

পর্ব ০১: ফেসবুক মার্কেটিং

অধ্যায় ০১: ফেসবুক মার্কেটিং এ স্বাগতম

"মার্কেটিং হল একটি সামাজিক এবং ব্যবস্থাপনাগত প্রক্রিয়া যেখানে ব্যক্তি এবং গোষ্ঠীগুলো অন্যদের সাথে পণ্য এবং মূল্য তৈরি এবং বিনিময়ের মাধ্যমে তাদের যা প্রয়োজন এবং চায় তা পায়।" P. Kotler.

আমেরিকান মার্কেটিং অ্যাসোসিয়েশন নিম্নলিখিত আনুষ্ঠানিক সংজ্ঞাগুলো প্রদান করে: "মার্কেটিং হল একটি সাংগঠনিক ফাংশন এবং গ্রাহকদের কাছে মূল্য তৈরি, যোগাযোগ এবং সরবরাহ করার জন্য এবং সংস্থা এবং এর স্টেকহোল্ডারদের উপকার করে এমন উপায়ে গ্রাহক সম্পর্ক পরিচালনা করার জন্য প্রক্রিয়াগুলোর একটি সেট।"

মার্কেটিং মানুষের চাহিদা এবং সামাজিক চাহিদা সনাক্তকরণ এবং পূরণের সাথে সম্পর্কিত। মার্কেটিং সংক্ষিপ্ত সংজ্ঞাগুলোর মধ্যে একটি হল লাভজনকভাবে চাহিদা পূরণ করা।

মার্কেটিং মধ্যে রয়েছে প্রত্যাশিত চাহিদা, চাহিদা ব্যবস্থাপনা এবং চাহিদা পূরণ করা।

মার্কেটিং হল গ্রাহকের চাহিদা মেটাতে পণ্য বা পরিষেবা তৈরি, প্রচার এবং বিতরণ করার প্রক্রিয়া। মার্কেটিং লক্ষ্য হল বিক্রয় এবং ব্র্যান্ড সচেতনতা বৃদ্ধি করা, পাশাপাশি বিদ্যমান গ্রাহকদের ধরে রাখা।

মার্কেটিং কিভাবে কাজ করে?

- **কনটেন্ট মার্কেটিং:** ক্রয় প্রক্রিয়ার মাধ্যমে গ্রাহকদের সাহায্য করে এমন সামগ্রী তৈরি করুন এবং ভাগ করুন। এতে ব্লগ, ভিডিও এবং সোশ্যাল মিডিয়া পোস্ট অন্তর্ভুক্ত থাকতে পারে।
- **সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশান (SEO):** সার্চ ইঞ্জিন ফলাফলে উচ্চতর স্থান পেতে একটি ওয়েবসাইটের বিষয়বস্তু অপটিমাইজ করুন।
- **সার্চ ইঞ্জিন মার্কেটিং (SEM):** সার্চ ফলাফলে উচ্চতর প্রদর্শিত হতে অর্থপ্রদানের বিজ্ঞাপন ব্যবহার করুন।
- **সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং (SMM):** গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ করতে এবং পণ্যের প্রচার করতে সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করুন।
- **ই-মেল মার্কেটিং:** কুপন, ডিসকাউন্ট বা বিক্রয় ঘোষণা সহ ইমেল পাঠান।

অন্যান্য ধরনের মার্কেটিং:

- ব্যবসা থেকে ব্যবসা (B2B)
- ব্যবসা-থেকে-ভোক্তা (B2C)
- কমার্শিয়াল ক-ভেঞ্চার মার্কেটিং
- ডাইরেক্ট এন্ড ইনডাইরেক্ট মার্কেটিং
- গেরিলা মার্কেটিং

- ইনবান্ড/আউটবান্ড মার্কেটিং
- ইনফ্লুয়েন্সের মার্কেটিং
- পার্সোনলাইজড মার্কেটিং

সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং:

Facebook Marketing হল এমন একটি প্ল্যাটফর্ম যা একটি ব্র্যান্ডকে তাদের পণ্য এবং পরিষেবাগুলো অডিয়েন্সের সামনে রাখতে এবং অর্গানিক এবং পেইড উপায়গুলোর সাহায্যে প্রচার করতে দেয়। সহজ কথায়, ফেসবুক মার্কেটিং হল একটি ব্র্যান্ডের প্রচার এবং Facebook প্ল্যাটফর্মে তার উপস্থিতি বজায় রাখার প্রাকটিস।

২০০৪ সালের জানুয়ারি মাসে ফেসবুক ক্যাম্পাস ভিত্তিক তৈরি হয়ে ২০০৬ সালে সেপ্টেম্বর মাসে সবার জন্য উন্মুক্ত হয়। ২০০৭ সালের নভেম্বর মাসে ফেসবুক, ফেসবুক পেইজ লঞ্চ করে। ২০১৫ সালের জুন-আগস্ট মাসে ফেসবুক, পেইজের আপডেট অপশন গুলো প্রকাশ করে। এখন পর্যন্ত বিভিন্ন সময় বিভিন্ন ধনের আপডেটের মধ্য দিয়ে ফেসবুক ব্যক্তিগত ব্রান্ডিংয়ের পাশাপাশি প্রডাক্ট ব্রান্ডিং এর সুযোগ সৃষ্টি করে অনেক মানুষকে শূন্য থেকে ঘুরে দাঁড়বার পথ করে দিয়েছে।

ফেসবুক একটি সোশ্যাল নেটওয়ার্কিং সাইট হিসাবে প্রকাশ পেলেও আজ, এটি অনলাইন ব্যবসার জন্য সবচেয়ে বহুমুখী প্ল্যাটফর্মগুলোর মধ্যে একটি। ছোট ছোট উদ্যোক্তাদের জন্য, Facebook বিভিন্ন সুবিধা প্রদান করে যা বড় বড় ব্যবসায়িক প্রতিযোগীদের সাথে সমান তাল মিলিয়ে চলতে পারে।

ছোট ব্যবসার জন্য আদর্শ মার্কেটিং প্ল্যাটফর্ম:

1. **বিশাল ক্রেতার কাছে পৌঁছানো:** ২.৯ বিলিয়নের বেশি সক্রিয় ব্যবহারকারীর সাথে, Facebook আপনাকে সারা বিশ্ব জুড়ে বিভিন্ন ক্রেতাদের সাথে সংযোগ সৃষ্টি করার সুযোগ করতে দিয়েছে। আপনার ব্যবসা একটি স্থানীয় বাজারকে লক্ষ্য করে বা আন্তর্জাতিক ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ করার মাধ্যমে, Facebook আপনাকে আপনার নির্দিষ্ট গ্রাহকদের খুঁজে পেতে সাহায্য করছে।
2. **সাশ্রয়ী মার্কেটিং:** প্রচলিত বিজ্ঞাপন পদ্ধতির বাহিরে, Facebook ছোট বাজেটের ব্যবসার জন্য অল্প বাজেটের এড/বিজ্ঞাপন প্রচারের সুযোগ প্রদান করে। সঠিকভাবে কার্যকর করা হলে অর্গানিক স্ট্রাটেজি এবং পেইড এডস একইভাবে চমৎকার ROI অফার করে।



3. **টার্গেটেড এড:** Facebook-এর টার্গেটিং টুলসগুলো আপনাকে অডিয়েন্স, ইন্টারেস্ট, বিহেভিয়ার এবং লাইফ ইভেন্টের মাধ্যমে টার্গেটেড কাস্টমার ঠিক করে দেয়। টার্গেটেড এডের মাধ্যমে আপনার টার্গেটেড কাস্টমারের কাছে পৌঁছাতে সাহায্য করে।
4. **যোগাযোগের সুযোগ:** Facebook আপনার কাস্টমারের সাথে পারস্পারিক যোগাযোগ বাড়ায়। কमेंট, ম্যাসেজ এবং ইন্টারেক্টিভ কন্টেন্টের মাধ্যমে, আপনি সুসম্পর্ক গড়ে তুলতে পারেন যা বিশ্বস্ততা বাড়ায়।
5. **ব্যবসায়িক টুলসগুলোর সাথে সমন্বয়:** ই-কমার্স ফিচারস যেমন Facebook shop থেকে মেটা বিজনেস সুইটের মাধ্যমে analytics পর্যন্ত, Facebook অনলাইনে আপনার ব্যবসা চালানোর জন্য একটি ইকোসিস্টেম অফার করে।

ফেসবুক মার্কেটিং শুধুমাত্র বড় ব্র্যান্ডের জন্য নয়

অনেক ছোট ব্যবসার মালিকরা Facebook marketing সময় বিনিয়োগ করতে আগে কয়েকবার চিন্তা করেন, এই ভেবে যে এটি শুধুমাত্র বড় বাজেটের বড় ব্র্যান্ডের জন্য কার্যকর। এটি একটি ভুল ধারণা। উদ্যোক্তাদের বিভিন্ন সুবিধা রয়েছে— আপনার কন্টেন্টের মাধ্যমে ব্যক্তিগতভাবে কাস্টমারের সাথে যুক্ত হতে পারেন।

এখানে কিছু কমন মিথ আছে:

1. **ফেসবুকে খুব জনাকীর্ণ:** যদিও এটি সত্য যে প্রতিযোগিতা বিদ্যমান, প্ল্যাটফর্মের টার্গেটিং টুলসগুলো নিশ্চিত করে যে আপনি ব্রাউজার/ভিডিওর মধ্যে হারিয়ে না গিয়ে সঠিক কাস্টমারের কাছে পৌঁছাতে পারেন।
2. **অর্গানিক রিচ কমে যাওয়া:** এটি সত্য নয়, অর্গানিক রিচের মাধ্যমে এখনো অনেক ছোট ব্যবসায়ী তাদের ব্যবসা পরিচালনা করছে সঠিক কন্টেন্ট ক্রিয়েটের মাধ্যমে।
3. **বিজ্ঞাপনগুলো ব্যয়বহুল:** আপনি ছোট বাজেট দিয়ে শুরু করতে পারেন এবং ফলাফল দেখতে পাওয়ার সাথে সাথে বাজেট বাড়াতে পারেন।

মেটা অ্যাডভান্টেজ AI-চালিত বিজ্ঞাপন

ফেসবুক মার্কেটিং এর ল্যাগুস্কেপ নাটকীয়ভাবে পরিবর্তিত হচ্ছে, প্রযুক্তিগত অগ্রগতি, ব্যবহারকারীর আচরণ পরিবর্তন এবং গোপনীয়তা রক্ষার নিয়ম/আইন। এই ট্রেন্ডস বোঝা আপনার ব্যবসার জন্য একটি জয়ের কৌশল এর প্রথম পদক্ষেপ। মেটা অ্যাডভান্টেজের মাধ্যমে, আপনি কম, আরও দক্ষ বিজ্ঞাপন প্রচারের মাধ্যমে সেরা ফলাফল পেতে পারেন, আরও সম্ভাব্য গ্রাহকদের কাছে পৌঁছাতে পারেন এবং সময় ও শ্রম বাঁচাতে পারেন। কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা এখন আর কোনো গুপ্তন নয় - এটি ফেসবুকের বিজ্ঞাপনের প্ল্যাটফর্মের মেরুদণ্ড।



AI টুলসগুলো উদ্যোক্তাদের সাহায্য করে:

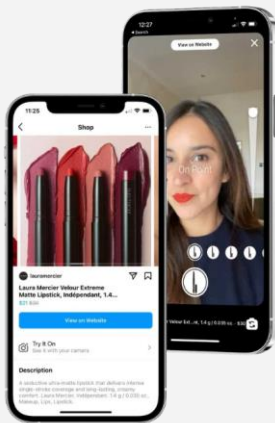
- আরও নির্ভুলতার সাথে অডিয়েন্স লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ করুন।
- রিয়েল-টাইম ডেটার উপর ভিত্তি করে বিজ্ঞাপন প্লেসমেন্ট অপটিমাইজ করুন।
- Individual choice অনুসারে বিজ্ঞাপন কন্টেন্ট তৈরি করুন।

Example: একটি ফিটনেস ব্র্যান্ডের জন্য একটি AI-চালিত campaign ফিটনেস-সম্পর্কিত সামগ্রীর সাথে তাদের চাহিদার উপর ভিত্তি করে ক্রয় করতে পারে

এমন ব্যবহারকারীদের সনাক্ত করতে পারে এবং peak engagement সময়ে উপযুক্ত ভিডিও বিজ্ঞাপনগুলো সরবরাহ করতে পারে।

AR ট্রাই অন-এর অ্যাক্সেস সম্প্রসারণ: নতুন API, বিজ্ঞাপন ফর্ম্যাটস

Facebook-এ, আমরা অগমেন্টেড রিয়েলিটি (AR) কে একটি নিস্তন্ধ (siloe) বাণিজ্য অভিজ্ঞতা হিসেবে দেখি না। পরিবর্তে, এটি আমাদের অ্যাপস এবং পরিষেবাগুলোর মধ্যে তৈরি করা হয়েছে, এবং awareness থেকে purchase পর্যন্ত কেনাকাটার যাত্রার প্রতিটি অংশে এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করার সম্ভাবনা রয়েছে। ভোক্তারা ইতিমধ্যেই অনুপ্রেরণা এবং নতুন পণ্য আবিষ্কারের জন্য Facebook এবং Instagram-এর দিকে ঝুঁকছেন এবং AR তাদের আরও ব্যক্তিগত উপায়ে নতুন পণ্যের অভিজ্ঞতা নিতে সাহায্য করতে পারে।



Augmented Reality (AR) এবং Virtual Reality (VR) Content কিভাবে ব্যবসার গ্রাহকদের সাথে যুক্ত হয় তা বিপ্লব করছে সেই সম্পর্কে জানতে হবে। উদ্যোক্তারা এই প্রযুক্তিগুলি ব্যবহার করতে পারেন:

- পোশাক বা প্রসাধনীর মতো পণ্যের জন্য ভার্চুয়াল ট্রাই-অন (try-ons) তৈরি করুন।
- লাইভ ইভেন্ট বা Product launch হোস্ট করুন।
- ইন্টারেক্টিভ, অভিজ্ঞতামূলক Content সাথে deep connection তৈরি করুন।

আপডেট করা Privacy Policy সাথে উন্নত টার্গেটিং

গোপনীয়তা নীতিতে, ব্যাখ্যা করা হয়, কিভাবে তথ্য সংগ্রহ, ব্যবহার, ভাগ, ধরে রাখা এবং স্থানান্তর করা হয়। ফেসবুক আপনাকে আপনার অধিকার সম্পর্কেও জানিয়েছে।

এটা গুরুত্বপূর্ণ যে আপনি জানেন কিভাবে আপনার গোপনীয়তা নিয়ন্ত্রণ করতে হয়, তাই আমরা আপনাকে দেখাই যে আপনি আপনার ব্যবহার করা মেটা পণ্যগুলির সেটিংসে আপনার তথ্য কোথায় পরিচালনা করতে পারেন।

Strict privacy laws পরিপ্রেক্ষিতে উদ্যোক্তাদের ডেটা ব্যবহারের একটি নতুন সময়ের এর সাথে খাপ খাইয়ে নিতে হবে। সাফল্যের জন্য কৌশল অন্তর্ভুক্ত:

- প্রথম পক্ষের তথ্য সংগ্রহের উপর জোর দেওয়া (যেমনঃ email sign-ups, surveys).
- স্বচ্ছ ডেটা অনুশীলনের মাধ্যমে বিশ্বাস তৈরি করা।
- প্রাইভেসিকে সম্মান করার সময় পারফরম্যান্স ট্র্যাক করতে Facebook Conversions API-এর মতো টুল ব্যবহার করা।

সাফল্যের গল্প: কিভাবে উদ্যোক্তারা উন্নতি করেছে



- **কেস স্টাডি ১:** স্থানীয় বেকারি তার গ্রাহক base বৃদ্ধি করেঃ একটি ছোট-শহরের বেকারি তাদের পণ্য তৈরির পিছনের গল্প শেয়ার করার জন্য, স্থানীয় গ্রাহকদের সাথে যুক্ত হতে এবং বিশেষ অফার প্রচার করতে Facebook ব্যবহার করে। আগ্রহী গ্রাহকদের জন্য একটি ফেসবুক গ্রুপ তৈরি করে, তারা ছয় মাসের মধ্যে পুনরাবৃত্তি ব্যবসায় 40% বৃদ্ধি দেখেছে।



- **কেস স্টাডি ২:** একজন গ্রাফিক ডিজাইনারা বিশ্বব্যাপী ক্লায়েন্ট তৈরি করেঃ একজন ফ্রিল্যান্স ডিজাইনার, ব্র্যান্ডিং service প্রয়োজন এমন ব্যবসায়িক টার্গেট করতে Facebook বিজ্ঞাপনগুলো ব্যবহার করেছেন। ক্যারোজেল বিজ্ঞাপনে তার পোর্টফোলিও প্রদর্শন করে, তিনি আন্তর্জাতিক ক্লায়েন্টদের আকৃষ্ট করেছেন এবং এক বছরে তার আয় দ্বিগুণ করেছেন।

এই উদাহরণগুলো তুলে ধরা এই কারণে যে কিভাবে উদ্যোক্তারা উল্লেখযোগ্য ফলাফল অর্জনের জন্য Facebook-এর শক্তিকে

কাজে লাগাতে পারে। এই বইটি পড়া শেষে আপনি আপনার নিজের সাফল্যের গল্প তৈরি করার টুলস এবং কৌশলগুলো আবিষ্কার করবেন।