



# facebook. FOR BUSINESS



**MD. EKRAM**

ONLINE MARKETER & SEO ANALYST

PROJECT MANAGER

CREATIVE IT LIMITED

 [facebook.com/ekramict](https://facebook.com/ekramict)

 [gplus.to/ekram](https://gplus.to/ekram)

## ব্যবসার প্রসারে facebook.

ফেসবুককে শুধুমাত্র সময় নষ্ট করার জায়গা মনে করে যারা ফেসবুক ব্যবহার করা থেকে নিজেকে দূরে সরিয়ে রাখতে চায়, তাদের জন্য আমার আজকেরপোস্ট। প্রায় ৯০০ মিলিয়ন মানুষ নিয়মিত ফেসবুক ব্যবহার করে। সুতরাং বুঝতে সমস্যা হওয়ার কথা না, যে কোন ব্যবসাকে প্রচারের জন্য পোস্টার, টিভি বিজ্ঞাপন কিংবা পত্রিকাতে বিজ্ঞাপন দেওয়ার চাইতে ফেসবুকের মাধ্যমে আরও বেশি এবং অবশ্যই কয়েকগুণ বেশি কার্যকরীভাবে ব্যবসাকে প্রসার করা সম্ভব। কয়েকগুণ বেশি এই জন্য বলছি, কারণ এখানে টার্গেটেড ক্রেতার সাথে সরাসরি যোগাযোগ করা সম্ভব, সম্ভাব্য ক্রেতারা কিছু কেনার আগে পণ্যের মালিকের কাছ থেকে আরও কিছু বিষয় জেনে নেওয়ার সুযোগ পায় এবং সবশেষে নিশ্চিত হয়ে কিনতে পারে।

### ব্যবসায়িক সুবিধা পেতে ফেসবুকের ব্যবহারঃ

- বিশাল সংখ্যক জনগোষ্ঠী এই ফেসবুক নিয়মিত ব্যবহার করে। ফেসবুকের অফিসিয়াল হিসাব অনুযায়ী বর্তমানে ৯০০ মিলিয়ন মানুষ ফেসবুক ব্যবহার করে এবং প্রতি ইউজার গড়ে প্রতি মাসে ৪০৫ মিনিট করে ফেসবুক ব্যবহার করে। এত মানুষের কাছে নিজের পণ্যকে পৌঁছানোর জন্য এটি সবচাইতে ভাল জায়গা।
- যারা আপনার পণ্য কিংবা সেবা নেওয়ার জন্য খুজছে, তাদেরকে সহজে খুজে পাওয়া যায়।
- বর্তমান ক্রেতা এবং ভবিষ্যতের সম্ভাব্য ক্রেতার সাথে সংযুক্ত থাকা যায়।
- আপনার ব্যবসা কেন্দ্রিক একটি কমিউনিটি তৈরি করা যায় যেখানে সবাই পণ্যের বিষয়ে আলোচনা কিংবা অন্য যেকোন মতামত জানাতে পারে।
- আপনার ব্যবসা সম্পর্কিত কোন বগিং কিংবা কোন আর্টিকেল লিখে থাকলে সেটিকে আরও বেশি মানুষকে পড়ানোর মাধ্যমে আকর্ষণ করার সবচেয়ে ভাল মাধ্যম ফেসবুক।

**ফেসবুক পেজঃ** কোন কোম্পানীর ব্রান্ডিংয়ের জন্য কোম্পানীর নামে পেজ তৈরি করতে হবে। অফিসিয়াল সকল নোটিশগুলো এখানে পোস্ট করতে হবে। পেজে শুধুমাত্র অ্যাডমিন পোস্ট করতে পারে। অ্যাডমিন হিসেবে এখানে পেজের নাম দেখায়, কোন ব্যক্তির নাম প্রকাশ পায়না। পেজের ফ্যানরা অ্যাডমিন কর্তৃক দেয়া বিভিন্ন পোস্টে কमेंট করতে পারে কিংবা Message অপশনের মাধ্যমে কোম্পানী সম্পর্কে যেকোন প্রশ্ন করতে পারে।

**ফেসবুক প্রোফাইলঃ** অনেকে কোম্পানীর নামে প্রোফাইল তৈরি করে। এটা কখনও করবেননা। কারণ এটি মানুষের মাঝে বিরক্তির কারন তৈরি করে এবং অন্যদেরকে এ প্রোফাইলের সাথে ফ্রেন্ড হতে নিরুৎসাহিত করে। এক্ষেত্রে উচিত হবে, ব্যক্তির নামে প্রোফাইল তৈরি করা এবং তাদেরকে এ কোম্পানীর স্টাফ হিসেবে দেখানো। কারন বেশিরভাগ ক্ষেত্রে দেখা যায়, ব্যক্তিকে দেখেই কোন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের প্রতি মানুষদের আস্থা তৈরি হয়। সুতরাং ব্যক্তিকে জনপ্রিয় করাটাও ব্যবসার মার্কেটিংয়ের অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ একটি ট্রিকস। যেমনঃ মনির ভাই ক্রিয়েটিভ আইটিতে গ্রাফিকসে কোর্স করায় দেখে গ্রাফিকস কোর্স করার ক্ষেত্রে মানুষ এ প্রতিষ্ঠানকে বাছাই করে।

**ফেসবুক গ্রুপঃ** ব্যবসায়িক পণ্যের কিংবা সেবার নামে গ্রুপ তৈরি করতে পারেন। অর্থাৎ যদি আপনার প্রতিষ্ঠান গ্রাফিকস সার্ভিস দিয়ে থাকে, তাহলে **creative graphics work-** এ নামে একটি গ্রুপ তৈরি করতে পারেন। এ গ্রুপে বিভিন্ন গ্রাফিকস সম্পর্কিত পোস্ট থাকবে। যারা গ্রাফিকসের কাজ পছন্দ করে, তাদের নিয়ে এটি একটি কমিউনিটি হবে।

### ব্যবসার প্রসারে ফেসবুক পেজ

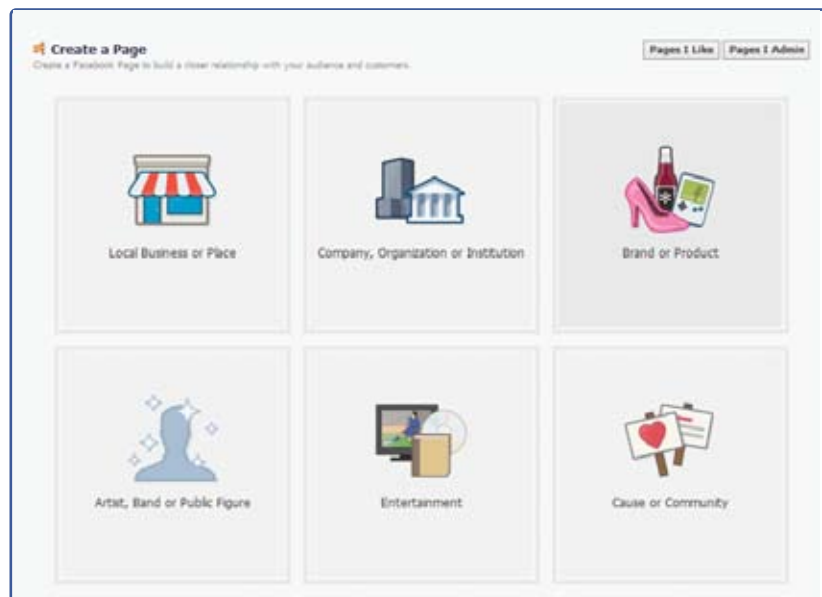
আগেই বলেছি ফেসবুক পেজ তৈরি করা হয়, ব্যবসার ব্রান্ডিংয়ের জন্য। এ পেজ কেন কিংবা কিভাবে ব্রান্ডিংয়ে কাজে লাগে সেটি দেখব এবার।

### ব্যবসায়িক পেজ থাকার সুবিধাঃ

- ফেসবুক পেজে অনেকজন অ্যাডমিন থাকার সুযোগ আছে। সুতরাং অনেকজন মিলে পেজ ম্যানেজ করা সম্ভব। এমনকি কোন একজন অ্যাডমিন যদি কোম্পানী থেকে চলে যায়, তারপরও পেজটি কন্ট্রোলার মধ্যেই থাকবে।
- ফেসবুক পেজ সার্চইঞ্জিনের সার্চে ওয়েবসাইটের পণ্যকে খুজে পেতে বা র‍্যাংকিং পেতে এ পেজ ভালই কাজ করে।
- পেজ তৈরির সময় বিভিন্ন ক্যাটাগরী সিলেক্ট (লোকাল বিজনেস, ব্র্যান্ড, মিউজিশিয়ান) করতে হয়, যা আরও বেশি প্রাসঙ্গিকভাবে খুজে পেতে সহায়তা করে।

### ফেসবুক পেজ তৈরি

ফেসবুক পেজ তৈরি করতে হলে লিংকঃ [www.facebook.com/pages/create.php](http://www.facebook.com/pages/create.php)



এখানে এসে আপনার উপযুক্ত ক্যাটাগরী বাছাই করবেন। যেহেতু আমরা এখানে ব্যবসার মার্কেটিংয়ের জন্য ফেসবুকের ব্যবহার নিয়ে কথা বলছি, সুতরাং একদম প্রথমটি অর্থাৎ **local business** এ ক্লিক করতে হবে। এখান থেকে পেজ তৈরি করে প্রোফাইল আপডেটের মত করেই পেজে ব্যবসার তথ্য দিয়ে আপডেট করে নিন। সেজন্য এডিট পেজে গিয়ে আপনার ব্যবসা সম্পর্কিত তথ্য, ওয়েবসাইট ঠিকানা, লোগো ব্যবহার করতে পারেন। আপনি আপনার পেজকে সক্রিয় করার জন্য কয়েকজন এডমিন বানিয়ে নিতে পারেন। বাইরে থেকে কেউ জানতেও পারবেনা, কে এই পেজের এডমিন। যেই অ্যাডমিন সেখানে কমেন্ট কিংবা পোস্ট করুক, সেখানে পোস্টদাতার নাম হিসেবে পেজের নাম দেখাবে। সুতরাং সেই পেজের কোন অ্যাডমিন যদি কোন কারনে না থাকে, তারপরও কোন সমস্যা নাই।

## কিভাবে আপনার পেজের প্রচার করবেন বা ফ্যান বাড়াবেন?

পেজ তৈরি শেষ, এখন এখানে ফ্যান বাড়াতে হবে। ফ্যান বাড়ানোর জন্য কয়েকটি আইডিয়া দিচ্ছি।

### মানুষ সংযুক্ত থাকার উপযোগী পেজঃ

পেজ তৈরি করলেন এবং বিভিন্ন জায়গাতে পেজটি শেয়ার করলেন কিংবা লাইক বাড়ানোর জন্য বিভিন্ন কুটকৌশল অবলম্বন করলেন কিংবা বিভিন্ন সফটওয়্যার ব্যবহার করে লাইক বাড়ালেন। এভাবে বাড়ালে যে ব্যবসার প্রসারের জন্য লাইক বাড়ালেন, সে ব্যবসার তেমন কোন উপকারই হবেনা। পেজে এমন সব কনটেন্ট নিয়মিত পোস্ট করতে হবে, যাতে মানুষজন সেই পেজে যুক্ত হওয়ার মত কোন কারণ খুঁজে পায়।

### ইতিমধ্যে আপনার বিভিন্ন নেটওয়ার্কে থাকা বন্ধুদেরকে পেজে যুক্ত করুনঃ

নিজের প্রোফাইলে থাকা বন্ধুদের সবার প্রথমে যুক্ত করে নিন। আপনার মেইল লিস্টে থাকা বন্ধুদেরকেও পেজে যুক্ত করার জন্য আমন্ত্রণ জানান। তাদেরকেও অনুরোধ করুন, তাদের বন্ধুদেরকে আমন্ত্রণ জানানোর জন্য।

### ফ্যানদেরকে প্রতিটি পোস্টে সক্রিয় রাখুনঃ

মাঝে মাঝে বুদ্ধি কাজে লাগিয়ে এমন পোস্ট করুন, যাতে পেজে উপস্থিত ফ্যানরা কমেন্ট করতে বাধ্য হয়। হতে পারে, কোন প্রশ্ন ছুঁড়ে দিয়ে আসলেন, সবাই সেই প্রশ্নের উত্তর দেয়ার জন্যই সেখানে কমেন্ট করবে। আর যারা কমেন্ট করবে, তাদের প্রত্যেকের নিজেদের নিউজ ফিডে সেই পোস্টটি তখন দেখাবে। তাতে করে, তার লিস্টে থাকা সকল বন্ধুরা পোস্টটি দেখতে পারবে এবং পেজটি সম্পর্কেও জানতে পারবে। এভাবে করে আপনার পেজে আরও বেশি ফ্যান যুক্ত হওয়ার সম্ভাবনা বাড়বে।

### দ্রুত কিছু ফ্যান বৃদ্ধির জন্য ফেসবুক বিজ্ঞাপন

গুগল অ্যাডওয়াডের মত ফেসবুকেও টাকা দিয়ে বিজ্ঞাপন দেওয়া যায়। ওয়েবসাইট, ফেসবুক পেজ গ্রুপ এমন কি ইভেন্টেরও বিজ্ঞাপন দেয়া যায়। গুগল অ্যাডওয়াডের মত করেই নির্দিষ্ট দেশ, নির্দিষ্ট বয়সের মানুষরা শুধু মাত্র দেখবে এরকমভাবে বিজ্ঞাপন সেট করে দেয়া যায়।

### ব্লগিংয়ের সময় পেজের লিংক প্রচার

বিভিন্ন জায়গাতে ব্লগিংয়ের সময় ফেসবুক পেজের লিংক প্রচার করে আসতে পারেন। সে সব গেস্ট ব্লগিংয়ের নিয়মিত কিছু নির্দিষ্ট ভিজিটর থাকে। এমন কোন আর্টিকেল লিখেন যাতে সেইসব ব্লগিংয়ের সাইটের পাঠকরা ফেসবুক পেজে যুক্ত হতে নিজের থেকেই আগ্রহবোধ করে। এইসব আর্টিকেল থেকে প্রাপ্ত ফেসবুক ফ্যানরা আপনার ব্যবসার জন্য সবচাইতে বেশি কার্যকরী হবে।

পেজ, গ্রুপের মত পার্সোনাল প্রোফাইলকেও ব্যবসার প্রচারের কাজে ব্যবহারের জন্য সঠিককিছু নিয়ম মেনে ব্যবহার করতে হবে। এক্ষেত্রে সর্বদা মাথাতে রাখতে হবে, ফেসবুকে মানুষ বিজ্ঞাপন দেখার জন্য আসেনা। এখানে প্রবেশ করে আড্ডা দেওয়ার জন্য কিংবা ইন্টারটেনমেন্টের জন্য কিংবা ব্যস্ততার ফাকে কিছুটা রিলাভ হওয়ার জন্য। সেজন্য এখানে ব্যবসার প্রচারটা এমনভাবেই বুদ্ধি দিয়ে করতে হবে, যাতে মানুষ বিরক্ত না হয়। এমন পোস্ট করতে হবে, যেই পোস্ট মানুষ বাধ্য হবে শেয়ার করার জন্য, কিংবা কমেন্ট করার জন্য কিংবা লাইক করার জন্য। কোম্পানীর নামে ফেসবুক প্রোফাইল তৈরি করা খুব ভাল কোন আইডিয়া না। কোম্পানীর স্টাফের নামে হবে পার্সোনাল প্রোফাইল।

### পার্সোনাল প্রোফাইল থাকার সুবিধাঃ

- কোম্পানীর স্টাফকে জনপ্রিয় করতে পারলে, শুধুমাত্র সেই ব্যক্তির কারনেই ব্যবসার অনেক বেশি প্রচার হবে।
- ব্যক্তিকে জনপ্রিয় করলে, সেই জনপ্রিয় ব্যক্তি ব্যবসা সম্পর্কিত যেকোন নতুন নতুন অফার তার নিজের ওয়ালে লিখলে সেটি মানুষের অনেক বেশি নজরে আসবে।
- ভবিষ্যতে যদি সেই ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান থেকে নতুন কোন ব্যবসা শুরু করতে চায়, তাহলেও এই পার্সোনাল আইডি থাকার কারনে বিশেষ সুবিধা পাওয়া যায়।

### পার্সোনাল প্রোফাইল আপডেট

কিভাবে ফেসবুকে পার্সোনাল একাউন্ট তৈরি করতে হয়, সেটি লিখে আর্টিকেল বড় করার প্রয়োজন মনে করিনা। কিন্তু ব্যবসার প্রোমোট করার জন্য প্রোফাইল কিভাবে আপডেট করতে হবে, সেটি নিয়ে একটু কথা বলব।



- ১) পার্সোনাল প্রোফাইলের **ABOUT** লিংকে গিয়ে, আপনার শিক্ষাগত যোগ্যতা সাথে যদি কোন কোর্স করার থাকে, তাহলে সেগুলো উল্লেখ করতে হবে।
- ২) **ABOUT YOU** তে এমন কোন তথ্য দেন, যাতে আপনার কাজের ক্ষেত্রটা সহজেই বোঝা যায়। আপনাকে প্রফেশনালভাবে উপস্থাপন করতে হবে।
- ৩) **CONTACT INFORMATION** এ যোগাযোগের সকল মাধ্যমগুলোর তথ্য এখানে অবশ্যই উল্লেখ করবেন। মেইল এড্রেস, পার্সোনাল ওয়েবসাইট থাকলে সেটির ঠিকানা, স্কাইপ আইডি ও মোবাইল নাম্বার উল্লেখ করুন।
- ৪) আপনার দক্ষতার পরিচয় পাওয়া যায়, এমন কিছু ডিজাইন করে কভার ফটো হিসেবে ব্যবহার করতে পারেন।
- ৫) প্রোফাইল ফটো হিসেবে নিজের স্মার্ট কোন ছবি ব্যবহার করুন। এমন কোন ছবি ব্যবহার করবেননা, যা আপনার প্রফেশনাল পরিচয়ের সাথে যায়না।

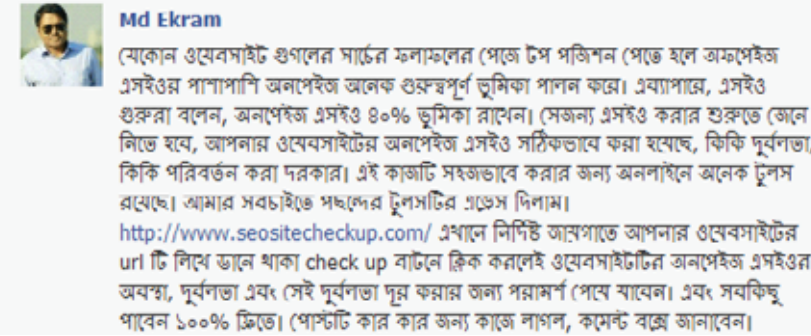


- যখন আপনার টার্গেড ব্যবসার মার্কেটিং করা, তখন সবার আগে প্রয়োজন নিজের ফ্রেন্ড লিস্ট বড় করা। সেজন্য বিভিন্ন পেজে গিয়ে বিভিন্ন পোস্টে কমেন্ট করে নিজেকে পরিচিত করেন। কমেন্ট করার ক্ষেত্রে এমনভাবে কমেন্ট করতে হবে, যাতে আপনাকে সেই ব্যাপারে একজন অভিজ্ঞ মনে হয়। অভিজ্ঞ মনে হলেই আপনার কাছে অটোমেটিক ফ্রেন্ড রিকোয়েস্ট আসবে। এসইও তে বগ কমেন্ট নামে একটা বিষয় আছে, এটিও সেই রকম বিষয়।
  - আপনার ব্যবসায়িক পণ্য কিংবা সেবা সম্পর্কিত পেজ কিংবা গ্রুপে ব্যক্তি হিসেবে আপনাকে পরিচিত করার জন্য কমেন্ট করার পাশাপাশি মাঝে মাঝে পোস্ট করুন। এখানেও নিজেকে সেই বিষয়ের উপর অভিজ্ঞ প্রমাণ করার জন্যই পোস্ট করবেন।
  - নিজের ওয়ালে নিয়মিত পোস্ট করুন। দিনে কমপক্ষে ৪বার পোস্ট করুন, যাতে আপনাকে কেউ ভুলে না যায়। দিনের সব পোস্ট যেন আবার ব্যবসায়িক বিষয় নিয়ে না হয়।
- নিজের ওয়ালের ৪টি পোস্ট যা হতে পারে, উদাহরণ সহকারে নিচে দেখালাম। উদাহরণের ক্ষেত্রে নিজের পোস্টকেই দেখালাম।

ব্যক্তিগত যেকোন বিষয় নিয়ে ১ টি পোস্ট



আপনি যে পণ্য বা সেবাকে প্রাধান্য করতে চান, সেটিতে আপনার অভিজ্ঞতা প্রমাণ করে এমন একটি পোস্ট



যে কোন আর্টিকেল (নিজের লেখা আর্টিকেল হলে বেশি ভাল) এর লিংক পোস্ট শেয়ার করুন।



আপনার ব্যবসায়িক পণ্যের কিংবা সেবার মার্কেটিং সম্পর্কিত কোন পোস্ট।



পোস্ট করার ক্ষেত্রে এমন পোস্ট করার চেষ্টা করুন, যাতে অন্যরা নিজেদের উদ্যোগে সেটি শেয়ার করে। তাহলে নিজের বন্ধু ছাড়াও আরো অনেক মানুষের কাছেই অভিজ্ঞ এবং দক্ষ হিসেবে নিজের একটি পরিচিতি তৈরি হবে। কেউ আপনার পোস্ট শেয়ার করলে সেটি যার নিজের ওয়ালে শেয়ার করা হয়েছে, তার বন্ধুরাও সেটি দেখবে।

- অন্যদের পোস্টে নিয়মিত কमेंট করুন। তাহলে সবার সাথে একটি সম্পর্ক তৈরি হবে।
- বিভিন্ন উপলক্ষ্য পেলে শুভেচ্ছা পাঠানোর সুযোগ মিস করবেননা। শুভেচ্ছা পাঠানোর ক্ষেত্রে ছবি ব্যবহার করলে ভাল হবে। তাহলে সেই ছবিতে কোম্পানীর লোগো ব্যবহার করা যাবে।

### ব্যবসার প্রসারে ফেসবুকগ্রুপ

ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের নামে ফেসবুক গ্রুপ তৈরী না করে, ব্যবসায়িক পণ্য কিংবা সেবার উপর ভিত্তি করে ফেসবুক গ্রুপ তৈরি করলে, একটি ভাল কমিউনিটি গড়ে উঠার সম্ভাবনা থাকে।

#### ফেসবুক গ্রুপ থাকার সুবিধাঃ

- ফেসবুক গ্রুপ যেহেতু একই চিন্তাধারার ব্যক্তিদের জন্য তৈরি হয়, তাই এখানে একটি বড় কমিউনিটি তৈরি করা সম্ভব।
- একই চিন্তাধারার ব্যক্তিদের নিয়ে গ্রুপকে জমজমাট করতে পারলে গ্রুপের পোষ্ট নিয়ে নিজেকে খুব বেশি চিন্তা করতে হয়না। গ্রুপের মেম্বাররাই এখানে পোস্ট করবে।
- ফেসবুক গ্রুপে সবাই নিজের মতামত ইচ্ছানুযায়ী প্রকাশ করতে পারার কারণে সেখানে সবার আগ্রহটা অনেক বেশি থাকে আরসেজন্য গ্রুপ মেম্বাররা খুব সক্রিয় থাকে।
- একই চিন্তাধারার মানুষজন গ্রুপ মেম্বার হওয়ার কারণে একদম টার্গেটেড মানুষদের কাছেই নিজের পণ্যের কিংবা সেবার তথ্য পৌঁছানো সম্ভব হয়।

#### কিভাবে গ্রুপ তৈরি করবেন?

প্রথমে নিচের লিংকে প্রবেশ করুনঃ <https://www.facebook.com/addgroup>

এ পেজটিতে নির্দিষ্ট ঘরগুলো পূরণ করে পংখ্য বাটনে ক্লিক করলেই গ্রুপ তৈরি হয়ে যাবে। গ্রুপ তৈরি হয়ে যাওয়ার পর যেকোন সময় যেকোন তথ্য পরিবর্তন করা যাবে। এরপরের কাজ হচ্ছে, আপনার লিস্ট থাকা বন্ধুদেরকে গ্রুপে যোগ দিতে আমন্ত্রণ জানানো। তারপর মূল কাজ অর্থাৎ নিয়মিত পোস্ট করতে হবে।

গ্রুপটিকে সচল রাখার জন্য নিয়মিত পোস্ট দিতে হবে। আর অবশ্যই পোস্ট দিতে হবে যাতে সকল গ্রুপ মেম্বররা সেখানে সক্রিয় থাকে। গ্রুপ মেম্বর বৃদ্ধির জন্য পেজের ফ্যান বৃদ্ধির পদ্ধতিগুলোকেই অনুসরণ করতে হবে। নতুন করে, সেজন্য কিছু লিখলাম না। বাংলাদেশী সক্রিয় ফেসবুকগ্রুপের সবচাইতে আদর্শ উদাহরণ হচ্ছেঃ <https://www.facebook.com/groups/webseoguide/>

## ব্যবসার প্রমোশনে কিভাবে ফেসবুক গ্রুপকে কাজে লাগাবেন?

১। কোম্পানীর নামে ফেসবুক গ্রুপ তৈরি করলে, সেখানে অন্যরা আড্ডা দিতে উৎসাহবোধ করেনা। সেই ক্ষেত্রে গ্রুপটি জমজমাট আড্ডার জায়গা তৈরি করতে হলে অ্যাডমিনকেই সবসময় উদ্যোগ নিতে হয়। সেজন্য কোম্পানীর নামে গ্রুপ তৈরি না করে আপনার ব্যবসায়িক পণ্য কিংবা সেবার নাম দিয়ে গ্রুপ তৈরি করতে পারে। যেমনঃ গ্রুপের নাম হতে পারে, graphics designer।

২। যেই গ্রুপে তার মেম্বররা বিনা সংকোচে নিজেদের মত প্রকাশ করার সুযোগ পায়, সেই গ্রুপ ততবেশি সক্রিয় হয়। মেম্বরদের সেই সুযোগ করে দেওয়ার দিকে গ্রুপের অ্যাডমিনকে নজর দিতে হবে।

৩। কোম্পানীর প্রমোশন খুব বেশি করলে, সেটি গ্রুপ মেম্বরদের মাঝে বিরক্তির সৃষ্টি করতে পারে। সেজন্য প্রমোশন করতে হলে, সেই দিকে খেয়াল রেখেই করতে হবে।

৪। একটি সক্রিয় গ্রুপের কভার ফটোকে ব্র্যান্ডিংয়ের জন্য ব্যবহার করতে পারেন।

৫। মাঝে মাঝে কিছু পোস্টকে ইনফোগ্রাফিক আকারে তৈরি করে সেখানে কোম্পানীর লোগো ব্যবহার করে পোস্ট করা যেতে পারে। এই ইনফোগ্রাফিক ছবিটি যদি মানুষের উপকারে আসে, তাহলে নিশ্চিত থাকুন, গ্রুপ মেম্বররাই সেটিকে প্রচুর শেয়ার করবে। ফলাফল, গ্রুপটির ব্যপারে এবং কোম্পানীর ব্যপারে আরো অনেকে জানতে পারবে।

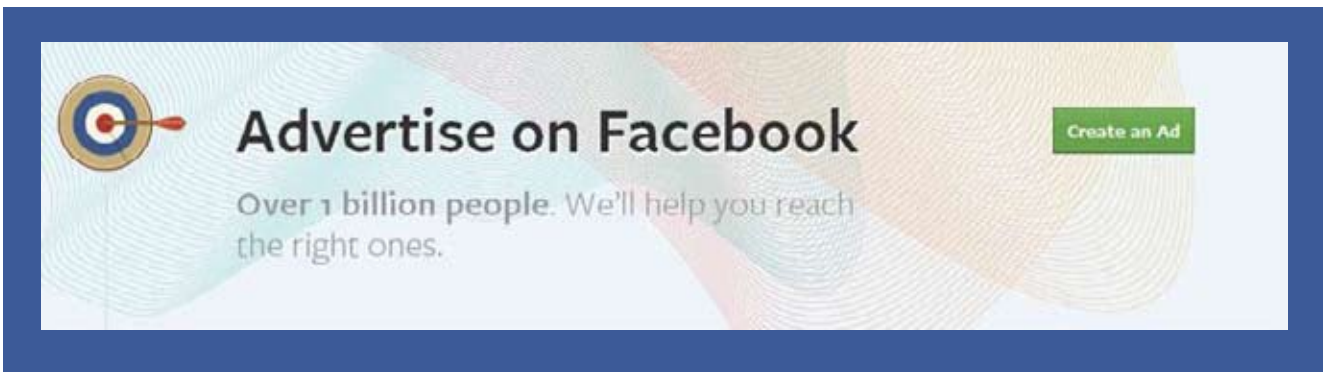
৬। গ্রুপে অ্যাডমিন হিসেবে নিজেকে মাঝে মাঝেই ভাল পোস্ট দিতে হবে, যা দেখে অন্যরা এই গ্রুপে জয়েন করতে আগ্রহবোধ করবে এবং অন্যদেরকেও গ্রুপের মেম্বর হওয়ার জন্য পরামর্শ দিবে।

৭। গ্রুপের অন্যদের পোস্টে অ্যাডমিনকেও নিয়মিত কमेंট করতে হবে। কमेंটের মাধ্যমে যদি অ্যাডমিনকে অভিজ্ঞ হিসেবে প্রকাশ করা যায়, তাহলে মেম্বরগণ সেই অ্যাডমিনের পার্সোনাল আইডিতে গিয়ে ফ্রেন্ড রিকোয়েস্ট পাঠাবে।

## ফেসবুকে কিভাবে বিজ্ঞাপন দিবেন?

ব্যবসা, গ্রুপ কিংবা পেজকে প্রচুর পরিমাণে প্রমোট করার জন্য ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দেয়ার ব্যবস্থা রয়েছে। এই বিজ্ঞাপন ক্যাম্পেইন শুরু এবং পরবর্তীতে ম্যানেজ করার পদ্ধতি গুলি অ্যাডওয়ার্ডের মত একই রকম।

ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দেয়ার জন্য নিচের লিংকে প্রবেশ করুনঃ <https://www.facebook.com/advertising>



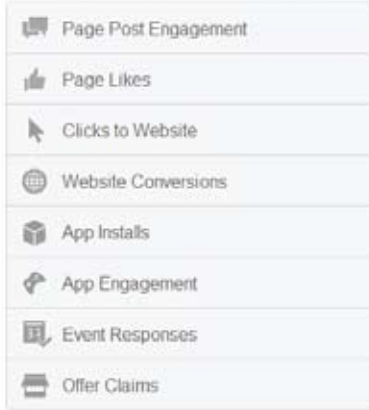
ডানে থাকা Create an Ad এ ক্লিক করুন। ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দেয়ার জন্য অবশ্যই আপনাকে ফেসবুকে

লগইন থাকতে হবে। সেই বাটনে ক্লিক করলে নতুন যে পেজ আসবে সে পেজে নিজের ছবির মত দেখতে পারবেন। এখান থেকে আপনি যেই বিষয়ের (group, page, website etc) প্রমোট করবেন, সেটিতে ক্লিক করবেন।



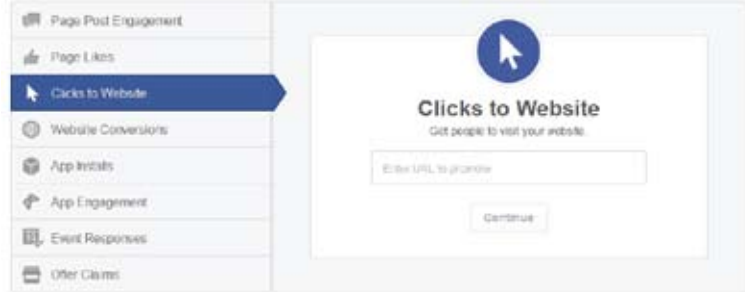


## What's your advertising objective?



চিত্র: ০১

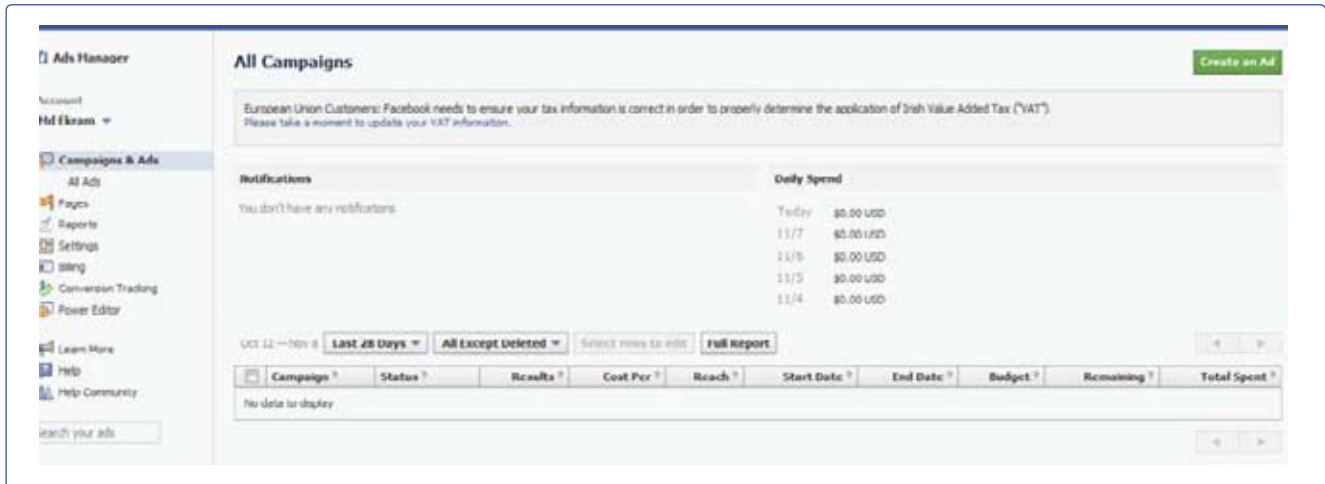
## What's your advertising objective?



চিত্র: ০২

যদি ওয়েবসাইটের প্রমোট করতে চান তাহলে সেটি সিলেক্ট করলে চিত্র:২ এর মত কিছু দেখতে পারবেন। এবার নির্দিষ্ট ঘরে আপনার ওয়েবসাইটের ঠিকানা লিখে পড়হঃরহঃ বাটনে ক্লিক করলে অন্য একটি পেজ পাবেন। সেই পেজটি হচ্ছে আপনার আসল কাজের জায়গা। সেখানেই আপনার বিজ্ঞাপনের জন্য প্রয়োজনীয় সকল কিছু পূরণ করতে হবে। কোন কোন দেশ থেকে দেখতে পারবে, কোন বয়সের মানুষদের প্রোফাইলে বিজ্ঞাপনটি প্রদর্শন করবে, ক্যাম্পেইন বাজেট সহ আরো অনেক কিছুই এ পেজ থেকে সেট করতে পারবেন। তারপর পুরো ক্যাম্পেইনকে মনিটরিং করার জন্য বিজ্ঞাপন ম্যানেজ করার ব্যবস্থা রয়েছে।

সেটির লিংকঃ <https://www.facebook.com/ads/manage/>



ক্যাম্পেইন মনিটরিং করার পেজটির একটি ছবি উপরে দিলাম।



আপনি যেহেতু একটি কোম্পানী রিপ্রেজেন্ট করছেন, সুতরাং এমন কিছু করা যাবেনা, যাতে আপনি মানুষের জন্য বিরক্তির কারণ হয়ে যান। সুতরাং কিছু ব্যাপারে নিজেকে সতর্ক থাকা দরকার।

- কোন ছবিতে অন্যকে ট্যাগ করবেন না। বিষয়টিতে সবাই খুব বিরক্ত হয়। যাকে ট্যাগ করেছেন, সে বিরক্ত হয়ে আপনাকে আনফ্রেন্ড করে দিতে পারে।
- অশ্লীল ছবি আপলোড করবেন না।
- কাউকে ব্যঙ্গ করে কিছু না বলা ভাল।
- চেষ্টা করবেন নিজের ছবিটা প্রোফাইল পিকচার দিতে। ফুল কিংবা কোন নায়ক নায়িকার ছবি প্রোফাইল পিকচার হিসেবে ব্যবহার করলে নিজের পার্সোনালিটির ব্যাপারে নেগেটিভ ধারণা সৃষ্টি হতে পারে।
- আপনার বোন, গার্লফ্রেন্ড বা অন্য কোন পরিচিত মেয়ের একক ছবি আপনার ওয়ালে পোস্ট করবেন না।
- আপনার সব পোস্ট যাতে কপি পেস্ট না হয়, সেদিকে লক্ষ্য রাখুন।
- অযথা পোক করবেন না।
- অপয়োজনীয় ইভেন্টে সবাইকে অ্যাড করবেন না।
- অযথা অ্যাক্স রিকুয়েস্ট পাঠাবেন না।
- অন্য স্ট্যাটাসে শুধু শুধু সমালোচনামূলক কোন কমেন্ট করবেননা। বাংলাদেশের অনেকে আছেন, আপনার কোন ভাল পোস্টে কখনও গিয়ে কমেন্ট কিংবা লাইক দিবেনা। কিন্তু কোন পোস্টে সমালোচনা করার সুযোগ পেলে সেটি কখনও মিস করেনা। এটি নিজের পার্সোনালিটি বাড়ায়না, বরং সেটি ব্যক্তির হীনমন্যতাকে সবার সামনে প্রকাশ করে।
- অযথা গ্রুপ চ্যাটে কাউকে অ্যাড করবেননা।
- গনহারে ফ্রেন্ড রিকোয়েস্ট পাঠাবেননা।

### ফেসবুক সিকিউরিটির ব্যাপারে কিছু সতর্কতা

আপনি যেই আইডি দিয়ে ব্যবসার প্রমোশন করবেন, সেটি আপনার জন্য যেমন গুরুত্বপূর্ণ, তেমনি আপনার প্রতিদ্বন্দী কোম্পানীর জন্য ও এই আইডি অত্যন্ত লাভনীয়। সুতরাং আইডিকে হ্যাক থেকে নিরাপদ রাখতে নিচের কিছু বিষয় লক্ষ রাখুন।

- অন্তত মাসে একবার পাসওয়ার্ড বদলান। পাসওয়ার্ডের ক্ষেত্রে নাম্বার, অক্ষর এবং সিম্বল এই ৩টির মিশ্রণ করে কিছু ব্যবহার করুন।
- যেই মেইল অ্যাকাউন্ট দিয়ে ফেসবুক আইডি খুলেছেন, সেটির পাসওয়ার্ড সবসময় মনে রাখবেন।
- ফেসবুকে মোবাইল সিকিউরিটি অ্যাড করুন।
- আপনার প্রোফাইলে যেসব ছবি ট্যাগ করা আছে সেগুলো থেকে ট্যাগ রিমুভ করুন।
- সবাই ব্যবহার করে এমন পিসিতে আইডি লগিন করবেন না।
- অপয়োজনীয় অ্যাক্স রিমুভ করে দিন।
- বন্ধু দ্বারা শেয়ার করা লিংকে ক্লিক করার আগে সতর্ক থাকুন। অশ্লীল কোন লিংকে কখনই ক্লিক করবেননা।

### উপসংহার

বর্তমানযুগে ফেসবুক কিংবা অন্যান্য সোশ্যাল মিডিয়াগুলোতে সকল মানুষগুলো প্রচুর পরিমাণে উপস্থিতি লক্ষ্য করা যায়। সেজন্য চিরাচরিত পদ্ধতিগুলোতে মার্কেটিং করার চাইতে অনলাইনে সোশ্যাল মিডিয়াগুলোতে মার্কেটিং করলে সবচাইতে ভাল ফিডব্যাক পাওয়া যাবে। গুগল প্লাসকেও মার্কেটিংয়ের কাজে অনেকটা একই পদ্ধতিতে ব্যবহার করতে পারেন। বিভিন্ন সময় এসব সাইটগুলোতে নতুন নতুন ফিচার যোগ করা হয়, আবার পূর্বের ফিচারগুলোতেও নতুন নতুন পরিবর্তন আনা হয়। সেজন্য নিজের থেকেও অনেক কিছু খুঁজে বের করতে হবে।





SUPPORTED BY



website: [www.creativeit-inst.com](http://www.creativeit-inst.com)  
FB: [facebook.com/groups/creativeit/](https://facebook.com/groups/creativeit/)