

ই-ইলেকট্রনিক কমার্সকে সংক্ষেপে ই-কমার্স বলা হয়। এটি একটি আধুনিক ব্যবসায় পদ্ধতি। ইন্টারনেটের মাধ্যমে এ ব্যবসায় এবং লেনদেন পরিচালিত হয়ে থাকে। বস্তুত ইলেকট্রনিক কমার্স হচ্ছে ডিজিটাল ডাটা প্রসেসিং এবং ট্রান্সমিশনের মাধ্যমে কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায় সংক্রান্ত লেনদেন। সাধারণত এ কাজটি সম্পাদন করা হয় সবার জন্য উন্মুক্ত একটি নেটওয়ার্ক তথা ইন্টারনেটের মাধ্যমে। ইন্টারনেটের

এনেছে। বাংলাদেশে ই-কমার্স ব্যবসায়ের বৈপ্লবিক পরিবর্তন আনতে সরকারকে এগিয়ে আসতে হবে। আগামী ১০ বছরের জন্য ই-কমার্সের ওপর থেকে মূল্য সংযোজন কর প্রত্যাহারের আহ্বান জানান তিনি। জিবিজি ম্যানেজার ন্যাশ ইসলাম বলেন, জিবিজি ঢাকায় ২০টিরও বেশি এ ধরনের অনুষ্ঠান আয়োজন করেছে এবং এই অনুষ্ঠানগুলো সবচেয়ে বেশি সফল হয়েছে। ফলে অনেক দেশি ও বিদেশি ই-কমার্স ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান এ অনুষ্ঠানে অংশ নিতে



এগিয়ে যাচ্ছে ই-কমার্স সেবা

অঞ্জন চন্দ্র দেব তুষার

মাধ্যমে কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায় সংক্রান্ত লেনদেন করার প্রক্রিয়াই হলো ই-কমার্স।

দেশের ই-কমার্স ব্যবসায়কে এগিয়ে নেয়ার লক্ষ্যে বাংলাদেশ অ্যাসোসিয়েশন অব সফটওয়্যার অ্যান্ড ইনফরমেশন সার্ভিসেস (বেসিস) ও গুগল বিজনেস গ্রুপের (জিবিজি) যৌথ উদ্যোগে দি লেটেস্ট ইন কমার্স শীর্ষক সেমিনার ৩১ মার্চ বেসিস অডিটোরিয়ামে অনুষ্ঠিত হয়। বিভিন্ন পণ্য ও সেবা নিয়ে বাংলাদেশে ই-কমার্স ব্যবসায় অত্যন্ত দ্রুততার সাথে এগিয়ে যাচ্ছে। তারা ই-কমার্স ব্যবসায়ের সম্ভাবনা এবং অন্তরায় নিয়ে বিভিন্ন আলোচনা করেন। ওই সেমিনারে সভাপতিত্ব করেন বেসিস সভাপতি ও এখনই ডটকমের প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা শামীম আহসান এবং শুভেচ্ছা বক্তব্য দেন জিবিজির ম্যানেজার ন্যাশ ইসলাম, রিয়াদ হোসেন ও সালমান হোসেন। অনুষ্ঠানে বিক্রয় ডটকম, এখনই ডটকম, আজকের ডিল ডটকম, রকমারি ডটকম, হাংরিনাকি ডটকম, ডিরেক্ট ফ্রেশ বিডি ডটকম, পেজা বাংলাদেশ, রকেট ইন্টারনেট, ফিউচার সলিউশন ফর বিজনেস লিমিটেড এবং চাল ডাল ডটকম ই-কমার্স ব্যবসায় নিজ নিজ কার্যক্রম উপস্থাপন করে। অনুষ্ঠানটির সহযোগী ইউনিফরম ও তাদের কার্যক্রম উপস্থাপন করে।

সভাপতির বক্তব্যে বেসিস প্রেসিডেন্ট শামীম আহসান বলেন— আমেরিকা, কানাডা, জাপান, সিঙ্গাপুর, জার্মানি ই-কমার্স ব্যবসায় থেকে মূল্য সংযোজন কর প্রত্যাহার করে বৈপ্লবিক পরিবর্তন

সম্মতি জ্ঞাপন করছে। লেটেস্ট ইন ই-কমার্স শীর্ষক সেমিনারে বেসিস সভাপতি শামীম আহসানের সভাপতিত্বে একটি প্যানেল আলোচনা অনুষ্ঠিত হয়। এ সময় ই-কমার্স ব্যবসায়ীরা ফাহিম মার্শার, সিইও, আজকের ডিল; মার্টিন মামস্ট্রম, বিক্রয় প্রধান, বিক্রয় ডটকম; ডেভিট জোয়গমেকার, ব্যবস্থাপনা পরিচালক, লামুডি এবং কারমুডি, বাংলাদেশ রকেট ইন্টারনেট; বারট্রেড ডেসিস, ব্যবস্থাপনা পরিচালক, কাইমু আলোচনায় অংশ নেন।

অনুষ্ঠানে ১০টি প্রতিষ্ঠানের প্রধান নির্বাহী তাদের প্রতিষ্ঠানের সেবা সম্পর্কে বিভিন্ন তথ্য তুলে ধরেন।

বিক্রয় ডটকম

বিক্রয় ডটকমের বিভিন্ন তথ্য সম্পর্কে তুলে ধরেন বাংলাদেশের মার্কেটিং ম্যানেজার ইশিতা শারমিন। তিনি বলেন, ৪৮ শতাংশ মানুষ বিক্রয় ডটকম সম্পর্কে জানে। চতুর্থ সার্চ টার্ম দেশের

শীর্ষস্থানীয় অনলাইন মার্কেটপ্লেস বিক্রয় ডটকম। বিক্রয় ডটকম একমাত্র অনলাইন মার্কেটপ্লেস, যা গুগল সার্চ ইঞ্জিনের শীর্ষ পাঁচ নম্বরে স্থান করছে। তিনি আরও বলেন, বাংলাদেশের মানুষ অনলাইন কেনাকাটার দিকে ঝুঁকছে। আর অনলাইন মার্কেটপ্লেস হিসেবে বিক্রয় ডটকম সবার পছন্দের তালিকায়। Bikroy.com



এখনি ডটকম



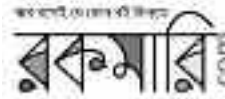
বাংলাদেশের বৃহত্তম বিটুসি ই-কমার্স সাইট এখনই ডটকম। ক্রেতারাদের পছন্দের ব্র্যান্ড স্টোর থেকে তাদের প্রয়োজনীয় পণ্য কিনতে পারবেন বা প্রয়োজনীয় পণ্য সার্চ করে সহজে অর্ডার দিতে পারবেন। ওয়েবসাইটটি অনলাইন ক্রেতাদের ক্রয়বান্ধব পরিবেশ নিশ্চিত করার লক্ষ্যে সাজানো হয়েছে যেনো অনলাইন ক্রয় প্রক্রিয়া সহজতর হয় এবং দোকানে গিয়ে পণ্য কেনার মতোই অনলাইনে পণ্য কেনার অভিজ্ঞতা লাভ করে। এখনি ডটকম সাইটটি পণ্যের ক্যাটালগ সংগঠিতভাবে ক্রেতার সামনে উপস্থাপন করে। অনুষ্ঠানে এসব তথ্য তুলে ধরেন এখনি ডটকমের প্রধান নির্বাহী। akhoni.com

আজকের ডিল ডটকম



দেশে বা দেশের বাইরের যেকোনো প্রান্ত থেকে যেকেউ তার গাড়ি, বাড়ি, যেকোনো সেবা, মোবাইল, টিভি, ফ্ল্যাট বা প্লট যেকোনো কিছু ক্রয় বা বিক্রি করতে পারবেন আজকের ডিল ডটকমের মাধ্যমে। আজকের ডিল ডটকমে অ্যাড ব্যবহারে কোনো খবর নেই এবং উদ্যোক্তারাও বিনামূল্যে তাদের ব্যবসায়ের প্রচার করতে পারবেন। এসব তথ্য তুলে ধরেন আজকের ডিল ডটকমের ম্যানেজার দেবাশিষ। তিনি আরও বলেন, তাদের লক্ষ্য ভালো মানের সেবা দেয়া। ajkerdeal.com

রকমারি ডটকম



রকমারি ডটকম বাংলাদেশের সব শ্রেণীর পাঠকের কাছে এক পরিচিত নাম। যেকোনো সৃজনশীল বই ঘরে বসেই পেতে এখন দেশবাসীর সবচেয়ে বড় নির্ভরতার নাম রকমারি ডটকম। রকমারি ডটকমের প্রধান নির্বাহী মাহমুদুল হাসান সোহাগ জানান, দেশি-বিদেশি ৮০ হাজার বই রকমারির আওতায় আছে। ২০১৩ সালে ৪৮ হাজার বই রকমারি অর্ডার পায়। তিনি আরও জানান, সৃজনশীল বইয়ের পাশাপাশি এখন থেকে রকমারি ডটকমে পাওয়া যাবে স্কুল, কলেজ, বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠ্যবই। মেডিক্যাল, ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের অরিজিনাল বই কেনা যাবে রকমারি থেকে। এছাড়া বিভিন্ন পাঠ সহায়িকা, জব প্রিপারেশন গাইড, সব ধরনের ইংরেজি কোর্সের বই পাওয়া যাবে রকমারিতে। নতুন নতুন পণ্যে যুক্ত করা হবে রকমারিতে এবং রকমারি দেশের স্কুল, কলেজ, বিশ্ববিদ্যালয়গুলোতে শিক্ষামূলক বিভিন্ন কর্মশালা করে থাকে। Rokomari.com

হাংরিনাকি ডটকম

হাংরিনাকি ডটকমের মাধ্যমে ঘরে বসে যেকেউ অনলাইনে পছন্দের খাবার অর্ডার দিতে পারেন। অনুষ্ঠানে হাংরিনাকি ডটকমের প্রধান নির্বাহী তাওসিফ বলেন, আন্তর্জাতিক মানের খাবার



পরিবেশন করা হয় এবং অনলাইনে অর্ডারের অল্প সময়ের মধ্যে খাবার পৌঁছে যায়। বর্তমানে ঢাকার ভেতরে গুলশান, বারিধারা, বনানী, মহাখালী, উওয়ার অনলাইনে খাবার সার্ভিস দিয়ে থাকে হাংগ্রিনাকি ডটকম। HUNGRYNaki.com

চাল ডাল ডটকম



চাল ডাল ডটকম নিত্যপ্রয়োজনীয় সব পণ্য অনলাইনে সেল করে থাকে। চাল ডাল ডটকমের প্রধান নির্বাহী জিয়া বলেন, অনলাইনের মাধ্যমে যেকোনো ঘরে বসেই তাদের ওয়েবসাইট থেকে অর্ডার করতে পারবেন। রান্নাবান্নার সব পণ্য সংগ্রহ করতে পারবেন। ঢাকার ভেতরে খুব অল্প সময়ে পণ্য পৌঁছে যাবে ক্রেতার কাছে। তিনি আরও বলেন, সব ধরনের পণ্য তাদের মজুদ না থাকলেও সংগ্রহ করে ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করে থাকি আমরা। chaldal.com

ডিরেক্ট ফ্রেশ বিডি ডটকম

ডিরেক্ট ফ্রেশ বিডি ডটকম প্রথম দেশের অনলাইন মার্কেটে নিয়ে আসে জমি থেকে উৎপাদিত বিভিন্ন ধরনের সবজি, যা জমি থেকে সরাসরি ক্রেতার কাছে পৌঁছে যায়। ডিরেক্ট ফ্রেশ



বিডি ডটকম বাইরের প্রতিষ্ঠান, যারা বাংলাদেশের ই-কমার্স সার্ভিস দিচ্ছে। ডিরেক্ট ফ্রেশ বিডি ডটকমের যাত্রা শুরু হয় বাংলাদেশে ২০১৪ সালের জানুয়ারি মাসে। ডিরেক্ট ফ্রেশ বিডি ডটকমের প্রধান নির্বাহী স্যামুয়েল ডি বলেন, সম্পূর্ণ ফরমালিনমুক্ত পণ্য আমরা ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করে থাকি কোনো ধরনের ডেলিভারি ফ্রি ছাড়া। dirctfreshbd.com

পেজা বাংলাদেশ



এক ধরনের অনলাইন ব্যাংকিং সিস্টেম পেজা বাংলাদেশ। পেজা বাংলাদেশের মার্কেটিং ম্যানেজার ফারহিয়া সামরিন নিজাম বলেন, ১৯৯৭ সালের মধ্যে ২২টি দেশের সাথে পেজার লেনদেন শুরু হয়। পেজার লেনদেন খুব সহজ। তাই ফ্রিলান্সারেরা এটি ব্যবহার করেন। payza.com/Bangladesh

রকেট ইন্টারনেট ডটকম

নতুন এ শ্রোতে দিকনির্দেশনাসহ সব ধরনের সহায়তা দিতে যেসব প্রতিষ্ঠান গড়ে উঠেছে, এদের মধ্যে সবচেয়ে বড় প্রতিষ্ঠান রকেট ইন্টারনেট ডটকম। রকেট ইন্টারনেট ডটকমের মাধ্যমে বিশ্বের একশ'রও বেশি বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠান পঞ্চাশটিরও বেশি দেশে বিপুলসংখ্যক বাজার সৃষ্টিতে সমর্থ হয়েছে। লামুডি ও কারমুডি নিয়ে বিভিন্ন তথ্য ভুলে ধরেন লামুডি এবং কারমুডি বাংলাদেশ রকেট ইন্টারনেট বারট্রেন্ড ডেসিস, ব্যবস্থাপনা পরিচালক, কাইমু।

ROCKETINTERNET.com

লামুডি

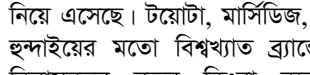
লামুডি ডটকম রকেট ইন্টারনেটের সহায়তায় গড়ে ওঠা একটি ইন্টারনেটভিত্তিক প্রতিষ্ঠান। এটি অবকাঠামো নির্মাণ এবং জমি সংক্রান্ত সব



ধরনের লেনদেন নিয়ন্ত্রণ করে। ২০১৩ সালের আগস্ট থেকে এটি বাংলাদেশে যাত্রা শুরু করেছে। ইতোমধ্যে আবাসিক, বাণিজ্যিক ভবন, অ্যাপার্টমেন্ট ও জমি ক্রয়-বিক্রয়ে ভোক্তাদের আস্থা অর্জন করতে সমর্থ হয়েছে। বাংলাদেশ ছাড়াও কলম্বিয়া, কেনিয়া, মিয়ানমার, মেক্সিকো, নাইজেরিয়া, পাকিস্তান ও সৌদি আরবে লামুডি ডটকম একই ধরনের দক্ষতা ও বিশ্বস্ততার সাথে বাণিজ্যিক কার্যক্রম পরিচালনা করেছে। Lamudi.com.bd

কারমুডি

কারমুডি ডটকম বিডি বাংলাদেশের সবচেয়ে বড় গাড়ির বাজার



নিয়ে এসেছে। টয়োটা, মার্সিডিজ, বিএমডব্লিউ, হুন্দাইয়ের মতো বিশ্বখ্যাত ব্র্যান্ডের সাধারণ, বিলাসবহুল নতুন কিংবা ব্যবহৃত গাড়ি, মোটরবাইক ও বিদেশি স্পোর্টস কার বিক্রি ও কিনতে ইতোমধ্যেই ভোক্তাদের আস্থা অর্জন করেছে প্রতিষ্ঠানটি। carmudi.com.bd

ফুডপাডা

অনলাইনে অর্ডার নিয়ে খাবার পৌঁছে দেয়ার সেবা দিচ্ছে ফুডপাডা। ২০১৩ সালে বাংলাদেশে এর যাত্রা শুরু হয়। ফুডপাডা বিদেশে বেশ দক্ষতার সাথেই সেবা দিয়ে যাচ্ছে। ফুডপাডার প্রধান নির্বাহী বলেন, ফুডপাডার নিজের রান্না করা খাবার নয়, নামি-দামি রেস্টুরেন্ট থেকে ভালো মানের খাবার সংগ্রহ করে পৌঁছে দেয়



ভোজনরসিকদের হাতে। তিনি আরও বলেন, ভার্সুয়াল এই সেবায় ফুডপাডার সাথে রয়েছে রাজধানীর বনানী, গুলশান, ধানমণ্ডি, উত্তরা, বারিধারা, মহাখালী, বসুন্ধরা, লালমাটিয়া এবং মোহাম্মদপুর এলাকার ১০০ রেস্টুরেন্ট। foodpanda.com

দেশে ই-কমার্স ব্যবসায়ের সীমাবদ্ধতা

দেশের নগরগুলোতে এখনও এ ব্যবসায়ের কার্যক্রম সীমাবদ্ধ। যদিও স্বল্প পরিসরে কিছু গ্রামীণ এলাকা থেকেও প্রতিষ্ঠানগুলো পণ্যের অর্ডার পেয়ে থাকে। এর প্রধান কারণ, ইন্টারনেট সেবা প্রত্যন্ত অঞ্চলে না পৌঁছানো। ইন্টারনেট যত দ্রুত মানুষের দোরগোড়ায় পৌঁছাবে, তত দ্রুত এ ব্যবসায়ের ব্যাপ্তি বাড়বে। বড় সমস্যা ইন্টারনেটের গতি। উচ্চগতির ব্যান্ডউইডথ পেতে বেশি মূল্য দিতে হচ্ছে। ইন্টারনেট সহজলভ্য হলে এ ব্যবসায়ের প্রচার এবং প্রসার ঘটবে। এতে মার্কেট সাইজও বেড়ে

যাবে অনেকগুণ। পণ্যের যাচাই-বাছাই এবং দাম নির্ধারণের ক্ষেত্রেও প্রতিষ্ঠানগুলো এখনও বিচক্ষণতার পরিচয় দিতে পারেনি। সময়ের সাথে সাথে এটি হয়তো ঠিক হবে। কারণ, এ দুটি বিষয়ের ওপর প্রতিষ্ঠান এবং ইন্ডাস্ট্রির ভবিষ্যৎ ওতোপ্রতোভাবে জড়িত। এ বিষয়গুলোকে একটি স্ট্যান্ডার্ড মানে নিয়ে যেতে না পারলে ক্রেতাদের আকৃষ্ট করা অনেক কঠিন হয়ে যাবে। কেননা, সবসময় অবশ্যই অফলাইন বাজারের কথাটি মাথায় রেখে এগোতে হবে। অনলাইন বাজারে ক্রেতা পণ্য হাতে না ধরে অর্ডার করছেন। সুতরাং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকতে হলে ক্রেতার সন্তুষ্টি ধরে রাখা জরুরি। পণ্য হাতে পাওয়ার পর ক্রেতার মধ্যে যাতে অসন্তুষ্টি না আসে সে ব্যাপারে খেয়াল করা উচিত।

পণ্যের সরবরাহ ব্যবস্থা

পণ্যের সরবরাহ ব্যবস্থা সময়ের পরিক্রমায় অনেকটা এগিয়েছে। অনেকগুলো কুরিয়ার সার্ভিস প্রতিষ্ঠান শুধু ই-কমার্স প্রতিষ্ঠানগুলোর পণ্য সরবরাহের জন্য কার্যক্রম শুরু করেছে। এ কার্যক্রম পরিচালনায় আইটির ব্যবহার খুব একটা হচ্ছে না। আইটির ব্যবহার বাড়ানো গেলে ক্রেতা এবং বিক্রেতা উভয়েই পণ্য সরবরাহের কোন স্টেজে আছে তা জানতে পারবেন। এতে ব্যবসায় আরও গতিশীল হবে।

ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা

যারা ই-কমার্সের সাথে জড়িত তাদেরকে অবশ্যই ব্যবসায়ের আওতা (পণ্যের ধরন বাড়ানো এবং দেশের প্রতি এলাকায় কার্যক্রম বাড়ানো) বাড়ানোর পরিকল্পনা করতে হবে। একই সাথে বহির্বিদেশে দেশি পণ্যের প্রসার বাড়াতে উদ্যোগ নিতে হবে। পণ্যের গুণগত মান এবং সেবা ভালো হলে বিশ্ব বাজারেও স্থান করে নেয়া কঠিন কিছু নয়।

নতুনভাবে ই-কমার্স ব্যবসায় আসতে হলে আগে গবেষণা করে সিদ্ধান্ত নেয়া উচিত। প্রতিযোগিতাপূর্ণ বাজারে টিকে থাকতে হলে পরিকল্পনার পাশাপাশি চাই বাজার গবেষণাও। ছুট করে সিদ্ধান্ত নিয়ে নেমে পড়লে, ছুট করেই হয়তো ব্যবসায় গুটিয়ে নিতে হতে পারে। জেনে-বুঝে ভালো পণ্য এবং সেবা নিয়ে বাজারে না এলে ক্রেতার প্রথমে ব্যাপারটি না ধরতে পারলেও অতি দ্রুত বুঝে যাবে।

শুরুতেই নিয়মনীতি মেনে না এগোলে অনেক বড় বিপদের সম্মুখীন হতে হবে। এখনও পর্যন্ত এ ব্যবসায়ের তেমন কোনো নিয়মনীতি দেশে নেই। এমনকি ব্যবসায়ের কোনো প্রাতিষ্ঠানিক কাঠামো তৈরি হয়নি। এ কারণে বর্তমানে যারা ব্যবসায় করছেন তারা যার যার ইচ্ছা অনুযায়ী কার্যক্রম পরিচালনা করছেন। এটির ভালো দিক যেমন আছে, তেমনি খারাপ দিক আছে। নিয়মনীতি এবং প্রাতিষ্ঠানিক কাঠামো থাকলে এ বিষয়গুলো অনেক ভালোভাবে তদারক করা যাবে। একই সাথে যারা নতুন করে এ ব্যবসায় আসতে আগ্রহী, তাদের জন্যও তা অনেক বেশি কার্যকর হতো।