

বাণিজ্য আৰু ব্যৱসায়ৰ সুযোগ

সূচীপত্র

- 1 বিপণন
- 2 ডিজিটেল বিপণন
- 3 ই-কমার্চ
- 4 ই-কমার্চ প্লেটফর্মসমূহ
- 5 গ্ল'বেল ভেল্যু চেইন
- 6 সাৰমর্ম



পাঠ ষিকল্পনা

এই অধ্যায়টোৱে অংশগ্ৰহণকাৰীক ডিজিটেল মাৰ্কেটিং, ইকমাৰ্চ আৰু গ্লোবেল ভেলু চেইনৰ ধাৰণাবোৰৰ সৈতে পৰিচয় কৰায়। এই ধাৰণাবোৰৰ জ্ঞান আৰু তেওঁলোকৰ ব্যৱসায়ৰ সুবিধাৰ বাবে ইয়াক ব্যৱহাৰ কৰাৰ সামৰ্থ্যই অংশগ্ৰহণকাৰীক অব্যৱহৃত বাণিজ্য আৰু ব্যৱসায়ৰ সুযোগ অন্বেষণ কৰাত সহায় কৰিব।



উদ্দেশ্য/প্ৰত্যাশা

- ডিজিটেল মাৰ্কেটিং, ইকমাৰ্চ আৰু গ্লোবেল ভেলু চেইনৰ ধাৰণাবোৰ প্ৰৱৰ্তন কৰিবলৈ।
- অংশগ্ৰহণকাৰীসকলক ওপৰোক্ত ধাৰণাবোৰ বুজাত সহায় কৰিবলৈ, ব্যৱসায়ৰ বাবে তেওঁলোকৰ ব্যৱহাৰ আৰু লাভালাভবোৰ বুজাত আৰু অংশগ্ৰহণকাৰীক অব্যৱহৃত বাণিজ্য আৰু ব্যৱসায়ৰ সুযোগ অন্বেষণ কৰি তেওঁলোকৰ ব্যৱসায়ৰ সুবিধাৰ বাবে ইয়াক ব্যৱহাৰ কৰিবলৈ উৎসাহিত কৰিবলৈ।



প্রয়োজনীয় সামগ্রীসমূহ

- ডিজিটেল বিত্তীয় সঁজুলিৰ ছফট কপি আৰু হাৰ্ড কপি – বিত্তীয় সাক্ষৰতা
- উকা A4 আকাৰৰ শ্বীট
- প্রজেক্টৰ
- লেপটপ
- বগাবৰ্ড
- ডাষ্টাৰ
- লিখিবলৈ কলম (বগাবৰ্ডৰ বাবে)



ডিজিটেল
মার্কেটিং

OS



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham

বিপণন কি?

"আমেৰিকান মাৰ্কেটিং এছ'চিয়েচনৰ মতে, "মাৰ্কেটিং হৈছে গ্ৰাহক, গ্ৰাহক, অংশীদাৰ আৰু সমাজৰ বাবে মূল্য থকা প্ৰদান সৃষ্টি, যোগাযোগ, বিতৰণ আৰু বিনিময়ৰ বাবে কাৰ্যকলাপ, প্ৰতিষ্ঠান, আৰু প্ৰক্ৰিয়া"। সৰল শব্দত, মাৰ্কেটিং হৈছে কোম্পানী এটাই সামগ্ৰী বা সেৱা এটা ক্ৰয় বা বিক্ৰী কৰাৰ বাবে গ্ৰহণ কৰা কাৰ্যকলাপ। ইয়াৰ মূলত, বিপণনে সামগ্ৰী বা সেৱা এটা ল'ব বিচাৰে, ইয়াৰ আদৰ্শ গ্ৰাহকসকলক চিনাক্ত কৰিব বিচাৰে, আৰু উপলব্ধ সামগ্ৰী বা সেৱাৰ প্ৰতি গ্ৰাহকৰ মনোযোগ আকৰ্ষণ কৰিব বিচাৰে।" - আমেৰিকান মাৰ্কেটিং এছ'চিয়েচন।



বিপণনৰ প্ৰকাৰ

ইনফ্লুৱেঞ্চাৰ মাৰ্কেটিং:

- ইনফ্লুৱেঞ্চাৰ মাৰ্কেটিং সন্মত ক্ৰেতাৰ ওপৰত প্ৰভাৱ থকা ব্যক্তিসকলক চায় আৰু ব্ৰেণ্ড বাৰ্তা এটা চলাবলৈ এই ব্যক্তিসকলৰ চাৰিওফালে বিপণন কাৰ্যকলাপত গুৰুত্ব দিয়ে।
- ইনফ্লুৱেঞ্চাৰ মাৰ্কেটিংত, গ্ৰাহকৰ এটা ডাঙৰ গোটলৈ পোনপটীয়াকৈ বিপণন কৰাৰ সলনি, এটা ব্ৰেণ্ডে প্ৰভাৱশালী সকলক ক্ষতিপূৰণ দিয়ে য'ত চেলিব্ৰিটি, সমল সৃষ্টিকৰ্তা, গ্ৰাহক অধিবক্তা আৰু কৰ্মচাৰী অন্তৰ্ভুক্ত থাকিব পাৰে।



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham

বিপণনৰ প্ৰকাৰ

বিলেছন মাৰ্কেটিং:

- বিলেছন মাৰ্কেটিং হৈছে গ্ৰাহকসকলক আনুগত্য গঢ়ি তুলিবলৈ বিভাজন কৰাৰ ৰণনীতি আৰু কৌশল। ই গ্ৰাহকসকলক সঠিকভাৱে লক্ষ্য কৰিবলৈ আৰু লয়েলটি প্ৰ'গ্ৰাম সৃষ্টি কৰিবলৈ ডাটাবেচ বিপণন, আচৰণগত বিজ্ঞাপন আৰু বিশ্লেষণৰ সুবিধা প্ৰদান কৰে।
- উদাহৰণ – ডেবিট বা ক্ৰেডিট কাৰ্ড লয়েলটি কাৰ্যসূচী।

ভাইৰেল মাৰ্কেটিং:

- ভাইৰেল মাৰ্কেটিং হৈছে এক বিপণন পৰিঘটনা ঘিয়ে মানুহক এটা বিপণন বাৰ্তাৰ সৈতে পাৰ হ'বলৈ সহায় কৰে আৰু উৎসাহিত কৰে।
- "ভাইৰেল" বুলি অভিহিত কৰা হয় কিয়নো বাৰ্তাৰ সংস্পৰ্শলৈ অহা লোকৰ সংখ্যাই এজন ব্যক্তিৰ পৰা আন এজনলৈ ভাইৰাছ বা ৰোগ প্ৰেৰণ কৰাৰ প্ৰক্ৰিয়াটো অনুকৰণ কৰে।



বিপণনৰ প্ৰকাৰ

গ্ৰীন মাৰ্কেটিং

- গ্ৰীন মাৰ্কেটিং হৈছে পৰিৱেশগতভাৱে সুৰক্ষিত বুলি ধাৰণা কৰা সামগ্ৰীৰ বিকাশ আৰু বিপণন (অৰ্থাৎ, ভৌতিক পৰিৱেশৰ ওপৰত নেতিবাচক প্ৰভাৱ হ্ৰাস কৰিবলৈ বা ইয়াৰ মানদণ্ড উন্নত কৰাৰ বাবে প্ৰস্তুত কৰা)।
- এই শব্দটো পৰিৱেশগত উদ্বেগৰ প্ৰতি সংবেদনশীল বা সঁহাৰি জনোৱা ধৰণে সামগ্ৰী উৎপাদন, প্ৰচাৰ, পেকেজ আৰু পুনৰুদ্ধাৰকৰাৰ প্ৰচেষ্টা বৰ্ণনা কৰিবলৈও ব্যৱহাৰ কৰা হ'ব পাৰে।



বিপণনৰ প্ৰকাৰ

কীৰ্ড মাৰ্কেটিং:

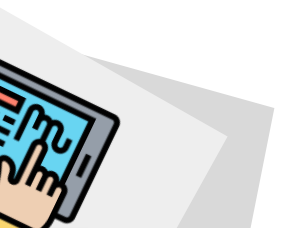
- কীৰ্ড মাৰ্কেটিঙত ব্যৱহাৰকাৰীসকলৰ সন্মুখত তেওঁলোকে সন্ধান কৰিবলৈ ব্যৱহাৰ কৰি থকা নিৰ্দিষ্ট কীৰ্ড আৰু বাক্যাংশৰ ওপৰত আধাৰিত কৰি এটা বিপণন বাৰ্তা ৰখা অন্তৰ্ভুক্ত থাকে।
- এই পদ্ধতিৰ এটা মুখ্য সুবিধা হ'ল ই বিপণনকাৰীসকলক সঠিক সময়ত সঠিক বাৰ্তাৰ সৈতে সঠিক লোকৰ ওচৰলৈ যোৱাৰ সামৰ্থ্য প্ৰদান কৰে। বহুতো বিপণনকাৰীৰ বাবে, কীৰ্ড বিপণনৰ ফলত কিছুমান কীৰ্ড লিপিবদ্ধ কৰিলে বিজ্ঞাপন এটা স্থাপন কৰা হয়।



বিপণনৰ প্ৰকাৰ

আউটবাউণ্ড মাৰ্কেটিং:

- আউটবাউণ্ড মাৰ্কেটিঙত, বিপণনকাৰীয়ে টিভি, ৰেডিঅ' আৰু ডিজিটেল ডিচপ্লে বিজ্ঞাপনৰ দৰে পদ্ধতিৰ জৰিয়তে গ্ৰাহকৰ সৈতে যোগাযোগ আৰম্ভ কৰে। ইয়াক প্ৰায়ে গ্ৰাহকসজাগতা আৰু ব্ৰেণ্ডএটাৰ বাবে অগ্ৰাধিকাৰ প্ৰভাৱিত কৰিবলৈ ব্যৱহাৰ কৰা হয়।



বিপণনৰ প্ৰকাৰ

ইনবাউণ্ড মাৰ্কেটিং

- ইনবাউণ্ড মাৰ্কেটিং হৈছে বিপণন য'ত গ্ৰাহকসকলে তেওঁলোকৰ মনোযোগ আকৰ্ষণ কৰিবলৈ ব্যৱহৃত বিভিন্ন পদ্ধতিৰ সঁহাৰি স্বৰূপে বিপণনকাৰীৰ সৈতে যোগাযোগ আৰম্ভ কৰে। এই পদ্ধতিবোৰৰ ভিতৰত আছে ইমেইল বিপণন, অনুষ্ঠান বিপণন, সমল বিপণন আৰু ৱেব ডিজাইন।
- অন্তৰ্গামী বিপণনৰ এটা উদ্দেশ্য, য'ত সমল বিপণন অন্তৰ্ভুক্ত থাকে, হৈছে মূল্যবান তথ্য আৰু সমস্যাৰ সমাধানৰ উৎস হিচাপে ব্যৱসায়টো প্ৰতিষ্ঠা কৰা, যাৰ ফলত গ্ৰাহকৰ বিশ্বাস আৰু আনুগত্য বৃদ্ধি হয়।



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham

বিপণনৰ প্ৰকাৰ

চাৰ্ছ ইঞ্জিন অপ্টিমাইজেচন

- চাৰ্ছ ইঞ্জিন অপ্টিমাইজেচন (এছ.ই.ও.) হৈছে এক বা একাধিক চাৰ্ছ ইঞ্জিনৰ ভিতৰত দৃশ্যমানতা উন্নত কৰাৰ বাবে এক বিপণন/কাৰিকৰী পৰিকল্পনা বিকশিত কৰাৰ প্ৰক্ৰিয়া।
- বিপণনৰ ফালে, এছ.ই.ও.-য়ে নিৰ্দিষ্ট কীৱৰ্ডবোৰ লক্ষ্য কৰাৰ প্ৰক্ৰিয়াক বুজায় য'ত ছাইটটোৱে অনুসন্ধানত "জিকিব" লাগে।

কন্টেন্ট মাৰ্কেটিং

- কন্টেন্ট মাৰ্কেটিং হৈছে এক স্পষ্টভাৱে নিৰ্ধাৰিত দৰ্শকক আকৰ্ষিত আৰু আহৰণ কৰাৰ বাবে মূল্যবান, প্ৰাসংগিক আৰু স্থিৰ সমল সৃষ্টি আৰু বিতৰণ কৰাৰ এক কৌশল - লাভজনক গ্ৰাহককাৰ্য চলোৱাৰ উদ্দেশ্যে।



ডিজিটেল
মার্কেটিং

০৮



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham



- ডিজিটেল মাৰ্কেটিং হৈছে গ্ৰাহকসকলৰ ওচৰলৈ যাবলৈ ইণ্টাৰনেট, ম'বাইল ডিভাইচ, ছ'চিয়েল মিডিয়া, চাৰ্চ ইঞ্জিন আৰু অন্যান্য চেনেলৰ ব্যৱহাৰ। ইয়াক গ্ৰাহকৰ মতামতৰ সৈতে বিপণন বুলি কোৱা হয়।
- ই গ্ৰাহক আধাৰৰ এটা নিৰ্দিষ্ট অংশক লক্ষ্য কৰে আৰু ই পাৰস্পৰিকভাৱে ক্ৰিয়াশীল।
- ইয়াত অন্তৰ্ভুক্ত আছে চাৰ্ছ ৰিজাল্টৰ বিজ্ঞাপন, ইমেইল বিজ্ঞাপন, প্ৰচাৰিত টুইট, ইনষ্টাগ্ৰাম বিজ্ঞাপন, ইউটিউব বিজ্ঞাপন।



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham

ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙৰ প্ৰকাৰ

ৱেবছাইট মাৰ্কেটিং:

- ইয়াক বিভিন্ন ধৰণৰ অনলাইন বিপণন অভিযান সম্পাদন কৰিবলৈ ব্যৱহাৰ কৰা হয়। ৱেবছাইট এটাই এক স্পষ্ট আৰু স্মৰণীয় উপায়েৰে ব্ৰেণ্ড, সামগ্ৰী আৰু সেৱা প্ৰতিনিধিত্ব কৰিব লাগে। ই দ্ৰুত, ম'বাইল-অনুকূল আৰু ব্যৱহাৰ কৰিবলৈ সহজ হ'ব লাগে।



ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙৰ প্ৰকাৰ

পে-পাৰ-ক্লিক (পিপিচি) বিজ্ঞাপন

- ই বিপণনকাৰীসকলক পৰিশোধ কৰা বিজ্ঞাপনৰ জৰিয়তে কেইবাটাও ডিজিটেল প্লেটফৰ্মত ইণ্টাৰনেট ব্যৱহাৰকাৰীৰ ওচৰলৈ যাবলৈ সক্ষম কৰে।
- বিজ্ঞাপনবোৰ নিম্নলিখিত প্লেটফৰ্মত ৰখা হৈছে - গুগল, বিং, লিংকডইন, টুইটাৰ, পিণ্টেৰেষ্ট, বা ফেচবুক আৰু সামগ্ৰী বা সেৱাৰ সৈতে সম্পৰ্কিত চৰ্তাৱলী বিচাৰি থকা লোকসকলক তেওঁলোকৰ বিজ্ঞাপন প্ৰদৰ্শন কৰে।
- ই ব্যৱহাৰকাৰীসকলক তেওঁলোকৰ জনগাঁথনিগত বৈশিষ্টৰ ওপৰত আধাৰিত কৰি খণ্ডিত কৰে (যেনে বয়স বা লিংগ অনুসৰি), বা আনকি তেওঁলোকৰ আগ্ৰহ বা অৱস্থানলক্ষ্য কৰে।



ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙৰ প্ৰকাৰ

কন্টেন্ট মাৰ্কেটিং:

- ইয়াক ব্লগ, ইবুক, অনলাইন পাঠ্যক্ৰম, ইনফোগ্ৰাফিক্স, পডকাষ্ট আৰু ৱেবিনাৰৰ দৰে সমল ব্যৱহাৰ কৰি সম্ভাৱ্য গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ যাবলৈ ব্যৱহাৰ কৰা হয়।
- ইয়াক সাধাৰণতে ৱেবছাইট এটাত প্ৰকাশ কৰা হয় আৰু তাৰ পিছত সামাজিক মাধ্যম, ইমেইল বিপণন, এছ.ই.ও. বা আনকি পি.পি.চি. প্ৰচাৰৰ জৰিয়তে প্ৰচাৰ কৰা হয়।

ইমেইল মাৰ্কেটিং:

- ইমেইলযোগে আপোনাৰ সম্ভাৱ্য গ্ৰাহক বা আপোনাৰ ব্ৰেণ্ডৰ প্ৰতি আগ্ৰহী লোকসকলৰ সৈতে যোগাযোগ কৰাৰ মাধ্যম। ইমেইলৰ তালিকাখন অন্যান্য প্ৰকাৰৰ বিপণনৰ জৰিয়তে সৃষ্টি কৰা হয়।



ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙৰ প্ৰকাৰ

চছিয়েল মিডিয়া মাৰ্কেটিং

- এইটো প্ৰতিটো সামাজিক মাধ্যমৰ মঞ্চৰ বাবে ব্যস্ততা আৰু নিজৰ ব্যৱসায়ৰ প্ৰচাৰৰ বাবে অনুকূলিত সমল সৃষ্টি কৰাৰ প্ৰক্ৰিয়া। সামাজিক মাধ্যমৰ বিপণন হৈছে আপোনাৰ দৰ্শক বা গ্ৰাহকৰ সৈতে সংযোগ কৰা আৰু তেওঁলোকক আপোনাৰ ব্ৰেণ্ডভালদৰে বুজাত সহায় কৰা।

এফিলিয়েট মাৰ্কেটিং

- প্ৰভাৱশালী সকলে আনলোকৰ সামগ্ৰীপ্ৰচাৰ কৰে আৰু প্ৰতিবাৰ বিক্ৰী কৰিলে, বা নেতৃত্ব প্ৰৱৰ্তন কৰিলে কমিছন প্ৰাপ্ত কৰে।



ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙৰ প্ৰকাৰ

ভিডিঅ' বিপণন

- ভিডিঅ' বিপণনৰ অৰ্থ হৈছে আপোনাৰ সামগ্ৰী বা সেৱাৰ বিষয়ে লোকসকলক প্ৰচাৰ আৰু কোৱাৰ বাবে ভিডিঅ' ব্যৱহাৰ কৰা। ই আপোনাৰ ডিজিটেল আৰু সামাজিক চেনেলবোৰত ব্যস্ততা বৃদ্ধি কৰাত সহায় কৰে, আপোনাৰ দৰ্শকসকলক শিক্ষিত কৰে, আৰু আপোনাক এক নতুন মাধ্যমৰ সৈতে সেইবোৰত উপনীত হ'বলৈ অনুমতি দিয়ে।

এছ.এম.এছ. মাৰ্কেটিং

- বেচৰকাৰী সংগঠন, কোম্পানীৰ দৰে বহুতো উৎসে তেওঁলোকৰ শেহতীয়া প্ৰচাৰৰ বিষয়ে তথ্য প্ৰেৰণ কৰিবলৈ বা ইচ্ছুক গ্ৰাহকসকলক সুযোগ দিবলৈ এছএমএছ বা টেক্সট বাৰ্তা ব্যৱহাৰ কৰে।



ব্যৱসায়ৰ বাবে ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙৰ ব্যৱহাৰ

- সঘনাই যোগাযোগৰ সৈতে গ্ৰাহকৰ আনুগত্য বৃদ্ধি
- প্ৰতিটো ক্ৰয় পৰ্যায়ত গ্ৰাহকক নিযুক্ত কৰে
- সঠিক দৰ্শকক লক্ষ্য কৰে
- এটা সুসংগত লীড পাইপলাইন সৃষ্টি কৰে
- উন্নত ৰূপান্তৰ হাৰ অৰ্পিটমাইজ আৰু প্ৰাপ্ত কৰে
- সকলো ফলাফল সঠিকভাৱে জোখা হয়
- ব্ৰেণ্ডৰ বিশ্বাসযোগ্যতা লাভ কৰা
- ব্যয় কাৰ্যকৰী
- এক সমান খেলপথাৰ প্ৰদান কৰে



ব্যৱসায়ৰ বাবে ডিজিটেল বিপণনৰ প্ৰত্যাহ্বান

- প্ৰযুক্তিৰ ওপৰত নিৰ্ভৰযোগ্যতা
- সুৰক্ষা, গোপনীয়তাৰ সমস্যা
- নিৰন্তৰ বিকশিত পৰিৱেশৰ বাবে ৰক্ষণাবেক্ষণ ব্যয়
- মূল্য নিৰ্ধাৰণৰ উচ্চ স্বচ্ছতা আৰু বৰ্ধিত মূল্য প্ৰতিযোগিতা
- বিশ্বায়নৰ জৰিয়তে বিশ্বব্যাপী প্ৰতিযোগিতা



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham



ତ



ই-কমাৰ্চ কি?

ইলেক্ট্ৰনিক বাণিজ্য বা ই-কমাৰ্চ হৈছে এক ব্যৱসায়িক আৰ্হি যি প্ৰতিষ্ঠান আৰু ব্যক্তিসকলক ইণ্টাৰনেটৰ যোগেৰে বস্তু ক্ৰয় আৰু বিক্ৰী কৰিবলৈ দিয়ে। ইয়াক কম্পিউটাৰ, টেবলেট বা স্মাৰ্টফোনৰ ওপৰত পৰিচালনা কৰিব পাৰি। ইকমাৰ্চৰ জৰিয়তে উপলব্ধ সামগ্ৰী আৰু সেৱাৰ উদাহৰণ - কিতাপ, সংগীত, বিমানৰ টিকেট, আৰু বিত্তীয় সেৱা যেনে ষ্টক বিনিয়োগ আৰু অনলাইন বেঙ্কিং অন্তৰ্ভুক্ত থাকে।



ই-কমাৰ্চৰ প্ৰকাৰ?

ই-কমাৰ্চে নিম্নলিখিত চাৰিওটা মুখ্য বজাৰ শাখাত কাম কৰে:

বিজনেছ টু বিজনেছ (বিটুবি)

ব্যৱসায়ৰ পৰা ব্যৱসায় (বিটুবি), যাক বি-টু-বি বুলিও কোৱা হয়, হৈছে ব্যৱসায়ৰ মাজত এক প্ৰকাৰৰ লেনদেন, যেনে নিৰ্মাতা আৰু পাইকাৰী বিক্ৰেতা, বা পাইকাৰী বিক্ৰেতা আৰু ৰিটেইলাৰ অন্তৰ্ভুক্ত কৰা। ইয়াক কোম্পানী আৰু ব্যক্তিগত উপভোক্তাৰ মাজত পৰিচালনা কৰাৰ সলনি কোম্পানীবোৰৰ মাজত পৰিচালনা কৰা হয়।



ই-কমাৰ্চৰ প্ৰকাৰ?

বিজনেছ টু কনজিউমাৰ (বিটুচি)

ই ব্যৱসায় আৰু ইয়াৰ সামগ্ৰী বা সেৱাৰ অন্তিম ব্যৱহাৰকাৰী গ্ৰাহকৰ মাজত পোনপটীয়াকৈ সামগ্ৰী আৰু সেৱা বিক্ৰী কৰাৰ প্ৰক্ৰিয়াক বুজায়।

এই খণ্ডটোত ডাইৰেক্ট টু কনজিউমাৰ (ডিটুচি) বিক্ৰীও অন্তৰ্ভুক্ত আছে – এক শেহতীয়া পৰিঘটনা য'ত ব্ৰেণ্ডৰ মালিক/উৎপাদকসকলে বিশেষকৈ ক্ষুদ্ৰ আৰু ক্ষুদ্ৰ উদ্যোগবোৰে বিপণন আৰু বিতৰণ চেনেললৈ নোযোৱাকৈ গ্ৰাহকক পোনপটীয়াকৈ বিক্ৰী কৰিবলৈ ই-কমাৰ্চ প্লেটফৰ্ম ব্যৱহাৰ কৰি আছে।



ই-কমাৰ্চৰ প্ৰকাৰ?

কনজিউমাৰ টু কনজিউমাৰ (চিটুচি)

ই হৈছে এক ব্যৱসায়িক আৰ্হি যি গ্ৰাহকসকলক ইজনে সিজনৰ সৈতে বাণিজ্য কৰিবলৈ সক্ষম কৰে, সঘনাই অনলাইন পৰিৱেশত। চিটুচি ব্যৱসায় হৈছে এক প্ৰকাৰৰ ব্যৱসায়িক আৰ্হি যি ই-কমাৰ্চ প্ৰযুক্তি আৰু অংশীদাৰী অৰ্থনীতিৰ সৈতে উদ্ভৱ হৈছিল।

কনজিউমাৰ টু বিজনেছ (চিটুবি)

চিটুবি হৈছে ব্যক্তিগত গ্ৰাহকসকলৰ বাবে সামগ্ৰী বিক্ৰী কৰাৰ বাবে পৰামৰ্শ দিয়া আৰু কোম্পানীবোৰক সেৱা প্ৰদান কৰাৰ বাবে শেহতীয়া ই-কমাৰ্চ ব্যৱসায় মডেল।



ই-কমাৰ্চৰ সুবিধাসমূহ

দ্রুত ক্রয় প্রক্রিয়া:

গ্ৰাহকসকলে বজাৰ কৰিবলৈ আৰু অধিক সামগ্ৰী ব্ৰাউজ কৰিবলৈ কম সময় ব্যয় কৰে আৰু তেওঁলোকৰ স্থানীয় দোকানত নোপোৱা সামগ্ৰীবোৰ চিনাক্ত কৰিব পাৰে।

স্টৰ আৰু প্ৰডাক্ট লিষ্টিং:

বিক্ৰেতাই বহুতো ছবি, বিৱৰণ, সামগ্ৰীৰ শ্ৰেণী, মূল্য, শিপিং মাচুল আৰু বিতৰণ তাৰিখ যোগ দিব পাৰে। মাত্ৰ এটা পদক্ষেপত আপুনি গ্ৰাহকক বস্তুটোৰ বিষয়ে বহুতো কথা ক'ব পাৰে। আপোনাৰ তালিকা তৈয়াৰ কৰাটোৱে ক্ৰেতাসকলক আপোনাৰ কি আছে দেখুৱায়।



ই-কমাৰ্চৰ সুবিধাসমূহ

ব্যয় হ্রাস:

এটা ই-কমাৰ্চ দোকান সুলভ আৰু ভৌতিক দোকানৰ সৈতে তুলনা কৰিলে কম বিনিয়োগৰ প্ৰয়োজন হয়। ই ব্যক্তিগত আৰু ক্ষুদ্ৰ পৰিমাণৰ বিক্ৰেতাৰ বাবে এক ভাল সুযোগ প্ৰদান কৰে যিসকলে উপাৰ্জন কৰিব বিচাৰে কিন্তু প্ৰয়োজনীয় ষ্টাৰ্ট-আপ মূলধন নাই।

সুলভ বিপণন আৰু বিজ্ঞাপন:

ই-কমাৰ্চ বজাৰবোৰ ভিজুৱেল চেনেল – আৰু বিক্ৰেতাই সঁচাকৈয়ে তেওঁলোকৰ সামগ্ৰী প্ৰদৰ্শন কৰিব পাৰে। বহুতো ই-কমাৰ্চ বজাৰে গ্ৰাহকৰ অন্তৰ্দৃষ্টি সঁজুলি আগবঢ়ায় যাক গ্ৰাহকসকলক বিশ্লেষণ কৰিবলৈ ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰি, ই সকলো অৰ্ডাৰ দেখুৱায় – অমীমাংসিত, অপ্ৰেৰণ, প্ৰেৰণ, বাতিল, ৰিটাৰ্ণ।



ই-কমাৰ্চৰ সুবিধাসমূহ

গ্ৰাহকৰ বাবে নমনীয়তা:

সামগ্ৰী আৰু সেৱাসমূহ ২৪ ঘণ্টাই উপলব্ধ আৰু গ্ৰাহকসকল সদায় এটা ই-কমাৰ্চ বজাৰত উপস্থিত থাকে। ইয়াৰ ফলাফল হৈছে যে বিক্ৰেতাই তেওঁলোকৰ সামগ্ৰীযিকোনো স্থানত, যিকোনো সময়তে আগবঢ়াব পাৰে।

বিক্ৰেতাসকলে তেওঁলোকৰ ৰাজহ নিৰ্মাণ ৰ বাবে এই গ্ৰাহকৰ নমনীয়তা ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে। তেওঁলোকে আত্মবিশ্বাসেৰে এখন অনলাইন বজাৰত বিক্ৰী কৰিব পাৰে যে যথেষ্ট ক্ৰেতা আছে।



ই-কমাৰ্চৰ সুবিধাসমূহ

সামগ্ৰী আৰু মূল্যৰ মাজত তুলনা:

ই-কমাৰ্চত, বিক্ৰেতাই সঁজুলি ব্যৱহাৰ কৰি বা নিজে সামগ্ৰীবোৰ তুলনা কৰিব পাৰে। ই তেওঁলোকক উপলব্ধ সামগ্ৰীৰ বিকল্প, মানক হাৰৰ এক ভাল ধাৰণা দিয়ে, যদি সামগ্ৰী এটাৰ প্ৰয়োজনীয়তা অসম্পূৰ্ণ হয়।



ই-কমাৰ্চৰ সুবিধাসমূহ

সীমাবদ্ধতা অতিক্ৰম কৰে:

- ভৌতিক দোকান থকা এজন বিক্ৰেতাই কেৱল এক নিৰ্দিষ্ট সংখ্যক ক্ৰেতাৰ ওচৰলৈ যাব পাৰে। তেওঁলোকে গ্ৰাহকৰ ঘৰলৈ বিতৰণ কৰিব পাৰে কিন্তু দূৰত্বৰ সীমাবদ্ধতা থাকিব পাৰে। কেইবাটাও ই-কমাৰ্চ বজাৰৰ নিজা লজিষ্টিক আৰু ডেলিভাৰী প্ৰণালী আছে।
- নতুন গ্ৰাহক বিচাৰিবলৈ তেওঁলোকৰ প্ৰসাৰ সম্প্ৰসাৰিত কৰিব লগা বিক্ৰেতাসকলে ইয়াৰ পৰা লাভান্বিত হ'ব পাৰে। এইটো কেৱল অনলাইন বিক্ৰেতা আৰু ভৌতিক দোকান থকা সকলৰ ক্ষেত্ৰত প্ৰযোজ্য।
- কেৱল অনলাইন বিক্ৰেতাই লজিষ্টিক ব্যয় সঞ্চয় কৰিব পাৰে আৰু গ্ৰাহকৰ পৰা নিশ্চিত হ'ব পাৰে। ভৌতিক দোকান থকা বিক্ৰেতাসকলে তেওঁলোকৰ সামগ্ৰী স্থানীয় ক্ৰেতাসকলক বিক্ৰী কৰা আৰম্ভ কৰে।



ই-কমাৰ্চৰ সুবিধাসমূহ

গ্ৰাহক আৰু বজাৰৰ চাহিদাৰ প্ৰতি দ্ৰুত সঁহাৰি:

- ই-কমাৰ্চ বজাৰসমূহে আপোনাক এক সুশৃংখল লজিষ্টিক বা বিতৰণ প্ৰণালী প্ৰদান কৰে। ইয়াৰ অৰ্থ হৈছে যে ক্ৰেতাৰ অৰ্ডাৰ দক্ষতাৰে বিতৰণ কৰা হয়। সামগ্ৰী ৰিটাৰ্ণ মেনেজমেণ্ট হৈছে আৰু এটা প্লাছ পইণ্ট যাক দ্ৰুততাৰে চম্ভালিব পাৰি – আপুনি হয় পৰিশোধবোৰ ঘূৰাই দিব পাৰে বা সলনি দিব পাৰে।
- ব্যৱসায়ীসকলে দ্ৰুততাৰে লেনদেন, পদোন্নতি সৃষ্টি কৰিব পাৰে। ই গ্ৰাহকসকলক আকৰ্ষিত কৰে আৰু অধিক বিক্ৰী সৃষ্টি কৰাৰ সম্ভাৱনা বৃদ্ধি কৰে। ই-কমাৰ্চ বিক্ৰেতাই তেওঁলোকে বিচৰা সময়ত কুপনপৰিকল্পনা আৰু প্ৰয়োগ কৰিব পাৰে – আনকি তেওঁলোকৰ নিজৰ দোকানৰ বাবে এনে অফাৰ অনুকূলিত কৰিব পাৰে।



ই-কমাৰ্চৰ সুবিধাসমূহ

একাধিক পৰিশোধ মোড :

- ই-কমাৰ্চ বজাৰবোৰে একাধিক পৰিশোধ মোডৰ অনুমতি দিয়ে যাৰ ভিতৰত আছে ইউপিআই, কেছ অন ডেলিভাৰী, ডেলিভাৰীত কাৰ্ড, নেট বেঙ্কিং, ক্রেডিট বা ডেবিট কাৰ্ডত ই.এম.আই. আৰু পে-লেটাৰ ক্রেডিট সুবিধা।



ଝି କର୍ମାର୍ଚ୍ଚ
ପ୍ଲେଟଫର୍ମ୍‌ସମୂହ

୦୮



ব্যক্তিগত খণ্ড (মুখ্য ই-কমাৰ্চ প্লেটফৰ্ম বাছনি কৰক)

ফ্লিপকাৰ্ট

- অক্টোবৰ ২০০৭-ত মুকলি কৰা, ই হৈছে ৮০টাতকৈও অধিক শ্ৰেণীত ৮০ নিযুতৰো অধিক সামগ্ৰীৰ সৈতে ভাৰতৰ শীৰ্ষস্থানৰ ই-কমাৰ্চ বজাৰ স্থান।

এমাজন

- Amazon.com (Amazon.in), অনলাইন ৰিটেইলাৰ, ইলেক্ট্ৰনিক কিতাপ পঢ়ুৱৈ নিৰ্মাতা, আৰু ৱেব সেৱা প্ৰদানকাৰী যি ইলেক্ট্ৰনিক বাণিজ্যৰ আইকনিক উদাহৰণ হৈ পৰিছিল। ইয়াৰ মুখ্য কাৰ্যালয় ৱাশ্বিংটনৰ চিয়েটলত আছে।



ব্যক্তিগত খণ্ড (মুখ্য ই-কমাৰ্চ প্লেটফৰ্ম বাছনি কৰক)

স্নেপডিল

- ২০১০ চনৰ ফেব্ৰুৱাৰীমাহত ৰোহিত বনচালৰ সৈতে কুনাল বহেলে Snapdeal.com আৰম্ভ কৰে।
- ভাৰতৰ সৰ্ববৃহৎ অনলাইন বজাৰ, আঞ্চলিক, ৰাষ্ট্ৰীয় আৰু আন্তঃৰাষ্ট্ৰীয় ব্ৰেণ্ড আৰু ৰিটেইলাৰৰ ৮০০ শ্ৰেণীত ৬০ নিযুততকৈ অধিক সামগ্ৰীৰ সৰ্বাধিক ভাণ্ডাৰৰ সৈতে।



ব্যক্তিগত খণ্ড (মুখ্য ই-কমার্চ প্লেটফৰ্ম বাছনি কৰক)

ইণ্ডিয়ামাৰ্ট

- ভাৰতৰ সৰ্ববৃহৎ অনলাইন বিটুবি বজাৰ, ক্ৰেতাসকলক যোগানকৰ্তাৰ সৈতে সংযোগ কৰা। ভাৰতত অনলাইন বিটুবি শ্ৰেণীবদ্ধ স্থানৰ ৬০% বজাৰ অংশৰ সৈতে, চেনেলটোৱে ক্ষুদ্ৰ আৰু মজলীয়া উদ্যোগ (এছ.এম.ই.), বৃহৎ উদ্যোগ আৰু লগতে ব্যক্তিসকলক এক মঞ্চ প্ৰদান কৰাৰ ওপৰত গুৰুত্ব দিয়ে। ১৯৯৯ চনত স্থাপিত, কোম্পানীটোৰ লক্ষ্য হৈছে 'ব্যৱসায় কৰাটো সহজ কৰা'।



চৰকাৰী

- **জেম**

ই হৈছে ওৱান ষ্টপ চৰকাৰী ই-মাৰ্কেট প্লেচৰ এক চমু প্ৰকাৰ, ই হৈছে চৰকাৰী বিষয়াসকলৰ দ্বাৰা ক্ৰয় কৰাৰ বাবে এক গতিশীল, স্ব-নিৰ্ভৰশীল, আৰু ব্যৱহাৰকাৰী-অনুকূল পৰ্টেল।

- **কেন্দ্ৰীয় ৰাজহুৱা ক্ৰয় পৰ্টেল**

ভাৰতীয় ই-ক্ৰয় প্ৰণালীয়ে নিবিদাতাসকলক বিনামূলীয়াকৈ নিবিদা অনুসূচী ডাউনলোড কৰিবলৈ আৰু তাৰ পিছত এই পৰ্টেলৰ জৰিয়তে অনলাইননিবিদা জমা দিবলৈ সক্ষম কৰে। পৰ্টেলটোৱে বিভিন্ন মন্ত্ৰালয় আৰু লাইন বিভাগত কৰা ক্ৰয়ৰ তথ্যৰ একক বিন্দু প্ৰৱেশাধিকাৰ প্ৰদান কৰে।



মূখ্য বৈশিষ্ট্যসমূহ

- কেন্দ্ৰীয় আৰু ৰাজ্য চৰকাৰৰ মন্ত্ৰালয়, বিভাগ আৰু সংগঠন, পি.এছ.ইউ. আৰু পি.এছ.বি.ৰ দ্বাৰা নিবিদা আৰু নিবিদা পুৰস্কাৰৰ বিৱৰণ প্ৰকাশৰ মঞ্চ
- সকলোৰে বাবে নিবিদা নথিপত্ৰৰ বিনামূলীয়া প্ৰৱেশাধিকাৰ
- অন-লাইন প্ৰপত্ৰৰ জৰিয়তে এনআইটি প্ৰকাশ কৰাৰ সুবিধা
- নিবিদা নথিপত্ৰ প্ৰকাশ কৰাৰ সুবিধা, দস্তাবেজৰ সৈতে শুদ্ধিপত্ৰ যোগ দিয়া
- চুক্তি দস্তাবেজৰ সৈতে নিবিদা পুৰস্কাৰৰ বিৱৰণ প্ৰকাশ কৰাৰ সুবিধা
- ৰাজহুৱা ক্ষেত্ৰত, ৰাইজৰ দ্বাৰা প্ৰৱেশ/দৰ্শনৰ বাবে কোনো পঞ্জীয়নৰ প্ৰয়োজন নাই



মুখ্য বৈশিষ্ট্যসমূহ

- বিভিন্ন মাইলৰ খুঁটিত ইমেইল / এছএমএছ সতৰ্কবাণী।
- সকলোৰে বাবে টোল ফ্ৰী হেল্প লাইন সুবিধা।
- নিবিদাৰ প্ৰকাৰ, সামগ্ৰীৰ শ্ৰেণী, সংগঠনৰ প্ৰকাৰ আৰু সংগঠনৰ নামৰ অনুসৰি শ্ৰেণীবদ্ধ কৰা হৈছে।
- আৰ্কাইভ কৰা নিবিদাসমূহ ৰাজহুৱা ডমেইনত উপলব্ধ।
- কীৱৰ্ড, অৱস্থান, মূল্য, সংগঠনৰ নাম, সংগঠনৰ প্ৰকাৰ, নিবিদাৰ প্ৰকাৰ, আৰু সামগ্ৰীৰ শ্ৰেণীৰ দৰে পৰিমাত্ৰা ব্যৱহাৰ কৰি উপলব্ধ অনুসন্ধান সুবিধা।



ই-কমাৰ্চ প্লেটফৰ্ম ব্যৱহাৰ কৰোঁতে সাৱধানতা

ম'ডাছ অপাৰেণ্ডি – অনলাইন বিক্ৰী প্লেটফৰ্ম ব্যৱহাৰ কৰি প্ৰৱৰ্ত্তনা

- প্ৰৱৰ্ত্তকসকলে অনলাইন বিক্ৰী প্লেটফৰ্মত ক্ৰেতা হোৱাৰ ভাও লয় আৰু সামগ্ৰীটোৰ প্ৰতি আগ্ৰহ দেখুৱায়।
- আপোনাক টকা পৰিশোধ কৰাৰ পৰিৱৰ্ত্তে, তেওঁলোকে ইউ.পি.আই. এপৰ জৰিয়তে “ৰিকুৱেষ্ট মানি” বিকল্প ব্যৱহাৰ কৰে আৰু ধন প্ৰেৰণৰ অনুৰোধটো অনুমোদন কৰিবলৈ জোৰ দিয়ে যি আপোনাৰ বেঞ্চ একাউণ্টৰ পৰা ধন প্ৰেৰণ সক্ষম কৰে।

সাৱধানতা

- সদায়ে মনত ৰাখিব, টকা লাভ কৰিবলৈ আপোনাৰ পিন / পাছৱৰ্ড যিকোনো ঠাইতে লিপিবদ্ধ কৰাৰ কোনো প্ৰয়োজন নাই।
- যদি ইউ.পি.আই. বা আন কোনো এপ্লে লেনদেন সম্পূৰ্ণ কৰিবলৈ আপোনাক আপোনাৰ পিন লিপিবদ্ধ কৰিবলৈ কয়, ইয়াৰ অৰ্থ হৈছে আপুনি ইয়াক লাভ কৰাৰ পৰিৱৰ্ত্তে টকা প্ৰেৰণ কৰিব।



গ্লোবাল ভেল্যু
চেইন

০৫



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham

ভেল্যু চেইন কি?

- ভেল্যু চেইন হৈছে সামগ্ৰী বা সেৱা এটোক ধাৰণাৰ পৰা বাস্তৱলৈ ৰূপান্তৰ কৰাৰ বাবে এক ধাপে ধাপে ব্যৱসায়িক আৰ্হি।
- নিম্নলিখিত কাৰ্যকলাপবোৰ (চূড়ান্ত উপভোক্তালৈ ডিজাইন, উৎপাদন, বিপণন, বিতৰণ আৰু সমৰ্থন ইত্যাদি) ভৌগোলিক স্থানত বহুতো ফাৰ্ম আৰু শ্ৰমিকৰ মাজত বিভক্ত কৰা হৈছে যাতে সামগ্ৰী এটা ইয়াৰ ধাৰণাৰ পৰা ইয়াৰ অন্তিম ব্যৱহাৰলৈ আনিব পাৰে।
- ভেল্যু চেইনে আটাইতকৈ কম ব্যয়ৰ বাবে সৰ্বাধিক মূল্য প্ৰদান কৰাত ব্যৱসায় এটা সহজ কৰে যাৰ ফলত ব্যৱসায় এটাৰ দক্ষতা বৃদ্ধি হয়।
- ভেল্যু চেইনে এটা কোম্পানীৰ দক্ষতা আৰু উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি কৰি ইয়াৰ বাবে এক প্ৰতিযোগিতামূলক সুবিধা সৃষ্টি কৰে।



ট্ৰেনজেকচনেল কৰ্প'ৰেচন

- এইটো হৈছে এক উদ্যোগ (ইয়াৰ মূল দেশ আৰু মালিকীস্বত্ব নিৰ্বিশেষে, ব্যক্তিগত, ৰাজহুৱা বা মিশ্ৰিত সহ) য'ত দুটা বা ততোধিক দেশত অৱস্থিত কোম্পানী বা প্ৰতিষ্ঠান অন্তৰ্ভুক্ত থাকে যিবোৰ মালিকীস্বত্ব বা অন্যান্য কাৰকৰ দ্বাৰা সম্পৰ্কিত, যাতে তেওঁলোকৰ এজন বা একাধিকে আনৰ কাৰ্যকলাপৰ ওপৰত গুৰুত্বপূৰ্ণ প্ৰভাৱ পেলাব পাৰে আৰু, বিশেষকৈ, জ্ঞান, সম্পদ আৰু দায়বদ্ধতা তেওঁলোকৰ সৈতে ভাগ বতৰা কৰা।
- ভেল্যু চেইলৰ এটা উদাহৰণ:

A smart phone assembled in China might include graphic design elements from the United States, computer code from France, silicone chips from Singapore, and precious metals from Bolivia. Throughout this process, all countries involved retain some value and benefit from the export of the final product.

ভেল্যু চেইনৰ গুৰুত্ব

- দেশবোৰে পিছপৰা বা আগলৈ সংযোগস্থাপন কৰি গ্ল'বেল ভেল্যু চেইনত অংশগ্ৰহণ কৰিব পাৰে।
- গ্ল'বেল ভেল্যু চেইন ৰপ্তানিয়ে এখন দেশৰ জনমূৰি জিডিপি বৃদ্ধিত অৰিহণা যোগায়। এছ.এম.ই.-ৰ দ্বাৰা আগলৈ আৰু পিছপৰা অংশগ্ৰহণ দুয়োটাই জনমূৰি উপাৰ্জন বৃদ্ধিৰ ওপৰত যোগাত্মক প্ৰভাৱ পেলায়।
- গ্ল'বেল ভেল্যু চেইনৰ ৰপ্তানি আৰু ইয়াৰ উপাদানবোৰত অধিক অংশগ্ৰহণ আৰু অৱদানৰ সৈতে শ্ৰমিকৰ উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি হয়।



ভেল্যু চেইনৰ গুৰুত্ব

- গ্ল'বেল ভেল্যু চেইনত অংশগ্ৰহণ কৰিলে ফাৰ্মবোৰে ভেল্যু চেইনৰ সেই অংশত বিশেষজ্ঞতাৰ পৰা লাভান্বিত হ'ব পাৰে য'ত তেওঁলোক আটাইতকৈ উৎপাদনশীল।
- তেওঁলোকে উন্নত প্ৰযুক্তি, সস্তা ইনপুট, আৰু গোলকীয় বজাৰৰ প্ৰৱেশাধিকাৰ লাভ কৰে (স্কেলৰ অৰ্থনীতিৰ শোষণ কৰিবলৈ)।
- গ্ল'বেল ভেল্যু চেইন ৰপ্তানি বৃদ্ধি বিনিয়োগৰ এক গুৰুত্বপূৰ্ণ বৃদ্ধিৰ সৈতেও জড়িত। মূল্য শৃংখলাত একত্ৰিত হ'বলৈ মুখ্য প্ৰতিষ্ঠানৰ পৰা বিভিন্ন দেশত অৱস্থিত তেওঁলোকৰ সহায়ক কোম্পানীলৈ মূলধন স্থানান্তৰৰ দ্বাৰা চালিত।



গ্ল'বেল ভেল্যু চেইনৰ পৰা সুযোগ

- কাম আৰু মধ্যৱৰ্তী কাৰ্যকলাপৰ ব্যৱসায়ে সৰু প্ৰতিষ্ঠানবোৰক আন্তৰ্জাতিক যোগান শৃংখলাত প্ৰত্যক্ষ বা পৰোক্ষভাৱে অংশগ্ৰহণ কৰাৰ পথ প্ৰশস্ত কৰিছে।
- গ্ল'বেল ভেল্যু চেইনৰ জৰিয়তে, এম.এছ.এম.ই.-য়ে এতিয়া ফাৰ্মবোৰক নেতৃত্ব দিবলৈ অংশ আৰু উপাদানৰ যোগানকৰ্তা হিচাপে কাম কৰিব পাৰে।
- মুখ্য প্ৰতিষ্ঠানবোৰৰ সৈতে ক্ৰেতা-যোগানকৰ্তাৰ সম্পৰ্কে এছ.এম.ই.-ক এক নিৰ্দিষ্ট কাৰ্যকলাপত অধিক বিশেষজ্ঞ হ'বলৈ অনুমতি দিয়ে।
- এই মুখ্য প্ৰতিষ্ঠানসমূহক নতুন সামগ্ৰী আৰু সেৱা যোগান ধৰাৰ বাবে নতুন খণ্ডৰ জৰিয়তে বৃহৎ আঞ্চলিক আৰু গোলকীয় বজাৰৰ প্ৰৱেশাধিকাৰ।
- মুখ্য প্ৰতিষ্ঠানবোৰৰ সৈতে বাৰ্তালাপে মুখ্য প্ৰতিষ্ঠান আৰু এম.এছ.এম.ই.-ৰ মাজত অধিক তথ্য প্ৰবাহৰ অনুমতি দিয়ে, যাৰ ফলত এম.এছ.এম.ই.-ৰ প্ৰৱন্ধন পদ্ধতিৰ উন্নতি ৰ লগতে তেওঁলোকৰ প্ৰযুক্তি আৰু দক্ষতাৰ স্তৰ উন্নত হয়।



ମୁଖ୍ୟ ଦିଗ୍‌ସମୂହ

୦୬



Confederation of Indian Industry

Digital
Saksham

মূখ্য দিশসমূহ

- ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙে ব্যৱসায় এটাক ইয়াৰ গ্ৰাহকসকলক ভালদৰে সেৱা আগবঢ়োৱাত সহায় কৰে কিয়নো ব্যৱসায়বোৰে সঠিক দৰ্শকক লক্ষ্য কৰিবলৈ সক্ষম হয়, দ্ৰুত আৰু কাৰ্যকৰী গ্ৰাহকৰ প্ৰতিক্ৰিয়া এনেদৰে নিশ্চিত কৰে যি ব্যয়সাপেক্ষ হয়।
- ই-কমাৰ্চে ব্যৱসায়ক ব্যয় হ্রাস কৰাত সহায় কৰে কিয়নো ই সুলভ, উন্নত গ্ৰাহক সেৱা প্ৰদান কৰে আৰু ব্যৱসায়ৰ প্ৰসাৰ বৃদ্ধি কৰে।
- গ্ল'বেল ভেলু চেইনবোৰে এম.এছ.এম.ই.ৰ বাবে নিম্নলিখিত সুযোগবোৰ আগবঢ়ায় – সেইবোৰ আগশাৰীৰ প্ৰতিষ্ঠানবোৰৰ যোগান শৃংখলাৰ অংশ হ'ব পাৰে, বিশ্বব্যাপী বজাৰত প্ৰৱেশাধিকাৰ লাভ কৰিব পাৰে, মুখ্য ফাৰ্মৰ পৰা বিনিয়োগ স্থানান্তৰ কৰিব পাৰে আৰু দক্ষতা আৰু প্ৰযুক্তিৰ এক গুৰুত্বপূৰ্ণ উন্নতি কৰিব পাৰে।





धन्यवाद!!!

