

آن لائن کاروبار کا افسانہ

پہلے سمجھیں پھر شروع کریں



عبدالباسط یوسف

www.thinksbs.com/by

ضروری گزارش

صفحات پلٹنے سے پہلے قارئین سے چند گزارشات ہیں کہ ان مضامین کو لکھنے کے محرکات اور وجوہات کو سمجھ لیں۔ ایک پیشہ ور کنسلٹنٹ اور ٹیکنالوجی پروفیشنل کے طور پر میں اپنے ارد گرد بہت سے سوالات سنتا ہوں اور اپنی بھرپور صلاحیتوں سے ان کے جوابات سمجھانے کی کوشش بھی کرتا ہوں۔ بلا مبالغہ آج کا دور "آن کائن" ہے اور ہماری معاشرتی اور پیشہ ورانہ زندگی پر گہرے اثرات مرتب کر رہا ہے۔

آن لائن آمدنی اور چھوٹے کاروبار سے منسلک دوستوں کیلئے مختصر الفاظ میں بنیادی معلومات جمع کرنے کی کوشش کی ہے۔ امید ہے آپ کیلئے فائدہ مند اور معلوماتی ہوگی۔

میں اپنے ای میل ایڈریس پر آپ سب کی غلطیوں کی اصلاح اور مشورہ کے لیے ہمیشہ دستیاب رہوں گا۔
میرے مکمل بلاگ پر ایک نظر ڈالنے کے لیے، آپ www.thinksbs.com/by ملاحظہ کر سکتے ہیں:

Email: basityousuf@gmail.com

فہرستِ مضامین

4	←	• تعارف
10	←	• ممکنات
16	←	• طریقہ کار
22	←	• حکمتِ عملی
29	←	• شناخت
35	←	• سوالات



تعارف

پچھلے دنوں میں، صرف چند مراعات یافتہ لوگ ہی اپنا کاروبار شروع کر سکتے تھے۔ شروع ہونے والا سرمایہ اہم تھا، جب کہ باہر کی فنڈنگ بہت کم تھی (جب تک کہ آپ کے پاس 'کاروباری سمجھ رکھنے والا خاندان' نہ ہو)۔

2021 میں اب ایسا نہیں ہے۔ آج کوئی بھی آن لائن کاروبار شروع کر سکتا ہے اور اسے بڑھا سکتا ہے، قطع نظر اس کے کہ اس کا پیشہ ورنہ پس منظر یا ماضی کا کاروباری تجربہ ہے۔

پھر بھی، جب کہ آغاز کی رکاوٹ کم ہو گئی، یہ بھی مکمل طور پر ختم نہیں ہوئی۔ آپ کو اب بھی ایک قابل عمل پروڈکٹ آئیڈیا لانے کی ضرورت ہے، اپنی سوریسٹ یا مینوفیکچرنگ کی حکمت عملی اور پھر اپنے سلیز ماڈل کا تجزیہ کریں۔ لیکن مندرجہ بالا تمام چیزوں سے آپ کو آن لائن کاروبار شروع کرنے سے حوصلہ شکنی نہیں کرنی چاہیے!

آن لائن کاروبار شروع کرنے کی وجوہات

آپ سوچ رہے ہوں گے کہ پہلے آن لائن کاروبار کیوں شروع کیا جائے۔ اس کے بجائے روایتی دکان رکھنے کے ساتھ کیوں نہ شروع کریں؟

کیونکہ آن لائن کاروبار شروع کرنے کے کئی فائدے ہیں۔ یہاں تین اہم ہیں:

شروع کرنا کافی سستا ہے۔

بہت سے لوگ کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں لیکن اسے شروع کرنے کے لیے درکار سرمایہ کاری کی وجہ سے وہ رک گئے تھے۔ آپ کو کرایہ، انوینٹری کی خریداری اور ملازمین کی تنخواہوں کے لیے فنڈز ادا کرنے ہوں گے۔ کیا ہو گا اگر آپ وہ ساری رقم اپنے کاروبار میں لگاتے ہیں لیکن اس کے مثبت نتائج نہیں آتے؟ یہ آپ کو مالی طور پر اور آپ کے حوصلے کو بھی تباہ کر سکتا ہے۔ تاہم، ایک آن لائن کاروبار کے لیے، آپ کو صرف یہ درکار ہے:

کمپیوٹر۔ آپ کے پاس شاید پہلے سے ہی ایک ہے۔

ڈومین نام۔ آپ ایک سال میں دس ڈالر سے کم میں حاصل کر سکتے ہیں۔

ویب سائٹ بنانے والا: ماہانہ بیسک تیس ڈالر سے شروع ہوتے ہیں۔

دوسرے لفظوں میں۔ ابتدائی سرمائے کے طور پر دو سو ڈالر کے ساتھ آن لائن کاروبار شروع کرنا ممکن ہے۔ بلاشبہ، آپ کے پاس جتنی زیادہ ابتدائی رقم ہوگی، آپ اتنے ہی زیادہ آن لائن

بز نس آئیڈیاز کو آگے بڑھا سکتے ہیں۔ لیکن بات یہ ہے کہ آپ کو (کامیاب) آن لائن کاروباری بننے کے لیے اپنی زندگی کی بچت کو خطرے میں ڈالنے کی ضرورت نہیں ہے۔

بڑا موقع اور ترقی۔

جب آپ کے پاس روایتی دکان کا کاروبار ہوتا ہے، تو آپ کو "حقیقی دنیا" کی حدود سے نمٹنا پڑتا ہے۔

اہم مقامات پر کرائے پر لینا مہنگا ہے، ہو سکتا ہے کہ وہاں کچھ دنوں تک پیدل ٹریفک نہ ہو اور مقامی ہجوم کو ہر وقت سامان کی ضرورت نہیں ہوتی۔

لیکن اندازہ لگائیں کیا؟ جب آپ آن لائن کاروبار چلاتے ہیں تو ان میں سے کوئی بھی پابندی لاگو نہیں ہوتی ہے۔ آپ کسی کو بھی بیچ سکتے ہیں، چاہے وہ کہیں بھی رہتے ہوں۔

اور ہر گزرتے سال کے ساتھ، آپ کے ممکنہ صارفین کا پول بڑھتا جاتا ہے کیونکہ زیادہ سے زیادہ لوگ آن لائن شاپنگ کے خیال اور آسانی سے واقف ہو رہے ہیں۔ کچھ مزید سالوں میں، ای کامرس عالمی ریٹیل سیلز کا بائیس فیصد حصہ لے گا۔

سب سے اوپر، عالمی انٹرنیٹ کی آبادی بھی بڑھ رہی ہے۔ مثال کے طور پر، پچھلے دس سالوں میں، صرف شمالی امریکہ میں انٹرنیٹ استعمال کرنے والوں کی تعداد میں سات کروڑ سے زیادہ افراد کا اضافہ ہوا ہے۔

لیکن یہ ان خطوں کے مقابلے میں کچھ بھی نہیں ہے جو اب بھی ترقی کر رہے ہیں اور مارکیٹ میں شامل ہو رہے ہیں!

ایشیا میں انٹرنیٹ استعمال کرنے والوں کی تعداد چھتر کروڑ سے بڑھ کر دو سو پچاس کروڑ ہو گئی، یعنی دو ارب اضافی افراد نے انٹرنیٹ استعمال کرنا شروع کر دیا۔ زیادہ لوگ آن لائن ہیں۔ آپ کے آن لائن برانڈ کے لیے زیادہ ممکنہ نمائش۔ خاص طور پر، اگر آپ کو اپنے آن لائن کاروبار کو سرحد پار لے جانے میں کوئی اعتراض نہیں ہے۔

چوبیس گھنٹے اور پورا ہفتہ چل سکتا ہے۔

روایتی دکانوں کے کاروبار کے مقابلے آن لائن کاروبار کا ایک اور فائدہ یہ ہے کہ وہ چوبیس گھنٹے کھلے رہ سکتے ہیں (یہاں تک کہ لاک ڈاؤن اور دیگر کاوٹوں کے باوجود)۔

ایک بار جب آپ کی آن لائن کاروباری ویب سائٹ آن لائن ہو جاتی ہے۔ آپ فروخت کرنے کے لیے ہمیشہ "آن" رہتے ہیں۔ خریدار کسی بھی وقت آپ سے آرڈر کر سکتے ہیں۔ چونکہ آپ کو فروخت کرنے کے لیے جسمانی طور پر موجود ہونے کی ضرورت نہیں ہے، اس لیے آپ کا کاروبار کم وقت، روزانہ کی شمولیت اور آپ کی موجودگی کے بغیر آمدنی پیدا کر سکتا ہے۔

اگلے مضمون میں جاری



ممکنات

کاروبار کے بہت سارے مواقع اور ڈھیروں حتمی گائیڈز کے ساتھ، یہ فیصلہ کرنا مشکل ہو سکتا ہے کہ کس کو اپنانا ہے۔ یہ قابل فہم ہے کیونکہ آپ بھی زیادہ خطرہ مول نہیں لینا چاہتے۔ ہم نے آپ کے لیے کچھ تحقیق کی اور اسے صرف پانچ آن لائن کاروباری خیالات تک محدود کر دیا۔

ایک ای کامرس اسٹور شروع کریں۔

ای کامرس کو تقریباً چار دہائیاں ہو چکی ہیں، لیکن آن لائن اسٹور شروع کرنے کے لیے اب سے بہتر وقت کبھی نہیں تھا۔

”دی فیوچر آف ریٹیل“ رپورٹ کے مطابق، اب ایک تہائی امریکی صارفین فی ہفتہ ایک یا زیادہ آن لائن ڈیلیوری حاصل کرتے ہیں۔ دریں اثنا، دس فیصد صارفین فی ہفتہ تین یا زیادہ آن لائن ڈیلیوری حاصل کرتے ہیں۔

یہ کہنا شاید ٹھیک ہے کہ آن لائن اسٹورز پر یہ انحصار لوگوں کو عام طور پر آن لائن خریداری میں زیادہ آرام دہ محسوس کرنے کا باعث بنتا ہے۔

اسی رپورٹ کے مطابق، اڑتالیس فیصد صارفین کا کہنا ہے کہ وہ ایک سال پہلے کے مقابلے میں ایک کاریا باربی کیو گرل جیسی بڑی چیز کو آن لائن خریدنے کے لیے زیادہ تیار ہیں۔

ایک بار جب آپ اپنے پروڈکٹ کیٹیگریز کے بارے میں فیصلہ کر لیتے ہیں، تو ایک ای کامرس پلیٹ فارم منتخب کریں، اپنا آن لائن اسٹور ترتیب دیں اور اس پر ٹریفک لانا شروع کریں۔ اگر

آپ خود فروخت کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں، تو آپ کسی بھی ویئر پر بھی سرشار ہو سینگے کا انتخاب کر سکتے ہیں۔ متبادل طور پر، آپ اپنے علاقے میں دستیاب آن لائن بازاروں پر فروخت شروع کر سکتے ہیں۔

اگرچہ ای کامرس کے تینوں آن لائن کاروباری فوائد ہیں جن پر ہم نے پہلے بات کی ہے، آپ کو یہ بات ذہن میں رکھنی چاہیے کہ آن لائن کامرس کے منافع کا مار جن کچھ قسم کی مصنوعات کے لیے کم سے کم ہو سکتا ہے۔

ڈراپ شپنگ میں شامل ہوں۔ ڈراپ شپنگ ایک آن لائن آرڈر کی تکمیل کا طریقہ ہے جو آپ کو خود انوینٹری رکھے بغیر مصنوعات فروخت کرنے کی اجازت دیتا ہے۔

یہاں یہ کیسے کام کرتا ہے:

صارف آپ کی ای کامرس ویب سائٹ پر پروڈکٹ کا آرڈر دیتا ہے۔ آپ آرڈر مینوفیکچرر کو بھیج دیتے ہیں۔ اس کے بعد کارخانہ دار مصنوعات کو براہ راست گاہک کو بھیجتا ہے۔

ڈراپ شپنگ ان لوگوں کے لیے ایک پرکشش آپشن ہے جو مالیاتی خطرہ مول لیے بغیر ای کامرس میں جانا چاہتے ہیں جو کہ انویسٹری رکھنے کے ساتھ آتا ہے۔ تو تعجب کی بات نہیں کہ ڈراپ شپنگ مارکیٹ کیوں بڑھ رہی ہے! اگلے تین سالوں کے لیے ریونیو کی پیشین گوئی پانچ سو ساٹھ بلین ڈالر ہے۔ اگرچہ ڈراپ شپنگ دلکش ہے، اس کے کچھ نقصانات بھی ہیں۔ ان میں کم منافع کا مارجن، شپنگ کی سست رفتار اور سپلائی چین پر کنٹرول کا فقدان شامل ہیں۔

مملکت بنیں۔ اگر آپ آن لائن کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں لیکن اپنی مصنوعات خود بنانے میں دلچسپی نہیں رکھتے تو مملکت مارکیٹنگ قابل غور ہے۔ یہ آن لائن پیسہ کمانے کا ایک مقبول طریقہ ہے۔ برانڈز کے سالانہ الحاق کی مارکیٹنگ کے اخراجات کا تخمینہ بارہ بلین ہے۔ اگلے چند سالوں میں یہ تعداد دس فیصد بڑھنے کی توقع ہے۔

یہاں یہ ہے کہ مملکت مارکیٹنگ کیسے کام کرتی ہے:

سب سے پہلے، ایک الحاق پروگرام کے لیے سائن اپ کریں۔ پھر، اپنے سامعین کو فروغ دینے کے لیے کسی اور کا پروڈکٹ منتخب کریں۔ یہ کوئی بھی ڈیجیٹل پروڈکٹ (ایک ای بک،

ایک آن لائن کورس، ایک ایپ، وغیرہ) یا دیگر سامان ہو سکتا ہے۔

اس کے بعد آپ کو اپنے ریفرل لنک کے ذریعے پیدا ہونے والی ہر فروخت کے لیے کمیشن ادا کیا جاتا ہے۔ آپ متعلقہ الفاظ کے ارد گرد سرچ انجن کا مواد بنا کر اور پھر گوگل سے حقیقی ٹریفک حاصل کرنے کے لیے اسے بہتر بنا کر اپنے بلاگ پر ملحقہ مصنوعات کو فروغ دے سکتے ہیں۔ یا آپ سوشل نیٹ ورکس پر ملحقہ مصنوعات کو فروغ دے سکتے ہیں۔

ملحقہ مارکیٹنگ انتہائی منافع بخش اور ایک بہترین کاروباری ماڈل ہو سکتی ہے جس کی ابتدائی لاگت انتہائی کم ہے۔ آپ کو صرف ڈومین نام، ویب ہوسٹنگ اور ای میل مارکیٹنگ سافٹ ویئر کے لیے پیشگی ادائیگی کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ کہا جا رہا ہے، کامیاب آن لائن کاروبار جو ملحقہ مصنوعات فروخت کرنا شروع کر دیتے ہیں وہ آخر کار اپنا سامان جاری کرتے ہیں۔ آپ اس طرح ٹریفک کی اسی مقدار سے بہت زیادہ رقم کما سکتے ہیں۔

آن لائن خدمات پیش کریں۔ آپ ای لرننگ پلیٹ فارمز اور تجربات کے ذریعے ویب ڈیزائن، سوشل میڈیا مارکیٹنگ اور ذاتی گروپس کے ذریعے فروخت کی بنیادی باتیں سیکھ سکتے ہیں۔ پھر گاہکوں کو اپنی طرف متوجہ کرنے کے لیے ایک پورٹ فولیو ویب سائٹ بنائیں۔ یا فری

لائسنس مارکیٹ پلیس کے ساتھ رجسٹر ہوں۔ ویسے، آپ کو کل وقتی فری لانسر بننے کی ضرورت نہیں ہے، لیکن یہ جزوقتی سرگرمی کے طور پر کریں۔

فری لانسنگ بعض اوقات مشکل ہو سکتی ہے۔ جب کہ آپ مقام کی آزادی اور ایک پگھلاؤ نظام الاوقات سے فائدہ اٹھاتے ہیں، آپ کے پاس پہلے کم متوقع آمدنی اور مالی استحکام بھی ہوتا ہے۔ اس لیے شروع میں اس پر مکمل انحصار نہ کریں۔



طریقہ کار

اب جب کہ آپ نے کاروباری ماڈل کا فیصلہ کر لیا ہے، آئیے آن لائن کاروبار شروع کرنے کے آپریشنل پہلوؤں کو دیکھیں۔ یہاں ایک مرحلہ وار جائزہ ہے

اپنی جگہ اور کاروباری خیال کا تعین کریں۔
مصنوعات کی تحقیق کو منظم کریں۔

آن لائن کاروباری قوانین کے بارے میں جانیں۔

مارکیٹ ریسرچ کرو۔

اپنے ہدف شدہ گاہکوں کی وضاحت کریں۔

آن لائن فروخت کرنے کے لیے مصنوعات خریدیں۔

مصنوعات کے معیار کا اندازہ کریں۔

اپنے برانڈ اور ساکھ کی وضاحت کریں۔

اپنا آن لائن اسٹور شروع کریں اور اسے بڑھائیں۔

کاروباری حیثیت کا مطلب ہے آپ کے "فوکس ایریا" — ایک مارکیٹ سیگمنٹ اور ہدف والے

صارفین جن سے آپ بنیادی طور پر رابطہ کرتے ہیں۔ یہ کھیلوں کے شائقین (مثلاً جمناسٹ) سے

لے کر شوق رکھنے والے (مثلاً ڈاک ٹکٹ جمع کرنے والے) سے لے کر پیشہ ور افراد (جیسے سافٹ

ویئر ڈویلپرز) تک کوئی بھی ہو سکتا ہے۔ آپ کو اپنے نئے کاروبار کے لیے ایک معیار منتخب

کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ کو ایک اچھا پروڈکٹ کیسے ملتا ہے؟ چیک کریں کہ آیا آپ جن کو

فروخت کرنا چاہتے ہیں ان صارفین کے پاس یہ ایسا کچھ ہے؟

ایک مسئلہ جو کوئی اور نہیں حل کر رہا ہے۔

اس مسئلے کے حل کے لیے رقم ادا کرنے کی خواہش۔

حل کو برداشت کرنے کے لیے کافی آمدنی۔

ایسے معیارات سے پرہیز کریں جو تینوں معیارات پر پورا نہ اتریں۔ کیونکہ آن لائن کاروبار کی

تعمیر پہلے ہی مشکل ہے۔ جب آپ ایسے لوگوں کا بیچھا کرتے ہیں جنہیں آپ کی مصنوعات کی

ضرورت نہیں ہے، وہ ان کے متحمل نہیں ہیں یا دلچسپی نہیں رکھتے ہیں، تو آپ چیزوں کو اپنے لیے

مزید مشکل بنا دیتے ہیں۔

پروڈکٹ ریسرچ کروائیں۔ آپ ای کامرس مصنوعات کی تین اہم اقسام آن لائن فروخت کر

سکتے ہیں۔ ہر ایک کے اپنے فوائد اور نقصانات ہیں۔

مادی اشیاء۔

جیسا کہ نام سے ظاہر ہوتا ہے، یہ مادی اشیاء ہیں جنہیں تیار کرنے، گودام میں ذخیرہ کرنے اور گاہکوں کو بھیجنے کی ضرورت ہے۔ مادی اشیاء کی فروخت منافع بخش ہو سکتی ہے، لیکن اگر آپ اپنے آپریٹنگ اخراجات کو اچھی طرح سے منظم نہیں کرتے ہیں تو منافع کا مارجن کم ہو سکتا ہے۔

ڈیجیٹل ڈاؤن لوڈز۔

آپ ڈیجیٹل پروڈکٹس بھی بیچ سکتے ہیں۔ جو کچھ بھی صارف اپنے ڈیوائس پر ڈاؤن لوڈ کر سکتا ہے جیسے ای بکس، آڈیو کورسز، آن لائن کورسز وغیرہ۔

ڈیجیٹل مصنوعات میں منافع کا مارجن زیادہ ہوتا ہے (جسمانی اشیاء کے مقابلے میں)۔ لیکن ان کی قیمتوں کا تعین کرنا مشکل ہو سکتا ہے کیونکہ انہیں اکثر مادی اشیاء سے کم قیمت کے طور پر سمجھا جاتا ہے۔

خدمات۔

دور سے دستیاب تقریباً کوئی بھی سروس آن لائن فروخت کی جاسکتی ہے۔ خدمات فروخت کرنا آن لائن کاروبار شروع کرنے (اور منافع کمانے) کا تیز ترین طریقہ ہے۔ لیکن یہ ایک کاروباری ماڈل ہے جہاں آپ اپنا وقت بیچ رہے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کی کمائی کی صلاحیت محدود ہے کیونکہ آپ کے پاس ہر روز گھنٹے کی ایک محدود مقدار ہوتی ہے۔ یہ تب تک ہے جب تک کہ آپ نوکری میں نہ جائیں۔

آن لائن بزنس قوانین کے بارے میں جانیں۔

چھوٹے کاروباری مالکان یہ فرض کر سکتے ہیں کہ چونکہ وہ ایک آن لائن کاروبار چلا رہے ہیں، روایتی کاروباری قوانین اس پر لاگو نہیں ہوتے ہیں۔ یہ سچ نہیں ہے۔ اگرچہ ایک آن لائن کاروبار کو روایتی آپریشن کے مقابلے میں کم لائسنسوں اور اجازت ناموں کی ضرورت ہوتی ہے، پھر بھی آپ کو کئی اہم قانونی تفصیلات کو ترتیب دینے کی ضرورت ہوتی ہے۔ خاص طور پر

آپ کو کام شروع کرنے کے لیے کس قسم کے کاروباری لائسنس (اگر کوئی ہے) کی ضرورت ہے؟

کون سا قانونی ڈھانچہ سب سے زیادہ معنی رکھتا ہے (ایک واحد ملکیت، محدود ذمہ داری کمپنی یا کارپوریشن)؟

کیا کوئی اجازت نامے ہیں جو آپ کو حاصل کرنے کی ضرورت ہے؟

کیا کوئی معائنہ ہے جو آپ کو پاس کرنے کی ضرورت ہے؟

کیا آپ کو سیلز ٹیکس لائسنس کی ضرورت ہے؟

کیا کوئی مخصوص ضابطے صرف آن لائن کاروبار پر لاگو ہوتے ہیں؟

ٹھیکیداروں کی خدمات حاصل کرنے اور ملازمین کی خدمات حاصل کرنے کے بارے میں کیا

قوانین ہیں؟ ای کامرس کمپنیوں کے لیے آن لائن کاروباری قوانین اور ضوابط کے بارے میں

مزید جانیں۔ نوٹ: ہر ریاست اور ملک کے اپنے قوانین ہیں۔ ہمیشہ مقامی حکام سے معلومات

کی تصدیق کریں۔ اس کے علاوہ، اگر آپ استطاعت رکھتے ہیں تو پیشہ ورانہ قانونی مدد حاصل

کریں۔ اگلے مضمون میں جاری



حکمتِ عملی

مارکیٹ ریسرچ کروائیں۔

آن لائن مارکیٹ ریسرچ کر کے جانیں کہ آپ کے ٹارگٹ کسٹمرز کیا چاہتے ہیں، کیا ضرورتیں
یا کئی ہے۔

مارکیٹ ریسرچ آپ کا اپنا آن لائن کاروبار شروع کرنے کے لیے ایک ضروری قدم ہے۔ یہ گہرائی، دوسروں کے درمیان حیثیت، اور منتخب کاروبار کی منافع کا تعین کرتا ہے۔ کیونکہ آخری چیز جو آپ کرنا چاہتے ہیں وہ ایک پیشکش شروع کرنا ہے جو کوئی خریدنے کا خواہشمند نہیں ہے۔ نیز، مارکیٹ ریسرچ آپ کے پروڈکٹ کے آئیڈیا، قیمتوں اور طلب کو درست کرنے میں مدد کرتی ہے۔ یہاں ہے کہ آپ مارکیٹ ریسرچ کے ساتھ کیسے شروعات کر سکتے ہیں

تلاش کیے گئے الفاظ کو چیک کریں۔

اپنے پروڈکٹ اسروس کے الفاظ کی مختلف حالتوں کو دیکھیں اور ان کے لیے سرچ انجن کے نتائج کا تجزیہ کریں۔ پہلے صفحہ پر فی الحال کس قسم کے مواد کی درجہ بندی کی جا رہی ہے؟ تلاش کے نتائج کے اوپر اشتهار دینے کے لیے کون سے کاروبار پیسے ادا کر رہے ہیں؟

ایسا کرنے سے آپ کو اپنے مقابلے کا پہلے سے اندازہ لگانے میں مدد ملے گی۔ اس کے علاوہ، ابتدائی ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی کے لیے معلومات حاصل کریں، اس مواد کی بنیاد پر جو آپ کے ٹارگٹڈ کسٹمرز توجیح دیتے ہیں۔

تحقیقی حریف۔

آپ اپنے اہم حریفوں کو بھی قریب سے دیکھنا چاہتے ہیں۔ آپ کے زمرے میں سب سے بڑے کاروباری منصوبے کون سے ہیں؟ وہ کتنے پیسے کما رہے ہیں؟ ان کی خوبیاں اور کمزوریاں کیا ہیں؟ دوسرے کھلاڑیوں پر خوردبین ڈال کر آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ آپ کو ان کے مقابلے میں کہاں برتری حاصل ہو سکتی ہے۔

اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والے مطلوبہ الفاظ کو ٹیک کریں۔

تجزیہ کریں کہ آپ کے زمرے میں مختلف مصنوعات کی مانگ کس طرح بدل رہی ہے اور زمرہ سے متعلقہ مطلوبہ الفاظ کی نگرانی کر کے کون سا مواد بہترین درجہ رکھتا ہے۔

اس کے لیے ایتھے "ٹولز" ہیں:

گوگل ٹرینڈز (مفت)

گوگل کی ورڈ پلانر (مفت)

احرف (ادائیگی)

سیرش (ادائیگی)

اپنے ٹارگٹڈ کسٹمرز کی وضاحت کریں۔

فروخت کے لیے درخواست کرنے اور پھر اپنے کاروبار کی پیمائش کرنے کے لیے، آپ کو یہ سمجھنا ضروری ہے کہ آپ کے ہدف والے صارفین کون ہیں۔ ان کی ضروریات اور ترجیحات کے بارے میں جاننے کے لیے، ڈیمو گرافکس اور سائیکو گرافکس ڈیٹا دونوں کی تحقیق کریں۔

ڈیمو گرافکس۔

آبادیاتی ڈیٹا میں بنیادی سماجی و اقتصادی خصوصیات شامل ہیں جیسے عمر، جنس، نسل، آمدنی، ملازمت کا عنوان وغیرہ۔

سائیکو گرافکس۔

سائیکو گرافک ڈیٹا میں مختلف نفسیاتی خصوصیات شامل ہیں جیسے اقدار، عقائد، دلچسپیاں، رائے وغیرہ۔

یکجا ہونے پر، یہ معلومات آپ کی مثالی خریدار کی ضروریات، ترجیحات اور خریداری کے محرکات کے بارے میں مکمل علم پیدا کرنے میں مدد کرتی ہیں۔

آن لائن فروخت کرنے کے لیے پروڈکٹس تلاش کریں۔

اگر آپ کی مصنوعات غیر متاثر کن ہیں تو آپ کامیاب آن لائن کاروبار نہیں چلا سکتے۔ کیونکہ اس کے بعد آپ سوشل میڈیا پر ٹرینڈنگ پیجز پر جائیں گے... تمام غلط وجوہات کی بنا پر۔ اس طرح، اپنی مصنوعات کو جمع کرنے کی حکمت عملی پر غور کرنے کے لیے اضافی وقت گزاریں۔

اپنی مصنوعات خود بنائیں۔

اگر آپ ڈیکھیں مصنوعات فروخت کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو یہ آپشن نسبتاً آسان ہے۔ لیکن فریکل پروڈکٹ مینوفیکچرنگ میں ڈیزائن، تشخیص، مواد کے انتخاب وغیرہ کے لحاظ سے بہت زیادہ محنت کرنا پڑتی ہے۔ اس کے علاوہ مالی اخراجات بھی زیادہ ہوتے ہیں۔ لیکن مینوفیکچرنگ آپ کو حریفوں کے معیار، مصنوعات کی حد اور برانڈ کے لحاظ سے ہمیشہ فائدہ دے گی۔

ایک ایسا صنعت کار تلاش کریں جو براہ راست گاہک کو فراہم کرے۔

آپ ایک ایسا صنعت کار تلاش کر سکتے ہیں جو آپ کو ان کی مصنوعات کو ڈراپ شپ کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ بہت سے چھوٹے کاروباری مالکان کاروباری لاگت کو پورا کرنے کے لیے بیرون ملک مقیم مینوفیکچررز (بنیادی طور پر ایشیا میں مقیم) کے ساتھ ڈراپ شپنگ ڈیلز پر بات چیت کرتے ہیں۔

تھوک فروش کے ساتھ کام کریں۔

یا آپ ایک تھوک فروش تلاش کر سکتے ہیں جو آپ کو اپنے آن لائن سٹور میں خریدنے اور کیوریٹ کرنے کے لیے مصنوعات کی ایک ریجن فراہم کرے۔ اس کے علاوہ، آپ ایک تھوک فروش تلاش کر سکتے ہیں جو آپ کے لیے بھی اپنی مصنوعات تقسیم کرے (اگر آپ انہیں تیار کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں)۔

اگلے مضمون میں جاری



شاخ

مصنوعات کے معیار کا اندازہ لگائیں۔ آپ بڑے آرڈر کی خریداری یا مینوفیکچرنگ سے پہلے اپنے پروڈکٹ کی عملییت کا مجموعی طور پر جائزہ لینا چاہتے ہیں۔ ایسا کرنے کے لیے، اپنے آپ سے یہ سوالات پوچھیں:

کیا کوئی کامیاب آن لائن کاروبار پہلے ہی اس طرح کی مصنوعات فروخت کر رہا ہے؟
 کیا اس پروڈکٹ کی مانگ پائیدار ہے؟ یا یہ عارضی ہے؟
 کیا اس پروڈکٹ کے پیچھے اعداد و شمار معنی خیز ہیں؟ کیا آپ اسے منافع پر بیچ سکتے ہیں؟
 یاد رکھیں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ پروڈکٹ بظاہر کتنی ٹھنڈی لگتی ہے۔ اہم بات یہ ہے
 کہ یہ کاروباری نقطہ نظر سے قابل عمل ہے!

اپنے برانڈ اور ساکھ کی وضاحت کریں۔

ایک برانڈ آپ کے کاروبار کا مجموعی "وائب" ہے۔ آپ اپنے کاروباری نام سے لے کر اپنے
 ویب ڈیزائن تک سب کچھ چاہتے ہیں اور ایک مستقل تصویر اور خیالات کو پہنچانے کے لیے کا پی
 کرنا چاہتے ہیں۔ یہ آپ کی آن لائن موجودگی پر بھی لاگو ہوتا ہے۔ سوشل میڈیا، ای میل نیوز لیٹر
 اور یہاں تک کہ پیکیجنگ۔

جب آپ اپنے برانڈ کی شناخت پر کام کرتے ہیں تو اپنے پر توجہ دیں:

لوگو

رنگوں کے امتزاج۔

صفحہ کی ترتیب۔

طرز تحریر۔

گرافکس اور تصاویر۔

آپ کی برانڈ امیج ان تمام عناصر کے ساتھ مل کر کام کرنے کا نتیجہ ہونی چاہیے۔

اپنا آن لائن سٹور شروع کریں۔ آپ کے کاروباری منصوبے کا اگلا مرحلہ لانچ کے لیے تیار ہے۔ اس کا مطلب ہے اپنی ای کامرس ویب سائٹ کی تیاری اور ترتیب۔

اپنا ای کامرس پلیٹ فارم منتخب کریں۔ ایک ای کامرس پلیٹ فارم آن لائن فروخت کے لیے ایک تکنیکی ریڑھ کی ہڈی ہے۔ ایسا سافٹ ویئر آپ کو وہ تمام خصوصیات مہیا کرتا ہے جن کی آپ کو ضرورت ہوتی ہے۔ پروڈکٹ کیٹلاگ سے لے کر ادائیگی کی کارروائی تک۔

اپنی مصنوعات شامل کریں۔ ایک بار جب آپ پلیٹ فارم اور اسٹور تھیم کا انتخاب کر لیتے ہیں، تو اپنے کیٹلاگ میں پروڈکٹس شامل کریں۔ جیسا کہ آپ کو درج ذیل پر خصوصی توجہ دینی چاہئے:

مصنوعات کی تصاویر۔ مختلف زاویوں سے پروڈکٹ کو نمایاں کرتے ہوئے ہائی ڈیف ویڈیوز فراہم کریں۔ مزید بصیرت کے لیے ای کامرس فوٹو گرافی کے لیے اس گائیڈ کو دیکھیں۔

مصنوعات کی تفصیل۔ خصوصیات پر توجہ مرکوز نہ کریں۔ گاہک کو ملنے والے فوائد پر توجہ مرکوز کریں۔ یہ پوسٹ پرکشش مصنوعات کی تفصیل لکھنے کے لیے فوری فارمولہ فراہم کرتی ہے۔ پروڈکٹ کی تصاویر اور پروڈکٹ کی تفصیل آپ کے پروڈکٹس کے تبادلوں کی شرحوں پر بہت زیادہ اثر ڈالتی ہے۔ تو ان کو درست کرنے کے لیے وقت نکالیں

منتخب کریں کہ آپ اپنی ڈیلیوری کیسے کریں گے۔ تیز اور مفت ڈیلیوری آن لائن خریداری کرنے کے لیے نمبر ایک ڈرائیور ہے اور لگاتار چھ سال سے ہے۔ یقینی بنائیں کہ تمام مصنوعات بغیر کسی تاخیر کے آپ کے صارفین تک پہنچ جائیں گی۔ اس کے لیے آپ کے پاس کئی شپنگ حکمت عملی ہیں

اسٹور میں پک اپ
مال بردار جہاز
اسی دن یا اگلے دن کی ترسیل
مفت ترسیل

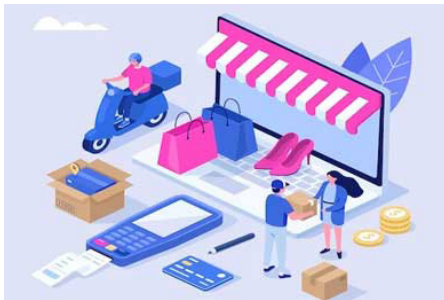
یقینی بنائیں کہ ہر چیز فعال ہے۔ آخر میں، ایک بار جب آپ کا ای کامرس اسٹور لائیو ہو جائے تو، تمام پہلوؤں کو ٹریبل ٹیسٹ کریں۔ تصدیق کریں کہ:

تمام صفحات تمام آلات (ڈیسک ٹاپ، ٹیبلیٹ، موبائل) پر اچھے لگتے ہیں۔ ویب سائٹ متعدد براؤزرز میں اچھی طرح کام کرتی ہے۔ تمام بٹن قابل کلک / صحیح لنکس سے جڑے ہوئے ہیں۔ اگر آپ کے پاس بجٹ ہے تو، آپ کے لیے ٹیسٹ چلانے اور نتائج کی اطلاع دینے کے لیے کوالٹی کنٹرول ماہر کی خدمات حاصل کریں۔ اپنا کاروبار بڑھائیں۔ ایک بار سب کچھ ترتیب دینے کے بعد، یہ آپ کے ای کامرس اسٹور پر ٹریفک لانے کا وقت ہے۔ درج ذیل چینلز کو ترجیح دیں:

سوشل نیٹ ورکس پر اور تلاش کے نتائج میں اشتہارات کے لیے ایک اشتہاری بجٹ مختص کریں۔ نئے اسٹور کے لیے برانڈ کی شناخت کو بہتر بنانے کا یہ تیز ترین طریقہ ہے۔ اپنی مصنوعات کو فروغ دینے کے لیے سوشل میڈیا پر اثر انداز کرنے والوں کے ساتھ شراکت کریں۔ یہ انہیں اپنے ہدف والے صارفین کے سامنے لانے کا ایک اور تیز طریقہ ہے۔ انسٹاگرام اور فیس بک پر سامعین بنا کر حقیقی ٹریفک کے ساتھ ادا شدہ اشتہاری سرگرمی کی تکمیل کریں۔ یقینی بنائیں کہ آپ کی ویب سائٹ کے تمام صفحات سرچ انجن کے لئے موزوں ہیں۔ پھر اپنے بلاگ کے لیے مواد کی مارکیٹنگ کی حکمت عملی بنائیں۔ آپ کے ای کامرس اسٹور پر آنے والے لوگوں کے ای میل پتے کیچر کر کے ایک ای میل لسٹ بنائیں۔ اس کے بعد آپ اپنی مصنوعات کو اپنے ای میل سبسکرائبرز تک فروغ دے سکتے ہیں۔

یہ وہ طریقے ہیں جو آپ اپنے کاروبار کو آن لائن شروع کرنے اور بڑھانے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

مزید اگلے مضمون میں



سوالات

آن لائن بزنس کیسے شروع کریں اکثر پوچھے گئے سوالات

شروع کرنے کے لیے آن لائن کاروبار کی بہترین قسم کیا ہے؟

آپ کے پیشہ ورانہ پس منظر اور ذاتی ترجیحات پر منحصر ہے۔ مقبول اختیارات میں آن لائن سروس پر مبنی کاروبار اور پروڈکٹ پر مبنی آن لائن کاروبار جیسے آن لائن اسٹورز شامل ہیں۔

دونوں کو کم سے کم شروع ہونے والے سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے اور وقت کے ساتھ ساتھ مؤثر طریقے سے بڑھ سکتے ہیں۔

گھر سے شروع کرنے کے لیے بہترین آن لائن کاروبار کیا ہے؟

گھر سے شروع کرنے کے لیے تین بہترین آن لائن کاروبار آن لائن سروس بزنس، ڈیجیٹل پروڈکٹ بزنس یا ڈراپ شیپنگ بزنس ہیں۔ دونوں کو مؤثر طریقے سے ایسے گھر سے چلایا جاسکتا ہے جس میں اضافی سامان یا جگہ میں کم سے کم سرمایہ کاری ہو۔

میں ایک چھوٹا آن لائن کاروبار کیسے شروع کروں؟

ایک چھوٹا آن لائن کاروبار شروع کرنے کے لیے آپ کو پہلے اپنے کاروبار کی قسم کا تعین کرنا ہوگا۔ کاروبار سے کاروبار یا کاروبار سے صارف، خدمات یا مصنوعات۔ پھر ایک ویب سائٹ قائم کریں۔ آپ ویب سائٹ بلڈر کا استعمال کرتے ہوئے سوڈالر سے کم میں ایک سادہ بنا سکتے ہیں (پروگرامنگ کی مہارت کی ضرورت نہیں ہے)۔ اپنی ویب سائٹ کو مواد، تصاویر اور مصنوعات کے ساتھ پیش کریں، ادائیگی کا طریقہ منسلک کریں اور فروخت شروع کریں۔

کس قسم کا آن لائن کاروبار سب سے زیادہ منافع بخش ہے؟

ای کامرس سب سے زیادہ منافع بخش آن لائن کاروبار کی اقسام میں سے ایک ہے کیونکہ آپ کے پاس ترقی کی لامحدود صلاحیت ہے۔ آپ ایک چھوٹا معیاری اسٹور شروع کر سکتے ہیں اور پھر اسے قومی یا حتیٰ کہ سرحد پار آپریشن میں بھی بڑھا سکتے ہیں، اپنی مصنوعات کو دنیا بھر کے صارفین کو فروخت کر سکتے ہیں۔

آپ آن لائن کیا بیچ سکتے ہیں؟

آج آپ عملی طور پر کسی بھی قسم کی پروڈکٹ کو آن لائن کہہ سکتے ہیں جب تک کہ مارکیٹ میں اس کی مانگ ہو۔ مصنوعات کی اہلیت کا تعین کرنے کے لیے ٹارگٹ مارکیٹ کے سائز (لوگوں کی تخمینہ تعداد جو آپ سے خریدنا چاہتے ہیں) اور ممکنہ منافع کے مارجن کا تجزیہ کریں (وہ رقم جو آپ کسی پروڈکٹ کو اس قیمت پر بیچ کر کما سکتے ہیں جسے مارکیٹ ادا کرنے کے لیے تیار ہے)۔

کیا آپ بغیر پیسے کے آن لائن کاروبار شروع کر سکتے ہیں؟

تعمین کی طور پر، آپ بغیر کسی سرمایہ کاری کے ایک آن لائن کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔ لیکن پھر بھی کچھ معمولی شروعاتی لاگتیں ہوں گی جیسے ڈومین کا نام، ویب سائٹ بلڈر/پلیٹ فارم اور ویب سائٹ کے مواد کی تخلیق۔ اگر آپ خود اپنی کاروباری ویب سائٹ اور سیٹ اپ بناتے ہیں تو آپ بہت زیادہ رقم خرچ کیے بغیر آن لائن کاروبار شروع کر سکتے ہیں۔

کیا آپ کو اپنے کاروبار کے آغاز میں مدد کے لیے مارکیٹنگ کی ضرورت ہے؟

ضروری نہیں کہ آپ کو ایک آن لائن کاروبار شروع کرنے کے لیے بطور بزنس فنکشن "مارکیٹنگ" کی ضرورت ہے، لیکن آپ کو لانچ کے دوران کچھ پروموشنل سرگرمیوں میں سرمایہ کاری کرنا ہوگی۔ جب تک کہ آپ کسی تیار صارفین کے لیے لانچ نہیں کر رہے ہیں، جو پہلے حاصل کیے گئے ہوں (جیسے سوشل میڈیا پر آپ کے موجودہ مداح یا ناظرین)۔ لانچ کے لیے ایک اسٹریٹجک مارکیٹنگ مہم دنوں میں خود کو واپس کر دے گی۔

کیا ڈراپ شپنگ ایک اچھا آن لائن کاروبار ہے؟

ڈراپ شپنگ ان نئے کاروباریوں کے لیے ایک اچھا آن لائن بزنس آئیڈیا ہے جو انویسٹری میں سرمایہ کاری کرنا یا لاجسٹکس سے نمٹنا نہیں چاہتے (یا ذرا لگ نہیں رکھتے)۔ ایک ڈراپ شپنگ پارٹنر ان دو کاموں کے لیے ذمہ دار ہے، جب کہ آپ مارکیٹنگ اور برانڈ بنانے پر توجہ دیتے ہیں۔ نقصان یہ ہے کہ ڈراپ شپنگ کے ساتھ منافع کا مارجن اکثر کم ہوتا ہے جبکہ اپنی مصنوعات کو مقابلے سے الگ کرنا مشکل ہوتا ہے۔

آپ ای کامرس بزنس آئیڈیا کیسے تلاش کرتے ہیں؟

بہترین ای کامرس پروڈکٹ آئیڈیا موجودہ صنعتوں میں خود کو پیش کرتے ہیں، جہاں یا تو ڈیجیٹل کامرس کی رسائی اب بھی کم ہے (کیونکہ مقابلہ زیادہ تر آف لائن فروخت ہوتا ہے) یا موجودہ پروڈکٹ صارفین کی ضروریات کو پوری طرح سے پورا نہیں کرتے۔ دوبارہ قابل استعمال پانی کی بوتلوں کی مارکیٹ ناقابل یقین حد تک بڑی ہے اور ان میں دلچسپی زیادہ ہے۔ لیکن

صرف ایک برانڈ ہے جو خود صاف کرنے والی پانی کی بوتل فروخت کرتا ہے جو زیادہ تر لوگوں کو عام (اور سستی) سے زیادہ آسان لگتا ہے۔

کیا آپ کو اپنے آن لائن کاروبار کے لیے بزنس پلان کی ضرورت ہے؟

بالکل! آن لائن کاروبار شروع کرنا عقیبی منظر کے آئینے کے بغیر گاڑی چلانے کے مترادف ہے: آپ جہاں پہنچنا چاہتے ہیں وہاں پہنچ سکتے ہیں لیکن آپ کے راستے میں آنے والی ایک بڑی رکاوٹ آپ سے چھوٹ سکتی ہے۔ اگرچہ آپ کو چھوٹے ای کامرس کاروبار کے لیے رسمی، کاروباری اسکول طرز کے منصوبے کی ضرورت نہیں ہے، لیکن یہ بہتر ہے کہ آپ کم از کم ایک مختصر منصوبہ بندی کی دستاویز تیار کریں، لانچ سے پہلے اپنے اہم اقدامات کو چارٹ کریں۔

آپ اپنے مزید سوالات کے لیے میرے بلاگ پر آن لائن پیغام بھیج سکتے ہیں۔

www.thinksbs.com/by