Boyshero

BRANDED WEBSITE DEVELOPMENT SECRET PDF GUIDE

এই পিডিএফ গাইডলাইন দুই ভাগে ভাগ করা হয়েছে। প্রথমেই কিভাবে একটা বিজনেস কে রিসার্চ এর মাধ্যমে আলাদা করবেন এবং দ্বিতীয়ত সেটার ওপর ভিত্তি করে বিজনেস ডেভেলপমেন্ট করবেন।

Market Research

বোঝার সুবিধার্থে ধরে নিচ্ছি আপনি ব্রডব্যান্ড ইন্টারনেট সার্ভিস প্রোভাইড এর বিজনেস করতে চান। আপনি বাস্তবে খোঁজ খবর করে দেখলেন এটার সম্ভাবনা ভালো l খুব ভালো কথা।

আপনি কোথায় থেকে রিসেলার নিবেন বা কিভাবে ইনফ্রাস্ট্রাকচার করবেন সেটা এখানে বলতেছিনা। ঐটা ব্যাকএন্ড এ আপনাকে ওই ব্যবসা রিলেটেড এক্সপার্ট এর হেল্প নিয়ে করতে হবে। আমরা ভিজ্যুয়াল ডেভেলপমেন্ট নিয়ে কথা বলবো যেটা কাস্টমার সামনে থেকে রেজাল্ট দেখতে পায়।

এখন প্রথমেই আপনার কাজ হবে আপনার বিজনেস কে কম্পেটিটরস থেকে আলাদা করে ফেলা। যেটাকে আমরা বলতেছি ব্র্যান্ড পজিশনিং। যেমন ধরেন "Just Do It" শুনলেই Nike এর কথা মাথায় আসে। চলো বহুদূর শুনলেই গ্রাম্মীনফোন এর কথা মাথায় আসে। এরকম

প্রতিটা ব্র্যান্ড এ রোই এই স্লোগান আছে। যেটা তাদের পারপাস কে সার্ভ করে। যেমন Nike Inspiring ব্র্যান্ড। মানুষের মধ্যে উৎসাহ তৈরী করে।

তারা কি উদ্দেশ্যে বিজনেস করতেছে সেটা বুজানোই এই ব্র্যান্ড স্লোগান গুলোর উদ্দেশ্য।

যেমন আমাদের Boyshero এর ও কিন্তু স্লোগান আছে "Feel Relax & Become A Hero". আমাদের পারপাস টা হল বিজনেস ওনারদের বিজনেস এ গ্রোথ এনে দেওয়া এবং এর সাথে তাদের কে ফ্রী টাইম উপভোগ করার ব্যবস্থা করা। কারণ এখন তার সব প্রেসার আমরা নিয়ে নিবো। কেউ যদি বিসনেস কে ব্র্যান্ড করার সাথে সাথে জীবন কে উপভোগ করতে চায় সে কিন্তু আমাদের কাছেই আসবে। এটাই আমাদের পারপাস।

এর সাথে আমাদের সামাজিক কিছু পারপাস আছে। যেমন আমাদের যে রেভিনিউ হয় তার থেকে ২.৫% যাকাত দেওয়া এবং অন্যদের উৎসাহিত করা। এটা আমাদের ওয়েবসাইট এর একেবারে টপবারে রয়েছে। দেখতে চাইলে ক্লিক করুন Boyshero . এছাড়া যেমন বৃক্ষরোপন , অসহায়দের কর্মসংস্থান সহ আরো উদ্যোগ আছে। সব গুলা এখনো করে ওঠা সম্ভব হয়নায়। আপনাদের পাশে পেলে আপনাদের সাথে সাথে আমরাও করে ফেলতে পারবো ইনশা-আল্লাহ।

এখন অনেকে বলবেন ভাইয়া এগুলো কেন বলতেছেন, আমরা তো ওয়েবসাইট ডেভেলপ করে নিতে আসছি, ব্র্যান্ডিং & মার্কেটিং সল্যুশন নিতে আসি নাই। একটু পরে বুজতে পারবেন কেন এগুলা প্রয়োজন। পরের যে ডেভেলপমেন্ট পার্ট সেগুলার সাথে এগুলা ইন্টার কানেক্টেড। আমি যেভাবে এখানে বলতেছি সেগুলা স্টেপ বই স্টেপ দেখে যান কাজে লাগবে পরে।

এখন আপনি কিভাবে আপনার ব্র্যান্ড এর পারপাস বানাবেন? একটু চিন্তা করেন, আমাদের সার্ভিস টা হচ্ছে ইন্টারনেট। এটার মাধ্যমে কাস্টমার কি সুবিধা পাবে? ১. ভিডিও ,গেমিং ,প্রোডাক্টিভিটি সব কিছু বাফেরলেস দেখতে ও কাজ করতে পারবে। এটাই প্রাইমারি বেনিফিটস।

কিন্তু আমাদের প্রাইমারি বেনিফিটস নিয়ে চিন্তা করলে হবে না। আমাদের বেনিফিটস অফ বেনিফিটস নিয়ে ভাবতে হবে। যেমন এই প্রাইমারি বেনিফিটস নিয়ে একজন কাস্টমারের লাইফে কি পরিবর্তন আসতেছে। ইমোশনাল বেনিফিটস নিয়ে চিন্তা করতে হবে।

যেমন আপনার দ্রুতগতির ইন্টারনেট ব্যবহার করে একজন ফ্রীলান্সার তার পরিবার নিয়ে সাচ্ছন্দে আছে। আবার একজন সাধারণ মানুষ অনলাইনে ব্যবসা করে সাবলম্বী হয়েছে। এরকম অনেক কিছুই আছে।

আমি তো জাস্ট কয়েকটা **immediately** যেটা মাথাই আসছে সেটা বললাম। এর জন্য সময় দিতে হবে। তাহলে আপনার এই ব্র্যান্ড টা ট্রান্সফরমিং ব্র্যান্ড এর ক্যাটাগরির। যেটা মানুষের জীবনে পরিবর্তনে সাহায্য করে। **4P of Branding** সবসময় মনে রাখবেন।

1. **Positioning:** কেন কাস্টমার অন্যদের থেকে আপনাকে আলাদা করবে। এক্ষেত্রে হতে পারে আপনি কুইক কানেকশন দেন অথবা বেটার সার্ভিস দেন অথবা দুইটাই। যেকোনো কিছু হতে পারে।

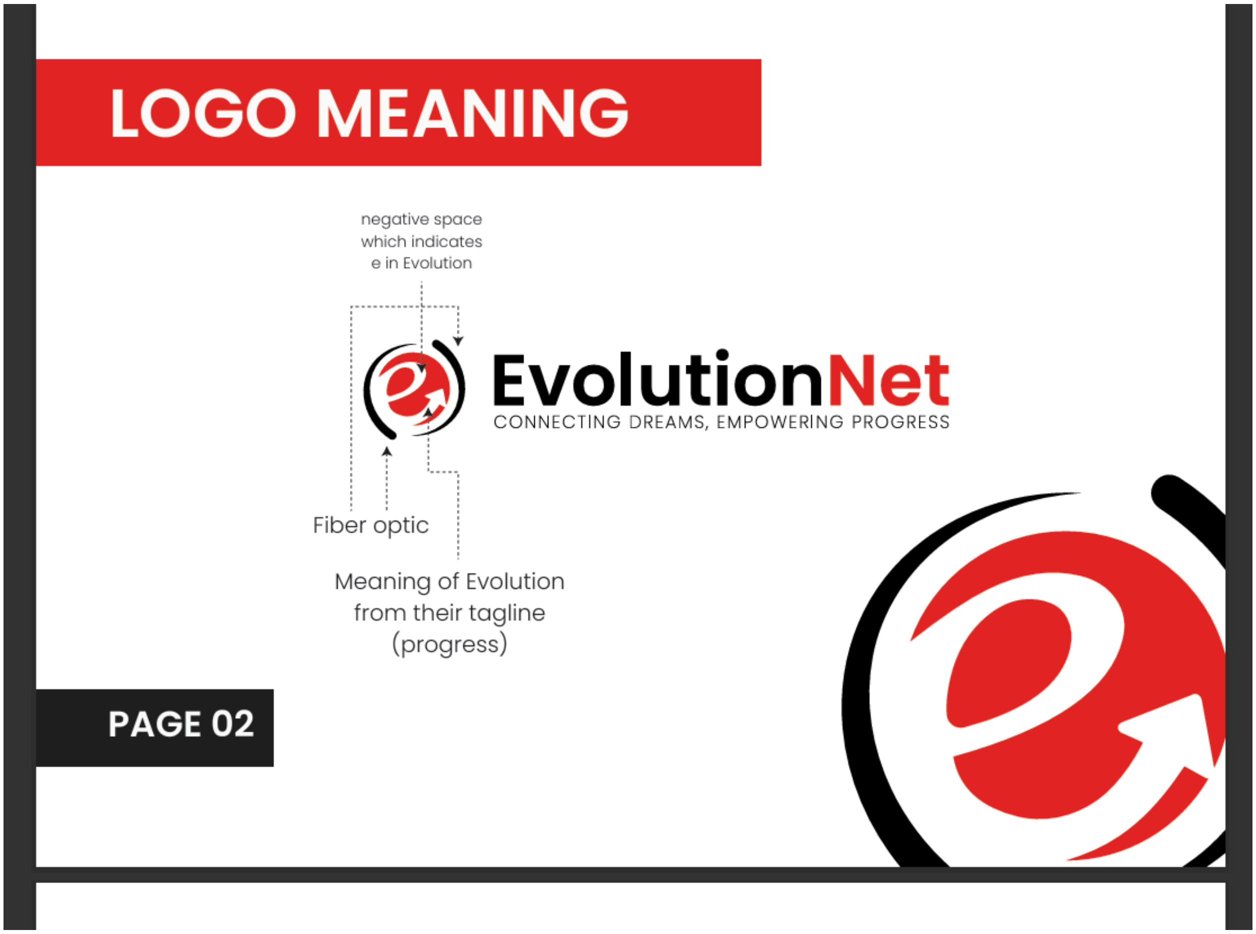
2. **Promise:** আপনার সার্ভিসের মাধ্যমে কি প্রমিজ করতেছেন। হতে পারে ফাস্টেস্ট **Ipv6** প্রযুক্তি দিচ্ছেন অথবা বাফেরলেস ভিডিও দেখার নিশ্চয়তা দিচ্ছেন। যেকনো কিছুই হতে পারে
3. **Personality:** আপনার যে টার্গেটেড কাস্টমার সেটার ওপর নির্ভর করে আপনার ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন করতে হবে। যেমন গ্রামীনফোন দেখবেন মিডল এইজ এর মানুষ কে টার্গেট করে ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন করে। আবার এয়ারটেল ইয়ুথ দের টার্গেট করে তাদের সোশ্যাল মিডিয়া তে ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন করে। সো ইটা নির্ভর করতেছে কি ধরণের **TG(Target Customer)** কে টার্গেট করে করা হচ্ছে। এক্ষেত্রে আপনি মিডল এইজ টোন এ ব্র্যান্ড কমিউনিকেশন করতে পারেন। যদি চান সবাই কে আপনার সার্ভিস ব্যবহার করাতে।
4. **Purpose:** যেমন আপনার পারপাস হতে পারে আপনার সার্ভিসের মাধ্যমে মানুষের জীবনে কাজের গতি নিয়ে আসা, সময় বাঁচানো , বেটার লাইফ এক্সপেরিয়েন্স।

এটা জাস্ট একটু সামারি দিলাম।যেহেতু এটা ব্র্যান্ডিং এবং মার্কেটিং এর গাইডলাইন না। যখন কন্সালটেশন করবেন তখন আপনার বিজনেসের ওপর নির্ভর করে ডিটেলস এ এগুলা নির্ধারণ করতে হবে।

Brand Design

এখন ওপরে যে প্ল্যানিং করে আপনার পারপাস এবং স্লোগান নির্ধারণ করলেন সেটার কথা মাথায় রেখে ব্র্যান্ড ডিজাইন করতে হবে। আপনার লোগো টা দেখলেই যেন বোঝা যায় আপনার পারপাস টা কি।

এখানে একটা উদহারণ দেখুন কিভাবে ডিজাইন টা করা হয়েছে।

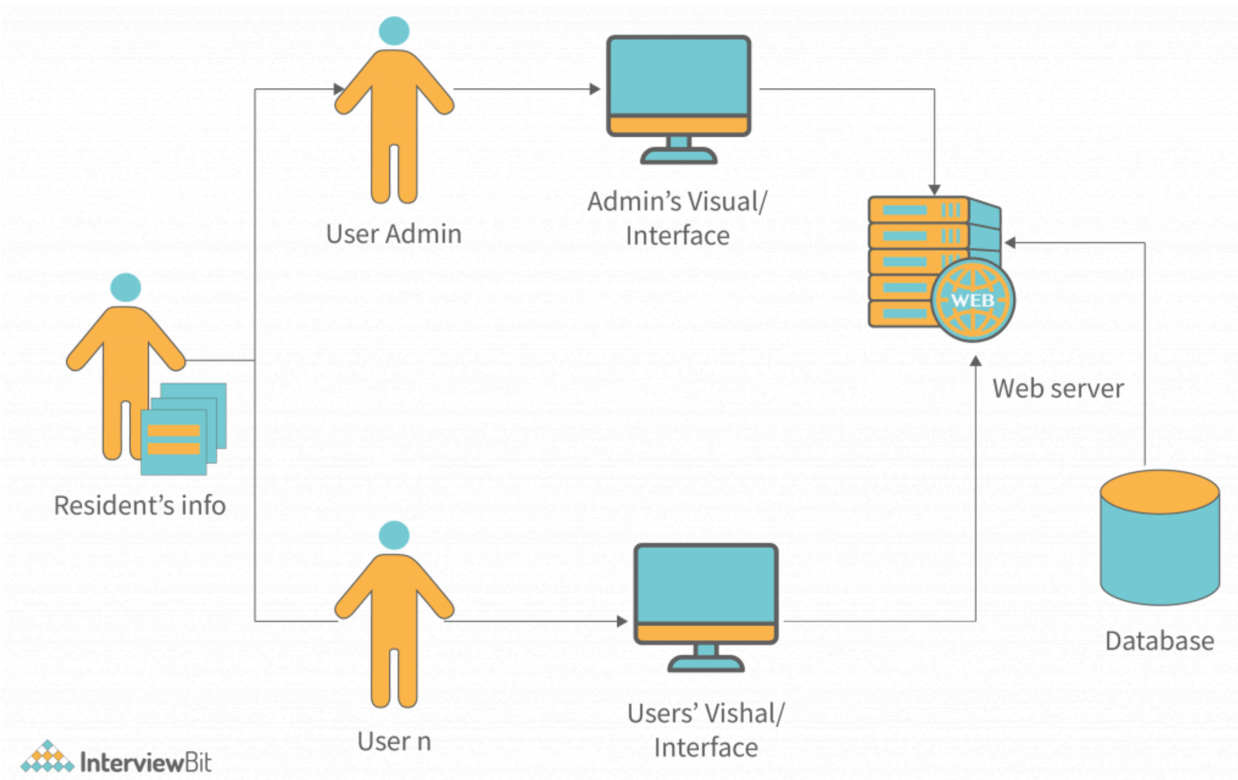


প্রতিটা এলিমেন্ট একটা মিনিং বহন করে। কালার কম্বিনেশন টাও মাথায় রাখা লাগবে। এইযে লোগো তে যে কালার গুলা ব্যবহার করা হয় সেটার ওপর নির্ভর করে ওয়েবসাইট এর **UI/UX Design** এবং **Development** করা হয়।

এখন বুজলেন তো কিভাবে কানেক্টেড একটা আরেকটার সাথে। সো সব কিছু মাথায় রাখতে হবে যদি ব্র্যান্ড বিল্ড করতে চান। প্রতিটা জিনিস হতে অর্গানাইজড।

এর পর যে টিশার্ট , নোটপ্যাড থেকে শুরু করে যাবতীয় যত ষ্টেশনারী আছে সব গুলা তাই এই ফরমেট মাথায় রেখে করতে হবে। সাথে সোশ্যাল মিডিয়া ও অফলিন মার্কেটিং এর যাবতীয় যত ডিজাইন সব এটার ওপর বেজ করে হবে।

System Architecture Design



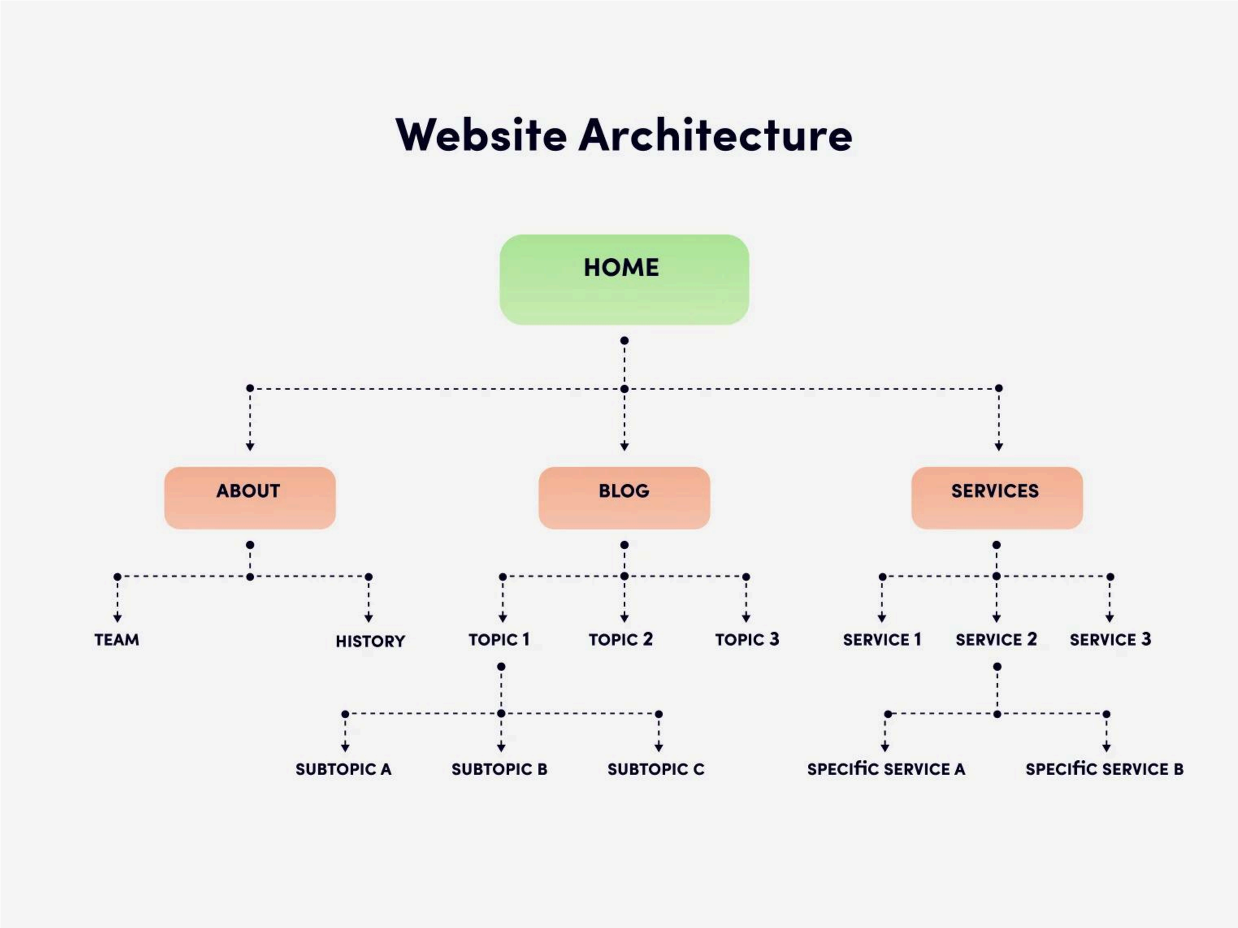
ঐ যে আমরা রিসার্চ ডিপার্টমেন্ট এ যা মার্কেট রিসার্চ করছি সেটার রেজাল্ট এর ওপর প্রেডিকশন করে আমাদের সিস্টেমের হোস্টিং সার্ভার এবং টেকনোলজি নির্ধারণ করতে হবে। যেমন ধরেন আমাদের ওয়েবসাইট এ আমরা সব এনালাইসিস করে দেখলাম মাসে আমাদের অ্যারাউন্ড ১লক্ষ ইউসার আসতে পারে। এখন আমরা বুঝে গেলাম কতটুকু সার্ভার লাগবে ঠিক মত স্মোথলী ওয়েবসাইট মান্থলি হ্যান্ডেল করতে।

এখন যদি ওই রিসার্চ টা না করতাম তাহলে কি হতো! হয় আমরা অনেক বেশি সার্ভার নিতাম প্রয়োজনের তুলনায়, আমাদের খরচ অযথা বেশি হয়তো কারণ বাকি সার্ভার টুকু তো পরে

থাকতো। অথবা অনেক কম নিতাম, যার ফলে ওয়েবসাইট ডাউন হয়ে যেত ইউসার হ্যান্ডেল করতে না পেরে।

আপনি যেই টেকনোলজি ব্যবহার করেন না কেন ওয়ার্ডপ্রেস অথবা **MERN Stack** অথবা অন্য কিছু এই সিস্টেম এনালাইসিস না করে ভুলেও সামনে আগাবেন না। এতে আপনার ব্যবসার লস হওয়ার সম্ভাবনা আছে। যখন আপনার মার্কেটিং চলবে তখন ওয়েবসাইট টা হলো আপনার মানি মেকিং ইঞ্জিন। সো এটার যত্ন যদি ঠিক মতো না করতে পারেন তাহলে ইঞ্জিন ফেইল করবে।

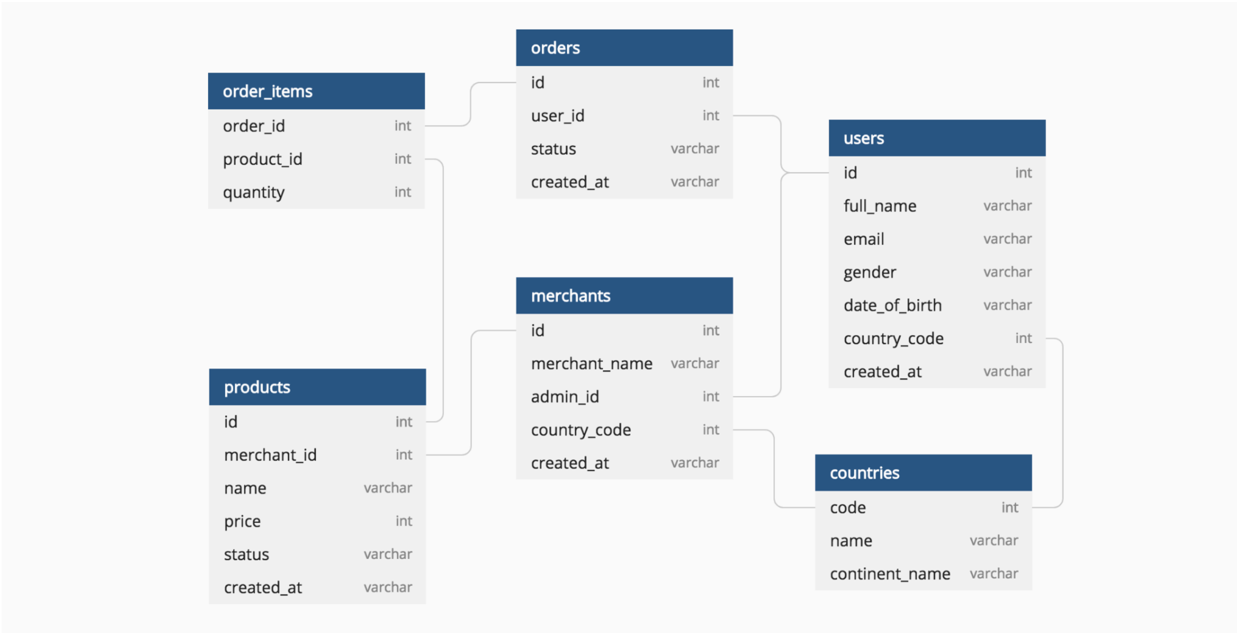
Website Architecture Design



আপনার ওয়েবসাইটে কি কি পেজ থাকবে সেটার একটা ফ্লো ডায়াগ্রাম করতে হবে। যেন ডাটাবেস ডিজাইন এবং **UI** ডিজাইন এর সময় সহজেই করা যায়। আপনারা যারা টেকনিক্যাল ব্যাকগ্রাউন্ড এর না, আপনাদের এটা না বুজলেও হবে।

এই আর্কিটেকচার ডিজাইন গুলা আমাদের সফটওয়্যার ইঞ্জিনিয়ারিং এর একটা পার্ট। সবকিছু আমরা হ্যান্ডেল করবো। একটা ব্র্যান্ডেড পারফেক্ট ওয়েবসাইট ডেভেলপমেন্ট প্রসেস কেমন হয় সেটাই দেখানো হচ্ছে। টেকনিক্যাল বিষয় গুলা ইঞ্জিনিয়ার ও ডেভেলপার রা হ্যান্ডেল করবে। **Don't Worry.**

Database Design

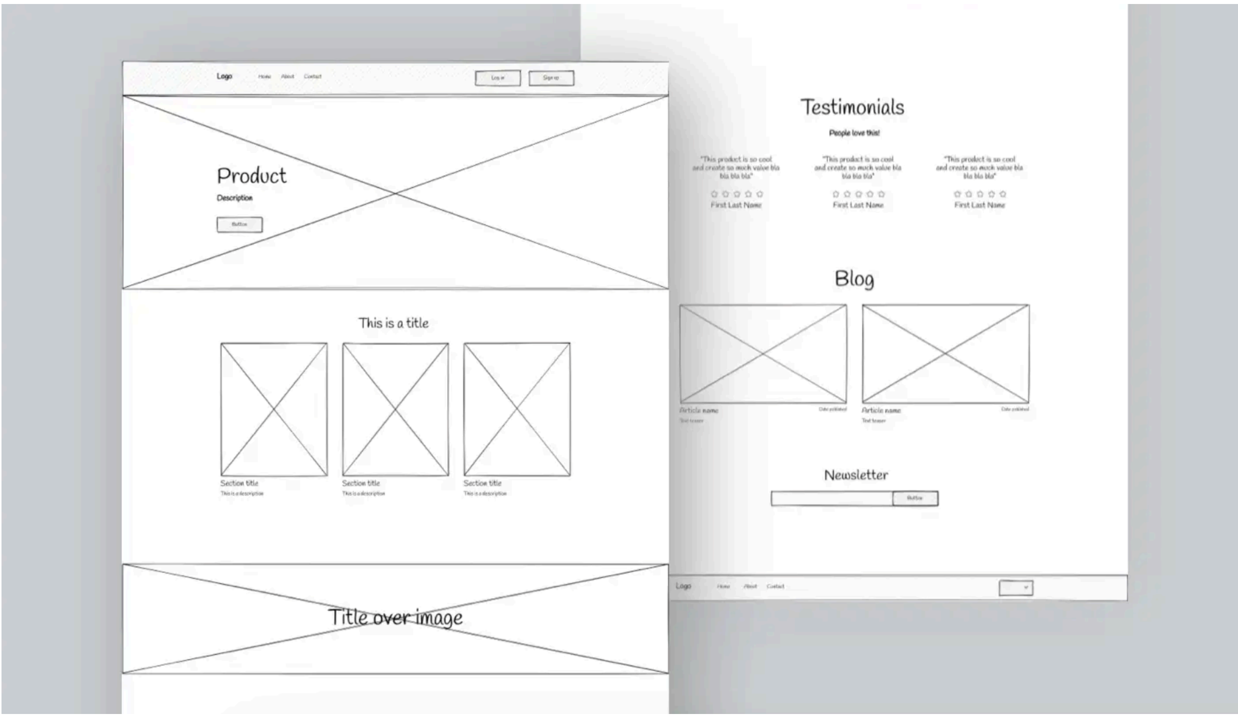


ধরেন আপনার **Ecommerce** ওয়েবসাইট আছে। একজন ইউজার আপনার ওয়েবসাইটে আসছে। এরপর সে একটা প্রোডাক্ট এ ক্লিক করে প্রোডাক্ট পেজ এ গেলো। তারপর সেখান থেকে ডাইরেক্ট চেকআউট পেজ এ গেলো।

সেখান থেকে বায়িং ইনফরমেশন দিয়ে প্রোডাক্ট টা কিনলো। এইযে এতো গুলা স্টেপ করলো সেটার প্রতিটা অ্যাকশন এর তো ডাটা আমাদের ডাটাবেজে ঘটবে এবং তার হিস্ট্রি স্টোর হবে। এটাই বিহাইন্ড **the scene** ডাটাবেজে কি হয় সেটাই ডিজাইন করা হয় এই ডিপার্টমেন্ট এ।

আপনি যে ফেইসবুক এ প্রোফাইল পিকচার আপলোড দেন সেটাও তাদের ডাটাবেজে স্টোর হয়। সে জন্য দেখবেন আপনার ডাটা পরে চেঞ্জ করলেও কিন্তু হারায় না।
আপনার নামের একটা টেবিল ডাটাবেস এ **create** হয়ে গেছে যখন আপনি ফার্স্ট ফেইসবুক **sign up** করে **id** খুলছেন। এখন আপনার **id** দিয়ে যাই করেন না কেন আপনার নামের ডাটাবেজ টেবিল এ সব স্টোর হয়।

Wireframe Design



ওয়েবসাইট দেখতে কেমন হবে, সেটার কোন সেকশন এ কি থাকবে, সেটার প্রাথমিক স্কেচ করতে হয়। যেন **UI** ডিজাইন করার সময় সহজেই এই স্কেচ দেখে **visualize** করা যায়। **UX(User Experience)** এর প্রাথমিক কাজ টা এখানেই করা হয়। কোথায় **Call To Action (CTA) Button** হবে, কোথায় **Navigation** হলে ইউজারের জন্য ভালো সেটাই **UX** এর কাজ।

UI/UX Design

এবার কাজ হলো **Wireframe** যে ডিজাইন করা হয়েছে সেটাকে অ্যাকচুয়াল ভিজ্যুয়ালে রূপ দেওয়া। এই ডিজাইন টাই অ্যাকচুয়াল ওয়েবসাইট এর ডিজাইন হবে। এক্ষেত্রে সাধারণত আমরা **Figma Design Tool** ব্যবহার করে থাকি।

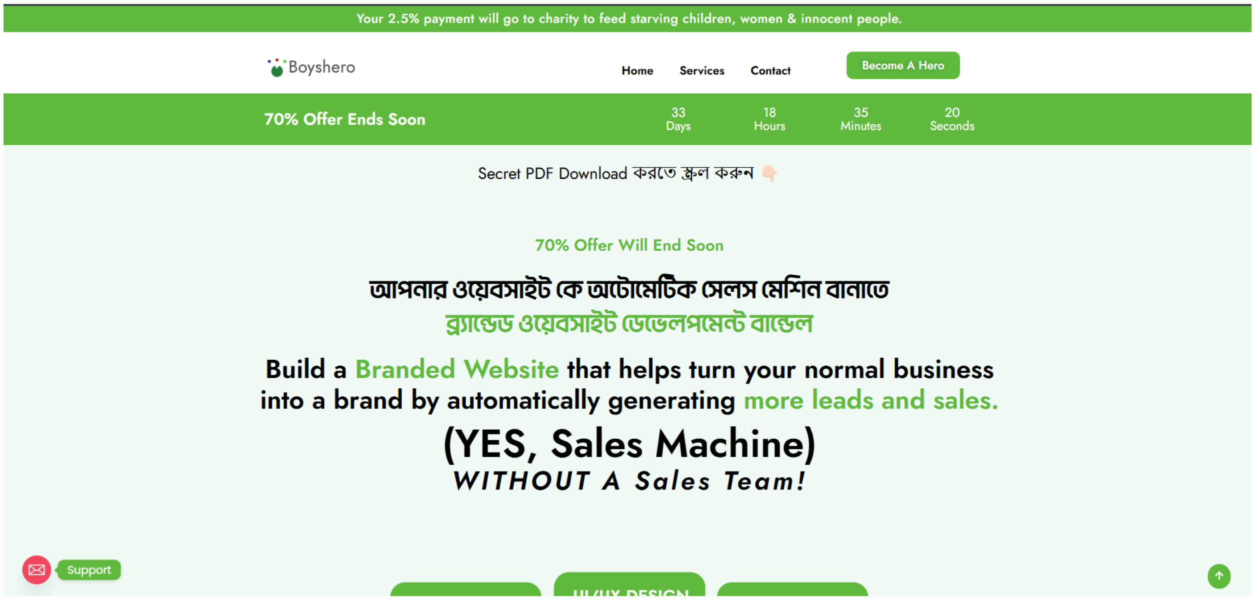
Marketing Architecture

ডিজাইন তো হলো! এখন ডেভেলপমেন্ট এ যাওয়া যাক। এইযে এইখানে আরেকটা ভুল করেন আপনারা। আমরা কি আমাদের ক্রস সেলস , আপ সেলস , ডাউন সেলস এইগুলার স্ট্রাকচার কি ডিজাইন করসি ? যদি না করে থাকি আবার **UI/UX Design** ডিপার্টমেন্ট এ ব্যাক যেয়ে সেটা করে তারপর আসবো।

আমি চাইলে এটা ডিজাইন সেকশন এই বলতে পারতাম কিন্তু আপনাদের বুঝানোর জন্য যে কোনো কিছু মিসিং হলে সাথে সাথে সেটার সমাধান যেখানে ঐখানে যেয়ে ফিক্স করতে হবে অ্যাকচুয়াল ডেভেলপমেন্ট এ যাওয়ার আগে। যদি যদি ডেভেলপমেন্ট এর পরে এইসব মনে পরে তাহলে ডাবল ওয়ার্ক করতে হবে। সেটাই বোঝানোর ট্রাই করলাম।

আমাদের ওয়েবসাইটের **SEO** স্ট্রাকচার কেমন হবে সেটা সাজানো, কিভাবে **copywriting** টা করবো যেটার জন্য ৭০% সেলস নির্ভর করে। কাস্টমার **Funneling** টা কেমন হবে, আমরা আমাদের ওয়েবসাইটে কাস্টমারদের জার্নি কিভাবে সাজাচ্ছি।

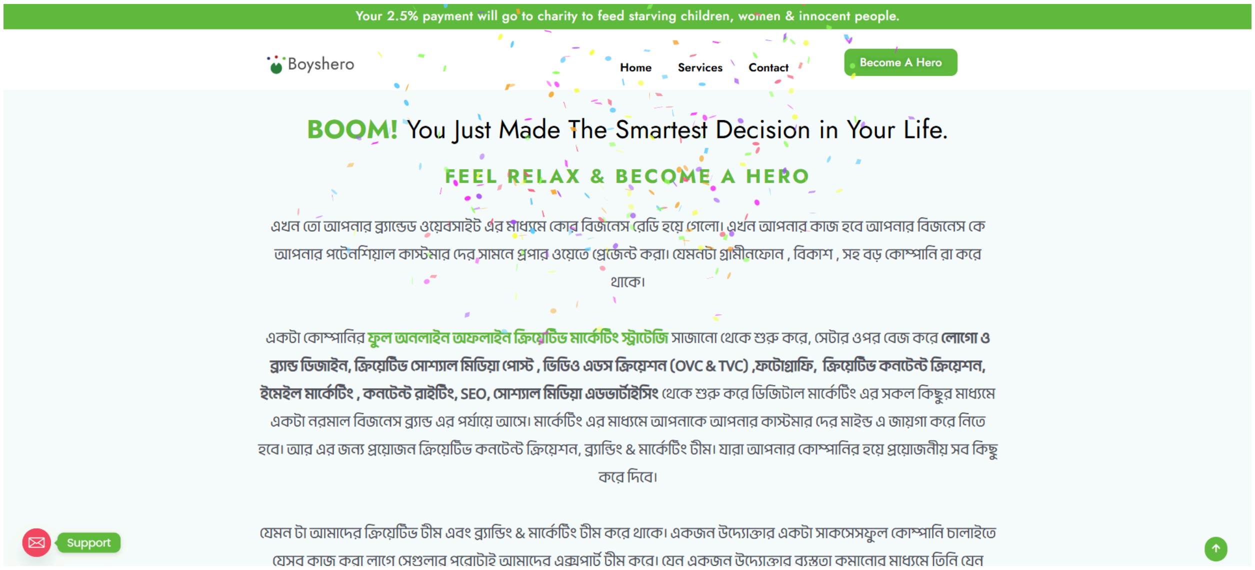
যেমন ধরুন আমাদের **Boyshero** ওয়েবসাইটে ফার্স্ট এ আপনারা আমাদের **Branded Website Development** এর ওপরে যে ল্যান্ডিং পেজ আছে সেখানে আসতেছেন আমাদের সোশ্যাল মিডিয়া এডভার্টাইসিং থেকে।



সরাসরি দেখুন Branded Website Development

এরপরে যারা তাদের সমস্যার প্রপার সমাধান খুজতেছে তারা "**Book With 70%**" বাটনে ক্লিক করে ফর্ম ফিলআপ পেজ এ আসতেছে। এর পর যখনই তারা সব কিছু দিয়ে সাবমিট করতেছে তাদের জন্য একটা থ্যাংক ইউ পেজ আসতেছে। কিন্তু সেখানেই শেষ না।

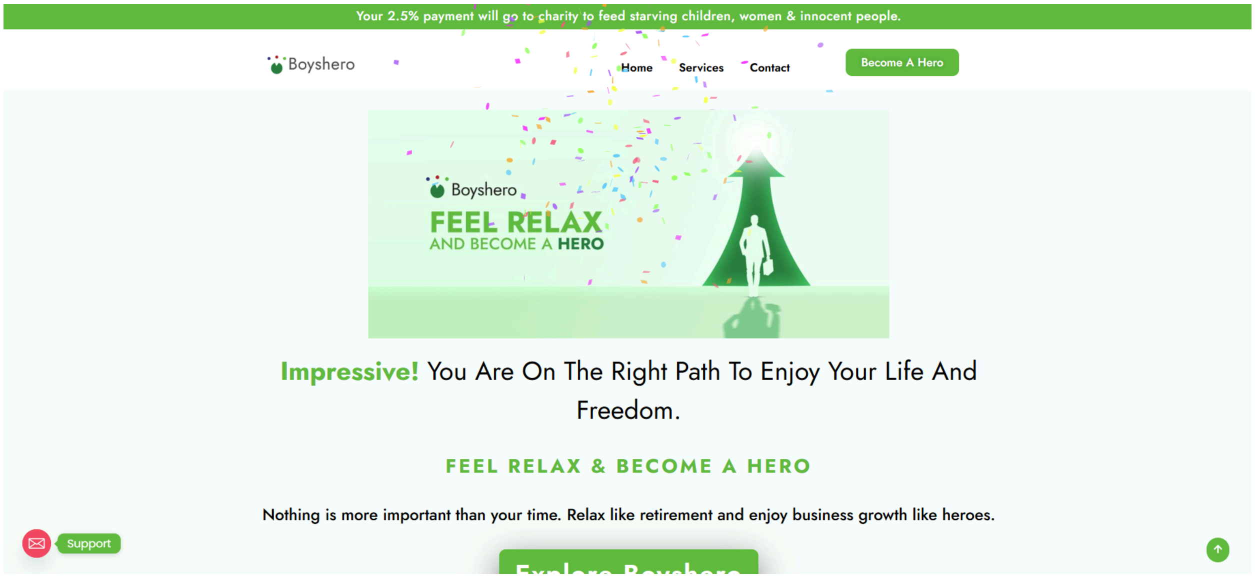
সেই থ্যাংক ইউ পেজ এ ব্র্যান্ডিং & মার্কেটিং নিয়ে হাল্ক সামারি দেওয়া আছে।



এবং ব্র্যান্ডিং & মার্কেটিং এর ওপরেও একটা ৯০% এর ডিসকাউন্ট দিয়ে বান্ডেল দেওয়া আছে। কারণ যারাই চাইবে তাদের নরমাল বিজনেস কে বড় ব্র্যান্ড এ কনভার্ট করতে তাদের এই সল্যুশন টা লাগবেই। আমরা প্রত্যেকেই স্বপ্ন দেখি আমার একটা বড় ব্র্যান্ড থাকবে তাইনা।

সে জন্য এই ফুল কোম্পানি ব্র্যান্ডিং &মার্কেটিং এর বান্ডেল এখানে দেওয়া আছে। শুধু তাদের জন্যই এই ৯০% ডিসকাউন্ট যারা আগের ব্র্যান্ডেড ওয়েবসাইট ডেভেলপমেন্ট সল্যুশন টা নিয়েছে।

অন্যরা কিন্তু নরমালি এই পেজ এ আস্তে পারবে না ডাইরেক্ট url না দিয়ে। এখন যারা এই ব্র্যান্ডিং & মার্কেটিং এর জন্য ফর্ম ফিল আপ করবে তারা ফাইনাল থ্যাংক ইউ পেজ এ যাবে।



সেখান থেকে ফুল ওয়েবসাইট দেখার জন্য তাকে হোমপেজ এ পাঠানোর বাটন রয়েছে। চাইলে সে মেনুবার থেকে লোগো বা হোম এ ক্লিক করেও যেতে পারতো।

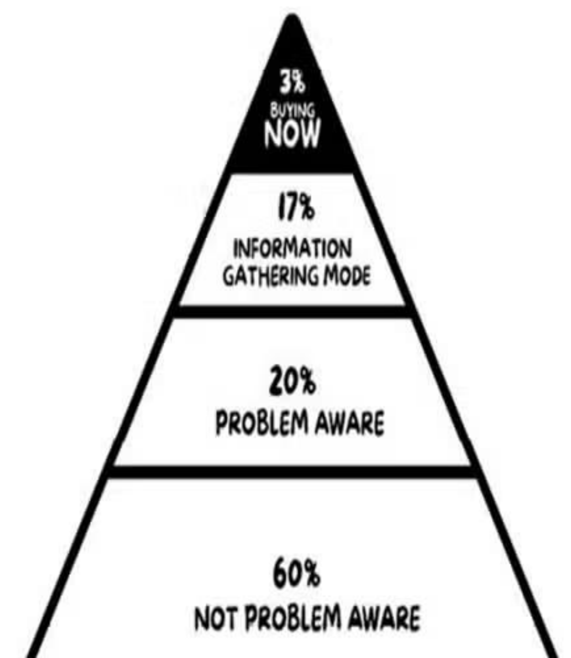
এই জার্নি টা কেন দেখাইলাম আপনাদের জানেন! ঐযে একটু আগে আপসেল, ক্রসসেল ,ডাউনসেল এর কথা বললাম না ঐটা বুঝানোর জন্য। আপনারা ফার্স্ট যে থ্যাংক ইউ পেজ এ গেলেন **Branded Website Solution** এর জন্য ফর্ম ফিলআপ করে সেখানে কিন্তু আবার **Branding & Marketing Solution** এর অফার রয়েছিল। দুইটা সল্যুশন কিন্তু ডিফারেন্ট। সে জন্য পরে যে ব্র্যান্ডিং & মার্কেটিং এর অফার টা করা হলো এটাকে বলে ক্রস সেল।

ধরেন আপনার প্রোডাক্ট টি-শার্ট। এখন একজন কাস্টমার আপনার টিশার্ট চেকআউট করার সময় জুতাও কিনলো। এটাকে বলে ক্রস সেল। কারণ টিশার্ট এবং জুতা আলাদা। আবার ধরেন আপনার টিশার্ট এর দাম ১০০০ টাকা। কাস্টমার সেটা কিনতে গেলে আপনি ১৫০০ টাকায় যদি একই টিশার্ট এর বেটার ভার্সন টা অফার করেন এবং কাস্টমার যদি কিনে সেটা আপসেল বলে।

আবার যদি ১০০০ টাকা তার কাছে বেশি হয় এবং আপনি ৫০০ টাকায় তাকে একটু কম স্ট্যান্ডার্ড এর ওই টিশার্ট তা দিলেন সে যদি কিনে তাহলে এটাকে ডাউনসেল বলে। কাস্টমারকে যদি আপনার নির্ধারিত দামের বেশি দামে কিনাইতে পারেন তাহলে আপসেল এবং যদি নির্ধারিত দামের চেয়ে কম দামে কিনে তাহলে সেটাকে ডাউনসেল বলে।

আর ডিফারেন্ট কিছু কিনলে ক্রসসেল বলে। একদম সিম্পল। কিন্তু কথা হচ্ছে আপনি কিভাবে এই সিস্টেম ডেভেলপ করবেন সেটা আপনার বিজনেস এবং কাস্টমারের ধরণের ওপর নির্ভর করে করতে হবে।

এই সিস্টেমটাকে বলে কাস্টমার **funneling.** এটা আপনার অ্যাকচুয়াল কাস্টমার যাদের এখনই দরকার তাদেরকে ফিল্টার করতে সাহায্য করবে। কারণ মাত্র ৩% কাস্টমার এখনই রেডি আপনার প্রোডাক্ট বা সার্ভিস নেওয়ার জন্য।



আমাদের এই ল্যান্ডিং পেজ এ যারা আসবে সবাই কিন্তু এখনই তাদের সমস্যার সমাধান নিবে না। অনেকে আছে যারা জানেই না যে তাদের একটা সমস্যা আছে এবং সেটার সমাধান করলে বিজনেসে ফাস্ট গ্রোথ আসবে। তারা কিন্তু এডুকেট হবে।

আবার অনেকে আছে যারা তাদের সমস্যা গুলা অলরেডি জানে কিন্তু সঠিন সমাধান কোথায় পাওয়া যাবে সেটা subconscious মাইন্ড এ খুজতেছে but এক্টিভলি না। তারাও আরো বেশি সচেতন হবে। আর যারা এক্টিভলি সমাধান খুজতেছে তারা তো এখনই সল্যুশন নিয়ে নিবে।

এগুলা শেয়ার করতেছি কারণ আপনার বিজনেস এও ফানেল তৈরী করতে হবে আপনার পোটেনশিয়াল অডিয়েন্স এর কথা মাথায় রেখে।

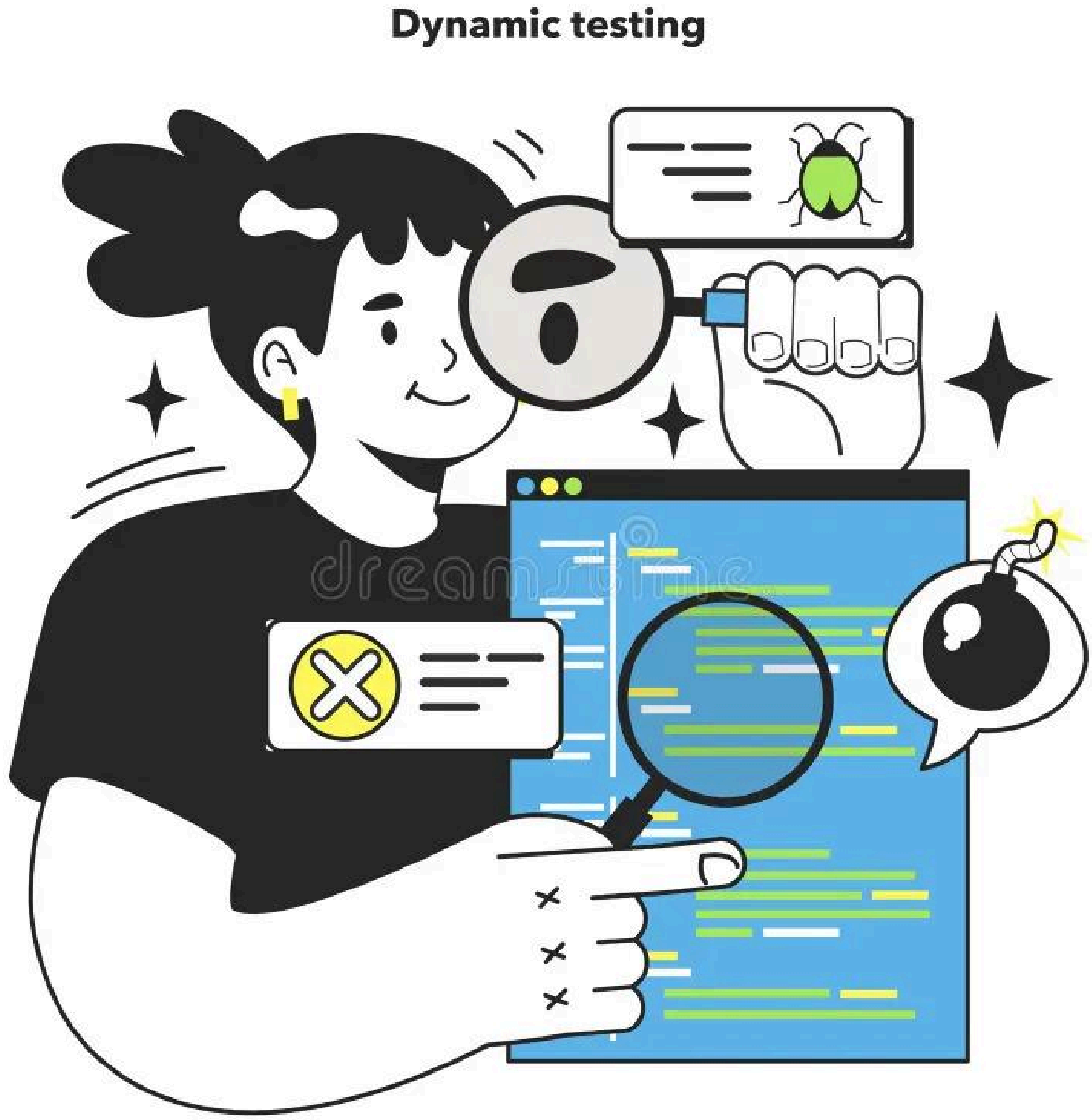
মার্কেটিং এর 4p মাথায় রাখতে হবে। আপনার কোন প্রোডাক্ট /সার্ভিস এর কিভাবে প্রাইস নির্ধারণ করবেন এবং কোন প্লাটফর্ম বা জায়গায় কিভাবে প্রমোশন করবেন।

Technical Development

কোন টেকনোলজিতে ওয়েবসাইটটি ডেভেলপ করা হবে সেটার ইমপ্লিমেন্টেশন এখানে হবে। যেমন হতে পারে WordPress/Webflow, MERN(Node JS, React JS(NEXT JS)/Vue JS/ Angular JS, Express JS, Mongo DB), PHP, Laravel যেকোনো কিছু হতে পারে।

কিন্তু ডেভেলপমেন্ট এর সময় সিকিউরিটি কেমন স্ট্রং হচ্ছে , অল ডিভাইস রেস্পন্সিভ হচ্ছে কিনা , ওয়েবসাইটের লোডিং স্পিড কত ফাস্ট হচ্ছে,ফিচারস ফাঙ্কশনালিটি ঠিক মতো ডেভেলপ হচ্ছে কিনা , এইসব বিষয় মাথায় রাখতে হবে।

Testing & Debugging

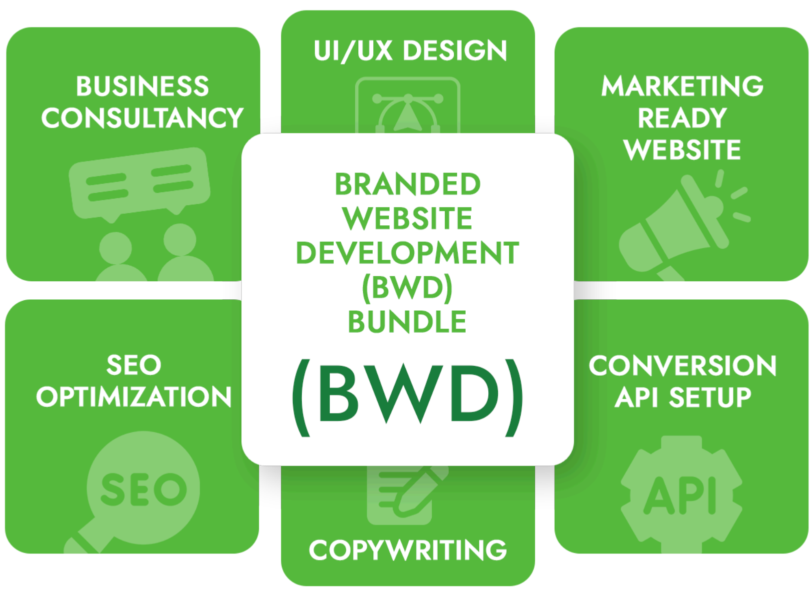


টেকনিক্যাল পার্ট এ যেসব কাজ করা হলো সেগুলো ঠিক মতো কাজ করতেছে কিনা সেটা চেক করা এবং কোনো ইসু থাকলে সেটা সল্ভ করতে হবে এই স্টেজ এ। যেন এন্ড ইউসার রা কোনো ধরণের ডিফিকাল্টিস ফেস না করে। এতে ব্র্যান্ড রেপুটেশন কমে যাওয়ার সম্ভাবনা থাকে।

Moral of the PDF

উপরের যেসব জিনিস নিয়ে আলোচনা করলাম সেগুলা একদম ফান্ডামেন্টাল বিষয় একটা ভালো ওয়েবসাইট ডেভেলপ করার ক্ষেত্রে। আপনি একজন বিজনেস পারসন হিসেবে আপনার দায়িত্ব সব কিছু ঠিক মতো হচ্ছে কিনা সেটা যাচাই করা। আপনি যেখান থেকেই ওয়েবসাইট ডেভেলপ করে নেন না কেন এই স্ট্যান্ডার্ড গাইডলাইন দেখে করবেন তাহলে আর ঠকবেন না আসা করা যায়।

যদি আমাদের থেকে ডেভেলপ করে নিতে চান তাহলে এগুলোর সব কিছুই পেয়ে যাবেন ১ প্যাকেজ এ ৭০% বর্তমান ডিসকাউন্ট অফার এ। কিন্তু বাহিরে থেকে নিলে বেশিরভাগ ক্ষেত্রে আপনি সব কিছু একসাথে পাবেন না। সেজন্য আপনাকে hassle পোহাইতে হবে।



আমাদের এই বান্ডেল যেভাবে আপনার ব্যবসার ব্র্যান্ড ওয়েবসাইট তৈরী করতে সহযোগিতা করবে!

Business Consultancy: আপনার ব্যবসার শুরু থেকে শেষ পর্যন্ত স্ট্রাটেজি থেকে শুরু করে অ্যাকশন প্ল্যান সব পাবেন একসাথে।

UI/UX Design: প্ল্যানিং কে ভিসুয়াললি রূপ দিতে এবং কাস্টমারের এক্সপেরিয়েন্স এর কথা মাথায় রেখে **System Architecture Design** থেকে শুরু করে **UI UX Design** পর্যন্ত সমস্ত কিছু হবে এই পার্ট এ।

SEO Optimization: **SEO Friendly** ওয়েবসাইট আর্কিটেকচার এবং অপ্টিমাইজেশন করার মাধ্যমে গুগল এর মত সার্চ ইঞ্জিন এ প্রথমের দিকে নিয়ে আসার রাস্তা তৈরী করা। যেন ইউসার রা রিলেটেড সার্চ এর মাধ্যমে সহজেই খুঁজে পায় আপনার বিজনেস কে।

Copywriting: একটা ওয়েবসাইট এর সেলস এর ৭০% নির্ভর করে একটা ভালো কপি এর ওপরে। প্রতিটা সেকশন এর ডিমান্ড অনুযায়ী কাস্টমার মাইন্ড কে মাথায় রেখে কপি /কনটেন্ট অ্যাড করা হবে।

Conversion API Setup: কাস্টমারের প্রতিটা বেহেভিওর ট্র্যাকিং এবং রিমার্কেটিং এর এই ট্র্যাকিং করা হয়। এতে আপনার মার্কেটিং খরচ ৫০%-৬০% কম হবে। যেমন আপনারা যারা আমাদের এই পিডিএফ নিয়েছেন তারা কিন্তু আমাদের ট্র্যাকিং এর আন্ডার এ চলে আসছেন।

এমনকি ল্যান্ডিং পেজ এ ঢুকছেন যারা তারাও ট্র্যাকেড। মানে আপনার পোটেনশিয়াল কাস্টমারের ডেইলি এক্টিভিটিস পর্যন্ত জানার সুযোগ আছে এই সোশ্যাল মিডিয়া তে যদি আপনি প্রপারলি সেটা **utilize** করতে পারেন। আমাদের বিজনেস এবং মার্কেটারদের জন্য স্বর্ণ বলা চলে। সো ভুলেও ট্র্যাকিং মিস কইরেন না।

Book Now With 70% Discount

Marketing Ready Website: পিডিএফ এর প্রথম থেকে **Testing & Debugging** টেকনিক্যাল বিষয় পর্যন্ত যা কিছু বলা হয়েছে এবং সাথে বান্ডেল এর অন্যান্য সমস্ত সল্যুশন এর কম্বিনেশন এর মাধ্যমে তৈরী হবে ব্র্যান্ডেড মার্কেটিং রেডি ওয়েবসাইট। যেটা আপনি হাতে পাবার সাথে সাথেই মার্কেটিং & ব্র্যান্ডিং শুরু করে দিতে পারবেন।

এই পিডিএফ আপনার ব্যবসার গলার কাঁটা এবং সেটার ইফেক্ট এর সল্যুশন। কিন্তু ল্যান্ডিং পেজ এর ইনফরমেশন আপনার বর্তমান অবস্থা; তানাহলে আপনি পিডিএফ টি ডাউনলোড করতেন না। ওই পেজ ফুল না পরে থাকলে অবশ্যই দেখে নিবেন। একটা **sentence** ও যেন বাদ না যায়। তাহলে কিন্তু বুজবেন না এই পিডিএফ এর সল্যুশন গুলো কেন আপনার দরকার ব্যবসার পরিস্থিতি অনুযায়ী।
সবচেয়ে লাভবান হবে যে পিডিএফ এবং ওই ল্যান্ডিং পেজ এর সমস্ত কনটেন্ট মনোযোগ সহকারে পড়েছে। ওই পেজের লিংক: [Branded Website Development]

My Last Words

আমি পিডিএফ টা তাদের জন্যই বানিয়েছি যাদের আসলেই প্রয়োজন। ব্যবসার প্রথমেই যদি একটা ভালো অ্যাসেট দিয়ে শুরু করা যায় তাহলে মোমেন্টামটাই পসিটিভ চেঞ্জ হয়ে যাবে দেখবেন। আর যারা বিজনেস করতেছেন তাদেরও সুযোগ আছে ঘুরে দাঁড়ানোর এবং ব্যবসা কে ব্র্যান্ড এ রুপান্তর করার।

আপনাদের জন্য আরো বেশি প্রয়োজন কারণ আপনাদের অভিজ্ঞতা হয়েছে নিজেরাই কোম্পারিসন করতে পারবেন আগের এবং এই ব্র্যান্ডেড ওয়েবসাইট নেওয়ার পরের। আমি বলতেছিনা আমাদের সলুশন টাই আপনি নেন। অন্য জায়গা থেকে নেন কিন্তু স্ট্যান্ডার্ড মেইনটেইন করে নেন। আর আমরাও সবাই কে সার্ভিস দিতে পারবোনা কারণ আমাদের ও একটা ক্যাপাসিটি আছে।

পরিশেষে একটাই কথা আমি এই পিডিএফটা আপনি আমার সামনে থাকলে যেভাবে বলতাম সেভাবেই বলার চেষ্টা করেছেই। হয়তোবা বইয়ের ভাষার মতো অত শুদ্ধ করে বলি নাই।

কারণ আমার কথা হলো কথার মধ্যে যদি পার্সোনাল টোন ওই না থাকে তাহলে কিভাবে আরেকজন রিলেট করবে। গ্রামার এবং আমার কথায় কেউ কোনো কষ্ট পেয়ে থাকলে ক্ষমা সুন্দর দৃষ্টিতে দেখবেন। আবার ও হয়তো দেখা হয়ে যেতে পারে কোনো এক সাক্ষাৎকারে।

ভালো থাকবেন সবাই হতাশ হবেন না। আপনাকে হিরো হতেই হবে এবং জীবনে সময় কে উপভোগ করতে হবে একসাথে।

Rokunuzzaman Rafi

Boyshero

Boyshero

FEEL RELAX & BECOME A HERO

Email: info@boyshero.com

Whatsapp: +8801853153251

Website: https://boyshero.com