

Zaved Mannan

Niche Marketing

Tool Guide 6.4.2



Purple Business Academy

Tool Guide 6.4.2: Niche Marketing

Niche Marketing: সহজ ভাষায় ব্যাখ্যা

Niche Marketing কী?

Niche Marketing এমন একটি ব্যবসার কৌশল যেখানে আপনি পুরো মার্কেটের পরিবর্তে নির্দিষ্ট কিছু কাস্টমারকে টার্গেট করেন। এতে আপনি তাদের বিশেষ প্রয়োজন ও পছন্দ অনুযায়ী প্রোডাক্ট বা সেবা প্রদান করেন। বড় কোম্পানিগুলোর সঙ্গে প্রতিযোগিতায় না গিয়ে, আপনি আপনার নিজস্ব কাস্টমারদের জন্য কাজ করবেন এবং তাদের জন্য সেবা সমাধান দিতে পারবেন।

উদাহরণ:

ধরুন, আপনার একটি চা বিক্রির ব্যবসা আছে। আপনি যদি সাধারণ চা বিক্রি করেন, তাহলে বড় বড় চা কোম্পানির সঙ্গে প্রতিযোগিতা করতে হবে। কিন্তু, যদি আপনি শুধু প্রিমিয়াম মানের জৈব চা বিক্রি করেন, যেমন "Deshi Tea House" করে, তাহলে আপনি চা-প্রেমীদের একটি নির্দিষ্ট গ্রুপের জন্য কাজ করবেন। এভাবে আপনি আপনার বিশেষ জায়গা তৈরি করতে পারবেন।

কিভাবে Niche Marketing করবেন?

1. Target Market বেছে নিন:

আপনার কাস্টমারদের ভালোভাবে চিনুন।

- তাদের চাহিদা কী?
- তারা কী ধরনের প্রোডাক্ট বা সেবা পছন্দ করে?

2. সঠিক প্রোডাক্ট অফার করুন:

আপনার কাস্টমারদের চাহিদা অনুযায়ী বিশেষ প্রোডাক্ট তৈরি করুন।



উদাহরণ:

যদি আপনি স্বাস্থ্য সচেতন কাস্টমারদের জন্য কাজ করেন, তাহলে কম তেলে রান্না করা খাবার বা জৈব খাবার তৈরি করুন।

1. Customer Persona তৈরি করুন:

আপনার টার্গেট কাস্টমারদের সম্পর্কে জানুন:

- তাদের বয়স
- পছন্দ
- লাইফস্টাইল
- কেন তারা আপনার প্রোডাক্ট কিনবে?

2. Unique Value Proposition (UVP):

আপনার প্রোডাক্ট কেন আলাদা? কাস্টমার কেন আপনাকে বেছে নেবে?

3. কাস্টমারের সঙ্গে সম্পর্ক গড়ে তুলুন:

সততা এবং গুণগত সেবা দিয়ে কাস্টমারদের আস্থা অর্জন করুন।

ব্যবসার ধরন	Target Niche Market	Unique Offerings
চা বিক্রির ব্যবসা	প্রিমিয়াম চা প্রেমী	জৈব এবং প্রিমিয়াম মানের চা
খাবারের দোকান	ডায়াবেটিস রোগী	চিনিমুক্ত মিষ্টি এবং স্বাস্থ্যকর খাবার
পোশাকের দোকান	নতুন মায়েরা	আরামদায়ক এবং ব্যবহারযোগ্য পোশাক
হস্তশিল্প প্রোডাক্ট	স্থানীয় বা ঐতিহ্যবাহী পণ্য পছন্দকারীরা	হাতে তৈরি বিশেষ পণ্য

টেবিল ১: Niche Market আইডিয়া

Niche Market-এর সুবিধা

কাস্টমারদের বিশেষ চাহিদা পূরণ করা যায়। বড় প্রতিযোগীদের সঙ্গে লড়াই করতে হয় না। প্রোডাক্টের বিশেষত্বের কারণে বেশি দামে বিক্রি করা যায়।

কিছু সীমাবদ্ধতা

1. ছোট মার্কেট:

Niche Market সাধারণত ছোট হয়। তাই বড় আকারে ব্যবসা বৃদ্ধি কঠিন হতে পারে।

2. বাজারের পরিবর্তন:

কাস্টমারদের পছন্দ পরিবর্তিত হলে ব্যবসায় প্রভাব পড়তে পারে।

কৌশল: ছোট ব্যবসার জন্য উপযোগী

আপনি যদি ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা হন, তাহলে Niche Market-এ কাজ করা আপনার জন্য সবচেয়ে ভালো। কারণ:

1. বড় প্রতিযোগিতার চাপ কম।

2. আপনি সহজেই আপনার কাস্টমারদের চাহিদা অনুযায়ী প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারবেন।

উপসংহার:

Niche Marketing কৌশল ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের জন্য একটি সেরা উপায়। কাস্টমারদের চাহিদা বোঝার চেষ্টা করুন, সেরা মানের প্রোডাক্ট অফার করুন এবং তাদের সঙ্গে দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক তৈরি করুন। এতে আপনার ব্যবসা ধীরে ধীরে লাভজনক হবে।

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>

Tool Guide 6.4.2

Purple Business Academy 3

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

Purple Business Academy: www.purplebusiness.org





Tool Guide 6.4.2

"Tool Guide 6.4.2" unveils the art of Niche Marketing, a strategic approach that targets specific customer segments rather than the entire market. By understanding unique customer needs and preferences, businesses can create tailored products and services, gaining a competitive edge against larger companies. This guide equips small entrepreneurs with the tools to build lasting relationships and achieve sustainable growth in their niche markets.