DAY ১৭ • সিদ্ধান্ত গ্রহণ • পর্ব ২

AI দিয়ে সিদ্ধান্ত: মার্কেটিং, HR ও সংকট

ক্যাম্পেইনের হিসাব, ন্যায্য কর্মী-বাছাই, বাস্তব ডেটা বিশ্লেষণ আর সংকটের মুহূর্তে শান্ত সিদ্ধান্ত — শেষে দায়িত্বশীল AI-এর নিয়ম

ক্যাম্পেইন হিসাব • স্কোরকার্ড • সংকট পরিকল্পনা • দায়িত্বশীল AI



Basic and Advance AI Course — সহজ বাংলা সংস্করণ

কেন শিখব এই বিষয়টা?

১ **বিপণনের টাকা যেন নষ্ট না হয়**

কোন ক্যাম্পেইন চলবে — অনুমানে বাজেট ঢাললে ক্ষতি। কনভার্সন আর খরচের হিসাব জানলে প্রতিটা টাকার হিসাব থাকে।

২ **নিয়োগে ন্যায্যতা শেখা**

AI র্যাংকিং দিলেও চূড়ান্ত বাছাই মানুষের — প্রমাণভিত্তিক, পক্ষপাতমুক্ত বাছাইয়ের পদ্ধতি জানা এখন বড় যোগ্যতা।

৩ **সংকটে মাথা ঠান্ডা রাখা**

বিদ্যুৎ বিভ্রাট, প্ল্যাটফর্ম বন্ধ, ভুল তথ্য ছড়ানো — পরিকল্পনা থাকলেই দ্রুত ও সঠিক সাড়া দেওয়া যায়।

৪ **উদ্দেশ্য: দায়িত্বসহ সিদ্ধান্ত**

লক্ষ্য — বিশ্লেষণ, রিপোর্ট আর সংকট-পরিকল্পনা বানাতে পারা, আর প্রতিটা AI-সুপারিশ দায়িত্বশীলভাবে যাচাই করা।



এক লাইনে: সংখ্যা দেখে সিদ্ধান্ত, মানুষ দেখে ন্যায্যতা — দুটো একসঙ্গে থাকলেই সিদ্ধান্ত টেকে।

DAY ১৭ • রোডম্যাপ

আজ যা যা শিখব

১ **মার্কেটিং সিদ্ধান্ত**
যাত্রা, মাপ ও সেগমেন্ট

২ **ক্যাম্পেইন হিসাব**
দুটি ক্যাম্পেইনের তুলনা

৩ **HR ও স্কোরকার্ড**
প্রমাণে কর্মী বাছাই

৪ **বাস্তব বিশ্লেষণ**
তিন মাসের কেস

৫ **রিপোর্ট ও সারাংশ**
নির্বাহীর জন্য ৪ লাইন

৬ **সংকট ও দায়িত্ব**
পরিকল্পনা + দায়িত্বশীল AI

এই পর্বে: প্রতিটা অংশে আসল সংখ্যার হিসাব আর বাস্তব পরিস্থিতি — শেষ অংশে শিখবে AI-সুপারিশ কখন থামিয়ে মানুষের হাতে দিতে হয়।

মার্কেটিং ও গ্রাহক সিদ্ধান্ত: AI কোথায় সাহায্য করে

১

লক্ষ্য: ঠিক মানুষ, ঠিক বার্তা

মার্কেটিং সিদ্ধান্তের কাজ সঠিক দর্শকের কাছে সঠিক অফার ও বার্তা পৌঁছানো; গ্রাহক সিদ্ধান্তে ব্যবহার হয় তাদের প্রয়োজন, আচরণ, মতামত আর মূল্যের তথ্য।

২

AI যেখানে সাহায্য করে

রিভিউয়ের সারাংশ করা, গ্রাহকদের দলে ভাগ করা, ক্যাম্পেইনের আইডিয়া খসড়া করা, আর ফলাফল পাশাপাশি তুলনা করা।

৩

যেখানে থামতে হয়

AI অন্তর্দৃষ্টিতে সহায়তা করবে — কিন্তু গ্রাহক সম্পর্কে তথ্য অনুমান করে বসানো চলবে না; জানা তথ্যের বাইরে গেলেই ঝুঁকি।

কাজের টিপস: ক্যাম্পেইনের আগে গ্রাহক যাত্রার কোন ধাপের জন্য বার্তা বানাচ্ছ, সেটা ঠিক করে নাও — ধাপভেদে বার্তা বদলায়।

গ্রাহক যাত্রা

গ্রাহক যাত্রার ৫ ধাপ আর মূল মাপ

সচেতনতা	বিবেচনা	কেনা / ভর্তি	থেকে যাওয়া	সুপারিশ
প্রথম জানা	বিকল্প তুলনা	সিদ্ধান্ত কার্যকর	ফিরে আসা	অন্যকে বলা

১ মূল মাপগুলো

রিচ: কতজন বার্তা দেখল · লিড: আগ্রহ দেখানো মানুষ · কনভার্সন হার: গ্রাহক ÷ লিড × ১০০ · খরচ প্রতি লিড: ক্যাম্পেইন খরচ ÷ লিড · ধরে রাখা: থেকে যাওয়া গ্রাহক।

২ সেগমেন্টেশন

একই বৈশিষ্ট্যের গ্রাহকদের দল করা — যেমন এলাকা, কোর্সের আগ্রহ বা আগের কেনাকাটা। 'বেসিক AI' আর 'ডিজিটাল মার্কেটিং'-এ আগ্রহীদের আলাদা বার্তা দিলে ফল ভালো হতে পারে।

কাজের টিপস: একটাই সাধারণ বার্তা সবার জন্য না পাঠিয়ে ছোট ছোট দলের জন্য আলাদা বার্তা পরীক্ষা করো।

হাতে-কলমে • ক্যাম্পেইন

দুটি ক্যাম্পেইনের তুলনা: কোনটি চলবে?

ক্যাম্পেইন A

খরচ ৪,০০০ টাকা · লিড ৮০ · ভর্তি ৮ জন

ক্যাম্পেইন B

খরচ ৫,০০০ টাকা · লিড ৫০ · ভর্তি ১০ জন

১

হিসাব

A: কনভার্সন ৮ ÷ ৮০ × ১০০ = ১০%; খরচ প্রতি ভর্তি ৪,০০০ ÷ ৮ = ৫০০ টাকা। B: কনভার্সন ১০ ÷ ৫০ × ১০০ = ২০%; খরচ প্রতি ভর্তি ৫,০০০ ÷ ১০ = ৫০০ টাকা।

২

সিদ্ধান্ত

B বেছে নেওয়া যুক্তিসংগত — খরচ প্রতি ভর্তি সমান, কিন্তু হার দ্বিগুণ, অর্থাৎ লিডের মান ভালো। সিদ্ধান্তের আগে আরও যাচাই: লিডগুলো কোন কোর্সে আগ্রহী, আগ্রহ মিলছে তো?

কাজের টিপস: AI-কে হিসাব করালে শর্ত দাও: অতিরিক্ত তথ্য বানিয়ো না, আর সীমাবদ্ধতা একটি হলেও লিখে দাও।

HR ও প্রতিভা

HR সিদ্ধান্ত: প্রমাণ দিয়ে কর্মী বাছাই

১

HR সিদ্ধান্তের ক্ষেত্র

নিয়োগ, প্রশিক্ষণ, পারফরম্যান্সে সহায়তা আর কর্মী ধরে রাখা — প্রতিটাই মানুষের জীবিকায় সরাসরি প্রভাব ফেলে, তাই সতর্কতা বেশি।

২

মিল খোঁজার ৫ ধাপ

১. কাজের চাহিদা ঠিক করো · ২. সবার জন্য একই মানদণ্ড · ৩. অনুমান নয়, প্রমাণ দেখো · ৪. মানুষের পর্যালোচনা ও ইন্টারভিউ · ৫. সিদ্ধান্তের কারণ লিখে রাখো।

৩

ন্যায্যতা ও পক্ষপাত

পক্ষপাত হলো অন্যায্য প্যাটার্ন যা সিদ্ধান্ত বদলে দেয়। সুরক্ষিত বা অপ্রাসঙ্গিক ব্যক্তিগত তথ্য ব্যবহার নয়; দক্ষতা-ভিত্তিক, কাজ-সংশ্লিষ্ট মানদণ্ডই ভরসা। AI র্যাংকিং চূড়ান্ত নিয়োগ-সিদ্ধান্ত নয়।

কাজের টিপস: তুলনার আগে সম্ভব হলে নাম, ছবি আর অপ্রাসঙ্গিক তথ্য সরিয়ে দাও — মানদণ্ড রাখো শুধু কাজের: Excel দক্ষতা, গ্রাহক-যোগাযোগ, প্রাসঙ্গিক অভিজ্ঞতা, সময়সূচিতে মানা।

হাতে-কলমে • স্কোরকার্ড

স্কোরকার্ড: ট্রেনিং অ্যাসিস্ট্যান্ট পদে তিন প্রার্থী

প্রার্থী P

Excel ২ · যোগাযোগ ১ · অভিজ্ঞতা ২ → মোট ৫

প্রার্থী Q

Excel ১ · যোগাযোগ ২ · অভিজ্ঞতা ১ → মোট ৪

প্রার্থী R

Excel ২ · যোগাযোগ ২ · অভিজ্ঞতা ১ → মোট ৫

সিদ্ধান্ত

প্রতিটি মানদণ্ড ০–২ স্কেলে মাপা হয়েছে। সমান মানদণ্ডে P ও R এগিয়ে (৫ করে) — দুজনকেই ইন্টারভিউতে ডাকা হবে। স্কোরকার্ড বাছাইকে স্বচ্ছ করেছে, কিন্তু চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত ইন্টারভিউয়ের পর মানুষের।

কাজের টিপস: সব প্রার্থীর জন্য একই ন্যায্য ইন্টারভিউ প্রশ্ন রাখো — যেমন একটি কঠিন গ্রাহক-পরিস্থিতি কীভাবে সামলাবে। AI-কে স্কোরকার্ড বানাতে বললে বয়স, লিঙ্গ, নাম, ছবি ব্যবহার করতে মানা করো।

বিশ্লেষণ

বাস্তব ডেটা বিশ্লেষণ: প্রশ্ন থেকে পদক্ষেপ

১

শুরু প্রশ্ন দিয়ে, টুল দিয়ে নয়

ভালো সিদ্ধান্তের শুরু একটি পরিষ্কার প্রশ্নে। ডেটা বলে 'কী ঘটেছে' — আর ইঙ্গিত দেয় 'এরপর কী খতিয়ে দেখব'।

২

বিশ্লেষণের ৬ ধাপ

প্রশ্ন ঠিক করা → সময়কাল ও ডেটার উৎস যাচাই → মূল মাপের হিসাব/তুলনা → প্যাটার্ন বা ঘাটতি চিহ্নিত করা → অনিশ্চয়তা বলা → পরের পদক্ষেপের সুপারিশ।

৩

সম্পর্ক মানেই কারণ নয়

দুটি বদল একসঙ্গে ঘটলেই একটি অন্যটির কারণ নয়। যেমন সোশ্যাল পোস্টের পর বিক্রি বাড়া মানেই পোস্টই কারণ — অন্য কারণও থাকতে পারে।

কাজের টিপস: AI-কে বলো: ট্রেন্ড, হিসাবের ধাপ, বিকল্প ব্যাখ্যা আর তদন্তের প্রশ্ন বের করে দাও — প্রতিটা সংখ্যা মূল টেবিলে যাচাই করে।

ডেটা যাচাই

বিশ্লেষণের আগে ডেটার ৪ প্রশ্ন

কোনো মান হারিয়েছে?

অনুপস্থিত সংখ্যা থাকলে গড় বা হার বিকৃত হতে পারে।

বিভাগ কি সামঞ্জস্যপূর্ণ?

একই জিনিসের আলাদা নাম থাকলে তুলনা ভুল হবে।

সময়কাল কি তুলনীয়?

উৎসবের মাস আর সাধারণ মাস পাশাপাশি রাখলে ভুল শিক্ষা মেলে।

নমুনা কি যথেষ্ট বড়?

মাত্র কয়েকজনের ফল দিয়ে বড় সিদ্ধান্ত ঝুঁকিপূর্ণ।

আরেকটি প্রশ্ন: কোন তথ্য এই ডেটায় নেই — সেটাও লিখে রাখো; অজানা অংশ লুকালে সুপারিশ দুর্বল হয়।

কাজের টিপস: AI বিশ্লেষণ দিলে প্রথম প্রশ্ন: এই সিদ্ধান্তে কোন তথ্য ব্যবহারই হয়নি?

হাতে-কলমে • কেস

তিন মাসের কেস: লিড বাড়ছে, হার কমছে

জানুয়ারি

লিড ৫০ · ভর্তি ১০ · আয় ৩০,০০০ টাকা · কনভার্সন ২০%

ফেব্রুয়ারি

লিড ৭০ · ভর্তি ১০ · আয় ৩০,০০০ টাকা · কনভার্সন ~১৪%

মার্চ

লিড ৯০ · ভর্তি ১২ · আয় ৩৬,০০০ টাকা · কনভার্সন ~১৩%

১ **পর্যবেক্ষণ**

মার্চে লিড আর ভর্তি দুটোই সর্বোচ্চ, কিন্তু কনভার্সন জানুয়ারির ২০% থেকে নেমে ~১৩% — লিড বাড়লেও হার বাড়েনি। (ভর্তি ফি জনপ্রতি ৩,০০০ টাকা ধরে আয়।)

২ **পরের পরীক্ষা**

ফলো-আপ বার্তা উন্নত করে দেখা, অথবা লিডের মান যাচাই — কোন পথে হার ফেরে, এক মাস পরীক্ষা করে মাপা।

কাজের টিপস: AI-কে বলো: তিনটি তথ্য, একটি উদ্বেগ, একটি পরীক্ষামূলক পদক্ষেপ দাও; সূত্র দেখাও, প্রমাণ ছাড়া কারণ দাবি করো না।

রিপোর্টিং

রিপোর্ট, ড্যাশবোর্ড আর নির্বাহী সারাংশ

১ তিনটি জিনিস, তিন কাজ

রিপোর্ট বিস্তারিত ব্যাখ্যা করে; ড্যাশবোর্ড মূল মাপ দ্রুত দেখায়; নির্বাহী সারাংশ সিদ্ধান্তের মূল বার্তা তুলে ধরে। দর্শকই ঠিক করে বিস্তার কতটা হবে — নির্বাহীর চাই সংক্ষিপ্ত, সিদ্ধান্তমুখী সারাংশ।

২ নির্বাহী সারাংশের ৫ অংশ

১. পরিস্থিতি: কী ঘটছে · ২. মূল প্রমাণ: সংখ্যা কী বলছে · ৩. সুপারিশ: এরপর কী হওয়া উচিত · ৪. ঝুঁকি: কী বদলালে ফল বদলাবে · ৫. পদক্ষেপ: কে, কী, কখন।

৩ ভালো ড্যাশবোর্ডের নিয়ম

প্রতিটা KPI-র স্পষ্ট সংজ্ঞা ও সময়কাল থাকতে হবে; তুলনা হবে লক্ষ্য, আগের সময় বা বেঞ্চমার্কের সঙ্গে; ড্যাশবোর্ড শুধু সংখ্যা নয়, সিদ্ধান্ত বা পদক্ষেপ তুলে ধরবে।

কাজের টিপস: মান পরীক্ষা একটাই: রিপোর্ট দেখে ম্যানেজার পরের পদক্ষেপটা ব্যাখ্যা করতে পারছেন তো? না পারলে সারাংশ আবার লেখো।

হাতে-কলমে • সারাংশ

৪ লাইনে নির্বাহী সারাংশ

১

দেওয়া তথ্য

মার্চ: লিড ৯০, ভর্তি ১২, কনভার্সন ~১৩%, আয় ৩৬,০০০ টাকা। জানুয়ারিতে কনভার্সন ছিল ২০%। (আগের কেস স্লাইড থেকেই নেওয়া সংখ্যা।)

২

লেখার নিয়ম

মাত্র চার লাইন: পরিস্থিতি, প্রমাণ, সুপারিশ, পরের পদক্ষেপ। সাধারণ ভাষা; তথ্য আর সুপারিশ আলাদা; অসমর্থিত নিশ্চয়তা নয়।

নমুনা সারাংশ

পরিস্থিতি: লিড ও আয় বেড়েছে, কিন্তু কনভার্সন কমেছে। প্রমাণ: হার জানুয়ারির ২০% থেকে মার্চে ~১৩%। সুপারিশ: বিজ্ঞাপন বাড়ানোর আগে লিড ফলো-আপ উন্নত করা। পরের পদক্ষেপ: মার্কেটিং কর্মকর্তা এই সপ্তাহে দুটি ফলো-আপ বার্তা পরীক্ষা করবেন।

কাজের টিপস: AI-কে চার লাইনের সারাংশ লেখালে শর্ত দাও: সহজ ভাষা, তথ্য-সুপারিশ আলাদা, একটি পরের পদক্ষেপ অবশ্যই।

সংকট ব্যবস্থাপনা

সংকট চক্রের ৬ ধাপ

শনাক্ত ও যাচাই	প্রভাব মাপো	দায়িত্ব দাও	তথ্য জানাও	সংশোধন করো	শিখে উন্নত করো
সমস্যা নিশ্চিত	জরুরিত্ব কতটা	একজন মালিক	সঠিক বার্তা	পদক্ষেপ কার্যকর	পরে পর্যালোচনা

১ রিস্ক রেজিস্টারে যা থাকে

ঝুঁকি বা ঘটনা · সম্ভাবনা · প্রভাব · দায়িত্বশীল ব্যক্তি · তাৎক্ষণিক সাড়া · প্রশমন · কাদের জানাতে হবে।

২ যোগাযোগের নীতি

সঠিক, সময়মতো আর শান্ত থাকো। জানা তথ্য লুকিয়ো না, আপডেট বানিয়ো না। বলো: কী জানা গেছে, কী যাচাই হচ্ছে, পরের আপডেট কখন।

কাজের টিপস: সংকটের বার্তা পাঠানোর আগে অবশ্যই মানুষ দেখে নেবে — ভুল শব্দবিন্যাস আরও ক্ষতি ডেকে আনতে পারে। AI দিয়ে খসড়া, মানুষের চোখে চূড়ান্ত।

হাতে-কলমে • সংকট

সংকট পরিকল্পনা: লাইভ ক্লাসের আগে বিদ্যুৎ গেলে

১

পরিস্থিতি ও প্রথম পদক্ষেপ

লাইভ ক্লাস শুরুর ১০ মিনিট আগে প্রশিক্ষকের এলাকায় বিদ্যুৎ চলে গেছে। প্রথম কাজ: সমস্যা নিশ্চিত হয়ে সঙ্গে সঙ্গে শিক্ষার্থীদের জানানো। দায়িত্বশীল: কোর্স সমন্বয়কারী।

২

শিক্ষার্থীদের বার্তা (৩০ শব্দের নিচে)

“বিদ্যুৎ সমস্যার কারণে আজকের লাইভ ক্লাস দেরিতে শুরু হবে। ১৫ মিনিটের মধ্যে এই গ্রুপেই আপডেট জানানো হবে।” — সময় নিশ্চিত না জানলে প্রতিশ্রুতি দেবে না।

৩

ব্যাকআপ ও প্রতিরোধ

ব্যাকআপ: মোবাইল হটস্পট থেকে সহ-প্রশিক্ষকের ক্লাস নেওয়া বা ক্লাস পুনঃসূচি। প্রতিরোধ: ক্লাসের আগে ডিভাইস চার্জ, পাওয়ার ব্যাংক আর ব্যাকআপ লিংক পরীক্ষা।

কাজের টিপস: প্রতিটা চলমান কোর্সের জন্য এমন এক-পৃষ্ঠা সংকট পরিকল্পনা আগেই বানিয়ে রাখো — সংকটের সময় ভাবার সময় থাকে না।

দায়িত্বশীল AI-এর ৬টি নীতি

ন্যায্যতা (Fairness)
অন্যায্য বৈষম্য এড়িয়ে চলা — কেউ যেন অপ্রাসঙ্গিক কারণে পিছিয়ে না পড়ে।

গোপনীয়তা (Privacy)
ব্যক্তিগত ও গোপন তথ্য সুরক্ষিত রাখা।

স্বচ্ছতা (Transparency)
AI কোথায়, কীভাবে ব্যবহৃত হলো — তা ব্যাখ্যা করা।

জবাবদিহি (Accountability)
শেষ পর্যন্ত একজন মানুষ বা প্রতিষ্ঠানই দায়ী থাকে।

নিরাপত্তা (Safety)
ক্ষতিকর বা ভুল আউটপুট পরীক্ষা করে ধরা।

মানুষের তদারকি (Oversight)
মানুষ চাইলে পর্যালোচনা, সংশোধন বা থামাতে পারে।

মনে রাখো: উচ্চ-প্রভাবের সিদ্ধান্তে — নিয়োগ, গ্রাহকের যোগ্যতা, জরুরি যোগাযোগ — মানুষের পর্যালোচনা আরও শক্ত হতে হবে।

কাজের টিপস: দায়িত্বশীল AI মানে: নিরাপদ, ন্যায্য, আইনসম্মত, স্বচ্ছ আর জবাবদিহিমূলক ব্যবহার — পাঁচটি একসঙ্গে।

দায়িত্বশীল AI-এর ব্যবহারিক নিয়ম

১

তথ্য ও অনুমতি

অনুমতি ছাড়া গোপন তথ্য শেয়ার নয়। গুরুত্বপূর্ণ প্রম্পট, ডেটার উৎস আর সিদ্ধান্ত লিখে রাখো — পরে যাচাইয়ের জন্য।

২

যাচাই ও বিকল্প

তথ্যগত দাবি, হিসাব, উৎস আর তারিখ পরীক্ষা করো। AI-কে অনিশ্চয়তা আর বিকল্প ব্যাখ্যা দিতে বলো — একটাই উত্তর ধরে নিয়ো না।

৩

মানুষের হাতে উত্তরণ

সংবেদনশীল বিষয় দায়িত্বশীল মানুষের সিদ্ধান্তদাতার কাছে পাঠাও। যেমন AI প্রার্থী-তালিকা দিলে মানুষ মানদণ্ড, প্রমাণ আর ন্যায্যতা যাচাই করে ইন্টারভিউ ঠিক করে।

কাজের টিপস: নিজের জন্য ছয় প্রশ্নের যাচাই-তালিকা রাখো: অপ্রয়োজনীয় ব্যক্তিগত তথ্য সরালাম? কাজ ও মানদণ্ড পরিষ্কার? আউটপুট উৎসে মিলালাম? ধারণা চিহ্নিত করলাম? ন্যায্যতা-ক্ষতি ভাবলাম? শেষ কাজের দায়িত্ব মানুষের?

বাড়তি অংশ • বাস্তব ব্যবহার

এই স্কিল কোথায় কাজে লাগবে?

মার্কেটিং টিমের কাজ

ক্যাম্পেইন তুলনা, গ্রাহক দলভাগ আর মাসিক ফল-বিশ্লেষণে।

HR সহায়তা

কাজের চাহিদা সাজানো, CV সারাংশ, ইন্টারভিউ প্রশ্ন আর স্কোরকার্ডে।

ছোট ব্যবসার বিশ্লেষণ

তিন মাসের বিক্রি-ভর্তির টেবিল থেকে পরের মাসের পদক্ষেপ ঠিক করতে।

প্রতিষ্ঠানের সংকট প্রস্তুতি

রিস্ক রেজিস্টার আর এক-পৃষ্ঠা সংকট পরিকল্পনা তৈরি রাখতে।

উদাহরণ

একটি ট্রেনিং সেন্টার প্রতি মাসের শেষে নির্বাহী সারাংশ দেখে ঠিক করে — পরের মাসে বিজ্ঞাপন বাড়বে, নাকি আগে ফলো-আপ ঠিক হবে।

বাড়তি অংশ • আয়ের পথ

বিশ্লেষণ ও সিদ্ধান্ত-সেবা দিয়ে আয় কীভাবে?

১ **মার্কেটিং অ্যানালিটিক্স সেবা**

ছোট ব্যবসার ক্যাম্পেইন হিসাব, কনভার্সন প্রতিবেদন আর মাসিক ড্যাশবোর্ড সারাংশ — Fiverr/Upwork বা সরাসরি ক্লায়েন্ট।

২ **রিক্রুটমেন্ট সাপোর্ট**

চাকরির চাহিদা লেখা, স্কোরকার্ড বানানো, CV সাজিয়ে দেওয়া — লোকাল প্রতিষ্ঠানের জন্য; চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত সবসময় তাদের।

৩ **KPI রিপোর্ট সাবস্ক্রিপশন**

প্রতি মাসে একই ফরম্যাটে বিক্রি-ভর্তি-খরচের সারাংশ পৌঁছে দেওয়ার পুনরাবৃত্ত সেবা।



সত্যি কথা: বিশ্লেষণের কাজে বিশ্বাসই মূলধন — একটি বানানো সংখ্যাই সব শেষ করে দিতে পারে। ছোট কাজ দিয়ে শুরু করে পদ্ধতি আর রিভিউ গড়ো।

বাড়তি অংশ • কী শিখলাম + প্র্যাকটিস

আজকের সারাংশ আর তোমার কাজ

ক্যাম্পেইন হিসাব | স্কোরকার্ড | বাস্তব বিশ্লেষণ | নির্বাহী সারাংশ | সংকট চক্র | দায়িত্বশীল AI

প্র্যাকটিস প্রজেক্ট

১ দুটি কাল্পনিক ক্যাম্পেইনের সংখ্যা বানিয়ে কনভার্সন ও খরচ প্রতি ভর্তি হিসাব করে একটি বেছে নাও।

২ একটি পদের জন্য ৩ মানদণ্ডের স্কোরকার্ড বানিয়ে তিন প্রার্থীকে মাপো — নাম-ছবি ছাড়া।

৩ নিজের পরিচিত ব্যবসার তিন মাসের সংখ্যা দিয়ে ৪ লাইনের নির্বাহী সারাংশ লেখো।

৪ দায়িত্বশীল-AI যাচাই: যেকোনো AI-সুপারিশে ৬টি প্রশ্নের উত্তর হ্যাঁ/না দিয়ে দেখো — একটাও 'না' হলে থামো।

শেষ কথা: AI সহায়তা করে — হিসাব, সাজানো, খসড়া; কিন্তু জবাবদিহি থাকে মানুষেরই। এই ভারসাম্যই পেশাদার সিদ্ধান্ত।