

# ডিজিটাল মার্কেটিং ট্রেন্ড ২০২১

নাজমুল হাসান মজুমদার

বিশ্বজুড়ে ২০২০ সালের প্রথম ৬ মাসে মোবাইল অ্যাপে ১.৬ ট্রিলিয়ন ঘণ্টা সময় অতিবাহিত করেন মানুষ, যা পরবর্তীতে প্রতি মাসে ছিল ১৮০ বিলিয়ন ঘণ্টার সমপরিমাণ। বিশেষ করে অনলাইনে লেখাপড়া, খাবার অর্ডার, গেম, বিনোদন এবং শপিংয়ে ছিল মোবাইল অ্যাপের সর্বাধিক ব্যবহার। কভিড-১৯ পরবর্তীতে মানুষের মাঝে কেনাকাটার অভ্যাস আর আগের মতো থাকবে না এবং

৩০ শতাংশ মানুষ মনে করেন শপিং আর আগের অবস্থায় ফিরে যাবে না; অর্থাৎ অনলাইনে প্রোডাক্ট কেনার হার আগের থেকে অনেকাংশে বেড়ে যাবে আর তাতে করে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে ২০২১ সালেই শুরু হয়ে যাবে তার সবচেয়ে বেশি প্রভাব।

ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে ইতিমধ্যে অগমেন্টেড ও ভার্চুয়াল রিয়েলিটি, মোবাইল অ্যাপভিত্তিক মার্কেটিং, ক্রেতার সাথে সম্পর্ক উন্নয়নের পাশাপাশি সেবা প্রদানে চ্যাটবট, আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স, আইওটির মতন প্রযুক্তির ব্যবহার সর্বাধিক পর্যায়ে উপনীত হচ্ছে, আর একে ভিত্তি করে গড়ে উঠছে ডিজিটাল মার্কেটিং প্রতিষ্ঠান। এছাড়া ই-কমার্স প্রতিষ্ঠানগুলোর ব্যাপক অগ্রগতিতে এর প্রচারণার অন্যতম মাধ্যম হিসেবে ইতিমধ্যে ডিজিটাল মার্কেটিং অনস্বীকার্য বিষয় হয়ে পরেছে। তাই ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে ২০২১ সালে সবচেয়ে বেশি প্রাধান্য পেতে যাওয়া বিষয়গুলো তুলে ধরা হলো।

## ইনফ্লুয়েন্সার মার্কেটিং

ডিজিটাল বিশ্বে সোশ্যাল নেটওয়ার্কিং প্ল্যাটফর্মগুলোতে মানুষ বিভিন্ন বিষয়ে আগ্রহী এবং বিভিন্ন ধরনের মানুষের ভক্ত, বিশেষ করে খেলাধুলার ক্ষেত্রে স্বনামধন্য খেলোয়াড়দের অনেক বড় একটি প্রভাব থাকে তার ভক্তদের ওপর। ঠিক তেমন করে অভিনয় করেন যারা তাদেরও অনেক ভক্ত থাকেন। অপরদিকে, ৬৩ শতাংশ কাস্টমার প্রতিষ্ঠানের প্রচার থেকে ইনফ্লুয়েন্সার মতামত অধিক বিশ্বাস করে। এখন আপনি যদি খেলাধুলা সম্পর্কিত প্রোডাক্ট বিক্রি করে থাকেন এবং কোন নামকরা খেলোয়াড় আপনার প্রতিষ্ঠানের প্রোডাক্ট তার ইনস্ট্রাগ্রাম কিংবা ফেসবুক প্রোফাইল থেকে শেয়ার করে এবং সেটি নিয়ে ভালো রিভিউ প্রদান করে, তবে অনায়াসে তার অনেক ভক্ত আগ্রহী হবে আপনার প্রতিষ্ঠানের প্রোডাক্ট কিনতে, যা মূলত ইনফ্লুয়েন্সার মার্কেটিং। ২০২১ সালে ১৫ বিলিয়ন ডলারের ওপর ইনফ্লুয়েন্সার মার্কেটিং হবে। বর্তমানে অনেক বেশি প্রতিযোগিতা তাই একজন দক্ষ ইনফ্লুয়েন্সার খুঁজে বের করুন, যিনি সঠিকভাবে আপনার প্রোডাক্টের বিষয়ে তার ভক্তদের কাছে উপস্থাপন করতে পারবেন।

## আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স

ব্যবসায়িক পরিষেবাতে আগামী দশক ২০৩০ সালের মধ্যে 'এআই' বা 'আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স' বিশ্বের জিডিপিতে ১৪



শতাংশ সমৃদ্ধি আনবে, অর্থাৎ যারা এখন প্রযুক্তির বিষয়ে খুব বেশি আগ্রহী হবেন না ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে ব্যবহারের তাদের সামনের বছরগুলোতে বেশ প্রতিযোগিতার মুখোমুখি হতে হবে। প্রতিষ্ঠানগুলি ৬৩ শতাংশ অর্থ সাশ্রয় করতে পারবে এবং ৫৯ শতাংশ কাস্টমার চাইবে আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স প্রযুক্তিনির্ভর পরিষেবা। এজন্য ৭৫ শতাংশ নতুন প্রতিষ্ঠানে এই প্রযুক্তির

সন্নিবেশ আনতে চাইবে। কারণ 'এআই' সহজে কাস্টমারের আচরণ পর্যবেক্ষণ এবং তার তথ্য খোঁজার অভ্যাস বুঝতে পারে, আর তা সোশ্যাল নেটওয়ার্ক মাধ্যমে ব্যবহার করে ব্যবসায়িক লাভ এবং প্রোডাক্ট বিক্রি করতে প্রোমোশন চালাতে পারে। এছাড়া প্রোগ্রামেটিক বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে নির্দিষ্ট জায়গা, দিনের সময় এবং কিওয়ার্ড টার্গেট করে প্রচার, ই-কমার্স লেনদেন, ব্যক্তিগত ইমেইল, প্রোডাক্ট রিকমেন্ড বা সুপারিশ এবং স্বয়ংক্রিয় কনটেন্ট তৈরিতেও বর্তমানে ভালো সাড়া তৈরি করেছে। ২০২৫ সালে আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স ১৯০ বিলিয়ন ডলারের ইন্ডাস্ট্রিতে পরিণত হবে।

## ব্রাউজার পুশ নটিফিকেশন

২০১৯ সাল থেকে ব্রাউজারভিত্তিক নটিফিকেশন পদ্ধতি ইন্টারনেটে বেশ সাড়া ফেলা শুরু করেছে। যেখানে প্রাপক একটি ইমেইল নিউজলেটার গড়ে প্রায় ৭ ঘণ্টা পর খুলে থাকে, সেখানে ওয়েব পুশের মেসেজ তাৎক্ষণিকভাবে ওয়েবসাইট ব্যবহারকারী পেয়ে থাকেন। ২০২১ সালে ব্রাউজার পুশের গ্রহণযোগ্যতা আরও বাড়বে কারণ বছরখানেক আগে ইউরোপে করা 'জিডিপিআর' (জেনারেল ডাটা প্রোটেকশন রিগুলেশন) কারণে কারো ব্যক্তিগত তথ্য ব্যবহারে বেশ কড়া কড়ি আইন কার্যকর হয়েছে, তাই ইমেইল মার্কেটিং উপায়ে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পৌঁছানো বেশ সামগ্রিক অর্থে কঠিন। পুশ নটিফিকেশন পাওয়ার পর ওয়েবসাইট খোলার রেট প্রায় ৭ শতাংশ।

## কনটেন্ট মার্কেটিং

৮৮ শতাংশ বিটুবি কনটেন্ট মার্কেটার মনে করেন, কনটেন্ট তাদের অডিয়েন্সের কাছে প্রতিষ্ঠানকে বিশ্বাসযোগ্য ও নির্ভর করতে পেরেছে। কনটেন্ট মার্কেটিং ইনস্টিটিউটের মতে, কনটেন্ট মার্কেটিং ৬২ শতাংশ ব্যয় সাশ্রয় করে এবং ৬১৫ মিলিয়ন ডিভাইস বর্তমানে অ্যাডব্লককার ব্যবহার করে তাই অনেক মানুষের বিজ্ঞাপন পৌঁছানো সহজ নয়, এজন্য ওয়েবসাইটে তথ্যসমৃদ্ধ কনটেন্ট ভালো মার্কেটিং উপায়। অপরদিকে, ২০২১ সালে যেসব কনটেন্ট ২৫০০ শব্দের অধিক হবে, সেসব কনটেন্টের মাধ্যমে ওয়েবসাইট বেশি ট্রাফিক আসবে। কারণ পাঠক মনে করেন বড় কনটেন্ট অনেক বেশি তথ্যসমৃদ্ধ এবং সবিস্তৃত আকারে টপিক সম্পর্কে সেখানে বলা হয়েছে। ভালো মানের একটি কনটেন্ট ১০ গুণ বেশি পর্যন্ত ভিজিটর পায় যেগুলো পুরো টপিকটার



ওপর সম্পূর্ণ উত্তর প্রদান করে থাকে।

### প্রোমোশিভ ওয়েব অ্যাপস

মোবাইল অ্যাপসের মতো এ ধরনের ওয়েবসাইট কাজ করে। খুব দ্রুত লোড, পুশ নোটিফিকেশন সুবিধা এবং অফলাইনেও ব্যবহার করা যায়। ই-মার্কেটার তথ্যমতে, মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে গড়ে ১৯০ মিনিট একজন ব্যক্তি মোবাইল ব্যবহার করেন। আর যেহেতু মোবাইল ব্যবহারকারীদের সংখ্যা বিশ্বব্যাপী অনেক বেশি এজন্যে ডিজিটাল মার্কেটিং কৌশল হিসেবে অনেকে নির্ভর করবে, কারণ মোবাইল ফ্রেন্ডলি ওয়েবসাইট সার্চ র‍্যাংকিংয়ে ভালো প্রভাব বিস্তার করে।

### ফেসবুক ইনস্ট্যান্ট আর্টিকেল

ফেসবুকের মাধ্যমে অনেকে বিজ্ঞাপন প্রদান করেন কিন্তু সেটা যদি ইনস্ট্যান্ট আর্টিকেলের মাধ্যমে হয়, তাহলে খুব কার্যকরভাবে ক্রেতাদের কাছে পৌঁছাতে সম্ভব। কারণ ইনস্ট্যান্ট আর্টিকেল হিসেবে ভালো মানসম্মত কনটেন্টগুলো ফেসবুক নির্বাচিত করে, আর তাই অনেক বেশি সফল বিজ্ঞাপন এই মাধ্যমে সম্ভব। ইনস্ট্যান্ট আর্টিকেলের সাথে আপনার বিজ্ঞাপন প্রদর্শিত হবে, এজন্য <https://www.facebook.com/business/ads-guide/image/facebook-instant-article/reach> ফেসবুক ওয়েব ঠিকানা থেকে আপনাকে বিজ্ঞাপন প্রদান করতে হবে। সেখানে গিয়ে ডিজাইন কী রকম হবে তা নির্ধারণ, প্রাথমিক টেক্সট ১২৫ অক্ষর ভেতর প্রদান, টাইটেল ৪০ অক্ষর এবং বর্ণনা ৩০ অক্ষর দিতে পারবেন এবং ফাইল পরিধি অবশ্যই ৩০ এমবির ভেতর হতে হবে।

### ক্রেতার বিশ্বাস অর্জন

গত কয়েক বছর ধরে বিশেষ করে বর্তমানে কাস্টমার বিহেভিয়ার বা ক্রেতার আচরণে বেশ পরিবর্তন ঘটেছে। অনেক ক্রেতা থাকতে ব্র্যান্ডগুলো তাদের সার্ভিস উন্নত করতে এবং ক্রেতাদের চাহিদাকে প্রাধান্য দিতে গিয়ে অটোমেশন বা স্বয়ংক্রিয় ব্যবস্থার মার্কেটিং বেশ গুরুত্ব দিচ্ছে। আর এজন্য ক্রেতার তথ্য নিজেদের কাছে সংরক্ষণ করছে। ক্রেতা যখন প্রোডাক্ট কিনে তখন সেই প্রতিষ্ঠানের ওপর বিশ্বাস রেখেই তা ক্রয় করে, আর তাই ক্রেতার ব্যক্তিগত তথ্যাদি যখন ব্যবহার করবেন তখন সতর্ক থাকবেন যাতে ক্রেতার তথ্য সুরক্ষিত থাকে, এতে ক্রেতা আপনার প্রতিষ্ঠানের ব্যাপারে বেশ আস্থাশীল হবে এবং পরবর্তীতে আবারও প্রোডাক্ট কিনতে আগ্রহী হবেন।

### মোবাইল অ্যাপ

অনলাইন এবং অফলাইনভিত্তিক প্রতিষ্ঠানগুলোর জন্য মোবাইল অ্যাপ ক্রেতা তৈরি এবং তার কাছে পৌঁছানোর সবচেয়ে সহজ উপায়। যেসব ক্রেতা মোবাইলে অ্যাপ ব্যবহার করেন তারা অ্যাপ ব্যবহার করেনা এমন মোবাইল ব্যবহারকারী ক্রেতার চেয়েও তিনগুণ বেশি

সময় অতিবাহিত করেন। কফি প্রস্তুত প্রতিষ্ঠান ‘স্টারবাক’ কভিড-১৯ শুরু প্রথমেই ঘোষণা দিয়ে তাদের দোকান দ্রুত খুলতে সক্ষম হয়েছিল এবং সামাজিক দূরত্ব তারা খুব সুন্দরভাবে তাদের ক্রেতাদের জন্যে নিয়ন্ত্রণ করেছিল। মোবাইল অ্যাপের মাধ্যমে তারা ক্রেতার অর্ডার নিয়ে দোকানে ক্রেতার অপেক্ষার সময় কমাতে সম্ভবপর হয়, এতে খুব ব্যস্ত সময়েও সামাজিক দূরত্ব বজায় রেখে ক্রেতাদের সেবা প্রদান করতে পারে। এতে তাদের অর্ডার পরিমাণ ৩৭ শতাংশ বেড়ে যায়। মোবাইল অ্যাপের ভিন্নভাবে উপস্থাপন ও ব্যবহার ক্রেতার কাছে তাই ভিন্নরকম প্রচারণা উৎস যেমন হতে পারে, তেমনি ব্যবসার প্রসার করে।

### মাল্টিচ্যানেল মার্কেটিং

সরাসরি কিংবা সরাসরি নয় এমন পদ্ধতিতে ক্রেতার কাছে আপনার প্রোডাক্ট তথ্য পৌঁছানো এবং তার সাথে পরিচিত করার ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে। সেটা ওয়েবসাইট, রিটেইল স্টোর, ইমেইল, মোবাইল মেসেজিং প্রভৃতির সহায়তায় করা সম্ভব। এর সবচেয়ে ভালো সুবিধা যেটা তা হচ্ছে, একেক ধরনের ক্রেতা একেক মাধ্যমে বেশি সক্রিয় থাকে আর তাই শুধু একটি চ্যানেলে বা উপায়ে যদি ক্রেতার কাছে



যেতে চান তাহলে তা প্রোডাক্ট মার্কেটিং এবং বিক্রিতে সহজ হয় না, বরং বিভিন্ন মাধ্যমে প্রোডাক্ট সম্পর্কে জানাতে পারলে সম্ভাবনা ভালো তৈরি হয়। আবার কিছু ক্রেতা প্রোডাক্ট কিনতে ৩-৪টির বেশি চ্যানেল পর্যবেক্ষণ করে, তাই ভালো প্রচারের জন্য বিস্তারিত তথ্যাবলি সহকারে অনেকগুলো প্ল্যাটফর্ম বা চ্যানেলে সরব উপস্থিতি থাকার প্রয়োজন আছে।

### বিগ ডাটা

ফোর্বসের তথ্যমতে, ৭৮ শতাংশ প্রতিষ্ঠানের কাস্টমার ডাটা প্ল্যাটফর্ম আছে অথবা সেটার উন্নতি করছে। কাস্টমার ডাটা থাকলে এর ওপর ভিত্তি করে প্রতিষ্ঠানের বিজ্ঞাপন পদ্ধতি ব্যবহার সহজ হয়। এতে কাস্টমার বিহেভিয়ার পর্যবেক্ষণ করে, অর্থাৎ কী পছন্দ করে আর কী করে না সে অনুযায়ী প্রোডাক্ট মার্কেটিং এবং সেবা দ্রুত দেয়া সম্ভবপর।

### অগমেন্টেড রিয়েলিটি

৪০০ মিলিয়নের বেশি মানুষের ডিভাইসে গুগলের ‘এআরকোর’ সাপোর্ট করে। ২০২১ সালে অনলাইনে প্রোডাক্ট কেনাতে বেশ গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠবে অগমেন্টেড রিয়েলিটি। ঘরে বসেই কোন প্রোডাক্ট কেমন লাগবে তা জানতে অনেকে এ প্রযুক্তি ব্যবহার চেষ্টা করবেন। ইতিমধ্যে ২০১৭ সালে IKEA নামক ফার্নিচার প্রতিষ্ঠান তাদের বিক্রি বাড়াতে এআর অ্যাপ্লিকেশন ব্যবহার ক্রেতাকে বিক্রি পূর্ববর্তী অবস্থায় ভার্চুয়ালি

প্রোডাক্ট যাচাই সুবিধা প্রদান করছে। এতে প্রোডাক্ট কেনার আগেই বাসায় ফার্নিচার কেমন মানাবে তার বাস্তব রূপ জানতে পারছেন। রিটেইল পারসেপশন ২০১৬ হিসেবে ৭১ শতাংশ কাস্টমার বিশ্বাস করেন অগমেন্টেড সুবিধা তারা প্রায় অনলাইনে কিনতে আগ্রহী হবেন।

### ভয়েস সার্চ

২০২০ সালে গুগলের তথ্য হিসেবে মোবাইলে সারা বিশ্বে ২৭ শতাংশ অনলাইন ব্যবহারকারী ভয়েস সার্চ প্রযুক্তি ব্যবহার করে সার্চ করেছেন এবং সার্চ অপশনে ১০০টির বেশি ভাষা মোবাইল ডিভাইস ব্যবহার করে সার্চ করা সম্ভব। অপরদিকে ৮২ শতাংশ ক্রেতা প্রোডাক্ট কেনার আগে সে সম্পর্কে অনলাইনে খোঁজখবর নেন। এছাড়া ফোর্বসের তথ্যমতে, ৪০ শতাংশ প্রাপ্তবয়স্ক ব্যক্তি প্রতিদিন ভয়েস সার্চ সুবিধা নিয়ে থাকেন। ২০২২ সাল নাগাদ ৫৫ শতাংশ আমেরিকান গড়ে একটি করে স্মার্ট স্পিকার ঘরে রাখবেন। তাই ২০২১ সালে যারা নিজেদের ওয়েবসাইট ভয়েস সার্চ উপযোগী করেনি তাদের ওয়েবসাইটগুলোকে ভয়েস অপটিমাইজ করতে হবে। ওয়েবসাইটের কনটেন্টগুলো এমনভাবে সাজাতে হবে যেন মানুষ যেভাবে কথা বলে তথ্য খুঁজে তার সাথে ওয়েবসাইটে ব্যবহার করা শব্দ ও বাক্যের সামঞ্জস্য থাকে। পাশাপাশি ওয়েবসাইট ভয়েস সার্চ উপযোগী অর্থাৎ, ওয়েবসাইটের সার্চ অপশন ভয়েস এনেবল থাকা, এবং তাতে ক্লিক করে কোন কিওয়ার্ড বা শব্দ বললে সে ধরণের কনটেন্ট বা ই-কমার্স প্রোডাক্ট তথ্য পাঠক কিংবা ক্রেতার কাছে সহজে চলে আসে। বর্তমানে মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে ৪৫ মিলিয়ন ডিভাইসে ভয়েস অ্যাসিস্ট্যান্ট হিসেবে ব্যবহার করা হয়। যেসব ওয়েবসাইটে ভয়েস সার্চ প্রযুক্তিসম্পন্ন আছে সেগুলোতে অনেক বেশি ট্রাফিক আসে, এতে সার্চইঞ্জিনে ভালো অবস্থান তৈরির সম্ভাবনা থাকে।

### লোকাল এসইও

স্থানীয় ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের পরিচিতি বৃদ্ধির জন্য লোকাল এসইও বেশ গুরুত্ব বহন করে। কোনো সেবা নিতে চাইলে গুগলে সার্চ করে অনেকে সেই প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে জানতে চায়, বিশেষ করে কোথায় অফিস, ঠিকানা, ফোন নম্বর, ওয়েবসাইট ঠিকানা সহজে পাওয়ার নির্ভরযোগ্য স্থান সার্চইঞ্জিন। সেজন্য Google My Business প্রোফাইল খুলে রাখতে পারেন। আপনার প্রতিষ্ঠানের ভেরিফায়েড ইমেইল অ্যাড্রেস ব্যবহার করে প্রতিষ্ঠানের নাম, ঠিকানা, ফোন নম্বর, প্রতিষ্ঠান কোন সময় থেকে কত সময় পর্যন্ত সেবা প্রদান করে তার তথ্য অন্তর্ভুক্তি করে রাখতে পারেন।

### ভিজ্যুয়াল সার্চ

অনেক ক্রেতাই প্রোডাক্ট সম্পর্কে জানতে ছবি কিংবা ভিডিও দিয়ে সার্চ করে। তাই ওয়েবসাইটে আর্টিকেলের সাথে যখনই কোন ছবি কিংবা ভিডিও প্রদান করবেন তখন বর্ণনাতে এবং Alt টেক্সট হিসেবে সেই কনটেন্ট সম্পর্কিত কিওয়ার্ড ছবি বা ভিডিওয়ের সাথে যোগ করে দিবেন, যা সার্চইঞ্জিন অপটিমাইজেশনে গুরুত্ব রাখে। কারণ ১৯ শতাংশ সার্চ কোয়েরি গুগলে ছবির মাধ্যমে সম্পাদিত করে।

### সোশ্যাল ম্যাসেজিং অ্যাপ

ফেসবুকে প্রতি মাসে ১.৩ বিলিয়ন মানুষ নিয়মিত মেসেঞ্জার ব্যবহার করেন এবং ১০ বিলিয়ন মেসেজ ব্যবসা ও ব্যক্তিগর কারণে আদান প্রদান করেন। অপরদিকে হোয়াটঅ্যাপ নিয়মিত ১.৬ বিলিয়ন মানুষ ব্যবহার করে এবং ৫৫ বিলিয়ন মেসেজ প্রতিদিন আদান প্রদান হয়। এ থেকে সোশ্যাল ম্যাসেজিং অ্যাপগুলোর জনপ্রিয়তা কেমন জানা সম্ভব। তাই সোশ্যাল ম্যাসেজিং অ্যাপ ব্যবহার করে বিক্রি ভালো

করা, কাস্টমার সাপোর্ট এবং তথ্য সহায়তা প্রতিষ্ঠানে সুনাম তৈরিতে ভূমিকা প্রদান করে।

### ইউটিউব ভিডিও মার্কেটিং

প্রতিদিন ১ বিলিয়ন ঘণ্টার সমপরিমাণ ভিডিও ইউটিউবে দেখা হয়, আর মোবাইল ব্যবহারকারীরা গড়ে ৪০ মিনিট করে। অপরদিকে, হাবস্পটের তথ্যে ৭২ শতাংশ ক্রেতা প্রোডাক্ট তথ্যের তুলনায় ভিডিও অধিক পছন্দ করে। তাই রিসার্চ সমৃদ্ধ ভিডিও কনটেন্ট ইউটিউবে আপলোড করে প্রচার করলে অনেক বেশি কার্যকর বিজ্ঞাপন প্রচার হবে। এতে করে অনেক বিক্রি বাড়বে। ভিডিওগুলো যে সব বিজ্ঞাপন হবে তা নয়, এটি থাকবে কীভাবে মানুষের উপকার করে কিছু শিক্ষামূলক তথ্য উপাদান দেয়া যায়। এতে করে ভিডিও চ্যানেলের অর্থরিচি যেমন বাড়বে, তেমনি সবার কাছে বিশ্বাসযোগ্য একটি অবস্থা প্রতিষ্ঠান করতে পারে।

### চ্যাটবট

ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্সনির্ভর চ্যাটবট প্রোডাক্ট বিক্রিতে ২০২১ সালে অনেক বেশি ভূমিকা রাখবে। ২০২০ সালে ৮৫ শতাংশ কাস্টমার সার্ভিস চ্যাটবটের মাধ্যমে সম্পন্ন হয়। চ্যাটবটের সবচেয়ে ভালো সুবিধা এর মাধ্যমে ২৪ ঘণ্টা কাস্টমার সেবা প্রদান করা সম্ভব এবং ৬৪ শতাংশ সেবা ও ৫৫ শতাংশ কাস্টমার জিজ্ঞাসা চ্যাটবটের মাধ্যমে সম্পন্ন হয়। ৬৩ শতাংশ কাস্টমার চ্যাটবটের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানের সাথে যোগাযোগ করতে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করেন, আর চ্যাটবটের কল্যাণে ২০২২ সালে শুধুমাত্র ৮ বিলিয়ন ডলার সাশ্রয় হবে। এজন্য ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোকে দ্রুত স্বয়ংক্রিয় ব্যবস্থার পদ্ধতিটিতে যেতে হবে।

### ফিচারড স্লিপেট

সার্চইঞ্জিনের সার্চ রেজাল্টের প্রশ্ন উত্তর বক্স, যেখানে ভিজিটরদের সার্চ কোয়েরির ওপর নির্ভর করে প্রাসঙ্গিক কিওয়ার্ড বা শব্দের ওপর ভিত্তি করে সার্চইঞ্জিনের প্রথম পেজে কিছু প্রশ্ন এবং উত্তরকে বিশেষভাবে প্রাধান্য দেয়া হয় যেগুলো বিভিন্ন ওয়েবসাইট আর্টিকেল থেকে লেখা নিয়ে সাজানো থাকে, এতে পাঠক খুব সহজে দ্রুত সে বিষয়ে জানতে পারে। মূলত প্যারাগ্রাফ আকারে একেকটি প্রশ্নের উত্তর সেখানে উপস্থাপিত হয়। গুগলে ফিচারড স্লিপেট বেশ জনপ্রিয় কিন্তু এখানে স্থান পেতে হলে ওয়েবসাইটগুলো আর্টিকলে থাকা বিভিন্ন প্রশ্নের উত্তরগুলো সর্বোচ্চ ৪০-৬০ শব্দের মধ্যে প্যারাগ্রাফ আকারে রাখা উচিত। কারণ আর্টিকেল থেকে এর বেশি শব্দ ফিচারড স্লিপেট'র জন্য সার্চইঞ্জিন ডাটা বা তথ্য নেয়না। 'সার্চইঞ্জিন ল্যান্ড' মতে, ফিচারড স্লিপেট প্রায় গড়ে ৮ শতাংশ ক্লিক পায়। তাই সমৃদ্ধ তথ্য-উপাত্ত ওয়েবসাইটের আর্টিকলে থাকলে সার্চইঞ্জিনে সেটা প্রদর্শিত হওয়ার ভালো সম্ভাবনা থাকে। যে ওয়েবসাইট এ ধরণের সুবিধা পায় ভিজিটররা সেই ওয়েবসাইটের লিঙ্ক ধরে আরও অধিক তথ্য জানতে ভিজিট করতে আগ্রহী হয়, এতে ওয়েবসাইট সার্চইঞ্জিনে ভালো র্যাংকিং পাওয়ার সম্ভাবনা তৈরি হয়। তাই ওয়েবসাইটে কোন বিষয়ে লিখতে হলে সেটার কিওয়ার্ড রিসার্চ করে টার্গেট কিওয়ার্ড তথ্যাদিসহ আর্টিকেল সাজানো উচিত।

ডিজিটাল মার্কেটিং করতে আপনাকে অনেক অর্থ ব্যয় করতে হবে সেটা নয়, সঠিকভাবে কনটেন্ট তৈরি এবং সঠিক জায়গায় ঠিক সময়ে উপস্থাপন করতে পারলেও আপনি প্রতিষ্ঠানের ভালো করতে সম্ভব হবেন। এজন্য আপনাকে বিজ্ঞাপন প্রযুক্তির ব্যবহার জানা উচিত [কজ](#)