

ই-কমার্স ১০০ দিন প্ল্যান: দোকান খুলে প্রথম বিক্রি পর্যন্ত

লেখক: তাহসিন আমিত

ভূমিকা

তুমি যদি কখনও ভেবে থাকো — “আমি নিজের একটা অনলাইন দোকান খুলব”,
কিন্তু কোথা থেকে শুরু করবে বুঝতে পারোনি — এই বইটা তোমার জন্য।
এখানে ১০০ দিনের মধ্যে একদম শুরু থেকে প্রথম বিক্রির পথে
তোমাকে গাইড করা হবে ধাপে ধাপে, বাস্তব উদাহরণসহ।

পার্ট ১: প্রস্তুতি (Day 1–20)

◆ Day 1–5: ব্যবসার আইডিয়া বাছাই

- নিজের আগ্রহ, স্কিল, এবং বাজারে চাহিদা মিলিয়ে একটি প্রোডাক্ট বাছাই করো।
- টুলস: Google Trends, ChatGPT, Etsy/Alibaba research

◆ Day 6–10: মার্কেট রিসার্চ

- কাস্টমার কারা, তারা কী খুঁজছে, দাম কত দিচ্ছে — জানো।
- কম্পিটিশন বিশ্লেষণ করো: Facebook, Daraz, Amazon থেকে।

◆ Day 11–15: ব্র্যান্ড নাম ও লোগো তৈরি

- ব্র্যান্ড নাম ইউনিক ও সহজ হওয়া দরকার।
- Canva বা Looka দিয়ে প্রফেশনাল লোগো বানাও।

◆ Day 16–20: প্ল্যাটফর্ম বাছাই

- Shopify, WooCommerce, বা Daraz Seller Account খুলে ফেলো।
- ডোমেইন ও হোস্টিং সেটআপ করো (Namecheap, Hostinger ইত্যাদি)।

পার্ট ২: দোকান তৈরি (Day 21–50)

◆ **Day 21–30: Website Setup**

- হোমপেজ, প্রোডাক্ট পেইজ, এবং About/Contact তৈরি করো।
- ট্রাস্ট বিল্ড করতে SSL, Privacy Policy, Return Policy অ্যাড করো।

◆ **Day 31–40: প্রোডাক্ট রেডি করা**

- পণ্যের ছবি তোলা, ভিডিও বানাও, এবং সুন্দর বর্ণনা লেখো।
- প্রাইসিং করো — লাভ রেখে কিন্তু প্রতিযোগিতার মধ্যে।

◆ **Day 41–50: পেমেন্ট ও ডেলিভারি সেটআপ**

- SSLCommerz বা Stripe যুক্ত করো।
- ডেলিভারি পার্টনার বাছাই করো: Pathao, Steadfast, RedX ইত্যাদি।

পার্ট ৩: মার্কেটিং ও ট্রাফিক (Day 51–80)

◆ **Day 51–60: সোশ্যাল মিডিয়া লঞ্চ**

- Facebook Page, Instagram, TikTok খুলো।
- ব্র্যান্ড আইডেন্টিটি বজায় রাখো — একই লোগো, কালার, বায়ো।

◆ **Day 61–70: Content Marketing**

- প্রোডাক্ট ব্যবহার করে ছোট ভিডিও বানাও।
- রিভিউ, স্টোরি, এবং “Behind the Scenes” কনটেন্ট দাও।

◆ **Day 71–80: Paid Ads শুরু**

- Facebook Ads দিয়ে প্রথম কাস্টমার আনো।

- ছোট বাজেট দিয়ে টেস্ট করো, তারপর স্কেল করো।
-

পার্ট ৪: প্রথম বিক্রি (Day 81–100)

◆ **Day 81–90: কাস্টমার সার্ভিস ও ফিডব্যাক**

- প্রতিটি ইনবক্সে দ্রুত উত্তর দাও।
- গ্রাহক সন্তুষ্টি বাড়ানোর জন্য ফলো-আপ মেসেজ দাও।

◆ **Day 91–100: প্রথম বিক্রির উদযাপন 🎉**

- প্রথম বিক্রি মানে শুরু, শেষ নয়।
 - ডেটা বিশ্লেষণ করো — কোন পণ্য বিক্রি হলো, কেন, কার কাছে।
 - এরপর স্কেল করার প্ল্যান করো (রিটাগেটিং, নতুন প্রোডাক্ট)।
-

শেষ কথা

ই-কমার্স হলো ম্যারাথন, স্প্রিন্ট নয়।

তুমি যদি ধারাবাহিকভাবে প্রতিদিন একটু একটু করে এগোও —

১০০ দিনের মধ্যে তুমি তোমার প্রথম বিক্রি পেয়ে যাবে।

তখন তুমি শুধু বিক্রেতা নও — একজন ডিজিটাল উদ্যোক্তা।