



ডিজিটাল প্রোডাক্ট হাতেখড়ি



শূন্য থেকে শিখুন, ডিজিটাল প্রোডাক্ট



মুনতাসির মাহদী

ডিজিটাল প্রোজেক্ট শাত্রুঘড়ি

লেখকের কথা

আমি তখন ক্লাস নাইনে পড়ছি! দিনবাত ঘরে বসে নতুন নতুন হিন্দি গান শুনছি আর ভাঙাচোরা একটা ল্যাপটপে ছোটখাটো প্রোগ্রামিং করছি! পচুর শুগল সার্চ করতাম আমি! এটা আমার কাছে ড্রাগসের মতো ছিল কারণ, আমার সবগুলো প্রশ্নের উত্তর পাওয়ার সবচেয়ে সহজ মাধ্যম ছিলো ওটা!

যত বেশি সার্চ করছি, তত বেশি 'ইনফরমেশন' আমার মাথায় চুকচে! এভাবে খুঁজতে খুঁজতেই আমি কোনো এক ফোরামে, এক বিদেশীর কাছে আমার একটা ছোট 'ব্যাচ প্রোগ্রাম/স্ক্রিপ্ট' বিক্রি করি! মাত্র ২৫০০ টাকা হাতে পেতে পেতে তিন সপ্তাহ অপেক্ষা করতে হয়েছিলো আমাকে!

আমি ৪০ বছর আগে, সেদিন না জেনেই, ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিক্রি করেছিলাম! বাড়িয়ে দিলাম ডিজিটাল প্রোডাক্টের উপর আমার রিসার্চ! ৫ বছরে এই ডিজিটাল প্রোডাক্টই আমাকে শূন্য থেকে কোটির অঞ্চ ছুঁতে সাহায্য করেছে!

বইটার ভেতর, এই সোনার ডিমপাড়া হাঁস - 'ডিজিটাল প্রোডাক্ট' নিয়ে শূন্য থেকে আলোচনা করেছি! পড়ে ফেলুন, পন্থাবেন না — কথা দিছি!

লেখক পরিচিতি

মুনতাসির মাহদী (Muntasir Rahman Mahdi – منتصر رحمان مهدي) প্রফেশনালি একজন লেখক ও ব্যবসায়ী। এখন পর্যন্ত তার ৫টি বই অমর একুশে বইমেলায় প্রকাশিত হয়েছে! তিনি প্রায় সাত বছর ধরে লেখালেখি ও অনলাইন বিজনেসের সাথে যুক্ত! হার্ডব্যাক ও ইবুকসহ এখন পর্যন্ত তিনি সর্বমোট ৯টি বই প্রকাশ করেছেন! গত পাঁচ বছরে তিনি ৩০০০০ এর বেশি শিক্ষার্থীকে অনলাইনে ও অফলাইনে ব্যবসা ও মানি মের্কিং স্কিল ডেভেলপমেন্ট নিয়ে ট্রেইন করেছেন!

মাহদী'র ভাষায়; তার লক্ষ্য, "I'm helping people build a Philosophically Positive Money Mindset!"

তার সাথে যোগাযোগ করতে পারেন,
ইমেইলঃ hello@muntasirmahdi.com
ওয়েবসাইটঃ muntasirmahdi.com

উৎসর্গ

৮৫% কনজুমার, বড় বিজনেসের চেয়ে ছোট্ট বিজনেসে বেশি বিশ্বাস রাখে (সোর্সঃ BrightLocal)
বড় ব্যবসার চেয়ে, ছোট্ট ব্যবসাগুলো ২৫০% বেশি ডোনেট করে থাকে - কমিউনিটিকে সাপোর্ট করতে
(সোর্সঃ Seattle Good Business Network)

সেই ৮৫% বিশ্বাসীদের মূল কারণ, ছোট্ট ব্যবসাগুলোর অন্যন্যতা, সততা আর নিজের কাজের প্রতি অনুরোধ
ভালোবাসা! এই বহুটি উৎসর্গ করছি সেই ছোট্ট ব্যবসাগুলোকে, যারা তাদের কাজকে প্যাশনে রূপ দিয়ে
আশেপাশের মানুষের জন্য ভালো কিছু তৈরি করে যাচ্ছে, প্রতিনিয়ত!

Heartfelt thanks to every small business in Bangladesh. You light up our communities
and shape our nation. Cheers to your hard work 

মূঢ়ীপত্র

বইটা কী নিয়ে, কাদের জন্য এবং কেন পড়া উচিত?

ডিজিটাল প্রোডাক্ট vs. ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট

ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির কারণ ও আয়ের মাধ্যম

ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস কী ও কেন করবেন?

মাইক্রো বিজনেস ফান্ডামেন্টালস

ডিজিটাল প্রোডাক্ট কত ধরণের ও কী কী?

বিক্রি করার জন্য পারফেক্ট প্রোডাক্ট খুঁজবেন কীভাবে?

বিজনেস প্ল্যানিং, স্ট্র্যাটেজি ও রিসার্চ

ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপারদের জন্য গুরুত্বপূর্ণ টুলসের লিস্ট

মুনতাসির মাহদী'র ইউনিক ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির ক্লপিন্ট (ICDI Blueprint)

ডিজিটাল প্রোডাক্ট কল্টেন্ট জেনারেশনের চারটি ম্যাথড

সাইকোলজিক্যাল প্রোডাক্ট প্রাইসিং ট্যাকটিকস

প্রোডাক্ট বিল্ডিং সিস্টেমস চেকলিস্ট

ত্রিশটি ডিজিটাল প্রোডাক্ট আইডিয়া

ডিজিটাল প্রোডাক্ট মার্কিটিং প্রসেস

ডিজিটাল প্রোডাক্ট সম্পর্কিত রিসোর্স

শেষের শুরু

ডিজিটাল প্রোডাক্টে vs. ফিজিক্যাল প্রোডাক্টে

আপনি যখন দোকানে কোনো কিছু ক্রয় করতে যাবেন, তখন আপনার দুটো জিনিস চোখে পড়বে - প্রোডাক্টে
বা মন্য আর সার্ভিস বা সেবা!

প্রোডাক্ট/মণ্য এবং সার্ভিস/সেবা, যেকোনো কিছু হতে পারে!

একটা বই থেকে শুরু করে কাঠো চুল কেটে দেয়া - দু জায়গাতেই ভ্যালু রয়েছে! আর এই ভ্যালুই আমরা
বিক্রি করে থাকি - প্রোডাক্ট বা সেবা আকারে!

অর্থাৎ, আপনি যদি একটা বই বিক্রি করেন - তাহলে আপনার প্রোডাক্ট হচ্ছে, বই! আর আপনি যদি বই লিখে
দেয়ার সেবা বিক্রি করেন, তাহলে একেত্রে আপনি সার্ভিস/সেবা দিচ্ছেন!

পার্থক্যটা বুঝতে পেরেছেন?

প্রোডাক্ট, ফিজিক্যাল বা ডিজিটাল যেকোনো ধরণের হতে পারে!

যেমন, একটা হার্ডব্যাক বই - যেটা হাতে ধরা যায়, যেটার অঙ্গত আপনি নিজের হাতে ধরে অনুভব করতে
পারছেন - সেটা ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট!

অন্যদিকে আপনি যদি বইটা মোবাইলে লিখেন এবং সেটাকে ইবুক ফাইল আকারে প্যাকেজ করে বিক্রি
করেন, তাহলে সেক্ষেত্রে আপনার প্রোডাক্টের কিন্তু ফিজিক্যাল কোনো অঙ্গত থাকছে না! আপনি, আমি -
আমরা কেউই নিজের হাতে সেই ইবুক কখনোই স্পর্শ করতে পারবো না! কারণ, ইবুক একটা ডিজিটাল

ডাউনলোডেবল ফাইল! আর এই ধরণের ডিজিটাল ডাউনলোডেবল ফাইলগুলোই হচ্ছে - ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

প্রোডাক্ট বিক্রি করার জন্য, সবসময়েই আপনাকে সরাসরি ক্রেতার সাথে ইন্টারেকশনের প্রয়োজন পড়বে না কিন্তু সার্ভিসের ক্ষেত্রে আপনাকে ক্রেতার সেই কাজ করে দিতে হবে, সার্ভিস বা সেবা আকারে - আর সেক্ষেত্রে আপনার অবশ্যই ইন্টারেকশন করতে হবে ক্লায়েন্টের সাথে!

কিছু বিষয় স্পেসিফিক্যালি মাথায় রাখবেন,

প্রোডাক্ট দুই ধরণের, ডিজিটাল; যেটা হাতে ধরা যায় না এবং ফিজিক্যাল; যেটা স্পর্শ করা যায়!



সার্ভিস বা সেবা হচ্ছে, অ্যাক্টিভলি কাজ করে দেয়া! এক্ষেত্রে আপনাকে সময় দিয়ে কাজ করতে হবে এবং সেই সময় খরচ করে, আপনি সার্ভিস বা সেবা বিক্রি করে আয় করবেন! অর্থাৎ প্রোডাক্টের ক্ষেত্রে একবার তৈরি করলে, সেটাকে আপনি নিজে দাঢ়িয়ে না থেকেও বিক্রি করতে পারবেন!

ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট ট্যাঙ্গেবল, অর্থাৎ এগুলো ধরা যায়, ছেঁয়া যায়! কিন্তু ডিজিটাল প্রোডাক্ট, ইন্ট্যাঙ্গেবল; এগুলো ধরা-ছেঁয়া যায় না!

ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট এর ডেলিভারির খরচ রয়েছে এবং ডেলিভারি করার জন্য আলাদা শিপিং কিংবা ইন স্টোর পিকআপ সিস্টেম করে দিতে হয়, অন্যদিকে ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেলিভারি করতে কোনো খরচও নেই আর কয়েক মিনিটেই ভার্চুয়াল ডেলিভার করা যায়!

ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট রাখতে, স্টোর করতে - ফিজিক্যাল এক বা একাধিক জায়গার (লোকেশন) প্রয়োজন পড়ে - যেটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের ক্ষেত্রে, অনলাইনেই (হোষ্টিং সার্ভিস নিয়ে) করা সম্ভব!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট একবার ম্যানুফ্যাকচার করলে, বারবার সেটোর ম্যানুফ্যাকচার করতে হয় না - যার ফলে ম্যানুফ্যাকচার খরচ একবারই! কিন্তু ফিজিক্যাল প্রোডাক্টে, বারবার ম্যানুফ্যাকচার করতে হয়; যার ফলে খরচও বারবার করে যেতে হয়!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট শুধুমাত্র ডিলিট হয়ে যাওয়ার আশংকা রয়েছে! কিন্তু ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের মতো, এই ধরনের প্রোডাক্টের ভাঙার কিংবা নষ্ট হওয়ার কোনো চান্দা নেই! ডিজিটাল প্রোডাক্টের কোনো এন্ট্রামায়ারি ডেইটও থাকে না!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসা শুরু করতে চাইলে, মাত্র কয়েক ঘণ্টায় ঘরে বসেই, নিজের স্মার্টফোন দিয়েই সম্পূর্ণ ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস ঢাঢ় করানো সম্ভব - যেখানে এটা কখনোই ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের ক্ষেত্রে সম্ভব নয়!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের যেহেতু খরচ অনেক অল্প, সেহেতু এর প্রাইসিংও আপনি আপনার ইচ্ছমতো হ্যান্ডেল ও ম্যানেজ করতে পারবেন! নিজের ইচ্ছমতো অফার ও ডিসকাউন্ট দিয়ে - ভালো প্রফিটে বিক্রি করতে পারবেন! কোনো বাঁধাধরা নিয়ম নেই!

কিন্তু ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের ওভারঅল ম্যানুফ্যাকচারিংয়ের খরচ, অনেক বেশি! যার ফলে, নিজের ইচ্ছমতো ডিসকাউন্ট আর প্রাইস কাটিং সম্ভব হয় না!

তাহলে, সার্ভিস/সেবা, ডিজিটাল/ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট/পন্য নিয়ে আপনার হাতেখড়িটা হয়েই গেলো! চলুন, আরেকটু বিস্তারিত জানা যাক!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির কারণ ও আয়ের মাধ্যম

'ডিজিটাল প্রোডাক্ট ক্রিয়েশন' বিষয়টাকে দু' লাইনে বোঝাতে বললে,
কোনো একটা আইডিয়া বা একটা কনসেপ্ট অথবা একটা সার্ভিস/সেবাকে একটা প্রোডাক্ট কনভার্ট করা!
কিন্তু শর্ত হচ্ছে, সেই প্রোডাক্টটি হতে হবে - সম্পূর্ণ ডিজিটাল, অর্থাৎ ডাউনলোডেবল ফাইল!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট সরাসরি অনলাইনেই অ্যাক্রেস করা সম্ভব, যেকোনো কম্পিউটার কিংবা মোবাইল
ডিভাইস দিয়ে!

ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট ম্যানুফ্যাকচার করতে হলে একটা জায়গা, বিশাল রিসোর্স ও অনেক কিছুর পয়োজন
পড়ে - অথচ ডিজিটাল প্রোডাক্ট ম্যানুফ্যাকচারের জন্য অতো ঝামেলার পয়োজন পড়ে না, অতো রিসোর্সের
পয়োজন নেই!

আপনি ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে জানলে, ঘরে বসে - নিজের যেকোনো ডিভাইস দিয়ে - একেবারে
অল্প খরচে আপনার আইডিয়া কিংবা আপনার সার্ভিসকে ডিজিটাল প্রোডাক্ট কনভার্ট করে প্রত্যেক দিনে
ক্যাশ জেনারেট করতে পারবেন!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট ফ্লেক্ষ্যুবল, অর্থাৎ আপনি যেখানে ইচ্ছে দাঢ়িয়ে-বসে-শুয়ে প্রোডাক্ট তৈরি করে সেটাকে
বিক্রি করে সেল করে আয় করতে পারবেন! আপনার দরকার পড়বে, ইন্টারনেট কানেকশন যুক্ত একটা
ডিভাইসের!

মাত্র একবার তৈরি করে, আপনি ঘুমিয়ে থেকেও আয় করে যেতে পারবেন, 24/7! অর্থাৎ, ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস ১০০% স্কেলেবল!

ম্যানুফ্যাকচারিংয়ের খরচের দিকে হিসেব করলে, ফিজিক্যাল প্রোডাক্টে অনেক খরচ করতে হয় - যেখানে ডিজিটাল প্রোডাক্টে তৈরি করতে জানলে - ম্যানুফ্যাকচারিংয়ের খরচ প্রায় শুন্যের কাছাকাছি!

ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের কাস্টমাইজেশনেও খরচ রয়েছে, আপগ্রেড করতে গেলেও খরচ, ডিজাইন চেঙ্গ করতে গেলেও খরচ; এমনকি প্রত্যেক ধাপে ধাপে অতিরিক্ত একটা অঙ্গের অর্থ আপনাকে ইনভেষ্ট করে যেতেই হবে - যেটার এক পার্সেন্টও ডিজিটাল প্রোডাক্টে হবে না, যদি আপনি জানেন; কীভাবে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে হয়!

ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট বিক্রির জন্য, আপনার নিজের কাজ করতে হবে নাহয় অন্য কাউকে দিয়ে কাজ করাতে হবে! ডেলিভারি, শিপিং, ম্যানুফ্যাকচার, সোর্সিং, আইডিয়া জেনারেশন, ক্রিয়েশন, ডেভেলপমেন্ট - সবকিছুতেই হয় আপনার নিজের দাঁড়িয়ে থেকে কাজ করতে হবে নাহয় টিম দিয়ে কাজ করাতে হবে! অথচ, ডিজিটাল প্রোডাক্টের লক্ষ টাকার ব্যবসা - নিজের একটা স্মার্টফোন দিয়েই কন্ট্রোল করা যায়; আর সেটাও সন্তুষ্ট - সম্পূর্ণ একাই!

আপনি একজন ফ্রিল্যান্সার হোন বা বিজনেসম্যান কিংবা আপনার যেকোনো ট্যালেন্ট অথবা আপনার যেকোনো সার্ভিস/সেবা কিংবা ফিজিক্যাল প্রোডাক্টেরও ডিজিটাল প্রোডাক্টে তৈরি করা সন্তুষ্ট!

তবে মাথায় রাখতে হবে; একজন ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপারের সবচেয়ে বেশি প্রয়োজন;

- বৈর্য
- আইডিয়া
- ক্রিয়েটিভিটি
- ইউনিক প্যারাস্পেকটিভ
- শেখার ক্ষমতা এবং
- খাপ খাইয়ে নয়ার ক্ষমতা

সুতরাং, ডিজিটাল প্রোডাক্ট কী - কেন তৈরি করবেন আর কেন ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসা; ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট থেকে বেশি প্রফিটেবল; এই বিষয়গুলো এখন স্পষ্টভাবে চোখের সামনে ভেসে উঠেছে - তাই না?

চলুন তাহলে, এখন কথা বলা যাক ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করা শিখে আপনি কতগুলো সিস্টেম বা প্রসেস বা ম্যাথডে আয় করতে পারবেন, ইনকাম জেনারেট করতে পারবেন; সেটা নিয়ে!

আপনি যদি ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে শিখে যান - তাহলে ৩টা ম্যাথডে সেই প্রোডাক্ট থেকে আয় করতে পারবেনঃ

প্রথম এবং সবচেয়ে প্রফিটেবল ম্যাথড হচ্ছে; নিজের ওয়েবসাইট থেকে ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিক্রি করে আয়!

আপনি চাইলে নিজের একটা ব্লগ কিংবা একটা ওয়েবসাইট করে অথবা একটা পার্সোনাল মানি মেকিং অনলাইন স্টোর তৈরি করে - সেখানে আপনার ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস শুরু করতে পারেন! নিজের ওয়েবসাইট থেকে ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস করে আপনি সারাজীবন এই একটা অনলাইন স্টোর থেকেই প্রত্যেক মাসে ভালো অঙ্কের অর্থ ইনকাম করতে সক্ষম হবেন!

আরেকটা প্রফিটেবল ম্যাথড হচ্ছে, সোশ্যাল মিডিয়া পেইজ কিংবা কমিউনিটি করে সেখানে আপনার ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসা দাঢ় করানো! এক্ষেত্রে-ও আপনি, একেবারেই নামমাত্র ইনভেস্টমেন্টেই; সোশ্যাল মিডিয়াকে অনলাইন স্টোর হিসেবে ব্যবহার করে; আপনার ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস শুরু করতে পারেন!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট থেকে আয় করার, আরেকটা ম্যাথড হচ্ছে - থার্ড পার্টি মার্কেটপ্লেসগুলতে নিজের ডিজিটাল প্রোডাক্টগুলোকে বিক্রি করা! এক্ষেত্রে, গামরোড কিংবা শপিফাই অথবা সেলফি বা পোডিয়া বা ইউডেমির মতো মার্কেটপ্লেসগুলোতে; আমাদের ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রাবলিশ করে; সেখান থেকে ইনকাম জেনারেট করতে পারবো

এই টটো সিস্টেমেই আপনি সবচেয়ে প্রফিটেবল ও স্কেলেবল পদ্ধতিতে নিজের ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিক্রি করে আয় করা শুরু করতে পারবেন!

মুনশঃ এই টটো ম্যাথডের সাথে যুক্ত রিসোর্স পেয়ে যাবেন এই বইয়ের শেষ অধ্যায়ে!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস কী ও কেন করবেন?

ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস আসলে কী?

শুধুমাত্র ডিজিটাল বা ভার্চুয়াল বা ইনফরমেশন প্রোডাক্ট যারা বিক্রি করে থাকে, তারাই ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস!

যেমন, আপনি হয়তো নিজের মোবাইল দিয়ে এডিট করে তৈরি করা মিউজিক, ডিজিটাল প্রোডাক্ট আকারে সেল করে থাকেন!

অথবা, আপনি হয়তো ফিজিক্যে খুব দক্ষ! আপনি কম্পিউটার দিয়ে ফিজিক্যের ক্লাস তৈরি করে সেগুলোকে প্রোডাক্ট আকারে বিক্রি করে থাকেন!

কিংবা, আপনার ফেসবুক পেইজ থেকে আপনি বিভিন্ন কোম্পানির ডিসকাউন্ট, কুপনস বা ভাউচারস এইসব ডিজিটাল প্রোডাক্ট কনভার্ট করে বিক্রি করে থাকেন!

এক্ষেত্রে প্রত্যেকটাই, ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস!

কেন ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বিজনেস ছেড়ে, ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস করবেন বা কেন, ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বিজনেসের সাথেই ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস করা উচিত? - এই প্রশ্নটা যাদের মাথায় ঘুরছে, তারা মনোযোগ দিয়ে এই পয়েন্টেগুলো ভালোভাবে লক্ষ্য করুন:

According to Shopify, online businesses have 28% lower overhead costs than traditional businesses.

ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বিজনেসে ইনভেষ্টমেন্ট যদি ৫০০০ টাকা হয়, তাহলে ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস ইনভেষ্টমেন্ট ৫০ টাকাও হয় না!

According to Statista, there are currently 4.9 billion active internet users worldwide.

ডিজিটাল প্রোডাক্ট নিয়ে ব্যবসা করলে যতো তাড়াতাড়ি ক্রেতার কাছে পৌঁছানো যায়; তার চেয়ে কয়েকগুণ বেশি সময় ও ঝামেলা পোহাতে হয় - ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের ব্যবসায়!

According to Forbes, scalable digital product businesses have 10x higher revenue potential than other-scalable businesses.

একটা স্কেলেবল ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বিজনেসের চেয়ে, দশ গুণ বেশি প্রফিটেবল হয়ে থাকে, একটা স্কেলেবল ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেস!

According to FlexJobs, remote work has grown by 159% since 2005.

ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসা, আপনি এখন যেভাবে শুয়ে-বসে-দাঢ়িয়ে আছেন; সেভাবেই শুরু করে দিতে পারবেন! কয়েক ঘণ্টার মধ্যেই! কিন্তু ফিজিক্যাল বিজনেসে এটা কখনোই সম্ভব হবে না!

According to Investopedia, passive income streams can provide financial security and independence.

আপনি ঘুমিয়ে থাকলে, আপনার ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বিজনেস থমকে যাবে! কিন্তু ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসা নিজে নিজেই চলতে থাকবে - সে আপনি ৬ মাস ঘুমিয়ে থাকলেও!

According to Statista, the e-commerce industry has an average profit margin of 10.2%.

ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বিজনেসে ১০০০০ টাকা ইনভেষ্ট করে ১০০০০০ টাকা প্রফিট করতে চাইলে; সেটা খুবই কষ্টকর হয়ে যাবে! কিন্তু ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসায়, প্রফিট মার্জিন অনেক বেশি! ১০০০০ টাকা খরচ করে, ডিজিটাল প্রোডাক্ট এর ব্যবসায় আপনি ১০ লাখ টাকাও প্রফিট নিয়ে আসতে সক্ষম হবেন!

According to Entrepreneur, affiliate marketing generated \$6.4 billion in revenue in 2020.

ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেসে অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং যুক্ত করে প্রফিট করা; অনেক অনেক, অনেক বেশি সহজ! ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের ক্ষেত্রে, এটা ততোটা সহজ নয়!

According to Small Business Trends, 33% of small businesses fail within the first two years.

ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসায় রিস্ক, প্রায় নেই বললেই চলে! কিন্তু ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের ব্যবসা প্রচুর রিস্ক নিয়েই শুরু করতে হয়! ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসায় ঝরে পড়ার সম্ভাবনাও অনেক কম!

According to HubSpot, 70% of consumers prefer self-service support over speaking to a customer service representative.

ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসায়, আপনাকে সারাজীবনে কোনোদিনও ক্রেতার সাথে কমিউনিকেশন না করেও বিক্রি চালিয়ে যাওয়া সম্ভব! কিন্তু ফিজিক্যাল প্রোডাক্টে - এটা সম্ভব হয় না!

According to Adobe, digital downloads are growing at a rate of 30% per year.

ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেসের গ্রোথ (বছর থেকে বছরে) অনেক বেশি! প্রত্যেক বছরে এই বিজনেসের চাহিদা আরো বাড়ছে, তো বাড়ছেই!

According to McKinsey, digital transformation could reduce global carbon emissions by 15% by 2030.

ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বদলে, শুধুমাত্র ডিজিটাল প্রোডাক্টের ব্যবসা করলে - আপনি শুধুমাত্র প্রফিটই করছেন ন, বরঞ্চ আপনি পরিবেশবান্ধব কাজও করছেন! মৃথিবীকে বেঁচে থাকতে সাহায্য করছেন, কার্বন নিঃসরণ কমিয়ে দিয়ে!

According to McKinsey, companies that embrace innovation have 1.8 times higher profit margins.

প্রত্যেকদিন নতুন নতুন ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট তৈরি করা সম্ভব নয়, এমনকি বড় বড় কোম্পানি বা ব্যবসার পক্ষেও সেটা সম্ভব হয় না! কিন্তু আপনি ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করা শিখে গেলে, প্রত্যেকদিন নতুন নতুন প্রোডাক্ট আপনার মোবাইল দিয়ে তৈরি করেই পারবলিশ করতে পারবেন!

According to Emarketer, 90% of U.S. internet users watch digital video content.

শুধু অ্যামেরিকাতেই, ডিজিটাল প্রোডাক্টের চাহিদা কতটা দেখছেন?

আরো কারণ জানাতে হবে?

আরো কারণ দেখাতে হবে?

আপনি ফ্রিল্যান্সার হলে, আপনার সার্ভিসের সাথে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে - বিক্রি করা শুরু করে দিতে পারেন!

আপনি বিজনেসম্যান হলে, আপনার বর্তমান বিজনেসের সাথেও ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস খুব সহজেই শুরু করে দিতে পারবেন!

আপনি চাকরি করলে, চাকরির পাশাপাশি ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বিজনেস কখনোই সফলভাবে রান
করতে পারবেন না কিন্তু লাখ টাকার ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস আপনি আপনার অফিসে বসেও
রান করতে পারবেন!

সিদ্ধান্ত অবশ্যই আপনার!

ভাবুন, দেখুন আশেপাশে, সামাজিক মাধ্যমগুলোতে!
আর ভেবে, নিজেই শুরু করে দিন!

মাইক্রো বিজনেস ফান্ডামেন্টালস

এই অধ্যায়টা মাইক্রো বিজনেস নিয়ে!

এই অধ্যায় আপনার জন্য,

- যদি আপনি মাইক্রো বিজনেস সম্পর্কে না জানেন, একেবারেই অদৃশ্য হয়ে থাকেন
- যদি আপনি মাইক্রো বিজনেস সম্পর্কে ভালো একটা ধারণা পেতে চান
- যদি আপনি মাইক্রো বিজনেস শব্দটা প্রথমবার শুনে থাকেন

এই চ্যাপ্টার শেষে, আপনি ধারণা পাবেনঃ

- মাইক্রো বিজনেস কী?
- মাইক্রো বিজনেস কয় ধরনের হয়ে থাকে?
- অনলাইন মাইক্রো বিজনেস করতে কী কী প্রয়োজন পড়ে?
- অনলাইন মাইক্রো বিজনেস কাদের জন্য?

- কেন মাইক্রো বিজনেস করবেন?
- মাইক্রো বিজনেসের সাথে সাধারণ বিজনেসের পার্থক্য কোথায়?
- এবং.... বোনাস হিসেবে তিনটা মাইক্রো বিজনেসের আইডিয়া এবং জেনারেলাইজড ক্লাষিঞ্চ

চলুন শুরু করা যাক!

মাইক্রো বিজনেস, স্মল বিজনেসের অর্থাৎ ছোট ব্যবসার একটা অংশ! অর্থাৎ, স্মল বিজনেসে যেখানে ৫০০ এর বেশি মানুষ একসাথে কাজ করতে পারে; সেখানে মাইক্রো বিজনেসে একজন থেকে শুরু করে সর্বোচ্চ ৪০ জন পর্যন্ত কাজ করতে পারে!

মাইক্রো বিজনেসকে অনেকেই, মাইক্রো এন্টারপ্রাইজ বা মাইক্রো আজেন্টি হিসেবেও চিনে থাকে।

উল্লেখ্য যে, মাইক্রো ফাইন্যান্স, মাইক্রো ক্রেডিট এবং মাইক্রো এন্টারপ্রাইজ - এই আইডিয়াগুলোর জন্মদাতা, থিংকার, আমাদের বাংলাদেশেরই, প্রামীণ ব্যাংকের প্রতিষ্ঠাতা ডক্টর মুহাম্মদ ইউনুস স্যারের!

১৯৭০ সালের আশেপাশে কোনো একসময়ে ডক্টর ইউনুস স্যার, এই মাইক্রো এন্টারপ্রাইজের আইডিয়া শেয়ার করেন পৃথিবীর সাথে। তার এই কাজ থেকেই, প্রামীণ ব্যাংকের শুরু! এবং শেষে তার, নোবেল পাওয়ার ঘটনা তো বাংলাদেশে প্রত্যোকেই জানেন!

২০২৩ সালে এসে, মাইক্রো বিজনেসের টাইপ, প্রোডাক্ট বিহীন যমন চেইঞ্চ হতে হবে; তেমনি ইন্টারনেটের কারণে এই মাইক্রো বিজনেসের ডিজিটালাইজ ভাসন নিয়েও আমাদের মাথা ঘামানা উচিত!

মাইক্রো বিজনেস, একটা সাধারণ ব্যবসার মতোই - অনলাইন এবং অফলাইনে বিভক্ত!

আপনি অনলাইনে একটা ওয়েবসাইট কিংবা একটা ব্লগ কিংবা আপনার পার্সোনাল ফেসবুক পেইজ থেকেও একটা মাইক্রো বিজনেস দাঢ় করাতে পারবেন! আবার, আপনি চাইলে একটা ছোট দোকান ভাড়া নিয়েও নিজের মাইক্রো বিজনেস অফলাইনে চালিয়ে যেতে পারবেন!

অন্যদিকে, আপনি আপনার প্রিয় ফুলগাছ কিংবা আপনার হাতের তৈরি করা খাবার কিংবা কোনো আর্ট অথবা যেকোনো ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট নিয়ে একটা মাইক্রো বিজনেস দাঢ় করাতে পারেন কিংবা আপনি চাইলেও আপনার প্রিয় সাবজেক্টের কোর্স রেকর্ড করে অথবা আপনার নিজের লেখা একটা পিডিএফ বই কিংবা আপনার গেইমিং ক্রেডিট অর্থাৎ যেকোনো ডিজিটাল প্রোডাক্ট নিয়েও চাইলে মাইক্রো বিজনেস দাঢ় করাতে পারেন!

অনলাইন মাইক্রো বিজনেস বা ডিজিটাল মাইক্রো বিজনেস শুরু করতে কী কী প্রয়োজন?

শুরুতেই দরকার একটা অনলাইন প্লাটফর্ম! সেটা হতে পারে নিজের ওয়েবসাইট বা সোশ্যাল মিডিয়া কিংবা থার্ড পার্টি মার্কেটপ্লেস অথবা হোয়াটসঅ্যাপ ফ্রম ইত্যাদি, যেকোনো মাধ্যম!

তারপর দরকার, এক বা একাধিক প্রোডাক্ট! সেটা হতে পারে, ডিজিটাল বা ফিজিক্যাল! আপনি চাইলে প্রোডাক্ট রেডিমেড/হোলসেল কিনে নিতে পারেন অথবা নিজেই তৈরি করতে পারেন কিংবা প্রোডাক্ট স্পেশালিষ্ট বা ডেভেলপার দেকে প্রোডাক্ট তাকে দিয়ে তৈরি করিয়ে নিতে পারেন!

তারপর জানতে হবে, মার্কেটিং, সেলস আর কন্টেন্ট! এগুলো নিজে জানলে খুবই ভালো, নাহলে অবশ্যই একজন করে মার্কেটার, সেলসপার্সন এবং কন্টেন্ট ক্রিয়েটরের প্রয়োজন পড়বে!

এইতো! আপনি তৈরি!

শুরুতেই, আপনি যদি প্রত্যেকদিন অত্তত ৫ ঘণ্টা সময় দিতে না পারেন; তাহলে মাইক্রো বিজনেস তো বহু দূরের কথা - কোনো বিজনেসই আপনার জন্য নয়!

ফ্রিলান্সিং তো আরো নয় - চাকরির কথা তো বাদই দিলাম!

মাথায় রাখবেন, অনলাইন মাইক্রো বিজনেস আপনার জন্য পারফেক্টঃ

- যদি আপনি কোনো খরচ বা ইনভেষ্টমেন্ট ছাড়াই ব্যবসা দাঢ় করতে চান
- যদি আপনি ফ্রিল্যান্সিং করে যে পরিমাণ আয় করার কথা, সেটা না করতে পারেন
- ফ্রিল্যান্সিংয়ের ডেডলাইন যদি আর সহ করতে না চান
- চাকরির বেতনে যদি আপনার মাস না পোহায়
- পাঁচজন বন্ধু মিলে, বাজে আজ্ঞা বাদ দিয়ে ৫০০ টাকা করে দিয়েও যদি শুরু করার আগ্রহ থাকে
- যদি অল্প ইনভেষ্টমেন্টে নিজের শখ নিয়ে ব্যবসা শুরু করতে চান
- যদি আয় করার আসলেই ইচ্ছে থাকে,
- যদি ক্যারিয়ার নিয়ে আপনার ব্রেহন একটু হলেও নাড়া দেয়
- যদি স্টুডেন্ট হিসেবে, নিজের আইডিয়া কাজে লাগিয়ে ছোট মাইক্রো বিজনেস দাঢ় করিয়ে নিজের হাতখরচ ওঠাতে চান

নিজের লাখ টাকার মাইক্রো বিজনেস যদি সামলাতে না পারেন, তাহলে কোটি টাকার ব্যবসা সামলানোর অভিজ্ঞতা আর জ্ঞান কী হাওয়া থেকে ভেসে আসবে?

একটা মাইক্রো বিজনেসের সবচেয়ে ভালো দিকগুলো হচ্ছে -

(১) মাইক্রো বিজনেস ফ্লেক্সিবল, নিজের মতো করে নিজের ব্যবসাকে আপনি প্রো করতে পারবেন! রাজ্যায় হাঁটতে হাঁটতেই নিজের মোবাইল দিয়েই নিজের লাখ টাকার ব্যবসা কন্ট্রোল করতে পারবেন, ম্যানেজ করতে পারবেন!

(২) মাইক্রো বিজনেসগুলো, জেনারেলি মাইক্রো নিশগুলো নিয়ে কাজ করে থাকে; যার ফলে অভিযোগও বেশ টার্গেটেড হয়ে থাকে।

যেমন, স্পোর্টস নিশ অনেক বড় সেক্টর। আপনাকে আপনার ব্যবসায় সেইসব বড় বড় কোম্পানির সাথে টক্কর দিতে হবে না! আপনি টক্কর দেবেন, নিজের ছোট ব্যবসায়, ছোট নিশগুলোতে! স্পোর্টসের বদলে হয়তো আপনি শুধুমাত্র ক্রিকেট কিংবা ব্যাডমিন্টন অথবা দাবা'র মতো মাইক্রো নিশগুলোতে প্রতিযোগীতা করবেন! যেটা খুবই টার্গেটেড এবং অপেক্ষাকৃত সহজ!

(৩) মাইক্রো বিজনেসে, মাত্র একটা প্রোডাক্ট নিয়েও বেশ ভালো অ্যামাউন্ট প্রফিট জেনারেট করা সম্ভব হয়। এক ঘণ্টায় বসে, ফ্রি ক্যানভা দিয়ে তৈরি করা একটা ডিজিটাল ওয়ার্কশিপ কিংবা মোবাইল দিয়ে রেকর্ড ও প্রিণ্ট করা এক ঘণ্টার একটা পডকাস্ট অথবা আরেকজনকে দিয়ে লেখানো একটা ইবুক দিয়েই হয়তো আপনি মাসশেষে হাজার বিশেক টাকা আয় করে ফেলতে পারবেন!

(৪) একেবারে শূন্য টাকা থেকে শুরু করে, মাত্র ৫০০০-৮০০০০ টাকা ইনভেস্টমেন্টেও আপনি একটা মাইক্রো বিজনেস ঢাঁড় করিয়ে ফেলতে পারবেন!

(৫) শুধুমাত্র মোবাইল ব্যবহার করেই, মাসিক দশ লক্ষ টাকা রেভিনিউ জেনারেট হয়, এমন মাইক্রো ব্যবসাও রান করতে পারবেন!

বিশ্বাস হচ্ছে না?

বোমার চেষ্টা করুনঃ

ধরুন আপনার বাজেট, ৫০০০ টাকা!

আপনি ৫০০০ টাকা থেকে ২০০০ টাকা দিয়ে একটা আগে থেকেই তৈরি, সম্পূর্ণ বাংলা, রেকর্ডে কোস কিনে নিলেন অথবা তৈরি করিয়ে নিলেন; কাউকে দিয়ে! এবার সেই কোসটা অর্থাৎ ডিজিটাল প্রোডাক্টটি বিক্রি করার জন্য আপনি ফেসবুক ২০০০ টাকার অ্যাড রান করলেন!

তাহলে মোট মুঁজিঃ ৫০০০ টাকা

মোট খরচ হলোঃ ৪০০০ টাকা

দেখলেন? ঠিকভাবে টার্গেটিং করলে এবং অ্যাড কমি ঠিক থাকলে, ৫০০০ টাকাও খরচ করতে হবে না আপনাকে, বরঞ্চ তার আগেই আপনি প্রফিট করা শুরু করে দিতে পারবেন!

আর এটা শুধু কোসই নয়! এটা হতে পারে, ইবুক বা বুকলেট কিংবা চিটিশিট অথবা টেমপ্লেটস কিংবা থিমস কিংবা যেকোনো ধরনের যেকোনো ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

এখানে তো আমি বলে দিলাম খুবই ছোট আকারে, অল্প কয়েকটা কথায়!

নিজের বুদ্ধির দরজাটা একটাবার খুলুন, ক্রিয়েটিভিটিকে একটু কাজে লাগান! দেখবেন এই জায়গা থেকেই
আইডিয়া পেয়ে যাবেন লাখ টাকার মাইক্রো ব্যবসার!

মাইক্রো বিজনেসের একটা অংশ হচ্ছে, ন্যানো বিজনেস - যেখানে আপনি চাইলে - একাও সম্পূর্ণ ক্লিপিংট
বেইজে কাজ করে নিজের একটা ব্যবসা ঘর থেকে বসে দাঢ় করাতে পারবেন! যেটাকে আমরা অনেকেই বলে
থাকি, সালো বিজনেস!

(৬) চাকরির বেতন দিয়ে মাস না চললে, নিজের শখগুলো দিয়েও নিজের একটা মাইক্রো বিজনেস দাঢ়
করাতে পারবেন!

গান গাইতে ভালোবাসলে, সেই গানগুলোকে নিজে নিজে ফোনে রেকর্ড করে - এডিট করে - সাউন্ডক্লাউড
কিংবা নিজের ওয়েবসাইট থেকে নিজের পার্সোনাল কপিরাইটেড মিউজিক হিসেবে সেল করুন!
ছবি আঁকতে ভালোবাসলে, সেই ছবিগুলোকে নিজের ওয়েবসাইটে কিংবা নিজের একটা ইঘাটাঘাম
প্রোফাইলে - কপিরাইট করে বিক্রি করুন!

নাচতে ভালোবাসলে, নিজের নাচের ভিডিওগুলোকে রেকর্ড করে নিজের ইউনিক ড্যান্স মুভগুলো বাকিদের
শেখান, কোর্স আকারে!

বুরুন, আপনি প্লাস্টার হোন কিংবা ইলেক্ট্রোশিয়ান অথবা ওয়েব ডেভেলপার কিংবা ডেটা এন্ট্রি স্পেশালিষ্ট
অথবা কনসালটেন্ট কিংবা ডাক্তার অথবা গাড়ির ড্রাইভার কিংবা দুনিয়ার যেকোনো পেশায় থেকে থাকুন না
কেন -

আপনি নিজেও আপনার ব্যক্তিগত একটা মাইক্রো বিজনেস দাঢ় করাতে পারবেন, সফলভাবে নিজের
বর্তমান স্কিলটাকে কাজে লাগিয়েই!

মাইক্রো বিজনেসের পজিটিভ পয়েন্টগুলো বলে শেষ করা যাবে না!

একটা মাইক্রো বিজনেসের পক্ষে মাসে লক্ষ টাকার বেশি জেনারেট করা সম্ভব; ঠিক একইভাবে একটা
সাধারণ বিজনেসের পক্ষেও সেটা সম্ভব!

একটা মাইক্রো বিজনেস, বেশ ভালো অংকের অর্থে বিক্রি করা যায়; একটা সাধারণ ব্যবসাও ভালো অংকের টাকায় বিক্রি করা সম্ভব!

একটা সাধারণ ব্যবসার সাথে, মাইক্রো ব্যবসার মূল পার্থক্যটা তাহলে কোথায়?

ব্যবসার সাহজে অর্থাৎ আকারে!

একটা সাধারণ ব্যবসায় দশজন থেকে শুরু করে হাজার জন পর্যন্ত কিংবা এর চেয়েও বেশি কর্মচারী, কাজ করে থাকে! কিন্তু, একটা মাইক্রো বিজনেসে একজন থেকে শুরু করে সর্বোচ্চ দশজন অঙ্গ কর্মচারী কাজ করতে পারে! ওয়ার্কারের সংখ্যা এর চেয়ে বেশি হয়ে গেলে, সেটাকে আর মাইক্রো বিজনেস বলা যাবে না!

এতটুকু পর্যন্ত যাই-ই পড়লেন, যতটুকুই বুঝতে পেরেছেন; আশা করা যায় এখন অন্তত আপনি জানেন,

- মাইক্রো বিজনেস কী?
- মাইক্রো বিজনেস কয় ধরনের হয়ে থাকে?
- অনলাইন মাইক্রো বিজনেস করতে কী কী প্রয়োজন পড়ে?
- অনলাইন মাইক্রো বিজনেস কাদের জন্য?
- কেন মাইক্রো বিজনেস করবেন?
- মাইক্রো বিজনেসের সাথে সাধারণ বিজনেসের পার্থক্য কোথায়?

চলুন এবার আমরা জেনারেলাইজড তিনটা মাইক্রো বিজনেস আইডিয়া দেখে নিই, যেগুলো আপনি এখন থেকেই, এই মুহূর্ত থেকেই, এই বই শেষ করার সাথে সাথেই শুরু করে দিতে পারবেন!

মাইক্রো বিজনেস আইডিয়া ০১

প্লাটফর্মঃ ফেসবুক পেইজ বা ইন্টার্নেট প্রোফাইল - COST (০) টাকা

প্রোডাক্টঃ ৩০ পেইজের পিডিএফ বই বা এক ঘণ্টার ছোট্ট কোর্স - COST (০) টাকা/ Wholesale Buying Cost ৩০০০ টাকা

কন্টেন্টঃ ৬০টি কন্টেন্ট এক মাসের জন্য - COST (০) টাকা/ Wholesale Buying Cost ৩০০০ টাকা

ফ্রি মার্কেটিং: অর্গানিক প্রমোশন হলে - COST (০) টাকা

পেইড মার্কেটিং: পেইড প্রমোশন হলে - COST ২০০০ টাকা থেকে শুরু

ফ্রি সেলসঃ অর্গানিক সেলস হলে - COST (০) টাকা

পেইড সেলসঃ পেইড সেলস হলে - COST ২০০০ টাকা

এক মাস পরঃ

COST ০ TK হলে Overall Profit হবে ৮০০০-৯০০০ টাকা

COST ৫০০০ TK হলে Overall Profit হবে ৪৫০০০-৫০০০০ টাকা

COST ১০০০০ TK হলে Overall Profit হবে ৩০০০০-৪০০০০ টাকা

এই প্রফিট অবশ্যই নির্ভর করবে, আপনার মার্কেটিং, সেলস এবং প্রোডাক্টের কোয়ালিটির উপর! এগুলো যতো ভালো হবে, তত ভালো অঙ্কের সেল করা সম্ভব হবে! আর ততো বেশি, প্রফিট আশা করা যাবে!

মাইক্রো বিজনেস আইডিয়া ০২

প্লাটফর্মঃ হোয়াটসঅ্যাপ ফ্র্যাম বা টেলিগ্রাম ফ্র্যাম বা ফেসবুক ফ্র্যাম - COST (০) টাকা

প্রোডাক্টঃ ৪ জিবি রিসোর্স বান্ডেল বা PaaS - COST (০) টাকা/ Wholesale Buying Cost ২৫০০ টাকা

কেন্টেন্টঃ ৩০টা কেন্টেন্ট এক মাসের জন্য - COST (০) টাকা/ Wholesale Buying Cost ২০০০ টাকা

ফ্রি মার্কেটিংঃ অর্গানিক প্রমোশন হলে - COST (০) টাকা

পেইড মার্কেটিংঃ পেইড প্রমোশন হলে - COST ২০০০ টাকা

ফ্রি সেলসঃ অর্গানিক সেলস হলে - COST (০) টাকা

পেইড সেলসঃ পেইড সেলস হলে - COST ২০০০ টাকা

এক মাস পরঃ

COST ০ TK হলে Overall Profit হবে ৫০০০-৭০০০ টাকা

COST ৫০০০ TK হলে Overall Profit হবে ১০০০০-২৫০০০ টাকা

COST ১০০০০ TK হলে Overall Profit হবে ৩০০০০-৫০০০০ টাকা

এই প্রফিট অবশ্যই নির্ভর করবে, আপনার মার্কেটিং, সেলস এবং প্রোডাক্টের কোয়ালিটি ও কোয়ান্টিটির উপর! এগুলো যতো ভালো হবে, তত ভালো অঙ্কের সেইল ও প্রফিট আপনি আশা করতে পারেন!

মাইক্রো বিজনেস আইডিয়া ০৩

প্লাটফর্মঃ যেকোনো সোশ্যাল মিডিয়া প্রেইজ/গ্রন্থ - COST (০) টাকা

প্রোডাক্টঃ যেকোনো ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট - COST (১০০০-১০০০০) টাকা [নিজে তৈরি করুন কিংবা হোলসেল কিনে নিয়ে আসুন]

কন্টেন্টঃ ৬০টা কন্টেন্ট এক মাসের জন্য - COST (০) টাকা/ Wholesale Buying Price ৮০০০ টাকা

ফ্রি মার্কেটিংঃ অর্গানিক প্রমোশন হলে - COST (০) টাকা

পেইড মার্কেটিংঃ পেইড প্রমোশন হলে - COST ৫০০০ টাকা

ফ্রি সেলসঃ অর্গানিক সেলস হলে - COST (০) টাকা

পেইড সেলসঃ পেইড সেলস হলে - COST ৫০০০ টাকা

এক মাস পরঃ

COST ০ TK হলে Overall Profit হবে ২০০০-৩০০০ টাকা

COST ৫০০০ TK হলে Overall Profit হবে ৭০০০-১০০০০ টাকা

COST ১০০০০ TK হলে Overall Profit হবে ২০০০০-৪০০০০ টাকা

এই প্রফিট অবশ্যই নির্ভর করবে, আপনার মার্কেটিং, সেলস এবং প্রোডাক্টের কোয়ালিটি ও কোয়ান্টিটির উপর! এগুলো যতো ভালো হবে, তত ভালো আপনার সেইল হবে, প্রফিট হবে!

আবারো বলে দিচ্ছি, এই আইডিয়াগুলো খুবই জেনারেলাইজড ভাস্বন! শুধুমাত্র আপনার বারোশ' গ্রামের ব্রেইনে একটা ছোট্ট স্পার্ক তৈরির জন্যেই এই আইডিয়াগুলো দেয়া!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট কত ধরণের ও কী কী?

ডিজিটাল প্রোডাক্ট মূলত হয় ধরনের হয়ে থাকে,

- রাইটিংস বেহেজড প্রোডাক্ট (Writings based Digital Product)
- গ্রাফিক্স বেহেজড প্রোডাক্ট (Graphics based Digital Product)
- অডিও বেহেজড প্রোডাক্ট (Audio based Digital Product)
- ভিডিও বেহেজড প্রোডাক্ট (Video based Digital Product)

- থার্ড পার্টি প্রোডাক্ট (3rd Party Digital Product) এবং,
- মাল্টি ফাংশন প্রোডাক্ট (Multi Function Digital Product)

এই ছয়টি ক্যাটাগরিতে, আপনি হাজার হাজার ধরনের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারবেন!

যেমন,

- ব্লগ পোস্ট (Blog Post) - এটা রাইটিংস বেইজড প্রোডাক্ট
- কমিকস (Comics) - এটা গ্রাফিক্স বেইজড প্রোডাক্ট
- ডকুমেন্টারি (Documentary) - এটা ভিডিও বেইজড প্রোডাক্ট
- মিউজিক প্লেলিস্ট (Music Playlist) - এটা অডিও বেইজড প্রোডাক্ট!
- ভাউচারস বা কুপনস (Vouchers/Coupons) - এগুলো থার্ড পার্টি প্রোডাক্ট!
- ৱেবসাইট (Readymade Website) - এগুলো মাল্টি ফাংশন প্রোডাক্ট!

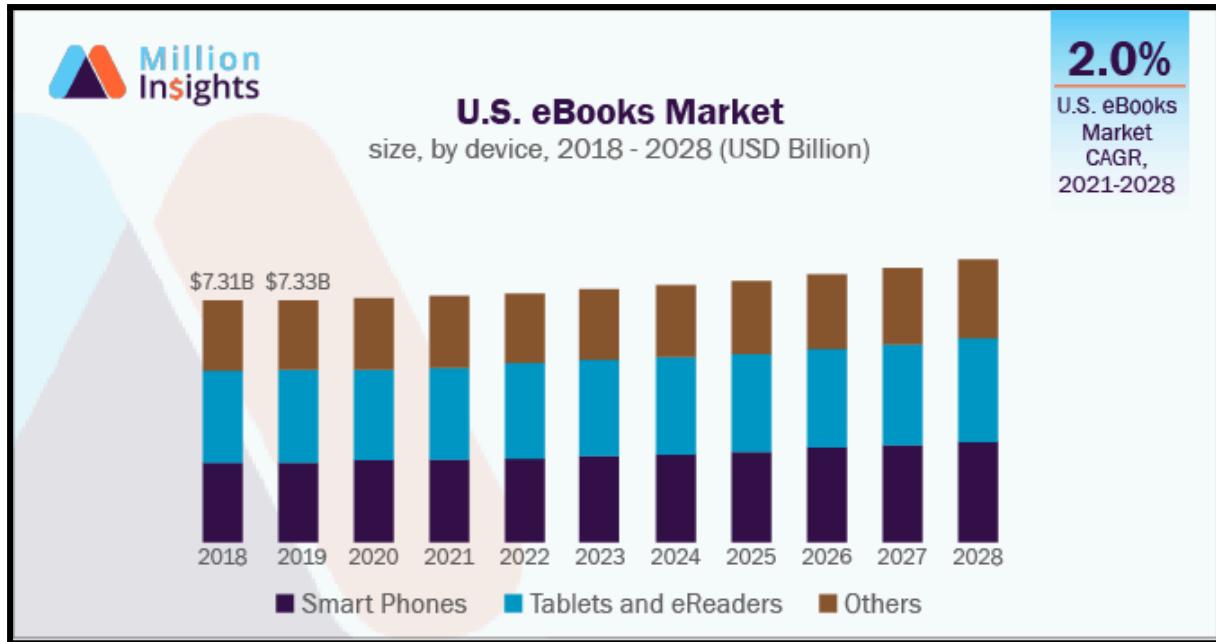
আরো সহজে বললে,

যে ডিজিটাল প্রোডাক্টগুলো আমরা, লিখে তৈরি করি - সেটা রাইটিংস বেইজড প্রোডাক্ট! যেমন, আমরা হয়তো হেলথ নিশে ৫টা আর্টিকেল লিখলাম! এবার সেই ৫টা আর্টিকেলকে আমরা যখন একসাথে একটা ফাইলে বন্দি করে - প্রোডাক্ট কনভার্ট করবো; তখন আপনি সেটাকে ইবুক বলতে পারেন!

কিংবা আপনি হয়তো ৫টা আর্টিকেলকে আলাদাভাবে ৱেবিমেড আর্টিকেল প্রোডাক্ট হিসেবেও বিক্রি করতে পারেন অথবা আপনি চাইলে সেই ৫টা আর্টিকেল ৪টা বড় আর্টিকেলে কনভার্ট করে সেটাকে নিউজলেটাৰ হিসেবে বিক্রি করতে পারবেন!

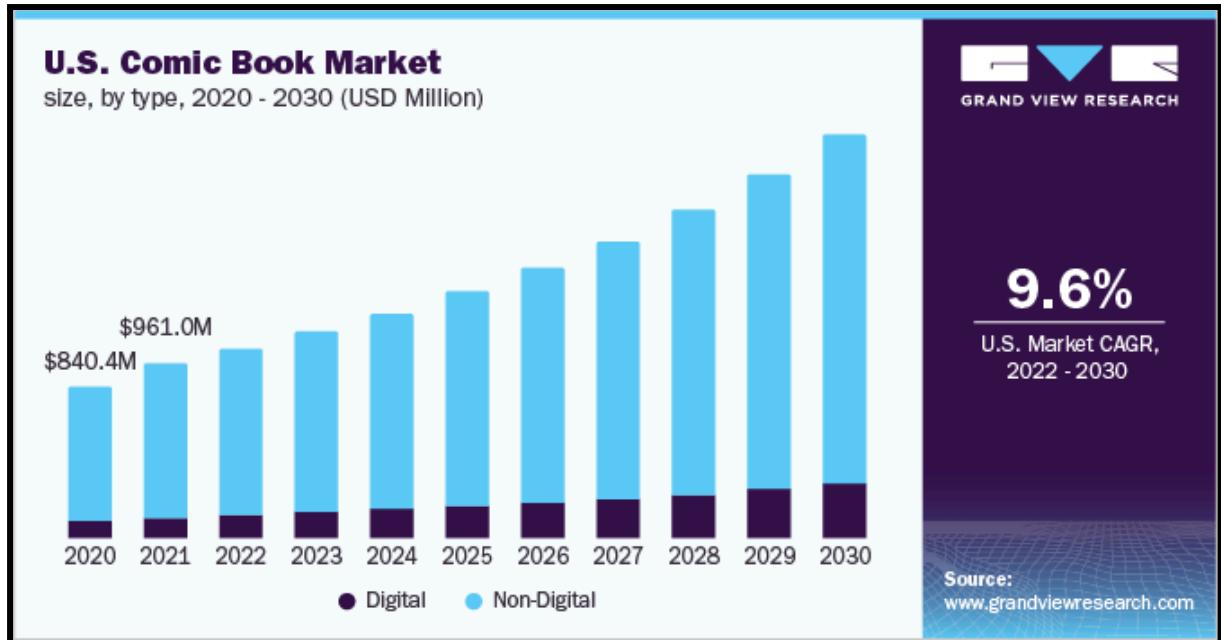
অর্থাৎ, রাইটিংস বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের মূল উপাদান হচ্ছে - আর্টিকেল!

আর কয়েকটা আর্টিকেলকে আমরা কনভার্ট করে থাকি - যেকোনো টাইপের রাইটিংস বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট!



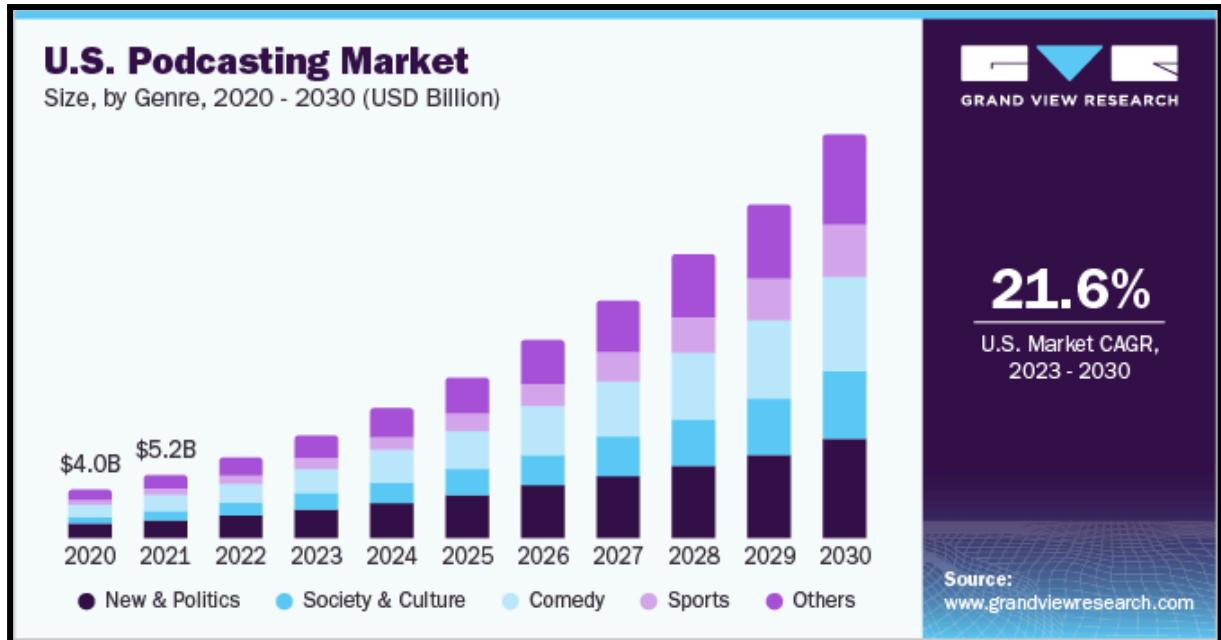
যে ডিজিটাল প্রোডাক্টগুলো আমরা ছবি দিয়ে তৈরি করি, সেগুলোই গ্যাফিক্স বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট! যেমন, আমরা হ্যাতে একটা ছোট গল্পকে কমিকসের মতো করে খাঁকে; সেটাকে ছবি দিয়ে বোধানোর চেষ্টা করলাম! এবার সেই হাতে লেখা গল্পটার গ্যাফিক্যাল ভার্সন হচ্ছে, এই কমিকস! এবার এই কমিকসকে আপনি ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করে বিক্রি করতে পারবেন!

অর্থাৎ, এই টাইপের প্রোডাক্টের মূল উপাদান হচ্ছে - ছবি বা গ্যাফিক্যাল ইলিমেন্টস! আর এই গ্যাফিক্যাল ইলিমেন্টস বা ছবিগুলোকে আপনি একটা মিনিংফুল ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করে সেল করবেন; গ্যাফিক্স বেইজড প্রোডাক্ট হিসেবে!



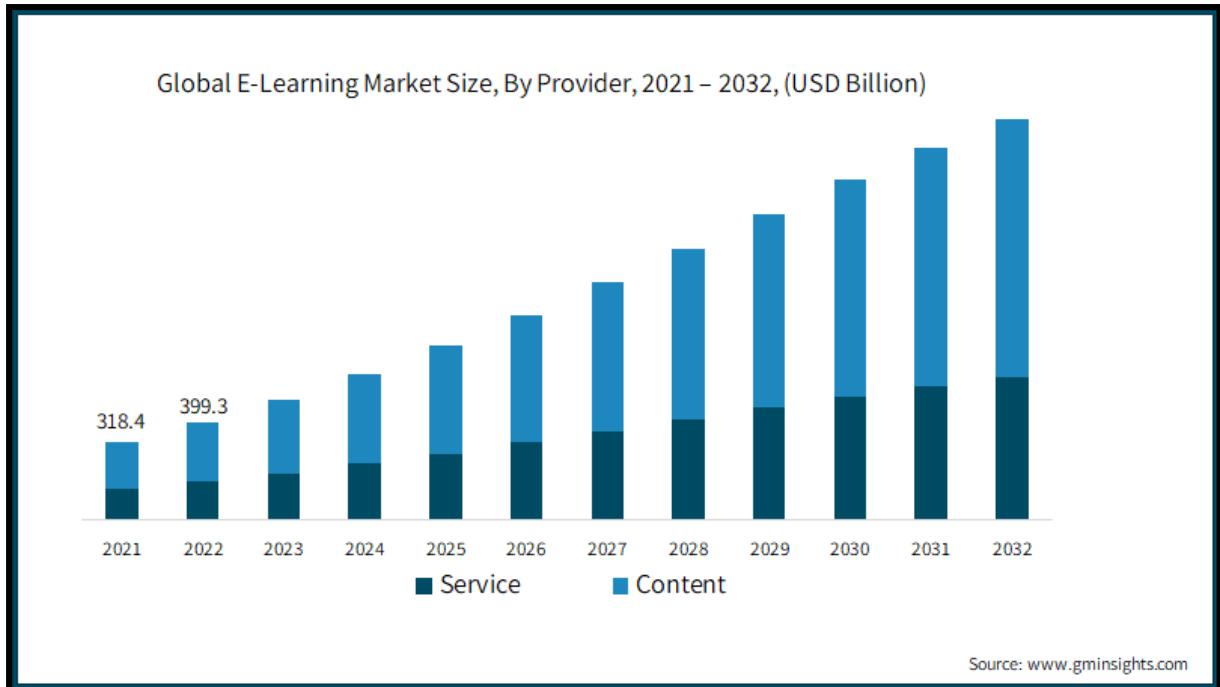
আর যেসব ডিজিটাল প্রোডাক্টগুলো আমরা অডিও দিয়ে তৈরি করি, সেগুলোই অডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট! যেমন, আপনি হয়তো গণিতের সূত্রগুলো অনেক ভালো জানেন! এবার সেই সূত্রগুলো আপনি একেবারে সহজ ভাষায় বুঝিয়ে মোবাইল দিয়ে অডিও রেকর্ড করলেন! এবার সেই রেকর্ডগুলো কেউ যদি শোনে, তাহলে তাকে আর সেই সূত্রগুলো মনে রাখার জন্য বা সূত্রগুলো সম্পর্কে জানার জন্য কষ্ট করতে হচ্ছে না! এবার সেই অডিও রেকর্ডটাকে আপনি ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করে সেল করা শুরু করতে পারেন!

অর্থাৎ, এই টাইপের প্রোডাক্টের মূল উপাদান হচ্ছে, অডিও বা ভয়েস বা সাউন্ড ইলিমেন্টস! আর এই অডিও বা সাউন্ড ইলিমেন্টসগুলোকে ব্যবহার করে যখন আপনি একটা সমস্যার সমাধান করতে পারবেন, তখন সেটাকে আপনি অডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করতে পারবেন!



যে ডিজিটাল প্রোডাক্টগুলো আমরা ভিডিও দিয়ে তৈরি করি, সেগুলোই ভিডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট! যেমন, আপনি হয়তো ইউটিউব এসইও খুব ভালো বোঝেন, জানেন এবং করতে পারেন! এবার আপনি যেভাবে আপনার ক্লায়েন্টের জন্য ইউটিউব এসইও করেন, সেটাকে আপনি স্ক্রিন রেকর্ডার দিয়ে রেকর্ড করে ভিডিও কোর্স কনভার্ট করে, ভিডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট হিসেবে বিক্রি করা শুরু করতে পারেন!

অর্থাৎ, এই টাইপের প্রোডাক্টের মূল উপাদান হচ্ছে, ভিডিও বা ভিডিও ইলিমেন্টস! আর এই ভিডিও বা ভিডিও ইলিমেণ্টসগুলোকে ব্যবহার করে যখন আপনি একটা সমস্যার সমাধান করতে পারবেন, তখন সেটাকে আপনি ভিডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট কনভার্ট করতে পারবেন!



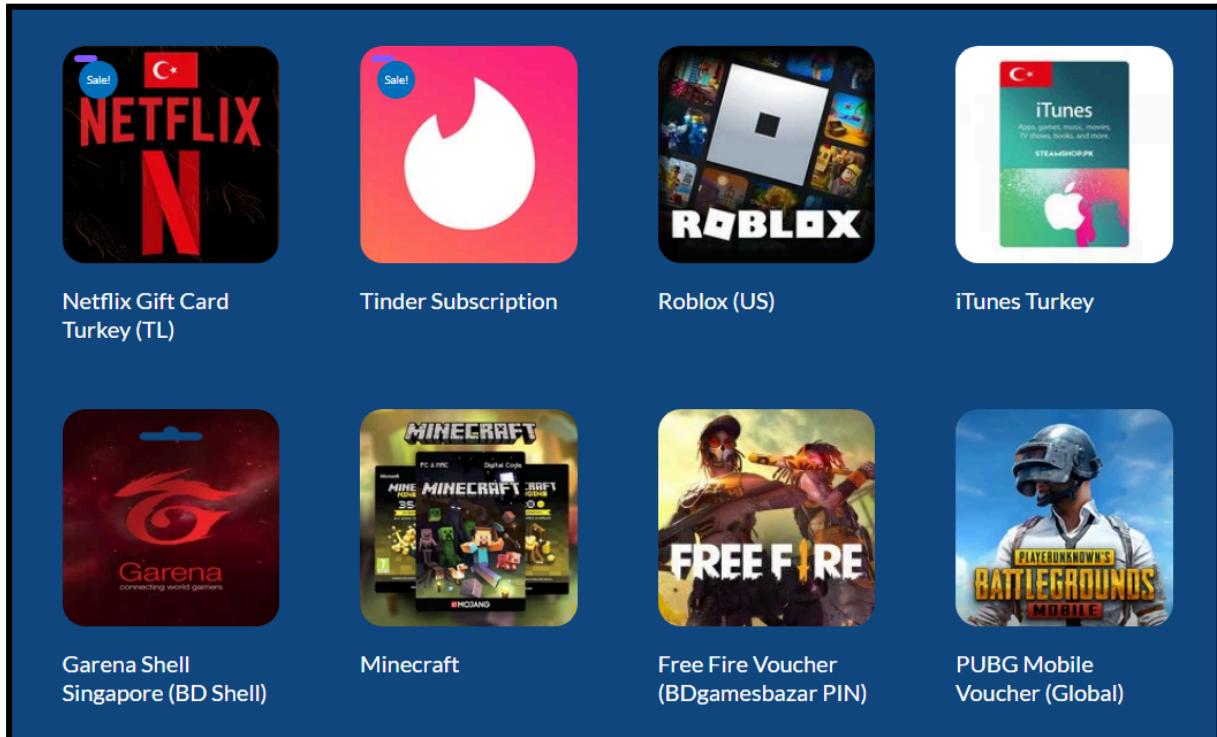
আর যে ডিজিটাল প্রোডাক্টগুলো আমরা নিজেরা ম্যানুফ্যাকচার বা ডেভেলপ করি না, যেগুলো থার্ড পার্টি বিজনেস বা অন্যান্য ম্যানুফ্যাকচারার দ্বারা ম্যানুফ্যাকচার করা হয়, যে প্রোডাক্টগুলো বিক্রি করার জন্য আপনার সেই নির্দিষ্ট কোম্পানি বা বিজনেসের পারমিশনের প্রয়োজন পড়বে অথবা প্রোডাক্টের সম্পূর্ণ স্বত্ত্ব কিনে নিতে হবে, সেগুলোই থার্ড পার্টি ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

যেমন, আপনি হয়তো নিজে কোর্স তৈরি করতে চাইছেন না, কিন্তু অন্যের কোর্স আপনি পারমিশন নিয়ে বিক্রি করে কমিশন হিসেবে আয় করতে পারেন অথবা আপনি চাইলে কোনো ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপমেন্ট আয়াজগ্নি দিয়ে কোর্স তৈরি করিয়ে, সেটাকে আপনার কোর্স হিসেবে বিক্রি করতে পারেন! এক্ষেত্রে কোর্স আপনি তৈরি করেন নি, আপনি অন্য কাউকে দিয়ে তৈরি করে রেডিমেড প্রোডাক্ট হিসেবে সেল করছেন!

আর এটা শুধু কোর্স নয়, থার্ড পার্টি প্রোডাক্ট যেকোনো কিছু হতে পারে! আপনি হয়তো দারাজ থেকে থার্ড পার্টি কোনো প্রোডাক্টের কৃপন সেল করছেন কিংবা আপনি হয়তো অন্য কাউকে দিয়ে ইবুক লিখিয়ে সেটা সেল করছেন অথবা আপনি হয়তো কারো থেকে নেটফ্লিক্সের প্রিমিয়াম সাবস্ক্রিপশন একসাথে কিনে নিয়ে ছোট ছোট আকাউন্ট করে সেল করছেন!

এই প্রতেকটা প্রোডাক্টই, থার্ড পার্টি ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

কারণ, এগুলো আপনি ম্যানুফ্যাকচার করছেন না অর্থাৎ আপনি তৈরি করছেন না! এই প্রোডাক্টগুলো আপনি অন্য কাউকে দিয়ে তৈরি করাচ্ছেন বা অন্য কারো থেকে সম্পূর্ণ স্বত্ত্ব কিনে নিচ্ছেন!



এবং সবার শেষ ডিজিটাল প্রোডাক্ট টাইপ হচ্ছে, মালিটি ফাংশন ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

যে ডিজিটাল প্রোডাক্টগুলো আমরা অডিও, ভিডিও, গ্র্যাফিক্যাল, রাইটিংস এবং থার্ড পার্টি প্রোডাক্টের সমন্বয়ে তৈরি করি, সেগুলোই মালিটি ফাংশন ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

যেমন, একটা রিসোর্স ম্যাকেজ; যেটা শুধুমাত্র উচ্চ মাধ্যমিক পরিষ্কার্থীদের জন্য! এই রিসোর্স ম্যাকেজ ফলো করলে পরিষ্কার্থীরা পরীক্ষায় আরো ভালো ফলাফল করার আশা করতে পারে! সেক্ষেত্রে আপনি হ্যাতো সেই রিসোর্স ম্যাকেজে উচ্চ মাধ্যমিক পড়ুয়া শিক্ষার্থীদের জন্য কিছু ইবুক, ভিডিও ও অডিও কোর্স, কিছু গ্র্যাফিক্যাল ক্যালেভারস ও চেকলিষ্ট এবং কিছু থার্ড পার্টি লাইব্রেরী থেকে বই কেনার জন্য ২/৩টা কুপন কোড দিয়ে একসাথে বড় একটা ফাইল বানিয়ে সেটাকে সেল করতে পারেন!

একেত্রে আপনি বুঝতেই পারছেন, এই একটা রিসোর্স ম্যাকেজে যখন আমরা রাইটিংস, অডিও, ভিডিও,
গ্যাফিক্স ও থার্ড মার্টি ডিজিটাল প্রোডাক্ট যুক্ত করে দিয়ে নতুন আরেকটা ডিজিটাল প্রোডাক্ট
ম্যানুফ্যাকচার করছি; তখন সেটাকে আমরা মাল্টি ফাংশন প্রোডাক্ট হিসেবে দেখতে পারি!

এইতো!

আশা করি এখন ডিজিটাল প্রোডাক্ট কত ধরনের হয়ে থাকে; সেটা নিয়ে আপনার ব্যাসিকটা যথেষ্ট পরিষ্কার!

বিক্রি করার জন্য পারফেক্ট প্রোডাক্ট খুঁজবেন কীভাবে?

এই অধ্যায়টা, বিক্রি করার জন্য পারফেক্ট প্রোডাক্ট খুঁজবেন কীভাবে - সেটা নিয়ে!

সবধরনের ডিজিটাল প্রোডাক্টের কিন্তু 'সেলিং ভ্যালু' সমান নয়! যার ফলে, আপনাকে খুবই সুস্থিভাবে খুঁজে বের করতে হবে, আপনার জন্য 'পারফেক্ট' ডিজিটাল প্রোডাক্ট আসলে কোনটা!

উল্লেখ্য যে, 'পারফেক্ট' প্রোডাক্ট আসলে কিছুই হয় না! কোনো কিছুই পারফেক্ট নয়! আমরা মূলত 'প্রফিটেবল' ও 'সেলেবল' প্রোডাক্ট খুঁজে বের করবো!

তাহলে, আমাদের মোট ৫টা কাজ করতে হবে, হাই ভ্যালু'তে বিক্রি করার জন্য একটা পারফেক্ট/প্রফিটেবল ডিজিটাল প্রোডাক্ট খুঁজে বের করতে হলে -

প্রথম কাজঃ

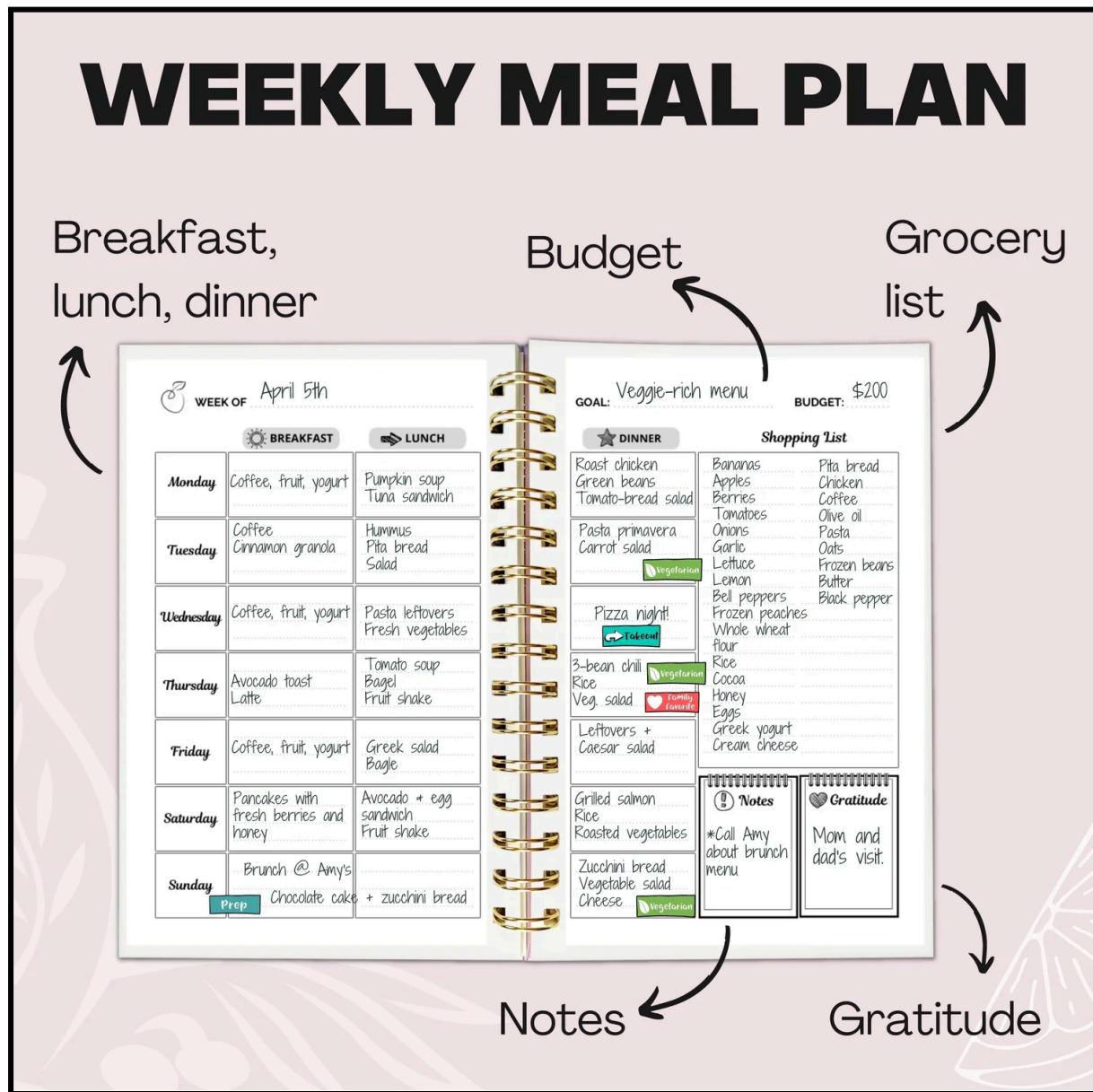
আপনার ম্যাশন কিংবা আপনার ইন্টারেষ্ট কোথায় সেটা খুঁজে বের করুন!

আপনার ম্যাশন, শখ এবং দরকতাগুলোকে আলাদা করে লিখে ফেলুন! আপনি কোন বিষয়টাতে দরক এবং আপনি কেন সেই বিষয়টাতে অন্যদের চেয়ে এক ধাপ হলেও এগিয়ে থাকবেন, সেটা লিখে ফেলুন!

এবার আপনার ম্যাশন আর দরকতার সাথে যায়, শুধুমাত্র এমন পয়েন্টগুলো আলাদা করে লিখে রাখুন!

যেমন, আপনি হয়তো ফিটন্যাস পছন্দ করেন এবং নিজের জন্য নিয়মিত মিল প্ল্যান রেডি করে থাকেন! সেখানে কীভাবে-কখন-কোন জিনিসটা কত পরিমাণে খালে, শরীরের উপকার হয় - সেটা আপনি ভাল

জানেন! এখন আপনি কিন্তু চাইলেই, আপনার পছন্দের ফিটন্যাস ও মিল প্ল্যানিংয়ের উপর বিভিন্ন ডিজিটাল প্রোডাক্ট খুঁজে পাবেন!



আপনি হ্যাতো কাস্টমাইজড মিল প্ল্যানিং সেল করতে পারেন কিংবা ফিটন্যাস ইকুইপমেন্ট রিলেটেড সার্ভিসগুলো দিতে পারেন অথবা আপনি হ্যাতো এই একই মিল প্ল্যানিং অন্য কাউকে শিখিয়ে সেটাকে কোস টাইপ প্রোডাক্ট কনভার্ট করে ফেলতে পারবেন!

দ্বিতীয় কাজঃ

মার্কেটিং ডিমান্ড রিসার্চ করুন! বিভিন্ন ডিজিটাল প্রোডাক্ট মার্কেটপ্লেস যান।

গুগল করলেই পেয়ে যাবেন, অনেকগুলো ডিজিটাল মার্কেটপ্লেস! যদিও এই বইয়ের শেষের অংশে রিসোস পেইজে অনেকগুলো ডিজিটাল প্রোডাক্ট মার্কেটপ্লেসের সন্ধান দিয়ে দেবো! সেই মার্কেটপ্লেসে আপনার শখ থেকে কনভার্ট করা প্রোডাক্টের নাম লিখুন! দেখুন, সেটার চাহিদা কেমন!

মার্কেটে, প্রোডাক্টের চাহিদা বোঝার জন্য কীওয়ার্ড রিসার্চ করতে হবে, ট্রেড অ্যানালাইসিস করতে হবে এবং সোশ্যাল মিডিয়া ইনসাইটসের দিকে খেয়াল রাখতে হবে!

আপনার প্রোডাক্ট কোন নিশে পড়ছে সেটা খুঁজে বের করে, সেই নিশের অন্যান্য মাইক্রো বা ন্যানো নিশগুলোতেও ভালো প্রোডাক্ট খুঁজে দেখতে পারেন!

Meal Planner

	breakfast	Lunch	Dinner
Monday	WATER: ০ ০ ০ ০ ০ ০ ০	5 A DAY FRUIT: ০ ০ ০ ০ ০	
Tuesday	WATER: ০ ০ ০ ০ ০ ০ ০	5 A DAY FRUIT: ০ ০ ০ ০ ০	
Wednesday	WATER: ০ ০ ০ ০ ০ ০ ০	5 A DAY FRUIT: ০ ০ ০ ০ ০	
Thursday	WATER: ০ ০ ০ ০ ০ ০ ০	5 A DAY FRUIT: ০ ০ ০ ০ ০	
Friday	WATER: ০ ০ ০ ০ ০ ০ ০	5 A DAY FRUIT: ০ ০ ০ ০ ০	
Saturday	WATER: ০ ০ ০ ০ ০ ০ ০	5 A DAY FRUIT: ০ ০ ০ ০ ০	
Sunday	WATER: ০ ০ ০ ০ ০ ০ ০	5 A DAY FRUIT: ০ ০ ০ ০ ০	

Week Goal: _____
Shopping list:
Notes: _____

Weekly Meal Planner

Bundle Pack includes 3 Templates

Grocery List

Kitchen Inventory

Grocery List

Kitchen Inventory

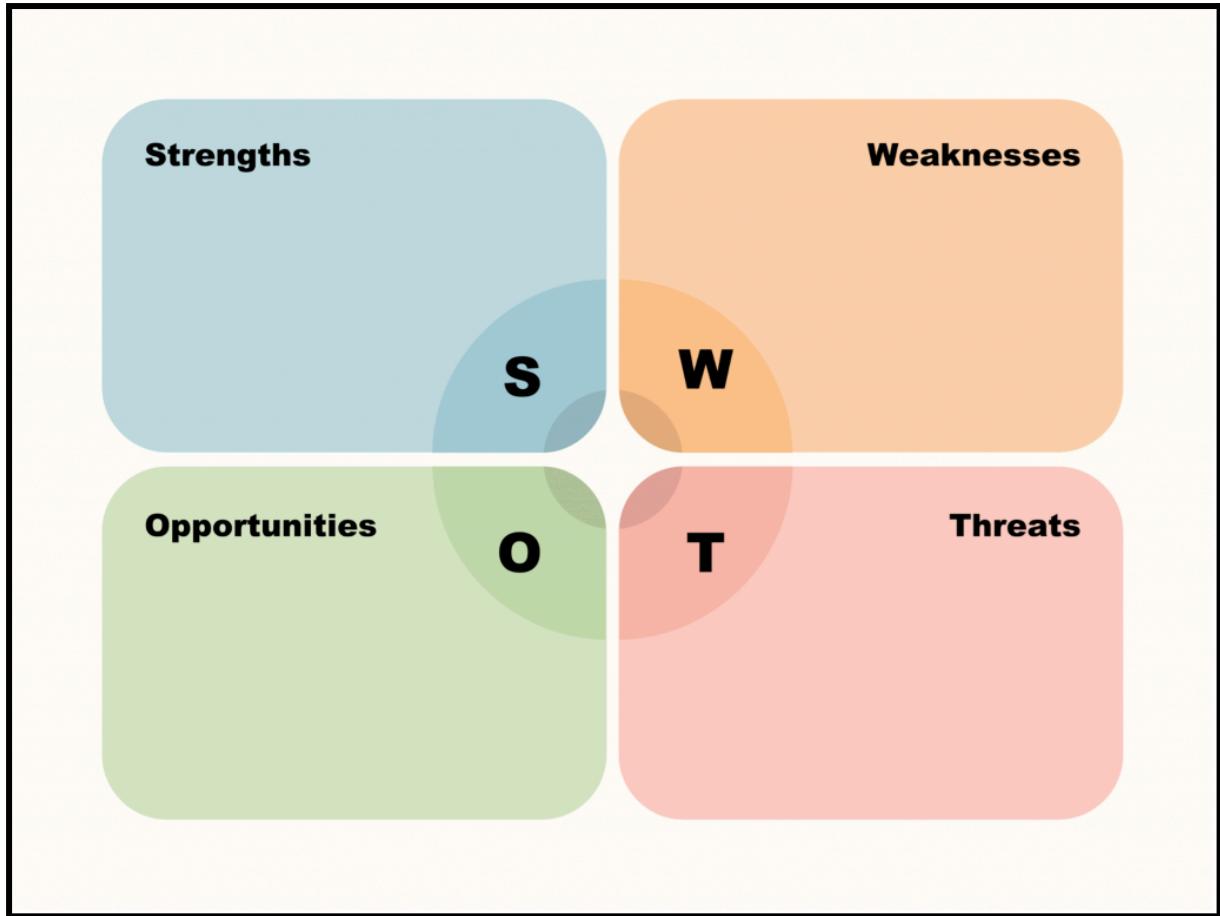
যেমন, আপনি হয়তো মার্কেটপ্লেসে মিল প্ল্যানার সার্চ করলেন! দেখলেন, মিল প্ল্যানারের তেমন একটা বিক্রি নেই! তাহলে সেক্ষেত্রে অন্য কোন ধরনের প্ল্যানার অথবা মিল চেকলিস্ট কিংবা মিল ট্রেইনিং অথবা অন্য যেকোনো প্রোডাক্ট কনভার্ট করে সেটাকেও সার্চ করে, probable একটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের লিস্টে লিখে রাখলেন!

তৃতীয় কাজঃ

কম্পিউটিশন অর্থাৎ, প্রতিযোগীদের রিসার্চ করুন!

উবারসাইজের মতো টুলসগুলো ব্যবহার করে, কারা আপনার মূল প্রতিযোগী সেটা খুঁজে বের করতে পারেন!
তাদের তথ্য আলাদা করে লিখে রাখুন!

সোওট অ্যানালাইসিস করে আপনার আর আপনার প্রতিযোগীর উইকপয়েন্ট ও স্ট্রেংগপয়েন্টগুলো আলাদা করে রাখুন! কীভাবে; আপনার প্রোডাক্ট আপনার প্রতিযোগীর থেকে আলাদা, সেটা খুবই স্পেসিফিক করে লিখে রাখুন!



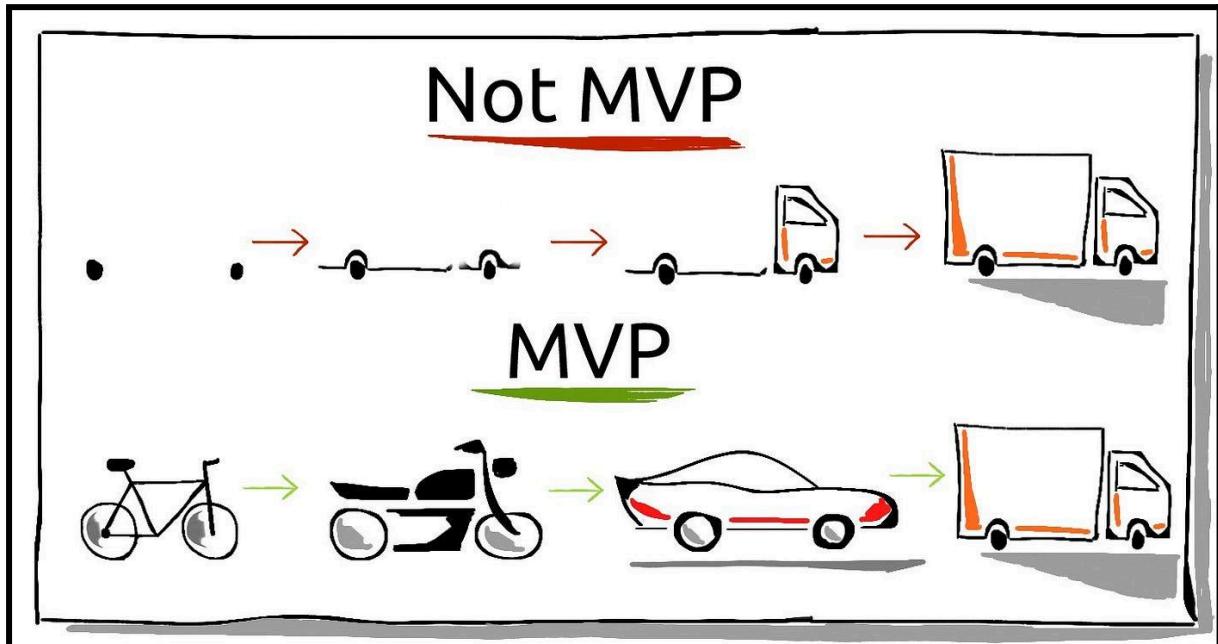
যেমন, আপনার ফিটন্যাস কোর্স আর আপনার প্রতিযোগীর ফিটন্যাস কোর্সের ভেতরে যদি কোনো পার্থক্য না থাকে, তাহলে সেক্ষেত্রে আপনি ক্রেতা হারাবেন! তাই, আপনার প্রোডাক্টে এক্সট্রি ভ্যালু যুক্ত করতে পারবেন, এমন প্রোডাক্টে বাছাই করতে হবে!

চতৃর্থ কাজঃ

যতোগ্রেলো প্রোডাক্টের আইডিয়া খুঁজে পেলেন এবং লিস্ট করলেন - সবগুলোকে এবার ভ্যালিডেট করুন!

আপনার প্রোডাক্ট মার্কেটে লঞ্চ করার পূর্বে, সেটাকে নিজের একটা ছোট্ট অভিযন্ত্র বেহেজের ভেতর পাবলিশ করে ফিডব্যাক নিন! এবার যে ফিডব্যাক এসেছে, সেটাকে ইন্টিগ্রেট করুন আপনার প্রোডাক্টে!

যেমন, আপনার যদি প্ল্যান থাকে ফিটন্যাস রিলেটেড একটা মোবাইল অ্যাপ তৈরি করবেন তাহলে শুরুতে একটা মিনিমাম ভায়াবল প্রোডাক্ট (MVP) তৈরি করুন! এবার তারপর সেটাকে আপগ্রেড করে বাজারজাত করতে পারবেন!



পঞ্চম কাজঃ

প্রফিটেবল আৱ স্কেলেবল কিনা; সেটা চেক করে নিন!

আপনার প্রোডাক্টের প্রোডাকশনের খরচ কেমন আসবে, প্রফিট মার্জিন কেমন হবে এবং মার্কেটে ভবিষ্যতে এটার প্রোথ কেমন হবে; সেটা খুঁজে বের করতে হবে! যদি এই প্রোডাক্টে বিজনেস করতে চান, তাহলে লং টার্ম এই বিজনেস আপনার প্রফিট নিয়ে আসবে কিনা; সেটার দিকেও খেয়াল রাখুন!

মনে রাখবেন, যেকোনো ডিজিটাল প্রোডাক্টই কিন্তু ফিজিক্যাল প্রোডাক্ট থেকে অনেক গুণ বেশি স্কেলেবল! কারণ, ডিজিটাল প্রোডাক্টের ফিজিক্যাল প্রোডাকশন খরচ প্রায় নেই বললেই চলে এবং প্রোডাক্টের স্টোরেজের জন্য অতিরিক্ত খরচে কোনো ইনভেন্টরির প্রয়োজন পড়ে না!

এবার এই মোট ৫টা কাজ করে, যতকিছু লিখালেন আর কঁচাহেড়া করলেন; এতে আপনার অন্তত ২/৪ টা পফিটেবল প্রোডাক্ট মেয়ে যাওয়ার কথা!

এবার শুধু তৈরি করার পালা! সামনের অধ্যায়গুলোতে, আস্তে ধীরে সেটাও আমরা দেখে ফেলবো!

বিজনেস প্ল্যানিং, স্ট্রাটেজি ও রিসার্চ

চলুন কিছুটা সংক্ষেপে কথা বলবো, তিনটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ বিষয় নিয়ে;

- বিজনেস প্ল্যানিং
- বিজনেস স্ট্রাটেজি এবং,
- বিজনেস রিসার্চ নিয়ে!

সংক্ষেপে বলবো, তার কারণ হচ্ছে - এই ৩টা বিষয় ডিজিটাল প্রোডাক্টের অংশ নয় কিন্তু ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস করতে গেলে; এই ৩টা বিষয় আপনাকে জানতে হবে!

এই ৩টা বিষয় মূলত বিজনেসের অংশ!

বিজনেস প্ল্যানিং ছাড়া কোনো ব্যবসাই তাদের লক্ষ্য, তাদের পটেনশিয়াল চ্যালেঞ্জ এবং তাদের স্ট্র্যাটেজিগুলো পূরণ করতে পারে না! একটা শক্তিশালী বিজনেস প্ল্যান, একটা বিজনেস রোডম্যাপের মতো গাইড করবে আপনাকে ব্যবসার প্রত্যেকটা ধাপে!

একটা এফেক্টিভ বিজনেস প্ল্যান, বেশ কয়েকটা মূল এলিমেন্ট দিয়ে তৈরি হয়ে থাকে,

Executive Summary: এই সেকশনে মূলত বিজনেস ওভারভিউ, বিজনেসের মূল মিশন, ডিশন এবং পুরো বিজনেস প্ল্যানের একটা সারমর্ম থাকবে!

Company Description: এখানে আপনার ব্যবসার ইন্টার্নাল সব ডিটেইলস থাকবে! আপনার ব্যবসা কীভাবে কাজ করে, এর স্ট্রাকচার কেমন এবং কীভাবে আপনার ব্যবসা প্রতিযোগীদের থেকে আলাদা; সেই ইউনিক পয়েন্টগুলো স্পষ্টভাবে উল্লেখ থাকবে এই সেকশনে!

Market Analysis: এই সেকশনে কথা হবে টার্গেট মার্কেট, ইন্ডাস্ট্রি ট্রেন্ড এবং প্রোডাক্ট বা সার্ভিসের ডিমান্ড নিয়ে!

Marketing and Sales Strategies: এই সেকশন মূলত কথা বলবে, আপনি কীভাবে ট্র্যাফিক নিয়ে আসবেন, কীভাবে আপনার অফারগুলো আপনি প্রমোট করবেন এবং কীভাবে আপনি সেলস জেনারেট করবেন - এইসব বিষয় নিয়ে!

Operations and Management: কীভাবে আপনার ব্যবসা প্রফিট করছে, ব্যবসার ইন্টার্নাল স্ট্রাকচার কেমন, কারা কোন পদে কাজ করছে এবং কি দায়িত্ব নিচ্ছে এইসবকিছু থাকবে এই সেকশনে! সাথে উল্লেখ থাকবে, কীভাবে আপনারা কাজ করবেন এবং আপনারা কাজের ক্ষেত্রে কী কী রিসোর্স ব্যবহার করবেন সেটার ডিটেইলস!

Financial Projections: এই অংশে আপনার রেভিন্যু এবং খরচ কেমন হবে, আপনার ক্যাশ ফ্লো কেমন হতে পারে এবং আপনার ব্রেক-ইভেন অ্যানালাইসিস রিপোর্ট যুক্ত থাকবে!

Risk Assessment: আপনার বিজনেসের কী কী রিস্ক হতে পারে এবং কীভাবে সেগুলো আপনি কাভার করবেন - সেটা লেখা থাকবে এই সেকশনে!

এইতো!

আপনার এফেক্টিভ বিজনেস প্ল্যান তৈরি!

এখন **বিজনেস প্ল্যানের পরবর্তী কাজ** হবে, বেশ কয়েকটা স্ট্র্যাটেজি তৈরি করাঃ

Competitive Advantage: আপনার প্রোডাক্টের ইউনিক সেলিং পয়েন্ট/প্রমোজিশন (USP) কী আর সেটা কীভাবে আপনাকে, আপনার প্রতিযোগীর থেকে এগিয়ে রাখছে; সেটা খুঁজে বের করুন, আলাদা করে লিস্ট করুন!

Target Market Strategy: আপনার টার্গেট মার্কেটে আরো বেশি প্রভাব ফেলার জন্য কী কী করবেন, সেটাৰ স্ট্র্যাটেজি রেডি করতে হবে!

Pricing Strategy: প্রোডাক্টের প্রাইসিং কেমন হবে, প্রোডাক্টের মূল্য আপনার প্রতিযোগীর সাথে কেমন পার্থক্য রেখে ঠিক করছেন; সবদিক খেয়াল রেখে প্রাইসিং স্ট্র্যাটেজি রেডি করুন!

Growth Strategy: কীভাবে ব্যবসায় সেল বাড়াবেন, ট্র্যাফিক বাড়াবেন, প্রফিট বৃদ্ধি করবেন, স্কেলেবল করবেন; সবকিছুই এই প্রোথ স্ট্র্যাটেজির ভেতরে পড়ছে!

এই কয়েক টাইপের স্ট্র্যাটেজি রেডি না করে, ব্যবসায় নামতে যাবেন না! ভুল করেও না!

এবার বিজনেস রিসার্চ নিয়ে কিছু গুরুত্বপূর্ণ আলোচনা করা যাক!

বিজনেসের প্ল্যানিং করার জন্য খুবই ইস্পেচেন্ট ধাপ হচ্ছে, এই বিজনেস রিসার্চ! রিসার্চ না করে, প্ল্যানিংয়ে হাত দিতে পারবেন না!

কীভাবে রিসার্চ করবেন ভাবছেন?

আমি ঢটা ম্যাথড বলে দিচ্ছি; সেগুলো অনুসরণ করতে পারেনঃ

Market Surveys: আপনার প্রোডাক্ট বা সার্ভিস নিয়ে অনলাইনে বা অফলাইনে সার্ভে করুন, পোলের আয়োজন করুন!

Competitor Analysis: উবারসাজেস্ট বা শুগল ট্রেন্ড দিয়ে কম্পিউটর অর্থাৎ প্রতিযোগীদের অ্যানালাইস করুন!

Industry Reports: আপনার নিশের উপর যতোগুলো বিজনেস রিপোর্ট ও নিউজ খুঁজে পাবেন; সেগুলো মডুন!

দ্রষ্টব্য: এগুলোর ভেতরেও কিন্তু আরো অনেক কিছুই শেখার বাকি রয়েছে! যেহেতু ডিজিটাল প্রোডাক্ট নিয়ে কথা বলছি; সেহেতু ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিজনেসের এই ৩টা বিষয় নিয়ে এই ব্যাসিক ধারণাটুকু দেয়া উচিত বলেই; এই অধ্যায়টা যুক্ত করা হয়েছে!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপারদের জন্য গুরুত্বপূর্ণ টুলসের লিস্ট

ডিজিটাল প্রোডাক্ট ম্যানুফ্যাকচার করা মানে কিন্তু ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের মতো আপনাকে বড় ওয়্যারহার্ডওজ দিয়ে সেখানে শখানেক মানুষ রেখে বড় বড় মেশিন দিয়ে প্রোডাক্ট তৈরি করতে হবে না!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করার জন্য আপনার শুধু প্রয়োজন পড়বে ৪টা জিনিসেরঃ

- (১) একটা ডিভাইস; সেটা হতে পারেং ডেস্কটপ/ল্যাপটপ বা একটা স্মার্টফোন
- (২) ইন্টারনেট কানেকশন
- (৩) প্রতিদিন অন্তত ৪/৫ ঘণ্টা এবং
- (৪) প্রোডাক্ট তৈরির দক্ষতা

এই ৪টা জিনিস থাকলেই আপনি একজন ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপার বা ডিজিটাল প্রোডাক্ট ক্রিয়েটর হিসেবে ক্যারিয়ার গড়তে পারবেন!

কিন্তু এগুলো তো থাকতেই হবে, তার সাথে ডিজিটাল প্রোডাক্ট নিয়ে যখন আপনি কাজ করবেন, তখন বিভিন্ন ধাপ রয়েছে; একটা ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপমেন্টের!

আপনাকে সেই ধাপগুলো ফলো করতে হবে! যেমন, প্যাকেজিংয়ের ধাপ কিংবা ক্রিয়েশনের ধাপ অথবা ডিজাইনিংয়ের ধাপ অথবা ডিস্ট্রিবিউশনের ধাপ ইত্যাদি!

এই প্রত্যেকটা ধাপেই আপনাকে বিভিন্ন টুলস ইউজ করতে হবে! এই অধ্যায়ে আমি যে টুলসগুলোর নাম বলে দিচ্ছি; সেগুলো দিয়েই আপনি মোবাইল গেক কিংবা কম্পিউটার - যেকোনো ডিভাইসেই ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির ক্ষেত্রে কাজে লাগাতে পারবেন!

শুরুতেই, কীওয়ার্ড রিসার্চ ও নিশ রিসার্চের জন্য আপনার প্রয়োজন পড়বে,

- Google Keyword Planner -
https://ads.google.com/intl/en_in/home/tools/keyword-planner/
- Google Trends - <https://trends.google.com/trends/>
- Ubersuggest - <https://neilpatel.com/ubersuggest/>
- Keyword Surfer - <https://www.keywordsurfer.com/>
- Answer the Public - <https://answerthepublic.com/>

তারপর, ছয় ধরনের ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডিজাইনের জন্য আপনার সবচেয়ে কাছের সঙ্গী হবে ক্যানভা (canva.com)!

ক্যানভা ফ্রি সাবস্ক্রিপশন দিয়ে যদিও অনেকগুলো প্রোডাক্ট তৈরি করা ও ডিজাইন সম্ভব কিন্তু তারপরেও চেষ্টা করুন প্রিমিয়াম কিনে ফেলতে - এতে আপনার ডিজাইন কোয়ালিটির অনেক উন্নতি হবে!

প্রোডাক্টের আইডিয়া জেনারেশনের জন্য আপনার প্রয়োজন পড়বে,

- Ideator: <https://www.ideator.com/>
- IdeaFlip: <https://ideaflip.com/>
- Idea Generator: <https://www.ideagenerator.org/>
- ChatGPT: <https://chat.openai.com/>
- Brainstormer: <https://thestoryshack.com/tools/plot-generator/brainstormer/>
- Random Word Generator: <https://randomwordgenerator.com/>
- SCAMPER Technique Tool:
https://www.mindtools.com/pages/article/newCT_02.htm
- SWOT Analysis: <https://www.smartdraw.com/swot-analysis/>
- Random Picture Generator: <https://randomwordgenerator.com/picture.php>
- Pinterest: <https://www.pinterest.com/>

রাইটিংস টাইপের প্রোডাক্টের স্ক্রিপ্টিংয়ের জন্য আপনার প্রয়োজন পড়বে,

- HubSpot Blog Idea Generator: <https://www.hubspot.com/blog-topic-generator>
- Portent's Content Idea Generator: <https://www.portent.com/tools/title-maker>
- ScriptBuddy: <http://scriptbuddy.com/>
- Story Generator: <https://www.plot-generator.org.uk/story/>
- Idea Generator by SERPSTAT: <https://serpstat.com/keywords/questions/>
- SEO Content Machine Idea Generator:
<https://seotoolscentre.com/content-idea-generator>
- ChatGPT: <https://chat.openai.com/>
- TweakYourBiz Title Generator: <https://tweakyourbiz.com/title-generator>
- BlogAbout Title Generator: <https://www.blogabout.title-generator.com/>
- ContentIdeator: <https://www.contentideator.com/>

- Article Forge: <https://www.articleforge.com/>
- AI Writer: <https://ai-writer.com/>
- SEO Article Generator: <https://seotoolscentre.com/seo-article-generator-tool>
- Articoolo: <https://articoolo.com/>
- Contentbot: <https://contentbot.ai/>
- Article Creator: <https://www.articlecreator.org/>
- Article Generator Pro: <https://www.articlegeneratorpro.com/>
- Text Generator: <https://text-generator.com/>
- Text Content Tools: <https://www.textcontenttools.com/>

অডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট এর কাজে আপনার প্রয়োজন পড়বে,

- Audacity Online: <https://www.audacityteam.org/online/>
- TwistedWave Online: <https://twistedwave.com/online/>
- Soundation Studio: <https://soundation.com/studio>
- AudioJoiner: <https://audiojoiner.com/>
- Bear Audio Editor: <https://www.bearaudiotool.com/>
- Apowersoft Online Audio Editor:
<https://www.apowersoft.com/online-audio-editor>
- Online Voice Recorder: <https://online-voice-recorder.com/>
- MP3Cut: <https://mp3cut.net/>
- AudioTrimmer: <https://audiotrimmer.com/>
- Online Voice Recorder by 123Apps: <https://online-voice-recorder.123apps.com/>
- Soundtrap: <https://www.soundtrap.com/>
- BandLab: <https://www.bandlab.com/>
- Soundation: <https://www.soundation.com/>
- AudioTool: <https://www.audiotool.com/>
- TwistedWave Online: <https://twistedwave.com/online/>
- Online Sequencer: <https://onlinesequencer.net/>
- AudioSauna: <https://www.audiosauna.com/>
- Myna Audio Editor: <https://www.aviary.com/online/audio-editor>

ভিডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কাজে আপনার প্রয়োজন পড়বে,

- Adobe Spark: <https://spark.adobe.com/>
- Kapwing: <https://www.kapwing.com/>
- WeVideo: <https://www.wevideo.com/>
- Clipchamp: <https://www.clipchamp.com/>
- FlexClip: <https://www.flexclip.com/>
- Online Video Cutter: <https://online-video-cutter.com/>
- Lightworks: <https://www.lwks.com/>
- Clideo: <https://clideo.com/video-editor>
- Magisto: <https://www.magisto.com/>
- VEED: <https://www.veed.io/>
- Biteable: <https://biteable.com/>
- Powtoon: <https://www.powtoon.com/>
- Adobe Spark: <https://spark.adobe.com/>
- Animaker: <https://www.animaker.com/>
- Canva: <https://www.canva.com/>
- Clipchamp: <https://www.clipchamp.com/>
- FlexClip: <https://www.flexclip.com/>
- Moovly: <https://www.moovly.com/>
- Kapwing: <https://www.kapwing.com/>
- WeVideo: <https://www.wevideo.com/>

গ্রাফিক্স বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের ক্ষেত্রে আপনার প্রয়োজন পড়বে,

- Canva: <https://www.canva.com/>
- Pixlr: <https://pixlr.com/>
- Adobe Spark: <https://spark.adobe.com/>
- Crello: <https://www.crello.com/>
- BeFunky: <https://www.befunky.com/>

- Photopea: <https://www.photopea.com/>
- Gravit Designer: <https://www.designer.io/>
- Fotor: <https://www.fotor.com/>
- GIMP Online: <https://www.gimp.org/>
- Sumopaint: <https://www.sumopaint.com/>
- Lunapic: <https://www.lunapic.com/>
- Vectr: <https://www.vectr.com/>
- SVG-Edit:
<https://svg-edit.github.io/svgedit/releases/svg-edit-2.8.1/svg-editor.html>
- Inkscape Online Editor: <https://janvas.com/inkscape/>
- Krita Online: <https://krita.org/en/>
- Online Image Editor: <https://www.online-image-editor.com/>
- DesignWizard: <https://www.designwizard.com/>
- Vecteezy Editor: <https://editor.vecteezy.com/>
- Snappa: <https://snappa.com/>
- Vectary: <https://www.vectary.com/>
- Easil: <https://about.easil.com/>

প্রোডাক্ট তৈরির স্কেত্রে ষ্টেক কন্টেন্টের প্রয়োজন পড়তে পারে, সেস্কেত্রে এগুলো ফ্রিতেই পেয়ে যাবেন;

- Unsplash: <https://unsplash.com/>
- Pexels: <https://www.pexels.com/>
- Pixabay: <https://pixabay.com/>
- Burst by Shopify: <https://burst.shopify.com/>
- Freepik: <https://www.freepik.com/>
- SplitShire: <https://www.splitshire.com/>
- Gratisography: <https://gratisography.com/>
- StockSnap: <https://stocksnap.io/>
- Reshot: <https://www.reshot.com/>
- Rawpixel: <https://www.rawpixel.com/>

ডিজিটাল প্রোডাক্টের মার্কেটিংয়ের জন্য আপনার যেসব টুলসের প্রয়োজন পড়বে,

- Google Analytics: <https://analytics.google.com>
- Google Search Console: <https://search.google.com/search-console>
- Google Trends: <https://trends.google.com>
- Mailchimp: <https://mailchimp.com>
- Buffer: <https://buffer.com>
- Hootsuite: <https://hootsuite.com>
- Canva: <https://www.canva.com>
- Bitly: <https://bitly.com>
- Hotjar: <https://www.hotjar.com>
- Ubersuggest: <https://neilpatel.com/ubersuggest>
- Moz Link Explorer: <https://moz.com/link-explorer>
- Google Keyword Planner: <https://ads.google.com/aw/keywordplanner>
- Trello: <https://trello.com>
- Asana: <https://asana.com>
- CoSchedule Headline Analyzer: <https://coschedule.com/headline-analyzer>

এছাড়াও আমাদের ফাইল জিপ করার জন্য, ফাইল জিপারের প্রয়োজন পড়বে! আমরা চাইলে মোবাইলের জন্য ফাইল জিপার ও এক্সট্রাক্টর, প্লেটোর থেকে ডাউনলোড করে ফেলতে পারবো! অথবা কম্পিউটারের জন্য গুগলে সার্চ করলেই অনেকগুলো ফাইল জিপার ও এক্সট্রাক্টর পেয়ে যাবেন!

আমাদের নোটপ্যাডের প্রয়োজন পড়বে, সবকিছু লিখে রাখার জন্য ও বিভিন্ন হিসেবপত্রের জন্য! আমি সাজেষ্ট করবো গুগল কিপ নোট ইউজ করার জন্য! এটা আমি নিজেও আমার সব প্রোডাক্টের ক্ষেত্রে ডকুমেন্টিংয়ে ব্যবহার করি!

এছাড়াও আমি ৫০টা স্মার্টফোন অ্যাপসের লিস্ট দিয়ে দিচ্ছি, যেগুলো প্লেটোর বা অ্যাপ স্টোরে খুঁজলেই পেয়ে যাবেন! এগুলো আপনার কন্টেন্ট ক্রিয়েশন ও প্রোডাক্ট ডেভেলপমেন্টে অনেক সাহায্য করবেং

- Adobe Creative Cloud (Various creative apps like Photoshop, Illustrator, Premiere Rush)
- Canva
- VSCO
- Snapseed
- Lightroom Mobile
- InShot
- FilmoraGo
- iMovie
- Quik
- Magisto
- Procreate Pocket
- Over
- Typorama
- Unfold
- Mojo
- Pixlr
- PicMonkey
- Adobe Spark Post
- Easil
- Legend
- Lumen5
- Anchor
- Splice
- Clips
- TikTok
- Instagram
- Facebook Pages Manager
- Buffer
- Hootsuite
- Later
- Planoly
- Tailwind
- UNUM

- Google Analytics
- Google Drive
- Evernote
- Trello
- Asana
- Slack
- Dropbox
- Pocket
- Feedly
- Flipboard
- Grammarly
- Hemingway Editor
- Audible
- Duolingo
- Notion
- Winraa/Winzip
- Microsoft Office Suite (Word, Excel, PowerPoint)
- WordPress

এইতো; আপনাকে সবগুলো ব্যবহার করতে হবে না! মাঝে মাঝে যেটা - যেক্ষেত্রে দরকার পড়বে; এই লিস্ট
দেখলেই সেটা মনে পড়ে যাবে!

মুনতাসির মাহদী'র ইউনিক ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির ক্লপিন্ট

ICDI Blueprint - Identification, Conceptualization, Development, Iteration

এই ক্লপিন্ট দিয়েই, আমি গত ৪/৫ বছর ধরে আমার সবধরনের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে, বিক্রি করে আয় করে যাচ্ছি!

আপনি যেকোনো ধরনের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে যান না কেন, আপনাকে এই ৪টা ধাপ অনুসরণ করেই ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে হবে!

হাইয়েষ্ট ভ্যালুর অর্থাৎ প্রফিটেবল একটা ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির জন্য আপনাকে এই ICDI ফর্মুলা অ্যাপ্লাই করতে হবে, ধাপে ধাপে - খুবই মনোযোগ সহকারে!

প্রথম ধাপটা হচ্ছে, Identification (আইডেন্টিফিকেশন)

এই ধাপে আপনাকে বেশ কিছু কাজ করতে হবে!

আপনার প্রথম কাজ হবে, একটা সমস্যা খুঁজে বের করা!

যেমনঃ আপনি খেয়াল করে দেখলেন, আপনার আশেপাশের অনেকেই ব্লগিং শুরু করতে চাইছে কিন্তু শুরু করার মতো ভালো গাইডলাইন পাচ্ছে না!

কিংবা, আপনি হয়তো খেয়াল করলেন, অনেকেই ওয়ার্ডপ্রেস দিয়ে ওয়েবসাইট তৈরি করে সেখান থেকে ভাল একটা ইনকাম জেনারেট করতে চাইছে কিন্তু ভালো কোনো সলুশন পাচ্ছে না!

এগুলো সমস্যা!

আপনার দ্বিতীয় কাজ হচ্ছে, সেই সমস্যাটা কোন নিশ/ইন্ডাষ্ট্রি/সেক্টরে পড়ছে এবং কারা এই সমস্যায় ভুগছে: সেই অভিয়েন্টেকে খুঁজে বের করা!

তাহলে, ব্লগিং শুরু করতে চাইছে কিন্তু ভালো গাইডলাইন না পাওয়াটা হচ্ছে, সমস্যা! আর এই সমস্যায় যারা ভুগছে, তারাই আপনার টার্গেট অভিয়েন্ট! এবং, এই সমস্যাটা এডুকেশন নিশে পড়ছে!

তাই না?

ঠিক একইভাবে, ওয়ার্ডপ্রেস দিয়ে ওয়েবসাইট তৈরি করে আয় করতে চাওয়া কিন্তু কীভাবে করবো - সেটা না জানাটা হচ্ছে, সমস্যা! আর এই সমস্যায় যারা ভুগছে, তারাই আপনার টার্গেট অভিয়েন্ট! এবং, এই সমস্যাটা এডুকেশন নিশে পড়ছে!

এবার আপনার তৃতীয় কাজ হবে, এই ৭টা প্রশ্ন দিয়ে আপনার সমস্যাটাকে ভ্যালিডেট করা!

প্রথম প্রশ্নঃ সমস্যাটা কী বেশ প্রভাব ফেলে আপনার অভিয়েন্টের উপর? (হ্যাঁ/না); একেবেং ব্লগিং জানার ইচ্ছেটা কী বেশি নাকি কম; অবশ্যই বেশি! তাহলে উত্তর হ্যাঁ! কিংবা, ওয়ার্ডপ্রেস দিয়ে সাইট তৈরি করে আয় করার ইচ্ছেটা অল্প নাকি বেশি; অবশ্যই বেশি! তাহলে উত্তর হ্যাঁ!

দ্বিতীয় প্রশ্নঃ সমস্যাটা কী বড়সড় ধরণের মার্কেট দখল করতে পারে? (হ্যাঁ/না); একেবেং ব্লগিং যারা জানতে চায়, তাদের মার্কেট বেশ বড়! ঠিক একইভাবে, ওয়ার্ডপ্রেস দিয়ে ওয়েবসাইট তৈরি করে আয় করতে চাওয়া মানুষের সংখ্যাও কিন্তু কম নয়! তাহলে একেবেং উত্তর হচ্ছে, হ্যাঁ!

তৃতীয় প্রশ্নঃ যারা সমস্যায় ভুগছে, তারা কী সমস্যাটাকে সহজে বোঝাতে পারছে? (হ্যাঁ/না); একেবেং ব্লগিং জানতে চাই, কিন্তু ভালো গাইডলাইন পাই না; এটা বেশ সহজেই বোধগম্য! কিংবা ওয়ার্ডপ্রেস ওয়েবসাইট দিয়ে আয় করতে চাই, এটাও সহজেই বোধগম্য! সুতরাং, উত্তর হবে, হ্যাঁ!

চতুর্থ প্রশ্নঃ এই সমস্যার সমাধান করতে, মানুষ টোকা খরচ করতে রাজি কী না? (হ্যানা); এক্ষেত্রেং ব্লগিং শেখার ভালো রিসোর্স কেনার জন্য কিংবা ওয়ার্ডপ্রেস দিয়ে সাইট তৈরি করে আয় করা শেখার জন্য ভাল রিসোর্স কিনতে রাজি আছে কী অভিয়ন্তা? অবশ্যই রাজি! সেক্ষেত্রে, উত্তর হ্যাং!

পঞ্চম প্রশ্নঃ এই সমস্যার, প্রতিযোগী আছে কী-না? (হ্যানা); এক্ষেত্রেং ব্লগিং নিয়ে ভালো পেইড গাইডলাইন কিংবা ওয়ার্ডপ্রেস টু মানি মেকিং নিয়ে গাইডলাইন অন্য কোনো প্রতিযোগী দিচ্ছে কী না; সেটা খুঁজে বের করলেন! আর আমরা তো আশেপাশে দেখছিই, এর উত্তর হ্যাং!

ষষ্ঠ প্রশ্নঃ আপনি এই সমস্যার সমাধান যেটা করবেন, সেটা কী যথেষ্ট হবে ক্রেতার জন্য? (হ্যানা); এক্ষেত্রেং ব্লগিং বা ওয়ার্ডপ্রেস নিয়ে একটা কোর্স বা বই কিংবা একটা ভালো চেকলিস্ট রেডি করতে পারলে; সেটা তো যথেষ্টই হবে; তাই না? যদি ভাল কোর্স বা গাইড বা বই বা চেকলিস্ট তৈরি করে দিতে পারেন, তাহলে উত্তর হ্যাং!

সপ্তম প্রশ্নঃ বর্তমানে যারা এই সমস্যার সমাধান দিচ্ছে, সেগুলো থেকে কী আলাদা হবে, আপনার সমাধান? (হ্যানা); এক্ষেত্রেং ব্লগিং বা ওয়ার্ডপ্রেস টু মানি মেকিংয়ের উপর একটা ইউনিক কোর্স বা বই বা চেকলিস্ট কিংবা অন্য যেকোনো প্রোডাক্ট ফরমেট বাছাই করলেন! কিন্তু সেটা যদি ইউনিক এবং বাকি প্রতিযোগীদের প্রোডাক্ট থেকে আলাদা হয়, তাহলে উত্তর হ্যাং!

এখন আপনার কাজ হবে, আপনার সমস্যাটাকে এই ৭টা প্রশ্ন দিয়ে প্রশ্ন করে; সবগুলোতে 'হ্যাঁ' নিয়ে আসা!

যদি একটার উত্তরও 'না' হয়ে থাকে; তাহলে আপনার আবার অন্য কোনো সমস্যা নিয়ে শুরু থেকে প্রশ্নগুলো করতে হবে!

যে সমস্যাটো আপনি সবগুলোর উত্তর 'হ্যাঁ' পেয়ে যাবেন; সেটাই আপনার পারফেক্ট সমস্যা! সেটাকেই আপনি ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করতে পারেন! সেটাই ভালো প্রোডাক্ট হওয়ার সম্ভাবনা রাখে!

সমস্যাটাকে আলাদা করে লিখে রাখুন! কারণ এই সমস্যার সমাধান করেই আপনি আয় করবেন! আর এই সমাধান হবে, আপনার তৈরি করা ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

চলুন পরের ধাপে যাওয়া যাক!

আর সেজনোই **দ্বিতীয় ধাপটা হচ্ছে, Conceptualization (কনসেপচুয়ালাইজেশন)**

এই ধাপেও আপনাকে, আগের ধাপের মতোই বেশ কয়েকটা কাজ করতে হবে!

এই ধাপের প্রথম কাজ হবে, একটা এফেক্টিভ সমাধান খুঁজে বের করা আপনার সমস্যার জন্য!

সমস্যাটা কী, সেটা মনে আছে তো?

‘ব্লগিং করার সঠিক গাইডলাইন না পাওয়া;’ উদাহরণের খাতিরে এটাই আমাদের সমস্যা!

আর আমরা এবার এই সমস্যার জন্য; একটা সল্যুশন/সমাধান খুঁজে বের করবো!

যেহেতু, এটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের বই; সেহেতু - ‘ব্লগিং করার সঠিক গাইডলাইন না পাওয়া;’ এই সমস্যাটার সমাধান হিসেবে আমরা ডিজিটাল প্রোডাক্টকেই বাছাই করবো; ফিজিক্যাল প্রোডাক্টের বদলে!

অর্থাৎ, আমাদের সমাধান হতে হবে; এমন একটা ডিজিটাল প্রোডাক্ট; যেটা আমাদের অভিযোগকে অর্থাৎ যারা ব্লগিং জানে না; তাদের সহজে ও ইউনিকভাবে ব্লগিং শিখতে সাহায্য করবে!

কিন্তু, কোন ধরনের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করবো?

আর এটাই আমাদের দ্বিতীয় কাজ!

মনে আছে, খুন্দ টাইপের ডিজিটাল প্রোডাক্টের কথা বলেছিলাম একটু আগেই?

রাইটিংস বেইজড প্রোডাক্ট, গ্রাফিক্যাল বেইজড প্রোডাক্ট, অডিও বেইজড প্রোডাক্ট, ভিডিও বেইজড প্রোডাক্ট,
থার্ড পার্টি প্রোডাক্ট এবং মাল্টি ফাংশন প্রোডাক্ট!

এখান থেকে যেকোনো একটা বাছাই করুন!

অর্থাৎ, যারা ব্লগিং জানে না; তাদের গাইডলাইন হিসেবে আপনি কোন টাইপের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি
করতে চাহিছেন?

- ব্লগিং শেখার জন্য একটা ইবুক তৈরি করতে পারেন, এটা রাইটিংস বেইজড প্রোডাক্ট
- ব্লগিং শেখার জন্য একটা মাইক্রম্যাপ তৈরি করতে পারেন, এটা গ্র্যাফিক্স বেইজড প্রোডাক্ট
- ব্লগিং শেখার জন্য একটা ভিডিও কোর্স তৈরি করতে পারেন, এটা ভিডিও বেইজড প্রোডাক্ট
- ব্লগিং শেখার জন্য একটা রেকর্ড মডকাস্ট রেডি করতে পারেন, এটা অডিও বেইজড প্রোডাক্ট
- ব্লগিং শেখার জন্য অন্য কোনো ট্রেইনারের একটা কোর্স বা কোনো লেখকের একটা বই অথবা কোনো মডকাস্টের স্পন্সরশিপ/অ্যাফিলিয়েট করতে পারেন, এগুলো থার্ড পার্টি প্রোডাক্ট!
- ব্লগিং শেখার জন্য একটা রিসোর্স প্যাকেজ রেডি করতে পারেন, এটা মাল্টি ফাংশন প্রোডাক্ট!

এখান থেকে যেকোনো একটা বা একসাথে সবগুলোই হওয়া সম্ভব; আপনার কাঞ্চিত এই সমস্যার সমাধান অর্থাৎ; আপনার ডিজিটাল প্রোডাক্ট; যেটা ক্রয় করলে ‘ব্লগিং জানে না’ এমন একজন ব্যক্তি, ব্লগিং সম্পর্কে বেশ ভালো ও ইউনিক ধারনা পাবে!

তাহলে, এবার আমরা জানি - সমস্যা কী, সমস্যার সমাধান কী, সমাধানকে আমরা কোন ধরণের ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করে কাস্টোমারকে দেবো - তাই তো?

এখন আমাদের ঠিক করতে হবে, এই ৬ ধরণের ডিজিটাল প্রোডাক্ট থেকে আসলে কোন ধরণের প্রোডাক্ট ক্রেতার জন্য বেশি কাজে আসবে এবং কোন ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করলে আপনারও প্রফিট তুলনামূলক বেশি আসবে?

আর সেজনেই আমাদের তৃতীয় কাজ হবে, সেই পারফেক্ট/প্রফিটেবল প্রোডাক্ট টাইপ - খুঁজে বের করা; যেটাতে আপনার সমাধানকে কনভার্ট করলে আপনার প্রফিট বেশি আসবে এবং ক্রেতারও লাভ বেশি হবে!

অর্থাৎ দু পক্ষেরই উইন উইন (Win-Win) সিচুয়েশন তৈরি হবে!

এখন আমরা প্রোডাক্টের প্ল্যানিং করবো, আসলে ৬ টাইপের ডিজিটাল প্রোডাক্ট থেকে কোন টাইপের প্রোডাক্ট তৈরি করা উচিত আপনার!

পরবর্তী মৃত্যু, 'মাহদীর ডিজিটাল প্রোডাক্ট' গ্রিড' নামে একটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের গ্রাফ যুক্ত করে দেয়া হয়েছে! যেটা ফলো করে আপনি, কন্টেন্ট টাইপ অনুসারে ডিজিটাল প্রোডাক্ট পেয়ে যাবেন! একইসাথে, কোন ধরণের প্রোডাক্ট বেশি প্রফিটেবল, কোনটা সবচেয়ে বেশি অভিযন্ত্র পছন্দ করবে - এগুলোর উত্তর সেই চার্টেই পেয়ে যাবেন!

WRITINGS BASED PRODUCTS	GRAPHICS BASED PRODUCTS	AUDIO BASED PRODUCTS	VIDEO BASED PRODUCTS	MULTI FUNCTION PRODUCTS
Readymade Article ✓ Readymade Blog Post ✓ Readymade Web Copy Readymade Form/Quiz ✓ ✓ Readymade Ad Copy eBook/Booklet/Book ✓ Checklist ✓ Worksheet Readymade Poll/Survey Readymade Social Media Post ✓ ✓ Magazine Readymade Popup Mail Letter Brochure Flyer Data Sheet Manual ✓ Catalog ✓ ✓ White Paper ✓ News & Press Release ✓ Report Presentation Deck ✓ Stock Article ✓ Guide/Guidebook Newsletter Article Template Readymade Quote Readymade Testimonial Readymade Review ✓ ecourse/Written Course ✓ Case Studies Product Announcement Product/Service Demo Readymade How To's Readymade List Readymade QnA's Readymade Why's Curated Research Paper ✓ Original & Proprietary Research Paper Readymade Best Practices Readymade Guest/Sponsored Content Script/Code ✓	Graphical Checklist ✓ Graphical Worksheet ✓ Readymade Social Media Post ✓ Graphical Mail Letter Brochure Flyer Catalog Graphical Presentation Deck Stock Images & Photography ✓ Flowchart & Diagram ✓ Infographic Readymade Background Image ✓ Poster ✓ Billboard Graphical Advertisement Graphical Template ✓ ✓ Readymade Graphical Quote ✓ gCourse/Graphical Course Readymade List Promotion Graphical Element ✓	Stock Audio/Sound ✓ ✓ Readymade Podcast Readymade Audio/Script ✓ ✓ Audio/Sound Template Audio Course Audio Workshop Audio Webinar Readymade Audio QnA's Readymade Audio Why's Readymade Audio Best Practices Audio Live Stream	Readymade Vlog Post Readymade Social Media Post ✓ Video Mail Letter ✓ Video Presentation Deck Readymade Video ✓ Stock Video ✓ Video Template ✓ Readymade Video Quote Video Course ✓ ✓ Product/Service Video Demo Readymade Video How-to's Workshop ✓ ✓ Webinar Readymade Video QnA's Readymade Video Why's Curated Video Research Readymade Video Best Practices ✓ Live Stream Conference Meetup	✓ Readymade Sales/Web/Landing Page Online/Web Tool ✓ Browser Extension ✓ Wordpress Plugin ✓ Software/Game/App ✓ Readymade Website/Microsite ✓ ✓ Dictionary/Wiki Knowledge Base Resource Package ✓ ✓ Turnkey Website

muntasirRnshadi

MAHDI'S DIGITAL PRODUCT GRID

VERSION 01

muntasirRnshadi

GRID FACTORS

CONTENT TYPES : WRITTEN, AUDIO, VIDEO, GRAPHICAL

DIGITAL PRODUCT TYPES : WRITINGS BASED, GRAPHICS BASED, VIDEO BASED, AUDIO BASED, 3RD PARTY AND MULTIFUNCTION PRODUCTS

TOTAL PRODUCTS: 112

RED COLOR DEFINES: BEST SELLING DIGITAL PRODUCTS
BLUE COLOR DEFINES : LEAST SELLING DIGITAL PRODUCTS

RIGHT SIDE RED TICK [✓] MEANS : PROVEN SELLING VALUE OVER \$300K+
 LEFT SIDE BLUE TICK [✓] MEANS : PROVEN SELLING VALUE OVER \$50K - \$100K

ALL RIGHTS RESERVED TO: MUNTASIRMAHDI.COM

muntasirRnshadi

- মাহদীর ডিজিটাল প্রোডাক্ট গ্রিড থেকে আপনি জানতে পারবেন,
- (১) কতগুলো প্রোডাক্ট আপনি কতগুলো কন্টেন্ট টাইপ থেকে তৈরি করতে পারবেন?
- (২) কোন প্রোডাক্ট টাইপগুলো বেস্ট সেলিং আৰ কোনগুলো ভালো সেল হয় না; সেটা!
- (৩) ফানেন সেলিং ভ্যালু কোন প্রোডাক্টের কেমন - সেটা!

এই তিচো তথ্য থেকেই আপনি পরিষ্কারভাবে বুঝে যাবেন, আপনার সমস্যার সমাধান হিসেবে আপনি কোন প্রোডাক্ট বাছাই করবেন!

প্রোডাক্ট বাছাই করা হয়ে গেলে, এবার আমাদের পরের ধাপে যাওয়ার পালা!

তৃতীয় ধাপ - Development (ডেভেলপমেন্ট)

এই ধাপে আপনার কাজ শুধুমাত্র একটা!

আমরা আগের ধাপ থেকে এটা শিউর হয়েছি, আমরা আসলে কোন টাইপের ডিজিটাল প্রোডাক্টে আমাদের সমস্যার সমাধানটাকে কনভার্ট করলে - ক্রেতাও বেশি আসবে আৰ ক্রেতার লাভও বেশি হবে!

আৰ আমরা এই ধাপে দেখবো - আপনি যদি চার টাইপের ডিজিটাল প্রোডাক্ট থেকে একটা তৈরি করতে চান - তাহলে কীভাবে সেটা তৈরি করবেন!

যদি আপনার সমস্যার সমাধানকে অর্থাৎ এক্ষেত্রে ব্লগিং শেখার জন্য যদি আপনি রাইটিংস বেইজড একটা ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে চান, অথবা গ্র্যাফিক্স বেইজড প্রোডাক্ট কিংবা অডিও বেইজড প্রোডাক্ট অথবা ভিডিও বেইজড প্রোডাক্ট কিংবা মাল্টি ফাংশন প্রোডাক্টে কনভার্ট করতে চান - তাহলে এই দু ধাপের চেকলিষ্ট ফলো কৰুনঃ

প্রথম ধাপঃ মাহদীর ডিজিটাল প্রোডাক্ট গ্রিড; খুলুন!

দ্বিতীয় ধাপঃ সেখান থেকে যেকোনো রাইটিংস/গ্র্যাফিক্স/অডিও/ভিডিও/মাল্টি ফাংশন প্রোডাক্টের লিষ্ট থেকে, যেকোনো একটা প্রোডাক্ট টাইপ বাছাই কৰুন!

তৃতীয় ধাপঃ আপনাদের ডিজিটাল প্রোডাক্টের টুলসের যে লিস্টটা দেয়া হয়েছে; সেটা ফলো করে - সেখান
থেকে যেকোনো টুলস দিয়ে প্রোডাক্টটি ডিজাইন করুন

চতুর্থ ধাপঃ যদি প্রয়োজন পড়ে, তাহলে কনভার্টার দিয়ে কনভার্ট করুন

পঞ্চম ধাপঃ ডকুমেন্টেশন ও ইউজার গাইড যুক্ত করে দিয়ে সেটাকে ম্যাকেজ (ফোল্ডার) করে ফেলুন

ষষ্ঠ ধাপঃ জিপার দিয়ে জিপ করে ফাইলটিকে বিক্রির জন্য তৈরি করে রাখুন

চলুন রাইটিংস বেইজড একটা প্রোডাক্ট তৈরি করা যাক; এই ছয় ধাপের চেকলিস্টটা ফলো করবে!

মাহদীর ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রিড, খুলে রাখলাম!

এবার প্রোডাক্টের লিস্ট থেকে ভালো করে খেয়াল করে দেখলাম, right side REd Tick [√] means :
proven selling value over \$300K+

তাহলে, আমাদের সমস্যার সমাধান হিসেবে এমন কোনো টাইপের রাইটিংস বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট
বাছাই করতে হবে; যেটা কেনার পরে অডিয়েন্স সেই প্রোডাক্ট থেকেই শিখে নিতে পারে, ব্লগিং করে কিভাবে
ক্যারিয়ার গড়তে হয় - সেটা!

তাহলে রাইটিংস বেইজড প্রোডাক্ট থেকে, আমরা বাছাই করতে পারি; চেকলিস্ট! যে চেকলিস্ট ফলো করলে
যেকোনো ব্যক্তি ব্লগিং কীভাবে শিখতে হয়, কোথা থেকে শিখতে হয়, আর কীভাবে ব্লগিং করে ক্যারিয়ার
গড়তে হয় - সেটা জেনে যাবে!

এখন টুলসের লিস্ট থেকে আমরা শুধুমাত্র দুটো টুলস ব্যবহার করবেই এই প্রোডাক্ট তৈরি করবো;
ক্যানভা ও চ্যাট জিপিটি (Chat GPT)

ক্যানভা দিয়ে আমরা চেকলিস্টটাকে ডিজাইন করবো, ফরম্যাটিং করবো! আর চ্যাট জিপিটি দিয়ে আমরা
চেকলিস্টের ভেতরের কন্টেন্ট তৈরি করবো!

আমাদের আলাদা করে কনভার্টারের দরকার পড়বে না; কারণ ক্যানভাতেই আপনি যেকোনো ফরমেটে
কনভার্ট করে ফেলতে পারবেন!

ক্যানভা দিয়ে প্রোডাক্ট ডিজাইন করার জন্য এবং চ্যাট জিমিটি দিয়ে প্রোডাক্টের ভেতরের কন্টেন্ট জেনারেট করার জন্য যথেষ্ট রিসোর্স যুক্ত করে দেয়া হয়েছে এই বইয়ের শেষে!

প্রোডাক্ট তৈরি করে ফেললে, তারপরের কাজ ডকুমেন্টেশন ও ইউজার গাইড যুক্ত করে দেয়া আমাদের চেকলিস্টের (ডিজিটাল প্রোডাক্ট) সাথে!

এক্ষেত্রে আমরা ক্যানভা দিয়েই আলাদা আলাদা কয়েকটা ফাইল তৈরি করবোঃ

- > ইউজার গাইড (কীভাবে ইউজার/অভিয়েগ এই চেকলিস্ট ফলো করবে সেটা বলে দিতে হবে)
- > প্রাইভেসি পলিসি (এই ফাইল কতটুকু অ্যাক্সেস করতে পারবে একজন অভিয়েগ; সেটা বলে দিতে হবে)
- > রিফান্ড পলিসি (যদি আপনি রিফান্ড দিতে চান, তাহলে রিফান্ড রিলেটেড রুলস এখানে যুক্ত করে দিতে হবে)
- > গিফটস (আমাদের চেকলিস্টে সাথে আমরা অতিরিক্ত একটা ছোট ইবুক গিফট হিসেবে দেবো; যাতে আমাদের প্রোডাক্টের ভ্যালু বৃদ্ধি পায়)

এই সবগুলো ফাইল আলাদা করে লিখে, ক্যানভা দিয়ে ডিজাইন করে মূল চেকলিস্টের সাথে অর্থাৎ আমাদের মূল ডিজিটাল প্রোডাক্টের সাথে যুক্ত করে দিলাম, আলাদা ফোল্ডার করে!

এবার সবার শেষে মুরো ফোল্ডারটাকে জিপ করলাম, Winzip দিয়ে!

এবার এই প্রোডাক্টিটি (ফাইল) আমরা যেকোনো প্লাটফর্ম থেকে বিক্রি করতে পারবো! আমাদের রাইটিংস বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট অর্থাৎ চেকলিস্ট তৈরি!

ঠিক একই প্রসেস আপনাকে ফলো করতে হবে সব টাইপের প্রোডাক্ট তৈরি ক্ষেত্রে! এই ছয়টা ধাপ, আপনাকে যেকোনো টাইপের প্রোডাক্ট তৈরিতে সাহায্য করবে!

উদাহরণ হিসেবে আমি এখানে, দেখিয়েছি রাইটিংস বেইজড প্রোডাক্ট তৈরির প্রসেস! একই ধাপ, ফলো করে আপনি চাইলে, আপনার সমস্যার সমাধান হিসেবে যেকোনো টাইপের প্রোডাক্ট বাছাই করে নিজের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারবেন!

সফল একটা প্রোডাক্ট ক্রিয়েশনের সবার শেষ ধাপটা হচ্ছে, Iteration (আইটারেশন)

এই ধাপে কাজ করতে হবে, ৩টা

প্রথম কাজটা হচ্ছে, আইটারেট করা; যদি প্রয়োজন হয়! অর্থাৎ; ফাইনাল এডিটিং ও ফরম্যাটিং করা! পাবলিশের মরে যদি এক্সট্রা কোনো ফাংশন যুক্ত করতে চান - তাহলে এই ধাপে আপনি সেই কাজটা করবেন!

আইটারেশনের মরে আপনাকে ভাসন কন্ট্রোল করতে হবে! অর্থাৎ আপনার প্রোডাক্টের যদি আপগ্রেড আসে কিংবা প্রোডাক্ট থেকে কোনো ফাংশন যদি রিমুভ করতে হয় - সেটা আপনি এখানে করে - প্রোডাক্টের ভাসন কন্ট্রোল করবেন! এটা অপশনাল; যদি দরকার পড়ে তাহলে করবেন!

এবং সবার শেষ কাজটা হচ্ছে, রিপ্যাকেজ করে আপনার ফাইনাল প্রোডাক্টটাকে রিলিশ করা!

তাহলে এই হচ্ছে, ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির সবচেয়ে উন্নত ও সবচেয়ে আপগ্রেডেড ফ্লপিন্ট! এই ফ্লপিন্ট ফলো করে, আপনি একটা সফল ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে সক্ষম হবেন!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেশনের চারটি ম্যাথড

একটা প্রোডাক্ট তৈরি করে বিক্রির যোগ্য করা পর্যন্ত, আপনাকে বেশ কিছু ধাপ পেরিয়ে তারপরেই আসতে হবে! আর সেই ধাপগুলোর ভেতরে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ হচ্ছে, ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেশন!

কেন?

ভাবুন, আপনি আমার থেকে একটা কোর্স ক্রয় করলেন! সেই কোর্স আপনাকে সবকিছুই দিয়েছি! আর সেগুলো ডিটেইলসে লিখেও দিয়েছি! খুবই সুন্দর আর ভালো মার্কেটিংও করেছি! কিন্তু কোর্স নেয়ার পর দেখলেন, ভেতরে কিছুই নেই! অর্থাৎ, মডিউলের বা ক্লাসের নাম লেখা আছে কিন্তু কোনো ভিডিও নেই; কোনো ফাইল নেই!

একেকত্রে আমার কোর্সটা হচ্ছে, ডিজিটাল প্রোডাক্ট; যেটা আপনি ক্রয় করলেন! কিন্তু আপনি আসলে, আমার কোর্সটা কেনেন নি, আপনি কিনেছেন আমার কোর্সের ভেতরে থাকা ভিডিও কন্টেন্ট অর্থাৎ ভিডিও লেসনগুলো!

সেই লেসনগুলো না থাকলে, আপনি কোর্স কিনতেন না!
স্বাভাবিক; তাই না?

আর সেজন্যে, প্রোডাক্ট তত্ত্বণ পর্যন্ত তৈরি নয়, যত্ত্বণ অবধি সেই প্রোডাক্টের কন্টেন্ট তৈরি না হচ্ছে!

এই কথাটা মনে রাখবেন, আপনার প্রোডাক্টের ভ্যালু নির্ভর করে আপনার কন্টেন্টের ভ্যালুর উপর!

আপনার কোর্সের ভ্যালু নির্ভর করে, ভেতরের ডিডিও লেসনগুলো কতটা ভ্যালুয়েবল সেটার উপর; আপনার ইবুকের ভ্যালু নির্ভর করে ভেতরের চাপ্টারগুলোতে আপনি কতটা ভ্যালুয়েবল তথ্য যুক্ত করেছেন সেটার উপর; আপনার গ্রাফিক্যাল টেমপ্লেটস বাস্তুলের ভ্যালু নির্ভর করে ভেতরের গ্রাফিক্যাল কন্টেন্টগুলো কতটা ভ্যালুয়েবল সেটার উপর! আর একইভাবে আপনার পডকাস্টের ভ্যালু নির্ভর করে, সেই পডকাস্টের ভেতরের এপিসোডগুলো কতটা ভ্যালুয়েবল তথ্য দিয়ে তৈরি - সেটার উপর!

তাহলে কী দাঢ়াচ্ছে?

একটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের ভেতরে, সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ অংশটা হচ্ছে, সেই ডিজিটাল প্রোডাক্টের ভেতরের কন্টেন্ট! ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্টের উপর নির্ভর করেই, আপনার প্রোডাক্টের মূল্যও কম-বেশি হয়ে থাকে!

আর আমরা ডিজিটাল প্রোডাক্টের ভেতরের কন্টেন্ট জেনারেশনের চারটি ম্যাথড নিয়েই আলোচনা করবো; এই অধ্যায়ে!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট তৈরির প্রথম ম্যাথডটি বেশ সহজ এবং স্ট্রেইট ফরোয়ার্ড!

আপনাকে কন্টেন্ট ক্রিয়েশন অর্থাৎ কন্টেন্ট তৈরি শিখতে হবে!

অর্থাৎ, যদি আপনি রাইটিংস বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট তৈরি করতে যান, তাহলে কন্টেন্ট রাইটিং ও কপিরাইটিং শিখে ফেলতে হবে! একেবারে শুরু থেকে শিখে, দক্ষ হতে হবে - যেকোনো ধরনের রাইটিংস বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট লেখায় তাহলে আর আটকাতে হবে না!

আবার, আপনি যদি গ্রাফিক্যাল বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেট করতে যান, তাহলে আপনাকে কপিরাইটিং ও গ্রাফিক্যাল ডিজাইন শিখতে হবে! একেবারে শুরু থেকে শিখে, দক্ষ হতে হবে - যেকোনো ধরনের গ্রাফিক্যাল বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট তৈরিতে!

কিংবা, আপনি যদি অডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেট করতে যান, তাহলে আপনাকে কম্পিউটারে কন্টেন্ট রাইটিং ও অডিও এডিটিং এবং অডিও ডিজাইন শিখতে হবে! একেবারে শুরু থেকে শিখে, দয়ক হতে হবে - যেকোনো ধরনের অডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট তৈরিতে কাজে আসবে!

অথবা আপনি যদি ভিডিও বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেট করতে যান, তাহলে আপনাকে কম্পিউটারে কন্টেন্ট রাইটিং, ভিডিও এডিটিং ও ডিজাইন এবং অডিও এডিটিং ও ডিজাইনে দয়ক হতে হবে!

তাহলে একজন 'ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপার' হতে চাইলে, আপনাকে অবশ্যই ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট তৈরির অন্তত একটা টেকনিকে দয়ক হতে হবে!

আমরা এতক্ষণ প্রথম ম্যাথড নিয়ে কথা বললাম!

এই টেকনিক অনুসারে, আপনাকে সময় ও অর্থ খরচ করে শিখে তারপরে প্রোডাক্টের কন্টেন্ট তৈরিতে মনোযোগ দিতে হবে! এই টেকনিকে দয়ক হতে চাইলে, অন্তত এই বিষয়গুলো আপনাকে অবশ্যই শিখে দয়ক হতে হবেঃ

- কন্টেন্ট রাইটিং
- কম্পিউটারে কন্টেন্ট রাইটিং
- গ্রাফিক্স ডিজাইন
- অডিও এডিটিং ও ডিজাইন
- ভিডিও এডিটিং ও ডিজাইন

এই টপিকগুলো শেখার জন্য, আমার সাজেশন থাকবেঃ প্রত্যেকটা বিষয়ে অন্তত দুটো করে প্রিমিয়াম কোর্স এবং প্রত্যেকটা বিষয় নিয়ে ইউটিউবে সার্চ করে অন্তত প্রথম ৩০টা করে ভিডিও দেখে ফেলার জন্য! যদি সন্তুষ্ট হয়, আরো কোর্স করুন! আরো টেকনিক শিখুন, স্ট্র্যাটেজি শিখুন!

চলুন দ্বিতীয় ম্যাথডে যাওয়া যাক!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেশনের দ্বিতীয় ম্যাথড হচ্ছে, কন্টেন্ট কিউরেশন!

কন্টেন্ট কিউরেশন বেশ ইন্টারেক্টিং একটা টেকনিক; যেখানে অন্যের অর্থাৎ থার্ড পার্টি কন্টেন্ট সংগ্রহ করে সেগুলোকে নিজের ইউনিক প্রোডাক্টের কন্টেন্ট কনভার্ট করে; সেটাকে বিক্রির যোগ্য করে তোলা!

তবে এক্ষেত্রে কিছু শর্ত রয়েছে!

আপনি প্রত্যেক টাইপের কন্টেন্ট সংগ্রহ করতে পারবেন না! কিছু স্পেসিফিক কন্টেন্ট টাইপ রয়েছে, যেগুলো আপনি সংগ্রহ করে নিজের মতো করে ইউনিক প্রোডাক্ট কন্টেন্ট কনভার্ট করতে পারবেন!

যেমন, আপনি যদি এখন ওয়েব ডেভেলপমেন্ট নিয়ে একটা ইবুক লিখতে চান, তাহলে নিশ্চয়ই আপনার ইবুকে ওয়েব ডেভেলপমেন্ট সম্পর্কে ইউনিক তথ্য ও ইউনিক আয়োপ্ত বেখেই এগুতে হবে; লিখতে হবে - তাই না?

সেক্ষেত্রে আপনি যদি ৪০ টা বই থেকে কপি করে, একসাথে একটা বইয়ে সেই তথ্য সংগ্রহ করে নিজের নামে চালিয়ে দেন - তাহলে কিন্তু কপিরাইট মামলায় পড়তে হবে আপনাকে! কারণ, বইটা আপনি নিজের বলে চালিয়ে দিচ্ছেন, অথচ সেই বইয়ের তথ্যগুলো আরো দশটা বই থেকে কপি করা, সংগ্রহ করা!

কিন্তু, আপনি যদি এখন ওয়েব ডেভেলপমেন্ট নিয়ে একটা রিপোর্ট তৈরি করতে যান, যে রিপোর্টে আপনি ওয়েব ডেভেলপমেন্ট নিয়ে ৪০০জন ওয়েব ডেভেলপারের অভিজ্ঞতা শেয়ার করবেন; সেক্ষেত্রে কিন্তু আপনি ৪০০ টা বই/আর্টিকেল থেকে ৪০০ জন ওয়েব ডেভেলপার এর অভিজ্ঞতা তাদের নামেই আপনার নতুন রিপোর্টে তুলে দিতে পারেন; সংগ্রহ করতে পারেন!

এই একটা রিপোর্ট পড়লে, অভিযোগ ৪০০ জন ওয়েব ডেভেলপারের লাইভ এক্সপেরিয়েন্স জানতে পারছে; সুতরাং, এক্ষেত্রে আপনার সংগ্রহ করা ৪০০ জনের অভিজ্ঞতা নিয়ে তৈরি করা রিপোর্ট কিংবা ইবুক অথবা গাইড কিংবা বুকলেট - আপনি নিজের ডিজিটাল প্রোডাক্ট হিসেবে বিক্রি করতে পারেন!

আর এটাই কিউরেশনের ক্ষমতা!

ঠিক একইভাবে, প্র্যাফিক্যাল কন্টেন্টের ফেক্সেও আপনি চাইলে; কিউরেট করা যাবে এমন কন্টেন্ট সংগ্রহ করে - নিজের মতো করে নতুন ডিজাইনে - সংগ্রহ করা তথ্য দিয়ে নিজের একটা প্র্যাফিক্যাল বেইজড ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে বিক্রি করতে পারেন!

কিংবা অডিও অথবা ভিডিও কন্টেন্টের ফেক্সেও একই পদ্ধতিতে আপনি কিউরেট করা যাবে এমন ডেটা বা তথ্য দিয়ে অর্থাৎ এমন টাইপের কন্টেন্ট দিয়ে আপনার নিজের ডিজাইনে নিজের একটা ফ্রেশ ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারেন!

সে আপনি যেকোনো ধরনেরই ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে যান না কেন; আপনার উচিং কিউরেট করা যাবে এমন কন্টেন্ট টাইপগুলো জেনে রাখাঃ

- উক্তি
- ডেটা/ইনফরমেশন
- পরিসংখ্যান/সাল
- অভিজ্ঞতা
- মতামত
- ভোট/পোল/সার্ভে
- সাফ্ফার্কার/কিউ এন অ্যা
- মেসেজ
- স্পন্দনশিপ
- কোলাবোরেটিভ

এই কন্টেন্ট টাইপগুলো আপনি কিউরেট করে, নিজের ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করে; সম্পূর্ণ নতুন ও ফ্রেশ ডিজিটাল প্রোডাক্ট হিসেবে নিজের নামে ব্র্যান্ডিং করে বিক্রি করা শুরু করতে পারেন!

এই কন্টেন্টগুলো আপনি কিন্তু গুগল থেকে শুরু করে যেকোনো সার্চ ইঞ্জিনে সার্চ করে সংগ্রহ করতে পারবেন!

আর হ্যাঁ, এই ম্যাথডে কিন্তু আপনাকে কিছুই শিখতে হচ্ছে না!

অর্থাৎ, আপনি এই কোর্স কমপ্লিট করে - শুধুমাত্র একটা নিশ বাছাই করে - তারপর সেই নিশে কন্টেন্ট কিউরেট করে নিজের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে - বিক্রি করা শুরু করতে পারেন!

বুঝতে পেরেছেন?

এবার কথা বলি চলুন, ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেশনের তৃতীয় ম্যাথড নিয়ে!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেশনের তৃতীয় ম্যাথডে আমরা কন্টেন্ট জেনারেট করবো না! এই ম্যাথডে আমরা, **হোলসেলে অর্থাৎ একসাথে অল্প মূল্যে অনেকগুলো ডিজিটাল প্রোডাক্ট কেনার চেষ্টা করবো!**

ডিজিটাল প্রোডাক্টের প্রথম দুটো ম্যাথড থেকে একটাও যদি আপনি ব্যবহার করতে না চান কিংবা কন্টেন্ট জেনারেশনের ঝামেলাই যদি পোহাতে না চান; তাহলে আপনি এই মার্কেটপ্লেসগুলো থেকে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করিয়ে কিংবা হোলসেলে রেডিমেড কিনে নিজের নামে ব্র্যান্ডিং করে বিক্রি করতে পারেন!

এই ধরণের ডিজিটাল প্রোডাক্টকে বলা হয়ে থাকে, প্রাইভেট লেবেল ডিজিটাল প্রোডাক্ট!

সরাসরি আপনার নামে কিংবা আপনার বিজনেসের নামে ব্র্যান্ডিং করিয়ে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করিয়ে নিতে চাইলে বা হোলসেলে কিনে নিতে চাইলে; এই ওয়েবসাইটগুলো আপনাকে সাহায্য করবেং

- Gumroad: <http://gumroad.com/>
- Creative Market: <https://creativemarket.com/>
- Payhip: <https://payhip.com/>
- ClickBank: <https://www.clickbank.com/>
- E-Junkie: <https://www.e-junkie.com/>
- BigCommerce: <https://www.bigcommerce.com/>
- Codes Wholesale: <https://codeswholesale.com/>
- ManaMinds: <https://manaminds.com/>

- Unselfish Marketer: <https://unselfishmarketer.com/>
- Resell Rights Weekly: <http://resell-rights-weekly.com/>
- Monthly Content: <https://monthlycontent.com/products/>
- MuntasirMahdi Course Shop: <courses.muntasirmahdi.com/shop>
- Warrior Special Offers: <https://www.warriorforum.com/warrior-special-offers/>
- JVZOO: <https://www.jvzoo.com/>
- Digital PLR Store: <https://digitalplr.store/>
- Themeforest: <https://themeforest.net/>
- Envato Elements: <https://elements.envato.com/>

এই সাইটগুলো প্রাইভেট লেবেল প্রোডাক্ট কিনে নিয়ে আপনি; আপনার ওয়েবসাইটে কিংবা আপনার সোশ্যাল মিডিয়া স্টোরে বিক্রি করতে পারবেন, সম্পূর্ণ নিজের নামে ব্র্যান্ডিং করে!

এইতো; এবার শুধুমাত্র একটা ছোট বাজেট রেখে প্রোডাক্ট কিনে বা তৈরি করিয়ে নিয়ে; নিজের প্রফিটে নিজের ইচ্ছমত ব্র্যান্ডিং করে আয় করা শুরু করতে পারবেন!

এবার চলুন কথা বলা যাক, সর্বশেষ ডিজিটাল প্রোডাক্ট কন্টেন্ট জেনারেশনের ম্যাথড নিয়ে!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেশনের চতুর্থ টেকনিকে আমরা কন্টেন্ট জেনারেট করবো, **বিভিন্ন কন্টেন্ট জেনারেশন টুলস ব্যবহার করে!**

মনে রাখবেন, অন্যান্য টেকনিকের চেয়ে অনেক অল্প খরচে আপনি এইসব টুলস দিয়ে হাই কোয়ালিটি ডিজিটাল প্রোডাক্ট কন্টেন্ট জেনারেট করতে পারবেন!

ইতোমধ্যেই আমি একটা বিশাল টুলসের লিস্ট দিয়ে দিয়েছি আপনাদের; সেই টুলসগুলো ব্যবহার করেই আপনি যেকোনো ডিজিটাল প্রোডাক্টের জন্য মোটামুটি ফ্রিতেই প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেট করতে পারবেন!

উদাহরণের সুবিধার্থে; আমি একটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের কন্টেন্ট জেনারেশনের জন্য; যেসব টুলস আমি নিজে ব্যবহার করবো বা করে থাকি - সেগুলো দিয়েই বোধানোর চেষ্টা করছি!

শুরুতেই বাইটিংস বেইজড একটা ডিজিটাল প্রোডাক্ট হিসেবে; 'চেকলিস্ট' ধরে নেয়া যাক!

চেকলিস্ট, ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়া জেনারেট করার জন্য আমি, চ্যাট জিপিটিকে একটা কমান্ড দেবো, "Generate a list of checklist ideas on [your_niche]"

এখন চ্যাট জিপিটি আপনাকে, আপনার নিশে বেশ কিছু ভালো ও প্রফিটেবল চেকলিস্টের আইডিয়া দেবে! এবার চ্যাট জিপিটিকে আবারো কমান্ড দিন, "Generate a checklist on [checklist_idea]"

এবার চ্যাট জিপিটি আপনাকে আপনার টপিকে একটা চেকলিস্ট কন্টেন্ট জেনারেট করে দেবে! আপনি কিন্তু চাইলেই, আপনার প্রোডাক্টের কন্টেন্টকে আরো আপগ্রেড করতে পারবেন; আরো বেশ কিছু 'প্রস্পট ভেরিয়েবল' ব্যবহার করে!

এই বইয়ের শেষের দিকে, রিসোর্স সেকশনে আমি চ্যাট জিপিটি'র প্রস্পটিং নিয়ে একটা চেকলিস্ট দিয়ে দিয়েছি; যেটা ফলো করে আপনার প্রোডাক্টের কন্টেন্টকে আরো আপগ্রেড ও ইউনিক করে চ্যাট জিপিটির মাধ্যমে জেনারেট করতে পারবেন!

এবার যেহেতু আমাদের চেকলিস্টের কন্টেন্ট চ্যাট জিপিটি থেকে আমরা কমি করে নিয়েছি; সেটাকে পেষ্ট করবেন - ক্যানভাতে একটা চেকলিস্ট টেম্পলেট ডিজাইনের ভেতর!

এবার সেই ডিজাইনকে নিজের নামে ব্যান্ডিং করে, নিজের ইচ্ছমতো ফরম্যাটিং করলেই, আপনার চেকলিস্ট কন্টেন্ট ও চেকলিস্ট তৈরি!

একইভাবে, চ্যাটজিপিটি ও ক্যানভার মতো অন্যান্য টুলসগুলো ব্যবহার করে আপনি যেকোনো ধরণের ডিজিটাল প্রোডাক্ট কন্টেন্ট; হোক সেটা একটা চেকলিস্ট কিংবা একটা পডকাস্ট স্ক্রিপ্ট অথবা একটা ইউটিউব ভিডিও স্ক্রিপ্ট কিংবা একটা ভিডিও/অডিও কোর্স লেসনস অথবা প্র্যাফিক্যাল কন্টেন্ট স্ক্রিপ্ট - খুব সহজেই জেনারেট করে সেটাকে আপনার পছন্দমতো টুলস দিয়ে ডিজাইন করে বিক্রির জন্য তৈরি করতে পারবেন!

সবগুলো ম্যাথডে একসাথে পা না দিয়ে, যেকোনো একটা ম্যাথডে কন্টেন্ট তৈরি করা শিখুন! ভুলে যাবেন না, প্রোডাক্ট কন্টেন্ট - একটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের লদয় (Heart) আর সেজন্য, কন্টেন্ট ছাড়া আপনার প্রোডাক্টের কোনো মূল্য নেই!

সাইকোলজিক্যাল প্রোডাক্ট প্রাইসিং ট্যাকটিকস

পন্য অনুভূতির ব্যবহার

আপনি কি কখনো এমন কোনো পণ্য ক্রয় করেছেন যা আপনার অনুভূতির বাইরে গিয়ে ক্রয় করতে আপনাকে বাধ্য করেছে?

জীবনে একবারের জন্যে হলেও যেকোনো পণ্য ক্রয় করতে গিয়ে আমরা অনুভূতির কাছে ধোঁকা খেয়েছি।

এটা স্বাভাবিক!

সাউদার্ন ক্যালিফোর্নিয়া ইউনিভার্সিটির নিউরোসায়েণ্টের প্রফেসর অ্যান্টোনিয়ো ড্যামাসিয়োর মতে, আমাদের জীবনে প্রায় সবকিছু কেনার ক্ষেত্রেই অনুভূতির অবদান অনেক বেশি। একটা ছোট চকলেট থেকে শুরু করে স্বপ্নের বাড়ি-গাড়ি কেনা পর্যন্ত প্রায় সবকিছুতেই অনুভূতির অবদান অনেক।

আমরা প্রায় বেশিরভাগ সময়েই একটা মণের উপকারিতা বা অপকারিতার দিকে তাকাই না, অনুভূতিই আমাদের চালায়। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে কোম্পানির ট্যাগলাইন কিংবা সাবটাইটেলে অথবা মার্কেটিংয়ের টেকনিকে দেখবেন যে, তারা আপনার অনুভূতি নিয়ে খেলছে। তারা ইমোশনালি আপনাকে ম্যানুপুলেট করছে।

সুতরাং, একটা মণ্য বিক্রি করার ক্ষেত্রে আপনার ক্রেতাদের কাছে সেই মণের গুণগান না গেয়ে সেই মণের সাথে জড়িত অনুভূতিটাকে বাইরে নিয়ে আসুন। সেটাকে কাজে লাগিয়ে মার্কেটিং করুন।

কখনো ভেবে দেখছেন, বড় বড় মেগাশপগুলোতে চকলেট, ওয়েফার কিংবা আইসক্রিমগুলো কেন একেবারে প্রথম সারিতে রাখা হয়?

তার কারণ হচ্ছে, এই আইসক্রিম কিংবা চকলেট দেখেই আপনার সন্তান কিংবা আপনি নিজেই হয়তো কখনো কখনো অনুভূতির কাছে হেবে গিয়ে ক্রয় করে বসবেন!

সামাজিক প্রমাণ দেখানো

মাঝে মাঝে রাস্তা পার হওয়ার সময় আশেপাশে কি এমন কোনো বেস্টুরেন্ট দেখছেন বা দোকান দেখছেন যেখানে মানুষ লাইন ধরে দাঁড়িয়ে আছে? আর তখন নিশ্চয়ই আপনার মাথায় এসেছে, “তেতো আসলে চলছেটা কি? একবার দেখে আসা দরকার তো!”

এটাই হচ্ছে সামাজিক প্রমাণ।

যখন আশেপাশের মানুষ এই লাইনটা দেখবে তখন প্রায় সবাই একই কথা ভাববে আর লাইনটাকে আরো বড় করবে। আর এতে করে সেই দোকানের ভ্যালু স্বাভাবিকভাবে বেড়ে যাবে।

এই ধরনের সামাজিক প্রমাণের দ্বারা একটা কোম্পানির ভ্যালু যে কতটা বেড়ে যায় তা আমাদের ধারণার বাইরে। একইভাবে আপনি চাইলে অনলাইনে আপনার সামাজিক প্রমাণ দেখাতে পারেন।

অনলাইনে আপনার ওয়েবসাইটে বা ফেসবুক পেইজে ক্রেতাদের রিভিউ, টেষ্টিমনিয়াল, রেটিংস ইত্যাদি যত ভালো থাকবে তত বেশি আপনি ক্রেতা ধরে রাখতে পারবেন। সাইজেল রিসার্চে দখ্তা গিয়েছে যে, প্রায় ৯৫ শতাংশ ক্রেতাই অনলাইনে রিভিউ দেখে তারপরে সেই দোকান থেকে কোনো কিছু ক্রয় করেন।

ফোমো (FOMO) এফেক্টের ফাঁদে পা দেয়া

ফোমো এফেক্ট (FOMO – Fear Of Missing Out) মার্কেটিং সাইকোলজিতে বহুল প্রচলিত একটি টেকনিক। বর্তমানে প্রায়ই দেখে থাকবেন, প্রত্যেকটা দোকান কিংবা অনলাইন শপেই আমরা ব্ল্যাক ফ্রাইডে বা সাইবার মানডে কিংবা ছাড়ের জন্য অপেক্ষা করি।

আর এটাকেই বেশ ভালোভাবে নিয়েছে প্রত্যেকটা দোকানদার। আপনার মণ্য বা সাড়িসের বিক্রি বৃদ্ধির জন্যও এটা করতে পারেন। এক্ষেত্রে পোষ্টারিং কিংবা অনলাইনের মাধ্যমে আপনার মণ্যের ছাড়ের ব্যাপারটা মানুষকে জানিয়ে দিন। এতে করে তারা এই ছাড়ের দিকে বেশি মনোযোগী হবে।

অনেক দোকানের মার্কেটিংয়েই দেখবেন লেখা থাকে, ‘৫০ শতাংশ ছাড়’ কিংবা ‘এই অফারে মণ্য কেনার আজই শেষ সুযোগ।’ এসব অফার কিন্তু ক্রেতারা বেশ মচুন্দ করে থাকেন।

আর তারা এসব অফারের জন্যেই আপনার থেকে মণ্য ক্রয় করবে। কারণ, একটা মণ্য যখন তারা ক্রয় করতে চাহিবে তখন তারা সেই মণ্যের অফারের মূল্যের সাথে অন্য দোকানের মণ্যের মূল্য মিলিয়ে দেখে। আর সে হিসেবে যদি আপনার মণ্যের অফার বেশ ভালো ঠেকে তাদের কাছে, তাহলে খুব সহজেই তারা আপনার এই মণ্য কিনে নিতে পারে।



ফ্রেমিং এফেক্ট

ধরা যাক, আপনি দোকানে গেলেন জুস কেনার জন্য। প্রথম জুসের ম্যাকেটে লেখা দেখলেন, '৯০ শতাংশ সুগার ফ্রি' আর দ্বিতীয় জুসের ম্যাকেটে লেখা দেখলেন, 'মাত্র ১০ শতাংশ সুগার রয়েছে এতে!'

আপনি কোনটা বাছাই করবেন?

স্বাভাবিকভাবেই আপনি প্রথমটি কেনায় আগ্রহ প্রকাশ করবেন। এর কারণ হচ্ছে, 'সুগার ফ্রি' শব্দটা 'সুগার রয়েছে' শব্দের থেকে বেশি আকর্ষণ করে।

যদিও উপরের দুটো ম্যাকেটেই একই পরিমাণ সুগার রয়েছে এবং দুটো ম্যাকেটের কথাই সমান। কিন্তু আমরা 'বড় কোনো সংখ্যা' এবং যেটাৰ মধ্যে 'বিনামূল্য' শব্দদুটো লেখা থাকে সেগুলোৱ দিকে সহজে আকর্ষিত হই। আর এটাই হচ্ছে ফ্রেমিং এফেক্ট।

FRAMING EFFECT



অর্থাৎ ফ্রেমিং এফেক্টটা হচ্ছে, আপনার মণ্য বা সেবার মধ্যে এমন কিছু শব্দ কিংবা অনুভূতিকে নিয়ে আসা যেগুলোর সংস্পর্শে আসার সাথে সাথেই একজন ক্রেতার মাইন্ডসেট পরিবর্তন হয়ে যাবে।

ভালোভাবে খেয়াল করলে দেখবেন, একসাথে ৫ জন মানুষকে দাঢ় করানো হলে এবং সেই ৫ জন মানুষের মাঝে একজন দেখতে ততটা আকর্ষণীয় না হলেও বাকি ৪ জনের সৌন্দর্য সেই মঞ্চে ব্যক্তিকেও আকর্ষণীয় করে তোলে।

এই বিষয়টি হয়ে থাকে ফ্রেমিং এফেক্টের কারণেই!

ফ্যামিলিয়ার ফেইস এফেক্ট

মানুষ যতই সামনের দিকে এগিতে থাকুক না কেন কিংবা যতই নিত্যনতুন ব্র্যান্ডের বা কোম্পানির আবিষ্কার হোক না কেন; মানুষ এখনো পুরনো ব্র্যান্ডগুলোর দিকেই ঝুঁকে আছে। আর এটাই হচ্ছে ফ্যামিলিয়ার ফেইস এফেক্ট।

আপনার কোনো পণ্যের বা সার্ভিসের সাথে যদি পরিচিত ও স্বামূল্য কোন ব্র্যান্ডের সংযোজন করা যায়, তাহলে স্বাভাবিকভাবেই আপনার সার্ভিস বা পণ্যের সফলতা খুব শীঘ্ৰই দেখা দেবে।

বলতে পারবেন, মানুষ কেন ইনফুয়েগ্যারদের ব্যবহার করে মার্কেটিং করায়?

কারণ, ইনফুয়েগ্যারদের সবাই চেনে।

আর তাই ইনফুয়েগ্যারদের দিয়ে যদি কোনো পণ্য বা সেবার মার্কেটিং করানো হয়, তাহলে বেশিরভাগ ক্ষেত্ৰেই সেই পণ্য বা সেবাটি মানুষ গুন কিংবা পরিমাণ দেখে ক্রয় করবে না, ক্রয় করবে সেই ইনফুয়েগ্যারকে দেখে।

কারণ, সেই ইনফুয়েগ্যারের ভঙ্গৰা তাকে বিশ্বাস করে, তার কাজের উপর তার বিশ্বাস রয়েছে।

একইভাবে একশ বছরের পুরনো কোকাকোলা কিংবা পেপসিকে টক্কর দেয়ার চিন্তা করাটো ততোটা বুদ্ধিমানের কাজ হবে না। কারণ, তারা অনেক আগেই তাদের ব্র্যান্ডকে একটি সুউচ্চ পর্যায়ে নিয়ে গিয়েছে। যার ফলে সেই ব্র্যান্ড ভ্যালুকে টক্কর দিতে চাইলে আপনাকে তাদের সম পর্যায়ের ভ্যালু তৈরি করতে হবে।

আর তাই পেপসি কিংবা কোকাকোলার অলটারনেটিভ হিসেবে আপনি যত ধরণের পানীয়ই বাজারজাত করেন না কেন, এদের টক্কর দেয়াটা সম্ভব নয়। কারণ, ফ্যামিলিয়ার ফেইস এফেক্টের ফলে মানুষ ঘুরে ফিরে তাদের কাছেই যাবে।

চার্ম প্রাইসিং: মূল দাম থেকে এক বিয়োগ করে দেয়া

এই সাইকোলজিকাল প্রাইসিং স্ট্র্যাটেজিকে মূলত চার্ম প্রাইসিং হিসেবে উল্লেখ করা হয়, যেখানে একটা পণ্যের মূল দামের শেষ সংখ্যাটা ‘৯’ হয়ে থাকে। চার্ম প্রাইসিংয়ে মূলত মোট দামের সংখ্যা থেকে এক বিয়োগ করে সেটাকেই মূল দাম হিসেবে প্রতিস্থাপন করা হয়। আমরা প্রায়ই কিন্তু এই চার্ম প্রাইসিংয়ের ফাঁদে পড়ছি, কখনো জেনে আবার কখনো নিজের অজান্তেই।

উদাহরণ হিসেবে বলা যায়, ধৰন একটা পণ্যের দাম ৩০০ টাকা। এখন সেটাকে প্রায় প্রতিক মার্কেটার বা ব্যবসায়ীরাই চার্ম প্রাইসিংয়ের দ্বারা ২৯৯ টাকা করে বিক্রি করছেন। অর্থাৎ মূল দাম থেকে এক টাকা কমিয়ে সেটাকে মূল দাম হিসেবে ধরে মার্কেটিং করা হচ্ছে।

ভালোভাবে খেয়াল করলে বুঝতে পারবেন এর পেছনের উদ্দেশ্যটি। আপনার ব্রেইন কিন্তু জানে, ৩০০ টাকার চেয়ে ২৯৯ টাকা কম। আর এটারই সুযোগ নিয়ে মার্কেটাররা চার্ম প্রাইসিংকে কাজে লাগাচ্ছে।



২০০৫ সালে থমাস এবং মারউইতজ নামে দুজন রিসার্চার, 'দ্যা লেফট ডিজিট এফেক্ট ইন প্রাইস কগনিশন' নামে একটা রিসার্চ দেখান, মানুষ খুব সহজেই সেবা দামের দিকে এগিয়ে যায় যেসব দামে প্রথম আর শেষের অংক দুটো মূল দামের চেয়ে কম থাকে।

অর্থাৎ, ক্রেতারা ৩০০ টাকার মণ্য ২৯৯ টাকায় ক্রয় করতে বেশি আগ্রহ দেখাবে কিন্তু অন্যদিকে একই ক্রেতারা ৩৫০ টাকার মণ্য ৩৪৯ টাকায় ক্রয় করতে চাহিবে না।

কম্পারিটিভ প্রাইসিং

এই টেকনিকটি সবচেয়ে বেশি কার্যকরী সাইকোলজিক্যাল প্রাইসিং মেথডগুলোর একটি। এক্ষেত্রে মূলত একই কোয়ালিটি ও একই রকমের দুটো পণ্য বাজারে দিয়ে, একটোর চেয়ে অন্যটোর দাম বাড়িয়ে দেয়া হয়।

এটাকে যদিও অনেকে ‘সাইকোলজিক্যাল গেইম অফ চয়েস’ হিসেবেও উল্লেখ করে থাকেন।

এক্ষেত্রে একজন ক্রেতার কাছে একই ধরণের দুটো পণ্যের চেয়ে, তাদের দামের দিকে বেশি লক্ষ্য করতে দেখা যায়। যার ফলে বেশিরভাগ ক্রেতা মূলত যেটোর দাম তুলনামূলকভাবে বেশি সেটোর দিকে আগ্রহী হয়ে থাকেন।

যদিও পণ্যের কোয়ালিটি একই, শুধুমাত্র মূল নির্ধারণের ক্ষেত্রে এই ট্রিকসটি ব্যবহৃত হয়ে থাকে।

BASIC	STANDARD	BUSINESS	PREMIUM
\$19	\$59	\$99	Call
10 GB of Storage	20 GB of Storage	30 GB of Storage	1TB Storage
1 Domain	3 Domains	10 Domains	Unlimited Domains
Up to 2 Users	Up to 5 Users	Up to 10 Users	Unlimited Users
Private Support	Private Support	Private Support	Special Support
ORDER NOW	ORDER NOW	ORDER NOW	ORDER NOW

ফুঁয়েন্তি এফেক্ট

অনেক অনলাইন শপেই দেখতে পাবেন, তারা একটি মণ্য বা সেবার মূল্যের স্থানে পুরনো দাম কেটে দিয়ে নতুন দাম দেখাচ্ছে। এটা বেশ অসাধারন একটি সাইকোলজিক্যাল প্রাইসিং টেকনিক।

এই টেকনিকের ক্ষেত্রে আপনি যখন ৫০০ টাকা মূল্যের একটা পণ্যের দাম ৪০০০ টাকা দেখাবেন এবং একইসাথে দামের জায়গায় ৭০০ টাকা লিখে সেটা কেটে দেবেন, তখন দেখতে পাবেন যে, আপনার পণ্যের লাভ ঠিকই থাকছে এবং অস্বাভাবিকভাবে ক্রেতারাও বেশি পরিমাণ আকৃষ্ট হচ্ছে।

একেতে আপনাকে পণ্যের রঙ, আকার-আকৃতি এবং দামের পার্থক্যের দিকে নজর রাখতে হবে। অতিরিক্ত পরিমাণ দামের পার্থক্য থাকলে এই মেথড কাজ না করার সম্ভাবনাই বেশি। এই টেকনিকে কাজ করে কারণ, ক্রেতারা তাদের চোখের সামনের দামের পার্থক্য দেখতে পায়।

যার ফলে তারা খুব সহজেই নতুন দামের সাথে খাপ খাইয়ে নিতে পারে ও সন্তুষ্ট হয়ে যায়। ২০০৫ সালে কেইথ ও বিন কাল্টার দ্বারা এই পরীক্ষাটি করা হয়।

R

realme XT
64MP Quad Camera Xpert

New Amazing Price

Old Price Rs. 54,999

Rs. 49,999

আর্টিফিশিয়াল টাইম কন্ট্রোলস

আপনি যদি বিগত কয়েক মাসের মধ্যে কোনো দোকানে গিয়ে থাকেন তাহলে আপনি একটা বিষয় বেশ ভালোভাবেই দেখতে পাবেন।

আর সেটা হচ্ছে, "Just One Day Sale! Where everything is 50% off!"

এখানে একটি গোপন বিষয় রয়েছে। যদিও বিজ্ঞাপণগুলোতে লেখা থাকে 'একদিনের সেইল' কিন্তু তারপরেও আমি বাজি ধরে বলতে পারি, যেসব মণ্য 'একদিনের জন্য সেইল' বলে বিক্রি করা হচ্ছে সেগুলো একদিন পরেও আগের জায়গাতেই থাকবে, স্টক আউট হয়ে যাবে না।

এই বিষয়টি শুধুমাত্র একটি টেকনিক, আর কিছুই নয়!

এই ধরণের 'একদিনের জন্য সেইল' নামক যেসব বিজ্ঞাপন আমরা দেখি সেগুলোকে বলা হয় আর্টিফিশিয়াল টাইম কন্ট্রোলস!

এই ধরণের বিজ্ঞাপণগুলো একজন ক্রেতাকে অর্থ খরচ করার ফেত্তে ক্যাটালিস্ট হিসেবে সাহায্য করে।
একজন ক্রেতা যখন দেখবে যে, এই ধরণের মণ্যগুলো মাত্র একদিনের জন্য বিক্রি করা হচ্ছে, তখন তার অর্থ খরচ করার প্রবণতাও বৃদ্ধি পাবে।

তারা ভাববে যে, এই মণ্যগুলো সামনের সপ্তাহে কিংবা তার কিছুদিন পর আর পাওয়া যাবে না, পাওয়া গেলেও হ্যাতো দামটা বেড়ে যাবে। তখন এই ধরণের বিজ্ঞাপণগুলো একজন ক্রেতার উপর মানসিক চাপ প্রদান করে এবং ক্রেতা একটি মণ্য ক্রয় করতে বাধ্য হয়।

ইন্যুমেরেসি

কোন অপশনটি সবচেয়ে ভালো বলে আপনি মনে করেন?

"একটি কিনলে আরেকটি ফ্রি!" নাকি "দুটো মণ্য ক্রয় করলে ৫০% ছাড়!"

মিনেসোটা ইউনিভার্সিটির একদল গবেষক গবেষণা করে দেখিয়েছেন, বেশিরভাগ মানুষ প্রথম অপশনটি পছন্দ করবে। যদিও দুটো অপশনের মানে কিন্তু একই।

ভালোভাবে খ্যাল করে দেখুন, ‘একটি কিনলে আরেকটি ফ্রি’ অর্থাৎ প্রথম পণ্যের দাম বৃদ্ধি করে দ্বিতীয় পণ্যের দাম শূন্য করে দ্বিতীয় পণ্যের দামকে প্রথম পণ্যের দামের সাথে যুক্ত করে দেয়া হয়েছে। এবং ‘দুটো পণ্য ক্রয় করলে ৫০% ছাড়’ অর্থাৎ, দুটো পণ্যের দাম বৃদ্ধি করে সেখান থেকে একটা পণ্যের দাম কমিয়ে দিয়ে, বৃদ্ধি করা দামটি দুটো পণ্যের মাঝে ভাগ করে দেয়া হয়েছে।

বেশিরভাগ মানুষ প্রথম অপশনটি পছন্দ করবে আর এই বিষয়টিকে বলা হয় ইন্যুমেরেসি, যেখানে ক্রেতারা তাদের প্রাত্যহিক জীবনে ব্যবহৃত সহজ গণিতের সমস্যাগুলো ব্যবহার করতে ভুলে যায়।

ইন্যুমেরেসিকে ডাবল ডিসকাউন্টিং, কুপন ডিজাইন এবং পারসেন্টেজ পার্সিং নামেও অভিহিত করা হয়।

প্রাইম এপিয়ারেন্স

আপনার পণ্যের মান বিবেচনা করে দেখার ফেরে আপনার পণ্যের সঠিক মূল্য নির্বাচন করাটা যেমন প্রয়োজন, তেমনি সেই মূল্যটি লিখে বোঝানোর ধরণটাও বেশ গুরুত্বপূর্ণ।

বড় বড় রেষ্টুরেন্ট এবং মেগাশপগুলোতে দেখতে পাবেন, দামের জায়গায় ‘২০.০০’ টাকার পরিবর্তে শুধুমাত্র ‘২০’ টাকা লিখে দেয়া হয়। এর কারণটা কি?

এই ধরণের দাম লেখার পেছনে একটি বিশেষ কারণ হচ্ছে, আমাদের চোখ বড় সংখ্যাকে, হোক সেটা শূন্য কিংবা ছোট কোনো অংক অথবা একই সংখ্যা; বেশি মূল্যের পণ্য বা সেবা হিসেবে দেখে থাকে। আর আমাদের চোখের এমনটা ভাবার কারণটা হচ্ছে, আমাদের সাবকন্ট্রাশ মাইন্ডে আমরা উক্ত ‘২০’ সংখ্যাটি পড়তে যতটা না সময় ব্যয় করি তার চেয়ে বেশি সময় ব্যয় করি ‘২০.০০’ সংখ্যাটি পড়তে, যার ফলস্বরূপ বেশিরভাগ সময়েই আমাদের কাছে ‘২০.০০’ এই ধরণের সংখ্যা কিংবা অংক বেশি মূল্যের স্বরূপ হিসেবে দেখা দেয়।

আমরা যখন বড় কোনো শব্দ পড়ি বা দেখি, তখন আমাদের ব্রেইন সেই শব্দটিকে প্রসেস করার জন্য বেশি সংখ্যক রিসোর্স ব্যবহার করে। এই একই সূত্র সংখ্যার ক্ষেত্রেও ঘটে থাকে।

আমরা যখন বড় কোনো সংখ্যা পড়ি বা দেখি তখন আমরা হয়তো আমাদের ব্রেইনের সেই ক্ষুদ্র থেকে ক্ষুদ্রতর রিসোর্স প্রসেসিংটা আঁচ করতে পারি না, কিন্তু আমাদের ব্রেইন মিথ্যের আশ্রয় নিয়ে হলও আমাদের চোখের সামনে সেই সংখ্যাটার আসল রূপকে লুকিয়ে রেখে দেয়।

আপনি যখন লিখিত কোনো সংখ্যা (মূল্য) চোখ দিয়ে দেখেন (পড়েন) তখন আপনার ব্রেইন অজ্ঞাতভাবেই আপনার চোখ দিয়ে মড়া সংখ্যাটিকে আপনার সামনে ডিকোড করে উপস্থাপন করে।

এমনকি আপনাকে সেই সংখ্যাটিকে মুখ দিয়ে কিংবা ব্রেইনের সাহায্যে পড়তেও হয় না। তার আগেই আপনার চোখ দিয়ে মড়া সেই সংখ্যাটি ডিকোড হয়ে যায়। যেমন, উপরের ছবিটিতে প্রথম সংখ্যাটি হচ্ছে 27.82 Dollar এবং দ্বিতীয় সংখ্যাটি হচ্ছে 28.16 Dollar. ভালোভাবে খেয়াল করে দেখুন, প্রথম ধাক্কাতেই আপনি দ্বিতীয় সংখ্যাটিকে বেছে নেবেন, এমনকি সেটা বড় হওয়া সত্ত্বেও!

কারণ, প্রথম সংখ্যাটির শেষ দুটো অক্ষর হচ্ছে আট ও দুই এবং দ্বিতীয় সংখ্যাটির শেষ দুটো অক্ষর হচ্ছে এক ও ছয়।

আপনি গণিতে কাঁচা হলে কি হবে, আপনার ব্রেইন তো আর গণিতে কাঁচা নয়! আপনার ব্রেইন ঠিকই জানে যে, আট আর দুই মিলে বিরাশি হয় এবং এক আর ছয় মিলে ষোল হয়।

স্বাভাবিকভাবেই ষোল এর চেয়ে বিরাশি বড় সংখ্যা, যার ফলে আপনি শুরুতেই ২৮ ডলারের দিকেই চোখ রাখবেন, এটার মান অন্য সংখ্যাটির তুলনায় বড় হওয়া সত্ত্বেও।

ছোট ফন্ট ব্যবহার করা

আপনার ব্রেইনে ‘আকার’ এর একটি সর্বজনীন ধারণা রয়েছে। যেটা আপনার ব্রেইনে ভিজুয়াল আকার এবং নিউমেরিক্যাল আকারের মধ্যে একটি অস্পষ্ট ওভারল্যাপ তৈরি করে।

এজন্যই একটি মণ্যের মূল্য লেখা ফন্টটি যদি স্বাভাবিকের চেয়ে আরো ছোট আকারের ফন্টে প্রদর্শন করানো হয় (কুল্টার, ২০০৫) তখন আপনার কাছে সেই মণ্যের মূল্য আরো কম বলে মনে হয়।

আপনিও এই টেকনিকটি ব্যবহার করতে পারেন। এফেক্টে আপনার মণ্য বা সেবার দাম লেখা আছে এমন জায়গায় আপনার মণ্য বা সেবার মূল্যের সংখ্যার চারপাশের গ্রাফিক্স এবং লেখাগুলোকে আরেকটু বড় ফন্টে উপস্থাপন করুন।

যার ফলে কাছ থেকে সেই মণ্য বা সেবার দামকে ছোট বলে মনে হবে, যা পারতপক্ষে আপনার মণ্য বা সেবার মূল দামকে ক্রেতার চোখে অল্প হিসেবেই বোঝাতে সাহায্য করবে।

ইঞ্টিলমেন্ট এফেক্ট

কয়েক মাস পূর্বে আমার এলাকার এক পরিচিত বড় ভাই একটি মোটরবাইক কিনলো। নতুন মোটরবাইকটি দেখানোর জন্য আমাকে সে কল দিয়ে ডাকলো।

গিয়ে দেখে আসলাম তার নতুন বাইকটি। কথায় কথায় তাকে বাইকের দাম জিজ্ঞেস করলাম। “প্রায় দেড় লক্ষ টাকা নিয়েছে!”, সে উত্তর দিলো।

আমি অবাক হয়ে তাকিয়ে রইলাম তার দিকে। কারণ, তার পারিবারিক অবস্থা ততটা উন্নত নয়। কিন্তু এই অবস্থায় সে দেড় লক্ষ টাকা দিয়ে বাইক কেন কিনলো? কেন কিনলো, সেটার চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন হচ্ছে কীভাবে কিনলো?

আমি তার কাছে বিষয়টা জানতে চাইলাম। তখন জানতে পারলাম যে, বর্তমানে অনেক ধরণের বাইক কিসিতে কেনার সুযোগ রয়েছে। যেখানে আপনি ১৫-২৫টি ইঞ্টিলমেন্টে বাইকের মূল্য পরিশোধ করতে পারবেন।

উপরের ঘটনায় এই ইঞ্টিলমেন্ট এফেক্টেই কাজ করছে!

আপনার মণ্য বা সেবার মোট মূল্য একসাথে পরিশোধ করার পরিবর্তে, ছোট ছোট কয়েকটি কিস্তিতে দাম পরিশোধের সুযোগ করে দিয়ে আপনি একজন ক্রেতাকে আপনার মণ্য বা সেবা ক্রয় করার পরিমাণ বৃদ্ধি করতে পারেন।

মনে করুন, আপনি একটি অনলাইন কোর্স ৪৯৯ ডলারে বিক্রি করছেন। কিস্তিতে (যেমন, ৫ ডলার বা ৯৯ ডলার প্রত্যেক মাসে) মূল্য প্রদান করার সুযোগ করে দিয়ে আপনি একজন ক্রেতার মূল খরচটাকে কমিয়ে নিয়ে আসেন।

যদিও তাকে সর্বোপরি ৪৯৯ ডলারই খরচ করতে হবে কোর্সটি কেনার জন্য কিন্তু যখন সে অন্যান্য কোর্সের দিকে তাকাবে, যারা কিস্তিতে মূল্য পরিশোধের সুযোগ দিচ্ছে না; তখন তার মাঝে দুটো বিষয়ের চিন্তা তৈরি হবে।

ধরুন একটি কোর্সের দাম ৪৯৯ ডলার, যেখানে কিস্তিতে মূল্য প্রদানের সুযোগ রয়েছে। অর্থাৎ, এক্ষেত্রে মাসিক মূল্যটি হচ্ছে (সেটা হতে পারে, ৯৯ ডলার কিংবা ৫০ ডলার) তার কাছে প্রদান মূল্য হিসেবে দেখা দেবে। মোট মূল্যটি নয়! অন্যদিকে আরেকটি কোর্সের দাম ৪৯৯ ডলার, যেখানে কিস্তিতে মূল্য প্রদানের সুযোগ নেই।

এই চিন্তাটি তাকে কোর্সটি কিস্তিতে কেনার আগ্রহ তৈরি করবে। আর দ্বিতীয় চিন্তাটি হচ্ছে, একটি বিশ্বাসের আভাস তৈরি হবে ক্রেতা এবং আপনার (বিক্রেতা) মাঝে। যা লং টার্মে আপনার জন্য লাভ নিয়ে আসতে পারে।

অপ্টিমাল টাইম এন্ড প্রোডাক্ট

একেবারে প্রথমে আপনার কি প্রদর্শন করা উচিত: আপনার মণ্য নাকি সেই মণ্যের দাম?

এই প্রশ্নের উত্তর দিতে গিয়ে কর্মারকর, শিব এবং নটসন ২০১৫ সালে একটি গবেষণায় অংশগ্রহণকারীদের অনলাইন শপিংয়ের জন্য ৪০ ডলার দিয়েছিলেন। অনলাইনে মণ্য কেনার সময় তাদের মন্তিষ্ঠ বিপ্লবণ করতে এফএমআরআই ব্যবহার করেছিলেন গবেষকরা।

দেখা গেল, যখন মণ্ডলি প্রথমে প্রদর্শিত হত, অংশগ্রহণকারীরা তাদের ক্রয়ের সিদ্ধান্তটি মণ্ডের গুণাবলির উপর ভিত্তি করে নিত। যখন মণ্ডটি শেষে প্রদর্শিত হত ও মূল্যটি প্রথমে প্রদর্শিত হত, তখন অংশগ্রহণকারীরা তাদের ক্রয়ের সিদ্ধান্তটি অর্থনৈতিক মূল্যের উপর ভিত্তি করে নিত।

যদি আপনি দামী কোনো মণ্ড বিক্রি করেন তবে আপনার মূল টার্গেট থাকবে ক্রেতারা যাতে তাদের সিদ্ধান্তগুলি আপনার মণ্ডের গুণাবলির উপর নির্ভর করে নিয়ে থাকে। সেক্ষেত্রে অর্থনৈতিক মূল্য বিবেচনা করে নেয়ার কোনো লক্ষ্য যাতে না থাকে ক্রেতাদের মনে। সুতরাং, দামী মণ্ডলির জন্য, প্রথমে মণ্ডটি দেখান তারপরে দামটি দেখান।

অন্যদিকে অতিরিক্ত ব্যবহার করা হয় এমন মণ্ডলির ক্ষেত্রে (যেমন, এএ ব্যাটারির একটি প্যাকেট, ইউএসবি ড্রাইভ, ফ্ল্যাশলাইট) অংশগ্রহণকারীরা প্রথমে দামের মুখোমুখি হলে সেই মণ্ডলি কেনার স্বাক্ষর বেশি ছিল।

এমনকি এক্ষেত্রে প্রথমে মূল্য দেয়া হলে ক্রেতারা মণ্ডের অর্থনৈতিক মূল্যের আরো বেশি প্রশংসা করেছিল।

এই ধরণের আরো অনেকগুলো সাইকোলজিক্যাল প্রাইসিং ট্যাকটিকস রয়েছে, যেগুলো অ্যাপ্লাই করতে পারেন আপনার ডিজিটাল প্রোডাক্টের প্রাইসিং বাছাই করার জন্য!

প্রোডাক্ট বিল্ডিং সিস্টেমঃ চেকলিস্ট

প্রথম ধাপঃ মাহদীর ডিজিটাল প্রোডাক্ট গিড; খুলুন! যেকোনো একটা প্রোডাক্ট বাছাই করুন, যেটা তৈরি করতে চাইছেন!

দ্বিতীয় ধাপঃ এবার ডিজিটাল প্রোডাক্টের জন্য, টুলসের লিস্টটি খুলুন!

তৃতীয় ধাপঃ সেই লিস্ট থেকে যেকোনো আইডিয়া জেনারেশন টুল দিয়ে ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়া জেনারেট করুন; যেমনঃ চাট জিপিটি/আইডিয়া জেনারেটের

চতুর্থ ধাপঃ এবার প্রোডাক্টের ভেতরের কন্টেন্ট জেনারেট করার জন্য চারটা প্রোডাক্ট কন্টেন্ট জেনারেশন টেকনিক থেকে যেকোনো একটা বাছাই করে সেটা ফলো করুন

পঞ্চম ধাপঃ এখন ডিজিটাল প্রোডাক্টের টুলসের লিস্টটি থেকে; যেকোনো প্রোডাক্ট ডিজাইন টুল দিয়ে প্রোডাক্টটি ডিজাইন করুন; যেমনঃ ক্যানভা/ফটোশপ/অ্যাডোব স্প্যাক

ষষ্ঠ ধাপঃ এখন আপনার কাছে প্রোডাক্ট রয়েছে! এবার প্রোডাক্টিকে একটা ফোল্ডারে নিয়ে আসুন!

সপ্তম ধাপঃ সেই ফোল্ডারে এবার প্রোডাক্টের সাথে ইউজার গাইড (যদি দরকার পড়ে), ফ্রি গিফটস/আপসেল/ক্রসমেল ফাইল, প্রাইভেসি মলিসি ও টার্ম এন্ড কন্ডিশন ফাইল এবং রিফান্ড মলিসি (যদি দরকার পড়ে) যুক্ত করে দিন!

অষ্টম ধাপঃ এবার জিমার দিয়ে ফাইলগুলোকে একই ফোল্ডারে জিপ করুন! আপনার প্রোডাক্ট তৈরি!

আপনি সফলভাবে বিক্রির জন্য, একটা ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে ফেললেন!

৩০ টি ডিজিটাল প্রোডাক্ট আইডিয়া

ডিজিটাল প্রোডাক্ট কীভাবে তৈরি করতে হয়, ডিজিটাল প্রোডাক্টের পিংড এবং ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরির জন্য কীভাবে ধাপে ধাপে এগুতে হবে - এই বিষয়গুলোর উপর ইতোমধ্যেই আপনি যথেষ্ট ধারণা পেয়েছেন!

এই অধ্যায়ে আমি মাঁচটা ফ্যাক্টুরের উপর; ৩০টি ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়া দেয়ার চেষ্টা করবো! আশা করি, এই ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়াগুলোই আপনার প্রথম প্রোডাক্ট তৈরির ক্ষেত্রে সাহায্য করবে!

আমরা ভবিষ্যতে যখনই ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করবো তখন এই ৫টা ফ্যাক্টুরের উপর নির্ভর করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করার চেষ্টা করবোঃ

- **User Needs & Market Research** এর উপর নির্ভর করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট
- **Value Proposition** এর উপর নির্ভর করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট
- **Design & User Experience** এর উপর নির্ভর করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট
- **Niche** এর উপর নির্ভর করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট
- **Business Idea** এর উপর নির্ভর করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট

চলুন এই ৫টি ফ্যাক্টুরের উপর ভিত্তি করে ৩০টি ডিজিটাল প্রোডাক্টের লিস্ট দেখে ফেলা যাক!

User Needs (অভিয়েন্টের প্রয়োজন) ও Market Research (মার্কেট রিসার্চ) এর উপর ভিত্তি করে ১০টি ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়া

- **কাস্টোম ফিটন্যাস অ্যাপ:** অডিয়েগ্রের চাহিদা বুঝে, প্রত্যেকের জন্য পার্সোনালাইজ করে কাস্টোম নিউট্রিশন, মিল প্ল্যানিং ও ফিটন্যাস মোবাইল/কম্পিউটার অ্যাপ তৈরি করতে পারেন! কিংবা চাইলে অ্যাপের বদলে চেকলিষ্ট বাণ্ডেল-ও তৈরি করা সম্ভব!
- **ভার্চুয়াল ইন্টেরিয়র ডিজাইন কনসাল্টেশন ওয়েব অ্যাপঃ** এমন একটা ওয়েব অ্যাপ্লিকেশন, যেখানে ইন্টেরিয়র ডিজাইনার খুঁজে, তার থেকে আইডিয়া কিংবা তার কনসাল্টেশন নেয়া যাবে!
- **রিমোট ওয়ার্ক প্রোডাক্টিভিটি ট্র্যাকারঃ** রিমোট ওয়ার্কাররা যাতে তাদের সময় ম্যানেজ করতে পারে, তাদের দৈনিক/মাসিক/বাঃসরিক লক্ষ্য সেট করতে পারে এবং তাদের মূল কাজে যাতে তারা ফোকাসড থাকতে পারে; সেজন্য মোবাইল অ্যাপ ট্র্যাকার তৈরি করতে পারেন! এই একই আইডিয়াতে চাইলে, ডিজিটাল প্রিন্টিবেল-ও তৈরি করা সম্ভব!
- **মেন্টাল হেলথ জার্নালিং গাইড/ওয়ার্কশিপঃ** একটা গাইড/প্রিন্টেবল তৈরি করতে পারেন, যেখানে একজন ব্যক্তি, প্রত্যেকদিন তার মাসিক ও বাঃসরিক মানসিক অভিজ্ঞতাগুলোকে লিখে রাখতে পারে!
- **ল্যাঙ্গুয়েজ লার্নিং প্রিন্টেবল গাইডবুকঃ** বাচ্চাদের খেলার ছলে, ভাষা শেখানোর ও লিখে প্র্যাকটিস করার ডিজিটাল প্রিন্টেবল গাইডবুক!
- **পার্সোনাল ফাইন্যান্স সেভিংস ক্যালেন্ডারঃ** প্রত্যেক মাসে, কী পরিমান টাকা আসছে-যাচ্ছে, কতটা সেভিংসে জমা হচ্ছে; বিষয়গুলো সহজে ট্র্যাক করার ডিজিটাল ফাইন্যান্স ও সেভিংস ক্যালেন্ডার!
- **ইকো ফ্রেন্ডলি ফ্যাশন পডকাস্টঃ** একটা রেকর্ডেড পডকাস্ট তৈরি করতে পারেন, যেটা পরিবেশ বান্ধব ফ্যাশন টেকনোলজি ও ফ্যাশ গাইড হিসেবে মানুষকে সাহায্য করবে!
- **অনলাইন লার্নিং রিসোর্স প্যাকেজঃ** অনলাইনের বিভিন্ন শুরুত্বপূর্ণ ও মনিটাজেবল স্কিল নিয়ে একটা রিসোর্স প্যাকেজ তৈরি করতে পারেন; যেটা থেকে একজন ব্যক্তি অনলাইনে ইনকাম শুরু করার জন্য শুরুত্বপূর্ণ স্কিলগুলো শিখে ফেলতে পারবে!
- **প্যারেন্টিং সাপোর্ট নিউজলেটারঃ** ৫০-৬০০ টি রেডিমেড আর্টিকেল দিয়ে তৈরি নিউজলেটার; যেখানে প্যারেন্টিং সংক্রান্ত সমস্যার সমাধান ও উপদেশ দেয়া হয়!
- **পার্সোনাল সাইবারসিকিউরিটি ভিডিও কোর্সঃ** প্রত্যেক ব্যক্তির জন্য, সাইবার সিকিউরিটি সংক্রান্ত সমস্যা, ভিন্ন! সেজন্য; পার্সোনালাইজড সাইবার সিকিউরিটি ভিডিও কোর্স তৈরি করতে পারেন!

এখানের প্রত্যেকটা আইডিয়া, অডিয়েগ্রের চাহিদার উপর শুরুত্ব দিয়ে তৈরি করা হয়েছে! অর্থাৎ, অডিয়েগ্রের প্রয়োজন এবং আগ্রহ - এই দুটো বিষয়কে মার্কেট রিসার্চ করে খুঁজে বের করে; তারপর এই ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়াগুলো দেয়া হয়েছে!

Value Proposition (ভ্যালু প্রপোজিশন) এর উপর ভিত্তি করে ১০টি ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়া

- **মাইন্ফুল মোমেন্টস আপসঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - কিউবেটেড মাইন্ফুলনেস অডিও; শুধুমাত্র ব্যক্ত
প্রফেশনালদের জন্য!
- **ভার্চ্যাল ল্যাঙ্গুয়েজ লার্নিং ওয়েব গেইমসঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - একটা ওয়েব অ্যাপ্লিকেশন যেখানে
গেইম খেলতে খেলতে ভাষা শেখা যায়!
- **১০০ ইন্ডিয়ান রেসিপি ভিডিও গাইডঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - একটা ভিডিও গাইড, যেটা দেখে ধাপে
ধাপে ভারতীয় খাবার রান্না করা শেখা যাবে!
- **ডিজিটাল স্টাইলিং চেকলিস্টঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - একটা চেকলিস্ট যেখানে ফ্যাশন রিলেটেড
গাইডলাইন এবং স্টাইলিং করার ক্ষেত্রে, কোন কাজের পর কোন কাজটা করতে হবে; সেই তথ্যগুলো
থাকবে!
- **ডিজিটাল মার্কেটপ্লেস ভিডিও কোর্সঃ** ভিডিও প্রপোজিশন - একটা ভিডিও কোর্স যেটা দেখে
একজন ব্যক্তি ডিজিটাল মার্কেটপ্লেসে কাজ শুরু করতে পারবে!
- **স্লিপ অপ্টিমাইজেশন আপসঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - আপনার ঘুমের প্যাটার্ন অ্যানালাইস করে সেই
অনুযায়ী আপনার ঘুমের সময়টাকে আরো বেশি অপ্টিমাইজ করার জন্য একটা আপস!
- **সার্টেইনেবল হোম গেমিং কিটঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - যারা ঘরে বসে ডিজিটাল গেইমিং করতে পছন্দ
করে, তাদের জন্য হোম গেমিং কিট; যেখানে অনেকগুলো ডিজিটাল গেইম একসাথে দেয়া থাকবে!
- **ভার্চ্যাল স্টাডি নেটওয়ার্ক/চ্যাটিং আপসঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - এক দেশের শিক্ষার্থী আরেক
দেশের শিক্ষার্থীর সাথে যুক্ত হতে পারবে, এমন একটা চ্যাটিং/মেসেজিং অ্যাপ্লিকেশন কিংবা
নেটওয়ার্কিং আ্যাপ্লিকেশন!
- **ইন্টারেক্টিভ হিস্টোরি গাইডবুকঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - একটা ডিজিটাল ইন্টারেক্টিভ গাইডবুক;
যেখান থেকে যেকোনো দেশের ইতিহাস ও গুরুত্বপূর্ণ তথ্য জানা যাবে!
- **ডিজিটাল প্লান্ট কেয়ার ক্যালেন্ডারঃ** ভ্যালু প্রপোজিশন - একটা মাসিক/বাঃসরিক ক্যালেন্ডার,
যেখান থেকে জানা যাবে, ঘরের ভেতরের বোমণ করা একটা গাছের কখন কি হচ্ছে আর কখন
সেটার কীভাবে যত্ন নিতে হবে!

এই আইডিয়াগুলোর দিকে খেয়াল করলেই বুমতে পারবেন, এই আইডিয়াগুলো তৈরির সময় অভিয়েগের সেগমেন্টেশনের উপর গুরুত্ব দেয়া হচ্ছে! অর্থাৎ, শুধুমাত্র স্পেসিফিক ও খুবই নিশ অভিয়েগের জন্য একটা সমস্যার, সমাধানকে ডিজিটাল প্রোডাক্টে কনভার্ট করা হয়েছে! শুধুমাত্র খুবই ছোট্ট একটা ফ্রামের অভিয়েগের জন্য ইউনিক ভালু দেয়ার খাতিরেই এই প্রোডাক্টগুলোর আইডিয়া যুক্ত করে দেয়া হয়েছে!

Design (প্রোডাক্ট ডিজাইন) এবং User Experience (ইউজার অভিজ্ঞতা) এর উপর ভিত্তি করে ১০টি ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়া

- **মিনিমালিস্ট টাঙ্ক ম্যানেজমেন্ট অ্যাপ্লিকেশন:** ডিজাইন ফোকাস - স্পষ্ট ইন্টারফেস, সহজ টাঙ্ক ম্যানেজমেন্ট প্রসেস
- **ইন্টারেক্টিভ ডিজিটাল কুকবুক:** ডিজাইন ফোকাস - ইউজার ফ্রেন্ডলি রেসিপি এবং ইন্টারেক্টিভ গাইডলাইন
- **বিজনেস ও উন্নারস পডকাস্ট:** ডিজাইন ফোকাস: স্পষ্ট অডিও রেকর্ড এবং খুবই ডিটেইলড স্ক্রিপ্ট
- **ডিজিটাল আর্ট বুক:** ডিজাইন ফোকাস - ফিজিক্যাল আর্ট করার অভিজ্ঞতা, অভিয়েগকে ডিজিটালি দেয়া
- **স্মার্ট হোম মাস হাত অ্যাক্সেসরিজ টুলবক্ত্র:** ডিজাইন ফোকাস: স্মার্ট হোমের শুরু থেকে শেষ অবধি, সবকিছুই এক জায়গায়
- **ইন্টারেক্টিভ স্টোরিটেলিং লার্নিং গাইডলাইন:** ডিজাইন ফোকাস - অভিয়েগের চাহিদা অনুসারে স্টোরিটেলিং শেখার স্টেপ বাই স্টেপ প্রসেস
- **ব্লগিং অ্যাপ ফর ব্লগারস:** ডিজাইন ফোকাস - একসাথে সহজেই মাত্র কয়েকটা ধাপে ব্লগিং শুরু করার অ্যাপ্লিকেশন
- **ওয়েবিং প্ল্যানার ফর প্রিওয়ান:** ডিজাইন ফোকাস - ভিন ভিন ধর্মের বিষয়ের প্ল্যানিং করার জন্য ডিটেইলড ডিজিটাল প্ল্যানার
- **পার্সোনাল ফাইন্যান্স ওয়ার্কশিপ্ট:** ডিজাইন ফোকাস - সহজে ব্যক্তিগত টাকা পয়সার হিসেব রাখা যাবে এবং মাত্র কয়েকটা ধাপে টাকা-পয়সা ম্যানেজ ও কন্ট্রোল করা সম্ভব হবে

- **পার্সোনাল ডেভেলপমেন্ট লার্নিং ওয়েব গেইমস**: ডিজাইন ফোকাস - সহজেই পার্সোনাল ডেভেলপমেন্ট নিয়ে শেখা যাবে এবং খেলতে খেলতে সেটা সম্ভব হবে।

এই আইডিয়াগুলোর দিকে লক্ষ্য করলেই বুঝতে পারবেন, এই আইডিয়াগুলো তৈরির সময় অডিয়োগ্রে বুবতে সুবিধে হবে এবং অডিয়োগ্রে অভিজ্ঞতাকে আরো সহজ করার দিকে শুরুত্ব দেয়া হচ্ছে! অর্থাৎ, শুধুমাত্র ডিজাইন ও ইউজারের অভিজ্ঞতার দিকে মনোযোগ দিয়ে সমাধান হিসেবে ডিজিটাল প্রোডাক্টের আইডিয়া দেয়া হয়েছে!

Niche (নিশ) এর উপর ভিত্তি করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি

মাহদীর ডিজিটাল প্রোডাক্ট গ্রিড থেকে যেকোনো প্রোডাক্ট বাছাই করুন এবং এই নিচের লিস্ট থেকে যেকোনো নিশে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করা শুরু করে দিন!

এই ৩২টি এভারগ্রিন নিশ থেকে যেকোনো নিশে, যেকোনো ধরণের ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করা সম্ভব:

- Health and Wellness (হেলথ এবং ওয়েলনেস)
- Fitness and Exercise (ফিটন্যাস এবং এক্সারসাইজ)
- Weight Loss (ওয়েইট লস)
- Healthy Cooking and Recipes (কুকিং এবং রেসিপি)
- Beauty and Skincare (বিউটি এবং স্কিনকেয়ার)
- Personal Development (পার্সোনাল ডেভেলপমেন্ট)
- Gardening (গার্ডেনিং)
- Technology News and Reviews (টেক নিউজ ও রিভিউস)
- Gaming (গেইমিং)
- Travel (ট্র্যাভেল)
- Personal Finance and Investing (পার্সোনাল ফাইন্যান্স এবং ইনভেষ্টিং)
- Fashion and Style (ফ্যাশন এবং স্টাইল)

- Business and Money Making (বিজনেস ও মানি মেকিং)
- Career Development (ক্যারিয়ার ডেভেলপমেন্ট)
- Online Education and E-Learning (অনলাইন এডুকেশন এবং ই-লার্নিং)
- Digital Marketing (ডিজিটাল মার্কেটিং)
- Social Media Marketing (সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং)
- Dating and Relationships (ডেটিং এবং রিলেশনশিপ)
- Photography (ফটোগ্রাফি)
- Self-Defense (সেলফ ডিফেন্স)
- Home Improvement (হোম ইস্প্রভমেন্ট)
- Tech Gadgets and Reviews (টেকনোলজি গ্যাজেটস ও রিভিউস)
- Science and Technology (সায়েন্স এবং টেকনোলজি)
- Sports and Athletics (স্পোর্টস এবং অ্যাথলেটিকস)
- Yoga and Meditation (হৈয়োগা ও মেডিটেশন)
- Home-Based Businesses (হোম বেহেজড বিজনেস)
- Remote Work (রিমোট ওয়ার্ক)
- Eco-Friendly Living (ইকো ফ্রেন্ডলি লিভিং)
- Sustainable Fashion (সাস্টেইনেবল ফ্যাশন)
- Book Reviews and Literature (বুক রিভিউ এবং লিটারেচার)
- Music and Music Production (মিউজিক ও প্রোডাকশন)
- Art and Creativity (আর্ট ও ক্রিয়েটিভিটি)

এই ৩২টি এভারগ্রিন নিশ থেকে যেকোনো নিশে আপনি ইবুক-কোর্স-অ্যাপ-ওয়েব অ্যাপ কিংবা চেকলিস্ট-চিটশিট; আবারো বলছি; মাহদীর ডিজিটাল গ্রিডে থাকা প্রত্যেকটা প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারবেন! এখানে আমি প্রোডাক্টের আইডিয়া নয়, নিশের আইডিয়া দিচ্ছি; যে নিশগুলোতে আপনি যেকোনো ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারবেন!

এবং সবার শেষে আমরা, ব্যবসার আইডিয়ার উপর ভিত্তি করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারি! এখানেও আমি মূলত অনলাইন বেইজড কিছু বিজনেসের আইডিয়া দিচ্ছি, যে ব্যবসাগুলোতে আপনারা, ব্যবসার ধরণ বুঝে - সেই ব্যবসার জন্য পার্সোনালইজড ও কাষ্টোম ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে বিক্রি করতে পারবেন - সেটা যেকোনো ধরনের ডিজিটাল প্রোডাক্টই হোক না কেন!

Business Idea (ব্যবসার আইডিয়া) এর উপর ভিত্তি করে ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি

মাহদীর ডিজিটাল প্রোডাক্ট গ্রিড থেকে যেকোনো প্রোডাক্ট বাছাই করুন এবং এই ব্যবসার আইডিয়াগুলো থেকে যেকোনো ব্যবসায় আপনি সেই ডিজিটাল প্রোডাক্ট যুক্ত করে আপনার বিক্রি বাড়াতে সক্ষম হবেন; এবং চাইলে, সেই ব্যবসার জন্য তৈরি করা ডিজিটাল প্রোডাক্ট আপনি আলাদাভাবেও বিক্রি করতে পারবেন!

এই ২০টি অনলাইন ও ফিজিক্যাল বিজনেস থেকে যেকোনো ব্যবসায়, ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে ও যুক্ত করে বিক্রি এবং প্রফিট - দুটোই বৃদ্ধি করা সম্ভব:

অনলাইন বিজনেস

- **ডিজিটাল মার্কেটিং অ্যাজেন্টি**
 - সেবাঃ এসহও, সোশ্যাল মিডিয়া ম্যানেজমেন্ট, কন্টেন্ট মার্কেটিং, পেইড অ্যাডস ইত্যাদি
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টঃ মার্কেটিং কাষ্টোম অ্যানালিটিক্স ড্যাশবোর্ড, সোশ্যাল মিডিয়া টেমপ্লেটস ইত্যাদি
- **ওয়েব ডিজাইন ও ডেভেলপমেন্ট অ্যাজেন্টি**
 - সেবাঃ কাষ্টোম ওয়েবসাইট ডিজাইন ও ডেভেলপ করা, ইউজার এক্সপেরিয়েন্স অপ্টিমাইজ করা ইত্যাদি
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টঃ প্রিমিয়াম ওয়েবসাইট থিম, ডিজাইন টেমপ্লেটস ইত্যাদি
- **কন্টেন্ট ক্রিয়েশন অ্যাজেন্টি**
 - সেবাঃ ব্লগ লিখে দেয়া, ভিডিও তৈরি করে দেয়া, ইনফোগ্রাফিক ডিজাইন করে দেয়া ইত্যাদি
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টঃ কন্টেন্ট টেমপ্লেট, স্টক ছবির বান্ডল ইত্যাদি
- **সোশ্যাল মিডিয়া ম্যানেজমেন্ট অ্যাজেন্টি**
 - সেবাঃ সোশ্যাল মিডিয়াতে কন্টেন্ট প্রাবলিশ করা, কমিউনিটিতে অ্যাঙ্গেজমেন্ট বৃদ্ধি করা ইত্যাদি

- डिजिटल प्रोडाक्ट्स सोशल मिडिया कनेक्ट क्यालेन्डर, हाशट्याग गाइड इत्यादि
- **भारूऱ्याल अ्यासिसटेन्ट अ्याजेञ्चि**
 - सेवाः अ्याडमिन सोपोर्ट, इमेहिल म्यानेजमेन्ट, कनेक्ट शिडिउल करा इत्यादि
 - डिजिटल प्रोडाक्ट्स भारूऱ्याल अ्यासिसटेन्ट ट्रेहेनिंग कोर्स, टौहिम म्यानेजमेन्ट टुल इत्यादि
- **अनलाईन अ्याडबाटाहेजिं अ्याजेञ्चि**
 - सेवाः गुगल अ्याडबाटाहेजमेन्ट प्रचार करा, फेसबुक अ्याड प्रचार करा, रिटार्गेटिं करा, प्रफेशनाल क्यास्पेइन परिचालना करा इत्यादि
 - डिजिटल प्रोडाक्ट्स अ्याड कपि टेमप्लेट, अ्याड डिजाइन प्याकेज इत्यादि
- **अ्याप डेवेलपमेन्ट अ्याजेञ्चि**
 - सेवाः मोबाहिल अ्याप तैरि करे देया, अडियोग्लो अविज्ञताके आरो सहज करे तोला इत्यादि
 - डिजिटल प्रोडाक्ट्स अ्याप टेमप्लेट, अ्यापेर आहेकन प्याक इत्यादि
- **अनलाईन कोर्स क्रियेशन अ्याजेञ्चि**
 - सेवाः कोर्स कनेक्ट तैरि, लार्निं म्यानेजमेन्ट सिस्टेम सेटआप करे देया इत्यादि
 - डिजिटल प्रोडाक्ट्स कोर्स टेमप्लेट, एडुकेशनाल वहे इत्यादि
- **इमेहिल मार्केटिं अ्याजेञ्चि**
 - सेवाः इमेहिल क्यास्पेइन परिचालना करा, निउजलेटोर डिजाइन करा, अटोमेट करे देया इत्यादि
 - डिजिटल प्रोडाक्ट्स इमेहिल टेमप्लेट, इमेहिल मार्केटिं चेकलिष्ट इत्यादि
- **साहिवार सिकिउरिटी कनसालटेन्चि अ्याजेञ्चि**
 - सेवाः सिकिउरिटी अडिट करा, थ्रेट खुँजे वेर करा, रिस्क अ्यासेमेन्ट करा इत्यादि
 - डिजिटल प्रोडाक्ट्स साहिवार सिकिउरिटी ट्रेहेनिंग मड्याल, साहिवार सिकिउरिटी सफटवेय्यार इत्यादि

फिझिक्याल बिजनेस

- **कफि शप**
 - सेवाः विडिन धरनेव कफि तैरि करे देया, स्न्याकस देया
 - डिजिटल प्रोडाक्ट्स कफि विजेर सावस्क्रिप्शन, होम मेहिड कफि मेकिं ट्रेहेनिंग कोर्स

- **কার ওয়াশ**
 - সেবাঃ গাড়ি ক্লিনিং এর সেবা
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস গাড়ির যত্ন নেয়ার জন্য ভিডিও টিউটোরিয়াল, অনলাইন কার ওয়াশ ম্যানুয়াল ও প্ল্যানার ইত্যাদি
- **ইন্টেরিয়র ডিজাইন স্টুডিও**
 - সেবাঃ ঘর ও অফিসের ইন্টেরিয়র ডিজাইন করে দেয়া
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস ডিজাইন রিলেটেড ভিডিও কনসালটেশন, ইন্টেরিয়র ডিজাইন টেমপ্লেটস ইত্যাদি
- **বাইসাইকেল রিপেয়ারিং শপ**
 - সেবাঃ বাইক রিপেয়ার করে দেয়া, কাস্টোমাইজ করে দেয়া ইত্যাদি
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস বাইক মেইনটেনেন্স গাইড ও চেকলিস্ট, বাইক কাস্টোমাইজেশন ডিজিটাল প্রিন্টেবল কিট ইত্যাদি
- **হার্ডমেইড জুয়েলারি ষ্টোর**
 - সেবাঃ কাস্টোম জুয়েলারি ডিজাইন করে দেয়া, জুয়েলারি রিপেয়ার করে দেয়া ইত্যাদি
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস জুয়েলারি তৈরির ওয়ার্কশপ, ডিজাইন টেমপ্লেট ইত্যাদি
- **অর্গানিক ফার্ম**
 - সেবাঃ অর্গানিক ও ফ্রেশ ফল-ফসল এবং লোকালি সেগুলো সাপ্লাই দেয়া
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস অর্গানিক ফার্মিং গাইড, রেসিপির বই ইত্যাদি
- **বুটিক শপ**
 - সেবাঃ কাপড় ইউনিক বুটিক ডিজাইন করে দেয়া, স্টাইলিংয়ের উপর সেশন নেয়া ইত্যাদি
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস অনলাইন স্টাইলিং কনসালটেশন, বুটিকের কাপড়ের ফ্যাশন গাইড ইত্যাদি
- **বইয়ের দোকান**
 - সেবাঃ বই বিক্রি করা, লেখকদের নিয়ে ইভেন্ট করা ইত্যাদি
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস ইবুক, ভার্চুয়াল বুক ক্লাস মেষ্টারশিপ সাবস্ক্রিপশন ইত্যাদি
- **ফুড ট্রাক**
 - সেবাঃ স্ট্রিট ফুড তৈরি করে দেয়া, ক্যাটারিংয়ের সেবা দেয়া
 - ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস ফুড ট্রাক রেসিপি বুক, কুকিং ক্লাস ইত্যাদি
- **ন্যাচারাল বিউটি স্পা সেন্টার**
 - সেবাঃ অর্গানিক ফেশিয়াল দেয়া, স্পা ট্রিটমেন্ট ইত্যাদি

- ডিজিটাল প্রোডাক্টেঁস স্পা কিট, বিউটি টিউটোরিয়াল ভিডিও ইত্যাদি

এই ২০টি ব্যবসায় আমি কীভাবে কোন ডিজিটাল প্রোডাক্ট যুক্ত করেছি - সেটা বোমার চেষ্টা করুন! মনে রাখবেন, দুনিয়ার প্রত্যেক ডিজিটাল ও ফিজিক্যাল ব্যবসার সাথে বিক্রি বৃদ্ধির জন্য ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করা সম্ভব এবং সেটাই করা উচিত!

প্রত্যেকটি সুপার ব্র্যান্ড, যারা ফিজিক্যাল মন্য বিক্রি করছে - তাদের ডিজিটাল মন্য বা সেবা-ও রয়েছে! আপনারও উচিত, আপনার ফিজিক্যাল বা ডিজিটাল ব্যবসার সাথে ডিজিটাল প্রোডাক্ট যুক্ত করার চেষ্টা করা! আর এটাই, একজন এফেক্টিভ ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপারের মূল দায়িত্ব!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রাবলিশিং প্রসেস

ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করে, সেটাকে অভিয়ন্ত্রের কাছে পৌঁছানোর জন্য; আপনাকে যে ধাপগুলো অনুসরণ করতে হবে; সেগুলোকে একসাথে আমরা বলে থাকি; ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রাবলিশিং!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রাবলিশ করার জন্য বা লঞ্চ করার জন্য আপনার তিনটা ধাপ সম্পূর্ণ করতে হবেঁ:

- ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রি-লঞ্চ ষ্টেজ
- ডিজিটাল প্রোডাক্ট লঞ্চ ষ্টেজ
- ডিজিটাল প্রোডাক্ট পোষ্ট-লঞ্চ ষ্টেজ

এই তিনটা ধাপ সম্পূর্ণ করার জন্য, আমি তিনটা আলাদা চেকলিস্ট দিয়ে দিচ্ছি! এই ৩টা চেকলিস্ট অনুসরণ করে আপনার ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রাবলিশ করা শুরু করতে পারেন!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট প্রি-লঞ্চ ষ্টেজ

- মার্কেট রিসার্চ এবং প্ল্যানিংঁ
 - টার্গেট অভিযন্ত্র রিসার্চ করে খুঁজে বের করুন এবং বায়ার প্রারম্ভন তৈরি করুন

- প্রতিযোগীদের অ্যানালাইস করাঃ
 - মার্কেট ট্রেন্ড এবং ইউনিক সেলিং প্রযোজিশন বুঝে উঠতে হলে প্রতিযোগীদের অ্যানালাইসিস করুন
- আইডিয়া ভ্যালিডেশনঃ
 - সার্ভে কিংবা ল্যান্ডিং পেইজ তৈরি করে মিনিমাম ভায়াবল প্রোডাক্ট লঞ্চ করে, মূল আইডিয়াটাকে ভ্যালিডেট করুন
- মূল লক্ষ্যটাতে স্পষ্ট হোনঃ
 - এমন লক্ষ্য বাছাই করুন যেগুলো অ্যানালাইস করা সম্ভব যেমন, ইউজার অ্যাকুইজিশন টার্গেট বা রেভিন্যু এক্সপেক্টেশন ইত্যাদি
- প্রোডাক্ট ডেভেলপমেন্টঃ
 - মিনিমাম ভায়াবল প্রোডাক্ট (MVP) তৈরি করুনঃ আপনার মূল প্রোডাক্টের একটা ভার্সন তৈরি করুন এবং সেটাকে টেস্ট করার জন্য মার্কেটে লঞ্চ করুন
- ইউজার টেষ্টিংঃ
 - প্রোডাক্টের সমস্যাগুলো খুঁজে বের করার জন্য অডিয়েন্টের মাধ্যমে এমভিপি প্রোডাক্ট দিয়ে টেস্ট করার চেষ্টা করুন
- ফিডব্যাক সংগ্রহ করুনঃ
 - বেটা টেষ্টারদের থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন এবং সেই ফিডব্যাকগুলোকে ইমপ্লিমেন্ট করুন আপনার মূল প্রোডাক্টে
- প্রাইসিং এবং মনিটাইজেশন স্ট্র্যাটেজিঃ
 - প্রাইসিং মডেল ঠিক করুন, ডিসকাউন্ট কিংবা অন্য কোনো অফার তৈরি করে রাখুন
- ল্যান্ডিং পেইজ বা আ সেলিং প্লাটফর্মঃ
 - একটা হাই কোয়ালিটি ল্যান্ডিং পেইজ বা সেলিং প্লাটফর্ম তৈরি করুনঃ শুধু দেখতে ভালো হলেই হবে না, আপনার প্রোডাক্টের ভ্যালু যাতে অডিয়েন্ট বুঝতে পারে এমন একটি ল্যান্ডিং পেইজ বা সেলিং প্লাটফর্ম তৈরি করে অপ্টিমাইজ করুন
- লিড সংগ্রহ করুনঃ
 - প্রি-লঞ্চ ইমেইল অ্যাড্রেস ও অন্যান্য তথ্য সংগ্রহ করে রাখুন যাতে সেগুলো ব্যবহার করে মার্কেটিং করতে পারেন
- এসইওঃ
 - সার্চ ইঞ্জিনের জন্য এসইও করুন, যাতে অর্গানিক্যালি সার্চ ইঞ্জিন থেকে বিচ, ট্র্যাফিক এবং সেইল পেতে পারেন

- कनेन्ट मार्केटिंग
 - अयांजेजिं कनेन्ट तैरि करुनः ब्लग, सोश्याल मिडिया, इमेहल एवं ओडारअल क्याम्पेनेर जन्य हाहि कोयालिटी कनेन्ट तैरि करुन
- प्रोडाक्ट्रेर डेमो तैरि करुनः
 - आपनार प्रोडाक्ट्रेर डेमो वा डिटेलड तथ्य आचे एमन कोनो कनेन्ट तैरि करे राखून
- प्रेस किट तैरि करुनः
 - प्रोडाक्ट्रेर तथ्य, हाहि कोयालिटी छवि एवं रेलेभेन्ट मिडिया इनफरमेशन दिये एकटा प्रेस किट तैरि करे राखून
- अयानालिटिक्स ओ ट्र्याकिंग
 - अयानालिटिक्स टुल इमप्लिमेन्ट करुनः गुगल अयानालिटिक्स किंवा अन्यान इउजार ट्र्याफिक ओ कनभार्शन ट्र्याकिं टुल युक्त करुन ल्यास्डिं पेहिजेर साथे
- लिग्याल एवं कमफ्लायेन्याः
 - टार्मस ओ पलिसि पेहिजः आपनार प्लाटफर्मे टार्मस ओ पलिसि आचे की-ना; सेटा खेयाल करे देखे निन
 - ट्रेडमार्क आचे की-ना, कपिराइट एवं प्याटेन्ट संक्रान्त तथ्य ठिक्ठाक आचे की-ना सेटा र दिके खेयाल करुन
- लक्ष करार प्रस्तुतिः
 - इमेहल मार्केटिं क्याम्पेनः यादेर थेके मेहल संग्रह करेहिलेन, तादेर मेहल करे लक्षेर प्रस्तुतिर कथा जानिये दिन
- सोश्याल मिडिया कनेन्ट क्यालेन्डारः
 - डिजिबिलिटी वाडानोर जन्य ओ कनसिस्टेण्टी ठिक्ठाक राखार जन्य सोश्याल मिडिया कनेन्ट क्यालेन्डार तैरि करुन
- पेमेन्ट एवं चेकआउट प्रसेसः
 - पेमेन्ट ठिक्ठाक आचे की-ना सेटा देखे निन
 - चेकआउट प्रसेस आपसेल/क्रसेलेर प्रसेस युक्त करेहेन की-ना देखे निन
- कास्टोमार सापोर्ट प्ल्यानः
 - सापोर्ट अन्तत एकजन ब्यक्तिके सबसमयेर जन्य प्रस्तुत करे राखून
- रिलेशनशिप तैरिर दिके मनोयोगः

- ইন্ফুয়েগারদের মেসেজ করতে পাবেনঃ ইন্ফুয়েগারদের মেসেজ করে তাদের সাথে
রিলেশনশিপ তৈরির দিকে মনোযোগ দিন এবং তাদের দিয়ে অর্গানিক গ্রোথ নিয়ে আসুন
- অডিয়োগ্রাফ সাথে অ্যাঙ্গেজমেন্টঃ
 - কমেন্ট, প্রশ্ন এবং ফিডব্যাকের দ্রুত রিপ্লাই করা শুরু করুন

ডিজিটাল প্রোডাক্ট লক্ষ স্টেজ

- প্রোডাক্ট ও ওয়েবসাইট ফাইনালাইজ করুনঃ
 - প্রোডাক্ট, ওয়েবসাইটে ঠিকঠাকভাবে কেনা যাচ্ছে কী-না সেটা টেষ্ট করে দেখুন
 - ট্র্যাফিক হাল্ডেলের জন্য ওয়েবসাইট তৈরি কী-না সেটা টেষ্ট করে দেখুন
- টেকনিক্যাল ইনফ্রাকচার অ্যানালাইস করুনঃ
 - হোষ্টিং, সার্ভার এবং ডেটাবেজ ঠিকঠাক আছে কী-না সেটা টেষ্ট করে দেখুন
 - ওয়েবসাইটের স্পিড অপ্টিমাইজ করুন এবং পার্জিটিভ ইউজারদের অভিজ্ঞতা যুক্ত করুন
- কনফার্ম পেমেন্ট সিস্টেমঃ
 - পেমেন্ট গেটওয়ে টেষ্ট করুন এবং মুরো প্রোডাক্ট কেনার প্রসেসটাকে ঝালাই করে দেখুন
 - বিলিং ও ইনভয়েস সিস্টেম ঠিকঠাক কাজ করছে কী-না খেয়াল করে দেখুন
- মার্কেটিং ক্যাম্পেইন চালু করুনঃ
 - একইসাথে ইমেইল, সোশ্যাল মিডিয়া এবং ভিন্ন ভিন্ন কল্টেন্ট ফরম্যাটে মার্কেটিং ক্যাম্পেইন প্রচার শুরু করুন
 - আপনার পারফর্ম্যান্স বুঝে সেটাকে মনিটর করুন ও অ্যানালাইস করুন
- ইমেইল মার্কেটিংঃ
 - লক্ষ অ্যানাউন্সমেন্ট করুন, আপনার মেইলিং লিস্টে
 - ফলোআপ ও প্রমোশনের জন্য সাপোর্ট দিন
- সোশ্যাল মিডিয়া মনিটরিংঃ
 - সোশ্যাল মিডিয়া কল্টেন্ট ও অ্যাঙ্গেজমেন্ট - ট্র্যাক করুন, অপ্টিমাইজ করুন
 - মেসেজ ও কমেন্টের দ্রুত রিপ্লাই করুন
- প্রমোশন করুনঃ
 - স্পেশাল অফার দিয়ে ক্যাম্পেইন প্রচার করুন

- পার্টনারশিপ ও কোলাবোরেশন করুন, যদি সম্ভব হয় - এটা আপনার ডিজিবিলিটি বাড়াবে
- কন্টেন্ট ডিস্ট্রিবিউশনঃ
 - বিভিন্ন ফরম্যাটে, ডিন ডিন সোশ্যাল মিডিয়া ও ওয়েবসাইটে আপনার কন্টেন্ট শেয়ার করুন
 - গেষ্ট পোস্টিং করুন
- লঞ্চ ইভেন্টঃ
 - যদি সম্ভব হয়, লঞ্চের সময় ভার্চুয়াল ইভেন্ট পরিচালনা করা যেতে পারে
- ইউজারে রিভিউ সংগ্রহ করুনঃ
 - ইউজারদের রিভিউ সংগ্রহ করুন
 - মার্কেটিং ক্যাম্পেইন চলা অবস্থায় সেই রিভিউগুলো ব্যবহার করুন
- ইউজারের ডেটা সংগ্রহ করুনঃ
 - অডিয়েন্সের আচার-আচরণ ট্র্যাক করার জন্য তাদের ডেটা সংগ্রহ করতে পারেন
 - সেই ইনসাইট ব্যবহার করুন আপনার পরবর্তী মার্কেটিং ক্যাম্পেইনে
- পোষ্ট লঞ্চ কন্টেন্ট তৈরি করে রাখুনঃ
 - লঞ্চ করার পর কন্টেন্টের প্রয়োজন পড়বে, সেটা তৈরি করে রাখুন
 - মানুষের অভিজ্ঞতা, গল্প, রিভিউ এবং টেক্ষ্যুনিয়াল কন্টেন্ট আলাদা করে রাখুন
- প্রতিযোগীদের মনিটর করুনঃ
 - মার্কেট ট্রেন্স এবং প্রতিযোগীদের মনিটর করুন
 - ইনসাইট বেইজে আপনার ক্যাম্পেইন ম্যানেজ করুন

ডিজিটাল প্রোডাক্ট পোষ্ট-লঞ্চ স্টেজ

- অ্যানালাইজ লঞ্চ পারফর্ম্যান্সঃ
 - কনভার্শন রেট, ইউজার অ্যাকুইজিশন এবং রেভিন্যুসহ অন্যান্য কেপিআই মনিটর করুন
 - বিভিন্ন মার্কেটিং চ্যানেলের পারফর্ম্যান্স অপ্টিমাইজ করুন
- ইউজার ফিডব্যাক সংগ্রহ করুনঃ
 - সার্টে, পোল ও রিভিউয়ের মাধ্যমে ইউজার ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে থাকুন
 - নতুন ফিচার যুক্ত করে, ইন্স্ট্রুমেন্ট করতে থাকুন

- কাষ্টোমার সাপোর্ট মনিটর করুনঃ
 - কাষ্টোমারদের সাপোর্ট চ্যানেলে অ্যাক্টিভ থাকুন এবং সাপোর্ট টিকেটের দ্রুত সমাধান দিন
- এভাল্যুয়েট মার্কেটিং ক্যাম্পেইনঃ
 - পোষ্ট লঞ্চ মার্কেটিং ক্যাম্পেইনের এফেক্টিভনেস রিভিউ করুন
 - রিটার্ন অন ইনভেস্টমেন্ট (ROI) এর দিকে লক্ষ্য রাখুন
- অপ্টিমাইজ কনভার্শন ফানেলঃ
 - ইউজার জারি অ্যানালাইজ করুন
 - কনভার্শন প্রসেসে, ফ্র্যাকশন পয়েন্টগুলো অপ্টিমাইজ করুন
- কন্টেন্ট স্ট্র্যাটেজি প্ল্যানিং করুনঃ
 - কনসিস্টেন্ট কন্টেন্ট স্ট্র্যাটেজি তৈরি করুন
 - নতুন ফিচার, ফাংশন এগুলো নিয়ে পোষ্ট করুন
- কমিউনিটি আঙ্গেজমেন্ট তৈরি করুনঃ
 - আপনার প্রোডাক্ট ও ব্যবসাকে ঘিরে কমিউনিটি গড়ে তুলুন ও সেখানে আঙ্গেজমেন্ট তৈরি করুন
- রিটেনশন স্ট্র্যাটেজি তৈরি করুনঃ
 - লয়ালিটি প্রোগ্রাম ও বিভিন্ন রিওয়ার্ড বেইজড প্রোগ্রামের মাধ্যমে ক্রেতার লয়ালিটি ও রিটেনশন বৃদ্ধি করুন

এই ধাপগুলো কিন্তু আপনাকে শিখে তারপর ইমপ্লিমেন্ট করতে হবে! এখানে প্রত্যেকটা চেকলিস্ট যুক্ত করে দেয়ার মানে, আপনি এখন জানেন একটা ডিজিটাল প্রোডাক্টের বিজনেস শুরু করার ‘শুরু থেকে শেষ’ অবধি আপনাকে কী কী করতে হবে!

শুধুমাত্র সেই নির্দিষ্ট কাজগুলো শিখে কিংবা সেই নির্দিষ্ট সমস্যাগুলোর সমাধান করেই আপনার ডিজিটাল বিজনেস আরম্ভ করে দিতে পারেন! ঠিকভাবে ব্যবহার করতে পারলে, লং টার্মে সফলতার জন্য এই তিনটা চেকলিস্ট আপনাকে খুবই সাহায্য করবে!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট সম্পর্কিত রিসোর্স

তাহলে ডিজিটাল প্রোডাক্টে হাতেখড়ি, আপনার হয়েই গেলো!

এবার এই অধ্যায়ে দেয়া রিসোর্সগুলো থেকে, ডিজিটাল প্রোডাক্ট সম্পর্কে আরো জানা, শেখা ও প্র্যাকটিস করা শুরু করুন!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট সম্পর্কে জানার জন্য এই লার্নিং প্লাটফর্মগুলো খুবই কাজে আসবেং

- Udacity: udacity.com
- Coursera: coursera.org
- Pluralsight: pluralsight.com

- Mind the Product: mindtheproduct.com
- Product Coalition: productcoalition.com
- Aha! Blog: aha.io/blog
- Pragmatic Institute: pragmaticinstitute.com
- Smashing Magazine: smashingmagazine.com
- Product Hunt: producthunt.com
- Hackernoon: hackernoon.com
- InVision Blog: invisionapp.com/blog
- Medium - Product Management: medium.com/tag/product-management
- TechCrunch: techcrunch.com
- HubSpot Academy: academy.hubspot.com
- Codecademy: codecademy.com
- edX - Product Management Courses: edx.org/learn/product-management
- Google Developers: developers.google.com
- MuntasirMahdi Courses: courses.muntasirmahdi.com
- LinkedIn Learning - Product Management:
linkedin.com/learning/topics/product-management
- IDEO U: ideou.com
- The Lean Startup Blog: leanstartup.co/blog
- ProductPlan Blog: productplan.com/blog/
- Atlassian Blog - Agile & Product: atlassian.com/blog
- Roman Pichler's Blog: romanpichler.com/blog/
- OpenAI Blog: openai.com/blog
- Smashing Magazine - UX Design: smashingmagazine.com/category/uxdesign/
- Coursera - Interaction Design: coursera.org/specializations/interaction-design
- GitHub Learning Lab: lab.github.com
- HBR - Harvard Business Review: hbr.org
- Sketch App Sources: sketchappsources.com
- Crazy Egg Blog: crazyegg.com/blog
- Adobe Blog - Design: blog.adobe.com/en/topics/design

- Nielsen Norman Group: nngroup.com
- CXL Institute: cxl.com/institute
- Product Talk - Teresa Torres: producttalk.org
- Harvard CS50: cs50.harvard.edu
- Web Designer Depot: webdesignerdepot.com
- Usability.gov: usability.gov
- A List Apart: alistapart.com
- Google Design: design.google
- UX Planet: uxdesign.cc
- Tuts+ - Web Design: webdesign.tutsplus.com
- Frontend Masters: frontendmasters.com
- Designmodo Blog: designmodo.com/blog
- HackerRank: hackerrank.com

এই ওয়েবসাইটগুলো থেকে ডিজিটাল প্রোডাক্ট সম্পর্কিত যেকোনো টপিক লিখে সার্চ করে ফ্রি ও প্রিমিয়াম কোর্সগুলো করে ফেলতে পারেন! ইবুক তৈরি করা থেকে, ছোট্ট বিজনেস ডেভেলপমেন্টসহ যেকোনো ডিজিটাল প্রোডাক্ট সম্পর্কিত বিষয়ে ফ্রি ও প্রিমিয়াম রিসোর্স পেয়ে যাবেন এই ওয়েবসাইটগুলোতে! ৬ মাস এগুলো কনজুম করুন; আশা করা যায় তারপর ডিজিটাল প্রোডাক্ট সংক্রান্ত সমস্যার সমাধান আপনি নিজেই করতে পারবেন!

ডিজিটাল প্রোডাক্ট সংক্রান্ত বিভিন্ন গুরুত্বপূর্ণ টপিকের উপর এই বইগুলো পড়ে ফেলতে পারলে, লার্নিং ও আর্নিং - দুটোই আরো সহজ হয়ে যাবে:

- The Lean Startup - Eric Ries
- Sprint: How to Solve Big Problems and Test New Ideas in Just Five Days - Jake Knapp
- Inspired: How To Create Products Customers Love - Marty Cagan
- Hooked: How to Build Habit-Forming Products - Nir Eyal

- Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us - Daniel H. Pink
- Thinking, Fast and Slow - Daniel Kahneman
- User Story Mapping: Discover the Whole Story, Build the Right Product - Jeff Patton
- The Innovator's Dilemma - Clayton M. Christensen
- Design of Everyday Things - Don Norman
- Measure What Matters - Katie Delahaye Paine
- The Design of Business - Roger L. Martin
- The Pragmatic Programmer: Your Journey to Mastery - Dave Thomas and Andy Hunt
- The Art of Product Management - Rich Mironov
- Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes Are High - Kerry Patterson
- Building Scalable Web Sites - Cal Henderson
- Designing Interfaces: Patterns for Effective Interaction Design - Jenifer Tidwell
- Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future - Peter Thiel and Blake Masters
- The Hard Thing About Hard Things: Building a Business When There Are No Easy Answers - Ben Horowitz
- Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us - Daniel H. Pink
- Continuous Delivery: Reliable Software Releases through Build, Test, and Deployment Automation - Jez Humble and David Farley
- Clean Code: A Handbook of Agile Software Craftsmanship - Robert C. Martin
- Domain-Driven Design: Tackling Complexity in the Heart of Software - Eric Evans
- Design Sprint: A Practical Guidebook for Building Great Digital Products - Richard Banfield, C. Todd Lombardo, and Trace Wax
- The Myths of Innovation - Scott Berkun
- Competing Against Luck: The Story of Innovation and Customer Choice - Clayton M. Christensen, Taddy Hall, Karen Dillon, and David S. Duncan
- The Innovator's DNA: Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators - Jeff Dyer, Hal Gregersen, and Clayton M. Christensen

- Building Microservices: Designing Fine-Grained Systems - Sam Newman
- How to Win Friends and Influence People - Dale Carnegie
- Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action - Simon Sinek
- Thinking with Type: A Critical Guide for Designers, Writers, Editors, & Students - Ellen Lupton

প্রত্যেক ডিজিটাল প্রোডাক্টে ডেভেলপার কিংবা যারা ডিজিটাল প্রোডাক্টে নিয়ে কাজ করতে চায়; তাদের এই বইগুলো পড়া উচিত! কারণ, এই বইগুলো ডিজিটাল প্রোডাক্টের সাথে যুক্ত অনেকগুলো বিষয় সম্পর্কে বেশ ডিটেইলসে ধারণা দিয়েছে!

"The Lean Startup" এবং "Sprint" বইদুটো আপনাকে, আইটারেটিভ টেষ্টিং এবং সমস্যার সমাধান করে দ্রুততম সময়ে সেরা ডিজিটাল প্রোডাক্ট তৈরি করার ম্যাথডোলজি শেখাবে! "Inspired" বইটি আপনাকে প্রোডাক্ট ম্যানেজমেন্টের উপর অন্য একটা পারস্প্রেকটিভ থেকে ভাবতে ও দেখতে শেখাবে! "Hooked" বইটি থেকে শিখবেন ইউজার আংগেজমেণ্টের সহিকোলজি! অন্যদিকে, "Drive" বইটি আপনাকে ট্র্যাডিশনাল বিজনেস বার্ডারি থেকে বাইরে এসে ভাবতে শেখাবে!

"Thinking, Fast and Slow" বইটা থেকে কগনিটিভ বায়াস নিয়ে জানতে পারবেন যেটা ব্যবহার করবেন প্রোডাক্ট ডিজাইনের ক্ষেত্রে! "User Story Mapping" বইটির ভিজ্যুয়াল টেকনিকগুলো আপনাকে শেখাবে সঠিক প্রোডাক্ট কীভাবে তৈরি করতে হয়! "The Innovator's Dilemma" এবং "Design of Everyday Things" সাঞ্চেইনেবল ইনোভেশন এবং ইউজার-সেন্ট্রিক ডিজাইন প্রিগিম্পাল ও ট্যাকটিকস নিয়ে ধারণা দিয়েছে!

"Measure What Matters" বইটি গাইডলাইন হিসেবে প্রোডাক্ট ডেভেলপারদের সাহায্য করবে, সঠিক মেট্রিক্স ধরে এগুতে! "The Pragmatic Programmer" বইটি আপনাকে প্র্যাক্টিক্যাল কোডিং সংক্রান্ত উপর্যুক্ত দেবে এবং "The Art of Product Management" আর "Crucial Conversations" বইদুটো এফেক্টিভ লিডারশিপ এবং কমিউনিকেশন সম্পর্কে আপনাকে বিশাল ধারণা দেবে!

"Building Scalable Web Sites" and "Continuous Delivery" বইদুটো সফটওয়্যার ডেভেলপমেন্টের জন্য পারফেক্ট চয়েস! "Clean Code" সাস্টেইনেবল কোডিং প্যাকটিস নিয়ে এবং "Domain-Driven Design" বইটি সফটওয়্যার আর্কিটেকচার সংক্রান্ত সমস্যা ও সমাধান নিয়ে। অন্যদিকে, "Design Sprint" বইটি কোলাবোরেটিভ প্রোডাক্ট ডেভেলপমেন্ট শেখাবে। "The Myths of Innovation" বিজনেস আইডিয়ার ভুল ধারনাগুলো সম্পর্কে আপনাকে ধারণা দেবে এবং "Competing Against Luck" আর "The Innovator's DNA" ফিউচারিষ্টিক ইনোভেশন এবং কাস্টোমার সেন্ট্রিক স্ল্যাটেজির উপর গুরুত্ব দিয়েছে!

"Building Microservices" বইটি আপনাকে সিস্টেম ডিজাইন করা শেখাবে। আর "How to Win Friends and Influence People" এবং "Start with Why" বইদুটো থেকে শিখবেন ইন্টারপার্সোনাল স্কিল এবং লিডারশিপ নিয়ে - যেটা প্রফেশনাল সফলতার জন্য খুবই জরুরি। "Thinking with Type" বইটি এফেক্টিভ ইউজার ইন্টারফেস তৈরির ক্ষেত্রে আপনাকে সাহায্য করবে।

মোদাকথা হচ্ছে, এই ভিন্ন ভিন্ন জাতের বইগুলো পড়ে ফেলতে পারলে একজন ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপারের অনেকগুলো বিষয় সম্পর্কে বেশ ভালো ধারণা চলে আসবে। এই স্কিলগুলোকে কাজে লাগিয়ে নতুন ডিজিটাল প্রোডাক্ট এবং এফেক্টিভ কমিউনিকেশনের মাধ্যমে ওভারঅল বিজনেস গ্রোথ বাঢ়াতে ততটা বেগ পেতে হবে না!

ডিজিটাল প্রোডাক্টের জন্য টুলসের লিস্ট যেহেতু ইতোমধ্যেই যুক্ত করে দিয়েছি, সেজন্য এখানে আর আলাদা করে দিচ্ছি না! কিন্তু কন্টেন্ট জেনারেশনের জন্য, চ্যাটজিপিটি ব্যবহার করতে গেলে আমাদের কিন্তু চ্যাট জিপিটি সম্পর্কে আরো বিজ্ঞারিত ধারণা নিতে হবে। চ্যাট জিপিটি ব্যবহার করে আমরা ৪০০% হিউমেইন (শুনতে খারাপ শোনালেও, এটাই সত্তি!) ও খুবই মাওয়ারফুল এবং অপিটমাইজড কন্টেন্ট তৈরি করতে পারবো! চ্যাট জিপিটি সম্পর্কে আরো ধারণা নিন, জানুন - শিখুন - প্যাকটিস করুন!

চ্যাট জিপিটি'র এই চিটশিট আপনাকে সাহায্য করবে, চ্যাট জিপিটিকে আরো এফেক্টিভলি আপনার ডিজিটাল প্রোডাক্ট ডেভেলপমেন্টে ব্যবহার করতেঃ

চ্যাট জিপিটি মাস্টারি চিটশিট (বিগিনার থেকে প্রফেশনাল)

চ্যাট জিপিটি কি টার্মস ও কি ফিচারস (ChatGPT Key Terms and Key Features)

- Prompt: চ্যাট জিপিটিকে দেয়া ইন্ট্রাকশনসমূহ
- GPT-4: চ্যাট জিপিটির চতুর্থ আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স মডেল
- Open AI: যে কোম্পানি চ্যাট জিপিটি ও জিপিটি-4 তৈরি করেছে
- Prompt Engineering: সঠিক প্রস্পট তৈরি করে সেটা ব্যবহার করে চ্যাট জিপিটি থেকে এফেক্টিভ অউটপুট নিয়ে আসা
- Generative AI: এক ধরণের আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স মডেল যেগুলো টেক্সট, মিডিয়া, সিনেমা ইত্যাদি জেনারেট করে থাকে
- Prompting: চ্যাট জিপিটিকে ইন্ট্রাকশন দেয়া, বিভিন্ন ধরনের কন্টেন্ট জেনারেট করার জন্য
- GPT (Generative Pre-trained Transformer): এক ধরনের ট্রান্সফর্মার বেইজড ল্যাঙ্গুয়েজ মডেল; যেটা প্রচুর পরিমাণ ডেটা দিয়ে ট্রেইন করা হয়ে থাকে
- Token: ল্যাঙ্গুয়েজ মডেলের কনটেক্টাটে, একটা টোকেন হচ্ছে = এক ইউনিট টেক্সট যেটা মডেল প্রসেস করে থাকে
- Beam Search: এক ধরনের সার্চ অ্যালগরিদম, যেটা টেক্সট জেনারেশনের সময় ব্যবহার হয়ে থাকে; যেটা মূলত অনেকগুলো টোকেন থেকে বেস্ট টোকেন বাছাই করতে সাহায্য করে থাকে

গুরুত্বপূর্ণ প্রস্পটসের উদাহরণ (Important Prompts Example)

- Prompt: Generate a product description for a new [product type] that enhances productivity for remote teams.
- Prompt: Provide a detailed tutorial on [topic]
- Prompt: Craft an engaging landing page headline and tagline for a [type] [platform name] focused on [topic]
- Prompt: Write a content introducing the concept of [topic]
- Prompt: Develop a series of social media posts on [topic]
- Prompt: Create a user-friendly email template for [audience type] seeking [solution]
- Prompt: Draft a script for a product demo video showcasing the [topic and USP]
- Prompt: Generate compelling copy for an [product]

- Prompt: Write a series of onboarding messages for a new user signing up for a [campaign details] Prompt: Develop a list of FAQs for a website [topic details]
- Prompt: Generate content for a knowledge base article explaining [topic]
- Prompt: Write a series of push notification messages for a [product]
- Prompt: Imagine you're crafting a teaser for an upcoming digital product launch. Create a short and intriguing message that builds anticipation and curiosity among potential users
- Prompt: Complete the following sentence - 'In a world where technology _____.'
- Prompt: Provide a step-by-step guide on setting up a [business/product name]
- Prompt: Write a Python function that calculates the [coding problem]
- Prompt: Create a short story that begins with 'On a distant planet, a curious explorer discovered a hidden cave where...'
- Prompt: Compare the advantages and disadvantages of [product vs product]
- Prompt: Evaluate the features and user experience of two popular [product]
- Prompt: Predict the key technological advancements that will shape the landscape of digital product development in the next decade.
- Prompt: Forecast the emerging trends in [sector] for the upcoming year
- Prompt: Act as an [role] for a startup founder seeking guidance on [problem]
- Prompt: Explore the concept of [terms]
- Prompt: Generate innovative ideas for [campaign/product/business]
- Prompt: Describe a realistic use case scenario for implementing [solution]
- Prompt: Create a detailed user persona for a [targeted audience type]
- Prompt: Generate a message seeking feedback on a new feature rollout in a social media app. Encourage users to share their thoughts.
- Prompt: Compose a formal letter inviting [role] to participate in a [event] on the [topic]
- Prompt: Write technical documentation for [role]
- Prompt: Engage in a casual conversation as if discussing the latest trends in technology and sharing personal insights."

- Prompt: Role-play a conversation between [person vs person]
- Prompt: Critically analyze the [topic]
- Prompt: Present a problem-solving challenge for [topic]
- Prompt: Provide information on [topic]
- Prompt: Conduct research on [topic]
- Prompt: Generate a [poem/song] about [nature/theme], ensuring it has a [tone]

চ্যাট জিপিটি মোডস (ChatGPT Modes)

- Instructive Mode: Write a detailed explanation of the [topic]
- Creative Mode: Imagine a world where [idea]
- Clarification Mode: If [topic] is incorrect, then what's correct?
- Comparison Mode: Compare the advantages and disadvantages of [topic]
- Prediction Mode: Predict the societal impact of [topic]
- Role-Playing Mode: Act as a [role] and provide recommendations for a [target]
- Exploratory Mode: Explore the concept of [topic]
- Scenario-Based Mode: Imagine you are an [role]. Provide step-by-step [solution]
- Feedback Mode: Review the [topic]

চ্যাট জিপিটি কন্টেন্ট ফরম্যাট (ChatGPT Content Formats)

- Text Paragraphs: Write a paragraph explaining [topic]
- Articles and Blog Posts: Write a blog post discussing [topic]
- Product Descriptions: Describe the features and benefits of [topic]
- Social Media Posts: Create a tweet introducing [topic]
- Email Copy: Compose an email announcing a [topic]
- Dialogues and Conversations: Write a dialogue between [person vs person]
- Scripts for Videos or Presentations: Write a script for a video tutorial on [idea]
- Educational Content: Develop a lesson plan for teaching [topic]
- Marketing Copy: Write a promotional tagline for [topic]

- Technical Documentation: Write documentation for [role]
- User Manuals: Develop a user manual for [topic]
- Product Reviews: Write a review of [product]
- Interview Transcripts: Create a transcript of an interview with an [role]
- FAQs (Frequently Asked Questions): Create a set of FAQs for [topic]
- Narratives and Storytelling: Write a short story on [idea]

চ্যাট জিপিটি কন্টেন্ট টোন (ChatGPT Content Tone)

- Informative: Provide a detailed explanation of ...
- Casual: Write a friendly and casual introduction ...
- Formal: Compose a formal email ...
- Conversational: Engage in a conversational exchange ...
- Instructive: Give step-by-step instructions on ...
- Persuasive: Write persuasive copy for ...
- Narrative: Create a short narrative set in a ...
- Humorous: Craft a humorous script for a ...
- Optimistic: Compose an optimistic message ...
- Serious: Draft a serious and reflective piece on ...
- Motivational: Write a motivational speech inspiring ...
- Neutral: Provide a neutral overview of the ...
- Excited: Express excitement and enthusiasm in ...
- Authoritative: Compose an authoritative article discussing ...
- Questioning: Pose thought-provoking questions about ...
- Analytical: Analyze the impact of data analytics on ...
- Reflective: Reflect on personal experiences with ...
- Friendly: Write a friendly and welcoming message for ...
- Curious: Express curiosity about the ...

- Sincere: Craft a sincere message ...
- Assertive: Compose an assertive statement outlining ...
- Empathetic: Write an empathetic response to ...
- Enthusiastic: Express enthusiasm in ...
- Cautious: Provide a cautious analysis of ...
- Friendly Instruction: Give friendly and approachable instructions for ...
- Respectful: Write a respectful response to ...
- Energetic: Create an energetic and dynamic script for a ...
- Straightforward: Provide straightforward and clear instructions for ...

চ্যাট জিপিটি প্রস্পটিং ভ্যারিয়েবল (ChatGPT Prompting Variables)

- Context Setting
- Explicit Instruction
- Desired Length
- Tone Specification
- Role Assignment
- Creative Constraints
- Scenario Introduction
- User Persona Integration
- Hypothetical Scenario
- Feedback Request
- Multi-Turn Conversations
- Temporal Context
- Specific Details
- Comparative Analysis
- Categorical Focus
- Problem-Solving Context

- User Intent Acknowledgment
- Historical Context
- Domain Expertise Acknowledgment
- Critical Thinking Request
- Scenario Transformation
- Conciseness Preference
- Real-World Application

এই পুরো চ্যাটজিপিটি মাস্টারি চিটশিট আপনাকে চ্যাট জিপিটি ব্যবহার করে যেকোনো ধরণের ডিজিটাল প্রোডাক্ট, প্রোডাক্টের কন্টেন্ট এবং ওয়েবসাইটের কমিসহ মোটামুটি যেকোনো ক্যাটাগরির হাই কোয়ালিটি কন্টেন্ট তৈরিতে গাইড করবে!

এই ডিজিটাল প্রোডাক্ট মার্কেটপ্লেসগুলোতে ফ্রিতে অ্যাকাউন্ট করেই আপনার তৈরি করা ডিজিটাল প্রোডাক্ট বিক্রি করা শুরু করতে পারেনঃ

- Amazon Digital Services: amazon.com/digital-services
- Etsy: etsy.com
- Envato Market: market.envato.com
- Gumroad: gumroad.com
- Creative Market: creativemarket.com
- Sellfy: sellfy.com
- Shopify: shopify.com
- Fiverr: fiverr.com
- Redbubble: redbubble.com
- Society6: society6.com
- ThemeForest: themeforest.net
- Codecanyon: codecanyon.net

- Shutterstock: shutterstock.com
- PayLoadz: payloadz.com
- Craigslist: craigslist.org
- E-Junkie: e-junkie.com
- JVZoo: jvzoo.com
- Mojo Marketplace: .mojomarketplace.com
- WordPress Plugin Directory: wordpress.org/plugins
- BigCommerce: bigcommerce.com
- OpenCart Marketplace: opencart.com
- Magento Marketplace: marketplace.magento.com
- G2A Marketplace: g2a.com
- Gamer Hash: gamerhash.com
- Payhip: payhip.com
- iStock: istockphoto.com
- Udemy: udemy.com
- Selz: selz.com
- FastSpring: fastspring.com
- Teachable: teachable.com
- WooCommerce Marketplace: woocommerce.com
- Digistore24: digistore24.com
- Sellzum: sellzum.com

শেষের শুরু

এই বইটাকে ব্যবহার করুন ডিজিটাল প্রোডাক্টের গাইডলাইন হিসেবে! শেখার মাত্রাই, শুরু হলো!

এই বই আপনাকে হাতেখড়ি দিয়েছে, ডিজিটাল প্রোডাক্টে; যাতে করে আপনি এই টেকনিকগুলো সম্পর্কে আরো জেনে, বুঝে এবং রিসার্চ করে আরো শিখতে ও প্র্যাকটিস করতে পারেন!

এই বইটি মড়া শেষে আশা করা যায় আপনি এখন জানেন,

- ডিজিটাল আৰ ফিজিক্যাল প্ৰোডাক্ট আসলে কী
- অনলাইনে ৱেভিন্যু স্লিম কীভাবে তৈরি কৰা সম্ভব
- ডিজিটাল প্ৰোডাক্ট কত ধৰনেৰ হয়ে থাকে
- মাইক্ৰো বিজনেসেৰ ব্যাসিকস
- কীভাবে ICDI ক্লপিন্ট ফলো কৰে আনলিমিটেড ডিজিটাল প্ৰোডাক্ট তৈরি কৰা সম্ভব
- বিজনেস প্ল্যান, ট্যাকচিকস ও রিসাৰ্চ কী
- চাৰটা ডিজিটাল প্ৰোডাক্টেৰ কন্টেন্ট জেনাৰেশনেৰ ম্যাথড
- কিছু প্ৰোডাক্ট প্রাইসিং স্ট্র্যাটেজি

একহসাথে বহুয়েৱ ভেতৱে থাকা রিসোৰ্স, টুলসেৱ লিষ্ট, নিশ ও বিজনেসেৱ আইডিয়া এবং প্ৰোডাক্টেৰ আইডিয়া আপনাকে সাহায্য কৰবে; আৱো ডিটেইলসে রিসাৰ্চ কৰে শিখতে - জানতে ও প্যাকচিস কৰতে!

প্ৰিয় মাৰ্ঠক, ডিজিটাল প্ৰোডাক্টে হাতেখড়ি বইটি সমাপ্ত কৰছি এখানেই!

কিন্তু আপনাৰ শেখাৰ শেষ, এখানে হচ্ছে না! আপনাকে ডিজিটাল প্ৰোডাক্ট সম্পর্কে আৱো শিখতে হবে, আৱো জানতে হবে এবং অবশ্যই, প্যাকচিসেৱ কোনো বিকল্প নেই!

প্ৰাৰ্থনা কৰি, যাতে আপনাৰ তৈরি কৰা ডিজিটাল প্ৰোডাক্ট; অনলাইনে আপনাকে সফলতা দেখাতে পাৰে! আৱ সেই সফলতাৰ শুৰুটা, এখানেই - এই মৃহূর্ত থেকেই আৱস্থ হোক!

সমাপ্ত