

انٹرنیٹ پر کامیاب ویب سائٹ یا آن لائن سٹور چلانے کے  
لیے آسان فہم اردو زبان میں سیکھیں

# ڈیجیٹل مارکیٹنگ



مرتب

عبدالوہاب شہدازی

[www.NuktaGuidance.com](http://www.NuktaGuidance.com)

ڈیجیٹل مارکیٹنگ

# Digital Marketing

اہم نوٹ:

ان مضامین کو ہماری ویب سائٹ پر پڑھیں وہاں تصاویر کے ساتھ  
سجھایا گیا ہے۔

[www.NuktaGuidance.com](http://www.NuktaGuidance.com)

## پیش لفظ

انٹرنیٹ کی دنیا سے میری وابستگی 1998 سے ہے، اس وقت Yahoo بہت مقبول ہوا کرتا تھا، جبکہ ونڈو 98 ہوا کرتی تھی، بہت سارے کام بائوس میں کیے جاتے تھے، پھر 2006 کے بعد بڑی تیزی کے ساتھ انٹرنیٹ کی دنیا میں تبدیلیاں آنا شروع ہوئیں۔ گوگل، یوٹیوب، فیس بک جیسے بڑے بڑے پلیٹ فارمز آگئے، پھر آہستہ آہستہ عام روزمرہ کے کام بھی آہستہ آہستہ انٹرنیٹ پر منتقل ہونا شروع ہوئے، لوگوں نے انٹرنیٹ پر دکانیں سجائیں، دفاتر کھول لیے، سکول اور کالج کھل گئے، الغرض ہر کام انٹرنیٹ پر ہی ہونے لگا۔ اور اب انٹرنیٹ کے بغیر آپ اپنی عام سی دکان بھی نہیں چلا سکتے۔

انٹرنیٹ پر کام کرنے کا بھی ایک ڈھنگ ہے اگر آپ اس کے مطابق کام کریں گے تو جلدی کامیابی ملے گی، ورنہ ٹائم ہی ضائع ہوگا۔ انٹرنیٹ پر کام کرتے ہوئے چار چیزوں کا علم ہونا نہایت ہی ضروری ہے۔

ایس ای او

ڈیجیٹل مارکیٹنگ

ای کامرس

ورڈپریس

ان چاروں چیزوں کو سکھانے کے لیے بڑے بڑے اور مہنگے مہنگے کورسز کرائے جاتے ہیں۔ ان کورسز میں دو مسائل ہیں ایک تو یہ کہ پیسہ بہت خرچ کرنا پڑتا ہے، اور دوسرا مسئلہ یہ کہ پڑھانے والے ایسے پڑھاتے ہیں کہ پچھلی صدی میں پیدا ہوا شخص یا کم پڑھا لکھا آدمی مشکل سے ہی سمجھ پاتا ہے۔ چونکہ میں خود پچھلی صدی کا آدمی ہوں اس لیے میں نے کوشش کی ہے کہ اردو زبان اور آسان الفاظ میں ان تینوں موضوعات پر اپنی معلومات اور تجربات کو تحریری شکل میں شیئر کر دوں۔

امید کرتا ہوں آپ کو میری یہ کاوش پسند آئے گی۔

## اہم نوٹ:

اس کتاب میں لکھے گئے تمام مضامین ہماری ویب سائٹ پر موجود ہیں اگر وہاں پڑھ لیں تو آپ کو زیادہ سہولت رہے گی، اس کی وجہ یہ ہے کہ وہاں ساتھ ساتھ متعلقہ تصاویر اور لنکس بھی دیے گئے ہیں، آپ لنک پر کلک کر کے فوراً متعلقہ چیز کو دیکھ بھی سکتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ کتاب میں تو لنک کام نہیں کرتے یہاں آپ صرف پڑھ سکتے ہیں۔ اس لیے زیادہ بہتر یہی ہے کہ آپ ہماری مندرجہ ذیل ویب سائٹ پر جا کر یہ تمام مضامین پڑھ لیں جس کا لنک یہ ہے:

[www.NuktaGuidance.com](http://www.NuktaGuidance.com)

شکریہ

سید عبدالوہاب شاہ شیرازی

اسلام آباد پاکستان

03470005578

## ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیا ہے؟ ایک تعارف

(سید عبدالوہاب شاہ)

موجودہ زمانے میں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا بہت چرچہ ہے، اب تو کالج اور یونیورسٹیز میں باقاعدہ یہ مضمون پڑھایا جاتا ہے، ڈیجیٹل مارکیٹنگ نے اب بہت زیادہ وسعت اختیار کر لی ہے۔ لیکن میں آپ کو یہاں آسان اور سادہ الفاظ میں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا تعارف کروا رہا ہوں۔

### ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی تعریف

آج سے پندرہ بیس سال پہلے تک جب بھی کوئی شخص یا کمپنی اپنی کسی خدمت، سروس، یا پروڈکٹ کو دوسروں تک پہنچانا چاہتے تھے تو اس کے لیے مختلف چینلز اور طریقے اختیار کیے جاتے تھے۔ مثلاً، افراد کے ذریعے مارکیٹنگ، کاغذی اشتہار کے ذریعے مارکیٹنگ، اخبار، ریڈیو، ٹی وی کے ذریعے مارکیٹنگ، وال چانگ، پینا فلیکس، بروشرز، وزٹنگ کارڈ وغیرہ۔

لیکن اب انٹرنیٹ کا زمانہ ہے لہذا مارکیٹنگ کا طریقہ اور چینلز بھی بدل چکے ہیں۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے مراد اپنی مصنوعات یا خدمات کو آن لائن مارکیٹنگ چینلز کے ذریعے پھیلانا ہے۔ یعنی ویب سائٹس، سوشل میڈیا، ای میل وغیرہ۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا میدان کار بہت وسیع ہے، اور لامحدود علاقوں اور لامحدود لوگوں تک آپ رسائی ممکن ہے۔ جبکہ مارکیٹنگ کے پرانے طریقے انتہائی محدود میدان کار رکھتے تھے، اور ان کے ذریعے محدود لوگوں تک ہی رسائی ممکن تھی۔

### ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیسے کریں؟

سب سے پہلے آپ کو اپنے اہداف متعین کرنے کی ضرورت ہے۔ یعنی

آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے کیا ہدف حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ مثلاً: آپ کسی چیز کی فروخت بڑھانا چاہتے ہیں، یا کوئی پیغام زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچانا چاہتے ہیں، یا اپنی کمیونٹی بڑھانا چاہتے ہیں؟

اس کے بعد آپ کو یہ طے کرنا ہے کہ اپنے ہدف کو حاصل کرنے کے لیے کون سے چینل کو استعمال کیا جائے۔ مثلاً آپ زیادہ فروخت چاہتے ہیں تو فیس بک ایک بہترین چینل ہے وغیرہ۔

پھر آپ کو یہ طے کرنا ہے کہ اس مقصد کے لیے آپ کتنا سرمایہ خرچ کر سکتے ہیں۔

خلاصہ یہ کہ ہدف متعین کریں۔ مارکیٹنگ کا میدان طے کریں۔ اور سرمایہ مختص کریں اور کام شروع کر دیں۔

## آن لائن مارکیٹنگ چینلز

جیسا کہ میں نے پہلے بتایا کہ مارکیٹنگ کے پرانے طریقے میں آن لائن چینلز کا استعمال ہوتا تھا۔ اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کہتے ہیں آن لائن چینلز کے ذریعے مارکیٹنگ کرنا۔ تو اب میں چند ایک آن لائن چینلز کے بارے آپ کو بتاؤں گا۔

### 1- ویب سائٹ کے ذریعے مارکیٹنگ

کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے لیے آپ کے پاس اپنی ویب سائٹ ہونا بہت ضروری ہے۔ اگرچہ آپ فیس بک پر بغیر کسی ویب سائٹ کے بھی مارکیٹنگ کر سکتے ہیں، لیکن ویب سائٹ تمام ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا مرکزی نقطہ ہوتی ہے۔ ویب سائٹ کا ہونا اس لیے بھی ضروری ہے کہ آپ مارکیٹنگ پر جتنا بھی سرمایہ خرچ کریں گے وہ آپ کی ویب سائٹ پر ٹریفک لائے گا اور بامعاوضہ مارکیٹنگ ختم ہونے کے بعد بھی ویب سائٹ کے ذریعے آپ کا تعلق کسٹمرز سے قائم رہے گا۔ لیکن اگر آپ کی ویب سائٹ نہیں ہے تو پھر جب تک آپ بامعاوضہ مارکیٹنگ کر رہے ہیں اس وقت تک لوگ آپ سے واقف رہتے ہیں لیکن جو نہیں بامعاوضہ مارکیٹنگ آپ ختم کریں گے لوگوں سے رابطہ بھی ختم ہو جائے گا۔

صرف ویب سائٹ بنانا ہی ضروری نہیں بلکہ ویب سائٹ کی ایس ای او (SEO) کرنا بھی ضروری ہے۔

ایس ای او یعنی سرچ انجن آپٹیمائزیشن (Search Engine Optimization) کے ذیلی اعمال کو اختیار کرنا بھی ضروری ہے جو

مندرجہ ذیل ہیں:

آن پیج ایس ای او

آف پیج ایس ای او

## 2-PPC (پے پر کلک) ایڈورٹائزنگ

پی پی سی ایڈورٹائزنگ بامعاوضہ اشتہارات کی وہ قسم ہے جس میں آپ اپنی مرضی کے لوگوں تک رسائی حاصل کرتے ہیں اور ہر کلک پر متعلقہ پلیٹ فارم کو ادائیگی کرتے ہیں۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں یہ قسم بہت مقبول اور کارآمد ہے۔ کیونکہ آپ اپنی مرضی کے علاقہ، اپنی مرضی کے لوگوں، جنس، عمر، اور ان کی دلچسپیوں کا انتخاب کر کے صرف انہی لوگوں کو اشتہار دکھا سکتے ہیں۔ اس طرح آپ کی مارکیٹنگ درست سمت اور درست طریقے سے ہوتی ہے۔

آپ نے گوگل یا فیس بک استعمال کرتے ہوئے یہ بات نوٹس کی ہوگی کہ آپ نے گوگل میں مائیک تلاش کیا تو اس کے بعد آپ کو فیس بک، گوگل سمیت ہر جگہ مائیک کے اشتہار ہی نظر آتے ہیں۔

## 3- مواد کی مارکیٹنگ

مواد سے مراد وہ تمام چیزیں ہیں جنہیں ویب سائٹ پر شائع کیا جاتا ہے۔ مثلاً تحریر، تصویر، ویڈیوز وغیرہ۔

آپ اپنی پروڈکٹ کے بارے کچھ لکھتے ہیں، اس کی تصاویر لیتے ہیں، اور ویڈیوز بناتے ہیں۔ پھر اسے اپنے کسی بھی پلیٹ فارم مثلاً اپنی ویب سائٹ، فیس بک پیج یا اپنے یوٹیوب چینل پر شیئر کرتے ہیں۔ اس کے بعد بامعاوضہ اشتہاری مہم چلاتے ہیں۔ اس طرح آپ اپنے اہداف کو آسانی سے حاصل کر لیتے ہیں۔

یہاں بھی وہ سارے کام کرنے ہوتے ہیں جن کا ذکر میں پہلے کر چکا ہوں۔ مثلاً ایس ای او وغیرہ۔

## 4- ای میل مارکیٹنگ

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا اہم حصہ ای میل مارکیٹنگ بھی ہے۔ اگرچہ آج کل سوشل میڈیا کا زمانہ ہے لیکن ای میل مارکیٹنگ کی اہمیت اب بھی باقی ہے۔ اور تمام بڑے ادارے اور کمپنیاں ای میل مارکیٹنگ کی مہمات چلاتی رہتی ہیں۔

ای میل مارکیٹنگ میں آپ ہزاروں لوگوں کو ان کے میل باکس میں اپنا پیغام یا اشتہار بھیج کر ہدف حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

## 5- سوشل میڈیا مارکیٹنگ

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا سب سے اہم چینل سوشل میڈیا ہے۔ جہاں آپ بلا معاوضہ اور بلا معاوضہ دونوں طریقوں سے لوگوں کے ساتھ رابطے میں رہ کر مارکیٹنگ کرتے ہیں۔

سوشل میڈیا پر مارکیٹنگ کرتے ہوئے آپ مرحلہ وار اپنے ہدف تک پہنچتے ہیں۔ مثلاً

1. آپ سب سے پہلے اپنی پروڈکٹ یا سروس کی پوسٹ کرتے ہیں۔
2. پھر اسے بلا معاوضہ اشتہار کے ذریعے پوسٹ کرتے ہیں۔
3. پھر جو لوگ کمنٹ میں سوالات کرتے ہیں انہیں آپ جواب دیتے ہیں۔
4. پھر ان کے ساتھ چیٹ میں پرسنل رابطہ قائم کرتے ہیں۔
5. آپ انہیں اپنی ویب سائٹ یا واٹس پر لانے کی کوشش کرتے ہیں۔
6. اپنے ہدف کے مطابق انہیں قائل کرنے اور تسلی دینے کی کوشش کرتے ہیں۔
7. اور آخر کار اپنا ہدف حاصل کر لیتے ہیں۔

## 6- ایفیلیٹ مارکیٹنگ (Affiliate Marketing)

ایفیلیٹ مارکیٹنگ، مارکیٹنگ کا بہت پرانا طریقہ ہے، جسے ہم آسان الفاظ میں کمیشن ایجنٹ کہہ سکتے ہیں۔

یہ طریقہ کار صرف ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے تعلق نہیں رکھتا بلکہ عام زندگی میں بھی اس طریقہ کار کو بہت زیادہ اختیار کیا جاتا ہے۔

یعنی آپ نے کوئی چیز فروخت کرنی ہے تو آپ دوسرے لوگوں کو یہ موقع دیتے ہیں کہ وہ اس چیز کو فروخت کریں تو انہیں اس میں سے اتنا کمیشن دیا جائے گا۔

اس طریقہ کار کو دنیا کی بڑی بڑی کمپنیاں مثلاً ایمازون وغیرہ بھی اختیار کر رہی ہیں۔ اس لیے آپ بھی اسی طرح مارکیٹنگ کا یہ طریقہ اختیار کر سکتے ہیں۔



## 7- موبائل مارکیٹنگ

موبائل مارکیٹنگ سے مراد ایپس کی مارکیٹنگ ہے۔ یعنی گوگل کا پلے سٹور یا ایپل کے ایپ سٹور پر اپنی ایپ بنا کر پبلش کرنا اور پھر اس کی مارکیٹنگ کرنا۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے لیے جس طرح آپ کی اپنی ویب سائٹ ہونا ضروری ہے اسی طرح اپنی ایپ بنانا بھی فائدے سے خالی نہیں۔

## 8- ویڈیو مارکیٹنگ

ویڈیو مارکیٹنگ سے مراد یہ ہے کہ آپ اپنی سروسز یا پروڈکٹ کی ویڈیوز بنا کر ویڈیوز پلیٹ فارمز پر شیئر کرتے ہیں۔ اور پھر اس کو بامعاوضہ اشتہارات سے پروموٹ کرتے ہیں۔

گوگل کے بعد دنیا کا سب سے بڑا سرچ انجن یوٹیوب ہے۔ اور لوگ گوگل کی طرح یوٹیوب پر بھی چیزیں سرچ کرتے ہیں۔ اس لیے ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا اہم حصہ یوٹیوب بھی ہے جس کی اہمیت سے انکار کرنا ممکن نہیں۔

ویڈیو مارکیٹنگ کے لیے اور بھی بہت سارے پلیٹ فارمز ہیں جیسے فیس بک، انسٹاگرام، ٹک ٹاک وغیرہ۔

## 9- آف لائن مارکیٹنگ

جیسا کہ میں نے شروع میں بتایا کہ مارکیٹنگ کا پرانا طریقہ اخبار، ٹی وی، ریڈیو، کاغذی اشتہار، پینا فلیکس کے ذریعے تھا، یہ مارکیٹنگ آف لائن مارکیٹنگ کہلاتی ہے اور اب بھی ایک حد تک موثر سمجھی جاتی ہے۔ آپ اپنے علاقے، حالات اور موقع محل کے اعتبار سے بہتر جانتے ہوں گے کہ یہ آپ کے لیے کتنی موثر ہے۔

## ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی

اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کرنا چاہتے ہیں تو آپ مندرجہ ذیل مثال کو دیکھیں اور اس کے مطابق کام کریں۔ مثلاً آپ آن لائن کورسز کی مارکیٹنگ کرنا چاہتے ہیں تو:

- سب سے پہلے ایک ویب سائٹ بنائیں۔ جہاں تمام کورسز کی تفصیلات موجود ہوں۔ کون کون سے کورسز ہیں، کتنے ٹائم کے لیے ہیں، پڑھنے پڑھانے کا طریقہ کیا، فیس کیا ہے وغیرہ وغیرہ۔
- اب اس ویب سائٹ کی ایس ای او کریں تاکہ سرچ انجن میں یہ ویب سائٹ بہتر پوزیشن حاصل کر سکے۔
- اب گوگل، یوٹیوب، فیس بک پر بامعاوضہ اشتہاری مہم چلائیں۔
- اس ویب سائٹ سے متعلق سوشل میڈیا پر اکاونٹس، پیجز اور گروپس بنائیں۔
- ای میل مارکیٹنگ کریں۔
- ویڈیو مارکیٹنگ کریں۔

## کام کی تقسیم

جب بڑے ادارے اور کمپنیاں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کرتی ہیں تو ہر کام مختلف لوگوں کے سپرد کیا جاتا ہے۔ مثلاً ویب ڈویلپر کا کام ویب سائٹ کو سنبھالنا ہوتا ہے، ویب سائٹ جتنی بڑی ہوتی ہے اسی لحاظ سے اس کی ایک ٹیم بھی ہوتی ہے۔ سوشل میڈیا مینجر کا کام کمپنی کے تمام سوشل نیٹ ورکس کو چلانا ہوتا ہے۔ یہاں بھی کام کی نوعیت کے اعتبار سے اس کی ایک ٹیم ہوتی ہے۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ مینجر کا کام مارکیٹنگ سے متعلقہ تمام امور کی نگرانی کرنا، مارکیٹنگ کے چینلز کا انتخاب، ان میں سرمایہ کاری کرنے کا فیصلہ کرن ہوتا ہے۔

اس مختصر سے مضمون میں آپ کو جو معلومات دی گئی ہیں امید ہے آپ کو پسند آئی ہوں گی اور آپ کے علم میں اضافے کا ذریعہ بنی ہوں گی۔

شکریہ

## مواد کی مارکیٹنگ کے لیے اہم نکات

(سید عبدالوہاب شاہ)

کسی بھی کامیاب آن لائن کاروبار کے پیچھے ایس ای او سے بھی زیادہ طاقتور چیز مواد کی مارکیٹنگ ہوتی ہے۔ اب سوال پیدا ہوتا ہے:

### مواد کیا ہے؟

مواد سے مراد ہر وہ چیز ہے جو ویب پیج پر شائع کی جاتی ہے۔ وہ تحریر بھی ہو سکتی ہے، تصویر اور ویڈیو بھی ہو سکتی ہے، آڈیو یا پی ڈی ایف بھی ہو سکتی ہے۔

### مواد کی مارکیٹنگ کے فوائد کیا ہیں؟

مواد کی مارکیٹنگ کے بہت سے فوائد ہیں۔

1. مثلاً مواد کے ذریعے ہی آپ کو گوگل سرچ سے ٹریفک حاصل ہوتی ہے۔
2. اچھے مواد کو لوگ سوشل میڈیا پر شیئر کرتے ہیں جس سے بہت زیادہ ٹریفک حاصل ہوتی ہے۔
3. اچھے مواد پر ٹریفک اپنا زیادہ ٹائم صرف کرتی ہے۔
4. اچھے مواد پر وزٹرز اپنی رائے کا اظہار کرتے ہیں۔
5. اچھا مواد آپ کے برانڈ کی مشہوری کا سبب بنتا ہے، وغیرہ۔

## مواد کی مارکیٹنگ کے لیے ۱۵ اہم نکات

### ۱۔ منصوبہ بندی کریں۔

مواد جس شکل میں بھی ہو، ویڈیوز، آڈیوز یا تحریری شکل میں، آپ کا انتخاب اچھا ہونا چاہیے۔ یہ کام تو بہت آسان ہے کہ آپ کہیں سے بھی مواد اٹھا کر ویب سائٹ پر لگا رہے ہیں، لیکن اس کا آپ کو کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ آپ اچھی منصوبہ بندی کریں، اپنے دماغ سے سوچیں، لوگوں کی ضرورت کو دیکھیں اور پھر اس کے مطابق مواد کا انتخاب کریں۔

## ۲۔ عارضی اور وقت موادمہ پبلش کریں

مواد کا انتخاب کرتے ہوئے اس چیز کو مد نظر رکھیں کہ آپ کا مواد سدا بہار ہونا چاہیے۔ یعنی ایسا مواد جو وقتی اہمیت رکھتا ہو اس کا فائدہ بہت کم ہوتا ہے۔ آپ ایسا مواد بنائیں جو آج سے پانچ دس بیس سال بعد بھی لوگوں کو فائدہ دے رہا ہو اور ان کی ضرورت پوری کر رہا ہو۔ مثال کے طور پر آپ کسی خبر کا مواد شائع کرتے ہیں تو یہ عارضی چیز ہے، چند دن کے بعد یہ خبر ماضی کا حصہ بن جاتی ہے۔ اس لیے آپ کا مواد ایسا ہو جو ہر زمانے کی ضرورت کو پورا کرے۔

## ۳۔ لوگوں اور سرچ انجن دونوں کی ضرورت کو مد نظر رکھیں۔

آپ کا کام صرف یہ پریکٹس نہیں ہونا چاہیے کہ بس کوئی بھی چیز ملی اور اسے پبلش کر دیا۔ بلکہ آپ لوگوں کی ضرورت کو بھی دیکھیں اور سرچ انجنوں کی ڈیمانڈ کو بھی دیکھیں۔

مواد وہ تیار کریں جس کی لوگوں کو ضرورت ہے اور لوگ تلاش کر رہے ہیں۔ اسی طرح مواد کو پبلش کرتے ہوئے ان اصولوں کو مد نظر رکھیں جو سرچ انجنوں نے مقرر کر رکھے ہیں۔ اگر آپ لوگوں کی ضرورت کا مواد تیار کر کے پبلش کر بھی دیں گے، لیکن سرچ انجن کے اصول یعنی ایس ای او کا خیال نہیں رکھیں گے تو بھی آپ کا مواد زیادہ لوگوں تک نہیں پہنچ پائے گا۔

سرچ انجن کا کام لوگوں کی سرچ کے جواب میں انہیں بہترین نتائج دینا ہے۔ ان نتائج کی تلاش کے لیے سرچ انجن نے اپنا ایک الگوریٹم بنایا ہوا ہے، اس الگوریٹم کے مطابق اپنے مواد کو ترتیب دینا بھی ضروری ہے۔

## ۴۔ ایس ای او اور سوشل شیئرنگ

اپنے مواد کی بہتری ایس ای او بھی کریں اور پھر اس مواد کو سوشل میڈیا پر شیئر بھی کریں۔ سوشل میڈیا ٹریفک کے حصول کا بہترین ذریعہ ہیں۔ اگر آپ کا مواد لوگوں کے لیے مفید ہے تو لوگ آگے مزید اسے شیئر کرتے رہیں گے اور آپ کو ٹریفک ملتی رہے گی۔

## ۵۔ اپنی مہارت کو دیکھیں

مواد شائع کرتے وقت اپنی مہارت اور اپنی فیلڈ کو دیکھیں۔ وہی مواد موثر ہو سکتا ہے جو آپ کی مہارت یا آپ کی فیلڈ اور شعبے کا ہو گا۔ اگر آپ ایسا مواد شائع کریں گے جس کے بارے آپ کو علم نہیں تو ممکن ہے آپ کچھ غلط شائع کر دیں، اس سے آپ کی ویب سائٹ اور آپ کے مضامین کی ویلیو خراب ہو جائے گی اور لوگ آپ پر اعتماد نہیں کریں گے۔

## ۶۔ تفصیلی مواد شائع کریں۔

تحقیقات اور تجربات سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ تفصیلی مواد زیادہ پسند کیا جاتا ہے بنسبت مختصر مواد کے۔ خاص طور پر سوشل میڈیا پر ایسا تحریری مواد جو کافی تفصیلی ہو اور موضوع کے ہر پہلو کا احاطہ کرتا ہو، اسے لوگ بہت زیادہ شہیر کرتے ہیں۔ لیکن میرے تجربے میں یہ بات آئی ہے کہ ویڈیو مواد کا معاملہ اس سے الگ ہے۔ ویڈیوز میں لوگ مختصر ویڈیوز کو زیادہ پسند کرتے ہیں، پانچ منٹ سے زیادہ کی ویڈیوز کو تھوڑے لوگ دیکھتے ہیں، جبکہ پانچ منٹ سے کم کی ویڈیوز کو زیادہ لوگ دیکھتے ہیں۔

## ۷۔ متوجہ کرنے والا مواد شائع کریں۔

لوگ ایسے مواد کو زیادہ پسند کرتے ہیں جس میں بہت زیادہ معلومات ہوں، اس کا ٹائٹل لوگوں کی توجہ کھینچنے والا ہو۔ مثال کے طور پر:

- دنیا کے ۱۰ بڑے ڈیم
- ویب سائٹ بنانے کے ۱۵ طریقے
- سیب کھانے کے ۹ فائدے
- کورمہ کیسے بنائیں
- بیٹری کی حفاظت کے ۵ طریقے

وغیرہ

## ۸۔ مواد کو خوبصورت بنائیں

مواد کی فارمیٹنگ پر توجہ دینا بھی بہت ضروری ہے۔ آپ کا مواد اگر تحریری ہے تو اسے عنوان، ذیلی عنوان، پیراگراف، فل سٹاپ، کومہ، بریکٹ، اور نمبرنگ کے ساتھ خوبصورت بنائیں۔ یہ چیزیں پڑھنے والے کو بھی سہولت دیتی ہیں اور سرچ انجن آپٹیمائزیشن کے لیے بھی ضروری ہیں۔

اور اگر آپ کامواد ویڈیو یا آڈیو کی صورت میں ہے تو تب بھی آپ محض ریکارڈ کر کے اپلوڈ نہ کریں بلکہ ایڈیٹنگ سافٹ ویئر کے ذریعے ایڈیٹنگ کر کے اسے مزید خوبصورت بنائیں۔ شروع آخر اور درمیان سے فضول چیزوں کو کاٹ کر الگ کر لیں، سائونڈ کی کوالٹی بہتر بنائیں۔

اسی طرح صرف تحریری مواد یا صرف تصویری مواد سے بہتر یہ ہے کہ آپ تینوں چیزوں کو اکٹھا اپنے مواد میں استعمال کریں۔ یعنی آپ کی پوسٹ میں تحریر، تصویر، ویڈیو سب ہونے چاہیے۔

## ۹۔ مسلسل کام کریں۔

کسی بھی کام میں کامیابی کے لیے تسلسل بہت ضروری ہے۔ اگر آپ جذبات میں آکر ایک کام شروع کرتے ہیں اور چند دن بعد چھوڑ دیتے ہیں تو آپ کی یہ محنت ضائع ہو جاتی ہے۔ بے شک تھوڑا کام کریں لیکن تسلسل کے ساتھ کریں۔ اپنا ایک شیڈول بنالیں، مثلاً: ہر روز ایک پوسٹ یا ایک ویڈیو بنانی ہے۔ یا دو دن کے بعد ایک بنانی ہے، یا ہفتے میں ایک بنانی ہے۔ پھر اسی شیڈول کے مطابق ایک تسلسل کے ساتھ کئی سال تک کام کو جاری رکھیں۔

## ۱۰۔ ٹائٹل کی اہمیت کو سمجھیں

مواد چاہے تحریری ہو یا ویڈیو کی صورت میں، مواد کا ٹائٹل بہت اہم ہوتا ہے۔ یہی ٹائٹل ہے جو سرچ انجن کو بھی بتاتا ہے کہ یہ مواد کس بارے ہے، اور یہی ٹائٹل لوگوں کو بھی بتاتا ہے کہ مواد کس بارے ہے۔ اگر آپ کا ٹائٹل خوبصورت، دلکش اور متوجہ کرنے والا نہیں تو آپ ٹریفک کھوسکتے ہیں۔

## ۱۱۔ اپنے مواد کا موازنہ کریں۔

یاد رکھیں انٹرنیٹ کی دنیا میں آپ اکیلے نہیں ہیں، بلکہ یہاں بڑے بڑے پہاڑ موجود ہیں۔ آپ نے اپنے سے بہت بڑے بڑے پہاڑوں سے ٹکر لینی ہے۔ اس لیے مواد بنانے سے پہلے گوگل، فیس بک، یوٹیوب پر اچھی طرح تحقیق کر لیں کہ جس طرح کا مواد آپ بنانا چاہتے ہیں اس طرح کا مواد اس سے پہلے جن لوگوں نے بنایا ہے وہ کیسا ہے؟ اور اس میں کیا خوبیاں اور کیا خامیاں ہیں۔ ان خامیوں کو دور کریں، اور خوبیوں کو اختیار کریں، اور مزید بہتری کی تلاش کریں۔

## ۱۲۔ اپنے مواد کی تشہیر کی فکر کریں۔

یہ نہ سمجھیں کہ آپ نے مواد پر بلاش کر دیا اب لوگ خود آپ کے مواد کو تلاش کریں گے اور اس تک پہنچیں گے، بلکہ بلاش کرنے کے بعد اس کی تشہیر کا کام بھی خود ہی کریں۔ تشہیر کے لیے آپ گوگل ایڈز یا فیس بک ایڈز کا سہارا بھی لے سکتے ہیں، اور سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر مفت میں تشہیر بھی کر سکتے ہیں۔ اپنے مواد کو سوشل میڈیا فالوئرز تک پہنچانے کا کام کریں، یہاں سے فوری رزلٹ ملتا ہے اور اچھی خاصی تشہیر بھی ہو جاتی ہے۔

## ۱۳۔ اپنے مواد کو کیٹگریز میں تقسیم کریں۔

جب آپ کی ویب سائٹ پر مواد کی بھرمار ہو جاتی ہے تو وزٹرز کو کوئی خاص چیز تلاش کرنے میں مشکل پیش آتی ہے، اس مسئلے کے لیے اپنے مواد کو موضوعات کے لحاظ سے مختلف کیٹگریز میں تقسیم کریں، تاکہ وزٹرز اور سرچ انجن دونوں کو مطلوبہ چیز تلاش کرنے میں آسانی رہے۔

## ۱۴۔ اپنی حکمت عملی کو جانچتے رہیں۔

وقت کے ساتھ ساتھ اپنی اختیار کی ہوئی حکمت عملی کو جانچتے رہیں، اگر کامیابی نہیں مل رہی تو حکمت عملی تبدیل کر لیں۔ کامیاب لوگوں اور ویب سائٹس کا مطالعہ کریں اور دیکھیں کہ انہوں نے کیا حکمت عملی اختیار کی ہوئی ہے۔ گوگل سرچ کنسول، گوگل اینا لائیسٹک کے تجزیات کا بھی مطالعہ کریں اور کمزوریوں کو دور کریں۔

## ۱۵۔ طویل مدتی حکمت عملی اختیار کریں

انٹرنیٹ پر کام کرتے ہوئے مختصر حکمت عملی کے بجائے طویل مدتی حکمت عملی اختیار کریں، انٹرنیٹ کی دنیا میں فوراً کامیابی بہت کم لوگوں کو ملتی ہے، آپ ایسی حکمت عملی بنائیں جس کے نتائج بیشک دیر سے ظاہر ہوں لیکن طویل عرصے تک باقی بھی رہنے چاہیے۔ فوری نتائج آپ کو فیس بک یا گوگل ایڈز سے مل جائیں گے لیکن یہ نتائج اسی دن ختم ہو جائیں گے جس دن آپ کا پیسہ ختم ہوگا۔ اس کے برعکس اگر آپ مواد کو بہتر بناتے ہیں، ایس ای او اور مارکیٹنگ پر توجہ دیتے ہیں تو نتائج اگرچہ دیر سے ظاہر ہوں گے لیکن وہ نتائج طویل المدت ہوں گے۔

یہ چند ایسے نکات تھے جنہیں آپ اختیار کر کے اپنے مواد کی بہترین مارکیٹنگ کر سکتے ہیں۔ آپ کو ہمیشہ اپ ٹو ڈیٹ رہنے کی ضرورت ہے کیونکہ انٹرنیٹ کی دنیا ہر لمحے تبدیل ہو رہی ہے، سرچ انجن اپنا الگوریٹھم تھوڑے تھوڑے عرصے بعد تبدیل کرتے رہتے ہیں، ان تبدیلیوں پر نظر رکھنا اور ان کے مطابق خود کو اور اپنی حکمت عملی کو تبدیل کرنا بھی ضروری ہے۔

شکریہ

-----



## بی ٹو بی (B2B) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیا ہے اور کیسے کریں؟

(سید عبدالوہاب شاہ)

بی ٹو بی (B2B) کا مطلب ہے: بزنس 2 بزنس مارکیٹنگ۔ یعنی وہ کمپنیاں جو مارکیٹنگ کرنے کے لیے دوسرے کاروباروں، اور کمپنیوں کو اپنی خدمات فراہم کرتی ہیں۔

آج کے اس مضمون میں آپ کو بتایا جائے گا کہ بی ٹو بی (Marketing to businesses) اور بی ٹو سی (marketing to consumers) میں کیا فرق ہے اور ان کی حکمت عملیاں کیا ہیں۔

### B2B ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیا ہے؟

B2B ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Marketing to businesses) مارکیٹنگ کا وہ طریقہ کار ہے جس میں ایک بزنس اپنے بزنس کی مارکیٹنگ دوسرے بزنس کے سامنے کرتا ہے۔ یعنی ایک کمپنی اپنی تشہیر عام صارفین کے بجائے دوسری کمپنیوں سے کرتی ہے۔ آسان الفاظ میں یوں سمجھیں ٹارگٹ عام صارفین نہیں ہوتے بلکہ ٹارگٹ کمپنیاں ہوتی ہیں۔

### B2B مارکیٹنگ بمقابلہ B2C مارکیٹنگ

ان دونوں میں بنیادی طور پر بہت فرق ہے۔

1. B2B فیصلہ سازوں کو نشانہ بناتا ہے اور B2C افراد کو نشانہ بناتا ہے۔
2. B2C مارکیٹنگ افراد کو ٹارگٹ کرتی ہے۔ جبکہ B2B مارکیٹنگ کمپنیوں کے فیصلہ ساز لوگوں کو ٹارگٹ کرتی ہے، جس کا مقصد کمپنیوں کو اپنا کسٹمر بنانا ہوتا ہے۔
3. B2B مارکیٹنگ بہت مشکل ہوتی ہے کیونکہ اس میں کمپنیوں کو کسٹمر بنانا مقصد ہوتا ہے اور یہ کام بہت مشکل ہے، لیکن جب کوئی کمپنی کسٹمر بن جائے تو پھر لمبے عرصے تک کسٹمر رہتی ہے۔
4. جبکہ B2C مارکیٹنگ آسان ہوتی ہے، آپ افراد کو جلدی ٹارگٹ کر سکتے ہیں، لیکن یہ افراد لمبے عرصے تک کسٹمر نہیں بنتے صرف ایک دو بار ہی چیز خریدتے ہیں۔
5. B2B مارکیٹنگ میں لمبے کی ورڈ کا استعمال کیا جاتا ہے۔ جبکہ B2C میں ہائی ولیم کی ورڈ کا استعمال کیا جاتا ہے۔

6. B2B مارکیٹنگ میں با معاوضہ مہنگے اشتہارات سے مدد حاصل کی جاتی ہے۔ جبکہ B2C میں کم معاوضہ والی اشتہار بھی فائدہ دیتے ہیں۔

7. لوگ تک سب سے زیادہ رسائی والے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز مثلاً فیس بک، ٹک ٹاک، انسٹاگرام یہ B2C مارکیٹنگ کے لیے بہترین ہیں۔ جبکہ لنکڈ ان B2B مارکیٹنگ کے لیے بہترین ہے۔

**B2B مارکیٹنگ کے لیے ۱۰ مہارتیں۔**

**۱۔ B2B مارکیٹنگ ایس ای او ماہر بنیں۔**

ایک تحقیق سے پتا چلا ہے کہ کسی بھی کمپنی کے فیصلہ ساز جب مصنوعات تلاش کرتے ہیں تو گوگل سرچ کا سہارا لیتے ہیں۔ اس لیے اگر آپ B2B مارکیٹنگ کر رہے ہیں تو آپ کو ایس ای او کا ماہر ہونا ضروری ہے تاکہ کمپنیاں جب گوگل سرچ کریں تو آپ کی ویب سائٹ اور ترغیبات ان کے سامنے سب سے اوپر آسکیں۔

کمپنیاں صرف سرچ پر انحصار نہیں کرتیں بلکہ سرچ کے بعد گفتگو، میٹنگز اور ملاقات کے ذریعے اچھی طرح تسلی کرتی ہیں۔ اس لیے یہ ساری چیزیں آپ کے مد نظر ہونی چاہیے، کہ کیسے آپ اس سارے معاملے کو ہینڈل کریں گے۔

**۲۔ اپنا لنکڈ ان نیٹ ورک بنائیں۔**

B2B کمپنیوں کے لیے لنکڈ ان بہت ہی اہم سوشل نیٹ ورک ہے۔ یہ سوشل نیٹ ورک کمپنیوں، اداروں اور پیشہ ور افراد کے لیے ہی ڈیزائن کیا گیا ہے۔

لنکڈ ان پر نیٹ ورک بنانا بہت ضروری ہے، کیونکہ لنکڈ ان کے مطابق، تمام B2B مارکیٹنگ لیڈز کا 80% پلیٹ فارم کے ذریعے آتا ہے۔

لنکڈ ان پر صرف صارفین ہی نہیں بلکہ فیصلہ ساز صارفین موجود ہیں ایک ریسرچ کے مطابق ۶۳ ملین فیصلہ ساز لنکڈ ان پر موجود ہیں۔

### ۳۔ لنکڈ ان کے بالمعاوضہ اشتہار کو آزمائیں۔

لنکڈ ان پر مارکیٹنگ کرنے کا طریقہ صرف یہ نہیں کہ آپ نیٹ ورک بنائیں۔ بلکہ آپ اشتہارات کے ذریعے بھی مارکیٹنگ کر سکتے ہیں۔ ان اشتہارات میں آپ تعلیم، پیشہ وغیرہ کے اعتبار سے بھی ٹارگٹ کر سکتے ہیں۔

### ۴۔ تعلقات بنانے کے لیے ٹویٹر کا استعمال کریں۔

فیصلہ سازوں کی ایک بہت بڑی تعداد ٹویٹر پر موجود ہے، ان فیصلہ سازوں سے تعلقات استوار کرنے کے لیے آپ کو ٹویٹر کا استعمال بھی کرنا ہوگا۔

ٹویٹر پر صرف اکاونٹ بنانا کافی نہیں بلکہ ٹویٹر پر آپ کو کثرت سے ٹویٹ کرنے کی ضرورت ہے۔

ٹویٹر پر فیصلہ سازوں کو فالو کریں، اور پھر ان کے فالورز کو چیک کریں اور اس طرح اپنے رابطے بڑھانے کی کوشش کریں۔

### ۵۔ اپنے برانڈ کی تعارفی کمپین چلائیں۔

کسی بھی کاروبار میں کسی کو گاہک بنانے میں پہلی ضروری چیز آپ کے برانڈ کا تعارف ہے۔ گاہک سب سے پہلے آپ کے برانڈ کو جاننا چاہتا ہے۔

برانڈ کا تعارف صرف یہ نہیں کہ آپ اپنی کمپنی کا نام اور اس کا لوگو دکھائیں، بلکہ جو چیز آپ لوگوں کو دینا چاہتے ہیں اس کا زیادہ سے زیادہ تعارف لوگوں کے سامنے پیش کریں۔

B2B مارکیٹنگ میں برانڈ کا تعارف ہر طریقے سے کریں۔ لنکڈ ان ایک ایسا پلیٹ فارم ہے جہاں پر آنے والا کاروباری ذہن بنا کر ہی آتا ہے، اس لیے یہاں برانڈ کو متعارف کرانا آسان ہے۔ مثلاً جو شخص فیس بک اوپن کر رہا ہے تو ضروری نہیں کہ وہ کوئی برانڈ تلاش کر رہے، ممکن ہے وہ خبریں، ویڈیوز، اور انٹریٹ منٹ کے لیے فیس بک کھول کر بیٹھا ہو۔ لیکن جو شخص لنکڈ ان کو اوپن کر رہا ہے تو وہ لازماً کسی کاروباری سرگرمی کے لیے ہی اوپن کر رہا ہے۔

### ۶۔ انڈسٹری سے متعلق ایڈیٹس اور نیوز لیٹر جاری کریں۔

نیوز لیٹر کسی کے گاہک بننے سے پہلے اور گاہک بننے کے بعد بہت فائدہ مند رہتا ہے۔

آپ کانیز لیٹر صرف ایسے مواد پر مشتمل نہیں ہونا چاہیے جو کسی کو گاہک بنانے کی ترغیب دے رہا ہے، بلکہ نیوز لیٹر معلوماتی اور مفید مواد پر مشتمل ہونا چاہیے، تاکہ پڑھنے والے کے علم میں اضافہ ہو اور وہ آپ کے ساتھ جڑا رہے۔

لیکن یہاں یہ بات یاد رکھنا بھی ضروری ہے کہ B2B خریدار مصرف لوگ ہوتے ہیں بہت طویل ای میلز کو نہیں پڑھتے اس لیے آپ کانیز لیٹر مختصر ہونا چاہیے۔

## ۷۔ یوٹیوب چینل بنائیں۔

گوگل کے بعد یوٹیوب ہی بڑا سرچ انجن ہے، اور ہر طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ اپنا کچھ نہ کچھ وقت یوٹیوب پر بھی گزارتے ہیں۔ اس لیے آپ کے پاس ایک یوٹیوب چینل بھی ہونا چاہیے جہاں آپ ویڈیوز کے ذریعے B2B خریداروں کو ٹارگٹ بھی کریں اور اپنی برانڈ کا تعارف اور فائدہ بھی بتائیں۔

آپ اپنی پروڈکٹس کے تعارف، اور طریقہ استعمال پر مبنی ٹیوٹوریل بنا سکتے ہیں۔

یوٹیوب ویڈیوز کی اچھی ایس ای او کریں تاکہ وہ رینکنگ میں اچھا مقام حاصل کر سکیں۔ بہترین کی ورڈز، مفصل ڈسکرپشن، اور موضوع سے متعلقہ ٹائٹل اور ٹیگز کا استعمال کریں۔

## ۸۔ گوگل ایڈز چلائیں۔

یاد رکھیں فیصلہ ساز جب ریسرچ کرتے ہیں تو اس کا آغاز گوگل سے ہی کرتے ہیں۔ ایس ای او کے ذریعے بھی آپ زیادہ سے زیادہ فیصلہ سازوں تک پہنچ سکتے ہیں، لیکن گوگل سرچ اشتہارات کے ذریعے آپ بہت زیادہ فیصلہ سازوں تک پہنچ سکتے ہیں۔

اپنے اشتہارات میں عمدہ کی ورڈز کا استعمال کریں، اور متوجہ کرنے والے الفاظ کا استعمال کریں۔

## ۹۔ دوسری کمپنیوں کے ساتھ شراکت دار بنیں۔

دوسری کمپنیوں کے ساتھ شراکت داری آپ کے لیے نئے نئے امکانات پیدا کرتی ہے، اور ایسی بہت سی چیزیں آپ کو سیکھنے کو ملتی ہیں جن سے آپ جاہل ہوتے ہیں۔

کسی کے ساتھ شراکت داری کرنے سے پہلے آپ کو شراکت داری کے مقاصد کا تعین کرنا ضروری ہے، تاکہ آپ شراکت داری کے بعد ان اہداف کو حاصل کر سکیں۔

## پیش لفظ

انٹرنیٹ کی دنیا سے میری وابستگی 1998 سے ہے، اس وقت Yahoo بہت مقبول ہوا کرتا تھا، جبکہ ونڈو 98 ہوا کرتی تھی، بہت سارے کام بائوس میں کیے جاتے تھے، پھر 2006 کے بعد بڑی تیزی کے ساتھ انٹرنیٹ کی دنیا میں تبدیلیاں آنا شروع ہوئیں۔ گوگل، یوٹیوب، فیس بک جیسے بڑے بڑے پلیٹ فارمز آگئے، پھر آہستہ آہستہ عام روزمرہ کے کام بھی آہستہ آہستہ انٹرنیٹ پر منتقل ہونا شروع ہوئے، لوگوں نے انٹرنیٹ پر دکانیں سجائیں، دفاتر کھول لیے، سکول اور کالج کھل گئے، الغرض ہر کام انٹرنیٹ پر ہی ہونے لگا۔ اور اب انٹرنیٹ کے بغیر آپ اپنی عام سی دکان بھی نہیں چلا سکتے۔

انٹرنیٹ پر کام کرنے کا بھی ایک ڈھنگ ہے اگر آپ اس کے مطابق کام کریں گے تو جلدی کامیابی ملے گی، ورنہ ٹائم ہی ضائع ہوگا۔ انٹرنیٹ پر کام کرتے ہوئے چار چیزوں کا علم ہونا نہایت ہی ضروری ہے۔

ایس ای او

ڈیجیٹل مارکیٹنگ

ای کامرس

ورڈپریس

ان چاروں چیزوں کو سکھانے کے لیے بڑے بڑے اور مہنگے مہنگے کورسز کرائے جاتے ہیں۔ ان کورسز میں دو مسائل ہیں ایک تو یہ کہ پیسہ بہت خرچ کرنا پڑتا ہے، اور دوسرا مسئلہ یہ کہ پڑھانے والے ایسے پڑھاتے ہیں کہ پچھلی صدی میں پیدا ہوا شخص یا کم پڑھا لکھا آدمی مشکل سے ہی سمجھ پاتا ہے۔ چونکہ میں خود پچھلی صدی کا آدمی ہوں اس لیے میں نے کوشش کی ہے کہ اردو زبان اور آسان الفاظ میں ان تینوں موضوعات پر اپنی معلومات اور تجربات کو تحریری شکل میں شیئر کر دوں۔

امید کرتا ہوں آپ کو میری یہ کاوش پسند آئے گی۔

## اہم نوٹ:

اس کتاب میں لکھے گئے تمام مضامین ہماری ویب سائٹ پر موجود ہیں اگر وہاں پڑھ لیں تو آپ کو زیادہ سہولت رہے گی، اس کی وجہ یہ ہے کہ وہاں ساتھ ساتھ متعلقہ تصاویر اور لنکس بھی دیے گئے ہیں، آپ لنک پر کلک کر کے فوراً متعلقہ چیز کو دیکھ بھی سکتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ کتاب میں تو لنک کام نہیں کرتے یہاں آپ صرف پڑھ سکتے ہیں۔ اس لیے زیادہ بہتر یہی ہے کہ آپ ہماری مندرجہ ذیل ویب سائٹ پر جا کر یہ تمام مضامین پڑھ لیں جس کا لنک یہ ہے:

[www.NuktaGuidance.com](http://www.NuktaGuidance.com)

شکریہ

سید عبدالوہاب شاہ شیرازی

اسلام آباد پاکستان

03470005578