

আজকাল আমরা অনলাইনে অনেক কাজই করছি। সেসব কাজের সাথে শপিং সেরে নেয়ার হার ধীরে ধীরে বাড়ছে। অনলাইন বাজার বড় হওয়ার কারণে অনেকেই এই বাজারে প্রবেশের আর্থ পোষণ করেন। তবে আর্থের সাথে সাথে সঠিক পরিকল্পনা না থাকলে অনলাইনে বিক্রি শুরু করার ইচ্ছার বাস্তবায়ন হওয়ার সুযোগ নেই। এখন প্রশ্ন, পরিকল্পনাটি কীভাবে নেবেন। এ বিষয়ে অনেক প্রশ্নের উত্তর জানতে হবে। কোথায় বিক্রি করবেন? কীভাবে লোকেদেরকে কেনার জন্য উৎসাহিত করবেন? আপনার পণ্যের প্রচারণা কোথায় চালাবেন? আর সব কিছুর পর যদি বিক্রি করা সম্ভবও হয়, তখন প্রশ্ন আসবে বিক্রি বাবদ টাকা হাতে আসবে কীভাবে বা পেমেন্ট প্রক্রিয়াটি কেমন হবে? বিক্রি পর্যন্ত যাওয়ার পর আসে বিভিন্ন ধরনের কার্ড ব্যবস্থাপনার বিষয়টি। যেমন- কীভাবে ক্রেডিট কার্ড সংক্রান্ত তথ্যগুলো ব্যবস্থাপনা করা হবে ইত্যাদি। এত বিষয় একসাথে দেখে ভাবনার কিছু নেই। আমরা এ লেখায় এসব প্রশ্নের উত্তর খোঁজার চেষ্টা করব। জানব কীভাবে কার্যকর অনলাইনে সেল করা যায়, কীভাবে কেনায় উৎসাহিত করা যায় ইত্যাদি। অনলাইনে সেল করার জন্য যা কিছু জানতে হবে তার সবই এখানে আছে। এ লেখায় সেসব প্রক্রিয়ার দুটি ধাপ উপস্থাপন করা হয়েছে, যাকে অনলাইন সেলিংয়ের বিগিনার গাইড হিসেবে বিবেচনা করা যেতে পারে।

## ০১. সঠিক ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম বেছে নেয়া

অনলাইনে বিক্রি করতে চাইলে সবার আগে একটি ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম বেছে নিতে হবে। এখন জানতে হবে ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মটি আসলে কী? এটি হচ্ছে বিশেষ ধরনের ওয়েবসাইট, যা একজন ক্রেতাকে পণ্য, সেবা কেনার সুবিধা দেয়। আবার ক্রয় সম্পূর্ণ করতে ওয়েবসাইটের বাইরে যাওয়ারও দরকার পরে না। আর কোনো অর্ডার এলে তার খবর জানা যাবে স্বয়ংক্রিয়ভাবে। এক কথায় বলা যায়, সেলিংয়ের জন্য একের ভেতর সব সমাধান। এখন আপনি যদি মনে করেন অনলাইনে বিক্রি করবেন। তাহলে ভালো একটি ই-কমার্স সলিউশন বেছে নেয়ার কোনো বিকল্প নেই। আপনি যদি অনলাইনে পণ্য বিক্রি করতে চান, তবে একটি কোয়ালিটি ই-কমার্স সলিউশন না থাকলে সফল হওয়া অনেক কঠিন হয়ে যাবে। বলা হয়ে থাকে সঠিক একটি ই-কমার্স সলিউশন বেছে নেয়ার ওপরই নির্ভর করে ই-কমার্সে সফল বা ব্যর্থ হওয়া। ধরা যাক, আপনি এমন একটি ই-কমার্স সলিউশন নিয়ে কাজ করছেন যাতে লেনদেন করার উপায় নেই বা থাকলেও তাতে সমস্যা বিদ্যমান, অথবা দেখা গেল হঠাৎ করে কাস্টমার অর্ডার হয়ে গেল, অথবা ওয়েবসাইটে শপিং নিয়ে বিস্তারিত তথ্য ভুলভাবে সাজানো বা নিরাপত্তার দিক দিয়ে খুব দুর্বল একটি ওয়েবসাইট। এসব সমস্যা আছে এমন কোনো ওয়েবসাইট নিয়ে নিশ্চিতভাবেই কাজ করতে



## অনলাইনে বিক্রির বিগিনার গাইড (পর্ব-০১)

### আনোয়ার হোসেন

চাইবেন না। আর কেউ যদি জোর করে কাজ করতে চেষ্টাও করে সে চেষ্টা ফলপ্রসূ হওয়ার সম্ভাবনা খুবই কম।

বেশ কিছু ভালো ই-কমার্স সলিউশন হচ্ছে শপিফাই, লেমন স্ট্যাড, বিগ কমার্স, প্রিডি কার্ড, বিগ কার্টেল ইত্যাদি।

## ০২. মোবাইল নিউ সেট থেকে অবমূল্যায়িত করা যাবে না

আসলে মোবাইল ইউজারদেরকে অবমূল্যায়ন তো নয়ই বরং গুরুত্বের দিক দিয়ে রাখতে হবে এক নম্বরে। কিছুটা বিস্মিত হওয়ার মতো বিষয় মনে হলেও বর্তমান সময়ে অনলাইনে বিক্রির প্রধান মাধ্যম হচ্ছে মোবাইল। আসলে মোবাইল ব্যবহারকারীদের সংখ্যা ডেস্কটপ এবং ল্যাপটপের মোট ব্যবহারকারীদের চেয়েও অনেক বেশি। নিচে এ সংক্রান্ত ২০১৭ সালের তথ্য দেয়া হলো।

এই চিত্র অবশ্য মোবাইল ব্যবহারকারীদের সর্বশেষ তথ্য তুলে ধরে না। আজকের দিনে গুগল মোবাইল ব্যবহারকারীদের গুরুত্বের সাথে নিয়েছে। শিগগিরই গুগল তাদের অ্যালাগরিদম পরিবর্তন করতে যাচ্ছে। পুরো সার্চ ইঞ্জিন গুগল 'মোবাইল ইনডেক্স'কে তাদের প্রধান ইনডেক্স করতে যাচ্ছে। এখন থেকে গুগল সার্চ ইঞ্জিন পজিশন নির্ধারণ করার জন্য মোবাইল কন্টেন্ট ব্যবহার করবে। অর্থাৎ আপনার স্টোরটি যদি মোবাইলে ঠিকমতো প্রদর্শিত না হয় তবে আপনার সফল হওয়ার সম্ভাবনা এমনিতে কমে যাবে। তাই এ বিষয়ে সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে একেবারে শুরু থেকেই।

এখন অনেক ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম থেকে সঠিকটি বেছে নেয়া একটি চ্যালেঞ্জ। কেননা সবার জন্য সব সময় এক সমাধান সঠিক নাও হতে পারে। যেমন- একজন নতুন ই-কমার্স স্টোরের মালিকের জন্য সব ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম

এক নয়। কিছু প্ল্যাটফর্ম থেকে ভালো সুবিধা পেতে হলে কিছু এ ব্যবসায় সময় দেয়া আবশ্যিক। সেক্ষেত্রে একজন নতুনদের জন্য সবচেয়ে ভালো প্ল্যাটফর্মটি হচ্ছে সপিফাই। এর প্রধান কারণ হচ্ছে এটি মোবাইল অপটিমাইজড প্ল্যাটফর্ম। তার আলাদা করে চিন্তা করার প্রয়োজন পড়বে না। আর যারা আর একটু আপগ্রেড সমাধান চান। তারা বেছে নিতে পারেন সেলফ হোস্টেড ওয়ার্ডপ্রেস ও হু-কমার্স। এটিও একটি জনপ্রিয় ই-কমার্স সলিউশন। তবে এক্ষেত্রে আপনাকে অবশ্যই আপনার স্টোরটি যেন মোবাইল কম্প্যাটিবল হয়, সেদিকে নজর রাখতে হবে। আপনার ওয়েবসাইট কতটা মোবাইল ফ্রেন্ডলি, তা যাচাই করে নিতে হবে। কেননা, সমস্যা আগে চিহ্নিত করতে পারলে সমাধান আসবেই। তাই সবার আগে জানতে হবে সমস্যা কতটা প্রকট।

মোবাইল ফ্রেন্ডলিনেস জানার জন্য গুগলের নিজস্ব টুল ব্যবহার করা ভালো। ওখানে শুধু আপনার ওয়েবসাইটের ঠিকানাটা পেস্ট করে দিলেই ফলাফল জানা যাবে। ফলাফলে যদি আশাবাদী কিছু না পাওয়া যায়, তবে আপনার উচিত হবে নতুন করে ওয়েবসাইটের ডিজাইন করা। আর ডিজাইন করা যে সবসময় খুব সুখকর কিছু হবে, তা কিন্তু নয়। তেমনটা মনে করলে নতুন ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মে সুইচ করা বুদ্ধিমানের। নতুন ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম বেছে নেয়ার সময় অবশ্যই মাথায় রাখতে হবে মোবাইল কম্প্যাটিবলনেসের কথা। আরও মনে রাখতে হবে যেসব কারণে পুরনো ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মটি বাতিল করতে হচ্ছে সেগুলোর সব যেন নতুনটিতে বিদ্যমান থাকে।

আগামী পর্বে আমরা জানব কীভাবে প্রথম ইমপ্রেশনটি অসাধারণ করতে হয় এবং ই-কমার্সে ছবির গুরুত্ব সম্পর্কে।

ফিডব্যাক : [hossain.anower009@gmail.com](mailto:hossain.anower009@gmail.com)