



উদ্যোক্তা উন্নয়ন এবং বাস্তবতা

লেখক: অধ্যাপক ড. সরিজুল হক | প্রকাশিত: 04 June 2026, 09:37 AM | বিভাগ: মার্কেটিং



বজিনসে প্ল্যান এর মধ্যে মার্কেটিং মক্সি অত্বন্ত গুরুত্বপূর্ণ একটি বিষয়। এই মক্সি বা মশ্রিণকে বলা হয় ক্রতো আকর্ষণে অত্বন্ত কার্যকরী একটি টুলস। যাঁরা বজিনসে গ্র্যাজুয়েটে তাঁরা ববিএ, এমবএ পড়ার সময় এই বিষয়টি সম্পর্কে পড়ার এবং জ্ঞান অর্জন করার সুযোগ পায়। কনিতু যাঁরা বজিনসে গ্র্যাজুয়েটে নয়, তাঁদের কাছে বিষয়টিনিতুন বা অচনো। মার্কেটিং মক্সি একজন মার্কেটোরের কাছে অত্বন্ত গুরুত্বপূর্ণ একটি বিষয়। কারণ মার্কেটোর যদি এই মক্সিটকি ঠকি মতো ডজাইন করতে পারনে তাহলে তাঁর পক্ষে ক্রতোক আকর্ষণ করা, ক্রতোক পণ্য কনিতে উৎসাহিত করা, ক্রতোক দীর্ঘময়াদরে জন্য ধরে রাখা, এবং বর্তমান ক্রতোদরে মাধ্যমে আরও ক্রতো তরৈকিরা সম্ভব। অনেকে এটাকে মার্কেটিংয়ের ট্রাম কার্ডও বলে। আমি এখানে -এল্প পরসিরে হলও মার্কেটিং মক্সি বা বাজারজাতকরণ মশ্রিণ সম্পর্কে কছিতা আলোকপাত করব।

মার্কেটিং মক্সি এর ধরন দু'রকম হতে পারে। এটি হতে পারে পণ্য মার্কেটিং করার জন্য। আবার হতে পারে সবো মার্কেটিং করার জন্য। পণ্যের জন্য মার্কেটিং মক্সি ডজাইন করার সময় চারটি উপাদান বা উপকরণ

ব্যবহার করতে হয়। আর যদি সবোর জন্য মার্কটেই মক্স ডিজাইন করতে হয় তাহলে সাতটি উপাদান বা উপকরণ ব্যবহার করতে হয়। পণ্যের জন্য যে চারটি উপাদান ব্যবহার করা হয় সেগুলো হলো প্রোডাক্ট, প্রাইস, প্লেসে, প্রমোশন। এই শব্দগুলো ইংরেজিতে লিখার সময় প্রতিটি শব্দের প্রথম ইংরেজি 'পি' বর্ণ ব্যবহার হয় বধি়য় এটাকে সংক্ষেপে 'ফোর পি' বলে। সবোর জন্য মার্কটেই মক্স ডিজাইন করার সময় এই চারটি পি এর সাথে আরও তিনটি পি যুক্ত হয়ে সাতটি পি হয়। এই তিনটি উপাদান হলো পপিল, প্রসেসে, এবং ফজিক্য়াল এভডিনেস। এখানও প্রতিটি শব্দের প্রথম বর্ণ পি থাকার কারণে এটাকে সংক্ষেপে সডেনে পি বলে।

একজন উদ্যোক্তা বা মার্কটোরকে মার্কটেই মক্স ডিজাইন করার সময় এর প্রতিটি উপকরণ বা উপাদান নিয়ে যথেষ্ট পরমাণে চিন্তাভাবনা করতে হয়। কারণ আমরা যদি যে কোনও সাধারণ মক্স বা মশ্রিণের কথা চিন্তা করি তাহলে সেখানও দেখা যাবে মশ্রিণের উপাদানগুলোর পরমাণ বা অনুপাত একটি বশিষে গুরুত্ব বহন করে। যমেন এক কাপ চা তরৈরি জন্য পানি, চনি, চা পাতা, দুধ এবং চুলার আগুন বা তাপ প্রয়োজন হয়। এখন এই উপকরণগুলোর মধ্যে যদি একটি সুন্দর সম্য় ঘটতে তাহলেই চা সুাদু হবে। খতে ভালো লাগবে। কিন্তু সম্য় বা অনুপাত যদি ঠিকি না থাকে তাহলে ওই চা খতে ভালো লাগবে না। ঠিকি অনুরূপভাবে আমরা যদি এই উপাদানগুলোর সম্য়ে একটি ভালো মশ্রিণ তরৈরি করতে পারি তাহলে ওই মশ্রিণটি ক্রতো সন্তুষ্ট নিশ্চিতি করতে পারবে। আর ক্রতোরা সন্তুষ্ট হলেই ব্যবসা ভালো চলবে, এবং প্রতিষ্ঠানের পক্ষে টকি থাকা সম্ভব হবে।

একজন উদ্যোক্তা যখন কোনও মার্কটেই মক্স বা বাজারজাতকরণ মশ্রিণ তরৈরি করতে তখন সবার আগে তাঁকে তাঁর টার্গেটে কাস্টমারের কথা বিচেনা করতে হবে। আমাদের একটি কথা সব সময় মনে রাখতে হবে একজন মার্কটোর যখন যে কাজই করুক না কেনে তাঁর বিচেনায় সব সময় টার্গেটে কাস্টমার কারা সটো থাকতে হবে। মার্কটোর কখনও অন্ধরে হাত দিখোর মতো তাঁর পণ্য বক্রিরি কথা বিচেনা করতে পারে না। তাঁকে সুরিদ্টি ক্রতোদল বিচেনা করেই পণ্য বক্রিরি চেষ্টা করতে হবে।

মার্কটেই মক্স এর প্রথম উপাদান প্রোডাক্ট বা পণ্য। পণ্য শুধু তরৈরি করলেই হবে না। পণ্য তরৈরি আগেই কতগুলো বিষয় মার্কটোরকে বিচেনায় রাখতে হবে। যমেন পণ্যের কোয়ালিটি, ফচার, সাইজ, কালার, ডিজাইন, ওয়টে, ব্র্যান্ড নামে, প্যাকেজিং, ওয়ারেন্টি, আফটার সেলস সার্ভিস, ইত্যাদি। এখান যে বিষয়গুলো উল্লেখ করা হলো এর প্রতিটি বিষয় টার্গেটে কাস্টমারের সাথে ম্যাচিং হতে হবে। অর্থাৎ এই বিষয়গুলো টার্গেটে কাস্টমার যভাবে প্রত্যাশা করেনে সভাবেই দিতি হবে। যমেন পণ্যটি যদি হয়

বয়স্কদের পাঞ্জাবী তাহলে এই পাঞ্জাবীর রঙ কোনোভাবেই কালো, লাল, গাঢ় হলুদ হওয়া উচিত নয়। পাঞ্জাবী যদি হয় সমাজের এলটি শ্রণেরি বয়স্ক মানুষদের জন্য তাহলে এই শ্রণেরি ক্রতারা কখনো এই রঙগুলোকে পছন্দ করবে না। যদি মনে করি রঙ নিয়ে কোনো সমস্যা নাই। সাদা, ক্রমি, হালকা নীল, বা এ ধরনের কোনো মার্জতি রঙে পাঞ্জাবী তৈরি করা হয়েছে, কিন্তু কাপড়ের মান ভালো নয়, তাহলে সটোও ক্রতাদের কাছে গ্রহণযোগ্যতা পাবে না। কারণ এলটি শ্রণেরি ক্রতারা দামি কাপড়ের পাঞ্জাবী পড়ে অভ্যস্ত। এ কারণে একজন মার্কেটের যখন মার্কেটেই মকিস ডিজাইন করবে তখন তাঁকে মার্কেটেই মকিসের প্রতটি উপাদান নিয়ে যথেষ্ট পরিমাণে চিন্তাভাবনা করতে হবে।

পণ্যের প্যাকেজিং ক্রতাদের আকৃষ্ট করার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। শিশুরা রঙ পছন্দ করে। যে কোনো পণ্যের মধ্যে কালারফুল ভাব থাকলে সটো শিশুদের দৃষ্টি কড়ে নেয়। এ কারণে চপিস বা এ জাতীয় পণ্যের প্যাকেটগুলো বশে কালারফুল হতে দেখা যায়। একটি দামী পণ্যের সাথে যদি ওয়ারেন্ট বা গ্যারান্টি না থাকে তাহলে ক্রতারা পণ্য কনোর সাহস পাবে না। যে পণ্যের জন্য আফটার সেলস সার্ভিস প্রয়োজন সেখানে এই সার্ভিস দেওয়ার ব্যবস্থা থাকতে হবে। অন্যথায় ক্রতারা পণ্য কনোর সাহস পাবে না। একটি বিজিনসে প্ল্যান করার সময় মার্কেটেই প্ল্যান করিবে এবং ওই মার্কেটেই প্ল্যানের মার্কেটেই মকিস কভাবে ডিজাইন করা হবে সে প্রসঙ্গেও গাইডলাইন থাকতে হবে।

(চলবে)