LN

Linnet Natural

Growth Plan

বিক্রি, reach আর রিপিট কাস্টমার বাড়ানোর ৯০ দিনের পরিকল্পনা

নভেম্বর ২০২৬ · Asif

এক নজরে

আগে বিশ্বাস আর ট্র্যাকিং ঠিক করা, তারপর টেস্ট, তারপর scale।

৩x

ROAS লক্ষ্য

অ্যাডের প্রতি ১ টাকায় ৩ টাকা বিক্রি

৫০%

বাজেট Hair Fall-এ

সবচেয়ে বড় বাজার, এখনকার best seller

৳১,২০০

গড় অর্ডার লক্ষ্য

এখন আনুমানিক ৳৮০০

৯০ দিন

৩টা ধাপে

ভিত্তি → টেস্ট → Scale

পণ্য ভালো, কিন্তু বিশ্বাসের প্রমাণ কম

যা আছে

- ৬১টা পণ্য, দাম ১০০ থেকে ১,৫০০ টাকা
- Hero হওয়ার মতো পণ্য: Vana Hair Oil (৮৫০), Vana Combo (৯৯০), Acno Care Combo (৯৫০), Shea Butter Bar
- আসল গল্প: cold process সাবান, small batch, কিছুই দেখানোর জন্য মেশানো হয় না
- প্রতিটা অর্ডারে ফোনে কনফার্মেশন, সারা দেশে COD, WhatsApp-এ অর্ডার

২–৩টা রিভিউ পুরো ওয়েবসাইটে

২টা আলাদা Facebook পেজ

০ সার্টিফিকেশনের উল্লেখ

যে ৭টা সমস্যা আগে ঠিক করতে হবে

সমস্যা	কেন জরুরি	সমাধান
পুরো সাইটে রিভিউ মাত্র ২–৩টা	নতুন কাস্টমার বিশ্বাস করে না	প্রতিটা ডেলিভারির পর রিভিউ চাওয়া
Delivery ও Return policy-তে placeholder	COD কাস্টমার ভয় পায়	চার্জ, সময় আর রিটার্নের সময়সীমা লেখা
About পেজে কোনো মুখ নেই	ব্র্যান্ড অচেনা মনে হয়	Founder বা টিমের ছবি ও ভিডিও
দুইটা Facebook পেজ	ad ডেটা আর follower দুই ভাগ	একটা রেখে অন্যটা merge
পণ্যের নাম আর লিংক মেলে না	লিংক ভাঙা থাকলে বিক্রি হারায়	সব নাম ও লিংক চেক করা
"DHT Blocking", "Hair Growth" দাবি	Meta ad reject হতে পারে	নরম ভাষায় লেখা
সার্টিফিকেশন বা BSTI-র উল্লেখ নেই	"Organic" দাবি দুর্বল লাগে	থাকলে দেখানো, না থাকলে কম বলা

Growth Strategist-এর ৮টা কাজ

কী বানাতে হবে আর কেন, সেটা ঠিক করা; কাজ হলো কিনা সংখ্যা দিয়ে মাপা। কন্টেন্ট বানাবে Linnet-এর টিম।

1

Audit ও Positioning

পেজ, সাইট, প্রতিযোগী ও ad account; ব্র্যান্ডের মূল কথা

প্রতি ৩ মাসে

2

Product Strategy

Hero product, combo, upsell আর অফার

মাসিক

3

Content Strategy

ক্যালেন্ডার, hook, স্ক্রিপ্ট আউটলাইন, এডিটরের brief

সাপ্তাহিক

4

Ad Strategy

ক্যাম্পেইন, অডিয়েন্স, creative test, বাজেট ভাগ

সাপ্তাহিক

5

Sales Funnel

Inbox, WhatsApp ও সাইটে অর্ডারের পথ, reply script

মাসিক

6

Retention

রিফিল রিমাইন্ডার, রিভিউ সংগ্রহ, লয়্যালটি অফার

মাসিক

7

Tracking ও Report

Pixel, CAPI, UTM; KPI রিপোর্ট ও মিটিং

সাপ্তাহিক

8

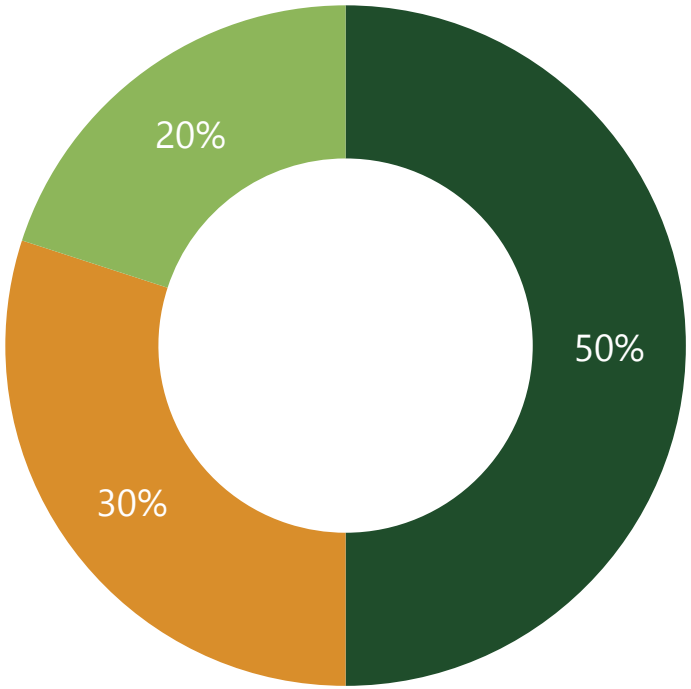
Team Coordination

টিমের কাজ ভাগ আর কোয়ালিটি চেক

সাপ্তাহিক

৩টা ফোকাস, বাজেটের অর্ধেক Hair Fall-এ

Positioning: "হাতে বানানো, কিছু লুকানো নেই।"



৫০% — **Hair Fall**

Vana Hair Oil, Serum, Combo

সবচেয়ে বড় বাজার, এখনকার best seller

৩০% — **Acne ও Glow**

Acno Care Combo, Brightening Serum, Kojic Pack

নতুন লঞ্চ, তরুণ কাস্টমার

২০% — **Natural Bath**

Neem, Shea আর Turmeric Bar

দাম কম, প্রথমবার কেনার জন্য সহজ

Herb powder বিক্রি হবে kit হিসেবে

৪৭টা herb powder আলাদা আলাদা বেচলে COD আর অ্যাডের খরচ ওঠে না। Kit আর upsell দিয়ে গড় অর্ডার বাড়ানো হবে।

1

Hair Mask Kit

আমলা, মেথি, রিঠা, হেনা

2

Glow Pack Kit

মুলতানি মাটি, রেড স্যান্ডালউড, রোজ পেটাল, কমলার খোসা

3

Upsell

Vana Oil-এর সাথে Shampoo Bar;
Acno Serum-এর সাথে Neem Bar

গড় অর্ডার মূল্য

৳৮০০ → ৳১,২০০

লক্ষ্য: প্রতিটা অর্ডারে COD ডেলিভারি আর অ্যাডের খরচ পুষিয়ে লাভ থাকা

কন্টেন্টের ৭০% যাবে সমস্যা আর প্রমাণে



উদাহরণ

Problem → Solution
"চিরুনিতে এত চুল? ৩টা ভুল বন্ধ করুন", শেষে Vana

Making / Process
সাবান কাটা, ২১টা হার্ব মেশানো, batch চেক (ASMR)

Customer Proof
ভিডিও রিভিউ, WhatsApp স্ক্রিনশট, ৩০ দিনের journey

Herb Education
"মেথি দিয়ে হেয়ার মাস্ক", এখান থেকে kit বিক্রি

Founder / Expert
"আমরা কেন রং মেশাই না"

Offer / COD Trust
Unboxing, "দেখে নিয়ে টাকা দিন"

কন্টেন্টের স্টাইল ও পোস্টের হার

৫টা	৩টা	প্রতিদিন	১০–১৫টা
রিল / সপ্তাহ	স্ট্যাটিক বা ক্যারোসেল / সপ্তাহ	স্টোরি	নতুন ad ভিডিও / মাস

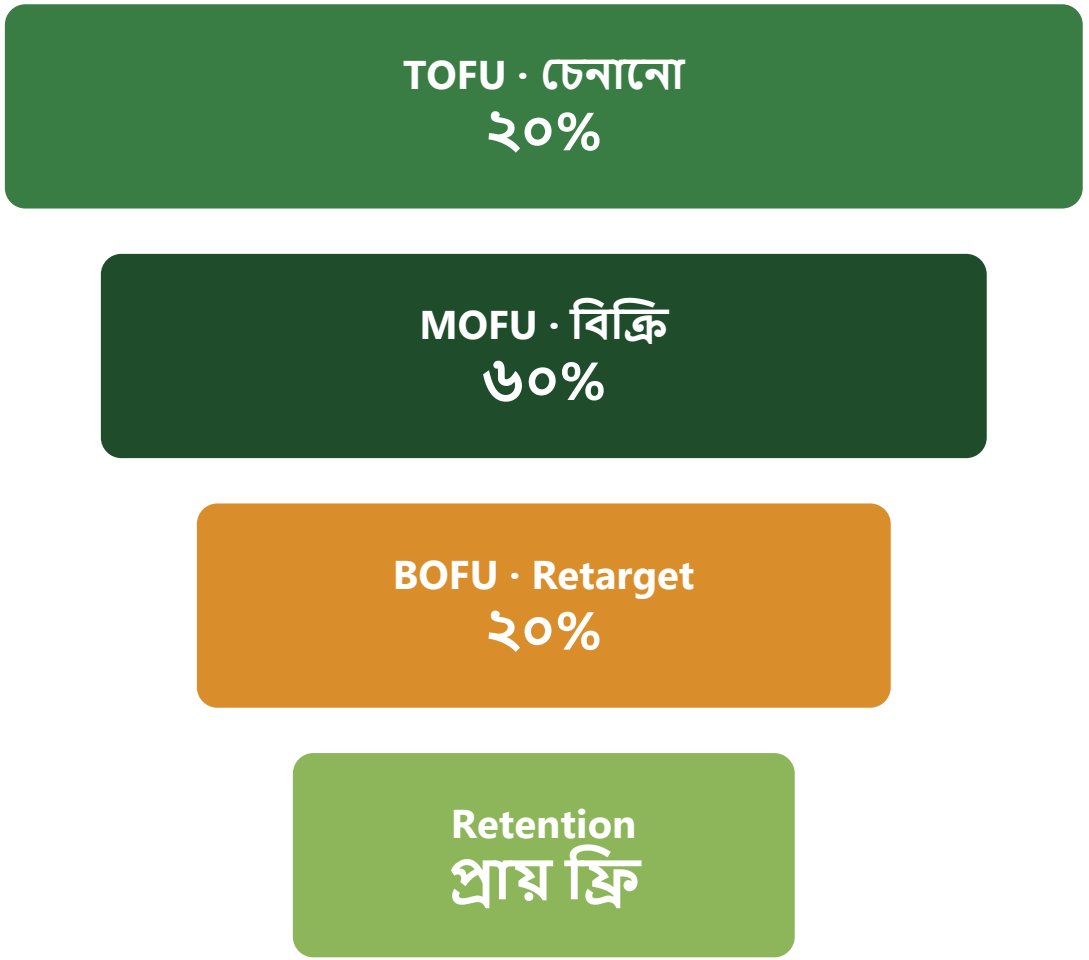
1. **১৫–৩০ সেকেন্ডের রিল**
   প্রথম ২ সেকেন্ডে hook, পুরো ভিডিওতে বাংলা সাবটাইটেল

2. **আসল, raw লুক**
   ঝকঝকে স্টুডিও না; মানুষের মুখ আর হাত দেখা যাবে

3. **একটা পোস্টে একটা কথা**
   একটা সমস্যা, একটা সমাধান, একটা CTA ("ইনবক্সে 'VANA' লিখুন")

4. **একই ব্র্যান্ড লুক**
   রং, ফন্ট আর লোগোর জায়গা সব ভিডিওতে একই

Ad funnel: বাজেটের ৬০% সরাসরি বিক্রিতে



রিল দিয়ে ThruPlay বা Engagement; সস্তায় reach আর অডিয়েন্স জমানো

Message বা Sales ক্যাম্পেইন, Broad বা Advantage+, যে creative জিতেছে

যারা দেখেছে, ইনবক্স করেছে বা সাইটে গেছে; রিভিউ ভিডিও আর combo অফার

৩০–৪০ দিন পর WhatsApp-এ রিফিল রিমাইন্ডার, রিপিট কাস্টমারে ছোট ডিসকাউন্ট

কেনার আগে কাস্টমার যেখানে আটকে যায়

অ্যাডে টাকা বাড়ানোর আগে এই ৫টা ঠিক করতে হবে।

✓

২ মিনিটে রিপ্লাই

রেডি রিপ্লাই স্ক্রিপ্ট দিয়ে ইনবক্সে দ্রুত উত্তর

✓

পরিষ্কার policy

Delivery চার্জ, সময় আর রিটার্নের নিয়ম লেখা

✓

৫০+ রিভিউ

প্রথম ৩০ দিনে প্রতিটা ডেলিভারির পর রিভিউ চাওয়া

✓

এক পেজ, ঠিক ট্র্যাকিং

একটা Facebook পেজ; Pixel আর CAPI চেক

✓

কনফার্মেশন কল স্ক্রিপ্ট

যাতে COD রিটার্ন কমে

৯০ দিনের রোডম্যাপ

আগের ধাপের শর্ত পূরণ না হলে পরের ধাপে বাজেট বাড়ানো হবে না।

মাস ১

ভিত্তি

- পেজ এক করা, সাইট ঠিক
- Pixel ও CAPI সেটআপ
- রিভিউ সংগ্রহ শুরু
- ৩০+ ভিডিওর content bank
- প্রথম ad test

শর্ত: ৫০+ রিভিউ

মাস ২

টেস্ট

- হুক, অফার ও পণ্য A/B test
- বিজয়ী creative বাছাই
- Hair Mask ও Glow kit লঞ্চ
- রিপ্লাই স্ক্রিপ্ট ঠিক করা

শর্ত: Cost per order ≤ ৳২৫০

মাস ৩

Scale

- জেতা ad-এ বাজেট +২০–৩০%
- রিফিল রিমাইন্ডার চালু
- Micro influencer দিয়ে UGC
- Growth প্যাকেজে যাওয়া

লক্ষ্য: ROAS ৩x বা বেশি

KPI টার্গেট (৩ মাসে)

৳১৫–৩০ Cost per message	**৳১৫০–২৫০** Cost per order	**৩x+** ROAS	**৳১,০০০–১,২০০** গড় অর্ডার মূল্য
৮৫%+ Order confirmation rate	**≤১০%** COD রিটার্ন রেট	**২০%+** রিপিট কাস্টমার	**৩–৫ গুণ** রিলের মাসিক reach

পেজের এখনকার reach জানা নেই; প্রথম মাসে Insights দেখে reach টার্গেট ঠিক হবে।

Unit economics: অ্যাডে কত খরচ করা যায়

হিসাবের সূত্র

প্রতি অর্ডারে লাভ

বিক্রিমূল্য − পণ্য − প্যাকেজিং − ডেলিভারি − COD চার্জ − রিটার্নের ক্ষতি

Break-even ROAS

বিক্রিমূল্য ÷ প্রতি অর্ডারে লাভ

CAC

মোট অ্যাড খরচ ÷ নতুন কাস্টমারের সংখ্যা

LTV

প্রতি অর্ডারে লাভ × বছরে গড়ে কতবার কেনে

নিয়ম: LTV অন্তত CAC-এর ৩ গুণ

উদাহরণ: Vana Combo (আনুমানিক খরচ ধরে)

৳৯৯০ − ৳৫০০ খরচ = ৳৪৯০ লাভ

≈ ২x

break-even ROAS; অর্ডারপ্রতি ৳৪৯০-এর বেশি অ্যাডে খরচ মানে লোকসান

সিদ্ধান্ত: ৳৫০০-এর কম দামের পণ্য আলাদা অ্যাডে বিক্রি নয়; যাবে combo বা upsell-এ

Competitor analysis

৫–৭টা natural ও herbal ব্র্যান্ড প্রতি মাসে নজরে রাখা; কোনগুলো, তা প্রথম সপ্তাহে ঠিক হবে।

কোথায় খুঁজবেন

1. **Meta Ad Library**
   ৩০ দিনের বেশি চলা অ্যাড সম্ভবত লাভ দিচ্ছে

2. **Facebook ও Instagram সার্চ**
   "hair fall oil", "ভেষজ তেল" লিখে কারা উপরে

3. **Daraz**
   একই ধরনের পণ্যের দাম আর রিভিউ

4. **প্রতিযোগীর কমেন্ট**
   ওদের কাস্টমারের অভিযোগই Linnet-এর সুযোগ

প্রতিটা প্রতিযোগীর জন্য লিখে রাখুন

- Hero পণ্য ও দাম
- মূল দাবি
- অফার
- সবচেয়ে বেশি দিন চলা অ্যাড
- কাস্টমারের অভিযোগ

ফল: দাম কোথায় বসবে, কোন কথা কেউ বলছে না (cold process, small batch), কোন অ্যাড আগে টেস্ট হবে

সিজনাল ক্যাম্পেইন: নভেম্বর–ফেব্রুয়ারি

এখনই শীতের ক্যাম্পেইন শুরুর সময়; প্রতিটা ক্যাম্পেইনের কন্টেন্ট অন্তত ২ সপ্তাহ আগে রেডি।

সময়	ক্যাম্পেইন	মূল পণ্য	অফার ও কন্টেন্টের আইডিয়া
১১ নভেম্বর	11.11 Sale	সব combo	১ দিনের flash অফার, ফ্রি ডেলিভারি; ৩ দিন আগে থেকে countdown স্টোরি
নভেম্বর–ফেব্রুয়ারি	শীতের যত্ন	Shea Butter Cream, Shea Bar, Lip Balm	"Winter Care Kit"; ফাটা ঠোঁট ও শুষ্ক ত্বকের রিল
নভেম্বর–ফেব্রুয়ারি	বিয়ের সিজন	Brightening Serum, Kojic, Mecheda Pack	"বিয়ের আগে ৩০ দিনের glow routine", Bridal Glow Kit
১৬ ডিসেম্বর	বিজয় দিবস	দেশি হার্বের পণ্য	"দেশি উপাদান, দেশে বানানো" স্টোরি; ছোট ডিসকাউন্ট
১৩–১৪ ফেব্রুয়ারি	ফাল্গুন ও ভ্যালেন্টাইন	Lip Balm, Glow Kit	গিফট বক্স, "প্রিয়জনকে দিন প্রাকৃতিক যত্ন"

সিজনাল ক্যাম্পেইন: ফেব্রুয়ারি–আগস্ট

রমজান ও দুই ঈদের তারিখ আনুমানিক; ক্যাম্পেইনের ১ মাস আগে নিশ্চিত করতে হবে।

সময়	ক্যাম্পেইন	মূল পণ্য	অফার ও কন্টেন্টের আইডিয়া
ফেব্রুয়ারি–মার্চ*	রমজান	Hair Oil, Black Seed Oil, herb powder	সেহরি ও ইফতারের পরে পোস্ট; নরম, সম্মানজনক বার্তা
মার্চ*	ঈদুল ফিতর	Glow Kit, Hair Care Kit, Gift Box	"ঈদের আগে ২১ দিনের routine"; শেষ ডেলিভারির তারিখ জানানো
১৪ এপ্রিল	পহেলা বৈশাখ	Neem, Turmeric Bar, Acno Care	গরমের আগে "তেলতেলে ত্বক ও ব্রণ" কন্টেন্ট
মে–জুন*	কোরবানির ঈদ ও মা দিবস	Gift Box, Hair Oil	"মায়ের জন্য প্রাকৃতিক যত্ন" গিফট ক্যাম্পেইন
জুন–আগস্ট	বর্ষাকাল	Vana Oil, Shampoo Bar, Neem	ভেজা আবহাওয়ায় চুল পড়া, খুশকি, স্ক্যাল্পের যত্ন

* আনুমানিক

Customer research: কারা কেনে, কেন কেনে না

পদ্ধতি (প্রথম ২ সপ্তাহ)

1. **পুরনো কাস্টমারকে ফোন**
   ২০–৩০ জন, ৫ মিনিট করে; উত্তর দিলে ছোট গিফট

2. **ইনবক্স ও কমেন্ট ঘাঁটা**
   গত ৩ মাসের সেরা ১০টা প্রশ্ন ও আপত্তি

3. **যারা কেনেনি**
   ইনবক্স করেও অর্ডার না করার বা ফেরত দেওয়ার কারণ

4. **অর্ডারের ডেটা**
   কোন জেলা, কোন পণ্য একসাথে, কত দিন পর আবার কেনে

শুরুর অনুমান (রিসার্চের পর ঠিক হবে)

চাকরিজীবী নারী · ২৫–৩৫
Vana Combo

সমস্যা: চুল পড়া, সময়ের অভাব

বাধা: "আগেও অনেক তেল কিনেছি, কাজ হয়নি"

ছাত্রী ও তরুণ · ১৮–২৪
Acno Care, Kojic

সমস্যা: ব্রণ, দাগ

বাধা: দাম আর "স্কিনে সুট করবে কিনা"

প্রাকৃতিকপ্রেমী মা · ৩০–৪৫
সাবান, herb, তেল

সমস্যা: কেমিক্যালমুক্ত পণ্য

বাধা: "আসলেই খাঁটি কিনা"

Ad-এ যা লিখবেন না

রোগ সারানোর দাবি করলে ad reject, এমনকি অ্যাকাউন্টও ব্লক হতে পারে।

লিখবেন না	এর বদলে লিখুন
DHT Blocking	স্ক্যাল্পের যত্নে
চুল গজাবেই / Hair Growth	চুল পড়া কমাতে সহায়ক
Melasma সারায়	ত্বকের উজ্জ্বলতার যত্নে
ব্রণ গায়েব	ব্রণপ্রবণ ত্বকের যত্নে

Before/after ছবি বা "আপনার চুল পড়ছে?" এর মতো ব্যক্তিগত প্রশ্নও ad-এ নয়; শুধু organic পোস্টে।

পরবর্তী ধাপ

1

Facebook পেজ Insights

follower, reach আর engagement-এর স্ক্রিনশট

2

Ad account ডেটা

গত ৩ মাসের খরচ আর ফলাফল

3

অর্ডার ও রিটার্ন

মাসিক অর্ডার সংখ্যা আর COD রিটার্ন রেট

4

চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত

বাজেট প্যাকেজ আর ফি