

ڈیجیٹل دور میں انٹرپرائز پر نیور شب

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

- انٹرپرائز پر نیور شب کی تعریف کر سکیں ڈیجیٹل دور میں اس کی اہمیت کو سمجھ سکیں۔
- مختلف قسم کے انٹرپرائز پر نیور شب سے شارٹ اپ کے بانی، سماجی کاروباری، اور انٹرپرائز کے درمیان فرق کر سکیں۔
- کامیاب انٹرپرائز پر نیور شب کی اہم خصوصیات جیسے جدت طرازی اور خطرہ مول لینے کی شناخت کر سکیں۔
- کاروباری جہاز پر ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز 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 شب کے اصولوں اور کاروباری کاروائیوں میں ان کی اہمیت کو سمجھ سکیں۔

انشائی طرز سوالات

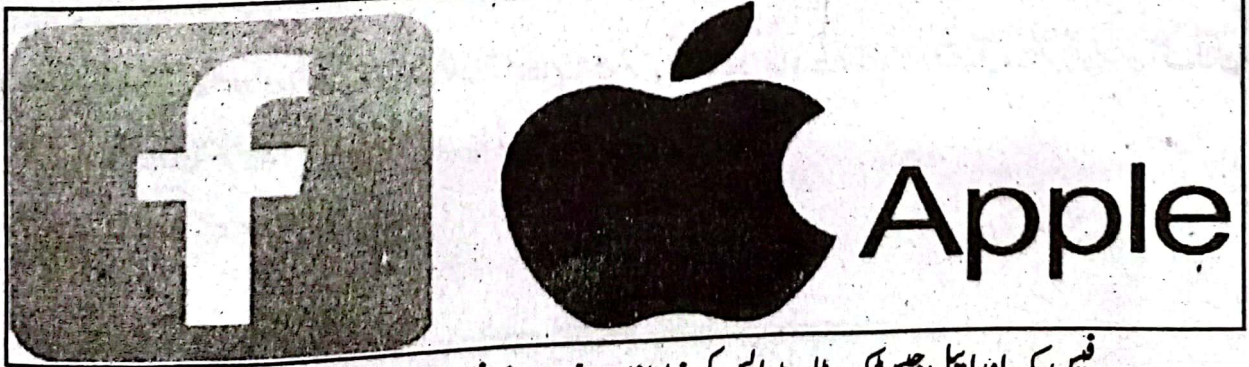
محکمہ تعلیم کی نئی امتحانی تکنیکس (Knowledge, Understanding, Application, Analytical & Conceptual) کی روشنی میں مرتب کیے گئے انشائی طرز سوالات

انٹرپرائز پر نیور شب

12.1

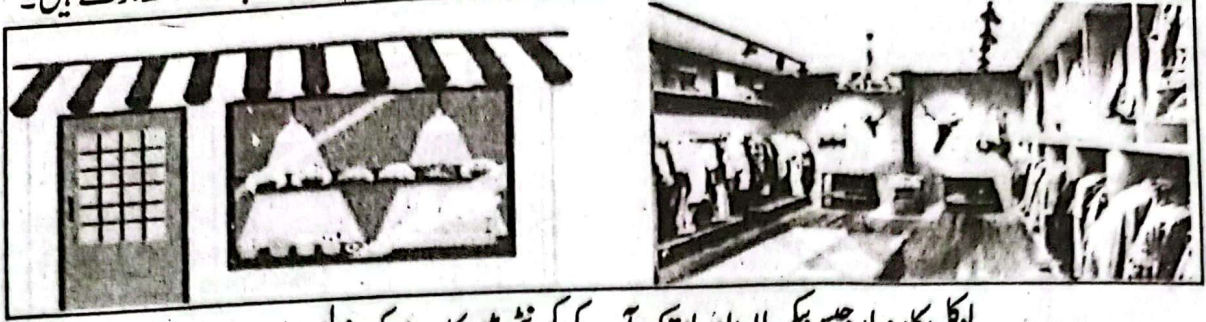
سوال 1: کاروباری صلاحیت کی وضاحت کریں۔ یہ کیوں اہم ہے۔ انٹرپرائز پر نیور شب کی دو مثالیں اور اہم خصوصیات فراہم کریں۔
جواب: انٹرپرائز پر نیور شب: انٹرپرائز پر نیور شب ایک نیا کاروباری تنظیم شروع کرنے کا عمل ہے۔ اس میں مارکیٹ میں کسی ضرورت کی نشاندہی کرنا، اس ضرورت کو پورا کرنے کے لیے کوئی خیال لانا، اور اس خیال کو زندہ کرنے کے لیے خطرہ مول لینا شامل ہے۔ انٹرپرائز پر نیور شب افراد وہ لوگ ہوتے ہیں جو ان کاروباروں کو بناتے اور چلاتے ہیں۔ وہ نئی ایجادات، خطرہ مول لینے والے اور مسئلہ حل کرنے والے ہوتے ہیں۔
مثالیں: فیک اشارٹ اپس:

فیس بک، گوگل اور ایپل جیسی ٹیک اشارٹ اپس کا آغاز چھوٹی کمپنیوں کے طور پر ہوا جن کی بنیاد انٹرپرائز پر نیور شب نے رکھی تھی۔ جن کے پاس نئی ٹیکنالوجی کے لیے ایجادات کے خیالات تھے۔ یہ کمپنیاں دنیا کی سب سے بڑی اور بااثر کمپنیوں میں سے کچھ بن گئی ہیں۔



فیس بک اور ایپل جیسے فیک اشارٹ اپس کی بنیاد انٹرپرائز پر نیور شب نے اختراعی آئیڈیاز کے ساتھ رکھی تھی۔

مقامی کاروبار: مقامی کاروبار، جیسے کہ آپ کی پڑوس کی بیکری یا کپڑوں کی ایک چھوٹی دکان بھی کاروبار کی مثالیں ہیں۔ یہ کاروبار اپنی برادریوں کو مصنوعات یا خدمات فراہم کرتے ہیں اور اکثر ان افراد کے ذریعہ شروع کیے جاتے ہیں جو ان کے کام کے جذبے کے ساتھ ہوتے ہیں۔

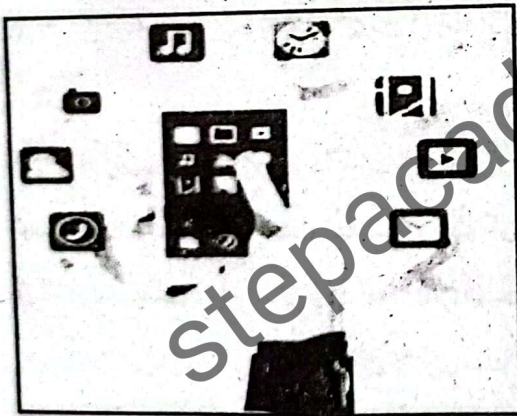


لوکل کاروبار جیسے بیکریاں اور بوتیک آپ کی کمیونٹی میں کاروبار کی مثالیں ہیں۔

انٹرپرائیور کی اہم خصوصیات: کلیدی خصوصیات ان ضروری خصلتوں یا خصوصیات کا حوالہ دیتی ہیں جو کسی خاص کردار یا شخص کی وضاحت کرتی ہیں۔ انٹرپرائیورز کے تناظر میں، کلیدی خصوصیات وہ بنیادی صفات ہیں جو عام طور پر کامیاب انٹرپرائیورز میں پائی جاتی ہیں۔ ان میں شامل ہیں: جدت: جدت کا مطلب ہے کچھ نیا بنانا یا کسی ایسی چیز کو بہتر بنانا جو پہلے سے موجود ہو۔ انٹرپرائیورز ہمیشہ مسائل کو حل کرنے یا چیزوں کو بہتر بنانے کے نئے طریقے تلاش کرتے رہتے ہیں۔

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

اہمیت: صنعت کاری اہم ہے کیونکہ یہ اقتصادی ترقی کو آگے بڑھاتا ہے، روزگار پیدا کرتا ہے اور جدت کو فروغ دیتا ہے۔ نئے کاروبار نئے خیالات اور مسابقت لاتے ہیں، جو ہر ایک کے لیے بہتر مصنوعات اور خدمات کا باعث بن سکتے ہیں۔



اقتصادی ترقی: جب انٹرپرائیورز 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 اشیاء اور خدمات پیدا کر رہا ہے، جس سے لوگوں کی زندگیاں بہتر ہوتی ہیں۔ انٹرپرائیورز اس میں بڑا کردار ادا کرتی ہیں۔

جدت اور ترقی: انٹرپرائیورز اکثر ایسے اہم خیالات پیش کرتے ہیں جو ہماری زندگی گزارنے اور کام کرنے کے طریقے کو بدل دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اسمارٹ فون کی ایجاد نے مواصلات اور معلومات تک رسائی میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔

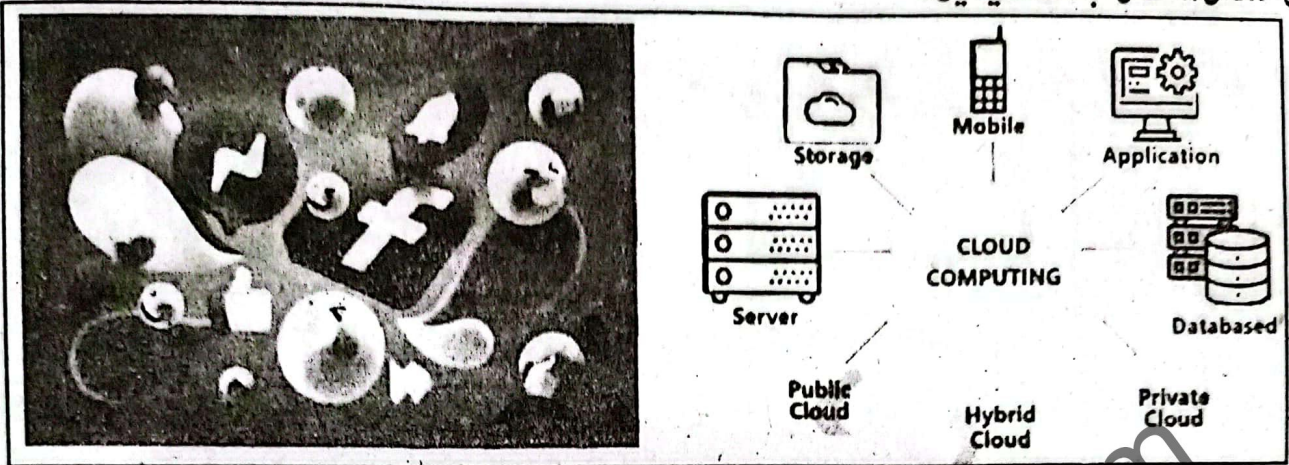
اسمارٹ فون کی ایجاد کاروباری جدت کی ایک مثال ہے جس نے ہماری زندگیوں کو بدل دیا ہے۔

12.2 ڈیجیٹل لینڈ اسکیپ میں انٹرپرائیورز

سوال 2: انٹرپرائیورز میں ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کے کردار کی وضاحت کریں۔

جواب: ڈیجیٹل ٹرانسفارمیشن اور انٹرپرائیورز: جدید دنیا میں ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز نے کاروبار چلانے کے طریقے کو تبدیل کر دیا ہے۔ ڈیجیٹل انٹرپرائیورز میں کاروبار بنانے اور چلانے کے لیے انٹرنیٹ، ڈیجیٹل پلیٹ فارمز اور مختلف ٹیکنالوجیز کی طاقت سے فائدہ اٹھانا شامل ہے۔ ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کا کردار: ڈیجیٹل ٹیکنالوجی انٹرپرائیورز کو ایسے ٹولز اور پلیٹ فارمز فراہم 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 کمپیونگ، اور ڈیٹا اینالیٹکس شامل ہیں۔

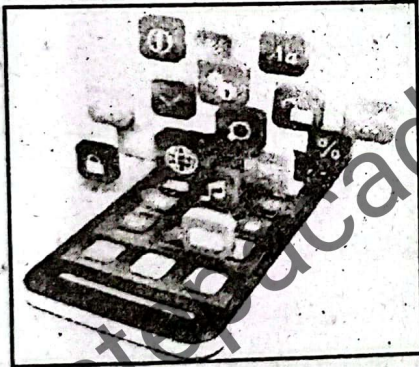
سوشل میڈیا: فیس بک، انسٹاگرام اور ٹویٹر جیسے سوشل میڈیا پلیٹ فارم انٹرپرائز کو اپنی مصنوعات کی مارکیٹنگ، صارفین کے ساتھ مشغول ہونے اور برانڈ کی موجودگی بنانے کی اجازت دیتے ہیں۔



سوشل میڈیا اور کلاؤڈ کمپیوٹنگ جیسی ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز جدید انٹرپرائز کے لیے ضروری ٹولز ہیں۔

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

کلاؤڈ کمپیوٹنگ: کلاؤڈ کمپیوٹنگ انٹرپرائز کو ڈیٹا کو ذخیرہ کرنے اور انٹرنیٹ پر ایپلی کیشنز چلانے کی سہولت دیتی ہے، جس سے فریکل سٹرکچر کی ضرورت کو کم کیا جاسکتا ہے اور دور دراز کے کام کو فعال کیا جاسکتا ہے۔



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

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

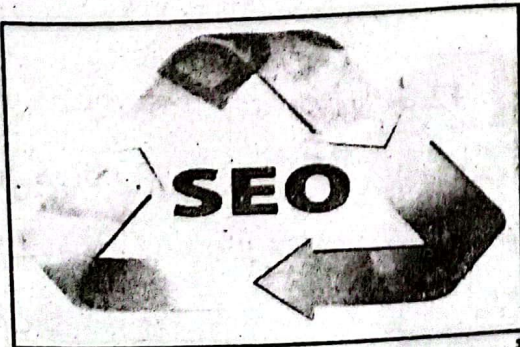
موبائل ایپس سہولت فراہم کرتی ہیں اور صارف کے تجربے کو بڑھاتی ہیں، جو انھیں ڈیجیٹل انٹرپرائز کے لیے ایک قیمتی ٹول بناتی ہیں۔

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، قابل دید بنانا اور ٹریفک میں اضافہ کرنا۔

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

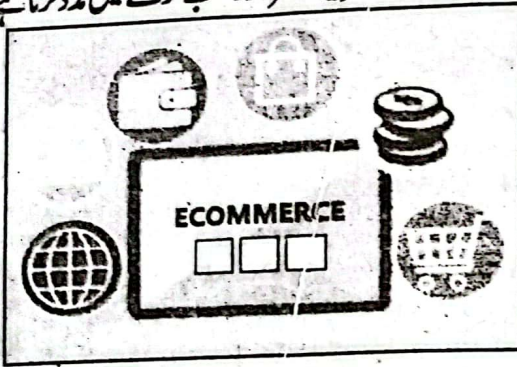


سرچ انجن آپٹیمائزیشن (SEO) کاروبار کے آن لائن مشاہدے کو بڑھانے اور اپنا ویب سائٹس کی طرف مزید وزٹرز کو راغب کرنے میں مدد کرتا ہے۔

مواد کی مارکیٹنگ: صارفین کو راغب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے قیمتی مواد بنانا، جیسے بلاگ، ویڈیوز، اور انفوگرافکس۔

ای میل مارکیٹنگ: مصنوعات کو فروغ دینے اور تعلقات استوار کرنے کے لیے ممکنہ اور موجودہ صارفین کو ٹارگٹڈ ای میلز بھیجنا۔

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



ای کامرس پلیٹ فارم: ای بی، اور شاپی فائی جیسے ای کامرس پلیٹ فارم انٹرپرائز کو آن لائن اسٹورز قائم کرنے، انویسٹری کا انتظام کرنے، ادائیگیوں پر کارروائی کرنے اور کسٹمر سروس فراہم کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔ یہ پلیٹ فارم کاروبار کو عالمی سامعین کو مصنوعات فروخت کرنے کا ایک آسان طریقہ فراہم کرتے ہیں۔

کیس اسٹڈیز:

Daraz: دراز پاکستان سمیت جنوبی ایشیا کا ایک معروف ای کامرس پلیٹ فارم ہے۔ اس نے مصنوعات کی ایک وسیع رینج، محفوظ ادائیگی کے اختیارات، اور موثر ترسیل کی خدمات پیش کر کے خریداری کے تجربے کو تبدیل کر دیا ہے۔



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

ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارم

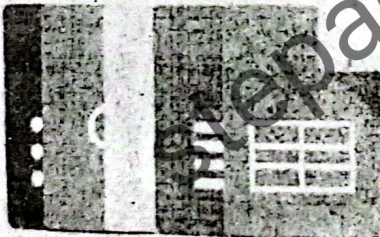
12.3

سوال 3: ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارمز کی وضاحت کریں۔

جواب: آج کے ڈیجیٹل دور میں مختلف ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارمز کو سمجھنا ضروری ہے۔ یہ ٹولز کاروبار اور افراد کو ڈیجیٹل دنیا میں ترقی کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔

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

مثال: گوگل ڈاکس (Google Docs) آن لائن دستاویزات بنانے اور ترمیم کرنے کا ایک مقبول ڈیجیٹل ٹول ہے۔ یہ متعدد صارفین کو حقیقی وقت میں تعاون کرنے کی اجازت دیتا ہے۔



Google docs

Google Docs انٹرفیس

مارکیٹ ریسرچ ٹولز: مارکیٹ ریسرچ ٹولز کاروباری اداروں کو اپنے ہدف والے سامعین، حریفوں اور مارکیٹ کے رجحانات کو سمجھنے میں مدد کرتے ہیں۔ یہ ٹولز باخبر فیصلے کرنے کے لیے ڈیٹا اکٹھا اور تجزیہ کرتے ہیں۔

ڈیجیٹل ٹولز کا استعمال کرتے ہوئے مؤثر مارکیٹ ریسرچ کرنا:

گوگل اینالٹیکس: ویب سائٹ کے ٹریفک اور صارف کے رویے کو ٹریک کرتا ہے۔

بروسٹنگ: صارفین کی تاثرات جمع کرنے کے لیے آن لائن سروے کرتا ہے۔

ایس ای مرش: حریفوں کی آن لائن موجودگی اور کارکردگی کا تجزیہ کرتا ہے۔

GOOGLE ANALYTICS

Collection Configuration Processing

Reporting

Google Analytics ڈیش بورڈ

آن لائن مارکیٹنگ ٹولز: آن لائن مارکیٹنگ ٹولز کاروباری اداروں 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: سوشل میڈیا اکاؤنٹس اور شیڈول پوسٹس کا انتظام کرتا ہے۔

یاسٹ SEO: سرچ انجنوں کے لیے ویب سائٹ کے مواد کو بہتر بناتا ہے۔

کیونو: بھری طور پر پرکشش گرافکس اور مارکیٹنگ مواد تخلیق کرتا ہے۔

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

آن لائن اسٹورز، جمعیت گیٹ وے اور کسٹمر سروس قائم کرنا اور ان کا انتظام کرنا:

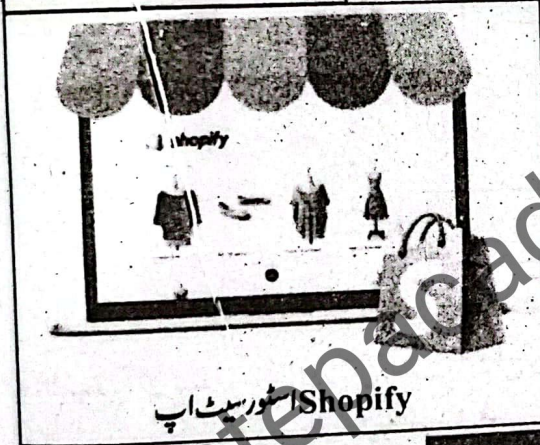
شاپی فائی: آسانی سے آن لائن اسٹورز بناتا ہے اور ان کا انتظام کرتا ہے۔

پے پال: محفوظ کے لیے ادائیگی کے گیٹ وے کو مربوط کرتا ہے۔

زیڈیک: پوچھ گچھ اور مدد سے نمٹنے کے لیے کسٹمر سروس حل فراہم کرتا ہے۔



Hootsuite ڈیش بورڈ



Shopify اسٹور سیٹ اپ

بزنس آئیڈیا بنانا

12.4

سوال 4: جزیٹنگ بزنس آئیڈیا سے متعلق تمام مراحل تلاش کریں۔

جواب: بزنس آئیڈیا بنانا:

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



برین سٹارمنگ کاسیشن

آئیڈی ایشن اور مسائل حل کرنا: آئیڈی ایشن، بزنس آئیڈیا پیدا کرنے کا عمل ہے، جبکہ مسئلہ حل کرنے میں چیلنجوں کا موثر حل تلاش کرنا شامل ہے۔ وہ مل کر بزنس آئیڈیا جزیٹنگ کی بنیاد بناتے ہیں۔

مسئلہ کی شناخت: مارکیٹ کی ضروریات اور مواقع کی شناخت ایک قابل عمل کاروباری خیال پیدا کرنے کا پہلا قدم ہے۔ لوگوں کی ضرورت یا خواہش کو سمجھنے سے 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 تفکیک:

سروے اور سوالنامے: ممکنہ گاہکوں سے براہ راست تاثرات جمع کرنا۔

مارکیٹ ریسرچ: مارکیٹ کے رجحانات اور صارفین کے رویے کا تجزیہ کرنا۔

مشاہدہ: یہ دیکھنا کہ لوگ موجودہ مصنوعات اور خدمات کے ساتھ کس طرح 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۔

تخلیقی مسئلہ حل کرنا: تخلیقی مسائل کے حل میں شناخت شدہ مسائل کے حل تیار کرنے کے لیے اختراعی سوچ

کا استعمال شامل ہے۔ یہ مختلف طریقوں کے ذریعے کیا جاسکتا ہے، بشمول ڈیزائن تھنکنگ اور برین سٹارمنگ وغیرہ۔

ڈیزائن تھنکنگ کا اطلاق: ڈیزائن تھنکنگ ایک حل پر مرکوز نقطہ نظر ہے جس میں شامل ہیں:

1- ذہنی موافقت پیدا کرنا: ان لوگوں کی ضروریات کو سمجھنا جن کے لیے آپ ڈیزائن کر رہے ہیں۔

2- وضاحت کرنا: واضح طور پر مسئلہ کو حل کرنا۔

3- تصور کرنا: خیالات کی ایک ریخت تیار کرنا۔

4- ابتدائی کام: حل کے مادہ ماڈل بنانا۔

5- معائنہ / جائزہ: پروٹو ٹائپ کو آزمانا اور فیڈ بیک جمع کرنا۔

مثال: طلباء کا ایک گروپ ایک ایپ تیار کرنے کے لیے ڈیزائن تھنکنگ کا استعمال کر سکتا ہے جو دیہی پاکستان میں کسانوں کو موسم کی پیشن گوئی اور مارکیٹ کی قیمتوں تک رسائی میں مدد کرتا ہے۔

بزنس آئیڈیاز تیار کرنا

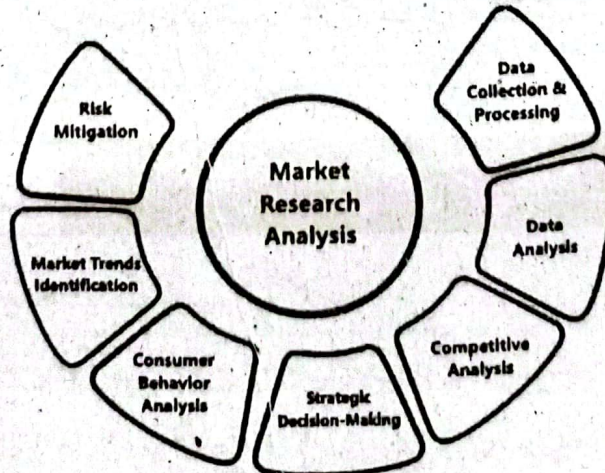
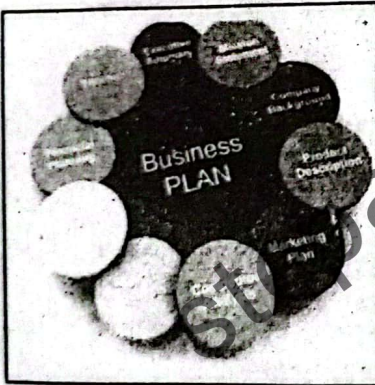
12.5

سوال 5: جزیٹنگ بزنس آئیڈیاز سے متعلق تمام اقدامات کو دریافت کریں۔

جواب: جامع کاروباری منصوبے بنانا: بزنس آئیڈیاز ایک تفصیلی دستاویز ہے جو آپ کے کاروباری اہداف اور ان حکمت عملیوں کا خاکہ پیش کرتا ہے جنہیں آپ ان کے حصول کے لیے استعمال کریں گے۔ یہ آپ کے کاروبار کے لیے ایک خاکہ کے طور پر کام کرتا ہے، جس سے آپ کو منظم اور مرکوز رہنے میں مدد ملتی ہے۔

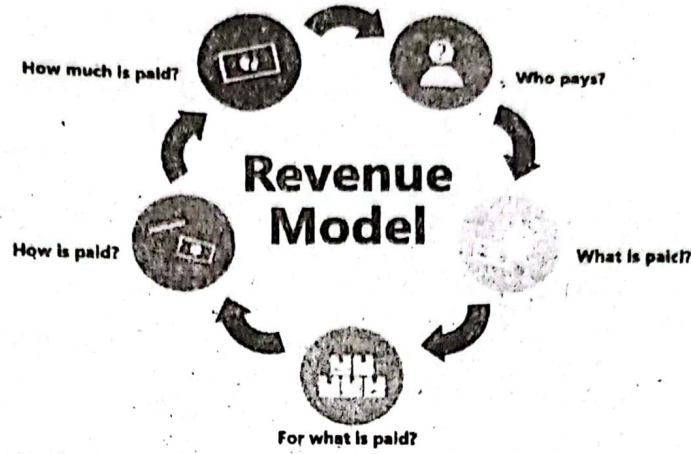
بزنس پلان کے اجزاء: ایک جامع بزنس پلان میں عام طور پر کئی اہم اجزاء شامل ہوتے ہیں:

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



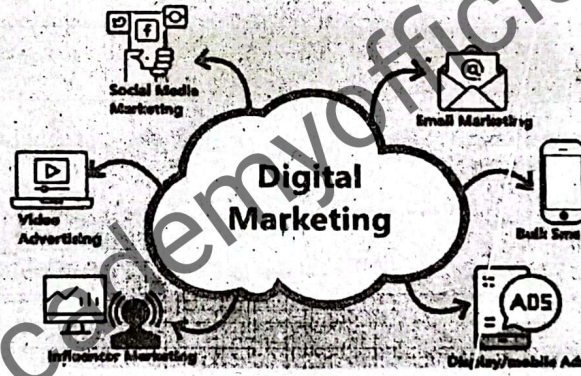
بزنس پلان کا ڈھانچہ

ریونیو ماڈل: ریونیو ماڈل اس بات کا خاکہ پیش کرتا ہے کہ آپ کا کاروبار کس طرح آمدنی پیدا کرے گا۔ اس میں قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی، فروخت کی پیش گوئی، اور ممکنہ آمدنی کے سلسلے شامل ہیں۔



آمدنی کے ماڈل کی منصوبہ بندی کرنا

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



ڈیجیٹل مارکیٹنگ



پروڈوٹ ٹائپنگ اور تکرار: پروڈوٹ ٹائپنگ میں آپ کے بزنس آئیڈیاز کی جانچ اور اصلاح کے لیے آپ کے پروڈکٹ یا سروس کا ابتدائی ماڈل بنانا شامل ہے۔ تکرار فیڈ بیک کی بنیاد پر بہتری لانے کا عمل ہے۔ پروڈوٹ ٹائپس بنانا: پروڈوٹ ٹائپ سادہ اسکیچ، ڈیجیٹل ماڈل یا یہاں تک کہ فزیکل نمونے بھی ہو سکتے ہیں۔ مقصد یہ ہے کہ آپ اپنے آئیڈیاز کو جلد تصور کریں اور ان کی جانچ کریں۔

آپتھیمکل اور سسٹین ایبل انٹرپرائزور شپ

12.6

سوال 6: اخلاقی اور (سسٹین ایبل) پائیدار کاروبار کے بارے میں لکھیں۔

جواب: اخلاقی (آپتھیمکل) اور پائیدار انٹرپرائزور شپ: انٹرپرائزور شپ صرف منافع کمانے کے بارے میں نہیں ہے، یہ کاروبار کو اس طرح سے چلانے کے بارے میں بھی ہے جو اخلاقی اور پائیدار ہو۔ یہ سیکشن اخلاقی کاروبار کے اصولوں کو بیان کرتا ہے اور کس طرح کاروبار اپنے اہداف کو پائیدار ترقی کے اہداف (SDGs) کے ساتھ ہم آہنگ کر سکتے ہیں۔

۱۔ تھیکل طرز عمل اور سٹین 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 فروغ دینے پر مرکوز ہے جو آنے والی نسلوں کی اپنی ضروریات کو پورا کرنے کی صلاحیت سے سمجھوتہ کیے بغیر موجودہ ضروریات کو پورا کرے۔

۲۔ تھیکل انٹر پرائیز شپ: تھیکل انٹر پرائیز شپ میں کاروباری کارروائیوں اور فیصلہ سازی کے تمام پہلوؤں میں اخلاقیات کے اصولوں کو شامل کرنا شامل ہے۔ اس میں ایمانداری، دیانت داری، انصاف پسندی اور لوگوں اور ماحول کا احترام شامل ہے۔

کاروبار میں اخلاقیات کے اصول:

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

سٹین ایبل ڈویلپمنٹ کے اہداف (SDGs)

سٹین ایبل ڈویلپمنٹ اہداف (ایس ڈی جی ایس) 17 عالمی اہداف کا ایک مجموعہ ہے جو اقوام متحدہ نے مختلف سماجی، اقتصادی اور ماحولیاتی چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے قائم کیا ہے۔ کاروبار اپنی حکمت عملیوں کو پائیداری کے ساتھ ہم آہنگ کر کے ان اہداف کے حصول میں اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔

کاروباری اہداف کو (SDGs) کے ساتھ ہم آہنگ کرنا:

سماجی پائیداری: منصفانہ طریقوں کو یقینی بنانا، تعلیم کو فروغ دینا، اور کمیونٹی کی ترقی کی حمایت کرنا۔

ماحولیاتی پائیداری: کاربن کے اثرات کو کم کرنا، قابل تجدید وسائل کا استعمال، اور فضلہ کو کم سے کم کرنا۔

اقتصادی پائیداری: روزگار پیدا کرنا، اختراع کو فروغ دینا، اور معاشی ترقی میں حصہ ڈالنا۔

مثال: کسی توانائی کے حل پر توجہ مرکوز کرنے والا ایک پاکستانی اشارٹ اپ بجلی تک محدود رسائی والی برادریوں کو پائیدار توانائی کے ذرائع فراہم کر کے SGD-7 (سستی اور صاف توانائی) میں حصہ ڈالتا ہے۔

النائی طرز کنسیپچوئل (Conceptual) سوالات

سوال 1: انٹر پرائیز شپ ایک کاروبار شروع کرنے کے بارے میں نہیں ہے یہ خطرہ مول لینا، مسائل حل کرنا اور جدت طرازی کے بارے میں ہے۔ مثالوں کے ساتھ ان بیان پر تفصیل سے بحث کریں۔

جواب: انٹر پرائیز شپ کی مثال فیس بک، گوگل اور اپیل جیسے اشارٹ اپس ہے۔ جس کا استعمال اختراعی آئیڈیاز کے ساتھ چھوٹی کمپنیوں کے طور پر ہوا۔ ان کاروباروں نے نیکینولوجی کی صنعت کو انقلاب برپا کیا اور عالمی رہنما بن گئے۔ اس طرح مقامی کاروبار جیسے کہ بیکریاں یا کپڑوں کے بوتیک ضروری مصنوعات اور خدمات فراہم کر کے اپنی برادریوں کی خدمت کرتے ہیں۔

انٹر پرائیز کے پاس اہم خصوصیات ہیں جو ان کی کامیابی میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ وہ جدت پر توجہ مرکوز کرتے ہیں یا کچھ نیا بنانے یا موجودہ حل کو بہتر بناتے ہیں۔ مثال کے طور پر سمارٹ فونز کی ایجاد نے انقلاب برپا کر دیا ہے۔ ایک اور اہم خصوصیات خطرہ مول لینا انٹر پرائیز کو یہ جانتے ہوئے کہ ناکامی تو ممکن ہے لیکن کامیابی اہم انعامات لا سکتی ہے۔

ایک معروف مثال والٹ ڈیزنی ہے جس نے اپنی کمپنی چچا کے گیاراج میں شروع کی آج ڈیزنی دنیا کے سب سے بڑی کمپنیوں میں سے ایک ہے یہ ظاہر کرتا ہے کہ کاروبار میں استقامت تخلیقی صلاحیت اور جدت اور کامیابی کے لیے چیلنجوں کا سامنا کرنے کی خواہش شامل ہے۔

سوال 2: انٹر پرائیور کو تبدیل کرنے میں ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کے کردار کی وضاحت کریں۔ جادلہ خیال کریں کہ کس طرح ڈیجیٹل ٹولز کاروباری ترقی میں حصہ ڈالتے ہیں؟

جواب: جدید دور میں ڈیجیٹل ٹیکنالوجی نے کاروبار کو وسعت دینے کا کردار کو بہتر بنانے اور عالمی سامعین تک پہنچنے میں مدد کرنے کے لیے مختلف ٹولز اور پلیٹ فارمز فراہم کر کے انٹر پرائیور شپ میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔ ڈیجیٹل انٹر پرائیور شپ میں کاروبار شروع کرنے اور بڑھانے کے لیے ڈیجیٹل پلیٹ فارمز انٹرنیٹ جدید ٹیکنالوجی کی طاقت کا فائدہ اٹھانا شامل ہے۔ مختلف ڈیجیٹل ٹیکنالوجی اس تبدیلی میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔

(i) سوشل میڈیا: فیس بک انسٹاگرام، ٹویٹر جیسے پلیٹ فارمز کاروبار کو صارفین کے ساتھ مشغول ہونے ان کی مصنوعات کی مارکیٹنگ اور براڈ کی موجودگی کو بڑھانے میں مدد دیتی ہے۔

(ii) موبائل ایپس: یہ کاروبار کو صارفین کو براہ راست خدمات پیش کرنے کی اجازت دیتی ہے صارف کے تجربے اور سہولت کو بہتر بناتی ہے۔

(iii) کلاؤڈ کمپیوٹنگ: یہ ٹیکنالوجی کاروباری اداروں کو ڈیٹا کو ذخیرہ کرنے اور انٹرنیٹ پر اپیلی کیشن چلانے کے قابل بناتی ہے۔ یہ بنیادی ڈھانچے کے اخراجات کو کم کرتی ہے اور دور دراز کے کاموں کو قابل بناتی ہے۔

(iv) پگ ڈیٹا اینالٹکس: کاروبار کو مارکیٹنگ کے رجحانات کسٹمر کے رویے کو سمجھنے اور باخبر فیصلے کرنے میں مدد کرتا ہے۔

(v) ڈیجیٹل مارکیٹنگ ای کامرس: ڈیجیٹل مارکیٹنگ آن لائن چینل کے ذریعے مصنوعات کو فروغ دیتی ہے۔ جبکہ ای کامرس آن لائن مصنوعات کی خرید و فروخت کے لیے پلیٹ فارمز مہیا کرتی ہے۔

یہ ٹیکنالوجی کاروباروں کو اپنے کاموں کو بڑھانے کا کردار کو بڑھانے، کسٹمر کی مصروفیت کو بہتر بنانے میں مدد کرتی ہے۔ بالآخر ڈیجیٹل لینڈ اسکیپ میں مدد کا باعث بنتی ہے۔

سوال 3: ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارمز ڈیجیٹل دور میں جدید کاروبار کی کارکردگی اور کامیابی میں کس طرح تعاون کرتے ہیں؟ مثالوں کے ساتھ بحث کریں۔

جواب: ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارمز جدید کاروبار میں کارکردگی اور کامیابی کو بڑھانے کے لیے مختلف کاموں کو ہموار کرنے کی مصروفیت کو بہتر بنانے اور مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو بہتر بنانے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

(i) ڈیجیٹل ٹولز کا جائزہ: ڈیجیٹل ٹولز میں سافٹ ویئر آن لائن خدمات شامل ہے جو مختلف کاروباری کاروائیوں کو موثر طریقے سے انجام دینے میں مدد کرتی ہے۔ وہ سادہ ورڈ پر ویسیر سے لے کر پیچیدہ کسٹمر تک ہیں۔

ریلیشن شپ مینجمنٹ (CRM) سافٹ ویئر:

مثال: Google Docs صارفین کو آن لائن دستاویزات بنانے اور ترمیم کرنے کے قابل بناتا ہے اصل وقت کی سہولت فراہم کرتا ہے۔

(ii) مارکیٹ ریسرچ ٹولز: کاروبار اپنے ہدف کے سامعین کا تجربہ کرنے حریفوں کو ٹریک کرنے اور مارکیٹ کے رجحانات کی نگرانی کے لیے ان ٹولز کا استعمال کرتے ہیں۔

مثالیں: ”گوگل اینالٹکس“ ویب سائٹ کی ٹریفک کو ٹریک کرتا ہے۔ ”آن لائن سروے“ کے ذریعے صارفین کے تاثرات جمع کرتا ہے۔ اور ”ایس ای مرش“ حریفوں کی آن لائن موجودگی کا تجربہ کرتا ہے۔

(iii) آن لائن مارکیٹنگ ٹولز: یہ ٹولز کاروباری اداروں کو ڈیجیٹل چینل کے ذریعے مصنوعات اور خدمات کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں۔ یہ سوشل میڈیا مارکیٹنگ (SEO) مواد کی تخلیق کے لیے ضروری ہے۔

مثالیں: Hootsuite سوشل میڈیا اکاؤنٹس کا انتظام کرتا ہے۔ (Yoast SEO) ویب سائٹ کے مواد کو بہتر بناتا ہے اور کیو اے بصری طور پر دلکش مارکیٹنگ مواد بنانے پر مدد کرتا ہے۔

(iv) ای کامرس پلیٹ فارمز: کاروبار ان پلیٹ فارمز کو مصنوعات خدمات کو آن لائن فروخت کرنے اور سروسوں کے لئے استعمال کرتا ہے۔

مثال: Shopify آن لائن سٹور بنانے کے قابل بناتا ہے۔ PayPal محفوظ ادائیگی کے گیٹ ویز فراہم کرتا ہے۔ ZonDesk کسٹمر سروس کے حل پیش کرتا ہے۔

اس طرح ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارم باہمی تعاون e ڈیٹا کا تجزیہ e مارکیٹنگ اور کسٹمر کے تعامل کو بہتر بنا کر کاروباری کارکردگی کو بہتر بناتے ہیں۔

سوال 4: کاروباری آئیڈیا پیدا کرنے کے عمل کی تفصیل سے وضاحت کریں۔ آئیڈی ایشن اور مسئلہ حل کرنا مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنے اور انویسٹمنٹ تیار کرنے میں کس طرح تعاون کرتا ہے؟

جواب: کاروباری آئیڈی ایشن کاروباری سفر میں ایک اہم مرحلہ ہے جس میں آئیڈی ایشن مسئلہ حل کرنے اور مارکیٹ کی ضروری کی نشاندہی کرنے کی تکنیک شامل ہے۔

نظریہ اور مسائل کا حل: آئیڈی ایشن نئے کاروبار خیالات کی نسل ہے۔ مسائل کو حل کرنے سے چیلنجوں کا موثر حل تلاش کرنے میں مدد ملتی ہے۔ وہ ایک ساتھ مل کر بزنس آئیڈیا بزنس کی بنیاد بناتے ہیں۔

مسئلے کی شناخت: مارکیٹ کی ضروریات کی شناخت قابل عمل کاروباری خیالات کرنے کا پہلا قدم ہے۔ صارفین کی ضروریات کو سمجھنا متعلقہ مصنوعات، خدمات کی تخلیق میں مدد کرتا ہے۔

مارکیٹ کی ضروریات کی شناخت کے لیے تکنیک:

• سروے اور سوالنامے: صارفین سے براہ راست تاثرات

• مارکیٹ ریسرچ: رجحانات اور صارفین کے رویے کا تجربہ

• مشاہدہ: اس بات کا مطالعہ کرنا لوگ موجودہ پروڈکٹس سروسز کے ساتھ کیسے تعامل کرتے ہیں۔

مثال: پاکستان میں آن لائن شاپنگ کے عروج کا مشاہدہ مقامی ترجیحات کے مطابق نئے ای کامرس پلیٹ فارمز کا باعث بن سکتا ہے۔

تحقیقی مسائل کا حل: شناخت شدہ مسائل کو حل کرنے کے لیے احترازی سوچ کا استعمال کیا جاتا ہے۔ ڈیزائن، سوچ و دماغی استعمال طوفان جیسی تکنیکوں کا اخلاق ہوتا ہے۔

ڈیزائن سوچ کا اطلاق:

• ذہنی موافقت پیدا کرنا: صارف کی ضروریات کو سمجھنا

• تصور کرنا: خیالات پیدا کرنا

• جائزہ: فیڈ بیک جمع کرنا اور حل کو بہتر بنانا

مثلاً: طالب علم ایک ایپ بنانے کے لیے ڈیزائن سوچ کا استعمال کر سکتے ہیں جو پاکستان کی دیہی علاقوں میں کسانوں کو موسم کی پیش گوئی اور بازاری قیمتوں تک رسائی میں مدد فراہم کرتا ہے۔

آئیڈی ایشن: مسئلہ کی شناخت، اور تخلیقی مسائل کے حل کو یکجا کر کے انٹرپرائیوزز کامیابی کے ساتھ کاروباری آئیڈیا تیار اور بہتر کر سکتے ہیں۔



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

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

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۔

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

موثر 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۔ آپ اسی طرح کی یا اس سے بھی اعلیٰ سروسز شروع کر سکتے ہیں، کیونکہ سوشل میڈیا کی مارکیٹ اربوں ڈالر کی ہے۔

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۔

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

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 تاکہ وہ آج کے دیوقامت بن جائیں۔

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

معروضی سوالات

محکمہ تعلیم کی نئی امتحانی تکنیکس (Knowledge, Understanding, Application, Analytical & Conceptual) کی روشنی میں مرتب کیے گئے کثیر الانتخابی سوالات

12.1 + 12.2 + 12.3 انٹرپرائز پر بیورو شپ + ڈیجیٹل لینڈ اسکیپ میں انٹرپرائز پر بیورو شپ + ڈیجیٹل ٹول اور پلیٹ فارم

☆ درست جواب کے گرد دائرہ لگائیں۔

1- مندرجہ ذیل میں سے کون بہترین انٹرپرائز پر بیورو شپ کی تعریف کرتا ہے؟

- (A) وراثت میں ملنے والے کاروبار کو سنبھالنے کا عمل
(B) شاخ مارکیٹ میں قیمت بڑھانے کا طریقہ
(C) مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنے، خطرات مول لینے اور کاروبار بنانے کا عمل
(D) ایک مستحکم اجر کے تحت کام کرنے کا نظام

2- فراہم کردہ مواد کی بنیاد پر انٹرپرائز پر بیورو شپ اور ترقی پر کیوں توجہ دیتے ہیں؟

- (A) موجودہ صنعتوں میں مسابقت کو بڑھانا
(B) زندگی کو بہتر اور صنعتوں کو جدید بنانے والے منفرد حل تیار کرنا
(C) فراہم کردہ مواد کی بنیاد پر کاروباری ماڈل کی پیروی کریں
(D) مارکیٹ میں نئی ٹیکنالوجیز کے تعارف کو محدود کرنا

3- والٹ ڈرنی نے اپنی کمپنی اپنے چچا کے گیراج میں شروع کی یہ مثال کس طرح کاروباری خصوصیات کے لیے اہم ہے؟

- (A) یہ وراثت میں کاروبار کی اہمیت کو ظاہر کرتا ہے
(B) یہ نمایاں کرتا ہے کہ کامیاب کاروبار افراد خطرات سے بچتے ہیں

(C) یہ ظاہر کرتا ہے کہ کاروبار کا آغاز چھوٹے پیمانے پر اختراعات خطرہ مول لینے سے ہوتا ہے۔

(D) یہ ثابت کرتا ہے کہ تفریحی کمپنیاں ہی کامیاب کاروبار کر سکتی ہیں۔

کاروبار کے لیے کلاؤڈ کمپیوٹنگ کا بنیادی فائدہ کیا ہے؟

(A) یہ کاروباری اداروں کو ڈیٹا آن لائن ذخیرہ کرنے کی اجازت دیتا ہے جس سے فزیکل انفراسٹرکچر کی ضرورت کم ہوتی ہے۔

(B) یہ روایتی مارکیٹنگ حکمت عملیوں کو مکمل طور پر بدل دیتا ہے۔

(C) یہ فوری کاروباری کامیابی کی ضمانت دیتا ہے

(D) یہ کسٹمر سپورٹ سروسز کی ضرورت کو ختم کرتا ہے

5- Bykea ایک پاکستانی اشارٹ اپ کامیابی کے ساتھ اپنی خدمات کے لیے موبائل ایپس کا فائدہ اٹھاتا ہے کونسی ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی اپنے کسٹمر میں کو بڑھانے میں سب سے زیادہ کارآمد ہوگی؟

(A) پرنٹ میڈیا اشتہارات

(B) سرچ انجن آپٹیمائزیشن (SEO) اور سوشل میڈیا مارکیٹنگ

(C) فزیکل بل بورڈ اور پمفلٹ

(D) کولڈ کالنگ اور ڈائریکٹ میل مارکیٹنگ

6- Shopify جیسے ای کامرس پلیٹ فارم کا بنیادی کردار کیا ہے؟

(A) صارفین کے تاثرات کو جمع کرنے کے لیے آن لائن سروے کرنا

(B) آن لائن اسٹور بنانا ان کا انتظام کرنا

(D) بصری طور پر دلکش مارکیٹنگ کوڈز بنانا

(C) تلاش کے لیے ویب سائٹ کے مواد کو بہتر بنانا

7- اگر کوئی کمپنی موثر طریقے سے شیڈولنگ کرتے ہوئے اپنے سوشل میڈیا مارکیٹنگ کی حکمت عملی کو بڑھانا چاہتی ہو تو کونسا ٹول استعمال کرے گی۔

(D) زینڈیک

(C) Hootsuit

(B) سروے مانی

(A) SE Mursh

8- ایک کاروباری مالک نے پروڈکٹ کے ساتھ اپنے تجربے کے بارے میں صارفین سے فیڈ بیک جمع کرنا چاہتا ہے کون سا ٹول سب سے زیادہ موزوں ہوگا؟

(D) Yoast SEO

(C) پے پال

(B) سروے مانی

(A) SE Mursh

12.4 + 12.5 + 12.6
بزنس آئیڈیا بنانا + بزنس آئیڈیا تیار کرنا + آتھنیکل اور سسٹم ایبل اسٹرٹیجی پر مشورہ

9- بزنس پلان میں ریونیو ماڈل کا مقصد کیا ہے؟

(A) صارفین کی اطمینان کی سطحوں کا تجزیہ کرنا

(B) اس بات کا خاکہ بنانا کس طرح کاروبار قیمتوں اور فروخت کی حکمت عملیوں کے ذریعے آمدنی پیدا کرنا

(C) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کی ضرورت کو تبدیل کرنا

(D) مکمل طور پر کسٹمر سروس کی بہتری پر توجہ مرکوز کرنا

10- اگر کوئی کمپنی سرچ انجن اور سوشل میڈیا کے ذریعے اپنے کاروبار کو فروغ دینا چاہتی ہے تو کونسی حکمت عملی اپنانی چاہیے؟

(B) پروڈکٹ مارکیٹنگ اور تکرار

(A) مارکیٹنگ ریسرچ تجزیہ

(D) خطرے میں تخفیف

(C) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی

11- ایک اشارٹ اپ کسی نئی پروڈکٹ آئیڈیا کو مارکیٹ میں لانچ کرنا چاہتا ہے انھیں پہلے کیا کرنا چاہیے؟

(B) پروڈکٹ کا ختمی پیمانے پر ڈیٹا بنانا

(A) مارکیٹ کا تجزیہ کریں

(D) ایک پروڈکٹ تیار کریں آراء کی بنیاد پر بہتر بنائیں

(C) جانچ چھوڑ دیں پروڈکٹ لانچ کریں

12- کاروباری ترقی میں پروڈکٹ مارکیٹنگ کا بنیادی مقصد کیا ہے؟

(A) بغیر جانچ کے حتیٰ پروڈکٹ بنانا

(B) حتمی پیداوار سے پہلے تاثرات کی بنیاد پر کاروباری خیالات کی جانچ اور ان کی اصطلاح کرنا

(C) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو تبدیل کرنا

(D) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے دوران پروڈکٹ کا تبدیل نہ ہونا

اپنی آن لائن موجودگی کو بڑھانے میں صارفین کو راغب کرنے والے کاروبار کے لیے کون سی حکمت عملی زیادہ موثر ہے؟

(A) پروڈکٹ مارکیٹنگ اور تکرار

(B) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی

(C) خطرے کی تخفیف

(D) ریونیو ماڈل کا تجزیہ

14- ایک کمپنی ایک نئی پروڈکٹ لانچ کر رہی ہے بڑے پیمانے پر پیداوار سے پہلے صارفین کے اطمینان کو یقینی بنانا چاہتی ہے وہ کیا کرے؟

(A) پہلے ریونیو ماڈل نافذ کرنا

(B) مارکیٹ کا تجزیہ کریں لیکن جانچ کو چھوڑ دیں

(C) ایک پروڈکٹ مارکیٹنگ تیار کریں تاثرات جمع کریں اور پروڈکٹ بہتر کریں

(D) بغیر جانچ کے پروڈکٹ کو برآمدات لانچ کریں

15- کاروباری اہداف کو SDGS کے ساتھ ترتیب دینے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟

(A) کاربن فوٹ پرنس اور وسائل کی کھپت میں اضافہ کرنا

(B) صرف مالی فوائد پر توجہ مرکوز کرنا

(C) اخلاقی فیصلہ سازی سے بچنا

(D) مزدوری کے منصفانہ طریقوں کو فروغ دینا اور اقتصادی ترقی کو آگے بڑھانا

16- ایک کمپنی اپنی ماحولیاتی اثرات کم کرنا چاہتی ہے اسے مندرجہ ذیل میں سے کون سی حکمت عملی چاہیے؟

(A) صنعتی ترقی کے لیے کاربن کے اخراج میں اضافہ

(B) قابل تجدید توانائی کے ذرائع اور فضلہ کو کم سے کم کریں

(C) پائیداری کو نظر انداز کریں اور مختصر مدت کے منافع پر توجہ دیں

(D) ماحولیاتی نتائج پر غور کیے بغیر پیداوار کو بڑھانا

17- ایک پاکستانی اشارت اپ دیہی علاقوں کے لیے شمس توانائی کا حل تیار کرنا یہ اقدام کس SDG کی حمایت کرتا ہے؟

(A) SDG 3 (اچھی صحت اور بہبود)

(B) SDG 7 (سستی اور صاف توانائی)

(C) SDG 12 (ذمہ دار کھپت اور پیداوار)

(D) SDG 15 (زمین پر زندگی)

جوابات

(C) -1	(B) -2	(C) -3	(A) -4	(B) -5	(B) -6	(C) -7	(B) -8	(B) -9	(C) -10
(D) -11	(B) -12	(B) -13	(C) -14	(D) -15	(B) -16	(B) -17			

کثیر الانتخابی کنسیپچوئل (Conceptual) سوالات

☆ درست جواب کے گرد دائرہ لگائیں۔

1- کاروبار کیسے اقتصادی ترقی میں حصہ ڈالتا ہے؟

(A) لوگوں کو موجودہ کمپنیوں میں کام کرنے کی ترغیب دے کر

(B) نئے کاروبار متعارف کروا کر ملازمتیں پیدا کر کے سامان خدمات تیار کر کے

- (C) کاروباری استحکام مارکیٹ میں مسابقت کو محدود کر کے
(D) اس کو یقینی بناتے ہوئے صرف بڑی کمپنیاں موثر طریقے سے کام کریں
-2 خصوصیات کی بنیاد پر ایک کاروباری شخص کو باقاعدہ کاروباری مالک سے کیا فرق ہے؟
(A) تاجر ہمیشہ روایتی کاروبار ماڈل کی پیروی کرتے ہیں
(B) انٹرپرائیورز طویل مدتی کاروبار استحکام کو یقینی بنانے کے لیے خطرات سے بچتے ہیں
(C) انٹرپرائیورز انوویشن کرتے ہیں خطرات مول لیتے ہیں اور مسائل کو تخلیقی طور پر حل کرتے ہیں۔
(D) انٹرپرائیورز نئے کاروبار شروع کرنے کے بجائے قائم کاروبار میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔
-3 خطرہ مول لینا انٹرپرائیورز کی لازمی خصوصیات کیوں ہے؟

- (A) یہ ناکامی کے بغیر مالی کامیابی کی ضمانت دیتا ہے
(B) یہ انٹرپرائیورز کو ایسے مواقع لینے کی اجازت دیتا ہے جو عظیم انعامات کا باعث بن سکے
(C) یہ مسابقت کو مارکیٹ آنے سے روکتا ہے
(D) یہ یقینی بناتا ہے کہ انٹرپرائیورز کو بھی نقصان کا سامنا نہ کرنا پڑے
-4 مندرجہ ذیل میں سے کون سا ڈیجیٹل انٹرپرائیور شپ میں پڑے ڈیٹا اینالٹکس کے کردار کی بہترین کی وضاحت کرتا ہے؟
(A) یہ کاروبار کے لیے ویب سائٹ بنانے میں مدد کرتا ہے
(B) یہ مارکیٹ کے رجحانات اور کسٹمر کے رویے کا بصیرت فراہم کرتا ہے
(C) یہ انسانی مداخلت کے بغیر تمام کاروباری کاروائیوں کو خود کار کرتا ہے
(D) آن لائن لین دین کی حفاظت کو یقینی بناتا ہے
-5 مندرجہ ذیل میں سے کون سا آج کے کاروباری ماحول سے ڈیجیٹل ٹولز کی اہمیت کی بہترین وضاحت کرتا ہے؟

- (A) وہ افراد کو گھریلو کام کو زیادہ موثر طریقے سے کرنے میں مدد کرتے ہیں
(B) وہ کاروباروں کو مارکیٹ کے رجحانات کو سمجھنے اور آپریشنز کو منظم کرنے اور کسٹمر کی مصروفیت بڑھانے کے قابل بناتا ہے
(C) وہ روایتی سامان پر نئے اور کاغذ کی جگہ لے لیتے ہیں
(D) وہ بنیادی طور پر تفریحی سرگرمیوں پر توجہ دیتے ہیں
-6 آن لائن مارکیٹنگ ٹولز ڈیجیٹل دور میں کاروباری ترقی کی حکمت عملیوں کو کیسے تبدیل کرتے ہیں؟
(A) گاہکوں کے تعامل کو بہتر بنا کر کاروباری عمل کو خود کار کرے
(B) روایتی مارکیٹ ریسرچ کے طریقوں کی ضرورت کو تبدیل کرے
(C) مارکیٹ میں مسابقت ختم کرے
(D) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کو سوشل میڈیا تک محدود کرے
-7 ویب سائٹ ٹریفک کو ٹریک کرنے کے لیے درجہ ذیل میں سے کون سا ٹول سب سے زیادہ موثر ہوگا؟

- (A) کینوا
(B) گوگل تجزیات
(C) Shopify
(D) پے پال
-8 کاروباری منصوبے کو کاروبار کی کامیابی کے لیے کیوں ضروری سمجھا جاتا ہے؟

- (A) یہ اسٹیک ہولڈرز کے لیے قانونی طور پر پابندی دستاویز کے طور پر کام کرتا ہے
(B) یہ کاروباری اہداف حکمت عملیوں کا خاکہ پیش کر کے ترقی کے لیے بلیو پرنٹ کے طور پر کام کرتا ہے
(C) یہ بیرونی عوامل کے بغیر خود کار کامیابی کو یقینی بناتا ہے
(D) یہ مارکیٹ ریسرچ اور کسٹمر فیڈ بیک کی ضرورت کو بدل دیتا ہے
-9 مارکیٹ ریسرچ کا تجزیہ کاروباری فیصلہ سازی میں کس طرح تعاون کرتا ہے؟
(A) یہ براہ راست کاروباری منافع کی ضمانت دیتا ہے
(B) یہ گاہک کی مصروفیات کی ضرورت کو ختم کرتا ہے
(C) یہ مارکیٹ کی ضروریات حریفوں اور گاہک کی ترجیحات کو سمجھنے میں مدد کرتا ہے
(D) یہ روایتی مالیاتی منصوبہ بندی کے طریقوں کی جگہ لیتا ہے

- 10- مندرجہ ذیل میں ۸ سے کون سا مارکیٹ ریسرچ تجزیہ کا جزو نہیں ہے؟
 (A) خطرے کی کمی (B) صارفین کے رویے کا تجزیہ (C) مصنوعات کی تیاری کا عمل (D) ڈیٹا کا تجزیہ
- 11- مارکیٹ ریسرچ کے تجزیہ کو کاروباری منصوبے کا ایک اہم جزو کیوں سمجھا جاتا ہے؟
 (A) یہ صرف کاروباری سڑ پکڑ کو سمجھنے میں مدد کرتا ہے (B) یہ صرف مالی تخمینوں پر توجہ مرکوز کرتا ہے
 (C) یہ مارکیٹ کے رجحانات مسابقتی حکمت عملیوں کے بارے میں بصیرت فراہم کرتا ہے (D) یہ خطرے کو کم کرنے کی حکمت عملیوں کی ضرورت کم کرتا ہے
- 12- ریونیو ماڈل کاروبار کے مالی استحکام میں کس طرح تعاون کرتا ہے؟
 (A) یہ اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ کاروبار کس طرح آمدنی پیدا کرے گا بشمول قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی اور آمدنی کے سلسلے
 (B) یہ گاہک کے تاثرات اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی ضروریات کو بدل دیتا ہے
 (C) یہ حرف آپریشنل اخراجات کم کرنے پر توجہ مرکوز کرتا ہے (D) یہ مارکیٹ ریسرچ کی ضرورت کو ختم کرتا ہے
- 13- مندرجہ ذیل میں سے کون سا مارکیٹ ریسرچ تجزیہ کا حصہ نہیں ہے؟
 (A) اسٹریٹیجک فیصلہ سازی (B) صارفین کے رویے کا تجزیہ (C) آمدنی پیدا کرنے کا عمل (D) ڈیٹا اکٹھا کرنا تجزیہ کرنا
- 14- پائیدار کاروباری ترقی کے لیے اخلاقی کاروبار کو کیوں ضروری سمجھا جاتا ہے؟
 (A) یہ صرف مالی منافع کو یقینی بناتا ہے (B) یہ مکمل طور پر گاہک کی اطمینان پر توجہ مرکوز کرتا ہے
 (C) ایمانداری، دیانتداری، انصاف پسندی اور احترام کو کاروباری کاروائیوں طویل مدتی کامیابی
 (D) یہ حکومتی ضوابط کی ضروریات کم کرتا ہے
- 15- پائیداری ترقی کے اہداف (SDGS) جدید کاروبار کو کیسے متاثر کرتے ہیں؟
 (A) وہ کاروبار کو صرف سماجی مسائل کو ترجیح دینے کی ترغیب دیتے ہیں (B) وہ کاروبار کو صرف اقتصادی سماجی پہلوؤں
 (C) وہ کاروباری جدت کو وسیع کو محدود کرتے ہیں (D) وہ طویل مدتی پائیداری پر قلیل مدتی منافع کو فروغ دیتا ہے
- 16- مندرجہ ذیل میں سے کون سا اخلاقی کاروبار کا اصول نہیں ہے؟
 (A) ایمانداری (B) سالمیت (C) امتیازی سلوک (D) انصاف پسندی

● جوابات

(B) -1	(C) -2	(B) -3	(B) -4	(B) -5	(B) -6	(B) -7	(B) -8	(C) -9	(C) -10
(C) -11	(A) -12	(C) -13	(C) -14	(B) -15	(C) -16				

محکمہ تعلیم کی نئی امتحانی تکنیکس (Knowledge, Understanding, Application, Analytical & Conceptual) کی روشنی میں مرتب کیے گئے مختصر جوابی سوالات

12.1 + 12.2 انٹر پرائیور شپ + ڈیجیٹل لینڈ اسکیپ میں انٹر پرائیور شپ

☆ مختصر جواب دیں۔

1- جدت طرازی کو ایک کاروباری شخص کی لازمی خصوصیات کیوں سمجھا جاتا ہے؟

جواب: انوویشن ضروری ہے کیونکہ اس میں کچھ نیا بنانا یا موجودہ حل کو بہتر بنانا شامل ہے۔

انٹر پرائیورز مسائل کو حل کرنے اور بہتر بنانے کے لیے مارکیٹنگ میں نئے آئیڈیاز متعارف کروانے کے لیے جدت کا استعمال کرتے ہیں۔

2- اگر کوئی حصہ پاکستان میں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی خدمات پیش کرنے والی ٹیک کمپنی شروع کرتا ہے اس کا معیشت میں کیا کردار ہوگا؟
جواب: کمپنی روزگار کے مواقع پیدا کرنے آمدنی پیدا کرنے ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں جدت کو فروغ دے کر معیشت میں اپنا حصہ ڈالے گی۔ یہ پاکستان کی مضبوط فوری لائسنس کمیونٹی کے ساتھ ہم آہنگ ہوگی جس سے معاشی ترقی اور تکنیکی ترقی میں مدد ملتی ہے۔

3- ڈیجیٹل انٹرپرائز پر نیورسٹپ میں سوشل میڈیا کا کیا کردار ہے؟
جواب: سوشل میڈیا پلیٹ فارمز جیسے فیس بک، انسٹاگرام اور ٹویٹر کاروبار کی مارکیٹ میں مدد کرتے ہیں۔ ان کی مصنوعات گاہکوں کے ساتھ مشغولیت اور برانڈ کے بارے میں آگاہی پیدا کرتے ہیں انھیں ڈیجیٹل انٹرپرائز پر نیورسٹپ کے لیے ضروری ٹولز بناتے ہیں۔

4- کلاؤڈ کمپیوٹنگ کی وضاحت کریں اس سے کاروبار کو کیسے فائدہ ہوتا ہے؟
جواب: کلاؤڈ کمپیوٹنگ کاروبار کو ڈیٹا ذخیرہ کرنے اور انٹرنیٹ پر آپٹیمائزیشن چلانے کی اجازت دیتی ہے یہ فزیکل انفراسٹرکچر کی ضرورت کو کم کرتا ہے اور دور دراز کے کام کو قابل بناتا ہے کارکردگی اور لاگت کی تاثیر کو بہتر بناتا ہے۔

5- ڈیجیٹل دور میں کاروبار کے لیے ڈیٹا کے بڑے تجربات کیوں اہم ہیں؟
جواب: بگ ڈیٹا اینالٹکس کاروبار کو مارکیٹنگ کے رجحانات کو سمجھنے کسٹمر کے رویے کا تجزیہ کرنے اور ڈیٹا کی بصیرت کی بنیاد پر باخبر فیصلے کرنے میں مدد کرتا ہے یہ بہتر مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو بہتر کسٹمر مصروفیت اور کاروباری ترقی میں اضافہ کی طرف جاتا ہے۔

6- پاکستانی اشارت آپ اپنے کسٹمر میں کو بڑھانے کے لیے ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی کیسے استعمال کر سکتا ہے؟
جواب: Bykea ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو استعمال کر سکتا ہے جیسا کہ سوشل میڈیا مارکیٹنگ صارفین کے ساتھ مشغول ہونے کے لیے (SEO) آن لائن کو بڑھانے کے لیے مواد کی مارکیٹنگ اپنی خدمات کے بارے میں قیمتی معلومات فراہم کرنے کے لیے اور ای میل مارکیٹنگ موجودہ صارفین کو برقرار رکھنے اور نئے لوگوں کو راغب کرنے کے لیے ہے۔

ڈیجیٹل ٹول اور پلیٹ فارم + بزنس آئیڈیا بنانا	12.3 + 12.4
بزنس آئیڈیا تیار کرنا + آتھریکل اور سسٹم انٹرپرائز پر نیورسٹپ	12.5 + 12.6

7- ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں (Yeast SEO) کیا کردار ادا کرتا ہے؟
جواب: Yeast SEO ویب سائٹ کے مواد کو سرچ انجن کے لیے بہتر بناتا ہے۔ جس سے کاروبار کو بہتر بنانے میں مدد ملتی ہے۔ تلاش کے نتائج میں آن لائن قابل دید اور درجہ بندی یہ اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ ویب صفحات SEO کے معیارات پر پورا اترتے ہیں۔ اور انھیں ممکنہ صارفین کے لیے زیادہ قابل رسائی بناتا ہے۔

8- کمپنی میں اپنی سوشل میڈیا موجودگی کو برقرار رکھنے اور پوسٹس کو موثر طریقے سے ترتیب دینے کے لیے جدوجہد کر رہی ہے دی گئی تصویر میں کون سا ٹول اس مسئلے کو بہتر طریقے سے حل کرے گا اور کیوں؟
جواب: Hootsuite اس مسئلے کے لیے بہترین ٹول ہے کیونکہ یہ سوشل میڈیا اکاؤنٹس کا انتظام کرتا ہے اور پوسٹس کو موثر طریقے سے ترتیب دیتا ہے یہ کاروباروں کو ایک سے زیادہ پلیٹ فارمز پر منصوبہ بندی کرنے خود کاری کرنے اور مشغولیت کو ٹریک کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ یہ ایک مستقل اور موثر آن لائن موجودگی کو یقینی بناتا ہے۔

9- ایک چھوٹا کاروبار آن لائن اسٹور شروع کرنا چاہتا ہے اور بہترین کسٹمر سپورٹ فراہم کرنے کے لیے محفوظ لین دین کو یقینی بنانا چاہتا ہے اس کے لیے کون سا ٹول استعمال کرنا چاہیے؟
جواب: کاروبار کو استعمال کرنا چاہیے۔ (i) Shopify آن لائن اسٹور بنانے اور اس کا انتظام کرنے کے لیے۔ (ii) پے پال لین دین کے لیے محفوظ ادائیگی کے گیٹ ویز کو مربوط کرنے کے لیے۔

(iii) زینڈیکس سٹرم سپورٹ فراہم کرنے اور پوچھ گچھ کو سنبھالنے کے لیے۔

(iv) یہ مجموعہ ہمواری کامرس کے تجربے کو یقینی بناتا ہے۔

10- ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کس طرح انٹرپرائز پر نیوز کو عالمی سامعین تک پہنچنے میں مدد کرتی ہے؟
جواب: ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز جیسے ای کامرس پلیٹ فارمز سوشل میڈیا، آن لائن مارکیٹنگ ٹولز انٹرپرائز کو اپنے کسٹمرز کو وسعت دے کر آن لائن لین دین کو قابل بنا کر اور لاگت سے موثر اشتہاری طریقے فراہم کر کے عالمی سامعین تک پہنچنے میں مدد کرتی ہے۔

11- ای کامرس پلیٹ فارم کیا ہے اور یہ کاروبار کے لیے کیوں اہم ہے؟
جواب: ای کامرس پلیٹ فارم ایک آن لائن سسٹم ہے جو کاروبار کو انٹرنیٹ پر مصنوعات یا خدمات فروخت کرنے کی اجازت دیتا ہے یہ اہم ہے کیونکہ اس سے کاروبار کو اپنی رسائی بڑھانے کا کام کرنے میں مدد ملتی ہے۔ 24/7 اور کسٹمر کی سہولت کو بہتر بناتے ہوئے آپریشنل اخراجات کو کم کرتا ہے۔

12- کاروباری خیال پیدا کرتے وقت مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنا کیوں ضروری ہے؟
جواب: مارکیٹ کی ضروریات کی شناخت کو یقینی بناتی ہے کاروباری خیال متعلقہ ہے ایک حقیقی مسئلہ حل کرتا ہے اور اس کی مانگ ہے یہ کسٹمر کی توقعات کو موثر طریقے سے پورا کر کے کاروباری کامیابی کے امکانات بڑھاتا ہے۔

مختصر جوابی کنسپچوئل (Conceptual) سوالات

☆ مختصر جواب دیں۔

1- پاکستان جیسے ملک میں کاروباری ترقی معاشی ترقی اور انویشن میں کیسے حصہ ڈالتی ہے؟
جواب: انٹرپرائز پر نیوز شپ نئے کاروبار پیدا کر کے ملازمتیں پیدا کر کے اور انویشن پر مصنوعات اور خدمات متعارف کروا کر اقتصادی ترقی کو آگے بڑھاتی ہے پاکستان میں بڑی فری لانسنگ کیونٹی سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ گرافک ڈیزائن ڈیجیٹل مارکیٹنگ جیسے شعبوں میں مہارتیں پیش کر کے اس میں اپنا حصہ ڈالتی ہے۔

2- کاروبار سے منسلک خطرات کیا ہے اور انٹرپرائز پر نیوز اب بھی یہ خطرات کیوں مول لیتے ہیں؟
جواب: انٹرپرائز پر نیوز شپ مالی نقصان اور کاروباری ناکامی جیسے خطرات شامل ہے تاہم انٹرپرائز پر نیوز یہ خطرات مول لیتے ہیں کیونکہ وہ چاہتے ہیں کہ جدت طرازی اور خطرہ مول لینے سے کامیابی ترقی اور معاشی شراکت جیسے عظیم انعامات حاصل ہو سکتے ہیں۔

3- چھوٹے کاروبار جیسے مقامی ٹیکریاں اور کپڑوں کی بوتلیں اپنی کیونٹیز میں کیسے حصہ ڈالتے ہیں؟
جواب: چھوٹے کاروبار اپنی برادریوں کو ضروری مصنوعات اور خدمات فراہم کرتے ہیں وہ اکثر ایسے افراد کے ذریعے شروع کیے جاتے ہیں وہ اپنے کام کے لیے جذبہ رکھتے ہیں ملازمتیں پیدا کر کے معاشی سرگرمیوں کو فروغ دے کر مقامی معیشتوں کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں۔

4- ڈیجیٹل تبدیلی نے جدید کاروبار کو کیسے متاثر کیا ہے اور اس ارتقا میں ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کیا کردار ادا کرتی ہیں؟
جواب: ڈیجیٹل تبدیلی نے انٹرنیٹ، ڈیجیٹل پلیٹ فارمز اور ابھرتی ہوئی ٹیکنالوجیز کی طاقت سے فائدہ اٹھاتے ہوئے جدید انٹرپرائز پر نیوز شپ کو نمایاں طور پر متاثر کیا ہے۔ ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کاروباری کاروائیوں کو بڑھانے عالمی سامعین تک پہنچنے اور کارکردگی کو بہتر بنانے کے لیے ٹولز اور پلیٹ فارم مہیا کریں۔ ان میں سوشل میڈیا، موبائل ایپس کلاؤڈ کمپیوٹنگ بڑے ڈیٹا لینکس شامل ہے۔

5- وضاحت کریں کہ کس طرح ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ای کامرس نے جدید ڈیجیٹل منظر نامے میں کاروباری آپریشنز اور صارفین کی مصروفیت میں انقلاب برپا کر دیا ہے؟

جواب: ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ای کامرس نے تبدیل کر دیا ہے کہ کس طرح کاروبار مصنوعات اور خدمات کو فروغ کے لیے ڈیجیٹل چینلز کا استعمال کر کے صارفین تک پہنچنے اور فروخت کرتے ہیں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی جیسی SEO سوشل میڈیا مارکیٹنگ اور ای میل مارکیٹنگ میں مدد

گاہکوں کو اپنی طرف متوجہ کرنا اور برقرار رکھنے کے لیے ایمازون، ای بے اور شوپی فائے جیسے ای کامرس پلیٹ فارمز کاروبار کو انویسٹری کا انتظام کرنے اور ادائیگیوں پر کارروائی کرنے اور عالمی کسٹمر سروس فراہم کرنے کے قابل بناتا ہے۔

چھوٹے کاروبار اپنی برادریوں کو ضروری مصنوعات اور خدمات فراہم کرتے ہیں ان کا آغاز اکثر ایسے افراد کرتے ہیں جو اپنے کام کا شوق رکھتے ہیں اور ملازمتیں پیدا کر کے اور معاشی سرگرمیوں کو فروغ دے کر معاشی معیشتوں کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں۔

6- آج ڈیجیٹل دور میں ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارم کس طرح کاروبار کی ترقی میں حصہ ڈالتے ہیں؟

جواب: ڈیجیٹل ٹولز اور پلیٹ فارمز کاروبار کی اداروں کو کاموں کو موثر طریقے سے انجام دینے تعاون بڑھانے مارکیٹ کے رجحانات کا تجزیہ کرنے آن لائن مارکیٹنگ کے ذریعے مصنوعات کو فروغ دینے اور ای کامرس آپریشنز کو آسان بنانے میں مدد کرتے ہیں۔ گوگل تجزیہ، Shopify جیسے ٹولز کاروبار کو اپنی حکمت عملیوں کو بہتر بنانے اور وسیع تر سامعین تک پہنچانے کے قابل بناتا ہے۔

7- کاروبار کے لیے مارکیٹ ریسرچ کیوں ضروری ہے اور کون سے ٹولز موثر مارکیٹ ریسرچ کرنے میں مدد کر سکتے ہیں؟

جواب: مارکیٹ ریسرچ کے ہدف کے سامعین حریفوں اور صنعت کے رجحانات کو سمجھنے کے لیے بہت اہم ہے جس سے کاروبار کو باخبر فیصلے کرنے کے قابل بنایا جاتا ہے اور جسے۔

(i) گوگل اینالسٹکس (ویب سائٹ ٹریفک اور صارف کے رویے کو ٹریک کرتا ہے)

(ii) سروے منگی: (آن لائن سروے کے ذریعے صارفین کے تاثرات جمع کرتا ہے)

(iii) SE Mush: مقابلوں کی آن لائن موجودگی اور کارکردگی کا تجزیہ کرتا ہے یہ ٹولز کاروبار کو اپنی حکمت عملیوں کو بہتر بنانے اور فیصلہ سازی کو بہتر بنانے میں مدد کرتے ہیں۔

خلاصہ

- انٹرپرائزور شپ:
- ڈیجیٹل انٹرپرائزور شپ:
- ڈیجیٹل ٹولز:
- ڈیٹا سے چلنے والی انٹرپرائزور شپ:
- آنیلا یا جزیشن:
- کاروباری منصوبہ بندی:
- اخلاقی انٹرپرائزور شپ:
- کاروبار شروع کرنے اور چلانے کا عمل۔
- کاروبار شروع کرنے اور بڑھانے کے لیے تکنیکی کا فائدہ اٹھانا۔
- کاروباری کاموں کے لیے آن لائن پلیٹ فارمز کا استعمال۔
- ڈیٹا کی بنیاد پر باخبر فیصلے کرنے۔
- نئے کاروباری تصورات تیار کرنا۔
- ایک نئے منصوبے کے لیے روڈ میپ بنانا۔
- منافع کو سماجی ذمہ داری کے ساتھ متوازن کرنا۔

حل مشقی سوالات

1- درست جواب کا انتخاب کریں:

- انٹرپرائزور شپ کیا ہے؟
(الف) نیا کاروبار 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
- انٹرپرائزور کی ایک اہم خصوصیت کیا ہے؟
(الف) خطرات سے بچنا
(ب) ملازمت کی حفاظت کی تلاش
(ج) احتراع
(د) قائم شدہ طریقوں پر عمل کرنا

- (iii) جدید انٹرپرائز 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 تھنکنگ کے عمل میں پہلا قدم کیا ہے؟
 (الف) پروٹو ٹائپنگ (ب) ٹیسٹنگ (ج) ایپی تھانزنگ (د) ڈیفائننگ
- (viii) کاروباری مقصد بنانے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟
 (الف) سرمایہ کاروں کو راغب کرنا (ب) مارکیٹ کے رجحانات کا مطالعہ کرنا (ج) ترقی کے لیے حکمت عملی کا خاکہ بنانا (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 سسٹم 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

○ جوابات

(i) (الف)	(ii) (ج)	(iii) (ج)	(iv) (ب)	(v) (ب)	(vi) (د)	(vii) (ج)	(viii) (الف)
(ix) (ب)	(x) (ب)						

2۔ مختصر سوالات:

- (i) لفظ انٹرپرائز کا کیا مطلب ہے اور اس کی اصل کیا ہے؟
 جواب: انٹرپرائز شپ فرانسیسی لفظ انٹرپرائز سے نکلا ہے جس کا مطلب انڈرٹیک کرنا اس سے مراد وہ شخص ہے جو کاروبار شروع کرتا ہے اور اس کا انتظام کرتا ہے منافع کمانے کے لیے مالی خطرات مول لیتا ہے۔
- (ii) ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کس طرح انٹرپرائز کو عالمی سامعین تک پہنچنے میں مدد کرتی ہیں؟
 جواب: ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز جیسے ای کامرس پلیٹ فارمز سوشل میڈیا آن لائن مارکیٹنگ ٹولز انٹرپرائز کو اپنے کسٹمر بیس کو بڑھا کر اس قابل بنا کر عالمی سامعین تک پہنچنے میں مدد کرتے ہیں۔
- (iii) ای کامرس پلیٹ فارم کیا ہے، اور یہ کاروبار کے لیے کیوں اہم ہے؟
 جواب: ای کامرس پلیٹ فارم ایک آن لائن پلیٹ فارم ہے جو کاروبار کو انٹرنیٹ پر مصنوعات اور خدمات فروخت کرنے کی اجازت دیتا ہے یہ اہم ہے کہ کیونکہ یہ انٹرپرائز کو اپنی رسائی کو بڑھانے، 24/7 چلانے اور کسٹمر کی سہولت کو بہتر بناتے ہوئے آپریشنل اخراجات کو کم کرنے میں مدد کرتا ہے۔

(iv) بزنس آئیڈیا پیدا کرتے وقت مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنا کیوں ضروری ہے؟
جواب: مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی اس بات کو یقینی بناتی ہے بزنس آئیڈیا متعلقہ ہے ایک حقیقی مسئلہ حل کرتا ہے اور اس کی مانگ ہے کہ کسٹمری توقعات کو موثر طریقے سے پورا کر کے کاروباری کامیابی کے امکانات کو بڑھاتا ہے۔

(v) تخلیقی مسائل کے حل میں ڈیزائن تھنکنگ کو استعمال کرنے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟
جواب: ڈیزائن تھنکنگ کا بنیادی مقصد کسٹمر کے مسائل کو گہرائی سے سمجھ دہن سازی کے خیالات پر ڈوٹا پینک اور جانچ کے ذریعے احترازی اور اوصاف پر مبنی حل تیار کرنا ہے۔

(vi) بزنس پلان میں مارکیٹ کے تجزیہ کی اہمیت کی وضاحت کریں۔ پاکستان میں مقامی کاروبار سے متعلق ایک مثال دیں۔
جواب: مارکیٹ کے تجزیہ کاروبار کو گاہک کی ترجیحات حریفوں اور مارکیٹ کے رجحانات کو سمجھنے میں مدد کرتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک پاکستانی لباس کا برانڈ شناخت کے لیے مارکیٹ کا تجزیہ کر سکتا ہے۔ فیشن کار رجحانات قیمتوں کا تعین کی حکمت عملی اور موثر طریقے سے مقابلہ کرنے کے لیے صارفین کو ہدف بنائیں۔

(vii) ریونیو ماڈل کیا ہیں، اور وہ کاروباری منصوبے کے لازمی اجزاء کیوں ہیں؟
جواب: ریونیو ماڈل اس بات کا خاکہ پیش کرتا ہے کہ کاروبار کیسے آمدنی پیدا کرے گا اس کے لیے ضروری ہے پائیداری منافع اور مالی منصوبہ بندی، کاروباری کو قیوتوں کے تعین کی حکمت عملیوں اور آمدنی کے سلسلے میں فیصلہ کرنے میں مدد دیتی ہے۔

(viii) سسٹم، اسبل ڈویلپمنٹ کے اہداف کے مطابق کاروبار ماحولیاتی پائیداری میں کیسے حصہ ڈال سکتے ہیں؟
جواب: کاروبار کاربن فوٹ پرنس کو کم کر کے قابل تجدید توانائی کا استعمال کر کے فضلے کو کم سے کم کر کے اور ماحول دوست طریقوں کو اپنا کر ماحولیاتی پائیداری میں حصہ ڈال سکتے ہیں مثال کے طور پر سولر انرجی سپورٹ SDG 7 (شمسی توانائی) سرمایہ کاری کرنے والی کمپنیاں 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۔
جواب: جواب کے لیے دیکھیے سوال نمبر 1 اور 2

(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۔

جواب: مارکیٹنگ ریسرچ ٹولز: مارکیٹنگ ریسرچ ٹولز صارفین کے رویے مارکیٹ کے رجحانات اور حریفوں کی حکمت عملیوں کے بارے میں بصیرت جمع کرنے کے لیے اہم ہے وہ کاروبار کی مدد کرتے ہیں۔
ہدف کے سامعین کی شناخت کریں: ممکنہ گاہکوں کے ڈیموگرافکس، ترجیحات سمجھیں۔
حریفوں کا تجزیہ کریں: حریفوں کی طاقتوں کمزوریوں اور مارکیٹ کے بارے میں معلومات حاصل کریں۔
رجحانات کو ٹریک کریں: صنعت کے رجحانات صارفین کے مطالبات اور ابھرتے ہوئے مواقع پر اپ ڈیٹ رہیں۔
آن لائن مارکیٹنگ کے اوزار: آن لائن مارکیٹنگ ٹولز کاروباروں کو مختلف ڈیجیٹل چینلز کے ذریعے اپنے ہدف کے سامعین تک پہنچنے اور ان کے ساتھ

مشغول ہونے کے قابل بناتے ہیں وہ ان میں مدد کرتے ہیں۔
مواد کی تخلیق: زبردست مواد تیار کریں جو سامعین کے ساتھ گونجتا ہے۔
SEO آپٹیمائزیشن: نامیاتی ٹریفک کو راغب کرنے کے لیے سرچ انجنوں پر ویب سائٹ کی مرئیٹ کو بہتر بنائیں۔
سوشل میڈیا مارکیٹنگ: فیس بک، انسٹاگرام اور یوٹیوب جیسے پلیٹ فارم پر مصنوعات اور خدمات کو فروغ دیں۔

ای۔ میل مارکیٹنگ: ہدف شدہ ای میل مہمات کے ذریعے صارفین کی رہنمائی کریں اور انھیں برقرار رکھیں۔

تجزیات: مارکیٹنگ مہمات کی کارکردگی کی پیمائش کریں اور ڈیٹا پر مبنی فیصلے کریں۔

ای کامرس پلیٹ فارمز: ای کامرس پلیٹ فارم کاروبار کو مصنوعات اور خدمات آن لائن فروخت کرنے کے لیے بنیادی ڈھانچہ فراہم کرتے ہیں وہ پیش کریں۔

ویب سائٹ پوسٹنگ: صارف دوست انٹرفیس کے ساتھ ایک آن لائن اسٹور بنائیں اور اس کا نظم کریں۔

ادائیگی کے گیٹ ویز: ادائیگیوں کے مختلف طریقوں کے ذریعے لین دین پر محفوظ طریقے سے کارروائی کریں۔

انویٹری مینجمنٹ: اسٹاک کی سطح پر نظر رکھیں اور آرڈرز کا موثر طریقے سے انتظام کریں۔

کسٹمر سروس: چیٹ بوٹس لائیو چیٹ اور اکثر پوچھے گئے سوالات کے ذریعے تعاون کی پیش کش کریں۔

مارکیٹ ٹولز کے انضمام: ایک مربوط حکمت عملی کے ذریعے مارکیٹنگ ٹولز کے ساتھ بغیر کسی رکاوٹ کے جڑیں۔

کامیابی کے لیے انضمام: مشترکہ ہونے پر یہ ٹولز ایک طاقتور ہم آہنگی پیدا کرتے ہیں۔

(1) ڈیٹا سے چلنے والی حکمت عملی: مارکیٹ ریسرچ ٹولز قیمتی بصیرت فراہم کرتے ہیں جو آن لائن مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں سے آگاہ کرتے ہیں

مثال کے طور پر کسٹمر کی ترجیحات کو سمجھنا مواد اور اشتہارات کو تیار کرنے کے لیے مدد کر سکتا ہے۔

(2) ٹارگٹڈ مارکیٹنگ: آن لائن مارکیٹنگ ٹولز مارکیٹ ریسرچ کے ڈیٹا کو ذاتی نوعیت کی موثر مہمات بنانے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔

(3) خریداری کا بہتر تجربہ: ای کامرس پلیٹ فارمز مارکیٹنگ کے ٹولز کو مربوط کرتے ہیں تاکہ خریداری کا ہموار تجربہ پیش کیا جاسکتا ہے براؤزنگ

ہسٹری پر مبنی پروڈکٹ کی ذاتی سفارشات۔

(4) مسلسل بہتری: مارکیٹنگ کے مہمات اور ای کامرس پلیٹ فارمز کے تجزیات کاروبار کو اپنی حکمت عملیوں کو بہتر بنانے کسٹمر کی اطمینان کو بہتر

بنانے اور ضرورت کو بڑھانے میں مدد کرتا ہے۔

(iii) ڈیزائن ٹھنکنگ 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 ٹھنکنگ کو کس طرح استعمال کیا جاسکتا ہے اس کی ایک مثال فراہم کریں۔

جواب: ڈیزائن سوچنے کے عمل میں شامل ہے:

ہمدردی: کسانوں کے چیلنجوں کو سمجھنا (جیسے پانی کی کمی)

تعریف: مخصوص مسائل کی نشاندہی کرنا (مثال کے طور پر سستی آبپاشی کی ضرورت)

آئیڈینٹنگ: ذہن سازی کا حل (مثال کے طور پر کم لاگت شمشیں توانائی سے چلنے والی آبپاشی)

پروٹو ٹائپنگ: نمونہ حل تیار کرنا

چانچ: کسانوں کے تاثرات کی بنا پر مصنوعات کو بہتر بنانا

مثال: ایک کمپنی توانائی سے چلنے والی واٹر پمپ تیار کر سکتی ہے تاکہ کسانوں کو مہنگی بجلی پر انحصار کے بغیر فصلوں کو سیراب کرنے میں مدد مل سکے۔

(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 سٹور 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۔

جواب: (الف) طلباء کی پڑھنے کی عادات اور حریفوں پر توجہ مرکوز کرنے والا بازار کا تجزیہ۔

مارکیٹ کا تجزیہ: طالب علم کی پڑھنے کی عادتیں۔

ترجمی انواع: نصابی کتابیں علمی جرائد افسانے (خاص طور پر نوجوان بالغ اور ہم عصر) خود مدد اور غیر فلکشن (سوانح تاریخی وغیرہ)

پڑھنے کی شکلیں: سہولت کی وجہ سے ای بک اور آڈیو بکس میں دلچسپی بڑھ رہی ہے۔

خریداری کا رویہ: طلباء سستی آپریشنز ڈسکاؤنٹ، اور سیکنڈ ہینڈ کتابیں تلاش کرتے ہیں وہ سفارشات اور مرتب شدہ پڑھنے کی فہرستوں کی بھی تعریف کرتے ہیں۔

حریف: مقامی بک سٹورز: کچھ مقامی بک سٹور آن لائن خدمات پیش کر سکتے ہیں لیکن ان کی رسائی محدود ہو سکتی ہے۔

آن لائن خوردہ فروش: بڑے کھلاڑی جیسے دراز ایمازون اور مقامی آن لائن بک سٹورز تاہم وہ خاص طور پر طالب علم کی ضروریات پر توجہ نہیں دے سکتے۔

یونیورسٹی بک شاپس: اکثر محدود انتخاب اور قیمتیں زیادہ ہوتی ہے۔

(ب) ایک ریونیو ماڈل جس سے بنایا گیا ہے آپ کس طرح آمدنی پیدا کریں گے۔

بنیادی آمدنی کے سلسلے: (1) کتابوں کی فروخت: مختلف فارمیٹس (فزیکل ای بکس آڈیو بکس) میں نئی اور سیکنڈ ہینڈ کتابیں فراہم کرنا۔

(2) سبسکرپشن سروسز: ای بکس اور آڈیو بکس کی منتخب کردہ انتخاب تک سبسکرپشن پر مبنی رسائی کی پیش کش کرنا۔

(3) الحاق کے پروگرام: حوالہ کردہ فروخت پر کمیشن حاصل کرنے کے لیے پبلیشرز اور تعلیمی ویب سائٹس کے ساتھ شراکت داری۔

(4) ایڈوائزنگ: پائرس شدہ مواد ویب سائٹ پر اشتہارات اور ای میل کے ذریعے آمدنی پیدا کرنا۔

قیمتوں کا تعین کرنے میں حکمت عملی:

• نئی کتابوں کے لیے مسابقتی قیمت

• سیکنڈ ہینڈ کتابوں کے لیے رعایتی نرخ

(ج) ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی جو آپ اپنے بک سٹور کو آن لائن فروغ دینے کے لیے استعمال کریں گے۔

ویب سائٹ کی اصلاح

صارف دوست کی انٹرفیس: آسان نیویگیشن، تلاش کرنے کی فعالیت اور موبائل مطابقت

SEO: نامیاتی ٹریفک کو اپنی طرف متوجہ کرنے کے لیے سرچ انجنوں کو بہتر بنائے۔

مواد کی مارکیٹنگ: کتابوں کے جائزوں پڑھنے کی تجاویز اور طالب علم کی زندگی پر باقاعدہ بلاگ پوسٹس

سوشل میڈیا مارکیٹنگ:

پلیٹ فارمز: طلباء کے ساتھ مشغول ہونے کے لیے انسٹاگرام فیس بک ٹویٹر پر توجہ دیں۔

مواد: کتاب کی سفارشات اقتباسات مطالعہ کی تجاویز اور انٹرایکٹو جیسے بولز اور کوئزز کا اشتراک کریں۔

متاثرین شراکتیں: کتابوں کی دکانوں کو فروغ دینے کے لیے مقامی متاثر کن اور طالب علم بلاگز کے ساتھ تعاون کریں۔

ای میل مارکیٹنگ:

نیو لیٹرز: نئے آنے والوں چھوٹوں اور کتاب کی سفارشات کے بارے میں اپ ڈیٹس کے ساتھ باقاعدہ نیو لیٹرز بھیجیں

تقسیم: طلباء کی دلچسپیوں اور پڑھنے کی عادات کی بنیاد پر ای میل کو ذاتی بنائیں۔

آن لائن ایڈوائزنگ:

کوکل اشتہارات: مخصوص کتابوں یا انواع کی تلاش کرنے والے طلباء تک پہنچنے کے لیے ہدف بنائے گئے اشتہارات کا استعمال کریں۔

سوشل میڈیا/اشتہارات: اشتہارات طلباء کے وسیع تر سامعین تک پہنچنے کے لیے انسٹاگرام اور فیس بک پر اشتہارات

کیونٹی مصروفیات: بک کلب: آن لائن بک کلب بنائیں اور مشہور عنوانات پر ورچوئل مباحثوں کی میزبانی کریں۔

ایونٹس: ورچوئل ایونٹس کی میزبانی کریں جیسے مصنف کی گفتگو کتاب کی رونمائی اور پڑھنے کے چیلنجز مثال معروف پاکستانی مصنف کے ساتھ ورچوئل سوال جواب کا سیشن ترتیب دیں۔
تعاون: پرموشنز اور ایونٹس کے لیے مقامی یونیورسٹیاں اور طلبہ تنظیموں کے ساتھ شراکت داری مثال کتاب میلے کے لیے یونیورسٹی آف لاہور کی ادبی سوسائٹی کے ساتھ تعاون کریں۔

(v) پاکستان میں ایک مقامی کاروبار کا انتخاب کریں اور اس پر تبادلہ خیال کریں یہ ایک یا زیادہ سسٹم ایپل ڈویلپمنٹ گولز (SDGs) کے ساتھ کیسے مطابقت رکھتا ہے اور سماجی، ماحولیاتی، اور اقتصادی استحکام پر اس کے اثرات کو بھی شامل کریں۔
جواب: SDGs کے ساتھ صف بندی:

(1) ٹیلی نار پاکستان نے ڈیجیٹل خواندگی اور تعلیم کو فروغ دینے کے لیے مختلف اقدامات شروع کیے ہیں مثال کے طور پر اس کے ٹیلی نار سکول آف ڈیجیٹل سکلر کا مقصد نوجوانوں کو ضروری ڈیجیٹل مہارتوں سے آراستہ کرنا ہے جو انہیں جدید ملازمت کی منڈی میں ترقی کی منازل طے کرنے میں مدد فراہم کرتا ہے یہ صف بندی کرتا ہے SDG 4 کے ساتھ جامع مساوی معیاری کو یقینی بنا کر اور سب کے لیے زندگی بھر سیکھنے کے مواقع فروغ دے کر۔
(2) صنفی مساوات (SDG 5): ٹیلی نار پاکستان Amplifier جیسے پروگراموں کے ذریعے صنفی مساوات کے لیے فعال کے طور پر کام کر رہا ہے جو خواتین کاروباریوں کو تربیت دیتی ہے اور بازاروں تک رسائی فراہم کر کے ان کی مدد کرتا ہے اس اقدام سے خواتین کو بااختیار بنانے کا رو باری دنیا میں صنفی مساوات کو فروغ دینے میں مدد دیتی ہے۔

(3) مناسب کام اور اقتصادی ترقی (SDG 8): ملازمت کے مواقع پیدا کر کے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMES) کو سپورٹ کر کے نیلیو نیوز پاکستان پائیدار اقتصادی اور سب کے لیے اچھے کام میں حصہ ڈالتا ہے ان کی ٹیلی نو روالاٹی پروگرام اشارت اپ ایکسپریز ہے جو انٹر پرائیوز کو اپنے کاروبار کو بڑھانے جدت اور اقتصادی ترقی کو فروغ دینے میں مدد کرتا ہے۔

(4) انڈسٹری انویشن اور انفراسٹرکچر (SDG 9): ٹیلی نار پاکستان پلگڈار انفراسٹرکچر کی تعمیر اور جدت کو فروغ دینے کے لیے سرمایہ کاری کرتا ہے انہوں نے 5G اور سلسلہ جیسی جدید ٹیکنالوجیز متعارف کروائی ہے جو ٹیکنیٹیو بی کو بڑھاتی ہے اور اقتصادی ترقی کو آگے بڑھاتے ہیں یہ پلگڈار انفراسٹرکچر کی تعمیر جامع اور پائیدار صنعت کاری کو فروغ دے کر اور جدت کو فروغ دے کر (SDG) کے ساتھ ہم آہنگ ہے۔

(5) کم شدہ عدم استحکام (SDG 10): مختلف کمیونٹی مصروفیت کے پروگراموں کے ذریعے ٹیلی نار پاکستان ممالک کے اندر اور ان کے درمیان عدم مساوات کے لیے کام کرتا ہے ان کا ٹیلی نار ہیلتھ انتظام ناقص کمیونٹی کو صحت کی دیکھ بھال کے سستے حل فراہم کرتا ہے یہ موسمیاتی تبدیلی اور اس کے اثرات سے نمٹنے کے لیے فوری کارروائی (SDG 13) کے ساتھ ہم آہنگ ہے۔

(6) موسمیاتی ایکشن (SDG 13): ٹیلی نار پاکستان اپنے ماحولیاتی اثرات کو کم کرنے اور پائیدار طریقوں کو فروغ دینے کے لیے پُر عزم ہے انہوں نے اپنی کاربن فوٹ پرنس کو کم کرنے کے لیے توانائی کے موثر اور قابل تجدید توانائی کے منصوبے نافذ کیے گئے ہیں یہ موسمیاتی تبدیلی اور اس کے اثرات سے نمٹنے کے لیے SDG 13 کے ساتھ ہم آہنگ ہے۔

(7) سماجی اثرات: تعلیم صنفی مساوات صحت کی دیکھ بھال میں ٹیلی نار پاکستان کے اقدامات افراد اور کمیونٹی کے معیار زندگی کو بہتر بنا کر سماجی پائیداری میں حصہ ڈالتی ہے خواتین کو بااختیار بنا کر ڈیجیٹل خواندگی کو فروغ دے کر اور صحت کی دیکھ بھال کے حل فراہم کر کے وہ ایک زیادہ جامع مساوی معاشرہ بنانے میں مدد کرتا ہے۔

(8) ماحولیاتی اثرات: اثرات آب و ہوا کی کارروائی اور پائیدار طریقوں سے اپنے عزم کے ذریعے ٹیلی نار پاکستان اپنے ماحولیاتی اثرات کو کم کرتا ہے قابل تجدید توانائی کے بحث والی ٹیکنالوجیز میں سرمایہ کاری کر کے وہ ماحولیاتی پائیداری میں حصہ ڈالتے ہیں اور موسمیاتی تبدیلیوں کا مقابلہ کرنے میں مدد کرتا ہے۔
(9) اقتصادی اثرات: جدت کو فروغ دینے (SEM) کو سپورٹ کرنے اور روزگار کے مواقع پیدا کر کے ٹیلی نار پاکستان کی کوشش معاشی استحکام کو فروغ دیتی ہے معاشی ترقی کو فروغ دے کر اور معقول کو فراہم کر کے وہ ایک پلگڈار اور خوشحال معیشت کی تعمیر میں مدد کرتے ہیں۔