

# ভিডিও মার্কেটিং

নাজমুল হাসান মজুমদার

একটি লেখায় কোনো বিষয়বস্তুর পারিপার্শ্বিক অবস্থা দেখানো সম্ভব হয় না। যেমন আপনি ভ্রমণে কোথাও গিয়েছেন কিন্তু সেই জায়গাটি কতটা সুন্দর তা যতই লেখার মাধ্যমে তুলে ধরেন তার থেকেও বেশি গ্রহণযোগ্যতা এবং মানুষকে অনুভব করতে সাহায্য করবে তখন যখন আপনি ভিডিওর মাধ্যমে তার সম্পর্কে কিছু বলেন। তেমনি ভিডিও মার্কেটিং একটি বিষয়বস্তুর ব্যাপারে বিস্তারিত একটি তথ্য আপনাকে উপস্থাপন করবে যেন কাজটি আপনিই করছেন কিংবা কাজটি কীভাবে করতে হবে তার প্রতিটা ধাপ সম্পর্কে জানাচ্ছেন। ভিডিও মার্কেটিংয়ে আপনি গ্রাহকের কাছে পরিবেশগত একটা অবস্থা তৈরি করে আপনার প্রোডাক্ট সম্পর্কে প্রচার করতে পারবেন। কী, কেনো এবং কীভাবে প্রোডাক্ট কিংবা বিষয়বস্তুটি গ্রাহক কিংবা ক্রেতার জীবনে ভূমিকা রাখবে তা ভিডিও মার্কেটিংয়ে অন্যতম প্রাধান্যের বিষয়।

## ভিডিও মার্কেটিং কী

১ মিনিটের একটি ভিডিও ১.৮ মিলিয়ন শব্দের সমান অর্থবহ বহন করে। আপনি যখন ভিডিও মার্কেটিংয়ের মাধ্যমে তথ্য উপস্থাপন করেন তা শুধু একটি প্রোডাক্ট কিংবা বিষয়বস্তুকে তুলে ধরছে না বরং তা ক্রেতার সাথে আপনার ব্র্যান্ডের সম্পর্ক স্থাপন করছে, আপনার প্রতিষ্ঠানের সার্ভিস সম্পর্কে জানায়। ইউটিউবে প্রতিদিন ৫ বিলিয়ন ভিডিও দেখা হয় এবং তা ১২০০ গুণ বেশি শেয়ার হয় টেক্সট এবং ছবির তুলনায়। ভিডিও মার্কেটিং একটি সমন্বিত উদ্যোগ, যেখানে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় একটি গল্প নির্ধারণ, সঠিক পরিকল্পনা, ভিডিও ধারণ, সম্পাদনা, পাবলিশ এবং প্রচার করার মাধ্যমে সম্পন্ন হয়। অর্থাৎ, একটি গল্প সেটা প্রোডাক্ট সম্পর্কিত কিংবা সমস্যা সমাধান অথবা তথ্য প্রদান করে ভিডিওর মাধ্যমে উপস্থাপিত হয়। আর এই ভিডিও বিভিন্ন প্ল্যাটফর্মে প্রচারিত হয়, যেমন- সোশ্যাল মিডিয়া এবং ইউটিউবের মতো ভিডিও প্ল্যাটফর্মে। এই প্রক্রিয়াটি সফল হলে প্রোডাক্ট বিক্রি কিংবা সার্ভিস প্রদান বৃদ্ধি পায়, ফলে আপনার আয় ও কোম্পানি পরিচিতি হয়।



## কেনো ভিডিও মার্কেটিং

১৯৮১ সালে প্রথম যখন এমটিভি ২৪ ঘণ্টাব্যাপী মিউজিক ভিডিও প্রচার আরম্ভ করে তখন থেকে ভিডিও বিনোদন ও ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে একটি আলাদা অবস্থান তৈরি করতে শুরু করে। সিসকোর তথ্যমতে, ২০২২ সালে ইন্টারনেট ট্রাফিকের ৮০ শতাংশ হবে ভিডিও। কারণ ইউটিউবে প্রতিদিন ১ বিলিয়ন ঘণ্টার সমপরিমাণ ভিডিও দেখা হয়। কমস্কোর তথ্যে, মোবাইল ব্যবহারকারীরা গড়ে ৪০ মিনিট করে ইউটিউবে ভিডিও দেখে। অপরদিকে, ইমার্কেটারের দেয়া তথ্যে ফেসবুকের ৬০ শতাংশ ব্যবহারকারী বর্তমানে ভিডিও দেখেন। ভিডিও দেখার প্রতি সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহারকারীরা যেখানে এত আগ্রহী সেখানে প্রোডাক্ট ক্রয়-বিক্রয়ে ভিডিও মার্কেটিংয়ের ভালো একটি প্রভাব আছে, যেমন-

- ❖ হাবস্পটের মতে, ৭২ শতাংশ ক্রেতা প্রোডাক্ট ডেসক্রিপশনের তুলনায় ভিডিও দেখা অধিকতর পছন্দ করেন।
- ❖ ৫০ শতাংশ ইন্টারনেট ব্যবহারকারী সরাসরি দোকান থেকে কেনার আগে গুগলে সার্চ করেন।
- ❖ ফোর্বসের তথ্যে ৯০ শতাংশ ক্রেতাকে প্রোডাক্ট কেনার ক্ষেত্রে সিদ্ধান্ত নিতে ভিডিও সহায়তা করে।
- ❖ অ্যানিমোটোর মতে, ভিডিও ৯৩ শতাংশ মার্কেটারকে ক্রেতা বেশি পেতে সাহায্য করে।

## মার্কেটিং ভিডিওর ধরন

মার্কেটিংয়ে ভিডিও অনেক ধরনের হয়। কখনো প্রোডাক্টকে পরিচিত করতে কখনোবা প্রতিষ্ঠানকে, আবার কখনো ক্রেতা কেনার পর কেমন সেবা পেয়েছেন তা মার্কেটিং ভিডিওতে প্রাধান্য পায়।

## ডেমো ভিডিও

কীভাবে প্রোডাক্ট কাজ করবে তা প্রদর্শন করে ডেমো ভিডিও। যদি একটি গাড়ির

ডেমো ভিডিও হয়, তাহলে গাড়িটি কীভাবে বিভিন্ন অবস্থায় চলে এবং কোন টুল কী কাজ করে তা ভিডিওতে উল্লেখ থাকবে।

## ব্র্যান্ড ভিডিও

কোম্পানির লক্ষ্য, উদ্দেশ্য এবং প্রোডাক্ট সম্পর্কে ভিডিওর মাধ্যমে মানুষের কাছে পরিচিত করা ব্র্যান্ড ভিডিওর লক্ষ্য।

## ক্রেতার প্রশংসামূলক ভিডিও

আপনার প্রতিষ্ঠানের প্রোডাক্ট ব্যবহার করে একজন ক্রেতা তার সমস্যা সমাধান করতে পেরেছেন এর ফিডব্যাক কিংবা প্রশংসা ক্যামেরার সামনে তাকে এনে ভিডিও করতে পারেন তাহলে কোম্পানির ভ্যালু নতুন যারা প্রোডাক্ট কিনতে চান তাদের কাছে তৈরি হয়।

## ইভেন্ট ভিডিও

যদি আপনার প্রতিষ্ঠান কোনো প্রকার কনফারেন্স, ডিসকাশন সেশন কিংবা প্রেজেন্টেশন ও ইন্টারভিউ প্রদর্শন করতে চায় তাহলে ইভেন্ট ভিডিও এই ধাপে পড়ে।

## দক্ষ ব্যক্তির ইন্টারভিউ

কোনো একটি ইন্ডাস্ট্রির দক্ষদের ইন্টারভিউ কিংবা দিকনির্দেশনা এই ভিডিওর মাধ্যমে উপস্থাপিত হয়। তারা তাদের নিজস্ব মতামত ও বিশ্লেষণধর্মী তথ্য দিয়ে সেই ইন্ডাস্ট্রির মানুষের প্রশ্নের উত্তর প্রদান করেন। এতে প্রতিষ্ঠান কিংবা প্ল্যাটফর্মটি মানুষের বিশ্বাস অর্জন করে এবং নির্দিষ্ট সংখ্যক মানুষের কাছে পৌঁছাতে পারে।

## লাইভ ভিডিও

৮.১ গুণ বেশি ট্রাফিক আসে লাইভ ভিডিওতে। ইন্টারভিউ, প্রেজেন্টেশন এবং ইভেন্ট সরাসরি প্রচার এবং প্রশ্ন-উত্তর মানুষকে আরও বেশি আকৃষ্ট করে। মানুষ সরাসরি একটি বিষয়ে জানতে পারছে, যা পুরো প্রক্রিয়া সহজ করে।

## শিক্ষামূলক

কোনো বিষয়ে শিক্ষামূলক ভিডিও কিংবা দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য ভিডিও তৈরি করা যায়, যার মাধ্যমে অনলাইন কোর্স কিংবা ডিজিটাল অ্যাসেস্ট বিক্রি করা সম্ভব।

## বিশ্লেষণাত্মক ভিডিও

আপনার ক্রেতাদের প্রোডাক্ট অথবা সেবা সম্পর্কে ভালোভাবে বুঝতে সাহায্য করে। অর্থাৎ কেনো প্রোডাক্টটি ক্রেতার প্রয়োজন। ক্রেতার পরিপ্রেক্ষিতে সমস্যা এবং প্রোডাক্টটি কীভাবে সমস্যা সমাধান করতে পারে এ ধরনের ভিডিওর মাধ্যমে জানতে পারবেন। এতে ক্রেতা প্রোডাক্টটি কেনার আগেই ওই প্রোডাক্ট সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারেন এবং কিনতে আগ্রহী হন।

## অগমেন্টেড রিয়েলিটি

এই পদ্ধতিতে আপনার ঘরে একটি ফার্নিচার কেমন মানাতে পারে ভিডিওর মাধ্যমে তা জানতে পারবেন। আপনার ফোন ক্যামেরা একটি নির্দিষ্ট জায়গায় দিকে ধরেন যেখানে ফার্নিচার রাখতে চান, সেখানে অগমেন্টেড রিয়েলিটির সহায়তায় তা কেমন মানায় দেখতে পারবেন।

## ভিডিও তৈরি ও মার্কেটিং টুল

**অ্যানিমেশন টুল :** অটোডেস্ক থ্রিডি ম্যাক্স, ব্লেন্ডার, সিনেমাফোরডির মতো ভিডিও টুলগুলোর অ্যানিমেশনের কাজগুলো সম্পন্ন করা যায়।

**ভিডিও মার্কেটিং প্ল্যাটফর্ম :** শেয়ারিং ও মার্কেটিংয়ে ইউটিউব, ভিমিও এবং ডেইলি মোশন সবার পছন্দের তালিকায় পাবেন।

**লাইভ স্ট্রিমিং :** সরাসরি ভিডিও প্রচারে ডাকাস্ট, আইবিএম ক্লাউড ভিডিও, ভিমিও লাইভ, স্ট্রিমশার্ক, টুইটস, ইউটিউব লাইভ, ফেসবুক লাইভ, লাইভস্ট্রিমের মতো প্ল্যাটফর্মগুলো ব্যবহার করতে পারেন।

**স্টক ভিডিও লাইব্রেরি :** ভিডিও তৈরিতে যদি কোনো ভিডিও ফুটেজ প্রয়োজন হয় তাহলে ক্যানভা, পিক্সেল, স্টক অ্যাডবর ভিডিও কিনে ব্যবহার করা সম্ভব।

**ভিডিও সম্পাদনা :** ওপেনশট, অ্যাডবি প্রিমিয়ার প্রো, দ্য ভেঞ্চি রিসলভ, ভেগাস প্রো'র মতো সফটওয়্যারগুলো দিয়ে ভিডিও সম্পাদনা অর্থাৎ, ভিডিওর কোনো বিষয় থাকলে তা ঠিক করতে পারবেন।

**অডিও রেকর্ড :** ফিল্মওরা, অ্যাডবি অডিশন, অডাসিটির মতো সফটওয়্যারগুলো ভয়েস রেকর্ডে ভালো এবং মাইক্রোফোন, ক্যাবল ও স্টুডিও মনিটরের মাধ্যমে কাজগুলো আরও সুন্দর করা।

**সাউন্ড :** অডিও মাইক্রো, সাউন্ড গ্যাটর

থেকে বিভিন্ন ধরনের আওয়াজ ব্যবহার করতে পারেন।

**স্ক্রিপ্ট রাইটিং :** Celtx-এর মতো স্ক্রিপ্ট রাইটিং সফটওয়্যার ব্যবহার করুন। যাতে ক্যারেক্টার, ডায়ালগ, ঘটনাপ্রবাহ সবকিছু একীভূতভাবে বুঝতে ও পর্ব ধরে ভিডিও শুটিং করতে সহজ হয়।

## কীভাবে ভিডিও তৈরি করবেন

- ❖ **পরিষ্কার করা :** ভিডিও শুটিং কীভাবে করবেন, বিষয়বস্তু কী, কাদের লাগবে ভিডিওতে, কাদের জন্য ভিডিও নির্মাণ করছেন, অর্থাৎ দর্শক কারা, ক্যামেরা কেমন হবে তা নির্ধারণ এবং এডিটিংসহ আনুষঙ্গিক বিষয় সুন্দর করতে কী কী সফটওয়্যার ব্যবহার করবেন তা ঠিক করুন। আপনার উদ্দেশ্য, বাজেট এবং যন্ত্রপাতি প্রস্তুত করুন।
- ❖ **স্ক্রিপ্ট তৈরি করুন :** গল্প কেমন হবে, ভিডিওর কোথায় কেমন পরিবেশসহ ডায়ালগ সাজানোতে Celtx সফটওয়্যারের সাহায্য নিতে পারেন। শুটিংয়ের সময় আপনার সময় অনেক সাশ্রয় করে।
- ❖ **লোকেশন ও সকল প্রকার সেটআপ :** যে জায়গার ভিডিও দৃশ্য ক্যামেরাবন্দি করবেন সে জায়গা ঠিক করে সেখানে যাবতীয় ব্যবস্থা গ্রহণ করুন। লাইট, যাবতীয় যন্ত্রপাতি, সেট ডিজাইন, ক্যারেক্টার বা মডেলদের অবস্থান নিশ্চিত করুন।
- ❖ **ক্যামেরা ব্যবহার :** মোবাইল ব্যবহার করে ভিডিও করবেন নাকি প্রফেশনাল ক্যানন ডিএসএলআর ক্যামেরা ব্যবহার করবেন? প্রথমে কী ক্যামেরা ব্যবহার করবেন তা নির্ধারণ করুন। এরপর কতদিক থেকে ক্যামেরা দিয়ে শুট করবেন তা ঠিক করে ক্যামেরাগুলো সেটআপ করতে হবে। ক্যামেরা ফ্রেম রেট, আইএসও, লেন্স, শার্টার স্পিড ঠিক করুন।
- ❖ **ভিডিওর দৃশ্যধারণ নির্ধারণ :** বিস্তৃত পরিসরে ভিডিও করবেন, কাছাকাছি মিডিয়াম লেভেলে করবেন নাকি একদম খুব সন্নিকট থেকে ভিডিও ধারণ করবেন তা নিশ্চিত করুন।
- ❖ **ভিডিও এবং ভয়েস ধারণ :** ভিডিও ধারণ করুন এবং ভয়েস নেয়ার জন্য ভালো মাইক ব্যবহার করুন।
- ❖ **সম্পাদনা :** ভিডিও ফুটেজগুলো একসাথে সংগ্রহ করুন এবং নির্ধারণ করুন কোন দৃশ্য থাকবে। এরপর অ্যাডবি প্রিমিয়ার প্রো'র মতো সফটওয়্যার ব্যবহার করে মিউজিক, ভিডিও এবং ভয়েস সম্পাদনা করুন।

## ভিডিও মার্কেটিং কৌশল

- ❖ ক্রেতার ওপর পর্যবেক্ষণ করুন। কী বিষয় কিংবা কোন প্রোডাক্ট আসলে চায় তা বুঝতে সোশ্যাল মিডিয়া অ্যানালিটিকস টুল হটসুইট এবং টুইটার, ইনস্টাগ্রাম, ফেসবুক ও ইউটিউবের ইনসাইট পর্যবেক্ষণ রাখতে পারেন। ভিডিওর আকর্ষণীয় টাইটেল দেন এবং এ জন্য Answerthepublic কিংবা ইউটিউবের অটো সাজেশন টুল ব্যবহার করতে পারেন।
  - ❖ টপিকটি তথ্যবহুল করুন, যথাসম্ভব সংক্ষিপ্ত করুন এবং ভিডিওটি গল্পের মাধ্যমে উপস্থাপন করুন। যাতে ক্রেতা সমস্যা সমাধানের উপায় পান এবং এনগেজ থাকেন। পাশাপাশি ভিডিও এসইও অর্থাৎ অপটিমাইজের জন্য সঠিক কিওয়ার্ড, ট্যাগ এবং ডেসক্রিপশন দিন। আপনার বিষয়বস্তুর তথ্য পেতে সম্পর্কিত বিভিন্ন ইউটিউব চ্যানেল এবং ব্লগ পড়ুন।
  - ❖ সাব-টাইটেল যোগ করে দিন। এতে অন্য ভাষার মানুষ আপনার ভিডিওর বিষয়বস্তু বুঝতে পারে। তাতে ক্রেতা বৃদ্ধি পায়।
  - ❖ মোবাইল ব্যবহারকারীদের কথা চিন্তা করে ভিডিও নির্মাণ করুন।
  - ❖ ইনফ্লুয়েন্সার মার্কেটিং করতে পারেন। সোশ্যাল মিডিয়ায় সবার কাছে পরিচিত এ রকম মানুষদের দিয়ে ভিডিও প্রচার এবং তাদেরকে দিয়ে ভিডিও করাতে পারেন।
  - ❖ সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্ম, যেমন- টুইটার, ফেসবুক এবং ইউটিউব, ভিমিওর মতো ওয়েবসাইটগুলোতে শেয়ার করতে পারেন। আইজিটিভি ও ফেসবুক লাইভের মাধ্যমে প্রচার করুন।
  - ❖ আপনার ক্রেতার ডাটা পর্যবেক্ষণ করুন এবং আপনার ব্র্যান্ড নিয়ে কী ভাবছেন তা জানুন। সে অনুযায়ী পরবর্তী ভিডিওগুলো তৈরি করুন।
  - ❖ ওয়েবসাইট কিংবা ব্লগে টেক্সট লেখার সাথে ভিডিও জুড়ে দিন, যাতে ক্রেতা ইচ্ছে করলে ভিডিও থেকে আপনার কনটেন্ট সম্পর্কে জানতে পারেন।
  - ❖ সিটিআর (Click-Through-Rate) পদ্ধতিতে ভিডিওর পেইড বিজ্ঞাপন দিতে পারেন ইউটিউব, ফেসবুক, ইনস্টাগ্রামের মতো ওয়েবসাইটে।
- মার্কেটিং ভিডিও সম্পূর্ণ বাজার-সংশ্লিষ্ট। যেই প্রোডাক্ট আপনি মার্কেটে বিপণন করতে চাচ্ছেন তার ক্রেতা কী চান তার ওপর নির্ভর করে মার্কেটিং ভিডিও তৈরি ও তার সফলতা **কল্প**

ফিডব্যাক : nazmulmajumder@gmail.com