

ڈیجیٹل دور میں انٹرپرائز پر نیور شپ

اس باب کا مطالعہ کرنے کے بعد طلبہ اس قابل ہو جائیں گے وہ:

- انٹرپرائز پر نیور شپ کی تعریف کر سکیں ڈیجیٹل دور میں اس کی اہمیت کو سمجھ سکیں۔
- مختلف قسم کے انٹرپرائز پر نیورز جسے سٹارٹ آپ کے بانی، سماجی کاروباری، اور انٹرپرائز پر نیور کے درمیان فرق کر سکیں۔
- کامیاب کاروباری افراد کی اہم خصوصیات جیسے جدت طرازی اور خطرہ مول لینے کی شناخت کر سکیں۔
- کاروباری جہاز پر ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کے اثرات یعنی ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ای کامرس کی حکمت عملی کا تجزیہ کر سکیں۔
- مارکیٹ ریسرچ، آن لائن مارکیٹنگ، اور ای کامرس آپریشنز کے انتظام کے لیے ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارمز کا استعمال کر سکیں۔
- کاروباری فیصلے کرنے کے لیے ڈیٹا کے تجزیہ کی تکنیک کا اطلاق کر سکیں۔
- مسائل کی شناخت کرنے کی تکنیکوں کے ذریعے کاروباری آئیڈیاز تیار کر سکیں۔
- جامع کاروباری منصوبے جن میں مارکیٹ کا تجزیہ، ریونیو ماڈل اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی شامل ہو بنا سکیں۔
- اخلاقی اور پائیدار انٹرپرائز پر نیور شپ کے اصولوں اور کاروباری کارروائیوں میں ان کی اہمیت کو سمجھ سکیں۔

تعارف

انٹرپرائز پر نیور شپ ایک نئے کاروبار کو ڈیزائن کرنے، شروع کرنے اور چلانے کا عمل ہے جو ابتدائی طور پر ایک چھوٹا کاروبار، اشیا کی فروخت یا کرایہ کے لیے دستیابی یا سروس پیش کرتا ہے۔ کاروبار کی کامیابی کے لیے خطرات مول لینے اور نئے تجربات کرنے کی آمادگی شامل ہے۔ یہ باب انٹرپرائز پر نیور شپ کے مختلف پہلوؤں بشمول اس کی تعریف، اہمیت، کاروباری افراد کی اقسام اور ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کے اثرات کو دریافت کرتا ہے۔ ہم کامیاب انٹرپرائز پر نیورز کی خصوصیات، اخلاقی اور پائیدار طریقوں کی اہمیت اور ڈیجیٹل لینڈسکیپ پر تشریف لے جانے کے لیے ضروری ٹولز اور حکمت عملیوں کا بھی جائزہ لیں گے۔

12.1 انٹرپرائز پر نیور شپ کیا ہے؟

انٹرپرائز پر نیور شپ ایک نیا کاروبار شروع کرنے کا عمل ہے۔ اس میں مارکیٹ میں کسی ضرورت کی نشاندہی کرنا، اس ضرورت کو پورا کرنے کے لیے ایک خیال پیش کرنا، اور اس خیال کو زندہ کرنے کے لیے خطرہ مول لینا شامل ہے۔ انٹرپرائز پر نیورز وہ لوگ ہیں جو کاروبار کو بناتے اور چلاتے ہیں۔ وہ نئی ایجادات کرنے والے خطرہ مول لینے والے، اور مسئلہ حل کرنے والے ہیں۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

پاکستان دنیا کی سب سے بڑی فری لانسنگ کمیونٹی کا گڑھ ہے۔ پاکستان دنیا کے بہترین پانچ ممالک میں شامل ہے جو فری لانسنگ میں کاروباری افراد سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ، گرافک ڈیزائن اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ جیسے شعبوں میں اپنی مہارتیں پیش کر رہے ہیں۔ یہ کاروباری جذبہ پاکستان میں اقتصادی ترقی اور جدت کو آگے بڑھانے میں مدد کر رہا ہے!

12.1.1 انٹرپرائزور شپ کی مثالیں

12.1.1.1 ٹیک اسٹارٹ اپس (Tech Startups)

فیس بک، گوگل اور اپیل جیسے ٹیک اسٹارٹ اپس کا آغاز چھوٹی کمپنیوں کے طور پر ہوا جس نے انٹرپرائزورز قائم کیں۔ جن کے پاس نئی ٹیکنالوجی کے لیے نئی ایجادات کے آئیڈیاز تھے۔ یہ کمپنیاں دنیا کی سب سے بڑی اور سب سے زیادہ بااثر کمپنیاں بن گئی ہیں۔



Apple

شکل 12.1: فیس بک اور اپیل جیسے ٹیک اسٹارٹ اپس کی بنیاد کاروباری افراد نے اختراعی آئیڈیاز کے ساتھ رکھی تھی۔

12.1.1.2 لوکل کاروبار

لوکل کاروبار، جیسے آپ کے محلے کی بیکری یا کپڑے کی چھوٹی دکان بھی انٹرپرائزور شپ کی مثالیں ہیں۔ یہ کاروبار اپنی کمیونٹی کو پروڈکٹس یا خدمات فراہم کرتے ہیں اور اکثر اس کو وہ افراد شروع کرتے ہیں جن کو یہ کام کرنے کا جنون ہوتا ہے۔



شکل 12.2: لوکل کاروبار جیسے بیکریاں اور بوتیک آپ کی کمیونٹی میں کاروبار کی مثالیں ہیں۔

12.1.2 انٹرپرائزور کی اہم خصوصیات

اہم خصوصیات ان ضروری خصوصیات کا حوالہ دیتی ہیں جو کسی خاص کردار یا شخص کی تعریف کرتی ہیں۔ انٹرپرائزورز کے تناظر میں، اہم خصوصیات وہ بنیادی صفات ہیں جو عام طور پر کامیاب انٹرپرائزورز میں پائی جاتی ہیں۔ ان میں شامل ہیں:

کیا آپ جانتے ہیں؟

لفظ ”انٹرپرائیوز“ ایک فرانسیسی لفظ سے آیا ہے جس کا مطلب ہے ”شروع کرنا“۔ انٹرپرائیوز افراد نئے کاروبار شروع کرنے اور چلانے کا کام انجام دیتے ہیں۔

12.1.2.1 جدت (Innovation)

جدت کا مطلب ہے کچھ نیا بنانا یا کسی ایسی چیز کو بہتر بنانا جو پہلے سے موجود ہے۔ انٹرپرائیوز ہمیشہ مسائل کو حل کرنے یا چیزوں کو بہتر بنانے کے نئے طریقے تلاش کرتے رہتے ہیں۔

12.1.2.2 خطرہ مول لینا (Taking Risk)

نیا کاروبار شروع کرنے میں خطرہ شامل ہے۔ انٹرپرائیوز کو یہ جانتے ہوئے کہ وہ ناکام ہو سکتے ہیں، مواقع لینے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔ تاہم وہ یہ بھی جانتے ہیں کہ خطرہ مول لینا انعامات کا باعث بن سکتا ہے۔

سرگرمی

آپ کو اپنی روزمرہ کی زندگی میں جس مسئلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے اس کے بارے میں سوچیں۔ گروپس میں، ایک کاروباری خیال کے ساتھ آئیں جو اس مسئلے کو حل کر سکے۔ کلاس میں اپنا خیال پیش کریں!

کیا آپ جانتے ہیں؟

کیا آپ جانتے ہیں کہ مکی ماؤس کے خالق والٹ ڈزنی نے اپنی کمپنی اپنے چچا کے گہراج میں شروع کی تھی؟ آج، ڈزنی دنیا کی سب سے بڑی تفریحی کمپنیوں میں سے ایک ہے!

12.1.3 انٹرپرائیوز شپ کیوں اہم ہے؟

انٹرپرائیوز شپ اہم ہے کیونکہ یہ اقتصادی ترقی کو آگے بڑھاتی ہے، ملازمتیں پیدا کرتی ہے، اور جدت کو فروغ دیتی ہے۔ نئے کاروبار تازہ خیالات اور مقابلے کی فضا قائم کرتے ہیں، جو ہر ایک کے لیے بہتر مصنوعات اور خدمات کا باعث بن سکتے ہیں۔

12.1.3.1 اقتصادی ترقی

جب تاجر نئے کاروبار شروع کرتے ہیں، تو وہ نئی ملازمتیں پیدا کر کے اور نئی مصنوعات اور خدمات فراہم کر کے معیشت میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔ اقتصادی ترقی کا مطلب یہ ہے کہ کوئی ملک زیادہ سامان اور خدمات پیدا کر رہا ہے، جس سے لوگوں کی زندگی بہتر ہوتی ہے۔ انٹرپرائیوز شپ ان سب میں بڑا کردار ادا کرتی ہے۔

12.1.3.2 جدت اور ترقی

انٹرپرائیوز اکثر ایسے اہم خیالات کے ساتھ آتے ہیں جو ہمارے رہنے سہنے اور کام کرنے کے انداز کو بدل دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر اسمارٹ فون کی ایجاد نے مواصلات اور رسائی میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔



تصویر 12.3: اسمارٹ فون کی ایجاد کاروباری جدت کی ایک مثال ہے جس نے ہماری زندگیوں کو بدل دیا ہے۔

12.2 ڈیجیٹل لینڈ اسکیپ میں انٹرپرائز پر مینور شپ

ڈیجیٹل لینڈ اسکیپ نے انٹرپرائز کے اپنے کاروبار شروع کرنے اور بڑھانے کے طریقے میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔

12.2.1 ڈیجیٹل ٹرانسفارمیشن اور انٹرپرائز پر مینور شپ

جدید دنیا میں ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز نے کاروبار کرنے کے طریقے کو بدل دیا ہے۔ ڈیجیٹل انٹرپرائز پر مینور شپ میں کاروبار بنانے اور چلانے کے لیے انٹرنیٹ، ڈیجیٹل پلیٹ فارمز اور مختلف ٹیکنالوجیز کا فائدہ اٹھانا شامل ہے۔ یہ سیکشن انٹرپرائز پر مینور شپ میں ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز، ڈیجیٹل مارکیٹنگ، اور ای کامرس کے کردار کو بیان کرتا ہے۔

12.2.2 ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کا کردار

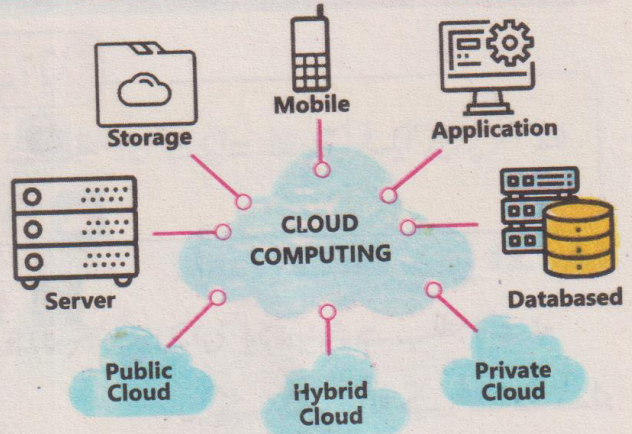
ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز انٹرپرائز کو ایسے آلات اور پلیٹ فارمز مہیا کرتی ہیں جو ان کے کاروبار کو بڑھا سکتے ہیں، عالمی مارکیٹ تک پہنچا سکتے ہیں اور کارکردگی کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ مثالوں میں سوشل میڈیا، موبائل ایپس، کلاؤڈ کمپیوٹنگ، اور ڈیٹا اینالیٹکس شامل ہیں۔

12.2.2.1 سوشل میڈیا

سوشل میڈیا پلیٹ فارمز جیسے کہ فیس بک، انسٹاگرام، اور ٹویٹر انٹرپرائز کو اپنی مصنوعات کی مارکیٹنگ کرنے، صارفین کے ساتھ مشغول ہونے کی سہولت دیتا ہے۔

سرگرمی

فرضی کاروبار کے لیے سوشل میڈیا مارکیٹنگ کا منصوبہ بنائیں۔ ہدف کے سامعین، مواد کی قسم، اور پلیٹ فارمز کے بارے میں فیصلہ کریں جو آپ استعمال کریں گے۔ کلاس میں اپنا منصوبہ پیش کریں!



فصل 12.4: سوشل میڈیا اور کلاؤڈ کمپیوٹنگ جیسی ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز جدید ماحول پر مبنیوں کے لیے ضروری ٹولز ہیں۔

12.2.2.2 موبائل ایپس (Mobile Apps)

موبائل ایپس کسی کاروبار کو صارفین کے اسمارٹ فونز پر براہ راست خدمات پیش کرنے کے قابل بناتی ہیں، سہولت فراہم کرتی ہیں اور صارف کے تجربے کو بڑھاتی ہیں۔

12.2.2.3 کلاؤڈ کمپیوٹنگ (Cloud Computing)

کلاؤڈ کمپیوٹنگ انٹرپرائز پر مبنیوں کو ذخیرہ کرنے اور انٹرنیٹ پر اپیلی کیشنز چلانے کی سہولت دیتی ہے۔ یہ علاقوں تک رسائی دیتا ہے۔

12.2.2.4 بگ ڈیٹا اینالیٹکس (Big Data Analytics)

بگ ڈیٹا اینالیٹکس کاروبار کو مارکیٹ کے رجحانات، کسٹمر کے رویے کو سمجھنے اور ڈیٹا کی بصیرت کی بنیاد پر باخبر فیصلے کرنے میں مدد کرتا ہے۔

12.2.2.5 ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ای کامرس (Digital Marketing & E-Commerce)

ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ای کامرس نے کاروبار کے صارفین تک پہنچنے اور فروخت کرنے کے طریقے میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں ڈیجیٹل چینلز کا استعمال کرتے ہوئے مصنوعات اور خدمات کو فروغ دینا شامل ہے، جبکہ ای کامرس سے مراد آن لائن سامان کی خرید و فروخت ہے۔



فصل 12.5: موبائل ایپس سہولت فراہم کرتی ہیں اور صارف کے تجربے کو بڑھاتی ہیں، جو انھیں ڈیجیٹل انٹرپرائز کے لیے ایک قیمتی ٹول بناتی ہیں۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی

سرچ انجن آپٹیمائزیشن (SEO)

سرچ انجن کے نتائج میں اعلیٰ درجہ بندی کے لیے ویب سائٹ کے مواد کو بہتر بنانا، اُسے قابل دید بنانا اور اس کی ٹریفک میں اضافہ کرنا۔

سوشل میڈیا مارکیٹنگ (Social Media Marketing)

پروڈکٹس کو فروغ دینے، صارفین کے ساتھ مشغول ہونے، اور برانڈ بیداری پیدا کرنے کے لیے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کے استعمال کو سوشل میڈیا مارکیٹنگ کہا جاتا ہے۔

مواد کی مارکیٹنگ (Content Marketing)

صارفین کو راغب کرنے اور مستقل گاہک بنانے کے لیے قیمتی مواد بنانا، جیسے کہ بلاگز، ویڈیوز اور انفوگرافکس۔

ای میل مارکیٹنگ (E-mail Marketing)

اس میں مصنوعات کو فروغ دینے اور تعلقات استوار کرنے کے لیے ممکنہ اور موجودہ صارفین کو ٹارگٹ ای میلز بھیجنا شامل ہے۔



شکل 12.6: سرچ انجن آپٹیمائزیشن (SEO) کاروبار کے آن لائن مشاہدے کو بڑھانے اور اپنی ویب سائٹس کی طرف مزید وزٹرز کو راغب کرنے میں مدد کرتا ہے۔

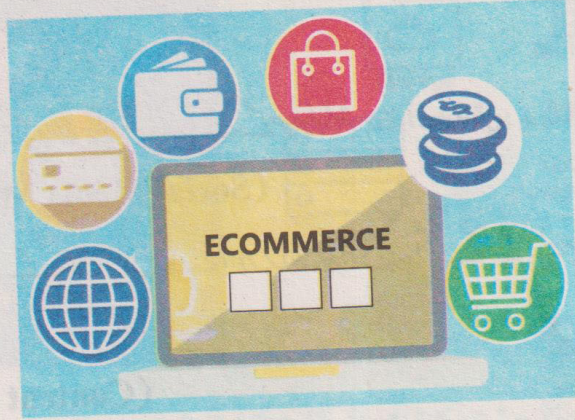
کیا آپ جانتے ہیں؟

ڈیجیٹل مارکیٹنگ روایتی مارکیٹنگ کے طریقوں کی لاگت کے ایک حصے پر عالمی سامعین تک پہنچ سکتی ہے۔ تجزیاتی ٹولز کا استعمال کرتے ہوئے ڈیجیٹل مارکیٹنگ مہموں کی تاثیر کی پیمائش کرنا بھی آسان ہے۔

12.2.3.2 ای کامرس پلیٹ فارمز (E-Commerce Platforms)

ایمیزون، ای بے اور شاپی فائی جیسے ای کامرس پلیٹ فارمز انٹرنیٹ پر نیوز کو آن لائن اسٹورز قائم کرنے، انویسٹری کا انتظام کرنے، ادائیگیوں پر کارروائی کرنے اور کسٹمر سروس فراہم کرنے کی سہولت دیتے ہیں۔ یہ پلیٹ فارم کاروبار کو عالمی سطح پر مصنوعات فروخت کرنے کا

ایک آسان طریقہ فراہم کرتے ہیں۔



شکل 12.7: ای کامرس پلیٹ فارم کاروبار کو آن لائن مصنوعات فروخت کرنے اور عالمی سطح تک پہنچنے کے قابل بناتے ہیں۔

سرگرمی

Shopify جیسے ای کامرس پلیٹ فارم کا استعمال کرتے ہوئے ایک فرضی کاروبار کے لیے ایک آن لائن اسٹور بنائیں۔ اسٹور کو ڈیزائن کریں، پروڈکٹس شامل کریں، اور اپنے اسٹور کو کلاس میں پیش کریں!

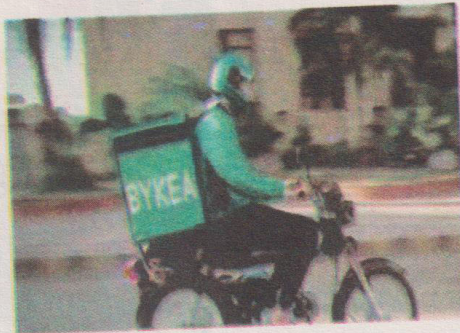
12.2.4 کیس اسٹڈیز (Case Studies)

Daraz 12.2.4.1

Daraz پاکستان سمیت جنوبی ایشیا میں ایک اہم ای کامرس پلیٹ فارم ہے۔ اس نے مصنوعات کی ایک وسیع رینج، محفوظ ادائیگی اور مؤثر ترسیل کر کے خریداری کے تجربے کو بدل دیا ہے۔

Bykea 12.2.4.2

Bykea ایک پاکستانی اسٹارٹ اپ ہے جو آن ڈیمانڈ ٹرانسپورٹیشن اور ترسیل کی خدمات فراہم کرنے کے لیے موبائل ایپس کا استعمال کرتا ہے۔ اس نے شہری علاقوں میں نقل و حمل کے چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کا فائدہ اٹھایا ہے۔



شکل 12.8: Bykea پاکستان میں آن ڈیمانڈ ٹرانسپورٹیشن اور ترسیل کی خدمات پیش کرنے کے لیے موبائل ایپس کا استعمال کرتا ہے۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

Bykea ابھرتی ہوئی مارکیٹ میں ڈیجیٹل انٹرپرائز پر نیور شپ کی صلاحیت کو ظاہر کرتے ہوئے پاکستان میں سب سے زیادہ مقبول رائیڈ ہیلنگ اور ڈیلیوری سروسز میں سے ایک بن گیا ہے۔

12.2.5 چیلنجز اور مواقع

اگرچہ ڈیجیٹل انٹرپرائز پر نیور شپ بے شمار مواقع پیش کرتی ہے، لیکن یہ سائبر سیکیورٹی کے خطرات، مقابلہ اور پیش آنے والی مزید ضروریات جیسے چیلنجز کو بھی ساتھ لاتی ہے۔

12.2.5.1 مواقع

اس میں شامل ہیں:

- عالمی منڈی تک رسائی
- مؤثر سرمایہ کاری کی مارکیٹنگ
- کسٹمر کی مصروفیت کو بہتر بنانا

12.2.5.2 چیلنجز

ان میں شامل ہیں:

- سائبر سیکیورٹی کے خطرات
- مضبوط مقابلہ
- تکنیکی ترقی کے ساتھ مل کر رہنا

12.3 ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارم (Digital Tools and Platform)

آج کے ڈیجیٹل دور میں، مختلف ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارمز کو سمجھنا ضروری ہے۔ یہ ڈیجیٹل ٹولز، مارکیٹ ریسرچ ٹولز، آن لائن مارکیٹنگ ٹولز، اور ای کامرس پلیٹ فارمز کا جائزہ فراہم کرتی ہیں۔ یہ ٹولز کاروبار اور افراد کو ڈیجیٹل دنیا میں ترقی کی منازل طے کرنے میں مدد کر سکتی ہیں۔

12.3.1 ڈیجیٹل ٹولز کا جائزہ

ڈیجیٹل ٹولز سافٹ ویئر اور آن لائن سروسز ہیں جو مختلف کاموں کو موثر طریقے سے انجام دینے میں ہماری مدد کرتی ہیں۔ یہ ٹولز سادہ اپیلیکیشنز جیسے ورڈ پروسیسرز سے لے کر کسٹمر ریلیشن شپ مینجمنٹ (CRM) سافٹ ویئر جیسے پیچیدہ سسٹم ہو سکتی ہیں۔

مثال:

Google Docs آن لائن دستاویزات بنانے اور ان میں ترمیم کرنے کا ایک مقبول ڈیجیٹل ٹول ہے۔ یہ متعدد صارفین ایک ہی

وقت میں ایک ڈیٹا پرل کرکام کرنے کی اجازت دیتا ہے۔



شکل 12.9: Google Docs انٹرفیس

12.3.2 مارکیٹ ریسرچ کے ٹولز

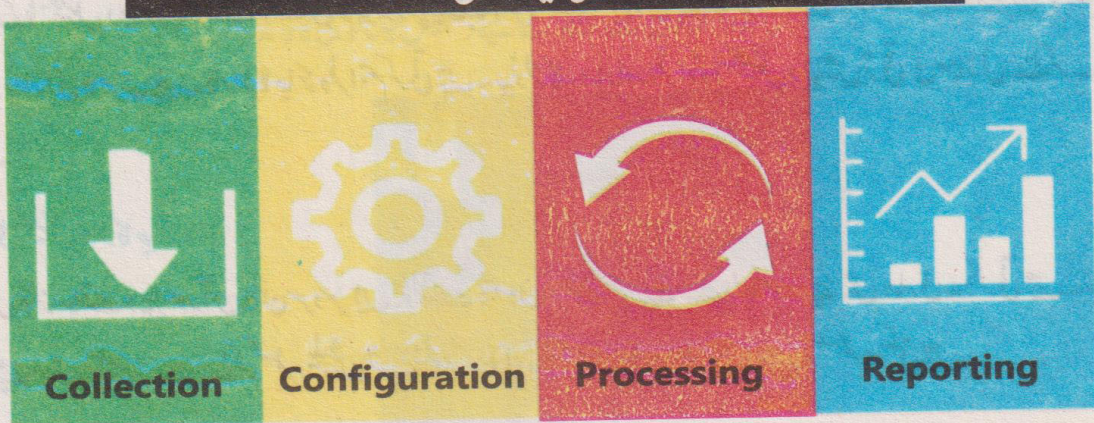
مارکیٹ ریسرچ کے ٹولز کاروبار کو موزوں سامعین، حریفوں اور مارکیٹ کے رجحانات کو سمجھنے میں مدد کرتے ہیں۔ یہ ٹولز ڈیٹا اکٹھا کرنے اور باخبر فیصلے کرنے میں مدد دیتے ہیں۔

ڈیجیٹل ٹولز کا استعمال کرتے ہوئے مؤثر مارکیٹ ریسرچ کا انعقاد:

- گوگل اینالیتکس (Google Analytics): ویب سائٹ ٹریفک اور صارف کے رویے کو ٹریک کرتا ہے۔
- سروے منکی (Survey Monkey): صارفین کے تاثرات جمع کرنے کے لیے آن لائن سروے کرتا ہے۔
- ایس ای مرش (SEMrush): حریفوں کی آن لائن موجودگی اور کارکردگی کا تجزیہ کرتا ہے۔

گوگل اینالیتکس

گوگل اینالیتکس



شکل 12.10: Google Analytics ڈیش بورڈ

سرگرمی

مارکیٹ ریسرچ ٹولز کو دریافت کرنا

- (1) کلاس کو چھوٹے گروپوں میں تقسیم کریں۔
- (2) ہر گروپ کو تلاش کرنے کے لیے مارکیٹ ریسرچ ٹول تفویض کریں۔
- (3) ہر گروپ سے پوچھیں کہ ان کا تفویض کردہ ٹول کس طرح کاروبار اور اپنے صارفین کو بہتر طور پر سمجھنے میں مدد کر سکتا ہے۔

12.3.3 آن لائن مارکیٹنگ ٹولز

آن لائن مارکیٹنگ کے ٹولز کاروبار کو ڈیجیٹل چینلز کے ذریعے اپنی مصنوعات اور خدمات کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں۔ یہ ٹولز سوشل میڈیا مارکیٹنگ، سرچ انجن آپٹیمائزیشن (SEO) اور مواد کی تخلیق کے لیے ضروری ہیں۔

سوشل میڈیا مارکیٹنگ، SEO اور مواد کی تخلیق کے لیے حکمت عملی:

- ہاٹ سوٹ (HootSuite): یہ سوشل میڈیا اکاؤنٹس کو منیج کرتا ہے اور پوسٹس کو شیڈول کرتا ہے۔
- یاسٹ SEO (YoastSEO): یہ ویب سائٹ کے مواد کو سرچ انجنوں کے لیے بہتر بناتا ہے۔
- کینوا (Canva): یہ بصری طور پر دلکش گرافکس اور مارکیٹنگ مواد تخلیق کرتا ہے۔



شکل 12.11: HootSuite ڈیش بورڈ

کیا آپ جانتے ہیں؟

مؤثر سوشل میڈیا مارکیٹنگ کاروبار کے مشاہدے اور کسٹمرز کے رجحان کو نمایاں طور پر بڑھا سکتی ہے۔ HootSuite جیسے ٹولز آپ کو ایک پلیٹ فارم سے متعدد سوشل میڈیا اکاؤنٹس چلانے کی اجازت دیتے ہیں، جس سے آن لائن مستقل موجودگی کو برقرار رکھنا آسان ہو جاتا ہے۔ تصویر 12.11 دیکھیں۔ آپ اسی طرح کی یا اس سے بھی اعلیٰ سروس شروع کر سکتے ہیں، کیونکہ سوشل میڈیا کی مارکیٹ اربوں ڈالر کی ہے۔

تصویر 12.11 دیکھیں۔ آپ اسی طرح کی یا اس سے بھی اعلیٰ سروس شروع کر سکتے ہیں، کیونکہ سوشل میڈیا کی مارکیٹ اربوں ڈالر کی ہے۔

12.3.4 ای کامرس کے پلیٹ فارمز

ای کامرس کے پلیٹ فارمز کاروبار کو مصنوعات اور خدمات آن لائن فروخت کرنے کے قابل بناتے ہیں۔ یہ آن لائن اسٹورز قائم کرنے، ادائیگیوں کو منظم کرنے اور کسٹمر سپورٹ کی پیشکش کے لیے ٹولز فراہم کرتے ہیں۔

آن لائن اسٹورز، ادائیگی کے گیٹ ویز، اور کسٹمر سروس کو ترتیب دینا اور ان کا نظم کرنا:

- شاپی فائی (Shopify): یہ آسانی سے آن لائن اسٹورز بناتا اور ان کا انتظام کرتا ہے۔
- پی پال (PayPal): یہ محفوظ لین دین کے لیے ادائیگی کے گیٹ ویز کو مربوط کرتا ہے۔
- زینڈسک (Zendesk): یہ پوچھ گچھ اور مدد سے نمٹنے کے لیے کسٹمر سروس کے حل فراہم کرتا ہے۔



شکل 12.12: Shopify اسٹوریٹ اپ

کیا آپ جانتے ہیں؟

کیا آپ جانتے ہیں کہ پاکستان کی ای کامرس انڈسٹری تیزی سے ترقی کر رہی ہے؟ پاکستان ٹیلی کمیونیکیشن اتھارٹی (PTA) کے مطابق، 2021 میں ملک کی ای کامرس مارکیٹ کا حجم تقریباً 4 بلین ڈالر ہونے کا تخمینہ لگایا گیا تھا، جس میں آنے والے سالوں میں نمایاں نمو متوقع ہے۔

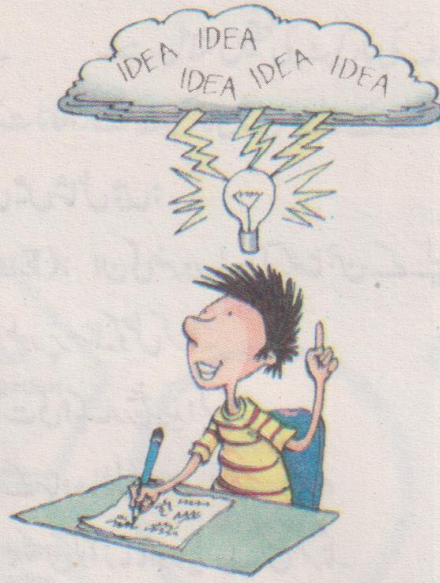
12.4 بزنس آئیڈیا بنانا

بزنس آئیڈیا پیدا کرنا کاروباری سفر میں ایک اہم مرحلہ ہے۔ آئیڈیا بنانے اور مسائل حل کرنے کی تکنیکوں کو بیان کرتا ہے۔ مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنے اور تخلیقی حکمت عملیوں کو لاگو کرنے پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔

12.4.1 آئیڈی ایشن اور مسائل حل کرنا

آئیڈی ایشن، بزنس آئیڈیا پیدا کرنے کا عمل ہے، جبکہ مسائل حل کرنے میں چیلنجوں کا مؤثر حل تلاش کرنا شامل ہے۔ یہ ایک ساتھ

مل کر بزنس آئیڈیا جزیشن کی بنیاد بناتے ہیں۔



شکل 12.13: برین سٹارمنگ کا سیشن

12.4.2 مسئلہ کی شناخت

مارکیٹ کی ضروریات اور مواقع کی شناخت ایک قابل عمل کاروباری خیال پیدا کرنے کا پہلا قدم ہے۔ یہ سمجھنا کہ لوگوں کو کیا ضرورت ہے یا چاہتے ہیں آپ کو ایسی مصنوعات یا خدمات بنانے میں مدد مل سکتی ہے جو ان ضروریات کو پورا کرتی ہیں۔

مارکیٹ کی ضروریات کی شناخت کے لیے تکنیک:

- سروے اور سوالنامے: ممکنہ گاہکوں سے براہ راست تاثرات جمع کرنا۔
- مارکیٹ ریسرچ: مارکیٹ کے رجحانات اور صارفین کے رویے کا تجزیہ۔
- مشاہدہ: یہ دیکھنا کہ لوگ موجودہ مصنوعات اور خدمات کے ساتھ کیسے تعامل کرتے ہیں۔

مثال: پاکستان میں، آن لائن شاپنگ کی مقبولیت کا مشاہدہ مقامی ترجیحات کے مطابق نئے ای کامرس پلیٹ فارمز کے لیے آئیڈیاز کا باعث بن سکتا ہے۔

شکل 12.14: مارکیٹ ریسرچ کا انعقاد

کیا آپ جانتے ہیں؟

پاکستانی سٹارٹ اپ کریم نے رائیڈ ہیلنگ سروس کے طور پر آغاز کیا اور مارکیٹ کی ضروریات کی بنیاد پر ترسیل اور ادائیگی کے حل پیش کرنے کے لیے اس میں توسیع کی۔

12.4.3 تخلیقی مسائل کا حل

تخلیقی مسائل کے حل میں شناخت شدہ مسائل کے حل کے لیے اختراعی سوچ کا استعمال شامل ہے۔ اس کے مختلف طریقے ہیں۔ جیسا کہ ڈیزائن تھنکنگ اور برین سٹارمنگ وغیرہ۔

ڈیزائن تھنکنگ کا اطلاق

ڈیزائن تھنکنگ ایک حل پر مبنی نقطہ نظر ہے جس میں شامل ہیں:

- ذہنی موافقت پیدا کرنا (Empathizing): ان کی ضروریات کو سمجھنا جن کے لیے آپ ڈیزائن کر رہے ہیں۔
- وضاحت کرنا (Defining): واضح طور پر مسئلہ کو حل کرنا۔
- تصور کرنا (Ideating): خیالات کی ایک رینج پیدا کرنا۔
- ابتدائی کام (Prototyping): حل کے سادہ ماڈل بنانا۔
- معائنہ/جائزہ (Testing): پروٹو ٹائپس کو آزمانا اور فیڈ بیک جمع کرنا۔

مثال: طلبہ کا ایک گروپ ایک ایسی ایپ تیار کرنے کے لیے ڈیزائن تھنکنگ کا استعمال کر سکتا ہے جو پاکستان کے دیہی علاقوں کے کسانوں کو موسم کی پیشین گوئی اور بازار کی قیمتوں تک رسائی میں مدد فراہم کرے۔

سرگرمی

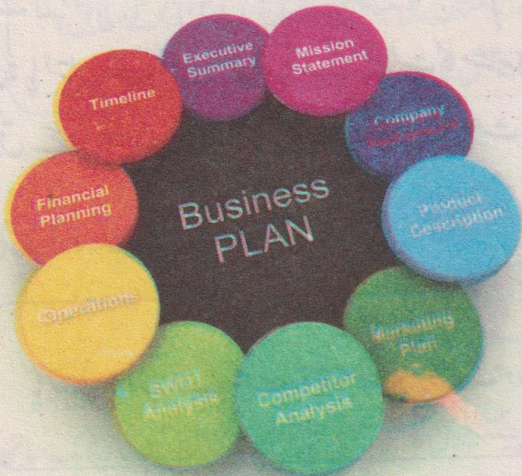
کروپس بنائیں اور نیا پروڈکٹ یا سروس بنانے کے لیے ڈیزائن تھنکنگ کے عمل کا استعمال کریں۔ اپنے خیالات کو کلاس کے سامنے پیش کریں، اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے کہ آپ نے مسئلہ کی نشاندہی کیسے کی اور آپ کے اختراعی حل کیا ہے۔

12.5 بزنس آئیڈیاز تیار کرنا

بزنس آئیڈیاز تیار کرنا کسی بھی انٹرپرائزور کے لیے ضروری ہے۔ ایک اچھی طرح سے تیار کردہ بزنس آئیڈیا کامیابی کے لیے ایک روڈ میپ فراہم کرتا ہے، جو خیالات کو واضح کرنے، ممکنہ چیلنجوں کی نشاندہی کرنے اور ترقی کے لیے حکمت عملیوں کا خاکہ پیش کرنے میں مدد کرتا ہے۔ یہ سیکشن جامع بزنس آئیڈیاز بنانے، اس کے اجزاء کو سمجھنے، پروٹو ٹائپنگ اور تکرار کی اہمیت میں آپ کی رہنمائی کرے گا۔

12.5.1 جامع کاروباری منصوبے بنانا

بزنس آئیڈیاز ایک تفصیلی دستاویز ہے جو آپ کے کاروباری اہداف اور ان حکمت عملیوں کا خاکہ پیش کرتا ہے جو آپ انہیں حاصل کرنے کے لیے استعمال کریں گے۔ یہ آپ کے کاروبار کے لیے ایک بنیادی ڈھانچے کے طور پر کام کرتا ہے، جو آپ کو منظم اور مرکوز رہنے میں مدد کرتا ہے۔



12.5.2 بزنس پلان کے اجزا

ایک جامع بزنس پلان میں عام طور پر کئی اہم اجزا شامل ہوتے ہیں:

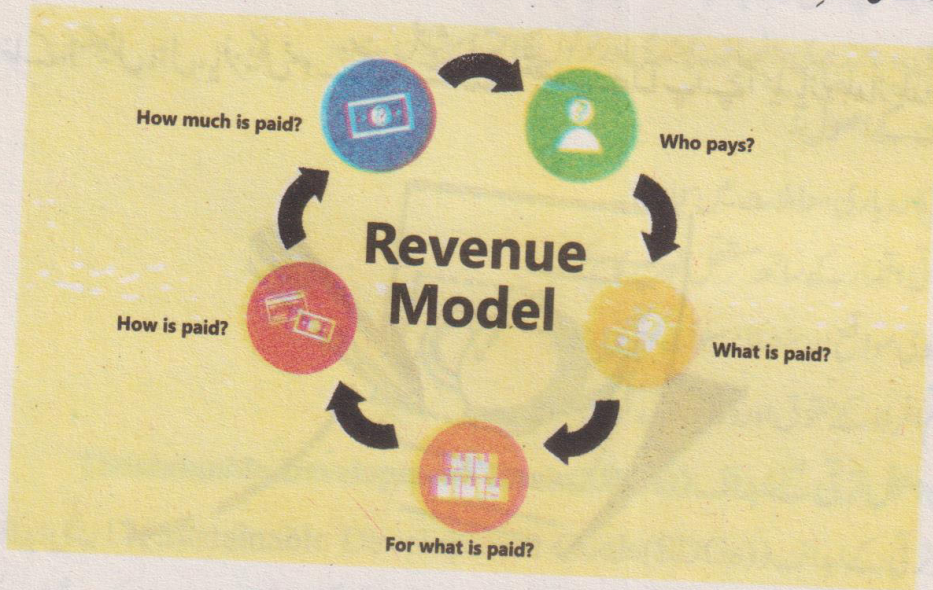
مارکیٹ کا تجزیہ: مارکیٹ کے تجزیہ میں آپ کے ہدف کی مارکیٹ کی تحقیق شامل ہے۔

اپنے ممکنہ گاہکوں کی ضروریات اور ترجیحات کو سمجھنے کے لیے اس میں مارکیٹ کے رجحانات کا مطالعہ کرنا، حریفوں کا تجزیہ کرنا، اور اپنے ہدف کے سامعین کی شناخت کرنا شامل ہے۔



12.16: بزنس پلان کا ڈھانچہ

ریونیو ماڈل (Revenue Model): ایک ریونیو ماڈل اس بات کا خاکہ پیش کرتا ہے کہ آپ کا کاروبار کیسے آمدنی پیدا کرے گا۔ اس میں قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی، فروخت کی پیشین گوئی اور ممکنہ آمدنی کے سلسلے شامل ہیں۔

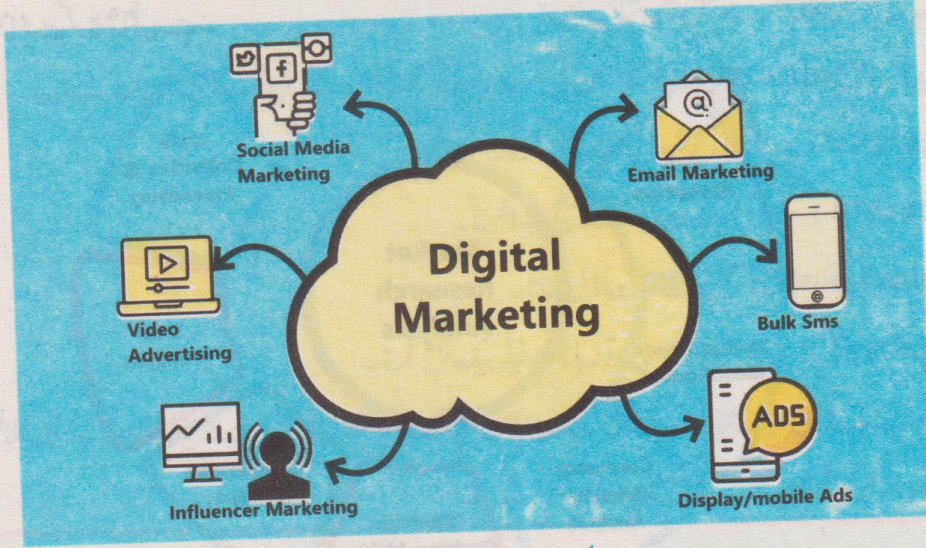


12.17: آمدنی کے ماڈل کی منصوبہ بندی کرنا

کیا آپ جانتے ہیں؟

مارکیٹ کا تجزیہ کاروبار کو مستقبل کے رجحانات کی پیشن گوئی کرنے اور اپنی حکمت عملیوں کے مطابق ڈھالنے میں مدد کر سکتا ہے۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی: ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں میں سوشل میڈیا، سرچ انجن، اور ای میل مارکیٹنگ جیسے مختلف چینلز کے ذریعے آپ کے کاروبار کو آن لائن فروغ دینا شامل ہے۔



شکل 12.18: ڈیجیٹل مارکیٹنگ

12.5.3 پروڈکٹ ٹائپنگ اور تکرار

پروڈکٹ ٹائپنگ میں آپ کے پروڈکٹ یا سروس کا ایک ابتدائی ماڈل بنانا شامل ہے تاکہ آپ کے بزنس آئیڈیاز کو جانچا جاسکے اور اسے بہتر بنایا جاسکے۔ تکرار، فیڈ بیک کی بنیاد پر بہتری لانے کا عمل ہے۔

پروڈکٹ ٹائپس بنانا

پروڈکٹ ٹائپس سادہ خاکے، ڈیجیٹل ماڈل، یا فزیکل نمونے بھی ہو سکتے ہیں۔ مقصد یہ ہے کہ آپ اپنے آئیڈیاز کو جلد از جلد دیکھیں اور جانچیں۔



شکل 12.19: ایک پروڈکٹ ٹائپ بنانا

مکنہ گاہکوں اور اسٹیک ہولڈرز سے رائے جمع کرنا بہت ضروری ہے۔ ضروری ایڈجسٹمنٹ کرنے اور اپنے پروڈکٹ یا سروس کو بہتر بنانے کے لیے اس فیڈ بیک کا استعمال کریں۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

بہت سی کامیاب کمپنیاں، جیسے Facebook اور Airbnb، نے سادہ پروٹو ٹائپس کے ساتھ آغاز کیا اور صارف کے تاثرات کی بنیاد پر اعادہ کیا تا کہ وہ آج کے دیوقامت بن جائیں۔

12.6 اتھیکل اور سسٹین ایبل انٹرپرائز

انٹرپرائز پر نیور شپ صرف منافع کمانے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ اخلاقی اور پائیدار طریقے سے کاروبار کرنے کے بارے میں بھی ہے۔ یہ سیکشن اتھیکل انٹرپرائز پر نیور شپ کے اصولوں کو بیان کرتا ہے اور کس طرح کاروبار اپنے اہداف کو سسٹین ایبل ترقی کے اہداف (Sustainable Development Goals (SDGs)) کے ساتھ ہم آہنگ کر سکتا ہے۔

12.6.1 اتھیکل طرز عمل اور سسٹین ایبل ڈویلپمنٹ

کاروبار میں اخلاقی طرز عمل اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ کمپنی اس طریقے سے کام کرتی ہے جو منصفانہ، شفاف اور تمام اسٹیک ہولڈرز بشمول صارفین، ملازمین اور کمیونٹی کے لیے فائدہ مند ہو۔ پائیدار ترقی ایک ایسے کاروبار کو تیار کرنے پر مرکوز ہے جو آنے والی نسلوں کی اپنی ضروریات کو پورا کرنے کی صلاحیت پر سمجھوتہ کیے بغیر موجودہ ضروریات کو پورا کرتا ہے۔

12.6.2 اتھیکل انٹرپرائز پر نیور شپ

اتھیکل انٹرپرائز پر نیور شپ میں کاروباری کارروائیوں اور فیصلہ سازی کے تمام پہلوؤں میں اخلاقیات کے اصولوں پر عمل کرنا شامل ہے۔ اس میں ایمانداری، دیانتداری، انصاف پسندی اور لوگوں کا احترام شامل ہے۔ کاروبار میں اخلاقیات کے اصول:

- ایمانداری: تمام کاروباری معاملات میں سچا ہونا۔
- دیانتداری: اخلاقی اقدار کے ساتھ مستقل طور پر کام کرنا۔
- انصاف: مساوی مواقع اور منصفانہ سلوک کو یقینی بنانا۔
- احترام: تمام افراد کے حقوق اور وقار کی قدر کرنا۔

12.6.3 سسٹین ایبل ترقی کے اہداف (Sustainable Development Goals (SDGs))

سسٹین ایبل ترقی کے اہداف (Sustainable Development Goals (SDGs)) 17 عالمی اہداف کا ایک مجموعہ ہیں جو اقوام متحدہ نے مختلف سماجی، اقتصادی اور ماحولیاتی چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے قائم کیے ہیں۔ کاروبار اپنی حکمت عملیوں کو پائیداری کے ساتھ ترتیب دے کر ان اہداف کو حاصل کرنے میں اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔

کاروباری اہداف کو SDGs کے ساتھ ہم آہنگ کرنا:

- سماجی پائیداری: اس میں محنت کے منصفانہ طریقوں کو یقینی بنانا، تعلیم کو فروغ دینا، اور کمیونٹی کی ترقی میں مدد کرنا شامل ہے۔
 - ماحولیاتی پائیداری: اس میں کاربن کے اثرات کو کم کرنا، قابل تجدید وسائل کا استعمال، اور فضلہ کو کم کرنا شامل ہے۔
 - اقتصادی پائیداری: اس میں ملازمتیں پیدا کرنا، اختراع کو فروغ دینا، اور اقتصادی ترقی میں حصہ ڈالنا شامل ہے۔
- مثال: شمسی توانائی کے حل پر توجہ مرکوز کرنے والا پاکستانی اسٹارٹ اپ بجلی تک محدود رسائی والی کمیونٹیز کو توانائی کے پائیدار ذرائع فراہم کر کے SDG-7 (سستی اور صاف توانائی) میں حصہ ڈالتا ہے۔

سرگرمی

مقامی کاروبار کی تحقیق کریں اور تجزیہ کریں کہ یہ کس طرح ایک یا زیادہ SDGs کے ساتھ ہم آہنگ ہے۔ سماجی، ماحولیاتی، اور اقتصادی استحکام پر کاروبار کے اثرات پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے، اپنے نتائج پیش کریں۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

پاکستان کی پہلی سرٹیفائیڈ گرین بلڈنگ، WWF-Pakistan ہیڈ آفس لاہور میں پائیدار فن تعمیر اور توانائی کے موثر طریقوں کی نمائش کرتا ہے، جو متعدد SDGs میں حصہ ڈالتا ہے۔

خلاصہ

- انٹرپرائیور شپ: کاروبار شروع کرنے اور چلانے کا عمل۔
- ڈیجیٹل انٹرپرائیور شپ: ڈیجیٹل ٹولز: کاروبار شروع کرنے اور بڑھانے کے لیے ٹیکنالوجی کا فائدہ اٹھانا۔
- ڈیٹا سے چلنے والی انٹرپرائیور شپ: ڈیٹا کی بنیاد پر باخبر فیصلے کرنا۔
- آئیڈیا جزییشن: نئے کاروباری تصورات تیار کرنا۔
- کاروباری منصوبہ بندی: ایک نئے منصوبے کے لیے روڈ میپ بنانا۔
- اخلاقی انٹرپرائیور شپ: منافع کو سماجی ذمہ داری کے ساتھ متوازن کرنا۔

مشق

1۔ درست جواب کا انتخاب کریں:

(i) انٹرپرائیور شپ کیا ہے؟

- (الف) نیا کاروبار یا تنظیم شروع کرنے کا عمل
(ب) اسٹاک کی خرید و فروخت کا عمل
(ج) ایک بڑی کمپنی کے لیے کام کرنے کا عمل
(د) ایک مارکیٹنگ مہم بنانے کا عمل

(ii) کاروباری افراد کی ایک اہم خصوصیت کیا ہے؟

- (الف) خطرات سے بچنا
(ب) ملازمت کی حفاظت کی تلاش
(ج) اختراع
(د) قائم شدہ طریقوں پر عمل کرنا

(iii) جدید انٹرپرائیوز کے ذریعے استعمال ہونے والی ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کی مثال کیا ہے؟

- (الف) اخبارات کے اشتہارات
(ب) ٹیلی ویژن اشتہارات
(ج) موبائل ایپس
(د) گھر گھر فروخت

(iv) مندرجہ ذیل میں سے کون سا ایک ڈیجیٹل ٹول کی مثال ہے جو آن لائن دستاویزات بنانے اور اس میں ترمیم کرنے کے لیے ہے؟

- (الف) ایس۔ ای۔ مرش
(ب) گوگل دستاویزات
(ج) سروے منگی
(د) زینڈیک

(v) سرچ انجنوں کے لیے ویب سائٹ کے مواد کو بہتر بنانے کے لیے عام طور پر کون سا ٹول استعمال کیا جاتا ہے؟

- (الف) HootSuite
(ب) YoastSEO
(ج) Shopify
(د) PayPal

(vi) مندرجہ ذیل میں سے کون سی مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنے کی تکنیک نہیں ہے؟

- (الف) سروے اور سوالنامے
(ب) مارکیٹ ریسرچ
(ج) مشاہدہ
(د) ذہن سازی

(vii) ڈیزائن ٹھننگ کے عمل میں پہلا قدم کیا ہے؟

- (الف) پروٹو ٹائپنگ
(ب) ٹیسٹنگ
(ج) ایپی تھائزنگ
(د) ڈیفائننگ

(viii) کاروباری منصوبہ بنانے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟

- (الف) سرمایہ کاروں کو راغب کرنا
(ب) ترقی کے لیے حکمت عملی کا خاکہ بنانا
(ج) مارکیٹ کے رجحانات کا مطالعہ کرنا
(د) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو نافذ کرنا

(ix) مارکیٹ کے تجزیہ میں کیا شامل ہے؟

- (الف) آمدنی کی پیش گوئی کا حساب لگانا
(ب) حریفوں کی تحقیق کرنا اور گاہک کی ضروریات کو سمجھنا
(ج) قیمتوں کے تعین کی حکمت عملی تیار کرنا
(د) ڈیجیٹل مارکیٹنگ مہمات کو نافذ کرنا

(x) کون سا سسٹیم ایبل ڈویلپمنٹ کا ہدف (SDG) سستی اور صاف توانائی پر توجہ مرکوز کرتا ہے؟

- (الف) SDG-5
(ب) SDG-7
(ج) SDG-12
(د) SDG-17

2- مختصر سوالات:

- (i) لفظ انٹرپرائیور کا کیا مطلب ہے اور اس کی اصل کیا ہے؟
- (ii) ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کس طرح انٹرپرائیورز کو عالمی سامعین تک پہنچنے میں مدد کرتی ہیں؟
- (iii) ای کامرس پلیٹ فارم کیا ہے، اور یہ کاروبار کے لیے کیوں اہم ہے؟
- (iv) بزنس آئیڈیاز پیدا کرتے وقت مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنا کیوں ضروری ہے؟
- (v) تخلیقی مسائل کے حل میں ڈیزائن تھنکنگ کو استعمال کرنے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟
- (vi) بزنس پلان میں مارکیٹ کے تجزیہ کی اہمیت کی وضاحت کریں۔ پاکستان میں مقامی کاروبار سے متعلق ایک مثال دیں۔
- (vii) ریونیو ماڈل کیا ہیں، اور وہ کاروباری منصوبے کے لازمی اجزاء کیوں ہیں؟
- (viii) سسٹین ایبل ڈویلپمنٹ کے اہداف کے مطابق کاروبار ماحولیاتی پائیداری میں کیسے حصہ ڈال سکتے ہیں؟

3- تفصیلی جواب دیں۔

- (i) وضاحت کریں کہ معاشی ترقی اور جدت طرازی کے لیے انٹرپرائیور شپ کیوں اہم ہے؟ اپنے جواب کی تائید کے لیے متن سے مثالیں فراہم کریں۔
 - (ii) وضاحت کریں کہ کس طرح مارکیٹ ریسرچ ٹولز، آن لائن مارکیٹنگ ٹولز، اور ای کامرس پلیٹ فارم ایک ساتھ مل کر کام کر سکتے ہیں تاکہ ڈیجیٹل دنیا میں کاروبار کی کامیابی میں مدد ملے؟
 - (iii) ڈیزائن تھنکنگ کے عمل کی وضاحت کریں اور یہ کہ ایک نئی پروڈکٹ یا سروس بنانے کے لیے اس کا اطلاق کیسے کیا جاسکتا ہے۔ دیہی پاکستان میں کسانوں کی مدد کے لیے ڈیزائن تھنکنگ کو کس طرح استعمال کیا جاسکتا ہے اس کی ایک مثال فراہم کریں۔
 - (iv) تصور کریں کہ آپ اپنے علاقے کے طلباء کے لیے ایک چھوٹی آن لائن کتابوں کی دکان شروع کرنا چاہتے ہیں۔ اپنی کتابوں کی دکان کے لیے ایک جامع بزنس پلان تیار کریں، بشمول۔
 - (الف) طالب علم کی پڑھنے کی عادات اور حریفوں پر توجہ مرکوز کرنے والا بازار کا تجزیہ۔
 - (ب) ایک ریونیو ماڈل جس میں بتایا گیا ہے کہ آپ کس طرح آمدنی پیدا کریں گے۔
 - (ج) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی جو آپ اپنے بک اسٹور کو آن لائن فروغ دینے کے لیے استعمال کریں گے۔
- نوٹ: یقینی بنائیں کہ آپ کے جوابات تفصیلی ہیں اور ان میں عملی مثالیں شامل ہیں جو پاکستان میں اپنی کتابوں کی دکان شروع کرنے سے متعلق ہیں۔
- (v) پاکستان میں ایک مقامی کاروبار کا انتخاب کریں اور اس پر تبادلہ خیال کریں کہ یہ ایک یا زیادہ سسٹین ایبل ڈویلپمنٹ گولز (SDGs) کے ساتھ کیسے مطابقت رکھتا ہے اور سماجی، ماحولیاتی، اور اقتصادی استحکام پر اس کے اثرات کو بھی شامل کریں۔

