



تریبی کتابچہ

کاروبار چلانے اور بڑھانے کی مہارتیں

بیرون ملک سے لوٹنے والے اور مقامی افراد کیلئے

Responsible

Dr. Mansoor Zaib Khan, Head of Programme
Ms. Franziska Seel, Head of Programme
TVET Sector Support Programme

Author

Empowerment Thru Creative Integration – ECI (Consultant)

Reviewed By:

Mr. Faisal Mahmood, Programme Component Manager
Mr. Hammad Hassan Khan, Advisor Private Sector Development
Ms. Summan Ahmed, Junior Advisor Reintegration

Layout and Design

Empowerment Thru Creative Integration – ECI (Consultant)

Published By

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Registered Offices

Bonn and Eschborn, Germany
Friedrich-Ebert-Allee 32 + 36 53113 Bonn, Germany
T: +49 228 44 60-0 F: +49 228 44 60-17 66
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5 65760 Eschborn, Germany
T: +49 6196 79-0 F: +49 6196 79-11 15
www.giz.de

Disclaimer

This document has been produced by ECI with the assistance of the TVET Sector Support Programme in Pakistan, which is co funded by the European Union and the Federal Republic of Germany. The Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH implements the Programme together with British Council in close cooperation with the National Vocational and Technical Training Commission and other public and private sector organizations in Balochistan, Gilgit Baltistan, Khyber Pakhtunkhwa and Punjab.

فہرست

- 4..... تربیت کے مقاصد اور ایجنڈا
- 7..... اٹھ باندھ کمر
- 8..... پاکستان اور معاشی حالات
- 9..... دوہنی سے آنے والے اکرم کی کہانی
- 10..... بیرون ملک سے لوٹنے والوں کے مسائل
- 11..... اپنا وطن - اپنا کاروبار
- 13..... کاروبار کا تعارف
- 18..... کاروبار کی قانونی شکلیں اور رجسٹریشن کا طریقہ کار
- 21..... کاروبار کے چناؤ کے سوالات
- 22..... عالیہ اور ظہیر کی کہانی
- 24..... کلہاڑا تیز کرو!
- 25..... کاروباری مہارتیں و صلاحیتیں
- 27..... مارکیٹ اور مارکیٹنگ کے تصورات
- 32..... مشق: آپ کی مارکیٹنگ کی حکمت عملی
- 33..... اپنے کاروبار کی سوشل میڈیا مارکیٹنگ
- 34..... فروخت بڑھانے کے طریقے
- 35..... بادشاہ اور وزیر کی کہانی
- 36..... مارکیٹ سروے کا سوالنامہ
- 38..... لاگت کا تصور
- 39..... گھسائی
- 40..... رشید کا کاروبار
- 41..... کاروباری رابطے بنانا
- 44..... کاروبار کا مالیاتی انتظام
- 47..... کاروبار کے اہم ریکارڈ

49 دو کہانیاں
50 عرفان کی کہانی
52 کاروباری منصوبہ
53 کاروباری منصوبے کے 6 حصے
54 کاروباری منصوبہ
58 مالی خدمات تک رسائی
61 اپنے لیے مالی خدمات کا چناؤ

تربیت کے مقاصد اور ایجنڈا

مقاصد

اس تربیت کے اختتام پر شرکاء اس قابل ہو جائیں گے کہ:


- عام کاروبار و ڈیجیٹل اور ماحول دوست کے تصورات اور درکار کاروباری صلاحیتوں کو سمجھ کر استعمال کر سکیں؛
- اپنے ہنر کے لحاظ سے کاروبار کے انتظام کو جان سکیں اور اسے شروع کر سکیں؛
- مارکیٹنگ، لاگت، رابطہ سازی، مالی انتظام و حساب کے بارے جان سکیں؛
- کاروبار کی منصوبہ سازی کو سمجھ کر اپنے کاروبار کا ابتدائی کاروباری منصوبہ تیار کر سکیں
- مالی وسائل کے بارے جان سکیں اور بوقت ضرورت رسائی حاصل کر سکیں



ایجنڈا

دورانیہ	موضوعات	سیشن کا عنوان
55 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> ■ خوش آمدید اور پری ٹیسٹ ■ تعارف ■ توقعات اور اصول و ضوابط ■ تربیت کے مقاصد اور ایجنڈا 	<p>تربیت کا آغاز</p>
1 گھنٹہ 35 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> ■ اٹھ باندھ کمر ■ پاکستان اور معاشی حالات ■ دوہنی سے آنے والے اکرم کی کہانی ■ بیرون ملک سے لوٹنے والوں کے مسائل ■ اپنا وطن - میرا کاروبار 	<p>پاکستان کی موجودہ معاشی صورتحال اور کاروباری مواقع</p>
4 گھنٹے	<ul style="list-style-type: none"> ■ کاروبار کا تعارف و اقسام ■ ڈیجیٹل کاروبار اور فری لانسنگ ■ ماحول دوست کاروبار ■ کاروباری دائرہ کے 4 مراحل ■ کاروبار کی قانونی شکلیں اور رجسٹریشن ■ کاروبار کے چناؤ کیلئے 6 سوالات 	<p>کاروبار کے بنیادی تصورات</p>

دورانیہ	موضوعات	سیشن کا عنوان	
60 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> عالیہ اور ظہیر کی کہانی کلہارڑا تیز کرو، کاروباری مہارتیں وصلاتیں 	ذاتی کاروباری صلاحیتیں	
3 گھنٹے	<ul style="list-style-type: none"> مارکیٹ اور مارکیٹنگ مارکیٹنگ کے 6 عناصر سوشل میڈیا مارکیٹنگ مارکیٹنگ کیلئے مختلف آن لائن پلیٹ فارمز کا استعمال میرے کاروبار کی مارکیٹنگ اپنے کاروبار کی سوشل میڈیا مارکیٹنگ فروخت کو بڑھانے کے طریقے 	مارکیٹنگ اور فروخت کے تصورات	
50 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> بادشاہ اور وزیر کی کہانی مارکیٹ سروے کا سوالنامہ 	مارکیٹ سروے	
1 گھنٹہ 10 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> لاگت کا تصور گھسائی رشید کا کاروبار (ایک مشق) 	لاگت و قیمت کا تعین	
45 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> کاروباری رابطے بنانا رابطوں کے فوائد اور دیرپا تعلقات 	رابطہ سازی	
2 گھنٹے	<ul style="list-style-type: none"> کاروبار کا مالیاتی انتظام کاروباری ریکارڈز یا کھاتے اہم کاروباری ریکارڈز 	کاروباری ریکارڈز	
1 گھنٹہ 40 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> دو کہانیاں عرفان کی کہانی کاروباری منصوبہ اور اس کے حصے و تیاری 	کاروباری منصوبہ سازی	
45 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> چھوٹے قرضے فراہم کرنے والے ادارے قرض کے حصول کی شرائط قرض کے حصول کی عمومی ہدایات اپنے لیے مالی خدمات کا چناؤ 	مالی خدمات تک رسائی	

دورانیہ	موضوعات	سیشن کا عنوان
50 منٹ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ پوسٹ ٹیسٹ ▪ زبانی و تحریری فیڈ بیک ▪ سرٹیفیکیٹ کی تقسیم اور اختتامی کلمات 	تربیت کا اختتامیہ اور جائزہ 

اٹھ باندھ کمر



کسی نے کیا خوب کہا ہے:

خواب وہ نہیں ہوتے جو ہم سوتے میں دیکھتے ہیں، بلکہ خواب وہ ہوتے ہیں جو ہمیں سونے نہیں دیتے!

آپ کی اس بارے میں کیا رائے ہے؟	کیا آپ کا بھی کوئی خواب ہے؟ اگر ہاں تو کیا ہے؟
_____	_____
_____	_____
کیا آپ کو بھی لگتا ہے کہ حالات بہت بُرے ہیں اور کچھ نہیں ہو سکتا؟	کیا آپ اچھے وقت کے لیے امید رکھتے ہیں؟ اگر ہاں تو کیوں؟
_____	_____
_____	_____







حوصلے بلند رکھیں اگر آپ ملک واپس آئے ہیں چاہے کیسے بھی حالات میں آئے ہیں یا ملک میں مسائل ہیں پھر بھی امید کا دامن مت چھوڑیں، مستقل مزاج رہیں اور کوشش جاری رکھیں اور اپنے کام کو محبت سے کریں۔

نیچے دیئے گئے دو شعروں میں سے آپ کو کونسا زیادہ اچھا لگا اور کیوں؟







اٹھ باندھ کمر کیا ڈرتا ہے پھر دیکھ خدا کیا کرتا ہے		جواں مردی اسی رفعت پہ پہنچی جہاں سے بڑدلی نے جست کی تھی	
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

پاکستان اور معاشی حالات

موجودہ دور میں پاکستان مختلف طرح کے معاشی مسائل سے دوچار ہے۔ پاکستان کی موجود سیاسی اور سماجی صورتحال نے معاشی طور پر ہمارے ملک کو بہت بری طرح متاثر کیا ہے۔ پاکستان کے معاشی مسائل مندرجہ ذیل ہیں:

 <p>مہنگائی میں دن بدن اضافہ</p>	 <p>آمدنی میں کمی</p>	 <p>ملازمتوں میں کمی</p>
 <p>تعلیم اور صحت کے بڑھتے ہوئے اخراجات</p>	 <p>غربت کی شرح میں اضافہ</p>	 <p>بے روزگاری میں اضافہ</p>

ان مسائل کو حل کرنے کیلئے مندرجہ ذیل اقدامات کیے جاسکتے ہیں:

 <p>ہنر کو فروغ دینا</p>	 <p>جدید کاروباری سہولیات سے مستفید ہونا</p>	 <p>کاروباری رجحان اور مواقع پیدا کرنا</p>
 <p>کاروبار شروع کرنے میں معاونت کرنا</p>	 <p>چھوٹے قرضوں تک رسائی</p>	 <p>کاروباری تربیتیں فراہم کرنا</p>

دوبئی سے آنے والے اکرم کی کہانی















<p>اس نے کچھ عرصہ گھر پر بے کار گزارہ اور جو جمع پونجی تھی خرچ کر لی، لیکن وہ اب ملازمت نہیں کرنا چاہتا۔</p>	<p>وہاں بیروزگار ہونے کے بعد اکرم، بہت مایوسی کے عالم میں تقریباً خالی ہاتھ پاکستان واپس لوٹا ہے۔</p>	<p>اکرم پچھلے دس سال سے اپنے چچا کے ساتھ دوبئی میں پلمبر کا کام کر رہا تھا۔ اور اسکی بیوی روہینہ گھر پر سلائی کا کام کرتی تھی۔</p>
<p>لیکن اکرم کی خواہش ہے کہ وہ اپنا کاروبار شروع کرے لیکن اکرم کاروبار کے طریقہ کے بارے میں نہیں جانتا۔</p>	<p>اکرم کے والد ایک بس ڈرائیور ہیں مگر انہوں نے اکرم کو اپنے چھوٹے بھائی کی دوکان پر پلمبر کے کام پر لگا دیا تھا۔</p>	<p>اکرم اپنا کاروبار شروع کرنا چاہتا ہے لیکن اس کے لیے اسکے پاس معلومات اور وسائل موجود نہیں ہیں۔</p>
<p>لیکن اکرم کی خواہش ہے کہ وہ اپنا کاروبار شروع کرے لیکن اکرم کاروبار کے طریقہ کے بارے میں نہیں جانتا۔</p>	<p>اکرم کے والد ایک بس ڈرائیور ہیں مگر انہوں نے اکرم کو اپنے چھوٹے بھائی کی دوکان پر پلمبر کے کام پر لگا دیا تھا۔</p>	<p>اکرم اپنا کاروبار شروع کرنا چاہتا ہے لیکن اس کے لیے اسکے پاس معلومات اور وسائل موجود نہیں ہیں۔</p>

ہدایات

اپنے اپنے گروپ میں مندرجہ ذیل سوالوں کے جواب دیں:

1. اکرم اور روہینہ کے کیا مسائل ہیں اور انکے کیا حل ہو سکتے ہیں؟
2. کیا آپ کو بھی اس طرح کے مسائل کا سامنا کرنا پڑا ہے؟
3. ان مسائل کے آپ کی زندگی میں کیا اثرات ہیں اور آپ نے ان کو کیسے حل کیا؟

بیرون ملک سے لوٹنے والوں کے مسائل

 <p>نا تجربہ کاری کی وجہ سے وسائل ضائع کر لینا</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>حالات سے مایوسی اور بے چینی</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>خاندان کی بہت زیادہ توقعات</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>
 <p>معلومات اور وسائل کی کمی</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>کوئی بھی کام کرنے کا کم حوصلہ</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>سماجی طور پر اکیلے رہ جانا</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>
 <p>سرکاری و دیگر اداروں کا علم نہ ہونا</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>قرض دینے والے اداروں کا علم نہ ہونا</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>کاروباری مہارتوں اور صلاحیتوں کی کمی</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>
 <p>آن لائن کاروبار کے بارے کم علم</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>کاروباری طریقہ کار اور پالیسیوں سے ناواقفیت</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>	 <p>مارکیٹ کا علم اور اس تک رسائی نہ ہونا</p> <p><input type="checkbox"/> ہاں <input type="checkbox"/> نہیں</p>

اپنا وطن – اپنا کاروبار

اصغر ایک مہینہ پہلے ہی جرمنی سے مستقل طور پر واپس لوٹ آیا ہے۔ اس نے وہاں تقریباً دس سال کام کیا اب وہ پاکستان میں ہی رہ کر اپنا کنسٹرکشن کاروبار شروع کرنا چاہتا ہے۔ جرمنی میں ماہرین کے ساتھ کام کر کے اصغر کافی تجربہ حاصل کر چکا ہے۔ وہ بہت تجربہ کار مستری ہے، اپنی محنت اور لگن سے اچھی آمدن کما سکتا ہے۔ آئیں دیکھیں اصغر نے اپنا کاروبار کیسے شروع کیا:

<ul style="list-style-type: none"> اصغر نے اپنے علاقے کا جائزہ لیا تو پتہ چلا کہ پاس ہی ایک ہاؤسنگ سوسائٹی بن رہی ہے اور ارد گرد کچھ ریت، بجری، سیمنٹ اور شٹرنگ کے ٹھبے ہیں۔ وہاں مزدوری کرنے والے تو ہیں لیکن پیشہ ور مستریوں کی کمی ہے۔ اصغر نے تمام ضروری معلومات لے کر کاروبار کا منصوبہ بنایا۔ 	 <p>کاروبار کا خیال و منصوبہ</p>
<ul style="list-style-type: none"> اس نے کاروبار کے ضروری وسائل کی ایک لسٹ تیار کی جس میں جگہ، بنیادی سہولیات، اوزار، بوڈ اور کرسی وغیرہ شامل ہوتی ہے۔ اس نے مارکیٹ سے ان کے متعلق معلومات حاصل کی کہ کہاں سے مناسب ریٹ پر اچھا تعمیراتی سامان اور اوزار مل سکتے ہیں۔ ہاؤسنگ سوسائٹی میں مناسب جگہ کا انتخاب کیا اور وہاں اپنا ٹھہرے بنا یا۔ 	 <p>وسائل اکٹھے کرنا</p>
<ul style="list-style-type: none"> اصغر نے اپنے کاروبار کا آغاز کچھ اس طرح کیا کہ وہ مقررہ وقت پر ٹھہرے پر آجاتا تھا لوگ وہاں اسے کام پر لے جاتے تھے۔ جیسے ہی اس کے کام میں اضافہ ہوا تو اس نے اپنے ساتھ ایک اور مستری شامل کر لیا۔ اگر کوئی اوزار خراب ہوتا تو وہ فوراً اسے ٹھیک کرواتا تاکہ اس کے کام کا حرج نہ ہو وہ تمام وسائل کو بہتر طریقے سے استعمال کرتا تاکہ کم لاگت آئے۔ 	 <p>کاروبار کا آغاز</p>

- وہ اپنے حساب کتاب کا بہت خیال رکھتا ہے۔ اس نے ایک رسید بک چھپوائی ہے جس کو پیسوں کی وصولی اور ادائیگی کے وقت استعمال کرتا ہے۔
- اجرات کے ساتھ ساتھ اسے چھوٹے چھوٹے ٹھیکے بھی ملنے لگے اس طرح وہ ہر ہفتے ان رسیدوں کی مدد سے اپنا حساب کتاب رکھتا ہے۔ وہ ہر روز اپنے کھاتوں کو مکمل کر کے حساب بند کرتا ہے۔
- اصغر نے اپنے کاروبار کی مشہوری کے لیے فیس بک پیج بنایا، بینرز لگائے اور خود بھی لوگوں سے ملتا رہتا۔



منافع اور اضافہ

ہدایات




دی گئی کہانی کو غور سے پڑھیں اور بتائیں کہ:

1. اصغر نے کاروبار کے ہر مرحلے پر کیا اقدامات لیے؟
2. اصغر کو ان مراحل پر کام کرنے کا کیا فائدہ ہوا؟

کاروبار کا تعارف

مصنوعات یا خدمات کی پیداوار، خرید اور فروخت سے متعلق ایسا کام جو منافع کمانے کے مقصد سے کیا جاتا ہے اور اس میں نقصان کا اندیشہ بھی ہوتا ہے کاروبار کہلاتا ہے۔

کاروبار کی اقسام

مثال	کیا ہے؟	کاروبار کی قسم
<ul style="list-style-type: none"> کھانا پکانا سلائی کڑھائی کرنا ریسائیکل پلاسٹک 	<ul style="list-style-type: none"> ایسے کاروبار جن میں مختلف مصنوعات / اشیاء کو بنایا جائے یا ان کی پیداوار کی جائے مصنوعات سازی کہلاتی ہے۔ 	 <p>مصنوعات سازی / پیداوار (Production)</p>
<ul style="list-style-type: none"> جنرل سٹور مصنوعات کی آن لائن فروخت میک اپ کاسمان 	<ul style="list-style-type: none"> ایسے کاروبار جن میں مصنوعات / اشیاء کو خریدنا اور پھر ان کو فروخت کرنا تجارت کہلاتی ہے۔ 	 <p>تجارت (Trade)</p>
<ul style="list-style-type: none"> بیوٹیشن موٹر سائیکل مکینک کچرے سے کاروبار الیکٹریشن 	<ul style="list-style-type: none"> ایسے کاروبار جن میں مختلف اشیاء، مہارتوں اور ہنر کو گاہک تک پہنچایا جاتا ہے خدمات کہلاتی ہیں۔ 	 <p>خدمات (Service)</p>

ڈیجیٹل یا آن لائن کاروبار (Digital or Online Business)

منافع کے ساتھ انٹرنیٹ پر مصنوعات / خدمات کی خرید و فروخت کے عمل کو ڈیجیٹل یا آن لائن کاروبار کہتے ہیں۔ یہ کمپیوٹرز، ٹیبلیٹس، اسمارٹ فونز اور دیگر سمارٹ آلات کی مدد سے کیا جاتا ہے۔ آن لائن کاروبار اہم ہے کیونکہ اس میں:

		
خریداری کے لیے لامحدود وقت	روایتی خریداری سے کم قیمت	مصنوعات / خدمات کی وسیع اقسام تک رسائی
		
شکایت یا واپسی کا طریقہ کار	آسان انتخاب اور موازنہ	وسیع تر فروخت





ڈیجیٹل کاروبار بمقابلہ روایتی کاروبار (Digital vs Conventional Business)

ڈیجیٹل کاروبار	عام یا روایتی کاروبار	مختلف پہلو
ای کامرس کا مطلب ہے انٹرنیٹ پر لین دین یا ڈیٹا کا تبادلہ کرنا ہے۔	ایک مقامی اسٹور ہے جو مقامی صارفین کو مصنوعات / خدمات / پیش کرتا ہے۔	معنی یا تصور
ہر وقت میسر	محدود، کم وقت کے لیے	رسائی
دنیا بھر کے لیے	مخصوص علاقے تک محدود	دائرہ کار
زیادہ اور دیرپا تعلقات	کم یا محدود تعلقات	کاروباری تعلقات
آمنے سامنے مارکیٹنگ	یک طرفہ مارکیٹنگ	مارکیٹنگ
ڈیجیٹل یا کریڈٹ کارڈ، کیش آن ڈیلیوری، موبائل بینکنگ	کیش، ڈیجیٹل یا کریڈٹ کارڈ، چیک	ادائیگی
کچھ وقت لگتا ہے	فوری طور پر	مصنوعات / خدمات کی ترسیل



فری لانسنگ (Freelancing)



فری لانسنگ سے مراد اپنی سہولت کے مطابق کام کرنا ہے اور ایک کام فراہم کرنے والے فرد یا ادارے کے ساتھ باقاعدہ ملازمت کرنے کے بجائے مختلف لوگوں کو خدمات پیش کرنا۔ فری لانسرز اکثر گھر سے کام کرتے ہیں اور اپنے کام کا انتخاب خود کرتے ہیں۔

فری لانسنگ کے فوائد


			
اپنی مہارت میں اضافہ	اپنے معیار اور مرضی کے مطابق قیمت	اپنے ہنر کے مطابق کام کا انتخاب	اپنی سہولت کے مطابق وقت کا استعمال

فری لانسنگ کرنے کیلئے اہم اقدامات




		
اپنی مہارت کے مطابق مخصوص پراجیکٹس کا انتخاب کریں	مختلف پلیٹ فارمز پر اپنا پروفائل بنائیں	اپنی مہارت کو پچھائیں



	
دیگر سوشل میڈیا پر بھی اپنی پروفائل شئیر کریں تعلقات بنائیں	اپنی مہارت کی قیمت / ریٹ طے کریں

ماحول دوست کاروبار سے مراد وہ کاروبار ہیں جو پائیدار طریقے سے کام کرتے ہیں، ماحول دوست طریقوں، وسائل کے تحفظ، اور فضلات میں کمی کے ذریعے ماحولیاتی اثرات کو کم کرتے ہیں۔ ماحول دوست کاروبار کی کچھ مثالیں یہ ہیں:





		
بائیو گیس بنانا اور استعمال	کاغذ کے لفافے فروخت کرنا	کچرے کی فروخت
		
نامیاتی کھاد کی فروخت	استعمال شدہ کاغذ کی فروخت	نرسری لگانا
		
پینے کا صاف پانی مہیا کرنا	ماہی گیری کے تالاب	سولر سسٹم کی فروخت
		
لائوسٹاک کا کاروبار	آرگینک فارمنگ	شاپنگ بیگ کی ری سائیکلنگ

ایسے کاروبار کو ہرگز فروغ نہ دیں جو:

		
قدرتی وسائل کو نقصان دیں۔ مثلاً مضر کھاد، سپرے، لکڑی جلانا/ کاٹنا وغیرہ	نقصان دہ فضلہ پیدا کریں۔ مثلاً صابن، چمچا، رنگ سازی وغیرہ	دھواں و آلودگی پیدا کریں۔ مثلاً کولہ، بھٹیاں وغیرہ

 <p>JACKPOT 777</p>		
<p>اخلاقیات کو تباہ کریں۔ مثلاً فحش فلمیں، جوا، نشہ اور اشیاء وغیرہ۔</p>	<p>انسانی صحت کو متاثر کریں۔ مثلاً گٹکا، پان، سگریٹ وغیرہ</p>	<p>شورش ربا پیدا کریں۔ مثلاً بڑی مشینری، مختلف سواریاں، تیز میوزک وغیرہ</p>

کاروباری دائرہ کے 4 مراحل (4 Stage of Business Cycle)




			
منافع بخش بنیادوں پر چلانا اور بڑھانا	کاروبار کا آغاز	وسائل کو یکجا کرنا	مواقع کی شناخت
<ul style="list-style-type: none"> ▪ دوبارہ سرمایہ کاری ▪ کھاتہ داری، منافع کا تجزیہ ▪ وصولی کا نظام ▪ مالی دستاویزات ▪ پیکنگ و بیکنگ ▪ جدت اور قدر میں اضافہ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ذمہ داریوں کی تقسیم ▪ خام مال کا شاک ▪ کوالٹی کنٹرول ▪ تیار مصنوعات کا شاک ▪ مرمت و بحالی ▪ حساب کتاب 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ سرمایہ ▪ افرادی قوت ▪ خام مال ▪ بنیادی سہولیات ▪ ٹرانسپورٹ ▪ سٹیشنری 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ علاقے کا جائزہ ▪ کاروبار کا چناؤ ▪ فیزیبلٹی کی تیاری ▪ کاروباری منصوبہ سازی

کاروبار کے مراحل پر ممکن مسائل

			
منافع بخش بنیادوں پر چلانا اور بڑھانا	کاروبار کا آغاز	وسائل کو یکجا کرنا	مواقع کی شناخت
<ul style="list-style-type: none"> ▪ فروخت کو منافع سمجھنا ▪ دوبارہ سرمایہ کاری نہ کرنا ▪ باقاعدہ حساب نہ کرنا ▪ ریکارڈ کو سنبھال کر نہ رکھنا 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ذمہ داریوں کی تقسیم ▪ مشینری اور آلات کی بروقت مرمت نہ کرنا ▪ معیاری مصنوعات نہ رکھنا 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ مارکیٹ، مصنوعات اور مشینری کا علم نہ ہونا ▪ مہنگے داموں مشینری اور اوزار خریدنا ▪ غیر ضروری اخراجات کرنا 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ دیکھا دیکھی کاروبار کرنا ▪ مارکیٹ سروے نہ کرنا ▪ اپنی مرضی سے کاروبار منتخب کرنا ▪ کاروباری منصوبہ نہ بنانا

کاروبار کی قانونی شکلیں اور رجسٹریشن کا طریقہ کار

کاروباری رجسٹریشن کے طریقہ کار

رجسٹریشن کا عمل	کاروبار کی قسم و تفصیل
	<p>واحد ملکیتی کاروبار (Sole Proprietorship)</p> <ul style="list-style-type: none"> آن لائن فیڈرل بورڈ آف ریونیو (FBR) کی آفیشل ویب سائٹ صرف NTN درکار ہے۔ NTN رجسٹریشن آن لائن دستیاب ہے
<ul style="list-style-type: none"> انکم ٹیکس آرڈیننس واحد ملکیت کے لیے ٹیکس سے متعلق مسائل کو ہینڈل کرتا ہے۔ ایک فرد NTN سرٹیفکیٹ میں اپنے کاروبار کا نام کی درخواست کر سکتا ہے۔ ایسا کرنے سے فرد ایک ہی NTN کے تحت ذاتی اور کاروباری ٹیکس کا ذمہ دار ہوگا۔ 	<ul style="list-style-type: none"> 1000 روپے کے اسٹامپ پیپر پر پارٹنرشپ معاہدہ تیار کرنا۔ اس پر اتھ کمشنر اور نوٹری پبلک سے دستخط اور مہر لگوانا۔ نیشنل بینک آف پاکستان (NBP) میں سو روپے کی چالان کی ادائیگی فرم کی رجسٹریشن کا سرٹیفکیٹ جاری کرنا۔ فارم کی تیاری، فارم پر فرم کا نام، دفتر کا پتہ، شراکت داروں کی تفصیلات اور 2 گواہاں۔ فارم-1 کے ساتھ پارٹنرشپ معاہدہ ایک کاپی اور چالان کی اصل رسید ڈسٹرکٹ رجسٹرار فرمز کے دفتر میں جمع کرانا۔
	<p>پارٹنرشپ فرم (Partnership Firm)</p> <ul style="list-style-type: none"> ضلعی رجسٹرار فرمز کے دفتر میں دستاویزات جا کر جمع کروانا ہونگی، اور آن لائن نہیں کیا جاسکتا
	<p>پرائیویٹ لمیٹڈ کمپنی (Private Limited Company)</p> <ul style="list-style-type: none"> آن لائن سیکورٹی ایلیمنٹیشن کمیشن آف پاکستان (SECP) کی آفیشل ویب سائٹ رجسٹریشن کے کاغذات اصل شکل میں ایس ای سی پی کے دفاتر میں جمع
<ul style="list-style-type: none"> ایس ای سی پی رجسٹرار آف کمپنیوں کو نام کی دستیابی کے لیے سادہ کاغذ پر درخواست دینا۔ 500 روپے کاروبار کے ہر ایک نام کے لیے فیس MCB میں جمع کروانا یا 	

رجسٹریشن کا عمل	کاروبار کی قسم و تفصیل
<p>آن لائن درخواست جمع کرانے کی صورت میں 200 روپے۔</p> <ul style="list-style-type: none"> نام کی دستیابی کا سرٹیفکیٹ موصول ہونے کے 90 دن کے اندر میمورنڈم آف ایسوسی ایشن کی 4 کاپیاں اور آرٹیکل آف ایسوسی ایشن کی 4 کاپیاں بھرے ہوئے درخواست فارم کے ایس ای سی پی کو جمع کروانا۔ فارم جمع کروانا: فارم-1: تعمیل کے لیے درخواست گزار کا اعلان فارم-21: کمپنی کے رجسٹرڈ آفس کی صورتحال کا نوٹس فارم-29: کمپنی کے پہلے ڈائریکٹرز کی تفصیلات (غیر ملکی کی صورت میں CNIC یا پاسپورٹ وغیرہ) MCB میں جمع کرائے گئے 2,000 روپے (1,000 روپے آن لائن جمع کرانے کی صورت میں) کی رسید مذکورہ دستاویزات کے ساتھ منسلک کرنا رجسٹر آف کمپنیز کے ذریعے سرٹیفکیٹ آف کارپوریشن کا اجراء ہونا 	<p>کرائے جاسکتے ہیں۔</p>

کاروبار کے ضروری دستاویزات یا لائسنس

نمبر شمار	دستاویز کا نام	جاری کرنے والا ادارہ	وفاقی / صوبائی	کاروباری شعبے
1.	قومی ٹیکس نمبر (National Tax Number)	فیڈرل بورڈ آف ریونیو	وفاقی	<ul style="list-style-type: none"> مصنوعات سازی تجارت خدمات
2.	سیلز ٹیکس نمبر (Sales Tax Number)	فیڈرل بورڈ آف ریونیو	وفاقی	<ul style="list-style-type: none"> مصنوعات سازی تجارت خدمات
3.	انسٹیکچوٹل پراپرٹی رائٹس (ٹریڈ مارک، کاپی رائٹ، پینٹ وغیرہ)	انسٹیکچوٹل پراپرٹی رائٹس آرگنائزیشن آف پاکستان (IPO)	وفاقی	<ul style="list-style-type: none"> مصنوعات سازی تجارت خدمات
4.	ایکسٹرا اینڈ ٹیکسیشن آفس کے ساتھ پروفیشنل ٹیکس (Professional ٹیکس)	ایکسٹرا اینڈ ٹیکسیشن آفیسر	صوبائی	<ul style="list-style-type: none"> خدمات

نمبر شمار	دستاویز کا نام	جاری کرنے والا ادارہ	وفاقی / صوبائی	کاروباری شعبے
	(Tax)			
.5	ملازمین کا سماجی تحفظ (Social Security)	صوبائی سوشل سیکورٹی ادارہ	صوبائی	<ul style="list-style-type: none"> ▪ مصنوعات سازی ▪ تجارت ▪ خدمات
.6	ملازمین کے ضعیف العمری فوائد (Old Age Benefits)	ایمپلائز اولڈ ایج بینیفٹ انسٹی ٹیوشن آف گورنمنٹ آف پاکستان (EOBI)	وفاقی	<ul style="list-style-type: none"> ▪ مصنوعات سازی ▪ تجارت ▪ خدمات
.7	ماحولیاتی تحفظ (Environmental Protection) سرٹیفکیٹ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ پاکستان انوائرمینٹل پروٹیکشن ایجنسی (EPA) ▪ صوبائی ماحولیاتی تحفظ ایجنسیاں / محکمہ (بشمول آزاد جموں و کشمیر اور گلگت بلتستان) ▪ محکمہ جنگلات ماحولیات اور جنگلی حیات، سندھ 	وفاقی اور صوبائی	<ul style="list-style-type: none"> ▪ مصنوعات سازی ▪ تجارت ▪ خدمات







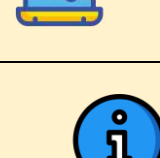
کاروبار کے چناؤ (Selection) کے سوالات


اگر آپ کوئی کاروبار چن چکے ہیں تب بھی آپ کے پاس ان سوالات کے جواب ہونا لازمی ہیں:

وضاحت	نہیں	ہاں	سوالات
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا گاہک (خریدار) موجود ہیں؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا میرے پاس ہنر ہے یا ہنر مند موجود ہیں؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا کاروبار چلانے کا سرمایہ موجود ہے؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا علاقے میں ایسا ہی کاروبار کرنے والے بہت سے لوگ موجود تو نہیں؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا یہ کاروبار کرنے کے لیے درکار وسائل علاقے میں باآسانی موجود ہیں؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا میرا کاروبار باقی کاروباروں کی نسبت کچھ الگ فراہم کرے گا؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا معاشرہ یا میرا خاندان ایسا کاروبار کرنے کو برا تو نہیں سمجھتا؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا یہ کاروبار ماحول کے لیے نقصان دہ تو نہیں؟
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	کیا میں نے کسی ماہر سے مشورہ کر لیا ہے؟

عالیہ اور ظہیر کی کہانی



ظہیر پلمبر کا کام کرتا ہے اس نے اپنا زیادہ تر وقت بیرون ملک گزارا ہے۔		عالیہ کم پڑھی لکھی ہے وہ ڈیکوریشن کی اشیاء بنانے کا کام کرتی ہے۔	
وہ نہایت ذمہ دار اور محنتی ہے اور وقت کی پابندی بھی کرتا ہے۔		وہ اپنی شاگردوں کے ساتھ مل کر اپنا کاروبار سنبھالتی ہے۔	
ظہیر کہ اپنے کام پر مکمل عبور حاصل ہے اور وہ بااعتماد دکھائی دیتا ہے۔		آرڈر زیادہ ہونے کی وجہ سے مزید عورتوں کو ساتھ شامل کرتی ہے۔	
ظہیر اپنے کاروبار کی مرحلہ وار منصوبہ سازی کرتا ہے۔		وہ موبائل اور سوشل میڈیا کا استعمال اپنے بیٹے کی مدد سے اچھی طرح کر سکتی ہے۔	
وہ معلومات لیتا ہے اور کاروباری مواقع سے فائدہ اٹھاتا ہے۔		عالیہ نے اپنے کاروبار کی پاکستان بھر میں مشہوری کے لیے سوشل میڈیا کا استعمال کیا۔	
کام کے دوران کوئی مسئلہ پیش آئے تو بہتر طریقے سے اسے حل کرتا ہے۔		گاہکوں سے بہت ہمدردی سے پیش آتی اور انہیں مکمل معلومات دیتی ہے۔	
وہ وعدے کے مطابق کام کو پورا کرتا ہے۔		عالیہ نے کاروبار کے اہداف طے کیے اور محنت سے پورا کیا۔	
وہ اپنے گاہکوں کو اچھے سے مائل کرتا ہے تبھی وہ رابطے میں رہتے ہیں۔	عالیہ نے کاروبار کے بہتر رابطے بنائے اور ان سے فائدہ اٹھا رہی ہے۔		

<p>ظہیر کے معیاری اور پائیدار کام کی وجہ سے تمام گاہک اس سے بہت خوش ہیں۔</p>		<p>عالیہ کم وقت میں اچھا اور معیاری کام کرتی ہے یہی وجہ ہے کہ اس کے گاہک خوش ہیں۔</p>	
--	---	---	---

ہدایات

دی گئی کہانی کو غور سے پڑھیں اور بتائیں کہ:

1. ظہیر اور عالیہ نے کون کون سی کاروباری صلاحیتوں کو استعمال کیا؟
2. ان کی صلاحیتوں کے استعمال سے ان کے کاروبار میں کیا فائدہ ہوا؟

کلہاڑا تیز کرو!



ایک دفعہ کاڈ کرہے کہ ایک لکڑہارے نے ایک لکڑی کے سوداگر سے نوکری مانگی اور اسے نوکری مل گئی۔ تنخواہ واقعی اچھی تھی اور کام بھی کافی تھا۔ ان وجوہات کی بنا پر، لکڑی کاٹنے والا اپنی پوری کوشش کرنے کے لیے پر عزم تھا۔ اس کے مالک نے اسے کلہاڑی دی اور اسے وہ جگہ دکھائی جہاں اسے کام کرنا تھا۔ پہلے دن لکڑی کاٹنے والا 18 درخت لے کر آیا۔ "مبارک ہو،" باس نے کہا۔ "اس طرف آؤ!" مالک کے ان الفاظ سے لکڑہارے کی بہت حوصلہ افزائی ہوئی۔

لکڑہارے نے اگلے دن بہت کوشش کی، لیکن وہ صرف 15 درخت ہی لاسکا۔ تیسرے دن اس نے اور بھی کوشش کی لیکن وہ صرف 10 درخت ہی لاسکا۔ دن بہ دن وہ کم سے کم درخت لاراہا تھا۔ "میں اپنی طاقت کھورہا ہوں"، لکڑہارے نے سوچا۔




وہ مالک کے پاس اجرت لینے گیا۔ مالک نے اسے اجرت دی اور کہا "جاؤ تم اب یہاں ملازمت نہیں کر سکتے"۔ اس نے بہت معافی مانگی اور کہا کہ وہ سمجھ نہیں پا رہا کہ کیا ہو رہا ہے۔ تب مالک نے اس سے پوچھا "آخری بار آپ نے اپنی کلہاڑی کب تیز کی تھی؟"۔ لکڑہارے نے کہا میرے پاس اپنی کلہاڑی کو تیز کرنے کا وقت نہیں تھا۔ میں درخت کاٹنے کی کوشش میں بہت مصروف رہا ہوں۔ تب مالک نے کہا کہ تم نے بہت محنت کی پر اپنی کلہاڑی کو تیز نہیں کیا جس کی وجہ سے تم ان تھک محنت کے باوجود کام زیادہ نہ کر سکتے۔

"آپ کے خیال میں یہ کلہاڑی کیا ہے؟"



کاروباری مہارتیں و صلاحیتیں (Business Skills and Competencies)

یہ ایسی مہارتیں ہیں جو کاروباری کو گاہکوں اور اپنے کاروبار کو سمجھنے میں مدد دیتے ہیں۔ ان کے ذریعے کاروبار کی معلومات ہمیشہ رہتی ہیں اور کاروبار کو بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔ ان میں سے کچھ مہارتیں کاروبار کے بہتر انتظام اور کچھ اسکو بڑھانے کیلئے ہیں۔

مہارتیں و صلاحیتیں	تفصیل
 معلومات حاصل کرنا	<ul style="list-style-type: none"> کاروبار کو شروع کرنے اور نئے مواقع تلاش کرنے کیلئے معلومات حاصل کرنا۔ کاروبار کا منصوبہ بنانا اور اپنے کاروبار کو بہتر طور پر چلانا۔
 کاروبار کا منصوبہ بنانا	<ul style="list-style-type: none"> کاروبار کے اہداف طے کرنا اور انہیں حاصل کرنے کیلئے منصوبہ سازی کرنا۔ چلتے ہوئے کاروبار کی مختلف مراحل پر نگرانی کرنا۔
 قائل کرنا اور فروخت بڑھانا	<ul style="list-style-type: none"> اپنی پسند کی شرائط پر خریداری کرنا، گاہک بنانا اور ان کا اعتماد بحال رکھنا۔ فروخت کو بڑھانا، کاروبار کو بہتر چلانا اور اضافہ کرنا۔
 رابطے کرنا	<ul style="list-style-type: none"> کاروباری حوالے سے ضروری معلومات لینا۔ مالی خدمات اور قرض حاصل کرنا نئے گاہکوں کی تلاش اور پہچان بنانا مارکیٹ کے حوالے سے چوکنا رہنا اور مستقل رابطے میں رہنا
 پیسے کا انتظام کرنا	<ul style="list-style-type: none"> ضروری اور غیر ضروری اخراجات کا اندازہ لگانا بچت کرنا اور اسے صحیح جگہ استعمال میں لانا پیسے کا صحیح استعمال کرنا اور مالی خدمات حاصل کرنا

<ul style="list-style-type: none"> ▪ معیاری کام گاہک کو متاثر کرتا ہے اور وہ دوبارہ بھی رجوع کرتا ہے۔ ▪ پائیداری اور نفاست کو مد نظر رکھنا تاکہ جلد خراب نہ ہو 	 <p>معیاری کام کرنا</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ گاہکوں کو پہلے سے ہی تیاری کیلئے درکار وقت کے بارے میں آگاہ کرنا۔ ▪ کام کی مرحلہ وار تقسیم کرنا تاکہ وقت ضائع نہ ہو۔ ▪ مقررہ وقت پر کام کو پورا کرنا۔ 	 <p>کام کو وعدے کے مطابق پورا کرنا</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ اگر وقت کم ہو تو بھی کاموں کو ایک سے زیادہ لوگوں میں تقسیم کرنا۔ ▪ وقت کو بہتر طور پر استعمال کر کے معیاری اور بروقت خدمات کی فراہمی۔ 	 <p>کم وقت میں زیادہ اور بہتر کام کا جذبہ رکھنا</p>

مارکیٹ اور مارکیٹنگ کے تصورات

	مارکیٹنگ (Marketing)		مارکیٹ (Market)
<p>گاہکوں کی ضروریات یا خواہشات کو شناخت کرنے، پورا کرنے اور منافع کمانے کا عمل مارکیٹنگ کہلاتا ہے۔</p>		<p>مارکیٹ ایک ایسی جگہ کو کہا جاتا ہے جہاں خرید و فروخت ہوتی ہے۔ دوسرے الفاظ میں موجودہ اور ممکنہ گاہک جو آپ کی مصنوعات خرید سکتے ہیں وہ آپ کیلئے مارکیٹ ہے۔</p>	

مارکیٹ کی اقسام

	آن لائن مارکیٹ (Online Market)		باقاعدہ / ٹھوس مارکیٹ (Physical Market)
<p>ایسی مارکیٹ جہاں خریداروں اور بیچنے والوں کے درمیان کوئی براہ راست رابطہ نہیں ہوتا ہے۔</p>		<p>عمارت کی صورت میں جیسے ہول سیل مارکیٹ، منڈی / پرچون کی دکانیں، جہاں لوگ آمنے سامنے ملتے ہیں۔</p>	

مارکیٹنگ بمقابلہ فروخت (Marketing vs Selling)

مارکیٹنگ	فروخت
سرگرمیوں اور مصنوعات کی وسیع تر بیچ	اپنی خدمات / مصنوعات کی مخصوص قیمت پر فروخت
خدمات یا مصنوعات کی تقسیم کو فروغ دینا	ایک سے دوسرے کو فروخت
مصنوعات یا خدمات کا تجزیہ	فروخت کے مقاصد کی تکمیل
لبے عرصے کے تعلقات بنانا	ایک بار گاہک کی ضرورت کو پورا کرنا
لبے عرصے کا کام	مختصر مدت کا کام
گاہک کو خدمات / مصنوعات کی طرف کھینچنا	گاہک کو خدمات / مصنوعات کی طرف دھکیلنا
مشترکہ طریقہ کار ہے	انفرادی طریقہ کار ہے










<p>بول تجھے کیا چاہیے!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ معیار گاہک کے مطابق ہو ▪ شروع میں کم تعداد میں مصنوعات بنائیں ▪ گاہک کے فیڈبیک کو اہمیت دیں اور ممکنہ تبدیلیاں کریں 	 <p>مصنوعات اور خدمات (Product)</p>
<p>یہ تو وہی جگہ ہے گزرے تھے ہم جہاں سے!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ گاہک کی پہنچ میں ہو ▪ محفوظ ہو ▪ نمایاں اور جاذبِ نظر ہو 	 <p>جگہ (Place)</p>
<p>ملنے کے نہیں نایاب ہیں ہم!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ گاہک کی قوت خرید کو مد نظر رکھیں ▪ تمام گاہکوں کیلئے قیمت فروخت یکساں ہو ▪ اخراجات کو کم کریں تاکہ منافع بڑھے 	 <p>قیمت فروخت (Price)</p>
<p>میرا پیغام محبت ہے جہاں تک پہنچے!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ نیا اور انوکھا طریقہ استعمال کریں ▪ گاہک کو اس کے فائدے بتائیں ▪ مناسب اور آسان فہم طریقہ اپنائیں 	 <p>مشہوری (Promotion)</p>
<p>تیری صورت سے نہیں ملتی کسی کی صورت!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ پیکیجنگ مصنوعات کی نوعیت کے مطابق ہو ▪ موسمی اثرات سے محفوظ رکھے ▪ اشیاء کو طویل مدت کیلئے محفوظ رکھے 	 <p>پیکیجنگ و پیکیجنگ (Packing & Packaging)</p>
<p>ایک ہی شخص تھا جہاں میں کیا!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ خوش اخلاقی ▪ ناپ تول اور ملاوٹ سے گریز ▪ اشیاء کے نقائص بھی بتائیں 	 <p>کاروباری شخص (Person)</p>

سوشل میڈیا (Social Media) کے ذریعے مارکیٹنگ

آجکل کے دور میں کسی بھی کاروبار کو اپنی فروخت بڑھانے کے لیے سوشل میڈیا کی ضرورت ہے، چاہے آپ کا کاروبار ایک دکان ہو یا گھر میں ایک کمرہ اگر آپ اپنی مصنوعات کی تشہیر سوشل میڈیا پر کریں تو آن لائن فروخت بڑھ سکتی ہے۔ کاروبار کو سوشل میڈیا پر مشہور کرنے کے لیے درج ذیل پلیٹ فارم استعمال کیے جاسکتے ہیں:

				
ٹک ٹاک	واٹس ایپ	انسٹاگرام	یوٹیوب	فیس بک
نوجوان صارفین کو مشغول کرنے کے لیے تفریحی، مختصر ویڈیوز بنانے کا ایک پلیٹ فارم۔	صارفین کے ساتھ براہ راست رابطہ کرنے کے لیے ایک میسجنگ ایپ۔	آپ کی مصنوعات کی نمائش اور صارفین سے رابطہ قائم کرنے کے لیے ایک بصری پلیٹ فارم۔	ایسی ویڈیوز پوسٹ کرنے کا پلیٹ فارم جو آپ کے صارفین کو تعلیم یا تفریح فراہم کرتی ہے۔	صارفین کے ساتھ جڑنے اور مواد کو وسیع پیمانے پر شیئر کرنے کا ایک پلیٹ فارم۔

سوشل میڈیا پر کاروبار کی مشہوری کے فوائد

		
مختلف طریقوں کا بیک وقت استعمال	کم خرچ میں زیادہ مشہوری	زیادہ افراد تک رسائی
		
وقت کی بچت	گھر بیٹھے مشہوری اور فروخت	اپنی مرضی کے مطابق مشہوری
		
فیڈبیک اور رائے لینے میں آسانی	گاہک کو کاروبار سے آگاہ رکھنا	گاہک سے رابطہ برقرار رکھنا

اپنے کاروبار کی مارکیٹنگ کیلئے سوشل میڈیا پیج بنانا

سوشل میڈیا پیج بنانے کی ہدایات	سوشل میڈیا پیج بنانے کی ہدایات
اپنا گروپ بنائیں اور اس کا مناسب نام رکھیں	اپنی پروفائل بنائیں
یہ طے کریں کہ اس کی پوسٹس کہاں تک جانی ہیں مثلاً پبلک یا ممبرز	موزوں پروفائل پیکر استعمال کریں جیسے اپنے کاروبار کا لوگو
اپنے گروپ کو مثبت رکھنے کیلئے اصول بنائیں	کوہر پر تصویر لگائیں جس سے آپ کا برانڈ واضح ہو
کسی موڈریٹر کو چنیں جو گروپ کو ایکٹور رکھے	اپنے کاروبار کی مختصر تفصیل لکھیں
سوالات، پولز اور موضوعات پوسٹ کریں تاکہ لوگ بات کر سکیں	تفصیل میں اپنے کاروبار سے متعلقہ الفاظ کا استعمال کریں
لائو چیٹ اور پس منظر کی ویڈیوز وغیرہ شیئر کریں	اپنے تشہیری پوسٹ میں تجاویز اور کہانی کا استعمال کریں
ایکٹو ممبرز کو سراہیں تاکہ لوگوں میں دلچسپی بنے	فیس بک سٹوریز اور آرٹیکل جیسے فیچر کا استعمال کریں

سوشل میڈیا پیج (Page) کے موثر استعمال کیلئے تجاویز

1	اپنے گاہکوں کو مشغول رکھنے کے لیے باقاعدگی سے پوسٹ کریں۔
2	اپنا انداز تمام پوسٹس میں یکساں رکھیں۔
3	اپنی پوسٹس کو مزید دلچسپ بنانے کے لیے تصاویر اور ویڈیوز شامل کریں۔
4	یقینی بنائیں کہ آپ کی پوسٹس پلیٹ فارم کے سائز اور انداز کے مطابق ہیں۔
5	اس بات پر نظر رکھیں کہ آپ کی پوسٹس کتنی اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کر رہی ہیں (مثلاً لائکس، تبصرے، شیئرز)۔
6	اعتماد اور بھروسہ پیدا کرنے کے لیے تبصروں اور پیغامات کا فوری جواب دیں۔


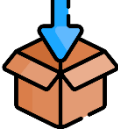



<p>سوشل میڈیا پلیٹ فارم یہ سب کریں:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ پوسٹس پر سوائپ اپ لنکس اور پروڈکٹ اسٹیکرز۔ ▪ ہر وقت جاری اشتہارات۔ ▪ پوری کیٹلاگ اپ لوڈ کرنا۔ ▪ متعلقہ مواد کو مشہور دینا۔ 	 <p>سوشل میڈیا مارکیٹنگ (Social Media Marketing)</p>
<p>ای میلز کو استعمال کریں:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ اپنی اشیاء اور خدمات کو متعارف کرانے کے لیے۔ ▪ نئی مصنوعات سے آگاہ کرنے کے لیے۔ ▪ اندر کی معلومات یا کچھ برانڈ کی خبریں بھیجنے کے لیے۔ ▪ رعایت اور فروخت کی اطلاعات کے لیے۔ 	 <p>ای میل مارکیٹنگ (Email Marketing)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ یہ حکمت عملی ایک کاروبار کو مصنوعات کے ساتھ جوڑتی ہے تاکہ کسی ایسے مارکیٹر کو فروخت کیا جائے جو اسے فروخت کرنے کے لیے تیار ہو۔ ▪ جڑے ہوئے مارکیٹرز کیٹلاگ سے اپنی پسند کی مصنوعات کو چننے اور مشہور کرتے ہیں اور فی سیل، لیڈ یا کلک منافع کا ایک چھوٹا حصہ کماتے ہیں۔ 	 <p>الحاق کے ذریعے مارکیٹنگ (Affiliate Marketing)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ صارف یا گاہک کے تجربے کی حکمت عملی سے آپ صارف کے اچھے تجربے تک پہنچنے سکتے۔ ▪ تجربے کو خوشگوار اور قدر پر مبنی بنائیں، تاکہ صارفین آپ کی پلیٹ فارم پر دوبارہ واپس آنے کے لیے قائل ہوں۔ 	 <p>گاہکوں کا تجربہ (User Experience)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ سرچ انجن مارکیٹنگ آپ کی آن لائن موجودگی کی تشہیر سے متعلق ہے۔۔ ▪ اس میں با معاوضہ اشتہارات شامل ہیں۔ ▪ آپ کے اشتہارات سرچ انجنوں پر صحیح جگہ پر اور صحیح وقت پر ظاہر ہوں گے اور خاص کر جب گاہک معلومات یا مدد کی تلاش میں ہوں۔ 	 <p>سرچ انجن مارکیٹنگ (Search Engine Marketing)</p>

مشق: آپ کی مارکیٹنگ کی حکمت عملی (Strategy)

ہدایات:



مارکیٹنگ کے 6 عناصر کو مد نظر رکھتے ہوئے بتائیں کہ آپ اپنے کاروبار کی مارکیٹنگ کیسے کریں گے؟






جگہ (Place)		مصنوعات اور خدمات (Product)	
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
پیکنگ و پیکجنگ (Packaging)		قیمت فروخت (Price)	
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
کاروباری شخص (Person)		مشہوری (Promotion)	
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>

اپنے کاروبار کی سوشل میڈیا مارکیٹنگ

ہدایات:

سوشل میڈیا مارکیٹنگ کے تصور کو مد نظر رکھتے ہوئے بتائیں کہ آپ اپنے کاروبار کی مارکیٹنگ سوشل میڈیا پر کیسے کریں گے؟



	 فیس بک
	 یوٹیوب
	 انسٹاگرام
	 واٹس ایپ
	 ٹک ٹاک

فروخت بڑھانے کے طریقے

تفصیل	طریقے
<ul style="list-style-type: none"> یہ جاننا کہ آپ کے گاہک کن مصنوعات / خدمات کی مانگ زیادہ کرتے ہیں تاکہ ان کی ضرورت کے مطابق مصنوعات / خدمات فراہم کی جائیں۔ مثال کے طور پر گرمیوں کے شروع میں خاص طرح کے کپڑوں یا مشروبات کی ضرورت کو پہچاننا۔ 	 <p>موجودہ گاہکوں کی ضرورت کا علم</p>
<ul style="list-style-type: none"> قیمت میں خصوصی رعایت / پیسج فراہم کر کے فروخت بڑھائی جاسکتی ہے۔ مثلاً 1 کے ساتھ فری یا دیگر خصوصی پیسج۔ یا کریانہ کی زیادہ خریداری پر ایک خاص شرح پر رعایت۔ 	 <p>قیمت میں رعایت</p>
<ul style="list-style-type: none"> مصنوعات / خدمات کے معیار کو بہتر کر کے بھی فروخت میں اضافہ کیا جاسکتا ہے۔ مثال کے طور پر بالائی والادہی یا شرطیہ خالص مکھن یا گھی بیچنا۔ یا اچھا سامان ایک دام وغیرہ 	 <p>مصنوعات / خدمات کا معیار</p>
<ul style="list-style-type: none"> اضافی سہولیات مثلاً ہوم ڈیلیوری، مفت مرمت فراہم کر کے فروخت بڑھائی جاسکتی ہے۔ مثال کے طور پر سامان کی قیمت میں ہی گھر تک پہنچا دینا یا زرعی اجناس کی پیکنگ مفت کر دینا 	 <p>اضافی سہولیات</p>
<ul style="list-style-type: none"> اچھی اور معیاری پیکنگ و پیکیجنگ فراہم کرنے سے بھی فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔ ایسی پیکنگ و پیکیجنگ استعمال کرنا جو جاذبِ نظر ہو۔ مثال کے طور پر ڈبہ بند پھل یا سبزی اور اسی طرح چاول یا دیگر اناج وغیرہ جو پرکشش ہو۔ 	 <p>معیاری پیکنگ و پیکیجنگ</p>
<ul style="list-style-type: none"> گاہک کے ساتھ اچھے تعلقات ہونے سے وہ بار بار آپ سے مصنوعات / خدمات خریدتا ہے۔ اس طرح فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر ذاتی تعلق بنانا، کھلانا پلانا یا چھوٹے موٹے کام کر دینا یا پھر خوشی غمی میں شریک ہونا۔ 	 <p>گاہک کے ساتھ تعلقات</p>
<ul style="list-style-type: none"> نئی یادوسروں سے منفرد مصنوعات یا خدمات فراہم کرنے سے وہ تو فروخت ہوتی ہیں اس کے ساتھ ساتھ پہلے سے موجود مصنوعات / خدمات کی فروخت میں بھی اضافہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر چھوٹے علاقے میں فاسٹ فوڈ بیچنا یا گاہکوں کی سطح پر موبائل اور اسکا سامان مہیا کر دینا۔ 	 <p>جدید یا منفرد مصنوعات / خدمات</p>

بادشاہ اور وزیر کی کہانی



ایک ریاست کو ایک بادشاہ اور ملکہ چلا رہے تھے۔ ملکہ کا ایک بھائی تھا جسے وہ وزیر بنانا چاہتی تھی۔ لیکن بادشاہ اس کی جگہ ایک ذہین آدمی کو اس عہدے پر فائز کرنا چاہتا تھا۔ ملکہ کیلئے یہ بڑی پریشان کن بات تھی وہ اکثر بادشاہ سے اپنے بھائی کے منتخب ہونے کیلئے بحث کرتی اور دلائل دیتی۔ بادشاہ نے اس کا ایک حل سوچا۔



ایک دن بادشاہ اور ملکہ محل کی کھڑکی میں بیٹھے ہوئے تھے اور وہاں سے بازار کا نظارہ کر رہے تھے۔ بادشاہ نے جوم میں چند اجنبی لوگوں کی نشاندہی کی۔ ملکہ کا بھائی بھی پاس موجود تھا۔ بادشاہ نے ملکہ کے بھائی کو کہا کہ وہ جائے اور ان اجنبی لوگوں کے بارے میں معلوم کرے۔ ملکہ کا بھائی گیا اور کچھ دیر کے بعد اس خبر کے ساتھ واپس آیا کہ وہ اجنبی پڑوسی ریاست کے لوگ ہیں اور ان کے نام بھی بتائے۔ بادشاہ نے ان کے آنے کا سبب پوچھا۔ ملکہ کے بھائی نے بادشاہ کو چند منٹ انتظار کیلئے کہا۔ دوبارہ گیا اور واپس آکر بتایا

کہ وہ تجارت کی غرض سے آئے ہیں۔ بادشاہ نے پوچھا کہ ان کا قیام کتنے دن کا ہے۔ اس نے پھر بادشاہ سے معذرت کی اور جا کر واپس آیا اور بتایا کہ وہ تین کیلئے آئے ہیں۔ بادشاہ نے پوچھا کہ وہ کہاں رہیں گے۔ ملکہ کا بھائی پھر گیا اور آکر بادشاہ کو بتایا کہ وہ قریبی سرائے میں رہیں گے۔ ملکہ اپنے بھائی کی اس تیزی پر اندر اندر ہی خوش ہو رہی تھی کہ وہ کتنا بھاگ بھاگ کر آ جا رہا ہے۔



پھر بادشاہ نے اس ذہین آدمی کو بلایا جسے بادشاہ وزیر بنانا چاہتا تھا۔ بادشاہ نے اسے ان اجنبی لوگوں کا پتہ کرنے کیلئے بھیجا۔ وہ شخص گیا اور کچھ دیر گزر گئی پر وہ واپس نہ آیا۔ ملکہ نے کہا "کتنا سست آدمی ہے یہ۔ میرا بھائی فوراً گیا تھا اور معلومات لے کر آ گیا تھا۔" کچھ دیر بعد وہ شخص واپس آیا اور اس نے اجنبیوں کے نام بتائے کہ وہ پڑوسی ملک سے آئے ہیں اور ریاست کی کچھ مشہور چیزیں خریدنا چاہتے ہیں۔ ان کا قیام 3 دن کیلئے یہاں قریبی سرائے میں ہے۔ بادشاہ نے ملکہ کے بھائی اور اس شخص کو کمرے سے جانے کیلئے کہا۔

پھر بادشاہ نے ملکہ کو کہا کہ ان دونوں میں سے وزیر کی جگہ کیلئے کون بہتر ہے۔ اتنی سادہ سی معلومات کیلئے تمہارے بھائی کو بار بار آنا جانا پڑا جبکہ دوسرا شخص ایک ہی دفعہ گیا اور تمام معلومات لے کر واپس آیا۔ ملکہ سمجھ گئی کہ تیزی کے ساتھ ساتھ سمجھداری کی بھی ضرورت ہے۔



"آپ کے خیال میں اس کہانی میں پیغام ہے؟"

مارکیٹ سروے (Market Survey) کا سوالنامہ



	<p>خام مال</p>		<p>مصنوعات / خدمات کا چناؤ</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ■ کون سے کمپنیاں یا کارخانے یہ مال بناتے اور سپلائی کرتے ہیں؟ ■ آرڈر کرنے کے کتنے دن بعد آپ کو سامان مل جاتا ہے اور کیسے؟ ■ ایک وقت میں کم سے کم کتنا سامان خرید اجا سکتا ہے اور کس قیمت پر ملتا ہے؟ کیا یہ سامان با آسانی مل سکتا ہے؟ 		<ul style="list-style-type: none"> ■ آپ کونسی اشیاء سلائی کرتی / کرتے ہیں؟ ■ آپ نے ان اشیاء کو کیوں چنا؟ ■ لوگ کن وجوہات کی بناء پر یہ مصنوعات لیتے ہیں؟
	<p>مد مقابل (حریف)</p>		<p>مشینری</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ■ آپ جیسی مصنوعات اور خدمات اور کتنے لوگ مہیا کر رہے ہیں؟ ■ وہ کیا کیا خدمات فراہم کر رہے ہیں اور کہاں؟ ■ ان کے گاہکوں کی اندازاً تعداد کیا ہے اور ان کی ریٹ لسٹ کیا ہے؟ ■ ان کے کاروباری طریقے کیا ہیں؟ (ادھاسر و سز دیتے ہیں یا نقد) ■ ان کو اپنا کاروبار چلانے کے لیے کن مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے؟ 		<ul style="list-style-type: none"> ■ کیا آلات و اوزار وغیرہ یا آسانی دستیاب ہیں؟ ■ کس کس مارکیٹ سے یہ اشیاء مل سکتی ہیں؟ ■ کن کمپنیوں کی مشینری مارکیٹ میں مل رہی ہے؟ اور کن کمپنیوں کے آلات کا معیار سب سے اچھا ہے؟ ■ مشینری کی کوئی گارنٹی یا سروس ملے گی، اگر ہاں تو کتنی مدد کے لیے؟ ■ مشینری استعمال کرنے کا طریقہ اور اس کی احتیاطیں کیا ہیں؟
	<p>سپلائر</p>		<p>تھوک فروش</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ■ آپ کے کاروبار میں اہم سپلائر کون ہیں؟ ■ وہ کونسی مصنوعات کا کاروبار کرتے ہیں اور کن شرائط پر؟ ■ ان کی مارکیٹ کا علاقہ کون کون سا ہے؟ اور یہ مصنوعات کہاں سے لاتے ہیں؟ ■ کاروبار کے مستقبل کے بارے میں آپ کی رائے کیا ہے؟ 		<ul style="list-style-type: none"> ■ کس قسم کی مصنوعات فروخت کرتے ہیں؟ ■ مصنوعات کہاں سے خریدتے ہیں اور کب؟ ■ خود خریدتے ہیں یا کوئی سپلائر فراہم کرتا ہے؟ ■ زیادہ بکے والی مصنوعات کونسی ہیں اور گاہک کون ہے؟

 معاون ادارے (حکومتی / غیر حکومتی)	 گاہک / خریدار کے لیے
<ul style="list-style-type: none"> ■ اس کاروبار کی بہتری کیلئے کیا خدمات مہیا کرتے ہیں؟ ■ کیا معاوضہ یا فیس لیتے ہیں؟ اگر ہاں تو کتنی؟ ■ خدمات کی فراہمی کی شرائط کیا ہیں؟ ■ کوئی خاص رعایت یا چھوٹ ہے؟ ■ بعد از خدمات دیگر مشورے وغیرہ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ سال بھر میں کتنی مصنوعات استعمال کرتے ہیں؟ ■ آج کل یہ مصنوعات یا خدمات کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟ ■ کیا کوئی خاص برانڈ پسند کرتے ہیں اور کیوں؟ ■ کیا ان مصنوعات / خدمات سے مطمئن ہیں اور کیوں؟ ■ ایک وقت میں کتنی مصنوعات / مال خریدتے ہیں؟

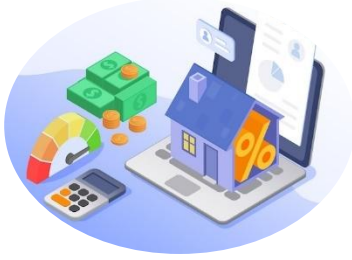
لاگت (Cost) کا تصور

<p>کسی بھی مصنوعات کی تیاری یا فراہم کی جانے والی خدمات میں ہونے والے کل اخراجات (مزدوری، خام مال اور دیگر اخراجات) کو لاگت کہتے ہیں۔</p>	 <p>کیا ہے؟</p>
<p>جب تک کسی کاروباری کو یہ معلوم نہ ہو کہ لاگت کیسے معلوم کی جاتی ہے وہ یہ جاننے سے محروم رہے گا کہ:</p> <ul style="list-style-type: none"> کاروبار میں پیسے کا نقصان اس لیے ہوا کہ اس میں بیچی جانے والی کوئی بھی چیز اپنی قیمت سے کم پر بیچی گئی۔ کیا تمام لاگتیں (مثلاً بجلی کا بل، کرایہ، تنخواہیں وغیرہ) مصنوعات کی قیمت میں شامل کی گئی ہیں یا نہیں۔ مصنوعات کی قیمت کو بازار کے مقابلے میں کم کیا جائے یا نہیں۔ 	 <p>کیوں ضروری ہے؟</p>

لاگت کی اقسام

 <p>بلواسطہ لاگت (Indirect Cost)</p>	 <p>بلاواسطہ لاگت (Direct Cost)</p>
<p>دیگر / اضافی اخراجات (Overheads)</p>	<p>میٹرل / خام مال (Raw Material)</p>
<p>بلواسطہ لاگت کو Overheads بھی کہا جاتا ہے۔ یعنی کرایہ، مشینری کی مرمت، گھسائی اور ملازموں کی تنخواہیں وغیرہ جیسے اخراجات کو شامل کیا جاتا ہے۔</p> <p>بلواسطہ لاگت کی مثالیں:</p> <p>دکان کا کرایہ</p> <p>کھانا پینا</p>	<p>ہر کاروبار میں کام مال / میٹرل مختلف ہو گا۔ کچھ کاروباروں میں روزانہ / ہفتہ وار / ماہوار اور سہ ماہی (3 ماہ) اور ششماہی (6 ماہ) کی بنیادوں پر بھی ہو سکتا ہے۔</p> <p>معاوضہ / مزدوری</p> <p>مزدوری / اجرت کاروبار کی نوعیت کے مطابق ہوتی ہے۔</p> <p>تنخواہ تو ماہوار ہوتی ہے مگر مزدوری روزانہ، ہفتہ وار، ٹھیکے اور پیداوار کی بنیاد پر بھی ہو سکتی ہے۔</p> <p>بلواسطہ لاگت کی مثالیں</p> <p>سینٹ</p> <p>پائپ</p>

گھسائی (Depreciation)



ایسے اثاثہ جات (مشینری، فرنیچر، اوزار اور آلات وغیرہ) جن کی عمر / گارنٹی ایک سال یا اس سے زیادہ ہو جو کاروبار میں وقت کے ساتھ ساتھ استعمال / خرچ ہوتے ہیں اور ان کی عمر / گارنٹی کاروبار میں کم / خرچ ہوتی ہے۔ کاروباری شخص ان اثاثہ جات کی عمر / گارنٹی کی قیمت وصول کرتا ہے تاکہ جب عمر / گارنٹی ختم ہونے لگے تو ان اثاثہ جات کی قیمت خرید کاروباری شخص کے پاس واپس آجائے۔ اس عمل کو گھسائی کہتے ہیں۔

گھسائی کو لاگت میں شامل کرنا لازمی ہے کیونکہ جب کاروبار شخص اپنی مصنوعات / خدمات فروخت کرے تو اسے اثاثہ جات کے استعمال کا خرچ / قیمت وصول ہو جائے۔ کاروباری شخص گھسائی کو الگ جمع کر کے رکھتا ہے تاکہ جب اثاثہ جات کی عمر / گارنٹی پوری ہونے پر وہ قیمت کاروباری شخص کے پاس واپس آجائے تو وہ اس رقم سے نئے اثاثہ جات بنا سکتا ہے۔ یعنی اگر سلائی مشین کی عمر 3 سال ہے اور 3 سال بعد اس کی قیمت خرید کی رقم کاروباری شخص کو مل جاتی ہے تو اس کے موقع ہے کہ وہ اپنے کاروبار کو بہتر کرنے کیلئے اس رقم سے نئی سلائی مشین خرید لے۔

گھسائی نکالنے کا طریقہ

قیمت خرید عمر / گارنٹی	ایک سال کی گھسائی
قیمت خرید 12	ایک ماہ کی گھسائی
قیمت خرید 12	فی پید اور کی گھسائی

نوٹ: کاروباری افراد اس کو اپنے کاروبار کی نوعیت کے مطابق استعمال کریں اور تحریر کریں کہ گھسائی نکالنا کیوں ضروری ہے؟

رشید کا کاروبار



رشید الیکٹریشن کا کام کرتا ہے۔ رشید کو ایک 10 مرلے کے پلازے کی 3 منزلوں کا الیکٹریشن کا کام ملا۔ رشید نے سوچا کہ اگر وہ 2 اور کاریگر بھی ساتھ رکھ لے تو وہ یہ کام ایک ہفتے میں ختم کر سکتا ہے۔ اس کام کیلئے اس نے مندرجہ ذیل اشیاء خریدیں:

اشیاء کا نام	تعداد	قیمت فی یونٹ	کل قیمت
تاریں	300 میٹر	20 روپے	6000 روپے
بورڈ	30	200 روپے	6000 روپے
بلب	24	120 روپے	2880 روپے
پنکھے	9	2000 روپے	18000 روپے

اس کے دیگر اخراجات مندرجہ ذیل ہیں:









اپنی مزدوری	8400 روپے
2 کاریگر کی مزدوری	8400 روپے
آمدورفت کا کرایہ	1400 روپے
کھانا اور چائے	3500 روپے

رشید اپنی لاگت میں 10 فیصد منافع رکھنا چاہتا ہے اس طرح اسے پتہ چلے گا کہ وہ گاہک کو کل قیمت کیا بتائے۔ تمام اخراجات کو مد نظر رکھتے ہوئے بتائیں کہ رشید کی کل لاگت کتنی ہوگی؟

اس کام کیلئے رشید کی کل لاگت میں 10 فیصد منافع جمع کر کے بتائیں کہ وہ اس کام کی کل قیمت کیا رکھے؟

کاروباری رابطے (Business Linages) بنانا

رابطہ سازی سے مراد لین دین کیلئے قائم کرنا ہے جس سے گاہک اور فروخت کرنے والے کے درمیان خرید و فروخت عمل میں آسکے اور آمدنی میں اضافہ ہو سکے۔

فروخت کے رابطے	پیداوار / مصنوعات / خدمات کے رابطے
 <p>عام گاہک</p>	 <p>درکار سامان مہیا کرنے والے</p>
 <p>دیگر کاریگر</p>	 <p>درکار سامان کے ہول سیلر</p>
 <p>چھوٹی مارکیٹ</p>	 <p>قرض فراہم کرنے والے ادارے</p>
 <p>ہول سیلر / سپلائر</p>	 <p>پیکنگ و پیکجنگ فراہم کرنے والے</p>
 <p>سپر مارکیٹس</p>	 <p>ٹرانسپورٹ فراہم کرنے والے</p>
 <p>بیرون ملک ایکسپورٹ</p>	 <p>مزدور یا ہنر فراہم کرنے والے</p>

خدمات	کردار	تعارف	ادارے / مراکز
<ul style="list-style-type: none"> کاروبار کی رجسٹریشن لائسنس حاصل کرنا ریگولیٹری کاغذات جمع کرنا قانونی معلومات کی فراہمی کاروباری منصوبہ سازی میں مدد اور مشاورت 	<ul style="list-style-type: none"> BFCs کاروباری اداروں کے لیے ضروری رجسٹریشن، لائسنسنگ اور اجازت نامے کا انتظام کرنے کے لیے کام کرتے ہیں، جس سے حکومتی ضوابط کی تعمیل کے لیے درکار وقت اور محنت کو کم کیا جاتا ہے۔ 	<p>کاروباری سہولت مراکز (BFCs) کو مختلف قانونی اور انتظامی عمل کے لیے ایک مرکزی پلیٹ فارم کے طور پر کاروباری افراد اور کاروباروں کو خدمات فراہم کرنے کے لیے قائم کیا گیا ہے۔ یہ مراکز پنجاب کے مختلف بڑے شہروں میں موجود ہیں۔</p>	 <p>BUSINESS FACILITATION CENTER</p> <p>کاروباری سہولت مرکز (BFC)</p>
<ul style="list-style-type: none"> کاروبار کی ترقی میں مدد تربیتی پروگرام مالی وسائل تک رسائی مارکیٹ ریسرچ کاروباری مواقع کی شناخت تکنیکی مدد 	<ul style="list-style-type: none"> SMEDA چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباروں کے لیے ایک سہولت کار کے طور پر کام کرتا ہے، انہیں کاروباری ماحول میں بڑھنے اور ترقی کے لیے ضروری آلات، وسائل اور مدد فراہم کرتا ہے۔ 	<p>SMEDA وزارت صنعت و پیداوار، پاکستان کے تحت ایک سرکاری ادارہ ہے، جو ملک بھر میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباروں (SMEs) کی ترقی اور معاونت کے لیے قائم کیا گیا ہے۔</p>	 <p>سمال اینڈ میڈیم انٹرنیٹ پر انٹرنیٹ ڈویلپمنٹ اتھارٹی (SMEDA)</p>
<ul style="list-style-type: none"> تکنیکی تربیتی پروگرام ڈپلومہ مختصر کورسز کیریئر کاؤنسلنگ 	<ul style="list-style-type: none"> TVET اداروں کا بنیادی کردار معیاری تکنیکی اور پیشہ ورانہ تربیت فراہم کرنا ہے جو لیبر مارکیٹ کے تقاضوں سے ہم آہنگ ہو، اس بات کو یقینی بنائے کہ گریجویٹ افراد ملازمت کے لیے تیار ہوں اور معیشت میں موثر طریقے سے حصہ ڈالنے کے قابل ہوں۔ 	<p>TVET ادارے خصوصی تعلیم اور تربیت فراہم کرتے ہیں جس کا مقصد افراد کو مختلف تجارتوں اور صنعتوں کے لیے درکار تکنیکی مہارتوں سے آراستہ کرنا ہے۔ یہ ادارے پاکستان میں ہنر مند افرادی قوت تیار کرنے میں اہم حیثیت رکھتے ہیں۔</p>	 <p>TVET TECHNICAL AND VOCATIONAL EDUCATION AND TRAINING</p> <p>ٹیکنیکل اینڈ ووکیشنل ایجوکیشن اینڈ ٹریننگ (TVET) ادارے</p>

فروخت کے رابطے	پیداوار / مصنوعات / خدمات کے رابطے
فروخت بڑھانے کیلئے	ہر وقت آگاہ رہنے کیلئے
مکملہ اور نئے گاہک کی معلومات کیلئے	قرض حاصل کرنے کیلئے
بہتر خدمات / مصنوعات کی فروخت کیلئے	زیادہ کام کیلئے
جدت، تبدیلی اور اضافہ کیلئے	سستا اور معیاری سامان خریدنے کیلئے
اپنی پہچان بنانے کیلئے	پبلنگ ویب سائٹنگ کا سامان خریدنے کیلئے
گاہک تک مصنوعات پہنچانے کیلئے	ٹرانسپورٹ کی سہولیات لینے کیلئے
مارکیٹ کی معلومات سے آگاہ رہنے کیلئے	جدید ہنر سیکھنے کیلئے





رابطے آپ کے کاروبار کی ریڑھ کی ہڈی کی طرح ہیں۔ جتنے مضبوط رابطے ہوں گے اتنا ہی کاروبار۔

طویل مدتی کاروباری (Long Term) تعلقات کے 10 اصول



گاہکوں کی شناخت کے لیے تحقیق کریں	اپنی لین دین کو شفاف رکھیں	مشترک اقدار یا ضروریات کی شناخت کریں	آمنے سامنے رابطے کو فوقیت دیں	ایک نام یا ساکھ کا احساس قائم کریں
جدید ترین پیشہ ورانہ خدمات کے سافٹ ویئر کا استعمال کریں	مشترک اہداف کا انتخاب کریں	واضح توقعات قائم کریں اور ان کے لیے جوابدہ رہیں	ایماندارانہ اور مسلسل رائے طلب کریں	بار بار اور براہ راست رابطے کے لیے ای میل کا استعمال کریں





کاروبار کا مالیاتی انتظام (Financia Management)

مالیاتی انتظام میں آپ کے کاروباری اہداف کو حاصل کرنے کے لیے آپ کے مالیات کی منصوبہ سازی، انتظام، کنٹرول اور نگرانی شامل ہے۔ مالیاتی انتظام کے فوائد یہ ہیں:

	
آمدنی اور اخراجات پر نظر رکھ کر آپ کو مالی پریشانیوں سے بچنے میں مدد کرتا ہے۔	اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ آپ کے پاس بل ادا کرنے اور دوبارہ سرمایہ کاری کرنے کے لیے رقم ہے۔
	
آپ کو بجٹ بنانے کے ذریعہ مستقبل کی منصوبہ سازی کرنے میں مدد دیتا ہے۔	باخبر فیصلے کرنے کے لیے درست مالیاتی معلومات فراہم کرتا ہے۔

چند عمومی مالیاتی مسائل

	ان کا حل		مسائل
حل میں اخراجات میں کمی یا فروخت بڑھانے کے طریقے تلاش کرنا شامل ہیں۔	اس وقت ہوتا ہے جب آپ کے اخراجات آپ کی آمدنی سے زیادہ ہوں۔	غیر متوقع اخراجات آپ کے بجٹ میں خلل ڈال سکتے ہیں۔	بہت زیادہ قرض لینے سے گریز کریں۔
ہنگامی فنڈ رکھنے سے آپ کو ان حالات کو سنبھالنے میں مدد مل سکتی ہے۔	اگر آپ کے اوپر قرض ہے تو اسے جلد از جلد ادا کرنے کا منصوبہ بنائیں۔		

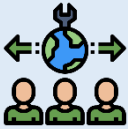


			
لاگت (Cost) کنٹرول کرنا	مالیاتی رپورٹنگ (Financial Reporting)	کیش فلو (Cash Flow) کا انتظام	بجٹنگ (Budgeting)
جہاں ممکن ہو اخراجات کی نگرانی اور کم کرنا۔ اس سے غیر ضروری اخراجات کو کم کر کے منافع بڑھانے میں مدد کرتا ہے۔	مالی لین دین پر نظر رکھنا اور بیلنس شیٹس اور آمدنی کے بیانات جیسی رپورٹس میں ان کا خلاصہ کرنا۔	آپ کے کاروبار میں آنے اور جانے والے پیسے کی نگرانی کرنا۔ یہ اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ آپ کے پاس اخراجات کو پورا کرنے کے لیے کافی رقم موجود ہے۔	ایک منصوبہ بنانا کہ آپ کتنی رقم خرچ کریں گے اور کمائیں گے۔ یہ آپ کو اخراجات پر قابو۔

کاروبار کے ریکارڈ (Business Records)

"ریکارڈ کسی بھی چیز کا تحریری ثبوت ہوتا ہے کہ کیا ہوا، کیا ہو رہا ہے اور کیا ہو گا۔ اس کے علاوہ یہ کہ کس نے کہا اور کیا کہا۔ مثال کے طور پر آمدنی، اخراجات قرض کاریکارڈ"

ریکارڈ کے فوائد

بہت سے لوگ ریکارڈ نہیں رکھتے کہ کتنی رقم ان کے پاس آئی اور کتنی رقم خرچ ہوئی کیونکہ یا تو انہیں ریکارڈ بنانا نہیں آتا یا پھر انہیں یہ نہیں پتہ ہوتا ہے کہ ریکارڈ ان کے کاروبار میں کیسے مدد کرتا ہے۔ اسی وجہ سے ان کو اس بات کا پتہ نہیں چلتا کہ وہ کتنی رقم کما رہے ہیں۔

		
آپ کو علم ہو گا کہ کتنا کام کیا اور اس پر کتنی لاگت آئی ہے۔	آپ کو علم ہو گا کہ کتنا سامان استعمال ہوا اور کتنا مزید درکار ہے۔	آپ کو علم ہو گا کہ کتنی رقم خرچ ہوئی اور کتنی رقم ملی ہے۔



قرض کاریکارڈ رکھنے سے نقصان سے بچا جاسکتا ہے۔



آپ زیادہ بہتر طور پر فیصلہ کر سکیں گے کہ کیا خریداجائے۔



آپ نفع و نقصان کا حساب لگا سکتے ہیں۔

کاروبار کے اہم ریکارڈ

کیش بک (Cash Book)	رسید (Receipt)	آرڈر فارم (Order Form)
کیش بک ایسا مالی ریکارڈ ہے جس میں خریداری اور دیگر اخراجات کی تفصیل تحریر کی جاتی ہے۔ اس کے ذریعے کاروبار کی آمدنی و اخراجات کا بہتر اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔	رسید پر خریدی گئی اشیاء کی قیمت، تعداد اور تفصیل درج ہوتی ہے۔ یہ خریداری کے بعد دکاندار کی طرف سے گاہک کو دی جاتی ہے تاکہ خریداری کا ثبوت رہے۔	آرڈر فارم کے ذریعے خریدی جانے والی چیز کا پہلے سے آرڈر لکھ لیا جاتا ہے۔ آرڈر فارم میں یہ تحریر ہوتا ہے کہ کیا چیز کتنی تعداد میں اور کس قیمت پر بیچی جائے گی۔
سٹاک رجسٹر (Stock Register)	قرض خواہ کاریکارڈ (Creditor Record)	مقروض کاریکارڈ (Debtor Record)
بہت زیادہ چھوٹے پیمانے پر کام کرنے والے کاروباریوں کو سٹاک رجسٹر کی ضرورت نہیں ہوتی تاہم اس رجسٹر میں خام مال اور دیگر سامان کی خریداری اور استعمال کی تفصیل درج کی جاتی ہے۔	اگر دکاندار کسی فرد یا کسی دکاندار سے ادھار لے تو یہ کاروبار کی ذمہ داری ہوتی ہے جس کا اندراج قرض خواہ کے ریکارڈ میں درج کیا جاتا ہے	اگر کوئی فرد کسی بھی کاروبار سے کوئی چیز ادھار پر لے کر جائے تو دکاندار اس کا اندراج مقروض کے ریکارڈ پر کرتا ہے تاکہ یاد دہانی رہے۔

کاروبار کے اہم ریکارڈ

فرید کرپانہ سٹور

پروپرائیٹرز: محمد خان
 دکان نمبر 3، سٹیجی مارکیٹ، غزنوی روڈ، راولپنڈی
 Mob: 0321-5367912

نمبر 00378 تاریخ 03-01-2023

نام خریدار _____

نمبر شمار	تفصیل	تعداد و مقدار	نرخ	کل قیمت
01	میری گولڈ	100	15	1500/-
02	منی پلائٹ	10	350	3500/-
03	انڈین گھاس		1000	1000/-
			میزان	6000/-

دستخط _____

آرڈر فارم

نمبر 201 آرڈر بک کرنے کی تاریخ 02-09-2022

نام گاہک محمد علی گامٹنس، لیاقت بازار آرڈر مکمل کرنے کی تاریخ 20-09-2022

کوڈ نمبر	تفصیل	تعداد	ریٹ	رقم
M-115	سوٹ مردانہ برائے کڑھائی	10	350/-	3500/-
M-121	سوٹ زنانہ برائے تارکشی	05	400/-	2000/-
			کل قیمت	5500/-
			ایڈوانس	4000/-
			بقایا بلینس	1500/-

شرائط:- اپنا مال 30 دن کے اندر اندر واپس لے جائیں ورنہ ہم ذمہ دار نہیں ہوں گے

دستخط خریدار _____

فروخت کاریکارڈ

دستخط	ادھار کی واپسی کی تاریخ	کل فروخت (رقم) (=)	فروخت کی واپسی (-)		ادھار فروخت (+)		نقد فروخت (+)		اشیاء	تاریخ
			رقم	تعداد	رقم	تعداد	رقم	تعداد		

اخراجات کاریکارڈ

دستخط	ادھار کی واپسی کی تاریخ	کل رقم	ریٹ	تعداد	ادھار		نقد		اشیاء	تاریخ
					رقم	تعداد	رقم	تعداد		

قرض خواہ (Creditor's) کاریکارڈ

بنام _____ پتہ _____

دستخط	واجب الادا رقم	ادا شدہ رقم	کل رقم	تعداد	ریٹ	تفصیل	تاریخ

نوٹ: ہر قرض خواہ کا الگ کھاتہ بنائیں

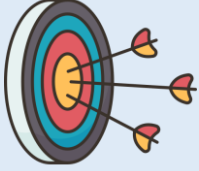

مقروض (Debtors) کاریکارڈ

بنام _____ پتہ _____

دستخط	واجب الوصول رقم	وصول شدہ رقم	کل رقم	تعداد	ریٹ	تفصیل	تاریخ

نوٹ: ہر مقروض کا الگ کھاتہ بنائیں



	<p>ارجن نشانے باز</p>		<p>پاگل نشانے باز</p>
<p>تیر اندازوں کے ایک گروہ کے استاد نے اپنے تمام شاگردوں کو نشانہ لگانے کو کہا۔ پھر پوچھا کہ تم لوگوں نے کس کس چیز کو نشانہ باندھا ہے۔ کسی نے کہا کہ میں نے فلاں درخت پر کسی نے کہاں میں نے فلاں چیز پر۔ یہاں تک کہ ارجن کی باری آگئی۔ استاد نے ارجن سے پوچھا تو ارجن نے کہا کہ میں نے دو درختوں میں سے دائیں والے درخت کے اوپر والے ڈال کی شاخ پر بیٹھی ہوئی چڑیا کی دائیں آنکھ کا نشانہ لیا ہے۔</p> <p>جس پر استاد نے کہا کہ بیٹا میں زندہ رہوں یا نہ رہوں مگر دنیا میں تجھ جیسا نشانہ باز پیدا نہیں ہو سکتا اور تم دنیا میں اپنے ہدف کی وجہ سے پہچانے جاؤ گے۔</p>		<p>ایک بادشاہ کا کسی جنگل سے گزر ہوا تو اس نے دیکھا کہ وہاں بہت سے درخت ہیں جن پر دائرے بنے ہیں اور ان دائروں کے عین درمیان میں تیر لگے ہوئے ہیں۔ بادشاہ بہت حیران ہوا کہ کون اتنا اچھا نشانے باز کہ اس نے تمام دائروں کے عین بیچ بیچ نشانے لگائے ہیں۔ بادشاہ نے اس نشانے باز کا پتہ لگانے کو کہا۔ بہت سے لوگ اس نشانے باز کی کھوج میں لگ گئے۔ کچھ لوگ وہیں جنگل میں چھپ گئے اور انتظار کرنے لگے۔</p> <p>انہوں نے کیا دیکھا کہ ایک پاگل سا نشانے باز ہے جو اوٹ پٹانگ حرکتیں کرتا ہوا درختوں پر نشانے مارتا ہے اور پھر قریب جا کر ان تیروں کے ارد گرد دائرہ لگا دیتا ہے۔</p>	

"آپ نے ان کہانیوں سے کیا سیکھا؟"

عرفان کی کہانی



<p>عرفان کارپینٹر کے کام کا ماہر ہے اس کاروبار کا کاروباری منصوبہ تیار کرنا چاہتا ہے تاکہ اس میں طے کردہ اہداف کو مد نظر رکھتے ہوئے وہ اپنے کاروبار کو اپنے ہدف کے مطابق کریں۔</p>	
<p>اس کاروبار کی معلومات کے لئے وہ مارکیٹ سروے کرتا ہے اور مارکیٹ سے دکانداروں، ہول سیلر، ریٹیلرز، ڈیل مین، سپلائرز اور گاہکوں سے معلومات حاصل کرتا جس میں جگہ، فرنیچر، مصنوعات، اوزار اور مشینری وغیرہ کی کوالٹی، قیمت اور مہیا کرنے والے کمپنیوں کے نام ہوتے ہیں جن کو وہ اپنی ڈائری میں لکھ لیتا ہے۔</p>	
<p>اس نے تین روزہ کاروباری تربیت حاصل کی ہے جس کی وجہ سے وہ کاروباری منصوبے کے تمام پہلوؤں اور اس کے تمام مراحل سے اچھی طرح واقف ہے۔ ان کو استعمال کرتے ہوئے وہ حاصل کردہ معلومات کی بنیاد پر اپنے کاروبار کا منصوبہ بنانا شروع کر دیتا ہے۔</p>	
<p>وہ اپنا اور کاروبار کا نام لکھتا ہے مکمل پتہ درج کرتا ہے اور اس کے بعد کاروبار کا جو کاروباری منصوبے میں بیان کرتا ہے جس سے یہ پتہ چلتا ہے کہ وہ یہ کاروبار کیوں کر رہا ہے اس کی ضرورت کیوں پیش آئی۔</p>	
<p>اس کے بعد کاروباری مراحل کو مد نظر رکھتے ہوئے کارپینٹر کے کاروبار کا ہدف طے کرتا ہے۔ اور اس کو مہینے کے ہدف کے طور پر مقررہ کرتا ہے۔ فرنیچر کے گاہکوں کے حساب سے اندازاً تعداد لکھتا ہے اور پھر اس ہونے والی کل آمدن کا حساب لگاتا ہے۔</p>	
<p>اگلے مرحلے پر وہ کاروباری منصوبے میں میٹریل اور خام مال کی ایک فہرست بناتا ہے۔ اور اس کی تفصیل کاروباری منصوبے میں اپنے پیداواری ہدف کے حساب سے لکھ لیتا ہے۔ وہ یہ کام آسانی سے کر لیتا ہے کیونکہ وہ کینڈر اور طلب و رسد کے نظام سے واقف ہے اور اسے پتہ ہے کہ اس کا پیداواری یہ فروخت کا ہدف کیا ہے۔</p>	
<p>اب عرفان اپنی کاروباری ضرورت کے مطابق ضروری آلات اور فرنیچر کی تفصیل میں تعداد کے حساب سے لسٹ بناتا ہے۔ وہ اس بات سے باخبر ہے کہ کاروباری منصوبے کے ہر مرحلے پر وہ جو بھی حساب کتاب لگاتا ہے اسے کل سرمایہ کاری کے مطابق کر رہا ہے۔</p>	

پھر وہ تشہیر کی منصوبہ سازی کرتا ہے تاکہ لوگوں کو پتا چل سکیں کہ عرفان کارپینٹر کا کاروبار کرتا ہے۔ اس کے لئے اس نے اپنی کاروباری جگہ کے آس پاس بیئرز لگانے کیلئے ان کی تعداد لکھی، وزٹنگ کارڈ کی تعداد درج کی اور دکان کا تشہیری بورڈ بھی شامل کیا۔



کاروبار کے منصوبے کے اس مرحلے پر کاروبار ہونے والے اخراجات کا حساب کتاب عرفان اس طرح لگاتا ہے کہ اخراجات کم از کم ہوں تاکہ منافع سرمایہ کاری کے تناسب کے مطابق حاصل کیا جاسکے۔ ان اخراجات میں ایک بار ہونے والے اخراجات جن میں مشینری و آلات وغیرہ ہوتے ہیں۔ ان اخراجات میں ان کی گھسائی بھی جمع کرتا ہے اور پھر کل اخراجات لکھتا ہے





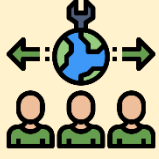

آخر میں وہ تمام طرح کے اخراجات کو جمع کرتا ہے پھر فروخت اور پیداوار سے حاصل ہونے والی آمدن کو عرفان تفریق کر دیتا ہے اور سرمایہ کاری کے تناسب سے کاروباری منصوبے میں منافع کا اندازہ لگاتا ہے۔ جس کو دیکھ کر وہ یہ فیصلہ کر لیتا ہے کہ ہر مہینے اپنے کاروباری منصوبے میں درج منافع ضرور کمائے گا۔









کاروباری منصوبہ (Business Plan)

کاروباری منصوبہ سازی ایک ایسا عمل ہے جس میں حاصل کی گئی معلومات کے مطابق کاروبار کو شروع کرنے سے منافع بخش بنیادوں پر چلانے کے اقدامات طے کیے جاتے ہیں۔ کاروباری منصوبہ وہ دستاویز جس میں کاروبار کے مقاصد، فروخت کی حکمت عملی، مالیاتی تفصیل، مصنوعات اور ان کی فروخت کے اہداف اور منافع یا نقصان تحریر کیا جاتا ہے۔ کاروباری منصوبہ کاروبار کے مستقبل کے حوالے سے سمت طے کرتا ہے اور نقصان سے بچنے میں مدد فراہم کرتا ہے۔

کاروباری منصوبہ کی اہمیت

		
پیداوار / مصنوعات کی فروخت کے اہداف کیلئے	مارکیٹ کی حکمت عملی بنانے کیلئے	کاروبار شروع کرنے یا بڑھانے کیلئے
		
قرض یا مالی امداد دینے والوں کیلئے	وسائل کے بہتر استعمال کیلئے	بہتر طور پر کاروبار چلانے کیلئے
		
بہتر فیصلہ سازی اور چلتے کاروبار کی نگرانی کیلئے	مکملہ خطرات سے نمٹنے کیلئے	محفوظ / بہتر سرمایہ کاری کیلئے

کاروباری منصوبے کے 6 حصے

معلومات کے ذرائع	تفصیل	کاروباری منصوبہ کے حصے
<ul style="list-style-type: none"> کاروبار خود ملنے جلتے کاروبار 	<p>کاروبار کی بنیادی معلومات مثلاً نام، پتہ، کس نوعیت کا ہو گا، کون کون سی پیداوار / مصنوعات رکھی جائیں گی اور کیوں؟</p>	 <p>کاروبار اور اس کی نوعیت</p>
<ul style="list-style-type: none"> مقامی افراد ملنے جلتے کاروباری طلب و رسد کا کیلنڈر 	<p>کون کون سی پیداوار / مصنوعات ہوں گی اور کتنی تعداد میں فروخت ہوں گی ان کی قیمت کیا ہوگی اور کل کتنی آمدنی ہوگی۔</p>	 <p>پیداوار اور فروخت کے اہداف کا تعین اور جواز</p>
<ul style="list-style-type: none"> مقامی افراد ہول سیلر / سپلائر ایسوسی ایشن 	<p>قیمت، جگہ، مصنوعات، مشہوری، پیکنگ و پیکیجنگ، کاروباری شخص کا تعین</p>	 <p>مارکیٹنگ کی حکمت عملی</p>
<ul style="list-style-type: none"> ہول سیلر / سپلائر مشین اور آلات والے جگہ کا مالک 	<p>کون سی مشینری، خام مال، مزدور، کتنی تعداد میں اور کب کب درکار ہوں گے۔ ماہانہ کی بنیاد پر اخراجات مثلاً بجلی کا بل، دکان کا کرایہ وغیرہ کتنا ہوگا۔</p>	 <p>درکار وسائل اور ان پر آنے والے اخراجات</p>
<ul style="list-style-type: none"> قرض فراہم کرنے والے ادارے مقامی افراد دوست / احباب / رشتہ دار 	<p>سرمایہ کہاں کہاں سے اکٹھا کیا جاسکتا ہے۔ کتنا موجود ہے اور کتنا مزید درکار ہے۔</p>	 <p>سرمایہ کی فراہمی</p>
<ul style="list-style-type: none"> حساب کتاب 	<p>کل حساب کتاب کرنے کے بعد یہ طے کرنا کہ کاروبار منافع بخش ہے یا نہیں۔</p>	 <p>نفع و نقصان کا اندازہ</p>

کاروباری منصوبہ (Business Plan)

1. بنیادی معلومات

کاروباری کا نام:

کاروبار کا نام:

کاروبار کی نوعیت:

کاروبار کا پتہ:

رابطہ نمبر اور ای میل:

2. کاروباری اہداف

نمبر شمار	مصنوعات / خدمات	یونٹ	قیمت فی یونٹ	مجموعی قیمت
1				
2				
3				
4				
	کل رقم			

3. اہداف کا جواز

ان اہداف کو متعین کرنے کا کیا جواز ہے (کوئی سروے یا معاہدہ)؟

4. مارکیٹنگ کی حکمت عملی

▪ مصنوعات / خدمات

▪ قیمت

▪ جگہ

▪ مشہوری / پروموشن

5. مستقل اخراجات (مشینری، آلات اور اوزار)

نمبر شمار	تفصیل	یونٹ	قیمت فی یونٹ	مجموعی قیمت	سپلائر
1					
2					
3					
4					
	کل رقم				

6. غیر مستقل اخراجات

6.1. خام مال

نمبر شمار	تفصیل	پونٹ (تعداد)	قیمت فی پونٹ	مجموعی رقم	سپلائر
1					
2					
3					
4					
کُل قیمت					

6.2. مزدوری / تنخواہ

نمبر شمار	تفصیل	پونٹ	کام کے دن	تنخواہ / مزدوری	سالانہ تنخواہ / مزدوری
1					
2					
4					
کُل رقم					

6.3. اضافی اخراجات

نمبر شمار	تفصیل	ماہانہ رقم	سالانہ رقم
1			
2			
3			
کُل قیمت			

کُل غیر مستقل اخراجات = خام مال + مزدوری / تنخواہ + اضافی اخراجات
 درکار ابتدائی سرمایہ = مستقل اخراجات + غیر مستقل اخراجات (ایک مرتبہ کی پیداوار کیلئے)

7. مارکیٹنگ کا منصوبہ

نمبر شمار	مارکیٹنگ ٹولز / آلات	کب	تعداد	کون فراہم کرے گا؟
1				
2				
3				
4				

8. مالی وسائل اکٹھا کرنے کا منصوبہ

نمبر شمار	ذرائع	رقم	کب	شرائط
1				
2				
3				
4				

9. نفع / نقصان کا اندازہ

نمبر شمار	تفصیل	رقم
1	آمدنی	
2	غیر مستقل اخراجات (خام مال + مزدوری / تنخواہ + اضافی اخراجات)	
3	نفع / نقصان	

مالی خدمات تک رسائی (Access to Financial Services)



پاکستان میں چھوٹے قرض فراہم کرنے والے ادارے (Microfinance Institutions)

پاکستان میں چھوٹے قرض یا مائیکرو فنانس کا شعبہ گزشتہ کچھ سالوں میں پروان چڑھا ہے اور ملک بھر میں خدمات فراہم کر رہا ہے۔ اس شعبہ کو پاکستان مائیکرو فنانس نیٹ ورک (PMN) منظم انداز میں لے کر چل رہا ہے۔ پی ایم این کے اس وقت 50 رجسٹرڈ ممبر ہیں جو کہ باقاعدہ ادارے ہیں اور ملک بھر میں خدمات مہیا کر رہے ہیں۔ انکی تفصیل درج ذیل ہے:

		
رورل سپورٹ پروگرامز	نان بینک مائیکرو فنانس کمپنیاں	مائیکرو فنانس بینک
5	32	13

ان کی تفصیل پی ایم این کی ویب سائٹ پر ملاحظہ کریں <https://pmn.org.pk/member>

پاکستان میں چھوٹے قرض فراہم کرنے والے ادارے (MFIs) قرض لینے والوں کی مخصوص ضروریات کے لحاظ سے مختلف قرض کی رقم فراہم کرتے ہیں۔ پاکستان میں موجود چند اداروں کے بارے میں تفصیلات یہ ہیں:

ادارے کا نام	قرض کی رقم	قرض کا مقصد
 خوشحالی مائیکرو فنانس بینک (KMBL)	PKR 10,000 سے PKR 500,000	<ul style="list-style-type: none"> ■ زراعت ■ چھوٹے کاروبار ■ ذاتی استعمال کے لیے
 فنکا مائیکرو فنانس بینک (Finca Microfinance Bank)	PKR 20,000 سے PKR 500,000	<ul style="list-style-type: none"> ■ زراعت ■ چھوٹے کاروبار

<ul style="list-style-type: none"> ▪ زراعت ▪ چھوٹے کاروبار ▪ ذاتی استعمال کے لیے 	PKR 500,000 سے PKR 10,000	 <p>U Microfinance Bank Limited (یو مائیکرو فنانس بینک (U Microfinance Bank))</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ زراعت ▪ چھوٹے کاروبار 	PKR 500,000 سے PKR 15,000	 <p>First Microfinance Bank Ltd - Pakistan (فرسٹ مائیکرو فنانس بینک (FMFB))</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ زراعت ▪ چھوٹے کاروبار 	PKR 300,000 سے PKR 10,000	 <p>Mobilink Bank (موبیل لنک مائیکرو فنانس بینک (Mobilink Microfinance Bank))</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ بلا سود قرض برائے صحت و تعلیم ▪ چھوٹے کاروبار 	PKR 100,000 سے PKR 10,000	 <p>اخوت مائیکرو فنانس</p>

قرض کے حصول کیلئے شرائط (Terms)

<ul style="list-style-type: none"> ▪ قرض کے درخواست فارم کی تکمیل، قرض لینے والے اور قرض کے مقصد کے بارے میں تفصیلات فراہم کرنا۔ ▪ درست قومی شناختی کارڈ (CNIC) یا پاسپورٹ اور رہائش کا ثبوت (مثلاً پوٹیلیٹی بل، کرایہ کا معاہدہ)۔ 	1
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ایک تفصیلی کاروباری منصوبہ جس میں کاروباری خیال، آپریشنز، مارکیٹ کا تجزیہ، اور مالیاتی اندازے کا خاکہ پیش کیا گیا ہے 	2
<ul style="list-style-type: none"> ▪ موجودہ کاروبار کے لیے، موجودہ آپریشنز اور مالی کارکردگی کی ایک مختصر تفصیل۔ 	3
<ul style="list-style-type: none"> ▪ اگرچہ بہت سے MFIs کو روایتی کریڈٹ ہسٹری کی ضرورت نہیں ہوتی ہے، لیکن وہ ماضی کے قرض لینے اور ادائیگی کے رویے کی بنیاد ▪ اہلیت کا اندازہ لگا سکتے ہیں۔ 	4
<ul style="list-style-type: none"> ▪ مالی تفصیلات، ٹیکس، یا کاروبار سے آمدنی کے سرٹیفکیٹ۔ 	5
<ul style="list-style-type: none"> ▪ کمیونٹی یا گروپ ممبران کی طرف سے ضمان 	6

7	▪ کچھ MFIs کو بڑے قرضوں کے لیے اثاثوں کی ضرورت ہو سکتی ہے جیسے سونا، زمین، گاڑی وغیرہ۔
8	▪ کاروبار سے متعلق متعلقہ تجربے یا مہارتوں کا ثبوت، جس میں سابقہ کام کا تجربہ یا تعلیم شامل ہو سکتی ہے۔
9	▪ کچھ MFIs سے قرض کے حصول کیلئے قرض لینے والوں کو ایک گروپ یا کوآپریٹو کا حصہ بننے کی ضرورت ہوتی ہے، جہاں ممبران ایک دوسرے کی ضمانت دیتے ہیں۔
10	▪ اگر ضرورت ہو تو MFI کی طرف سے فراہم کردہ مالی خواندگی یا کاروباری تربیتی پروگراموں میں شرکت

قرض کے حصول کیلئے عمومی ہدایات

1	اپنے تمام کوائف اور معلومات مکمل اور درست دیں۔
2	اس بات کو جان لیں کہ آپ کو قرض کی ضرورت کیوں ہے اور آپ اسے کس مقصد کے لیے استعمال کریں گے۔
3	اپنے لیے قرض کی بہترین اور آسان شرائط پیش کرنے کے لیے مختلف MFIs کو دیکھیں۔
4	ایک ایسا منصوبہ بنائیں جس سے معلوم ہو کہ آپ قرض کا استعمال کیسے کریں گے اور اس سے آپ کے کاروبار کو کیا فائدہ ہو گا۔
5	سود کی شرح، ادائیگی کے شیڈول، اور کسی بھی فیس کو سمجھنے کے لیے قرض کے معاہدے کو غور سے پڑھیں۔
6	اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ اپنی آمدنی یا کاروباری منافع میں سے قرض کی ادائیگی کر سکتے ہیں۔
7	اپنے تمام مالیاتی دستاویزات کو محفوظ کریں اور اپنے قرض کی ادائیگیوں کا ریکارڈ رکھیں۔
8	MFI کے ساتھ اچھی طرح سے بات چیت کریں اور انہیں بتائیں کہ کیا آپ کو قرض کی ادائیگی میں کوئی پریشانی ہے۔
9	چیک کریں کہ آیا MFI اضافی مدد فراہم کرتا ہے جیسے کاروباری مشورہ یا روابط اور ان خدمات کو استعمال کریں۔
10	کسی بھی اضافی فیس یا چارجز سے آگاہ رہیں جن کا پہلے ذکر نہیں کیا گیا ہے۔

اپنے لیے مالی خدمات کا چناؤ

چن لیا میں نے تجھے سارا جہاں رہنے دیا

سوال	جواب
آپ مالی خدمات یا قرض کیوں لینا چاہ رہے ہیں؟	
آپ نے کونسی سکیم یا سہولت چنی ہے؟	
اسی کا چناؤ کیوں کیا؟	
اس کو حاصل کرنے کی شرائط کیا ہیں؟	
آپ اہلیت کے معیار پر پورا اترتے ہیں؟	
آپ ہر طرح کی شرائط سے آگاہ ہیں؟	
اس کے لیے کیسے اپلائی کرنا ہوگا؟	
کونسی اہم دستاویزات چاہئیں؟ کیا آپ کے پاس ہیں؟	
کیا کوئی ضمانت بھی چاہیے کیا آپ کے پاس ہے؟	
منظوری میں کتنا عرصہ لگے گا؟	
واپسی کا طریقہ کار کیا ہے؟	
کیا آپ آسانی سے یہ قرض لوٹا سکیں گے؟	
کیا آپ دوسروں کو یہ خدمات لینے کا مشورہ دیں گے؟	
کوئی اور رائے؟	

