

বাংলাদেশী তরুণ আইটি উদ্যোক্তা

মৃগাল কান্তি রায় দীপ

বাংলাদেশের তরুণ উদ্যোক্তাদের সাফল্যের গল্প নিয়ে শুরু হওয়া ধারাবাহিক লেখার দ্বিতীয় পর্বে আলোচনা করা হয়েছে আবুল কাশেমের সাফল্যের কথা। যিনি ‘এক্সপোনেন্ট ওয়েব’-এর সিইও এবং ম্যানেজিং ডিরেক্টর। একজন দক্ষ প্রোগ্রামার, ইন্টারনেট মার্কেটার ও ইন্টারনেট বিজনেস উদ্যোক্তা হিসেবে তিনি অনেকের দৃষ্টি কেড়েছেন। তাছাড়া তিনি দেশের একমাত্র sempo সার্টিফায়েড অ্যাডভান্সড এসইও/এসইএম বিশেষজ্ঞ। ‘এক্সপোনেন্ট ওয়েব’ একটি আউটসোর্সিং সার্ভিস প্রোভাইডার কোম্পানি। ২০০৬ সাল থেকে এ কোম্পানি সাধারণত এসইও, ওয়েব ডিজাইন, ওয়েবসাইট ম্যানেজমেন্ট, ওয়েব প্রোগ্রামিং ও ডেভিকটেড অফশোর ভিএ স্টাফিং সার্ভিস দিয়ে আসছে।



আইটি উদ্যোক্তা হলেন কেনো?— এ প্রশ্নের জবাবে আবুল কাশেম বলেন, আমার প্রথম থেকেই ইচ্ছে ছিল ব্যবসায় করব। এমন ইচ্ছে হয়তো অনেকেরই থাকে, কিন্তু সুযোগ হয়তো থাকে না। আমি যে সময় ক্যারিয়ার শুরু করি, তখন আমাদের জন্য চাকরির সুযোগ তেমন ছিল না। তাই নিজের কর্মসংস্থান নিজেই করব, এমন একটা সিদ্ধান্ত নিই। আমি স্বাধীনভাবে কাজ করতে চাই। আমার মাথায় সব সময় আইডিয়া ঘোরাঘুরি করে। সেগুলো বাস্তবায়ন করতে গেলে নিজের সিদ্ধান্ত নেয়ার ক্ষমতা থাকা দরকার। আইটি বিজনেসের উদ্যোক্তা অন্য বিজনেসের উদ্যোক্তাদের মতো নয়। যেসব আইটি কোম্পানির নাম আমরা জানি, তাদের উদ্যোক্তারাও প্রথমত প্রফেশনাল। যেমন বিল গেটস, স্টিভ জবস, মার্ক জুকারবার্গ কিংবা ম্যাট মুলেনগ। তাই আমার মনে হয়েছে আমি ব্যবসায় করলেই বেশি ভালো করব। আমি নিজেই আমার প্রেরণা, যা আমাকে নিজের প্রতিষ্ঠান গড়ে তুলতে সাহস জুগিয়েছে।

আবুল কাশেমের প্রফেশনাল সফটওয়্যার কোম্পানি করার ইচ্ছা ছিল। তিনি প্রথমে নিজেই ফ্রিল্যান্স প্রোগ্রামার হিসেবে চট্টগ্রামের মাল্টিনিশ্যনাল কোম্পানিগুলোর সফটওয়্যার তৈরি করতেন। একা পারছিলেন না বলে একজন সহকারী নিয়োগ দিলেন। প্রথমে কোনো পুঁজি ছিল না। বাসায় কাজ করতেন। সফটওয়্যার তৈরি করে তার আয় দিয়ে আরেকটি কমপিউটার কেনেন, আর জুনিয়রের বেতন দিতেন। প্রথমে নিজের রুমে, পরে ছোট একটি অফিস নিয়ে এরা দু’জনে কাজ করতে থাকেন।

সব সময় ওয়েবে কাজ করার প্রতি ঝোঁক ছিল, তাই লোকাল কাজের পাশাপাশি ওয়েবে

কাজ করার চেষ্টা করতেন এরা। অবশেষে ২০০৬ সালে পোলেন প্রথম অর্ডার। তারপর লোকাল বিজনেস বন্ধ করে দিয়ে পুরোপুরি ওয়েবেভিত্তিক কাজে মনোযোগ দেন। এরপর তাকে আর পেছনে ফিরে তাকাতে হয়নি। প্রতিমাসে দ্বিগুণ করে লোক নিতে থাকলেন তার প্রতিষ্ঠান।

এক্সপোনেন্ট ওয়েবের বিজনেস মডেল একটু ভিন্ন ধরনের। অনেক ক্যাটাগরিতে স্কিল প্রফেশনালেরা কাজ করেন। আবার ক্লায়েন্টের চাহিদা অনুযায়ী প্রফেশনাল কাজ করে থাকেন। সাধারণত এরা এসইও, সাইট ডেভেলপমেন্ট, ওয়ার্ডপ্রেসভিত্তিক বিভিন্ন সার্ভিস ও ওয়েব বিজনেস কনসালট্যান্সি সার্ভিস দিয়ে থাকেন। তাছাড়া এসবিআই (SBI/SiteSell) এক্সপার্ট হিসেবে তাদের বেশ সুনাম রয়েছে। ভিন্ন ভিন্ন সার্ভিস ক্যাটাগরির জন্য তাদের ভিন্ন ভিন্ন ওয়েবসাইট আছে। BDhire.com থেকে এরা ডেভিকটেড অফশোর ওয়েব প্রফেশনাল স্টাফিং সার্ভিস দেয়। অন্যদিকে এসইও বিশেষ করে লিঙ্ক বিল্ডিং ধরনের কাজের জন্য webuildlink.com সাইটটি ব্যবহার করে প্রতিষ্ঠানটি।

এ ধরনের বেশ কয়েকটি সার্ভিস নির্দিষ্ট ওয়েবসাইট আছে তাদের। সার্চ ইঞ্জিন থেকে ট্রাফিক আসে এবং সে থেকে ক্লায়েন্ট তাদের সাথে যোগাযোগ করে। সন্তুষ্ট হলে অর্ডার নিশ্চিত করে।

আবুল কাশেম তার প্রতিষ্ঠানের ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা কি— এই প্রশ্নের জবাবে বলেন, সার্ভিস অরিয়েন্টেড থেকে প্রোডাক্ট অরিয়েন্টেড কোম্পানিতে রূপান্তরিত হওয়া। তার স্বপ্ন, তার প্রতিষ্ঠানে দেশের টেলেন্টেড প্রফেশনালেরা কাজ করবেন। আলাদা প্রোডাক্ট রিসার্চ টিম থাকবে। এরা রিসার্চ করবেন, স্পেসিফিকেশন তৈরি করবেন আর প্রোডাকশন টিম তা তৈরি করবে। মার্কেটিং টিম তা বাজারজাত করবে। ম্যানেজমেন্ট আর অ্যাকাউন্টিং টিম আলাদা আলাদাভাবে তাদের দায়িত্ব পালন করবে। দেশের বাইরে আমাদের একাধিক টিম কাজ করবে। Bdhire.com-এ যারা কাজ করেন, তারা সবাই নিয়মিত বেতনভুক্ত। আবুল কাশেমের ইচ্ছা ব্যবসায়কে পরবর্তী লেভেলে উন্নীত করা। সে ক্ষেত্রে আমাদের সাইটটি একটি প্ল্যাটফর্ম হিসেবে কাজ করবে। সারাদেশ এমনকি পৃথিবীর যেকোনো জায়গা থেকে প্রফেশনাল তাদের সাইটের মাধ্যমে ক্লায়েন্টের কাজ করতে পারবে। অন্যান্য ফ্রিল্যান্সিং মার্কেটপ্লেস যে মডেলে কাজ করে।

আইটি উদ্যোক্তা হওয়ার জন্য কী করা প্রয়োজন?— এই প্রশ্নের জবাবে তিনি বলেন, সব উদ্যোক্তার ধরন একই। এরা সুযোগ খুঁজে পায় এবং তা করার জন্য ঝুঁকি নেয়। যা যা করা দরকার, তা জানে আর তা করার ব্যবস্থা করে। মূল কথায় একজন আইটি উদ্যোক্তাকে ক্রিয়েটিভ লিডার, ম্যানেজার, ইমপায়ারিং হতে হয়।

প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলার সময় যে প্রতিবন্ধকতার শিকার হয়েছিলেন তা হচ্ছে দক্ষ ও অভিজ্ঞ পেশাজীবীর অভাব। যা প্রথমতে ছিল এবং এখনও আছে। এ ব্যাপারে তিনি বলেন, আমরা যখন আউটসোর্সিং সার্ভিস দেয়ার জন্য আমাদের কার্যক্রম ২০০৬ সালে শুরু করি, এখানে তখন বিষয়টি একেবারে নতুন ছিল। আমরা প্রশিক্ষিত কর্মী পেতাম না। আমরা যাকেই নিয়োগ দিয়েছি তাকে আমাদের অনেক শেখাতে হয়েছে। এমনকি ২০১২ সালে এসেও আমরা প্রশিক্ষিত কর্মী পাচ্ছি না। ফলে আমরা আমাদের ব্যবসায় বাড়াতে পারছি না। অনেক সময় আমাদের কর্মীর খুব সাধারণ ভুলের জন্য আমরা ক্লায়েন্ট হারিয়েছি।

এ সমস্যা নিরসনের জন্য ছয় মাস ধরে এরা অনেকটা বাধ্য হয়ে ট্রেনিং চালু করেছেন বলে জানান। আউটসোর্সিং ইন্ডাস্ট্রিতে কাজ করার জন্য যে ধরনের শিক্ষা ও প্রশিক্ষণের প্রয়োজন, কলেজ, ইউনিভার্সিটি কিংবা অন্যান্য ট্রেনিং সেন্টারে সেই বিষয়গুলো সেভাবে পড়ানো হয় না। আবার শেখাতে পারবে এমন বাস্তব অভিজ্ঞতাসম্পন্ন সেন্টার খুব কম আছে। তাই তারা সিদ্ধান্ত নিয়েছেন প্রশিক্ষণ কার্যক্রম শুরু করবেন। তিনি বলেন, তাদের অভিজ্ঞতা আমাদের এই সিদ্ধান্ত নিতে সাহস জুগিয়েছে। ট্রেনিং সার্ভিস সম্পর্কে বিস্তারিত জানা যাবে এই ওয়েবসাইটে— <http://www.xponentacademy.com>।

এক্সপোনেন্ট ওয়েব সমন্ধে জানতে ভিজিট করুন <http://www.xponentweb.com> এবং আবুল কাশেম সমন্ধে আরও জানতে ভিজিট করতে পারেন তার ব্যক্তিগত ওয়েবসাইট <http://www.kashem.org> থেকে

ফিডব্যাক : mkrdip@yahoo.com