

## Assignment

### no. 1

سوال نمبر مارکیٹ کیسے وجود میں آتی نیز اس کی اقسام بھی مثالوں کی مدد سے واضح کریں۔ جواب مارکیٹ کیسے وجود میں آتی ہے

مارکیٹ یا بازار اس وقت وجود میں آتا ہے جب کسی علاقے کی آبادی کی ضروریات ان کے اپنے وسائل سے پوری نہ ہوسکیں مثلا اگر ایک زمیندار فصل تو بہت اچھی کاشت کرتا ہے اور سارے سال کے

راشن میں خود کفیل ہوتا ہے مگر اس کے پاس دودھ دینے والے مویش نہیں ہیں جن کے دودھ سے دہگی تیار کر سکے۔ اس کے لئے اسے شہر جانا پڑتا ہے۔ اسی طرح گاؤں کے دوسرے لوگوں کو بھی گھر کے لئے دور دراز علاقوں میں جانا پڑتا ہے۔ اس صورت میں گاؤں کا ہی ایک ایسا شخص جو نوکری کے سلسلے میں گاؤں سے روزانہ شہر جاتا ہے وہ اس ضرورت محسوس کرتا ہے اور شہر سے گھی لاکر دکان پر رکھ دیتا ہے اور اس طرح وہ گاؤں والوں کی مشکل آسان کر دیتا ہے اور خود بھی پسی کالیتا ہے۔ دوسری طرف آپ غور

کریں کہ اس کی اس کاوش سے گھی کی مارکیٹ وجود میں آگئی دوسرے الفاظ میں کہ

مارکیٹ اس وقت وجود میں آتی ہے جب لوگوں کی ضروریات مقامی طور پر پوری نہیں ہو پاتیں مگر ان کے پاس اتنے وسائل موجود ہوتے ہیں کہ وہ اشیاء دوسرے لوگوں سے بیا دوسرے علاقوں سے منگوا کر پوری کر لیں چنانچہ کچھ لوگ یہ دیکھ کر یہاں لوگوں کو ان اشیاء کی

ضرورت ہے اس کا کاروبار شروع کر

دیتے ہیں۔

## نے ڈایران کے مشینی کیڑے

جوتے ، کتا میں ورائٹی کھاد اور دوائیوں کی دکانیں آپ کو اکثر گاؤں اور ،  
دیہاتوں میں نظر آجائیں گی۔ جبکہ بی اشیاء وہاں تیار نہیں ہوتیں۔ بلکہ  
شہروں میں بڑے بڑے کارخانوں میں بنا کر ملک کے مختلف حصوں میں  
اڑھتیوں کے ذریعے مجھی جاتی ہیں۔ یہ بات صرف گاؤں یا قصبوں میں ہی  
نہیں ہے بلکہ شہروں میں بھی یہی حال ہے یہاں ملک کی بنی ہوئی  
مصنوعات کے ساتھ ساتھ غیر کی اشیاء بھی پائی جاتی ہیں۔ مثلاً گھڑیاں ،  
فریج اور مشین وغیرہ گاؤں کی طرح یہ غیر کی اشیاء ہمارے ملک میں نہیں  
بنائیں جب بعض لوگوں کو میر کی اشیاء خریدنے کا بہت شوق ہوتا ہے۔ اس  
بات کا اندازہ لگاتے ہوئے ہمارے شہری دکاندار غیر ملکی اشیاء بھی باہر  
سے منگواتے ہیں اور فروخت کرتے ہیں اور اس طرح ان غیر ملکی اشیاء  
کی مارکیٹ ہمارے ملک میں قائم ہوگئی ہے۔

حقیقت ہے کہ مارکیٹ کا وجود بانگ با طلب کی وجہ سے ہوتا ہے آپ نے  
بھی نوٹ کیا ہوگا کہ ہمارے ملک کی خواتین اور خصوصاً پڑھی لکھی  
خواتین اپنی ذاتی زیبائش کی اشیاء مثلاً سرخی، پورٹ کریم خوشبوئیں اور  
ملبوسات کے چناؤ کے وقت عموماً غیر ملکی اشیاء کو ترجیح دیتی ہیں اور  
یہی وجہ ہے کہ حکومت کی پابندیوں کے باوجودی اشیاء دکانوں پر  
موجود ہوتی ہیں اور دکانداران

ہر شے کی قیمت اس کی تیاری پر آنے والی لاگت ، دکان کے اخراجات اور  
ایسے ہی دیگر اخراجات اور منافع کی شرح سے منسلک ہوتی ہے اور عام طور  
پر عام اشیاء کے دام انہی اصولوں پر مقرر کئے جاتے ہیں مگر بعض دفعہ کچھ  
اشیاء کے دام ان کی مالیت کے لحاظ سے بہت زیادہ ہوتے ہیں اور یہ صورت  
اس وقت پیدا ہوتی ہے جب بازار میں سپلائی کی نسبت مانگ زیادہ ہو۔ غیر ملکی

اشیاء کی قیمت بھی ہمارے ملک میں اسی لئے زیادہ ہے یہ بات شاید آپ کے علم میں نہ ہو کہ ایک غیر ملک میں تیار کی گئی ساڑھی کڑھائی والی) کی اپنے ملک میں قیمت صرف 60 روپے ہے جبکہ وہ ہمارے ملک میں چار سو روپے

میں بھی لوگ خریدتے ہیں ظاہر ہے جن اشیاء پر اتنا زیادہ منافع ملے اور مانگ زیادہ ہو تو دکاندار کوشش

کرتا ہے کہ کہیں نہ کہیں سے گاہکوں کو اشیاء فراہم کرے

- اور اس طرح ان اشیاء کی مارکیٹ

یا منڈی

ملک میں قائم ہو جاتی ہے، باڑہ مارکیٹ اس کی ایک اہم مثال ہے۔ مارکیٹ کی اقسام

اشیاء خلف سطحوں پر فروخت کی جاتی ہیں مثلاً گاؤں میں پھیلا لگا کر بھی اشیاء فروخت ہوتے دیکھی ہوں گی اسی طرح آپ نے ریڑھی پرگلی گلی چیزیں فروخت ہوتی دیکھی ہوں گی۔ پھر مصنوعات

کو شہر جا کر کے بھی دیکھا ہوگا شاید آپ نے مصنوعات کے پیکٹ بنتے ہوئے اور ایک شہر سے دوسرے شہر فروخت کے لئے جانتے بھی دیکھے ہوں گے اور اسی طرح آپ نے رسالوں میں یا ٹی وی پر دیکھا ہو گا کہ ہمارے ملک کی بنی ہوئی مصنوعات بیرون ملک بھی بھیجی جاتی ہیں۔ مارکیٹ یا منڈی یا اشیاء کی خرید و فروخت مختلف سطحوں پر کی جاتی ہے۔ مارکیٹ منڈی یا بازار کی تین اقسام ہیں۔ 1- لوکل یا مقامی مارکیٹ

2- قومی مارکیٹ

3. بین الاقوامی

مارکیٹ

## 1: لوکل با مقامی مارکیٹ

لوکل مارکیٹ سے مراد ایسا بازار یا منڈی ہے جو اپنے اردگرد کے علاقے کی ضروریات کو پورا کرے۔ اس مارکیٹ میں اکثر علاقے میں تیار کردہ اشیاء دستیاب ہوتی ہیں اور اس کے علاوہ ضرورت کی اشیاء دوسری مارکیٹوں سے بھی کبھی کبھی دل کر رکھی جاتی ہیں۔ اور ان اشیاء کی زیادہ تر مانگ اپنے ہی علاقے میں ہوتی ہے۔

دیہی علاقوں میں تیار ہونے والی اکثر اشیاء چنائیاں، جوتے وغیرہ ایک مخصوص ٹائل کے ہوتے ہیں اور وہ صرف اسی علاقے میں استعمال ہوتے ہیں لیکن دوسرے الفاظ میں ایسی اشیاء کی مصرف لوکل مارکیٹ میں مانگ ہوتی ہے۔ 2- توی مارکیٹ

ایک علاقے میں تیار ہونے والی مصنوعات کی مانگ پورے ملک میں بھی ہوسکتی ہے مثلاً سوتی کڑھائی کے کرتے کشمیری کام کی شالیں، سندھ میں تیار ہونے والا کپڑا سوی وغیرہ کی مصنوعات پورے ملک میں مقبول ہیں اور ان کی مانگ بہت زیادہ ہے۔ تیار کرنے والے ادارے ان مصنوعات کو بڑے پیمانے پر تیار کرتے ہیں اور ملک کے ہر گوشے میں پہنچاتے ہیں۔

3-

## بین الاقوامی مارکیٹ:

اس سے مراد یہ ہے کہ مصنوعات کی اپنے ملک میں مانگ کے ساتھ ساتھ بیرونی دنیا میں بھی مانگ ہو اور برآمد کی جائیں۔ اس کی ایک اچھی مثال پاکستان میں تیار ہونے والے ہاتھ کے بنے ہوئے قالین ہیں ان قالینوں کی بیرونی دنیا میں بہت مانگ ہے اور یہ بھاری تعداد میں بیرونی ممالک میں برآمد کئے جاتے ہیں۔

سوال نمبر: پاکستان کی کون سی گھریلو مصنوعات کی مانگ زیادہ ہے؟ وجوہات اور مزید بہتری کے اقدامات بیان کریں۔

جواب: پاکستان کی چند مشہور گھر

بیعتیں

پاکستان کی چند مشہور گھر بیعتیں

درج ذیل ہیں۔

مٹی کے برتن بنانے کی - 1

صنعت:

ہمارے ملک میں مٹی کے برتن بنانے کا فن برسوں پرانا ہے اور آج بھی صرف یہ ہماری گھریلو ضروریات کی اشیاء تیار کر رہا ہے بلکہ بیرون ملک بھی بہت شہرت حاصل کر چکا ہے۔ مٹی کے منے، پیالے، لوٹے گلدان، گملے کھلونے اور ایسی دیگر چیزیں ہم سب کے استعمال میں آتی ہیں۔ کوالٹی اور سجاوٹ کے لحاظ سے پاکستان کے ایک حصے میں تیار ہونے والی مٹی کی چیزیں دوسرے علاقوں سے مختلف ہوتی ہیں کیونکہ ہر جگہ کی مٹی کی خصوصیات میں فرق ہوتا ہے۔ مثلاً بالا، ستون، ملتان اور گجرات کی مٹی لوچار ہے جب کہ بہاولپور اور اس کے گردونواح کی مٹی چمکدار اور تلی ہے۔ اس کے علاوہ علاقائی روایات کے لحاظ سے بھی مختلف جگہوں پر تیار ہونے والی مصنوعات میں فرق آتا ہے۔

مٹی کے برتن بنانے کا فن بہت قدیم ہونے کے ساتھ ساتھ بہت ہی سادہ اور

نفیس ہے اور اس میں مرد اور خواتین دونوں یکساں مہارت رکھتے ہیں۔

کہیں مٹی کو جمع کرنا، گوند یا عورتوں کے حصے میں آتا ہے اور کہیں

اس کے باکس مروٹی کھودنے، گوند ہے اور تیار کرنے کا کام کرتے ہیں۔

اور خواتین اس مٹی کو مختلف اشکال میں ڈھال کر نہایت ہی کارآمد چیزوں میں تبدیل کرتی ہیں۔ مٹی کی ان سادہ چیزوں کو ڈھالنے اور سکھانے کے بعد بھٹیوں سے گزارا جاتا ہے اور پر نہایت کش رنگوں میں سجانے کے بعد بچنے کے لئے بازاروں میں لایا جاتا ہے۔ 2- پارچہ بان پاکستان میں کپڑے کی بڑی بڑی صنعتوں کے علاوہ ابھی تک ہاتھ سے بنے ہوئے کپڑے کی بہت مانگ ہے۔ دیہی علاقوں میں ابھی تک کھڈیوں پر کپڑا تیار ہوتا ہے۔ سوت کاتنے اور پھر کپڑا اور کھپن بنانے میں پاکستانی مرد اور خواتین بہت مہارت رکھتے ہیں۔ : کپڑا بنانے کے علاوہ کپڑے پر کشیدہ کاری کی صنعت بھی بہت مشہور ہے۔ پنجاب، سندھ، بلوچستان اور سرحد کے دیہی علاقوں میں گھر گھر کشیدہ کاری کا کام ہوتا ہے۔ کام زیادہ تر گھریلو خواتین

اور چھوٹی چھوٹی لڑکیاں کرتی ہیں مثلاً گرم شالیں، کرتے، بستری کی چادر میں، غلاف وغیرہ۔

عام طور پر ہی خواتین کڑھائی کر لیتی ہیں تو دکانداران سے لے کر دھلوانے یا ڈرائی کلین کروانے کے بعد اچھی طرح پیک کر کے بیچ دیتے ہیں۔ اس طرح خواتین کو بہت کم مزدوری ملتی ہے۔ اور دکاندار کو بہت منافع حاصل ہوتا ہے۔ اگر خواتین خود ہی آرڈر وصول کریں اور براہ راست فروخت کریں تو بہت پیسے کما سکتی ہیں۔ کشیدہ کاری سے حاصل کردہ تم اگر چہ بہت کم ہوتی ہے مگر دسی خواتین کی آمدن کا ایک بہت بڑا ذریعہ ہے۔

پاکستان کے مختلف علاقوں کی کشیدہ کاری اندرون اور بیرون ملک بہت مقبولیت کی حامل ہے۔ جس میں کشمیری کڑھائی کی شالیں، بلوچی چائے کی مصنوعات، شیشہ کے کام کی چیزیں اور کروشہ کا کام شامل ہے۔ : مشین اور ہاتھ سے سویٹر بنانے کی صنعت ۔

مشین پر سویٹر اور شالیں بنانے کی یہ صنعت آج کل بہت مقبول ہو رہی ہے۔ گھر میٹھی خواتین بازار سے خود اون خرید کر، یا دکاندار کے آرڈروں پر تیار کرنے کیلئے آنے والے اون سے کم وقت میں بڑی تعداد میں سویٹرنٹی ہیں مشینی سویٹروں کا سب سے زیادہ کام پنجاب میں کیا جاتا ہے اور پھر یہاں

سے ملک کے دوسرے حصوں کو بھیجا جاتا ہے۔ مشینوں سے تیار کردہ سویٹروں کا استعمال ایک نیا رجحان ہے۔ اور موجودہ دور کی مصروفیت میں جہاں ہاتھ سے بنائی کرنے کا وقت نہیں ملتا۔ ان سویٹروں کی مانگ بہت بڑھ رہی ہے۔ عام طور پر خواتین شروع میں کسی ایک خاتون کے ساتھ بغیر اجرت یا بہت کم پہیوں میں کام کرتی ہیں جن کے پاس ننگ کپیوٹر ہوا اور جب کام سیکھ جاتی ہیں تو اپنی مشین خریدتی ہیں۔ و قالین بافی کی صنعت: ز

پچھلے کچھ برسوں میں پاکستانی صنعت جس نے بیرونی دنیا میں سب سے زیادہ مقبولیت حاصل کی ہے وہ قالین پانی کی صنعت ہے۔ ملک میں ہاتھ سے بنے ہوئے قالین زیادہ تر دیہی علاقوں میں تیار کئے جاتے ہیں۔ کئی گھروں میں چھوٹی چھوٹی کھڑیاں لگی ہوئی ہیں جہاں گھر کی عورتیں اور بچے بھی کی خاص ریٹنگ کے مردوں کے ساتھ کام کرتے ہیں۔ وزارت دیہی ترقی اور ویمن ڈویژن کی طرف سے ملک کے بہت سے دیہاتوں میں گھر یلو سٹ پر ہاتھ سے قالین بنانے کے کام کو فروغ دینے کے لئے بہت کی منتیں قائم کی گئی ہیں جہاں خواتین، بچیاں اور پچسب قالین بنانے کا کام کرتے ہیں۔

قالینوں کے علاوہ آپ نے گھریلو سطح پر تیار کئے ہوئے کپل، اور دوریاں بھی دیکھی ہوگی۔ فیصل آباد کی دریاں اور شمالی علاقوں میں تیار ہونے والے

کمبل اپنی ثقافت کی وجہ سے بہت مشہور ہیں۔ بھیڑ

کے بالوں سے تیار کردہ یہ بل اپنی کشی کی وجہ سے نہ صرف پاکستان میں مقبول ہیں بلکہ بیرون ملک بھی

بڑی تعداد میں برآمد کئے جاتے ہیں۔ 5- ٹوکریاں، چئیر

:میں اور چھائیاں بنانے کی صنعت

بھی گھر یلو صنعت ہے اور پاکستان کے مختلف علاقوں میں مرد و عورتیں اور بچے گھر بیٹھے شہتوت کی چھال، گئے اور کھجور کے ناکارہ پتوں اور ٹہنیوں اور کانے سے بہت ہی خوبصورت چنگیریں ٹوکریاں، چھیں، بناتے ہیں۔ کانے اور بد سے بیٹھنے کے لئے موڑ ہے، کتابیں رکھنے کیلئے رکیک وغیرہ بنائے جاتے ہیں۔ تیار کرنے کے بعد ان چیزوں کو خوبصورتی سے رنگا جاتا ہے اور سجاوٹ کے بعد شہروں اور گاؤں کی دکانوں پر فروخت کیا جاتا ہے۔ کچھ جگہوں پر لوگ شہروں میں جا کر گلی گلی پھر کر چیز میں فروخت کرتے ہیں۔

سوال نمبر : بڑے اور چھوٹے پرانے پر مصنوعات کی تیاری میں کیا فرق ہے؟ نیز کیٹلاگ

کے ذریعے چیزوں کی فروخت کیسے کی جاتی ہے؟

جواب

بڑے اور چھوٹے پیمانے پر مصنوعات کی تیاری

مصنوعات مختلف سطحوں پر تیار کی جاتی ہیں مثلاً قالین بہت بڑے بڑے کارخانوں میں بھی تیار



کئے جاتے ہیں۔ اور گھریلوٹ پر کھڈیوں پر بھی تیار کئے جاتے ہیں۔ آپ جوٹے کی بڑی بڑی فیکٹریوں کے ناموں سے بھی واقف ہوں گے جو بڑے پیمانے پر جوٹے بناتی ہیں۔ اس طرح آپ نے بڑی بڑی ٹیکسٹائل ملوں کے نام بھی سنے ہوں گے جہاں خودکار مشینوں کی مدد سے کپڑا تیار کیا جاتا ہے۔ مصنوعات مختلف بنانے کی صنعتوں میں تیار ہوتی ہیں۔

بھاری صنعتوں -

میں

2- چھوٹی صنعتوں میں

3-

گھریلو

صنعتوں میں

1- بھاری نئی:

بھاری صنعتوں میں بھاری سرمایہ لگایا جاتا ہے اور مصنوعات کی تیاری میں بڑی بڑی خود کار مشینوں اور بڑی تعداد میں مزدوروں سے کام لیا جاتا ہے۔ مثال کراچی اسٹیل مل، گھر کی فیکٹریاں کپڑے کی ملیں اور موٹر گاڑیاں بنانے والے کارخانے وغیرہ۔

چھوٹی صنعتوں کو شروع کرنے میں بھاری سرمایہ کاری کی ضرورت نہیں ہوتی اور چھوٹی چھوٹی

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی معلومات کے

لیے 9

مشینوں اور مزدوروں کی مدد سے مصنوعات تیار کی جاتی ہیں۔ مثلاً بٹن بنانے کی صنعت، دواؤں کی بولیں بنانے والی فیکٹریاں چھوٹے چھاپے خانے وغیرہ۔

3-

### گھریلو صنعت

ایسی صنعت ہے جہاں مصنوعات گھر یلی سطح پر تیار کی جاتی ہیں اور بی صنعت بہت کم سرمائے سے گھر بیٹھے شروع کی جاسکتی ہے اور امی صنعت قائم کرنے کے لئے کوئی فیکٹری لگانے کی ضرورت نہیں پیش آتی بلکہ مرد عورتیں اپنے بوڑھے سب اپنے ہی گھر میں بال کر کسی دوسرے کے گھر میں مصنوعات تیار کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ عام طور پر اس میں کام کرنے کے کوئی اوقات مقرر نہیں ہوتے اور مرد اور خواتین اپنی سہولت کے مطابق جب بھی وقت ملتا ہے کام کرتے ہیں۔ اس میں خود کار مشینوں کا بہت کم استعمال ہوتا ہے جب کہ انسانی ہاتھوں کا کام قدرے زیادہ ہے مثلاً کنڈی پر کپڑے بنانے کی صنعت، ٹوکریاں چنگیریں بنانے کے صنعت، کشیدہ کاری کی صنعت مٹی کے برتن بنانے کی صنعت وغیرہ۔

### کیٹلاگ کے ذریعے

#### فروخت

سی بھی فروخت کا ایک ذریعہ ہے جس میں اشیاء فروخت کرنے والا اپنی اشیاء کی تصاویر اور ان کی تمت چھپوا کر یہ کتا پر لوگوں میں تقسیم کروادیتا ہے یا ڈاک کے ذریعے بھجوا دیتا ہے۔ صارفین تصویروں سے اشیاء پسند کر کے ان کو آرڈر دے سکتے ہیں۔ اس تم کی فروخت کے لئے ضروری ہوتا ہے کہ گاہک سے دام پیشگی وصول کئے جائیں اور اشیاء کی ترسیل بذریعہ رجسٹرڈ پارسل کی جائے بلکہ بہتر ہو ان کی انشورنس بھی کروائی جائے تاکہ اشیاء راستے میں کم نہ ہوں۔ یخرید و فروخت کا ایک بہترین ذریعہ ہے اور اس کے فروغ پانے کے کافی مواقع ہیں۔ صرف شروع میں کتابی کیٹلاگ چھپوانے کے لئے

اخراجات آئیں گے۔ مگر چونکہ اس طرح کی فروخت کے لئے دوکان کرائے پر لینے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ اس لئے یہ کافی بہتر طریقہ ہے خصوصاً الی اشیاء کے لئے جو زیادہ پھیلا د والی یا بھاری نہ ہوں جھے کپڑے کی بنی ہوئی اشیاء کروشیایا ان کا کام وغیرہ ۔

سوال نمبر: قابل فروخت مصنوعات کے رکھنے کی جگہ کیسی ہونی چاہیے؟ نیز فروخت کار کو اپنی چیزوں کو پینے کے لیے کیا اقدامات کرنے چاہیے۔

جواب: قابل فروخت مصنوعات

قابل فروخت مصنوعات وہ مصنوعات ہیں جنہیں اپنے استعمال میں لانے کے علاوہ نہ کر

پیر بھی کھایا  
جاسکتا ہے۔

عام استعمال کے لئے بنائی جانے والی مصنوعات اور پینے کی غرض سے بنائی جانے والی مصنوعات میں فرق ہوتا ہے۔ اسی مصنوعات کی تیاری میں جن کو دیکھنے کی غرض سے نہیں بنایا جاتا بنانے والے بہت سی چیزوں کو نظر انداز کر دیتے ہیں جن میں سب سے اہم گاہک کی پسند ہے۔

قابل فروخت مصنوعات کے لئے درج ذیل باتوں کا خیال رکھنا چاہیے۔

0.1

قابل فروخت اشیاء کو تیار کرنے میں گاہکوں کی مخصوص ضروریات ان کی پسند عمر، ماحول اور

فیشن کو مدنظر رکھنا  
چاہیے۔

2-

پہلے سے تیار شدہ مال میں فیشن اور ضرورت کے مطابق **ردو** بدل کرنا چاہیے۔

3-

تیتوں کا مناسب تعین کرنا چاہیے اور مصنوعات کو صحیح طریقے سے پاک کرنے کے بعد اس طرح

پیش کریں کہ وہ گاہکوں کی توجہ کا مرکز بنے۔

قابل فروخت مصنوعات کے تقاضے

قابل فروخت مصنوعات کے تقاضے درج ذیل ہیں۔

. :گالک کی پسند کا اندازہ ہونا .

فروخت کی غرض سے تیار کی گئی مصنوعات کی تیاری سے پہلے اگر اس بات کا اندازہ ہو جائے کہ اس کے خریدنے والے کسی قسم کے لوگ ہونگے تو یہ بات بہت مفید ہو سکتی ہے یعنی اگر آپ کو یہ پی ہے کہ آپ نے اپنے گاؤں میں پینے کے لئے چنگیر میں بنائی ہیں تو آپ اپنے گاؤں میں باقی گھروں میں تیار ہونے والی چنگیروں سے ذرا مختلف بنانے کی کوشش کریں گے۔ تا کہ لوگوں کو آپ کی بینائی ہوئی چنگیروں میں کچھ انوکھا پن محسوس ہو اور وہ خریدیں۔ اسی طرح اگر کسی کو شہر میں پینے کے لئے چادریں کاڑھنی ہوں تو اس بات کا اندازہ ہونا چاہئے کہ آج کل شہری لوگ اور ستم کی کڑھائی پسند

کرتے ہیں کونے ریگ آج کل فیشن میں ہیں۔ اور کسی کپڑے پر کڑھائی کی مانگ زیادہ ہے وغیرہ وغیرہ۔ اگر مصنوعات کو خریدنے والے غیر ملکی

ہیں جو ہمارے ملک کی روایت چیزوں کو بہت پسند

کرتے ہیں۔ تو اسی معنویت کو بالکل روایتی انداز میں تیار کرنا چاہئے۔

مثال کے طور پر آج کل شہروں میں شیشے کے کام کی قمیضوں ، کوٹیوں اور ٹوپوں کا فیشن نہیں ہے جب کہ اسلام آباد اور مری کے بازاروں میں آپ کو بہت کی دکانوں پر یہ اشیاء نظر آئیں گی۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ ان مصنوعات کے بیچنے والوں کو اس بات کا علم ہے کہ ان بازاروں میں غیر کی

لوگوں کا آنا ہوتا ہے۔ اور وہ ان چیزوں کو بہت پسند کرتے

ہیں اور خریدتے ہیں۔

مصنوعات کو فروخت کرنے میں گاہک کی پسند اور اس کے ماحول

کا خیال رکھنا بہت ضروری ہے۔

2- قیمتوں کا مناسب ہونا

جب گھریلو استعمال کے لئے کوئی چیز بنائی جاتی ہے تو اس پر آنے والی لاگت کا کوئی خاص حساب نہیں رکھا جاتا بلکہ فروخت کی غرض سے تیار کی گئی مصنوعات کی لاگت کے ریکارڈ کو بہت اہمیت حاصل ہوتی ہے کیونکہ اس لاگت میں محنت مزدوری اور تفرق اخراجات کو شامل کرنے اور مناسب حد تک منافع رکھنے کے بعد ہی اشیاء کی قیمتوں کا تعین کیا جاتا ہے۔

مصنوعات کو فروخت کرنے کے لئے قیمتوں کا مناسب تعین

کرنا بہت ضروری ہے۔

قابل فروخت مصنوعات کے رکھنے کی -

جگہیں:

گھر کے استعمال میں آنے والی چیز میں کسی بھی جگہ رکھی جاسکتی ہیں

جبکہ بیچنے کی غرض سے رکھی گئی مصنوعات ایسی نمایاں جگہوں پر

رکھی جاتی ہیں جہاں سے یہ لوگوں کی توجہ کا مرکز بنیں اور لوگ زیادہ

سے زیادہ خریدیں۔ اس سے گا کہ اور فروخت کا دونوں کو بہت سہولت ہوتی ہے۔ ایک کو اپنی مرضی کی چیز کا انتخاب کرنا آسان ہوجاتا ہے اور بیچنے والے کو ایک کے سامنے ہر طرح کی مصنوعات

کھولنے اور دکھانے سے نجات مل جاتی ہے۔

عام مصنوعات کو قابل فروخت بنانے کے لئے کن باتوں کا خیال رکھنا چاہیے

عام استعمال میں لائی جانے والی گھریلو پیمانے پر تیار کردہ مصنوعات معمولی سی ردو بدل کے ساتھ قابل فروخت بنائی جاسکتی ہیں۔ اگر کسی نے اپنی پرانی استعمال کی ہوئی چیز چنی ہو تو وہ پہلے اس چیز کی ظاہری صورت کو ٹھیک کرنے پر زور دیتا ہے پھر رنگ وغیرہ ٹھیک کرواتا ہے پھر اس پر قیمت لگاتا

ہے اور کی ایسی جگہ پر رکھ دیتا ہے جہاں سے

بکنا آسان ہو۔ سوال نمبر : صارفین کی اقسام بیان کریں نیز باہر کامیاب اور تنقیدی موازنہ کرنے والے صارفین میں فرق مثالوں کی مدد سے واضح کریں۔

جواب

مقایزیار -

یہ وہ لوگ ہیں جو اپنے ہی علاقے میں تیار ہونے یا بکنے والی اشیاء کو خریدتے ہیں اور انہیں استعمال کرتے ہیں مثلاً ف جنگ میں گرم شالیں اور روٹی رکھنے والی چنگیریں بنتی ہیں۔ اب اس علاقے کے رہنے والے لوگوں کو ان اشیاء کی ضرورت پڑتی ہے تو وہ وہیں سے خرید لیتے ہیں، ان کے خریدنے کی دو وجوہات ہوتی ہیں ایک تو یہ کہے گا کہ اپنے ہی علاقے میں تیار ہونے والی چیز سے اچھی طرح واقف ہوتا ہے۔ اور دوسرے اس کی کوشش ہوتی ہے کہ ابھی اور سستی چیز تقریب سے ہی مل جائے یہ مقامی خریدار ایک طرح سے مستقل خریدار ہوتے ہیں۔ آپ نے

دیکھا ہوگا کہ عام طور پر ہم نے اپنے علاقے کے لسی بازار میں کچھ دکانیں منتخب کی ہوتی ہیں یمن میں پتہ ہوتا ہے ان میں کیا کیا ہوتا ہے اور ان پر میں اعتباری ہوتا ہے اور جب بھی ہمیں کسی چیز کی ضرورت پڑتی ہے تو ہم سیدھے اس دکان پر چلے جاتے ہیں اس طرح ہم اس دکان کے مستقل خریدار بن جاتے ہیں۔ 2

شہری

خریدار:

ہماری بیشتر گھریلو صنعتیں دیہی علاقوں میں ہوتی ہیں اور شہری آبادی میں خاص مقبول ہوتی ہیں مثلاً سواتی کڑھائی کے کرتے، بہاول پور کے کھے، کشمیری کڑھائی کی چادریں وغیرہ۔ اب ان چیزوں کو مقامی خریداروں کے علاوہ شہر میں رہنے والے لوگ خوشی اور شوق سے خریدتے ہیں اور یہی شہری خریدار کہلاتے ہیں۔ مگر بعض اوقات یہ دیکھنے میں آتا ہے کہ کسی کا کوئی رشتے دار یا واقف کسی خاص علاقے میں رہتا ہو اور فرض کی کہ وہاں کروشیا کی چیزیں بہت اچھی اور سستی بنتی ہوں تو اس صورت میں لوگ اپنے دور دراز رہنے والے دوستوں اور رشتے داروں کے لئے بھی ایسی چیزوں کی خریداری کرتے ہیں۔۔ و غیر کی خریدار

ہمارے ملک میں تیار کردہ اشیاء نہ صرف ہمارے لئے خاص دیپی رکھتی ہیں بلکہ غیر ملکی افراد کی توجہ کا بھی مرکز بنتی ہیں۔ مثلاً کشمیری کڑھائی کی شالیں، چترالی کوٹ، کشتے وغیرہ ملک میں آنے والے غیر ملکی سیاح اور وفور پاکستانی اشیاء کو بڑی حیرت سے دیکھتے ہیں، بہت پسند کرتے ہیں اور منہ مانگے داموں خرید لیتے ہیں اور اس طرح بیرون ملک پاکستانی دستکاریوں کی مانگ بڑھ جاتی ہے ہاتھ سے بنے ہوئے قالین بیرون ملک خاص طور پر مغربی دنیا میں بہت مقبول ہیں

اور ان کی تجارت و پانے پر کی جاتی ہے۔ کے لیے

4 : ر ادار خریدار

دوکانوں پر دکھائی دینے والی بہت کی مصنوعات مثلاً گرم شالیں روٹی کے کھلونے برتن وغیرہ اسی اشیاء ہیں جو دوکاندار خونیں تیار کرتے اور اردگرد کے علاقوں سے خرید کر دوکانوں پر پینے کے لئے رکھ لیتے ہیں یوں کہہ لیجئے کہ دوکاندار مصنوعات تیار کرنے والوں سے تھوک کے حساب سے یا جتنی بھی تیار

شدہ اشیاء دستیاب ہوں خرید لاتے ہیں۔ اور پھر مہنگے داموں فروخت کرتے ہیں۔

2-

باخبر ہوشیار اور کامیاب

صارفین:

بیوہ گاہک ہوتے ہیں جو خریداری کے لئے پہلے اپنی ضروریات کی لسٹ بناتے ہیں۔ بجٹ کا پہلے سے تخمینہ لگا لیتے ہیں خریدنے سے پہلے وہ قیمت کا یہ اندازہ لگانے کے لئے دو تین دکانوں کا چکر لگاتے ہیں اور پھر جس جگہ سب سے اچھی چیز مناسب قیمت میں پائی جائے وہاں سے خرید لیتے ہیں لوگ چیز کی جانچ پڑتال کرنے کے بعد خریدتے ہیں مثلاً اگر کڑھائی والی گرم شال خریدنی ہو تو یہ لوگ دو تین دکانوں سے اس کی قیمت کا اندازہ لگائیں گے جب چیز اور قیمت ان کو پسند آجاتی ہے تو دکاندار سے پورا اطمینان کرنے کے بعد اسے خریدتے ہیں۔ کچھ خریدار تو خریدی ہوئی اشیاء کی رسید بھی ضرور لیتے ہیں اور

اس کو بحفاظت رکھتے ہیں تا کہ گھر جا کر حساب کرنے میں آسانی ہو اور خریدی ہوئی چیز کو تبدیل کرنے میں کوئی دشواری پیش نہ آئے۔ لوگ



غیر ضروری اشیاء کی خریداری سے پرہیز کرتے ہیں اور خریداری

کے دوران بیچنے والے سے نہایت گل سے بات کرتے ہیں اور بھاد تار میں

تکرار کی بجائے زم گفتاری سے کام لیتے ہیں اور دکان دار کم قیمت پر اشیاء

:دینے پر آمادہ کر لیتے ہیں۔ 3. تقدیموزان کرنے والے ضدی صارفین

کئی لوگ جب کسی چیز کو خر پینے آتے ہیں پہلے سامنے رکھی ہوئی

تمام چیزوں کو ہلوا کر دیکھتے

ہیں۔ پھر ہر چیز پر تنقید کرتے ہیں اور اشیاء کی کوالٹی، رنگ اور معیار

ضروریات سے زیادہ غور و خوض کرنے کے بعد اگر چیز انہیں پسند آ بھی

جائے تو پر چیزوں کی قیمتوں پر جرح شروع کر دیتے ہیں اور بیچنے والے

کو مجبور کرتے ہیں کہ وہ ان کی بتائی ہوئی قیمت پر چیز دے دیں۔ اکثر اوقات

انتی ضد کرتے ہیں کہ بیچنے والے کو وقت کے ضیاع کا احساس ہونے لگتا

ہے اور وہ ایسے گاہک کو ٹالنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ایسے گا کہ بیشتر

خالی ہاتھ ہی دکان سے نکلتے ہیں۔ اپنا اور دکان دار کا وقت ضائع کرتے ہیں

اور ذہنی الجھن کا بھی شکار ہوتے ہیں۔