

সূচিপত্র

ভূমিকা ৯

- ১ম অধ্যায় : কনটেন্ট ও কনটেন্ট মার্কেটিং কী ১৯
- ২য় অধ্যায় : কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের মূল কাজগুলো কী ২৫
- ৩য় অধ্যায় : কনটেন্ট মার্কেটিং কীভাবে এই কাজগুলো করে থাকে ২৯
- ৪র্থ অধ্যায় : কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের ইতিহাস ৩৩
- ৫ম অধ্যায় : কনটেন্ট মার্কেটিং কেন গুরুত্বপূর্ণ (কিছু পরিসংখ্যান) ৪৬
- ৬ষ্ঠ অধ্যায় : কনটেন্ট রাইটিং ও কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের মধ্যে পার্থক্য কী ৫১
- ৭ম অধ্যায় : বিভিন্ন ধরনের কনটেন্ট ফরম্যাটস ৫৬
- ৮ম অধ্যায় : আপনার ব্র্যান্ড পজিশনিং এবং USP-কে সঠিকভাবে নিরূপণ করুন ৬৫
- ৯ম অধ্যায় : আপনার টার্গেট কাস্টমার কারা? কাদের জন্য আপনি কনটেন্ট বানাবেন? ৭০
- অধ্যায় ১০ : কনটেন্ট ফরম্যাট কেস স্টাডিস : সাকসেস স্টোরিজ ৭৮
- অধ্যায় ১১ : বিশ্বসেরা ভিডিও কন্টেন্ট মার্কেটারদের সাফল্যগাথা ৮০
- অধ্যায় ১২ : দ্য কনটেন্ট মার্কেটিং ফানেল : ডিজাইনিং দ্য কাস্টমার জার্নি (কোন ধাপে কী ধরনের কনটেন্ট দেবেন) ১১৩
- অধ্যায় ১৩ : কনটেন্ট আইডিয়া যেভাবে জেনারেট করবেন ১৩২
- অধ্যায় ১৪ : ব্যবসায়ের জন্য দুর্দান্ত কনটেন্ট বানানোর ফর্মুলা (প্রাসঙ্গিক কেস স্টাডিসহ) ১৪৪
- অধ্যায় ১৫ : যেখান হবে কনটেন্টের আত্মপ্রকাশ ১৬৫
- অধ্যায় ১৬ : কনটেন্ট প্রমোশনের খুঁটিনাটি ১৬৮

- অধ্যায় ১৭ : কনটেন্টের পারফরম্যান্স যাচাইকরণ ১৭৩
- অধ্যায় ১৮ : কনটেন্ট রিপারপাজিং (দেশীয় কেস স্টাডিসহ) ১৭৭
- অধ্যায় ১৯ : ইনফ্লুয়েন্সার মার্কেটিং : (দেশীয় উদাহরণসহ) ১৯৪
- অধ্যায় ২০ : চ্যাটজিপিটি দিয়ে কনটেন্ট মার্কেটিং ২০২
- অধ্যায় ২১ : কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের ক্ষেত্রে কিছু ভুল ধারণা/যে ভুলগুলো বেশি করা হয় ২০৯
- অধ্যায় ২২ : কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের অভূতপূর্ব কিছু উদাহরণ (দেশীয় কেস স্টাডিসহ) ২১৩
- অধ্যায় ২৩ : কনটেন্ট মার্কেটিংয়ে ক্যারিয়ার গড়বেন যেভাবে ২৩০

ভূমিকা

কনটেন্ট মার্কেটিং মানে কি ব্লগ, সোশ্যাল মিডিয়া, ই-মেইল মার্কেটিং, ফেসবুকে ভাইরাল পোস্ট কিংবা ইউটিউবে ভাইরাল ভিডিও? কনটেন্ট মার্কেটিং আসলে এর কোনোটার মধ্যেই সীমাবদ্ধ নয়। কনটেন্ট মার্কেটিং ইন্টারনেট আবিষ্কারের বহু আগে থেকেই দোর্দণ্ড প্রতাপে রাজত্ব করে যাচ্ছে বিশ্বজুড়ে। কারণ কনটেন্ট মার্কেটিং হলো মূলত ‘স্টোরি টেলিং’। গল্প বলে যাওয়া। মানুষের কথা বলতে শেখা আর গল্প বলতে শেখা—ইতিহাসের নিরিখে প্রায় সমসাময়িক দক্ষতা। এই গল্পগুলো বলার জন্য আপনাকে ঠিক কী করতে হবে, কী কী রিসোর্স থাকতে হবে, কী কী টুল লাগবে, কীভাবে সে টুলগুলো ব্যবহার করা যাবে আপনার ব্যক্তিগত/ব্যবসা কিংবা ক্যারিয়ারের ক্ষেত্রে, এসব ব্যাপারে ধারণা দেয়াই মূলত এই বইয়ের কাজ।

বাংলাদেশে কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের ধারণাটি খুব বেশি প্রচলিত নয়। এ বিষয়ে খুব বেশিদিন হয়নি আমাদের দেশের লোকজন জানতে ও বুঝতে শুরু করেছে। ২০১৫ সালে আমি প্রথমবারের মতো কনটেন্ট মার্কেটিং সম্পর্কে জানি, সে সময় সবেমাত্র কনটেন্ট রাইটার হিসেবে আন্তর্জাতিক মার্কেটপ্লেসে খণ্ডকালীন কাজ শুরু করেছি এবং একই সাথে শিখছিলাম। যতদূর জানি, এ বিষয়ে খুব বেশি লেখালেখি হয়নি দেশের বাজারে। না প্রিন্ট মিডিয়ায়, না ডিজিটাল মিডিয়ায়। আমার মনে হয়, কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের ব্যাপারটি আমাদের দেশে এখনো অনেকটাই আভ্যন্তরীণ, অর্থাৎ যতটুকু মনোযোগ ও কদর তার প্রাপ্য ছিল, ততটুকু সে এখনো পায়নি। ডিজিটাল মার্কেটিং নিয়ে আমরা যতখানি কথা বলি, যতটা কদর করি—কনটেন্ট মার্কেটিং তার ছিঁটেফোঁটাও

পায়নি অথচ কনটেন্ট মার্কেটিং ডিজিটাল মার্কেটিংয়েরই অসম্ভব গুরুত্বপূর্ণ একটা অংশ। এতটাই যে, কনটেন্ট মার্কেটিংকে বলা হয় ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের অর্থপূর্ণ অর্থপূর্ণ ছাড়া যেমন কোনো প্রাণী বাঁচতে পারে না, তেমনি কনটেন্ট মার্কেটিং ছাড়া ডিজিটাল মার্কেটিংও সম্ভব নয়। সে তুলনায় কনটেন্ট মার্কেটিং নিয়ে আমাদের আগ্রহ অথবা জানা-শোনা অনেক কম, এতে দক্ষ হওয়া তো অনেক পরের বিষয়।

কনটেন্ট মার্কেটিং বিষয়ে আমাদের পরিচিতি ও জানা-শোনা বাড়ানোর লক্ষ্যে আমি কনটেন্ট মার্কেটিং নিয়ে লেখালেখি করার সিদ্ধান্ত নিই। আর আমি যেহেতু এমন সব বিষয়বস্তুর ওপরই বই লিখি, যা নিয়ে সাধারণত আগে কখনো বাংলা ভাষার বই লেখা হয়নি, সেহেতু গত বছরই সিদ্ধান্ত নিয়েছিলাম, আমি কনটেন্ট মার্কেটিং বিষয়ে একটা পূর্ণাঙ্গ বই লেখার চেষ্টা করব। এরপর ইত্যাদি গ্রন্থ প্রকাশ-এর কর্ণধারদ্বয় সুপ্রিয় আদিত্য অন্তর ও জহিরুল আবেদীন জুয়েলকে আমার সিদ্ধান্তের কথা জানানোর পর তারা সানন্দে রাজি হলেন। তাদের সাথে চুক্তিবদ্ধ হওয়ার পর গত বছরের শেষের দিকে পাণ্ডুলিপি লিখতে শুরু করলাম।

বইটি আপনাকে যেভাবে হেল্প করবে

আমার ধারণা, বইয়ের সূচিপত্র দেখেই এ ব্যাপারে আপনার একটা সম্যক ধারণা ইতোমধ্যে হয়ে গেছে। আপনি যদি কনটেন্ট নির্মাণে বা কনটেন্ট মার্কেটিংয়ে একজন নবিশ হয়ে থাকেন, তাহলে এটি আপনার পড়ার জন্য সর্বোত্তম একটি বই, কারণ এই বইটি আদতে একটি আলটিমেট কোর্স ফর কনটেন্ট মার্কেটিং, যা আপনাকে ধাপে ধাপে গাইড করবে কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের মাধ্যমে আপনার বা আপনার ক্লায়েন্টের ব্র্যান্ড ও ব্যবসা গড়তে। আবার আপনি যদি মার্কেটিং ও কনটেন্ট ক্রিয়েশনে একটু ঝানু টাইপের হয়ে থাকেন, তাহলেও এই বইটি আপনাকে দারুণভাবে সাহায্য করবে নতুন নতুন কনটেন্ট আইডিয়া ও সেগুলোর বাস্তবায়নের ব্যাপারে। সেই সাথে ইতোমধ্যে যে কনটেন্টগুলো আপনার রয়েছে, সেগুলোর পারফরম্যান্স যাচাই, অডিট ও হালনাগাদ করার মাধ্যমে সেগুলোকে আরো সমৃদ্ধ করতেও সাহায্য করবে।

আমি এই বইতে গতানুগতিক মার্কেটিং বিদ্যার অনেক মৌলিক বিষয়াদিও উল্লেখ করেছি (যেমন : ব্র্যান্ড পজিশনিং, ইউএসপি নির্ধারণ, টার্গেট কাস্টমার নির্বাচন, কাস্টমার লাইভ টাইম ভ্যালু, লিড জেনারেশন ইত্যাদি)। কেননা সরাসরি কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের সাথেও এসব জড়িত। গতানুগতিক বিপণন বিদ্যার এই সকল মৌলিক বিষয়ের ব্যাপারে সম্যক ধারণা রাখা কনটেন্ট মার্কেটিং শেখা ও বোঝার জন্য অত্যাবশ্যক। গতানুগতিক মার্কেটিংয়ের বেসিক না বুঝলে যে কারো জন্যই কনটেন্ট মার্কেটিং বোঝাও দুরূহ হবে।

বইতে প্রচুর রঙিন ছবি ব্যবহার করা হয়েছে, যা ছাপানো ব্যয়বহুল। তাই ছাপাখানার ব্যয় সীমিত রাখতে এতে প্রায় সবগুলো ছবিই সাদাকালোতে ছাপানো হয়েছে। তবে কেউ যদি এই বইয়ের সবগুলো রঙিন ছবি দেখতে চান, তাহলে হোয়াটসঅ্যাপে নক দিলে শুধু ছবি ও ক্যাপশন সংবলিত একটা পিডিএফ আমার অফিস সহকারী আপনাকে বিনামূল্যে দিয়ে দেবে (ক্যাশ মেমোর ছবি সরবরাহ করা সাপেক্ষে)। ভূমিকার শেষে আমার হোয়াটসঅ্যাপ বিজনেস নাম্বার দেয়া আছে। আবার বলছি, ওই পিডিএফে শুধু এই বইয়ের রঙিন ছবি ও ছবির ক্যাপশন ছাড়া আর কিছুই থাকবে না।

এছাড়াও বইয়ে প্রচুর QR Code রয়েছে, যা স্ক্যান করলে ফ্রি পিডিএফসহ অন্যান্য রিসোর্স দেখা বা ডাউনলোড করা যাবে, যা বইটি বুঝতে পাঠকদের জন্য বিশেষভাবে সহায়ক হবে।

কেন আমি এই বইটি লিখলাম

আমার প্রতিটি বইয়ের ভূমিকাতেই আমি স্পষ্ট করে সংশ্লিষ্ট বই লেখার পটভূমিকা উল্লেখ করি। কনটেন্ট মার্কেটিং নিয়ে আমাদের দেশে বিস্তারিত লেখালেখি কোথাও না হলেও কনটেন্ট ক্রিয়েটর্স ইকোনমির কারণে হোক বা ডিজিটাল মার্কেটিং নিয়ে আমাদের তীব্র আগ্রহের কারণেই হোক, কনটেন্ট মার্কেটিং টার্মটা এখন বেশ পরিচিত। বুঝে হোক বা না বুঝে, অনেক তরুণ-তরুণীকেই ইদানীং দেখি লিংকডইনের প্রোফাইলে কনটেন্ট মার্কেটার বা কনটেন্ট মার্কেটিং এক্সপার্ট হিসেবে

নিজেকে পরিচয় দিচ্ছেন। আমি যখন কনটেন্ট মার্কেটিং নিয়ে পড়াশোনা শুরু করি, তখন ব্যাপারটা এমন ছিল না, তখন দেশের খুবই কম লোকজন এ বিষয়ে ন্যূনতম ধারণা রাখতেন। তাই এখন যখন দেখি অনেকের মাঝেই এ বিষয়টি নিয়ে আগ্রহ তৈরি হয়েছে, কনটেন্ট মার্কেটিংয়ে ক্যারিয়ার গড়তে চাচ্ছে, তখন ভালো লাগে।

কনটেন্ট মার্কেটিং বিষয়ে ইন্টারনেটে অসংখ্য কনটেন্ট রয়েছে (ব্লগ, ইউটিউব ভিডিও, পডকাস্ট, ইত্যাদি), যা বিনামূল্যে দেখা/পড়া যায়। এবং কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের বেসিক শেখার জন্য যা মোর দ্যান এনাফ! তবে সে সব ইংরেজিতে। সমস্যা হলো, ইংরেজি ভাষার প্রতি জাতিগতভাবেই আমাদের কেমন যেন এক ধরনের অনীহা রয়েছে। ইংরেজিতে কাউকে কিছু পড়তে বা দেখতে দিলে বেশিরভাগ সময়ই যে ধরনের সাড়া পাই তা হলো, ‘ভাইয়া, বাংলায় কিছু নেই? ইংরেজি বুঝতে একটু প্রবলেম হয়। বাংলায় কিছু থাকলে দিন। ইংলিশ ভালো বুঝি না।’ তখন আমি উপলব্ধি করি, কনটেন্ট মার্কেটিং নিয়ে আমাকে বাংলা ভাষায় একটা বই লিখে যেতে হবে, যাতে করে এই দেশের বেশিরভাগ আগ্রহী পাঠক নিজ মাতৃভাষায় বইটি উপভোগ করতে পারেন এবং সর্বোপরি কনটেন্ট মার্কেটিং ভালো করে শিখতে পারেন। এ কারণেই এই বইটি লেখার কথা ভেবেছি। এই দেশের বেশিরভাগ শিক্ষার্থী ইংরেজি ভালো বুঝলে আমি হয়তো কখনোই এই বইটি লেখার প্রয়োজনীয়তা অনুভব করতাম না।

যেভাবে আমি কনটেন্ট মার্কেটিং পেশায় এলাম

আমি একজন লেখক, বই লিখি। এটাই আমার অন্যতম পেশা, এবং এখন পর্যন্ত আমার জীবনের সবচাইতে সম্মানজনক পেশা। হ্যাঁ, নিজের পেশার প্রয়োজনে আমাকে অনেক সময়ই বিশাল বড় বড় সব কনটেন্ট লিখতে হয়; কিন্তু তাই বলে কনটেন্ট রাইটিং আমার প্রাথমিক পেশা বা একমাত্র পেশা নয়। বরং কনটেন্ট মার্কেটিং করা আমার প্রধানতম পেশা। যতটুকু লেখালেখি করা, তা মূলত এর আওতার ভেতরই পড়ে। এমনকি যে নন-ফিকশন বইয়ের লেখক কোনোদিনই হওয়ার ইচ্ছে আমার ছিল না, সেটাও হয়েছে বলতে গেলে কনটেন্ট মার্কেটিংয়ের কারণেই।

লেখালেখি করা আমার প্যাশন, আমার ভালোবাসা। কিন্তু আমি নির্দিষ্ট কোনো গতিতে আজীবন আটকে ছিলাম না। যেমন : এক সময় অনলাইনে বেশ অনেকটা সময় সৃজনশীল লেখালেখির চর্চা করেছি, অর্থাৎ প্রচুর গল্প-কবিতা লিখেছি। বাংলা ব্লগফিয়ারে 'ব্লগার প্রলয় হাসান' দীর্ঘদিন এক সুপরিচিত নাম ছিল। আমার ব্লগিংয়ের শুরুটাই হয় সৃজনশীল সাহিত্যচর্চার উদ্দেশ্যে। তারপর একসময় মুক্তিযুদ্ধ, স্বাধীনতার ইতিহাস, দেশের ইতিহাস, দ্বিজাতি তত্ত্বের ভিত্তিতে দেশভাগ ইত্যাদি নিয়ে লেখালেখি শুরু করি। এরপর সায়েন্স ফিকশন লিখেছি, সবসময়কার জন্য যা আমার প্রিয়! তবে গত কয়েক বছর হলো প্রডাকটিভ এবং গবেষণাধর্মী লেখালেখি করছি। যেমন : বিজনেস কেস স্টাডি লিখি, ব্র্যান্ডিং ও মার্কেটিং নিয়ে লিখি, বিপণন প্রযুক্তি (MarTech) ও স্টার্টআপ নিয়ে লিখি, ক্যারিয়ার নিয়ে লিখি, সাসটেইনেবল গ্রোথ নিয়ে লিখি। প্রযুক্তির প্রতি আজন্ম ভালোবাসা থাকার কারণে সেটা নিয়েও লিখেছি বিস্তর! আমার কাছে মনে হয়েছে, বাজারে যে নিড-গ্যাপ আছে, সেটা আমি এই ধরনের লেখালেখি দিয়েই পূরণ করতে পারব, সৃজনশীল সাহিত্য দিয়ে নয়। তাছাড়া, দেশে প্রবন্ধ লেখকের (নন-ফিকশন রাইটার) চাইতে সৃজনশীল সাহিত্যিকের সংখ্যা বেশি। আমার সেখানে ভিড় বাড়িয়ে লাভ নেই।

২০১৭ সালে একটা সফটওয়্যার ফার্মের বিপণন বিভাগের পূর্ণকালীন কর্মকর্তা হিসেবে চাকরির পাশাপাশি পার্ট-টাইম ফ্রিল্যান্স কন্টেন্ট রাইটিং করতাম। সেই অভিজ্ঞতা আমাকে বেশ অভিজ্ঞ করেছে। আমার মতে, ক্যারিয়ারের কোনো না কোনো স্টেজে সবারই কম-বেশি ফ্রিল্যান্সিং করার অভিজ্ঞতা থাকা প্রয়োজন। একটা পর্যায়ে আমি উপলব্ধি করি, আগামী বছরগুলোতে কন্টেন্টের ব্যাপক চাহিদা তৈরি হবে, কিন্তু সেই অনুপাতে কন্টেন্ট মার্কেটারের সাপ্লাই থাকবে না, বিশেষ করে লোকাল মার্কেটে। তাই আমি সিদ্ধান্ত নিই যে, কন্টেন্ট মার্কেটিংয়ে ক্যারিয়ার গড়ব। অনলাইনে আপনি যে কোনো ব্যবসাই করেন না কেন, আপনাকে কন্টেন্ট মার্কেটিং করতেই হবে। এটার আসলে কোনো বিকল্প নেই। হয়তো আপনার নিজেকে কন্টেন্ট