

ইল্যাস মার্কেটপ্লেসে বেশি কাজ পাওয়ার ৮ উপায়

হাবীবা সুলতানা বন্যা

অনলাইন মার্কেটপ্লেসে কাজ করতে এসে আপনারা খুব ভালোভাবে জানেন কাজ পাওয়ার জন্য ও ব্যবসায়িক সুসম্পর্ক গড়ে তুলতে প্রোফাইল বা প্রোজালের গুরুত্ব কতখানি। এ লেখায় আরও বেশিমাাত্রায় কাজ পাওয়ার উপযোগী ৮টি উপায় তুলে ধরা হয়েছে। নতুন কাজে বিড করার আগে আপনার প্রথম কাজ হলো, এই ৮টি উপায় ভালোভাবে পড়ে নিজেকে তৈরি করা। কাজ পাওয়ার উপায়গুলো হলো :

০১. ইউনিক প্রোফাইল তৈরি করা : অনেকের প্রোফাইল ব্যক্তিগত তথ্যে সাজানো থাকে, যা গ্রাহকের কাছে উল্লেখযোগ্য কিছু নয়। এরা দেখতে চায়, আপনি এদের কাজ করার যোগ্যতা রাখেন কি না। এরা আপনার কাছে এদের সমস্যার সমাধান জানতে চায়। আপনার কাজের অভিজ্ঞতা দিয়ে প্রমাণ করুন অন্যন্য প্রতিযোগীর তুলনায় আপনি বেশি যোগ্যতাসম্পন্ন। প্রমাণ করুন এ ধরনের কাজে আপনি সফল।

প্রোফাইলে আপনার অর্জিত সফলতাগুলো তুলে ধরুন। যেমন- সাবেক গ্রাহকের কাজের বিস্তারিত, আপনার অভিজ্ঞতা, কাজ থেকে পাওয়া শিক্ষা, পুরস্কার, সাফল্য, প্রশংসাপত্র ইত্যাদি। উল্লেখ করুন, আপনি যদি কোনো ঐতিহ্যবাহী বিশ্ববিদ্যালয় থেকে পড়ালেখা করে থাকেন অথবা বিশেষ কোনো কোম্পানিতে কাজ করেছেন অথবা আপনার কাজের ক্ষেত্রে অর্জিত বিশেষ সাফল্য। যেমন- বিখ্যাত কোনো পত্রিকায় আপনার লেখা আর্টিকল, আপনার ডিজাইন করা ওয়েবসাইটের জনপ্রিয়তা বা আপনার তৈরি করা ভিডিওর ব্যাপক প্রসারতা। এসব কিছুই আপনার কাজের প্রতি অগ্রহ, দক্ষতা, সাফল্য প্রকাশ পায়।

সার্ভিস ডেসক্রিপশন এবং কিওয়ার্ড সেকশনের প্রতি অনেক বায়ারেরই আকর্ষণ থাকে। তাই সময় নিয়ে এই দুটো বিভাগ পূরণ করুন। সবশেষে সফল ফ্রিল্যান্সারদের প্রোফাইলগুলো ভালোভাবে দেখুন।

০২. আদর্শ ক্লায়েন্ট প্রোফাইল তৈরি করা : অনেক ফ্রিল্যান্সার আছে, যারা সব কাজেই বিড করে, পারুক বা না পারুক। এটা ভুল, এতে সময় নষ্ট হয়। আপনি হয়তো একবার লক্ষ্যভেদ করতে পারবেন, কিন্তু তাতে আপনার সময়, টাকা, সম্মান সবই যাবে।

জবে বিড করতে করতে তৈরি করুন একটি ক্লায়েন্ট প্রোফাইল। এটি আপনাকে যেসব ক্লায়েন্টের সাথে কাজ করতে চান, তাদের সম্পর্কে ধারণা দেবে। কিছু প্রশ্নের মাধ্যমে এ ধরনের ক্লায়েন্টদের খুঁজে পাওয়া যাবে। যেমন- আদর্শ ক্লায়েন্টের সার্বিক অবস্থা কি? (বয়স, লিঙ্গ, ঠিকানা, শিক্ষাগত যোগ্যতা ও

আয়ের প্রমাণ)। কি ধরনের প্রতিষ্ঠানে এরা কাজ করে? এদের প্রতিষ্ঠানগুলোর পরিসর কেমন- বড়, মধ্যম, ছোট? এরা কি লাভজনক বা অলাভজনক খাতে কাজ করে? কোন ধরনের মার্কেটে তাদের প্রতিষ্ঠান কাজ করে? কেন আপনি এ ধরনের গ্রাহকের সাথে কাজ করতে চান? কী ধরনের কাজ এরা করায়? এদের বাজেট-সীমা কত? কী ধরনের গ্রাহক আপনার টার্গেট করা সাফল্য পেতে সাহায্য করবে?

একবার যখন আপনি একজন আদর্শ ক্লায়েন্টের স্পষ্ট ধারণা পেয়ে যাবেন, তখন শুধু এদিকেই মনোযোগী হতে পারবেন। সব কাজে বিড করার প্রয়োজন হবে না। এতে আপনার সময় বাঁচবে।

০৩. দারুণ একটি প্রোজাল তৈরি করা : মনে রাখবেন, এখানে আপনার যোগ্যতা প্রতিষ্ঠিত করছেন, তাই ক্লায়েন্টের চোখে এক নজরেই আপনাকে যোগ্য মনে করানোটাই সাফল্যের প্রথম চাবিকাঠি।

কাট-কপি-পেস্ট করে প্রোজাল তৈরি করাটা বুদ্ধিমানের কাজ নয়। এটি আপনার প্রতি ক্লায়েন্টদের বিরূপ ধারণা তৈরি করবে। একটি সঠিক প্রোজালে যা যা থাকতে হবে- কাজটি সম্পর্কে ক্লায়েন্টের চাহিদা জানা। ক্লায়েন্টের কোনো সাজেশন জানতে চাওয়া। যদি ক্লায়েন্টের মত অনুযায়ী কাজটির ক্ষেত্র সঠিক না হয়, তবে তা ক্লায়েন্টকে বুঝিয়ে দেয়া। কোন বিষয় পরিবর্তন করলে কাজটি সুন্দর হবে সেই অভিমত দেয়া যায়। আপনি কীভাবে কাজটি করবেন তার নমুনা দেয়া। কাজটি সম্পন্ন করতে আপনার কতদিন লাগবে। আপনার করা এ ধরনের কাজের উদাহরণ।

এই বিষয়গুলো যদি আপনার প্রোজালে গুছিয়ে লেখা থাকে তবে ক্লায়েন্ট বুঝবে আপনি কাজ জানেন, ব্যবসায় বোঝেন, তার কাজের জন্য আপনিই উপযুক্ত। মনে রাখবেন, বায়াররা আপনার থেকে তাদের সমস্যা এবং লক্ষ্য নিয়ে চিন্তা করতে বেশি আগ্রহী। তাই প্রোজালটি আপনার নিজস্ব কথা দিয়ে না সাজিয়ে ক্লায়েন্টের সমস্যা এবং তার সমাধানের পরিকল্পনা দিয়ে সাজান। যদি আপনি তা করতে পারেন, তবে পরবর্তী পদক্ষেপ হিসেবে ক্লায়েন্ট আপনার প্রোফাইল দেখতে আসবে।

০৪. স্কিল টেস্ট দেয়া : ইল্যাসের এক সার্ভেতে দেখা গেছে, ৭৭ শতাংশ ক্লায়েন্ট স্কিল টেস্টের রেজাল্ট দেখে এবং ভালো রেজাল্টের অধিকারী ফ্রিল্যান্সারদের তাদের কাজ দেয়ার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে। এটি প্রায় ৫ জন ক্লায়েন্টের ৪ জনই করে থাকে। তাই যত বেশি

সম্ভব স্কিল টেস্ট দেয়া উচিত অবশ্যই আপনার কাজের ক্যাটাগরিতে। এছাড়া ইংরেজি বিষয়ে অনেক ধরনের টেস্ট আছে, সেগুলো বেশি করে দেয়া উচিত।

০৫. গ্রুপে জয়েন করা : ইল্যাস গ্রুপে জয়েন করার মাধ্যমে আপনার পেশাগত দক্ষতা বিভিন্ন পৃষ্ঠপোষক কোম্পানি, যেমন- এডোবি ফটোশপ, মাইক্রোসফট এক্সেলের মাধ্যমে হয়। গ্রুপে আপনার প্রোফাইল শো করলে আপনাকে বায়ারদের খুঁজে নিতে এটি সাহায্য করবে।

০৬. দ্রুত কার্যকর হওয়া : যখনই আপনি একটি কাজ দেখলেন যেটি আপনার কাজের ক্ষেত্র ও দক্ষতার সাথে মিলে যাচ্ছে, তখনই দ্রুত আপনার প্রোজাল তৈরি করুন সঠিকভাবে। এরপর বিড করুন। যত দ্রুত রেসপন্স করবেন, আপনার প্রোজালটি ক্লায়েন্টের চোখে পড়ার সম্ভাবনা ততই বেশি। ক্লায়েন্ট যদি আপনাকে ইন্টারভিউর জন্য ডাকে, তবে দ্রুত সাড়া দিন।

০৭. নিজের মর্যাদা বজায় রাখা : এখনও পর্যন্ত ইল্যাসের সার্ভেতে দেখা গেছে, ফিডব্যাক একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। ৫ স্টার ফিডব্যাক পেতে হলে আপনার কাজটি নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে শেষ করতে হবে, গ্রাহকের সাথে ভালো আচরণ এবং নিয়মিত যোগাযোগ রাখতে হবে। অস্বাভাবিক গ্রাহককে আপনার কোনো কথা বা আচরণ দিয়ে বা গ্রাহক যখন যোগাযোগ করবে তাতে সাড়া না দিয়ে নিজের মর্যাদা নষ্ট করবেন না। এতে গ্রাহক বিরক্ত হয়ে খারাপ ফিডব্যাক দিতে পারে অথবা আপনার বিরুদ্ধে অভিযোগ করতে পারে। ফলে আপনার প্রোফাইলটি হারাতে পারেন চিরতরে।

০৮. সবসময় কানেস্টেড থাকা : গ্রাহক প্রকল্প সম্পর্কে আপনার বিভিন্ন প্রশ্নের উত্তর দিয়ে যেকোনো তথ্য দিয়ে সাহায্য করে প্রকল্প সম্পন্ন করার প্রতিই বেশি আগ্রহী থাকে। তাই গ্রাহকের সাথে যোগাযোগ রাখাটা গুরুত্বপূর্ণ। যদি আপনার কাছে ইন্টারনেট সংযোগসহ মোবাইল থাকে, তাহলে ই-মেইলের মাধ্যমে ইল্যাসের সাথে সংযুক্ত থাকুন, যাতে ক্লায়েন্ট আপনার প্রোফাইলে মেইল করার সাথে সাথে তার সাথে যোগাযোগ করতে পারেন।

এই নিয়মগুলো যদি আপনি সঠিকভাবে মেনে চলতে পারেন, সাফল্য আপনার হাতে ধরা দেবেই। এখন আপনার কাছে আছে ৮টি দারুণ উপায়। এগুলো কাজে লাগান এবং আরও বেশি কাজ পাওয়ার উপযোগী হয়ে উঠুন।