রিসার্চ পেপার • সবার জন্য

ই-কমার্স ওয়েবসাইট: সম্পূর্ণ যাত্রা

ধাপে ধাপে — ভাবনা থেকে লঞ্চ পর্যন্ত
একটি অনলাইন দোকান বানানোর সহজ গাইড

By Bornil Sohel

গবেষণার তারিখ: ১৮ নভেম্বর ২০২৬

এই গাইডে একটি অনলাইন দোকান বানানোর পুরো পথ ধাপে ধাপে বলা আছে — কী বিক্রি করবেন, কোন প্ল্যাটফর্মে বানাবেন, ডোমেইন-হোস্টিং কী, পেমেন্ট কীভাবে নেবেন, আর কীভাবে লঞ্চ করবেন। কোড জানা লাগবে না, বড় বাজেটও লাগবে না।

ভূমিকা — ই-কমার্স ওয়েবসাইট কী, কেন দরকার

ই-কমার্স ওয়েবসাইট মানে নিজের অনলাইন দোকান — যেখানে কাস্টমার পণ্য দেখবে, পছন্দ করবে আর অর্ডার করবে। ফেসবুক পেজে দোকান চালানো যায়, কিন্তু নিজের ওয়েবসাইট থাকলে দোকানটা আপনার নিজের হয় — কাস্টমারের আস্থা বাড়ে, পণ্য সাজিয়ে দেখানো যায়, অর্ডার গোছানো থাকে।

এই গাইড তাদের জন্য, যারা প্রথমবার অনলাইন দোকান বানাতে চান — বাজেট কম, কোড জানেন না, কিন্তু নিজে দোকান চালাতে চান। এখানে কোনো কঠিন কথা নেই; যা যা লাগে, সব সহজ ভাষায় ধাপে ধাপে বলা আছে। গাইডটি লেখা হয়েছে একটি আসল ফ্যাশন দোকান (NextZen Lifestyle) বানানোর অভিজ্ঞতা থেকে — তাই প্রতিটি ধাপে আসল উদাহরণ আছে।

এই গাইডে যা যা আছে: ৯টি ধাপের পুরো যাত্রা, প্ল্যাটফর্মের তুলনা, ডোমেইন-হোস্টিং, ইমেইল, পেমেন্ট, খরচের হিসাব, লঞ্চ চেকলিস্ট আর সাধারণ ভুল।



চিত্র ১ — ভাবনা থেকে লঞ্চ পর্যন্ত পুরো যাত্রার ৯টি ধাপ।

ধাপ ১ — কী বিক্রি করবেন

দোকান বানানোর আগে প্রথম প্রশ্ন: **কী বিক্রি করবেন?** সবকিছু একসাথে নয় — একটা ছোট পরিসরে শুরু করুন। একটা নিশ (niche) বেছে নিন — মানে একটা নির্দিষ্ট ধরনের পণ্য, যেমন ফ্যাশন, জুতো, হস্তশিল্প বা খাবার।

উদাহরণ — NextZen Lifestyle: একটি ফ্যাশন দোকান। লঞ্চে শুধু তিনটি জিনিস: টি-শার্ট, হুডি আর জুতো। কম দিয়ে শুরু করলে ছবি তোলা, দাম ঠিক করা, স্টক রাখা — সব সহজ হয়। দোকান চলতে শুরু করলে ধীরে ধীরে পণ্য বাড়ানো যায়।

পণ্য বাছার ৩টি সহজ নিয়ম

- **যা আপনি বোঝেন** — যে পণ্য সম্পর্কে আপনি জানেন, সেটা বিক্রি করা সহজ।
- **যা মানুষ কিনতে চায়** — চাহিদা আছে এমন পণ্য বাছুন; শুধু নিজের পছন্দে নয়।
- **যা পাঠানো সহজ** — হালকা, কম ভাঙার ঝুঁকি আছে এমন পণ্য দিয়ে শুরু করা ভালো।

তারপর একটি **প্রোডাক্ট তালিকা** বানান — প্রতিটি পণ্যের নাম, দাম, সাইজ, রং আর ভালো ছবি। এই তালিকাই পরে দোকানের প্রাণ হবে।

> **মনে রাখবেন:** শুরুতে কম পণ্য, কিন্তু প্রতিটি পণ্যের ছবি আর তথ্য ঠিকঠাক — এটাই ভালো দোকানের প্রথম লক্ষণ।

ধাপ ২ — প্ল্যাটফর্ম বেছে নেওয়া

প্ল্যাটফর্ম মানে দোকান বানানোর জায়গা — কোন প্রযুক্তিতে দোকান চলবে। চারটি জনপ্রিয় পথ আছে, কিন্তু চারটির কাজ এক নয়। নিচে প্রতিটি পথ সহজ করে বলা হলো।

Shopify — রেডিমেড দোকান

Shopify দুনিয়ায় ছোট-মাঝারি ব্র্যান্ডের সবচেয়ে জনপ্রিয় দোকান প্ল্যাটফর্ম। সবকিছু বানানো থাকে — প্রোডাক্ট, কার্ট, পেমেন্ট, অর্ডার ম্যানেজমেন্ট। নিজে ড্যাশবোর্ড থেকে চালানো যায়, কোড লাগে না। কিন্তু খরচ আছে: মাসে $২৯ (প্রায় ৳৩,৫০০) + SSLCommerz সেটআপ ৳২৫,৫০০ + প্রতি লেনদেনে ২.৫%। দোকান আয় শুরু করার আগেই এই খরচ — তাই শুরুতেই Shopify নয়।

WordPress + WooCommerce — নিজের দোকান

দুনিয়ার ৪০%-এর বেশি ওয়েবসাইট WordPress-এ চলে, আর দোকানের সংখ্যায় WooCommerce দুনিয়ায় এক নম্বরে — এটাও আন্তর্জাতিক মান। WooCommerce একটি ফ্রি প্লাগইন (plugin) — WordPress-এ বসালেই WordPress একটি পূর্ণ দোকান হয়ে যায়। হোস্টিংয়ের খরচ ছাড়া মাসিক ফি শূন্য। প্রোডাক্ট নিজে ড্যাশবোর্ড থেকে তোলা যায়, কোড লাগে না। COD + বিকাশ দিয়ে শুরু করা যায়, পরে একই সাইটে SSLCommerz বসিয়ে অনলাইন পেমেন্ট নেওয়া যায়। একবার বানালে আর বদলাতে হয় না।

Netlify / Vercel — দোকান নয়, সাইট হোস্টিং

Netlify আর Vercel স্ট্যাটিক সাইট হোস্ট করার জন্য আন্তর্জাতিক মান — কিন্তু এতে দোকানের কিছুই নেই। কার্ট নেই, চেকআউট নেই, প্রোডাক্ট ড্যাশবোর্ড নেই। এতে শুধু ক্যাটালগ + WhatsApp অর্ডার হয়, আর প্রতিটা প্রোডাক্ট বদলাতে কোড লাগে — দোকানদার নিজে পারবেন না। দোকান বড় হলে আবার নতুন করে বানাতে হবে।

WordPress.com ফ্রি — দোকান হবে না

WordPress.com-এ ফ্রি অ্যাকাউন্ট খোলা যায়, কিন্তু ফ্রি প্ল্যানে plugin বসানো যায় না — আর WooCommerce নিজেই একটা plugin। তাই ফ্রি অ্যাকাউন্টে দোকান হবে না; শুধু ক্যাটালগ + WhatsApp হবে, সাথে বিজ্ঞাপন দেখাবে, আর ঠিকানা হবে wordpress.com সাবডোমেইন।

> **WordPress.com বনাম WordPress.org — সহজ পার্থক্য:** WordPress.com হলো একটি কোম্পানির হোস্টিং — ফ্রি প্ল্যান সীমাবদ্ধ। WordPress.org হলো ফ্রি সফটওয়্যার — নিজের হোস্টিংয়ে বসাতে হয়, সেখানে সব plugin (WooCommerce-সহ) ফ্রি। এই গাইডে আমরা WordPress.org-এর কথা বলছি — নিজের হোস্টিংয়ে নিজের দোকান।

তুলনা — এক নজরে

বৈশিষ্ট্য	Shopify	WordPress + WooCommerce	Netlify / Vercel	WordPress.com ফ্রি
ধরন	রেডিমেড দোকান	নিজের দোকান	স্ট্যাটিক সাইট হোস্টিং	ফ্রি ব্লগ/সাইট
মাসিক খরচ	$২৯ (~৳৩,৫০০)	**৳০ (হোস্টিং ছাড়া)**	৳০	৳০
কার্ট ও চেকআউট	আছে	আছে	নেই	নেই
প্রোডাক্ট ড্যাশবোর্ড	আছে	আছে	নেই (কোডে পণ্য)	নেই

নিজে চালানো	হ্যাঁ	হ্যাঁ	না (কোড লাগে)	আংশিক
অনলাইন পেমেন্ট	SSLCommerz (৳২৫,৫০০ সেটআপ)	SSLCommerz (একই সাইটে)	নেই	নেই
কখন ভালো	আয় ভালো হলে	**শুরু থেকে বড় হওয়া পর্যন্ত**	শুধু ক্যাটালগ	শুধু ক্যাটালগ

সিদ্ধান্তের যুক্তি — তিনটি নীতি

1. **ফ্রি-ফার্স্ট:** আগে ফ্রি পথ, টাকা শুধু তখনই যখন না হলে চলবে না।
2. **নিজে চালানো:** প্রোডাক্ট তুলতে কোড লাগবে না — ড্যাশবোর্ড থেকে হবে।
3. **একবার বানানো:** পরে বড় হলে একই সাইটে বড় করা যাবে — আবার বানাতে হবে না।

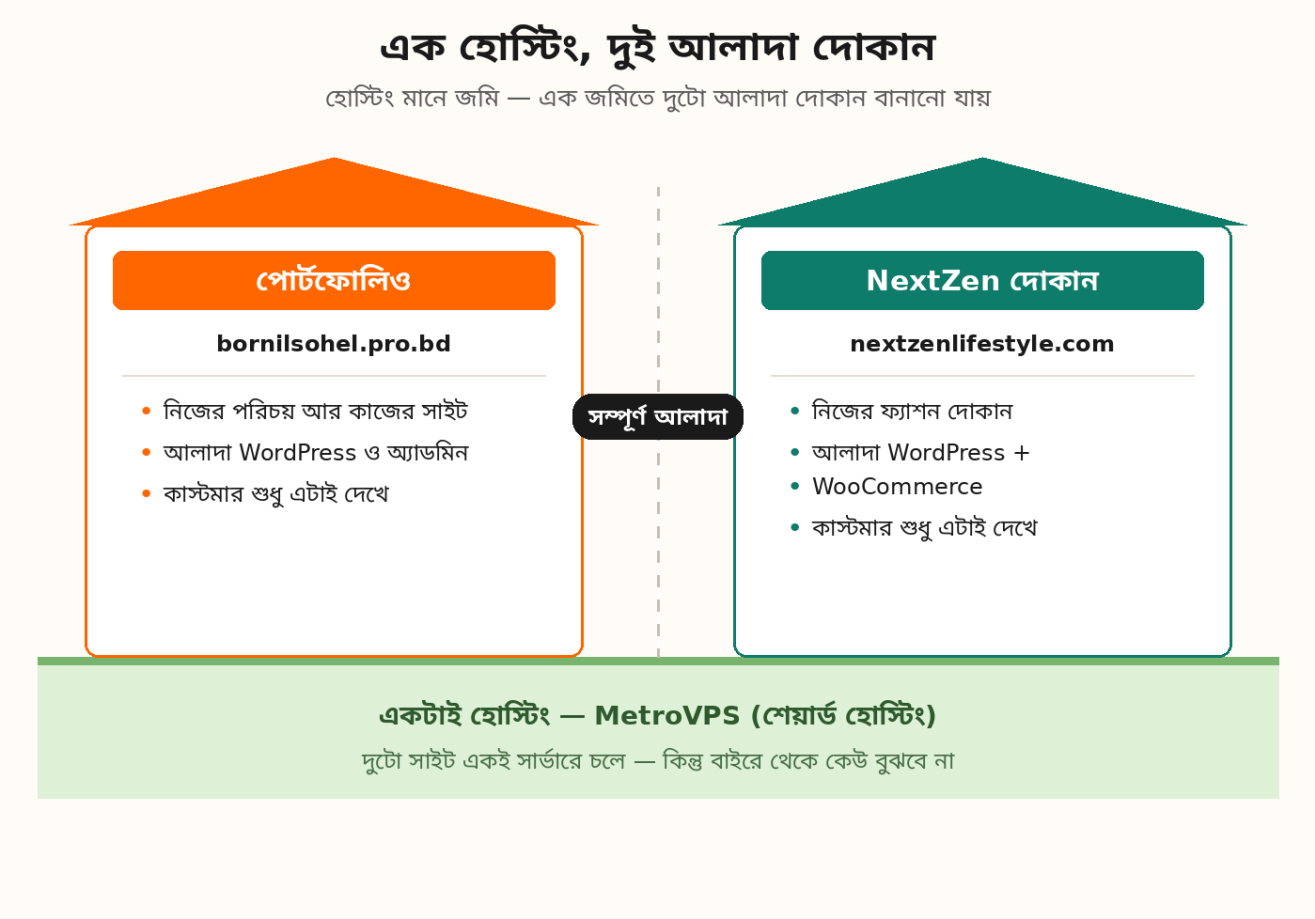
> **সিদ্ধান্ত:** এখন WooCommerce দিয়ে শুরু করুন। মাসে ৫০+ অর্ডার নিয়মিত হলে, যখন দোকানের আয় মাসিক ফি-এর চেয়ে অনেক বেশি হবে, তখন Shopify ভাবা যায়।

ধাপ ৩ — ডোমেইন ও হোস্টিং

ডোমেইন মানে ঠিকানা — যেমন nextzenlifestyle.com। **হোস্টিং** মানে জমি — যেখানে সাইটের ফাইল থাকে। ডোমেইন হলো দোকানের সাইনবোর্ডের ঠিকানা, হোস্টিং হলো দোকানটা যে জমিতে দাঁড়িয়ে আছে।

এক হোস্টিং, দুই আলাদা দোকান

একটি হোস্টিংয়ে একাধিক আলাদা সাইট চলে। এক জমিতে দুটো আলাদা দোকান বানানো যায় — দুটোর দরজা আলাদা, ভেতরের সাজ আলাদা, WordPress আলাদা, অ্যাডমিন আলাদা। একটার কাস্টমার আরেকটা দেখতেই পাবে না। শুধু জমিটা (সার্ভার) এক — সেটা বাইরে থেকে কেউ বুঝবে না। তাই পোর্টফোলিও আর দোকান একই হোস্টিংয়ে থাকলেও সম্পূর্ণ আলাদা থাকে।



চিত্র ২ — এক হোস্টিংয়ে দুটি সম্পূর্ণ আলাদা সাইট: পোর্টফোলিও আর NextZen দোকান।

সাবডোমেইন, সাবফোল্ডার, নাকি নিজের ডোমেইন?

- **সাবডোমেইন** (shop.abc.com) — ফ্রি, কিন্তু মূল সাইটের সাথে যুক্ত থাকে।
- **সাবফোল্ডার** (abc.com/shop) — ফ্রি, কিন্তু এটাও মূল সাইটের অংশ হিসেবে দেখায়।
- **নিজের ডোমেইন** (abc.com) — সম্পূর্ণ আলাদা, সবচেয়ে professional। দোকান নিজের নামে হলে এটাই সঠিক।

কখন ডোমেইন কিনবেন? দোকান লাইভ করার সময়। আগে কিনলে টাকা বসে থাকে। তবে দোকান যদি সম্পূর্ণ আলাদা রাখতে চান, তাহলে নিজের ডোমেইনই লাগে — সাবডোমেইন বা সাবফোল্ডারে সেটা হয় না।

ডোমেইনের দাম (২০২৬ সালের যাচাই)

রেজিস্ট্রার	১ বছর	রিনিউ (প্রতি বছর)	মন্তব্য
Hostinger	৳৬.১৯	৳১৯.৯৯	প্রথম বছর সস্তা
Spaceship	৳৯.৬৮	৳১০.৬৮	**রিনিউয়ে সস্তা — দীর্ঘমেয়াদে ভালো**

হোস্টিংয়ের খরচ: শেয়ার্ড হোস্টিং বছরে প্রায় ৳১,২০০ — আর একটা হোস্টিংয়ে একাধিক সাইট চলে, তাই দোকানের জন্য আলাদা হোস্টিং কিনতে হয় না।

> **মনে রাখবেন:** ডোমেইন কেনার আগে নামটা ঠিক করে নিন — ছোট, সহজ, ব্র্যান্ডের নামের সাথে মিল থাকা ভালো। যেমন: nextzenlifestyle.com।

ধাপ ৪ — ইমেইল ঠিক করা

দোকানের জন্য **আলাদা মেইল** রাখুন। personal মেইলে দোকানের অর্ডার এলে সব মিশে যায় — অর্ডার হারিয়ে যাওয়ার ভয় থাকে, আর কাস্টমারের কাছেও professional লাগে না।

উদাহরণ — NextZen দোকান: দোকানের মেইল nextzenlifestyle.bd@gmail.com — দোকানের অ্যাডমিন, অর্ডার নোটিফিকেশন, কাস্টমারের মেইল — সব এখানে আসবে। আর personal মেইল (bornilsohel@gmail.com) personalই থাকবে — দোকানের অর্ডার personal inbox-এ মিশবে না।

> **নিয়ম: এক ব্র্যান্ড, এক মেইল।** প্রতিটি প্রজেক্টের নিজের মেইল থাকলে হিসাব পরিষ্কার থাকে, আর কোনো মেইল হারায় না।

ধাপ ৫ — দোকান বানানো

প্ল্যাটফর্ম, ডোমেইন আর মেইল ঠিক হলে এবার দোকান বানানোর পালা। WordPress + WooCommerce-এ ধাপগুলো এমন:

1. **WordPress বসানো** — হোস্টিংয়ে WordPress ইনস্টল করা।
2. **WooCommerce বসানো** — ফ্রি প্লাগইন ইনস্টল করলেই WordPress দোকান হয়ে যায়।
3. **থিম বেছে নেওয়া** — ফ্রি হালকা থিম, যেমন Astra। হালকা থিম মানে সাইট দ্রুত লোড হয়।
4. **পেজ বানানো** — Home, Shop, Cart, Checkout, About, Contact।
5. **পণ্য তোলা** — নাম, দাম, ছবি, সাইজ, স্টক।
6. **WhatsApp অর্ডার বোতাম** — প্রতিটি পণ্যের পাশে, যাতে কাস্টমার এক ক্লিকে মেসেজ করতে পারে।

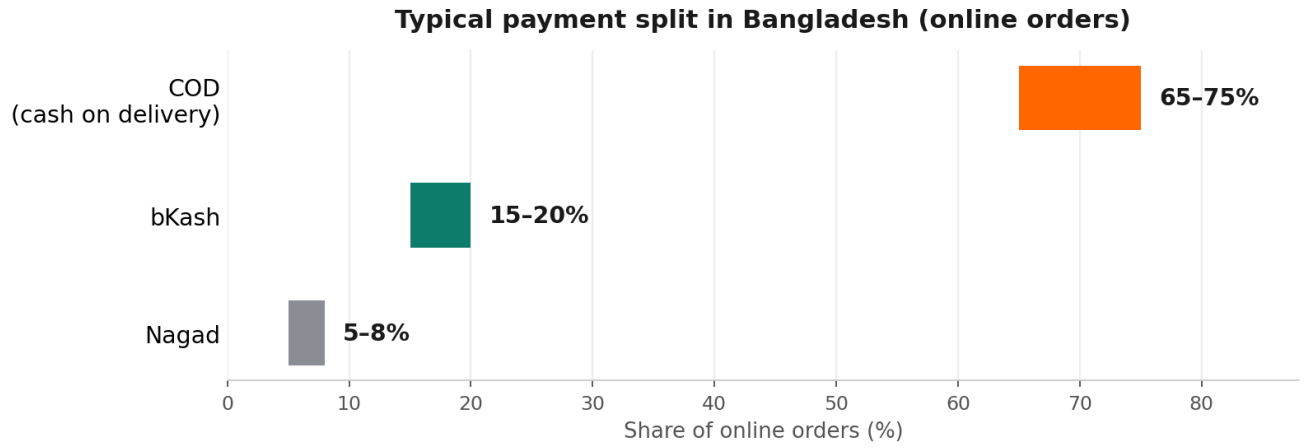
ডিজাইনের সহজ নিয়ম

- হালকা থিম, পরিষ্কার পণ্যের ছবি, দাম স্পষ্ট করে লেখা।

- মোবাইলে ভালো দেখা চাই — বেশিরভাগ কাস্টমার মোবাইলে আসে।
- সাইট যেন ১–৩ সেকেন্ডে লোড হয় — ধীর সাইট থেকে কাস্টমার চলে যায়।

ধাপ ৬ — বাংলাদেশে পেমেন্ট ব্যবস্থা

বাংলাদেশে অনলাইন অর্ডারের পেমেন্টের ধরন এমন:



চিত্র ৩ — বাংলাদেশে অনলাইন অর্ডারে পেমেন্টের সাধারণ ভাগ (আনুমানিক পরিসর)।

শুরুতে **COD (ক্যাশ অন ডেলিভারি) + বিকাশ (ম্যানুয়াল)** দিয়ে শুরু করুন — কোনো সেটআপ খরচ নেই, কোনো গেটওয়ে লাগে না। কাস্টমার পণ্য হাতে পেয়ে টাকা দেবে (COD), অথবা বিকাশে পাঠাবে। অনলাইন পেমেন্ট (কার্ড/মোবাইল ব্যাংকিং) লাগলে পরে **SSLCommerz** বসাবেন — একই সাইটে, দোকান আবার বানাতে হবে না।

> **মনে রাখবেন:** বাংলাদেশে বেশিরভাগ কাস্টমার COD পছন্দ করে — তাই COD অপশন রাখা জরুরি।

ধাপ ৭ — WhatsApp অর্ডার (শুরুর মডেল)

শুরুর মডেলটা সহজ: কাস্টমার দোকানে পণ্য দেখবে, পছন্দ হলে WhatsApp বোতামে ক্লিক করবে, আর মেসেজে অর্ডার করবে। মেসেজে পণ্যের নাম আর দাম আগে থেকে লেখা থাকে — কাস্টমার শুধু ঠিকানা আর পরিমাণ জানায়।

সুবিধা: কোনো পেমেন্ট গেটওয়ে লাগে না, কাস্টমারের সাথে সরাসরি কথা হয়, আস্থা তৈরি হয়। **সীমা:** অর্ডার বাড়লে প্রতিটি মেসেজের জবাব দেওয়া কঠিন হয় — তখন অনলাইন চেকআউট (SSLCommerz) দরকার হয়।

ধাপ ৮ — টেস্ট ও লঞ্চ

লঞ্চের আগে নিজে কাস্টমার সেজে পুরো দোকানটা পরীক্ষা করুন। টেস্ট অর্ডার না করে লঞ্চ নয়।

লঞ্চ চেকলিস্ট

- ☐ টেস্ট অর্ডার করা হয়েছে (নিজে কাস্টমার সেজে)
- ☐ মোবাইলে সাইট ঠিকমতো দেখা যায়
- ☐ সব পণ্যের দাম, ছবি আর সাইজ ঠিক আছে
- ☐ WhatsApp বোতাম কাজ করে
- ☐ COD + বিকাশের তথ্য ঠিক আছে
- ☐ Contact পেজে ঠিকানা আর নম্বর ঠিক আছে
- ☐ সাইট ১–৩ সেকেন্ডে লোড হয়
- ☐ ফেসবুক পেজে দোকানের লিংক দেওয়া হয়েছে

ধাপ ৯ — বড় হওয়া

দোকান লঞ্চ হলেই কাজ শেষ নয় — এবার বড় হওয়ার পালা।

- **SEO:** পণ্যের নাম ও বিবরণে মানুষ যা লিখে খোঁজে, সেই শব্দ ব্যবহার করুন — যাতে গুগলে দোকান পাওয়া যায়।
- **মার্কেটিং:** ফেসবুক পেজে নিয়মিত পোস্ট, ভালো ছবি, কাস্টমারের রিভিউ শেয়ার করা।
- **কাস্টমার সেবা:** মেসেজের জবাব দ্রুত দেওয়া, অর্ডারের আপডেট জানানো — ভালো সেবাই সবচেয়ে বড় মার্কেটিং।

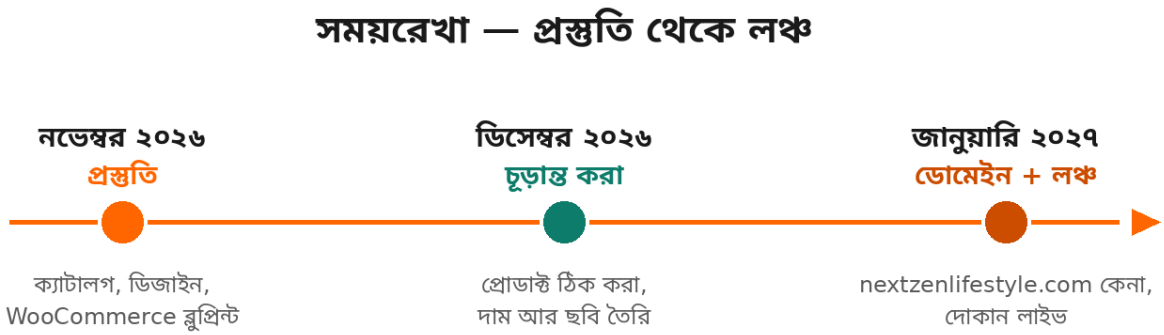
> **কখন Shopify ভাববেন?** মাসে ৫০+ অর্ডার নিয়মিত হলে — যখন দোকানের আয় মাসিক ফি-এর চেয়ে অনেক বেশি। ততদিন WooCommerce-ই যথেষ্ট, আর Shopify-তে গেলেও সেটা তখনই ভাববেন যখন আয় ফি-টা অনায়াসে দিতে পারবে।

খরচের হিসাব — ফ্রি-ফার্স্ট সিঁড়ি

দোকান বানাতে কত খরচ হবে? নিচের হিসাবে দেখুন — শুরুতে প্রায় কিছুই লাগে না।

খাত	শুরুতে (WooCommerce)	পরে (বড় হলে)
ডোমেইন	$৬–১০ (১ বছর)	রিনিউ $১১–২০/বছর
হোস্টিং	৳১,২০০/বছর (আগে থেকে থাকলে ৳০)	প্রয়োজনে বাড়ানো
প্ল্যাটফর্ম	**৳০ (WooCommerce ফ্রি)**	Shopify $২৯/মাস (৫০+ অর্ডারে)
পেমেন্ট	৳০ (COD + বিকাশ ম্যানুয়াল)	SSLCommerz সেটআপ ৳২৫,৫০০ + ২.৫%
থিম	৳০ (Astra ফ্রি)	প্রয়োজনে প্রিমিয়াম থিম
মোট শুরুতে	**~$৬–১০ + হোস্টিং**	আয়ের সাথে সাথে বাড়বে

> **ফ্রি-ফার্স্ট সিঁড়ি:** (১) আগে ফ্রি পথ → (২) ফ্রি না হলে ফ্রি বিকল্প → (৩) শুধু বাধ্যতামূলক হলে তবেই টাকা — তাও ভেবে। দোকান আয় করার আগে দোকানের পেছনে বড় খরচ নয়।



চিত্র ৪ — একটি বাস্তব সময়রেখা: নভেম্বর ২০২৬-এ প্রস্তুতি, জানুয়ারি ২০২৭-এ ডোমেইন কিনে লঞ্চ।

সাধারণ ভুল — যা এড়িয়ে চলবেন

1. **শুরুতে সব পণ্য তোলা** — কম দিয়ে শুরু করুন, ভালোভাবে করুন।

2. **আয় ছাড়া মাসিক ফি-এর দোকান নেওয়া** — Shopify-র $২৯/মাস আয় শুরুর আগে নয়।
3. **personal মেইলে দোকান চালানো** — অর্ডার হারায়, professional লাগে না।
4. **টেস্ট না করে লঞ্চ** — নিজে অর্ডার করে না দেখলে ভুল ধরা পড়ে না।
5. **খারাপ ছবি রাখা** — অনলাইনে ছবিই দোকান; ঝাপসা ছবিতে কেউ কিনবে না।
6. **দাম লুকানো** — দাম স্পষ্ট না থাকলে কাস্টমার চলে যায়।

প্রশ্নোত্তর (FAQ)

প্রশ্ন: কোড না জানলে কি দোকান বানানো যায়?

উত্তর: হ্যাঁ — WooCommerce-এ ড্যাশবোর্ড থেকে সব করা যায়: পণ্য তোলা, দাম বদলানো, অর্ডার দেখা। কোড লাগে না।

প্রশ্ন: ডোমেইন ছাড়া কি দোকান চালানো যায়?

উত্তর: সাইট বানানো যায়, কিন্তু পাবলিক লিংক দিতে ডোমেইন লাগে — নইলে কাস্টমার দোকান খুঁজে পাবে না।

প্রশ্ন: WordPress.com ফ্রি অ্যাকাউন্টে কি দোকান হবে?

উত্তর: না — ফ্রি প্ল্যানে plugin বসে না, আর WooCommerce নিজেই একটা plugin।

প্রশ্ন: এক হোস্টিংয়ে দুটো সাইট কি আলাদা থাকবে?

উত্তর: হ্যাঁ — আলাদা ডোমেইন, আলাদা WordPress, আলাদা অ্যাডমিন। কাস্টমার বুঝতেই পারবে না যে একই হোস্টিংয়ে আছে।

প্রশ্ন: কখন Shopify-তে যাব?

উত্তর: মাসে ৫০+ অর্ডার নিয়মিত হলে — যখন দোকানের আয় মাসিক ফি অনায়াসে দিতে পারবে।

প্রশ্ন: শুরুতে কত টাকা লাগবে?

উত্তর: ডোমেইন $৬–১০ (১ বছর) + হোস্টিং (আগে থেকে থাকলে ৳০)। WooCommerce, থিম, COD + বিকাশ — সব ফ্রি।

শেষ কথা

দোকান একদিনে বড় হয় না। ছোট করে শুরু করুন, ঠিক প্ল্যাটফর্মে বানান, কাস্টমারের কথা শুনুন। প্ল্যাটফর্ম ঠিক থাকলে দোকান বড় হওয়ার সাথে সাথে দোকানও বড় হবে — আবার নতুন করে বানাতে হবে না। এই গাইডের ধাপগুলো একটা একটা করে করুন: পণ্য ঠিক করুন, WooCommerce বেছে নিন, ডোমেইন-হোস্টিং

সাজান, আলাদা মেইল রাখুন, দোকান বানান, COD + বিকাশ দিয়ে শুরু করুন, টেস্ট করে লঞ্চ করুন। বাকিটা ধীরে ধীরে আসবে।

এই গাইড সবার জন্য — নিজের দোকান বানাতে ব্যবহার করুন, আর অন্যকেও জানান।

By Bornil Sohel

গবেষণার তারিখ: ১৮ নভেম্বর ২০২৬

ই-কমার্স ওয়েবসাইট: সম্পূর্ণ যাত্রা — ধাপে ধাপে