সূচীপত্র

ভূমিকা ৭
পরিচিতি ১১
কপিরাইটিং কী? ১৬
সেলস কপি নিয়ে একজন মানুষের পথচলা ২৬
শক্তিশালী 'কেন' ব্যতীত মানুষ কোনোকিছু কেনে না ৩৪
কেউই আপনার ব্যাপারে ভাবে না ৩৮
সবচেয়ে মূল্যবান দক্ষতা যা আপনি শিখতে চলেছেন ৪২
এক নম্বর সেলস কপি ৪৭
কখনোই একই বিষয় সবার জন্য উপযুক্ত নয় ৬২
এফ. আর. ই. ডি (ফ্রেড—আপনার আদর্শ কাস্টমার) ৬৮
আলটিমেট বুলেট ফর্মূলা ৮৬
আসলে যেটি মানুষকে ক্রয় করায় ৯৩
যে কারণে 'যথেষ্ট ভালো' আপনাকে দরিদ্র করে রাখে ৯৭
পারফেক্ট সেলস কপি ক্লু দেয় মানুষকে ১০১
তারাই সবকিছু—আপনি নন ১০৬
কী করবেন যদি আপনার কোনো প্রশংসাপত্র না থাকে ১১১
তিনটি অব্যর্থ সেলস ফর্মূলা ১১৪
এত এত আইসক্রিম, কোন ফ্লেভার পছন্দ করব আমি? ১২৩
যেভাবে দ্রুত একটি সেলস লেটার লেখা সম্ভব ১২৮
যেভাবে দ্রুতই একটি কিলার ইমেইল টিজার লিখবেন ১৪২
আপনার লেখা সবচেয়ে জটিল ড্রাফট ১৪৮
মানুষকে তৃষ্ণার্ত করে তুলুন ১৫০
ভালোবাসুন অথবা ঘৃণা করুন, মধ্যবর্তী অবস্থানের কোনো মানে নেই ১৫৮

আমাকে এটা পেতেই হবে!..১৬১
সবকিছু রঙিন করুন..১৬৬
আমার কি ডার্ক সাইডে যুক্ত হওয়া উচিত?..১৭৩
বিক্রি না করেও বিক্রির গুপ্ত সিক্রেট..১৭৭
ভাড়ায় নেওয়া বন্দুক..১৮২
ম্যাজিক ডেস্ক..১৮৬
একটি অনলাইন বিজ্ঞাপনের প্রথম এবং একমাত্র উদ্দেশ্য..১৯২
বড়শিতে হুক ব্যতীত আপনি মাছ ধরতে পারবেন না..২০০
নিজস্ব সুইপ ফাইল তৈরি..২০৩
সেলস কপিটি পলিশ করুন..২০৭
কপিরাইটিংসংক্রান্ত যেসব বিষয় আপনাদের জানা জরুরি..২১০
উপসংহার..২২২

পরিচিতি

"আমি সবসময়ই বিশ্বাস করতাম যে, বিজ্ঞাপনের জন্য লেখা হচ্ছে লেখালেখির দ্বিতীয় সর্বোচ্চ লাভজনক বিষয়। প্রথমটা হচ্ছে, মুক্তিপণের দাবিতে লেখা নোট।"

—ফিলিপ ডুসেনবেরি

পৃথিবীর বুকে মানুষ জন্মগ্রহণ করার সময়ই সব শিখে আসে না। জন্মগ্রহণ করার পরপরই সকল ধরনের দক্ষতা তার মাঝে থাকে না। মানুষকে সবকিছুই আয়ত্ত করে নিতে হয়, শিখতে হয়। তারপর সেই শিক্ষা ব্যবহার করে নিজের জীবনে কাজে লাগাতে হয়। বিক্রির দক্ষতা তেমনই একটি ব্যাপার। সবাই পণ্য বিক্রি করার বিষয়টি জন্মের সাথে সাথেই শেখে না। আমিও পারিনি। আমি কোনোকিছু বিক্রি করতে শিখেছি আমার গ্রাজুয়েশন শেষ করার পর। তখন থেকেই আমি বিভিন্ন ধরনের ব্যবসার সাথে যুক্ত থেকেছি এবং কাজ করেছি। স্কুলজীবনের পরের সময়ে আমি কমপক্ষে সাতটি ভিন্ন ভিন্ন কাজ থেকে ইস্তফা দিয়েছি অথবা আমাকে ছাঁটাই করা হয়েছে। আমি বিভিন্ন ধরনের জিনিস বিক্রি করেছি। সুনির্দিষ্ট কোনোকিছুতে থেমে থাকিনি। আমার কাজের বেশিরভাগই ছিল বিক্রয়সম্পর্কিত বিষয়ে। আমি ইনসুরেন্স বিক্রি করেছি। সেলফোন বিক্রি করেছি। ডিসকাউন্ট মেম্বারশিপ বিক্রি করেছি। আমি বিক্রি করেছি পুরোনো রেডিও। আমি বিক্রি করেছি ওজন কমানোর কোর্স। আমার জীবনের অনেকটা সময় কেটে গিয়েছে জিনিসপত্র বিক্রি করার মাধ্যমে। এসব শুনে আপনার কাছে অবিশ্বাস্য মনে হতে পারে, কিন্তু আমি এমনকি মানুষের দ্বারে দ্বারে গিয়ে কবরস্থানের জন্য জমি বিক্রি করেছি (বৃদ্ধ মানুষ যারা এখনো মৃত্যুবরণ করেনি তাদের জন্যই মূলত আমার এই কারবার চলছিল)। এভাবেই আমার জীবনের সবকিছু চলছিল। নিজের কাজে আমি ভালোই পারফর্ম করে যাচ্ছিলাম এটা বলা চলে, তবে তা উল্লেখযোগ্য ছিল না।

এরপর হঠাৎ সবকিছু একটু বদলে গেল, যখন আমি মর্টগেজ দালাল হিসেবে কাজ শুরু করলাম। আর এটা সম্ভব হয়েছিল একজন মহিলার কারণে। মর্টগেজ দালাল হিসেবে কাজ করার পূর্বের কথা—আমার সাথে একজন মহিলার দেখা হয়েছিল। তিনি মর্টগেজ নিয়ে কাজ করতেন। একদিন আমার কাছে ওজন কমানোর কোর্স কেনার জন্য এসেছিলেন তিনি। আমি তার কাছে ওজন কমানোর একটি কোর্স বিক্রি করলাম। আমার কাজে তিনি বেশ খুশি হলেন। "আমার কাছে মনে হচ্ছে, তুমি আমার ব্যবসায়িক

কাজে দারুণভাবে ভূমিকা পালন করতে পারবে”—আমাকে তিনি বললেন। আমি তখন জবাবে তার ব্যবসা সম্পর্কে জানতে চাইলাম। যেহেতু বহু মানুষের সাথে আমি কাজ করেছি, সমাজের নানা ধরনের মানুষের সাথেই আমার মোটামুটি জানাশোনা ছিল, সেহেতু মানুষের সাথে কথা বলার সময় তাদের নানা বিষয়ে জানতে চেষ্টা করতাম আমি, এক্ষেত্রেও তার ব্যতিক্রম হলো না। মহিলার প্রস্তাব শোনার পর আমার মনে হলো “বেশ, তিনি যেহেতু আমাকে ব্যবসায়িক প্রস্তাব দিলেনই, সেহেতু তার ব্যবসা সম্পর্কে জানা যাক।” তো আমাকে তারপর ভদ্রমহিলা তার ব্যবসা সম্পর্কে জানালেন। আমি জানলাম তিনি মর্টগেজ নিয়ে কাজ করেন। “ব্যাপারটা খারাপ না”—মনে হলো আমার। মানুষের সাথে জরুরত নিয়ে ব্যবসা করার বিষয়টি বেশ ইন্টারেস্টিং। মানুষ যখন মর্টগেজ পেতে চাইবে, তখন তাদের টাকা খরচের দরকার পড়বে। আর আমার দরকার টাকা আয় করা। মানুষ নিজের প্রয়োজনে টাকা খরচ করবেই। বিশেষ করে একজন মানুষের স্বপ্ন যখন নিজের একটি বাড়ির মালিক হওয়া, তখন টাকা খরচ করতে তারা কোনোরকম দ্বিধাদ্বন্দ্বে ভুগবে না। সুতরাং এমন পরিস্থিতিতে ব্যবসা আদায় করে নেওয়ার কাজটি কঠিন নয়।

ভদ্রমহিলার সাথে সেদিন আমি একমত হলাম। তার সাথে কাজ করতে চাইলাম। আমার কাছে বিষয়টি বেশ ভালো লাগার বলেই মনে হলো। আমি যখন দালাল হিসেবে কাজ শুরু করেছিলাম, তখন আমার কাজটি তেমন কঠিন বলে মনে হয়নি। ঐ সময় আমি মানুষের কাছে সেলস কপিরাইটিং করা শুরু করেছিলাম। তবে এটাকে ঠিক কপিরাইটিং বললে ভুল হবে। বিজ্ঞাপনের আদলে আমি লেটার রাইটিং করে চলেছিলাম। শুধু তাই নয়, মানুষের কাছে এসব পৌঁছানোর পরেও আমি তাদের কল দিয়ে কথা বলে নানা বিষয়ে জেনে নিতাম। এটা আমার কাছে বেশ আনন্দের মনে হতো। কপিরাইটিংয়ের হাতেখড়ি আমার তখন থেকেই শুরু হয়েছিল। আমি নিশ্চিত করেই বলতে পারি এসব নিয়ে আমার উল্লেখযোগ্য কোনো দক্ষতা ছিল না। কিন্তু আমি নিয়ম করেই লিখে যাচ্ছিলাম। এমনকি আমি মর্টগেজের বিভিন্ন বিষয়াদি নিয়েও একটা বই লিখে ফেলেছিলাম। মর্টগেজ যেন ব্যক্তিকে ঝামেলায় না ফেলে এসব নিয়ে লিখেছিলাম আমি। শুধু তাই নয়, একজন ব্যক্তি কীভাবে তার নিজের বাড়িটি নিজে নিজেই বিক্রি করার কাজ করতে পারে, এটা নিয়েও বই লিখে ফেলেছিলাম আমি। নিজের মোটামুটি বহু অভিজ্ঞতাই তুলে দিয়েছিলাম সেই বইয়ের ভেতর। তারপর এসব কনটেন্ট যখন আমি অনলাইনে সংরক্ষণ করেছিলাম ১৯৯৭ সালের দিকে, সেই সময়ে

কপিরাইটিংয়ের বিষয়টি প্রথম আমার সামনে আসে। আমি নিজের আনাড়িপনার বাইরে কপিরাইটিংয়ের নতুন জগতের সাথে পরিচিত হয়ে উঠি। নিত্যনতুন কনটেন্ট আমার সামনে আসতে থাকে। মূলত তখনই আজকে আমরা যেসবকে সেলস কপি, কপিরাইটিং, সেলস লেটার ইমেইল টিজার, ডিরেক্ট মেইল নামে জানি সে-সবের সাথে আমার জানাশোনা হতে শুরু হয়েছিল। এসব নিয়ে জানার পর আমি এমনকি বেশ কিছু প্রশিক্ষণের সন্ধানও পেয়েছিলাম, যেখানে কপিরাইটিং শেখানো হয়। অনলাইনেও এসব প্রশিক্ষণের নানা বিষয় রেখে দেওয়া হয়েছিল। এসময় মারলন স্যান্ডার্স নামের একজন ব্যক্তির সরবরাহ করা প্রশিক্ষণের কোর্স আমার হাতে আসে। কপিরাইটিংয়ের ওপর তার সকল রেকর্ডিং আমি মনোযোগ দিয়ে শুনতে শুরু করি। সেলস লেটারসংক্রান্ত যাবতীয় বিষয়াদি, সেলস লেটারের বিভিন্ন অংশের পরিচিতি, পারফেক্ট সেলস লেটার লেখার কৌশলসহ নানা বিষয়ে তার কথাগুলো ছিল পুরোপুরি যৌক্তিক। তার কথাবার্তা শুনে আমার মনে হয়েছিল, শব্দের পর শব্দ সাজিয়ে কোনোরকমে একটি সেলস কপি তৈরি করার পর সেখান থেকে পরিপূর্ণ ফলাফল প্রত্যাশা করাটা কখনোই কপিরাইটিং নয়। কপিরাইটিংয়ের মানে শব্দের পর শব্দ বসানো নয়, এটা তারচেয়েও বেশি কিছু।

কপিরাইটিং হচ্ছে কৌশল ও গঠনমূলক বিষয়

কপিরাইটিং সম্পর্কে এরপর থেকে নানা খুটিনাটি অনুসন্ধান চলমান রেখেছিলাম আমি। বইপত্র পড়তে শুরু করেছিলাম। নিজের ব্যবসায়িক অবস্থানকে ধারালো করে তোলার জন্যেই আমি কপিরাইটিং নিয়ে অনেক উৎসাহী ছিলাম। এসময় ক্লড হপকিন্সের লেখা 'সায়েন্টিফিক অ্যাডভার্টাইজিং' বইটিও পড়েছিলাম আমি। এই বই থেকে অনেক কিছুই জানতে পেরেছিলাম আমি। এটি একটি ছোট বই, কিন্তু কপিরাইটিং নিয়ে দারুণ সব তথ্য শেয়ার করা হয়েছিল বইটিতে। এই একটি বই আমাকে আরও বই পড়তে উৎসাহী করে তুলেছিল। বইটি সবার পড়া জরুরি বলেই আমার কাছে মনে হয়েছে। কেননা, একদম প্রান্তিক স্তরে থাকা মানুষজনের জন্য এটা বেশ ভালো একটি উপায়। যা-ই হোক, এসব নিয়ে আমি পরবর্তী সময়ে আলোচনা করব।

আমার যতদূর মনে পড়ে, আমি নিজের জন্য বাদে কারও জন্য কখনোই কপিরাইটিং করিনি। কোনো মানুষের ব্যবসায়িক কারবারের জন্য সেলস কপি লেখা হয়নি আমার দ্বারা। আমার কাছে মনে হয় এটি নোট করে রাখার মতো ব্যাপার। আমি

আমার জীবনে বহু মানুষকে দেখেছি অন্যদের জন্য কপিরাইটিং করতে। তারা নিজেদের জন্য নয়, বরং অন্যান্য মানুষের জন্যই কপিরাইটিং করত। আমার কাছে বিষয়টি বেশ সমস্যাজনক বলে মনে হতো। সবার কাছে এমন না-ও লাগতে পারে। কেননা, সকল মানুষের চিন্তাভাবনা একরকম হয় না। এটা আমাদের মেনে নিতেই হবে। আমি যে নিজের জন্য বাদে কারও হয়ে কপিরাইটিং করতাম না, এটার পেছনে আমার একটি যুক্তি রয়েছে। আমি বিশ্বাস করতাম আমার চেয়ে ভালোমতো কেউ আমার জিনিস বিক্রি করতে পারবে না। আমি হয়তো আমার জিনিসপত্র মানুষকে বিক্রি করার জন্য দিতে পারব, তাকে দিয়ে কপিরাইটিং করাতে পারব, কিন্তু নিজের জিনিস নিয়ে যত ভালো সেলস কপি লেখা আমার দ্বারা সম্ভব হবে, সেটা অন্য কারও দ্বারা হবে না। এবং এটাই স্বাভাবিক। শুধু বাস্তব জগতে নয়, অনলাইন জগতের ক্ষেত্রেও আমার এমন বিশ্বাস ছিল। আমার এই বিশ্বাসের প্রতিফলন ঘটে ঠিক তখন, যখন আমি একটি ওয়েবসাইট তৈরি করেছিলাম। আমার সেই ওয়েবসাইটে সেলস কপি লেখার জন্য কাউকেই দায়িত্ব দিইনি আমি। নিজের সব লেখা নিজেই লিখেছিলাম। আমাকে তখন বিশ পাতার একটি লং ফর্ম নিয়ে কাজ করতে হয়েছিল। কিন্তু আমার কাছে ব্যাপারটি ভালো লাগেনি। আমি চাচ্ছিলাম সবকিছু গুছিয়ে এক পাতার মধ্যে নিয়ে আসতে। এতে ওয়েবসাইটের ভিজিটররা একটি মাত্র ক্লিকের সাহায্যেই সব জেনে নিতে পারত। আর এতে আমারও লাভ হতো। এই চিন্তাভাবনা থেকেই সবকিছু আমি ওয়েবসাইটের এক পেইজের মধ্যেই সীমাবদ্ধ করে নিয়েছিলাম। ফলে আমার ব্যবসা ২৫০% বেড়ে গিয়েছিল। 'যদি আপনি বিশাল পরিসরে ব্যবসা করতে চান, তাহলে ভালো একটি সেলস কপিই হচ্ছে তার চাবিকাঠি!' এই কথাটি কেবল কথার মাঝেই সীমাবদ্ধ না রেখে আমি নিজের কাজে বাস্তব রূপ দান করেছিলাম। ফলে আমার ওয়েবসাইটের ট্রাফিক দিনের পর দিন বেড়েই যাচ্ছিল।

বছরের পর বছর আমি এমন সেলস কপিও লিখেছি যেটা তিন মিলিয়ন ডলার ব্যবসা করতে সাহায্য করেছিল। আরেকটি আড়াই মিলিয়ন অতিক্রম করেছিল। এছাড়াও ঊনত্রিশ ডলারের একটি পণ্যে দেড় মিলিয়ন ডলারের ব্যবসা পেতে সাহায্য করেছিল আমার লেখা সেলস কপি। এখন আমি নিচে আপনাদের সাথে দুটি বিষয় শেয়ার করি—

আপনার নিজের পণ্যের জন্য সবচেয়ে ভালো সেলস কপি আপনিই লিখতে পারেন, অন্য কেউ নয়।

আপনার নিজের পণ্য নিয়ে আপনার চেয়ে ভালো সেলস কপি কারও পক্ষে লেখা সম্ভব নয়। কারও দ্বারা যতই চেষ্টা করানো হোক, সেটা আপনার মতো হবে না।

যথাযথ সেলস কপি লেখা কেউ শিখে আসে না, সময়ের সাথে সাথে শিখে যায় এবং একসময় যথাযথ মূল্য পায়

আপনি চাইলেই শুরুতেই এমন সেলস কপি লিখতে পারবেন না, যেখান থেকে মিলিয়ন মিলিয়ন ডলার ব্যবসা নিশ্চিত হতে পারে। আমি আপনাদের সতর্ক করে দিয়েই বলতে চাই, কাজটি যদি আপনারা এত সহজ ভেবে থাকেন, তাহলে ভুল করছেন। এত সোজা নয় সবকিছু। তবে আপনার চেষ্টা একসময় আপনাকে এমন জায়গায় নিয়ে দাঁড় করাবে, যেখানে পৌঁছানোর পর বড়সড় সাফল্য নিয়মিতই পাবেন আপনি। ফিকশন কিংবা নন ফিকশন লেখকদের মতোই আপনাকে সেলস কপি লেখা শিখতে হবে। সেলস কপি এই নিয়ম মেনে চলে। আপনি সেলস কপির বিষয়ে যত বেশি জ্ঞান অর্জন করতে সক্ষম হবেন, আপনার দ্বারা তত ভালো সেলস কপি লেখা সম্ভব হবে।

যা-ই হোক, সেলস কপিরাইটিংয়ের সিক্রেটময় জগতে আপনাকে স্বাগতম। এই সিক্রেটভেদের তথ্য জানানোর জন্যই বইটি লিখা হয়েছে।