

ইন্টারনেটে ব্যবসা পরিচালনা...

Quick & Easy Way

ই-কমার্স

Your Future Business



More Than Just a Book

With



রচনা ও সম্পাদনাঃ বুকবিডি সিরিজ...

Download

www.bookbd.info

ই-কমার্স

Your Future Business

বুকবিডি সিরিজ

www.bookbd.info

ভূমিকা

বর্তমান যুগ হচ্ছে তথ্য-প্রযুক্তির যুগ তথা ইন্টারনেটের যুগ। ইন্টারনেটের কল্যাণে আমাদের এ বিশ্ব অনেক এগিয়েছে এবং আরো সামনের দিকে এগিয়ে যাচ্ছে। এই ইন্টারনেটের সংস্পর্শ থেকে কোন কিছুই আর বিচ্ছিন্ন নেই। আমাদের যোগাযোগ মাধ্যম থেকে শুরু করে ঘরের বাজারটাও হচ্ছে ইন্টারনেটে। তাই সবার সাথে পাশাপাশি দিয়ে আমাদের কর্মসংস্থানের ব্যাপারটাও অনেকটাই এখন ইন্টারনেটের হাতে। ইন্টারনেটের মাধ্যমে অনেকেই এখন সুন্দরভাবে জীবিকা নির্বাহ করছে। ভবিষ্যতে আমাদের দেশের অর্থনীতি অনেকটাই নির্ভর করবে ইন্টারনেট ভিত্তিক লেনদেনের এর উপর। যেমনঃ ইন্টারনেট ভিত্তিক কর্মসংস্থান, ব্যবসা-বাণিজ্য, পড়া-লেখা ইত্যাদি।

বিশ্বায়নের এ যুগে ইন্টারনেটের কল্যাণে পৃথিবীর সবকিছুতে যেমন অনলাইনের ছোঁয়া লেগেছে তেমনি আমাদের ব্যবসা-বাণিজ্যও পিছিয়ে নেই, আমাদের ব্যবসা বাণিজ্যতেও এখন ইন্টারনেট নির্ভর হয়ে পড়ছে। আধুনিক সমাজ ব্যবস্থাকে বলা হয় তথ্যভিত্তিক সমাজ। একটি দেশের জন্য এই তথ্য (Information) খুব গুরুত্বপূর্ণ এবং ব্যয়বহুল একটি ব্যাপার। এই তথ্যকে যে দেশ যতবেশি কাজে লাগাতে পারবে সে দেশই তত উন্নতি লাভ করবে। আর এই তথ্যভিত্তিক সমাজ ব্যবস্থায় ব্যবসা-বাণিজ্যের পদ্ধতির ব্যাপক পরিবর্তন এসেছে। আমাদের নতুন সমাজ ক্রমশ একটি নতুন ব্যবসা পদ্ধতির দিকে ধাবিত হচ্ছে যার নাম ই-কমার্স (E-commerce)। ব্যবসা-বাণিজ্য নানান সময়ের নানান পদ্ধতি অবলম্বন করেছে। প্রত্যেকবারই এর গতি বেড়েছে। ঠিক তেমনি ই-কমার্স হলো ব্যবসা বাণিজ্যের আরেকটি পরিবর্তন।

এই বইটিতে ই-কমার্স (E-commerce) সম্পর্কে বিস্তারিত ভাবে যেমন লেখা হয়েছে পাশাপাশি একটি ই-কমার্স সাইট ডেভেলোপ করার কৌশল এবং একটি ই-কমার্স সাইট কিভাবে ডেভেলোপ করা যায় সেটিও দেখানো হয়েছে। বইটি সবার জন্য উপযুক্ত হয় সেভাবেই লেখা হয়েছে।

বুকবিডি অনেকদিন থেকে অনুধাবন করছে যে, আমাদের মাতৃভাষায় এশটি ই-কমার্স বই খুবই প্রয়োজন, যেন সবাই খুব সহজে ইন্টারনেট ভিত্তিক ব্যবস্থা বুঝে। আর ছাত্র-ছাত্রীদের জন্য বইটি খুবই সহায়ক পাঠ্যপুস্তক হিসেবে সাহায্য করবে। বইটি বি.বি.এ, এম.আই.এস, মার্কেটিং, সি.এস.ই, আই টি, ডিপ্লোমা এবং বিভিন্ন প্রফেশনাল ট্রেনিং এর জন্য খুবই প্রয়োজনীয়।

নিবেদন

মহান আল্লাহ তা'আলার অশেষ শুকরিয়া, বাংলাদেশে মাতৃভাষায় “ই-কমার্স” বইটি পাঠকদের হাতে তুলে দেবার জন্য। দেশের অগণিত পাঠকদের চাহিদা আর অনুরোধই আমাদের এই বইটি লেখার অনুপ্রেরণা যুগিয়েছে।

ইন্টারনেট মানুষের সামনে খুলে দিয়েছে একটি মুক্ত ও স্বাধীন পৃথিবী। পৃথিবীর সবকিছু এখন মানুষের খুব কাছে এমনকি ঘরে। ব্যবসা বাণিজ্য থেকে শুরু করে শিক্ষা-তথ্য বিনোদন সবকিছু এখন যে কোন মুহুর্তে যে কোন জায়গা থেকে পাওয়া যাচ্ছে। ইন্টারনেটের কারণে আপনি বাস, ট্রেন, এমনকি এয়ারপ্লেন এর টিকেট পর্যন্ত ক্রয় করতে পারছেন। বাসা থেকে আপনি আপনার অফিসের কাজ পরিচালনা করতে পারছেন। এতে করে মানুষের জীবনের যোগাযোগ এখন অনেক সহজ হয়ে গেছে। আজকের পৃথিবীকে আমরা গ্লোবাল পৃথিবী বলি তার অন্যতম কারণ ইন্টারনেট। ইন্টারনেটের মাধ্যমে এখন মুহুর্তেই বিশ্বের সব ইনফরমেশন খুব দ্রুত জানা যায়।

ওয়েব সাইট ছাড়া ইন্টারনেটের তেমন সুফল পাওয়া সম্ভব নয়। ওয়েবের কারণে আজকে সারা বিশ্বকে খুব কাছে মনে হয়। পণ্য নির্মাতা প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের নিজেদের পণ্যের বিস্তারিত বর্ণনা ওয়েব সাইটের মাধ্যমে তুলে ধরে। এতে করে সবাই যে কোন পণ্যের বা প্রতিষ্ঠানের খবর খুব সহজে ওয়েব সাইটের মাধ্যমে জানতে পারে। কোন কিছু না জানলে গুগল অথবা অন্য কোন সার্চ ইঞ্জিনে খুঁজে বের করা যায়। পৃথিবী যতই সামনের দিকে যাচ্ছে মানুষ ততই ব্যস্ত হচ্ছে এবং পাশাপাশি মানুষের সময়ের মূল্যও বেড়ে চলেছে।

মানুষের ব্যস্ততার কারণে আজ মানুষ শপিং এ যেতে চায় না। সবাই চায় সব কিছু যেন খুব সহজে পাওয়া যায়। ঘরে বসে যেন শপিং করা যায় এবং আজ সেটাই পুরোপুরি বাস্তবায়িত হতে যাচ্ছে। আর এসব কিছু বাস্তবায়িত হচ্ছে ই-কমার্স এর কারণে। একটি ওয়েব সাইটের মাধ্যমে আপনার পণ্য ক্রয় বিক্রয় এবং অর্থনৈতি লেনদেন করাটাই হচ্ছে ইলেকট্রনিক্স কমার্স।

২০২০ সালের মধ্যে বিশ্বের বেশির ভাগ মানুষ ইন্টারনেট বান্ধব পণ্যের উপর নির্ভরশীল হবে। “ম্যাসন” এর তথ্য মতে ২০২০ সালের মধ্যে বিশ্বজুড়ে আরও একহাজার ৬০০ কোটি ইন্টারনেট বান্ধব পণ্য ব্যবহার হওয়ার সম্ভাবনা আছে। ম্যাসনের প্রধান গবেষক জিম মরিস জানান, আগামী ১০ বছরের মধ্যে বিশ্বের সব মানুষই ইন্টারনেট বান্ধব পণ্য ব্যবহার করবে এবং গড়ে .৮ থেকে ৫.৮ টি ইন্টারনেট বান্ধব পণ্য তৈরী হবে। আর বাংলাদেশে ই-কমার্স এর সম্ভাবনা অনেক বেশি।

বইটি লেখার সময় নতুনদের কথা তো বটেই সেই সাথে এক্সপার্টদের কথাও বিবেচনা করে লেখা হয়েছে। আর এ জন্য বইটির প্রতিটি অধ্যায় অতি সহজ করে পাঠকদের কাছে তুলে ধরার চেষ্টা করা হয়েছে। প্রতিটি বিষয় এর সাথে সংশ্লিষ্ট ছবি সংযোজন করা হয়েছে। যাতে করে পাঠকদের বুঝতে কোন রকম সমস্যা না হয়।

প্রিয় পাঠক, বইটি ভালো করে লিখার জন্য আমরা আপ্রাণ চেষ্টা করেছি। এর পরও যদি কোন তথ্যগত অথবা, বানান ভুল হয়ে থাকে, আপনারা আমাদেরকে ক্ষমা ও সুন্দর দৃষ্টিতে দেখবে এবং আমাদের জানাতে পারবেন। আমরা সব সময় আপনাদের ইতিবাচক সমালোচনা আশা করি।

নিবেদক
বুকবিডি

www.bookbd.info

ই-কর্মস

উৎসর্গ

বুকবিডি এর সকল সদস্যকে

ধন্যবাদ :

মোঃ তানভীর আহমেদ

মোঃ শরিফ হোসেন (শিহাব)

ই-কর্মস

কৃতজ্ঞতায়

তানভীর আহমেদ
ই-বিজনেস এক্সপার্ট
সাউথ এশিয়ান আই সি টি

সূচিপত্র

১ম অধ্যায় : ই-কর্মাস পরিচিতি

- ১.১ : ইন্টারনেট এর ইতিহাস
 - ১.১.১ : ইন্টারনেট এর শুরুটা!
- ১.২ : ওয়াল্ড ওয়াইড ওয়েব -এর ইতিহাস
 - ১.২.১ : কিভাবে কাজ করে?
- ১.৩ ই-কর্মাস কি?
 - ১.৩.১ : কোথা থেকে শুরু
- ১.৪ : ই-কর্মাস বিজনেস কনসেপ্ট লিস্ট
- ১.৫ : কেন ই-কর্মাস ?
- ১.৬ : ইন্টারনেটে ব্যবসা
- ১.৭ : ই-কর্মাস এর কিছু সুবিধা
- ১.৮ : জিওগ্রাফিকাল সুবিধা
- ১.৯ : কাস্টমার এক্সপ্যান্ড
- ১.১০ : ২৪ ঘন্টা চালু
- ১.১১ : মার্কেটিং খরচ কমায়
- ১.১২ : পেপার নির্ভরশীলতা কমায়
- ১.১৩ : ই-কর্মাস Key Drivers
- ১.১৪ : টেকনোলজিক্যাল ফ্যাক্টর
- ১.১৫ : পলিটিক্যাল ফ্যাক্টর
- ১.১৬ : সোশ্যাল ফ্যাক্টর
- ১.১৭ : ইকোনমিক ফ্যাক্টর
- ১.১৮ : ইন্টারনেট বিজনেস মডেল লিস্ট:
- ১.১৯ : EDI
- ১.২০ : EDI এর মাধ্যমে অটো ট্রানজেকশন
- ১.২১ : ইন্টারনেট
- ১.২২ : ই-কর্মাস এবং ভ্যালিউ চেইন
- ১.২৩ : ছোট্ট একটি কেইস স্টাডি

২য় অধ্যায় : ই-কর্মাস বাস্তবায়ন এর ইস্যু সমূহ

- ২.১ : কস্ট (Cost)
- ২.২ : ভ্যালিউ (Value)
- ২.৩ : সিকিউরিটি (Security)
- ২.৪ : লেভারেজিং এক্সিস্টিং সিস্টেম (Leveraging Existing Systems)
- ২.৫ : ইন্টারপেরাবিলিটি (Interoperability)
- ২.৬ : লোকাল ই-কর্মাস ইস্যু: legal and regulatory frameworks
- ২.৭ : গ্লোবাল ই-কর্মাস/কালচারাল মার্কেটিং: ইস্যু, কনসার্ন এবং কিছু সমাধান
 - ২.৭.১ : গ্লোবালাইজেশন এর ভাবনা

ই-কমার্স

- ২.৭.২ : গ্লোবালাইজেশন নিয়ে কোম্পানিগুলো চিন্তিত কেন?
২.৮ : বিশ্বের টপ ই-কমার্স ব্যবহারকারী দেশসমূহ:
২.৯ : সব ব্যবসা কি গ্লোবাল হতে পারে?
২.১০ : ই-কমার্স এর কিছু গ্লোবাল বাধাসমূহ

৩য় অধ্যায় : কভার্ড বিজনেস অনলাইন

- ৩.১ : ডাইরেক্ট মার্কেটিং, সেলিং এবং সার্ভিস
৩.২ : অর্থনৈতিক এবং তথ্য পরিসেবা :
৩.৩ : অনলাইন ব্যাংকিং
৩.৪ : অনলাইন বিলিং
৩.৫ : নিরাপদ তথ্য বিতরণ
৩.৬ : রক্ষণাবেক্ষণ, মেরামত এবং অপারেশন (MRO)
৩.৭ : সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট
৩.৮ : ম্যানেজমেন্ট শিফট
৩.৯ : প্রফিট শেয়ার করা
৩.১০ : প্রতিদ্বন্দ্বিতার সুবিধা
৩.১১ : অ্যাডাপ্টিভ পরিকল্পনা
৩.১২ : গতিশীল সম্পৃক্ততা
৩.১৩ : ডিস্ট্রিবিউশন এক্সিকিউশন
৩.১৪ : ইভেন্ট চালিত সমন্বয়
৩.১৫ : মূল্য ব্যবস্থাপনা ইন্টিগ্রেশন (Value Chain Integration)
৩.১৬ : ম্যানোফ্যাকচারিং ই-কমার্স Bottom Line
৩.১৭ : ই-কমার্স এর প্রভাব
৩.১৮ : ৭ টি ইউনিক আইডিয়া
৩.১৯ : কেইস স্টাডি : ইন্টেল কর্পোরেশন

৪র্থ অধ্যায় : ওয়াক উইথ ই-কমার্স

- ৪.১ : কিভাবে ই-কমার্স এ কাজ করবেন ?
৪.২ : ট্র্যাডিশনাল বাণিজ্য এবং ই-কমার্স বাণিজ্য এর পার্থক্য
৪.৩ : ট্র্যাডিশনাল বাণিজ্য এবং ই-কমার্স বাণিজ্য এর কিছু পার্থক্য সমূহ
৪.৪ : ই-কমার্স টেকনোলজি
৪.৫ : ইকোনোমিক পটেনশিয়াল অফ ই-কমার্স (Economic Potential Of E-Commerce)
৪.৬ : ই-কমার্স এবং রিটেইল ইন্ডাস্ট্রিজ
৪.৭ : ই-কমার্স এবং মার্কেটিং
৪.৮ : ই-কমার্স এর কিছু তথ্য সমূহ
৪.৯ : ই-কমার্সকে কার্যকর করা
৪.১০ : ব্যানার অ্যাড এর মাধ্যমে
৪.১১ : অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রাম
৪.১২ : অ্যাফিলিয়েট নেটওয়ার্ক
৪.১৩ : সার্চ ইঞ্জিন র‍্যাঙ্কিং
৪.১৪ : ভিজুয়াল ডিজাইন

ই-কমার্স

৪.১৫ : সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন

৫ম অধ্যায় : ই-কমার্স মার্কেট মডেল

৫.১ : ই-কমার্স এর বিজনেস টাইপ

৫.১.১ : বিজনেস টু বিজনেস (B2B)

৫.১.২ : বিজনেস টু কনজুমার (B2C)

৫.১.৩ : কনজুমার টু বিজনেস (C2B)

৫.১.৪ : কনজুমার টু কনজুমার (C2C)

৫.১.৫ : Government to Government (G2G) মডেল

৫.১.৬ : Government-to-Consumer (G2C) মডেল

৫.১.৭ : Government-to-Business (G2B) মডেল

৫.২ : ই-বিজনেস

৫.৩ : ই-বিজনেস অ্যান্ড Intranet

৫.৪ : ই-বিজনেস অ্যান্ড এক্সটারনেট

৫.৫ : ই-বিজনেস অ্যান্ড ইন্টারনেট

৫.৬ : ই-বিজনেস মডেল

৫.৬.১ : স্টোরফ্রন্ট মডেল (Storefront model):

৫.৬.২ : শপিং কার্ট টেকনোলজি

৫.৬.৩ : অনলাইন শপিং মল

৫.৬.৪ : অকশন মডেল (Auction Model)

৫.৬.৫ : Ebaytm কেইস স্টাডি

৫.৬.৬ : পোর্টাল মডেল (Portal Model)

৫.৬.৭ : Yahoo! কেইস স্টাডি

৫.৬.৮ : ভার্টিক্যাল পোর্টাল এবং কমিউনিটি সাইটস

৫.৬.৯ : ডাইনামিক প্রাইসিং মডেল

৬ষ্ঠ অধ্যায় : ই-কমার্স এর সুবিধা এবং অসুবিধা

৬.১ : সুবিধা (Advantages)

৬.১.১ : জিওগ্রাফিক্যাল বাধা অতিক্রম

৬.১.২ : কম খরচ

৬.১.৩ : মার্কেটিং এবং অ্যাডভার্টাইজিং

৬.১.৪ : লোকবল

৬.১.৫ : বিল্ডিং

৬.১.৬ : দ্রুত প্রোডাক্ট পাওয়া

৬.১.৭ : কম্প্যারিজন শপিং

৬.১.৮ : কুপন, বার্গেনিং এবং গ্রুপ বায়িং

৬.১.৯ : অ্যাকচুয়াল ইনফরমেশন

৬.১.১০ : টার্গেট কমিউনিকেশন

৬.১.১১ : ২৪ ঘন্টা খোলা

৬.১.১২ : সুন্দর প্রোডাক্ট

ই-কমার্স

- ৬.১.১৩ : সামাজিক সুবিধা
- ৬.২ : অসুবিধা (Disadvantages)
 - ৬.২.১ : ব্যক্তিগত সম্পর্কের অভাব
 - ৬.২.২ : সময় ব্যয়
 - ৬.২.৩ : প্রোডাক্ট না পাওয়া
 - ৬.২.৪ : যাচাই বাছাই করা
 - ৬.২.৫ : যে কেউ ই-কমার্স সেট আপ করতে পারে
 - ৬.২.৬ : সিকিউরিটি
 - ৬.২.৭ : প্রাইভেসি
 - ৬.২.৮ : সব জায়গায় ই-কমার্স সাকসেস না হওয়া এবং এর কিছু কারণ সমূহ

৭ম অধ্যায় : ই-কমার্স ওয়েব সাইট ডিজাইন এবং বিল্ডিং

- ৭.১ : ১ম কাজ - ওয়েবসাইট ডিজাইন এর টুলস পছন্দ করা
- ৭.২ : জুমলা!
 - ৭.২.১ : জুমলা দিয়ে তৈরি করা কিছু Real World-এর উদাহরণ
 - ৭.২.২ : জুমলার সুবিধা
 - ৭.২.৩ : জুমলা এবং ই-কমার্স
- ৭.৩ : ২য় কাজ - ওয়েব হোস্ট সিলেকশন
- ৭.৪ : ৩য় কাজ - পেমেন্ট সিলেকশন
- ৭.৫ : ৪র্থ কাজ - শপিং কাট

৮ম অধ্যায়: ই-কমার্স ওয়েবসাইট স্ট্র্যাটেজি

- ৮.১ : পেইজ ওপেনিং
- ৮.২ : মাল্টিপল ব্রাউজার টেস্টিং
- ৮.৩ : স্ক্রিন রেজুলেশন টেস্ট
- ৮.৪ : ট্রাস্ট বৃদ্ধি
- ৮.৫ : টেস্ট, টেস্ট এবং টেস্ট
- ৮.৬ : সাইট নেভিগেশন
- ৮.৭ : অল্টারনেটিভ নেভিগেশন থিম
- ৮.৮ : অপশন লিমিটেশন
- ৮.৯ : **Keep** নেভিগেশন কনসিসটেন্ট
- ৮.১০ : **User Readable** ফন্ট
- ৮.১১ : প্রোডাক্ট ক্যাটাগরি পেজ
- ৮.১২ : অটো রিটার্ন আফটার অ্যাড টু কার্ড
- ৮.১৩ : প্রতি পেজে বেশী আইটেম যোগ করা
- ৮.১৪ : আউট অফ স্টক আলাদাভাবে দেখানো
- ৮.১৫ : অ্যাজান্স ফিচার সংযুক্ত করন
- ৮.১৬ : প্রোডাক্ট এর প্রাইস দেখানো
- ৮.১৭ : পোডাক্ট এর সময়কাল দেখানো
- ৮.১৮ : ইউজার রেটিং
- ৮.১৯ : ফিল্টার বাই কালার/সাইজ

ই-কর্মাস

- ৮.২০ : রিয়েল ফটো তুলে ধরা
- ৮.২১ : সার্চ ফাংশন
- ৮.২২ : প্রোডাক্ট ইমেজ ক্লিকেবল
- ৮.২৩ : হেল্প ফিচার সংযুক্তকরণ
- ৮.২৪ : প্রোডাক্ট পেইজ
- ৮.২৫ : স্টক ইন্ডিকেটর দেখানো
- ৮.২৬ : প্রোডাক্ট ফটো ভালো ভাবে দেখানো
- ৮.২৭ : প্রোডাক্ট তৈরীর জায়গা উল্লেখ করা
- ৮.২৮ : লিস্ট প্রোডাক্ট বেনিফিট
- ৮.২৯ : প্রোডাক্ট মেজারমেন্ট এন্ড ওয়েইট
- ৮.৩০ : কোয়েশ্চন ফর্ম (Question Form)
- ৮.৩১ : কারেন্সি কনভার্টার
- ৮.৩২ : প্রোভাইড প্রোডাক্ট ওয়ারেন্টি
- ৮.৩৩ : শপিং কার্ট
- ৮.৩৪ : সিমিলার আইটেম ফিচার
- ৮.৩৫ : অ্যাড প্রোডাক্ট Thumbnail ইমেজ
- ৮.৩৬ : ফ্রি শিপিং অফার
- ৮.৩৭ : Buy X Get X ফ্রি
- ৮.৩৮ : শিপিং কস্ট
- ৮.৩৯ : শিপিং টাইম
- ৮.৪০ : অর্ডার মেথড
- ৮.৪১ : ক্রস সেল আইটেম
- ৮.৪২ : UP-সেল আইটেম
- ৮.৪৩ : লিংক ব্যাক টু প্রোডাক্ট পেইজ
- ৮.৪৪ : চেক প্রোগ্রেস বার
- ৮.৪৫ : স্টক অন হ্যান্ড
- ৮.৪৬ : লাইভ চ্যাট লিংক
- ৮.৪৭ : পেমেন্ট অপশন
- ৮.৪৮ : চেকআউট
- ৮.৪৯ : Emphasize সিকিউরিটি
- ৮.৫০ : কনফার্মেশন পেইজ (Confirmation Page)
- ৮.৫১ : শো সিকিউর সার্টিফিকেট
- ৮.৫২ : Prominent 1-800 Number
- ৮.৫৩ : লাইভ চ্যাট
- ৮.৫৪ : ক্রেডিট কার্ড টাইপ
- ৮.৫৫ : ইউজার ফ্রেন্ডলি ক্রেডিট কার্ড
- ৮.৫৬ : অফার পেপাল
- ৮.৫৭ : শিপিং টাইম নির্ধারণ
- ৮.৫৮ : কাস্টমার সার্ভিস
- ৮.৫৯ : পার্সোনাল কাস্টমার সার্ভিস এজেন্ট নিয়োগ
- ৮.৬০ : Call Customers Who Abandon Their Order

ই-কমার্স

- ৮.৬১ : একই দিনে শিপিং
- ৮.৬২ : মনিটর শিপিং প্রোগ্রাম
- ৮.৬৩ : ফ্রি রিটার্ন শিপিং

৯ম অধ্যায় : ই-কমার্স সিকিউরিটি

- ৯.১ : সিকিউরিটি ওভারভিউ
- ৯.২ : সিকিউরিটি অ্যাটাক
- ৯.৩ : ট্রিকিং দ্যা শপার
- ৯.৪ : স্লপিং শপার'স কমিউটার
- ৯.৫ : স্লিফিং দ্যা নেটওয়ার্ক
- ৯.৬ : গেসিং পাসওয়ার্ড (**Guessing the Password**)
- ৯.৭ : ডেনিয়েল অফ সার্ভিস অ্যাটাক
- ৯.৮ : ইউজিং সার্ভার বাগস
- ৯.৯ : রুট এক্সপ্লয়ট
- ৯.১০ : ডিফেন্স
- ৯.১১ : এডুকেশন
- ৯.১২ : ফায়ারওয়াল
- ৯.১৩ : সিকিউর সকেট লেয়ার (SSL)
- ৯.১৪ : পাসওয়ার্ড পলিসি

১০ম অধ্যায় : ইলেকট্রনিক পেমেন্ট সিস্টেম

- ১০.১ : ই-পেমেন্ট কি
- ১০.২ : ই-পেমেন্ট একাউন্ট কি
- ১০.৩ : ইলেকট্রনিক পেমেন্ট সিস্টেম এর আউটলাইন
- ১০.৪ : টাইপ অফ মানি
 - ১০.৪.১ : Fiduciary money (fiat money)
 - ১০.৪.২ : Scriptural money
- ১০.৫ : টাইপ অফ পেমেন্ট সিস্টেম (**Types of payment systems**)
 - ১০.৫.১ : ক্রেডিট কার্ড
 - ১০.৫.২ : স্মার্ট কার্ড (**Smart Card**)
 - ১০.৫.৩ : আরএফআইডি চিপ
- ১০.৬ : লেয়ার বা বিভিন্ন স্তর
- ১০.৭ : লজিক ও ট্রানজিস্টর লেয়ার
- ১০.৮ : আন্তঃসংযোগ লেয়ার
- ১০.৯ : লজিক গেইট
- ১০.১০ : ইন্টারনেট ব্যাংকিং
- ১০.১১ : ইন্টারনেট ব্যাংকিং বা অনলাইন ব্যাংকিং এর সুবিধা কি ?
- ১০.১২ : পেপাল
- ১০.১৩ : অ্যালার্ট পে / পেইজা
 - ১০.১৩.১ : অ্যালার্ট পে কি?
 - ১০.১৩.২ : বাংলাদেশকে এলার্টপে কতটুকু সাপোর্ট করে?

ই-কমার্স

- ১০.১৩.৩ : কিভাবে একাউন্ট তৈরি করবেন?
- ১০.১৩.৪ : **Personal Starter**
- ১০.১৩.৫ : **Personal Pro**
- ১০.১৩.৬ : **Business**
- ১০.১৪ : মানিবুকাস

১১তম অধ্যায় : ইন্টারনেট মার্কেটিং

- ১১.১ : মার্কেটিং কি?
- ১১.২ : ওয়েবসাইট মার্কেটিং
- ১১.৩ : সার্চ ইঞ্জিন মার্কেটিং
- ১১.৪ : ই-মেইল মার্কেটিং
- ১১.৫ : ব্যানার মার্কেটিং
- ১১.৬ : মোবাইল মার্কেটিং
- ১১.৭ : ব্লগ মার্কেটিং
- ১১.৮ : অনলাইন প্রেস রিলিজ (সংবাদ বিজ্ঞপ্তি) মার্কেটিং
- ১১.৯ : ফোরাম এবং ডিসকাশান মার্কেটিং
- ১১.১০ : ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট
- ১১.১১ : অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং
- ১১.১২ : আর্টিকেল মার্কেটিং
- ১১.১৩ : অনলাইন মার্কেটিং এর কিছু টিপস
 - ১১.১৩.১ : লিংক বিন্ডিং
 - ১১.১৩.২ : **FAQ** পেইজ
 - ১১.১৩.৩ : ব্রান্ড পেজ
 - ১১.১৩.৪ : ই-বুক
 - ১১.১৩.৫ : **QR** কোড
 - ১১.১৩.৬ : ভিডিও চিত্র
- ১১.১৪ : মার্কেটিং প্লান এর কয়েকটি ধাপ
 - ১১.১৪.১ : অভ্যন্তরীণ বিষয়গুলো পর্যবেক্ষণ
 - ১১.১৪.২ : বাহ্যিক বিষয়গুলো পর্যবেক্ষণ
 - ১১.১৪.৩ : পরিসংখ্যান পর্যালোচনা
 - ১১.১৪.৪ : মার্কেটিং রিভিউ
 - ১১.১৪.৫ : প্রয়োজনে পুনরায় বিজনেস এবং মার্কেটিং প্লান পরিবর্তন
- ১১.১৫ : গ্রাহক সেবা
 - ১১.১৫.১ : অনলাইন সেবা নিশ্চিত করা :
 - ১১.১৫.২ : দ্রুত এবং নিরাপদে অর্থ নিশ্চিত করা :
 - ১১.১৫.৩ : সমস্যা সমাধানে দ্রুত রেসপনস করা
 - ১১.১৫.৪ : বিকল্প ব্যবস্থা রাখা
 - ১১.১৫.৫ : স্বতন্ত্র ভাবে প্রত্যেক গ্রাহকের সমস্যার প্রতি লক্ষ্য রাখা
- ১১.১৬ : ভিন্নধারার মার্কেটিং কৌশল
 - ১১.১৬.১ : প্রফেশনাল ভাব বাদ দেওয়া ও ব্যক্তিগত আচরণ
 - ১১.১৬.২ : পণ্য নয় নিজে প্রকাশ

ই-কমার্স

- ১১.১৬.৩ : নিজের সৃজনশীলতার প্রকাশ
- ১১.১৬.৪ : অন্যের বিষয়কে গুরুত্ব দেওয়া

১২তম অধ্যায় : মোবাইল কমার্স

- ১২.১ : মোবাইল বা এম কমার্সের ইতিহাস
- ১২.২ : এম-কমার্সের ক্ষেত্র
- ১২.৩ : মোবাইল টিকিটিং
- ১২.৪ : মোবাইল ভাউচার
- ১২.৫ : মোবাইল ব্যাংকিং
- ১২.৬ : মোবাইল রোকারেজ
- ১২.৭ : মোবাইল পারচেজ
- ১২.৮ : মোবাইল মার্কেটিং

১৩তম অধ্যায় : ই-কমার্স - প্রেক্ষাপট বাংলাদেশ

- ১৩.১ : ই-পেমেন্ট গেটওয়ে - প্রেক্ষাপট বাংলাদেশ
- ১৩.২ : একজন ফ্রিল্যান্সারের দৃষ্টিতে অনলাইন লেনদেন
- ১৩.৩ : এই মুহূর্তে বাংলাদেশি ফ্রিল্যান্সারগণ কিভাবে অর্থ লেনদেন করে থাকে?
- ১৩.৪ : অর্থ লেনদেন করতে কি ধরনের সমস্যার সম্মুখীন হতে হচ্ছে?
- ১৩.৫ : বর্তমানে বাংলাদেশে ই-কমার্স এর অবস্থা
- ১৩.৬ : কিভাবে বানাবেন ই-কমার্স সাইট- প্রেক্ষাপট বাংলাদেশ
- ১৩.৭ : অর্থের লেনদেন
- ১৩.৮ : শুরু করুন ই-কমার্স

১৪তম অধ্যায় : ই-কমার্স-ডেভেলপমেন্ট

- ১৪.১ : ভার্সিটি কি
- ১৪.২ : **Feature of ভার্সিটি**
- ১৪.৩ : **General Feature**
- ১৪.৪ : ভার্সিটি **localization**
- ১৪.৫ : প্রোডাক্ট ক্যাটালগ **feature**
- ১৪.৬ : **Administration Feature**
- ১৪.৭ : **Payment Modules**
- ১৪.৮ : **Shipping Module**
- ১৪.৯ : **Server** কি?
- ১৪.১০ : কিভাবে আপনার কম্পিউটারকে **Server** তৈরি করবেন?
- ১৪.১১ : **XAMPP** ইনস্টলেশনের বিভিন্ন পর্যায় সমূহ
- ১৪.১২ : **XAMPP** কে প্রথমবারের মতো পরিচালনা করা
- ১৪.১৩ : ভার্সিটি **ইন্সটলেশন**
- ১৪.১৪ : জুমলা! ইনস্টলেশন এবং কনফিগারেশন
- ১৪.১৫ : ভার্সিটি এর বেসিক কনফিগারেশন
- ১৪.১৬ : ভার্সিটি মেন্যু তৈরী

ই-কমার্স

- ১৪.১৭ : ভার্সিটি স্টোর কনফিগারেশন
 - ১৪.১৭.১ : স্টোর কনফিগারেশন পদ্ধতি
 - ১৪.১৭.২ : স্টোর ইনফরমেশন
 - ১৪.১৭.৩ : **Shop** কনফিগারেশন
 - ১৪.১৭.৪ : **Tax configuration**
 - ১৪.১৭.৫ : **User Registration Setting**
 - ১৪.১৭.৬ : **Core Setting**
 - ১৪.১৭.৭ : **Security Setting**
 - ১৪.১৭.৮ : **Checkout**
 - ১৪.১৭.৯ : **Downloads**
 - ১৪.১৭.১০ : **Feed configuration**
 - ১৪.১৭.১১ : **Managing Countries**
 - ১৪.১৭.১২ : **Managing Currencies**
 - ১৪.১৭.১৩ : **Shipping module** এর ব্যবহার
 - ১৪.১৭.১৪ : **Standard Shipping**
 - ১৪.১৭.১৫ : **Payment Module**
 - ১৪.১৭.১৬ : **Adding credit card**
 - ১৪.১৭.১৭ : **Configure Payment method**
 - ১৪.১৭.১৮ : **Cash on delivery**
 - ১৪.১৭.১৯ : **Adding payment method**
 - ১৪.১৭.২০ : **Adding tax rates**
 - ১৪.১৭.২১ : অর্গানাইজ প্রোডাক্ট ক্যাটাগরি
 - ১৪.১৭.২২ : ম্যানেজিং **Manufacturers**
 - ১৪.১৭.২৩ : **Adding a manufacturer** ক্যাটেগরি
 - ১৪.১৭.২৪ : **Adding Manufacturer**
 - ১৪.১৭.২৫ : **Listing the Manufacturer** ক্যাটেগরি
 - ১৪.১৭.২৬ : **Adding** প্রোডাক্ট ক্যাটেগরি
 - ১৪.১৭.২৭ : ক্যাটেগরি **Information Tab**
 - ১৪.১৭.২৮ : **Images tab**
 - ১৪.১৭.২৯ : **Adding a** প্রোডাক্ট
 - ১৪.১৭.২৯.১ : **Product Information tab**
 - ১৪.১৭.২৯.২ : **Display option**
 - ১৪.১৭.২৯.৩ : প্রোডাক্ট **Status**
 - ১৪.১৭.২৯.৪ : প্রোডাক্ট **Dimensions and weight**
 - ১৪.১৭.২৯.৫ : প্রোডাক্ট **images**
 - ১৪.১৭.২৯.৬ : **Related** প্রোডাক্ট
 - ১৪.১৭.২৯.৭ : **Adding multiple** প্রোডাক্ট **Image**
 - ১৪.১৭.৩০ : **Adding extra file**
 - ১৪.১৭.৩১ : **Configuring downloadable** প্রোডাক্ট
 - ১৪.১৭.৩২ : **Using Attributes**

ই-কর্মাস

- ১৪.১৭.৩৩ : Simple Attributes
- ১৪.১৭.৩৪ : Parent Child শ্রোডাক্ট
- ১৪.১৭.৩৫ : Adding শ্রোডাক্ট Attributes
- ১৪.১৭.৩৬ : Creating a new Item
- ১৪.১৭.৩৭ : Using শ্রোডাক্ট Type
- ১৪.১৭.৩৮ : Adding শ্রোডাক্ট type
- ১৪.১৭.৩৯ : Adding parameters to শ্রোডাক্ট type
- ১৪.১৭.৪০ : Adding শ্রোডাক্ট type to শ্রোডাক্ট
- ১৪.১৮ : ম্যাগেনটো
 - ১৪.১৮.১ : Magento-এর পরিচিতি
 - ১৪.১৮.২ : MAGENTO এর Frontend
 - ১৪.১৮.৩ : MAGENTO এর Backend
 - ১৪.১৮.৪ : MAGENTO এর Customization Options
 - ১৪.১৮.৫ : Database তৈরি
 - ১৪.১৮.৬ : Configuration
 - ১৪.১৮.৭ : Product Presentation
 - ১৪.১৮.৮ : Searching
 - ১৪.১৮.৯ : Comparing Products
 - ১৪.১৮.১০ : Sorting Products
 - ১৪.১৮.১০.১ : Grid/List View
 - ১৪.১৮.১০.২ : Recently Viewed

১৫ম অধ্যায় : ফ্রীল্যান্স এবং ফ্রীল্যান্সিং মার্কেটপ্লেস

- ১৫.১ : ফ্রীল্যান্সিং কি ?
- ১৫.২ : ক্যারিয়ার হিসেবে ফ্রীল্যান্সিং
- ১৫.৩ : দেশব্যাপী ইন্টারনেট ব্যবহারকারী বৃদ্ধি
- ১৫.৪ : কেন ফ্রীল্যান্সিং ?
- ১৫.৫ : কি কি জানতে হবে ?
- ১৫.৬ : কোথায় শিখবেন ?
- ১৫.৭ : কোথায় করবেন ?
- ১৫.৮ : ফ্রীল্যান্স মার্কেটপ্লেস- স

১৬তম অধ্যায় : ফরেক্স ট্রেডিং

- ১৬.১ : ফরেক্স ট্রেডিং (Forex trading) কী ?
- ১৬.২ : Forex Market কি ?
- ১৬.৩ : কিভাবে করতে হয়
- ১৬.৪ : Forex Trading এর সুবিধা
- ১৬.৫ : Forex Trading এর জন্য প্রস্তুতি
- ১৬.৬ : Forex Trading করতে কি কি প্রয়োজন
- ১৬.৭ : ট্রেড ওপেন (Trade Open) ও ট্রেড ক্লোজ (Trade Close) কী ?

ই-কর্মসি

১ম অধ্যায়



ই-কর্মাঙ্গ

ই-কর্মাঙ্গ পুরিচিতি

১ম অধ্যায়

ই-কর্মাস পরিচিতি

১.১ : ইন্টারনেট এর ইতিহাস

”যেহেতু ইন্টারনেট ব্যতীত ই-কর্মাস এর মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা করা সম্ভব নয় তাই প্রথমেই একটু জেনে নেই ইন্টারনেট এর ইতিহাস সম্পর্কে।

ইন্টারনেট যাকে সংক্ষেপে ‘দ্যা নেট’ হিসাবে ডাকা হয়ে থাকে। ইন্টারনেট হলো ওয়ার্ল্ড ওয়াইড সিস্টেম অফ কম্পিউটার এর এমন একটি নেটওয়ার্ক সিস্টেম, যে নেটওয়ার্ক ব্যবহার করে একজন ব্যবহারকারী অপর সংযুক্ত ব্যবহারকারীর সাথে তথ্য আদান প্রদান করতে পারে। ইন্টারনেটটা আসলে বিশ্বব্যাপী ছড়িয়ে থাকা সবচেয়ে বড় কম্পিউটার নেটওয়ার্ক, যেটাতে আমাদের কম্পিউটারটি সধারণত যুক্ত হয়ে ভার্সুয়ালি বিভিন্ন ধরনের কাজ করার অনুমতি দিয়ে থাকে। আর একটু বাড়িয়ে বলতে গেলে বলতে হয় যে, ইন্টারনেট হচ্ছে কম্পিউটার নির্ভর একটি বৈশ্বিক তত্ত্ব পদ্ধতি। পরস্পর এর সাথে সম্পর্ক যুক্ত অনেকগুলো কম্পিউটার কেন্দ্রিক নিরবিচ্ছিন্ন নেটওয়ার্কের সমষ্টিই হচ্ছে ইন্টারনেট। প্রতিটি নেটওয়ার্কের সাথে শত শত অথবা হাজার হাজার কম্পিউটার যুক্ত থাকে, এগুলোর একটি অন্যটির সাথে সংযুক্ত হয়ে বিভিন্ন তথ্য আদান প্রদান করে থাকে। ইন্টারনেট বিশ্বব্যাপী মানুষকে ফলপ্রসূভাবে এবং সুলভে একে অন্যের সাথে যোগাযোগ করতে সক্ষম করেছে। সনাতনী প্রচার মাধ্যম সমূহ যেমন রেডিও, টেলিভিশনের মতই ইন্টারনেটের কোন ধরনের কেন্দ্রীভূত সরবরাহ পদ্ধতি নেই। তার পরিবর্তে যে কোন ব্যক্তি যারা ইন্টারনেটের সাথে সংযুক্তি আছে সে সরাসরি অন্য যে কোন ব্যক্তির সাথে যোগাযোগ রক্ষা করতে, অন্যের জন্য তথ্য সরবরাহ করতে, অন্যের দেয়া তথ্য সংগ্রহ করতে অথবা উৎপাদিত পন্যসমূহ কম মূল্যে ক্রয় বিক্রয় করতে পারে। তথ্য খোঁজার জন্য যে ইন্টারনেট, অর্থাৎ ওয়েবসাইট এ পেইজ আমরা দেখি সেটি হচ্ছে একটি প্রোগ্রাম যেমন মাইক্রোসফট কর্পোরেশনের ইন্টারনেট এক্সপ্লোরার, ফায়ারফক্স, অপেরা, গুগল ক্রম ইত্যাদি যা কম্পিউটারের তথ্যাদির পৃষ্ঠ, চিত্র, রেখাচিত্র, শব্দ চলমান ছবি ও মডেলসমূহ ভিজিটরদের সামনে উপস্থাপন করে থাকে। যাকে আমরা ওয়েবসাইট বলে থাকি।

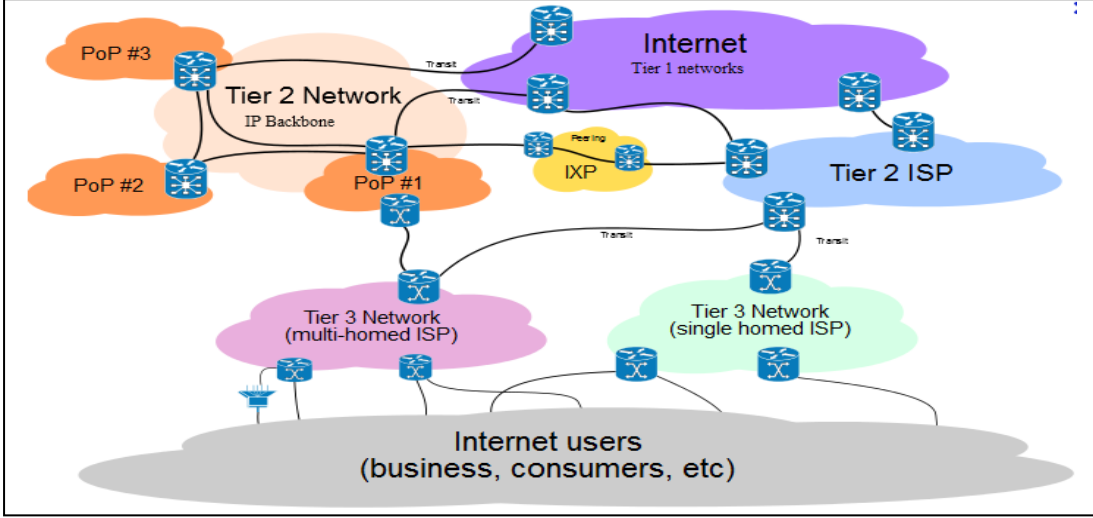
১.১.১ : ইন্টারনেট এর শুরুটা!

১৯৬৯ সালে ইউ এস সরকার একটি Advanced Research Project Agency গঠন করে যেটি পরবর্তীতে ARPANET হিসাবে পরিচিতি পায়। এটার উদ্দেশ্য ছিল একটা নেটওয়ার্ক তৈরি যার মাধ্যমে এক ইউনিভার্সিটির ব্যবহারকারীরা অন্য ইউনিভার্সিটির ব্যবহারকারীদের সাথে সংযুক্ত হতে পারে। এই সময় এই প্রজেক্টের মূল লক্ষ্য ছিল গবেষকদের মধ্যে নিরবিচ্ছিন্ন তথ্য আদান প্রদান করা। পরবর্তী সময়ে কিছু

ই-কর্মাস

কম্পিউটার এক্সপার্ট, ইঞ্জিনিয়ার এবং লাইব্রেরিয়ান আরপানেট এর ব্যবহার শুরু করে। সে সময় নেটওয়ার্ক এর মাধ্যমে যোগাযোগ এতোটা সহজ ছিলো না।

পরবর্তীতে ১৯৭২ সালে আরপানেট এর জন্য সর্বপ্রথম টমলিনসন ই-মেইল আবিষ্কার করেন। এবং এসময় প্রথম @symbol ব্যবহার করা হয়।



চিত্র (১.১) : ইন্টারনেট কানেকশন প্রসেস

১.২ : ওয়ার্ল্ড ওয়াইড ওয়েব -এর ইতিহাস

ওয়ার্ল্ড ওয়াইড ওয়েব একটি গ্লোবাল ইনফরমেশন মিডিয়াম, যার মাধ্যমে ইন্টারনেট ব্যবহারকারীরা লিখতে ও পড়তে পারে। অনেকে ভুল করে www কে ইন্টারনেট এর সিনোনামি হিসাবে মনে করে। আসলে ডব্লিও ডব্লিও ডব্লিও একটা সার্ভিস যেটা অপারেট হয় ইন্টারনেট এর মাধ্যমে যেমন : ই-মেল।

ডব্লিও ডব্লিও ডব্লিও এর রিসোর্স ইন্টারনেট ব্যবহারকারীদের অনুমতি দেয় এক রিসোর্স থেকে অন্য রিসোর্স এ যেতে। ডব্লিও ডব্লিও ডব্লিও অ্যাপ্লিকেশন যেটা ডব্লিও ডব্লিও ডব্লিও ব্রাউজার ক্লাইন্ট নামে পরিচিত। এই ব্রাউজার ফরম্যাটেড টেক্সট, ইমেজেস, সাউন্ড অন্যান্য অবজেক্ট যেমন হাইপারলিংক কম্পিউটার স্ক্রিন এ ব্যবহারকারীদের সামনে প্রেজেন্ট করে। ১৯৯১ সালের ৬ ই আগস্ট অফিসিয়ালি স্যার টিম বার্নার-লি ডব্লিও ডব্লিও ডব্লিও (www) কে পরিচিতি করান। এই প্রজেক্ট এ তাঁর লক্ষ্য ছিল :

“Aims to allow links to be made to any information anywhere”

১.২.১ : কিভাবে কাজ করে?

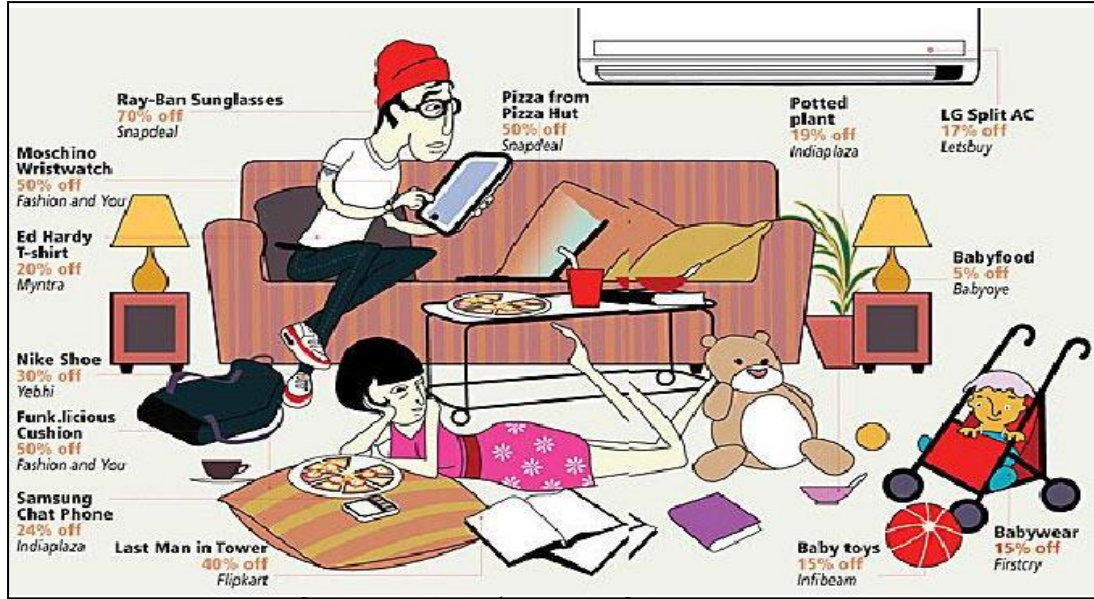
আমি আবার ও বলছি ওয়ার্ল্ড ওয়াইড ওয়েব এবং ইন্টারনেট একই বিষয় না। ইন্টারনেট হলো সবগুলো কম্পিউটারের নেটওয়ার্ক আর ওয়েব হলো ইন্টারনেটে যুক্ত কম্পিউটারের একটি সার্ভিস। ওয়েবের তথ্যগুলো বিভিন্ন পাতায় সন্নিবেশিত আকারে থাকে এবং প্রতিটি আলাদা পাতায় বা লিংকে বিভক্ত থাকে। প্রতিটি লিংকই ইউনিক হয়। এই তথ্যসমূহ ওয়েব সার্ভারে সংরক্ষিত থাকে। আর যে সব কম্পিউটার থেকে তথ্যগুলো দেখা হয় তাদেরকে বলে ওয়েব ক্লাইন্ট। সাধারণত ওয়েবপেজগুলো ব্রাউজারের মাধ্যমে প্রদর্শিত হয়। আধুনিক ওয়েবে টেক্সট, ছবি, এনিমেশন, অডিও, ভিডিওসহ নানা ধরনের মিডিয়া সম্মিলিত আকারে দেখা যায়। নেটওয়ার্কিং

ই-কর্মাস

সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে বুকবিডি সম্পাদিত “প্র্যাকটিক্যাল নেটওয়ার্কিং” বইটি সংগ্রহ করে নিতে পারেন।

ই-কর্মাস

১.৩ ই-কর্মাস কি?



চিত্র (১.২) :ইকর্মাস এর একটি উদাহরণ

”It is impossible for ideal to compete in the market place if no forum for their presentation is provided or available.”

--- Thomas Mann (1875-1955)

ই-কর্মাস

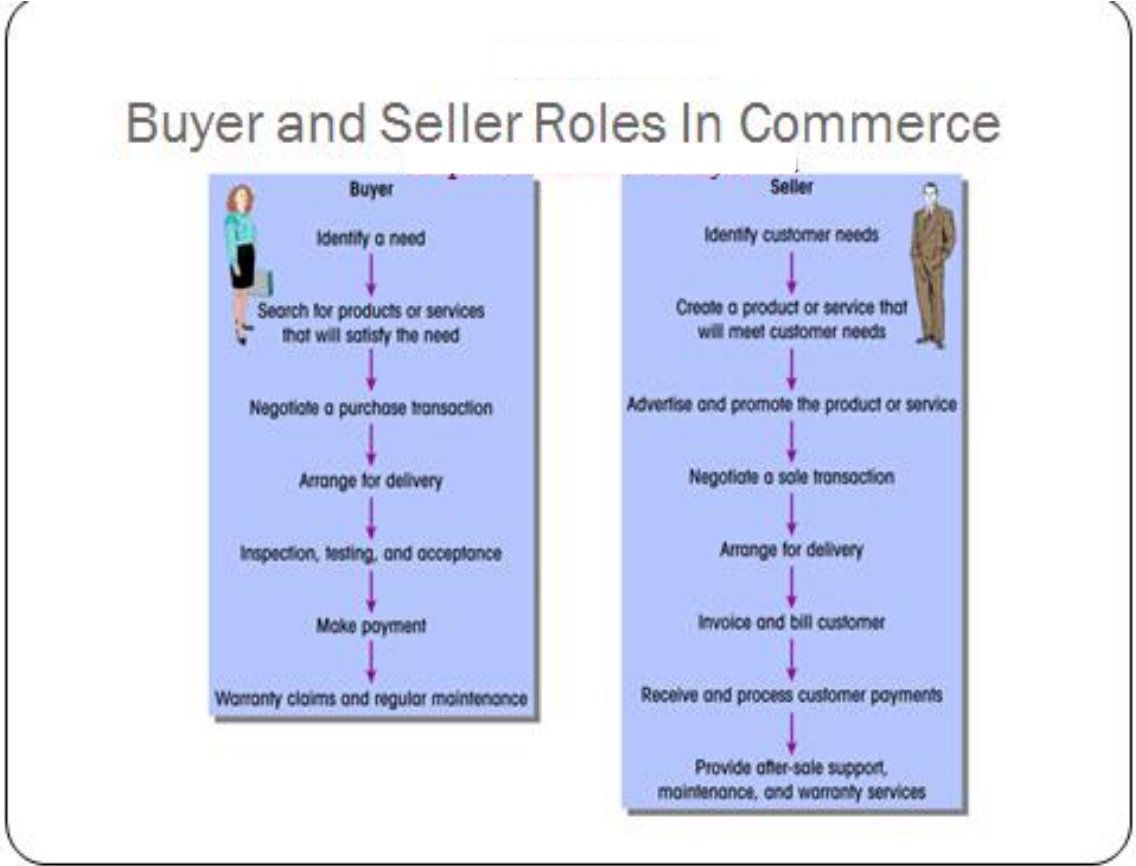
বাস্তব জীবনে আমরা পণ্য ক্রয় বিক্রয় এর ক্ষেত্রে কি করে থাকি ? সাধারণত আমরা কোন পণ্য কিনতে বা বিক্রির জন্য মার্কেট অথবা বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে যাই। সেখানে আমরা পণ্য দেখি, পছন্দ করি অতঃপর পণ্যটি ক্রয় করি এবং অর্থের লেনদেন টা ও আমরা সেখানে সাথে সাথে সম্পন্ন করে থাকি। ই-কর্মাস হলো এমন একটা মিডিয়া যার মাধ্যমে আমরা উপরোক্ত কাজ গুলি ঘরে বা কোন জায়গাই বসে ইন্টারনেট এর সাহায্যে জাস্ট ক্লিক এর মাধ্যমে করে ফেলতে পারি। অর্থাৎ একটি কম্পিউটার ও ইন্টারনেট কানেকশন যদি থাকে তাহলে আমরা এই সব কেনা বেচার কাজ **Within a second** এর মধ্যে সেরে ফেলতে পারি পৃথিবীর যে কোন প্রান্তে বসে। ই-কর্মাস এর মাধ্যমে আমরা শুধু পণ্য কেনা বেচায় নয়, অর্থ লেনদেন, তথ্য আদান প্রদান, থেকে শুরু করে সব ধরনের ট্রানজেকশন এর কাজ আমরা সহজেই করে ফেলতে পারি। আজ আমাদের একটা মূল্যবান সময় আমরা ব্যয় করি পণ্য ক্রয় বিক্রয় এর পেছনে। ই-কর্মাস সেই সময়টা আমাদেরকে বাঁচিয়ে দিচ্ছে। ই-কর্মাস মূলত ব্যবহৃত হয় ডিজিটাল প্রক্রিয়ায় যা প্রত্যেক গ্রাহকের প্রতিটি অংশীদারদের জন্য পণ্য পছন্দ করতে এবং দ্রুত সেবা প্রদান করার ক্ষেত্রে ব্যবহৃত হয় থাকে।

আরো বলতে গেলে বলতে হয় যে ইলেকট্রনিক কর্মাস এর মাধ্যমে আমাদের ব্যবসায়িক ব্যয় কমানো, পণ্য বিক্রয় বৃদ্ধি, ব্যক্তিগত এবং স্বয়ংক্রিয় সেবা জোরদার করা সম্ভব হয়েছে।

অনেক কোম্পানিই আজ ইলেকট্রনিক কর্মাস এর মাধ্যমে অনলাইন ব্যাংকিং এবং বিলিং, তথ্য সুরক্ষিত বিতরণ, মূল্য ব্যবস্থাপনার ট্রেডিং কর্পোরেট ক্রয়, মার্কেটিং বিক্রয় এবং ক্রেতাদের উন্নত সেবা প্রদানের জন্য আশ্রয় চেষ্টা করে যাচ্ছে।

যদিও ইলেকট্রনিক কর্মাস এর সুবিধাদি খুবই উন্নয়নশীল অর্থাৎ খুবই আধুনিক হয়ে থাকে তবুও এই সিস্টেমের পরিচালনা সবসময় সহজ নয়। নতুন এই প্রযুক্তি গ্রহণ ছাড়াও আজ অনেক কোম্পানি তাদের ব্যবসার প্রয়োজনে ইলেকট্রনিক কর্মাসকে পরিপূর্ণভাবে ব্যবহারের চেষ্টা করে যাচ্ছে, তাদের ট্রেডিশনাল ব্যবসা পদ্ধতিকে ইলেকট্রনিক পদ্ধতিতে কনভার্ট করছে।

সাধারণত ইলেকট্রনিক কর্মাসকে একটি প্রযুক্তিগত কৌশলের প্ল্যাটফর্ম বা অনলাইন পরিসেবার জন্য একটি পোর্টাল হিসেবে গণ্য করা হয়ে থাকে। এটি আমাদের বিভিন্ন পেশাদারী দক্ষতা বৃদ্ধি, নতুন নতুন ব্যবসা এবং বিভিন্ন প্ল্যাটফর্ম তৈরিতে সহায়তা করে থাকে। ইলেকট্রনিক কর্মাস একটি সম্পূর্ণ নতুন প্রযুক্তির প্ল্যাটফর্ম যা সব সময় অনলাইন এ সক্রিয় থাকে এবং এর মাধ্যমেই উচ্চমান সম্পন্ন কর্মাস সিস্টেমকে সহজেই আমরা ব্যবসায়িক বৃদ্ধিতে বিকশিত করতে পারি। আজকের বিশ্বে ই-কর্মাস এর প্রসার একটি প্রতিদ্বন্দ্বিহীন প্ল্যাটফর্ম হিসেবে গণ্য হচ্ছে। এটিতে ব্যবহৃত হচ্ছে সব উন্নত প্রযুক্তি এবং বিভিন্ন ডেভেলপমেন্টের সামগ্রী।



চিত্র (১.৩) : ই-কমার্স এর সেল সিস্টেম

১.৩.১ : কোথা থেকে শুরু

একটু পেছনে ফিরে যাই কিছু সময় এর জন্য, বিভিন্ন রেকর্ড থেকে পাওয়া যায় যে ওয়েস্টার্ন ওয়ার্ল্ড এর কিছু ইস্টিটিউট ১৯৭০ সালের দিকে প্রথম তথ্য ইলেকট্রনিকালি নিজেদের মধ্যে আদান প্রদান শুরু করে। কিন্তু মূল ট্রেডিং এর কনসেপ্টটা চালু হয় ১৯৯০ সালের দিকে। আর প্রথম ই-কমার্স চালু করেন ১৯৯৪ সালে জেফ বোজেস নামে একজন আমেরিকান ব্যবসায়ী। তার প্রথম ওয়েব পোর্টালটির নাম ছিলো Cadabra.com যেটা আজ Amazon.com নামে বিশ্ব দরবারে পরিচিতি লাভ করেছে এবং বর্তমানে এটা আজ বিশ্বের সবচেয়ে জনপ্রিয় ই-কমার্স সাইট। ঠিক তো? Amazon হলো প্রথম অনলাইন ই-কমার্স কোম্পানি, যেটা কিনা প্রথম নিরাপত্তা বৈশিষ্ট্য অনলাইন transactions চালু করে। সত্য বলতে কি Amazon মূলত পরিচিতি লাভ করেছে অনলাইন বুকস্টোর হিসেবে, কিন্তু আজ ক্রেতারা এখান থেকে বই কেনার পাশাপাশি বিভিন্ন মিউজিক সিডি ডিভিডি, ইলেক্ট্রনিক পণ্য সমগ্রী, ভিডিও গেমস সহ নানা রকম পণ্য ক্রয় করে থাকে। ১৯৯৪ সালে Amazon সফল ভাবে চালু হলেও তারা প্রথম ব্যবসায়িক লাভ এর মুখ দেখে ২০০৩ সালে এতো জনপ্রিয় হওয়া সত্ত্বেও। ভয় পেলেন নাকি? মজার বিষয় হলো সফলতা একদিনে আসে না। প্রমাণ তো আপনাদের সামনেই।

১.৪ : ই-কমার্স বিজনেস কনসেপ্ট লিস্ট

ই-কর্মাস

বর্তমানে অনলাইন এর মাধ্যমে বিভিন্ন টাইপ এর বিজনেস করা হয়ে থাকে। অধিকাংশ অনলাইন বিজনেস দিন দিন মানুষের কাছে জনপ্রিয় হয়ে উঠছে। এর মধ্যে কয়েকটি জনপ্রিয় বিজনেস টাইপ হলো:

- কমিউনিকেশন বিজনেস
- কমার্শিয়াল বিজনেস
- বিজনেস প্রসেস
- সার্ভিস বিজনেস
- লার্নিং বিজনেস
- কোলাবোরাটিভ বিজনেস
- কমিউনিটি বিজনেস

১.৫ : কেন ই-কর্মাস ?

ই-কর্মাস এমন একটি মিডিয়া যার মাধ্যমে ইলেকট্রনিকালি কমিউনিকেশন এবং ডিজিটাল ইনফরমেশন প্রসেসিং টেকনোলজি ব্যবহার করে একটি ব্যবসার সম্পূর্ণ ট্রানজেকশন সিস্টেম তৈরি করা যায়, ফলে একটি প্রতিষ্ঠানের সাথে অপর একটি প্রতিষ্ঠান বা ব্যক্তির সাথে ব্যবসায়িক সম্পর্কের সৃষ্টি হয়।

কেন ই-কর্মাস? মনে করুন ঢাকা শহরের গুলশান বা ধানমন্ডি এলাকায় আপনি একটি চেইন শপ খুলতে চান তাহলে প্রথমেই আপনাকে একটি ভালো জায়গা খুঁজতে হবে, একটা গোড়াউনের ব্যবস্থা করতে হবে, কর্মকর্তা কর্মচারী নিয়োগ দিতে হবে, বিভিন্ন ম্যানুফ্যাকচার, ভেডর প্রতিষ্ঠানের কাছ থেকে মালামাল নেওয়ার জন্য চুক্তি করতে হবে এছাড়াও অনেক অনেক কাজ আছে যা আপনাকে করতে হবে সবচেয়ে বড় বিষয় এখানে হলো ইনভেস্টমেন্ট। আপনাকে এমন একটি প্রতিষ্ঠান দেওয়ার জন্য কয়েক কোটি টাকার ইনভেস্টমেন্ট করতে হবে আর এমনই একটি প্রতিষ্ঠান আপনি করে ফেলতে পারেন কোন খরচ চাড়াই। অসম্ভব? না এটাই সম্ভব। আর এই কাজটি সম্ভব করা যাবে আধুনিক প্রযুক্তির অন্যতম আবিষ্কার ই-কর্মাস এর মাধ্যমে। এখন আপনি যদি ই-কর্মাস অ্যাপ্লিকেশন তৈরি করেন যেখানে আপনি একটি চেইন শপ এর যাবতীয় সবকিছু করতে চান তাহলে সেটা সহজেই করতে পারবেন। কিভাবে করবেন আমরা সেটা পরবর্তী অধ্যায় গুলোতে দেখাবো। যাই হোক এখন আপনার যদি একটি ই-কর্মাস সাইট থাকে সেই সাইট এর মাধ্যমে আপনি আপনার পণ্য কাস্টমারকে দেখাতে পারছেন বিক্রি ও করতে পারছেন। এখানে আপনি একটি বিশেষ সুবিধা পাচ্ছেন তা হলো পৃথিবীর যে কোন প্রান্তের ব্যবহারকারী আপনার থেকে পণ্য ক্রয় বিক্রয় করতে পারছে।

যে কাজটি কোন নির্দিষ্ট জায়গায় ব্যবসা প্রতিষ্ঠান দেওয়ার মাধ্যমে আপনি করতে পারতেন না। শুধু যে আপনি এর মাধ্যমে ক্রয় বিক্রয় করতে পারবেন তা কিন্তু না, আপনি চাইলে একটি অকশন হাউজ ও করতে পারবেন। যেখানে বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান বা ব্যক্তি তাদের পণ্য কে বিক্রির জন্য তুলে ধরবে এবং একটি মূল্য তারা দিয়ে দিবে পণ্যের সাথে, এখন যারা ঐ পণ্য কিনতে চাইবে তারা বিড করবে এবং ম্যাক্সিমাম প্রাইজ যে দিবে সে পণ্যটি কেনার জন্য জয়ী হবে।

এরপর পণ্যটির সেলার আপনার সাথে যোগাযোগ করবে এবং পণ্যটি আপনাকে সরবরাহ করবে। এখানে উল্লেখ্য যে পণ্য লেনদেনের জন্য আপনার অকশন হাউজ কাজ করবে না

ই-কর্মােস

আপনি লাভবান হবেন যে ব্যক্তি পন্যটি বিক্রি করতে চাচ্ছে, সেখান থেকে একটি পার্সেন্টেজ আপনি কেটে রাখবেন। এমন সাইট এর উজ্জল উদাহরণ হলো ই-বে। আপনি এই সাইটটি (www.ebay.com) থেকে একটু ঘুরেও আসতে পারেন। এখন আপনি যে কোন ট্রানজেকশন রিলেটেড ওয়েবসাইট খুব সহজেই বানাতে পারবেন আপনাকে যে কাজটি করতে হবে তা হলো সাইট মার্কেটিং। যদি আপনি আপনার সাইট এর মার্কেটিং টা ভালো ভাবে করতে পারেন তাহলে আপনি হয়ে যাবেন সফলকাম। একটা ই-কর্মােস সাইট হয়ে যেতে পারে আপনার জীবিকার প্রধান উৎস, দরকার শুধু আপনার আগ্রহ চেষ্টা এবং মেধা।

১.৬ : ইন্টারনেটে ব্যবসা

আমরা সাধারণত দেখে থাকি যে অনলাইন চ্যানেলের মাধ্যমেই সাধারণত গ্রাহক এবং কোম্পানি গুলোর মধ্যে ব্যবসায়িক যোগাযোগ হয় থাকে। আর ইন্টারনেটে বিজনেস হল বর্তমান সময় এর একটি নতুন এবং অনেক কাজের জন্য বিশেষ করে ব্যবসায়িক যোগাযোগের জন্য শ্রেষ্ঠ চ্যানেল হিসেবে সবার কাছে গ্রহণ যোগ্যতা পেয়েছে। বর্তমান সময়এ এটি অত্যন্ত দ্রুত, নির্ভরযোগ্য, সস্তা এবং সর্বক্ষেত্রে ব্যবহৃত হচ্ছে। আজ এই ইন্টারনেটের ব্যবসা পদ্ধতি প্রায় ৬০০ মিলিয়ন এর বেশি লক্ষ্য ভোক্তাদের হৃদয় ছুঁয়েছে। যেহেতু ইন্টারনেট এর মাধ্যমে ব্যবসা করছে ইলেকট্রনিক কর্মােস তাই কোম্পানি গুলোর ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য অনলাইন এ রয়েছে চারটি প্রধান এরিয়া। এই চারটি এরিয়া হল: সরাসরি মার্কেটিং(Direct selling), বিক্রয় এবং পরিসেবা, অনলাইন ব্যাংকিং এবং বিলিং, তথ্য সুরক্ষিত বিতরণ এবং মূল্য ব্যবস্থাপনার ট্রেডিং এবং কর্পোরেট ক্রয়।

১.৭ : ই-কর্মােস এর কিছু সুবিধা

ই-কর্মােস এর মাধ্যমে ব্যবসা করার অনেক সুবিধা আছে। প্রথম যে সুবিধা সেটা হলো পুরো একটা ব্যবসা কে অটোমেশন করা যায়। আরও যে সুবিধা গুলো আছে তা নিম্নে বর্ণিত হলো।

১.৮ : জিওগ্রাফিকাল সুবিধা

ই-কর্মােস - এর অন্যতম সুবিধা হলো বিশ্বের যে কোন প্রান্তের যে কোন ইন্টারনেট ব্যবহারকারী এটা ব্রাউজ করতে পারে, তারা তাদের পছন্দ অনুযায়ী পন্য ক্রয় বিক্রয় করতে পারে। ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য কোন নির্দিষ্ট এলাকা এখানে নাই গোটা বিশ্বটাই আপনার ব্যবসা পরিচালনা করার জায়গা হয়ে যাবে।

১.৯ : কাস্টমার এক্সপ্যান্ড

আর একটি অন্যতম সুবিধা হলো আপনার ই-কর্মােস সাইট এর মাধ্যমে আপনার কাস্টমারদের চাহিদা অনুযায়ী কোন পন্য যদি পাঁচেস করতে না পারেন মানে আপনার কাছে পণ্যটি যদি না থাকে তাহলে অন্য যেকোন চ্যানেল বা জায়গা থেকে পণ্যটি সংগ্রহ করে কাস্টমারদেরকে সরবরাহ করতে পারবেন এতে করে আপনার কাস্টমার আপনার প্রতি সন্তুষ্ট থাকবে। আপনার কাস্টমার জানতেও পারবে না যে আপনার কাছে পণ্যটি নেই বা আপনি কোথা থেকে পণ্যটি সংগ্রহ করে তাকে পাঠালেন।

ই-কমার্স

১.১০ : ২৪ ঘন্টা চালু

পৃথিবীর যেকোন প্রান্তের ভিজিটররা যেকোন সময় আপনার সাইট ভিজিট করতে পারবে। সেটা রাতেও হতে পারে বা বন্ধের দিনও হতে পারে ২৪ ঘন্টা ৩৬৫ দিনই আপনার সাইট সচল থাকবে। আপনার বিজনেস কখনও বন্ধ থাকবে না তার মানে সারা বছর আপনার ইনকাম চালু থাকবে।

১.১১ : মার্কেটিং খরচ কমায়

যে কোন প্রতিষ্ঠানের প্রধান খরচের খাত হলো মার্কেটিং। বর্তমানে মার্কেটিং এর পেছনেই সবচেয়ে বেশী খরচ হয়ে থাকে। কিন্তু অনলাইন ব্যবসার ক্ষেত্রে আপনি প্রায় বিনা খরচেই ইন্টারনেট এ আপনার সাইট এর মার্কেটিং বা প্রচার করতে পারবেন। মার্কেটিং জানতে বুকবিডি সম্পাদিত "ই-মার্কেটিং" বইটি সংগ্রহ করতে পারেন।

১.১২ : পেপার নির্ভরশীলতা কমায়

সরাসরি কোন পণ্য বিক্রি করতে গেলে তার হিসাব পত্র সবকিছুই কাগজে লিখে রাখা লাগে আর এসবের জন্য আলাদাভাবে কর্মচারী নিয়োগও দেওয়া লাগে। কিন্তু ই-কমার্স এ সবকিছুই ইলেকট্রনিক প্রসেসিং সিস্টেম হওয়ায় আপনার সময় এবং খরচ দুটিই বেঁচে যাবে।

এছাড়াও আরও যে সুবিধাগুলো আছে।

সেগুলো হলোঃ

- আপনি আপনার ইচ্ছা মতো যতো খুশি পণ্য আপনার সাইট এ অ্যাড করতে পারবেন। পণ্য আপনার কাছে থাকুক বা না থাকুক কোন সমস্যা নাই।
- ই-কমার্স বিজনেস টি অন্যান্য ব্যবসার চেয়ে অনেক সাশ্রয়ী।
- দিন দিন যেভাবে মার্কেট গুলোতে লোক সমাগম বাড়ছে রাস্তা ঘাটে যানবন্টনের পরিমাণ যেভাবে বাড়ছে এতে করে মানুষ এখন ইন্টারনেট থেকে পণ্য ক্রয়ের প্রতি বেশী আগ্রহ দেখাচ্ছে। সুতরাং এটা একটা অনেক বড় কারণ এবং সুবিধা ই-কমার্স বিজনেস এর জন্য।

১.১৩ : ই-কমার্স Key Drivers

কী ড্রাইভার ই-কমার্স এর খুবই গুরুত্বপূর্ণ বিষয় এটা আসলে একটি দেশে সব ধরনের পরিস্থিতি কে বোঝায়। মূলত এটা বিভিন্ন দেশের ব্যবসা পরিস্থিতি বোঝার ক্ষেত্রে সুবিধা প্রদান করে থাকে। যেমন: ই-কমার্স ব্যবসার দিক থেকে USA অনেক বেশী অগ্রগামী Europe থেকে। এই key drivers বিভিন্ন দেশের ব্যবসার পরিস্থিতি গুলে কে আপনার সামনে তুলে ধরে। নিম্নে কিছু পরিস্থিতি তুলে ধরা হলো:

১.১৪ : টেকনোলজিক্যাল ফ্যাক্টর

এটা নির্ভর করে একটি দেশের টেলিকমিউনিকেশন infrastructure এর উপর যেটা নতুন টেকনোলজির ক্ষেত্রে কতটুকু ব্যবসায়িক সুবিধাদি প্রদান করবে। টেলিকমিউনিকেশন

ই-কর্মােস

স্ট্রীকচার যে দেশের যত উন্নত হবে সে দেশের জন্য ই-কর্মােস বিজনেস একটা আর্শিবাদ স্বরূপ হিসেবে দেখা দিবে। কারণ এই বিজনেসটা পুরো টেকনোলজি নির্ভর বিজনেস। যেমন USA এর টেকনোলজি সবচেয়ে ভালো অবস্থানে আছে বলেই এখানে ই-কর্মােস ভালো ভাবে চলতে পারে।

১.১৫ : পলিটিক্যাল ফ্যাক্টর

এটা যে কোন দেশের জন্য গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। যদি আমাদের দেশ হিসাব করি তাহলে আমার মনে হয়, এটি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার হয়ে দাঁড়ায়। কারণ সরকার কতটুকু সুবিধাদি প্রদান করতে পারবে ই-কর্মােস এবং ইনফরমেশন টেকনোলজি বাস্তবায়ন এর ক্ষেত্রে তার উপর নির্ভর করবে এ বিজনেস এর বিস্তার। যেমন কিছুদিন আগে বাংলাদেশ ব্যাংক ই-কর্মােস পেমেণ্ট গেটওয়ে উন্মুক্ত করে দিয়েছে সাময়িকভাবে। সুতরাং আপনি চাইলে এখনই অনলাইন বিজনেস শুরু করতে পারবেন। দিন দিন আরো অনেক বেশী সুবিধাদি সরকার দিবে যদি এই ব্যবসার প্রসার ঘটে।

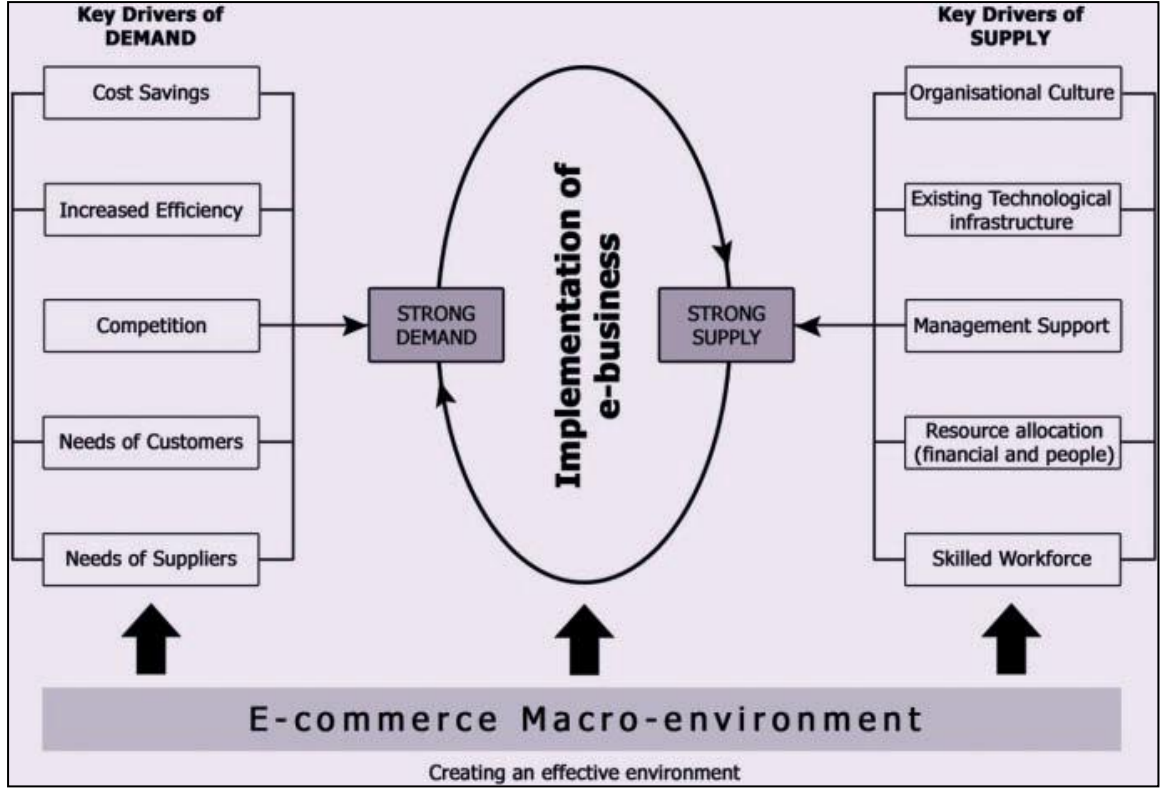
১.১৬ : সোশ্যাল ফ্যাক্টর

ই-কর্মােস এর মত অ্যাডভান্সড লেভেল বিজনেস এর জন্য দরকার ইনফরমেশন টেকনোলজি শিক্ষা এবং ট্রেনিং আর এটা যদি করা যেতে পারে তাহলে ক্রেতা এবং বিক্রেতা উভয়ই লাভবান হবে নতুন টেকনোলজি ব্যবহার করার মধ্য দিয়ে। বর্তমানে অনলাইন বিজনেস এর প্রসারটা ব্যাপক ভাবে বিস্তার করাই সোশ্যাল শিক্ষার বিকল্প নাই।

১.১৭ : ইকোনমিক ফ্যাক্টর

একটি দেশের অর্থনীতি অবস্থার উপর ই-কর্মােস ব্যবসার ভবিষ্যত অনেকটা নির্ভর করে। অর্থনৈতিক অবস্থা যত ভাল হবে এই ব্যবসা তত লাভজনক হবে। যেমন- আমেরিকার অর্থনীতি খুব শক্তিশালী বিধায় অনলাইন বিজনেস এর প্রসার বিশ্বের মধ্যে সবচেয়ে বেশী।

ই-কমার্স



চিত্র (১.৪): ই-কমার্স বাস্তবায়ন

১.১৮ : ইন্টারনেট বিজনেস মডেল লিস্ট:

ইন্টারনেট এর মাধ্যমে কি ধরনের ব্যবসা আমরা পরিচালনা করতে পারবো তার কিছু মডেল এর সংক্ষিপ্ত আলোচনা নিম্নে বর্ণিত হলো:

ভার্চুয়াল স্টোরফ্রন্ট : এখানে মূলত পণ্য বিক্রয় এবং বিভিন্ন সার্ভিস দেয়া হয়ে থাকে।

যেমন: Sells goods, services on-line

ইনফরমেশন ব্রোকার : এখানে মূলত ইনফরমেশন রিলেটেড কার্যক্রমটা হয়ে থাকে।

যেমন: Provide info on products, pricing, etc.

ট্রানজেকশন ব্রোকার : এখানে যারা বিভিন্ন ট্রানজেকশন সার্ভিস প্রোভাইড করে থাকে।

যেমন: Buyers view rates, terms from various sources

অনলাইন মার্কেটপ্লেস : Concentrates information from several providers

কন্টেন্ট প্রোভাইডার : Creates revenue through providing client for a fee, and advertising

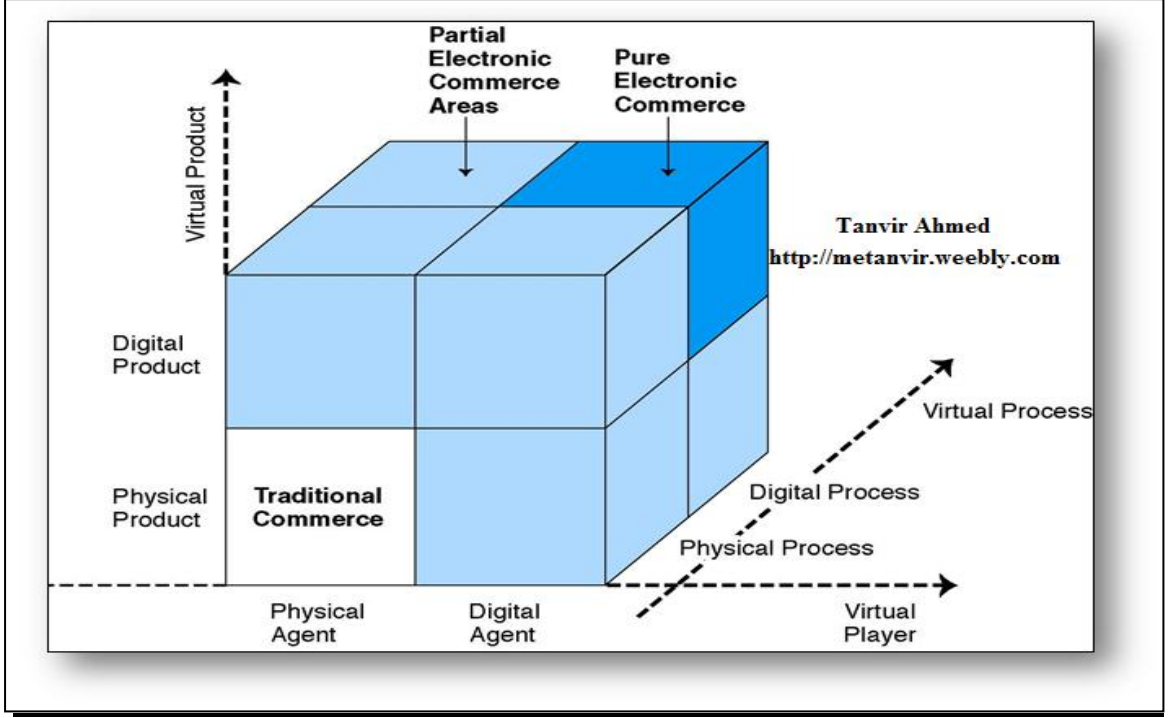
অনলাইন সার্ভিস প্রোভাইডার : Provides service, support for hardware, software products

ভার্চুয়াল কমিউনিটি : Chat room, on-line meeting place

পোর্টাল : Initial point of entry to Web, specialized content, services

ই-কমার্স

অকশন : Products, prices, change in response to demand. Used in online marketplaces



চিত্র (১.৫) : ই-কমার্স ডাইমেনশন

১.১৯ : EDI

Electronic Data Interchange (EDI) হলো এমন একটি প্রযুক্তি যা ইলেকট্রনিক্যালি বিজনেস ডকুমেন্ট ট্রান্সফার করে থাকে এক কম্পিউটার থেকে অপর কম্পিউটার এ। EDI সাধারণত প্রাইভেট কমিউনিকেশন নেটওয়ার্ক এর মাধ্যমে ট্রানজেকশন করে থাকে বিজনেস পার্টনার এবং সাপ্লাইয়ারদের মধ্যে।

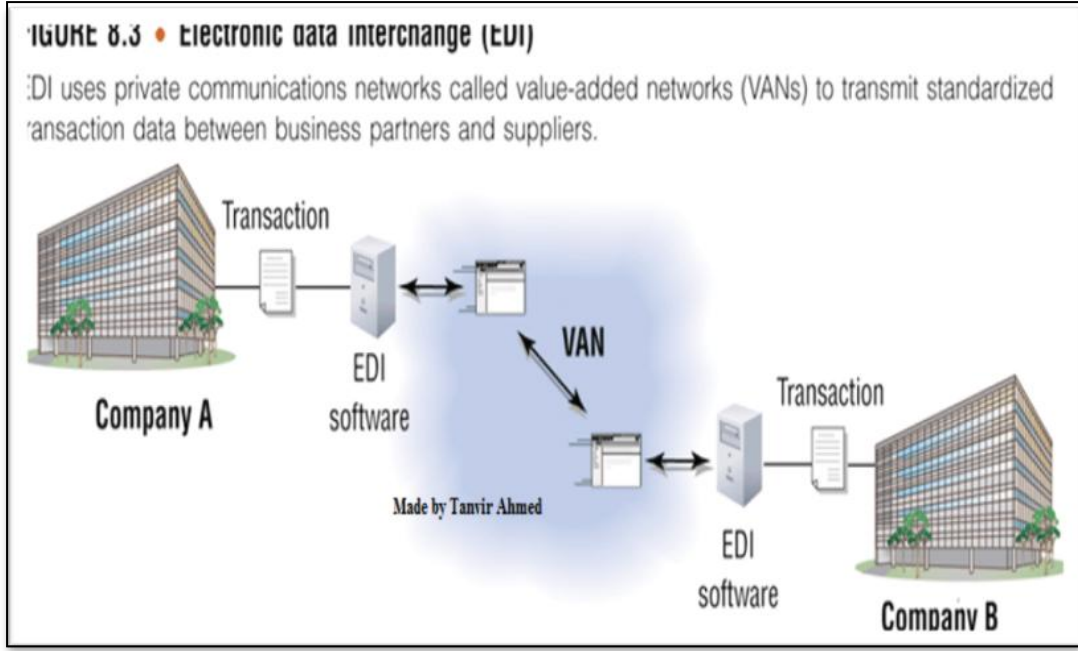
১.২০ : EDI এর মাধ্যমে অটো ট্রানজেকশন

EDI ব্যবহারের কারণে পেপার ভিত্তিক কাজ এবং মানুষের সংস্পর্শ কমে যায়। এটা মূলত বিজনেসকে অটোমেশন করতে সাহায্য করে থাকে যার ফলে বিজনেস আনে এক নতুন গতি।

১.২১ : ইন্টারনেট

মূলত **Internet** এর সাহায্যে একটা **EDI transactions** প্ল্যাটফর্ম তৈরী হয়। যার ফলে সহজেই এবং দ্রুত ডাটা এক্সচেঞ্জ করা যায়। নিচের ইমেজটা ভালভাবে বোঝার চেষ্টা করুন।

ই-কমার্স



চিত্র (১.৬) : ই-কমার্স EDI Transactions

১.২২ : ই-কমার্স এবং ভ্যালিউ চেইন

আমরা সাধারণত দেখে থাকি যে ব্যবসা প্রতিষ্ঠান গুলোর ব্যবসায়িক ধরন হলো তাদের একটা বিজনেস ডিজাইন থাকে, প্রোডাকসন, মার্কেট, ডেলিভারি সিস্টেম এবং প্রোডাক্ট এর সাপোর্ট সিস্টেম থাকে। এই সমস্ত অ্যাকটিভিটি গুলোর সাথে প্রোডাক্ট/সার্ভিস এর কস্ট এবং ভ্যালু সংযুক্ত করে কাস্টমারদের কাছে ডিস্ট্রিবিউট করা হয়ে থাকে। ভ্যালু চেইন মূলত কতগুলো একটিভিটি দ্বারা ডিজাইন করা হয়ে থাকে ব্যবসায়িক লাভের জন্য আর এই ডিজাইন ব্যবহার করেই প্রোডাক্ট/সার্ভিস এর কস্ট এবং ভ্যালু সংযুক্ত করা হয় এই প্রাথমিক বিষয়গুলো ব্যবহার করেই ফাইনাল প্রোডাক্ট/সার্ভিস এর কস্ট এবং ভ্যালু নির্ধারণ হয়ে থাকে। এর বাইরেও কিছু জিনিস হতে পারে একটি প্রোডাক্ট এর মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে আর তা হলো:

- কোম্পানির **infrastructure** ম্যানেজ করার মাধ্যমে।
- কোম্পানির লোকবল ম্যানেজ করার মাধ্যমে।
- বিভিন্ন ধরনের ইনপুট প্রবেশ করার মাধ্যমে।
- নতুন নতুন টেকনোলজি ব্যবহার করার মাধ্যমে।

ই-কর্মাস



চিত্র ১.৭: ই-কর্মাস ভ্যালু চেইন

১.২৩ : ছোট একটি কেইস স্টাডি

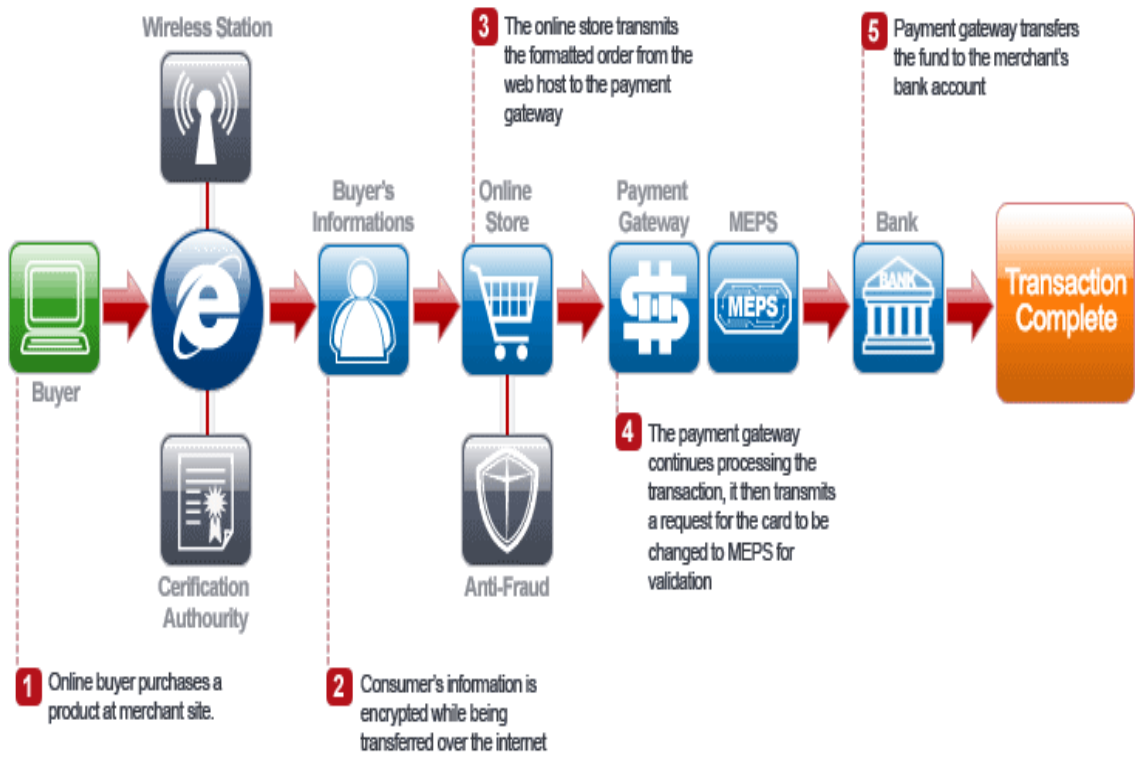
আজ ডেল কম্পিউটার অনেক বড় রেভিনিউ অর্জন করতে পারছে ওয়েব এর মাধ্যমে শুধুমাত্র মধ্যভোগীদের কে ভাগিয়ে দিয়ে। আজ সিসকো সিস্টেম তাদের নেটওয়ার্ক হার্ডওয়ার এবং সফটওয়্যার বিক্রি করছে ওয়েব এর মাধ্যমে যার ফলে তাদের লাভ যেমন হচ্ছে ঠিক তেমনি প্রোডাক্ট এর ব্যয়ও কম হচ্ছে। আজ United Parcel Service (UPS) এবং Federal Express ইন্টারনেট ড্র্যাংকিং প্যাকেজ ব্যবহার করে তাদের ব্যবসায়িক পরিধি বাড়িয়ে চলেছে।

ই-কমার্স

প্রশ্ন : অধ্যায়-১

১. ই-কমার্স এবং ভ্যালু চেইন সম্পর্কে বিস্তারিত লিখ।
২. ই-কমার্স এর সংক্ষিপ্ত ইতিহাস টি নিজের মত বর্ণনা কর।
৩. পোর্টাল কি? পোর্টাল এর বিস্তারিত বর্ণনা করো।
৪. ইন্টারনেট ব্যবসা কিভাবে করা যেতে পারে? একটা কেইস স্টাডি এর মাধ্যমে উপস্থাপন কর।
৫. কেন আজ ই-কমার্স এর দিকে প্রতিষ্ঠান গুলো ঝুকছে?
৬. বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে ই-কমার্স বাস্তবায়নের বাধাসমূহ লিখ।
৭. বাংলাদেশ এবং আমেরিকার ই-কমার্স ডেভেলপমেন্ট এর মধ্যে পার্থক্য লিখ।

২য় অধ্যায়



ই-কমার্স বাস্তবায়ন এর ইস্যু সমূহ

২য়
অধ্যায়

ই-কমার্স বাস্তবায়ন এর এর ইস্যু সমূহ

“Peace, Commerce and honest friendship with all nations-entangling alliances with none.” Tomas Jefferson (1743-1826)

ই-কমার্স এর সুবিধাদি বর্ণনা করা অনেক সহজ কিন্তু এর বাস্তবায়ন করার কাজটি কিছুটা জটিল। এটা খুব একটা সহজ কাজ নয় একটি ই-কমার্স সাইট বানিয়ে তা ব্যবহার করে ব্যবসা পরিচালনা করা। একটি ই-কমার্স বিজনেস পরিচালনা করার জন্য একটি প্রতিষ্ঠানকে প্রথমে অবশ্যই কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় এর দিকে লক্ষ্য রাখতে হবে। সেই বিষয় গুলো হলো:

১. কস্ট (Cost)
২. ভ্যালিউ (Value)
৩. সিকিউরিটি (Security)
৪. লিভারেজিং এক্সজিসটিং সিসটেম (Leveraging existing systems)
৫. ইন্টারপেরাবিলিটি (Interoperability)

২.১ : কস্ট (Cost)

প্রতিটি ব্যবসার জন্যই কস্ট বা খরচ অনেক গুরুত্বপূর্ণ বিষয় আর একটি ই-কমার্স ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো নতুন টেকনোলজির পেছনে ইনভেস্ট করা যেটা একটি কোম্পানির প্রধান ব্যবসায়িক প্রসেস হতে পারে। অন্যান্য বিজনেস এর মতই ই-কমার্স বিজনেস এর জন্য প্রাথমিক পর্যায়ে কিছু গুরুত্বপূর্ণ ইনভেস্ট এর প্রয়োজন হয়ে থাকে যেমন: হার্ডওয়ার, সফটওয়ার, স্টাফ এবং ট্রেনিং এর পেছনে ইনভেস্ট। তাছাড়া এধরনের ব্যবসায়িক কাজের জন্য বিভিন্ন ধরনের সলিউশনেরও প্রয়োজন হয়ে থাকে।

২.২ : ভ্যালিউ (Value)

একটি বিজনেস এর ইনভেস্ট সম্পর্কে অবশ্যই ধ্যান ধারণা থাকতে হবে আর তাই একটি ই-কমার্স সাইট চালু করলেই শুধু হবে না তার রিটার্ন কি আসবে সেটা নিয়ে অবশ্যই ভাবতে হবে। বিজনেস অবজেক্টিভ কি হবে সেটা আগে সাজিয়ে নিতে হবে। বিজনেস এর বিভিন্ন অবজেক্টিভ এর কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় অবশ্যই যেন থাকে সেদিকে লক্ষ্য রাখতে হবে, বিষয় গুলো: লিড জেনারেশন, বিজনেস প্রসেস অটোমেশন এবং কস্ট রিডাকশন। সিস্টেমকে তার লক্ষ্য নিয়ে যাওয়ার জন্য অবশ্যই এটাকে অত্যন্ত সহজীকরণ করতে হবে অর্থাৎ যখনই প্রয়োজন হবে তখনই যেন বদলানো যায়।

২.৩ : সিকিউরিটি (Security)

ইন্টারনেট আজ আমাদেরকে ভার্সুয়ালবিশ্বে প্রবেশ এর সুযোগ করে দিয়েছে পাশাপাশি দিয়েছে অনেক কাজের সুবিধাদি তাই একটি কোম্পানিকে অবশ্যই তাদের সম্পদ রক্ষায় যথেষ্ট মনোযোগি

ই-কর্মাস

হতে হবে কোন দুর্ঘটনা বা আনইথিক্যাল (Unethical) কাজের বিরুদ্ধে। একটি সিস্টেম এর সিকিউরিটি আপনি কখনও বাদ দিতে পারবেন না এটা আপনাকে অনেক সুবিধাদি প্রদান করে থাকবে। আপনাকে অবশ্যই আপনার কাস্টমারদের ইনফরমেশন এর সিকিওরিটি প্রদান করতে হবে যেন কোন অবস্থাতেই এটা misuse না হয়। এটা একটা জটিলতম কাজ তারপরেও আপনাকে এটা করতে হবে শুধুমাত্র কাস্টমারদের সন্তুষ্টির জন্য এবং আপনার ব্যবসার প্রয়োজনে।

২.৪ : লেভারেজিং এক্সিস্টিং সিস্টেম (Leveraging Existing Systems)

অধিকাংশ কোম্পানি ইনফরমেশন টেকনোলজি কে তাদের ব্যবসায়িক প্রয়োজনে non-Internet পরিবেশে ব্যবহার করে থাকে। যেমন: মার্কেটিং এর কাজ, ইনভেনটরি, ডিস্ট্রিবিউশন এবং কাস্টমার সার্ভিস এর কাজ ইত্যাদি। ইন্টারনেট আমাদের অলটারনেটিভ কাজের সুযোগ দিলেও সব কাজই আমরা এখানে করে থাকি না। এটা যে ভুল কাজ তা কিন্তু না। ই-কর্মাস বিজনেস এর সব কাজ করার জন্য যে ইন্টারনেট লাগবে এমনটি না, আমরা আমাদের এক্সিস্টিং (Existing) বিজনেস পলিসিও এখানে প্রয়োগ করতে পারবো।

২.৫ : ইন্টারপেরাবিলিটি (Interoperability)

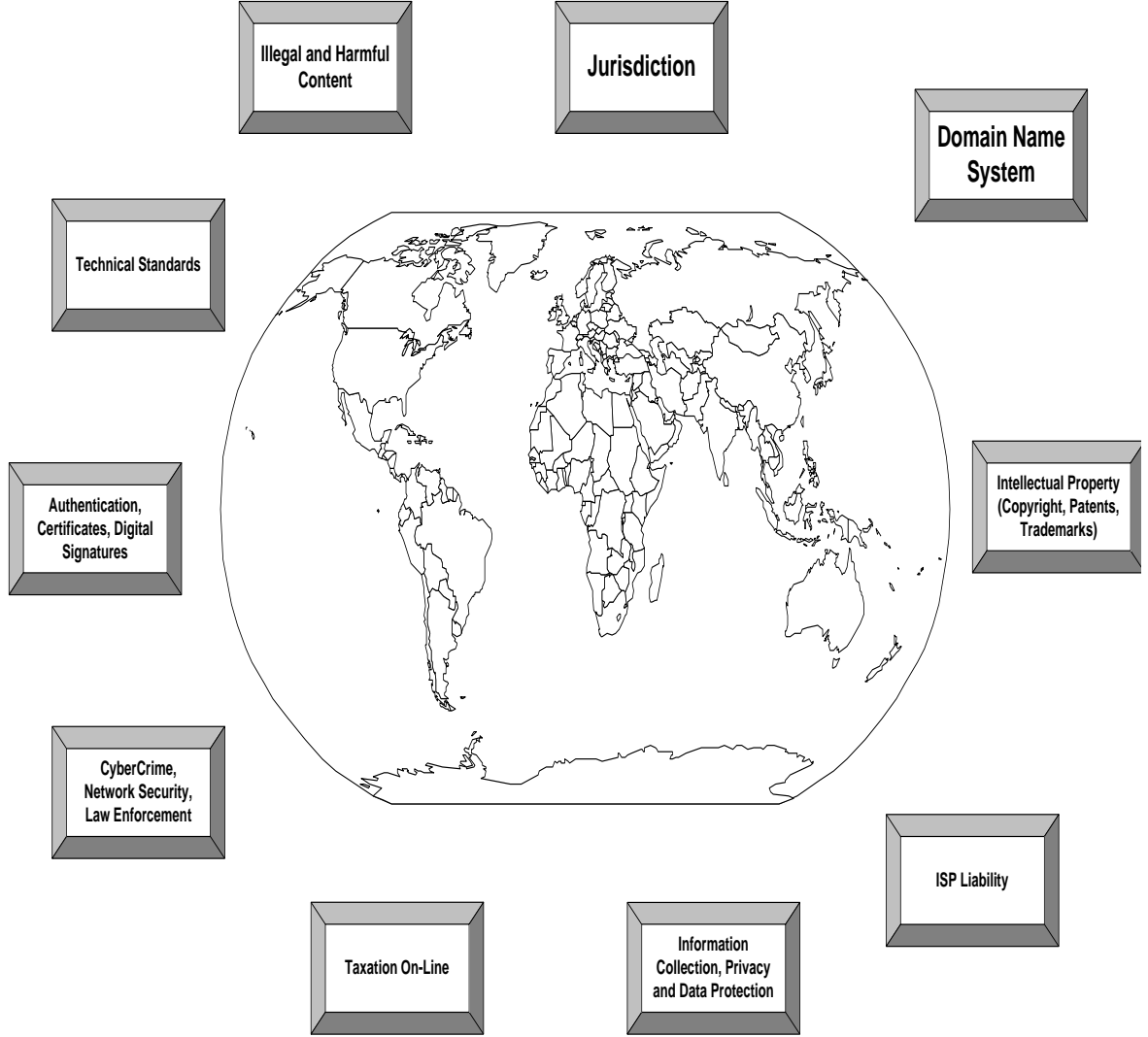
আমরা ইন্টারপেরাবিলিটি বলতে বুঝে থাকি যে যখন একটি সিস্টেম থেকে দুই বা ততোধিক বিজনেস এর ডকুমেন্ট কোন ধরনের ম্যানুয়াল প্রসেস ছাড়াই চলে তখন সেটা আমাদের ব্যবসার ক্ষেত্রে ব্যয় কমায়, কাজকে দ্রুতশীল করে এবং কাজকে ডাইনামিকভাবে প্রেজেন্ট করে। আপনার কোম্পানির ব্যবসায়িক ডিজাইনটা অবশ্যই যেন কাস্টমারদের সুবিধাদি প্রদান করে থাকে এমনটি যেন হয়। আপনার কোম্পানির ভিশন হওয়া উচিত আপনার কাস্টমার এবং অন্যান্য ব্যবসায়িক পার্টনারদের সাথে শক্তিশালী সম্পর্ক স্থাপন।

২.৬ : লোকাল ই-কর্মাস ইস্যু: legal and regulatory frameworks

এখানে আমি একটা ওয়েস্টার্ন মুন্ডির একটা ডায়ালগ তুলে ধরছি “where the payment ends and the West begins”। আজ ইন্টারনেট এবং ই-কর্মাস ব্যবসার ক্ষেত্রে বড় চ্যালেঞ্জ হিসাবে দেখা দিয়েছে legal and regulatory frameworks। আজ ‘com’ কোম্পানিগুলো ব্যবসার ক্ষেত্রে ট্রাডিশনাল বিজনেস এর সাথে এক ধরনের চ্যালেঞ্জ মোকাবেলা করছে। বর্তমানে বিভিন্ন ইস্যু এবং পলিসি ইন্টারনেট এর উপর এক ধরনের প্রভাব বিস্তার করছে। এই বিভিন্ন ধরনের প্রভাবই ই-কর্মাস এর সাথে জড়িয়ে আছে। যেমন: কনজুমার এবং অপারেশনাল কস্ট। সোশ্যাল Awareness এবং কনজুমাদের বিভিন্ন ডিম্যান্ড ইত্যাদি।

প্রিয় পাঠক, বইটি আপনাদের কাছে সহজ ভাবে উপস্থাপন করার জন্য আমরা কিছু কিছু জায়গায় বাংলা এবং ইংরেজী একসাথে লিখেছি। কারণ, কিছু ইংরেজী আছে, যেগুলো বাংলা লিখলে বুঝতে সহজ নাও হতে পারে। সব সময় আমরা আপনাদের সহযোগীতা কামনা করি।

ই-কর্মাস



চিত্র:২.১: লোকাল ই-কর্মাস ইস্যুসমূহ।

২.৭ : গ্লোবাল ই-কর্মাস/কালচারাল মার্কেটিং: ইস্যু, কনসার্ন এবং কিছু সমাধান

যেহেতু ই-কর্মাস একটি গ্লোবাল বিজনেস তাই এর সাথে জড়িয়ে আছে কিছু বিষয়। সেই বিষয়গুলো হলো:

২.৭.১ : গ্লোবালাইজেশন এর ভাবনা

ই-কর্মাস মানেই গ্লোবাল বিজনেস এটা এত বড় একটি মার্কেটপ্লেস, যা গননা করা কঠিন। তবে এই মার্কেট আজ আমাদের জীবন যাত্রাকে করেছে অনেক সহজ। এখন পর্যন্ত ই-কর্মাস এর বেশী

ই-কমার্স

ব্যবহার হয় ইউ এস এ তে। এর মাত্র ৩০% ট্রাফিক এবং ১০% অর্ডার ইউ এস এ এর বাইরে থেকে আসে। একটা সমীক্ষায় দেখা গেছে যে ৬৭% ইন্টারনেট ব্যবহারকারী ইউ এস এ এর বাইরের ইউজার। কিন্তু ই-কমার্স বিজনেস এর প্রধান জায়গা এখন পর্যন্ত ইউ এস এ। এখানকার B2B মার্কেট পরিধি প্রায় ১২.৩ ট্রিলিয়ন। যদিও দিন কে দিন এশিয়াতে ই-কমার্স এর ব্যবহার বেড়েই চলেছে। বর্তমানে এশিয়াতে B2C মার্কেট পরিধি অনেক বড় আকার ধারণ করেছে।

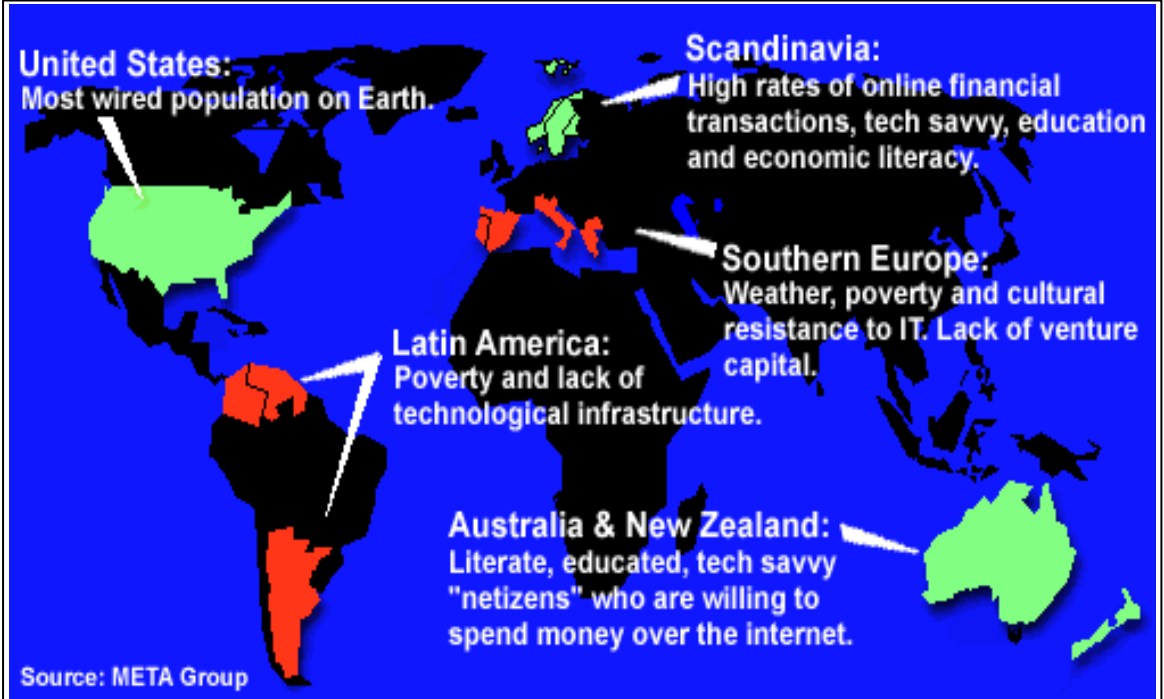
২.৭.২ : গ্লোবলাইজেশন নিয়ে কোম্পানিগুলো চিন্তিত কেন?

ইউ এস এ তে ই-কমার্স বেশী ব্যবহার হলেও এখন আর একতরফা বিজনেস ইউ এস আর করতে পারছে না এখন সারাবিশ্বেই ই-কমার্স বিজনেস নিয়ে প্রতিযোগিতা শুরু হয়ে গেছে। এর কারণ আজ বিশ্বের যে কেউ চাইলেই সফলতার সাথে যেকোন ই-বিজনেস মডেল কপি করতে পারে। আজ বিভিন্ন দেশের কোম্পানিগুলো ইউ এস এর ভুল গুলো থেকে শিক্ষা নিয়ে তাদের নিজস্ব পদ্ধতিতে বিজনেস চালু করেছে এবং তারা সফলও হয়েছে। যার কারণে আজ AOL, eBay, Amazon এর মতো জনপ্রিয় এবং পুরোনো কোম্পানিগুলো এক ধরনের ব্যবসায়িক হুমকির সম্মুখীন হচ্ছে।

২.৮ : বিশ্বের টপ ই-কমার্স ব্যবহারকারী দেশসমূহ:

বিশ্বের টপ ১০ টি ই-কমার্স ব্যবহারকারী দেশ সমূহ হলো: **USA, Finland, Iceland, Canada, Netherlands, Sweden, Australia, Denmark, Ireland and New Zealand.**

আর সামনে যে দেশ গুলো এগিয়ে আসছে তার মধ্যে আছে: চায়না, জাপান, ইন্ডিয়া, ব্রাজিল এবং মেক্সিকো। তাহলে বাংলাদেশ কোথায়? সবে তো ই-কমার্স চালু হলো, নিরাশ হওয়ার কিছু নেই।



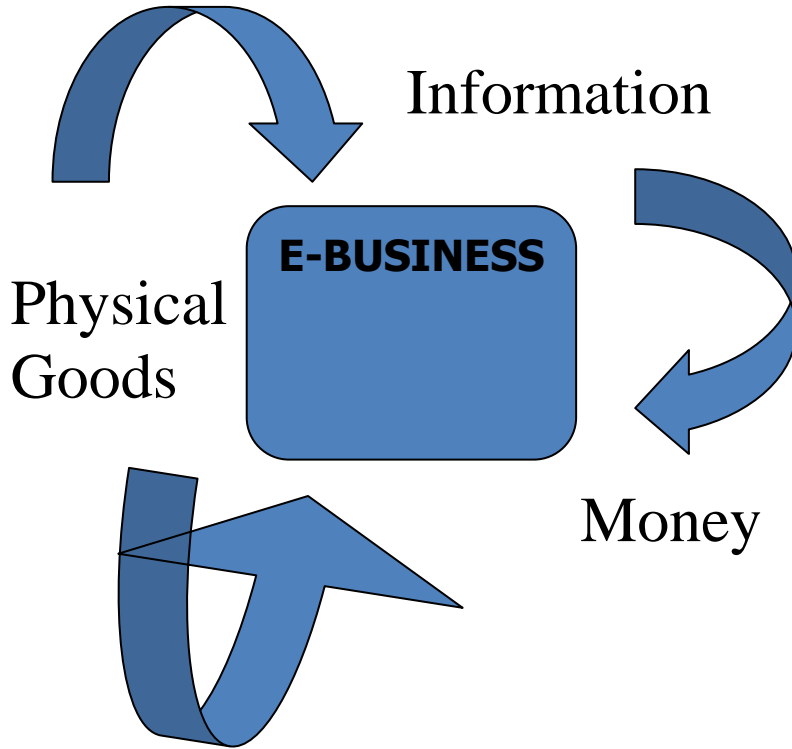
চিত্র ২.২: টপ ই-কমার্স ব্যবহারকারী দেশসমূহ

ই-কর্মাস

২.৯ : সব ব্যবসা কি গ্লোবাল হতে পারে?

এটি খুব জটিল একটি প্রশ্ন। কারণ এটি প্রথমেই নির্ভর করবে আপনি কোথায় থেকে আপনার ব্যবসা পরিচালনা করবেন। যেহেতু ই-কর্মাস এর সাথে জড়িয়ে আছে কয়েকটি বিষয়। প্রথমেই আছে টেলিকমিউনিকেশন ইনফ্রাসট্রাকচার। আপনি ই-কর্মাস চালু করলেন কিন্তু আপনার সাইট ইউজাররা কখনও পায় আবার কখনও পায় না তাহলে আপনি কি ব্যবসা পরিচালনা করতে পারবেন। ভেবে দেখুন..

এরপর আসে পেমেন্ট সিস্টেম আপনি কিভাবে পেমেন্ট গ্রহন করবেন সেটা নিয়ে ভাবতো হবে। এরপর আপনার ফিজিক্যাল ইনফ্রাসট্রাকচার কেমন হবে তার ব্যবস্থা করা। গ্লোবাল মার্কেটে প্রবেশ করতে গেলে অন্তত এই তিনটি বিষয় আগে ভাববেন। অবশ্য এর বাইরেও অনেক কিছু আছে যেগুলো আমি ধাপে ধাপে আপনাদেও সামনে তুলে ধরবো।



চিত্র ২.৩: ই-বিজনেস প্রসেস

২.১০ : ই-কর্মাস এর কিছু গ্লোবাল বাধাসমূহ

ইনফরমেশন ইনফ্রাসট্রাকচার

টেলিফোন লাইন এর গ্রহনযোগ্যতা

ব্যান্ডউইথ এর কমতি

কল এর মূল্য বেশী হওয়া

কমিউনিকেশন সিকিউরিটি

পেমেন্ট ইস্যু

ক্রেডিট কার্ড কালচার

ট্যাক্স আইন

কারেন্সি কনভারসেশনে বাধা

ক্যাশ, চেক অথবা COD payment

ফিজিক্যাল ইনফ্রাসট্রাকচার

ওয়েবসাইট ডিজাইন ইস্যু

ই-কর্মাস

সাপ্লাই চেইন ইস্যু

ডিস্ট্রিবিউশন চ্যানেল

প্রোডাক্ট ডেলিভারি

কাস্টমস

লোকালাইজ এবং ভাষা

কালচারাল ইস্যু

কাস্টমার কেয়ার সার্ভিস

কালার এর সমস্যা

ছোট সমাধান:

লোকালাইজেশন এবং সেন্ট্রালাইজেশন এর মধ্যে একটা ব্যালান্স করা। সেন্ট্রালাইজ টেকনোলজি ব্যবহার করা। লোকাল সেলস পারসন সাপ্লাই চেইন এর ব্যবস্থা করা। স্থানীয়দের সাথে সুস্পর্ক গড়ে তোলা। লোকাল বিজনেস সম্পর্কে জ্ঞান অর্জন করা। এর বাইরে যে সমাধান আছে তা হলো আপনার ওয়েবসাইটে মাল্টিল্যাংগুয়েজ সেট করা।

ই-কমার্স

প্রশ্ন-২য় অধ্যায়

১. সব ব্যবসা কি গ্লোবাল হতে পারে?
২. গ্লোবালাইজেশন নিয়ে কোম্পানিগুলো চিন্তিত কেন?
৩. গ্লোবাল ই-কমার্স/কালচারাল মার্কেটিং নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা করুন
৪. ই-কমার্স এর গুরুত্বপূর্ণ ইস্যু নিয়ে আলোচনা করুন।
৫. বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে ই-কমার্স এর ১০টি ইস্যু নিয়ে আলোচনা করুন।
৬. বিশ্বের প্রথম ১০টি ই-কমার্স ব্যবহারকারী দেশের নাম লিখুন।
৭. সংজ্ঞা লিখ : ই-কমার্স ব্যয়, ই-কমার্স এর নিরাপত্তা এবং ইন্টারঅপারাবিলিটি।

৩য় অধ্যায়



কভাস্ট বিজনেস অনলাইন

৩য় অধ্যায়

কভাঙ্ক বিজনেস অনলাইন

আজ ইন্টারনেট আমাদেরকে অনলাইন ভিত্তিক বিভিন্ন ব্যবসা করার জন্য নতুন নতুন দিক উন্মোচন করে দিয়েছে যা কিনা আমাদের ব্যবসা পরিচালনার জন্য অনেক দিক থেকে লাভ জনক হিসেবে দেখা দিয়েছে। এখন আমি ধাপে ধাপে অনলাইন ব্যবসার বিভিন্ন ধরনের প্রসেস সমূহ নিয়ে আলোচনা করবো।

৩.১ : ডাইরেক্ট মার্কেটিং, সেলিং এবং সার্ভিস

আজ অনেক ব্যবসা প্রতিষ্ঠানই তাদের ব্যবসা বাণিজ্যগুলোকে ফোকাস করার জন্য নিজেদের মার্কেটিং, বিক্রয় এবং সেবাগুলোকে আরও উন্নত করেছে। আর ইলেকট্রনিক কমার্স এর প্রথম ধারণা ছিল ডাইরেক্ট সেলিং অর্থাৎ সরাসরি কাস্টমারদের কাছে পণ্য বিক্রি যদিও এটি অনেক কোম্পানির পদ বিন্যাসের ক্ষেত্রে কিছুটা জটিলতর আকার ধারণ করেছে। যেমন: Amazon.com, Barnes & Noble, Dell Computer e-tickets ইত্যাদি। ডাইরেক্ট সেলিং ই-কমার্স ব্যবসার জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ বিষয় আর এজন্য ডাইরেক্ট সেলিং এর ক্ষেত্রে কনজুমারদের দৃষ্টি আকর্ষণের জন্য কিছু পদক্ষেপ নেয়া খুবই প্রয়োজনীয় যেমন:

** পণ্য বিপণনের ক্ষেত্রে ওয়েবসাইটকে অবশ্যই আকর্ষণীয় করতে হবে এবং পণ্যের চাহিদা সৃষ্টি করার জন্য বিভিন্ন প্রস্তাব গ্রাহকদেরকে করা যেতে পারে। তবে এ ক্ষেত্রে আপনাকে খেয়াল রাখতে হবে আপনি কি ধরনের প্রোডাক্ট বিক্রি করতে চান এবং আপনার গ্রাহক কারা হবে। এজন্য আপনাকে সর্বপ্রথম মার্কেট স্টাডি (মার্কেট রিসার্চ) করতে হবে এরপর তৈরী করতে হবে একটি বিজনেস প্লান।

** বিক্রয়-বৃদ্ধির জন্য সাইটকে সুন্দরভাবে ডিজাইন করা খুবই জরুরি ঠিক তেমনই প্রোডাক্ট ক্যাটালগটাকে সিরিয়ালি সাজাতে হবে যতটা সম্ভব প্রোডাক্ট ক্যাটালগটাকে গ্রাহকদের সামনে খুবই সহজভাবে উপস্থাপন করতে হবে।

** ইন্টিগ্রেটেড বিক্রয়-প্রক্রিয়াকরণ করাটা খুবই জরুরি, যা সাধারণত নিরাপদ ক্রেডিট কার্ড এবং পেমেন্ট অপশন কে অনুমোদন করে থাকে, পাশাপাশি স্বয়ংক্রিয় কর গণনাও করে থাকে আর এইসব সুবিধাগুলো গ্রাহকদের সামনে খুবই সহজভাবে উপস্থাপন করতে হবে।

** স্বয়ংক্রিয় পদ্ধতিতে কাস্টমারদেরকে ক্রয় বিক্রয় এর সুবিধা প্রদান করা অর্থাৎ স্বয়ংক্রিয়ভাবে গ্রাহক সেবার বৈশিষ্ট্য হল ভোক্তারা যখন কোন পণ্য অনুসন্ধান করে থাকে তখন স্বয়ংক্রিয় পদ্ধতিতে প্রতিক্রিয়া জানানো। এর মাধ্যমে স্বয়ংক্রিয়ভাবে ভোক্তার অনুরোধ সম্পর্কে তথ্য ট্র্যাক করা এবং স্বয়ংক্রিয়ভাবে কাস্টমাইজড অর্থাৎ ব্যক্তিগত চাহিদা ও স্বার্থের উপর ভিত্তি করে পরিসেবা প্রদান অবশ্যই আপনাকে করতে হবে।

** এই ব্যবসা থেকে ভোক্তা (B2C) (\$) ইলেকট্রনিক কমার্স এর রাজস্ব বৃদ্ধি করে থাকে এবং এই ব্যবসা দ্বারা প্রায় সব গ্রাহকদেরই অধিকার বৃদ্ধি করা যেতে পারে। সাধারণত স্বয়ংক্রিয়রূপে up-selling ও cross-selling অনলাইনে নতুন ধরনের এক ব্যবসা

ই-কর্মাস

পদ্ধতি। আপনার গ্রাহকদেরকে এই ব্যবসা পদ্ধতির মাধ্যমে খুব ভাল এবং সবচেয়ে উপযুক্ত পণ্য এবং পরিসেবা প্রদান করা সম্ভব হয়ে থাকে। এই ব্যবসা পদ্ধতির মাধ্যমে ক্রেতার সঙ্গে ভালো সম্পর্ক, আনুগত্য এবং বর্ধিত মান বৃদ্ধি সম্ভব হয়ে থাকে। তাই ব্যবসার শুরু থেকে আপনাকে অবশ্যই ভাবতে হবে যে আপনি কিভাবে কাস্টমারদেরকে আপনার সার্ভিস গুলো দিবেন। আপনাকে মনে রাখতে হবে যে কোন কাস্টমার একবার যদি আপনার সাইট থেকে অখুশি হয়ে বের হয়ে যায় তাকে আর কখনও আপনার সাইট এ ফিরিয়ে আনা সম্ভব না।



চিত্র ৩.১: ডাইরেক্ট সেলিং

৩.২ : অর্থনৈতিক এবং তথ্য পরিসেবা :

আজ বিশ্বে একটি ব্যাপক পরিসরের আর্থিক এবং তথ্য পরিসেবার সঞ্চালন হয়ে থাকে ইন্টারনেটের মাধ্যম এবং এ ধরনের সাইটগুলোর মাধ্যমে দ্রুত সেবা পাওয়া যায়। এই সাইটগুলো আজ অত্যন্ত জনপ্রিয় কারণ এটি ভোক্তাদের ব্যবসার আকার এবং আর্থিক ক্ষেত্রে অনেক উপকার করে থাকে। ইন্টারনেটের মাধ্যমে অনেক গুরুত্বপূর্ণ তথ্য এবং অনেক নতুন নতুন উদ্যোগ সম্পর্কে আজ আমরা খুব সহজেই জানতে পারি। উদারণস্বরূপ:

- ** Online Banking (অনলাইন ব্যাংকিং)
- ** Online Billing (অনলাইন বিলিং)
- ** Secure Information Distribution (নিরাপদ তথ্য বিতরণ)

৩.৩ : অনলাইন ব্যাংকিং

ই-কর্মােস

আজ ইন্টারনেটের মাধ্যমে ভোক্তা এবং ছোট ছোট ব্যবসায়ীরা তাদের ব্যাংকিং এবং অর্থ সঞ্চয় এর কাজগুলো অতি সহজেই করতে পারে। ইন্টারনেট ব্যাংকিং সফটওয়্যার এর মাধ্যমে স্বয়ংক্রিয়ভাবে পরিচালনা করা হয়ে থাকে বলে এটি খুব দ্রুত এবং সুবিধা জনক। গ্রাহকরা ঘরে বসে ইন্টারনেটের মাধ্যমে তাদের ইউটিলিটি বিল পরিশোধ, তহবিল স্থানান্তর ও ব্যালাস জানাসহ অনেক ধরনের ব্যাংকিং সুবিধা পেয়ে থাকে। সবচেয়ে বড় সুবিধা আপনি ২৪ ঘণ্টা ৩৬৫ দিন একাউন্টে প্রবেশের সুবিধা ও নিজের ইচ্ছামত সময়ে ব্যালাস জানতে, বিল প্রদান করতে ও প্রয়োজনে ব্যালাস পাঠাতে পারবেন। যে কোন স্থান থেকে কমপিউটার এবং ইন্টারনেট ব্যবহার করে অর্থ লেনদেন করতে পারবেন।

ইন্টারনেট ব্যাংকিং এর মাধ্যমে সহজেই ইউটিলিটি বিল পরিশোধ করা যায় যেমনঃ গ্যাস বিল, ফোন বিল, বিদ্যুৎ বিল, পানির বিল, মোবাইলের বিল, ইন্টারনেটের বিল ইত্যাদি।



চিত্র ৩.২: অনলাইন ব্যাংক

৩.৪ : অনলাইন বিলিং

অনলাইন বিলিং এর মাধ্যমে কোম্পানিগুলো আজ তাদের গুরুত্বপূর্ণ খরচ সাশ্রয় করতে পারে এবং বড় ধরনের মার্কেটিং সুবিধা অর্জন করতে পারে ইন্টারনেটের মাধ্যমে বিল-ডেলিভারি এবং গ্রহণ করার মাধ্যমে। একটি জরিপে দেখা গেছে যে, বর্তমান বিশ্বে সাধারণ ভোক্তারা খুচরো, ক্রেডিট কার্ড এবং ইউটিলিটি থেকে মেইল দ্বারা গড়ে ২৩টি বিল প্রতি মাসে প্রদান করে থাকে। অনলাইন বিলিং সিস্টেমটা আমাদের দেশেও চালু হয়েছে এবং এটা ব্যাপক আকারে জনপ্রিয়তা অর্জন করেছে। কারণ এর মাধ্যমে অনেক ধরনের ঝামেলা থেকে মানুষ আজ মুক্তি পেয়েছে।

ই-কর্মসি

Billing Plans Summary

Fee Waiver(s)

Billing Plan: DTD RIDD Bundle P
 Products: Desktop Deposit (R
 Billing Acct Number: 1234567891

Active Waiver(s)		
Product	Charge Type	Element ID
Desktop Deposit	Set-up	DDA12345
Desktop Deposit	Transaction	DDA12348
Direct Pay	Subscription	DDA12468
Direct Pay	Transaction	DDA12469

Select Waiver Details

Product: -- Select --

Charge Type: -- Select --

Waiver Duration: -- Select --

Waiver Reason: -- Select --

Waiver Reason	Remove Waiver(s)
Discretionary	<input type="button" value="Remove"/>
Discretionary	<input type="button" value="Remove"/>
Bank Error	<input type="button" value="Remove"/>
Non-Bank Error	<input type="button" value="Remove"/>

[Hide Waiver\(s\) History](#)

Waiver(s) History							
Creation Date	Product	Charge Type	Element ID	Status	Expiration Month	Created By	Waiver Reason
12/19/07 10:27am	Desktop Deposit	Transaction	DDA01234	Expired	Jan 2008	Waters, Kathy L.	Discretionary
11/17/07 11:18am	Desktop Deposit	Set-up	DDA01235	Removed	Nov 2008	Newton, Neil R.	Wells Pack
10/22/07 04:15pm	Desktop Deposit	Subscription	DDA01246	Expired	Dec 2007	Lewis, Jackson K.	Customer Relations
09/25/07 06:02am	Direct Pay	Subscription	DDA01248	Replaced	Dec 2007	Sorenson, Maximus C.	Store Request
09/04/07 08:45am	Direct Pay	Transaction	DDA01250	Expired	Nov 2007	Alexander, William B.	Bank Error

চিত্র ৩.৩: অনলাইন বিলিং সিস্টেম

৩.৫ : নিরাপদ তথ্য বিতরণ

সিস্টেম যদি ধ্বংস (Destroy) হয় তাহলে নতুন সিস্টেম পাওয়া যায় কিন্তু তথ্য যদি একবার ধ্বংস হয় বিলিয়ন ডলার খরচ করলেও সে তথ্য আর পাওয়া যায় না তাই আজ অনেক ব্যবসা প্রতিষ্ঠানেরই তাদের সবচেয়ে মূল্যবান সম্পদ হল তাদের তথ্য। যদিও এটি ইন্টারনেট ব্যবসা এবং এই পদ্ধতিতে বিপুল ভাবে নতুন নতুন বাজারে পৌঁছাতে সক্ষম তাই এই ব্যবসার অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হল এর তথ্য, তাই এই তথ্য সম্পদকে রক্ষা করা আবশ্যিক। ইলেকট্রনিক অধিকার পরিচালনায় আজ তথ্য সম্পত্তি সুরক্ষা প্রদান এর জন্য একটি নিরাপদ Key Technology ব্যবহৃত হয়ে থাকে।

৩.৬ : রক্ষণাবেক্ষণ, মেরামত এবং অপারেশন (MRO)

আজ ইন্টারনেটের মাধ্যমে উচ্চ ভলিউমসম্পন্ন পণ্য রক্ষণাবেক্ষণ, মেরামত এবং অপারেশন (MRO) কার্যকলাপের মাধ্যমে সময়, খরচ ও সঞ্চয় বাঁচানো সম্ভব। সাধারণত MRO পণ্য বলতে বোঝানো হয়ে থাকে অফিস যন্ত্রপাতি (যেমন; কলম এবং কাগজ), ও আসবাবপত্র, কম্পিউটার এবং খুচরো যন্ত্রাংশ গুলোকেই। ইন্টারনেট এর মাধ্যমে কর্পোরেট ক্রয়, শ্রম ও পেপারভিত্তিক কাজকে self service application প্রক্রিয়াই খুব সহজেই করা যেতে পারে। সাধারণত কোম্পানির কর্মচারীররা ওয়েব সাইটের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় বিভিন্ন সরঞ্জাম

ই-কর্মাস

এর অর্ডার দিতে পারে এবং কোম্পানির কর্মকর্তারা স্বয়ংক্রিয়ভাবে ক্রয়গুলোকে ব্যবসার নিয়ম অনুযায়ী অনুমোদন এবং নিয়মাবলিকে আরও বেশি জোরদার করতে পারেন। সরবরাহকারী কোম্পানিগুলো তাদের প্রোডাক্ট ক্যাটালগকে তথ্য কেন্দ্রীভূত এবং আপ টু ডেট রেখে থাকেন। ক্রয় আদেশের আবেদন যেহেতু ইন্টারনেটের মাধ্যমে করা হয় তাই সরবরাহকারীরা তা সবসময় পর্যবেক্ষণ করে থাকে। একটি প্রোডাক্ট অর্ডার দিলে সরবরাহকারীরা ইন্টারনেটের মাধ্যমে অনুরোধ যোগ্য পণ্যের চালান, প্রশাসনিক খরচ, ইন্টারনেট ভিত্তিক কর্পোরেট ক্রয়, অর্ডার ট্র্যাকিং ইত্যাদির সঠিকতা যাচাই বাছাই করে থাকে, এর পরে সরবরাহকারীরা পণ্য সরবরাহ করে থাকে।

অন্য কথায় ইন্টারনেট এবং ই-ব্যবসার মাধ্যমে গ্রাহকদের উদ্যোগ পরিবেশন করা, একে অপরের সাথে প্রতিযোগিতা রক্ষা করা এবং প্রতিদ্বন্দ্বী বিপণী ব্যবস্থাপনা পণ্যের জন্য Heightened সচেতনতা সৃষ্টি করার ক্ষেত্রে কাজ করে থাকে।



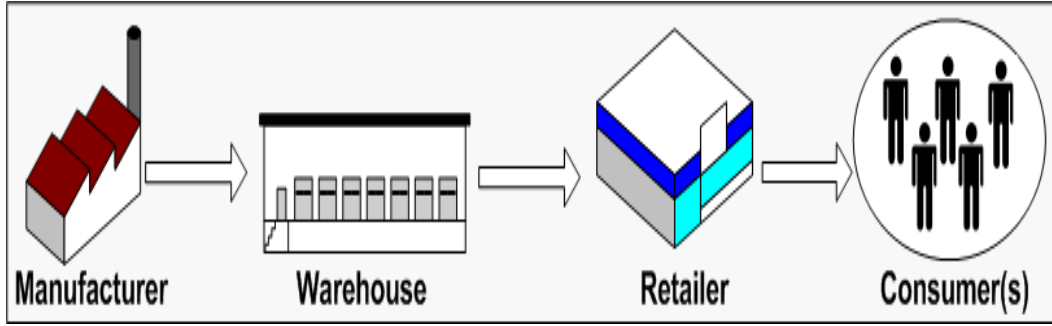
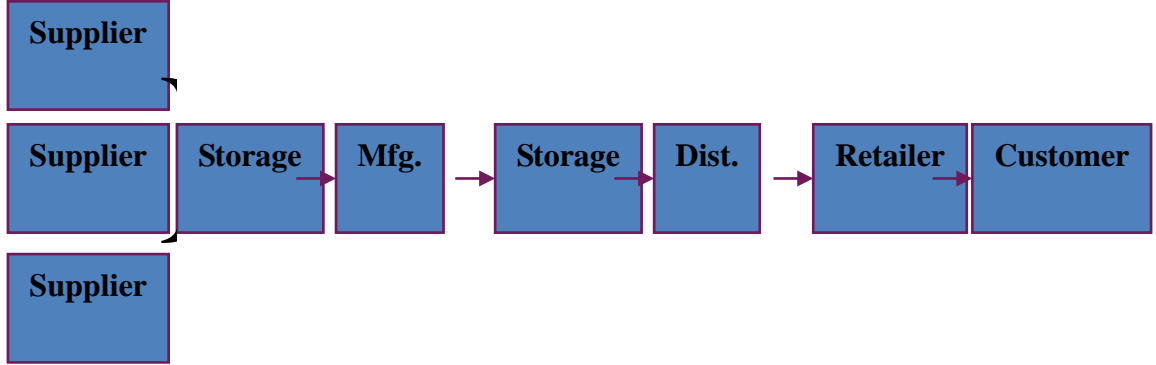
চিত্র ৩.৪: রক্ষণাবেক্ষণ, মেরামত এবং অপারেশন

৩.৭ : সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট

সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট হলো এমন একটা পন্থা যেটা ইন্টিগ্রেট করে থাকে সাপ্লাইয়ার, ম্যানুফেকচারার, ওয়ারহাউজ এবং স্টোরকে (আর তাই একজন পণ্যদ্রব্য উৎপাদক সঠিক মাপের পণ্য উৎপাদন এবং বন্টন করতে পারে সঠিক সময়ে)।

সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট (SCM) পদ্ধতিতে কোম্পানিগুলো দ্রুত উপায়ে গ্রাহকদের জন্য উন্নত পরিষেবা এবং বিক্রয় এর পূর্ণ বিস্তার এর জন্য কম খরচে বিভিন্ন সুবিধাদি দিয়ে থাকে। সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট এমন একটি নেটওয়ার্ক যা ব্যবসাকে ইন্টারকানেকটেড করেছে বিভিন্ন প্রোডাক্ট, সার্ভিস ও enduser কে। স্থানীয় ব্যবসায়িক বৈশিষ্ট্য সমাধানে SCM অত্যন্ত কনফিগারেবেল যেমন: কম্পিউটার এবং অটোমোবাইল, আন্তর্জাতিক বাজারের পণ্যের হিসাব ইত্যাদি। তবুও অধিকাংশ কোম্পানি SCM-এর সমাধানের জন্য সরল অনুক্রমিক এবং নিয়ন্ত্রিত অবস্থার জন্য পরিকল্পিত ভাবে কাজ করে থাকে। তারা সাধারণত সঠিক চাহিদার পূর্বভাসের উপর ভিত্তি করে, তাদের সিদ্ধান্ত গুলো কেন্দ্রীয় ভাবে করে এবং এর পরিবর্তন সাধারণত দিন, সপ্তাহ অথবা প্রতি মাসে হয়ে থাকে। আপনি চাইলে খুব সহজে এইচটিএমএল শিখতে পারেন। এজন্য সংগ্রহ করুন - বুকবিডি সম্পাদিত “এইচটিএমএল ৫” বইটি।

ই-কমার্স



চিত্র ৩.৪: সাপ্লাই চেইন নেটওয়ার্ক

৩.৮ : ম্যানেজমেন্ট শিফট

যেহেতু সাপ্লাই চেইন নেটওয়ার্ক প্রসারিত সাংগঠনিক এবং ভৌগলিক সীমানা জুড়ে প্রসারিত, তাই কোম্পানিকে অবশ্যই অনিয়ন্ত্রনসাধ্য সমাধানের উপায় খুঁজে বের করতে হবে। ভবিষ্যতে সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্টকে Enterprise করার জন্য তাৎক্ষনিক ভাবে এবং আন্তর্জাতিক ভাবে পন্য সরবরাহে এবং পন্যের চাহিদার বিপরীতে সরবরাহ করা যাবে বলে এই ব্যবসায় এটার গুরুত্ব সবচেয়ে বেশি। সময়মতো পণ্য গ্রাহকদের হাতে পৌঁছানো এর লক্ষ্যই সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট এর আজ এত গুরুত্ব।

৩.৯ : প্রফিট শেয়ার করা

বিপণী নেটওয়ার্কের প্রবক্তারা বলে থাকে যে একযোগে সনাতন, অনুক্রমিক ফ্যাশন এর তুলনায় সবার সাথে অংশীদারীত্বের মাধ্যমে ক্রেতার চাহিদা সম্পর্কে তথ্য ভাগাভাগি করে যদি ব্যবসা করা যায় তবে সেটা হবে সবার জন্য মঙ্গলজনক। এই পদ্ধতিতে ব্যবসার গতিও অনেকখানি বেড়ে যায়।

সাপ্লাই চেইন নেটওয়ার্ক বিপণী কোম্পানীর মোট খরচ এর বেশিরভাগ নেটওয়ার্ক জুড়ে থাকে এবং কেন্দ্রীয় গ্রাহকেরা লাভের পরিবর্তে শুধুমাত্র বিপণীর অন্যান্য অংশের খরচ নাড়াচাড়া করে। আজকের বাজার গতিবিদ্যার দেওয়া। এখানে নির্মাতারা প্রায় একটানা ভিত্তিতে তাদের ব্যবসা পরিচালনা করে যেতে পারবে।

ই-কর্মাস

সাপ্লাই চেইন নেটওয়ার্কের সমস্ত সরবরাহ নেটওয়ার্কিং পরিকল্পনা, সঞ্চালনের সমন্বয় এবং কর্মক্ষমতা ম্যানেজমেন্ট সিস্টেমসহ চেইন সিস্টেম, বাস্তব সময় ইন্টিগ্রেশন এর উপর নির্ভরশীল।

এখানে ক্রেতার সাথে সম্পর্ক ব্যবস্থাপনা (CRM) হলো ক্রেতা সাধারণের প্রয়োজন গুলোকে সময়মত সরবরাহ করা, দীর্ঘস্থায়ীভাবে ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক রাখা, একটি ব্রান্ড মূল্য তাদের জন্য নির্ধারণ করা।

৩.১০ : প্রতিদ্বন্দ্বিতার সুবিধা

একটি কঠিন বাস্তবতা হল অভিযোজিত বিপণী এর ব্যবস্থাপনা তৈরী করা। এটি সাধারণত কোম্পানির আভ্যন্তরীণ অপারেশনের মৌলিক পরিবর্তন করে থাকে এবং প্রসেস ও সাংগঠনিক গতি জুড়ে সিস্টেমের ইন্টিগ্রেশন করতে পারে। এছাড়া কোম্পানি ও প্রতিষ্ঠানের মধ্যে সম্পর্ক স্থাপন, দৃশ্যমানতা এবং নিম্নলিখিত কার্যকারিতার পরিবর্তন করে থাকে।

৩.১১ : অ্যাডাপ্টিভ পরিকল্পনা

আজ অধিকাংশ বিপণীগুলো তাদের পরিকল্পনা এবং সময় নির্ধারণ এর পুরো সিস্টেমটাই তৈরি করে থাকে এন্টারপ্রাইজ রিসোর্স প্ল্যানিং (ERP) এবং পুরোনো সিস্টেম থেকে সংগৃহীত ডেটার প্রাথমিক ধারণার উপর। তবে কোম্পানিগুলো আজ তাদের ভবিষ্যত পণ্য চাহিদা কতটুকু হবে এটা তারা নির্ধারণ করে থাকে তাদের সর্বশেষ চাহিদার অবস্থান বুঝে। সাধারণত দেখা গেছে যে অভিযোজিত পরিকল্পনাগুলো একটি ইভেন্ট চালিত সংকেত ব্যবহার করে করা হয়ে থাকে।

৩.১২ : গতিশীল সম্পৃক্ততা

ঐতিহ্যগতভাবে বিপণী ব্যবস্থাপনাগুলো পরিসংখ্যান পত্র ও সম্পদের উপর অধিকাংশই নির্ভরশীল হয়ে থাকে। কিন্তু সাপ্লাই চেইন নেটওয়ার্কের তথ্য ভিত্তিক এবং এর পরিকল্পনা প্রসেসের জন্য এক ধরনের কোয়ার ডাটা ব্যবহার করে থাকে। এ ধরনের প্রসেস থেকে একত্রিত অনেক তথ্য পাওয়া যায় (যেমন: বিক্রেতা পরিচালিত পরিসংখ্যানপত্র [VMI] সহযোগীতা ও পরিকল্পনা, পূর্বাভাস এবং সম্পূরণ [CPFR], সহযোগীতা ও সরবরাহ ব্যবস্থাপনা এবং সহযোগীতা ও পরিবহন ব্যবস্থাপনা,)

৩.১৩ : ডিস্ট্রিবিউশন এক্সিকিউশন

অধিকাংশ এক্সিকিউশন সিস্টেম ভার্চুয়াল সাপ্লাই নেটওয়ার্ককে এক ধরনের সমর্থন করে থাকে। সাধারণত ডিস্ট্রিবিউশন এক্সিকিউশন প্রসেসের ডিস্ট্রিবিউশন হল আউটসোর্সিং। এখানে দেখা যায় যে, বর্ধিত নেটওয়ার্ককে সঙ্গী করে এটি একক পরিচালনায় কাজ করে থাকে। ডিস্ট্রিবিউশন এক্সিকিউশন প্রসেসকে বলা হয় ক্রস সিস্টেম ইন্টিগ্রেশন এবং এটি তার সহযোগীতার সমর্থন দ্বারা বিভিন্ন ERP সিস্টেম জুড়ে পরিচালিত হয়।

৩.১৪ : ইভেন্ট চালিত সমন্বয়

আজ বিপণী ব্যবস্থাপনাগুলো ছোট ডিস্ট্রিবিউশন , ই-মেইল, ফ্যাক্স এবং ফোন বিভিন্ন বিপণন কাজে ব্যবহার হয়ে থাকে। দেখা যায় যে সাপ্লাই চেইন নেটওয়ার্কের মাধ্যমে ভার্চুয়াল

ই-কমার্স

এন্টারপ্রাইজ পরিচালনার চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় প্রতিটি মিনিট পর্যবেক্ষণ করা হয় এবং বিজনেস প্রসেসকে দ্রুত উপায়ে নিয়ন্ত্রণ করা হয়ে থাকে। ইভেন্ট চালিত সম্পূর্ণ পরিকল্পনা স্থানীয়রূপে বিপণন করা হয়ে থাকে। ফলাফল? দ্রুত মার্কেট থেকে সাড়া পাওয়া যায় এবং গ্রাহকের সঙ্গে এক ধরনের ভাল সম্পর্ক স্থাপন হয়।

(নোট: বিপণী নেটওয়ার্কের প্রবক্তারা বলে যে সনাতন পদ্ধতিতে ব্যবসা করার চেয়ে সবার সাথে অংশীদারীত্বের মাধ্যমে ক্রেতার চাহিদা সম্পর্কে তথ্য ভাগাভাগি করে যদি ব্যবসা করা যায় তাহলে এটা হবে সবার জন্য খুবই উপকারী। এতে করে কেউই একতরফা ব্যবসা করতে পারবে না।

৩.১৫ : মূল্য ব্যবস্থাপনা ইন্টিগ্রেশন (Value Chain Integration)

বাণিজ্যিক ক্ষেত্রে সরবরাহকারী এবং উৎপাদন কারীর মধ্যে একটি সুসম্পর্ক থাকা খুবই জরুরি। যদি ভাল সম্পর্ক না থাকে তাহলে গ্রাহকদেরকে পণ্য সরবরাহ এর ক্ষেত্রে অনেক সমস্যার সম্মুখীন হতে হয়। তাই প্রতিটি প্রতিষ্ঠানের উচিত তাদের পণ্য ব্যবস্থাপনা সঠিক ভাবে তৈরী করা। সব সময় পণ্যের স্টক এর প্রতি নজরদারী রাখা। যখনই স্টক কমে যাবে সাথে সাথে সেই পণ্য সংগ্রহের জন্য যথাযথ ব্যবস্থা নেয়া।

ইন্টারনেট এর মাধ্যমে ব্যবসা করলে আপনার অটোমেশন সিস্টেমই আপনাকে জানিয়ে দিবে আপনার পণ্যের বর্তমান স্টক কতটুকু আছে। এতে করে আপনার ব্যবসার মূল ব্যবস্থাপনার মধ্যে অনেকটা গতি আসবে।

৩.১৬ : ম্যানোফ্যাকচারিং ই-কমার্স Bottom Line

আমরা জানি যে মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র একটি অগ্রগতির দেশ। যার উৎপাদন ও প্রকৌশল সেक्टरের সাথে ক্রয় এর পরিমাণটা অনেক বেশী। এই দেশের অগ্রগামী শিল্প উৎপাদন ক্রমাগত মাস এর পর মাস একাধারে চলে থাকে। দ্বিতীয় বিশ্ব যুদ্ধের সময়কালীন অর্থনীতিবিদরা যে ভবিষ্যদ্বানী করেছিল তার দৃষ্টান্তগুলি ২০০৪ সালে এসে সবার কাছে বোধগম্য হয়েছে। আর সেটা হল শিল্প সেक्टरের মাধ্যমে ই-কমার্স এর আয় এবং উদ্যোগ। GE এ কর্মকর্তারা ইঙ্গিত করে \$9 বিলিয়ন থেকে \$24 বিলিয়ন বছরের পর বছর অনলাইনে আয় বৃদ্ধি করছে।

ঐতিহাসিক ভাবে অনলাইন এর উৎপাদন প্রকৌশল এবং সরবরাহ খাতে রাজস্ব আয় অনেক বেশি হয়ে থাকে। কারণ অধিকাংশ কোম্পানি অন্যান্য উপায় আয়ের থেকে অনলাইনে আয় করে বেশি সুবিধা লাভ করেছে। মার্কিন ডিপার্টমেন্ট অব কমার্স এবং অন্যদের দ্বারা এক পরিসংখ্যানে ধারাবাহিক ভাবে উল্লেখ করেছে যে, যদি ই-কমার্স এর কার্যকলাপ ভাল অবস্থায় আসে তবে জাতীয় অর্থনীতির অগ্রগতি অনেক বেশি বৃদ্ধি পাবে।

৩.১৭ : ই-কমার্স এর প্রভাব

ই-কমার্স এবং ই-বিজনেস যে পুরোটা ইন্টারনেট, ওয়েবসাইট অথবা .কম কোম্পানি নির্ভর এটা যদি ভাবা হয় তাহলে ভুল হবে। কারণ এটা একটা নতুন বিজনেস কনসেপ্ট যার সাথে জড়িয়ে আছে পূর্বের সকল বিজনেস ম্যানেজমেন্ট এবং ইকোনোমিক কনসেপ্ট। তাই ই-কমার্স এবং ই-বিজনেস এর প্রভাব বিজনেস এর অনেক জায়গা জুড়েই আছে। কিছু উদাহরণ দিলে পাঠকদের বুঝতে সুবিধা হবে আশা করি:

ই-কর্মাস

১. **মার্কেটিং** : এখানে যে ইস্যু গুলো আছে তা হলো অনলাইন advertising , মার্কেটিং কৌশল, ক্রেতাদের আচরণ এবং তাদের কালচার। এখানে যে মার্কেটিং টা বেশী প্রভাব বিস্তার করে তা হলো সরাসরি মার্কেটিং (direct marketing)। অতীতে প্রধানত ডোর টু ডোর, লিফলেট এবং বিভিন্ন পার্টি আয়োজন করে মার্কেটিং করা হতো। পরবর্তীতে টেলিমাার্কেটিং, টেলিভিশন এর মাধ্যমে মার্কেটিং করা হয় যেটা এখনো অনেক জনপ্রিয়। কিন্তু দিন দিন ই-মার্কেটিং আরও বেশী জনপ্রিয় হয়ে উঠছে। ই-মার্কেটিং সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে বুকবিডি সম্পাদিত “ই-মার্কেটিং” বইটি সংগ্রহ করে নিতে পারেন।
২. **ফিন্যান্স এবং অ্যাকাউন্টিং** : অনলাইন ব্যাংকিং এর মাধ্যমে আজ আমরা খুব সহজেই মানি ট্রানজেকশন এর কাজ করতে পারছি। এতে করে দুই পক্ষেরই খরচ এবং সময় অনেক কমে যাচ্ছে।
৩. **ইকোনোমিকস** : ই-কর্মাস এর প্রভাব আজ লোকাল এবং গ্লোবাল অর্থনীতির দুই জায়গাতে সমান ভাবে পড়েছে। আজ অর্থনীতিটা ডিজিটাল এবং নলেজ বেজড অর্থনীতিতে পরিনত হয়েছে।
৪. **প্রোডাকশন এবং ম্যানেজমেন্ট** : আজ অনলাইন প্রসেসিং এর কারণে প্রোডাক্ট এর সাইকেলিং টাইম টা অনেক কমেছে। আজ যদি কেউ ই-কর্মাস এর মাধ্যমে কোন প্রোডাক্ট এর অর্ডার করে, দেখা যায় যে তার ৯০% সময় বেচে যায়। তাই এটা আমাদের কাজকেও অনেক দ্রুতশীল করেছে।

৩.১৮ : ৭ টি ইউনিক আইডিয়া

Ubiquity(সর্বব্যাপিতা)

ইন্টারনেট/ওয়েব টেকনোলজি যেখানে সহজলভ্য হয়ে থাকে সেখানেই ই-কর্মাস ব্যবসা করা অনেক সহজ। ই-কর্মাস ব্যবসা শুরু করার আগে এই ব্যাপারটা সর্বপ্রথম ভাবতে হবে।

গ্লোবাল রিচ

আজ এই টেকনোলজি সারা বিশ্বেই কম বেশী ছড়িয়ে পড়েছে এটার নিদৃষ্ট কোন বাউন্ডারি নাই। যেকোন ধরনের কাস্টমার বা ব্যবহারকারী ইকর্মাস এর মাধ্যমে ক্রয় বিক্রয় করতে পারে।

ইউনিভার্সেল স্ট্যান্ডার্ড

আজ এই টেকনোলজি হলো বিশ্বের সবচেয়ে স্ট্যান্ডার্ড বিজনেস। আর তাই তো আজ এই বিজনেস কে বলা হয় স্মার্ট বিজনেস।

Richness

ই-কর্মাস টেকনোলজিতে খুব সহজেই ভিডিও, অডিও এবং টেক্সট ম্যাসেজ শেয়ার করা যায়। এর জটিলতা খুবই কম হয়ে থাকে।

ই-কর্মাস

ইন্টারেকটিভিটি

ই-কর্মাস টেকনোলজি সরাসরি ইউজারদের সাথে interaction করে থাকে। এর টু ওয়ে কমিউনিকেশন ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে একটা সম্পর্ক স্থাপন করে।

ইনফরমেশন ডেনসিটি

ই-কর্মাস টেকনোলজি ইনফরমেশন এর খরচ কমিয়ে দেয় সাথে এর কোয়ালিটিও বৃদ্ধি করে। এর সমস্ত ইনফরমেশনই মার্কেট জুড়ে বিস্তার থাকে কিন্তু এর কোয়ালিটি একদম নষ্ট হয় না।

পার্সোনালাইজেশন

ই-কর্মাস টেকনোলজি ব্যক্তিগত ম্যাসেজ আদান প্রদান এর সুবিধা দিয়ে থাকে। এই ম্যাসেজ individual হতে পারে বা গ্রুপ ম্যাসেজও হতে পারে।

৩.১৯ : কেইস স্টাডি : ইন্টেল কর্পোরেশন

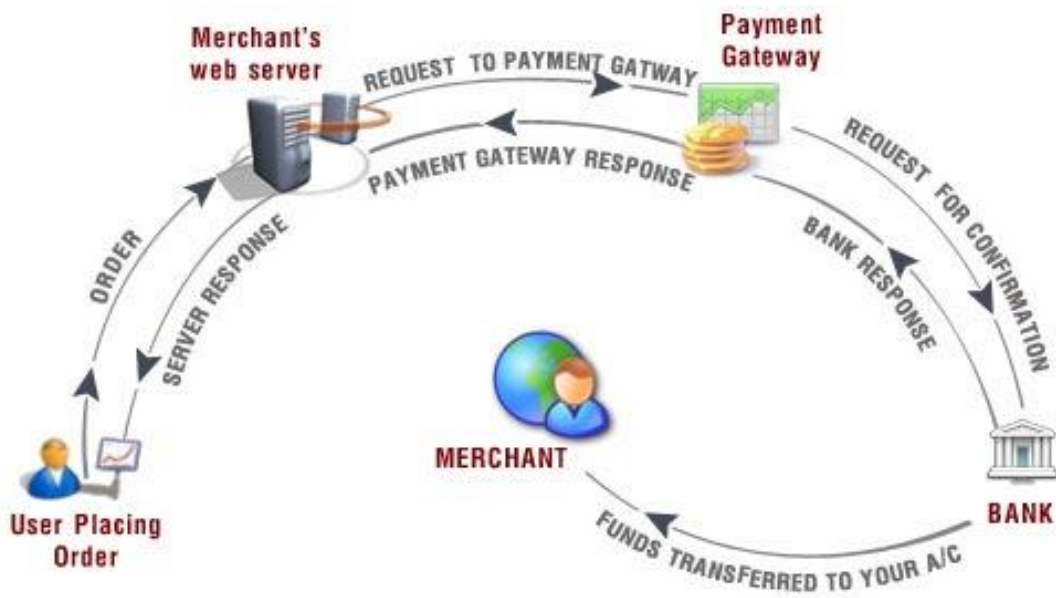
ইন্টেল তাদের অনলাইন বিজনেস চালু করে ১৯৯৮ সালে এবং চালু করার প্রথম মাসেই একেবারে শূন্য থেকে ১বিলিয়ন ডলারের কাজ করে এক মাসেই। এর কারণ হলো তারা তাদের বিজনেস কে রিইঞ্জিনিয়ারিং করে তাদের বিজনেস এর মধ্যে ছোট এবং মাঝারি বিজনেস চালু করে। অতীতে শুধুমাত্র ইন্টেল এর বড় ক্রেতারা ই তাদের সাথে অতিমূল্যবান EDI নেটওয়ার্ক এর মাধ্যমে কানেকটেড থাকতো আর ছোট এবং মাঝারি মানের বিজনেস প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের প্রয়োজনীয় অর্ডার গুলো fax বা ফোন এর মাধ্যমে দিতো। পরবর্তীতে ইন্টেল তাদের কাস্টমারদের এই ব্যাপারে মনোযোগি হয় এবং তারা একটি extranet তৈরী করে যেটা অনেকগুলো intranet ইন্টারনেট টেকনোলজি সাথে সংযুক্ত হয়। আর এই extranet ব্যবহার করার ফলে তাদের অনুমোদিত ছোট এবং মাঝারি মানের বিজনেস প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের প্রয়োজনীয় প্রোডাক্ট এর অর্ডার খুব সহজেই দিতে পারে পাশাপাশি তাদের প্রোডাক্ট এর অর্ডারগুলো ট্র্যাকও করতে পারে। যার পরিণতি হয় এমন যে, ইন্টেল এবং তার ক্রেতারা ৪৫০০০ ফ্যাক্স থেকে মুক্তি পায় ৬ মাসের মধ্যে পাশাপাশি তাদের টেলিফোন বিল এবং ফ্যাক্স এর কাগজ এর খরচও বেচে যায়।

ই-কমার্স

প্রশ্ন- ৩য় অধ্যায়

১. ই-কমার্স এ কি ধরনের প্রভাব বর্তমান ব্যবসার উপর পড়েছে?
২. সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট কি? একটি কেস স্টাডির মাধ্যমে আলোচনা করুন।
৩. MRO কি?
৪. বিস্তারিত আলোচনা কর :
 - অনলাইন ব্যাংকিং
 - অনলাইন বিলিং
 - নিরাপদ তথ্য বিতরণ
৫. ডাইরেক্ট মার্কেটিং, সেলিং এবং সার্ভিস
৬. ৭ টি ইউনিক আইডিয়া ই-বিজনেস এ কি ধরনের কাজে আসতে পারে?
৭. ১০টি সার্ভে প্রশ্ন লিখুন, যার মাধ্যমে বুঝা যাবে, বাংলাদেশে কোন ধরনের পণ্যের চাহিদা অনলাইনে বেশি হবে।
৮. সনাতন বিজনেস এবং ই-কমার্স এর মধ্যে পার্থক্য লিখুন।
৯. যে কোন ১০টি ব্যবসার নাম লিখুন, যেগুলো বাংলাদেশে সম্পূর্ণভাবে ই-কমার্স এর মাধ্যমে করা যায়।
১০. বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে একটি মার্কেট রিসার্চ লিখুন।

৪র্থ অধ্যায়



ওরীক উইথ ই-কমার্স

৪র্থ অধ্যায়

ওয়ার্ক উইথ ই-কর্মাস (Work With E-Commerce)

৪.১ : কিভাবে ই-কর্মাস এ কাজ করবেন ?

ই-কর্মাস আপনার বিজনেসকে ইন্টারনেট এ সেট করবে, যাতে করে সব ধরনের ভিজিটররা আপনার ওয়েবসাইট একসেস করতে পারে। আপনি যে ভার্চুয়াল প্রোডাক্ট বা সার্ভিস ক্যাটালগ তৈরী করেছেন সেটা পর্যন্ত অ্যাকসেস করতে পারবে। যখন কোন ভিজিটর কোন প্রোডাক্ট পছন্দ করবে সে জাস্ট “add” এ ক্লিক করবে আর সাথে সাথে প্রোডাক্টটি ভার্চুয়াল শপিং বাস্কেটে জমা হয়ে যাবে। যে সব আইটেম ভার্চুয়াল শপিং বাস্কেটে “add” করা হবে, তা চাইলে ভিজিটর ডিলিট বা আরো প্রোডাক্ট অ্যাড করতে পারবে এর পর সে চেকআউট করবে। ভার্চুয়াল চেকআউট কাউন্টার এর মাধ্যমে ভিজিটরকে তার সম্পূর্ণ প্রোডাক্ট এর খরচ জানিয়ে দেওয়া হবে। এরপর ভিজিটর তার নাম, ঠিকানা এবং পেমেন্ট মেথড সিলেক্ট করে দিবে (সাধারণত ক্রেডিট কার্ড বেশী ব্যবহার হয়)। আপনার ভিজিটর সব ইনফরমেশন দেওয়ার পরপরই আপনার সাইট তাকে জানিয়ে দিবে সে কবে এবং কার মাধ্যমে প্রোডাক্টটি তার হাতে পাবে। খুব সহজ তাইনা! আসলেই সহজ

৪.২ : ট্রাডিশনাল বাণিজ্য এবং ই-কর্মাস বাণিজ্য এর পার্থক্য

অধিকাংশ ক্ষেত্রে বিজনেস প্রসেসগুলো এখন পর্যন্ত ট্রাডিশনাল বাণিজ্য নীতি অনুসরণ করে চলে এবং এ প্রসেসটাতে এখন পর্যন্ত তেমন কোন পরিবর্তন আসেনি যদিও টেকনোলজির ব্যবহার আগের চেয়ে বেশী বেড়েছে। এখনও অধিকাংশ ক্রেতারা যে প্রোডাক্টটি কিনতে চায় সেটা আগে স্পর্শ এবং হাতে ধরে পরীক্ষা করে তারপর ক্রয় করে। কিন্তু ই-কর্মাস ব্যবসাতে তো এটা সম্ভব না। ই-কর্মাস সাইট এ থাকে একটি সুন্দর ডিজাইন, লেআউট এবং প্রোডাক্ট ডিসপ্লে সিস্টেম, যাকে বলা হয় মার্চেনডাইজিং। এখন আপনি যদি এরকম একটা সাইট থেকে সিডি বা ডিভিডি কিনতে চান তাহলে সেটা সহজেই কিনতে পারবেন। কিন্তু যদি আপনি আপনার জন্য একটি পোশাক কিনতে চান তাহলে অবশ্যই আপনি সেটা অনেক ভাবে পরীক্ষা নিরীক্ষা করে তবেই কিনবেন। আর সমস্যাটা তো এখানেই আপনি পোশাকটির রং,সাইজ দাম দেখতে পারলেও সেটা স্পর্শ বা আপনাকে পোশাকটি পড়লে কেমন লাগবে সেটা আপনি চাইলে টেষ্ট করতে পারবেন না।

ই-কমার্স

যদিও ইদানিং কিছু কিছু ই-কমার্স সাইট পোশাকের মাপ এবং কালার চূজ এর অপশন দিচ্ছে তারপরও আপনি তো হাতে ধরে বা পড়ে টেস্ট (Trial) করতে পারবেন না। প্রবলেম টা থেকেই যাচ্ছে।

যদিও ইদানিং এই বিষয়টি নিয়ে রীতিমতো গবেষণা চলছে। এই সমস্যা সমাধানের কিছু উপায় অবশ্য বের করা গেছে এ বিষয় টা নিয়ে আমি পরবর্তীতে একটা গাইডলাইন দিবো। ওয়েব সাইটকে সার্চ ইঞ্জিনের টপে নিয়ে আসার জন্য বুকবিডি সম্পাদিত “সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন” বইটি পড়তে পারেন।

৪.৩ : ট্র্যাডিশনাল বাণিজ্য এবং ই-কমার্স বাণিজ্য এর কিছু পার্থক্য সমূহ

Electronic commerce	Traditional commerce
সহজে সিডি বই ক্রয় বিক্রয় করা যায়	সহজে উন্নত ফ্যাশনের পোশাক ক্রয় বিক্রয় করা যায়
অনলাইন ডেলিভারি সিস্টেম সফটওয়্যার এর মাধ্যমে	ডেলিভারি সিস্টেম সরাসরি করা হয়
অনলাইন এর মাধ্যমে সহজে প্রচার করা যায়	সরাসরি বা ট্রাভেল সার্ভিস এর মাধ্যমে কাজ সম্পন্ন হয়
অনলাইন এর মাধ্যমে পোডাস্ট কে ট্রাক করা যায়	এটা খুবই ব্যয়বহুল কাজ

৪.৪ : ই-কমার্স টেকনোলজি

কোন ধরনের টেকনোলজি দরকার ই-কমার্স এর জন্য? সংক্ষেপে বলতে গেলে বলতে হয় যে ইনফরমেশন টেকনোলজি এবং ইন্টারনেট টেকনোলজি, যেটি নিয়ে আমরা এই বইজুড়ে আলোচনা করছি, কারণ এই দুইটা জিনিস-ই পুরো ই-কমার্স জুড়ে আছে। যেমন:

- ইন্টারনেট, intranets এবং extranets হলো নেটওয়ার্ক এর ইনফ্রাস্ট্রাকচার এবং ই-কমার্স এর ফাউন্ডেশন।
- কাস্টমারদেরকে সিকিউর ইনফরমেশন, মার্কেটিং, ট্রানজেকশন, প্রসেসিং এবং পেমেন্ট ইত্যদি সরবরাহ করতে হয় ইন্টারনেট এর মাধ্যমে।
- ট্রেডিং এবং বিজনেস পার্টনাররা সিকিউর ট্রানজেকশন করে electronic data interchange (EDI) এর মাধ্যমে এর সাথে আছে ফিনানসিয়াল সিস্টেম এবং ডেটাবেইজ।
- কোম্পানির কর্মকর্তারা নির্ভর করে ইন্টারনেট রিসোর্স এর উপর যেটা ব্যবহার করে তারা সাপোর্ট দিতে পারে।
- এখানে আইটি প্রফেশনাল এবং ইউজাররা বিভিন্ন ধরনের সফটওয়্যার ব্যবহার করে তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী।

ই-কমার্স

৪.৫ : ইকোনোমিক পটেনশিয়াল অফ ই-কমার্স (Economic Potential Of E-Commerce)

সাধারণ ট্র্যাডিশনাল ব্যবসার ক্ষেত্রে দেখা যায় যে, কনজুমাররা রিটেইলারদের দেয়াল এ পিঠ ঠেকিয়ে দেয়, কারণ, ভাল কোয়ালিটির প্রোডাক্ট চায় কম মূল্যে। রিটেইলাররাও বাধ্য হয় তাদের অর্ডার পূরণ করার জন্য। তবে ই-কমার্স এর মাধ্যমে বিজনেস করলে দেখা যায় যে অফিস খরচ, কেনা কাটার খরচ অনেকটা বেচে যায়। যার ফলে তারা কনজুমারদেরকে কম মূল্যে প্রোডাক্ট সরবরাহ করতে পারে। এর বাইরেও খরচ কমানোর জন্য বিভিন্ন দেশে সাপ্লাইআরস নিয়োগ দিয়েও খরচ অনেক কমানো যায়। আর তাইতো আজ ই-কমার্স রিটেইল ইন্ডাস্ট্রি এবং মার্কেটিংএ অর্থনৈতিকভাবে অনেক বড় প্রভাব ফেলেছে।

৪.৬ : ই-কমার্স এবং রিটেইল ইন্ডাস্ট্রিজ

রিটেইলারদেরকে আমরা পণ্যের মূল্য নির্ধারক এর সাথে তুলনা করতে পারি কারণ তারাই পারে প্রোডাক্ট এর দাম অতিরিক্ত বাড়াতে। তবে ইদানিং ই-কমার্স বিজনেস এত বেশী কম্পিটিশন শুরু হয়ে গেছে যে কোন রিটেইলারই আর একতরফা বিজনেস করতে পারে না। আজ ই-কমার্স এই সুবিধা গুলো দিচ্ছে বলেই এখানে ক্রেতার সংখ্যাও দিন দিন বেড়েই চলেছে।

৪.৭ : ই-কমার্স এবং মার্কেটিং

আজ ই-কমার্স কোম্পানিগুলোকে নতুন ভাবে চিন্তা করতে বাধ্য করেছে মার্কেটিং এর জন্য যে মার্কেটিং এতোদিন ফলো করে আসছিলো মানে টারগেট মার্কেটিং, রিলেশনসিপ মার্কেটিং, ইভেন্ট মার্কেটিং ইত্যাদি। এখন করা হয়ে থাকে ডাইরেক্ট মার্কেটিং যেটা কিনা প্রায় ২৫% পর্যন্ত রেভিনিউ বাড়িয়ে দিতে পারে এরপর Interactive মার্কেটিং সাহায্য করতে পারে খরচ কমানোর জন্য এখানে সাধারণত মাল্টিমিডিয়া ক্যাটালগ ব্যবহার করে মার্কেটিং করা হয়ে থাকে। আজ এই মার্কেটিং সিস্টেম টা অনেক বেশী জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে।

৪.৮ : ই-কমার্স এর কিছু তথ্য সমূহ

অনেক ধরনের ই-কমার্স এর ফোর্স আছে নিম্নে তা বর্ণনা করা হলো:

গ্লোবাল কাস্টমার : যেসব কাস্টমাররা বিভিন্ন দেশে ঘুড়ে বেড়ায় আজ গ্লোবাল আইটি তাদের জন্য এনেছে অনেক সুবিধাদি।

গ্লোবাল প্রোডাক্ট : প্রোডাক্ট তো সারাবিশ্বে সবই একরকম গ্লোবাল আইটি আজ এইসব প্রোডাক্ট এর মার্কেটিং এবং কোয়ালিটি বৃদ্ধি করেছে।

গ্লোবাল অপারেশন : গ্লোবাল আইটি আজ বিভিন্ন ধরনের সাপোর্ট সরবরাহ করে বলেই আজ প্রতিষ্ঠান এর অপারেশন কস্ট অনেক কমে গেছে।

গ্লোবাল রিসোর্স : আজ বিভিন্ন রিসোর্স একরকম হওয়াতে বিজনেস করাটা অনেক সহজ হয়ে গেছে গ্লোবাল আইটি এই রিসোর্সগুলোকে সবসময় ট্রাক করে।

৪.৯ : ই-কমার্সকে কার্যকর করা

ই-কর্মাস

কিভাবে বা কেমন করে ই-কর্মাস কাজ করবে বা এভাবে বলতে পারি যে ই-কর্মাসকে কিভাবে ইউজারদের কাছে পৌঁছে দিবো। অনেক উপায়ই আছে নিম্নে সেগুলোই আপনাদের কাছে তুলে ধরলাম:

৪.১০ : ব্যানার অ্যাড এর মাধ্যমে

জনপ্রিয় কোন ওয়েবসাইট এ আপনার সাইট এর ব্যানার সংযুক্ত করতে পারেন এজন্য আপনাকে একটু খরচ করতে হবে। কিন্তু এটা আপনার সাইট এ ইউজার বাড়তে সাহায্য করবে। এসব বিষয়গুলো আরো ভালোভাবে জানতে বুকবিডি'র “সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন” বইটি সংগ্রহ করুন।



The screenshot shows a webpage with several advertisements. At the top left, there is an article titled "optimiz" with a rating of 4.5 stars and a date of 2005-09-28. Below the article is a large red arrow pointing down to a banner for "Jumpline.com" which is labeled "VOTED BEST MULTIPLE DOMAIN WEB HOST". To the right of the article are two ads for "Search Engine Positioning" and "Search Engine Optimizing". Further right is a "Dev Blog" section with several article titles like "Customers Demand, Get More from Web Hosts in Web Hosting News" and "RightNow Is Getting It Right - Discuss". At the bottom of the page, there are links for "Add Mozilla Sidebar", "Bookmark this site", "WAP support for your phone", and "Clip for ClipFolio". The footer contains copyright information and a note that the page was generated in 0.329127 sec.

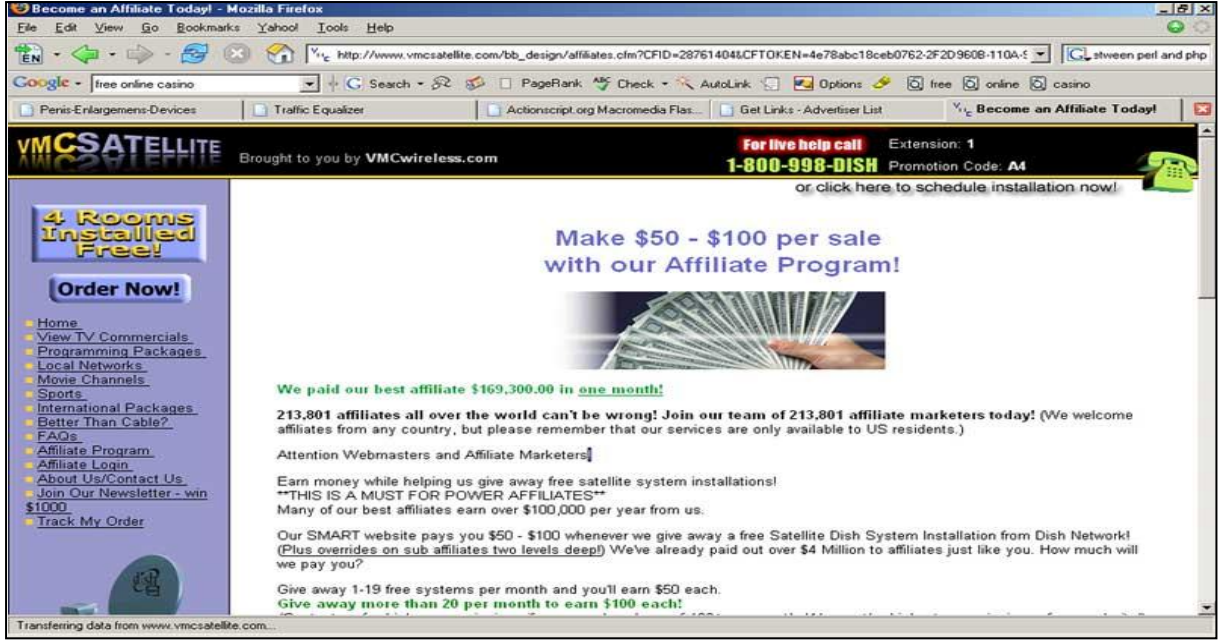
চিত্র ৪.১: ব্যানার অ্যাড

ব্যানার অ্যাড সেই সাইট এই দেওয়া উচিত যার অনেক বড় সংখ্যার ভিজিটর আছে। এ জন্য যদি সামান্য খরচ বেশীও হয় আমার মনে হয় এটা করা উচিত হবে।

৪.১১ : অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রাম

আজ প্রোডাক্ট এর পাশাপাশি ইন্টারনেট এ অনেক কিছু এফিলিয়েট প্রোগ্রাম এর মাধ্যমে বিক্রি হয়। এখানে যে ওয়েবসাইট এ আপনার প্রোডাক্ট দিবেন তারা ব্যানার এর মাধ্যমে সেটা প্রকাশ করবে এজন্য তারা একটি নির্দিষ্ট কমিশন নিবে (প্রডাক্ট এর মূল্যের উপর)।

ই-কমার্স



চিত্র ৪.২: অ্যাফিলিয়েট প্রোগ্রাম

৪.১২ : অ্যাফিলিয়েট নেটওয়ার্ক

আজ অনেক কোম্পানি ট্রানজেকশন সিস্টেম ব্যবহার করছে তাতে এফিলিয়েট প্রোগ্রামকে হোস্ট করার জন্য এর মধ্যে অন্যতম হলো কমিশন জাংশন (www.cj.com)। ওয়েবসাইট এর মাধ্যমে অর্থ উপার্জন করতে চাইলে বুকবিডি'র “ইন্টারনেটে আত্মকর্মসংস্থান” বইটি সংগ্রহ করে নিতে পারেন।

The screenshot shows the Commission Junction (CJ) Account Manager interface. The top navigation bar includes 'Home', 'Account', 'Get Links', 'Run Reports', and 'Mail'. The main content area is titled 'Get Links - Advertiser List' and features a search bar and a table of advertiser search results. The table has columns for Advertiser, 3 Month EPC (USD), 7 Day EPC (USD), Network Earnings, Sale, Lead, Click, Status, Category, and Country. The results are sorted by ALL COUNTRIES and show 1-25 of 1,614 results.

Advertiser	3 Month EPC (USD)	7 Day EPC (USD)	Network Earnings	Sale	Lead	Click	Status	Category	Country
Morgan Stanley Morgan Stanley Credit Card » View Links	\$382.52	\$285.54		Sale: £16.00 GBP Lead: £2.40 GBP			No Relationship	Credit Cards	UNITED KINGDOM
Citibank Business Cards » View Links	\$299.27	\$306.41		Sale: 100.00% USD Lead: \$5.00 USD			No Relationship	Credit Cards	UNITED STATES
Savingspath » View Links	\$297.86	\$262.71		Lead: \$5.00 - \$35.00 USD			No Relationship	Loans	UNITED STATES
Loans.co.uk Partner Programme	\$290.86	\$262.70		Lead: £55.00 GBP			No	Loans	UNITED

চিত্র ৪.৩: এফিলিয়েট নেটওয়ার্ক

৪.১৩ : সার্চ ইঞ্জিন র‍্যাঙ্কিং

অ্যাফিলিয়েট পি পি সি বা Pay Per Click এর মাধ্যমে আমরা সাইটের ইউজার বাড়াতে পারি এর বাইরেও সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন এর মাধ্যমে।

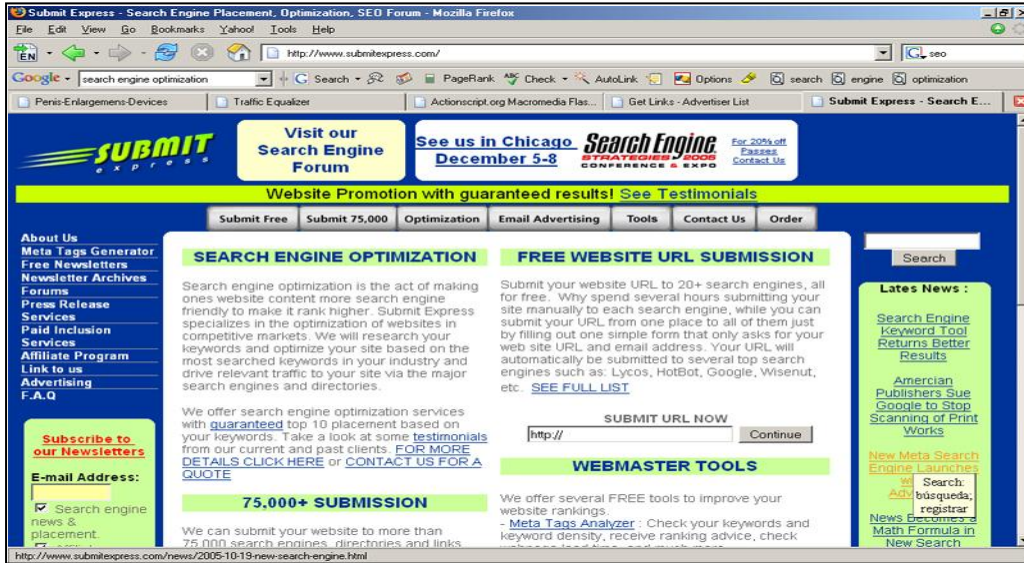
ই-কর্মােস



চিত্র ৪.৪: সার্চ ইঞ্জিন র্যাংকিং

৪.১৪ : ভিজুয়াল ডিজাইন

আপনার সাইট এর ভিজুয়াল ডিজাইন আর্কষণীয় করে এবং সাইট নেভিগেশন অনেক সুন্দর করে যদি সাইট তৈরি করতে পারেন, তাহলে ইউজারদের দৃষ্টি আর্কষণে এটি অনেক কাজে দিবে।



চিত্র ৪.৫: ভিজুয়াল ডিজাইন

৪.১৫ : সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন

এটা সাইট এর ইউজার বড়াতে অতুলনীয়। সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন জানার জন্য আমার সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন বইটি সংগ্রহ করুন।

ই-কমার্স



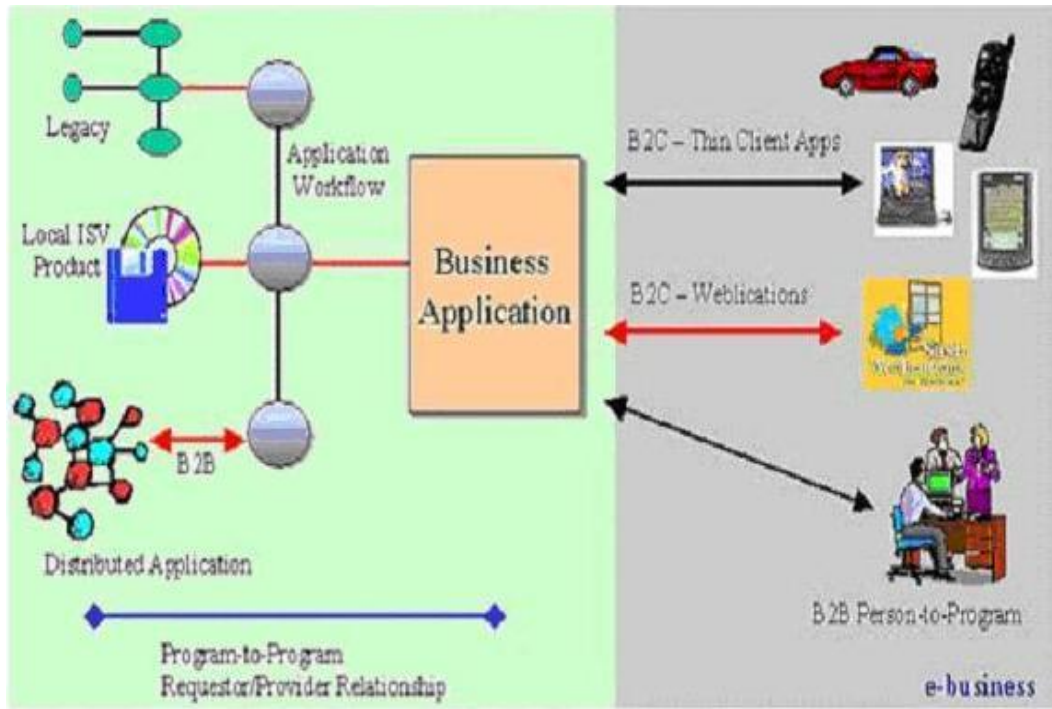
চিত্র ৪.৬: সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন

প্রশ্ন: ৪র্থ অধ্যায়

১. কোন ধরনের টেকনোলজি দরকার ই-কমার্স এর জন্য?
২. ই-কমার্স এর অর্থনৈতিক বিষয় গুলি আলোচনা করুন।
৩. ট্র্যাডিশনাল বাণিজ্য এবং ই-কমার্স বাণিজ্য এর মধ্যে পার্থক্য গুলি কি কি?
৪. সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং কিভাবে ই-মার্স এর পণ্যের বিক্রি বৃদ্ধি করে ?
৫. বাংলাদেশের কোন একটি ই-কমার্স ওয়েব সাইটকে বিশ্বের কাছে পরিচিত করার জন্য কি কি করা দরকার (পদক্ষেপ) ?
৬. সংজ্ঞা লিখ :
 - ❖ সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন
 - ❖ অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং
 - ❖ অন-পেইজ অপটিমাইজেশন

ই-কর্মস

৫ম অধ্যায়



ই-কমার্স মার্কেট মডেল

৫ম অধ্যায়

ই-কমার্স মার্কেট মডেল

৫.১ : ই-কমার্স এর বিজনেস টাইপ

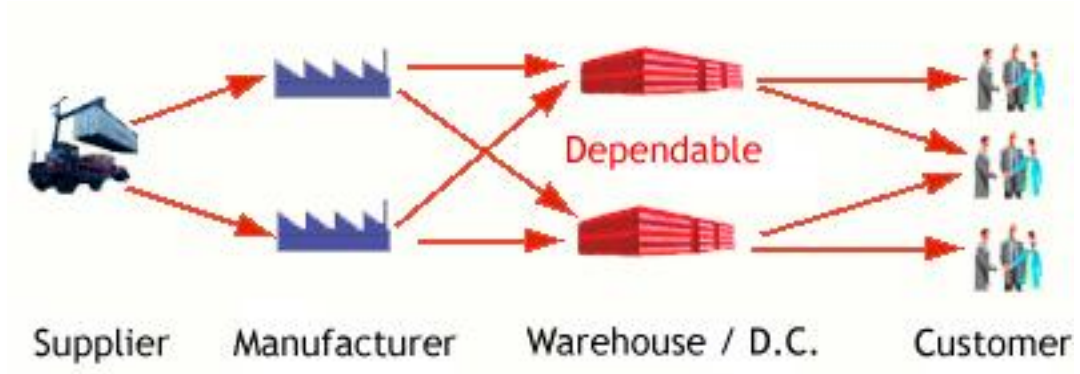
ই-কমার্স হলো ই-বিজনেস এর একটি সাবসেট যার মাধ্যমে পার্চেছিং, সেলিং, এক্সচেনজিং ও ডেস বিভিন্ন ইন্টারনেট সার্ভিস এর সাহায্য ইলেকট্রনিকালি এক্সচেনজ করা হয়। এই সব কারণেই বিভিন্ন টাইপ এর ই-কমার্স আমরা দেখতে পাই। এর মধ্যে উল্লেখযোগ্য ই-কমার্স ক্যাটেগরি হলোঃ-

- ❖ **B2B-** বিজনেস টু বিজনেস (Business to Business)
- ❖ **B2C** - বিজনেস টু কনজুমার (Business to Consumer)
- ❖ **C2B-** কনজুমার টু বিজনেস (Consumer to Business)
- ❖ **C2C-** কনজুমার টু কনজুমার (Consumer to consumer)
- ❖ **G2G** – গভর্নমেন্ট টু গভর্নমেন্ট (Government to Government)
- ❖ **G2C** – গভর্নমেন্ট টু কনজুমার (Government to Consumer)
- ❖ **G2B** – গভর্নমেন্ট টু বিজনেস (Government to Business)

৫.১.১ : বিজনেস টু বিজনেস (B2B)

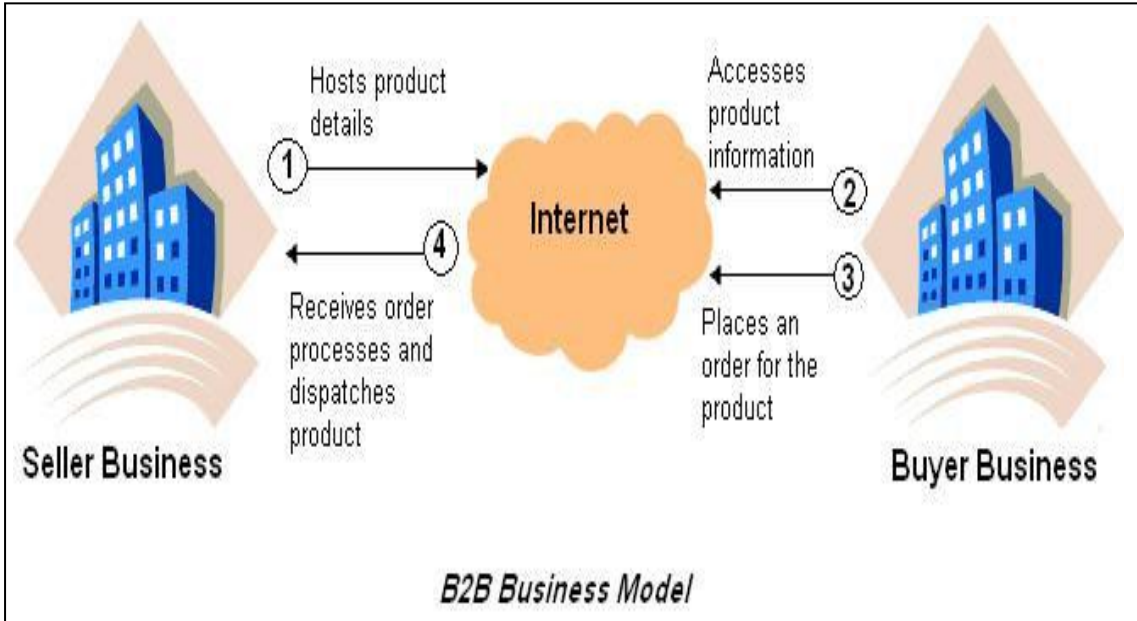
একটি বিজনেস প্রতিষ্ঠানের সাথে অপর একটি বিজনেস প্রতিষ্ঠানের মধ্যে যে বিজনেস হয়ে থাকে। সেটা কোন ম্যানুফেকচার এর সাথে অথবা ডিস্ট্রিবিউটরস অথবা রিটেইলারস এর সাথেও হতে পারে। **B2B** ই-কমার্স অনলাইন বিজনেস এর খুবই গুরুত্বপূর্ণ অংশ। এখানে সাধারণত দেখা যায় একটি প্রতিষ্ঠান অপর আর একটি প্রতিষ্ঠান থেকে পণ্য কিনছে এরপর সেই পণ্য আর একটি প্রতিষ্ঠানের কাছে বিক্রি করছে। যেমন **Dell computers** এর কথাই ধরুন। তারা বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান থেকে একসেসরিজ কিনছে এরপর সেগুলোকে এসেম্বলি করে বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে সাপ্লাই করছে। **B2B** এর মধ্য সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট খুব বেশি জড়িত। নিম্নের চিত্রটা দেখলেই বুঝা যাবে কি ভাবে সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট এর কাজ সম্পন্ন হয়ে থাকে। ই-কমার্স ওয়েব সাইট নিজে নিজে তৈরি করতে বুকবিডি সম্পাদিত “ই-কমার্স অ্যান্ড জুমলা ভার্টুমাট” বইটি সংগ্রহ করে নিতে পারেন।

ই-কমার্স



চিত্র (৫.১) : সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট

- ✓ এখানে সাপ্লাইয়ার raw material সাপ্লাই করছে।
- ✓ ম্যানুফেকচার রা প্রোডাক্ট উৎপাদন করছে।
- ✓ সেখান থেকে ওয়্যার হাউজ বা ডিস্ট্রিবিউটরস এর কাছে সেল করা হচ্ছে।
- ✓ এখানে প্রোডাক্টটি কাস্টমারদের কাছে পৌঁছে যাচ্ছে।



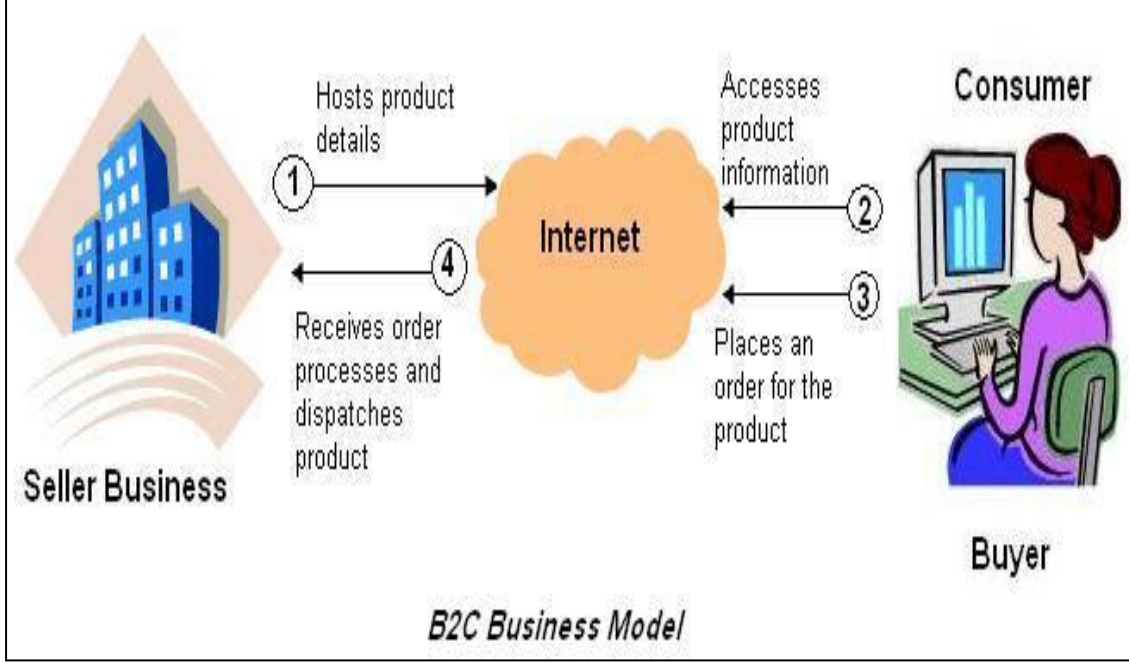
চিত্র (৫.২) : বিজনেস টু বিজনেস মডেল

৫.১.২ : বিজনেস টু কনজুমার (B2C)

B2C যেখানে কনজুমারদের কাছে সরাসরি পণ্য বিক্রি করা হয়ে থাকে। এখানে প্রোডাক্ট ক্যাটালগ থাকে, কনজুমাররা তাদের পছন্দ অনুযায়ী পণ্য (শপিং কার্ট সফটওয়্যার এর সাহায্যে) ক্রয় করে থাকে। বর্তমানে ই-কমার্স এর মধ্যে B2C টাই বেশি প্রচলিত এবং জনপ্রিয়। কারণ হলো এর সুযোগ সুবিধা। কনজুমার খুব দ্রুততার সাথে তাদের শপিং সারতে পারে। প্রোডাক্ট প্রাইস খুব সহজেই বদল হতে পারে। ওয়েবসাইট এর সাথেই কল সেন্টার ইন্টিগ্রেটেড থাকে। উদাহরণস্বরূপ বলা যেতে পারে amazon.com, এখান থেকে অতি দ্রুততার সাথে যে কেউ পণ্য ক্রয় করতে পারে। এবং বিভিন্ন ধরনের সাহায্য

ই-কমার্স

তারা কনজুমারদেরকে দিয়ে থাকে। বর্তমানে আমাদের দেশে এই বিজনেসটা চালু হয়ে গেছে এবং খুবই ভাল করছে। আগামীতে এ ব্যবসা উজ্জল সম্ভাবনা আমাদের দেশে আছে।

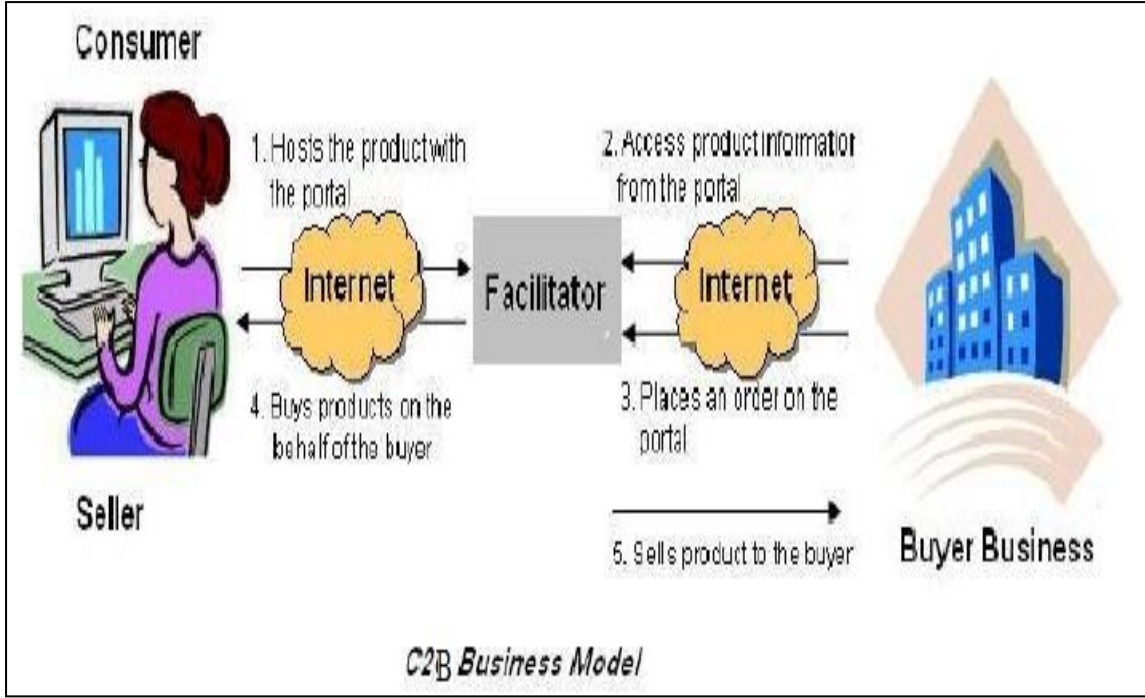


চিত্র (৫.৩) : বিজনেস টু কনজুমার মডেল

৫.১.৩ : কনজুমার টু বিজনেস (C2B)

এখানে একজন কনজুমার তাদের প্রজেক্ট কে একটি নির্দিষ্ট বাজেট এ ফিল্ড করে অনলাইন এ জমা দেয় এরপর বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান কনজুমার এর চাহিদা গুলো দেখে এবং বিড করে অতঃপর কনজুমার বিড গুলোকে রিভিউ করে এবং পছন্দ সেই প্রতিষ্ঠানকে নির্বাচন করে প্রজেক্ট টি কম্পলিট করার জন্য দায়িত্ব দেয়। এখানে কনজুমার এর ক্ষমতাটাই বেশি থাকে। উদাহরণ স্বরূপ বলা যে পারে, ধরুন একজন ছাত্র লন্ডন থেকে নিউইয়র্ক যাবে, তার কাছে আছে ২০০ পাউন্ড সে রিটার্ন টিকিট সহ একশটি টিকিট চায়। এর জন্য সে C2B site এ তার চাহিদা গুলো তুলে ধরলো। এরপর যে সব এয়ারলাইন তার চাহিদা গুলোকে ফুলফিল (fulfill) করতে পারবে বা তার চাইতেও কম মূল্যে টিকিট সরবরাহ করতে পারবে তারা বিড করবে। এরপর সেই ছাত্র বিড গুলো রিভিউ করে যে এয়ারলাইন তার বেশি পছন্দ হবে সেখান থেকেই টিকিট টি কাটবে। সহজভাবে বলা যেতে পারে যে একজন কনজুমার তার প্রোডাক্ট বা সার্ভিস কোন প্রতিষ্ঠানের কাছে বিক্রি করে আর এ ধরনের বিজনেস মডেল কে বলা হয়ে থাকে Consumer to business।

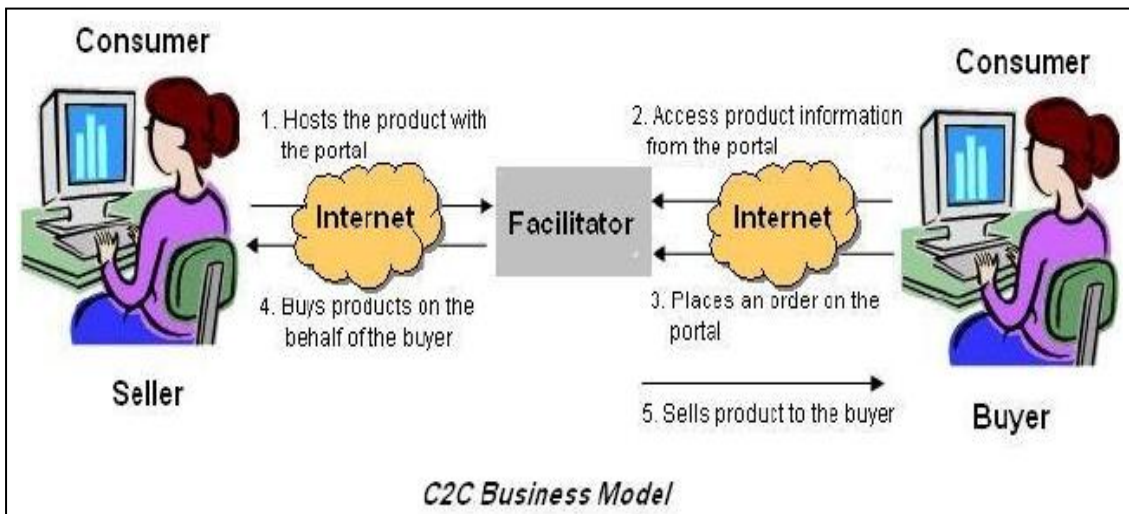
ই-কমার্স



চিত্র (৫.৪) : কনজুমার টু বিজনেস মডেল

৫.১.৪ : কনজুমার টু কনজুমার (C2C)

C2C বিজনেস মডেল বলতে আমরা সাধারণ ভাবে বুঝে থাকি যেখানে একজন কনজুমার তার প্রোডাক্ট বা সার্ভিস অপর এক কনজুমার এর কাছে বিক্রি করে থাকে থার্ড পার্টি এর মাধ্যমে। উদাহরণস্বরূপ অনলাইন অকশন এর কথাই ধরা যাক। যেখানে একজন কনজুমার তার প্রোডাক্ট বিক্রির জন্য পোস্ট করে, আর অন্য কনজুমার তার প্রোডাক্টটি দেখে এবং পছন্দ হলে বিড করে। আর থার্ড পার্টি অর্থাৎ যে ওয়েবসাইট এ প্রোডাক্ট টি পোস্ট করা হয়েছে তারা একটা চার্জ বা কমিশন কেটে রাখে। এক্ষেত্রে একটি বড় উদাহরণ ebay। ebay বিশ্বের সবচেয়ে জনপ্রিয় ওয়েবসাইট আপনারা এই ওয়েবসাইটটা ভিজিট করে দেখতে পারেন।



চিত্র (৫.৫) : কনজুমার টু কনজুমার মডেল

ই-কর্মাস

আমি এখানে আরো কিছু ই-কর্মাস বিজনেস মডেল নিয়ে আলোচনা করেছি এর বাইরেও আরো অনেক বিজনেস মডেল আছে।

৫.১.৫ : Government to Government (G2G) মডেল:

এধরনের বিজনেসে এক দেশের সরকার অন্য দেশের সরকারের সাথে যে ব্যবসা টা করে থাকে যেমন: যদি বাংলাদেশ সরকার কুয়েত সরকার এর কাছ থেকে তেল কেনে তাহলে এই ট্রানজেকসনকে G2G বলে।

৫.১.৬ : Government-to-Consumer (G2C) মডেল:

এধরনের বিজনেসে সরকার যদি সরাসরি কনজুমার পর্যায়ে বিজনেস করে থাকে। যেমন: সরকার যদি কাউকে ব্যক্তিগত ভাবে একটা ট্যাক্স চাপিয়ে দেয়।

৫.১.৭ : Government-to-Business (G2B) মডেল:

এধরনের বিজনেসে সরকারের সাথে কোনো নির্দিষ্ট প্রতিষ্ঠানের সাথে ট্রানজেকসন হয়। যেমন: সরকার কোন ফ্লাওভার বানানোর জন্য কোন প্রতিষ্ঠানের সাথে চুক্তি করে।

ইন্টারনেট সার্চ দিলে এমন অনেক বিজনেস মডেল আপনারা খুজে পাবেন।

৫.২ : ই-বিজনেস

ই-বিজনেস এর শুরুটা হয় ১৯৯৭ সালে, IBM সর্ব প্রথম এই ব্যবসা টা চালু করে। তাদের মতে ই-বিজনেস হলো “the transformation of key business process through the use of internet technologies”.

অর্থাৎ যে বিজনেস ইন্টারনেট, intranet এবং extranet টেকনোলজি এর সাহায্যে করা হয়। এখানে ই-কর্মাস হলো ই-বিজনেস এর একটি সাবসেট।

ই-বিজনেস শুধু সেল এবং বাই কেই বেশি প্রাইয়োরিটি দেয়না সাথে কাস্টমার দেরকে সার্ভিস প্রোভাইড করে এবং বিজনেস পার্টনারদের সাথে কোলাবোরেট করে।

৫.৩ : ই-বিজনেস অ্যান্ড Intranet

Intranet হলো একটি নেটওয়ার্ক যেটি অর্গানাইজেশন এর মধ্যে পড়ে। এখানে সাধারণত একটি কোম্পানি intranet ব্যবহার করে তাদের পেপার ওয়াক অর্থাৎ ডকুমেন্ট শেয়ার করার জন্য এবং ওয়ার্কারদের মধ্যে কোলাবোরেটিভ বজায় রাখার জন্য। এটা একটি প্রাইভেট নেটওয়ার্ক শুধুমাত্র অথোরাইজড ইউজাররা একসেস করতে পারে।

৫.৪ : ই-বিজনেস অ্যান্ড এক্সটারনেট

এক্সটারনেটও এক ধরনের intranet এখানে কোন কোম্পানীর সিস্টেম এর কিছু এলাকা বাইরের অথোরাইজড ইউজাররা একসেস করতে পারে। এটা সাধারণত ঐ কোম্পানীর সাথে জড়িত সাপ্লাইয়ারস, ভেন্ডরস এবং বিজনেস পার্টনার রাই ব্যবহার করে

ই-কর্মাস

থাকে। প্রফেশনালী সি.এস.এস নিয়ে কাজ করতে বুকবিডি সম্পাদিত “সিএসএস (৩)” বইটি সংগ্রহ করে নিতে পারেন।

৫.৫ : ই-বিজনেস অ্যান্ড ইন্টারনেট

ইন্টারনেট হলো একটি গ্লোবাল নেটওয়ার্ক, যেটাতে ইন্টারনেট কানেক্টেড নেটওয়ার্ক থাকে কম্পিউটার নেটওয়ার্ক এর সাথে। আজ পৃথিবীতে যোগাযোগ থেকে শুরু করে কেনা বেচা সবই করা যাচ্ছে ইন্টারনেট এর সাহায্যে। ব্যবসা সেক্টর এ একটি আমল পরিবর্তন এনে দিয়েছে এ ইন্টারনেট। আজ আমরা খুব সহজে এবং কম খরচে বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়ের সুযোগ পাচ্ছি ইন্টারনেট এর কল্যাণে। ফিজিক্যালি একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান দিতে গেলে যে খরচ তা অনেক কমিয়ে দিয়েছে ই-বিজনেস। আজ বিশ্বের বহু নামিদামী ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলো আস্তে আস্তে ই-বিজনেস এর সাথে জড়িয়ে পড়ছে, কারণ যে শুধু কম খরচ তাই নয়, এখানে বহু কাস্টমার তারা পাচ্ছে, কর্মচারী কম লাগছে। পেপার নির্ভর কাজগুলি কমে যাচ্ছে ইত্যাদি ইত্যাদি।

৫.৬ : ই-বিজনেস মডেল

এখন ই-বিজনেস এর কিছু গুরুত্বপূর্ণ পূর্ণ বিজনেস মডেল নিয়ে আলোচনা করবো। সেগুলো হলো:

৫.৬.১ : স্টোরফ্রন্ট মডেল (Storefront model)

স্টোরফ্রন্ট বলতে বোঝানো হয় যেখানে মার্চেন্টরা প্রোডাক্ট সেল করে ওয়েব এর মাধ্যমে এর সাথে জড়িয়ে আছে ট্রানজেকসন প্রসেসিং, সিকিউরিটি, অনলাইন পেমেন্ট, ইনফরমেশন স্টোরেজ ইত্যাদি। এ ধরনের ই-কর্মাস সাইটগুলো ২৪*৭ দিনই খোলা থাকে বিশ্বব্যাপি।

স্টোরফ্রন্ট ই-কর্মাস সাইটগুলোতে যে জিনিস গুলো থাকতে হবে তা হলো:

- অনলাইন প্রোডাক্ট ক্যাটালগ
- অর্ডার মেথড
- সিকিউর পেমেন্ট এবং
- সময় মতো অর্ডার সরবরাহ করা

৫.৬.২ : শপিং কার্ট টেকনোলজি

এটা স্টোরফ্রন্ট এর মধ্যে পরে। এটা অর্ডার প্রসেসিং টেকনোলজি যেটা কাস্টমারদেরকে ইচ্ছামত প্রোডাক্ট ক্যাটালগ থেকে প্রোডাক্ট কিনতে সুযোগ দান করে। শপিং কার্ট কয়েকটা জিনিসকে সাপোর্ট করে থাকে যেমন:

- প্রোডাক্ট ক্যাটালগ
- মার্চেন্ট সার্ভার
- ডাটাবেজ টেকনোলজি

এছাড়া বিভিন্ন purchasing মেথড কে সাপোর্ট করে থাকে।



চিত্র (৫.৬) : শপিং কার্ট

৫.৬.৩ : অনলাইন শপিং মল

অনলাইন শপিং মল কাস্টমারদের প্রোডাক্ট সিলেকশন এর জন্য অনেক বড় জায়গা দিয়ে থাকে। কাস্টমাররা এখানে আরও বেশী সুযোগ সুবিধা সহ স্বাধীনভাবে শপিং করতে পারে। কাস্টমাররা এখানে শুধু প্রোডাক্টই নয় পাশাপাশি বিভিন্ন শপও (Shop) সার্চ দিয়ে পেয়ে থাকে। এর পর কেনা কাটা করার সময় তারা শপিং কার্ট টেকনোলজি ব্যবহার করতে পারে। যেমন: <http://mall.com>

MALL.COM

Ads

- Buy Music & Instruments**
Hundreds of Classifieds On The Best Free Marketplace in Bangladesh!
bikroy.com/instruments
- Bernina My Label**
Normal price £349.00, now £299.00 Free measuring kit worth £50.00
www.sewingworld.co.uk
- V.I.P. 40% Off Everything**
The World's Favourite Online Kids Designer Store|Shop with Confidence
www.ChildrenPlayClothing.co.uk
- Shirt \$5.99 Bangladesh**
Denim\$6.99, Available in 20 Colors Free Shipping\$75 Men, Kids, Ladies
www.rmlshirt.com
- New Authors Wanted**
Literary Agent Seeks Talented New Writers. We Can Get You Published
www.WWWErSaGeNcY.com

Search:

Related Searches

- Shoes
- Clothing
- Womens Clothing Stores
- Woman Clothing
- Clothes Fashion
- Kids Clothes Online
- Wholesale Kids Shoes
- Buy Like Shoes Online
- Cheap Shoes Clearance
- Fashion Kids Clothing

চিত্র (৫.৭): শপিং মল.কম

ই-কর্মাস

এছাড়াও আরও অনেক শপিং মল আছে নেট এ সার্চ দিলেই আপনি পেয়ে যাবেন। এখান থেকে সেভাবেই আপনি শপিং করতে পারবেন যেভাবে আপনি বাস্তবে শপিং মল গুলো থেকে শপিং করে থাকেন।

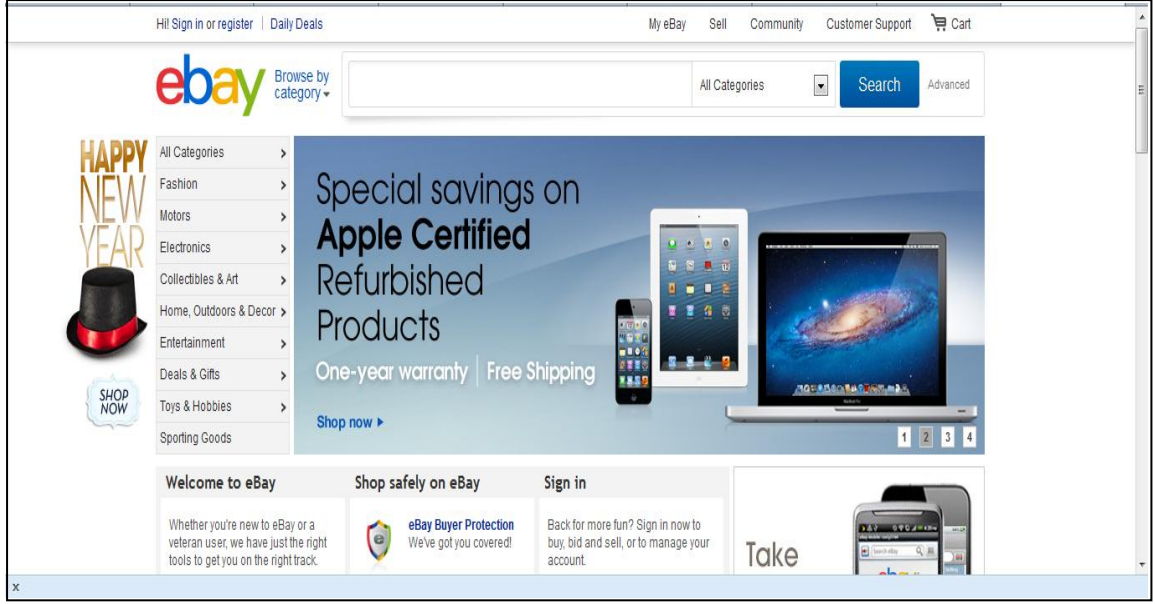
৫.৬.৪ : অকশন মডেল (Auction Model)

এখানে ইন্টারনেট ইউজাররা লগইন করে এবং সেলার অথবা বিডার হিসেবে রোল প্লে করে। একজন সেলার তার কোন আইটেম বিক্রির জন্য আইটেমটি মিনিমাম মূল্যে তুলে ধরে এবং একটা ডেডলাইন দিয়ে দেয় অমুক দিনের মধ্যে আইটেম টি বিক্রি হবে। পাশাপাশি সে আইটেমটির সকল ফিচার এবং ছবিও সংযুক্ত করে দেয়। এখন একজন বিডার যদি ওই ধরনের আইটেম খুজে এবং সে যদি পায় তাহলে সে একটা বিড ঐ আইটেম এর জন্য করে। এরকম অনেক বিডার একই কাজ করতে পারে। এর পর সেলার যে বিডারের দাম পছন্দ করে তার কাছে আইটেমটি বিক্রি করতে পারে। এখানে উল্লেখ্য, যে সাইট এ কাজ টি হবে তারা কোন দায়দায়িত্ব নেয় না। তারা শুধু একটা কমিশন ঐ আটমের জন্য নিয়ে থাকে। এ ধরনের একটা সাইট হলো "ইবে" যেটা আজ বিশ্বে অকশন সাইট হিসেবে খুবই জনপ্রিয়।

৫.৬.৫ : Ebaytm কেইস স্টাডি

১৯৯৫ সালে ওমেডিয়াস নামে এক ব্যক্তি অকশন ওয়েব নামে একটি কোম্পানি চালু করেন যেটা পরবর্তীতে Ebay নামে পুনঃনামকরণ করা হয় এবং এটা অনলাইন অকশন হাউজ হিসেবে পরিচিতি লাভ করে। আজ প্রায় ৪ মিলিয়ন ইউনিক অকশন এখানে হয়ে থাকে এবং দৈনিক ৪৫০,০০০ নতুন আইটেমে এখানে সংযুক্ত হয়। আজ এখানে মানুষ যেকোন আইটেম সেল এবং বাই করতে পারে। ইবে আইটেম এর সাবমিসন ফি এবং সেলস এর থেকে পার্সেন্টেজ নিয়ে থাকে। সাবমিসন ফি টা নির্ধারণ করে প্রোডাক্টটি কোন ক্যাটাগরীতে সাবমিসন করবেন তার উপর। এটাকে বলা হয়ে থাকে ফিচার অকশন। ইবে একটা ডাটাবেজ ব্যবহার করে যেখানে মিলিয়ন অকশন অফার এর জন্য রাখে। এই ডাটাবেজ সেলার এবং বায়ার এর সব ইনফরমেশন রেখে দেয়। এখানে অকশন প্রসেস তখনই শুরু হয় যখন একজন সেলার যে আইটেমটি বিক্রি করবে তার বর্ণনা এবং রেজিস্ট্রেশন কম্পিলিট করে। এখানে সেলারকে অবশ্যই একটা মিনিমাম দাম আইটেমটির উল্লেখ করে দিতে হয়। আইটেমটির দাম যদি বেশী হয় তাহলে দেখা যায় যে কোন বিড সংগঠিত হয় না। অনেক সময় দেখা গেছে যে একটা রিজার্ভ প্রাইসও সেট করে রাখা যায়। তবে এখানে সেলারকে ওপেনিং বিড কে রিজার্ভ প্রাইস থেকে কম রাখতে হয়। যখন একটি বিড সাকসেস হয় তখন সেলার এবং বায়ার কে শপিং ডিটেইল, ওয়ারেন্টি এবং অন্যান্য বিষয়এ নিজেদের মধ্যে আলোচনা করে নিতে হয়। ইবে এখানে জাস্ট একটা মিডিয়া হিসেবে কাজ করে। ইবে কখনও শপিং, ওয়ারেন্টি বা কোনো ধরনের সাভিস এর দায় দায়িত্ব নেয় না।

ই-কমার্স



চিত্র (৫.৮): Ebay

আজ ই-বিজনেস এ Ebay এর একটা বড় প্রভাব রয়েছে। ওয়াল্ড ওয়াইড ওয়েব এ একটি অত্যন্ত লাভজনক ই-বিজনেস প্রতিষ্ঠান হিসেবে গ্রহন যোগ্যতা পেয়েছে। তাইতো আজ অনেক অনলাইন অকশন প্রতিষ্ঠান গড়ে উঠেছে। এর মধ্যে উল্লেখযোগ্য হলো: auctions.yahoo.com www.fairmarket.com www.outhebys.com www.ibidlive.com

৫.৬.৬ : পোর্টাল মডেল (Portal Model)

পোর্টাল সাইট ভিজিটরদের এমন সুযোগ দেয় যে তারা যেটা খুঁজে সেটা যেন এক জায়গাতেই পাওয়া যায়। তারা সাধারণত নিউজ, স্পোর্টস, আবহাওয়া থেকে শুরু করে ওয়েব এ সার্চ দেয়া পর্যন্ত পোর্টাল সাইট গুলো দিয়ে থাকে। যখন মানুষ ওয়াল্ড পোর্টাল এর নাম শুনেছে তখন তারা সার্চ ইঞ্জিনকেই মনে করেছেন। সার্চ ইঞ্জিন হলো হরিজনটাল পোর্টাল যেটা কোন নির্দিষ্ট টপিক নিয়ে গঠিত হয় না এখানে সবধরনের টপিকই (বিষয়) পাওয়া যায়। আর অন্যান্য পোর্টাল গুলো নির্দিষ্ট কোন বিষয় এর উপর গঠিত বলে এদেরকে ভার্টিকাল পোর্টাল বলে।

আজ অনলাইন শপিংগুলো নতুন এডিসন হলো মেজর পোর্টালগুলোর। যেমন: hotbot.com, about.com, altavista.com এবং yahoo.com

এই পোর্টালগুলো আলাদা শপিং পেইজ দিচ্ছে ভিজিটরদেরকে। পোর্টালগুলো অনলাইন মার্চেন্ট, অনলাইন শপিং এবং অকশন এর জন্য লিংক তৈরী করে দিচ্ছে কনজুমারদেরকে। এ দিক থেকে বড় উদাহরণ হলো yahoo! এ পোর্টাল তার ইউজারদেরকে সাহায্য করে যা তারা খুঁজ করছে নিজেদের প্রয়োজন মেটানোর জন্য। yahoo! তার ব্যবহারকারীদেরকে বিভিন্ন সাইট ব্যবহার করার সুযোগ দিচ্ছে তাদের একাউন্ট থেকেই এ থেকে একটা পেমেন্টও তারা নিয়ে থাকে।

about.com তার ইউজারদেরকে অফার করে একটা নির্দিষ্ট গাইড সাইড হিসেবে। তাদের বিজনেস ধরন হলো তারা ইউজারদের সাথে একজন গাইড হিসেবে কাজ করবে।

ই-কর্মাস

তারা কোন পার্টিকুলার বিষয় নিয়ে কাজ করে না। এতে করে তাদের কনজুমাররা অনেক খুশি থাকে অনলাইন শপিং করার ক্ষেত্রে। এই কাজগুলো যে তারা করে এতে তাদের লাভ কি? অবশ্যই লাভ আছে ভিজিটর যখন একটি মাত্র একাউন্ট খুলে তার সমস্ত চাহিদা একজায়গা থেকেই পূরণ করতে পারবে তখন তারা সেখানেই যাবে। আর এই সুযোগ দেওয়ার জন্য এই পেটাল একটা নির্দিষ্ট চার্জ ভিজিটরদের কাছ থেকে নিয়ে থাকে।

৫.৬.৭ : Yahoo! কেইস স্টাডি

Yahoo! একটি হরিজন্টাল পোর্টাল, যেটাতে আছে খুব বড় সংখ্যক সাইট লিংক এবং ক্যাটাগরি। তাছাড়া এটা তার কনজুমারদেরকে শপিং কর্তিও সরবরাহ করে। ইয়াহু! এর মাধ্যমে কনজুমাররা বিভিন্ন অনলাইন স্টোরের আইটেম, ইয়াহু! এর শপিং কার্টে যুক্ত করতে পারে। যখন তারা চেকআউট করতে চায় তারা, ইয়াহু! এর মাধ্যমে পার্চেস করতে পারে। ইয়াহু! এর মাধ্যমে এক স্টোর থেকে আর এক স্টোরে ঘুরে বেড়ানো যায়। আর এজন্য কাউকেই আলাদা আলাদা রেজিস্ট্রেশন বা বিলিং ফরম পূরণ করতে হয় না। কনজুমাররা ইয়াহু! এর টপ এ থাকা শপিং এর লিংক এ ক্লিক করে এর হোম পেইজ এ প্রবেশ করতে পারে। এখান থেকে কনজুমাররা সার্চ দিয়ে তার পছন্দের আইটেম টি খুজে পেতে পারে খুব সহজেই। এখানে একজন রেজিস্টার ইউজার ইয়াহু! স্টোর থেকে আইটেম বের করতে পারে। এর পর যে আইটেম টি কিনতে চায় সেটা শপিং কার্টে সংযুক্ত করতে পারবে। এসব সুবিধার দেওয়ার পাশাপাশি ইয়াহু! এখন গুগল এর মতো সার্চ সিস্টেম চালু করেছে।



চিত্র (৫.৯): Yahoo! পেটাল

৫.৬.৮ : ভার্টিক্যাল পোর্টাল এবং কমিউনিটি সাইটস

এ পোর্টাল সাধারণত নির্দিষ্ট সাবজেক্ট এরিয়া ইনফরমেশনকে উপস্থাপন করে এবং কমিউনিটি সাইটকে বর্ণনা করে। কমিউনিটি সাইট গুলোতে স্পেশাল কোন কিছু সহজেই

ই-কর্মাস

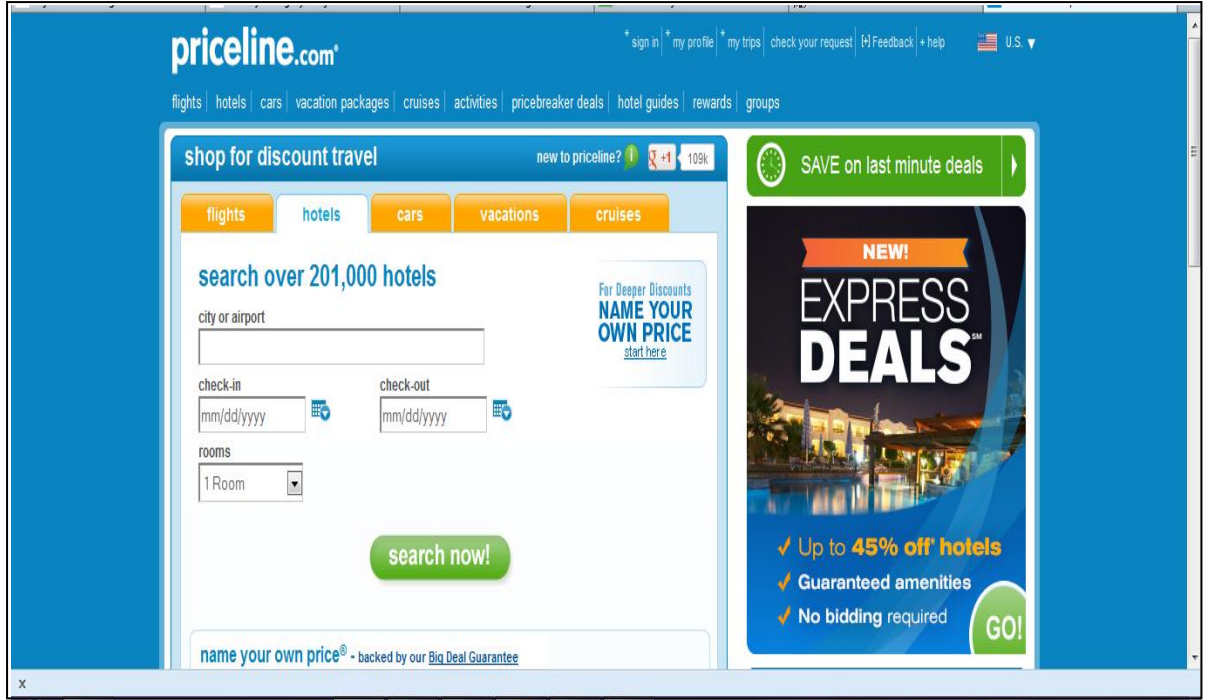
খুজে পাওয়া যায় কারন তারা সব কিছু নিয়ে কাজ করে না নির্দিষ্ট কোন বিষয় নিয়ে কাজ করে। কমিউনিটি সাইট কাস্টমার লয়ালিটি বৃদ্ধি করতে পারে। যেমন ভিজিটররা বন্ধু দের সাথে চ্যাট করতে পারে আবার নির্দিষ্ট কোন কিছু নিয়ে কাজও করতে পারে। এ ধরনের পোর্টাল এর মধ্যে কিছু আছে প্রফেশনাল ফ্লিড নিয়ে কাজ করে। যেমন: মেডিসিন ল ইত্যাদি।



চিত্র (৫.১০): ভার্চিকাল পোর্টাল

৫.৬.৯ : ডাইনামিক প্রাইসিং মডেল

ওয়েব এ আজ আমাদের বিজনেসকে পুরোটা বদলে দিয়েছে সেই সাথে প্রোডাক্ট এর মূল্যকেও। কোম্পানি যেমন প্রাইসলাইন <http://www.priceline.com> দ্রুত তাদের কাস্টমারদের কে এমন সুযোগ দিয়েছে যে এখানে কাস্টমাররা যে প্রাইস বলবে সেটা দিয়েই তারা কাস্টমারকে সার্ভিস দেয়। যেমন : ট্রাভেলিং হোম অটোমোবাইল ইত্যাদি। আগে এসব কাজের জন্য মানুষকে রিটেলার থেকে হোলসেলার পর্যন্ত ছুটে বেড়াতে হতো। কিন্তু আজ মাউস এর কয়েক ক্লিক এই কম মূল্যে তার প্রয়োজন মেটাতে পারে।



চিত্র (৫.১১): www.priceline.com

ই-কমার্স

পশ্ন-৫ম অধ্যায়

- ১.ই-কমার্স এর বিজনেস যেকোন ২ টা টাইপ বর্ণনা করুন।
- ২.বিজনেস টু কনজুমার কি? আলোচনা করুন (B2C)
- ৩.ইন্টারনেট সার্চ দিয়ে কয়েক টা মডেল বের করুন
- ৪.ই বিজনেস এন্ড এক্সটারনেট নিয়ে আলোচনা করুন
- ৫.ই-বিজনেস মডেল কি? বিশদ বর্ণনা করুন।
- ৬.শপিং কার্ট টেকনোলজি নিয়ে আলোচনা করুন
- ৭.অকশন মডেল কি? একটি কেস স্টাডি বের করুন।
- ৮.পোর্টাল মডেল নিয়ে আলোচনা করুন।
- ৯.ডাইনামিক প্রাইসিং মডেল এর একটি কেস স্টাডি বের করুন।
১০. বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে অনলাইন কোন ধরনের বিজনেস মডেল, উপযুক্ত এবং কেন ?
১১. বাংলাদেশের ৫টি ই-কমার্স ওয়েব সাইট এর নাম এবং সেগুলো কি ধরনের বিজনেস করে তা লিখুন।
১২. বিশ্বের প্রথম ১০টি ই-কমার্স ওয়েব সাইটের নাম লিখুন।
১১. বাংলাদেশের একজন কৃষক আলু উৎপাদন করে। তার জন্য একটি বিজনেস মডেল লিখুন।

৬ষ্ঠ অধ্যায়



ই-কর্মাস এর সুবিধা এবং অসুবিধা

৬ষ্ঠ
অধ্যায়

ই-কর্মাস এর সুবিধা এবং অসুবিধা
Advantages and Disadvantages of e-commerce

৬.১ : সুবিধা (Advantages)

ইন্টারনেট এর দ্রুত বর্ধনশীলতার কারণে বিভিন্ন কোম্পানিগুলো আজ ওয়েবে নতুন বিজনেস এর সুযোগ খুঁজে বেড়াচ্ছে। বর্তমানে এমন কোম্পানি খুঁজে পাওয়া যাবে কিনা যারা কম্পিউটার ব্যবহার করছে না আর আজ বিশ্বের কোন ব্রান্ড প্রতিষ্ঠান পাওয়া যাবে না (প্রায়) যারা ই-কর্মাস এর মাধ্যমে ব্যবসা করছেন। এখন আমি কিছু ই-কর্মাস এর কিছু সুবিধাদি নিয়ে আলোচনা করবো:

৬.১.৯ : জিওগ্রাফিক্যাল বাধা অতিক্রম

যদি আপনার ফিজিক্যাল স্টোর থাকে তাহলে একটা নির্দিষ্ট এলাকার লোকজনই হবে আপনার কাস্টমার। আর যদি আপনার একটি ই-স্টোর থাকে তাহলে পুরো বিশ্বের লোকজনই আপনার কাস্টমার কারণ এর কোন ফিজিক্যাল বাধা নাই।

৬.১.১০ : কম খরচ

ই-কর্মাস এর অন্যতম পজেটিভ দিক হলো লোয়ার কস্ট (less price)। এটা ক্রেতা এবং বিক্রেতা উভয় এর জন্যই অন্যতম সুবিধা। কেননা খরচ কম।

৬.১.৩ : মার্কেটিং এবং অ্যাডভার্টাইজিং

যে কেউ বিনা খরচে সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন, পে পার ক্লিক, সোশ্যাল মিডিয়ার মাধ্যমে তার বিজনেস এর মার্কেটিং করতে পারে।

৬.১.৪ : লোকবল

আপনার সাইটটি ফুল অটোমেশন হওয়ার কারণে আপনার কর্মচারীর পেছনে যে অর্থ খরচ হতো সেটা বেঁচে যাবে। কারণ এখানে চেকআউট, বিলিং, পেমেন্ট, ইনভেন্টরি সহ সবকিছুর ফিচার আপনার ই-কর্মাস সাইট এ সংযুক্ত করা থাকবে।

ই-কর্মাস

৬.১.৫ : বিল্ডিং

আপনার ই-কর্মাস সাইট ভারুয়াল হওয়াতে আপনি যদি প্রতিষ্ঠানের জন্য কোন বিল্ডিং নাও নেন তবু আপনি আপনার বিজনে চালিয়ে যেতে পারবেন।

৬.১.৬ : দ্রুত প্রোডাক্ট পাওয়া

একটি ই-কর্মাস সাইটে কাস্টমাররা খুব সহজে নেভিগেশন ব্যবহার করে তার কাঙ্ক্ষিত প্রোডাক্টটি খুব সহজে খুঁজে পায়। এছাড়া কিছু কিছু সাইট আছে যারা প্রোডাক্ট কেনার সময় কাস্টমারকে বিভিন্ন অ্যাডভাইস দিয়ে সহযোগিতা করে থাকে এতে করে একজন কাস্টমার প্রোডাক্ট ক্রয় করতে উৎসাহিত হয়।

শপিং এর জন্য যাতায়াত এর সময় এবং খরচ দুটিই বাচায়, কাস্টমারকে কোন কিছু কেনার জন্য এখান থেকে ওখানে যাতায়াত করা লাগে না। সে এক জায়গাতে বসেই তার প্রয়োজনীয় জিনিস পত্রগুলি ক্রয় করতে পারে। এতে করে তার সময় যেমন বাচলো ঠিক তেমন অর্থও বাচলো। আজ যে দিনকাল পড়েছে শপিং এর পেছনেই আমাদের সময় এবং অর্থের অনেক বড় একটা অংশ চলে যায়।

৬.১.৭ : কম্প্যারিজন শপিং

ই-কর্মাস আপনাকে শপিং করার সময় কম্প্যারিজন করার সুযোগ প্রদান করবে। অনেক অনলাইন সার্ভিস আছে যারা আপনাকে মাল্টিপল প্রোডাক্ট ব্রাউজ করার সুযোগ দেয় যার ফলে আপনার জন্য কোন আইটেমটি ভাল হবে সেটা আপনি নিজেই নির্ধারণ করার সুযোগ পাবেন।

৬.১.৮ : কুপন, বার্গেনিং এবং গ্রুপ বায়িং

অনেক ই-কর্মাস সাইট আছে যেখানে আপনি আইটেম কেনার সময় বার্গেনিং করেও আপনার প্রোডাক্টটি ক্রয় করতে পারবেন। আর আজ অধিকাংশ সাইটগুলোই কুপন এর সুযোগ রাখে যার ফলে আপনি অনেক কম মূল্যে প্রোডাক্ট কিনতে পারবেন। এছাড়াও আপনি গ্রুপ বায়িং এরও সুযোগ পাবেন।

৬.১.৯ : অ্যাকচুয়াল ইনফরমেশন

আপনি যখন কোন আইটেমে বা প্রোডাক্ট কিনতে যাবেন তখন সেই আইটেমটির সম্পূর্ণ ইনফরমেশনটা ঐ প্রোডাক্ট এর সাথেই পাবেন। যার ফলে আপনি আইটেমটি কিনবেন কিনা এ ব্যাপারে সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন।

৬.১.১০ : টার্গেট কমিউনিকেশন

কাস্টমাররা যখন কোন আইটেম কিনে তখন তাকে ঐ সাইট এ রেজিস্ট্রেশন করতে হয়। যার ফলে তার ইনফরমেশন মার্চেন্ট এর কাছে থেকে যায়। এরপর একই ধরনের প্রোডাক্ট যখন মার্কেটে আসে তখন মার্চেন্ট কাস্টমারকে মেইল এর মাধ্যমে

ই-কর্মাস

জানাতে পারে। এতে করে মার্চেন্ট এর সাথে কাস্টমারের একটা ভাল বিজনেস সম্পর্ক তৈরী হয়।

৬.১.১১ : ২৪ ঘন্টা খোলা

ই-কর্মাস এর মূল সুবিধা হলো এটা ২৪*৭/৩৬৫ দিনই খোলা থাকে। ই-কর্মাস সাইট দিবা রাত্রি সবসময় চালু থাকে। আর একজন মার্চেন্ট এর জন্য এর চেয়ে আর বেশী সুবিধা কি হতে পারে যে তার ব্যবসা সবসময় অন (খোলা থাকে) আছে। আর কাস্টমারদের জন্য সুবিধা হলো সে যখন ইচ্ছা তখন কেনাকাটা করতে পারে।

৬.১.১২ : সুন্দর প্রোডাক্ট

বায়ার এবং সেলার এ পক্ষে খুবই কঠিনতম কাজ সুন্দর প্রোডাক্ট ফিজিকাল ওয়াল্ড এ খুজে বের করা। অনলাইন এমন একটা জায়গা যেখানে আপনি এই কঠিনতম কাজটি খুব সহজেই করে ফেলতে পারবেন কয়েকটা মাউস এর ক্লিক এর মাধ্যমে। আর এ টা সম্ভব তখনই যখন সার্চ নামক অপশনটা আপনি ব্যবহার করতে পারবেন।

৬.১.১৩ : সামাজিক সুবিধা

আমাদের মতো থার্ড ওয়াল্ড বিশ্বের শহর এলাকার লোকেরা খুব সহজেই তাদের প্রয়োজনীয় জিনিস পত্র ক্রয় বিক্রয় করতে পারবে যেটা হয়তো তার এলাকাতে সম্ভব ছিলো না। এই সুবিধাদি থাকার কারনে প্রোডাক্ট এর দাম অনেক কম পড়ে। এরপর মার্কেটে মার্কেটে ঘুরে কোন কিছু কিনলে এতে সময় এর অনেক অপচয় হয় যেটা বাচানো যেতে পারে।

ই-কমার্স

রেফারেন্স:

- The Complete E-Commerce Book, Second Edition: Design, Build & Maintain a Successful Web-based Business by Janice Reynolds
- E-Commerce 2010 (6th Edition) by Kenneth C. Laudon
- E-Commerce 2011 (7th Edition) (Pearson Custom Business Resources) by Kenneth C. Laudon
- Turban, Efraim et al *Electronic Commerce*, 2nd. Ed. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2002.
- Kleindl, Brad Alan *Strategic Electronic Marketing: Managing E-Business*. Cincinnati, Ohio. South-Western College Publishing 2001.
- Sawhney, Mohanbir (May 2000) “Go Global” Business2.0
<http://www.business2.com/articles/mag/0,,13580,FF.html>
- Internet.com (May 15, 2001) “Where in the World is the best e-commerce?”
http://ecommerce.internet.com/news/insights/trends/article/0,,10417_766511,00.html
- Mottl, Judy (March 2001) “Global Net use up despite economic slowdown” Newsfactor.com <http://www.newsfactor.com/perl/story/?id=8213>
- Plumley, Donald J.(January 2000) “Global e-commerce: the market, challenges and opportunities”
http://www.bowneglobal.com/pdfs/Global_eCommerce.pdf.
- The E-Commerce Book, Second Edition: Building the E-Empire (Communications, Networking and Multimedia) by Steffano Korper
- E-Commerce 2009 (5th Edition) by Kenneth C. Laudon
- E-business & e-commerce-How to Program-Deitel.
- eCommerce Best Practices- Thomas M McFadyen
- Streetwise eCommerce: Establish Your Online Business, Expand Your Reach, and Watch Your Profits Soar! by Aliza Sherman Risdahl
- E-Commerce 2009 (5th Edition) by Kenneth C. Laudon
- Managing Your E-Commerce Business, Second Edition (Cpg-Other) by Brenda Kienan
- e-Business & e-Commerce for Managers by H.M. Deitel
- Deep Inside osCommerce: The Cookbook: Ready-to-use recipes to customize and extend your e-commerce website by Monika Mathé
- <http://www.server101.com/ecommerce/>
- <http://www.slideshare.net/andreyandoko/overview-of-electronic-commerce>
- www.cmcltd.com/miscellaneous/brochurePDFs/techecom-paper.pdf
- <http://managementhelp.org/computers/e-commerce.htm>
- www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/cmm/menu-eng.html
- documentation.ektron.com/.../eCommerce/eCommerce_intro.htm
- <http://www.trinidadlaw.com/home/general/content.aspx?CategoryID=29&SubCategoryID=48>

বুকবিডি সম্পাদিত অন্যান্য বইসমূহ

- বিগীনিং জুমলা
- অ্যাডভান্সড জুমলা
- প্রফেশনাল জুমলা
- জুমলা টেম্পলেট মেকিং
- বিগীনিং ওয়ার্ডপ্রেস
- অ্যাডভান্সড ওয়ার্ডপ্রেস
- প্রফেশনাল ওয়ার্ডপ্রেস
- ইন্টারনেটে আত্মকর্মসংস্থান-১
- ইন্টারনেটে আত্মকর্মসংস্থান-২
- ই-কমার্স অ্যান্ড জুমলা! ভার্টুয়াল
- ই-কমার্স
- ম্যাক্রোমিডিয়া ড্রিমওয়েভার
- সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন
- অ্যাডভান্সড সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন
- প্রফেশনাল সার্চ ইঞ্জিন অপটিমাইজেশন
- ফরেক্স ট্রেডিং
- ই-মার্কেটিং
- এইচ টি এম এল-৫
- অ্যাডভান্সড এইচটিএমএল
- পিএইচপি অ্যান্ড মাই এসকিউএল
- অ্যাডভান্সড পিএইচপি অ্যান্ড মাই এসকিউএল
- অবজেক্ট অরিয়েন্টেড পি.এইচ.পি
- ডেটাবেস মাই এসকিউএল
- সি প্রোগ্রামিং
- জাভা প্রোগ্রামিং
- জাভাস্ক্রিপ্ট
- জুমলা! টেমপে-ট মেকিং
- অ্যাডভান্সড ফটোশপ
- অ্যাডভান্সড ইলাস্ট্রেটর
- প্রফেশনাল গ্রাফিক্স ডিজাইন
- প্রফেশনার কম্পিউটার নেটওয়ার্কিং
- ওডেস্ক এবং আউটসোর্সিং
- অ্যাফিলিয়েট মার্কেটিং

“আমাদের প্রবল ইচ্ছা থাকা সত্ত্বেও আমরা বইটির সম্পূর্ণ কপি আপলোড করতে পারলাম না এজন্য খুবই দুঃখিত । কেননা বইটি প্রিন্ট কপি বাজারে আছে আপনারা চাইলে বইটি বাংলাদেশের যে কোন লাইব্রেরি থেকে সংগ্রহ করতে পারেন । “

www.bookbd.info

বুকবিডি হচ্ছে বাংলাদেশী প্রফেশনাল বাংলা বই সমূহের ওয়েবসাইট । যেখান থেকে আপনি ই-বুক বিনা মূল্যে ডাউনলোড করতে পারবেন । যে বইগুলো আপনাকে আইটি আউটসোর্সিং-এ আইসিটিতে প্রফেশনাল ক্যারিয়ার গড়ে তুলতে সাহায্য করবে । এ ছাড়াও নিজে নিজে কোন প্রকার ট্রেনিং ছাড়াই যে কোন বিষয়ের উপর প্রফেশনাল দক্ষতা অর্জন করতে পারেন এই বইগুলো পড়ে । আর আপনাদের কোন পরামর্শ থাকলে অবশ্যই আমাদেরকে জানাবেন, এই ঠিকানায় :-infobook7@gmail.com.

বই সম্পর্কে যে কোন ধরনের তথ্য ও সমস্যার জন্য যোগাযোগ করুন :

01712901842

Email: infobook7@gmail.com