

হোমমেড কেক ও চকলেট তৈরীর বিজনেস আইডিয়া

বাড়ি থেকে ব্যবসা করার উপায় এখন অনেকেই খোঁজেন। কারণ সবার পক্ষে বাড়ি থেকে বেরিয়ে কাজ খোঁজা সম্ভব নয়। বিশেষ করে নারীরা। এছাড়া একটা দোকান কিনে বা ভাড়া করে তাকে সাজিয়ে গুছিয়ে ব্যবসা শুরু করার মত বড় রকমের পুঁজি সবার পক্ষে জোগাড় করা সম্ভব নয়। হোমমেইড কেক ও চকলেটের বিজনেস এমন একটা বিজনেস যা থেকে ইনকামও হবে আবার খুব বেশি ইনভেস্ট না করে শুরু করা যায়। আর এ বিজনেসটা তরুণী থেকে শুরু করে গৃহবধূ, অথবা যারা শিক্ষাজীবন শেষ করে কর্মজীবনে প্রবেশ করতে চাইছেন সবাই করতে পারেন।

ঘরোয়া উপায়ে কেক ও চকলেট তৈরি করে সেগুলো বিক্রি করে ব্যবসার মাধ্যমে বর্তমান সময়ে একজন সফল উদ্যোক্তা হওয়া খুবই সহজ। কেননা বর্তমানে ঘরোয়া তৈরি কেক ও চকলেটের চাহিদা বর্তমান বাজারে অনেক বেশি। এছাড়া বিভিন্ন অনুষ্ঠানে এখন মানুষ দোকান থেকে না কিনে হোমমেইড অর্ডার করেন।

এই ব্যবসাটি বর্তমান সময়ে একটি সফল ট্রেন্ডিং ব্যবসা যার ফলাফল ভালো। এছাড়াও হোমমেড কেক ও চকলেট তৈরী করে আপনি আপনার নিজের খরচ এবং নিজে আর্থিকভাবে লাভবান হতে পারবেন। এই ব্যবসাটি চাইলে বাড়িতেই শুরু করা সম্ভব এমনকি যারা গৃহিণী রয়েছেন তারাও এই ব্যবসায় ভালো করতে পারবেন।

বর্তমান সময়ে অনেক ক্ষেত্রে দেখা যায় মানুষজন একটু ইউনিক কেক ও চকলেট পছন্দ করে। যার ফলে দেখা যায় যে আমরা যে সকল দোকান থেকে কেক কিনে থাকি এগুলোর ডিজাইন কিন্তু অনেকটাই নরমাল এবং রেগুলার হয়ে থাকে। এছাড়া এসব কেক ও চকলেটের মান নিয়েও প্রশ্ন থাকে।

তবে এ ক্ষেত্রে দেখা যায় আপনি যদি হোমমেড কেক ও চকলেট অর্ডার করেন। তাহলে সেগুলোর ডিজাইন এবং স্বাদ সম্পূর্ণ আলাদা আলাদা থাকে। যেটা সকলের অনেক পছন্দ হয়।

এ বিজনেস শুরু করার জন্য সর্বপ্রথম আপনাকে কিভাবে কেক ও চকলেট বানাতে হয় সেটা জানতে হবে। **আধুনিক রান্না একাডেমি** থেকে অনলাইন কোর্স করার পর বসে থাকলে চলবে না। প্র্যাকটিস শুরু করে দিতে হবে। যখন কেক ও চকলেট বানানোর প্রক্রিয়া শিখে যাবেন তখন আপনাকে ব্যবসায় নেমে যেতে হবে। অর্থাৎ ব্যবসায় নামার জন্য কিছু সরঞ্জাম কিনতে হবে যেমন কেক মোল্ড, হুইপড ক্রিম, বেকিং পাউডার, বেকিং সোডা, ইলেকট্রিক বিটার ইত্যাদি। এসব সরঞ্জাম আপনি ঢাকার গুলশান-১ ডিসিসি মার্কেটে পেয়ে যাবেন। যারা ঢাকার বাইরে আছেন তারা অনলাইনের মাধ্যমেও অর্ডার করতে পারেন।

কেকের ব্যবসা করার জন্য তৃতীয় ধাপটি হচ্ছে মার্কেটিং। অর্থাৎ কেক ও চকলেটগুলো বিক্রি করার ব্যবস্থা করা। এগুলো বিক্রি করার জন্য আপনি অনেকগুলো পদ্ধতি অবলম্বন করতে পারেন। তবে প্রাথমিক পর্যায়ে আপনি আপনার পরিচিত জনদের বলে বলে আপনার প্রচারণা শুরু করতে পারেন। পরিচিতজনেরা আপনার কাছ থেকে কেক ও চকলেট কিনে নেবে এবং তাদের মাধ্যমেই আপনার পরিচিতি বাড়তে থাকবে। এলাকার যে কোন অনুষ্ঠানের জন্য ছোটোখাটো কেক ও চকলেট তৈরি করে দিয়েও নিজের জনপ্রিয়তা বাড়াতে পারেন। বিভিন্ন ফেসবুক গ্রুপে আপনার তৈরি করার কেক ও চকলেটের ছবি পোস্ট করতে পারেন। ফেসবুক গ্রুপে আপনার পোস্ট করা কেক ও চকলেটের ছবি দেখে সেখান থেকেও অর্ডার নিয়ে কাস্টমারদের বিশ্বাস অর্জন করতে পারেন।

সেই সাথে আপনার ব্যবসার সুন্দর একটি নাম ঠিক করতে পারেন। প্রাথমিক পর্যায়ে থেকে যখন আপনি একটু প্রফেশনাল হবেন তখন আপনি আরেকটু বড় পরিসরে প্রচারণা চালাতে পারেন। যেমন ভিজিটিং কার্ড তৈরি করে বিলি করা। এছাড়াও আপনি একটি ফেইসবুক পেইজ ক্রিয়েট করতে পারেন যেটার মাধ্যমে আপনার বন্ধু বান্ধব জেনে যাবে যে আপনি কেক

ও চকলেট বানিয়ে বিক্রি করেন। প্রতিদিন আপনার তৈরি করা কেক ও চকলেটের ছবি পোস্ট করতে পারেন। “Adhunik Ranna Family” ফেসবুক গ্রুপেও আপনার কেকের ছবি পোস্ট করে পরিচিতি বৃদ্ধি করতে পারেন। এরফলে দূর-দূরান্ত থেকেও প্রচুর কাস্টমার আপনার সাথে সহজে যোগাযোগ করতে পারবে।

এই ব্যবসা কেমন লাভজনক?

প্রত্যেকটা ব্যবসাই আসলে লাভজনক। ব্যবসাতে নাকি আল্লাহতালা সরাসরি রিযিক প্রদান করেন। তাই আপনি চাইলে এই ব্যবসাই শুরু করতে পারেন। যদিও প্রাথমিক পর্যায়ে আপনার তেমন একটা ইনকাম হবে না কিন্তু ধীরে ধীরে আপনার ইনকাম বাড়তে থাকবে। কেক তৈরিতে যদি আপনার ১৫০টাকা খরচ পড়ে তাহলে সেই কেক আপনি অন্তত ৩৫০টা বিক্রি করতে পারবেন। অনেক ক্ষেত্রে এর চাইতেও বেশি। লাভের পরিমাণ দ্বিগুণেরও বেশি।

প্রাইসিং ফর্মুলাঃ ধরুন আপনি ১ পাউন্ডের একটি কেক তৈরি করতে যেসব উপকরণ ব্যবহার করেছেন তার আনুমানিক দাম- ৮০টাকা। আপনি কেক বোর্ড ব্যবহার করেছেন তার দাম- ১০টাকা। চুলায় করলে গ্যাস বিল/ওভেনে করলে ইলেকট্রিক বিল- ২০টাকা। প্যাকেজিং খরচ আরো- ১০টাকা। কেক তৈরির সব জিনিস কিনতে আপনার অনেক টাকা খরচ হয়েছে (বিটার, মোন্ড, টার্ন টেবিল, নজেল... ইত্যাদি) এসব স্থায়ী বিনিয়োগ হিসেবে পাউন্ড প্রতি ধরতে পারেন আরো- ৩০টাকা।

তাহলে আপনার প্রতি পাউন্ড কেক তৈরিতে খরচ পরছে ১৫০টাকার মত।

যত খরচ পড়বে অন্তত তার ডাবল দামে বা তারও বেশি দামে বিক্রি করতে পারবেন। কারণ আপনি কেক তৈরিতে সময় দিয়েছেন আপনার পারিশ্রমিকও কিন্তু রয়েছে।

তবে সবচেয়ে বেশি ভালো হয় বেশি পাউন্ডের কেক সেল করতে পারলে। এতে আপনার খরচ অনেক কমে আসবে লাভের পরিমাণ বেড়ে যাবে। একই ফর্মুলা ফলো করে আপনি চকলেটের প্রাইসও ঠিক করতে পারেন।

তবে ব্যবসাক্ষেত্রে রাতারাতি জনপ্রিয় এবং কোটি কোটি টাকা ইনকাম করা সম্ভব নয়। ধৈর্য সহকারে ব্যবসাকে ধরে রাখা ও ধীরে ধীরে নিজেকে পরিচিত করা এবং নিজের ব্যবসাকে এগিয়ে নিয়ে যাওয়া এই সম্মিলিত বিষয়গুলো যদি চালিয়ে যাওয়া যায় তাহলে একটা সময় আপনার ব্যবসা অবশ্যই অবশ্যই ভালো পর্যায়ে পৌঁছাবে। আপনি যদি মনের গভীর থেকে ভালোবেসে একটা কাজ করে যেতে পারেন তাহলে অবশ্যই একদিন আপনি এটা থেকে একটা ভালো ফল পাবেন। এছাড়া আধুনিক রান্না একাডেমির কোর্স করার মাধ্যমে আপনার সাথে আমাদের একটা সম্পর্ক তৈরি হয়েছে। আপনার জন্য আমাদের বুদ্ধি পরামর্শ সবসময় অব্যাহত থাকবে। কারণ আমরা বিশ্বাস করি আপনার সফলতার মধ্য দিয়েই আমাদের সফলতার গল্প শুরু হবে।

একজন কেকের কারিগর হয়ে উঠার গল্প

সুমি' স হট কেকের কেক চেখে দেখেননি এমন মানুষ খুঁজে পাওয়া কঠিনই বটে! সুমি' স হট কেকের প্রতিষ্ঠাতা ফারজানা শেখ সুমি জীবনের প্রথম কেকটি তৈরি করেছিলেন নিজ বাসায়। তারপর ধীরে ধীরে নিজ প্রচেষ্টায় গড়ে তুলেছেন আজকের বিরাট এ প্রতিষ্ঠান। বর্তমানে ঢাকা ও চট্টগ্রামে সুমি' স হট কেকের মোট ২৬টি শাখা রয়েছে। শুরু থেকে আজকের অবস্থানে আসার পেছনের গল্প শোনালেন সুমি।

এক সময় অনুষ্ঠানে কেক কাটাকে বিলাসিতা বলে মনে করা হতো। তবুও উচ্চবিত্তরা জন্মদিনের অনুষ্ঠানে কেক নিয়ে আসতেন। তখন পর্যন্ত অবশ্য জন্মদিন ছাড়া কেক কাটাও হতো না তেমন। ফারজানা শেখ সুমি সে সময় যশোর থাকতেন স্বামীর সঙ্গে। সিদ্দিকা কবিরের রেসিপি বই দেখে বেক করার চেষ্টা করতেন প্রায়ই। ‘সেটা ১৯৮০ সালের কথা। আমার প্রথম বিবাহ বার্ষিকীতে স্বামীকে বললাম একটা কেক নিয়ে আসতে। তখন পূর্বানীর কেক ছিলো বিখ্যাত। আবদার করেছিলাম সেখান থেকে একটা কেক নিয়ে আসার জন্য। কেক কাটার আগে কৌতূহলী হয়ে কেকের দাম জিজ্ঞেস করলাম। দাম শুনে তো আমি অবাক! কারণ দামটা ছিলো আমার স্বামীর বেতনের প্রায় অর্ধেক। এতো দাম একটি কেকের! খুব খারাপ লাগলো আমার। বললাম, একটা কাজ করো। আমাকে একটা ওভেন কিনে দাও। আর কখনো কেক কিনতে বলবো না। নিজেই বানিয়ে নিবো কেক’ - বলেন সুমি। কিন্তু সেই ওভেন কেনাটাও খুব সহজ ছিল না। তখন একটা ওভেনের দাম ছিলো ৩৩০০ টাকার মতো। সেটা জোগাড় করার সামর্থ ছিল না সুমি দম্পতির। প্রায় ৩ বছর পর টাকা জমিয়ে ওভেন কিনতে সমর্থ হন সুমি। ততদিনে প্রথম ছেলে চলে এসেছে কোলে। ছেলের ২ বছরের জন্মদিনে নিজের হাতে কেক বানিয়ে সর্বপ্রথম সবার সামনে পরিবেশন করেন তিনি। এছাড়া স্বামীর কর্মক্ষেত্রের বিভিন্ন পার্টিতে টুকটাক কেক বানাতেন। সামর্থের অভাবে তখন কারোর জন্মদিনে বেড়াতে যাওয়ার সময় দামী উপহার না কিনে নিজ হাতে বানানো দুই পাউন্ডের কেক নিয়ে যেতেন। দেখা যেতো সবাই অন্যান্য জায়গা থেকেও কেক নিয়ে এসেছে। পাশাপাশি সাজানো থাকতো সুমির কেক ও দোকান থেকে নিয়ে আসা কেক। কিন্তু বাসায় বানানো কেকটিই শেষ হয়ে যেত আগে! সবাই জিজ্ঞেস করতো কে বানিয়েছে এত মজার কেক! অনেকে আবদার করতো তাকেও এরকম কেক বানিয়ে দেওয়ার জন্য। এভাবে একটু একটু করে বাড়তে থাকলো সুমির পরিচিতি।

‘প্রথম প্রথম দু’ একজনকে কেক বানিয়ে দিতে শুরু করলাম। যেটুকু খরচ হতো কেবল সেটুকুই নিতাম ওদের কাছ থেকে। কিন্তু দিন দিন কেক বানানোর অর্ডার বাড়তে থাকলো। দেখলাম এভাবে আর কুলিয়ে উঠতে পারছি না। বাসার মধ্যে সারাদিন বেকিংয়ের গন্ধ হয়ে থাকতো! আমার স্বামী বিরক্ত হতেন। তিনি তখন বললেন দোকান দিয়ে ভালো মতো কাজটি শুরু করতে। তখনই হঠাৎ করে পেপারে সোবহানবাগের একটি দোকানের খবর পেলাম। কিন্তু সেখানে শুরু করার জন্য প্রায় চার লাখ টাকা লাগবে। তখন এটা জোগাড় করা আমাদের জন্য প্রায় অসম্ভব। অনেক কষ্টে ধার দেনা করে টাকা জোগাড় করে ১৯৯১ সালের ১৬ ডিসেম্বর সোবহানবাগে শুরু করলাম আমার প্রথম দোকান সুমি’ স হট কেক। এরপর আমাকে আর পিছনে ফিরে তাকাতে হয়নি’ - বলেন সুমি। তবে শুরুটা খুব সহজ ছিল না। অনেক কঠিন পথ পাড়ি দিতে হয়েছে আজকের অবস্থানে আসার জন্য।’ ছোট্ট পরিসরে যখন শুরু হয় সুমি’ স হট কেক, তখন কি তিনি ভেবেছিলেন একদিন এতো বড় একটি ব্র্যান্ডে পরিণত হবে এটি? ‘একদম না! স্বপ্নেও ভাবিনি যে সুমি এতো মানুষের ভালোবাসা পাবে। তবে আমি কৃতজ্ঞ সবার প্রতি, যারা আমার নিষ্ঠার দাম দিয়েছেন’ বলেন সুমি।

সে সময় সোবহানবাগে পাঁচটি বেকারি ছিল। সবাই বলল এখানে শুরু করাটা বোকামি হচ্ছে। একজন মহিলা মানুষ কি পারবে এই প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে? আমি বললাম, আমি তো জানি না কি হবে। তবে আমি ভালো কিছু করবো আশা করি। তখনও সবাই কটাক্ষ করে বলেছে বাসায় বানানো আর দোকান দেওয়া কি সমান? কিন্তু আমার আত্মবিশ্বাস ছিল যে আমি পারবো’ - জানান তিনি। সুমি মনে করেন সোবহানবাগের দোকানটা তার জন্য সৌভাগ্যের প্রতীক। এটাকে সবসময় এখানেই রাখতে চান তিনি। সুমির এই জনপ্রিয়তার কারণ কী? কোন বিশেষত্বের জন্য সুমি’ স হট কেক সবার চেয়ে ব্যতিক্রম? সুমি মনে করেন তার কেকের স্বাদে এক ধরনের ঘরোয়া ব্যাপার আছে। একেবারে শুরুতে যেটা ছিল। যা মানুষ সবচেয়ে বেশি পছন্দ করে। এছাড়া কেকে কোনও ধরনের কেমিক্যাল দেন না তিনি। ‘যদিও কেমিক্যাল দিলে অনেক বেশি মজার হয় কেক। কিন্তু কেমিক্যাল ব্যবহার করে স্বাদ বাড়ানোর চেয়ে স্বাস্থ্যকর উপায়ে কেক বানানোতেই আমি মানসিক শান্তি পাই’ - বলেন তিনি। আরও একটা ব্যাপার সুমিকে জনপ্রিয় করে তুলেছে। সেটা হচ্ছে কেকের আকার। সাধারণ কেকের চাইতে সুমির কেক সবসময়ই খানিকটা বড় হয়। ‘প্রথম বিয়ে বার্ষিকীতে কেনা কেকটি দেখে আমার মনে হয়েছিলো এত ছোট কেকের এত দাম! তখন থেকে এই ব্যাপারটা আমার মাথায় ছিল। আমি সবসময় ভেবেছি আমার দোকানের কেক অন্যান্য কেকের থেকে বড় হবে। আমার কথা হলো যে টাকা দিয়ে কেক কিনবে সে যেন সন্তুষ্ট

হয়। আমার মতো যেন মনে না করে যে এতগুলো টাকার কেক এত ছোট! মানুষ কেক খেয়ে খুশি হলেই আমি খুশি! কারণ কেবল ব্যবসায়িক উদ্দেশ্যেই আমরা কেক বানাই না, মানুষকে পরিতুষ্ট করতে বানাই কেক’ জানান সুমি।

উদ্যোক্তা হিসেবে অনেক সমস্যার সম্মুখীন হন নারীরা। এক্ষেত্রে সুমির পরামর্শ কী? সুমি মনে করেন সমস্যা সবখানেই থাকে। এখনকার মেয়েরা তো সবাই কিছু না কিছু করছে। যে যা ভালো পারে, তার সেটাই করা উচিত বলে তিনি মনে করেন। যেমন কেউ যদি সেলাই ভালো পারে, সে সেলাই করুক। কেউ ভালো পিঠা বানাতে সে সেটাকেই পেশা হিসেবে নিক। ‘একজন মেয়ের বাড়তি দক্ষতা যে সে সবকিছুতেই দক্ষ! কারণ একজন মেয়ে একই সঙ্গে মা এবং স্ত্রী। সে কিন্তু একটা বাদ দিয়ে অন্যটা নিয়ে চলতে পারবে না। সবাই সহযোগিতা করলে একজন মেয়ে পারে না এমন কাজ নেই। আর সবচেয়ে বড় বিষয় হচ্ছে আত্মবিশ্বাস। সবাই পারলে আমিও পারবো- এই মনোভাবটা থাকতে হবে’ - বলেন সুমি। এদিক থেকে সুমি নিজেকে ভাগ্যবান মনে করেন। কারণ কাজের ক্ষেত্রে পরিবারের পূর্ণ সহায়তা পেয়েছেন তিনি। স্বামী, শ্বশুর, শাশুড়ি সবাই সাহায্য করেছেন। ‘ছেলেরা যখন ছোট ছিলো ওদের নাস্তা করিয়ে স্কুলে নামিয়ে চলে যেতাম ফ্যান্টারিতে। কাজ গুছিয়ে দুপুরের মধ্যে ফিরে আসার চেষ্টা করতাম। যেন সবাই একসঙ্গে দুপুরে খেতে পারি। এখন আমার দুই ছেলেই দেখছে সুমি’ স হট কেক’ - বলেন সুমি।

অনেকে মনে করে কাজ শুরু করার জন্য পুঁজি অনেক বড় বিষয়। সুমি তাদের একদম ছোট থেকে শুরু করার পরামর্শ দেন। একবারে কেউ বড় হতে পারে না। আস্তে আস্তে সে উপরে ওঠে। অনেক বড় পরিকল্পনা নিয়ে আসলেই যে সে সফল হবে, এমন কোন কথা নেই। বরং প্রথমে ছোট পরিসরে কাজ শুরু করতে হবে। ধীরে ধীরে দোকানে সাপ্লাই দেওয়া শুরু করা যেতে পারে। এভাবে একদিন সে নিজেই একটা দোকান দিয়ে দিতে পারে। এখন অনেকে বাসায় বসে কেক বানাচ্ছেন। অনলাইনে যোগাযোগ করছেন, সেগুলো সরবরাহ করছেন দোকানে। এগুলো খুবই আশার কথা। এ ধরনের প্রচেষ্টা বেকারির মানকে আরও উন্নত করছে সন্দেহ নেই। ‘আমাদের সময়ে তেমন কোন বেকারি ছিলো না। এখন নতুন প্রজন্ম অনেক নতুন নতুন আইডিয়া নিয়ে আসছে। প্রযুক্তিকে কাজে লাগাচ্ছে। অনেক ভালো করছে ওরা। এখন দেখা যায় মানুষ কারোর বাসায় যাওয়ার সময় মিষ্টির বদলে কেক নিয়ে যেতে পছন্দ করছে। ফলে কাজের সুযোগ অনেক বেশি এখন’ - বলেন সুমি।

সুমি জানান, আরেকটা ব্যাপার মনে রাখতে হবে যেকোন কাজের ক্ষেত্রে। মানুষ ভালো কিছু গ্রহণ করবেই। তাই নিজের কাছে সৎ থাকতে হবে সবসময়।

নতুন নতুন কোর্সের সব আপডেট পেতে আমাদের “Adhunik Ranna Academy” ফেসবুক পেইজ ফলো করুন।

এছাড়া নিয়মিত নতুন নতুন রেসিপি পাবেন আমাদের “আধুনিক রান্না” ইউটিউব চ্যানেলে।

কোর্স করে কেক ও চকলেটের ছবি অবশ্যই “Adhunik Ranna Family” ফেসবুক গ্রুপে পোস্ট করবেন। ফেসবুকে

“Adhunik Ranna Family” লিখে সার্চ করে গ্রুপে জয়েন হয়ে যান।

📌 ফেসবুক পেইজঃ facebook.com/AdhunikRannaAcademy

📌 ইউটিউবঃ youtube.com/AdhunikRanna

📌 ই-মেইলঃ academy@adhunikranna.com

📌 ওয়েবসাইটঃ www.adhunikranna.com