ই-কমার্স BUSINESS MASTERY....

E-book

Written by

ENG. EMRAN HOSSAIN KHAN

E-COMMERCE BUSINESS CONSULTANT & TRAINER

পরম করুনাময় আল্লাহর নামে শুরু করছি .....

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

আমি ,ইঞ্জিঃ ইমরান হোসেন খান (EEE) নিয়ে পড়াশুনা শেষ করেছি কিন্তু আইটি সেক্টরের ফিল্ডে বেশি ভালোবাসা থাকার কারনে এই ফিল্ডে কাজ করতেছি। বিগত ১০ বছর যাবত ডিজিটাল মার্কেটিং ফিল্ডে প্রোফেশনালি কাজ করে যাচ্ছি ,আমার বাস্তব অভিজ্ঞতার আলোকে আপনাদের জন্য কিছু করার চেস্টা করছি , ভুল ত্রুটি মার্যনা করবেন।

ই- কমার্স এর চাহিদা বর্তমানে বাংলাদেশেও বেশ উন্নত হতে শুরু করেছে। কিন্তু এই উন্নতির দ্রুততা ততটা বাড়বে না, যদি না আমরা ডিজিটাল মার্কেটাররা আমাদের পরবর্তী প্রজন্ম ও একইসাথে বর্তমান প্রজন্মকে এই জ্ঞান ও শিক্ষাটা হস্তান্তর করতে না পারি। আর তাই, এই লক্ষ্য নিয়েই একেবারে বেসিক পর্যায় থেকে মাস্টার লেভেল পর্যন্ত গাইডলাইন নিয়ে এই (ই-কমার্স Mastery)... বইটি লেখার চেষ্টা করেছি।

এই বইয়ের লক্ষ্য অনেকগুলো নয়, শুধুমাত্র একটি। আর সেটা হচ্ছে, আপনার ভেতরে জ্বলতে থাকা ই-কমার্স নিয়ে সকল প্রশ্নগুলোর সহজ উত্তর দেওয়া, এবং আপনাকে একটি প্রোফেশনাল ই- কমার্স ব্যাবসায়ী হিসেবে উপযুক্ত করে গড়ে তোলা ।

ই- কমার্স নিয়ে সকল প্রশ্নের সমাধান পেতে ,
আমার সাথে যোগাযোগ করতে পারেন-
ইঞ্জিঃ ইমরান হোসেন খান , বরিশাল সদর , বরিশাল

Contact Me

www.brainzetit.com

eng.emranhossainkhan/facebook.com

emranhossain4078@gmail.com

BRAINZETIT

সূচিপত্র

1. ব্যবসা কেন করবেন ....
2. ব্যাবসার পরিচিতি ....
3. ই- কমার্স ব্যবসা কি ....
4. ই-কমার্স ব্যবসা কিভাবে শুরু করবেন ....
5. প্রোডাক্ট সিলেকশন করা ....
6. উইনিং প্রোডাক্ট সিলেকশন..
7. SWOT এনালাইসিস...
8. বিজনেস নাম ও নিস সিলেক্ট করা...
9. ডোমেইন / হোস্টিং বাছাইকরন..
10.Read/Blue Ocean স্ট্রাটেজি ফলো করা...........................
11. মার্কেটপ্লেস রিসার্চ করা ....
12. কম্পিটিটর রিসার্চ করা ....
13. বিজনেস ক্যাশ - ফ্লো তৈরী করা ....
14. প্রয়োজনীয় ডকুমেন্ট তৈরী করা..
15. প্রোডাক্ট সোর্সিং করা ....
16. সহজ পেমেন্ট গেটওয়ে তৈরী করা ....
17.শিপিং কৌশল নির্ধারণ করা ....
18. মার্কেটিং কিভাবে করবেন ....
19. উইনিং ওডিয়েন্স সিলেকশন ....
20. উইনিং প্রাইস সিলেকশন ....

• ব্যবসা কেন করবেন ?

১. রাসূলুল্লাহ (সাঃ) ব্যবসা করেছেন, বিখ্যাত সাহাবীরা ছিলেন ব্যবসায়ী। ব্যবসার মধ্যে রয়েছে বরকত, কল্যাণ। ব্যবসার ফযিলত ,নিয়ে অসংখ্য হাদীস আছে। তারমধ্যে উল্লেখযোগ্য হলো- "সৎ আমানতদার ব্যবসায়ীগণ কিয়ামতের দিন নবী, সিদ্দিক এবং শহীদদের সাথে থাকবেন।" (জামে আত-তিরমিজি: ১২০৯)

২. যখন ব্যবসা করবেন, তখন আপনি নিজের, পরিবারের, সমাজের বৃহত্তর কল্যাণে অংশ নিতে পারবে।
প্রথমত সে কর্মসংস্থান করতে পারবে, যার ফলে মানুষ উপকৃত হবে। তাছাড়া সে আর্থিকভাবে স্বাবলম্বী হতে পারবে, যার ফলে সমাজের উন্নয়নমূলক কর্মকাণ্ডে অংশ নিতে পারবে।
জনৈক ব্যক্তি এসে ইমাম আহমদ ইবনে হাম্বলকে জানায়, “নিজে চলার মতো আর্থিক ব্যবস্থা আমার আছে।” তারপরও তাকে ইবনে হাম্বল বলেন, “তুমি ব্যবসা কর। তাহলে সেটার লভ্যাংশ দিয়ে আত্মীয়-স্বজনের সাথে সুসম্পর্ক বজায় রাখতে পারবে। কেউ অসুস্থ হলে তার চিকিৎসা করতে পারবে।” (ইবনুল জাওযী, তালবিস: ২৮৫)

৩. ব্যবসা করলে নিজেই সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন, অন্যের ওপর নির্ভরশীল হতে হবে না। সালাফগণ এই কারণে মানুষকে ব্যবসা করতে উৎসাহ দিতেন।
তাবেঈ আবদুল্লাহ ইবনে যায়েদ বলেন, “ব্যবসাকে তোমরা পেশা হিসেবে নাও। কেননা নিরাপদ থাকার অন্যতম বড় মাধ্যম হচ্ছে, মানুষ প্রতি মুখাপেক্ষী না থাকা।” (আল্লামা ইবনে আসাকির, তারিখে দিমাশক: ৫৬০-৫৬৩)

• ব্যাবসার পরিচিতি !

ব্যবসা বলতে কোন পণ্য বা সেবা ক্রয়-বিক্রয় বা বিনিময়কে বুঝায়। সাধারণভাবে 'ব্যবসা হলো. ব্যক্তির মুনাফা পাওয়ার আশায় পণ্যদ্রব্য ও সেবাকর্ম উৎপাদনের মাধ্যমে উপযোগ সৃষ্টি এবং মানুষের বস্তুগত ও অবস্তুগত অভাব পূরণের লক্ষ্যে সেগুলো বণ্টন এবং এর সহায়ক সবরকম বৈধ, ঝুঁকিবহুল ও ধারাবাহিক কার্যক্রমকে বুঝায় ,আর একেই মূলত ব্যবসা বলে।

- যদি পণ্যের দিক থেকে চিন্তা করা হয় তাহলে পৃথিবীতে যত ধরনের বিজনেস তৈরি হচ্ছে এবং তৈরি হবে তা মূলত তিনটি প্রধান বিষয়বস্তু থেকে তৈরি হয়।

১. স্বাস্থ্য
২. অর্থ
৩. সম্পর্ক

- পণ্য এবং সেবার দিক থেকে ব্যবসা-বাণিজ্যকে চারটি মূল ভাগে ভাগ করা হয়।

১. সার্ভিস ব্যবসা
২. মার্চেন্ডাইজিং বিজনেস
৩. ম্যানুফ্যাকচারিং বিজনেস
৪. হাইব্রিড বিজনেস

- আবার গঠন কাঠামো দিক থেকে ব্যবসা-বাণিজ্য গুলোকে সাত ভাগে ভাগ করা হয়ে থাকে -

১. একক মালিকানা
২. অংশীদারিত্ব
৩. সীমিত অংশীদারিত্ব
৪. কর্পোরেশন
৫. সীমিত দায় কোম্পানি
৬. নন প্রফিট
৭. সংগঠন মূলক

বিদ্রঃ আমাদের আলোচনায় ব্যবসার যে ধারনাটি পেলাম , সেই অনুসারে আমরা ব্যবসাকে যদি অনলাইনের মাধ্যমে পরিচালনা করি ,সেটাই হবে ই- কমার্স ব্যবসা ।

• ই- কমার্স ব্যবসা কি ?

ই-কমার্স (ইলেকট্রনিক কমার্স) হল অনলাইন প্ল্যাটফর্মে বা ইন্টারনেটের মাধ্যমে ইলেকট্রনিকভাবে পণ্য এবং পরিষেবা কেনা বা বিক্রি করার কার্যকলাপ ।

গতানুগতিক ধারায় আমরা দেখে আসছি যে মানুষ বাজারে গিয়ে কেনা কাটা করে। যুগের পরিবর্তনের সাথে সাথে বাইরে গিয়ে কেনাকাটার ধারণা পালটে যাচ্ছে। ই-কমার্স বিজনেসের প্রসারের মাধ্যমে এখন ঘরে বসেই যে কোন পণ্য বা সেবা অনলাইনে কেনাকাটা করা যাচ্ছে। পণ্য সরাসরি আমাদের দরজার সামনে হোম ডেলিভারি হয়ে আসছে। এতে জীবন-যাপন অনেক সহজ হয়ে গেছে।

ই-বিজনেস পরিচালিত হয় বিজনেস টু বিজনেস, বিজনেস টু কাস্টমার ও কাস্টমার টু কাস্টমার পদ্ধতি ব্যবহার করে। অর্থাৎ এই ব্যবসায় সেবা দানকারী প্রতিষ্ঠান ও ভোক্তার মধ্যকার লেনদেন স্বয়ংক্রিয় পদ্ধতিতে পরিচালিত হয়।

বর্তমান সময়ের বহুল পরিচিত ওয়েবসাইট দারাজ একটি ই-কমার্স প্রতিষ্ঠান। একজন মানুষের জীবনে যে যে জিনিস প্রয়োজন তার সব কিছু দারাজে পাওয়া যায়। একটি ই-কমার্স ওয়েবসাইটে বিভিন্ন প্রকারের পণ্য থাকে এবং সেগুলো পছন্দ করে অনলাইনে কিনে নেওয়ার ব্যবস্থা করা থাকে। পছন্দের পণ্য কেনার পর অনলাইনেই উক্ত পণ্যের দাম পরিশোধ করার সিস্টেম আছে যা ওয়েবসাইটে সেটআপ ও কনফিগার করা থাকে। পেমেন্ট করা হয়ে গেলে ডেলিভারি লোকেশন দিতে হয় যাতে পণ্যটি আপনার বাসায় পৌঁছাতে পারে।

মোটকথা, ঘরে বসে অনলাইনে কেনা কাটা করার জন্য তৈরি করা ওয়েবসাইটকে ই-কমার্স বা ইলেক্ট্রনিক কমার্স বলা হয়।

ই কমার্স ব্যবসার গুরুত্ব

বাংলাদেশে ইন্টারনেটের সহজলভ্যতা এবং মোবাইল ব্যাংকিংয়ের জনপ্রিয়তা ই-কমার্সের দ্রুত বিকাশে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে। এ ক্ষেত্রে দেশের তরুণ প্রজন্ম এবং প্রযুক্তিপ্রেমী জনগোষ্ঠী ই-কমার্সের প্রসারে বিশেষ ভূমিকা পালন করছে। ই-কমার্সের সঠিক ব্যবহারের মাধ্যমে বাংলাদেশ সামনের দিকে আরো এগিয়ে যেতে পারে এবং এটি জাতীয় অর্থনীতির একটি গুরুত্বপূর্ণ স্তম্ভ হিসেবে দাঁড়াতে পারে।

ই-কমার্স এর সুবিধা ও অসুবিধা সমূহ

ই-কমার্সের প্রসার এবং জনপ্রিয়তা সত্ত্বেও, এর কিছু সুবিধা এবং অসুবিধা রয়েছে, যা ব্যবসায়িক কার্যক্রমের বিভিন্ন দিক থেকে গুরুত্বপূর্ণ। এখানে ই-কমার্স এর সুবিধা ও অসুবিধাগুলো বিশদভাবে আলোচনা করা হলো:

ই-কমার্স ব্যবসার সুবিধা সমূহ

ই-কমার্স আমাদের দৈনন্দিন জীবনে বিপ্লব ঘটিয়েছে, কেনাকাটার প্রক্রিয়াকে সহজ, দ্রুত এবং কার্যকর করেছে। ইন্টারনেটের মাধ্যমে পণ্য ও সেবা কেনা-বেচার এই পদ্ধতি ব্যবসায়িক সুযোগ-সুবিধা বাড়ানোর পাশাপাশি গ্রাহকদের জন্যও অসংখ্য সুবিধা এনেছে। আসুন, ই-কমার্স এর সুবিধা সমূহ সম্পর্কে বিস্তারিত জেনে নেই-

১। খরচ কম

ই-কমার্স ব্যবসায় খরচ কম হয় কারণ ফিজিক্যাল দোকানের প্রয়োজন হয় না। বিক্রেতারা তাদের পণ্য অনলাইনে প্রদর্শন করে এবং ক্রেতাদের কাছে পৌঁছানোর জন্য ফিজিক্যাল স্টোর ভাড়া করার প্রয়োজন হয় না। এটি ব্যবসায়ীদের ভাড়া, ইউটিলিটি বিল, স্টাফ বেতন ইত্যাদি খরচ থেকে মুক্তি দেয় এবং লাভের পরিমাণ বাড়ায়। তাছাড়া, ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মগুলির মাধ্যমে অটোমেশন এবং ডিজিটাল প্রক্রিয়ার মাধ্যমে খরচ সাশ্রয় করা সম্ভব, যা প্রচলিত ব্যবসায়িক মডেলের তুলনায় বেশ সাশ্রয়ী।

২। ফিজিক্যাল দোকানের প্রয়োজন নেই

ই-কমার্সের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনার জন্য কোনো ফিজিক্যাল দোকান বা শোরুমের প্রয়োজন হয় না। শুধুমাত্র একটি ওয়েবসাইট বা মোবাইল অ্যাপ্লিকেশনের মাধ্যমেই পণ্য বা সেবা বিক্রি করা যায়। এটি ব্যবসার গণ্ডিকে বৃদ্ধি করে এবং বিক্রয় সুযোগকে সম্প্রসারিত করে। ফিজিক্যাল দোকানের প্রয়োজন না থাকায় ব্যবসায়ীরা সহজেই তাদের ব্যবসার কার্যক্রম পরিচালনা করতে পারেন এবং নতুন বাজারে প্রবেশের সুযোগ পান।

৩। বৃহৎ অডিয়েন্স এর কাছে পৌছানো

ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মগুলির মাধ্যমে বিক্রেতারা খুব সহজেই বিশ্বব্যাপী বৃহৎ অডিয়েন্সের কাছে পৌঁছাতে পারেন। এটি ব্যবসার প্রসারকে ত্বরান্বিত করে এবং পণ্য বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি করে। বিশেষ করে, ছোট ব্যবসায়ীরা ই-কমার্সের মাধ্যমে তাদের পণ্য বা সেবা বড় আকারের বাজারে পৌঁছানোর সুযোগ পায়। এটি তাদের ব্যবসার প্রসারকে ত্বরান্বিত করে এবং নতুন নতুন গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে সহায়ক হয়।

৪। ২৪/৭ বিক্রয় সুবিধা

ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মগুলি ২৪ ঘণ্টা, সপ্তাহে ৭ দিন খোলা থাকে, যা ক্রেতাদের সময়ের কোনো বাধা সৃষ্টি করে না। ক্রেতারা যেকোনো সময় তাদের প্রয়োজনীয় পণ্য বা সেবা কিনতে পারেন। এটি ব্যবসায়ীদের বিক্রয় সুযোগকে বৃদ্ধি করে এবং ক্রেতাদের কেনাকাটার অভিজ্ঞতাকে আরও সহজ করে তোলে। তাছাড়া, বিক্রেতারাও যেকোনো সময় তাদের পণ্য আপডেট করতে পারেন এবং নতুন পণ্য বা সেবা যুক্ত করতে পারেন, যা ব্যবসায়িক কার্যক্রমকে ত্বরান্বিত করে।

৫। গ্রাহকদের সময় সাশ্রয়

ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মগুলি গ্রাহকদের সময় বাঁচাতে সহায়ক। ক্রেতারা ঘরে বসে, যেকোনো সময়ে, খুব সহজেই তাদের পছন্দের পণ্য কিনতে পারেন। এতে তারা সময় এবং যাতায়াত খরচ সাশ্রয় করতে পারেন, যা তাদের জন্য একটি বড় সুবিধা। ক্রেতারা দোকানে গিয়ে কেনাকাটার ঝামেলা এড়িয়ে অনলাইনে অর্ডার করতে পারেন, যা তাদের দৈনন্দিন জীবনে একটি বড় আরাম দেয়।

৬। রি-টার্গেট কাস্টমার

ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মগুলি পুনরায় টার্গেটেড বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে পুরোনো গ্রাহকদের পুনরায় ক্রয় করার জন্য উৎসাহিত করতে পারে। এটি বিক্রয়ের হার বাড়াতে সহায়ক এবং ব্যবসায়ীদের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ মার্কেটিং কৌশল। পুনরায় টার্গেটিংয়ের মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা তাদের গ্রাহকদের সম্পর্কে আরও ভালোভাবে জানতে পারেন এবং তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী কাস্টমাইজড অফার প্রদান করতে পারেন, যা গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বৃদ্ধি করে।

৭। পণ্যের রিভিউ

ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মে ক্রেতারা পণ্য কিনে রিভিউ দিতে পারেন, যা ভবিষ্যতের ক্রেতাদের সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়ক। পণ্যের রিভিউ পড়ে গ্রাহকরা সহজেই বুঝতে পারেন পণ্যের মান কেমন এবং এটি তাদের জন্য কতটা উপযোগী। এছাড়া, বিক্রেতারাও তাদের পণ্য ও সেবার মান উন্নত করার সুযোগ পান। গ্রাহকদের রিভিউ এবং মতামত বিক্রেতাদের ব্যবসার উন্নতি করতে সহায়ক এবং গ্রাহকদের জন্য একটি বিশস্ত ক্রয়-বিক্রয়ের অভিজ্ঞতা নিশ্চিত করে। পণ্যের রিভিউ সিস্টেম বিক্রেতাদের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ ফিডব্যাক চ্যানেল হিসেবে কাজ করে, যা পণ্যের গুণগত মান উন্নত করতে সহায়ক।

ই-কমার্স ব্যবসার অসুবিধা সমূহ

যদিও ই-কমার্সের অনেক সুবিধা রয়েছে, তবে এর কিছু অসুবিধাও রয়েছে, যা ব্যবসায়িক কার্যক্রমে কিছু চ্যালেঞ্জ সৃষ্টি করতে পারে। এখানে ই-কমার্স এর অসুবিধাগুলো তুলে ধরা হলো:

১। সিকিউরিটি ইস্যু

ই-কমার্সে ডিজিটাল পেমেন্ট এবং ব্যক্তিগত তথ্য আদান-প্রদানের কারণে নিরাপত্তা ঝুঁকি বিদ্যমান। হ্যাকারদের আক্রমণ, তথ্য চুরি, ফ্রড লেনদেন ইত্যাদি সিকিউরিটি ইস্যু ই-কমার্স ব্যবসায়ীদের জন্য বড় চ্যালেঞ্জ হিসেবে দেখা দেয়। গ্রাহকদের ব্যক্তিগত তথ্য ও আর্থিক লেনদেনের নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে না পারলে ব্যবসার ওপর এর নেতিবাচক প্রভাব পড়তে পারে। এছাড়া, সিকিউরিটি ব্রিচের কারণে ব্যবসায়ীদের ব্র্যান্ড ইমেজ ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারে।

২। টেকনোলজির উপর নির্ভরশীল

ই-কমার্স সম্পূর্ণরূপে প্রযুক্তির উপর নির্ভরশীল। ইন্টারনেট সংযোগ, সার্ভার, ডেটাবেস এবং অন্যান্য প্রযুক্তিগত উপকরণের উপর নির্ভর করে ই-কমার্স কার্যক্রম পরিচালিত হয়। যদি কোনো প্রযুক্তিগত সমস্যা দেখা দেয়, তাহলে পুরো ব্যবসার কার্যক্রম বিঘ্নিত হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, ওয়েবসাইট ডাউন হওয়া, সার্ভার সমস্যা, পেমেন্ট গেটওয়ে ত্রুটি ইত্যাদি প্রযুক্তিগত সমস্যা ব্যবসার উপর বিরূপ প্রভাব ফেলতে পারে।

৩। প্রতিযোগিতা বেশি

ই-কমার্সের বাজারে প্রতিযোগিতা অত্যন্ত বেশি। একে অপরের সাথে প্রতিযোগিতা করতে গিয়ে অনেক সময় বিক্রেতারা অতিরিক্ত ছাড় বা অফার দিয়ে লাভের পরিমাণ কমিয়ে ফেলতে বাধ্য হন। এছাড়া, গ্রাহকদের ধরে রাখতে এবং নতুন গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে বিভিন্ন বিজ্ঞাপন কৌশল এবং মার্কেটিং ক্যাম্পেইন চালাতে হয়, যা খরচবহুল হতে পারে। ই-কমার্সের প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকা এবং ব্যবসায়িক কার্যক্রম সফলভাবে পরিচালনা করা অনেক সময় চ্যালেঞ্জিং হতে পারে।

৪। টেকনিক্যালি সমস্যা

ই-কমার্স ব্যবসায় টেকনিক্যাল সমস্যার কারণে অনেক সময় বড় ক্ষতির সম্মুখীন হতে হয়। উদাহরণস্বরূপ, ওয়েবসাইটের কারিগরি ত্রুটি, পেমেন্ট গেটওয়ের সমস্যা, সার্ভারের ক্র্যাশ হওয়া ইত্যাদি সমস্যাগুলো ব্যবসার কার্যক্রমকে থমকে দিতে পারে। এছাড়া, টেকনিক্যাল সমস্যার কারণে গ্রাহকদের অভিজ্ঞতা খারাপ হতে পারে, যা ব্যবসার উপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলে এবং গ্রাহকদের আস্থা হারাতে পারে।

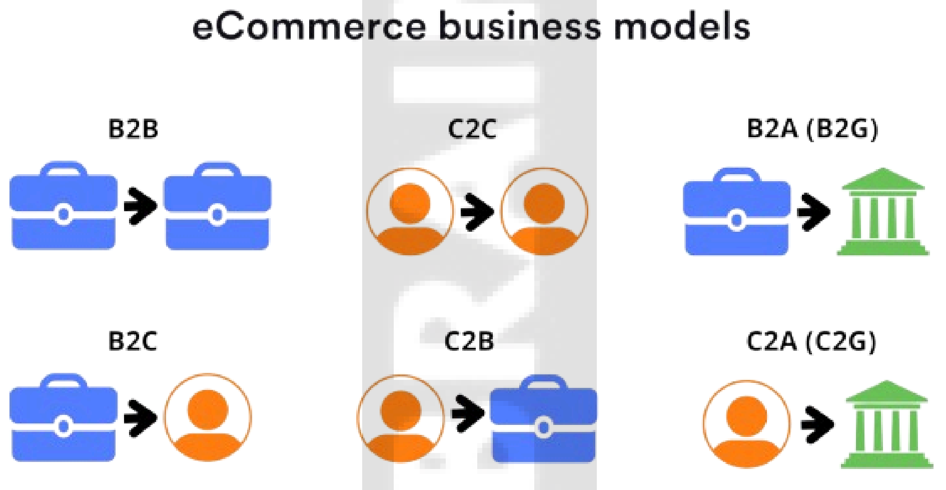
৫। বিশ্বাসযোগ্যতার অভাব

ই-কমার্সের ক্ষেত্রে অনেক সময় গ্রাহকদের মধ্যে বিশ্বাসযোগ্যতার অভাব দেখা দেয়। অনলাইন প্ল্যাটফর্মে পণ্য কেনার ক্ষেত্রে অনেক ক্রেতাই সন্দিহান থাকেন, বিশেষ করে পণ্যের গুণগত মান এবং ডেলিভারি সংক্রান্ত বিষয়ে। যদি বিক্রেতা পণ্যের মান বা ডেলিভারি সময় সম্পর্কে সঠিক তথ্য প্রদান না করেন, তাহলে গ্রাহকদের মধ্যে নেতিবাচক প্রতিক্রিয়া সৃষ্টি হতে পারে। এটি ব্যবসার উপর বিরূপ প্রভাব ফেলতে পারে এবং ভবিষ্যতে বিক্রয় কমে যেতে পারে।

৬। ডেলিভারি চার্জ

ই-কমার্সের মাধ্যমে পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে অনেক সময় ডেলিভারি চার্জ গ্রাহকদের জন্য একটি বড় অসুবিধা হয়ে দাঁড়ায়। বিশেষ করে, ছোট অর্ডারের ক্ষেত্রে ডেলিভারি চার্জ পণ্যের মূল্যের তুলনায় বেশি হলে ক্রেতারা অর্ডার করতে আগ্রহী হন না। এটি বিক্রেতাদের জন্য একটি চ্যালেঞ্জ এবং অনেক সময় ব্যবসার উপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলতে পারে। বিক্রেতারা ডেলিভারি চার্জ কমিয়ে বা ফ্রি ডেলিভারি অফার দিয়ে গ্রাহকদের আকৃষ্ট করার চেষ্টা করেন, যা তাদের জন্য অতিরিক্ত খরচের কারণ হতে পারে।

ই-কমার্স ব্যবসা কিভাবে শুরু করবেন ?



ই-কমার্স সেক্টরে কাজ শুরু করার আগে আপনাকে ব্যবসায়ের প্রাথমিক কিছু ব্যাপার জানা দরকার। প্রথমত অন্যসব কাজের মতো ব্যবসায় ক্ষেত্রেও তিনটা জিনিস প্রযোজ্য। আপনি কী করছেন? কীভাবে করছেন? আর কেন করছেন? এই তিনটা বিষয় আপনার কাছে পরিষ্কার হওয়া উচিত। আরো সহজ করে বললে আপনি কী বিক্রি করবেন, কীভাবে করবেন এবং কেন বিক্রি করবেন? এই তিনটা প্রশ্ন এবং সিদ্ধান্ত সম্পর্কে আপনার স্বচ্ছ থাকতে হবে।

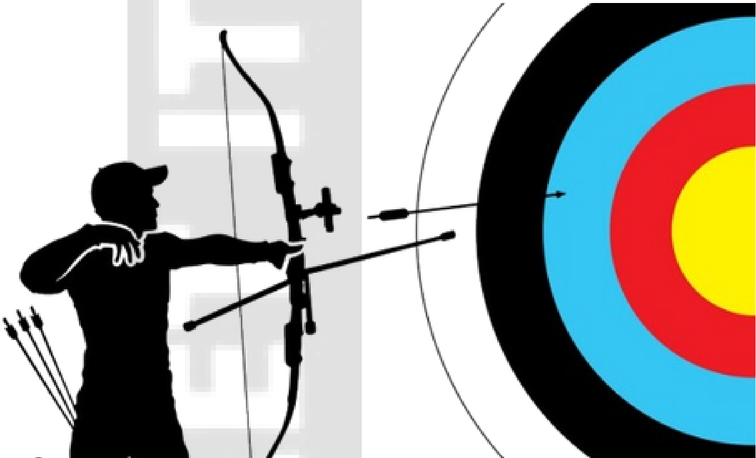
আপনি কী বিক্রি করবেন? আপনি যে পণ্যটি নিয়েই কাজ শুরু করেন না কেনো সেটা নিয়ে আপনাকে আদ্যপ্রান্ত জানতে হবে। পণ্যটি কোথায় পাওয়া যায়, কীভাবে উৎপাদন হয়, বাজারে চাহিদা কেমন, বাজারে এগুলো কীভাবে বিক্রি হয়? পণ্যের গুণগত মান পণ্যের ব্যবহারবিধিসহ বিস্তারিত আপনাকে জানতে হবে।

কীভাবে বিক্রি করবেন? ই-কমার্স মানেই তো অনলাইন। অবশ্যই অনলাইনেই বিক্রি করবেন। তবে অনলাইনে বেচার জন্য যত যত মাধ্যম আছে, সেগুলোকে জানতে হবে। পণ্যটি অনলাইনে বিক্রি হলেও হাতে পৌঁছাবে অফলাইনে। মানে কীভাবে কাস্টমার হাতে পাবে, সেগুলো নিয়েও স্বচ্ছ ধারণা রাখতে হবে। আপনার পণ্যটি নিয়ে বাজারে অনেকেই কাজ করেন, তাদের কাছ থেকে না নিয়ে আপনার থেকে কেনো নেবে? তাহলে অবশ্যই কোয়ালিটি ভালো হতে হবে। আর তা নিয়ে অনলাইনে কাজ করতে ও জানতে হবে।

কেন বিক্রি করবেন? আপনি যে পণ্য নিয়েই কাজ করুন না কেনো, আপনাকে প্রথমেই চিন্তা করতে হবে এই পণ্যটি দেশের মানুষের জন্য ও দেশের জন্য কী উপকারে আসবে? মানুষ এটি কেনো কিনবে? এটা কিনলে কী উপকার পাবে? আপনার পণ্য থেকে মানুষ কোন ধরনের ইতিবাচক সেবা পাবে? সেগুলো সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা রাখতে হবে।

অন্যদিকে কিন্তু ই-কমার্স ব্যবসা শুরু করার ক্ষেত্রে আপনাকে অবশ্যই কিছু বিষয় যাচাই করে নিতে হবে , এই বিষয়গুলো কোন ভাবেই এড়িয়ে যাওয়া যাবে না ।

যেমনঃ



১।প্রোডাক্ট সিলেকশন করা

→ উইনিং প্রোডাক্ট সিলেকশন

২। SWOT এনালাইসিস করা

৩। বিজনেস নাম ও নিস সিলেক্ট করা

→ ডোমেইন / হোস্টিং বাছাইকরন

৪। Read/Blue Ocean স্ট্রাটেজি ফলো করা

৫। মার্কেটপ্লেস রিসার্চ করা

৬। কম্পিটিটর রিসার্চ করা

৭। বিজনেস ক্যাশ - ফ্লো তৈরী করা

৮।প্রয়োজনীয় ডকুমেন্ট তৈরী করা

৯।প্রোডাক্ট সোর্সিং করা

১০।সহজ পেমেন্ট গেটওয়ে তৈরী করা

১১।শিপিং কৌশল নির্ধারণ করা

১২। মার্কেটিং

- উইনিং ওডিয়েন্স সিলেকশন
- উইনিং প্রাইস সিলেকশন

প্রোডাক্ট সিলেকশন করা

আসুন জেনে নেই প্রোডাক্ট সিলেকশন কিভাবে করবেন তার বিস্তারিত......

প্রথমেই ঠিক করুন কোন পণ্য কিংবা সার্ভিস দিয়ে ব্যবসা করবেন। অনলাইনে অগণিত উদ্যোক্তা বিভিন্নরকম পণ্যের কিংবা সার্ভিসের ব্যবসা করছেন, আপনি কি সেল করবেন ঠিক করতে হবে আপনাকেই। কারো দেখাদেখি কিংবা অনুকরণ না করে নিজে যে পণ্যের উপর বিশ্বাস করেন, যে পণ্য নিয়ে আপনার ভালো ধারণা আছে সেটা নিয়েই আগান। চিন্তা করুন আপনার পণ্য বা সার্ভিস, আপনি নিজেই ব্যবহার করবেন কিনা বা আপনার পরিবার, বন্ধুবান্ধব ব্যবহার করবে কিনা। এই সাধারণ একটি চিন্তা আপনাকে বেশ কনফিডেন্স যোগাবে, সাথে আপনি নিজে বুঝতে পারবেন সঠিক পণ্য/সার্ভিস নিয়েই আগাচ্ছেন কিনা।

প্রোডাক্ট সাধারনত কত ধরনের হয় ? কি কি প্রোডাক্ট ই- কমার্স বিজনেস এর আওতায় পড়ে

১/ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট

২/ডিজিটাল প্রোডাক্ট

৩/ডিজিটাল সার্ভিস

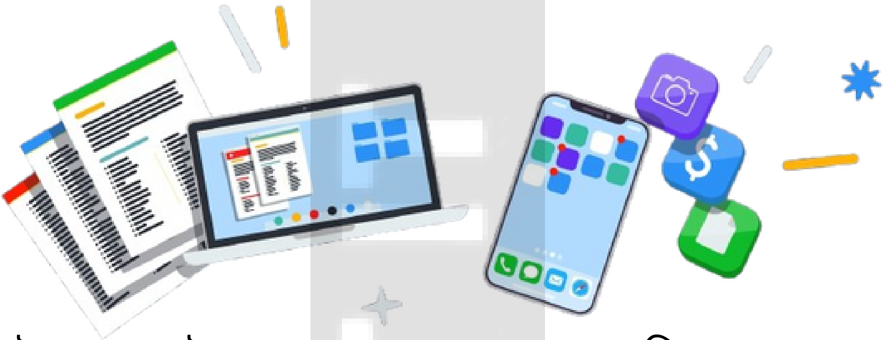
ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট কি ?

ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট এর বাস্তব উদাহরন হল যে সকল আইটেম যা স্পর্শ করা, দেখা এবং ব্যবহার করা যেতে পারে। উৎপাদন , সংরক্ষণ, পরিবহন এবং বিক্রি করা যায়।
এগুলোই মূলত ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট।

যেমনঃ কিছু উদাহরন নিচে দেয়া হল .....

✅ইলেকট্রনিক্স (স্মার্টফোন, ল্যাপটপ, টেলিভিশন)
✅পোশাক (শার্ট, প্যান্ট, জুতা)
✅আসবাবপত্র (টেবিল, চেয়ার, বিছানা)
✅বই (উপন্যাস, পাঠ্যপুস্তক, ম্যাগাজিন)
✅যন্ত্রপাতি (ফ্রিজ, মাইক্রোওয়েভ, ওয়াশিং মেশিন)
✅খেলনা (অ্যাকশন ফিগার, পুতুল, বোর্ড গেম)
✅খাদ্য সামগ্রী (প্যাকেটজাত খাবার, পানীয়, তাজা পণ্য

ডিজিটাল প্রোডাক্ট কি ?



ডিজিটাল প্রোডাক্ট হলো যে সমস্ত পণ্য কোন ব্যক্তির মাধ্যমে ডেলিভারি করা হয় না, টেকনোলজির সাহায্য নিয়ে ডেলিভারি করা হয় তাকে বলা হয় ডিজিটাল পণ্য।

যেমনঃ কিছু উদাহরন নিচে দেয়া হল .....

✅সফটওয়্যার
✅অনলাইন টুলস
✅মেম্বারশিপ সাইটস
✅অডিও (গান, নমুনা, লুপস, পডকাস্টস)
✅গবেষণা (পরিসংখ্যান, রিপোর্টস)
✅কোর্সেস
✅ভিডিওস
✅ইবুকস
✅লিখিত টেমপ্লেটস (স্ক্রিপ্টস, রিজিউম, ইমেইল ইত্যাদি)
✅ছবি
✅ফন্ট
✅ডিজিটাল আর্ট
✅এনিমেশন
✅গ্রাফিক টেমপ্লেটস
✅ওভারলে
✅অনলাইন ম্যাগাজিন

BRAINZET

ডিজিটাল সার্ভিস কি ?

ডিজিটাল প্রোডাক্ট বা সার্ভিস হলো যেসব পণ্য বা পরিষেবা যা ইলেক্ট্রনিক ডিভাইস বা ইন্টারনেটের মাধ্যমে সরবরাহ করা হয়। এটি কম্পিউটার সফটওয়্যার, মোবাইল অ্যাপলিকেশন, ওয়েবসাইট, ইলেকট্রনিক কমার্স প্ল্যাটফর্ম, ইন্টারনেট সেবা, ডিজিটাল মার্কেটিং সেবা, অনলাইন ট্রেনিং প্ল্যাটফর্ম, ইউটিলিটি এপ্লিকেশন ইত্যাদির মধ্যে পড়ে।

এই প্রোডাক্ট বা সার্ভিসগুলো ডিজিটাল সংস্করণে প্রদান করা হয় এবং ইউজাররা ইন্টারনেটের মাধ্যমে তাদের ব্যবহার করতে পারেন। এই প্রোডাক্ট বা সার্ভিসগুলো সাধারণত ডিজিটাল ডাউনলোড, অনলাইন প্রদান বা একটি কাস্টমার অ্যাকাউন্ট মাধ্যমে অ্যাক্সেস করা যায়। এই ধরনের প্রোডাক্ট ও সার্ভিস দৈনন্দিন জীবনে ব্যবহার করা হয়, যেমন মোবাইল অ্যাপলিকেশন, সোশ্যাল মিডিয়া।

উইনিং প্রোডাক্ট সিলেকশনে যে বিষয়গুলো লক্ষ রাখবেন:

ই-কমার্সে উইনিং প্রোডাক্ট সিলেকশন করতে হবে খুবই বিচক্ষণতার সঙ্গে। করতে হবে টপ লেভেলের মার্কেট রিসার্চ। দেখতে হবে আপনার নিসে কম্পিটিটরদের অবস্থান কি! প্রডাক্ট সিলেকশনে কিছু বিষয় মাথায় রাখবেন 👇

✨ **Good Profit Margin**: সর্বনিম্ন প্রতি অর্ডারে ৪০০৳ গ্রস প্রফিট থাকতেই হবে। এর উপরে আপনি যত প্রফিট রাখতে পারেন (প্রডাক্ট এবং মার্কেটের অবস্থার উপর নির্ভর করে)।

💡 **Wow Factor**: প্রডাক্টটি দেখলেই কাস্টমারের মনে হবে, "আমি এই প্রডাক্টটিই খুঁজছিলাম!" প্রডাক্টটি ইউনিক হতে হবে এবং মাইন্ড-ব্লোয়িং একটা ব্যাপার থাকতে হবে।

🔍 **Not Easy To Find**: আপনার আশেপাশের রিটেল সপগুলোতে খুব সহজে পাওয়া যায় এমন প্রডাক্ট সিলেক্ট করা যাবে না। রেয়ার & এক্সক্লুসিভ প্রডাক্ট হতে হবে।