

1. প্রমোট করার সব থেকে ভালো সময়টি বেছে নিন:

দিনের কিছু কিছু সময় সোশাল মিডিয়াতে পোস্ট করলে সব চেয়ে বেশি রেস্পন্স পাওয়া যায়। সকাল ১০ টা-১১ টা, দুপুর ৩ টা থেকে ৪ টা। এবং রাত ৮টা থেকে রাত ৯ টা। আপনি গুরুত্বপূর্ণ সময়টিকে কাজে লাগিয়ে দিন এ ৩ বার পোস্ট করলে অবশ্যই ভালো সেল পেতে পারেন।

2. পোস্ট করার হার:

দিনে কমপক্ষে দুটি করে পোস্ট করার চেষ্টা করুন। এই পরিসীমায় থাকতে চেষ্টা করুন। তবে যত বেশি পোস্ট করা হবে, মানুষের কেনার সম্ভাবনা ততই বাড়বে।

3. গ্রুপ-পেইজে লাইভ করা যেতে পারে:

আমাদের পূর্ববর্তী অভিজ্ঞতা থেকে আমরা জানতে পেরেছি যে যেকোন সাধারণ পোস্ট বা ভিডিও এর চেয়ে লাইভ গুলোতে অনেক বেশি এনগেইজমেন্ট আসে। যখন একটি গ্রুপ/পেইজে লাইভ শুরু হয় তখন সেই গ্রুপ/পেইজের সব গুলো মেম্বার নোটিফিকেশন পেয়ে যায় এবং তারা আগ্রহী থাকে কি হচ্ছে এখানে সেটা জানতে। এটি প্রডাক্ট প্রমোট করার বেশ ভালো একটি সুযোগ। লাইভ যে শুধু আমাদের ই করতে হবে তা নয়। আমরা কিন্তু আগের রেকর্ড করা ভিডিও গুলোও গ্রুপ বা পেইজে স্ট্রিম করে দিতে পারি, যা সাধারণ লাইভের মতই চলবে। লাইভের জন্য প্রয়োজনীয় সব ভিডিও আপনি আমাদের প্রডাক্ট এর ড্রাইভ লিঙ্কেই পেয়ে যাবেন।

4. আপনার প্লাটফর্মে পোস্টের বিভিন্নতা বজায় রাখুন:

আমরা যারা বিভিন্ন পেইজ বা গ্রুপ চালাই আমরা সবাই চাই যেন আমাদের গ্রুপ বা পেইজের মেম্বার রা যেন গ্রুপ থেকে ভালো একটি অভিজ্ঞতা নিয়ে যায়। তাই আমাদের উচিত সব সময় একই ধরনের বোরিং কন্টেন্ট প্রমোট না করে এখানে বিভিন্নতা আনা। যেমন সকালে ভিডিও দিয়ে পোস্ট করলাম, বিকেলে পোস্টার দিয়ে পোস্ট করলাম, রাতে লাইভ দিয়ে দিলাম। প্রমোশনের জন্য হরেক রকমের কন্টেন্ট এবং প্রয়োজনীয় সব কিছুই কিন্তু আপনি আপনার Affiliate Dashboard এর প্রডাক্ট লিঙ্কে এর পাশে থাকা ড্রাইভ লিঙ্ক এ গোছানো ভাবে পেয়ে যাবেন।

5. জানিয়ে দিন নিজের অভিজ্ঞতা:

মাঝে মাঝে শেয়ার করতে পারেন প্রডাক্ট নিয়ে নিজের বাস্তব অভিজ্ঞতা বা আপনার চিন্তা ভাবনা। আপনার পণ্যটি কীভাবে আপনার জীবনে প্রভাব ফেলেছে, সেই গল্পগুলো আপনার গ্রাহকদের বিশেষভাবে অণুপ্রাণিত করতে পারে। যা তাদেরকে আপনার পণ্যটি কিনতে করে তুলবে আরও আগ্রহী। আপনি একটি ছোট ভিডিও বা ক্যাপশনে জানিয়ে দিতে পারেন নিজের অভিজ্ঞতার কথা।

6. একাধিক প্লাটফর্ম ব্যবহার করা:

আপনার নিজের প্ল্যাটফর্মের পাশাপাশি আরও অনেক গ্রুপ বা পেইজে আপনার যোগাযোগ অবশ্যই আছে। সেখানেও মাঝে মাঝে পোস্ট গুলো করতে পারেন। অনেক নতুন মানুষ আপনার প্রোডাক্টের ব্যাপারে জানতে পারবে।

7. সব সময় সেই বই বা কোর্স গুলোই প্রমোট করুন যেটির চাহিদা মার্কেটে সর্বাধিক:

কোন বই বা কোর্স এর চাহিদাই সর্বদা সমান থাকে না। সময় সুযোগ মতো এগুলোর চাহিদাও কম বেশি হয়। যেমন HSC পরীক্ষা আসন্ন হওয়াতে আমাদের ফেব্রুয়ারী মাসের সর্বাধিক বিক্রিত কোর্স ছিলো HSC Crash Course 2021. এখন আবার আমাদের পাওয়ার পয়েন্ট এবং মাইক্রোসফট এক্সেল এর কোর্সটির চাহিদা অনেক বেশি। তবে কারিয়ার ডেভেলপমেন্ট এবং স্পোকেন ইংলিশ এর ই-বুক এবং কোর্স গুলোর চাহিদা সব সময়ই অনেক বেশি থাকে। আপনাকে শুধু চোখ কান খোলা রেখে দেখে নিতে হবে আপনার প্ল্যাটফর্মে কোনটি সেল হওয়ার সম্ভাবনা সব চেয়ে বেশি।

8. সবসময় কমেন্টের একটি পরিপূর্ণ রিপ্লাই দিন:

আপনার পোস্টে অনেকেই অনেক কিছু জানতে চাইবে যে কীভাবে কিনতে হবে কোর্সটি, বা কীভাবে লগইন করবো ইত্যাদি। আমাদের সব সময় উচিত তাদের সমস্যা বা কনফিউশন গুলো দূর করার চেষ্টা করা। আপনার ২ মিনিট বেশি সময় নিয়ে কমেন্টের রিপ্লাই দেয়াতে যদি কমেন্ট দাতা কোর্সটি কিনে ফেলেন, তাহলে লাভ আপনারই!

9. অবশ্যই নতুন লক্ষ্য নির্ধারণ:

সব সময় মাসের শুরুতেই একটি লক্ষ্য নির্ধারণ করুন যে এই মাসে আপনি মোট কত উপার্জন করতে চান এবং সেটি পেতে হলে আপনার কীভাবে কোন কোন জায়গায় পোস্ট করতে হবে। মমার্কেট এবং প্রোডাক্টের ব্যাপারে আরো ক্লিয়ার ধারণা নিতে আপনার Affiliate Manager এর সাথে যোগাযোগ করুন।

10. বন্ধু বা আশে পাশের সবার সাথে মিলেমিশে কাজ করুন:

কথায় আছে দশে মিলে করি কাজ হারি জিতি নাই লাভ। সবসময় আপনার কাছে সবকিছুর সমাধান না থাকা টাই স্বাভাবিক। তাই আপনার বন্ধু বা পরিবারের সদস্যদের সাহায্য নিন। বন্ধুরা মিলে নতুন গ্রুপ বা পেইজ ও খুলে ফেলতে পারেন। একা একা কাজ করার চেয়ে টিম ওয়ার্ক সব সময় বেশি ইফেক্টিভ।

11. অবশ্যই অনুপ্রাণিত থাকুন:

জীবনের সব কিছু মত, মার্কেটিং এও আপনার ভালো, খারাপ দিন থাকবেই। দুই একদিন সেল কম আসতেই পারে। তবে হাল ছাড়বেন না। পোস্ট করতে থাকুন এবং নিজের গ্রোথের জন্য অবিরাম কাজ করে যান।