پروفیشنل مہارتیں، عملی رہنمائی، کامیاب کاروبار کی ضمانت

مکمل جامع
عملی
رہنمائی

# فیس بک

## مارکیٹنگ اور آن لائن کاروبار

مکمل کورس اردو میں

فیس بک کے ذریعے اپنا کاروبار شروع کریں، برانڈ بنائیں،
گاہکوں تک پہنچیں اور مستقل آمدنی حاصل کریں



- آمدنی کے حقیقی اور مجاز طریقے
- سیکیورٹی، پالیسیز اور مسائل کا حل
- فالوورز بڑھائیں اور سیلز بڑھائیں
- عملی مثالوں اور مشقوں کے ساتھ
- مرحلہ وار آسان زبان میں

علم حاصل کریں، ہنر سیکھیں، کاروبار بڑھائیں، اپنی پہچان بنائیں

# FACEBOOK

# COMPLETE COURSE

# IN URDU

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 ..... 11
خبردار! ..... 12
باب 1: فیس بک کا تعارف اور بنیادی معلومات ..... 13
فیس بک کیا ہے؟ ..... 14
فیس بک کے فوائد اور استعمالات ..... 14
فیس بک کے مختلف فیچرز ..... 15
فیس بک کی اہم اصطلاحات ..... 16
ذاتی، تعلیمی اور کاروباری استعمال ..... 16
باب 2: فیس بک اکاؤنٹ، پروفائل اور بنیادی ترتیبات ..... 18
Page کیا ہے؟ ..... 19
Facebook Page بنانے کا طریقہ ..... 19
Step 1 ..... 19
: فیس بک میں لاگ اِن کریں ..... 19
Step 2: Pages سیکشن کھولیں ..... 19
Step 3: Create Page منتخب کریں ..... 20
Step 4: معلومات درج کریں ..... 21
Step 5: تصاویر شامل کریں ..... 21
Step 6: رابطے کی معلومات شامل کریں ..... 21
Step 7: Page پبلش کریں ..... 22
ای میل اور موبائل نمبر کی تصدیق ..... 22
مضبوط پاس ورڈ کا انتخاب ..... 22

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

پروفائل مکمل کرنا ..... 23
پروفائل تصویر اور کور فوٹو لگانا ..... 23
ذاتی معلومات اور تعارف شامل کرنا ..... 23
رازداری (پرائیویسی) کی ترتیبات ..... 24
حفاظتی ترتیبات ..... 24
دوست، فالوورز اور میسنجر کا استعمال ..... 25
پیشہ ورانہ موڈ (پروفیشنل موڈ) کا تعارف ..... 25
باب 3: فیس بک کا مؤثر استعمال اور معیاری مواد کی تیاری ..... 27
مؤثر پوسٹ لکھنے کا طریقہ ..... 28
تصاویر اور ویڈیوز شائع کرنا ..... 29
کہانیاں (اسٹوریز) بنانا ..... 29
مختصر ویڈیوز (ریلز) تیار کرنا ..... 30
براہِ راست نشریات (لائیو) کرنا ..... 30
مؤثر عنوانات اور وضاحت (کیپشن) لکھنا ..... 30
ہیش ٹیگز کا درست استعمال ..... 31
مواد کی منصوبہ بندی ..... 31
صارفین کی دلچسپی اور تعامل بڑھانے کے طریقے ..... 32
باب 4: فیس بک گروپس اور میٹا بزنس سویٹ ..... 33
پیشہ ورانہ ڈیش بورڈ کا استعمال ..... 34
فیس بک گروپ بنانا ..... 34
گروپ کی انتظامیہ اور نظم و نسق ..... 35
میٹا بزنس سویٹ کا تعارف ..... 35
فیس بک، واٹس ایپ اور انسٹاگرام کو آپس میں منسلک کرنا ..... 36

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 5: فیس بک مارکیٹ پلیس اور آن لائن فروخت ..... 37
فیس بک مارکیٹ پلیس کا تعارف ..... 38
مصنوعات کی فہرست (لسٹنگ) تیار کرنا ..... 38
مؤثر تصاویر، عنوان اور تفصیل لکھنا ..... 39
مناسب قیمت مقرر کرنا ..... 39
خریدار سے رابطے کے اصول ..... 40
محفوظ خرید و فروخت ..... 40
فروخت بڑھانے کی عملی حکمتِ عملی ..... 41
باب 6: فیس بک اشتہارات کی مکمل رہنمائی ..... 42
فیس بک اشتہارات کا تعارف ..... 43
اشتہارات کے انتظامی نظام (ایڈز مینیجر) کا تعارف ..... 43
اشتہاری اکاؤنٹ بنانا ..... 44
ادائیگی کا طریقہ شامل کرنا ..... 44
اشتہاری مہم کے مقاصد کا انتخاب ..... 45
ہدفی صارفین کا انتخاب ..... 45
بجٹ اور دورانیہ مقرر کرنا ..... 46
اشتہار کا ڈیزائن اور مواد تیار کرنا ..... 46
اشتہار شائع کرنا ..... 46
اشتہار کی کارکردگی بہتر بنانا ..... 47
نتائج کا تجزیہ کرنا ..... 47
باب 7: فیس بک تجزیات، الگورتھم اور ترقی کی حکمتِ عملی ..... 48
فیس بک تجزیاتی معلومات (انسائٹس) کا تعارف ..... 49
رسائی، تعامل اور نتائج کا جائزہ ..... 49

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 کا تجزیہ ..... 50
فیس بک الگورتھم کو سمجھنا ..... 50
بغیر اشتہار کے صفحہ ترقی دینا ..... 51
فالوورز بڑھانے کے مؤثر طریقے ..... 51
عام غلطیاں اور ان سے بچاؤ ..... 52
باب 8: فیس بک کے ذریعے کاروبار، برانڈنگ اور آمدنی ..... 53
فیس بک مونیٹائزیشن (Facebook Monetization) کیا ہے؟ ..... 54
فیس بک پروفیشنل موڈ (Professional Mode) کے ذریعے کمائی ..... 54
فیس بک پیج مونیٹائزیشن (Page Monetization) ..... 55
فیس بک کی مونیٹائزیشن کی بنیادی شرائط ..... 56
بنیادی شرائط ..... 56
عام اہلیت (Eligibility) ..... 56
مثال ..... 57
اہم بات ..... 57
ان اسٹریم اشتہارات (In-Stream Ads) ..... 58
اشتہارات برائے ریلز (Ads on Reels) ..... 58
اسٹارز (Facebook Stars) سے کمائی ..... 58
سبسکرپشنز (Subscriptions) ..... 58
برانڈڈ کانٹینٹ (Branded Content) ..... 59
فیس بک بونس پروگرام (Facebook Bonus Program) ..... 59
ادائیگی کا طریقہ (Meta Payouts) ..... 59
ادائیگی کا عمومی طریقہ ..... 60
بینک اکاؤنٹ اور ٹیکس کی معلومات شامل کرنا ..... 60

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

بینک کی ضروری معلومات ..... 61
ٹیکس کی معلومات(Tax Information) ..... 61
اہم ہدایات ..... 61
مونیٹائزیشن کے لیے عام غلطیاں اور ان سے بچاؤ ..... 62
عام غلطیاں ..... 62
ان غلطیوں سے کیسے بچیں؟ ..... 63
مونیٹائزیشن کی درخواست دینے کا مکمل طریقہ ..... 63
مرحلہ 1 ..... 64
مرحلہ 2 ..... 64
مرحلہ 3 ..... 64
مرحلہ 4 ..... 64
مرحلہ 5 ..... 64
مرحلہ 6 ..... 64
مرحلہ 7 ..... 64
مرحلہ 8 ..... 64
مرحلہ 9 ..... 64
مرحلہ 10 ..... 65
یاد رکھنے والی بات ..... 65
_Toc235130746
یاد رکھنے والی بات ..... 65
ذاتی برانڈنگ ..... 66
کاروباری برانڈنگ ..... 66
ڈیجیٹل مصنوعات فروخت کرنا ..... 67

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

مادی (فزیکل) مصنوعات فروخت کرنا ..... 67
خدمات کی تشہیر اور فروخت ..... 68
فیس بک سے آمدنی حاصل کرنے کے طریقے ..... 68
گاہکوں کا اعتماد قائم کرنا ..... 69
باب 9: فیس بک کی سیکیورٹی، پالیسیاں اور مسائل کا حل ..... 70
اکاؤنٹ کی حفاظت ..... 71
دو مرحلہ تصدیق (ٹو فیکٹر اتھنٹیکیشن) ..... 71
رازداری کی ترتیبات ..... 71
فیس بک کی کمیونٹی پالیسیز ..... 72
حقوقِ اشاعت (کاپی رائٹ) کے اصول ..... 72
اشتہارات مسترد ہونے کی وجوہات ..... 73
محدود (ریسٹرکٹ) اکاؤنٹ کے مسائل ..... 73
اکاؤنٹ کی بازیابی ..... 74
دھوکہ دہی اور فراڈ سے بچاؤ ..... 74
باب 10: عملی مشقیں اور کامیاب فیس بک کاروبار کی حکمتِ عملی ..... 75
پیشہ ورانہ پروفائل تیار کرنا ..... 76
کامیاب کاروباری پیج بنانا ..... 76
ایک ہفتے کا مواد (کانٹینٹ) منصوبہ تیار کرنا ..... 77
مارکیٹ پلیس پر پہلی پروڈکٹ فروخت کرنا ..... 77
پہلی اشتہاری مہم تیار کرنا ..... 78
1۔ پیڈ ایڈز (Paid Ads) کیا ہیں؟ ..... 78
غیر اداشدہ مارکیٹنگ (Organic Marketing) ..... 79
Paid Ads کیوں ضروری ہیں؟ ..... 79

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

2۔ میٹا ایڈز مینیجر (Meta Ads Manager) کا تعارف ..... 79
اشتہارات مینیجر (Ads Manager) کیا ہے؟ ..... 79
Meta Ads Manager میں کیا کیا جا سکتا ہے؟ ..... 79
Meta Ads Manager کیوں ضروری ہے؟ ..... 80
3۔ کیمپین اسٹرکچر - Campaign Structure) اشتہاری مہم کا نظام( ..... 80
1۔ کیمپین (Campaign) ..... 80
2۔ ایڈ سیٹ (Ad Set) ..... 81
3۔ ایڈ (Ad) ..... 81
4۔ Facebook Ads چلانے کا مکمل طریقہ (Step-by-Step) ..... 81
1۔ فیس بک ایڈز اکاؤنٹ بنانا ..... 82
فیس بک ایڈز اکاؤنٹ کیا ہے؟ ..... 82
فیس بک ایڈز اکاؤنٹ کیوں ضروری ہے؟ ..... 82
فیس بک ایڈز اکاؤنٹ بنانے کے مراحل ..... 82
یاد رکھنے کی باتیں ..... 82
2۔ ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ بنانا (SadaPay/NayaPay) ..... 83
ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ کیا ہوتا ہے؟ ..... 83
ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ کیوں ضروری ہے؟ ..... 83
اکاؤنٹ بنانے کا طریقہ ..... 83
فوائد ..... 83
احتیاطی تدابیر ..... 84
3۔ ورچوئل یا ڈیبٹ کارڈ حاصل کرنا (Getting a Virtual/Debit Card) ..... 84
ورچوئل کارڈ کیا ہوتا ہے؟ ..... 84
ڈیبٹ کارڈ کیا ہوتا ہے؟ ..... 84

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

فیس بک ایڈز کے لیے کون سا کارڈ بہتر ہے؟ ..... 84
کارڈ حاصل کرنے کا طریقہ ..... 84
کارڈ استعمال کرنے سے پہلے ..... 85
یاد رکھنے کی باتیں ..... 85
4۔کارڈ کو Facebook Ads Account کے ساتھ منسلک کرنا (Adding a Payment Method) ..... 85
Payment Method کیا ہوتا ہے؟ ..... 85
کارڈ منسلک کرنا کیوں ضروری ہے؟ ..... 85
کارڈ منسلک کرنے کا طریقہ ..... 85
احتیاطی تدابیر ..... 86
5۔ Facebook Ads میں فنڈز شامل کرنا ..... 86
فنڈز شامل کرنے کا مقصد ..... 86
فنڈز کیسے شامل کیے جاتے ہیں؟ ..... 86
فنڈز شامل کرنے کے مراحل ..... 86
فنڈز شامل کرتے وقت احتیاط ..... 87
یاد رکھنے کی باتیں ..... 87
6۔پہلی Facebook Ad Campaign بنانا ..... 87
Campaign کیا ہوتی ہے؟ ..... 87
Campaign بنانے کا طریقہ ..... 87
درست Campaign Objective کا انتخاب ..... 88
کامیابی کے لیے رہنما اصول ..... 88
7۔Audience ، Budget اور Ad کی ترتیبات مکمل کرنا ..... 88
Audience کا انتخاب ..... 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

Budget مقرر کرنا ..... 89
اشتہار کی تیاری ..... 89
Campaign شائع کرنا ..... 89
یاد رکھنے کی باتیں ..... 90
8۔اشتہار شائع کرنا(Publishing the Advertisement) ..... 90
اشتہار شائع کرنا کیا ہے؟ ..... 90
اشتہار شائع کرنے سے پہلے کیا چیک کریں؟ ..... 90
اشتہار شائع کرنے کا طریقہ ..... 90
اگر اشتہار منظور نہ ہو؟ ..... 91
یاد رکھنے کی باتیں ..... 91
9۔اشتہار کی کارکردگی کا جائزہ لینا(Monitoring and Optimizing Ads) ..... 91
کارکردگی کا جائزہ لینا کیوں ضروری ہے؟ ..... 91
کن چیزوں پر نظر رکھنی چاہیے؟ ..... 91
اشتہار کو بہتر بنانے کے طریقے ..... 92
کامیاب اشتہار کی نشانیاں ..... 92
عام غلطیاں ..... 92
یاد رکھنے کی باتیں ..... 93
عملی مشق ..... 93
Step 1: Facebook Business Page بنائیں ..... 93
Step 2: Meta Ads Manager کھولیں ..... 93
Step 3: نئی Campaign بنائیں ..... 94
Step 4: Target Audience منتخب کریں ..... 95
Step 5: Budget مقرر کریں ..... 96

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

ایڈ سیٹ لیول پر بجٹ اور شیڈول سیٹ کرنے کا طریقہ (Schedule Setup & Budget) ..... 96
1. بجٹ کی قسم کا انتخاب (Choose Budget Type) ..... 96
2. رقم کا اندراج (Enter Budget Amount) ..... 97
3. تاریخ اور وقت کا تعین (Set Schedule) ..... 97
4. بجٹ محفوظ کرنا (Proceed & Save) ..... 97
Step 6: اپنا اشتہار تیار کریں ..... 97
Step 7: اشتہار شائع کریں ..... 98
4۔ ہدفی سامعین کا انتخاب (Audience Targeting) ..... 98
ہدفی سامعین (Target Audience) کیا ہیں؟ ..... 98
ہدفی سامعین کی اقسام ..... 98
1۔ آبادیاتی انتخاب (Demographic Targeting) ..... 98
2۔ مقامی انتخاب (Geographic Targeting) ..... 98
3۔ دلچسپی کی بنیاد پر انتخاب (Interest Targeting) ..... 99
4۔ رویے کی بنیاد پر انتخاب (Behavioral Targeting) ..... 99
Audience Targeting کیوں ضروری ہے؟ ..... 99
ضمیمہ ..... 100
فیس بک کی اہم اصطلاحات ..... 100
اکثر پوچھے جانے والے سوالات ..... 101
مفید ویب سائٹس اور مصنوعی ذہانت (اے آئی) کے ٹولز ..... 102
فیس بک استعمال کرنے والوں کے لیے عملی چیک لسٹ ..... 103
ایک اہم اور مخلصانہ پیغام — آپ کی کامیابی کا سفر اب اور بھی آسان! ..... 105

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

بسم اللہ الرحمن الرحیم

# انتساب

یہ کتاب اپنے والدین کے نام، جن کی دعائیں، محبت، قربانیاں اور رہنمائی میری زندگی کا سب سے قیمتی سرمایہ ہیں۔

ان تمام طلبہ، نوجوانوں، اساتذہ، فری لانسرز، کاروباری افراد اور ہر اُس شخص کے نام جو فیس بک کو صرف تفریح کا ذریعہ نہیں بلکہ علم، کاروبار، برانڈنگ، خدمت اور حلال روزگار کے مؤثر وسیلے کے طور پر استعمال کرنا چاہتے ہیں۔

دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ اس کاوش کو قبول فرمائے، اسے نافع علم بنائے، اس سے استفادہ کرنے والوں کے علم، کردار، رزق اور کامیابی میں برکت عطا فرمائے، اور اسے دنیا و آخرت میں ہمارے لیے ذریعۂ خیر بنائے۔ آمین۔

ترتیب و تدوین: **سید صادق شاہ**

جولائی، 2026ء

بن سید ای 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: فیس بک کا تعارف اور بنیادی 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

## فیس بک کیا ہے؟

فیس بک (Facebook) دنیا کا ایک معروف سماجی رابطوں کا پلیٹ فارم (Social Media Platform) ہے، جو افراد، اداروں اور کاروباری تنظیموں کو ایک دوسرے سے رابطہ قائم کرنے، معلومات کا تبادلہ کرنے، تصاویر، ویڈیوز اور دیگر مواد (Content) شیئر کرنے کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ اس پلیٹ فارم کے ذریعے صارفین نہ صرف اپنے دوستوں اور رشتہ داروں سے جڑے رہتے ہیں بلکہ مختلف کمیونٹیز، تعلیمی گروپس، کاروباری صفحات اور مارکیٹنگ کی سرگرمیوں میں بھی حصہ لیتے ہیں۔

فیس بک پر ہر صارف اپنا ذاتی اکاؤنٹ (Account) بنا سکتا ہے، پروفائل (Profile) تیار کر سکتا ہے، دوست شامل کر سکتا ہے، صفحات (Pages) اور گروپس (Groups) بنا سکتا ہے، پیغامات (Messages) بھیج سکتا ہے اور دنیا کے کسی بھی حصے میں موجود لوگوں سے باآسانی رابطہ قائم کر سکتا ہے۔

وقت گزرنے کے ساتھ فیس بک صرف ایک سوشل میڈیا پلیٹ فارم نہیں رہا بلکہ یہ تعلیم، کاروبار، اشتہارات، برانڈنگ، آن لائن خرید و فروخت اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Digital Marketing) کا ایک مؤثر ذریعہ بن چکا ہے۔ لاکھوں کاروباری ادارے اپنی مصنوعات اور خدمات کی تشہیر کے لیے فیس بک کا استعمال کرتے ہیں، جبکہ کروڑوں افراد روزانہ اس پلیٹ فارم کے ذریعے معلومات حاصل کرتے اور دوسروں تک پہنچاتے ہیں۔

**مثال:** اگر ایک استاد آن لائن طلبہ کو پڑھانا چاہتا ہے تو وہ فیس بک پر ایک تعلیمی پیج (Educational Page) بنا کر لیکچرز، نوٹس اور ویڈیوز شیئر کر سکتا ہے۔ اسی طرح اگر کوئی دکاندار کپڑوں کا کاروبار کرتا ہے تو وہ اپنی مصنوعات کی تصاویر اور قیمتیں فیس بک پر شائع کر کے نئے گاہک حاصل کر سکتا ہے۔

## فیس بک کے فوائد اور استعمالات

فیس بک (Facebook) نے دنیا بھر میں رابطے کے طریقے کو آسان، تیز اور مؤثر بنا دیا ہے۔ اس کے ذریعے افراد اپنے خاندان، دوستوں اور ساتھیوں سے مسلسل رابطے میں رہ سکتے ہیں، جبکہ تصاویر، ویڈیوز، دستاویزات اور دیگر معلومات بھی چند لمحوں میں شیئر کی جا سکتی ہیں۔

تعلیمی میدان میں اساتذہ اور طلبہ مختلف گروپس بنا کر نوٹس، لیکچرز، سوالات اور تحقیقی مواد کا تبادلہ کرتے ہیں۔ اسی طرح مختلف ادارے آن لائن سیمینار (Webinar) اور تربیتی پروگراموں کی معلومات بھی فیس بک کے ذریعے فراہم 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

کاروباری شعبے میں فیس بک انتہائی مؤثر مارکیٹنگ پلیٹ فارم ثابت ہوا ہے۔ کاروباری افراد اپنے پیجز (Business Pages) کے ذریعے مصنوعات کی تشہیر کرتے ہیں، اشتہارات (Advertisements) چلاتے ہیں، گاہکوں سے براہِ راست رابطہ کرتے ہیں اور اپنی فروخت میں اضافہ کرتے ہیں۔

فیس بک سماجی خدمات، خیراتی سرگرمیوں، سرکاری اعلانات، خبروں کی ترسیل، روزگار کے مواقع اور ذاتی برانڈنگ کے لیے بھی وسیع پیمانے پر استعمال کیا جاتا ہے۔

**مثال:** اگر کوئی شخص گھریلو مصالحے تیار کرتا ہے تو وہ فیس بک پر روزانہ اپنی مصنوعات کی تصاویر، ویڈیوز اور گاہکوں کے تاثرات شیئر کر کے نہ صرف اپنی فروخت بڑھا سکتا ہے بلکہ نئے شہروں سے بھی آرڈرز حاصل کر سکتا ہے۔

## فیس بک کے مختلف فیچرز

فیس بک (Facebook) اپنے صارفین کو متعدد جدید فیچرز فراہم کرتا ہے، جن کی مدد سے رابطہ، معلومات کی ترسیل، کاروبار اور تفریح کو آسان بنایا گیا ہے۔

اہم فیچرز میں **ذاتی پروفائل** (Profile)، **فیس بک پیج** (Facebook Page)، **گروپ** (Group)، **میسنجر** (Messenger)، **نیوز فیڈ** (News Feed)، **اسٹوریز** (Stories)، **ریلز** (Reels)، **براہِ راست نشریات** (Live Video)، **مارکیٹ پلیس** (Marketplace)، **اشتہارات کے منتظم** (Ads Manager)، **میٹا بزنس سویٹ** (Meta Business Suite)، **پیشہ ورانہ موڈ** (Professional Mode) اور **تجزیاتی معلومات** (Insights) شامل ہیں۔

ان تمام فیچرز کا مقصد مختلف ضروریات کو پورا کرنا ہے۔ عام صارف رابطے کے لیے پروفائل استعمال کرتا ہے، کاروباری شخص پیج اور اشتہارات استعمال کرتا ہے، جبکہ فروخت کرنے والا مارکیٹ پلیس سے فائدہ اٹھاتا ہے۔

**مثال:** اگر کوئی آن لائن کتابوں کی دکان چلاتا ہے تو وہ **فیس بک پیج** (Facebook Page) پر نئی کتابوں کی معلومات شائع کر سکتا ہے، **مارکیٹ پلیس** (Marketplace) میں انہیں فروخت کے لیے پیش کر سکتا ہے اور **اشتہارات کے منتظم** (Ads Manager) کے ذریعے ہزاروں ممکنہ خریداروں تک اپنی تشہیر پہنچا 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

## فیس بک کی اہم اصطلاحات

فیس بک (Facebook) استعمال کرنے کے لیے چند بنیادی اصطلاحات کو سمجھنا ضروری ہے تاکہ مختلف فیچرز کو آسانی سے استعمال کیا جا سکے۔

**اکاؤنٹ** :(Account) فیس بک استعمال کرنے کے لیے بنایا جانے والا ذاتی اندراج۔

**پروفائل** :(Profile) صارف کا ذاتی صفحہ، جس پر اس کی معلومات، تصاویر اور سرگرمیاں موجود ہوتی ہیں۔

**پیج** :(Page) کسی کاروبار، ادارے، تنظیم یا معروف شخصیت کی نمائندگی کرنے والا صفحہ۔

**گروپ** :(Group) مشترکہ دلچسپی رکھنے والے افراد کی آن لائن کمیونٹی۔

**پوسٹ** :(Post) وہ تحریر، تصویر یا ویڈیو جو صارف فیس بک پر شائع کرتا ہے۔

**کہانی** :(Story) چوبیس گھنٹے تک نظر آنے والا مختصر مواد۔

**مختصر ویڈیو** :(Reel) مختصر دورانیے کی ویڈیو جو زیادہ سے زیادہ صارفین تک پہنچانے کے لیے تیار کی جاتی ہے۔

**مارکیٹ پلیس** :(Marketplace) فیس بک کے اندر خرید و فروخت کا پلیٹ فارم۔

**اشتہارات کے منتظم** :(Ads Manager) اشتہارات بنانے، چلانے اور ان کا تجزیہ کرنے کا نظام۔

**تعامل** :(Engagement) صارفین کی جانب سے لائک (Like)، تبصرہ (Comment)، شیئر (Share) اور دیگر سرگرمیوں کے ذریعے کسی پوسٹ پر ردِ عمل ظاہر کرنا۔

**مثال** : اگر کسی پوسٹ پر ایک ہزار افراد نے لائک کیا، سو افراد نے تبصرہ کیا اور پچاس افراد نے اسے شیئر کیا تو اسے اچھا **تعامل** (Engagement) سمجھا جائے گا۔

## ذاتی، تعلیمی اور کاروباری استعمال

فیس بک (Facebook) مختلف شعبوں میں یکساں اہمیت رکھتا ہے۔ ذاتی زندگی میں یہ خاندان، دوستوں اور عزیزوں سے رابطہ رکھنے، تصاویر اور یادگار لمحات شیئر کرنے، تقریبات کی معلومات دینے اور سماجی تعلقات مضبوط بنانے کے لیے استعمال کیا جاتا 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

تعلیمی میدان میں طلبہ اور اساتذہ فیس بک گروپس (Facebook Groups) کے ذریعے نوٹس، لیکچرز، تحقیقی مواد اور اہم اعلانات شیئر کرتے ہیں۔ بہت سے تعلیمی ادارے اپنے سرکاری صفحات کے ذریعے داخلوں، امتحانات اور دیگر سرگرمیوں کی معلومات فراہم کرتے ہیں۔

کاروباری میدان میں فیس بک ایک مکمل مارکیٹنگ پلیٹ فارم کی حیثیت رکھتا ہے۔ کاروباری افراد **کاروباری پیج** (Business Page) بناتے ہیں، **اشتہارات** (Facebook Ads) چلاتے ہیں، **مارکیٹ پلیس** (Marketplace) پر مصنوعات فروخت کرتے ہیں، **میٹا بزنس سویٹ** (Meta Business Suite) سے اپنے پیجز کا انتظام کرتے ہیں اور ہزاروں ممکنہ گاہکوں تک اپنی خدمات پہنچاتے ہیں۔

**مثال** : اگر ایک درزی اپنے کپڑوں کی سلائی کا کاروبار بڑھانا چاہتا ہے تو وہ فیس بک پر ایک کاروباری پیج بنا کر روزانہ اپنے تیار شدہ ملبوسات کی تصاویر، ویڈیوز، قیمتیں اور گاہکوں کے تاثرات شائع کر سکتا ہے۔ اس کے بعد فیس بک اشتہارات (Facebook Ads) کے ذریعے اپنے شہر یا ملک کے مخصوص صارفین تک اپنی خدمات پہنچا کر نئے آرڈرز حاصل کر سکتا 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

# باب2: فیس بک اکاؤنٹ، پروفائل اور بنیادی ترتیبات

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

## Page کیا ہے؟

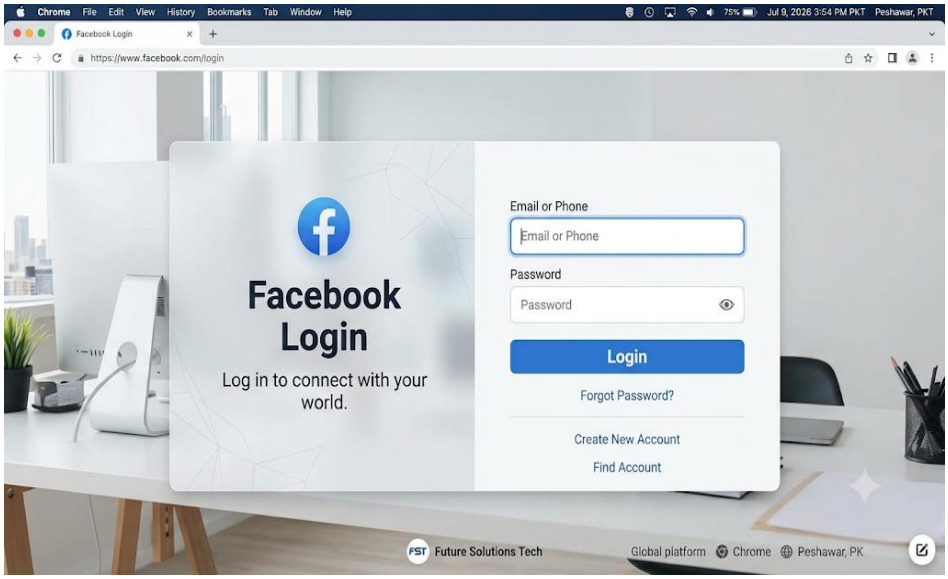
Facebook Page کاروبار، کمپنی، ادارے یا ذاتی برانڈ کے لیے بنایا جانے والا ایک پروفیشنل صفحہ ہے۔ اس کے ذریعے آپ اپنی مصنوعات، خدمات، آفرز اور معلومات لوگوں تک پہنچا سکتے ہیں۔

## Facebook Page بنانے کا طریقہ

### Step 1

### فیس بک میں لاگ اِن کریں:

سب سے پہلے اپنے Facebook اکاؤنٹ میں لاگ اِن کریں۔




---

### Step 2: Pages سیکشن کھولیں

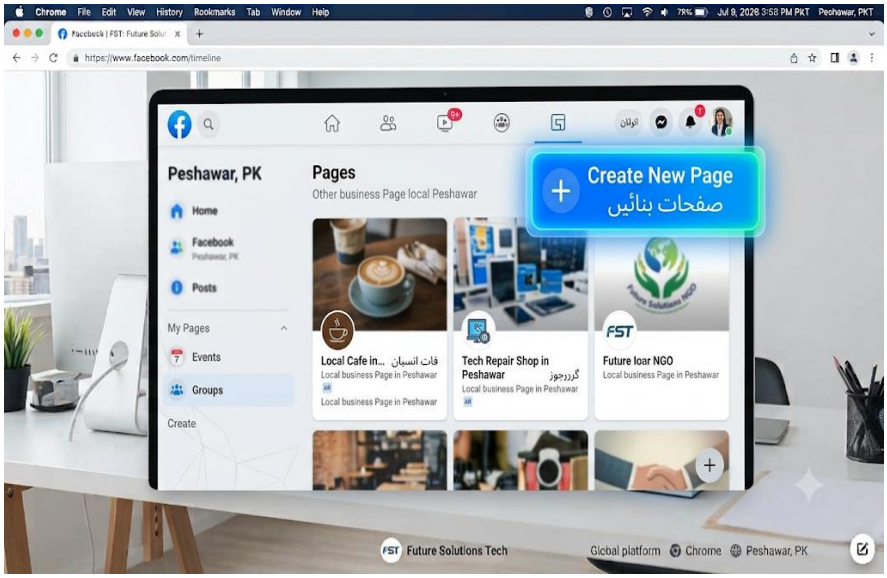
Facebook کے Menu میں جائیں اور Pages پر کلک کریں۔

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 3: Create Page منتخب کریں

اب Create New Page کے بٹن پر کلک 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: معلومات درج کریں

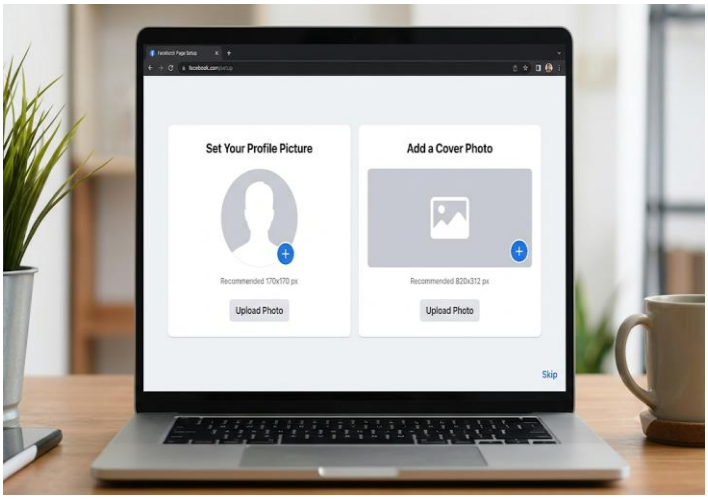
اب اپنے Page کی بنیادی معلومات درج کریں، جیسے:

- **Page Name** (کاروبار کا نام)
- **Category** (مثلاً Business، Education وغیرہ)
- **Description** (کاروبار کا مختصر تعارف)
-

## Step 5: تصاویر شامل کریں

اب اپنے Page کے لیے مناسب تصاویر منتخب کریں۔

- **Profile Picture** (لوگو)
- **Cover Photo** (برانڈ یا کاروبار کی تصویر)




## Step 6: رابطے کی معلومات شامل کریں

اب اپنے کاروبار کی رابطے کی معلومات درج کریں، جیسے:

- فون نمبر
- ای میل ایڈریس

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

- ویب سائٹ (اگر موجود ہو)

## Step 7: Page پبلش کریں

تمام معلومات مکمل کرنے کے بعد **Publish Page** کے بٹن پر کلک کریں۔اس کے بعد آپ کا Facebook Page تیار ہو جائے گا اور لوگ اسے دیکھ سکیں گے۔

## ای میل اور موبائل نمبر کی تصدیق

اکاؤنٹ بنانے کے بعد فیس بک صارف کی شناخت کی تصدیق کے لیے ای میل یا موبائل نمبر پر ایک تصدیقی کوڈ **(Verification Code)** بھیجتا ہے۔اگر اکاؤنٹ ای میل کے ذریعے بنایا گیا ہو تو کوڈ ای میل پر موصول ہو گا، جبکہ موبائل نمبر کے ذریعے رجسٹریشن کی صورت میں کوڈ **ایس ایم ایس (SMS)** کے ذریعے بھیجا جائے گا۔

صارف کو موصول ہونے والا کوڈ متعلقہ خانے میں درج کرنا ہوتا ہے، جس کے بعد اکاؤنٹ تصدیق شدہ **(Verified)** ہو جاتا ہے۔ تصدیق مکمل ہونے سے اکاؤنٹ زیادہ محفوظ ہو جاتا ہے اور پاس ورڈ بھول جانے یا اکاؤنٹ بحال کرنے کی صورت میں آسانی رہتی ہے۔

**مثال :** اگر آپ نے اپنا اکاؤنٹ abc@gmail.com سے بنایا ہے تو فیس بک اسی ای میل پر چھ ہندسوں کا تصدیقی کوڈ بھیجے گا، جسے درج کرنے کے بعد اکاؤنٹ فعال ہو جائے گا۔

## مضبوط پاس ورڈ کا انتخاب

پاس ورڈ **(Password)** اکاؤنٹ کی پہلی حفاظتی دیوار ہوتا ہے،اس لیے اسے مضبوط اور منفرد ہونا چاہیے۔ایک محفوظ پاس ورڈ میں بڑے اور چھوٹے انگریزی حروف **(Uppercase & Lowercase Letters)**،اعداد **(Numbers)** اور خصوصی علامات **(Special Characters)** شامل ہونی چاہئیں۔ پاس ورڈ کم از کم بارہ حروف پر مشتمل ہونا بہتر ہے۔

اپنا نام، تاریخِ پیدائش، موبائل نمبر یا آسان الفاظ پاس ورڈ کے طور پر استعمال نہیں کرنے چاہئیں، کیونکہ ایسے پاس ورڈ آسانی سے معلوم کیے جا سکتے ہیں۔ ہر آن لائن اکاؤنٹ کے لیے الگ پاس ورڈ رکھنا بھی ایک اچھی حفاظتی عادت 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

**مثال** 123456 :یا Pakistan123جیسے پاس ورڈ کمزور شمار ہوتے ہیں، جبکہ Ahmad@2026#FB جیسا پاس ورڈ نسبتاً زیادہ محفوظ سمجھا جاتا ہے۔

## پروفائل مکمل کرنا

پروفائل (Profile)فیس بک پر آپ کی شناخت کی نمائندگی کرتا ہے،اس لیے اسے مکمل اور منظم انداز میں تیار کرنا چاہیے۔پروفائل میں نام، تعارف، تعلیم، پیشہ، رہائش، رابطے کی معلومات اور دیگر ضروری تفصیلات شامل کی جاسکتی ہیں۔

ایک مکمل پروفائل دوسروں میں اعتماد پیدا کرتا ہے اور آپ کی شخصیت یا کاروبار کے بارے میں واضح معلومات فراہم کرتا ہے۔اگر آپ کاروباری مقاصد کے لیے فیس بک استعمال کر رہے ہیں تو پروفائل کو پیشہ ورانہ انداز میں ترتیب دینا زیادہ مؤثر ثابت ہوتا ہے۔

**مثال** :اگر آپ گرافک ڈیزائنر (Graphic Designer)ہیں تو پروفائل میں اپنا پیشہ، مہارت اور نمونہ کام (Portfolio)کا لنک شامل کرنا نئے گاہک حاصل کرنے میں مدد دے سکتا ہے۔

## پروفائل تصویر اور کور فوٹو لگانا

پروفائل تصویر (Profile Picture)وہ تصویر ہوتی ہے جس سے دوسرے صارفین آپ کو پہچانتے ہیں۔اس لیے ہمیشہ صاف، واضح اور معیاری تصویر استعمال کرنی چاہیے۔اگر اکاؤنٹ ذاتی نوعیت کا ہو تو اپنی اصل تصویر استعمال کریں، جبکہ کاروباری اکاؤنٹ یا برانڈ کے لیے لوگو (Logo)زیادہ مناسب ہوتا ہے۔

کور فوٹو (Cover Photo)پروفائل کے اوپری حصے میں نمایاں ہوتی ہے اور آپ کی شخصیت یا کاروبار کی نمائندگی کرتی ہے۔ایک خوبصورت اور معیاری کور فوٹو پروفائل کو زیادہ پرکشش بناتی ہے۔

**مثال** :اگر آپ کتابیں فروخت کرتے ہیں تو کور فوٹو میں اپنی نمایاں کتابوں کی تصاویر، رابطہ نمبر اور کاروباری نام شامل کیا جا سکتا ہے۔

## ذاتی معلومات اور تعارف شامل کرنا

فیس بک (Facebook)صارف کو اپنی بنیادی معلومات درج کرنے کی سہولت دیتا ہے، جن میں تعارف(Bio)، تعلیمی قابلیت، پیشہ، شہر، ویب سائٹ (Website)اور رابطے کی معلومات شامل 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

مختصر مگر جامع تعارف دوسرے صارفین کو آپ کے بارے میں فوری معلومات فراہم کرتا ہے۔ اگر پروفائل کاروباری مقصد کے لیے استعمال ہو رہا ہو تو تعارف میں اپنی خدمات، مہارت اور رابطے کی معلومات ضرور شامل کریں۔

**مثال" :** میں ایک ڈیجیٹل مارکیٹر (Digital Marketer) ہوں اور سوشل میڈیا مارکیٹنگ (Social Media Marketing)، فیس بک اشتہارات (Facebook Ads) اور برانڈنگ کی خدمات فراہم کرتا ہوں۔"

## رازداری (پرائیویسی) کی ترتیبات

رازداری (Privacy) کی ترتیبات کے ذریعے صارف یہ طے کرتا ہے کہ اس کی معلومات، تصاویر اور پوسٹس کون دیکھ سکتا ہے۔ فیس بک میں **عوامی** (Public)، **دوست** (Friends)، **صرف میں** (Only Me) اور **مخصوص دوست** (Specific Friends) جیسے مختلف اختیارات موجود ہیں۔

حساس معلومات کو محدود افراد تک رکھنا بہتر ہوتا ہے تاکہ ذاتی معلومات کا غلط استعمال نہ ہو۔ اسی طرح فرینڈ ریکویسٹ، فالوورز اور رابطے کی معلومات کے لیے بھی مناسب رازداری کی ترتیبات منتخب کی جانی چاہئیں۔

**مثال :** اگر آپ نہیں چاہتے کہ ہر شخص آپ کا موبائل نمبر دیکھے تو اس کی رازداری **صرف میں** (Only Me) پر مقرر کر دیں۔

## حفاظتی ترتیبات

اکاؤنٹ کی حفاظت کے لیے فیس بک متعدد حفاظتی سہولیات فراہم کرتا ہے، جن میں دو مرحلہ تصدیق (Two-Factor Authentication)، لاگ اِن الرٹس (Login Alerts)، لاگ اِن سرگرمی (Login Activity) اور قابلِ اعتماد آلات (Trusted Devices) شامل ہیں۔

دو مرحلہ تصدیق فعال کرنے سے پاس ورڈ کے ساتھ ایک اضافی تصدیقی کوڈ بھی درکار ہوتا ہے، جس سے اکاؤنٹ زیادہ محفوظ ہو جاتا ہے۔ اسی طرح وقتاً فوقتاً لاگ اِن سرگرمی کا جائزہ لیتے رہنا چاہیے تاکہ کسی مشکوک ڈیوائس (Device) کی نشاندہی ہو سکے۔

**مثال :** اگر آپ کو اطلاع ملے کہ آپ کے اکاؤنٹ میں کسی دوسرے شہر یا ملک سے لاگ اِن کی کوشش ہوئی ہے تو فوراً پاس ورڈ تبدیل کریں اور تمام نامعلوم ڈیوائسز سے لاگ آؤٹ (Log Out) کر دیں۔

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

## دوست، فالوورز اور میسنجر کا استعمال

فیس بک میں دوست (Friends) وہ افراد ہوتے ہیں جو ایک دوسرے کی فرینڈ ریکویسٹ (Friend Request) قبول کرنے کے بعد آپس میں منسلک ہو جاتے ہیں۔ دوست ایک دوسرے کی پوسٹس دیکھ سکتے ہیں، تبصرے کر سکتے ہیں اور پیغامات بھیج سکتے ہیں۔

فالوورز (Followers) وہ افراد ہوتے ہیں جو آپ کی عوامی پوسٹس دیکھ سکتے ہیں، چاہے وہ آپ کی فرینڈ لسٹ میں شامل نہ ہوں۔ اگر آپ کا **پیشہ ورانہ موڈ** (Professional Mode) فعال ہو تو فالوورز کی تعداد میں اضافہ آپ کی رسائی بڑھانے میں مدد دیتا ہے۔

میسنجر (Messenger) فیس بک کی پیغام رسانی کی سروس ہے، جس کے ذریعے تحریری پیغامات، تصاویر، ویڈیوز، صوتی پیغامات (Voice Messages)، دستاویزات اور آڈیو یا ویڈیو کالز (Audio & Video Calls) کی جا سکتی ہیں۔

**مثال** : اگر کوئی گاہک آپ کی پوسٹ دیکھ کر کسی پروڈکٹ کی قیمت پوچھنا چاہے تو وہ میسنجر کے ذریعے براہِ راست رابطہ کر سکتا ہے، اور آپ فوری جواب دے کر آرڈر حاصل کر سکتے ہیں۔

## پیشہ ورانہ موڈ (پروفیشنل موڈ) کا تعارف

پیشہ ورانہ موڈ (Professional Mode) فیس بک کا ایک جدید فیچر ہے، جو ذاتی پروفائل کو زیادہ پیشہ ورانہ انداز میں استعمال کرنے کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ اس کے ذریعے صارف اپنی عوامی رسائی بڑھا سکتا ہے، زیادہ فالوورز حاصل کر سکتا ہے اور اپنی کارکردگی کی تفصیلی رپورٹ (Insights) بھی دیکھ سکتا ہے۔

یہ فیچر خاص طور پر **کانٹینٹ کریئیٹرز** (Content Creators)، فری لانسرز (Freelancers)، اساتذہ، کاروباری افراد اور ڈیجیٹل مارکیٹرز کے لیے مفید ہے۔ اس کے ذریعے صارف اپنی مہارت، خدمات اور برانڈ کو زیادہ مؤثر انداز میں پیش کر سکتا ہے، جبکہ مقررہ شرائط پوری ہونے پر بعض ممالک میں مختلف مونیٹائزیشن (Monetization) سہولیات سے بھی فائدہ اٹھایا جا 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

**مثال :** اگر ایک فری لانسر روزانہ ویب ڈیزائن **(Web Design)** سے متعلق ویڈیوز اور معلوماتی پوسٹس شائع کرتا ہے تو **پیشہ ورانہ موڈ (Professional Mode)** فعال کرنے سے اس کی پوسٹس زیادہ لوگوں تک پہنچ سکتی ہیں، فالوورز میں اضافہ ہو سکتا ہے اور مستقبل میں مونیٹائزیشن کے مواقع بھی حاصل ہو سکتے 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

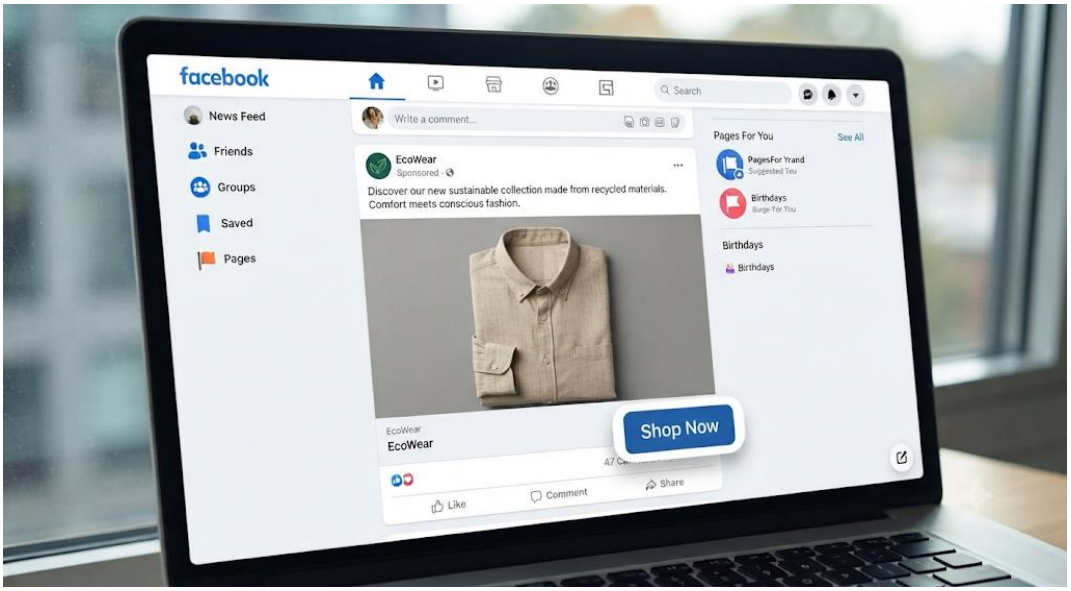
# باب 3: فیس بک کا مؤثر استعمال اور معیاری مواد کی تیاری

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

## مؤثر پوسٹ لکھنے کا طریقہ

فیس بک (Facebook) پر کامیابی کا انحصار صرف پوسٹ شائع کرنے پر نہیں بلکہ ایسی پوسٹ تیار کرنے پر ہے جو صارفین کی توجہ حاصل کرے، انہیں مکمل پوسٹ پڑھنے پر آمادہ کرے اور آخر میں کسی نہ کسی قسم کے ردِ عمل (Engagement) پر ابھارے۔ ایک مؤثر پوسٹ مختصر، واضح، معلوماتی اور مقصد کے مطابق ہونی چاہیے۔

پوسٹ کا آغاز ہمیشہ ایسے جملے سے کریں جو قاری کی دلچسپی پیدا کرے۔ اس کے بعد اصل موضوع کو آسان اور عام فہم انداز میں بیان کریں۔ اگر پوسٹ تعلیمی ہو تو مستند معلومات اور مثالیں شامل کریں، جبکہ کاروباری پوسٹ میں مصنوعات یا خدمات کے فوائد کو نمایاں کریں۔ آخر میں صارف کو کوئی واضح ہدایت یا دعوتِ عمل (Call to Action - CTA) ضرور دیں، جیسے رابطہ کرنے، تبصرہ کرنے یا آرڈر دینے کی درخواست۔




اس تصویر میں یہ Shop Now کا جو آپشن نظر آرہا ہے یہ CTA(Call To Action Botton ) ہے

پوسٹ میں غیر ضروری الفاظ، مشکل زبان اور بے ترتیب معلومات سے گریز کرنا چاہیے۔ مختصر پیراگراف، مناسب ایموجیز (Emojis) اور معیاری تصاویر پوسٹ کو مزید مؤثر بناتے ہیں۔

**مثال:** اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Digital Marketing) کا کورس فروخت کر رہے ہیں تو صرف یہ لکھنے کے بجائے کہ "ہمارا کورس دستیاب ہے"، اس انداز میں پوسٹ لکھیں:

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

"کیا آپ گھر بیٹھے آن لائن آمدنی حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ ہمارا مکمل ڈیجیٹل مارکیٹنگ کورس اب خصوصی رعایت کے ساتھ دستیاب ہے۔ آج ہی داخلہ حاصل کریں اور عملی تربیت کے ذریعے اپنی مہارت کو پیشہ ورانہ سطح تک لے جائیں۔ مزید معلومات کے لیے ہمیں میسج (Message) کریں۔"

## تصاویر اور ویڈیوز شائع کرنا

تصاویر (Images) اور ویڈیوز (Videos) فیس بک پر سب سے زیادہ دیکھی اور شیئر کی جانے والی اقسام میں شامل ہیں۔ معیاری تصویر یا ویڈیو چند لمحوں میں صارف کی توجہ حاصل کر سکتی ہے، جبکہ کم معیار کا مواد اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔

تصاویر ہمیشہ واضح، روشن اور اعلیٰ معیار کی ہونی چاہئیں۔ ویڈیوز میں صاف آواز، مناسب روشنی اور غیر ضروری شور سے اجتناب ضروری ہے۔ ہر تصویر یا ویڈیو کے ساتھ مختصر وضاحت (Caption) ضرور شامل کریں تاکہ دیکھنے والا اس کا مقصد آسانی سے سمجھ سکے۔

کاروباری صفحات پر ایک ہی پروڈکٹ کی مختلف زاویوں سے لی گئی تصاویر، استعمال کا طریقہ اور گاہکوں کے تاثرات شامل کرنا اعتماد میں اضافہ کرتا ہے۔

**مثال**: اگر آپ شہد فروخت کرتے ہیں تو صرف شہد کی بوتل کی تصویر لگانے کے بجائے اس کے ساتھ شہد کے فوائد، قیمت، وزن اور آرڈر کرنے کا طریقہ بھی لکھیں، جبکہ ایک مختصر ویڈیو میں شہد کی پیکنگ اور معیار بھی دکھائیں۔

## کہانیاں (اسٹوریز) بنانا

کہانیاں (Stories) فیس بک کا ایک ایسا فیچر ہے جس کے ذریعے تصاویر، ویڈیوز یا مختصر معلومات چوبیس گھنٹے کے لیے شائع کی جا سکتی ہیں۔ اسٹوریز فوری معلومات پہنچانے، نئی مصنوعات متعارف کرانے اور صارفین کے ساتھ روزانہ رابطہ برقرار رکھنے کا بہترین ذریعہ ہیں۔

اسٹوریز میں مختصر پیغام، واضح تصویر اور پرکشش ڈیزائن استعمال کرنا چاہیے۔ اگر کاروباری مقصد ہو تو رعایتی آفرز، نئی مصنوعات، روزانہ کی سرگرمیاں اور پردۂ منظر (Behind the Scenes) کی جھلکیاں اسٹوریز میں شامل کی جا سکتی ہیں۔

**مثال**: اگر آج آپ نے نئی گھڑیوں کا اسٹاک حاصل کیا ہے تو اسٹوری میں صرف یہ نہ لکھیں کہ "نئی گھڑیاں آ گئی ہیں"، بلکہ گھڑی کی تصویر کے ساتھ لکھیں: "نیا اسٹاک دستیاب، محدود تعداد، آج آرڈر کریں اور خصوصی رعایت 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

## مختصر ویڈیوز (ریلز) تیار کرنا

مختصر ویڈیوز (Reels) فیس بک پر تیزی سے مقبول ہونے والا فیچر ہے، جس کے ذریعے کم وقت میں زیادہ سے زیادہ صارفین تک رسائی حاصل کی جاسکتی ہے۔ فیس بک کا الگورتھم (Algorithm) دلچسپ اور معیاری ریلز کو زیادہ لوگوں تک پہنچاتا ہے، جس سے نئے فالوورز حاصل کرنے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

ریل تیار کرتے وقت ابتدا کے چند سیکنڈ انتہائی اہم ہوتے ہیں، کیونکہ اسی دوران صارف فیصلہ کرتا ہے کہ ویڈیو دیکھنی ہے یا نہیں۔ ویڈیو مختصر، واضح، معلوماتی اور دلچسپ ہونی چاہیے۔ مناسب موسیقی، معیاری تدوین (Editing) اور واضح آواز ریل کی کامیابی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

**مثال :** اگر آپ کپڑوں کا کاروبار کرتے ہیں تو صرف کپڑے کی تصویر دکھانے کے بجائے 20 سے 30 سیکنڈ کی ریل بنائیں، جس میں کپڑے کا ڈیزائن، کپڑے کا معیار، سلائی اور پہننے کے بعد کی شکل دکھائی جائے۔

## براہِ راست نشریات (لائیو) کرنا

براہِ راست نشریات (Live Video) صارفین سے حقیقی وقت میں رابطہ قائم کرنے کا مؤثر ذریعہ ہیں۔ لائیو ویڈیو کے دوران ناظرین سوالات پوچھ سکتے ہیں، تبصرے کر سکتے ہیں اور فوری رائے دے سکتے ہیں، جس سے اعتماد اور تعلق مضبوط ہوتا ہے۔

لائیو شروع کرنے سے پہلے موضوع کی تیاری، مناسب روشنی، صاف آواز اور تیز رفتار انٹرنیٹ کا انتظام کرنا ضروری ہے۔ لائیو کے دوران ناظرین کے سوالات کے جوابات دینا اور ان کے نام لے کر بات کرنا بھی تعامل میں اضافہ کرتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ آن لائن کمپیوٹر کورس پڑھاتے ہیں تو ہفتے میں ایک دن لائیو آکر طلبہ کے سوالات کے جواب دیں اور اگلے لیکچر کے بارے میں معلومات فراہم کریں۔

## مؤثر عنوانات اور وضاحت (کیپشن) لکھنا

عنوان (Title) کسی بھی پوسٹ کا سب سے اہم حصہ ہوتا ہے، کیونکہ یہی صارف کو پوسٹ پڑھنے پر آمادہ کرتا ہے۔ عنوان مختصر، دلچسپ اور موضوع کے مطابق ہونا چاہیے۔

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

وضاحت (Caption) میں غیر ضروری تفصیلات سے گریز کرتے ہوئے اصل معلومات فراہم کریں۔ اگر مقصد فروخت ہو تو مصنوعات کے فوائد، قیمت، رابطہ نمبر اور دعوتِ عمل (Call to Action - CTA) ضرور شامل کریں۔

**مثال :** کمزور عنوان: "نیا کورس"

بہتر عنوان: "گھر بیٹھے ڈیجیٹل مارکیٹنگ سیکھیں اور آن لائن آمدنی حاصل کریں"

## ہیش ٹیگز کا درست استعمال

ہیش ٹیگز (Hashtags) پوسٹ کو متعلقہ موضوعات کے ساتھ منسلک کرنے کا ذریعہ ہیں۔ مناسب ہیش ٹیگز استعمال کرنے سے پوسٹ زیادہ صارفین تک پہنچ سکتی ہے۔

صرف وہی ہیش ٹیگز استعمال کریں جو پوسٹ کے موضوع سے متعلق ہوں۔ بہت زیادہ یا غیر متعلقہ ہیش ٹیگز استعمال کرنے سے پوسٹ کا معیار متاثر ہو سکتا ہے۔

**مثال :** اگر پوسٹ فیس بک مارکیٹنگ کے بارے میں ہے تو درج ذیل ہیش ٹیگز استعمال کیے جا سکتے ہیں:

#FacebookMarketing #DigitalMarketing #SocialMedia #OnlineBusiness #UrduCourse

## مواد کی منصوبہ بندی

کامیاب فیس بک پیج یا پروفائل کے لیے مسلسل معیاری مواد شائع کرنا ضروری ہے۔ اس مقصد کے لیے مواد کا شیڈول (Content Calendar) تیار کیا جاتا ہے، جس میں پہلے سے یہ طے کیا جاتا ہے کہ کس دن کون سا مواد شائع کیا جائے گا۔

منصوبہ بندی سے وقت کی بچت ہوتی ہے، مواد میں تسلسل برقرار رہتا ہے اور مختلف موضوعات کو متوازن انداز میں پیش کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ تعلیمی، معلوماتی، تفریحی اور کاروباری مواد کو مناسب تناسب سے شائع کرنا بہتر نتائج دیتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ ہفتے میں سات پوسٹس شائع کرتے ہیں تو پیر کو معلوماتی پوسٹ، منگل کو ریل، بدھ کو گاہک کی رائے، جمعرات کو تعلیمی ویڈیو، جمعہ کو رعایتی آفر، ہفتہ کو اسٹوری اور اتوار کو لائیو سیشن رکھا جا 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

## صارفین کی دلچسپی اور تعامل بڑھانے کے طریقے

فیس بک (Facebook) پر کامیابی صرف زیادہ پوسٹس کرنے سے حاصل نہیں ہوتی بلکہ صارفین کے ساتھ مسلسل اور مثبت تعامل (Engagement) قائم رکھنے سے حاصل ہوتی ہے۔ تبصروں کا بروقت جواب دینا، سوالات پوچھنا، رائے لینا، معلوماتی مواد فراہم کرنا اور صارفین کے مسائل حل کرنا اعتماد پیدا کرتا ہے۔

مستقل مزاجی کے ساتھ معیاری مواد شائع کرنا، بروقت پیغامات کا جواب دینا، مقابلے (Contests) منعقد کرنا، انعامات دینا اور گاہکوں کے تجربات شیئر کرنا بھی تعامل میں اضافہ کرتا ہے۔ جب صارفین خود کو اہم محسوس کرتے ہیں تو وہ نہ صرف آپ کے مواد کو پسند کرتے ہیں بلکہ دوسروں تک بھی پہنچاتے ہیں۔

**مثال :** اگر آپ نے نئی پروڈکٹ متعارف کرائی ہے تو صرف تصویر شائع کرنے کے بجائے صارفین سے سوال کریں: "آپ کو اس پروڈکٹ کا کون سا رنگ زیادہ پسند آیا؟ اپنی رائے تبصرے (Comment) میں ضرور دیں۔" اس طرح صارفین زیادہ تعداد میں تبصرے کریں گے، جس سے پوسٹ کی رسائی (Reach) بھی بڑھ جائے گی۔

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

# باب4: فیس بک گروپس اور میٹا بزنس سویٹ

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 ڈیش بورڈ کا استعمال

پیشہ ورانہ ڈیش بورڈ (Professional Dashboard) فیس بک پیج کی کارکردگی کا مرکزی کنٹرول پینل ہے۔ اس کے ذریعے پیج کی رسائی (Reach)، تعامل (Engagement)، نئے فالوورز (Followers)، ویڈیوز کی کارکردگی اور دیگر اہم معلومات دیکھی جاسکتی ہیں۔

یہ ڈیش بورڈ پیج ایڈمن (Page Admin) کو یہ سمجھنے میں مدد دیتا ہے کہ کون سی پوسٹ زیادہ کامیاب رہی، کس وقت صارفین زیادہ متحرک تھے اور کس قسم کا مواد زیادہ پسند کیا جارہا ہے۔

ان اعداد و شمار کی بنیاد پر آئندہ مواد اور مارکیٹنگ کی بہتر منصوبہ بندی کی جاسکتی ہے۔

**مثال :** اگر ڈیش بورڈ سے معلوم ہو کہ شام سات سے نو بجے کے درمیان پوسٹس زیادہ دیکھی جاتی ہیں تو آئندہ اسی وقت مواد شائع کرنا زیادہ مؤثر ہو گا۔

## فیس بک گروپ بنانا

فیس بک گروپ (Facebook Group) ایسے افراد کی آن لائن کمیونٹی ہے جو کسی مشترکہ موضوع، دلچسپی، کاروبار یا مقصد کے تحت ایک دوسرے سے منسلک ہوتے ہیں۔ گروپ معلومات کے تبادلے، سوال و جواب، تربیت اور کمیونٹی کی تشکیل کے لیے بہترین ذریعہ ہے۔

گروپ بنانے کے لیے **گروپس** (Groups) کے آپشن میں جا کر **نیا گروپ بنائیں** (Create New Group) پر کلک کریں، گروپ کا نام منتخب کریں، رازداری (Privacy) کی قسم منتخب کریں اور ابتدائی اراکین کو شامل کریں۔

گروپ عوامی (Public) یا نجی (Private) دونوں اقسام کا ہو سکتا ہے، جس کا انتخاب گروپ کے مقصد کے مطابق کیا جاتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ فری لانسنگ (Freelancing) سکھاتے ہیں تو "اردو فری لانسر کمیونٹی (Urdu Freelancer Community)" کے نام سے گروپ بنا کر طلبہ کو ایک جگہ جمع کر سکتے 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

## گروپ کی انتظامیہ اور نظم ونسق

کسی بھی گروپ کی کامیابی اس کے مؤثر نظم ونسق پر منحصر ہوتی ہے۔ گروپ کے لیے واضح اصول (Group Rules) مقرر کیے جائیں اور تمام اراکین کو ان پر عمل کرنے کی ہدایت دی جائے۔

گروپ میں غیر متعلقہ پوسٹس، اشتہارات، جھوٹی معلومات اور نامناسب زبان کی حوصلہ شکنی کی جائے۔ ضرورت کے مطابق منتظمین (Admins) اور نگران (Moderators) مقرر کیے جائیں تاکہ گروپ کی سرگرمیوں پر مؤثر نگرانی رکھی جاسکے۔

اراکین کے سوالات کے بروقت جواب دینا، معلوماتی پوسٹس شائع کرنا اور مثبت ماحول برقرار رکھنا ایک کامیاب گروپ کی اہم خصوصیات ہیں۔

**مثال :** اگر گروپ صرف ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Digital Marketing) کے لیے بنایا گیا ہے تو غیر متعلقہ سیاسی یا تفریحی پوسٹس کو حذف کر دینا چاہیے تاکہ گروپ کا معیار برقرار رہے۔

## میٹا بزنس سویٹ کا تعارف

میٹا بزنس سویٹ (Meta Business Suite) میٹا (Meta) کی جانب سے فراہم کیا جانے والا ایک جامع پلیٹ فارم ہے، جس کے ذریعے فیس بک پیجز (Facebook Pages) اور انسٹا گرام (Instagram) اکاؤنٹس کو ایک ہی جگہ سے منظم کیا جاسکتا ہے۔

اس پلیٹ فارم کی مدد سے پوسٹس شائع کرنا، پہلے سے شیڈول (Schedule) کرنا، پیغامات کا جواب دینا، تبصروں کا انتظام کرنا، اشتہارات کی نگرانی کرنا اور کارکردگی کی رپورٹس دیکھنا آسان ہو جاتا ہے۔

یہ ٹول خاص طور پر ان کاروباری افراد کے لیے مفید ہے جو روزانہ متعدد پوسٹس شائع کرتے ہیں اور مختلف سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کو ایک ساتھ منظم کرنا چاہتے ہیں۔

**مثال :** اگر آپ روزانہ فیس بک اور انسٹا گرام دونوں پر ایک ہی وقت میں نئی پروڈکٹ کی پوسٹ شائع کرنا چاہتے ہیں تو میٹا بزنس سویٹ کے ذریعے ایک ہی مرتبہ پوسٹ تیار کر کے دونوں پلیٹ فارمز پر بیک وقت شائع کی جاسکتی 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

## فیس بک، واٹس ایپ اور انسٹا گرام کو آپس میں منسلک کرنا

میٹا (Meta) اپنے مختلف پلیٹ فارمز کو ایک دوسرے کے ساتھ منسلک کرنے کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ فیس بک (Facebook)، واٹس ایپ (WhatsApp) اور انسٹا گرام (Instagram) کو آپس میں جوڑنے سے کاروباری سرگرمیوں کو زیادہ مؤثر انداز میں منظم کیا جا سکتا ہے۔

ان پلیٹ فارمز کو منسلک کرنے کے بعد صارف ایک ہی جگہ سے پیغامات کا جواب دے سکتا ہے، مشترکہ پوسٹس شائع کر سکتا ہے، اشتہارات چلا سکتا ہے اور گاہکوں سے بہتر انداز میں رابطہ رکھ سکتا ہے۔ اس کے علاوہ واٹس ایپ بٹن (WhatsApp Button) کو فیس بک پیج پر شامل کیا جا سکتا ہے، تاکہ صارفین براہِ راست واٹس ایپ پر رابطہ کر سکیں۔

**مثال:** اگر آپ آن لائن موبائل فون فروخت کرتے ہیں تو فیس بک پر اشتہار دیکھنے والا صارف صرف **واٹس ایپ** (WhatsApp) کے بٹن پر کلک کر کے براہِ راست آپ سے رابطہ کر سکتا ہے، جبکہ یہی پوسٹ بیک وقت انسٹا گرام پر بھی شائع 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

# باب 5: فیس بک مارکیٹ پلیس اور آن لائن فروخت

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

## فیس بک مارکیٹ پلیس کا تعارف

فیس بک مارکیٹ پلیس (Facebook Marketplace) فیس بک کا ایک ایسا پلیٹ فارم ہے جہاں صارفین نئی اور استعمال شدہ مصنوعات کی خرید و فروخت کر سکتے ہیں۔ یہ سہولت افراد اور کاروباری اداروں کو بغیر علیحدہ ویب سائٹ بنائے اپنی مصنوعات لاکھوں صارفین کے سامنے پیش کرنے کا موقع فراہم کرتی ہے۔

مارکیٹ پلیس کا استعمال نہایت آسان ہے۔ صارف اپنی مصنوعات کی تصاویر، عنوان، قیمت، تفصیل اور مقام درج کر کے انہیں فروخت کے لیے شائع کر سکتا ہے۔ دلچسپی رکھنے والے خریدار میسنجر (Messenger) کے ذریعے براہِ راست فروخت کنندہ سے رابطہ کرتے ہیں اور خریداری کی تفصیلات طے کرتے ہیں۔

مارکیٹ پلیس خاص طور پر چھوٹے کاروبار، گھریلو صنعتوں، فری لانسرز اور نئے کاروباری افراد کے لیے انتہائی مفید ثابت ہوتا ہے، کیونکہ یہاں مصنوعات کی تشہیر پر ابتدائی طور پر کوئی اضافی خرچ نہیں آتا۔

**مثال:** اگر آپ نمازی ٹوپیاں، کپڑے، کتابیں یا الیکٹرانک سامان فروخت کرتے ہیں تو انہیں فیس بک مارکیٹ پلیس پر شائع کر کے اپنے شہر یا ملک کے ہزاروں ممکنہ خریداروں تک پہنچ سکتے ہیں۔

## مصنوعات کی فہرست (لسٹنگ) تیار کرنا

کسی بھی پروڈکٹ کی فہرست (Product Listing) اس کی کامیاب فروخت کی بنیاد ہوتی ہے۔ لسٹنگ تیار کرتے وقت درست زمرہ (Category)، واضح عنوان، معیاری تصاویر، مکمل تفصیل، مناسب قیمت اور درست مقام (Location) درج کرنا ضروری ہے۔

مصنوعات کی معلومات حقیقت پر مبنی ہونی چاہئیں۔ اگر کسی پروڈکٹ میں کوئی کمی یا نقص موجود ہو تو اسے بھی واضح طور پر بیان کرنا چاہیے تاکہ بعد میں خریدار کو شکایت کا موقع نہ ملے۔

لسٹنگ میں تمام ضروری معلومات شامل ہونے سے خریدار کے سوالات کم ہوتے ہیں اور خریداری کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

**مثال:** اگر آپ موبائل فون فروخت کر رہے ہیں تو صرف "سام سنگ موبائل" لکھنے کے بجائے ماڈل، میموری، رنگ، حالت، وارنٹی اور تمام اہم خصوصیات بھی درج 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

## مؤثر تصاویر، عنوان اور تفصیل لکھنا

مارکیٹ پلیس میں سب سے پہلے خریدار کی نظر تصویر اور عنوان پر جاتی ہے، اس لیے ان دونوں پر خصوصی توجہ دینی چاہیے۔ تصاویر ہمیشہ صاف، روشن اور مختلف زاویوں سے لی گئی ہونی چاہئیں۔ پس منظر سادہ ہو تاکہ پوری توجہ پروڈکٹ پر رہے۔

عنوان (Title) مختصر مگر جامع ہونا چاہیے، جبکہ تفصیل (Description) میں مصنوعات کی تمام اہم معلومات، خصوصیات، فوائد، سائز، رنگ، معیار اور دستیابی واضح انداز میں بیان کی جائیں۔

غلط یا مبالغہ آمیز معلومات دینے سے گریز کرنا چاہیے، کیونکہ اس سے خریدار کا اعتماد متاثر ہوتا ہے۔

**مثال :** کمزور عنوان:

"بہترین جوتا"

بہتر عنوان:

"مردانہ چمڑے کے رسمی جوتے (Men's Leather Formal Shoes)، سائز 42، نیا"

**مثال :** اگر آپ شہد فروخت کر رہے ہیں تو صرف "خالص شہد" لکھنے کے بجائے یہ لکھیں:

"خالص قدرتی شہد (Pure Natural Honey)، وزن ایک کلو گرام، بغیر کسی ملاوٹ کے، محفوظ پیکنگ، پورے پاکستان میں ڈیلیوری دستیاب۔"

## مناسب قیمت مقرر کرنا

کسی بھی پروڈکٹ کی قیمت (Price) فروخت میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ قیمت مقرر کرتے وقت مصنوعات کے معیار، لاگت، مارکیٹ ریٹ، مقابلے کی صورتحال اور منافع کو مدنظر رکھنا چاہیے۔

بہت زیادہ قیمت رکھنے سے خریدار دلچسپی نہیں لیتے، جبکہ بہت کم قیمت رکھنے سے منافع متاثر ہوتا ہے۔ اس لیے ایسی قیمت مقرر کریں جو خریدار کے لیے مناسب اور فروخت کنندہ کے لیے فائدہ مند ہو۔

وقتاً فوقتاً مارکیٹ کا جائزہ لیتے رہنا چاہیے تاکہ قیمت کو موجودہ صورتحال کے مطابق تبدیل 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

**مثال :** اگر مارکیٹ میں ایک جیسی نمازی ٹوپی 400 (Prayer Cap) روپے میں فروخت ہو رہی ہے تو بغیر کسی اضافی خصوصیت کے اسے 700 روپے میں فروخت کرنا مشکل ہوگا، جبکہ 390 یا 399 روپے کی قیمت زیادہ مناسب ثابت ہو سکتی ہے۔

## خریدار سے رابطے کے اصول

کامیاب آن لائن فروخت کے لیے خریدار کے ساتھ خوش اخلاقی، دیانت داری اور بروقت رابطہ انتہائی ضروری ہے۔ خریدار کے سوالات کا جلد جواب دینا چاہیے اور ہر معلومات واضح انداز میں فراہم کرنی چاہیے۔

رابطے کے دوران شائستہ زبان استعمال کریں، غیر ضروری بحث سے گریز کریں اور مصنوعات کے بارے میں درست معلومات فراہم کریں۔ اگر کوئی پروڈکٹ دستیاب نہ ہو تو خریدار کو فوراً آگاہ کریں۔

گاہک کے ساتھ اچھا برتاؤ نہ صرف موجودہ فروخت میں مدد دیتا ہے بلکہ مستقبل میں دوبارہ خریداری کے امکانات بھی بڑھاتا ہے۔

**مثال :** اگر خریدار پوچھے کہ "کیا یہ پروڈکٹ آج بھی دستیاب ہے؟" تو صرف "ہاں" لکھنے کے بجائے جواب دیں:
"جی بالکل، یہ پروڈکٹ دستیاب ہے۔ اگر آپ آرڈر کرنا چاہتے ہیں تو براہِ کرم اپنا نام، مکمل پتہ اور موبائل نمبر بھیج دیں تاکہ آرڈر درج کیا جا سکے۔"

## محفوظ خرید و فروخت

آن لائن خرید و فروخت کے دوران احتیاط کرنا ضروری ہے تاکہ مالی یا دیگر نقصانات سے بچا جا سکے۔ ہمیشہ حقیقی معلومات فراہم کریں اور صرف معتبر خریداروں یا فروخت کنندگان سے لین دین کریں۔

ذاتی معلومات غیر ضروری طور پر کسی کے ساتھ شیئر نہ کریں۔ اگر ممکن ہو تو ادائیگی کے محفوظ ذرائع استعمال کریں اور قیمتی مصنوعات کی فروخت کے لیے محفوظ مقام پر ملاقات کریں۔

مشکوک لنکس (Links)، جعلی ادائیگی کی رسیدوں اور غیر معمولی پیشکشوں سے محتاط رہیں، کیونکہ دھوکہ دہی کرنے والے افراد اکثر ایسے طریقے استعمال 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

**مثال :** اگر کوئی شخص یہ کہے کہ "میں نے رقم بھیج دی ہے، پہلے پروڈکٹ بھیج دیں"، لیکن ادائیگی آپ کے اکاؤنٹ میں موصول نہ ہوئی ہو، تو صرف رسید کی تصویر پر اعتماد نہ کریں بلکہ پہلے ادائیگی کی تصدیق کریں۔

## فروخت بڑھانے کی عملی حکمتِ عملی

مارکیٹ پلیس میں مسلسل کامیابی حاصل کرنے کے لیے صرف پروڈکٹ شائع کرنا کافی نہیں بلکہ ایک مؤثر حکمتِ عملی (Strategy) بھی ضروری ہے۔ معیاری تصاویر، مناسب قیمت، بروقت جواب، اچھی کسٹمر سروس (Customer Service) اور مستقل نئی لسٹنگز فروخت میں اضافہ کرتی ہیں۔

مصنوعات کو باقاعدگی سے اپ ڈیٹ کریں، موسمی آفرز (Seasonal Offers) دیں، رعایتی پیکجز متعارف کرائیں اور گاہکوں کے مثبت تاثرات (Customer Reviews) کو اپنی لسٹنگ یا پیج پر نمایاں کریں۔ اگر ضرورت ہو تو فیس بک اشتہارات (Facebook Ads) کے ذریعے اپنی مصنوعات مزید لوگوں تک پہنچائیں۔

خریداروں کا اعتماد حاصل کرنا طویل مدتی کامیابی کی بنیاد ہے، اس لیے ہمیشہ معیاری مصنوعات، درست معلومات اور بہترین خدمات فراہم کریں۔

**مثال :** اگر آپ تین مختلف اقسام کی نمازی ٹوپیاں فروخت کرتے ہیں تو الگ الگ لسٹنگ بنانے کے ساتھ ایک خصوصی آفر بھی دے سکتے ہیں، جیسے:

"دو نمازی ٹوپیاں خریدیں اور ایک مفت حاصل کریں۔ پورے پاکستان میں کیش آن ڈیلیوری - (Cash on Delivery COD) کی سہولت دستیاب ہے۔"

**مثال :** اگر آپ ہر خریدار سے درخواست کریں کہ پروڈکٹ وصول ہونے کے بعد اپنی رائے (Review) ضرور دیں، تو مثبت ریویوز نئے خریداروں کا اعتماد بڑھائیں گے اور مستقبل میں فروخت میں نمایاں اضافہ ہو گا۔

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

# باب6: فیس بک اشتہارات کی مکمل رہنمائی

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

## فیس بک اشتہارات کا تعارف

فیس بک اشتہارات (Facebook Ads) فیس بک (Facebook) اور میٹا (Meta) کا ایک جدید تشہیری نظام ہے، جس کے ذریعے کاروباری افراد، ادارے، برانڈز اور کانٹینٹ کریئیٹرز (Content Creators) اپنی مصنوعات، خدمات یا مواد کو مخصوص صارفین تک پہنچا سکتے ہیں۔ عام پوسٹس صرف محدود افراد تک پہنچتی ہیں، جبکہ اشتہارات کی مدد سے لاکھوں ممکنہ صارفین تک رسائی حاصل کی جاسکتی ہے۔

فیس بک اشتہارات کی سب سے بڑی خصوصیت یہ ہے کہ اشتہار صرف انہی افراد کو دکھایا جاسکتا ہے جو عمر، جنس، شہر، ملک، زبان، دلچسپیوں اور آن لائن رویے (Online Behavior) کے لحاظ سے آپ کے ممکنہ گاہک ہوں۔ اس سے اشتہاری بجٹ کا بہتر استعمال ہوتا ہے اور فروخت یا مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

فیس بک اشتہارات چھوٹے کاروبار سے لے کر بڑی بین الاقوامی کمپنیوں تک ہر سطح کے کاروبار کے لیے یکساں مفید ہیں۔

**مثال** : اگر آپ صرف لاہور میں خواتین کے ملبوسات فروخت کرتے ہیں تو اشتہار صرف لاہور میں رہنے والی 18 سے 45 سال کی خواتین کو دکھایا جاسکتا ہے، جس سے غیر ضروری اخراجات کم ہو جاتے ہیں۔

## اشتہارات کے انتظامی نظام (ایڈز مینیجر) کا تعارف

اشتہارات کے انتظامی نظام (Ads Manager) فیس بک کا وہ مرکزی پلیٹ فارم ہے جہاں تمام اشتہارات بنائے، شائع، منظم اور تجزیہ کیے جاتے ہیں۔ اسی نظام کے ذریعے اشتہاری مہمات (Campaigns) تیار کی جاتی ہیں، بجٹ مقرر کیا جاتا ہے، ہدفی صارفین منتخب کیے جاتے ہیں اور نتائج کا جائزہ لیا جاتا ہے۔

ایڈز مینیجر کے ذریعے ایک ہی وقت میں متعدد اشتہارات چلائے جاسکتے ہیں، مختلف اشتہارات کا باہمی موازنہ کیا جاسکتا ہے اور کمزور کارکردگی والے اشتہارات میں فوری تبدیلی بھی کی جاسکتی ہے۔

یہ نظام اشتہاری مہم کو تین بنیادی حصوں میں تقسیم کرتا ہے:

**اشتہاری مہم (Campaign)**، **اشتہاری مجموعہ (Ad Set)** اور **اشتہار (Ad)**۔ ہر مرحلے پر الگ الگ ترتیبات کی جاتی 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

**مثال :** اگر آپ ایک ہی پروڈکٹ کے لیے کراچی، لاہور اور اسلام آباد میں الگ الگ اشتہار چلانا چاہتے ہیں تو ایڈز مینیجر میں تین مختلف **اشتہاری مجموعے (Ad Sets)** بنا سکتے ہیں۔

## اشتہاری اکاؤنٹ بنانا

فیس بک اشتہارات چلانے کے لیے اشتہاری اکاؤنٹ **(Ad Account)** بنانا ضروری ہوتا ہے۔ یہ اکاؤنٹ عموماً **میٹا بزنس سویٹ (Meta Business Suite)** یا **بزنس مینیجر (Business Manager)** کے ذریعے بنایا جاتا ہے۔

اکاؤنٹ بناتے وقت ملک، وقت کا معیار **(Time Zone)** اور کرنسی **(Currency)** درست منتخب کرنی چاہیے، کیونکہ بعد میں ان میں تبدیلی کرنا مشکل یا بعض صورتوں میں ممکن نہیں ہوتا۔

ایک کاروبار کے لیے الگ اشتہاری اکاؤنٹ رکھنا بہتر ہوتا ہے تاکہ تمام اشتہارات، ادائیگیاں اور رپورٹس منظم انداز میں محفوظ رہیں۔

**مثال :** اگر آپ پاکستان میں کاروبار کرتے ہیں تو ملک **Pakistan**، کرنسی **Pakistani Rupee (PKR)** اور درست **Time Zone** منتخب کریں تاکہ اخراجات اور رپورٹس درست رہیں۔

## ادائیگی کا طریقہ شامل کرنا

اشتہارات چلانے کے لیے ادائیگی کا طریقہ **(Payment Method)** شامل کرنا ضروری ہے۔ فیس بک مختلف ممالک میں ڈیبٹ کارڈ **(Debit Card)**، کریڈٹ کارڈ **(Credit Card)** اور دیگر ادائیگی کے ذرائع قبول کرتا ہے۔

ادائیگی کا ذریعہ شامل کرتے وقت کارڈ کی معلومات درست درج کریں اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ کارڈ آن لائن ادائیگی **(Online Payment)** کے لیے فعال ہو۔ اشتہارات شروع کرنے سے پہلے بعض اوقات فیس بک ایک معمولی تصدیقی رقم بھی وصول کرتا ہے۔

کاروباری افراد کو چاہیے کہ وہ ہمیشہ اپنا ذاتی یا کمپنی کا مستند ادائیگی کا ذریعہ استعمال کریں۔

**مثال :** اگر آپ **Visa Debit Card** استعمال کر رہے ہیں تو کارڈ نمبر، میعاد ختم ہونے کی تاریخ **(Expiry Date)** اور حفاظتی کوڈ **(CVV)** درست درج کریں تاکہ ادائیگی کامیابی سے مکمل 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

## اشتہاری مہم کے مقاصد کا انتخاب

ہر اشتہار کسی نہ کسی مقصد کے لیے چلایا جاتا ہے، اس لیے اشتہاری مہم (Campaign) شروع کرتے وقت صحیح مقصد (Campaign Objective) کا انتخاب انتہائی اہم ہوتا ہے۔

فیس بک مختلف مقاصد فراہم کرتا ہے، جیسے **آگاہی** (Awareness)، **ٹریفک** (Traffic)، **تعامل** (Engagement)، **لیڈز** (Leads)، **ایپ پروموشن** (App Promotion) اور **فروخت** (Sales)۔

اگر مقصد صرف زیادہ لوگوں تک پہنچنا ہو تو آگاہی منتخب کی جاتی ہے، جبکہ اگر مقصد واٹس ایپ پر پیغامات حاصل کرنا یا مصنوعات فروخت کرنا ہو تو متعلقہ مقصد منتخب کرنا چاہیے۔

**مثال:** اگر آپ چاہتے ہیں کہ زیادہ سے زیادہ لوگ واٹس ایپ پر آپ سے رابطہ کریں تو **تعامل** (Engagement) یا **پیغامات** (Messages) کا مقصد منتخب کرنا زیادہ مناسب ہوگا۔

## ہدفی صارفین کا انتخاب

اشتہار کی کامیابی کا انحصار بڑی حد تک صحیح ہدفی صارفین (Target Audience) کے انتخاب پر ہوتا ہے۔ فیس بک صارفین کو عمر، جنس، مقام، زبان، دلچسپیوں، تعلیم، پیشے اور آن لائن سرگرمیوں کی بنیاد پر منتخب کرنے کی سہولت دیتا ہے۔

غیر متعلقہ افراد کو اشتہار دکھانے سے بجٹ ضائع ہوتا ہے، جبکہ درست صارفین کو منتخب کرنے سے فروخت اور نتائج میں نمایاں بہتری آتی ہے۔

ہدفی صارفین کا انتخاب ہمیشہ اپنی مصنوعات یا خدمات کی نوعیت کے مطابق کرنا چاہیے۔

**مثال:** اگر آپ فری لانسنگ (Freelancing) کا کورس فروخت کر رہے ہیں تو 18 سے 35 سال کی عمر کے ایسے افراد کو منتخب کیا جا سکتا ہے جن کی دلچسپی Freelancing، Digital Marketing، Online Business یا Artificial Intelligence میں 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

## بجٹ اور دورانیہ مقرر کرنا

اشتہاری بجٹ (Budget) وہ رقم ہوتی ہے جو آپ اشتہار پر خرچ کرنا چاہتے ہیں۔ فیس بک روزانہ بجٹ (Daily Budget) اور مجموعی بجٹ (Lifetime Budget) دونوں کی سہولت فراہم کرتا ہے۔

دورانیہ (Schedule) مقرر کرتے وقت یہ طے کیا جاتا ہے کہ اشتہار کب شروع ہوگا اور کب ختم ہوگا۔ ابتدا میں کم بجٹ سے اشتہار آزمانا بہتر رہتا ہے، اور اچھے نتائج ملنے پر بجٹ میں اضافہ کیا جا سکتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ روزانہ ایک ہزار روپے خرچ کرنا چاہتے ہیں تو Daily Budget میں 1000 روپے درج کریں اور اشتہار سات دن تک چلائیں۔ نتائج بہتر آنے پر بجٹ بڑھایا جا سکتا ہے۔

## اشتہار کا ڈیزائن اور مواد تیار کرنا

کسی بھی اشتہار کی کامیابی اس کے ڈیزائن (Design) اور مواد (Content) پر منحصر ہوتی ہے۔ اشتہار میں معیاری تصویر یا ویڈیو، واضح عنوان، مختصر وضاحت اور مؤثر دعوتِ عمل (Call to Action - CTA) شامل ہونی چاہیے۔

اشتہار کا پیغام سادہ، مختصر اور مسئلے کے حل پر مبنی ہونا چاہیے۔ تصویر یا ویڈیو دیکھنے والے کو چند سیکنڈ میں اشتہار کا مقصد سمجھ آ جانا چاہیے۔

**مثال :** اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کورس فروخت کر رہے ہیں تو اشتہار میں یہ عبارت شامل کی جا سکتی ہے:
"گھر بیٹھے ڈیجیٹل مارکیٹنگ سیکھیں، عملی تربیت حاصل کریں اور آن لائن آمدنی کا آغاز کریں۔ آج ہی داخلہ حاصل کریں۔"

## اشتہار شائع کرنا

تمام ترتیبات مکمل کرنے کے بعد اشتہار (Ad) کو شائع (Publish) کیا جاتا ہے۔ شائع ہونے کے بعد فیس بک پہلے اشتہار کا جائزہ (Review) لیتا ہے تاکہ یہ یقینی بنایا جا سکے کہ وہ اس کی پالیسیوں کے مطابق ہے۔

اگر اشتہار منظور ہو جائے تو مقررہ ہدفی صارفین کو دکھایا جانا شروع ہو جاتا ہے۔ اگر کسی وجہ سے اشتہار مسترد ہو جائے تو اس کی وجہ بیان کر دی جاتی ہے، جسے درست کر کے دوبارہ بھیجا جا 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

**مثال :** اگر اشتہار میں غلط معلومات، ممنوعہ مواد یا گمراہ کن دعوے شامل ہوں تو فیس بک اسے مسترد کر سکتا ہے، اس لیے ہمیشہ درست اور حقیقت پر مبنی معلومات فراہم کریں۔

## اشتہار کی کارکردگی بہتر بنانا

اشتہار شائع ہونے کے بعد اس کی کارکردگی (Performance) پر مسلسل نظر رکھنا ضروری ہے۔ اگر مطلوبہ نتائج حاصل نہ ہو رہے ہوں تو تصویر، ویڈیو، عنوان، ہدفی صارفین، بجٹ یا دعوتِ عمل میں تبدیلی کی جا سکتی ہے۔

ایک ہی اشتہار کے مختلف ورژن (A/B Testing) بنا کر یہ معلوم کیا جا سکتا ہے کہ کون سا اشتہار بہتر نتائج دے رہا ہے۔ اسی طرح کمزور کارکردگی والے اشتہارات کو بند کر کے مؤثر اشتہارات پر زیادہ بجٹ خرچ کیا جا سکتا ہے۔

**مثال :** اگر ایک اشتہار پر صرف پانچ پیغامات موصول ہوئے جبکہ دوسرے اشتہار پر پچاس پیغامات آئے، تو دوسرے اشتہار کا بجٹ بڑھا دینا زیادہ فائدہ مند ہو گا۔

## نتائج کا تجزیہ کرنا

اشتہارات کی کامیابی جانچنے کے لیے نتائج کا تجزیہ (Analytics) کرنا ضروری ہے۔ ایڈز مینیجر (Ads Manager) مختلف اعداد و شمار فراہم کرتا ہے، جیسے رسائی (Reach)، مشاہدات (Impressions)، کلکس (Clicks)، پیغامات (Messages)، فروخت (Sales)، لاگت فی نتیجہ (Cost Per Result) اور سرمایہ کاری پر منافع (Return on Investment - ROI)۔

ان رپورٹس کا باقاعدہ جائزہ لینے سے معلوم ہوتا ہے کہ کون سا اشتہار بہتر نتائج دے رہا ہے، کس ہدفی صارف نے زیادہ دلچسپی ظاہر کی اور آئندہ اشتہاری مہم کو کس طرح مزید مؤثر بنایا جا سکتا ہے۔

**مثال :** اگر ایک اشتہار پر 5,000 روپے خرچ ہوئے اور اس کے نتیجے میں 50 آرڈرز حاصل ہوئے، جبکہ دوسرے اشتہار پر اتنی ہی رقم خرچ کر کے صرف 15 آرڈرز ملے، تو واضح ہے کہ پہلا اشتہار زیادہ کامیاب رہا اور آئندہ اسی طرز کی مہم کو ترجیح دینی چاہیے۔

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 7: فیس بک تجزیات، الگورتھم اور ترقی کی حکمتِ عملی

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

## فیس بک تجزیاتی معلومات (انسائٹس) کا تعارف

فیس بک تجزیاتی معلومات (Facebook Insights) ایک ایسا تجزیاتی نظام ہے جو پیج (Page)، پیشہ ورانہ موڈ (Professional Mode) اور بعض دیگر فیچرز کی کارکردگی کے بارے میں تفصیلی معلومات فراہم کرتا ہے۔ اس کے ذریعے معلوم کیا جا سکتا ہے کہ کتنے افراد نے آپ کا مواد دیکھا، کس قسم کی پوسٹس زیادہ پسند کی گئیں، کتنے نئے فالوورز حاصل ہوئے اور صارفین نے کس انداز میں آپ کے مواد کے ساتھ تعامل (Engagement) کیا۔

انسائٹس کی مدد سے اندازوں کے بجائے حقیقی اعداد و شمار کی بنیاد پر فیصلے کیے جا سکتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ کامیاب کاروباری ادارے اور کانٹینٹ کریئیٹرز (Content Creators) اپنی حکمتِ عملی تیار کرنے سے پہلے انسائٹس کا باقاعدہ جائزہ لیتے ہیں۔

انسائٹس میں عموماً رسائی (Reach)، مشاہدات (Impressions)، تعامل (Engagement)، فالوورز (Followers)، لنک کلکس (Link Clicks)، ویڈیو ویوز (Video Views) اور دیگر اہم معلومات شامل ہوتی ہیں۔

**مثال:** اگر انسائٹس سے معلوم ہو کہ ویڈیوز کو تصویری پوسٹس کے مقابلے میں تین گنا زیادہ دیکھا جا رہا ہے تو آئندہ ویڈیوز کی تعداد بڑھانا زیادہ فائدہ مند ہو گا۔

## رسائی، تعامل اور نتائج کا جائزہ

کسی بھی فیس بک پیج کی کامیابی جانچنے کے لیے رسائی (Reach)، تعامل (Engagement) اور نتائج (Results) کا جائزہ لینا ضروری ہے۔

**رسائی (Reach)** سے مراد وہ منفرد افراد ہیں جنہوں نے آپ کی پوسٹ دیکھی۔

**تعامل (Engagement)** میں لائکس (Likes)، تبصرے (Comments)، شیئرز (Shares)، محفوظ کرنا (Saves)، لنک کلکس اور دیگر ردِ عمل شامل ہوتے ہیں۔

**نتائج (Results)** اس مقصد کے مطابق شمار کیے جاتے ہیں جس کے لیے پوسٹ یا اشتہار شائع کیا گیا ہو، جیسے پیغامات، ویب سائٹ وزٹس، آرڈرز یا فروخت۔

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

ان اعداد و شمار کا باقاعدہ جائزہ لینے سے معلوم ہوتا ہے کہ کون سا مواد بہتر نتائج دے رہا ہے اور کس میں بہتری کی ضرورت ہے۔

**مثال :** اگر ایک پوسٹ کو 25 ہزار افراد نے دیکھا لیکن صرف 20 افراد نے تبصرہ کیا، جبکہ دوسری پوسٹ کو صرف 8 ہزار افراد نے دیکھا مگر 600 افراد نے تبصرہ کیا، تو دوسری پوسٹ کا تعامل زیادہ مؤثر سمجھا جائے گا۔

## صارفین کا تجزیہ

فیس بک صارفین کے بارے میں اہم معلومات بھی فراہم کرتا ہے، جنہیں **آڈیئنس انسائٹس (Audience Insights)** کہا جاتا ہے۔ ان معلومات میں عمر **(Age)**، جنس **(Gender)**، شہر **(City)**، ملک **(Country)**، زبان **(Language)** اور صارفین کے آن لائن رہنے کے اوقات شامل ہوتے ہیں۔

ان معلومات کی مدد سے ایسا مواد تیار کیا جا سکتا ہے جو ہدفی صارفین کی دلچسپی اور ضرورت کے مطابق ہو۔ اسی طرح اشتہارات میں بھی درست صارفین کا انتخاب آسان ہو جاتا ہے۔

صارفین کے رویے کا مسلسل تجزیہ کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی بنیادی شرط ہے۔

**مثال :** اگر آپ کے زیادہ تر فالوورز 20 سے 30 سال کے نوجوان ہیں تو آپ کو ایسا مواد تیار کرنا چاہیے جو نوجوانوں کی دلچسپی، ضروریات اور مسائل سے متعلق ہو۔

## فیس بک الگورتھم کو سمجھنا

فیس بک الگورتھم **(Facebook Algorithm)** ایک خودکار نظام ہے جو یہ فیصلہ کرتا ہے کہ کون سی پوسٹ کس صارف کو اور کس ترتیب سے دکھائی جائے گی۔ الگورتھم کا مقصد ہر صارف کو اس کی دلچسپی کے مطابق مواد فراہم کرنا ہے۔

یہ نظام مختلف عوامل کو مدنظر رکھتا ہے، جیسے پوسٹ پر تعامل، ویڈیو دیکھنے کا وقت، تبصرے، شیئرز، پوسٹ کی تازگی، مواد کا معیار اور صارف کی سابقہ دلچسپیاں۔

اگر کسی پوسٹ پر شائع ہونے کے ابتدائی چند گھنٹوں میں زیادہ تعامل حاصل ہو جائے تو فیس بک اسے مزید لوگوں تک پہنچانے کے امکانات بڑھا دیتا ہے۔ اس کے برعکس کم معیار یا نقل شدہ **(Copied)** مواد کی رسائی کم ہو 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

**مثال :** اگر آپ ایک معلوماتی ویڈیو شائع کرتے ہیں اور پہلے ایک گھنٹے میں اس پر سینکڑوں تبصرے اور شیئرز آجاتے ہیں، تو فیس بک اسی ویڈیو کو مزید ہزاروں صارفین کو بھی دکھا سکتا ہے۔

## بغیر اشتہار کے صفحہ ترقی دینا

ہر کامیابی صرف اشتہارات پر منحصر نہیں ہوتی۔ اگر معیاری مواد مسلسل شائع کیا جائے تو بغیر اشتہارات (Organic Growth) کے بھی پیج کو نمایاں حد تک ترقی دی جاسکتی ہے۔

اس مقصد کے لیے باقاعدگی سے پوسٹس شائع کریں، معیاری ریلز (Reels) بنائیں، اسٹوریز (Stories) استعمال کریں، تبصروں کا بروقت جواب دیں اور صارفین کے سوالات حل کریں۔ دوسرے متعلقہ پیجز کے ساتھ تعاون کرنا اور معلوماتی مواد فراہم کرنا بھی پیج کی ترقی میں مدد دیتا ہے۔

مستقل مزاجی اور معیار وہ دو بنیادی عوامل ہیں جو بغیر اشتہار کے بھی طویل مدت میں بہترین نتائج فراہم کرتے ہیں۔

**مثال :** اگر آپ روزانہ ایک معلوماتی پوسٹ، ایک مختصر ریل اور چند اسٹوریز شائع کرتے ہیں اور ہر تبصرے کا جواب دیتے ہیں تو چند ماہ میں بغیر اشتہار کے بھی ہزاروں فالوورز حاصل کیے جاسکتے ہیں۔

## فالوورز بڑھانے کے مؤثر طریقے

زیادہ فالوورز (Followers) حاصل کرنے کے لیے صرف تعداد پر توجہ دینے کے بجائے معیاری اور دلچسپی رکھنے والے فالوورز حاصل کرنا زیادہ اہم ہے۔

اس مقصد کے لیے مستقل معیاری مواد شائع کریں، ریلز بنائیں، لائیو سیشن (Live Sessions) کریں، سوالات پوچھیں، مقابلے (Contests) منعقد کریں، گاہکوں کے تجربات (Testimonials) شیئر کریں اور دوسرے پلیٹ فارمز سے بھی اپنے پیج کی تشہیر کریں۔

نئے رجحانات (Trends) کے مطابق مواد تیار کرنا اور مناسب وقت پر پوسٹس شائع کرنا بھی فالوورز میں اضافے کا اہم ذریعہ ہے۔

**مثال :** اگر آپ ہر جمعہ کو لائیو آکر اپنے فالوورز کے سوالات کے جواب دیتے ہیں اور ہر ہفتے ایک مفید ریل شائع کرتے ہیں تو لوگ آپ کے مواد کا انتظار کریں گے، اسے دوسروں کے ساتھ شیئر کریں گے اور نئے فالوورز میں اضافہ ہوگا۔

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 سے بچاؤ

بہت سے افراد فیس بک استعمال کرتے وقت ایسی غلطیاں کرتے ہیں جو ان کے پیج یا کاروبار کی ترقی میں رکاوٹ بنتی ہیں۔ان میں غیر معیاری تصاویر استعمال کرنا، مسلسل اشتہاری پوسٹس شائع کرنا، صارفین کے پیغامات کا جواب نہ دینا، نقل شدہ مواد استعمال کرنا، غیر متعلقہ ہیش ٹیگز (Hashtags) لگانا اور بے ترتیبی سے پوسٹس شائع کرنا شامل ہیں۔

اسی طرح غلط معلومات دینا، مصنوعی طریقوں سے فالوورز خریدنا (Buying Followers) یا فیس بک کی پالیسیوں کی خلاف ورزی کرنا بھی نقصان دہ ثابت ہو سکتا ہے۔ایسے اقدامات سے پیج کی رسائی کم ہو سکتی ہے یا بعض صورتوں میں پیج محدود (Restricted) بھی کیا جا سکتا ہے۔

کامیاب فیس بک مارکیٹنگ کا اصول یہ ہے کہ ہمیشہ اصل، مفید اور معیاری مواد شائع کیا جائے، صارفین کے ساتھ مثبت تعلق قائم رکھا جائے اور فیس بک کی تمام پالیسیوں پر عمل کیا جائے۔

**مثال** :اگر کسی پیج کے 50 ہزار فالوورز ہوں لیکن ہر پوسٹ پر صرف چند لائکس اور تبصرے آئیں تو اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ فالوورز غیر فعال یا خریدے گئے ہیں۔اس کے برعکس اگر ایک پیج کے صرف 5 ہزار فالوورز ہوں مگر ہر پوسٹ پر سینکڑوں تبصرے اور شیئرز ہوں تو وہ پیج زیادہ کامیاب اور مؤثر سمجھا 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

# باب8: فیس بک کے ذریعے کاروبار، برانڈنگ اور آمدنی

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

## فیس بک مونیٹائزیشن (Facebook Monetization) کیا ہے؟

**فیس بک مونیٹائزیشن (Facebook Monetization)** سے مراد وہ نظام ہے جس کے ذریعے **میٹا (Meta)** کریئیٹرز کو ان کے شائع کردہ مواد (Content) پر آمدنی حاصل کرنے کا موقع فراہم کرتا ہے۔ اگر آپ معیاری ویڈیوز، ریلز یا دیگر مفید مواد باقاعدگی سے شائع کرتے ہیں اور میٹا کی مقرر کردہ شرائط پوری کرتے ہیں تو آپ مختلف مونیٹائزیشن فیچرز کے ذریعے کمائی کر سکتے ہیں۔

یاد رکھیں کہ مونیٹائزیشن صرف ویڈیوز اپ لوڈ کرنے سے فعال نہیں ہوتی بلکہ اس کے لیے **Meta** کی اہلیت (Eligibility) کی شرائط پوری کرنا ضروری ہے۔

**مثال:** اگر آپ تعلیمی ویڈیوز بناتے ہیں اور آپ کا پیج یا پروفیشنل موڈ میٹا کی شرائط پر پورا اترتا ہے تو آپ اشتہارات، اسٹارز یا دیگر فیچرز کے ذریعے آمدنی حاصل کر سکتے ہیں۔

## فیس بک پروفیشنل موڈ (Professional Mode) کے ذریعے کمائی

**پروفیشنل موڈ (Professional Mode)** فیس بک پروفائل کا ایک ایسا فیچر ہے جو عام پروفائل کو کریئیٹر پروفائل میں تبدیل کر دیتا ہے۔ اس کے ذریعے آپ اپنی پوسٹس اور ریلز کو زیادہ لوگوں تک پہنچا سکتے ہیں اور اگر آپ مونیٹائزیشن کی شرائط پوری کریں تو آمدنی بھی حاصل کر سکتے ہیں۔

پروفیشنل موڈ فعال کرنے کے بعد آپ کو **Insights**، **Professional Dashboard** اور دیگر کریئیٹر ٹولز بھی مل جاتے 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




**فائدے**

زیادہ لوگوں تک رسائی(Reach)

فالوورز بڑھانے میں آسانی

کریئیٹر ٹولز تک رسائی

مونیٹائزیشن کے اہل ہونے کا موقع

**مثال :** اگر آپ روزانہ تعلیمی ریلز بناتے ہیں تو پروفیشنل موڈ کے ذریعے ان کی رسائی بڑھ سکتی ہے اور مستقبل میں مونیٹائزیشن کے امکانات بھی پیدا ہو سکتے ہیں۔

## فیس بک پیج مونیٹائزیشن(Page Monetization)

اگر آپ کاروباری یا تعلیمی **Facebook Page** چلاتے ہیں تو مونیٹائزیشن کے اہل ہونے کے بعد مختلف ذرائع سے آمدنی حاصل کر سکتے ہیں۔

اس کے لیے ضروری ہے کہ آپ کا پیج میٹا کی تمام پالیسیوں پر عمل کرے، اصل (Original) مواد شائع کرے اور مطلوبہ شرائط پوری کرے۔

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

پیج کی مونیٹائزیشن کی حیثیت Professional Dashboard یا Monetization سیکشن میں دیکھی جا سکتی ہے۔

## فیس بک کی مونیٹائزیشن کی بنیادی شرائط

فیس بک (Meta) مختلف مونیٹائزیشن فیچرز کے لیے مختلف شرائط مقرر کرتا ہے، اس لیے ہر فیچر کی اہلیت الگ ہو سکتی ہے۔ تاہم عام طور پر درج ذیل شرائط اہم سمجھی جاتی ہیں۔

### بنیادی شرائط

اصل (Original) مواد شائع کریں۔

کمیونٹی اسٹینڈرڈز (Community Standards) پر عمل کریں۔

پارٹنر مونیٹائزیشن پالیسیز (Partner Monetization Policies) کی پابندی کریں۔

کاپی رائٹ (Copyright) مواد استعمال نہ کریں۔

مستند اور فعال (Active) فیس بک پیج یا پروفیشنل موڈ (Professional Mode) رکھیں۔

مونیٹائزیشن آپ کے ملک (Eligible Country) میں دستیاب ہو۔

### عام اہلیت (Eligibility)

اگرچہ ہر فیچر کی شرائط مختلف ہو سکتی ہیں، لیکن عام طور پر درج ذیل چیزیں اہم ہوتی ہیں:

کافی تعداد میں فالوورز (Followers) ہونا۔

ویڈیوز یا ریلز پر مناسب تعداد میں ویوز (Views) حاصل ہونا۔

واچ ٹائم (Watch Time) یا ویڈیو دیکھنے کا مطلوبہ دورانیہ پورا ہونا (جہاں لاگو ہو)۔

گزشتہ 30، 60 یا 90 دن کی کارکردگی میٹا کی مقررہ حد کے مطابق ہونا (فیچر کے لحاظ سے مختلف ہو سکتا ہے)۔

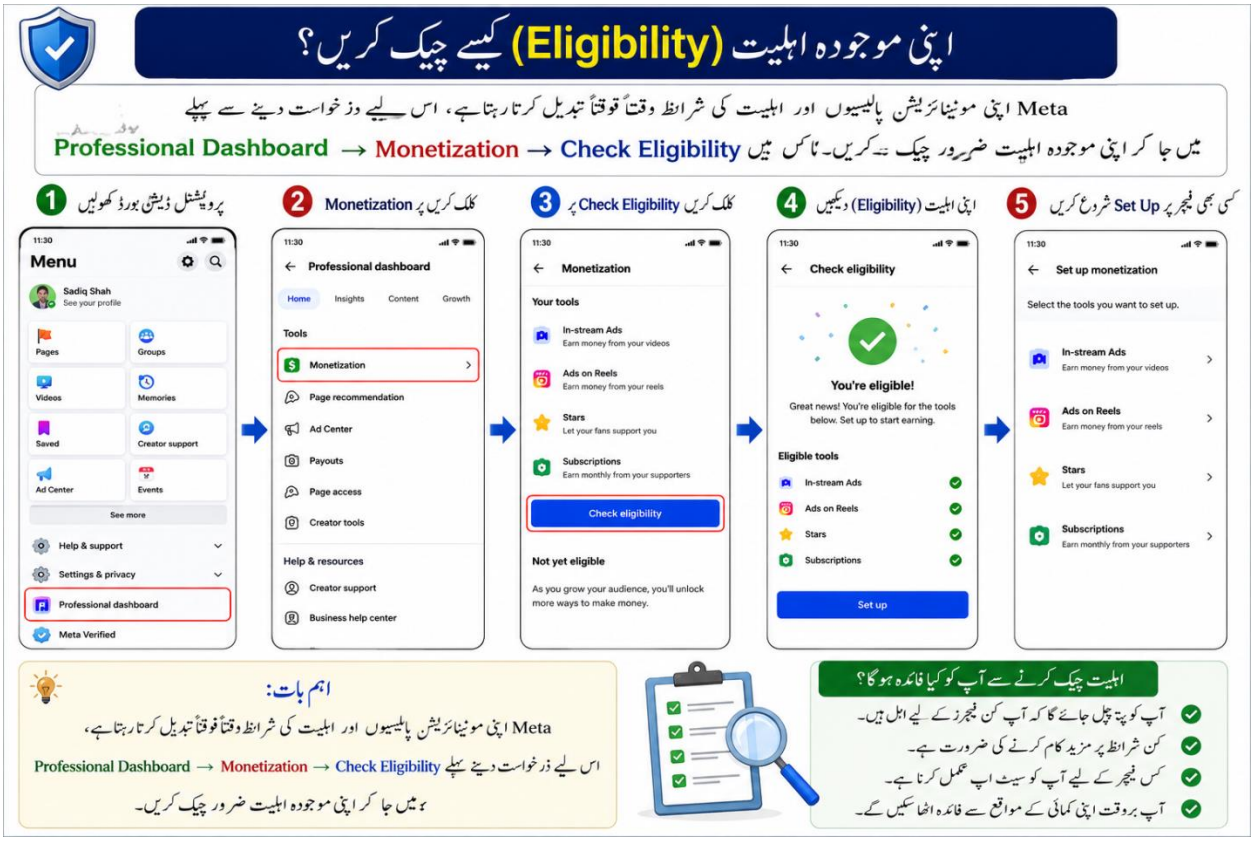
بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر:03285740788

## مثال

In-Stream Ads کے لیے عموماً فالوورز، ویڈیو ویوز اور واچ ٹائم کی مخصوص شرائط ہوتی ہیں، جبکہ Ads on Reels یا Facebook Stars کے لیے اہلیت کے معیار مختلف ہو سکتے ہیں۔

## اہم بات

Meta اپنی مونیٹائزیشن پالیسیوں اور اہلیت کی شرائط وقتاً فوقتاً تبدیل کرتا رہتا ہے، اس لیے درخواست دینے سے پہلے Professional Dashboard → Monetization → Check Eligibility میں جا کر اپنی موجودہ اہلیت ضرور چیک کریں۔




**یاد رکھیں:** فیس بک کی مونیٹائزیشن کے لیے کوئی ایک مقررہ تعداد (مثلاً 1,000 فالوورز یا 4,000 واچ آورز) تمام فیچرز پر لاگو نہیں ہوتی، جیسا کہ یوٹیوب میں ہوتا ہے۔ ہر مونیٹائزیشن فیچر کی اپنی الگ شرائط ہوتی ہیں، اس لیے ہمیشہ Meta کی تازہ ترین شرائط کو ترجیح دیں۔

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 بات :** مونیٹائزیشن کی شرائط وقتاً فوقتاً تبدیل ہو سکتی ہیں، اس لیے ہمیشہ Professional Dashboard میں اپنی اہلیت ضرور چیک کریں۔

## ان اسٹریم اشتہارات (In-Stream Ads)

**ان اسٹریم اشتہارات (In-Stream Ads)** وہ اشتہارات ہیں جو ویڈیو کے دوران یا بعض صورتوں میں شروع یا آخر میں دکھائے جاتے ہیں۔

جب ناظرین آپ کی ویڈیوز دیکھتے ہیں تو ان اشتہارات سے حاصل ہونے والی آمدنی کا ایک حصہ آپ کو مل سکتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ نے 10 منٹ کی معلوماتی ویڈیو اپ لوڈ کی ہے تو دورانِ ویڈیو اشتہار دکھایا جا سکتا ہے اور اس سے آمدنی حاصل ہو سکتی ہے۔

## اشتہارات برائے ریلز (Ads on Reels)

Ads on Reels ایسا فیچر ہے جس کے تحت بعض اہل کریئیٹرز کی Facebook Reels پر اشتہارات دکھائے جاتے ہیں۔

اگر آپ کی ریلز اچھی کارکردگی دکھائیں اور آپ مونیٹائزیشن کے اہل ہوں تو ان ریلز سے بھی آمدنی حاصل کی جا سکتی ہے۔

**مثال :** اگر آپ کی ایک Reel لاکھوں افراد دیکھتے ہیں تو اس پر دکھائے جانے والے اشتہارات سے آمدنی حاصل ہونے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

## اسٹارز (Facebook Stars) سے کمائی

Facebook Stars ایک ایسا فیچر ہے جس کے ذریعے ناظرین آپ کی پسندیدہ ویڈیوز یا لائیو نشریات کے دوران آپ کو Stars بھیج سکتے ہیں۔

ہر اسٹار کی ایک مالی قدر ہوتی ہے اور مخصوص حد پوری ہونے پر میٹا اس کی ادائیگی کرتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ Live کلاس لے رہے ہیں اور ناظرین آپ کو Stars بھیجتے ہیں تو وہ آپ کی آمدنی کا حصہ بن سکتے ہیں۔

## سبسکرپشنز (Subscriptions)

Subscriptions کے ذریعے آپ اپنے فالوورز کو ماہانہ فیس کے بدلے خصوصی مواد فراہم کر سکتے 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

سبسکرائبرز کو اضافی ویڈیوز، خصوصی پوسٹس، خصوصی لائیو سیشن یا دیگر فوائد دیے جا سکتے ہیں۔

**مثال :** اگر آپ ہر ماہ خصوصی آن لائن کلاس صرف سبسکرائبرز کے لیے رکھتے ہیں تو اس سے مستقل آمدنی حاصل کی جا سکتی ہے۔

## برانڈڈ کانٹینٹ (Branded Content)

**Branded Content** اس مواد کو کہا جاتا ہے جس میں آپ کسی کمپنی یا برانڈ کے ساتھ شراکت داری کرتے ہیں اور اس کی پروڈکٹ یا سروس کی تشہیر کرتے ہیں۔

اس کے بدلے برانڈ آپ کو معاوضہ ادا کرتا ہے۔

**مثال :** اگر کوئی موبائل کمپنی آپ سے اپنے نئے فون کا جائزہ لینے کی درخواست کرے اور اس کے بدلے رقم ادا کرے تو یہ **Branded Content** کہلاتا ہے۔

## فیس بک بونس پروگرام (Facebook Bonus Program)

**Facebook Bonus Program** میٹا کی جانب سے بعض اہل کریئیٹرز کے لیے متعارف کرایا گیا ایک خصوصی پروگرام ہے، جس میں بہترین کارکردگی دکھانے والے مواد پر اضافی بونس دیا جا سکتا ہے۔

یہ پروگرام تمام ممالک اور تمام اکاؤنٹس کے لیے دستیاب نہیں ہوتا اور اس کی دستیابی وقت کے ساتھ تبدیل ہو سکتی ہے۔

اگر آپ اہل ہوں تو اس کی اطلاع **Professional Dashboard** میں ظاہر ہو سکتی ہے۔

**اہم بات :** چونکہ **Facebook Bonus Program** ہر ملک میں مستقل طور پر دستیاب نہیں ہے، اس لیے اس پر مکمل انحصار نہ کریں بلکہ معیاری مواد تیار کرنے پر توجہ دیں۔

## ادائیگی کا طریقہ (Meta Payouts)

**میٹا پے آؤٹس (Meta Payouts)** وہ نظام ہے جس کے ذریعے **Meta** آپ کی مونیٹائزیشن سے حاصل ہونے والی آمدنی آپ کے بینک اکاؤنٹ میں منتقل کرتا ہے۔ جب آپ مونیٹائزیشن کے اہل ہو جائیں اور اپنی ادائیگی کی معلومات مکمل کر دیں تو Meta مقررہ مدت کے مطابق آپ کی کمائی کی ادائیگی کرتا ہے۔

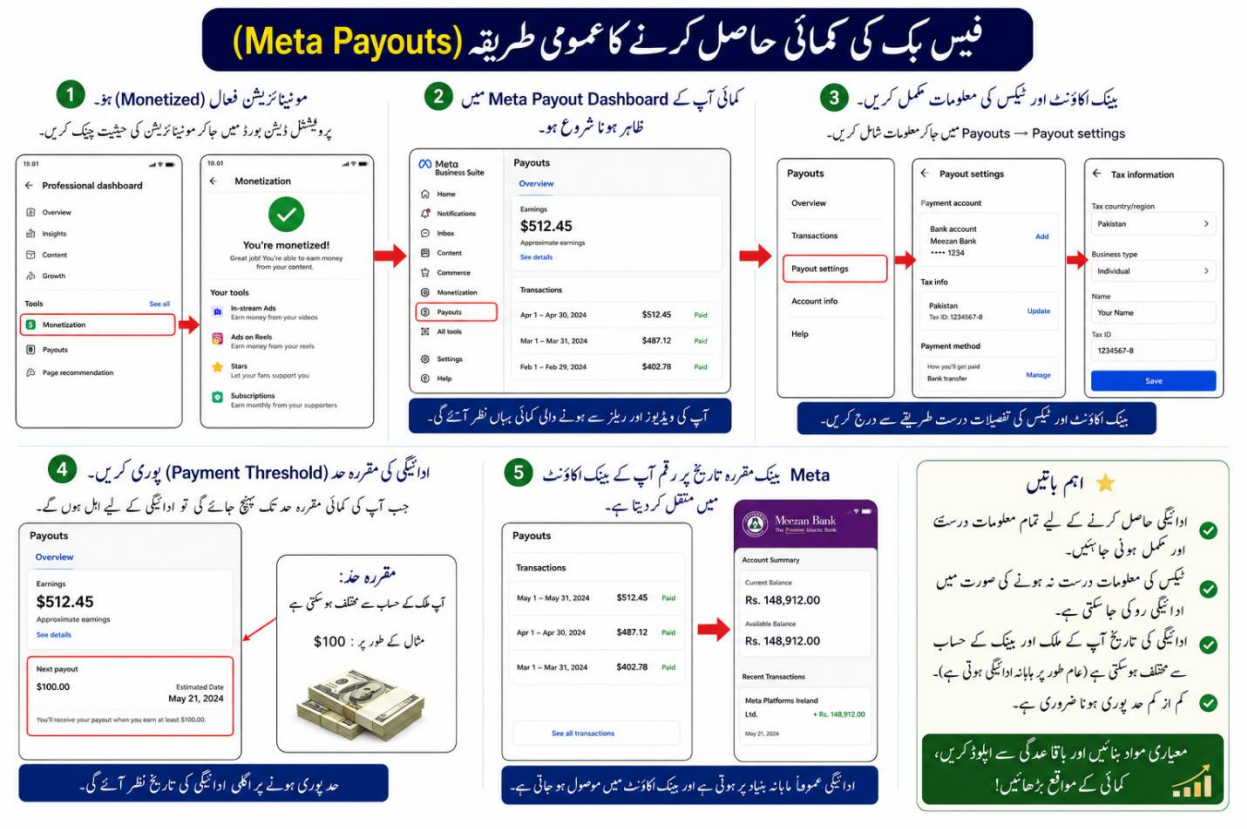
ادائیگی حاصل کرنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ کا **Payout Account** مکمل طور پر ترتیب دیا گیا ہو اور تمام معلومات درست ہوں۔

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

## ادائیگی کا عمومی طریقہ

1. مونیٹائزیشن فعال (Monetized) ہو۔
2. کمائی آپ کے **Meta Payout Dashboard** میں ظاہر ہونا شروع ہو۔
3. بینک اکاؤنٹ اور ٹیکس کی معلومات مکمل کریں۔
4. ادائیگی کی مقررہ حد (Payment Threshold) پوری کریں۔
5. Meta مقررہ تاریخ پر رقم آپ کے بینک اکاؤنٹ میں منتقل کر دیتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ نے ریلز، اسٹارز اور ان اسٹریم اشتہارات سے آمدنی حاصل کی ہے تو تمام کمائی پہلے **Meta Payouts** میں ظاہر ہو گی، پھر ادائیگی آپ کے بینک اکاؤنٹ میں منتقل کی جائے گی۔




## بینک اکاؤنٹ اور ٹیکس کی معلومات شامل کرنا

جب آپ مونیٹائزیشن کے اہل ہو جائیں تو Meta آپ سے ادائیگی کے لیے بینک اور بعض ممالک میں ٹیکس سے متعلق معلومات طلب 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

## بینک کی ضروری معلومات

اکاؤنٹ ہولڈر کا نام

بینک کا نام

اکاؤنٹ نمبر

IBAN Number

SWIFT/BIC Code) اگر ضروری ہو)

## ٹیکس کی معلومات(Tax Information)

بعض ممالک میں Meta ٹیکس فارم مکمل کرنے کا مطالبہ کرتا ہے تاکہ مقامی قوانین کے مطابق ادائیگی کی جا سکے۔

## اہم ہدایات

بینک اکاؤنٹ اپنے نام پر ہونا بہتر ہے۔

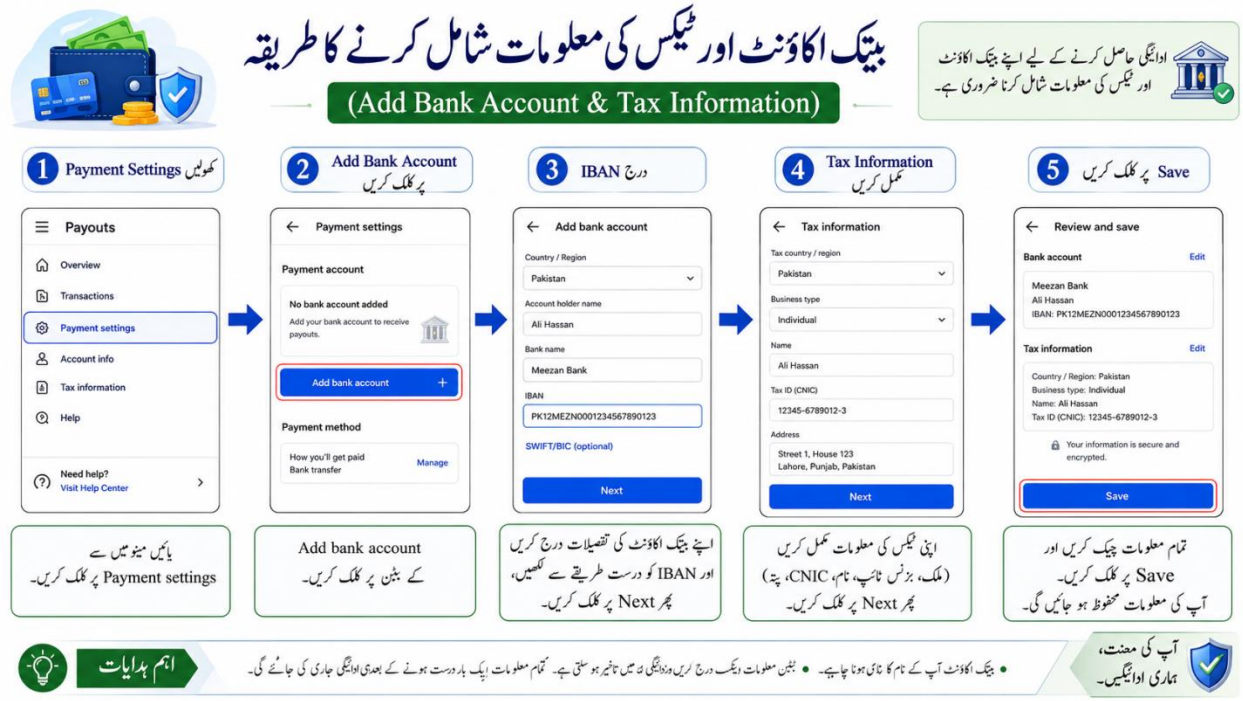
بینک اکاؤنٹ کا نام اور Meta اکاؤنٹ کا نام ایک جیسا ہونا چاہیے۔

تمام معلومات احتیاط سے درج کریں۔

غلط معلومات کی صورت میں ادائیگی رک سکتی ہے۔

**مثال** :اگر آپ کا بینک اکاؤنٹ **Muhammad Ali** کے نام پر ہے تو Meta Payouts میں بھی یہی نام درج ہونا چاہیے۔

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




## مونیٹائزیشن کے لیے عام غلطیاں اور ان سے بچاؤ

بہت سے کریئیٹرز مونیٹائزیشن کی شرائط پوری کرنے کے باوجود چند عام غلطیوں کی وجہ سے اپنی آمدنی سے محروم ہو جاتے ہیں۔

### عام غلطیاں

کاپی رائٹ والا مواد استعمال کرنا۔

دوسروں کی ویڈیوز دوبارہ اپ لوڈ کرنا۔

جعلی فالوورز یا جعلی ویوز خریدنا۔

کمیونٹی اسٹینڈرڈز کی خلاف ورزی کرنا۔

غلط بینک یا ٹیکس معلومات درج کرنا۔

غیر معیاری یا بار بار ایک ہی مواد شائع 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

## ان غلطیوں سے کیسے بچیں؟

ہمیشہ اصل (Original) مواد تیار کریں۔

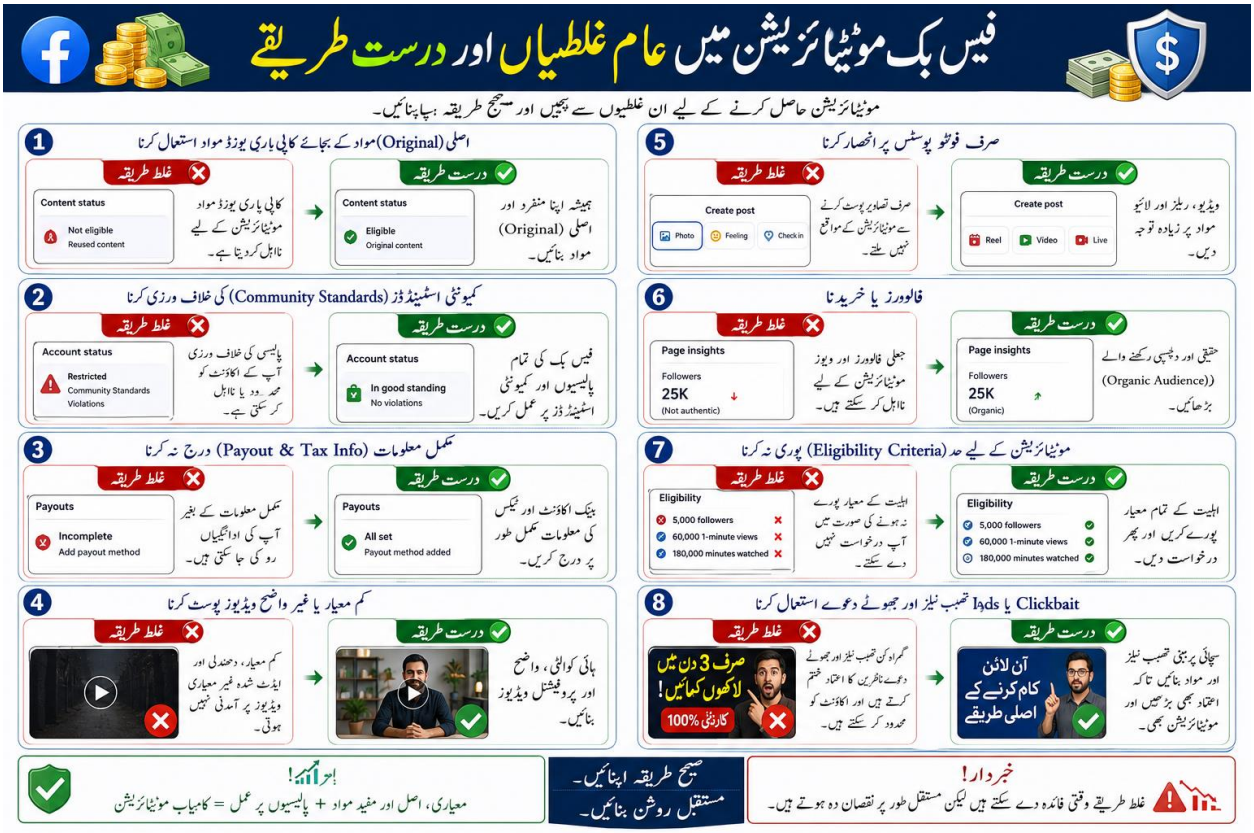
صرف اپنی تصاویر، ویڈیوز اور موسیقی استعمال کریں یا لائسنس یافتہ مواد استعمال کریں۔

کمیونٹی اور مونیٹائزیشن پالیسیوں پر عمل کریں۔

بینک اور ٹیکس کی معلومات دوبارہ چیک کریں۔

معیاری اور مستقل مواد شائع کریں۔

**مثال :** اگر آپ کسی دوسرے شخص کی ویڈیو ڈاؤن لوڈ کر کے اپنے پیج پر اپ لوڈ کرتے ہیں تو آپ کی مونیٹائزیشن بند بھی ہو سکتی ہے۔




## مونیٹائزیشن کی درخواست دینے کا مکمل طریقہ

جب آپ مونیٹائزیشن کی تمام شرائط پوری کر لیں تو آپ درخواست دے سکتے 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

## مرحلہ 1

اپنا Facebook Page یا Professional Mode کھولیں۔

## مرحلہ 2

Professional Dashboard میں جائیں۔

## مرحلہ 3

Monetization کے آپشن پر کلک کریں۔

## مرحلہ 4

اپنی اہلیت (Eligibility) چیک کریں۔

## مرحلہ 5

اگر آپ اہل ہوں تو Set Up Monetization یا Get Started پر کلک کریں۔

## مرحلہ 6

تمام شرائط (Terms & Conditions) قبول کریں۔

## مرحلہ 7

اپنا Meta Payout Account ترتیب دیں۔

## مرحلہ 8

بینک اکاؤنٹ اور ٹیکس کی معلومات درج کریں۔

## مرحلہ 9

درخواست جمع (Submit) کریں۔

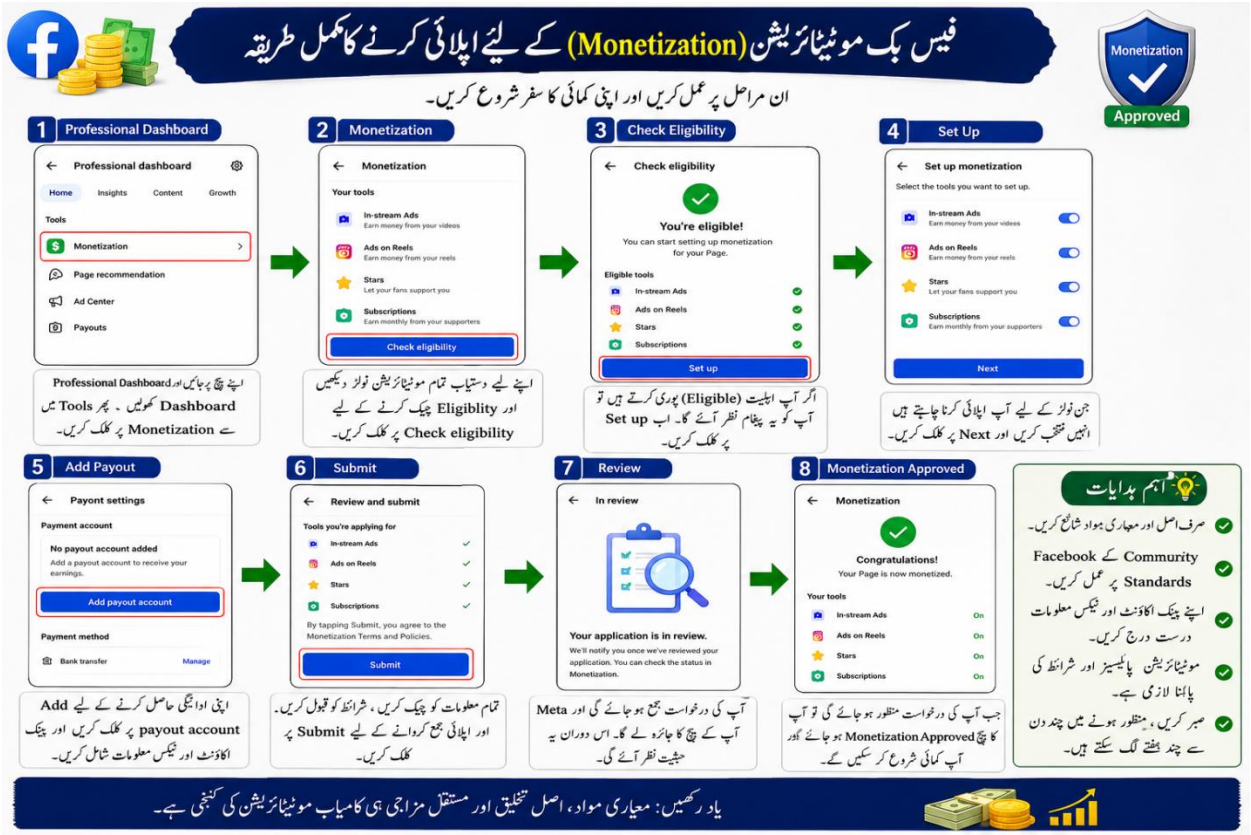
بن سیدای بک سنٹر کے علاوہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر:03285740788

## مرحلہ 10

Metaآپ کے اکاؤنٹ کا جائزہ لے گا۔ اگر تمام شرائط پوری ہوں گی تو مونیٹائزیشن فعال کر دی جائے گی۔

## یاد رکھنے والی بات

مونیٹائزیشن کی منظوری فوراً نہیں ملتی۔ بعض اوقات Meta کو درخواست کا جائزہ لینے میں چند دن یا چند ہفتے بھی لگ سکتے ہیں۔




## یاد رکھنے والی بات

فیس بک مونیٹائزیشن میں کامیابی صرف شرائط پوری کرنے سے نہیں بلکہ درست معلومات، اصل (Original) مواد، پالیسیوں کی پابندی اور مسلسل معیاری کام کرنے سے حاصل ہوتی ہے۔ اگر آپ باقاعدگی سے اپنا **Professional Dashboard** چیک کرتے رہیں اور Meta کی ہدایات پر عمل کریں تو آپ کے مونیٹائزیشن حاصل کرنے اور برقرار رکھنے کے امکانات نمایاں طور پر بڑھ جاتے 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

## ذاتی برانڈنگ

ذاتی برانڈنگ (Personal Branding) سے مراد اپنی مہارت، شخصیت، علم اور تجربے کو اس انداز میں پیش کرنا ہے کہ لوگ آپ کو کسی خاص شعبے میں ایک قابلِ اعتماد اور ماہر فرد کے طور پر پہچاننے لگیں۔ فیس بک (Facebook) ذاتی برانڈنگ کے لیے ایک بہترین پلیٹ فارم ہے، کیونکہ یہاں آپ لاکھوں افراد تک اپنی معلومات، تجربات اور خدمات پہنچا سکتے ہیں۔

ذاتی برانڈنگ کے لیے ضروری ہے کہ پروفائل (Profile) یا پیشہ ورانہ موڈ (Professional Mode) کو مکمل اور پیشہ ورانہ انداز میں ترتیب دیا جائے۔ مستقل مزاجی کے ساتھ معیاری پوسٹس، معلوماتی ویڈیوز، ریلز (Reels) اور لائیو سیشن (Live Sessions) شائع کیے جائیں۔ ایک ہی شعبے پر مسلسل کام کرنے سے لوگ آپ کو اسی شعبے کا ماہر سمجھنے لگتے ہیں۔

اپنے فالوورز کے سوالات کے جواب دینا، مفید معلومات فراہم کرنا اور دوسروں کے مسائل حل کرنا بھی ذاتی برانڈنگ کو مضبوط بناتا ہے۔

**مثال:** اگر آپ گرافک ڈیزائنر (Graphic Designer) ہیں تو روزانہ ڈیزائننگ سے متعلق مفید نکات، اپنے تیار کردہ ڈیزائن اور مختصر تربیتی ویڈیوز شائع کریں۔ چند ماہ بعد لوگ آپ کو اسی شعبے کا ماہر سمجھ کر کام کے لیے خود رابطہ کرنا شروع کر دیں گے۔

## کاروباری برانڈنگ

کاروباری برانڈنگ (Business Branding) کا مقصد کسی کاروبار، کمپنی یا مصنوعات کی ایک منفرد شناخت قائم کرنا ہے تاکہ لوگ اسے آسانی سے پہچان سکیں اور اس پر اعتماد کریں۔

کاروباری برانڈنگ کے لیے ایک پیشہ ورانہ **فیس بک پیج** (Facebook Page) بنائیں، معیاری لوگو (Logo)، کور فوٹو (Cover Photo) اور کاروباری معلومات شامل کریں۔ ہر پوسٹ میں ایک ہی انداز (Brand Identity)، مخصوص رنگ، فونٹ اور زبان استعمال کریں تاکہ برانڈ کی شناخت مضبوط 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

صرف مصنوعات فروخت کرنے کے بجائے معلوماتی مواد، گاہکوں کے تجربات (Customer Testimonials)، ویڈیوز اور کامیاب کہانیاں بھی شائع کریں۔ اس سے برانڈ پر اعتماد بڑھتا ہے اور لوگ بار بار خریداری کرتے ہیں۔

**مثال:** اگر آپ "الشاہد اسلامی ٹوپیاں (Al Shahid Islamic Caps)" کے نام سے کاروبار کرتے ہیں تو ہر پوسٹ میں ایک ہی لوگو، رنگ اور ڈیزائن استعمال کریں تاکہ لوگ دور سے ہی آپ کے برانڈ کو پہچان سکیں۔

## ڈیجیٹل مصنوعات فروخت کرنا

ڈیجیٹل مصنوعات (Digital Products) وہ مصنوعات ہوتی ہیں جو انٹرنیٹ کے ذریعے فراہم کی جاتی ہیں اور جنہیں بار بار تیار کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ ان میں **ای بکس (E-books)**، **پی ڈی ایف کورسز (PDF Courses)**، ویڈیو کورسز (Video Courses)، ٹیمپلیٹس (Templates)، گرافکس (Graphics)، سافٹ ویئر (Software) اور دیگر ڈیجیٹل فائلیں شامل ہیں۔

فیس بک کے ذریعے ان مصنوعات کی تشہیر، فروخت اور صارفین سے رابطہ انتہائی آسان ہے۔ معیاری تصاویر، مختصر تعارفی ویڈیوز، طلبہ یا گاہکوں کی آراء اور واضح قیمت کے ساتھ پوسٹس شائع کرنے سے فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔

ڈیجیٹل مصنوعات فروخت کرتے وقت ادائیگی اور فائل کی ترسیل کا منظم نظام بھی ہونا چاہیے تاکہ خریدار کو بروقت مطلوبہ فائل موصول ہو سکے۔

**مثال:** اگر آپ نے "ڈیجیٹل مارکیٹنگ مکمل کورس (Complete Digital Marketing Course)" تیار کیا ہے تو اس کا تعارفی ویڈیو، کورس کا خاکہ، قیمت اور طلبہ کے مثبت تاثرات شائع کریں، پھر ادائیگی کے بعد خریدار کو پی ڈی ایف یا ویڈیو کورس فراہم کریں۔

## مادی (فزیکل) مصنوعات فروخت کرنا

مادی مصنوعات (Physical Products) سے مراد وہ اشیاء ہیں جو خریدار کو بذریعہ کوریئر یا ذاتی طور پر فراہم کی جاتی ہیں، جیسے کپڑے، جوتے، کتابیں، الیکٹرانکس، گھریلو سامان یا دیگر مصنوعات۔

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

فیس بک پر ایسی مصنوعات فروخت کرنے کے لیے معیاری تصاویر، مکمل تفصیل، مناسب قیمت، دستیابی، ترسیل (Delivery) اور ادائیگی کے طریقے واضح طور پر درج کرنے چاہییں۔ گاہکوں کے سوالات کا فوری جواب دینا اور بروقت ترسیل اعتماد میں اضافہ کرتی ہے۔

مصنوعات کی مختلف زاویوں سے تصاویر، ویڈیو ڈیمو اور حقیقی گاہکوں کے تجربات فروخت میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

**مثال :** اگر آپ مردانہ جوتے فروخت کرتے ہیں تو سامنے، اطراف، اندرونی حصے اور تلوے کی الگ الگ تصاویر شائع کریں، ساتھ ہی سائز، قیمت، مواد اور کیش آن ڈیلیوری (Cash on Delivery - COD) کی معلومات بھی فراہم کریں۔

## خدمات کی تشہیر اور فروخت

فیس بک صرف مصنوعات فروخت کرنے کے لیے نہیں بلکہ خدمات (Services) کی تشہیر اور فروخت کے لیے بھی انتہائی مؤثر پلیٹ فارم ہے۔ اساتذہ، فری لانسرز (Freelancers)، گرافک ڈیزائنرز، ویب ڈویلپرز (Web Developers)، وکلا، ڈاکٹروں، مشیروں اور دیگر پیشہ ور افراد اپنی خدمات فیس بک کے ذریعے پیش کر سکتے ہیں۔

خدمات کی تشہیر کرتے وقت اپنی مہارت، تجربہ، سابقہ کام (Portfolio)، گاہکوں کی آراء اور رابطے کی معلومات ضرور شامل کریں۔ صرف یہ نہ بتائیں کہ آپ کیا کرتے ہیں بلکہ یہ بھی واضح کریں کہ آپ دوسروں کا مسئلہ کیسے حل کر سکتے ہیں۔

**مثال :** اگر آپ ویب سائٹ ڈیزائن کرتے ہیں تو اپنی تیار کردہ ویب سائٹس کی تصاویر، گاہکوں کے تاثرات اور یہ عبارت شائع کریں:

"پیشہ ورانہ ویب سائٹ ڈیزائن (Professional Website Design) کی خدمات دستیاب ہیں۔ رابطہ کریں اور اپنے کاروبار کو آن لائن دنیا میں متعارف کرائیں۔"

## فیس بک سے آمدنی حاصل کرنے کے طریقے

فیس بک (Facebook) کے ذریعے مختلف طریقوں سے آمدنی حاصل کی جاسکتی ہے۔ ان میں اپنی مصنوعات فروخت کرنا، خدمات فراہم کرنا، فیس بک اشتہارات (Facebook Ads) کے ذریعے گاہک حاصل کرنا، ڈیجیٹل کورسز فروخت کرنا،

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

افیلیئیٹ مارکیٹنگ (Affiliate Marketing) کرنااور مختلف مونیٹائزیشن (Monetization) پروگراموں سے فائدہ اٹھاناشامل ہے۔

اگر کسی صارف کا صفحہ یا پروفائل فیس بک کی شرائط پوری کرتا ہو تو بعض ممالک میں ویڈیوز اور دیگر مواد کے ذریعے بھی آمدنی حاصل کی جاسکتی ہے۔تاہم،اس کے لیے فیس بک کی پالیسیوں اور اہلیت کی شرائط پر عمل کرنا ضروری ہے۔

کامیاب آمدنی کا راز صرف زیادہ فالوورز نہیں بلکہ معیاری مواد، مضبوط برانڈ اور صارفین کا اعتماد ہے۔

**مثال** :اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ سکھاتے ہیں تو آپ ایک ہی فیس بک پیج کے ذریعے آن لائن کورس فروخت کر سکتے ہیں، مشاورتی خدمات (Consultancy Services) فراہم کر سکتے ہیں،اشتہارات کے ذریعے نئے طلبہ حاصل کر سکتے ہیں۔

## گاہکوں کا اعتماد قائم کرنا

کسی بھی کاروبار کی کامیابی میں گاہکوں کا اعتماد بنیادی حیثیت رکھتا ہے۔اگر صارف آپ پر اعتماد کرتا ہے تو وہ نہ صرف دوبارہ خریداری کرتا ہے بلکہ دوسروں کو بھی آپ کی سفارش کرتا ہے۔

اعتماد قائم کرنے کے لیے ہمیشہ درست معلومات فراہم کریں،معیاری مصنوعات یا خدمات دیں، بروقت جواب دیں، وعدے کے مطابق ترسیل کریں اور فروخت کے بعد بھی گاہک سے رابطہ برقرار رکھیں۔گاہکوں کی شکایات کو سنجیدگی سے حل کرنا اور ان کی رائے کو اہمیت دینا بھی اعتماد میں اضافہ کرتا ہے۔

مثبت ریویوز (Reviews)، گاہکوں کی ویڈیوز، تصاویر اور کامیاب تجربات شائع کرنے سے نئے خریداروں کا اعتماد مزید مضبوط ہوتا ہے۔

**مثال** :اگر کسی گاہک نے آپ سے آن لائن کورس خریدا اور اس کے بعد اچھی ملازمت یا فری لانسنگ (Freelancing) میں کامیابی حاصل کی، تو اس کی اجازت سے اس کا مختصر تجربہ اور ویڈیو اپنے فیس بک پیج پر شائع کریں۔ایسے حقیقی تجربات نئے گاہکوں کو خریداری کا فیصلہ کرنے میں بہت مدد دیتے 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

# باب 9: فیس بک کی سیکیورٹی، پالیسیاں اور مسائل کا حل

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 حفاظت

فیس بک (Facebook) اکاؤنٹ کی حفاظت ہر صارف کے لیے انتہائی ضروری ہے، کیونکہ اسی اکاؤنٹ کے ذریعے ذاتی معلومات، کاروباری پیجز (Pages)، اشتہاری اکاؤنٹس (Ad Accounts) اور دیگر اہم ڈیٹا تک رسائی حاصل کی جاتی ہے۔ اگر اکاؤنٹ محفوظ نہ ہو تو ہیکنگ، معلومات کے ضیاع اور مالی نقصان کا خطرہ بڑھ جاتا ہے۔

اکاؤنٹ کی حفاظت کے لیے مضبوط پاس ورڈ استعمال کریں، نامعلوم افراد کو لاگ اِن معلومات نہ دیں، مشکوک لنکس (Links) پر کلک کرنے سے گریز کریں اور صرف اپنے ذاتی آلات سے اکاؤنٹ استعمال کریں۔ وقتاً فوقتاً لاگ اِن سرگرمی (Login Activity) بھی چیک کرتے رہیں تاکہ معلوم ہو سکے کہ اکاؤنٹ کہاں کہاں سے استعمال کیا جا رہا ہے۔

**مثال:** اگر آپ کو اطلاع ملے کہ آپ کے اکاؤنٹ میں کسی دوسرے شہر یا ملک سے لاگ اِن ہوا ہے، حالانکہ آپ نے ایسا نہیں کیا، تو فوراً پاس ورڈ تبدیل کریں اور تمام غیر معروف آلات سے لاگ آؤٹ (Log Out) کر دیں۔

## دو مرحلہ تصدیق (ٹو فیکٹر اتھنٹیکیشن)

دو مرحلہ تصدیق (Two-Factor Authentication - 2FA) اکاؤنٹ کی حفاظت کا ایک اضافی نظام ہے۔ اس میں صرف پاس ورڈ درج کرنا کافی نہیں ہوتا بلکہ لاگ اِن کے وقت ایک اضافی تصدیقی کوڈ بھی درکار ہوتا ہے، جو عموماً موبائل فون یا مستند تصدیقی ایپ (Authenticator App) پر موصول ہوتا ہے۔

اگر کسی شخص کو آپ کا پاس ورڈ معلوم بھی ہو جائے تو وہ تصدیقی کوڈ کے بغیر اکاؤنٹ میں داخل نہیں ہو سکتا۔ اسی لیے کاروباری افراد اور فیس بک پیج ایڈمنز کے لیے 2FA کو فعال کرنا انتہائی ضروری ہے۔

**مثال:** آپ نے پاس ورڈ درج کیا، اس کے بعد آپ کے موبائل پر چھ ہندسوں کا کوڈ موصول ہوا۔ اس کوڈ کے بغیر کوئی بھی شخص آپ کے اکاؤنٹ میں لاگ اِن نہیں کر سکے گا۔

## رازداری کی ترتیبات

رازداری کی ترتیبات (Privacy Settings) صارف کو یہ اختیار دیتی ہیں کہ اس کی معلومات، پوسٹس، تصاویر اور ذاتی تفصیلات کون دیکھ سکتا ہے۔ مناسب رازداری کی ترتیبات ذاتی معلومات کو غیر متعلقہ افراد سے محفوظ رکھنے میں اہم 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

صارف اپنی پوسٹس کو عوامی(Public) ،دوست (Friends) یا صرف خود (Only Me) تک محدود کر سکتا ہے۔اسی طرح فون نمبر،ای میل،دوستوں کی فہرست اور دیگر ذاتی معلومات کی نمائش بھی اپنی ضرورت کے مطابق محدود کی جا سکتی ہے۔

اگر آپ کاروباری پیج چلا رہے ہیں تو کاروباری معلومات عوامی رکھی جا سکتی ہیں،جبکہ ذاتی معلومات کو محدود رکھنا زیادہ محفوظ ہوتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ نہیں چاہتے کہ ہر شخص آپ کا موبائل نمبر دیکھے،تو رازداری کی ترتیبات میں اسے صرف اپنے لیے یا صرف دوستوں کے لیے محدود کر سکتے ہیں۔

## فیس بک کی کمیونٹی پالیسیز

فیس بک کی کمیونٹی پالیسیز (Facebook Community Standards)وہ اصول ہیں جن پر ہر صارف کو عمل کرنا ضروری ہے۔ان پالیسیوں کا مقصد پلیٹ فارم کو محفوظ،مثبت اور ذمہ دار ماحول بنانا ہے۔

نفرت انگیز مواد،تشدد پر اکسانا،جعلی معلومات،ہراسانی،فحش مواد،دوسروں کی نقالی(Impersonation)،اسپام (Spam)اور غیر قانونی سرگرمیوں کی تشہیر فیس بک کی پالیسیوں کے خلاف ہے۔

اگر کوئی صارف بار بار ان اصولوں کی خلاف ورزی کرے تو اس کی پوسٹس حذف کی جا سکتی ہیں،اکاؤنٹ محدود کیا جا سکتا ہے یا مستقل طور پر بند بھی کیا جا سکتا ہے۔

**مثال :** اگر کوئی شخص دوسروں کی تصاویر استعمال کر کے جعلی اکاؤنٹ بنا لے یا نفرت انگیز مواد مسلسل شائع کرے تو فیس بک اس کے خلاف کارروائی کر سکتا ہے۔

## حقوقِ اشاعت (کاپی رائٹ) کے اصول

حقوقِ اشاعت (Copyright)سے مراد کسی شخص یا ادارے کے تخلیقی کام پر اس کا قانونی حق ہے۔تصاویر،ویڈیوز، موسیقی،کتابیں،مضامین اور دیگر تخلیقی مواد کو اجازت کے بغیر استعمال کرنا کاپی رائٹ کی خلاف ورزی ہو سکتی ہے۔

فیس بک ایسے مواد کی نشاندہی ہونے پر اسے حذف کر سکتا ہے یا متعلقہ اکاؤنٹ کے خلاف کارروائی کر سکتا ہے۔اس لیے ہمیشہ اپنا اصل (Original)مواد استعمال کریں یا ایسا مواد استعمال کریں جس کی اجازت موجود 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

**مثال :** اگر آپ کسی فلم یا گانے کی مکمل ویڈیو اپنی اجازت کے بغیر اپنے پیج پر اپ لوڈ کرتے ہیں تو کاپی رائٹ شکایت کی وجہ سے وہ ویڈیو حذف کی جاسکتی ہے۔

## اشتہارات مسترد ہونے کی وجوہات

فیس بک ہر اشتہار کو شائع ہونے سے پہلے جانچتا ہے۔ اگر اشتہار اس کی اشتہاری پالیسیوں (Advertising Policies) کے مطابق نہ ہو تو اسے مسترد (Rejected) کر دیا جاتا ہے۔

اشتہار مسترد ہونے کی عام وجوہات میں غلط یا گمراہ کن معلومات، ممنوعہ مصنوعات، غیر حقیقی وعدے، ضرورت سے زیادہ ذاتی دعوے، کم معیار کی لینڈنگ پیج (Landing Page)، کاپی رائٹ کی خلاف ورزی یا فیس بک کی پالیسیوں سے متصادم مواد شامل ہیں۔

اشتہار مسترد ہونے کی صورت میں اس کی وجہ کو غور سے پڑھیں، مطلوبہ تبدیلی کریں اور پھر دوبارہ جائزے کے لیے بھیج دیں۔

**مثال :** اگر آپ اشتہار میں لکھیں کہ "صرف سات دن میں 100 فیصد ضمانت کے ساتھ کروڑپتی بن جائیں"، تو فیس بک اسے گمراہ کن دعویٰ سمجھتے ہوئے مسترد کر سکتا ہے۔

## محدود (ریسٹرکٹ) اکاؤنٹ کے مسائل

بعض اوقات فیس بک کسی اکاؤنٹ، پیج یا اشتہاری اکاؤنٹ کو محدود (Restricted) کر دیتا ہے۔ اس کی وجوہات میں پالیسیوں کی خلاف ورزی، مشکوک سرگرمیاں، غیر معمولی لاگ اِن، جعلی معلومات یا مسلسل مسترد ہونے والے اشتہارات شامل ہو سکتے ہیں۔

اگر اکاؤنٹ محدود ہو جائے تو سب سے پہلے فیس بک کی اطلاع کو غور سے پڑھیں، مسئلے کی اصل وجہ معلوم کریں اور اگر اپیل (Appeal) کا اختیار موجود ہو تو مناسب معلومات کے ساتھ درخواست جمع کرائیں۔

بار بار پالیسیوں کی خلاف ورزی سے گریز کرنا چاہیے، کیونکہ اس سے مستقل پابندی کا خطرہ بڑھ سکتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ کا اشتہاری اکاؤنٹ بار بار فیس بک کی اشتہاری پالیسیوں کی خلاف ورزی کرے تو فیس بک اسے عارضی یا مستقل طور پر محدود 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

## اکاؤنٹ کی بازیابی

اگر فیس بک اکاؤنٹ ہیک ہو جائے، پاس ورڈ بھول جائیں یا اکاؤنٹ تک رسائی ختم ہو جائے تو اسے دوبارہ حاصل کرنے کا عمل (Account Recovery) اختیار کیا جا سکتا ہے۔

اکاؤنٹ کی بازیابی کے لیے رجسٹرڈ ای میل، موبائل نمبر یا دیگر تصدیقی معلومات استعمال کی جاتی ہیں۔ بعض صورتوں میں شناختی دستاویز (Identity Document) بھی طلب کی جا سکتی ہے تاکہ اکاؤنٹ کے اصل مالک کی تصدیق ہو سکے۔

اس لیے اکاؤنٹ بناتے وقت درست ای میل اور موبائل نمبر درج کرنا ہمیشہ فائدہ مند ثابت ہوتا ہے۔

**مثال :** اگر آپ پاس ورڈ بھول جائیں تو "Forgot Password" کے ذریعے رجسٹرڈ موبائل یا ای میل پر موصول ہونے والا تصدیقی کوڈ استعمال کر کے نیا پاس ورڈ مقرر کیا جا سکتا ہے۔

## دھوکہ دہی اور فراڈ سے بچاؤ

آن لائن دنیا میں دھوکہ دہی (Fraud) اور جعل سازی (Scams) کے مختلف طریقے استعمال کیے جاتے ہیں، اس لیے ہر صارف کو احتیاط سے کام لینا چاہیے۔ جعلی پیغامات، مشکوک لنکس، جعلی انعامات، فشنگ (Phishing) ویب سائٹس اور فرضی ادائیگی کی رسیدیں فراڈ کی عام صورتیں ہیں۔

کبھی بھی اپنا پاس ورڈ، تصدیقی کوڈ یا بینک کی معلومات کسی دوسرے شخص کے ساتھ شیئر نہ کریں۔ صرف فیس بک کی سرکاری ویب سائٹ یا ایپ کے ذریعے لاگ اِن کریں اور غیر معروف لنکس پر کلک کرنے سے گریز کریں۔

کاروباری لین دین میں ادائیگی کی تصدیق کیے بغیر مصنوعات ارسال نہ کریں اور اگر کوئی پیشکش غیر معمولی طور پر فائدہ مند محسوس ہو تو اس کی مکمل تحقیق ضرور کریں۔

**مثال :** اگر کوئی شخص فیس بک میسنجر (Messenger) پر یہ پیغام بھیجے کہ "آپ کا اکاؤنٹ بند ہونے والا ہے، فوری طور پر اس لنک پر کلک کر کے اپنا پاس ورڈ درج کریں"، تو ایسے لنک پر ہرگز کلک نہ کریں، کیونکہ یہ فشنگ حملہ (Phishing Attack) ہو سکتا ہے جس کا مقصد آپ کے اکاؤنٹ کی معلومات چوری کرنا 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

# باب10: عملی مشقیں اور کامیاب فیس بک کاروبار کی حکمتِ عملی

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 پروفائل تیار کرنا

فیس بک (Facebook) پر کامیاب کاروبار کی بنیاد ایک منظم اور پیشہ ورانہ پروفائل (Professional Profile) ہے۔ اگر آپ ذاتی پروفائل کے ذریعے کام کر رہے ہیں تو اسے مکمل اور قابلِ اعتماد بنائیں، جبکہ اگر **پیشہ ورانہ موڈ** (Professional Mode) استعمال کر رہے ہیں تو اس کی تمام ضروری معلومات مکمل کریں۔

پروفائل تصویر واضح اور معیاری ہونی چاہیے، کور فوٹو (Cover Photo) آپ کے کاروبار یا مہارت کی نمائندگی کرے، جبکہ تعارف (Bio) مختصر مگر مؤثر ہو۔ رابطے کی معلومات، ویب سائٹ، واٹس ایپ (WhatsApp) اور دیگر ضروری تفصیلات بھی شامل کریں تاکہ لوگ آسانی سے آپ سے رابطہ کر سکیں۔

پروفائل پر موجود تمام معلومات ایک دوسرے سے مطابقت رکھنی چاہئیں اور ایسا تاثر دیں کہ آپ اپنے شعبے میں سنجیدہ اور قابلِ اعتماد فرد ہیں۔

**مثال :** اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Digital Marketing) کے ماہر ہیں تو پروفائل تصویر پیشہ ورانہ رکھیں، تعارف میں "ڈیجیٹل مارکیٹنگ ٹرینر، فری لانسر اور آن لائن بزنس کنسلٹنٹ" لکھیں اور رابطے کے لیے واٹس ایپ نمبر شامل کریں۔

## کامیاب کاروباری پیج بنانا

کاروباری کامیابی کے لیے ایک معیاری **فیس بک پیج** (Facebook Page) بنانا ضروری ہے۔ پیج کا نام برانڈ کے مطابق ہو، لوگو (Logo) واضح ہو، کور فوٹو کاروبار کی نمائندگی کرے اور تمام کاروباری معلومات مکمل درج ہوں۔

پیج پر **کال ٹو ایکشن** (Call to Action - CTA) بٹن شامل کریں، جیسے **ابھی رابطہ کریں** (Contact Us) یا **واٹس ایپ پر پیغام بھیجیں** (Send WhatsApp Message)۔ پیج پر ابتدائی چند معلوماتی اور کاروباری پوسٹس بھی شائع کریں تاکہ نئے آنے والے صارفین کو پیج فعال اور پیشہ ورانہ نظر آئے۔

**مثال :** اگر آپ آن لائن اردو کورسز فروخت کرتے ہیں تو پیج پر کورسز کی معلومات، طلبہ کے تاثرات، تعارفی ویڈیوز اور داخلے کا طریقہ پہلے ہی موجود ہونا چاہیے۔

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

## ایک ہفتے کا مواد (کانٹینٹ) منصوبہ تیار کرنا

کامیاب فیس بک مارکیٹنگ کے لیے پہلے سے منصوبہ بندی کرنا ضروری ہے۔ **مواد کا منصوبہ (Content Plan)** یا **کانٹینٹ کیلنڈر (Content Calendar)** تیار کرنے سے مواد میں تسلسل برقرار رہتا ہے اور وقت کی بچت بھی ہوتی ہے۔

ہفتے کے مختلف دنوں کے لیے مختلف قسم کا مواد مقرر کریں، جیسے معلوماتی پوسٹس، ریلز (Reels)، اسٹوریز (Stories)، ویڈیوز، گاہکوں کے تاثرات، رعایتی آفرز اور لائیو سیشن (Live Sessions)۔

مواد میں تنوع رکھنے سے صارفین کی دلچسپی برقرار رہتی ہے اور تعامل (Engagement) میں اضافہ ہوتا ہے۔

**مثال:**

- پیر: معلوماتی پوسٹ
- منگل: مختصر ریل
- بدھ: گاہک کا تجربہ
- جمعرات: تعلیمی ویڈیو
- جمعہ: خصوصی آفر
- ہفتہ: لائیو سیشن
- اتوار: سوال و جواب یا اسٹوری

## مارکیٹ پلیس پر پہلی پروڈکٹ فروخت کرنا

عملی تجربہ حاصل کرنے کے لیے کم از کم ایک پروڈکٹ **فیس بک مارکیٹ پلیس (Facebook Marketplace)** پر ضرور شائع کریں۔ پروڈکٹ کی واضح تصاویر، مؤثر عنوان، مکمل تفصیل، مناسب قیمت اور درست مقام درج کریں۔

پوسٹ شائع ہونے کے بعد خریداروں کے سوالات کا بروقت جواب دیں، قیمت اور ترسیل کے طریقہ کار پر شائستگی سے بات کریں اور آرڈر کی تصدیق کے بعد ہی پروڈکٹ ارسال 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

پہلی فروخت کے بعد خریدار سے ریویو (Review) لینے کی کوشش کریں تاکہ مستقبل میں نئے خریداروں کا اعتماد بڑھے۔

**مثال :** اگر آپ اسلامی ٹوپیاں فروخت کرتے ہیں تو تین سے چار واضح تصاویر، مکمل تفصیل، قیمت، دستیاب رنگ، سائز اور **کیش آن ڈیلیوری (Cash on Delivery - COD)** کی سہولت کا ذکر ضرور کریں۔

## پہلی اشتہاری مہم تیار کرنا

فیس بک اشتہارات (Facebook Ads) کی عملی مشق کے طور پر ایک سادہ اشتہاری مہم (Campaign) تیار کریں۔ پہلے مقصد (Objective) منتخب کریں، پھر ہدفی صارفین (Target Audience)، بجٹ (Budget)، دورانیہ (Schedule) اور اشتہار کا مواد تیار کریں۔

اشتہار میں اعلیٰ معیار کی تصویر یا ویڈیو، مختصر مگر مؤثر متن اور واضح دعوتِ عمل (Call to Action - CTA) شامل کریں۔

ابتدا میں کم بجٹ سے اشتہار چلانا بہتر رہتا ہے تاکہ نتائج کا جائزہ لے کر بعد میں بہتری لائی جا سکے۔

**مثال :** اگر آپ ایک آن لائن کورس فروخت کر رہے ہیں تو 500 سے 1000 روپے روزانہ بجٹ رکھ کر سات دن کی اشتہاری مہم چلائیں اور مقصد **پیغامات (Messages)** یا **فروخت (Sales)** منتخب کریں۔

## 1۔ پیڈ ایڈز (Paid Ads) کیا ہیں؟

**پیڈ ایڈز (Paid Ads)** ایسے اشتہارات ہوتے ہیں جن کے ذریعے آپ اپنی مصنوعات یا خدمات کو زیادہ لوگوں تک پہنچانے کے لیے سوشل میڈیا یا دیگر آن لائن پلیٹ فارمز کو پیسے ادا کرتے ہیں۔ اس کے بعد وہ پلیٹ فارم آپ کا اشتہار ان لوگوں کو دکھاتا ہے جو آپ کے کاروبار میں دلچسپی رکھنے کا امکان رکھتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر آپ Facebook ، Instagram یا Google پر اپنے کاروبار کا اشتہار چلاتے ہیں اور اس کے لیے رقم ادا کرتے ہیں، تو اسے **Paid Ads** کہا جاتا 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

## غیر اداشدہ مارکیٹنگ(Organic Marketing)

Organic Marketing سے مراد بغیر پیسے خرچ کیے اپنے کاروبار کی تشہیر کرنا ہے۔اس میں آپ مفید پوسٹس، ویڈیوز، تصاویر اور معلوماتی مواد شیئر کرتے ہیں تاکہ لوگ قدرتی طور پر آپ کے برانڈ تک پہنچیں اور آپ کو فالو کریں۔

## Paid Ads کیوں ضروری ہیں؟

اگر آپ کم وقت میں زیادہ لوگوں تک پہنچنا چاہتے ہیں تو Paid Ads ایک مؤثر ذریعہ ہیں۔ان کی مدد سے آپ اپنے اشتہارات صرف ان لوگوں کو دکھا سکتے ہیں جو آپ کی مصنوعات یا خدمات میں دلچسپی رکھتے ہوں۔اس سے نئے گاہک حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے، فروخت میں اضافہ ہوتا ہے اور کاروبار کی ترقی کی رفتار بھی تیز ہو جاتی ہے۔یہی وجہ ہے کہ آج دنیا بھر کے چھوٹے اور بڑے کاروبار اپنی تشہیر کے لیے Paid Ads کا استعمال کرتے ہیں۔

## 2۔میٹا ایڈز مینیجر (Meta Ads Manager) کا تعارف

Meta Ads Manager ایک آن لائن ٹول ہے جس کی مدد سے Facebook اور Instagram پر اشتہارات بنائے، چلائے اور ان کی کارکردگی دیکھی جاتی ہے۔اگر آپ اپنے کاروبار، پروڈکٹ یا سروس کی تشہیر کرنا چاہتے ہیں تو یہی وہ پلیٹ فارم ہے جہاں سے تمام اشتہارات کا انتظام کیا جاتا ہے۔

## اشتہارات مینیجر (Ads Manager) کیا ہے؟

Ads Manager ایک ایسا نظام ہے جو آپ کو اپنے تمام اشتہارات ایک ہی جگہ سے کنٹرول کرنے کی سہولت دیتا ہے۔اس کے ذریعے آپ نیا اشتہار بنا سکتے ہیں، پہلے سے موجود اشتہارات میں تبدیلی کر سکتے ہیں اور ان کے نتائج بھی دیکھ سکتے ہیں۔

## Meta Ads Manager میں کیا کیا جا سکتا ہے؟

Meta Ads Manager کے ذریعے آپ آسانی سے نئے اشتہارات تیار کر سکتے ہیں، اپنے ہدفی گاہک (Audience) کا انتخاب کر سکتے ہیں، اشتہار کا بجٹ مقرر کر سکتے ہیں اور اپنی مہم (Campaign) شروع کر سکتے ہیں۔ اشتہار چلنے کے بعد آپ یہ بھی دیکھ سکتے ہیں کہ کتنے لوگوں نے اشتہار دیکھا، کتنے لوگوں نے اس پر کلک کیا اور اس سے کیا نتائج حاصل ہوئے۔

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

## Meta Ads Manager کیوں ضروری ہے؟

Meta Ads Manager آپ کو اپنے اشتہارات پر مکمل کنٹرول فراہم کرتا ہے۔ اس کی مدد سے آپ اپنے اشتہارات صحیح لوگوں تک پہنچا سکتے ہیں، اپنے بجٹ پر نظر رکھ سکتے ہیں اور اشتہار کی کارکردگی کا جائزہ لے سکتے ہیں۔ اس طرح آپ بہتر منصوبہ بندی کر کے کم خرچ میں زیادہ لوگوں تک پہنچ سکتے ہیں، جس سے کاروبار کی فروخت اور ترقی کے امکانات بھی بڑھ جاتے ہیں۔

## 3۔ کیمپین اسٹرکچر - Campaign Structure) اشتہاری مہم کا نظام(

Campaign Structure سے مراد وہ طریقہ ہے جس کے تحت Meta Ads Manager میں اشتہارات کو منظم کیا جاتا ہے۔ اس نظام کی مدد سے آپ اپنے اشتہار کا مقصد طے کرتے ہیں، ہدفی گاہک منتخب کرتے ہیں اور آخر میں اشتہار تیار کر کے چلاتے ہیں۔ Campaign Structure تین حصوں پر مشتمل ہوتا ہے **Campaign**: ، **Ad Set** اور **Ad** ۔

## 1۔ کیمپین (Campaign)

**Campaign** اشتہار کا پہلا مرحلہ ہوتا ہے۔ اس مرحلے میں آپ یہ فیصلہ کرتے ہیں کہ آپ اشتہار کیوں چلا رہے ہیں اور اس کا مقصد کیا ہے۔ اسے **Campaign Objective** کہا جاتا ہے۔

عام طور پر درج ذیل مقاصد منتخب کیے جاتے ہیں:

- **Awareness:** زیادہ سے زیادہ لوگوں تک اپنے برانڈ کی پہچان پہنچانا۔
- **Traffic:** لوگوں کو اپنی ویب سائٹ یا لینڈنگ پیج پر لانا۔
- **Leads:** ممکنہ گاہکوں کی معلومات حاصل کرنا۔
- **Sales:** اپنی مصنوعات یا خدمات کی فروخت میں اضافہ کرنا۔

صحیح مقصد منتخب کرنے سے Facebook آپ کے اشتہار کو اسی مقصد کے مطابق بہتر طریقے سے لوگوں تک پہنچاتا 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

## 2۔ایڈسیٹ(Ad Set)

Ad Setاشتہار کا دوسرا مرحلہ ہوتا ہے۔ یہاں آپ یہ طے کرتے ہیں کہ آپ کا اشتہار کن لوگوں کو دکھایا جائے، کتنے بجٹ میں چلے اور کہاں دکھائی دے۔

اس مرحلے میں آپ درج ذیل چیزیں منتخب کرتے ہیں:

- **عمر** :(Age) آپ کن عمر کے لوگوں کو اشتہار دکھانا چاہتے ہیں۔
- **جنس** :(Gender) صرف مرد، صرف خواتین یا دونوں۔
- **مقام** :(Location) وہ شہر، صوبہ یا ملک جہاں آپ کا اشتہار دکھایا جائے۔
- **دلچسپیاں** :(Interests) ان لوگوں کی دلچسپیاں جن تک آپ اشتہار پہنچانا چاہتے ہیں، جیسے Digital Marketing، Online Shoppingیا Freelancing۔
- **بجٹ** :(Budget) روزانہ یا پورے اشتہار پر خرچ ہونے والی رقم۔
- **پلیسمنٹ** :(Placements) اشتہار کہاں دکھایا جائے، جیسے Facebook ، Instagram، Messengerیا Audience Network۔

اگر ہدفی گاہک درست منتخب کیے جائیں تو اشتہار بہتر نتائج دیتا ہے اور کم خرچ میں زیادہ فائدہ حاصل ہوتا ہے۔

## 3۔ایڈ(Ad)

Ad Campaign Structureکا آخری حصہ ہے۔ اسی مرحلے میں اصل اشتہار تیار کیا جاتا ہے۔ یہاں آپ تصویر یا ویڈیو منتخب کرتے ہیں، اشتہار کا متن لکھتے ہیں، عنوان شامل کرتے ہیں اور آخر میں ایسا بٹن منتخب کرتے ہیں جو لوگوں کو کسی عمل کی ترغیب دے، جیسے Learn More، Shop Nowیا Send Message۔

اچھی تصویر، واضح پیغام اور مناسب بٹن والا اشتہار زیادہ لوگوں کی توجہ حاصل کرتا ہے اور بہتر نتائج دیتا ہے۔

## 4۔ Facebook Ads چلانے کا مکمل طریقہ(Step-by-Step)

Facebook Adsچلانے کے لیے درج ذیل مراحل پر عمل 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

# 1۔ فیس بک ایڈز اکاؤنٹ بنانا

## فیس بک ایڈز اکاؤنٹ کیا ہے؟

فیس بک ایڈز اکاؤنٹ (Facebook Ads Account) وہ اکاؤنٹ ہوتا ہے جس کے ذریعے آپ فیس بک اور انسٹا گرام پر اشتہارات چلاتے ہیں۔ اسی اکاؤنٹ میں آپ اشتہارات بناتے ہیں، بجٹ مقرر کرتے ہیں، ادائیگی کا طریقہ شامل کرتے ہیں اور اشتہار کی کارکردگی دیکھتے ہیں۔

## فیس بک ایڈز اکاؤنٹ کیوں ضروری ہے؟

اگر آپ اپنے کاروبار، مصنوعات یا خدمات کی تشہیر کرنا چاہتے ہیں تو فیس بک ایڈز اکاؤنٹ لازمی ہوتا ہے۔ اس کے ذریعے آپ اپنے مطلوبہ علاقے، عمر، دلچسپی اور دیگر خصوصیات کے مطابق لوگوں تک اپنے اشتہارات پہنچا سکتے ہیں۔

## فیس بک ایڈز اکاؤنٹ بنانے کے مراحل

- اپنے Facebook اکاؤنٹ میں لاگ اِن کریں۔
- Meta Business Suite یا Ads Manager کھولیں۔
- نیا Ads Account بنائیں۔
- اکاؤنٹ کا نام درج کریں۔
- اپنی کرنسی (Currency) منتخب کریں۔
- اپنا ٹائم زون (Time Zone) منتخب کریں۔
- تمام معلومات محفوظ (Save) کریں۔

اکاؤنٹ بننے کے بعد آپ اس میں ادائیگی کا طریقہ شامل کر کے اشتہارات چلانا شروع کر سکتے ہیں۔

## یاد رکھنے کی باتیں

- ہمیشہ اپنا ذاتی اور اصلی Facebook اکاؤنٹ استعمال کریں۔
- درست نام اور معلومات درج 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

- اکاؤنٹ کی حفاظت کے لیے مضبوط پاس ورڈ اور Two-Factor Authentication استعمال کریں۔

## 2۔ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ بنانا(SadaPay/NayaPay)

### ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ کیا ہوتا ہے؟

ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ ایسا اکاؤنٹ ہوتا ہے جسے آپ اپنے موبائل فون کے ذریعے کھول اور استعمال کر سکتے ہیں۔اس کے لیے بینک کی شاخ میں جانے کی ضرورت نہیں ہوتی۔پاکستان میں SadaPay اور NayaPay اس مقصد کے لیے مقبول سروسز ہیں۔

### ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ کیوں ضروری ہے؟

اگر آپ فیس بک ایڈز چلانا چاہتے ہیں تو آپ کو ایک ایسا بینک اکاؤنٹ درکار ہو گا جس سے آن لائن ادائیگی کی جا سکے۔اسی اکاؤنٹ کے ذریعے آپ اپنے کارڈ میں رقم شامل کرتے ہیں اور فیس بک کی ادائیگی کرتے ہیں۔

### اکاؤنٹ بنانے کا طریقہ

- اپنے موبائل میں متعلقہ ایپ انسٹال کریں۔
- اپنا موبائل نمبر رجسٹر کریں۔
- قومی شناختی کارڈ کی معلومات درج کریں۔
- شناخت کی تصدیق (Verification) مکمل کریں۔
- اکاؤنٹ منظور ہونے کا انتظار کریں۔

منظوری کے بعد آپ کا ڈیجیٹل اکاؤنٹ استعمال کے لیے تیار ہو جاتا ہے۔

### فوائد

- گھر بیٹھے اکاؤنٹ کھولنے کی سہولت۔
- آن لائن رقم بھیجنے اور وصول کرنے کی سہولت۔
- ورچوئل اور ڈیبٹ کارڈ حاصل کرنے کی سہولت۔
- محفوظ اور تیز رفتار لین دین۔

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

### احتیاطی تدابیر

- ہمیشہ اپنی اصل معلومات استعمال کریں۔
- OTP یا PIN کسی کے ساتھ شیئر نہ کریں۔
- صرف سرکاری موبائل ایپ استعمال کریں۔

## 3۔ورچوئل یاڈیبٹ کارڈ حاصل کرنا(Getting a Virtual/Debit Card)

### ورچوئل کارڈ کیا ہوتا ہے؟

ورچوئل کارڈ ایک ڈیجیٹل بینک کارڈ ہوتا ہے جس کا کوئی پلاسٹک کارڈ نہیں ہوتا۔ یہ صرف آن لائن ادائیگیوں کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔اس میں کارڈ نمبر، Expiry Date اور CVV موجود ہوتے ہیں، جن کی مدد سے آپ آن لائن ادائیگی کر سکتے ہیں۔

### ڈیبٹ کارڈ کیا ہوتا ہے؟

ڈیبٹ کارڈ ایک پلاسٹک کارڈ ہوتا ہے جو بینک کی طرف سے جاری کیا جاتا ہے۔اس سے آپ آن لائن ادائیگی کرنے کے ساتھ ساتھ اے ٹی ایم سے رقم بھی نکال سکتے ہیں اور دکانوں پر بھی استعمال کر سکتے ہیں۔

### فیس بک ایڈز کے لیے کون سا کارڈ بہتر ہے؟

فیس بک ایڈز چلانے کے لیے ورچوئل کارڈ اور ڈیبٹ کارڈ دونوں استعمال کیے جا سکتے ہیں۔اگر آپ صرف آن لائن ادائیگی کرنا چاہتے ہیں تو ورچوئل کارڈ کافی ہوتا ہے، جبکہ روزمرہ مالی لین دین کے لیے ڈیبٹ کارڈ زیادہ مفید ثابت ہوتا ہے۔

### کارڈ حاصل کرنے کا طریقہ

- اپنے ڈیجیٹل بینک اکاؤنٹ میں لاگ اِن کریں۔
- Card کے سیکشن میں جائیں۔
- ورچوئل یاڈیبٹ کارڈ کی درخواست کریں۔
- کارڈ جاری ہونے کے بعد اس کی معلومات محفوظ رکھیں۔

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

### کارڈ استعمال کرنے سے پہلے

- کارڈ میں مطلوبہ رقم موجود ہونی چاہیے۔
- کارڈ کو آن لائن ادائیگی کے لیے فعال (Activate) کریں۔
- کارڈ نمبر، Expiry Date اور CVV کو محفوظ رکھیں اور کسی غیر متعلقہ شخص کے ساتھ شیئر نہ کریں۔

### یاد رکھنے کی باتیں

- کارڈ صرف قابلِ اعتماد ویب سائٹس پر استعمال کریں۔
- ادائیگی کے بعد اپنے اکاؤنٹ کا ریکارڈ ضرور چیک کریں۔
- اگر کارڈ گم ہو جائے یا معلومات لیک ہونے کا خدشہ ہو تو فوراً اسے بلاک کر دیں۔

## 4۔ کارڈ کو Facebook Ads Account کے ساتھ منسلک کرنا (Adding a Payment Method)

### Payment Method کیا ہوتا ہے؟

Payment Method سے مراد وہ ذریعہ ہے جس کے ذریعے آپ فیس بک کو اشتہارات کی ادائیگی کرتے ہیں۔ عام طور پر فیس بک ایڈز کے لیے ڈیبٹ کارڈ، کریڈٹ کارڈ یا ورچوئل کارڈ استعمال کیا جاتا ہے۔

### کارڈ منسلک کرنا کیوں ضروری ہے؟

فیس بک پر اشتہار چلانے سے پہلے ادائیگی کا طریقہ شامل کرنا ضروری ہوتا ہے۔ جب تک آپ اپنے Ads Account میں Payment Method شامل نہیں کریں گے، آپ اشتہار شائع نہیں کر سکیں گے۔

### کارڈ منسلک کرنے کا طریقہ

- Meta Ads Manager یا Business Manager کھولیں۔
- **Billing & Payments** یا **Payment Settings** میں جائیں۔
- **Add Payment Method** 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

- اپنے کارڈ کا نمبر درج کریں۔
- Expiry Date اور CVV درج کریں۔
- تمام معلومات کی تصدیق کر کے **Save** پر کلک کریں۔

اگر تمام معلومات درست ہوں تو کارڈ کامیابی سے آپ کے Facebook Ads Account کے ساتھ منسلک ہو جائے گا۔

### احتیاطی تدابیر

- صرف اپنا ذاتی اور فعال کارڈ استعمال کریں۔
- کارڈ میں مناسب رقم موجود ہونی چاہیے۔
- کارڈ کی معلومات کسی غیر متعلقہ شخص کے ساتھ شیئر نہ کریں۔
- ادائیگی کے بعد اپنے اکاؤنٹ کا ریکارڈ ضرور چیک کریں۔

## 5۔ Facebook Ads میں فنڈز شامل کرنا

### فنڈز شامل کرنے کا مقصد

اشتہارات چلانے کے لیے آپ کے Ads Account میں رقم موجود ہونا ضروری ہے۔ فیس بک اسی رقم کو استعمال کر کے آپ کے اشتہارات مختلف لوگوں تک پہنچاتا ہے۔

### فنڈز کیسے شامل کیے جاتے ہیں؟

اگر آپ پری پیڈ (Prepaid) ادائیگی کا طریقہ استعمال کر رہے ہیں تو پہلے اپنے کارڈ میں رقم شامل کریں، پھر Facebook Ads Account میں **Add Funds** کے ذریعے مطلوبہ رقم جمع کریں۔ اس کے بعد آپ اسی بیلنس سے اشتہارات چلا سکتے ہیں۔

### فنڈز شامل کرنے کے مراحل

- Ads Manager میں **Billing** یا **Payments** کا صفحہ کھولیں۔
- **Add Funds** 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

- مطلوبہ رقم درج کریں۔
- منسلک کارڈ منتخب کریں۔
- ادائیگی کی تصدیق کریں۔
- چند لمحوں بعد رقم آپ کے Ads Balance میں ظاہر ہو جائے گی۔

### فنڈز شامل کرتے وقت احتیاط

- بجٹ کے مطابق ہی رقم شامل کریں۔
- ادائیگی سے پہلے تمام معلومات دوبارہ چیک کریں۔
- ادائیگی کی رسید یا ٹرانزیکشن ریکارڈ محفوظ رکھیں۔

### یاد رکھنے کی باتیں

- فنڈز شامل ہونے کے بعد ہی اشتہار چلایا جا سکتا ہے۔
- Ads Balance ختم ہونے پر اشتہار خود بخود رک سکتا ہے۔
- اپنے بجٹ پر مسلسل نظر رکھیں تاکہ غیر ضروری اخراجات سے بچا جا سکے۔

## 6۔ پہلی Facebook Ad Campaign بنانا

### Campaign کیا ہوتی ہے؟

Campaign فیس بک اشتہارات کا بنیادی حصہ ہے۔ اسی کے ذریعے آپ یہ طے کرتے ہیں کہ آپ کا اشتہار کس مقصد کے لیے چلایا جا رہا ہے، جیسے زیادہ پیغامات حاصل کرنا، ویب سائٹ پر لوگوں کو بھیجنا یا کسی پروڈکٹ کی فروخت بڑھانا۔

### Campaign بنانے کا طریقہ

- Ads Manager کھولیں۔
- **Create** کے بٹن پر کلک کریں۔
- اپنے کاروبار کے مطابق Campaign Objective منتخب 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

- Campaignکا مناسب نام رکھیں۔
- ضرورت کے مطابق دیگر بنیادی ترتیبات مکمل کریں۔
- اگلے مرحلے پر جائیں۔

## درست Campaign Objective کا انتخاب

فیس بک مختلف مقاصد کے لیے الگ الگ Objectives فراہم کرتا ہے، جیسے:

- Messages
- Leads
- Sales
- Traffic
- Engagement
- Awareness

ہمیشہ وہ Objective منتخب کریں جو آپ کے کاروباری مقصد سے مطابقت رکھتا ہو۔

## کامیابی کے لیے رہنما اصول

- Campaignکا نام واضح رکھیں۔
- ایک وقت میں ایک ہی مقصد پر توجہ دیں۔
- نتائج کی بنیاد پر بعد میں تبدیلیاں کریں۔

# 7۔Audience ، Budgetاور Ad کی ترتیبات مکمل کرنا

## Audienceکا انتخاب

Audienceسے مراد وہ لوگ ہیں جنہیں آپ اپنا اشتہار دکھانا چاہتے ہیں۔درست Audience منتخب کرنے سے اشتہار صحیح لوگوں تک پہنچتا ہے اور بہتر نتائج حاصل ہوتے ہیں۔

Audienceمنتخب کرتے وقت درج ذیل باتوں پر توجہ دیں:

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

- ملک یا شہر
- عمر
- جنس
- زبان
- دلچسپیاں(Interests)
- رویے(Behaviors)

## Budget مقرر کرنا

Budgetوہ رقم ہے جو آپ اشتہار پر خرچ کرنا چاہتے ہیں۔

فیس بک میں عام طور پر دو قسم کے بجٹ استعمال ہوتے ہیں:

- **Daily Budget:** روزانہ خرچ ہونے والی رقم۔
- **Lifetime Budget:** پوری Campaign کے لیے مقرر کردہ مجموعی رقم۔

ہمیشہ اتنا بجٹ مقرر کریں جو آپ کی مالی منصوبہ بندی کے مطابق ہو۔

## اشتہار کی تیاری

اب اپنے اشتہار کا مواد تیار کریں، جس میں درج ذیل چیزیں شامل ہوتی ہیں:

- معیاری تصویر یا ویڈیو
- مؤثر عنوان
- مختصر اور واضح تفصیل
- مناسب Call to Action جیسے **Learn More** یا **Send Message**)

## Campaign شائع کرنا

تمام ترتیبات مکمل کرنے کے بعد دوبارہ جائزہ لیں اور **Publish** کے بٹن پر کلک کریں۔ فیس بک آپ کے اشتہار کا جائزہ لے گا، اور منظوری ملنے کے بعد آپ کی Campaign چلنا شروع ہو جائے گی۔

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

### یاد رکھنے کی باتیں

- صحیح Audience بہتر نتائج دیتی ہے۔
- مناسب Budget غیر ضروری اخراجات سے بچاتا ہے۔
- معیاری تصویر، واضح پیغام اور درست Targeting کامیاب Facebook Ads کی بنیاد ہیں۔

## 8۔اشتہار شائع کرنا(Publishing the Advertisement)

### اشتہار شائع کرنا کیا ہے؟

جب آپ اپنی Campaign، Audience، Budget اور اشتہار کی تمام ترتیبات مکمل کر لیتے ہیں تو آخری مرحلہ اسے شائع (Publish) کرنا ہوتا ہے۔اس کے بعد فیس بک آپ کے اشتہار کا جائزہ لیتا ہے، اور اگر وہ اس کی پالیسیوں کے مطابق ہو تو اسے منظور کر کے متعلقہ افراد کو دکھانا شروع کر دیتا ہے۔

### اشتہار شائع کرنے سے پہلے کیا چیک کریں؟

اشتہار شائع کرنے سے پہلے درج ذیل امور کا ضرور جائزہ لیں:

- Campaign کا مقصد درست منتخب کیا گیا ہے۔
- Audience صحیح منتخب کی گئی ہے۔
- روزانہ یا مجموعی بجٹ درست مقرر کیا گیا ہے۔
- تصویر یا ویڈیو واضح اور معیاری ہے۔
- اشتہار کا متن املا کی غلطیوں سے پاک ہے۔
- ویب سائٹ یا WhatsApp کا لنک درست کام کر رہا ہے۔
- ادائیگی کا طریقہ (Payment Method) فعال ہے۔

### اشتہار شائع کرنے کا طریقہ

- Ads Manager میں تمام ترتیبات مکمل کریں۔
- ایک بار تمام معلومات دوبارہ 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

- Publish کے بٹن پر کلک کریں۔
- فیس بک اشتہار کا جائزہ لے گا۔
- منظوری ملنے کے بعد اشتہار چلنا شروع ہو جائے گا۔

### اگر اشتہار منظور نہ ہو؟

بعض اوقات اشتہار فیس بک کی پالیسیوں کی خلاف ورزی کی وجہ سے مسترد (Reject) ہو سکتا ہے۔ایسی صورت میں:

- مسترد ہونے کی وجہ پڑھیں۔
- مطلوبہ تبدیلیاں کریں۔
- دوبارہ جائزے کے لیے اشتہار جمع کروائیں۔

### یاد رکھنے کی باتیں

- اشتہار شائع کرنے میں جلد بازی نہ کریں۔
- تمام معلومات اچھی طرح چیک کرنے کے بعد ہی Publish کریں۔
- فیس بک کی اشتہاری پالیسیوں پر عمل کرنا کامیاب Campaign کے لیے ضروری ہے۔

## 9۔اشتہار کی کارکردگی کا جائزہ لینا(Monitoring and Optimizing Ads)

### کارکردگی کا جائزہ لینا کیوں ضروری ہے؟

اشتہار شائع کرنے کے بعد کام ختم نہیں ہوتا بلکہ اصل مرحلہ اس کی کارکردگی کو جانچنا ہے۔اگر آپ باقاعدگی سے نتائج کا جائزہ لیتے رہیں تو کم خرچ میں بہتر نتائج حاصل کیے جا سکتے ہیں۔

### کن چیزوں پر نظر رکھنی چاہیے؟

Ads Manager میں درج ذیل معلومات باقاعدگی سے دیکھیں:

- کتنے لوگوں نے اشتہار دیکھا؟
- کتنے لوگوں نے اس پر کلک کیا؟

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

- کتنے پیغامات یا آرڈرز موصول ہوئے؟
- ایک نتیجہ حاصل کرنے پر کتنی رقم خرچ ہوئی؟
- روزانہ کتنا بجٹ خرچ ہو رہا ہے؟

## اشتہار کو بہتر بنانے کے طریقے

اگر نتائج توقع کے مطابق نہ ہوں تو درج ذیل اقدامات کیے جا سکتے ہیں:

- Audience میں تبدیلی کریں۔
- اشتہار کی تصویر یا ویڈیو تبدیل کریں۔
- اشتہار کا متن زیادہ مؤثر بنائیں۔
- بجٹ میں مناسب تبدیلی کریں۔
- مختلف اشتہارات کا موازنہ کر کے بہترین اشتہار جاری رکھیں۔

## کامیاب اشتہار کی نشانیاں

- کم خرچ میں زیادہ نتائج حاصل ہوں۔
- لوگوں کی دلچسپی میں اضافہ ہو۔
- زیادہ پیغامات یا آرڈرز موصول ہوں۔
- اشتہار مسلسل بہتر کارکردگی دکھاتا رہے۔

## عام غلطیاں

- اشتہار شائع کرتے ہی بار بار تبدیلیاں کرنا۔
- صرف ایک دن کے نتائج دیکھ کر فیصلہ کر لینا۔
- کارکردگی کا تجزیہ کیے بغیر بجٹ بڑھا دینا۔
- کمزور نتائج والے اشتہار کو مسلسل چلائے رکھنا۔

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

## یاد رکھنے کی باتیں

- کامیاب اشتہارات مسلسل نگرانی اور بہتری کا نتیجہ ہوتے ہیں۔
- اعداد و شمار کی بنیاد پر فیصلے کریں، اندازوں پر نہیں۔
- بہترین نتائج حاصل کرنے کے لیے مختلف حکمتِ عملیوں کو آزماتے رہیں۔

## عملی مشق

ایک فرضی Facebook Ad Campaign چلائیں، پھر تین دن تک اس کی کارکردگی کا جائزہ لیں۔ یہ نوٹ کریں کہ کتنے لوگوں تک اشتہار پہنچا، کتنے افراد نے اس پر کلک کیا، کتنے پیغامات موصول ہوئے اور آئندہ بہتر نتائج کے لیے آپ کون سی تبدیلیاں کریں گے۔

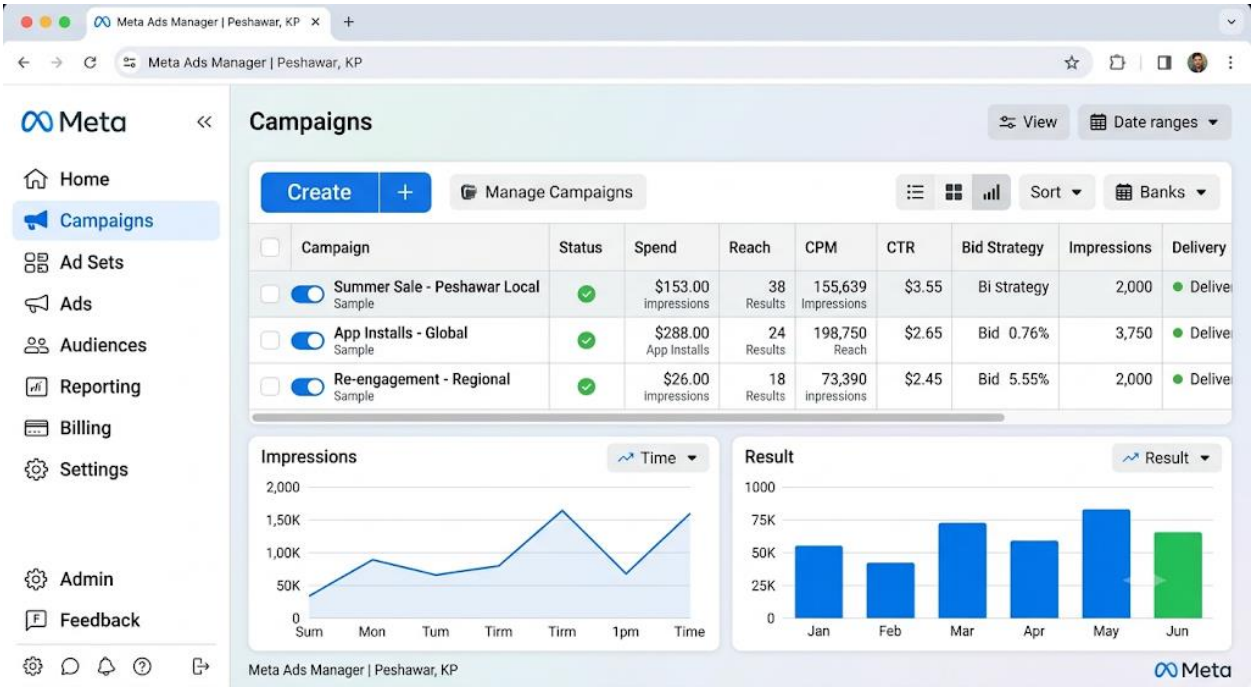
## Step 1: Facebook Business Page بنائیں

سب سے پہلے اپنے کاروبار کے لیے ایک **Facebook Business Page** بنائیں۔ اس پر اپنے کاروبار کا نام، مختصر تعارف، پروفائل تصویر اور کور تصویر شامل کریں تاکہ آپ کا Page پروفیشنل نظر آئے۔

## Step 2: Meta Ads Manager کھولیں

اب **Meta Ads Manager** کھولیں۔ اگر آپ پہلی بار استعمال کر رہے ہیں تو اپنا اشتہاری اکاؤنٹ (Ad Account) بنائیں اور ضروری معلومات مکمل کریں۔

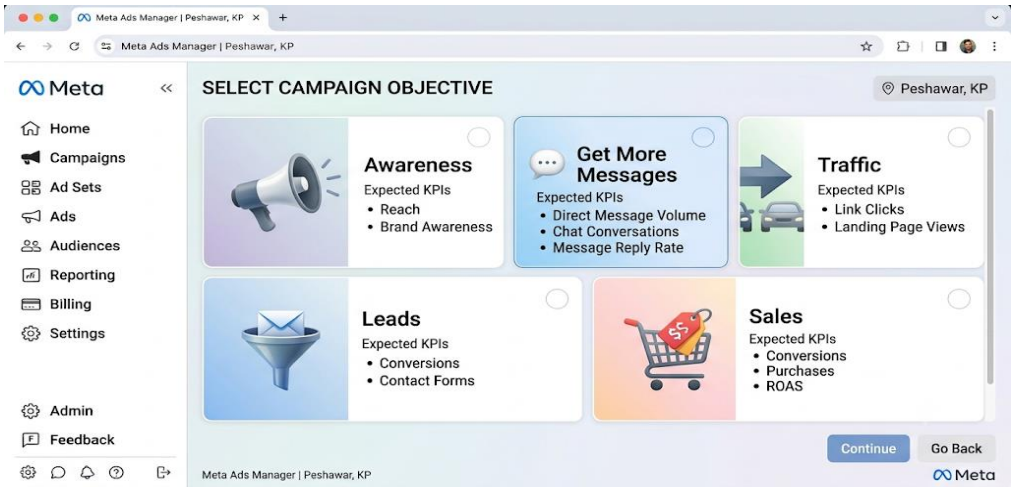
بن سیدای بک سنٹر کے علاہ کسی اور کے لیے بالکل بھی اجازت نہیں ہے کہ یہ کتاب فروخت کرے۔ اگر کسی بھی ادارے یا فرد نے بغیر اجازت کے فروخت کر دی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔
موبائل نمبر:03285740788




## Step 3: نئی Campaign بنائیں

**Create Campaign** پر کلک کریں اور اپنے اشتہار کا مقصد منتخب کریں، جیسے **Sales**، **Traffic**، **Leads** یا **Awareness**۔

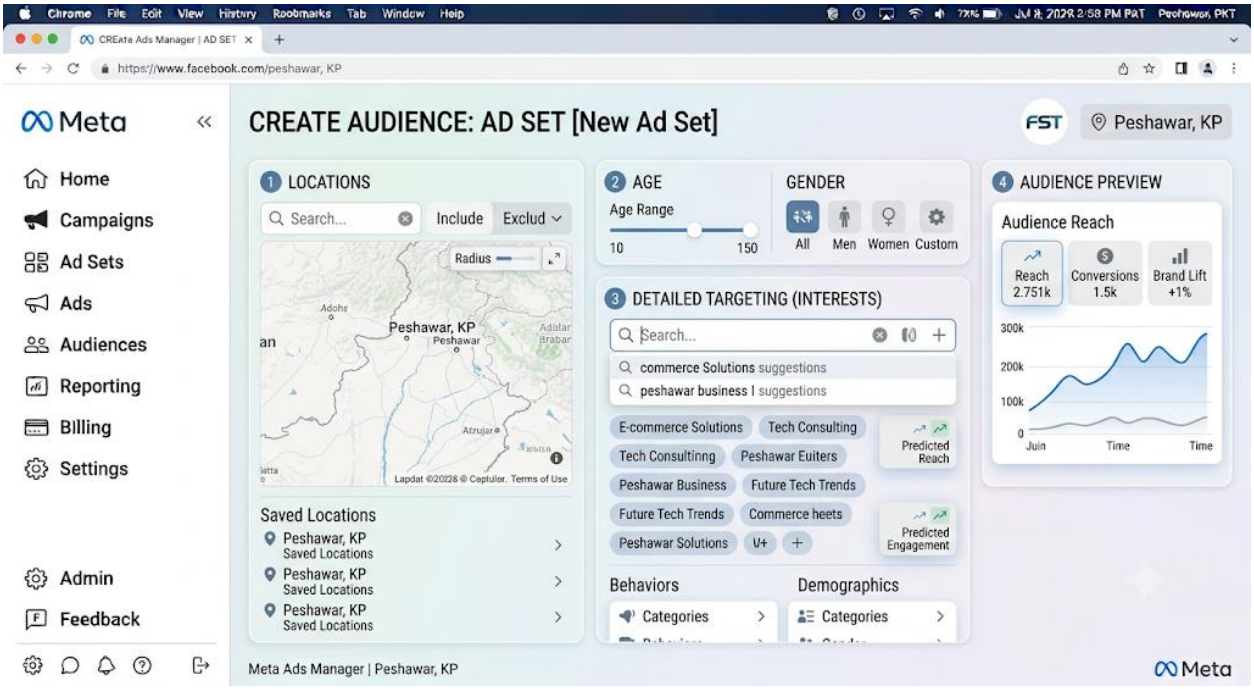
اگر آپ چاہتے ہے کہ لوگ آپ کو واٹس ایپ پر میسج کرے اور آرڈر کرے تو آپ نے GET MORE MESSAGES والا آپشن منتخب کرنا ہوگا۔




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

## Step 4: Target Audience منتخب کریں

اب اپنے اشتہار کے لیے ہدفی گاہک منتخب کریں۔ اس میں عمر، جنس، ملک یا شہر اور دلچسپیاں شامل کریں تاکہ اشتہار صحیح لوگوں تک پہنچ سکے۔




اس اوپر تصویر میں آپکو تین آپشن دکھائی دے گا جس میں پہلا آپشن Locations ہے اس میں آپ نے یہ شامل کرنا ہوگا کہ آپ اپنا اشتہار کن علاقوں میں دکھانا چاہتے ہیں، آپ نے لوکیشن میں ان علاقوں کے نام لکھنا ہوگا،

اس کے بعد دوسرا آپشن Age کا ہے، اس میں آپ نے اس عمر کے لوگ شامل کرنے ہونگے جس عمر کے لوگ آپ کے اشتہار میں دل چسپی رکھتے ہوں تو اسی کے مطابق عمر سیٹ کرنا ہوگا،

اس کے بعد Gender والا آپشن ہے، اگر آپ کا پراڈکٹ مرد حضرات کے لیے ہو تو آپ نے صرف MEN والا آپشن منتخب کرنا ہوگا، اور آپ کا پراڈکٹ صرف عورتوں کے استعمال کی ہو تو آپ نے صرف FEMALE والا آپسن منتخب کرنا ہوگا، اور اگر آپ کا پراڈکٹ مرد اور عورت دونوں کے استعمال کے لیے ہو تو آپ نے ALL کا آپشن منتخب کرنا ہوگا۔

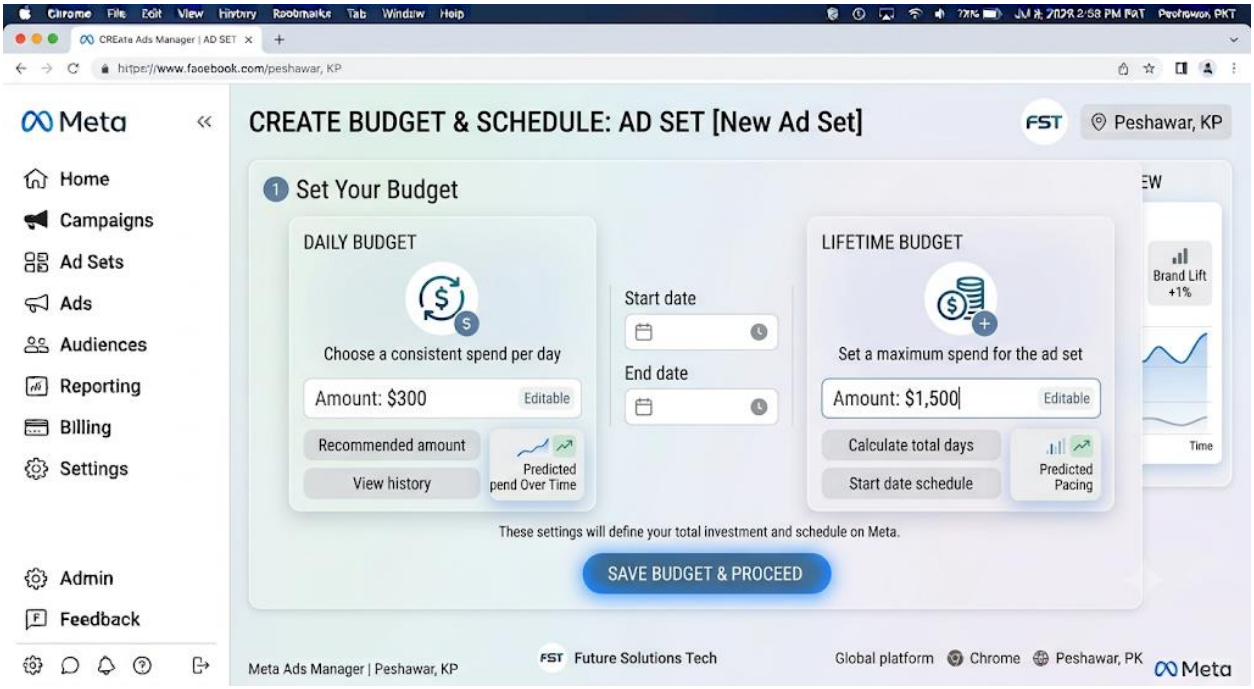
اگر اب بھی اس کی سمجھ نہیں آئی تو یوٹیوب پر فیس بک پیج بنانے کا اور فیس بک پر اشتہار چلانے کے متعلق ویڈیو سرچ کر کے دیکھ سکتے ہیں۔

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

## Step 5: Budget مقرر کریں

اب اپنے اشتہار کا بجٹ مقرر کریں۔

**Budget(بجٹ)** سے مراد وہ رقم ہے جو آپ روزانہ یا پورے اشتہار پر خرچ کرنا چاہتے ہیں۔ آپ اپنی ضرورت کے مطابق **Daily Budget** یا **Lifetime Budget** منتخب کر سکتے ہیں۔




## ایڈ سیٹ لیول پر بجٹ اور شیڈول سیٹ کرنے کا طریقہ (Schedule Setup & Budget)

جب آپ مہم کا مقصد (Campaign Objective) منتخب کر لیتے ہیں، تو اگلے مرحلے یعنی **ایڈ سیٹ (Ad Set)** میں آپ کو بجٹ اور وقت کا تعین کرنا ہوتا ہے۔ اس کے لیے درج ذیل مراحل پر عمل کریں:

### 1. بجٹ کی قسم کا انتخاب (Choose Budget Type)

میٹا آپ کو بجٹ لگانے کے دو بنیادی آپشنز فراہم 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

- **روزانہ کا بجٹ(Daily Budget)**:اس آپشن کے تحت آپ ایک مخصوص رقم طے کرتے ہیں جو فیس بک روزانہ آپ کے اشتہار پر خرچ کرتا ہے۔ یہ ان مہمات کے لیے بہترین ہے جو مستقل چلانی ہوں۔
- **لائف ٹائم بجٹ(Lifetime Budget)**:اس آپشن میں آپ پوری مہم کا ایک مجموعی بجٹ (مثلاً$1,500) سیٹ کر دیتے ہیں۔ فیس بک دی گئی تاریخوں کے اندر اس رقم کو بہترین نتائج کے لیے خودکار طریقے سے تقسیم کر کے خرچ کرتا ہے۔

## 2.رقم کا اندراج(Enter Budget Amount)

- اپنی پسند کی بجٹ ٹائپ منتخب کرنے کے بعد **Amount** والے خانے میں وہ رقم لکھیں جو آپ اشتہارات پر لگانا چاہتے ہیں۔
- آپ اپنی مارکیٹ اور گنجائش کے مطابق اس رقم کو کسی بھی وقت تبدیل (Edit) کر سکتے ہیں۔

## 3.تاریخ اور وقت کا تعین(Set Schedule)

بجٹ کے بالکل ساتھ آپ کو مہم کا دورانیہ طے کرنا ہوتا ہے:

- **شروع ہونے کی تاریخ(Start Date)**:وہ دن اور وقت منتخب کریں جب سے آپ اشتہار لائیو کرنا چاہتے ہیں۔
- **ختم ہونے کی تاریخ(End Date)**: اگر آپ نے لائف ٹائم بجٹ چنا ہے، تو اشتہار ختم ہونے کی تاریخ لازمی سیٹ کریں۔ روزانہ کے بجٹ میں یہ آپشن اختیاری ہوتا ہے، جسے آپ جب چاہیں مینوئل بھی بند کر سکتے ہیں۔

## 4.بجٹ محفوظ کرنا(Proceed & Save)

تمام سیٹنگز مکمل کرنے کے بعد نیچے دیے گئے نیلے بٹن **"PROCEED & SAVE BUDGET"** یا **"Next"** پر کلک کریں تاکہ آپ کی بجٹ سیٹنگز محفوظ ہو جائیں اور آپ اگلے مرحلے یعنی اشتہار کے ڈیزائن (Ad Creative) کی طرف بڑھ سکیں۔

## Step 6:اپنا اشتہار تیار کریں

اب اصل اشتہار بنائیں۔ اس میں مناسب تصویر یا ویڈیو شامل کریں، ایک اچھا عنوان (Headline) لکھیں، مختصر وضاحت (Description) دیں اور آخر میں مناسب **Call to Action (CTA)** بٹن منتخب کریں، جیسے **Learn More**، **Shop Now** یا **Send Message**۔

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

### Step 7: اشتہار شائع کریں

تمام معلومات دوبارہ چیک کریں۔ اگر سب کچھ درست ہو تو **Publish** بٹن پر کلک کریں۔ اس کے بعد Meta آپ کے اشتہار کا جائزہ لے گا، اور منظوری ملنے کے بعد اشتہار چلنا شروع ہو جائے گا۔

## 4۔ ہدفی سامعین کا انتخاب (Audience Targeting)

**Audience Targeting** سے مراد یہ ہے کہ آپ پہلے سے یہ طے کریں کہ آپ کا اشتہار کن لوگوں کو دکھایا جائے۔ اس کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ اشتہار صرف انہی افراد تک پہنچے جو آپ کی مصنوعات یا خدمات میں دلچسپی رکھتے ہوں۔ اگر صحیح لوگوں کا انتخاب کیا جائے تو اشتہار کے بہتر نتائج حاصل ہوتے ہیں اور غیر ضروری اخراجات سے بھی بچا جا سکتا ہے۔

### ہدفی سامعین (Target Audience) کیا ہیں؟

**Target Audience** سے مراد وہ مخصوص افراد ہیں جنہیں آپ اپنا اشتہار دکھانا چاہتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر آپ آن لائن کورس فروخت کر رہے ہیں تو آپ ایسے لوگوں کو ہدف بنا سکتے ہیں جو آن لائن سیکھنے یا کمائی میں دلچسپی رکھتے ہوں۔

### ہدفی سامعین کی اقسام

## 1۔ آبادیاتی انتخاب (Demographic Targeting)

اس طریقے میں لوگوں کا انتخاب ان کی ذاتی معلومات کی بنیاد پر کیا جاتا ہے، جیسے:

- عمر (Age)
- جنس (Gender)
- تعلیم (Education)
- پیشہ (Occupation)

مثال کے طور پر اگر آپ طلبہ کے لیے کوئی کورس فروخت کر رہے ہیں تو آپ زیادہ تر نوجوانوں کو ہدف بنا سکتے ہیں۔

## 2۔ مقامی انتخاب (Geographic Targeting)

اس طریقے میں آپ یہ طے کرتے ہیں کہ اشتہار کس شہر، صوبے، ملک یا مخصوص علاقے کے لوگوں کو دکھایا جائے۔

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

مثال کے طور پر اگر آپ کا کاروبار صرف لاہور میں ہے تو آپ صرف لاہور کے لوگوں کو اپنا اشتہار دکھا سکتے ہیں۔

## 3۔دلچسپی کی بنیاد پر انتخاب(Interest Targeting)

اس طریقے میں ان لوگوں کو منتخب کیا جاتا ہے جن کی دلچسپیاں آپ کے کاروبار سے ملتی ہوں۔

مثال کے طور پر:

- آن لائن کمائی
- تعلیم
- کاروبار
- ٹیکنالوجی

اگر آپ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا کورس فروخت کر رہے ہیں تو انہی دلچسپیوں والے افراد کو ہدف بنانا بہتر ہو گا۔

## 4۔رویے کی بنیاد پر انتخاب(Behavioral Targeting)

اس طریقے میں لوگوں کا انتخاب ان کی آن لائن سرگرمیوں کی بنیاد پر کیا جاتا ہے۔

مثال کے طور پر:

- آن لائن خریداری کرنے والے افراد
- بار بار ویب سائٹ دیکھنے والے افراد
- آن لائن خدمات استعمال کرنے والے صارفین

اس طریقے سے اشتہار ایسے لوگوں تک پہنچتا ہے جن کے خریداری کرنے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔

## Audience Targeting کیوں ضروری ہے؟

صحیح ہدفی سامعین کا انتخاب کامیاب اشتہار کی بنیاد ہوتا ہے۔اس سے اشتہار صرف ان لوگوں تک پہنچتا ہے جو واقعی آپ کی مصنوعات یا خدمات میں دلچسپی رکھتے ہیں۔اس کے نتیجے میں غیر ضروری اخراجات کم ہوتے ہیں، کم بجٹ میں بہتر نتائج حاصل ہوتے ہیں اور فروخت بڑھنے کے امکانات بھی زیادہ ہو 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

# ضمیمہ

## فیس بک کی اہم اصطلاحات

فیس بک (Facebook) استعمال کرتے وقت متعدد اصطلاحات سامنے آتی ہیں جنہیں سمجھنا ہر صارف کے لیے ضروری ہے۔ ذیل میں اہم اصطلاحات اور ان کے مختصر معانی درج کیے جا رہے ہیں۔

**پروفائل (Profile):** فیس بک پر کسی فرد کا ذاتی اکاؤنٹ۔

**پیج (Page):** کاروبار، ادارے، برانڈ یا عوامی شخصیت کے لیے بنایا جانے والا صفحہ۔

**گروپ (Group):** مشترکہ دلچسپی رکھنے والے افراد کی آن لائن کمیونٹی۔

**میسنجر (Messenger):** فیس بک کا پیغام رسانی کا نظام۔

**اسٹوری (Story):** ایسی تصویر یا ویڈیو جو چوبیس گھنٹے تک نظر آتی ہے۔

**ریل (Reel):** مختصر ویڈیو جو زیادہ رسائی حاصل کرنے کے لیے استعمال کی جاتی ہے۔

**نیوز فیڈ (News Feed):** وہ مرکزی صفحہ جہاں مختلف پوسٹس دکھائی جاتی ہیں۔

**فالوور (Follower):** وہ شخص جو آپ کے مواد کو دیکھنے کے لیے آپ کو فالو کرتا ہے۔

**تعامل (Engagement):** لائکس، تبصرے، شیئرز، کلکس اور دیگر سرگرمیاں۔

**رسائی (Reach):** ان منفرد افراد کی تعداد جنہوں نے پوسٹ دیکھی۔

**مشاہدات (Impressions):** پوسٹ کے مجموعی طور پر دکھائے جانے کی تعداد۔

**الگورتھم (Algorithm):** وہ نظام جو فیصلہ کرتا ہے کہ کون سی پوسٹ کس صارف کو دکھائی جائے۔

**اشتہاری مہم (Campaign):** کسی مخصوص مقصد کے لیے چلائی جانے والی مکمل اشتہاری سرگرمی۔

**اشتہاری مجموعہ (Ad Set):** اشتہار کا وہ حصہ جس میں ہدف صارفین، بجٹ اور دورانیہ مقرر کیا جاتا 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

**دعوتِ عمل (Call to Action - CTA):** وہ بٹن یا پیغام جو صارف کو کسی عمل کی دعوت دیتا ہے، جیسے "ابھی خریدیں" یا "رابطہ کریں"۔

**انسائٹس (Insights):** پیج یا مواد کی کارکردگی سے متعلق تجزیاتی معلومات۔

**مارکیٹ پلیس (Marketplace):** فیس بک پر خرید و فروخت کا پلیٹ فارم۔

**پیشہ ورانہ موڈ (Professional Mode):** ذاتی پروفائل کو پیشہ ورانہ انداز میں استعمال کرنے کی سہولت۔

**میٹا بزنس سویٹ (Meta Business Suite):** فیس بک اور انسٹاگرام کے انتظام کا مشترکہ پلیٹ فارم۔

## اکثر پوچھے جانے والے سوالات

**سوال:** کیا فیس بک اکاؤنٹ بنانا مفت ہے؟

**جواب:** جی ہاں، فیس بک اکاؤنٹ، پیج اور گروپ بنانا بالکل مفت ہے۔

**سوال:** کیا ایک شخص ایک سے زیادہ فیس بک پیجز بنا سکتا ہے؟

**جواب:** جی ہاں، ایک ہی اکاؤنٹ سے متعدد پیجز بنائے اور منظم کیے جا سکتے ہیں۔

**سوال:** کیا فیس بک پر بغیر اشتہار کے بھی کاروبار کیا جا سکتا ہے؟

**جواب:** جی ہاں، معیاری مواد، ریلز، اسٹوریز اور مستقل مزاجی کے ذریعے بغیر اشتہار کے بھی کامیاب کاروبار کیا جا سکتا ہے، اگرچہ اشتہارات ترقی کی رفتار کو بڑھا سکتے ہیں۔

**سوال:** کیا فیس بک مارکیٹ پلیس استعمال کرنے کے لیے الگ اکاؤنٹ درکار ہوتا ہے؟

**جواب:** نہیں، موجودہ فیس بک اکاؤنٹ کے ذریعے ہی مارکیٹ پلیس استعمال کیا جا سکتا ہے، بشرطیکہ یہ سہولت آپ کے اکاؤنٹ میں دستیاب ہو۔

**سوال:** کیا فیس بک اشتہارات چلانے کے لیے بینک کارڈ ضروری ہے؟

**جواب:** زیادہ تر صورتوں میں ادائیگی کا کوئی منظور شدہ طریقہ، جیسے ڈیبٹ کارڈ (Debit Card) یا کریڈٹ کارڈ (Credit Card)، درکار 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

**سوال :** اگر میرا اشتہار مسترد ہو جائے تو کیا کرنا چاہیے؟

**جواب :** مسترد ہونے کی وجہ پڑھیں، اشتہار کو فیس بک کی پالیسیوں کے مطابق درست کریں اور دوبارہ جائزے کے لیے بھیج دیں۔

**سوال :** کیا فیس بک سے واقعی آمدنی حاصل کی جاسکتی ہے؟

**جواب :** جی ہاں، مصنوعات، خدمات، ڈیجیٹل کورسز، افیلیئیٹ مارکیٹنگ (Affiliate Marketing)، اشتہارات اور دیگر مجاز ذرائع سے آمدنی حاصل کی جاسکتی ہے۔

**سوال :** اگر میرا اکاؤنٹ ہیک ہو جائے تو کیا کرنا چاہیے؟

**جواب :** فوراً پاس ورڈ تبدیل کریں، اکاؤنٹ کی بازیابی کا عمل شروع کریں، لاگ اِن سرگرمی چیک کریں اور دو مرحلہ تصدیق (Two-Factor Authentication - 2FA) فعال کریں۔

## مفید ویب سائٹس اور مصنوعی ذہانت (اے آئی) کے ٹولز

فیس بک مارکیٹنگ اور آن لائن کاروبار کو بہتر بنانے کے لیے درج ذیل ویب سائٹس اور مصنوعی ذہانت (Artificial Intelligence - AI) کے ٹولز انتہائی مفید ثابت ہو سکتے ہیں۔

- Meta Business Suite — فیس بک اور انسٹاگرام کے انتظام کے لیے۔
- Meta Ads Manager — اشتہارات بنانے اور ان کا تجزیہ کرنے کے لیے۔
- Canva — تصاویر، پوسٹرز اور سوشل میڈیا ڈیزائن تیار کرنے کے لیے۔
- ChatGPT — پوسٹس، اشتہارات، عنوانات، کیپشنز اور آئیڈیاز تیار کرنے کے لیے۔
- Google Trends — مقبول موضوعات اور رجحانات جاننے کے لیے۔
- CapCut — ریلز اور مختصر ویڈیوز کی تدوین کے لیے۔
- InShot — موبائل پر ویڈیو ایڈیٹنگ کے لیے۔
- Adobe Express — سوشل میڈیا گرافکس اور مختصر ویڈیوز تیار کرنے کے لیے۔
- Remove.bg — تصاویر کا پس منظر حذف کرنے کے 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

- Bitly — لمبے ویب لنکس کو مختصر اور قابل نگرانی بنانے کے لیے۔

**مثال :** اگر آپ کو فیس بک اشتہار کے لیے پرکشش متن درکار ہو تو ChatGPT سے متن تیار کریں، Canva میں اشتہار کا ڈیزائن بنائیں اور پھر Meta Ads Manager کے ذریعے اشتہار شائع کریں۔

## فیس بک استعمال کرنے والوں کے لیے عملی چیک لسٹ

فیس بک پر کامیابی حاصل کرنے کے لیے درج ذیل نکات پر باقاعدگی سے عمل کریں۔

☐ پروفائل یا پیج مکمل اور پیشہ ورانہ انداز میں ترتیب دیا گیا ہے۔

☐ پروفائل تصویر اور کور فوٹو معیاری ہیں۔

☐ رابطے کی تمام معلومات درست درج کی گئی ہیں۔

☐ دو مرحلہ تصدیق (Two-Factor Authentication - 2FA) فعال ہے۔

☐ مضبوط اور منفرد پاس ورڈ استعمال کیا جا رہا ہے۔

☐ ہفتہ وار مواد کا منصوبہ تیار کیا گیا ہے۔

☐ باقاعدگی سے پوسٹس، ریلز اور اسٹوریز شائع کی جا رہی ہیں۔

☐ تمام پیغامات اور تبصروں کا بروقت جواب دیا جاتا ہے۔

☐ انسائٹس (Insights) کا ہر ہفتے جائزہ لیا جاتا ہے۔

☐ اشتہارات کے نتائج کا باقاعدہ تجزیہ کیا جاتا ہے۔

☐ گاہکوں سے ریویوز (Reviews) حاصل کیے جاتے ہیں۔

☐ فیس بک کی تمام پالیسیوں پر عمل کیا جا رہا ہے۔

☐ نقل شدہ مواد کے بجائے اصل اور معیاری مواد شائع کیا جاتا ہے۔

☐ کاروباری اہداف کا ماہانہ جائزہ لیا 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

☐ نئی مہارتیں سیکھنے اور فیس بک کے نئے فیچرز سے باخبر رہنے کی کوشش کی جاتی ہے۔

**مثال :** اگر آپ ہر ماہ اس چیک لسٹ کا جائزہ لیں اور ہر نامکمل نکتے پر کام کریں تو آپ کا فیس بک پیج، کاروبار اور مجموعی کارکردگی بتدریج بہتر ہوتی جائے گی۔

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—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۔

### 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۔

### فیس بک کورس

فیس بک پیج کا مکمل طریقہ کار سیکھنے کا مکمل اردو گائیڈ

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

## ایمیزونAmazon کورس:

ایمیزون (Amazon) گائیڈ: دنیا کی سب سے بڑی ای کامرس مارکیٹ کو سمجھیں"۔

## 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۔

## ذاتی ترقی اور بزنس مائنڈ سیٹ(Personal Development Books):

دنیا کے کامیاب ترین لوگوں کی عادات اور کاروباری حکمتِ عملیوں پر مبنی بہترین کتابیں جن کا اردو ترجمہ دستیاب ہے۔

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۔

بن سید ای 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۔

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:

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۔"

وٹس ایپ

**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