টুলস এর সহজলভ্যতা এবং স্বল্প পূজিঁতে শুরু করার সুযোগ থাকার কারণে, অনলাইনে ব্যবসা শুরু করাটা আমরা একটু বেশিই হালকা ভাবে নিয়ে ফেলি। আমরা ব্যবসাটা পরিচালনা করার জন্য এনাফ প্রিপেয়ার কিনা সেটাও এসেসমেন্ট করিনা। আজকে একটা প্রডাক্ট ভালো লাগলো, কালকে ফেসবুকে পেইজ খুলে ব্যবসা শুরু করে দেই। ব্যবসা করার ইচ্ছা, আগ্রহ দুটোই ভালো জিনিস। তবে যথাযথ প্রস্তুত হয়ে ব্যবসা করতে নামলে, ব্যবসা শুরু করার কিছুদিন পর হতাশ হয়ে ফিরে আসতে হবেনা।

আসুন জেনে নিই, ব্যবসা শুরু করার আগে আমাদের কি কি বিষয় মাথায় রাখা উচিত। আমরা একটা চেকলিস্ট দেখবো, সেটা ফলো করে একশন নেয়ার চেষ্টা করবো।

অনলাইন বিজনেস চেকলিস্ট 📋
হাসান শান্ত, ব্যবসাপাঠ

- **১. নিজের স্কিল যাচাইঃ**

একজন সফল উদ্যোক্তা হতে চাইলে আপনাকে অবশ্যই কিছু পার্টিকোলার ফিল্ডে স্কিলড হতে হবে। ক্ষেত্রবিশেষে এক্সপেরিয়েন্সেরও প্রয়োজন হতে পারে। যেমন ধরুন, আপনি অনলাইনে একটা ব্যবসা শুরু করবেন, যেখানে আপনি মাথার ক্যাপ বিক্রি করবেন। তাহলে আপনার ন্যুনতম কয়েকটা স্কিল জানতেই হবে, যেমন- মেটা এডস, কপিরাইটিং, বেসিক ফটো-ভিডিও এডিটিং ইত্যাদি। বলতে পারেন এগুলো আপনি টাকা দিয়ে মানুষ হায়ার করে করিয়ে নিবেন । হ্যা পারবেন। তবে, এসব স্কিল আপনার জানা থাকা মানে চলার পথে আপনাকে কখনো কেউ আটকাতে পারবেনা। কারো জন্য মাথায় হাত দিয়ে বসে থাকতে হবেনা। বরং আপনি যদি লোকজন হায়ার করেন আপনার কাজ করানোর জন্য, তাহলে তাদেরকে সঠিকভাবে ইউটিলাইজ করার বিষয়ে আপনার স্কিলগুলো আপনাকে এক্সট্রা এডভানটেইজ দিবে। পাশাপাশি, আপনার যদি জানা থাকে যে ক্যাপের ফেব্রিক কোথায় পাইকারি পাওয়া যায়, বাটন কোথা থেকে সহজে সোর্স করা যায় বা সেলাই কোথায় করলে কম টাকায় করা যায়, তাহলে আপনার জন্য অনেক এডভানটেইজ।

- **২. পরে গেলে বাঘে খায়ঃ**

আমার পরিচিত অনেকেই আছে যারা বছরের পর বছর বিজনেস প্ল্যান করে। একটা প্ল্যান শেষ তো আরেকটা শুরু। কিন্তু এক্সিকিউট করা হয়ে উঠেনা। আপনিও তাদের দলের হন, সেটা আমি চাইনা। এনালাইসিস প্যারালাইসিস বলে একটা কথা আছে! সেটার চক্করে যদি পড়ে যান, আপনার আর সফল উদ্যোক্তা হয়ে উঠা হবেনা। আপনাকে যেমন যথেষ্ট প্রস্তুত হয়ে মাঠে নামতে হবে, একইভাবে খেলার ৯০ মিনিট শেষ হয়ে গেলে মাঠে নামলেও হবেনা। যখনই মনে করবেন আপনি রেডি, একশনে চলে যান!

- **৩. একটা ভালো বিজনেস প্ল্যান**

আমরা প্রায়ই শুনি, একটা ভালো পরিকল্পনা আপনার পুরো কাজের অর্ধেক। এ কথাটার অর্থ যে কতটুকু, সেটা ব্যবসা শুরু করার পর বুঝা যায়। খেয়াল করে দেখবেন, আমরা অনেকেই ব্যবসা শুরু করি, কিছুদিন পর গিয়ে কি ডিসিশন নেবো, কি স্ট্র্যাটেজিতে আগাবো কিছুই বুঝতে পারিনা। এর কারণ কি জানেন? একটা সঠিক প্ল্যান না থাকা। আপনার হাতে এখন একটা প্রপার বিজনেস প্ল্যান থাকবে, তখন আপনি জানেন আপনার রোডম্যাপ কি, কখন কি করবেন, আটকে গেলে কি করবেন ইত্যাদি। পাশাপাশি, আপনার ইনিশিয়াল ক্যাপিটাল কত সেটাও এনসিওর করুন!

- **৪. একটা ক্যাশফ্লো ফোরকাস্ট**

ফোরকাস্ট কি তো জানেন! যেটা নিকট ভবিষ্যতের একটা পূর্ভাবাস করা। ওয়েদার ফোরকাস্ট আপনার ফোনেও আছে। প্রায় একইভাবে ব্যবসার ক্ষেত্রেও আমাদের একটা ক্যাশফ্লো ফোরকাস্ট তৈরি করতে হবে। এটা অনেকটা এমন যে, আপনার ব্যবসায় আগামী ৬ মাস বা ১ বছর কি কি ঘটনা ঘটবে, কত টাকা কোথায় কবে খরচ করবেন, কত টাকা কোন সোর্স থেকে ডুকবে, কত টাকা সেলস জেনারেট করবেন সবকিছু আগে থেকে একটা ধারণা করে সেটা কাগজে কলমে নোট করে ফেলা। এটা অবশ্যই রিয়েলিস্টিক ফোরকাস্ট হতে হবে, যেটা আপনি এচিভ করতে পারবেন। এই ক্যাশফ্লো ফোরকাস্ট আপনাকে পরবর্তী সময়ে আপনার ব্যবসার প্রগ্রেস ট্র্যাক করতে কতটা যে হেল্প করবে, সেটা প্রাকটিক্যালি ব্যবসা করলে বুঝতে পারবেন।

- **৫. ব্যবসার জন্য একটা সেপারেট ফোন নাম্বার**

অনেকেই ব্যবসার ফোন নাম্বারে নিজের পারসনাল নাম্বার দিয়ে রাখেন। এমনকি কাস্টমার সাপোর্টে কেউ কল দিলে সেটাও নিজের পারসনাল ফোনে রিং বেজে উঠে। চেষ্টা করবেন ব্যবসার ফোন নাম্বারটা যেন পারসনাল নাম্বার না হয়। পাশাপাশি, ব্যবসার সেই নাম্বারে যেন একটা ওয়াটসএপ বিজনেস একাউন্ট করা থাকে যেন কাস্টমার'রা যেকোন প্রয়োজনে সেখানে কনটাক্ট করতে পারেন।

- **৬. ব্যবসার জন্য ডেডিকেটেড ল্যাপটপ**

আমরা প্রায়ই শুনি, কিছু করলে করার মত করে করতে হবে!! কিন্তু সমস্যা হচ্ছে আমাদের অনেকেরই ব্যবসা শুরু করার সময় খুব বেশি ক্যাপিটাল থাকেনা। যেটুকু টাকা নিয়ে ব্যবসা শুরু করি, সেটা প্রডাক্ট স্টক করতে আর এড চালাতেই চলে যায়। সেখানে ল্যাপটপ তো বিলাসিতা। তবে না! যদি সম্ভব হয়, একটা ল্যাপটপে ইনভেস্ট করুন, যেটা সম্পূর্ণ আপনার ব্যবসার জন্য ব্যবহার করবেন। সেটা বিলাসিতা হবেনা। এবং এই ল্যাপটপে আপনার পারসনাল কোন ডাটা , ছবি, ফ্যামিলি ফটো, গার্লফ্রেন্ডের ছবি-চ্যাট এসব কিছুই থাকবেনা। সেখানে থাকবে আপনার সকল এডমিন প্যানেল-ড্যাশবোর্ড, মাইক্রোসফট অফিস, চ্যাটজিপিটি, ফটোশপ, প্রিমিয়ার প্রো এসব।

- **৭. সোশ্যাল মিডিয়া প্রেজেন্স**

অনেক গুরুত্বপূর্ণ একটা বিষয়! সোশ্যাল মিডিয়া হচ্ছে সেই জায়গা যেখান থেকে আপনি ৮০% এরও বেশি কাস্টমার বা ক্লায়েন্ট পাবেন। আমাদের দেশের বেশিরভাগ মানুষই ইন্টারনেট মানেই এখনো ফেসবুক-ইউটিউব বুঝে। কেউ ফ্রি ওয়াই-ফাই পেলে আগে ফেসবুকে ডুকে স্ক্রল করে। আপনার ব্যবসা শুরু করার আগেই সবগুলো সোশ্যাল মিডিয়াতে আপনার ব্যবসার প্রেজেন্স তৈরি করতে হবে। ফেসবুক, ইনসটাগ্রাম, টিকটক সবখানে আপনার ব্যবসার প্রেজেন্স তৈরি করুন। সম্ভব হলে ইউটিউবেও চ্যানেল খুলুন।

- **৮. একটা দারুণ ওয়েবসাইট**

আপনার ব্যবসার নাম সিলেকশনের সময়ই ডোমেইন এভেলএবল আছে কিনা দেখে নেয়ার চেষ্টা করলে ভালো। সহজ কথায়, ডোমেইন যদি অন্য কেউ নিয়ে ফেলে সেই নামে ব্যবসা শুরু না করাই সেরা সিদ্ধান্ত হবে। ডোমেইন রেজিস্ট্রি করার পর আপনার কাজ হচ্ছে খুব সুন্দর একটা ওয়েবসাইট তৈরি করে ফেলা। সুন্দর বলতে অনেক বেশি অপ্রয়োজনীয় কনটেন্ট দিয়ে গেন্জাম করে ফেলা না। মানে একদম সিম্পল, ক্লিন ডিজাইনের ওয়েবসাইট। অবশ্যই এটা যেন মোবাইল ফ্রেন্ডলি হয়। জানেনেই তো, মোবাইল থেকেই বেশি ট্রাফিক ওয়েবসাইটে আসে।

ওয়েবসাইটে পেমেন্ট কিভাবে নিবেন সিলেক্ট করুন। ক্যাশ অন ডেলিভারি, বিকাশ-নগদ ইত্যাদি।

- **৯. একটা বিজনেস ই-মেইল**

আপনার ব্যবসার জন্য একটা বিজনেস ই-মেইল তৈরি করুন। ডোমেইন-হোস্টিং সার্ভিস যেখান থেকে নিবেন সেখান থেকেই বিজনেস ই-মেইল তৈরি করা যায়।

দেখুন তো একজন কাস্টমারের চোখে কোনটা প্রফেশনাল মনে হয়-

Abdullah.foodbazar@gmail.com নাকি

support@foodbazar.com

- **১০. প্রডাক্ট সোর্সিং**

আপনি যে প্রডাক্ট নিয়ে কাজ করবেন সেগুলোর সোর্সিং কোথা থেকে করবেন, সেটা ফাইনাল করে ফেলুন। আপনি কি ইম্পোর্ট করে নিয়ে আসবেন নাকি ঢাকা থেকে সোর্স করবেন নাকি চট্টগ্রামের খাতুনগন্জ থেকে নিবেন এটা ফাইনাল করুন। আপনি কি রেডি টু সেল প্রডাক্ট নাকি raw-material এনে প্রডাক্ট ম্যানুফাকচার করবেন সিদ্ধান্ত নিন। আর আপনার যদি ডিজিটাল প্রডাক্ট হয়, যেমন ই-বুক হলে সেটা লেখা শুরু করে দিন। আর সার্ভিস হলে টোটাল আউটলাইন এবং প্রয়োজনীয় টুলস রেডি করে ফেলুন।

- **১১. মার্কেটিং এবং ব্রান্ডিং স্ট্র্যাটেজি**

এখন আসে আরেকটা গুরুত্বপূর্ণ পয়েন্ট, যেটা আপনি ভালো করতে পারলে আপনার ব্যবসা অনেকদুর যাবে আর খারাপ করলে পরিকল্পনার টেবিলেই মা-রা যাবে!

আপনার প্রডাক্ট বা সার্ভিস আপনার লোকেশন থেকে কাস্টমারের লোকেশন পর্যন্ত কিভাবে নিয়ে যাবেন সেটার পুরো স্ট্র্যাটেজি সাজিয়ে ফেলুন। আপনার কম্পিটিটর কারা, টার্গেট কাস্টমার কারা সবকিছু বের করুন।

সেলস এর জন্য মার্কেটিং প্ল্যান সাজান।

লং টার্ম গ্রোথ এর জন্য ব্রান্ডিং এ ফোকাস করুন।

- **১২. এড ম্যানেজার, বিজনেস ম্যানেজার ইত্যাদি**

যেহেতু বর্তমানে পেইড এডস ছাড়া ব্যবসা চিন্তা করা কঠিন, আমাদেরও একইভাবে প্রিপেয়ার হতে হবে। ব্যবসা শুরু করার আগেই আপনাকে মেটা বিজনেস ম্যানেজার, এড একাউন্ট, গুগুল এডস একাউন্ট, ডুয়েল কারেন্সি কার্ড যা যা প্রয়োজন হয়, সব রেডি করে ফেলুন।

- **১৩. ইনফ্লুয়েন্সারদের সাথে কোলাব করুন**

অনলাইন ব্যবসার জন্য ইনফ্লুয়েন্সার'রা অনেক গুরুত্বপূর্ণ। বিশেষ করে মাইক্রো-ইনফ্লুয়েন্সাররা। তাদের সাথে যোগাযোগ করুন, কনটেন্ট বানান। যাদের কনটেন্ট ভালো হবে তাদের সাথে লং-টার্ম বেসিসে কাজ করুন।

- **১৪. অন্তত ৫ টা মার্কেটিং ভিডিও কনটেন্ট**

এখন আপনার মোটামুটি অনেক কিছুই রেডি। এখন আপনার সেলস এর জন্য তৈরি হতে হবে। মার্কেটিং শুরু করার আগে অন্তত ৫ টা ভিডিও কনটেন্ট রেডি করুন। যেগুলো দিয়ে সেলস ক্যাম্পেইন চালাতে পারবেন। সেই কনটেন্টগুলো যেন সুপার প্রফেশনাল হয়, সেদিকে খেয়াল রাখুন।

- **১৫. কিছু রিলেটেড ভেলুএবল কনটেন্ট তৈরি করা**

আপনার ব্রান্ড রিলেটেড কিছু কনটেন্ট তৈরি করুন যেমন, লেখা, ছবি, ভিডিও ইত্যাদি যেগুলো আপনার ব্রান্ডের সোশ্যাল মিডিয়ায় আপলোড করতে পারবেন। এবং এই কনটেন্টগুলো কাস্টমারের জন্য ইউজফুল এবং ভেল্যুএবল হতে হবে। এখানে ভ্যালু থাকবে বেশি, সেলস মেসেজ থাকবে কম।

- **১৬. কাস্টমার সার্ভিস এবং ৫ স্টার রেটিং**

আপনার ব্যবসার কাস্টমারদের এক্সিলেন্ট কাস্টমার সার্ভিস দেয়ার চেষ্টা করুন। এটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ যদি এখন ব্যবসা করে টিকে থাকতে চান। পাশাপাশি, কাস্টমারদের ফিডব্যাক কালেক্ট করুন। পজিটিভ ফিডব্যাকগুলো সোশ্যাল প্রুফ হিসেবে কাজে লাগান, আর নেগেটিভ ফিডব্যাকগুলো ব্যবসার ইমপ্রুভমেন্টে কাজে লাগান।

Written and prepared by

HASAN SHANTH

CEO, Bebshapath | Digital Business Consultant