چھوٹے قدم سے بڑا کاروبار

کاروبار کیسے شروع کریں؟

ایک مکمل رہنمائی کتاب

خواب سے کاروبار تک کا سفر — آسان الفاظ میں مکمل رہنمائی

- بزنس آئیڈیاز
- مارکیٹنگ کے طریقے
- حساب کتاب اور مالی نظم
- آن لائن اور آف لائن کاروبار
- خطرات سے بچاؤ
- کاروبار کی توسیع



سید صادق شاہ

نئی ایڈیشن: 2026ء

کاروبار کیسے شروع کریں؟

ایک مکمل گائیڈ

چھوٹے قدم سے بڑا کاروبار

سید صادق شاہ

نئی ایڈیشن: 2026ء

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

بسم اللہ الرحمن الرحیم

انتساب

ان تمام نوجوانوں، طلبہ اور اساتذہ کے نام...

جو زبان کی رکاوٹوں کو عبور کر کے کاروبار کو سمجھنا اور اپنانا چاہتے ہیں۔

یہ کتاب آپ کے علمی اور ڈیجیٹل سفر کی پہلی سیڑھی ہے، اس امید کے ساتھ کہ آپ اس علم کو انسانیت کی فلاح اور ایک روشن مستقبل کی تعمیر کے لیے استعمال کریں گے۔

ترتیب وتدوین: **سید صادق شاہ**

ایڈیشن: ستمبر، 2026ء

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

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۔ فون نمبر:03285740788

فہرست عنوانات

انتساب 1
خبردار! 2
فہرست عنوانات 3
باب 1: کاروبار کا تعارف 12
کاروبار کیا ہے؟ 12
کاروبار اور ملازمت میں فرق 13
کاروبار کے فوائد 14
1۔ اپنی آمدن کا ذریعہ 14
2۔ اپنے فیصلے خود کرنا 14
3۔ ترقی کے زیادہ مواقع 15
4۔ دوسروں کے لیے روزگار پیدا کرنا 15
5۔ اپنی صلاحیت استعمال کرنے کا موقع 15
6۔ مستقبل کے لیے مضبوط بنیاد 15
کامیاب کاروبار کی بنیادی خصوصیات 15
1۔ گاہک کی ضرورت کو سمجھنا 16
2۔ اچھا معیار 16

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۔ فون نمبر: 03285740788

3۔ مناسب قیمت 16
4۔ ایمانداری اور اعتماد 16
5۔ اچھی خدمت 16
6۔ حساب کتاب 17
7۔ صبر اور مستقل مزاجی 17
8۔ تبدیلی کے ساتھ چلنا 17
باب 2: کاروباری خیال کا انتخاب 18
اچھا کاروباری خیال کیسے تلاش کریں؟ 18
اپنی مہارت اور دلچسپی کا استعمال 19
مارکیٹ کی ضرورت کو سمجھنا 19
آن لائن اور آف لائن کاروباری خیالات 20
کم سرمائے سے کاروبار 21
باب 3: مارکیٹ اور گاہک کی تحقیق 22
مارکیٹ ریسرچ (Market Research) کیا ہے؟ 22
ہدف گاہک کا تعین 23
حریف کاروبار کا جائزہ 23
طلب اور مقابلہ 24

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۔ فون نمبر: 03285740788

گاہک کی ضرورت کو سمجھنا 25
باب4: کاروباری منصوبہ اور مالیات 26
کاروباری منصوبہ کیا ہے؟ 26
ابتدائی اور ماہانہ اخراجات 27
سرمایہ کہاں سے لائیں؟ 27
مصنوعات کی قیمت مقرر کرنا 28
آمدن، منافع اور نقصان کا حساب 29
باب5: مصنوعات، خدمات اور کاروباری شناخت 30
مصنوعات اور خدمات کا انتخاب 30
معیار اور گاہک کا فائدہ 31
کاروباری نام اور نشان 31
پیکنگ اور پیشکش 32
گاہک کا اعتماد حاصل کرنا 32
باب6: تشہیر اور مارکیٹنگ 34
مارکیٹنگ کی بنیادی سمجھ 34
روایتی تشہیر 35
فیس بک، انسٹا گرام اور ٹک ٹاک مارکیٹنگ 36

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۔ فون نمبر: 03285740788

واٹس ایپ کے ذریعے کاروبار 37
کم بجٹ میں مؤثر تشہیر 38
باب 7: فروخت اور گاہک کا انتظام 40
فروخت کا بنیادی طریقہ 40
آن لائن اور آف لائن فروخت 41
گاہک سے مؤثر گفتگو 42
گاہک کی خدمت 43
مستقل گاہک کیسے حاصل کریں؟ 43
باب 8: آن لائن کاروبار 45
آن لائن کاروبار کیا ہے؟ 45
برقی تجارت (E-Commerce) 46
آن لائن ری سیلنگ 46
ڈراپ شپنگ (Dropshipping) کی بنیادی سمجھ 47
فری لانسنگ (Freelancing) 48
ڈیجیٹل مصنوعات (Digital Products) 49
آن لائن کورسز 50
آن لائن تدریس (Online Teaching) 51

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۔ فون نمبر: 03285740788

شراکتی تشہیر (Affiliate Marketing) 51
سوشل میڈیا سے کاروبار 52
آن لائن کاروبار میں اعتماد اور ادائیگی 53
باب 9: آف لائن کاروبار 55
دکان سے کاروبار 55
گھر سے کاروبار 56
مقامی بازار میں کاروبار 56
تھوک (Wholesale) کاروبار 57
پرچون (Retail) کاروبار 58
دکان کے لیے جگہ کا انتخاب 58
سامان فراہم کرنے والے کا انتخاب 59
مال اور ذخیرے کا انتظام (Inventory Management) 60
روزانہ کی خرید و فروخت کا حساب 61
دکان کے اخراجات کو کنٹرول کرنا 61
باب 10: ٹیکنالوجی اور مصنوعی ذہانت 63
کاروبار میں ٹیکنالوجی (Technology) کی اہمیت 63
موبائل سے کاروبار کا انتظام 63

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۔ فون نمبر: 03285740788

آن لائن ادائیگی 64
ڈیجیٹل ریکارڈ 65
سوشل میڈیا ٹولز 65
مصنوعی ذہانت (Artificial Intelligence - AI) کیا ہے؟ 66
AI سے کاروباری خیال تلاش کرنا 67
AI سے مارکیٹنگ کا مواد تیار کرنا 67
AI سے مصنوعات کی تفصیل لکھنا 68
AI سے گاہکوں کے سوالات کے جواب تیار کرنا 68
کاروبار میں AI کے محفوظ اور ذمہ دارانہ استعمال 69
باب 11: کاروبار کی ترقی اور کامیابی 71
کاروبار کو وسعت دینا 71
آمدن اور اخراجات کا ریکارڈ 72
ٹیکنالوجی اور مصنوعی ذہانت کا استعمال 73
کاروباری خطرات سے بچاؤ 74
کاروبار کی ترقی کی حکمتِ عملی 74
باب 12: کاروباری حساب کتاب 77
آمدن (Revenue) اور اخراجات (Expenses) 77

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۔ فون نمبر: 03285740788

روزانہ کا حساب 78
ماہانہ حساب 79
منافع اور نقصان 79
نقد رقم کا بہاؤ (Cash Flow) 80
ذاتی اور کاروباری رقم الگ رکھنا 81
قرض اور ادھار کا انتظام 81
کاروباری ریکارڈ کیسے محفوظ کریں؟ 82
سادہ ماہانہ حساب کی مثال 82
باب 13: کاروباری خطرات اور غلطیوں سے بچاؤ 85
کاروباری خطرہ (Business Risk) کیا ہے؟ 85
کاروبار ناکام ہونے کی عام وجوہات 86
ضرورت سے زیادہ مال خریدنے کا نقصان 86
غلط قیمت مقرر کرنے کا نقصان 87
ادھار کا خطرہ 88
ایک ہی گاہک یا سپلائر پر انحصار 88
جعلی آرڈرز اور آن لائن فراڈ سے بچاؤ 89
کاروباری رقم کی حفاظت 90

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۔ فون نمبر: 03285740788

ہنگامی حالات کے لیے منصوبہ 91
کاروباری خطرات کم کرنے کے عملی طریقے 91
باب 14: کاروبار کو کامیاب اور بڑا بنائیں 94
کاروبار کب وسعت دیں؟ 94
نئے گاہک کیسے حاصل کریں؟ 95
موجودہ گاہکوں سے زیادہ فروخت 96
نئی مصنوعات شامل کرنا 97
نئی خدمات شروع کرنا 97
نئی مارکیٹ میں داخل ہونا 98
آن لائن اور آف لائن کاروبار کو یکجا کرنا 98
ملازمین اور ٹیم بنانا 99
کاروباری نظام (Business System) بنانا 100
برانڈ (Brand) کو مضبوط کرنا 100
کاروبار کی طویل مدتی حکمتِ عملی 101
30 دن کا عملی کاروباری منصوبہ 103
دن 1 سے 3: کاروباری خیال کا انتخاب 103
دن 4 سے 6: مارکیٹ ریسرچ 103

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۔ فون نمبر: 03285740788

دن 7 سے 9: ہدف گاہک کا تعین 104
دن 10 سے 12: سرمایہ اور بجٹ بنانا..... 104
دن 13 سے 15: مصنوعات یا خدمات کی تیاری..... 105
دن 16 سے 18: کاروباری شناخت اور آن لائن موجودگی 105
دن 19 سے 21: قیمت اور فروخت کا نظام..... 106
دن 22 سے 24: تشہیر کا آغاز..... 106
دن 25 سے 27: پہلی فروخت اور گاہک کی خدمت 106
دن 28 اور 29: نتائج کا جائزہ 107
دن 30: اگلے مہینے کا منصوبہ 107
اختتامیہ 108

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۔ فون نمبر: 03285740788

باب 1: کاروبار کا تعارف

کاروبار کیا ہے؟

کاروبار ایک ایسا کام ہے جس کے ذریعے کوئی شخص لوگوں کی ضرورت پوری کرنے کے بدلے آمدن حاصل کرتا ہے۔ یہ کام کسی چیز کو خرید کر بیچنے، کوئی چیز تیار کرنے یا کسی کو اپنی خدمت فراہم کرنے کی صورت میں ہو سکتا ہے۔

مثلاً اگر کوئی شخص کپڑے خرید کر آگے فروخت کرتا ہے تو یہ کاروبار ہے۔ اسی طرح اگر کوئی شخص گھر میں کھانے کی چیزیں تیار کر کے فروخت کرتا ہے، موبائل کی مرمت کرتا ہے، آن لائن چیزیں فروخت کرتا ہے یا کسی کو آن لائن تعلیم دیتا ہے تو یہ سب کاروبار کی مختلف شکلیں ہیں۔

کاروبار کا بنیادی مقصد صرف پیسہ کمانا نہیں بلکہ **لوگوں کی ضرورت کو سمجھنا اور اسے بہتر طریقے سے پورا کرنا** بھی ہے۔ جب کوئی کاروباری شخص اچھی چیز مناسب قیمت پر فراہم کرتا ہے اور گاہک اس سے مطمئن ہوتا ہے تو کاروبار آہستہ آہستہ ترقی کرتا ہے۔

آج کے دور میں کاروبار کے لیے صرف دکان ہونا ضروری نہیں۔ انٹرنیٹ اور موبائل فون کی وجہ سے گھر بیٹھے بھی کاروبار شروع کیا جا سکتا ہے۔ سوشل میڈیا، واٹس ایپ اور مختلف آن لائن پلیٹ فارمز کے ذریعے اپنی مصنوعات اور خدمات لوگوں تک پہنچائی جا سکتی ہیں۔

اس لیے کاروبار شروع کرنے کے لیے سب سے اہم چیز صرف بڑی رقم نہیں بلکہ **اچھا خیال، محنت، صحیح منصوبہ بندی اور گاہک کی ضرورت کو سمجھنا** 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۔ فون نمبر: 03285740788

کاروبار اور ملازمت میں فرق

کاروبار اور ملازمت دونوں آمدن حاصل کرنے کے ذرائع ہیں، لیکن دونوں میں بنیادی فرق موجود ہے۔

ملازمت میں ایک شخص کسی ادارے، کمپنی یا دوسرے شخص کے لیے کام کرتا ہے اور اس کے بدلے اسے تنخواہ ملتی ہے۔ ملازم کے کام، اوقات اور ذمہ داریاں عام طور پر پہلے سے طے ہوتی ہیں۔ اس کی آمدن بھی زیادہ تر مقرر ہوتی ہے۔

اس کے مقابلے میں **کاروبار** میں شخص اپنا کام خود شروع کرتا ہے۔ وہ فیصلہ کرتا ہے کہ کیا فروخت کرنا ہے، کس کو فروخت کرنا ہے، قیمت کیا رکھنی ہے اور کاروبار کو کس طرح آگے بڑھانا ہے۔ کاروبار میں آمدن مقرر نہیں ہوتی؛ بعض اوقات زیادہ منافع ہوتا ہے اور بعض اوقات نقصان بھی ہو سکتا ہے۔

مثال کے طور پر ایک دکان پر کام کرنے والا شخص ملازم ہے، جبکہ اسی دکان کا مالک کاروباری شخص ہے۔ ملازم کو اپنی محنت کے بدلے تنخواہ ملتی ہے، جبکہ مالک کو کاروبار کے منافع یا نقصان کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

کاروبار	ملازمت
اپنا کام کیا جاتا ہے	دوسرے کے لیے کام کیا جاتا ہے
آمدن منافع اور فروخت پر منحصر ہوتی ہے	عموماً مقررہ تنخواہ ملتی ہے
فیصلے خود کرنے ہوتے ہیں	کام اور ذمہ داریاں طے ہوتی 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۔ فون نمبر: 03285740788

کاروبار	ملازمت
خطرہ نسبتاً زیادہ ہو سکتا ہے	خطرہ نسبتاً کم ہوتا ہے
ترقی کی گنجائش زیادہ ہو سکتی ہے	ترقی کا ایک مقررہ نظام ہو سکتا ہے

یہ ضروری نہیں کہ کاروبار ہمیشہ ملازمت سے بہتر ہو یا ملازمت ہمیشہ کاروبار سے بہتر ہو۔ دونوں کے اپنے فوائد اور مشکلات ہیں۔ اصل بات یہ ہے کہ انسان اپنی **صلاحیت، حالات، سرمایہ اور مقصد** کو دیکھ کر فیصلہ کرے۔

کاروبار کے فوائد

کاروبار کرنے کے کئی فوائد ہیں۔ اگر کاروبار مناسب منصوبہ بندی کے ساتھ شروع کیا جائے تو یہ نہ صرف آمدن کا ذریعہ بن سکتا ہے بلکہ مستقبل میں ترقی کے نئے مواقع بھی پیدا کر سکتا ہے۔

1۔ اپنی آمدن کا ذریعہ

کاروبار انسان کو اپنی آمدن پیدا کرنے کا موقع دیتا ہے۔ کاروبار بڑھنے کے ساتھ آمدن میں بھی اضافہ ہو سکتا ہے۔

2۔ اپنے فیصلے خود کرنا

کاروبار میں انسان اپنے کام سے متعلق اہم فیصلے خود کر سکتا ہے۔ وہ اپنی مصنوعات، قیمت، کام کے اوقات اور کاروبار کے طریقے کا انتخاب 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۔ فون نمبر: 03285740788

3۔ ترقی کے زیادہ مواقع

ملازمت میں ترقی عموماً ادارے کے نظام اور عہدے سے وابستہ ہوتی ہے، جبکہ کاروبار میں ترقی کا دائرہ زیادہ وسیع ہو سکتا ہے۔ چھوٹا کاروبار وقت کے ساتھ بڑا کاروبار بن سکتا ہے۔

4۔ دوسروں کے لیے روزگار پیدا کرنا

جب کاروبار ترقی کرتا ہے تو مالک کو مزید لوگوں کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ اس طرح ایک کامیاب کاروبار دوسرے افراد کے لیے بھی روزگار کا ذریعہ بن سکتا ہے۔

5۔ اپنی صلاحیت استعمال کرنے کا موقع

کاروبار انسان کو اپنی مہارت اور تجربے کو استعمال کرنے کا موقع دیتا ہے۔ اگر کسی شخص کو کھانا پکانے، کپڑے، موبائل، تعلیم، کمپیوٹر یا کسی اور کام کا ہنر آتا ہے تو وہ اسی ہنر کو کاروبار میں تبدیل کر سکتا ہے۔

6۔ مستقبل کے لیے مضبوط بنیاد

ایک کامیاب کاروبار مستقبل میں مستقل آمدن کا ذریعہ بن سکتا ہے۔ لیکن اس کے لیے صبر، محنت، صحیح منصوبہ بندی اور مسلسل بہتری ضروری ہے۔

کامیاب کاروبار کی بنیادی خصوصیات

ہر کاروبار صرف اس وجہ سے کامیاب نہیں ہوتا کہ اس میں پیسہ لگایا گیا ہے۔ کامیابی کے لیے کچھ بنیادی باتوں کا خیال رکھنا ضروری 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۔ فون نمبر:03285740788

1۔گاہک کی ضرورت کو سمجھنا

کامیاب کاروباری شخص یہ جاننے کی کوشش کرتا ہے کہ گاہک کو کیا چاہیے۔ وہ ایسی مصنوعات یا خدمات فراہم کرتا ہے جو لوگوں کے لیے واقعی مفید ہوں۔

2۔اچھا معیار

گاہک کو اچھی اور قابلِ اعتماد چیز فراہم کرنا بہت ضروری ہے۔ اگر ایک شخص کو اچھی چیز ملے گی تو وہ دوبارہ بھی خرید سکتا ہے اور دوسروں کو بھی کاروبار کے بارے میں بتا سکتا ہے۔

3۔مناسب قیمت

قیمت بہت زیادہ ہو تو گاہک خریدنے سے گریز کر سکتا ہے اور بہت کم ہو تو کاروبار کے لیے منافع حاصل کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔ اس لیے قیمت مقرر کرتے وقت لاگت، مارکیٹ اور گاہک کی قوتِ خرید کو دیکھنا چاہیے۔

4۔ایمانداری اور اعتماد

کاروبار میں اعتماد بہت اہم ہے۔ گاہک کے ساتھ غلط معلومات، ناقص چیز یا جھوٹے وعدے سے وقتی فائدہ تو حاصل کیا جا سکتا ہے، لیکن طویل مدت میں کاروبار کو نقصان پہنچتا ہے۔

5۔اچھی خدمت

صرف اچھی مصنوعات کافی نہیں۔ گاہک کے ساتھ اچھا رویہ، بروقت جواب اور مسئلہ آنے کی صورت میں مناسب مدد بھی ضروری 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۔ فون نمبر:03285740788

6۔ حساب کتاب

کاروباری شخص کو معلوم ہونا چاہیے کہ کاروبار میں کتنی رقم لگائی گئی، کتنی فروخت ہوئی، کتنا خرچ آیا اور کتنا منافع حاصل ہوا۔ بغیر حساب کتاب کے کاروبار کو صحیح طریقے سے چلانا مشکل ہو جاتا ہے۔

7۔ صبر اور مستقل مزاجی

کاروبار شروع ہوتے ہی ہمیشہ زیادہ منافع نہیں دیتا۔ بعض اوقات ابتدا میں گاہک کم ہوتے ہیں اور مشکلات بھی پیش آتی ہیں۔ کامیاب کاروباری شخص مشکلات سے سیکھتا ہے اور کام کو مسلسل بہتر بناتا ہے۔

8۔ تبدیلی کے ساتھ چلنا

گاہک کی پسند اور مارکیٹ کا طریقہ وقت کے ساتھ بدلتا رہتا ہے۔ کامیاب کاروباری شخص نئی ٹیکنالوجی، آن لائن مارکیٹنگ اور گاہک کی بدلتی ہوئی ضروریات کو سمجھنے کی کوشش کرتا ہے۔

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

باب2: کاروباری خیال کا انتخاب

اچھا کاروباری خیال کیسے تلاش کریں؟

کاروبار شروع کرنے سے پہلے سب سے اہم کام ایک مناسب کاروباری خیال کا انتخاب ہے۔ ہر اچھا نظر آنے والا خیال ضروری نہیں کہ آپ کے لیے بھی فائدہ مند ہو۔ اچھا کاروباری خیال وہ ہوتا ہے جس میں لوگوں کی ضرورت موجود ہو، اسے شروع کرنا آپ کے لیے ممکن ہو اور اس سے مناسب آمدن حاصل کرنے کا موقع ہو۔

کاروباری خیال تلاش کرنے کے لیے اپنے ارد گرد کے لوگوں اور بازار کا مشاہدہ کریں۔ دیکھیں کہ لوگ روزمرہ زندگی میں کن چیزوں کی ضرورت محسوس کرتے ہیں، کن مصنوعات کو بار بار خریدتے ہیں اور کن خدمات کے لیے انہیں مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ کسی موجودہ کاروبار کو دیکھ کر بھی نیا خیال حاصل کیا جا سکتا ہے، لیکن صرف نقل کرنے کے بجائے یہ سوچیں کہ اس کام کو بہتر انداز میں کیسے کیا جا سکتا ہے۔

ایک اچھا طریقہ یہ ہے کہ کاغذ پر چند کاروباری خیالات لکھیں اور ہر خیال کے سامنے اس کی لاگت، ممکنہ گاہک، مقابلہ اور متوقع آمدن درج کریں۔ اس طرح آپ کے لیے بہتر خیال کا انتخاب آسان ہو 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۔ فون نمبر:03285740788

اپنی مہارت اور دلچسپی کا استعمال

کاروبار کے لیے اپنی مہارت اور دلچسپی کو استعمال کرنا ایک اچھا طریقہ ہے۔ اگر کسی شخص کو کسی کام کا تجربہ یا ہنر پہلے سے حاصل ہو تو اسے کاروبار میں تبدیل کرنا نسبتاً آسان ہو سکتا ہے۔

مثلاً کسی شخص کو کھانا پکانے کا شوق اور مہارت ہے تو وہ گھر سے کھانے کی اشیاء تیار کر کے فروخت کر سکتا ہے۔ کسی کو کپڑوں کا تجربہ ہے تو وہ کپڑوں کی خرید و فروخت شروع کر سکتا ہے۔ اسی طرح کمپیوٹر کا ہنر رکھنے والا شخص آن لائن خدمات فراہم کر سکتا ہے۔

صرف دلچسپی کافی نہیں بلکہ یہ بھی دیکھنا ضروری ہے کہ اس مہارت کی مارکیٹ میں طلب موجود ہے یا نہیں۔ ایسا کام جس میں آپ کو دلچسپی بھی ہو اور لوگ اس کے لیے پیسے دینے کے لیے تیار بھی ہوں، کاروبار کے لیے زیادہ مناسب ہو سکتا ہے۔

مارکیٹ کی ضرورت کو سمجھنا

کاروبار کی کامیابی کے لیے مارکیٹ کی ضرورت سمجھنا بہت ضروری ہے۔ اگر کسی چیز کی ضرورت ہی نہ ہو تو اچھی مصنوعات بھی زیادہ فروخت نہیں ہوتیں۔ اس لیے کاروبار شروع کرنے سے پہلے یہ معلوم کریں کہ لوگ کیا خریدنا چاہتے ہیں اور انہیں کس چیز کی ضرورت ہے۔

اپنے علاقے کے بازار، دکانوں اور آن لائن پلیٹ فارمز کا مشاہدہ کریں۔ گاہکوں سے بات کریں اور معلوم کریں کہ وہ کون سی چیزیں خریدتے ہیں، انہیں کن مسائل کا سامنا ہے اور موجودہ مصنوعات یا خدمات میں انہیں کیا کمی محسوس ہوتی 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۔ فون نمبر: 03285740788

مقابلہ بھی ضرور دیکھیں۔ اگر ایک ہی چیز بہت سے لوگ فروخت کر رہے ہیں تو آپ کو سوچنا ہوگا کہ آپ اپنے کاروبار کو دوسروں سے بہتر کیسے بنا سکتے ہیں۔ بہتر معیار، مناسب قیمت، اچھی خدمت، تیز تر سیل یا بہتر پیشکش آپ کے کاروبار کو نمایاں کر سکتی ہے۔

آن لائن اور آف لائن کاروباری خیالات

کاروبار بنیادی طور پر دو طریقوں سے شروع کیا جا سکتا ہے: آن لائن اور آف لائن۔ آن لائن کاروبار میں انٹرنیٹ اور موبائل کے ذریعے مصنوعات یا خدمات فراہم کی جاتی ہیں، جبکہ آف لائن کاروبار میں دکان، گھر، دفتر یا کسی مخصوص جگہ سے گاہکوں کو خدمات یا مصنوعات دی جاتی ہیں۔

آن لائن کاروبار کی مثالوں میں آن لائن کپڑوں یا دیگر مصنوعات کی فروخت، فری لانسنگ، آن لائن تدریس، کورسز کی فروخت، گرافک ڈیزائن، ڈیجیٹل مصنوعات اور شراکتی تشہیر شامل ہیں۔

آف لائن کاروبار میں کریانہ یا جنرل اسٹور، کپڑوں کی دکان، موبائل ایکسیسریز، کھانے پینے کی اشیاء، مرمت کی خدمات، سلائی، بیوٹی سروسز اور مختلف مقامی خدمات شامل ہو سکتی ہیں۔

کچھ کاروبار دونوں طریقوں سے بھی کیے جا سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر کوئی شخص دکان پر مصنوعات فروخت کرنے کے ساتھ واٹس ایپ یا سوشل میڈیا کے ذریعے بھی آرڈر لے سکتا ہے۔ اس طرح مقامی اور آن لائن دونوں گاہک حاصل کیے جا 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۔ فون نمبر: 03285740788

کم سرمائے سے کاروبار

کاروبار شروع کرنے کے لیے ہمیشہ بڑی رقم کی ضرورت نہیں ہوتی۔ بہت سے کاروبار کم سرمائے سے بھی شروع کیے جا سکتے ہیں۔ اصل بات یہ ہے کہ دستیاب رقم کو سوچ سمجھ کر استعمال کیا جائے اور ابتدا میں غیر ضروری اخراجات سے بچا جائے۔

کم سرمائے میں آن لائن ری سیلنگ، گھر سے کھانے کی اشیاء کی فروخت، فری لانسنگ، آن لائن تدریس، چھوٹی خدمات اور محدود مقدار میں مصنوعات کی خرید و فروخت جیسے کام شروع کیے جا سکتے ہیں۔

کم سرمائے سے کاروبار شروع کرتے وقت بہتر ہے کہ پہلے چھوٹے پیمانے پر کام کیا جائے۔ جب گاہکوں کا ردعمل اچھا ہو اور کاروبار سے آمدن آنا شروع ہو جائے تو منافع کا کچھ حصہ دوبارہ کاروبار میں لگایا جا سکتا ہے۔ اس طریقے سے کاروبار آہستہ آہستہ بڑھایا جا سکتا ہے اور بڑے نقصان کا خطرہ بھی کم رہتا 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۔ فون نمبر:03285740788

باب 3: مارکیٹ اور گاہک کی تحقیق

مارکیٹ ریسرچ (Market Research) کیا ہے؟

مارکیٹ ریسرچ (Market Research) سے مراد کاروبار شروع کرنے سے پہلے بازار کے بارے میں ضروری معلومات حاصل کرنا ہے۔ اس تحقیق کے ذریعے یہ معلوم کیا جاتا ہے کہ لوگ کیا خریدنا چاہتے ہیں، کس چیز کی طلب زیادہ ہے، کون سے کاروبار پہلے سے موجود ہیں، مصنوعات کی قیمتیں کیا ہیں اور گاہک کس قیمت پر خریداری کرنا پسند کرتے ہیں۔ آسان الفاظ میں مارکیٹ ریسرچ کا مطلب ہے کہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے بازار کو اچھی طرح سمجھ لیا جائے۔

مثلاً اگر آپ کپڑوں کا کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں تو پہلے یہ معلوم کریں کہ آپ کے علاقے میں لوگ کس قسم کے کپڑے زیادہ خریدتے ہیں، کون سی قیمت ان کے لیے مناسب ہے، کون سے رنگ اور ڈیزائن زیادہ پسند کیے جاتے ہیں اور دوسرے دکاندار کیا فروخت کر رہے ہیں۔ اس معلومات کی مدد سے آپ اپنے کاروبار کے لیے بہتر فیصلہ کر سکتے ہیں۔

مارکیٹ ریسرچ کے لیے بازار کا مشاہدہ، گاہکوں سے گفتگو، دکانداروں سے معلومات حاصل کرنا، سوشل میڈیا (Social Media) دیکھنا اور آن لائن دکانوں کا جائزہ لینا مفید طریقے ہیں۔ اس تحقیق کے لیے ضروری نہیں کہ بہت زیادہ رقم خرچ کی جائے، بلکہ درست معلومات حاصل کرنا زیادہ اہم 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۔ فون نمبر: 03285740788

ہدف گاہک کا تعین

ہدف گاہک سے مراد وہ لوگ ہیں جنہیں آپ اپنی مصنوعات یا خدمات فروخت کرنا چاہتے ہیں۔ ہر کاروبار کے گاہک ایک جیسے نہیں ہوتے، اس لیے کاروبار شروع کرنے سے پہلے یہ طے کرنا ضروری ہے کہ آپ کا اصل گاہک کون ہوگا۔

مثلاً اگر آپ بچوں کے کپڑے فروخت کرتے ہیں تو آپ کے ہدف گاہک بچوں کے والدین یا سرپرست ہوں گے۔ اگر آپ تعلیمی کتابیں فروخت کرتے ہیں تو طلبہ، والدین اور اساتذہ آپ کے اہم گاہک ہو سکتے ہیں۔

ہدف گاہک کا تعین کرتے وقت عمر، جنس، آمدن، رہائش کی جگہ، دلچسپی اور خریداری کی عادت کو دیکھا جا سکتا ہے۔ جب کاروباری شخص اپنے گاہک کو اچھی طرح سمجھ لیتا ہے تو اس کے لیے مناسب مصنوعات، قیمت اور تشہیر کا طریقہ منتخب کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

حریف کاروبار کا جائزہ

حریف کاروبار سے مراد وہ کاروبار ہیں جو آپ جیسی مصنوعات یا خدمات فروخت کر رہے ہیں۔ کاروبار شروع کرنے سے پہلے ان کا جائزہ لینا ضروری ہے تاکہ آپ کو معلوم ہو کہ مارکیٹ میں آپ کو کس قسم کے مقابلے کا سامنا ہوگا۔

دیکھیں کہ دوسرے کاروبار کون سی مصنوعات فروخت کر رہے ہیں، ان کی قیمتیں کیا ہیں، معیار کیسا ہے، گاہکوں کے ساتھ ان کا رویہ کیسا ہے اور وہ اپنی تشہیر کس طرح کرتے ہیں۔ آن

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۔ فون نمبر: 03285740788

لائن کاروبار کی صورت میں سوشل میڈیا صفحات، گاہکوں کے تبصرے اور مصنوعات کی قیمتوں کا بھی جائزہ لیا جاسکتا ہے۔

حریفوں کا جائزہ لینے کا مقصد صرف ان کی نقل کرنا نہیں ہونا چاہیے۔ اس کے بجائے یہ سوچیں کہ آپ گاہک کو دوسروں سے بہتر کیا دے سکتے ہیں۔ بہتر معیار، مناسب قیمت، اچھی خدمت، تیز تر ترسیل یا منفرد مصنوعات آپ کے کاروبار کو دوسروں سے نمایاں کر سکتی ہیں۔

طلب اور مقابلہ

طلب سے مراد کسی چیز یا خدمت کو خریدنے کے لیے لوگوں کی ضرورت اور دلچسپی ہے۔ اگر کسی چیز کو بہت سے لوگ خریدنا چاہتے ہیں تو اس کی طلب زیادہ سمجھی جاتی ہے۔ کاروبار کے لیے ایسی مصنوعات یا خدمات کا انتخاب بہتر ہو سکتا ہے جن کی مارکیٹ میں مناسب طلب موجود ہو۔

اس کے ساتھ مقابلے کو دیکھنا بھی ضروری ہے۔ اگر کسی چیز کی طلب زیادہ ہے لیکن اسے بہت سے کاروبار پہلے ہی فروخت کر رہے ہیں تو نئے کاروبار کے لیے مقابلہ زیادہ ہوگا۔ ایسی صورت میں کامیابی کے لیے گاہک کو کوئی اضافی فائدہ دینا ضروری ہے۔

کاروبار شروع کرنے سے پہلے خود سے چند سوالات کریں: لوگ یہ چیز کیوں خریدیں گے؟ کیا وہ پہلے سے یہ چیز کسی دوسرے کاروبار سے خرید رہے ہیں؟ میری مصنوعات یا خدمت میں کیا خاص بات ہوگی؟ میں گاہک کو دوسروں کے مقابلے میں بہتر کیا دے سکتا ہوں؟ ان سوالات کے جواب کاروبار کے درست انتخاب میں 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۔ فون نمبر: 03285740788

گاہک کی ضرورت کو سمجھنا

کامیاب کاروبار وہ ہوتا ہے جو گاہک کی حقیقی ضرورت کو سمجھتا ہے۔ گاہک صرف کوئی چیز خریدنے کے لیے رقم خرچ نہیں کرتا بلکہ وہ اپنی ضرورت پوری کرنے، کسی مسئلے کا حل حاصل کرنے یا اپنی زندگی میں آسانی پیدا کرنے کے لیے خریداری کرتا ہے۔

گاہک کی ضرورت جاننے کے لیے اس سے براہِ راست بات کی جا سکتی ہے۔ اس سے معلوم کریں کہ وہ کون سی چیز چاہتا ہے، موجودہ مصنوعات میں اسے کیا کمی محسوس ہوتی ہے، کس قیمت کو مناسب سمجھتا ہے اور خریداری کرتے وقت کن باتوں کو زیادہ اہمیت دیتا ہے۔

گاہک کی شکایات، تجاویز اور تبصرے بھی کاروبار کے لیے اہم معلومات فراہم کرتے ہیں۔ اگر کئی گاہک ایک ہی مسئلے کی نشاندہی کریں تو کاروباری شخص اسے اپنی مصنوعات یا خدمات بہتر بنانے کے موقع کے طور پر استعمال کر سکتا ہے۔

اس لیے کاروبار شروع کرنے سے پہلے صرف یہ نہ سوچیں کہ **"میں کیا فروخت کرنا چاہتا ہوں؟ "** بلکہ یہ بھی سوچیں کہ **"گاہک کو کیا چاہیے اور میں اس کی ضرورت بہتر طریقے سے کیسے پوری کر سکتا ہوں؟ "** یہی سوچ ایک عام کاروباری خیال کو بہتر کاروباری موقع میں تبدیل کر 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۔ فون نمبر:03285740788

باب4: کاروباری منصوبہ اور مالیات

کاروباری منصوبہ کیا ہے؟

کاروباری منصوبہ (Business Plan) ایک ایسا تحریری خاکہ ہے جس میں یہ واضح کیا جاتا ہے کہ کاروبار کیا ہوگا، کون سی مصنوعات یا خدمات فراہم کی جائیں گی، گاہک کون ہوں گے، کتنا سرمایہ درکار ہوگا، قیمت کیا ہوگی اور کاروبار سے کتنی آمدن کی توقع ہے۔ آسان الفاظ میں کاروباری منصوبہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے بنایا جانے والا راستہ ہے جو کاروباری شخص کو درست سمت میں کام کرنے میں مدد دیتا ہے۔

کاروباری منصوبہ بنانے کے لیے سب سے پہلے کاروباری خیال واضح کریں۔ اس کے بعد ہدف گاہک، مصنوعات یا خدمات، ابتدائی سرمایہ، ماہانہ اخراجات، قیمت، تشہیر اور متوقع فروخت کا اندازہ لگائیں۔ منصوبہ جتنا واضح ہوگا، کاروبار کے بارے میں فیصلہ کرنا اتنا ہی آسان ہوگا۔

کاروباری منصوبہ ہمیشہ بہت لمبا ہونا ضروری نہیں۔ چھوٹے کاروبار کے لیے ایک سادہ منصوبہ بھی کافی ہو سکتا ہے، بشرطیکہ اس میں کاروبار کے اہم اخراجات، آمدن اور کام کرنے کا طریقہ واضح ہو۔

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

ابتدائی اور ماہانہ اخراجات

کاروبار کے اخراجات کو سمجھنا بہت ضروری ہے۔ **ابتدائی اخراجات** وہ رقم ہے جو کاروبار شروع کرتے وقت خرچ ہوتی ہے۔ مثلاً دکان کا ایڈوانس یا کرایہ، فرنیچر، ضروری سامان، ابتدائی مال، پیکنگ اور کاروباری تشہیر کے اخراجات۔

اس کے علاوہ کچھ اخراجات ہر ماہ جاری رہتے ہیں۔ انہیں **ماہانہ اخراجات** کہا جاتا ہے۔ ان میں دکان کا کرایہ، بجلی، انٹرنیٹ، ملازمین کی تنخواہ، ترسیل، تشہیر اور کاروبار سے متعلق دیگر ضروری اخراجات شامل ہو سکتے ہیں۔

کاروبار شروع کرنے سے پہلے تمام اخراجات کی فہرست بنائیں اور اندازہ لگائیں کہ ہر ماہ کتنی رقم درکار ہو گی۔ اس طرح آپ کو معلوم ہو گا کہ کاروبار کو کتنی رقم سے شروع کرنا مناسب ہے اور کتنی رقم ہنگامی حالات کے لیے محفوظ رکھنی چاہیے۔

سرمایہ کہاں سے لائیں؟

سرمایہ کاروبار شروع کرنے کے لیے درکار رقم کو کہتے ہیں۔ سب سے بہتر طریقہ یہ ہے کہ اگر ممکن ہو تو اپنی بچت سے کاروبار شروع کیا جائے، کیونکہ اس صورت میں قرض واپس کرنے کا دباؤ نہیں ہوتا۔

اگر ذاتی سرمایہ کافی نہ ہو تو خاندان یا قابلِ اعتماد شراکت دار سے سرمایہ حاصل کیا جا سکتا ہے۔ بعض حالات میں بینک یا دوسرے مالی اداروں سے کاروباری قرض بھی لیا جا سکتا ہے، لیکن قرض لینے سے پہلے اس کی واپسی، اضافی رقم اور دیگر شرائط کو اچھی طرح سمجھنا ضروری 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۔ فون نمبر: 03285740788

سرمایہ حاصل کرتے وقت اپنی ضرورت سے زیادہ قرض لینے سے گریز کریں۔ کاروبار میں نقصان کا امکان بھی موجود ہوتا ہے، اس لیے اتنا ہی سرمایہ لگانا بہتر ہے جس کے نقصان کو برداشت کرنا ممکن ہو۔

مصنوعات کی قیمت مقرر کرنا

مصنوعات کی قیمت مقرر کرتے وقت صرف خریداری کی قیمت کو نہیں دیکھنا چاہیے۔ مصنوعات کی اصل لاگت (Cost) میں خریداری کے ساتھ پیکنگ، ترسیل، دکان یا آن لائن کاروبار کے دیگر متعلقہ اخراجات بھی شامل ہو سکتے ہیں۔

مثلاً اگر ایک چیز آپ نے 500 روپے میں خریدی اور اس پر پیکنگ اور ترسیل کے 50 روپے خرچ ہوئے تو اس کی بنیادی لاگت 550 روپے ہو گی۔ اس کے بعد مناسب منافع شامل کر کے فروخت کی قیمت مقرر کی جاسکتی ہے۔

قیمت مقرر کرتے وقت مارکیٹ میں موجود دوسری مصنوعات کی قیمت، معیار اور گاہک کی قوتِ خرید کو بھی دیکھیں۔ بہت زیادہ قیمت گاہک کو دور کر سکتی ہے اور بہت کم قیمت کاروبار کے منافع کو کم کر سکتی ہے۔ اس لیے ایسی قیمت مقرر کریں جو گاہک کے لیے مناسب اور کاروبار کے لیے فائدہ مند ہو۔

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

آمدن، منافع اور نقصان کا حساب

آمدن (Revenue) وہ رقم ہے جو کاروبار کو مصنوعات یا خدمات فروخت کرنے سے حاصل ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر اگر ایک دن میں 10 مصنوعات 1,000 روپے فی مصنوعات کے حساب سے فروخت ہوں تو کل آمدن 10,000 روپے ہو گی۔

منافع (Profit) اس رقم کو کہتے ہیں جو تمام کاروباری اخراجات نکالنے کے بعد باقی بچتی ہے۔ اگر 10,000 روپے کی فروخت ہوئی اور مصنوعات و دیگر اخراجات پر 7,000 روپے خرچ ہوئے تو 3,000 روپے منافع ہو گا۔

نقصان (Loss) اس وقت ہوتا ہے جب کاروبار کے اخراجات اس کی آمدن سے زیادہ ہو جائیں۔ مثلاً اگر کاروبار کی آمدن 10,000 روپے ہو لیکن کل اخراجات 12,000 روپے ہوں تو 2,000 روپے نقصان ہو گا۔

کاروباری شخص کو روزانہ یا کم از کم ہفتہ وار بنیاد پر اپنی فروخت اور اخراجات کا ریکارڈ رکھنا چاہیے۔ مہینے کے آخر میں کل آمدن، کل اخراجات اور خالص منافع یا نقصان کا حساب کریں۔ اس سے کاروبار کی اصل حالت واضح ہوتی ہے اور مستقبل کے فیصلے بہتر انداز میں کیے جا سکتے ہیں۔

یاد رکھیں کہ **زیادہ فروخت ہمیشہ زیادہ منافع کی علامت نہیں ہوتی۔** اصل کامیابی اس وقت ہوتی ہے جب کاروبار مناسب اخراجات کے ساتھ مسلسل منافع پیدا کرے۔

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۔ فون نمبر: 03285740788

باب 5: مصنوعات، خدمات اور کاروباری شناخت

مصنوعات اور خدمات کا انتخاب

کاروبار شروع کرتے وقت سب سے پہلے یہ فیصلہ کرنا ہوتا ہے کہ آپ کیا فروخت کریں گے یا کون سی خدمت فراہم کریں گے۔ **مصنوعات (Products)** سے مراد وہ چیزیں ہیں جو گاہک خریدتا ہے، جیسے کپڑے، جوتے، موبائل ایکسیسریز، کھانے کی اشیاء یا گھریلو سامان۔ **خدمات (Services)** سے مراد وہ کام ہیں جو کسی شخص یا ادارے کو فراہم کیے جاتے ہیں، جیسے فری لانسنگ (Freelancing)، گرافک ڈیزائن، سلائی، مرمت، آن لائن تدریس یا مشاورت۔

مصنوعات یا خدمات کا انتخاب کرتے وقت اپنی مہارت، دستیاب سرمایہ، مارکیٹ میں طلب اور گاہک کی ضرورت کو سامنے رکھیں۔ ایسی چیز کا انتخاب بہتر ہے جس کی خریداری میں لوگوں کی دلچسپی موجود ہو اور جسے آپ مناسب معیار کے ساتھ فراہم کر سکیں۔

شروع میں بہت زیادہ مصنوعات رکھنے کے بجائے چند ایسی مصنوعات سے آغاز کریں جن کی طلب اچھی ہو۔ جب گاہکوں کا ردِ عمل معلوم ہو جائے تو ضرورت کے مطابق مزید مصنوعات شامل کی جا سکتی 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۔ فون نمبر: 03285740788

معیار اور گاہک کا فائدہ

کاروبار میں معیار (Quality) کی بہت اہمیت ہے۔ گاہک جب کوئی چیز خریدتا ہے تو وہ صرف مصنوعات نہیں بلکہ اس کے معیار، فائدے اور قابل اعتماد ہونے کو بھی دیکھتا ہے۔ اگر اسے اچھی چیز ملے تو اس کے دوبارہ خریداری کرنے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

مصنوعات یا خدمات کا معیار برقرار رکھنے کے لیے اچھے سامان کا انتخاب کریں اور گاہک سے کیے گئے وعدے پورے کریں۔ اگر کسی چیز کا معیار کم ہو تو اسے اچھی چیز ظاہر کر کے فروخت نہ کریں۔

یہ بھی دیکھیں کہ گاہک کو آپ کی مصنوعات یا خدمت سے کیا فائدہ حاصل ہوگا۔ مثال کے طور پر صرف یہ کہنا کہ کپڑا اچھا ہے کافی نہیں، بلکہ یہ بتانا زیادہ مفید ہے کہ کپڑا آرام دہ، پائیدار اور روزمرہ استعمال کے لیے مناسب ہے۔

کاروباری نام اور نشان

کاروباری نام (Business Name) آپ کے کاروبار کی شناخت ہوتا ہے۔ ایسا نام منتخب کریں جو مختصر، آسان اور یاد رکھنے میں سہل ہو۔ نام کا تعلق کاروبار کی نوعیت سے ہو تو گاہک کے لیے اسے سمجھنا مزید آسان ہو جاتا ہے۔

کاروباری نشان (Logo) بھی کاروباری شناخت کا ایک اہم حصہ ہے۔ یہ ایسا نشان یا ڈیزائن ہوتا ہے جس سے لوگ آپ کے کاروبار کو پہچان سکیں۔ لوگو سادہ اور واضح ہونا چاہیے تاکہ اسے دکان، پیکنگ، سوشل میڈیا اور دیگر جگہوں پر آسانی سے استعمال کیا جا سکے۔

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

نام اور نشان منتخب کرتے وقت یہ بھی دیکھیں کہ وہ کسی دوسرے معروف کاروبار سے بہت زیادہ مشابہ نہ ہوں۔ایک منفرد نام اور واضح شناخت کاروبار کو یاد رکھنے میں مدد دیتی ہے۔

پیکنگ اور پیشکش

پیکنگ (Packaging) صرف مصنوعات کو محفوظ رکھنے کے لیے نہیں ہوتی بلکہ یہ گاہک پر کاروبار کا پہلا تاثر بھی ڈالتی ہے۔ صاف، مناسب اور اچھی پیکنگ مصنوعات کو زیادہ بہتر انداز میں پیش کرتی ہے۔

پیکنگ کا انتخاب مصنوعات کی نوعیت کے مطابق کریں۔ کھانے کی اشیاء کے لیے صفائی اور حفاظت کو ترجیح دیں، جبکہ کپڑوں اور دیگر مصنوعات کے لیے ایسی پیکنگ استعمال کی جاسکتی ہے جو مصنوعات کو محفوظ رکھنے کے ساتھ اچھی بھی نظر آئے۔

مصنوعات کی پیشکش (Presentation) بھی اہم ہے۔ آن لائن کاروبار میں صاف اور واضح تصاویر، درست معلومات اور مناسب انداز میں مصنوعات دکھانا ضروری ہے۔آف لائن کاروبار میں دکان یا سامان کی صفائی اور ترتیب گاہک کے تجربے کو بہتر بناتی ہے۔

گاہک کا اعتماد حاصل کرنا

گاہک کا اعتماد کاروبار کا قیمتی سرمایہ ہے۔اعتماد ایک دن میں حاصل نہیں ہوتا بلکہ مسلسل اچھے معیار، ایمانداری اور اچھی خدمت سے پیدا ہوتا ہے۔

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

گاہک کو مصنوعات کے بارے میں درست معلومات دیں، قیمت واضح رکھیں اور جو وعدہ کریں اسے پورا کریں۔ اگر کوئی مسئلہ پیدا ہو جائے تو گاہک کو نظر انداز کرنے کے بجائے مناسب طریقے سے مسئلہ حل کرنے کی کوشش کریں۔

آن لائن کاروبار میں اعتماد کے لیے واضح رابطہ نمبر، مصنوعات کی درست معلومات، اصل تصاویر، ترسیل کی واضح شرائط اور گاہک کے سوالات کا بروقت جواب دینا مفید ہے۔

یاد رکھیں کہ **ایک مطمئن گاہک صرف دوبارہ خریداری نہیں کرتا بلکہ دوسرے لوگوں کو بھی آپ کے کاروبار کے بارے میں بتا سکتا ہے۔** اس لیے گاہک کا اعتماد حاصل کرنا کاروبار کی طویل مدتی کامیابی کے لیے ضروری 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۔ فون نمبر: 03285740788

باب6: تشہیر اور مارکیٹنگ

مارکیٹنگ کی بنیادی سمجھ

مارکیٹنگ (Marketing) سے مراد اپنے کاروبار، مصنوعات (Products) یا خدمات (Services) کو ایسے لوگوں تک پہنچانا ہے جو انہیں خریدنے میں دلچسپی رکھتے ہوں۔ صرف اچھی مصنوعات بنانا کافی نہیں بلکہ لوگوں کو یہ بھی معلوم ہونا چاہیے کہ آپ کیا فروخت کر رہے ہیں، اس کی قیمت کیا ہے اور اس سے انہیں کیا فائدہ حاصل ہوگا۔

تشہیر (Advertising) مارکیٹنگ کا ایک اہم حصہ ہے۔ اس کے ذریعے کاروبار کی مصنوعات یا خدمات کے بارے میں لوگوں کو معلومات دی جاتی ہیں۔ مثال کے طور پر دکان کے باہر بورڈ لگانا، پمفلٹ تقسیم کرنا، سوشل میڈیا (Social Media) پر پوسٹ لگانا یا کسی ویب سائٹ پر اشتہار چلانا تشہیر کی مختلف شکلیں ہیں۔

اچھی مارکیٹنگ میں صرف زیادہ لوگوں تک پہنچنا مقصد نہیں ہوتا بلکہ صحیح لوگوں تک پہنچنا زیادہ اہم ہے۔ اگر آپ بچوں کے کپڑے فروخت کرتے ہیں تو ایسے لوگوں تک تشہیر پہنچانا زیادہ فائدہ مند ہوگا جو بچوں کے والدین یا خاندان کے افراد ہیں۔

مارکیٹنگ کرتے وقت گاہک کی ضرورت، مناسب قیمت، مصنوعات کا معیار اور ان کے فائدے کو واضح انداز میں پیش کریں۔ ایسی تشہیر زیادہ مؤثر ہوتی ہے جس میں گاہک کو فوراً سمجھ آ جائے کہ آپ کی مصنوعات یا خدمت اس کے لیے کیوں مفید 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۔ فون نمبر:03285740788

روایتی تشہیر

روایتی تشہیر (Traditional Advertising) سے مراد وہ طریقے ہیں جو سوشل میڈیا اور آن لائن پلیٹ فارمز کے عام ہونے سے پہلے کاروبار کی تشہیر کے لیے استعمال ہوتے رہے ہیں۔ان میں دکان کے سائن بورڈ، پمفلٹ، بروشر، پوسٹر، بینر، اخبارات اور مقامی سطح پر تشہیری سرگرمیاں شامل ہیں۔

مقامی کاروبار کے لیے روایتی تشہیر آج بھی مفید ہو سکتی ہے۔مثال کے طور پر اگر کسی شخص نے محلے میں کپڑوں کی دکان، کھانے کا کاروبار، موبائل ایکسیسریز کی دکان یا مرمت کی خدمت شروع کی ہے تو دکان کے قریب بینر یا سائن بورڈ لگانے سے آس پاس کے لوگوں کو کاروبار کے بارے میں معلوم ہو سکتا ہے۔

پمفلٹ اور بروشر بھی مناسب جگہ اور صحیح لوگوں تک پہنچائے جائیں تو فائدہ دے سکتے ہیں۔تاہم ہر جگہ پمفلٹ تقسیم کرنے کے بجائے ان علاقوں کا انتخاب کریں جہاں آپ کے ممکنہ گاہک موجود ہوں۔

روایتی تشہیر میں خرچ کرنے سے پہلے یہ اندازہ لگانا ضروری ہے کہ اس طریقے سے کتنے ممکنہ گاہکوں تک رسائی حاصل ہو گی۔اگر خرچ زیادہ ہو اور فائدہ کم ہو تو کسی دوسرے تشہیری طریقے کو آزمانا بہتر 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۔ فون نمبر:03285740788

فیس بک، انسٹا گرام اور ٹک ٹاک مارکیٹنگ

فیس بک(Facebook) ، انسٹا گرام (Instagram) اور ٹک ٹاک (TikTok)ایسے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز ہیں جہاں کاروبار اپنی مصنوعات اور خدمات کو لوگوں تک پہنچا سکتے ہیں۔ خاص طور پر چھوٹے کاروبار کے لیے یہ پلیٹ فارم کم لاگت (Cost) میں تشہیر کا موقع فراہم کرتے ہیں۔

اپنے کاروبار کے لیے صفحہ یا اکاؤنٹ بناتے وقت کاروباری نام، رابطہ نمبر، کاروبار کی معلومات اور دیگر ضروری تفصیلات واضح طور پر درج کریں۔ پروفائل کی تصویر اور کاروباری نشان (Logo) بھی مناسب رکھیں تاکہ لوگوں کو کاروبار کی شناخت میں آسانی ہو۔

مصنوعات کی صاف اور واضح تصاویر، مختصر ویڈیوز اور مفید معلومات باقاعدگی سے شیئر کریں۔ صرف یہ لکھنے کے بجائے کہ "یہ چیز فروخت کے لیے ہے"، اس کی قیمت، خصوصیات، استعمال اور گاہک کے لیے فائدہ بھی بیان کریں۔

ویڈیو مارکیٹنگ (Video Marketing) بھی مؤثر طریقہ ہے۔ مثال کے طور پر کسی لباس کی مختلف خصوصیات دکھانا، کھانے کی تیاری کا مختصر منظر پیش کرنا یا کسی مصنوعات کو استعمال کر کے دکھانا گاہک کی دلچسپی بڑھا سکتا ہے۔

اگر آپ اشتہار چلانے کے لیے رقم خرچ کرتے ہیں تو ہدف گاہک (Target Customer) کا درست انتخاب کریں۔ عمر، جنس، علاقے اور دلچسپیوں کے مطابق مناسب

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۔ فون نمبر:03285740788

لوگوں تک اشتہار پہنچانے کی کوشش کریں۔ شروع میں کم بجٹ سے تجربہ کریں اور دیکھیں کہ کون سا اشتہار زیادہ لوگوں کی توجہ حاصل کرتا ہے اور کتنے لوگ خریداری یا رابطہ کرتے ہیں۔

واٹس ایپ کے ذریعے کاروبار

واٹس ایپ (WhatsApp) چھوٹے کاروبار کے لیے گاہکوں سے رابطے اور فروخت کا ایک آسان ذریعہ ہے۔ کاروبار کے لیے واٹس ایپ بزنس (WhatsApp Business) استعمال کیا جا سکتا ہے، جس میں کاروباری معلومات، مصنوعات کی فہرست اور گاہکوں سے رابطے کے مختلف انتظامات کیے جا سکتے ہیں۔

اپنے واٹس ایپ اکاؤنٹ پر کاروبار کا نام، رابطہ نمبر، کام کے اوقات اور ضروری معلومات واضح رکھیں۔ اگر آپ متعدد مصنوعات فروخت کرتے ہیں تو ان کی تصاویر، قیمتیں اور مختصر تفصیلات ترتیب سے رکھیں تاکہ گاہک آسانی سے معلومات حاصل کر سکے۔

گاہک کے پیغام کا بروقت جواب دینا بہت اہم ہے۔ قیمت، دستیابی، ترسیل (Delivery)، ادائیگی اور دیگر ضروری معلومات واضح طور پر بتائیں۔ اگر گاہک نے سوال کیا ہے تو صرف ایک لفظ کا جواب دینے کے بجائے مکمل اور مفید معلومات فراہم کریں۔

واٹس ایپ اسٹیٹس (WhatsApp Status) کے ذریعے نئی مصنوعات، خصوصی پیشکش (Special Offer)، رعایت (Discount) اور کاروبار سے متعلق اہم معلومات گاہکوں تک پہنچائی جا سکتی ہیں۔ تاہم بار بار غیر ضروری پیغامات بھیجنے سے گریز کریں، کیونکہ اس سے گاہک پریشان ہو 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۔ فون نمبر: 03285740788

گاہکوں کے نمبرز صرف ان کی رضامندی اور مناسب کاروباری مقصد کے لیے استعمال کریں۔اعتماد برقرار رکھنا آن لائن کاروبار کے لیے بہت ضروری ہے۔

کم بجٹ میں مؤثر تشہیر

کاروبار شروع کرتے وقت ہر شخص کے پاس تشہیر کے لیے بڑا بجٹ (Budget) موجود نہیں ہوتا۔ایسی صورت میں کم خرچ یا مفت ذرائع سے آغاز کیا جا سکتا ہے۔سب سے پہلے اپنے موجودہ رابطوں، سوشل میڈیا اکاؤنٹس اور مقامی لوگوں کے ذریعے کاروبار کے بارے میں معلومات پہنچائیں۔

مفت تشہیر کے لیے فیس بک گروپس، واٹس ایپ اسٹیٹس، انسٹا گرام پوسٹس اور ٹک ٹاک ویڈیوز استعمال کی جا سکتی ہیں۔ایسی معلومات شیئر کریں جو صرف فروخت کی کوشش نہ ہو بلکہ گاہک کے لیے مفید بھی ہو۔مثال کے طور پر کپڑے فروخت کرنے والا لباس کے انتخاب کے بارے میں معلومات دے سکتا ہے، جبکہ کھانے کا کاروبار صفائی اور معیار کے بارے میں معلومات شیئر کر سکتا ہے۔

اگر اشتہار پر رقم خرچ کرنی ہو تو پہلے ایک چھوٹی رقم سے تجربہ کریں۔ایک ہی وقت میں پورا بجٹ خرچ کرنے کے بجائے مختلف اشتہارات (Ads) آزما کر معلوم کریں کہ کون سا اشتہار بہتر نتائج دے رہا 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۔ فون نمبر:03285740788

تشہیر کے نتائج کو ضرور دیکھیں۔ کتنے لوگوں نے اشتہار دیکھا، کتنے لوگوں نے رابطہ کیا، کتنے لوگوں نے خریداری کی اور اس تشہیر پر کتنا خرچ آیا، ان سب کا ریکارڈ رکھیں۔ اس سے معلوم ہوگا کہ کون سا طریقہ واقعی فائدہ دے رہا ہے۔

یاد رکھیں کہ مؤثر تشہیر کا تعلق صرف زیادہ رقم خرچ کرنے سے نہیں بلکہ صحیح گاہک، مناسب پیغام، اچھی پیشکش اور درست وقت کے انتخاب سے ہے۔ چھوٹے بجٹ سے شروع کر کے نتائج دیکھیں اور جو طریقہ بہتر ثابت ہو اسے آہستہ آہستہ بڑھاتے جائیں۔

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۔ فون نمبر: 03285740788

باب 7: فروخت اور گاہک کا انتظام

فروخت کا بنیادی طریقہ

فروخت (Sales) کاروبار کا وہ مرحلہ ہے جس میں مصنوعات (Products) یا خدمات (Services) گاہک کو فراہم کر کے اس کے بدلے رقم حاصل کی جاتی ہے۔ کاروبار کی کامیابی کے لیے صرف اچھی مصنوعات رکھنا کافی نہیں بلکہ انہیں مناسب طریقے سے فروخت کرنا بھی ضروری ہے۔

فروخت کا بنیادی طریقہ یہ ہے کہ پہلے گاہک کی ضرورت کو سمجھا جائے، پھر اس کے مطابق مناسب مصنوعات یا خدمت پیش کی جائے۔ گاہک کو مصنوعات کی خصوصیات، قیمت، معیار اور فائدے کے بارے میں واضح معلومات دیں۔ غیر ضروری چیز خریدنے پر مجبور کرنے کے بجائے اسے درست انتخاب میں مدد دیں۔

قیمت بتاتے وقت واضح اور مناسب انداز اختیار کریں۔ اگر کوئی رعایت (Discount)، اضافی سہولت یا ترسیل (Delivery) کی شرط ہے تو اسے پہلے ہی بتا دیں۔ اس سے گاہک کے اعتماد میں اضافہ ہوتا ہے اور بعد میں غلط فہمی پیدا نہیں ہوتی۔

فروخت مکمل ہونے کے بعد بھی گاہک سے تعلق ختم نہیں ہونا چاہیے۔ خریداری کے بعد اس کی رائے معلوم کرنا اور کسی مسئلے کی صورت میں مدد کرنا کاروبار کو بہتر بنانے میں مدد دیتا 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۔ فون نمبر: 03285740788

آن لائن اور آف لائن فروخت

آن لائن فروخت (Online Sales) میں گاہک انٹرنیٹ کے ذریعے مصنوعات یا خدمات کے بارے میں معلومات حاصل کرکے آرڈر دیتا ہے۔ اس کے لیے سوشل میڈیا (Social Media)، ویب سائٹ، آن لائن اسٹور، واٹس ایپ (WhatsApp) اور دیگر ذرائع استعمال کیے جاسکتے ہیں۔

آن لائن فروخت میں مصنوعات کی صاف تصاویر، درست تفصیلات، قیمت، دستیابی، ادائیگی (Payment) اور ترسیل کے طریقے واضح کرنا ضروری ہے۔ گاہک جتنی آسانی سے معلومات حاصل کرے گا، اتنے ہی امکانات ہوں گے کہ وہ خریداری کا فیصلہ کرسکے۔

آف لائن فروخت (Offline Sales) میں گاہک دکان، مارکیٹ یا کسی دوسرے کاروباری مقام پر آکر مصنوعات خریدتا ہے یا خدمت حاصل کرتا ہے۔ اس میں دکان کی صفائی، مصنوعات کی ترتیب، مناسب قیمت اور گاہک سے اچھا برتاؤ اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

دونوں طریقوں کو ایک ساتھ بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔ مثال کے طور پر دکان کا مالک اپنی مصنوعات دکان میں فروخت کرنے کے ساتھ فیس بک (Facebook)، انسٹاگرام (Instagram) یا واٹس ایپ کے ذریعے بھی آرڈر لے سکتا ہے۔ اس طرح کاروبار کو مقامی گاہکوں کے ساتھ ساتھ دوسرے علاقوں کے گاہکوں تک پہنچنے کا موقع ملتا 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 کردی تو اس پر قانونی کاروائی کی جائے گی۔ فون نمبر: 03285740788

گاہک سے مؤثر گفتگو

گاہک سے گفتگو (Customer Communication) کاروبار کا ایک اہم حصہ ہے۔ خوش اخلاقی، تحمل اور واضح انداز میں بات کرنا گاہک پر اچھا اثر ڈالتا ہے۔ گاہک کو توجہ سے سنیں اور اس کی بات مکمل ہونے سے پہلے جواب دینے کی کوشش نہ کریں۔

اگر گاہک کسی مصنوعات کے بارے میں سوال کرے تو اسے درست معلومات دیں۔ اگر کسی بات کا علم نہ ہو تو اندازہ لگا کر غلط جواب دینے کے بجائے معلومات حاصل کر کے جواب دینا بہتر ہے۔

گاہک سے گفتگو کرتے وقت صرف مصنوعات کی خصوصیات بیان کرنے کے بجائے اس کے فائدے بھی واضح کریں۔ مثال کے طور پر اگر آپ موبائل کا کور فروخت کر رہے ہیں تو صرف اس کا رنگ اور ڈیزائن بتانے کے بجائے یہ بھی بتائیں کہ وہ موبائل کو خراشوں اور معمولی نقصان سے بچانے میں مدد دے سکتا ہے۔

قیمت پر بات کرتے وقت بھی احترام کا دامن ہاتھ سے نہ چھوڑیں۔ اگر قیمت کم کرنا ممکن نہ ہو تو نرمی سے وجہ بتائیں۔ ہر گاہک کا خرید ناضروری نہیں، لیکن ہر گاہک کے ساتھ اچھا برتاؤ کاروبار کی ساکھ (Reputation) کو بہتر بناتا 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۔ فون نمبر:03285740788

گاہک کی خدمت

گاہک کی خدمت (Customer Service) سے مراد خریداری سے پہلے، خریداری کے وقت اور خریداری کے بعد گاہک کی مناسب رہنمائی اور مدد کرنا ہے۔ اچھی خدمت گاہک کو اطمینان فراہم کرتی ہے اور اسے دوبارہ آپ کے کاروبار کی طرف آنے کی ترغیب دیتی ہے۔

گاہک کو مصنوعات کے استعمال، قیمت، ترسیل، ادائیگی اور واپسی (Return) کی شرائط کے بارے میں واضح معلومات فراہم کریں۔ اگر کاروبار میں واپسی یا تبدیلی کی سہولت موجود ہے تو اس کے اصول پہلے سے واضح رکھیں۔

اگر گاہک کو مصنوعات میں کوئی مسئلہ پیش آئے تو اسے نظرانداز نہ کریں۔ پہلے اس کی بات سنیں، مسئلے کو سمجھیں اور کاروباری اصولوں کے مطابق مناسب حل فراہم کرنے کی کوشش کریں۔

اچھی گاہک خدمت کا مطلب یہ بھی ہے کہ ہر گاہک کے ساتھ یکساں احترام سے پیش آیا جائے، چاہے وہ بڑی خریداری کرے یا چھوٹی۔ چھوٹی خریداری کرنے والا گاہک بھی مستقبل میں مستقل گاہک (Regular Customer) بن سکتا ہے۔

مستقل گاہک کیسے حاصل کریں؟

مستقل گاہک وہ ہوتا ہے جو ایک مرتبہ خریداری کرنے کے بعد دوبارہ بھی آپ کے کاروبار سے خریداری کرتا ہے۔ ایسے گاہک کاروبار کے لیے بہت قیمتی ہوتے ہیں کیونکہ ان کے ساتھ پہلے ہی اعتماد کا تعلق قائم ہو چکا 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۔ فون نمبر: 03285740788

مستقل گاہک حاصل کرنے کے لیے سب سے پہلے مصنوعات کا معیار برقرار رکھیں۔ اگر گاہک کو ہر بار اچھی اور ایک جیسی معیار کی مصنوعات ملیں تو اس کے دوبارہ خریداری کرنے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔

گاہک سے کیے گئے وعدے پورے کریں اور قیمت، معیار، ترسیل اور دیگر معاملات میں واضح رہیں۔ غلط معلومات دے کر ایک مرتبہ فروخت حاصل کرنا طویل مدت میں کاروبار کو نقصان پہنچا سکتا ہے۔

گاہک کی پسند اور خریداری کے انداز کو سمجھنے کی کوشش کریں۔ مناسب موقع پر نئی مصنوعات، خصوصی پیشکش (Special Offer) یا رعایت کے بارے میں اسے اطلاع دی جاسکتی ہے، لیکن غیر ضروری پیغامات بھیجنے سے گریز کریں۔

گاہک کی رائے (Feedback) بھی حاصل کریں۔ اگر کئی گاہک کسی ایک مسئلے کی نشاندہی کریں تو اسے کاروبار بہتر بنانے کا موقع سمجھیں۔ گاہک کو یہ احساس ہونا چاہیے کہ اس کی رائے اہم ہے۔

آخر میں یہ بات یاد رکھیں کہ مستقل گاہک صرف رعایت دینے سے نہیں بنتا بلکہ **اچھا معیار، مناسب قیمت، اعتماد، بروقت خدمت اور اچھا برتاؤ** مل کر گاہک کو دوبارہ آپ کے کاروبار کی طرف لاتے 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۔ فون نمبر:03285740788

باب 8: آن لائن کاروبار

آن لائن کاروبار کیا ہے؟

آن لائن کاروبار (Online Business) سے مراد ایسا کاروبار ہے جس میں مصنوعات (Products) یا خدمات (Services) انٹرنیٹ کے ذریعے لوگوں تک پہنچائی جاتی ہیں۔ اس میں گاہک موبائل یا کمپیوٹر کے ذریعے آپ کے کاروبار کے بارے میں معلومات حاصل کرتا ہے، مصنوعات دیکھتا ہے، سوال کرتا ہے، آرڈر دیتا ہے اور ادائیگی (Payment) کرتا ہے۔

آن لائن کاروبار شروع کرنے کے لیے ہر بار دکان یا دفتر کی ضرورت نہیں ہوتی۔ ایک شخص گھر سے بھی موبائل، انٹرنیٹ اور مناسب مہارت کے ذریعے کاروبار شروع کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر کپڑے، جوتے، کاسمیٹکس، موبائل ایکسیسریز اور گھریلو سامان آن لائن فروخت کیا جا سکتا ہے، جبکہ فری لانسنگ، آن لائن تدریس اور ڈیجیٹل مصنوعات کے ذریعے خدمات بھی فراہم کی جا سکتی ہیں۔

آن لائن کاروبار کا ایک بڑا فائدہ یہ ہے کہ آپ اپنے علاقے کے علاوہ دوسرے شہروں اور بعض صورتوں میں دوسرے ممالک کے گاہکوں تک بھی پہنچ سکتے ہیں۔ لیکن اس کے لیے اچھی مصنوعات، مناسب قیمت، بروقت جواب، قابلِ اعتماد ترسیل اور گاہک کا اعتماد ضروری 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۔ فون نمبر: 03285740788

برقی تجارت(E-Commerce)

برقی تجارت (E-Commerce) سے مراد انٹرنیٹ کے ذریعے مصنوعات یا خدمات کی خرید و فروخت ہے۔ مثال کے طور پر آپ ایک آن لائن اسٹور بناتے ہیں، اس میں اپنی مصنوعات کی تصاویر، قیمت اور تفصیلات درج کرتے ہیں، گاہک آرڈر دیتا ہے اور پھر آپ اسے مصنوعات فراہم کرتے ہیں۔

آن لائن اسٹور کے لیے ویب سائٹ بنانا ایک طریقہ ہے، لیکن یہ واحد طریقہ نہیں۔ چھوٹا کاروبار فیس بک(Facebook) ، انسٹا گرام(Instagram) ، واٹس ایپ (WhatsApp) یا دیگر آن لائن پلیٹ فارمز سے بھی شروع کیا جا سکتا ہے۔

آن لائن فروخت میں مصنوعات کی تصاویر صاف اور حقیقی ہونی چاہییں۔ قیمت، سائز، رنگ، معیار، ترسیل (Delivery) اور واپسی (Return) کی شرائط واضح لکھیں۔ گاہک کو جتنی زیادہ ضروری معلومات پہلے سے ملیں گی، اتنا ہی اس کے لیے خریداری کا فیصلہ آسان ہو گا۔

شروع میں چند مصنوعات سے آغاز کرنا بہتر ہے۔ جو مصنوعات زیادہ فروخت ہوں ان پر توجہ بڑھائیں اور گاہکوں کی رائے (Feedback) کے مطابق اپنے کاروبار میں بہتری لاتے رہیں۔

آن لائن ری سیلنگ

آن لائن ری سیلنگ (Online Reselling) میں آپ کسی سپلائر (Supplier) یا ہول سیلر سے مصنوعات خرید کر انہیں اپنے گاہکوں کو زیادہ قیمت پر 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۔ فون نمبر:03285740788

کرتے ہیں۔ آپ خود مصنوعات تیار نہیں کرتے بلکہ خریداری اور فروخت کے درمیان فرق سے منافع حاصل کرتے ہیں۔

مثال کے طور پر ایک سپلائر موبائل کور 300 روپے میں فروخت کرتا ہے۔ آپ وہ کور خرید کر یا اس کا انتظام کر کے اسے 500 روپے میں گاہک کو فروخت کرتے ہیں۔ اس میں صرف 200 روپے کا فرق ہی منافع نہیں ہوگا، کیونکہ پیکنگ، ترسیل، اشتہار اور دیگر اخراجات بھی نکالنے ہوں گے۔

ری سیلنگ شروع کرنے سے پہلے ایسی مصنوعات تلاش کریں جن کی مارکیٹ میں طلب موجود ہو۔ سپلائر کی قیمت، مصنوعات کا معیار، دستیابی اور ترسیل کا نظام بھی دیکھیں۔

گاہک کو وہی مصنوعات دکھائیں جو آپ حقیقت میں فراہم کر سکتے ہیں۔ غلط تصاویر یا غلط معلومات استعمال کر کے فوری فروخت تو حاصل کی جا سکتی ہے، لیکن اس سے گاہک کا اعتماد ختم ہو سکتا ہے۔

ڈراپ شپنگ (Dropshipping) کی بنیادی سمجھ

ڈراپ شپنگ (Dropshipping) آن لائن فروخت کا ایسا طریقہ ہے جس میں آپ مصنوعات اپنے پاس ذخیرہ (Stock) کیے بغیر گاہک سے آرڈر حاصل کرتے ہیں۔ آرڈر ملنے کے بعد سپلائر وہ مصنوعات براہِ راست گاہک کو بھیج سکتا ہے۔

مثال کے طور پر آپ اپنی آن لائن دکان پر ایک گھڑی فروخت کرتے ہیں۔ گاہک آپ کو آرڈر دیتا ہے، پھر آپ اپنے سپلائر کو آرڈر دیتے ہیں اور سپلائر وہ گھڑی گاہک کے پتے پر بھیج دیتا ہے۔

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

اس طریقے میں ابتدائی ذخیرہ رکھنے کی ضرورت کم ہو سکتی ہے، لیکن اس کے ساتھ کچھ خطرات بھی ہوتے ہیں۔ مصنوعات کا معیار، ترسیل کا وقت، سپلائر کی قابلِ اعتماد حیثیت اور گاہک کی شکایت کی ذمہ داری اہم معاملات ہیں۔

ڈراپ شپنگ شروع کرنے سے پہلے سپلائر کو اچھی طرح جانچیں۔ ممکن ہو تو پہلے خود مصنوعات کا نمونہ (Sample) حاصل کر کے معیار دیکھیں۔ گاہک کو ترسیل کا درست وقت اور مصنوعات کی صحیح معلومات فراہم کریں۔

فری لانسنگ (Freelancing)

فری لانسنگ (Freelancing) میں آپ اپنی کسی مہارت کے ذریعے مختلف گاہکوں یا اداروں کے لیے کام کرتے ہیں اور ہر کام کے بدلے معاوضہ (Payment) حاصل کرتے ہیں۔ اس میں آپ کسی ایک ادارے کے مستقل ملازم نہیں ہوتے بلکہ مختلف گاہکوں کے ساتھ الگ الگ کام کر سکتے ہیں۔

فری لانسنگ میں گرافک ڈیزائن (Graphic Design)، ویڈیو ایڈیٹنگ (Video Editing)، ویب ڈیزائن، پروگرامنگ، مواد نویسی (Content Writing)، ترجمہ، ڈیجیٹل مارکیٹنگ (Digital Marketing)، ورچوئل اسسٹنٹ (Virtual Assistant) اور بہت سے دوسرے کام شامل 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۔ فون نمبر: 03285740788

فری لانسنگ شروع کرنے کے لیے پہلے ایک قابل فروخت مہارت سیکھیں۔ پھر اپنے بہترین کاموں کا پورٹ فولیو (Portfolio) تیار کریں تاکہ ممکنہ گاہک کو معلوم ہو کہ آپ کیا کام کر سکتے ہیں۔

ابتدا میں چھوٹے کام حاصل کریں، انہیں وقت پر مکمل کریں اور گاہک سے اچھا برتاؤ رکھیں۔ اچھی کارکردگی سے آپ کی ساکھ بہتر ہو گی اور مستقبل میں بہتر کام حاصل کرنے کے امکانات بڑھیں گے۔

ڈیجیٹل مصنوعات(Digital Products)

ڈیجیٹل مصنوعات ایسی چیزیں ہیں جو انٹرنیٹ کے ذریعے فائل یا آن لائن رسائی کی صورت میں فروخت کی جاتی ہیں۔ مثال کے طور پر ای بک(E-Book) ، پی ڈی ایف کتاب، نوٹس، ڈیزائن ٹیمپلیٹس(Templates) ، تصاویر، ویڈیوز، سافٹ ویئر اور تعلیمی مواد شامل ہیں۔

اگر آپ کو کسی موضوع پر اچھی معلومات یا مہارت حاصل ہے تو آپ اسے منظم کر کے ڈیجیٹل مصنوعات تیار کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر کوئی شخص زبان سیکھنے کے نوٹس، کاروباری رہنمائی، ڈیزائن ٹیمپلیٹس یا امتحان کی تیاری کا مواد تیار کر کے فروخت کر سکتا ہے۔

ڈیجیٹل مصنوعات کا فائدہ یہ ہے کہ انہیں ایک مرتبہ تیار کر کے متعدد لوگوں کو فروخت کیا جا سکتا ہے۔ لیکن اس کے لیے مواد مفید، درست اور اچھی طرح تیار ہونا چاہیے۔

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

کسی دوسرے شخص کی کتاب، کورس، تصاویر یا مواد بغیر اجازت استعمال کر کے فروخت نہ کریں۔ اپنی مصنوعات خود تیار کریں یا قانونی طور پر استعمال کی اجازت رکھنے والا مواد استعمال کریں۔

آن لائن کورسز

آن لائن کورس (Online Course) کسی خاص موضوع یا مہارت کو انٹرنیٹ کے ذریعے سکھانے کا منظم طریقہ ہے۔ کورس ویڈیوز، تحریری اسباق، پی ڈی ایف فائلوں، مشقوں اور دیگر تعلیمی مواد پر مشتمل ہو سکتا ہے۔

کورس بنانے سے پہلے یہ طے کریں کہ آپ کس مسئلے کا حل فراہم کرنا چاہتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر آپ لوگوں کو گرافک ڈیزائن سکھانا چاہتے ہیں تو کورس میں بنیادی اصول، عملی کام، مشقیں اور حقیقی مثالیں شامل کریں۔

کورس کو آسان مراحل میں تقسیم کریں۔ ہر سبق مختصر اور واضح ہو اور آخر میں طالب علم کو کوئی عملی کام دیا جائے تاکہ وہ صرف ویڈیو دیکھنے کے بجائے سیکھی ہوئی چیز استعمال بھی کرے۔

کورس فروخت کرنے سے پہلے اس کے ممکنہ گاہکوں کو سمجھیں۔ موضوع، قیمت، مواد اور سیکھنے کے نتائج واضح طور پر بیان کریں تاکہ خریدار کو معلوم ہو کہ کورس مکمل کرنے کے بعد وہ کیا سیکھ سکے 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۔ فون نمبر:03285740788

آن لائن تدریس(Online Teaching)

آن لائن تدریس (Online Teaching) میں استاد انٹرنیٹ کے ذریعے طلبہ کو پڑھاتا ہے۔ یہ تدریس براہِ راست آن لائن کلاس، ویڈیو کال یا ریکارڈ شدہ اسباق کے ذریعے کی جا سکتی ہے۔

اس میں اسکول اور کالج کے مضامین کے علاوہ زبانیں، کمپیوٹر، گرافک ڈیزائن، حساب، امتحانی تیاری اور مختلف عملی مہارتیں بھی سکھائی جاسکتی ہیں۔

آن لائن تدریس شروع کرنے کے لیے ایک مناسب موبائل یا کمپیوٹر، اچھا انٹرنیٹ، صاف آواز اور مناسب تدریسی مواد کافی ہو سکتا ہے۔ ابتدا میں کم طلبہ کے ساتھ کام شروع کر کے اپنے تدریسی طریقے کو بہتر بنایا جاسکتا ہے۔

اچھا استاد صرف معلومات فراہم نہیں کرتا بلکہ طالب علم کو سمجھنے، سوال کرنے اور عملی مشق کرنے کا موقع بھی دیتا ہے۔ وقت کی پابندی اور طلبہ کے ساتھ اچھا برتاؤ اس کاروبار میں بہت اہم ہے۔

شراکتی تشہیر(Affiliate Marketing)

شراکتی تشہیر (Affiliate Marketing) میں آپ کسی کمپنی یا کاروبار کی مصنوعات یا خدمات کی تشہیر کرتے ہیں اور آپ کے ذریعے ہونے والی فروخت یا کسی مقررہ کارروائی پر کمیشن (Commission) حاصل کرتے ہیں۔

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

اس کام کے لیے عموماً ایک خصوصی لنک (Affiliate Link) دیا جاتا ہے۔ جب کوئی شخص اس لنک کے ذریعے مصنوعات خریدتا ہے اور پروگرام کی شرائط پوری ہوتی ہیں تو آپ کو مقررہ کمیشن مل سکتا ہے۔

اس کام میں کامیابی کے لیے ایسی مصنوعات کی سفارش کریں جو واقعی آپ کے سامعین (Audience) کے لیے مفید ہوں۔ صرف کمیشن حاصل کرنے کے لیے ناقص یا غیر ضروری مصنوعات کی تشہیر نہ کریں۔

مثال کے طور پر اگر آپ ٹیکنالوجی کے بارے میں مواد بناتے ہیں تو آپ ان مصنوعات یا سافٹ ویئر کی سفارش کر سکتے ہیں جنہیں آپ اپنے سامعین کے لیے مناسب سمجھتے ہیں۔ درست معلومات اور ایماندارانہ رائے آپ کا اعتماد قائم رکھنے میں مدد دیتی ہے۔

سوشل میڈیا سے کاروبار

سوشل میڈیا (Social Media) آج چھوٹے کاروبار کے لیے گاہک حاصل کرنے کا اہم ذریعہ ہے۔ فیس بک، انسٹا گرام، ٹک ٹاک اور دیگر پلیٹ فارمز پر کاروباری اکاؤنٹ بنا کر اپنی مصنوعات یا خدمات لوگوں تک پہنچائی جا سکتی ہیں۔

صرف مصنوعات کی تصاویر لگانے کے بجائے مختلف قسم کا مفید مواد شیئر کریں۔ مصنوعات کا استعمال، خصوصیات، قیمت، گاہک کے سوالات، مختصر ویڈیوز اور حقیقی تجربات لوگوں کی دلچسپی بڑھا 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۔ فون نمبر: 03285740788

سوشل میڈیا پر مستقل مزاجی (Consistency) ضروری ہے۔ کچھ دن بہت زیادہ مواد شیئر کر کے پھر کئی ہفتوں تک خاموش رہنے کے بجائے باقاعدگی سے مناسب مواد شائع کریں۔

اگر اشتہار (Ad) چلانا ہو تو پہلے اپنے ہدف گاہک کو سمجھیں۔ کم بجٹ سے آغاز کریں، نتائج دیکھیں اور جس اشتہار سے بہتر نتیجہ ملے اسے بہتر بنا کر دوبارہ استعمال کریں۔

آن لائن کاروبار میں اعتماد اور ادائیگی

آن لائن کاروبار میں گاہک آپ کو براہِ راست نہیں دیکھتا اور نہ ہی مصنوعات خریدنے سے پہلے ہمیشہ انہیں اپنے ہاتھ میں دیکھ سکتا ہے۔ اس لیے اعتماد (Trust) پیدا کرنا بہت ضروری ہے۔

کاروبار کا درست نام، واضح رابطہ معلومات، اصل تصاویر، درست قیمت، مصنوعات کی مکمل تفصیل اور ترسیل کی واضح شرائط فراہم کریں۔ گاہک کے سوالات کا بروقت جواب دیں اور جو وعدہ کریں اسے پورا کریں۔

ادائیگی (Payment) کے لیے ایسا طریقہ استعمال کریں جو آپ اور گاہک دونوں کے لیے مناسب اور قابلِ اعتماد ہو۔ ادائیگی حاصل ہونے کے بعد آرڈر کی تفصیلات محفوظ رکھیں اور گاہک کو آرڈر کی صورتحال سے آگاہ کرتے رہیں۔

آن لائن کاروبار میں فراڈ سے بچنے کے لیے ہر آرڈر کی معلومات کی جانچ کریں، مشکوک ادائیگی یا غیر معمولی درخواستوں سے محتاط رہیں اور کاروباری ریکارڈ محفوظ رکھیں۔

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۔ فون نمبر: 03285740788

اگر کسی وجہ سے آرڈر مکمل نہیں ہو سکتا تو گاہک کو بروقت اطلاع دیں۔ **آن لائن کاروبار میں اعتماد بنانا مشکل لیکن اسے کھونا بہت آسان ہے، اس لیے ایمانداری، درست معلومات اور اچھی خدمت کو ہمیشہ ترجیح دیں۔**

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

باب 9: آف لائن کاروبار

دکان سے کاروبار

آف لائن کاروبار سے مراد ایسا کاروبار ہے جس میں گاہک اور کاروباری شخص کے درمیان براہِ راست لین دین ہوتا ہے۔ دکان، مارکیٹ، ورکشاپ، دفتر یا گھر سے مصنوعات فروخت کرنا اور خدمات فراہم کرنا آف لائن کاروبار کی عام مثالیں ہیں۔ اگرچہ آج آن لائن کاروبار تیزی سے بڑھ رہا ہے، لیکن آف لائن کاروبار کی اپنی اہمیت ہے کیونکہ بہت سے گاہک چیز کو دیکھ کر، ہاتھ میں لے کر یا استعمال کے بارے میں براہِ راست معلومات حاصل کر کے خرید ناپسند کرتے ہیں۔

دکان سے کاروبار شروع کرنے کا سب سے اہم فائدہ یہ ہے کہ گاہک آپ کے پاس براہِ راست آتے ہیں۔ کپڑے، جوتے، موبائل ایکسیسریز، کریانہ، کاسمیٹکس، برتن، الیکٹریکل سامان اور دیگر بہت سی مصنوعات دکان کے ذریعے فروخت کی جاسکتی ہیں۔ دکان شروع کرنے سے پہلے یہ دیکھنا ضروری ہے کہ علاقے میں کس چیز کی طلب زیادہ ہے، وہاں پہلے سے کتنی دکانیں موجود ہیں اور آپ دوسروں سے بہتر کیا فراہم کر سکتے ہیں۔

دکان کے کاروبار میں صرف دکان کھول دینا کافی نہیں۔ سامان کا مناسب انتخاب، اچھی ترتیب، صفائی، مناسب قیمت، گاہک سے اچھا برتاؤ اور روزانہ کے حساب کتاب پر توجہ دینا ضروری ہے۔ اگر یہ چیزیں درست طریقے سے کی جائیں تو چھوٹی دکان بھی وقت کے ساتھ ایک کامیاب کاروبار بن 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۔ فون نمبر: 03285740788

گھر سے کاروبار

گھر سے کاروبار ان لوگوں کے لیے اچھا طریقہ ہے جو دکان کا کرایہ یا دیگر بڑے اخراجات برداشت نہیں کر سکتے۔ گھر سے کھانے کی اشیاء، کپڑے، سلائی، دستکاری، بیوٹی سروس، بیکری آئٹمز، آن لائن آرڈرز کی تیاری، پیکنگ اور مختلف خدمات کا کاروبار شروع کیا جاسکتا ہے۔

گھر سے کاروبار شروع کرنے کا ایک بڑا فائدہ یہ ہے کہ دکان کے کرائے اور بعض دوسرے اخراجات سے بچت ہو سکتی ہے۔ اس طرح محدود سرمایہ مصنوعات، خام مال، پیکنگ اور تشہیر پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔

البتہ گھر سے کاروبار کرتے وقت گھر اور کاروبار کے معاملات کو الگ رکھنا ضروری ہے۔ کاروبار کے لیے مخصوص جگہ، سامان کا مناسب انتظام اور آمدن و اخراجات کا الگ ریکارڈ رکھیں۔ اگر کاروبار میں گاہک گھر آتے ہوں تو صفائی، رازداری اور مناسب ماحول کا بھی خیال رکھیں۔

مقامی بازار میں کاروبار

مقامی بازار کسی علاقے کے لوگوں کی خریداری کا اہم مرکز ہوتا ہے۔ اگر آپ کسی مخصوص علاقے میں کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے وہاں کے بازار کا جائزہ لیں۔ دیکھیں کہ لوگ زیادہ تر کیا خریدتے ہیں، کون سی مصنوعات زیادہ فروخت ہوتی ہیں، قیمتیں کیا ہیں اور موجودہ دکاندار گاہکوں کو کس طرح خدمات فراہم کر رہے 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۔ فون نمبر: 03285740788

مقامی بازار میں کامیابی کے لیے ضروری نہیں کہ آپ وہی چیز فروخت کریں جو ہر دوسرا دکاندار فروخت کر رہا ہے۔ آپ بہتر معیار، مناسب قیمت، زیادہ اچھی خدمت، مختلف مصنوعات یا گاہک کے لیے زیادہ سہولت فراہم کر کے اپنی جگہ بنا سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر کسی بازار میں زیادہ تر دکانیں صرف موبائل ایکسیسریز فروخت کرتی ہیں تو آپ موبائل ایکسیسریز کے ساتھ موبائل مرمت، اسکرین پروٹیکٹر لگانے یا دیگر متعلقہ خدمات بھی فراہم کر سکتے ہیں۔ اس طرح ایک ہی گاہک سے مختلف طریقوں سے آمدن حاصل ہو سکتی ہے۔

تھوک (Wholesale) کاروبار

تھوک (Wholesale) کاروبار میں مصنوعات بڑی مقدار میں خرید کر عام طور پر دوسرے دکانداروں یا کاروباروں کو فروخت کی جاتی ہیں۔ تھوک کاروبار میں فی مصنوعات منافع بعض اوقات کم ہوتا ہے، لیکن زیادہ مقدار میں فروخت ہونے کی وجہ سے مجموعی منافع بہتر ہو سکتا ہے۔

مثال کے طور پر ایک شخص کسی کمپنی یا بڑے سپلائر سے ایک ہزار پیکٹ کسی چیز کے خریدتا ہے اور انہیں مختلف دکانداروں کو فروخت کرتا ہے۔ اگر خریداری کی قیمت کم ہو اور مصنوعات کی طلب اچھی ہو تو مناسب منافع حاصل کیا جا 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۔ فون نمبر: 03285740788

تھوک کاروبار شروع کرنے سے پہلے سرمایہ، ذخیرہ رکھنے کی جگہ، سپلائرز، گاہک دکانداروں اور مصنوعات کی طلب کا جائزہ لینا ضروری ہے۔ زیادہ مقدار میں ایسا مال خریدنے سے بچیں جس کی فروخت کا یقین نہ ہو، کیونکہ مال زیادہ عرصے تک پڑا رہنے سے سرمایہ پھنس سکتا ہے۔

پرچون (Retail) کاروبار

پرچون (Retail) کاروبار میں مصنوعات عام صارفین کو نسبتاً کم مقدار میں فروخت کی جاتی ہیں۔ زیادہ تر عام دکانیں، جیسے کریانہ، کپڑوں، جوتوں، کاسمیٹکس اور موبائل ایکسیسریز کی دکانیں، پرچون کاروبار کی مثالیں ہیں۔

پرچون کاروبار میں گاہک کے ساتھ براہِ راست رابطہ ہوتا ہے، اس لیے گاہک سے اچھا برتاؤ بہت اہم ہے۔ گاہک کو مصنوعات کی درست معلومات دیں، قیمت واضح بتائیں اور اگر مصنوعات کے معیار یا استعمال کے بارے میں کوئی اہم بات ہو تو اسے پہلے ہی سمجھا دیں۔

پرچون کاروبار میں منافع بڑھانے کے لیے صرف قیمت بڑھانا ضروری نہیں۔ بہتر مصنوعات کا انتخاب، تیز فروخت ہونے والا مال رکھنا، غیر ضروری اسٹاک کم کرنا اور مستقل گاہک بنانا بھی منافع بڑھانے کے اہم طریقے ہیں۔

دکان کے لیے جگہ کا انتخاب

دکان کے کاروبار میں جگہ کا انتخاب کامیابی پر براہِ راست اثر ڈال سکتا ہے۔ ایسی جگہ زیادہ فائدہ مند ہو سکتی ہے جہاں آپ کے ہدف گاہک (Target Customers) کی آمد و رفت

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۔ فون نمبر: 03285740788

زیادہ ہو۔ مثال کے طور پر اسکول کے قریب اسٹیشنری، مارکیٹ میں کپڑے اور جوتے، جبکہ رہائشی علاقے میں کریانہ اور روزمرہ استعمال کی اشیاء کی طلب زیادہ ہو سکتی ہے۔

جگہ منتخب کرتے وقت صرف کم کرایہ دیکھنا کافی نہیں۔ گاہکوں کی آمدورفت، ارد گرد کے کاروبار، پارکنگ یا رسائی، دکان کا سائز، بجلی اور پانی کی سہولت، سڑک سے دکان کی نظر آنے کی صورت اور مستقبل میں علاقے کی ترقی کو بھی دیکھیں۔

اگر ایک دکان کا کرایہ زیادہ ہے لیکن وہاں گاہک بہت زیادہ آتے ہیں، جبکہ دوسری جگہ کرایہ کم ہے مگر گاہک بہت کم ہیں، تو صرف کرایے کی بنیاد پر فیصلہ کرنا درست نہیں۔ دکان کی ممکنہ فروخت اور تمام اخراجات کو سامنے رکھ کر فیصلہ کریں۔

سامان فراہم کرنے والے کا انتخاب

سامان فراہم کرنے والے کو سپلائر (Supplier) کہا جاتا ہے۔ اچھا سپلائر کاروبار کے لیے بہت اہم ہوتا ہے کیونکہ مصنوعات کا معیار، قیمت اور وقت پر دستیابی کاروبار کی کارکردگی پر اثر ڈالتی ہے۔

سپلائر کا انتخاب کرتے وقت اس کی قیمت، مصنوعات کا معیار، سامان کی دستیابی، ترسیل کا وقت، ادائیگی کی شرائط اور مارکیٹ میں اس کی ساکھ دیکھیں۔ شروع میں مختلف سپلائرز کی قیمتیں اور معیار کا موازنہ کرنا بہتر ہے۔

کوشش کریں کہ صرف ایک سپلائر پر مکمل انحصار نہ کریں۔ اگر کسی وجہ سے ایک سپلائر سامان فراہم نہ کر سکے تو دوسرا قابلِ اعتماد سپلائر موجود ہونا کاروبار کو جاری رکھنے میں مدد دیتا ہے۔

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

سامان خریدتے وقت رسید، بل یا خریداری کا ریکارڈ ضرور رکھیں۔ اس سے بعد میں لاگت، منافع اور اسٹاک کا حساب لگانا آسان ہو جاتا ہے۔

مال اور ذخیرے کا انتظام (Inventory Management)

کاروبار میں موجود فروخت کے لیے رکھا ہوا مال اسٹاک (Stock) کہلاتا ہے اور اس مال کو منظم طریقے سے خریدنے، محفوظ رکھنے اور فروخت ہونے کا ریکارڈ رکھنے کو ذخیرے کا انتظام (Inventory Management) کہا جاتا ہے۔

اسٹاک کا مقصد یہ ہونا چاہیے کہ ضرورت کے وقت مطلوبہ مصنوعات دستیاب ہوں، لیکن غیر ضروری طور پر بہت زیادہ مال بھی جمع نہ ہو۔ اگر بہت کم مال رکھا جائے تو گاہک کو مطلوبہ چیز نہ ملنے کی وجہ سے فروخت ضائع ہو سکتی ہے، اور اگر بہت زیادہ مال خرید لیا جائے تو سرمایہ اسٹاک میں پھنس سکتا ہے۔

ہر اہم مصنوعات کے لیے ریکارڈ رکھیں کہ کتنی مقدار خریدی گئی، کتنی فروخت ہوئی اور کتنی باقی ہے۔ ایسی مصنوعات جو تیزی سے فروخت ہوتی ہیں انہیں وقت پر دوبارہ منگوائیں، جبکہ سست فروخت ہونے والے مال کی مقدار کم رکھیں۔

کھانے، ادویاتی نوعیت کی یا جلد خراب ہونے والی مصنوعات کے معاملے میں تاریخِ استعمال اور ذخیرہ کرنے کے مناسب طریقے پر خاص 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۔ فون نمبر: 03285740788

روزانہ کی خرید وفروخت کا حساب

کاروبار میں روزانہ کا حساب رکھنا بہت ضروری ہے۔ صرف یہ معلوم ہونا کہ آج کتنی رقم دکان میں آئی، کافی نہیں۔ یہ بھی معلوم ہونا چاہیے کہ کتنی رقم سامان خریدنے، کرایے، بجلی، ترسیل، پیکنگ اور دیگر اخراجات میں گئی۔

ایک سادہ روزانہ ریکارڈ میں تاریخ، خریداری، فروخت، دیگر اخراجات اور دن کے آخر میں موجود نقد رقم درج کی جاسکتی ہے۔ مثال کے طور پر اگر ایک دن میں 10,000 روپے کی فروخت ہوئی اور اسی دن کاروباری اخراجات 7,000 روپے رہے تو باقی 3,000 روپے کو فوراً خالص منافع نہ سمجھیں، کیونکہ بعض ماہانہ اخراجات ابھی شامل نہیں ہوئے ہوں گے۔

روزانہ حساب رکھنے سے کاروباری شخص کو معلوم رہتا ہے کہ کاروبار کی فروخت بڑھ رہی ہے یا کم ہو رہی ہے، کون سی مصنوعات زیادہ فروخت ہو رہی ہیں اور کہاں غیر ضروری اخراجات ہو رہے ہیں۔

کاروباری رقم اور ذاتی خرچ کو الگ رکھنا بھی ضروری ہے۔ اگر دکان کی رقم گھر کے روزمرہ اخراجات میں استعمال ہوتی رہے تو کاروبار کا اصل منافع معلوم کرنا مشکل ہو جائے گا۔

دکان کے اخراجات کو کنٹرول کرنا

دکان کے اخراجات میں کرایہ، بجلی، پانی، ملازمین کی تنخواہ، سامان کی ترسیل، پیکنگ، تشہیر، مرمت اور دیگر اخراجات شامل ہو سکتے ہیں۔ اگر اخراجات قابو میں نہ ہوں تو اچھی فروخت کے باوجود منافع کم رہ 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۔ فون نمبر: 03285740788

ہر ماہ اپنے تمام اخراجات کی فہرست بنائیں اور دیکھیں کہ کون سا خرچ واقعی ضروری ہے۔ غیر ضروری بجلی کا استعمال، ضرورت سے زیادہ پیکنگ، بے فائدہ تشہیر، غیر ضروری اسٹاک اور ایسے دیگر اخراجات جن سے کاروبار کو مناسب فائدہ نہیں مل رہا، انہیں کم کیا جا سکتا ہے۔

تاہم اخراجات کم کرنے کے نام پر معیار اور گاہک کی خدمت خراب نہیں کرنی چاہیے۔ مثال کے طور پر ناقص معیار کا سامان صرف اس لیے نہ خریدیں کہ وہ سستا ہے۔ اسی طرح ضروری ملازم یا اہم سہولت ختم کرنے سے پہلے اس کے کاروبار پر اثرات کو ضرور دیکھیں۔

ایک کامیاب دکاندار صرف زیادہ فروخت کرنے پر توجہ نہیں دیتا بلکہ یہ بھی دیکھتا ہے کہ فروخت میں سے کتنا پیسہ اخراجات میں جا رہا ہے اور آخر میں کتنا منافع بچ رہا ہے۔ **کاروبار میں اصل کامیابی صرف زیادہ فروخت نہیں بلکہ مناسب فروخت، قابو میں اخراجات اور مستقل منافع 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۔ فون نمبر: 03285740788

باب 10: ٹیکنالوجی اور مصنوعی ذہانت

کاروبار میں ٹیکنالوجی (Technology) کی اہمیت

آج کے دور میں ٹیکنالوجی کاروبار کا ایک اہم حصہ بن چکی ہے۔ پہلے کاروبار کے لیے دکان، رجسٹر، فون اور بہت سے کاغذات کی ضرورت ہوتی تھی، لیکن اب موبائل فون اور انٹرنیٹ کی مدد سے کاروبار کے بہت سے کام آسانی سے کیے جا سکتے ہیں۔ کاروباری شخص گھر بیٹھے گاہکوں سے رابطہ، تشہیر، آرڈر، ادائیگی اور حساب کتاب کا انتظام کر سکتا ہے۔

ٹیکنالوجی کا استعمال صرف بڑے کاروباروں تک محدود نہیں۔ ایک چھوٹا دکاندار، گھر سے کاروبار کرنے والا شخص یا آن لائن فروخت کرنے والا فرد بھی موبائل فون، سوشل میڈیا، ڈیجیٹل ادائیگی اور مختلف ایپلی کیشنز سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

ٹیکنالوجی کا اصل مقصد کاروبار کو پیچیدہ بنانا نہیں بلکہ وقت بچانا، کام کو منظم کرنا، گاہک تک پہنچنا اور کاروباری اخراجات کو بہتر طریقے سے کنٹرول کرنا ہے۔

موبائل سے کاروبار کا انتظام

آج ایک موبائل فون کاروبار کے بہت سے کاموں کے لیے استعمال ہو سکتا ہے۔ گاہکوں سے رابطہ، آرڈر لینا، مصنوعات کی تصاویر بنانا، سوشل میڈیا پر تشہیر کرنا، ادائیگی کی تصدیق کرنا اور روزانہ کے حسابات محفوظ کرنا موبائل کے ذریعے ممکن 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۔ فون نمبر: 03285740788

مثال کے طور پر ایک شخص گھر سے کپڑوں کا کاروبار کرتا ہے تو وہ موبائل سے کپڑوں کی تصاویر بنا کر سوشل میڈیا پر لگا سکتا ہے، گاہکوں کے سوالات کے جواب دے سکتا ہے، آرڈر نوٹ کر سکتا ہے اور ادائیگی کا ریکارڈ محفوظ کر سکتا ہے۔

کاروبار کے لیے موبائل استعمال کرتے وقت ضروری معلومات کا بیک اَپ (Backup) رکھنا بھی بہتر ہے تاکہ موبائل خراب یا گم ہونے کی صورت میں اہم کاروباری ریکارڈ ضائع نہ ہو۔

آن لائن ادائیگی

آن لائن ادائیگی نے کاروبار میں رقم وصول کرنے کا طریقہ آسان بنا دیا ہے۔ گاہک بعض صورتوں میں بینک اکاؤنٹ، موبائل والٹ یا دیگر دستیاب ڈیجیٹل ذرائع کے ذریعے رقم ادا کر سکتے ہیں۔

آن لائن ادائیگی قبول کرتے وقت کاروباری شخص کو رقم موصول ہونے کی تصدیق ضرور کرنی چاہیے۔ صرف گاہک کے بھیجے ہوئے اسکرین شاٹ پر انحصار کرنے کے بجائے اپنے اکاؤنٹ یا متعلقہ ادائیگی کے نظام میں رقم کی وصولی چیک کریں۔

کاروباری ادائیگیوں کا ریکارڈ محفوظ رکھنا بھی ضروری ہے۔ ہر ادائیگی کی تاریخ، رقم، گاہک یا آرڈر کی تفصیل درج کرنے سے بعد میں حساب کتاب آسان ہو 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۔ فون نمبر: 03285740788

آن لائن ادائیگی کے معاملے میں اپنا پاس ورڈ، تصدیقی کوڈ(OTP) ، پن یا دیگر خفیہ معلومات کسی دوسرے شخص کے ساتھ شیئر نہ کریں۔ کاروباری شخص کو دھوکے اور جعلی ادائیگیوں سے بچنے کے لیے ہمیشہ احتیاط کرنی چاہیے۔

ڈیجیٹل ریکارڈ

کاروبار میں خرید و فروخت، اخراجات، گاہکوں، سپلائرز اور اسٹاک کا ریکارڈ رکھنا بہت ضروری ہے۔ یہ ریکارڈ کاغذی رجسٹر کے بجائے کمپیوٹر، موبائل یا کسی مناسب ڈیجیٹل نظام میں بھی رکھا جاسکتا ہے۔

ڈیجیٹل ریکارڈ (Digital Record) کا فائدہ یہ ہے کہ معلومات کو تلاش کرنا، تبدیل کرنا اور حساب لگانا نسبتاً آسان ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر آپ ایک جدول میں روزانہ کی فروخت، خریداری اور اخراجات درج کرکے معلوم کر سکتے ہیں کہ مہینے میں کاروبار کی کارکردگی کیسی رہی۔

کاروبار کا اہم ڈیٹا باقاعدگی سے محفوظ کریں اور اگر ممکن ہو تو بیک اَپ بھی رکھیں۔ اس سے موبائل یا کمپیوٹر خراب ہونے کی صورت میں نقصان کم کیا جاسکتا ہے۔

سوشل میڈیا ٹولز

سوشل میڈیا کاروبار کے لیے صرف لوگوں سے رابطے کا ذریعہ نہیں بلکہ تشہیر اور گاہک حاصل کرنے کا اہم ذریعہ بھی ہے۔ فیس بک، انسٹاگرام، ٹک ٹاک اور واٹس ایپ جیسے پلیٹ فارم مختلف کاروباروں کے لیے مفید ہو 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۔ فون نمبر:03285740788

کاروباری شخص ان پلیٹ فارمز پر اپنی مصنوعات کی تصاویر، مختصر ویڈیوز، قیمتیں، استعمال کا طریقہ اور دیگر مفید معلومات شیئر کر سکتا ہے۔ اچھی اور مسلسل معلومات فراہم کرنے سے لوگوں میں کاروبار کے بارے میں آگاہی پیدا ہوتی ہے۔

سوشل میڈیا ٹولز (Social Media Tools) کی مدد سے پوسٹس تیار کرنا، پیغامات کا انتظام، مواد کی منصوبہ بندی اور اشتہارات کی کارکردگی دیکھنا بھی آسان ہو سکتا ہے۔ تاہم ہر پلیٹ فارم استعمال کرنے سے پہلے یہ دیکھیں کہ آپ کے ہدف گاہک وہاں موجود ہیں یا نہیں۔

مصنوعی ذہانت (Artificial Intelligence - AI) کیا ہے؟

مصنوعی ذہانت (Artificial Intelligence - AI) ایسی ٹیکنالوجی ہے جو کمپیوٹر یا سافٹ ویئر کو بعض ایسے کام انجام دینے میں مدد دیتی ہے جن کے لیے عام طور پر انسانی ذہانت کی ضرورت ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر معلومات کو ترتیب دینا، سوالات کے جواب تیار کرنا، تحریر بنانا، خیالات دینا اور مختلف معلومات کا تجزیہ کرنے میں AI مدد دے سکتی ہے۔

کاروبار میں AI کا مقصد کاروباری شخص کی جگہ مکمل طور پر کام کرنا نہیں بلکہ اسے بہتر اور تیز طریقے سے کام کرنے میں مدد دینا ہے۔ ایک چھوٹا کاروبار بھی AI سے فائدہ اٹھا سکتا ہے، خاص طور پر مارکیٹنگ، مواد کی تیاری، منصوبہ بندی اور گاہکوں سے رابطے کے کاموں میں۔

AI سے حاصل ہونے والی ہر معلومات کو بغیر سوچے سمجھے درست نہ سمجھیں۔ اہم کاروباری، مالی، قانونی یا دیگر حساس معاملات میں معلومات کی تصدیق ضروری 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۔ فون نمبر: 03285740788

AI سے کاروباری خیال تلاش کرنا

اگر آپ کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں لیکن فیصلہ نہیں کر پا رہے کہ کون سا کاروبار کریں تو AI سے مختلف کاروباری خیالات حاصل کیے جا سکتے ہیں۔ آپ اپنی مہارت، سرمایہ، علاقے اور دلچسپی کے بارے میں معلومات دے کر AI سے مناسب خیالات طلب کر سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر کسی شخص کے پاس 50 ہزار روپے سرمایہ ہے اور وہ گھر سے کاروبار شروع کرنا چاہتا ہے تو وہ AI سے کم سرمائے والے کاروباری خیالات، ممکنہ گاہکوں اور ابتدائی اخراجات کے بارے میں پوچھ سکتا ہے۔

لیکن AI کا دیا ہوا خیال صرف ابتدائی رہنمائی سمجھیں۔ کسی کاروبار کو شروع کرنے سے پہلے حقیقی مارکیٹ، گاہکوں، حریفوں، قیمتوں اور ممکنہ منافع کا خود جائزہ لینا ضروری ہے۔

AI سے مارکیٹنگ کا مواد تیار کرنا

AI کی مدد سے کاروبار کے لیے مارکیٹنگ (Marketing) کا مواد تیار کیا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر سوشل میڈیا پوسٹ، اشتہار کا متن، مختصر ویڈیو کا اسکرپٹ، مصنوعات کے فوائد اور گاہکوں کو بھیجے جانے والے پیغامات تیار کیے جا سکتے ہیں۔

کاروباری شخص AI کو یہ بتا سکتا ہے کہ اس کی مصنوعات کیا ہیں، ہدف گاہک کون ہیں اور وہ کس انداز میں تشہیر کرنا چاہتا ہے۔ AI اس معلومات کی بنیاد پر مختلف تحریری تجاویز دے 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۔ فون نمبر: 03285740788

تاہم تیار شدہ مواد کو استعمال کرنے سے پہلے خود پڑھیں اور اس میں موجود معلومات، قیمت، خصوصیات اور دعووں کو ضرور چیک کریں۔ غلط معلومات والی تشہیر گاہک کا اعتماد متاثر کر سکتی ہے۔

AI سے مصنوعات کی تفصیل لکھنا

آن لائن کاروبار میں ہر مصنوعات کی واضح تفصیل لکھنا ضروری ہے۔ AI اس کام کو آسان بنا سکتی ہے۔ آپ مصنوعات کا نام، مواد، سائز، رنگ، استعمال اور دیگر درست معلومات فراہم کر کے AI سے بہتر اور آسان زبان میں تفصیل تیار کروا سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر کپڑے کی مصنوعات کے لیے کپڑے کی قسم، سائز، رنگ، ڈیزائن اور استعمال کی معلومات دے کر ایک مختصر اور خوبصورت مصنوعات کی تفصیل تیار کی جا سکتی ہے۔

یہ بات یاد رکھیں کہ AI کو مصنوعات کے بارے میں غلط یا نامکمل معلومات نہ دیں اور نہ ہی AI کی بنائی ہوئی ایسی خصوصیات شامل کریں جو حقیقت میں مصنوعات میں موجود نہیں۔ **مصنوعات کی تفصیل ہمیشہ حقیقت پر مبنی ہونی چاہیے۔**

AI سے گاہکوں کے سوالات کے جواب تیار کرنا

کاروبار میں گاہک اکثر قیمت، سائز، دستیابی، ترسیل، ادائیگی اور واپسی کے بارے میں سوالات کرتے ہیں۔ AI ایسے سوالات کے مناسب اور مختصر جوابات تیار کرنے میں مدد دے 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۔ فون نمبر:03285740788

مثال کے طور پر آپ AI سے کہہ سکتے ہیں کہ گاہک کے اس سوال کا شائستہ جواب تیار کریں: "کیا یہ مصنوعات دستیاب ہے اور کتنے دن میں پہنچ جائے گی؟" اس کے بعد کاروباری شخص اصل معلومات شامل کر کے جواب گاہک کو بھیج سکتا ہے۔

AI سے تیار کردہ جواب کو بھیجنے سے پہلے ضرور چیک کریں، کیونکہ گاہک کو غلط قیمت، غلط ترسیل کا وقت یا غلط پالیسی بتانا کاروبار کے لیے نقصان دہ ہو سکتا ہے۔

AI کو گاہکوں کی غیر ضروری ذاتی یا خفیہ معلومات دینے سے بھی گریز کریں۔ کاروباری معلومات کو محفوظ رکھنا گاہک کے اعتماد کا حصہ ہے۔

کاروبار میں AI کے محفوظ اور ذمہ دارانہ استعمال

AI کاروبار کے لیے ایک مفید ذریعہ ہے، لیکن اسے ذمہ داری کے ساتھ استعمال کرنا ضروری ہے۔ AI سے حاصل ہونے والی معلومات ہمیشہ درست نہیں ہوتیں، اس لیے اہم معلومات کی تصدیق کریں۔

گاہکوں کی ذاتی معلومات، پاس ورڈ، بینک کی خفیہ معلومات، شناختی معلومات یا دیگر حساس معلومات غیر ضروری طور پر AI ٹولز میں درج نہ کریں۔

AI کے ذریعے تیار کردہ مواد کو استعمال کرنے سے پہلے اس کی زبان، معلومات اور حقیقت کو چیک کریں۔ کسی دوسرے کاروبار کا مواد، تصویر یا تحریر بغیر اجازت نقل کر کے اپنے کاروبار کے نام سے استعمال نہ کریں۔

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

AI کو کاروباری فیصلوں کا واحد ذریعہ نہ بنائیں۔ مارکیٹ، گاہک، قیمت، سرمایہ اور خطرات کے بارے میں حقیقی معلومات بھی حاصل کریں۔ AI آپ کو خیالات اور کام میں مدد دے سکتی ہے، لیکن **حتمی فیصلہ کاروباری شخص کو معلومات، تجربے اور حالات کو دیکھ کر کرنا چاہیے۔**

آخر میں یہ بات یاد رکھیں کہ ٹیکنالوجی اور مصنوعی ذہانت کاروبار کو کامیاب بنانے کے ذرائع ہیں، خود کامیابی کی ضمانت نہیں۔ اگر اچھی مصنوعات، مناسب قیمت، گاہک کا اعتماد اور بہترین خدمت موجود ہو تو ٹیکنالوجی ان خوبیوں کو زیادہ لوگوں تک پہنچانے میں اہم کردار ادا کر 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۔ فون نمبر:03285740788

باب 11: کاروبار کی ترقی اور کامیابی

کاروبار کو وسعت دینا

کاروبار کو وسعت دینا (Business Expansion) سے مراد موجودہ کاروبار کو آہستہ آہستہ بڑا کرنا، زیادہ گاہک حاصل کرنا، مصنوعات یا خدمات میں اضافہ کرنا اور آمدن (Revenue) بڑھانا ہے۔ کاروبار کو وسعت دینے سے پہلے یہ دیکھنا ضروری ہے کہ موجودہ کاروبار مستحکم ہے اور اس میں مسلسل طلب موجود ہے۔

کاروبار کی ترقی کے لیے ایک ہی وقت میں بہت زیادہ سرمایہ لگانے کے بجائے مرحلہ وار آگے بڑھنا بہتر ہے۔ مثال کے طور پر اگر کسی دکاندار کی ایک مصنوعات اچھی فروخت ہو رہی ہے تو وہ پہلے اسی قسم کی مزید مصنوعات شامل کر سکتا ہے، پھر نئے علاقے میں ترسیل شروع کر سکتا ہے یا بعد میں دوسری شاخ (Branch) قائم کر سکتا ہے۔

آن لائن کاروبار میں وسعت کے لیے نئی مصنوعات شامل کرنا، مزید سوشل میڈیا پلیٹ فارمز استعمال کرنا، ویب سائٹ بنانا، دوسرے شہروں میں ترسیل شروع کرنا یا تشہیر کا دائرہ بڑھانا ممکن ہے۔ اسی طرح خدمات فراہم کرنے والا شخص مزید گاہک حاصل کرنے، نئی خدمات شامل کرنے یا دوسرے افراد کو کام میں شامل کرنے کے ذریعے کاروبار بڑھا سکتا ہے۔

کاروبار کو اس وقت وسعت دیں جب موجودہ کام کا نظام مناسب طور پر چل رہا ہو۔ اگر موجودہ کاروبار میں گاہکوں کی شکایات، مالی مسائل یا انتظامی کمزوریاں موجود ہوں تو پہلے ان مسائل کو حل کرنا زیادہ ضروری ہے۔

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

آمدن اور اخراجات کا ریکارڈ

آمدن اور اخراجات کا درست ریکارڈ (Financial Record) کاروبار کی مالی حالت سمجھنے کے لیے بہت ضروری ہے۔ کاروباری شخص کو معلوم ہونا چاہیے کہ ایک مخصوص مدت میں کتنی رقم کاروبار میں آئی، کتنی رقم خرچ ہوئی اور تمام اخراجات نکالنے کے بعد کتنا منافع یا نقصان ہوا۔

آمدن میں مصنوعات یا خدمات کی فروخت سے حاصل ہونے والی رقم شامل ہوتی ہے، جبکہ اخراجات (Expenses) میں سامان کی خریداری، دکان کا کرایہ، بجلی، پیکنگ، ترسیل، ملازمین کی اجرت، تشہیر اور دیگر کاروباری اخراجات شامل ہو سکتے ہیں۔

روزانہ کی خریداری اور فروخت کا ریکارڈ لکھنے کی عادت بنائیں۔ ایک سادہ رجسٹر، موبائل ایپ، کمپیوٹر یا اسپریڈشیٹ (Spreadsheet) استعمال کی جاسکتی ہے۔ ریکارڈ میں تاریخ، آمدن، اخراجات اور باقی رقم واضح طور پر درج کریں۔

کاروبار کی رقم اور ذاتی خرچ کی رقم کو الگ رکھنا بھی ضروری ہے۔ اگر کاروبار کی تمام آمدن ذاتی اخراجات میں استعمال ہوتی رہے تو کاروبار کی اصل مالی حالت معلوم کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔

ہر مہینے کے اختتام پر ریکارڈ کا جائزہ لیں اور معلوم کریں کہ کون سے اخراجات زیادہ ہیں، کون سی مصنوعات زیادہ منافع دے رہی ہیں اور کہاں غیر ضروری خرچ کم کیا جاسکتا ہے۔ درست حساب کاروبار کو بہتر فیصلے کرنے میں مدد دیتا ہے۔

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

ٹیکنالوجی اور مصنوعی ذہانت کا استعمال

ٹیکنالوجی (Technology) نے کاروبار کو آسان بنانے کے بہت سے مواقع پیدا کیے ہیں۔ آج ایک چھوٹا کاروبار بھی موبائل فون، انٹرنیٹ، آن لائن ادائیگی، سوشل میڈیا، اسپریڈ شیٹ اور دیگر ڈیجیٹل ذرائع کے ذریعے اپنے کام کو منظم کر سکتا ہے۔

کاروبار میں مصنوعی ذہانت (Artificial Intelligence - AI) بھی مختلف کاموں میں مدد دے سکتی ہے۔ مثال کے طور پر مصنوعات کی تفصیل لکھنے، تشہیری مواد تیار کرنے، نئے کاروباری خیالات تلاش کرنے، گاہکوں کے عام سوالات کے جواب تیار کرنے، حسابی معلومات کو منظم کرنے اور مارکیٹنگ (Marketing) کے لیے نئے خیالات حاصل کرنے میں مصنوعی ذہانت استعمال کی جاسکتی ہے۔

مصنوعی ذہانت کو کاروباری فیصلوں کا مکمل متبادل نہیں سمجھنا چاہیے۔ اس سے حاصل ہونے والی معلومات کو استعمال کرنے سے پہلے درستگی کی جانچ کریں، خاص طور پر قیمت، قانونی معاملات، مالی معلومات اور ایسی معلومات جن میں غلطی سے نقصان ہو سکتا ہو۔

ٹیکنالوجی کا مقصد صرف جدید نظر آنا نہیں بلکہ وقت، محنت اور اخراجات کو کم کرنا ہونا چاہیے۔ وہی ٹیکنالوجی اختیار کریں جو واقعی کاروبار کے لیے فائدہ مند ہو اور جسے استعمال کرنا آپ کے لیے آسان 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۔ فون نمبر: 03285740788

کاروباری خطرات سے بچاؤ

ہر کاروبار میں خطرات (Business Risks) موجود ہوتے ہیں۔ مصنوعات کی طلب کم ہونا، قیمتوں میں تبدیلی، مال کا خراب ہونا، گاہک کا ادائیگی نہ کرنا، سامان کی چوری، سپلائر کا وقت پر مال نہ دینا یا غیر متوقع اخراجات کاروبار کو متاثر کر سکتے ہیں۔

خطرات کو مکمل طور پر ختم کرنا ممکن نہیں، لیکن مناسب منصوبہ بندی (Planning) سے ان کے اثرات کو کم کیا جا سکتا ہے۔ کاروبار شروع کرتے وقت اپنی پوری رقم ایک ہی جگہ لگانے کے بجائے کچھ سرمایہ ہنگامی ضرورت کے لیے محفوظ رکھیں۔

ایک ہی مصنوعات یا ایک ہی گاہک پر مکمل انحصار سے بھی بچیں۔ جہاں ممکن ہو مختلف مصنوعات، گاہکوں اور سپلائرز کے ذرائع رکھیں تاکہ کسی ایک مسئلے کی وجہ سے پورا کاروبار متاثر نہ ہو۔

مال کا مناسب ریکارڈ رکھیں، خریداری کی رسیدیں محفوظ کریں اور اہم کاروباری معاملات کو تحریری شکل میں رکھیں۔ آن لائن کاروبار میں اکاؤنٹس (Accounts) کی حفاظت، مضبوط پاس ورڈ اور مناسب سیکیورٹی (Security) کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے۔

قرض لیتے وقت اس کی واپسی کی صلاحیت کو ضرور دیکھیں۔ صرف کاروبار بڑا کرنے کی خواہش میں ایسا قرض نہ لیں جس کی قسطیں ادا کرنا مشکل ہو جائیں۔ محتاط فیصلے کاروبار کو غیر ضروری مالی دباؤ سے محفوظ رکھتے ہیں۔

کاروبار کی 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۔ فون نمبر:03285740788

کاروبار کی ترقی کی حکمتِ عملی (Business Growth Strategy) سے مراد وہ منصوبہ ہے جس کے ذریعے کاروبار کو مستقبل میں بہتر اور زیادہ منافع بخش بنایا جاتا ہے۔ اس کے لیے واضح اہداف مقرر کرنا ضروری ہے، مثلاً گاہکوں کی تعداد بڑھانا، فروخت میں اضافہ کرنا، نئی مصنوعات متعارف کرانا یا اخراجات کم کرنا۔

سب سے پہلے موجودہ کاروبار کا جائزہ لیں۔ معلوم کریں کہ کون سی مصنوعات یا خدمات زیادہ فروخت ہو رہی ہیں، کون سے گاہک زیادہ اہم ہیں، کہاں سے زیادہ منافع حاصل ہو رہا ہے اور کن کاموں میں غیر ضروری خرچ ہو رہا ہے۔

اس کے بعد ایک وقت میں چند واضح اہداف مقرر کریں۔ مثال کے طور پر اگلے تین ماہ میں فروخت میں اضافہ کرنا، ہر ماہ نئے گاہک حاصل کرنا یا کسی نئی مصنوعات کو مارکیٹ میں متعارف کرانا۔ ہر ہدف کے ساتھ یہ بھی طے کریں کہ اسے حاصل کرنے کے لیے کیا اقدامات کیے جائیں گے۔

گاہکوں کی رائے (Feedback) کو کاروبار کی ترقی کے لیے استعمال کریں۔ اگر گاہک کسی مصنوعات، قیمت، معیار یا خدمت کے بارے میں بار بار ایک ہی بات کہہ رہے ہوں تو اسے سنجیدگی سے لیں۔ گاہک کی ضرورت میں تبدیلی کے مطابق کاروبار میں بھی تبدیلی لانا ضروری 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۔ فون نمبر:03285740788

مقابلے کے کاروباروں پر نظر رکھیں اور دیکھیں کہ وہ کون سی نئی مصنوعات، خدمات یا مارکیٹنگ کے طریقے استعمال کر رہے ہیں۔ دوسروں کی نقل کرنے کے بجائے ان سے سیکھیں اور اپنے کاروبار کے لیے بہتر طریقہ اختیار کریں۔

آخر میں یہ بات یاد رکھیں کہ کاروبار کی کامیابی صرف زیادہ فروخت کا نام نہیں۔ **مستقل گاہک، مناسب منافع، مضبوط مالی ریکارڈ، اچھا معیار، بہتر خدمت، خطرات سے بچاؤ اور مسلسل بہتری** ایسے عوامل ہیں جو کاروبار کو طویل مدت تک کامیاب بنانے میں 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۔ فون نمبر: 03285740788

باب12: کاروباری حساب کتاب

کاروبار میں صرف چیزیں خریدنا اور فروخت کرنا کافی نہیں بلکہ اس بات کا علم بھی ضروری ہے کہ کاروبار میں کتنی رقم آئی، کتنی خرچ ہوئی، کتنا منافع ہوا اور کہاں نقصان ہو رہا ہے۔ بہت سے کاروبار اس لیے مشکلات کا شکار ہو جاتے ہیں کہ کاروباری شخص روزانہ کے حساب کتاب پر توجہ نہیں دیتا۔ ایک اچھا حساب کتاب کاروبار کی اصل حالت سمجھنے اور بہتر فیصلے کرنے میں مدد دیتا ہے۔

آمدن (Revenue) اور اخراجات (Expenses)

کاروبار سے مصنوعات یا خدمات فروخت کر کے حاصل ہونے والی رقم کو آمدن (Revenue) کہا جاتا ہے، جبکہ کاروبار چلانے کے لیے خرچ ہونے والی رقم کو اخراجات (Expenses) کہا جاتا ہے۔

مثال کے طور پر اگر ایک دکاندار نے ایک ماہ میں 2 لاکھ روپے کی مصنوعات فروخت کیں تو 2 لاکھ روپے اس کی فروخت سے حاصل ہونے والی آمدن ہے۔ اگر اسی ماہ اس نے مال خریدنے، دکان کے کرایے، بجلی، ترسیل، پیکنگ اور دیگر کاروباری کاموں پر 1 لاکھ 60 ہزار روپے خرچ کیے تو یہ اس کے اخراجات ہیں۔

آمدن اور اخراجات کا ریکارڈ رکھنے سے کاروباری شخص کو معلوم ہوتا ہے کہ کاروبار میں رقم کہاں سے آ رہی ہے اور کہاں خرچ ہو رہی ہے۔ صرف زیادہ فروخت دیکھ کر یہ سمجھ لینا کہ

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۔ فون نمبر: 03285740788

کاروبار بہت منافع بخش ہے درست نہیں، کیونکہ اصل صورتحال اخراجات کو نکالنے کے بعد معلوم ہوتی ہے۔

روزانہ کا حساب

روزانہ کا حساب کاروباری ریکارڈ کی بنیاد ہے۔ ہر دن کی خریداری، فروخت، کاروباری اخراجات اور وصول ہونے والی رقم کو درج کرنا چاہیے۔

مثلاً ایک دکان پر ایک دن میں 15,000 روپے کی فروخت ہوئی۔ اسی دن 8,000 روپے کا نیا مال خریدا گیا اور 1,000 روپے دیگر کاروباری اخراجات میں خرچ ہوئے۔ اگر یہ معلومات روزانہ درج کی جائیں تو مہینے کے آخر میں مکمل حساب بنانا آسان ہوگا۔

روزانہ کے حساب کے لیے ایک سادہ رجسٹر، موبائل ایپ، کمپیوٹر کی جدول یا اسپریڈشیٹ (Spreadsheet) استعمال کی جاسکتی ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ ریکارڈ باقاعدگی سے اور درست طریقے سے لکھا جائے۔

روزانہ حساب لکھنے کا ایک آسان طریقہ یہ ہے:

تاریخ → خریداری → فروخت → دیگر اخراجات → وصول شدہ رقم → باقی رقم

اس ریکارڈ کو روزانہ چند منٹ دینا مستقبل میں بڑے مالی مسائل سے بچا 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۔ فون نمبر: 03285740788

ماہانہ حساب

روزانہ کے ریکارڈ کو جمع کر کے ہر ماہ کاروبار کا مکمل حساب تیار کیا جا سکتا ہے۔ ماہانہ حساب سے معلوم ہوتا ہے کہ پورے مہینے میں کتنی فروخت ہوئی، کتنی خریداری ہوئی، دوسرے اخراجات کتنے رہے اور کاروبار کی مجموعی کارکردگی کیسی رہی۔

ماہانہ حساب بناتے وقت تمام کاروباری اخراجات کو شامل کریں۔ مثال کے طور پر دکان کا کرایہ، بجلی، پانی، ملازمین کی تنخواہ، ترسیل، پیکنگ، تشہیر، مرمت اور دیگر متعلقہ اخراجات۔

ماہانہ حساب کا جائزہ لینے سے کاروباری شخص یہ بھی دیکھ سکتا ہے کہ کون سی مصنوعات زیادہ فروخت ہو رہی ہیں، کون سے اخراجات بڑھ رہے ہیں اور اگلے مہینے کہاں بہتری کی ضرورت ہے۔

منافع اور نقصان

آمدن میں سے کاروباری اخراجات نکالنے کے بعد جو رقم بچتی ہے اسے منافع (Profit) کہا جاتا ہے، جبکہ جب کاروباری اخراجات اور نقصان آمدن سے زیادہ ہو جائیں تو نقصان (Loss) پیدا ہوتا ہے۔

سادہ طریقے سے:

منافع = کل آمدن − کل اخراجات

مثال کے طور پر اگر ایک ماہ کی آمدن 2 لاکھ روپے ہے اور تمام کاروباری اخراجات 1 لاکھ 70 ہزار روپے ہیں تو:

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

2,00,000 − 1,70,000 = 30,000روپے

اس صورت میں کاروبار کا منافع 30ہزار روپے ہوگا۔

یہاں یہ بات سمجھنا ضروری ہے کہ فروخت اور منافع ایک چیز نہیں۔ اگر کسی دکاندار کی فروخت بہت زیادہ ہو لیکن اخراجات بھی بہت زیادہ ہوں تو اس کا اصل منافع کم ہو سکتا ہے۔

نقد رقم کا بہاؤ(Cash Flow)

نقد رقم کا بہاؤ (Cash Flow) سے مراد کاروبار میں رقم کے آنے اور باہر جانے کا سلسلہ ہے۔ کاروبار میں منافع ہونا اور ہاتھ میں نقد رقم موجود ہونا ہمیشہ ایک ہی بات نہیں ہوتی۔

مثال کے طور پر ایک دکاندار نے 1 لاکھ روپے کا مال ادھار فروخت کیا۔ کاغذ پر اس کی فروخت موجود ہے، لیکن اگر گاہک نے ابھی رقم ادا نہیں کی تو دکاندار کے پاس وہ نقد رقم موجود نہیں۔ دوسری طرف اسے اپنے سپلائر کو فوری ادائیگی کرنی پڑ سکتی ہے۔ ایسی صورت میں کاروبار منافع میں ہونے کے باوجود نقد رقم کی کمی کا سامنا کر سکتا ہے۔

اس لیے کاروباری شخص کو یہ معلوم ہونا چاہیے کہ کب رقم وصول ہوگی اور کب ادائیگی کرنی ہے۔ غیر ضروری ادھار کم رکھنا، بروقت وصولی کرنا اور کچھ رقم ہنگامی ضرورت کے لیے محفوظ رکھنا نقد رقم کے بہاؤ کو بہتر رکھنے میں مدد دیتا ہے۔

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

ذاتی اور کاروباری رقم الگ رکھنا

کاروبار کی رقم اور ذاتی رقم کو الگ رکھنا ایک بہت اہم اصول ہے۔ اگر کاروباری رقم مسلسل گھر کے اخراجات یا ذاتی خریداری میں استعمال ہوتی رہے تو یہ معلوم کرنا مشکل ہو جاتا ہے کہ کاروبار حقیقت میں کتنا کما رہا ہے۔

مثلاً اگر دکان کی روزانہ فروخت سے حاصل ہونے والی رقم میں سے کاروباری شخص گھر کا راشن، موبائل بل اور ذاتی خریداری بھی کرتا رہے تو مہینے کے آخر میں کاروبار کا اصل منافع معلوم کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔

بہتر طریقہ یہ ہے کہ کاروبار کے لیے الگ بینک اکاؤنٹ یا مناسب مالی ریکارڈ رکھا جائے اور ذاتی استعمال کے لیے کاروبار سے نکالی جانے والی رقم بھی باقاعدہ درج کی جائے۔

قرض اور ادھار کا انتظام

کاروبار میں بعض اوقات قرض یا ادھار کی ضرورت پیش آ سکتی ہے، لیکن اسے احتیاط سے استعمال کرنا چاہیے۔ قرض لینے سے پہلے یہ دیکھیں کہ اس کی واپسی کیسے اور کب کی جائے گی۔

اگر کاروبار کے لیے قرض لیا جائے تو اس کی رقم، واپسی کی تاریخ، قسط اور دیگر شرائط واضح طور پر درج کریں۔ صرف اس بنیاد پر قرض نہ لیں کہ کاروبار کو مزید بڑا کرنا ہے؛ پہلے دیکھیں کہ اضافی سرمایہ واقعی آمدن یا منافع بڑھانے میں مدد دے گا یا نہیں۔

گاہکوں کو ادھار دیتے وقت بھی احتیاط کریں۔ ہر ادھار کا نام، رقم، تاریخ اور واپسی کی متوقع تاریخ لکھیں۔ غیر ضروری طور پر ہر گاہک کو ادھار دینا کاروبار کی نقد رقم کو متاثر 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۔ فون نمبر: 03285740788

اگر کسی سپلائر سے ادھار پر مال لیا گیا ہو تو اس کی ادائیگی کی تاریخ بھی ریکارڈ میں رکھیں۔ اس طرح کاروباری شخص کو معلوم رہے گا کہ کتنی رقم وصول کرنی ہے اور کتنی ادا کرنی ہے۔

کاروباری ریکارڈ کیسے محفوظ کریں؟

کاروباری ریکارڈ میں خریداری، فروخت، اخراجات، ادھار، قرض، اسٹاک، سپلائرز اور دیگر اہم مالی معلومات شامل ہو سکتی ہیں۔ ریکارڈ محفوظ رکھنے کا طریقہ کاروبار کے حجم کے مطابق سادہ یا تفصیلی ہو سکتا ہے۔

چھوٹے کاروبار کے لیے ایک رجسٹر بھی کافی ہو سکتا ہے، جبکہ نسبتاً بڑے کاروبار میں اسپریڈشیٹ (Spreadsheet) یا اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر (Accounting Software) استعمال کیا جا سکتا ہے۔

ہر خریداری اور فروخت کی رسید یا بل محفوظ رکھیں۔ اہم ڈیجیٹل ریکارڈ کا بیک اَپ (Backup) بھی رکھیں تاکہ موبائل یا کمپیوٹر خراب ہونے کی صورت میں معلومات ضائع نہ ہوں۔

کاروباری ریکارڈ میں تبدیلی کرتے وقت تاریخ اور وجہ درج کرنا بھی مفید ہے۔ اس سے بعد میں حساب میں فرق آنے کی صورت میں اصل صورتحال معلوم کرنے میں آسانی ہوتی ہے۔

سادہ ماہانہ حساب کی مثال

فرض کریں ایک چھوٹی دکان نے ایک ماہ میں **2,50,000 روپے** کی مصنوعات فروخت کیں۔

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۔ فون نمبر:03285740788

اس دوران:

- مال خریدنے پر 1,60,000 :روپے
- دکان کا کرایہ 20,000 :روپے
- بجلی اور پانی 8,000 :روپے
- ترسیل اور پیکنگ 7,000 :روپے
- تشہیر 5,000 :روپے
- دیگر کاروباری اخراجات 5,000 :روپے
- کل اخراجات:
- 1,60,000 + 20,000 + 8,000 + 7,000

2,05,000 = 5,000 + 5,000 +روپے

- کل آمدن:
- 2,50,000روپے
- منافع:
- 2,50,000 − 2,05,000 = 45,000روپے
- اس مثال کے مطابق اس مہینے کاروبار کا منافع 45,000

روپے 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۔ فون نمبر:03285740788

- لیکن کاروباری شخص کو یہ بھی دیکھنا چاہیے کہ اگلے مہینے کتنی رقم مال خریدنے کے لیے درکار ہو گی، کتنی رقم وصول ہونا باقی ہے اور کون سے اخراجات دوبارہ آنے والے ہیں۔ اس طرح صرف موجودہ منافع ہی نہیں بلکہ کاروبار کی مالی حالت بھی واضح رہتی ہے۔
- **یاد رکھیں: جس کاروبار کا حساب واضح ہو، اس کے فیصلے بھی بہتر ہوتے ہیں۔ روزانہ چند منٹ کا درست حساب کتاب مستقبل میں بڑے مالی نقصان سے بچا 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۔ فون نمبر: 03285740788

باب 13: کاروباری خطرات اور غلطیوں سے بچاؤ

کاروبار میں منافع کے ساتھ خطرات بھی موجود ہوتے ہیں۔ کوئی بھی کاروبار مکمل طور پر خطرے سے خالی نہیں ہوتا۔ بعض اوقات گاہک کم ہو جاتے ہیں، مصنوعات کی قیمت بڑھ جاتی ہے، مال فروخت نہیں ہوتا، ادھار واپس نہیں آتا یا اچانک کوئی غیر متوقع خرچ سامنے آجاتا ہے۔ کامیاب کاروباری شخص خطرات سے خوف زدہ ہونے کے بجائے پہلے سے ان کی نشاندہی کرتا ہے اور ان سے نمٹنے کی تیاری رکھتا ہے۔

کاروباری خطرہ (Business Risk) کیا ہے؟

کاروباری خطرہ (Business Risk) سے مراد ایسا امکان ہے جس کی وجہ سے کاروبار کو مالی نقصان، فروخت میں کمی یا دیگر مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر آپ نے کسی ایسی مصنوعات کا بڑا ذخیرہ خرید لیا جس کی طلب اچانک کم ہو گئی تو آپ کا سرمایہ اس مال میں پھنس سکتا ہے۔

کاروباری خطرات مختلف قسم کے ہو سکتے ہیں۔ مارکیٹ میں تبدیلی، گاہکوں کی کمی، مقابلہ بڑھ جانا، قیمتوں میں اضافہ، سپلائر کی طرف سے سامان نہ ملنا، ادھار کی رقم واپس نہ آنا، چوری یا فراڈ جیسے مسائل کاروبار کو متاثر کر سکتے ہیں۔

خطرے کو مکمل طور پر ختم کرنا ہمیشہ ممکن نہیں، لیکن مناسب منصوبہ بندی، احتیاط اور ریکارڈ کے ذریعے اس کے اثرات کو کم کیا 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۔ فون نمبر: 03285740788

کاروبار ناکام ہونے کی عام وجوہات

کاروبار کی ناکامی کی ایک وجہ یہ ہوتی ہے کہ کاروباری شخص مارکیٹ اور گاہک کی ضرورت کو سمجھے بغیر کاروبار شروع کر دیتا ہے۔ اگر لوگوں کو مصنوعات کی ضرورت ہی نہ ہو تو اچھی دکان یا زیادہ سرمایہ بھی کاروبار کو کامیاب نہیں بنا سکتا۔

ایک اور عام وجہ کاروباری حساب کتاب کی کمی ہے۔ اگر کاروباری شخص کو یہ معلوم نہ ہو کہ کتنی آمدن ہو رہی ہے، کتنے اخراجات ہیں اور اصل منافع کتنا ہے تو وہ غلط فیصلے کر سکتا ہے۔

ضرورت سے زیادہ مال خریدنا، غلط قیمت مقرر کرنا، بہت زیادہ ادھار دینا، ذاتی اور کاروباری رقم کو ملا دینا، گاہک سے خراب رویہ، ناقص معیار اور غیر ضروری اخراجات بھی کاروبار کو نقصان پہنچا سکتے ہیں۔

اسی طرح یہ سوچنا کہ کاروبار شروع ہوتے ہی بہت زیادہ منافع حاصل ہو گا، ایک عام غلط فہمی ہے۔ کاروبار کو مستحکم ہونے میں وقت لگ سکتا ہے، اس لیے صبر، مسلسل محنت اور حالات کے مطابق تبدیلی ضروری ہے۔

ضرورت سے زیادہ مال خریدنے کا نقصان

کاروبار میں اسٹاک (Stock) ضروری ہے، لیکن ضرورت سے زیادہ مال خریدنا نقصان دہ ہو سکتا ہے۔ جب کاروباری شخص یہ سوچ کر بڑی مقدار میں مال خرید لیتا ہے کہ بعد میں آسانی سے فروخت ہو جائے گا، تو اس کا سرمایہ اسٹاک میں پھنس 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۔ فون نمبر: 03285740788

مثال کے طور پر اگر کسی دکاندار نے 2 لاکھ روپے کا ایسا مال خرید لیا جس کی ماہانہ فروخت بہت کم ہے تو وہ رقم طویل عرصے تک دکان میں موجود رہے گی۔ اس دوران نئی اور زیادہ طلب والی مصنوعات خریدنے کے لیے سرمایہ کم پڑ سکتا ہے۔

کچھ مصنوعات وقت کے ساتھ خراب، پرانی یا کم مقبول بھی ہو سکتی ہیں۔ اس لیے شروع میں محدود مقدار میں مال خریدیں اور فروخت کا جائزہ لینے کے بعد اسٹاک بڑھائیں۔

کاروباری شخص کو یہ ریکارڈ رکھنا چاہیے کہ کون سی مصنوعات تیزی سے فروخت ہو رہی ہیں اور کون سی کافی عرصے سے موجود ہیں۔ سست فروخت ہونے والے مال کے لیے مناسب حکمتِ عملی بنائیں، مثلاً رعایت یا خصوصی پیشکش کے ذریعے اسے فروخت کرنا۔

غلط قیمت مقرر کرنے کا نقصان

قیمت (Price) کاروبار کی کامیابی میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ اگر قیمت بہت کم رکھی جائے تو فروخت زیادہ ہونے کے باوجود مناسب منافع حاصل نہیں ہوگا۔ اگر قیمت بہت زیادہ رکھی جائے تو گاہک دوسرے کاروبار کی طرف جا سکتے ہیں۔

قیمت مقرر کرتے وقت صرف مصنوعات کی خریداری کی قیمت کو نہ دیکھیں۔ پیکنگ، ترسیل، دکان کا خرچ، تشہیر اور دیگر متعلقہ اخراجات کو بھی سامنے رکھیں۔

مثلاً اگر ایک مصنوعات آپ نے 500 روپے میں خریدی ہے اور پیکنگ، ترسیل اور دیگر اخراجات ملا کر اس کی اصل لاگت 600 روپے بنتی ہے تو اسے 550 روپے میں فروخت کرنے سے بظاہر 50 روپے کی آمدن نظر آ سکتی ہے، لیکن حقیقت میں نقصان ہوگا۔

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۔ فون نمبر: 03285740788

قیمت مقرر کرنے سے پہلے حریف کاروباروں کی قیمتیں بھی دیکھیں اور یہ سمجھیں کہ گاہک اس مصنوعات کے لیے کتنی رقم ادا کرنے کو تیار ہیں۔ قیمت ایسی ہونی چاہیے جو گاہک کے لیے قابل قبول اور کاروبار کے لیے منافع بخش ہو۔

ادھار کا خطرہ

ادھار کاروبار کا ایک بڑا خطرہ ہو سکتا ہے۔ اگر کاروباری شخص بہت زیادہ گاہکوں کو بغیر واضح شرائط کے ادھار دیتا رہے تو اس کی نقد رقم کم ہو سکتی ہے اور روزمرہ کاروباری اخراجات پورے کرنا مشکل ہو سکتے ہیں۔

اگر ادھار دینا ضروری ہو تو ہر گاہک کا نام، رقم، تاریخ اور واپسی کی مقررہ تاریخ لکھیں۔ گاہک کو واضح طور پر بتائیں کہ رقم کب واپس کرنی ہے۔

ہر شخص کو صرف تعلق یا زبانی وعدے کی بنیاد پر بڑی رقم کا ادھار دینا مناسب نہیں۔ گاہک کی سابقہ ادائیگی اور اعتماد کو بھی سامنے رکھیں۔

کاروبار میں وصول ہونے والی رقم کا ریکارڈ باقاعدگی سے چیک کریں اور مقررہ وقت پر مؤدبانہ انداز میں ادائیگی کا تقاضا کریں۔ کوشش کریں کہ کاروبار کا بڑا حصہ ایسے لین دین پر قائم ہو جس میں رقم بروقت وصول ہو۔

ایک ہی گاہک یا سپلائر پر انحصار

اگر کاروبار کی زیادہ تر فروخت صرف ایک گاہک سے ہو رہی ہو تو اس گاہک کے ختم ہونے یا خریداری کم کرنے سے کاروبار کو بڑا نقصان ہو سکتا ہے۔ اسی طرح اگر پورا کاروبار صرف

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۔ فون نمبر: 03285740788

ایک سپلائر (Supplier) پر منحصر ہو اور وہ اچانک سامان دینا بند کر دے تو کاروبار کی سرگرمیاں متاثر ہو سکتی ہیں۔

اس خطرے کو کم کرنے کے لیے نئے گاہک حاصل کرنے کی کوشش کریں اور مختلف گاہکوں کے ساتھ کاروباری تعلقات قائم کریں۔ اسی طرح ممکن ہو تو ایک سے زیادہ قابل اعتماد سپلائرز سے رابطہ رکھیں۔

اس کا مطلب یہ نہیں کہ ہر چیز کئی جگہوں سے خریدی جائے، بلکہ اہم مصنوعات کے لیے متبادل راستہ موجود ہونا بہتر ہے تاکہ ایک شخص یا ادارے کے مسئلے سے پورا کاروبار متاثر نہ ہو۔

جعلی آرڈرز اور آن لائن فراڈ سے بچاؤ

آن لائن کاروبار میں جعلی آرڈرز، جعلی ادائیگیوں اور دیگر فراڈ کا خطرہ موجود ہوتا ہے۔ بعض لوگ جعلی آرڈر دے کر کاروباری شخص کا وقت اور ترسیل کے اخراجات ضائع کر سکتے ہیں۔

مہنگی یا مشکوک نوعیت کے آرڈرز کی تصدیق کرنا مفید ہے۔ گاہک کا رابطہ نمبر درست ہونے کی جانچ کریں اور اگر ضرورت ہو تو آرڈر بھیجنے سے پہلے تصدیق کے لیے رابطہ کریں۔

ادائیگی کے معاملے میں صرف اسکرین شاٹ پر اعتماد نہ کریں۔ اپنے بینک اکاؤنٹ یا متعلقہ ادائیگی کے نظام میں رقم کی اصل وصولی چیک کریں۔

کسی بھی شخص کو اپنا پاس ورڈ، پن، OTP یا دیگر خفیہ معلومات نہ دیں۔ مشکوک لنکس پر کلک کرنے، غیر معروف ایپلی کیشن انسٹال کرنے یا کسی نامعلوم شخص کو اکاؤنٹ تک رسائی دینے سے گریز 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۔ فون نمبر: 03285740788

آن لائن کاروبار میں فراڈ سے بچنے کے لیے واضح آرڈر، ادائیگی، ترسیل اور واپسی کا نظام بنانا بھی ضروری ہے۔

کاروباری رقم کی حفاظت

کاروباری رقم کی حفاظت صرف چوری سے بچانا نہیں بلکہ رقم کے درست استعمال کو یقینی بنانا بھی ہے۔ کاروباری رقم کو غیر ضروری ذاتی اخراجات میں استعمال کرنے سے کاروبار کی مالی حالت کمزور ہو سکتی ہے۔

کاروباری رقم کو ذاتی رقم سے الگ رکھیں اور روزانہ کی آمدن و اخراجات کا ریکارڈ بنائیں۔ اگر دکان میں نقد رقم موجود رہتی ہے تو اسے محفوظ جگہ پر رکھیں اور غیر ضروری طور پر بڑی مقدار میں نقد رقم دکان میں نہ چھوڑیں۔

آن لائن یا بینک کے ذریعے رقم رکھنے کی صورت میں اکاؤنٹ کی سکیورٹی کا خیال رکھیں۔ مضبوط پاس ورڈ استعمال کریں اور جہاں دستیاب ہو اضافی حفاظتی تصدیق (Two-Factor Authentication) فعال کریں۔

کاروبار میں آنے والی ہر رقم کو فوراً خرچ کرنے کے بجائے اس کا کچھ حصہ کاروبار کی ضروریات، مستقبل کی خریداری اور ہنگامی حالات کے لیے محفوظ رکھنا بہتر 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۔ فون نمبر: 03285740788

ہنگامی حالات کے لیے منصوبہ

کاروبار میں کبھی بھی اچانک ایسا مسئلہ پیدا ہو سکتا ہے جس کی پہلے سے توقع نہ ہو۔ دکان بند ہونے، سامان خراب ہونے، سپلائر کی عدم دستیابی، اچانک بڑے خرچ یا فروخت میں کمی جیسے حالات کاروبار کو متاثر کر سکتے ہیں۔

اس لیے کاروباری شخص کو ہنگامی منصوبہ (Emergency Plan) بنانا چاہیے۔ اس میں یہ سوچیں کہ اگر فروخت کچھ عرصے کے لیے کم ہو جائے تو کاروبار کیسے چلایا جائے گا، متبادل سپلائر کون ہو گا اور ضروری اخراجات کیسے پورے کیے جائیں گے۔

ممکن ہو تو کاروباری آمدن میں سے کچھ رقم ہنگامی ضرورت کے لیے الگ رکھیں۔ اس رقم کو غیر ضروری خریداری یا ذاتی اخراجات میں استعمال نہ کریں۔

ہنگامی منصوبے کا مقصد یہ ہے کہ مشکل وقت آنے پر کاروباری شخص گھبرا کر غلط فیصلہ کرنے کے بجائے پہلے سے تیار کردہ منصوبے کے مطابق قدم اٹھا سکے۔

کاروباری خطرات کم کرنے کے عملی طریقے

کاروباری خطرات کو مکمل طور پر ختم نہیں کیا جا سکتا، لیکن انہیں کم ضرور کیا جا سکتا ہے۔ اس کے لیے درج ذیل اصول مفید ہیں:

- کاروبار شروع کرنے سے پہلے مارکیٹ ریسرچ (Market Research) کریں۔
- گاہک کی ضرورت اور خریدنے کی صلاحیت کو سمجھیں۔

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۔ فون نمبر: 03285740788

- شروع میں چھوٹے پیمانے سے آغاز کریں۔
- ضرورت سے زیادہ اسٹاک نہ خریدیں۔
- قیمت مقرر کرتے وقت تمام اخراجات کو شامل کریں۔
- روزانہ اور ماہانہ حساب کتاب باقاعدگی سے رکھیں۔
- کاروباری اور ذاتی رقم الگ رکھیں۔
- غیر ضروری ادھار دینے سے بچیں۔
- ایک ہی گاہک یا سپلائر پر مکمل انحصار نہ کریں۔
- اہم کاروباری معلومات اور ریکارڈ کا بیک اَپ (Backup) رکھیں۔
- آن لائن ادائیگیوں کی خود تصدیق کریں۔
- گاہکوں اور سپلائرز کے ساتھ واضح شرائط طے کریں۔
- ہنگامی حالات کے لیے کچھ رقم محفوظ رکھیں۔
- کاروبار کی کارکردگی کا باقاعدگی سے جائزہ لیتے رہیں۔
- جو چیز کام نہ کر رہی ہو اسے صرف ضد کی وجہ سے جاری نہ رکھیں بلکہ ضرورت کے مطابق حکمتِ عملی تبدیل کریں۔
- آخر میں یہ بات یاد رکھیں کہ **کامیاب کاروباری شخص وہ نہیں جو کبھی غلطی نہ کرے، بلکہ وہ ہے جو اپنی غلطیوں سے سیکھے، خطرات کو پہلے سے پہچانے اور**

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۔ فون نمبر:03285740788

نقصان کو کم کرنے کے لیے بروقت فیصلہ کرے۔ کاروبار میں احتیاط، درست حساب، محدود خطرہ اور مسلسل جائزہ آپ کو غیر ضروری نقصان سے بچا 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۔ فون نمبر: 03285740788

باب 14: کاروبار کو کامیاب اور بڑا بنائیں

کاروبار شروع کرنا پہلا قدم ہے، لیکن اسے کامیاب بنانا اور وقت کے ساتھ بڑا کرنا ایک مسلسل عمل ہے۔ جب کاروبار میں گاہک بڑھنے لگیں، فروخت میں بہتری آئے اور منافع مناسب ہو تو کاروباری شخص کے سامنے اگلا سوال یہ ہوتا ہے کہ کاروبار کو مزید کیسے بڑھایا جائے۔

کاروبار کو بڑا کرنے کا مطلب صرف زیادہ مال خریدنا یا نئی دکان کھولنا نہیں۔ اس میں نئے گاہک حاصل کرنا، موجودہ گاہکوں سے زیادہ فروخت کرنا، نئی مصنوعات یا خدمات شامل کرنا، نئی مارکیٹ میں جانا، بہتر ٹیم بنانا اور کاروبار کے لیے مضبوط نظام قائم کرنا شامل ہے۔

کاروبار کو ہمیشہ مرحلہ وار بڑھانا چاہیے۔ اگر کاروبار ابھی مستحکم نہیں ہوا تو بہت تیزی سے توسیع کرنا نقصان کا سبب بن سکتا ہے۔ اس لیے ہر اگلا قدم کاروبار کی موجودہ حالت، سرمایہ، طلب اور منافع کو دیکھ کر اٹھائیں۔

کاروبار کب وسعت دیں؟

کاروبار کو اس وقت وسعت دینا زیادہ مناسب ہوتا ہے جب موجودہ کاروبار ایک مناسب نظام کے ساتھ چل رہا ہو، گاہکوں کی طلب موجود ہو اور کاروبار مسلسل یا مناسب منافع دے رہا ہو۔

اگر موجودہ کاروبار میں پہلے ہی نقصان ہو رہا ہو، حساب کتاب واضح نہ ہو یا گاہک کم ہو رہے ہوں تو صرف کاروبار بڑا کرنے کے لیے مزید سرمایہ لگانا درست فیصلہ نہیں۔ پہلے موجودہ مسائل کو حل 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۔ فون نمبر: 03285740788

کاروبار کی توسیع سے پہلے خود سے چند سوالات کریں: کیا مصنوعات کی طلب بڑھ رہی ہے؟ کیا موجودہ گاہک مزید مصنوعات چاہتے ہیں؟ کیا کاروبار کے پاس اضافی سرمایہ موجود ہے؟ کیا موجودہ کام کو سنبھالنے کے لیے کافی وقت اور افراد موجود ہیں؟ کیا توسیع کے بعد متوقع آمدن اضافی اخراجات سے زیادہ ہوگی؟

اگر ان سوالات کے جوابات اطمینان بخش ہوں تو کاروبار کو چھوٹے قدم سے وسعت دی جاسکتی ہے۔

نئے گاہک کیسے حاصل کریں؟

کاروبار کی ترقی کے لیے نئے گاہک حاصل کرنا ضروری ہے۔ اس کے لیے پہلے یہ سمجھیں کہ آپ کا ہدف گاہک (Target Customer) کون ہے اور وہ آپ کے کاروبار تک کیسے پہنچ سکتا ہے۔

سوشل میڈیا، اشتہارات، مقامی تشہیر، سفارشات، خصوصی پیشکش، نئے گاہک کے لیے رعایت اور مفید مواد کے ذریعے نئے لوگوں تک پہنچا جاسکتا ہے۔ اگر کاروبار مقامی ہے تو علاقے میں مناسب تشہیر اور گاہکوں کے ساتھ اچھا برتاؤ بھی نئے گاہک حاصل کرنے میں مدد دیتا ہے۔

صرف لوگوں کی تعداد بڑھانا کافی نہیں۔ کوشش کریں کہ ایسے گاہک حاصل ہوں جنہیں واقعی آپ کی مصنوعات یا خدمات کی ضرورت ہو۔ اگر تشہیر پر 10 ہزار روپے خرچ کرکے بہت سے لوگ آپ کی پوسٹ دیکھیں لیکن کوئی خریداری نہ کرے تو تشہیر کا طریقہ تبدیل کرنے کی ضرورت 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۔ فون نمبر: 03285740788

نئے گاہک حاصل کرنے کے ساتھ یہ بھی دیکھیں کہ کون سا ذریعہ زیادہ گاہک اور فروخت پیدا کر رہا ہے۔ اسی ذریعے پر زیادہ توجہ دینا کاروبار کے لیے زیادہ فائدہ مند ہو سکتا ہے۔

موجودہ گاہکوں سے زیادہ فروخت

کاروبار کی ترقی صرف نئے گاہک حاصل کرنے سے نہیں ہوتی۔ موجودہ گاہک بھی کاروبار کی ترقی کا اہم ذریعہ ہوتے ہیں۔ جو شخص پہلے آپ سے خرید چکا ہے، اگر اسے اچھی مصنوعات اور اچھی خدمت ملی ہو تو اس کے دوبارہ خریدنے کے امکانات زیادہ ہو سکتے ہیں۔

موجودہ گاہکوں کو نئی مصنوعات کے بارے میں اطلاع دیں، ان کی ضرورت کے مطابق مناسب پیشکش کریں اور خریداری کے بعد بھی ان سے اچھا رابطہ رکھیں۔ مثال کے طور پر اگر کوئی شخص موبائل فون خریدتا ہے تو بعد میں اس کے لیے موبائل کور، چارجر یا اسکرین پروٹیکٹر جیسی متعلقہ مصنوعات پیش کی جا سکتی ہیں۔

اسے اضافی فروخت (Upselling/Cross-selling) کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے، لیکن گاہک پر غیر ضروری چیزیں مسلط نہیں کرنی چاہئیں۔ اصل مقصد گاہک کی ضرورت پوری کرنا ہونا چاہیے۔

ایک مطمئن گاہک بار بار خریداری کر سکتا ہے اور اپنے دوستوں یا رشتہ داروں کو بھی آپ کے کاروبار کے بارے میں بتا سکتا ہے۔ اس لیے موجودہ گاہکوں کی اچھی خدمت کاروبار کی ترقی کا سستا اور مؤثر ذریعہ بن 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۔ فون نمبر: 03285740788

نئی مصنوعات شامل کرنا

جب موجودہ کاروبار میں گاہکوں کی اچھی تعداد موجود ہو تو ضرورت کے مطابق نئی مصنوعات شامل کی جاسکتی ہیں۔ نئی مصنوعات کا انتخاب صرف اس لیے نہ کریں کہ وہ مارکیٹ میں مشہور ہیں، بلکہ دیکھیں کہ کیا وہ آپ کے موجودہ گاہکوں کے لیے بھی مفید ہیں۔

مثلاً اگر آپ کپڑوں کا کاروبار کرتے ہیں تو مناسب وقت پر جوتے، بیگز یا متعلقہ مصنوعات شامل کی جاسکتی ہیں۔ اسی طرح اگر آپ موبائل ایکسیسریز فروخت کرتے ہیں تو گاہکوں کی طلب کے مطابق نئی ایکسیسریز شامل کی جاسکتی ہیں۔

نئی مصنوعات پہلے محدود مقدار میں آزمانا بہتر ہے۔ اگر گاہکوں کا ردِ عمل اچھا ہو اور فروخت مناسب ہو تو اسٹاک بڑھایا جاسکتا ہے۔ اس طریقے سے غیر ضروری سرمایہ ایک ہی بار بڑی مقدار میں لگانے کا خطرہ کم ہو جاتا ہے۔

نئی خدمات شروع کرنا

کاروبار کی ترقی کا ایک طریقہ نئی خدمات (Services) شروع کرنا بھی ہے۔ نئی خدمت موجودہ کاروبار سے متعلق ہو تو اسے شروع کرنا نسبتاً آسان ہو سکتا ہے کیونکہ موجودہ گاہک پہلے ہی آپ کے کاروبار سے واقف ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر کمپیوٹر کی دکان پر کمپیوٹر مرمت، سافٹ ویئر انسٹالیشن یا ڈیٹا سے متعلق خدمات شامل کی جاسکتی ہیں۔ کپڑوں کے کاروبار کے ساتھ سلائی یا تبدیلی کی خدمت بھی شروع کی جاسکتی ہے۔

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

نئی خدمت شروع کرنے سے پہلے یہ دیکھیں کہ اس کی حقیقی طلب موجود ہے یا نہیں، اسے فراہم کرنے کے لیے کون سی مہارت اور سامان درکار ہوگا اور اس سے ہونے والی آمدن کے مقابلے میں اخراجات کتنے ہوں گے۔

نئی مارکیٹ میں داخل ہونا

جب کاروبار اپنے موجودہ علاقے یا گاہکوں میں مستحکم ہو جائے تو نئی مارکیٹ میں داخل ہونے کا سوچا جاسکتا ہے۔ نئی مارکیٹ سے مراد نیا علاقہ، نیا شہر، نیا گاہک طبقہ یا بعض صورتوں میں نیا آن لائن پلیٹ فارم بھی ہو سکتا ہے۔

مثلاً اگر ایک دکاندار اپنے علاقے میں کامیابی سے کپڑے فروخت کر رہا ہے تو وہ دوسرے علاقے میں نئی شاخ کھولنے، دوسرے شہر میں مصنوعات بھیجنے یا آن لائن فروخت شروع کرنے پر غور کر سکتا ہے۔

نئی مارکیٹ میں جانے سے پہلے وہاں کے گاہک، قیمتیں، مقابلہ، ترسیل کے اخراجات اور مقامی طلب کا جائزہ لیں۔ صرف اس وجہ سے نئی جگہ پر کاروبار شروع نہ کریں کہ وہاں مارکیٹ بڑی ہے۔ پہلے چھوٹے پیمانے پر تجربہ کرنا زیادہ محفوظ طریقہ ہے۔

آن لائن اور آف لائن کاروبار کو یکجا کرنا

آج کے دور میں آن لائن اور آف لائن کاروبار کو ایک ساتھ چلانا کاروبار کی رسائی بڑھانے کا مؤثر طریقہ ہو سکتا ہے۔ دکان موجود ہو تو اس کے ساتھ سوشل میڈیا اور واٹس ایپ کے ذریعے بھی مصنوعات دکھائی اور فروخت کی جاسکتی 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۔ فون نمبر:03285740788

مثال کے طور پر ایک کپڑوں کی دکان اپنی مصنوعات دکان میں فروخت کرنے کے ساتھ فیس بک، انسٹا گرام یا واٹس ایپ پر بھی ان کی تصاویر اور معلومات فراہم کر سکتی ہے۔ اس طرح مقامی گاہک دکان پر آ سکتے ہیں جبکہ دوسرے علاقوں کے گاہک آرڈر دے سکتے ہیں۔

آن لائن اور آف لائن نظام کو ایک ساتھ چلانے کے لیے اسٹاک، قیمت، آرڈر اور گاہکوں کا ریکارڈ منظم رکھنا ضروری ہے۔ اگر آن لائن فروخت کے لیے دکھائی جانے والی مصنوعات دکان میں پہلے ہی فروخت ہو چکی ہوں تو گاہک کو مسئلہ پیش آ سکتا ہے۔

ملازمین اور ٹیم بنانا

کاروبار کے چھوٹے ہونے کی صورت میں بہت سے کام ایک شخص خود کر سکتا ہے، لیکن کاروبار بڑا ہونے پر ہر کام اکیلے کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ اس وقت مناسب ملازمین یا ٹیم کی ضرورت پیش آ سکتی ہے۔

ملازم رکھتے وقت صرف یہ نہ دیکھیں کہ وہ کام کر سکتا ہے یا نہیں، بلکہ اس کی ذمہ داری، وقت کی پابندی، دیانت داری اور گاہکوں کے ساتھ برتاؤ کو بھی اہمیت دیں۔

ہر ملازم کو اس کی ذمہ داری واضح طور پر بتائیں۔ مثال کے طور پر ایک شخص فروخت، دوسرا اسٹاک اور تیسرا آرڈرز یا حساب کتاب سنبھال سکتا ہے۔ کام کی واضح تقسیم سے غلطیوں میں کمی آتی 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۔ فون نمبر: 03285740788

ملازمین کی نگرانی اور کارکردگی کا جائزہ بھی ضروری ہے۔ اچھا ملازم کاروبار کے لیے قیمتی سرمایہ بن سکتا ہے، اس لیے مناسب ماحول، واضح ذمہ داریاں اور اچھا برتاؤ ٹیم کو بہتر کام کرنے میں مدد دیتے ہیں۔

کاروباری نظام (Business System) بنانا

کاروبار کو صرف کاروباری شخص کی ذاتی محنت پر منحصر رکھنے کے بجائے ایک ایسا نظام بنانا چاہیے جس کے تحت کام باقاعدہ طریقے سے انجام پائے۔ اسی کو کاروباری نظام (Business System) کہا جاسکتا ہے۔

اس نظام میں خریداری، اسٹاک، فروخت، ادائیگی، گاہک کی خدمت، شکایات، آرڈر کی تکمیل اور حساب کتاب کے واضح طریقے شامل ہو سکتے ہیں۔

مثلاً اگر دکان میں نیا مال آئے تو اسے درج کرنے، قیمت لگانے، اسٹاک میں شامل کرنے اور فروخت ہونے پر ریکارڈ کم کرنے کا ایک مقررہ طریقہ ہونا چاہیے۔

جب کام کا نظام واضح ہو تو کاروباری شخص کی غیر موجودگی میں بھی ملازمین بنیادی کام جاری رکھ سکتے ہیں۔ اس سے کاروبار کو منظم انداز میں بڑھانا آسان ہو جاتا ہے۔

برانڈ (Brand) کو مضبوط کرنا

برانڈ (Brand) صرف کاروبار کا نام یا لوگو نہیں بلکہ گاہک کے ذہن میں کاروبار کے بارے میں بننے والا مجموعی تاثر ہے۔ جب لوگ کسی کاروبار کو معیار، اعتماد اور اچھی خدمت کے ساتھ پہچاننے لگیں تو اس کا برانڈ مضبوط ہوتا ہے۔

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

برانڈ مضبوط کرنے کے لیے ہر بار ایک جیسا معیار برقرار رکھیں، گاہک سے کیے گئے وعدے پورے کریں، واضح معلومات فراہم کریں اور شکایات کو مناسب طریقے سے حل کریں۔

کاروبار کا نام، لوگو، پیکنگ، دکان کی ترتیب، سوشل میڈیا اور گاہک سے گفتگو میں ممکن حد تک ایک واضح شناخت رکھیں۔ اس سے گاہک کے لیے کاروبار کو یاد رکھنا آسان ہو جاتا ہے۔

برانڈ بنانے میں وقت لگتا ہے۔ صرف اشتہارات پر زیادہ رقم خرچ کرنے سے مضبوط برانڈ نہیں بنتا؛ اصل بنیاد اچھی مصنوعات، قابلِ اعتماد خدمت اور مسلسل اچھا تجربہ ہے۔

کاروبار کی طویل مدتی حکمتِ عملی

طویل مدتی حکمتِ عملی (Long-term Strategy) سے مراد یہ فیصلہ کرنا ہے کہ کاروبار اگلے چند سالوں میں کہاں پہنچانا ہے اور وہاں پہنچنے کے لیے کون سے اقدامات کرنے ہیں۔

کاروباری شخص کو واضح اہداف مقرر کرنے چاہئیں، مثلاً اگلے سال فروخت میں کتنے فیصد اضافہ کرنا ہے، کتنے نئے گاہک حاصل کرنے ہیں، کون سی نئی مصنوعات شامل کرنی ہیں یا کاروبار کو کس نئے علاقے تک پہنچانا ہے۔

ہر ماہ یا ہر چند ماہ بعد کاروبار کی کارکردگی کا جائزہ لیں۔ فروخت، منافع، اخراجات، گاہکوں کی تعداد، دوبارہ خریداری اور مارکیٹنگ کے نتائج کو دیکھیں۔ اگر کوئی منصوبہ کام نہیں کر رہا تو اسے تبدیل کرنے سے نہ گھبرائیں۔

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۔ فون نمبر: 03285740788

طویل مدتی ترقی کے لیے صرف آج کے منافع پر توجہ دینا کافی نہیں۔ کاروبار کی ساکھ، گاہکوں کا اعتماد، ٹیم، معیار، مالی نظم و ضبط اور مارکیٹ میں بدلتی ہوئی ضروریات کو بھی سامنے رکھنا ضروری ہے۔

کاروبار کو بڑا کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ پہلے موجودہ کاروبار کو مضبوط کریں، پھر ایک وقت میں ایک نئی چیز شامل کریں اور اس کے نتائج کو دیکھتے ہوئے اگلا قدم اٹھائیں۔ تیز رفتار ترقی سے زیادہ اہم پائیدار ترقی (Sustainable Growth) 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۔ فون نمبر:03285740788

30 دن کا عملی کاروباری منصوبہ

کاروبار شروع کرنے کے لیے صرف اچھا خیال کافی نہیں، بلکہ اسے عملی شکل دینے کے لیے ایک واضح منصوبہ (Plan) بھی ضروری ہے۔ اگر آپ پہلی مرتبہ کاروبار شروع کر رہے ہیں تو پہلے 30 دن کو مختلف مراحل میں تقسیم کر کے کام کرنا زیادہ آسان ہوگا۔ اس منصوبے کا مقصد یہ ہے کہ ایک شخص کاروباری خیال سے لے کر پہلی فروخت تک مرحلہ وار آگے بڑھ سکے۔

دن 1 سے 3: کاروباری خیال کا انتخاب

پہلے تین دن اپنے کاروباری خیال (Business Idea) کے انتخاب میں صرف کریں۔ اپنی مہارت، دلچسپی، دستیاب سرمایہ اور مارکیٹ میں موجود ضرورت کو سامنے رکھیں۔ کم از کم تین کاروباری خیالات لکھیں اور ہر ایک کے فائدے، نقصانات، ممکنہ گاہک اور ابتدائی لاگت (Cost) کا جائزہ لیں۔

آخر میں ایک ایسے کاروباری خیال کا انتخاب کریں جسے آپ اپنے موجودہ وسائل کے مطابق شروع کر سکتے ہوں اور جس کی مارکیٹ میں مناسب طلب (Demand) موجود ہو۔

دن 4 سے 6: مارکیٹ ریسرچ

چوتھے سے چھٹے دن مارکیٹ ریسرچ (Market Research) کریں۔ معلوم کریں کہ آپ کی مصنوعات یا خدمات کون لوگ خرید سکتے ہیں، مارکیٹ میں ان کی موجودہ قیمت کیا ہے اور دوسرے کاروبار کس طرح کام کر رہے 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۔ فون نمبر: 03285740788

کم از کم چند حریف کاروباروں (Competitors) کا جائزہ لیں۔ ان کی قیمت، معیار، تشہیر، گاہک سے برتاؤ اور مصنوعات کی اقسام کو دیکھیں۔ اس تحقیق کا مقصد کسی کی نقل کرنا نہیں بلکہ مارکیٹ کو سمجھنا ہے۔

دن 7 سے 9: ہدف گاہک کا تعین

اب یہ طے کریں کہ آپ کا اصل ہدف گاہک (Target Customer) کون ہے۔ اس کی عمر، علاقہ، ضرورت، خریداری کی استطاعت اور پسند کو سمجھنے کی کوشش کریں۔

مثال کے طور پر اگر آپ خواتین کے کپڑے فروخت کرنا چاہتے ہیں تو یہ طے کریں کہ آپ کس عمر اور کس قسم کی خواتین کو ہدف بنائیں گے۔ جتنا واضح ہدف گاہک ہو گا، اتنی ہی بہتر مارکیٹنگ (Marketing) اور فروخت کی حکمتِ عملی بنائی جا سکے گی۔

دن 10 سے 12: سرمایہ اور بجٹ بنانا

دسویں سے بارہویں دن اپنے دستیاب سرمایہ (Capital) کا حساب کریں۔ معلوم کریں کہ مصنوعات خریدنے، سامان تیار کرنے، پیکنگ (Packaging)، ترسیل (Delivery)، دکان یا تشہیر پر کتنی رقم خرچ ہو گی۔

اپنی پوری رقم کاروبار میں نہ لگائیں بلکہ کچھ رقم ہنگامی ضرورت کے لیے محفوظ رکھیں۔ ابتدائی بجٹ (Budget) لکھ کر یہ طے کریں کہ ہر کام پر کتنی رقم خرچ کی جا 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۔ فون نمبر: 03285740788

دن 13 سے 15: مصنوعات یا خدمات کی تیاری

اب اپنی مصنوعات (Products) یا خدمات (Services) کو عملی شکل دیں۔ اگر مصنوعات فروخت کرنی ہیں تو مناسب سپلائر تلاش کر کے ابتدائی مقدار میں مال خریدیں۔ اگر خدمت فراہم کرنی ہے تو اپنی سروس کا طریقہ، قیمت اور کام کی شرائط واضح کریں۔

شروع میں بہت زیادہ مال خریدنے کے بجائے محدود مقدار سے آغاز کریں تاکہ گاہکوں کے ردِ عمل کو دیکھ کر مستقبل کی خریداری کا فیصلہ کیا جا سکے۔

دن 16 سے 18: کاروباری شناخت اور آن لائن موجودگی

ان دنوں میں کاروباری نام (Business Name)، لوگو (Logo) اور دیگر بنیادی کاروباری شناخت تیار کریں۔ مصنوعات کی صاف تصاویر بنائیں اور ان کی مختصر مگر مکمل معلومات تیار کریں۔

اگر آپ آن لائن کاروبار کر رہے ہیں تو فیس بک (Facebook)، انسٹاگرام (Instagram)، ٹک ٹاک (TikTok) یا واٹس ایپ بزنس (WhatsApp Business) پر کاروباری پروفائل بنائیں۔ اگر آف لائن کاروبار ہے تو دکان، دفتر یا کام کی جگہ کو مناسب انداز میں تیار 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۔ فون نمبر: 03285740788

دن 19 سے 21: قیمت اور فروخت کا نظام

اپنی مصنوعات یا خدمات کی مناسب قیمت مقرر کریں۔ قیمت مقرر کرتے وقت خریداری کی لاگت، پیکنگ، ترسیل، تشہیر اور دیگر اخراجات کو بھی شامل کریں تاکہ حقیقی منافع (Profit) معلوم ہو سکے۔

گاہک آرڈر کیسے دے گا، ادائیگی کیسے کرے گا، مصنوعات کیسے پہنچائی جائیں گی اور واپسی (Return) کی صورت میں کیا طریقہ ہو گا، ان تمام معاملات کو پہلے سے واضح کریں۔

دن 22 سے 24: تشہیر کا آغاز

اب اپنے کاروبار کی تشہیر (Advertising) شروع کریں۔ اپنی مصنوعات کی تصاویر، مختصر ویڈیوز اور مفید معلومات سوشل میڈیا پر شیئر کریں۔ اپنے دوستوں، خاندان اور جاننے والوں کو بھی کاروبار کے بارے میں بتائیں۔

اگر اشتہار چلانے کے لیے بجٹ موجود ہو تو ابتدا میں کم رقم سے تجربہ کریں۔ مختلف اشتہارات آزما کر دیکھیں کہ کون سا اشتہار زیادہ لوگوں کو متوجہ کرتا ہے اور کتنے لوگ رابطہ کرتے ہیں۔

دن 25 سے 27: پہلی فروخت اور گاہک کی خدمت

ان دنوں کا مقصد پہلی فروخت (First Sale) حاصل کرنا اور گاہک کے ساتھ اچھا تعلق قائم کرنا ہے۔ گاہک کے سوالات کا بروقت جواب دیں، مصنوعات کے بارے میں درست معلومات فراہم کریں اور آرڈر کو مقررہ وقت پر مکمل کرنے کی کوشش 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۔ فون نمبر: 03285740788

پہلی فروخت کے بعد گاہک سے رائے (Feedback) حاصل کریں۔ معلوم کریں کہ اسے مصنوعات، قیمت، پیکنگ اور خدمت کے بارے میں کیا محسوس ہوا۔ یہ معلومات کاروبار کو بہتر بنانے میں مدد دیں گی۔

دن 28 اور 29: نتائج کا جائزہ

اب پہلے 27 دن کے نتائج کا جائزہ لیں۔ معلوم کریں کہ کتنے لوگوں نے کاروبار کے بارے میں معلومات حاصل کیں، کتنے لوگوں نے رابطہ کیا، کتنی فروخت ہوئی، کتنی آمدن حاصل ہوئی اور کتنے اخراجات ہوئے۔

یہ بھی دیکھیں کہ کون سی مصنوعات زیادہ پسند کی گئیں اور کون سی تشہیری سرگرمی زیادہ مؤثر ثابت ہوئی۔ جہاں کمزوری نظر آئے وہاں تبدیلی کریں۔

دن 30: اگلے مہینے کا منصوبہ

تیسویں دن پورے مہینے کی کارکردگی کا جائزہ لے کر اگلے 30 دن کا منصوبہ بنائیں۔ فروخت، گاہکوں، آمدن اور منافع کے واضح اہداف مقرر کریں۔

اگر کاروبار اچھا چل رہا ہو تو آہستہ آہستہ مزید مصنوعات، گاہک یا تشہیری ذرائع شامل کریں۔ اگر نتائج توقع کے مطابق نہ ہوں تو کاروبار ختم کرنے کے بجائے پہلے یہ معلوم کریں کہ مسئلہ کہاں ہے اور کیا تبدیلی کی ضرورت 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۔ فون نمبر: 03285740788

اختتامیہ

کاروبار کے سفر کی شروعات کسی شاندار عمارت کی بنیاد رکھنے جیسی ہوتی ہے۔اس کتاب کے صفحات میں ہم نے ایک اچھے کاروباری خیال کی تلاش سے لے کر مارکیٹ کے تجزیے، مالیاتی منصوبابندی، ٹیم کی تشکیل اور برانڈنگ کے تمام بنیادی و عملی پہلوؤں کو تفصیل سے سمجھا ہے۔

یہ کتاب مکمل کرنے کے بعد اب آپ کے پاس نہ صرف ایک واضح نقشۂ راہ موجود ہے، بلکہ وہ تمام بنیادی حکمتِ عملیاں بھی ہیں جو کسی بھی نئے کاروبار کو شروع کرنے اور اسے کامیابی سے چلانے کے لیے درکار ہوتی ہیں۔ لیکن یاد رکھیے کہ دنیا کا بہترین سے بہترین بزنس پلان بھی اس وقت تک محض کاغذ کا ایک ٹکڑا ہے جب تک اس پر عمل نہ کیا جائے۔ کامیابی کی اصل کنجی صرف علم حاصل کرنا نہیں، بلکہ اس علم کی روشنی میں فوری اور درست اقدام کرنا ہے۔

ایک نئے کاروباری سفر پر گامزن ہوتے ہوئے یہ بات ہمیشہ ذہن نشین رکھیں کہ ناکامی سے ڈرنے کے بجائے اس سے سبق سیکھنا ہی آگے بڑھنے کا نام ہے۔ کوئی بھی پائیدار اور مستحکم کاروبار راتوں رات قائم نہیں ہوتا، بلکہ اس کے لیے مسلسل محنت، صبر اور بہترین حکمتِ عملی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس پورے سفر میں اپنے گاہک کی ضرورت اور اطمینان کو ہمیشہ پیشِ نظر رکھیں، کیونکہ کسی بھی کاروبار کی واقعی کامیابی اس بات میں ہے کہ وہ اپنے کسٹمر کا مسئلہ کتنی عمدگی سے حل کرتا ہے۔

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

اب وقت آ گیا ہے کہ آپ اپنی سوچ اور خوابوں کو عملی شکل دیں۔ ہچکچاہٹ کو پیچھے چھوڑیے، پہلا قدم اٹھائیے، اور اپنے کاروباری سفر کی شروعات کیجیے۔ آپ کی کامیابی کا سفر اسی لمحے سے شروع ہوتا ہے، اور ایک روشن مستقبل آپ کا منتظر ہے۔ اللہ آپ کو کامیابیاں عطا فرمائے۔

(آمین)

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۔ فون نمبر: 03285740788