

আমাজনে বহুল বিক্রীত

**From \$160K Sales in 3 Days : A High-Ticket
Dropshipping Success Blueprint**

এর বাংলা সংস্করণ

২ কোটি টাকার ড্রপশিপিং বিজনেস সিক্রেট

শেখ নাজিম ইসলাম

প্রশিক্ষক, উদ্যোক্তা ও ব্যবসায়ী

পরিচিতি

শেখ নাদিম ইসলাম পাবনা জেলার পাবনা সদর উপজেলার ব্রজনাথপুরের একজন উদ্যোক্তা, গ্রাফিক ডিজাইনার, ই-কমার্স পরামর্শক এবং অনলাইন ব্যবসা প্রশিক্ষক। তাঁর পিতা মোঃ নায়েব আলী, যিনি একসময় একজন চিত্রশিল্পী হিসেবে কাজ করতেন এবং বর্তমানে ব্যবসার সঙ্গে যুক্ত। তাঁর মাতা লাকী খাতুন একজন গৃহিণী। দুই ভাইয়ের মধ্যে তিনি দ্বিতীয়।

শৈশব থেকেই আঁকাআঁকির প্রতি তাঁর গভীর আগ্রহ ছিল। বাবার শিল্পচর্চা ও সৃজনশীলতার পরিবেশ তাঁর মধ্যে ডিজাইন ও সৃষ্টিশীলতার বীজ বপন করে। যদিও উদ্যোক্তা হওয়ার কোনো পরিকল্পনা তাঁর শৈশবে ছিল না, ২০১৯ সালে বাংলাদেশ সরকারের উদ্যোক্তা উন্নয়ন কার্যক্রম তাঁকে নতুনভাবে ভাবতে ও উদ্যোক্তা হওয়ার পথে এগিয়ে যেতে অনুপ্রাণিত করে।

উদ্যোক্তা হওয়ার সেই যাত্রায় তিনি Entrepreneurship and Skill Development Project (ESDP) এবং Bangladesh Investment Development Authority (BIDA)-এর উদ্যোগে আয়োজিত জেলা পর্যায়ের উদ্যোক্তা কার্যক্রমে অংশগ্রহণ করেন। একই বছরে ডাক, টেলিযোগাযোগ ও তথ্যপ্রযুক্তি মন্ত্রণালয়ের আইসিটি ডিভিশন আয়োজিত **Student to Startup Bangladesh: Chapter 2**-এ অংশ নিয়ে পাবনা জেলার নির্বাচিত তিনজন প্রতিনিধির একজন হওয়ার গৌরব অর্জন করেন।

পরবর্তীতে ২০২০ সালে ACT-COVID National Hackathon-এ অংশগ্রহণ করেন এবং **Organisation of Islamic Co-operation (OIC)** আয়োজিত আন্তর্জাতিক **OIC Youth Capital Dhaka 2020** প্রোগ্রামে অংশ নিয়ে সেরা ২৫ জনের মধ্যে স্থান লাভ করেন। জাতীয় ও আন্তর্জাতিক এসব কর্মসূচি থেকে অর্জিত জ্ঞান, অভিজ্ঞতা এবং বাস্তব শিক্ষাকে কাজে লাগিয়ে তিনি ড্রপশিপিং ব্যবসায় যাত্রা শুরু করেন এবং ধীরে ধীরে নিজেকে ডিজিটাল উদ্যোক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করেন।

বর্তমানে তিনি একটি গ্রাফিক ডিজাইন এজেন্সি পরিচালনা, এগ্রো ফার্ম গড়ে তোলা এবং অনলাইন ব্যবসা ও ড্রপশিপিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ প্রদানের সঙ্গে সক্রিয়ভাবে যুক্ত রয়েছেন। তাঁর লক্ষ্য বাংলা ভাষাভাষী নতুন উদ্যোক্তাদের কাছে আন্তর্জাতিক মানের ব্যবসায়িক জ্ঞান সহজ ভাষায় পৌঁছে দেওয়া এবং বাস্তবভিত্তিক শিক্ষার মাধ্যমে সফল উদ্যোক্তা তৈরি করা।

ব্যক্তিগত জীবনে তিনি তামান্না মুখা-এর সঙ্গে বিবাহিত। তিনি বিশ্বাস করেন, তাঁর উদ্যোক্তা জীবনের কঠিন পথচলায় স্ত্রীর অকুণ্ঠ সমর্থন, ধৈর্য, উৎসাহ ও নিরন্তর অনুপ্রেরণা তাঁকে আজকের অবস্থানে পৌঁছাতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে। পরিবারকে শক্তির উৎস হিসেবে ধারণ করে তিনি ভবিষ্যতে আরও বড় পরিসরে উদ্যোক্তা উন্নয়ন, কর্মসংস্থান সৃষ্টি এবং বৈশ্বিক ই-কমার্সে বাংলাদেশের অবস্থান সুদৃঢ় করার লক্ষ্যে কাজ করে যেতে দৃঢ়প্রতিজ্ঞ।

সূচিপত্র:

অধ্যায় ১: হাই-টিকেট ড্রপশিপিংয়ে আমার যাত্রা

- ✓ ড্রপশিপিং কী এবং এটি কীভাবে কাজ করে
- ✓ কেন আমি কম দামের পণ্যের পরিবর্তে হাই-টিকেট পণ্য বেছে নিয়েছিলাম
- ✓ ২০ জন পার্টনারের একটি টিম গঠন
- ✓ প্রাথমিক বিনিয়োগ ও ব্যবসায়িক ভিশন
- ✓ ব্যবসা শুরু করার আগে শেখা গুরুত্বপূর্ণ শিক্ষা

অধ্যায় ২: সঠিক হাই-টিকেট পণ্য নির্বাচন

- ✓ কেন পাইকারি বাইসাইকেল নির্বাচন করা হয়েছিল
- ✓ বাজারের চাহিদা বিশ্লেষণ
- ✓ প্রতিযোগী গবেষণা
- ✓ লাভের মার্জিন হিসাব
- ✓ পণ্য সোর্সিং কৌশল

অতিরিক্ত কৌশল:

\$5,000 থেকে \$100,000+ মূল্যের পণ্যের উপর ফোকাস করা
খুচরা ক্রেতাদের পরিবর্তে B2B (ব্যবসা-থেকে-ব্যবসা) ক্রেতাদের লক্ষ্য করা

অধ্যায় ৩: উচ্চ কনভার্সন সম্পন্ন অনলাইন স্টোর তৈরি

- ✓ একটি পেশাদার ওয়েবসাইট তৈরি
- ✓ গ্রাহকের আস্থা অর্জনের জন্য প্রয়োজনীয় উপাদান
- ✓ প্রোডাক্ট পেজ অপটিমাইজেশন
- ✓ কোটেশন (Quote) রিকোয়েস্ট সিস্টেম
- ✓ লাইভ চ্যাট সংযুক্তকরণ

অতিরিক্ত কৌশল:

প্রতিটি পণ্যের জন্য আলাদা কাস্টম ল্যান্ডিং পেজ ব্যবহার
গ্রাহকের রিভিউ ও কেস স্টাডি যুক্ত করা

অধ্যায় ৪: মার্কেট রিসার্চ ও সঠিক ক্রেতা নির্বাচন

- ✓ ক্রেতার মনস্তত্ত্ব বোঝা
- ✓ আদর্শ ক্রেতা শনাক্ত করা
- ✓ ভৌগোলিক লক্ষ্য নির্ধারণ
- ✓ নির্দিষ্ট শিল্পখাত লক্ষ্য করা
- ✓ ক্রেতা পারসোনা (Buyer Persona) তৈরি

অতিরিক্ত কৌশল:

কোম্পানি, ডিলার ও ডিস্ট্রিবিউটরদের লক্ষ্য করা
B2B সম্ভাব্য ক্রেতা খুঁজতে খরহশবফওহ ব্যবহার

অধ্যায় ৫: পেইড অ্যাডভার্টাইজিংয়ের মাধ্যমে ব্যবসা স্কেল করা

- ✓ Facebook Ads কৌশল
- ✓ Google Ads কৌশল
- ✓ রিটার্গেটিং ক্যাম্পেইন
- ✓ বাজেট বন্টন
- ✓ ক্যাম্পেইন অপটিমাইজেশন

অতিরিক্ত কৌশল:

Lookalike Audience তৈরি করা
ভিডিও বিজ্ঞাপন ও পণ্যের ডেমো ব্যবহার করা
একাধিক ল্যান্ডিং পেজ একসাথে পরীক্ষা করা

অধ্যায় ৬: মাত্র ৩ দিনে \$160K সেলস অর্জন

- ✓ ক্যাম্পেইন চালুর সম্পূর্ণ প্রক্রিয়া
- ✓ লিড জেনারেশন সিস্টেম
- ✓ গ্রাহকের ইনকোয়ারি পরিচালনা
- ✓ হাই-টিকেট ডিল ক্লোজ করা
- ✓ বড় অর্ডার ব্যবস্থাপনা
- ✓ সফল তিনটি অর্ডারের কেস স্টাডি

অতিরিক্ত কৌশল:

সীমিত স্টকের অফারের মাধ্যমে জরুরিতা সৃষ্টি
ব্যবসায়িক পার্টনারশিপের সুযোগ প্রদান

অধ্যায় ৭: টিমওয়ার্ক, বিনিয়োগ ও ব্লকি ব্যবস্থাপনা

- ✓ ২০ সদস্যের পার্টনারশিপ পরিচালনা
- ✓ বিজ্ঞাপন ব্যয় ভাগাভাগি
- ✓ খরচ ট্র্যাকিং
- ✓ মুনাফা বন্টন মডেল
- ✓ আইনি চুক্তি ও ডকুমেন্টেশন

অতিরিক্ত কৌশল:

একটি আনুষ্ঠানিক অপারেটিং এগ্রিমেন্ট তৈরি
প্রজেক্ট ম্যানেজমেন্ট টুল ব্যবহার
স্পষ্ট মুনাফা বন্টন নীতিমালা নির্ধারণ

অধ্যায় ৮: হাই-টিকেট ড্রপশিপিংয়ে লাভ সর্বোচ্চ করা

- ✓ খরচ বিশ্লেষণ
- ✓ লাভ অপটিমাইজেশন
- ✓ সরবরাহকারীর সাথে দরকষাকষি
- ✓ আপসেলিংয়ের সুযোগ
- ✓ গ্রাহকের লাইফটাইম ভ্যালু (CLV)

অতিরিক্ত কৌশল:

পণ্য ও সেবা একত্রে প্যাকেজ আকারে বিক্রি
রক্ষণাবেক্ষণ (Maintenance) প্যাকেজ প্রদান
পুনরাবৃত্ত (Recurring) সার্ভিস প্ল্যান চালু করা

অধ্যায় ৯: উন্নত ব্যবসা সম্প্রসারণ কৌশল

- ✓ একটি দক্ষ সেলস টিম গঠন
- ✓ ইমেইল মার্কেটিং অটোমেশন
- ✓ CRM বাস্তবায়ন
- ✓ পার্টনারশিপ মার্কেটিং
- ✓ আন্তর্জাতিক বাজারে সম্প্রসারণ

অতিরিক্ত কৌশল:

এক্সক্লুসিভ সরবরাহকারী সম্পর্ক গড়ে তোলা
অ্যাফিলিয়েট পার্টনারশিপ তৈরি
ওয়েবিনারভিত্তিক সেলস ফানেল চালু করা

অধ্যায় ১০: হাই-টিকেট ড্রপশিপিংয়ের ভবিষ্যৎ

- ✓ \$160K সেলস অভিজ্ঞতা থেকে শেখা মূল শিক্ষা
- ✓ সাধারণ ভুল এবং সেগুলো এড়ানোর উপায়
- ✓ \$1 মিলিয়ন+ সেলসে স্কেল করার কৌশল
- ✓ দীর্ঘমেয়াদি ব্র্যান্ড গঠন
- ✓ টেকসই আয়ের উৎস তৈরি
- ✓ চূড়ান্ত অ্যাকশন প্ল্যান
- ✓ বোনাস কৌশলসমূহ
- ✓ AI-চালিত কাস্টমার সাপোর্ট
- ✓ স্বয়ংক্রিয় লিড কোয়ালিফিকেশন
- ✓ LinkedIn Outreach Automation
- ✓ হাই-টিকেট সেলস ক্লোজিং স্ক্রিপ্ট
- ✓ ই২ই ইমেইল মার্কেটিং সিকোয়েন্স
- ✓ একাধিক সরবরাহকারীর নেটওয়ার্ক তৈরি

- ✓ আস্থা বৃদ্ধির জন্য পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং
- ✓ Video Sales Letter (VSL)
- ✓ আন্তর্জাতিক সরবরাহকারী নেটওয়ার্ক
- ✓ ব্যবসা বিক্রির জন্য Exit Strategy তৈরি

অধ্যায় ১১: এল.এল.সি. ছাড়াই বাংলাদেশী সহজ মাধ্যমে ইন্টারন্যাশনাল পেমেন্ট গেটওয়ে সেটাপ

অধ্যায় ১২: আমাজন, ই-বে, শপিফাই, উ-কমার্স নিয়ে কার্যপদ্ধতি

একটি সফল হাই-টিকেট ড্রপশিপিং ব্যবসা কখনোই ভাগ্যের উপর নির্ভর করে গড়ে ওঠে না।

এর জন্য প্রয়োজন সঠিক পণ্য নির্বাচন, কার্যকর বিজ্ঞাপন কৌশল, শক্তিশালী ব্যবসায়িক অংশীদারিত্ব, গ্রাহকের আস্থা অর্জন এবং শৃঙ্খলাপূর্ণ বাস্তবায়ন।

মাত্র তিন দিনে \$160,000 সেলস অর্জনের অভিজ্ঞতা প্রমাণ করে যে একটি সুপরিকল্পিত হাই-টিকেট ড্রপশিপিং মডেল সঠিক মার্কেটিং, দক্ষ টিমওয়ার্ক এবং কার্যকর ব্যবসায়িক কৌশলের মাধ্যমে উল্লেখযোগ্য রাজস্ব ও মুনাফা তৈরি করতে সক্ষম।