

Purple  
Presents

# SAHOSHIKA 4.0

## WOMEN ENTREPRENEURS AWARD 2026

Powered by



পৃষ্ঠপোষক



আয়োজনে



আয়োজন সহযোগী



প্রচার সহযোগী



## সম্পাদকীয়

উপদেষ্টা সম্পাদক

এম এন হুদা

নিবাহী সম্পাদক

এম. হাফিজ আহমেদ

সম্পাদনা সহযোগী

হাফিজ আল আসাদ

সামছুন নাহার

সাহসিকা আহ্বায়ক

রেদোয়ান রাহী

সাহসিকা সমন্বয়ক

ফরিদুজ্জামান স্বাধীন

বিজ্ঞাপন ব্যবস্থাপক

ইবরাহিম খলিল

প্রকাশক ও সম্পাদক

মিন্টু আহমেদ

করোনার ক্রান্তিকাল পেরিয়ে বাঁধ ভাঙা উচ্ছ্বাসে শুরু হওয়া 'সাহসিকা' এখন দেশের অন্যতম সেরা সম্মাননা: আশা জাগানিয়া আয়োজন। বসন্তের আবহে প্রতিবছর ৮ মার্চ আন্তর্জাতিক নারী দিবসে সারাদেশের উদ্যমী উদ্যোক্তারা একই ছাদের নিচে সমবেত হয় যারা হৃদয়ের কথা বলিতে ব্যাকুল, যাদের ব্যবসায় সহযোগিতা ও পরামর্শ প্রয়োজন, পণ্যের প্রসার ও প্রচার প্রয়োজন। গণ্ডলিকা প্রবাহে গা না ভাসিয়ে নব চেতনায় উদ্দীপ্ত হয়ে স্বপ্নশীলনের এই অনবদ্য উদ্যোগে যারা শুরু থেকে সক্রিয়, স্বপ্নযাত্রার সারথি সেই সকল উদ্যোক্তা ও সংগঠকদের জন্য শুভ কামনা।

সাহসিকা-৪র্থ নারী উদ্যোক্তা সম্মাননা ২০২৬ আয়োজনকে ঘিরে এবারের 'সাহসিকা' সংখ্যাটি নারী উদ্যোক্তাদের জন্য উপজীব্য করে সাজানো হয়েছে। সহজ সরস প্রাজ্ঞল ভাষায় অনুপ্রেরণামূলক উপকরণে পরিপূর্ণ ও নান্দনিক অঙ্গসজ্জায় মুদ্রিত সাহসিকা আশা করি সবাইকে শাণিত ও প্রাণিত করবে। সাহস জোগাবে। গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকারের মাননীয় প্রধানমন্ত্রী, মাননীয় অর্থ ও পরিকল্পনা মন্ত্রীর আশির্বাদসম বাণী, অভিজ্ঞদের লেখনি, উদ্যোক্তাদের অনুভূতি এটিকে সমৃদ্ধ করেছে। সকল শুভাকাঙ্ক্ষীসহ বিশেষ কৃতজ্ঞতা সবার প্রতি যাদের মস্তিষ্ক প্রসূত পরিকল্পনা, পরিশ্রম ও পৃষ্ঠপোষকতায় এগিয়ে যাচ্ছে সাহসিকা। আশা করি একসাথে একপথে যাওয়া হবে বহুদূর..



প্রকাশক ও সম্পাদকীয় ঠিকানা:

পশ্চিম আগারগাঁও, শেরে বাংলা নগর

কাফরুল ঢাকা- ১২০৭

ফোন: ০১৭১২৯৫২৯৯৫, ০১৭০১৩০৯০৯৫

shopnoshilon@gmail.com, www.careercare.com.bd



প্রধানমন্ত্রী  
গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

১৭ ফাল্গুন ১৪৩২  
০২ মার্চ ২০২৬

## বাণী

আন্তর্জাতিক নারী দিবসে ৮ জন সফল নারী উদ্যোক্তাকে 'সাহসিকা'-নারী উদ্যোক্তা সম্মাননা প্রদানের উদ্যোগ গ্রহণ করা হয়েছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দিত। তাৎপর্যময় এ বিশেষ দিনে 'বাঁধ ভেঙে দাও' শ্লোগানে সময়োপযোগী আয়োজনের জন্য আমি স্বপ্নশীলনসহ সংশ্লিষ্ট সবাইকে সাধুবাদ জানাই। সেইসাথে আন্তর্জাতিক নারী দিবসে পৃথিবীর সকল নারীকে শুভেচ্ছা জানাচ্ছি।

'ন্যায়া, মানবিক ও সমৃদ্ধ বাংলাদেশ' গড়ার অঙ্গীকার নিয়ে প্রায় চার বছর আগে আমরা রাষ্ট্রকাঠামো মেরামতের ৩১ দফা রূপরেখা ঘোষণা করেছিলাম যা এবারের নির্বাচনী ইশতেহারেও বিস্তৃত আকারে সন্নিবেশিত হয়েছে। মূলত শিক্ষা, দক্ষতা ও কর্মসংস্থানের প্রতি প্রাধান্য দিয়ে প্রণীত ইশতেহারের কেন্দ্রবিন্দু হলো সকলের সম্মিলিত প্রচেষ্টায় নারীর ক্ষমতায়ন ও দেশের উন্নয়ন। আমরা চাই ২০৩৪ সালের মধ্যে একটি অন্তর্ভুক্তিমূলক অর্থনীতি গড়ে তুলতে, যেখানে প্রতিটি নাগরিক, বিশেষ করে নারী, দেশের প্রবৃদ্ধিতে অবদান রাখবে। নারী উদ্যোক্তাদের এই অগ্রযাত্রা আমাদের জাতীয় উন্নয়নের সঙ্গে ওতপ্রোতভাবে জড়িত। আজকের নারীরা আর শুধু পরিবারের গণ্ডিতে সীমাবদ্ধ নন; তারা ব্যবসা-বাণিজ্য, প্রযুক্তি, শিল্প ও সেবাখাতে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রেখে দেশের অর্থনীতিকে সমৃদ্ধ করছেন। আমাদের বৃহৎ জনগোষ্ঠীকে যদি আমরা দক্ষ জনশক্তিতে রূপান্তরিত করতে পারি, তাহলে এই জনসংখ্যাই হবে আমাদের 'জনসম্পদ'। তথ্য প্রযুক্তির সিঁড়ি বেয়ে বিশ্ব এখন কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তার যুগে প্রবেশ করেছে। প্রযুক্তির এই প্রতিযোগিতামূলক বিশ্বে সম্মান এবং সচ্ছলতার সঙ্গে টিকে থাকতে হলে আমাদেরকে কোনো না কোনো একটি বিষয়ে বা কাজে পারদর্শী হতে হবে। আমরা নিজেদের দক্ষ করে গড়ে তুলতে পারলে শুধু বাংলাদেশই নয় বিশ্ব বাজারও আমাদের জন্য উন্মুক্ত হবে। আমি বিশ্বাস করি, যথাযথ সহযোগিতা ও নীতিগত সহায়তা পেলে আমাদের নারী উদ্যোক্তারা বিশ্বমঞ্চেও সাফল্যের স্বাক্ষর রাখবেন।

বাংলাদেশের উন্নয়ন অভিযাত্রায় নারীরা আজ আর পিছিয়ে নেই; বরং তারা উদ্ভাবন, সৃজনশীলতা ও নেতৃত্বের মাধ্যমে নতুন সম্ভাবনার দুয়ার উন্মোচন করছেন। তাঁদের সাফল্যের ধারা অব্যাহত থাকুক এবং তাঁদের হাত ধরেই গড়ে উঠুক সমতা, সাম্য ও সমৃদ্ধির এক শক্তিশালী রাষ্ট্র। যেখানে সবার মূলমন্ত্র হবে 'সবার আগে বাংলাদেশ'।

তারেক রহমান

তারেক রহমান



আমীর খসরু মাহমুদ চৌধুরী এম.পি  
মন্ত্রী

অর্থ ও পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়  
গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

## বাণী

নতুন নারী উদ্যোক্তা তৈরি ও তাঁদের উৎসাহীকরণের লক্ষ্যে আন্তর্জাতিক নারী দিবসে 'সাহসিকা' শীর্ষক নারী উদ্যোক্তা সম্মাননা প্রদানের উদ্যোগ গ্রহণ করা হয়েছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দিত। এ বছর সাহসিকা সম্মাননা সকল উদ্যোক্তাকে জানাই শুভেচ্ছা ও অভিনন্দন। এই সম্মাননা শুধু কৃতিত্বের স্বীকৃতি নয়, এটি নারীর অদম্য সাহস, অধ্যবসায় ও স্বপ্নপূরণের প্রতীক। তাঁদের এই অগ্রযাত্রা শুধু ব্যক্তিগত সাফল্যের গল্প নয়, এটি সমাজ পরিবর্তনের প্রেরণাদায়ী বার্তা যা নতুন প্রজন্মকে উদ্ভাবনী চিন্তা ও আত্মবিশ্বাসে এগিয়ে যেতে উৎসাহিত করবে বলে আমি বিশ্বাস করি।

বর্তমানে নারীরা নিজস্ব উদ্যোগে নিজেদের কর্মসংস্থান তৈরি করছেন, যা দেশের অর্থনীতিতে বড় ধরনের ইতিবাচক পরিবর্তন আনছে। বিশেষ করে গ্রামাঞ্চলে উদ্যোক্তারা স্থানীয় পর্যায়ে নিজেদের আর্থিক সুরক্ষা নিশ্চিত করার পাশাপাশি পরিবার ও সমাজে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখছে। সমবায়ের পাশাপাশি কৃষিখাতে নতুন উদ্যোক্তা তৈরি বাংলাদেশের অর্থনীতিতে এক নতুন মাত্রা যুক্ত করেছে যা দেশের টেকসই উন্নয়ন ত্বরান্বিতকরণে ভূমিকা রাখছে। আমি বিশ্বাস করি, নারীর অর্থনৈতিক ক্ষমতায়ন ছাড়া টেকসই উন্নয়ন সম্ভব নয়। আমাদের দেশের সাহসী ও পরিশ্রমী নারী উদ্যোক্তারা নানা প্রতিকূলতা অতিক্রম করে নিজেদের প্রতিষ্ঠিত করেছেন এবং অসংখ্য মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করেছেন যা জাতীয় অর্থনীতিকে শক্তিশালী করেছে। দেশের সার্বিক অর্থনৈতিক উন্নয়নে নারী ও পুরুষের সম্মিলিত প্রচেষ্টার মাধ্যমে নতুন বাংলাদেশ বিনির্মাণ সম্ভব হবে।

বাংলাদেশি নারী উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত হস্তশিল্প, পাটজাত পণ্য, তাঁত এবং অন্যান্য প্রচলিত পণ্যের বৈশ্বিক বাজারে চাহিদা প্রচুর। এসব পণ্যের প্রচার প্রসারে ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে সহায়তার পাশাপাশি উদীয়মান উদ্যোক্তাদের প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ দিয়ে তাদের দক্ষতাবৃদ্ধি করতে পারলে তারা দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক পর্যায়েও নিজেদের মেলে ধরতে পারবে বলে আমার বিশ্বাস।

পরিশেষে আবারও সম্মাননা প্রাপ্ত উদ্যোক্তাদের অভিনন্দন জানাই এবং সাহসিকা উদ্যোগের সাফল্য কামনা করি।

(আমীর খসরু মাহমুদ চৌধুরী)



শাইখ সিরাজ

## রাষ্ট্রচিন্তায় সবার আগে থাকুক কৃষক

আমি বহু বছর ধরে দেশের প্রত্যন্ত গ্রাম থেকে উপকূল, হাওড় থেকে বরেন্দ্র ঘুরেছি। কৃষকের মুখে যে কথাগুলো শুনেছি, তা খুব স্পষ্ট। কৃষকের প্রধান সংকট তিনটি জায়গায়। উৎপাদন খরচ, ন্যায্যমূল্য এবং প্রাকৃতিক ঝুঁকি। সার, বীজ, জ্বালানি, সেচ, শ্রম সবকিছুর খরচ বাড়ছে। কিন্তু ফসল তোলার সময় বাজারদর অনিশ্চিত। অনেক সময় কৃষক জানেনই না, তিনি লাভ করবেন নাকি লোকসান। কৃষি বাণিজ্যে অন্য সবার চেয়ে কৃষকের যে বিনিয়োগ ঝুঁকি, তা মধ্যবর্তী যেকোনো ব্যবসায়ীর চেয়ে শতগুণে বেশি। অথচ লাভের অংশে অনেক ক্ষেত্রেই কৃষক নিজের পরিশ্রমের মূল্যের বেশি কিছু পান না। এই সত্যটাই সবার আগে উপলব্ধি করা জরুরি।

একটি ইশতেহারে কৃষক কার্ড, ঋণ মওকুফ, কৃষিবিমা, ইউনিয়নভিত্তিক ক্রয় কেন্দ্র, খাল খনন, অ্যাগ্রোপ্রেনারশিপ স্টার্টআপ, ড্রোন ও কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা ব্যবহারের কথা বলা হয়েছে। অন্য ইশতেহারে টেকসই কৃষি উন্নয়ন, শরিয়াহভিত্তিক ঋণব্যবস্থা, ব্লকচেইন প্রযুক্তির মাধ্যমে খাদ্য বিতরণ, ইউনিয়ন পর্যায়ে কৃষিবিদ নিয়োগ, তিস্তা প্রকল্প বাস্তবায়ন এবং শাস্যী খাদ্য বিতরণ সম্প্রসারণের কথা আছে। উভয় দলই কৃষিকে প্রযুক্তিনির্ভর ও জলবায়ুসহিষ্ণু করার অঙ্গীকার করেছে। উভয় দলই খাদ্যে ভেজাল রোধে কঠোর অবস্থান নিয়েছে। কৃষির রূপান্তর শুধু প্রতিশ্রুতি দিয়ে সম্ভব নয়। এর জন্য সরকার সমন্বিত জাতীয় নীতি। যা পর্যায়ক্রমে বাস্তবায়ন করতে হবে।

প্রথম কথা হলো, কৃষককে শুধু ভর্তুকির গ্রহীতা হিসেবে দেখলে চলবে না। কৃষককে উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তুলতে হবে। কৃষক কার্ড বা ডিজিটাল ডেটাবেস ভালো উদ্যোগ হতে পারে, যদি তা স্বচ্ছভাবে পরিচালিত হয়। কৃষকের হাতে সরাসরি ভর্তুকি পৌঁছাতে হবে। একই সঙ্গে তাকে বাজারের শক্তিশালী অংশীদার করতে হবে। বাজার সমবায়, সরাসরি কৃষক থেকে ভোক্তার সংযোগ, গ্রামীণ প্রক্রিয়াজাত শিল্প এবং কৃষি স্টার্টআপের প্রসার ঘটাতে হবে।

দ্বিতীয়ত ন্যায্যমূল্য নিশ্চিত করতে হবে কার্যকরভাবে। শুধু দাম ঘোষণা করে লাভ নেই, যদি সেই দামে সরকার ফসল না কেনে। ইউনিয়ন পর্যায়ে সরকারি ক্রয় কেন্দ্র স্থাপন একটি বাস্তবসম্মত উদ্যোগ হতে পারে। ডিজিটাল অ্যাপের মাধ্যমে সরাসরি কৃষকের কাছ থেকে ধান, গম, ভুট্টা বা অন্যান্য ফসল কেনা হলে মধ্যস্থত্বভোগীর দৌরাত্ম্য কমবে। কৃষক জানবে, তার উৎপাদন খরচ ও যৌক্তিক লাভ নিশ্চিত হচ্ছে। এমনটি আমি দেখেছি নেদারল্যান্ডসে। কৃষকের উৎপাদিত পণ্য কোথায় কী দামে বিক্রি হচ্ছে কৃষক অনলাইনে তা সরাসরি দেখার সুযোগ পাচ্ছে।

তৃতীয়ত সংরক্ষণ ও প্রক্রিয়াজাতকরণ অবকাঠামো গড়ে তুলতে হবে। আমাদের দেশে ফল ও সবজির একটি বড় অংশ নষ্ট হয়ে যায়। যদি প্রতিটি কৃষিপ্রধান জেলায় আধুনিক কোল্ড স্টোরেজ, শুকানো ও প্রক্রিয়াজাত কেন্দ্র

গড়ে ওঠে, তাহলে কৃষকের আয় অনেক বেড়ে যেতে পারে। একই সঙ্গে ভোজ্য ও সারা বছর সশরী মূল্যে পণ্য পাবেন।

চতুর্থত কৃষিবিমা বাধ্যতামূলক করতে হবে। জলবায়ু পরিবর্তনের এই সময়ে কৃষক সবচেয়ে ঝুঁকিতে। বন্যা, খরা, ঘূর্ণিঝড় বা অতিবৃষ্টিতে তার পুরো বছরের শ্রম নষ্ট হয়ে যেতে পারে। শস্যবিমা, মৎস্যবিমা, প্রাণিসম্পদ বিমা সম্প্রসারণ ছাড়া কৃষিকে টেকসই করা যাবে না। প্রযুক্তির সাহায্যে দ্রুত ক্ষতিপূরণ দেওয়ার ব্যবস্থা করতে হবে।

পঞ্চমত গবেষণা ও সম্প্রসারণের মধ্যে শক্ত সংযোগ তৈরি করতে হবে। আমাদের কৃষি বিশ্ববিদ্যালয় ও গবেষণা প্রতিষ্ঠানগুলো ভালো কাজ করছে। কিন্তু সেই উদ্ভাবন মাঠে দ্রুত পৌঁছায় না। ইউনিয়ন পর্যায়ে দক্ষ কৃষিবিদ নিয়োগের উদ্যোগ যদি বাস্তবায়িত হয়, তাহলে কৃষক সরাসরি প্রযুক্তিগত সহায়তা পাবেন। গবেষণা, প্রশিক্ষণ ও মাঠপর্যায়ের প্রয়োগের মধ্যে সমন্বয়ই কৃষির উৎপাদনশীলতা বাড়াবে। উদাহরণস্বরূপ বলা যায়, ন্যানো ফার্মিলাইজারের কথা। যশোর বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি বিশ্ববিদ্যালয়ের ন্যামল্যাব ন্যানো ইউরিয়া উদ্ভাবন করেছে তা-ও বছর দুয়েক হয়ে গেল। এখনো মাঠপর্যায়ের কৃষকের হাতে তা পৌঁছানো সম্ভব হয়নি।

পানিব্যবস্থাপনা কৃষির ভবিষ্যতের সঙ্গে ওতপ্রোতভাবে জড়িত। বিএনপির ইশতেহারে খাল পুনঃখননের কথা জোর দিয়ে বলেছেন, পানিব্যবস্থাপনা উন্নয়ন নিয়ে বাংলাদেশ জামায়াতে ইসলামীও প্রতিশ্রুতি দিয়েছে। খাল পুনঃখনন, নদীর নাব্যতা রক্ষা, তিস্তা প্রকল্প বাস্তবায়ন, পানি সশরী সেচ প্রযুক্তি সম্প্রসারণ প্রয়োজন। বরেন্দ্র, উপকূল, হাওড় প্রতিটি অঞ্চলের জন্য আলাদা পরিকল্পনা দরকার। লবণসহিষ্ণু জাত, কম পানির ফসল এবং বৃষ্টির পানি সংরক্ষণে বিশেষ গুরুত্ব দিতে হবে।

প্রাণিসম্পদ ও মৎস্য খাতেও বিপুল সম্ভাবনা রয়েছে। নিরাপদ ফিড উৎপাদন, মানসম্মত ভ্যাকসিন, হ্যাচারিতে আধুনিক ল্যাবসুবিধা, গভীর সমুদ্রে মৎস্য আহরণ এবং প্রক্রিয়াজাত শিল্প সম্প্রসারণ করলে রপ্তানি আয় বাড়বে।

তবে সবকিছুই হতে হবে টেকসই ও পরিবেশসম্মত উপায়ে।

বাংলাদেশ ঔষধশিল্পে এগিয়ে থাকলেও গবাদি প্রাণির ওষুধ ও ভ্যাকসিনের অধিকাংশই এখনো আমদানিনির্ভর। রয়েছে গবেষণার সংকট। মৎস্য খাতেও একই চিত্র।

সুনীল অর্থনীতি নিয়ে যে গুরুত্ব দেওয়া হয়েছে, তা সমন্বয়পযোগী। আমাদের সমুদ্রসম্পদ এখনো পুরোপুরি ব্যবহৃত হয়নি। গভীর সমুদ্র মৎস্য, সামুদ্রিক শৈবাল, জাহাজ নির্মাণ ও ইকো ট্যুরিজম নতুন কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করতে পারে। তবে সমুদ্র আহরণে দেশীয় জেলেদের অধিকার ও নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে হবে।

নিরাপদ খাদ্য নিশ্চিত করা এখন জাতীয় চ্যালেঞ্জ। ভেজালবিরোধী আইন কঠোরভাবে প্রয়োগ করতে হবে। শুধু শাস্তি নয়, কৃষক পর্যায়ে নিরাপদ উৎপাদনে প্রণোদনা দিতে হবে। জৈব কৃষি ও পরিবেশবান্ধব চাষাবাদে বিশেষ বাজার তৈরি করতে হবে। সবশেষে একটি কথাই বলতে চাই। কৃষি কোনো দলের বিষয় নয়, এটি জাতীয় অস্তিত্বের প্রশ্ন। আমাদের প্রয়োজন দলীয় সীমার বাইরে একটি দীর্ঘমেয়াদি জাতীয় কৃষিনীতি। আগামী ২০ থেকে ২৫ বছরের জন্য একটি সুস্পষ্ট রূপরেখা থাকা উচিত, যেখানে খাদ্য, পানি, জলবায়ু ও সুনীল অর্থনীতি একসঙ্গে বিবেচিত হবে।

কৃষকই এই জাতির অন্নের ব্যবস্থা করছে। তার শ্রমেই বিগত সময়ের বিপর্যয়েও দাঁড়িয়ে আছে আমাদের অর্থনীতি, খাদ্য নিরাপত্তা। কৃষকের ঘামের মূল্য যদি আমরা নিশ্চিত করতে না পারি, তবে কোনো উন্নয়নই টেকসই হবে না। সময় এসেছে প্রতিশ্রুতিকে বাস্তবে রূপ দেওয়ার। মাঠের কৃষক যেন বলতে পারে, রাষ্ট্র সত্যিই তার পাশে আছে।

লেখক : কৃষি উন্নয়নে গণমাধ্যম ব্যক্তিত্ব, পরিচালক (বার্তা), চ্যানেল আই



রুবাবা দৌলা মতিন

## উদ্যোক্তা বার্তা

আমার বাবা আমাকে বলতেন, তোমাকে ইনডিপেনডেন্ট হতে হবে। এটি আমার মাথায় সব সময় ছিল। আমি পড়াশোনা করেছি মার্কেটিং নিয়ে। পড়াশোনা শেষ করে ভেবেছি ইনডিপেনডেন্ট হতে হলে আমার নিজের ক্যারিয়ার নিজেকেই শুরু করতে হবে। আর এমন একটি প্রতিষ্ঠানে কাজ করতে হবে, যেখানে আমি যা শিখেছি, তা কাজে লাগাতে পারব। সেই ভাবনা থেকে টেলিকম ইন্ডাস্ট্রিতে কাজ শুরু করি।

আমি ১৯৯৮ সালে গ্রামীণফোনে যোগ দিয়েছিলাম। সে সময়ে টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থা নিয়ে আমাদের কারোরই তেমন কোনো ধারণা ছিল না। তখন মুঠোফোন একটি বিলাসসামগ্রীই ছিল। গুটিকয় মানুষের হাতে মুঠোফোন ছিল। এগুলো ছিল সব পোস্টপেইড। তিনি বলেন, 'আমরা কেউই জানতাম না এই ইন্ডাস্ট্রি কোন দিকে যাবে। কিন্তু আমার নতুন কিছু করার এবং নতুন কিছুর সঙ্গে যুক্ত হওয়ার ইচ্ছা ছিল। সেখান থেকেই মূলত আমি গ্রামীণফোনের সঙ্গে কাজ শুরু করি। তবে আমরা চেয়েছিলাম পুরো দেশের যোগাযোগ ব্যবস্থাকে সহজ করতে। এটিই তখন আমাদের মূল উদ্দেশ্য ছিল।

গ্রাহকদের দৃষ্টিভঙ্গি বুঝতে আমাকে বস্তি থেকে শুরু করে মার্চে-ঘাটে সব জায়গায় যেতে হয়েছে। আমরা চেষ্টা করেছি মানুষের সঙ্গে মানুষের সংযোগ কীভাবে বাড়ানো যায়। সেই সঙ্গে আমাদের আরেকটি উদ্দেশ্য ছিল, তা

হলো সবার মধ্যে সঠিক তথ্য পৌঁছে দেওয়া। উদাহরণ দিয়ে তিনি বলেন, 'যেমন একজন কৃষক যা উৎপাদন করছেন, সেই সময়ে তাঁর ধারণাই থাকত না, এই পণ্য আসলে তাঁর হাত থেকে নিয়ে পরবর্তী সময়ে ঠিক কত দামে বিক্রি হচ্ছে। ফলে বেশির ভাগ সময় তাঁদের ঠকে যেতে হতো। আমরা চেয়েছি প্রান্তিক পর্যায় পর্যন্ত সবার কাছে সঠিক তথ্য পৌঁছে দিতে।

গ্রাহকদের বুঝতে এটি খুবই গুরুত্বপূর্ণ। কারণ, গ্রাহকেরা কী চাচ্ছেন, সে অনুযায়ীই আমাদের প্রোডাক্ট ডিজাইন করতে হয়।

নারী হওয়ার জন্য আমাকে কখনোই কোনো চ্যালেঞ্জ মোকাবিলা করতে হয়নি। এ ব্যাপারে আমি খুবই ভাগ্যবান ছিলাম বলে মনে করি। আর আমি শুধুই কাজের দিকেই মনোনিবেশ করেছিলাম, তা বাদে আর কিছু নিয়ে তেমন একটা মাথা কখনোই ঘামাইনি।

এখন আমি ওরাকলে যে কাজ করছি কিংবা যে পদে আছি, সেখান পর্যন্ত আসতে আমার আগের প্রতিষ্ঠানগুলোতে কাজের অভিজ্ঞতা খুবই সহায়ক ভূমিকা পালন করেছে। শুধু অভিজ্ঞতা নয়, ব্যর্থতা থেকেও আমি জীবনে অনেক কিছুই শিখেছি। যেগুলো পরবর্তী সময়ে অনেক কাজে লেগেছে। বর্তমানে বাংলাদেশ একটি ডিজিটাল ট্রান্সফরমেশনের মধ্য দিয়ে যাচ্ছে। ফলে বাংলাদেশের টেক সেক্টর দ্রুত প্রসারিত

হচ্ছে। কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা এখন অনেক বড় একটি বিষয়। কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা এখন আর ফিউচারিস্টিক কোনো বিষয় নয়, এটি এখন সবকিছুর সঙ্গে যুক্ত। কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তাকে এখন শুধু প্রযুক্তি হিসেবে দেখলেই হবে না, এটি মানসিকতার পরিবর্তন। কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা আমাদের ব্যবসা, প্রতিযোগিতা ও চিন্তার ধরন বদলে দিচ্ছে। তবে কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো ডেটা। তাই ডেটা গভর্ন্যান্স ও ম্যানেজমেন্ট এখন খুবই জরুরি।

প্রথমত, জীবনে বড় কিছু করতে হলে অবশ্যই বড় ঝুঁকি নিতে জানতে হবে। দ্বিতীয়ত, শেখার প্রক্রিয়াকে চলমান রাখতে হবে। জীবনে যত ডিগ্রিই অর্জন করেন না কেন, নতুন কিছু শেখা বন্ধ করা যাবে না। চারপাশে কী হচ্ছে, নতুন কী ঘটছে, এগুলো সম্পর্কে জ্ঞান রাখতে হবে। আরেকটি জিনিস হলো, আমাদের মূল্যবোধ আর নৈতিকতা সব সময় শক্ত রাখতে হবে। নীতিবোধ আর মূল্যবোধ নড়বড়ে হলে চলবে না। এই দুটি সব সময় শক্ত রাখতে হবে। যখন আপনার নীতিবোধ আর মূল্যবোধ শক্ত থাকবে, তখন আপনাকে কেউ থামাতে পারবে না।

আমরা সবাই চিন্তা করছি How to excel এবং সেই সম্পর্কিত স্কিলটা আমরা Develop করার চেষ্টা করি। যেমন: কারাটে শেখার সময় ফাইটিং করতাম, একটা লেভেল এচিভ করার মনোবল থেকেই শিখতাম। তাই achieve এর জন্য learn টা জরুরি।

আমরা quick Success চাই। কোনো কিছু (success) quick করে হয় না। এটার পেছনে অনেক অনেক time and Dedication, Commitment এগুলোও থাকতে হয়। তা না হলে প্রত্যাশা পূরণ ব্যর্থ হওয়াটাই স্বাভাবিক হয়ে পড়ে।

একটি জিনিস দিলাম, বললাম তাহলেই হয়ে গেল ব্যাপারটা সবক্ষেত্রে এমন না। you have to have facts, you have to data for proving it or something. Like-I want this solution because of this, you Should able to say that.

সময়ের পরিবর্তনের সাথে আমাদের achieving Capability ও পরিবর্তন করতে হবে। কেননা ২০ বছর আগে প্রযুক্তির নির্ভরতা কম ছিল। বর্তমানে এটিই মূল হয়ে দাঁড়িয়েছে। তাই এখন প্রযুক্তির জ্ঞানও আমাদের Success এর সাথে জড়িত হয়েছে।

বর্তমান সময়ে অনেকেই একটি কাজে দীর্ঘস্থায়ী চিন্তা করে যুক্ত হইনা। তবে আমরা বা আমি কিছু কোম্পানির শুরু থেকে success পর্যন্ত যুক্ত ছিলাম। That type Mentality we need.

আমরা যদি কোনো Sports বা Activity-র সাথে থাকি বা কোনো Skill Develop করি তাহলে It will Definetly help specially women দের জন্য to protect themself and Achive Goal.

সবকিছুর উপর নিজের confident level and believe টা থাকতে হবে। যেটা নতুন কিছু করার বা Inovation করার মৌলিক উপাদান। এ শক্তিই সবকিছু achieve করা সহজ করে তোলে।

লেখক: কান্ডি ম্যানেজিং ডিরেক্টর, ওরাকল ও পরিচালক, বাংলাদেশ ক্রিকেট বোর্ড (বিসিবি)



## উদ্যোক্তা কথন

আমি খুব সাধারণ একজন মেয়ে ছিলাম। স্বপ্ন ছিল, কিন্তু সেই স্বপ্নের পাশে ছিল দায়িত্ব, ছিল সমাজের বাঁধা কথা। বাবার অসুস্থতার সময় পরিবারের ব্যবসার দায়িত্ব নিতে হয়েছিল। তখন বুঝেছি জীবন কাউকে আলাদা করে সুযোগ দেয় না: সুযোগ তৈরি করে নিতে হয়। একসময় আমি প্রযুক্তির জগতে কাজ শুরু করি, যদিও আমার ব্যাকগ্রাউন্ড ছিল নন-টেকনিক্যাল। অনেকেই বলেছিলেন “এটা তোমার জন্য নয়।” কিন্তু আমি বিশ্বাস করেছি নারীর জন্য কোনো ক্ষেত্র নিষিদ্ধ হতে পারে না। আমি দেখেছি, মেয়েরা যখন চুপ করে সহ্য করে, তখন কেউ তা দেখে না। আর যখন মেয়েরা দাঁড়িয়ে যায়, তখন ইতিহাস তৈরি হয়।

মা হওয়ার পর আমি নতুনভাবে উপলব্ধি করি একজন নারী একই সাথে স্বপ্নবাজ, দায়িত্বশীল, সংগ্রামী এবং ভালোবাসায় ভরা মানুষ। কিন্তু আমাদের সমাজে অসংখ্য নারী আছেন, যাদের প্রতিভা আছে, দক্ষতা আছে, কিন্তু সুযোগ নেই। অর্থনৈতিক স্বাধীনতা নেই বলেই অনেক সময় তাদের কণ্ঠস্বরও শক্ত হয় না। সেখান থেকেই ২০১৭ সালে শুরু হয় Women and E-Commerce Trust (WE)-এর পথচলা। একটি ছোট ফেসবুক গ্রুপ থেকে আজ এটি লাখে নারীর একটি শক্তিশালী ডিজিটাল কমিউনিটি। এখানে নারীরা শুধু পণ্য বিক্রি করে না তারা আত্মবিশ্বাস খুঁজে পায়, পরিচয় খুঁজে পায়,

নিজেদের নতুন করে আবিষ্কার করে। এই যাত্রায় আমরা দেখেছি ঘরের গৃহিণী হয়ে থাকা একজন নারী যখন নিজের তৈরি পণ্য অনলাইনে বিক্রি করে প্রথম আয়টি হাতে পান, তখন তার চোখের আত্মবিশ্বাসের ঝিলিক কোনো পুরস্কারের চেয়ে কম নয়। লকডাউনের কঠিন সময়ে যখন ব্যবসা থমকে গিয়েছিল, তখনও নারীরা হার মানেনি। বরং ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মকে হাতিয়ার করে হাজারো পরিবারকে টিকিয়ে রেখেছে। তবে আমি বারবার বলে এসেছি ফেসবুক ভিত্তিক কাজ থেকে বেরিয়ে প্রপার ই-কমার্সে আসতে হবে নারীদের। তার জন্য আমি ট্রেইনিং এর ব্যবস্থা করেছি। কারণ ফেসবুক যে কোন সময় বন্ধ হয়ে যেতে পারে বা কোন টেকনিক্যাল কারণে গ্রুপ অফ হয়ে যেতে পারে। তাই আমি নারীদের জন্য একটি মার্কেটপ্লেস বানাই যার নাম উই হাটবাজার। এটি শুধু একটি ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম নয়; এটি একটি আন্দোলন।

গ্রামের হস্তশিল্প থেকে শুরু করে ঘরে তৈরি খাবার, পোশাক, কারুশিল্পে অসংখ্য নারী আজ নিজেদের পরিশ্রমের ন্যায্য মূল্য পাচ্ছেন।

অনেক নারী আছেন, যাদের প্রথম আয় এসেছে এই প্ল্যাটফর্ম থেকে। সেই প্রথম আয়ের অনুভূতি, তা ভাষায় প্রকাশ করা যায় না। সেটি আত্মমর্যাদার সূচনা। শুধু

অনলাইন প্র্যাটফর্মই নয়, আমরা তৈরি করেছি The Hive নারীদের জন্য একটি কো-ওয়ার্কিং স্পেস।

অনেক নারী আছেন, যারা ঘরের বাইরে এসে কাজ করতে চান, কিন্তু নিরাপদ, সহায়ক পরিবেশ পান না। The Hive সেই জায়গায় যেখানে নারী উদ্যোক্তারা কাজ করতে পারেন, নেটওয়ার্ক গড়তে পারেন, প্রশিক্ষণ নিতে পারেন এবং নিজেদের ব্যবসাকে আরও বড় করতে পারেন। এটি কেবল একটি অফিস স্পেস নয়; এটি নারীদের পারস্পরিক সহযোগিতা, শেখা এবং একসাথে এগিয়ে যাওয়ার জায়গা। আমাদের এই কাজ আন্তর্জাতিক পর্যায়েও স্বীকৃতি পেয়েছে। ২০২৩ সালে World Information Technology and Services Alliance থেকে গ্লোবাল ইনোভেশন অ্যান্ড টেকনোলজি এক্সিলেন্স অ্যাওয়ার্ড অর্জন প্রমাণ করেছে যে, বাংলাদেশের নারীর শক্তি বিশ্বমঞ্চেও সমানভাবে উজ্জ্বল। কিন্তু আমার কাছে সবচেয়ে বড় অর্জন হলো যখন কোনো নারী বলেন,

“আপু, এখন আমি নিজের খরচ নিজে চালাই।”

“এখন আমার পরিবার আমাকে সম্মান করে।”

এই পরিবর্তনই আমার প্রাপ্তি।

লেখক: প্রেসিডেন্ট, উইমেন এন্ড ই কমার্স (উই)



সুহা আফরিন

## উদ্যোক্তা কথন

বাংলাদেশের মতো একটি উন্নয়নশীল দেশে বেড়ে ওঠার কারণে শৈশব থেকেই আমি বিভিন্ন বৈষম্যের উদাহরণ দেখেছি। আমার চারপাশের নারী ও মেয়েরা কীভাবে নিজেদের পরিবারেও তাদের অধিকার প্রতিষ্ঠার জন্য সংগ্রাম করে। বেশিরভাগ মেয়েই বাল্যবিবাহের ঝুঁকির শিকার হয়। আমার পরিবারে আমি এবং আমার বোনই সন্তান হওয়ায় আমরা ছোটবেলা থেকেই জেনে এসেছি যে, আমাদের বাবার অবর্তমানে আমাদের সম্পত্তি/সম্পদের অধিকার স্বয়ংক্রিয়ভাবে আমাদের দূর সম্পর্কের পুরুষ আত্মীয়দের কাছে চলে যাবে। এই সমস্ত অভিজ্ঞতা আমাকে সর্বদা SDG লক্ষ্য ০৫, অর্থাৎ লিঙ্গ সমতার/ gender equality এর প্রতি অনুপ্রাণিত করেছে।

আমি ২০২২ সালে বাংলাদেশের জেসিআই (জুনিয়র চেম্বার ইন্টারন্যাশনাল) এর এক্সিকিউটিভ ভাইস প্রেসিডেন্ট হিসেবে কাজ করেছি, যেখানে আমি “ড্যামসেল ইন ডিফেন্স”, “আনহার্ড ভয়েসেস”-এর মতো বিভিন্ন প্রকল্পে কাজ করেছি, যাতে আমার চারপাশের নারীরা আমাদের সামাজিক পরিবেশে নিজেদের প্রতিষ্ঠিত করতে পারেন।

আমি জেসিআই-এর মাধ্যমে বিভিন্ন SDG লক্ষ্য পূরণে অবদান রাখার সুযোগ পেয়েছি। SDG ১০ (বৈষম্যহ্রাস) এর উপর ভিত্তি করে আমাদের “এমব্রেস দ্য ডিফারেন্স” প্রকল্পটি প্রায় ৪০০ স্কুলের শিশুদের অংশগ্রহণে তিনভাবে

সক্ষম শিশুদের জন্য চিত্রাঙ্কন প্রতিযোগিতার আয়োজন করেছিল, যা অন্তর্ভুক্তির বোধ তৈরি করেছিল। SDG 13 (জলবায়ু কর্ম) এর জন্য, “গো গ্রিন” প্রকল্পের মাধ্যমে বাংলাদেশের বৃহত্তম সমুদ্র সৈকত পরিষ্কারের আয়োজন করা হয়েছিল পরিবেশ সচেতনতা বৃদ্ধির জন্য। এছাড়াও, SDG ০৬ (পরিষ্কার জল ও স্যানিটেশন) সম্পর্কিত প্রকল্পগুলিতে আমরা দূরবর্তী গ্রামগুলোতে গিয়ে মাসিক স্বাস্থ্যবিধি এবং এই বিষয়ে পুরুষদের ভূমিকা নিয়ে আলোচনা করেছি। আমরা জাতীয় শিশু দিবসে বিনামূল্যে চিকিৎসা ক্যাম্পেরও আয়োজন করেছি এবং মানসিক স্বাস্থ্য নিয়ে আলোচনা করেছি, যেখানে গৃহিণী, কর্মজীবী নারী এবং পুরুষদের একত্রিত করা হয়েছিল আমাদের বর্তমান সমস্যার মূল কারণ বোঝার জন্য। যদিও এই প্রকল্পগুলোর তাৎক্ষণিক প্রভাব সবসময় দৃশ্যমান নাও হতে পারে, আমি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করি যে ধারাবাহিক প্রচেষ্টা এবং সমাজে অবদান রাখার সচেতনতা স্টেরিওটাইপ ভাঙতে এবং এটি আরও অন্তর্ভুক্তিমূলক বিশ্ব তৈরির জন্য প্রয়োজনীয় মানসিকতা পরিবর্তনে গুরুত্বপূর্ণ।

২০২০ সালে আমি ওয়ান ইয়ং ওয়ার্ল্ড (OYW) অ্যান্ডাম্বার্ডের হিসেবে নির্বাচিত হয়েছিলাম, যেখানে আমার Mentee USA এর প্রতিযোগিতায় দ্বিতীয় স্থান অর্জন করেছিলেন, যা যুব নেতৃত্বের প্রতি আমার অঙ্গীকারের

স্বীকৃতি। এছাড়াও, আমি বিশ্বজুড়ে ৫০ জন সিটি মেন্টরের মধ্যে ছয়জনের একজন ছিলাম যারা তাদের Mentee দের প্রতি অসাধারণ সহায়তার জন্য সম্মানজনক উল্লেখ পেয়েছিলেন।

নারী ক্ষমতায়নে আমার কাজ অক্সফোর্ড বিশ্ববিদ্যালয় এবং ফাইন্যান্সিয়াল টাইমস-এর যৌথ উদ্যোগে প্রদত্ত “50 Leading Lights 2022” পুরস্কার অর্জন করি।

গত আট বছর ধরে, জেএসআই ঢাকা ওয়েস্ট আমার নেতৃত্বের শিক্ষাকেন্দ্র। এই দলের সঙ্গ নিয়ে সমাজের উন্নয়নে কাজ করতে গিয়ে আমি শিখেছি, প্রকৃত পরিবর্তন তখনই সম্ভব যখন আমরা আমাদের স্থানীয় প্রচেষ্টাকে একটি বৈশ্বিক দৃষ্টিভঙ্গির সাথে সংযুক্ত করি বিশেষ করে SDG goals এর মাধ্যমে।

২০২৬ সালের জন্য Local President নির্বাচিত হওয়া একটি গুরুত্বপূর্ণ দায়িত্ব। এটি আমাকে আমাদের প্রিয় প্রকল্পগুলোতে আরও গভীরভাবে সম্পৃক্ত হওয়ার এবং জেএসআই ঢাকা ওয়েস্ট যেন সম্প্রদায় উন্নয়নের অগ্রভাগে থাকে তা নিশ্চিত করার সুযোগ দেয়। আমি এমন একটি দলকে নেতৃত্ব দিচ্ছি যারা পরিবর্তন নিয়ে শুধু কথা বলে না, বরং সক্রিয়ভাবে তা গড়ে তোলে।

লেখক: প্রেসিডেন্ট, জেএসআই ও ভাইস প্রেসিডেন্ট, সিটি ব্যাংক এনএ



রাবেয়া খাতুন লাকি

## উদ্যোক্তা কথন

আমি একজন নারী, একজন মা, একজন স্বপ্নবাজ এবং সর্বোপরি একজন উদ্যোক্তা। গত ১৬ বছর ধরে আমি আমার ক্লোডিং ব্র্যান্ড “লাকিস কালেকশন” নিয়ে কাজ করে যাচ্ছি।

এখানে দেশীয় পণ্যের শাড়ি, তৈরি পোশাক, ছেলেদের ও মেয়েদের পোশাক সবই তৈরি হয় আমাদের নিজস্ব ডিজাইন ও নিজস্ব প্রোডাকশনে। একজন ডিজাইনার হিসেবে প্রতিটি কাজেই আমি নিজের সৃজনশীলতার স্বাক্ষর রাখার চেষ্টা করি।

বর্তমানে দেশের পাশাপাশি আরও চারটি দেশে আমার ডিজাইনের পণ্য নিয়ে কাজ করার সুযোগ পেয়েছি যা আমার উদ্যোক্তা জীবনের একটি বড় অর্জন। আমার এই পথচলা মোটেও সহজ ছিল না। একজন নারী উদ্যোক্তা হিসেবে সমাজের নানা কথা, সমালোচনা ও অবহেলার মুখোমুখি হতে হয়েছে। লাভ-ক্ষতির কঠিন বাস্তবতাও দেখেছি কাছ থেকে। তবে কখনোই আমি আমার স্বপ্ন থেকে পিছিয়ে যাইনি। কঠিন সময়ে থেমে থাকিনি, হার মানিনি; বরং আরও শক্ত হয়ে সামনে এগিয়ে যাওয়ার চেষ্টা করেছি। এই দীর্ঘ যাত্রায় আমার পরিবার, আমার বোনেরা এবং আমার মেন্টরের অবিচল সমর্থন আমাকে প্রতিনিয়ত সাহস জুগিয়েছে।

লাকিস কালেকশনের পাশাপাশি আমি ধীরে ধীরে আরও চারটি উদ্যোগ গড়ে তুলেছি ইভেন্ট কোম্পানি “হই-হুল্লো ইভেন্ট”, ক্যাটারিং প্রতিষ্ঠান “রান্না কথন”, এক্সেসরিজ ব্র্যান্ড “ডিভাইন বাই লাকি” এবং নৃত্যচর্চার প্রতিষ্ঠান “দিনতায় স্টুডিও”।

প্রতিটি উদ্যোগই আমার স্বপ্নের আলাদা অধ্যায়। আমি একজন নৃত্যশিল্পী ও এবং শিল্পচর্চা আমার আত্মার এক বিশেষ অংশ। আমার এই যাত্রা শুধুমাত্র ব্যবসায়িক সাফল্যের গল্প নয়; এটি আমার নিজের পরিচয় তৈরি করার গল্প।

লেখক: চেয়ারপারসন, ই ক্লাব উইমেন ফোরাম



মো. পৌতিকুর রহমান

## উদ্যোক্তা কথন

সাহসের ছিরতায় বেড়ে উঠতে চাওয়া সকল উদ্যোক্তাদের জন্য একজন কোচের নির্দেশনা। উদ্যোক্তাদের জন্য আমার দেয়া দিকনির্দেশনা একান্তই আমার ব্যক্তিগত জীবন থেকে নেওয়া যা আমার অভিজ্ঞতার আলোকেই লেখা। বাংলাদেশে উদ্যোক্তা উন্নয়ন নিয়ে গত এক দশকেরও বেশি সময় ধরে কাজ করতে যেয়ে আমি যা দেখেছি সেটাই আলোচনা করছি- আমি কখনোই শুধু তাত্ত্বিক পরামর্শ দিয়ে উদ্যোক্তাদেরকে জাজ করিনা বরং সব সময় প্র্যাক্টিক্যালি শেখানোর পক্ষে। মাঠপর্যায়ের বাস্তব অভিজ্ঞতা, শিক্ষাজীবনের গভীরতা এবং হাজারো উদ্যোক্তার সাফল্য-ব্যর্থতার গল্প থেকে তৈরি করলাম একটি প্র্যাকটিক্যাল গাইডলাইন। ICT Care-এর প্রতিষ্ঠাতা হিসেবে দেশ-বিদেশের প্রায় ২০,০০০ উদ্যোক্তার সঙ্গে সরাসরি কাজ করেছি। যেখানে ৩৬০° ব্র্যান্ডিং ও মার্কেটিং সাপোর্টের মাধ্যমে বাংলাদেশসহ আরও ২৯টি দেশে এই কাজের বিস্তৃতি পৌঁছেছে। কিন্তু তাঁর পরিচয়ের সবচেয়ে শক্ত জায়গা সংখ্যা হচ্ছে- দৃষ্টিভঙ্গি।

- ব্যবসা শুরু করতে চাইলে আগে নিজেকে তৈরি করুন। অনেকেই আমাকে বলেন “স্যার, একটা বিজনেস আইডিয়া আছে।”

আমি তখন একটি প্রশ্ন করি  
আপনি কি উদ্যোক্তা হওয়ার জন্য প্রস্তুত?

কারণ ব্যবসা শুরু হয় আইডিয়া দিয়ে, কিন্তু টিকে থাকে মাইন্ডসেট দিয়ে। আপনি যদি সিদ্ধান্ত নিতে ভয় পান, কুকি নিতে না চান, ধৈর্য না রাখেন। তাহলে কোনো স্ট্র্যাটেজিই আপনাকে দীর্ঘমেয়াদে বাঁচাতে পারবে না। আইটির জ্ঞান এখন আর বিকল্প নয়, এটাই অনলাইন বিজনেসের মেইন বেইজমেন্ট। বর্তমান সময়ে ব্যবসা মানেই ডিজিটাল উপস্থিতি। আপনি যদি অন্তত এই বিষয়গুলো না জানেন, তাহলে ব্যবসার নিয়ন্ত্রণ আপনার হাতে থাকবে না।

- ফেসবুক পেজ ব্র্যান্ডিং ও কনটেন্ট স্ট্র্যাটেজি।
- বেসিক ফেসবুক অ্যাডস ম্যানেজমেন্ট।
- কাস্টমার ডাটা সংগ্রহ ও বিশ্লেষণ।
- অনলাইন পেমেন্ট ও অর্ডার সিস্টেম।
- ওয়েবসাইট ও ডোমেইনের প্রয়োজনীয়তা।

অনেকেই ভাবেন, “পোস্ট দিলেই তো মার্কেটিং।” আমি বলি, পোস্ট নয়, পজিশনিং গুরুত্বপূর্ণ। ব্যবসার স্ট্রাকচার ঠিক না থাকলে গ্লোথ টেকসই হয় না। হাজারো উদ্যোক্তার সঙ্গে কাজ করতে গিয়ে একটি বিষয় স্পষ্ট হয়েছে- সবাই সফলতা পরিমাপ করে সেলস এমআউন্ট দিয়ে অথচ দ্রুত সেল মানেই সফলতা নয়।

আপনি কি জানেন, আপনার ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট কোথায়?

আপনার প্রকৃত লাভ কত?  
আপনার কস্টিং সঠিক হয়েছে কি?  
৬ মাস পর ক্যাশ ফ্লো কেমন থাকবে?

স্ট্রাকচার ছাড়া ব্যবসা আবেগের ওপর দাঁড়িয়ে থাকে। আর আবেগ দীর্ঘমেয়াদে হিসাব বোঝে না। ব্র্যান্ডিং মানে শুধু লোগো নয় ব্র্যান্ডিং হলো, আপনি না থাকলেও মানুষ আপনাকে কীভাবে মনে রাখবে।

- আপনার কথা বলার ধরণ।
- আপনার কনসিসটেন্সি।
- আপনার প্রতিশ্রুতি রক্ষা করার ক্ষমতা।

এই তিনটি জিনিসই আপনাকে ব্র্যান্ড বানায়। শিক্ষকতা ও বাস্তব ব্যবসা, দুইটি অভিজ্ঞতার সমন্বয় আমাকে শিখিয়েছে, জ্ঞানকে সহজ করে না বলতে পারলে তা মানুষের উপকারে আসে না। আর মাঠপর্যায়ের ব্যবসার অভিজ্ঞতা শিখিয়েছে, মুখের কথা নয়, ফলাফলই আসল। এই দুইয়ের সমন্বয়ই মূলত আপনাকে এগিয়ে নিয়ে যাবে। একজন বাস্তবভিত্তিক বিজনেস কোচ হিসেবে গড়ে তুলতে যা আমাকেও সাহায্য করেছে।

সাহসের সংজ্ঞা- “সাহস শুধু শুরু করার নাম নয়, সাহস মানে সঠিক পথে স্থির থেকে এগিয়ে যাওয়ার ক্ষমতা।”

ব্যবসা করবেন?

- তাহলে শিখবেন।
- পরিকল্পনা করবেন।
- ডাটা দেখবেন।
- ভুল থেকে শিখবেন।
- কারণ ব্যবসা আবেগ দিয়ে শুরু হতে পারে,
- কিন্তু টিকে থাকে স্ট্র্যাটেজি, জ্ঞান ও ধারাবাহিকতায়।

উদ্যোক্তাদের প্রতি শেষ কথা শুরু করার আগে নিজেকে প্রস্তুত করুন।

- আইটির বেসিক শিখুন।
- ফিনান্স বুঝুন।
- ব্র্যান্ডিং পরিষ্কার করুন।

তারপর ধীরে ধীরে ফেল করুন। সঠিক প্রস্তুতি ছাড়া দ্রুত বড় হওয়ার চেয়ে, সঠিক ভিত্তি নিয়ে স্থিরভাবে বড় হওয়া অনেক বেশি টেকসই।

লেখক: বিজনেস কোচ ও প্রতিষ্ঠাতা সিও, আইসিটি কেয়ার

# Agentic AI ও অটোমেশন: নারী উদ্যোক্তার আসল ডিজিটাল অস্ত্র

ফরিদুজ্জামান স্বাধীন

ডিজিটাল মার্কেটিং এক্সপার্ট ও সমন্বয়ক, সাহসিকা

## রাত ১২টার একটি গল্প

রাত ১২টা বাজে। শিগুটা ঘুমিয়ে গেছে অনেকক্ষণ। কিন্তু আপনি এখনো জেগে। ফোনের জ্বিনে চোখ, ইনবক্সে ৩৭টা অ্যানসার না দেওয়া মেসেজ। কেউ দাম জিজ্ঞেস করছে, কেউ পণ্য কবে পাবে জানতে চাইছে, কেউ আবার বলছে “আপু কাস্টম অর্ডার হবে?” তিনদিন আগের পোস্টে রিপ্লাই এখনো দেওয়া হয়নি। স্টকের খাতা মেলানো বাকি। কালকের ডেলিভারি লিস্ট বানানো হয়নি। এর মধ্যে স্বামী বলছেন ঘুমাও, কাল সকালে বাচ্চাকে স্কুলে নিতে হবে।

এই চিত্রটা কি চেনা লাগছে? বাংলাদেশের লক্ষ লক্ষ নারী উদ্যোক্তার প্রতিদিনের বাস্তবতা এটা। ব্যবসাটা আপনি একা চালাচ্ছেন। প্রোডাকশন, মার্কেটিং, ডেলিভারি, হিসাব, কাস্টমার সার্ভিস সব আপনি। কোনো ডেভিকেটেড টিম নেই, বাড়তি বেতন দেওয়ার সামর্থ্য নেই। আর ২৪ ঘণ্টার মধ্যে সংসার সামলে ব্যবসা চালানো আক্ষরিক অর্থেই একটা সুপারপাওয়ার।

কিন্তু আজকে আমি আপনাকে একটা কথা বলতে চাই। আপনাকে একা এই যুদ্ধ করতে হবে না। এমন কিছু টুল আছে যেগুলো আপনার হয়ে কাজ করবে রাতে, দিনে, সপ্তাহান্তে, ছুটির দিনে। এগুলোকে বলা হচ্ছে Agentic AI। আর এই আর্টিকলে আমি আপনাকে পরিচয় করিয়ে দেব চারটা টুলের সাথে যেগুলো আপনার ব্যবসাকে পুরোপুরি বদলে দিতে পারে। টুলগুলো হলো n8n, Zapier, OpenAI, Avi Claude Code।

ভয় পাওয়ার কিছু নেই। এগুলো ব্যবহার করতে কোনো কোডিং জানতে হবে না, কম্পিউটার ইঞ্জিনিয়ার হতে হবে না। দরকার শুধু একটু ধৈর্য আর শেখার ইচ্ছা। চলুন শুরু করা যাক। n8n, Zapier, OpenAI, Avi Claude Code এই চারটা টুল দিয়ে কীভাবে আপনার ব্যবসাটাকে আপনার হয়ে কাজ করানো যায়, সেটাই আজকের বিষয়।

## Agentic AI জিনিসটা আসলে কী?

AI বা কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তার কথা আমরা অনেকেই শুনেছি। ChatGPT-কে প্রশ্ন করা, Google Translate দিয়ে ইংরেজি পড়া এগুলো AI-এর সাধারণ ব্যবহার। আপনি জিজ্ঞেস করলেন, সে উত্তর দিল। ব্যস, কাজ শেষ।

Agentic AI সম্পূর্ণ অন্য জিনিস। “Agentic” মানে হলো এজেন্টের মতো কাজ করা। মানে সে নিজেই সিদ্ধান্ত নেয়, নিজেই পরিকল্পনা করে, নিজেই কাজ করে। আপনাকে প্রতিটা পদক্ষেপে বলে দিতে হয় না।

একটা উদাহরণ দিই। ধরুন আপনার পেজে কেউ মেসেজ দিল: “আপু, কালো রঙের জামদানি কত টাকা?” একটা সাধারণ AI হয়তো আপনাকে জানাবে যে মেসেজ এসেছে। কিন্তু একটা Agentic AI এই কাজগুলো করবে নিজেই:

মেসেজটা পড়বে, আপনার প্রোডাক্ট লিস্ট থেকে কালো জামদানির দাম খুঁজে বের করবে, কাস্টমারের নাম ধরে সুন্দর করে উত্তর লিখবে, আর পাঠিয়ে দেবে আপনি ঘুমের মধ্যেও।

সহজ করে বললে: Agentic AI হলো এমন একটা সিস্টেম যেটা আপনার হয়ে ভাবতে পারে, পরিকল্পনা করতে পারে, আর কাজ করতে পারে। এটা আপনার একজন বিশুদ্ধ কর্মী, যে কখনো ক্লান্ত হয় না, কখনো ভুলে যায় না, আর কোনো বেতন চায় না।

এখন আসি অটোমেশনে। অটোমেশন মানে হলো এমন একটা সিস্টেম তৈরি করা যেখানে একটা কাজ হলে পরের কাজটা স্বয়ংক্রিয়ভাবে হয়ে যায়। যেমন: কেউ অর্ডার দিলে সাথে সাথে কনফার্মেশন মেসেজ যাবে, স্টক আপডেট হবে, ডেলিভারি লিস্টে নাম উঠবে। আপনি কিছু না করলেও।

Agentic AI আর অটোমেশন এই দুটো মিলিয়ে তৈরি হয় একটা শক্তিশালী সিস্টেম। অটোমেশন ঠিক করে দেয় কাজের ক্রম আর পদ্ধতি, আর Agentic AI সেই কাজগুলো বুদ্ধিমত্তার সাথে করে। একসাথে এগুলো আপনার ব্যবসাকে একটা ছোট কিন্তু দক্ষ মেশিনে পরিণত করে যেটা আপনার নির্দেশে চলে, কিন্তু আপনার উপস্থিতি ছাড়াও কাজ করতে পারে।

*"AGENTIC AI হলো এমন একটি সিস্টেম যেটা আপনার হয়ে ভাবতে পারে, পরিকল্পনা করতে পারে, আর কাজ করতে পারে। এটা আপনার এমন একজন বিশুদ্ধ কর্মী যে কখনো ক্লান্ত হয় না, কখনো ভুলে যায় না।"*

## নারী উদ্যোক্তার আসল সমস্যাটা কোথায়?

আমি অনেক নারী উদ্যোক্তার সাথে কথা বলেছি। তাদের একটাই কথা সময় নেই। সকাল থেকে রাত পর্যন্ত দৌড়াচ্ছেন, তারপরও মনে হচ্ছে অনেক কাজ বাকি। এই অনুভূতিটা আসলে আপনার দক্ষতার অভাব নয়, এটা সিস্টেমের সমস্যা।

গবেষণা বলছে ছোট ব্যবসার মালিকরা তাদের মোট সময়ের ৪০% ব্যয় করেন এমন কাজে যেগুলো আসলে অটোমেট করা সম্ভব। মানে প্রতি ১০ ঘণ্টার মধ্যে ৪ ঘণ্টাই নষ্ট হচ্ছে রিপোর্টিং কাজে। প্রতিদিনের একই প্রশ্নের একই উত্তর, অর্ডার লিস্ট আপডেট, পেমেন্ট চেক, স্টক মেলানো এই কাজগুলো গুরুত্বপূর্ণ, কিন্তু এগুলো করতে আপনার মেধা লাগে না, শুধু সময় লাগে।

আর এই সময়টা যদি আপনি ব্যবসার আসল কাজে দিতে পারতেন নতুন পণ্য ডিজাইন করা, নতুন বাজার খোঁজা, কাস্টমারের সাথে গভীর সম্পর্ক গড়া তাহলে আপনার ব্যবসা কোথায় থাকত? এটা একটু ভাবুন।

নারী উদ্যোক্তাদের আরেকটা বড় চ্যালেঞ্জ হলো তথ্যের অভাব। বেশিরভাগ উদ্যোক্তা জানেন না তাদের কোন পণ্য সবচেয়ে বেশি বিক্রি হচ্ছে, কোন সময়ে সেল বেশি হচ্ছে, কোন কাস্টমার বারবার আসছেন। এই তথ্যগুলো থাকলে অনেক ভালো সিদ্ধান্ত নেওয়া যেত। কিন্তু হিসাব রাখার সময় কোথায়? AI অটোমেশন এই দুটো সমস্যাই একসাথে সমাধান করে।

## চারটা টুল: আপনার AI টিম

এখন আসুন মূল বিষয়ে। এই চারটা টুল একসাথে ব্যবহার করলে আপনার একটা পূর্ণাঙ্গ ডিজিটাল টিম তৈরি হবে। কার কাজ কী সেটা আগে একটা ছকে দেখি:

টুল	কাজ	খরচ
১. n8n	ওয়ার্কফ্লো অটোমেশন সব অ্যাপকে সংযুক্ত করে কাজ করায়	ফ্রি / ৬২০+
২. Zapier	সহজ নো-কোড অটোমেশন ৫,০০০+ অ্যাপ সংযোগ	ফ্রি / ৬১৯.৯৯+
৩. OpenAI	AI লেখক ও চ্যাটবট বাংলা-ইংরেজি দুটোতেই	ব্যবহার অনুযায়ী
৪. Claude Code	স্মার্ট AI এজেন্ট ডেটা বিশ্লেষণ ও রিপোর্ট	৬২০/মাস+

### টুল ১: n8n -আপনার ব্যবসার পেছনের ইঞ্জিন

n8n-এর নাম শুনে অনেকে ভাবেন এটা কোনো জটিল প্রোগ্রামিং টুল। আসলে একদম উল্টো। n8n হলো একটা ভিজুয়াল অটোমেশন টুল আপনি ড্র্যাগ করে আর ড্রপ করে ব্লক সাজিয়ে অটোমেশন তৈরি করেন। অনেকটা লেগো ব্লক দিয়ে কিছু বানানোর মতো।

n8n-এর সবচেয়ে বড় শক্তি হলো এটা ৪০০-এরও বেশি অ্যাপের সাথে কানেক্ট করতে পারে। Facebook, Instagram, Gmail, Google Sheets, WhatsApp, Shopify, WooCommerce- সব। মানে আপনার সমস্ত ডিজিটাল টুলকে একটা জায়গায় নিয়ে এসে একটার কাজ হলে আরেকটা চালু হয়ে যাবে।

একটা বাস্তব উদাহরণ দিই। ধরুন আপনি জামদানি শাড়ি বিক্রি করেন। কেউ আপনার ফর্মে অর্ডার দিল। n8n দিয়ে এমন একটা ওয়ার্কফ্লো বানাতে পারেন যেটা: (১) অর্ডারের তথ্য Google Sheets-এ লিখে রাখবে, (২) কাস্টমারকে WhatsApp-এ কনফার্মেশন পাঠাবে, (৩) আপনাকে ফোনে নোটিফিকেশন দেবে, (৪) স্টক লিস্ট আপডেট করবে সবই এক মিনিটের মধ্যে। এই চারটা কাজ হাতে করলে আপনার কতটা সময় লাগত?

SAHOSHIKA 4.0-এর মতো ইভেন্টে রেজিস্ট্রেশন ম্যানেজমেন্ট করুন n8n দিয়ে। কেউ ফর্ম ফিলআপ করলে সাথে সাথে একটা সুন্দর ওয়েলকাম ইমেইল যাবে পেমেন্ট ইনস্ট্রাকশনসহ। পেমেন্ট কনফার্ম হলে আরেকটা ইমেইল যাবে কনফার্মেশনের। ইভেন্টের আগের দিন রিমাইন্ডার যাবে। পুরোটাই স্বয়ংক্রিয়।

n8n-এর আরেকটা বিশেষ সুবিধা হলো এটা self-hosted করা যায়। মানে আপনার ডেটা আপনার কাছেই থাকবে, অন্য কারো সার্ভারে যাবে না। ব্যবসায়িক তথ্যের নিরাপত্তার জন্য এটা খুব গুরুত্বপূর্ণ।

n8n দিয়ে আর কী করতে পারবেন? নতুন অর্ডারে SMS পাঠানো, স্টক কমলে সাপ্লায়ারকে অটো ইমেইল করা, সাপ্তাহিক সেলস রিপোর্ট তৈরি করে পাঠানো, সোশ্যাল মিডিয়ায় শিডিউল পোস্ট করা, ফেসবুক লিড স্বয়ংক্রিয়ভাবে স্প্রেডশিটে সেভ করা সব।

শুরু করবেন কীভাবে? n8n-তে গিয়ে ফ্রি অ্যাকাউন্ট খুলুন। ইউটিউবে “n8n tutorial beginner” লিখে সার্চ করুন। প্রথমদিন শুধু একটা সিম্পল ওয়ার্কফ্লো বানান ফর্মে সাবমিট হলে ইমেইল যাবে। এতটুকু পারলেই বাকিটা শিখে নেওয়া অনেক সহজ।

n8n-এর একটা বিশেষ দিক হলো এটার কমিউনিটি অনেক সক্রিয়। যেকোনো সমস্যায় ফোরামে পোস্ট করলে দ্রুত সাহায্য পাওয়া যায়। আর হাজার হাজার রেডিমেড টেমপ্লেট আছে যেগুলো সরাসরি ব্যবহার করা যায়। নিজে থেকে শুরু না করে একটা টেমপ্লেট দিয়ে শুরু করা অনেক সহজ পথ।

## টুল ২: Zapier -সবচেয়ে সহজ, এখনই শুরু করুন

n8n যদি একটু কঠিন মনে হয়, তাহলে Zapier আপনার জন্য। Zapier হলো বিশ্বের সবচেয়ে জনপ্রিয় নো-কোড অটোমেশন টুল। এটা এতটাই সহজ যে একটু ইংরেজি পড়তে পারলেই ব্যবহার করা যায়।

Zapier-এর ভাষায় প্রতিটা অটোমেশনকে বলা হয় “Zap”। একটা Zap-এ দুটো অংশ থাকে: Trigger (কী হলে কাজ শুরু হবে) আর Action (কী কাজ হবে)। উদাহরণ: Gmail-এ নতুন মেইল এলে (Trigger), Google Sheets-এ একটি রো যোগ হবে (Action)। ব্যস, শেষ। এটাই Zapier।

আমি কিছু রেডি Zap আইডিয়া দিচ্ছি। ফেসবুক লিড ফর্মে কেউ সাইন আপ করলে স্বয়ংক্রিয়ভাবে WhatsApp-এ একটা সুন্দর মেসেজ যাবে। ইমেইলে নতুন অর্ডার এলে Slack বা WhatsApp-এ নোটিফিকেশন আসবে। Google Form-এ কেউ অর্ডার করলে Google Sheets-এ তথ্য চলে যাবে। Instagram-এ নতুন ফলোয়ার হলে তাদের একটা ওয়েলকাম DM যাবে। প্রতিটা Zap বানাতে ৫-১০ মিনিটের বেশি লাগে না।

Zapier-এর আরেকটা দারুণ ফিচার হলো “Paths”। মানে আপনি শর্ত দিতে পারবেন যদি এটা হয় তাহলে ওটা করো, যদি ওটা হয় তাহলে এটা করো। যদি অর্ডারের পরিমাণ ৫,০০০ টাকার বেশি হয়, তাহলে VIP ধন্যবাদ বার্তা পাঠাও। যদি কম হয়, তাহলে সাধারণ কনফার্মেশন পাঠাও। এই ধরনের স্মার্ট অটোমেশন আপনার ব্যবসায় একটা প্রফেশনাল টাচ যোগ করে।

একটু সং কথা বলি। Zapier-এর ফ্রি প্ল্যানে মাসে ১০০টা Zap Run করা যায়। ছোট ব্যবসার শুরুতে এটা যথেষ্ট। যখন ব্যবসা বাড়বে তখন পেইড প্ল্যানে আসতে পারবেন। মাসিক খরচ প্রায় ২,০০০ থেকে ৪,০০০ টাকা। কিন্তু এই টাকায় আপনি যে সময় বাঁচাবেন, সেই সময়ের মূল্য অনেক বেশি।

Zapier শুরু করতে zapier.com-এ ফ্রি অ্যাকাউন্ট খুলুন। হোমপেজেই “Popular Zaps” সেকশনে অনেক রেডিমেড টেমপ্লেট পাবেন। আজকের জন্য একটাই Zap বানান: “hLb Google Forms-এ কেউ সাবমিট করে, তখন আমার Gmail-এ নোটিফিকেশন পাঠাও।” এই একটা Zap বানাতে পারলে বাকিটা নিজেই বুঝে যাবেন।

“Zapier-এ একটা Zap বানাতে ৫ মিনিট লাগে। কিন্তু সেই Zap আপনার প্রতিদিন ১ ঘণ্টা বাঁচাতে পারে। মাসে ৩০ ঘণ্টা। বছরে ৩৬০ ঘণ্টা। আপনি কি এই সময়ে অন্য কাজ করতে চান না?”

## টুল ৩: OpenAI - আপনার বাংলা AI লেখক ও চ্যাটবট

OpenAI মানে হলো সেই কোম্পানি যারা ChatGPT বানিয়েছে। এই ChatGPT-কে আপনি হয়তো ব্যবহার করেছেন। কিন্তু OpenAI-এর আসল শক্তি আছে এর API-তে মানে এই AI-কে আপনার নিজের ব্যবসার সিস্টেমে ঢুকিয়ে দিতে পারা।

ChatGPT-এর ওয়েবসাইটে গিয়ে প্রশ্ন করলে শুধু আপনি একাই উত্তর পান। কিন্তু OpenAI API ব্যবহার করলে আপনার Facebook Page-এর মেসেজ বক্সে যখন কেউ কিছু লিখবে, সাথে সাথে AI সেটা পড়বে আর উত্তর দেবে। এটাই পার্থক্য। OpenAI-এর GPT-৪ মডেল বাংলা ভাষায় চমৎকার কাজ করে। আপনি বাংলায় প্রশ্ন করলে বাংলায় উত্তর দেবে, ইংরেজিতে করলে ইংরেজিতে। এমনকি আপনি বললে শুদ্ধ বাংলায় লিখবে বা চলতি ভাষায় লিখবে।

কাস্টমার সার্ভিস চ্যাটবটের কথা ভাবুন। আপনার পণ্যের তালিকা, দাম, ডেলিভারি তথ্য সব AI-কে শিখিয়ে দিন। এরপর যখন কেউ মেসেজ করবে, AI নিজেই সব প্রশ্নের উত্তর দেবে। আপনাকে শুধু সেই প্রশ্নগুলো দেখতে হবে যেগুলো AI পারেনি।

সোশ্যাল মিডিয়া কনটেন্টের কথা ভাবুন। প্রতিদিন পোস্ট লেখা ক্লান্তিকর। OpenAI-কে বলুন: “আমার নতুন লাল রঙের জামদানি শাড়ির জন্য একটা আকর্ষণীয় ফেসবুক পোস্ট লেখো বাংলায়, ইমোজি সহ।” সে এক মিনিটে লিখে দেবে। আপনি একটু এডিট করে পোস্ট করুন। প্রোডাক্ট ডেসক্রিপশন লেখার কাজে OpenAI দারুণ কাজে আসে। অনেক উদ্যোক্তা পণ্যের ভালো বিবরণ লিখতে পারেন না। AI-কে বলুন পণ্যের বৈশিষ্ট্যগুলো, সে আকর্ষণীয়ভাবে লিখে দেবে। আর ভালো প্রোডাক্ট ডেসক্রিপশন মানেই বেশি বিক্রি।

n8n বা Zapier-এর সাথে OpenAI সংযুক্ত করলে পুরো ব্যাপারটা আরও শক্তিশালী হয়। Facebook মেসেজ এলে (Zapier Trigger) → OpenAI সেটা পড়ে উত্তর লিখবে → Zapier সেই উত্তর Facebook-এ পাঠাবে (Action)। এই পুরো প্রক্রিয়া হবে ১০-১৫ সেকেন্ডের মধ্যে।

### টুল 8: Claude Code - সবচেয়ে স্মার্ট AI সহকারী

এই আর্টিকেলের সবচেয়ে এক্সাইটিং অংশে এসে গেছি। Claude Code হলো Anthropic কোম্পানির তৈরি সবচেয়ে অ্যাডভান্সড ও টুলগুলোর একটি। আর সত্যি কথা বলতে, এই পুরো আর্টিকেলটা লেখায়, SAHOSHIKA 4.0-এর রেজিস্ট্রেশন ডেটা বিশ্লেষণ করায়, পেমেন্ট যাচাই তালিকা বানাতে, ক্যাটাগরি শর্টলিস্ট তৈরি করতে সব কাজে Claude Code ব্যবহার হয়েছে।

Claude Code আর সাধারণ ChatGPT-এর মধ্যে পার্থক্য হলো, Claude Code শুধু প্রশ্নের উত্তর দেয় না সে আপনার হয়ে কাজ করে। ফাইল পড়তে পারে, ডেটা বিশ্লেষণ করতে পারে, স্প্রেডশিট বানাতে পারে, রিপোর্ট তৈরি করতে পারে, জটিল সমস্যার সমাধান করতে পারে সব একটার পর একটা ধাপে।

একটা বাস্তব উদাহরণ দিই। SAHOSHIKA 4.0-এর ৬২টা রেজিস্ট্রেশন ছিল। এর মধ্যে ডুপ্লিকেট ছিল ১১টা, পেমেন্ট সমস্যা ছিল ১৩টার। Claude Code এই পুরো ডেটা বিশ্লেষণ করে ডুপ্লিকেট খুঁজে বের করেছে, ক্যাটাগরি ভিত্তিক শর্টলিস্ট বানিয়েছে, পেমেন্ট যাচাইয়ের তালিকা তৈরি করেছে, একটা সুন্দর Excel ফাইল বানিয়েছে কয়েক ঘণ্টার মধ্যে। যে কাজ মানুষ করলে দুইদিন লাগত। মাসিক সেলস রিপোর্ট বানানোয় Claude Code অসাধারণ কাজ করে। আপনার অর্ডার ডেটা দিন, Claude Code বিশ্লেষণ করে বলবে কোন পণ্য বেশি বিক্রি হচ্ছে, কোন মাসে সেল বেশি, কোন কাস্টমার সবচেয়ে বেশি কিনছেন। এই তথ্য দিয়ে আপনি অনেক ভালো সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন। কাস্টমার ডেটা অর্গানাইজ করায় দারুণ কাজ করে। আপনার সব কাস্টমারের তথ্য এলোমেলোভাবে আছে? Claude Code-কে দিন, সে সুন্দর করে সাজিয়ে দেবে। কে কতবার কিনেছে, কতদিন পর পর কেনে, কোন পণ্য পছন্দ সব বের করে দেবে।

বিভিন্ন ডকুমেন্ট তৈরি করতেও Claude Code অসাধারণ। প্রপোজাল লেটার লিখতে হবে? ব্যবসায়িক পরিকল্পনা বানাতে হবে? ইনভেন্টরি শিট দরকার? সাপ্লায়ারকে ইংরেজিতে ইমেইল করতে হবে? Claude Code এই সব করে দিতে পারে। Claude Code-এর সবচেয়ে বড় পার্থক্য হলো এটা context বোঝে। মানে আপনি আগে যা বলেছেন সেটা মনে রেখে পরের কাজ করে। আপনি যদি বলেন “আমার ব্যবসা হলো হাতের কাজের শাড়ি, কাস্টমার বেশিরভাগ মধ্যবিত্ত নারী” এরপর কনটেন্ট বা রিপোর্ট বানাতে সব কিছুতে এই context মাথায় রাখবে।

Claude Code ব্যবহার করতে claude.ai-তে গিয়ে অ্যাকাউন্ট খুলুন। শুরুতে ফ্রি ট্রায়াল দিয়েই শুরু করতে পারেন। প্রথম দিন শুধু এই কাজটা করুন: আপনার গত মাসের সেলস ডেটা কপি করে Claude-কে দিন আর বলুন “এই ডেটা বিশ্লেষণ করে আমাকে বলো কোন পণ্য সবচেয়ে ভালো চলছে।” উত্তর দেখে আপনি অবাক হয়ে যাবেন।

# 'আন্তর্জাতিক নারী দিবস'

আবদুল্লাহ জেয়াদ



'আন্তর্জাতিক নারী দিবস' এখন নারীদের সামাজিক, অর্থনৈতিক, রাজনৈতিক, সাংস্কৃতিকসহ সব ধরনের অর্জন উদযাপনের একটি বৈশ্বিক দিন। নারীর উন্নয়ন-অগ্রযাত্রাকে আরও এগিয়ে নিতে ইতিবাচক পরিবর্তনের ডাক দেয়। ১৯৭৫ সালকে 'আন্তর্জাতিক নারী বর্ষ' ঘোষণা করে জাতিসংঘ। একই বছর বিশ্ব সংস্থাটি প্রথমবারের মতো ৮ মার্চকে আন্তর্জাতিক নারী দিবস হিসেবে পালন করে। দুই বছর পর ১৯৭৭ সালে জাতিসংঘ ৮ মার্চকে আন্তর্জাতিক নারী দিবস হিসেবে আনুষ্ঠানিক স্বীকৃতি দেয়। এই স্বীকৃতির মধ্য দিয়ে দিবসটি আনুষ্ঠানিকভাবে আন্তর্জাতিক রূপ পায়।

অর্থনৈতিকভাবে স্বাবলম্বী হওয়ায় নারীর সামাজিক অবস্থান মজবুত হচ্ছে। রাজনীতি ও নীতিনির্ধারণী পর্যায়েও নারীর অংশগ্রহণ বেড়েছে। দেশের ছোট-বড় প্রায় সাত লাখ ৬৮ হাজার ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের মালিকানায় নারী। কর্মসংস্থান বৃদ্ধির পাশাপাশি দেশের কৃষিকাজে হাল ধরছে নারীরা। দেশের পরিবারগুলোর পুরুষের পাশাপাশি নারী প্রধান হচ্ছে, যা সামাজিক ক্ষমতায়নের পাশাপাশি অর্থনৈতিক ক্ষমতায়নের বহিঃপ্রকাশ। শিক্ষাব্যবস্থায় নারীর অংশগ্রহণ বৃদ্ধি, সহায়ক নীতি, আইন সহায়তা ও সামাজিক পরিবর্তন নারীদের এই অগ্রগতিতে সহায়ক শক্তি হিসেবে কাজ

করেছে। নারীরা এখন প্রাতিষ্ঠানিক খাত থেকে অর্থ পাচ্ছে। তৈরি পোশাক খাতের পাশাপাশি কৃষিতেও নারীরা দক্ষতার প্রমাণ রাখছে। এ দুটি খাতে প্রতিযোগিতার মাধ্যমে নারী শ্রমিকের অংশগ্রহণ বেড়েছে। প্রতিষ্ঠানের মধ্যম পদে ব্যাংক-বীমাসহ অন্যান্য পেশায় নারীরা ভালো করছে।

বিবিএসের সর্বশেষ প্রকাশিত লেবার ফোর্স সার্ভে (এলএফএস) তথ্য মতে, দেশে কর্মক্ষম বা শ্রমশক্তিতে নারীর সংখ্যা প্রায় দুই কোটি ৫৭ লাখ ৮০ হাজার। বর্তমানে দুই কোটি ৪৮ লাখ ৬০ হাজার নারীর কর্মসংস্থান হয়েছে। ২০০৫-০৬ অর্থবছরে তা ছিল মাত্র এক কোটি ১৩ লাখ। প্রায় দেড় যুগের ব্যবধানে নারী কর্মসংস্থান বেড়েছে এক কোটি ৩৫ লাখ ৬০ হাজার। তবে এখনো অনেক নারী অবৈতনিক কাজে নিয়োজিত। এই সংখ্যা প্রায় ৩১ লাখ। নারীরা অর্থনৈতিকভাবে স্বাবলম্বী হওয়ায় আর্থিক প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে লেনদেন করছে। দেশের ২৫ শতাংশ নারী এখন ব্যাংক অ্যাকাউন্টে লেনদেন করছে। যোগাযোগের জন্য ৫১ শতাংশ নারী এখন মোবাইল ফোন ব্যবহার করছে। উদ্যোক্তা হিসেবে নারী তার অবস্থান সুদৃঢ় করছে। দেশের মোট অর্থনৈতিক ইউনিট বা ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের প্রায় সাড়ে ৭ শতাংশ প্রতিষ্ঠানের মালিকানায় নারীরা।

আবার করপোরেট প্রতিষ্ঠানগুলোর শীর্ষ পদে নারীর অংশগ্রহণ বাড়ছে।

আগে নারীপ্রধান পরিবারের সংখ্যা ছিল খুব কম। ২০০৬ সালে দেশে নারীপ্রধান পরিবার ছিল মোট পরিবারের মাত্র ১০.৪ শতাংশ। এখন তা বেড়ে দাঁড়িয়েছে ১৮.৯ শতাংশে। অন্যদিকে কৃষিকাজে নিয়োজিত মোট কর্মসংস্থানের ৫৮ শতাংশই নারী। পুরুষ যেখানে কৃষিকাজ ছাড়ছে, সেখানে নারীরা এই কৃষির হাল ধরছে। কর্মে নিয়োজিত নারীর বেশির ভাগই কৃষিতে রয়েছে। সর্বশেষ শ্রম জরিপের তথ্য মতে, কৃষিতে নিয়োজিত নারীর সংখ্যা এক কোটি ৮৪ লাখ ৩০ হাজার। ২০১৩ সালের শ্রম জরিপের তথ্য মতে, কৃষি খাতে নিয়োজিত ছিল ৯০ লাখ ১১ হাজার নারী।

২০১৯ সালের মে মাসে প্রকাশ পাওয়া বাংলাদেশ পরিসংখ্যান ব্যুরোর 'জেন্ডার স্ট্যাটিস্টিকস অব বাংলাদেশ' শীর্ষক গবেষণায় দেখা যায়, ২০১৩ থেকে ২০১৭ সাল পর্যন্ত নারীর কর্মসংস্থান ৩৩.৫ শতাংশ থেকে বেড়ে ৩৬.৩ শতাংশ হয়েছে। তবে এই বৃদ্ধির সিংহভাগ গ্রামীণ নারীর কর্মসংস্থান। শহুরে নারীর কর্মসংস্থান বরং কমেছে, ২০১৩-তে শহুরে নারীর কর্মসংস্থান ৩২.৯ শতাংশ ছিল, যা ২০১৪-১৫-তে কমে দাঁড়ায় ৩০.৮ শতাংশে। ২০১৬-১৭-তে এসে তা একটু বেড়ে ৩১ শতাংশ হয়। অথচ বাংলাদেশ শিক্ষা তথ্য ও পরিসংখ্যান ব্যুরোর দেয়া তথ্য অনুযায়ী, সে বছর স্নাতক ও স্নাতকোত্তর পর্যায়ে লেখাপড়া করা জনগোষ্ঠীর ৪২ শতাংশ ছিলেন নারী।

গ্রামীণ অঞ্চলে নারীরা প্রায়ই অবৈতনিক কৃষিকাজ, গৃহকর্ম এবং অপ্রচলিত ছোট উদ্যোগে নিযুক্ত থাকেন। এই অবদান সামাজিকভাবে প্রায়ই স্বীকৃত হয় না। শহরের নারীরা পেশাদার চাকরিতে সীমিত সুযোগ, বৈষম্য এবং নিরাপত্তার কারণে পূর্ণ অংশগ্রহণ করতে পারেন না। মাতৃত্বকালীন সুবিধা, শিশু যত্ন এবং নমনীয় কর্মপরিকল্পনার অভাবে অনেক নারী চাকরি ছাড়তে বাধ্য হন। শ্রমবাজারে নারীর সংখ্যা বৃদ্ধি পেলে দেশের উৎপাদনশীলতা, উদ্ভাবন এবং নেতৃত্বের ক্ষমতা দ্বিগুণ হবে।

বাংলাদেশের সাম্প্রতিক অর্ধশতাব্দী ইতিহাস এক অনন্য রূপান্তরের সাক্ষী। স্বাধীনতার পর যুদ্ধবিধ্বস্ত দেশ ধীরে ধীরে একটি উদ্ভাবনী, মানবসম্পদ নির্ভর এবং অর্থনৈতিকভাবে শক্তিশালী জাতিতে রূপান্তরিত হয়েছে। দেশের অভ্যন্তরীণ উন্নয়ন, রফতানি প্রবৃদ্ধি, প্রযুক্তি এবং মানবসম্পদ উন্নয়নের ক্ষেত্রে উল্লেখযোগ্য অগ্রগতি হয়েছে। কিন্তু এই অগ্রগতির একটি গুরুত্বপূর্ণ স্তম্ভ এখনও পুরোপুরি ব্যবহার করা হয়নি- নারী শ্রমশক্তি। দেশের মোট জনসংখ্যার অর্ধেকের বেশি নারী শ্রমবাজারে তাদের পূর্ণ দক্ষতা, সৃজনশীলতা ও নেতৃত্ব প্রদানের সুযোগ পাচ্ছেন না। তারা বৈষম্যের শিকার, কম মজুরি পান, নিরাপত্তার ঝুঁকির মুখোমুখি হন এবং উচ্চপদে নেতৃত্বে অংশ নিতে পারেন না। নারীর সম্পূর্ণ অংশগ্রহণ নিশ্চিত করা কেবল সমতার বিষয় নয়, এটি দেশের অর্থনৈতিক স্থিতিশীলতা, বৈচিত্র্যময় উদ্ভাবন এবং সামাজিক ন্যায়ের জন্য অপরিহার্য।

নারী উদ্যোক্তা এবং কর্মী দেশের অর্থনীতিতে নতুন মাত্রা যোগ করেন। তারা উদ্ভাবন, বাজারজাতকরণ এবং সামাজিক উদ্যোগে নতুন ধারণা নিয়ে আসেন। নেতৃত্বে নারীর অংশগ্রহণ প্রতিষ্ঠানে নীতি প্রণয়ন, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা এবং সামাজিক দৃষ্টিভঙ্গিতে সমতার নিশ্চয়তা দেয়। বোর্ড এবং নীতি নির্ধারণে নারীর অংশগ্রহণ দেশীয় এবং বৈশ্বিক অর্থনৈতিক পরিবেশে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা দেয়। উদ্যোক্তা নারী সমাজে রোল মডেল হয়ে ওঠেন। তাদের সফলতা অন্য নারীদের অনুপ্রাণিত করে, যা একটি সামাজিক বিপ্লবের সূচনা করে। যখন নারী অর্থনৈতিকভাবে স্বাধীন হয়, তখন পরিবার এবং সমাজে ন্যায়, সমতা এবং উদ্ভাবনী মানসিকতা বৃদ্ধি পায়। বাংলাদেশ অর্থনীতি সমিতির আহ্বায়ক অধ্যাপক ড. মাহবুব উল্লাহ বলেন, নারীর শ্রমবাজারে অংশগ্রহণ বৃদ্ধি কেবল সামাজিক ন্যায়বিচারের বিষয় নয়, বরং এটি জাতীয় অর্থনীতির উৎপাদনশীলতা ও টেকসই উন্নয়নের একটি মৌলিক শর্ত; যার অনুপস্থিতি দারিদ্র্য, আয় বৈষম্য ও সামাজিক ঝুঁকিকে আরও গভীর করে তোলে।

লেখক: চিফ রিপোর্টার, দৈনিক দিনকাল ও গবেষক

# উদ্যোক্তা জগৎবালের কথা



## মিতি নেওয়াজ

স্বত্বাধিকারী, মিতি নেওয়াজ কালেকশন

আমার নাম কানিজা আক্তার। কিন্তু মানুষ আমাকে চেনে মিতি নেওয়াজ নামে। নামটা আমার খুব প্রিয়। কারণ এই নামে আমাকে কেউ কারও সঙ্গে জুড়ে দেয় না। এই নামে আমি শুধু আমি। আমার জন্ম রংপুর সদর হাসপাতালে। বেড়ে ওঠাও রংপুর শহরের মাটিতেই। আমি নব্বই দশকের শুরু দিকের সন্তান। সে সময়টা ছিল অদ্ভুত সুন্দর যখন মানুষ এখনকার মতো এত ব্যস্ত ছিল না, আবার একেবারে সাদামাটাও ছিল না। ছোটবেলায় আমি খুব শান্ত ছিলাম না। বরং ঠিক তার উল্টো।

নানার বাড়িতে গেলে মাছ ধরা ছিল প্রধান দায়িত্ব। আম-জাম গাছে ওঠা ছিল দৈনন্দিন কাজ। বৃষ্টিতে ভেজা ছিল উৎসবের মতো। ভেজা গাছ নাড়িয়ে অন্যদের ভিজিয়ে দেওয়া এতে যে কী আনন্দ পেতাম, এখন আর ঠিক মনে পড়ে না। শুধু জানি, খুব ভালো লাগত। কলিংবেল বাজিয়ে দৌড়ে পালানো ছিল এক ধরনের শিল্প।

আর খেলাধুলা, কানামাছি, দাঁড়িয়াবান্ধা, ডাংগুলি কোনোটা বাদ যেত না। তখন মেয়েদের জীবন ছিল

অনেক ছোট। কিন্তু আমার স্বপ্নগুলো ছিল অকারণে বড়। আমি পড়াশোনা করেছি রংপুর গভর্নমেন্ট গার্লস স্কুল আর রংপুর সরকারি কলেজে।

আমরা ছিলাম দুই বোন আর এক ভাই। আমি মেঝ। আমাদের ছোট ভাইটা খুব বেশিদিন ছিল না। এক দুর্ঘটনায় সে চলে যায়।

কিছু শূন্যতা থাকে, যেগুলো কোনোদিন পূরণ হয় না। শুধু অভোস হয়ে যায়। এই শূন্যতাটার সঙ্গেও আমার সেভাবেই অভোস হয়ে গেছে। লেখাপড়ার চেয়ে খেলাধুলা আর এক্টিভিটিতে আমি বরাবরই এগিয়ে ছিলাম। কিন্তু রক্ষণশীল সমাজ তখন বলত “মেয়েরা খেলাধুলা করলে নাকি বিয়ে হবে না।” এই ভয়, এই শাসন, এই সামাজিক চোখরাঙানির কারণে খেলার মাঠে পা রাখার আগেই থেমে যেতে হয় আমাকে। তবুও ছোটবেলা থেকেই আমার ভেতরে একটা গভীর ইচ্ছা ছিল আমি শুধু “অমুকের মেয়ে” হয়ে থাকতে চাই না।

আমার নিজের একটা পরিচয় থাকবে। মানুষ আমাকে আমার নামে চিনবে। কলেজে পড়ার সময় টিউশনি করাতাম। টাকা জমিয়ে শীতের সময় তিন-চারজন মানুষকে শীতের কাপড় কিনে দিতাম। আমি আঁকতে পারতাম। অনেককে আঁকা শিখিয়েছি। কারও জন্য ছবি

এঁকেছি। মানুষকে কিছু দিতে পারলে ভেতরে অদ্ভুত এক শক্তি হতো। এখনো হয়। ২০০৬ সালের দিকে হ্যান্ডপেইন্ট, ব্লক, বাটিক ট্রেনিং নেই ও মা বোনের দেখে সুই সতার দিয়ে নিজের জামায় ডিজাইন করি। পরিচিত জনেরা অনেকেই আমার কাজগুলো দেখে প্রশংসা করতে। তারাই আমার থেকে তাদের জামা ডিজাইন করে নিতেন।

আমার জীবনের প্রথম আয় ছিল ৩৫ টাকা। এই টাকাটা আমি অনেকদিন রেখে দিয়েছিলাম। কারণ এটা শুধু টাকা ছিল না এটা ছিল প্রমাণ। হ্যান্ডপেইন্ট আর ব্লক, বাটিকের কাজ করে নিজের হাতখরচ চালাতাম। বাবা ব্যবসায়ী ছিলেন। তাই নিজের উদ্যোগে কিছু করার স্বপ্নটা খুব স্বাভাবিকভাবেই মাথায় ঢুকে গিয়েছিল। ২০১৩ সালে আমার বিয়ে হয়। শ্বশুরবাড়ি সিরাজগঞ্জের এক প্রত্যন্ত গ্রামে।

স্বামীর চাকরির কারণে ঢাকায় থাকা শুরু করি। বিয়ের পর মানুষ ধরে নেয় এবার মেয়েটা থেমে যাবে। আমি থামিনি। নিজেদের আর পরিচিতদের খামারের গাভীর দুধ থেকে ঘি বানিয়ে ঢাকায় নিয়ে আসতাম। কাছের মানুষদের দিতাম।

সেখান থেকেই শুরু। খুব ছোট করে। খুব চুপচাপ। আমি কখনো মানের সঙ্গে আপস করিনি। ধীরে ধীরে যোগ হলো সুন্দরবনের মধু, আচার, পাপড়, টেকি ছাঁটা ডাল। পাশাপাশি ফিরে এলো বাটিক আর হ্যান্ডপেইন্ট। সব একসঙ্গে একটা নামে এসে দাঁড়াল মিতি নেওয়াজ কালেকশন। ২০১৬ সালে এমন সময় গেছে মাসে চার-পাঁচ কেজি ঘি বিক্রি করতেই পুরো মাস লেগে যেত। সব কাজ একাই করতাম। ঘি বানানো, প্যাকেট করা, অর্ডার নেওয়া, পাঠানো। ক্লান্তি ছিল। হতাশা কম ছিল না। তবু থামিনি। সময় বদলায়।

কাজও বদলায়। এখন মাসে দুইবার ঘি তৈরি হয়। কয়েকজন নারী-পুরুষ কাজের সুযোগ পান। ঢাকায় একজন সহকারী আছেন। ২০২০ সালে করোনার সময়, ভয় আর অনিশ্চয়তার মধ্যে, আমি আর আফিয়া আফসানা আপু মিলে একটি ফেসবুক গ্রুপ খুললাম “অপরাজিতা”।

শুধু নারীদের জন্য। এই গ্রুপটা শুধু কেনাবেচার জায়গা না। এটা সাহসের জায়গা। এক বছরের মধ্যে ট্রেড লাইসেন্স, আয়কর সব শুরু করি।

আমার সিগনেচার পণ্য সিরাজগঞ্জের খাঁটি গাওয়া ঘি। অনলাইনে ঘি বিক্রি করা নিয়ে অনেক হাসি-ঠাট্টা শুনছি।

“মিতি তো অনলাইনে ঘি বিক্রি করে!”

এখন এই কথাটা কেউ হাসতে হাসতে বলে না। মান ধরে রাখার কারণে মানুষ আমাকে ভালোবেসে বলে “ঘি আপু”।

আমি এই নামটা খুব যত্নে রাখি। এই যাত্রায় আমার স্বামী, শ্বশুর-শাশুড়ি, বাবার বাড়ির মানুষ সবাই পাশে ছিলেন। শুরুটা কঠিন ছিল। এখন আলহামদুলিল্লাহ।

আমি ঘরে বসেই নারীদের কাজের সুযোগ তৈরি করতে পেরেছি। রংপুরের নারীদের প্রশিক্ষণ দিয়েছি। পরে বুঝলাম প্রাতিষ্ঠানিক কাঠামো দরকার। ফুলবুকু নিগার সুলতানাকে নিয়ে তৈরি হলো মহিলা অধিদপ্তরের থেকে নিবন্ধিত “ইচ্ছা মহিলা উন্নয়ন সংস্থা” রংপুর।

২৫০ জনের বেশি নারী এখানে প্রশিক্ষণ নিয়েছেন। ৫২ জন নিয়মিত কাজ করছেন। আমাদের লক্ষ্য কর্মী বানানো না। আমাদের লক্ষ্য নারীদের উদ্যোক্তা বানানো। আমরা মেলায় যাই। নিজেদের সঙ্গে অন্যদের পণ্যও নিয়ে যাই। যাতে রংপুরের নারীদের ঢাকায় আসতে না হয়। আমার স্বপ্ন খুব সাধারণ

“ইচ্ছা” একদিন বড় ব্র্যান্ড হবে।

নারীদের তৈরি পণ্য দেশ-বিদেশে যাবে। আর শুরুটা হবে রংপুর থেকে। আমি নিজেকে এখনো পুরোপুরি সফল বলি না। কিন্তু রংপুরের মানুষ আমাকে চেনে মিতি নেওয়াজ নামে। এই পথচলা আমাকে একটি কথা শিখিয়েছে পেছনে কে কী বলল, সেটা বড় নয়; সামনে কেন হাঁটছিল সেটাই আসল।

# উদ্যোক্তা অন্তরালের কথা



ফাহিমা সুলতানা পারভীন (শিউলি)

রাইয়ান'স ডারাইটিস কালেকশন

শিউলি আমার ডাক নাম। বাবা-মা খুব ভালোবেসে এই নাম রেখেছে। নামের মানে হয়তো, এই ভেবে রেখেছেন তাদের এই সন্তান ফুলের মতো সৌরভ ছড়াবে। মানুষের স্বপ্ন ও বাস্তবের সমন্বয় করতে কঠিন থেকে কঠিনতর পথ অতিক্রম করতে হয়। বাবা-মা অতি কষ্টে, অনেক চ্যালেঞ্জ নিয়ে তার সাত সন্তানকে (চার কন্যা, তিন পুত্র) মাস্টার্স করিয়েছে। বাবার স্বপ্ন ছিল আমি “আইনজীবী” হবো। আমার নামের পূর্বে Advocate থাকবে। বাবার সেই স্বপ্ন পূরণের লক্ষ্যে এলএল.বিতে ভর্তি হয়ে এক বছর পড়াশুনা করেও শেষ করতে পারিনি। কারণ Husband পছন্দ করেন না আইন বিষয় নিয়ে এগিয়ে যাই। তাই এলএল.বি পড়া বাদ দিয়ে দেই। “ভূগোল” বিষয়ে মাস্টার ডিগ্রী অর্জন করি। বিয়ের পূর্বে স্কুল এবং কলেজে শিক্ষকতা করি। কিন্তু বিয়ের পর শিক্ষার সাথে সম্পৃক্ত কোন ক্যারিয়ার ছিল না। ৮/১০ টা মেয়ের মত সাধারণ গৃহিনী হয়ে পেলাম। স্বামী, সংসার এবং সন্তান ছিল আমার জগৎ। অনেক কিছুই ইচ্ছে করতো কিন্তু সংসারের সুখের জন্য সব ইচ্ছে মাটি চাপা দিতে হয়। আমার ফুটফুটে সন্তান জন্মগ্রহণ করে। হাসপাতালে ভর্তি থাকা অবস্থায় ১৫ দিনে নিতে হয়েছিল ১৩টা স্যালাইন। টুইনের মধ্যে একটা আড়াই মাসে মিসিং। আরেকজন ছয় মাসে, এই ছয় মাসের বাচ্চাই হয় স্পেশাল। যদিও প্রথমে বুঝতে পারিনি সে স্পেশাল হবে। অনেক কষ্টে এই বাচ্চার টিকে

থাকা। ফুসফুস হয়নি, চোখ ফোটেনি ছিল নিউমোনিয়া, জন্ডিস, লাইফসার্পোর্টে ছিল ১৪ দিন। কতো দুর্বল দিন। ৯৫০ গ্রাম ওজন নিয়ে হাসপাতালে ভর্তি হই, জন্মের সময় রাইয়ানের ওজন ছিল ১৩৫০ গ্রাম। অর্থনৈতিক টানাপোড়েনেও সন্তানকে সুস্থতার দিকে এগিয়ে যাওয়ার লক্ষ্যে চিন্তা করেছিলাম। আমার অবুঝ সন্তান রাইয়ানেই আমাকে আত্মপ্রত্যয়ী/স্বীয় অবস্থান সৃষ্টি করতে সহায়ক ভূমিকা পালন করেছে।

“রাইয়ান” কে সাপোর্ট দেয়ার মতো সেই অর্থে কেউই ছিল না। একজন সদ্য ভূমিষ্ট স্বাভাবিক শিশুকে নিয়ে যখন একজন “মা” হিমশিম খেয়ে যান সেখানে আমার কি অবস্থা হয়েছে বা হচ্ছে তা সহজেই অনুমান করা যায়। উপরের এই অভিজ্ঞতাই আমাকে “উদ্যোক্তা” হতে শক্তি দিয়েছে। এইগুলো না থাকলে আমি হয়তো উদ্যোক্তা হতে পারতাম না।

ছোট বেলায় অনেক কিছু হতে ইচ্ছে করতো হাইট ভালো হওয়াতে আর্মি, পুলিশ, বিমানবালা হওয়ার কথা ভাবতাম। কিন্তু ট্রেনিং এ শুনেছি অনেক কষ্ট তাই এগুলো আর ইচ্ছে করতো না। ইচ্ছে করতো ব্যাংকার হতে, এ্যাডভোকেট হতে ইচ্ছের কোনটাই হতে পারলাম না। শিক্ষকতাও ভালো লাগতো যাক সেটা হতে পেরেছিলাম বিয়ের আগে।

স্পেশাল বাচ্চার জন্মের পর আমার জীবন অনেকটা পাল্টে যায়। বিয়ের আগে কখনও একা বের হতাম না বা

বাবা-মা একা ছাড়তো না সাথে থাকতো ভাইবোন। বাচ্চার উন্নতির জন্য আমাকে একা একা বের হতে হয়। বাচ্চা প্রিমিচিউর হওয়াতে ১০০% সাপোর্ট এবং প্রচুর সময় দিতে হয়েছে। নয় মাস থেকে শুরু করি থেরাপি যা আজও থামাইনি নয় বছরেও। একজন থেরাপিস্ট বলেছে আমার বাচ্চা কখনও হাটতে পারবে না তখন অজোরে কান্না করেছিলাম। সেই মূহুর্তে মেঝে বোন বলেছিল তুই চেষ্টা করে যা ইনশাআল্লাহ ওর উন্নতি হবে। সিআরপির একজন ডাঃ এর কাছে যাই তিনি ছেলের অবস্থা দেখে খুবই হতাশ। আমাকে বললেন আমি আপনাকে যা করতে বলবো তা যদি করতে পারেন ১০০% উন্নতি না হলেও কিছুটা উন্নতি হবে। আমি সাথে সাথে রাজি হয়ে যাই এবং তার কথা মনোযোগ দিয়ে শুনি। দুটো কাজ করতে বলেছেন ১ ধৈর্য্য এবং ২ লম্বা সময় থেরাপী সেই থেকেই শুরু করলাম।

ঘাড় শক্ত হলো দেড় বছরে। হামাগরি, বসা, দাঁড় করানো, পায়ের পাতা ঠিক করা, হাঁটতে শিখানো ইত্যাদি একা করতে থাকি। Husband এর অর্থনৈতিক সমস্যা থাকতে বলেছিল থেরাপী পরে নিতে যদিও সাধ্যমত চেষ্টা করেছেন। তবুও থামাইনি একা শুরু করি বাচ্চার উন্নতির যুদ্ধ। দেখিনা কতোটুকু পারি। সংসার বাদ দিয়ে সাভারে চলে যাই মার কাছে, সেখান থেকে থেরাপী সেন্টার কাছে। সেখানে থাকতে আমার জন্য অনেক সুবিধা হয়। এভাবেই চলে গেল কয়েকবছর।

আর এই জীবন ভালো লাগে না। সাভার -ঢাকা করতে থাকি নিজেও মানসিক দিক থেকে অসুস্থ হয়ে যাই। মনে মনে ভাবি এভাবেই কি যাবে আমার জীবন তাহলে পড়াশুনা করলাম কেন? স্পেশালি বাচ্চাদের যখন প্রোগ্রাম গুলোতে নিয়ে যেতাম। পাশাপাশি থেরাপী তো আছে। আবার স্কুলে ভর্তি করলাম সব একা। স্কুল অনেক দূরে গুকে নিয়ে যেতে অনেক কষ্ট হতো। তবুও নিয়ে যেতাম একটু উন্নতির আশায়। মানসিক, শারীরিক অনেক কষ্ট হতো তবুও হাল ছাড়িনি। অবশ্য মাঝে মাঝে মনে হতো আল্লাহ আমাকে বাঁচিয়ে রাখছে কেন আমার মৃত্যু দাও আবার চিন্তা করলাম আমি মারা গেলে রাইয়ানকে কে দেখবে। প্রায় কান্না করে ছোট বোনকে বলতাম আমার কষ্টের কথা। সে বললো তুই কেন কান্না করছি কিছু একটা নিয়ে ব্যস্ত থাক। চিন্তা করছিলাম কি নিয়ে ব্যস্ত

থাকা যায় বোন কে বললাম, আমাকে একটা পেইজ খুলে দে আমি অনলাইনে ব্যবসা করবো সে পেইজ খুলতে পারলো না দেশের বাহিরে থাকায়। পরে Fashion in our choice নামে একটা গ্রুপ খুলে দিল। কি নিয়ে, কিভাবে শুরু করবো কিছুই বুঝতে পারছিলাম না পরে চিন্তায় আসলো আমি তো বিছানার চাদরের প্রতি দূর্বল তাহলে এটা নিয়ে কাজ করলে কেমন হয়?" বিসমিল্লাহ" বলে ৬০০০ টাকা দিয়ে শুরু করলাম কিন্তু পরিচিতি হবো কিভাবে? বুঝতে পারছিলাম না। ছোট বোনের ইনভাইটে "DB" এ জয়েন হলাম। উইটা কি জিনিস বুঝলাম না, কারণ গ্রুপ সম্পর্কে আমার আইডিয়া ছিল না। ২০২০ সালের জুন মাসের ৩০ তারিখে জয়েন হই তখন রাইয়ানের স্কুলও বন্ধ। বাসায় থেকে থেকে সে বিরক্ত। তাকে সাইকেল কিনে দেয়া হলো। সাইকেল চালানো শেখাচ্ছি আর উইয়ের পোস্ট পরছি, লাইক, কমেন্ট করছি। রাজীব স্যারের পোস্টগুলো বেশি পড়তাম। বাংলা লিখতে পারতামনা বাংলা লিখতাম।

পরড়ে পরড়ে একটা আইডিয়া। তারপর পোস্ট দিয়ে হতে থাকলাম পরিচিত। ভাইবোন, বান্ধবীরা খুবই সাপোর্ট করে সাথে উইয়ের সদস্যরা। ছয়মাসে আড়াই লাখ টাকা সেল। অনলাইনে ব্যবসার সফলতার জন্য মাথায় রেখেছি সততা, commitment, জিনিসের গুণগত মান, পরিশ্রম, ধৈর্য্য, বাজার মূল্য, কাষ্টমার চাহিদা পূরণ করতে, পণ্য ১০০% ভালো, কাষ্টমার পণ্য পছন্দ করেছে কিনা খোঁজখবর, সঠিক সময় ডেলিভারি করতাম। যদিও ডেলিভারি নিতে নানা ঝামেলা পোহাতে হয়েছে।

প্রথমে বিছানার চাদর নিয়ে কাজ শুরু করেছি। বর্তমানে এর পরিধি বাড়িয়ে নিয়ে এসেছি চাদরের সাথে ম্যাচিং পর্দা, জামদানি সব আইটেম, শতরঞ্জি টেবিল রানার, মশারি, শাল ইত্যাদি। ভবিষ্যতে আরও বিভিন্ন টাইপের ইউনিক আইটেম নিয়ে কাজ করার ইচ্ছে আছে। বিশেষ করে Special বাচ্চাদের থেরাপির পণ্য যা আমি face করেছি তা অন্য কোন Special baby মার যেন face করতে না হয়। এই বাচ্চারা যাতে উন্নতি প্রয়োজনীয় পণ্য পায়। ব্যবসা - বাণিজ্যের ক্ষেত্রে নারীদের সাপোর্ট করা উচিত নানা সমস্যার সম্মুখীন হয়েছি এবং হচ্ছি তবুও এগিয়ে যাচ্ছি।

এক্ষেত্রে সবচেয়ে দরকার মনের জোর, ধৈর্য্য এবং পরিশ্রম

যার তিনটিই আমার মধ্যে আছে তাই আমি সফলতার কাছে যেতে পারছি। আমি আমার সন্তানকে নিয়ে অনেক দূরে এগিয়ে যেতে চাই। নিজের একটা পরিচয় থাকবে নিজের কিছু থাকবে সেই লক্ষ্যে এগুচ্ছি আল্লাহ্ সুস্থ রাখলে সব বাধা অতিক্রম করতে চাই। যারা রাইয়ানের মতো বাচ্চাদের অবহেলা করে তাদের কাছাকাছি আসতে পারছি আলহামদুলিল্লাহ্। এখন অনেকেই তার পরিচয় নিয়ে গর্ববোধ করে। Raian's varieties collection এখন সফলতার দিকে। আমি মনে প্রাণে বিশ্বাস করি, খুব দৃঢ়তার সাথে বলতে পারি যে বা যারা পাহাড়সম প্রতিবন্ধকতা বা আঘাত পেয়ে একবার শুধু উঠে দাঁড়াতে পারে তারা জীবনের কোন না কোন সময় সফলতাকে স্পর্শ করতে পারবেই। এখানে এক হৃদয় বিদারক কথা উল্লেখ না করেই পারছি না।

“আমার বাবা যখন মৃত্যু শয্যায়, যখন তিনি ধীরে ধীরে এই দুনিয়া ছেড়ে চলে যাচ্ছিলেন সেই সময় বাবাকে এক নজর দেখতে যেতে পারিনি” কেন পারিনি তা হয় নাই বা বললাম। যে বাবা মেয়েদের শিখিয়েছিল শুধু নারী হিসেবে নয় বেঁচে থাকতে হবে “মানুষ” হিসেবে। আত্মসম্মান, স্বীয় যোগ্যতা, আত্মপরিচয় নিয়ে বড় হওয়ার উৎসাহ দিয়েছিল। আমার একটু একটু করে উদ্যোক্তা হয়ে উঠা, সফলতার দিকে এগিয়ে যাবার নেপথ্য বাবার সেই উৎসাহ এবং মায়েস সাত- সন্তানকে মানুষ করার নীরব কষ্টগুলো শক্তি দেয়। জীবন যুদ্ধে কঠিন সময়ে আমার সন্তানের হাসি, আমার মাঝে দৃঢ় মনোবল যুগিয়েছে। বিয়ের পর যে আমি নিজেকে গুটিয়ে নিয়েছি (ঠিক শামুকের খোলসের মত) সেই আমি মাথা উঠু করে বাটতে শিখেছি, স্বাবলম্বী হয়েছি সব কিছু হয়েছে আমার “রাইয়ান” এর জন্যই। আমার সন্তানকে নিয়ে আমি গর্ববোধ করি। এই সন্তানই আমাকে স্বচ্ছলতার মুখ দেখিয়েছে। আমি সব শিশুদের বাবা-মাকে বলবো, বিশেষ করে মায়েদের বলবো আপনারা ভেঙ্গে পরবেন না, হতাশ হবেন না। বেটে থাকুন ভালোভাবে।

প্রত্যেক মা-বোনদের উদ্দেশ্যে বলবো, আপনারা আত্মনির্ভরশীল হন। আপনাকে সৃষ্টিকর্তা যে মেধা দিয়েছেন তা অলসভাবে শূন্যে মিলিয়ে দিবেন না। কারও উপর সম্পূর্ণভাবে নির্ভরশীলতা আপনাকে

অর্কমণ্য, মেধাশূন্য করে দিবে। একজন আত্মনির্ভরশীল মানুষ তিনি নারী বা পুরুষ যেই হোন না কেন, তাকে সবাই শ্রদ্ধা করে।

আমি চাই প্রত্যেক নারী এগিয়ে যাক, নারীরা পুরুষের পাশাপাশি শিক্ষায়, কর্মক্ষেত্রে এগিয়ে গেলে আমরা সবাই একটি সুন্দর বাংলাদেশ পাবো। সবাইকে ধন্যবাদ আমার সংগঠনটি তৈরি করা হয়েছে প্রায় পাঁচ বছর আগে কিন্তু এর কার্যক্রম করা শুরু হয়েছে দুই মাস হয়েছে। দুই মাসে আলহামদুলিল্লাহ্ আমরা ব্যাপক সাড়া পাচ্ছি। এখানে প্রথমত আমরা স্পেশাল বাচ্চাদের নিয়ে, মায়েদের নিয়ে কাজ করতে চাচ্ছি কারণ মায়েরা ভালো থাকলে সন্তানরা ভালো থাকে সেজন্য আমরা স্পেশাল বাচ্চাদের মায়েদেরকে ডিপ্রেসন থেকে বের করানোর চেষ্টা করছি এবং তাদেরকে থেরাপির ব্যাপারে সজাগ করছি। থেরাপির জিনিসপত্র নিয়ে আমরা একটা শোরুম তৈরি করার চেষ্টা করব যাতে আমরা অল্পতেই এসব বাচ্চাদের থেরাপি জিনিসপত্র, সরঞ্জামগুলো আছে তারা যেন পেয়ে যায়। ডিভোর্সি মা এবং হচ্ছে সিঙ্গেল মাদার এদের জন্য আমরা কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা এবং তাদের পাশে সবসময় থাকতে চাই, সাথে অসহায় নারী যারা আছে তাদের পাশে কাজ করতে চাই আমরা প্রোগ্রামের অর্গানাইজ করে থাকি এ পর্যন্ত প্রায় ১০টি প্রোগ্রামের অর্গানাইজ করেছি সফলভাবে। কেউ যদি অর্গানাইজ করে তাদেরকে আমরা সহযোগিতা করে থাকি।

মিডিয়ার ব্যাপারে আমরা অনেক প্রতারণার শিকার হই, সেখানে যাতে কোন মহিলা প্রতারণিত না হয় সে ব্যাপারেও সহযোগিতা করে থাকি আমি ব্যক্তিগতভাবে প্রায় হাজারের উপর নারীদেরকে সুযোগ করে দিয়েছি। জিটিভিতে “আজকের অনন্যা” আর নেস্সাস টেলিভিশনের “নেস্সাস লেডিস ক্লাব”। আমরা একজন নারী আরেকজন নারীকে কোন সুযোগ-সুবিধা দিতে চাই না মনে হয় যে তাকে যদি আমি সুযোগ দেই তাহলে তো সে অনেক উপরে উঠে যাবে আমরা সেটা করি না আমরা যে সুযোগটা পাই চেষ্টা করি সব নারীদেরকে দেওয়ার জন্য। আমাদের সংগঠন থেকে আমরা সমাজকল্যাণমূলক কাজ করে থাকি। সবাই আমাদের সংগঠনের জন্য দোয়া করবেন।

## উদ্যোক্তা অন্তরালের কথা

আবিদা খান শম্পা

স্বত্বাধিকারী, আবিদা'স জোন

আমার জীবনের সবচেয়ে বড় লড়াইটা কখনো বাইরের পৃথিবীর সাথে ছিল না ছিল নিজের ভেতরের ভয় আর সংশয়ের সাথে। “আমি কি পারব?” এই প্রশ্নটা দীর্ঘদিন আমাকে আটকে রেখেছিল। তবু মনের গভীরে একটুকরো স্বপ্ন নীরবে বেঁচে ছিল, যা বারবার মনে করিয়ে দিত চেষ্টা না করলে জানব কীভাবে? একদিন সেই বিধার দেয়াল ভেঙে আমি সিদ্ধান্ত নিলাম, আগে নিজেকেই জয় করব। সেদিন থেকেই শুরু হয় আমার স্বপ্ন আর নিজের পরিচয় খুঁজে পাওয়ার যাত্রা।

আমার প্রথম পদক্ষেপটা এসেছিল এক অদ্ভুত সময় করোনাকালীন সেই অনিশ্চিত দিনগুলোতে। চারপাশে তখন থেমে যাওয়ার গল্প, উদ্বেগ আর অনিশ্চয়তা। কিন্তু সেই থমকে থাকা সময়েই আমি ছোট্ট করে নিজের স্বপ্নটাকে সুযোগ দিলাম। হাতে ছিল সীমিত সামর্থ্য, মনে ছিল অসংখ্য প্রশ্ন, তবু সাহস করে শুরু করেছিলাম। কারণ বুঝেছিলাম নিখুঁত সময়ের অপেক্ষা করলে স্বপ্ন শুধু অপেক্ষাই হয়ে থাকে। শুরুর পথটা সহজ ছিল না। প্রতিটি দিন ছিল শেখার, ভুল করার, আবার উঠে দাঁড়ানোর গল্প। কখনো হতাশা এসেছে, কখনো নিজের সামর্থ্য নিয়েই সন্দেহ হয়েছে। কিন্তু যখন ছোট ছোট সাফল্যগুলো আসতে শুরু করল, সেগুলো যেন আমার আত্মবিশ্বাসকে নতুন করে জাগিয়ে তুলল। সেই ক্ষুদ্র

অর্জনগুলো আমাকে শিখিয়েছে বড় স্বপ্নের ভিত্তি তৈরি হয় ছোট সাহসী পদক্ষেপ থেকে।

সেই শুরু থেকে আজ পর্যন্ত আমি থেমে থাকিনি। পথ চলতে চলতে পেয়েছি কিছু সাফল্য, পেয়েছি মানুষের বিশ্বাস আর ভালোবাসা, শুরুতেই পেয়েছিলাম একজন রূপকার, পরবর্তীতে তিনিই হয়েছেন আমার মেন্টর যা আমার সবচেয়ে বড় প্রাপ্তি। এগিয়ে যাওয়ার পথে। এই বিশ্বাস আমাকে প্রতিদিন মনে করিয়ে দেয়, আমার পথচলা অর্থপূর্ণ। বড় কোনো সাফল্যের শিখরে হয়তো এখনো পৌছাতে পারিনি, কিন্তু আমার স্বপ্ন আজও উজ্জ্বল। প্রতিটি অভিজ্ঞতা আমাকে আরও দৃঢ় করেছে, আরও সচেতন করেছে নিজের শক্তি সম্পর্কে।

আজ আন্তর্জাতিক নারী দিবসে নিজের যাত্রার দিকে ফিরে তাকালে আমি গর্ব অনুভব করি সাফল্যের জন্য নয়, বরং সাহস করে শুরু করার জন্য। কারণ আমি শিখেছি, একজন নারীর সবচেয়ে বড় শক্তি তার নিজের উপর বিশ্বাস। যখন আমরা ভয়কে স্বীকার করেও এগিয়ে যাই, তখনই স্বপ্ন বাস্তবের পথে হাঁটতে শুরু করে। আমি এখনো চলার পথে শিখছি, বদলাচ্ছি, বড় হচ্ছি। স্বপ্ন এখনো একই রকম জীবন্ত। আর আমি জানি, যতদিন নিজের উপর বিশ্বাস থাকবে, ততদিন আমার এই যাত্রা থামবে না। জানি, যে নারী নিজেকে জয় করতে শেখে, তার স্বপ্নকে থামানোর ক্ষমতা পৃথিবীর কারও নেই। হুম, কারোরই নেই। ছুঁয়ে দেবো স্বপ্ন পৌঁছে যাবো গন্তব্যে।

# উদ্যোক্তা অল্পবয়স্ক কথা

নাদিরা পারভীন

স্বত্বাধিকারী, সূচনা বুটিক

আমার গ্রামের বাড়ি বরিশালে। আমি সিদ্দেখুরী গার্লস কলেজ থেকে কলেজ শেষ করেছি। ইডেন মহিলা কলেজ থেকে অনার্স শুরু করেছিলাম কিন্তু শেষ করতে পারিনি। ১৯৮৮ সালে আমার বিয়ে হয়। আমার স্বামী বাংলাদেশ সেনাবাহিনীতে চাকরি করতেন। বিয়ের পর আমাদের দুটি সন্তান হয়।

আমার যাত্রা শুরু হয়েছিল ১৯৯৮ সালে যখন আমি আমার স্বামীকে হারিয়েছিলাম। এক দুর্ঘটনায় আমি ও আমার দুই সন্তান তাকে হারিয়ে ফেলি। তার মৃত্যুর পর আমার কিছুই ছিল না। সেই মুহূর্তে আমি বুঝতে পারছিলাম না যে আমার কী করা উচিত এবং কীভাবে আমি দুটি বাচ্চা নিয়ে বেঁচে থাকব। আমি বুঝতে পেরেছিলাম আমাকে নিজের পায়ে দাঁড়াতে হবে।

তাই বাড়ি থেকেই ছোটখাটো ব্যবসা শুরু করেছি। বাসা থেকে জামা কাপড় এলাকায় বিক্রি করতাম। তারপর কয়েক মাস পরে আমি কিছু কোর্স করে কিছু দক্ষতা শেখার সিদ্ধান্ত নিলাম। ব্লক, বাটিক, কাটিং ও সেলাই শিখেছি। এসব সম্পর্কে জ্ঞান সংগ্ৰহ করে ক্যান্টনমেন্ট এলাকায় নিজের ছোট বুটিক খুলেছি।। তখন আমার বুটিক ভাড়া ছিল মাত্র ২২০০ টাকা। আমি যখন শুরু করি তখন এটি একটি ছোট ব্যবসা ছিল আর এখন আল্লাহর রহমতে আমি একটি সফল ব্যবসা পরিচালনা করছি। আমার অধীনে ২০ জন শ্রমিক কাজ করেন।

আমার বুটিকটিতে আমি ডিজাইনার পোশাক এবং শাড়ি বিক্রি করি। আমি ব্লক/বাটিক প্রিন্টেড বেড শিট এবং

নকশিকাঁথাও ডিজাইন করি। আমি ভারতীয় ও পাকিস্তানি পণ্য বিক্রি করি। নারী ও শিশুদের পণ্যও আছে। আমার ডিজাইনে আমি আমাদের সংস্কৃতি তুলে ধরার চেষ্টা করেছি। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে আমি আমার ক্লায়েন্টরা আসলে যা চায় তা সরবরাহ করার চেষ্টা করি। সারা বাংলাদেশে আমার ক্লায়েন্ট আছে। বিদেশেও আমার ক্লায়েন্ট আছে।

আমার ব্যবসার পাশাপাশি আমি সবসময় আমার বাচ্চাদের প্রতি পূর্ণ মনোযোগ দেওয়ার চেষ্টা করেছি। আমার ছেলে বাংলাদেশ সেনাবাহিনীতে এবং আমার মেয়ে বিইউপি থেকে পড়াশোনা করেছে এবং এখন একটি গ্লোবাল কোম্পানিতে চাকরি করছে। এত বছর পর আমি যা অর্জন করেছি, আমার সন্তানরা কতটা গর্বিত তা দেখে আমি এর চেয়ে বেশি খুশি হতে পারি না।

আমার যাত্রা সহজ ছিল না, কিন্তু প্রতিটি পদক্ষেপে আমি কিছু শিখেছি। একক মা হওয়া এবং দুটি সন্তানের সাথে লড়াই করা আমার জন্য একটি অস্বাভাবিক অভিজ্ঞতা ছিল। ধৈর্য এবং কঠোর পরিশ্রম দ্বারা আল্লাহ আমাকে আমার ব্যবসায় সাফল্য দিয়েছেন। আমি আমার গ্রাহকদের কাছ থেকেও অনেক ভালোবাসা পাই। আমার ব্যবসার প্রসারের জন্য ২০১৭ সালে ইন্ডিয়া সায়েন্স সিটির বাণিজ্য মেলায় অংশগ্রহণ করি। দেশের বাইরে একাধিক মেলা করেছি। ২০১৮ সালে নেপাল বাণিজ্য মেলায় অংশ নিয়েছিলাম। আর তা ছাড়া আমি আমার ব্র্যান্ডের প্রচারণার জন্য বাংলাদেশে বেশ কিছু কাজ করেছি। ২০২৪ সালে আল্লাহর রহমত ও আমার ক্লায়েন্টদের ভালোবাসায় ২৪ বছর পূর্ণ করেছে সূচনা বুটিক।



## জেবিন সুলতানা

স্বত্বাধিকারী, যারা ফ্যাশন

ডানা কাটা স্বপ্ন থেকে নিজের আকাশ বাবামায়ের ভালোবাসায় ভরা একটি সংসারে চার ভাইবোনের মাঝে বড় হওয়া মেয়েটি ছিল ঘরের দ্বিতীয় কন্যা। ছোটবেলা থেকেই দুষ্ট, জেদি আর অল্পতেই কান্নায় ভেঙে পড়া এই তিনে মিলে তাকে সবাই আদর করে ডাকত “জিদ্দি কন্যা”। বাবার মেয়ে বলে কথা চারপাশের মানুষ প্রায়ই বলত, মেয়েটা যেন বাবারই কার্বন কপি। স্কুলের মাঠে দৌড়বাপ, দুরন্ত শৈশব আর কৈশোর সব মিলিয়ে জীবন তখন ছিল বাধাহীন, মুক্ত হাওয়ার মতো। এই শৈশবে বাবামায়ের পাশাপাশি সবচেয়ে বড় আশ্রয় ছিল বড় বোন। সে ছিল খেলার সাথী, বন্ধু, আবার অভিভাবকের মতো নির্ভরতার প্রতিক। জীবনের অনেক কথা, অনেক স্বপ্ন তার কাছেই বলা হতো। বোনের বিয়ে হয়ে যাওয়ার পরেও এই সম্পর্কের গভীরতা কমেনি; বরং সময়ের বেশিরভাগটাই কেটেছে তার সান্নিধ্যে। কৈশোরের স্কুল

মাঠ থেকেই স্বপ্নগুলো ছিল আকাশছোঁয়া। কিন্তু জীবন সবসময় স্বপ্নের গতিপথ মেনে চলে না। স্কুলজীবন শেষ হওয়ার আগেই হঠাৎ করেই বিয়ের সিদ্ধান্ত আসে। দুরন্তপাড়ার সেই মেয়েটার যেন এক মুহূর্তে ডানা কেটে দেওয়া হলো। অল্প বয়সেই কাঁধে এসে পড়ল সংসারের দায়িত্ব, বাস্তবতার কঠিন বোঝা। বিয়ের দুই বছরের মধ্যেই কোলজুড়ে আসে কন্যাসন্তান। মেয়েটি হাঁটি হাঁটি পায়ে চলতে শিখতেই পরিবারে আসে পুত্রসন্তানও। মা হওয়ার সঙ্গে সঙ্গেই জীবন নতুন রূপ নেয়। চার বছর বয়সে মেয়েকে স্কুলে ভর্তি করানোর দিন থেকেই ভেতরে ভেতরে জন্ম নেয় এক দৃঢ় সংকল্প এই মেয়ের জীবনটা যেন মায়ের মতো সীমাবদ্ধ না হয়। যে স্বপ্নগুলো নিজে পূরণ করতে পারেনি, সেগুলোই সে দেখতে শুরু করে সন্তানের চোখে। মেয়ের আকাশ যেন খোলা থাকে এই চাওয়াই হয়ে ওঠে সবচেয়ে বড় প্রার্থনা। তখন বসবাস গ্রামে। মনের ভেতর সবসময় এক অজানা ভয় এই সব দায়িত্ব কি সে পারবে সামলাতে? একজন মা হিসেবে কি সন্তানদের যোগ্য ভবিষ্যৎ দিতে পারবে? এই ভয় নিয়েই

ধীরে ধীরে শহরের পথে পা বাড়ানো। শহরের একটি ভালো স্কুলে মেয়েকে ভর্তি করানো হলো। কিন্তু শহরের জীবন মানেই বাড়তি খরচ, বাড়তি চাপ, আর প্রতিদিনের নতুন নতুন হিসাব। জীবন ক্রমেই কঠিন হয়ে উঠল। প্রতিদিন একই প্রশ্ন ঘুরপাক খেত এখন কী করবে সে? একদিন ছোট্ট মেয়েটি নিষ্পাপ কণ্ঠে প্রশ্ন করল, “আম্মু, আমার স্কুলের বন্ধুদের মায়েরা অনেক কিছু করে। তুমি কী করো?” এই প্রশ্নটি যেন ভিতরের সব দেয়াল নাড়িয়ে দিল। সত্যিই তো সে কী করে? যতটুকু পড়াশোনা ছিল, তাতে চাকরির সুযোগ নেই। দিন যায়, মাস যায় ভাবনাগুলো জমতে থাকে, কিন্তু পথ খুঁজে পাওয়া যায় না। ঠিক সেই সময়, প্রায় আট বছর আগে, ফেসবুকে লাইভ আর অনলাইন ব্যবসার ধারণা ধীরে ধীরে ছড়িয়ে পড়তে শুরু করে। ভাবনার দরজা খুলে যায় কিছু করা কি সম্ভব? পোশাকের প্রতি তার বরাবরের আগ্রহ ছিল। স্কুলে বাচ্চাদের মায়েরা প্রায়ই বলত, তার পরনের ড্রেসগুলো খুব সুন্দর। সেই কথাগুলোই সাহস হয়ে দাঁড়ায়। একদিন মায়ের সঙ্গে সব কথা খুলে বলা হলো। ইচ্ছা ছিল প্রবল, কিন্তু পুঁজি ছিল না। মা তখন নিজের সঞ্চয় থেকে ৫,০০০ টাকা এগিয়ে দেন। সেই সামান্য টাকাই হয়ে ওঠে একটি স্বপ্নের প্রথম ইট। এই ৫,০০০ টাকা দিয়ে অল্প কিছু ড্রেস কিনে শুরু হয় পথচলা। কোনো দোকান ছিল না, শোরুমও নয়। স্কুল ব্যাগই ছিল প্রথম অফিস। এক হাতে স্কুল ব্যাগ, অন্য হাতে ড্রেসের ব্যাগ নিয়ে স্কুলে যাওয়া একদিনে এক-দুটি বিক্রি। আশপাশের মানুষের ছোট ছোট উৎসাহ আর আল্লাহর রহমতে ধীরে ধীরে সেই ছোট উদ্যোগ শিকড় গাঁথতে শুরু করে। শুরুর দিকে সবকিছুই ছিল অফলাইনে। অনলাইন সম্পর্কে ধারণা ছিল খুবই সীমিত। এক বন্ধুর সাহায্যে ফেসবুক পেজ খোলা হলো। লাইভ করা, পোস্ট দেওয়া সবকিছু শিখতে হয়েছে ভুল করতে করতেই। কিন্তু একবার শুরু করার পর আর পেছনে তাকাতে হয়নি। এই অনলাইন যাত্রায় পরিচয় হলো অসংখ্য সংগ্রামী নারীর সাথে। তখনই উপলব্ধি এই লড়াই একার নয়। এই পথেই যুক্ত হওয়া প্রিয় WE Group এর সঙ্গে, যেখানে শেখা, সাহস আর বাস্তব অভিজ্ঞতা একসাথে মিলে নতুন দিশা দেখায়।

আজ সেই মেয়েটিই একজন মা, একজন উদ্যোক্তা। আর প্রতিষ্ঠানের নাম দিলাম Jara Fashion। বেডশিট আমার সিগনেচার পণ্য, পাশাপাশি প্রিন্সিস ও চুড়ি নিয়েও কাজ করছি। সামনে আরও বড় স্বপ্ন কুর্তি, শাড়ি, শাল আর উন্নত মানের পোশাকে নিজের জায়গা তৈরি করার। সে বিশ্বাস করে, একদিন Jara Fashion শুধু একটি নাম হবে না এটি হবে সাধারণ মানুষের বিশ্বাসের একটি ব্র্যান্ড। আর এই পথচলার গভীরে লুকিয়ে আছে একটিই সত্য আমরা নারী। আমরা পারি। সব নারীই একে অপরের সহযাত্রী। এরমধ্যে গতবার আমাদের সকলের প্রিয় সাহসিকা থেকে আট জন নারী উদ্যোক্তা এওয়ার্ড পেয়েছেন তার মধ্যে আমার নিজের হাতে গড়া প্রতিষ্ঠান Jara Fashion সেই গর্বিত ৮ জনের একজন। এই পুরস্কারটি শুধু একটি পুরস্কার নয় গত আট বছরে তিলে তিলে গড়ে উঠা একটি প্রতিষ্ঠানের সম্মান ও ভালবাসার প্রতীক। সাহসিকার এই উদ্যোগ আমাদের মত উদ্যোক্তাদের পথ চলা ও স্বপ্নছোয়া অনেক সহজ ও মসৃণ করে তুলছে। ধন্যবাদ, কৃতজ্ঞতা ও অবিরাম ভালোবাসা আমাদের প্রিয় সাহসিকার প্রতি। আপনাদের এই কাজের মূল্যায়ন ছোট ছোট উদ্যোক্তাদের বড় করে তুলতে অনেক বড় ভূমিকা পালন করবে। পরিশেষে এটুকুই বলবো যদি মনে থাকে বিশ্বাস তাহলে আপনি একদিন না একদিন আপনার লক্ষ্য পৌঁছাতে সক্ষম হবেন, এটাই সত্য, এটাই বাস্তব। নারী হিসেবে আপনি কখনোই নিজেকে দুর্বল ভাববেন না, যেদিন থেকে আপনি আপনাকে দুর্বল ভাববেন সেদিন হাজারো সমস্যা হাজারো প্রতিকূলতা আপনাকে ঘিরে ধরবে এটাই আমাদের সামাজিক এবং পারিবারিক ব্যবস্থাপনা। তাই সাহস ও আত্মবিশ্বাস নিয়ে এগিয়ে চলুন একদিন না একদিন আপনি সফল হবেন-ই এটাই আমার বিশ্বাস। আমি আপনাদের সকলের দোয়া ও ভালোবাসা নিয়ে। বহু দূর বহু পথ এগিয়ে যেতে চাই যেন স্বপ্ন আপনাকে খুঁজে পায়। এই চলার পথে তাদেরকে ধন্যবাদ জানাই যারা আমাকে বিনা কারণে বিনা প্রয়োজনে সহযোগিতার হাত বাড়িয়ে দিয়েছেন এবং আজকের এই পর্যায়ে আসতে মোক্ষম ভূমিকা পালন করেছেন।



## ভাঙা নীরবতা পেরিয়ে: সাহস, স্বপ্ন ও দায়িত্বের গল্প

### সাবরিনা আকতার

ম্যানেজিং ডিরেক্টর, কিডি রকস লিমিটেড

আমার পরিচয় অনেকগুলো, আমি একজন উদ্যোক্তা, একজন শিক্ষাবিদ, একজন প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনা পরিচালক। কিন্তু আমার সবচেয়ে বড় পরিচয় আমি একজন বিশেষ মা।

আমার বড় ছেলে, যার বয়স এখন ১৩ বছর, একজন শ্রবণপ্রতিবন্ধী শিশু। মাত্র ৩০ সপ্তাহে, ১৩০০ গ্রাম ওজন নিয়ে তার জন্ম। জন্মের পর থেকেই প্রতিটি দিন ছিল এক একটি লড়াই। হাসপাতালের করিডোর, অনিশ্চয়তা আর অসংখ্য প্রশ্নের ভেতর দিয়েই আমার মাতৃত্বের শুরু। সেই পথচলার প্রতিটি ধাপ আমাকে ভেঙেছে, আবার নতুন করে গড়েছে। আমার সন্তানের হাত ধরেই আমি শিখেছি ধৈর্য, সাহস এবং অসম্ভবকে সম্ভব করার শক্তি।

একজন বিশেষ শিশুর মা হওয়ার অভিজ্ঞতা আমাকে বুঝিয়েছে সময়মতো সঠিক আর্লি ইন্টারভেনশন একটি শিশুর জীবন বদলে দিতে পারে। কিন্তু বাস্তবতা ছিল কঠিন। নির্ভরযোগ্য প্রতিষ্ঠান কম, অভিভাবকদের জন্য সুনির্দিষ্ট গাইডলাইন নেই, সামাজিক কুসংস্কার ও স্টিগমা ছিল বড় বাধা। সেই শূন্যতা থেকেই জন্ম নেয় আমার

স্বপ্ন এমন একটি জায়গা তৈরি করা, যেখানে বিশেষ শিশু এবং তাদের পরিবার দিশা, আস্থা ও সম্ভাবনার আলো পাবে।

এই স্বপ্ন নিয়েই ২০১৯ সালের ফেব্রুয়ারিতে কিডি রকস লিমিটেড-এর যাত্রা শুরু। শুরুটা একার ছিল না সঙ্গে ছিল একটি ডিরেক্টর বোর্ড এবং কিছু নিবেদিত প্রাণ মানুষ, যাদের সম্মিলিত প্রচেষ্টায় প্রতিষ্ঠানটি ধীরে ধীরে দাঁড়িয়ে যায়। শুরু থেকেই আমি ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রিন্সিপাল হিসেবে দায়িত্ব পালন করছি।

ছোট একটি তিন কক্ষের ফ্ল্যাটে আমাদের শুরু। আলহামদুলিল্লাহ, আজ একটি বড় কমার্শিয়াল ফ্লোরে কেন্দ্রটি পরিচালিত হচ্ছে। বর্তমানে এখানে মোট ৫২ জন কর্মী কাজ করছেন যার মধ্যে প্রায় ৪০ জন শিক্ষক এবং বাকিরা প্রশাসনিক স্টাফ। এর মধ্যে ৪৩ জনই নারী। এছাড়া প্রায় ১০ জন খেরাপিস্ট নিয়মিত চুক্তিভিত্তিক সেবা দিয়ে থাকেন। আমাদের সিনিয়র শিক্ষকদের অধিকাংশই স্পেশাল এডুকেশনে মাস্টার্স ডিগ্রিধারী এবং জুনিয়র শিক্ষকদের ন্যূনতম যোগ্যতা চাইল্ড ডেভেলপমেন্টে গ্র্যাজুয়েশন। অকুপেশনাল ও স্পিচ থেরাপিস্টরা সংশ্লিষ্ট বিষয়ে প্রশিক্ষিত ও সার্টিফায়েড অনেকেই সিমারপি

(CRP) ও বিইউপি (BUP) থেকে স্নাতক হয়ে এখানে কাজ করছেন।

আজ কিডি রকস একটি সমন্বিত আর্লি চাইল্ডহুড ডেভেলপমেন্ট সেন্টার, যেখানে স্পেশাল নিডস স্কুলিং, অকুপেশনাল থেরাপি, স্পিচ থেরাপি, চাইল্ড ডেভেলপমেন্ট অ্যাসেসমেন্ট, থ্রি-ভোকেশনাল ট্রেনিং, আর্ট ক্লাস, ট্রেনিং ওয়ার্কশপ এবং প্যারেন্ট কাউন্সেলিংসহ বিস্তৃত সেবা প্রদান করা হয়।

এই প্রতিষ্ঠান শুধু শিশুদের তৈরি হওয়ার জায়গা নয় এটি বহু মানুষের কর্মসংস্থানের ক্ষেত্র, বহু পরিবারের জীবিকার সঙ্গে যুক্ত একটি বাস্তবতা।

গত সাত বছরে কিডি রকস ৩৫০-এর বেশি শিশুকে স্কুলিং সেবা দিয়েছে এবং এক হাজারেরও বেশি শিশুকে থেরাপি ও অন্যান্য উন্নয়নমূলক সহায়তা প্রদান করেছে। এখানে ৩ থেকে ১২ বছর বয়সী বিশেষ শিশুদের জন্য স্কুলিং পরিচালিত হয়। প্রতি বছরই আমাদের কিছু শিক্ষার্থী মূলধারার বাংলা ও ইংরেজি মাধ্যম স্কুলে অন্তর্ভুক্ত হচ্ছে যা আমাদের কাজের সবচেয়ে বড় স্বীকৃতি এবং এগিয়ে চলার অনুপ্রেরণা।

এই পথ সহজ ছিল না। স্পেশাল এডুকেশন সেক্টর এখনও ছোট; মানসম্মত কারিকুলামের অভাব রয়েছে; দক্ষ জনবল তৈরি করা একটি বড় চ্যালেঞ্জ এবং একটি স্বনির্ভর প্রতিষ্ঠান হিসেবে টিকে থাকা প্রতিনিয়ত সংগ্রামের বিষয়। তবুও আমরা সেবার মানের সঙ্গে কখনো আপস করিনি। আন্তর্জাতিক মান বজায় রাখতে আমরা একটি বিজ্ঞানসম্মত কারিকুলাম সংযোজন করেছি অটিজম পার্টনারশিপ সিঙ্গাপুরের কারিকুলাম অনুসরণ করে শিক্ষাদান পরিচালিত হয়।

সততা, আন্তরিকতা, কঠোর পরিশ্রম এবং কাজের প্রতি নিবেদন আর আল্লাহর ওপর পূর্ণ ভরসাই আমার শক্তি।

কাজের পাশাপাশি নিজেকেও প্রস্তুত করেছি। বিশেষ শিশুদের নিয়ে আরও দক্ষভাবে কাজ করার জন্য আমি স্পেশাল এডুকেশনে BSEd (Bachelor of Special Education) এবং MSEd (Master of Special Education) সম্পন্ন করেছি। কারণ আমি বিশ্বাস করি

একজন উদ্যোক্তার পাশাপাশি একজন শিক্ষার্থী হিসেবেও আমাকে শিখতে হবে। আমি না শিখলে অন্যদের শেখাবো কীভাবে? আমি প্রতিদিন শিখি এমনকি আমার সবচেয়ে জুনিয়র সহকর্মীর কাছ থেকেও। প্রত্যেক মানুষের ভেতরে কিছু না কিছু বিশেষ গুণ থাকে; সেখান থেকেও শিক্ষা নিতে হয়।

আজ কিডি রকস অনেক পরিবারের আশার জায়গা। যেসব শিশু মূলধারায় যেতে পারে, তাদের আমরা সেই পথে এগিয়ে দিই। যাদের প্রয়োজন ভিন্ন, তাদের জন্য ভোকেশনাল দক্ষতা তৈরিতে কাজ করি। একটি শিশুকে শুধু স্কুলিং নয় থেরাপি, অভিভাবক গাইডেন্স এবং নিয়মিত মনিটরিংয়ের মাধ্যমে সামগ্রিকভাবে এগিয়ে নেওয়ার চেষ্টা করি।

এই পথচলা আমাকে শিখিয়েছে সাহস মানে ভয় না থাকা নয়; ভয়কে সঙ্গে নিয়েই এগিয়ে যাওয়া। একজন বিশেষ শিশুর মা হিসেবে শুরু হওয়া আমার গল্প আজ অনেক শিশুর গল্পের সঙ্গে জড়িয়ে গেছে।

আমার স্বপ্ন আরও বড়। আমি এমন একটি পূর্ণাঙ্গ ক্যাম্পাস গড়ে তুলতে চাই, যেখানে এক ছাদের নিচে বিশেষ শিশুদের সব ধরনের সেবা থাকবে; থাকবে ভোকেশনাল ট্রেনিং সেন্টার; শিক্ষক ও বিশেষ অভিভাবকদের জন্য সার্টিফিকেট ও পোস্ট-গ্র্যাজুয়েশন কোর্স; হবে গবেষণা; থাকবে একটি সহায়ক ও অন্তর্ভুক্তিমূলক পরিবেশ।

আমি বিশ্বাস করি ভালোবাসা দিয়ে করা কাজ কখনো হারিয়ে যায় না। স্বপ্ন দেখার সাহস থাকলে পথ তৈরি হয় ধীরে, কিন্তু নিশ্চিতভাবে।

বিশেষ শিশুদের সমাজের মূলধারায় যুক্ত করার এই প্রয়াস নিয়ে আমি সাহস, স্বপ্ন এবং দায়িত্ববোধকে সঙ্গী করে সামনে এগিয়ে যেতে চাই। আর চাই সবার নিখাদ ভালোবাসা।



## উদ্যোক্তা অন্তরালের কথা

### জেরিন হান্নান

প্রতিষ্ঠাতা ও প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা, মাছের হাট বাজার

আমার গল্পের শুরু চাঁদপুরের ইলিশ মাছ দিয়ে। ২০১৯ সালে স্বামীর চাকরিসূত্রে চাঁদপুরে থাকার সময় নদী, জাল, মাছ আর জেলেদের জীবনকে খুব কাছ থেকে দেখার সুযোগ হয়েছিল। আমি দূর থেকে পর্যবেক্ষক হয়ে থাকিনি; জেলে পল্লীতে গেছি, আড়তে বসেছি, জেলেদের সন্তানদের পড়াশোনার খবর নিয়েছি।

বাস্তবতার সেই স্পর্শ আমাকে ভেতর থেকে নাড়িয়ে দিয়েছিল। তখনই একটি প্রশ্ন মনে গভীরভাবে দাগ কাটে, দেশে এত পণ্যের ব্র্যান্ড আছে, কিন্তু মাছের কোনো শক্তিশালী ব্র্যান্ড নেই কেন? আর এই খাতে নারীর উপস্থিতি এত কম কেন? সেই প্রশ্ন থেকেই জন্ম নেয় আমার স্বপ্ন। ২০২০ সালের এপ্রিল লকডাউনের অনিশ্চয়তার সময়। যখন অনেকেই খেমে গিয়েছিল, আমি তখন শুরু করি “মাছের হাট বাজার”। মাছ পচনশীল এটাই ছিল সবচেয়ে বড় চ্যালেঞ্জ। কীভাবে

টাটকা মাছ দ্রুত মানুষের ঘরে পৌঁছানো যায়, সেই সমাধান খুঁজতেই সময়, শ্রম ও পরিকল্পনা, সবকিছু টেলে দিয়েছি। মাত্র ৩৩টি লাইক ও ৭০ জন ফলোয়ার নিয়ে শুরু হওয়া এই উদ্যোগ আজ দেড় লক্ষাধিক মানুষের আস্থার জায়গা। দেশের অনলাইন জগতে শুধুমাত্র মাছের হাট বাজারই বাংলাদেশের ৬৪ জেলা শহরে দ্রুততম সময়ে ক্যাশ অন ডেলিভারিতে চাঁদপুরের টাটকা ইলিশ পৌঁছে দিচ্ছে। গত পাঁচ বছরে আমরা প্রায় সাড়ে তিন লক্ষাধিক গ্রাহকের কাছে মাছ পৌঁছে দিয়েছি। আমাদের প্রবাসী গ্রাহক সংখ্যা ১০ হাজারের বেশি, যারা দূরে থেকেও পরিবারের জন্য আমাদের ওপর ভরসা রাখেন।

বর্তমানে আমার প্রতিষ্ঠানে কাজ করছে ১১ জন তরুণ-তরুণী, আর ঢাকার নিউমার্কেটে রয়েছে আমাদের নিজস্ব ওয়্যারহাউজ। তবে আমার যাত্রা শুধু ব্যবসায় সীমাবদ্ধ রাখি নাই মানুষের মানসিক শক্তি নিয়েও আমি কাজ করে যাচ্ছি। ২০১২ সাল থেকে নারী-পুরুষ নির্বিশেষে Mental Strength Development Counselling করে

আসছি। এই কাজকে প্রাতিষ্ঠানিক রূপ দিতে ২০২৫ সালে প্রতিষ্ঠা করি Mindspark Academy by Zarin। এখানে আমরা দিচ্ছি মেন্টাল স্ট্রিংথ ডেভেলপমেন্ট কাউন্সেলিং, উদ্যোক্তাদের বিজনেস কনসালটেন্সি এবং ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোক্তাদের জন্য সাশ্রয়ী ব্র্যান্ডিং সার্ভিস যেখানে লক্ষ্য একটাই: মানুষকে ভেতর থেকে শক্ত করে তোলা।

২০২৫ সালের জুলাইয়ে শুরু করি Beyond Borders with Zarin, যেখানে জাপান ও মধ্যপ্রাচ্যের ক্যারিয়ার গাইডেন্স নিয়ে কাজ করছি। এই সেক্টরে নারীদের উপস্থিতি এখনও খুবই কম। তবুও সাহস নিয়ে এগিয়েছি। সৌদি আরবে আমাদের নিজস্ব ক্যাম্প রয়েছে, আর জাপানের ক্ষেত্রে দেশ থেকেই নিশ্চিত চাকরির ব্যবস্থা করা হয়।

বর্তমানে এই দুইটি কনসালটেন্সি ফার্মে ১৩ জন তরুণী কাজ করছেন। ঢাকার মোহাম্মদপুরের তাজমহল রোডে রয়েছে আমার কনসালটেন্সি অফিস। এর পাশাপাশি বাংলাদেশ টেলিভিশন (বিটিভি)-তে আমার গ্রহুনা ও উপস্থাপনায় প্রতি মাসের দ্বিতীয় ও চতুর্থ বৃহস্পতিবার দেশের সফল নারী উদ্যোক্তাদের নিয়ে বিশেষ টক শো “উদ্যোমিনি” প্রচারিত হয়।

ব্যবসার পাশাপাশি Mumble নামক একটি অর্গানাইজেশনের Head of Communication হিসেবে যুক্ত আছি, যেখানে আমরা ৩ থেকে ১৪ বছর বয়সী স্কুলপড়ুয়া শিশুদের স্বাস্থ্য, পুষ্টি ও কগনিটিভ ডেভেলপমেন্ট নিয়ে কাজ করছি এবং একই সঙ্গে বর্তমান সময়ের বড় বাস্তবতা - “ডিজিটাল অ্যাবিউজ এবং এর প্রতিরোধ” বিষয়ে নিয়মিত প্রশিক্ষণ কর্মশালা আয়োজন করে যাচ্ছি। সৃজনশীলতার আরেকটি রঙিন অধ্যায় আমার Rongin Sutoy Bona, যেখানে আমার ডিজাইন করা এক্সক্লুসিভ পোশাক গ্রাহকদের জন্য তৈরি করা হয়। এখানে আমি শুধু পোশাক বানাই না আমি গল্প বুনি, রঙে, নকশায় এবং অনুভূতিতে।

শেষে শুধু এটুকুই বলি, আমার গল্প কোনো অসম্ভবের গল্প নয়। এটি সাহসের, সততার এবং মানুষের পাশে থাকার গল্প। সাহস থাকলে পথ তৈরি হয়, সততা থাকলে বিশ্বাস জন্মায়, আর মানুষকে পাশে রাখলে সাফল্য অর্থাবহ হয়।

আমি চাই, আমার গল্প আরেকজন মানুষকে সাহস দিক - “আপনিও পারবেন।”



## স্বপ্নযাত্রা

### ১৮৪ দেশ ভ্রমণের ঐতিহাসিক রেকর্ড গড়েছেন নাজমুন নাহার।

নাজমুন নাহার বাংলাদেশের প্রথম বিশ্বজয়ী পতাকাবাহী পরিব্রাজক এবং বিশ্বের প্রথম মুসলিম নারী যিনি ১৮৪টি দেশে ভ্রমণ করেছেন এবং গর্বের সঙ্গে বাংলাদেশের পতাকা বহন করেছেন।

তিনি বিশ্বব্যাপী দেশের প্রতিনিধিত্ব করেছেন, শান্তি, ঐক্য এবং পরিবেশ রক্ষার বার্তা ছড়িয়ে দিয়েছেন। তার ভ্রমণের সময় নাজমুন বিপজ্জনক পরিবেশ, দুর্গম পথ এবং প্রাণঘাতী পরিস্থিতির মুখোমুখি হয়েছেন, তবুও সাহস ও দৃঢ় সংকল্পের সঙ্গে এগিয়ে চলেছেন।

২০০০ সালে ইন্ডিয়া ইন্টারন্যাশনাল অ্যাডভেঞ্চার প্রোগ্রামের মাধ্যমে তার বিশ্ব ভ্রমণ শুরু হয়। তিনি বেশিরভাগ দেশ একা ভ্রমণ করেছেন এবং ২০০টি দেশে বাংলাদেশের পতাকা পৌঁছে দেওয়াই তার লক্ষ্য। নাজমুন আন্তর্জাতিকভাবে ৬০টির বেশি পুরস্কার অর্জন করেছেন, যার মধ্যে উল্লেখযোগ্য: যুক্তরাষ্ট্র থেকে প্রাপ্ত 'পিস টর্চ বিয়ারার অ্যাওয়ার্ড', জাম্বিয়া সরকারের কাছ থেকে পেয়েছেন ফ্ল্যাগ গার্ল উপাধি, সেন্ট লুসিয়ার প্রধানমন্ত্রী দিয়েছেন ব্রেভ গার্ল উপাধি। দক্ষিণ সুদান থেকে উইমেন এমপায়মেন্ট অ্যাওয়ার্ড।

এছাড়াও তিনি TEDx এবং অন্যান্য আন্তর্জাতিক প্ল্যাটফর্মে মোটিভেশনাল বক্তৃতা দিয়েছেন। তিনি বিভিন্ন দাতব্য ও আন্তর্জাতিক প্রতিষ্ঠানের গুডউইল অ্যাম্বাসেডর হিসেবেও কাজ করেছেন।

বাংলাদেশের লক্ষ্মীপুর জেলায় জন্ম নেওয়া নাজমুন তার অনুপ্রেরণার উৎস হিসেবে তার দাদা ও বইকে উল্লেখ করেন। তার দাদা, আহমদ উল্লাহ ১৯২৬ থেকে ১৯৩১ সাল পর্যন্ত একজন সাহসী অভিযাত্রী হিসেবে আরব ভ্রমণ করেছিলেন। বিশ্বব্যাপী নাজমুন নাহারের সাহসী ও দুর্গম অভিযাত্রা ও অর্জন নাজমুনকে বাংলাদেশের তারুণ্যের এক সাহস, দৃঢ়তা এবং অনুপ্রেরণার প্রতীক হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করেছে।

বিশ্বের প্রথম মুসলিম নারী হিসেবে লাল সবুজের পতাকা হাতে প্রতিটি দেশ ভ্রমণের রেকর্ড অর্জনের দ্বারপ্রান্তে পৌঁছেছেন নাজমুন। ১৮৪ তম দেশ হিসেবে বাহামা ভ্রমণের মাধ্যমে এই দৃষ্টান্ত স্থাপন করেন তিনি। নাজমুন নাহার বাংলাদেশের প্রথম বিশ্বজয়ী পতাকাবাহী পরিব্রাজক এবং বিশ্বের প্রথম মুসলিম নারী যিনি ১৮৪টি দেশে ভ্রমণ করেছেন এবং গর্বের সঙ্গে বাংলাদেশের পতাকা বহন করেছেন।

# আমার প্রথম জীবন

ড. আফরোজা পারভীন  
নারী উন্নয়ন শক্তি (NUS)

আমি অনেক দিন থেকেই ভাবি আমার জীবনের শুরু থেকেই কিছু লিখবো?

আমার জন্ম বাবা মা প্রথমের দিকে খুশি ছিলেন না। কারণ তাঁরা দুজনই বেকার। বাবা মা ভালোবেসে বিয়ে করেছিলেন ছাত্র অবস্থায়। দাদী বাধ্য হয়ে মেনে নিয়েছিলেন। সবাই খুব বিরক্ত হলেও বাবা আমার জন্মের পর আমার মুখ দেখে সব অভিমান ভুলে গিয়েছিলেন। বাবা তখন দৌলতপুর মহিষকৃষ্টি গ্রামে একটি হাই স্কুল প্রতিষ্ঠার জন্য চেষ্টা করছিলেন। দাদী মাকে দিয়ে সংসারের প্রচুর কাজ করিয়ে নিতেন। আমি যখন ক্ষুধার্ত হতাম, তখন চিৎকার করে কান্না শুরু করে দিতাম, এত জোরে যে পাড়াপড়শি জেনে যেত। দাদীর উপর রাগ করে মা কাজ করতেই থাকেন। আমি কাঁদতেই থাকতাম। সেই প্রথম মুহূর্তে যখন একটি শিশুর কি অন্যায, কোন দোষে শক্তি পেতাম জানি না। ছোট চাচা দেখে অস্বস্তি অনুভব করে জোর করে মাকে আমার কাছে এনে দিতেন দুধ খাওয়ানোর জন্য।

আমার শৈশবের স্মৃতিতে রঙের চেয়ে দৃশ্য বেশি, ক্লান্ত মায়ের মুখ, হাড় ভাঙ্গা পরিশ্রমে মায়ের নীরব কান্না। আমি অবহেলায় বড় হওয়া শিশু। এক সময় বাবা মা দুজনেরই চাকরী হলো, ধীরে ধীরে আমরা পাঁচ ভাই বোন জন্ম নিলাম। দুই ভাই তিন বোন। পর পর পাঁচজন শিশুর বামেলা সহ্য করতে না পেরে কাজের মেয়ে পালিয়ে যেত এবং প্রায়ই আমাকে স্কুল কামাই দিয়ে চার ভাইবোনের দেখাশুনা রান্না করা ঘরের সব কাজ করতে

হতো কারণ আমরা অফিসে যেতেন।

তখন বুঝতাম না পরিবার, সমাজ, নীতি, কাঠামো শুধু বুঝতাম আমার কষ্ট একটা স্বাভাবিক বিষয়। কাজের চাপে মনে হতো বাড়ি থেকে পালিয়ে যাই যে কারো সাথে। এত কাজ আর ছোট ভাইবোনদের কান্নাকাটি সহ্য হতো না। ওরা এত পরপর যে সবাই একই সঙ্গে কোলে উঠতে চাইতো। একজনকে কোলে নিলে অন্যজন চিৎকার। এই অনুভূতিই আমার ভেতরে অদৃশ্য একটি দিকনির্দেশনা হয়ে থাকে। শিক্ষা আমার কাছে শুধু পড়াশোনা ছিল না এ ছিল মুক্তির পথ। প্রথমবার ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ে চান্স না পেয়ে রাজশাহী বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি হতে হয়। এর জন্য প্রচুর মানসিক নির্যাতন সহ্য করতে হয়েছে। পরের বছর ঢাকায় মা-বাবাকে না বলে চলে আসি। আমার বড় মামার বাসায় উঠে ঢাকায় লেখাপড়া করি। ঢাকা প্রান্তরে দাঁড়িয়ে আমি প্রথম অনুভব করি, জ্ঞান মানুষকে শুধু জানায় না, বদলাতেও শেখায়।

পরে বিদেশে পড়তে গিয়ে নীতিনির্ধারণ, পরিকল্পনা, উন্নয়ন এই শব্দগুলোকে নতুনভাবে চিনেছি। তবু যত শিখেছি, ততই স্পষ্ট হয়েছে আমার কাজের স্থান আমার দেশেই হয়েছে।

গবেষণার পথে আমি নেমেছিলাম নারীর ওপর সহিংসতার বাস্তবতার ভেতর। সংখ্যা, তথ্য, বিশ্লেষণ এসবের পেছনে ছিল মুখ।

আমি শুনেছি এমন গল্প যা ভাষায় বলা কঠিন, কিন্তু নীরব রাখাও অন্যায। আমার গবেষণা শেষ হয়েছিল ডিগ্রিতে,

কিছু প্রশ্ন শেষ হয়নি। পার্ট টাইম চাকরি করে পড়াশোনাটা শেষ করেছি। পাশাপাশি লিখেছি অনেক। আমি বুঝলাম লেখা যথেষ্ট নয়, কাজ দরকার। নারীদের কর্মসংস্থান সৃষ্টি ও নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে হবে।

এই উপলব্ধি থেকেই নারী উন্নয়ন শক্তির পথচলা শুরু। আমার হাজব্যান্ড এই সংগঠনটা তৈরির জন্য অনেক সাহায্য করেছেন। শুরুতে আমাদের ছিল না সম্পদ, ছিল না প্রতিষ্ঠিত কাঠামো, ছিল কিছু মানুষ, আর আমার হাড় ভাঙ্গা পরিশ্রম। আমার বিশ্বাস ছিলো যে জীবন পরিবর্তন সম্ভব।

প্রথম দিকে মাঠে কাজ করতে গিয়ে আমি দেখেছি ভয়, সন্দেহ, প্রতিরোধ। কিছু একই সঙ্গে দেখেছি মানুষের আশার গভীরতা। একটি নির্বাসিত মেয়ের আইনি লড়াইয়ে পাশে দাঁড়ানো, একটি পাচার হওয়া শিশুকে ঘরে ফিরিয়ে দেওয়া, একজন নারীকে নতুন জীবিকার পথে দাঁড়াতে সহায়তা করা এই মুহূর্তগুলো আমার কাছে কোনো অর্জনের চেয়ে বড়। সময়ের সঙ্গে কাজ বেড়েছে।

নারী শিক্ষা, দক্ষতা উন্নয়ন,  
আইনি সহায়তা, পুনর্বাসন,

শিশু সুরক্ষায় প্রতিটি ক্ষেত্রেই মানুষের জীবন ছুঁয়ে গেছে। ধর্মিতা নারীদের পাশে দাঁড়াতে নিজে নির্বাসনের শিকার হয়েছি কিন্তু আমার পথ চলা থামেনি।

আমি আসলে সংখ্যায় নয়, পরিবর্তনে সাফল্য মাপি। একজন নারী যখন নিজের আয়ে পরিবার চালায়, একজন কিশোরী যখন স্কুলে ফিরে যায়, একজন শিশু যখন নিরাপদ আশ্রয় পায় আমি অনুভব করি আমাদের পথ সঠিক। তবে পথ কখনো সহজ ছিল না। নারী নেতৃত্বকে সমাজ সহজে গ্রহণ করে না। সমালোচনা, বাধা, অর্ধসংকট সবই এসেছে আমার জীবনে।

অনেক সময় ক্লান্তি এসেছে, কিছু থামার ইচ্ছা আসেনি। কারণ আমি জানি ক্ষমতায়ন দান নয়, অধিকার। চেষ্টা করে জীবনে প্রতিষ্ঠিত হয়েছেন যারা তারাই শুধু ক্ষমতায়িত হতে পেরেছেন। সুতরাং হাল ছাড়বেন না যত সমস্যা আছে আর যত বাধাই আসুক।

আমার আরেকটি পরিচয় আছে আমি কবিতা ও গান লিখি। মানুষের কষ্ট, আশা, সংগ্রাম সবই আমার ভেতরে জমা হয় শব্দ হয়ে।

হাজার হাজার কবিতা লিখেছি এগুলো আমার কাছে সাহিত্য নয় শুধু, মানুষের গল্পের অন্য রূপ। প্রতিবাদ দেশপ্রেম সৃষ্টিকর্তার কাছে প্রার্থনা প্রেম এবং বিচ্ছেদ। ৩৫ টি বই লিখেছি, আরও লিখবো।

নারী উন্নয়ন শক্তির মাধ্যমে ১,২৫,০০০+ মানুষকে বেসিক লিটারেসি দিয়েছি, ২৫,৪০০+ মানুষকে কারিগরি প্রশিক্ষণ দিয়ে কাজে দিয়েছি। ৪৫৮ জন অসহায় নারীর জন্য মূলধন প্রশিক্ষণ ও মেন্টরিং এর মাধ্যমে দোকান বা ব্যবসা করে দিয়েছি, ২১২৬ জন যৌনকর্মী সামাজিক গ্রহণযোগ্য পেশায় পুনর্বাসিত করেছি, ১৫৯ ধর্মিতা শিশুর আইনে সহায়তা দিয়েছি ও মক ট্রায়াল করেছি। ৬০০ ড্রপ আউট চিলড্রেন যাদের মধ্যে নেশা করেছে অনেকেই তাদেরকে সাড়ে তিন বছর পড়িয়ে হাই স্কুলে ভর্তি করে দিয়েছি। ১৩,৭১,০০০ মানুষকে বিনামূল্যে ট্রিটেড মশারী দিয়েছি। হাজার হাজার নারী সংসার জুড়ে দেবার জন্য শালিশ করেছি, ৪৯ জন পাচার হয়ে যাওয়া শিশুকে উদ্ধার করে বাড়ি খুঁজে বের করে পৌঁছে দিয়েছি। ২৭৮ জন বাবার পরিচয়হীন যৌনকর্মী সন্তানকে বাবার নাম দিয়ে সাত বছর স্কুলে পড়িয়েছি যাদের অনেকেই খানার মাধ্যমে ধনির ঘরে লালন পালনের জন্য দেওয়া হয়েছে।

আমি বিশ্বাস করি সংবেদনশীলতা ছাড়া উন্নয়ন সম্ভব নয়। আজ যখন আমার পথের দিকে তাকাই, আমি কোনো পদ দেখি না দেখি মানুষ। যারা শিখেছে, যারা দাঁড়িয়েছে, যারা বেঁচেছে মর্যাদায়, সেখানেই আমার জীবনের সাফল্য। আমার একার নয় তাদেরও সাফল্য। আমি এখনও বিশ্বাস করি, পরিবর্তন সম্ভব। যতদিন অন্যায় থাকবে, আমার কাজ শেষ হবে না।

যদি কোনোদিন একটি মেয়ে আমার গল্প পড়ে ও নিজের শক্তিতে বিশ্বাস পায় তাহলে আমার জীবন অর্থ পাবে সম্পূর্ণ।

## নারী নক্ষত্র: হুমায়রা আজম

বাংলাদেশের কমার্শিয়াল ব্যাংকিং এর প্রথম মহিলা সিইও হলেন হুমায়রা আজম। তিনি বাংলাদেশের ৫০ বছরের ইতিহাসে কোন বাণিজ্যিক ব্যাংকে প্রথম মহিলা ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা হিসেবে নিযুক্ত হয়েছেন। অতীতে কিছু নারী ভারপ্রাপ্ত এমডি হিসেবে ভূমিকা পালন করলেও হুমায়রা বাণিজ্যিক ব্যাংকের প্রথম পূর্ণাঙ্গ নারী প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা। বাংলাদেশ সরকার এর আগে মাহতাব জাবিনকে প্রবাসী কল্যাণ ব্যাংকের ব্যবস্থাপনা পরিচালক হিসেবে নিয়োগ করেছিল, তবে তিনি একটি রাষ্ট্র পরিচালিত ব্যাংকের প্রথম মহিলা সিইও হিসেবে ছিলেন।

### ব্যক্তিগত পরিচিতি

হুমায়রা আজম, একজন শিক্ষানবিশ এবং অ্যাঙ্কোফিল, তিনি ঢাকার একটি সম্মানিত মুসলিম পরিবারে ১৯৬৪ সালের ৩ ডিসেম্বর জন্মগ্রহণ করেন।

হুমায়রা আজম ভিকারুননিসা নূন স্কুল শেষে সেন্ট্রাল উইমেন্স কলেজ থেকে পড়াশোনা করেন। তারপর ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের আন্তর্জাতিক সম্পর্ক বিভাগ থেকে স্নাতক ও স্নাতকোত্তর ডিগ্রি লাভ করেন।

### শিক্ষাজীবন

সামাজিক বিজ্ঞানে মাস্টার্স (International Relations) শেষ করার পর হুমায়রা আজম ১৯৯০ সালে এএনজেড গ্রিন্ডলেজ ব্যাংকে (ANZ Grindlays Bank) ম্যানেজমেন্ট ট্রেনিং হিসেবে তার কর্মজীবন শুরু করেন। ১৯৯৩ সালের দিকে তিনি এএনজেড ব্যাংকে স্থানীয় কর্পোরেট ব্যবসাকে আরো প্রসারিত করেন।

### কর্মজীবন

১৯৯৬ সালে, হুমায়রা আজম এইচএসবিসি বাংলাদেশে যোগদান করেন, যেখানে তিনি ফিন্যান্সিয়াল ইনস্টিটিউট বিভাগের প্রধান হিসেবে নিযুক্ত হন। পরবর্তীতে ২০০২ সালে, তিনি স্ট্যান্ডার্ড চার্টার্ড ব্যাংকে যোগদান করেন, যেখানে তিনি গ্রুপ স্পেশাল অ্যাসেট ম্যানেজমেন্ট (GSAM) বিভাগের পরিচালক এবং ফিন্যান্সিয়াল ইনস্টিটিউট বিভাগের পরিচালক ও প্রধান হিসেবে সাত বছর দায়িত্ব পালন করেন। স্ট্যান্ডার্ড চার্টার্ড ব্যাংকে কান্ট্রি বাজেটের ঘাটতি সফলভাবে রিকভার করার ক্ষেত্রে হুমায়রা অবদান ছিল অতুলনীয়। হুমায়রা আজম এসসিবি বাংলাদেশের (SCB

Bangladesh) কান্ট্রি ম্যানেজমেন্ট কমিটির (MANCO) প্রথম মহিলা সদস্য। তিনি এসসিবিতে আর্থিক প্রতিষ্ঠানের অবস্থান পুনর্গঠন ও বিস্তৃত করতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন।

২০০৯ সালের এপ্রিল মাসে তিনি এমডি এবং সিইও হিসেবে আইপিডিসিতে (IPDC Finance Ltd.) যোগদান করেন। আইপিডিসিকে পরিমাণ এবং গুণগত দিক থেকে ব্যবসা এবং কর্মক্ষম বৃদ্ধিতে উল্লেখযোগ্য অগ্রগতি অর্জন করতে সাহায্য করেন হুমায়রা। ২০১২ থেকে ২০১৮ সাল পর্যন্ত তিনি ব্যাংক এশিয়ায় উপ-ব্যবস্থাপনা পরিচালক এবং চিফ রিস্ক অফিসার হিসেবে কাজ করেন। পরে তিনি ২০১৮ সালে অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক হিসেবে ট্রাস্ট ব্যাংকে যোগদান করেন।

### দক্ষতা উন্নয়ন

হুমায়রা আজম দেশে এবং বিদেশে প্রচুর সংখ্যক প্রফেশনাল ট্রেনিং, ডেভেলপমেন্ট প্রোগ্রাম, ওয়ার্কশপ এবং সেমিনারে অংশগ্রহণ করেছেন।

হুমায়রা-আজম এর অর্জন-সাফল্য কেমব্রিজ আইএফএ এর ওম্যানি ২০২০ (WOMANi 2020) বার্ষিক প্রতিবেদনে তিনি ইসলামী ব্যবসা ও অর্থায়নে বিশ্বের সবচেয়ে প্রভাবশালী ৩০০ নারীর তালিকায় স্থান পেয়েছেন।

জুনিয়র চেম্বার ইন্টারন্যাশনাল (JCI) বাংলাদেশ, মিসেস আজমকে তার আর্থিক খাতে দক্ষতা এবং অকাটা সাফল্যের দুর্দান্ত প্রদর্শনের জন্য 'ওম্যান অব ইম্পায়ারেশন অ্যাওয়ার্ড ২০২০' প্রদান করেছে। ব্যাংক এশিয়া লিমিটেড, বাংলাদেশ তাকে "শীর্ষ মহিলা ব্যাংকার্স পুরস্কার" দিয়ে সম্মানিত করেছে। ব্যাংকিংয়ে অসামান্য অবদানের জন্য তিনি শীর্ষস্থানীয় ক্যারিয়ার অর্জনকারী সাব ক্যাটাগরির অধীনে "BOLD (বাংলাদেশ অর্গানাইজেশন ফর লার্নিং অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট) উইমেন অব ইম্পায়ারেশন অ্যাওয়ার্ড ২০১৭" পেয়েছেন। এর

আগে, এইচএসবিসি (HSBC), বাংলাদেশ তার অসামান্য কৃতিত্বের জন্য তাকে "হেব্রাগন সেলস অ্যাওয়ার্ড" প্রদান করে।

তিনি এক সাক্ষাতকারে বলেন, তার এই অবস্থানে আসার পেছনে অনেক প্রতিবন্ধতাও ছিলো। তবে তিনি যান নি। তিনি বলেন যখন হরতাল হতো, গুলশান থেকে হেঁটে হাজি ম্যানশন পর্যন্ত চলে গেছি। ব্যাংক এশিয়ায় থাকাকালে হরতালের সময় অনেকেই আসত না। আমি চলে আসতাম। ব্যক্তিগত জীবনেও অনেক ছাড় দিয়েছি।

তিনি আরো বলেন কাজের প্রতি সব সময় ডেডিকেটেড থাকার ফলে বাচ্চাদের তেমন সময় দিতে পারিনি। চাকুরী আর ফাঁকি এক সাথে সম্ভব না। ঢাকার বাহিরে বহুবার যেতে হয়েছে। সব সময় দায়িত্ব আর কাজকেই প্রাধান্য দিয়েছি। এনজেডে থাকতে এমনও হয়েছে সাত-আট দিন আমি অফিসেই আছি। বাসা থেকে খাবার ও কাপড় গেছে। তবে এর মধ্যেও পরিবারকেও সময় দিয়েছি। এখনো বাসার কাজও করি নিয়মিত।

সবশেষে বলা যায় ব্যক্তিগত ও প্রাতিষ্ঠানিক জীবনে সফলতা পেয়েছেন। বহু প্রতিকূল পরিবেশে ও নিজেকে মানিয়ে নিয়েছেন।



## সাহসিকা কখন

নিগার সুলতানা নিপা

প্রতিষ্ঠাতা- আরুবা কালার বুটিক

একটি স্বপ্ন কখন উদ্যোক্তায় রূপ নেয়-তার কোনো নির্দিষ্ট দিনক্ষণ নেই। কখনো তা জন্ম নেয় নীরব কষ্টের ভেতর, কখনো আত্মবিশ্বাসের অভাবে, আবার কখনো সমাজের “পারবে না” বলা বাক্যগুলোর বিপরীতে দাঁড়িয়ে। নিগার সুলতানা নিপা-র উদ্যোক্তা হয়ে ওঠার গল্প ঠিক তেমনই এক নীরব কিন্তু দৃঢ় আত্মপ্রত্যয়ের ইতিহাস।

আজ থেকে দীর্ঘ ১১ বছর আগে, এক তরুণীর চোখে ছিল একটি স্বপ্ন-নিজের মতো করে কিছু করার, নিজের পরিচয়ে দাঁড়ানোর। সময়ের ধারাবাহিকতায় সেই স্বপ্ন আজ বাস্তব, সেই পথচলা আজ একটি অনুপ্রেরণার নাম। তিনি নিগার সুলতানা নিপা, আর সেই স্বপ্নের ঠিকানা দেশীয় ফ্যাশন ব্র্যান্ড “আরুবা কালার বুটিক”।

২০১৪ সালের ২৩ সেপ্টেম্বর, বাংলাদেশের ফ্যাশন অঙ্গনে যাত্রা শুরু করে আরুবা কালার বুটিক। তখন নারী উদ্যোক্তা শব্দটি ছিল অনেকের কাছেই অপরিচিত। চারপাশে ছিল না দৃঢ় সমর্থন, ছিল না সুগম পথ। কিন্তু

ভয়কে অতিক্রম করে, বাধার দেয়াল ভেঙে সামনে এগিয়ে যাওয়ার সাহস দেখিয়েছিলেন এক নারী-যার বুকের ভেতর লুকিয়ে ছিল সাফল্যের গল্প।

নিপার শৈশব থেকেই ছিল সৃজনশীল কিছু করার প্রবল আগ্রহ। ২০১১ সালে ইংরেজি সাহিত্যে গ্যাজুয়েশন সম্পন্ন করার পরই নিজের উদ্যোগে কিছু শুরু করার ভাবনা তাঁর মনে দানা বাঁধে। শুধু নিজের স্বপ্ন পূরণ নয়, নারীদের জন্য কর্মসংস্থান সৃষ্টি এবং পিছিয়ে পড়া জনগোষ্ঠীকে এগিয়ে নেওয়ার দায়বদ্ধতাও ছিল তাঁর ভাবনায়।

শুরুর দিনগুলো সহজ ছিল না। তখন প্রযুক্তির সুবিধা ছিল সীমিত, তথ্য সংগ্রহ ছিল সময়সাপেক্ষ। কাপড়, নকশা ও ফ্যাশনের গভীরতা বুঝতে নিপা নিজেই ছুটে বেড়িয়েছেন এক বাজার থেকে অন্য বাজারে। তাঁতি, কারিগর ও বয়নশিল্পীদের কাজ কাছ থেকে দেখেছেন, শিখেছেন হাতে-কলমে। নিজ চোখে দেখেছেন তাঁতির হাতে বোনা কাপড়, জামদানি শাড়ির সূক্ষ্ম কাজ,

কারচুপি, কারদানা, জরদোসী ও হ্যান্ডওয়ার্কের নিখুঁত শিল্প। ঘন্টার পর ঘন্টা সময় দিয়ে বুঝেছেন কাপড়ের ভাষা, ডিজাইনের গভীরতা। ঘরে বসে স্বপ্ন দেখেননি-মাঠে নেমে শ্রম দিয়ে গড়েছেন নিজের পথ। বিশ্বাস করতেন-ডিজাইন শুধু আঁকায় নয়, শ্রমের ভেতরেই তার আসল ভাষা লুকিয়ে থাকে।

২০১৪-১৫ সালের দিকে মাত্র ২ জন কর্মী নিয়ে শুরু হওয়া এই উদ্যোগ আজ দাঁড়িয়েছে ১৫ জনের একটি সুসংগঠিত টিমে। যার প্রতিটি সদস্যই এই যাত্রার অংশীদার। দেশীয় ঐতিহ্য, আধুনিক নকশা ও গুণগত মানের সমন্বয়ে তৈরি আরুবার ডিজাইনার কালেকশন আজ দেশ ছাড়িয়ে ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকার বাজারেও জায়গা করে নিয়েছে।

এই বিশ্বাসই তাঁকে ধীরে ধীরে গড়ে তোলে একজন দায়িত্বশীল উদ্যোক্তা হিসেবে।

পরবর্তীতে তিনি ন্যাশনাল ইনস্টিটিউট অব ডিজাইন, ধানমন্ডি থেকে ফ্যাশন ডিজাইনে ডিপ্লোমা সম্পন্ন করেন এবং একজন দক্ষ ফ্যাশন ডিজাইনার হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করেন।

করোনা মহামারির সময় (২০১৯-এর পর) অনলাইন প্ল্যাটফর্মের প্রসারের সাথে সাথে আরুবা কালার বুটিকের কাজ আরও বিস্তৃত হয়। বর্তমানে এই ব্র্যান্ডের ৬৫ হাজারেরও বেশি ফ্যান ও ফলোয়ার রয়েছে। শুধু দেশেই নয়-লন্ডন, আমেরিকা, কানাডা ও ইউরোপের বিভিন্ন দেশে আরুবার নিজস্ব ডিজাইনার কালেকশন রপ্তানি হচ্ছে।

আরুবা কালার বুটিক শুধুমাত্র একটি পোশাকের দোকান নয়-এটি একটি লাইফস্টাইল হাউস। এখানে পোশাকের পাশাপাশি রুচিশীল জীবনধারার নানা পণ্য পাওয়া যায়। প্রতিটি ডিজাইনে রঙ নির্বাচন, ফ্যাব্রিক, মোটিফ ও প্যাটার্নে রয়েছে স্বতন্ত্রতা ও ইউনিক ভাবনা।

নিপা বিশ্বাস করেন-সংখ্যার চেয়ে গুণগত মানই আসল শক্তি। তাই উৎপাদনের পরিমাণ বাড়ানোর চেয়ে তিনি বেশি গুরুত্ব দেন ডিজাইনের মান ও ক্রেতাদের বিশ্বাস অর্জনে।

২০২৫ সালে তাঁর এই দীর্ঘ পথচলার স্বীকৃতি আসে জাতীয় পর্যায়ে।

এই দীর্ঘ যাত্রায় তাঁর পাশে ছিলেন বাবা-মা, কাছের মানুষ, বন্ধু ও সহকর্মীরা-যাদের ভালোবাসা ও সমর্থন নিপার শক্তি হয়ে উঠেছে।

আরুবা কালার বুটিক আজ একটি ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগ হলেও ভবিষ্যতে এটি দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে একটি শক্তিশালী চালিকাশক্তি হিসেবে ভূমিকা রাখবে-এই বিশ্বাস অটুট।

নিপা বিশ্বাস করেন, একটি প্রতিষ্ঠানের সাফল্য কেবল আর্থিক অর্জনে সীমাবদ্ধ নয়-বরং সমাজে তার ইতিবাচক প্রভাবই প্রকৃত সাফল্যের মাপকাঠি। নিপার কাছে উদ্যোক্তা হওয়া মানে শুধু ব্যবসা নয়। তাঁর বিশ্বাস-একটি প্রতিষ্ঠানের সাফল্য তখনই পূর্ণতা পায়, যখন তা সমাজের জন্য কিছু রেখে যায়। সেই বিশ্বাস থেকেই তিনি উদ্যোক্তা পরিচয়ের বাইরে এসে সমাজের প্রতি দায়িত্বশীল ভূমিকা পালনে এগিয়ে আসেন। তাঁর সেই চিন্তা থেকেই ২০২২ সালে তিনি গড়ে তোলেন স্বপ্ন পূরণ ফাউন্ডেশন-যার মাধ্যমে পথশিঙা, এতিম ও অসহায় মানুষের পাশে দাঁড়ানোর উদ্যোগ নেন। মানবিক দায়বদ্ধতাকে তিনি ব্যবসার বাইরের কিছু নয়, বরং জীবনেরই অংশ মনে করেন।



On the occasion of International Women's Day on 8 March, a women's entrepreneurs rally and awarding was held at the capital's Sheraton Sheraton. Several business leaders with the participation of hundreds of women entrepreneurs.

**৮ নারী উদ্যোক্তা পেলেন সাহসিকা সম্মাননা**

বাংলাদেশের উন্নয়ন অভিযাত্রায় নারী উদ্যোক্তাদের সম্পৃক্তকরণের মাধ্যমে সমৃদ্ধ স্মার্ট বাংলাদেশ বিনির্মাণের লক্ষ্যে আন্তর্জাতিক নারী



On the occasion of International Women's Day on 8 March, a women's entrepreneurs rally and awarding was held at the capital's Sheraton Sheraton. Several business leaders with the participation of hundreds of women entrepreneurs.



**THE BUSINESS STANDARD**

On the occasion of International Women's Day on March 8, eight successful women entrepreneurs were given the Sahasika Nari Uddokta Award to build a prosperous smart Bangladesh by involving women entrepreneurs in the development journey of Bangladesh.



# ম্যানোলা ফিরে এসেছে নতুন রূপে নতুন আঙ্গিকে



## OUR CONCERNS



জনস্বাস্থ্য মানসম্পন্ন মিডিয়া, লাইনার, সিমেন্টেজ ও ডুপ্লেক্স বোর্ড এবং লিফন ও মুদ্রণ কাগজের শ্রদ্ধাকারী ও বাজারজাতকারী।



শীত-সুস্থক, বায়ুসম্পন্ন ও বিক্রয়স্থল হাতে হাতে কলম লেখার উপযোগী কয়েক কৃত কন্টেইনার



1/2 GPD Water Purifier & 99 Reverse Osmosis প্রযুক্তি যন্ত্রের মডেল।  
কম্পিউটারে সহ বিক্রয় পণ্য বিক্রয় স্থান



**YOUNUS  
GROUP**

সম্পদে বিশ্বাস করুন



sonali group are good for you

কম্পিউটারে অফিস

৪১, মেডেল রোড, দারুলি, ঢাকা-১২০৪

ফোন : ৯৯২ ৫২ ৫২৩৩৫০-৯

E-mail: information@younusgroup.com

Web: www.younusgroup.com

Shuraz





আর হক এগ্রো লিমিটেড  
১১২/১, জুগিয়া কদমতলা রোড, বাড়াই কুষ্টিয়া।





**ShahjalalTouchPay**  
নিরাপদ, নিরবচ্ছিন্ন ও স্মার্ট ব্যাংকিং

বিশ্বের যেকোন জায়গা থেকে  
যেকোন সময় ফান্ড ট্রান্সফার  
ও পেমেন্ট সুবিধা

আপনি যেখানে...  
ব্যাংকিং সেখানে...!

**সময় বদলেছে! ব্যাংকিংও বদলেছে!**  
এখন আর লাইনে দাঁড়ানো নয়, শাখায় ছুটে যাওয়া নয়।

ShahjalalTouchPay মোবাইল অ্যাপের মাধ্যমে  
আপনি ঘরে বসেই -

- একাউন্টের তথ্য ও ব্যালেন্স চেক
- ব্যাংক স্টেটমেন্ট দেখা
- নিজ ব্যাংকে ফান্ড ট্রান্সফার
- অন্য ব্যাংকে NPSB/BEFTN/RTGS
- ক্রেডিট কার্ড-এর তথ্য ও বিল পরিশোধ
- **বিকাশ ও নগদ** টাকা প্রেরণ
- বিদ্যুৎ ও গ্যাস বিল পরিশোধ
- **BanglaQR**-এর মাধ্যমে মার্চেন্ট পেমেন্ট
- **QR Cash**-এ চেক ছাড়াই টাকা উত্তোলন
- মোবাইল টপ-আপ

অ্যাপটি Install করতে Scan করুন



**শাহজালাল ইসলামী ব্যাংক পিএলসি.**

আন্তর্জাতিক সেবার প্রতিশ্রুতিবদ্ধ

উত্তরা ব্যাংক  
ডিপোজিট স্কিম

আজকের নিরাপদ সঞ্চয়ে  
নিশ্চিত করুন আগামীর  
অর্থনৈতিক সমৃদ্ধি

উত্তরা ব্যাংকে মঞ্চয় ঝুঁকিমুক্ত  
ও লাভজনক, যা নিশ্চিত করে  
নিরাপদ ভবিষ্যৎ ॥



**উত্তরা ব্যাংক এর**

**ছয়টি আকর্ষণীয় ডিপোজিট স্কিম :**

- উত্তরণ কোটিপতি ডিপোজিট স্কিম
- উত্তরণ ফাইভ মিলিয়ন ডিপোজিট স্কিম
- উত্তরণ মিলিনিয়ার ডিপোজিট স্কিম
- উত্তরণ লাখপতি ডিপোজিট স্কিম

**মহিলাদের জন্য :**

- উত্তরণ লাবণ্য ডিপোজিট স্কিম

**প্রবাসীদের জন্য :**

- উত্তরণ প্রবাসী ডিপোজিট স্কিম

মঞ্চয় করুন

**সমৃদ্ধি  
আনুন**

যে কোনও তথ্যের জন্য যোগাযোগ করুন



16645



**উত্তরা ব্যাংক পিএলসি.**

আবহমান বাংলার ঐতিহ্যে লালিত

# অনন্যা সোনালী সঞ্চয় স্কিম



নারীর নিরাপত্তা ও সমৃদ্ধির সোনালী দিন

নারীদের নিরাপদ ও সুন্দর ভবিষ্যতের  
জন্য সোনালী ব্যাংক চালু করেছে  
**‘অনন্যা সোনালী সঞ্চয় স্কিম’**

- মেয়াদ : তিন বছর ও পাঁচ বছর
- মাসিক কিস্তি : ১,০০০ টাকা কিংবা এর গুণিতক, সর্বোচ্চ ১০,০০০ টাকা
- মুনাফার হার : তিন বছর মেয়াদী স্কিম : ৯.২৫%  
পাঁচ বছর মেয়াদী স্কিম : ৯.৫০%
- জমাদান পদ্ধতি : নগদ/নগদায়নযোগ্য চেক/Sonali e-Wallet এর মাধ্যমে মাসের যে কোন দিন
- ঋণ সুবিধা : জমাকৃত স্থিতির বিপরীতে সর্বোচ্চ ৮০%

বিস্তারিত তথ্যের জন্য সোনালী ব্যাংকের নিকটস্থ শাখায় যোগাযোগ করুন



সোনালী ব্যাংক পিএলসি

বিশ্বস্ত ও স্মার্ট

[www.sonalibank.com.bd](http://www.sonalibank.com.bd)



# প্রিয় সন্তান বেড়ে উঠুক যত্নে সাথে আপনার সঞ্চয় বাড়ুক নিশ্চিত

বাংলাদেশ ফাইন্যান্স এফ ডি আর স্কিমে সঞ্চয় করে আপনার  
সন্তানের ভবিষ্যৎ করুন ভাবনাহীন, সাথে যে কোনো প্রয়োজনে  
**৯০%** পর্যন্ত ঋণ সুবিধাতে থাকছেই।



bd.finance 16727



**BENGAL  
COMMERCIAL  
BANK**  
*inspiring growth*

## Bengal **Prothoma**

*Inspiring Women*

- » Bengal Prothoma Savings
- » Bengal Prothoma DPS
- » Bengal Prothoma Credit Card

### **For Shariah Banking:**

- » Bengal Mudaraba Prothoma Savings
- » Bengal Mudaraba Prothoma DPS





# এখন জনতা ব্যাংক ডিপোজিট পেনশন স্কিম আরো সহজ শর্তে ও বেশি মুনাফায়

মাসিক কিস্তির পরিমাণ	মেয়াদ পূর্তিতে এককালীন প্রদেয় ৫ (পাঁচ) বছর মেয়াদী	১০ (দশ) বছর মেয়াদী
৫০০	৩৮,৬১৪	১,০০,৮০৪
১,০০০	৭৭,২২৪	২,০১,৬০৮
২,০০০	১,৫৪,৪৫৯	৪,০৩,২১৬
৫,০০০	৩,৮৬,১৪৭	১০,০৮,০৪২
১০,০০০	৭,৭২,২৯৫	২০,১৬,০৮৪
১৫,০০০	১১,৫৮,৪৪২	৩০,২৪,১২৬
২০,০০০	১৫,৪৪,৫৯০	৪০,৩২,১৬৮
২৫,০০০	১৯,৩০,৭৩৭	৫০,৪০,২১০

## এই হিসাবের সুবিধাসমূহ

- ☑ মাসের যেকোনো তারিখে হিসাব খোলা এবং কিস্তি জমা দেয়া যায়।
- ☑ মুনাফার হার ১০% চক্রবৃদ্ধি হারে।
- ☑ অনলাইন এবং eJanata এ্যাপসের মাধ্যমে কোন চার্জ ছাড়া টাকা জমা দেয়া যায়।
- ☑ হিসাবধারী মারা গেলে নমিনী হিসাব পরিচালনা করতে পারবেন।
- ☑ আবগারী শুল্ক এবং আয়কর বাদে অন্য কোনো সার্ভিস চার্জ নেই।
- ☑ হিসাবের বিপরীতে ঋণ সুবিধা আছে।
- ☑ পিতা/মাতার পরিচালনায় নাবালকের নামে হিসাব খোলা যায়।

এই স্কিমটি খুলতে আপনার নিকটস্থ জনতা ব্যাংকের  
যেকোনো শাখায় আজই যোগাযোগ করুন



**জনতা ব্যাংক পিএলসি.**

উন্নয়নে আপনার বিশ্বস্ত অংশীদার

[www.jb.com.bd](http://www.jb.com.bd)

স্বপ্ন থেকে সাফল্য

উদ্যোক্তা হোক বা পেশাজীবী, প্রতিটি নারীর  
অগ্রযাত্রায় কল্যাণী স্কিম।



অ্যালায়েন্স ফাইন্যান্স পিএলসি

Phone: +8802 222280410, +8809617171190, Ext-2001  
Website: [www.alliancefinanceplc.com](http://www.alliancefinanceplc.com)

# অগ্রণী স্মার্ট ব্যাংকিং অ্যাপ হাতের মুঠোয় ব্যাংকিং



ব্যালেন্স দেখুন



ট্রান্সফার



অ্যাকাউন্ট  
স্টেটমেন্ট



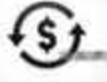
অ্যাড  
বেনিফিশিয়ারি



মোবাইল রিচার্জ



সর্বশেষ ২৫  
লেনদেন



এক্সচেঞ্জ  
রেট



বিকাশ  
ট্রান্সফার



BFTN ট্রান্সফার



নগদ  
ট্রান্সফার



## অগ্রণী ব্যাংক প্রিএলসি.

দেশ ও জাতির সেবার প্রতিশ্রুতিবদ্ধ

[www.agranibank.org](http://www.agranibank.org)

We Have ...

# DEDICATED Cephalosporin Plant



One of the largest & finest pharmaceutical plants in Bangladesh



... confidence of health care

## World Class Facility

Meets All Stringent Specifications of cGMP



### MTP Kit

WHO & US-FDA approved only drug  
for Medical Abortion (MR)

### Fentigal

First Line agent in the treatment of  
Vulvovaginal Infections

### MY JELLY

PERSONAL LUBRICANT  
Just like your own natural lubrication

### Travelit

Safest & Effective Medicine  
for Motion/Morning Sickness

### Ceclav

Versatile Fighter against  
Bacterial Resistance

### Coralbest-<sup>o/d/x</sup>

The best Coral Calcium from the Ocean

রমজান  
মোবারক

প্রিমিয়ার ব্যাংক  
সেবাই প্রথম



## রমজানে অফার এবার বেশি বেশি!

প্রিমিয়ার ব্যাংক ক্রেডিট কার্ড ব্যবহার করে পবিত্র রমজান মাসে  
উপভোগ করুন আকর্ষণীয় ক্যাশব্যাক অফার\*।



২০% অথবা ৫০০ টাকা  
ক্যাশব্যাক

Apex

২০% অথবা ৫০০ টাকা  
ক্যাশব্যাক

TWELVE  
CLOTHING

২০% অথবা ৫০০ টাকা  
ক্যাশব্যাক

Daraz

১০% অথবা ৫০০ টাকা  
ক্যাশব্যাক

Chaldal

১০% অথবা ৩০০ টাকা  
ক্যাশব্যাক

বিভিন্ন অফার

customer care  
16411



the premier bank plc.com ThePremierBankPLC

দি প্রিমিয়ার ব্যাংক পি.এলসি.

বিস্তারিত জানতে



16221



# ব্র্যাক ব্যাংকে আম্মানত সম্পূর্ণ নিরাপদ

সর্বোচ্চ ক্রেডিট রেটিং

দেশজুড়ে নেটওয়ার্ক

সেরা ডিজিটাল সার্ভিস

অভিজ্ঞ ও স্বতন্ত্র পরিচালনা পর্ষদ