

# डिजिटल माध्यामबाट व्यवसाय संचालन क्षमता विकास तालिम पुस्तिका



नेपाल उद्योग बाणिज्य महासघ

टेकु, काठमाण्डौ

## बिषयसूची

डिजिटल प्रविधि	३
प्रकारहरु	३
व्यवसायका लागि डिजिटल प्रविधि प्रयोग गर्ने तरिकाहरु	३
डिजिटल मार्केटिङ	४
डिजिटल मार्केटिङका मुख्य प्रकारहरु	४
डिजिटल मार्केटिङका फाईदाहरु	४
सामाजिक संजालहरुमा मार्केटिङका लागि सुझावहरु	५
सफल तरिकाले सामाजिक संजालहरुमा पोष्ट गर्नका लागि सुझावहरु	६
सामाजिक संजालहरुमा मार्केटिङ गर्ने ३० दिने पात्रो	७
डिजिटल मार्केटिङका योजना	८
ई-कमर्सका फाईदा र चुनौती	९
फाईदा	९
चुनौती	९
डिजिटल पसल संचालनका पूर्वसर्तहरु	१०
जीमेल खाता सेटअप गर्ने तरिका	१०
कम्पनी दर्ताका लागि आवश्यक कागजातहरुको सूचि	१०
करमा दर्ता हुनका लागि आवश्यक कागजातहरुको सूचि	११
बैंक खाता सेटअप गर्ने चरणहरु	११
बैंक खाता खोल्न आवश्यक कागजातहरु	१२
ई-कमर्स प्लेटफर्म तुलना उपकरण	१२
अनलाईन सुविधाहरुमा पहुँच	१२
डिजिटल (पसल) सेटअपका लागि चरणहरु	१३
बिद्युतिय व्यापार प्लेटफर्म डिजिटल पसल सेट गर्ने चरणहरु	१४
बिद्युतिय (ई-कमर्स) व्यापार प्लेटफर्मका लागि तस्विरहरु निर्माण तथा अपलोड गर्ने सम्बन्धमा सुझावहरु	१५

# डिजिटल माध्यामबाट व्यवसाय संचालन क्षमता विकास तालिम पुस्तिका

## डिजिटल प्रविधि (Digital Technology)

### प्रकारहरु

- मोबाईल फोनघे
- वेबसाईटहरु (ईन्टरनेट)
- सामाजिक संजाल (फेसबुक, टुईटर, ईमो आदि)
- ईमेल
- जुम

### व्यवसायका लागि डिजिटल प्रविधि प्रयोग गर्ने तरिकाहरु

- मार्केटिङ
- अनलाइन बिक्रि
- उत्पादन
- लेखा र बहिखाता राख्ने
- व्यवपार व्यवसाय
- मानव स्रोत व्यवस्थापन
- ग्राहक समर्थन

## डिजिटल मार्केटिङ (Digital Marketing)

ईन्टरनेट, मोबाईल फोन, सामाजिक संजाल, खोज प्रणाली र अन्य ईलेक्ट्रोनिक माध्यमबाट उपभोक्ताहरूसंग पहुँच बृद्धि गर्ने बुझाउछ ।

### डिजिटल मार्केटिङका मुख्य प्रकारहरू

- खोज प्रणाली: खोज प्रणालीको शीर्ष स्थानमा वेबसाईट सुनिश्चित गर्न सःशुल्क विज्ञापनहरू ।
- सामाजिक संजाल: उत्पादन र सेवाहरू मार्केटिङ गर्न वेबसाईटहरू र सामाजिक संजालहरूको प्रयोग, निःशुल्क विज्ञापनको मिश्रण ।
- ई-मेल: सदस्यहरूलाई नियमित आधारमा र विशेष तालिमका अवसरहरूमा ( जस्तै बिदाको समयमा) ई-मेल न्यूजलेटरहरू वा सन्देशहरू पठाउने ।
- सामाग्री मार्केटिङ: लक्षित दर्शकहरूका लागि भिडियो वा ब्लगहरू जस्ता अनलाईन सामाग्रीहरूको तयारी ।

### डिजिटल मार्केटिङका फाईदाहरू

- भौगोलिक पहुँच विस्तार - आफ्नै सामाजिक नेटवर्क बाहिर पनि पहुँच पुऱ्याउनु
- परम्परागत मार्केटिङ भन्दा सस्तो
- ग्राहकहरूबाट तत्काल प्रतिक्रिया प्राप्त हुने
- लाईका रिपास्ट, टिप्पणी, डाटा एनालिटिक्स जस्ता नतिजाहरू ट्र्याक र मापन गर्न सकिने
- वेबसाईटमा मार्फत प्रस्तावहरू निजीकरण गर्न सकिने
- ग्राहकको वफादारी र प्रतिष्ठा निर्माण
- केवल केहि क्लिकहरू मार्फत दररेटमा परिवर्तन र सुधार गर्न सकिने

## सामाजिक संजालहरुमा मार्केटिङका लागि सुझावहरु (Tips for Social Media Marketing)

### फेसबुकका लागि सुझावहरु

- स्पष्ट लक्ष्य र रणनीति हुनपर्छ
- सबैलाई फेसबुक पृष्ठमा सामेल हुन आमन्त्रित गर्ने
- नियमित अपडेट गरिरहने
- आफ्ना अनुयायिहरुलाई तपाईंको सामाग्री मनपरेको संकेत (like) गर्न अनुरोध गर्ने
- टिप्पणी/प्रतिक्रियालाई प्रोत्साहन दिनुहोस र छिटो जवाफ दिने
- तस्वीर र भिडियो प्रयोग गर्ने
- प्रभाव पार्नेहरु संग साभेदारी गर्ने
- लक्षित ग्राहकको पहिचान गर्ने
- सम्बन्ध कायम गर्दै जाने
- ग्राहकहरुका बारेमा थप जानकारीका लागि अन्तरदृष्टि प्रयोग गर्ने

### व्हाट्सएपका लागि सुझावहरु

- आफ्नै प्रसारण सूचि र समूहहरु तयार गर्ने
- छोटो भिडियो पोष्ट गर्ने
- समूह च्याट प्रयोग गर्ने
- आकर्षक प्रस्तावहरु र प्रवर्धनका क्षेत्रहरु सिर्जना गर्ने
- ग्राहकको समर्थन गर्ने
- फोन कल, व्हाट्सएप कलहरु (encrypted voice chat) साक्षातकार गर्ने
- ईन्भर्वाइसहरु जस्ता व्यावसायीक कागजातहरु पठाउने

### ईन्स्टाग्रामका लागि सुझावहरु

- उद्योगसंग सम्बन्धीत खाताहरु पछ्याउने
- ईन्स्टाग्राम कथाहरु र पोष्टहरु नियमीत रुपमा आदान प्रदान गर्ने
- उत्पादनहरु/सेवाहरुको लोकप्रिय ट्यागहरुको पहिचान गर्ने
- प्रभाव पार्नेहरुसंग साभेदारी गर्ने
- आफ्ना ग्राहकहरुको आवश्यकता र प्राथमिकताहरु बारे थप जान्नका लागि अर्न्तदृष्टीबाट समिक्षा गर्ने

- ईन्स्टाग्राम प्रतियोगिताहरु र विज्ञापनहरु प्रयोग गरिरहने

### टिकटकका लागि सुझावहरु

- उपयुक्त गीतमा भिडियोहरु पोष्ट गर्ने वा आफ्नो उत्पादनहरुको प्रत्यक्ष डेमो पोष्ट गर्ने
- उत्पादन संगै भिडियो ट्याग गर्ने
- प्रभाव पार्नेहरु संग साभेदारी गर्ने
- टिकटक प्रचलन र चुनौतीहरु छनौट गर्ने
- पोष्टहरु संप्रेसन गर्ने
- थप अनुयायीहरुलाई आमन्त्रित गर्ने

### **सफल तरिकाले सामाजिक संजालहरुमा पोष्ट गर्नका लागि सुझावहरु (Tips for Successful Posts on Social Media)**

- स्पष्ट र देखिने चित्र वा तस्वीरहरु प्रयोग गर्ने
- प्रभावकारी वा प्रसिद्ध व्यक्तिहरुद्वारा तपाईंको उत्पादन प्रयोग गर्ने मानीषहरुलाई देखाउने
- पोष्टसँग मेलखाने विवरणहरु प्रयोग गर्ने
- ग्राहकहरुलाई आकर्षित गर्ने प्रस्तावहरु समाबेस गर्ने
- सरल र बुझ्न सजिलो पाठ वा विवरण सम्प्रेषण गर्ने
- एक भन्दा बढि पोष्टहरु अपलोड गर्ने

**सामाजिक संजालहरूमा मार्केटिङ गर्ने ३० दिने पात्रो (30-DAY SOCIAL MEDIA MARKETING CALENDAR)**

<p><b>उदाहरणहरू</b></p> <p>कुनै रोचक उदाहरण लेख्ने वा उदाहरणको साथ ग्राफिक्स सिर्जना गर्ने</p>	<p><b>दृष्य पछाडी</b></p> <p>कार्यस्थलको वातावरण, पर्दा पछाडीका कामहरू, आदी साभा गर्ने</p>	<p><b>छुट/अफर</b></p> <p>आफ्नो उत्पादन वा सेवाहरूमा दिईने छुट/अफरहरू उल्लेख गर्ने</p>	<p><b>उत्पादन स्पटलाईट</b></p> <p>साभेदारी गर्न चाहेको उत्पादनको जानकारी र महत्व उल्लेख गर्ने</p>	<p>हालका घटनाहरू</p> <p>विदा र अन्य अवसरहरू मनाउने</p>
<p><b>ट्यूटोरियलहरू</b></p> <p>ग्राहकहरूलाई तपाईंको आफ्नो उत्पादन वा सेवाहरूको प्रयोग गर्न सिकाउने खालका ट्यूटोरियल सामग्रीको प्रयोग गर्ने</p>	<p><b>ईन्फोग्राफिक</b></p> <p>उद्योग सम्बन्धी महत्वपूर्ण जानकारी वा तथ्यांकहरूको ईन्फोग्राफी सृजना गर्ने वा तयार गर्ने</p>	<p><b>ब्राण्डेड सामग्री</b></p> <p>लोगो संगसागै दृष्यात्मक रूपमा आकर्षक ग्राफिक्स बनाउने</p>	<p><b>आजको प्रश्न</b></p> <p>आफ्ना ग्राहकहरूलाई उत्पादन वा सेवाहरू संग सम्बन्धीत रमाईला प्रश्नहरू सोध्ने</p>	<p><b>प्रेरणा</b></p> <p>आफ्नो र आफ्ना ग्राहकहरूका लागि प्रेरणादायी छवि र सामग्री अपलोड गर्ने</p>
<p><b>काम गर्न आवहान</b></p> <p>तपाईंका अनुयायी वा ग्राहकहरूलाई ई-मेल साईनअप गर्न वा ब्लग पढ्न प्रोत्साहन गर्ने</p>	<p><b>कथाहरू</b></p> <p>तपाईंको आफ्नो व्यवसायका बारेमा बनाईएका कथाहरू अपलोड वा साभा गर्ने</p>	<p><b>क्युरेट गरिएका सामग्री</b></p> <p>अन्य व्यवसाय वा स्रोतहरूबाट प्राप्त उपयोगी लिंक संप्रेषण गर्ने</p>	<p><b>द्रुत सुभावरु</b></p> <p>तपाईंको आफ्नो सामान वा सेवा प्रयोग गर्ने उक्तम विधिका बारेमा यथासक्य छिटो सुभावरु दिने</p>	<p><b>गिभअवेज</b></p> <p>सामाजिक संजाल तपाईंको उत्पादनलाई फलो गर्ने व्यक्तिहरूलाई पुरस्कार प्रदान गर्ने</p>
<p><b>प्रमाणहरू</b></p> <p>आफ्नो ग्राहक मध्य एकको टिप्पणी वा समीक्षा संप्रेषण गर्ने</p>	<p><b>पाठक सर्वेक्षण</b></p> <p>आफ्नो व्यवसाय, उत्पादन वा सेवाहरूका बारेमा ग्राहकको सुभावरु लिने</p>	<p><b>सामाजिक -पात्र पदोन्नती</b></p> <p>तपाईंको अनुयायीहरूका लागि मात्र उपलब्ध छुट र प्रचारहरू प्रस्ताव गर्नुहोस</p>	<p><b>भिडियोहरू</b></p> <p>रमाइलो, प्रेरणादायी वा पर्दा पछाडिको भिडियो साभा गर्नुहोस ।</p>	<p><b>प्रतियोगिता/खेलहरू</b></p> <p>तपाईंका अनुयायीहरूको लागि प्रतियोगिता वा खेल सिर्जना गर्नुहोस ।</p>
<p><b>प्रश्न र उत्तर होस्ट गर्नुहोस</b></p> <p>आफ्ना अनुयायीहरूका प्रश्नहरूको जफाव दिएर उनीहरूसंग सम्बन्ध बलियो बनाउनुहोस</p>	<p><b>संगै काम गर्नु</b></p> <p>आफ्नो उत्पादन र सेवाहरू साभेदारी गर्न अर्को ब्राण्डसंग सहकार्य गर्नुहोस</p>	<p><b>छुटहरू</b></p> <p>तपाईंको उत्पादनहरू/सेवाहरूमा दिनुहुने छुट/अफरहरू ।</p>	<p><b>प्रचलनमा रहेका विषयहरू</b></p> <p>ट्रेन्डिङ विषयहरूको फाइदा लिनुहोस र प्रचलनसंग सान्दर्भिक सामग्री सिर्जना गर्नुहोस ।</p>	<p><b>साप्ताहिक श्रृंखला</b></p> <p>एउटा श्रृंखला सिर्जना गर्नुहोस जहां तपाईं हप्ताको प्रत्येक दिन समान विषयमा सामग्री पोष्ट गर्नुहुन्छ ।</p>
<p><b>मतदान</b></p> <p>आफ्ना अनुयायीहरूको रुची वा उत्साह थाहा पाउनको लागि प्रश्नमा उनीहरूको मतदान लिनुहोस ।</p>	<p><b>अद्यावधीकहरू</b></p> <p>आफ्नो अनुयायीहरूसंग घोषणा वा विशेष अपडेट साभेदारी गर्नुहोस</p>	<p><b>इन द वाइल्ड</b></p> <p>तपाईंका ग्राहकहरूद्वारा प्रयोगमा रहेका आफ्ना उत्पादनहरू र सेवाहरूको छविहरू साभेदारी गर्नुहोस ।</p>	<p><b>धन्यवाद</b></p> <p>तपाईंको अनुयायीहरू र ग्राहकहरूलाई समर्थनको लागि धन्यवाद दिनुहोस</p>	<p><b>कार्यक्रमहरू</b></p> <p>तपाईंले आफ्नो समुदायको लागि आयोजना गरिरहनुभएको कार्यक्रम वा भेलाको बारेमा सेयर गर्नुहोस ।</p>

## डिजिटल मार्केटिङ योजना (Digital Marketing Plan)

### नमुना योजना

लक्ष्य	मार्केटिङ प्लेटफर्म	समय	लगत
खोज प्रणाली मार्फत व्यवसायको प्रवर्द्धन	गूगल	३ महिना	रु. १०,०००।-
सःशुल्क विज्ञापनहरू मार्फत व्यवसायको बजारीकरण	फेसबुक	६ महिना	रु. ७५००।-
हालको विकसित अवस्थाहरू देखाउन वेबसाइटमा भिडियोहरू र ब्लगहरू पोष्ट गर्ने	वेबसाइट	९ महिना	रु. ५००।-
ग्राहकलाई आधार लिएर मासिक इमेल न्यूजलेटर पठाउने	इमेल	१२ महिना	रु. २५०।-

### टेम्प्लेट (नमुना)

लक्ष्य	मार्केटिङ प्लेटफर्म	समय	लगत



## ई-कमर्सका फाईदा तथा चुनौती (Benefits and Risk of E-Commerce)

### फाईदा

- भौगोलिक सिमा नरहने
- भूगोल तथा जनसंख्या अनुसार ग्राहक वृद्धि गर्न सकिने
- भाडा र लगतको हिसावले संचालन खर्च कम पर्ने
- विज्ञापन र बजारीकरण लागत कम पर्ने
- कर्मचारी कम - स्वचालीत काम
- प्रभावकारी तथा संचार लक्षित
- २४ घण्टा र सातै बार सुविधा उपलब्ध गराउन सकिने

### चुनौती

- तथ्यांकको गोपनीयता
- भुक्तानी प्रणालीको विश्वसनीयता
- उत्पादनहरुको लागत प्रबन्ध
- प्रणाली ह्याकिङ
- फोटो प्रतिलिपि अधिकार
- प्राविधिक सहयोगको आवश्यकता

## डिजिटल पसल संचालनका पूर्वसर्तहरू (Prerequisites for Setting up Digital Shop)

१. गुगल मार्फत इमेल खाता सेटअप गर्ने
२. कम्पनी दर्ताका लागि प्यान/भ्याट दर्ता प्रमाणपत्र लिएको हुन पर्ने
३. कम्पनीको नाममा बैंक खाता खोलेको हुन पर्ने

### जीमेल खाता सेटअप गर्ने तरीका

१. गुगल खाता [Google Account sign in page](#) मा जानुहोस ।
२. [Creat account](#) मा क्लिक गर्नुहोस ।
३. आफ्नो नाम प्रविष्ट गर्नुहोस ।
४. "[Username](#)" भनेका ठाँउमा तपाईंको [username](#) प्रविष्ट गर्नुहोस ।
५. आफ्नो [password](#) पक्का गर्नुहोस ।

**सुझाव:** जब तपाईंले मोबाइलमा आफ्नो पासवर्ड प्रविष्ट गर्नुहुन्छ, पहिलो अक्षर संवेदनशिल हुन हुँदैन ।

६. त्यस पछि [Next](#) मा क्लिक गर्नुहोस ।  
**ऐच्छिक:** आफ्नो खाताको लागि फोन नम्बर दिएर त्यसलाई प्रमाणित गर्नुपर्दछ ।
७. पुनः [Next](#) मा थिच्नुहोस ।

### कम्पनी दर्ताका लागि आवश्यक कागजातहरूको सूचि (Checklist for Local Registration of Company)

क्र. सं.	कागजात	प्रति
१.	कम्पनी, उद्योग वा फर्मको दर्ता प्रमाणपत्र	१
२.	कम्पनी प्रबन्धपत्र	१
३.	कम्पनीको नियमावली	१
४.	लिज सम्झौता	१
५.	भवन मालिकको नागरिकता प्रमाणपत्र	१
६.	भाडामा दिइएको भवनको बिजुली/पानी बिल वा लालपुर्जा	१
७.	प्रवर्द्धक वा संचालकहरूको नागरिकता प्रमाणपत्रको प्रतिलिपि	१/१ प्रती
८.	दर्ताको लागि कम्पनीको संकल्प	१
९.	भवन रहेको स्थानको नक्सा	१
१०.	दर्ता फारम (वडा कार्यालयबाट उपलब्ध)	१
११.	पासपोर्ट साइज फोटो	१
१२.	कम्पनीको छाप	१

**करमा दर्ता हुनका लागि आवश्यक कागजातहरूको सूचि (Checklist for Tax Registration of Company)**

क्र. सं.	कागजात	प्रति
१.	कम्पनी निगमन प्रमाणपत्र	१
२.	कम्पनीको संघको ज्ञापनपत्र	१
३.	कम्पनी आवद्ध संघको लेख	१
४.	लीज सम्झौता	१
५.	भाडा लिएको भवन मालिकको नागरिकता प्रमाणपत्र	१
६.	भाडामा दिइएको भवनको बिजुली/पानी बिल वा लालपुर्जा ।	१
७.	प्यान नम्बर सुरक्षण गर्न कर कार्यालयलाई सम्बोधन गरि लेखिएको OCR पत्र	१
८.	कम्पनी दर्ता प्रमाणित गर्न कर कार्यालयलाई सम्बोधन गरि लेखिएको OCR पत्र	१
९.	सबै प्रवर्द्धकहरूको नागरिकता प्रमाणपत्र	१/१ प्रती
१०.	कर (प्यान) दर्ताको लागि कम्पनीको संकल्प	१
११.	भवन रहेको स्थानको नक्सा	१
१२.	कर दर्ता प्रमाणपत्र	१
१३.	पसपोर्ट साइज फोटो	१
१४.	कर चुक्ता गरेको भौचर	१
१५.	कम्पनीको छाप	१

**बैंक खाता सेटअप गर्ने चरणहरू (Steps to Set up Business Bank Account)**

- प्यान/भ्याट दर्ता प्रमाणपत्र, कर चुक्ता प्रमाणपत्र र फोटो आईडी जस्ता कागजातहरू जम्मा गर्नुहोस (एकल स्वामित्व/निजी कम्पनीका हकमा आवश्यक कागजातहरूको लागि तल हेर्नुहोस) ।
- व्यवसायीक बैंक खाता सेटअप गर्न आफ्नो कारोबार गरिरहेको वित्तीय संस्था वा वित्तीय अनुसन्धानकर्ता संस्थाहरू संग भेट्ने ।
- अन्य विभिन्न वित्तीय संस्थाहरूका बारेमा जान्नका लागि अरु व्यापारीहरूका अनुभवहरू सुन्ने ।
- कुनै पनि कुरा जस्तै, शुल्क न्यूनतम ब्यालेन्समा हस्ताक्षर गर्नु अघि तपाईंले नियम र सर्तहरू बुझ्नुभएको छ भनेर सुनिश्चित गर्नका लागि कागजातहरू ध्यानपूर्वक पढ्ने ।
- नियम र सर्तहरूमा केही अस्पष्ट छ भने प्रश्नहरू सोध्ने ।
- कागजातहरू हस्ताक्षर गर्ने र पहिलो नगद जम्मा गर्नुहोस ।

## बैंक खाता खोलने आवश्यक कागजातहरू (Documents Required for Opening Business Bank Account)

### एकल साभेदारी खाता खोलका लागि (Sole Proprietorship)

- प्यान/भ्याट दर्ता प्रमाणपत्र
- व्यवसाय/कम्पनी दर्ता प्रमाणपत्र
- खाता खोलको लागि अनुरोध पत्र
- पछिल्लो लेखापरीक्षण प्रतिवेदन (१ वर्ष पुरानो कम्पनीको हकमा)
- कर चुक्ता प्रमाणपत्र
- फोटो/नागरिकता

### निजी कम्पनीका लागि (For Private limited)

- प्यान (स्थायी लेखा नम्बर)/भ्याट (मुल्य अभिवृद्धि कर) दर्ता प्रमाणपत्र
- BOD (संचालक समिती) को ग्राहक पहिचान फारम KYC (Know Your Customer)
- संचालक समितीका पदाधिकारीहरूको फोटो र नागरिकता
- पछिल्लो लेखापरीक्षण प्रतिवेदन प्रतिलिपि
- खाता खोले र हस्ताक्षरकर्ता निर्णय भएको माईन्यूटको प्रतिलिपि
- कम्पनीको प्रबन्धपत्र तथा नियमावली

### ई-कर्मस प्लेटफर्म तुलना उपकरण (E-Commerce Platform Comparison Tool)

प्लेटफर्म (मञ्च) का विशेषताहरू	प्लेटफर्म नम्बर १	प्लेटफर्म नम्बर २	प्लेटफर्म नम्बर ३
<b>व्यवस्थापन (Logistic)</b>			
अनलाइन सुविधाहरूमा पहुंच			
प्रसिद्धि केन्द्रहरू			
स्थानीय व्यवस्थापन प्रदायकहरू			
अन्तराष्ट्रिय व्यवस्थापन प्रदायकहरू			
वितरण (डेलीभरी) समर्थक			
प्याकेजिङ समर्थक			
<b>बैंकिङ र कारोबार</b>			
बैंक र लघुवित्त संस्था (MFIs) को लिङक			
प्लेटफर्ममा बिक्रीको लागि शुल्क (%)			

अनलाइन भुक्तानी संकलन			
भुक्तानी लिने समय			
<b>विद्युतिय व्यापार (ई-कमर्स)</b>			
अनलाइन व्यवसाय सेट अप गर्न सहयोगी			
उत्पादन अपलोड गर्नका लागि सरल र सजिलो प्रक्रिया			
फिर्ता र फर्काउने प्रस्ताव			
सामान बेचेको जानकारी			
उत्पादनको प्रचार			
सःशुल्क विज्ञापनमा पहुँच			
समस्या निवारण सहायता र सुभावाहरु			
बिक्री पछि समर्थन र ग्राहक संरक्षण			

### डिजिटल (पसल) सेटअपका लागि चरणहरु Steps to Set UP Digital Shop (Puzzle)

- विद्युतिय व्यापार बजारमा तपाईंको डिजिटल व्यापारको बारेमा सबै जानकारी सूचीबद्ध गर्ने ।
- ढुवानी समय र फिर्ता नीतिहरु सूचीबद्ध गर्ने ।
- भुक्तानीको लागि मोबाइल मनी वा बैंक खाता जोड्ने ।
- आफ्नो डिजिटल पसललाई आफ्नो व्यवसायको नाम, व्यानर र ब्रान्डसंग मिल्ने लुक वा विषयवस्तु संग मेल खाने लोगोद्वारा सजाउने ।
- सामानहरुको उत्पादन र फाईदाहरु र आयाम र वजन आदिका बारेमा रचनात्मक विवरण प्रदान गर्ने ।
- आफ्ना सबै उत्पादन र तिनको मुल्यहरु सूची राख्ने ।
- आफ्ना उत्पादनहरुलाई विभिन्न कोटीहरुमा समूहबद्ध गर्ने ।
- आफ्नै वा प्लेटफर्म के बाट डेलिभर गर्ने हो त्यसको निर्णय गर्ने ।
- सबै उत्पादनहरुको उच्च डेफिनिशन तस्विर खिच्ने ।
- आफ्नो उत्पादनका तस्विरहरु अपलोड गर्ने र ति स्पष्ट र उचित आकारका भए नभएको सुनिश्चित गर्ने ।

## विद्युतिय व्यापार प्लेटफर्ममा डिजिटल पसल सेट गर्ने चरणहरु (Steps to Set up Digital Shop in E-Commerce Platform)

- विद्युतिय व्यापार बजारमा तपाईंको डिजिटल पसलको बारेमा समावेश गर्ने सबै जानकारी सूचि तयार गर्ने ।
- आफ्नो डिजिटल पसललाई आफ्नो व्यवसायको नाम, व्यानर र ब्रान्डसंग मिल्ने लुक वा विषयवस्तु संग मेल खाने लोगोद्वारा सजाउने ।
- सबै उत्पादन र तिनको मुल्यहरु उल्लेख गर्ने ।
- हाई-डेफिनिशनमा सबै उत्पादनहरुको तस्विर खिच्ने ।
- आफ्नो उत्पादनका तस्विरहरु अपलोड गर्ने र ति स्पष्ट र उचित आकारका भए नभएको सुनिश्चित गर्ने ।
- आफ्नो उत्पादनका तस्विरहरु अपलोड गर्ने र ति स्पष्ट र उचित आकारका भए नभएको सुनिश्चित गर्ने ।
- आफ्ना उत्पादनहरुलाई विभिन्न कोटीहरुमा समूहबद्ध गर्ने ।
- भुक्तानीको लागि मोबाइल वा बैंक खातालाई जोड्ने ।
- आफै वा प्लेटफर्म के बाट डेलिभर गर्ने हो त्यसको निर्णय गर्ने ।

## विद्युतिय (ई-कमर्स) व्यापार प्लेटफर्मका लागि तस्विरहरु निर्माण तथा अपलोड गर्ने सम्बन्धमा सुझावहरु T(Tips to Create and Upload Images on E-Commerce Platform)

- पृष्ठको आकार र अनुकूलनमा ध्यान दिने ।
- सक्कली र स्पष्ट तस्विर प्रयोग गर्ने ।
- आफ्नो उत्पादन र त्यसको जानकारी स्पष्ट देखाउने ।
- पहिलो आकर्षण रङ संयोजनमा हुने भएकाले त्यसको छनौट बुद्धिमानीपूर्वक हुनु पर्ने ।
- प्रत्येक उत्पादनहरुको ४-६ वटा सम्म फोटो खिच्ने ।
- आधार तस्विरलाई सबैभन्दा अगाडी राख्ने ।
- तस्विर लिदा 1000 X 1000 मेघापिक्सेलका jpg/jpeg, gif, png format प्रयोग गर्ने ।
- गुगल ड्राइभ, ड्रपबक्स.कम वा फोटोबकेत.कम बाट ई-कमर्स प्लेटफर्ममा तस्विरहरु अपलोड गर्ने ।
- फोटोहरुको निजी देखी सार्वजनिक गोपनियता कायम गर्ने ।
- गुगल ड्राइभका लागि: तस्विरमा राईट क्लिक गर्ने र सेयर गर्न मिल्ने लिङ्क वा सेयर गर्ने ।

॥ धन्यवाद ॥

## Supported by



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**Swiss Agency for Development and Cooperation SDC**  
स्वीस सरकार विकास सहयोग एसडीसी



**Unlocking Public and Private  
Finance for the Poor**



**Sahid Shukra FNCCI Milan Marga, Pachali, Teku**  
**P.O. Box 269, Kathmandu, Nepal**  
**Telephone: +977-1-5362061, 5361022, 5362007**  
**Fax: +977-1-5361022, 5362007**  
**Email: [fncci@mos.com.np](mailto:fncci@mos.com.np)**