



بغیر پیسوں کے اپنا کاروبار شروع کریں



ریحان اللہ والا

بغیر پیسوں کے اپنا کاروبار شروع کریں

ریحان اللہ والا

اس کتاب کو آپ

www.Rehan.com/startup

سے بھی ڈائون لوڈ کر سکتے ہیں

اس جیسی مزید کتابوں کو ڈائون لوڈ کرنے
کے لیے وزٹ کریں

www.Rehan.com/books

بغیر پیسوں کے اپنا کاروبار شروع کریں

Start Your Business Without Money

ایڈیشن-----02

قیمت-----100 روپے

ISBN-13: 978-1542924115

ISBN-10: 1542924111

اس کتاب کا فیس بک گروپ جوائن کریں:

Facebook.com/groups/LetsBusiness

یہ کتاب  پر بھی دستیاب ہے۔

پیش لفظ

ہم یہ سمجھتے ہیں کہ کاروبار کرنے کے اندر سب سے بڑا جو مسئلہ ہے وہ ہمارے پیسے ہیں، جبکہ ایسا نہیں ہے۔ ہمارا سب سے بڑا مسئلہ ہم خود ہوتے ہیں، ہر کام کے اندر۔ ہم اپنے آپ کو خود ہی، حیلے بہانے دے رہے ہوتے ہیں کہ میں ایسا کروں گا تو ایسا ہو جائے گا۔ ایسے کروں گا تو یوں ہو جائے گا وغیرہ۔ اُن سارے حیلے بہانوں کو ہم آنکھ بند کر کے، یہ جو میں نے Steps لکھے ہیں، آپ کر لیں تو انشاء اللہ آپ کا کاروبار ضرور ہو جائے گا۔ چانسز زیادہ تر تو یہی ہوتے ہیں کہ دنیا کے نوے فیصد کاروبار فیل ہو جائیں گے اور اس کتاب کو اگر آپ فالو کریں گے تو میرا یہ یقین ہے کہ آپ اسی فیصد کامیاب ہو ہی جائیں گے۔ اور یہ میرے جو سینکڑوں کاروبار کرنے کا جو تجربہ ہے، یہ کتاب اس کا لب لباب ہے۔ امید کرتا ہوں کہ آپ کو یہ کتاب پسند آئے گی۔ اگر اچھی لگے تو کتاب کو آگے بڑھا دیجئے گا۔ اور اگر اچھی نہ لگے تو براہ کرم مجھے ضرور آگاہ کیجیے گا [Facebook.com/RehanAllahwala](https://www.facebook.com/RehanAllahwala)

کہ میں اس میں کس طرح بہتری

لا سکتا ہوں۔

اپنا خیال کیجیے گا۔

اللہ حافظ

ریحان اللہ والا

السلام وعلیکم! کیسے ہیں آپ لوگ؟ تو آج ہم آپ کو کاروبار، بزنس کرنا سکھائیں گے۔۔۔ نہاری بنانا نہیں سکھا رہے بلکہ بزنس بنانا سکھائیں گے اور اُس کی ریسپی اتنی آسان ہے جیسا کہ بریانی بنانا آسان ہوتی ہے۔ تو دیکھتے ہیں کہ ہم کیسے بزنس کر سکتے ہیں!

اس کتاب میں، میں آپ کو کچھ مراحل (Steps) بتا رہا ہوں جن کو کرنے سے آپ بہت آسانی کے ساتھ اپنا کاروبار بنا سکتے ہیں۔ یہ کاروبار ضروری نہیں ہے کہ کامیاب ہو لیکن اس کتاب کا مقصد کاروبار کو کامیاب بنانا نہیں بلکہ اس خوف پر قابو حاصل کرنا ہے جس کی وجہ سے آپ کاروبار شروع ہی نہیں کرتے۔ میری تجویز ہے کہ یہ کاروبار چھٹی، ساتویں، آٹھویں کلاس کے بچوں کو کرانا چاہئے۔ جب آپ کاروبار کو بند کر کے نیا کاروبار کریں گے تو آپ کے اندر مزید اعتماد آئے گا کیوں کہ کاروبار بند کرنا بھی ایک کام ہے جس سے آپ بہت کچھ سیکھیں گے۔ گھبراہٹ کا نہیں! خوف نہیں کھائیے گا۔ دراصل یہی دو چیزیں ہیں جو آپ کی زندگی میں مشکلات کا سبب بن رہی ہیں، جب آپ گھبرائیں گے نہیں، خوف نہیں کھائیں گے اور کاروبار کو شروع کر دیں گے تو پھر وہ کوئی بھی کام، چاہے نفع کے لیے کیا جائے یا کسی کی بھلائی کیلئے، آپ اس میں انشاء اللہ ضرور کامیاب ہوں گے۔

جس طرح کھیل میں، مثال کے طور پر تیراکی کو، کرکٹ کو، ہاکی کو چھوٹی عمر سے سکھانا شروع کیا جاتا ہے، بالکل اُسی طرح سے، میرے خیال میں کاروبار کو

شروع کیا جانا ضروری ہے۔ جب ہم اپنے بڑے بزرگوں کو دیکھتے ہیں، مثال کے طور پر والٹ ڈزنی، میرے اپنے والد، میں خود! ہم سب نے آٹھ سال کی عمر سے پہلی جاب کرنا شروع کر دی۔ ہم دیکھتے ہیں کہ کاروباری برادریاں جن میں میمن، چنیوٹ والے، دہلی والے کم عمر سے ہی اپنے بچوں کو کاروبار سے منسلک کر دیتے ہیں جس کو عام طور پر شاگردی کا نام دیا جاتا ہے۔ ان بچوں کو شاگردی میں دکان پر بٹھا دیا جاتا ہے۔ وہاں پر یہ چھوٹے چھوٹے کام کرتے ہیں، مثال کے طور پر صفائی کرنا، پانی پلانا، پیسے لیکر آ جانا، مختلف کاموں میں ہاتھ بٹانا۔ میں بھی اس کی ایک مثال ہوں۔ میں آٹھ سال کی عمر سے گھر کے باہر جشنِ آزادی میں جھنڈیاں بچھی، اسکول میں اسٹیشنری بچھی۔ میں اپنے والد کے ساتھ بھی دکان پر وقت گزارتا تھا اور ان کو دیکھ کر سیکھتا تھا۔ گرمیوں کی چھٹیوں میں، مجھے چچا کی دکان پر بھیجا جاتا تھا جس سے میں نے لوگوں کو سمجھنا، پہچاننا اور گا ہکی سیکھی۔ مجھے یاد ہے کہ پہلی دفعہ میں اپنے تایا کی دکان پر شاگردی کے لیے گیا تو ہر روزرات کو آ کر میں اپنی والدہ سے شکایت بھی کرتا تھا، روتا بھی تھا اور دھوتا بھی تھا کہ کیا میں نے بڑے ہو کر پیٹیاں اٹھانی ہیں؟ صفائیاں کرنی ہیں؟ کیوں مجھ سے اس طرح کی محنت کرائی جا رہی ہے؟ مجھے کاؤنٹر پر بٹھایا جائے، مجھے حساب کتاب سکھایا جائے، یہ کیوں کروایا جا رہا ہے؟ لیکن اب مجھیا حساس ہوتا ہے کہا گر میرا کم عمر میں ”پتاناہ مارا گیا ہوتا“ تو شاید میں ایک پُر غرور انسان ہوتا۔

کاروبار کا بانی (Founder) کیا ہوتا ہے؟

وہ آدمی یا عورت جو کسی کمپنی کو شروع کرتا یا کرتی ہے، اُسے ہم بانی یا فاؤنڈر (Founder) کہتے ہیں۔ کمپنی کا فاؤنڈر یا بانی ایک ماں کی طرح ہوتا ہے۔ اگر رات کے تین بجے بچہ اگر شور کرے تو ماں اٹھ جاتی ہے۔ وہ اپنے بچے پر چیخے گی نہیں، پٹائی نہیں کریگی۔ ڈانٹ ڈپٹ نہیں کرے گی کہ چلو سو جاؤ صبح اسکول کے لیے اٹھنا ہے۔ دن یا رات کا کوئی بھی پہر ہو وہ بچے پر سختی نہیں کرے گی۔ شروع کے دو سال وہ دودھ پلائے گی، ڈائپر صاف کرے گی۔ اس کے بدلے میں بچہ صرف مسکرا دیتا ہے۔ قصہ المختصر بچہ چاہے کچھ بھی کر لے، اس کی ماں اُسے کچھ نہیں کہتی، بلکہ مزید پیار کرتی ہے۔ بالکل یہی کام فاؤنڈر یعنی بانی کا ہوتا ہے۔ اُس کا نہ دن ہوتا ہے، نہ رات ہوتی ہے، وہ بس اپنے کاروبار کے اوپر لگا رہتا ہے۔ دوسری بات یہ کہ جو ماں ہوتی ہے اس کے پاس کوئی اسکل سیٹ (Skill Set) بھی نہیں ہوتا۔ اس نے پہلے کبھی بچے نہیں جنے ہوتے۔ نہ کہیں سے بچے اس کے پاس آئے ہوتے ہیں۔ تو وہ کیا کرتی ہے؟ وہ پورے محلے کی خواتین، پھوپھی، چاچی، نانی، آنٹی مجھے بتائیں نا میرا بچہ یہ کر رہا ہے میں کیا کروں؟ تو بالکل اُسی طرح بزنس کے اندر بھی فاؤنڈر یعنی بانی کا یہی کام ہوتا ہے کہ جب بھی کوئی مسئلہ آئے تو وہ اپنے

مینٹورز (Mentors) کو فون کرے، اپنے جاننے والے کو فون کرے، پوچھے کہ مجھے یہ پرابلم آرہی ہے میں کیا کروں؟ یاد رکھیں کہ ماں کبھی بھی اپنے بچے سے تنگ آ کر روتی نہیں ہے۔ گھبراتی نہیں ہے، پریشان تھوڑی سی ہوتی ہے لیکن یہ نہیں ہے کہ وہ یوں کہے کہ یہ بچہ میرا آج سے میرا نہیں ہے۔ نہیں!! ایسا نہیں کرتی۔ وہ بچے کو ہر حال میں کسی بھی طرح سے پال پوس کر دو سال سے سترہ، اٹھارہ سال کا کر دیتی ہے۔ اُس کے بعد، اگر وہ امریکن ماں ہو تو وہ اپنے بیٹے کو گھر سے نکال دیتی ہے۔ بالکل اسی طرح سے ایک فائونڈر یعنی بانی کا کام ہی یہی ہے کہ ہر مسئلے کو اُس نے کسی بھی طرح سے حل کرنا ہے۔ وہ میرے حساب سے بزنس کیماں ہوتی ہے۔

آپ اگر بزنس شروع کرنا چاہتے ہیں تو یاد رکھیں کہ پہلے دو سال صرف اور صرف گند صاف کرنی ہے، دودھ پلانا ہے، شور سننا ہے، راتیں خراب کرنی ہیں اور اُس کے بعد بزنس تھوڑا سا بوٹا بن کر باہر آئے گا۔ com کی دنیا میں بعض اوقات جلدی بھی ہو جاتا ہے، جبکہ روایتی کاروبار میں کچھ وقت درکار ہوتا ہے۔

اگر آپ میں، بزنس میں ماں بننے کی تپڑ ہے تو ضرور اپنا کاروبار شروع کریں۔

کاروبار کیا ہوتا ہے؟

کاروبار ایک ایسے عمل کو کہتے ہیں جس کے کرنے کے نتیجے میں دنیا میں کسی انسان کا کوئی مسئلہ یا دوسرے سے ختم ہو جائے یا اُس کی زندگی پہلے سے تھوڑی بہتر ہو جائے۔ اس کے عوض وہ انسان آپ کو کچھ پیسے دیتا ہے جسے ہم نفع کہتے ہیں۔ یہ کاروبار کا لُبِ لُب ہے۔

کاروبار کے اقسام:

کاروبار کرنے کے لیے ضروری نہیں ہے کہ آمدنی بصورتِ پیسہ ہو۔ کاروبار جسے ہم سوشل انٹرپرائزر (Social Entrepreneur) کہتے ہیں، اس میں زیادہ پیسہ کمانے کے بجائے توجہ دراصل اُس کے (Impact) یعنی آپ کے کاروبار کی وجہ سے اُس میں کتنی تبدیلی واقع ہو رہی ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ دال چاول بیچنے کا کام شروع کریں جس سے لوگوں کا بھلا ہو اور آپ کا نفع اُس میں صرف دو فیصد ہو لیکن اُس سے بہت سارے عوام کا فائدہ ہو۔ یہ چیز سوشل انٹرپرائزرشپ (Social Entrepreneurship) کے دائرے میں آئے گی۔

ایک انٹرنیٹ پر (Entrepreneur) کی کوشش یہ ہوتی ہے کہ وہ کسی سے فنڈنگ نہ لے، کسی سے بھیک نہ مانگے، کسی سے گرانٹ نہ مانگے بلکہ اپنے

موجودہ وسائل کا استعمال کرتے ہوئے کوئی نہ کوئی کاروبار شروع کرے جس کا بانی پراڈکٹ پیسے کی شکل میں آ سکے۔

سوشل انٹرپرائز:

ویسے تو ہر ہی کاروبار کسی نہ کسی طریقے سے لوگوں کی زندگی پر اثر انداز کرتا ہے چاہے وہ کوکا کولا ہی بیچنا کیوں نہ ہو۔ چاہے وہ مکڈولنڈ بیچنا ہی کیوں نہ ہو۔ چاہے وہ سببے بیچنا ہی کیوں نہ ہو۔ لیکن کچھ کاروبار صرف اور صرف اس نظریے سے کیے جاتے ہیں کہ اُس کے اندر (Impact) زیادہ ہو، نفع کم ہو۔ تو اس لیے جو لوگ (Not For Profit) یا (NGO) فلاحی ادارہ بنانا چاہتے ہیں، ان کو میری تجویز ہے کہ NGO بنانے کے بجائے سوشل انٹرپرائز کی طرف آئیں۔ وہ یہ دیکھیں کہ کس طرح سے وسائل کو استعمال کرتے ہوئے، بغیر گرانٹ لیے، بغیر امداد لیے وہ اس مسئلے کو حل کر سکیں۔ مثال کے طور پر ہمارے دوست آصف فاروقی نے ویسٹ بسٹرز (West Busters) کا کاروبار شروع کیا جو کہ کاروبار بھی ہے اور اس سے شہر کا کچرا بھی صاف ہو جاتا ہے اور آمدنی بھی حاصل ہو جاتی ہے۔ میں اس چیز کو کم از کم سوشل انٹرپرائز کے دائرے میں ڈالوں گا۔

آسٹینیو ر (Entrepreneur) کیا ہوتا ہے؟

Entrepreneur وہ ہوتا ہے جو اپنے ارد گرد موجود مسائل کو مواقعوں میں تبدیل کر کے محدود ذرائع کو استعمال کرتے ہوئے وسائل پیدا کرتا ہے۔ جس سے اس کی آمدنی ہوتی ہے۔ یہ ایک فنکار کے فن کی طرح ہے جو کے تجربات کی بنیاد پر حاصل ہوتا ہے۔

آپ میں سے کوئی بھی Entrepreneur بن سکتا ہے جیسے میرے استاد Tony Buzan کہتے ہیں کہ:

کوئی بھی فنکار بن سکتا ہے جس کے لئے تجربات کرنے کی ضرورت ہوتی ہے جن سے سیکھا جاسکتا ہے۔

جس طرح سے تاجر اور Entrepreneur میں کوئی نیا منفرد اور الگ عمل اور طریقہ پیش کرتا ہے یا کم از کم وہ جس جگہ اپنا یا جائے، وہاں کے لیے نیا ہو۔ اسی طرح تاجر اور Entrepreneur میں واضح فرق ہوتا ہے۔

ایک بزنس مین کے برعکس، ایک کاروباری شخص کاروبار کے لیے نئی راہیں، نئی طریقے، نئے عوامل بناتا ہے۔ لہذا ایک کاروباری شخص یا Entrepreneur اور ایک بزنس مین میں فرق کی ایک واضح لائن موجود ہے۔

پہلا قدم

ارادہ کر لیں

جس طرح ہر نماز سے پہلے ہمیں نیت کرنی ہوتی ہے، ارادہ کرنا ہوتا ہے، اسی طرح سب سے بڑے دشمن ہم خود ہوتے ہیں، جب ہم پکا ارادہ کر لیتے ہیں تو پھر ہمیں کوئی ٹس سے مس نہیں کر سکتا۔ آپ کھڑے ہوں اور ایک قدم آگے بڑھیں اور کہیں کہ میں نے ارادہ کر لیا ہے کہ میں نے بزنس کرنا ہے، کاروبار کرنا ہے۔

دوسرا قدم

پارٹنر بنائیں

اپنے ساتھ دو دوست شامل کر لیں جو آپ کے پارٹنر بن جائیں گے۔ اگر آپ چاہیں تو دو سے زائد پارٹنر بھی شامل کر سکتے ہیں۔ یہاں ہم نے دو پارٹنر شامل کیے ہیں۔ ایک آپ اور دو آپ کے بزنس پارٹنر۔ اس طرح تین ہو گئے۔



پارٹنر بنانا اس لیے ضروری ہوتا ہے کہ جس طریقے سے ایک مرد اور عورت مل کر ایک فیملی کو تشکیل دیتے ہیں، بالکل اسی طریقے سے تین لوگ جب شامل ہوتے ہیں تو ان تینوں کی جو اچھائیاں ہیں، ان کو ہم کس کر کے ایسے ادارے میں کنورٹ کرتے ہیں۔ جس کے اندر سب کو ون ون کی سچویشن حاصل ہو۔ اس کے اندر ہو سکتا ہے، آپکا ایک دوست اکاؤنٹنگ میں اچھا ہو۔ ہو سکتا ہے آپکا ایک دوست مینجمنٹ میں اچھا ہو۔ اور ہو سکتا ہے آپکا ایک دوست مارکیٹنگ میں اچھا ہو۔ یہ تینوں دوست مل کر ایک کامیاب کاروبار تشکیل دینے میں مدد کریں گے۔

تیسرا قدم

کمپنی کام نام کیا ہوگا

آپ کے جتنے بھی دوست ہیں، اُن کے نام کے پہلے حرف کو ملا کر کمپنی کا نام رکھ دیں۔ مثلاً آپ کے تین دوستوں میں ایک خاتون ہیں اور دو مرد حضرات ہیں اور ان کے نام بالفرض عامر، شہزاد اور کشف ہیں تو آپ عامر سے A نکال لیں، شہزاد سے S اور کشف سے K نکال لیں تو اس طرح AKS بن جائے گا۔ اب آپ اپنی کمپنی کو AKS Inc. کے نام سے پکار سکتے ہیں۔

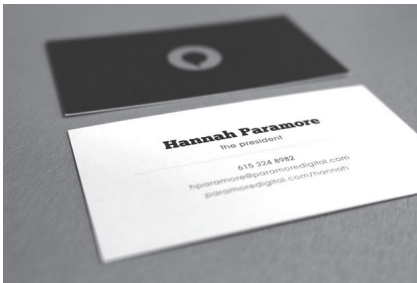


Aamir

Shehzad

Kashaf

ASK Company



بزنس کارڈ:

آج کے دور میں اگر چیفیس بک، بلنڈ ان کی بدولت کسی بھی کاروباری شخص کی معلوما تمام دستیاب ہیں، بزنس کارڈ کی اہمیت آج بھی نمایاں ہے۔ بزنس کارڈ بنیادی طور پر آپ کا ایک چھوٹا سا تعارف ہوتا ہے

جس میں آپ کی کچھ معلومات اور رابطے کے ذرائع شامل ہوتے ہیں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ کسی محفل میں جاتے ہوئے آپ کے پاس بزنس کارڈ موجود ہوں۔

چوہتا قدم

کمپنی کام کیا کریگی

آپ تینوں مل کر بیٹھیں اور آپس میں یہ مشورہ کریں کہ کیا ایسی چیز ہے جو آپ کو روزانہ کی بنیاد پر یا ہفتے کی بنیاد پر تکلیف دیتی ہو۔

مثلاً آس پاس پھیلے مسائل کو حل کرنے کے ذرائع ڈھونڈیئے اور وہ کیا چیز ہے جو آپ واقعی کرنا چاہتے ہوں تو آپ یہ دیکھیں کہ مسئلہ کیا ہے اور آپ اُسے کیسے ٹھیک کر سکتے ہیں۔

مشن اور وژن کیا ہے ؟

آپ اُس کو جب لکھیں گے تو وہ آپ کا مشن اسٹیٹمنٹ بن جائے گا۔ مثلاً کہ ہمارا مشن ہے کہ ہم فلاں علاقے میں پانی کا مسئلہ حل کرنا چاہتے ہیں۔ پھر آپ کا وژن اسٹیٹمنٹ یہ ہوتا ہے کہ آپ یہ کام کریں گے کیسے؟ تو پھر آپ بتائیں گے مثلاً کہ ہمارا وژن یہ ہے کہ ہم یہ کام چار سال میں اس طریقے سے کریں گے۔ اور اگر آپ کے پاس اس کے لیے آئیڈیاز نہیں ہیں تو کوئی بات نہیں ابھی اس کو خالی چھوڑ دیں۔

پانچواں قدم

اپنے ہونے کا احساس دلائیں

اب آپ نے پوری دُنیا کو یہ بتانا ہے کہ جی آپ بھی بزنس کر رہے ہیں تو آپ کیا کریں گے؟:

سب سے پہلے تو یہ کہ آپ اپنی ایک اچھی سی تصویر کھینچوائیں۔ پوز والی فوٹوز بنوائیں اور یہ بنوا کر آپ اس کو اپنے سوشل نیٹ ورکس یعنی اپنے فیس بک پر لگائیں اور ساتھ ہی اپنی تفصیل بھی دیں اور یہی کام اپنے انسٹا گرام پر بھی کریں، اپنے ٹویٹر پر لگائیں، اور اپنی لنکڈ ان پر بھی لگائیں (اگر لنکڈ ان کا اکاؤنٹ نہیں ہے تو ابھی فوراً بنالیں) اور اپنے بارے میں بتائیں کہ میں اے ایس کے کمپنی کا بانی یا شریک بانی ہوں اور یہ ہماری کمپنی کا مشن ہے۔

پروفیشنل طریقے سے لی گئی تصاویر کی مثال



Rehan Allahwala

Shahryar
Home 1

Rehan Allahwala

(Rehan dot com)

★ Friends ▼

✓ Following ▼

Message

...

Timeline

About

Friends 497 Mutual

Photos

More ▼

Intro

A simple human being ! - Love to meet people from around the world. More on www.rehan.com/

- Founder at Pakistan Association of North America
- Founder at Institute Of Peace
- Founder at Chainak
- Founder at Rehan University
- CEO & Founder at Rehan School
- Founder at Rehan Tasks
- Founder and President at Ipsop - Internet Promotion Society of Pakistan
- CEO & Founder at MUNTWO
- Founder (company) at Techistan
- CEO & Founder at DIDX
- CEO & Founder at VirtualPhoneLine
- CEO & Founder at Super Technologies
- Former Founder at Paki.Com - Social Networking Desi Style
- Former Founder and CEO at Pakistan Computers
- Studied BCom at University of Karachi, Pakistan
- Went to The City School Official
- Lives in Karachi, Pakistan
- From Karachi, Pakistan
- Followed by 107,111 people

Rehan Allahwala shared Syed Ali Abbas Abidi's post.

12 mins ·

571 Views

Syed Ali Abbas Abidi

February 25 at 4:45pm ·

Salam

About Gradsy Join It become MBA, BBA or CA Contact 0337 702 7029 021-32351418-19 Expensive courses on scholarship.

... See More

Like

Comment

Share


Write a comment...

Rehan Allahwala

21 mins · Barcelona, Spain ·

Want 250000 euro for your company as grant ? Here is how

لنکڈ ان پروفائل کا خاکہ



Aamir Khan
Founder ASK company

Current XYZ company
Previous London University
Education Academy of ABC

Complete your profile Edit





954 connections

es.linkedin.com/pub/jehangir/98/65/953/ Contact info

Background

Summary

People You May Know

Mery Duncan
Social Manager

Who's Viewed Your Profile

7 Your profile has been viewed by 7 people in the past 90 days.

-9 Your rank for profile views moved down by 7% in the past 15 days.

انسٹاگرام پروفائل کا خاکہ



Aamir Khan

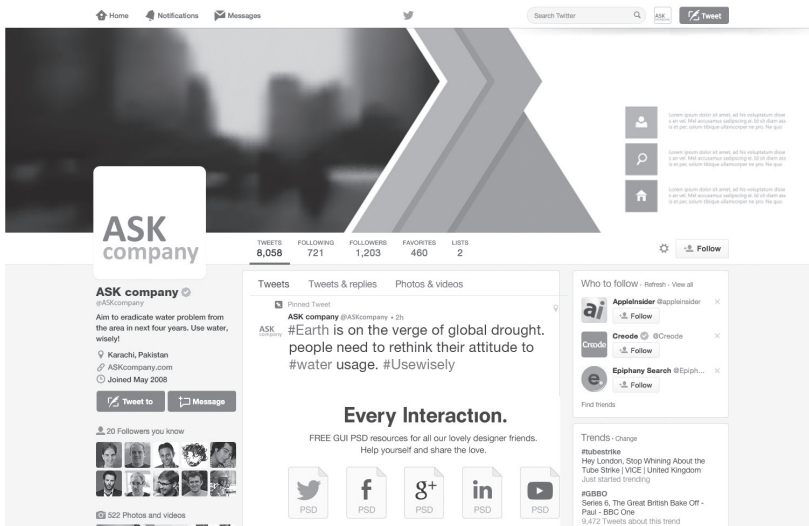
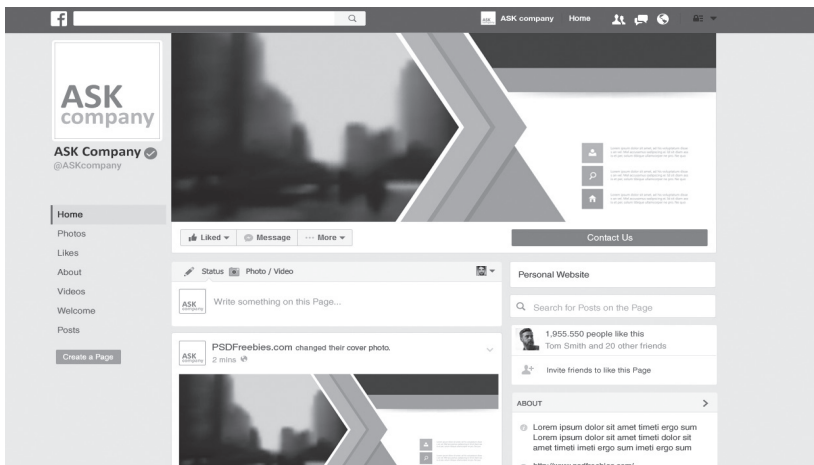
251 posts **190** followers **32** following
founder ASK company

چھٹا قدم

سوشل میڈیا پر کمپنی کی پروفائل بنائیں

آپ اپنی کمپنی کے نام کے پیجرفیس بک اور لنکڈ ان پر بنائیں اور وہاں آپ کی کمپنی کا مشن اور ویژن بالکل واضح اور صاف لکھا ہونا چاہیے۔

کمپنی کے فیس بک اور ٹویٹر پروفائل کے خاکے



ساتھواں قدم

بزنس کارڈ بنائیں

آپ اپنا بزنس کارڈ بنائیں گے اور اُس پر سب سے پہلے کمپنی کا نام لکھیں گے، اپنا نام لکھیں گے اور اپنا عہدہ لکھیں گے، اپنا موبائل نمبر لکھیں گے، اپنی ای میل آئی ڈی لکھیں گے، اپنی پیاری سی فوٹو لگائیں گے۔ اور کارڈ کی دوسری سائیڈ پر کمپنی کا 'لوگو' لگائیں گے اور اُسکے نیچے اپنی کمپنی کا مشن اسٹیٹمنٹ لکھیں گے اور پھر ویزن اسٹیٹمنٹ لکھیں گے۔ اب جب بھی آپ کسی سے ملیں گے تو پہلے سلام کریں گے، اور اپنا کارڈ پیش کریں گے اور کہیں گے کہ یہ میرا بزنس کارڈ ہے۔ اور کارڈ دونوں ہاتھوں سے مُسکراتے ہوئے دیں اور کارڈ پر آپ کا نام صاف لکھا ہونا ضروری ہے۔

بزنس کارڈ کے فرنٹ اور بیک خاکے





کارڈ دینے کا صحیح طریقہ



کارڈ دینے کا غلط طریقہ

آٹھواں قدم

سوشل میڈیا میں کمپنی گروپ بنائیں

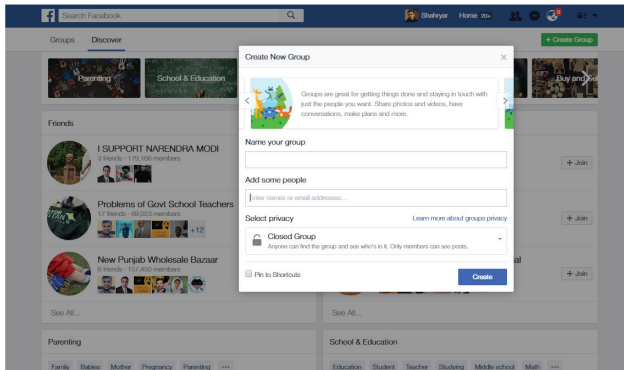
آپ اپنے سوشل میڈیا پر کمپنی کا گروپ بنائیں۔ فیس بک اور لنکڈ ان پر کمپنی کے نام پر گروپ بنائیں اور آپ کے جتنے بھی دوست ہیں انہیں وہاں شامل کر دیں۔

فیس بک پر گروپ بنانے کے لیے پر جائیں۔

WWW.FACEBOOK.COM/ GROUPS



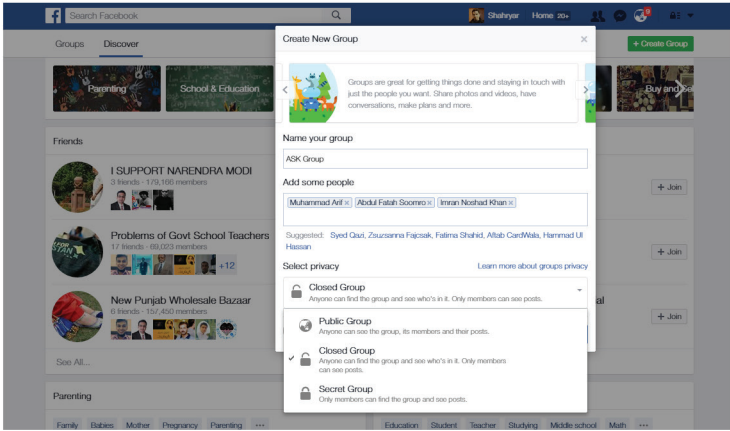
یہاں CREATE A GROUP پر کلک کریں۔



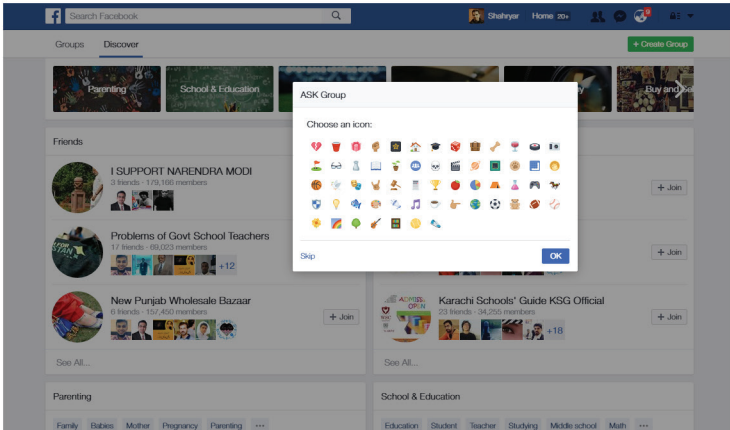
بغیر پیسوں کے اپنا کاروبار شروع کریں

31

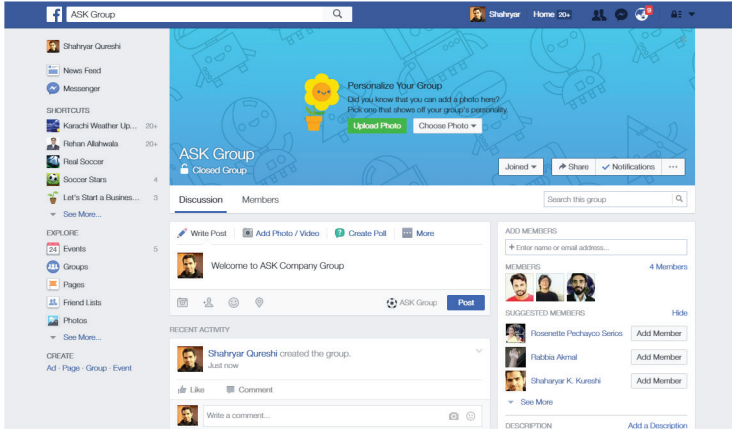
اب اس ونڈو میں اپنی کمپنی کا نام لکھیں، اپنے دوستوں کو اس گروپ میں شامل کر لیں۔
 اب یہاں پر آپ اگر چاہیں تو اس گروپ کو پبلک کر دیں، یعنی آپ کا گروپ دوسرے لوگ بھی جو ان کر سکتے ہیں۔
 وگرنہ آپ اس گروپ کو کلوڈ گروپ کر دیں۔ اس سے آپ کا گروپ فیس بک کی سرچ میں تو آئے گا مگر کوئی اس میں ایڈ نہیں
 ہو پائیگا۔ اور تیسرا آپشن یہ کہ سیکرٹ گروپ جس میں آپ کا گروپ فیس بک کی سرچ میں بھی نہیں آئے گا۔



یہاں پر آپ اپنے گروپ کی آئیکن کا انتخاب کریں۔

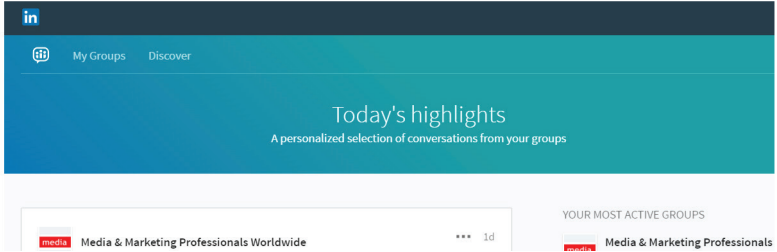


آپ کا فیس بک گروپ بن چکا ہے۔

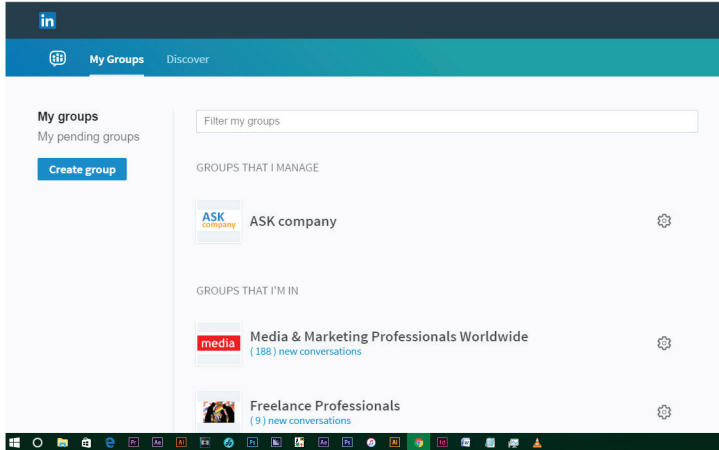


لنکڈ ان پر گروپ بنانے کے لیے اس لنک پر جائیں۔

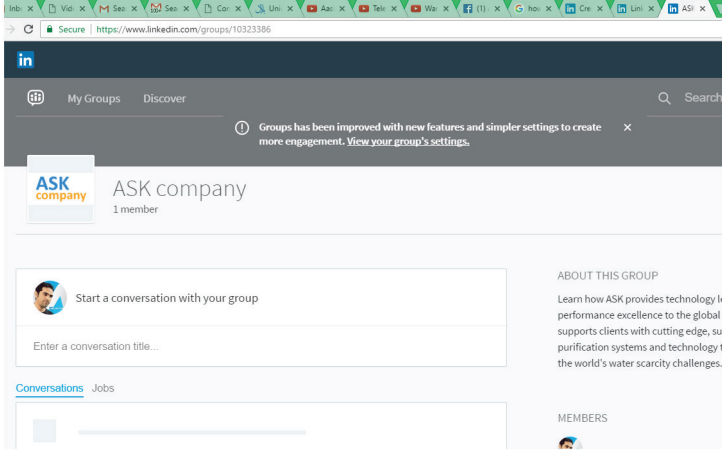
WWW.LINKEDIN.COM/CREATEGROUP



یہاں **CREATE GROUP** پر کلک کریں اور جو معلومات مانگی جا رہی ہیں وہ لنکڈ ان میں فل کر دیں۔



آپ کا لنکڈ ان گروپ تیار ہے۔



نواں قدم

مری کی تلاش

اب آپ نے مربی یعنی مینورز تلاش کرنے ہیں وہی مربی (مینورز) جو کہ یہی کام کرتے ہیں، اگر آپ کی پانی کی کمپنی ہے تو آپ ایسے لوگوں کو تلاش کریں جو پانی کا کام یا مسئلہ دُنیا میں کہیں بھی حل کر چکے ہوں اور کوشش کریں کہ وہ مُلک کے باہر کے مینورز ہوں اور کچھ اپنے مُلک کے ہوں۔ دس لوگ آپ نے تلاش کرنے ہیں، آسان طریقہ یہ ہے کہ:

آپ لِنڈ اِن پرجائیں اور جیسے اگر آپ پانی کا مسئلہ حل کرنا ہے تو سرچ آپشن پر جا کر لکھیں واٹر پرابلم تو بہت سارے لوگ آئیں گے۔

اُس میں سے آپ چند لوگوں کو سیلیکٹ کریں اور اپنے پاس لِنڈ اِن پرائڈ کریں۔ ایک اور طریقہ یہ ہے کہ:

آپ گوگل پرجائیں اور واٹر سولوشن کمپنی لکھیں۔

آپ کے سامنے بہت ساری کمپنیز آجائیں گی۔

پھر اُس کمپنی کا نام لِنڈ اِن پر تلاش کریں اور اُس کے اسٹاف ممبرز کو اپنے پاس ایڈ کریں۔

اُن کے سینیئر اسٹاف کو بھی ایڈ کریں اور اُس کمپنی کے مالکان اور کوفائونڈرز کو بھی ایڈ کریں۔ اُن لوگوں کو ایڈ کرنے کے بعد اُن سے یہ درخواست کریں کہ:

جنابِ عالی!

کیسے ہیں آپ؟ میں نے اپنے دوستوں کے ساتھ مل کر اپنے علاقے سے پانی کے مسئلے کو حل کرنے کے لیے ایک کاروبار کا آغاز کیا ہے۔ یہ ہمارے لیے اعزاز کی بات ہوگی کہ آپ ہمیں اپنا شاگرد بنالیں اور اس کاروبار کو بام عروج پر پہنچانے کے لیے ہماری رہنمائی فرمائیں۔

بہت شکریہ

Dear XYZ,

Hope You're well. I with my two friends, have recently started new company with an aim to eradicating water problem from the area. It would be an honor to if you could accept us as our mentee and guide us how to make it more successful.

God Bless You

Thank You

بزئس چونكه آٲ نه كهي كيا نهئس هه اور آٲ كو ٲنه نهئس هه كه بزئس كرتے كسے هئس
 تو به مئفورز آٲ كو قءم با قءم كا ئئء كرى كه آٲ نه اس بزئس كو چلانا كسے هه۔
 كيونكه آٲ نه كهي بزئس نهئس چلایا، آٲ نه به مسئله كهي حل هئ نهئس كيا، نه آٲ كه
 چاروں طرف كسى نه كهي به حل كيا كيونكه اكر به حل هو چكا هوتا تو آٲ كو كهي به ٲرا بلم
 مسئله به نهئس هوتا، تو به مئفورز آٲ كو كا ئئء كرى كه كه به كسے حل هوگا۔



دسواں قدم

تعارفی فلم بنائیں

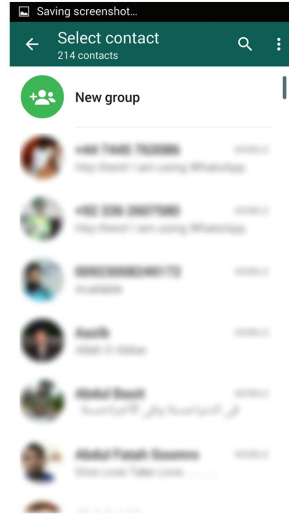
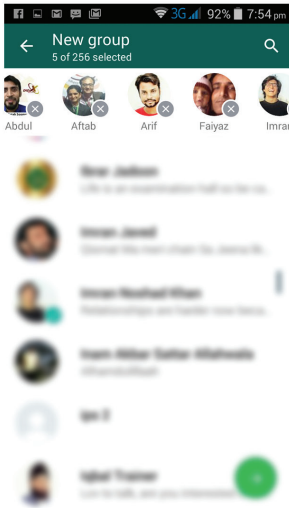
جس طرح سے فیس بک اور یوٹیوب پر میری ویڈیوز ہوتی ہیں اُسی طرح آپ بھی اپنی ایک چھوٹی سی ویڈیو ایک اُردو اور ایک انگریزی میں بنالیں۔ جس میں آپ اپنا نام اور پارٹنرز کا نام بتائیں اور اپنی کمپنی کا نام، مشن اور ویژن بتائیں اور لوگوں سے درخواست کریں کہ وہ آپ کو بتائیں کہ اُن کو پانی کے کیا کیا مسائل ہیں اور اُن سے اپنے فیس بک گروپ، پیج اور لنکڈ ان گروپ، پیج لائک کرنے کہیں اور اُنہیں وہاں شامل ہونے کی دعوت دیں تاکہ وہ لوگ آپ کے ساتھ مل کر پانی کے مسائل جہاں بھی ہیں حل کریں اور اپنے مُلک کو اور شاندار اور خوبصورت بنائیں۔ آخر میں لوگوں کا شکریہ ادا کریں اور اُن سے اُس ویڈیو کو شیئر کرنے کو کہیں۔ اس سے آپ کا غیر لوگوں سے بات کرنے کا خوف کم ہو جاتا ہے، اور لوگ آپ کے دل کے قریب آ جاتے ہیں اور آپ کے ساتھ بزنس کرنا پسند کریں گے۔

گیارہواں قدم

وائس ایپ گروپ بنائیں

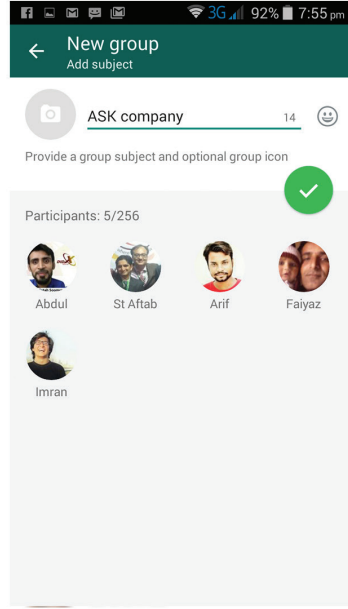
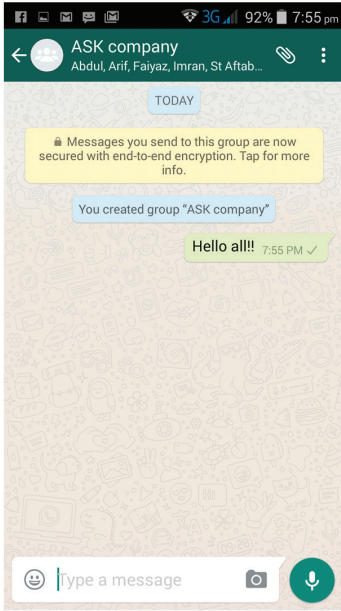
اسی طرح سے وٹس ایپ گروپ بھی بہت طاقتور ہے۔ تو آپ وٹس ایپ پر بھی اپنی کمپنی کا گروپ بنائیں اور وہاں اپنے سارے جاننے والے لوگوں کو ایڈ کریں۔ اور اسی طرح سے ایک گروپ بنائیں جہاں آپ کے سارے مینیورز ہونے چاہئیں اور جہاں صرف آپ کے اساتذہ ہوں تاکہ اُس گروپ میں کوئی فالتو چیز نہ ہو اور شور بالکل نہ ہو۔ تو اس سے آپ کے فالوورز بڑھتے جائیں گے اور لوگ کہیں گے کہ یہ فلاں ہیں جو پانی کا مسئلہ حل کر رہے ہیں۔ آنیں مل کر ان کا ساتھ دیں، ان کی مدد کرتے ہیں۔

نیو گروپ میں
ٹیپ کریں



یہاں ممبران کو
جمع کریں

یہاں کمپنی کا نام
اور لوگوں لگائیں



آپ کا وہاٹس ایپ
کا گروپ تیار ہے

لیں جی! بزنس تیار ہو گیا ہے، اتنا آسان ہے بزنس کرنا۔ خاماں خاں ہم نے بزنس کو خوف کی وجہ سے بہت مشکل بنا دیا تھا اور یاد رکھیں اس بزنس کو آپ نے ایک سے دو سال تک کرنے کی کوشش کرنی ہے، نہیں ہوا تو کوئی بات نہیں بند کر دیجئے گا۔ اس کا کوئی نقصان تو کوئی نہیں ہوا آپ کو، آپ کا ٹوٹل کا ٹوٹل جو بزنس ابھی ہم نے بنایا اُس پر جو بھی خرچہ ہوا وہ صرف بزنس کارڈ کا ہوا جو کہ ہزار روپے میں آجاتا ہے اُس کے علاوہ کوئی خرچ نہیں آیا تو کیا وجہ ہے کہ آپ بزنس اسٹارٹ نہیں کرتے؟

ٹھیک ہے اب آپ نے اس کو ضرور شروع کرنا ہے چاہے وہ خیالی پلاؤ ہی کیوں نہ ہو۔ یاد رکھیں دُنیا میں کوئی بھی نئی چیز آتی ہے پہلے دماغ میں خیال کی صورت میں آتا ہے، چاہے وہ کوئی بلڈنگ ہو، پارک ہو، روڈ، گاڑیاں ہوں یا ہوائی جہاز۔ یہ سب پہلے ایک خیال کی صورت میں آئیں ہیں دماغ میں کسی کے۔ اسی طرح آپ کا بزنس بھی پہلے آپ کا ایک خیال ہی ہے۔

چیک لسٹ

ذیل میں ہم نے آپ کے لیے کتابچہ میں بیان کردہ اہم امور کی چیک لسٹ مرتب کی ہے جس کو حل کر کے آپ یقیناً جان لیں گے کہ آپ نے کتنا کام کر لیا ہے۔

- 1 ☐ کیا آپ نے ارادہ کر لیا؟
- 2 ☐ کیا آپ نے پارٹنرز بنالیے؟
- 3 ☐ کیا آپ نے کمپنی کا نام رکھ لیا؟
- 4 ☐ کیا آپ نے سوچ لیا کہ کمپنی کام کیا کرے گی؟
- 5 ☐ اپنے ہونے کا احساس دلایا؟
- 6 ☐ سوشل میڈیا پر کمپنی کی پروفائل بنالی؟
- 7 ☐ بزنس کارڈز بنالیے؟
- 8 ☐ سوشل میڈیا میں کمپنی گروپس بنالیے؟
- 9 ☐ مربی (مینٹور) کی تلاش کر لی؟
- 10 ☐ تعارفی فلم بنالی؟
- 11 ☐ واٹس ایپ گروپ بنالیا؟

میں آپ کا مشکور ہوں کہ آپ نے یہ کتابچہ پڑھا۔ اگر آپ نے یہ چیک لسٹ مکمل کر لی ہے تو میں آپ کی تعارفی فلم کا فیس بک پر انتظار کروں گا۔ اگر مجھے پسند آئی تو میں اپنی فیس بک وال پر شیئر بھی کروں گا۔ اگر اس کتابچہ سے آپ کو فائدہ ہوا ہے تو اپنی ایک عدد فوٹو اس کتابچہ کے ساتھ بنا کر فیس بک پر لگائیں اور نیچے لکھیں کہ اس کو پڑھ کر آپ کو کیا فائدہ حاصل ہوا۔ بہت اچھا ہوگا کہ آپ اس کے بارے میں ویڈیو لگائیں اور اس کتاب کو فیس بک اور ٹویٹر پر ٹیگ بھی کریں۔ ساتھ ہی مجھے بھی فیس بک اور ٹویٹر پر ٹیگ کر دیں۔

یاد رکھیں آپ کے کاروبار سے صرف آپ ہی نہیں، ملک کی ترقی بھی ہوگی اور اس میں آپ کا حصہ بھی پڑ جائے گا۔
اپنا خیال کیجئے گا۔

اللہ حافظ

نوٹس

نوٹس

نوٹس

نوٹس

نوٹس

نوٹس
