

JUNE 2020

amazon

The Amazon logo consists of the word "amazon" in a white, lowercase, sans-serif font. Below the text is a curved orange arrow that starts under the letter 'a' and points to the right, ending under the letter 'n'.

v/s

Walmart 

The Walmart logo features the word "Walmart" in a white, sans-serif font. To the right of the text is a yellow six-pointed starburst icon, where each point is a short, thick line radiating from a central point.

Written by Farsi
Facebook.com/farse.mac

This WAR story is mainly adopted from "Business Wars Podcast"

বর্তমানে আমেরিকার ৯৬ ভাগ লোক অনলাইন থেকে কেনাকাটা করে। বই থেকে শুরু করে এন্টিক জিনিস পর্যন্ত সব অনলাইনেই ক্রয় বিক্রয় হয়। আর ইন্টারনেটের এই মার্কেটে সবচেয়ে বড় স্থান দখল করে আছে অ্যামাজন। অনলাইন কেনাকাটার ৫০% এর বেশি ভাগ হয় অ্যামাজনে।

২০১৯ সালে অ্যামাজন প্রায় ৩০০ বিলিয়ন ডলারের পণ্য বিক্রয় করেছে। এই গ্রোথে চললে তা ২০২০ সালে ৩০০ বিলিয়নে পৌঁছাতো। কিন্তু করোনা প্যানডামিকের কারণে তা হয়তো হবেনা।

ঘরে বসে কেনাকাটার সুযোগ তৈরির পূর্বে, ওয়ালমার্ট রাজত্ব করত। অবিশ্বাস্য কম মূল্যে পণ্য বিক্রয় করার মাধ্যমে তার আমেরিকার রিটেইল মার্কেট দখল করে রাখে।

আমাজন এবং ওয়ালমার্ট এখনো প্রতিদ্বন্দ্বীতা করে যাচ্ছে, একজন অন্যজন থেকে নতুন নতুন ট্রিকস শিখে মার্কেট দখলের চেষ্টা চালাচ্ছে।

১৯৯৪ সালের দিকে জেফ বেজোস ওয়ালস্ট্রিট ফাইন্যান্সে জব করত। কলোম্বিয়া বিশ্ববিদ্যালয় থেকে কম্পিউটার সাইন্সে পড়া তার বস সবসময় ইন্টারনেট নামক নতুন একটি আবিষ্কার নিয়ে কথা বলত। কিভাবে এই জিনিস ব্যবহার করে তাদের ব্যবসা বাড়ানো যায়, তা নিয়ে প্রতি সপ্তাহে চলত ব্রেইনস্টোর্মিং।

জেফ বেজোস তার চাকুরি পছন্দ করতো ঠিক, কিন্তু সে ছিল দুরন্ত। তার স্বপ্ন ছিল বড়। গ্র্যাজুয়েশন বক্তৃতায় সে মহাকাশে বসতি স্থাপনের প্রস্তাবনা দেখায় যা সে সময়ের জন্যে অসম্ভব কল্পনা ছিল।

বসের নির্দেশমত জেফ বেজোস ও তার কলিগ চার্লস আর্দাই ইন্টারনেটের [ই-কমার্স শপগুলো রিসার্চ করছিল](#), তখন ইন্টারনেটে বই বেচাকেনার বিশাল মার্কেট তার চোখে পড়ে। সেসময় বই বিক্রয়ের মার্কেট ছিল বার্নস এন্ড নোবেল আর বর্ডার নামের দুটি কোম্পানি হাতে। আর দুই কোম্পানি মিলেই মাত্র ১২% বই বিক্রি করত, যেখানে ৩ মিলিয়নের বেশি বই বাজারে আছে। আর এতে বই কোন স্টোর রাখতেও পারবেনা।

বইয়ের এত বিশাল মার্কেট দেখে সে বই বিক্রির মাধ্যমে ই-কমার্স ইন্ডাস্ট্রিতে আসার প্ল্যান করে। প্রথমে বই, এরপর সবকিছু। এই আইডিয়া তার একমাত্র ছিলো না। তার পূর্বেই আরো কিছু বইয়ের অনলাইন শপ ছিল। ই-কমার্স মার্কেট গবেষণা করার সময় তারা দেখতে পায় যে, সবারই কিছু না কিছু সমস্যা আছে। ডেলিভারিতে সময় বেশি নেয়া, বাজারের মূল্য থেকেও বেশি দামে বই বিক্রি কিংবা ডেলিভারি প্যাকেট নষ্ট হয়ে যাওয়া ইত্যাদি।

জেফ বেজোস তার চূড়ান্ত স্বিদ্বান্ত নিয়ে ফেলে। এত ভালো চাকুরি ও নিউ ইয়র্কের আলিশান অ্যাপার্টমেন্ট ছেড়ে নতুন কোম্পানি চালুর কথা শুনে সন্তানের ইচ্ছার কাছে তার বাবা মা ও কিছু বলতে পারেনি। এক্সনে চাকুরিরত তার বাবা থেকে ১০০,০০০ ডলার ইনভেস্ট নিয়ে স্ত্রী সহ সে সিয়েটলে পাড়ি জমায়।



Welcome to Amazon.com
Books!

*One million titles,
consistently low prices.*

(If you explore just one thing, make it our personal notification service. We think it's very cool!)

SPOTLIGHT! -- AUGUST 16TH
These are the books we love, offered at Amazon.com low prices. The spotlight moves EVERY day so please come often.

ONE MILLION TITLES
Search Amazon.com's [million title catalog](#) by author, subject, title, keyword, and more... Or take a look at the [books we recommend](#) in over 20 categories... Check out our [customer reviews](#) and the [award winners](#) from the Hugo and Nebula to the Pulitzer and Nobel... and [bestsellers](#) are 30% off the publishers list...

১৯৯৬ সালে অ্যামাজনের ওয়েবসাইট

১৯৯৫ সাল।

জেফ বেজোস ও তার সহকারী লি ফ্লিনের মধ্যে আলোচনা চলছে। সাইট চালু হওয়ার প্রথম সপ্তাহেই ১২০০০ ডলার সমমূল্যের অর্ডার আসে। অবস্থা এমন হয় যে, কাস্টমারদের অর্ডার নেয়া, যোগাযোগ করা, ওয়েবসাইট ম্যানটেইন করার পরে আবার একই কর্মীদের বই প্যাকেট করে ডেলিভারিতেও দিয়ে আসতে হয়। ডেলিভারি সিস্টেম উন্নত না হওয়ায় মাঝে মাঝে জেফ বেজোস নিজেও ইউপিএসে গিয়ে ডেলিভারির প্যাকেট দিয়ে আসে।

এদিকে বিখ্যাত ইন্টারনেট ওয়েবসাইট ইয়াহু অ্যামাজনকে ফিচার করতে চাচ্ছে।

এমনিতেই তারা সময়মত ডেলিভারি দিতে হিমসিম খেয়ে যাচ্ছে। এখন যদি ইয়াহুতে ফিচার করে, নিঃসন্দেহে তাদের বিক্রি কয়েকগুন বেড়ে যাবে।

লি ভয়ে ছিল, এত কাস্টমার কিভাবে সে হ্যান্ডেল করবে। কিন্তু জেফ বেজোস দৃঢ় প্রত্যয়ী। অন্য কেউ দখল করার আগে তাকেই আগে মার্কেট দখল করতে হবে।

১৯৯৬ সাল।

বার্নস এন্ড নোবেলের সিইও লেনার্ড রিজিও ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল হাতে দুশ্চিন্তাগ্রস্থ হয়ে বসে আছে।

লেনার্ডের জন্ম ব্রকলিনের এক ক্যাব ড্রাইভারের ঘরে। বইয়ের জগতে তার পদার্পন হয় নিউইয়র্ক

বিশ্ববিদ্যালয়ের বুকস্টোর ক্লার্ক হিসেবে। পড়াশোনা ছেড়ে সে নিজের বইয়ের দোকান শুরু করে। সাত বছরের মধ্যে সে সাতটি ক্যাম্পাসের বুকস্টোর পরিচালনার পাশাপাশি বার্নস এন্ড নোবেল কিনার জন্য ১ মিলিয়ন ডলার জমা করে। তখন বার্নস এন্ড নোবেলের মাত্র একটি স্টোর ছিল। তার নেতৃত্বে ২৫ বছরের মধ্যে বার্নস এন্ড নোবেল ৬০০ এর বেশি স্টোর নিয়ে বিখ্যাত বই রিটেইলার হয়ে উঠে।

Wall Street Whiz Finds Niche Selling Books on the Internet

By G. Bruce Knecht Staff Reporter of The Wall Street Journal

Updated May 16, 1996 12:01 am ET

SAVE SHARE TEXT

SEATTLE -- In 1994, Jeffrey Bezos, a whiz-kid programmer on Wall Street, suddenly fell under the spell of one of the iffiest business propositions of modern times: retailing on the Internet. He abruptly quit his job, piled his belongings into a moving van and ordered the movers to drive west. Then he hopped into his car to write up a

তার দুশ্চিন্তার কারণ অ্যামাজন নামে ইন্টারনেটে বই বিক্রি করা স্টোরটি নিয়ে। অ্যামাজন গত বছর প্রায় ৫ মিলিয়ন ডলার সমমূল্যের বই বিক্রি করে, যদিও বার্নস এন্ড নোবেলের বিক্রয় ছিল ২ বিলিয়নের বেশি। কিন্তু প্রতি মাসে অ্যামাজনের গ্রোথ ৩০-৪০% করে বাড়ছে। এই বুক সেনসেশনের একটা ব্যবস্থা না করলে লেনার্ড বড় সমস্যায় পড়বে।

এতদিন বড় বড় বুকস্টোর গুলোর নজর এরিয়ে চললেও, এবার সবচেয়ে বড় বুকস্টোরের নজর পরেছে অ্যামাজনের উপর।

বেজোস বিশ্বাস করত সঠিক বিজনেস প্ল্যান থাকলে ছোট কোম্পানিও বড় কোম্পানিগুলোকে টেক্সা দিতে পারে। তাইতো লেনার্ড রিজিওর সাথে মিটিং এ বার্নস এন্ড নোবেল এর সাথে পার্টনারশিপ করতে অস্বীকৃতি জানায়।

১৯৯৭ সাল।

টেকনোলজি এনালাইসিস ফার্ম ফরেস্ট রিসার্চ তাদের রিপোর্টে Amazon.toast শিরোনামে আর্টিকেল প্রকাশ করে। তাদের ধারণা বার্নস এন্ড নোবেলের নতুন ওয়েবসাইট সহজেই অ্যামাজনের যায়গা দখল করে নিবে। বেজোসের মূল ফোকাস সবসময় ছিল কাস্টমার। কাস্টমারকে খুশী করতে পারলে প্রতিদ্বন্দ্বী কোম্পানিরা কিছুই করতে পারবেনা।

কিন্তু জেফ বেজোস জানত, আসন্ন ঝড়ে টিকে থাকতে হলে এর থেকে বেশি কিছু করতে হবে। নাহয় সত্যিকারেই সে টোস্ট হয়ে যাবে।

এখন থেকে তারা মিউজিক এবং মুভির সিডিও বিক্রি করবে।

১৯৯৬ সাল।

ওয়ালমার্টের ফাউন্ডার স্যাম ওয়ালটনের মৃত্যুর পর সিইও এর দায়িত্ব পায় ডেভিড গ্লাস। স্যাম ওয়ালটন প্রযুক্তি খুব একটা পছন্দ করতো না। তবে কোম্পানির খরচ ও কম দামে পণ্য বিক্রির জন্য তিনি সব করতে রাজি ছিলেন। এ বছর কোম্পানিটি নিজস্ব স্যাটেলাইট ও কম্পিউটার নেটওয়ার্ক দ্বারা রিটেইল লিংক সেট করেছে। রিটেইল লিংক সাপ্লাইচেইন ম্যানজমেন্ট খাতে অনেক বড় একটা আবিষ্কার। সাপ্লাইয়াররা এই সফটওয়্যার ব্যবহার করে জানতে পারবে, কোন স্টোরে কতটা মাল আছে। সে অনুযায়ী তারা সাপ্লাই দিতে পারবে। অ্যামাজনের মত অনলাইন স্টোর খোলার কোন প্ল্যান তাদের ছিল না। কারণ, ঐ সময় তাদের বেশিভাগ কাস্টমার ছিল লো ইনকাম আর গ্রামের।

মাত্র ২৩% লোক তখন ইন্টারনেট ইউজ করত। ফলে ওয়ালমার্টের ব্যবসা ছিল রমরমা।

১৯৯৭ সালের ডিসেম্বর।

এই ক্রিসমাসে অর্ডার ডেলিভারি করতে অ্যামাজনের দিনরাত কাজ করতে হয়েছে। এভাবে চললে আর হবেনা। ওয়্যারহাউজ ম্যানটেইন করার জন্য এক্সপার্ট কাউকে লাগবে। পত্রিকায় ওয়ালমার্টের এই বছর ১০০ বিলিয়ন ডলার সেল এর নিউজ দেখে বেজোস ঠিক করে ফেলে তার লজিস্টিক কিভাবে সমাধান করবে। যদিও সে জানে ওয়ালমার্টের কর্মীদের হায়ার করলে [ওয়ালমার্ট তাকে ছেড়ে দিবেনা](#)। কিন্তু বার্নস এন্ড নোবেলের সাথে [যুদ্ধে](#) জয়ী হবার পর তার আত্মবিশ্বাস এখন চরমে।

১৯৯৮ সাল।

ওয়ালমার্টের ফার্মার ভাইস প্রেসিডেন্ট জিমি রাইট অ্যামাজনে জয়েন করার পর ৩০০ বিলিয়ন ডলার খরচ করে ৫ টি নতুন ওয়্যারহাউজ কেনা, পণ্যসমূহ সাজানো সহ ডিস্ট্রিবিউশন সিস্টেম ত্বরান্বিত করে। অ্যামাজন এখন নতুন কিছু শুরু করতে প্রস্তুত। তার দৃষ্টি এখন টয় ইন্ডাস্ট্রির প্রভাবশালী বিক্রেতা Toys“R”Us এর উপর।

১৯৯৯ সাল।

হলিডে সিজনে সবাই হুমড়ি খেয়ে পড়ছে টয় এর জন্য। টয় ম্যানেজ করা একটু ঝামেলার ব্যাপার। টয়মেরারদের কোন নির্দিষ্ট ডিস্ট্রিবিউটর না থাকায় অ্যামাজনকে আলাদা আলাদা করে সব টয় স্টোরের সাথে ডিল করতে হচ্ছে। খেলনার জগতে রাজত্ব করতে হলে অ্যামাজনকে ভালো কোন উপায় বের করতে হবে। তা ছাড়া তাদের প্রতিদ্বন্দ্বী Toys“R”Us এ বিষয়ে অনেক বেশি অভিজ্ঞ।

Toys“R”Us এখনো জানেনা যে, অ্যামাজন তাদের পিছনে আসছে। আর অ্যামাজন কারো সাথে প্রতিদ্বন্দ্বীতা করেনা, [তাকে শেষ করে দেয়](#)।



১৯৯৯ সালের টাইমস ম্যাগাজিনে বেজোস

২০০০ সাল।

ওয়ালমার্টের নতুন সিইও এইচ লি স্কটের সামনে টাইমস ম্যাগাজিনে। টাইমস ম্যাগাজিনে ম্যান অফ দ্যা ইয়ারে জেফ বেজোসকে ফিচার করা হয়েছে। অ্যামাজন যদিও এখন সামান্য একটা কোম্পানি, বড় হওয়ার আগেই এর একটা ব্যবস্থা করতেই হবে। স্কটের অনরেডি একটা প্ল্যান আছে, আর সেটা অবশ্যই কার্যকরী হওয়া লাগবে। কারন বই, টয় এগুলো এসব বেজোসে জন্য টার্গেট প্র্যাকটিস মাত্র।

২০০০ সালের ডিসেম্বর।

ওয়ালমার্টের সিইও লি স্কট জেফ বেজোসকে নিমন্ত্রন জানিয়েছে, তাও আবার দামী হোটেলে। ওয়ালমার্টের প্রতিষ্ঠাতা, বিশ্বের অন্যতম ধনী ব্যক্তি স্যাম ওয়ালটনের বই পড়ে জেফ বেজোস জানে, স্যাম ওয়ালটন ছিল [খুবই মিতব্যয়ী](#)।

লি স্কট যদিও বলেনি কেন এই আমন্ত্রন! কিন্তু এত খাতিরের কি কারণ হতে পারে তা বেজোস আন্দাজ করছে। মিটিং এ জেফ বেজোস যদিও প্রস্তাব দিয়েছিল যে, ওয়ালমার্টের অনলাইন স্টোরের দায়িত্ব তাদের দেয়ার জন্য। যেমনটা ToyRUs এবং Circuit city কে দিয়ে ছিল। এবং তারা রাজীও হয়েছে। এতে করে এসব কোম্পানিকে আন্তে আন্তে অ্যামাজনের উপর নির্ভর হয়ে যেতে হবে।

লি স্কট ও বেজোসের ব্যবসায়িক ধরণ অনেকটা একই। যত বেশি সম্ভব কাস্টমারের ডাটা সংগ্রহ করতে হবে এবং লো প্রাইস হবে তাদের মার্কেটিং।

জানাই ছিল বেজোসের অফার লি নিবেনা। পাশাপাশি বেজোসও স্কটের অ্যামাজনকে কেনার অফার প্রত্যক্ষান করে দেয়।

এর মানে অফিসিয়ালি অ্যামাজন আর ওয়ালমার্ট রাইভাল !!

২০০৩ সাল।

ওয়ালমার্টের [সেলস গ্রোথ কমা](#) শুরু হয়েছে। গতবছর যেখানে ৫ % ছিল, তা এবার ২-৩ % এ নেমে এসেছে।

গ্রোথ বাড়ানোর জন্য তারা বিভিন্ন পরিকল্পনা করে যাচ্ছে, কিন্তু যখনি অনলাইন স্টোর তৈরির কথা উঠে ; একদল বলে এটা সময়ের চাহিদা, অন্যদল বলে তাদের মার্কেট পুরোপুরি কম দামে কেনা পাব্লিকের জন্য । আর অনলাইনে সাধারণত রিচ পিপলরা কেনাকাটা করে। এতে করে করে তাদের স্ট্র্যাটেজিতে সমস্যা হয়ে যাবে। আর অ্যামাজন তাদের ওয়্যার হাউজকে আরেক দফা নতুন করে সাজিয়ে ফেলেছে। এতে করে পণ্য খুজে পাওয়া আরো বেশি সহজ এখন।

২০০৪ সাল।

ওয়ালমার্টের স্টোরে কাজ করা অবৈধ কর্মীদের ধরে নিয়ে গেছে পুলিশ। গত ১৫ বছর ধরে ওয়ালমার্ট চুরি ও নিরাপত্তার কথা বলে নাইট শিফটের কর্মীদের অফিসে বন্দী করে রাখে । সময়ের ব্যবধানে কেলেঙ্কারি [অ্যামাজনও করে বসবে](#)। তবে এখন [স্টার ট্রেক ফ্যান](#) বেজোস তার পরবর্তী ম্যাসিভ প্ল্যানের দিকে আগাচ্ছে।

২০০৫ সাল।

ওয়ালমার্টের কর্মীদের এনে তার এখানে কাজ দেয়ার খ্যাতি আছে বেজোসের। এখন সে নিজের কোম্পানির ভিন্ন ডিপার্টমেন্ট থেকে ইঞ্জিনিয়ারদের ধার করা শুরু করেছে। অ্যামাজন [২ দিনে শিপিং](#) সিস্টেম চালু করতে যাচ্ছে। এর নাম দিয়েছে [অ্যামাজন প্রাইম](#)।



জেফ বেজোসের টার্গেট কেনাবেচার পুরো [সিস্টেমটাই চেঞ্জ করে দেয়া](#)। ২ দিনের মধ্যে ডেলিভারি দেয়ার ফলে কাস্টমারদের অনলাইন শপিং নির্ভরতা বাড়বে, যদিও অ্যামাজনের কিছুটা লস দিয়েই এই প্রাইম প্রজেক্ট চালাতে হবে। ২ দিনে ডেলিভারির সার্ভিস নিতে অ্যামাজন প্রাইম মেম্বারশীপ নিতে হবে। দেখা গেছে প্রাইম মেম্বাররা অন্যদের থেকেও বেশি কেনাকাটা করে।

এখন অ্যামাজন [থার্ড পার্টি সেলারদের](#) সুযোগ দিচ্ছে, যা পুরোপুরি ওয়ালমার্টের সাথে সাংঘর্ষিক।

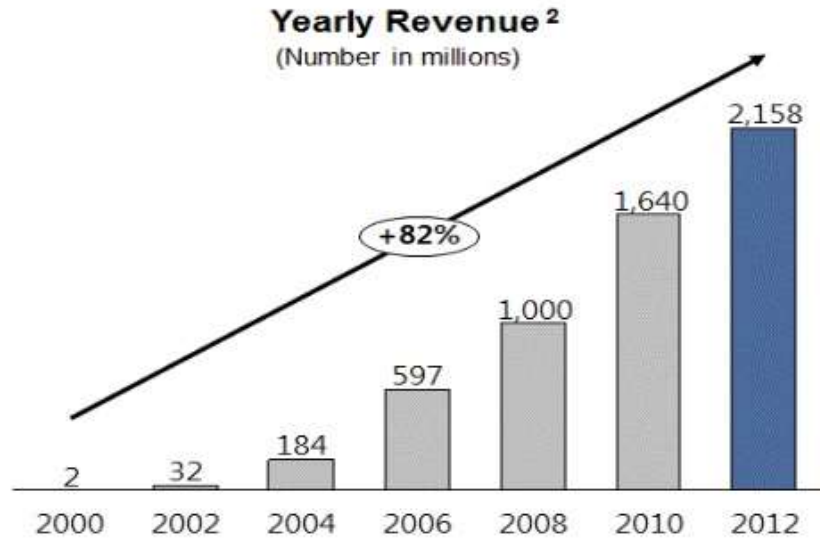
২০০৭ সাল।

অ্যামাজন ইবুক রিডার কিন্ডল বের করেছে। মাত্র ৫ ঘন্টায় সব সেল হয়ে যায়। বেজোস এমনিতেই এই(বই) ক্যাটাগরিতে এগিয়ে আছে। কিন্তু সে চায় সবদিকে বিস্তার করতে। ২০০৫ এর দিকে সে ZAPPOS কে কেনার ট্রাই করেছে। স্বাধীন থাকতে চায় বলে কোম্পানিটি না করে দেয়।

ZAPPOS হলো জুতা কেনাকাটার ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম যা খুব দ্রুত জুতার মার্কেট দখল করেছে।

COMPANY BACKGROUND

Zappos' Revenue Growth



Chi Pledge Class

তাদের কিনতে না পেরে অ্যামাজন নিজেদের জুতা বিক্রির প্রজেক্ট ENDLESS.COM চালু করে। ওভারনাইট শিপিং সহ বিভিন্ন ফিচার যুক্ত করে ১৫০ বিলিয়ন খরচ করা তার এই প্ল্যান ব্যার্থ হয়।

ZAPPOS এর গ্রোথ আর বিজনেস স্ট্র্যাটেজি দেখে বেজোস জিদ ধরেছে, যেভাবেই হোক এই এই কোম্পানিকে ভাগে আনতেই হবে।

ঐদিকে ওয়ালমার্টও একই পন্থা অবলম্বন করছে। যত বেশি ক্যাটাগরির প্রোডাক্ট তত বেশি কাস্টমার। শুরু হয়েছে নতুন নতুন ইকমার্স সাইটসমূহকে ভাগে আনার যুদ্ধ।

নতুন করে ইকমার্স লাইনে আসা ওয়ালমার্ট তাদের অনলাইন সেল বাড়ানোর জন্য স্যোশাল মিডিয়া, পেইড ব্লগ রিভিউর চেষ্টা করলেও কোন লাভ হচ্ছেনা তাদের। তাদের সাপোর্ট দেইয়ার জন্য খোলা ফেইসবুক গ্রুপে তাদের নিয়েই সমালোচনা হচ্ছে।

২০০৮ সাল।

স্টক মার্কেট ক্রাশ। এতে করে অনেক বিজনেস ডাউন হলেও অ্যামাজন আর ওয়ালমার্টের জন্য ছিল আশীর্বাদ।

ZAPPOS কে কিনে নেয়ার এটাই উপযুক্ত সময়। ইনভেস্টরদের রিটার্ন, ম্যানুফ্যাকচার ও [মার্কেট অবস্থা](#) বিবেচনা করে তারা অ্যামাজনের ৯০০ মিলিয়ন ডলারের অফার গ্রহন করে।

শেয়ারবাজারে ধরাশায়ীতে মানুষজন খরচের ব্যাপারে সতর্ক হয়ে গেছে। এখন ওয়ালমার্টের কমদামে বিক্রির স্ট্র্যাটেজি আরো বেশি কাস্টমারদের আকর্ষণ করছে।

২০০৯ সাল।

ওয়ালমার্ট বুঝতে পেরেছে যে, ইকমার্স জগতে ভালো করতে হলে নতুন নতুন ইকমার্স সাইট কিনার বিকল্প নেই। তাদের টার্গেট অনলাইনে বাচ্চাদের প্রোডাক্ট বিক্রি করা সাইট DIPERS.COM।

২০১০ সাল।

DIPERS.COM এর উপর অ্যামাজনেরও চোখ পরেছে। আর বরাবরের মতই তারা একই ট্রিক চালাচ্ছে। **রাইভালদের থেকেও কম দামে একই পণ্য বিক্রি করে কাস্টমার দখল করে কোম্পানির ভ্যালু কমিয়ে দেয়া এবং পরিশেষে, কম দামে সে সাইট কিনে দেয়া।** তারা এখন বাচ্চাদের পণ্য DIPERS.COM থেকে ৩০% কমে বিক্রি করছে। এত কমে সেল করে টিকে থাকা DIPERS.COM এর পক্ষে সম্ভব না। তারা জানে অ্যামাজন কতটা নির্মম হতে পারে। আর কাস্টমার হারাতে থাকা কোম্পানিটি বাধ্য হয়ে অ্যামাজনের কাছে সাইট বিক্রির অফার নিয়ে যায়।

অ্যামাজন তাদের নতুন প্রোগ্রাম AMAZON MOM চালু করে। যেখানে তারা এক্সট্রা ডিসকাউন্ট সহ এক বছর ফ্রি শিপিং দিচ্ছে। পরিষ্কারভাবে এটি DIPERS.COM এর বাজার মূল্য আরো কমিয়ে দিয়েছে।

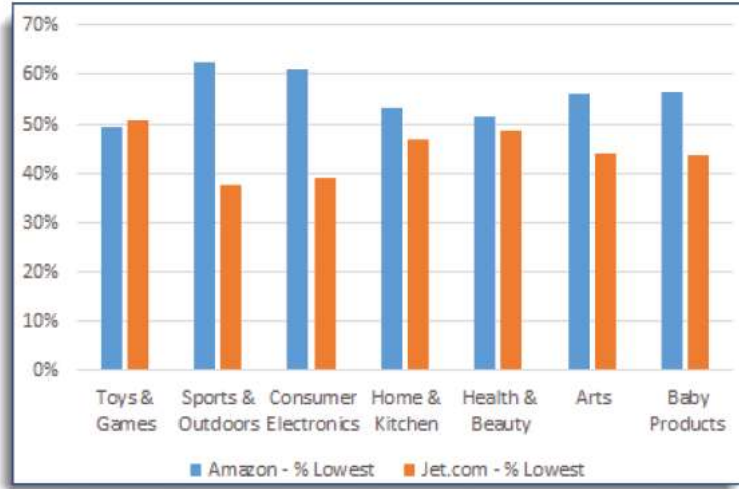
আর এসবই হচ্ছে যখন তারা বেজোসের সাথে মিটিং এ ব্যাস্ত। মিটিং শেষে ৫১০ মিলিয়ন ডলার অফার করা হয়, আর অফার এর মেয়াদ মাত্র ৪৮ ঘন্টা। আর প্রতি সেকেন্ডে AMAZON MOM তাদের কাস্টমার চুষে নিচ্ছে।

DIPERS.COM কিনতে না পারায় ওয়ালমার্ট হতাশ হলেও তারা এখনো একদিকে এগিয়ে আছে; গ্রোসারি। তারা আশির দশক থেকে গ্রোসারি সেল করছে, এখনো এই বাজার দখল করে আছে এই খাতে তাদের খুব লাভ না হলেও, কাস্টমাররা মুদিমাল কিনতে আসলে অন্যান্য দামী জিনিসও কিনে নেয়। এদিকে ফ্রেশ ফুডের মার্কেট জেফ বেজোসের শপিং লিস্টে আছে। কিন্তু ওয়ালমার্টের দখলে থাকা এত বড় বাজার দখল কর তো আর চারটেখানি কথা না।

২০১৬ সাল।

প্রায় ৬ বছর আগে অ্যামাজন গোপন ট্যাকটিক্স ব্যবহার করে Dipers.com কে কম মূল্যে কিনে দেয়। এটি কেনার উদ্দেশ্যই ছিল বাজারে অ্যামাজনের কোন প্রতিদ্বন্দ্বী না রাখা। এর দুই বছর পর Dipers.com এর সিইও মার্ক লরি রিজাইন করেন। লরি খেয়াল করে যে, অ্যামাজন আর ওয়ালমার্ট এখন ফাস্ট শিপিং এর দিকে বেশি ফোকাস করতেসে। ডিসকাউন্টে সেলের মাধ্যমে নতুন নতুন কাস্টমারদের কাছে পৌঁছার সুযোগ দেখে সে ২০১৪ সালে Jet.com প্রতিষ্ঠা করে। আর ডিসকাউন্টের ফলে কাস্টমারের বেশ সাড়াও পেতে থাকে। যদিও তার স্পেসিফিক গোল হচ্ছে অ্যামাজনের সাথে ফাইট করা। লরির ভিশন ও ইনোভেশনের জন্য অনেকে তাকে দ্বিতীয় জেফ বেজোস ও বলে থাকে।

Amazon vs. Jet: Price Leadership per Category



তার এই গোল ওয়ালমার্টের সাথে মিলে দেখে, ওয়ালমার্ট ৩.৩ বিলিয়ন ডলারে এ কোম্পানি কিনে নেয়। সাথে তাকে ওয়ালমার্টের ইকমার্স হেড বানিয়ে দেয়। দুই কোম্পানি মিলে এখন অ্যামাজনকে বিট করতে প্রস্তুত।

এদিকে অ্যামাজন গ্রোসারি বিজনেসে প্রবেশ করলেও, তাদের বিস্তরণ মাত্র কয়েকটি শহরে আছে। প্রত্যেক এলাকায় ওয়্যারহাউজ, রেফ্রিজারেটর সেটাপ করে এরপর গ্রোসারি সেল করলে তো সময় বেশি লাগবেই। লোকাল গ্রোসারদের সাথে পার্টনারশিপ করার সুযোগ থাকলেও, তাতে অ্যামাজনের কতৃৎ খুব একটা থাকবেনা বিদায় সে পরিকল্পনা বাদ।



ওয়ালমার্ট তাদের ওয়েবসাইটে গ্রোসারি শপের সিস্টেম চালু করেছে। কাস্টমাররা অনলাইনে আইটেম সিলেক্ট করে দিবে, এরপর ওয়ালমার্টে এসে তার প্যাকেট নিয়ে যাবে। এতে করে কাস্টমারের সময় বেঁচে যাচ্ছে। কাস্টমারদের বেশ সাড়াও পাওয়া যাচ্ছে। পাশাপাশি হোম ডেলিভারির জন্য তারা উবার, লিফট, ডোরড্যাশে সাথে পার্টনারশিপ করেছে।

গ্রোসারিতে খুব লাভ না হলেও ১৯৮০ সাল থেকে তারা সেল করে আসছে, এতে কেউ গ্রোসারির জন্য এসে অন্যান্য পণ্যও কিনে নিয়ে যেত।

কিন্তু এখন তাদের অন্য ডিপার্টমেন্টে সেল কমে যাচ্ছে।

অ্যামাজনকে বিট করতে হলে আরো বেশি সেক্টরে তাদের বিস্তার করতে হবে। আর অ্যামাজনের যেখানে ১০০ এর বেশি ওয়্যারহাউজ আছে, ওয়ালমার্টের সেখানে মাত্র ২০ টি। তাই তারা অন্যান্য অনলাইন ব্র্যান্ড কিনে সেটার ঘাটতি মেটাচ্ছে।

২০১৬ সালের এক সকাল।

জেফ বেজোস জিম করছেন। তার মাথায় গ্রোসারি ঘুরছিল; কিভাবে এই খাতে ডমিনেন্ট করা যায়। হটাৎ করে, তার মাথায় আইডিয়া আসে। সে গ্রোসারি স্টোরের পুরো চেইন কিনে নিবে। ইট পাথরের স্টোর যদিও অনেকটা আন-অ্যামাজন শুনায়, কিন্তু বিজনেসের কাজই নতুন রাস্তায় হাটা।

২০১৭ সাল।

[Whole Foods Market](#) এর সিইও জন ম্যাকি দুশ্চিন্তায় আছে। আমেরিকায় ৫০০ টিরও বেশি স্টোরে তারা অর্গানিক খাবার সাপ্লাই দিচ্ছে। গত কয়েকবছর ধরে মার্কেট ডমিনেন্ট করলেও কিছু মাস যাবত তারা সমস্যায় আছে। লোকাল গ্রোসারি শপগুলো তাদের থেকে কম দামে পণ্য বিক্রি করায় কোম্পানিতে বেশ চাপ পড়ছে। এদিকে আবার কিছু ইনভেস্টর তাকে সিইও পদ থেকে রিপ্লেস করতে চাচ্ছে। Whole Foods তার বাচ্চার মত। ২৫ বছর বয়সে সে এই কোম্পানি শুরু করে। ফাইট ছাড়া সে তার কোম্পানি হাতছাড়া করবেনা।

কয়েকমাস ধরে অ্যামাজনের অফার না করে দিলেও, নিজে সিইও থাকার শর্ত নিয়ে ১৩.৪ বিলিয়ন ডলারে তাদের কাছে বিক্রি করে দেয়। Whole Foods এর ৯০% কাস্টমার অ্যামাজন প্রাইমের মেম্বার হওয়ার তাদের খুব বেশি নতুন কাস্টমার আসবেনা যদিও। কিন্তু অ্যামাজনের প্ল্যান একটাই। কমদামে বিক্রি করে কাস্টমার দখল করা।

কিন্তু এসব নতুন কেনা কোম্পানি পরিচালনা করা যে কতটা কঠিন, তা আশ্বে আশ্বে অ্যামাজন আর ওয়ালমার্ট বুঝতে শুরু করেছে।

২০১৮ সাল।

প্রাইস কম রাখার জন্য Whole Foods স্টোরগুলো কর্মী ছাটাই ও কঠিন শিডিউলে কাজ করাচ্ছে। কর্মীদের আন্দোলন সামলানো, নতুন সেক্টর ম্যানটেইন করতে হিমশিম খেতে হচ্ছে। এত কিছু করার পরেও সেলের কোন তফাৎ দেখা যাচ্ছেনা।

২০১৯ সাল।

কাস্টমাররা ওয়ালমার্টের কেনা ক্লথ স্টোরগুলো বয়কট করছে। বিলিয়ন ডলার খরচ করেও অনলাইন স্টোরে তারা সুবিধা করতে পারছেননা। এখন তাদের ভিন্ন পথে যেতে হবে। এখন প্ল্যান হচ্ছে সবক্ষেত্রে অ্যামাজনের সাথে প্রতিযোগিতা না করে যেটাতে তারা এক্সপার্ট (যেমন গ্রোসারি) সেগুলো পুশ দেয়া। পাশাপাশি কাস্টমারকে মার্কেটে আসার অভ্যাস তৈরি করতে হবে। অনলাইনে অসম্ভব, এমন সার্ভিস দেয়া যেমন স্বাস্থ্য সেবা। বেজোস ওয়ালমার্টকে ভিন্নপথে আগাতে বাধ্য করছে। আর অ্যামাজন ইকমার্স জগতে পুরোদমে রাজত্ব করছে। মনেহয় এই যুদ্ধে বোধ হয় অ্যামাজনই জিতল।

এরপর!

কোন এক ভোরে বাজারে নতুন এনিমি এসেছে। সে খুবই ভয়ংকর। অ্যামাজন, ওয়ালমার্ট, কারোই পক্ষ সে নিচ্ছেনা। দুইপক্ষকেই সে চ্যালেঞ্জ করে বসেছে, সাথে কর্মীদেরও।

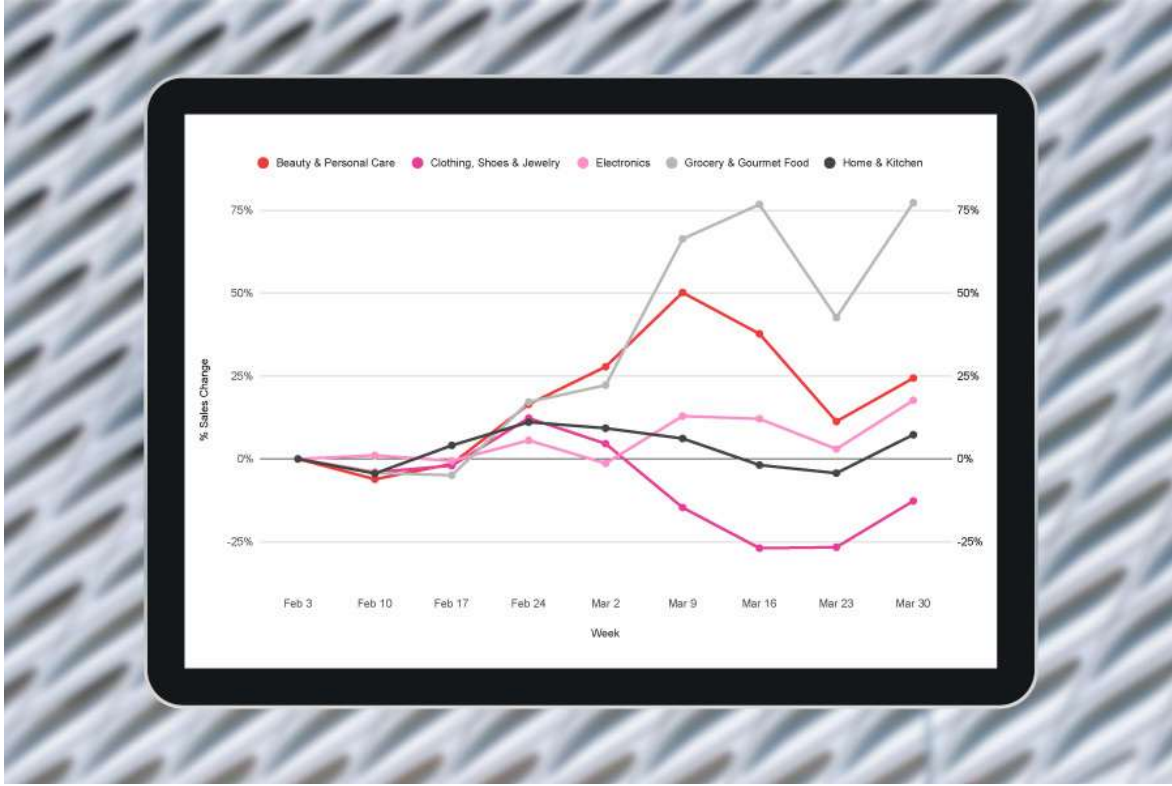
জানুয়ারি ২০২০।

অ্যামাজনের ডিমান্ড ডিটেক্টরে মাস্ক আর টয়লেট পেপারের ব্যাপক চাহিদার দেখা দিচ্ছে। অ্যামাজনের এই এলগরিদমের মাধ্যমে কোন পণ্যের বেশি সার্চ হচ্ছে তা দেখতে পারে। তাদের ধারণা চায়নার সে ভাইরাসের কারণে ভয়ে সবাই এমন করছে। এত বাড়াবাড়ির কোন যৌক্তিকতা নেই।

তাদের কোন ধারণাও নেই, এই ভাইরাস কোন পর্যায়ে যেতে পারে।

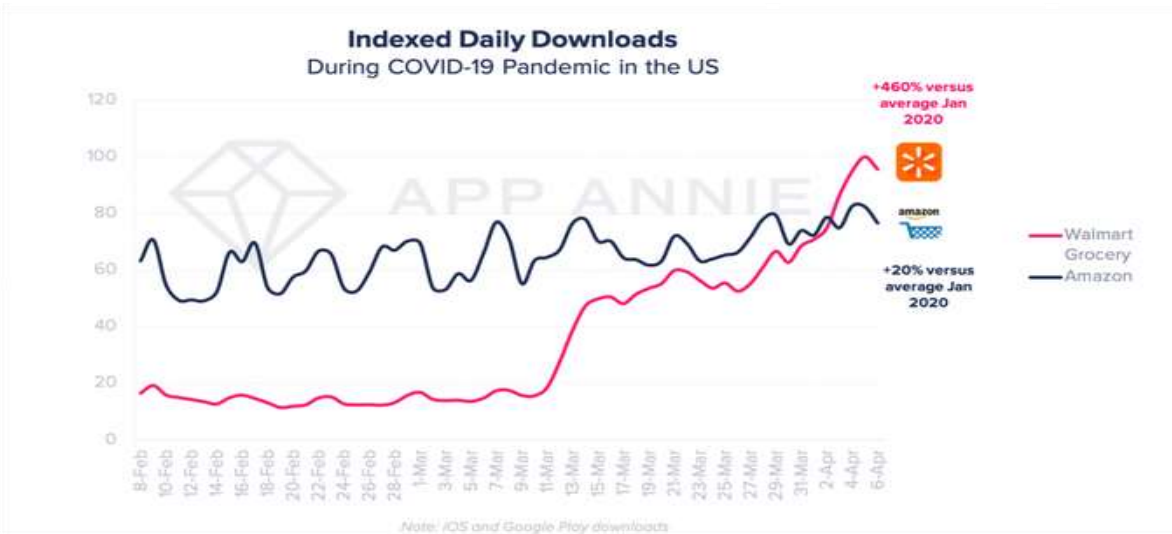
অ্যামাজন বা ওয়ালমার্ট কারোই প্যানডামিক পরিস্থিতিতে রেসপন্স করার কোন আইডিয়া বা প্ল্যান নাই। এতে করে মার্কেটে বিশৃঙ্খলা সৃষ্টি হবে। যা কাস্টমার, ওয়ার্কার সবারই সমস্যার কারণ হয়ে দাঁড়াবে।

কারণ দেশে যখন এই ভাইরাস ছড়াবে, শুরু হবে পাবলিক প্যানিকিং। তখন উভয় জায়ান্ট কোম্পানি ও সাপ্লাই চেইনকে আল্টিমেট পরীক্ষার সম্মুখীন হতে হবে।



মার্চ ২০২০।

আমেরিকার বেশিভাগ স্টেটে সতর্ক অবস্থা জারি করা হয়েছে। আর আমেরিকার মানুষজন ভালোকরেই জানে এখন কি করতে হবে। "It's Shopping Time." ওয়ালমার্ট, টার্গেট সহ সব লোকাল স্টোরে মানুষের হুরোহুরি। যে যা পারছে নিয়ে নিচ্ছে। তবে সবার চোখ মূলত হ্যান্ড স্যানিটাইজার, টাওয়েল আর টয়লেট পেপারে দিকে। মনে হচ্ছে কোন জিন্সি মুন্ডির দৃশ্য। অ্যামাজনেও সব পণ্য স্টক আউট। প্রাইম মেম্বার হয়েও ঠিকমত অনেকে ডেলিভারি পাচ্ছেনা। আমাজন, ওয়ালমার্ট ওয়্যারহাউজগুলোতে সাধারণত নির্দিষ্ট পরিমাণে পণ্য মজুদ থাকে। কিন্তু এখন অবস্থা ভিন্ন। অ্যামাজনের সেল ৩৩% ও ওয়ালমার্টের ২৫% বেড়েছে। আর গ্রসারির অবস্থা তো আরো ভয়াবহ।



কয়েকজন কর্মীর করোনা পজেটিভ পাওয়ার পর অ্যামাজন কিছু যায়গার ডেলিভারি বন্ধ রেখেছে। অন্যান্য কর্মীরাও কাজে আসা বন্ধ করে দিচ্ছে। করোনায় মৃত্যু হওয়া কর্মীদের যথাযথ সাপোর্ট না দেয়ায় ওয়ালমার্টও মামলা খেয়ে বসে আছে।

তাদের এসব সমস্যা অন্যান্য ছোট কোম্পানিগুলোকে ব্যবসার সুযোগ করে দিচ্ছে।

এর মধ্যে একটি হলো bookshop.Org। জানুয়ারিতে তাদের রেভিনিউ ছিল মাত্র ১৫০০ ডলার, আর মার্চে এসে তা ৪.৫ মিলিয়ন ডলারে পৌঁছায়।

এটা বলার অপেক্ষা রাখেনা যে, অ্যামাজন কাস্টমারদের অভ্যাস পরিবর্তন করে দিয়েছে। দেখার বিষয় এই প্যানডামিক শেষে তাদের অভ্যাস কোন দিকে রূপ নেয়। অনলাইনে কেটাকাটা যে আরো বাড়বে তা বুঝাই যাচ্ছে। অনলাইন দুনিয়ায় এখন পুরোদমে অ্যামাজনের রাজত্ব চলছে। প্রাইম মেম্বারশিপ, এক দিনে ডেলিভারি, থার্ড পার্টি সেল ও মিডিয়া সার্ভিসের মাধ্যমে তারা প্রতি বছর ২০-২৫% করে গ্রো করছে।

আর ওয়ালমার্ট প্রায় ২৬ টি দেশে ১২ হাজার স্টোরে তাদের কার্যক্রম চালাচ্ছে। ভারতের বিশাল মার্কেট ধরার জন্য তারা ১৬ মিলিয়ন ডলারে ফ্লিফকার্ট ই-কমার্স কিনে নেয়। পাশাপাশি ফ্রি পিক আপ ও ওয়ালমার্ট প্লাস সার্ভিস দেয়া শুরু করেছে। আন্তে আন্তে অনলাইন সেল বাড়াচ্ছে তারা।

দেখাই যাচ্ছে, ই-কমার্স ব্যাটেলে ওয়ালমার্ট সহজে হাল ছেড়ে দিবেনা। অ্যামাজন বনাম ওয়ালমার্টের এই ব্যাটেলে কে জিতবে তা সময়ই বলে দিবে।

ওয়ালমার্ট দাম কম রেখে ক্রেতাদের দখল করে। লোকাল রিটেইলরা টিকতে না পেরে বাজার ছাড়ে। অ্যামাজন লস হলেও ফ্রি ডেলিভারি, বিশাল ছাড় দিয়ে অনলাইনে পণ্য বিক্রি করে অন্য ই-কমার্সকে ভূপাতিত করে।

এখন প্রতিযোগিতায় টিকে থাকা দুইপক্ষই কম দামের পাশাপাশি ভিন্ন ট্যাকটিক্স দিয়ে সেরা হওয়ার চেষ্টা চালাচ্ছে।



তবে স্বীকার করতেই হবে ,

বর্তমান সময়ে জেফ বেজোসের উদ্ভাবনী চিন্তাধারা মানুষকে ভিন্নভাবে চলতে শেখাচ্ছে। তার বই বিক্রি দিয়ে শুরু করা কোম্পানিটি এখন প্রায় সব ক্যাটাগরির কোম্পানির সাথে প্রতিদ্বন্দ্বীতা করছে।

তার কৌশল, মানসিকতা, নেতৃত্ব হাজারো মানুষকে তাদের স্বপ্ন বাস্তবায়নে উদ্ভুদ্ধ করছে।



★ Company milestones ★ Product launches



Office **TIMELINE**

Walmart

Transforming to win
Transforming to win

Acquisitions



Partnerships

