পণ্যের বিকাশ ও মূল্য নির্ধারণ কৌশল

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| আপনি কোন পণ্যটির উন্নয়ন করছেন এবং তা কোন বাজারের জন্য?  | আপনার পণ্যটি কীভাবে নিজেই সমাধান হয়ে উঠতে পারে?  | আপনার মান প্রস্তুতি কি? কী আপনাকে অনন্য করে তোলে? |  | **কী আপনাকে অনন্য করে তোলে?** |  |
| গ্রাহকের চাহিদা বা গ্রাহকের দিক থেকে চ্যালেঞ্জগুলো কী? |  |  |  |
| বিদ্যমান বিকল্পগুলি কী কী? | আপনার কাঙ্খিত লক্ষ্য পূরণ করতে পারে এমন ব্যক্তি নির্বাচনকরুন  | পণ্যে প্রচারে আপনি কোন মাধ্যমগুলো ব্যবহার করবেন? |  |  |  |
| মূল পরিমাপক: আপনি কীভাবে আপনার পণ্যের সাফলতা পরিমাপ করবেন?  |  |  |  |
| **ব্যয় কাঠামো:**আপনার পণ্য বিক্রি বা পরিষেবা শুরু করার জন্য স্থায়ী এবং অস্থায়ী খরচগুলো কী কী? উৎপাদন, বিপণন থেকে শুরু করে গ্রাহকের কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত প্রতিটি পর্যায়ে ব্যয় বিবেচনা করুন। | **আয় কাঠামো এবং টেকসই মান**আপনি কীভাবে আয় করবেন? আপনার পণ্য বা পরিষেবার মূল্য নির্ধারণ মডেল উপস্থাপন করুন  |  |  |  |

ANNEX

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **আপনি কোন পণ্যটির উন্নয়ন করছেন এবং তা কোন বাজারের জন্য?**বাচ্চাসহ একটি আফ্রিকান পরিবারের জন্য পাঁচ দিনের সাফারি প্যাকেজের পরিকল্পনা করুন  | **আপনার পণ্যটি কীভাবে নিজেই সমাধান হয়ে উঠতে পারে?** ১. প্রথাগত খাবারের পরিকল্পনা বদল করে ‘ব্রাঞ্চ’ জাতীয় খাবারের ব্যবস্থা করুন যাতে একই সঙ্গে প্রাতঃরাশ ও মধ্যাহ্নভোজের কাজ হয়ে যায়।  ২. বাচ্চাদের উপযোগী খেলাধুলার ব্যবস্থা রাখুন যাতে তাদের মা-বাবারাও নিজের মতো সময় কাটাতে পারেন। | **আপনার মান প্রস্তুতি কি?** **কী আপনাকে অনন্য করে তোলে ?**১.এটা বাচ্চাদের খাওয়ার জন্য তুলতে মা-বাবাকে উপযুক্ত সময় বের করে দেয়।২. এতে মা-বাবারা নিজেদের জন্য সময় পান।মান: সময় এবং নতুন অনুভব।  |
| **গ্রাহকের চাহিদা বা গ্রাহকের দিক থেকে চ্যালেঞ্জগুলো কী?**১. প্রথাগত খাবারের পরিকল্পনা২. শিশুদের উপযোগী খেলাধুলার ব্যবস্থা |
| **বিদ্যমান বিকল্পগুললো কী?**১. কিছু জায়গায় বাচ্চাদের ক্লাবই রয়েছে। | **আপনার কাঙ্খিত লক্ষ্য পূরণ করতে পারে এমন ব্যক্তি নির্বাচন করুন** -তিন থেকে ১২ বছর বয়সী বাচ্চাসহ পরিবার  | **পণ্যে প্রচারে আপনি কোন মাধ্যমগুলো ব্যবহার করবেন?*** সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম
* ই-মেইল বিপনন
 |
| **মূল পরিমাপক: আপনি কীভাবে আপনার পণ্যের সাফলতা পরিমাপ করবেন?** ১. সামাজিক মাধ্যম থেকে পাওয়া প্রতিক্রিয়া২. প্রতি সপ্তাহের ক্রয় দেখে |
| **ব্যয় কাঠামো:**আপনার পণ্য বিক্রি বা পরিষেবা শুরু করার জন্য স্থায়ী এবং অস্থায়ী খরচগুলো কী কী? উৎপাদন, বিপণন থেকে শুরু করে গ্রাহকের কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত প্রতিটি পর্যায়ে ব্যয় বিবেচনা করুন। নেট দাম ৭,৭০০ ডলার + আনুষঙ্গিক খরচ (মার্ক আপ) ৩০০ + ফেসবুক বিজ্ঞাপন ২০ + জনকল্যান ফি ৫০ ডলার = ৮০৭০ ডলার | **আয় কাঠামো এবং টেকসই মান**আপনি কীভাবে আয় করবেন? আপনার পণ্য বা পরিষেবার মূল্য নির্ধারণ মডেল উপস্থাপন করুন১. মূল্য নির্ধারণ মডেল - এক পরিবার থেকে জনপ্রতি সর্বাচ্চ ৩০০ ডলার। পেরিবারে যদি দুয়ের বেশি প্রাপ্তবয়স্ক প্যাক্স থাকে তাহলে সর্বোচ্চ সীমা ২৫০ ডলারে নামিয়ে আনুন। ২. টেকসই মান – প্রতি ৫০ ডলার আদায় মানে আপনি একটি টেকসই উদ্যোগ সমর্থন করছেন |

প্রয়োজনীয় আরও যা পড়তে পারেন:

How to determine product market fit in your industry - <https://blog.hubspot.com/sales/product-market-fit>

Product market fit - <https://www.productplan.com/glossary/product-market-fit/>

Recommended E- book *Find Product-Market Fit Faster: Lessons for Product Managers*- [https://go.productplan.com/product-market-fit-](https://go.productplan.com/product-market-fit-book/?__hstc=48140984.fea81e522d0c55c92600397cefe69348.1589297822275.1589297822275.1589297822275.1&__hssc&hsCtaTracking=a8f46203-da0a-49ce-bedf-c152fee4c795%257Ca9fdd7bb-252d-4225-9df3-24a0c558c044) [book/? hstc=48140984.fea81e522d0c55c92600397cefe69348.1589297822275.1589297822275.1589297822275.1& hssc=&hsCtaTracking=a](https://go.productplan.com/product-market-fit-book/?__hstc=48140984.fea81e522d0c55c92600397cefe69348.1589297822275.1589297822275.1589297822275.1&__hssc&hsCtaTracking=a8f46203-da0a-49ce-bedf-c152fee4c795%257Ca9fdd7bb-252d-4225-9df3-24a0c558c044) [8f46203-da0a-49ce-bedf-c152fee4c795%7Ca9fdd7bb-252d-4225-9df3-24a0c558c044](https://go.productplan.com/product-market-fit-book/?__hstc=48140984.fea81e522d0c55c92600397cefe69348.1589297822275.1589297822275.1589297822275.1&__hssc&hsCtaTracking=a8f46203-da0a-49ce-bedf-c152fee4c795%257Ca9fdd7bb-252d-4225-9df3-24a0c558c044)