



BARAKAH TECH প্রজেক্ট স

শূন্য থেকে স্বপ্ন পূরণ

ROAD MAP



ক্লায়েন্ট হান্টিং রোড ম্যাপ

Zero থেকে First Client পর্যন্ত – পুরো সিস্টেম, হাতে-কলমে

লক্ষ্য: ১ লাখ
সফল ফ্রিল্যান্সার



ROADMAP AUTHOR

Mehedy Aziz

Founder • Barakah Tech

Client Hunting Masterclass • Practical Roadmap

MASTERCLASS ↗

BARAKAH TECH ↗

Skill তোমাকে Freelancer বানায়।

Client Hunting তোমাকে Earning Freelancer বানায়।

শুরুর কথা

হ্যালো, ভবিষ্যতের সফল ফ্রিল্যান্সার!

স্কিল শিখেছ? **হ্যাঁ**। পোর্টফোলিও বানিয়েছ? **হ্যাঁ**। Fiverr/Upwork প্রোফাইল রেডি? **একদম**। তাও ইনবক্স ফাঁকা?

ভাই/আপু, টেনশন নিও না — সমস্যাটা তোমার স্কিলে না। সমস্যা হলো, কেউ তোমাকে শেখায়নি ক্লায়েন্ট আসলে কোথায় থাকে আর কীভাবে তাদের কাছে পৌঁছাতে হয়। ভালো স্কিল থাকলেও ক্লায়েন্ট না পেলে সেটা শুধু একটা শখ হয়ে থাকে।

Barakah Tech-এর স্বপ্ন একটাই — ১ লাখ সফল ফ্রিল্যান্সার তৈরি করা। মানে শুধু “কাজ শেখা” না, আসলেই ক্লায়েন্ট ধরে আয় করা। এই রোডম্যাপ সেই পথের ম্যাপ — শূন্য থেকে শুরু করে প্রথম ক্লায়েন্ট, তারপর রিপিট ক্লায়েন্ট পর্যন্ত।

এই রোডম্যাপ শেষে তুমি আর জিজ্ঞেস করবে না “ক্লায়েন্ট কোথায় পাব?”
বরং জানবে — কোন ক্লায়েন্ট তোমার জন্য, কোথায় তাকে খুঁজবে, তার সমস্যা কীভাবে বুঝবে, আর কীভাবে তাকে *approach* করবে।

☆ এই জার্নিতে যা পাবে

১ সঠিক দিকনির্দেশনা	২ প্র্যাকটিক্যাল স্টেপস	৩ হাতে-কলমে উদাহরণ	৪ ইনকামের রোডম্যাপ	৫ লাইফস্টাইল ও স্বাধীনতা
---------------------------	----------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------------

☆ কীভাবে পড়বে? — ৩টা সহজ নিয়ম

১. পড়ো প্রতিটা পর্ব মন দিয়ে পড়ো। একদিনে সব শেষ করার দরকার নেই — এক বসায় ১-২টা পর্ব যথেষ্ট।	২. করো প্রতিটা পর্বের শেষে “হাতে- কলমে মিশন” আছে। ওটা না করলে পড়া বৃথা — কারণ ক্লায়েন্ট পড়ে পাওয়া যায় না, করে পাওয়া যায়।	৩. ট্র্যাক করো প্রসপেক্ট লিস্ট, মেসেজ, ফলো- আপ — সব খাতায় বা শিটে লিখে রাখো। যা মাপা যায়, তা-ই বাড়ানো যায়।
--	--	--

Golden Concept

তোমার কাজ মানুষ খোঁজা না — **Problem + Budget + Need** আছে এমন মানুষ খোঁজা।
পুরো রোডম্যাপ এই এক লাইনের উপর দাঁড়িয়ে।

এক নজরে

রোডম্যাপ ও সূচিপত্র



শূন্য থেকে ১ লাখ স্বপ্নের পথ — ৭টা স্টপ। প্রতিটা স্টপ পার হলে তুমি এক ধাপ এগিয়ে।



★ সূচিপত্র

১	মাইন্ডসেট	৪	১১	জব পোস্ট = লুকানো ক্লায়েন্ট	১৫
২	ক্লায়েন্ট সাইকোলজি ও Persona	৫	১২	আউটরিচ সিস্টেম ও টেমপ্লেট	১৬
৩	হান্টিং ম্যাপ	৭	১৩	কমিউনিকেশন	১৮
৪	Fiverr Intelligence	৮	১৪	কোয়ালিফিকেশন	১৯
৫	Facebook ও LinkedIn	৯	১৫	ক্লোজিং	২০
৬	YouTube, Instagram, TikTok	১০	১৬	প্রফেশনাল সেটআপ ও রিপোর্ট	২১
৭	Google মাস্টারি	১১	১৭	৭-স্টেপ সিস্টেম ও লাইভ চ্যালেঞ্জ	২২
৮	Google Maps	১২	১৮	AI + Client Hunting	২৩
৯	ডিরেক্টরি ও কোম্পানি ইন্টেল	১৩	১৯	৩০ দিনের প্ল্যান	২৪
১০	ই-কমার্স ও এজেন্সি	১৪	২০	Operating System	২৫

অর্ডার আসার অপেক্ষা নয় – নিজে গিয়ে খুঁজে আনো। ক্লায়েন্ট হান্টিং একটা স্কিল, ভাগ্য না।



পর্ব ০১

ফ্রিল্যান্সিং ≠ ক্লায়েন্ট হান্টিং

Client Hunting Mindset

ফ্রিল্যান্সিং মানে স্কিল দিয়ে কাজ করা। ক্লায়েন্ট হান্টিং মানে **সেই কাজ কিনবে এমন মানুষ খুঁজে বের করা**। দুটো আলাদা গেম — অথচ বেশিরভাগ নতুন ফ্রিল্যান্সার শুধু প্রথমটা নিয়েই পড়ে থাকে।

ফ্রিল্যান্সার মোড

- স্কিল শেখা আর পোর্টফোলিও সাজানো
- গিগ বানিয়ে বসে থাকা
- “কেউ অর্ডার দিলে বাঁচি” মনোভাব
- দাম নিয়ে সবার সাথে প্রতিযোগিতা

হান্টার মোড

- ক্লায়েন্ট কোথায় আছে সেটা খোঁজা ✨
- তার সমস্যা আগে বোঝা
- নিজে থেকে গিয়ে কথা বলা
- পুরো ব্যাপারটা সিস্টেম বানানো

☆ শুধু Fiverr/Upwork-এর উপর ভরসা করলে কী হয়?

- ◆ প্রতিযোগিতা বিশাল — একই গিগে হাজার হাজার সেলার, নতুনের জায়গা পাওয়া কঠিন।
- ◆ নিয়ন্ত্রণ তোমার হাতে না — অ্যালগরিদম, রেটিং, অ্যাকাউন্ট পলিসি — সবকিছু প্ল্যাটফর্মের হাতে।
- ◆ একটা সমস্যা = ইনকাম বন্ধ — অ্যাকাউন্ট ঝামেলা বা নিয়ম বদলালে সব থমকে যায়।
- ◆ দামের রেস — সবাই কমাতে কমাতে শেষে নিজের মজুরিই পড়ে যায়।

Big Idea: একটা platform বন্ধ হলেও তোমার client hunting বন্ধ হবে না — কারণ তোমার হাতে থাকবে ১০টা রাস্তা।

☆ Client আসলে কোথায় থাকে?

যেখানে বিজনেস আছে, সেখানেই ক্লায়েন্ট। Google, Google Maps, Facebook, LinkedIn, YouTube, জব সাইট, ডিরেক্টরি, ই-কমার্স মার্কেটপ্লেস — সব জায়গায়। আগে **ক্লায়েন্ট খোঁজো না**, খোঁজো **ক্লায়েন্টের সমস্যা**। সমস্যা পেলেই ক্লায়েন্ট পেয়ে যাবে।

Cold Client

তোমাকে চেনে না। প্রথম মেসেজেই বিশ্বাস তৈরি করতে হয়, তাই মেসেজ হতে হবে পার্সোনাল ও নির্দিষ্ট।

Warm Client

আগে থেকে কোনো যোগাযোগ আছে — কमेंট, মিউচুয়াল কানেকশন, রেফারেল। রেসপন্স পাওয়ার সম্ভাবনা বেশি।

☆ High-value client চিনবে কীভাবে?

বাজেট আছে → সমস্যা স্পষ্ট → ডিসিশন নিতে পারে → নিয়মিত কাজ লাগে

“সবাই আমার ক্লায়েন্ট” — এটাই সবচেয়ে বড় ভুল। যে সবাইকে টার্গেট করে, সে কাউকেই পায় না। একটা niche ধরো, ধারালো হও।

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** তোমার স্কিল + একটা niche লিখে ফেলো। যেমন: **ভিডিও এডিটিং × ডেন্টাল ক্লিনিক**। আপাতত এটাই তোমার প্রথম টার্গেট।



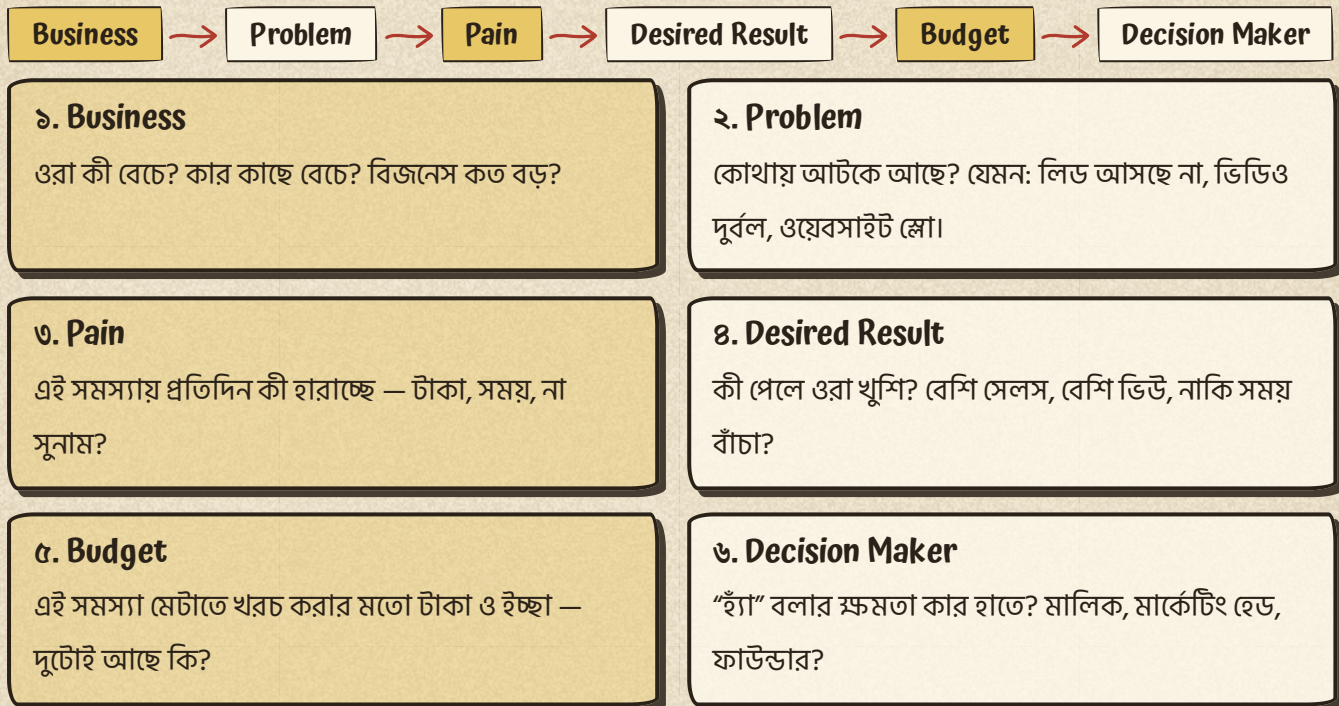
পর্ব ০২

ক্লায়েন্ট বুঝতে না পারলে ক্লায়েন্ট পাওয়া কঠিন

Client Understanding & Psychology

ক্লায়েন্ট কী চায়, কী নিয়ে চিন্তিত, কেন ফ্রিল্যান্সার hire করে — এটা না বুঝে মেসেজ পাঠালে সেটা শুধু নয়েজ। আগে বোঝো, তারপর বলো।

☆ ব্যবহারিক ফ্রেমওয়ার্ক



☆ ক্লায়েন্ট কেন ফ্রিল্যান্সার hire করে?

- ◆ সময় বাঁচাতে — নিজের মূল কাজে ফোকাস করতে
- ◆ ফুল-টাইম কর্মী রাখার বাজেট নেই
- ◆ কাজটা নিজে পারে না বা জানে না
- ◆ দ্রুত ও নির্দিষ্ট রেজাল্ট চায়

☆ বিজনেস কোন স্টেজে আছে?

স্টেজ	চেনার উপায়	তোমার জন্য
Startup	নতুন, ছোট টিম, বাজেট সীমিত	ছোট প্রজেক্ট, প্রফ বানানোর জন্য ভালো
Growing	বিজ্ঞাপন চালায়, নিয়োগ দিচ্ছে, স্কেল করতে চায়	সবচেয়ে ভালো টার্গেট — টাকা আছে, তাড়াও আছে
Established	প্রসেস আছে, টিম বড়, সিদ্ধান্ত ধীর	বড় বাজেট, কিন্তু ক্লোজ করতে সময় লাগে

Client-এর ভাষায় কথা বলো!

ভুল: আমি Premiere Pro এক্সপার্ট।

ঠিক: তোমার ভিডিওতে ভিউয়ার ৫ সেকেন্ডেই চলে যাচ্ছে — সেটা ঠিক করে দিতে পারি।

পর্ব ০২ · চলমান

Client Persona বানাও



Persona মানে তোমার আদর্শ ক্লায়েন্টের একটা “ছবি”। ছবি স্পষ্ট হলে মেসেজ লেখা, প্ল্যাটফর্ম বাছাই — সব সহজ হয়ে যায়।

খালি ফর্ম (নিজে ভরো)

ক্লায়েন্ট টাইপ / নাম

বিজনেস ও লোকেশন

সবচেয়ে বড় ৩টা সমস্যা

কী নিয়ে চিন্তিত

কোন প্ল্যাটফর্মে সময় কাটায়

বাজেট রেঞ্জ

ডিসিশন মেকার

উদাহরণ (কাল্পনিক)

ডা. রহমান — ধানমন্ডির ডেন্টাল ক্লিনিক ওনার।

সমস্যা: ফেসবুকে পোস্ট নিয়মিত না, ওয়েবসাইটে বুকিং নেই, রিভিউ কম।

চিন্তা: নতুন রোগী কমে যাচ্ছে।

প্ল্যাটফর্ম: Facebook, Google Maps।

বাজেট: মাসিক মার্কেটিংয়ে খরচ করতে রাজি।

ডিসিশন: উনি নিজেই।

★ Good Prospect बनाम Bad Prospect

Good Prospect

- সমস্যা বোঝে ও মানে
- বাজেট আছে, খুলে বলে
- দ্রুত রিপ্লাই দেয়
- ডিসিশন মেকারের সাথে সরাসরি কথা
- তোমার সময় ও কাজকে সম্মান করে

Bad Prospect

- “ফ্রিতে টেস্ট করে দাও”
- শুধু দরাদরি, ভ্যালু নিয়ে কথা নেই
- স্কোপ রোজ বদলায়
- ডিসিশন মেকারকে দেখা যায় না
- পেমেন্ট নিয়ে অস্পষ্ট

★ Online authority বানাও — ক্লায়েন্ট আগে তোমাকে গুগল করবে!

১. প্রোফাইল ক্লায়েন্ট-কেন্দ্রিক

বায়োতে লেখো তুমি কাকে কী রেজাল্ট দাও, শুধু “আমি এডিটর” নয়।

২. নিয়মিত পোস্ট

সপ্তাহে ২-৩টা: before-after, ছোট টিপস, শেখা জিনিস।

৩. মিনি কেস স্টাডি

সমস্যা → তোমার কাজ → রেজাল্ট। এই ফরম্যাটে ২-৩টা পোর্টফোলিও।

৪. রিভিউ জমাও

প্রতিটা কাজ শেষে হাসিমুখে একটা টেস্টিমোনিয়াল চেয়ে নাও।

হাতে-কলমে মিশন: তোমার niche-এর জন্য একটা Persona ফর্ম ভরো, আর প্রোফাইলের বায়ো ক্লায়েন্ট-কেন্দ্রিক করে আবার লেখো।



পর্ব ০৩

The Client Hunting Map



ক্লায়েন্টের পুরো ইকোসিস্টেম

ক্লায়েন্ট কোনো একটা জায়গায় বসে নেই। এই ম্যাপে ৬টা “দ্বীপ” — প্রতিটায় আলাদা ধরনের ক্লায়েন্ট। শুরুতে ২-৩টা দ্বীপ ধরো, পরে বাড়ো।

১. Freelance Platforms

Fiverr

Upwork

রেডিমেড বায়ার — কিন্তু প্রতিযোগিতা বেশি।

২. Social Platforms

Facebook

LinkedIn

Instagram

TikTok

YouTube

ব্যবসায়ী, ক্রিয়েটর ও ব্র্যান্ড — সবাই এখানে।

৩. Search Platforms

Google

Google Maps

Yellow Pages

সার্চ করলেই বিজনেসের ডাটাবেস খুলে যায়।

৪. Business Platforms

Crunchbase

Alibaba

Amazon

eBay

গ্রোয়িং কোম্পানি, সেলার ও এক্সপোর্টার।

৫. Local Business

Manta

লোকাল ডিরেক্টরি

নিশ ব্যবসা

অফলাইনে শক্ত, অনলাইনে দুর্বল — সবচেয়ে সহজ শিকার।

৬. Job Platforms

Indeed

Wellfound

We Work Remotely

FlexJobs

Remote.co

Dynamite Jobs

Jobspresso

Working Nomads

CareerVault

PowerToFly

যারা এখনই লোক খুঁজছে।

☆ তোমার স্কিল অনুযায়ী কোথা থেকে শুরু করবে?

তোমার সার্ভিস	আগে যেখানে খুঁজবে	কেন
ভিডিও এডিটিং	YouTube, Instagram, Facebook Page	ক্রিয়েটর আর ব্র্যান্ডদের কনটেন্ট নিয়মিত লাগে
ওয়েব ডিজাইন/ডেভ	Google Maps, ডিরেক্টরি, জব পোস্ট	লোকাল বিজনেসের ওয়েবসাইট দুর্বল বা নেই
গ্রাফিক ডিজাইন	Amazon/eBay সেলার, Instagram ব্র্যান্ড	প্রোডাক্ট ছবি ও ব্র্যান্ডিংয়ে ঘাটতি বেশি
মার্কেটিং/রাইটিং	LinkedIn, এজেন্সি, Crunchbase	গ্রোয়িং কোম্পানি ও এজেন্সিতে নিয়মিত কাজ

* এটা শুরুর সাজেশন। টেস্ট করো, যেটা কাজ করে সেটায় বেশি সময় দাও।

একটা রাস্তা বন্ধ হলে আরেকটা খোলা — এটাই সিস্টেমের সৌন্দর্য।



পর্ব ০৪

Fiverr Intelligence System



Fiverr শুধু বেচার জায়গা না – রিসার্চের সোনার খনি

Fiverr-এ কারা কী কিনছে – এটা দেখলেই বোঝা যায় বাজারে সত্যিকারের চাহিদা কোথায়। এখান থেকে তুমি শিখবে **কোন ধরনের ক্লায়েন্ট কোন সমস্যার জন্য টাকা দেয়।**



☆ ধাপে ধাপে কীভাবে করবে

- ১ **টপ গিগ স্টাডি করো।** তোমার সার্ভিসে সেরা সেলারদের গিগ, প্যাকেজ, রিভিউ পড়ো। কারা কিনছে, কী কাজে – বোঝার চেষ্টা করো।
- ২ **ক্লায়েন্টের ভাষা টুকে নাও।** রিভিউ ও রিকোয়ারমেন্ট থেকে দেখো ওরা সমস্যাটা কোন শব্দে বলছে। ঐ শব্দগুলোই তোমার মেসেজ ও গিগ টাইটলে কাজে লাগবে।
- ৩ **একই ধরনের বিজনেসের লিস্ট বানাও।** ধরো ইউটিউব কোচরা বেশি কিনছে – তাহলে Google, YouTube, LinkedIn-এ ঐ টাইপের চ্যানেল/বিজনেস খোঁজো।
- ৪ **তাদের নিজের সমস্যা রিসার্চ করো।** ওয়েবসাইট, সোশ্যাল, কনটেন্ট দেখে বোঝো কোথায় ঘাটতি।
- ৫ **Client insight জমাও।** কোন সমস্যা কতবার দেখলে, কোন ইন্ডাস্ট্রিতে বেশি – একটা শিটে টুকে রাখো।

Ethical approach – নিয়ম মেনে চলো

Fiverr-এর টার্মস অনুযায়ী বায়ারকে প্ল্যাটফর্মের বাইরে টেনে নেওয়া বা বাইরে পেমেন্ট নেওয়ার চেষ্টা

অ্যাকাউন্টের জন্য ঝুঁকি হতে পারে। তাই Fiverr-কে ব্যবহার করো **রিসার্চ আর প্রফ (রিভিউ, কাজ) বানানোর জায়গা** হিসেবে। আর নতুন ক্লায়েন্ট রিলেশন গড়ো এমন ব্যবসাদের সাথে যাদের তুমি নিজে থেকে পাবলিক চ্যানেলে খুঁজে পেয়েছ – সৎভাবে, সম্মান রেখে।

☆ প্র্যাক্টিক্যাল এক্সারসাইজ

Service	Buyer	Business	Problem	Opportunity
ভিডিও এডিটিং	ইউটিউব কোচ	অনলাইন কোচিং	ধীর এডিট, রিটেনশন কম	মাসিক এডিটিং প্যাকেজ

Fiverr = **লাইভ মার্কেট রিসার্চ ল্যাব**। শুধু সেলার হয়ে থেকো না, গোয়েন্দাও হও!



পর্ব ০৫

Facebook + LinkedIn ক্লায়েন্ট ডিসকভারি

যেখানে ব্যবসায়ীরা রোজ ঘোরাঘুরি করে

★ Facebook — সবচেয়ে বড় ব্যবসার বাজার

Facebook Groups

নিশ-রিলেটেড ও ব্যবসায়ীদের গ্রুপ। “কেউ ভালো এডিটর রেকমেন্ড করুন” টাইপ পোস্ট খুঁজো।

Business Pages

ফলোয়ার আছে কিন্তু পোস্ট বা ভিডিও দুর্বল, ওয়েবসাইট নেই — এমন পেজ টার্গেট করো।

Relevant Posts ও Profiles

যারা সরাসরি সাহায্য চাইছে বা নিজের বিজনেস নিয়ে পোস্ট করছে, তাদের প্রোফাইল ও পোস্ট দেখো।

Search Techniques

কিওয়ার্ড + লোকেশন সার্চ দাও, তারপর Posts / Pages / Groups ফিল্টার ঘুরিয়ে দেখো।

Comment-based prospecting: স্প্যাম না, ভ্যালু দাও।

“দারুণ পোস্ট! ২:১৫-এর কাটটা একটু সুখ হলে আরও জমত।” — এভাবেই পরিচয় শুরু হয়।

★ LinkedIn — ডিসিশন মেকারদের পাড়া

◆ **LinkedIn Search:** People ও Company দুটোই খুঁজো — title, ইন্ডাস্ট্রি, লোকেশন, কোম্পানির সাইজ ফিল্টার দাও

◆ **Decision Makers:** Founder, Owner, CEO, Marketing Head খুঁজে বের করো

◆ **Ad Library:** যে কোম্পানি বিজ্ঞাপন চালায়, ওদের বাজেট আছে — জানার সহজ উপায়

◆ **Hiring signals:** जब পোস্ট মানে কাজ আছে

◆ **Growth signals:** ফান্ডিং, নতুন অফিস, নতুন প্রোডাক্ট

করো

কানেকশন রিকোয়েস্টে ছোট, আন্তরিক নোট দাও
আগে ওদের পোস্টে ২-৩টা অর্থবহ কमेंট করো
প্রোফাইল ঘেঁটে নির্দিষ্ট কিছু নিয়ে কথা বলো

করো না

প্রথম মেসেজেই সার্ভিস বিক্রির পিচ দিও না
একই কপি-পেস্ট মেসেজ সবাইকে পাঠিও না
“Dear sir/madam” দিয়ে শুরু করো না

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** Facebook থেকে ১০টা আর LinkedIn থেকে ১০টা প্রসপেক্ট বের করো। নাম, লিংক, একটা করে সমস্যা লিখে রাখো।



পর্ব ০৬

যাদের কাছে ইতিমধ্যে টাকা আছে

YouTube, Instagram, TikTok ক্রিয়েটর হার্কিং

Prospect Formula

Audience আছে + Content আছে + Monetization আছে + **Weak Content** = Prospect

YouTube

- ◇ গ্রোয়িং চ্যানেল (সাবস্কাইবার বাড়ছে)
- ◇ বিজনেস ও পডকাস্ট চ্যানেল
- ◇ এডুকেশনাল ক্রিয়েটর
- ◇ এডিটিং, থাম্বনেইল বা ভুক দুর্বল
- ◇ হাই পটেনশিয়াল কিন্তু আনপলিশড চ্যানেল

Instagram / TikTok

- ◇ গ্রোয়িং ক্রিয়েটর ও ইনফ্লুয়েন্সার
- ◇ ব্র্যান্ড ও ই-কমার্স বিজনেস
- ◇ নিশ হ্যাশট্যাগে সক্রিয় অ্যাকাউন্ট
- ◇ বায়োতে লিংক/ইমেইল আছে — যোগাযোগ সহজ
- ◇ ক্রিয়েটিভ সার্ভিস দরকার এমন ব্র্যান্ড

☆ ৫ মিনিটের চ্যানেল অডিট

কী দেখবে	এর মানে কী
শেষ ৫টা ভিডিওর ভিউ	অডিয়েন্স আছে কিনা, আর কোন ভিডিও ভালো চলছে
প্রথম ৫-৭ সেকেন্ডের ভুক	ভিউয়ার ধরে রাখতে পারছে কিনা — তোমার সুযোগ এখানেই
থাম্বনেইল ও টাইটেল	ক্লিক পাওয়ার মতো কিনা
এডিটিং, সাউন্ড, সাবটাইটেল	প্রফেশনাল লুক আছে কিনা
আপলোডের নিয়মিততা	সিরিয়াস কিনা — সিরিয়াস হলে রিটেইনার সম্ভব
মনিটাইজেশন (স্পন্সর, কোর্স, শপ, অ্যাফিলিয়েট)	টাকা খরচ করার মতো ইনকাম আছে কিনা

☆ কীভাবে খুঁজবে?

- ◇ নিজের niche-এর কিওয়ার্ড দিয়ে YouTube/Instagram সার্চ করো — যেমন “fitness coach”, “real estate tips”।
- ◇ সাজেস্টেড ভিডিও/অ্যাকাউন্ট ধরে ধরে আরও খুঁজো, একই ধরনের অনেকগুলো পেয়ে যাবে।
- ◇ বায়ো, About সেকশন ও পিন করা পোস্টে যোগাযোগের তথ্য দেখো।

Weak content + strong audience = তোমার সুযোগ। ওদের কাছে গিয়ে বলো ঠিক কোথায় উন্নতি সম্ভব।

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** তোমার niche-এর ৫টা চ্যানেল/অ্যাকাউন্টের অডিট করো। প্রতিটার একটা করে দুর্বলতা আর তোমার সমাধান লেখো।



পর্ব ০৭

Google Client Hunting Mastery

Google শুধু তথ্যের জায়গা না – এটা বিশাল ক্লায়েন্ট ডাটাবেস



এই পর্বটা তোমার wow moment! Google-এর কিছু অপারেটর জানলেই লুকানো ক্লায়েন্ট, জব ও এজেন্সি বের করা যায়।

অপারেটর	কাজ	উদাহরণ
"..."	হুবহু ফ্রেজ খোঁজে	"video editor needed"
site:	নির্দিষ্ট সাইটের ভেতরে খোঁজে	site:linkedin.com
intitle:	পেজ টাইটলে শব্দ থাকতে হবে	intitle:hiring
inurl:	URL-এ শব্দ থাকতে হবে	inurl:careers
- (মাইনাস)	কোনো শব্দ বাদ দেয়	-jobs
OR	যেকোনো একটি শব্দ মিললেই হবে	editor OR animator
filetype:	নির্দিষ্ট ফাইল টাইপ খোঁজে	filetype:pdf

★ নিশ + লোকেশন সার্চ

"restaurant" "Dhaka" "website"

"real estate" "Dubai" "marketing"

intitle:"dental clinic" Dhaka -jobs

site:facebook.com "dental clinic" Dhaka

★ জব ও রিক্রোয়েস্ট ডিসকভারি

"looking for video editor"

site:linkedin.com/posts "looking for" "video editor"

"we're hiring" "social media manager" remote

★ এজেন্সি ডিসকভারি

"digital marketing agency" Dhaka

"web design agency" "our clients"

একই সার্চ ঘুরিয়ে-ফিরিয়ে দাও – নিশ বদলাও, শহর বদলাও, শব্দ বদলাও। প্রতিবার নতুন ক্লায়েন্ট বেরোবে!

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** তোমার niche-এর জন্য ১০টা সার্চ কুয়েরি বানাও। সবচেয়ে ভালো ফল দেওয়া ৩টা আলাদা করে সেভ করো।



পর্ব ০৮

Google Maps → লোকাল ক্লায়েন্ট মেশিন

লোকাল বিজনেসের সবচেয়ে সহজ শিকারভূমি

Maps-এ কোনো বিজনেস সার্চ করলে নাম, ফোন, ওয়েবসাইট, রিভিউ — সবকিছু এক জায়গায়। এটাই ক্লায়েন্ট লিস্ট বানানোর সবচেয়ে সোজা রাস্তা।



☆ উদাহরণ: "Dental Clinic Dhaka"

- ১ সার্চ দাও: Dental Clinic Dhaka তারপর এলাকা ধরে ভাগ করো — ধানমন্ডি, গুলশান, উত্তরা ইত্যাদি।
- ২ প্রতিটা লিস্টিং খুলে টুকে নাও: নাম, ওয়েবসাইট, ফোন, রেটিং, রিভিউ সংখ্যা, ছবি।
- ৩ ওয়েবসাইট ভিজিট করো: মোবাইলে ঠিকমতো খোলে? বুকিং বা যোগাযোগ ফর্ম আছে?
- ৪ সোশ্যাল প্রোফাইল খোঁজো: Facebook/Instagram পেজ কতদিন আগে আপডেট হয়েছে?
- ৫ দুর্বলতা লিখে রাখো এবং প্রসপেক্ট কোয়ালিফাই করো (পর্ব ১৪ দেখো)।

☆ দুর্বলতা দেখে সার্ভিস বাছো

যা দেখলে	তুমি কী দিতে পারো
ওয়েবসাইট নেই বা খুব পুরনো	ওয়েবসাইট/ল্যান্ডিং পেজ ডিজাইন
রিভিউ কম, রিভিউতে রিপ্লাই নেই	রিভিউ ও রেপুটেশন ম্যানেজমেন্ট
ছবি খারাপ বা খুব কম	ফটো/ভিডিও কনটেন্ট
সোশ্যাল পেজ নিষ্ক্রিয়	সোশ্যাল মিডিয়া ম্যানেজমেন্ট ও কনটেন্ট
বুকিং/WhatsApp যোগাযোগের সহজ পথ নেই	বুকিং ফর্ম, চ্যাট সেটআপ

Prospect Sheet-এর কলাম

Business Name · Website · Phone · Social · Decision Maker · Problem · Opportunity · Contact Method
— প্রতিটা প্রসপেক্টের জন্য এই ৮টা ঘর ভরবে। (পর্ব ১৭-তে খালি শিট আছে)

ম্যানুয়ালি করলে সময় লাগে, কিন্তু কাজটা **সহজ ও কার্যকর**। পরে দেখব এই প্রসেস টুল দিয়ে কীভাবে দ্রুত করা যায়।

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** Maps-এ একটা niche আর একটা এলাকা বেছে **১০টা** বিজনেস লিস্ট করো — নাম, ওয়েবসাইট, একটা করে দুর্বলতা সহ।



পর্ব ০৯

ডিরেক্টরি ও কোম্পানি ইন্টেলিজেন্স

ভুলে যাওয়া সোনার খনি + বড় ক্লায়েন্ট আগে ধরো

☆ Yellow Pages ও লোকাল ডিরেক্টরি

Yellow Pages, Manta, লোকাল ও নিশ-ভিত্তিক ডিরেক্টরি — অনেকেই এগুলো ভুলে গেছে, তাই এখানে কম্পিটিশনও কম।

Prospect Formula

Existing Business + **Weak Online Presence** = Opportunity

মানে এমন বিজনেস, যারা ডিরেক্টরিতে লিস্টেড, কিন্তু ওয়েবসাইট বা সোশ্যাল প্রেজেন্স দুর্বল বা নেই। বিজনেস আছে, ক্লায়েন্ট আছে — শুধু অনলাইন সাপোর্টটা নেই।

☆ Company Intelligence — বড় ক্লায়েন্ট সবার আগে ধরো

Crunchbase-এর মতো প্ল্যাটফর্মে কোম্পানি, স্টার্টআপ ও ফান্ডিং সম্পর্কে তথ্য পাবে। (কিছু ফিচার পেইড হতে পারে — ফ্রি অংশ দিয়েই শুরু করো।)

সিগন্যাল	মানে কী	তোমার সুযোগ
ফান্ডিং পেয়েছে	হাতে টাকা এসেছে, গ্রোথে খরচ করবে	ব্র্যান্ডিং, ওয়েব, মার্কেটিং
একসাথে অনেক নিয়োগ	দ্রুত স্কেল করছে	আউটসোর্সড সাপোর্ট, কন্ট্রাক্ট কাজ
নতুন প্রোডাক্ট লঞ্চ	প্রচার দরকার	ভিডিও, ল্যান্ডিং পেজ, কনটেন্ট
নতুন মার্কেটে চুকছে	নতুন অডিয়েন্স ধরতে হবে	লোকালাইজেশন, বিজ্ঞাপন ক্রিয়েটিভ
নতুন কোম্পানি/স্টার্টআপ	সবকিছু নতুন করে বানাচ্ছে	লোগো, ব্র্যান্ড কিট, ওয়েবসাইট

Big Idea: যে কোম্পানি *grow* করছে, তার নতুন সার্ভিস প্রোভাইডার লাগার সম্ভাবনাও বাড়ে।
গ্রোথের গন্ধ পেলেই যোগাযোগ করো।

☆ কীভাবে এগোবে?

- ◆ নিজের niche-এর নতুন বা গ্রোয়িং কোম্পানির লিস্ট বানাও।
- ◆ কোম্পানির সাইট, সোশ্যাল, নিউজ আর জব পেজ দেখো — কী ঘটছে তা বুঝতে।
- ◆ ঐ ঘটনার সাথে মিলিয়ে একটা নির্দিষ্ট আইডিয়া তৈরি করো, তারপর যোগাযোগ।



✍ **হাতে-কলমে মিশন:** একটা ডিরেক্টরি থেকে ৫টা দুর্বল-অনলাইন বিজনেস আর একটা গ্রোয়িং কোম্পানি বের করে সিগন্যালসহ লেখো।



পর্ব ১০

ই-কমার্স ও এজেন্সি হান্টিং

সেলারদের কাছে যাও, নয়তো এজেন্সির সাথে পার্টনার হও

☆ Amazon, Alibaba ও eBay

Amazon

সেলার ও ব্র্যান্ড। খারাপ প্রোডাক্ট ছবি, ভিডিও নেই, দুর্বল ব্র্যান্ডিং ও লিস্টিং।

Alibaba

ম্যানুফ্যাকচারার, সাপ্লায়ার, এক্সপোর্টার — B2B ব্যবসা, যাদের প্রেজেন্টেশন প্রায়ই সাদামাটা।

eBay

সেলার ও প্রোডাক্ট বিজনেস। ই-কমার্স ব্যবসার নানা সুযোগ।

Prospect Formula

Product + Revenue Potential + **Poor Presentation** = Service Opportunity

যে প্রোডাক্টের রিভিউ বা বিক্রি ভালো, কিন্তু ছবি মাত্র ১-২টা, ভিডিও নেই, ব্র্যান্ডিং এলোমেলো — ওরাই তোমার টার্গেট।
সার্ভিস: প্রোডাক্ট ফটো/ভিডিও, লিস্টিং কনটেন্ট, প্যাকেজিং ও ব্র্যান্ড ডিজাইন।

☆ Agency Hunting — একজন ক্লায়েন্ট না, একজন পার্টনার খোঁজো

একজন ক্লায়েন্ট না – এমন একজন **পার্টনার** খোঁজো, যার কাছে প্রতি মাসে ৫-২০টা ক্লায়েন্ট আসতে পারে।

কোন এজেন্সি?

- ◇ ছোট এজেন্সি
- ◇ মার্কেটিং এজেন্সি
- ◇ ওয়েব এজেন্সি
- ◇ ব্র্যান্ডিং এজেন্সি
- ◇ SaaS এজেন্সি

সুযোগ কোথায়?

- ◇ White-label — ওদের নামে তোমার কাজ
- ◇ Subcontracting — ওভারফ্লো কাজ তোমাকে
- ◇ নিয়মিত ভলিউম, কম সেলস এফোর্ট

	সরাসরি ক্লায়েন্ট	এজেন্সি পার্টনার
কাজের পরিমাণ	একটা-দুটো প্রজেক্ট	নিয়মিত ও বেশি
সেলস পরিশ্রম	প্রতিবার নতুন করে	একবার ভরসা পেলে বারবার
রেট	সাধারণত বেশি	কিছুটা কম, তবে ভলিউম বেশি
ঝুঁকি	কাজ না পেলে ফাঁকা	এক পার্টনারের উপর নির্ভরতা

এজেন্সিকে কী বলবে? “আপনাদের কাজের চাপ বেশি হলে আমি ভিডিও/ডিজাইন ডেলিভারি সামলে দিতে পারি — চাইলে একটা ছোট ট্রায়াল প্রজেক্ট দিয়ে দেখুন।” খোঁজার জায়গা: Google (“agency” + শহর), LinkedIn, Facebook গ্রুপ।

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** ৫টা এজেন্সি লিস্ট করো এবং প্রতিটার জন্য ১ লাইনের একটা পার্টনারশিপ পিচ লেখো।



পর্ব ১১

Job Hunting = Hidden Client Hunting

জব পোস্ট থেকে ফ্রিল্যান্স ক্লায়েন্ট বের করো

জব পোস্ট মানে শুধু চাকরি না — এটা একটা “আমাদের সাহায্য দরকার” সাইনবোর্ড। কোম্পানি নিজেই বলে দিচ্ছে তাদের কী সমস্যা।

LinkedIn Jobs	Indeed	Wellfound	We Work Remotely	Remote.co	Dynamite Jobs
FlexJobs	Jobspresso	Working Nomads	CareerVault	PowerToFly	

কেউ লিখল: “We are looking for a Video Editor.”

শুধু চাকরিতে অ্যাপ্লাই করে থেমে না — বুঝে নাও: এই কোম্পানির এখনই একজন Video Editor দরকার!

★ জব পোস্ট → ফ্রিল্যান্স সুযোগ, ৬ ধাপে

- ১ নিশ ও রোল ধরে খোঁজো। সাম্প্রতিক পোস্টগুলো আগে দেখো — যারা এখন লোক খুঁজছে।
- ২ জব ডেসক্রিপশন পড়ো। কী কাজ, কোন টুল, কী সমস্যা, কেমন ডেডলাইন — এগুলোই তোমার পিচের কাঁচামাল।
- ৩ কোম্পানি রিসার্চ করো। ওয়েবসাইট, সোশ্যাল, কনটেন্ট দেখো — কী আছে, কী নেই।
- ৪ ডিসিশন মেকার বের করো। LinkedIn-এ হায়ারিং ম্যানেজার, ফাউন্ডার বা হেড অফ ডিপার্টমেন্ট খুঁজো।
- ৫ ফুল-টাইম না, প্রজেক্ট/কন্ট্রাক্ট ভিত্তিক সাহায্য অফার করো। ছোট একটা ট্রায়াল প্রজেক্ট দিয়ে শুরু করার প্রস্তাব দাও।
- ৬ রিমোট ফুল-টাইম চাইলে? সেটাও দারুণ — অ্যাপ্লাই করো। রিমোট জবও ইনকামের বৈধ ও ভালো পথ।

পিচের নমুনা

“আপনাদের Video Editor পোস্টটা দেখলাম। আপনাদের শেষ কয়েকটা ভিডিওতে পেসিংটা আরও টাইট করা গেলে রিটেনশন বাড়ার সুযোগ আছে। ফুল-টাইম নিয়োগের আগে একটা ছোট ট্রায়াল প্রজেক্ট আমি করে দেখাতে পারি — আপনাদের সুবিধা হবে?”

বিশেষ সংকেত: একই পোস্ট অনেকদিন বুলে আছে বা বারবার রিপোস্ট হচ্ছে? মানে ওরা মানুষ পাচ্ছে না — তোমার জন্য সুযোগ!

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** ৫টা জব পোস্ট বেছে প্রতিটার জন্য: কোম্পানি → সমস্যা → তোমার অফার — এই ৩টা লাইন লিখে ফেলো।



পর্ব ১২

Outreach System

Prospect থেকে Conversation

DO NOT — এই মেসেজ কেউ পড়ে না

“Hi sir, I am a professional video editor. Do you need video editing?”

কেন কাজ করে না: সবাইকে পাঠানো যায় এমন জেনেরিক মেসেজ, শুধু নিজের কথা, কোনো প্রফ নেই, পড়ে মনে হয় স্প্যাম।

☆ তার বদলে ব্যবহার করো এই ফ্রেমওয়ার্ক



ধাপ	কী বলবে	উদাহরণ
Observation	ওর কাজ দেখেছ — সেটা বলো	আপনার latest videos দেখলাম।
Problem	একটা নির্দিষ্ট সুযোগ/ঘাটতি	Content strong, কিন্তু first 5–7 seconds-এ viewer retention আরও improve করার সুযোগ আছে।
Value	তুমি কী বদলাতে পারো	হুক আর পেসিং টাইট করলে ভিউয়ার বেশি ফ্রিগ থাকাবে।
Proof	ছোট প্রমাণ	একই ধরনের এক চ্যানেলের কাজের একটা নমুনা লিংক।
CTA	ছোট, সহজ পরের ধাপ	চাইলে আপনার একটা ভিডিওর ৫টা হুক এডিট করে দেখাতে পারি?

গোল্ডেন রুল: মেসেজটা যেন **তার নিয়ে** হয়, তোমাকে নিয়ে না। প্রথম লাইনে “আমি” লিখলে হেরে গেলে!

☆ চ্যানেল ভেদে টিপস

Email

সাবজেক্ট ছোট ও নির্দিষ্ট (যেমন: “আপনার ভিডিওর হুক নিয়ে একটা আইডিয়া”)। ৫-৭ লাইনের বেশি না।

WhatsApp

বিজনেস নম্বরে ও কাজের সময়ে। প্রথমে টেক্সট, ভয়েস না। সরাসরি ফাইল দিয়ে ভরিয়ে দিও না।

LinkedIn

কানেক্ট হওয়ার পর প্রথম মেসেজে পিচ না, আগে ছোট একটা ভ্যালু-কথা। পিচ তার পরে।

Social DM

আগে ২-৩টা পোস্টে অর্থবহ কমেন্ট করো, তারপর DM। চেনা মুখ হলে রেসপন্স বেশি।

ভদ্র আউটরিচের ৩ নিয়ম

- কখনো ভুয়া দাবি বা মিথ্যা প্রমাণ দেখিও না।
- “না” শুনলে ধন্যবাদ জানিয়ে সরে যাও — সম্পর্ক নষ্ট করো না।
- একই মানুষকে দিনে একাধিকবার বিরক্ত করো না।

পর্ব ১২ · চলমান

কপি-পেস্ট নয় — কাস্টমাইজ করার টেমপ্লেট



[ব্র্যাকেটের] জায়গাগুলো প্রতিটা ক্লায়েন্টের জন্য নিজে ভরবে। ফাঁকা ঘর ভরতে গিয়েই মেসেজ পার্সোনাল হয়ে যায়।

Template ১ — Email

Subject: [ওর কাজের নির্দিষ্ট কিছু] নিয়ে একটা আইডিয়া

Hi [নাম],

[তাদের কনটেন্ট/সাইট] দেখলাম — [একটা সত্যিকারের প্রশংসা]।

তবে [নির্দিষ্ট সুযোগ] ঠিক করলে [কাজক্ষিত রেজাল্ট] আরও ভালো হতে পারে।

আমি [তোমার সাভিস] করি। এই কাজটা দেখুন: [লিংক]।

চাইলে [ছোট কিছু] আপনাদের জন্য বানিয়ে দেখাতে পারি — ৫ মিনিটের কল হবে?

[তোমার নাম]

Template ২ — WhatsApp

হ্যালো [নাম] ভাই/আপু, আমি [তোমার নাম]।

[ওদের পেজ/সাইট] দেখলাম, [ভালো দিক]। একটা ছোট

বিষয় চোখে পড়ল: [সমস্যা]।

আমি এটা ঠিক করার একটা আইডিয়া রেডি রেখেছি।

পাঠিয়ে দিই?

Template ৩ — LinkedIn

Hi [নাম], আপনাদের [সাম্প্রতিক কাজ/পোস্ট] ভালো
লেগেছে।

[সমস্যা] নিয়ে একটা ছোট আইডিয়া আছে। শেয়ার
করব?

★ Follow-up সিডিউল — অনেক সেল ফলো-আপেই হয়

করে	কী পাঠাবে
দিন ০	প্রথম মেসেজ (Observation → Problem → Value → Proof → CTA)
দিন ৩	ছোট ভ্যালু ফলো-আপ — একটা টিপ বা আইডিয়া, বিক্রির চাপ ছাড়া
দিন ৭	প্রফ শেয়ার — একই ধরনের কাজের নমুনা বা ছোট রেজাল্ট
দিন ১৪	ভদ্র শেষ মেসেজ — “আর বিরক্ত করব না, দরকার হলে জানাবেন”
১ মাস পর	নতুন কোনো আপডেট/আইডিয়া নিয়ে আবার যোগাযোগ

কতজনকে পাঠালে, কতজন উত্তর দিল, কতজন কলে এল — সব খাতায় লিখো। কোন মেসেজ কাজ করছে দেখে ধীরে ধীরে টুইক করো।

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** তোমার প্রথম ১০টা প্রসপেক্টের জন্য ১০টা পার্সোনলাইজড মেসেজ লিখে ফেলো (এখনো পাঠিও না)।



পর্ব ১৩

ক্লায়েন্টের সাথে কথা বলবে কীভাবে?



Communication + Workflow



★ প্রথম কথোপকথনের প্রশ্ন

- ◆ আপনার ব্যবসাটা মূলত কী নিয়ে?
- ◆ এখন সবচেয়ে বড় সমস্যা কোনটা?
- ◆ আগে এটা সমাধানে কী চেষ্টা করেছেন?
- ◆ সফল হলে ব্যাপারটা দেখতে কেমন হবে?
- ◆ কবে নাগাদ শুরু করতে চান?
- ◆ বাজেটের একটা মোটামুটি ধারণা আছে?
- ◆ সিদ্ধান্ত কে নেবেন?
- ◆ সাফল্য কীভাবে মাপবেন?

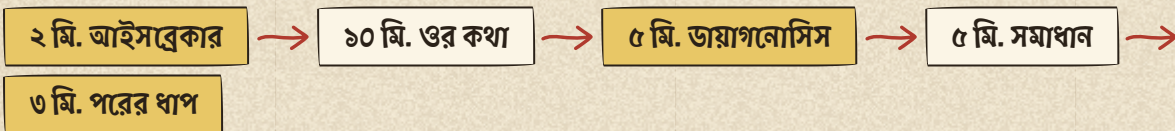
★ Active Listening

- ◆ বাধা দিও না
- ◆ ওর কথাটা নিজের ভাষায় ফিরিয়ে বলো (“মানে আপনার সমস্যা হলো...”)
- ◆ নোট নাও
- ◆ ওর ব্যবহার করা শব্দ পরে কাজে লাগাও

★ মিটিংয়ের আগে

- ◆ ৩০ মিনিট রিসার্চ
- ◆ ৩টা ভালো প্রশ্ন ঠিক করো
- ◆ ছোট একটা এজেন্ডা

★ Winning Meeting Structure — ৩০ মিনিট



AI দিয়ে প্র্যাকটিস: AI-কে ক্লায়েন্ট সাজিয়ে মক-মিটিং করো, মেসেজের টোন ঠিক করাও, মিটিং নোট থেকে সামারি বানাও।

★ Waterfall বনাম Agile — কোন ক্লায়েন্টে কোনটা?

Waterfall

ক্লায়েন্ট আগে সব রিকোয়ারমেন্ট দেয় → তুমি পুরোটা শেষ করো → ডেলিভারি।

কখন? স্কোপ পরিষ্কার ও ফিক্সড: লোগো, ল্যান্ডিং পেজ, একটা ভিডিও।

Agile

ছোট মাইলস্টোন → ফিডব্যাক → উন্নতি → পরের মাইলস্টোন।

কখন? স্কোপ বদলাতে পারে বা কাজ চলমান: মাসিক ভিডিও, ডেভেলপমেন্ট।

বেশি কথা বলা সেলসম্যান না – ভালো প্রশ্ন করা ডাক্তার হও। আগে ডায়াগনোসিস, তারপর প্রেসক্রিপশন!



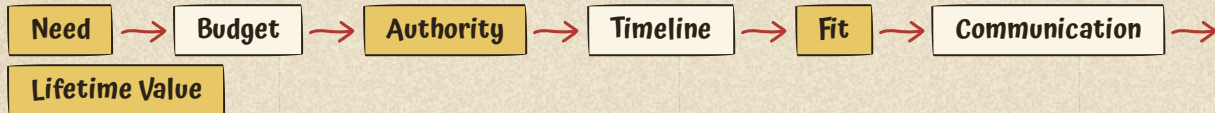
পর্ব ১৪

সব ক্লায়েন্ট তোমার ক্লায়েন্ট না

Client Qualification

ক্লায়েন্ট হান্টিং মানে শুধু বেশি ক্লায়েন্ট পাওয়া না — সঠিক ক্লায়েন্ট বাছাই করা। ভুল ক্লায়েন্ট তোমার সময়, মন আর সুনাম — তিনটাই খায়।

☆ ৭টা কোয়ালিফিকেশন ক্রাইটেরিয়া



☆ Client Scorecard



প্রশ্ন	স্কোর (১-৫)	নোট
Need — সত্যিই দরকার আছে?		
Budget — খরচ করার সামর্থ্য/ইচ্ছা?		
Urgency — কত তাড়াতাড়ি চায়?		
Authority — সিদ্ধান্ত কার হাতে?		
Fit — আমার সার্ভিসের সাথে মেলে?		
মোট / ২৫		

২০-২৫ · Hot

সবচেয়ে আগে ফোকাস। আজই কনভার্সেশন শুরু করো, প্রপোজাল রেডি রাখো।

১৪-১৯ · Warm

ফলো-আপ সিডিউলে রাখো। সময় নিয়ে ভরসা বাড়াও।

১৩ বা কম · Cold

লিস্টে রেখে দাও, এখন সময় নষ্ট করো না।

* স্কোরের এই কাটঅফ শুরুর সাজেশন — অভিজ্ঞতা অনুযায়ী নিজের মতো বদলে নাও।

☆ Red Flags — এলে সাবধান

- প্রথম কথাতেই “ফ্রি স্যাম্পল দাও”
- বাজেট নিয়ে এড়িয়ে যাওয়া
- ডিসিশন মেকার ধরাছোঁয়ার বাইরে
- স্কোপ রোজ বদলানো
- আগের ফ্রিল্যান্সারদের দোষ দেওয়া
- পেমেন্ট প্রসেস নিয়ে অস্পষ্টতা

না বলতে শেখো — ভুল ক্লায়েন্টকে না বলা মানে সঠিক ক্লায়েন্টের জন্য জায়গা বানানো।

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** তোমার হান্টিং লিস্টের ৫টা প্রসপেক্টকে এই স্কোরকার্ডে মেপে দেখো — কে Hot, কে Warm?



পর্ব ১৫

Conversation থেকে Client

Proposal, Pricing, Objection ও Closing



☆ প্রপোজালে যা যা থাকবে (১ পাতাই যথেষ্ট)

- ◆ ক্লায়েন্টের সমস্যা (ওর ভাষায়)
- ◆ তোমার সমাধান
- ◆ কী কী ডেলিভার করবে
- ◆ টাইমলাইন
- ◆ প্রাইস (সম্ভব হলে ৩টা প্যাকেজ)
- ◆ পেমেন্ট টার্মস ও রিভিশন পলিসি
- ◆ পরের ধাপ — কীভাবে শুরু হবে

☆ প্রাইসিং টিপস

- ◆ ঘণ্টার হিসেব নয় — ক্লায়েন্ট কী রেজাল্ট পাবে সেই ভ্যালু দিয়ে ভাবো।
- ◆ বেসিক, স্ট্যান্ডার্ড, প্রিমিয়াম — ৩টা অপশন দিলে ক্লায়েন্ট “হ্যাঁ/না” না ভেবে “কোনটা” ভাবে।
- ◆ শুরুর আগে অগ্রিম নেওয়ার নিয়ম রাখো (শতাংশ তোমার সিদ্ধান্ত)।

☆ চার কমন Objection ও উত্তর

“আপনার প্রাইস অনেক বেশি।”

বুঝতে পারছি। আপনার মাথায় কত বাজেট ছিল? ঐ বাজেটে ফিট করতে স্কোপ ছোট করতে পারি, তবে কোয়ালিটিতে কম্প্রোমাইজ করব না।

“আমি একটু ভেবে দেখি।”

অবশ্যই! কোন বিষয়টা নিয়ে ভাবছেন — দাম, টাইমলাইন, নাকি রেজাল্ট? ওটা পরিষ্কার করে দিই। ৩ দিন পর একটু ফলো-আপ করি?

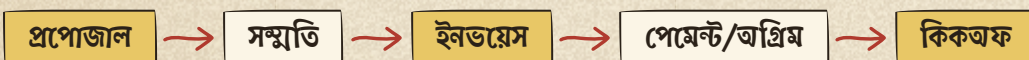
“আমার তো একজন আছেই।”

দারুণ! রিপ্লেস করতে আসিনি। ব্যাকআপ বা বাড়তি কাজের জন্য আমাকে একটা ছোট প্রজেক্ট দিয়ে দেখতে পারেন।

“আরও কম হবে না?”

দাম না কমিয়ে স্কোপ অ্যাডজাস্ট করতে পারি — বেসিক প্যাকেজে এই ৩টা জিনিস থাকবে, বাকিগুলো পরে যোগ হবে।

☆ ক্লোজিং স্টেপ



ক্লোজিং মানে চাপ দেওয়া না — পরের ধাপটা এত সহজ করে দেওয়া যাতে হ্যাঁ বলা সহজ হয়।



পর্ব ১৬

প্রফেশনাল হও, তারপর রিপোর্ট ক্লায়েন্ট বানাও



Professional Setup + Repeat Client Machine

★ কাজ পাওয়ার পর প্রফেশনাল সেটআপ

- ☐ **Payment:** ক্লায়েন্টের লোকেশন ও প্ল্যাটফর্ম অনুযায়ী নিরাপদ, বৈধ পদ্ধতি বেছে নাও
- ☐ **Quotation & Invoice:** পরিষ্কার, নম্বরসহ
- ☐ **Agreement:** ছোট হলেও লিখিত চুক্তি রাখো
- ☐ **Project Scope:** কী আছে, কী নেই — লিখে রাখো
- ☐ **Revision Policy:** যেমন ২ রাউন্ড ফ্রি, তারপর চার্জ
- ☐ **Delivery:** ফাইল ফরম্যাট ও হ্যান্ডওভার
- ☐ **Communication:** নিয়মিত আপডেট, দ্রুত রিপ্লাই

* পেমেন্ট, ট্যাক্স ও চুক্তির আইনি বিষয়ে নিজের দেশের নিয়ম জেনে নিও; দরকারে বিশেষজ্ঞের পরামর্শ নাও।

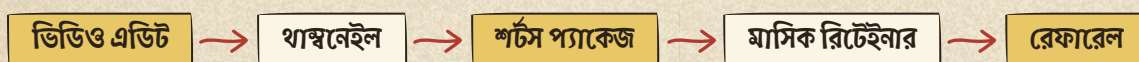
★ Repeat Client Machine — একজন ক্লায়েন্ট, অনেক প্রজেক্ট

Formula

1 Client → 1 Project → 3 Services → Monthly Retainer → Referral

কৌশল	কী করবে
Follow-up	ডেলিভারির ৭ দিন পর জানতে চাও রেজাল্ট কেমন, নতুন কিছু দরকার কিনা
Upselling	বড় বা উন্নত প্যাকেজ প্রস্তাব করো
Cross-selling	অন্য সার্ভিস অফার করো
Monthly Retainer	নিয়মিত কাজ থাকলে মাসিক প্যাকেজ
Referral	সন্তুষ্ট ক্লায়েন্টকে জিজ্ঞেস করো — “আপনার পরিচিত কারও দরকার আছে?”
Testimonial	কাজ শেষে ছোট রিভিউ/ভিডিও টেস্টিমোনিয়াল চাও

★ উদাহরণ — এক ক্লায়েন্টের সিঁড়ি



নতুন ক্লায়েন্ট খোঁজা কঠিন, পুরনো ক্লায়েন্টকে খুশি রাখা সহজ। ভালো কাজই সবচেয়ে ভালো সেলস।

✍ **হাতে-কলমে মিশন:** আগের বা বর্তমান একটা ক্লায়েন্টের জন্য ৩টা সম্ভাব্য নতুন সার্ভিস আর একটা রেফারেল-চাওয়ার মেসেজ লেখো।

৭-স্টেপ সিস্টেম ও লাইভ চ্যালেঞ্জ

- ◆ ২৫-৩০ মি: ওয়েবসাইট দেখে প্রবেশ ও লিস্ট
ফাইনাল



পর্ব ১৮

AI দিয়ে Client Hunting 10X



AI তোমার রিসার্চ অ্যাসিস্ট্যান্ট, তোমার বিকল্প না



AI দিয়ে করতে পারো: ক্লায়েন্ট রিসার্চ · বিজনেস অ্যানালাইসিস · Persona · আউটরিচ মেসেজ (Email/WhatsApp) · প্রপোজাল · ফলো-আপ · মিটিং প্রস্তুতি · Objection হ্যান্ডলিং।

☆ কপি করে কাজে লাগাও — প্রম্পট কার্ড

১. বিজনেস রিসার্চ

You are a business analyst. Business: [name, website, social links]. Summarize what they sell and to whom. List 5 possible weaknesses in their online presence that a [my service] freelancer can fix.

২. পার্সোনালাইজড মেসেজ

Write a 5-line WhatsApp message in friendly Bangla-English mix to [owner]. Use: Observation → Problem → Value → Proof → CTA. Observation: [what I noticed]. Do not sound like a template.

৩. ফলো-আপ

Write a gentle day-3 follow-up to my earlier message: [paste]. Add one useful tip. No pressure.

৪. Objection

Client says: "[objection]". Give me 3 polite replies that keep the conversation going.

৫. মিটিং প্রস্তুতি

I have a 30-min call with [role] of [business type]. Give me 8 diagnostic questions and 3 likely objections with replies.

সতর্কতা

AI-এর তথ্য যাচাই না করে পাঠিও না, আউটপুট সরাসরি কপি-পেস্ট কোরো না, আর ক্লায়েন্টের গোপন তথ্য AI-তে দিও না। AI খসড়া বানাবে — চূড়ান্ত মানুষের স্পর্শটা তোমার।

AI দিয়ে গতি বাড়াও, কিন্তু সম্পর্ক গড়ে তুমি নিজে।



পর্ব ১৯

৩০ দিনের অ্যাকশন প্ল্যান

শূন্য থেকে ফাস্ট ক্লায়েন্টের দিকে



পড়া শেষ। এবার কাজ। এই ৩০ দিনের ছক মেনে চলো — সময়ের হিসাব তোমার সুবিধা মতো বদলে নিতে পারো।

সপ্তাহ ১ — ভিত্তি

ঘর গোছানো

- ◇ niche ও Persona ঠিক করো
- ◇ প্রোফাইল ও বায়ো আপডেট
- ◇ ২টা প্রফ/স্যাম্পল বানাও
- ◇ মেসেজ টেমপ্লেট রেডি করো

সপ্তাহ ২ — হান্টিং

লিস্ট বানাও

- ◇ প্রতিদিন ১০টা প্রসপেক্ট (Google/Maps/Social)
- ◇ সপ্তাহ শেষে ~৭০টা লিস্ট
- ◇ স্কোরকার্ডে কোয়ালিফাই করো
- ◇ জব পোস্ট থেকে ৫টা সুযোগ

সপ্তাহ ৩ — আউটরিচ

কথা শুরু করো

- ◇ প্রতিদিন ১০-১৫টা পার্সোনালাইজড মেসেজ
- ◇ দিন ৩ ও দিন ৭ ফলো-আপ
- ◇ ২-৩টা এজেন্সিকে পার্টনারশিপ পিচ
- ◇ রেসপন্স রেট ট্র্যাক করো

সপ্তাহ ৪ — কনভার্সেশন ও ক্লোজ

ক্লায়েন্ট রূপান্তর

- ◇ মিটিং/কল বুক করো
- ◇ প্রপোজাল পাঠাও
- ◇ Objection সামলাও
- ◇ প্রথম প্রজেক্ট → টেস্টিমোনিয়াল

★ প্রতিদিনের রুটিন (সাজেশন)

সময়	কাজ
৯০ মিনিট	হান্টিং — প্রসপেক্ট খোঁজা ও রিসার্চ
৬০ মিনিট	আউটরিচ — পার্সোনালাইজড মেসেজ পাঠানো
৩০ মিনিট	ফলো-আপ ও রিপ্লাই
৩০ মিনিট	স্কিল প্র্যাকটিস ও পোর্টফোলিও উন্নতি

★ ৩০ দিনের হ্যাবিট ট্র্যাকার — কাজ করলে রং করো

১	২	৩	৪	৫	৬	৭	৮	৯	১০
১১	১২	১৩	১৪	১৫	১৬	১৭	১৮	১৯	২০
২১	২২	২৩	২৪	২৫	২৬	২৭	২৮	২৯	৩০

প্রথম ক্লায়েন্ট পেতে কতদিন লাগবে কেউ গ্যারান্টি দিতে পারে না। কিন্তু **রোজ কাজ করলে সিস্টেম কাজ করবেই।** ধারাবাহিকতাই আসল।

সমাপনী

The Client Hunting Operating System

পুরো রোডম্যাপকে একটা সিস্টেম হিসেবে দেখো। শেষ ধাপ Referral আবার নতুন ক্লায়েন্টের দিকে ঘুরিয়ে দেয় — এভাবে চাকা ঘুরতেই থাকে।

১	NICHE	৭	CONVERSATION
২	CLIENT RESEARCH	৮	MEETING
৩	PROSPECT DATABASE	৯	CLOSE
৪	CLIENT QUALIFICATION	১০	DELIVERY
৫	PROBLEM IDENTIFICATION	১১	REPEAT CLIENT
৬	OUTREACH	১২	REFERRAL

Referral → নতুন ক্লায়েন্ট → আবার শুরু ৩

Skill তোমাকে Freelancer বানায়।

Client Hunting তোমাকে Earning Freelancer বানায়।

ম্যানুয়ালি করলে কেমন লাগে?

এই রোডম্যাপে যা শিখলে — Google, Maps, Facebook, LinkedIn আর ডিরেক্টরি ঘেঁটে প্রসপেক্ট বের করা — তা কাজ করে, তবে সময় নেয়। প্রতিদিন ৩-৪ ঘণ্টা শুধু খুঁজতে দিলে আসল কাজের সময় কমে যায়। **Barakah Client Finder Pro** এই একই প্রসেসকে দ্রুত করার জন্য: Niche + Location + একাধিক সোর্স → পটেনশিয়াল ক্লায়েন্ট → ফিল্টার → এক্সপোর্ট → কন্টাক্ট → ক্লোজ।



ক্লায়েন্ট আসার অপেক্ষা করো না।

ক্লায়েন্ট খুঁজে বের করার সিস্টেম শেখো।

লক্ষ্য: ১ লাখ সফল ফ্রিল্যান্সার — আর তুমি হবে তাদের একজন।

— Barakah Tech

Masterclass Practical Layer

রোডম্যাপের মূল ধারণার সঙ্গে Masterclass-এর বাস্তব প্রয়োগ



১. সবাইকে Target করো না

প্রত্যেকটা ব্যবসাই সম্ভাব্য ক্লায়েন্ট হতে পারে কিন্তু সবাইকে target করলে message generic হয়ে যায় নির্দিষ্ট industry বেছে নিলে তোমার কথা, proposal এবং outreach ওই business-এর problem কেন্দ্র করে তৈরি করা যায়

২. Niche বাছার Practical Hack

- তোমার পরিচিত বা পছন্দের industry দিয়ে শুরু করো—যেটা নিয়ে পড়তে/কাজ করতে আগ্রহ আছে
- একটা niche ধরে তার problem, desired result, budget এবং decision maker পরিষ্কার করো

৩. ICP থেকে Lead Magnet

- ICP-এর problem থেকে useful free value বের করো, যেটা prospect-এর কাজে লাগে
- Lead magnet cold prospect-কে আগে value দেয়; তারপর relationship build করার সুযোগ তৈরি হয়

Niche + ICP Checklist

- আমি কাকে target করছি?
- তার সবচেয়ে বড় business problem কী?
- সে কী result চায়?
- কোথায় তাকে online পাওয়া যায়?
- Decision maker কে?
- আমি কোন ছোট value / lead magnet আগে দিতে পারি?

পরের ধাপ: Masterclass-এ এই setup হাতে-কলমে দেখো

<https://barakahtechbd.com/masterclass>

Barakah Tech • Founder: মেহেদি হাসান ফাহমেদ



Multi-Channel Client Hunting

একটা channel-এর উপর নির্ভর না করে ICP অনুযায়ী channel stack বানাও



Fiverr / Upwork

Buyer কী কিনছে, কোন wording ব্যবহার করছে—market research ও insight সংগ্রহ

Google / Google Maps

Niche + location দিয়ে business database তৈরি; website, social ও visible problem নোট করা

Facebook / LinkedIn

Business page, relevant post, group, decision maker এবং growth signals খুঁজে বের করা

Directories / Company Intel

Weak online presence, funding, hiring, product launch বা market expansion-এর signal খোঁজা

YouTube / Instagram / TikTok

Audience + content + monetization আছে, কিন্তু content weak—এমন prospect audit করা

Jobs / E-commerce / Agencies

Job post-এর problem থেকে contract offer; poor product presentation target; agency-কে partner হিসেবে approach

Golden Rule

Channel বাছবে ICP অনুযায়ী Channel থেকে data নাও → research করো → filter করো → তারপর personalized outreach.

Lead Magnet → Outreach → Follow-up

Prospect database-কে conversation ও conversion engine-এ পরিণত করো



01

Prospect Database

Multichannel hunting থেকে filtered data রাখো

02

Lead Magnet

ICP-এর problem-এর সঙ্গে যুক্ত useful free value তৈরি করো

03

Personalized Reach-out

Observation → Problem → Value → Proof → CTA

04

Profile & Proof

Prospect যেন দেখে বুঝতে পারে—তোমার profile তার industry-এর problem solve করার জন্য সাজানো

05

Value Follow-up

শুধু 'কী খবর?' নয়; প্রতিটি touch-এ useful tip, proof বা idea দাও

06

Conversation

Response এলে diagnose করো, তারপর recommendation দাও



Lead Magnet = আগে Value, পরে Relationship, তারপর Conversion

The Full Client Hunting Funnel

Masterclass-এর spoken process + existing Roadmap-এর final system



১

Niche + ICP

কার জন্য কাজ করবে ঠিক করো

২

Perfect Channels

যেখানে ICP আছে, সেসব channel select করো

৩

Data Collection

Prospect database বানাও

৪

Analysis + Filter

Problem, fit, budget/authority ও opportunity দেখে filter করো

৫

Outreach

নির্দিষ্ট touchpoint system-এ reach out করো

৬

Follow-up / Re-follow-up

প্রতিটি touch-এ relevant value দাও

৭

Meeting → Close

Conversation থেকে meeting, proposal, payment

৮

Cultivate

Free value নেওয়া prospect ও converted client-কে আলাদা nurture line-এ রাখো

৯

Repeat Client

নতুন প্রয়োজন অনুযায়ী নতুন value/offer দাও

১০

Referral

সন্তুষ্ট client থেকে referral চাও; আবার নতুন prospect cycle শুরু করো

AI = Research Assistant • মানুষ = Relationship Builder

Masterclass Online: <https://barakahtechbd.com/masterclass>