

# মার্কেটিং করার কৌশল

[priyocareer.com/marketing-strategy-in-bangla/](http://priyocareer.com/marketing-strategy-in-bangla/)



মার্কেটিং করার কৌশল জানা থাকলে, আপনি খুব সহজে কাস্টমারের নিকট পৌছাতে পারবেন। মার্কেটিং আপনার ব্যবসায়ের ব্র্যান্ড ড্যালা যেমন বৃদ্ধি করবে, সেই সাথে বৃদ্ধি করবে আপনার বিক্রি। ব্যবসায় সফল হতে গেলে আমাদের নানা ধরনের কৌশল অবলম্বন করতে হয়। এর মধ্যে সবচেয়ে জরুরি যে জিনিস সেটা হলো মার্কেটিং।

ব্যবসা করতে গেলে পণ্যের মার্কেটিং অতি প্রয়োজনীয়। মার্কেটিং ছাড়া কোন ব্যবসাই টিকে থাকবে না। প্রতিযোগিতামূলক এ বাজারে টিকে থাকতে হলে পণ্যের সঠিক মার্কেটিং খুব জরুরি। এই মার্কেটিং যত বেশি ভালো হবে ব্যবসার সমৃদ্ধি তত বেশি হবে।

গতানুগতিক ভাবে পণ্যের প্রচার না করে একটু আলাদা ভাবে নিজের পণ্য কে সবার সামনে তুলে ধরতে পারলে ব্যবসার প্রসার ভালো হবে। তাই এই মার্কেটিং এর জন্য দরকার কিছু কৌশল। আজ আমরা আলোচনা করব মার্কেটিং এর কিছু কৌশল এর ব্যাপারে। চলুন জেনে নিই মার্কেটিং এর কিছু কৌশল। চাইলে মার্কেটিং এ সফল হওয়ার উপায় জেনে রাখতে পারেন।

এক নজরে সম্পূর্ণ লেখা দেখুন

## মার্কেটিং কি?

মার্কেটিং এর কৌশল জানতে হলে আগে আমাদের জানতে হবে মার্কেটিং জিনিসটা কি! মার্কেটিং হলো কোন একটা ব্র্যান্ড বা কোন প্রোডাক্ট বা কোন ব্যবসাকে সকলের সামনে সুন্দরভাবে ও আকর্ষণীয় ভাবে উপস্থাপন করা। বাজারে এর চাহিদা বৃদ্ধি করা। এর জন্য অবশ্যই কিছু কৌশল অবলম্বন করতে হয়। যাতে কাস্টমার পণ্যের প্রতি আকৃষ্ট হয়।

ব্যবসা শুরু করলে পণ্যের মার্কেটিং এর বিষয়ে খেয়াল রাখা জরুরি। এই সব দিকে সময় দেয়া ব্যবসার জন্য গুরুত্বপূর্ণ।

## ১. কাস্টমার টার্গেট করা

মার্কেটিং করার কৌশল এর একটি অন্যতম কৌশল হলো সঠিক কাস্টমার টার্গেট করা। সঠিক কাস্টমার টার্গেট না করতে পারলে, মার্কেটিং করেও কোন লাভ হবে না। যেমন আপনি যদি কোন মেক আপ প্রোডাক্টের মার্কেটিং করেন তাহলে, আপনাকে অবশ্যই কোন যুবতী নারী কাস্টমার খুঁজতে হবে। এক্ষেত্রে কোন বৃদ্ধ বা শিশুর কাছে মার্কেটিং করে কোন লাভ হবে না।

## ২. সঠিক স্থান নির্ধারণ

মার্কেটিং অবশ্যই সঠিক স্থানে হতে হবে। এলোমেলো স্থানে গিয়ে মার্কেটিং করলে ভালো ফল পাওয়া যাবে না। যেমন আমি যদি কোন ইমপোর্টেড ড্রেস বা জুতা বিক্রয় করার জন্য মাছের বাজারে যাই তাহলে, সেটার কোন ভালো ফল পাওয়া যাবে না। এক্ষেত্রে আমাকে অবশ্যই কোন সুপার শপ বা শপিংমলে যেতে হবে।

## ৩. বিভিন্ন প্রোগ্রাম আয়োজন করা

পণ্যের সঠিক মার্কেটিং করার জন্য বিভিন্ন প্রোগ্রাম আয়োজন করা যায়। এক্ষেত্রে এই প্রোগ্রাম টি অনলাইন বা অফলাইন দুই ভাবেই করা যেতে পারে। প্রোগ্রাম আয়োজন করার উদ্দেশ্য হচ্ছে পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের একটি ভালো ধারণা দেওয়া।

ক্রেতা যাতে আপনার পণ্যটি কিনতে আগ্রহী হয়ে উঠে তার জন্য সমস্ত আয়োজন করা। পণ্যের ভালো দিক গুলো ক্রেতার সামনে তুলে ধরা। অন্য একটি পণ্য থেকে আপনার পণ্যের গুণগত মান ভালো এবং সেটি দামেও সাশ্রয়ী সেটা ক্রেতাদের বুঝিয়ে বলা।

## ৪. ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে গুরুত্ব দেয়া

ডিজিটাল মার্কেটিং হলো ইন্টারনেট বা অনলাইন মার্কেটিং। যখন আপনি আপনার পণ্যের প্রচার বা বিজ্ঞাপন অনলাইনে বা ইন্টারনেটের মাধ্যমে করবেন তখন সেটা ডিজিটাল মার্কেটিং। বর্তমানে অনেক ব্যবসা ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের উপর ভিত্তি করে চলেছে। কেননা, ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে খরচ কম এবং টার্গেট কাস্টমারের নিকট পৌছানো যায়।

**Related:** ডিজিটাল মার্কেটিং শিখবেন কিভাবে?

**বিভিন্ন ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের মাধ্যম:**

- সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং (সেরা ৫টি ফেসবুক মার্কেটিং ফ্রি কোর্স)
- সার্চ ইঞ্জিন মার্কেটিং (SEO)
- ইমেল মার্কেটিং
- অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং
- কন্টেন্ট মার্কেটিং
- পে পার ক্লিক অ্যাডভারটাইজ
- মোবাইল মার্কেটিং
- ফোরাম মার্কেটিং
- রেফারেল মার্কেটিং

**ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের সুবিধা:**

- ট্রেডিশনাল মার্কেটিংয়ের থেকে খরচ অনেক কম।
- টার্গেটেড কাস্টমারের নিকট পৌছানো যায়।

- কম সময়ে অনেক বেশি কাস্টমারের নিকট পৌঁছানো যায়।
- সরাসরি অনলাইনে বিক্রি করা যায়।
- ব্রান্ড ভ্যালু বৃদ্ধি পায়

এখন সবাই অনলাইনে পণ্য কেনার ব্যাপারে বেশি উৎসাহী। সেক্ষেত্রে অনলাইন সাইটগুলো আকর্ষণীয় করে তোলা যায়। ওয়েবসাইট, ফেসবুজ পেজ, ইউটিউব ইত্যাদি সাইটে নিজের পণ্যের একটি সুন্দর কাঠামো তৈরি করা যায়। এর মাধ্যমে সবার কাছে নিজের কাজটি পৌঁছে দেওয়া যায়। জেনে নিন, কিভাবে ই কমার্স ওয়েবসাইট তৈরি করতে হয়।

## ৫. গ্রাহক বাজেটে পণ্যের দাম নির্ধারণ

পণ্যের মান এবং গ্রাহক বাজেট দুইটা জিনিসই খুব গুরুত্বপূর্ণ। পণ্য বাজারে ছাড়ার আগে অবশ্যই গ্রাহক বাজেট মাথায় রাখতে হবে। পণ্যের দাম যদি সাধারণ বাজেটের চেয়ে বেশি হয়ে যায় তাহলে কাস্টমার টার্গেট করা কষ্টকর হয়ে পড়বে।

একটি নির্দিষ্ট ক্যাটাগরির কাস্টমার ছাড়া বাকি কেউ পণ্য ক্রয় করতে আগ্রহী হবে না। আবার পণ্যের দাম কমাতে গিয়ে মান খারাপ করে ফেললে চলবে না। তাহলেও একটি নির্দিষ্ট সময় পর সেই পণ্য আর কেউ কিনবে না।



মার্কেটিং করার কৌশল

## ৬. পণ্যের সঠিক বিবরণী

পণ্যের সঠিক বিবরণী গ্রাহকের কাছে তুলে ধরতে হবে। অনেক সময় দেখা যায় একটি পণ্য সম্বন্ধে ভালো ধারণা না থাকার কারণে সেটি গ্রাহক পর্যন্ত পৌঁছায় না। এর জন্য পণ্য সম্পর্কে সুন্দর একটি লিখিত ও আকর্ষণীয় বিবরণী তুলে ধরতে হবে।

পণ্যের একটি সুন্দর ছবি দিতে হবে। একটি সুন্দর ও ভালো মানের ছবি ও সুন্দর বিবরণী পণ্যটিকে গ্রাহকের কাছে আরো আকর্ষণীয় করে তুলবে।

## ৭. অন্য প্রতিদ্বন্দীদের দিকে নজর দিতে হবে

বর্তমান প্রতিযোগিতার বাজারে একই জিনিস নিয়ে অন্য অনেকে ব্যবসা করছে। এই সবার মধ্যে নিজের পণ্যটিকে সবার কাছে ছড়িয়ে দেওয়ার জন্য আশেপাশের সবার দিকেও নজর রাখতে হবে। একই পণ্য নিয়ে অন্য যারা কাজ করছেন তারা কিভাবে কাজ করছেন, গ্রাহককে কি কি ধরনের সেবা দিচ্ছে সে সব বিষয়ে খেয়াল রাখতে হবে।

কারণ, অনেক সময়ই গ্রাহক পণ্য কিনার সময় অন্য কোম্পানির সাথে তুলনা করে থাকে, সেক্ষেত্রে আপনার পণ্যটি অন্যদের থেকে কোন কোন দিক থেকে ভালো এবং ঠিক কি কারণে আপনার পণ্যটি গ্রাহক কিনবে তার একটি সঠিক দিক নির্দেশনা দিতে পারলে মার্কেটিং এ সুবিধা হবে।

## ৮. বিভিন্ন অফার দেওয়া

---

বিভিন্ন বিশেষ দিবস গুলোতে বিভিন্ন অফারের আয়োজন করা যেতে পারে। সেক্ষেত্রে এটি ক্রেতাদের মাথায় ও থাকবে যে বিশেষ দিবস গুলোতে এই ব্যান্ডটি বা এই প্রতিষ্ঠানটি বিশেষ অফারের আয়োজন করে থাকে। এছাড়া ক্রেতাদের বিভিন্ন সুবিধা অফার করা যায়। এটা মার্কেটিং করার কৌশল এর মধ্যে অন্যতম একটি কৌশল।

কোন একটি নির্দিষ্ট পণ্য ক্রয় করলে ক্রেতা একটি বিশেষ অফারের আওতায় পড়বে এই ধরনের কিছু সুযোগ সুবিধা রাখা যায়। বিভিন্ন গিফট এর আয়োজন করা যেতে পারে। সবাই ই গিফট পেতে পছন্দ করে থাকে। সেক্ষেত্রে যদি একটি নির্দিষ্ট পণ্য ক্রয়ে ছোট একটি গিফট এর আয়োজন থাকে তাহলে ক্রেতা আগ্রহী হবে বেশি।

## ৯. সামাজিক কোন কাজে পণ্যের ব্যবহার:

---

যদি সম্ভব হয় তাহলে সামাজিক কোন কাজে নিজের পণ্যটি ব্যবহার করা যেতে পারে। সেক্ষেত্রে সাধারণ মানুষ খুব কাছ থেকে পণ্যটি দেখতে পাবে এবং তার ব্যবহার সম্পর্কে জানতে পারবে। একবার সাধারণ মানুষের ভালো লাগলে সেই পণ্যটি তখন মানুষের মুখে মুখে প্রচার হবে।

## ১০. মেলার আয়োজন করা

---

নিজের পণ্যটি কাস্টমারের খুব কাছ পর্যন্ত পৌঁছে দিতে মেলার আয়োজন করা যায়। মেলায় এক্ষেত্রে বিভিন্ন ব্র্যাফেল ড্র বা বিভিন্ন ছাড়ের আয়োজন করা যেতে পারে। ছাড়ে জিনিস পেলে অনেক সময় কাস্টমার খুশি হয় এবং পণ্যের মান ভালো হলে পরবর্তীতে একই জিনিস কিনতে আগ্রহীও হয়। এটাও মার্কেটিং করার কৌশল এর মধ্যে বেশ গুরুত্বপূর্ণ।

## পরিশেষে

---

এই ছিল আজকে মার্কেটিং করার কৌশল নিয়ে সংক্ষিপ্ত লেখা। মার্কেটিং হতে হবে একটু গুছানো, অন্যদের থেকে আকর্ষণীয়। অন্য প্রতিদ্বন্দীদের থেকে আলাদা। সঠিক কৌশল প্রয়োগ করতে পারলে মার্কেটিং এ ভালো ফল পাওয়া যাবে এবং ব্যবসা হবে সফল।