

নতুন করে যারা ই-কমার্স ব্যবসায় শুরু করছেন বা করতে চান তাদের জন্য এ বিষয়ে বেশ কিছু খুঁটিনাটি জিনিস জানা জরুরি। সে লক্ষ্যে অনলাইনে বিক্রির বিগিনার গাইডের এ পর্বে জানব আরো কিছু টিপস সম্পর্কে।

প্রথম দর্শন অসাধারণ হতে হবে

অনলাইনে বিক্রিতে পারদর্শী হওয়ার জন্য যে বিষয়গুলোর ওপর নজর রাখতে হবে তার অন্যতম হচ্ছে ব্যবহারকারীদের সাথে যুক্ত থাকা। কেননা, যদি ব্যবহারকারীদের সাথে সংযোগ না থাকে তাহলে পণ্য বিক্রি করার কোনো সুযোগ থাকবে না। তখন পণ্য বিক্রি করতে পারবেন তারাই যারা ব্যবহারকারীদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করেছেন।

এত কম সময়ে নেয়া সিদ্ধান্ত নিজের দিকে নিয়ে আসতে হলে যা করতে হবে, তা হচ্ছে নিজেকে আর দশজনের চেয়ে আলাদা করে উপস্থাপন করা। যা করতে হবে সবার আগে। যেন নজরকাড়া সম্ভব হয়। এ কাজে যা সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, তা হচ্ছে সৃজনশীলতার প্রকাশ। কেননা, সব কাজে সৃজনশীলতা প্রকাশের মাধ্যমে নজরকাড়া সবচেয়ে সহজ। তাই যতটা সম্ভব সৃজনশীলতা আনতে হবে। এর শুরুটা হতে পারে আপনার স্টোরের নাম থেকেই। যে নামটি সাধারণ হলেও তা হবে আর সবার থেকে আলাদা। সৃজনশীলতার কারণে যা সবার চোখে পড়বে। তাই ডোমেইন নাম পছন্দের ক্ষেত্রে অবশ্যই সতর্ক হতে হবে।

তারপর ওয়েবসাইটের ডিজাইন নিয়ে ভাবতে হবে। সে ডিজাইনে যেন নামের মতো একই রকমভাবে সৃজনশীলতার প্রকাশ থাকে সেদিকে নজর দিতে হবে। টেম্পলেটের ক্ষেত্রে বেছে নিতে হবে সঠিক ডিজাইনের টেম্পলেট। আর এক্ষেত্রে অবশ্যই মাথায় রাখতে হবে- ব্যবহারকারী যেন এই ডিজাইন থেকে অদ্বিতীয় অভিজ্ঞতা পেতে পারেন।

ফটোর গুরুত্ব

ওয়েবসাইটে যেমন ছবি থাকে, তেমন থাকে লেখা। দুই ধরনের কনটেন্টের গুরুত্ব আলাদা। যেকোনো কিছুর প্রয়োজনীয়তা বোঝানোর জন্য লেখার দরকার অপরিসীম। আবার ভালো ছবি ছাড়া কোনো লেখাই সম্পূর্ণ নয়। তাই বলা যায়, এ দুটো একে অপরের পরিপূরক। তবে ছবি সব সময়ই হাজার শব্দের চেয়ে বেশি কথা বলে। তাই একটি ভালো ছবির গুরুত্ব সত্যিই অনেক। বলা হয়ে থাকে একজন ক্রেতা যা দেখেন তার ৮০ শতাংশ মনে রাখেন আর যা পড়েন তার ২০ শতাংশ মনে রাখেন। এতে বোঝা যাচ্ছে লেখা ও ছবির গুরুত্ব কেমন। একটা চোখাধানো নজরকাড়া ই-কমার্স ওয়েবসাইটের জন্য পণ্যের ভালো ছবির সাথে অসাধারণ ডিজাইনের গুরুত্ব অপরিসীম। বলা যায় সফলতা লাভ করতে হলে এই দুই দিকে নজর দিতে হবে।

এক্ষেত্রে একটি ফটো চেকলিস্ট দেখে নিতে পারেন-

- * পণ্যের ছবিতে অবশ্যই সাদা ব্যাকগ্রাউন্ড ব্যবহার করতে হবে। এতে সব ধরনের পণ্যই দেখতে পরিষ্কার ও ঝকঝকে দেখায়।
- * ছবি অবশ্যই বড় আকারের হতে হবে। এতে ক্রেতা যেন কেনার আগে ভালো করে বুঝতে



অনলাইনে বিক্রির বিগিনার গাইড (পর্ব-০২)

আনোয়ার হোসেন

পারেন তারা কী কিনতে যাচ্ছেন।

- * ছবিতে জুমিংয়ের ব্যবস্থা রাখতে হবে যেন ক্রেতা পণ্যের প্রতিটি বিষয় খুব ভালোভাবে দেখতে পারে।
- * ছবির তুলতে হবে সব অ্যাঙ্গেলে।
- * প্রয়োজনে প্রফেশনালদের সহযোগিতা নিন। ছবির বিষয়টি হালকাভাবে নেয়ার কোনো সুযোগ নেই। তাই এত ঝক্কি আপনি নিজে পোহাতে না চান বা ছবির তোলায় জন্য প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম আপনার না থাকে, তবে প্রফেশনালদের সাহায্য অবশ্যই নিতে হবে। আর আপনার যদি শত শত পণ্যের ছবি তোলায় প্রয়োজন হয়, তবে এক্ষেত্রে খরচও তুলনামূলকভাবে কমে যাবে।

ভালো প্রোডাক্ট ফটোগ্রাফির গুরুত্ব কতটা তা বোঝার জন্য এ সম্পর্কিত কিছু তথ্য দেখে নিতে পারেন। এসব তথ্য গুণগত মানের ফটোগ্রাফির জন্য অর্থ ব্যয়কে নিরর্থক নয় এমনটা ভাবতে শেখা হবে।

- * গবেষণায় দেখা গেছে শতকরা ৬৬ শতাংশ ক্রেতা একটি পণ্যকে বিভিন্ন অ্যাঙ্গেলে দেখতে পছন্দ করেন।
- * ৭৫ শতাংশ ক্রেতাই মনে করেন গুণগত মানের ইমেজ অনলাইনে বিক্রির জন্য গুরুত্বপূর্ণ একটি বিষয়।
- * ৬১ শতাংশ মানুষ পণ্যের ছবি জুম করে দেখতে আগ্রহী।

তবে ছোট ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে শুরুতেই ছবির জন্য অর্থ ব্যয় করা অনেক ক্ষেত্রেই সম্ভব নয়। সেক্ষেত্রে অনলাইনে অনেক ফ্রি সাইট আছে যেখান থেকে ভালো মানের সব ছবি নামিয়ে নেওয়া যাবে।

সাইট নেভিগেশনের উন্নতি করা

ওয়েবসাইটের ক্ষেত্রে খুব গুরুত্বপূর্ণ একটি হচ্ছে নেভিগেশন। কেননা ভালো নেভিগেশন যেমন ভিজিটর ধরে রাখতে সহায়তা করবে, অন্যদিকে বাজে নেভিগেশন ক্রেতার সংখ্যা বা

ভিজিটর কমিয়ে দেয় ভূমিকা রাখে। নেভিগেশন এমন হতে হবে যেন একজন ভিজিটর খুব সহজে বা কম পরিশ্রমেই যা খুঁজছেন তার দেখা পান। কেননা সময় নষ্ট না করে ক্রেতা বরং অন্য কোনো ওয়েবসাইটে চলে যেতে চাইবে যেখানে সহজেই তা পাওয়া যাবে। নিচের কৌশলগুলো প্রয়োগ করা যেমন সহজ, তেমনি বেশ ফলপ্রসূও বটে-

ক. 'নতুন যা কিছু' নামে একটি ক্যাটাগরি যোগ করুন

বার বার ফেরত আসা ক্রেতার খুব স্বাভাবিকভাবেই একই পণ্য আবার দেখতে চাইবে না। বরং তারা প্রতীক্ষায় থাকবে নতুন কী আসছে তা জানার জন্য। এটা না করা হলে তাদেরকে সব পণ্য একসাথে দেখে সেখান থেকে নতুন পণ্য খুঁজে খুঁজে বের করতে হবে, যা সত্যিই খুবই যন্ত্রণাদায়ক। নতুন নেভিগেশনে নতুন পণ্য নামে একটি ট্যাগ খুলতে হবে। আর ট্যাগটি এমনভাবে প্রদর্শিত হবে যাতে নতুন ভিজিটররা তাতে প্রলুব্ধ হয়।

খ. 'সম্প্রতি দেখেছেন যা' নামে একটি ক্যাটাগরি যোগ করুন

একজন ভিজিটর হয়তো আপনার ওয়েবসাইট ভিজিট করে বেশ কিছু পণ্য পছন্দ করেছেন। পরে সবশেষে ওয়েবসাইট থেকে বের হওয়ার আগে হয়তো আগে পছন্দ করা পণ্যগুলো থেকে দুই-একটি কেনার সিদ্ধান্ত নিলেন। সেক্ষেত্রে ওই ভিজিটরকে আবার পুরো ওয়েবসাইট ভিজিট করে পছন্দ করা পণ্যগুলোকে খুঁজে বের করতে হবে, যা কি না খুবই বিরজিকর। আর তাই ক্রেতার কেনার সিদ্ধান্ত বাতিল করে দেয়ার সম্ভাবনা অনেক বেড়ে যাবে। এমন ক্ষেত্রে সমাধান হচ্ছে 'সম্প্রতি দেখেছেন যা' বা 'রিসেন্টলি ভিউড' নামের একটি ক্যাটাগরি তৈরি করা। এতে ক্রেতার কষ্ট কম হবে, ফলে বিক্রিও বাড়বে।

চলবে... **ক**

ফিডব্যাক : hossain.anower009@gmail.com