ফেসবুক বিজনেস

মা স্টা র প্ল্যা ন

জেইন ফারিস
আব্দুল্লাহ আমির

লেখকের কথা

ফেসবুকে ব্যবসার কৌশল নিয়ে বইয়ের ভেতরের পাতায় আলোচনা করেছি। এখানে সেসব বলতে চাই না; বরং ভিন্ন কিছু বলি।

এই বইটি লেখার আগে আমি দ্বিধায় ছিলাম—এ কাজটি করা আমার উচিত কি না। অনেক ভেবেছি, নিজের সঙ্গে তর্ক করেছি। অবশেষে সব দ্বিধা কাটিয়ে অনুভব করলাম, আলেম সমাজের জন্যও ব্যবসা করা গুরুত্বপূর্ণ। তাদের আর্থিক ক্ষেত্রে স্বাবলম্বী হওয়া সময়ের দাবিতে পরিণত হয়েছে।

আমি নিজে একজন আলেম। আমি জানি তাদের ভাষা, আবেগ এবং অনুভূতি। মসজিদ-মাদরাসার সীমাবদ্ধ গণ্ডির বাইরে এসে তারা যদি অনলাইন প্ল্যাটফর্মে কিছু করেন, তাহলে তাদের জীবনে নতুন সম্ভাবনার দরজা খুলতে পারে। আর্থিক সংকট থেকে মুক্তি পেয়ে তারা সমাজে আরও বড় অবদান রাখতে পারবেন। এই চিন্তা থেকেই বইটি লেখার প্রবল আগ্রহ হলো।

তবে বইটি শুধু আলেম সমাজের জন্য নয়। এটি সবার জন্যই উপকারী হতে পারে। বর্তমান সময়ে বহু উচ্চশিক্ষিত তরুণ-তরুণী বেকারত্বের বোঝা টানছে। তাদের ভবিষ্যৎ যেন অন্ধকারে ঢাকা। এই বইটি তাদের জন্য। আপনি বিদ্যান বা বিদ্যাহীন , শহুরে বা গ্রামীণ, নারী বা পুরুষ—যেই হোন না কেন, যদি কখনো জীবনে হতাশ হন, যদি মনে হয় কিছুই হচ্ছে না, পথ খুঁজে পাচ্ছেন না। তাহলে এই বইটি আপনার জন্য।

এটি হয়তো আপনাকে নতুন পথ দেখাবে। হতে পারে অনলাইন বিজনেসের মাধ্যমে আপনি সাবলম্বী হয়ে উঠবেন। হতাশা কাটিয়ে জীবনে নতুন এক অধ্যায়ের সূচনা হবে। এই বইয়ের প্রতিটি পৃষ্ঠা সেই আশায় সাজানো।

অনলাইন বিজনেসের দুনিয়ায় শেখার শেষ নেই। এই বইটি আপনার শেখার পথকে আরও মসৃণ করবে, ইনশাআল্লাহ।

নাগেশ্বরী, কুড়িগ্রাম।
রাত: ১২-১৫।
২৭/১/২৫ ইং।

সূচিপত্র

তিনজন সফল উদ্যোক্তার গল্প ১১

অধ্যায় ১

পরিচিতি ১৫

অধ্যায় ২

ফেসবুক বিজনেসের বেসিকস ২৭
কোন পণ্য নিয়ে কাজ করবো? ৩৫

অধ্যায় ৩

কনটেন্ট মার্কেটিং স্ট্রাটেজি ৪০

অধ্যায় ৪

বিজনেসের জন্য অর্গানিক গ্রোথ স্ট্রাটেজি ৫০

অধ্যায় ৫

আকর্ষণীয় ফেসবুক পোস্ট লেখার কৌশল ৫৬
ভাইরাল কনটেন্ট তৈরির বিস্তারিত কৌশল ৬০
ফেসবুক পেইড মার্কেটিংয়ের সুবিধা: বিস্তারিত বিশ্লেষণ ৬৫
ফেসবুক এড অ্যাকাউন্ট ৬৯
ফেসবুক এড ক্যাম্পেইনে ৭৪
বাজেট সেটআপ: ৮০
ক্রিয়েটিভ অ্যাড ডিজাইন: ৮৪
পারফরম্যান্স বিশ্লেষণ: ৮৮
টাকা খরচ ছাড়া অর্গানিকভাবে পণ্য ৯১
ফেসবুক গ্রুপ ব্যবহার করে মার্কেটিং: ৯৫
Facebook Insights ব্যবহার: ৯৯

অধ্যায় ৬

ফেসবুক বিজনেস মার্কেটিং টুলস ১০৬

অধ্যায় ৭

ক্যাম্পেইন তৈরির স্ট্র্যাটেজি ১০৯

অধ্যায় ৮

ফেসবুক মার্কেটপ্লেস এবং শপ পরিচালনার কৌশল ১১৩

অধ্যায় ৯

চ্যালেঞ্জ এবং সল্যুশন ১১৭
ফেসবুক পলিসি এবং ১২০

অধ্যায় ১০

সাফল্যের জন্য বেস্ট প্র্যাকটিস (নতুন উপস্থাপনা) ১২৩

অধ্যায় ১১

যেসব কমন ভুলের কারণে ফেসবুক বিজনেস নষ্ট হয় ১২৭

তিনজন সফল উদ্যোক্তার গল্প

দারিদ্র্য থেকে সাফল্যের শিখরে

গল্প ১: সামিরা বেগম

‘হস্তশিল্প থেকে লাখপতি’

পরিস্থিতি: সামিরা বেগম বাংলাদেশের এক প্রত্যন্ত গ্রামের গৃহবধূ। তার স্বামী কৃষিকাজ করতেন, কিন্তু অপ্রত্যাশিত এক দুর্ঘটনায় সামিরাকে পরিবার চালানোর দায়িত্ব নিতে হয়। কোনো নির্দিষ্ট আয় না থাকায় সামিরার পরিবার কঠিন দারিদ্র্যের মধ্যে পড়ে।

যাত্রা: গ্রামের হস্তশিল্পের দক্ষতাকে কাজে লাগিয়ে সামিরা শুরু করেন ফেসবুক বিজনেস। একটি পুরনো স্মার্টফোন এবং ধার করা ইন্টারনেট দিয়ে নিজের হাতে বানানো পাটের ব্যাগের ছবি পোস্ট করতে শুরু করেন। ফেসবুক গ্রুপ এবং পেজ ব্যবহার করে সামিরা ক্রেতাদের সঙ্গে যোগাযোগ করেন। প্রথমদিকে তিনি অল্প কিছু পণ্য বিক্রি করতেন, তবে তার কাজের গুণমান এবং আন্তরিকতা দ্রুত ক্রেতাদের মন জয় করে।

সাফল্য: সামিরার পণ্য শহরের বড়ো বড়ো রিটেইলারের নজরে আসে। এখন তিনি একটি স্থায়ী অনলাইন শপ চালান, যেখানে হাজার হাজার গ্রাহক।

মাসিক আয়: ৫০,০০০-৭০,০০০ টাকা। গ্রামে আরও ১০ জন নারী তার সঙ্গে কাজ করছেন, যারা তাদের নিজস্ব আয় করছেন।

গল্প ২: রাকিবুল ইসলাম
‘কৃষকের ছেলে থেকে ই-কমার্স উদ্যোক্তা’

পরিস্থিতি: রাকিবুল ইসলাম ছিলেন একটি দরিদ্র কৃষক পরিবারের সন্তান। তার বাবার অল্প জমিতে উৎপাদিত ফসল দিয়ে সংসার চলত, কিন্তু শুষ্ক মৌসুমে সেই আয়ও বন্ধ হয়ে যেত। ছোটবেলা থেকেই রাকিবুলের স্বপ্ন ছিল নিজের পায়ে দাঁড়ানো, কিন্তু দারিদ্র্যের কারণে পড়াশোনা মাঝপথেই বন্ধ করতে হয়।

যাত্রা: একদিন তিনি জানতে পারেন, গ্রামে উৎপাদিত শাকসবজি এবং ফল শহরে ভালো দামে বিক্রি করা যায়। একটি ফেসবুক পেজ খুলে তিনি স্থানীয় কৃষকদের সঙ্গে কথা বলে তাদের পণ্য তুলে ধরেন।

প্রথমে পণ্যগুলো নিজেই ঢাকায় নিয়ে গিয়ে ডেলিভারি করতেন। ধীরে ধীরে তিনি হোম ডেলিভারি সেবা চালু করেন এবং কুরিয়ার সার্ভিসের সঙ্গে চুক্তি করেন।

সাফল্য: রাকিবুল ইসলাম এখন ‘গ্রামীণ ফ্রেশ ডেলিভারি’ নামের একটি সফল ফেসবুক বিজনেস পরিচালনা করেন।

মাসিক আয়: ১-২ লক্ষ টাকা।

৫০ জন স্থানীয় কৃষক তার মাধ্যমে তাদের পণ্য বিক্রি করছেন। তিনি দারিদ্র্য দূর করে নিজের পরিবার এবং গ্রামের উন্নয়নে ভূমিকা রাখছেন।

গল্প ৩: নাজমুল হাসান
‘ফ্যাশন ডিজাইনার থেকে উদ্যোক্তা’

পরিস্থিতি: নাজমুল ঢাকা শহরের এক বস্তিতে বেড়ে ওঠেন। তার বাবা ছিলেন একজন রিকশাচালক। ছোটবেলা থেকেই নাজমুল কাপড়ের কাজ শিখেছিলেন এবং স্বপ্ন দেখতেন নিজের একটা দোকান দেওয়ার। কিন্তু অর্থের অভাবে সেই স্বপ্ন অধরা ছিল।

যাত্রা: ফেসবুকে বিজনেসের সম্ভাবনা দেখে নাজমুল তার বন্ধুদের সাহায্যে একটি ফেসবুক পেজ খোলেন, যেখানে নিজের ডিজাইন করা পাঞ্জাবি এবং শার্ট বিক্রি করতে শুরু করেন।

প্রথমে তার পোস্টে খুব কম লাইক এবং এনগেজমেন্ট ছিল।

তিনি সৃজনশীল কন্টেন্ট তৈরি করেন এবং সঠিক গ্রুপে পণ্য পোস্ট করা শুরু করেন।

সাফল্য: নাজমুল এখন তার নিজস্ব ফ্যাশন ব্র্যান্ড ‘NH Fashions’ পরিচালনা করেন।

মাসিক আয়: ৩-৫ লক্ষ টাকা।

তার কর্মশালায় ২০ জন কর্মচারী কাজ করছেন।

তিনি নিজেই সফল ফ্যাশন ডিজাইনার হিসেবে পরিচিতি পেয়েছেন।

উপসংহার

এই তিনজন উদ্যোক্তা প্রমাণ করেছেন, সংকট যত বড়ই হোক, সঠিক পরিকল্পনা, পরিশ্রম, এবং ফেসবুকের মতো ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে জীবনে পরিবর্তন আনা সম্ভব। এই গল্পগুলো শুধু অনুপ্রেরণার নয়, বরং একটি উদাহরণ যে, যেকোনো অবস্থান থেকে শুরু করেও সাফল্য অর্জন করা সম্ভব।

অধ্যায় ১

পরিচিতি

ফেসবুক বিজনেসের গুরুত্ব: কেন এটি আধুনিক যুগে অপরিহার্য?

প্রযুক্তির অভূতপূর্ব অগ্রগতি আমাদের জীবনের প্রতিটি ক্ষেত্রে পরিবর্তন এনেছে, বিশেষত ব্যাবসায়িক দুনিয়ায়। এই প্রেক্ষাপটে, ফেসবুক এক শক্তিশালী মাধ্যম হিসেবে আবির্ভূত হয়েছে, যা শুধু একটি বিজ্ঞাপন প্ল্যাটফর্ম নয় বরং ব্যবসার সামগ্রিক সফলতার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ হাতিয়ার।

ফেসবুকের মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা সহজেই তাদের ব্র্যান্ডের পরিচিতি বাড়াতে পারেন। এটি গ্রাহকদের সঙ্গে সরাসরি সংযোগ স্থাপন এবং তাদের প্রয়োজনীয়তা বুঝতে সাহায্য করে। পাশাপাশি, এই প্ল্যাটফর্মটি বিক্রয় বৃদ্ধির পাশাপাশি একটি দীর্ঘস্থায়ী গ্রাহকসম্পর্ক গড়ে তোলার সুযোগ সৃষ্টি করে।

বর্তমান প্রতিযোগিতামূলক বাজারে ফেসবুক বিজনেসের কৌশলগত ব্যবহার তাই ব্যবসায়ীদের জন্য সময়ের দাবি। এটি কেবলমাত্র ব্যবসাকে ডিজিটাল দুনিয়ায় প্রবেশ করায় না, বরং সঠিক ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে টেকসই উন্নতির পথ সুগম করে।

কেন ফেসবুক বিজনেস আপনার ব্যাবসায়িক সফলতার জন্য অপরিহার্য?

নিচে ফেসবুক বিজনেসের কিছু মূল সুবিধা তুলে ধরা হলো, যা এটিকে আপনার ব্যবসার জন্য অপরিহার্য করে তুলেছে:

১. বিশাল ব্যবহারকারীর ভিত্তি

ফেসবুকের প্রতি মাসে সক্রিয় ব্যবহারকারীর সংখ্যা প্রায় ২.৯ বিলিয়ন। এত বড়ো প্ল্যাটফরমে আপনার ব্যবসা সহজেই সম্ভাব্য গ্রাহকদের কাছে পৌঁছাতে পারে। এখানে আপনার পণ্য বা পরিষেবার জন্য নির্দিষ্ট লক্ষ্যবস্তু গ্রাহকদের (target audience) চিহ্নিত করার সুযোগ রয়েছে।

উদাহরণস্বরূপ: আপনার ব্যবসা যদি বাচ্চাদের খেলনার হয়, তবে ফেসবুকের মাধ্যমে আপনি এমন পিতামাতাদের সহজেই টার্গেট করতে পারবেন, যারা তাদের সন্তানদের জন্য খেলনা খুঁজছেন।

২. সঠিক গ্রাহকের কাছে পৌঁছানোর সুযোগ

ফেসবুকের অন্যতম বড়ো বৈশিষ্ট্য হলো—লক্ষ্যভিত্তিক মার্কেটিং। আপনি বিজ্ঞাপন দেখানোর জন্য নির্দিষ্ট বয়স, লিঙ্গ, অবস্থান, আগ্রহ, এমনকি ব্যবহারকারীর অনলাইন আচরণ পর্যন্ত নির্ধারণ করতে পারবেন।

উদাহরণস্বরূপ: আপনার পণ্য যদি শুধু ঢাকার জন্য উপযুক্ত হয়, তাহলে আপনি বিজ্ঞাপন এমনভাবে সেট করতে পারবেন যে এটি শুধু ঢাকার বাসিন্দাদের কাছেই পৌঁছাবে। এটি বিজ্ঞাপনের খরচ কমিয়ে দেয় এবং আপনার পণ্য সঠিক গ্রাহকের কাছে পৌঁছে দেয়।

৩. খরচ সাশ্রয়ী বিজ্ঞাপন

ফেসবুক বিজ্ঞাপন পরিচালনা অত্যন্ত খরচ-সাশ্রয়ী। শুধু $১ দিয়ে বিজ্ঞাপন চালু করা সম্ভব, যা বিশেষত ছোটো ব্যবসার জন্য খুবই উপযোগী। ফেসবুক অ্যাড ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে সীমিত বাজেটেও বড়ো ধরনের ফলাফল অর্জন করা যায়।

৪. ব্র্যান্ড পরিচিতি (Brand Visibility) বৃদ্ধি

আপনার ব্যবসার পরিচিতি বাড়ানোর জন্য ফেসবুক একটি অপরিহার্য মাধ্যম। ফেসবুক পেজ, পোস্ট এবং শেয়ারযোগ্য কনটেন্টের মাধ্যমে আপনার ব্র্যান্ড অল্প সময়েই বিশাল সংখ্যক মানুষের কাছে পৌঁছে যেতে পারে।

আপনার পেজ থেকে প্রতিনিয়ত আকর্ষণীয় এবং প্রাসঙ্গিক কনটেন্ট পোস্ট করলে তা শেয়ারের মাধ্যমে আরও বেশি মানুষের নজরে আসবে। এই শেয়ার হওয়া কনটেন্ট নতুন সম্ভাব্য গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে পারে এবং আপনার ব্র্যান্ডকে বাজারে আরও প্রতিষ্ঠিত করে তুলতে পারে।

উদাহরণস্বরূপ: ধরুন, আপনি একটি নতুন রেস্টুরেন্ট চালু করেছেন। ফেসবুকে রেস্টুরেন্টের রেসিপি, খাবারের মনোমুগ্ধকর ছবি বা ভিডিও পোস্ট করলে তা দ্রুতই ফলোয়ারদের টাইমলাইনে ছড়িয়ে পড়বে। এই পোস্ট যদি দর্শকদের ভালো লাগে, তবে তারা সেটি শেয়ার করবে, কমেন্ট করবে বা তাদের বন্ধুবান্ধবকে ট্যাগ করবে। এর ফলে, আপনার রেস্টুরেন্টের প্রতি আগ্রহ বাড়বে এবং নতুন গ্রাহক আকৃষ্ট হবে।

ফেসবুকের সাহায্যে শুধু আপনার পণ্যের প্রচার নয়, বরং গ্রাহকদের সঙ্গে আবেগপূর্ণ সংযোগ তৈরি করাও সহজ হয়ে যায়। একটি সঠিকভাবে ব্যবস্থাপিত ফেসবুক পেজ ব্র্যান্ডের প্রতি গ্রাহকের আস্থা বাড়ায় এবং দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক গড়ে তোলে।

৫. সরাসরি গ্রাহকের সঙ্গে যোগাযোগ: আস্থা ও সম্পর্কের ভিত্তি

ফেসবুকের কমেন্ট সেকশন এবং মেসেঞ্জার ব্যবসায়ীদের জন্য গ্রাহকদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ করার এক দুর্দান্ত মাধ্যম। এর মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা সহজেই গ্রাহকদের প্রশ্নের উত্তর দিতে, অভিযোগ সমাধান করতে এবং নতুন পণ্যের প্রতি আগ্রহ তৈরি করতে পারেন।

সরাসরি যোগাযোগের সুবিধাসমূহ

০১. গ্রাহকদের প্রশ্নের উত্তর দেওয়া:

ফেসবুক কমেন্ট বা মেসেঞ্জারে গ্রাহক কোনো পণ্য সম্পর্কে জানার জন্য প্রশ্ন করতে পারেন। দ্রুত এবং সঠিক উত্তর দিলে গ্রাহকের মনে ইতিবাচক প্রভাব ফেলে।

০২. অভিযোগ শুনে সমাধান দেওয়া:

কোনো গ্রাহক যদি পণ্য বা পরিষেবা নিয়ে অসন্তুষ্ট হন, তাহলে ফেসবুকের মাধ্যমে সেই সমস্যার দ্রুত সমাধান দেওয়া সম্ভব। এটি গ্রাহকের আস্থা বৃদ্ধি করে।

০৩. নতুন পণ্যের প্রতি আগ্রহ তৈরি:

গ্রাহকদের সরাসরি বার্তা পাঠিয়ে নতুন পণ্যের বিশেষ অফার বা বৈশিষ্ট্য সম্পর্কে জানানো যায়। এটি তাদের কেনার জন্য আগ্রহী করে তোলে।

ফেসবুকের মাধ্যমে গ্রাহকদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ করার ফলে কেবল গ্রাহকের আস্থা অর্জনই নয়, বরং একটি দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক গড়ে তোলাও সহজ হয়। এই সম্পর্ক ভবিষ্যতে আপনার ব্যবসার জন্য গুরুত্বপূর্ণ সম্পদ হয়ে উঠতে পারে।

৬. অর্গানিক ও পেইড মার্কেটিংয়ের সুবিধা

ফেসবুক ব্যবসায়ীদের জন্য অর্গানিক মার্কেটিং এবং পেইড মার্কেটিং নামে দুই ধরনের প্রচারণার সুযোগ করে দেয়। এই পদ্ধতিগুলো আপনাকে আপনার লক্ষ্য ও বাজেট অনুযায়ী কার্যকর কৌশল প্রয়োগের সুযোগ দেয়।

অর্গানিক মার্কেটিং:

পেজ পোস্ট: নিয়মিত পণ্য সম্পর্কিত আকর্ষণীয় পোস্ট দিয়ে দর্শকদের মনোযোগ আকর্ষণ করা।

গ্রুপ: প্রাসঙ্গিক গ্রুপে যোগ দিয়ে বা নিজস্ব গ্রুপ তৈরি করে পণ্য প্রচার করা।

ইভেন্ট: বিশেষ অফার বা সেল উপলক্ষ্যে ইভেন্ট তৈরি করে সম্ভাব্য গ্রাহকদের আমন্ত্রণ জানানো।

পেইড মার্কেটিং:

পেইড অ্যাডের মাধ্যমে নির্দিষ্ট লক্ষ্যবস্তু গ্রাহকদের দ্রুত আকর্ষণ করা সম্ভব।

বিজ্ঞাপনের বাজেট ও দর্শক চাহিদা অনুযায়ী টার্গেট সেট করে পণ্য প্রচার করা যায়।

কৌশল:

অর্গানিক প্রচারণা দিয়ে গ্রাহকদের মনোযোগ আকর্ষণের পর পেইড অ্যাডের মাধ্যমে আরও বড়ো পরিসরে গ্রাহকদের কাছে পৌঁছানো সম্ভব।