

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং থেকে অর্থ উপার্জন

মার্কেটিং হলো কোনো পণ্যের প্রচার করা ও ওই পণ্যের জন্য সম্ভাব্য ক্রেতা তৈরি করা।

মার্কেটিং যখন অনলাইনে করবেন, সেটি হবে ডিজিটাল মার্কেটিং।

নিজের কোনো পণ্যের বিক্রি ও প্রমোশন করবেন, সেটি হবে ইন্টারনেট মার্কেটিং।

যখন অন্য কারও কমিশনভিত্তিক মার্কেটিং করবেন, সেটি হবে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং।

এ নিয়ে এবারের প্রচ্ছদ প্রতিবেদন লিখেছেন মো: ওবায়দুল ইসলাম রাব্বি

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং

অ্যামাজন হচ্ছে অনলাইনে পণ্য কেনাকাটা করার সবচেয়ে বড় মার্কেট। এখানে নিত্যপ্রয়োজনীয় ছোট থেকে বড় সব ধরনের পণ্য পাওয়া যায়। অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং হচ্ছে অন্য কারও কোনো পণ্য নির্দিষ্ট কমিশনের ওপর ভিত্তি করে বিক্রি করে দেয়া। এখন অনেক মার্কেটপ্লেস আছে, যেগুলো তাদের ফিজিক্যাল ও ডিজিটাল পণ্য অ্যাফিলিয়েট মার্কেটারদের প্রমোশনের মাধ্যমে তাদের পণ্য বিক্রি করার সুযোগ দিয়ে থাকে। অ্যামাজন ডটকম (Amazon.com) হচ্ছে ওয়াশিংটনভিত্তিক পৃথিবীর সবচেয়ে বড় ও নির্ভরযোগ্য অনলাইন কেনাকাটার মাধ্যম। ইউরোপ-আমেরিকার ৮০ শতাংশ বা এরচেয়ে বেশি মানুষ অ্যামাজন ডটকম থেকে তাদের চাহিদামতো পণ্য অর্ডার করে থাকে। তাদের সংগ্রহের এ বিশাল পণ্যসামগ্রী তৃতীয় কোনো মাধ্যমে বিক্রি করে দেয়াই হচ্ছে অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রামের কাজ। যদিও ক্লিক ব্যাংক, সিপিএ এম্পায়ার, শেয়ার এ সেল, কমিশন জাংশন ইত্যাদি মাধ্যমগুলো অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ের মাধ্যমে পণ্য বিক্রি করে থাকে।

উইকিপিডিয়ার তথ্য মতে, অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং হলো এমন একটি বিষয়, যার মাধ্যমে প্রথমত কোনো প্রতিষ্ঠানের পণ্য প্রমোট করবেন। আপনি যখন মার্কেটিং করবেন তখন কোনো ভিজিটর যদি আপনার অ্যাফিলিয়েট লিঙ্কের মাধ্যমে ওই পণ্য কিনে থাকেন, তাহলে আপনি এর বিনিময়ে নির্দিষ্ট পরিমাণ কমিশন পাবেন। কমিশন দেবে আপনি যার পণ্য বিক্রি করছেন সেই প্রতিষ্ঠানটি। এরা এদের যেকোনো পেয়িং মেথডের মাধ্যমে আপনার কমিশন পরিশোধ করবে।

আপনার কাজ প্রচার করা, আর এই প্রচারের মাধ্যমে বিক্রি করা পণ্যের মাধ্যমে লাভবান হওয়া। আপনি আসলে সাহায্য করছেন একটি

ব্যবসায়ের পণ্য বাজারজাত করার ক্ষেত্রে। যেমন- যদি কোনো অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রামের মার্কেটার হিসেবে নিয়োজিত হন, তাহলে কমিশন পাবেন তখন, যখন আপনার সাইট থেকে ভিজিটর পাঠাবেন তাদের সাইটে পণ্য কেনার জন্য এবং ক্রেতা সেই পণ্যটি কিনবে। আপনাকে কিন্তু কোনো পণ্য সংগ্রহ বা বানাতে হচ্ছে না, শুধু অনলাইনে ক্রেতার সাথে



বিক্রেতার

সম্পর্ক স্থাপন করবেন। যেমন আজকেরডিল ডটকম, যা বিডিজবস ডটকমের একটি অঙ্গ প্রতিষ্ঠান। এখানে আপনার রফি অনুসারে নানা ধরনের পণ্য কিনতে পারবেন। আপনি সনি ব্রাভিয়া ৩২ ইঞ্চি স্মার্ট এলইডি টিভি কিনলেন, কিন্তু সেটি আপনার বাসায় দিয়ে গেল এলিফ্যান্ট রোডের মাল্টিপ্ল্যান সুপারমার্কেটের আশফিন ইলেকট্রনিক্সের একজন।

এর থেকে বোঝা যায়, আজকেরডিল ডটকম একটি মাধ্যম- আশফিন ইলেকট্রনিক্স তার ইলেকট্রনিক পণ্য বিক্রি করে। আশফিন ইলেকট্রনিক্স হলো ভেভর, আর আজকেরডিল ডটকম হলো তার সেলস প্রাটফর্ম। আজকেরডিল ডটকম ভেভরের কাছ থেকে প্রতিটি পণ্য বিক্রির বিনিময়ে কমিশন লাভ করে। ধরুন, টিভির দাম ৩২ হাজার টাকা, আজকেরডিল এখন থেকে ২ হাজার টাকা নিয়েছে। বাকি ৩০ হাজার টাকা নিয়েছে আশফিন ইলেকট্রনিক্স। জানা দরকার আশফিন ইলেকট্রনিক্স আজকেরডিল ডটকমকে এই ২ হাজার টাকা কেন দিল? উত্তর হলো, এই টিভিটি মার্কেটিং আজকেরডিল ডটকম করে দিয়েছে এবং সে তার কমিশন দিয়েছে। আজকেরডিল ডটকমের একটি পোস্ট দিল বিশাল অফার চলছে বা ২ হাজার টাকার ডিসকাউন্টে চলছে। আপনি স্যামসাং মোবাইল কিনতে আজকেরডিল ডটকমে অর্ডার দিলেন। এই যে বিভিন্ন প্রচারণা চলছে, এটি করল আজকেরডিল ডটকমের নিজস্ব মার্কেটিং পদ্ধতিতে। এভাবে আজকেরডিল ডটকমে আপনি যদি মার্কেটিংয়ের দায়িত্ব পেতেন একটি নির্দিষ্ট কমিশনের ভিত্তিতে তখন সেটি হবে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং।

অ্যাফিলিয়েশনের জন্য বড় প্রাটফরম হলো অ্যামাজন। পণ্য বিক্রির জন্য অ্যাফিলিয়েশন করা যায় affiliate.program.amazon.com ঠিকানায়। মনে রাখতে হবে, ৯০ দিনের মধ্যে পণ্য বিক্রি করতে না পারলে অ্যাকাউন্ট সাসপেন্ড হওয়ার ভয় থেকে যায়। অ্যাফিলিয়েশন করার জন্য ওয়েবসাইট তৈরি করে, সেই ওয়েবসাইটকে মার্কেটিং করতে হবে। অনলাইনে আয়ের যতগুলো খাত আছে, তার মধ্যে সবচেয়ে বেশি পরিমাণ আয় করা যায় অ্যাফিলিয়েশনের মাধ্যমে। প্রথম অবস্থায় আয় হয় ২০০ থেকে ৩০০ ডলার। ধাপে ধাপে প্রতিটি নিশ সাইটের আয় ১ লাখ টাকা ছাড়িয়ে যেতে পারে।

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ে কাজ করতে চাইলে যেকোনো একটা নিশ নিয়ে কাজ করতে হবে। নিশ হচ্ছে কোনো নির্দিষ্ট ক্যাটাগরির পণ্যের বাজার। যেমন- আপনি যদি গলফ সম্পর্কিত পণ্য নিয়ে কাজ করেন তাহলে গলফের সাথে সম্পর্কিত সব পণ্যই হচ্ছে একটি নিশ পণ্য। যেমন- গলফ রেঞ্জ ফাইন্ডার, গলফ খেলার গ্লাভস, গলফের বল, গলফ স্টিক ইত্যাদি। এভাবে ভিন্ন ভিন্ন পণ্যের ক্যাটাগরি হচ্ছে এক একটি নিশ। প্রত্যেকটি নিশের অধীনে অনেকগুলো সাব-নিশ থাকতে পারে।

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং মডেল হচ্ছে একটি নিশ ওয়েবসাইট তৈরি করতে হবে। এখন নিশ সাইটে অ্যামাজন পণ্য এবং পণ্য নিয়ে আর্টিকল লিখে একটি মানসম্মত ওয়েবসাইট তৈরি করতে হবে। এরপর সাইটটিকে সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন (এসইও) করে গুগলের ও ইয়াহুর প্রথম পেজে নিয়ে আসতে হবে। ক্রেতা যখন পণ্যের নাম লিখে সার্চ

ব্যবহার করে। বাকিরা শেভ করে না, তারা সবাই দাড়ি রেখেছেন। এই ৮০ শতাংশ বা ১০ কোটি মানুষের মধ্যে আবার ৫০ শতাংশ জিলেট সেলুন সেভিং ক্রিম ব্যবহার করে, ৩০ শতাংশ ব্যবহার করে ডেটল, বাকি ২০ শতাংশ ব্যবহার করে ওল্ড স্পাইস। তারা এটিকে একটি ভালো মানের সেভিং ব্র্যান্ড হিসেবে বেছে নিয়েছে এবং এতেই তারা অভ্যস্ত। আপনি ঠিক করলেন এই ২০ শতাংশ মানুষের কাছে ওল্ড স্পাইস প্রমোট করবেন। এটি নিশ টার্গেট মার্কেট। ২০ শতাংশের জন্য একটি পণ্য অফার করেন। যেমন- ওল্ড স্পাইস সেভিং ক্রিম। তাহলে এই পণ্যটিই হলো আপনার 'নিশ'। নিশ মার্কেটিংয়ের জন্য তিনটি ফ্যাক্টর থাকতেই হবে- ০১. একটি নির্দিষ্ট এরিয়া, যেমন- বাংলাদেশ; ০২. একটি নির্দিষ্ট জনগোষ্ঠী, যারা কিছু খুঁজছে ব্র্যান্ড সেনসিটিভে এবং ০৩. নির্দিষ্ট একটি ব্র্যান্ড, যাতে তারা অভ্যস্ত।

যুক্তরাষ্ট্রে সবচেয়ে বড় অনলাইন মার্কেট হলো অ্যামাজন। এখন এর কোনো এরিয়া থেকে

দ্রুত পরিবর্তন হয়। আর এই খাতে কমিশনও কম। ০৩. পণ্যের দাম কেমন। সাধারণত বেশি দামি নিলে কমিশন বেশি হবে।

মার্কেটিংয়ে দুটি বিষয় থাকে- ০১. হাই ইনভলভমেন্ট ও ০২. লো ইনভলভমেন্ট। কম দামের পণ্যগুলোকে লো ইনভলভমেন্ট পণ্য বলে। ক্রেতা এখানে সিদ্ধান্ত নিতে বেশি সময় নেয় না। আর বেশি দামের পণ্যে হাই ইনভলভমেন্ট বেশি থাকে, তাই কেনার জন্য একটু সময় নেয়। বিষয়টি এমন- একজন ক্রেতা একটি হেডফোন কিনতে যে পরিমাণ সময় নেন, ওই একই ক্রেতা কিন্তু মোবাইল কিনতে বেশি সময় নেবেন। অর্থাৎ যত দামি পণ্য তত বেশি গবেষণা বা যাচাই করেন। ক্রেতা আপনার সাইট থেকে লিঙ্ক ধরে অ্যামাজনে যাওয়ার ২৪ ঘণ্টার মধ্যে যদি পণ্যটি কেনেন তাহলে আপনি আপনার কমিশন পাবেন। অথবা তিনি যদি অন্য কোনো পণ্যও কেনেন, তাহলে কমিশন পাবেন। যদি ক্রেতা অন্য রিভিউ সাইটে গিয়ে রিভিউ পড়ে তার লিঙ্ক ধরে অ্যামাজন, তাহলে ক্রেতা কমিশন পাবেন, আপনি কোনো কমিশন পাবেন না। হাই ইনভলভমেন্ট পণ্য কিনতে ক্রেতা বেশি সময় নেবেন ও যাচাই করবেন। তাই পুরোপুরি আশঙ্কা থেকে যায়।

যেভাবে শুরু করবেন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং

অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং শুরু করতে অবশ্যই ইনভেস্ট করতে হবে। আপনি হয়তো এই বিষয়ে কোর্স করতে পারেন বা পড়াশোনা করতে পারেন। কিন্তু এই খাতে কাজ করতে হলে আপনাকে ইনভেস্ট করতে হবে।

অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ের মৌলিক কিছু বিষয়, যেমন- অনলাইন মার্কেটিং সিইও, এসএমএম, ই-মেইল মার্কেটিং, বেসিক ওয়েব ডিজাইনিং এবং ইংরেজিতে ও আর্টিকল লেখায় এক্সপার্ট না হন তাহলে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং একা একা করতে পারবেন না। এই বিষয়গুলো জানতে আপনাকে এক্সপার্ট কোনো ব্যক্তির সাহায্য নিতে হবে। কমপক্ষে ছয় মাস থেকে এক বছর সময় দিতে হবে। তাই এসব না জেনে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ে সফল হওয়া সম্ভব নয়।

১ বছর- আপনি যদি একদমই নতুন ইন্টারনেট ব্যবহারকারী হন।

৬-৮মাস- আপনি যদি মধ্যম মানের ইন্টারনেট ব্যবহারকারী হন।

৩-৪মাস- আপনি যদি এক্সপার্ট ইন্টারনেট ব্যবহারকারী হন।

সপ্তাহে পাঁচ দিন ৩ থেকে ৫ ঘণ্টা কাজ করতে হবে।

লাভজনক নিশ বাছাই করা : শুরুতেই আপনাকে একটি লাভজনক নিশ বাছাই করতে হবে। নিশ বাছাই করার ক্ষেত্রে আপনি জানেন বা কাজ করতে পারবেন এমন বিষয়কে গুরুত্ব দিতে হবে। কিওয়ার্ড রিসার্চ করার সময় সবসময় চেষ্টা করবেন, যাতে আপনার কিওয়ার্ডটা বাইং বা কল টু অ্যাকশন কিওয়ার্ড হয়। সার্চ ভলিউমটি অবশ্যই ইউএসএভিত্তিক করবেন। কারণ, আমেরিকার প্রতি ১০ জনের মধ্যে ৮ জন অ্যামাজন থেকে কেনাকাটা করে। এজন্য লোকেশন টার্গেটটি এত গুরুত্বপূর্ণ।



করবেন, তখন আপনার সাইট সার্চ রেজাল্টে ওপরে দেখাবে এবং প্রচুর ভিজিটর পাবেন। যদি ক্রেতা আপনার সাইটের মাধ্যমে ২৪ ঘণ্টার মধ্যে অ্যামাজনের কোনো পণ্য কেনেন, তাহলে আপনি সেই পণ্যের দাম অনুযায়ী কমিশন পাবেন।

অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং শুরুর আগে তিনটি বিষয়ে জানা দরকার- ০১. নিশ, ০২. কীভাবে আপনার পছন্দের নিশ থেকে ভালো মানের কমিশনভিত্তিক পণ্য পাবেন মার্কেটিং করার জন্য এবং ০৩. কীভাবে আপনার পছন্দমতো পণ্যটির মার্কেটিং করে কমিশন আয় করবেন। অ্যামাজনের মূল ওয়েবসাইটের লিঙ্ক হলো <https://www.amazon.com>

হোমপেজ দেখে সব পণ্য পাবেন না। অ্যামাজনের সব পণ্যের তালিকা দেখতে চাইলে হেডার অংশের ডিপার্টমেন্টে ক্লিক করতে পারেন। অথবা সরাসরি <https://www.amazon.com/gp/site-directory> লিঙ্কে যেতে পারেন। আপনি যখন একটি নির্দিষ্ট পণ্য নিয়ে বিশেষ কোনো জনগোষ্ঠীর একটি বিশেষ চাহিদা পূরণ করার জন্য ওই পণ্যের মার্কেটিং করবেন, তখন সেটাকে বলে 'নিশ মার্কেটিং'।

ধরুন, বাংলাদেশে সেভিং ক্রিম মার্কেটিং করবেন। বাংলাদেশের সেলুনগুলোতে ও ব্যক্তিগতভাবে হিসেবে ৮০ শতাংশ মানুষ এটি

আপনাকে দেখতে হবে ওই নির্দিষ্ট জনগোষ্ঠী, যারা কিছু সার্চ করছে তাদের রুচি অনুসারে। আপনাকে তাদের সাহায্য করতে হবে তাদের একটি ব্র্যান্ডের গুণাগুণ উপস্থাপন করে। তাদের কাক্ষিত পণ্য যেগুলো অ্যামাজনে ইতোমধ্যে মজুদ রয়েছে।

এখন অ্যামাজনে রয়েছে হাজার ধরনের পণ্য। আমাদের খুঁজে নেয়ার সময় পণ্যটির তথ্য দেখতে হবে। তথ্যকে আবার দুই ভাগে ভাগ করা যায়। অ্যামাজন থেকে পাওয়া ডাটা যারা ইতোমধ্যে দিয়েছেন তারা বাকিটা দেখবেন সার্চ ইঞ্জিন গুগল থেকে।

প্রথমেই অ্যামাজনের পণ্যের তালিকা থেকে আমরা কিছু পণ্য বাছাই করব। এখানে তিনটা বিষয়কে গুরুত্ব দিতে হবে- ০১. পণ্যের রিভিউ কেমন আছে। যখন খুব বেশি রিভিউ নেই তখন আপনি বেশি কিছু লিখতে পারবেন না। বেশি তথ্য দিয়ে মার্কেটিং করতে পারবেন না এই পণ্য দিয়ে। আবার রিভিউ বেশির অর্থ এটি ভালোই জনপ্রিয় হুট করে এমন ভাববেন না। কারণ, অ্যামাজনে অনেক সময় পেইড রিভিউ থাকে। বাছাইয়ের ক্ষেত্রে আপনি ১৫-এর বেশি রিভিউকে আদর্শ হিসেবে নিতে পারেন। ০২. পণ্য কি সহজেই সময়ের সাথে পরিবর্তন হয় নাকি হয় না? সময়ের সাথে পরিবর্তন হলে সেটি না নেয়াই ভালো। সিজনাল পণ্য নেয়া একদম ঠিক নয়। যেমন- ইলেকট্রনিক্স পণ্যগুলো

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং পছন্দের কারণ

০১. অ্যামাজন ডটকম পৃথিবীর সবচেয়ে বড় পণ্য কেনাকাটার মার্কেটপ্লেস। এটি ২৫০ বিলিয়ন ডলারের একটি কোম্পানি এবং এটি ক্রেতাদের সুযোগ-সুবিধার জন্য যে পরিমাণ টাকা রিসার্চ ও ডেভেলপের জন্য খরচ করে, অন্য কোনো অনলাইনভিত্তিক কোম্পানি তা করে না। যার প্রতিমিনিটে গড়ে প্রায় ৮৬ হাজারেরও বেশি ডলারের পণ্য বিক্রি হয়। পৃথিবীর প্রায় সব ধরনের পণ্য অ্যামাজন ডটকমে পাওয়া যায়। তাই মানুষ কোনো কিছু কেনার ক্ষেত্রে অ্যামাজনকে বিশ্বাসযোগ্য মার্কেট মনে করে।
০২. বেশিরভাগ অ্যামাজন পণ্যের নিজের নামেই 'সার্চ ভলিউম' আছে। এজন্য আপনার ব্লগের কনটেন্ট ও সমাজতীয় কিওয়ার্ডে ভিজিটর ড্রাইভ করতে পারবেন। এ ছাড়া বিশেষ কোনো ব্র্যান্ডের নাম দিয়েও ভিজিটর ড্রাইভ করানো যায়। যত ট্রাফিক আসবে তত বিক্রি বাড়বে, কমিশনও তত বেশি।
০৩. অনলাইনে কেনাকাটার জন্য অ্যামাজন ডটকম হলো পৃথিবীর সবচেয়ে বিশ্বস্ত কোম্পানি। সে কারণে বেশিরভাগ মানুষ অ্যামাজন ডটকমের কোনো পণ্য কেনার পরামর্শ দেয়। এতে নতুন ভিজিটরেরা এটিকে অনেক বেশি বিশ্বাস করে এবং পণ্য কেনার প্রবণতা অনেক বেড়ে যায়।
০৪. দেখা যায়, এখানে বাস্তব বা ভৌত পণ্যই বেশি। তাই ক্রেতার একবার অ্যামাজনে ঢোকানোর পরে অধিক পণ্য কেনেন। যেমন- কেউ একটা মাউন্টেন বাইক কিনলে সাথে হেলমেট, জিপিএস ট্রাকার, হ্যান্ড গ্লাভস, নি গার্ড, অ্যালবো গার্ড ইত্যাদি কেনেন। এখন আপনি যদি শুধু মাউন্টেন বাইক অ্যাফিলিয়েট করেন, তখন বাড়তি সুবিধা হিসেবে ক্রেতার কেনা সব পণ্যের কমিশনই পেয়ে যাবেন।
০৫. মনে করুন, আপনি কোনো ভিজিটরকে অ্যামাজন ডটকমে পাঠালেন। তখন সেই ভিজিটর যে পণ্যই কেনেন না কেন, আপনি তার ওপর ভিত্তি করে কমিশন পাবেন। সেটা আপনার অ্যাফিলিয়েট পণ্যই হওয়া জরুরি নয়। মূল ব্যাপার হলো আপনাকে কোনো না কোনোভাবে অ্যাফিলিয়েট লিঙ্কের মাধ্যমে ক্রেতাকে অ্যামাজনে পাঠাতে হবে।
০৬. একজন অগ্রহী ক্রেতার কোনো কিছু কিনতে যেসব ডাটা দরকার, তা অ্যামাজন ডটকমের পণ্যের পেজগুলোতে দেয়া আছে। যেমন- প্রোডাক্ট ইউজার রিভিউ, প্রোডাক্ট রেটিং এবং পণ্যের একাধিক ছবি কিংবা ভিডিও।

এজন্য একজন অগ্রহী ক্রেতা খুব সহজেই পণ্যগুলো কিনতে ইচ্ছুক হয়।

পণ্য বাছাই করা : আপনার পণ্যটি যেন এভারগ্রিন পণ্য হয়। একটি নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের হাতঘড়ি। এটি যেন মিনিমাম দুই বছর চলে। কারণ, পণ্যটির চাহিদা ব্যবহারকারীর কাছে কমে যাবে, সে আর সেটা কিনবে না। তাই সর্বদা চেষ্টা করুন এভারগ্রিন পণ্য নিয়ে কাজ করতে।

পণ্যের রেটিং : অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং করার জন্য আপনি যে পণ্যগুলো মার্কেটিং করবেন, সেগুলোর রেটিংটি যেন ভালো হয়। সেটি যেন মিনিমাম ৪.০* থাকে, আর ম্যাক্সিমাম ৫* হলে তো কথাই নেই। দেখবেন পণ্যটির পজিটিভ ইউজার রিভিউ যেন মিনিমাম ১৫+ থাকে। তাহলে পণ্যটির মার্কেটিং করতে সুবিধা।

পণ্যের রিভিউ : পণ্যের রিভিউটা এমন হওয়া উচিত যেন ক্রেতা আপনি নিজেই আর আপনি নিজের অভিজ্ঞতা থেকে রিভিউ লিখছেন। সেটা হলে মানুষ আপনাকে বিশ্বাস করবে, এতে আপনার বিক্রি বহুগুণ বেড়ে যাবে।

পণ্যের দাম : পণ্যের দাম কম হলে এর প্রমোশন করে সেল বেশি পাবেন, কিন্তু খুব একটা লাভবান হবেন না। বেশি দামের পণ্য প্রমোশন করেন তবে আপনার সেল কম হবে, কিন্তু লাভবান হবেন। সবসময় চেষ্টা থাকবে এমন পণ্যের দাম নিতে, যা ক্রেতাসাধারণের হাতের

নাগালেই থাকে। তাই ৮০ থেকে ২০০ ডলার দামের পণ্য প্রমোশন করাই ভালো।

নতুন আইডিয়া বের করুন : যে পণ্যগুলো নিয়ে মার্কেটিং করছেন, সেগুলো খুব ভালো করে মনিটর বা সুপারভাইজ করে দেখবেন কোন কোন পণ্যগুলো বিক্রি হচ্ছে বেশি। যেগুলো বেশি বিক্রি হবে, সেগুলো নিয়ে বেশি প্রমোশন করবেন।

অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং করতে হলে আপনাকে প্রথমে পণ্য নিয়ে ভালোমতো গবেষণা করতে হবে। যে পণ্যটি নেবেন সেটি শুধু ভিজিটরেরা পছন্দ করেন এমন নয়, তাই নিত্যপ্রয়োজনীয় দরকার হয় এমন পণ্য নিতে হবে। আপনাকে যা যা নিয়ে রিসার্চ করতে হবে : ইন্টারনেটে বিভিন্ন টুলস, অ্যাফিলিয়েট প্রোডাক্ট ডিরেক্টরি, অ্যাফিলিয়েট নেটওয়ার্কের মাধ্যমে আপনি কাজক্ষত পণ্যটি বাছাই করতে পারবেন, পাশাপাশি বুঝতে পারবেন বাজারের চাহিদা এবং যেটি ভালো সেল এনে দিতে সক্ষম।

এখন আপনার অ্যাফিলিয়েট সাইটটি প্রস্তুত করুন। সাইটটি যাতে এসইও ফ্রেন্ডলি হয়।

পেজ স্ট্রাকচার থেকে অন পেজ এসইও যাতে ঠিক থাকে, সেটা দেখতে হবে। এরপর দরকার অনুসারে সেল পেজ তৈরি করতে হবে। এরপর ফোকাস করুন সাইটের ভিজিটরদের পণ্যের ভিউ, পণ্যের গুণাগুণ লেখেন ও উৎসাহিত করেন

যাকে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ে পণ্য রিভিউ বলে। এরপর সাইটে ভালো ট্রাফিক আনার বিষয়ে ভাবুন, ভাবুন মানুষকে কীভাবে সাইটে আনবেন ও কেন মানুষ পণ্যটি কিনবে। সহজ ভাষায় ট্রাফিক = টাকা অর্থাৎ ট্রাফিক = মানি।

যখন আপনার সাইটে ভালো ট্রাফিক আসবে, তখন আপনার লিড তৈরি হবে। যারা আপনার পণ্য কিনবে অর্থাৎ এটা সেলে রূপান্তর হবে। আর এর মাধ্যমে আপনার প্রত্যাশিত আয় করতে পারবেন।

ভিজিটরের জন্য সঠিক পণ্যটি মার্কেটিং করার একটি বিশাল তথ্যভাণ্ডার হলো অ্যামাজন। দেখে নিন কীভাবে সাজাবেন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ের ছক : প্রোডাক্ট রিসার্চ, কিওয়ার্ড রিসার্চ, ওয়েবসাইট রেডি করা, প্রোডাক্ট রিভিউ লেখা এবং সাইটে টার্গেট ট্রাফিক আনা।

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশনে যা লাগবে : নিশ নির্বাচন ও কিওয়ার্ড রিসার্চ

নিশ হচ্ছে একটি নির্দিষ্ট বিষয়। যেসব পণ্য নিয়ে অ্যাফিলিয়েশন করবেন, সেগুলো খুঁজতে হবে। সার্চ ইঞ্জিন গুগলের মতো অ্যামাজনও সার্চ বারে সার্চ রেজাল্ট দেখাবে। যে সার্চ রেজাল্টটি প্রথমে দেখাবে, সেটি আপনার পেজের টাইটেল হিসেবে ব্যবহার করুন অন্তত পেজের বর্ণনায় সেই কিওয়ার্ডটি ব্যবহার করুন।

যে নিশটি সিলেক্ট করবেন তার ব্যাকগ্রাউন্ডে যাতে কোনো পণ্য বা সেবা না থাকে, তা নিশ্চিত করার জন্য <http://alltop.com> এই সাইটটির সাহায্য নিতে পারবেন।

এটি সাধারণত জনপ্রিয় সাইটের আরএসএস ফিড নিয়ে তৈরি করতে সাহায্য করে। এটি ওপেন করলে দেখা যায় নেভিগেশন বার। আর বারের কোনো লেটারে ক্লিক করলেই ড্রপডাউন মেন্যুতে ওই লেটারের মধ্যে বিভিন্ন বিষয় দেখতে পারবেন। এখান থেকে সহজেই পছন্দের নিশ বাছাই করা যায়। নিশটি এমন হতে হবে, যাতে সবার ব্যাপক অগ্রহ আছে। এমন অনেক পণ্য রয়েছে, যেগুলো মার্কেটিং করলে ভালো আয় করতে পারবেন। নিশ সার্চের জন্য সব সময় মেইন ক্যাটাগরিতে না খুঁজে ওই মেইন ক্যাটাগরির ভেতরের সাব-ক্যাটাগরিতে খুঁজলে ভালো ফিডব্যাক পাওয়া যাবে। খেয়াল করবেন যে নিশটি নির্বাচন করছেন, সেটা যাতে কোনো ব্র্যান্ডের সাথে সাংঘর্ষিক না হয়। ইনফরমেশন সাইটগুলো তখনই ভালো করে, যখন সার্চ ইঞ্জিন থেকে পর্যাপ্ত পরিমাণে ভিজিটর পাওয়া যায়। সার্চ ইঞ্জিন থেকে তখনই ট্রাফিক পাওয়া যাবে, যখন আপনার সাইট সার্চ ইঞ্জিনের রেজাল্টের পাতায় অনেক কিওয়ার্ডের জন্য টপে অবস্থান করবে। কিওয়ার্ড নির্বাচন খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এমন কিওয়ার্ড নির্বাচন করতে হবে, যেগুলো বায়িং কিওয়ার্ড এবং যে পণ্যগুলো আপনি প্রচার করবেন তার সাথে সম্পর্কযুক্ত। সেটির পর্যাপ্ত পরিমাণে সার্চ ভলিয়ম আছে। সেগুলোর এসইও কম্পিটিশন কঠিন নয় এমন। নিশ নির্বাচন করার ক্ষেত্রে খেয়াল রাখা উচিত এভারগ্রিন বা সব সময় ব্যবহার করা যায় এমন নিশ নেয়া উচিত। এমন নিশ নির্বাচন করুন, যাতে সব সময় ভিজিটর পাওয়া যায়।

পণ্যের ওপর গবেষণা

পণ্য নিয়ে গবেষণা করতে হলে বর্তমান মার্কেটপ্লেসের সংশ্লিষ্ট পণ্য সম্পর্কে জানতে হবে। অ্যামাজন সাইটের কোন কোন পণ্যগুলো বিক্রি হচ্ছে বেশি, কোন পণ্যগুলোর বিক্রি করার জন্য মার্কেটিং করতে পারবেন, সেই পণ্যগুলো থেকে অ্যাফিলিয়েটের জন্য নির্বাচন করতে হবে। যদি ভুল পণ্য বা ক্রেতার রচির বাইরের কোনো পণ্য নির্বাচন করেন, তাহলে নিশ্চিতভাবে ওই পণ্যটি বিক্রি করতে পারবেন না, যা আপনার পুরো প্ল্যান ফেল করতে পারে। পণ্য নির্বাচনের জন্য যেটি

লিখবেন। অবশ্যই সরল বাক্যে লিখলে ভালো, যাতে ক্রেতাদের বুঝতে কোনো অসুবিধা না হয়।

খ. পণ্যের ব্যবহার : এটি কীভাবে ব্যবহার করা যায়? এটি কেন ব্যবহার করা হয়? এটির মেয়াদ কতদিন পর্যন্ত থাকে? অর্থাৎ ক্রেতাদের মনে যেসব প্রশ্ন থাকে, সহজেই যেন তার উত্তর পায়, সেভাবে পণ্যের হাইলাইটস করা।

গ. পণ্যের তুলনা করা : যা বিক্রি করতে চাচ্ছেন, সেই পণ্যের অন্য ব্র্যান্ডের একই পণ্যের সাথে তুলনা করে আপনার পণ্যের তুলনামূলক ভালো দিকটি তুলে ধরুন, যা ক্রেতাদের আগ্রহী

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশন কাদের জন্য ভালো

ভালোভাবে এসইও, ইংরেজি ও মার্কেটিংয়ে দক্ষতা থাকলে অ্যাফিলিয়েশনে সফল হওয়া সম্ভব। যথেষ্ট পরিশ্রম ও ধৈর্যশক্তি ছাড়া অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশনে সফল হতে পারবেন না। সেজন্য ইনভেস্ট করার মতো মানসিকতা নিয়ে অ্যাফিলিয়েশন মার্কেটিং করা যেতে পারে। কমবেশি ২০ হাজার থেকে ১ লাখ টাকা প্রতিটি নিশ সাইটের জন্য এ ক্ষেত্রে নিজে কোনো কাজ না করে বাইরে থেকে করালে বেশি খরচ হবে। মনে রাখবেন, নিশ যত প্রতিযোগিতামূলক হবে, তার বিনিয়োগ দরকার হবে তত বেশি। অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশন খরচের একটি তালিকা আপনি কারও মাধ্যমে করিয়ে নেবেন। সে ক্ষেত্রে কমপক্ষে কী পরিমাণ খরচ হতে পারে, তার সম্ভাব্য তালিকা দেয়া হলো—

- ক. কিওয়ার্ড রিসার্চ (মোট ১ + ১০ + ২৫ = ৩৫ কিওয়ার্ড) ১৫০ ডলার।
- খ. ডোমেইন ও হোস্টিং এক বছরের জন্য ৪০ ডলার।
- গ. ওয়েবসাইট ও ডিজাইন তৈরি, মৌলিক গ্রাফিক্সসহ ৩০০ ডলার।
- ঘ. কনটেন্ট রাইটিং কমপক্ষে ৪০-৬০ আর্টিকল, ৮০০-৩০০০ শব্দ/আর্টিকল। আপনি যদি প্রতি আর্টিকল গড়ে ৮০০ শব্দের ধরেন, তবে প্রতি আর্টিকলে খরচ ৪ ডলার; ৪০ আর্টিকল বাবদ খরচ ১৬০ ডলার।
- ঙ. বেসিক সোশ্যাল মিডিয়া সেটআপ ৫০ ডলার।
- চ. বেসিক ইউটিউব মার্কেটিং ৫০ ডলার।
- ছ. ফোরাম মার্কেটিং ৫০ ডলার।
- জ. ব্লগ মার্কেটিং ৫০ ডলার।
- ঝ. ওয়েব ২.০ সাইট ডেভেলপমেন্ট ১০০ ডলার।
- ঞ. মোট লিঙ্ক বিল্ডিং ৩০০ ডলার।

ন্যূনতম লাভের জন্য অর্থাৎ বিক্রির জন্য ৩-৬ মাস অপেক্ষা করতে হবে। ধৈর্য নিয়ে নিজে নিজে কাজ করতে হবে বা অন্যকে দিয়ে কাজ করিয়ে নিতে হবে। এক কথায় বললে প্যাসিভ ইনকামের জন্য এরচেয়ে ভালো খাত নেই।

নিত্যব্যবহার্য পণ্য, সেটি অবশ্যই ভালো ব্র্যান্ডের পণ্য হতে হবে। তাহলে পণ্যটি বিক্রি করা সহজে হবে।

গুণগত মানসম্পন্ন কনটেন্ট রাইটিং

এতে থাকবে— নিশ সাইটে পণ্য রিভিউ, পণ্য পরিচিতি, অন্য ব্র্যান্ডের সাথে পার্থক্য নিয়ে আর্টিকল পোস্ট করা, কনটেন্টগুলো মানুষের জন্য যাতে উপকারী হয়, কনটেন্টগুলো গুণগত মানসম্পন্ন হতে হবে। যাতে পণ্যটি কিনতে ক্রেতা আগ্রহী হন। মূলত মূল আয়টাই হবে আপনার কনটেন্টের গুণগত মানের ওপর এবং তাই ভালো মানের কনটেন্ট লেখার অভ্যাস গড়ে তুলতে হবে। অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট করার জন্য চারটি ধাপ অনুসরণ করে নিশ সাইটে কনটেন্ট লিখতে হবে :

ক. পণ্য পরিচিতি : যে পণ্যটি বিক্রি করতে চাচ্ছেন, সেই পণ্যের নামসহ ২-৩ লাইনের মধ্যে

করে তুলবে।

ঘ. পণ্যের রিভিউ বিস্তারিত লেখা : পণ্যের বিভিন্ন বিষয় নিয়ে সাইটে রিভিউ লিখতে হবে এবং জানতে হবে কেন এই পণ্য ক্রেতার দরকার। একটি ব্লগ আর্টিকল, সাইট কনটেন্ট বা পণ্যের সেবার রিভিউ লিখে মার্কেটিং করতে পারেন।

উপরের ধাপগুলোর মাধ্যমে নিশ সাইট তৈরি হবে। এখন আপনার সমৃদ্ধ সাইটকে মার্কেটিং করে ক্রেতাসাধারণের কাছে নিয়ে আসতে হবে। এবার সেই প্রক্রিয়াগুলো নিয়ে নিচে আলোচনা করা হলো—

সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন : নিশ সাইটের কনটেন্টগুলো বায়িং কিওয়ার্ড দিয়ে র‍্যাঙ্কিং করতে হয়, যেন আপনার টার্গেট করা এরিয়াতে ক্রেতারা তাদের দরকারে পণ্যটি কেনার সময় গুণে সার্চ করলে আপনার নিশ সাইটের লিঙ্ক

সবাই প্রথমে খুঁজে পায়। অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ের জন্য নিশ সাইটের এসইও ছাড়া কিছু চিন্তা করা যায় না। কোয়ালিটি এবং টার্গেটেড ভিজিটর সার্চ ইঞ্জিন থেকে যখন সাইটে আসে তখন বিক্রির সম্ভাবনা বেড়ে যায়। যদিও র‍্যাঙ্কিংয়ের জন্য সঠিক কিওয়ার্ড নির্বাচন খুব গুরুত্বপূর্ণ। এটি ঠিক না হলে র‍্যাঙ্কিং করেও সফল হওয়া প্রায় অসম্ভব।

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং : পুরো সোশ্যাল মিডিয়া এখন বিজ্ঞাপনভিত্তিক। বেশিরভাগ কোম্পানির ফেসবুক পেজ থাকে। টুইটার অ্যাকাউন্ট, গুগল প্লাস পেজ, লিঙ্কডইন, রেডিট, পিন্টারেস্ট ইত্যাদি থাকে। এগুলোর মাধ্যমে খুব সহজে পণ্য প্রচার করা যায়। সোশ্যাল শেয়ার, টুইট, কমেট বা লাইক করে পণ্যের মান ও উপযোগিতার কথা প্রকাশ করা যায়। সোশ্যাল এই সিগন্যালগুলো সাইটের অথরিটি বা মান তৈরিতে সাহায্য করে। সোশ্যাল মিডিয়া দুইভাবে অ্যাফিলিয়েট ওয়েবসাইট ছাড়াও যেকোনো ওয়েবসাইটের র‍্যাঙ্কিং করতে সাহায্য করে। একদিকে অথরিটি, অন্যদিকে সরাসরি সাইটকে ঘিরে এক ধরনের কমিউনিটি বা ফ্যান তৈরি হয়। এই ফ্যান বা ফলোয়ারেরা যেভাবে সাইটের ভিজিটর কিংবা লিড ক্রেতা হয়, তেমনি সাইটটির জনপ্রিয়তা তৈরি করে। এভাবে তারা যখন পণ্যবিষয়ক কোনো কনটেন্ট শেয়ার, লাইক বা টুইট করে তা থেকে তাদের ফ্রেন্ড বা ফলোয়ারেরা আপনার সাইটটি সম্পর্কে জানতে পারবে।

পেইড মার্কেটিং : পেইড মার্কেটিং অ্যাফিলিয়েশনে একটি কার্যকর মাধ্যম। সোশ্যাল মিডিয়াতে নির্দিষ্ট ক্রেতা টার্গেট করে পেইড মার্কেটিং করা যায়, যা অত্যন্ত ফলপ্রসূ ও কার্যকর। মার্কেটিংয়ের জন্য বিভিন্ন ব্লগ কিংবা ফোরাম সাইটেও নির্দিষ্ট ডলারের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন দেয়া যায়, যা কাল্পনিক ক্রেতার কাছে পণ্য সম্পর্কে জানতে পারে আর পরে তা বিক্রিতে রূপ নেয়।

ই-মেইল মার্কেটিং : পণ্যটির ওপর ভিত্তি করে টার্গেটেড পারসনের ই-মেইল লিস্ট কালেক্ট করে ই-মেইল মার্কেটিং করা যায়। নির্দিষ্ট বয়স, এলাকাসহ আরও কিছু বিষয় টার্গেট করে মেইল মার্কেটিং করেও সুফল পাওয়া যায়।

ভিডিও মার্কেটিং : ক্রেতা কোনো পণ্য কেনার আগে ইউটিউবে ভিডিও রিভিউ দেখেন। তাই নিশ পণ্যটির রিভিউ ভিডিও তৈরি করে ভিডিও বানাতে হবে এবং পরে সেটা আপলোড করে দিতে হবে। ভিডিওকে ইউটিউবের সার্চে বায়িং কিওয়ার্ড দিয়ে এসইও করে র‍্যাঙ্কিং করে প্রথমে নিয়ে আসতে পারলে বিক্রি বাড়বে বহুগুণে।

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশনের ভালো দিক

০১. অল্প সময়ে প্যাসিভ ইনকামে যাওয়া সম্ভব, যা কমপক্ষে দুই বছরের মধ্যে প্রতি মাসে ২০০ ডলার থেকে ১০ হাজার ডলারে যাওয়া সম্ভব। সাইটের ইনকাম রিপোর্ট দেখতে পারেন cloudliving.com/mike-bradford-success-story/

www.passionintopaychecks.com/how-an-amazon-niche-site-made-me-16843-01-in-one-year-3/

এমন আরও বহু সাইট আছে। ▶

০২. রিফ ফ্যাক্টর বেশি নয় ২০/৩০ শতাংশ। অর্থাৎ ১০টি সাইটের মধ্যে হয়তো ২/৩টি ফেল করবে। বেশিরভাগ সাইট লাভজনক হয়। কাজের ভুলের কারণে সিস্টেম লস যেকোনো ব্যবসায় হতে পারে।

০৩. প্যাসিভ ইনকামের সবচেয়ে ভালো প্ল্যাটফর্ম অ্যামাজন। এ ছাড়া আরও আছে। যেমন- 1. Affiliatemarketing, 2. Start afreelancebusiness, 3. Networkmarketing, 4. Fleamarkets, 5. Investments, 6. Realestate, 7. Royalties Ges 8. Participate in surveys and paid focus groups। আফিলিয়েশনের জন্য অ্যামাজনই সবচেয়ে ভালো।

০৪. দেখা যায়, স্থানীয় ব্যবসায় ১ লাখ টাকা বিনিয়োগ করলে এর থেকে বেশি হলে ১০ হাজার টাকা আয় করতে পারেন মাসে। কিন্তু অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশন মার্কেটিং করে ১ লাখ টাকায় ১ লাখ টাকা আয় করা সম্ভব, তাও নিয়মিতভাবে প্যাসিভ ওয়েতে।

০৫. পঞ্চাশ হাজার টাকা বিনিয়োগ করেও আয় পেলেন না, তবে গ্রুপে কাজ করুন এবং কোনো অভিজ্ঞ লোকের রিয়েল লাইফ প্রজেক্টে মার্কেটিং করে আজীবন চাকরি করতে পারেন।

০৬. প্যাসিভ ইনকাম, লাইফটাইম ইনকাম, ঘরে ইনকাম- এই বিষয়গুলো নেটে সার্চ করে সফলতার গল্প কিংবা আসলে অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশনে কাজ করে কী পরিমাণ আয় করা যায়, তা যাচাই করতে নিজের চোখে দেখে নিন সফল মার্কেটারদের গল্প।

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশনের খারাপ দিক

- * অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েশন গুগল পেনাল্টি খেতে পারে। আপনি স্প্যামিং অবশ্য করবেন না। এতে গুগল পেনাল্টি থেকে বাঁচা সম্ভব।
- * ইনভেস্টমেন্ট একটি বিরাট ব্যাপার। আপনি যদি ইনভেস্ট করতে না পারেন, প্যাসিভ ইনকামের চিন্তা করে লাভ নেই।

যেভাবে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং করা হয়

অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রামের কোনো পণ্য নির্বাচন করা হয় বিক্রি করার জন্য। যখন পণ্যটি নির্বাচন করলেন, তখন বিক্রোতা আপনাকে একটি unique affiliate কোড দেবে। আপনি সেটি ব্যবহার করতে পারবেন ভিজিটর ও টার্গেট সাইটটির জন্য বেশিরভাগ অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রামে : আপনাকে দেবে তাদের তৈরি করা টেক্সট লিঙ্ক; ব্যানার ও ফর্মসমূহ; যেখানে আপনাকে নিজস্ব কোডটি বসাতে হবে ও আপনার ওয়েবসাইটের অ্যাড্রেস দিতে হবে; যার মাধ্যমে আপনি ট্রাফিক নিয়ে আসবেন; ক্রেতার আপনার সাইটে দেয়া লিঙ্কে যখন ক্লিক করবে, তখন স্বয়ংক্রিয়ভাবে তারা পণ্যের সাইটে চলে যাবে; তারা যদি সেই পণ্য কেনে অথবা সাইটে ভিজিট করে, যা আপনি অ্যাফিলিয়েট করেছেন, তাহলে কমিশন পাবেন; বিক্রোতা আপনাকে মনিটর করবে তাদের দেয়া আইডির মাধ্যমে অথবা অটো সফটওয়্যারের মাধ্যমে; আপনি কোন সময় কি করেছেন; কখন ক্রেতা ভিজিট করেছেন; কত কমিশন পেলেন সেটা তারা দেখতে পাবে; কমিশনের জন্য সব সময় পণ্য বিক্রি করতে হয় না এবং বিভিন্ন ধরনের অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রাম আছে, যারা বিভিন্নভাবে কমিশন দিয়ে থাকে।

কমিশনের হার

Pay per Sale : বিক্রোতা এখানে আপনাকে কমিশন দেবে, যখন কোন পণ্য আপনার মাধ্যমে বিক্রি হবে।

Pay per Click : আপনি কমিশন পাবেন ক্রেতা যখন আপনার অ্যাফিলিয়েট সাইট থেকে মার্চেন্ট সাইটে ভিজিট করবে। এখানে পণ্য বিক্রি হতে পারে বা এমনকি নাও হতে পারে। ভিজিটর ভিজিট করলেই আপনি কমিশন পাবেন।

Pay per Lead : ক্রেতা আপনার সাইট থেকে তাদের সাইটে গিয়ে তাদের দেয়া কন্টাক্ট ফর্ম পূরণ করবে। এজন্য আপনাকে কমিশন দেয়া হবে।

অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিংয়ে কীভাবে এত লাভ করা সম্ভব

Cost Effective : কোনো পণ্যের উৎপাদন, মান নিয়ন্ত্রণ বিক্রোতা করে থাকেন। তাই আপনাকে ব্যবসায়িক স্থানের দরকার হবে না।

Global Market : মার্কেটিংয়ের জন্য আপনাকে একটি নির্দিষ্ট এলাকাকে কেন্দ্র করে মার্কেটিং করা হয়। অনলাইন মার্কেটিংয়ে কোনো নির্দিষ্ট এলাকা নেই। পুরো পৃথিবীই আপনার মার্কেট। সব জায়গায় বিক্রি করতে পারবেন আপনার পণ্য।

No Fee : অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রামে যুক্ত হতে পারবেন সম্পূর্ণ ফ্রি-তে। এতে কোনো টাকা লাগবে না।

No Storage No Shipping : পণ্য গুদামজাত, প্যাকেটজাত ও সংরক্ষণের কাজ বিক্রোতা করে থাকেন। আপনাকে এ বিষয় নিয়ে ভাবতে হবে না।

No Customer Support : পণ্য নিয়ে কাস্টোমার সাপোর্ট সর্ব ধরনের। আপনাকে কোনো কাস্টোমার সাপোর্ট দিতে হবে না, শুধু পণ্য বিক্রি করবেন। কারিগরি দিকগুলো দেখবে বিক্রোতা।

Passive Income : অনলাইন মার্কেটিং দক্ষতার ওপর ভিত্তি করে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং আপনাকে ধীরে ধীরে বিশাল আয়ের সুযোগ তৈরি করে দেবে। প্রথম দিকে যে পরিমাণ পরিশ্রম করতে হবে, যদি ঠিকমতো এগোতে পারেন, তাহলে ভবিষ্যতে আপনাকে আর তেমন কাজ করতে হবে না। কিন্তু আয় আসবে প্যাসিভ ওয়েতে, যেটা গতানুগতিক কোনো চাকরি করে আয় করা সম্ভব নয়।

Work From Home : মজার ব্যাপার হলো কাজগুলো আপনি নিজ বাড়িতে বসেই করতে পারেন। দৈনিক অল্প অল্প করে কাজ করে এগিয়ে রাখতে পারেন। অ্যামাজন অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং স্বপ্নের প্ল্যাটফর্ম- এর প্যাসিভ ইনকামের মাধ্যমে।

অ্যামাজন গ্রাহকদের টুইটারের মাধ্যমে কেনাকাটা

পৃথিবীর সবচেয়ে বড় ই-কমার্স সাইট অ্যামাজন এর ক্রেতা বা ভোক্তাদের জন্য একটি নতুন সুবিধা চালু করেছে, যার মাধ্যমে ব্যবহারকারীরা এখন থেকে টুইটারে একটি বিশেষ হ্যাশট্যাগ ব্যবহার করে তাদের চাহিদামতো শপিং করতে পারবেন। মনে রাখতে হবে, তাদের টুইটার অ্যাকাউন্ট অ্যামাজন অ্যাকাউন্টের সাথে সংযুক্ত করে নিতে হবে। এখন থেকে টুইটারে পোস্ট করা অ্যামাজনের কোনো পণ্য লিঙ্কে #AmazonCart এবং #AmazonBasket হ্যাশট্যাগ লিখে রিপ্লাই করলে সেই পণ্যটি সরাসরি

ক্রেতার অ্যামাজন শপিং কার্টে যুক্ত হয়ে যাবে। অ্যামাজনে লগইন করে শুধু দাম পরিশোধ করে দিলেই হবে। এক তথ্য জানা যায়, টুইটারে রয়েছে ২৫৫ মিলিয়ন সক্রিয় ব্যবহারকারী, যা বাড়ছে প্রতিদিন। টুইটারে কোন পণ্য যুক্ত করা হলেও এর থেকে টুইটার কোনো টাকা পাবে না বলেই জানিয়েছে অ্যামাজন। ইতোমধ্যে অবশ্য অ্যামাজন অন্যান্য সামাজিক যোগাযোগমাধ্যমের সাথেও কাজ শুরু করেছে। ক্রেতাদের যাদের অ্যামাজন অ্যাকাউন্টের সাথে টুইটার অ্যাকাউন্ট লিঙ্ক করা আছে, তাদের একটি রিপ্লাই টুইটারের মাধ্যমে বিষয়টি জানিয়ে দেয়া হয়েছে।

সুবিধাটি গ্রাহকের নিরাপত্তা ও গোপনীয়তা বিনষ্ট করতে পারে। কারণ, টুইটারে প্রতিটি টুইট সবার জন্য উন্মুক্ত। গ্রাহক কী পণ্য কিনলেন, সেটি অন্য কেউ দেখতে পারবেন। দেখা যাক, অ্যামাজনের এই সেবা কতটুকু জনপ্রিয়তা অর্জন করে। ব্যবহারকারী এবং ক্রেতার এভাবে কী পরিমাণ পণ্য কেনেন।

অ্যামাজনে অ্যাকাউন্ট তৈরি

খুব সহজে অ্যামাজনে অ্যাকাউন্ট খোলা যায়। অ্যামাজনে অ্যাফিলিয়েশন করতে হলে প্রথমে অ্যামাজনে একটি অ্যাকাউন্ট খুলতে হবে। ওয়েব ঠিকানা : www.amazon.com। এ ক্ষেত্রে একটি ই-মেইল অ্যাড্রেস থাকা দরকার। অ্যাকাউন্ট করার সময় সাইনআপ ফর্ম সঠিক ডাটা দিয়ে পূরণ করতে হয়।

০১. প্রথমেই এই লিঙ্কে গিয়ে বেসিক প্রশ্নগুলো জানার জন্য affiliate-program. amazon.com/gp/associates/join/faq.html
০২. Associates Program Participation Requirements <https://affiliate-program.amazon.com/gp/associates/help/operating/participation/>
০৩. এই লিঙ্কে দেয়া আছে কীভাবে অ্যাকাউন্ট করবেন- wikihow.com/Become-an-Amazon-Associate

শেষকথা

যেমনটি আগে বলা হয়েছে, অনলাইনে আয়ের সবচেয়ে বড় খাত হচ্ছে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং। আপনি যদি পর্যাপ্ত প্রস্তুতি না নিয়ে এই খাতে আসেন, সেটা হবে বড় ভুল। প্রথমে অনলাইন মার্কেটিং বিষয়ে জানুন এবং শিখুন। কোনো এক্সপার্ট লোকের জানা বা ভালো কোনো ট্রেনিং ইনস্টিটিউট থেকে ভালোভাবে বিষয়গুলো শিখুন। নিজেকে দক্ষ করে তুলুন। অনলাইন মার্কেটিংয়ের সব বিষয় সম্পর্কে অনলাইনে বিশ্বমানের পূরুর রিসোর্স পাওয়া যায়, সেগুল পড়ুন। আরও রয়েছে ভিডিও টিউটোরিয়াল, সেখান থেকে শিখুন। এরপর অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং করার প্ল্যান করলে ফেল হওয়ার সম্ভাবনা কম। মূলত এসইও, অনলাইন মার্কেটিং, ইংরেজিতে দক্ষতা ও আর্টিকল রাইটিংয়ে দক্ষতা থাকলে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং শুরু করা যায়।



লেখক পরিচিতি :
মোঃ ওবায়দুল ইসলাম রাব্বি
Amazon Affiliations নিয়ে
কাজ করছেন। সম্প্রতি তিনি
Google Adwords
Certification লাভ করেন।

ফিডব্যাক : obayedulislamrabbi@gmail.com