

Zaved Mannan

Simple Business Plan

Tool Guide 19.1.1



Purple Business Academy

Tool Guide 19.1.1: One-Page Simple Business Plan

এখানে একটি অনলাইন ব্যবসার পরিকল্পনার উদাহরণ দেওয়া হলো যা সহজে বুঝা যায় এবং একজন মাইক্রো উদ্যোক্তা সহজে ব্যবহার করতে পারে।

প্রতিটি বিভাগে প্রয়োজনীয় প্রশ্ন এবং সম্ভাব্য সমাধান উদাহরণসহ উল্লেখ করা হয়েছে। এখানে মোট এগারটি টেবিলে দেয়া আছে। প্রত্যেকটি টেবিলে ৩/৪ টি প্রশ্ন আছে। আপনার বোঝার সুবিধার জন্য সব প্রশ্নের উত্তর দেয়া আছে উদাহরণ দিয়ে। কিন্তু আপনি যখন প্রত্যেকটি প্রশ্নের উত্তর দিবেন তখন আপনার নতুন ব্যবসা মাথায় রেখে উত্তর দিবেন। এভাবেই আপনার ব্যবসার জন্য একটি চমৎকার প্ল্যান হয়ে যাবে।

Overview (Product & Customer)

আপনার ব্যবসার মূল ধারণা বুঝতে সহজভাবে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর দিন।

Product	Solutions (উত্তর)
আমরা কী প্রোডাক্ট বিক্রি করব?	আপনার প্রোডাক্ট কী? উদাহরণ: আপনি অনলাইনে হাতে তৈরি গহনা বিক্রি করতে পারেন।
এই প্রোডাক্ট কে কিনবে?	আপনার কাস্টমার কারা? উদাহরণ: যারা আধুনিক এবং ইউনিক ডিজাইন পছন্দ করে। সাধারণত মেয়েরা কিনবে যাদের বয়স হবে ১৫ থেকে ৪৫ বছর পর্যন্ত। মেয়েরা সাধারণত শহরে বসবাস করে। শিক্ষিত মেয়েয়ারাই এধরনের গয়না বেশী কিনবে, বিশেষ করে কলেজ ও বিশ্ব বিদ্যালয়ের মেয়ের বেশী পড়বে।
এই প্রোডাক্ট কে কিনবে?	আপনার কাস্টমার কারা? উদাহরণ: যারা আধুনিক এবং ইউনিক ডিজাইন পছন্দ করে। সাধারণত মেয়েরা কিনবে যাদের বয়স হবে ১৫ থেকে ৪৫ বছর পর্যন্ত। মেয়েরা সাধারণত শহরে বসবাস করে। শিক্ষিত মেয়েয়ারাই এধরনের গয়না বেশী কিনবে, বিশেষ করে কলেজ ও বিশ্ব বিদ্যালয়ের মেয়ের বেশী পড়বে।
আমাদের ব্যবসার ধারণা কীভাবে মানুষের উপকারে আসবে?	কাস্টমারদের সমস্যা কী এবং আপনার প্রোডাক্ট কীভাবে এটি সমাধান করবে? উদাহরণ: গহনার মাধ্যমে আত্মবিশ্বাস বাড়াবো।

Pricing

মূল্য নির্ধারণ এবং পেমেন্ট সিস্টেম ঠিক করুন।

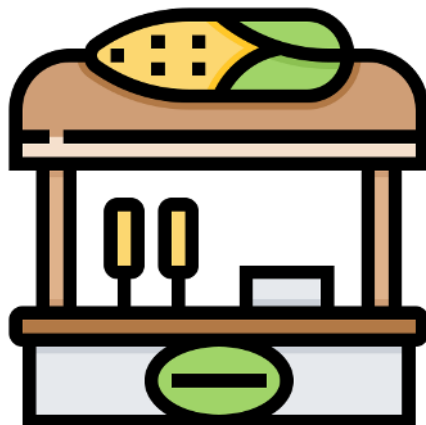
Pricing (মূল্য নির্ধারণ)	Solutions (উত্তর)
আমরা কী মূল্য নির্ধারণ করব?	একটি গহনার জন্য আপনি ৫০০ টাকা চার্জ করতে পারেন।
কীভাবে আমরা পেমেন্ট নেব?	বিকাশ, নগদ, ব্যাংক অ্যাকাউন্ট বা অন্য অনলাইন পেমেন্ট সিস্টেম।
এই প্রজেক্ট থেকে আর কীভাবে আয় করবেন?	বড় কাস্টমারদের জন্য হোলসেল ডিল। এছাড়া আপ সেলিং ও ক্রস সেলিং করে অতিরিক্ত আয় করবো।

Place

কোথায় প্রোডাক্ট বিক্রি হবে?

প্রোডাক্ট কোথায় বিক্রি করবেন তা ঠিক করতে হবে।

Place (প্রোডাক্ট)	Solutions (উত্তর)
আপনার প্রোডাক্ট কোথায় বিক্রি হবে?	আমার ওয়েবসাইট, ফেসবুক পেজ ও অনলাইন মার্কেটপ্লেস (Daraz, Bikroy.com)।
গ্রাহকরা কীভাবে প্রোডাক্ট সম্পর্কে জানতে পারবে?	ফেসবুক বিজ্ঞাপন, রিল ও লাইভ সেশন, রেফারেন্স, ইউটিউব ভিডিওর মাধ্যমে।
আপনার বিক্রয় প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করা কি সহজ হবে?	হ্যাঁ, মোবাইল ফ্রেন্ডলি ওয়েবসাইট তৈরি করা হয়েছে এবং Facebook Shop-এ সরাসরি অর্ডার দেওয়া যাবে।



Simple Business Plan

Promotion

আপনার ব্যবসা কীভাবে কাস্টমারদের কাছে পৌঁছাবে এবং তারা কীভাবে আপনাকে অন্যদের রেফার করবে তা ঠিক করুন।

Hustling (মার্কেটিং এবং প্রচারণা)	Solutions (উত্তর)
কাস্টমার কীভাবে আমাদের ব্যবসার কথা জানবে?	ফেসবুক মার্কেটিং, ইন্সটাগ্রাম মার্কেটিং, কন্টেন্ট মার্কেটিং, Creating a killing Offer, প্রোডাক্ট লঞ্চিং কেম্পেইন, বিভিন্ন Promotional Activities, ওয়েবসাইটের মাধ্যমে, বন্ধুদের মাধ্যমে প্রচারণা।
কীভাবে আপনি কাস্টমারদেরকে রেফারেল পেতে উৎসাহ দেবেন?	যারা আপনাকে রেফার করবে তাদের জন্য ডিসকাউন্ট বা ফ্রি প্রোডাক্ট।

Obstacles/Challenges/Questions

আপনার ব্যবসায় কী কী সমস্যা বা চ্যালেঞ্জ আসতে পারে তা চিন্তা করুন এবং তাদের সমাধান নিয়ে ভাবুন।

Obstacles/Challenges/Questions (চ্যালেঞ্জ)	Solutions (সম্ভাব্য সমাধান)
1. প্রথম সমস্যা কী? কাস্টমাররা সময়মতো পেমেন্ট না করতে পারে।	অগ্রিম পেমেন্ট নিন।
2. দ্বিতীয় সমস্যা কী? প্রতিযোগিতা বেশি।	ইউনিক প্রোডাক্ট অফার করুন। হাতে তৈরি গহনা যথেষ্ট ইউনিক।
3. তৃতীয় সমস্যা কী? প্রোডাক্ট ডেলিভারিতে দেরি হতে পারে।	ভালো ডেলিভারি কোম্পানি নির্বাচন করুন।



Simple Business Plan

Success

আপনার ব্যবসার সফলতা কীভাবে মাপা হবে তা আগে থেকে নির্ধারণ করুন।

Success (সফলতা)	Solutions (উত্তর)
প্রতি মাসে কয়জন কাস্টমারের কাছে প্রোডাক্ট বিক্রি করতে চান?	প্রতি মাসে অন্তত ৫০ জন কাস্টমার।
প্রতি মাসে কত টাকা আয় করতে চান?	প্রতি মাসে ২৫,০০০ টাকা আয়।
অন্যান্য কি কি মেট্রিক্স দিয়ে ব্যবসার সফলতা মাপা হবে?	১। প্রতি কাস্টমারের গড় খরচ ১৫০ টাকা। ২। ফেসবুক পেজ লাইকের সংখ্যা ৩। ইউটিউব সাবস্ক্রিবারের সংখ্যা ৪। সোশাল মিডিয়াতে পজিটিভ কমেন্টের সংখ্যা ৫। ফেসবুক পেজের ফলোয়ার সংখ্যা ৬। মাসিক বিক্রির হার

খরচ ব্যবস্থাপনা (Cost Management)

খরচ ব্যবস্থাপনা কীভাবে করবেন তা আগে থেকে ঠিক করলে ব্যবসায় লস হবার সম্ভাবনা অনেক কমে যাবে।

খরচ ব্যবস্থাপনা	সমাধান (উদাহরণ)
আপনার প্রধান খরচ কী কী হবে?	প্রোডাক্ট সোর্সিং, প্যাকেজিং, ডেলিভারি চার্জ, বিজ্ঞাপন খরচ।
কীভাবে আপনি খরচ নিয়ন্ত্রণ করবেন?	প্রয়োজন অনুযায়ী অর্ডার করা, পাইকারি হারে কেনা, অটোমেশন ব্যবহার।
খরচ বেশি হয়ে গেলে আপনি কী করবেন?	অপ্রয়োজনীয় খরচ কাটা, সস্তা বিকল্প খোঁজা, লো-রানিং ক্যাম্পেইন থামানো।



দৈনিক কার্যক্রম (Daily Operations)

দৈনিক কার্যক্রম কি কি হবে তা আগে থেকে ঠিক করলে ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য কতটুকু জায়গা লাগবে তা বুঝতে পারবেন। বুঝতে পারবেন নিজের বাড়ি থেকে কাজ চালিয়ে যেতে পারবেন কিনা।

দৈনিক কার্যক্রম	সমাধান (উদাহরণ)
প্রতিদিন কী কী কাজ করতে হবে?	অর্ডার চেক, প্যাকিং, ডেলিভারি শিডিউলিং, কাস্টমার ইনবক্স রিপ্লাই।
এই কাজগুলো কে করবে?	আমি নিজে, সাথে ১ জন পার্ট-টাইম সহকারী।
অর্ডার ম্যানেজমেন্ট কীভাবে হবে?	Google Sheet ও Order Management App ব্যবহার করে।

পণ্য ডেলিভারি (Product Delivery)

পণ্য ডেলিভারি	সমাধান (উদাহরণ)
আপনার পণ্য কীভাবে গ্রাহকের কাছে পৌঁছাবে?	কুরিয়ার সার্ভিস (Pathao, Paperfly, Redx) ব্যবহার করে।
আপনি কীভাবে ডেলিভারি ট্র্যাক করবেন?	কুরিয়ার ট্র্যাকিং নম্বর গ্রাহককে দেওয়া হবে এবং Google Sheet-এ ট্র্যাক রাখা হবে।
কতদিনে পণ্য পৌঁছাবে?	ঢাকা শহরের ভিতরে ১-২ দিন, বাইরে ৩-৫ দিন।

কাস্টমার সার্ভিস (Customer Service)

কাস্টমার সার্ভিস	সমাধান (উদাহরণ)
কাস্টমার যদি সমস্যা জানায় তাহলে কী করবেন?	২৪ ঘণ্টার মধ্যে উত্তর দেওয়া হবে এবং প্রয়োজন অনুযায়ী রিফান্ড বা রিপ্লেসমেন্ট দেওয়া হবে।
আপনার কাস্টমার সার্ভিসের সময়সূচি কী?	প্রতিদিন সকাল ১০টা থেকে রাত ১০টা পর্যন্ত মেসেঞ্জার ও হোয়াটসঅ্যাপে সাপোর্ট।
আপনি কীভাবে কাস্টমারদের সন্তুষ্ট রাখবেন?	দ্রুত রিপ্লাই, ভালো প্যাকেজিং, বিক্রির পর ফলোআপ কল/মেসেজ।

Simple Business Plan

পণ্য/সেবা উন্নয়ন (Optional: Product/Service Improvement)

পণ্য/সেবা উন্নয়ন	সমাধান (উদাহরণ)
আপনি কীভাবে প্রোডাক্ট উন্নত করবেন?	কাস্টমারের ফিডব্যাক অনুযায়ী পরিবর্তন, নতুন ডিজাইন সংযোজন।
কীভাবে জানবেন আপনার প্রোডাক্ট ভালো চলছে কিনা?	রিভিউ বিশ্লেষণ, রিপোর্ট কাস্টমার সংখ্যা, বিক্রয়ের ধারা বিশ্লেষণ।
নতুন পণ্য আনবেন কিভাবে?	ট্রেন্ড অ্যানালাইসিস, কাস্টমার জরিপ, কম্পিটিটর অ্যানালাইসিস।

এই পরিকল্পনা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

একটি সঠিক পরিকল্পনা আপনাকে আপনার ব্যবসা শুরু এবং পরিচালনায় সাহায্য করবে। এটি সহজে বুঝা যায় এবং যেকোনো মাইক্রো উদ্যোক্তা সহজেই ব্যবহার করতে পারে। আপনার প্রোডাক্ট কী, কাস্টমার কারা, কীভাবে আয় করবেন এবং কোন পথে এগোবেন—সবকিছু স্পষ্ট করা থাকলে আপনি সহজেই আপনার ব্যবসাকে সফল করতে পারবেন।



Join Our Social Media

ডিজিটাল এন্ট্রাপ্রেনারস নেটওয়ার্ক (Digital Entrepreneur Network) নামে আমাদের ফেসবুক গ্রুপে যোগ দিন। এখানে আপনার চিন্তা-ভাবনা, ব্যবসার আইডিয়া এবং প্রোডাক্ট শেয়ার করুন। আমরা আপনাকে এগিয়ে যেতে সাহায্য করতে চাই এবং এই কমিউনিটির অংশ হিসেবে আপনিও আমাদের সাথে এই নেটওয়ার্ককে শক্তিশালী করুন। এই কমিউনিটি আপনার ব্যবসা বাড়ানোর প্রয়োজনীয় সহায়তা, এবং শক্তিশালী নেটওয়ার্ক তৈরি করতে সাহায্য করবে। এটি আপনার ব্যবসার সাফল্যের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

আমাদের ফেসবুক পেজ **Purple Business Academy** লাইক করতে ভুলবেন না। পাশাপাশি ইউটিউব চ্যানেল **Zaved Mannan** সাবস্ক্রাইব করুন।

Join Facebook Group: **Digital Entrepreneur Network:**

<https://www.facebook.com/groups/digitalentrepreneursnetworkdtn>

Facebook Page: **Purple Business Academy:** <https://www.facebook.com/profile.php?id=61557291557064>

[id=61557291557064](https://www.facebook.com/profile.php?id=61557291557064)

Youtube Channel (**Zaved Mannan**): <https://www.youtube.com/@MannanZaved>

Connect **LinedIn:** <https://www.linkedin.com/in/zaved-mannan/>

Purple Business Academy: www.purplebusiness.org





Tool Guide 19.1.1

Tool Guide 19.1.1 offers a straightforward, one-page online business plan tailored for micro-entrepreneurs. With essential questions and practical examples, it guides users through understanding their product, identifying customers, and devising effective marketing strategies. This accessible resource empowers aspiring business owners to navigate challenges and achieve success efficiently.