

Promoting Agricultural Commercialization
and Enterprises (PACE) প্রকল্পের আওতায়

“ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রাডিং
এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন” উপ-প্রকল্পের ক্ষুদ্র
উদ্যোক্তাদের



Promoting Agricultural Commercialization
and Enterprises (PACE) প্রকল্পের আওতায়

“ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং
এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন” উপ-প্রকল্পের ক্ষুদ্র
উদ্যোক্তাদের



উপদেশনায়

মোঃ ফজলুল কাদের
অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক
পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ), ঢাকা

মোঃ হাবিবুর রহমান
সহকারী মহাব্যবস্থাপক (কার্যক্রম) ও
প্রকল্প সমন্বয়কারী, (PACE) প্রকল্প
পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ), ঢাকা

ড. এস. এম. ফারুক-উল-আলম
ভ্যালু চেইন প্রজেক্ট সুপারভাইজার, PACE প্রকল্প, পিকেএসএফ
পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ), ঢাকা

মোঃ মাসুম সরকার
ভ্যালু চেইন প্রজেক্ট ম্যানেজার, PACE প্রকল্প
পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ), ঢাকা

সম্পাদক

ড. খন্দকার আলমগীর হোসেন
প্রতিষ্ঠাতা নির্বাহী পরিচালক
গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)

সম্পাদনা পর্যদ

ড. মোঃ মাহবুব আলম, সিনিয়র পরিচালক, গাক
মোঃ জিয়াউদ্দীন সরদার, সমন্বয়কারী (কমিউনিকেশন এন্ড ডকুমেন্টেশন), গাক

আলোকচিত্র ও মুদ্রণ

মোঃ আবুল কালাম, প্রকল্প ব্যবস্থাপক, পেইস ই-কমার্স, গাক

ডিজাইন

দিপালী প্রিন্টার্স

প্রকাশকাল

ডিসেম্বর-২০২৩

প্রকাশনায়

গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)

সার্বিক সহযোগিতায়

পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ)।

পেইস ই-কমার্স প্রকল্প

সূচিপত্র

১.	প্রাককথন.....	১
২.	প্রকল্প সংশ্লিষ্ট কিছু কথা.....	২
৩.	প্রকল্প সার সংক্ষেপ.....	৩
৪.	উপ-প্রকল্পের লক্ষ্য.....	৪
৫.	উপ-প্রকল্পের উদ্দেশ্য.....	৪
৬.	উপ-প্রকল্পের সাধারণ তথ্যাবলী.....	৪
৭.	কর্ম এলাকা.....	৪
৮.	প্রকল্প মেয়াদকাল.....	৪
৯.	উপ-প্রকল্পের আওতায় বাস্তবায়িত কর্মকাণ্ড সমূহ.....	৫
১০.	উপ প্রকল্পের আওতায় আয়োজিত বিভিন্ন প্রশিক্ষণ কর্মশালা.....	৬
১১.	প্রশিক্ষণ পরিচালনা.....	৭
১২.	উদ্যোক্তাদের আর্থিক সহায়তা প্রদান.....	৭
১৩.	উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা আয়োজন.....	৯
১৪.	উদ্যোক্তাদের সাফল্য গাঁথা গল্প অন্বেষণ.....	১০
১৫.	উপ-প্রকল্পের অর্জন.....	১১
১৬.	প্রকল্প কার্যক্রমের শিখনসমূহ.....	১১
১৭.	প্রকল্পের দৃশ্যমান পরিবর্তন সমূহ.....	১২
১৮.	সফলতার গল্পঃ	
১)	‘সামিয়া টেইলারিং এন্ড বুটিকস হাউস’ - একটি সফল উদ্যোগের নাম.....	১৩-১৪
২)	“Rupkotha's World” - অগনিক হেয়ার অয়েল বদলে দিয়েছে কানন ইসলাম মলি’র ভাগ্য.....	১৫-১৬
৩)	বালচাও এর মাধ্যমে স্বপ্ন পূরণ.....	১৭-১৮
৪)	গহনার জগতে ভিনুতা’র জয়.....	১৯-২১
৫)	স্মার্ট কৃষিতে এগিয়ে আসার স্বপ্ন দেখাচ্ছেন এক সফল নারী.....	২২-২৩
৬)	গহনাতে এলিনা জাহানের স্বপ্ন পূরণ.....	২৪-২৫
৭)	মেটালের তৈরি হাতের গহনায় স্বপ্ন পূরণ.....	২৬-২৭
৮)	জুয়েলের নবাবী ব্রান্ডে নবাবীযানা.....	২৮-২৯
৯)	মরিঙ্গা গুড়ায় বানার স্বপ্ন পূরণ.....	৩০-৩১
১০)	বগুড়ায় নাড়ু তৈরীর জগতে কুমকুম নামই সেরা.....	৩২-৩৩
১১)	“খাঁটির সস্তুর”.....	৩৪-৩৫
১২)	“পিপালিকা”.....	৩৬-৩৭
১৩)	রাবেয়ার হস্তশিল্পে সফল হওয়ার গল্প.....	৩৮-৩৯
১৪)	“হাংরি বেলী” স্বপ্ন পূরণের সোপান.....	৪০-৪১
১৫)	এক নারীর সফল উদ্যোক্তা হয়ে উঠার গল্প.....	৪২-৪৩
১৬)	রিপার সেলাই কাজে সফলতায় “সাফা বুটিক” এর পথচলা.....	৪৪-৪৫
১৭)	গর্ভবতী মহিলা এবং গর্ভস্ব শিশুর স্বাস্থ্য নিয়ে রুবাইয়ার ‘হ্যাপি প্যারেক্টিং’.....	৪৬-৪৮
১৮)	‘সারা এন্ড বুটিকস হাউস’ - সখ থেকে সফলতা.....	৪৯-৫০
১৯)	হেঁসেলে রসনার স্বাদ.....	৫১-৫২
২০)	পুঁথির গহনাতে সোনিয়া’র স্বপ্ন পূরণ.....	৫৩-৫৪
২১)	থেজুরের লাডুই সফলতার সোপান.....	৫৫-৫৬
২২)	পেঁয়াজের তেলে সুমনার সাফল্য.....	৫৭-৫৮
২৩)	সোনালী আঁশে স্বর্ণ উজ্জ্বল সাফল্য.....	৫৯-৬০
২৪)	কুরুশ আর খাবার পণ্য তৈরীতে তানিয়ার সফলতা.....	৬১-৬২
১৯)	ফটো গ্যালারি.....	৬৩-৬৬

প্রাককথন



দেশের জনগোষ্ঠীর আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে বেশকিছু কার্যক্রম নিয়ামক হিসেবে কাজ করে যেমনঃ কুটির শিল্প, হস্তশিল্প, কৃষি, মৎস্য ও প্রাণিসম্পদ উন্নয়ন, ক্ষুদ্র উদ্যোগ উন্নয়ন, স্বাস্থ্য, শিক্ষা, ব্যবসা বাণিজ্য ইত্যাদি। কিন্তু আধুনিক বিশ্বে একটি জাতির উন্নয়নে শিল্পের বহুমুখী কর্মকাণ্ড অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে থাকে। এক্ষেত্রে প্রথম, দ্বিতীয়, তৃতীয় ও চলমান চতুর্থ শিল্প বিপ্লবের অবদান অনস্বীকার্য। বাংলাদেশ এখনো চতুর্থ শিল্প বিপ্লবের প্রারম্ভিক পর্যায়ে রয়েছে। আমরা এখনো আধুনিক বৈজ্ঞানিক প্রযুক্তির যথাযথ প্রয়োগ ও ব্যবহার করতে যথেষ্ট সক্ষম হয়ে উঠতে পারিনি। অথচ সারা বিশ্বের উন্নত দেশগুলো চতুর্থ শিল্প বিপ্লবের গুরুত্বপূর্ণ অনুসঙ্গ সমূহের সমাবেশ ঘটিয়ে উন্নয়নের শিখরে পৌঁছেছে। উত্তরবঙ্গের প্রবেশদ্বার বগুড়া জেলার প্রাচীন ঐতিহ্য হিসেবে কুটির

শিল্প, হস্তশিল্প, লাইট ইঞ্জিনিয়ারিং খাতগুলো দেশের কৃষি সেক্টর উন্নয়নে যেমন অগ্রণী ভূমিকা পালন করছে তেমনি অর্থনীতিতেও বিশেষ অবদান রেখে চলেছে। ছোট, বড় ও মাঝারি ধরনের কৃষিভিত্তিক প্রতিষ্ঠান ও কারখানাসমূহ এক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে আসছে।

বগুড়ার কুটির শিল্প, হস্তশিল্প, ভোজ্যতেল, ডেইরি পণ্য এবং খাদ্য সামগ্রী শিল্পের দেশব্যাপী সুনাম ও সুখ্যাতি রয়েছে। কালের বিবর্তনে পোশাক শিল্পে এসেছে নানা পরিবর্তন ও বৈচিত্র। বগুড়াতেও গড়ে উঠেছে আধুনিক গার্মেন্টস শিল্প কারখানা। এসব কারখানার উৎপাদিত পণ্য দেশের অভ্যন্তরে সরবরাহের পাশাপাশি সীমিত পরিসরে বিদেশেও রপ্তানি হচ্ছে। এছাড়াও দই, মিষ্টি, মাঠা, ঘোল, টক দই, রসমালাই, ঘি, মাংসের আচার, কিমা, জুয়েলারী সামগ্রী, গহনা, কাঠ, পাট, বাঁশ, ক্লে, কাগজ এবং কাপড়ের টুকরা দিয়ে গহনা, বেবি ফুড, খেজুরের লাড্ডু, নারিকেল নাডু, নারিকেল সন্দেশ, কেক, পুডিং, মমো, চাওমিন, সিংগারা, বেকারী বিস্কুট, চিপস, চানাচুর, সিঁদল, পেঁয়াজ, তিল, তিসি, ভেণ্ডা, কালোজিরা ইত্যাদি দ্বারা তৈরি হেয়ার ফল সল্যুশন, বাদামের তেল, হ্যান্ড পেইন্ট, বাটিক, বুটিক, বেবি ড্রেস, হিজাব, শাড়ী, পাঞ্জাবি, ফতুয়া, নকশি কাঁথা, ম্যাক্রাম, পাটজাত পণ্য, ঘানি ভাংগা খাঁটি সরিষার তেল, মিস্ত্রড মশলা, হলুদ, মরিচ, ধনিয়া, ত্বীন ফল, ড্রাগন ফল, মধু, সাইলেজ, ভার্মি কম্পোষ্ট, ট্রাইকো-কম্পোষ্ট ইত্যাদির দেশ জুড়ে রয়েছে সুখ্যাতি। কিন্তু পণ্যের বাজারজাতকরণ, প্রচার ও প্রচারণা, সম্প্রসারণ তথা ব্র্যান্ডিং-এর জন্য আধুনিক বাজারজাত পদ্ধতি যেমনঃ ফেসবুক পেইজ বা অনলাইন পদ্ধতি সম্পর্কে উদ্যোক্তাদের কাজিতমাত্রায় ধারণা না থাকায় তাদের তৈরি পণ্যের বিক্রয় ও লাভ উভয়ই তুলনামূলকভাবে কম ছিল।

এ পরিপ্রেক্ষিতে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক উদ্যোক্তা পর্যায়ে পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ)-এর সার্বিক তত্ত্বাবধানে ইফাদ-এর অর্থায়নে PACE প্রকল্পের আওতায় উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক এক বছর মেয়াদী একটি উপ-প্রকল্প গ্রহণ করা হয়। ২০২৩ সালের জানুয়ারি মাস হতে বগুড়া জেলার উল্লেখিত সেক্টরের উদ্যোক্তাদের ক্রমবর্ধমান উন্নয়নের ধারাকে যুগোপযোগী করতে উপ-প্রকল্পের মাধ্যমে সংস্থা ‘ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের তৈরিকৃত পণ্যের গুণগত মানোন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ, পণ্যের ব্র্যান্ডিং এবং ই-কমার্স বিষয়ক প্রশিক্ষণ প্রদানের পাশাপাশি উদ্যোগের উন্নয়নে বিভিন্ন ধরনের সহায়তা যেমনঃ পণ্যের গুণগত মানোন্নয়নে আধুনিক প্রযুক্তির ব্যবহার, পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়ন, পণ্যের ব্র্যান্ডিং বিষয়ে ফেসবুক বৃষ্টিং ও প্রচারণা, পণ্যের লেবেলিং আধুনিকায়ন, মোড়কীকরণ ও সনদায়ন, বিদ্যমান ব্যবসার পণ্য প্রদর্শন, কল কারখানার কর্ম পরিবেশ উন্নয়নে বর্জ্য ব্যবস্থাপনা এবং স্বাস্থ্যসম্মত নিয়ম নীতি ইত্যাদি অনুসরণ করা হচ্ছে।

এ ধরনের উদ্যোগ গ্রহণের ফলে উদ্যোক্তাদের তৈরি পণ্যের উৎপাদন বৃদ্ধি ও গুণগত মানোন্নয়ন হয়েছে। পণ্যের প্রচার ও প্রসার, বাজারজাতকরণ সহজীকরণসহ সর্বোপরি টেকসই ব্যবসা ব্যবস্থাপনায় উপ-প্রকল্পটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখতে সক্ষম হয়েছে। এক্ষেত্রে পিকেএসএফ, ইফাদ, উপ-প্রকল্পের কর্মকর্তা এবং যাদের জন্য এ প্রকল্প বাস্তবায়ন সম্ভব হয়েছে তাদের সবাইকে আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন করছি।

ড. খন্দকার আলমগীর হোসেন
নিবাহী পরিচালক
গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)

প্রকল্প সংশ্লিষ্ট কিছু কথা



PACE প্রকল্পের আওতায় প্রতিবেদনটি ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন, মাঠ পর্যায়ে কর্মকান্ড মূল্যায়ন এবং উদ্যোক্তাদের সাক্ষাৎকার ভিত্তিক তথ্যের আলোকে শিখনফল, উদ্ভাবন ও উন্নত চর্চাসমূহের তাৎপর্যপূর্ণ অবদান এবং উদ্যোক্তাদের সফলতার গল্প সন্নিবেশিত করা হয়েছে।

প্রতিবেদনটি প্রস্তুতকরণে একজন পরামর্শক নিয়োগের মাধ্যমে ২৪ জন উদ্যোক্তার সাফল্য গাঁথা স্বপ্ন পূরণের গল্প তুলে ধরা হয়েছে যা আগ্রহী যুবদের এ ধরনের উদ্যোগ গ্রহণে উৎসাহিত করবে। প্রতিবেদনটি চূড়ান্তকরণে পিকেএসএফ এর প্রকল্প ম্যানেজমেন্ট টিম এর মতামত গ্রহণপূর্বক প্রতিবেদনটি

প্রকাশের প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেয়া হয়েছে। উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক ২০ ব্যাচে ৫০০ জন এবং পণ্যের ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক ২০ ব্যাচে ৫০০ জনসহ মোট ১০০০ জন উদ্যোক্তাকে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়েছে।

ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের প্রায় সকলের আর্থিক সীমাবদ্ধতার পাশাপাশি ই-কমার্স সেবার মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনার তেমন কোন অভিজ্ঞতা ছিল না। এ প্রেক্ষিতে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্য সফলভাবে অনলাইন বিপণনে পণ্যের গুণগত মান অক্ষুণ্ন রাখা, পণ্যের বৈচিত্র্য আনয়ন, উৎপাদন কেন্দ্রের স্বাস্থ্যসম্মত কর্ম পরিবেশ, পণ্য সজ্জা, লেভেলিং ও মোড়কীকরণ ইত্যাদি ক্ষেত্রে বিভিন্ন কার্যক্রম বাস্তবায়ন করা হয়েছে। এ উপ-প্রকল্পের আওতায় ১০০০ জন উদ্যোক্তার মধ্য হতে ১৬৬ জন উদ্যোক্তাকে বিভিন্ন খাতে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়েছে, যা তাদের ব্যবসায়িক পরিসেবা বৃদ্ধির ক্ষেত্রে বিশেষ সহায়ক ভূমিকা পালন করছে।

উপ-প্রকল্পের আওতায় ২০২৩ সালের ডিসেম্বর মাসে মহান বিজয় দিবসকে কেন্দ্র করে ২৯-৩০ ডিসেম্বর তারিখে বগুড়া জেলা পরিষদ প্রাঙ্গণে অনুদানপ্রাপ্ত ৪০ জন উদ্যোক্তাদের অংশগ্রহণে হলিডে মার্কেটে ২দিন ব্যাপি উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলার আয়োজন করা হয়। উক্ত মেলায় উদ্যোক্তাদের তৈরীকৃত পণ্য প্রদর্শন ও বিপণনের মাধ্যমে পণ্যের প্রচার, প্রসার ও ব্যবসা সম্প্রসারণে ব্যাপক সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে।

উপ-প্রকল্পটির সফল বাস্তবায়ন এবং প্রতিবেদনটি সমৃদ্ধ করার লক্ষ্যে প্রয়োজনীয় দিক নির্দেশনা প্রদানের জন্য পিকেএসএফ-এর অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব মোঃ ফজলুল কাদের, সহকারী মহাব্যবস্থাপক (কার্যক্রম) ও PACE প্রকল্প সমন্বয়কারী জনাব মোঃ হাবিবুর রহমান, ভ্যালু চেইন প্রজেক্ট সুপারভাইজার ড. এস.এম. ফারুক-উল-আলম এবং ভ্যালু চেইন প্রজেক্ট ম্যানেজার জনাব মোঃ মাসুম সরকার-এর প্রতি ধন্যবাদ ও বিশেষ কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন করছি। প্রতিবেদনটি প্রস্তুতকরণে গাক এর প্রতিষ্ঠাতা ও নির্বাহী পরিচালক ড. খন্দকার আলমগীর হোসেন এর সার্বক্ষণিক দিক নির্দেশনা প্রদানের জন্য জানাচ্ছি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা। পাশাপাশি প্রকল্পের সাথে সংশ্লিষ্ট মাঠ পর্যায়ের কর্মকর্তাদের প্রতিবেদন প্রস্তুতকরণে সরেজমিনে তথ্য উপাত্ত সংগ্রহে সহযোগিতার জন্য ধন্যবাদ জানাচ্ছি। উদ্যোক্তাদের সাফল্য গাঁথা এ প্রতিবেদনটি গাক, পিকেএসএফ, আগ্রহী তরুণ উদ্যোক্তা এবং প্রকল্প সংশ্লিষ্ট অংশীজন ও সর্বসাধারণকে আরও তথ্য সমৃদ্ধ করবে বলে আমার দৃঢ় বিশ্বাস।

ড. মোঃ মাহবুব আলম
সিনিয়র পরিচালক
গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)

প্রকল্প সার সংক্ষেপ

ক্ষুদ্র উদ্যোগে পণ্যের গুণগতমান, পণ্য বৈচিত্র্য, উৎপাদন স্থলের পরিবেশ ও স্বাস্থ্যসম্মত মান, পণ্য সজ্জা, মোড়কীকরণ ইত্যাদি ক্ষেত্রে অনেক কাজ করার সুযোগ রয়েছে। এছাড়া পণ্যের ব্র্যান্ডিং এর বিশেষ গুরুত্ব দেয়া আবশ্যিক। এ সব ক্ষেত্রে পেশাগত দক্ষতা ও মান উন্নয়ন করে প্রতিযোগিতামূলকভাবে ক্ষুদ্র উদ্যোগে পণ্য বিপণনের পণ্যের বাজার সম্প্রসারণের ব্যাপক সম্ভাবনা রয়েছে। এই বিবেচনায় বগুড়া জেলার বিভিন্ন হস্তশিল্প, ডেইরি প্রডাক্ট উৎপাদনের সাথে জড়িত উদ্যোক্তাদের নতুন সুযোগ সৃষ্টি করেছে। বগুড়া জেলার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের ক্রমবর্ধমান উন্নয়নের ধারাকে যুগোপযোগী করতে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) PACE প্রকল্পের আওতায় PKSF ও IFAD এর অর্থায়নে এক বছর মেয়াদী 'ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্পটির সফল বাস্তবায়ন করে।

প্রকল্পের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, প্যাকেজিং, ব্র্যান্ডিং এবং ই-কমার্স সেবা বিস্তৃতকরণের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ করা। উপ-প্রকল্পের আওতায় ৫০০ জন ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাকে পণ্যের গুণগত মানোন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ এবং ৫০০ জন ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাকে পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়। এছাড়াও উপ-প্রকল্পের আওতায় পণ্যের গুণগত মানোন্নয়নে প্রযুক্তি সহায়তায় ১৯ জন, পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়নে ২০ জন, পণ্যের ব্র্যান্ডিং-ফেসবুক বুস্টিং প্রচারণায় ২০ জন, পণ্যের লেবেলিং আধুনিকায়নে ১৭ জন, পণ্যের মোড়কীকরণে ১৭ জন, পণ্যের সনদায়নে ৫ জন, বিদ্যমান ব্যবসার পণ্য প্রদর্শনে ১৮ জন, কারখানার পরিবেশ উন্নয়নে (বর্জ্য ব্যবস্থাপনা) ২০ জন এবং স্বাস্থ্যসম্মত কর্ম-পরিবেশ উন্নয়নে ২০ জনসহ সর্বমোট ১৬৬ জন ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়।

ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের বিভিন্ন ই-কমার্স ও অনলাইন প্ল্যাটফর্ম সম্পর্কে অবহিত করা এবং এ সকল প্ল্যাটফর্মে তাদের পণ্য প্রদর্শন ও বিপণন কৌশল সম্পর্কে তাদের ধারণা দেয়া হয়। বিভিন্ন সোশ্যাল মিডিয়া ও অনলাইন প্ল্যাটফর্মে পণ্য প্রদর্শন ও বিপণন দক্ষতা বৃদ্ধি করার পাশাপাশি অনলাইনে তাদের পণ্য বিপণন ও সম্প্রসারণ করার উদ্যোগ গ্রহণ করা হয়।

বর্ণিত বিষয়গুলোর আলোকে ক্ষুদ্র উদ্যোগ পণ্যের মান উন্নয়ন ও ব্র্যান্ডিং এর মাধ্যমে উৎপাদন দক্ষতা বৃদ্ধি করে ই-কমার্সের মাধ্যমে পণ্য বিপণন করে ক্ষুদ্র উদ্যোগ খাত অধিকতর সম্প্রসারণের লক্ষ্যে উপ-প্রকল্পের কার্যক্রম তুলে ধরা হলো।



উপ-প্রকল্পের লক্ষ্য

ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, প্যাকেজিং, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স সেবা বিস্তৃতকরণের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ।

উপ-প্রকল্পের উদ্দেশ্য

- (ক) ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন ও বিপনে সহায়তা করা;
- (খ) প্রশিক্ষণের মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন করা;
- (গ) ক্ষুদ্র-উদ্যোগে ই-কমার্স সেবা বিস্তৃতকরণের মাধ্যমে বাজার ব্যবস্থার উন্নয়ন করা।

উপ-প্রকল্পের সাধারণ তথ্যাবলী

শাখার সংখ্যা- ২০ টি

প্রকল্পের আওতায় লক্ষ্যিত ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা- ১০০০ জন

ক্ষুদ্র উদ্যোগসমূহের উপযোগী ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম

দেশের উদীয়মান ক্ষুদ্র উদ্যোগগুলো অধিক পরিমাণ বিনিয়োগের সক্ষমতা না থাকায় তারা অধিক মূল্যে খুচরা বিক্রয় না করে অপেক্ষাকৃত কম মূল্যে পাইকার/ফড়িয়া বা মধ্যস্বত্বভোগীদের নিকট পাইকারি বিক্রয় করছে। ফলে তারা পণ্যের গুণগতমানের দিকে নজর না দিয়ে স্বল্পমূল্যের পণ্য তৈরিতে ঝুঁকছেন, এতে ক্ষুদ্র উদ্যোগসমূহের নীট মুনাফা কম হচ্ছে। এজন্য উপ-প্রকল্পের ক্ষুদ্র উদ্যোগের পণ্যসমূহ গুণগতমানসম্পন্নভাবে তৈরি ও নতুন বাজারে অভিজ্ঞতা বৃদ্ধির জন্য ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের ই-কমার্সের সাথে সংযুক্ত করা হয়েছে। এ প্রেক্ষিতে উপ-প্রকল্পের আওতায় ৩ ধরনের কর্মকাণ্ড গ্রহণ করা হয়েছে।

- (ক) ক্ষুদ্র উদ্যোগের পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন কর্মকাণ্ডে প্রযুক্তি হস্তান্তর করা।
- (খ) উদ্যোক্তা পর্যায়ে ভেভর ম্যানেজড ইনভেন্টরি মডেলে ওয়ারহাউজ তৈরি করা।
- (গ) ক্ষুদ্র উদ্যোগসমূহের উপযোগী ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম তৈরি করা।

কর্ম এলাকা

বগুড়া জেলার বগুড়া সদর, শেরপুর, শাজাহানপুর, দুপচাঁচিয়া, কাহালু, গাবতলী, সারিয়াকান্দি, ধনুট, শিবগঞ্জ ও আদমদিঘী উপজেলা।



প্রকল্প মেয়াদকাল

শুরু
মার্চ ২০২৩

শেষ
ডিসেম্বর ২০২৩

১ বৎসর

◆ উপ-প্রকল্পের আওতায় বাস্তবায়িত কর্মকাণ্ড সমূহ

উদ্যোক্তা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ

- ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ।
- ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ।

পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক আর্থিক সহায়তা

- পণ্যের গুণগত মান উন্নয়নে প্রযুক্তি সহায়তা।
- পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা।
- পণ্যের ব্র্যান্ডিং-এ আর্থিক সহায়তা ফেসবুক বুস্টিং, প্রচারণা।
- পণ্যের লেবেলিং আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা।
- পণ্যের মোড়কীকরণে আর্থিক সহায়তা।
- পণ্যের সনদায়নে আর্থিক সহায়তা।

ই-কমার্স সেবা সম্প্রসারণ বিষয়ক কর্মকাণ্ড

- সংস্থার নিজস্ব ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা।
- বিদ্যমান ব্যবসায় পণ্য প্রদর্শনে আর্থিক সহায়তা।
- সামাজিক মাধ্যমে পণ্য প্রচারণার জন্য ভিডিও টিজার তৈরি।

ক্ষুদ্র উদ্যোগের কর্ম পরিবেশ উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা

- কারখানার পরিবেশগত উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা (বর্জ্য ব্যবস্থাপনা)।
- স্বাস্থ্যসম্মতভাবে কর্ম পরিবেশ উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা।

প্রকল্পের জ্ঞান বিতরণ

- প্রকল্পের সাফল্য গাঁথা প্রণয়ন।
- প্রকল্পের সাফল্য গাঁথা বই আকারে মুদ্রণ ও প্রকাশ।
- প্রকল্পের উদ্যোক্তাদের নিয়ে উন্নয়ন মেলা।

উপ-প্রকল্প বাস্তবায়নে সহযোগী সংস্থার সক্ষমতা বৃদ্ধি

- কর্মকর্তাদের দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ আয়োজন।
- উপ-প্রকল্প সংশ্লিষ্ট সকল ক্রয় সম্পাদন (অফিস সরঞ্জামাদি ও আসবাবপত্র ক্রয়)।
- প্রশিক্ষণ, কর্মশালা, সেমিনার ও অন্যান্য সভা আয়োজন।
- উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্য প্রদর্শন, বিক্রয় ও বিপননের জন্য মেলার আয়োজন।

◆ উপ প্রকল্পের আওতায় আয়োজিত বিভিন্ন প্রশিক্ষণ কর্মশালা

উপ-প্রকল্পের কর্মকর্তাদের সক্ষমতা বৃদ্ধিমূলক প্রশিক্ষণ

প্রকল্পের আওতায় ২৪ মে ২০২৩ ইং, ৯ আগস্ট ২০২৩, ২ সেপ্টেম্বর ২০২৩, ২৬ অক্টোবর ২০২৩ ও ৬ নভেম্বর ২০২৩ ইং তারিখে সংস্থার প্রধান কার্যালয় গাক টাওয়ার, বনানী, বগুড়ায় গাক কনফারেন্স হলরুমে পেইস ই-কমার্স প্রকল্পের কর্মকর্তা এবং অন্যান্য উদ্ভাবনী প্রকল্পের কর্মকর্তাদের নিয়ে দিনব্যাপি প্রশিক্ষণ কর্মশালা অনুষ্ঠিত হয়। অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি হিসাবে উপস্থিত ছিলেন গাক'র সিনিয়র পরিচালক ড. মোঃ মাহবুব আলম।



উপ-প্রকল্পের কর্মকর্তাদের সক্ষমতা বৃদ্ধিমূলক প্রশিক্ষণ

◆ উদ্যোক্তা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ

- ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ।
- ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ।

গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)'র ঋণী সদস্যদের মধ্যে অনেক উদ্যোক্তা বিদ্যমান রয়েছে। তবে তাদের মধ্যে সকলেই এই উপ-প্রকল্পের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয়। শাখা পর্যায়ের এ সকল উদ্যোক্তাদের বিভিন্ন সূচকে বিবেচনা করে সদস্যদের মধ্য থেকে ৩৫৬ জন উদ্যোক্তা চূড়ান্তভাবে এই উপ-প্রকল্পভুক্ত করা হয়েছে। এরপর গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)'র সদস্য নয় এমন উদ্যোক্তাদের বিভিন্ন উৎস যেমন: মহিলা বিষয়ক অধিদপ্তরের উদ্যোক্তা, যুব উন্নয়ন অধিদপ্তরের উদ্যোক্তা, বিসিক'র উদ্যোক্তাদের মধ্যে যে সকল উদ্যোক্তা অত্র উপ-প্রকল্পে অন্তর্ভুক্ত হওয়ার যোগ্যতা রয়েছে সে রকম ৬৪৪ জন উদ্যোক্তা চিহ্নিত করা হয়েছে। এই ৬৪৪ জন উদ্যোক্তাদের সংস্থার নিজস্ব উদ্যোগে প্রোফাইল প্রস্তুত করা করা হয়েছে। পরবর্তীতে উপ-প্রকল্পের আওতায় বিভিন্ন কর্মকাণ্ডের সাথে সম্পৃক্ত করা হয়েছে।



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ

প্রশিক্ষণ পরিচালনাঃ

উপ-প্রকল্পের মাধ্যমে প্রতিটি ব্যাচে ২৫ জনকে অন্তর্ভুক্ত করে মোট ১০০০ (এক হাজার) জন উদ্যোক্তাকে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়। একই পেশাভূক্ত একই এলাকায় অবস্থানরত উদ্যোক্তাদেরকে এই প্রশিক্ষণে অন্তর্ভুক্ত করার চেষ্টা করা হয়েছে। ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক ২০ ব্যাচে ৫০০ জন উদ্যোক্তাকে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয় এবং পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ ২০ ব্যাচে ৫০০ জনকে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়। এ সকল প্রশিক্ষণে দক্ষ ও সফল উদ্যোক্তাগণকে প্রশিক্ষক হিসেবে নির্বাচন করে স্থানীয় সুবিধাজনক ভেন্যুতে তাদের মাধ্যমে প্রশিক্ষণ বাস্তবায়ন করা হয়।



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ

উদ্যোক্তাদের আর্থিক সহায়তা প্রদানঃ

ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের প্রায় সকলেরই আর্থিক সীমাবদ্ধতার পাশাপাশি ই-কমার্স সেবার মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনার তেমন কোন অভিজ্ঞতা ছিল না। তাছাড়া ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্য সফলভাবে অনলাইন বিপণনের ক্ষেত্রে পণ্যের গুণগত মান অক্ষুণ্ন রাখা ও পণ্য সঠিকভাবে সজ্জার প্রধান অন্তরায় ছিল। অথচ ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের গুণগতমান, পণ্যের বৈচিত্র্য, উৎপাদন স্থলের পরিবেশ ও স্বাস্থ্যসম্মত মান, পণ্য সজ্জা, লেবেলিং ও মোড়কীকরণ ইত্যাদি ক্ষেত্রে অনেক কাজ করার সুযোগ ছিল।



গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)র প্রতিষ্ঠাতা ও নির্বাহী পরিচালক ড. খন্দকার আলমগীর হোসেন উদ্যোক্তাদের মাঝে আর্থিক সহায়তার চেক প্রদান করছেন

উপোরিল্লিখিত কাজগুলো করার ক্ষেত্রে যথাযথ জ্ঞান ও অর্থের আবশ্যিকতা ছিল। কিন্তু এ উপ-প্রকল্পের আওতায় ১০০০ জন উদ্যোক্তা থাকলেও প্রশিক্ষণের পাশাপাশি সকলকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা সম্ভব হয়নি। তাই পরিস্থিতি ও উন্নতির সম্ভাবনা বিবেচনা করে নিম্নে বর্ণিত খাত ভিত্তিক ১৬৬ জন উদ্যোক্তাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়েছেঃ

ক্র. নং	অর্থ সহায়তার খাত	উদ্যোক্তা সংখ্যা	
		লক্ষ্যমাত্রা	অর্জন
	বিভিন্ন ধরনের প্রশিক্ষণ, সভা ও কর্মশালা বিষয়ক		
১	ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ	৫০০	৫০০
২	ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ	৫০০	৫০০
	পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক		
৩	পণ্যের গুণগত মান উন্নয়নে প্রযুক্তি সহায়তা	১৯	১৯
৪	পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা	২০	২০
৫	পণ্যের ব্র্যান্ডিং-এ আর্থিক সহায়তা ফেসবুক বুস্টিং, প্রচারণা	২০	২০
৬	পণ্যের লেবেলিং আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা	১৭	১৭
৭	পণ্যের মোড়কীকরণে আর্থিক সহায়তা	১৭	১৭
৮	পণ্যের সনদায়নে আর্থিক সহায়তা	৫	৫
	ই-কমার্স সেবা সম্প্রসারণ বিষয়ক কর্মকাণ্ড		
৯	সংস্থার নিজস্ব ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা	১	১
১০	বিদ্যমান ব্যবসায়ে পণ্য প্রদর্শনে আর্থিক সহায়তা	১৮	১৮
১১	সামাজিক মাধ্যমে পণ্য প্রচারণার জন্য ভিডিও টিজার তৈরি	১০	১০
	ক্ষুদ্র উদ্যোগের কর্ম পরিবেশ উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা		
১২	কারখানার পরিবেশগত উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা (বর্জ্য ব্যবস্থাপনা)	২০	২০
১৩	স্বাস্থ্যসম্মতভাবে কর্ম পরিবেশ উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা	২০	২০



প্রযুক্তি সহায়তা প্রদানের লক্ষ্যে উদ্যোক্তার খামার পরিদর্শন

উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা আয়োজন :

বিজয় দিবসকে কেন্দ্র করে ২০২৩ সালের ২৯-৩০ ডিসেম্বর ২দিন ব্যাপি বগুড়া জেলা পরিষদ প্রাঙ্গণে হলিডে মার্কেট স্থলে অনুষ্ঠিত উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলায় অনুদানপ্রাপ্ত ৪০ জন উদ্যোক্তা তাদের উৎপাদিত পণ্যসামগ্রী নিয়ে মেলায় অংশগ্রহণ করেন। এ পণ্য প্রদর্শন ও বিক্রয় মেলার মোট ৪০ জন উদ্যোক্তা তাদের নিজ নিজ উদ্যোগের পণ্য সামগ্রী নিয়ে সুসজ্জিত স্টলে পণ্য প্রদর্শন ও বিক্রয় করেন। প্রদর্শনী মেলা সফলভাবে অনুষ্ঠানের জন্য ২ দিন আগে থেকেই বগুড়া শহর ও তার আশ-পাশ এলাকায় ব্যাপকভাবে মাইকিং এর মাধ্যমে প্রচার ও প্রচারণা চালানো হয়। মেলায় অংশগ্রহণকারী উদ্যোক্তাদের তাদের নিজ নিজ প্রতিষ্ঠানের ব্যানার তৈরি করে দেওয়া হয় এবং স্ব-স্ব উদ্যোক্তার উৎপাদিত পণ্যের বিবরণসহ নাম উল্লেখ করা হয়।



সংস্থার নির্বাহী পরিচালক ড. খন্দকার আলমগীর হোসেন উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্য দেখছেন।

পণ্যের প্রচারণামূলক সভায় সংস্থার নির্বাহী পরিচালক ড. খন্দকার আলমগীর হোসেন এর সাথে উদ্যোক্তাদের গ্রুপ ছবি

উল্লেখ্য যে এ ধরনের উদ্ভাবনীমূলক ও বৈচিত্রময় মেলায় উৎসুক ক্রেতাদের ব্যাপক সমাগম পরিলক্ষিত হয়। পাশাপাশি বিভিন্ন ইলেক্ট্রনিক ও প্রিন্ট মিডিয়ার সাংবাদিকগণ তাদের নিজ নিজ সংবাদের জন্য ছবি ও ভিডিও ধারণ করেন। সংস্থার বিভিন্ন পর্যায়ের কর্মকর্তা ও কর্মীগণ তাদের পরিবারসহ মেলায় কেনা-কাটার জন্য আগমন করেন।

তাছাড়া বিভিন্ন পর্যায়ের বরণ্য ব্যক্তিবর্গ মেলায় আগমন করায় মেলাটি প্রানবন্ত ও স্বার্থক হয়েছে বলে উদ্যোক্তাগণ মনে করেন। মেলায় পণ্য প্রদর্শনের ফলে উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যের ব্যাপক বিক্রি, প্রচার ও প্রসার ঘটেছে। উদ্যোক্তা এবং মেলায় আগত বিশিষ্টজন মনে করেন এ ধরনের ব্যতিক্রমধর্মী পণ্য প্রদর্শনী মেলার আয়োজন উদ্যোক্তাদের স্ব-স্ব অঙ্গণে পণ্য উৎপাদন ও বিপণনে একদিকে যেমন উৎসাহিত করবে অন্য দিকে তাদের উদ্যোগ আরও বেগবান হওয়ার ফলে কর্মসংস্থানের সৃষ্টি হবে। এমনকি এ ধরনের উদ্যোগ গ্রামীণ অর্থনীতি সচল রাখতে সহায়ক ভূমিকা পালন করবে।



উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলায় উদ্যোক্তাগণ তাদের স্ব-স্ব উৎপাদিত পণ্য প্রদর্শন ও বিক্রয় করছেন

উদ্যোক্তাদের সাফল্য গাঁথা গল্প অন্বেষণ

উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের গুণগতমান, পণ্যের বৈচিত্র্য, উৎপাদন স্থলের পরিবেশ, স্বাস্থ্যসম্মত মান, পণ্য সজ্জা, লেবেলিং ও মোড়কীকরণ ইত্যাদি ক্ষেত্রে প্রশিক্ষণের মাধ্যমে দক্ষ করে গড়ে তোলার পাশাপাশি আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়। উদ্যোক্তাগণ তাদের অক্লান্ত প্রচেষ্টা এবং সংস্থার বিভিন্ন ধরনের সহযোগিতার ফলে অনেকেই সফলতা লাভ করেছে। কিন্তু এ উপ-প্রকল্পের আওতায় ১০০০ জন উদ্যোক্তা থাকলেও ২০০ জন কাস্থিত মাত্রায় সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়েছে। তাদের মধ্য হতে জীবন যুদ্ধে জয়ী ৫০ জন সফল উদ্যোক্তার জীবনী ও উদ্যোক্তা হিসেবে জয়ের গল্প সংগ্রহ করা হয় এবং তাদের মধ্য হতে ২৪ টি সফলতার গল্প নিয়ে ‘সাফল্য গাঁথা’ তৈরি করা হয়েছে। এই প্রকাশনায় সমাজে পিছিয়ে পড়া উদ্যোক্তাদের উৎসাহ, উদ্দীপনা এবং নির্দেশনামূলক গাইডলাইন হিসেবে কাজ করবে।



উদ্যোক্তাদের সফলতার জীবনী নিয়ে ‘সাফল্য গাঁথা’র খন্ড চিত্র



উদ্যোক্তাদের সফলতার জীবনী নিয়ে ‘সাফল্য গাঁথা’র খন্ড চিত্র

প্যাকেজিং এবং ই-কমার্স বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করেছে।

উদ্যোক্তা কর্তৃক ভালভাবে ব্যবসা পরিচালনা করা এবং নিজস্ব উৎপাদিত পণ্যের বাজার তৈরি বা বাজারে একটা ভাল জায়গা তৈরি করে নিতে হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করার লক্ষ্যে আধুনিক প্রফেশনাল মার্কেটিং পলিসি, ই-কমার্স, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি এবং বাজার ব্যবস্থাপনার উপর গুরুত্ব দিয়ে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের আধুনিক প্রফেশনাল মার্কেটিং পলিসি, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি এবং বাজার ব্যবস্থাপনাসহ তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং,

উপ-প্রকল্পের অর্জনঃ

- ▶ সামান্য সীমাবদ্ধতার কারণে কিছু উদ্যোক্তা বারে পড়ার আশঙ্কা থেকে অত্র প্রকল্পে অন্তর্ভুক্তির ফলে তারা মূল ধারায় চলে এসেছেন। কিন্তু কিছু উদ্যোক্তার অনলাইনে বিক্রয় কৌশল জানা ছিলো না। তারা শুধু অফলাইনে বিক্রয় করতেন। এই প্রকল্পের কর্মকাণ্ডে অন্তর্ভুক্তির ফলে উদ্যোক্তাদের স্ব-স্ব উৎপাদিত পণ্য বিক্রয়ের সুযোগ বৃদ্ধি পেয়েছে এবং তাদের উৎপাদিত পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাসহ উন্মুক্ত বাজারে সকলের সম্যক ধারণা তৈরি হয়েছে। অপর দিকে সংস্থার নিজস্ব ব্যবসা প্রতিষ্ঠান জিগ্যালর এর মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যের লিংকেজ তৈরি এর মাধ্যমে বিপণনে সহায়তা হিসেবে কাজে লাগানোর ব্যাপক সম্ভব হয়েছে। সংস্থা পর্যায়ে ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম তৈরি হয়েছে যা এলাকার পণ্যের মানোনয়নে এবং পণ্য বিক্রয়ের কেন্দ্রবিন্দু হিসেবে কাজ করবে।
- ▶ উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উদ্যোগসমূহে ই-কমার্স এর মাধ্যমে বাজার ব্যবস্থাপনার অণুশীলন চর্চার সফল বাস্তবায়ন সম্ভব হয়েছে। ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের মাঝে সঠিক বাজার ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে ধারণার অভাব ছিল। কিন্তু প্রকল্পের মাধ্যমে প্রশিক্ষণ, সঠিক পরামর্শ, দিক নির্দেশনা ও উদ্বুদ্ধ করনের মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের পণ্য তৈরির কারখানাগুলোর পরিবেশ স্বাস্থ্যসম্মতভাবে উন্নিত হয়েছে।
- ▶ উদ্যোক্তাগণ পরিবেশসম্মত উপায়ে উৎপাদিত পণ্য মার্কেটিং ও বিপণনে তাদের নিজস্ব ওয়েবসাইট, ফেইসবুক ও ইউটিউব চ্যানেলের মাধ্যমে প্রচার, প্রসার ও বিক্রয় করছেন।
- ▶ বগুড়া জেলার বিভিন্ন উদ্যোক্তাদের পণ্য উৎপাদনে কারখানায় আধুনিক ও উন্নত প্রযুক্তির মেশিন ব্যবহারের ঘাটতি ছিল। প্রকল্পের অধীনে উদ্যোক্তাগণকে কিমা মেশিন, ওডি মেশিন, ক্রিম সেপারেটর মেশিন, খড় কাটা মেশিন, চপার মেশিন, ডুয়েল মাইক্রো, মিক্সিং মেশিন ইত্যাদি এর মত উন্নত প্রযুক্তির মেশিন স্থাপনের জন্য আর্থিক আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়। এর ফলে গুণগত মানসম্মত পণ্য অল্প সময়ে অধিক পরিমাণ উৎপাদন বৃদ্ধি সহজতর হয়েছে।
- ▶ বগুড়া থেকে প্রতি মাসে প্রায় দুই লক্ষ টাকার অধিক পরিমাণ মূল্যের পণ্য সারা দেশের বিভিন্ন এলাকায় সরবরাহ করা হচ্ছে। বাজারে পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি ও সম্প্রসারণের লক্ষ্যে উদ্যোক্তাগণ পরিবেশ বান্ধব প্যাকেজিং ও বিপণন ব্যবস্থা উন্নত করেছেন।
- ▶ উপ-প্রকল্পের সহযোগিতায় দেশে প্রথমবারের মত ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাগণ তাদের কারখানার অব্যবহৃত বর্জ্য পুনঃব্যবহার করে পরিবেশ বান্ধব কৃষি যন্ত্রাংশ, জৈব সার, গহনা, ফোম, কাপড়ের জ্যাকেট ইত্যাদি উৎপাদনে সফলতা অর্জন করেছেন। ফলে বর্জ্য পরিবেশের জন্য ক্ষতিকারক না হয়ে সম্পদে পরিণত হয়েছে।
- ▶ প্রকল্পের আওতায় প্রশিক্ষণ প্রাপ্তির মাধ্যমে উদ্যোক্তাগণ উজ্জীবিত হয়ে ব্যবসা পরিচালনার জন্য বিভিন্ন সনদ (পরিবেশ সনদ, ট্রেড লাইসেন্স, বিএসটিআই সনদ) গ্রহণ করতে সক্ষম হয়েছেন, যা আন্তর্জাতিক বাজারে পণ্যের প্রবেশগম্যতার দ্বার উন্মোচিত করেছে।

প্রকল্প কার্যক্রমের শিখনসমূহ :

- ▶ উদ্যোক্তাগণ নিজ থেকে তার সীমাবদ্ধতা অনুধাবণ করতে পারে না সেক্ষেত্রে সীমাবদ্ধতা চিহ্নিত করে সামান্য পরামর্শ বা সহায়তা করলে সহজে মূল ধারায় চলে যেতে পারে। অনেক উদ্যোক্তার অনলাইন সম্পর্কে ভীতি রয়েছে। প্রযুক্তিগত সীমাবদ্ধতা রয়েছে। এই সমস্যা দূর করতে তৃতীয় অনুঘটক দরকার হয়। সেরকম ব্যবস্থা নিতে পারলে অতি দ্রুত তারা সাফল্য লাভ করতে পারে।
- ▶ অনেক উদ্যোক্তা যথার্থ কাঁচামাল খুজে বের করতে সক্ষম নয়। এ ব্যাপারে প্রয়োজনীয় সহায়তা করলে তারা অধিক লাভবান হতে পারে। উদ্যোক্তা যে সকল প্রযুক্তির সহায়তা গ্রহন করে তা প্রায়শই আপডেট হয়। এই আপডেট প্রযুক্তির সাথে তাল মিলাতে না পারলে উদ্যোক্তাকে পিছিয়ে পড়তে হয়।
- ▶ বিভিন্ন রকম প্রশিক্ষণ (পণ্যের গুণগত মানোন্নয়ন, পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক) গ্রহনের মাধ্যমে উদ্যোক্তাগণের বিভিন্ন সনদ প্রাপ্তির জন্য সরকারী ও বেসরকারী সংস্থার সাথে সু সম্পর্ক গড়ে উঠেছে এবং বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্স, বিএসটিআই সনদ, পরিবেশ সনদ, হালাল সনদ ইত্যাদি গ্রহন করতে সক্ষম হয়েছে।

- ▶ আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনা ও প্রফেশনাল মার্কেটিং পদ্ধতির ব্যবহার সম্পর্কে দক্ষতা বৃদ্ধি পেয়েছে।
- ▶ পণ্যের লেবেলিং ও মোড়কিকরণের মাধ্যমে পণ্যের নির্দেশিকা স্বরূপ মোড়কের গায়ে পণ্যের উপাদান, পরিমাপ, গুণাবলী, মেয়াদ উত্তীর্ণ তারিখ, ব্যবহার পদ্ধতি এবং প্রতিষ্ঠানের নাম ও ঠিকানা, মোবাইল নং ইত্যাদি পেতে সহজ হয়েছে।
- ▶ অনলাইন মার্কেটিং এবং ব্রান্ডিং এর সবচেয়ে বড় মাধ্যম হচ্ছে ফেসবুক। ছোট, মাঝারি বা বড় সব ধরনের ব্যবসায়ী অনলাইনের মাধ্যমে পরিচালিত হয়ে আসছে। যার অধিকাংশেরই অন্যতম প্রধান মার্কেটিং প্ল্যাটফর্ম হচ্ছে ফেসবুক। ফেসবুক মার্কেটিং মানেই ফেসবুকে পেইড এডস যা বুস্টিং হিসেবেই সবচেয়ে বেশি পরিচিত। যেখানে বিজনেস রিলেটেড কন্টেন্ট অর্থাৎ ছবি বা ভিডিও থাকে। প্রকল্পের সহায়তায় পেইড এডস বা বুস্টিং এর সহায়তায় উদ্যোক্তাগণ অনলাইনে ব্যবসা পরিচালনা ও পণ্যের প্রচার ও প্রসার ঘটাতে সক্ষম হয়েছে।
- ▶ পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন বর্তমান প্রতিযোগিতাপূর্ণ বাজারে একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। ক্রেতাদের রুচি, অভ্যাস, আয় ইত্যাদি পরিবর্তন হওয়ার সাথে সাথে তাদের ক্রয় অভ্যাসও দারুণভাবে পরিবর্তিত হয়। মান এক হওয়া সত্ত্বেও শুধুমাত্র ডিজাইনের পার্থক্যের কারণে কোন একটি পণ্য বাজার দখল করতে সক্ষম হচ্ছে এবং অন্যটি বাজার হতে বিতাড়িত হচ্ছে। ক্রেতাদের পছন্দ, প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জন ইত্যাদি বিষয় বিবেচনা করে প্রকল্পের সহায়তায় পণ্যের স্টাইল এবং ডিজাইন পরিবর্তন করা সম্ভব হয়েছে। ক্রেতার রুচি ও চাহিদা উপর নির্ভর করে উদ্যোক্তাগণ পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন পরিবর্তন করতে অভ্যস্ত হয়েছে।
- ▶ কারখানার কর্মচারীদের স্বাস্থ্য সুরক্ষার কথা বিবেচনা করে কারখানায় স্বাস্থ্যসম্মতভাবে কর্ম পরিবেশ উন্নয়ন করা। ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের আধুনিকায়ন করতে হলে স্বাস্থ্যসম্মত পরিবেশ উন্নয়ন ও প্রযুক্তির ব্যবহারের কোন বিকল্প নেই। মান সম্মত পণ্য উৎপাদনের পূর্ব শর্তই হলো স্বাস্থ্যসম্মতভাবে কর্ম পরিবেশ উন্নয়ন ও প্রযুক্তির সঠিক ব্যবহার। কারখানার স্বাস্থ্যসম্মতভাবে পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতা বজায় রাখার লক্ষ্যে প্রকল্পের সহায়তায় হাত ধোয়ার ব্যাসিন স্থাপন, দেয়াল রং করণ, বিভিন্ন ভাংগাচুরা মেরামত ও পাকাকরণ করা হয়েছে। পণ্য তৈরির কারখানাসমূহে স্বাস্থ্যসম্মত পরিবেশে পণ্য উৎপাদনের দক্ষতা বৃদ্ধি পেয়েছে।
- ▶ কারখানার বর্জ্য ও উৎছিষ্ট কারখানার পরিবেশ দূষিত করে। এ ক্ষেত্রে প্রকল্পের আওতায় কারখানার বর্জ্য ও উৎছিষ্ট পূণ্য ব্যবহারের মাধ্যমে আয় বর্ধনমূলক কর্মকান্ড করা হয়েছে। যার ফলে এক দিকে উদ্যোক্তার বাড়তি আয় হয়েছে অপর দিকে পরিবেশ দূষণমুক্ত হয়েছে। এ প্রক্রিয়ায় প্রকল্পভূক্ত উদ্যোক্তাগণ ক্রমান্বয়ে তাদের স্ব-স্ব উদ্যোগের পরিবেশ দূষণমুক্তর পাশাপাশি বাড়তি আয়ের পথ খুঁজে পেয়েছে।
- ▶ আধুনিক প্রযুক্তির মেশিনারীজ (কিমা মেশিন, ওডি মেশিন, ডুয়েল মাইক্রো ওভেন, ক্রিম সেপারেটর মেশিন, মিক্সিং মেশিন, খড় কাটা মেশিন, চপার মেশিন) এর ব্যবহার বৃদ্ধি পেয়েছে। আর্থিক ও কারিগরি সহযোগিতায় উদ্যোক্তাগণ দক্ষতা বৃদ্ধির মাধ্যমে নতুন উদ্ভাবিত পণ্য তৈরী করে বানিজ্যিকভাবে বিপণনে সক্ষম হয়েছে।

প্রকল্পের দৃশ্যমান পরিবর্তন সমূহ :

- ▶ উন্নত প্রযুক্তির মাধ্যমে পণ্যের আধুনিকায়ন ও স্বল্প সময়ে পণ্যের উৎপাদন বৃদ্ধি সম্পর্কে উদ্যোক্তারা জানতে পেরেছে।
- ▶ অনলাইন বাজার ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে ধারণা বৃদ্ধি পাওয়ায় বিক্রয় বৃদ্ধি পেয়েছে।
- ▶ পণ্যের মোড়কীকরণ করায় পণ্যের মান বৃদ্ধি হয়েছে।
- ▶ সিগনেচার পণ্য বাছাই করে বাজারজাত বৃদ্ধি পেয়েছে।
- ▶ পণ্যের ব্রান্ডিং-প্রচার সম্পর্কে সম্যক ধারণা তৈরি হওয়ায় উদ্যোক্তারা পণ্যের নিজস্ব ব্রান্ডিং করছেন।
- ▶ কারখানায়/খামারে/ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে স্বাস্থ্যসম্মত কর্ম পরিবেশ সৃষ্টি হয়েছে।
- ▶ কারখানার বর্জ্যব্যবস্থাপনার মাধ্যমে আয় বর্ধনমূলক কার্যক্রম বৃদ্ধি পেয়েছে।
- ▶ অনলাইনে সরবরাহ কৌশল জানার ফলে স্বল্প সময়ে ক্রেতার নিকট পণ্য সরবরাহ করা সম্ভব হচ্ছে।
- ▶ ৮০% উদ্যোক্তাগণ সংস্থার ঋণ কার্যক্রমের সাথে সম্পৃক্ত হয়েছে।
- ▶ উদ্যোক্তাদের ব্যবসা সম্প্রসারণ ও টেকসই করার লক্ষ্যে বগুড়ার জেলা পরিষদ চত্বরে হলিডে মার্কেট চালু করা হয়েছে।

সফলতার
গল্প

অদম্য অধ্যবসায়ী কনা খাতুনের বাড়ি বগুড়া শহরের মাটিডালি এলাকায়। প্রেমের টানে বাবা-মার অমতে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন ২০০৮ সালে। চাকুরীজীবী স্বামীর সংসার ভালই চলছিল। নতুন দাম্পত্য জীবনের তিন বছর পর ২০১২ সালে জন্ম নেয় কন্যা সন্তান। কিছুদিন পর দুজনের মধ্যে মনমালিন্য শুরু হলে স্বামীর বাড়ি থেকে বাবার বাড়ি চলে আসেন কনা খাতুন যা পরবর্তীতে বিবাহ বিচ্ছেদে গড়ায়।

শুরু হল কন্যাসহ নিজের একাকীত্ব জীবন। বাবার বাড়িতে আর কতদিন বসে থাকবেন। সিদ্ধান্ত নিলেন স্ব-উদ্যোগে কিছু একটা করার। সেই ছোট বেলা থেকেই সখের বসে অনেক ধরনের সেলাইয়ের কাজ করতেন তিনি। এই সখটাই যে তার জীবন চলার পাথেয় হবে তা তিনি স্বপ্নেও ভাবেননি। একজন উদ্যোক্তা হিসাবে জীবন শুরু করেন। পাশাপাশি নতুন করে লেখা-পড়া শুরু করেন। ভর্তি হন উন্মুক্ত বিশ্ববিদ্যালয়ে। এইচএসসি পাশের পর তিনি এখন স্নাতক পর্যায়ে লেখাপড়া করছেন। ইতিমধ্যে মহিলা অধিদপ্তর থেকে ফ্যাশন ডিজাইনের উপর তিন মাস মেয়াদী প্রশিক্ষণ গ্রহণ শেষে কিছু আর্থিক সহায় পান। ফলে ব্যবসায় বিনিয়োগ বাড়ে, শুরু করেন কাপড়ে পেইন্ট, ব্লক, বাটিক, টাই-ডাই, এপ্লিক, কার্ট ওয়র্ক, সুতার কাজের শাড়ী, জামা, খ্রিপিচ, টুপিচ, টেবিল ক্লোথ, বিছানার চাদর, কুশন কভার, বাচ্চাদের জামা ইত্যাদি তৈরির কাজ। সুন্দর ডিজাইন ও দামে সাশ্রয়ী হওয়ায় স্থানীয় বাজারে ব্যপক পরিচিতি বেড়ে যায় তার। কিন্তু উৎপাদন বৃদ্ধির পাশাপাশি পণ্যের বাজার সম্প্রসারণের অভিজ্ঞতা না থাকায় কনা খাতুন ব্যবসা পরিচালনা ও প্রসারে বাধাগ্রস্ত হওয়ায় অত্যন্ত উৎবেগ্ন হয়ে পড়েন।



‘সামিয়া টেইলারিং এন্ড বুটিকস হাউস’ এর তৈরীকৃত পণ্য সামগ্রী প্রদর্শন



কারখানা পরিদর্শন করে সম্ভ্রষ্টি প্রকাশ করেন। পরবর্তীতে আমি গাক থেকে ব্রান্ডিং এবং পণ্যের লেভেল আধুনিকায়নের উপর ২টি আর্থিক অনুদান গ্রহন করি।

গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর সহযোগীতাকে কাজে লাগিয়ে "সামিয়া টেইলারিং এন্ড বুটিকস হাউস" এর ব্যাপক সফলতা পাই। ব্যবসার প্রসার এবং সফলতা লাভ করায় আমি গাক এর প্রকল্প সংশ্লিষ্ট সবার প্রতি কৃতজ্ঞতা জানাই। তিনি নিয়মিতভাবে বিভিন্ন জায়গায় অনুষ্ঠিত পণ্য প্রদর্শনী মেলায় অংশগ্রহণ করে তার তৈরিকৃত পোশাক প্রদর্শনের মাধ্যমে সবার নিকট পরিচিতি ঘটান। বাণিজ্যিকভাবে উৎপাদন ও বাজারজাত করণের লক্ষ্যে তিনি "সামিয়া টেইলারিং এন্ড বুটিকস হাউস" নামক ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করে ব্যবসা পরিচালনা করছেন।

বিভিন্ন এনজিও থেকে স্বল্প মেয়াদী প্রশিক্ষণ গ্রহণ এবং আর্থিক অনুদান লাভ করায় ব্যবসার পুঁজি আরও বৃদ্ধি পাওয়ায় নিজে একটি কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন। এখন তিনি সম্পূর্ণরূপে স্বাবলম্বী। বর্তমানে তার কারখানায় ১০ জন নারী কর্মী কাজ করে নিজেদের সংসার পরিচালনা করছেন। উদ্ভাবন ও উদ্যোক্তা উন্নয়ন একাডেমি (iDEA) শীর্ষক প্রকল্প, আগারগাঁ থেকে প্রতিনিধিগণ কারখানা পরিদর্শন শেষে তার উদ্ভাবনীমূলক কাজের ভূয়সী প্রশংসা করেন এবং পঞ্চাশ হাজার টাকা অনুদান হিসেবে প্রদান করেন। প্রতিনিধিগণ তার নিকট থেকে পাইকারিভাবে পোশাক ক্রয়ের প্রতিশ্রুতি ব্যক্ত করেন। এর ফলে কনা খাতুন অনুপ্রাণিত হয়ে কার্যকরপূর্ণ পোশাক তৈরিতে আরও উদ্বুদ্ধ হন। বর্তমানে কনা খাতুন নিয়মিতভাবে সফলতার সাথে তাদের নিকট পোশাক সরবরাহ করছেন।



তিনি আরও বলেন আমার মত অনেক ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা প্রতিনিয়ত সংগ্রাম করে যাচ্ছেন তাদের উৎপাদিত পণ্যের জন্য বাজারে একটি জায়গা করে নেয়ার জন্য। প্রোফেশনাল ও ডিজিটাল মার্কেটিং, ব্র্যান্ডিং পলিসি, লেভেলিং, মোডকীকরণ ইত্যাদির উপর জ্ঞানের অভাবে তারা বেশিদূর অগ্রসর হতে পাচ্ছেন না। কিন্তু গাক এর এ ধরনের সহযোগিতা নতুন উদ্যোক্তাদের আশার আলো দেখাচ্ছে। কনা আরও জানান, তার নতুন নতুন ডিজাইনের আকর্ষণীয় কাপড়গুলো দামে সাশ্রয় হওয়ায় দিন দিন ক্রেতা বাস্কব হয়ে পড়ছে। আধুনিক ডিজাইনের কাপড়ে পেইন্ট, ব্লক, বাটিক, টাই-ডাই, এপ্লিক, কার্ট ওয়ার্ক, সুতার কাজের শাড়ী, জামা, খ্রিপিচ, টুপিচ, টেবিল ক্রোথ, বিছানার চাদর, কুশন কভার, বাচ্চাদের জামা ইত্যাদিও তৈরিকৃত পোশাক অনলাইন পেজের মাধ্যমে সারা দেশে ছড়িয়ে পড়ছে এবং বিভিন্ন কুরিয়ার

এর মাধ্যমে দেশের সর্বত্র পৌঁছে যাচ্ছে। কনার স্বপ্ন 'সামিয়া টেইলারিং এন্ড বুটিকস হাউস' একদিন ব্রান্ড হয়ে বড় ধরনের পোশাক কারখানায় পরিনত হবে। তার পোশাক দেশ-বিদেশে একদিন সুনাম অর্জন করবে বলে তার প্রত্যাশা। নারী উদ্যোক্তা হিসেবে তার পঞ্চালার অভিজ্ঞতা এবং অন্য নারীদের উদ্বুদ্ধ করতে তিনি বলেন, মেয়েদের সমাজে নিজের পরিচয় তৈরী করা খুব জরুরি। তিনি বলেন, আমি স্বাবলম্বী হতে পেরেছি আরও ১০জনের কর্মসংস্থান করতে পেরেছি, এটাই আমার সফলতা। উদ্যোক্তা হতে গেলে অনেক পরিশ্রমী ও ধৈর্যশীল হতে হবে। আমি একজন নারী উদ্যোক্তা, আমার একার পক্ষে দেশের উন্নয়ন করা সম্ভব নয়। আমার মত যদি আরও নারী উদ্যোক্তা তৈরী হয়, তবেই নারীর শক্তি বাড়বে, দেশের উন্নয়ন হবে। দেশের অর্ধেক জনগোষ্ঠীই নারী, সুতরাং তাদেরকে ছেড়ে দেশের উন্নয়ন সম্ভব নয়। বর্তমানে নারী উদ্যোক্তা বাড়ছে, ফলে দেশের অর্থনীতি আরও সমৃদ্ধ হচ্ছে। এছাড়া বেকারত্ব দূর করতে শিক্ষিত তরুণ-তরুণীরা যদি উদ্যোক্তা হয়, তাহলে নিজেকে যেমন স্বাবলম্বী করতে পারবে তেমনি ভূমিকা রাখতে পারবে সমাজ ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে।

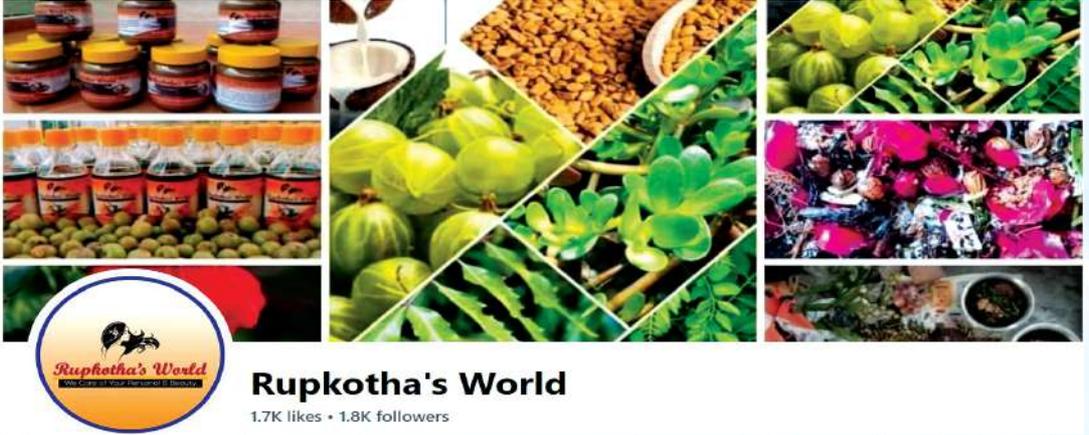
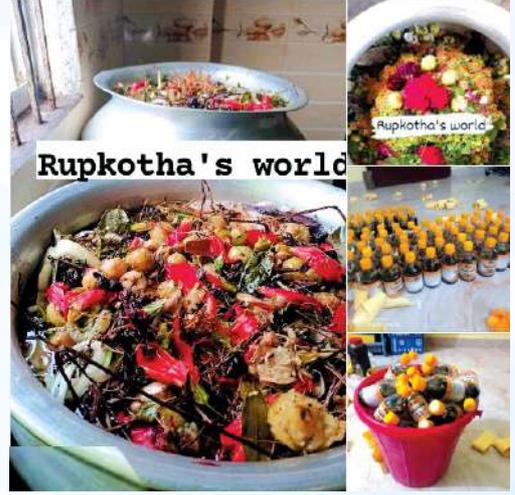
কানন ইসলাম (মলি) জন্ম ও বেড়ে ওঠা দিনাজপুর শহরে। বৈবাহিক সুত্রে স্বামীর সাথে বগুড়া শহরের সুত্রাপুরে বসবাস করছেন তিনি। তিনি হিসাব বিজ্ঞান বিভাগে অনার্স মাস্টার্স ডিগ্রি অর্জন করেছেন। বর্তমানে অর্গানিক হেয়ার অয়েল নিয়ে কাজ করছেন। কানন ইসলাম বলেন, একজন উদ্যোক্তা হওয়া অত্যন্ত কঠিন কাজ। নিজে কিছু করতে গেলে পরিবারের স্বামী তথা সকলের আন্তরিক সহযোগিতা ও সমর্থন সবচেয়ে বেশি দরকার। স্বামী ব্যাংকের চাকুরি করলেও সংসারে আয় উন্নতি তেমনটি ছিল না। দু'টি মেয়ে নিয়ে আমি শুধু সাংসারিক কাজ কর্ম করতাম। একজন শিক্ষিত নারী হিসাবে এভাবে সংসারে অলস সময় কাটানো আমার জন্য দিন দিন কষ্ট দায়ক হয়ে পড়ে। প্রায় সময়ই ফেসবুক ঘাটাঘাটি করে দেখতাম আর ভাবতাম অনেক নারী স্ব-উদ্যোগে অনেক ধরনের আয় বর্ধনমূলক কর্মকাণ্ড পরিচালনা করছেন এবং তাদের জীবনে সফলতা এসেছে। তাদের দেখে আমিও সিদ্ধান্ত নিলাম যে আমাকে কিছু একটা করতে হবে যা হবে অত্যন্ত চমকপ্রদ এবং গ্রাহক বান্ধব। এ ভাবনা থেকে আমি এবং আমার এক বান্ধবি মিলে অনলাইনে কলকাতার একটি হোমমেড হেয়ার অয়েল তৈরির বিষয়ে বিস্তারিত প্রশিক্ষণ গ্রহণ করি। আমি অত্যন্ত আন্তরিকতার সাথে এ প্রশিক্ষণে খুটি-নাটি বিষয়গুলো ভালভাবে রঙ করি। প্রশিক্ষণ শেষে আমি হোমমেড হেয়ার অয়েল তৈরি করে ব্যবসা শুরু করার জন্য আমার স্বামীকে কিছু টাকা দেয়ার জন্য অনুরোধ করি। কিন্তু তিনি এতে সম্পন্ন দ্বি-মত পোষণ করেন এবং কোন গুরুত্ব দেন না। কিন্তু আমি আমার সিদ্ধান্তে অটল ও অবিচল থেকে ২০২০ সালে আমার গচ্ছিত মাত্র ৪০০০ টাকা দিয়ে এ



হোমমেড হেয়ার অয়েল তৈরির সরঞ্জামাদি ও কাঁচামাল ক্রয় করে স্বল্প পরিমাণে তেল তৈরি করি এবং তা অনলাইনে বিক্রির জন্য “Rupkotha's world” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আত্মহী ক্রেতাগণ আমার হেয়ার অয়েল এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি তেলের পরিমাণের উপর

ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যন্ত্রসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার স্বপ্নের তৈরি হেয়ার অয়েল পাঠাতে থাকি। সবচেয়ে আশ্চর্য বিষয় হলো মাত্র ১৭ দিনের মাথায় আমি ৩৫,০০০ হাজার টাকা আয় করলাম। এরপর ২০২০ সালে রমজান মাসে ঈদের আগে প্রায় এক লক্ষ বিশ হাজার টাকা আয় করি। এরপর পণ্য প্রদর্শনীর বিক্রয় মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার তৈরিকৃত হেয়ার অয়েল প্রদর্শনীর ফলে এর ব্যাপক প্রসার ঘটে। আমার তেলের পরিচিতি ব্যাপকভাবে বেড়ে যায়। এ সময় আমার স্বামী ব্যবসার সফলতা দেখে আমার পাশে এসে দাঁড়ায়। আমি চিন্তা করলাম শুধু এ ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করলে চলবে না, কারন পণ্যের বাজার তৈরি করতে হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করা।

ইতিমধ্যে একদিন আমার পাশের বাড়ির বড়ভাবীর কাছ থেকে জানতে পারলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে। এরপর আমি বনানীতে গিয়ে গাক অফিসের সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তা জনাব মোঃ আবুল কালামের সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং পরবর্তী ব্যাচে প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। এরপর আমি প্রশিক্ষণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি এবং গাক এর পক্ষ থেকে পণ্যের লেভেলিং আধুনিকায়নের উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়।



তিনি জানান, গাক এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আমার এ ক্ষুদ্র উদ্যোগকে ইতিমধ্যে একটি সার্থক পর্যায়ে নিয়ে এসেছে। বর্তমানে আমার পণ্য ব্যপক পরিচিতি লাভ করেছে পাশাপাশি বিক্রির পরিমাণ বৃদ্ধি, সুনাম ও সুখ্যাতি চারদিকে ছড়িয়ে পড়েছে। বর্তমানে হেয়ার অয়েল এর পাশাপাশি বিভিন্ন ধরনের তেল যেমনঃ তিল, তিসি, কালোজিরা, বাদাম, ভেণ্ডা ও পেঁয়াজের তেল তৈরি করে অনলাইন ও অফলাইনে বিক্রি করে আসছি। কানন ইসলাম জানান, মধ্যবিত্ত ও নিম্ন মধ্যবিত্ত পরিবারে নারীর স্থান ও মর্যাদা নেই বললেই চলে। কারণ এ সব পরিবারে নারীদের শুধু সন্তান জন্ম দেওয়া, লালন পালন ও সংসারের কাজ কর্ম করাই একমাত্র কর্ম। অথচ বহু পরিবারের শিক্ষিত ও অর্ধশিক্ষিত নারী রয়েছেন যারা কোন না কোন বিষয়ে একটু দক্ষতা অর্জন করলেই জীবনটা পার্টে দিতে পারেন, সুখ ও সাচ্ছন্দে সংসার গড়ে তুলতে পারেন। এ জেদটাই আজ আমাকে এ পর্যায়ে নিয়ে এসেছে। আমি কৃতজ্ঞতা জানাই আমার স্বামীকে সার্বক্ষনিক আমার পাশে থাকার জন্য। পাশাপাশি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কে দুর্দিনে আমাকে সঠিক পথে পরিচালনা এবং আর্থিক সহায়তা দিয়ে এদিয়ে নেওয়ার জন্য। কানন ইসলাম (মলি)’র স্বপ্ন “Rupkotha's world” একদিন বড় ধরনের ব্র্যান্ড হয়ে বড় কারখানায় পরিণত হবে এবং প্রস্তুতকৃত গুণগতমানের পণ্য দেশের সবত্র ছড়িয়ে যাবে। আমার এ স্বপ্ন পূরণে আমি সকলের দোয়া ও সহযোগিতা একান্তভাবে কামনা করি।

মোঃ নাছিমুজ্জামান (বাবু)’র জন্ম ও বেড়ে ওঠা বগুড়া শহরের উত্তর চেলোপাড়া এলাকায়। তিনি হিসাব বিজ্ঞান বিভাগে অনার্স-মাস্টার্স পাশ করে বর্তমানে বিভিন্ন প্রকার মশলা মিশ্রিত চিংড়ি মাছ গরম তেলে ভেজে তৈরি করছেন সু-স্বাদু বালাচাও।

অদম্য অধ্যবসায়ী মোঃ নাছিমুজ্জামান (বাবু) শুরুর দিকে বেঙ্গলফুড বেভারেজ এর ডিলারশিপ ব্যবসা করতেন। কিন্তু দেশে ভয়াবহ করোনার কারণে তার এই ব্যবসায় বিরাট ধ্বস নামে। ফলে আয় রোজগার না থাকায় তিনি হতাশ হয়ে পড়েন এবং সংসার পরিচালনা করা তার পক্ষে কঠিন হয়ে পড়ে। এ সময় তিনি নিজে কিছু একটা করার জন্য উদ্যোগ গ্রহণ করেন। কিন্তু বন্ধু-বান্ধব ও আত্মীয়-স্বজন তার এ ধরনের সিদ্ধান্ত ও চিন্তা ভাবনা বিষয়ে নেতিবাচক মন্তব্যের করায় সাহস হারিয়ে ফেলেন। এরপর তিনি একটি স্থানীয় কোম্পানিতে সেলস মার্কেটিং এর চাকুরি জীবন শুরু করেন। কিন্তু প্রায় তিন বছর এ স্বপ্ন আয়ের চাকুরি জীবন তার জন্য



অসহনীয় হয়ে পড়ে এবং নিজেকে আরও অসহায় মনে করেন। এবার মন স্থির করেলেন নিজে একটা কিছু করতেই হবে। জনাব নাছিমুজ্জামান বলেন, এক সময় আমি কিছু দিনের জন্য চট্টগ্রাম ও কক্সবাজারে চাকুরির সুবাদে অবস্থান করি। এ সময় আমি লক্ষ্য করি যে বেশ কিছু দোকানে মশলা মিশ্রিত চিংড়ি মাছ ফুড গ্রেডেড প্লাস্টিক বয়ামে রাখা হয়েছে যার নাম দেওয়া হয়েছে “বালাচাও”। কৌতুহল বসে আমি একটি ছোট বয়াম ক্রয় করি এবং খেয়ে দেখি খুব সু-স্বাদু এবং মুখরোচক। আমি ভাবলাম বগুড়া শহরে সারাদিন বিশেষ করে সন্কে বেলায় সাতমাথা ও আশেপাশে বেশ কিছু ভাসমান দোকানদার বেসন মিশ্রিত ভাজা চিংড়ি মাছ বিক্রি করছে। তখন আমি চিন্তা করলাম যদি ছোট ও মাঝারি ধরনের চিংড়ি মাছ সংগ্রহ করে বালাচাও হিসাবে তৈরি করে অনলাইনে প্রচারের মাধ্যমে বিক্রি করতে পারি তাহলে এ অঞ্চলে চট্টগ্রাম ও কক্সবাজারের ঐতিহ্যবাহী ও প্রসিদ্ধ বালাচাও এর বাজার সৃষ্টি হতে পারে। যেই ভাবনা সেই কাজ। স্ত্রীর সাথে আলোচনা করে শুরু করলাম সু-প্রসিদ্ধ বালাচাও তৈরির কাজ।



বর্তমানে এ কাজটি আমি চ্যালেঞ্জ হিসেবে গ্রহণ করেছি এবং এর মানোন্নয়নে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছি নিজেকে একজন উদ্যোক্তা হিসাবে প্রতিষ্ঠিত করার জন্য। বর্তমান পদ্ধিতে স্বাস্থ্য সম্মত ফুড গ্রেডেড প্লাস্টিক বয়ামে এটি এক থেকে দেড় মাস এমনিতেই ভালো থাকে। আমার তৈরি বালাচাও বাজারে কিভাবে বিক্রি করা যায় সে বিষয়ে আমি চিন্তা ভাবনা করতে থাকি।

আমার স্ত্রীর এক বান্ধবীর পরামর্শে “রেডি টু ইট” নামে একটি ফেসবুক পেইজ খুলে পোষ্ট দিলাম। বালাচাও এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ আসা শুরু করলো তখন আমার মনটা আনন্দে ভরে গেল। এই ভাবে আমার বালাচাও বিক্রি শুরু হয়ে গেল এবং প্রতিনিয়ত অনলাইনে অর্ডার পেতে শুরু করলাম। ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী বিভিন্ন সাইজের স্বাস্থ্য সম্মত ফুড গ্রেডেড প্লাস্টিক কৌটায় বালাচাও বিক্রি অব্যাহত রয়েছে। আমার স্ত্রীও আমাকে এ কাজে সর্বাঙ্গিকভাবে সহযোগিতা করছে। বালাচাও ভাত, খিচুরি, মুড়ির সাথে বা এমনিতেও খাওয়া যায়। খেতে খুব সু-স্বাদু এবং পুষ্টিকর। নাছিমুজ্জামান(বাবু) জানান, আমার ব্যবসার প্রসার ও সুখ্যাতির জন্য এই অঙ্গনে যারা সহায়তা করে থাকেন তাদের সাথে যোগাযোগ করা অতিব জরুরী। হঠাৎ একদিন আমার এক বন্ধুর মাধ্যমে জানতে পারলাম যে আধুনিক মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাবীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় উদীয়মান ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের বাজার ব্যবস্থাপনার উপর প্রশিক্ষণ প্রদান হচ্ছে। এরপর আমি গাক এর পেইস প্রকল্পের প্রতিনিধির সাথে যোগাযোগ করে এক দিনের একটি প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহণ করি। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে আমি পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, লেবেলিং, মোড়কিকরণ, ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ প্রক্রিয়া ইত্যাদি সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারি। এখন আমার অনলাইন ব্যবসা পরিচালনা করা অত্যন্ত সহজ হয়েছে। প্রশিক্ষণ গ্রহণের পর পেইস প্রকল্পের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা আমার কারখানা পরিদর্শন করে সন্তুষ্টি প্রকাশ করেন এবং আমার পণ্যের প্রচার প্রচারণা বৃদ্ধির জন্য আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করেন। তিনি বলেন গাক এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আমার “বালাচাও” ব্যবসার পূর্ণতা এনে দিয়েছে, আমি এ জন্য গাক এর প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন করছি।



মোঃ নাছিমুজ্জামান (বাবু)’র স্বপ্ন “রেডি টু ইট” একদিন বড় কারখানার রূপ লাভ করবে। তার উৎপাদিত পণ্য দেশের সর্বত্র ছড়িয়ে পড়বে এবং অনেক বেকার ছেলে-মেয়ের কর্মসংস্থানের সৃষ্টি হবে।

একজন উদ্যোক্তা হিসেবে নাছিমুজ্জামান(বাবু) বলেন, বাংলাদেশের বর্তমান জনসংখ্যা যে হারে বৃদ্ধি পাচ্ছে সে তুলনায় আমাদের কর্মসংস্থানের তেমন কোন সুযোগ নেই। হাজার হাজার শিক্ষিত বেকার যুবক-যুবতি পরিবারের তথা সমাজের বোঝা হয়ে দাঁড়িয়েছে। এ পরিস্থিতিতে কারিগরি/উদ্যোগ ভিত্তিক বিশেষ প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে স্ব-উদ্যোগে কাজ শুরু করার কোন বিকল্প নেই। বেকারের হাতকে কর্মের হাতিয়ার হিসেবে আমাদের নিজেদেরকে তৈরি করতে হবে। তবেই আমাদের সমাজ তথা দেশের উত্তরোত্তর উন্নয়ন সম্ভব।

আফসানা আজাদের জন্ম বগুড়া শহরের নামাজগড় এলাকায়। মা-বাবা এবং তিন বোন নিয়ে তাদের সংসার। তিনবোন এর মধ্যে আফসানা আজাদই ছোট। বগুড়ার চারুকলা ইনস্টিটিউট থেকে ড্রইং এ্যান্ড ডিজাইন এর উপর ডিগ্রি অর্জন করে চিত্রাংকন আঁকা বিষয়ে প্রশিক্ষণ প্রদান করছেন তিনি। ২০০২ সালে পাবনা নিবাসী মোঃ রাশীদুল হক এর সাথে তার বিয়ে হয়। স্বামী বিভিন্ন ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট সুসজ্জিত করণের কাজ করতেন।



আফসানা বলেন, ছোট বেলা থেকেই তুলির আঁচরে ছবি আঁকা আমার একটা খুব বড় নেশা ছিল। হাতের কাছে একটা কিছু পেলেই তাতে রং তুলি দিয়ে গহনা জাতীয় জিনিস তৈরি করতাম। এসএসসি পাশের পর আমার বিয়ে হয়। স্বামী বগুড়ায় এসে তার ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট এর কাজ করতে থাকে আর আমি রং তুলিতে কাজ করে বেশ দক্ষতা অর্জন করি এবং নিজস্ব উদ্যোগে একটি 'আর্ট একাডেমী' স্কুল খুলে অংকনে আগ্রহী ছোট ছোট ছেলে মেয়েদের চিত্রাংকন আঁকার কাজ শেখাতে শুরু করি। কিন্তু করনাকালীন সময়ে আমার প্রতিষ্ঠানটি সম্পূর্ণ বন্ধ হয়ে যায়। আফসানা বলেন,

আমার 'আর্ট একাডেমী'র কাজ বন্ধ হয়ে গেলেও আমি থেমে থাকিনি। চারিদিকে যখন লক ডাউন চলছে তখন আমি ঘরে বসেই নিজের ছবি আঁকার দক্ষতাকে কাজে লাগিয়ে আমার স্বামী এবং আমার বড় বোন আনমনা হক (তুলি) এর সহযোগিতায় খুবই সামান্য মূলধন ১০০০ টাকা দিয়ে কাঠের গহনা তৈরীর কাজ শুরু করি। একটুকরা কাঠ নিয়ে বিভিন্ন আকৃতিতে ছোট ছোট করে কেটে তাতে রং বেরঙের ডিজাইন করে তৈরী করি হাতের চুড়ি, গলার মালা, কানের দুল, হেয়ার ব্যান্ড ও আংটি ইত্যাদি গহনা। শুরু হলো স্বপ্নের কাঠের তৈরি গহনার কাজ। প্রথমে আমার পরিচিতদের মাঝে সরবরাহ করা শুরু করি এবং বেশ ভাল সাড়া পাই। এরপর স্থানীয় বাজারেও ব্যাপক সাড়া পেলাম। তখন আমি কাঠের পাশাপাশি বিভিন্ন বয়সী মেয়েদের চাহিদা অনুযায়ী ফুল, মেটাল ও মুক্তাসহ বিভিন্ন পাথরের গহনা তৈরীর কাজ শুরু করি। গায়ে



হলুদের অনুষ্ঠানের গহনা, পহেলা বৈশাখসহ বিভিন্ন উৎসবের সময় উপযোগী গহনার পাশাপাশি ছোট ছোট আয়না, মাথার ব্যান্ড, ক্লিপ, চাবির রিংও তৈরি করে বিক্রি শুরু করি। অপরদিকে করোনাকালে ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট এর কাজ না থাকায় আমার স্বামীও আমার ব্যবসার পাশাপাশি জামা, শাড়ী, পাঞ্জাবি, টিশার্ট, প্রিপিচ, বেড শীট, শাল, কুশন কভার, সোফা ব্যাক, পর্দা, টেবিল ক্লোথ, টেবিল ম্যাট ইত্যাদিতে ব্লক, বাটিক ও হ্যান্ড পেইন্ট এর কাজ শুরু করে। এছাড়াও আমার স্বামী ক্যানভাস, কাপড় ও চটের ব্যাগে পেইন্টিংয়ের কাজ করে অনেক সুনাম অর্জন করে। আমার স্বামী "জলতুলি" ফেসবুক পেইজ খুলে তার ব্যবসা পরিচালনা করছেন। এরই মধ্যে আমি ২ বার ঢাকায় অনুষ্ঠিত বাণিজ্য মেলা এবং ঢাকায় অনুষ্ঠিত এসএমই মেলাসহ বগুড়ায় বিভিন্ন ধরনের পণ্য প্রদর্শনী মেলায় অংশ গ্রহণ করার ফলে আমার হাতে তৈরি গহনা সবার নজর কেড়েছে।



ভিন্নতা-Vinnota

2.6K likes • 2.6K followers

তিনি আরও বলেন, স্থানীয় বাজারের চাহিদা মেটানোর পাশাপাশি অনলাইনে বিক্রির লক্ষ্যে 'ভিন্নতা' নামে ফেসবুক পেইজ খুলে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগন আমার বিভিন্ন ধরনের গহনার দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি গহনার ধরণের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার সার্ভিসের মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার হাতে তৈরি গহনা পাঠাতে থাকি। ইতোমধ্যে বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য আমি ভিন্নতা নামে ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করি।



সময়ের পরিবর্তনে সোনা রূপা গহনা ছাড়া মেয়েরা এখন ঝুঁকি নিয়ে বিভিন্ন ধরনের উপকরণ দিয়ে হাতের তৈরি গহনার দিকে। আর আমার চেষ্টা এই গহনায় আরো কী ভাবে নতুনত্ব নিয়ে আসা যায় এবং এ ভাবনা থেকেই আমি সহজলভ্য উপকরণ দিয়ে ২০১৯ সাল থেকে বাণিজ্যিক ভাবে কাজ শুরু করি। কিন্তু প্রফেশনাল এবং ডিজিটাল মার্কেটিং পদ্ধতি জানা না থাকার কারণে বাজারে ভালভাবে জায়গা করে নিতে পারছিলাম না। যে জন্য আমি অনেক উদবিগ্ন হয়ে পড়ি।



চিত্তা করি কী ভাবে আমার তৈরি গহনার পরিচিতি বাড়ানোসহ ক্রেতার একটা বড় গ্রুপ তৈরি করা যায় এবং পণ্যের টেকশই বাজার সৃষ্টি করা যায়। আফসানা বলেন, এমন সময় আমি এক বান্ধবীর কাছ থেকে জানতে পারি যে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত/তৈরি পণ্যের মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান কার হচ্ছে। তখন আমি উক্ত প্রকল্পের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর আমার স্বপ্ন পূরণের দিগন্ত উন্মোচিত হয়। এ প্রশিক্ষণে আমি আধুনিক মার্কেটিং এর সকল কলাকৌশল যেমনঃ পণ্যের মাননোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, লেবেলিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর একজন প্রফেশনাল উদ্যোক্তা হিসাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে সক্ষম হই।

আমি শুধু গহনা তৈরীতে নিজেকে সীমাবদ্ধ না রেখে শাড়ি, জামা, বিছানার চাদর, শাল, কুশন কভার ইত্যাদিতেও হ্যান্ড পেইন্ট ও ব্লক, বাটিক এর কাজ করছি। পরবর্তীতে উক্ত প্রকল্পের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা আমার কারখানা পরিদর্শন করে সন্তোষ প্রকাশ করেন এবং আমাকে আমার পণ্যের ব্রান্ডিং, স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়ন এবং পণ্যের মোড়কীকরণ এর উপর আর্থিক সহায়তা প্রদান করেন। তিনি জানান, আমার মত অনেক ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা প্রতিনিয়ত সংগ্রাম করে যাচ্ছেন তার উৎপাদিত পণ্যের বাজার সৃষ্টির জন্য। গাক এর এ ধরনের সময়োপযোগী প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা নতুন নতুন উদ্যোক্তাদের অনেকদূর এগিয়ে নিয়ে যাচ্ছে। শুধু তাই নয় গাক'র এ ধরনের প্রশিক্ষণ এবং আর্থিক সহায়তা আমাদের মত ক্ষুদ্র ও মাঝারি ধরনের উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিচালনা এবং সম্প্রসারণে অগ্রণী ভূমিকা রাখছে।



আমার হাতের তৈরি অত্যন্ত আকর্ষণীয় এই ধরনের গহনাগুলো ব্যাপকভাবে সমাদৃত হওয়ার পেছনে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর অবদান আমি কখনই ভুলবনা। এ জন্য আমি গাক এর প্রতি চির কৃতজ্ঞ।



আফসানার স্বপ্ন 'ভিন্তা' একদিন ব্রান্ড প্রতিষ্ঠানে পরিণত হবে বলে তার দৃঢ় বিশ্বাস এবং তৈরিকৃত গহনা দেশ এবং দেশের বাইরে সুনাম অর্জন করবে।

আধুনিক কৃষির ছোঁয়ায় ভাগ্য বদলেছে বিরতি খাতুনের। বিরতি খাতুন বিএসএস ডিগ্রি পাশ। ২০১৩ সালে গাইবান্ধা থেকে কৃষি বিষয়ে ডিপ্লোমা শেষ করেন তার স্বামী রুপম ইসলাম। গ্রামের বাড়ি বগুড়া সদর উপজেলাধীন বাঘোপাড়া গ্রামে। স্বামী কৃষি বিভাগে চাকুরিরত। ২০১৩ সালে বিরতি রুপম ইসলাম এর সাথে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। বিরতি বলেন, বিয়ের পর আমরা স্বামী-স্ত্রী উভয়ই বেকার হয়ে পড়ি। টানাপোড়নের মাঝেই চলছিল সংসার।



এ সময় সংসারের নিত্য প্রয়োজনীয় কিছু জিনিসপত্র কেনাকাটার জন্য বাবা তাকে ৩০ হাজার টাকা দেন। এই টাকা সংসারে ব্যয় না করে আমি স্বপ্ন জয়ের যাত্রা শুরু করি। মেধা, সাহস, পরিশ্রম আর স্বামীর পরামর্শে আমি পার্শ্ববর্তী বাঘোপাড়া গ্রামে মহা সড়কের পাশে অবস্থিত নিজস্ব এক বিঘা জমির উপর জৈব সার উৎপাদনের কাজ শুরু করি। প্রাথমিকভাবে একটি শেড তৈরি করে চেম্বার পদ্ধতির মাধ্যমে ভার্মিকম্পোষ্ট ও ট্রাইকো কম্পোষ্ট সার তৈরি করি। আমার তৈরিকৃত গুণগতমানের ভার্মিকম্পোষ্ট স্থানীয় এলাকার কৃষকের মাঝে বেশ চাহিদার সৃষ্টি করে। এ সময় আমি পল্লী উন্নয়ন একাডেমী, বগুড়া থেকে জৈব সার উৎপাদনের উপর ৭ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণ করি।

প্রশিক্ষণে অর্জিত জ্ঞান কাজে লাগিয়ে এবং বাড়তি পুঁজি বিনিয়োগ করার ফলে আমার ব্যবসায় আয় বৃদ্ধি পাওয়া শুরু হলো। আমার কারখানার চেম্বার বৃদ্ধি করে আরও চেম্বার স্থাপন করায় কারখানার পরিধি বেড়ে যায়। এরপর জৈব সার তৈরির পাশাপাশি একটি আদর্শ নার্সারী গড়ে তোলার জন্য পার্শ্ববর্তী ৪ বিঘা জমি লিজ নেই এবং বিবিন্ন ধরনের ঔষধী, ফলজ, রংবেরঙ্গের ফুলের গাছ ও দামী কাঠের চারা রোপন করি। দেখলাম আমার এ নার্সারী থেকে কয়েক বছরের মধ্যে বেশ ভালই আয় করলাম।





এখানে আধুনিক সবজি, ফুল ও ফলের চারা (১০০% সঠিক জাত) বিক্রয় করা হয়।
কৃষিকার সঠিকের মাধ্যমে সারা বাংলাদেশে চারা সরবরাহ করা হয়ে থাকে।
পরিষ্কার চারা কেবল খসড়া করবে

প্রশিক্ষণ প্রদান করি। আমার প্রতিষ্ঠানে বর্তমানে ১৫ জন কর্মী নিয়মিতভাবে কাজ করছে। আমার কারখানায় বর্তমানে পুঁজির পরিমাণ প্রায় ৮০ লক্ষ টাকা যা থেকে বছরে প্রায় ৪০ থেকে ৫০ লক্ষ টাকা আয় হয়। মেধা, সাহস, পরিশ্রম আর স্বামীর পরামর্শে কাজ করলেও আধুনিক পদ্ধতিতে ব্যবসা পরিচালনা এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে আমার তেমন কোন জ্ঞান না থাকার কারণে আমি এ বিষয়ে জ্ঞানার্জনের জন্য অন্বেষণ করতে থাকি।

বিরতি খাতুন জানান, হঠাৎ একদিন আমার ফেসবুক পেইজে দেখি আমার এক বান্ধবি পোস্ট করেছে যে, গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাবীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ নিয়ে কাজ করছে। এরপর আমি গাকের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারি। পরবর্তীতে আমি গাক থেকে পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও লেবেলিং এর উপর আর্থিক অনুদান গ্রহণ করি। এ প্রশিক্ষণে লব্ধ জ্ঞান ও বাস্তব অভিজ্ঞতা কাজে লাগিয়ে এখন আমি আমার উৎপাদিত পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও লেবেলিং করে বাজারজাত করায় চারিদিকে সুনাম ও সুখ্যাতি ছড়িয়ে পড়েছে। এখন দূর-দুরান্ত থেকে আমি আমার পণ্যের অর্ডার পেয়ে পরিবহনের মাধ্যমে জৈব সার ব্যবসায়ীদের নিকট নিয়মিতভাবে পৌঁছে দেয়ার পাশাপাশি কৃষক পর্যায়ে পাইকারী ও খুচরা বিক্রি করছি। আমার এ ব্যবসার ব্যাপক প্রচার ও প্রসারের জন্য গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর অবদান অনিস্বীকার্য। এ জন্য আমি গাককে আমার আন্তরিক ধন্যবাদ জানাই।



বিরতী খাতুন আরও জানান, কৃষিতে একজন নারী উদ্যোক্তা হিসেবে আমি নিজেকে গর্ববোধ করি, কারণ একজন কৃষাণীর আধুনিক কৃষি কাজে সফলতার গল্প শোনার মত সময় কার আছে? আমাদের সমাজে মেয়েরা অনেক অবহেলিত। কৃষি থেকে আমি স্বাবলম্বী হতে পেরেছি আরও ১৫ জনের কর্মসংস্থান করতে পেরেছি, এটাই আমার সাফল্য। আমার মনে হয় বেকার যুবক ছেলে-মেয়েরা বসে না থেকে কৃষি নিয়ে কাজ করতে পারলে তাদের জীবনে অবশ্যই সফলতা আসবে। কারণ বাংলাদেশ এখন স্মার্ট কৃষির দিকে এগিয়ে যাচ্ছে। সেক্ষেত্রে কৃষিতে একজন স্মার্ট উদ্যোক্তা হতে পারলে দেশ খাদ্যে সয়ংসম্পূর্ণ হবে। বিরতির স্বপ্ন তার এ স্মার্ট কৃষি নিয়ে উদ্যোগটি একদিন মডেল হয়ে দাড়াবে।

এলিনা জাহান দিপুর জন্ম বগুড়া শহরের বিসিক এলাকায়। মা-বাবা এবং তিন ভাইবোন নিয়ে তাদের সংসার। ভাইবোন এর মধ্যে এলিনা মেঝো। বগুড়ার সরকারি আজিজুল হক কলেজ থেকে একাউন্টিং এ মাস্টার্স পাশ করেছেন তিনি।

সহপাঠীরা সবাই যখন পড়াশোনা শেষ করে চাকরির পিছনে ছুটছে এলিনা তখন ছুটছে তার লালিত স্বপ্নের পিছনে। তার স্বপ্ন নিজে কিছু একটা করার ইচ্ছা এবং তার সাথে আরো কিছু মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা। ছোট বেলা থেকেই তার বোঁক ছিল ক্রাফিটং এর উপর। যখনই সময় পেতেন তখন

কাঠ, পাট, বাশঁ বা মাটি দিয়ে গহনা তৈরি করে বড় আপু, বন্ধু-বান্ধবদের উপহার দিতেন। পরিবারের ইচ্ছের বিরুদ্ধে যেয়ে চাকরি না করে হাতের তৈরি কিছু গহনা নিয়ে ব্যবসা শুরু করেন। গহনা মেয়েদের দুর্বলতার একটা বড় জায়গা। সময়ের পরিবর্তনে সোনা রুপা গহনা ছাড়া মেয়েরা এখন ঝুঁকছে হাতের তৈরি বিভিন্ন ধরনের গহনার দিকে। আর এলিনার চেষ্টা এই গহনায় আরো কি ভাবে নতুনত্ব নিয়ে আসা যায় এবং পরিবেশ বান্ধব পণ্য দিয়ে



গহনা তৈরি করা যায়। ২০১৯ সাল থেকে এলিনা বাণিজ্যিক ভাবে তার হাতের তৈরি গহনা নিয়ে কাজ শুরু করেন। তার গহনার ঝুলিতে রয়েছে দেশীয় বিভিন্ন ধরনের গহনা। শুরুতে খুব সামান্য পুঁজি নিয়ে পাঁটের তৈরি গহনার কাজ শুরু করেন। শুরুতে পাঁটের গহনা নিয়ে অনেক কথা শুনতে হলেও বর্তমানে তা অনেক জনপ্রিয়। পাঁটের গহনার পাশাপাশি তিনি কাঠের, বাঁশের, টুকরো কাপড়, ফ্লে এবং দেশিয় মাটি দিয়ে গহনা তৈরি করছেন। কিন্তু প্রফেশনাল এবং ডিজিটাল মার্কেটিং পদ্ধতি জানা না থাকার কারণে বাজারে ভালভাবে জায়গা করে নিতে পারছিলেন না এলিনা। যে জন্য তিনি অনেক উদবিগ্ন ছিলেন। ভাবছিলেন কি করে পণ্যের পরিচিতি বাড়ানোসহ ক্রেতার গ্রুপ তৈরি করা যায় এবং তার পণ্যের একটি টেকশই বাজার সৃষ্টি তৈরি করা যায়।



দিপু বলেন, আমি এক বন্ধুর মুখে জানতে পারেন যে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নান্বিত পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত/তৈরি পণ্যের মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। তখন আমি উক্ত প্রকল্পের কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহণ করি এবং মার্কেটিং পলিসি

সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর আমার স্বপ্ন পূরণের দিগন্ত উন্মোচিত হয়। এ প্রশিক্ষণে আমি আধুনিক মার্কেটিং এর সকল কলাকৌশল যেমনঃ পণ্যের মাননোন্নয়ন, ব্রাডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর একজন প্রফেশনাল উদ্যোক্তা হিসাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে সক্ষম হই।

তিনি জানান আমার মত অনেক ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা প্রতিনিয়ত সংগ্রাম করে যাচ্ছেন তার উৎপাদিত পণ্যের বাজার সৃষ্টির জন্য। গাক এর এ ধরনের সমন্বয়যোগী প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা নতুন উদ্যোক্তাদের অনেকদূর এগিয়ে নিয়ে যাচ্ছে। তিনি জানান গাক এর প্রশিক্ষণের পাশাপাশি ব্র্যান্ডিং, স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়নের উপর আর্থিক অনুদান আমার ব্যবসা সম্প্রসারণে আমাকে এক ধাপ এগিয়ে নিয়ে গেছে।



অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ পরিবেশ বান্ধব গহনাগুলো ব্যাপক সমাদৃত হওয়ার পেছনে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর পেইস ই-কমার্স প্রকল্প সংশ্লিষ্ট সবার প্রতি কৃজ্ঞতা প্রকাশ করেন এলিনা। বর্তমানে আমি অনলাইনে প্রাপ্ত অর্ডার মোতাবেক বিভিন্ন কুরিয়ার এজেন্সির মাধ্যমে ক্রেতাদের নিকট আমার তৈরিকৃত নান্দনিক সব গহনাগুলো দেশের সর্বত্র পৌঁছে দিচ্ছি। এরই মধ্যে আমি পর পর ২ বার বাণিজ্য মেলা, এসএমই মেলাসহ ঢাকা ও বগুড়ায় বিভিন্ন ধরনের পণ্য প্রদর্শনী মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার হাতে তৈরি গহনা প্রদর্শনীর ফলে সবার নজর কেড়েছে।



এলিনা আরও জানান যে, বর্তমানে তার Saara Jewellery & Craft প্রতিষ্ঠানে ৪ জন নারী কর্মী নিয়মিতভাবে গহনা তৈরির কাজে সাহায্য করছে এবং প্রাপ্ত অর্থের দ্বারা তাদের সংসার চালাচ্ছে। এলিনার স্বপ্ন Saara Jewellery & Craft একদিন ব্র্যান্ড প্রতিষ্ঠানে পরিণত হবে বলে তার দৃঢ় বিশ্বাস এবং তৈরিকৃত গহনা দেশ এবং

দেশের বাইরে সুনাম অর্জন করবে। এলিনা জানান, একজন উদ্যোক্তা হতে গেলে অনেক পরিশ্রমী ও ধৈর্যশীল হতে হয়। আমার মত যদি আরও নারী উদ্যোক্তা তৈরী হয়, তবেই নারীর শক্তি বাড়বে, দেশের উন্নয়ন হবে। দেশের অর্ধেক জনগোষ্ঠীই নারী, সুতরাং তাদেরকে ছেড়ে দেশের উন্নয়ন সম্ভব নয়। বর্তমানে অনেক নারী উদ্যোক্তা সৃষ্টি হয়েছে, ফলে দেশের অর্থনীতি আরও সমৃদ্ধ হচ্ছে। এছাড়া বেকারত্ব দূর করতে শিক্ষিত তরুণ-তরুণীরা যদি উদ্যোক্তা হয়, তাহলে নিজেকে যেমন স্বাবলম্বী করতে পারবে তেমনি ভূমিকা রাখতে পারবে সমাজ ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে।

ফারজানা সুলতানার উদ্যোগ উইমেন্স ক্রাফটস

মেটালের তৈরি হাতের গহনায় স্বপ্ন পূরণ

মোছাঃ ফারজানা সুলতানা জন্ম বগুড়া জেলাধীন গাবতলী উপজেলার গাবতলী গ্রামে। বাবা মোঃ ফজলুল হক, মা মোছাঃ ফেরদৌসী বেগম। ২০০৬ সালে বিয়ে করেন তিনি। স্বামী লতিফপুরের স্থায়ী বাসিন্দা মোঃ তারিকুল ইসলাম। স্বামী ঢাকাতে কম্পিউটার প্রিন্টিং এন্ড বুক বাইন্ডিং এর ব্যবসা করেন। তিন ভাই বোনের মধ্যে ফারজানাই বড়। বগুড়া জেলার, গাবতলী উপজেলাধীন সৈয়দ আহমেদ কলেজ থেকে বিএসএস পাশ করেছে।



ফারজানা বলেন, ছোট বেলা থেকেই আমার নানা রকম সেলাই ফোরাই আরো অনেক রকম হাতের কাজের প্রতি আগ্রহ ছিল। কাপড়ে ব্লক, বাটিক, পুঁথির গহনার কাজ স্থানীয় এলাকার সবার নজর কাড়ে। অল্প পরিসরে ভালই চলছিল আমার এই ক্ষুদ্র ব্যবসা। সংসারে একটি মাত্র ছেলে সন্তান নিয়ে আমি সাংসারিক কাজ কর্মের পাশাপাশি নানা রকম গহনা, পুঁথির জিনিস পত্র, ব্লক, বাটিক জিনিস তৈরির কাজ চালাতে থাকি। একজন শিক্ষিত নারী হিসাবে এভাবে সংসারে অলস সময় কাটানো আমার জন্য দিন দিন কষ্টদায়ক হয়ে পড়ে। প্রায় সময়ই

ফেসবুকে দেখতাম আর ভাবতাম অনেক নারী স্ব-উদ্যোগে অনেক ধরনের আয়বর্ধনমূলক কর্মকান্ড পরিচালনা করছেন এবং তাদের জীবনে সফলতা এসেছে। তাদের দেখে আমিও সিদ্ধান্ত নিলাম যে, আমাকে কিছু একটা করতে হবে। যার মাধ্যমে নিজের এবং কিছু মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে। এ ভাবনা থেকেই আমি ইউটিউবে মেটাল গহনা, কাপড়, ক্রেসহ আরো নানা রকম গহনা তৈরির কৌশল সম্পর্কে জানতে পারি। আমি অত্যন্ত আন্তরিকতার সাথে অনলাইনে গহনা তৈরীর খুঁটি-নাটি বিষয়গুলো ভালভাবে রপ্ত করি। আমি মেটাল গহনা তৈরি করে ব্যবসা শুরু করার জন্য আমার স্বামীকে কিছু টাকা দেয়ার জন্য অনুরোধ করি। কিন্তু তিনি এতে দ্বিমত পোষণ করেন এবং কোন গুরুত্ব দেন না। কিন্তু আমি আমার সিদ্ধান্তে অটল ও অবিচল থেকে ২০২১ সালে আমার গচ্ছিত মাত্র ৬০০০ টাকা দিয়ে গহনা তৈরির সরঞ্জামাদি ও কাঁচামাল ক্রয় করে স্বল্প পরিসরে মেটাল গহনা তৈরি করি এবং তা অনলাইনে বিক্রির জন্য “Women's Craft & Fashion” নামে ফেসবুক পেজ খুলে পোষ্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগণ আমার মেটাল গহনা এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি আমার মেটাল গহনার ডিজাইন ও সাইজের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্ন সহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার হাতে তৈরি গহনা পাঠাতে থাকি। সবচেয়ে আশ্চর্য বিষয় হলো মাত্র ১ মাসের মাথায় আমি ১৫,০০০ হাজার টাকা আয় করলাম। অনলাইনে আমার মেটালিক গহনার ব্যপক প্রচার ও প্রসার ঘটে। এ সময় আমার স্বামী ব্যবসার সফলতা দেখে আমার পাশে এসে দাঁড়ায়। ফারজানা জানান, সময়ের পরিবর্তনে সোনা রূপা গহনা ছেড়ে মেয়েরা এখন ঝুঁকেছে হাতের তৈরি বিভিন্ন ধরনের মেটালের তৈরি গহনার দিকে। আর এ মেটালিক, কাপড়, ক্রে, পুঁথির গহনায় আরো কী ভাবে নতুনত্ব নিয়ে আসা যায় এ নিয়ে আমি ভাবতে থাকি এবং কাজ শুরু করি। কিছু দিনের মধ্যে বিভিন্ন ধরনের গহনা ইউটিউবের মাধ্যমে কিছু নিজস্বতা ডিজাইন তৈরি করতে শুরু করি। কিন্তু প্রফেশনাল এবং ডিজিটাল মার্কেটিং পদ্ধতি জানা না থাকার কারণে বাজারে ভালভাবে জায়গা করে নিতে পারছিলাম না। যে জন্য আমি অনেক উদবিগ্ন ছিলাম। ভাবছিলাম কি করে মেটালিক গহনার পরিচিতি বাড়ানোসহ ক্রেতার গ্রুপ তৈরি করা যায় এবং আমার গহনার একটি টেকসই বাজার সৃষ্টি তৈরি করা যায়।





Women's Craft & Fashion

111 likes • 1.1K followers

ফারজানা বলেন, আমি এক বন্ধুর মুখে জানতে পারি যে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত/তৈরি পণ্যের মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। তখন আমি উক্ত প্রকল্পের কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহন করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর আমার স্বপ্ন পূরণের দিগন্ত উন্মোচিত হয়। এ প্রশিক্ষণে আমি আধুনিক মার্কেটিং এর সকল কলাকৌশল যেমনঃ পণ্যের মাননোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ ইত্যাদি সম্পর্কে বিস্তারিত জেনে ব্যবসা পরিচালনা করছি। পরবর্তীতে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) আমাকে পণ্যের ব্র্যান্ডিং এর উপর আর্থিক সহায়তা প্রদান করেন। ইতোপূর্বেই আমি বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্সও গ্রহণ করেছি।



তিনি আরও জানান, বর্তমানে ০২ জন দক্ষ মহিলা কর্মী আমার মেটালিক গহনা তৈরির কারখানায় নিয়মিত

কাজ করছেন। বহু পরিবারে শিক্ষিত ও অর্ধশিক্ষিত নারী রয়েছেন যারা কোন না কোন বিষয়ে একটু দক্ষতা অর্জন করতে পারলেই জীবনটা পাল্টে দিতে পারেন এবং সুখ ও স্বাচ্ছন্দে সংসার গড়ে তুলতে পারেন। আমি অত্যন্ত ভাগ্যবতি যে আমার স্বামী সার্বক্ষণিক আমার ব্যবসা এগিয়ে নেওয়ার জন্য সহায়তা করে যাচ্ছে। পাশাপাশি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কে দুর্দিনে আমাকে সঠিক

পথে পরিচালনা এবং আর্থিক সহায়তা দিয়ে এগিয়ে নেয়ার জন্য। “Women's Craft & Fashion” একদিন ব্র্যান্ড প্রতিষ্ঠানে পরিনত হবে বলে আমার দৃঢ় বিশ্বাস এবং তৈরিকৃত গহনা দেশ এবং দেশের বাইরে সুনাম অর্জন করবে।



নিরাপদ খাদ্য সরবরাহে সর্বদা অস্বীকারবদ্ধ

নবাবী-Nawabi

190 followers • 15 following

প্রাচীন বাংলার রাজধানী পুন্ডনগর (মহাস্থানগড়) এর উত্তর পশ্চিম কোণে অবস্থিত ঘাণ্ডুরদুয়ার গ্রাম। এক মধ্যবিত্ত মুসলিম পরিবারে সুবহে সাদিকের পূর্ব মছর্তে মায়ের কোলে জন্ম নেয় এক ফুটফুটে ছেলে সন্তান। বলছিলাম মোঃ মেহেদী হাসান জুয়েল এর কথা। সর্ব মহলে জুয়েল নামেই তিনি অধিক পরিচিত।

ছোট বেলা থেকেই সে ছিলো খুব চঞ্চল ও বাকপটু স্বভাবের। ৭ ভাই বোনের মধ্যে সে ছিলো ষষ্ঠ। সেই ছোট বেলা থেকেই তার বড় নেশা ব্যবসা করা। সেই থেকেই ব্যবসার প্রেমে পাগল মেহেদি ছুটে চলেছে আজ অবদি। যে নেশা আজ তাকে "জেকে ফুড প্রোডাক্টস" প্রতিষ্ঠানের ঘনিষ্ঠাঙ্গা ভোজ্যতেল উৎপাদনে সফল উদ্যোক্তা হিসাবে "নবাবী" ব্রান্ড নামে পরিচিত করেছে। মেহেদী হাসান জানান নিরাপদ ও স্বাস্থ্যসম্মত খাদ্য পণ্য সরবরাহ করাই "জেকে ফুড প্রোডাক্টস" এর মূল লক্ষ্য ও উদ্যেশ্য। সেই লক্ষ্যকে সামনে রেখে "জেকে ফুড প্রোডাক্টস" নিরলস ভাবে কাজ করে চলেছে। তিনি জানান, আমার ছোট বেলায় আমি একটা ম্যাগাজিনে দেখেছিলাম একটা ছবি যাতে বুঝানো হয়েছে সুখী ও দুঃখী পরিবারের মাঝে পার্থক্য। সুখী পরিবার ভালো বীজ বিক্রি করছে আর দুঃখী পরিবার খারাপ বীজ বিক্রি করছে। এই ধারণা থেকেই নিরাপদ এবং ভালো পণ্যের ব্যবসা আমার মাথায় ঢুক য়।



তাই ছোটবেলা থেকেই আমি বাবা-মাকে বলতাম আমি পড়াশোনা করবো না, ব্যবসা করবো। বাড়ির সবাই বলে কি ব্যবসা করবি? আমি বললাম বীজের ব্যবসা করব। এ কথা শুনে সবাই খুব হাসাহাসি করল। এ সময় আমার এক মামাতো ভাই আমাকে বললেন "সাত যোগ পাঁচ কত হয় বল দেখি?" তখন আমি এর উত্তর দিতে পারিনি কারণ তখন আমি খুব ছোট ছিলাম বলে এত দ্রুত এই যোগ করাটা আমার জন্য কঠিন ছিলো। এ

প্রশ্নের সঠিক উত্তর না দিতে পারায় আমি লজ্জাবোধ করি এবং ভাবি যে ভবিষ্যতে ব্যবসা করতে হলে আমাকে পড়াশোনা করতেই হবে। তখন থেকে পড়াশোনা শুরু করি। লক্ষ্য কিন্তু একটাই ব্যবসা করতে হবে। পড়াশোনায় যে খুব ভালো ছিলাম তা নয় তবে একেবারেই গর্ভব ছিলাম না। সব সময় ভাবতাম পাশ করলেই হবে। এভাবে আমি হিসাব বিজ্ঞানের উপর অনার্স মাস্টার্স শেষ করি। পরবর্তীতে আমি ব্যবসা বিষয়ের উপর বিভিন্ন ধরণের বই কিনে বাসাতেই পড়ালেখা করি। এমন সময় আমার বাবা ইস্তেকাল করেন।

জুয়েল জানান, আমি প্রথমে ৩০০০/- টাকা দিয়ে হলুদ এবং মরিচ কিনে আমার এক বন্ধুর মিলে ভেঙ্গে নিয়ে নবাবী নামে প্যাকেটজাত করে দোকানে বিক্রি শুরু করি। আমার প্রতিষ্ঠানের নামকরণ করি “জেকে ফুড প্রডাক্টস্” এবং ব্রান্ড হিসেবে নাম দেই “নবাবী”। বেশ কিছু দিন এভাবে ব্যবসা পরিচালনার পর আমার পুঁজি বাড়তে থাকে। এরপর আমি ভাবলাম হলুদ মরিচের গুঁড়ার পাশাপাশি ধনিয়া, জিরার গুঁড়া, পাঁচফোঁড়ন, বেকিং পাউডার ও বিট লবণ “নবাবী” নামে প্যাকেটজাত করে বিক্রি করতে পারলে আমার ব্যবসাটা জমে উঠবে। এভাবেই আমি আমার ব্যবসা বড় আকারে শুরু করলাম। আমার দোকানে গুণগতমানের পণ্য বৃদ্ধি করার ফলে ক্রেতার সংখ্যা বৃদ্ধি পেতে থাকে। এরপর আমি সরিষা কিনে আমার বন্ধুর সরিষা ভাংগা ঘাঁনিতে ভেঙে নিয়ে খাঁটি সরিষার তেল হিসেবে “নবাবী” ব্রান্ডে বোতলজাত করে বিক্রির মাধ্যমে নতুন মাত্রা যোগ করি।



তিনি আরও জানান, বাজারে রং ও কেমিক্যাল মিশ্রিত খাবার পণ্যের ছড়াছড়ি। যা আমাদের স্বাস্থ্যের জন্য খুবই ক্ষতিকর এবং বড় ধরনের রোগ যেমনঃ ক্যান্সার, হৃদরোগ, আলসারের মত রোগের ঝুঁকি থাকে। এ থেকে রক্ষা পেতে গেলে প্রয়োজন নিরাপদ খাদ্যপণ্য। আর আমি ভেঁজালমুক্ত ও নিরাপদ খাদ্যপণ্য সরবরাহ নিশ্চিত করি। এরই ধারাবাহিকতায় আমি আমার প্রতিষ্ঠানের স্লোগান যুক্ত করেছি “নিরাপদ খাদ্যপণ্য সরবরাহে সর্বদা অঙ্গীকারবদ্ধ”।

জুয়েল তার উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন পরিমাণে মোড়কজাত করে “নবাবী” নামে বিক্রি করে আসছেন। বর্তমানে তার ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে নিয়মিতভাবে ৪ জন কর্মী প্রক্রিয়াজাত ও বাজারজাত করণে কাজ করছে। এখন তার পণ্য স্থানীয় বাজারের পাশাপাশি অনলাইনেও প্রচুর পরিমাণে বিক্রি হচ্ছে। বর্তমানে তার ব্যবসার পুঁজি প্রায় পাঁচ লক্ষ টাকা।

তিনি জানান, ব্যবসা পরিচালনা ও ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে তার তেমন কোন ধারণা ছিল না। হঠাৎ একদিন আমার ফেসবুক পেইজে দেখি আমার এক বন্ধু পোস্ট করেছে যে, গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ নিয়ে কাজ করছে। আমি প্রকল্পের কর্মকর্তা সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারি। পরবর্তীতে আমি গাক থেকে পণ্যের



মোড়কীকরণ ও পণ্যের সনদায়নের উপর আর্থিক অনুদান গ্রহণ করি এবং বিএসটিআই থেকে সনদ প্রাপ্ত হই। ইতপূর্বেই আমি বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য নবাবী নামে ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করি।

তিনি বলেন, আমার মতো ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের স্ব-স্ব উদ্যোগ পরিচালনার ক্ষেত্রে প্রয়োজন দক্ষতা ও জ্ঞান অর্জন করা। তাছাড়া ধৈর্য, সততা ও কঠোর পরিশ্রম বয়ে আনতে পারে টেকসই উন্নয়ন ও সাফল্য। মেহেদি বলেন, আমার “নবাবী” ব্রান্ড এর মালামাল নবাবীয়ানায় এগিয়ে যাচ্ছে। সবাই নবাবী পণ্য ব্যবহার করুন, সুস্থ্য ও নিরাপদে থাকুন।

আফরোজা বিনতে কালাম (বর্না), স্বামী মোঃ নাসিমুজ্জামান বাবু উত্তর চেলোপাড়া, বগুড়ার বাসিন্দা। মাস্টার্স ডিগ্রি অর্জনের পর তিনি মোঃ নাসিমুজ্জামান বাবু'র সাথে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। তার স্বামী একটি বেসরকারি প্রতিষ্ঠানে মার্কেটিং ম্যানেজার হিসেবে চাকুরি করতেন। কিন্তু ২০১৯ সালে দেশব্যাপি মহামারি করোনা কালিন সময়ে তার চাকুরি চলে যায়।



নেমে আসে সংসারে অভাব অনটন। বর্না বলেন এ সময় আমি ভাবলাম আমার কিছু একটা করতে হবে। একদিন আমার এক বান্ধবীর মুখে জানতে পারলাম সজিনা পাতার গুণাগুণ সম্পর্কে এবং মনে মনে ভাবলাম আমি আমার মনে পুষে রাখা স্বপ্নের ধরা পেয়েছি। তখনই সিদ্ধান্ত নিলাম আমাকে সজিনা পাতা দিয়েই কিছু একটা করতে হবে। বিষয়টি নিয়ে আমি আমার স্বামীর সাথে আলাপ আলোচনা করে ঠিক করি সজিনা পাতা কিভাবে সংগ্রহ ও তা প্রক্রিয়াজাত করে বাজারে বিক্রি করা যায়। আমার বাবার বাড়ি বগুড়া'র সান্তাহারে যেখানে প্রচুর সজিনা চাষ হয় এবং আমার বাবার বাড়ির আশে পাশে বেশ কিছু সজিনা গাছ রয়েছে। তখন আমি সিদ্ধান্ত নিলাম সান্তাহার থেকেই সজিনা পাতা সংগ্রহ করতে হবে। এরপর আমি আমার বাবার সঙ্গে আলাপ আলোচনা করে বাবার বাড়ির পাশে প্রায় এক বিঘা জমি লিজ নিয়ে সজিনা গাছ লাগাই। প্রথমে বাবার বাড়ির সজিনা গাছের পাতা সংগ্রহ করে তা শুকিয়ে গুড়া করে ফুড গ্রেডেড প্লাস্টিক কোঁটায় স্বল্প আকারে স্থানীয় বাজারে বিক্রি শুরু করি।

পরবর্তিতে সজিনা গাছের পাতা বেড়ে যাওয়ায় তা সংগ্রহ করে আমি এবং আমার স্বামী উভয়ে মিলে উৎপাদন বৃদ্ধি করি। কিন্তু প্রক্রিয়াজাত সজিনা পাতার গুড়া স্থানীয় বাজারে চাহিদা পূরণের পাশাপাশি অধিকহারে বিক্রির লক্ষ্যে এক বন্ধুর পরামর্শে অনলাইনে বিক্রির জন্য “টাচ এন্ড রিসিভ” নামে ফেসবুক পেইজ খুলি এবং আমার পণ্যের নামকরণ “মরিঙ্গা গুড়া” নামে ঠিক করি এবং এই নামেই ফেসবুক পেইজে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগণ আমার “মরিঙ্গা গুড়া” এর গুণাগুণ এবং দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি মরিঙ্গা গুড়া'র গুণাগুণ সম্পর্কে জানাই যে, মরিঙ্গা গুড়া আসলে মানুষের ৩০০ টিরও অধিক রোগের ক্ষেত্রে মহাঔষধ হিসাবে কাজ করে যেমনঃ ডায়াবেটিক, উচ্চ রক্তচাপ, ক্যান্সার, গর্ভবতী মায়ের আয়রনের ঘাটতিপূরণ ইত্যাদি। পাশাপাশি আগ্রহী ক্রেতাদের মরিঙ্গা গুড়া পরিমানের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার সার্ভিসের মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার স্বপ্নের তৈরি “মরিঙ্গা গুড়া” পাঠাতে থাকি।

সবচেয়ে আশ্চর্য বিষয় হলো অল্প দিনের মধ্যে আমি ২৫,০০০ হাজার টাকা আয় করলাম। তারপর প্রতিনিয়ত বিক্রির পরিমাণ বাড়তে থাকল। এরপর পণ্য প্রদর্শনী বিক্রয় মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার তৈরিকৃত মরিঙ্গা গুড়া প্রদর্শনীর ফলে এর ব্যপক প্রসার ঘটে। আমার মরিঙ্গা গুড়া'র পরিচিতি ব্যপকভাবে বেড়ে যায়। আমি চিন্তা করলাম শুধু এ ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করলে চলবে না, কারণ পণ্যের বাজার তৈরি করতে হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করা।



ইতমধ্যে একদিন আমার পাশের বাড়ির বড় ভাবীর কাছ থেকে জানতে পারলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে। এরপর আমি বনানীতে গিয়ে গাক অফিসের সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তা জনাব মোঃ আবুল কালামের সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং আমাকে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। এরপর আমি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি।



পরবর্তীতে আমার পণ্যের ব্রান্ডিং এবং লেভেলিং আধুনিকায়নের উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়। আফরোজা জানান, গাক এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আমার এ ক্ষুদ্র উদ্যোগকে ইতোমধ্যে একটি সার্থক পর্যায় নিয়ে এসেছে। বর্তমানে আমার পণ্য ব্যপক পরিচিতি লাভ করেছে পাশাপাশি বিক্রির পরিমাণ বৃদ্ধি, সুনাম ও সুখ্যাতি চারদিকে ছড়িয়ে পড়েছে। গাক কর্তৃক মরিঙ্গাগুড়ার কাঁচামাল সংগ্রহ থেকে শুরু করে উৎপাদন পদ্ধতি ও গুণাগুণ সম্বলিত আলোকচিত্র ধারণ করা হয়।

বার্না আরও জানান, নিম্ন মধ্যবিত্ত ও মধ্যবিত্ত পরিবারে নারীর স্থান ও মর্যাদা নেই বললেই চলে। কারণ এ সব পরিবারে নারীদের শুধু সন্তান জন্ম দান, লালন পালন ও সংসারের কাজ কর্ম করাই একমাত্র ধর্ম। অথচ বহু পরিবারে শিক্ষিত ও অর্ধশিক্ষিত নারী রয়েছেন যারা কোন না কোন বিষয়ে একটু দক্ষতা অর্জন করলেই জীবনটা পাল্টে দিতে পারেন, সুখ ও স্বাচ্ছন্দে সংসার গড়ে তুলতে পারেন। আমি অত্যন্ত ভাগ্যবতী আমার স্বামীকে সার্বক্ষনিক আমার পাশে থাকার জন্য। পাশাপাশি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)'কে দুর্দিনে আমাকে সঠিক পথে পরিচালনা এবং আর্থিক সহায়তা দিয়ে এগিয়ে নেয়ার জন্য।

তিনি বলেন এই মরিঙ্গা গুড়ার ব্যপক সাড়া পাওয়ার কারণে আমার স্বপ্ন একটি কারখানা দেওয়া যা অল্প দিনের মধ্যে বাস্তবায়িত হবে বলে মনে করি। ভবিষ্যতে আমি এই মরিঙ্গা গুড়া টেবলেট আকারে তৈরি করে বাজারজাত করতে চাই যাতে ক্রেতা সহজেই কিনে খেতে পারে।

মোহা: কুমকুম নাহার, বাড়ি বগুড়া জেলাধীন শিবগঞ্জ উপজেলার সিহালী উত্তর পাড়া গ্রামে। দুই ভাই দুই বোন এর মধ্যে কুমকুম তৃতীয়। ১৯৯৮ সালে বিয়ে হয় শিবগঞ্জের কুড়াহার আলিম মাদ্রাসার ভাইস প্রিন্সিপাল মোঃ আব্দুস সালাম এর সাথে।

কুমকুম বলেন, মা বাবার সংসারে আমি বেশ হাসি খুশি ও আনন্দে বড় হয়েছি। ছোটবেলা থেকে আমি কাজ পাগল ছিলাম। আমার বাবা রড, সিমেন্ট ও সারের ডিলারশীপ ব্যবসা করতেন। নবম শ্রেণীতে অধ্যয়নকালে ১৯৯৮ সালে আমাকে শিবগঞ্জের কুড়াহার আলিম মাদ্রাসার ভাইস প্রিন্সিপাল মোঃ আব্দুস সালাম এর সাথে বিয়ে দেন। বিয়ের দুবছর পর আমি গর্ভবতী অবস্থায় ২০০০ সালে দাখিল পরীক্ষায় অংশ গ্রহণ করি এবং সাফল্যের সাথে প্রথম বিভাগে উত্তীর্ণ হই। আমার স্বামীর খুব ইচ্ছা ছিল আমি যেন পড়ালেখা চালিয়ে যাই কিন্তু আমি অনেক অসুস্থ হয়ে পড়ায় আর পড়ালেখা করতে পারিনি।



তিনি জানান, ২০০৯ সালে আমার জমানো ৯০০ টাকা দিয়ে কিছু আলু কিনে কোল্ড স্টোরে রেখে দেই। বাজারে আলুর দাম যখন বেড়ে যায় তখন আমি কোল্ড স্টোর থেকে আলু নিয়ে এসে খোলা বাজারে বিক্রি করি এবং দ্বিগুন টাকা লাভ করি। এভাবে পর পর তিন বছর কোল্ড স্টোরে আলু রেখে ব্যবসার করার ফলে প্রায় ২০০০০/- টাকা লাভ করি। পাশাপাশি চিন্তা করলাম অন্য কিছু করা যায় কিনা। আমার এভাবনা থেকে আমার চাচার কাছে কাপড় কাটা ও সেলাইয়ের কাজ শিখে নিলাম। আমার চাচা অনেকদিন যাবত দর্জি কাজ করতেন। আমি আমার গচ্ছিত টাকা দিয়ে একটা শেলাই মেশিন ও বিভিন্ন ডিজাইন ও রংয়ের সুতি কাপড় কিনে বাড়িতেই দর্জির দোকান দিলাম। আমার সেলাইয়ের তৈরিকৃত পোশাক দেখে প্রতিবেশিরা তাদের ছেলে মেয়েদের জন্য বিভিন্ন ধরনের পোশাক তৈরির জন্য অর্ডার দিতেন। এভাবে আমি ক্রেতাদের

অর্ডার ও চাহিদা মোতাবেক জামা কাপড় তৈরি করে সরবরাহ করে বেশ লাভবান হলাম। দিনে দিনে দোকানে রংবেরং এর কাপড়ের পরিমাণ বৃদ্ধি করার ফলে আমার দোকানটা মোটামুটি বড় আকারে পরিণত হল। এর পর চিন্তা করলাম যে বিভিন্ন ধরনের নকশি কাঁথার কাজ করলে কেমন হয়। তখন আমি আশেপাশের বেশ কয়েকজন মহিলাকে খুঁজে পেলাম যারা উন্নতমানের না হলেও মোটামুটি চলনসই নকশি কাঁথা তৈরি করতে পারে। এ দিকে আমার মা বিভিন্ন ধরনের কাঁথা এবং রংবেরংয়ের নকশি কাঁথা তৈরি করতে বেশ দক্ষ ছিলেন। আমি তখন মা'র সাহায্য নিয়ে বাচ্চাদের ও বড়দের সুনিপন হাতের কাজের নকশি কাঁথা তৈরি করা শুরু করি এবং আশপাশের মেয়েদেরকে নিয়ে হাতে কলমে প্রশিক্ষণের মাধ্যমে দক্ষ করে গড়ে তুলি। এখন তারা আমার দেওয়া ডিজাইন অনুযায়ী বিভিন্ন মাপের নকশি কাঁথা তৈরি করে আসছি এবং স্থানীয়ভাবে ব্যাপকভাবে সাড়া পড়ে। কুমকুম বলেন, আমার এ ব্যবসার সফলতা দেখে আমার স্বামীও আমাকে সহযোগিতা করতে এগিয়ে আসে। এ সময়ে আমার স্বামী আমাকে পরামর্শ দিলেন একটা স্মার্ট মোবাইল ফোন কিনে অনলাইনে ব্যবসা করতে। তিনি একটা দামী স্মার্ট মোবাইল ফোন কিনে দিলেন। আমার স্বামীর সহযোগিতায় “রকমারি পণ্যের বাহার” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে তৈরি পোশাক ও নকশি কাঁথার পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে অগ্রহী ক্রেতাগণ আমার পণ্যের এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ আসতে থাকে। আমি পোশাকের সাইজের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে লাগলাম। এরপর অনলাইনে বেশ কিছু অর্ডার পাওয়ার পর আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার নকশি কাঁথা ও পোশাক পণ্য পাঠাতে থাকি।





কুমকুম আরও জানান, আমার নকশি কাঁথা ও পোশাকের ব্যবসা ভালই চলছে, ফলে পুঁজির পরিমাণও বৃদ্ধি পেয়েছে। পাশাপাশি আমি বানিজ্যিকভাবে ২০১৯ সাল থেকে আনারস মিশ্রিত নারিকেলের নাড়ু, তিলের নাড়ু, বাদামের নাড়ু, সুজির নাড়ু, দুধ দিয়ে নারিকেলের নাড়ু, ছাতুর নাড়ু ও মাংসের আচার তৈরি করে অনলাইনের একই পেইজ “রকমারি পণ্যের বাহার” এর মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা করছি। পরবর্তীতে ২০২২ সালে মহিলা বিষয়ক অধিদপ্তরের কর্তৃক অর্থনীতিতে সাফল্য অর্জনকারী হিসেবে শিবগঞ্জ উপজেলা নির্বাহী অফিসারের নিকট হতে জয়ীতা অ্যাওয়ার্ড লাভ করি। বর্তমানে আমার কারখানায় ৩৬ জন কর্মচারী নিয়মিতভাবে বিভিন্ন ধরনের কাজ করছে এবং পণ্য সরবরাহের জন্য ৩ জন কর্মী ডেলিভারীর দায়িত্বে আছেন।

আমার ব্যবসার আয়ের টাকা দিয়ে সংসারে সহযোগিতার পাশাপাশি আমার ছেলে মেয়েদের ভাল প্রতিষ্ঠানে পড়ালেখা করাচ্ছি। ইতোমধ্যে বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য আমি “রকমারি পণ্যের বাহার” নামে ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করেছি। বগুড়ায় বিভিন্ন ধরনের পণ্য প্রদর্শনী মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার তৈরিকৃত পণ্য সামগ্রী প্রদর্শনীর ফলে সবার কাছে যেমন নজর কেড়েছে তেমনি সুখ্যাতি অর্জন করেছে। বর্তমানে আমার ব্যবসার পুঁজি এসে দাড়িয়েছে প্রায় ৫০ লক্ষ টাকা। আমার তৈরিকৃত পণ্য আরোও কিভাবে নতুনত্ব নিয়ে আসা যায় এবং স্বাস্থ্য সম্মতভাবে হালাল উপকরণ দিয়ে পণ্য তৈরি করা যায় তার লক্ষ্যে আমি বাণিজ্যিক ভাবে কাজ করছি। কিন্তু প্রফেশনাল এবং ডিজিটাল মার্কেটিং পদ্ধতি জানা না থাকার কারণে বাজারে ভালভাবে জায়গা করে নিতে পারছি না। এ পরিস্থিতি উত্তরণের জন্য আমি অনলাইনে ও অফলাইনে সমাধান খুঁজতে থাকি।

কুমকুম আরও জানান, এমন সময় আমি এক বান্ধবীর কাছ থেকে জানতে পারলাম যে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত/ তৈরি পণ্যের মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। তখন আমি উক্ত প্রকল্পের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর আমি প্রফেশনাল ব্যবসায়ী হিসেবে কাজ শুরু করি। এ প্রশিক্ষণে আমি আধুনিক মার্কেটিং এর সকল কলাকৌশল যেমনঃ পণ্যের মাননোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারি। পরবর্তীতে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের কর্মকর্তা আমার কারখানা পরিদর্শন করে সম্ভ্রুটি প্রকাশ করে আমাকে আমার পণ্যের লেভেলিং এবং স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়ন এর উপর আর্থিক সহায়তা প্রদান করেন।



তিনি জানান, গাক’র এ ধরনের প্রশিক্ষণ এবং আর্থিক সহায়তা আমাদের মত ক্ষুদ্র ও মাঝারি ধরনের উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিচালনা এবং সম্প্রসারণে অগ্রণী ভূমিকা পালন করে আসছে। আমার হাতের তৈরি রকমারি নাড়ু, নকশি কাঁথা ও অন্যান্য পোশাক পণ্য ব্যাপকভাবে সমাদৃত হওয়ার পেছনে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর অবদান আমি কখনই ভুলব না। এ জন্য আমি গাক এর প্রতি চির কৃতজ্ঞ।

কুমকুম এর স্বপ্ন আমার “রকমারি পণ্যের বাহার” একদিন ব্রান্ড প্রতিষ্ঠানে রূপলাভ করবে এবং অনেক লোকের কর্মসংস্থানের সৃষ্টি হবে। আমার মনে হয় বাংলাদেশে বেকারত্ব একটা অভিশাপ আর এ বেকারত্ব স্বল্প পরিসরে হলেও তা দূরীকরণে আমি দৃঢ় প্রতিজ্ঞ।

নিরাপদ খাবারের উৎস “খাঁটির সম্ভার”

মায়িশা জামানের “খাঁটির সম্ভার” সম্ভাবনার দ্বার উন্মোচন করেছে

বগুড়া শহরের নারুলি এলাকার মোছাঃ মায়িশা জামান, বাবা মৃত মোঃ মনিরুজ্জামান মানিক, মা মোছাঃ শাহিনুর জামান, স্বামী মোঃ তানভীর রেজা ২০২০ সালে মেঘনা ব্যাংকে চাকুরি নেন। মায়িশা বাংলা বিষয়ে অনার্স পাশ করেছেন। তার প্রতিষ্ঠান “খাঁটির সম্ভার” নামে পরিচিত।

মায়িশা জানান, আমি ২০১২ সালে কলেজে পড়ালেখা অবস্থায় বাবা-মা’র অমতে বিয়ে করি। বিয়ের পর স্বামীর বাড়ি সারিয়াকান্দিতে চলে গেলাম। আমরা দুজনেই ছিলাম বেকার। কিছু দিন পরে বগুড়া শহরে বাস করার জন্য একটা বাড়ি ভাড়া করলাম। এ ক্ষেত্রে আমার পরিবার যথেষ্ট সহযোগিতা করলেন। পরিবার আমাকে পরামর্শ দিলেন কিছু একটা করতে। আমার পরিবারের পাশাপাশি আমার বড় আন্মাও বিভিন্নভাবে আমাদের সহযোগিতা করেন। কিন্তু আমারদের নিজেদের কিছু একটা আয়ের পথ খুঁজে বের করার জন্য হন্যে হয়ে পড়ি। কিন্তু কিছুতেই কিছু করতে পারছিলাম না। এ সময় আমি কী করব তা নিয়ে আমার বড় আন্মার সাথে আলোচনা করি। তখন বড় আন্মা আমাকে ছোট খাটো একটা চাকুরি করতে পরামর্শ দিলেন। আমি বড় আন্মার পরামর্শ দ্বিমত পোষন করে বললাম চাকুরি করব না।



তবে এমন কিছু করতে চাই যাতে আমি নিজেও স্বাবলম্বি হতে পারি অন্যদেরও কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করতে পারি। বড় আন্মা আমার এহেন কথা শুনে খুব খুশি হলেন। ২০১৭ সালে বড় আন্মার সহযোগিতায় পাশের বাড়ি এক বড় ভাবীর নিকট ব্লক ও বাটিকের উপর ১ মাসের একটা প্রশিক্ষণ গ্রহন করি। প্রশিক্ষণ শেষে আমার বড় আন্মা আমাকে ৫০০০/- টাকা হাতে দিয়ে বলেন এইটাকা দিয়ে কিছু একটা করতে। এই কিছু একটা করার ইচ্ছা থেকেই প্রথমে থ্রি পিছ ও টুপিছ এ ব্লক এবং বাটিক এর কাজ করে স্থানীয়ভাবে সরবরাহ করতে শুরু করি। আমার হাতের তৈরিকৃত ব্লক ও বাটিকের কাজ দেখে স্থানীয় এলাকায় বিভিন্ন পরিবারে ব্যাপক সাড়া পড়ে। তখন আমি আমার স্বামীর পরামর্শে “LEVIS Aby matreeka” নামে একটা ফেসবুক পেজ খুলে আমার তৈরিকৃত ব্লক, বাটিকের পোশাক পোষ্ট



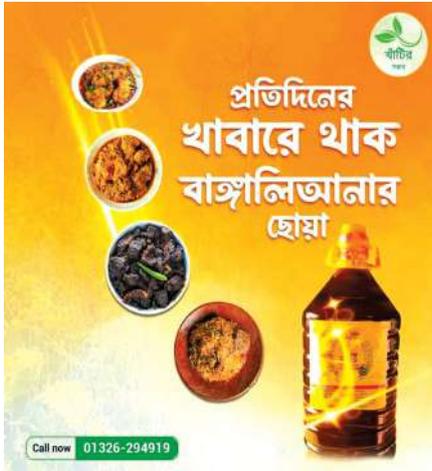
দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আত্মহী ক্রেতাগন আমার তৈরিকৃত পোশাক পণ্যের দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি কাপড়ের সাইজের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার তৈরিকৃত ব্লক, বাটিকের পোশাক পাঠাতে থাকি। মায়িশা বলেন, এই উদ্যোগের পাশাপাশি আমার পড়ালেখাটাও চালিয়ে যাই এবং ২০১৮ সালে বাংলায় অনার্স পাশ করি। আমার ইচ্ছা ছিল চাকুরি না করে নিজে কিছু একটা করা যা আমার এ কাজের মাধ্যমে বাস্তবে রূপ লাভ করে। আমি আমার কাপড়ের ব্যবসায় বেশ সুখ্যাতি পেয়েছি আর এ খ্যাতিকে কাজে লাগিয়ে

চিন্তা করলাম এর পাশাপাশি অন্য কিছু একটা করার।

আমার পরিবারের সাথে এ বিষয় নিয়ে পরামর্শ করি, তারা আমাকে ভিন্ন ভিন্ন মত দেন। একদিন আমার চাচাতো বড় ভাই আমাকে খাঁটি সরিষার তেল নিয়ে কাজ করার পরামর্শ দেন। কারন বাজারে খাঁটি সরিষার তেলের দামও যেমন বেশি তেমনি এর ভোজ্যও কম নয়। আমার ভাইয়ের সহযোগিতায় বিসিক উদ্যোক্তা ট্রেনিং এ অংশ গ্রহণ করে ব্যবসার খুটি নাটি সম্পর্কে জানতে পারলাম। আমি পোশাক তৈরির কাজের পাশাপাশি খাঁটি সরিষার তেল তৈরির সিদ্ধান্ত নিলাম। ২০১৮ সালে আমার পোশাক পণ্যের পাশাপাশি খাঁটি সরিষার তেল তৈরির জন্য উন্নতমানের সরিষা কিনে অন্যের ঘাঁনি থেকে তা ভেঙ্গে তেল তৈরি করে "খাঁটির সম্ভার" নামে একটা ফেসবুক পেজ খুলে তা পোষ্ট দেওয়া শুরু করলাম। তেলের দাম এবং মান নিয়ে ইনবক্সে মেসেজ দেওয়া শুরু হল। আমি মেসেজের উত্তর দিতে লাগলাম এবং আমি বললাম এই সরিষাগুলো কৃষক পর্যায়ে থেকে ভালো মানের সরিষা কিনে ভেজাল মুক্তভাবে ঘাঁনিতে ভেঙ্গে তৈরি করা হয়েছে।



ক্রেতাগন আমার কথাই সন্তুষ্ট হয়ে অনেকে অর্ডার দিতে লাগল। প্রথম থেকেই বেশ সাড়া পেলাম। এই সাড়া পেয়ে নিজেকে খুব ভালো লাগল। কাজের আত্মহ বেড়ে গেল। ধীরে ধীরে এ ব্যবসার প্রসার বৃদ্ধি পেতে লাগল। এর ফলে আমার পুঁজিও বেড়ে গেল।



তিনি আরও বলেন, পরবর্তীতে আমি নিজস্ব স্থাপনায় সরিষা ভাঙ্গার একটি ঘাঁনি স্থাপন করে একজন অভিজ্ঞতা সম্পন্ন লোক নিয়োগ করে সরিষা ভাঙ্গার কাজ শুরু করলাম। বর্তমানে আমার ৫০ টি ঘাঁনি ও ১৫ জন কর্মচারী নিয়মিতভাবে কাজ করছে এবং পুঁজি দাড়িয়েছে প্রায় ৪ লক্ষ টাকা। এরপর সরিষার তেলের পাশাপাশি অল্প পরিসরে খাঁটি ঘি তৈরি করা শুরু করলাম। আমার তৈরি খাঁটি ঘি'র ব্যবসা স্বল্প পরিসরে হলেও এর ক্রেতা অনেক কিন্তু সে পরিমাণে সরবরাহ করতে আমার পক্ষে কঠিন হয়ে দাড়িয়েছে। আমি পরিশ্রম, নিষ্ঠা, সততা আর মেধাকে কাজে লাগিয়ে আমার সৃষ্ট উদ্যোগগুলো সফলতার দিকে এগিয়ে নিয়ে যাচ্ছে। সাফল্য একদিন আসবেই এ আশায় বুক বেঁধে নানা চড়াই-উতরাই পেরিয়ে আজ একজন স্বাবলম্বী নারী হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠা করতে সক্ষম হয়েছি। আমি একজন ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা হিসেবে এ পর্যন্ত বিভিন্ন সেমিনার ও পণ্য প্রদর্শনী মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার পণ্যের পরিচিতি লাভে সফলতা পেয়েছি। কিন্তু আমার

সকল পণ্যের সঠিক মার্কেটিং পলিসি বিষয়ে জানা না থাকার কারনে আমার ব্যবসা পরিচালনায় বেশ অসুবিধার সম্মুখীন হচ্ছিলাম। ২০২৩ইং সালে আমার এক ছোট বোনের মাধ্যমে জানতে পারি যে, গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস ই-কর্মা'স উপ-প্রকল্পের আওতায় আধুনিক বাজার ব্যবস্থার উপর নারী উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। এ খবর পেয়ে আমি অত্যন্ত আত্মহভরে প্রকল্পের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করে একদিনের প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি। উক্ত প্রশিক্ষণের মাধ্যমে আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনা, মার্কেটিং কলাকৌশল, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ, ক্রেতার সন্তুষ্ট অর্জন এবং পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও ই-কর্মা'স এর মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ প্রক্রিয়া সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারি। পরবর্তীতে আমি গাক থেকে পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও কারখানার স্বাস্থ্যসম্মতভাবে কর্ম পরিবেশ উন্নয়নের উপর দুটি আর্থিক সহায়তা লাভ করি। গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর এই সহযোগিতাকে কাজে লাগিয়ে আমি আমার ব্যবসার ব্যাপক সফলতা লাভ করেছি। এ জন্য আমি গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই।

তিনি বলেন, আমার মতো ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের স্ব-স্ব উদ্যোগ পরিচালনার ক্ষেত্রে প্রয়োজন দক্ষতা, সততা, নিষ্ঠা ও স্ব-স্ব উদ্যোগ সম্পর্কে জ্ঞান অর্জন করা। তাছাড়া ধৈর্য ও কঠোর পরিশ্রম বয়ে আনতে পারে টেকসই উন্নয়ন ও সাফল্য।

হোমমেড কেক এর সম্ভার “পিপীলিকা”

একজন স্বাবলম্বী নারীর গল্প

রোকসানা নাজনীন নিশি'র জন্ম ও বেড়ে ওঠা নওগাঁ জেলায়, কিন্তু বাবার চাকুরীর সুবাদে বগুড়ার মাঝিড়া এলাকায় তার বসবাস। সু-স্বাদু ও পুষ্টিকর খাবার তৈরির আরেক নাম পিপীলিকা। এই নামেই তার ব্যবসার সুনাম ও পরিচিতি।



নিশি জানান, ছোট বেলায় বিয়ে হয় আমার। তখন আমি রান্না-বান্না করতে জানতাম না। এ দিকে স্বামী কর্মহীন বেকার। আমার ঘরে তখন ৬ মাসের বাচ্চা। এ সময় বাচ্চা লালন-পালন, সংসার চালানো সব কিছু মিলে আমি দিশেহারা হয়ে পড়ি। কিছুই বুঝে উঠতে পারছিলাম না কি করব। অনেক কষ্টে একটা কিডার গার্টেন স্কুলে শিক্ষক পদে চাকুরী পেলাম। কিন্তু খুব অল্প বেতন হওয়ায় তা দিয়ে বাচ্চা লালন-পালন ও সংসারের খরচ চালানো খুব কঠিন হয়ে পড়ে। এর মধ্যেই চলে আসে মহামারি করোনা। স্কুল বন্ধ হয়ে যাওয়ায় চাকুরিটাও আর থাকল না। হতাশায় ভুগছিলাম কী করব। এদিকে বাচ্চার বিভিন্ন ধরনের বায়না যা মিটানো সম্ভব হচ্ছিল না। এ সময় বাচ্চার তৃতীয় জন্ম বার্ষিকিতে একটা ছোট কেক কেনার মতো সামর্থ্য ছিল না। ভাবলাম কেক তৈরির সামগ্রী দিয়ে নিজেই বাসাতে একটা কেক তৈরি করি। এভাবেই একটা বড় আকারের কেক তৈরি করে আশপাশের আপনজনদেরকে নিয়ে ছোট আকারে বাচ্চার জন্ম দিনের

অনুষ্ঠান পালন করি। অনুষ্ঠানে উপস্থিত সবাই আমার হাতের তৈরি কেক খেয়ে ভূঁয়সী প্রশংসা করেন। এতে আমি খুব উৎসাহ এবং অনুপ্রেরণা পেলাম। ভাবলাম যদি আমি বাড়িতে এভাবে কিছু কেক তৈরি করে আশপাশে বেকারী দোকানে বিক্রি করি তাহলে কেমন হয়। যেই ভাবনা সেই কাজ। দেখলাম আমার তৈরি কেক বেশ ভালো বিক্রি হচ্ছে। আমি স্বপ্নেও ভাবিনি সন্তানের জন্ম দিনে কেক কাটার সেই বায়না আজ আমার জীবন চলার দিশারী হবে। শুরু হল অনেক কষ্টে জমানো ৩ হাজার টাকা দিয়ে স্ব-উদ্যোগে স্বাস্থ্যসম্মতভাবে বিটার মেশিন ছাড়া হাতে বিট করে ফোম বানিয়ে চুলার মাধ্যমে বিভিন্ন ধরনের বেকারী পণ্য তৈরি করে স্থানীয় বাজারে বিক্রি করা। এরপর আমাকে আর পেছন ফিরে তাকাতে হয়নি। কিন্তু ফ্রেতার সংখ্যা ক্রমান্বয়ে বৃদ্ধি পাওয়ায় উৎপাদন বৃদ্ধিকল্পে লোকবল নিয়ে কারখানার মাধ্যমে বাণিজ্যিকভাবে ব্যবসা শুরু করি। বাণিজ্যিকভাবে উৎপাদন ও বাজারজাত করণের লক্ষ্যে আমি “পিপীলিকা” নামে ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করে ব্যবসা পরিচালনা শুরু করি।

পাশাপাশি উচ্চ শিক্ষা লাভের জন্য সরকারী শাহ সুলতান কলেজে ভর্তি হয়ে স্নাতক ডিগ্রী লাভের পর আমি এখন স্নাতকোত্তর পর্যায়ে লেখাপড়া করছি।

তিনি বলেন, ব্যবসার সফলতা লক্ষ্য করে আমার স্বামী অত্যন্ত খুশি হয়ে আমার পাশে এসে দাড়ায়। এতে আমার

আত্মবিশ্বাস আরও বেড়ে যায়। স্বামীর আন্তরিক সহযোগীতায় কারিগরি শিক্ষা বোর্ড, ঢাকা কর্তৃক আয়োজিত উদ্যোক্তাদের দক্ষতা বৃদ্ধি শীর্ষক একটি প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি, ফলে ব্যবসা পরিচালনায় খুঁটিনাটি বিষয়ে আমি দক্ষতা অর্জনে সক্ষম হই। পরবর্তিতে পিপীলিকা নামে ফেসবুক পেইজ খুলে অনলাইনে পণ্য বিক্রি শুরু করি।



পিপীলিকা
A Cake is an Art and it Holds a Story



Patisserie Chef



+88 01777-149 602

facebook.com/NISHEE.Bakeology

পিপীলিকা

2K likes • 2.1K followers

নিশি জানান, ঠিক এই সময়ে আমি জানতে পারলাম যে, আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনার উপর গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। এরপর আমি অত্যন্ত আগ্রহের সাথে প্রকল্পের প্রতিনিধির সঙ্গে যোগাযোগ করে এক দিনের প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি এবং আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনা, মার্কেটিং এর কলাকৌশল, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ, ক্রেতার সম্ভ্রুতি অর্জন থেকে শুরু করে পণ্যের ব্রান্ডিং, লেবেলিং, মোড়কিকরণ ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ প্রক্রিয়া সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর একজন প্রফেশনাল ব্যবসায়ী হিসেবে আমার ব্যবসা পরিচালনা করছি। আমি অনুভব করলাম কারখানাকে আরও বড় করতে হলে বেশ কিছু আধুনিক মেশিনারীজ প্রয়োজন। কিন্তু প্রয়োজনীয় অর্থের যোগান না থাকায় আমি ভিষন চিন্তায় পড়ে যাই। এ সময় গাক এর সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা আমার কারখানা পরিদর্শন করে সম্ভ্রুতি প্রকাশ করেন এবং একটি ডুয়েল মাইক্রোওভেন ক্রয়ে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) প্রযুক্তি সহায়তা হিসেবে আমাকে আর্থিক আর্থিক অনুদান প্রদান করেন। গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আজ আমার "পিপীলিকা" ব্রান্ড প্রতিষ্ঠান হিসাবে পূর্ণতালাভ করেছে। এ জন্য আমি গাক'কে আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই।



আমি এখন জেলা ও উপজেলা পর্যায়ে অনুষ্ঠিত উদ্যোক্তা উন্নয়নে বিভিন্ন মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার উৎপাদিত খাবারজাত পণ্য প্রদর্শন ও বিক্রয়ের মাধ্যমে সুনাম ও সুখ্যাতি অর্জনে সক্ষম হয়েছি। অনলাইন পেইজের মাধ্যমে পরিচিতি ছড়িয়ে পড়ায় দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে অনলাইনের মাধ্যমে আসা অর্ডার অনুযায়ী আমার পণ্য স্থানীয় পরিবহন ও কুরিয়ারে এর মাধ্যমে ক্রেতাদের নিকট পৌঁছে দিয়ে আসছি। আমার তৈরিকৃত খাবার পণ্য বগুড়ার গন্ডি পেরিয়ে, ঢাকা, রংপুর, রাজশাহী, মাদারীপুর, ফরিদপুরসহ সারা বাংলাদেশে পৌঁছে যাচ্ছে। নিচে ২০২৩ সালের জুলাই মাস থেকে ডিসেম্বর পর্যন্ত বিক্রয়ের গ্রাফ চিত্র।



নিশি বলেন, শিক্ষিত বা অর্ধশিক্ষিত বেকার ছেলে-মেয়েদের উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে উঠতে হলে প্রয়োজন সঠিক উদ্যোগ বিষয়ে জ্ঞান, বাস্তব অভিজ্ঞতা, সুষ্ঠু পরিকল্পনা ও কঠোর পরিশ্রম। অন্য নারীদের উদ্বুদ্ধ করতে তিনি বলেন, মেয়েদের সমাজে নিজের একটি পরিচয় তৈরী করতে হলে স্বাধীনচেতা হতে হবে। আমি যতটুকু স্বাবলম্বী হতে পেরেছি তার মাধ্যমে অন্তত ৫ জন নারী কর্মীর কর্মসংস্থান করতে পেরেছি, এটাই আমার সফলতা। আমি একজন নারী উদ্যোক্তা, আমি চাই আমার আশেপাশে বেকার নারীরা এগিয়ে আসুক ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোগ নিয়ে তবেই নিজের, পরিবারের তথা দেশের উন্নয়ন সম্ভব। দেশে নারী উদ্যোক্তার সংখ্যা দিন দিন বাড়ছে ফলে আর্থ-সামাজিক উন্নয়নের ক্ষেত্রে নারীদের ভূমিকা ও অবদান সত্যিই প্রশংসনীয়।

নিশির স্বপ্ন 'পিপীলিকা' একদিন পিপীলিকার মতো চলতে চলতে বড় ব্রান্ড ফুড কারখানায় পরিণত হবে। তার খাবার দেশ-বিদেশে সুনাম অর্জন করবে বলে তার প্রত্যাশা।

বগুড়া জেলার শিবগঞ্জ উপজেলায় ছোটবেলা থেকে বেড়ে উঠা মোছাঃ রাবেয়া খাতুন এখন বগুড়া শহরের উপশহর এলাকায় বসবাস। চার ভাই বোন এর মধ্যে তিনি তৃতীয়। ২০১৬ সালে কারিগরি ভোকেশনাল স্কুল থেকে এসএসসি পাস এবং ২০১৯ সালে টেকনিক্যাল বিএম কলেজ থেকে এইচএসসি পাশ করেন তিনি।



বাবা-মার স্বপ্ন ছিল আমি যেন ভালো করে পড়াশোনা করি ও নিজের পায়ে দাড়ায়। বাবা মায়ের অমতে বিয়ে করার কারণে বাধ্য হয়ে বগুড়া শহরে এসে বাসা ভাড়া নিয়ে আমরা সংসার শুরু করি। কিন্তু আমার স্বামী ছিল বেকার ও স্টুডেন্ট, তাই আমাদের সংসারে ছিল অনেক অভাব অনটন। আমার বাবা-মা ও শশুর শাশুড়ি আমাদের ভবিষ্যতের সুখের কথা চিন্তা করে সংসার এবং দুজনের পড়াশোনার খরচ বাবদ কিছু কিছু করে টাকা দিতে লাগলো। পরবর্তীতে স্বামীর অনিচ্ছার কারণে আর পড়াশোনা হয়নি।

কিন্তু একজন শিক্ষিত নারী হিসাবে এভাবে সংসারে অলস সময় কাটানো আমার জন্য দিন দিন কষ্ট দায়ক হয়ে পড়ে। প্রায় সময়ই ফেইসবুক ঘাটাঘাটি করে দেখতাম আর ভাবতাম অনেক নারী স্ব-উদ্যোগে অনেক ধরনের আয় বর্ধনমূলক কর্মকান্ড পরিচালনা করছেন এবং তাদের জীবনে সফলতা এসেছে। তাদের দেখে আমিও সিদ্ধান্ত নিলাম যে আমাকে কিছু একটা করতে হবে যা হবে অত্যন্ত চমকপ্রদ এবং গ্রাহক বান্ধব। রাবেয়া বলেন, এ ভেবেই আমি ২০২২ সালে কাপড়ে বুটিক, বাটিক ও হ্যান্ড পেইন্ট, কারচুপি এবং বিভিন্ন ধরনের সালায়ার, কামিজ, গায়ের চাদর, বিছানার চাদর ও বাচ্চাদের জামায় নিপুনভাবে সুই সূতার কাজ শিখে সামান্য ৩০,০০০/- টাকা হাতে পুঁজি নিয়ে পোশাক তৈরি করে স্থাসীয়ভাবে সরবরাহ করতে শুরু করি। এরপর প্রতিদিন বেশ কিছু অর্ডার পেতে থাকি। কিন্তু ব্যবসার প্রচার ও প্রসার ঘটানোর জন্য আমি “Rabeya Fashion House” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগণ আমার হাতের তৈরিকৃত পোশাক এর দাম জানতে চেয়ে ইনবন্ড মেসেজ আসতে শুরু করেন।





Rabeya Fashion House

আমি পোশাকের সাইজ ও ডিজাইন এর উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইনে অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার তৈরিকৃত পণ্য পাঠাতে থাকি। যথা সময়ে পণ্য সরবরাহের লক্ষ্যে আমি আরও ২জন বেকার নারীকে সম্পৃক্ত করে তাদেরকে দক্ষ করে বেশি পরিমাণ পোশাক পণ্য তৈরি করে চলেছি। ইতোপূর্বেই আমি বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্সও গ্রহণ করেছি। পণ্যের বাজার তৈরি করতে হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করা।



ইতিমধ্যে একদিন আমার পাশের বাড়ির বড়ভাবীর কাছ থেকে জানতে পারলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোগীদের তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে। এরপর আমি বনানীতে গিয়ে গাক অফিসের সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তা জনাব মোঃ আবুল কালামের সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং পরবর্তী ব্যাচে প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। এরপর আমি প্রশিক্ষণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি এবং গাক এর পক্ষ থেকে পণ্যের লেবেলিং আধুনিকায়নের উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়।

তিনি জানান, গাক এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আমার এ ক্ষুদ্র উদ্যোগকে ইতিমধ্যে একটি সার্থক পর্যায়ে নিয়ে এসেছে। বর্তমানে আমার পণ্য ব্যাপক পরিচিতি লাভ করেছে পাশাপাশি বিক্রির পরিমাণ বৃদ্ধি, সুনাম ও সুখ্যাতি চারদিকে ছড়িয়ে পড়েছে। বর্তমানে আমার হাতে তৈরি পোশাক পণ্য তৈরি করে অনলাইন ও অফলাইনে বিক্রি করে আসছি।

রাবেয়া'র স্বপ্ন “Rabeya Fashion House” একদিন বড় ধরনের ব্র্যান্ড হয়ে বড় কারখানায় পরিনত হবে এবং প্রস্তুতকৃত পোশাক পণ্য দেশের সর্বত্র ছড়িয়ে যাবে। আমার এ স্বপ্ন পূরণে আমি সকলের দোয়া ও সহযোগিতা একান্তভাবে কামনা করি।

ঘরোয়া খাবারে সেরা “হাথরি বেলী”

রায়হানা হকের “হাথরি বেলী” স্বপ্ন পূরণের সোপান

বগুড়া শহরের সুত্রাপুর এলাকার মোছাঃ রায়হানা হক বাবা মৃত মোঃ সাজেদুর রহমান মা মোছাঃ রওশনারা বেগম। তিন বোনের মধ্যে তিনিই বড়। ১৯৯৮ সালে রায়হানার বিয়ে হয় বগুড়া জেলার গাবতলী উপজেলাধীন কলাকোপা গ্রামের মোঃ রেজাউল হক এর সাথে। বগুড়া শহরের খান মার্কেটে ইলেক্ট্রনিক্স এর ব্যবসা করছেন তার স্বামী। ১৯৯৯ সালে বগুড়া সরকারি আজিজুল হক বিশ্ববিদ্যালয় কলেজ থেকে ইসলামের ইতিহাস এ মাস্টার্স ডিগ্রি অর্জন করেছেন রায়হানা।



রায়হানা বলেন, আমার শৈশব জীবন কেটেছে বাবার বাড়ি সেউজগাড়িতে। ছোট বেলা থেকেই প্রাকৃতিকভাবেই আমার রান্নার প্রতি ছিল ভীষন ঝোঁক। সেই ছোট বেলাতে অনেক সময় বন্ধুরা মিলে পিকনিক করতাম। আর এ পিকনিকে রান্নার দায়িত্ব আমি নিজেই নিতাম। আমি রান্নার মধ্যে অনেক আনন্দ খুঁজে পাই। সেই ছোট বেলা থেকেই আমাকে রান্না পটু বলে ডাকত। তারপর থেকে আমাদের বাড়িতে যখনই কোন অনুষ্ঠান হত সর্ব প্রথমে আমার ডাক পরত। আমিও গিয়ে আগ্রহ ভরে রান্না করতাম। আমার হাতের তৈরি মনের মাধুরি দিয়ে রান্না করা খাবার খেয়ে সবাই খুব প্রশংসা করতেন আর বলতেন রান্নাটা খুব চমৎকার হয়েছে। আমার মা-বাবাও খুব গর্ববোধ করতেন। তখন

থেকেই আমি বিভিন্ন স্বাদের রকমারি খাবার তৈরির কলাকৌশল রপ্ত করে ফেলি।

রায়হানা আরও বলেন, শ্বশুর বাড়িতে গিয়ে আমি যখন রান্না-বান্নার কাজ শুরু করলাম, তখন আমার শ্বশুর-শ্বশুরী ও পরিবারের সবাই আমার হাতের রান্না খেয়ে খুব প্রশংসা করতেন। কিন্তু ২০২০ সালে আমার ছেলে একদিন বলে আম্মু তুমি এত ভাল রান্না কর তুমি এই রান্নাকে বাণিজ্যিকভাবে করলে একটা আয় রোজগারের ব্যবস্থা হবে। আমার ছেলের মুখে এ উৎসাহব্যঞ্জক কথা শুনে খুব ভাল লাগল এবং কিছু একটা করার জন্য ভাবনা চিন্তা করতে লাগলাম। কিন্তু আমারতো প্রফেশনাল প্রশিক্ষণ নাই। এ ভাবনা থেকে আমি ২০২০ সালে বগুড়ার সবুজবাগ এলাকায় “প্রীতি হটস্কেক এন্ড ডেজার্ট” প্রতিষ্ঠান থেকে কেক তৈরির উপর ৩ দিনের একটা প্রশিক্ষণ গ্রহণ করি। পরবর্তীতে একই সালে আমি ঢাকাতে অবস্থিত “Sweet Daisy” ট্রেনিং সেন্টার থেকে ৩ মাস মেয়াদী প্রফেশনাল বেকিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করি।

রায়হানা জানান, খাবার তৈরির প্রশিক্ষণ গ্রহণ করার পর আমি প্রথমে ৫০০০/- টাকা দিয়ে কেক তৈরির সকল উপকরণ কিনে বাড়িতে কেক তৈরি করা শুরু করলাম এবং পরিবারের সবাই আমরা কেক খেয়ে দেখলাম কেকটা কেমন হয়েছে। কেক খেয়ে সবাই বলল যে, কেকটা বেশ সু-স্বাদু হয়েছে। পরবর্তীতে আমি আমার তৈরি কেক নিকটতম আত্মীয় স্বজনদেরও উপহার হিসেবে দিলাম। এভাবে আমার তৈরি কেক এর গুনগত মান দেখে অনেকেই বিভিন্ন সাইজের কেক এর জন্য স্থানীয়ভাবে অর্ডার আসতে শুরু করল। আমি অর্ডার অনুযায়ী কেক তৈরি করে সরবরাহ শুরু করলাম। এ ভাবে স্থানীয়ভাবে পরিচিতি বৃদ্ধির পর আমার ছেলের সহযোগিতায় বাণিজ্যিকভাবে ব্যবসার উদ্দেশ্যে “Hungry Belly” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে আমার হাতে তৈরি কেক এর পোষ্ট দেয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগণ আমার কেক এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন।





আমি কেক এর পরিমাণের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার স্বপ্নের হাতের তৈরি কেক পাঠাতে থাকি।

রায়হানা জানান, সবচেয়ে আশ্চর্যের বিষয় হলো প্রথম মাসেই আমি ৫,০০০ হাজার টাকা আয় করলাম। এরপর পণ্য প্রদর্শনীর বিক্রয় মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার তৈরিকৃত কেক প্রদর্শনের ফলে এর ব্যাপক প্রসার ঘটে। আমার কেক'র পরিচিতি ব্যাপকভাবে বেড়ে যায়। এ সময় আমার স্বামী আমার ব্যবসার সফলতা দেখে আমার পাশে এসে দাঁড়ায়। আমি চিন্তা করলাম শুধু এ ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করলে চলবে না, কারণ পণ্যের বাজার তৈরি করতে হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং, মার্কেটিং এবং ই-কমার্স বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করা।

রায়হানা বলেন, ইতিমধ্যে একদিন আমার এক বান্ধবির কাছ থেকে জানতে পারলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে। এরপর আমি বনানীতে গিয়ে গাক অফিসের সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং পরবর্তীতে প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। এরপর আমি প্রশিক্ষণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি এবং গাক এর পক্ষ থেকে পণ্যের লেভেলিং আধুনিকায়নের উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়।

তিনি জানান, গাক এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আমার এ ক্ষুদ্র উদ্যোগকে ইতিমধ্যে একটি সার্থক পর্যায়ে নিয়ে এসেছে। বর্তমানে আমার পণ্য ব্যাপক পরিচিতি লাভ করেছে। বিক্রির পরিমাণ বৃদ্ধির পাশাপাশি, সুনাম ও সুখ্যাতি চারদিকে ছড়িয়ে পড়েছে। বর্তমানে কেক এর পাশাপাশি পিজ্জা, ডোনাট, পেট্রি, পেটিস, বিস্কুট, বিভিন্ন বেকিং আইটেম তৈরি করে অনলাইন ও অফলাইনে বিক্রি করে আসছি।



রায়হানা হক বলেন, নিম্ন মধ্যবিত্ত ও মধ্যবিত্ত পরিবারে নারীর স্থান ও মর্যাদা নেই বললেই চলে। কারণ এসব পরিবারে নারীদের শুধু সন্তান জন্ম দেয়া, লালন পালন ও সংসারের কাজ কর্ম করাই একমাত্র কর্ম বলে মনে করে। অথচ বহু পরিবারে শিক্ষিত ও অর্ধশিক্ষিত নারী রয়েছেন যারা কোন না কোন বিষয়ে একটু দক্ষতা অর্জন করলেই জীবনটা পাল্টে দিতে পারেন, সুখ ও স্বাচ্ছন্দে সংসার গড়ে তুলতে পারেন। আমি কৃতজ্ঞতা জানাই আমার স্বামীকে সার্বক্ষণিক আমার পাশে থাকার জন্য, পাশাপাশি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কে দুর্দিনে আমাকে সঠিক পথে পরিচালনা এবং আর্থিক সহায়তা দিয়ে এদিয়ে নেয়ার জন্য।

রায়হানা হক'র স্বপ্ন “Hungry Belly” একদিন বড় ধরণের ব্রান্ড হয়ে বড় কারখানায় পরিণত হবে এবং প্রস্তুতকৃত গুণগতমানের খাবার পণ্য দেশের সবত্র ছড়িয়ে যাবে। আমার এ স্বপ্ন পূরণে আমি সকলের দোয়া ও সহযোগিতা একান্তভাবে কামনা করি।

মোছাঃ রেহেনা পারভীন বগুড়া শহরের উত্তর চেলোপাড়ায় তার বাড়ী। স্বামীঃ মোঃ আব্দুল মান্নান একটি প্রাইভেট কোম্পানিতে চাকুরি করতেন। কিন্তু ২০১৫ সালে কোম্পানির অবস্থা খারাপ হওয়ায় চাকুরিটা চলে যায়। এ দিকে মাস্টার্স ডিগ্রি থাকা সত্ত্বেও রেহেনা কোন চাকুরি না পাওয়ায় হতাশায় ভুগছিলেন। সংসারে স্বামী আর দু’টি বাচ্চা নিয়ে খুব কষ্টে তাদের দিনাতিপাত হত। কোন উপায় না দেখে রেহেনা টিউশনি করে যে টাকা রোজগার করতেন তা দিয়েই কোন রকমে সংসার চলাতেন।

রেহেনা বলেন, আমি খুব সাধারণ ঘরের একটি মেয়ে। ছোট বেলা থেকেই শখের বসে রান্না করতাম। টিভিতে যে রান্না দেখতাম সেই রান্নাই মায়ের চোখে ফাঁকি দিয়ে তৈরি করতাম। বিশেষ করে আমার তৈরি কেক, পিঠা, ফ্রোজেন আইটেম নাকি সবার কাছে মজা লাগতো। আমি খুব রান্না করতে ভালবাসি। পরিবারের সবারই স্বপ্ন ছিল আমাকে নিয়ে, আমি যেন পড়াশোনা শেষ করে ভালো একটা সরকারি চাকুরি করি। অনেক চেষ্টার পরও কোন সরকারি বা বেসরকারি চাকুরি পেলাম না। এরই মধ্যে আমি দুই সন্তানের জননী হলাম। সংসার এবং বাচ্চা নিয়ে সুখী থাকার চেষ্টা করতাম। কিন্তু দিন দিন সন্তানের বিভিন্ন ধরনের আবদার এবং সংসারের চাহিদা বেড়েই চলেছে। ২০১৮ সালে আমার এক বান্ধবীর সহযোগিতায় একটি প্রাইভেট স্কুলে চাকুরি পেলাম। আমার স্বামীও ২০১৯ সালে একটি প্রাইভেট কোম্পানিতে



চাকুরি পাওয়ায় আমাদের সংসার ভালই চলছিল। কিন্তু ২০২০ সালে দেশে মহামারী করোনার কারণে আমার স্কুল একেবারেই বন্ধ হয়ে যায়, পাশাপাশি টিউশনিও বন্ধ হয়। এ অবস্থায় ভেবে পাই না কি করে আমাদের সংসার চলবে?



এর পর ফেসবুকে দেখলাম আমার এক ভাবী জলপাইয়ের আচার বিক্রি করছেন। আমি তার সাথে যোগাযোগ করে বললাম অনলাইনে কিভাবে বিক্রি করতে হয়। তিনি আমাকে জানান যে, আপনিতো অনেক ধরনের কেক, পিঠা, ফ্রোজেন আইটেম তৈরি করতে পারেন। আপনি ইচ্ছে করলে এই ধরনের ভাল কিছু খাবার পণ্য তৈরি করে অনলাইনে বিক্রি করতে পারেন। এরপর আমি “S.S. Food Corner BD” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে মাত্র ১,৫০০/- টাকার কেক তৈরির উপকরণ কিনে কেক তৈরি করে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আত্মহী ক্রেতাগণ আমার তৈরিকৃত খাবার পণ্যের দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি খাবার পণ্যের পরিমাণের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি।



এস.এস. ফুড কর্নার বিডি

এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার সার্ভিসের মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার স্বপ্নের তৈরি হোম মেড খাবার পাঠাতে থাকি। একদিন আমার মামার পরামর্শে পিঠার কিছু ছবি পোস্ট দিলাম। পিঠার পিক দেখে সেদিন অনেক পিঠার অর্ডার পেলাম। যখন বিজনেস শুরু করি পাড়ার লোকেরা হাসাহাসি করত আর বলতো, এম এ পাশ করে পিঠা বিক্রি করে। আমি তাদের কথায় কর্ণপাত না করে স্ব-উদ্যোগে কাজ করতে লাগলাম। আমার মা ও ছোট ভাই আমার এ কাজে সব সময় উৎসাহ দিত ও সহযোগিতা করতো। তিনি আরও বলেন, আমার স্বামী ও পরিবারের সকলে সহযোগিতা করায় এখন আমার

তৈরি অনেক ধরনের কেক, পিঠা, ফ্রোজেন আইটেম স্থানীয় কনফেকশনারী/বেকারী দোকানে ও অনলাইনে অনেক সুখ্যাতি অর্জন করেছে। বর্তমানে আমার প্রতিষ্ঠানের পুঁজির পরিমাণ প্রায় ২০০,০০০/- টাকা। একদিন যারা আমার এই ব্যবসার উদ্যোগকে দেখে হাসাহাসি করত তারাই এখন আমার প্রথম সারির ক্রেতা এবং আমার প্রশংসায় পঞ্চমুখ। আমি চিন্তা করলাম শুধু এ ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করলে চলবে না, কারণ পণ্যের বাজার তৈরি করতে



হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করা। ইতোমধ্যে একদিন গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর পেইজে দেখলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করছে। এরপর আমি বনানীতে গিয়ে গাক অফিসের সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু

জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। এরপর আমি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং, ই-কমার্স এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি এবং গাক এর পক্ষ থেকে পণ্যের ব্র্যান্ডিং এর উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়। গাক'র প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তার মাধ্যমে সহযোগিতার জন্য আমি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই।

ফ্যাশন ডিজাইনে সাফা বুটিক'ই আস্থা

রিপার সেলাই কাজে সফলতায় “সাফা বুটিক” এর পথচলা

তামান্না শিরিন রিপা। বাবা মোঃ আব্দুল লতিফ এবং মা দিলরুবা। বাড়ি বগুড়া শহরে চকলোকমান মুন্সি পাড়া। ২০০২ সালে বিএ পাশ করার পর একই এলাকার ব্যবসায়ী মোঃ সজিব এর সাথে তার বিয়ে হয়। ভালই চলছিল তাদের সংসার জীবন। ২০১৮ সালে স্বামী তার ব্যবসার পুঁজি হারিয়ে কর্মহীন হয়ে পড়েন। ইতোমধ্যে রিপা দুই সন্তানের মা হন। স্বামীর আয় রোজগার না থাকায় সংসারে অভাব অনটন দেখা দেয়। এ অবস্থায় রিপা ভাবেন যে তাকে নিজেই একটা কিছু করতে হবে। রিপার মা একজন দক্ষ নারী হিসেবে বিভিন্ন রকমের সেলাইয়ের কাজ করতেন এবং এ কাজ করে তিনি বেশ ভাল রোজগার করতেন।

রিপা বলেন, আমার মা'র সুনিপুণ হাতের সেলাইয়ের কাজ যদি আমি শিখতে পারি তাহলে ভাল কিছু একটা করা যাবে। এ ভেবেই আমি ২০১৯ সালে মা-বাবার বাড়িতে চলে আসি এবং মা'র কাছ থেকে কারচুপি এবং বিভিন্ন ধরণের সালায়ার, কামিজ, গায়ের চাদর, বিছানার চাদর ও বাচ্চাদের জামায় নিপুণভাবে সুই সূতার কাজ শিখে সামান্য ৩০,০০০/- টাকা হাতে পুঁজি নিয়ে হাতের তৈরি কারচুপি ও নকশি সূতার কাজ করে স্থাসীয়ভাবে সরবরাহ করতে শুরু করি। এরপর প্রতিদিন বেশ কিছু অর্ডার পেতে থাকি। কিন্তু ব্যবসার প্রচার ও প্রসার ঘটানোর জন্য আমি “Safa Boutique” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগন আমার



হাতের তৈরিকৃত পোশাক এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ আসতে শুরু করেন। আমি পোশাকের সাইজ ও ডিজাইন এর উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইনে অর্ডার



এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার তৈরিকৃত পণ্য পাঠাতে থাকি। ইতোমধ্যে আমি ব্যবসা পরিচালনা বিষয়ের উপর বগুড়া বিসিক থেকে পাঁচ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণ করি।

তামান্না শিরিন রিপা জানান, আমার ব্যবসা মোটামুটি বেশ ভালই চলছিল কিন্তু আমার ইচ্ছা আমার এ ব্যবসা কি করে আরও বড় করা যায় সে বিষয়ে দক্ষতা অর্জন করা। কিন্তু তেমন কোন সুযোগ খুঁজে পাচ্ছিলাম না।



সাফা বুটিক / Safa Boutique

রিপা বলেন, আমি তরফসরতাজ শান্তি সংঘ (টিএসএস) এর একজন সঞ্চয়ী সদস্য। সে সুবাদে আমি জানতে পারি যে, গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাবীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হচ্ছে। এরপর আমি সংস্থার সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। এরপর আমি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি এবং গাক এর পক্ষ থেকে পণ্যের লেভেলিং আধুনিকায়নের উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়। গাক'র এ সহযোগিতার জন্য আমি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই।



তিনি জানান, গাক এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আমার এ ক্ষুদ্র উদ্যোগকে ইতিমধ্যে একটি সার্থক পর্যায়ে নিয়ে এসেছে। বর্তমানে আমার পণ্য ব্যপক পরিচিতি লাভ করেছে পাশাপাশি বিক্রির পরিমাণ বৃদ্ধি, সুনাম ও সুখ্যাতি চারদিকে ছড়িয়ে পড়েছে। বর্তমানে আমার সুনিপুণ হাতের তৈরি পোশাক অনলাইন ও অফলাইনে প্রচুর পরিমাণে বিক্রি হচ্ছে। এর মধ্যে আমি বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করেছি। আমার “সাফা বুটিক” কারখানায় বর্তমানে ১৫ জন নারী কর্মী নিয়মিতভাবে কাজ করছে। আমার ব্যবসার পুঁজি প্রায় ৩৫০,০০০/- টাকা। আমার সন্তানরা এখন বগুড়ার বিএম মডেল স্কুল এ্যান্ড কলেজে লেখাপড়া করছে। রিপা জানান, একজন উদ্যোক্তা হতে গেলে অনেক পরিশ্রমী ও ধৈর্যশীল হতে হয়। আমার মত যদি আরও নারী উদ্যোক্তা তৈরী হয়, তবেই নারীর শক্তি বাড়বে, দেশের উন্নয়ন হবে। দেশের অর্ধেক জনগোষ্ঠীই নারী, সুতরাং তাদেরকে ছেড়ে দেশের উন্নয়ন সম্ভব নয়। বর্তমানে অনেক নারী উদ্যোক্তা সৃষ্টি হয়েছে, ফলে দেশের অর্থনীতি আরও সমৃদ্ধ হচ্ছে। এছাড়া বেকারত্ব দূর করতে শিক্ষিত বেকার যুবক-যুবতিরা যদি ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে উঠে তাহলে নিজেদের যেমন স্বাবলম্বী করতে পারবে তেমনি ভূমিকা রাখতে পারবে সমাজ ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে। রিপার স্বপ্ন তার সাড়া জাগানো “সাফা বুটিক” একদিন দেশের এ ধরণের নামিদামী প্রতিষ্ঠানের কাতারে স্থান করে নিবে।

শিশুর পুষ্টির খাবারের আস্থা হ্যাপি প্যারেন্টিং

গর্ভবতী মহিলা এবং গর্ভস্থ শিশুর স্বাস্থ্য নিয়ে রুবাইয়ার “হ্যাপি প্যারেন্টিং”

বগুড়া শহর থেকে আট কিলোমিটার উত্তরে বারোপুর গ্রামের মেয়ে রুবাইয়া। গর্ভবতী মহিলা এবং গর্ভস্থ শিশুর স্বাস্থ্য নিয়ে অনলাইনে কাজ করছেন বগুড়া শহরতলীর মেয়ে রুবাইয়া আকতার মুমু। পাশাপাশি নবজাতকের নিউরন বিকাশ এবং ছয় মাস থেকে তিন বছরের শিশুর পুষ্টির জন্য খাদ্য তৈরি করছেন। এছাড়া তিন থেকে পাঁচ বছর বয়সী শিশুদের মানসিক স্বাস্থ্য বিকাশে শিশু ও মায়াদের জন্য খুলেছেন 'হ্যাপি প্যারেন্টিং' নামে একাডেমি, যেখানে একই ছাদের নিচে শিশুদের লেখাপড়া এবং মায়াদের শিশু লালন-পালন বিষয়ে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়। একদিন যখন হতাশায় ভুগছিলেন এখন সেই রুবাইয়া অনলাইন পরামর্শক এবং একজন উদ্যোক্তা হিসেবে কাজ করে চলেছেন।

দিনাজপুর হাজী দানেশ বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি বিশ্ববিদ্যালয় থেকে ব্যাচেলর অব বিজনেস অ্যাডমিনিস্ট্রেশনে (বিবিএ) স্নাতক ডিগ্রি অর্জন করেন। এরপর ২০১৭ সালের আগস্ট মাসে ইংল্যান্ডের হার্ডার্সফিল্ড ইউনিভার্সিটি থেকে ইংরেজিতে মাস্টার্স করা বেনজামিন মেহেদীর সঙ্গে রুবাইয়া পারিবারিকভাবে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন এবং পরবর্তিতে গর্ভধারণ করেন। এর ফলে রুবাইয়াকে হতাশায় ঘিরে ফেলে। কেননা তখনও তিনি মানসিকভাবে 'মা' হওয়ার জন্য প্রস্তুত ছিলেন না। তাছাড়া মাস্টার্স ডিগ্রিও সমাপ্ত হয়নি। স্বামী-স্ত্রী উভয়ে ভাবলেন যে তাদের আগত সন্তানই হয়ত বা জীবনের আশির্বাদ হবে।

এ সময় রুবাইয়া রাজশাহীতে অবস্থিত মা ও শিশুদের চিকিৎসা সেবা কেন্দ্র খ্রিষ্টান মিশনারী হাসপাতালের অধীনে মায়াদের গর্ভকালীন সময়ে সেবা ও পরামর্শ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। পাশাপাশি গর্ভবতী মায়াদের কাউন্সিলিংয়ের জন্য কানাডা ভিত্তিক একটি অনলাইন পেইজের সন্ধান পেয়ে রুবাইয়া ঐ পেইজে যুক্ত হন। পেইজ থেকেই জানতে পারেন, কী করে সিজার না করে নরমাল ডেলিভারী হয়। সন্তান প্রসবের পর পরই রুবাইয়া তার ফেসবুক পেইজে গর্ভকালীন সময়ের পুরো কাহিনী লিখে পোস্ট করেন। তার ঐ পোস্টের বিপরীতে ১১৬টি ম্যাসেজ আসে। যার অধিকাংশই ছিলেন গর্ভবতী মহিলা। তারা সকলেই তার পরামর্শ চান। এরপর পৃথকভাবে একে একে



উত্তর না দিয়ে রুবাইয়া ঐ ১১৬ জনকে নিয়ে ফেসবুকে 'হ্যাপি প্যারেন্টিং' নামে একটি পেইজ খুলে সবাইকে একসঙ্গে উত্তর দেন। এভাবেই 'হ্যাপি প্যারেন্টিং' এর যাত্রা। বর্তমানে 'হ্যাপি প্যারেন্টিং পেইজে' পঁচিশ হাজারের বেশি ফলোয়ার এবং নয় হাজারের মতো লাইক রয়েছে। এই পেইজে তিনজন চিকিৎসক রয়েছেন যারা গর্ভবতী মহিলা এবং নবজাতক শিশুদের শারীরিক ও মানসিক স্বাস্থ্য বিকাশে বিভিন্ন পরামর্শ দিয়ে থাকেন। রুবাইয়া জানান, শিশুর নিউরন বিকাশে তেমন কিছু ব্যয়বহুল জিনিসের প্রয়োজন নেই। ঘরে যা আছে তার মধ্যে সামান্য কিছু যোগ করলেই শিশুদের নিউরনযুক্ত খাবার তৈরি করা যায়।

তবে প্রথম ছয় মাস মায়ের বুকের দুধ ছাড়া আর অন্য কিছুই নয়। ছ'মাস পর খাদ্যাভাসে নতুন মাত্রা যোগ হবে। সকালে শুকনো খাবার ফলের রসে তৈরি হবে ওটমিল। ওটসমিল তৈরির জন্য পরিজ মিস্স হাই ফাইবার রোল্ড ওটস, যব, খেজুর, কাজু বাদাম এবং কিসিমিস মিস্স করে তৈরি করা হয়। দুপুরে নরম হালকা খিচুরি। এই খিচুড়ি তৈরির জন্য প্রয়োজন তিন রকমের চাল (সাদা বিরানি চাল, ব্রাউন চাল ও আতব চাল), কয়েক রকমের ডাল, রাজমা এবং কিছু মসলা।

হ্যাপি প্যারেন্টিং

Nutritious meal and expert support for your TODDLER.

হ্যাপি প্যারেন্টিং

23K likes • 26K followers

বিকালে হালকা কিছু দানাদার খাবার। শিশুদের জন্য রাতের খাবারটি হবে আটা, যব, চাল, শুকনো খাবার, কাজু বাদাম, কাঠ বাদাম, খেজুর এবং আখরোট এর সংমিশ্রণে। এসব খাবারের নাম শুনে মনে হবে অনেক ব্যয়বহুল আসলে তা নয়। এই খাবারগুলো হবে তরল। শিশু বেড়ে ওঠার পর্যায়ে এক টেবিল চামচ তরল খাবারের সঙ্গে এক কাপ পানি মিশ্রণ করে খাওয়াতে হবে। পরিমিত মাত্রায় দিনে একবার খাবার তৈরি করে শিশুদের সারাদিন খাওয়ানো যাবে। এভাবে একটু করে খাবার বাড়িয়ে শিশুদের তিন বছর নিউরনকে সচল করে পরবর্তী অধ্যায়ে ৫ বছর থেকে ৮ বছর পর্যন্ত টেনে নেওয়া যায়। তবে প্রথম তিন বছর খুবই গুরুত্বপূর্ণ। রুবাইয়া এই খাবারের নাম দিয়েছেন “হ্যাপি প্যারেন্টিং”।

রুবাইয়া বলেন, বিজ্ঞানের ভাষায় প্রতিটি শিশু একশ’ বিলিয়ন নিউরন নিয়ে পৃথিবীতে আসে। মেধার বিকাশ ৮০ শতাংশ ঘটে প্রথম তিন বছরে। পরবর্তী দু’বছরে আরও ১০ শতাংশ বেড়ে পাঁচ বছরে ৯০ শতাংশের পর পরবর্তী তিন বছরে অর্থাৎ ৮ বছরে আরও ৩ থেকে ৭ শতাংশ। অর্থাৎ ৯৩ থেকে ৯৭ শতাংশ। বাকি ৭ বা ৩ শতাংশ সারা

প্রতি ২৫০ গ্রামের প্যাক পেয়ে যাবেন

ONLY AT 360ট

জীবনে পূর্ণ হয়। আসলে বহু ধরনের প্রশিক্ষণের মাধ্যমে নিজেকে একজন দক্ষ উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তুলেছেন রুবাইয়া। আর তাই গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর পেইস ই-কমার্স প্রকল্প কার্যক্রম চোখ এড়াতে পারেনি তার। রুবাইয়া বলেন, আমি যখন জানতে পারলাম যে গাক পেইস ই-কমার্স প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনার উপর প্রশিক্ষণ প্রদান করছে। এরপর আমি অত্যন্ত আগ্রহের সাথে প্রকল্পের প্রতিনিধির সঙ্গে যোগাযোগ করে এক দিনের প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহণ করি এবং আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনা, মার্কেটিং এর কলাকৌশল, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ, ক্রেতার সন্তুষ্টি অর্জন থেকে শুরু করে পণ্যের ব্র্যান্ডিং, লেবেলিং, মোডিকিকরণ ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ প্রক্রিয়া সম্পর্কে বিস্তারিত জানাতে পারি।



হ্যাপি প্যারেন্টিং

2 January 2023

শিশু জন্মের পর থেকে ছয় মাস পর্যন্ত মায়ের বুকের দুধই একমাত্র খাবার। ছয় মাস বয়সের পর থেকে বুকের দুধের পাশাপাশি অন্যান্য...



রয়েছে। শিক্ষার্থীদের পাশাপাশি মাসে একদিন করে শিশুদের আচরণ এবং মানসিক বিকাশে করণীয় সম্পর্কে মায়েরকে প্রশিক্ষণ দিয়ে আসছেন।

একাডেমির অনেক মা'ই জানান, এখানে প্রশিক্ষণের পর তারা জেনেছেন কী করে সন্তানের স্বাস্থ্য রক্ষা এবং মাতৃসুলভ ব্যবহারের মাধ্যমে গড়ে তুলতে হয়। পাশাপাশি দাম্পত্য ও পারিবারিক জীবনে শিশুদের সামনে কি আচরণ করতে হয় সে বিষয়েও তারা জেনেছেন। তার ব্যবসায়িক জীবনে স্বামী ও পরিবারের সকলের সহযোগিতা তাকে এত দূর নিয়ে এসেছে।



প্রথমে আমি আমার তৈরিকৃত বেবি ফুড ফয়েল পেপারে মুড়ে বিক্রি করতাম। এ সময় গাক এর প্রতিনিধি আমার কারখানা পরিদর্শন করে সন্তুষ্টি প্রকাশ করেন। পরবর্তীতে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) আমাকে পেইস ই-কমার্স প্রকল্পের আওতায় পণ্যের ব্রান্ডিং, লেভেলিং, মোড়কিকরণ ও সনদায়নের জন্য আর্থিক অনুদান প্রদান করেন। বিশেষ করে আমার তৈরিকৃত খাবারের মাইক্রো বায়োলজিক্যাল পরীক্ষা এবং নিউট্রিশন গুণগত মান নির্ণয়ের জন্য বাংলাদেশ কাউন্সিল অব সায়েন্টিফিক এ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রিয়াল রিসার্চ (বিসিএসআইআর), রাজশাহী হতে পরীক্ষা নিরীক্ষা করার পর পজিটিভ রেজাল্ট দিয়েছেন এবং বাংলাদেশ স্ট্যান্ডার্ড টেস্টিং ইনস্টিটিউটে (বিএসটিআই) সনদায়ণ লাভ করেছি। গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তায় একজন দক্ষ ব্যবসায়ী হিসেবে আমার ব্যবসা পরিচালনা করছি। আমি গাক'কে আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই। এতকিছুর পাশাপাশি রুবাইয়া তার নিজ গ্রাম বারোপুরে ৩ থেকে ৫ বছর বয়সী শিশুদের আচরণ এবং মানসিক বিকাশে গড়ে তুলেছেন 'হ্যাপি প্যারেন্টিং' একাডেমি নামে একটি প্রতিষ্ঠান। ওই প্রতিষ্ঠানে বর্তমানে প্রায় অর্ধশতাধিক শিক্ষার্থী



হ্যাপি প্যারেন্টিং

🌟 'বড়শু শিশুকে কোন বেলা কি খাওয়ানো' এ নিয়ে যেনো মায়ের চিন্তার শেষ নেই! তাই হ্যাপি প্যারেন্টিং আপনার...



মু মু বলেন, শিক্ষিত বা অর্ধশিক্ষিত বেকার ছেলে-মেয়েদের উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে উঠতে হলে প্রয়োজন সঠিক উদ্যোগ বিষয়ে জ্ঞান, বাস্তব অভিজ্ঞতা, সৃষ্টি পরিকল্পনা ও কঠোর পরিশ্রম। অন্য নারীদের উদ্বুদ্ধ করতে তিনি বলেন, মেয়েদের সমাজে নিজের একটি পরিচয় তৈরী করতে হলে স্বাধীনচেতা হতে হবে। আমি যতটুকু স্বাবলম্বী হতে পেরেছি তার মাধ্যমে অন্তত ৫ জন নারী কর্মীর কর্মসংস্থান করতে পেরেছি, এটাই আমার সফলতা।

রুকশান আরা নিপু’র জন্ম বগুড়া শহরের বিসিক এলাকায়। মা-বাবা এবং তিন ভাইবোন নিয়ে তাদের সংসার। ভাইবোন এর মধ্যে নিপু বড়। বগুড়ার সরকারি আজিজুল হক কলেজ থেকে ইংরেজি সাহিত্যে মাস্টার্স পাশ করেছেন তিনি।

পড়াশোনা শেষ করে ব্র্যাক ব্যাংকে চাকুরিতে যোগদান করেন এবং ঘরও বাঁধেন একই ব্যাংকের এক সহকর্মীর সাথে। চাকরি ও সংসার ভালোই চলছিল। এরই মধ্যে তাদের ঘর আলো করে আসে এক কন্যা সন্তান। আদরের সন্তানকে বাসায় দীর্ঘ সময় বাসায় রেখে চাকুরি করা তার পক্ষে বড় কঠিন হয়ে দাঁড়ায়। কারন সন্তানকে দেখার মতো বাসায় তেমন কেউ ছিল না। শেষ পর্যন্ত বড় আদরের সন্তানের জন্য চাকুরিটা ছাড়তেই হলো নিপুকে। চাকরি ছাড়ার পর যখন বিষন্নতায় দিন কাটছিল তখন তিনি ভাবতে থাকেন তাকে এমন কিছু একটা করতে হবে যেন তিনি বাচ্চাকে দেখাশোনার পাশাপাশি কিছু একটা করে সংসারে বাড়তি আয়ও করতে



পারেন। নিপু ছোট বেলা থেকেই কিছুটা শিল্পমনা ছিলেন এবং সবসময়ই চেষ্টা করতেন নিজের পোশাকটা নিজেই ডিজাইন করতে। সেই সাথে তিনি ভাই বোন ও তার পরিবারের সবার পোশাক ডিজাইন করতেন। তাই তিনি তার এই প্রতিভাকে পুজি করে স্বপ্ন বাস্তবায়নের লক্ষ্যে অনলাইন প্ল্যাটফর্মে ফেইসবুকে একটি পেইজ খোলেন “Saara Boutique House” নামে এবং শুরু হয় নিপুর স্বপ্ন পূরণের নতুন পথ চলা। সামান্য এক টুকরো কাপড় কে ক্যানভাস বানিয়ে রঙ তুলির ছোঁয়ায় নান্দনিক রূপ দেন তিনি। সেই অদম্য ইচ্ছা শক্তি নিয়ে উদ্যোক্তা জীবন শুরু করেন নিপু। নিপু জানান, তার এ ব্যবসা প্রসার ঘটাতে হলে প্রয়োজন হস্ত ও কারুশিল্পের উপর দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ। এরই ধারাবাহিকতায় নিপু অনলাইনে তিন মাস মেয়াদী প্রশিক্ষণ কোর্সে ভর্তি হন। তিনি বলেন এই প্রশিক্ষণে আমি পেইন্ট,



ব্লক, টাই-ডাই সম্পর্কে অনেক কিছু জানতে পারি। সামান্য কিছু পুঁজি দিয়ে শুরু করা উদ্দেশ্যে আরও কিছু অর্থ বিনিয়োগ করি এবং বগুড়া, রাজশাহী, ঢাকাসহ বিভিন্ন জায়গা থেকে কাঁচামাল সংগ্রহ করে পেইন্ট, ব্লক, টাই-ডাই এর বিভিন্ন ধরনের ফিউশন ধর্মী পোশাক তৈরি করায় ব্যবসার পরিধি ধীরে ধীরে বৃদ্ধি পেতে থাকে। ব্যবসা সম্পর্কে নিজেকে আরও দক্ষ ও প্রশিক্ষিত করে গড়ে তুলতে আবারো অনলাইনে পাঁচ দিনের একটি প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহণ করার ফলে আমার মধ্যে আত্মবিশ্বাস অনেকগুণ বৃদ্ধি পায়। সাথে সাথে পণ্যের উৎপাদনও বৃদ্ধি করি। পণ্যের পরিচিতি এবং নতুন নতুন ক্রেতা তৈরির লক্ষ্যে পেইজ বৃষ্টিং করি। দু-একদিনের মধ্যেই নতুন নতুন অর্ডার আসা শুরু করল। আমি খুব খুশি ও অনুপ্রাণিত হয়ে আরও উদ্বুদ্ধ হলাম। কিন্তু উৎপাদন বৃদ্ধির পাশাপাশি পণ্যের বাজার

সম্প্রসারণের অভিজ্ঞতা না থাকায় রুকশান আরা নিপু ব্যবসা পরিচালনা ও প্রসারে বাধাগ্রস্ত হওয়ায় অত্যন্ত উদ্বিগ্ন হয়ে পড়েন।



তিনি জানান, তার ছোট বোনের মাধ্যমে জানতে পারলাম যে আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনার উপর গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় প্রশিক্ষণ প্রদান করে থাকেন। পরবর্তীতে আমি প্রকল্পের প্রতিনিধির সাথে যোগাযোগ করে এক দিনের প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করি এবং আধুনিক বাজার ব্যবস্থাপনার উপর পণ্যের মূল্য নির্ধারণ, ক্রেতার সন্তুষ্টি অর্জন থেকে শুরু করে পণ্যের ব্রান্ডিং, লেবেলিং, মোড়ককরণ ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ প্রক্রিয়া সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর সফলতার সাথে ব্যবসা পরিচালনা করছি। ব্যবসার প্রসার এবং সফলতার জন্য আমি গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কে আন্তরিক কৃজ্ঞতা জানাই। বর্তমানে নিপু বিভিন্ন পণ্য প্রদর্শনী মেলায় অংশগ্রহণ করে তার উৎপাদিত পণ্যের পরিচিতির মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ ও পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধি করছেন। বাণিজ্যিকভাবে পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাত করণের লক্ষ্যে তিনি ইতোমধ্যে “Saara Boutique House” নামে ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করেছেন। তার প্রতিষ্ঠানে বর্তমানে ৩ জন নারী কর্মী কাজ করছেন।



নিপু জানান, একজন উদ্যোক্তা হতে গেলে অনেক পরিশ্রমী ও ধৈর্যশীল হতে হয়। আমার মত যদি আরও নারী উদ্যোক্তা তৈরী হয়, তবেই নারীর শক্তি বাড়বে, দেশের উন্নয়ন হবে। দেশের অর্ধেক জনগোষ্ঠীই নারী, সুতরাং তাদেরকে ছেড়ে দেশের উন্নয়ন সম্ভব নয়। বর্তমানে অনেক নারী উদ্যোক্তা সৃষ্টি হয়েছে, ফলে দেশের অর্থনীতি আরও সমৃদ্ধ হচ্ছে। এছাড়া বেকারত্ব দূর করতে শিক্ষিত তরুণ-তরুণীরা যদি উদ্যোক্তা হয়, তাহলে নিজেকে যেমন স্বাবলম্বী করতে পারবে তেমনি ভূমিকা রাখতে পারবে সমাজ ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে।

নিপু বলেন, শিক্ষিত বা অর্ধশিক্ষিত বেকার ছেলে-মেয়েদের উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে উঠতে হলে প্রয়োজন সঠিক উদ্যোগ বিষয়ে জ্ঞান, বাস্তব অভিজ্ঞতা, সৃষ্টি পরিকল্পনা, কঠোর পরিশ্রম এবং স্বল্প পরিমাণ পুঁজি। তার মতে বর্তমানে শিক্ষিত নারী ও পুরুষের সংখ্যা বেড়েই চলেছে। কিন্তু সরকারী বা বেসরকারী প্রতিষ্ঠানে চাকুরির সুযোগ নেই বললেই চলে। সে ক্ষেত্রে বেকার ছেলে মেয়েদের সংখ্যা দিন দিন বেড়েই চলেছে। বাবা-মার সংসারে একটা বোঝা স্বরূপ তারা। আমি একজন নারী উদ্যোক্তা, আমি চাই আমার আশেপাশে বেকার নারীরা এগিয়ে আসুক ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোগ নিয়ে তবেই নিজের, পরিবারের তথা দেশের উন্নয়ন সম্ভব।

হোমমেড রান্নায় অনন্য নাম

হেঁসেলে রসনার স্বাদ

সেলিনার উদ্যোগ “হেঁসেলে রসনার স্বাদ” এক প্রতিষ্ঠিত নাম

বগুড়া শহরের সুত্রাপুর এলাকার মোছাঃ সেলিনা আক্তার বাবা মৃত মোঃ সেলিম উদ্দিন মা মোছাঃ আকরুল্লাহর। আমার বিয়ে হয় বগুড়া জেলার গাবতলী উপজেলাধীন সোন্ধাবাড়ি গ্রামের ওমান প্রবাসি মাহাবুবুল আলম এর সাথে। তার স্বামী ২০০৭ সাল থেকে ওমানে লেডিস টেইলারিং এ্যান্ড ফ্যাশন হাউজ নামে দোকান খুলে ব্যবসা করছেন।

সেলিনা বলেন, ২০১৬ সালে আমি আমার স্বামীর ব্যবসার সুবাদে ওমানে চলে যাই। যাবার সময় আমি স্কুল ও কলেজে অধ্যয়নরত এক ছেলে ও এক মেয়েকে আমার মায়ের দায়িত্বে রেখে যাই। ওমানে এসে ভাবলাম স্বামীর আয় রোজগারের পাশাপাশি আমিও একটা কিছু করি যাতে আয় রোজগার বৃদ্ধি পায়। ছোটবেলা থেকেই বিভিন্ন ধরনের রান্না করা ছিল আমার নেশা। ওমানে গিয়েও আমার সেই নেশা একদিন পেশা হয়ে দাঁড়ায়। কারণ আমার রান্না করা খাবার অনেক সময় আশেপাশের প্রতিবেশীদের খাবারের জন্য দিতাম। তারা আমার রান্না করা খাবার খেয়ে অত্যন্ত প্রশংসা করে বলেন যে, আমার খাবার নাকি খুব ভাল। এ ভাবে আমার রান্না করা খাবারের প্রতি দেশি প্রতিবেশির পাশাপাশি ওমানি প্রতিবেশীদেরও আগ্রহ বেড়ে যাওয়ায় আমি একটা রান্নার গ্রুপে রান্নার ছবি শেয়ার করি। আমার রকমারি ওমানি রান্নার ছবি দেখে আগ্রহী ক্রেতাগন বিভিন্ন ধরনের খাবারের রান্নার দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে থাকেন। তখন আমি বিভিন্ন ধরনের রান্না করা খাবারের পরিমানের উপর ভিত্তি করে তাদেরকে খাবারের দাম জানাতে থাকি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি তাদের ঠিকানায় খাবার পণ্য যত্নসহকারে পাঠাতে থাকি। আমার ক্রেতা গ্রুপের মধ্যে বেশির ভাগই ওমানি নাগরিক।

সেলিনা আরও বলেন, আমার স্বামীর লেডিস টেইলারিং এ্যান্ড ফ্যাশন হাউজ ব্যবসা জমজমাটভাবে চলছিল, আমার রান্না করা খাবার ব্যবসাও ভালই চলছিল। কিন্তু ২০২০ সালে বিশ্ব জুড়ে শুরু হলো মহামারি করোনা, ওমানেও এর ব্যতিক্রম হলো না, আমার স্বামীর ব্যবসায় ক্রেতার সংখ্যা দিন দিন কমে যাওয়া রড় রকমের ধ্বস নেমে আসে। পাশাপাশি আমার রান্না করা ওমানি খাবারের চাহিদাও দিন দিন কমতে থাকে। এ ভাবে কোন রকমে প্রায় ২ বছর খুড়িয়ে খুড়িয়ে চলছিল। এদিকে দেশে আমার ছেলে-মেয়ে ও মা'র কথা চিন্তা করে স্বামীর পরামর্শে আমি ২০২২ বাংলাদেশে চলে আসি। দেশে আসার পর মহামারি করোনার প্রকোপ কমে যাওয়ায় ভাবলাম কিছু একটা আয় রোজগারের পথ খুঁজে বের করতে হবে। অনেক ভেবে চিন্তে ওমানে আমার রকমারি খাবার ব্যবসার যে "হেঁসেলে রসনার স্বাদ" ফেইসবুক পেইজ ছিল সেটাই চালু করে মাত্র ১০০০/- টাকায় রমশালাই তৈরির উপকরণ কিনে রমশালাই তৈরি করে পোষ্ট দেওয়া শুরু করলাম। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগন আমার রকমারি খাবারের এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি খাবারগুলোর পরিমানের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার হাতে তৈরিকৃত রান্না করা খাবার পাঠাতে থাকি। দিন দিন আমার এ রসমালাই এর চাহিদা বেড়ে গেল। রসমালাই এর পাশাপাশি আমি সকল প্রকার বাংলা খাবার ও বিরিয়ানি, ফ্রোজেন আইটেম, নারিকেলের সন্দেশ, ঘি, নাড়ু, পুডিং ও কেক তৈরির কাজ শুরু করলাম। আমার এ কাজে বর্তমানে একজন দক্ষ মহিলা নিয়মিতভাবে কাজ করছেন। এখন আমার বিভিন্ন ধরনের স্বাস্থ্যসম্মত ও উন্নতগুণগত মানের রকমারি স্বাদের খাবারের জন্য "হেঁসেলে রসনার স্বাদ" প্রতিষ্ঠান হিসেবে বেশ পরিচিতি লাভ করেছে।





বগুড়া শহরের বিভিন্ন সরকারি ও বেসরকারি প্রতিষ্ঠান এবং পারিবারিক অনুষ্ঠানের খাবারের সরবরাহ অর্ডার অনুযায়ী আমি খাবার সরবরাহ করে আসছি। বর্তমানে প্রতিদিন কোন না কোন জায়গা থেকে আমি নিয়মিত খাবারের সরবরাহ অর্ডার পাচ্ছি। আমার এহেন ব্যবসা বড় হওয়ার পেছনে আমার স্বামীও যথেষ্ট ভূমিকা পালন করেছে। এর মধ্যে আমি বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করেছি। আমার এ খাবার পণ্য বানিজ্যিক রূপ ধারণ করলেও প্রফেশনাল এবং ডিজিটাল মার্কেটিং পদ্ধতি জানা না থাকার কারণে বাজারে ভালভাবে জায়গা করে নিতে পারছিলাম না। যে জন্য আমি অনেক উদবিগ্ন ছিলাম।



সেলিনা জানান, আমি এক বান্ধবীর মুখে জানতে পারলাম যে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাবীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত তৈরি পণ্যের মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। তখন আমি উক্ত প্রকল্পের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহণ করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারি। এ প্রশিক্ষণে আমি আধুনিক মার্কেটিং এর সকল কলাকৌশল যেমনঃ পণ্যের মাননোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, লেবেলিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর একজন প্রফেশনাল ব্যবসায়ী হিসেবে ব্যবসা পরিচালনা করতে সক্ষম হই। পরবর্তীতে



গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের কর্মকর্তা আমার কারখানা পরিদর্শন করে সন্তুষ্টি প্রকাশ করে আমাকে আমার পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়ন এর উপর আর্থিক সহায়তা প্রদান করেন।

তিনি জানান, গাক'র এ ধরনের প্রশিক্ষণ এবং আর্থিক সহায়তা আমাদের মত ক্ষুদ্র ও মাঝারি ধরনের উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিচালনা এবং সম্প্রসারণে অগ্রণী ভূমিকা পালন করে আসছে। আমার হাতের তৈরি খাবারের পণ্যের ব্যবসা এলাকায় ব্যাপকভাবে সমাদৃত হওয়ার পেছনে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর অবদান আমি কখনই ভুলবনা। এ জন্য আমি গাক এর প্রতি চির কৃতজ্ঞ।

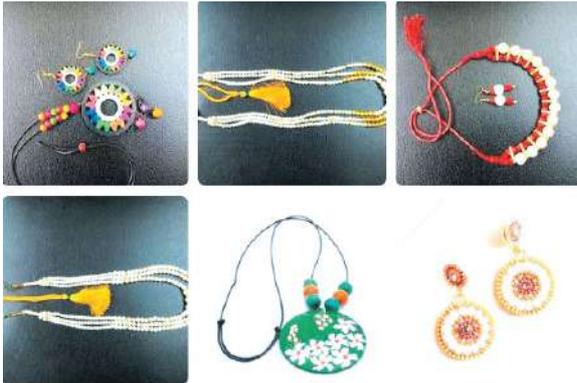
সেলিনা বলেন, আমার স্বপ্ন "হেঁসেলে রসনার স্বাদ" একদিন ব্রান্ড প্রতিষ্ঠানে রূপলাভ করবে এবং স্বপ্নের বড় আকারে রেস্টুরেন্ট স্থাপনের মাধ্যমে অনেক লোকের কর্মসংস্থানের সৃষ্টি হবে। আমার মনে হয় বাংলাদেশে বেকারত্ব একটা অভিশাপ আর এ বেকারত্ব স্বল্প পরিসরে হলেও তা দূরীকরণে আমি দৃঢ় প্রতিজ্ঞ।

মোছাঃ সোনিয়া ইসলাম, বাড়ি বগুড়া শহরের সুলতানগঞ্জ পাড়া। বাবা মৃত মোঃ রফিকুল ইসলাম একজন বোবা লোক, মা মৃত মোছাঃ সেলিনা ইসলাম। দুইবোনের মধ্যে সোনিয়া বড়। ১৯৯৭ সালে এইচ এস সি পাশের পর বগুড়া সদর উপজেলাধীন শেখেরকোলা ইউনিয়নের তেলিহারা গ্রামের ঔষধ ব্যবসায়ী মোঃ কামরুল ইসলাম বাপ্পি এর সাথে বিয়ে হয় ১৯৯৯ সালে।

সোনিয়া বলেন, আমার বাবা বোবা হওয়া সত্ত্বেও বগুড়ার স্বনামধন্য গণি স্টুডিও, মনিকা স্টুডিও ও নবাববাড়ির কারুপল্লীতে ফটোগ্রাফির কাজ করতেন। বাবা আমাদের দুই বোনকে লেখাপড়া শিখিয়েছেন। ১৯৯৭ সালে এইচ, এসসি পরীক্ষায় প্রথম বিভাগে উর্ভিন হই। ১৯৯৯ সালে আমার বাবা বিয়ে দেন। সংসার জীবনে পা দেওয়ার পর আর পড়ালেখা করতে পারিনি। সংসার জীবন খুব ভালভাবে চলছিল। এর মধ্য দুই ছেলের জন্ম হলো ধীরে ধীরে ছেলারা বেড়ে উঠল, বড় ছেলে বগুড়া সবকারি পলিটেকনিকেল ইনস্টিটিউট থেকে সিভিল ইঞ্জিনিয়ারিং এবং ছোট ছেলে বগুড়া বিএম মডেল স্কুল এ্যান্ড কলেজে এইচএসসি



তে অধ্যয়নরত। আমার স্বামীর স্বপ্ন ছিল আমি যেন আয় বর্ধনমূলক কোন একটা কাজ করি। তিনি পরামর্শ দিলেন বিউটিশিয়ান হতে। স্বামীর সহযোগিতায় একটা পার্লারে ২০১৮ সালে আমি প্রশিক্ষণ গ্রহণের পর ২০১৯ সালের প্রথম দিকে আমার বাড়িতে দুটি রুম নিয়ে ১,৫০,০০০/- টাকা বিনিয়োগ করে পার্লার এর কাজ শুরু করি। এর পাশাপাশি ৫০,০০০/- টাকার বিভিন্ন রংবেরং এর ডিজাইন ও সাইজের কিছু থ্রিপিচ কিনে পার্লারের একটি কর্নারে সেখে রাখলাম। আমার ভাবনা ছিল যারা বিউটি পার্লারে আসবেন তারা আমার রক্ষিত থ্রিপিচ তাদের পছন্দ মত কেনে কি না। এরপর দেখলাম পার্লারে আগত অনেকেই আমার থ্রিপিচ পছন্দ করে ক্রয় করছেন। দিনে দিনে আমার এ বিউটি পার্লার এবং থ্রিপিচ কাপড়ের ব্যবসা বেশ জমিয়ে উঠছে। স্বামী ও ছেলেদের নিয়ে ভালই চলছিল আমাদের সংসার।



হঠাৎ করে ২০১৯ সালের শেষের দিকে আমার স্বামী হার্ট অ্যাটাক করে মৃত্যুবরণ করেন। আমি দুই সন্তান নিয়ে দিশেহারা হয়ে পড়ি। কি করবো বুঝে উঠতে পারছিলাম না। কারন তখনোও পার্লার থেকে সংসার চালানোর মত আয় আসা শুরু হয়নি। চিন্তা করলাম থেমে থাকলেতো আর সংসার চলবে না আর ছেলেদেরও মানুষ করা সম্ভব হবে না। অনেক আগে আমার বড় ভাবির কাছে আমি পুঁথি দিয়ে গহনা তৈরির কিছু কাজ শিখেছিলাম। তারপর থেকে যখনই সময় পেতাম তখনই কাঠ, পাট, পুঁথি দিয়ে গহনা তৈরি করতাম। এগুলো আমার পরিচিতজন,

বড় আপু, ভাবি, বন্ধু-বান্ধবদের কখনও উপহার দিতাম, আবার কখনও টাকার বিনিময়ে তৈরি করতাম। তিনি জানান, আমি স্বপ্নেও ভাবিনি সেই পুঁথির কাজই আজ আমার আয়ের বড় উৎস্য হবে। শুরু করলাম পার্লার ও পোশাক এর পাশাপাশি পুঁথি দিয়ে গহনা তৈরির কাজ। আমি জানি মেয়েরা সাধারণত ম্যাচিং করে পোশাক ও গহনা ব্যবহার করে থাকে। এই চিন্তা থেকে আমি আমার পার্লারে রকমারি ডিজাইনের থ্রিপিচ ও পুঁথির গহনা মজুদ করা শুরু করলাম। কিছু দিনের মধ্যে লক্ষ্য করলাম পার্লারে আগত অনেক মহিলাই আমার থ্রিপিচের সাথে ম্যাচিং করে পুঁথির তৈরির নাক, কান, গলার গহনা ক্রয় করতে শুরু করেছে

SOFT TOUCH

Beauty parlour & boutiques

Mst. Sonia Islam

(Beautician) Level 1 completed

We do every type of makeup & beauty care like bridal makeup, party makeup, facial, haircut, hair treatment, hairstyling, hair colour, threading, uperlip, pedicure, manicure etc
Also Sarees, Three-piece, Jewellery, Cosmetics, Napkin, Veils, Gauze Cloths and various essentials of girls are available here.

📍 Sultanganj Para, Eidgah Lane, Namazgarh, Bogra
01725341308



পাশাপাশি তাদের পছন্দের প্রিপিচ ও পুঁথির গহনার চাহিদা বেড়ে যেতে লাগল। তখন আমি তাদের চাহিদা মত মালামাল মজুদ করে বিক্রি শুরু করলাম এবং পার্লারের ব্যবসায়ও বেশ ভাল জমে উঠতে থাকল। এদিকে আমার হাতের তৈরি গহনাগুলো স্থানীয় কিছু দোকানের মাধ্যমেও বিক্রি শুরু করা করলাম। এর মধ্যে আমি বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ করেছি। অল্প দিনের মধ্যেই আমার গহনার চাহিদা বেড়ে গেল। আমার এই গহনার চাহিদা দেখে আমি খুব অনুপ্রাণিত হলাম এবং

চিন্তা করলাম এই গহনায় আরো কি ভাবে নতুনত্ব নিয়ে আসা যায়। তখন আমার ছেলেদের সহযোগিতায় অনলাইন ইউটিউব এর মাধ্যমে সুন্দর সুন্দর ডিজাইনের গহনা তৈরি করার পদ্ধতি জেনে নিয়ে বানিজ্যিকভাবে শুরু করলাম। গহনা মেয়েদের দুর্বলতার একটা বড় জায়গা। সময়ের পরিবর্তনে সোনা রূপা গহনা ছাড়া মেয়েরা এখন ঝুকেছে হাতের তৈরি বিভিন্ন ধরণের গহনার দিকে। পরবর্তিতে ক্রেতার চাহিদা বৃদ্ধি পাওয়াই আমার ছেলেদের সহযোগিতায় অনলাইনে বিক্রির জন্য “Soft Touch Beauty Parlour and Boutiques” নামে ফেইসবুক পেইজ খুলি এবং আমার তৈরিকৃত হাতের গহনা পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আত্মহী ক্রেতাগন আমার গহনার দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি গহনার ডিজাইনের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় দেশের বিভিন্ন প্রান্ত থেকে বিশেষ করে ঢাকা থেকে অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার তৈরিকৃত পুঁথির গহনা কুরিয়ারের মাধ্যমে পাঠাতে থাকি। আমার এ গহনায় বানিজ্যিক রূপ ধারণ করলেও প্রফেশনাল এবং ডিজিটাল মার্কেটিং পদ্ধতি জানা না থাকার কারণে বাজারে ভালভাবে জায়গা করে নিতে পারছিলাম না। যে জন্য আমি অনেক উদ্বিগ্ন ছিলাম।

সোনিয়া বলেন, আমি এক বাস্কবীর মুখে জানতে পারলাম যে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নধীন পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত তৈরি পণ্যের মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। তখন আমি উক্ত প্রকল্পের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহণ করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে পারি। এ প্রশিক্ষণে আমি আধুনিক মার্কেটিং এর সকল কলাকৌশল যেমনঃ পণ্যের মাননোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর একজন প্রফেশনাল ব্যবসায়ী হিসেবে ব্যবসা পরিচালনা করতে সক্ষম হই। পরবর্তীতে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের কর্মকর্তা আমার কারখানা পরিদর্শন করে সম্ভ্রষ্ট প্রকাশ করে আমাকে আমার পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়ন এর উপর আর্থিক সহায়তা প্রদান করেন।



তিনি জানান, গাক'র এ ধরণের প্রশিক্ষণ এবং আর্থিক সহায়তা আমাদের মত ক্ষুদ্র ও মাঝারি ধরণের উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিচালনা এবং সম্প্রসারণে অগণী ভূমিকা পালন করে আসছে। আমার হাতের তৈরি রকমারির পুঁথির তৈরি গহনা, প্রিপিচ ও পার্লারের ব্যবসা এলাকায় ব্যাপকভাবে সমাদৃত হওয়ার পেছনে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর অবদান আমি কখনই ভুলবনা। এ জন্য আমি গাক এর প্রতি চির কৃতজ্ঞ।

সোনিয়ার স্বপ্ন আমার “Soft Touch Beauty Parlour and Boutiques” একদিন ব্রান্ড প্রতিষ্ঠানে রূপলাভ করবে এবং অনেক লোকের কর্মসংস্থানের সৃষ্টি হবে। আমার মনে হয় বাংলাদেশে বেকারত্ব একটা অভিশাপ আর এ বেকারত্ব স্বল্প পরিসরে হলেও তা দূরীকরণে আমি দৃঢ় প্রতিজ্ঞ।

সুহাদা জামান, পিতাঃ গহরজ্জামান মাহবুব (এ্যাডভোকেট মিলন) বগুড়া শহরের কালিতলার বাসিন্দা। একমাত্র ছোট ভাই পড়ালেখা করছে। বাবা অসুস্থ হওয়ার কারণে আর উকালতি করতে পারেন না। এ অবস্থায় সংসারের হাল ধরতে হয় সুহাদাকে। কী করবেন ভেবে পাচ্ছিলেন না। ছোট বেলা থেকেই তার রান্না আর পেইন্টিং এর উপর ভীষণ সখ ছিল।

সুহাদা জামান বলেন, বিগত করোনা কালে আমি হোম মেড ফুড যেমনঃ কেক, পাস্তা, আলুর সন্দেশ, খেজুরের লাড্ডু, নারিকেলের নাড়ু, রসুন তেতুল মিষ্টি আচার, চালতার আচার, আমের আচার, জলপাইয়ের আচার তৈরির পাশাপাশি ক্রে, কাঠ, পাট, কাপড় দিয়ে গহনা তৈরি করে স্থানীয় বাজারে বিক্রি করে আসছি। কিন্তু একটা বিশেষ ধরনের স্বাস্থ্য সম্মত পার্শ্বপ্রতিক্রিয়াহীন খাবার যা সব বয়সী মানুষের শরীরের পুষ্টি যোগাবে এমন একটা খাবার কীভাবে তৈরি করা যায় তা নিয়ে আমি ভাবতে থাকি। এ সময় একদিন অনলাইনে দেখলাম বিভিন্ন



স্বাস্থ্যসম্মত উপকরণ মিশ্রিত খেজুরের লাড্ডু অত্যন্ত পুষ্টিকর এবং সকলের ক্রয়ের সাধ্যের মধ্যে, একই সঙ্গে দেখলাম কিভাবে এই লাড্ডু তৈরি করতে হয়। লাড্ডু তৈরির পদ্ধতি জানার পর ২০,০০০ টাকা পুঁজি নিয়ে আমি কাজু বাদাম, কাঠ বাদাম, পেস্তা, আখরোট, ঘি, ড্রাই ফুড এবং উন্নতমানের খেজুর সংগ্রহ করে মিক্স পদ্ধতিতে তৈরি করলাম



খেজুরের লাড্ডু। এই লাড্ডু স্থানীয় বাজারে বিভিন্ন কনফেক্শনারী দোকানে সরবরাহ করা শুরু করলাম। দেখলাম আমার তৈরি এ অভিনব খেজুরের লাড্ডু ক্রেতাদের মাঝে বেশ সাড়া ফেলেছে এবং খুব আগ্রহভরে ক্রয় করছে। তিনি আরও জানান যে, এ অভিনব খেজুরের লাড্ডুর সারা দেশে ব্যাপকভাবে পরিচিতি ও বিক্রয় বৃদ্ধিকল্পে অনলাইনে ফেসবুক পেইজ খুলে পোস্ট দেওয়া প্রয়োজন। তখন আমি “Shuhada's Kitchen” নামে অনলাইনে ফেসবুক পেইজ খুলে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগন আমার খেজুরের লাড্ডুর পুষ্টি গুনাগুন এবং এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি খেজুরের লাড্ডুর পরিমানের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের পুষ্টি গুনাগুন ও বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায়

আমার স্বপ্নের তৈরি খেজুরের লাড্ডু পাঠাতে থাকি।

সবচেয়ে আশ্চর্য বিষয় হলো মাত্র ২০ দিনের মাথায় আমি ৪,০০০ হাজার টাকা আয় করলাম। এরপর পণ্য প্রদর্শনীর বিক্রয় মেলায় অংশগ্রহণ করে আমার তৈরিকৃত খেজুরের লাড্ডুর প্রদর্শনীর ফলে এর ব্যাপক প্রসার ঘটে। আমার খেজুরের লাড্ডুর পরিচিতি ব্যাপকভাবে বেড়ে যায়।

আমি চিন্তা করলাম শুধু এ ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করলে চলবে না, কারণ পণ্যের বাজার তৈরি করতে হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করা।



Shuhada's Kitchen

965 likes • 1.7K followers

ইতমধ্যে একদিন আমার পাশের বাড়ির বড় আপুর কাছ থেকে জানতে পারলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাবীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে। এরপর আমি গাক এর সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তার সাথে মোবাইল ফোনে যোগাযোগ করি এবং আমার খেজুরের লাড্ডুর ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জানাই। এরপর তিনি আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। আমি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি এবং গাক এর পক্ষ থেকে ব্রান্ডিং এবং পণ্যের লেভেলিং আধুনিকায়নের উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়।



সুহাদা জানান, গাক এর প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা আমার এ ক্ষুদ্র উদ্যোগকে আরও একধাপ এগিয়ে নিয়ে গেছে।



বর্তমানে আমার হাতের তৈরি খেজুরের লাড্ডুর ব্যাপক পরিচিতি বাড়ায় বিক্রির পরিমাণও বৃদ্ধি পেয়েছে। বর্তমানে খেজুরের লাড্ডু এর পাশাপাশি বিভিন্ন ধরনের হোম মেড ফুড যেমনঃ কেক, পাস্তা, আলুর সন্দেশ, নারিকেলের নাড়ু, রসুন তেতুল মিষ্টি আচার, চালতার আচার, আমের আচার, জলপাইয়ের আচার তৈরির পাশাপাশি ক্লে, কাঠ, পাট, কাপড় দিয়ে গহনা তৈরি করে স্থানীয় বাজারে বিক্রি করছি।

সুহাদা আরও জানান, আমাদের সমাজে এখনও অনেক পরিবারে শিক্ষিত মহিলারা শুধু সাংসারিক কাজ করে অলস সময় পার করেন। অথচ তাদেরকে কারিগরি বিষয়ে প্রশিক্ষণের মাধ্যমে দক্ষ করে গড়ে

তুলে অনেক আয়বর্ধনমূলক কাজে নিয়োজিত করা যেতে পারে। আমার মতে একজন ছেলের চেয়ে একজন মেয়েকে যে কোন দায়িত্বপূর্ণ কাজ দিলে তা অতিসুনিপুণভাবে সম্পন্ন করতে সক্ষম। আমি কৃতজ্ঞতা জানাই গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এবং সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তাকে দুর্দিনে আমাকে সঠিক পথে পরিচালনা এবং আর্থিক সহায়তা দিয়ে এদিয়ে নেয়ার জন্য।

সুহাদা জামান'র স্বপ্ন "Shuhada's Kitchen" একদিন বড় ধরনের ব্রান্ড হয়ে তার তৈরিকৃত গুণগতমানের খাবার পণ্য দেশে বিদেশে সুনাম অর্জন করবে। আমার এ স্বপ্ন পূরণে আমি সকলের দোয়া ও সহযোগিতা একান্তভাবে কামনা করি।

শারমিন আক্তার সুমনা, বাড়ি বগুড়া শহরের সুত্রাপুর এলাকায়। বাবা মৃত মোঃ শাহজাহান আলী, মাতা মৃত মোছাঃ রেখা জাহান। তিনি বাবা-মা'র একমাত্র সন্তান। তিনি ২০১২ সালে University of Information Technology & Science (UITS), Dhaka থেকে কম্পিউটার সায়েন্সে বিএসসি করেছেন। ২০১৫ সালে বিয়ে হয় বগুড়া জেলার কাহালু উপজেলাধীন কাহালু গ্রামের মোঃ কাওছার আহমেদ এর সাথে। তার স্বামী একজন ব্যবসায়ী।

সুমনা বলেন, প্রতিটি মেয়েই তার বাবা-মার কাছে রাজকন্যা। আমার ক্ষেত্রেও এর কোন ব্যতিক্রম ঘটেনি। আমার বাবা বগুড়া শহরের খান্দারে আপামর জনসাধারণের স্বাস্থ্য সেবার জন্য প্রতিষ্ঠিত লাইফ কেয়ার হাসপাতালের মলিক। আমি একমাত্র সন্তান হওয়ায় বাবা-মা আমার চাওয়া পাওয়া অপূর্ণ রাখেননি। ঢাকায় একটি প্রাইভেট ইউনিভার্সিটি থেকে কম্পিউটার সাইন্সে এ বিএসসি ডিগ্রি সম্পন্ন করার পর আমি ঢাকাতেই একটি স্বনামধন্য শিক্ষা প্রতিষ্ঠান লরেটো ইংলিশ মিডিয়াম স্কুলে, আইসিটি বিষয়ের শিক্ষিক পদে চাকুরিতে যোগদান করি। কিন্তু বেশি দিন চাকুরি করতে পারিনি, কারণ হঠাৎ করেই আমার বাবা কিডনী রোগে আক্রান্ত হয়ে ভীষণ অসুস্থ হয়ে পড়েন। বগুড়ার বাসায় যেহেতু আমার বাবা-মা ছাড়া আর কোন আপনজন নেই তখন বাধ্য হয়ে আমাকে চাকুরি ছেড়ে দিয়ে বগুড়ায় চলে আসতে হয়। অসুস্থ বাবার পক্ষে হাসপাতাল পরিচালনা করা অসম্ভব হয়ে দাঁড়ায়। তখন আমাকে আমার বাবার প্রতিষ্ঠিত হাসপাতাল পরিচালনার দায়িত্বভার নিতে হয়। বাবাকে সপ্তাহে ৩ বার ডায়ালাইসিস করতে হত, যা ছিল অত্যন্ত ব্যয়বহুল। এদিকে বাবা নিজে হাসপাতাল পরিচালনার দায়িত্বে না থাকায় রোগীর সংখ্যাও দিন দিন কমতে থাকে। ফলে হাসপাতাল থেকে আয় উপার্জন করতে শুরু করে। এ দিকে আবার বাবার ইচ্ছাই বিয়ের পিড়িতে বসতে হয় আমাকে। বিয়ে হয় ঢাকার সাভারে মেডিসিন কোম্পানিতে চাকুরিরত স্বামী মোঃ কাওছার আহমেদ এর সাথে। বিয়ের পর এক দিকে ঋণরোধি অন্য দিকে অসুস্থ বাবা এবং হাসপাতাল আমি একাই সামলে নিচ্ছিলাম। এর মধ্যে আমি এক ছেলে সন্তানের মা হলাম। দায়িত্ব আরও বেড়ে গেল।



সুমনা আরও বলেন, এরই মধ্যে ২০১৭ সালে ঘটে গেল আমার জীবনের সবচেয়ে বড় দুর্ঘটনা। বাবা মারা গেলেন। বাবাকে হারিয়ে আমি দিশেহারা হয়ে পড়ি। চলমান হাসপাতালে মনোনিবেশ না করার ফলে প্রায় বন্ধ হওয়ার উপক্রম হয়। কোন উপায় না পেয়ে আমার স্বামীকে চাকুরী ছেড়ে দিয়ে হাসপাতালের দায়িত্বভার গ্রহণ করতে বলি। এই অবস্থায় হাসপাতাল আবারও ভালভাবে চালাতে গেলে অনেক টাকার প্রয়োজন দেখা দেয়। তাই অন্য উপায়ে টাকার ব্যবস্থা করতে না পেয়ে আমি গাক থেকে ঋণ নিয়ে হাসপাতালের নতুন কিছু যন্ত্রপাতি ক্রয় করে হাসপাতাল পরিচালনার কাজ শুরু করি। কিন্তু তারপরও ব্যয়ের তুলনায় হাসপাতাল থেকে আশানুরূপ আয় না হওয়ায় দিন দিন ঋণের বোঝা বাড়তে থাকে। গাক'র ঋণ পরিশোধ করতে আমি বিপাকে পড়ে যাই। কোন দিক দিশা না পেয়ে আমি ভাবতে থাকি পাশাপাশি অন্য কিছু করা যায় কিনা।

যেই ভাবনা সেই কাজ। তখন আমি আমার এক ভাগনীর সহায়তায় মাত্র ৩৫০০ টাকা মূলধন নিয়ে অল্প কিছু থ্রিপিচ কাপড় কিনে “Saad Fashion House” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে থ্রিপিচ কাপড় বিক্রির জন্য পোস্ট দেয়া শুরু করি। এর ফলে আগ্রহী ক্রেতাগণ আমার কাপড়ের দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। আমি কাপড়ের সাইজ, ডিজাইন ও গুনগতমানের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে শুরু করি। এরপর শুরু হয় অনলাইন অর্ডার এবং আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার কাপড় পাঠাতে থাকি। এরই মধ্যে বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য ট্রেড লাইসেন্স গ্রহন করি।

সুমনা আরও জানান, করোনার প্রাদুর্ভাব কেটে যাওয়ার পর হাসপাতালও বেশ ভালই চলছে। এ সময় আমি চিন্তা করলাম অনলাইন ব্যবসার আরও কিভাবে উন্নতি করা যায়। এরই ধাবাহিকতায় অনলাইন ব্যবসাতে আরও নিত্যনতুন ডিজাইনের থ্রিপিচ যোগ করতে থাকলাম। যার ফলে ব্যবসা বেশ জমে উঠল। পাশাপাশি অনলাইনে বিউটিফিকেশনের উপর ৩ দিনের একটা প্রশিক্ষণ গ্রহন করে বিউটি পার্লারের ব্যবসা শুরু করি। এ ব্যবসা আরও ভালভাবে করার জন্য ঢাকার ধানমন্ডিতে অবস্থিত একটা বিউটি পার্লার ট্রেনিং সেন্টার থেকে ৩ মাস মেয়াদী প্রশিক্ষণ গ্রহণ করি। বিউটি পার্লারের ব্যবসা ভালই চলছিল। এরপর চিন্তা করলাম হোমমেড ফেস ব্রাইটনিং নিয়ে কিছু একটা করার। এভাবনা থেকে বিভিন্ন উপকরণ মিশ্রিত পেঁয়াজের তেল তৈরির কাজ শুরু করি এবং আমি “Beauty Care By Sharmin Sumona” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে পেঁয়াজের তেলের গুণাগুণ সম্পর্কে বিস্তারিত লিখে পোস্ট দেওয়া শুরু করি। অনেক আগ্রহী ক্রেতাগণ আমার পেঁয়াজের তেলের দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ পাঠাতে শুরু করেন। তখন আমি এ তেলের গুণাগুণ ও পরিমাণের উপর ভিত্তি করে বিক্রয় মূল্য জানাতে থাকি। এরপর অর্ডার আসতে শুরু করল। অন্য দিকে পার্লারের আগত ক্রেতাদের মাঝেও এ তেলের ব্যাপক সাড়া পড়ে যায়। বর্তমানে পার্লারের পাশাপাশি আমার পেঁয়াজের তেলের ব্যবসা বেশ সফলতার সঙ্গে পরিচালনা করছি।

সুমনা বলেন, আমি চিন্তা করলাম শুধু এ ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করলে চলবে না, কারণ পণ্যের বড় বাজার তৈরি করতে হলে প্রয়োজন পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করা। ইতমধ্যে একদিন আমার এক বান্ধবীর কাছ থেকে জানতে পারলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং এবং ই-কমার্স বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাবীন পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। এরপর আমি বনানীতে গিয়ে গাক অফিসের সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন। আমি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং এবং ই-কমার্স বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি। পরবর্তীতে গাক আমার পণ্যের ব্র্যান্ডিং ও পণ্যের লেভেলিং আধুনিকায়নের উপর আর্থিক সহায়তা প্রদান করে।



গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর এই সহযোগিতাকে কাজে লাগিয়ে আমি আমার ব্যবসার ব্যাপক সফলতা লাভ করেছি। এ জন্য আমি গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই। বর্তমানে আমি এবং আমার স্বামী হাসপাতাল, সাদ ফ্যাশন হাউজ, বিউটি পার্লার এবং পেঁয়াজের তেলের ব্যবসা সফলতার সাথে পরিচালনা করে যাচ্ছি। তিনি বলেন, আমার মতো ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের স্ব-স্ব উদ্যোগ পরিচালনার ক্ষেত্রে প্রয়োজন দক্ষতা, সততা, নিষ্ঠা ও স্ব-স্ব উদ্যোগ সম্পর্কে জ্ঞান অর্জন করা। তাছাড়া ধৈর্য ও কঠোর পরিশ্রম বয়ে আনতে পারে টেকসই উন্নয়ন ও সাফল্য।

বগুড়া শহরের মালগ্রাম নিবাসী মোছাঃ শামছুন নাহার স্বর্ণা, বাবা মোঃ আবু সামা, মাতা মিসেস রেহানা সামা। দুই বোন এক ভাইয়ের মধ্যে স্বর্ণাই বড়। লেখাপড়া অবস্থায় স্বর্ণা বিভিন্ন সেবা মূলক সংগঠনের সঙ্গে সংযুক্ত হন যেমনঃ রেড ক্রিসেন্ট, রোটারি ক্লাব, গার্ল গাইড ও রোভার স্কাউট। এসব সংগঠনের সাথে যুক্ত হয়ে স্বর্ণা খুব অসহায় গরিব মানুষের পাশে দাড়ানোর সুযোগ পান। তিনি ২০০৭ সালে সরকারী আজিজুল হক বিশ্ববিদ্যালয় কলেজে থেকে ইতিহাস বিষয়ে মাস্টার্স পাশ করেন।

স্বর্ণা বলেন, যুব উন্নয়ন অধিদপ্তর হতে পোশাক তৈরি ও মাছ চাষের উপর প্রশিক্ষণ গ্রহন করি। রোভার্স স্কাউটের সাবেক সিনিয়র রোভার শ্যামলী রানীর পরামর্শে নেসলে কোম্পানিতে প্রজেক্ট এর কাজে যোগদান করি। এরপর গ্রামীণ ডানোম কোম্পানিতে কিছু দিন কাজ করি। আমার কর্ম এলাকা ছিল রাজশাহী বিভাগের সবগুলো জেলা। চাকুরির সুবাদে আমি রাজশাহীতে অবস্থিত রাজশাহী মহিলা টেকনিকেল সেন্টারে ৬ মাস মেয়াদি কম্পিউটার ফ্রন্ট এ্যান্ড ফ্রন্ট প্রসেসিং এ্যান্ড পিজারভেশন এর উপর প্রশিক্ষণ গ্রহণ করি। ২০১৩ সালে বাবার মৃত্যুর পর আমি চাকুরি ছেড়ে দিয়ে বাড়িতে চলে আসতে হয় কারণ আমি সংসারের বড়। বাসায় এসে একদম অলস বসে থাকাটা আর ভাল লাগছিল না। তাছাড়া সংসারেরও অভাব অনটন। এভাবনা থেকে আমরা কয়েকজন বান্ধবি মিলে পোশাক তৈরির কাজ শুরু করি। কিন্তু সেই ব্যবসা বেশিদিন স্থায়ী হয়নি। এর পর মাটির পণ্য নিয়ে কাজ শুরু করি, কিন্তু সেটাও কিছু দিন পর বন্ধ করে দিতে বাধ্য হই। এরপর আমার এক আত্মীয়ের পরামর্শে একটা কোম্পানির পণ্য নিয়ে বেশ কিছু ছেলে মেয়ে নিয়ে কাজ শুরু করি। তখন কোন কিছু না বুঝে আত্মীয়ের পরামর্শে লাঞ্চার গ্রীণ এনার্জী লিঃ প্রতিষ্ঠানে ৭ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ করি এবং কিছু দিন পর কোম্পানি উধাও হয়ে গেলে আমার টাকা আর ফেরত পাইনি। বাবার মৃত্যুর শোক না কাটতেই আবার বড় একটা ধাক্কা খেলাম।



স্বর্ণা জানান, এরপর আমি হতাশা হয়ে পড়ি। বাড়ীর সবাই বলে আমাকে আবার ঘুরে দাড়াতে। তাদের কথায় আমি উৎসাহ পেয়ে পাট পণ্যের কথা মাথায় আসে এবং তৎক্ষণাত্ কাজ শুরু করার জন্য প্রস্তুতি নেই। এ ক্ষেত্রে আমার মায়ের যথেষ্ট ভূমিকা রয়েছে। কারণ মা পাট নিয়ে মাঝে মাঝে গল্প করতো। আমাদের কাছ থেকে পাট নিয়ে অনেক গল্প শুনতে শুনতে পাটের প্রতি ভালবাসা জন্মছে।



বাসায় বসে বসে ছিকা, পাপোস, ওয়ালম্যাট বানানো শিখি। ঠিক এই সময় আশে পাশের ২ জন মহিলাকে খুঁজে পেলাম যারা উন্নতমানের না হলেও মোটামুটি চলনসই পাট পণ্য তৈরি করতে পারদর্শী। আমরা অল্প কিছু টাকা দিলেন ব্যবসা করার জন্য। অল্প পুজিতেই শুরু হল আমার প্রথম পাট পণ্যের ব্যবসা এবং স্থানীয়ভাবে ব্যাপকভাবে সাড়া পড়ে গেল। ব্যবসাকে আরও ভাল করার লক্ষে SME ফাউন্ডেশনে ডিজিটাল মার্কেটিং এর উপর প্রশিক্ষণ অংশ গ্রহন করি।

আমার এ ব্যবসার সফলতা দেখে আমার আশ্মা এবং ভাই বোনেরা সহযোগিতা করতে এগিয়ে আসে। আমি স্থানীয় বাজারের চাহিদা মেটানোর পাশাপাশি অনলাইনে ব্যবসা করার লক্ষে “আকিঞ্চন” “AKINCON” নামে ফেসবুক পেইজ খুলে তৈরিকৃত পাট পণ্য পোষ্ট দেওয়া শুরু করি। এর ফলে অগ্রহী ক্রেতাগন আমার পণ্যের এর দাম জানতে চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ আসতে থাকে। আমি পণ্যের ধরনের উপর ভিত্তি করে ইচ্ছুক ক্রেতাদের বিক্রয়মূল্য জানাতে লাগলাম। এরপর অনলাইনে বেশ কিছু অর্ডার পাওয়ার পর আমি কুরিয়ার এর মাধ্যমে যত্নসহকারে ক্রেতাদের ঠিকানায় আমার পণ্য পাঠাতে থাকি। গাইবান্ধায় আমাদের দুটি বাড়ি আছে কিন্তু কেউ থাকে না। আমার মায়ের পরামর্শে গাইবান্ধায় আমাদের বাড়িতে পাট পণ্য তৈরির কারখানা দিতে। সেই লক্ষে সেখানে বৈধভাবে ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য আকিঞ্চন নামে ট্রেড লাইসেন্স গ্রহন করি। সেখানেও আমার পাট পণ্য সমানভাবে সমাদৃত হয়। বর্তমানে আমার প্রতিষ্ঠানে কর্মীর সংখ্যা ২১ জন তাদের বেশি ভাগই ছাত্রী। আমি পাটকে ব্যবহার করে ব্যাগ, রাগস, বিভিন্ন ম্যাট, আসোন, ওয়াল ম্যাট, সোপিচ ইত্যাদি তৈরি করছি।

স্বর্ণা বলেন, আমি এক বন্ধুর মুখে জানতে পারেন যে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নায়িত্ব পেইস উপ-প্রকল্পের আওতায় ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত/তৈরি পণ্যের মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। তখন আমি উক্ত প্রকল্পের প্রতিনিধির সাথে যোগাযোগ করে প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহন করি এবং মার্কেটিং পলিসি সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর আমার স্বপ্ন পূরণের দিগন্ত উন্মোচিত হয়। এ প্রশিক্ষণে আমি আধুনিক মার্কেটিং এর সকল কলাকৌশল যেমনঃ পণ্যের মাননে-
ন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, লেভেলিং, প্যাকেজিং, পণ্যের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ও ই-কমার্সের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ সম্পর্কে বিস্তারিত জানার পর একজন প্রফেশনাল উদ্যোক্তা হিসাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে সক্ষম হই।



তিনি জানান গাক এর প্রশিক্ষণের পাশাপাশি ব্র্যান্ডিং, স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়নের উপর আর্থিক অনুদান আমার ব্যবসা সম্প্রসারণে আমাকে এক ধাপ এগিয়ে নিয়ে গেছে। অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ পরিবেশ বান্ধব পাট পণ্য ব্যাপক সমাদৃত হওয়ার পেছনে গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর পেইস ই-কমার্স প্রকল্প সংশ্লিষ্ট সবার প্রতি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন স্বর্ণা। বর্তমানে আমি অনলাইনে প্রাপ্ত অর্ডার মোতাবেক বিভিন্ন কুরিয়ার এজেন্সির মাধ্যমে ক্রেতাদের নিকট আমার তৈরিকৃত পাট পণ্যগুলো দেশের সর্বত্র পৌঁছে দিচ্ছি। ২৪ জুন ২০২৩ স্মার্ট বাংলাদেশ গড়ার লক্ষ্যে বগুড়ার সংসদ সদস্য রাগেবুল হাসান রিপু, আইসিটি প্রতি মন্ত্রি জুনায়েদ আহমেদ পলক এমপি এবং সিনিয়র জর্ডন লতিফুল কবির ইমনের সহযোগিতায় মাননীয় প্রধান মন্ত্রীর পক্ষ থেকে ৫০০০০/টাকার সহায়তা পাই এরই মধ্যে আমি বিসিক আয়েজনে ১০ দিনের মেলা, বিসিক থেকে বৈশাখী মেলা, পুলিশ প্লাজার মেলা এবং উপশহর কমিউনিটি সেন্টারে মেলাসহ ঢাকা ও বগুড়ায় বিভিন্ন ধরনের মেলায় অংশ গ্রহন করে আমার হাতে তৈরি পাট পণ্য প্রদর্শনীর ফলে সবার নজর কেড়েছে।

স্বর্ণা জানান, একজন উদ্যোক্তা হতে গেলে অনেক পরিশ্রমী ও ধৈর্যশীল হতে হয়। আমার মত যদি আরও নারী উদ্যোক্তা তৈরী হয়, তবেই নারীর শক্তি বাড়াবে, দেশের উন্নয়ন হবে। এছাড়া বেকারত্ব দূর করতে শিক্ষিত তরুণ-তরুণীরা যদি উদ্যোক্তা হয়, তাহলে নিজেকে যেমন স্বাবলম্বী করতে পারবে তেমনি ভূমিকা রাখতে পারবে সমাজ ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে।

মোছাঃ তানিয়া আজ্জার, বগুড়া আজিজুল হক বিশ্ববিদ্যালয় কলেজ হতে বিএ (অনার্স) পাশ করার পর তার বিয়ে হয়। বিয়ের পর মাস্টার্স ডিগ্রী শেষ করেন। স্বামীঃ মোঃ একরামুল হক আদনান, পেশায় একজন ব্যবসায়ী। বগুড়া শহরের সুত্রাপুর এলাকার বাসিন্দা। তাদের একমাত্র মেয়ে আরিয়ানা জান্নাত অন্তরা একটা কিভার গার্টেন স্কুলে লেখাপড়া করছে। তানিয়ার ইচ্ছে ছিল লেখাপড়া শেষ করে ব্যাংকে চাকুরি করা। কিন্তু চাকুরির জন্য অনেক পরীক্ষা দিয়ে চাকুরি না পেয়ে একটি কিভারগার্টেন স্কুল এ শিক্ষকতা শুরু করেন।

তানিয়া বলেন, মাঝে মাঝে মনে হয় নিজে কিছু একটা কাজ করা দরকার। ছোটবেলা থেকে সেলাই আর রান্নার প্রতি ছিল খুব আগ্রহ। তাই ২০১৮ সাল থেকে সেলাই নিয়ে কাজ শুরু করি। প্রথমে স্থানীয় এলাকায় কিছু শাড়ি, থ্রিপিচ ও বাচ্চাদের পোশাক এর অর্ডার নিয়ে সেলাই কাজ করে সরবরাহ করি। আমার এ ধরনের কারচুপির কাজ দেখে আশে পাশের অনেক পরিবারের কাছ থেকে অর্ডার পেতে থাকি। এ সময় আমি ভাবলাম আমার হাতের তৈরি কারচুপির কাজগুলো অনলাইনে প্রদর্শন করলে কেমন হয়। এ ভাবনা থেকে আমি ২০২০ সালে “আরিয়ানা'স ড্রিমস” নামে একটি পেজ খুলে আমার হাতের তৈরি কারচুপির কাজগুলো পোস্টের মাধ্যমে প্রদর্শন করি। অল্প দিনের



মধ্যেই আমার তৈরিকৃত পণ্যের দাম চেয়ে ইনবক্সে মেসেজ আসতে শুরু করে। তখন আমি প্রায় ৫৫,০০০/- টাকার বিভিন্ন ধরনের কাপড় কিনে কারচুপির কাজ করে শাড়ি, থ্রিপিচ ও বাচ্চাদের পোশাকের মূল্য নির্ধারণ করে ক্রেতাদের



অনলাইনে জানাতে থাকি। পাশাপাশি হাতের কাজের থ্রিপিচ, শাড়ি, বাচ্চাদের কুরুশের জামা, হ্যান্ড পেইন্ট জামা, বাটিক ও কুরুশের শাল, হোমমেড খাবার যেমনঃ কেক, বিভিন্ন মৌসুমী ফলের আচারও আমার এ ব্যবসায় সংযোজন করি এবং ব্যাপক সাড়া পাই। কিন্তু ব্যবসার আধুনিক কলাকৌশল না জানার কারণে ব্যবসা পরিচালনায় বেশ অসুবিধার সম্মুখীন হচ্ছিলাম। ইতোমধ্যে একদিন গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) এর পেইজে দেখলাম যে, পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বগুড়ার বনানীতে অবস্থিত গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক) কর্তৃক বাস্তবায়নাব্যয়ী পেইস ই-কমার্স উপ-প্রকল্পের আওতায় দেশের বিভিন্ন এলাকার ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা প্রদান

করা হচ্ছে। এরপর আমি বনানীতে গিয়ে গাক অফিসের সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের দায়িত্ব প্রাপ্ত কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করি। আমার ব্যবসা সম্পর্কে সবকিছু জেনে তিনি পরবর্তীতে আমার চলমান উদ্যোগটি সরেজমিনে পরিদর্শন করেন এবং প্রশিক্ষণ গ্রহণের জন্য নির্বাচন করেন।



এরপর আমি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং, প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারি এবং গাক এর পক্ষ থেকে পণ্যের প্যাকেজিং এবং স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়নের উপর আমাকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়। গাক'র এ সহযোগিতার জন্য আমি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই। তানিয়া জানান, আমি গাক থেকে প্রশিক্ষণ ও আর্থিক সহায়তা লাভ করে তা যথাযথভাবে কাজে লাগিয়ে বর্তমানে আমার ব্যবসার প্রসার ঘটায় ১০ জন নারী কর্মী নিয়মিতভাবে কাজ করছে। প্রাথমিক পর্যায়ে বিনিয়োগকৃত ৫৫,০০০/- টাকা বর্তমানে প্রায় ৪,৫০,০০০/- টাকায় এসে দাড়িয়েছে। এখন বছরে আমি প্রায় দেড় থেকে দুই লাখ টাকা আয় করছি। আমার তৈরিকৃত পোশাক ও খাবার পণ্য বিভিন্ন পণ্য প্রদর্শনী মেলায়

অংশগ্রহণ করার ফলে ব্যাপক সাড়া জাগিয়েছে। আমার তৈরিকৃত পণ্য অনলাইন পেজের মাধ্যমে সারা দেশে ছড়িয়ে পড়ছে এবং বিভিন্ন কুরিয়ার এর মাধ্যমে দেশের সর্বত্র পৌঁছে যাচ্ছে। একজন ক্ষুদ্র নারী উদ্যোক্তা হিসেবে তার পথচলার অভিজ্ঞতা এবং অন্য নারীদের উদ্বুদ্ধ করতে তিনি বলেন, মেয়েরা ইচ্ছা করলে সমাজে তাদের নিজের পরিচয় নিজেরাই তৈরী করে নিতে পারেন। প্রয়োজন এ বিষয়ে সঠিক ধারণা, অভিজ্ঞতা, কিছু প্রাথমিক পুঁজি এবং ধারাবাহিকভাবে কাজে লেগে থাকা। আমি স্বাবলম্বী হতে পেরেছি আরও ১০ জনের কর্মসংস্থান করতে পেরেছি, এটাই আমার সফলতা। আমার মত যদি আরও নারী উদ্যোক্তা তৈরী হয়, তবেই নারীর শক্তি বাড়বে, দেশের উন্নয়ন হবে।

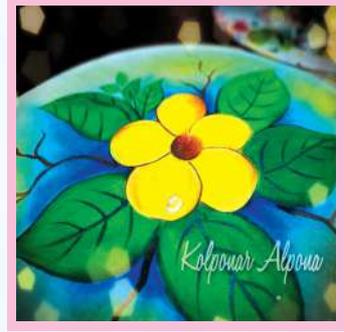


তানিয়ার স্বপ্ন “আরিয়ানা'স ড্রিমস” একদিন ব্র্যান্ড হয়ে বড় ধরনের পোশাক কারখানায় পরিণত হবে। তার পোশাক দেশ-বিদেশে একদিন সুনাম অর্জন করবে বলে তার প্রত্যাশা।

ফতো
গ্যালারী



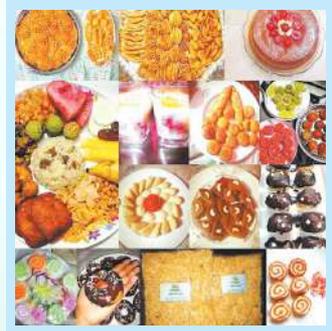
উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যসমূহ বিভিন্ন ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মে বিক্রয় করা হয়



উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যসমূহ বিভিন্ন ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মে বিক্রয় করা হয়



উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যসমূহ বিভিন্ন ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মে বিক্রয় করা হয়



উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যসমূহ বিভিন্ন ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মে বিক্রয় করা হয়

গাক

Gram Unnayan Karma (GUK)

প্রধান কার্যালয়

গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)

গাক টাওয়ার, বনানী, বগুড়া-৫৮০০

ফোনঃ +৮৮-০২৫৮৯৯০৪৭৯৫

মোবাইল নংঃ +৮৮-০১৭৩৩৩৬৬৯৯৯

ই-মেইলঃ info@guk.org.bd, guk.bogra@gmail.com

ওয়েব সাইটঃ www.guk.org.bd

ঢাকা অফিস

গ্রাম উন্নয়ন কর্ম (গাক)

হাউজ # ৩১, রোড # ১৪, সেক্টর # ১৩, উত্তরা, ঢাকা

ফোনঃ +৮৮-০২৫৫০১০৩১৪

মোবাইল নংঃ +৮৮-০১৩২৯৬২৭৯২৭