

बिषयसूची

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

डिजिटल प्रविधि (Digital Technology)

प्रकारहरू

- मोबाईल फोन
- वेबसाईटहरू (ईन्टरनेट)
- सामाजिक संजाल (फेसबुक, टुईटर, ईमो आदि)
- ईमेल
- जुम

व्यवसायका लागि डिजिटल प्रविधि प्रयोग गर्ने क्षेत्र र तरिकाहरू

- **मार्केटिङ** : कम्पनी वा व्यवसायको उद्देश्य प्राप्त गर्नको लागि लक्षित बजारलाई सन्तुष्टि दिन वस्तु वा सेवा प्रदान गर्ने बारेमा योजना बनाउने, मुल्य निर्धारण गर्ने, प्रवर्धन गर्ने र बिक्री वितरण गर्ने क्रियाकलाप डिजिटल माध्यमबाट गर्न सकिन्छ ।
- **अनलाइन बिक्री** : वस्तु, सेवा वा विचारलाई विद्युतिय माध्यमबाट दोस्रो व्यक्ति समक्ष पैसा लिएर बिक्री गर्ने काम गर्न सकिन्छ ।
- **उत्पादन** : उत्पादन भन्नेले संसाधन, प्रविधि र श्रमको उपभोग गर्ने वस्तु वा सेवा बनाउने क्रियालाई जनाउदछ । जस्तै, उन, धागो, सिलाई बुनाई मेसिनमा बिजुली खपत र कारखाना श्रमीकहरूको श्रम आदि बाट स्वेटर उत्पादन गर्नु हो । यस्ता काम पनि डिजिटल प्रविधिबाट गर्न सकिन्छ ।
- **लेखा र बहिखाता** : सामान्य अर्थमा आर्थिक कारोबारहरूको अभिलेखलाई लेखा भनिन्छ र यसलाई अझै भन्नुपर्दा, प्रचलित कानून, ऐन नियम, नीति, कार्यक्रम तथा निर्णय, आदेश तथा मापदण्ड समेतलाई आधार मनी कारोबारको यथार्थ विवरण देखिने गरी राखिने अभिलेख, खाता, किताब, आर्थिक प्रतिवेदन तथा कारोबारलाई प्रमाणि गर्ने अन्य कागजातहरू भन्ने बुभिन्छ । यो काम डिजिटल प्रविधिबाट अझ प्रभावकारी ढगले गर्न सकिन्छ ।
- **व्यवहार व्यवसाय** : आय आर्जनका लागि मानिसद्वार गरिने आर्थिक क्रियाकलापहरू भन्ने जनाउदछ ।
- **मानव स्रोत व्यवस्थापन** : प्रतिष्ठानको लक्ष्य र उद्देश्य प्राप्तिका लागि मानवीय क्षमताको उच्चतम उपयोग गर्ने कार्यलाई बुझाउदछ । यो काममा डिजिटल प्रविधिको प्रयोग राम्रोसंग गर्न सकिन्छ ।
- **ग्राहक समर्थन** : ग्राहक भन्नेले वस्तु तथा सेवा खरिदकर्तालाई जनाउदछ । ग्राहक बिनाको व्यवसायको परिकल्पना समेत नहुने हुदाँ व्यवसायकमा ग्राहक संरक्षणको जरुरी हुन्छ । ग्राहक एक व्यक्ति वा व्यवसायहो जसले वस्तु र सेवाहरू खरिद गर्दछ । आफ्ना वस्तुका बारेमा ग्राहक समक्ष जानकारी पुऱ्याउन र ग्राहकको धारणा र सुझाव प्राप्त गर्न डिजिटल प्रविधिको प्रयोग निकै प्रभावकारी हुन्छ ।

डिजिटल मार्केटिङ (Digital Marketing)

ईन्टरनेट, मोबाईल फोन, सामाजिक संजाल, खोज प्रणाली र अन्य ईलेक्ट्रोनिक माध्यमबाट उपभोक्ताहरूसंग पहुँच बृद्धि गरी बजारीकरण गर्न सहज र प्रभावकारी हुन्छ ।

डिजिटल मार्केटिङका मुख्य प्रकारहरू

- **खोज प्रणाली:** खोज प्रणालीको शीर्ष स्थानमा वेबसाईट सुनिश्चित गर्न सःशुल्क विज्ञापनहरू राख्न सकिन्छ ।
- **सामाजिक संजाल:** उत्पादन र सेवाहरू मार्केटिङ गर्न वेबसाईटहरू र सामाजिक संजालहरूको प्रयोग, निःशुल्क विज्ञापनको मिश्रण सम्प्रेषण गर्नुहोस ।
- **ई-मेल:** सदस्यहरूलाई नियमित आधारमा र विशेष तालिमका अवसरहरूमा (जस्तै बिदाको समयमा) ई-मेल न्यूजलेटरहरू वा सन्देशहरू पठाउने काम सजिलैसित गर्न सकिन्छ ।
- **सामाग्री मार्केटिङ:** लक्षित दर्शकहरूका लागि भिडियो वा ब्लगहरू जस्ता अनलाईन सामाग्रीहरू बनाई आफ्ना वस्तु वा सेवाको बजारीकरण गर्न सकिन्छ ।

डिजिटल मार्केटिङका फाईदाहरू

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

सामाजिक संजालहरूमा मार्केटिङका लागि सुभावहरू (Tips for Social Media Marketing)

फेसबुकबाट मार्केटिङ्ग गर्नेकालागि सुभावहरू

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

व्हाट्सएप प्रयोगकर्तालाई सुभावहरू (Tips for whatsapp users)

- आफ्नै प्रसारण सूचि र समूहहरू तयार गर्ने
- छोटो भिडियो पोष्ट गर्ने
- समूह च्याट प्रयोग गर्ने
- आकर्षक प्रस्तावहरू र प्रवर्धनका क्षेत्रहरू सिर्जना गर्ने
- ग्राहकको समर्थन गर्ने
- फोन कल, व्हाट्सएप कलहरू (encrypted voice chat) साक्षातकार गर्ने
- ईनभ्वाईसहरू जस्ता व्यावसायीक कागजातहरू पठाउने

ईन्स्टाग्राम प्रयोगकर्ताका लागि सुभावहरू (Tips for instagram users)

- उद्योगसंग सम्बन्धीत खाताहरू पछ्याउने
- ईन्स्टाग्राम कथाहरू र पोष्टहरू नियमित रूपमा आदान प्रदान गर्ने
- उत्पादनहरू/सेवाहरूको लोकप्रिय ट्यागहरूको पहिचान गर्ने
- प्रभाव पार्नेहरूसंग साभेदारी गर्ने
- आफ्ना ग्राहकहरूको आवश्यकता र प्राथमिकताहरू बारे थप जान्नका लागि अर्न्तदृष्टीबाट समिक्षा गर्ने
- ईन्स्टाग्राम प्रतियोगिताहरू र विज्ञापनहरू प्रयोग गरिरहने

टिकटकका लागि सुभावहरू

- उपयुक्त गीतमा भिडियोहरू पोष्ट गर्ने वा आफ्नो उत्पादनहरूको प्रत्यक्ष डेमो पोष्ट गर्ने
- उत्पादन संगै भिडियो ट्याग गर्ने
- प्रभाव पार्नेहरूसंग साभेदारी गर्ने
- टिकटक प्रचलन र चुनौतीहरू छनौट गर्ने
- पोष्टहरू संप्रेसन गर्ने
- थप अनुयायीहरूलाई आमन्त्रित गर्ने

सफल तरिकाले सामाजिक संजालहरूमा पोष्ट गर्नका लागि सुभावहरू (Tips for Successful Posts on Social Media)

- स्पष्ट र देखिने चित्र वा तस्वीरहरू प्रयोग गर्ने
- प्रभावकारी वा प्रसिद्ध व्यक्तिहरुद्वार तपाईंको उत्पादन प्रयोग गर्ने मानीषहरूलाई देखाउने
- पोष्टसँग मेलखाने विवरणहरू प्रयोग गर्ने
- ग्राहकहरूलाई आकर्षित गर्ने प्रस्तावहरू समावेस गर्ने
- सरल र बुझ्न सजिलो पाठ वा विवरण सम्प्रेषण गर्ने
- एक भन्दा बढि पोष्टहरू अपलोड गर्ने

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

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

सुभाब: 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.	घर मालिकको नागरिकता प्रमाणपत्र	१
६.	भाडामा दिइएको घरको बिजुली/पानी बिल वा लालपुर्जाको प्रतिलिपी	१
७.	प्रवर्द्धक वा संचालकहरूको नागरिकता प्रमाणपत्रको प्रतिलिपिहरू	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.	कम्पनी वा संघको सिफारीस	१
३.	कम्पनी आवद्ध संघको लेख	१
४.	लीज सम्झौता गरेको कागजात	१
५.	वहालवाला मालिकको नागरिकता प्रमाणपत्र	१
६.	वहालवाला घरको बिजुली/पानी बिल वा लालपुर्जाको प्रतिलिपी	१
७.	प्यान नम्बर सुरक्षण गर्न कर कार्यालयलाई सम्बोधन गरि लेखिएको निवेदन	१
८.	कम्पनी दर्ता प्रमाणित गर्न कर कार्यालयलाई सम्बोधन गरि लेखिएको निवेदन	१
९.	सबै प्रवर्द्धकहरूको नागरिकता प्रमाणपत्रहरूको प्रतिलिपी	१/१ प्रती
१०.	कर (प्यान) दर्ताको लागि कम्पनीको संकल्प पत्र	१
११.	घर रहेको स्थानको नक्सा	१
१२.	कर दर्ता प्रमाणपत्र	१
१३.	पासपोर्ट 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 बुझनुभएको 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 खोल्न आवश्यक कागजातहरू (Documents Required for Opening Business Bank Account)

एकल साभेदारी खाता खोल्नका लागि (Sole Proprietorship)

- प्यान/भ्याट दर्ता प्रमाणपत्र
- व्यवसाय/कम्पनी दर्ता प्रमाणपत्र
- खाता खोल्नको लागि संस्थाको निवेदन
- 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 प्रतिवेदनको प्रतिलिपि
- खाता खोल्ने र हस्ताक्षरकर्ता निर्णय भएको माईन्यूटको प्रतिलिपि
- कम्पनीको प्रबन्धपत्र तथा नियमावली

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

प्लेटफर्म (मञ्च) का विशेषताहरु	प्लेटफर्म नम्बर १	प्लेटफर्म नम्बर २	प्लेटफर्म नम्बर ३
व्यवस्थापन (<i>Logistic</i>)			
अनलाइन सुविधाहरुमा पहुंच			
प्रसिद्धि केन्द्रहरु			
स्थानीय व्यवस्थापन प्रदायकहरु			
अन्तराष्ट्रिय व्यवस्थापन प्रदायकहरु			
वितरण (डेलीभरी) समर्थक			
प्याकेजिड समर्थक			
बैंकिङ र कारोबार			
बैंक र लघुवित्त संस्था (MFIs) को लिङ्क			
प्लेटफर्ममा बिक्रीको लागि शुल्क (%)			
अनलाइन भुक्तानी संकलन			
भुक्तानी लिने समय			
विद्युतिय व्यापार (ई-कर्मस)			
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 पहुंच			
समस्या निवारण सहायता र सुभाबहरु			
बिक्री पछि समर्थन र ग्राहक संरक्षण			

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

- विद्युतिय व्यापार बजारमा तपाईंको डिजिटल व्यापारको बारेमा सबै जानकारी सूचीबद्ध गर्ने ।
- ढुवानी समय र फिर्ता नीतिहरु सुचीबद्ध 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 ।

- सामानहरूको उत्पादन र फाईदाहरू र आयाम र वजन आदिका बारेमा रचनात्मक विवरण प्रदान गर्ने ।
- आफ्ना सबै उत्पादन र तिनको मुल्यहरू सूची राख्ने ।
- आफ्ना उत्पादनहरूलाई विभिन्न कोटीहरूमा समूहबद्ध गर्ने ।
- आफ्नै वा प्लेटफर्म के बाट डेलिभर गर्ने हो त्यसको निर्णय गर्ने ।
- सबै उत्पादनहरूको उच्च डेफिनिशन तस्वीर खिच्ने ।
- आफ्नो उत्पादनका तस्वीरहरू अपलोड गर्ने र ति स्पष्ट र उचित आकारका भए नभएको सुनिश्चित गर्ने ।

विद्युतीय व्यापार प्लेटफर्ममा डिजिटल पसल सेट गर्ने चरणहरू (Steps to Set up Digital Shop in E-Commerce Platform)

- विद्युतीय व्यापार बजारमा तपाईंको डिजिटल पसलको बारेमा समावेश गर्ने सबै जानकारी सूची तयार गने ।
- आफ्नो डिजिटल पसललाई आफ्नो व्यवसायको नाम, व्यापार र ब्रान्डसंग मिल्ने लुक वा विषयवस्तु संग मेल खाने लोगोद्वारा सजाउने ।
- सबै उत्पादन र तिनको मुल्यहरू उल्लेख गर्ने ।
- हाई-डेफिनिशनमा सबै उत्पादनहरूको तस्वीर खिच्ने ।
- आफ्नो उत्पादनका तस्वीरहरू अपलोड गर्ने र ति स्पष्ट र उचित आकारका भए नभएको सुनिश्चित गर्ने ।
- आफ्नो उत्पादनका तस्वीरहरू अपलोड गर्ने र ति स्पष्ट र उचित आकारका भए नभएको सुनिश्चित गर्ने ।
- आफ्ना उत्पादनहरूलाई विभिन्न कोटीहरूमा समूहबद्ध गर्ने ।
- भुक्तानीको लागि मोबाइल वा बैंक खातालाई जोड्ने ।
- आफ्नै वा प्लेटफर्म के बाट डेलिभर गर्ने हो त्यसको निर्णय गर्ने ।

विद्युतिय (ई-कमर्स) व्यापार प्लेटफर्मका लागि तस्विरहरु निर्माण तथा अपलोड गर्ने सम्बन्धमा सुझावहरु (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 १००० X १००० मेघापिक्सेलका jpg/jpeg, gif, png format प्रयोग गर्ने ।
- गुगल ड्राइभ, ड्रपबक्स.कम वा फोटोवकेत.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 लिङक वा सेयर गर्ने ।

Supported by



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

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



Published by



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