

হালালভাবে ডিজিটাল মার্কেটিং

মো. নূরুল্লাহ হোসাইন



একমাত্র পরিবেশক তাম্রলিপি

ডিজিটাল মার্কেটিং : হালালভাবে অনলাইন ক্যারিয়ার

মো. নূরুল্লাহ হোসাইন

শরয়ী সম্পাদনা

মুফতী মাওঃ শাহজালাল বিন গাজী

ইমাম ও খতিব, দলিলাড়া কেন্দ্রীয় জামে মসজিদ

গ্রন্থস্বত্ব : লেখক

প্রথম প্রকাশ : ফেব্রুয়ারি ২০২৩

অধ্যয়ন : ১২২

প্রকাশক

তাসনোভা আদিবা সৈজুতি

অধ্যয়ন প্রকাশনী

৩৮/৪ বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০।

প্রচ্ছদ

মো. হাসানউল্লাহ (হাসান)

কম্পোজ

অধ্যয়ন কম্পিউটার

মুদ্রণ

ইন্টারনেট প্রিন্টিং প্রেস

মূল্য : ৩৮৭.০০

Halalvabe Digital Marketing

By : Md. Nurullah Hussain

First Published : February 2023 by Tasnova Adiba Shanjute,
Addhayan Prokashoni, 38/4 Banglabazar, Dhaka-1100

Price : 387.00 \$12

ISBN : 978-984-97259-4-7

উৎসর্গ

যার হাতে আমার জীবন ও মরণ, সেই মহান সত্তা

সূচিপত্র

শুরুর কথা	৯
ডিজিটাল মার্কেটিং কী?	১১
ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের সম্ভাবনা	১২
ডিজিটাল মার্কেটিং প্রসেস	১৪
সফল ডিজিটাল মার্কেটার হতে হলে যে ৭টি বিশেষ গুণ লাগবে	১৬
ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের প্রকারভেদ	১৯
সার্চ ইঞ্জিন অপ্টিমাইজেশন (SEO)	২০
গুরুত্বপূর্ণ এসইও-এর পদ্ধতিগুলো কী কী?	২২
কিওয়ার্ড কী?	২৫
ভালো কিওয়ার্ড কীভাবে খুঁজে পাব?	২৬
গুগল কিওয়ার্ড প্ল্যানার	২৯
গুগল সার্চ কনসোল	৩০
গুগল ট্রেন্ডস	৩১
Seoclerk মার্কেটপ্লেসে এসইও সার্ভিস বিক্রি	৩৩
কীভাবে শুরু করব এসইও শেখা?	৩৪
সার্চ ইঞ্জিন মার্কেটিং (SEM)	৩৮
সার্চ ইঞ্জিন মার্কেটিংয়ের মাধ্যমে কীভাবে হালালভাবে আয় করা যায়?	৩৯
সার্চ ইঞ্জিন মার্কেটিং কীভাবে শিখব?	৪০
গুগল অ্যাডের মাধ্যমে সার্চ ইঞ্জিন মার্কেটিং করার নিয়ম	৪১
পিপিসি	৪৮
সফলভাবে পিপিসি ক্যাম্পেইন চালানোর জন্য টিপস	৫০
কীভাবে শিখব পিপিসির কাজ?	৫১
সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং	৫৪
ফেসবুক মার্কেটিং টিপস	৫৫
ইনস্টাগ্রাম মার্কেটিং টিপস	৫৬
টুইটার মার্কেটিং টিপস	৫৭
লিংকডইন মার্কেটিং টিপস	৫৯

পিন্টারেস্ট মার্কেটিং টিপস	৬০
কনটেন্ট মার্কেটিং	৬২
কনটেন্ট ও কনটেন্টের প্রকারভেদ?	৬২
কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের ধরন	৬৫
কীভাবে কনটেন্ট মার্কেটিং শিখব?	৬৭
ইনফ্লুয়েন্সার মার্কেটিং	৬৯
কীভাবে ইনফ্লুয়েন্সার হওয়া যায়?	৭০
অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং	৭২
অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং কীভাবে করা হয়	৭৩
অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং কেন শিখবেন?	৭৫
অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং কীভাবে শুরু করব?	৭৭
ই-মেইল মার্কেটিং	৭৮
ভিডিও মার্কেটিং	৮৩
ভিডিও মার্কেটিং কেন করবেন?	৮৪
সিপিএ মার্কেটিং	৯০
সিপিএ মার্কেটিং কীভাবে শুরু করব?	৯২
ফ্রিল্যান্সিং মার্কেটপ্লেস	৯৫
মার্কেটপ্লেসগুলোতে কাজ পেতে হলে করণীয়	৯৭
আপওয়ার্ক মার্কেটপ্লেসে কীভাবে প্রোফাইল ১০০% কমপ্লিট করবেন	১০০
আপওয়ার্ক কাজে বিড করার নিয়ম	১০২
ফ্রিতে ইন্টারন্যাশনাল মাস্টার কার্ড পাওয়ার উপায়?	১০৫
ডিজিটাল মার্কেটার হিসেবে নিজের একটি অনলাইন পোর্টফোলিও	১০৭
মার্কেটপ্লেসে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের কাজ পাওয়ার জন্য টিপস	১০৯
সহজে কাজ করার জন্য ২০টি ডিজিটাল মার্কেটিং টুলস	১১১
ChatGPT ব্যবহার করে ডিজিটাল মার্কেটিং	১১৮
ফ্রিল্যান্সিং শুরু করার জন্য ধাপগুলো কী কী?	১২০
কীভাবে শিখতে পারি হালালভাবে ডিজিটাল মার্কেটিং?	১২২
ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের পরিভাষাসমূহ	১২৩
শেষের কথা	১২৬
আপনার মতামত	১২৮

শুরু কথা

আজকাল মানুষ ইনকাম করতে চায়। অনেক বেশি ইনকাম করতে পারাটা এই সমাজের মানুষদের কাছে বড় হওয়ার মাপকাঠি। একজন মানুষ হালাল হারাম বাহ্যবিচার না করে অনেক অচেল টাকার সম্পত্তি করে ফেলেছে সে সমাজে বিভবান, তার কথায় আট দশটা মানুষ উঠবস করে, কুর্নিশ করে কথা বলে। আবার একজন মানুষ হালালভাবে হয়তোবা সাদাসিধেভাবে বরকতময় জীবন যাপন করছে, সমাজে আমরা অনেক সময় এসব সাদা মনের মানুষগুলোকে তুচ্ছতাচ্ছিল্য করি। অনেক সময় ব্যাকডেটেড ভাবি, বোকা মনে করি।

আমি যখন হালাল ইনকাম সিরিজের প্রথম বই ‘ফ্রিল্যান্সিং: হালাল ইনকামের খোঁজে’ লেখা শুরু করি, তখন চেষ্টা করেছি ফ্রিল্যান্সিং সেক্টরে যে যে বিষয়গুলো মেনে হালালভাবে আয় করা যায় সেসব বিষয়গুলো নিয়ে একটি সঠিক ও কার্যকরী ধারণা দিতে। আলহামদুলিল্লাহ বইটি প্রকাশিত হওয়ার পর অনেকেই বইটি পড়ে প্রশংসা করেছেন; ব্যক্তিগতভাবে অনেকে আমাকে ফোন করেছেন, বইটির রিভিউ নিয়ে ই-মেইল করেছেন, সোশ্যাল মিডিয়াতেও অনেকে পোস্ট করেছেন। আমার মতো সাধারণ একজন মানুষের জন্য এটি অনেক বড় প্রাপ্তি। অনেকেই আমাকে প্রশ্ন করেছেন, ‘এই কাজগুলো আমরা কীভাবে শিখব? কোনো একটি কাজ আমাদেরকে দেখিয়ে দিন।’ হালাল ইনকাম সিরিজের দ্বিতীয় বইটি লেখা শুরু করি এ কারণেই। ইনশাআল্লাহ এই বইটি গতানুগতিক অন্যান্য সকল বই থেকে একটু আলাদা হবে, যেখানে একজন নতুন শিক্ষার্থী যিনি অনলাইনে আয় করার কথা ভাবছেন, একটি পরিপূর্ণ গাইডলাইন পাওয়ার পাশাপাশি হালালভাবে কাজগুলো শেখার পদ্ধতি টিউটোরিয়ালের মতো করে পাবেন। এক কথায় বইটি ইনশা আল্লাহ এক অনবদ্য সৃষ্টি হতে পারে ফ্রিল্যান্সিং সেক্টরের জন্য। সবটাই আল্লাহ তাআলার ইচ্ছা।

বর্তমানে ডিজিটাল মার্কেটিং একটি জনপ্রিয় সেক্টর। এ সেক্টরে অনেকেই কাজ করছে। কেউ কেউ ইনকাম করছে, অনেকে ইনকাম করার চেষ্টা করছে। অনেকে আবার অন্যের ইনকাম দেখে উদ্বুদ্ধ হয়ে নিজের একটি অনলাইন ক্যারিয়ার গড়ে তোলার জন্য ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের দিকে ঝুঁকছে।

আলহামদুলিল্লাহ, নিজের কর্মসংস্থান নিজে করার চেষ্টা করা অবশ্যই প্রশংসনীয় একটি কাজ, কিন্তু সেটি হতে হবে হালালভাবে।

এই বইটিতে আমি চেষ্টা করেছি হালালভাবে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের একেবারে শুরু থেকে শেষ পর্যন্ত তুলে ধরার। যাতে করে একজন বিগিনার যে ডিজিটাল মার্কেটিং শিখতে চাচ্ছে সে যেনো বইটি পড়ে ফ্রিল্যান্সিং মার্কেটপ্লেসে কাজ করার জন্য অথবা নিজের পার্সোনাল ব্র্যান্ডকে প্রমোট করার জন্য ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের কাজগুলো সম্পর্কে জানতে পারে। বইটিতে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের প্রায় সকল বিষয়ের কাজগুলো নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে। এর যেকোনো একটি বিষয় নিয়ে কাজ করেই ফ্রিল্যান্সিং মার্কেটপ্লেসে হালালভাবে নিজের একটি অনলাইন ক্যারিয়ার গড়া সম্ভব ইনশাআল্লাহ। বইটিতে ফ্রিল্যান্সিং শুরু করার জন্য প্রয়োজনীয় সকল ধাপগুলো তুলে ধরা হয়েছে এবং মার্কেটপ্লেসে কাজ পাওয়ার ব্যাপারে টিপস শেয়ার করা হয়েছে।

মোঃ নূরুল্লাহ হোসাইন

লেখক

ডিজিটাল মার্কেটিং কী?

ব্যবসায় সাফল্য লাভের জন্য সঠিকভাবে ব্যবসার প্রচারণা করাটা খুবই জরুরি। আধুনিকতার এই যুগে প্রচারণার ব্যবস্থাটিও হয়ে উঠেছে আধুনিক। ডিজিটাল চ্যানেলগুলো ব্যবহার করে প্রচারণার এই আধুনিক বিষয়টিই হচ্ছে ডিজিটাল মার্কেটিং। এখন আর ব্যবসার প্রচারণার জন্য মাইকিং করে মানুষকে জানানোর প্রয়োজন হয় না। যদিও মাইকিং প্রথা একেবারে বিলুপ্ত হয়ে যায়নি, তবে কমে এসেছে এটা সহজেই অনুমেয়। মার্কেটিংয়ের জন্য ডিজিটাল মাধ্যমগুলো জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে দিন দিন।

ডিজিটাল মার্কেটিং কী তা ব্যাপকভাবে বুঝতে হলে প্রথমেই আপনাকে দুটো জিনিস জানতে হবে। (১) ডিজিটাল জিনিসটি কী (২) মার্কেটিং কী? শাব্দিকভাবে ডিজিটালের অর্থ তেমন একটা গুরুত্ব বহন করে না। ডিজিটাল শব্দের বাংলা অর্থ করলে দাড়ায় অঙ্গুলিসংক্রান্ত বা সংখ্যাগত।^১ শাব্দিক বিশ্লেষণে ডিজিটাল শব্দকে এরকম বোঝালেও বাস্তব ও প্রকৃত পক্ষে সাথে অর্থের বেশ ব্যবধান রয়েছে। বাস্তবিক অর্থে ডিজিটাল শব্দটি বর্তমান তথ্য ও প্রযুক্তির যুগে মানুষের সাথে মিশে গেছে নিবিড়ভাবে। একেবারে সহজ ভাষায় বললে আগের যুগের ডাক পিয়নের বদলে ই-মেইলে চিঠিপত্র পাঠানো, বিশ্বের যেকোনো প্রান্তের ঘটে যাওয়া খবর ঘরে বসে টিভি স্ক্রিনে দেখা, এক দেশ থেকে অন্য দেশে ভিডিও, ভয়েস কলের মাধ্যমে কথা বলা, ভার্চুয়াল রিয়েলিটির মতো অত্যাধুনিক বিষয়গুলো ডিজিটালের বাস্তবিক উদাহরণ।

বর্তমান তথ্য প্রযুক্তির যুগে আমরা যে মাধ্যমগুলো ব্যবহার করে থাকি, যেমন Facebook, Youtube, Twitter, Instagram, Pinterest, ওয়েবসাইট বা ব্লগ সাইট ইত্যাদি; উল্লেখিত সবগুলোই ডিজিটালের উপাদান।

^১ quora.com

মার্কেটিং হলো কোনো পণ্য, ব্যবসা, সার্ভিস অথবা ব্র্যান্ডের প্রচার ও প্রসারের কাজে ব্যবহার করা একটি প্রক্রিয়া। মার্কেটিংয়ের আসল উদ্দেশ্য হলো জনসাধারণের কাছে নির্দিষ্ট পণ্য, ব্যবসা, সার্ভিস অথবা ব্র্যান্ডের ডিমান্ড বা ভ্যালু বৃদ্ধি করা। যেকোনো ছোট ব্যবসায়ী থেকে শুরু করে, মাল্টিন্যাশনাল কোম্পানি গুলোকেও তাদের প্রডাক্ট, ব্র্যান্ড বা ব্যবসা মার্কেটিং করতে হয়।

ডিজিটাল মার্কেটিং হলো ইলেকট্রনিক মিডিয়ার মাধ্যমে যেকোনো পণ্য, প্রতিষ্ঠান বা ব্র্যান্ডের প্রচারণা চালানো। অনলাইনে ইন্টারনেটের মাধ্যমে এটি করা হয় বলে একে অনলাইন মার্কেটিং বা Internet Marketing-ও বলা হয়।

ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের সম্ভাবনা

বিশ্বের প্রায় সব ছোট-বড় ব্র্যান্ড এখন ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে ইনভেস্ট করছে। তারা ডিজিটাল মার্কেটার নিয়োগ দিচ্ছে তাদের সেল বাড়ানোর জন্য। আর নিয়োগ না দিয়ে উপায়ও নেই কারণ, আগে যে মানুষগুলো থাকত হাটে-ঘাটে-মাঠে, তারাই এখন বসে থাকে সারাক্ষণ অনলাইনে। হাতের মুঠোয় থাকা ছোট স্মার্টফোন দিয়েই বিচরণ করা যাচ্ছে ডিজিটাল জগতে।

বাইরের দেশগুলোতে অনেক আগে থেকেই ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের ডিমান্ড ছিল। বর্তমানে দেশেও এর চাহিদা বাড়ছে। আর এ কারণেই দেশের ভেতরে এবং বাইরে নতুন নতুন চাকরির সম্ভাবনা তৈরি হচ্ছে। ফ্রিল্যান্সিং মার্কেটপ্লেসেও ডিজিটাল মার্কেটিং সংক্রান্ত অনেক কাজ পাওয়া যায়। অনেকে ভালো ইনকামও করছে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে কাজ করে।

ডিজিটাল মার্কেটিং অনেক বড় একটি সেক্টর। একজন মানুষের পক্ষে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের সকল শাখায় সমানভাবে দক্ষ হওয়া সম্ভব নয়। বেশির ভাগ ডিজিটাল মার্কেটার আসলে নির্দিষ্ট কিছু বিষয়ে বেশি দক্ষ হয়ে থাকে। যেমন ধরুন কেউ হয়তো সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশনে ভালো, আবার কেউ সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং, কেউ কন্টেন্ট মার্কেটিং, কেউ ই-মেইল মার্কেটিং ইত্যাদি। একজন ই-মেইল মার্কেটার যে সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশনের সকল বিষয়ে জানবে সেটি তার জন্য বাধ্যতামূলক নয়। আবার একজন সার্চ ইঞ্জিন এক্সপার্টকে ই-মেইল মার্কেটিংয়ের বিস্তারিত বিষয় জানাটাও বাধ্যতামূলক নয়। দুজনেই স্ব স্ব শাখায় ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে ভূমিকা রাখছেন এবং দুজনেই এখানে ডিজিটাল মার্কেটার।

দুজনের কাজেরই ডিমান্ড রয়েছে মার্কেটপ্লেসে। অনেকে কাজ শেখার আগে কোন কাজটি দিয়ে শেখা শুরু করবেন এ নিয়ে দ্বিধায় পড়ে যান। ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের প্রতিটি বিষয় নিয়েই মার্কেটপ্লেসে কাজ করার সুযোগ রয়েছে। তাই আপনি যেকোনো একটি দিয়েই শুরু করতে পারেন, যেখানে হালালভাবে আপনি কাজগুলো করতে পারবেন।

ডিজিটাল মার্কেটিং কীভাবে করা হয় বা কীভাবে একজন সফল ডিজিটাল মার্কেটার হওয়া যায় এ বিষয়ে অনলাইনে অনেক লেখা রয়েছে, ইউটিউবে অনেক ভিডিও টিউটোরিয়াল পাওয়া যাবে। কিন্তু যে বিষয়টি সম্পর্কে জানার সুযোগটা কম, সেটি হচ্ছে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে হালালভাবে কীভাবে কাজ করা যায়।

কোনো একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের জন্য মার্কেটিংয়ের কাজ করার আগে সেই ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানটি হালাল বিজনেসের সাথে জড়িত কিনা তা প্রথমেই ডিজিটাল মার্কেটার হিসেবে আমাদের জেনে নিতে হবে। কারণ আমি একজন মুসলিম ডিজিটাল মার্কেটার হিসেবে কখনোই হারাম কোনো বিজনেসের সাথে প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে জড়িত থাকতে পারি না।

কাজের সময় আমাদের সঠিকভাবে নিশ্চিত করতে হবে আমি কোনো মিথ্যা তথ্য, ফাঁকি বাজি বা বিভ্রান্তিকর কোনো কনটেন্টের মাধ্যমে মার্কেটিং করছি না।

লক্ষ রাখতে হবে, কাস্টমারদের কাছে ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের প্রচারের জন্য নারী মডেল, মিউজিক ইত্যাদি যেসব বিষয় ইসলামে নিষিদ্ধ সেসব বিষয় যেন আমার মার্কেটিংয়ের মধ্যে না থাকে।

হযরত ইবনে আব্বাস রাযি: থেকে বর্ণিত,
عليه الله صلى الله رسول سمعت : قال عنهما الله رضي عباس ابن عن
القيامة يوم الروح فيها يُنفخ أن كُلف الدنيا في صورة صَوْر من : يقول وسلم
(بنافخ وليس)

ইবনে আব্বাস রাঃ বলেন, আমি নবী কারীম সাঃ কে বলতে শুনেছি, যে তিনি বলেছেন, যে ব্যক্তি পৃথিবীতে কোনো (জানোয়ারের) ছবি আঁকবে, কিয়ামতের দিন তাকে দায়িত্ব দেয়া হবে, সে যেন উক্ত ছবির ভেতরে রুহ প্রদান

করে, অথচ রুহ প্রদান করা তার জন্য কস্মিনকালেও সম্ভব হবে না, অতঃপর তাকে জাহান্নামে নিক্ষেপ করে আজাব প্রদান করা হবে।^২

মার্কেটপ্লেসে ডিজিটাল মার্কেটিং সংক্রান্ত কাজগুলো করতে গেলে বিভিন্ন সেক্টরের ক্লায়েন্ট কাজ নিয়ে আসতে পারে। এক্ষেত্রে প্রথমেই ক্লায়েন্টের ব্যবসা প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে এবং তিনি কী ধরনের মার্কেটিং কাজ পরিচালনা করতে চাচ্ছেন সে সম্পর্কে বিস্তারিত জেনে ছোট ছোট লক্ষ্য নির্ধারণ করে ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের একটি প্ল্যান প্রস্তুত করতে হবে। পরবর্তীতে সেই প্ল্যান অনুযায়ী কাজ করতে হবে। কোনো কারণে প্ল্যানটি কাজ না করলে বা সফল না হলে ক্লায়েন্টের সাথে আলোচনা সাপেক্ষে নতুন প্ল্যান গ্রহণ করতে হবে। এক্ষেত্রে পূর্বের পরিকল্পনার ভুলগুলো যাচাই ও বিশ্লেষণ করে নতুন প্ল্যান বা পরিকল্পনা গ্রহণ করতে হবে। কখনোই টাকার লোভে পড়ে হারাম কোনো কাজে জড়ানো যাবে না।

ডিজিটাল মার্কেটিং প্রসেস

ডিজিটাল মার্কেটিং প্রসেস সম্পর্কে জানতে হলে আপনাকে মার্কেটিং প্রসেসটি প্রথমে বুঝতে হবে। ট্র্যাডিশনাল মার্কেটিং প্রসেস এবং ডিজিটাল মার্কেটিং প্রসেস কিছুটা ব্যতিক্রম হলেও মূল কনসেপ্ট একই।

ট্র্যাডিশনাল মার্কেটিংয়ের ৬টি অন্যতম ধাপ হলো নিম্নরূপ:

- মার্কেটিংয়ের জন্য লক্ষ্য এবং উদ্দেশ্য স্থির করে গ্রাহকের চাহিদা এবং চাওয়া বোঝা
- পণ্যের অবস্থান তৈরি করার জন্য কৌশল প্রণয়ন
- পণ্য বিপণন করার লক্ষ্যে পরিকল্পনা প্রণয়ন
- কোন মার্কেটিং কৌশল ব্যবহার করতে হবে তা নির্ধারণ
- বিপণন পরিকল্পনা বাস্তবায়ন
- মার্কেটিংয়ের ফলাফল মূল্যায়ন

^২ সহীহ বুখারী -৫৬১৮

মনে করুন আপনি ট্র্যাডিশনাল মার্কেটের জন্য একটি নতুন ইলেকট্রিক ফ্যানের ব্র্যান্ড তৈরির কথা ভাবছেন। বাজারে ইতিমধ্যে অনেক ভালো ফ্যানের কোম্পানি কাজ করছে। তাদের প্রডাক্ট মানুষের ঘরে ব্যবহার হচ্ছে। এখন তাদের প্রডাক্ট বাদ দিয়ে কেন গ্রাহক বা কাস্টমার আপনার নতুন ব্র্যান্ডের ইলেকট্রিক ফ্যান কিনবে? এ প্রশ্নটির উত্তর সবার আগে আপনাকে বের করতে হবে।

প্রশ্নটির উত্তর বের করার জন্য প্রথমে আপনাকে রিসার্চ করতে হবে এবং এর মাধ্যমে খুঁজে বের করতে হবে কাস্টমারদের প্রধান চাহিদা কী? একজন কাস্টমার কী ধরনের ফিচার, ফাংশন, কালার ইত্যাদি পছন্দ করে এবং কেমন বাজেটের মধ্যে ইলেকট্রিক ফ্যান কেনার জন্য সিদ্ধান্ত নেয়। এখানেই আসছে গবেষণা বা রিসার্চ করার বিষয়টি, যেখানে আপনি খুঁজে বের করবেন কাস্টমারদের আসল চাহিদাটা কী। একজন কাস্টমার কেমন বাজেটে সচরাচর ইলেকট্রিক ফ্যান কিনে এবং কী কী ফিচার সে চায়, বর্তমান ব্র্যান্ডগুলোতে কী কী সমস্যা রয়েছে তা প্রথমেই আপনাকে রিসার্চ করে খুঁজে বের করতে হবে।

এবার মনে করুন পণ্যটি তৈরি করা হয়েছে, এখন তা মানুষের কাছে গ্রহণযোগ্য করে তোলার জন্য প্রমোশন করতে হবে। পণ্যটির প্রমোশনের জন্য বিভিন্ন কৌশল অবলম্বন করতে হবে। যার মাধ্যমে কাজিষ্ঠ কাস্টমারদের কাছে পণ্যটি সম্পর্কে ধারণা দিতে হবে। এর মাধ্যমে বোঝাতে হবে কেন তারা আপনার তৈরি ইলেকট্রিক ফ্যানটি কিনলে লাভবান হবে? এক্ষেত্রে যদি কাস্টমাররা বুঝতে পারে যে নতুন ইলেকট্রিক ফ্যানটিতে সত্যিকার অর্থেই কিছু এক্সট্রা ভালু আছে, যা প্রচলিত ব্র্যান্ডগুলোতে নেই, তাহলে তারা অবশ্যই ফ্যানটি কিনবে। তবে এখানে লক্ষণীয় যে, কোনো ধরনের মিথ্যা তথ্য দিয়ে কাস্টমারকে প্রলুব্ধ করা যাবে না প্রমোশন করতে গিয়ে। সঠিকভাবে প্রডাক্ট প্রমোশন করার পর প্রডাক্ট সেলিং এবং ডিস্ট্রিবিউশনের জন্য কাজ করতে হবে। এই পুরো প্রক্রিয়াটি একটি মার্কেটিং প্রসেসের অন্তর্গত।

ডিজিটাল মার্কেটিং সাধারণত পণ্যের সেলস বহুগুণে বাড়ানোর কাজে ভূমিকা রাখলেও এটিকে সরাসরি পণ্য বিক্রি করা বোঝায় না, এটিকে পণ্যের সেলস বৃদ্ধির জন্য প্রচারণা কৌশল বলা যায় এবং এ মার্কেটিং প্রক্রিয়ার সর্বশেষ ফলাফল অবশ্যই সেলস যা পণ্যের বিক্রিতে রূপ নেয়। ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের জন্য যে পাঁচটি দক্ষতা খুব বেশি প্রয়োজন সেগুলো হচ্ছে রিসার্চ করার ক্ষমতা, বিভিন্ন ধরনের টুলসের ব্যবহার, প্রেজেন্টেশন স্কিল, কন্টেন্ট তৈরির স্কিল এবং সেলিং স্কিল।

সফল ডিজিটাল মার্কেটার হতে হলে যে ৭টি বিশেষ গুণ লাগবে

প্রতিটি সেক্টরের সফল মানুষদের কিছু স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্য বা গুণ থাকে। একজন সফল ডিজিটাল মার্কেটার হতে হলে টেকনিক্যাল গুণগুলোর পাশাপাশি আরও কিছু বিশেষ গুণ বা দক্ষতা থাকতে হবে। যেগুলো অন্য সকল ডিজিটাল মার্কেটার থেকে আপনাকে আলাদাভাবে পরিচিত করবে। বর্তমান সময়ে অনেকেই ডিজিটাল মার্কেটিং শিখতে চাচ্ছেন বা ইতোমধ্যে শুরু করেছেন। এখন সবার থেকে নিজেকে আলাদা করার জন্য বিশেষ কিছু গুণ থাকা জরুরি। এবার গুণগুলো নিয়ে আলোচনা করা যাক:

জানার আগ্রহ

একজন সফল মার্কেটার হতে হলে প্রতিনিয়তই কিছু না কিছু জানতে হবে। আপনি যে বিষয় নিয়ে কাজ করবেন সে বিষয় সম্পর্কে নতুন নতুন তথ্য যা আপনার জানা নেই তা জানার আগ্রহ সৃষ্টি করতে হবে। আমি সব জানি এই মনোভাব পরিত্যাগ করতে হবে। প্রতিনিয়ত নতুন নতুন কলাকৌশল এবং সম্ভাবনাগুলো জানতে হবে। আজ যে বিষয়টি নিয়ে কাজ করছেন সেটি আগামীতে কাজ নাও করতে পারে। প্রতিনিয়ত পরিবর্তনশীল প্রযুক্তিগুলো সম্পর্কে সম্যক ধারণা রাখতে হবে। আর এজন্য জানাটা জরুরি। আপনার যদি জানার প্রবল আগ্রহ থাকে তাহলে ইনশাআল্লাহ আপনাকে সফল হওয়ার দৌড়ে তা এক ধাপ এগিয়ে রাখবে অন্যদের থেকে।

প্রতিযোগিতাপূর্ণ মনোভাব

প্রফেশনাল লাইফে সর্বত্রই প্রতিযোগিতা রয়েছে। একটি অফিসে দশ জন একসাথে চাকরি করে এখানে সবার মধ্যে একটি প্রতিযোগিতা কাজ করে, কে কতটা বেশি দায়িত্বশীলতার সাথে নিজের সেবা পারফরম্যান্স করতে পারে। নিজেকে সফল ডিজিটাল মার্কেটার হিসেবে প্রতিষ্ঠা করতে হলে প্রতিযোগিতার মনোভাব থাকাটা জরুরি। আপনি যদি প্রতিযোগিতাপূর্ণ মনোভাব না রাখেন তাহলে অন্যান্য সফল মার্কেটারদের থেকে সফলতার দৌড়ে শুরুতেই পিছিয়ে থাকবেন, কারণ আপনার প্রতিযোগিতার কোনো মনোভাব নেই। এজন্য যারা ভালো কাজ করছে তাদের সাথে প্রতিযোগিতা করে নিজের অবস্থানকে যাচাই করতে হবে। তবে তার মানে এই না যে আপনি অন্যান্য ডিজিটাল মার্কেটারদের সাথে শত্রুতাবাপন্ন আচরণ করবেন। প্রতিযোগিতা যেন আপনাকে হিংসাত্মক কোনো কর্মকাণ্ডে লিপ্ত না করে। আপনি অন্যের ক্ষতি না করে নিজের অবস্থানকে উন্নত করার জন্য যদি এই প্রতিযোগিতাপূর্ণ মনোভাবটি ধরে রাখেন তাহলে ইনশাআল্লাহ আপনাকে একজন