ابتدائی سے ایڈوانس لیول تک
مکمل عملی کورس

AMAZON
ایمیزون
کورس
مکمل گائیڈ

- Winning Product کی تلاش
- ڈیمانڈ اور مقابلے کا تجزیہ
- منافع اور ROI کا حساب
- پروڈکٹ ویلڈیشن اور لانچنگ
- مرحلہ وار مکمل رہنمائی

- پروڈکٹ ریسرچ اور مارکیٹ ریسرچ
- سوسٹنگ اور سپلائر تلاش کرنا
- لسٹنگ، برانڈنگ اور پیکجنگ
- PPC اور اشتہارات کی حکمت عملی
- مینجمنٹ، اکاؤنٹ سیٹنگ اور گروس سیلز



amazon

- آن لائن بزنس کا مکمل سبق
- گلوبل مارکیٹ میں فروخت کے طریقے
- عملی مثالوں کے ساتھ آسان زبان میں
- کامیاب سیلرز کے اصل راز

AMAZON COMPLETE COURSE

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر: 03285740788

فہرست عنوانات

فہرست عنوانات 1
انتساب 15
باب 1: ای کامرس اور ایمیزون کا تعارف 17
ای کامرس کیا ہے؟ (What is E-Commerce?) 17
ایمیزون کیا ہے؟ (What is Amazon?) 19
ایمیزون کی نمایاں خصوصیات 20
..... 20
ایمیزون کی تاریخ اور ترقی 21
ایمیزون کیسے کام کرتا ہے؟ 22
ایمیزون کے کام کرنے کا بنیادی نظام 23
..... 23
ایمیزون کے مختلف بزنس ماڈلز 23
ایمیزون کے اہم بزنس ماڈلز 24
..... 24
ایمیزون ایف بی اے اور ایمیزون ایف بی ایم 25
Amazon FBA کے فوائد 26
ہول سیل، پرائیویٹ لیبل اور آربیٹریج 26

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

ایمیزون کے ڈی پی، مرچ بائے ایمیزون اور افیلیئیٹ پروگرام 27
ان پروگراموں کے فوائد 28
..... 29
ایمیزون پر کاروبار کے فوائد اور چیلنجز 29
ایمیزون پر کاروبار کے فوائد 30
ایک کامیاب ایمیزون سیلر کی خصوصیات 30
ایک کامیاب ایمیزون سیلر کی نمایاں خصوصیات 31
ایمیزون بزنس کا مکمل روڈمیپ 31
ایمیزون بزنس کا مرحلہ وار روڈمیپ 31
اس باب کا عملی خلاصہ 33
اس باب سے حاصل ہونے والے اہم نکات 34
باب 2: ایمیزون سیلر اکاؤنٹ اور بنیادی سیٹنگز 36
سیلر اکاؤنٹ کی اقسام 36
کس اکاؤنٹ کا انتخاب کریں؟ 37
اکاؤنٹ بنانے کے لیے ضروری دستاویزات 37
ضروری دستاویزات 38
دستاویزات تیار کرتے وقت احتیاط 39
مرحلہ وار سیلر اکاؤنٹ بنانا 39

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

اکاؤنٹ بنانے کے مراحل 40
Step 1: 40
Amazon Seller Central کی ویب سائٹ پر جائیں 40
Step 2: نیا اکاؤنٹ بنائیں 41
Step 3: ای میل کی تصدیق کریں 42
Step 4: کاروباری معلومات درج کریں 43
Step 5: ذاتی شناختی معلومات فراہم کریں 44
Step 6: 45
Payoneer یا بینک اکاؤنٹ شامل کریں 45
Step 7: 46
Credit یا Debit Card شامل کریں 46
Step 8: 47
Tax Information مکمل کریں 47
Step 9: اکاؤنٹ کی Verification مکمل کریں 48
Step 10: 49
Seller Central استعمال کرنا شروع کریں 49
..... 49
اہم احتیاطی تدابیر 49

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

شناخت کی تصدیق کا عمل 50
..... 51
پایونیر اور بینک اکاؤنٹ لنک کرنا 51
Payoneer لنک کرنے کے مراحل 52
مرحلہ 1 Payoneer :کی ویب سائٹ پر جائیں 52
مرحلہ 2 Payoneer :اکاؤنٹ بنائیں 53
مرحلہ 3:شناخت (Identity Verification) مکمل کریں 53
مرحلہ 4 Receiving Account :حاصل کریں 54
مرحلہ 5 Amazon Seller Central :میں Payment
Information شامل کریں 55
مرحلہ 6:اپنا بینک اکاؤنٹ لنک کریں 56
مرحلہ 7 Test Payment :کی تصدیق کریں 57
..... 58
اہم احتیاطیں 58
..... 58
ٹیکس کی معلومات مکمل کرنا 59
Tax Information مکمل کرتے وقت 59
سیلر سینٹرل کا تعارف 60

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Seller Central کے اہم حصے 60
Seller Central استعمال کرنے کے فوائد 61
ڈیش بورڈ کی مکمل وضاحت 61
Dashboard پر موجود اہم معلومات 62
Dashboard استعمال کرتے وقت اہم نکات 62
اکاؤنٹ کی ترتیبات 63
Account Settings کے اہم حصے 63
اہم احتیاطیں 64
کاروباری رپورٹس (Business Reports) 64
اہم Business Reports 65
اکاؤنٹ ہیلتھ کو سمجھنا 65
Account Health کے اہم اشاریے 66
Account Health بہتر رکھنے کے طریقے 66
عام غلطیاں اور ان کا حل 67
عام غلطیاں 67
ان غلطیوں کا حل 68
باب 3: پروڈکٹ ریسرچ، مارکیٹ ریسرچ اور سورسنگ 68
وِننگ پروڈکٹ کیا ہے؟ 68

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Winning Product کی اہم خصوصیات 69
Winning Product منتخب کرتے وقت عام غلطیاں 70
نِش کا انتخاب 70
ایک اچھے Niche کی خصوصیات 71
Niche منتخب کرنے کے ذرائع 71
طلب اور مقابلے کا تجزیہ 72
منافع اور سرمایہ پر واپسی کا حساب 73
Profit Margin کی مثال 73
ROI کی مثال 74
ایک اچھی پروڈکٹ کے لیے 74
پروڈکٹ کی توثیق 74
Product Validation کے مراحل 75
ہیلیم 10 کا استعمال (Using Helium 10) 75
Helium 10 کے اہم Tools 76
کیپا کا استعمال 77
Keepa کے اہم فیچرز 77
علی بابا سے سپلائر تلاش کرنا 78
سپلائر تلاش کرنے کے مراحل 79

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

سپلائر سے مذاکرات 80
مذاکرات کے اہم نکات 80
سیمپل آرڈر اور معیار کی جانچ 81
..... 82
برانڈنگ، لوگو اور پیکیجنگ 82
ایک مضبوط برانڈ کی خصوصیات 83
برانڈنگ کے فوائد 83
باب 4: پروڈکٹ لسٹنگ، ایمیزون SEO اور برانڈنگ 84
کلیدی الفاظ کی تحقیق 84
پروڈکٹ لسٹنگ تیار کرنا 85
بہترین پروڈکٹ عنوان لکھنا 85
اچھے Product Title کی خصوصیات 86
بُلٹ پوائنٹس لکھنے کا طریقہ 86
مؤثر Bullet Points کی خصوصیات 87
پروڈکٹ کی تفصیل 87
پسِ منظر کلیدی الفاظ 87
Backend Keywords لکھتے وقت احتیاط 88
ایمیزون سرچ انجن آپٹیمائزیشن 88

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

پیشہ ورانہ پروڈکٹ تصاویر 89
اچھی تصاویر کی خصوصیات 89
معلوماتی اور لائف اسٹائل تصاویر 90
اے پلس کانٹینٹ(A+ Content) 90
برانڈ رجسٹری 90
پروڈکٹ لسٹنگ کو بہتر بنانا 91
باب 5: شپنگ، FBA، انوینٹری اور آرڈر مینجمنٹ 92
ایمیزون FBA کا مکمل نظام 92
Amazon FBA کے اہم مراحل 92
شپمنٹ پلان بنانا 93
Shipment Plan بناتے وقت ضروری احتیاط 94
بارکوڈ اور FNSKU لیبلز 94
لیبل لگاتے وقت احتیاط 94
کارٹن پیکنگ کے معیارات 95
Carton Packing کے اہم اصول 95
فضائی شپنگ 96
Air Shipping کے فوائد 96
بحری شپنگ 96

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Sea Shipping کے فوائد 97
ڈی ڈی پی، ایف او بی اور ای ایکس ڈبلیو (DDP ، FOB اور EXW) 97
DDP (Delivered Duty Paid) 97
FOB (Free On Board) 97
EXW (Ex Works) 98
فریٹ فارورڈر کا انتخاب 98
اچھے Freight Forwarder کی خصوصیات 98
ایمیزون ویئرہاؤس تک شپمنٹ 99
انوینٹری مینجمنٹ (Inventory Management) 99
اچھی Inventory Management کے فوائد 99
آرڈر مینجمنٹ 100
مؤثر Orders Management کے اصول 100
ریٹرنز اور ریفنڈز 101
Returns کم کرنے کے طریقے 101
باب 6: مارکیٹنگ اور فروخت میں اضافہ 102
ایمیزون پی پی سی کا تعارف 102
Amazon PPC کے فوائد 102
اسپانسرڈ پروڈکٹس 103

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Sponsored Products کے فوائد 103
اسپانسرڈ برانڈز 104
Sponsored Brands کے فوائد 104
اسپانسرڈ سپلے اشتہارات 104
Sponsored Display Ads کے فوائد 105
آٹواور مینوئل کیمپینز 105
Auto Campaign 105
Manual Campaign 105
کلیدی الفاظ پر بولی لگانا 106
Bidding کی اقسام 106
منفی کلیدی الفاظ 106
Negative Keywords کے فوائد 107
اشتہاری بجٹ کو بہتر بنانا 107
Budget Optimization کے اہم اصول 107
اے کوس اور آر اواے ایس (ACOS and ROAS) 108
ACOS کم کرنے کے طریقے 108
کوپن اور ڈیلز 108
Coupons کے فوائد 109

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

بیرونی مارکیٹنگ 109
..... 110
فروخت بڑھانے کی جدید حکمتِ عملیاں 110
باب 7: اکاؤنٹ ہیلتھ، کسٹمر سروس، آٹومیشن اور بزنس اسکیلنگ 112
صارفین کی خدمت 112
بہترین صارفین کی خدمت کے اصول 113
جائز طریقے سے صارفین کے جائزے حاصل کرنا 113
جائز طریقے 113
صارفین کے تاثرات کا انتظام 114
Feedback Management کے فوائد 114
اکاؤنٹ کی صحت کا ڈیش بورڈ 115
..... 115
پالیسی کی خلاف ورزیاں 116
عام Policy Violations 116
اکاؤنٹ کی معطلی سے بچاؤ 117
معطلی سے بچنے کے طریقے 117
اپیل لکھنے کا طریقہ 117
کامیاب Appeal کے بنیادی حصے 118

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

ورچوئل اسسٹنٹ کی خدمات 118
..... 119
مصنوعی ذہانت کے ٹولز کا استعمال 119
..... 120
ٹیم تشکیل دینا اور معیاری طریقۂ کار تیار کرنا 120
متعدد مصنوعات متعارف کرانا 121
Multiple Product Launch کے فوائد 121
بین الاقوامی مارکیٹ میں توسیع 122
International Expansion کے اہم مراحل 122
باب 8: مکمل عملی پروجیکٹ (ابتدائی سے پیشہ ورانہ سطح تک) 123
صفر سے ایمیزون بزنس شروع کرنا 123
ابتدائی روڈ میپ 123
کامیاب پروڈکٹ تلاش کرنا 124
Winning Product کی خصوصیات 124
سپلائر کو حتمی شکل دینا 125
اچھے سپلائر کی خصوصیات 125
نمونے کی منظوری 125
Sample چیک کرتے وقت 126

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

برانڈ تیار کرنا..... 126
برانڈ کے اہم عناصر 126
پروڈکٹ لسٹنگ تیار کرنا 127
شپمنٹ بھیجنا 127
Shipment Checklist..... 128
پی پی سی مہم شروع کرنا..... 128
پہلی فروخت حاصل کرنا..... 128
پہلی Sale کے لیے ضروری اقدامات 129
پہلی 100 ڈالر کی آمدنی 129
پہلی 1,000 ڈالر کی آمدنی 129
پہلی 10,000 ڈالر ماہانہ فروخت تک پہنچنے کا منصوبہ 130
10,000 ڈالر تک پہنچنے کا روڈمیپ 130
حقیقی عملی مثال..... 131
ابتدائی درجے کے سیلر کی چیک لسٹ 131
Beginner Checklist..... 131
پیشہ ور سیلر کی چیک لسٹ..... 132
Advanced Checklist..... 132
عام غلطیاں اور ان سے بچاؤ 133

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

عام غلطیاں 133
مستقبل میں ایمیزون بزنس کے مواقع 134
ایک اہم اور مخلصانہ پیغام—آپ کی کامیابی کا سفر اب اور بھی آسان! 135

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

انتساب

یہ کتاب ان تمام محنتی، باحوصلہ اور پُرعزم افراد کے نام جو اپنی صلاحیتوں پر یقین رکھتے ہیں اور آن لائن کاروبار کے ذریعے اپنی اور اپنے خاندان کی زندگی بہتر بنانے کا خواب رکھتے ہیں۔

ان نوجوانوں کے نام جو سیکھنے کا جذبہ رکھتے ہیں، مشکلات سے گھبرانے کے بجائے انہیں کامیابی کی سیڑھی بناتے ہیں، اور دیانت داری، محنت اور مستقل مزاجی کے ساتھ اپنے روشن مستقبل کی تعمیر کرنا چاہتے ہیں۔

اللہ تعالیٰ اس کاوش کو قبول فرمائے، اسے ہر پڑھنے والے کے لیے نفع بخش بنائے، اور ہمیں علم کو عمل کے ساتھ جوڑ کر دوسروں کے لیے آسانیاں پیدا کرنے کی توفیق عطا فرمائے۔

آمین یارب العالمین

پیشکش: سید صادق شاہ

جولائی، 2026ء

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

خبردار!

اگر یہ کتاب Bin Syed E Book Center کے علاوہ کسی اور فرد یا ادارے کی طرف سے فروخت کی گئی تو اس کے خلاف قانونی کارروائی کی جائے گی۔

یہ کتاب تجارتی مقاصد کے لیے نہیں، بلکہ نوجوانوں اور ان تمام افراد کے لیے تیار کی گئی ہے جو آن لائن کام سیکھنے کے خواہش مند ہیں۔ اس کتاب کو بغیر اجازت فروخت کرنا قانوناً جرم ہے۔

ہمارا آفیشل فیس بک پیج:

Bin Syed E Book Center

واٹس ایپ نمبر:

0328 5740788

باب 1: ای کامرس اور ایمیزون کا تعارف

ای کامرس کیا ہے؟ (What is E-Commerce?)

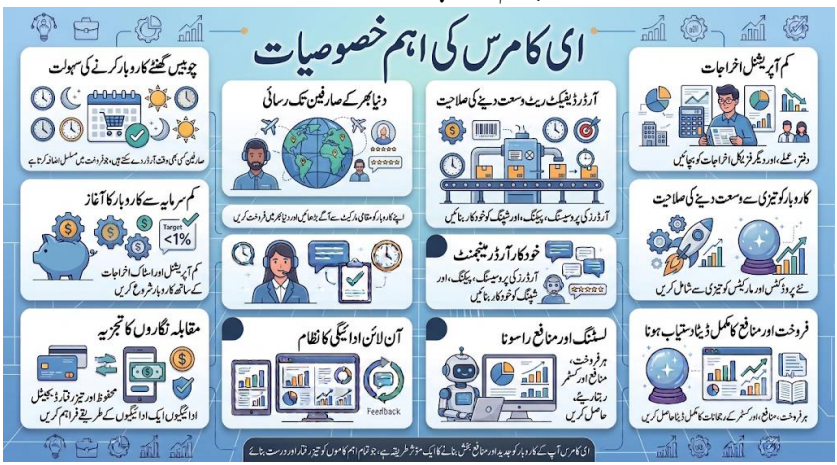
ای کامرس (Electronic Commerce) سے مراد انٹرنیٹ کے ذریعے اشیاء اور خدمات کی خرید و فروخت، ادائیگی، آرڈر مینجمنٹ، مارکیٹنگ اور کاروباری لین دین کا مکمل نظام ہے۔ ماضی میں خرید و فروخت صرف دکانوں، بازاروں اور تجارتی مراکز تک محدود تھی، لیکن انٹرنیٹ کی تیز رفتار ترقی نے کاروبار کے انداز کو یکسر تبدیل کر دیا۔ آج ایک شخص اپنے موبائل فون یا کمپیوٹر کے ذریعے دنیا کے کسی بھی حصے سے چند منٹوں میں مطلوبہ پروڈکٹ خرید سکتا ہے یا اپنی مصنوعات دنیا بھر کے صارفین تک فروخت کر سکتا ہے۔ یہی جدید کاروباری نظام ای کامرس کہلاتا ہے۔

ای کامرس صرف آن لائن خرید و فروخت تک محدود نہیں بلکہ اس میں پروڈکٹ کی تشہیر، کسٹمر سروس، آن لائن ادائیگی، آرڈر پروسیسنگ، انوینٹری مینجمنٹ، شپنگ، ریٹرن، ریفنڈ اور فروخت کے بعد معاونت جیسے تمام مراحل شامل ہوتے ہیں۔ جدید دور میں Amazon، eBay، Shopify، Alibaba اور Daraz جیسے پلیٹ فارم اسی نظام کے تحت کام کر رہے ہیں۔ ان پلیٹ فارمز نے لاکھوں افراد کو گھر بیٹھے کاروبار کرنے اور عالمی سطح پر اپنی مصنوعات فروخت کرنے کا موقع فراہم کیا ہے۔

بن سید ای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

روایتی کاروبار کے مقابلے میں ای کامرس کے متعدد فوائد ہیں۔اس میں کاروبار چوبیس گھنٹے جاری رہتا ہے، دکان کا کرایہ یا بڑی تعداد میں ملازمین رکھنے کی ضرورت نہیں ہوتی، صارفین تک رسائی صرف ایک شہر یا ملک تک محدود نہیں رہتی بلکہ پوری دنیا تک پھیل جاتی ہے۔اسی وجہ سے دنیا بھر میں ہر سال ای کامرس کی صنعت تیزی سے ترقی کر رہی ہے اور مستقبل میں اس کے مزید وسعت اختیار کرنے کی توقع کی جارہی ہے۔

ای کامرس مختلف اقسام پر مشتمل ہے، جن میں Business to Consumer (B2C)، Business to Business (B2B)، Consumer to Consumer (C2C) اور Consumer to Business (C2B) شامل ہیں۔ ہر ماڈل مخصوص ضرورت کے مطابق استعمال کیا جاتا ہے، تاہم Amazon بنیادی طور پر B2C اور B2B دونوں ماڈلز پر کام کرتا ہے۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایمیزون کیا ہے؟(What is Amazon?)



ایمیزون (Amazon) دنیا کی سب سے بڑی آن لائن ای کامرس کمپنی اور مارکیٹ پلیس ہے، جہاں کروڑوں صارفین روزانہ مختلف اقسام کی مصنوعات خریدتے ہیں اور لاکھوں سیلرز اپنی مصنوعات فروخت کرتے ہیں۔ ایمیزون صرف ایک آن لائن اسٹور نہیں بلکہ ایک مکمل کاروباری پلیٹ فارم ہے، جو چھوٹے کاروباری افراد سے لے کر بڑی عالمی کمپنیوں تک سب کو یکساں مواقع فراہم کرتا ہے۔

ایمیزون پر فروخت کنندہ اپنی مصنوعات کی لسٹنگ تیار کرتا ہے، قیمت مقرر کرتا ہے، تصاویر اپ لوڈ کرتا ہے اور مصنوعات فروخت کے لیے پیش کرتا ہے۔ اگر وہ Amazon FBAاستعمال کرے تو اسٹوریج، پیکنگ، شپنگ، ریٹرن اور کسٹمر سروس کا زیادہ تر حصہ ایمیزون خود سنبھالتا ہے، جبکہ FBM میں یہ تمام ذمہ داریاں فروخت کنندہ خود ادا کرتا ہے۔

ایمیزون نے صارفین کا اعتماد حاصل کرنے کے لیے مضبوط سیکیورٹی، محفوظ ادائیگی، تیز رفتار ڈیلیوری، آسان ریٹرن پالیسی اور جدید ٹیکنالوجی کا استعمال کیا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ دنیا بھر میں

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

لاکھوں لوگ روزانہ ایمیزون پر خریداری کرتے ہیں اور ہزاروں نئے کاروباری افراد ہر سال اس پلیٹ فارم پر اپنا کاروبار شروع کرتے ہیں۔

آج ایمیزون صرف ای کامرس تک محدود نہیں بلکہ Cloud Computing ، Digital Streaming، Artificial Intelligence، Smart Devices، Advertising اور Logistics جیسے کئی شعبوں میں بھی عالمی رہنما کی حیثیت رکھتا ہے۔ تاہم اس کورس میں ہماری توجہ ایمیزون کے ای کامرس اور سیلر بزنس پر مرکوز رہے گی۔

ایمیزون کی نمایاں خصوصیات



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایمیزون کی تاریخ اور ترقی

ایمیزون کی بنیاد 1994ء میں امریکی کاروباری شخصیت جیف بیزوس (Jeff Bezos) نے رکھی۔ ابتدا میں اس کمپنی کا مقصد صرف آن لائن کتابوں کی فروخت تھا کیونکہ کتابیں ایسی مصنوعات تھیں جن کی اقسام بہت زیادہ تھیں اور انہیں انٹرنیٹ کے ذریعے فروخت کرنا نسبتاً آسان تھا۔ کمپنی نے 1995ء میں اپنی ویب سائٹ کے ذریعے فروخت کا باقاعدہ آغاز کیا۔

چند ہی برسوں میں ایمیزون نے اپنی مصنوعات کا دائرہ وسیع کرنا شروع کر دیا۔ کتابوں کے بعد الیکٹرانکس، کپڑے، گھریلو سامان، کھیلوں کا سامان، کھلونے، کاسمیٹکس، خوراک اور دیگر لاکھوں مصنوعات بھی فروخت کی جانے لگیں۔ بڑھتی ہوئی کامیابی کے ساتھ ایمیزون نے دنیا کے مختلف ممالک میں اپنی خدمات شروع کیں اور عالمی سطح پر سب سے بڑی آن لائن مارکیٹ پلیس بن گیا۔

بعد ازاں ایمیزون نے کئی نئی سروسز متعارف کروائیں، جن میں Amazon Marketplace، Amazon Prime، Amazon FBA، Amazon Advertising، Kindle، Amazon Web Services (AWS) اور Alexa شامل ہیں۔ ان خدمات نے نہ صرف کمپنی کی آمدنی میں اضافہ کیا بلکہ دنیا بھر میں آن لائن کاروبار کے انداز کو بھی تبدیل کر دیا۔

آج ایمیزون دنیا کی سب سے بااثر ٹیکنالوجی کمپنیوں میں شمار ہوتا ہے۔ لاکھوں کاروباری افراد اس پلیٹ فارم کے ذریعے اپنی مصنوعات فروخت کر رہے ہیں جبکہ کروڑوں صارفین روزانہ ایمیزون سے خریداری کرتے ہیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

ایمیزون کیسے کام کرتا ہے؟

ایمیزون ایک ایسے ڈیجیٹل پلیٹ فارم کے طور پر کام کرتا ہے جو فروخت کنندگان (Sellers)اور خریداروں (Buyers) کو آپس میں جوڑتا ہے۔ فروخت کنندہ اپنی مصنوعات ایمیزون پر درج کرتا ہے جبکہ خریدار انہی مصنوعات کو تلاش کر کے خریداری کرتے ہیں۔ ایمیزون اس پورے عمل کو محفوظ، تیز اور منظم بنانے کے لیے جدید ٹیکنالوجی استعمال کرتا ہے۔

کاروبار کا آغاز Seller Account بنانے سے ہوتا ہے۔ اس کے بعد فروخت کنندہ پروڈکٹ ریسرچ کرتا ہے، سپلائر سے مصنوعات تیار کرواتا یا خریدتا ہے، Product Listing تیار کرتا ہے اور قیمت مقرر کرتا ہے۔ اگر وہ Amazon FBA استعمال کرتا ہے تو مصنوعات ایمیزون کے گودام میں بھیج دی جاتی ہیں، جبکہ FBM میں مصنوعات فروخت کنندہ کے پاس رہتی ہیں۔

جب کوئی صارف پروڈکٹ خریدتا ہے تو آرڈر ایمیزون کے نظام میں درج ہو جاتا ہے۔ FBA کی صورت میں ایمیزون خود پروڈکٹ پیک کرتا ہے، شپنگ کرتا ہے، صارف تک پہنچاتا ہے اور زیادہ تر ریٹرن بھی خود سنبھالتا ہے۔ FBM میں یہ تمام مراحل فروخت کنندہ خود مکمل کرتا ہے۔

ایمیزون ہر فروخت کا مکمل ریکارڈ رکھتا ہے، ادائیگی محفوظ طریقے سے وصول کرتا ہے، اپنی فیس منہا کرنے کے بعد رقم سیلر کو منتقل کرتا ہے اور مختلف رپورٹس بھی فراہم کرتا ہے تاکہ کاروبار کو بہتر انداز میں چلایا جا سکے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایمیزون کے کام کرنے کا بنیادی نظام



ایمیزون کے مختلف بزنس ماڈلز

ایمیزون پر کامیاب کاروبار کرنے کے لیے سب سے پہلے مختلف بزنس ماڈلز کو سمجھنا ضروری ہے۔ ہر ماڈل کا اپنا طریقۂ کار، سرمایہ، منافع، خطرات اور کاروباری حکمت عملی ہوتی ہے۔ ایک کامیاب کاروباری شخص اپنی مہارت، بجٹ اور مستقبل کے اہداف کے مطابق مناسب ماڈل کا انتخاب کرتا ہے۔

ایمیزون پر سب سے زیادہ استعمال ہونے والے بزنس ماڈلز میں Amazon FBA، Amazon FBM، Private Label، Wholesale، Online Arbitrage، Retail Arbitrage، Amazon KDP، Merch by

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Amazonاور Amazon Affiliate Program شامل ہیں۔ بعض ماڈلز کم سرمایہ سے شروع کیے جا سکتے ہیں جبکہ بعض کے لیے نسبتاً زیادہ سرمایہ درکار ہوتا ہے۔

اگر کوئی شخص اپنا برانڈ بنانا چاہتا ہے تو Private Label اس کے لیے بہترین انتخاب ہو سکتا ہے۔ اگر وہ پہلے سے معروف برانڈز فروخت کرنا چاہتا ہے تو Wholesale زیادہ موزوں ہے۔ اسی طرح کم سرمایہ رکھنے والے افراد Online Arbitrage یا Amazon KDP سے بھی آغاز کر سکتے ہیں۔

کامیاب ایمیزون سیلرز عام طور پر ایک ماڈل سے آغاز کرتے ہیں، تجربہ حاصل کرنے کے بعد دوسرے ماڈلز کو بھی اپنے کاروبار میں شامل کرتے ہیں۔ اس طرح ان کی آمدنی کے متعدد ذرائع پیدا ہوتے ہیں اور کاروباری خطرات بھی کم ہو جاتے ہیں۔

ایمیزون کے اہم بزنس ماڈلز



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایمیزون ایف بی اے اور ایمیزون ایف بی ایم

ایمیزون پر مصنوعات فروخت کرنے کے دو بنیادی طریقے ہیں، جنہیں Amazon FBA (Fulfillment by Amazon) اور Amazon FBM (Fulfillment by Merchant) کہا جاتا ہے۔ ایک کامیاب ایمیزون سیلر کے لیے ان دونوں ماڈلز کے درمیان فرق کو سمجھنا انتہائی ضروری ہے، کیونکہ کاروبار کی لاگت، منافع، وقت، ذمہ داریوں اور کاروباری حکمت عملی پر ان کا براہِ راست اثر پڑتا ہے۔

Amazon FBA میں فروخت کنندہ اپنی مصنوعات ایمیزون کے گودام (Fulfillment Center) میں بھیج دیتا ہے۔ اس کے بعد اسٹوریج، پیکنگ، شپنگ، کسٹمر سروس اور زیادہ تر ریٹرن کا پورا نظام ایمیزون خود سنبھالتا ہے۔ اس ماڈل میں سیلر کو روزمرہ کے آپریشنل کاموں کی فکر کم رہتی ہے، جس کی وجہ سے وہ پروڈکٹ ریسرچ، مارکیٹنگ اور کاروبار کو وسعت دینے پر زیادہ توجہ دے سکتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ دنیا بھر کے زیادہ تر کامیاب ایمیزون سیلرز FBA کو ترجیح دیتے ہیں۔

اس کے برعکس Amazon FBM میں تمام مصنوعات فروخت کنندہ کے اپنے گودام یا دفتر میں موجود رہتی ہیں۔ جب کوئی آرڈر موصول ہوتا ہے تو مصنوعات کو پیک کرنا، شپنگ کرنا، کسٹمر سروس فراہم کرنا اور ریٹرن کو سنبھالنا سیلر کی ذمہ داری ہوتی ہے۔ اگرچہ اس طریقے میں FBA کی بعض فیسیں ادا نہیں کرنی پڑتیں، لیکن کاروبار کو مؤثر انداز میں چلانے کے لیے بہتر انتظامی صلاحیت، مناسب اسٹوریج اور مضبوط شپنگ نظام درکار ہوتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

نئے کاروباری افراد کے لیے دونوں ماڈلز کی اپنی اہمیت ہے۔ اگر سرمایہ مناسب ہو اور کاروبار کو خودکار (Automated) انداز میں چلانا مقصود ہو تو FBA بہتر انتخاب ہے، جبکہ محدود سرمایہ رکھنے والے یا مقامی گودام رکھنے والے افراد FBM سے بھی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

Amazon FBA کے فوائد

- ایمیزون خود پیکنگ اور شپنگ کرتا ہے۔
- کسٹمر سروس کا زیادہ تر حصہ ایمیزون سنبھالتا ہے۔
- Prime Badge حاصل ہونے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔
- Buy Box حاصل کرنے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔
- کاروبار کو آسانی سے وسعت دی جاسکتی ہے۔
- روزمرہ کے آپریشنل کام کم ہو جاتے ہیں۔

ہول سیل، پرائیویٹ لیبل اور آربیٹریج

Amazon پر کاروبار کرنے کے لیے مختلف بزنس ماڈلز موجود ہیں، لیکن ان میں **Wholesale**، **Private Label** اور **Arbitrage** سب سے زیادہ مقبول اور منافع بخش ماڈلز شمار کیے جاتے ہیں۔ ہر ماڈل کی اپنی خصوصیات، سرمایہ، خطرات اور منافع کے مواقع مختلف ہوتے ہیں، اس لیے کاروبار شروع کرنے سے پہلے ان کے درمیان فرق کو اچھی طرح سمجھنا ضروری ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Wholesale میں فروخت کنندہ معروف برانڈز یا مجاز ڈسٹری بیوٹرز سے بڑی مقدار میں اصل مصنوعات خریدتا ہے اور انہیں ایمیزون پر دوبارہ فروخت کرتا ہے۔ اس ماڈل میں برانڈ پہلے سے مشہور ہوتا ہے، اس لیے مارکیٹنگ پر کم محنت کرنا پڑتی ہے، لیکن سرمایہ نسبتاً زیادہ درکار ہوتا ہے۔

Private Label میں کاروباری شخص کسی فیکٹری سے اپنی پسند کی مصنوعات تیار کرواتا ہے، ان پر اپنا برانڈ، لوگو اور پیکیجنگ لگاتا ہے اور پھر انہیں ایمیزون پر فروخت کرتا ہے۔ اگر برانڈ کامیاب ہو جائے تو یہی ماڈل سب سے زیادہ منافع فراہم کرتا ہے، کیونکہ مارکیٹ میں برانڈ کی اپنی الگ شناخت بن جاتی ہے۔

Arbitrage کا مطلب ہے کسی جگہ سے کم قیمت پر مصنوعات خرید کر انہیں ایمیزون پر زیادہ قیمت پر فروخت کرنا۔ اگر مصنوعات آن لائن اسٹورز سے خریدی جائیں تو اسے Online Arbitrage اور اگر مقامی دکانوں یا سپر مارکیٹس سے خریدی جائیں تو اسے Retail Arbitrage کہا جاتا ہے۔ یہ ماڈل کم سرمایہ سے کاروبار شروع کرنے والوں کے لیے مناسب سمجھا جاتا ہے۔

ایمیزون کے ڈی پی، مرچ بائے ایمیزون اور افیلیئیٹ پروگرام

ایمیزون صرف فزیکل مصنوعات فروخت کرنے کا پلیٹ فارم نہیں بلکہ یہ مختلف ڈیجیٹل اور کم سرمایہ والے کاروباری مواقع بھی فراہم کرتا ہے۔ ان میں **Amazon KDP**، **Merch by Amazon** اور **Amazon Affiliate Program** خاص طور پر مشہور ہیں، جہاں بغیر بڑی سرمایہ کاری کے بھی آمدنی حاصل کی جاسکتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Amazon KDP (Kindle Direct Publishing) مصنفین، اساتذہ، طلبہ اور ڈیزائنرز کے لیے ایک بہترین پلیٹ فارم ہے۔ اس کے ذریعے کتابیں، نوٹ بکس، جرنلز، بچوں کی کتابیں اور دیگر اشاعتی مواد شائع کیا جاسکتا ہے۔ ایمیزون ہر فروخت پر مصنف کو رائلٹی ادا کرتا ہے۔

Merch by Amazon ڈیزائنرز کے لیے بنایا گیا پروگرام ہے۔ اس میں صارف صرف اپنا ڈیزائن اپ لوڈ کرتا ہے، جبکہ ٹی شرٹس، ہڈیز، مگز اور دیگر مصنوعات کی پرنٹنگ، پیکنگ، شپنگ اور کسٹمر سروس ایمیزون خود سنبھالتا ہے۔

Amazon Affiliate Program ان افراد کے لیے ہے جو خود مصنوعات فروخت نہیں کرنا چاہتے۔ اس پروگرام میں ایمیزون کی مصنوعات کے خصوصی لنکس ویب سائٹ، بلاگ، یوٹیوب، فیس بک یا دیگر سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر شیئر کیے جاتے ہیں۔ اگر کوئی شخص اس لنک کے ذریعے خریداری کرے تو کمیشن حاصل ہوتا ہے۔

ان پروگراموں کے فوائد

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



ایمیزون پر کاروبار کے فوائد اور چیلنجز

ایمیزون دنیا کا سب سے بڑا ای کامرس پلیٹ فارم ہونے کی وجہ سے کاروباری افراد کو بے شمار مواقع فراہم کرتا ہے، لیکن ہر کاروبار کی طرح اس میں بھی کچھ فوائد اور چیلنجز موجود ہیں۔ کامیاب سیلر وہی ہوتا ہے جو دونوں پہلوؤں کو سمجھ کر مناسب منصوبہ بندی کرے۔

ایمیزون پر کاروبار کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ یہاں پہلے سے کروڑوں فعال صارفین موجود ہیں۔ ایک نئے کاروباری شخص کو اپنی الگ ویب سائٹ بنانے یا صارفین تلاش کرنے کے لیے زیادہ محنت نہیں کرنا پڑتی۔ اس کے علاوہ Amazon FBA جیسی سہولیات کاروبار کو کافی حد تک خودکار بنا دیتی ہیں۔

دوسری طرف ایمیزون پر مقابلہ بھی بہت زیادہ ہے۔ اگر Product Research درست نہ ہو، Advertising Strategy کمزور ہو یا Inventory

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Management مناسب نہ ہو تو کامیابی حاصل کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔ اسی طرح ایمیزون کی سخت پالیسیاں بھی ہر سیلر کے لیے ایک اہم چیلنج ہیں۔

ایمیزون پر کاروبار کے فوائد

- عالمی مارکیٹ تک رسائی
- کروڑوں تیار صارفین
- Amazon FBA کی سہولت
- محفوظ ادائیگی کا نظام
- کاروبار کو تیزی سے وسعت دینے کا موقع
- جدید Advertising Tools

ایک کامیاب ایمیزون سیلر کی خصوصیات

ایمیزون پر کامیابی صرف سرمایہ یا قسمت سے حاصل نہیں ہوتی بلکہ درست علم، مسلسل محنت، صبر اور مناسب حکمت عملی کی بدولت حاصل ہوتی ہے۔ کامیاب سیلرز ہمیشہ سیکھنے، تجربات کرنے اور اپنی کارکردگی کو بہتر بنانے پر توجہ دیتے ہیں۔

ایک کامیاب ایمیزون سیلر مارکیٹ کا مسلسل تجزیہ کرتا ہے، نئی مصنوعات تلاش کرتا ہے، صارفین کی ضروریات کو سمجھتا ہے اور اپنی Listing ، PPC Campaigns اور کسٹمر سروس کو مسلسل بہتر بناتا رہتا ہے۔ وہ مختصر مدت کے منافع کے بجائے مضبوط برانڈ بنانے پر توجہ دیتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

اسی طرح کامیاب کاروباری شخص کبھی بھی ایمیزون کی پالیسیوں کو نظرانداز نہیں کرتا، تمام فیصلے ڈیٹا کی بنیاد پر کرتا ہے، اپنے اخراجات پر نظر رکھتا ہے اور کاروبار کو مرحلہ وار وسعت دیتا ہے۔ یہی خصوصیات طویل مدتی کامیابی کی ضمانت بنتی ہیں۔

ایک کامیاب ایمیزون سیلر کی نمایاں خصوصیات

مسلسل سیکھنے کا جذبہ

درست Product Research

مضبوط کاروباری منصوبہ بندی

بہترین Customer Service

ایمیزون کی Policies پر مکمل عمل

ڈیٹا کی بنیاد پر فیصلے کرنا

صبر اور مستقل مزاجی

خطرات کا درست اندازہ

برانڈ بنانے پر توجہ

کاروبار کو مرحلہ وار وسعت دینا

ایمیزون بزنس کا مکمل روڈمیپ

ایمیزون پر کامیاب کاروبار اچانک نہیں بنتا بلکہ یہ ایک منظم اور مرحلہ وار عمل ہے۔ بہت سے نئے افراد بغیر منصوبہ بندی کے کاروبار شروع کرتے ہیں، جس کی وجہ سے انہیں نقصان یا ناکامی کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کے برعکس کامیاب سیلرز ہر مرحلے کو ترتیب کے ساتھ مکمل کرتے ہیں،

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

مسلسل سیکھتے ہیں اور کاروبار کو بتدریج وسعت دیتے ہیں۔ اگر ابتدا ہی سے درست روڈمیپ پر عمل کیا جائے تو کامیابی کے امکانات کئی گنا بڑھ جاتے ہیں۔

ایمیزون بزنس کا پہلا مرحلہ بنیادی علم حاصل کرنا ہے۔ اس کے بعد مناسب بزنس ماڈل کا انتخاب، مارکیٹ اور پروڈکٹ ریسرچ، قابلِ اعتماد سپلائر کی تلاش، نمونہ (Sample) کی منظوری، برانڈ کی تیاری، Seller Account بنانا، Product Listing تیار کرنا، Shipment بھیجنا، PPC Campaign چلانا اور پہلی فروخت حاصل کرنا شامل ہے۔ جب کاروبار مستحکم ہو جائے تو نئی مصنوعات متعارف کروائی جاتی ہیں، ٹیم تشکیل دی جاتی ہے، AI Tools اور Automation کا استعمال کیا جاتا ہے اور کاروبار کو بین الاقوامی مارکیٹوں تک وسعت دی جاتی ہے۔

کامیاب سیلرز ہر مرحلے میں اپنی کارکردگی کا جائزہ لیتے ہیں، رپورٹس کا تجزیہ کرتے ہیں، صارفین کی آراء کو اہمیت دیتے ہیں اور وقت کے ساتھ اپنی حکمت عملی میں بہتری لاتے رہتے ہیں۔ یہی مسلسل بہتری (Continuous Improvement) ایک عام سیلر کو کامیاب کاروباری شخصیت میں تبدیل کرتی ہے۔

ایمیزون بزنس کا مرحلہ وار روڈمیپ

پہلا مرحلہ: بنیادی تیاری

- ای کامرس اور ایمیزون کی بنیادی معلومات حاصل کریں۔
- مناسب بزنس ماڈل منتخب کریں۔
- سرمایہ اور بجٹ کا تعین کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

دوسرا مرحلہ: تحقیق اور منصوبہ بندی

- Winning Product تلاش کریں۔
- مارکیٹ اور مقابلے کا تجزیہ کریں۔
- Profit Margin کا حساب لگائیں۔

تیسرا مرحلہ: سپلائر اور برانڈنگ

- قابلِ اعتماد Supplier منتخب کریں۔
- Sample حاصل کریں اور منظور کریں۔
- Brand Name، Logo اور Packaging تیار کریں۔

چوتھا مرحلہ: اکاؤنٹ اور لسٹنگ

- Seller Account بنائیں۔
- Product Listing تیار کریں۔
- Keywords اور SEO پر کام کریں۔

پانچواں مرحلہ: لانچ اور فروخت

- Shipment Amazon Warehouse بھیجیں۔
- PPC Campaign شروع کریں۔
- پہلی Sale حاصل کریں۔
- Reviews حاصل کرنے پر توجہ دیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

چھٹا مرحلہ: کاروبار کی ترقی

- Listing Optimization کریں۔
- نئی مصنوعات لانچ کریں۔
- ٹیم تشکیل دیں۔
- AI Tools اور Automation استعمال کریں۔
- بین الاقوامی مارکیٹ میں توسیع کریں۔

اس باب کا عملی خلاصہ

اس باب میں ای کامرس اور ایمیزون کے بنیادی تصورات کو تفصیل سے بیان کیا گیا۔ سب سے پہلے ای کامرس کی تعریف، اس کی اہمیت اور جدید کاروباری دنیا میں اس کے کردار کو سمجھا گیا۔ اس کے بعد ایمیزون کا تعارف، اس کی تاریخ، ترقی اور کام کرنے کے مکمل نظام کا جائزہ لیا گیا تاکہ قاری یہ سمجھ سکے کہ دنیا کی سب سے بڑی آن لائن مارکیٹ پلیس کس طرح کام کرتی ہے۔

مزید یہ کہ ایمیزون کے مختلف بزنس ماڈلز، جیسے Amazon FBA، Amazon FBM، Wholesale، Private Label، Arbitrage، Amazon KDP، Merch by Amazon اور Affiliate Program کی وضاحت کی گئی۔ ہر ماڈل کی خصوصیات، فوائد، سرمایہ کاری اور استعمال کے مواقع بیان کیے گئے تاکہ سیکھنے والا اپنی ضرورت اور وسائل کے مطابق مناسب ماڈل کا انتخاب کر سکے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

اسی باب میں ایمیزون پر کاروبار کے فوائد اور چیلنجز، کامیاب سیلر کی اہم خصوصیات اور ایک مکمل عملی روڈمیپ بھی پیش کیا گیا۔ یہ روڈمیپ نئے سیکھنے والوں کے لیے ایک رہنما کے طور پر کام کرے گا اور انہیں قدم بہ قدم کامیاب ایمیزون کاروبار قائم کرنے میں مدد دے گا۔

اس باب سے حاصل ہونے والے اہم نکات

- ای کامرس جدید کاروبار کا بنیادی ستون بن چکا ہے۔
- ایمیزون دنیا کی سب سے بڑی آن لائن مارکیٹ پلیس ہے۔
- کامیابی کے لیے درست بزنس ماڈل کا انتخاب انتہائی اہم ہے۔
- Product Research کامیاب کاروبار کی بنیاد ہے۔
- Amazon FBA اور FBM دونوں کی اپنی الگ اہمیت ہے۔
- مضبوط برانڈ طویل مدتی کامیابی کی ضمانت ہے۔
- ایمیزون کی پالیسیوں پر عمل کرنا ہر سیلر کے لیے ضروری ہے۔
- مسلسل سیکھنا، تجزیہ کرنا اور بہتری لانا کامیاب سیلر کی پہچان ہے۔
- مرحلہ وار منصوبہ بندی کے ذریعے ایک چھوٹا کاروبار بھی عالمی برانڈ بن سکتا ہے۔

عملی مشق (Practical Exercise)

اس باب کے مطالعے کے بعد درج ذیل مشقیں مکمل کریں:

1. ایمیزون پر دستیاب مختلف بزنس ماڈلز کا تقابلی جائزہ تیار کریں۔
2. اپنی دلچسپی اور بجٹ کے مطابق ایک بزنس ماڈل منتخب کریں اور اس کی وجوہات تحریر کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

3. Amazon.com پر جا کر کم از کم پانچ مختلف مصنوعات کا جائزہ لیں اور ان کی Listings ،قیمت، Reviews اور تصاویر کا تجزیہ کریں۔

4. اپنے مستقبل کے ایمیزون بزنس کے لیے ایک ابتدائی روڈ میپ تیار کریں، جس میں سرمایہ، پروڈکٹ کی قسم اور کاروباری اہداف شامل ہوں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

باب2: ایمیزون سیلر اکاؤنٹ اور بنیادی سیٹنگز

سیلر اکاؤنٹ کی اقسام

ایمیزون پر کاروبار شروع کرنے کا پہلا مرحلہ **Seller Account** بنانا ہے۔ سیلر اکاؤنٹ وہ پلیٹ فارم ہے جس کے ذریعے فروخت کنندہ اپنی مصنوعات کی فہرست (Listing) تیار کرتا ہے، آرڈرز وصول کرتا ہے، فروخت کا ریکارڈ دیکھتا ہے، اشتہارات چلاتا ہے اور اپنے کاروبار کا مکمل انتظام کرتا ہے۔ ایمیزون ہر نئے کاروباری شخص کو اس کی ضرورت اور کاروبار کے حجم کے مطابق مختلف اقسام کے سیلر اکاؤنٹس فراہم کرتا ہے۔

بنیادی طور پر ایمیزون دو قسم کے Seller Accounts فراہم کرتا ہے: **انفرادی اکاؤنٹ** (Individual Seller Account) اور **پیشہ ورانہ اکاؤنٹ** (Professional Seller Account)۔ دونوں اکاؤنٹس کی فیس، سہولیات اور استعمال کا طریقہ مختلف ہوتا ہے۔ اس لیے اکاؤنٹ بنانے سے پہلے یہ فیصلہ کرنا ضروری ہے کہ آپ کس سطح پر کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں۔

انفرادی سیلر اکاؤنٹ (Individual Seller Account) ان افراد کے لیے موزوں ہے جو محدود مقدار میں مصنوعات فروخت کرنا چاہتے ہیں یا ایمیزون پر کاروبار کا تجربہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس اکاؤنٹ میں ماہانہ سبسکرپشن فیس نہیں ہوتی، لیکن ہر فروخت ہونے والی

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

پروڈکٹ پر ایک اضافی فیس وصول کی جاتی ہے۔اس میں بعض جدید سہولیات دستیاب نہیں ہوتیں، اس لیے بڑے پیمانے پر کاروبار کرنے والوں کے لیے یہ زیادہ موزوں نہیں سمجھا جاتا۔

پیشہ ورانہ سیلر اکاؤنٹ (Professional Seller Account) ان افراد اور کمپنیوں کے لیے بنایا گیا ہے جو باقاعدہ کاروبار کرنا چاہتے ہیں۔اس میں ماہانہ سبسکرپشن فیس ادا کی جاتی ہے، لیکن اس کے بدلے متعدد جدید سہولیات فراہم کی جاتی ہیں، جیسے Amazon PPC، Bulk Listing، Business Reports، Brand Registry اور مختلف مارکیٹ پلیسز میں کاروبار کی سہولت۔ یہی وجہ ہے کہ زیادہ تر کامیاب ایمیزون سیلرز Professional Account استعمال کرتے ہیں۔

کس اکاؤنٹ کا انتخاب کریں؟

- اگر آپ صرف تجربہ کرنا چاہتے ہیں تو Individual Account منتخب کریں۔
- اگر آپ مستقل کاروبار کرنا چاہتے ہیں تو Professional Account بہترین انتخاب ہے۔
- Private Label، Wholesale اور Brand Building کے لیے Professional Account زیادہ موزوں ہے۔

اکاؤنٹ بنانے کے لیے ضروری دستاویزات

ایمیزون پر Seller Account بنانے کے لیے چند اہم دستاویزات اور معلومات درکار ہوتی ہیں۔ایمیزون ان دستاویزات کی مدد سے فروخت کنندہ کی شناخت، کاروبار اور مالی معلومات

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

کی تصدیق کرتا ہے تاکہ پلیٹ فارم محفوظ اور قابل اعتماد رہے۔ اگر تمام دستاویزات درست اور واضح ہوں تو اکاؤنٹ کی منظوری نسبتاً آسانی سے مل جاتی ہے۔

اکاؤنٹ بناتے وقت سب سے پہلے ایک فعال ای میل ایڈریس اور موبائل نمبر درکار ہوتا ہے، کیونکہ ایمیزون انہی کے ذریعے اکاؤنٹ کی تصدیق کرتا ہے۔ اس کے بعد قومی شناختی دستاویز، بینک اکاؤنٹ، Payoneer یا دیگر منظور شدہ ادائیگی کے ذرائع، کریڈٹ یا ڈیبٹ کارڈ اور رہائشی پتے کا ثبوت فراہم کرنا ضروری ہوتا ہے۔

اگر کوئی شخص کمپنی کے نام سے اکاؤنٹ بنانا چاہتا ہے تو کمپنی کی رجسٹریشن سے متعلق دستاویزات، ٹیکس معلومات اور بعض صورتوں میں کاروباری لائسنس بھی طلب کیا جا سکتا ہے۔ اس لیے بہتر ہے کہ اکاؤنٹ بنانے سے پہلے تمام ضروری دستاویزات ایک جگہ جمع کر لی جائیں۔

ضروری دستاویزات

- فعال ای میل ایڈریس
- فعال موبائل نمبر
- قومی شناختی کارڈ یا پاسپورٹ
- رہائشی پتے کا ثبوت (Utility Bill یا Bank Statement)
- Payoneer یا بینک اکاؤنٹ
- بین الاقوامی کریڈٹ یا ڈیبٹ کارڈ
- کمپنی کی معلومات (اگر کاروبار کمپنی کے نام سے ہو)

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

دستاویزات تیار کرتے وقت احتیاط

- تمام معلومات ایک جیسی ہونی چاہئیں۔
- شناختی دستاویز واضح اور مکمل ہو۔
- Utility Bill یا Bank Statement حالیہ ہو۔
- نام اور پتہ ہر جگہ ایک ہی انداز میں درج ہو۔
- جعلی یا ترمیم شدہ دستاویزات ہر گز استعمال نہ کریں۔

مرحلہ وار سیلر اکاؤنٹ بنانا

Seller Account بنانا ایک سادہ مگر حساس عمل ہے۔ اگر ہر مرحلہ احتیاط سے مکمل کیا جائے تو اکاؤنٹ آسانی سے منظور ہو جاتا ہے، جبکہ غلط معلومات یا نامکمل دستاویزات Verification میں تاخیر یا اکاؤنٹ مسترد ہونے کا سبب بن سکتی ہیں۔

اکاؤنٹ بنانے کے لیے سب سے پہلے Amazon Seller Central پر جائیں اور "Sign Up" کا انتخاب کریں۔ اس کے بعد اپنا ای میل ایڈریس درج کریں، پاس ورڈ بنائیں اور مطلوبہ معلومات فراہم کریں۔ اگلے مرحلے میں کاروبار کا نام، کاروبار کی نوعیت، پتہ، موبائل نمبر، شناختی معلومات، بینک اکاؤنٹ اور ٹیکس سے متعلق معلومات درج کی جاتی ہیں۔

تمام معلومات مکمل ہونے کے بعد ایمیزون شناختی تصدیق (Verification) کا عمل شروع کرتا ہے۔ اگر تمام معلومات درست ہوں تو اکاؤنٹ منظور ہو جاتا ہے اور Seller Central تک مکمل رسائی مل جاتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

اکاؤنٹ بنانے کے مراحل

Step 1:

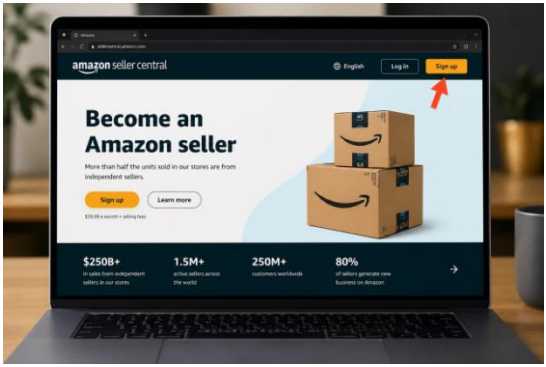
Amazon Seller Central کی ویب سائٹ پر جائیں

اپنے کمپیوٹر یا موبائل میں ویب براؤزر کھولیں

ایمیزون کے ویب سائٹ کا نام:

https://sellercentral.amazon.com

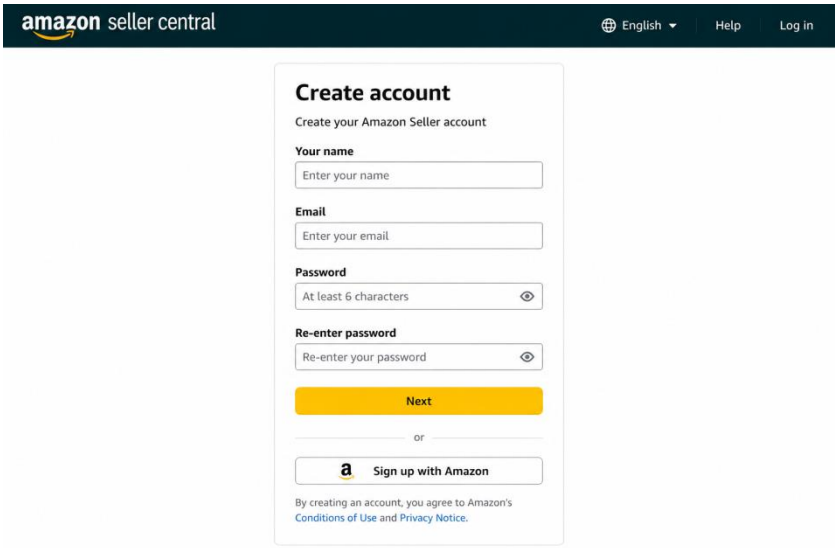
اور Amazon Seller Central کی ویب سائٹ پر جائیں۔وہاں Sign Up یا Register کے بٹن پر کلک کریں تاکہ نیا سیلر اکاؤنٹ بنانے کا عمل شروع ہو جائے۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Step 2: نیا اکاؤنٹ بنائیں

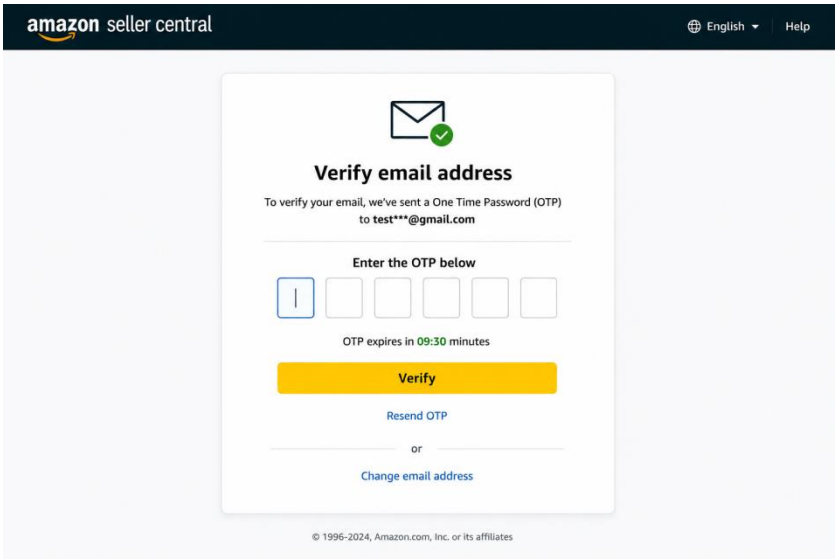
Create Account پر کلک کریں۔ اپنا نام، ای میل ایڈریس اور مضبوط پاس ورڈ درج کریں، پھر اکاؤنٹ بنانے کے لیے آگے بڑھیں۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Step 3: ای میل کی تصدیق کریں

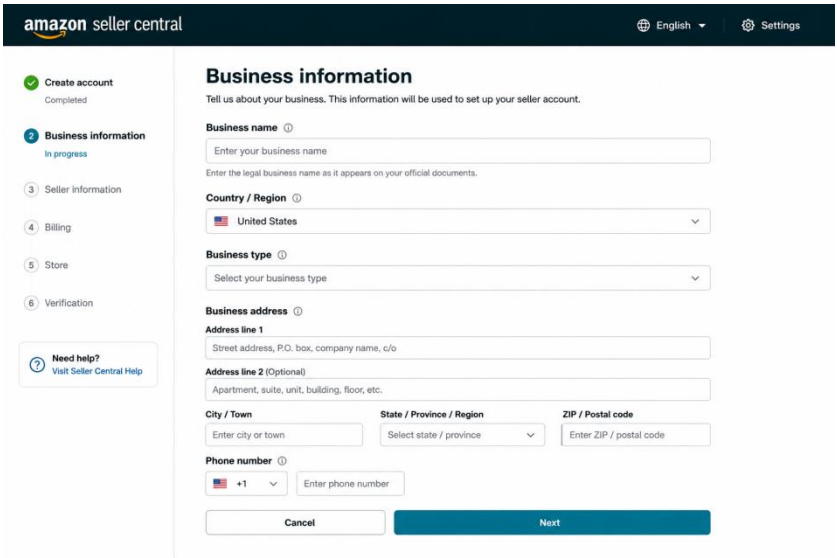
Amazon کی طرف سے آپ کے ای میل پر ایک Verification Code (OTP) بھیجا جائے گا۔اس کوڈ کو درج کر کے اپنی ای میل کی تصدیق مکمل کریں۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Step 4: کاروباری معلومات درج کریں

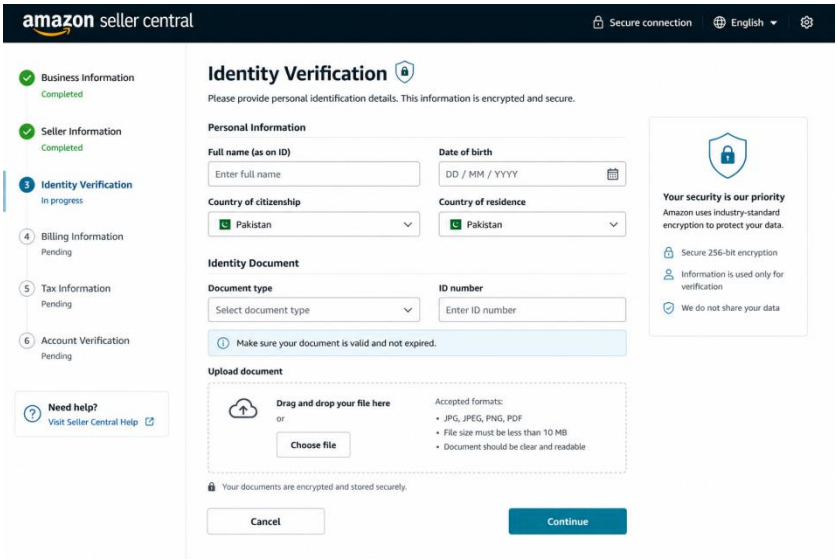
اب اپنے کاروبار کی بنیادی معلومات درج کریں، جیسے کاروبار کا نام، ملک، کاروبار کی قسم اور کاروباری پتہ۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Step 5: ذاتی شناختی معلومات فراہم کریں

اپنا پورا نام، تاریخِ پیدائش، شناختی کارڈ یا پاسپورٹ کی معلومات اور رہائشی پتہ درج کریں۔ یہ معلومات اکاؤنٹ کی تصدیق کے لیے ضروری ہوتی ہیں۔

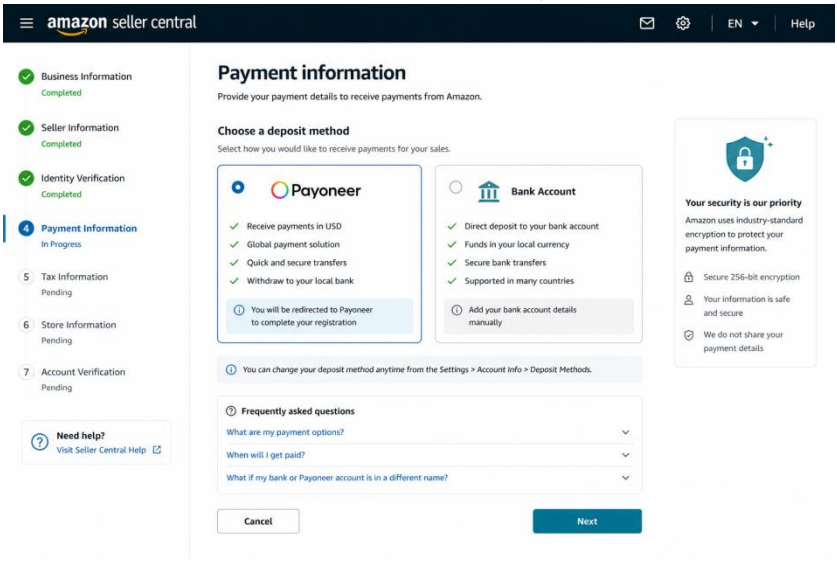


بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Step 6:

Payoneer یا بینک اکاؤنٹ شامل کریں

اپنی ادائیگی وصول کرنے کے لیے Payoneer یا بینک اکاؤنٹ کی معلومات درج کریں تاکہ Amazon آپ کی کمائی اسی اکاؤنٹ میں منتقل کر سکے۔

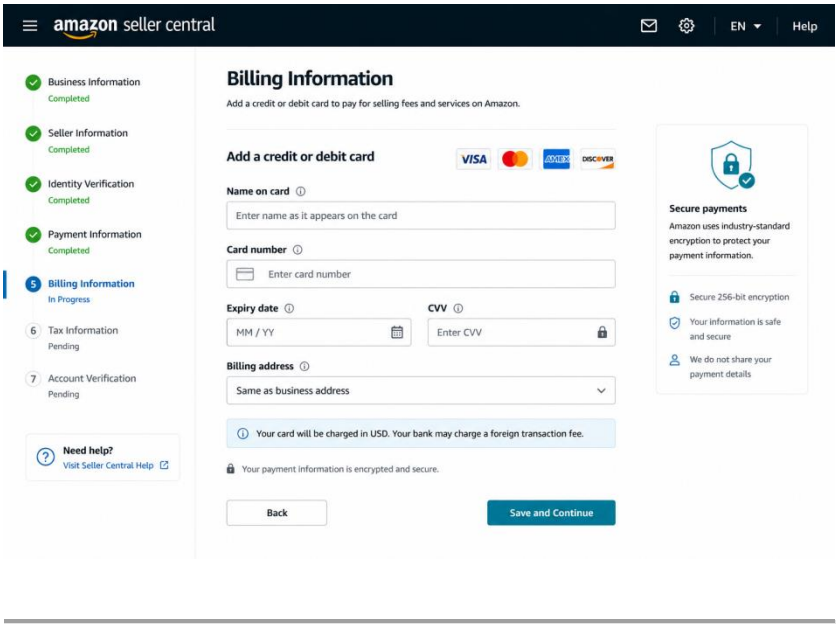


بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Step 7:

Credit یا Debit Card شامل کریں

اکاؤنٹ کی تصدیق اور سیلر پلان کی فیس کے لیے ایک درست Credit یا Debit Card شامل کریں۔

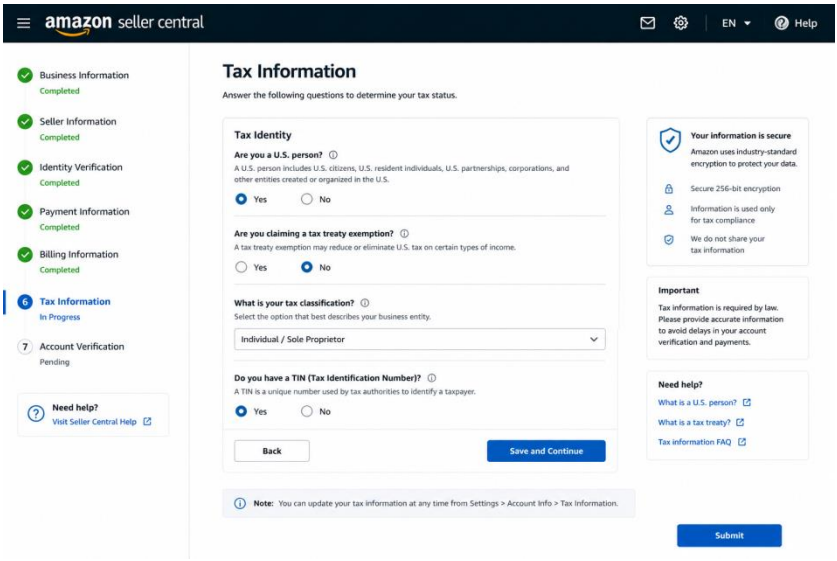


بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Step 8:

Tax Information مکمل کریں

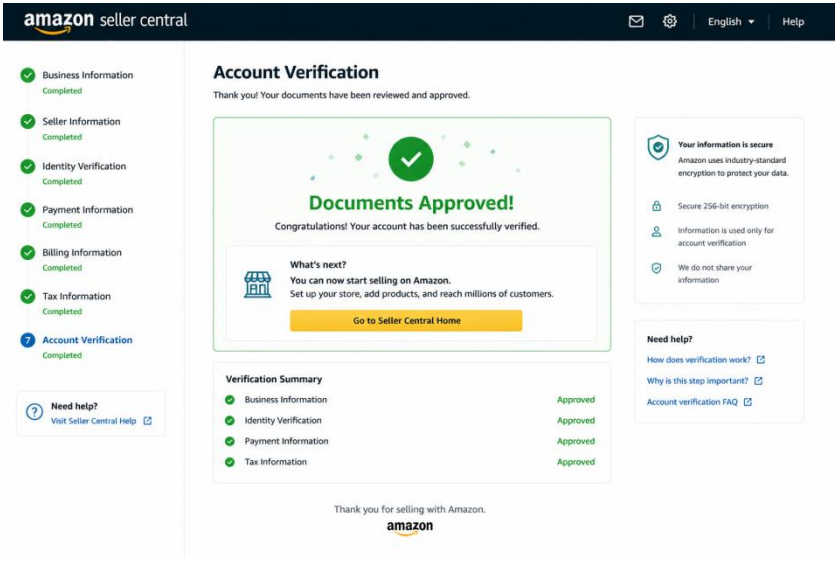
اپنے ملک کے مطابق مطلوبہ ٹیکس معلومات فراہم کریں اور تمام سوالات کے درست جواب دیں۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Step 9: اکاؤنٹ کی Verification مکمل کریں

Amazon آپ کی شناخت اور دستاویزات کا جائزہ لے گا۔ بعض اوقات ویڈیو ویریفیکیشن یا اضافی دستاویزات بھی طلب کی جاسکتی ہیں۔ تمام مراحل مکمل ہونے کے بعد آپ کا اکاؤنٹ منظور کر دیا جائے گا۔

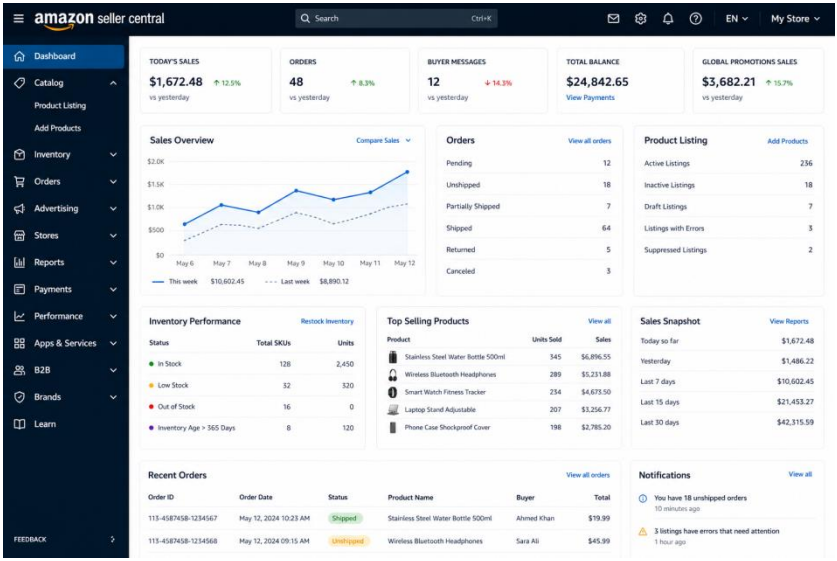


بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Step 10:

Seller Centralاستعمال کرنا شروع کریں

اکاؤنٹ منظور ہونے کے بعد Seller Central میں لاگ اِن کریں۔اب آپ نئی پروڈکٹس شامل کر سکتے ہیں، آرڈرز دیکھ سکتے ہیں، فروخت کا جائزہ لے سکتے ہیں اور اپنا Amazonکاروبار شروع کر سکتے ہیں۔



اہم احتیاطی تدابیر

- درست معلومات درج کریں۔
- VPNاستعمال نہ کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- ایک ہی شناخت پر متعدد اکاؤنٹس نہ بنائیں۔
- تمام معلومات محفوظ رکھیں۔
-

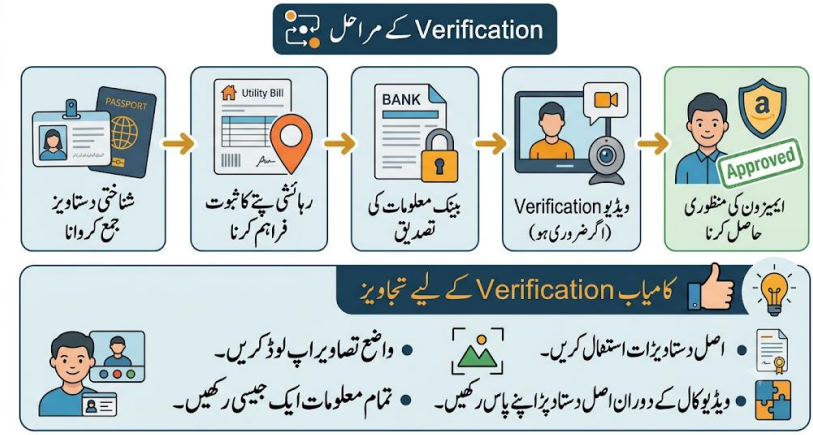
شناخت کی تصدیق کا عمل

ایمیزون ہر نئے Seller Account کی مکمل تصدیق کرتا ہے تاکہ جعلی اکاؤنٹس، دھوکہ دہی اور غیر قانونی سرگرمیوں کو روکا جا سکے۔ Verification کا مقصد صرف یہ یقین دہانی کرنا ہے کہ اکاؤنٹ حقیقی شخص یا رجسٹرڈ کاروبار کے ذریعے بنایا جا رہا ہے۔

اس عمل میں ایمیزون شناختی دستاویزات، رہائشی پتے کا ثبوت، بینک معلومات اور بعض اوقات ویڈیو Verification بھی طلب کرتا ہے۔ ویڈیو کال کے دوران ایمیزون کا نمائندہ اصل شناختی دستاویز دکھانے اور چند بنیادی سوالات کے جوابات دینے کی درخواست کر سکتا ہے۔

اگر تمام معلومات درست ہوں تو Verification چند دنوں میں مکمل ہو جاتی ہے، لیکن معلومات میں تضاد ہونے کی صورت میں مزید دستاویزات طلب کی جا سکتی ہیں یا درخواست مسترد بھی ہو سکتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



پایونیر اور بینک اکاؤنٹ لنک کرنا

ایمیزون پر فروخت ہونے والی مصنوعات کی رقم وصول کرنے کے لیے ایک منظور شدہ ادائیگی کا ذریعہ ضروری ہوتا ہے۔ پاکستان سمیت کئی ممالک کے سیلرز Payoneer کے ذریعے بین الاقوامی ادائیگیاں وصول کرتے ہیں، کیونکہ Payoneer ایمیزون کے ساتھ مطابقت رکھتا ہے اور مختلف کرنسیوں میں ادائیگی وصول کرنے کی سہولت فراہم کرتا ہے۔

سب سے پہلے Payoneer پر اکاؤنٹ بنائیں، تمام شناختی معلومات مکمل کریں اور Verification حاصل کریں۔ اس کے بعد Payoneer کی طرف سے فراہم کردہ وصولی (Receiving Account) کی معلومات Amazon Seller Central میں درج کریں۔ ایمیزون ان معلومات کی تصدیق کرنے کے بعد فروخت کی رقم Payoneer اکاؤنٹ میں منتقل کرنا شروع کر دیتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر:03285740788

Payoneer کے ساتھ مقامی بینک اکاؤنٹ بھی لنک کیا جا سکتا ہے، جس کے ذریعے ڈالر یا دیگر کرنسیوں کو پاکستانی روپے میں تبدیل کر کے اپنے بینک اکاؤنٹ میں منتقل کیا جا سکتا ہے۔

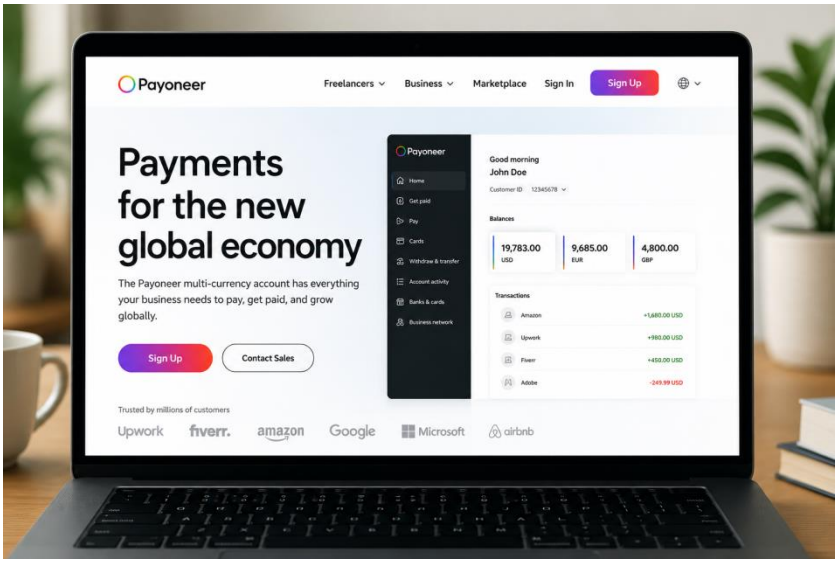
Payoneer لنک کرنے کے مراحل

مرحلہ 1 Payoneer: کی ویب سائٹ پر جائیں

اپنے ویب براؤزر میں **Payoneer** کی ویب سائٹ کھولیں

www.payoneer.com

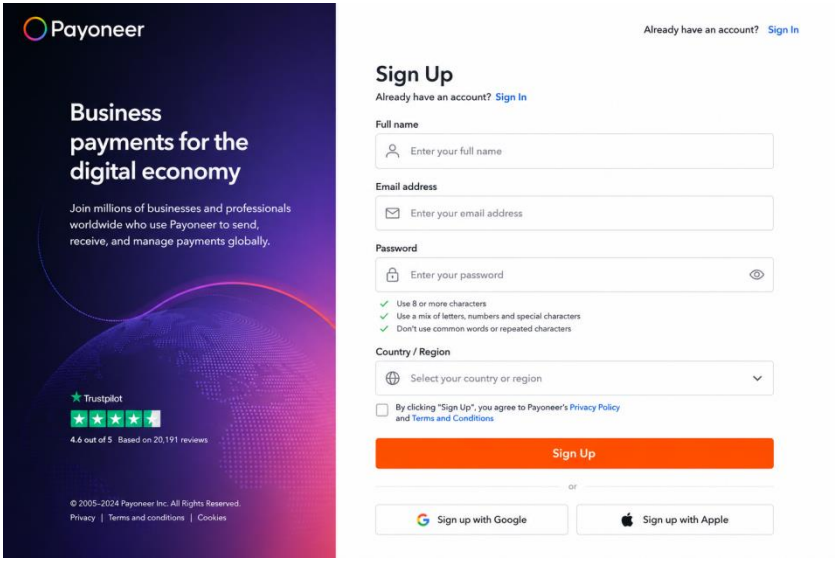
اور **Sign Up** پر کلک کریں۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

مرحلہ 2 Payoneer :اکاؤنٹ بنائیں

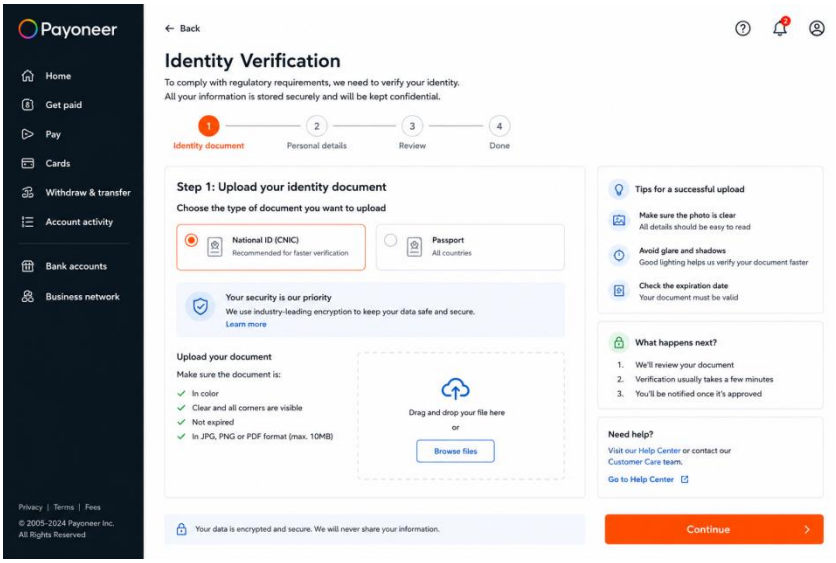
اپنانام،ای میل ایڈریس، پاس ورڈاور دیگر مطلوبہ معلومات درج کریں، پھر اکاؤنٹ بنائیں۔



مرحلہ 3:شناخت (Identity Verification) مکمل کریں

شناخت کی تصدیق کے لیے اپنا قومی شناختی کارڈ (CNIC) یا پاسپورٹ اور دیگر مطلوبہ معلومات جمع کروائیں۔

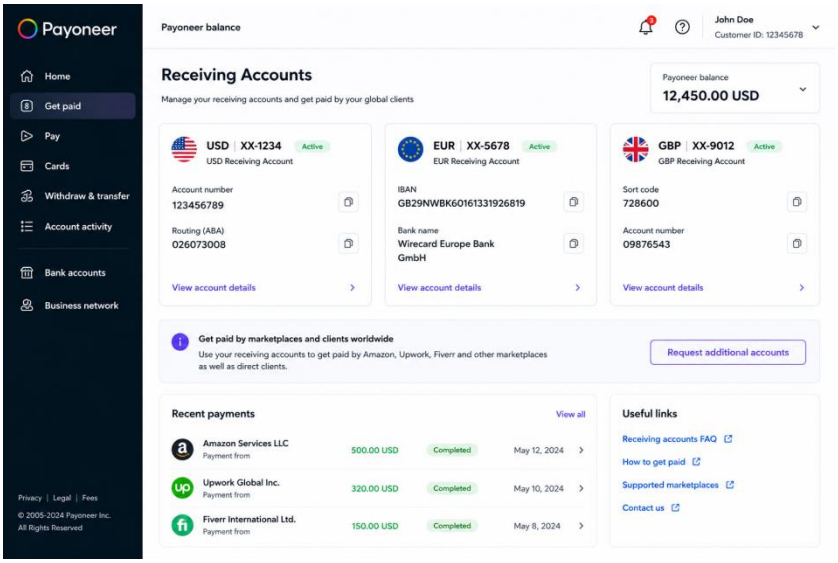
بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



مرحلہ 4 Receiving Account: حاصل کریں

اکاؤنٹ منظور ہونے کے بعد **Receiving Accounts** والے حصے میں جا کر اپنے بینک اکاؤنٹ کی تفصیلات حاصل کریں۔

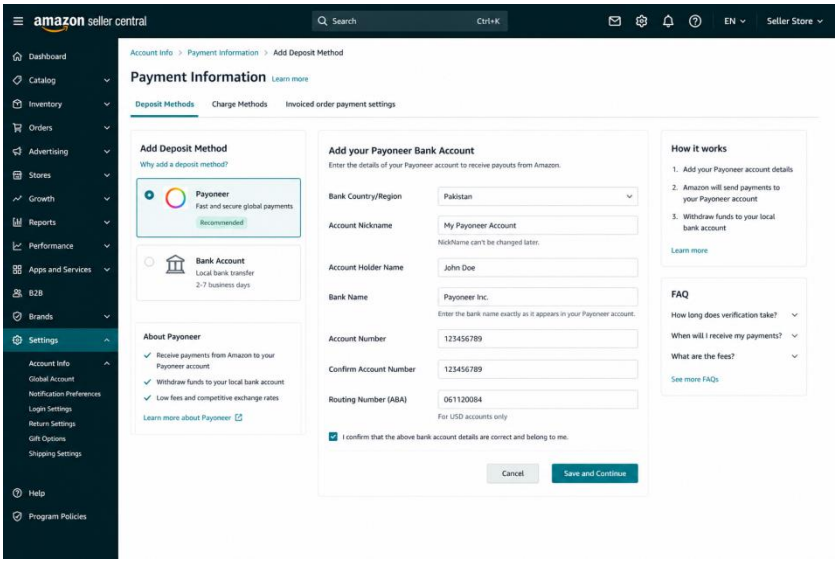
بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



مرحلہ 5: Amazon Seller Central میں Payment Information شامل کریں

Amazon Seller Central میں لاگ اِن کریں، **Settings** میں جائیں، پھر **Payment Information** کھول کر Payoneer کا Receiving Account شامل کریں۔

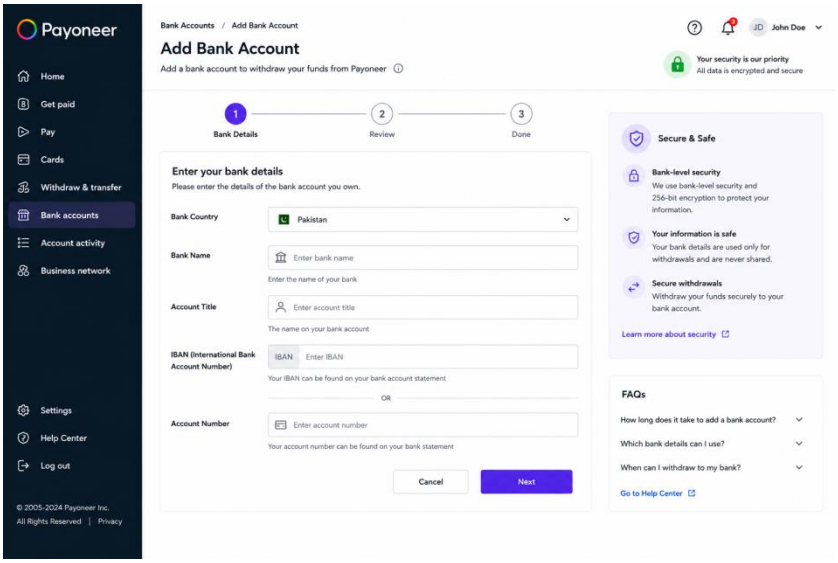
بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



مرحلہ 6: اپنا بینک اکاؤنٹ لنک کریں

Payoneer اکاؤنٹ میں اپنا مقامی بینک اکاؤنٹ شامل کریں تاکہ Amazon سے آنے والی رقم آپ کے بینک میں منتقل ہو سکے۔

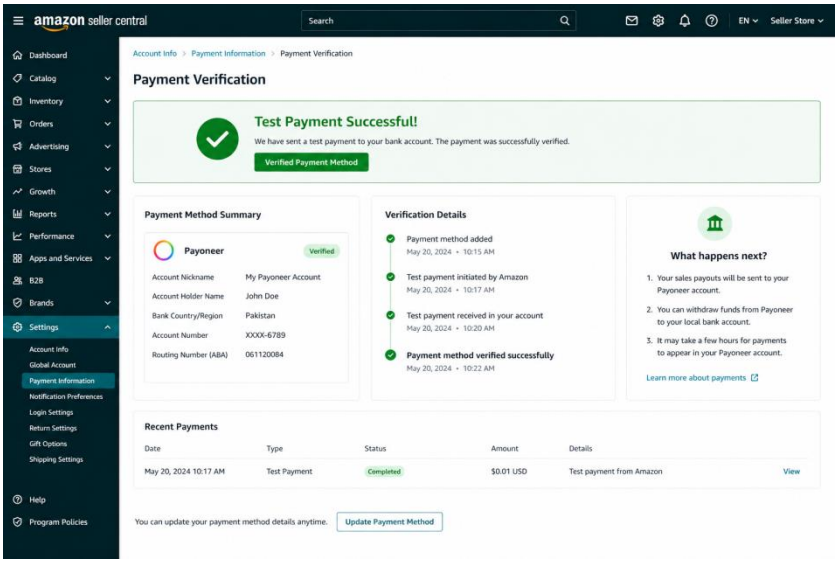
بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788



مرحلہ 7 Test Payment کی تصدیق کریں:

تمام معلومات محفوظ کرنے کے بعد Amazon کی طرف سے آنے والی Test Payment یا Verification کی تصدیق کریں تاکہ Payment Method فعال ہو جائے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



اہم احتیاطیں



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ٹیکس کی معلومات مکمل کرنا

ایمیزون پر کاروبار کرتے وقت ٹیکس سے متعلق معلومات فراہم کرنا ایک لازمی مرحلہ ہے۔اس کا مقصد یہ طے کرنا ہوتا ہے کہ فروخت کنندہ کس ملک کا رہائشی ہے،اس پر کون سے ٹیکس قوانین لاگو ہوتے ہیں اور ادائیگیوں کے دوران کس قسم کی ٹیکس رپورٹنگ کی جائے گی۔

Seller Account بناتے وقت ایمیزون Tax Interview فراہم کرتا ہے، جس میں چند سوالات کے ذریعے آپ کی ٹیکس حیثیت معلوم کی جاتی ہے۔زیادہ تر پاکستانی سیلرز غیر امریکی (Non-US Person) کے طور پر اپنی معلومات فراہم کرتے ہیں۔اس دوران تمام معلومات درست اور حقیقت کے مطابق درج کرنا ضروری ہے۔

اگر آپ کمپنی کے نام سے کاروبار کر رہے ہیں تو کمپنی کی ٹیکس معلومات فراہم کرنا ضروری ہو سکتی ہیں، جبکہ انفرادی کاروبار کی صورت میں ذاتی معلومات کافی ہوتی ہیں۔غلط یا نامکمل معلومات مستقبل میں ادائیگیوں میں تاخیر یا اکاؤنٹ کے مسائل کا باعث بن سکتی ہیں۔

Tax Information مکمل کرتے وقت

- تمام معلومات درست درج کریں۔
- اپنی رہائشی حیثیت صحیح منتخب کریں۔
- Tax Interview غور سے مکمل کریں۔
- معلومات جمع کروانے سے پہلے دوبارہ چیک کریں۔
- ضرورت پڑنے پر ٹیکس ماہر سے رہنمائی حاصل کریں۔
-

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

سیلر سینٹرل کا تعارف

Amazon Seller Central وہ مرکزی پلیٹ فارم ہے جہاں سے ایک فروخت کنندہ اپنے پورے کاروبار کا انتظام کرتا ہے۔ اسے ایمیزون سیلر کا "کنٹرول روم" بھی کہا جاتا ہے، کیونکہ تمام اہم کام، جیسے پروڈکٹ لسٹنگ، آرڈرز کی نگرانی، اشتہارات، انوینٹری، مالیاتی رپورٹس، کسٹمر سروس اور اکاؤنٹ کی کارکردگی، اسی پلیٹ فارم سے انجام دی جاتی ہے۔

Seller Central میں لاگ اِن کرنے کے بعد مختلف مینو اور آپشنز نظر آتے ہیں، جن میں **Catalog**، **Inventory**، **Pricing**، **Orders**، **Advertising**، **Reports**، **Performance**، **Brands**، **Growth** اور **Settings** شامل ہوتے ہیں۔ ہر مینو ایک مخصوص مقصد کے لیے بنایا گیا ہے اور کاروبار کے کسی نہ کسی اہم حصے کو کنٹرول کرتا ہے۔

ایک کامیاب ایمیزون سیلر روزانہ Seller Central کا جائزہ لیتا ہے تاکہ نئے آرڈرز، اسٹاک، اکاؤنٹ ہیلتھ، اشتہارات کی کارکردگی اور فروخت کا تجزیہ بروقت کیا جا سکے۔ یہی عادت کاروبار کو منظم رکھنے اور مسائل سے بچنے میں مدد دیتی ہے۔

Seller Central کے اہم حصے

- Dashboard
- Catalog
- Inventory
- Orders

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر: 03285740788

- Advertising
- Reports
- Performance
- Brands
- Growth
- Settings

Seller Central استعمال کرنے کے فوائد

- پورے کاروبار کا ایک ہی جگہ سے انتظام
- فروخت اور منافع کا تجزیہ
- اشتہارات چلانے کی سہولت
- اکاؤنٹ کی کارکردگی پر نظر
- انوینٹری کی نگرانی
- آرڈرز کی مکمل معلومات

ڈیش بورڈ کی مکمل وضاحت

Dashboard، Seller Central کا سب سے اہم حصہ ہے، جہاں لاگ اِن کرتے ہی کاروبار کی مجموعی صورتحال ایک نظر میں دکھائی دیتی ہے۔ یہ دراصل ایک مرکزی اسکرین ہے جو روزانہ کی فروخت، آرڈرز، اکاؤنٹ ہیلتھ، پیغامات، نوٹیفیکیشنز اور دیگر اہم معلومات فراہم کرتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Dashboard پر موجود مختلف Widgets اور رپورٹس کے ذریعے سیلر فوری طور پر یہ جان سکتا ہے کہ آج کتنی فروخت ہوئی، کتنے آرڈرز موصول ہوئے، کتنے آرڈرز شپ ہونے باقی ہیں، کون سی پروڈکٹس کم اسٹاک میں ہیں اور کیا اکاؤنٹ میں کوئی وارننگ موجود ہے۔

ایک ذمہ دار سیلر ہر روز اپنے Dashboard کا جائزہ لیتا ہے تاکہ کسی بھی مسئلے کو بروقت حل کیا جا سکے۔ روزانہ چند منٹ Dashboard دیکھنے کی عادت مستقبل میں بڑے نقصانات سے بچا سکتی ہے۔

Dashboard پر موجود اہم معلومات

- آج کی فروخت (Today's Sales)
- نئے آرڈرز (New Orders)
- Pending Orders
- کم اسٹاک والی مصنوعات
- Account Health Alerts
- Buyer Messages
- Performance Notifications
- سفارشات (Recommendations)

Dashboard استعمال کرتے وقت اہم نکات

- روزانہ کم از کم ایک مرتبہ چیک کریں۔
- کسی بھی Warning کو نظرانداز نہ کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

- Inventory Alertsپر فوری توجہ دیں۔
- نئ Notifications باقاعدگی سے پڑھیں۔

اکاؤنٹ کی ترتیبات

Account Settingsوہ حصہ ہے جہاں سیلر اپنے اکاؤنٹ سے متعلق تمام بنیادی معلومات کو منظم کرتا ہے۔ یہاں کاروباری معلومات، رابطہ نمبر، ای میل، بینک اکاؤنٹ، ادائیگی کی معلومات، شپنگ سیٹنگز، صارفین کی اجازتیں (User Permissions) اور دیگر اہم ترتیبات تبدیل کی جاسکتی ہیں۔

کاروبار کے دوران اگر کمپنی کا پتہ، بینک اکاؤنٹ، موبائل نمبر یا دیگر معلومات تبدیل ہوں تو انہیں فوری طور پر Account Settings میں اپ ڈیٹ کرنا چاہیے۔ پرانی یا غلط معلومات اکاؤنٹ کی تصدیق یا ادائیگی میں مشکلات پیدا کر سکتی ہیں۔

اگر ایک سے زیادہ افراد کاروبار سنبھال رہے ہوں تو مختلف ملازمین کو محدود اختیارات بھی دیے جاسکتے ہیں، تاکہ ہر شخص صرف اپنے متعلقہ شعبے تک رسائی حاصل کرے۔

Account Settingsکے اہم حصے

- Business Information
- Login Settings
- Payment Information
- Deposit Methods
- Tax Settings

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Shipping Settings
- User Permissions
- Notification Preferences

اہم احتیاطیں

- پاس ورڈ مضبوط رکھیں۔
- Two-Step Verification فعال کریں۔
- صرف قابل اعتماد افراد کو رسائی دیں۔
- معلومات تبدیل کرنے کے بعد دوبارہ تصدیق کریں۔

کاروباری رپورٹس (Business Reports)

Business Reports ایمیزون سیلر کے لیے انتہائی اہم تجزیاتی ٹول ہے۔ اس کے ذریعے فروخت، صارفین کے رویے، ٹریفک، Conversion Rate، Buy Box، آرڈرز اور دیگر کاروباری معلومات کا تفصیلی جائزہ لیا جا سکتا ہے۔ یہی رپورٹس مستقبل کے فیصلوں کی بنیاد بنتی ہیں۔

Business Reports کے ذریعے معلوم کیا جا سکتا ہے کہ کون سی پروڈکٹ سب سے زیادہ فروخت ہو رہی ہے، کس Listing پر زیادہ صارفین آ رہے ہیں، کون سی پروڈکٹ کم فروخت ہو رہی ہے اور کن Keywords پر زیادہ Traffic حاصل ہو رہا ہے۔

کامیاب سیلرز صرف اندازوں پر کاروبار نہیں کرتے بلکہ رپورٹس کا تجزیہ کر کے قیمت، PPC، Inventory اور نئی مصنوعات کے بارے میں فیصلے کرتے ہیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

اہم Business Reports

- Sales Report
- Traffic Report
- Conversion Report
- Buy Box Report
- Inventory Report
- Returns Report
- Payments Report

اکاؤنٹ ہیلتھ کو سمجھنا

Account Health ایمیزون کی نظر میں آپ کے کاروبار کی مجموعی کارکردگی کو ظاہر کرتی ہے۔ اگر Account Health اچھی ہو تو اکاؤنٹ محفوظ رہتا ہے، جبکہ خراب کارکردگی کی صورت میں Warning ، Listing Removal یا Account Suspension کا خطرہ پیدا ہو سکتا ہے۔

Account Health Dashboard میں مختلف Performance Metrics موجود ہوتے ہیں، جیسے **Order Defect Rate (ODR)**، **Late Shipment Rate (LSR)**، **Cancellation Rate**، **Valid Tracking Rate** اور **Policy Compliance**۔ ایمیزون ان تمام اشاریوں کی بنیاد پر اکاؤنٹ کی کیفیت کا جائزہ لیتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایک کامیاب سیلر باقاعدگی سے Account Health Dashboard چیک کرتا ہے، صارفین کی شکایات کا فوری حل نکالتا ہے، وقت پر آرڈرز مکمل کرتا ہے اور ایمیزون کی تمام پالیسیوں پر عمل کرتا ہے تاکہ اکاؤنٹ ہمیشہ محفوظ رہے۔

Account Health کے اہم اشاریے

- Order Defect Rate (ODR)
- Late Shipment Rate (LSR)
- Cancellation Rate
- Valid Tracking Rate
- Customer Service Performance
- Policy Compliance

Account Health بہتر رکھنے کے طریقے

- وقت پر آرڈرز مکمل کریں۔
- اعلیٰ معیار کی مصنوعات فروخت کریں۔
- صارفین کے پیغامات کا بروقت جواب دیں۔
- Policies پر مکمل عمل کریں۔
- Dashboard روزانہ چیک کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

عام غلطیاں اور ان کا حل

نئے ایمیزون سیلرز اکثر چند ایسی غلطیاں کرتے ہیں جن کی وجہ سے اکاؤنٹ کی منظوری میں تاخیر، فروخت میں کمی یا اکاؤنٹ معطل ہونے جیسے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔ اگر ابتدا ہی سے ان غلطیوں سے بچا جائے تو کاروبار کو زیادہ محفوظ اور کامیاب بنایا جا سکتا ہے۔

عام غلطیوں میں غلط معلومات کے ساتھ اکاؤنٹ بنانا، جعلی یا غیر واضح دستاویزات جمع کروانا، Payoneer کی غلط معلومات درج کرنا، Tax Information ادھوری چھوڑ دینا، Verification کے دوران غلط جواب دینا، Account Health کو نظر انداز کرنا اور ایمیزون کی پالیسیوں کی خلاف ورزی کرنا شامل ہیں۔

ان مسائل سے بچنے کے لیے ہر معلومات کو جمع کروانے سے پہلے اچھی طرح چیک کریں، صرف اصل دستاویزات استعمال کریں، ایمیزون کی پالیسیوں کا مطالعہ کریں، روزانہ Seller Central کا جائزہ لیں اور کسی بھی Warning یا Notification کو نظر انداز نہ کریں۔

عام غلطیاں

- غلط یا نامکمل معلومات درج کرنا
- جعلی دستاویزات استعمال کرنا
- Verification مکمل نہ کرنا
- Tax Information ادھوری چھوڑ دینا
- غلط بینک یا Payoneer معلومات دینا

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Account Health کو نظر انداز کرنا
- ایمیزون کی پالیسیوں کی خلاف ورزی کرنا
- ایک ہی شناخت سے متعدد اکاؤنٹس بنانے کی کوشش کرنا

ان غلطیوں کا حل

- تمام معلومات جمع کروانے سے پہلے دوبارہ چیک کریں۔
- صرف اصل اور واضح دستاویزات استعمال کریں۔
- Verification کے تمام مراحل مکمل کریں۔
- روزانہ Seller Central اور Account Health Dashboard چیک کریں۔
- ایمیزون کی تازہ ترین پالیسیوں پر عمل کریں۔
- کسی بھی مسئلے کی صورت میں فوری طور پر Amazon Seller Support سے رابطہ کریں۔

باب 3: پروڈکٹ ریسرچ، مارکیٹ ریسرچ اور سورسنگ

وِننگ پروڈکٹ کیا ہے؟

ایمیزون پر کامیابی کا سب سے اہم راز درست پروڈکٹ کا انتخاب ہے۔ اگر بہترین مارکیٹنگ، اعلیٰ معیار کی تصاویر اور مؤثر اشتہارات کے باوجود پروڈکٹ کی مارکیٹ میں طلب نہ ہو تو

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

کامیابی حاصل کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔اسی لیے ایمیزون بزنس میں اکثر کہا جاتا ہے کہ **" صحیح پروڈکٹ، آدھی کامیابی ہے۔** "ایسی پروڈکٹ جس کی مارکیٹ میں مسلسل طلب ہو، مناسب منافع حاصل ہو، مقابلہ قابل برداشت ہو اور مستقبل میں ترقی کے امکانات موجود ہوں، اسے **Winning Product** کہا جاتا ہے۔

Winning Product صرف زیادہ فروخت ہونے والی چیز نہیں ہوتی بلکہ وہ ایسی پروڈکٹ ہوتی ہے جو صارفین کے کسی مسئلے کا حل فراہم کرے یا ان کی کسی اہم ضرورت کو پورا کرے۔مثال کے طور پر روزمرہ استعمال کی اشیاء، گھریلو سامان، بچوں کی مصنوعات، فٹنس ایکوپمنٹ، کچن ٹولز اور پالتو جانوروں سے متعلق مصنوعات اکثر اچھی طلب رکھتی ہیں۔دوسری طرف صرف وقتی رجحانات (Trends) پر مبنی مصنوعات کچھ عرصے بعد اپنی طلب کھو سکتی ہیں، اس لیے ان کا انتخاب احتیاط سے کرنا چاہیے۔

Winning Product منتخب کرتے وقت صرف فروخت کی تعداد کو نہیں بلکہ قیمت، منافع، مقابلے کی شدت، Reviews کی تعداد، شپنگ لاگت، سائز، وزن، واپسی (Return) کی شرح اور مستقبل کی طلب کو بھی مد نظر رکھنا چاہیے۔ایک کامیاب سیلر ہمیشہ ڈیٹا کی بنیاد پر فیصلہ کرتا ہے، نہ کہ اندازوں یا جذبات کی بنیاد پر۔

Winning Product کی اہم خصوصیات

- مارکیٹ میں مسلسل طلب موجود ہو۔
- مناسب Profit Margin حاصل ہو۔
- مقابلہ بہت زیادہ نہ ہو۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- صارفین کے کسی مسئلے کا حل فراہم کرے۔
- وزن اور سائز مناسب ہو تاکہ شپنگ لاگت کم رہے۔
- Return Rate کم ہو۔
- سال بھر فروخت ہونے کی صلاحیت رکھتی ہو۔
- مستقبل میں برانڈ بنانے کے امکانات موجود ہوں۔

Winning Product منتخب کرتے وقت عام غلطیاں

- صرف Trend دیکھ کر پروڈکٹ منتخب کرنا۔
- صرف زیادہ فروخت کو کامیابی سمجھ لینا۔
- Profit Margin کا حساب نہ لگانا۔
- مقابلے کا تجزیہ نہ کرنا۔
- جذباتی انداز میں پروڈکٹ کا انتخاب کرنا۔

نِش کا انتخاب

Niche سے مراد کسی بڑے بازار (Market) کا ایک مخصوص حصہ یا زمرہ ہوتا ہے، جہاں مخصوص قسم کے صارفین کے لیے مخصوص مصنوعات فروخت کی جاتی ہیں۔ مثال کے طور پر "Home & Kitchen" ایک بڑی مارکیٹ ہے، جبکہ اس کے اندر "Kitchen Storage Containers" ایک مخصوص Niche ہے۔

درست Niche کا انتخاب ایمیزون بزنس کی کامیابی کی بنیاد ہوتا ہے۔ اگر Niche بہت وسیع ہو تو مقابلہ زیادہ ہوگا، جبکہ اگر بہت محدود ہو تو فروخت کے مواقع کم ہو سکتے ہیں۔ اس لیے

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

ایسا Niche منتخب کرنا چاہیے جس میں مناسب طلب، معتدل مقابلہ اور منافع کے اچھے امکانات موجود ہوں۔

Nicheمنتخب کرتے وقت اپنی دلچسپی، تجربہ، سرمایہ اور مارکیٹ کی صورتحال کو بھی مدنظر رکھنا چاہیے۔ اگر آپ کسی مخصوص شعبے سے واقف ہیں تو اس شعبے میں بہتر فیصلے کر سکتے ہیں، لیکن صرف دلچسپی کافی نہیں بلکہ مارکیٹ کے اعداد و شمار بھی اس انتخاب کی تائید کرنے چاہییں۔

ایک اچھے Niche کی خصوصیات

- مستقلDemand
- درمیانے درجے کاCompetition
- مناسبProfit Margin
- برانڈ بنانے کی گنجائش
- مستقبل میں نئی مصنوعات شامل کرنے کی سہولت
- کمReturn Rate

Nicheمنتخب کرنے کے ذرائع

- Amazon Best Sellers
- Amazon New Releases
- Amazon Movers & Shakers
- Google Trends
- سوشل میڈیا ٹرینڈز

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Product Research Tools

طلب اور مقابلے کا تجزیہ

کسی بھی پروڈکٹ کو منتخب کرنے سے پہلے اس کی (**Demand** طلب) اور (**Competition** مقابلہ) کا تجزیہ کرنا ضروری ہے۔ یہی تجزیہ فیصلہ کرتا ہے کہ منتخب کی گئی پروڈکٹ مستقبل میں کامیاب ہو گی یا نہیں۔ اگر کسی پروڈکٹ کی طلب زیادہ ہو لیکن مقابلہ بھی انتہائی سخت ہو تو نئے سیلر کے لیے کامیابی مشکل ہو سکتی ہے۔ اسی طرح اگر مقابلہ کم ہو لیکن طلب بھی نہ ہونے کے برابر ہو تو فروخت حاصل کرنا ممکن نہیں ہو گا۔

Demand جانچنے کے لیے مختلف عوامل دیکھے جاتے ہیں، جیسے ماہانہ فروخت، Search Volume، Best Seller Rank (BSR)، Keywords کی مقبولیت اور صارفین کی دلچسپی۔ دوسری طرف Competition جانچنے کے لیے موجودہ سیلرز کی تعداد، Reviews، برانڈز کی طاقت، قیمتوں کا فرق اور Listing کے معیار کا جائزہ لیا جاتا ہے۔

ایک کامیاب پروڈکٹ وہ ہوتی ہے جس میں **Demand** زیادہ، **Competition** **معتدل** اور **Profit Margin** **مناسب** ہو۔ اسی لیے Product Research کے دوران ہمیشہ ان تینوں عوامل کا ایک ساتھ تجزیہ کیا جاتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

منافع اور سرمایہ پر واپسی کا حساب

پروڈکٹ منتخب کرنے سے پہلے صرف اس کی فروخت دیکھنا کافی نہیں ہوتا بلکہ یہ جاننا بھی ضروری ہے کہ اس سے حقیقی منافع کتنا حاصل ہوگا۔ بہت سے نئے سیلرز زیادہ فروخت والی پروڈکٹ منتخب کر لیتے ہیں لیکن تمام اخراجات نکالنے کے بعد انہیں بہت کم منافع حاصل ہوتا ہے۔

Profit Margin سے مراد وہ خالص منافع ہے جو تمام اخراجات منہا کرنے کے بعد باقی بچتا ہے، جبکہ **ROI (Return on Investment)** یہ ظاہر کرتا ہے کہ لگائے گئے سرمایہ کے مقابلے میں کتنا منافع حاصل ہوا۔

Profit کا حساب لگاتے وقت پروڈکٹ کی خریداری، شپنگ، کسٹم ڈیوٹی، Amazon Referral Fee، FBA Fee، PPC Advertising، Packaging اور دیگر تمام اخراجات شامل کیے جاتے ہیں۔ اگر ان اخراجات کو نظر انداز کیا جائے تو کاروبار نقصان میں جا سکتا ہے۔

Profit Margin کی مثال

اگر:

- پروڈکٹ کی خریداری 10 = ڈالر
- تمام دیگر اخراجات 8 = ڈالر
- فروخت کی قیمت 30 = ڈالر

تو:

خالص منافع=30 - 18 = 12ڈالر

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

٪Profit Margin = 40

ROI کی مثال

اگر کل سرمایہ کاری 18ڈالر ہو اور منافع 12ڈالر ہو تو:

٪ROI = (12 ÷ 18) × 100 = 66.6

ایک اچھی پروڈکٹ کے لیے

- Profit Margin کم از کم 30٪ سے زیادہ ہو۔
- ROI کم از کم 50٪ یا اس سے زیادہ ہو۔
- PPC کے بعد بھی مناسب منافع باقی رہے۔
- مستقبل میں قیمت کم ہونے کی صورت میں بھی نقصان نہ ہو۔

پروڈکٹ کی توثیق

Product Validation سے مراد یہ جانچنا ہے کہ منتخب کی گئی پروڈکٹ واقعی مارکیٹ میں کامیاب ہونے کی صلاحیت رکھتی ہے یا نہیں۔ بہت سے افراد صرف ایک Research Tool کی رپورٹ دیکھ کر پروڈکٹ منتخب کر لیتے ہیں، جبکہ کامیاب سیلرز مختلف ذرائع سے معلومات حاصل کر کے اپنی تحقیق کی تصدیق کرتے ہیں۔

Product Validation کے دوران پروڈکٹ کی Demand، Competition، Reviews، Profit، Keywords، Seasonal

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Trends، Supplier کی دستیابی، Shipping Costاور مستقبل کی مارکیٹ کا جائزہ لیا جاتا ہے۔ اگر تمام عوامل مثبت ہوں تو پروڈکٹ کو لانچ کیا جاتا ہے۔

Validation کا مقصد خطرات کو کم کرنا اور سرمایہ محفوظ رکھنا ہے۔ یہی مرحلہ مستقبل کے نقصان سے بچنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔

Product Validation کے مراحل

- Demand دوبارہ چیک کریں۔
- Competition کا تجزیہ کریں۔
- Profit کا حساب لگائیں۔
- Keywords کا جائزہ لیں۔
- Reviews پڑھیں۔
- Supplier سے Sample حاصل کریں۔
- Shipping Cost معلوم کریں۔
- مارکیٹ کے مستقبل کا جائزہ لیں۔

ہیلیم 10 کا استعمال (Using Helium 10)

Helium 10 ایمیزون سیلرز کے لیے دنیا کے مقبول ترین Product Research Tools میں سے ایک ہے۔ یہ ایک مکمل سافٹ ویئر ہے جو Product Research، Keyword Research، Listing Optimization،

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Inventory ،Keyword Tracking ،Competitor Analysis Management اور بہت سے دیگر کاموں میں مدد فراہم کرتا ہے۔

Helium 10 کے ذریعے کسی بھی پروڈکٹ کی ماہانہ فروخت، Search Volume، Competition، Profit کے امکانات، Keywords اور مارکیٹ کے رجحانات معلوم کیے جا سکتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ زیادہ تر پیشہ ور ایمیزون سیلرز اپنی روزمرہ Research میں Helium 10 استعمال کرتے ہیں۔

اس سافٹ ویئر کے مختلف Tools جیسے **Black Box**، **Xray**، **Cerebro**، **Magnet**، **Frankenstein**، **Scribbles** اور **Keyword Tracker** مخصوص مقاصد کے لیے استعمال ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر Black Box نئی Winning Products تلاش کرنے کے لیے، جبکہ Cerebro اور Magnet Keywords تلاش کرنے کے لیے استعمال کیے جاتے ہیں۔

Helium 10 کے اہم Tools

- Black Box
- Xray
- Cerebro
- Magnet
- Frankenstein
- Scribbles

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Keyword Tracker
- Profits Dashboard

کیپا کا استعمال

Keepa ایمیزون سیلرز کے لیے ایک نہایت اہم اور مقبول ٹول ہے، جو کسی بھی پروڈکٹ کی قیمت، فروخت کے رجحان، Best Seller Rank (BSR)، Buy Box، اسٹاک کی صورتحال اور قیمتوں میں ہونے والی تبدیلیوں کا تاریخی ریکارڈ فراہم کرتا ہے۔ یہ ٹول سیلرز کو یہ سمجھنے میں مدد دیتا ہے کہ کسی پروڈکٹ کی مارکیٹ میں کارکردگی وقت کے ساتھ کس طرح تبدیل ہوئی ہے، جس کی بنیاد پر بہتر کاروباری فیصلے کیے جا سکتے ہیں۔

بہت سے نئے سیلرز صرف موجودہ قیمت دیکھ کر پروڈکٹ منتخب کر لیتے ہیں، لیکن Keepa کے ذریعے معلوم کیا جا سکتا ہے کہ آیا یہ قیمت مستقل ہے یا کسی عارضی رعایت کی وجہ سے کم ہوئی ہے۔ اسی طرح اگر کسی پروڈکٹ کی فروخت صرف کسی خاص موسم میں زیادہ ہوتی ہے تو Keepa کے گراف اس حقیقت کو بھی واضح کر دیتے ہیں۔

Keepa کی مدد سے Buy Box کی تبدیلی، مختلف فروخت کنندگان کی تعداد، اسٹاک ختم ہونے کے اوقات اور قیمتوں کے اتار چڑھاؤ کا تجزیہ کیا جا سکتا ہے۔ یہ معلومات خاص طور پر Wholesale، Online Arbitrage اور Private Label سیلرز کے لیے نہایت مفید ثابت ہوتی ہیں۔

Keepa کے اہم فیچرز

- Price History

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Best Seller Rank (BSR) History
- Buy Box History
- Sales Trend
- Stock Availability
- Offer Count
- Price Alerts

علی بابا سے سپلائر تلاش کرنا

Alibaba دنیا کا سب سے بڑا B2B (Business-to-Business) پلیٹ فارم ہے، جہاں دنیا بھر کے مینوفیکچررز، فیکٹریاں اور سپلائرز اپنی مصنوعات فروخت کرتے ہیں۔ ایمیزون کے زیادہ تر Private Label اور Wholesale سیلرز اپنی مصنوعات Alibaba کے ذریعے حاصل کرتے ہیں، کیونکہ یہاں مصنوعات نسبتاً کم قیمت پر دستیاب ہوتی ہیں اور اپنی مرضی کے مطابق برانڈنگ بھی کروائی جاسکتی ہے۔

سپلائر تلاش کرتے وقت صرف قیمت کو بنیاد نہیں بنانا چاہیے بلکہ کمپنی کی ساکھ، تجربہ، سرٹیفکیٹس، Response Rate، Trade Assurance، Verified Supplier کا درجہ، صارفین کے Reviews اور ماضی کے کاروباری ریکارڈ کا بھی جائزہ لینا چاہیے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایک قابلِ اعتماد سپلائر کاروبار کی کامیابی میں بنیادی کردار ادا کرتا ہے، کیونکہ اعلیٰ معیار کی مصنوعات، بروقت پیداوار اور وقت پر شپمنٹ براہِ راست فروخت اور صارفین کے اعتماد پر اثر انداز ہوتی ہے۔



سپلائر تلاش کرنے کے مراحل

1. مطلوبہ پروڈکٹ سرچ کریں۔
2. مختلف سپلائرز کا موازنہ کریں۔
3. کمپنی کا پروفائل دیکھیں۔
4. ابتدائی رابطہ کریں۔
5. Quotation حاصل کریں۔
6. Sample طلب کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

سپلائر سے مذاکرات

مناسب قیمت پر اعلیٰ معیار کی مصنوعات حاصل کرنے کے لیے سپلائر کے ساتھ مؤثر مذاکرات (Negotiation) انتہائی اہم ہیں۔ کامیاب ایمیزون سیلرز صرف قیمت کم کروانے کی کوشش نہیں کرتے بلکہ معیار، پیداوار کے وقت، ادائیگی کی شرائط، شپنگ اور مستقبل کے آرڈرز کے بارے میں بھی تفصیلی گفتگو کرتے ہیں۔

Negotiation کا آغاز ہمیشہ پیشہ ورانہ انداز میں ہونا چاہیے۔ سپلائر سے اپنی ضرورت واضح الفاظ میں بیان کریں، مطلوبہ Quantity، Packaging، Logo، Printing، Delivery Time اور دیگر شرائط پہلے ہی طے کر لیں۔ اگر مختلف سپلائرز سے قیمتیں حاصل کی جائیں تو بہتر معاہدہ کرنے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

یاد رکھیں کہ اچھا کاروباری تعلق صرف ایک آرڈر کے لیے نہیں بلکہ طویل مدت کے تعاون کے لیے قائم کیا جاتا ہے۔ ایمانداری، بروقت ادائیگی اور واضح رابطہ سپلائر کے اعتماد میں اضافہ کرتے ہیں۔

مذاکرات کے اہم نکات

- قیمت (Price)
- Minimum Order Quantity (MOQ)
- پیداوار کا وقت (Lead Time)
- Logo Printing
- Packaging

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

- Payment Terms
- Shipping Terms
- Warranty
- Quality Standards



سیمپل آرڈر اور معیار کی جانچ

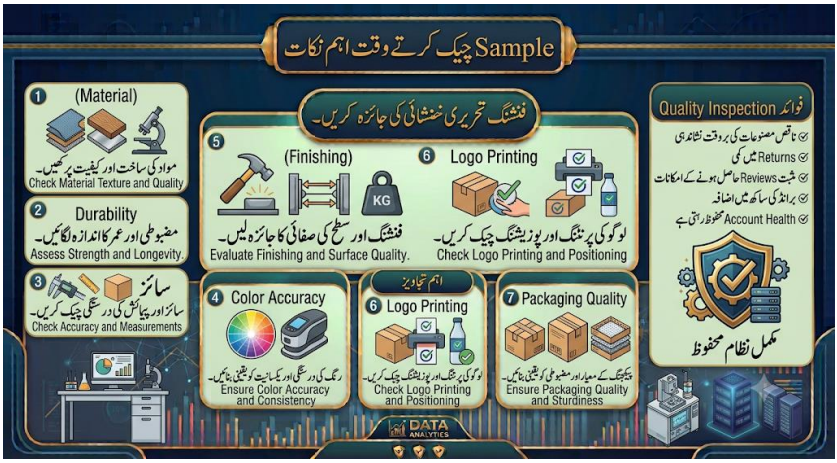
بڑی مقدار میں آرڈر دینے سے پہلے ہمیشہ **Sample Order** حاصل کرنا چاہیے۔ Sample دراصل پروڈکٹ کا ابتدائی نمونہ ہوتا ہے، جس کے ذریعے معیار، ڈیزائن، سائز، رنگ، مواد اور پیکیجنگ کا جائزہ لیا جاتا ہے۔

Sample موصول ہونے کے بعد اس کا تفصیلی معائنہ کریں۔ اگر پروڈکٹ توقعات کے مطابق نہ ہو تو سپلائر سے ضروری تبدیلیاں کروائیں۔ بہت سے کامیاب سیلرز بڑی شپمنٹ سے

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

پہلے کسی تھرڈ پارٹی Inspection Company سے بھی معیار کی جانچ کرواتے ہیں تاکہ خراب مصنوعات بھیجنے کا خطرہ کم ہو جائے۔

Quality Inspection کاروبار کے لیے انتہائی اہم مرحلہ ہے، کیونکہ ناقص معیار کی مصنوعات صارفین کی شکایات، منفی Reviews ، زیادہ Returns اور Account Health پر منفی اثر ڈال سکتی ہیں۔



برانڈنگ، لوگو اور پیکیجنگ

ایمیزون پر طویل مدتی کامیابی کے لیے صرف اچھی پروڈکٹ کافی نہیں بلکہ مضبوط برانڈ بھی ضروری ہے۔ برانڈنگ سے مراد ایسا منفرد نام، لوگو، رنگ، ڈیزائن اور شناخت تیار کرنا ہے جو صارفین کے ذہن میں آپ کی مصنوعات کو دوسروں سے ممتاز کرے۔

ایک اچھا برانڈ صارفین کا اعتماد بڑھاتا ہے، دوبارہ خریداری (Repeat Purchase) کے امکانات میں اضافہ کرتا ہے اور مستقبل میں نئی مصنوعات متعارف کروانا

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر: 03285740788

آسان بنا دیتا ہے۔اسی لیے کامیاب Private Label سیلرز ابتدا ہی سے برانڈنگ پر خاص توجہ دیتے ہیں۔

لوگو سادہ، منفرد اور یاد رکھنے میں آسان ہونا چاہیے۔اسی طرح پیکیجنگ بھی پروڈکٹ کے معیار کی عکاسی کرتی ہے۔خوبصورت، مضبوط اور معلوماتی Packaging نہ صرف مصنوعات کو محفوظ رکھتی ہے بلکہ صارف پر مثبت تاثر بھی قائم کرتی ہے۔ Packaging پر برانڈ کا نام، لوگو، ضروری ہدایات، بارکوڈ اور قانونی معلومات واضح طور پر درج ہونی چاہئیں۔

ایک مضبوط برانڈ کی خصوصیات

- منفرد Brand Name
- پروفیشنل Logo
- معیاری Packaging
- یکساں Brand Identity
- اعلیٰ معیار کی مصنوعات
- صارفین کا اعتماد

برانڈنگ کے فوائد

- مارکیٹ میں الگ شناخت
- زیادہ قیمت پر فروخت کے امکانات
- صارفین کی وفاداری میں اضافہ
- برانڈ ویلیو میں مسلسل اضافہ

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

باب4:پروڈکٹ لسٹنگ،ایمیزون SEO اور برانڈنگ

کلیدی الفاظ کی تحقیق

کسی بھی پروڈکٹ کی کامیاب فروخت کا آغاز درست کلیدی الفاظ (Keywords) کی تحقیق سے ہوتا ہے۔ Keyword Research وہ عمل ہے جس کے ذریعے یہ معلوم کیا جاتا ہے کہ صارفین ایمیزون پر کسی مخصوص پروڈکٹ کو تلاش کرنے کے لیے کون سے الفاظ یا جملے استعمال کرتے ہیں۔ اگر سیلر اپنی پروڈکٹ لسٹنگ میں وہی الفاظ استعمال کرے جنہیں صارفین زیادہ سرچ کرتے ہیں، تو اس کی پروڈکٹ سرچ نتائج میں بہتر پوزیشن حاصل کر سکتی ہے، جس سے فروخت کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

Keyword Research صرف زیادہ سرچ ہونے والے الفاظ تلاش کرنے کا نام نہیں بلکہ ایسے الفاظ منتخب کرنے کا عمل بھی ہے جو پروڈکٹ سے مکمل مطابقت رکھتے ہوں۔ مثال کے طور پر اگر کوئی شخص پانی کی بوتل فروخت کر رہا ہے تو اسے صرف "Water Bottle" پر اکتفا نہیں کرنا چاہیے بلکہ "Insulated Water Bottle" ، "Sports Water Bottle"، "Stainless Steel Water Bottle" اور دیگر متعلقہ الفاظ بھی تلاش کرنے چاہئیں۔ اس مقصد کے لیے Helium 10، Jungle Scout، Data Dive، MerchantWords اور Amazon Search Suggestion جیسے ٹولز استعمال کیے جاتے ہیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

اچھی Keyword Research کرتے وقت سرچ والیوم، مقابلے کی شدت، صارف کی نیت (Search Intent) اور متعلقہ الفاظ کو بھی مد نظر رکھا جاتا ہے۔ ہمیشہ Primary Keyword، Secondary Keywordsاور Long Tail Keywordsالگ الگ تیار کریں تاکہ بعد میں انہیں لسٹنگ کے مختلف حصوں میں مناسب انداز سے استعمال کیا جاسکے۔

پروڈکٹ لسٹنگ تیار کرنا

Listing Creationسے مراد ایمیزون پر کسی پروڈکٹ کا مکمل صفحہ تیار کرنا ہے۔ اس میں پروڈکٹ کا عنوان، تصاویر، قیمت، خصوصیات، وضاحت، Keywords، Categoryاور دیگر تمام معلومات شامل ہوتی ہیں۔ یہی لسٹنگ صارف کو خریداری کا فیصلہ کرنے میں مدد دیتی ہے۔

ایک معیاری لسٹنگ نہ صرف پروڈکٹ کو سرچ میں نمایاں کرتی ہے بلکہ صارف کا اعتماد بھی بڑھاتی ہے۔ لسٹنگ بناتے وقت ہمیشہ درست معلومات، واضح تصاویر، مؤثر عنوان، جامع Bullet Pointsاور مکمل Product Description شامل کریں۔ کسی بھی قسم کی غلط یا مبالغہ آمیز معلومات دینے سے گریز کریں کیونکہ اس سے ریٹرن ریٹ اور منفی ریویوز بڑھ سکتے ہیں۔

بہترین پروڈکٹ عنوان لکھنا

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Product Titleوہ پہلا حصہ ہوتا ہے جسے صارف سرچ نتائج میں دیکھتا ہے، اس لیے اس کا واضح، جامع اور Keyword Rich ہونا ضروری ہے۔ ایک اچھا عنوان صرف سرچ انجن کے لیے نہیں بلکہ صارف کے لیے بھی آسان اور قابلِ فہم ہونا چاہیے۔

عنوان میں بنیادی Keyword شروع میں شامل کریں، اس کے بعد برانڈ کا نام، پروڈکٹ کی اہم خصوصیات، سائز، رنگ، مقدار یا اہم فیچر شامل کریں۔ غیر ضروری الفاظ، علامتوں، بڑے حروف اور Keyword Stuffing سے پرہیز کریں کیونکہ اس سے لسٹنگ کی کارکردگی متاثر ہو سکتی ہے۔

اچھے Product Title کی خصوصیات

- بنیادی Keyword شامل ہو۔
- پڑھنے میں آسان ہو۔
- پروڈکٹ کی اصل خصوصیات بیان کرے۔
- ایمیزون کی پالیسی کے مطابق ہو۔
- غیر ضروری الفاظ سے پاک ہو۔

بُلٹ پوائنٹس لکھنے کا طریقہ

Bullet Pointsپروڈکٹ کی اہم خصوصیات اور فوائد کو مختصر اور مؤثر انداز میں بیان کرنے کے لیے استعمال کیے جاتے ہیں۔ زیادہ تر صارفین مکمل Description پڑھنے کے بجائے پہلے Bullet Points دیکھتے ہیں، اس لیے انہیں انتہائی احتیاط سے لکھنا چاہیے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ہر Bullet Point میں ایک اہم خصوصیت بیان کریں اور ساتھ ہی یہ بھی واضح کریں کہ اس خصوصیت سے صارف کو کیا فائدہ ہوگا۔ صرف فیچرز لکھنے کے بجائے Benefits بھی ضرور شامل کریں۔ آسان زبان استعمال کریں اور غیر ضروری معلومات سے بچیں۔

مؤثر Bullet Points کی خصوصیات

- ہر پوائنٹ ایک الگ فائدہ بیان کرے۔
- اہم Keywords قدرتی انداز میں شامل ہوں۔
- مختصر لیکن معلوماتی ہوں۔
- صارف کی ضرورت کو سامنے رکھ کر لکھے جائیں۔
- مبالغہ آمیز دعوے نہ کیے جائیں۔

پروڈکٹ کی تفصیل

Product Description وہ حصہ ہے جہاں پروڈکٹ کے بارے میں تفصیلی معلومات فراہم کی جاتی ہیں۔ یہاں سیلر کو موقع ملتا ہے کہ وہ صارف کو پروڈکٹ کے استعمال، معیار، فوائد، مواد، سائز، دیکھ بھال اور دیگر اہم معلومات سے مکمل طور پر آگاہ کرے۔

اچھی Description صرف معلومات فراہم نہیں کرتی بلکہ صارف کو خریداری پر آمادہ بھی کرتی ہے۔ اس میں آسان زبان، مختصر پیراگراف، قدرتی انداز میں Keywords اور واضح معلومات شامل ہونی چاہئیں۔ اگر برانڈ رجسٹرڈ ہو تو A+ Content کے ذریعے مزید مؤثر انداز میں معلومات پیش کی جاسکتی ہیں۔

پسِ منظر کلیدی الفاظ

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Backend Keywords وہ Keywords ہوتے ہیں جو صارف کو نظر نہیں آتے لیکن ایمیزون کے سرچ انجن کو پروڈکٹ سمجھنے میں مدد دیتے ہیں۔ان Keywords کو Seller Central کے مخصوص حصے میں شامل کیا جاتا ہے۔

Backend Keywords میں ایسے الفاظ شامل کیے جاتے ہیں جو Title یا Bullet Points میں شامل نہیں ہو سکے۔ان میں مترادفات، مختلف ہجوں والے الفاظ، مقامی اصطلاحات اور متعلقہ سرچ الفاظ شامل کیے جا سکتے ہیں، لیکن غیر متعلقہ یا بار بار دہرائے گئے Keywords شامل نہیں کرنے چاہئیں۔

Backend Keywords لکھتے وقت احتیاط

- غیر ضروری الفاظ شامل نہ کریں۔
- Keywords کو بار بار نہ دہرائیں۔
- صرف متعلقہ الفاظ استعمال کریں۔
- برانڈ نام یا ممنوعہ الفاظ شامل نہ کریں۔
- ایمیزون کی پالیسی پر عمل کریں۔

ایمیزون سرچ انجن آپٹیمائزیشن

Amazon SEO سے مراد پروڈکٹ لسٹنگ کو اس انداز میں بہتر بنانا ہے کہ وہ ایمیزون کی سرچ میں زیادہ نمایاں ہو۔ایمیزون کا الگورتھم ان لسٹنگز کو ترجیح دیتا ہے جو صارف کی تلاش سے زیادہ مطابقت رکھتی ہوں اور جن کی فروخت، ریویوز اور Conversion Rate بہتر ہو۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Amazon SEO میں Keyword Research، بہتر Title، مؤثر Bullet Points، معیاری تصاویر، مناسب قیمت، مثبت Reviews اور مسلسل Listing Optimization اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ صرف Keywords شامل کرنے سے رینکنگ بہتر نہیں ہوتی بلکہ صارف کی دلچسپی اور فروخت بھی اہم عوامل ہیں۔

پیشہ ورانہ پروڈکٹ تصاویر

پروڈکٹ کی تصاویر آن لائن خریداری میں سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہیں کیونکہ صارف پروڈکٹ کو ہاتھ لگا کر نہیں دیکھ سکتا۔ اچھی تصاویر صارف کا اعتماد بڑھاتی ہیں اور خریداری کے امکانات میں اضافہ کرتی ہیں۔

مرکزی تصویر سفید پس منظر پر ہونی چاہیے جبکہ دیگر تصاویر میں مختلف زاویے، استعمال کا طریقہ، سائز، خصوصیات اور معیار واضح کیا جانا چاہیے۔ تصاویر ہائی ریزولوشن، روشن اور پیشہ ورانہ معیار کی ہونی چاہئیں۔

اچھی تصاویر کی خصوصیات

- High Resolution
- سفید پس منظر
- مختلف زاویوں سے تصاویر
- Zoom کی سہولت
- اصل پروڈکٹ کی واضح نمائش

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

معلوماتی اور لائف اسٹائل تصاویر

Infographics ایسی تصاویر ہوتی ہیں جن میں گرافکس اور مختصر تحریر کے ذریعے پروڈکٹ کی خصوصیات، سائز، مواد یا فوائد کو واضح کیا جاتا ہے۔ یہ تصاویر صارف کو چند سیکنڈ میں اہم معلومات فراہم کر دیتی ہیں۔

Lifestyle Images میں پروڈکٹ کو حقیقی زندگی میں استعمال کرتے ہوئے دکھایا جاتا ہے، مثلاً اگر پروڈکٹ ایک کافی مگ ہے تو تصویر میں کسی شخص کو کافی پیتے ہوئے دکھایا جاسکتا ہے۔ اس سے صارف اپنے آپ کو اس پروڈکٹ کے استعمال کے ساتھ جوڑ سکتا ہے، جس سے خریداری کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

اے پلس کانٹینٹ (A+ Content)

A+ Content ایمیزون کی ایک خصوصی سہولت ہے جو رجسٹرڈ برانڈز کو دستیاب ہوتی ہے۔ اس کے ذریعے سیلر اپنی Product Description کو مزید خوبصورت اور معلوماتی بنا سکتا ہے۔

A+ Content میں اعلیٰ معیار کی تصاویر، تقابلی جدول، آئیکنز، برانڈ کی کہانی اور پروڈکٹ کی تفصیلات کو پیشہ ورانہ انداز میں پیش کیا جاسکتا ہے۔ اس سے صارف کا اعتماد بڑھتا ہے اور Conversion Rate میں نمایاں اضافہ ہو سکتا ہے۔

برانڈ رجسٹری

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Brand Registryایمیزون کا ایسا پروگرام ہے جو برانڈ مالکان کو اپنی مصنوعات اور برانڈ کی حفاظت کے لیے اضافی سہولیات فراہم کرتا ہے۔اس پروگرام میں شامل ہونے کے لیے برانڈ کا رجسٹرڈ ٹریڈ مارک ہونا ضروری ہے۔

Brand Registryحاصل کرنے کے بعد سیلر کو A+ Content ، Brand Analytics، Sponsored Brands، بہتر برانڈ تحفظ اور جعلی مصنوعات کے خلاف کارروائی جیسی سہولیات حاصل ہوتی ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ Private Label کاروبار کرنے والے زیادہ تر سیلرز اپنے برانڈ کو رجسٹر کرواتے ہیں۔

پروڈکٹ لسٹنگ کو بہتر بنانا

Listing Optimizationایک مسلسل جاری رہنے والا عمل ہے جس میں پروڈکٹ لسٹنگ کو وقتاً فوقتاً بہتر بنایا جاتا ہے تاکہ اس کی سرچ رینکنگ، کلک ریٹ اور فروخت میں اضافہ ہو سکے۔ کامیاب سیلرز اپنی لسٹنگ کو ایک بار بنا کر نہیں چھوڑتے بلکہ صارفین کے رویے، ریویوز، سرچ ٹرینڈز اور سیلز ڈیٹا کی بنیاد پر اس میں مسلسل بہتری لاتے رہتے ہیں۔

Listing Optimizationمیں نئے Keywords شامل کرنا، عنوان بہتر بنانا، تصاویر تبدیل کرنا، Bullet Pointsاپ ڈیٹ کرنا، A+ Contentبہتر کرنا، قیمت کا جائزہ لینا اور PPC رپورٹس کا تجزیہ کرنا شامل ہے۔ مسلسل بہتری ہی ایک عام لسٹنگ کو بہترین اور زیادہ فروخت کرنے والی لسٹنگ میں تبدیل کرتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

باب 5: شپنگ، FBA، انوینٹری اور آرڈر مینجمنٹ

ایمیزون FBA کا مکمل نظام

Amazon FBA (Fulfillment by Amazon) ایمیزون کی ایک جدید سروس ہے جس کے ذریعے فروخت کنندہ اپنی مصنوعات ایمیزون کے گوداموں میں بھیج دیتا ہے، جبکہ اسٹوریج، پیکنگ، شپنگ، کسٹمر سروس اور ریٹرن کا زیادہ تر نظام ایمیزون خود سنبھالتا ہے۔ اس سروس کا بنیادی مقصد سیلرز کو کاروبار کے روزمرہ آپریشنز سے آزاد کر کے انہیں پروڈکٹ ریسرچ، مارکیٹنگ اور کاروبار کو وسعت دینے کا موقع فراہم کرنا ہے۔

FBA کا نظام ایک منظم سلسلے پر مشتمل ہوتا ہے۔ سب سے پہلے سیلر پروڈکٹ ریسرچ کرتا ہے، پھر سپلائر سے مصنوعات تیار کرواتا یا خریدتا ہے، اس کے بعد Seller Central میں پروڈکٹ لسٹنگ بناتا ہے اور Shipment Plan تیار کرتا ہے۔ ایمیزون کی ہدایات کے مطابق مصنوعات پر FNSKU Labels لگائے جاتے ہیں، انہیں مناسب طریقے سے پیک کیا جاتا ہے اور پھر منتخب شپنگ کمپنی کے ذریعے ایمیزون کے گودام بھیج دیا جاتا ہے۔ جب کوئی صارف آرڈر دیتا ہے تو ایمیزون خود پروڈکٹ پیک کر کے خریدار تک پہنچاتا ہے اور ادائیگی مکمل ہونے کے بعد مقررہ مدت میں رقم سیلر کے اکاؤنٹ میں منتقل کر دیتا ہے۔

Amazon FBA کے اہم مراحل

- Product Research

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

- Supplier Selection
- Product Manufacturing یا Purchasing
- Product Listing
- Shipment Plan
- Product Labeling
- Carton Packing
- Shipping to Amazon Warehouse
- Customer Orders
- Payment Settlement

شپمنٹ پلان بنانا

Shipment Plan وہ منصوبہ ہے جس کے ذریعے ایمیزون کو بتایا جاتا ہے کہ کون سی مصنوعات، کتنی مقدار میں اور کس طریقے سے اس کے گودام میں بھیجی جا رہی ہیں۔ FBA کاروبار میں یہ مرحلہ انتہائی اہم ہے کیونکہ اسی کی بنیاد پر ایمیزون مصنوعات وصول کرتا ہے۔

Shipment Plan بناتے وقت پروڈکٹ کی Quantity ، Cartons کی تعداد، وزن، سائز اور شپنگ کا طریقہ منتخب کیا جاتا ہے۔ ایمیزون اس کے بعد اپنے مقررہ Warehouse کا پتہ فراہم کرتا ہے جہاں سامان بھیجنا ہوتا ہے۔ بعض اوقات ایک ہی Shipment مختلف گوداموں میں بھی تقسیم کی جا سکتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Shipment Plan بناتے وقت ضروری احتیاط

- Quantity درست درج کریں۔
- Carton Size صحیح لکھیں۔
- Weight درست درج کریں۔
- شپنگ کا مناسب طریقہ منتخب کریں۔
- تمام معلومات دوبارہ چیک کریں۔

بارکوڈ اور FNSKU لیبلز

ہر پروڈکٹ کی شناخت کے لیے ایمیزون مختلف قسم کے بارکوڈ استعمال کرتا ہے۔ ان میں سب سے اہم FNSKU (Fulfillment Network Stock Keeping Unit) ہے، جو ہر سیلر کی پروڈکٹ کے لیے منفرد شناختی نمبر ہوتا ہے۔

جب پروڈکٹ ایمیزون کے گودام میں پہنچتی ہے تو یہی FNSKU بارکوڈ اسکین کیا جاتا ہے، جس کے ذریعے معلوم ہوتا ہے کہ یہ پروڈکٹ کس سیلر کی ہے۔ اگر لیبل غلط ہو یا صحیح جگہ نہ لگایا گیا ہو تو ایمیزون شپمنٹ مسترد بھی کر سکتا ہے۔

لیبل لگاتے وقت احتیاط

- لیبل صاف اور واضح ہو۔
- بارکوڈ مکمل نظر آنا چاہیے۔
- پرانے بارکوڈ کو ڈھانپ دیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- ہر پروڈکٹ پر الگ FNSKU لیبل لگائیں۔
- لیبل خراب یا مڑا ہوا نہ ہو۔

کارٹن پیکنگ کے معیارات

ایمیزون نے مصنوعات کی پیکنگ کے لیے مخصوص اصول مقرر کیے ہیں تاکہ سامان محفوظ طریقے سے گودام تک پہنچ سکے۔ اگر پیکنگ ایمیزون کے معیار کے مطابق نہ ہو تو اضافی فیس یا شپمنٹ مسترد ہونے کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

ہر Carton مضبوط ہونا چاہیے، اس میں مناسب Cushioning Material استعمال کیا جانا چاہیے اور پروڈکٹ کو حرکت سے محفوظ رکھا جانا چاہیے۔ ہر کارٹن پر شپمنٹ لیبل واضح انداز میں چسپاں ہونا ضروری ہے۔

Carton Packing کے اہم اصول

- مضبوط Carton استعمال کریں۔
- مصنوعات کو اچھی طرح محفوظ کریں۔
- خالی جگہ کو Filling Material سے بھریں۔
- Carton زیادہ وزن کا نہ ہو۔
- شپمنٹ لیبل واضح ہو۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

فضائی شپنگ

Air Shipping وہ طریقہ ہے جس میں مصنوعات ہوائی جہاز کے ذریعے ایمیزون کے گودام تک پہنچائی جاتی ہیں۔ یہ طریقہ نسبتاً تیز ہوتا ہے اور عموماً 5 سے 15 دن کے اندر سامان منزل تک پہنچ جاتا ہے۔

اگرچہ Air Shipping کی لاگت زیادہ ہوتی ہے، لیکن نئی پروڈکٹ لانچ کرنے، فوری اسٹاک بھیجنے یا کم مقدار میں سامان بھیجنے کے لیے یہی طریقہ زیادہ موزوں سمجھا جاتا ہے۔

Air Shipping کے فوائد

- تیز رفتار ترسیل
- نئی لانچ کے لیے بہترین
- کم Transit Time
- اسٹاک جلد دستیاب ہو جاتا ہے۔

بحری شپنگ

Sea Shipping میں سامان بحری جہاز کے ذریعے ایک ملک سے دوسرے ملک بھیجا جاتا ہے۔ یہ طریقہ نسبتاً سستا ہوتا ہے لیکن وقت زیادہ لیتا ہے۔ عام طور پر 30 سے 60 دن یا اس سے زیادہ بھی لگ سکتے ہیں۔

زیادہ مقدار میں سامان درآمد کرنے والے سیلرز اکثر Sea Shipping کو ترجیح دیتے ہیں کیونکہ اس سے فی یونٹ شپنگ لاگت کافی کم ہو جاتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Sea Shipping کے فوائد

- کم شپنگ لاگت
- بڑی Quantity کے لیے موزوں
- زیادہ منافع کے امکانات
- طویل مدتی کاروبار کے لیے بہتر

ڈی ڈی پی، ایف او بی اور ای ایکس ڈبلیو (DDP ، FOB اور EXW)

بین الاقوامی تجارت میں DDP ، FOB اور EXW تین اہم Shipping Terms ہیں، جنہیں Incoterms بھی کہا جاتا ہے۔ ان شرائط کے ذریعے یہ طے ہوتا ہے کہ سامان کی ترسیل کے دوران کون سے اخراجات اور ذمہ داریاں سپلائر کی ہوں گی اور کون سی خریدار کی۔

DDP (Delivered Duty Paid)

اس طریقے میں سپلائر تقریباً تمام ذمہ داریاں خود پوری کرتا ہے، جن میں شپنگ، کسٹمز، ٹیکس اور ایمیزون کے گودام تک سامان پہنچانا شامل ہوتا ہے۔ نئے سیلرز کے لیے DDP نسبتاً آسان طریقہ سمجھا جاتا ہے۔

FOB (Free On Board)

FOB میں سپلائر سامان بندرگاہ تک پہنچاتا ہے، اس کے بعد شپنگ، انشورنس اور دیگر اخراجات خریدار کی ذمہ داری ہوتے ہیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

EXW (Ex Works)

EXWمیں سپلائر صرف اپنی فیکٹری سے سامان فراہم کرتا ہے، جبکہ باقی تمام انتظامات، شپنگ، کسٹمزاور ٹرانسپورٹ خریدار خود کرتا ہے۔

فریٹ فارورڈر کا انتخاب

Freight Forwarderوہ کمپنی ہوتی ہے جو سپلائر سے سامان وصول کر کے مطلوبہ ملک اور پھر ایمیزون کے گودام تک پہنچانے کا انتظام کرتی ہے۔ایک تجربہ کار Freight Forwarder شپنگ کے دوران پیش آنے والے زیادہ تر مسائل کو آسانی سے حل کر سکتا ہے۔

فریٹ فارورڈر منتخب کرتے وقت اس کا تجربہ، ساکھ، قیمت، Communication، کسٹمز کا علم اور ایمیزون FBA شپمنٹ کا تجربہ ضرور دیکھنا چاہیے۔

اچھے Freight Forwarder کی خصوصیات

- ایمیزون FBA کا تجربہ
- مناسب قیمت
- وقت کی پابندی
- Shipment Tracking
- کسٹمز کی مکمل معلومات
- بہترینCustomer Support

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایمیزون ویئر ہاؤس تک شپمنٹ (Shipment to Amazon Warehouse)

Shipment تیار ہونے کے بعد Freight Forwarder یا شپنگ کمپنی اسے ایمیزون کے مقررہ Fulfillment Center تک پہنچاتی ہے۔ وہاں ایمیزون کا عملہ Cartons وصول کرتا ہے، بار کوڈ اسکین کرتا ہے اور تمام مصنوعات کو اپنے Inventory System میں شامل کر دیتا ہے۔

اگر Cartons صحیح حالت میں ہوں اور تمام Labels درست ہوں تو چند دنوں کے اندر پروڈکٹ Available Inventory میں نظر آنے لگتی ہے، جس کے بعد صارفین اسے خرید سکتے ہیں۔

انوینٹری مینجمنٹ (Inventory Management)

Inventory Management سے مراد گودام میں موجود مصنوعات کی مقدار، دستیابی اور فروخت کی مسلسل نگرانی کرنا ہے۔ کامیاب سیلر ہمیشہ اپنے اسٹاک پر نظر رکھتا ہے تاکہ نہ Stock Out ہو اور نہ ہی ضرورت سے زیادہ Inventory جمع ہو۔

Inventory Management کے لیے سیلز رپورٹس، Reorder Level، Seasonal Demand اور Supplier Lead Time کو مدنظر رکھنا ضروری ہے۔ بروقت نئی شپمنٹ بھیجنے سے کاروبار مسلسل چلتا رہتا ہے۔

اچھی Inventory Management کے فوائد

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Stock Out سے بچاؤ
- اضافی اسٹوریج فیس میں کمی
- بہتر Cash Flow
- مسلسل فروخت
- زیادہ منافع

آرڈر مینجمنٹ

Orders Management وہ عمل ہے جس میں تمام موصول ہونے والے آرڈرز کی نگرانی، ان کی Processing ، Shipment Status اور Delivery کو منظم کیا جاتا ہے۔

FBA میں یہ تمام مراحل زیادہ تر ایمیزون خود مکمل کرتا ہے، جبکہ FBM میں سیلر کو خود ہر آرڈر پر نظر رکھنی پڑتی ہے۔ کامیاب کاروبار کے لیے بروقت آرڈر مکمل کرنا اور صارف کو بہترین سروس فراہم کرنا انتہائی ضروری ہے۔

مؤثر Orders Management کے اصول

- روزانہ آرڈرز چیک کریں۔
- تاخیر سے بچیں۔
- کسٹمر کے سوالات کا فوری جواب دیں۔
- Shipment Tracking پر نظر رکھیں۔
- منسوخ شدہ آرڈرز کا جائزہ لیتے رہیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

ریٹرنز اور ریفنڈز

آن لائن کاروبار میں بعض اوقات صارف مصنوعات واپس بھیج دیتے ہیں یا رقم کی واپسی کا مطالبہ کرتے ہیں۔اسی عمل کو Returns اور Refunds کہا جاتا ہے۔ایمیزون نے اس کے لیے واضح پالیسیاں مقرر کی ہیں تاکہ خریدار اور فروخت کنندہ دونوں کے حقوق محفوظ رہیں۔

اگر پروڈکٹ خراب ہو، غلط بھیجی گئی ہو یا صارف ایمیزون کی Return Policy کے مطابق واپسی کا حق رکھتا ہو تو ریٹرن قبول کیا جاتا ہے۔ FBA میں زیادہ تر ریٹرن کا عمل ایمیزون خود سنبھالتا ہے، جبکہ FBM میں یہ ذمہ داری سیلر کی ہوتی ہے۔

Returns کم کرنے کے طریقے

- معیاری مصنوعات فروخت کریں۔
- درست Product Description لکھیں۔
- اعلیٰ معیار کی تصاویر استعمال کریں۔
- مضبوط Packaging کریں۔
- کسٹمر سروس کو بہتر بنائیں۔
- ہر Shipment کی Quality Check ضرور کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

باب 6: مارکیٹنگ اور فروخت میں اضافہ

ایمیزون پی پی سی کا تعارف

Amazon PPC (Pay Per Click) ایمیزون کا ایسا اشتہاری نظام ہے جس کے ذریعے سیلرز اپنی مصنوعات کو سرچ نتائج اور مختلف صفحات پر نمایاں کر سکتے ہیں۔ اس نظام میں اشتہار دینے والا صرف اس وقت ادائیگی کرتا ہے جب کوئی صارف اس کے اشتہار پر کلک کرے۔ یہی وجہ ہے کہ اسے Pay Per Click کہا جاتا ہے۔ ایمیزون پر نئی پروڈکٹ لانچ کرنے، فروخت میں اضافہ کرنے اور سرچ رینکنگ بہتر بنانے کے لیے PPC انتہائی اہم کردار ادا کرتا ہے۔

Amazon PPC کا بنیادی مقصد صحیح وقت پر صحیح صارف کو مطلوبہ پروڈکٹ دکھانا ہے۔ جب کوئی صارف کسی پروڈکٹ سے متعلق Keyword سرچ کرتا ہے تو ایمیزون اپنے الگورتھم کی مدد سے متعلقہ اشتہارات دکھاتا ہے۔ اگر صارف اشتہار پر کلک کرتا ہے تو اس کلک کی فیس سیلر سے وصول کی جاتی ہے۔ کامیاب PPC Campaign صرف زیادہ کلکس حاصل کرنے کا نام نہیں بلکہ کم خرچ میں زیادہ فروخت حاصل کرنے کا فن ہے۔

Amazon PPC کے فوائد

- نئی پروڈکٹ کی فوری نمائش
- فروخت میں تیزی سے اضافہ

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

- برانڈ کی پہچان میں اضافہ
- Keyword Data حاصل کرنا
- Organic Ranking بہتر بنانا

اسپانسرڈ پروڈکٹس

Sponsored Products ایمیزون کی سب سے زیادہ استعمال ہونے والی Advertising Campaign ہے۔اس میں انفرادی پروڈکٹس کی تشہیر کی جاتی ہے تاکہ وہ سرچ نتائج اور متعلقہ پروڈکٹ صفحات پر نمایاں نظر آئیں۔

یہ Campaign نئے اور تجربہ کار دونوں قسم کے سیلرز کے لیے موزوں ہے۔ Sponsored Products کے ذریعے سیلر مخصوص Keywords منتخب کرتا ہے اور ان پر Bid لگاتا ہے۔جب صارف انہی Keywords کو سرچ کرتا ہے تو ایمیزون متعلقہ اشتہار دکھاتا ہے۔اگر صارف کلک کرتا ہے تو PPC Cost وصول کی جاتی ہے۔

Sponsored Products کے فوائد

- نئی پروڈکٹ لانچ کے لیے بہترین
- زیادہ فروخت کے امکانات
- Organic Ranking میں بہتری
- کم بجٹ سے آغاز ممکن
- زیادہ Conversion Rate

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

اسپانسرڈ برانڈز

Sponsored Brandsایسی اشتہاری مہم ہے جس کے ذریعے صرف ایک پروڈکٹ نہیں بلکہ پورے برانڈ کی تشہیر کی جاتی ہے۔اس اشتہار میں برانڈ کا لوگو، کسٹم ہیڈ لائن اور ایک سے زیادہ پروڈکٹس دکھائی جاسکتی ہیں۔

یہ Campaign صرف ان سیلرز کے لیے دستیاب ہوتی ہے جن کا برانڈ ایمیزون پر رجسٹرڈ ہو۔ Sponsored Brands برانڈ کی پہچان بڑھانے،ایک ساتھ کئی مصنوعات فروخت کرنے اور صارفین کا اعتماد حاصل کرنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔

Sponsored Brandsکے فوائد

- برانڈ کی تشہیر
- ایک ساتھ کئی مصنوعات کی نمائش
- زیادہBrand Awareness
- بہترClick Through Rate
- برانڈ اسٹور پر ٹریفک میں اضافہ

اسپانسرڈ ڈسپلے اشتہارات

Sponsored Display Adsایسی اشتہاری مہم ہے جس کے ذریعے ایمیزون پر موجود یا ایمیزون سے باہر موجود صارفین کو بھی دوبارہ Target کیا جاسکتا ہے۔اگر کوئی صارف کسی پروڈکٹ کو دیکھ کر خریدے بغیر واپس چلا جائے تو Sponsored Display Adsاسے دوبارہ وہی یا متعلقہ پروڈکٹ دکھا سکتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

یہ Campaign خاص طور پر Remarketing کے لیے استعمال کی جاتی ہے اور برانڈ کی Visibility بڑھانے میں مدد دیتی ہے۔

Sponsored Display Ads کے فوائد

- دوبارہ Target کرنے کی سہولت
- زیادہ Brand Visibility
- Conversion میں اضافہ
- بہتر Customer Recall

آٹو اور مینوئل کیمپینز

Amazon PPC میں بنیادی طور پر دو قسم کی Campaigns استعمال ہوتی ہیں: Auto Campaign اور Manual Campaign۔

Auto Campaign

Auto Campaign میں Keywords کا انتخاب ایمیزون خود کرتا ہے۔ یہ نئی پروڈکٹ لانچ کرتے وقت مفید ہوتی ہے کیونکہ اس کے ذریعے معلوم ہوتا ہے کہ صارفین کن Keywords پر زیادہ کلک اور خریداری کر رہے ہیں۔

Manual Campaign

Manual Campaign میں تمام Keywords سیلر خود منتخب کرتا ہے۔ اس میں Bid ، Match Type اور دیگر تمام Settings پر مکمل کنٹرول حاصل ہوتا

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ہے۔ تجربہ کار سیلرز زیادہ تر Manual Campaign استعمال کرتے ہیں کیونکہ اس سے بہتر نتائج حاصل کیے جا سکتے ہیں۔

کلیدی الفاظ پر بولی لگانا

Keyword Biddingوہ عمل ہے جس میں سیلر مخصوص Keywords پر زیادہ سے زیادہ ادائیگی کی حد مقرر کرتا ہے۔ اگر کسی Keyword پر مقابلہ زیادہ ہو تو Bid بھی زیادہ ہوتی ہے، جبکہ کم مقابلے والے Keywords پر کم Bid کافی ہوتی ہے۔

صحیح Bid Strategy اختیار کرنا PPC کی کامیابی کے لیے ضروری ہے۔ بہت زیادہ Bid منافع کم کر سکتی ہے جبکہ بہت کم Bid اشتہار کی نمائش کم کر دیتی ہے۔

Biddingکی اقسام

- Dynamic Bids
- Fixed Bids
- Rule Based Bids

منفی کلیدی الفاظ

Negative Keywordsایسے Keywords ہوتے ہیں جن پر سیلر اپنا اشتہار نہیں دکھانا چاہتا۔ ان کا مقصد غیر متعلقہ کلکس کو روکنا اور اشتہاری بجٹ کی بچت کرنا ہے۔

مثال کے طور پر اگر آپ Premium Water Bottle فروخت کر رہے ہیں تو "Cheap Water Bottle" کو Negative Keyword بنایا جا سکتا ہے تاکہ غیر متعلقہ صارفین اشتہار نہ دیکھیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Negative Keywords کے فوائد

- غیر ضروری کلکس میں کمی
- Advertising Cost میں بچت
- بہتر Conversion Rate
- ACOS میں بہتری

اشتہاری بجٹ کو بہتر بنانا

Budget Optimization سے مراد اشتہاری بجٹ کو اس انداز میں استعمال کرنا ہے کہ کم خرچ میں زیادہ فروخت حاصل ہو۔ صرف زیادہ بجٹ خرچ کرنا کامیابی کی ضمانت نہیں بلکہ بجٹ کا درست استعمال زیادہ اہم ہے۔

Budget Optimization کے لیے کمزور Keywords بند کرنا، کامیاب Keywords پر زیادہ توجہ دینا، غیر ضروری Campaigns ختم کرنا اور روزانہ رپورٹس کا تجزیہ کرنا ضروری ہے۔

Budget Optimization کے اہم اصول

- روزانہ Campaign Monitor کریں۔
- کمزور Keywords بند کریں۔
- کامیاب Keywords پر بجٹ بڑھائیں۔
- غیر ضروری کلکس روکیں۔
- ہفتہ وار رپورٹس کا جائزہ لیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

اے کوس اور آر اوا ے ایس (ACOS and ROAS)

Amazon PPC کی کامیابی جانچنے کے لیے دو اہم Metrics استعمال ہوتے ہیں جنہیں ACOS اور ROAS کہا جاتا ہے۔

ACOS (Advertising Cost of Sales) بتاتا ہے کہ فروخت کے مقابلے میں اشتہارات پر کتنی لاگت آئی۔

ROAS (Return on Ad Spend) بتاتا ہے کہ اشتہارات پر خرچ کیے گئے ہر ایک ڈالر کے بدلے کتنی فروخت حاصل ہوئی۔

ایک کامیاب Campaign میں ACOS کم اور ROAS زیادہ ہونا چاہیے، کیونکہ یہی زیادہ منافع کی علامت ہے۔

ACOS کم کرنے کے طریقے

- بہتر Keywords منتخب کریں۔
- Negative Keywords استعمال کریں۔
- Listing بہتر بنائیں۔
- غیر ضروری Campaigns بند کریں۔
- Bid Strategy کو بہتر کریں۔

کوپن اور ڈیلز

Coupons اور Deals ایسی Promotional Techniques ہیں جن کے ذریعے صارفین کو رعایت دے کر فروخت میں اضافہ کیا جاتا ہے۔ ایمیزون پر مختلف قسم کے

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

Coupons، Limited Time Deals، Lightning Dealsاور دیگر Promotional Offersدستیاب ہوتے ہیں۔

جب صارف کسی پروڈکٹ پر رعایت دیکھتا ہے تو خریداری کا امکان بڑھ جاتا ہے، جس سے فروخت اور Conversion Rate دونوں میں اضافہ ہوتا ہے۔

Couponsکے فوائد

- Click Through Rateزیادہ
- زیادہ فروخت
- Conversionبہتر
- نئی پروڈکٹ کی تیز لانچ

بیرونی مارکیٹنگ

External Marketingسے مراد ایمیزون کے علاوہ دیگر پلیٹ فارمز پر اپنی مصنوعات کی تشہیر کرنا ہے۔اس میں سوشل میڈیا، گوگل، یوٹیوب، ای میل مارکیٹنگ، بلاگز، ویب سائٹس اور Influencer Marketing شامل ہیں۔

ایمیزون ایسے سیلرز کو پسند کرتا ہے جو اپنے پلیٹ فارم پر بیرونی ٹریفک بھی لاتے ہیں، کیونکہ اس سے فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔ایک کامیاب برانڈ صرف ایمیزون پر انحصار نہیں کرتا بلکہ مختلف ذرائع سے صارفین حاصل کرتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



فروخت بڑھانے کی جدید حکمتِ عملیاں

ایمیزون پر کامیابی صرف اچھی پروڈکٹ رکھنے سے حاصل نہیں ہوتی بلکہ مسلسل بہتری، مارکیٹنگ اور درست حکمت عملی بھی ضروری ہوتی ہے۔ کامیاب سیلرز اپنی فروخت بڑھانے کے لیے مختلف جدید تکنیکیں استعمال کرتے ہیں، جیسے ڈیٹا اینالیٹکس، مصنوعی ذہانت (AI)، مسلسل Listing Optimization، PPC Automation، Brand Building اور Customer Experience میں بہتری۔

مارکیٹ کے رجحانات کا مسلسل جائزہ لینا، صارفین کے Reviews پڑھنا، نئی مصنوعات متعارف کروانا، Bundle Offers تیار کرنا، Subscribe & Save جیسے پروگراموں سے فائدہ اٹھانا اور Seasonal Campaigns چلانا بھی فروخت بڑھانے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ جو سیلر مسلسل سیکھتا، تجربات کرتا اور اپنی حکمت عملی کو بہتر بناتا رہتا ہے، وہی طویل مدت میں ایمیزون پر کامیاب کاروبار قائم کر سکتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788



بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر: 03285740788

باب 7: اکاؤنٹ ہیلتھ، کسٹمر سروس، آٹومیشن اور بزنس اسکیلنگ

صارفین کی خدمت

ایمیزون پر کامیاب کاروبار کی بنیاد صرف معیاری مصنوعات نہیں بلکہ بہترین صارفین کی خدمت بھی ہے۔ اگر صارف کو بروقت جواب، درست معلومات اور اس کے مسئلے کا فوری حل فراہم کیا جائے تو وہ نہ صرف دوبارہ خریداری کرتا ہے بلکہ دوسرے لوگوں کو بھی اس برانڈ کی سفارش کرتا ہے۔ اسی وجہ سے ایمیزون ایسے سیلرز کو ترجیح دیتا ہے جو اپنے صارفین کو بہترین تجربہ فراہم کرتے ہیں۔

صارفین کی خدمت کا آغاز اس وقت سے ہو جاتا ہے جب کوئی خریدار پروڈکٹ کے بارے میں سوال کرتا ہے۔ اس کے بعد آرڈر کی تصدیق، شپمنٹ کی معلومات، شکایات کا ازالہ، ریٹرن اور ریفنڈ میں تعاون، ہر مرحلہ کسٹمر سروس کا حصہ ہوتا ہے۔ اگر صارف کو کسی مرحلے پر غیر مناسب رویے یا تاخیر کا سامنا کرنا پڑے تو اس کا اثر نہ صرف ریویوز پر بلکہ اکاؤنٹ کی صحت پر بھی پڑتا ہے۔

Amazon FBA میں اگرچہ شپنگ، ریٹرن اور کئی دیگر خدمات ایمیزون خود سنبھالتا ہے، لیکن پروڈکٹ سے متعلق سوالات، وارنٹی، استعمال کا طریقہ اور بعض دیگر معاملات میں سیلر کو خود جواب دینا پڑتا ہے۔ جبکہ Amazon FBM میں تقریباً تمام کسٹمر سروس کی ذمہ داری فروخت کنندہ پر ہوتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

بہترین صارفین کی خدمت کے اصول

- صارف کے پیغامات کا جلد جواب دیں۔
- ہمیشہ مہذب اور پیشہ ورانہ انداز اختیار کریں۔
- غلط یا مبالغہ آمیز معلومات نہ دیں۔
- ہر مسئلے کا مناسب حل پیش کریں۔
- ایمیزون کی Communication Policy پر عمل کریں۔
- صارف کا اعتماد ہر حال میں برقرار رکھیں۔

جائز طریقے سے صارفین کے جائزے حاصل کرنا

ایمیزون پر کسی بھی پروڈکٹ کی کامیابی میں صارفین کے Reviews انتہائی اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ مثبت Reviews نئے صارفین کا اعتماد بڑھاتے ہیں، پروڈکٹ کی فروخت میں اضافہ کرتے ہیں اور سرچ رینکنگ بہتر بنانے میں بھی مدد دیتے ہیں۔ تاہم ایمیزون Reviews کے معاملے میں انتہائی سخت پالیسی رکھتا ہے۔

کبھی بھی جعلی Reviews خریدنا، دوستوں یا رشتہ داروں سے Reviews دلوانا، تحفہ یا رعایت کے بدلے Review لینا یا صارف پر مثبت Review دینے کے لیے دباؤ ڈالنا ایمیزون کی پالیسی کی خلاف ورزی ہے۔ اس طرح کی سرگرمیوں کی صورت میں Listing بند یا پورا اکاؤنٹ معطل بھی ہو سکتا ہے۔

جائز طریقے

- معیاری مصنوعات فروخت کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- وقت پر آرڈر ڈیلیور کریں۔
- بہترین کسٹمر سروس فراہم کریں۔
- "Request a Review" کا بٹن استعمال کریں۔
- صارف کے مسائل فوری حل کریں۔
- پروڈکٹ کی معلومات مکمل اور درست فراہم کریں۔

صارفین کے تاثرات کا انتظام

Seller Feedback دراصل فروخت کنندہ کی کارکردگی کے بارے میں صارف کی رائے ہوتی ہے، جبکہ Product Review پروڈکٹ کے معیار کے بارے میں ہوتا ہے۔ دونوں کی الگ اہمیت ہے اور دونوں پر مسلسل نظر رکھنا ضروری ہے۔

اگر کوئی منفی Feedback موصول ہو تو سب سے پہلے اس کی وجہ معلوم کریں، پھر مناسب انداز میں صارف سے رابطہ کریں اور مسئلہ حل کرنے کی کوشش کریں۔ اگر Feedback ایمیزون کی پالیسی کے خلاف ہو، مثلاً اس میں صرف شپنگ کمپنی یا FBA کی شکایت ہو، تو ایمیزون سے اسے ہٹانے کی درخواست کی جاسکتی ہے۔

Feedback Management کے فوائد

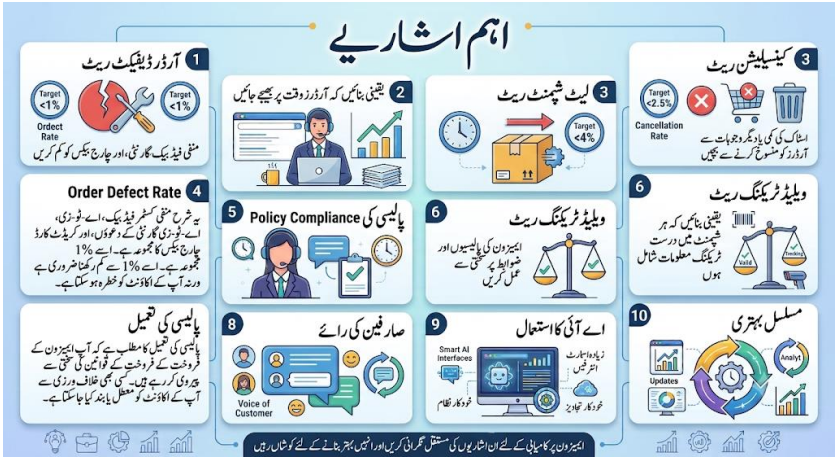
- Account Health بہتر رہتی ہے۔
- Buy Box حاصل کرنے کے امکانات بڑھتے ہیں۔
- صارفین کا اعتماد مضبوط ہوتا ہے۔
- فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

اکاؤنٹ کی صحت کا ڈیش بورڈ

Account Health Dashboard ایمیزون Seller Central کا وہ حصہ ہے جہاں سیلر اپنے اکاؤنٹ کی مجموعی کارکردگی اور صحت کا جائزہ لیتا ہے۔ ایمیزون اسی معلومات کی بنیاد پر فیصلہ کرتا ہے کہ سیلر اس کی پالیسیوں کے مطابق کام کر رہا ہے یا نہیں۔

اس ڈیش بورڈ میں مختلف اہم اشاریے (Performance Metrics) موجود ہوتے ہیں، جیسے Order Defect Rate ، Late Shipment Rate، Cancellation Rate، Policy Compliance اور دیگر معلومات۔ ایک ذمہ دار سیلر روزانہ یا کم از کم ہفتہ وار اس ڈیش بورڈ کا جائزہ لیتا ہے تاکہ کسی بھی مسئلے کو بروقت حل کیا جا سکے۔



بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر:03285740788

پالیسی کی خلاف ورزیاں

ایمیزون نے اپنے پلیٹ فارم کو محفوظ رکھنے کے لیے متعدد پالیسیاں وضع کی ہیں۔ اگر کوئی سیلر ان پالیسیوں کی خلاف ورزی کرے تو اسے Warning، Listing Removal، Account Suspension یا Permanent Ban کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

عام طور پر جعلی مصنوعات فروخت کرنا، برانڈ کے حقوق کی خلاف ورزی کرنا، ممنوعہ مصنوعات فروخت کرنا، جعلی دستاویزات جمع کروانا، غلط معلومات فراہم کرنا اور جعلی Reviews لینا اہم خلاف ورزیوں میں شمار ہوتے ہیں۔

عام Policy Violations

- جعلی Reviews
- جعلی یا نقل شدہ مصنوعات
- ٹریڈمارک کی خلاف ورزی
- کاپی رائٹ کی خلاف ورزی
- ممنوعہ مصنوعات
- گمراہ کن لسٹنگ
- جعلی دستاویزات

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

اکاؤنٹ کی معطلی سے بچاؤ

اکاؤنٹ کی معطلی ہر ایمیزون سیلر کے لیے ایک بڑا نقصان ثابت ہو سکتی ہے، کیونکہ اس سے کاروبار فوری طور پر رک جاتا ہے۔ اس لیے ہمیشہ ایسی حکمت عملی اپنانی چاہیے جس سے اکاؤنٹ محفوظ رہے۔

ایمیزون کی تمام Policies کو اچھی طرح سمجھنا، اصل مصنوعات فروخت کرنا، بہترین کسٹمر سروس فراہم کرنا، تمام دستاویزات درست رکھنا اور Account Health Dashboard پر مسلسل نظر رکھنا اکاؤنٹ کو محفوظ رکھنے کے بنیادی اصول ہیں۔

معطلی سے بچنے کے طریقے

- ایمیزون کی Policies پر مکمل عمل کریں۔
- جعلی Reviews سے مکمل اجتناب کریں۔
- صرف اصل مصنوعات فروخت کریں۔
- آرڈرز وقت پر مکمل کریں۔
- تمام دستاویزات اپ ڈیٹ رکھیں۔
- Account Health کا مسلسل جائزہ لیتے رہیں۔

اپیل لکھنے کا طریقہ

اگر کسی وجہ سے اکاؤنٹ معطل ہو جائے تو ایمیزون سیلر کو Appeal جمع کروانے کا موقع دیتا ہے۔ ایک مؤثر Appeal ہمیشہ مختصر، حقیقت پر مبنی اور پیشہ ورانہ انداز میں لکھی جاتی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Appeal میں سب سے پہلے مسئلے کی اصل وجہ بیان کریں، پھر واضح کریں کہ غلطی کیوں ہوئی، اس کے بعد بتائیں کہ اسے کیسے درست کیا گیا اور مستقبل میں دوبارہ ایسا ہونے سے بچنے کے لیے کون سے مستقل اقدامات کیے گئے ہیں۔

کامیاب Appeal کے بنیادی حصے

- مسئلے کی اصل وجہ (Root Cause)
- اصلاحی اقدامات (Corrective Actions)
- آئندہ کے حفاظتی اقدامات (Preventive Measures)
- پیشہ ورانہ زبان
- واضح اور مختصر انداز

ورچوئل اسسٹنٹ کی خدمات

کاروبار بڑھنے کے ساتھ تمام کام ایک شخص کے لیے انجام دینا مشکل ہو جاتا ہے۔ اسی لیے کامیاب ایمیزون سیلرز مختلف ذمہ داریوں کے لیے Virtual Assistants (VAs) کی خدمات حاصل کرتے ہیں۔

ایک تربیت یافتہ VA پروڈکٹ ریسرچ، پروڈکٹ لسٹنگ، PPC Management، کسٹمر سروس، انوینٹری مینجمنٹ، رپورٹس، آرڈر مانیٹرنگ اور دیگر روزمرہ کے کام انجام دے سکتا ہے۔ اس سے کاروباری شخص اہم فیصلوں اور کاروبار کو وسعت دینے پر زیادہ توجہ دے سکتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788



مصنوعی ذہانت کے ٹولز کا استعمال

مصنوعی ذہانت (Artificial Intelligence) نے ایمیزون کاروبار کے تقریباً ہر شعبے میں نمایاں تبدیلی پیدا کر دی ہے۔ آج مختلف AI Tools کی مدد سے Product Research، Keyword Research، Listing Writing، اشتہارات کی بہتری، تصاویر کی تیاری، مارکیٹ تجزیہ اور کسٹمر سپورٹ پہلے سے کہیں زیادہ آسان ہو چکی ہے۔

AI کا مقصد انسان کی جگہ لینا نہیں بلکہ اس کی صلاحیت میں اضافہ کرنا ہے۔ ایک کامیاب سیلر AI کو معاون ٹول کے طور پر استعمال کرتا ہے تاکہ وقت کی بچت ہو، بہتر فیصلے کیے جا سکیں اور کاروبار زیادہ مؤثر انداز میں چلایا جا سکے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر:03285740788

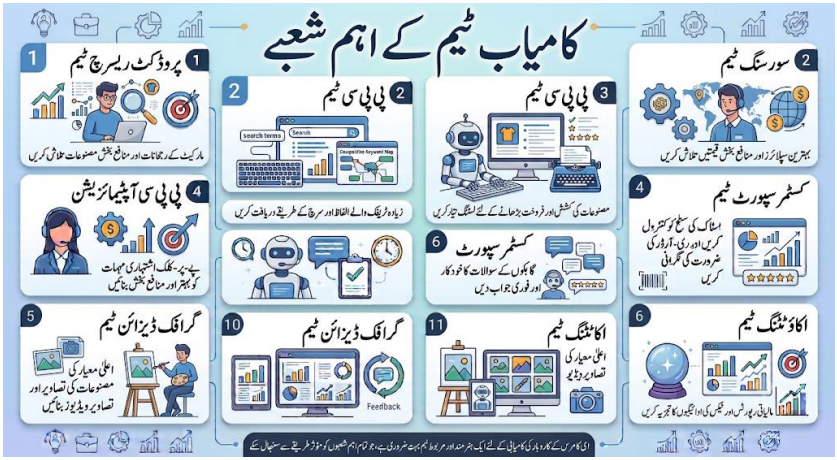


ٹیم تشکیل دینااور معیاری طریقۂ کار تیار کرنا

جب کاروبار مسلسل ترقی کرنے لگے تو ایک مضبوط ٹیم تشکیل دینا ضروری ہو جاتا ہے۔ ہر فرد کو اس کی مہارت کے مطابق ذمہ داری دی جاتی ہے تاکہ کاروبار منظم انداز میں چل سکے۔

Standard Operating Procedures (SOPs) ایسے تحریری ہدایات نامے ہوتے ہیں جن میں ہر کام کا مرحلہ وار طریقۂ کار درج ہوتا ہے۔ SOPs کی موجودگی سے نئے ملازمین کی تربیت آسان ہو جاتی ہے، غلطیاں کم ہوتی ہیں اور پورا کاروبار ایک ہی معیار کے مطابق چلتا ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788



متعدد مصنوعات متعارف کرانا

ایک کامیاب ایمیزون برانڈ صرف ایک پروڈکٹ پر انحصار نہیں کرتا بلکہ وقت کے ساتھ نئی مصنوعات بھی مارکیٹ میں متعارف کرواتا ہے۔اس سے کاروباری خطرہ کم ہوتا ہے اور آمدنی کے مختلف ذرائع پیدا ہوتے ہیں۔

ہر نئی پروڈکٹ لانچ کرنے سے پہلے مکمل مارکیٹ ریسرچ، مقابلے کا تجزیہ، Profit Margin، Demandاور برانڈ کے ساتھ مطابقت کا جائزہ لینا ضروری ہے۔تمام مصنوعات کو ایک ساتھ لانچ کرنے کے بجائے مرحلہ وار لانچ کرنا زیادہ محفوظ حکمت عملی ہے۔

Multiple Product Launch کے فوائد

- آمدنی کے متعدد ذرائع
- کاروباری خطرات میں کمی
- زیادہ مارکیٹ شیئر

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- برانڈ کی مضبوطی
- طویل مدتی ترقی

بین الاقوامی مارکیٹ میں توسیع

جب ایک ملک میں کاروبار مستحکم ہو جائے تو اگلا مرحلہ بین الاقوامی مارکیٹ میں داخل ہونا ہوتا ہے۔ ایمیزون دنیا کے مختلف ممالک میں Marketplace فراہم کرتا ہے، جن میں امریکہ، کینیڈا، برطانیہ، جرمنی، فرانس، اٹلی، اسپین، جاپان، آسٹریلیا اور متحدہ عرب امارات نمایاں ہیں۔

بین الاقوامی توسیع سے پہلے ہر ملک کی مارکیٹ، صارفین کی ضروریات، درآمدی قوانین، ٹیکس، شپنگ لاگت، زبان، مقابلے اور مقامی رجحانات کا مکمل جائزہ لینا ضروری ہے۔ کامیاب برانڈز ہمیشہ ایک ملک میں کامیابی حاصل کرنے کے بعد مرحلہ وار دوسرے ممالک میں توسیع کرتے ہیں، تاکہ خطرات کم ہوں اور کاروبار مستحکم انداز میں ترقی کرے۔

International Expansion کے اہم مراحل

- نئی مارکیٹ کی تحقیق
- مقامی قوانین کا مطالعہ
- مصنوعات کی مطابقت کا جائزہ
- بین الاقوامی شپنگ کا انتظام
- مقامی Keywords کے مطابق Listing تیار کرنا
- مرحلہ وار کاروبار کو وسعت دینا

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

باب 8: مکمل عملی پروجیکٹ (ابتدائی سے پیشہ ورانہ سطح تک)

صفر سے ایمیزون بزنس شروع کرنا

ایمیزون پر کامیاب کاروبار شروع کرنے کے لیے سب سے پہلے واضح منصوبہ بندی ضروری ہے۔ بہت سے نئے افراد صرف دوسروں کی کامیابی دیکھ کر کاروبار شروع کر دیتے ہیں، لیکن بغیر منصوبہ بندی کے کامیابی حاصل کرنا مشکل ہوتا ہے۔ ایک کامیاب ایمیزون بزنس کی بنیاد درست معلومات، مناسب سرمایہ، مارکیٹ ریسرچ، مستقل مزاجی اور مسلسل سیکھنے پر ہوتی ہے۔

شروع میں سب سے پہلے یہ فیصلہ کریں کہ آپ کس بزنس ماڈل کے ذریعے کاروبار کرنا چاہتے ہیں، جیسے Private Label، Wholesale یا Online Arbitrage۔ اس کے بعد ایمیزون سیلر اکاؤنٹ بنائیں، مطلوبہ دستاویزات مکمل کریں، Payoneer اور بینک اکاؤنٹ لنک کریں اور کاروبار کے لیے بجٹ مقرر کریں۔ اس مرحلے پر جلد بازی کرنے کے بجائے ہر قدم سوچ سمجھ کر اٹھانا چاہیے۔

ابتدائی روڈمیپ

- ایمیزون کے بنیادی تصورات سیکھیں۔
- بزنس ماڈل منتخب کریں۔
- Seller Account بنائیں۔
- سرمایہ مقرر کریں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

- Product Research شروع کریں۔
- سپلائر تلاش کریں۔

کامیاب پروڈکٹ تلاش کرنا

Winning Product وہ پروڈکٹ ہوتی ہے جس کی مارکیٹ میں مستقل طلب موجود ہو، مقابلہ مناسب ہو، منافع اچھا ہو اور مستقبل میں اس کی فروخت کے امکانات زیادہ ہوں۔ ایمیزون پر کامیابی کا سب سے اہم راز درست پروڈکٹ کا انتخاب ہے۔

پروڈکٹ منتخب کرتے وقت صرف Demand نہیں بلکہ Competition ، Profit Margin، Reviews، سائز، وزن، موسمی رجحانات اور مستقبل کی Growth کو بھی مد نظر رکھنا چاہیے۔ جدید Product Research Tools اس مرحلے کو آسان بنا دیتے ہیں، لیکن حتمی فیصلہ ہمیشہ مکمل تحقیق کے بعد کرنا چاہیے۔

Winning Product کی خصوصیات

- مستقل Demand
- کم یا درمیانہ Competition
- مناسب Profit Margin
- ہلکی اور آسان Shipping
- مستقبل میں برانڈ بنانے کی صلاحیت

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

سپلائر کو حتمی شکل دینا

پروڈکٹ منتخب ہونے کے بعد مناسب سپلائر کا انتخاب کیا جاتا ہے۔ ایک اچھا سپلائر نہ صرف معیاری مصنوعات فراہم کرتا ہے بلکہ وقت کی پابندی، مناسب قیمت، واضح Communicationاور مسلسل تعاون بھی فراہم کرتا ہے۔

سپلائر منتخب کرنے سے پہلے مختلف Suppliers سے Quotations حاصل کریں، ان کے سرٹیفکیٹس دیکھیں، سابقہ گاہکوں کے Reviews پڑھیں اور نمونے (Samples)منگوا کر معیار کا جائزہ لیں۔ قیمت کے ساتھ معیار پر بھی خصوصی توجہ دینی چاہیے۔

اچھے سپلائر کی خصوصیات

- مناسب قیمت
- اعلیٰ معیار
- بروقت پیداوار
- تیزCommunication
- Amazon FBAکا تجربہ

نمونے کی منظوری

Bulk Order دینے سے پہلے Sample ضرور منگوانا چاہیے۔ Sample Approvalاس لیے ضروری ہے تاکہ پروڈکٹ کے معیار، رنگ، سائز، Packagingاور مجموعی معیار کا عملی جائزہ لیا جا سکے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

اگر Sample میں کوئی کمی نظر آئے تو اسی مرحلے پر سپلائر سے اصلاح کروائی جاسکتی ہے۔ Bulk Production شروع ہونے کے بعد تبدیلیاں کرنا مہنگا اور وقت طلب ثابت ہو سکتا ہے۔

Sample چیک کرتے وقت

- معیار
- Packaging
- رنگ
- سائز
- استعمال کا تجربہ
- مضبوطی

برانڈ تیار کرنا

طویل مدتی کامیابی کے لیے صرف پروڈکٹ فروخت کرنا کافی نہیں بلکہ ایک مضبوط برانڈ تیار کرنا ضروری ہے۔ برانڈ صارف کے اعتماد، معیار اور منفرد شناخت کی علامت ہوتا ہے۔

برانڈ بناتے وقت مناسب نام، لوگو، رنگ، Packaging، Brand Story اور منفرد شناخت تیار کی جاتی ہے۔ اگر ممکن ہو تو اپنے برانڈ کا Trademark بھی رجسٹر کروانا چاہیے تاکہ مستقبل میں Brand Registry حاصل کی جاسکے۔

برانڈ کے اہم عناصر

- Brand Name

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Logo
- Packaging
- Brand Story
- Trademark

پروڈکٹ لسٹنگ تیار کرنا

پروڈکٹ تیار ہونے کے بعد اس کی مکمل Listing بنائی جاتی ہے۔اس میں Title ، Bullet Points، Product Description، Backend Keywords، اعلیٰ معیار کی تصاویر اور A+ Content شامل کیے جاتے ہیں۔

Listing بناتے وقت صارف کی ضروریات کو سامنے رکھنا چاہیے۔ واضح معلومات، درست Keywords ، بہترین تصاویر اور مؤثر انداز میں فوائد بیان کرنے سے فروخت میں نمایاں اضافہ ہو سکتا ہے۔

شپمنٹ بھیجنا

Listing مکمل ہونے کے بعد Shipment Plan بنایا جاتا ہے، FNSKU Labels لگائے جاتے ہیں، Cartons ایمیزون کے معیار کے مطابق تیار کیے جاتے ہیں اور منتخب Freight Forwarder کے ذریعے سامان Amazon Fulfillment Center بھیج دیا جاتا ہے۔

Shipment روانہ ہونے کے بعد Tracking پر مسلسل نظر رکھنی چاہیے تاکہ کسی بھی مسئلے کی صورت میں فوری کارروائی کی جا سکے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Shipment Checklist

- Shipment Plan مکمل
- Labels درست
- Cartons مضبوط
- Freight Booking
- Tracking فعال

پی پی سی مہم شروع کرنا

پروڈکٹ Amazon Warehouse میں پہنچنے کے بعد PPC Campaign شروع کی جاتی ہے تاکہ پروڈکٹ کو ابتدائی فروخت حاصل ہو سکے۔ شروع میں Auto Campaign چلانا بہتر رہتا ہے تاکہ مؤثر Keywords معلوم ہو سکیں، اس کے بعد Manual Campaign کے ذریعے بہتر نتائج حاصل کیے جا سکتے ہیں۔

ابتدائی دنوں میں روزانہ Campaign Monitor کرنا، Bid تبدیل کرنا اور غیر ضروری Keywords کو بند کرنا ضروری ہوتا ہے۔

پہلی فروخت حاصل کرنا

پہلی Sale ہر نئے سیلر کے لیے ایک اہم سنگ میل ہوتی ہے۔ اس کے لیے اچھی Listing، مناسب قیمت، مؤثر PPC Campaign اور اعلیٰ معیار کی تصاویر بنیادی کردار ادا کرتی ہیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

پہلی فروخت کے بعد صارف کے تجربے پر خصوصی توجہ دینی چاہیے تاکہ مثبت Reviews حاصل ہوں اور Organic Ranking بہتر ہو سکے۔

پہلی Sale کے لیے ضروری اقدامات

- بہترین Listing
- مناسب Price
- PPC Campaign
- Coupon Offer
- اعلیٰ معیار کی تصاویر

پہلی 100 ڈالر کی آمدنی

پہلے 100 ڈالر کی آمدنی کا مقصد صرف منافع حاصل کرنا نہیں بلکہ پورے کاروباری نظام کو سمجھنا ہوتا ہے۔ اس مرحلے پر سیلز رپورٹس، PPC رپورٹس، Profit Calculation اور Inventory پر خصوصی توجہ دینی چاہیے۔

اس مرحلے میں ہونے والی غلطیوں سے سیکھنا مستقبل کی کامیابی کے لیے انتہائی اہم ہوتا ہے۔

پہلی 1,000 ڈالر کی آمدنی

جب فروخت مسلسل ہونے لگے تو اگلا ہدف ایک ہزار ڈالر کی آمدنی حاصل کرنا ہونا چاہیے۔ اس مرحلے پر Listing Optimization، PPC Improvement،

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

Inventory Planningاور Customer Reviews پر زیادہ توجہ دی جاتی ہے۔

کامیاب سیلرز اسی مرحلے پر نئی مصنوعات کی منصوبہ بندی بھی شروع کر دیتے ہیں تاکہ آمدنی کے مزید ذرائع پیدا کیے جا سکیں۔

پہلی 10,000 ڈالر ماہانہ فروخت تک پہنچنے کا منصوبہ

دس ہزار ڈالر ماہانہ فروخت حاصل کرنے کے لیے صرف ایک اچھی پروڈکٹ کافی نہیں ہوتی بلکہ مضبوط برانڈ، مؤثر Advertising ، مسلسل Optimization ، مناسب Inventoryاور بہترین ٹیم کی ضرورت ہوتی ہے۔

اس مرحلے پر مختلف PPC Campaigns ، نئی مصنوعات، External Marketing، AI Tools، Automationاور SOPs کے ذریعے کاروبار کو مسلسل وسعت دی جاتی ہے۔ تمام فیصلے ڈیٹا کی بنیاد پر کیے جاتے ہیں تاکہ منافع میں مسلسل اضافہ ہوتا رہے۔

10,000 ڈالر تک پہنچنے کا روڈمیپ

- ایک کامیاب پروڈکٹ
- مضبوط برانڈ
- مسلسل PPC Optimization
- Multiple Products
- بہترین Customer Service

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Inventory Planning
- Automation

حقیقی عملی مثال

فرض کریں ایک نئے سیلر نے Kitchen Category میں ایک Private Label پروڈکٹ منتخب کی۔ اس نے تقریباً 2,500 ڈالر کی سرمایہ کاری کی، تین ماہ Product Research کی، مناسب سپلائر منتخب کیا، Samples منظور کیے، Trademark حاصل کیا اور FBA کے ذریعے پروڈکٹ لانچ کی۔

پہلے مہینے میں فروخت محدود رہی، لیکن Listing ، PPC Optimization میں بہتری، Coupons اور مثبت Reviews کی وجہ سے تیسرے مہینے تک فروخت مسلسل بڑھنے لگی۔ چھ ماہ کے اندر وہ ماہانہ کئی ہزار ڈالر کی فروخت حاصل کرنے لگا۔ اس مثال سے واضح ہوتا ہے کہ کامیابی فوری نہیں ملتی بلکہ مسلسل محنت، تجزیہ اور بہتری کے نتیجے میں حاصل ہوتی ہے۔

ابتدائی درجے کے سیلر کی چیک لسٹ

ایمیزون پر کاروبار شروع کرنے سے پہلے درج ذیل نکات کی تصدیق ضرور کریں۔

Beginner Checklist

- Seller Account تیار ہے۔
- Payoneer فعال ہے۔
- Winning Product منتخب ہو چکی ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

- Supplier Final ہے۔
- Samples Approved ہیں۔
- Brand تیار ہے۔
- Listing مکمل ہے۔
- Shipment تیار ہے۔
- PPC Campaign تیار ہے۔

پیشہ ور سیلر کی چیک لسٹ

جب کاروبار مستحکم ہو جائے تو درج ذیل امور پر توجہ دینی چاہیے۔

Advanced Checklist

- متعدد کامیاب مصنوعات
- Brand Registry
- A+ Content
- SOPs تیار
- ٹیم تشکیل دی جا چکی ہے۔
- AI Automation
- External Marketing
- بین الاقوامی Expansion
- Profit Analysis

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

- Weekly Business Review

عام غلطیاں اور ان سے بچاؤ

زیادہ تر نئے سیلرز ایک جیسی غلطیاں کرتے ہیں، جیسے بغیر تحقیق کے پروڈکٹ منتخب کرنا، صرف کم قیمت کو معیار سمجھنا، کمزور سپلائر منتخب کرنا، ناقص تصاویر استعمال کرنا، PPC پر غیر ضروری خرچ کرنا، Inventory ختم ہونے دینا اور ایمیزون کی Policies کو نظر انداز کرنا۔

ان غلطیوں سے بچنے کے لیے مسلسل سیکھنا، کاروباری رپورٹس کا تجزیہ کرنا، تجربہ کار افراد سے رہنمائی لینا اور ہر فیصلے سے پہلے مکمل تحقیق کرنا ضروری ہے۔

عام غلطیاں

- بغیر تحقیق کے Product Selection
- ناقص Supplier
- کمزور Listing
- غلط PPC Strategy
- Inventory ختم ہونا
- Policies کی خلاف ورزی
- Customer Service کو نظر انداز کرنا

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

مستقبل میں ایمیزون بزنس کے مواقع

ای کامرس کی تیزی سے بڑھتی ہوئی دنیا میں ایمیزون مستقبل میں بھی کاروبار کے بہترین مواقع فراہم کرتا رہے گا۔ مصنوعی ذہانت(AI) ، آٹومیشن، ڈیٹا اینالیٹکس، برانڈ بلڈنگ، بین الاقوامی مارکیٹس، ویڈیو کامرس اور جدید Advertising Tools ایمیزون کاروبار کو مزید ترقی دے رہے ہیں۔

مستقبل میں وہی سیلرز زیادہ کامیاب ہوں گے جو مسلسل نئی مہارتیں سیکھیں گے، مارکیٹ کے رجحانات پر نظر رکھیں گے، AIاور Automation سے فائدہ اٹھائیں گے، مضبوط برانڈ تیار کریں گے اور صرف ایک پروڈکٹ کے بجائے مکمل کاروباری نظام قائم کریں گے۔ ایمیزون پر کامیابی قسمت کا نتیجہ نہیں بلکہ درست علم، مسلسل محنت، مناسب منصوبہ بندی اور مستقل بہتری کا ثمر ہے۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

ایک اہم اور مخلصانہ پیغام ـــــ آپ کی کامیابی کا سفر اب اور بھی آسان!

پیارے قارئین اور متلاشیانِ علم!

اگر آپ اس کورس کے علاوہ ڈیجیٹل دنیا میں اپنے قدم جمانا چاہتے ہیں اور گھر بیٹھے باعزت روزگار کمانا چاہتے ہیں، تو ہمارے پاس آپ کے لیے کتابوں کا ایک بہت بڑا خزانہ موجود ہے۔

ہمیں یہ بتاتے ہوئے خوشی ہو رہی ہے کہ ہمارے پاس جدید دور کے تقاضوں کے عین مطابق، انتہائی آسان زبان میں تیار کردہ پروفیشنل کورسز اور مفید کتابیں PDF فارمیٹ میں دستیاب ہیں۔ یہ کتابیں آپ کے اسکلز (Skills) کو پالش کرنے اور آپ کو ایک کامیاب پروفیشنل بنانے میں بہترین رہنما ثابت ہوں گی۔

ہمارے ہاں چند شاہکار پی ڈی ایف (PDF) کورسز اور کتابیں:

فری لانسنگ کورس (Freelancing Comprehensive Guide):

گھر بیٹھے انٹرنیشنل مارکیٹ (Fiverr, Upwork) سے ڈالرز کمانے کا مکمل اور عملی طریقہ۔

فیس بک کورس:

فیس پیج بنانے اور چلانے کا مکمل گائیڈ

اے آئی کورس: (Artificial Intelligence Easy Urdu)

مصنوعی ذہانت کو آسان اردو زبان میں سیکھیں، جدید AI tools کو سمجھیں، ChatGPT، image generation، content writing اور online earning کے نئے طریقے جانیں، اور اپنے کام یا کاروبار کو جدید انداز میں آگے بڑھانے کے آسان گر سیکھیں۔

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788

یوٹیوب کورس:

یوٹیوب سے ماہانہ آمدنی شروع کرنے کا خفیہ فارمولا۔

ای کامرس(E-commerce):

آن لائن اسٹور کھولنے اور لوکل یا انٹرنیشنل مارکیٹ میں چیزیں بیچنے کا طریقہ۔

ایک خصوصی اور انتہائی اہم کتاب(Special Feature)

سائبر سیکیورٹی اور ڈیجیٹل تحفظ

(Cyber Security & Digital Safety Guide):

آج کے انٹرنیٹ اور ہیکنگ کے دور میں اپنے موبائل، کمپیوٹر، سوشل میڈیا اکاؤنٹس اور بینکنگ ایپس کو محفوظ رکھنے کا مکمل گائیڈ۔ یہ کتاب آپ کو سکھائے گی کہ آن لائن فراڈ، بلیک میلنگ اور ہیکنگ کے حملوں سے خود کو اور اپنے خاندان کو کیسے محفوظ رکھا جائے۔ ہر انٹرنیٹ استعمال کرنے والے کے لیے ایک لازمی کتاب!

اور اس کے علاوہ ہمارے پاس بہت سی مفید کتابیں Pdf میں دستیاب ہے، اگر کوئی بھی کتاب Pdf میں چاہیے تو نیچے ہمارا وٹس ایپ نمبر موجود ہے اس پر رابطہ کر کے مفید کتابیں حاصل کرے۔

یہ کتابیں آپ کو کیوں پڑھنی چاہئیں؟

مادری زبان میں: تمام پیچیدہ معلومات انتہائی آسان اردو میں سمجھائی گئی ہیں۔

موبائل اور کمپیوٹر پر دستیاب:

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر:03285740788

آپ کہیں بھی، کبھی بھی اپنے موبائل پر یہ پی ڈی ایف (PDF) کھول کر سیکھ سکتے ہیں۔

عملی معلومات (Practical Knowledge):

صرف کہانیاں نہیں، بلکہ اسٹیپ بائی اسٹیپ گائیڈ دی گئی ہے۔

"آج کا دور اسکلز (Skills) کا ہے، اور صحیح علم ہی آپ کی سب سے بڑی طاقت ہے۔"

کوئی بھی Pdf بک چاہیے تو نیچے نمبر پر رابطہ کر سکتے ہے

📱 واٹس ایپ نمبر: 0328 5740788

بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ موبائل نمبر: 03285740788