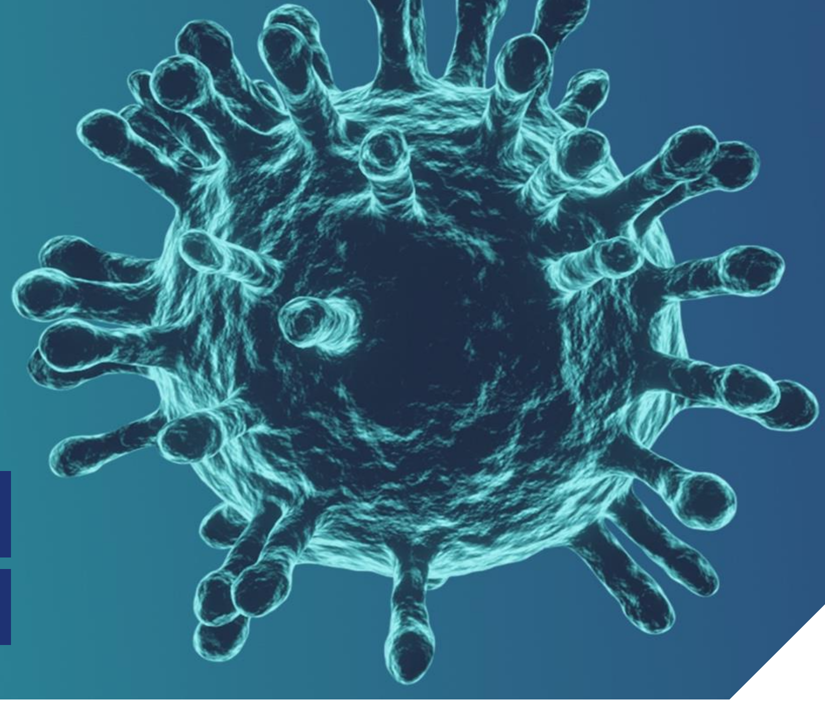
International Labour Organization



কোভিড-১৯ মহামারীর সময় এবং পরবর্তী কালে স্বাভাবিক অবস্থা ফিরিয়ে আনার সক্ষমতা তৈরী।

কোভিড-১৯ নির্দেশিকা এবং পদক্ষেপ সমুহের তালিকা

পোশাক কারখানা ও পরিচালকদের জন্য

অনলাইনের মাধ্যমেঃ একটি অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করা

নির্দেশিকাটি পরিচালক এবং মালিকদের কারখানা সম্পর্কে প্রচার ও ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগের সুবিধার্থে একটি অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করতে সাহায্য করবে।

সূচনা

অন্তর্ভুক্তঃ বিভিন্ন মাধ্যমের উদাহরণ, তালিকা

নির্দেশিকায়ঃ

- মহামারীর সময় ডিজিটাল পদ্ধতিতে কাজ করা।
- অনলাইনে কাজ করার মূল বিষয়গুলো ।
- কিভাবে অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করা যায় সে বিষয়ে পরামর্শ।

১. কোভিড-১৯ মহামারীর সময় ডিজিটাল পদ্ধতিতে কাজ করা কেন গুরুত্বপূর্ণ ?

যেসব ব্যবসা প্রতিষ্ঠান প্রতিযোগিতায় এবং ডিজিটালাইজেশনে এগিয়ে থাকতে চায় তাদের জন্য অনলাইন উপস্থিতি অনেক বেশী গুরুত্বপূর্ণ এবং কোভিড-১৯ মহামারীর পরিপ্রেক্ষিতে এটি আরও দ্রুত ত্বরান্বিত হয়েছে। সংকটের এই সময়ে,যখন সামনাসামনি আলোচনা এবং ভ্রমন সম্ভব নয়, পোশাক কারখানাগুলোকে অবশ্যই ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগের নতুন উপায় খুঁজে বের করতে হবে এবং বিক্রয়ের নতুন মাধ্যম চিহ্নিত করতে হবে, যা উৎপাদন চালিয়ে যেতে সহায়তা করবে।

একটি অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি আপনার কারখানাকে সবার কাছে আরও বেশী দৃশ্যমান হতে সাহায্য করবে এবং বিদ্যমান ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগের পাশাপাশি নতুন ক্রেতাদের আকৃষ্ট করতে আপনাকে সহায়তা করতে পারে। যদিও অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করা প্রথমে অসুবিধাজনক মনে হতে পারে তবে এর অনেকগুলো সহজ সমাধান রয়েছে, যার জন্য আপনাকে অনেক অর্থ বিনিয়োগ করতে হবে না বা কর্মী নিয়োগের প্রয়োজন হবে না।

সংক্ষেপে বলতে গেলে, ডিজিটাল পদ্ধতি আপনার কারখানাকে যেসব বিষয়ে সাহায্য করতে পারে;

শিল্পের অংশীদারদের কাছে আপনার উপস্থিতি আরও দৃশ্যমান হবে।

নতুন ক্রেতাদের আকৃষ্ট করা

দ্রুত, কাঠামোগত পদ্ধতিতে নতুন অর্ডার পাওয়া

২. অনলাইনে কাজ করার মূল বিষয়গুলো

আজকের ডিজিটাল বিশ্বে,অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি প্রতিষ্ঠার জন্য বিভিন্ন ধরনের প্রচার মাধ্যম এবং ওয়েবসাইট বিবেচনা করতে হবে। কারখানার একজন পরিচালক হিসেবে আপনার জন্য সঠিক মাধ্যমটি কি হবে তা শুরু থেকেই চিন্তা করতে হবে। এটি নির্ধারণ করার জন্য আপনাকে জানতে হবে কেন আপনি একটি অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করতে চান, কারা নির্ধারিত জনগোষ্ঠী (ক্রেতা) এবং কি সম্পদ (বাজেট এবং সময় উভয়ই) আপনার জন্য সহজলভ্য।

মূলত, একটা অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করার এবং আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর কাছে পৌঁছানোর জন্য দুটি পদ্ধতি রয়েছে, প্রত্যক্ষ পদ্ধতি এবং পরোক্ষ পদ্ধতিঃ

- **প্রত্যক্ষ পদ্ধতিঃ** আপনি আপনার নিজের ওয়েবসাইট এবং অনলাইন স্টোর চালু করুন
  - **উপকারিতা**
    - আপনার বিক্রয় প্রত্যক্ষভাবে নিয়ন্ত্রণ করুন
    - আপনার নিজস্ব ব্র্যান্ডের প্রচার করুন
  - **অপকারিতা**
    - ওয়েবসাইট পরিচালনার জন্য কর্মীর প্রয়োজন
    - স্থাপনের জন্য প্রাথমিকভাবে উচ্চ বিনিয়োগ প্রয়োজন

- **পরোক্ষ পদ্ধতিঃ** তৃতীয় পক্ষ প্রচার মাধ্যমে ওয়েবসাইট এবং অনলাইন স্টোর স্থাপন করুন। উদাহরণস্বরূপ,প্রচারের বিভিন্ন মাধ্যম যেমন ফোরসোর্স অথবা অ্যামাজন বিক্রয় ব্যবস্থাপনা।
  - **উপকারিতা**
    - প্রাথমিকভাবে কম বিনিয়োগ
    - ওয়েবসাইট পরিচালনার কোন কাজ করতে হবে না।
  - **অপকারিতা**
    - তৃতীয় পক্ষের বিক্রেতাকে কমিশনের অর্থ দিতে হবে।
    - একইভাবে আপনি আপনার ব্র্যান্ডের প্রচার করতে পারবেন না ।

যদি আপনার কারখানার জন্য প্রথমবার অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি প্রতিষ্ঠা করতে চান সেক্ষেত্রে শুরু করার জন্য পরোক্ষ পদ্ধতি সহজ হবে; এর প্রাথমিক বিনিয়োগ কম এবং আপনার অনলাইন প্রোফাইল পরিচালনা করতে সহজ হবে।

৩. কাজ শুরু করার জন্য প্রস্তুতি

যেহেতু, আমরা অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতির প্রধান সুবিধাগুলো পর্যালোচনা করেছি এবং এটি স্থাপনের দুই ধরণের পদ্ধতি আলোচনা করেছি , নীচের পদক্ষেপগুলো আপনার কারখানায় অনলাইন পদ্ধতি স্থাপন করতে সাহায্য করবে;

কোভিড-১৯ মহামারীর সময় এবং পরবর্তী কালে স্বাভাবিক অবস্থা ফিরিয়ে আনার সক্ষমতা তৈরী।

অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করার জন্য কারখানা ৬ টি পদক্ষেপ নিতে পারে

০১

আপনার লক্ষ্য স্থির করুন

অনলাইনে কাজ করার জন্য আপনার লক্ষ্য এবং সময়সীমা সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা নিন।

০২

আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী সম্পর্কে জানুন

আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী সম্পর্কে নিশ্চিত হন এবং বিশ্লেষণ করুন ।

০৩

সঠিক প্রচারের মাধ্যম বেছে নিন।

কোন প্রচারের মাধ্যমটি বেছে নিবেন সে সম্পর্কে তথ্যের উপর ভিত্তি করে একটি সিদ্ধান্ত নিন ।

০৪

সেই প্রচার মাধ্যমে আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) তৈরি করুন

প্রাসঙ্গিক এবং সহজ তথ্য দিয়ে আপনার প্রোফাইল তৈরী এবং সম্পূর্ণ করুন ।

০৫

নতুন ক্রেতা অনুসন্ধান করুন

আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর সাথে যোগাযোগ রাখুন।

০৬

আপনার অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি সম্পর্কে প্রচা করুন

আপনার অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতির সর্বোচ্চ ব্যবহার করুন এবং গ্রাহকদের নিকট তা পৌঁছে দিন।

পদক্ষেপগুলো কার্যকর করাঃ কারখানার জন্য কার্য তালিকা

১. আপনার লক্ষ্য নির্ধারণ করুন

কোন পদক্ষেপ নেয়ার আগে, অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতির মাধ্যমে আপনি কি অর্জন করতে চান সে সম্পর্কে আপনাকে পরিষ্কার ধারনা থাকা দরকার।

কার্যক্রম	সহজে বাস্তবায়নযোগ্য	সময়সীমা	পরীক্ষা ✓
কারখানার একটি অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপনের উদ্দেশ্য কি সে বিষয়ে চিন্তা করুনঃ ▶ আপনি কি নতুন ক্রেতাদের কাছে যেতে এবং আপনার গ্রাহকদের ক্ষেত্রে বৈচিত্র্যতা আনতে চান? ▶ আপনি কি আপনার বিদ্যমান ক্রেতাদের সাথে পারস্পারিক যোগাযোগ ধীরে ধীরে অনলাইনে বদলাতে চান? ▶ আপনি কি শিল্পের অন্যান্য অংশীদার যেমন অন্য কারখানা, সরবরাহকারী বা সমিতিগুলোর সাথে যোগাযোগের জন্য আপনার অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি ব্যবহার করতে চান?	✓✓✓	»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার কারখানার অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপনের জন্য আপনার কাছে কি কি সম্পদ রয়েছে তা বিবেচনা করুন। আপনার কারখানার জন্য একটা অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপনের জন্য সঠিক মাধ্যম সম্পর্কে সিদ্ধান্ত নেয়ার সময় এই তথ্যগুলো ব্যবহার করুন(পদক্ষেপ ৩)। নিজেকে এই প্রশ্নগুলো করুন: ▶ এই কাজের জন্য কত বাজেট পাওয়া যাবে? একটি অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি বিনামূল্যে স্থাপন করা যেতে পারে, আবার এরজন্য কয়েক হাজার ডলার পর্যন্ত লাগতে পারে। ▶ আপনার সময়সীমা কি? আপনি কি আগামী কয়েকদিনের মধ্যে আপনার ব্যবসার জন্য অনলাইনে একটি সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল)তৈরি করতে চান অথবা এমন প্রক্রিয়ায় করতে চান যেটাতে বেশী সময় লাগতে পারে (কয়েক সপ্তাহ থেকে কয়েক মাস পর্যন্ত)? ▶ আপনি এবং আপনার কর্মীরা অনলাইনে কেমন পারদর্শী। ডিজিটাল পদ্ধতিতে ক্রেতা আপনার কাছে যে বিষয়ে অনুসন্ধান করতে চায়, সেগুলো কি আপনার বিক্রয় ব্যবস্থাপক পরিচালনা করতে সক্ষম।	✓✓	»» স্বল্প-মেয়াদী	☐

২. আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী সম্পর্কে জানুন

এর পরে, আপনাকে আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী সম্পর্কে নিশ্চিত হতে হবে। যাদের কে কারখানার অনলাইন উপস্থিতি জানাতে চান তাদের সম্পর্কে নিশ্চিত হলে আপনি তাদের অনলাইন ব্যবহারও বুঝতে পারেবেন। আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর কাছে পৌঁছাতে হলে, তাদের অনলাইন ব্যবহার সম্পর্কে ধারণা থাকা জরুরী। আপনার জনগোষ্ঠী কিভাবে অনলাইনে নতুন সরবরাহকারী সন্ধান করে এবং ব্যবসায়িক যোগাযোগ করে, কোন ধরণের সরবরাহকারীদের তারা খুঁজে এবং প্রাথমিকভাবে তারা কোন প্রচার মাধ্যম ব্যবহার করে,তা আপনাকে বিশ্লেষণ করতে হবে।

কার্যক্রম	সহজ বাস্তবায়নযোগ্য	সময়সীমা	পরীক্ষা ✓
আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী কারা তা চিহ্নিত করুনঃ ▶ তারা কি আপনার বিদ্যমান ক্রেতা? যদি তাই হয়, সাধারণত দেশের অন্যান্য কারখানা গুলো কি আপনার গ্রাহক? অথবা আপনার কি রফতানির লাইসেন্স রয়েছে এবং সাধারনত আন্তর্জাতিক ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করেন? ▶ আপনি কি অন্যান্য শিল্পের অংশীদারদের আপনার লক্ষ্য জনগোষ্ঠী করতে চান, উদাহরণস্বরূপ এজেন্ট বা সরবরাহকারী কারখানা? মনে রাখবেন যে, বিভিন্ন জনগোষ্ঠীর সাথে কাজ করার জন্য আপনার ভিন্ন ভিন্ন পদ্ধতির প্রয়োজন হবে। অতএব, কাজ শুরু করার জন্য একটি নির্ধারিত জনগোষ্ঠী বেছে নিন।(উদাহরণস্বরূপ দেশীয় কারখানায়)	✓✓✓	»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলো নিজেকে করুন এবং আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী সম্পর্কে ধারণা নিন: ▶ আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা কি? ▶ ব্যবসার আকার ▶ কি পণ্য সরবরাহ করে	✓	»» »» স্বল্প-মেয়াদী/	☐

▶ ভৌগলিক অবস্থান ▶ পছন্দের যোগাযোগ মাধ্যম ▶ আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী সাধারনত কিভাবে নতুন সরবরাহকারী খুঁজে? ▶ আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী কোন ধরনের অনলাইন প্রচার মাধ্যম ব্যবহার করে? প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ এই প্রশ্নের উত্তরের জন্য, আপনি অনলাইনে গবেষণা করতে পারেন এবং যাদের ইতিমধ্যে অনলাইনে যোগাযোগ পদ্ধতি আছে তাদের সাথে কথা বলতে পারেন (যদি আপনি কাউকে চিনেন)		মধ্য-মেয়াদী	

৩. সঠিক প্রচার মাধ্যম বেছে নিন

পরিশেষে,আপনাকে সিদ্ধান্ত নিতে হবে যে আপনার জন্য সঠিক প্রচারের মাধ্যম কোনটি? আগের দুটি পদক্ষেপের মাধ্যমে সংগৃহীত তথ্যের উপর ভিত্তি করে আপনাকে এই সিদ্ধান্তটি নিতে হবে। যদি আপনি প্রথম অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি স্থাপন করেন সেক্ষেত্রে পরোক্ষ পদ্ধতি ব্যবহার করা অধিকতর গ্রহনযোগ্য, নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলোর উপর ভিত্তি করে আপনার সঠিক প্রচার মাধ্যম বেছে নিতে পারেন।

প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ প্রস্তাবিত প্রচার মাধ্যমের তালিকা ব্যবহার করুন এবং পরিশিষ্ট এ তে সংযুক্ত কার্য তালিকার সাহায্যে সেগুলো মূল্যায়ন করুন।

কার্যক্রম	সহজে বাস্তবায়ন যোগ্য	সময়সীমা	পরীক্ষা ✓
পরিশিষ্ট ক তে প্রস্তাবিত প্রচার মাধ্যমের তালিকাটি পর্যালোচনা করার মাধ্যমে শুরু করুন। উদাহরণস্বরূপ আপনার পোশাক সমিতি বা অন্যান্য কারখানাগুলো কি ধরনের প্রচার মাধ্যম সম্পর্কে জানে এবং আপনার জন্য পরামর্শ দিতে পারে, সে সম্পর্কে যোগযোগ করুন। আপনার জন্য উপযুক্ত প্রচার মাধ্যম গুলোর একটা তালিকা তৈরি করুন । প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ পরিশিষ্ট ক তে সংযুক্ত তালিকা আপনি এই কাজে ব্যবহার করতে পারেন।	✓✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার জন্য প্রাসঙ্গিক হয় এমন মানদণ্ডের উপর ভিত্তি করে বিভিন্ন প্রচার মাধ্যম মূল্যায়ন করুন। মানদণ্ডে অন্তর্ভুক্ত থাকতে পারে (আপনি চাইলে বাদ দিতে/ আপনার জন্য প্রাসঙ্গিক মানদণ্ড যুক্ত করতে পারেন); ▶ আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর জনপ্রিয় প্রচার মাধ্যম ▶ আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) তৈরী এবং পরিচালনা করা সহজ করলে আপনার কর্মীরা সহজেই এটি পরিচালনা করতে পারবে। ▶ আপনার বাজেট অনুযায়ী প্রচার মাধ্যমের খরচ/কমিশন ▶ আপনার কারখানার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) পছন্দ মত পরিবর্তন / লেখা পরিবর্তন করা। ▶ আপনার পণ্যের ছবি এবং মূল্যের বিস্তারিত বিবরণ আপলোড করা। ▶ কারখানা/ক্রেতাদের কাছে সরাসরি বার্তা পাঠানো। ▶ অনলাইনে বিক্রি করা ▶ অন্যান্য প্রোফাইল পাওয়ার জন্য বিভিন্ন পদ্ধতি অনুসন্ধান করা প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ পরিশিষ্ট ক তে সরবরাহকৃত তালিকা এই কাজের জন্য আপনি ব্যবহার করতে পারেন।	✓✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার মূল্যায়নের উপর ভিত্তি করে, সিদ্ধান্ত নিন আপনার কারখানার নিবন্ধনের জন্য কোনটি সঠিক প্রচার মাধ্যম। প্রতিটি অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি পরিচালনা করার জন্য আপনার যদি সময় এবং সম্পদ থাকে তাহলে একাধিক প্রচার মাধ্যমে নিবন্ধন করতে আপনার কোনো বাধা নাই।	✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐

৪. প্রচার মাধ্যমে আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) তৈরি করুন

যেহেতু আপনি প্রচার মাধ্যম বেছে নিয়েছেন, আপনি আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) তৈরী করতে পারেন। একটি পরিপূর্ণ এবং তথ্যপূর্ণ সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর কাছে আপনার পৌঁছানোর সম্ভবনা বাড়িয়ে তোলে।

কার্যক্রম	সহজে বাস্তবায়নযোগ্য	সময়সীমা	পরীক্ষা ✓
প্রথমে, প্রচার মাধ্যম এবং এর কার্যকারিতা সম্পর্কে নিজে জানুন । প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ কিছু প্রচার মাধ্যম নির্দেশনার জন্য ওয়েবিনার বা ব্যাখ্যামূলক ভিডিও প্রচার করে ।	✓✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐

নিম্নলিখিত বিষয়গুলো বুঝার জন্য একই রকম পণ্যের অন্যান্য কারখানার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনাগুলো (প্রোফাইল) দেখুনঃ ▶ আপনার প্রোফাইলটি সম্পন্ন করতে আপনার কোন তথ্য প্রয়োজন? ▶ এই কারখানাগুলো কিভাবে বিষয়বস্তু এবং ছবি দিয়ে নিজেদের উপস্থাপন করে? প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ পরিশিষ্ট খ তে দুটি প্রচার মাধ্যমে কারখানার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনার (প্রোফাইল) উদাহরণ দেখানো হয়েছে।	✓✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
যারা প্রচার মাধ্যমে তাদের প্রোফাইলগুলো সফলভাবে চালু করেছে তাদের সাথে যোগাযোগ করুন। আপনার প্রোফাইলটি তৈরী করার সময় তাদের পরামর্শ এবং কৌশলগুলো জিজ্ঞাসা করুন।	✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার কারখানা সম্পর্কে একটা পাঠ্য লিখুন। আপনার কারখানা সম্পর্কে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য প্রকাশ করুন, যেখানে আপনার উৎপাদিত পণ্য, আপনার উৎপাদন এবং বিক্রয়ের পরিমান এবং কর্মচারীদের নাম্বার অন্তর্ভুক্ত থাকবে। এছাড়া আরও ভালো হয় যদি আপনি আপনার প্রতিষ্ঠানের সাথে ব্যবসা করার সুবিধার তথ্যও অন্তর্ভুক্ত করতে পারেন। পাঠ্যটি স্বচ্ছ, ইতিবাচক এবং সহজ হওয়া উচিত যেন একজন পাঠক আপনার কারখানা সম্পর্কে ভালো ধারনা লাভ করতে পারে।	✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার কারখানার যেকোন সনদের তথ্য এবং স্থায়িত্ব/ কমপ্লায়েন্স চর্চার তথ্য যুক্ত করুন।	✓✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার সাথে যোগাযোগের বিস্তারিত তথ্য দিন যেমন ফোন নাম্বার, ইমেইল অথবা স্কাইপি আইডি যাতে আগ্রহী প্রতিষ্ঠান আপনার সাথে যোগাযোগ করতে পারে।	✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
মহামারীর চলাকালীন সময়ে কোভিড-১৯ এর কারণে আপনি কি কি ব্যবস্থা নিয়েছেন তার বর্ণনাতে সম্ভাব্য গ্রাহকরা প্রয়োজনীয় তথ্য পেতে পারে। কোভিড-১৯ প্রভাব মোকাবিলা এবং কর্মীদের স্বাস্থ্য ও সুরক্ষার জন্য আপনার কারখানা যেসব ব্যবস্থা নিয়েছে সে সম্পর্কে একটি ছোট অনুচ্ছেদ লিখুন। এটি আপনার কারখানার বর্ণনায় যুক্ত করুন।	✓✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার কারখানার এবং আপনার পণ্যের ছবি তুলুন। নিশ্চিত করুন যেন আপনার ছবিগুলো উজ্জ্বল হয়, সঠিক পরিপ্রেক্ষিতে তোলা হয় এবং আপনি যা দেখাতে চান সেগুলো সুস্পষ্ট বোঝা যায়। মনে রাখবেন আপনি যা প্রদর্শন করছেন তা আপনার প্রতিষ্ঠান এবং পণ্যের গুণমান বহন করে সুতরাং সস্তা বা নিম্ন মানের ছবি আপলোড করা থেকে বিরত থাকুন। .	✓✓	»»» »»» স্বল্প-মেয়াদী/ মধ্য-মেয়াদী	☐

৫. নতুন ক্রেতা সন্ধান করুন

প্রচার মাধ্যমে কারখানার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) তৈরির পরে, নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর সাথে যোগাযোগের উপায়গুলো অনুসন্ধান করতে হবে। কিছু প্রচার মাধ্যমে অন্যান্য ব্যবহারকারীদের কাছে আপনার সরাসরি পৌঁছানোর সম্ভবনা রয়েছে, অন্য প্রচার মাধ্যম গুলো শুধুমাত্র সেসব কারখানাকে অনুমতি দেয় যাদের সাথে ক্রেতার যোগাযোগ থাকে।

কার্যক্রম	সহজে বাস্তবায়নযোগ্য	সময়সীমা	পরীক্ষা ✓
যে প্রচার মাধ্যমসমূহ অন্য ব্যবহারকারীদের সরাসরি যোগাযোগ করতে দেয়			
প্রচার মাধ্যমে আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠীর (ক্রেতা)অনুসন্ধান শুরু করুন এবং ব্যবহারকারীদের একটা তালিকা তৈরি করুন যাদের কাছে আপনি যেতে চান।	✓✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
একটি সংক্ষিপ্ত পাঠ্য লিখুন যা আপনি সম্ভাব্য ক্রেতা/কারখানার সাথে যোগাযোগের জন্য ব্যবহার করতে পারেন। এই পাঠ্যতে অন্তর্ভুক্ত থাকবেঃ ▶ কেন আপনি ক্রেতা/কারখানার সাথে যোগাযোগ করেন ▶ আপনি কোন পণ্যগুলো উৎপাদন করেন এবং কোন বৈশিষ্ট্যের কারণে আপনাকে অন্য কারখানার থেকে আলাদা করা যায়। ▶ স্থায়িত্ব এবং কর্মসংস্থান নিয়ে আপনার কাজের ধরণ। ▶ ক্রেতা/কারখানার সাথে আপনি কি ধরণের কাজ করতে চান। ▶ আপনার সাথে যোগাযোগ করার বিস্তারিত বিবরণ।	✓✓	»»» স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার তালিকাভুক্ত ব্যবহারকারীদের সাথে যোগাযোগ করুন। **সরাসরি যোগাযোগ করার ক্ষেত্রে সতর্কতা:** যাদের সাথে যোগাযোগ করছেন তাদের থেকে উত্তর না পেলে একাধিক বার্তা প্রেরণ করবেন না এবং বেশী জোরাজোরি করবেন না।	✓	»»» »»» স্বল্প-মেয়াদী/ মধ্য-মেয়াদী	☐
এক সপ্তাহ পরে ক্রেতাদের/ কারখানাগুলোর যোগাযোগ করুন ।	✓	»»» »»» স্বল্প-মেয়াদী/ মধ্য-মেয়াদী	☐
যেসব প্রচার মাধ্যম গুলো শুধুমাত্র সেসব কারখানাকে অনুমতি দেয় যাদের সাথে ক্রেতা যোগাযোগ করে।			

যদি শুধুমাত্র ক্রেতারা প্রচার মাধ্যমে আপনার সাথে যোগাযোগ করতে পারে, তবে সেখানে আপনার নির্ধারিত জনগোষ্ঠী অনুসন্ধান করলে আপনার প্রোফাইলটি যেন সামনে আসে সেজন্য আপনার পোফাইলটি অনেক বেশী কার্যকর করতে হবে। আপানার প্রোফাইলটি অনেক কার্যকর করার জন্য ক্রেতারা/কারখাগুলো কি জানতে চায় তা বিশ্লেষণ করুন । মূলকথাগুলো লিপিবদ্ধ করুন এবং নিম্নলিখিত তথ্যগুলো কিভাবে লিখা আছে, তা দেখুনঃ ▶ ক্রেতাদের/কারখানাগুলোর সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) ▶ অর্ডারের বিবরণের পাতাগুলো ▶ অন্যান্য সফল কারখানার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ কিছু প্রচার মাধ্যমে আপনি অনুসন্ধান ফলাফলের শীর্ষে আসতে অর্থ প্রদান করতে পারেন। তবে, এটা খুব ব্যয়বহুল হতে পারে।	✓✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার তথ্য এবং বিশ্লেষণ অনুসারে আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) সামঞ্জস্য করুন যেন ক্রেতাদের কাছ থেকে আরও বেশী যোগাযোগের আবেদন পাওয়া যায়। যদি তা না হয়, আপনার সাথে ক্রেতাদের যোগাযোগের সম্ভবনা বাড়াতে আপনার প্রোফাইলের কার্যকারিতা বাড়ানোর কথা চিন্তা করুন। প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ অন্যান্য কারখানার সাথে কথা বলুন, যারা সফলতার সাথে তাদের সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) স্থাপন করেছে এবং তাদের কাছে পরামর্শ এবং কৌশল জানতে চান। যদি সম্ভব হয়, আপনার ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ করুন এবং এ ধরণের প্রচার মাধ্যমে তারা কি জানতে চায় তা বুঝার চেষ্টা করুন।	✓✓	››› ››› মধ্য-মেয়াদী	☐

৬. আপনার অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতি সম্পর্কে প্রচার করুন

নতুন ক্রেতা অনুসন্ধান এবং ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ উন্নত করার জন্য প্রচার মাধ্যমে আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) স্থাপন করাই যথেষ্ট নয়। আপনার লক্ষ্য অর্জনের জন্য, ক্রেতা এবং সরবরাহকারীদের আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) সম্পর্কে অবহিত করে অনলাইন যোগাযোগ পদ্ধতির সর্বোচ্চ ব্যবহার এবং এর প্রচার করতে হবে।

কার্যক্রম	সহজে বাস্তবায়নযোগ্য	সময়সীমা	পরীক্ষা ✓
প্রচার মাধ্যমে আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনা (প্রোফাইল) তৈরির পরে, আপনার ব্যবসার সাথে যারা জড়িত তাদের, যেমন ক্রেতা, সরবরাহকারী,আপনার সমকক্ষ কারখাগুলোর নিকট আপনার অনলাইন উপস্থিতি সম্পর্কিত একটা ইমেল করে তাদের অবহিত করুন। প্রয়োজনীয় পরামর্শঃ আপনার সংক্ষিপ্ত পরিচয়মূলক বর্ণনার (প্রোফাইল) লিংকের সাথে একটি কিউ আর কোড ব্যবহার করার কথাও আপনি বিবেচনা করতে পারেন। এই কোডটি এরপর থেকে আপনার কাজ খুঁজে পেতে সাহায্য করবে।	✓✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐
আপনার যদি কোন সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম(ফেসবুক, টুইটার এবং লিংকডইন) থাকে তাহলে আপনার নতুন অনলাইন প্রোফাইল সেখানে পোস্ট করুন।	✓✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐
যদি আপনি কোন পোশাক সমিতির সদস্য হয়ে থাকেন, তাদের ওয়েবসাইটে আপনার প্রচার মাধ্যম প্রোফাইলের লিংক যুক্ত করতে বলুন।	✓✓✓	››› স্বল্প-মেয়াদী	☐
প্রচার মাধ্যমে প্রোফাইল লিংকটি আপনার ইমেল স্বাক্ষরের পাশাপাশি আপনার ব্যবসায়িক কার্ডগুলো যুক্ত করে নিন।	✓✓	››› ››› স্বল্প-মেয়াদী/ মধ্য-মেয়াদী	☐
আপনার পরিসর বাড়াতে অন্যান্য প্রচার মাধ্যমে আপনার প্রতিষ্ঠানের প্রোফাইল স্থাপন করার কথা বিবেচনা করুন।	✓✓	››› ››› মধ্য-মেয়াদী	☐

পরিশিষ্ট ক: প্রচার মাধ্যমের প্রস্তাবনা এবং তালিকা

প্রচার মাধ্যমের **নাম**	বাজার	নির্ধারিত জনগোষ্ঠী	সহজ ব্যবহারিতা	ব্যয়	স্বনির্ধারিত প্রোফাইল	ছবি আপলোড করা	সরাসরি বার্তা প্রেরণ	অনলাইনে বিক্রি	সরঞ্জাম অনুসন্ধান		
ফোরসোর্স	বিশ্বব্যাপী	□	□		□	□	□	□	□		
ফাইবার২ফ্যাশন	বিশ্বব্যাপী	□	□		□	□	□	□	□		
গোসোর্সিং৩৬৫	বিশ্বব্যাপী	□	□		□	□	□	□	□		
টেকনিক্যালটেক্সটাইল.নেট	বিশ্বব্যাপী	□	□		□	□	□	□	□		
আলিবাবা	বিশ্বব্যাপী	□	□		□	□	□	□	□		
বাইবু	চীন	□	□		□	□	□	□	□		
হোলসেল বক্স	ভারত	□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		
		□	□		□	□	□	□	□		

পরিশিষ্ট খ: প্রচার মাধ্যম গুলোতে কারখানার প্রোফাইলগুলোর উদাহরণ

ফোরসোর্স:

Eastman Exports Global Clothing Pvt Ltd

A member of FOURSOURCE

About us

Eastman Exports Global Clothing Pvt Ltd

Tirupur, Portugal

One of the leading Apparel manufacturers in India, at the forefront of design, innovation and full-scale production specializing in producing knitwear, high-end apparel and accessories of the highest quality to high-end global fashion brands and boutiques across the globe. Eastman Exports is perfectly positioned to stay on top of the latest trends in the ever-changing world of fashion, with a commitment to provide exceptional products which meet the high expectations of our customers.

Key Facts

Employees	Revenue / Year	Pieces / Year
200	$4,500,000	600,000

Reference Customers

Gucci, Hugo Boss, Montblanc, Patagonia, zara, Hermes, FCUK, Holister, H&M Zara

Production & export countries

Production countries | Main export countries | Production & export countries

আইএলও এন্টারপ্রাইজ বিভাগ,সুইডেন সরকারের অর্থায়নে, **ডিসেন্ট ওয়ার্ক ইন দা গার্মেন্ট সেক্টর সাপ্লাই চেইন ইন এশিয়া** প্রকল্পের জন্য এই নির্দেশিকাটি তৈরি করেছে।

কোভিড-১৯ মহামারীর সময় কার্যক্রম পরিচালনা করার জন্য আরো নির্দেশনাবলী এবং তথ্য পেতে দেখুন;

▶ ilo.org/covid19

Decent Work Technical Support Team for East and South-East Asia and the Pacific

United Nations Building, 10th Floor

Rajdamnern Nok Avenue,

Bangkok 10200, Thailand

Tel.: 662 288 1234 Fax. 662 288 3058

Email: BANGKOK@ilo.org

DECENT WORK

A better world starts here.