



## অনলাইনে বিক্রির বিগিনার গাইড

আনোয়ার হোসেন

অনলাইন বিগিনার সেল গাইডের এই পর্বে আমরা জানব আরো কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় সম্পর্কে। এগুলো হচ্ছে সাইট নেভিগেশনের উন্নয়ন করা, ইউনিক আইডিয়া থাকা, ইউনিক সেলিং প্রোপোজিশন ও ব্লগিং শুরু করা।

### সাইট নেভিগেশনের উন্নয়ন করা ড্রপডাউন মেনুর ব্যবহার

নেভিগেশন প্রক্রিয়া যদি ঝঞ্ঝটমুক্ত হয় অর্থাৎ কয়েক ক্লিকেই যদি কাজ সম্পন্ন করা যায়, তবে ভিজিটরেরা যেমন খুশি হবেন তেমনি তারা থাকবেন কম দুশ্চিন্তায়। আর এ বিষয়টি খুবই গুরুত্বপূর্ণ। একজন ক্রেতা অনলাইনে পণ্য কেনার বিনিময়ে দুশ্চিন্তাকে ডেকে আনতে চাইবেন না। তবে অবশ্যই মনে রাখতে হবে, আপনার সাইটটি হোভার টানেল ইস্যুর (মানে যখন আপনাকে নির্দিষ্ট একটি পথ অনুসরণ করতে হবে, তখন যেন মেনু বন্ধ না হয়ে যায়) মুখোমুখি হতে না হয়। এদিকে সবচেয়ে কার্যকর কৌশলটি হচ্ছে ক্লিকের সাথে সাথে মেনু ওপেন হওয়া। এমনটি করা সম্ভব হলে আপনার সব কাস্টমার খুব সহজেই নেভিগেট করতে পারবে।

### ইউনিক আইডিয়া থাকা

ই-কমার্স বাজার শুরুতে মনে হতে পারে গতানুগতিক বাজার থেকে কম প্রতিযোগিতাপূর্ণ। আসলে কি তাই? বিশ্বের অন্যত্র ই-কমার্সের বাজার আমাদের এখান থেকে অনেক বেশি প্রতিযোগিতাপূর্ণ এ কথা ঠিক। আমাদের এখানে সে তুলনায় প্রতিযোগিতা কম। তাই বলে তার মাত্রা একদম কম সেটা বলা যাচ্ছে না। আর বাজারটি ধীরে ধীরে বড় হওয়ার সাথে সাথে প্রতিযোগিতার মাত্রা যৌক্তিকভাবেই বাড়ছে। তাই বলা যায়, যখনই আপনি ই-কমার্সের বাজারে প্রবেশ করবেন, তার মানে ক্রমেই প্রতিযোগিতা বাড়ছে এমন একটি বাজারে প্রবেশ করলেন। এখন ইউনিক আইডিয়ার ধারণার গুরুত্ব বুঝতে পারলেও সমস্যা চলে আসে কীভাবে তার ধারণা পাওয়া যাবে তাই নিয়ে। এজন্য অবশ্যই গবেষণা করতে হবে। অন্যরা কী করছে, কীভাবে করছে বা কখন করছে ইত্যাদি

বিষয় মনোযোগ সহকারে খেয়াল রাখতে হবে। ইউনিক ধারণার জন্য নজর রাখা যেতে পারে ইনস্টাগ্রাম, পিন্টারেস্ট, অ্যামাজন, ইটসির মতো সাইটগুলোর ওপর।

ওইসব সাইটের নতুন নতুন বৈশিষ্ট্যগুলোর প্রতি নজর রাখার সাথে সাথে খেয়াল রাখতে হবে ক্রেতার কোন কোন ফিচারের প্রতি আগ্রহ বেশি দেখায়। তারপর সেগুলো থেকে কোনটা আপনার ব্যবসায় বা কার্যক্রমের সাথে যায় ভেবে নিয়ে সেইমত ধারণা ধার করতে হবে। আর খেয়াল রাখতে হবে, সে ধারণাগুলোর সঠিক ও কার্যকর ব্যবহার যেন করা সম্ভব হয়।

### শক্তিশালী ইউএসপি তথা ইউনিক সেলিং প্রোপোজিশন

প্রথমেই প্রশ্ন আসতে পারে ইউনিক সেলিং প্রোপোজিশন কেন দরকার। এই প্রশ্নের উত্তরে একটা প্রশ্ন করা যেতে পারে। একজন ক্রেতা কেনো আপনার কাছ থেকে পণ্য কিনবেন? বাজারে আরো অনেক জায়গা আছে, যেখান থেকে ক্রেতার খুব সহজেই তাদের পছন্দের পণ্য বা সেবা কিনতে পারেন। তাহলে কেনো আপনি বা আপনারা আসবেন? এর উত্তরে হয়তো কারো মনে হতে

পারে- বর্তমানে আমাদের এখানে ই-কমার্সের প্রতিযোগিতা কম। তাই ইউনিক কিছু প্রয়োজনীয়তা নেই। এ কথা ঠিক আমাদের এখানে ই-কমার্স খাত এখনো বড় হচ্ছে, পুরোপুরি সংগঠিত বাজার এখনো বলা যাবে না। কিন্তু তার অর্থ এই নয় যে, এমন অবস্থা সব সময় থাকবে। বলা যায়, এ অবস্থার পরিবর্তন ইতোমধ্যেই হতে শুরু করেছে। কেননা এ খাতে প্রতিযোগিতা আগের চেয়ে আরো বাড়ছে। এমনকি কিছু ক্ষেত্রে বিদেশি বিনিয়োগ আসতে দেখা যাচ্ছে। তাই বলা যায়, আর দশজনের চেয়ে আপনার পণ্য বা সেবা আলাদা কিছু না হলে ক্রেতার আকৃষ্ট হওয়ার কোনো কারণ নেই। শুধু যে পণ্য বা সেবার ক্ষেত্রে এই ভিন্নতা আনতে হবে, তা কিন্তু নয়। ভিন্নতা আনার চেষ্টা করতে হবে সব জায়গায় যাতে সব মিলিয়েই সবার চেয়ে আলাদা একটি উপস্থিতি তৈরি করা দরকার। বলা হয়ে থাকে, তীব্র প্রতিযোগিতার এ বাজারে টিকে থাকার জন্য অবশ্যই ইউনিক সেলিং প্রোপোজিশন থাকতে হবে। আপনি হয়তো বুঝতে পারছেন না কীভাবে ইউনিক সেলিং প্রোপোজিশন করতে হবে। যদি তাই হয়,

### উৎসাহ পাওয়ার মতো কিছু ইউএসপির উদাহরণ ব্লগিং শুরু করুন

বলা হয়ে থাকে ব্লগিংয়ের মাধ্যমে ভিজিটরের সংখ্যা ৫০ শতাংশেরও বেশি বাড়ানো সম্ভব। আর ভিজিটরের পাশাপাশি যে বিষয়টি গুরুত্বপূর্ণ, তা হচ্ছে লিড পাওয়া। ব্লগিং থেকে আসা ভিজিটরেরা তুলনামূলকভাবে অনেক বেশি লিড নিয়ে আসে। মানে ওইসব ভিজিটরেরা তুলনামূলকভাবে বেশি ক্রেতায় পরিণত হয়। আর ৫০ শতাংশ ভিজিটর বাড়ার মানে অনেক ভিজিটর। আর সেই সাথে আয়ও যেহেতু বাড়বে তাই বলা যায়। ভালো হয় আপনি যদি প্রতি সপ্তাহে দুই থেকে তিনটি করে আর্টিকল পোস্ট করেন। কিন্তু এত সময় সবার হাতে থাকবে তা বলা যায় না। সেক্ষেত্রে ধীর চলো নীতি অবলম্বন করতে হবে। তবে এক সপ্তাহে একটি আর্টিকল প্রকাশ করতেই হবে। এর কম হলে হবে না। একটা কাজ করা যেতে পারে। তা হচ্ছে, প্রতি সপ্তাহে একটি করে আর্টিকল পোস্ট করার বাধ্যবাধকতা অনেকের কাছেই মানসিক চাপ হিসেবে দেখা দিতে পারে। সেক্ষেত্রে যা করা যাবে তা হলো যখনই সময় পাওয়া যাবে তখন একসাথে অনেকগুলো আর্টিকল লিখে সেগুলো শিডিউল পোস্ট আকারে দিয়ে দেয়া। তারপর আগের মতো সাপ্তাহিক আর্টিকল লেখার রুটিনে ফিরে যেতে হবে। এতে কখনো যদিবা কোনো কারণে কোনো সপ্তাহে আর্টিকল লেখা সম্ভব না হয়, তবে তা নিয়ে আর দুশ্চিন্তা থাকল না।

তবে 'পিওপি! : ক্রিয়েট দ্য পারফেক্ট পিচ, টাইটেল অ্যান্ড ট্যাগ লাইন ফর এনিথিং' নামের জনপ্রিয় বইয়ের লেখক স্যাম হর্ন নয়টি প্রশ্ন তৈরি করেছেন, যেগুলোর উত্তর দেয়ার মাধ্যমে খুব সহজেই করা যায় কার্যকর ইউএসপি।

প্রশ্ন-১ : আমি ক্রেতাকে কী অফার করছি?

প্রশ্ন-২ : কী ধরনের সমস্যা ধারণা বা অফারিং সমাধান করবে?

প্রশ্ন-৩ : কোনো পণ্য বা সেবা ব্যবহার এবং তারপর কেনা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

প্রশ্ন-৪ : ট্যাগেট অডিয়েন্স কারা?

প্রশ্ন-৫ : আমি কে, আমার পরিচয়ই বা কী?

প্রশ্ন-৬ : আমার প্রতিদ্বন্দ্বী কারা এবং তাদের সাথে আমার পার্থক্যই বা কী?

প্রশ্ন-৭ : আমার কার্যক্রমের উদ্দেশ্য কী?

প্রশ্ন-৮ : লোকেদের কাছ থেকে কী ধরনের অভিযোগ আসতে পারে?

প্রশ্ন-৯ : কখন, কোথায় এবং কীভাবে লোকেরা পরিকল্পনা মতো সাড়া দেবে? -চলবে