛି | ଉଦାହରଣ ସ୍ୱ .ରୁପ, ଯଦି ଆପଣ ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଏକ ସାଇଟକୁ ପଠାଇଛନ୍ତି ଯାହା ଭାଲ୍ୟୁମ୍ କ୍ଲିନ୍ର୍ ବିକ୍ରୟ କରେ, ଆପଣ ହୁଏତ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପାଇଁ \$ 75 କମିଶନ ପାଇପାରନ୍ତି ଯାହାକି ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତି ଆପଣଙ୍କ ଲିଙ୍କରୁ କିଣନ୍ତି | ଏହା ଯେକ any ଶସି ପ୍ରକାରର ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପାଇଁ କାମ କରିପାରିବ ଯାହା ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଯୋଗ୍ୟ ଅଟେ |

ଦରମା ପାଇବା ପାଇଁ ଏହି ତିନୋଟି ବିକଳ୍ପ ଅଲଗା କିନ୍ତୁ ସେଗୁଡ଼ିକ ଲାଭଦାୟକ ହୋଇପାରେ | ଆପଣ ଏକ ଆଫିଲିଏଟ୍ ଭାବରେ ରୋଜଗାର କରୁଥିବା ଅର୍ଥ ଆପଣ ପ୍ରୋଗ୍ରାମରେ ରଖୁଥିବା ପ୍ରୟାସ ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ |

ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅ ଯେ ତୁମେ ଜାଣିଛ ଯେତେବେଳେ ତୁମେ ତୁମର ଅଭିଯାନକୁ ଚଲାଉବ ଏବଂ ଦେୟ ଦେବା ସମୟରେ କ'ଣ ଆଶା କରିବ | ଆପଣଙ୍କୁ କିପରି ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇପାରିବ ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ଅତିରିକ୍ତ ସୂଚନା ଏହି ଗାଇଡ୍ ର ପରବର୍ତ୍ତୀ ଅଧ୍ୟାୟରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହେବ | ଅଧିକ ଅର୍ଥ ପାଇବା ପାଇଁ କିଛି ବିଶେଷ ଏବଂ ଚିତ୍ତାକର୍ଷକ ଉପାୟ ଉପରେ ଏଥିରେ ବିବରଣୀ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ |

# *What Do Merchants Want From Affiliates?*

ଯେକ *any* ଶବ୍ଦ ବ୍ୟବହାରୀ ପାଇଁ ଯେକେହି ଏକ ସହଯୋଗୀ ହୋଇପାରନ୍ତି । ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂର ଏହା ହେଉଛି ପ୍ରକୃତ ସ *beauty* କର୍ମ୍ୟ । ତୁମର ପୂର୍ବରୁ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ ନାହିଁ ।

ଅଭିଜ୍ଞତା ଅବଶ୍ୟ, ଆଜିକାଲି ବ୍ୟବହାରୀମାନେ ଅନୁବନ୍ଧିତ ଚୟନ କରିବା ସମୟରେ ବହୁତ ଚୟନ କରନ୍ତି । ସେମାନେ ଚାହାଁନ୍ତି ଯେ ସେହି ସହଯୋଗୀମାନେ ଏକ ଅଭିଯାନରେ ପ୍ରବେଶ କରିବା ପୂର୍ବରୁ କିଛି ମାନକ ପୂରଣ କରନ୍ତୁ । ଏହି ମାନକ ମଧ୍ୟରୁ କେତେକ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ:

- ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନ ମଧ୍ୟରେ କାମ କରିବାକୁ ପଡିବ ଯେଉଁଠାରେ ବ୍ୟବହାରୀ କାମ କରନ୍ତି । ସାଇନ୍ ଅପ୍ କରିବାବେଳେ ଏହା ଜାଣିବା ଉଚିତ୍ ଏବଂ ନିଶ୍ଚିତ କରନ୍ତୁ ଯେ ସାଇଟ୍ ସହଜରେ ଉପଲବ୍ଧ ଏବଂ ଭଲ ଚାଲିକାଉଛି ।

- ଆପଣ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଭ *ographic* ଗୋଳିକ ବଜାରରେ ରହିବା ଆବଶ୍ୟକ । ତୁମର ବଣିକ ଆପଣଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାରର ଲୋକଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ଉଚିତ ଯାହା ସମ୍ଭବତ *your* ଆପଣଙ୍କ ସାଇଟ୍ ପରିଦର୍ଶନ କରିବ । ଅଧିକାଂଶ କ୍ଷେତ୍ରରେ, ଏହା ଆମେରିକୀୟ ଟ୍ରାଫିକକୁ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରିବ ଯଦିଓ କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବ୍ରିଟିଶ ଏବଂ କାନାଡିୟ ଟ୍ରାଫିକକୁ ବିଚାର କରାଯାଇପାରେ ।

ବ୍ୟବହାରୀ ଦ *offered* ାରୀ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଇଥିବା ବିଭିନ୍ନ ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଆପଣଙ୍କର ଦକ୍ଷତା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । କିଛି ବ୍ୟବହାରୀ ଆପଣଙ୍କୁ କେବଳ ଗୋଟିଏ ଉତ୍ପାଦ ସହିତ କାମ କରିବାକୁ କୁହନ୍ତି । ଅନ୍ୟମାନେ ଆପଣଙ୍କୁ ଅନେକ ଆଇଟମ୍ ହାଇଲାଇଟ୍ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି, କିଛି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ କରି ଯାହା କେବଳ ଅଳ୍ପ ସମୟ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ହୋଇପାରେ ।

ୱେବ୍ 2.0 ଟେକ୍ନୋଲୋଜି ମଧ୍ୟ ଏକ ଆବଶ୍ୟକତା । ବ୍ୟବହାରୀମାନେ ପ୍ରାୟତ *their* ସେମାନଙ୍କର ସହଯୋଗୀମାନଙ୍କୁ ସାମାଜିକ ନେଟୱାର୍କ, ଲୁଗ୍ ଏବଂ ଅନଲାଇନ୍ ଜଗତ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗର ଅନ୍ୟ ଉପାୟ ସହିତ ଭିନ୍ନ ସ୍ଫାଟିକ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ଉପାଦାନ କରିବାକୁ ଆବଶ୍ୟକ କରନ୍ତି ।

ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରୋଗ୍ରାମର ନିଜସ୍ୱ ଆବଶ୍ୟକତା ଏବଂ ଚାହିଦା ଥାଏ । ନିଶ୍ଚିତ ହୁଅନ୍ତୁ ଯେ ଆପଣ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଜଣେ ବ୍ୟବହାରୀ ଖୋଜି ବାହାର କରିବାବେଳେ ଆପଣ ଆପଣଙ୍କର କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପାଇଁ ମାନକ ଜାଣିଛନ୍ତି । ଘରୁ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବାବେଳେ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ନିଶ୍ଚିତ ଭାବରେ ଏକ ଆକର୍ଷଣୀୟ ବିକଳ୍ପ ଅଟେ । ସମସ୍ତଙ୍କ ଅନୁସରଣ କରିବା ପାଇଁ ଅର୍ଥ ରୋଜଗାରର କାର୍ଯ୍ୟକାରୀତା ଅଲଗା ଏବଂ ସରଳ ଅଟେ ।

ଯେହେତୁ ଆପଣ ଏହି ଗାଇଡ୍ ରେ ଶିଖିବେ, ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ହେଉଛି ଟଙ୍କା ରୋଜଗାରର ଏକ ରୋମାଞ୍ଚକର ଏବଂ ରୋମାଞ୍ଚକର ଉପାୟ । ଅନେକ ଜିନିଷ ଚାଲିଯାଏ ।

ଯଦିଓ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ । ତୁମେ ଜାଣିବାକୁ ପଡିବ ଯେ ସେଗୁଡିକୁ କିପରି ପରିଚାଳନା କରାଯିବ ଏବଂ ଯଦି ତୁମର ଅଭିଯାନ ସହିତ ସ୍ଥାନ ଯିବାକୁ ଇଚ୍ଛା କର, ତୁମର ସାଇଟକୁ କିପରି ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ ଏବଂ ଉପଯୋଗୀ କରାଇବ ।

# Chapter 2: History of Affiliate Marketing

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଏକ ଅନନ୍ୟ ପ୍ରକ୍ରିୟା । ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆରେ ଏହା ବହୁତ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇଥିବାବେଳେ ଏହା ଏହାଠାରୁ ଅଧିକ ଭଲ ଏବଂ ଏହାର ଉତ୍ପତ୍ତି ଅନ୍ୟତ୍ର ଅଛି । ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ କ୍ରମାଗତ ଭାବରେ ବ   
growing ୁଛି ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ସରଳ ଲେଆଉଟ୍ ଯୋଗୁଁ ଭଲ କାମ କରୁଛି । ଏହା ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ବିଶୋଧିତ ହୋଇଛି ଏବଂ ଅନଲାଇନ୍ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାର କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକ by ଶସି ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ଦ୍ used   
ଠାରା ବ୍ୟବହୃତ ଏକ ପ୍ରମୁଖ ବିକଳ୍ପ ଭାବରେ ଏହା ବିକଶିତ ହେବାରେ ଲାଗିଛି ।

## The Early Days

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପି generations ୍ରେ ପରେ କିଛି ରୂପରେ ଅଛି । ଏହାର ମ basic ଲିକ ଧାରଣା ଅନେକ ଗୋଷ୍ଠୀ ଦ୍ଵାରା ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ପୁନରାବୃତ୍ତି ହୋଇଛି । ଯେତେବେଳେ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂର ଧାରଣା ପ୍ରଥମେ ଆରମ୍ଭ ହେଲା ତାହା ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ରୂପେ ସ୍ଵଷ୍ଟ ହୋଇନାହିଁ କିନ୍ତୁ ଆମେ ଜାଣୁ ଯେ ଲୋକମାନେ ଏହାକୁ ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି କିଛି ରୂପରେ ବ୍ୟବହାର କରୁଛନ୍ତି । ଏକ ରେଫରାଲ୍ ହେଉଛି ଏକ ମାମଲା - ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ପୁରସ୍କାର ପ୍ରଦାନ କରେ ଯଦି ସେମାନେ ସେହି ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ରେଫର୍ କରନ୍ତି ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ ରୂପ, ତାଙ୍କୁ ଏକ ବନ୍ଧୁଙ୍କ ନିକଟକୁ ପଠାଇବା ପାଇଁ ଡେଲ ପରିବର୍ତ୍ତନ ପାଇବା ପରେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ଅଟୋ ମେକାନିକ୍ ପଚାରିଥିବେ । ତାପରେ ଆପଣ ସେହି ମେକାନିକ୍ ଗ୍ୟାରେଜରେ ଏକ ନୂତନ ଗ୍ରାହକ ହେବା ବିଷୟରେ କାହାକୁ କହିପାରନ୍ତି । ସେହି ନୂତନ ଗ୍ରାହକ ମେକାନିକ୍ସକୁ କହିବାକୁ ପଡିବ ଯେ ଆପଣ ତାଙ୍କୁ ମେକାନିକ୍ ସେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରିଛନ୍ତି । ମେକାନିକ୍ ତାପରେ ଆପଣଙ୍କୁ ଏକ ପୁରସ୍କାର ପ୍ରଦାନ କରିବ କାରଣ ଆପଣ ଏକ ନୂତନ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ରେଫର୍ କରିଛନ୍ତି । ପରବର୍ତ୍ତୀ ତ oil ଲ ପରିବର୍ତ୍ତନ କିମ୍ବା ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବିଶେଷ ଲାଭ ଉପରେ ଏହା ଏକ ବିଶେଷ ରିହାତି ହୋଇପାରେ । ସେ ଯାହା ହେଉନା କାହିଁକି, ଆପଣ ରେଫରାଲ୍ ପାଇଁ ଏକ ପ୍ରକାର ପୁରସ୍କାର ପାଇବେ । ଅଭ୍ୟାସ ହେଉଛି ଏକ ଚେଷ୍ଟା ଏବଂ ପ୍ରକୃତ ରୁଚିନ୍ ଯାହା ବ୍ୟବସାୟ ଦ୍ଵାରା ଆଜି ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବ୍ୟବହାର ହୋଇଆସୁଛି । ଛୋଟ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର ବ୍ୟବସାୟରେ ଏହା ବିଶେଷ ଅଟେ ଯାହା ସ୍ଥାନୀୟ ଲୋକଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତାକୁ ପୂରଣ କରିଥାଏ ।

ସ୍ୱାଭାବିକ ଭାବରେ, ଅନଲାଇନ୍ ଜଗତ ଏହି ରେଫରାଲ୍ ମାର୍କେଟିଂର ବ୍ୟବହାରକୁ ଚିକିତ୍ସା ସହଜ କରିଛି । ଆଜି, କୁକିଙ୍ଗ୍ ଏବଂ ବ୍ରାଉଜିଂ ମେମୋରୀ ସୂଚନା ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନଗୁଡ଼ିକ ସଠିକ୍ ଭାବରେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ । ୱେବ୍ 2.0 ଦୁନିଆ ମଧ୍ୟ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରେ ଯେ ଲୋକମାନେ ଶୀଘ୍ର ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ କ୍ଷେତ୍ରରେ ପ୍ରବେଶ କରିପାରିବେ ।

## Getting Online

ଅନଲାଇନ୍ ଜଗତ ବ୍ୟବସାୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ପରସ୍ପର ସହ ସମ୍ପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରିବା ସହଜ କରିଛି । ଅବଶ୍ୟ, 1989 ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହେଲା । ସେହି ବର୍ଷ, ଝିଲିୟମ୍ ଜେ ଟୋବିନ୍ ତାଙ୍କ PC ଫୁଲ୍ ଏବଂ ଉପହାର ୱେବସାଇଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ନିଜର ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ ସ୍ଥାପନ କରିଥିଲେ । ସେ ପ୍ରୋଡିଜି ନେଟୱାର୍କ ସହିତ ଏକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ସ୍ଥାପନ କରିଥିଲେ ଯାହା ଦ୍ୱିତୀୟ ଯେତେବେଳେ ତାଙ୍କର ଫୁଲ୍ ଏବଂ ଉପହାରଗୁଡ଼ିକୁ ଅନଲାଇନରେ ବିକ୍ରି କରିପାରିବେ । ପ୍ରୋଡିଜି ଏକ ଅନଲାଇନ୍ ସେବା ପୋର୍ଟାଲ୍ ଥିଲା ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଅନଲାଇନ୍ ପାଇବାରେ ଏବଂ ଏକ ସୁରକ୍ଷିତ ସଂଯୋଗ ମାଧ୍ୟମରେ ବିଭିନ୍ନ ଉପକରଣ ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ବ୍ୟବହାର କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥିଲା ।

ପ୍ରୋଡିଜି ନେଟୱାର୍କ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ତାଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ସହିତ ଯୋଡ଼ିବ ଏବଂ ଟୋବିନ୍ ଏବଂ ତାଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟକୁ ରାଜସ୍ୱ ପ୍ରଦାନ କରିବ । ଏହାର ପ୍ରତିବଦଳରେ, ପ୍ରୋଡିଜି ଏହାର ସେବା ମାଧ୍ୟମରେ ଆସିଥିବା ବିକ୍ରୟର ଏକ ବଡ଼ କଟ୍ ପାଇବ । 1996 ରେ, ଟୋବିନ୍ ସଫଳତାର ସହିତ ଗ୍ରାକିଂ ଏବଂ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ଏକ ପେଟେଣ୍ଟ ପାଇଁ ଆବେଦନ କଲା । ସାଧାରଣ ଜନତାଙ୍କ ପାଇଁ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଉପଲବ୍ଧ କରିବାର ସଂକଳ୍ପକୁ ମୁଖ୍ୟ ସ୍ରୋତ କରିବାର ତାଙ୍କର ଧାରଣାର ଏହା ଏକ ଫଳାଫଳ । ଅବଶ୍ୟ, ଏହା ବିଶେଷ ଭାବରେ ମାର୍କେଟିଂର ଅନଲାଇନ୍ ଦିଗ ଏବଂ ଏହାକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରିବ ତାହା ସୂଚିତ କରେ ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ କେତେ ଭଲ କାମ କରିପାରିବ ତାହା ଲୋକଙ୍କୁ ବୁଝାନ୍ଦାରେ ଟୋବିନ୍ଙ୍କୁ ପ୍ରୟାସ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଥିଲା । ଅସଂଖ୍ୟ ଅନ୍ୟମାନେ ସଂଯୋଗ ଖୋଜିବାକୁ ଚାହିଁଲେ ଯାହା ଦ୍ୱିତୀୟ ଟୋବିନ୍ ତାଙ୍କ କମ୍ପାନୀ ସହିତ ଯାହା କରିଥିଲେ ତାହା ଉପରେ ଆଧାର କରି ସେମାନଙ୍କର ଉତ୍ପାଦକୁ ଅଧିକ ଦୃଶ୍ୟମାନ କରିପାରିବେ । ଏହା ଦ୍ୱିତୀୟ ଦୁନିଆର ଅନ୍ୟତମ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ଅନଲାଇନ୍ ଖୁବ୍ଦରା ବ୍ୟବସାୟ ଆମାଜନକୁ ଆସିଲେ ।

# Amazon Gets in

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂକୁ ଅଧିକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ କରିବା ପାଇଁ PC ଫୁଲ ଏବଂ ଉପହାରଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରୟାସ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଥିଲା । 199୦ ର ମଧ୍ୟଭାଗ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଅଭ୍ୟାସ ପ୍ରକୃତରେ ଆରମ୍ଭ ହେବାକୁ ଲାଗିଲା । ଯେହେତୁ ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆ ବିକଶିତ ହେବାକୁ ଲାଗିଲା, କୁକିଜ୍ ସହିତ ଅନ୍ୟମାନଙ୍କୁ ଗ୍ରାହକ କରିବା ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସହଜ ହେଲା ।

ଗ୍ରାହକ କୁକିଜ୍ ର ବିକାଶ ଏକ କମ୍ପାନୀ ପାଇଁ ଯେତେକି ଆଫିଲିଏଟ୍ ଗାହଁଲା ବ୍ୟବହାର କରିବା ସମ୍ଭବ କଲା । ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ କେବଳ ଗୋଟିଏ ସଂସ୍ଥା ସହିତ ରହିବା ପରିବର୍ତ୍ତେ, ଏକ ବ୍ୟବସାୟ ଏହାର ସାମଗ୍ରୀକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଅନେକ ସହଯୋଗୀ ପାଇପାରେ । ରେଫରାଲ୍ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ପଠାଯାଇଥିବା କୁକିଜ୍ ଉପରେ ଆଧାର କରି ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତ୍ୟେକ ଅନୁବନ୍ଧକୁ ପୃଥକ କରିପାରେ ।

ଏହା ଶେଷରେ ଆମାଜନ୍ ଡଟ୍ କମ୍ କୁ ନିଜର ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଉପାଦାନ କଲା । ଏହା କେବଳ ବହି ବିକ୍ରୟରୁ ଅଧିକ ମିଡିଆ ଉପାଦ ବିକ୍ରୟ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିକଶିତ ହୋଇଥିବାରୁ ସାଇଟ୍ ବା growing ଥିଲା । ଏହା ଖୁଚୁରା ଜଗନ୍ନାଥ ହେବାକୁ ବାଟରେ ଥିଲା ଆଜି କିନ୍ତୁ ଏହା ଏକ ଅଭିନବ ଥିଲା । ନୂତନ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯାହା ଆମାଜନ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଯାଉଥିଲା, ଏହିପରି ଏକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କେତେ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ହୋଇପାରେ ତାହାର ପ୍ରମାଣ ଥିଲା ।

ଆମାଜନ୍ ଡଟ୍ କମ୍ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିଛି ଯାହା ସାଇଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ଟଙ୍କା ଯୋଗାଇବ । ଆମାଜନ୍ ଆସୋସିଏଟ୍ସ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଏକ ସରଳ ଡିଜାଇନ୍ ସହିତ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହୋଇଥିଲା ଯେଉଁଠାରେ ଜନସାଧାରଣ ଆମାଜନ୍ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରନ୍ତି । ଏହି ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯେକି anyone ଶିକ୍ଷା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଖେତ୍ରସାଇଟ୍ ଥିବା ଏକ ବାକ୍ସ ଡିଆରି କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଲା ଯାହା ଆମାଜନ୍ ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ । ସେହି ବାକ୍ସରେ ସେହି ସାଇଟରେ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଉପାଦଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ବାକ୍ସରେ ସାଇଟ୍ କିମ୍ବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉପାଦ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ । ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ଗ୍ରାହକ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସାଇଟରୁ ସେହି ଆମାଜନ୍ ଲିଙ୍କ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କଲେ, ସେ ଏକ ଗ୍ରାହକ କୁକି ପାଇଲେ ଯାହା ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି କିପରି ଆମାଜନ୍ କୁ ଆସିଲା ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରିଥିଲା । ଯେତେବେଳେ

ଗ୍ରାହକ କିଛି କିଣିଛନ୍ତି, ବିକ୍ରୟ ଏକ ପ୍ରତିଶତ ସେହି ସାଇଟକୁ ଯିବ ଯେଉଁଠାରେ ଲିଙ୍କ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଇଥିଲା ।

ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ସରଳ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସହଜ ଅଟେ । ବାସ୍ତବରେ, ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରି ପାରନ୍ତି ଯେ ଆଜି ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଅନେକ ଖେତ୍ରସାଇଟରେ ଆମାଜନ୍ ବାକ୍ସ ଅଛି ଯାହା ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଉପାଦ ଉପରେ ସର୍ବଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦାନ କରେ ।

ଏହା ଶେଷରେ ଆମାଜନ୍ ଡଟ୍ କମ୍ କୁ ନିଜର ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଉପାଦାନ କଲା । ଏହା କେବଳ ବହି ବିକ୍ରୟରୁ ଅଧିକ ମିଡିଆ ଉପାଦ ବିକ୍ରୟ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିକଶିତ ହୋଇଥିବାରୁ ସାଇଟ୍ ବା growing ଥିଲା । ଏହା ଖୁଚୁରା ଜଗନ୍ନାଥ ହେବାକୁ ବାଟରେ ଥିଲା ଆଜି କିନ୍ତୁ ଏହା ଏକ ଅଭିନବ ଥିଲା । ନୂତନ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯାହା ଆମାଜନ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିବାକୁ ଯାଉଥିଲା, ଏହିପରି ଏକ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ କେତେ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ଷମ ହୋଇପାରେ ତାହାର ପ୍ରମାଣ ଥିଲା ।

ଆମାଜନ୍ ଡଟ୍ କମ୍ ଏକ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିଛି ଯାହା ସାଇଟକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଲୋକଙ୍କୁ ଟଙ୍କା ଯୋଗାଇବ । ଆମାଜନ୍ ଆସୋସିଏଟ୍ସ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଏକ ସରଳ ଡିଜାଇନ୍ ସହିତ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହୋଇଥିଲା ଯେଉଁଠାରେ ଜନସାଧାରଣ ଆମାଜନ୍ ଯାହା ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିପାରନ୍ତି । ଏହି ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ଯେକି anyone ଶିକ୍ଷା ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର

ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଝେବସାଇଟ୍ ଥିବା ଏକ ବାସ୍ତୁ ତିଆରି କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଲା ଯାହା ଆମାଜନ୍ ସହିତ ସଂଯୁକ୍ତ। ସେହି ବାସ୍ତୁରେ ସେହି ସାଇଟରେ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକ ବିକ୍ଷୟରେ ସୂଚନା ମଧ୍ୟ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ। ପ୍ରତ୍ୟେକ ବାସ୍ତୁରେ ସାଇଟ୍ କିମ୍ବ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ ପୃଷ୍ଠା ସହିତ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ। ଯେତେବେଳେ ଜଣେ ଗ୍ରାହକ ଏକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସାଇଟରୁ ସେହି ଆମାଜନ୍ ଲିଙ୍କ୍ ଉପରେ କ୍ଲିକ୍ କଲେ, ସେ ଏକ ଗ୍ରୀନ୍ ଛୁକି ପାଇଲେ ଯାହା ସେହି ବ୍ୟକ୍ତି କିପରି ଆମାଜନ୍ କୁ ଆସିଲା ସେ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସୂଚନା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କରିଥିଲା। ଯେତେବେଳେ

ଗ୍ରାହକ କିଛି କିଣିଛନ୍ତି, ବିକ୍ରିର ଏକ ପ୍ରତିଶତ ସେହି ସାଇଟକୁ ଯିବ ଯେଉଁଠାରେ ଲିଙ୍କ୍ ପୋଷ୍ଟ କରାଯାଇଥିଲା। ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟା ସରଳ ଏବଂ ବ୍ୟବହାର କରିବାକୁ ସହଜ ଅଟେ। ବାସ୍ତବରେ ଆପଣ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରି ପାରନ୍ତି ଯେ ଆଜି ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଅନେକ ଝେବସାଇଟରେ ଆମାଜନ୍ ବାସ୍ତୁ ଅଛି ଯାହା ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଉପଲବ୍ଧ ଉତ୍ପାଦ ଉପରେ ସବିଶେଷ ବିବରଣୀ ପ୍ରଦାନ କରେ।

ଏହି ଝେବସାଇଟ୍ ଗୁଡ଼ିକ ସେହି ଲୋକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଉତ୍ପାଦିତ ବିକ୍ରୟରୁ କମିଶନ ପାଇପାରିବେ, ଯେଉଁମାନେ ସେହି ଲିଙ୍କ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଆମାଜନ୍ କୁ ପ୍ରବେଶ କରନ୍ତି। ବାସ୍ତବରେ, ବେଳେବେଳେ ଏକ ଲିଙ୍କ୍ ସିଧାସଳଖ ଏମେଡ୍ ହୋଇପାରେ।

## *The Development of Networks*

ପ୍ରଥମ ପ୍ରମୁଖ ଆପିଲିଏଟ୍ ନେଟୱାର୍କ 1998 ରେ ଆରମ୍ଭ ହୋଇଥିଲା, ଯେତେବେଳେ କ୍ଲିକ୍ ବ୍ୟାଙ୍କ୍ ଏବଂ କମିଶନ ଜଙ୍କସନ ଆରମ୍ଭ କରାଯାଇଥିଲା। ବ୍ୟବସାୟ କରିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସହ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଏକ ସୁଯୋଗ ପ୍ରଦାନ କରିବାକୁ ଏଗୁଡ଼ିକ ନେଟୱାର୍କ ପରିକଳ୍ପନା କରାଯାଇଥିଲା। ଏହି ନେଟୱାର୍କ ସାଇଟଗୁଡ଼ିକ ଏକ ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅନଲାଇନରେ ଏକ ମାର୍କେଟିଂ ସୁଯୋଗ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ପୋଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଅନୁମତି ଦେଇଥାଏ ଏବଂ ଏହି ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମରେ ପ୍ରବେଶ କରିବାକୁ ସାଇଟ୍ ଅପ୍ କରିବାକୁ ଅନୁବନ୍ଧିତ।

ଏକ ନେତୃତ୍ୱାତ୍ମକ ଚା'ପରେ ଏହି ଅନୁବନ୍ଧିତ ଲିଙ୍ଗଗୁଡ଼ିକ ଦ୍ୱାରା ଉତ୍ପାଦିତ ବିକ୍ରୟର ଏକ ଅଂଶ ଗ୍ରହଣ କରିବ । ଏହା ଏକ ସରଳ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯାହା ବ୍ୟବହାର କରିବା ସହଜ ଏବଂ ଉପକୃତ ହେବା ସହଜ । ଏହି ବିକାଶର ସବୁଠାରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ଅଂଶ ହେଉଛି ଛୋଟ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ପାଇଁ ନିଜସ୍ୱ ଅନୁବନ୍ଧିତ ଅଭିଯାନ ପ୍ରଦାନ କରିବା ସହଜ ହୋଇଗଲା । ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ ସେମାନଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ପ୍ରୋଗ୍ରାମ୍ ପାଇବା ପାଇଁ ଆମାଜନ୍ ପରି ବଡ଼ ହେବାକୁ ପଡ଼ିବ ନାହିଁ । ଆଜି କେବଳ କ୍ଲିକ୍ ବ୍ୟାଙ୍କ ଷ୍ଟେବସାଇଟକୁ ଦେଖନ୍ତୁ ଏବଂ ଆପଣ ଦେଖିବେ ଯେ ଏହା ସହିତ ଜଡ଼ିତ ବ୍ୟବସାୟ ଅନେକ ରୂପରେ ଏବଂ ବିଭିନ୍ନ ଶିକ୍ଷାରୁ ଆସିଥାଏ ।

ଏହିପରି ଅଭିଯାନଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ କଷ୍ଟମାତ୍ରାରେ ହୋଇପାରିବ, ଏହିପରି ବ୍ୟବସାୟଗୁଡ଼ିକ କିପରି ସେମାନଙ୍କର ସହଯୋଗୀମାନଙ୍କ ଉଦ୍ୟମକୁ ବୁଝି କରିପାରିବ ସେଥିରେ ଉନ୍ନତ ଆଶିବ । ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ଗ୍ରାଫିକ୍ସ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିପାରିବେ, ଲୋକମାନଙ୍କୁ କିପରି ଦରମା ଦିଆଯାଏ, ସେଥିପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ନିଜସ୍ୱ ମାନ ସ୍ଥିର କରିପାରିବେ ।

**The Growth of Blogging**

ଅତୀତରେ, ଲୋକମାନେ କେବଳ ନିଜର ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଷ୍ଟେବସାଇଟ୍ ତିଆରି କରି ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ କାମ କରିବାକୁ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପାଇପାରିବେ । ଯେତେବେଳେ ବି କେହି ଏହା କରିପାରିବେ, ବ୍ଲଗିଂ ଏବଂ ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆର ଅଭିବୃଦ୍ଧି ଲୋକମାନଙ୍କୁ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୋଗ୍ରାମରେ ପ୍ରବେଶ କରିବା ସହଜ କରିଛି । ଯେହେତୁ ଷ୍ଟେବ୍ 2.0 ଦୁନିଆ ବିସ୍ତାର କରିବାରେ ଲାଗିଛି, ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଅନଲାଇନ୍ ହେବା ଏବଂ ନିଜସ୍ୱ ବିତ୍ ବିଷୟବସ୍ତୁ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ସହଜ ହୋଇଯାଏ । ଏହା ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ଅଭିଯାନକୁ ବୁଝି କରିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଛି ।

ଆଜିକାଲି ଯେକେହି ଅନଲାଇନରେ ଏକ ଗୁଣାତ୍ମକ ବ୍ଲଗ୍ କିମ୍ବା ଷ୍ଟେବସାଇଟ୍ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ । ଏକ ସରଳ ଷ୍ଟେବସାଇଟ୍ ନିର୍ମାତା କିମ୍ବା ବ୍ଲଗିଂ ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ବ୍ୟବହାର କରି ଏକ ସାଇଟ୍ ଉତ୍ପାଦନ କରିବା ସହଜ ଅଟେ । ଅନଲାଇନ୍ ଦୁନିଆ ପ୍ରକୃତରେ ଏକ ସ୍ଥାନ ଯେଉଁଠାରେ ଆପଣ ବିଶ୍ୱ voice କୁ ନିଜର ସ୍ୱର ପ୍ରକାଶ କରିପାରିବେ । ସବୁଠୁ ଭଲ କଥା, ଅନଲାଇନ୍ ସମୟରେ ଆପଣ କ'ଣ କହିପାରିବେ ତାହାର କ limits ଶସି ସୀମା ନାହିଁ । ଆପଣ ସେଠାରେ ଚାହୁଁଥିବା ଯେକ anything ଶସି ଜିନିଷକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ଏହା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ସମ୍ଭବ କରିଥାଏ ।

ଏହିପରି ବ୍ଲଗ୍ ଏବଂ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରଚଳିତ ଥିବାରୁ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ବର୍ତ୍ତମାନ ପାଠ୍ୟ ଲିଙ୍ଗ, ବିଭିନ୍ନ ଆକାରରେ ବିଜ୍ଞାପନ ବାନ୍ଧୁ ଏବଂ ମାର୍କେଟିଂ କରିବା ପାଇଁ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ବ features ଶିକ୍ଷ୍ୟ ସୃଷ୍ଟି କରିପାରିବେ ।

ସହଜ ଏବଂ ଲୋକ ଏବଂ ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସରେ ଅଧିକ ନମନୀୟ ହେବା । ଯେକ given ଶସି ସମୟରେ ମାର୍କେଟିଂ କରାଯାଉଥିବା ବିଷୟ ଉପରେ ଏକ ବ୍ଲଗ୍ ଧ୍ୟାନ ଦିଆଯାଇପାରେ ।

ସହଯୋଗୀମାନେ ମଧ୍ୟ ସରଳ ବିତ୍ କୋଡ୍ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହାକି ସେମାନଙ୍କ ଷ୍ଟେବସାଇଟ୍ରେ ଯୋଡ଼ି ହୋଇପାରେ । ଅତ୍ୟଧିକ ଯାକ୍ତିକ ବ୍ୟବହାର କରିବାର କ is ଶସି ଆବଶ୍ୟକତା ନାହିଁ । ସହଯୋଗୀମାନେ କେବଳ ବଣିକଙ୍କ ଦ୍ offered ାରା ଯାହା ଦିଆଯାଉଛି

ତାହା କାଟି ପେଷ୍ଟ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ଏବଂ ଏହାକୁ ନିଜ ଝେବସାଇଟରେ ଯୋଡ଼ିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ଅନେକ ଝେବସାଇଟ୍ ନିର୍ମାଣକାରୀଙ୍କ ସହଜ-ବ୍ୟବହାର-କଷ୍ଟୋପାୟୀତ୍ଵେନୁ ବ features ଶିଷ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଅନୁବନ୍ଧିତମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସେମାନଙ୍କର ଲିଙ୍କକୁ ଯେପରି ଫିଟ୍ ଦେଖନ୍ତି ସଂଗଠିତ କରିବା ସହଜ କରିଥାଏ । ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଲିଙ୍କକୁ ଦାଗରେ ପାଇପାରିବେ ଯାହା ଲୋକଙ୍କୁ ଖୋଜିବା ପାଇଁ ଅତି ସହଜ ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ମଧ୍ୟ ବୁଦ୍ଧି ପାଇଛି ଯାହା ବ୍ people ାରା ଲୋକମାନେ ନିଜ ଝେବସାଇଟରେ ଏକାଧିକ ଅଭିଯାନ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ । ଏପରି ପରିସ୍ଥିତିରେ, ଲୋକମାନେ ନିଜ ସାଇଟରେ ତିନି କିମ୍ବା ଚାରି ବିଜ୍ଞାପନ ପୋଷ୍ଟ କରିପାରିବେ, ଯେଉଁଥିରେ ସେମାନେ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଥିବା ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନକୁ ଲିଙ୍କ କରିବେ । ଯେତେବେଳେ ଅନୁବନ୍ଧିତମାନେ କ manner ଶସି ପ୍ରକାରେ ପରସ୍ପର ସହିତ ସମାନ ହୁଅନ୍ତି ଏହା ସର୍ବୋତ୍ତମ କାର୍ଯ୍ୟ କରେ ।

ସାମାଜିକ ଗଣମାଧ୍ୟମ ଜଗତ ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ପ୍ରୟାସକୁ ବ to ାଇବା ପାଇଁ ସହଜ କରିଥିଲା । ସୋସିଆଲ ମିଡ଼ିଆ ସହିତ, ଲୋକମାନେ ପୃଥକ ଅନୁବନ୍ଧିତ ଲିଙ୍କ ବ୍ୟବହାର କରିପାରିବେ ଯାହା ସେମାନଙ୍କ ବାର୍ତ୍ତା ଏବଂ ପୋଷ୍ଟ ମ right ଠିରେ ସଂଗଠିତ ହୋଇଛି । ଏହା ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନକୁ ଯୋଡ଼ିଥାଏ ଯେଉଁଠାରୁ ଲୋକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ବାର୍ତ୍ତା ବାହାର କରିପାରିବେ ।

ଆଫିଲିଏଟ୍ ମାର୍କେଟିଂ ବର୍ଷ ବର୍ଷ ଧରି ପ୍ରକୃତରେ ବିକଶିତ ହୋଇଛି ଏବଂ ଟଙ୍କା ରୋଜଗାରର ଏକ ଅତ୍ୟନ୍ତ ପ୍ରଭାବଶାଳୀ ଏବଂ ଆକର୍ଷଣୀୟ ରୂପରେ ପରିଣତ ହୋଇଛି । ସମୟ ସହିତ ମାର୍କେଟିଂର ଏହି ରୂପ କିପରି ବ grown ଠିଛି ତାହା ଦେଖିବା ପ୍ରଭାବଶାଳୀ, ଏବଂ ଏହା ସ୍ପଷ୍ଟ ଯେ ଏହା କାନୋନିରେ ଆଗକୁ ବ .ିବାରେ ଲାଗିଛି ।









11111111111111 rn  
71689812R00211

Made in Lhe USA  
San Bernardino, CA  
18 March 2018

# SOCIAL MEDIA MARKETING

ସମସ୍ତ ପ୍ରକାରର ବ୍ୟବସାୟର ନିଜସ୍ୱ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ହ୍ୟାଣ୍ଡେଲ ଅଛି । ସେମାନେ ଅଦ୍ୱିତୀୟ ଜିନିଷ ବିଷୟରେ କହିବାକୁ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ବେଳେବେଳେ ସେମାନେ କେବଳ ନିଜ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ସୋସିଆଲ ମିଡିଆ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ, ସୋସିଆଲ ମିଡିଆରେ ସେମାନେ ନିର୍ଭର କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ କରିବାକୁ ଯାଉଛନ୍ତି । ଏହି ପୁସ୍ତକରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଯାଇଥିବା କିମ୍ବା ଅନ୍ୟ ଶିଳ୍ପଗୁଡ଼ିକ ବ୍ୟବହାର କରି ତୁମେ ତୁମର ବ୍ୟବସାୟକୁ ଏକ ଅଦୃଶ୍ୟ ସ୍ତରରେ ବୃଦ୍ଧି କରିପାରିବ ।

ISBN 9781984909930



9 781984 909930

90000 >



