

যে মার্কেটিং
বিক্রি বাড়ায়



বই | যে মার্কেটিং বিক্রি বাড়ায়
লেখক | শাহরোজ ফারদি

যে মার্কেটিং বিক্রি বাড়ায়

লেখক

শাহরোজ ফারদি



বইপিয়ন
প্রকাশনী



উপসংহ



“

ଆମାର ଶ୍ରଦ୍ଧା ପିତା-ମାତା ଓ ଶିକ୍ଷକ ମହନୀବୃନ୍ଦ
ଏବଂ ଆମାର ଦାଃସ୍ତ୍ର ଭାଉଁ ଓ ଦବୁଦର। ଏହି ମାନୁଷ
ଊଣା ଛାଡ଼ା ଆମି ଆଜି ଏହିଠୁକୁ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ପଥ ଆମା
ମନ୍ତ୍ରପର ଛିନା ନା।

”

প্রকাশকের কথা

আলহামদুলিল্লাহ, একজন প্রকাশক হিসেবে একটি মহান দায়িত্ব পালন করতে পেরে আমি আনন্দিত। আসলে একজন প্রকাশকের দায়বদ্ধতা থাকে নতুন প্রতিভা খুঁজে বের করা এবং তা প্রকাশে সাহায্য করা। সেই দায় থেকেই আমি উদ্যোগী হই বহু প্রতিভাধর 'শাহরোজ ফারদি' ভাইয়ের লেখক পরিচিতিটাকে সকলের সামনে নিয়ে আসার। ভাই তেমন লিখেন না। তারপরও ফেসবুকসহ পরিচিত অঙ্গনে তার একটা লেখক পরিচিতি আছে, আছে পাঠক প্রিয়তা। লিখার 'কোয়ান্টিটি' কম হলেও তার এই পরিচিতির কারণ লেখার 'কোয়ালিটি'র উপর। আইনজ্ঞ ও শিক্ষকতা কর্মে ব্যস্ততায় যতটুকুই লিখে প্রকাশ করেছেন ততটুকুতেই রেখেছেন শিল্প ও মেধার স্বাক্ষর, সৃষ্টি করেছেন আলোড়ন। এই ব্যস্ততাই লেখাগুলোকে করেছে অনন্য, কারণ লেখক লেখেন কোনো অনুভূতিশীল তাড়নায়। এই তাড়নাই প্রতিটি বিষয় কে করেছে হৃদয়গ্রাহী এবং দীর্ঘ সময় ব্যয় করেছেন লেখাগুলোকে আরো পরিশীলিত করতে। মনে হলো ভাইকে একটা মলাটবদ্ধ বইয়ের স্বাদ দিতে পারলে তার ভেতরকার লেখক সাধের একটা পুনর্জীবন পাবে।

তাছাড়া রুচিশীল পাঠকদের কথা চিন্তা করে আমিও চাচ্ছিলাম আমার বইপিয়ন প্রকাশন থেকে একটা মানসম্মত মার্কেটিং বিষয়ে বই বের করার। ভাই কে আমার মনের বাসনার কথা জানালাম, আলহামদুলিল্লাহ তিনিও রাজি হলেন।

ব্যস, সৃষ্টি হয়ে গেলো একটি নতুন কিছু। শুধু নতুন নয় অদ্বিতীয়। কারণ প্রকাশন জগতে এমন রুচিশীল আর অত্যন্ত উন্নত মুদ্রণ, দামি কাগজ, যত্নশীল বাইন্ডিং, পরিবেশনে আমরাই প্রথম।

ইনশাআল্লাহ, আল্লাহ আমাদের অক্লান্ত শ্রম সাফল্যমণ্ডিত করবে। তিনিই সর্বোত্তম পরিকল্পনাকারী।

— আব্দুল আউয়াল (আসিফ)

ভুমিকা

বিসমিল্লাহির রাহমানির রাহিম

পরম করুণাময় আল্লাহ তায়ালায় অশেষ রহমতে বিজনেস ও মার্কেটিংয়ের উপর যে অভিজ্ঞতা হয়েছে, সেই আলোকে সাবলীল ভাষায় বইটি লেখার চেষ্টা করেছি। একদম শূন্য থেকে একটি বিজনেসকে সফলতার চূড়ায় উঠানোর সকল উপাদান পাবেন বইটিতে। যার মাধ্যমে নিজের স্বপ্নের বিজনেস প্রতিষ্ঠা করার পাশাপাশি ডিজিটাল মার্কেটিং করে আয় করতে পারবেন হ্যান্ডসাম অ্যামাউন্ট। “যে মার্কেটিং বিক্রি বাড়ায়” বইটি মূলত তিন ভাগে বিভক্ত। যার প্রথম দিকে থিউরি তারপর টেকনিক্যাল বিষয়। সবশেষে এ দুইয়ের এপ্লিকেশন কেমন হবে তা নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা করা হয়েছে ই-কমার্স এবং এফ কমার্স অংশে। তো চলুন এবার মূল বইয়ের আলোচনা শুরু করা যাক।





সূচিপত্র

বিজনেস মাইন্ডসেট	১৩
বইটি পড়লে যেসব স্কিল রপ্ত করতে পারবেন	১৫
আইডিয়া জেনারেট	২২
লাভজনক বিজনেস আইডিয়া বের করার কৌশল	২৩
বিজনেস গোল	২৪
বিজনেস প্ল্যান	২৬
নিশ এবং প্রোডাক্ট সিলেকশন	২৮
নিশ সিলেকশন	২৯
প্রোডাক্ট সিলেকশন	৩০
লাভজনক প্রোডাক্ট বের করবেন যেভাবে	৩১
মার্কেট এনালাইসিস	৩৫
সেলস পিচ এন্ড ক্যালকুলেশন	৩৮
মার্কেটিং ফান্ড	৪৪
কাস্টমার-কনজুমার	৪৮
lookalike audience	৫২
স্টোরি টেলিং সিকোয়েন্স	৫৬
গল্পের মতো স্ক্রিপ্ট সাজাতে যেসব উপাদান প্রয়োজন	৬০

স্টোরি টেলিং মেথড অনুযায়ী সিকোয়েন্স সাজাবেন যেভাবে	৬৩
কন্টেন্ট প্ল্যানিং	৭৩
ReTargeting-Remarketing	৭৮
পিক্সেল সেটাপ	৮২
ই-কমার্স	৮৫
☞ বাংলাদেশে ই-কমার্স ব্যবসার হালচাল	৮৬
☞ ই-কমার্স ব্যবসার গুরুত্ব	৮৭
☞ ঠিক যে কারণে আজকে থেকেই আপনার ই-কমার্স শুরু করা উচিত	৮৮
☞ ভাবছেন কিভাবে পরিচালনা করবেন ই কমার্স ব্যবসা?	৮৯
☞ কর্মী ছাড়াই ব্যবসা	৮৯
☞ ই-কমার্স ব্যবসার কিছু সিক্রেট টিপস	৯০
☞ ই-কমার্স বিজনেস প্ল্যান:	৯০
☞ ই-কমার্স বিজনেস প্ল্যানিং কেমন হয়?	৯০
☞ ই-কমার্স ব্যবসায় সফল হওয়ার ধাপ সমূহ	৯১
☞ ই-কমার্স শুরুর গাইডলাইন	৯২
ফেসবুক মার্কেটিং	৯৩
ডিজিটাল মার্কেটিং ও ফেসবুক মার্কেটিং এর সম্পর্ক	৯৩
ফেসবুক মার্কেটিং কেন করবেন?	৯৩
বাংলাদেশ থেকে মার্কেটিং এর সেবা প্ল্যাটফর্ম ফেসবুক	৯৪
ফেসবুক মার্কেটিং কত প্রকার?	৯৫
ফেসবুক পেইড মার্কেটিং কেমন হয়ে থাকে?	৯৫

পেইড মার্কেটিংয়ের সুবিধা	৯৫
ফ্রি ফেসবুক মার্কেটিং কি?.....	৯৬
ফেসবুকে ফ্রি মার্কেটিংয়ের সুবিধা:.....	৯৬
যেভাবে করবেন ফেসবুক মার্কেটিং	৯৬
ফেসবুক মার্কেটিং শুরু করার আগে যা করবেন.....	৯৭
ফেসবুক এড ক্যাম্পেইন চালু করার ক্ষেত্রে যেসব বিষয় লক্ষণীয় ..	৯৭
ফেসবুক মার্কেটিং শুরু করার পর যা করবেন	৯৭
এছাড়াও আপনার ফেসবুক এড ক্যাম্পেইন অপটিমাইজ করতে সাহায্য করবে যে কাজগুলো	৯৮
বুস্টিং এবং ফেসবুক এডস	৯৮
এখন জেনে নেই, ফেসবুক বুস্টিং আসলে কি জিনিস ?	৯৯
ফেসবুক মার্কেটিং এর কিছু টিপস এন্ড ট্রিকস.....	১০০
Facebook Ads Manager	১০১
কিভাবে Facebook Ads রান করা হয় ?.....	১০২
একটি ল্যান্ডিং পেজ যেমন হতে পারে	১০৫
Automation	১০৬
যে মার্কেটিং বিক্রি বাড়ায়	১০৯
কিছু কথা	১১১



বিজনেস মাইন্ডসেট

একটি বিশাল ভবনের মূল স্তম্ভ হলো বেজমেন্ট। তো এই বেজমেন্টের কাজ কি?

আপনি হয়তো বলবেন বিল্ডিংকে শক্ত ধরে রাখাটাই এর কাজ এটা তো কমবেশী সবাই জানে!

আসলে বিজনেস মাইন্ডসেট আর বেজমেন্টের মিল ঠিক এখানেই। স্বপ্ন পূরণে আপনার মাইন্ডসেট হতে হবে বিল্ডিংয়ের সেই বেজমেন্টের মতোই।

বিজনেসের ক্ষেত্রে মাইন্ডসেট খুবই গুরুত্বপূর্ণ একটা বিষয়। কেননা ব্যবসার প্রেক্ষাপট অনুযায়ী আপনাকে রিস্ক নিতে হবে, ব্যবসায় বিভিন্ন রকম ট্রমাটিক সিচুয়েশন আসবে সেগুলোও হ্যান্ডেল করতে হবে।

মাঝে-মধ্যে বিজনেসে লস টানতে হতে পারে, আপনার টিম মেম্বাররা অনেক সময় আপনাকে ছেড়ে চলে যাবে অথবা দেখা গেল আপনি যে রকম ভাবে বিজনেসের প্ল্যান গুলো সাজিয়েছেন তার কিছুই হচ্ছে না।

তো এত এত সমস্যার পর আপনি কি ভেঙে যাবেন? না, আপনি যদি ভেঙে যান তাহলে আপনি সেখানেই হেরে গেলেন, ভেঙে না পরার এই কঠোর মানসিকতাই হলো বিজনেস মাইন্ডসেট। মাইন্ড সেট ঠিক না থাকলে আপনি লাইফে কোন কিছু করেই সফল হতে পারবেন না।

তবে বিজনেস মাইন্ডসেট ঠিক রাখতে যেকোনো বিজনেস লঞ্চ করার পূর্বে আমাদের টিম সর্বপ্রথম নজর দেয় সম্ভাব্য খরচের দিকে, যেন মাঝপথে থামতে না হয়। আমরা low cost স্ট্র্যাটেজীতে বিশ্বাসী, তাই এই বইটি সাজানো হয়েছে সর্বস্তরের উদ্যোক্তামনার কথা চিন্তা করে, যেন অল্প খরচে শুরু করতে পারেন নিজের একটি বিজনেস।

সুতরাং লক্ষ্য অর্জনে থাকতে হবে অটল, হাতছানি দেওয়া স্বপ্নটাকে

বাস্তবায়ন করতে চাইলে আপনাকে এগোতে হবে গোল ও প্ল্যানিং অনুযায়ী। পরের ধাপে গোল আর প্ল্যানিং নিয়ে থাকছে বিস্তারিত আলোচনা।

তবে এর আগে কিছু তথ্য জেনে রাখতে পারেন। বলা যায় বাংলাদেশে অনলাইন বিজনেসের একটি বিপ্লব ঘটেছে ২০২০ সালে। বিশেষ করে জুলাই থেকে সেপ্টেম্বরে লকডাউনের সময় অনলাইনে বিক্রি বৃদ্ধি পেয়েছে ৭০ থেকে ৮০ শতাংশ।

কোভিড-১৯ যখন চলমান, ঐ সময় প্রায় দুই লক্ষ নতুন কর্মসংস্থান সৃষ্টি হয়েছে এই সেক্টরে। তাছাড়া ২০২৪ সালের মধ্যে আরও প্রায় তিন লাখ কর্মসংস্থান তৈরি হবে অনলাইন বিজনেসকে কেন্দ্র করে। আর এই গতিকে ত্বরান্বিত করতে স্থানীয় পর্যায়ে ফেসবুককে টার্গেট করে বাড়ছে নতুন উদ্যোগ। এখন আপনিও যদি ভেবে থাকেন অনলাইনে নিজস্ব একটি ব্র্যান্ড প্রতিষ্ঠা করে প্রোডাক্ট সেল করবেন, তাহলে ‘ওয়েলকাম’, বইটি আপনারই জন্য। তবে বইটি পড়ার শুরুতেই আমি আপনাদেরকে একটি শর্ত জুড়ে দিচ্ছি, ভাবছেন কি সেই শর্ত?

বইটা যখনই হাতে নিবেন বা যতটুকুই পড়বেন সেটা খুবই মনোযোগ সহকারে পড়তে হবে। কারণ বইটিতে রয়েছে মার্কেটিংয়ের প্রয়োজনীয় সব আলোচনা। যার এক টপিকের সাথে আরেক টপিক বেশ ভালো ভাবেই রিলেটেড। তাই মনোযোগ না দিলে মোটেও বুঝতে পারবেন না আসল খেলাটা যে আপনার উইনিং কন্টেন্টে।

বিজনেস ও মার্কেটিংকে সহজ ভাবে বোঝাতে আমি চেষ্টা করেছি অনেক বেশী উদাহরণ দিয়ে বোঝানোর। এমনকি অনলাইন জগতের প্রায় পুরো অভিজ্ঞতা টেলে দিয়ে লিখেছি এই বই, তাই আশা করতেই পারি আপনি বইটি গভীর মনোযোগে পড়বেন।

মার্কেটিংয়ের প্রথম দিন থেকে সেলস পাওয়ার সিক্রেট টিপস হিসেবে থাকছে স্টোরি টেলিং সিকোয়েন্স অনুযায়ী বিজ্ঞাপন সাজানোর যাবতীয় পদ্ধতি এবং এর পাশাপাশি সলিড মার্কেটিং স্ট্র্যাটাজী ইমপ্লিমেন্ট করার বিস্তারিত আলোচনা। তার আগে চলুন জেনে আসা যাক বইটি পড়লে কোন কোন স্কিল দিয়ে নিজেকে শাণিত করতে পারবেন।



বইটি পড়লে যেসব স্কিল রপ্ত করতে পারবেন

বইটি পড়া শেষ হলে কন্টেন্ট নিয়ে কাজ করার মাঝে আপনি এমন কিছু স্কিল রপ্ত করতে পারবেন যা আপনার উপকারে আসবে সারাজীবন। এর মধ্যে কিছু স্কিল হয়তো আপনি আগে থেকেই শিখে ফেলেছেন আর কিছু হয়তো নতুন করে শিখতে হবে। তবে এইসব স্কিল মিলিয়ে আপনি হবেন দক্ষ নাগরিক যার সুফল ভোগ করতে পারবেন আপনি নিজে, আপনার পরিবার এবং দেশ।

তাহাড়া এই স্কিলগুলো এপ্লাই করতে পারবেন মার্কেটিংয়ে, ব্র্যান্ডিংয়ে, কমিউনিকেশনে এবং যেকোনো স্টেয়ারি টেলিং কনটেন্টে। বই অনুযায়ী কাজ করলে আপনি যা যা শিখবেন বা আপনাকে যা শিখতে হতে পারে তার একটা বিশদ বিবরণ নিচে দেওয়া হলো।

১. Storytelling skill: একটি স্টেয়ারি বলার আগে নিশ্চয়ই আপনাকে সেই স্টেয়ারি প্রস্তুত করতে হবে। বইটি থেকে আপনি রপ্ত করতে পারবেন একটি গল্পের স্ট্রাকচার মূলত যেমনটা হয়ে থাকে, পাশাপাশি গল্পের সেটআপ, কনফ্লিক্ট এবং সলুশন নিয়েও বিশদভাবে জানতে পারবেন।

২. Empathy: “আপনার গল্পের হিরো হবে কাস্টমার”, কেন বলছি একথা! কন্টেন্ট ক্রিয়েশন, বিজনেস কিংবা মার্কেটিং আপনি ঠিক কার জন্য এতো কষ্ট করছেন বলুন তো?

কাস্টমারের কাছে পণ্য বিক্রি করে মুনাফা অর্জন করবেন এজন্যই এতো পরিশ্রম করা। একটা মানুষ নিশ্চয়ই এমনি এমনি আপনার কাছ থেকে পণ্য কিনবে না, সে যখন বুঝতে পারবে তার সমস্যার সমাধান আপনার কাছে আছে কিংবা এমন কোন প্রোডাক্ট যা তার মনে হবে ভালো সেটাই সে অনলাইন থেকে কিনবে।

অডিয়েন্স থেকে কাস্টমারে রূপান্তর হতে অ্যাকশন নিতে সহায়তা বা হিরোকে ভালো খারাপ, সমস্যা সমাধানের একটা ফিল আপনাকে দিতে হবে কন্টেন্ট এর মাধ্যমে। তো আপনার টার্গেট অডিয়েন্সের সাথে ইমোশনালি কানেক্ট হয়ে সেখান থেকে যে আপনার কাস্টমার হবে মানে হিরোর প্রয়োজন ফিলিপের সকল পদ্ধতি আপনি রপ্ত করতে পারবেন বইটি মনোযোগ সহকারে পড়লে।

কাস্টমারকে হিরো বানিয়ে আপনার লাভ কি? সাবলীল ভাবে বোঝার চেষ্টা করুন, আপনি যখন সিনেমায় কোনো হিরোকে দেখেন তার জায়গায় অবশ্যই নিজেকে চিন্তা করেন সেটাও অবচেতন মনে। এর মানেটা হলো, আপনি জানেনই না আপনার দেহটা এক জায়গায় স্থির থাকলেও মনটা সিনেমার পর্দায় চলে গেছে অলরেডি।

ঠিক একই সেটআপে আপনি যখন অডিয়েন্সের সমস্যা বা প্রয়োজনকে উপস্থাপন করতে পারবেন তখন অডিয়েন্স অবচেতন মনেই আপনার কন্টেন্ট দেখবে আর পোস্ট হলে সম্পূর্ণটাই পড়বে। কারণ কন্টেন্ট এর গল্পের নায়ক তো সে নিজেই আর তাকে নিয়েই তো পুরো আয়োজন। ইমোশনালী গাইড করার সম্পূর্ণ এই প্রসেসকেই বলে Empathy.

অন্যভাবে বললে, কারো প্রতি আপনি যখন সহমর্মিতা প্রকাশ করবেন তখন বাই ন্যাচারলি সেই ব্যক্তি আপনার প্রতি দুর্বল হবে, আর যে মানসিকভাবে দুর্বল হয়ে পড়বে তাকে গাইড করা সহজ না কঠিন?

এখনও যদি না বোঝেন তাহলে আপনার পাশের সেই বন্ধুটির দিকে লক্ষ্য করুন যার বউ কিংবা প্রেমিকা তার নাকে দড়ি ছাড়াই ঘুরায়। ইমোশনাল কানেকশন থেকেই মূলত এমনটা ঘটে, নইলে শারীরিক শক্তি প্রয়োগ করে একটা নারী কখনোই একটা পুরুষকে এভাবে নাকে দড়ি ছাড়াই ঘুরাতে পারবে না, খুবই সম্পর্ক।

৩. Communication Skills: আপনার অডিয়েন্সকে কনভিন্স করার জন্য অনেক কিছুই শিখবেন, তবে ফলাফল শূন্য হওয়ার রিস্ক থাকবে আপনার কমিউনিকেশন স্কিল ভালো না হলে।

কারণ মানুষের বোধগম্য হবে এমন কথাগুলোই আপনাকে জানতে হবে, সেই কথা গুলো হবে সংক্ষিপ্ত তবে উচ্চারণ হবে স্পষ্ট আকারে।

সংক্ষিপ্ত কথা বলতে এমন সব শক্তিশালী শব্দ ব্যবহার করতে হবে