ইমোশনাল ব্র্যান্ডিং

লেখক: মো. মাছুম চৌধুরী | প্রকাশিত: 11 July 2026, 06:42 AM | বিভাগ: ব্র্যান্ডিং

দুর্দান্ত বিষয়বস্তু দিয়ে মার্কেটিং কৌশল তৈরি করুন

ব্র্যান্ডিংয়ের জন্য ভালো মার্কেটিং কৌশল থাকাই যথেষ্ট নয়, বরং মার্কেটিং কৌশলের পাশাপাশি ব্র্যান্ড মার্কেটিংয়ের জন্য সেরা কনটেন্ট নির্বাচন করে তা ব্যবহার করা উচিত। যদি ভালো কনটেন্ট মার্কেটিং করা হয় তবে তা প্রফেশনালদের যোগ্যতারই বহিঃপ্রকাশ ঘটায়। কনটেন্ট মার্কেটিং এখন ট্র্যাডিশনাল মার্কেটিংয়ের চেয়ে অনেক বেশি কার্যকর যা সর্বজনস্বীকৃত। কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের কারণে একটি ব্র্যান্ড খুব সহজে আরেকটি ব্র্যান্ড থেকে ভিন্ন হতে পারে। ব্র্যান্ডকে সবসময় দৃশ্যমান রাখতে হবে। দৃশ্যমান রাখার জন্য বিভিন্ন ধরনের পদক্ষেপ নিতে হবে। ব্র্যান্ড মেসেজ হতে হবে বাস্তবসম্মত অর্থাৎ যা বাস্তবায়নযোগ্য। ব্র্যান্ড স্ট্র্যাটেজির মধ্যে ব্র্যান্ড ডেভেলপমেন্ট কৌশল, সততা, মূল্যবোধ থাকতে হবে। সকল জায়গায় ব্যবসায়ের উপস্থিতি দৃশ্যমান রাখার ব্যবস্থা করতে হবে। একটি ব্র্যান্ড যত বেশি দৃশ্যমান থাকে তত বেশি কাস্টমারের মন ও মননে স্থান করে নেয়। মার্কেটিংয়ের কাজ হলো ব্র্যান্ডকে কাস্টমারের কাছে দৃশ্যমান রাখার ব্যবস্থা করা। ব্র্যান্ড যেন সবসময় খ্যাতি বা সুনামের সাথে প্রাসঙ্গিক হয় সেদিকেও নজর দিতে হবে।

ওয়েব-সাইট তৈরি করুন

অনলাইনে আপনাকে সবসময় প্রতিনিধিত্ব করবে আপনার ওয়েব-সাইট। ওয়েবসাইটের একটি ভালো দিক হলো, এটি সপ্তাহে সাতদিন ২৪ ঘন্টা ধরে আপনাকে এবং আপনার ব্যবসা প্রতিষ্ঠানকে প্রতিনিধিত্ব করে। ওয়েবসাইট দেখে কাস্টমাররা আপনার ব্যবসা প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে ধারণা নেয় অর্থাৎ আপনি কী করেন, কীভাবে করেন ইত্যাদি জানার পর কাস্টমাররা আপনার ব্র্যান্ডের প্রতি একাত্ম হওয়ার চেষ্টা করে।

যদিও আপনার কাস্টমাররা শুধুমাত্র আপনার ওয়েবসাইট দেখে আপনার ব্যবসা এবং ব্র্যান্ড বিবেচনা করে না, তবে কাস্টমাররা আপনার ব্র্যান্ড সম্পর্কে ধারণা নেওয়ার অনেকগুলো উপায়ের মধ্যে একটি হচ্ছে আপনার ওয়েবসাইট। তবে আমি আমার অভিজ্ঞতা থেকে বলতে পারি একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের অনেক কাস্টমার হারিয়ে যায় ওয়েবসাইটে ভুল তথ্য উপস্থাপনের কারণে, ওয়েবসাইট না থাকার কারনে এবং মোবাইল ফ্রেন্ডলি ওয়েবসাইট না করার কারণে। কেউ যদি তাদের খুব দুর্বল কনটেন্টের ওয়েবসাইটের কারণে কাস্টমার হারিয়ে ফেলে তখন আপনি আপনার ওয়েবসাইটে ভালো কনটেন্ট ব্যবহার করে কাস্টমার সংখ্যা বৃদ্ধি করতে পারেন। ফলশ্রুতিতে আপনার ব্যবসায় মুনাফা বৃদ্ধি পাবে। আপনি যখন আপনার ওয়েবসাইটে গুরুত্বপূর্ণ কনটেন্ট পোস্ট করবেন তখন আপনার কাস্টমাররা সোশ্যাল মিডিয়ায় স্ক্রল করে আপনার কনটেন্টের মাধ্যমে আপনার ব্যবসা প্রতিষ্ঠান এবং আপনার ব্র্যান্ড সম্পর্কে জানতে পারবে যা আপনার ব্যবসার প্রবৃদ্ধির জন্য গুরুত্বপূর্ণ।

সোশ্যাল মিডিয়ার এ যুগে আপনি আপনার ওয়েবসাইটে দুটি জিনিস সঠিকভাবে করতে পারেন। এক, আপনার ওয়েবসাইটে কোম্পানির বিভিন্ন ব্র্যান্ড মেসেজ শেয়ার করতে পারেন। এছাড়াও আপনি কী করেন, কীভাবে করেন এবং আপনার ব্যবসা সম্পর্কে বিভিন্ন ধরনের ইতিবাচক তথ্য তুলে ধরতে পারেন। ওয়েবসাইটের সঠিক ব্যবহারের মাধ্যমে আপনি আপনার প্রতিষ্ঠানের কাস্টমার সংখ্যা বৃদ্ধি করতে পারেন। যে ওয়েবসাইট ব্যবহার করে ব্র্যান্ড ডেভেলেপমেন্ট করা যায় এবং ব্যবসার প্রবৃদ্ধি নিশ্চিত করা যায় তাকে হাই-পারফরমিং ওয়েবসাইট বলা হয়।

মার্কেটিং করার প্রমোশনাল ম্যাটেরিয়াল তৈরি করুন

আপনি যে ব্র্যান্ডটি মার্কেট করছেন তার মতোই গুরুত্বপূর্ণ হচ্ছে আপনার কনটেন্ট এবং মার্কেটিং টুলস বা ম্যাটেরিয়াল। আপনি যে ধরনের প্রমোশনাল ম্যাটেরিয়াল বা টুলস ব্যবহার করছেন সবকিছুই

গুরুত্বপূর্ণ আপনার মার্কেটিং এবং ব্র্যান্ড ডেভেলেপমেন্টের জন্য। আপনি যে ধরনের প্রমোশনাল টুলস ব্যবহার করছেন তা আপনার টার্গেট মার্কেটে কাস্টমারদের ওপর ব্যাপক প্রভাব বিস্তার করে। অনেক ধরনের প্রমোশনাল টুলস ব্যবহার করা হয়, তার মধ্যে আমি মাত্র কয়েকটির কথা বলব।

ব্রোশিওর বা লিটারেচার

এটি ছোট বই যেখানে আপনার কোম্পানির বিভিন্ন ব্র্যান্ড এবং সার্ভিস সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য থাকে। সংক্ষেপে বলা যায়, এই বইতে আপনার কোম্পানির সবগুলো ব্র্যান্ড সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য থাকে। বর্তমানে প্রিন্টেড ব্রোশিওরের চেয়ে ইলেকট্রনিক ব্রোশিওর বেশি ব্যবহৃত হয়ে থাকে। তারপরেও আপনি যদি অনেক বেশি কাস্টমার তৈরি করতে চান তবে আপনাকে প্রিন্টেড ব্রোশিওর বা লিটারেচার ব্যবহার করা উচিত।

ব্র্যান্ড-কার্ড

এ ধরনের ছোট ব্র্যান্ড কার্ডে একটি ব্র্যান্ড সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য থাকে, ব্র্যান্ডের বিভিন্ন প্রমোশনাল অফার বা সেলস অফার এবং ডিসকাউন্ট অফার থাকে।

ভিডিও

অন্যান্য প্রমোশনাল টুলসের মতো ভিডিও হচ্ছে গুরুত্বপূর্ণ ব্র্যান্ড প্রমোশনালস টুলস। আপনি যদি একটি প্রিন্টেড প্রমোশনাল এ্যাডে এক হাজার শব্দ লিখতে পারেন তবে একটি প্রমোশনাল ভিডিওতে ১ মিলিয়ন কথা বলতে পারবেন। বর্তমানে প্রিন্টেড এ্যাডের চেয়ে ছোট প্রমোশনাল ভিডিও অনেক বেশি কার্যকর। এ ধরনের অনেক প্রমোশনাল টুলস ব্যবহার করে একটি ব্র্যান্ডের মার্কেটিং করার এবং প্রমোশন করার কৌশল তৈরি করা হয়।

মার্কেটিং কৌশল প্রয়োগ করা

একটি প্রশ্ন করি, একটি কার্যকর মার্কেটিং প্ল্যান বা কৌশল যদি মার্কেটে সঠিকভাবে প্রয়োগ করা না হয় তবে ভালো মার্কেটিং প্ল্যান বা কৌশলের গুরুত্ব কী হতে পারে? দেখতে খুব সুন্দর একটি বিল্ডিংয়ের আর্কিটেকচারাল ডিজাইন মূল্যহীন হয়ে যায় যখন বিল্ডিং করা না হয়। মার্কেটিং স্ট্র্যাটেজি

বা কৌশল প্রয়োগ করা না হলে এর সৌন্দর্য প্রকাশিত হয় না এবং প্রয়োগহীন মার্কেটিং কৌশল হচ্ছে সম্পদের অপব্যবহার মাত্র। যেকোনো উদ্যোগের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ হচ্ছে কৌশলের যথাযথ প্রয়োগ করে কাজ সম্পন্ন করা। একটি উদ্যোগ সফল করার জন্য যদি কৌশলের প্রয়োগ সঠিকভাবে হয় তবে উদ্যোগটির উপকারিতা মানুষের জীবনে কাজে লাগে। অবাক হবার কিছু নেই এই ভেবে যে, পৃথিবীর অনেক সেরা সেরা ব্র্যান্ডের ব্র্যান্ডিং স্ট্র্যাটেজির প্রয়োগ কখনোই আলোর মুখ দেখেনি। খুব সুক্ষ্ম কৌশল এবং ফোকাস নিয়ে গড়ে উঠা অনেক নতুন বিজনেস ধীরে ধীরে বড় হয় কিন্তু যখন আস্তে আস্তে বড় হতে থাকে তখন এটি তাঁর ফোকাস হারিয়ে ফেলে। সুতরাং আপনার কাছে খুব কার্যকর ব্র্যান্ডিং স্ট্র্যাটেজি আছে এটি ভেবে খুব খুশি হওয়ার কারণ নেই যদি আপনি সেই ব্র্যান্ডিং স্ট্র্যাটেজি প্রয়োগ করতে না পারেন।

অনুসরণ করা

ব্র্যান্ডিং স্ট্রর্যাটেজি অনুসরণ করা হচ্ছে ব্র্যান্ডিং বা মার্কেটিং স্ট্র্যাটেজির সবচেয়ে শেষ ধাপ। ব্র্যান্ডিং স্ট্রর্যাটেজি প্রয়োগ করার পর এটি সুন্দরভাবে অনুসরণ করা হচ্ছে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ। ব্র্যান্ডিং স্ট্র্যাটেজি প্রয়োগ করে চূড়ান্ত লক্ষ্যস্থলে পৌঁছানো গুরুত্বপূর্ণ কাজ হলেও ব্র্যান্ডিং স্ট্র্যাটেজির প্রয়োগকে অনুসরণ করা হচ্ছে আরও গুরুত্বপূর্ণ কাজ। শুধুমাত্র ব্র্যান্ডিং স্ট্র্যাটেজিকে অনুসরণ না করে এর ফলাফলকেও অনুসরণ করা উচিত। একটি ব্র্যান্ডের সার্বিক উন্নতির জন্য ডাটা অ্যানালাইসিস করা যতটা গুরুত্বপূর্ণ তার চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ হচ্ছে ব্র্যান্ড বিল্ডিংয়ের জন্য টার্গেট মার্কেট এবং টার্গেট কাস্টমার, কোম্পানির কর্মকর্তা কর্মচারীদের কর্মতৎপরতা, মার্কেটিং পলিসি, প্রমোশনাল টুলস ইত্যাদি। এই ফ্যাক্টরগুলো ছাড়া শুধুমাত্র ডাটা অ্যানালাইসিস করে কোনো রেজাল্ট আসবে না। একটি সফল ব্র্যান্ড ডেভেলপমেন্ট করতে হলে একটি কার্যকর ব্র্যান্ড ষ্ট্র্যাটেজি খুব গুরুত্বপূর্ণ।

সবশেষে যে কথাটি বলতে হয় তা হলো, একটি কোম্পানি কিংবা ব্যবসা প্রতিষ্ঠান যদি কার্যকরভাবে একটি ব্র্যান্ড প্রতিষ্ঠিত করতে পারে তবেই কেবল কোম্পানি কিংবা ব্যবসা প্রতিষ্ঠান উক্ত ব্র্যান্ড থেকে মুনাফা অর্জন করতে পারে। আপনার কোম্পানির কিংবা ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের টার্গেট কাস্টমারদের কাছে আপনার ব্র্যান্ড সুনাম সৃষ্টিতে অবদান রাখে এবং পজিটিভ ইমেজ সৃষ্টির মাধ্যমে খ্যাতির প্রসার বৃদ্ধি করে। একটি ব্র্যান্ড প্রতিষ্ঠার মাধ্যমে কাস্টমারের মনে ব্র্যান্ড সম্পর্কে নিরাপদ এবং ইতিবাচক ভাবমূর্তি সৃষ্টি করতে হবে যাতে কাস্টমার অবচেতন মনে নিশ্চিতে আপনার ব্র্যান্ড ক্রয় করে সন্তুষ্ট হয়। প্রত্যেক ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের জন্য কাস্টমারের মনে আনুগত্য সৃষ্টি করা উচিত। সেজন্য

ব্র্যান্ডের কোয়ালিটি বা গুণগত মান বজায় রাখার জন্য শতভাগ চেষ্টা থাকতে হবে| আপনার ব্যবসার উদ্দেশ্য হওয়া উচিত আপনি আপনার বিক্রেতা থেকে শুরু করে কাস্টমার পর্যন্ত সবার কাছে গ্রহণযোগ্য ব্যবসা প্রতিষ্ঠান কিংবা কোম্পানি হিসেবে শীর্ষস্থানে অবস্থান করবেন| আপনি কিভাবে শীর্ষস্থানীয় কোম্পানি হিসেবে আত্নপ্রকাশ করবেন তার মূলে থাকবে আপনার ব্র্যান্ড| সুতরাং এখন থেকেই আপনি আপনার টার্গেট মার্কেট, আপনার ব্যবসার উদ্দেশ্য, লক্ষ্য, কার্যক্রম, প্রতিশ্রুতিমূলক বিবৃতি, মূল্য নির্ধারণ, প্রতিযোগী কোম্পানির কৌশল অ্যানালাইসিস করার প্রতি মনোযোগ বাড়াতে হবে যাতে আপনি একটি সাকসেসফুল ব্র্যান্ড সৃষ্টি করতে পারেন| প্রশ্ন হচ্ছে, আপনি আপনার ব্র্যান্ড ডেভেলপমেন্টের জন্য কিভাবে কাজ করছেন?

(চলবে)

মো. মাছুম চৌধুরী

জিএম, সেলস অ্যান্ড মার্কেটিং

এশিয়াটিক ল্যাবরেটরীজ লিমিটেড

পৃষ্ঠা শিরোনাম- ব্র্যান্ডিং|

© 2026 আপনার নিউজ পোর্টাল। সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত।
এই প্রতিবেদনটি আমাদের ওয়েবসাইট থেকে ডাউনলোড করা হয়েছে।