



আপনার বন্ধুকে ঠিক কী বলবেন –
যাতে সে সহজেই কিনতে পারে!
শব্দে শব্দে আসল স্ক্রিপ্ট শিখুন

সূচীপত্র

এই পিডিএফ বইয়ের সম্পূর্ণ কাঠামোর সারসংক্ষেপ এবং ধাপে ধাপে বিক্রয়ের কৌশলগুলি বুঝুন।



✓ PDF সম্পূর্ণ →

- পেজ ১ → কভার
- পেজ ২ → কেন বেশিরভাগ ফেল করে
- পেজ ৩ → বিক্রির সোনার নিয়ম



💡 যোগাযোগ কৌশল

- পেজ ৪ → ৩ পার্টের ফর্মুলা
- পেজ ৫ → WhatsApp মেসেজ স্ক্রিপ্ট
- পেজ ৬ → WhatsApp Status স্ক্রিপ্ট



🚀 বৃদ্ধি এবং ট্র্যাকিং



- পেজ ১০ → ট্র্যাকিং সিস্টেম
- পেজ ১১ → এই সপ্তাহের চ্যালেঞ্জ
- পেজ ১২ → CTA



🎯 বিক্রয় বাস্তবায়ন



- পেজ ৭ → সামনাসামনি স্ক্রিপ্ট
- পেজ ৮ → ৩টি উত্তর সামলাও
- পেজ ৯ → মনোবিজ্ঞান



মূল সারাংশ:

যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে

বেশিরভাগ স্টুডেন্ট কেন ফেল করে বন্ধুকে বলে:

এখানে দেখুন কীভাবে ভুল কথা বলার কারণে ভালো সুযোগ
নষ্ট হয় এবং কীভাবে তা ঠিক করবেন।

MAIN CONTENT AREA

পেজ 2 —



**✗ 'ভাই PDF কিনে
নে ৪৯ টাকায়'**

= মনে হয় ভিক্ষা চাইছো
= বন্ধু এড়িয়ে যায়



সমস্যা কোথায়?

- সমস্যা প্রোডাক্টে নেই
- সমস্যা দামে নেই
- সমস্যা হলো তুমি
কীভাবে বলছো



সমাধান —

**✓ এই PDF সেটা
চিরতরে ঠিক করবে।**

এখানে শিখবেন প্রফেশনাল
এবং কার্যকরী সেলিং
স্ক্রিপ্ট।

 **যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে**  

বিক্রির সোনার নিয়ম:

কিভাবে সফলভাবে যোগাযোগ করবেন এবং গ্রাহকদের বিশ্বাস অর্জন করবেন, তার একটি নির্দেশিকা।



পেজ 3 – কেউ বিক্রি খেতে চায় না কিন্তু সবাই সমাধান চায়

গ্রাহকদের সাথে সংযোগ স্থাপনের ভিত্তি বুঝুন।



ভুল পদ্ধতি এবং সঠিক পদ্ধতি

ভুল পদ্ধতি:

ভাই এই PDF কিনে নে

= তুমি টাকা চাইছো

সঠিক পদ্ধতি:

ভাই পরীক্ষায় কোন চাপ্টার আসবে?

= তুমি তার সমস্যা সমাধান করছো



নিয়ম: আগে তার সমস্যা জানো তারপর তোমার সমাধান দাও

- সক্রিয়ভাবে শুনুন এবং প্রশ্ন করুন।
- তাদের প্রয়োজন এবং চ্যালেঞ্জ চিহ্নিত করুন।
- আপনার পণ্য বা পরিষেবা কীভাবে সাহায্য করতে পারে তা দেখান।



পরবর্তী পদক্ষেপ: বিশ্বাস তৈরি ও দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্ক

সততা বজায় রাখুন এবং প্রতিশ্রুতি পূরণ করুন। গ্রাহকের সাফল্য আপনার সাফল্য।

মূল কথা: বিক্রি হলো সম্পর্ক তৈরি করা এবং মানুষের জীবনে মূল্য যোগ করা।

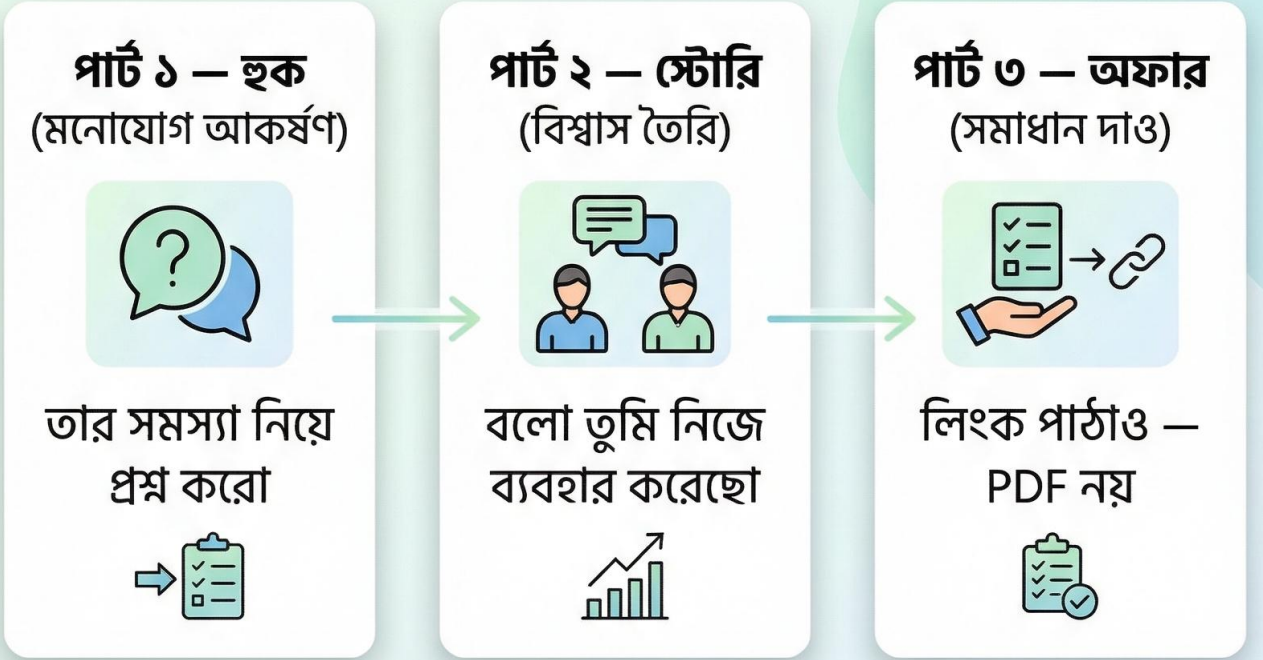
“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”



৩ পার্টের স্ক্রিপ্ট ফর্মুলা:

সফল বিক্রয় কথোপকথনের জন্য ধাপে ধাপে নির্দেশিকা।

পেজ 4 –



মনে রাখো:


হুক → স্টোরি → অফার
প্রতিবার। প্রতিটি বিক্রিতে।

“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”


WhatsApp মেসেজের স্ক্রিপ্ট:


বিক্রয় বৃদ্ধি ও কার্যকরী যোগাযোগের জন্য বাস্তব উদাহরণ ও ব্যাখ্যা।

পেজ 5 —

 **হুক:** ভাই Chapter 3 এর টেস্ট কবে?

(উত্তরের জন্য অপেক্ষা করো)

 **স্টোরি:** আমি গত সপ্তাহে এর question bank ব্যবহার করলাম — ৫০টা প্রশ্ন + উত্তর সহ। পরীক্ষার আগে সব practice হয়ে গেল।

 **অফার:** ৪৯ টাকায় পাওয়া যায় — সরাসরি ফোনে download হয়। লিংক পাঠাই?

(তোমার affiliate লিংক পাঠাও)



কেন কাজ করে:

- আগে জিজ্ঞেস করলে (বিক্রি নয়)
- নিজের অভিজ্ঞতা বললে (pitch নয়)
- সমাধান দিলে (জোর নয়)



সারসংক্ষেপ: কার্যকর বিক্রয়ের চাবিকাঠি হলো সঠিক সময়ে সঠিক প্রশ্ন করা, নিজের অভিজ্ঞতা শেয়ার করা এবং চাপ না দিয়ে সমাধান উপস্থাপন করা।

যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে 📣

WhatsApp Status এর স্ক্রিপ্ট:

আপনার বিক্রয় বৃদ্ধি করার জন্য কার্যকর স্ট্যাটাস কৌশল এবং উদাহরণ।



পেজ 6 – একটা ছবি পোস্ট করো:

PDF থেকে একটা প্রশ্নের screenshot (সুন্দর করে crop করো)

Q. Question compte question ?
ol



ক্যাপশন:

“এটা practice করছি — Chapter 3 পরীক্ষার জন্য 🔥
এরকম ৫০টা প্রশ্ন চাই?
৪৯ টাকায় পুরো chapter Bio তে লিংক আছে”



কেন কাজ করে:

- প্রমাণ দেখাচ্ছে নিজে ব্যবহার করছো
- কৌতূহল তৈরি হয়
- দাম পরিষ্কারভাবে বলা
- পরের কাজ সহজ (bio link)



প্রতিদিন পোস্ট করো:

প্রতিদিন আলাদা প্রশ্ন
একই chapter = ৭ দিনের content



“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে” 📣



সামনাসামনি কথার স্ক্রিপ্ট:

বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কার্যকরী কথোপকথন এবং পদ্ধতি।



পেজ 7 – পরীক্ষার আগে চিত্তিত বন্ধুকে দেখলে:

তুমি: 'কী হলো? পরীক্ষার tension?'

বন্ধু: 'হাঁ ভাই Chapter 3 এর practice হয়নি'

তুমি: 'আমার কাছে একটা PDF আছে – ৫০টা প্রশ্ন + উত্তর। আমি ব্যবহার করেছিলাম। কাজে এসেছিল। ৪৯ টাকায়ই – এখন download করবি?'

বন্ধু: 'হাঁ পাঠা'

তুমি: 'WhatsApp এ লিঙ্ক পাঠাচ্ছি' → affiliate লিঙ্ক পাঠাও

✓ শেষ।

🗨️ স্বাভাবিক কথোপকথন।

👉 কোনো awkwardness নেই।

👉 অগাল বিক্রি।



📈 প্রতিদিন পোস্ট করো:

📅 প্রতিদিন আলোচনা প্রশ্ন

📄 একই chapter = ৭ দিনের content

📌 প্রতিদিন পোস্ট করো:

📈 প্রতিদিন আলোচনা প্রশ্ন

📄 একই chapter = ৭ দিনের content



নতুন ক্লায়েন্টের সাথে:

তুমি: 'আপনার ব্যবসার বর্তমান অবস্থা কেমন?'

ক্লায়েন্ট: 'মোটামুটি, কিন্তু আরও প্রোথ দরকার।'

তুমি: 'আমাদের প্রোথ স্ট্র্যাটেজি পাকেজটি দেখুন। এটি আপনার মতো ব্যবসার জন্যই তৈরি। আমরা একটি ফ্রি কনসাল্টেশন অফার করছি।'

ক্লায়েন্ট: 'ঠিক আছে, আগ্রহী।'

তুমি: 'তাহলে চলুন সময় ঠিক বারি।' → মিনিটে শিডিউল করুন



টিপস:

🎯 গ্রাহকের প্রয়োজন বুঝুন

👉 সমাধানের উপর জোর দিন

💡 আত্মবিশ্বাসের সাথে কথা বলুন

💡 সবসময় ফলো-আপ করুন

মূল সারাংশ: সঠিক শব্দচয়ন এবং আত্মবিশ্বাসই সফল বিক্রির চাবিকাঠি।
প্রতিটি কথোপকথন একটি সুযোগ।

“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”

৩টি সাধারণ উত্তর সামলাও:

এখানে কিছু সাধারণ গ্রাহক আপত্তি এবং সেগুলো কার্যকরভাবে মোকাবিলার উপায় দেওয়া হলো।

পেজ ৪ – উত্তর ১:
"পরে নেবো"

তুমি বলো:



পরীক্ষা করে? কাল?
আজ রাতে practice না করলে কাল আফসোস হবে।
৫ মিনিটে download হয়ে যাবে।

তুমি বলো:



পরীক্ষা করে? কাল?
আজ রাতে practice না করলে আফসোস হবে। ৫ মিনিটে download হয়ে যাবে।

উত্তর ২: "৪৯ টাকা নেই"

তুমি বলো:



এক কাপ চায়ের দামে পুরো chapter set হয়ে যাবে। Xerox করতে গেলে ১০০ টাকা লাগতো।

তুমি বলো:



এক কাপ চায়ের দামে পুরো chapter set হয়ে যাবে। Xerox করতে গেলে হয়লে ১০০ টাকা লাগতো লাগতো।

উত্তর ৩: "ফ্রিতে দে"

তুমি বলো:



ভাই ফ্রিতে দিতে পারলে আমিও দিতাম – এটা platform এর system। ৪৯ টাকায় direct পাবি – Xerox থেকেও সম্ভা।

মূল নিয়ম:



- কখনো ভিক্ষা করো না।
- কখনো রাগ করো না।
- শান্ত থাকো।
- আত্মবিশ্বাসী থাকো।
- পরের জনের কাছে যাও।

মূল কথা / প্রধান শিক্ষা

বিক্রয়ের মূল মন্ত্র হলো ধৈর্য, আত্মবিশ্বাস এবং গ্রাহকের সমস্যা বোঝা।
সঠিক উত্তরের মাধ্যমে আপত্তিকে সুযোগে পরিণত করুন।

যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে

বিক্রির পেছনের মনোবিজ্ঞান:

(বিক্রয়ের সফল কৌশল)

পেজ 9

১. বিশ্বাস (TRUST)

- তুমি তার বন্ধু
- তুমি অপরিচিত নও
- তোমাকে সে চেনে



২. জরুরি (URGENCY)

- পরীক্ষা আসছে
- সময় শেষ হচ্ছে
- এখনই দরকার



৩. মূল্য (VALUE)

- ৪৯ টাকা vs ১০০ টাকা xerox
- সাথে সাথে vs দিনের পর অপেক্ষা



৪. প্রমাণ (PROOF)

- তুমি নিজে ব্যবহার করেছো
- শুধু সুপারিশ নয়



→ প্রতিটি কথোপকথনে এই ৪টি ব্যবহার করো। ←

বিশ্বাস + জরুরি + মূল্য + প্রমাণ = প্রতিবার বিক্রি

“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”

কথোপকথন ট্র্যাক করো:

আপনার বিক্রয় প্রক্রিয়া উন্নত করার জন্য কথোপকথন ট্র্যাক করা অপরিহার্য।



পেজ 10 –

একটা সাধারণ খাতা বা notes app রাখো:



নাম	অবস্থা	Follow Up
রাহুল	লিংক পাঠানো	কাল
প্রিয়া	কিনেছে <input checked="" type="checkbox"/>	ধন্যবাদ বলো
অমিত	"পরে নেবো"	২ দিন পর
স্নেহা	উত্তর নেই	কাল



কেন ট্র্যাক করবে?

কারণ আসল সাফল্য follow up এ লুকিয়ে আছে।



বেশিরভাগ বিক্রি হয় ২য় বা ৩য় মেসেজে – প্রথমটায় নয়।

Follow up = বেশি টাকা এতটাই সহজ।



লোপামাগ হালিন স্কা করণের

“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”

এই সপ্তাহের চ্যালেঞ্জ:

আপনার বিক্রয় দক্ষতা বাড়াতে এবং বাস্তব ফলাফল পেতে এই চ্যালেঞ্জটি সম্পূর্ণ করুন।

পেজ 11 —



“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”

তুমি এখন জানো:

পেশাদার বিক্রয়ের জন্য কার্যকরী কৌশল এবং পদ্ধতিগুলি এখানে বর্ণিত হয়েছে।

পেজ ১২ –

✓ ফ্রিতে দিও না –
লিংক পাঠাও
(PDF 1)



✓ ঠিক কী বলতে
হবে বিক্রির জন্য
(এই PDF – PDF 2)



পরের ফ্রি PDF আসছে:

"তুমি যা আয় করলে
তা কীভাবে সামলাবে"



কারণ আয় করা সহজ – ধরে রাখাটাই
আসল দক্ষতা।

এখনই পুরো system চাও?

₹৪৯৯ – ৯০ মিনিটের
সম্পূর্ণ ভিডিও কোর্স



৬টি বিষয়। গভীরভাবে।

biswaz.com/course

Learn → Earn → Grow



বিশ্বাজ গ্রোথ
অ্যাকাডেমি

"যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে"

🔥 চ্যালেঞ্জ ১ – "প্রথম বিক্রির চ্যালেঞ্জ":

এখানে তোমার বিক্রির যাত্রা শুরু করার জন্য একটি নির্দেশিকা রয়েছে।

৭ দিনের মধ্যে তোমার
প্রথম বিক্রি করো



৭ দিনের মধ্যে তোমার প্রথম
বিক্রি করো

- তোমার টার্গেট মার্কেট নির্বাচন
- একটি ছোট অফার তৈরি করো
- প্রথম অ্যাকশন প্ল্যান ঠিক করো



নিয়ম:

- ১০ জনকে WhatsApp script পাঠাও
- ৫টি WhatsApp Status দাও
- ৩ জনকে সামনাসামনি বলো

জিতলে কী পাবে:



- নিজেকে বলো "আমি একজন Entrepreneur"
- Biswaz এ screenshot পাঠাও
- আমাদের Winner List এ নাম উঠবে



যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে

🔥 চ্যালেঞ্জ ২ – "₹৫০০ চ্যালেঞ্জ":

এই চ্যালেঞ্জের মাধ্যমে শিখুন কীভাবে সঠিক পরিকল্পনা ও যোগাযোগের মাধ্যমে সহজে আয় বৃদ্ধি করা যায়।



**৩০ দিনের মধ্যে
₹৫০০ আয় করো**

হিসাব:

$$₹৫০০ \div ₹২৪$$

(তোমার ৫০%)

= ২১ বিক্রি দরকার



২১ বিক্রি ÷

৩০ দিন

= প্রতিদিন মাত্র

১টি বিক্রি

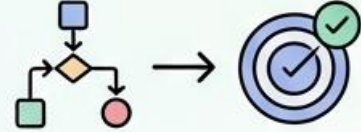


এটা কি কঠিন?

না। তোমার ৬০
জন পরিচিত
আছে।



মাত্র ২১ জন কিনলেই
হবে।



“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”



🔥 চ্যালেঞ্জ ৩ — "৭ দিন ৭ Status চ্যালেঞ্জ":

আপনার WhatsApp Status ব্যবহার করে ৭ দিনে বিক্রি বাড়ানোর একটি প্রাকটিক্যাল রোডম্যাপ।



টানা ৭ দিন WhatsApp Status দাও

- প্রতিদিন ধারাবাহিক থাকুন
- সঠিক সময় নির্বাচন করুন
- মূল্যবান কন্টেন্ট শেয়ার করুন



৭ দিন শেষে কতজন কিনলো গণনা করো

- ফলাফল ট্র্যাক করুন
- রূপান্তরের হার বিশ্লেষণ করুন
- পরবর্তী চ্যালেঞ্জের জন্য শিখুন



দিন-ভিত্তিক পরিকল্পনা

- দিন ১ → Chapter থেকে MCQ প্রশ্ন (Quiz)
- দিন ২ → Short Question (Engagement)
- দিন ৩ → "আমি এটা practice করলাম" (Proof)
- দিন ৪ → একটা Answer Key দেখাও (Value)
- দিন ৫ → "পরীক্ষায় এটা আসতে পারে" (Urgency)
- দিন ৬ → বন্ধুর review (যে কিনেছে) (Social Proof)
- দিন ৭ → "শেষ সুযোগ — পরীক্ষা কাল" (FOMO)



মূল শিক্ষা ও সারসংক্ষেপ

ধারাবাহিকতা এবং মূল্য প্রদানই সাফল্যের চাবিকাঠি। মনে রাখবেন: "যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে"।

🔥 চ্যালেঞ্জ 8 – "Objection Master চ্যালেঞ্জ":

Title Peak: "Objection Master"

এই চ্যালেঞ্জে আমরা শিখবো কীভাবে ক্লায়েন্টের আপত্তিকে সুযোগে রূপান্তর করা যায়।

MAIN CONTENT AREA



এই সপ্তাহে ৩টি
Objection face করো
এবং জয় করো



"পরে নেবো" → Urgency
দিয়ে জয় করো ✓



"টাকা নেই" → Value
দিয়ে জয় করো ✓



"ফ্রিতে দে" → Logic
দিয়ে জয় করো ✓



৩টি জিতলে তুমি
"Objection Master" –
Biswaz Badge পাবে 🏆



উন্নত যোগাযোগ কৌশল
প্রশ্ন করো → শোনো →
সমাধান দাও



ক্রমাগত উন্নতি

প্রতিটি Objection থেকে শেখো এবং
পরবর্তী কালের জন্য প্রস্তুত হও



মূল বিষয়: প্রতিটি আপত্তি হলো ক্লায়েন্টের চাহিদা বোঝার একটি সুযোগ।
সঠিক যুক্তি ও মূল্যবোধ দিয়ে তাদের বিশ্বাস অর্জন করুন।

"যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে"

🔥 চ্যালেঞ্জ ৫ – “Follow Up চ্যালেঞ্জ”:

এই চ্যালেঞ্জে শিখবেন কীভাবে সঠিক ফলো-আপের মাধ্যমে সম্ভাব্য গ্রাহকদের কনভার্ট করতে হয়।

🗨️ যারা "পরে নেবো" বলেছে

- তাদের Follow Up করো

📋 নিয়ম:

- একটা list বানাও
- ২ দিন পর message করো
- ৪ দিন পর আবার করো
- Status দিয়ে remind করো

👤 লক্ষ্য:

"না" বলা ৫ জনকে "হ্যাঁ" তে convert করো



এই ৫ জন



= ₹১২০ তোমার pocket এ

💡 মূল পয়েন্ট ও সুবিধা:

- বিশ্বাস তৈরি হয়
- সম্পর্ক গভীর হয়
- দীর্ঘমেয়াদী লাভ বাড়ে

📈 ধারাবাহিকতা বজায় রাখুন এবং বৃদ্ধি দেখুন।

🗨️ “যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে” ★

সঠিক সময়ে এবং সঠিক পদ্ধতিতে ফলো-আপ করা বিক্রয়ের চাবিকাঠি।

🔥 চ্যালেঞ্জ ৬ – “নতুন বাজার চ্যালেঞ্জ”

আপনার নেটওয়ার্ক বৃদ্ধি করার নির্দেশিকা



তোমার Comfort Zone এর বাইরে যাও



সপ্তাহ ১ → শুধু Class এর বন্ধু
সপ্তাহ ২ → Tuition এর বন্ধু
সপ্তাহ ৩ → পাড়ার বন্ধু
সপ্তাহ ৪ → ভাই/বোনের বন্ধু



প্রতি সপ্তাহে নতুন ১০ জন
= ১ মাসে ৪০ জন
= ₹৪৮০+ সম্ভাব্য আয়



আপনার পরিচিতদের সাথে সঠিক সংযোগ স্থাপন করে
আপনার বিক্রয়কে দ্রুতগতি দিন।

“যারা ঠিকভাবে বলে, তারাই বিক্রি করে”

🔥🔥 চ্যালেঞ্জ ৭ – "HOOK লেখার চ্যালেঞ্জ"

আজ্ঞাত ভুক্তি প্রেসের আতে লেখার ফারণাকে আমন। দেখাবর আজন আনা হবের। তাবর হান্ত বনে তাই নিব্রিয় করে।



নিজে ৩টি নতুন HOOK লেখো

"তোমার tuition teacher কি এখনো question paper বানায়নি?"

"পরীক্ষার ২ দিন আগে কী করছো?"

"আমি ৪৯ টাকায় যা পেলাম তুমি ১০০ টাকা দিয়েও পাবে না সেলাগান"

নিজের লেখা HOOK দিয়ে
বন্ধুদের message করো

নিজে ৩ও HOOK
করলো note করো



কোনটা বেশি কাজ করলো
note করো

কোনটা বেশি কাজ
করলো note করো



"এই পদক্ষেপগুলো অনুসরণ করে সেরা
HOOK তৈরি করুন।"

"যারা ঠিকভাবে বলে,
তারাই বিক্রি করে"