

বেলাল মুন্না



ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের পূর্ণাঙ্গ গাইডলাইন


শব্দাবলি



মার্কেটিং মাস্টারি
বেলাল মুন্না

© প্রকাশক কর্তৃক সংরক্ষিত

প্রথম প্রকাশ
ডিসেম্বর ২০১৪

প্রকাশক
শব্দাবলি প্রকাশন

প্রচ্ছদ
আবুল ফাতাহ

বইমেলা পরিবেশক
বাঁধন পাবলিকেশন্স

ISBN: 978-984-99221-2-4

সতর্কীকরণ বিজ্ঞপ্তি!

“মার্কেটিং মাস্টারি: ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের পূর্ণাঙ্গ গাইডলাইন” বইটি একদম নতুন দুনিয়ায় আপনাকে নিয়ে যাবে কিন্তু একটা কথা মনে রাখবেন, এটি কোনো গল্পের বই নয়, যেখানে রাতের অন্ধকারে ভূতের কাণ্ড বা প্রেমের গল্প পাবেন। এটি এমন একটি বই, যা আপনার শেখার ইচ্ছা এবং মানসিক প্রস্তুতির ওপর নির্ভর করে সফলতা এনে দিতে পারে। তাই এই বই পড়ার আগে কয়েকটি সতর্কতা জেনে নিন:

1. কিছু না বুকেই শুরু করবেন না!

এটি ডিজিটাল মার্কেটিং শেখার বই, “শটকাট”-এর বই নয়। আপনি যদি ভাবেন, “দুই পাতা পড়েই আমি বড় মার্কেটার হয়ে যাব”—তাহলে এটি আপনার জন্য নয়। এখানে ধাপে ধাপে শেখানোর চেষ্টা করা হয়েছে। তাই প্রথম থেকে শেষ পর্যন্ত মনোযোগ দিয়ে পড়তে হবে।

2. শেখার মানসিকতা থাকতে হবে

যদি আপনি মনে করেন, “আমি তো সবই জানি, এখানে নতুন কী পাব?” তাহলে এই বই পড়ার কোনো মানে হয় না। শেখার জন্য আগে মানসিক প্রস্তুতি নিন। ভুল করার সাহস রাখুন এবং সেখান থেকে শিক্ষা নিন। কারণ, এখানে শেখার জন্যই সবকিছু সহজভাবে উপস্থাপন করা হয়েছে।

3. অনুশীলন না করলে কোনো লাভ নেই

এই বই পড়ে যদি আপনি কাজ শুরু না করেন, তাহলে এটি শুধুই কাগজের ভার। শেখা এবং কাজ করার মাঝে দূরত্ব থাকলে সফলতা আসবে না।

4. ধৈর্য ধরুন

ডিজিটাল মার্কেটিং এক রাতের গল্প নয়। ধৈর্য ধরতে হবে। অল্পতেই হতাশ হয়ে সবকিছু ছেড়ে দিলে এই বই আপনার কোনো উপকারে আসবে না।

5. "বড়লোক হওয়ার সহজ রাস্তা" খুঁজতে আসবেন না

এই বই পড়তে গিয়ে যদি ভাবেন, “কীভাবে রাতারাতি বড়লোক হব?”—তাহলে আপনি ভুল জায়গায় এসেছেন। এটি সহজ রাস্তার বই নয়; এটি সঠিক ও কার্যকর রাস্তা দেখানোর জন্য লেখা।

শেষ কথা!

এই বই পড়ার জন্য আপনার শুধু দুটি জিনিস দরকার—একটি খোলা মন আর শেখার ইচ্ছা। যদি সেটা থাকে,

সূচিপত্র

০১

ডিজিটাল মার্কেটিং: একটি পূর্ণাঙ্গ গাইড

অধ্যায় ০১ | ডিজিটাল মার্কেটিং কি?

ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের সংজ্ঞা	১৮
ডিজিটাল মার্কেটিং বনাম প্রচলিত মার্কেটিং	১৯
ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের প্রধান মাধ্যমগুলো	১৯
কেন ডিজিটাল মার্কেটিং গুরুত্বপূর্ণ?	২২
ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের ভবিষ্যৎ	২৩

অধ্যায় ০২ | ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের বিভিন্ন শাখা

সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন (SEO)	২৪
পে-পার-ক্লিক (PPC)	২৫
সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং (SMM)	২৬
কনটেন্ট মার্কেটিং	২৭
ইমেইল মার্কেটিং	২৭
অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং	২৮
ইনফ্লুয়েন্সার মার্কেটিং	২৯
মোবাইল মার্কেটিং	৩০

অধ্যায় ০৩ | সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন (SEO)

SEO কিভাবে কাজ করে?	৩১
সার্চ ইঞ্জিনের মূল কাজ	৩১
SEO এর প্রকারভেদ	৩২
অন-পেজ SEO	৩২
অফ-পেজ SEO	৩৪
টেকনিকাল SEO	৩৫
SEO এর উপকারিতা	৩৬
SEO এর চ্যালেঞ্জ	৩৬

অধ্যায় ০৪ | সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং (SMM)

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং কিভাবে কাজ করে?	৩৮
সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের গুরুত্ব	৩৯
সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের প্রধান প্ল্যাটফর্মসমূহ	৪০
সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং কৌশলসমূহ	৪২
সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের সফল কেস স্টাডি	৪৩
সাফেল্যের পরিমাপ এবং অ্যানালাইসিস	৪৪

অধ্যায় ২২ | ফেসবুক শপ ব্যবহার করে সরাসরি প্রোডাক্ট বিক্রি

ফেসবুক শপের গুরুত্ব এবং সুবিধা	১৩৮
ফেসবুক শপ সেটআপ করার ধাপগুলো	১৩৯
ফেসবুক শপে প্রোডাক্ট বিক্রির কার্যকর কৌশল	১৪১
ফেসবুক শপের ইফেক্টিভনেস বা কার্যকারিতা অ্যানালাইসিস	১৪২

অধ্যায় ২৩ | কাস্টমার সার্ভিস এবং ফেসবুক চ্যাটবট

ফেসবুকে কাস্টমার সার্ভিসের গুরুত্ব	১৪৪
ফেসবুক চ্যাটবট কী এবং এর কার্যকারিতা	১৪৪
কিভাবে ফেসবুক চ্যাটবট সেটআপ করবেন	১৪৫
ফেসবুক কাস্টমার সার্ভিস উন্নত করার কৌশল	১৪৬
ফেসবুক চ্যাটবটের কার্যকারিতা পরিমাপ	১৪৭

অধ্যায় ২৪ | ফেসবুক মার্কেটিং ট্রেন্ড এবং ভবিষ্যত

বর্তমান ফেসবুক মার্কেটিং ট্রেন্ড	১৪৯
ফেসবুক মার্কেটিংয়ের ভবিষ্যত এবং সম্ভাবনা	১৫১
ফেসবুক মার্কেটিংয়ের ভবিষ্যত কৌশল	১৫২

অধ্যায় ২৫ | প্রয়োজনীয় টুলস এবং রিসোর্স লিঙ্ক

প্রয়োজনীয় টুলস	১৫৪
প্রয়োজনীয় রিসোর্স লিঙ্ক	১৫৬

০৩

গুগল মার্কেটিং: ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের নতুন যুগ

অধ্যায় ২৬ | গুগল মার্কেটিং

গুগল মার্কেটিং কী এবং কেন তা গুরুত্বপূর্ণ?	১৫৯
ডিজিটাল মার্কেটিং এবং গুগলের ভূমিকা	১৫৯
এই পর্বের উদ্দেশ্য এবং কাঠামো	১৬০
গুগল মার্কেটিংয়ের ভবিষ্যৎ এবং আপনার প্রস্তুতি	১৬০

অধ্যায় ২৭ | গুগল সার্চ ইঞ্জিনের বিবর্তন ও এটি কিভাবে কাজ করে

গুগলের ইতিহাস	১৬১
গুগল সার্চ ইঞ্জিন কীভাবে কাজ করে?	১৬১
এলগরিদমের ভূমিকা	১৬২
কিওয়ার্ডের গুরুত্ব	১৬২
সার্চ ইঞ্জিন র‍্যাংকিং কীভাবে করা হয়?	১৬৩
কনটেন্টের মান এবং এর গুরুত্ব	১৬৩

পর্ব-০১

ডিজিটাল মার্কেটিং: একটি পূর্ণাঙ্গ গাইড

ডিজিটাল মার্কেটিং কি?

ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের সংজ্ঞা

ডিজিটাল মার্কেটিং আধুনিক বিশ্বের ব্যবসায়িক প্রক্রিয়ার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ অংশ হয়ে উঠেছে। প্রযুক্তির ক্রমাগত উন্নয়ন, ইন্টারনেট ব্যবহারের ব্যাপক প্রসার এবং মোবাইল ডিভাইসের সহজলভ্যতার কারণে ডিজিটাল মার্কেটিং বর্তমান যুগের অন্যতম জনপ্রিয় এবং কার্যকর মার্কেটিং কৌশল। বিশ্ব জুড়ে বিভিন্ন ব্র্যান্ড, ছোট ব্যবসা এবং ব্যক্তি পর্যায়ের মার্কেটিংয়ের জন্য ডিজিটাল মাধ্যমকে ব্যবহার করা হচ্ছে।

ডিজিটাল মার্কেটিং হলো অনলাইন বা ডিজিটাল চ্যানেলগুলোর মাধ্যমে প্রোডাক্ট বা সার্ভিস প্রচারের একটি আধুনিক পদ্ধতি। এর মূল লক্ষ্য হলো সম্ভাব্য কাস্টমারদের কাছে দ্রুত এবং কার্যকরভাবে পৌঁছানো। গতানুগতিক মার্কেটিংয়ের তুলনায়, ডিজিটাল মার্কেটিং আরো সশ্রয়ী এবং বৃহত্তর জনসংখ্যার কাছে পৌঁছানোর ক্ষমতা রাখে।

এ অধ্যায়ে আমরা ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের সংজ্ঞা, প্রধান উপাদানগুলো, উদাহরণসহ ডিজিটাল মার্কেটিং কৌশল এবং কেন এটি বর্তমান মার্কেটে এত গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠেছে তা বিস্তারিতভাবে আলোচনা করব। ডিজিটাল মার্কেটিং হচ্ছে ইন্টারনেট এবং অন্যান্য ডিজিটাল প্রযুক্তির মাধ্যমে প্রোডাক্ট বা সার্ভিস মার্কেটিংয়ের প্রক্রিয়া। এটি বিভিন্ন ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম, যেমন—সোশ্যাল মিডিয়া, সার্চ ইঞ্জিন, ইমেইল, ওয়েবসাইট এবং আরো এই ধরনের চ্যানেলগুলোর মাধ্যমে ব্যবসার প্রচারণা এবং কাস্টমারদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ করে।

ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের কয়েকটি গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম:

1. ইন্টারনেট
2. মোবাইল অ্যাপ্লিকেশন
3. ইমেইল মার্কেটিং
4. সোশ্যাল মিডিয়া
5. ওয়েবসাইট কনটেন্ট

ডিজিটাল মার্কেটিং বনাম প্রচলিত মার্কেটিং

ডিজিটাল মার্কেটিং এবং প্রচলিত মার্কেটিংয়ের মধ্যে বেশ কিছু উল্লেখযোগ্য পার্থক্য রয়েছে। প্রচলিত মার্কেটিং বলতে সাধারণত অ্যাড, বিলবোর্ড, টিভি অ্যাড, রেডিও কমাশিয়াল, প্রিন্ট মিডিয়া ইত্যাদি বোঝানো হয়। অন্যদিকে, ডিজিটাল

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং (SMM)

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং (SMM) ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ এবং জনপ্রিয় শাখা। এটি এমন একটি পদ্ধতি, যার মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা সোশ্যাল মিডিয়ার (যেমন—ফেসবুক, ইনস্টাগ্রাম, টুইটার, লিংকডইন ইত্যাদি) মাধ্যমে তাদের প্রোডাক্ট বা সার্ভিস প্রচার করে এবং কাস্টমারদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ স্থাপন করে। সোশ্যাল মিডিয়া আজকের দিনে প্রচার এবং মার্কেটিংয়ের ক্ষেত্রে সবচেয়ে বেশি ভূমিকা পালন করছে। সোশ্যাল মিডিয়ার মাধ্যমে সঠিকভাবে প্রচারণা করলে ব্যবসা দ্রুত বৃদ্ধি করা সম্ভব।

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের মাধ্যমে টার্গেট অডিয়েন্সের কাছে সহজে পৌঁছানো যায় এবং তাদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগের সুযোগ তৈরি হয়। এই ধরনের মার্কেটিং কৌশল খুবই সাশ্রয়ী এবং এটি পেইড অ্যাড এবং অর্গানিক কৌশলের মাধ্যমে করা যায়।

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং কীভাবে কাজ করে

সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মগুলো একটি বিশাল অডিয়েন্সের কাছে সহজে পৌঁছানোর সুযোগ তৈরি করে দেয়। সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের মাধ্যমে আপনি সহজে Target Audience নির্ধারণ করতে পারেন এবং তাদের ইন্টারেস্ট অনুযায়ী কনটেন্ট তৈরি করে সেই কনটেন্টের মাধ্যমে তাদের সঙ্গে যোগাযোগ স্থাপন করতে পারেন। SMM এর মূল কার্যপ্রণালি হলো:

1. Target Audience নির্ধারণ: ব্যবসার সঠিক Target Audience-কে চিহ্নিত করা এবং তাদের জন্য প্রাসঙ্গিক কনটেন্ট তৈরি করা।
2. কনটেন্ট তৈরি ও শেয়ার: সোশ্যাল মিডিয়ায় ব্যবসার প্রোডাক্ট বা সার্ভিসের প্রচারের জন্য আকর্ষণীয় ও কার্যকরী কনটেন্ট তৈরি করা এবং সেই কনটেন্ট শেয়ার করা।
3. কাস্টমারের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ: সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মগুলোতে কাস্টমারদের প্রশ্নের উত্তর দেওয়া, তাদের কমেন্টের রিপ্লাই দেওয়া এবং সমস্যার সমাধান করা।
4. ডেটা ও পর্যালোচনা: সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মের মাধ্যমে কাস্টমারদের আচরণ, মতামত ও প্রতিক্রিয়া পর্যবেক্ষণ করা এবং সেই অনুযায়ী ভবিষ্যৎ কৌশল পরিবর্তন করা।

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের গুরুত্ব

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের গুরুত্ব দিনদিন বেড়ে চলেছে এবং বর্তমান যুগে এটি ব্র্যান্ডের জন্য অপরিহার্য হয়ে উঠেছে। কিছু প্রধান কারণ হলো:

1. Large User Base: সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মগুলোতে লক্ষাধিক ইউজার রয়েছে। এই বিশাল ইউজার বেজ একটি বড় অডিয়েন্সের কাছে পৌঁছানোর জন্য দুর্দান্ত সুযোগ তৈরি করে।
2. Brand Awareness বৃদ্ধি: সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মগুলো ব্র্যান্ডের অ্যাওয়ারনেস বাড়াতে এবং পরিচিতি বৃদ্ধি করতে কার্যকরী। একটি সঠিক সোশ্যাল মিডিয়া কৌশল ব্র্যান্ডের প্রতি কাস্টমারের আস্থা বৃদ্ধি করতে সাহায্য করে।
3. সরাসরি যোগাযোগ: সোশ্যাল মিডিয়ার মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা কাস্টমারদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ করতে পারে এবং তাদের অভিজ্ঞতা, মতামত এবং প্রশ্নের উত্তর সরাসরি দিতে পারে। এটি কাস্টমারদের আস্থা ও সন্তুষ্টি বৃদ্ধিতে সহায়তা করে।
4. Cost-effective Ad: অন্যান্য প্রচারণা পদ্ধতির তুলনায় সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং অনেক কম খরচে করা যায়। ফেসবুক, ইনস্টাগ্রাম এবং অন্যান্য প্ল্যাটফর্মের অ্যাড পদ্ধতি অনেক বেশি কার্যকর ও কম খরচে Target Audience-এর কাছে পৌঁছানো যায়।
5. Brand's Global Reach: সোশ্যাল মিডিয়ার মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা তাদের প্রোডাক্ট বা সার্ভিস বিশ্বব্যাপী প্রচার করতে পারে। এটি ব্যবসার গ্লোবাল উপস্থিতি বাড়াতে সাহায্য করে।

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের প্রধান প্ল্যাটফর্মগুলো

সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মের বিভিন্ন ধরন রয়েছে এবং প্রত্যেকটি প্ল্যাটফর্মের নিজস্ব ইউজার গোষ্ঠী এবং বৈশিষ্ট্য রয়েছে। ব্যবসার প্রয়োজন অনুযায়ী বিভিন্ন প্ল্যাটফর্মে কৌশলগতভাবে মার্কেটিং করা উচিত। প্রধান প্রধান সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মগুলো হলো:

1. Facebook:
 - ফেসবুক সবচেয়ে বড় ও জনপ্রিয় সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্ম। এটি ব্যক্তিগত ব্যবহারের পাশাপাশি ব্যবসার জন্যও অত্যন্ত কার্যকর।
 - ফেসবুক অ্যাড (Facebook Ads) এবং ফেসবুক পেজ ব্যবহার করে ব্যবসায়ীরা সহজেই তাদের প্রোডাক্ট ও সার্ভিস প্রচার করতে পারে।
 - উদাহরণস্বরূপ একটি লোকাল রেস্টুরেন্ট ফেসবুকে তাদের নতুন মেনু শেয়ার করে এবং ফেসবুক অ্যাডের মাধ্যমে টার্গেট অডিয়েন্সের কাছে পৌঁছানোর স্ট্র্যাটেজি ইমপ্লিমেন্টেশন করে।