

সেভেন স্টেপস ফর সেভেন ফিগার বিজনেস

কোচ কাঞ্চন





সেভেন স্টেপস ফর সেভেন ফিগার বিজনেস

ব্যবসায় নেমে আমরা অনেক পরিশ্রম করি কিন্তু আশানুরূপ রেজাল্ট চোখে দেখি না। আমরা বুঝে উঠতে পারি না কোথায় ভুল হচ্ছে বা কোথায় সর্বোচ্চ ফোকাস দিবো।

এই বইয়ে আমরা ব্যবসায়ের মৌলিক ৭ টা জায়গাকে নোটিশ করবো যা আপনার বিজনেসকে নেক্স্ট লেভেলে নিতে দারুণ ভূমিকা রাখবে। এই ৭ টা টপিককে আমি ইংরেজি **M** লেটার দিয়ে **সেভেন এম প্রিলিপাল** হিসেবে তুলে ধরছি। যাতে আমাদের মনে রাখা এবং কাজে লাগানো সহজ হয়।





M PRINCIPLE

- 01 MINDSET
- 02 MARKET
- 03 MANAGEMENT
- 04 MARKETING
- 05 MONEY
- 06 MENTOR
- 07 MASTERMIND



1

মাইন্ডসেট

আমাদের ব্যবসায় ব্যর্থ হবার এবং ক্ষেল আপ করতে না পারার অন্যতম কারণ - **ভুল মাইন্ডসেট**।

আমরা এদেশে ব্যবসায় শুরু করি অন্যের দেখাদেখি বা কারো মোটিভেশনে। ব্যবসায়ের বিভিন্ন চ্যালেঞ্জগুলো শুরুতে আমাদের মাথায় থাকে না। আমরা মনে করি বিজনেস মানে শুধুই স্বাধীনতা আর প্রচুর ইনকাম।

উদ্যোগার যাত্রাপথটা যে কতোটা বন্ধুর এটা আমাদের মাথায় থাকে না। আপনি হয়তো বড় পদে চাকরি করে ব্যবসায় নেমেছেন কিন্তু চাকরির মাইন্ডসেট নিয়ে কখনোই ব্যবসায় সফল হওয়া সম্ভব নয়। টেস্ট খেলার মেন্টালিটি নিয়ে কখনোই টি টুয়েন্টি ম্যাচ জেতা যায় না। পুরো গেমটাই আলাদা।

রাইট মাইন্ডসেট ছাড়া বিজনেস গেইম খেলতে নামাই হবে বোকামি।

ব্যবসায় শুরু করার পরেও অনেকের মাঝে ইন্মন্যতা কাজ করে। ধরি মাছ, না ছুই পানি এমন টাইপ করে আগাতে চান। নিজের ফেইসবুক ওয়ালে একটা পোস্ট দিতে পর্যন্ত ভয় পান। নাচতে নেমে ঘোমটা দেয়ার কোন মানে হয় না। আপনি ব্যবসায় নেমেছেন, ভাল উদ্যোগ নিয়েছেন। এটা ঢাক ঢেল পিটিয়ে সবাইকে জানান।

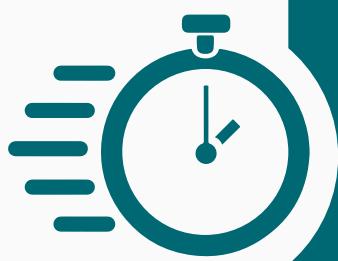
এতে ভয় পাওয়ার কি আছে?!

ভয়কে ছাড়তে না পারলে এক সময় আপনার ব্যবসাটাকেই ছেড়ে দিতে হবে। ব্যবসায়ের জন্য ভিডিও করুন, সোশ্যাল মিডিয়ায় প্রেজেন্স নিশ্চিত করুন, নেটওয়ার্কিং করুন, বিভিন্ন গ্রুপে আপনার ব্যবসা নিয়ে পোস্ট করুন। এ যুগে ব্যবসায় আগামোর সূত্র এগুলোই। এতে লজ্জা পেলে, আলসেমি করলেই আপনি পিছিয়ে যাবেন।

একটা সময় খুব প্রচলিত একটা প্রবাদ ছিল **Slow and Steady Wins the Race** আমরা খরগোশ আর কচ্ছপের গল্ল মজা নিয়ে পড়েছি। কিন্তু আজকের দিনে এই গল্লের মাইন্ডসেট নিয়ে আপনি শুধু বিপদেই পড়বেন না, বিজনেস থেকে হারিয়েও যাবেন।

আজকের প্রথিবী চলছে

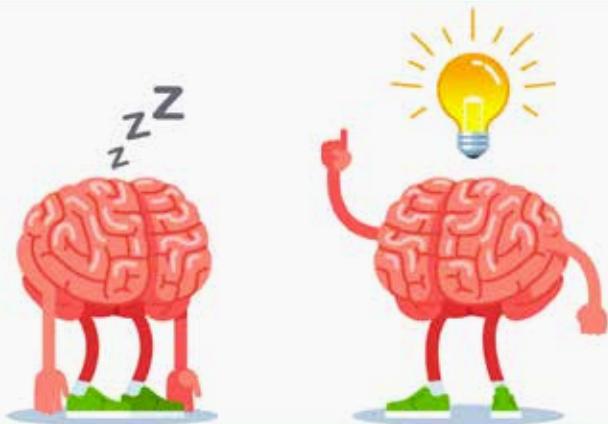
Speedy & Steady Wins the Race এই ফরম্যাটে। এখনকার খরগোশ আর সেই বোকা নেই। সে এখন দঁড়ি পার হয়েই রেস্ট নেয়।



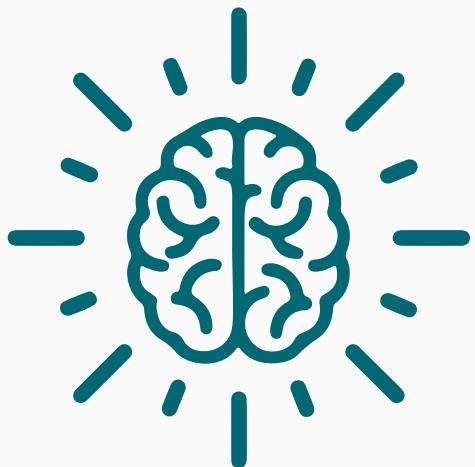
আজকের দিনে ব্যবসায় সফল হবার মাইন্ডসেট হচ্ছে 'Quick and Consistent' অর্থাৎ খরগোশের মতো গতিশীল এবং কচ্ছপের মতো ধারাবাহিক দুটোই আপনাকে হতে হবে।

আমাদের মাইন্ডসেট এর আরেকটি বড় ভুল জায়গা হলো, আমরা যাকে-তাকে বিশ্বাস করি। নিজেদের কাছের মানুষজনকে ব্যবসায়ের গুরুত্বপূর্ণ পদে নিয়োগ দেই। এরপর তারা যখন ঠিকঠাক পারফরম্যান্স না দেয়। তখন না পারি সহিতে, না পারি কিছু কইতে।

বাংলাদেশে ব্যবসায় নামার আগে চোর বাটপার হ্যান্ডেল করা এবং খারাপ মানুষদের সাথে ঠান্ডা মাথায় ডিল করার মাইন্ডসেট থাকতেই হবে। এদেশে ব্যবসায় নামলেন মানে প্রতিনিয়ত অনেক বেঙ্গমান, প্রতারক, ঠকবাজ, বিশ্বাসঘাতক আপনার সামনে আসবে। তাই আপনাকে বুরো শুনে প্রতিটি পদক্ষেপ হাঁটতে হবে। চোখ বন্ধ করে বিশ্বাস করার যুগ এটা নয়।



শুধু কর্মী নিয়োগ নয়, ব্যবসায় পার্টনার বা শেয়ার হোল্ডার বানানোর ব্যাপারেও যথেষ্ট সজাগ থাকতে হবে। রাইট পার্টনার সিলেকশন ও ফান্ডিং বিষয়ে ডিটেইলস ধারণা পাবেন আমার লেখা 'বিজনেস ব্লুপ্রিন্ট' বইয়ে। আমাদের উদ্যোগ মাইন্ডসেটে একটা বড় রোগের নাম 'দুশ্চিন্তা'। আমরা কাজের চেয়ে দুশ্চিন্তা করতেই যেন বেশি পছন্দ করি।



'Worrying is paying a debt you Don't owe.'
- Mark Twain

দুশ্চিন্তা আপনার সফলতায় সবচেয়ে বড় দুশ্মন। মাঠে যখন নেমেই গেছেন তখন দুশ্চিন্তা না করে পরিকল্পিতভবে কাজ করুন। কাজই আপনার সকল দুশ্চিন্তার একমাত্র সমাধান।

Convert your Tension into Action.

স্মার্ট মাইন্ডসেট থাকে না বলেই আমরা এতে কষ্ট করি। আমরা মনে করি গাধার মতো খাটলেই মনে হয় সফল হয়ে যাবো। কারণ ছোটবেলা থেকে শিখে বড় হয়েছি 'পরিশ্রম সৌভাগ্যের প্রসূতি।' অনলি হার্ডওয়ার্ক দিয়ে এখন কিছুই হয় না। এখন দরকার স্মার্ট ওয়ার্ক। আপনি তখনি স্মার্ট ওয়ার্ক করতে পারবেন যখন পরিশ্রমের সাথে রাইট মাইন্ডসেটের সংযোগ ঘটাবেন। শুধু টাকা আর পরিশ্রম নয়, ব্যবসায় সফল হতে এখন ব্রেইনের জোরও লাগে।

আমাদের মাইন্ডসেটের আরেকটা বেরিয়ার হলো - সেলফ লিমিটিং বিলিভ। আমাদের এডুকেশন সিস্টেম যেহেতু উদ্যোগী হবার স্বপ্ন, সাহস ও শক্তি অর্জন কোন কিছুই আমাদের শেখায় না। যার কারণে আমরা ভেতরে একটা দোনুল্যমান অবস্থায় থাকি।



বড় করে ভাবার সাহসটা আমাদের মাঝে কাজ করে না। আমরা কোন রকমে একটা ছোটখাটো ব্যবসা করে চলতে পারলেই হবে এই মেন্টালিটি নিয়ে ব্যবসায় আগাতে থাকি। কারণ আমাদের ফরমাল এডুকেশন এবং এমবিএ - বিবিএ ডিগ্রীতে শেখায় না কিভাবে গুগল, মাইক্রোসফট, এপল, এইচএসবিসির মতো কোম্পানি বানাতে হয়। আমাদের কারিকুলাম এখনো ৫০ বছর আগের ফরম্যাটেই রয়ে গেছে।

তাছাড়া প্রায় ২০০ বছর ব্রিটিশ শাসনে থাকায় আমাদের মাইন্ডসেটে একটা অদৃশ্য দাসত্ব তৈরি হয়ে আছে। বড় কিছু ভাবতে আমাদের ভয় লাগে, ভেতর থেকে কেউ যেন টেনে ধরে। আর মধ্যবিত্ত পরিবারে ছোট বেলা থেকে বাবা-মাতো শিখিয়েই বড় করে, 'ছেড়া কাথায় শুয়ে লাখ টাকার স্বপ্ন দেখে লাভ নেই।'

এই শৃঙ্খল ভেঙ্গেই আপনাকে বড় উদ্যোগা হ্বার ড্রাইভ দিতে হবে।

হাজার টাকার মাইন্ডসেট নিয়ে লাখ টাকার বিজনেস দাঢ় করানো সম্ভব নয়। আবার লাখ টাকার মাইন্ডসেট নিয়ে কোটি টাকার বিজনেস সম্ভব নয়।

If you want to scale up your business
level up your mind first.

-Coach Kanchon

কিপ ইট ইন ইয়োর মাইন্ড, 'মাইন্ডসেট মেইকস অল দ্য ডিফরেন্স।'



২ মার্কেট

প্রেমে পড়েছেন কখনো?

স্কুল বা কলেজ লাইফে কাউকে পটাননি?
(জোক্স আ পার্ট)

নিশ্চয়ই ভাবছেন ব্যবসায়ের মধ্যে আবার প্রেম ভালবাসাকে টানছি কেন?
ব্যবসায় সফল হতে একটু প্রেম ভালবাসাও বুঝতে হয়। প্রেমিক / প্রেমিকার
মন বোঝাটাই হলো মার্কেট বোঝা।

নিশ্চয়ই একটু কনফিউজড হচ্ছেন তাইনা?

ক্লিয়ার করি চলুন, মার্কেট বলতে অর্থনীতিতে বাজার বোঝালেও মার্কেটিং এর
ভাষায় মার্কেট মানে কাস্টমার।

আপনার কাস্টমারের মন বুঝতে না পারলে আপনি তার কাছে বিক্রি করবেন
কিভাবে? তাকে খুশি রাখবেন কী করে?

মার্কেটিং এর শুরু হয় কাস্টমারকে বোঝার মধ্য দিয়ে। প্রেমিকার মন জয়

করতে যেমন আমরা তার মনের মতো হেয়ার স্টাইল করি, লুঙ্গি ছেড়ে থ্রি

কোয়াটার পড়ি, নিজের ফিটনেস ঠিক করি।

ঠিক তেমনি মার্কেটিং এর জন্য কাস্টমার এর মন বুঝতে হবে। কাস্টমার কি
চায়? কেন চায়? কখন চায়? কিভাবে চায়? কোথায় চায়?

এগুলো না বুঝে অন্ধকারে ঢিল ছুঁড়লে শুধু ফেসবুকের ডলার খরচই হবে কিন্তু
সেলস তথা পয়সাপাতির দেখা মিলবে না। কাস্টমার এর সমস্যা বুঝে
সমাধান বানান আপনার পণ্য বা সার্ভিস চলবেই।

যারা এনিমাল লাভার বিভিন্ন প্রাণী পোষেন। এরা প্রায়ই একটা সমস্যায় পড়েন। বাইরে কোথাও বেশিদিনের জন্য গেলে এগুলো কার দায়িত্বে রেখে যাবেন সেটা নিয়ে ঝামেলায় পড়েন। এদের জন্যও কিন্তু ঢাকায় হোটেল আছে। ফাইভ স্টার ফ্যাসিলিটিতে আপনার কুকুর বিড়াল ও অন্যান্য পোষা প্রাণী এখানে রেখে আপনি টুয়রে বা অন্য কাজে যেতে পারছেন। একটু ভাবুন তো কতটা গভীর থেকে কাস্টমার এর সমস্যা ভেবেছে বলেই কেউ না কেউ এই বিজনেস দাড় করাতে পেরেছে।

কাস্টমারের দাঁতের গোড়ার মাংশ আটকে যাওয়ার সমস্যা সমাধান করার জন্যই কেউ না কেউ টুথ পিক আবিষ্কার করেছিল। এই ছোট শলা বিক্রি করে অনেকেই লাখ লাখ টাকা আয় করছে।

সমস্যা যেখানে সেখানেই মার্কেট আছে। যত বড় সমস্যার সমাধান আপনি দিতে পারবেন আপনার জন্য ততো বড় মার্কেট।

কিন্তু এতো সব সমস্যা খোঁজার টাইম আমাদের নাই। অথচ আমরা ভুলে যাই উদ্যোগ মানেই প্রবলেম সলভার।

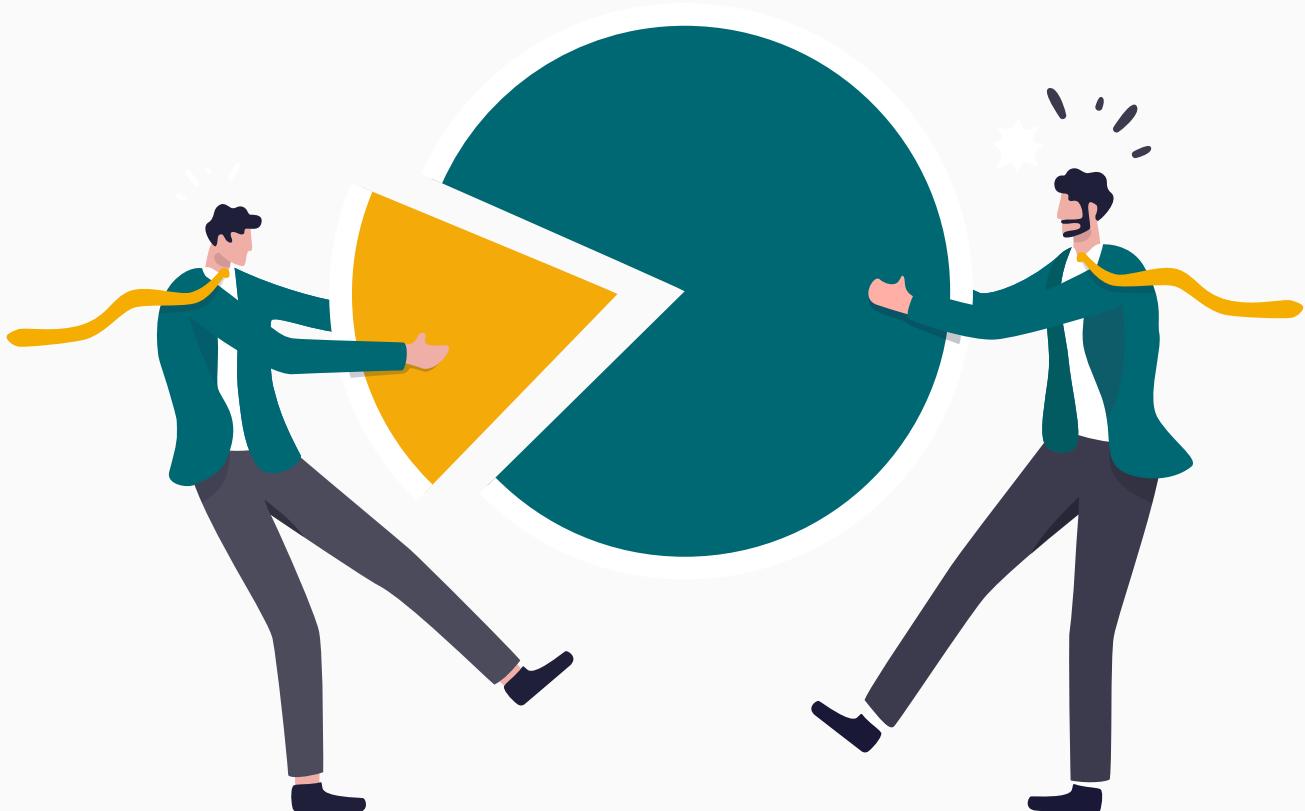
আমরা সমস্যা না খুঁজে শুধু খুঁজতে থাকি কার ব্যবসা ভালো চলছে এটা কিভাবে কপি করা যায়। তাইতো রেডিমেড মার্কেটে ঢুকে ধরা খাই। সবাই অনলাইনে মধু, ঘি সরিষার তেল বেচতেছে, আপনিও ভীড় বাড়ালেন। দুই দিন পর হতাশ। করোনার সময় মনে নেই? সবাই অনলাইন গ্রোসারি ব্যবসায় নামছিল। এরা কই সবাই? একজনও নেই মার্কেটে।

যত কমন ব্যবসায় নামবেন ততো বেশি ফাইট করতে হবে। হ্যাঁ কমন প্রডাক্ট নিয়ে ব্যবসায় নামলেও আনকমন ওয়েতে করুন। যেমন, ফুডপান্ডা খাবারের ব্যবসাই ভিন্ন ভাবে করছে, উবার রেন্ট এ কার এর ব্যবসাকে কোথায় নিয়ে গেছে ভাবুন। ইন্ডিয়ায় কালারফুল আন্ডারওয়্যারের ব্র্যান্ড বানাইয়া ২ মিলিয়ন ডলার ফাস্ট রেইজ করে ফেলতেছে। আর আমরা নাকি মধ, ঘি, সরিষার তেল আর ডিটারজেন্ট পাউডার ছাড়া আর কিছু খুঁজে পাই না বিজনেস করার জন্য।

মার্কেট ঠিকই আছে। আমাদের বুদ্ধি খাটিয়ে খোঁজার মতো মাইন্ড নাই।

পুরো বিশ্ব আমাদের জন্য ওপেন আর আমরা শুধু ফেসবুকে আরেকজনের ব্যবসা দেখে ত্রুটা কপি করতে মরিয়া।

'দেখা হয় নাই চক্ষু মেলিয়া
ফেসবুক থেকে বাহির হইয়া
একটি সমস্যার ডেতর
অনেকগুলো
ব্যবসায়ের সুযোগ।'



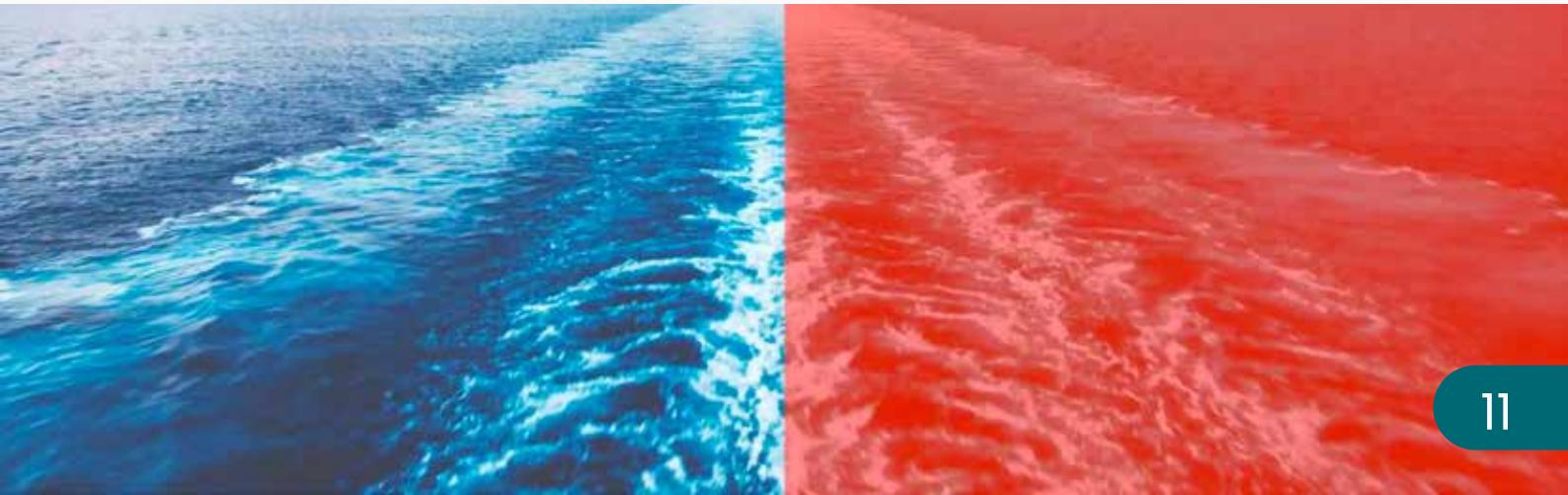
কাস্টমারের মন পড়তে শিখুন। আর আশেপাশে সমস্যা খুঁজুন, কোন সমস্যাটার সমাধান কাস্টমার এর দরকার। সেটার সলিউশন বের করুন। আপনার বিজনেস হবে নিশ্চিত।

মন চাইলো আর ব্যবসায় নেমে গেলাম। উদ্যোগার ছড়াছড়ির এই যুগে এই ঘটনা অহনিশ দেখা যায়। কিন্তু মার্কেট না বুঝলে আপনি বোকা বনে যাবেন। ধরুন আপনি চিন্তা করলেন পানিতো প্রচুর চলে, সয়াবিন তেলতো সবাই খায়, হ্যান্ডওয়াশ, ট্যালেট ক্লিনার, ডিটারজেন্ট পাউডারতো সবারই লাগে। এসব পণ্য অনেক বিক্রি হয় সত্যি কিন্তু কেউ কি বড় ব্র্যান্ড ছাড়া এসব পণ্য কিনবে? রিনের বিপরীতে, হারপিকের পরিবর্তে কে কিনবে আপনার অখ্যাত পণ্য? এজন্য এসব হাইলি কম্পেটিটিভ এফএমসিজি পণ্য এড়িয়ে চলুন।

দুই ধরণের মার্কেট আছে-

- ১। রেড ওশান
- ২। ব্লু ওশান।

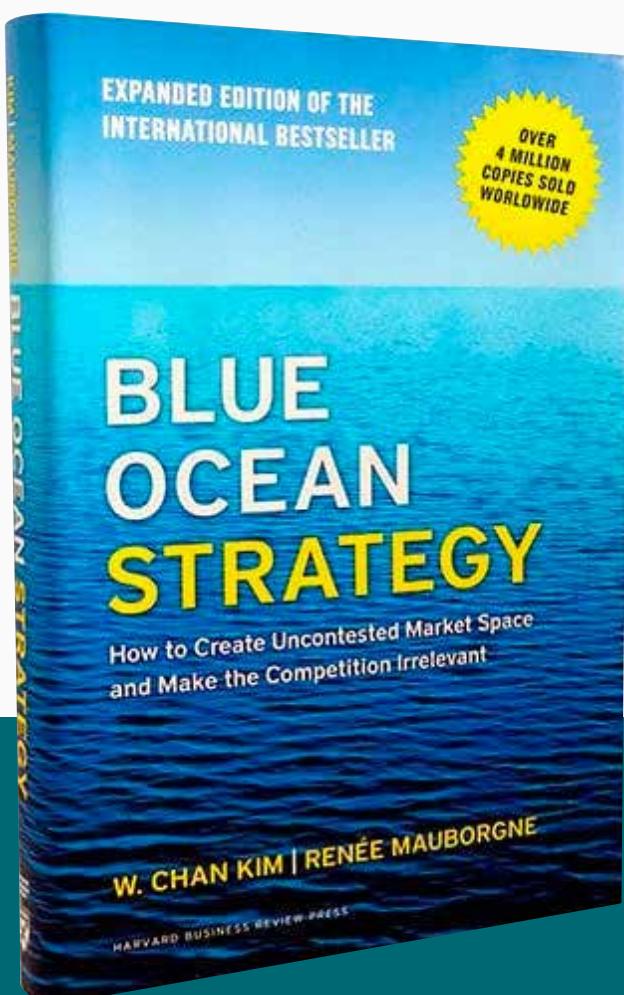
রেড ওশান - মানে হলো তীব্র প্রতিযোগিতা। বিভিন্ন ব্র্যান্ড প্রতিযোগিতা করে নিজেদের মাঝে মারামারি করে সমুদ্র রক্তলাল করে ফেলেছে। আপনি ব্যবসায় নামলে রেড ওশানকে এড়িয়ে চলা বেটার। নাহয় তীব্র প্রতিযোগিতায় আপনিও নাকানি চুবানি খাবেন।



ব্লু ওশান - এটা হচ্ছে এমন একটা মার্কেট স্পেস বা স্ট্রাটেজি খুঁজে বের করা যেখানে প্রতিযোগিতাকে পাশ কাটিয়ে আপনার বিজনেসকে সফল করতে পারবেন। আপনি চেষ্টা করুন কিভাবে নিজের প্রডাক্ট বা সার্ভিসকে ব্লু ওশানে নিয়ে আসা যায়। যাতে একটা আনফেয়ার এডভান্টেজ নিতে পারেন।

এই বিষয়ে আরও বিশদ জানতে

Dr.Chan Kim and Renée Mauborgne এর লেখা বইটি পড়ার পরামর্শ রইলো।



৩ ম্যানেজমেন্ট

সকালে ঘুম থেকে কয়টায় ওঠেন?
দুপুরের খাবার ঠিক সময়ে খান তো?
বই পড়ার সময় পান?
ফ্যামিলিকে সময় দেয়া হয় ঠিকমতো?
ডেইলি রুটিন মেনে চলা হয়?

নিচয়ই বিরক্ত হচ্ছেন যে এতোসব ব্যক্তিগত প্রশ্নবানে কেন জর্জরিত করছি।
আসলে আমর দেখা মতে,
এদেশের উদ্যোক্তাদের সবচেয়ে বড় সমস্যা এরা প্রচন্ডরকম অগোছালো।

উদ্যোক্তার কোন বস থাকে না, ফ্রিডম অব ফিলিং এর কারণে নিজের মন
মতো যা খুশি করেন। এদের একাউন্টিবিলিটি নাই, তাদের কাজের ট্র্যাকিং
থাকে না। তাছাড়া এরা মাল্টি ফোকাস থাকায় লায়ন সিনড্রোমে ভোগেন।
কাজের প্রায়োরিটি লিস্ট না থাকায় শেষমেশ ফেইসবুক, টিকটক, ইউটিউবে
দিনের বড় একটা সময় নষ্ট করেন।



যে মানুষ নিজেকে ম্যানেজ করতে
পারে না সে তার টিম কিভাবে
চালাবে? যার কারণে টিমের
অবস্থাও হয় নড়বড়ে।

আপনিতো সফল ব্যবসায়ী হতে
চান। বিলিয়ন ডলার আর্ন করতে
চান। কিন্তু নিজেকেইতো ম্যানেজ
করতে হিমশিম খান। তাহলে
কিভাবে কোম্পানি বা বিজনেস
ম্যানেজ করবেন?

একজন ফাউন্ডার এর ফাস্ট অ্যান্ড ফরমোস্ট ডিউটি হচ্ছে- ডিসিপ্লিনড হওয়া,
সবকিছু ঠিকঠাক ম্যানেজ করতে জানা।



আপনার আওয়ারলি ভ্যালু কি আপনি জানেন?
আপনার ভ্যালুয়েবল সময়গুলো কি সঠিক কাজে লাগাচ্ছেন?
আপনার কি ডেইলি রুটিন আছে? প্রায়োরিটি লিস্ট করে কাজ করেন?
প্রতিদিনের কাজ ট্র্যাক করার কোন মেট্রিক্স ব্যবহার করেন?

মনে রাখবেন, আপনার ব্যবসা আপনাকে ছাড়া যদি চলতে না পারে তাহলে
আপনি সফল ব্যবসায়ী নন। খুব অবাক হচ্ছেন
তাইনা? মাথায় প্রশ্ন ঘুরছে আপনার ব্যবসা
আপনাকে ছাড়া কিভাবে চলবে? এজন্য লাগবে
সিস্টেম ডেভেলপ করা।



আপনার ব্যবসায়ের একটা ম্যানেজমেন্ট ম্যানুয়াল বানান। পুরো কোম্পানি চলবে ত্রি ম্যানুয়াল অনুযায়ী। একটা দেশ যেমন চলে সংবিধান এর আলোকে। আপনার বিজনেস এর একটা সংবিধান লাগবে। প্রতিটি ডিপার্টমেন্ট এর সকল কাজ লিখিত ফরম্যাটে নিয়ে আসুন।

আপনার মৌখিক নির্দেশ এর পরিবর্তে আপনার বিজনেসকে সিস্টেম বা প্রসেস নির্ভর করুন।

আপনি বিজনেস চালাবেন, বিজনেস যেন আপনাকে না চালায়। এটাই ম্যানেজমেন্ট।



4

মার্কেটিং

মার্কেটিং হচ্ছে ব্যবসায়ের মানি জেনারেটিং এর মেইন প্রসেস।

বিজনেসে নেমে মার্কেটিং না বুঝলে আপনি রাতারাতি দেউলিয়া হয়ে যাবেন। গ্রাম এলাকায় এক সময় মার্কেটিং বলতে শপিং বুঝতো। আর আমরা এখন বুঝি ফেসবুক বুস্টিং। ডলার সব জাকারবার্গ এর পকেটে দিতে পারলেই মনে হয় সফল মার্কেটিং করলাম। কিন্তু দিনশেষে সবার মাঝেই হতাশা কারণ মার্কেটিং এর নামে আমরা শুধু টাকা বার্ন করছি। স্বয়ং ফিলিপ কটলারও তার মার্কেটিং এর প্রথমদিককার সংজ্ঞা থেকে অনেকবার সরে এসেছেন। কারণ মার্কেটিং এতো র্যাপিডলি পরিবর্তন হচ্ছে।

Production Era দিয়ে মার্কেটিং হিস্ট্রি শুরু হলেও এখন চলে আসছে **Human Era**. বিটুবি, বিটুসির আমল শেষ করে আমরা **এইচ টু এইচ** এর যুগে প্রবেশ করেছি। এডভার্টাইজিং এর **AIDA** মডেল এখন আর কাজ করে না, শুধু বুস্টিং আর আউটবাউন্ড মার্কেটিং করলেই হয় না। আউটবাউন্ড মার্কেটিং মানে যতক্ষণ টাকা ঢালবেন সেইল হবে। ক্যাম্পেইন বন্ধ সেইল শেষ। সাসটেইনেবল ব্র্যান্ড গড়তে ইনবাউন্ড মার্কেটিং এর বিকল্প নেই। কিন্তু আমরা কয়জন বুঝি ইনবাউন্ড মার্কেটিং কিভাবে করতে হয়?

মার্কেটিং ম্যাসেজ হিসেবে এখন আর ফিচার, বেনিফিট বললে কাস্টমার ফিরেও দেখে না। এখন বলতে হয় বেনেফিট অব দ্য বেনেফিট (আমাদের বিজনেসের লং কোর্সের **নিউরোমার্কেটিং** এর ক্লাসে এ বিষয়ে ইন ডেপথ শেখাই)

কাস্টমারের হট বাটন ট্রিগার করতে না পারলে যতই ফেইসবুকে টাকা ঢালেন কাজ হবে না। এখনকার যুগে মার্কেটিং মানে কাস্টমারের ইমোশন নিয়ে খেলা। এখন আর পণ্যের গুণাগুণ বলে বিগ ব্র্যান্ড বিল্ড করা যায় না।

বিশ্বসেরা ব্র্যান্ডগুলোর দিকে তাকান তাহলেই বুঝে যাবেন। অ্যাপল কথনোই বলে না আমদের মোবাইলই বেস্ট কোয়ালিটি, কোকাকোলা বলে না আমরাই স্বাদে সেরা, নাইকি বলে না আমাদের জুতাই সবচেয়ে টেকসই, তাহলে কি বলে এরা? যা বললে আমাদের ইমোশন ট্রিগার হয়।
কারণ 'পিপল বাই ইমোশনালি জাস্টিফাই লজিক্যালি।' আর আমরা এখনো 'দামে কম, মানে ভালো কাকলি ফার্নিচার' স্টাইলে মার্কেটিং করি!!

রাইট মার্কেট বোঝা এবং রাইট ম্যাসেজ থ্রো করাই এখনকার দুনিয়ায় মার্কেটিং এর মূল অন্ত্র।



এখনকার মার্কেটিং লিনিয়ার নেই।

এজন্যই দরকার হয় ফানেলিং। বানাতে হয় কনটেন্ট ফানেল ও প্রডাক্ট ফানেল। আপনার ৭০% কনটেন্ট হবেট্রাস্ট ও অথোরিটি কনটেন্ট আর ৩০% হবে সেলস এর। আর আপনি এখন পেইজ থেকে ১০০% ই শেয়ার করেন সেলস কনটেন্ট। আপনাকে বুঝতে হবে মানুষ কেনার জন্য ফোর্স করলে সেই জিনিস কিনতে চায় না।

পিপল লাভ টু বাই, বাট হেট টু বি সোউল্ড।

'প্রডাক্ট ফানেল না থাকলে পর্যাপ্ত প্রফিট করতে পারবেন না। টানা তিন বছরের গবেষণায় আমি বাংলাদেশের মার্কেটের উপযোগী একটা মার্কেটিং ফানেল বানিয়েছি। কোচ কাঞ্চন হিল ফানেল অব মার্কেটিং।

আমার পরবর্তী বই 'মানি মেকিং মার্কেটিং' এ বিষয়ে ডিটেইলস লিখবো ইনশাআলাহ।

এই যে আপনি আমার এই ফ্রি বইটা পড়ছেন এটাও কিন্তু আমার ফানেলেরই অংশ। আপনি ছিলেন আমার কোল্ড অডিয়েন্স এই বইটি পড়ার মধ্য দিয়ে ওয়ার্ম অডিয়েন্স হচ্ছেন। এরপর আপনাকে আমি কিছু কেনার অফার করলে আপনি কিনতে আগ্রহী হবেন। কারণ এই বইটির মাধ্যমে আপনি আমার ক্রেডিবিলিটি বুঝতে পারছেন।

আমার এই ফ্রি পিডিএফ পড়ে কেউ আমার বিজনেস এর শর্ট কোর্সে জয়েন করবেন, কেউ লং কোর্সে জয়েন করবেন, অনেকে আমার ৩ লাখ টাকার 'ব্রেইভ বিজনেস কোচিং' প্রোগ্রামে জয়েন করবেন। কিন্তু আমি সরাসরি কেনার অফার করলে আপনি আগ্রহী হতেন না।

একজন কামার যদি একটা ঠান্ডা লোহাকে শেইপে আনতে চায়, সেটা দিয়ে দা-চুড়ি বানাতে চায় কি পরিমাণ পরিশ্রম হবে? অথচ গরম লোহাকে শেইপে আনা তার জন্য অনেক সহজ। ফানেলিং না করে কোল্ড অডিয়েন্স এর কাছে পণ্য বেঁচতে চাওয়া আর কামারের ঠান্ডা লোহা দিয়ে দা-চুড়ি বানাতে চাওয়া একই ব্যাপার।



WHAT WILL WE DELIVER?
Revolutionary Marketing Strategy | Customized Funnel Making
Irresistible Content Creation | Vibrating Network
Personalized Support | Elite Benefits And
Resource Vault | Many More

UNLOCK YOUR PATH TO FINANCIAL ABUNDANCE

JOIN BRAVE NOW!





আপনি নিশ্চয়ই ভাবছেন আমার মার্কেটিং সিক্রেট আমি এখানে রিভিল করে দিচ্ছি কেন? এটাই আমার ইউএসপি। আপনার বিজনেসেরও ইউএসপি আপনার ক্লিয়ারলি জানা লাগবে।

আমার কোর্সগুলোতে আমি সব বিজনেস সিক্রেট বলে দেই।

এজন্যই পার্টিসিপ্যান্টরা আমার কোর্স দারুণ এঙ্গে করেন এবং নিজেদের বিজনেসে কাজে লাগিয়ে উপকৃত হন।

আমার স্বপ্ন এদেশের দশ লাখ স্মল ও মিড লেভেলের উদ্যোক্তাকে এইট ও নাইন ফিগার বিজনস বিল্ড করতে হেল্প করা। আমি বিশ্বাস করি একা হাজার কোটি টাকার মালিক হবার চেয়ে হাজার জন কোটিপতি হওয়াটা এদেশের অর্থনীতির জন্য বেশি দরকারী।

এখানে একটা কথা খুব বোল্ডলি বলতে চাই, বিশ্বাস করেন আপনি যদি মার্কেটিং টা ঠিকমতো শিখতে পারেন আপনাকে জীবনে কখনোই পেছন ফিরে তাকাতে হবে না। কারণ মার্কেটিং হচ্ছে আলটিমেট টুল টু রুল দ্য ওয়ার্ল্ড। আপনার টাইম, লার্নিং, এনার্জি ও ইনভেস্টমেন্ট এর বড় অংশ মার্কেটিং এর পেছনে ব্যয় করুন। এতে আপনি সহজেই ঘুরে দাঢ়াতে পারবেন।



5

মানি

বিজনেস ইজ আ মানি মেইকিং গেইম।

এই গেইমে জিততে হলে টাকার ফাংশনালিটি বোঝাটা খুব গুরুত্বপূর্ণ।

রবার্ট টি কিয়োসাকির একটা কথা আমার চিন্তাধারা আমূল বদলে দিয়েছিল-
'ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না, তারা অর্থকে নিজের জন্য কাজ করায়।'

দুঃখজনক হলেও সত্য, আমাদের দেশে অর্থ নিয়ে পড়াশোনার তেমন কোন উপায় নেই, যতটুকু স্কুল-কলেজে পড়ানো হয় তা মান্দাতা আমলের জিনিসপত্র। এগুলো উদ্যোগ জীবনে তেমন কাজেই লাগে না। টাকা নিয়ে কথা বলা যেন এদেশে অঘোষিত মান। অথচ টাকা ছাড়া জীবনের একটা মুহূর্তে চলে না।



এজন্যই আমরা বিজনেসে নেমে টাকাকে ঠিকমতো কাজে লাগাতে শিখি না। টাকাকে কিভাবে, কোথায়, কতটুকু খরচ করবো এই বিষয়ে আমাদের যথেষ্ট নলেজ ঘাটতি। বিজনেস এর শুরুতেই আমরা অনেক অপ্রয়োজনীয় খরচ করি। হাইলি ডেকোরেটেড অফিস, অপ্রয়োজনীয় কর্মী, বিলাসী কার্যক্রমে ব্যয়, নেটওয়ার্কিং এর নামে অগ্রহত্তপূর্ণ ইভেন্টে সময় ও অর্থ ব্যয় এবং ইরেলিভেন্ট ইভেন্টে স্পন্সর করে টাকা অপচয় ইত্যাদি। এই তালিকা অনেক দীর্ঘ। আপনি ব্যবসায়ী হিসেবে কখনই সফল হবেন না যতক্ষণ না টাকা সঠিকভাবে খরচ করা শিখবেন।

আবার ইনভেস্ট নেয়ার ক্ষেত্রে আমরা ভুলভাবে টাকা নেই। শুধু ইনভেস্ট লাগবে বলেই যার-তার কাছ থেকে টাকা নিলেই হবে না। অনেক উদ্যোগার বিজনেস চোখের সামনে ধৰ্স হতে দেখেছি শুধু ভুল পদ্ধতিতে ইনভেস্ট নেয়ায়। মাসিক লাভের ভিত্তিতে কখনোই কোন টাকা বিজনেসে নিবেন না। তাহলে আপনার পতন অবধারিত।

বিজনেস থেকে সেভেন / এইট ফিগার আর্ন করতে কিছু ফিনানশাল টার্ম আপনাকে ক্লিয়ারলি জানতে হবে। আপনাকে বুঝতে হবে, অপরচুনিটি কস্ট, লেভারেজ, টাইম ভ্যালু অব মানি, আরওআই, সিওআই, ইনফ্রাইশন, আরওএএস, কাস্টমার ভ্যালু, কাস্টমার একুইজিশন কস্ট, লাইফ টাইম ভ্যালু অব কাস্টমার, পিএনএল সিওজিএস, জিপি, এনপি ইত্যাদি।





এসব ফিনানশাল টার্ম ঠিকমতো না বুঝলে রাইট ডিসিশন নিতে ব্যর্থ হবেন।
প্রতি পদে ভুল করবেন। এগুলো একবার বুঝে গেলে দেখবেন ব্যবসা করা
কর্তৃতা সহজ। আমি যখন 'ব্রেইভ- বিজনেস কোচিং' প্রোগ্রামে পার্টিসিপ্যান্টদের
'বিলিয়ন ডলার বিজনেস ম্যাথ' ক্লাস করাই সবাই তখন হা করে তাকিয়ে
থাকে। এই ম্যাথ বোঝার পর বলে, এতদিনতো আমরা গুহার ভেতর থেকে
ব্যবসা করছিলাম। এখন সব ম্যাথ একদম ক্রিস্টাল ক্লিয়ার হলাম।

ম্যাথ কখনো মিথ্যা বলে না। বিজনেসে রাইট ম্যাথ করতে জানলে আপনি
কোনদিনও লস করবেন না। বোল্ডলি মুভ করতে পারবেন।

টাকা নিয়ে ইন ডেপথ নলেজ নিতে আমাদের 'দ্য মানি মাস্টারি' প্রোগ্রামটা
হতে পারে দারুণ চয়েজ। এটি একটি লাইফ চেইঞ্জিং প্রোগ্রাম। এখানে পুরো
পৃথিবীর মনিটারি সিস্টেম ও ওয়েলথ ক্রিয়েশন এর সিক্রেট ফর্মুলা শেয়ার
করেছি। যা অর্থ নিয়ে আপনার ভাবনা আমূল বদলে দিবে।
ডিটেইলস এই লিংকে- <https://coachkanchon.academy/the-money-mastery>

6 মেন্টর

ব্যবসায় আবার মেন্টর লাগে?
মেন্টর কি শিখাবে? আমি কি কম বুঝি?

জি না আমরা কেউই কম বুঝি না। আমরা একটু বেশি বুঝি বলেই সেখান থেকেই সমস্যার সূত্রপাত হয়। পৃথিবীর টপ সিইওদেরও কিন্তু মেন্টর থাকে, অ্যাপল, নাইকি, ফেসবুক এর মতো বিগ ব্র্যান্ডগুলোরও কনসাল্ট্যান্ট থাকে। কিন্তু আমাদের কাউকে লাগে না কারণ অতোটা উচ্চতায় নিজেদের ভাবতে পারি না।

ইউএস শার্ক ট্যাংক হোস্ট FUBU এর দ্য শার্ক গ্রুপের প্রেসিডেন্ট

Daymond John বলেন,

"Mentors, by far, are the most important aspects of businesses."

রোনালদো, মেসি, সাকিব আল হাসানসহ কোন বিশ্বসেরা খেলোয়াড় এর কোচ নেই? যদি মনে করেন শুধু স্পোর্টস ম্যানদের কোচ লাগে তাহলে আমি বলবো, 'বিজনেস ইজ দ্য মোউস্ট কম্পিউটিভ স্পোর্টস ইন দ্য ওয়ার্ল্ড।' এবার ভাবুন মেন্টর লাগে কিনা।

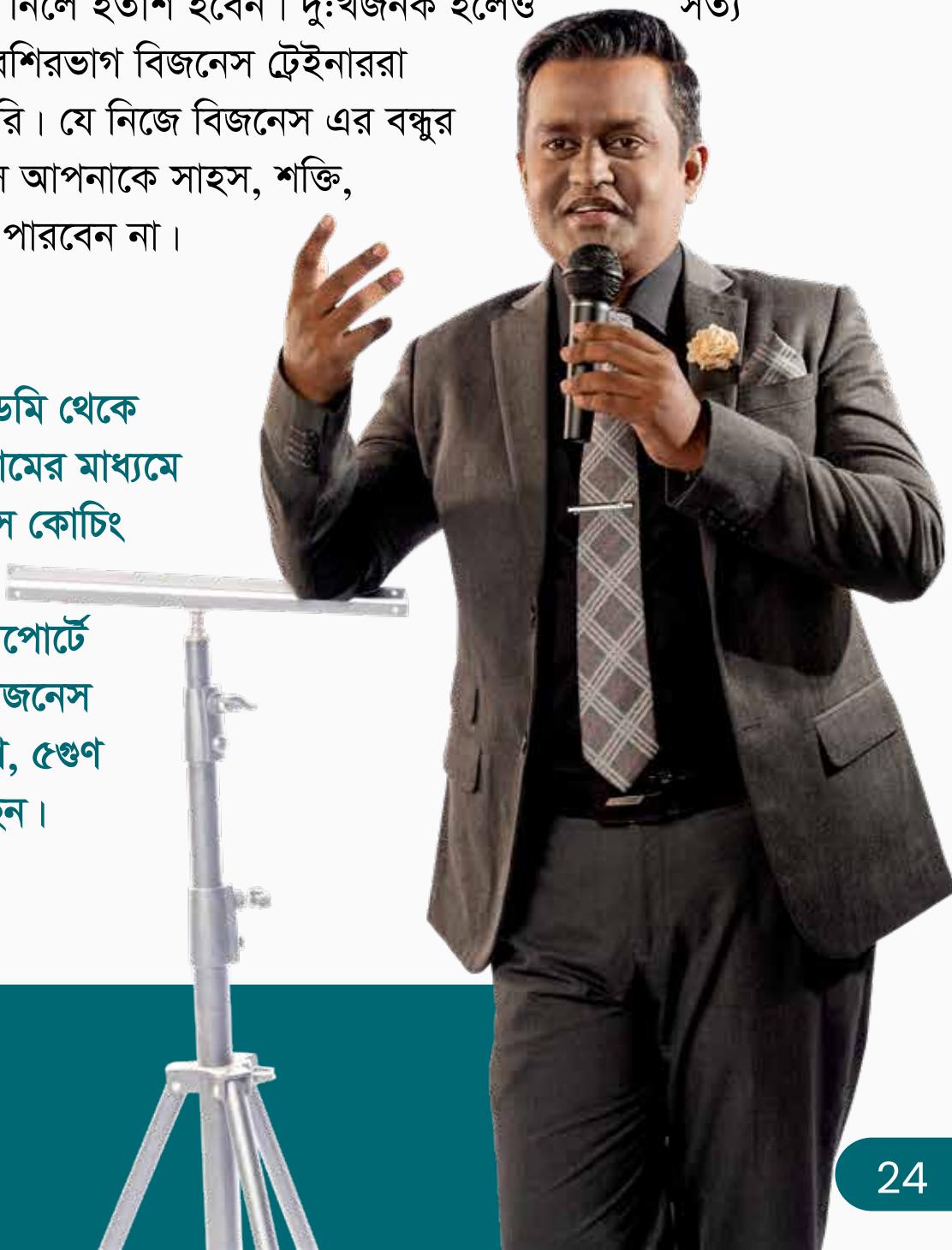


সাক্সেস ম্যাগাজিন এর ফাউন্ডার, সিইওদের কোচ ড্যারেন হার্ডি বলেন,
'EVERY HERO NEEDS A MENTOR'

আপনার বিজনেস এর জন্য একজন মেন্টর থাকাটা বাধ্যতামূলক। কারণ মেন্টর আপনাকে সঠিক গাইডলাইন দিবে। একজন রাইট মেন্টর আপনার থেকে বেস্ট আউটপুট বের করে আনতে পারবে।

এমন মেন্টর বেছে নিন যে নিজে বিজনেস করে সফল হয়েছেন। শুধু লেকচার সবর্ষ কাউকে বেছে নিলে হতাশ হবেন। দুঃখজনক হলেও সত্য আমাদের দেশের বেশিরভাগ বিজনেস ট্রেইনাররা নিজেরা করেন চাকরি। যে নিজে বিজনেস এর বন্ধুর পথ পাড়ি দেয়নি সে আপনাকে সাহস, শক্তি, সঠিক পথ দেখাতে পারবেন না।
এটাই বাস্তবতা।

কোচ কাঞ্চন একাডেমি থেকে
আমরা ব্রহ্ম প্রোগ্রামের মাধ্যমে
ইন্টেন্সিভ বিজনেস কোচিং
সাপোর্ট দিয়ে
থাকি। আমাদের সাপোর্টে
অনেকেই তাদের বিজনেস
এর রেভিনিউ ও গুণ, মুণ্ড
ও ১০ গুণও করেছেন।



যে সমস্যায় পড়ে আপনি দিনের পর দিন বিজনেসে স্ট্রাগল করছেন। সেই সমস্যা আরেকজন খুব সহজে সমাধান করে এগিয়ে যাচ্ছেন। পার্থক্যটা গড়ে দিচ্ছেন মেন্টর।

মনে আছে গর্ডন গ্রিনিজ কিংবা ডেভ হোয়াটমোর কিভাবে বাংলাদেশ ক্রিকেট টিমের মোড় ঘূরিয়ে দিয়েছিলেন? কিংবা রিসেন্ট টাইমে আর্জেন্টিনার ফুটবল কোচ লিওনেল স্কালোনি কিভাবে একটি অগোছালো দলকে বিশ্বকাপের জন্য প্রস্তুত করেছেন।

দলকে বিশ্বকাপ এনে দিতে ম্যাজিশিয়ানের মতো ভূমিকা রেখেছেন।

আপনার বিজনেসে এমন একজন ম্যাজিশিয়ান দরকার। যে আপনাকে শুধু সেভেন ফিগার না, এইট ফিগার ও নাইন ফিগার বিজনেস এর জন্য প্রস্তুত করে তুলবে।

7

মাস্টারমাইন্ড

আপনি কি জানেন, আপনার এনভায়রনমেন্ট আপনার উইল পাওয়ারের চেয়েও বেশি শক্তিশালী?

উদ্যোক্তা জার্নি একটা নিঃসঙ্গ সফর। আশেপাশের কেউ আপনাকে সাপোর্ট করবে না। আপনার কষ্ট কেউ বুঝতে চাইবে না। পরিবার বন্ধু-বান্ধব সবাই আপনাকে পেছন থেকে টেনে ধরবে। যার জন্য আপনি নিজের বেস্ট টা কথনোই দিতে পারবেন না।

এজন্য আপনার দরকার এমন একটি কমিউনিটিতে জয়েন করা যারা একে অন্যকে সাপোর্ট করে, শিখতে উৎসাহিত করে। এরকম একটা মাস্টারমাইন্ড গ্রুপ আপনার কাজের গতিকে ১০ গুণ বাড়িয়ে দিতে পারে।

জিম রনের একটা বিখ্যাত কথা নিশ্চয়ই জানেন,
'আপনি হচ্ছেন সেই পাঁচজন মানুষের এভারেজ যাদের সাথে আপনি
বেশি সময় কাটান।'



আপনি হতাশ মানুষেদের সাথে সময় কাটালে বড় কিছু করার চিন্তাই মাথায় আসবে না। আর সিলিকন ভ্যালির রাস্তা দিয়ে ঘূরলেও বিলিয়ন ডলারের আইডিয়া মাথায় চলে আসবে। কারণ ওখানকার এনভায়রনমেন্ট ই ওরকম। এজন্যই দেখবেন সিলিকন ভ্যালির এমপ্লায়িরাও পরবর্তীতে বিলিয়ন ডলারের প্রতিষ্ঠান করে তুলতে সক্ষম হয়।

আবার যদি অন্যভাবে বলি, Your Network is your Net Worth.

বিজনেস অপারেট করতে আপনার অনেক ধরণের সার্ভিস লাগে, সাপ্লায়ার, ভেঙ্গে, এজেন্সি, এক্সপার্ট গাইডলাইন একরকম অনেকেরকম সাপোর্ট দরকার হয়।

যার সবকিছুর সলিউশন যদি একটা জায়গা থেকে পাওয়া যায় তাহলে আপনার যাত্রাপথ অনেক সহজ হয়। কমিউনিটির খুতে আপনি অনেক জায়গায় রিচ পাবেন যা আপনার বিজনেস গ্রোথকে ত্বরান্বিত করবে। কোচ কাঞ্চন গ্রোথ ক্লাব নামে আমরা ওরকম একটা কমিউনিটি গড়ে তুলেছি। আপনি বিজনেসের লং কোর্সটি কমপিট করলেই পেয়ে যাবেন গ্রোথ ক্লাবের ফ্রি এক্সেস।



পরিশেষে বলবো,

আপনি যদি একজন স্বপ্নবাজ ব্যবসায়ী হয়ে থাকেন তাহলে ভাবুনতো কেন
মারাত্মক ভুলগুলো আপনাকে পিছিয়ে দিচ্ছে?

Avoid Costly Mistakes That Cripple Your Business

আজকে যে ভুলগুলো আপনি করছেন। আমিও সে ভুলগুলো করেছি এজন্যই
সবাইকে সতর্ক করতে সাপোর্ট দিতেই কোচ কাঞ্চন একাডেমি থেকে
প্রতিনিয়ত কাজ করে যাচ্ছি। আমার স্বপ্ন আগামী তিন বছরে আমার
সরাসরি সাপোর্টে অন্তত ১০০০ মিলিয়নিয়ার তৈরি করা এবং ১০ লক্ষ
উদ্যোগাকে স্কিল ও স্ট্রাটেজি শিখিয়ে বিগ বিজনেসের জন্য প্রস্তুত করা।

আপনার উদ্যোগ অভিযান দারূণভাবে সফল হোক। অনেক শুভ কামনা।

বিঃদ্রঃ প্রতিটা ব্যবসায়ী অদৃশ্য একটা ঝণ মাথায় নিয়ে ঘুরছি। যা শোধ
করতেই বেশিরভাগ ব্যবসায়ীরা দেউলিয়া হয়। কি সেই ঝণ?

এই বিষয়ে গুরুত্বপূর্ণ আর্টিকেলটি পড়ুন এই লিংকে-

<https://coachkanchon.academy/ignorance-expense>

IN LAST 17 YEARS COACH KANCHON

- >> Build Multiple 8 – Figure Businesses
- >> Coached over 20,000 people
- >> Wrote 2X Rokomari No#1 Bestseller
- >> 4 National Awards Winner
- >> 5 International Certification



লেখক পরিচিত

কোচ কাঞ্চন,
লেখক, উদ্যোগী ও হ্যাপিনেস কোচ।

শুরুটা হয়েছিল নিজের আনহ্যাপিনেস থেকে। জীবনটাকে বোঝা মনে হতো। নানা জটিলতায় আত্মত্যার চিন্তাও উঁকি দিতো মাঝে মাঝে। এরপর ঘুরে দাঁড়ানোর চেষ্টায় শুরু করলেন জীবন নিয়ে পড়াশোনা। হার্ভার্ড ইতিহাসের অন্যতম জনপ্রিয় প্রফেসর ড. টাল বেন শাহার-এর তত্ত্বাবধানে হয়ে উঠলেন বাংলাদেশের ১ম আন্তর্জাতিক সার্টিফাইড হ্যাপিনেস কোচ। আমেরিকার হ্যাপিনেস স্টাডিজ একাডেমি থেকে পেলেন ইন্টারন্যাশনাল কোচ ফাউন্ডেশন এক্সার্টিয়েটেড হ্যাপিনেস কোচ সার্টিফিকেশন। গত এক দশকে পজিটিভ সাইকোলজি, ওয়েলবিয়িং, স্লিপ সাইন, মাইন্ডফুলনেস, স্পারিচুয়ালিটি, ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স, ব্রেইন ফিটনেস ও সিবিটিসহ বিভিন্ন ট্রেনিং ও কোচিং করে হয়েছেন খন্দ। বর্তমানে ইউএসএ'র সেন্টেনরি ইউনিভার্সিটিতে হ্যাপিনেস স্টাডিজ নিয়ে উচ্চতর পড়াশোনা করছেন।

শখ করে লেখক হয়ে ওঠা নয়, নিজের গল্প আর অভিজ্ঞতাকে অন্যের সাথে ভাগাভাগি করে নেয়ার দুঃসাহসিক প্রয়াস থেকেই লেখক হিসেবে আত্মপ্রকাশ। পাঠক এবং শুভাকাঞ্চনাদের অভূতপূর্ব সাড়া ও ভালোবাসায় লেখকরূপে নিয়মিত হওয়া। লিখে আনন্দ পান। সবচেয়ে তত্ত্ব অনুভব করেন যখন কেউ জীবনে ঘুরে দাঁড়ানোর উদ্যম ফিরে পায়। বিশ্বাস করেন- “সুখ ও ভালোবাসা ভিতরে রাখতে নেই, ছড়িয়ে দিতে হয়”।

লেখকের অন্যান্য বই -

- ১। রি-স্টার্ট ইয়োর লাইফ
- ২। মাস্টারিং ইয়োর লাইফ
- ৩। বিজনেস ব্লুপ্রিন্ট (নাম্বার #১ রকমারি বেস্ট সেলার)
- ৪। সুখের সমীকরণ (রকমারি বেস্ট সেলার)

লেখকের সাথে কানেক্ট হতে

স্ক্যান করুন-

