

Matric

Level:

Course name: **Selling Of Home Made Products**

Course Code: **200**

Semester: **Spring 2022**

Due Date: **01-07-2022**

Late Date: **30-8-2022**

Assignment: 2

سوال نمبر: اشیاء فروخت کرنے کی کئی اقسام ہیں نیز خودمختار جنرل سٹوروں کے ذریعے اشیاء کی فروخت کیسے کی جاتی ہے؟

جواب

پینے کی

اقسام:

صنعتکار یا پیدا کار بنانے والا) کے کاروبار سے مزدوروں ، صارفین اور عوام کو فائدہ پہنچا ہے اس انسانی خدمت کے علاوہ انہوں نے اپنے کاروبار کو جاری رکھنا ہوتا ہے۔ اور اپنے اس لئے ہوئے سرمائے پر کچھ کماتا بھی ہوتا ہے۔ اس کاروبار کے بڑھنے پینے اور جاری رہنے کا دارومدار اشیاء کی فروخت پر ہوتا ہے۔ اس لئے پیدا کار ایسا طریقہ اختیار کرتا ہے جس کے ذریعہ کم سے کم خرچ پر زیادہ

سے زیادہ فروخت ہو سکے اور اسے زیادہ منافع حاصل ہو۔

اشیاء کی فروخت کے دو بڑے طریقے ہیں ۔ ایک یہ کہ پیا کار اپنی

اشیاء براہ راست

صارفین کو بیچتا ہے اور دوسرا یہ ہے کہ وہ اشیاء کی فروخت کے لئے میان کار - (تھوک فروش، پرچون فروش اور ایجنٹ وغیرہ استعمال کرتا ہے۔ براہ راست اور بالواسطہ فروخت

کے MIDDLE MAN اگر کوئی پیدا کارا پی اشیا بغیر کسی میان کار صارفین کو پیچلو اس کو براہ راست فروخت کہیں گے اور اگر میان استعمال کرے تو اس کو بالواسطہ فروخت کہیں گے۔ MIDDLE MAN کار براہ راست فروخت میں اشیاء کی خصوصیات کو کافی اہمیت حاصل ہے۔ ایسی اشیاء جو جلد خراب یا ضائع ہونے والی ہوں اور ایسی اشیاء جن کا فیشن جلدی بدل جائے ان کی فروخت براہ راست کی جاتی ہے اس لئے کہ اگر بی اشیاء کی ہاتھوں سے ہو کر صارفین تک پہنچیں گی تو راستے میں خراب ہو جائیں گی یا ان کا فیشن بدل جائے گا۔ براہ راست گاہ کو جان پیدا کار اشیاء کو براہ راست فروخت کرنے کے لئے درج ذیل طریقے اختیار کر سکتے ہیں۔

. گھر گھر جا کر اشیاء کی فروخت

گھر گھر اشیا فروخت کرنے کا طریقہ صدیوں پرانا ہے۔ اس تم کے فروخت کا پھیری والوں یا بنجاروں کے نام سے مشہور ہیں۔ اکثر کپڑا، سلائی کڑھائی کا سامان تصور میں، کروشہ کا سامان میک اپ کا سامان عید کارڈ بچوں کے جوتے کھلونے مٹی کے برتن وغیرہ اس طرح فروخت کئے جاتے ہیں۔

1-

اس طریقہ فروخت میں فروخت کا کسی گاہک کا انتظار نہیں کرتے کہ وہ کوئی چیز مانگے بلکہ وہ خود کش آواز میں دیتے ہوئے چلے

جاتے ہیں۔ ان کی آواز میں سن کر لوگ ان کی طرف متوجہ ہو جاتے ہیں۔ اور اپنی پسند کی چیز میں خرید لیتے ہیں۔ 2- اس میں اشیاء کے مجھ کو بہت اہمیت حاصل ہے۔ اس طریقہ فروخت کے لئے چیزوں کا حجم کم ہوتا ضروری ہے۔ تاکہ فروخت کار اسے آسانی سے اٹھا کر بار پڑھی میں رکھ کر لے جا سکے۔ صارفین کو آسانی سے دکھا سکے اور ان کے حوالے کر سکے۔

3.

طریقہ کار کافی محنت طلب ہے۔ اس لئے اشیاء ایسی ہیں جن میں منافع کی شرح زیادہ ہو مثلاً میک اپ کی چہرے اور ٹی کے کھلونے وغیرہ ایسی اشیاء ہیں جن کے بنانے میں اتنا زیادہ شرحہ

نہیں آتا مگر قیمت فروخت زیادہ ہوتی ہے۔ 4 ایسی چیز ہیں جن کا جم بھی کم ہوتا ہے اور وزن بھی کم، اس طریقہ، فروخت کے لئے بہت موزوں ہوتی ہیں۔ 5۔

بعض بیچنے والے ایسے بھی ہوتے ہیں جو اپنی بنائی ہوئی مصنوعات کے علاوہ دوسرے پیداکاروں

کا تیار کیا ہوا مال بھی (PRODUCERS)

پیچھے ہیں اور پھر ان

سے میشن لیتے ہیں جو کہ کافی

ہوتا ہے اور ان پیدا کاروں کا منافع کم رہ

جاتا ہے۔ - اس صورت میں ان پیدا کاروں کا منافع کم رہ جاتا ہے جو اپنی
بنائی ہوئی مصنوعات کی خود فروخت
نہیں کرتے پھر بھی ان کی اشیاء کی سٹور پر رکھوانے کی بجائے
پھیری والوں کے ذریعے فروخت
کرانے کی صورت میں اشیاء تیزی سے فروخت ہوتی ہیں اور منافع
معقول ل جاتا ہے۔ - پیری والوں کا ایک بہت ہی اہم فائدہ یہ ہے کہ دو
دراز علاقوں میں بہنے والے لوگوں
: تک اشیا بن جاتی ہیں -

8-

ایسے علاقوں میں جہاں خواتین کا بازاروں میں جا ناممکن نہیں ہوتا
وہاں یہ پھیری والے بخوبی
اشیاء پہنچاتے ہیں۔ اوری چیزیں کم وقت میں لوگوں میں
متعارف کرواتے ہیں۔

3-

پیدا کاروں کی اپنی دوکانیں اور
اسٹور:

پیدا کاروں کی اپنی دوکانیں یا اسٹور، براہ راست فروخت کا ایک
اہم طریقہ ہے۔ بہت سے پیدا

کاروں نے اس طریقہ کو فائدہ مند پایا ہے چھوٹے پینے کے پیدا کار اپنی
اہم تمام اشیاء صرف ایک ہی دوکان یا اسٹور کے ذریعے فروخت کرتے ہیں
فرنیچر بنانے والے اور جوتے بنانے والے بھی اپنے ہی اسٹور کھولتے
ہیں۔ بڑی بڑی مارکیٹوں میں جہاں بنیائیں اور شالیں وغیرہ نہیں ہیں ان کے
ساتھ ساتھ گھر کے بنے ہوئے سویٹر اور دور سراسلائی کڑھائی کا سامان

بھی دیکھا جاسکتا ہے۔ اپنے ہی اسٹوروں کے ذریعے اشیا فروخت کرنے کا طریقہ آسان بھی ہے اور منافع بخش بھی۔

کچھ بڑے پیرا کاروں نے بھی طریقہ اپنایا ہوا ہے۔ مثلاً سنگر مپنی اپنی سلائی کی مشینوں کو اپنے ہی اسٹوروں کے ذریعے فروخت کرتی ہے۔

اس کمپنی کا قریبا ہر شہر میں اسٹور ہے جہاں تربیت یافتہ فروخت کنندے کام کرتے ہیں۔ مگر مشین کی اس طرح کامیاب فروخت اس طریقے کی کامیابی کی

دلیل ہے اپنی ہی دکانوں کی معرفت اشیاء کے فروخت کے کچھ فوائد یہ ہیں۔

خوردار جنرل اسٹوروں کے ذریعے اشیاء کی فروخت:

پرچون فروش کے لئے اس قسم کے اسٹور قدیم زمانے سے چلے آ رہے ہیں۔ پاکستان میں دوکانوں اور اسٹوروں کی زیادہ تعداد ایک ہے جو کہ چھوٹے ہیں اور ان کے مالک خود مختار ہیں۔ دوسری اشیاء کے فروخت کے ساتھ گھر یلو پانے پر پیدا ہونے والی اشیاء کی فروخت کے لئے یہ بہت موزوں ہیں مثال کے طور پر ایسے دکانداروں نے اکثر اپنی دوکانوں پر انڈے اور گھر کے بنے ہوئے اچار وغیرہ بھی رکھے ہوتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اس تم کے اسٹور کھولنا اور چلانا نیتا آسان ہے۔ اس قسم کے اسٹور کے کئی فائدے ہیں۔

اس قسم کے اسٹور کے لئے لمبی چوڑی کاروائی کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ اس کا مالک اشیاء کی خریداری، فروخت، کام کے اوقات اور فروخت کو فروغ دینے سے متعلق جلدی فیصلے کر سکتا ہے۔ وہ اس میں ذاتی دلچسپی لیتا ہے جس کی وجہ سے زیادہ فروخت اور صارفین سے ذاتی تعلقات بڑھنے

کے امکانات ہوتے ہیں۔ اس کے چلانے کے اخراجات اتنے زیادہ نہیں ہوتے۔
صارفین کو ادھار پر اشیاء

دینے اور دوسری سہولتیں مہیا کرنے کی کافی پک ہوتی ہے۔ سوال نمبر: مختلف
پیشے سے تعلق رکھنے والے لوگوں کی طریقہ
خریداری کیسا ہوتا ہے؟

جواب

جواب: مختلف پیشے سے تعلق رکھنے والے اشخاص کی ضروریات اور
، ان کا طریقہ

بیداری:

ہر پیشے کی اپنی ضرور بارش ہوتی ہیں۔ مثال کے بنانے والے، کی اشیاء
ضروریات ایک جام با قصاب کی ضروریات سے مختلف ہوتی ہیں جوتے
بنانے والے کو چڑا، دھاگا لکڑی وغیرہ خریدنے کی ضرورت پڑتی ہے جب کہ
تمام، استرانگی قینچی وغیرہ خریدتا ہے۔ اسی طرح شعبہ تدریس سے تعلق
رکھنے والے کتابوں کی خریداری میں زیادہ دلچسپی لیتے ہیں۔ اسی طرح
گھریلو خواتین گھر داری کی اشیاء

کی ضرورت کی خریداری کرتی ہیں۔ ایک مزدور پیشہ کی خریداری ملازم
پیشے سے مختلف ہوتی ہے کیونکہ ملازم پیشہ لوگ اپنی محدود آمدن سے مہینے
کے شروع اشیاء کی ضرورت کی اکٹھی خریداری کر لیتے ہیں
اور باقی ماندہ روم سے تفرق اخراجات کو پورا کرتے ہیں۔ جبکہ ایک مزدور
اپنی روزانہ کی مزدوری سے

شام کو اپنے اہل خانہ کے لئے ضرورت کی چیزیں خریدتا ہے۔ اسی طرح
مختلف معاشی طبقات سے تعلق رکھنے والوں کا طریق خریداری بھی
-مختلف ہوتا ہے۔ مثلا 1

کم آمدن والا غرب

طبقة:

لوگ زیادہ تر صرف اور صرف اپنی ضروریات زندگی پورا کرنے کی کوشش کرتے ہیں اشیاء کی قیمت پر بہت بحث کرتے ہیں۔ اشیاء کی دریا خصوصیات کو مدنظر رکھتے ہیں اور چونکہ ان کے پاس پیسہ ہوتا ہے اس لئے وہ کم مقدار اور تعداد میں چیزیں خریدتے ہیں۔ - اوسط درہ یا طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ

اپنی حدود آمدنی کو مدنظر رکھتے ہوئے اپنی ضروریات زندگی کو پورا کرنے کے بعد اپنا معیار زندگی

برقرار رکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ لوگ چیزوں کی پاسداری پر بہت زور دیتے ہیں۔ 3- اونی معاشی طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ

اس طبقے کے لوگ نمودونمائش کے دلدادہ ہوتے ہیں .

اور اسی محرک کے تحت خریداری کرتے ہیں یہ لوگ قیمت کی پروا کیے بغیر اپنی پسند کی اشیاء خرید لیتے ہیں اور زیادہ بھاوتا نہیں کرتے۔

سوال نمبر: کاروباری دنیا

میں پرچون فروش

کے کام کیا ہیں نیز فروخت میں آخری کڑی سے کیا مراد ہے؟ تفصیل سے بیان کریں۔

جواب

جواب: پرچون فروش/ آخری

کڑی:

پرچون فروش اشیاء کی فروخت میں آخری کڑی ہے۔ پرچون فروش وہ

ہے جو اشیاء

آخری صارف کو پہنچتا

ہے۔

صارفین کو اشیاء بیچنے کے لئے پیدا کاروں کا دار و مدار عموماً پرچون

فروشوں پر ہوتا ہے پرچون فروش بنیادی طور پر اشیاء کی منتقلی میں مدد

کرتا ہے۔ اشیاء اسٹور کرتا ہے پیدا کاروں اور صارفین میں رابطہ قائم رکھتا

ہے۔ پیدا کار اور صارف کے درمیان میان کار ہونے کی صورت میں درج ذیل

کام سرانجام دیا ہے۔

چون فروشوں کے

کام

1-

پرچون فروش ایسے کام سرانجام دیتے ہیں جن سے صارفین کو سہولت

ہوتی ہے۔ پرچون فروش اشیاء صارفین کو جب اور جہاں وہ چاہتے ہوں

پہنچا دیتے ہیں۔ صارفین کے لئے کام کافی مہنگا اور تکلیف دہ ہوتا ہے کہ

اگر وہ کئی میل کا فیصلہ طے کر کے پیدا کاروں سے براہ راست اشیاء

خریدیں اور اس کے علاوہ ان کا وقت بھی ضائع ہوتا ہے اور اسی طرح

پیدا کار کے لئے بھی یہ تکلیف دہ کام ہوتا ہے کہ وہ صارفین کو ان کی

فرضی کے مطابق اشیاء مہیا کریں۔ پرچون فروشوں

نے ان دونوں کا کام آسان

بنادیا ہے۔

2-

اشیاء کی منتقلی میں پرچون فروش قرض کی سہولت بھی فراہم کرتے ہیں آمیزے دیکھا ہوگا کہ پرچون فروش ایک رجسٹر میں گاہکوں کا نام لکھ دیتے ہیں اور ان کی اجازت دے دیتے ہیں کہ وہ جو چیز چاہیں خرید سکتے ہیں اور وہ ادائیگی مہینہ کے آخر میں کر دیتے ہیں۔

3-

پرچون فروش اشیاء کو اسٹور کرتے ہیں جس کی وجہ سے صارفین کو جس وقت جس چیز کی ضرورت پیش آتی ہے آسانی سے خرید سکتے ہیں۔ 4
پرچون فروش کا گاہک سے ہر وقت تر میں رابطہ رہتا ہے۔ ان کی ضروریات اور پسند یا ناپسند

کا اسے علم ہوتا ہے اور وہ پیدا کاروں کو یہ معلومات بہم پہنچاتے ہیں جس کی وجہ سے ان کی پیداوار کے لئے منصوبہ بندی کرنا آسان ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ پرچون فروش اشیاء کی فروخت کو فروغ دینے کا کام بھی سرانجام دیتے ہیں۔ اشیاء کو اس طرح جانتے ہیں کہ وہ گاہکوں کو نمایاں نظر آئیں۔ بعض پرچون فروش اشتہار بازی کا کام بھی سرانجام دیتے ہیں۔ جن سے فروخت کو فروغ حاصل ہوتا ہے۔

سے سوال نمبر: ڈاک کے ذریعے خریدو فروخت کیسے کی جاتی ہے؟ فواد اور نقصانات کی روشنی میں تحریر کریں۔

جواب

جواب: ڈاک کے ذریعے اشیاء کی فروخت

اشیاء کی فروخت کے لئے پیدا کار اور صارفین کا رابطہ ڈاک (خط و کتابت) ذریعے ہی ہوتا ہے۔ اشیاء کی فروخت کے لئے صارفین کے

آرڈر وصول کئے جاتے ہیں اور اشیاء ان کو ارسال کر دی جاتی ہیں۔
اس کا طریقہ کار یہ ہے کہ ایک میٹنگ لسٹ تیار کی جاتی ہے جس
میں صارفین کے نام اور پنے

درج ہوتے ہیں۔ اشیاء کی ایک فہرست ان کی خوبصورت تصویروں کے
ساتھ بنائی جاتی ہے۔ پھر ایک خط کے ساتھ ہی نہیں میلنگ لسٹ کے
مطابق صارفین کو ریج دی جاتی ہیں۔ اس کے علاوہ اخبارات، رسالوں
وغیرہ میں اشتہارات بھی دیئے جاتے ہیں تاکہ صارفین ان اشیاء کے لئے
آرڈر دے سکیں۔

طریقہ ہماری گھریلو خواتین کے لئے بہت مفید ہے۔ کیونکہ وہ ملک کے
کسی بھی کونے سے اپنے گھروں میں بیٹھ کر اپنا کاروبار کر سکتی ہیں۔
جہاں انہیں ڈاک خانہ کی سہولتیں میسر ہیں۔ مثل اگر کوئی خاتون بچوں
کے لئے سکول کے تھیلے بنا رہی ہو یا وہ دو پٹوں پر کڑھائی کر رہی ہو
یا لڑکیوں کے سویٹر بنا رہی ہو تو وہ آسانی سے بچوں کے سکول
اور لڑکیوں کے کالجوں سے رابطہ قائم

کر کے اپنی یہ چیز میں فروخت کر سکتی ہے۔ کڑی اشیا
. :ورڈاک کے زر پر پکنے کے لئے موزوں ہے
ہم کی چیز ڈاک کے ذریعے فروخت نہیں کی جاسکتی۔ صرف وہی
چیز میں فروخت کی جاسکتی ہیں

جن میں درج ذیل خصوصیات پائی
جاتی ہوں۔

ایک اشیاء جن کا وزن اور کم ہو۔ اشیاء دیر پا ہوں اور جلدی -
خراب ہونے والی نہ ہوں۔

2-

جن کی ترسیل پر کم

خرچ آتا ہو۔

3.

جن کی سپلائی سارا سال ہوتی ہو اور صارفین کو ملنے کے بعد فور استعمال میں لائی جاسکتی ہوں۔

ڈاک کے ذریعے خرید و فروخت کے فوائد:۔ اس طریقے سے فروخت پر اخراجات کم آتے ہیں۔ کیونکہ نہ بڑی عمارت کی ضرورت ہوتی ہے اس کو جانے کی اور نہ ہی ملازمین کی۔ اگر کاروبار ذرا بڑے پلانے پر ہے تو صرف چند پیکروں اور کلرکوں سے کام چل سکتا ہے۔

2.

چونکہ میان کار کا خرچ اس طریقہ کار میں شامل نہیں ہوتا۔ اس لئے اشتہارات پر زیادہ رقم خرچ کی جاسکتی ہے۔

3-

ان اشیاء کی قیمتیں بھی کم ہوتی ہیں۔ کیونکہ ڈاک کے ذریعے اشیاء کی ترسیل میں صرف ڈاک کا خرچ آتا ہے۔ جو کہ اتنا زیادہ نہیں ہوتا۔ جبکہ دوسرے طریقوں سے اشیاء کے حصول پر آنے والے خرچے کے سبب اشیاء کی قیمتیں زیادہ ہوتی ہیں۔

: نقصانات

ڈاک کے ذریعے فروخت سے صارفین اور پیرا کان کے مابین ذاتی رابطہ کی کمی ہوتی ہے۔ صارفین اشیاء کا معائنہ نہیں کر سکتے جس کی وجہ سے ان

کی اشیاء کی میوزونیت کے تعلق تسلی نہیں ہوسکتی اور پیدا کار کے لئے بھی نسبتاً مشکل ہوتا ہے کہ وہ صارفین کو مطمئن کر سکیں۔ ڈاک کے ذریعے اکثر مال

کے راستے میں ٹوٹ پھوٹ یا گم ہو جانے کا بھی اندیشہ ہوتا ہے۔

سوال نمبر: غیر
ملکی باشندے

ہمارے ملک میں کسی قسم کی چیزیں خریدنے میں د پیپی لیتے ہیں؟
نیز ان کو بین الاقوامی معیار کے مطابق کیسے لایا جاسکتا

3-

غیرملکی
خریدار:

ہمارے ملک میں تیار کردہ اشیاء نہ صرف ہمارے لئے خاص دوپی رکھتی ہیں بلکہ غیرملکی افراد کی توجہ کا بھی مرکز بنتی ہیں۔ مثلاً کشمیری کڑھائی کی شالیں، چترالی کوٹ کھتے وغیرہ ملک میں آنے والے غیر ملکی سیاح اور وفود 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

پاکستان کی چند مشہور گھریلو صنعتیں 1- مٹی کے برتن بنانے
کی صنعت

ہمارے ملک میں مٹی کے برتن بنانے کا فن برسوں پرانا ہے اور آج بھی صرف یہ ہماری گھر یلو ضروریات کی اشیاء تیار کر رہا ہے بلکہ بیرون ملک بھی بہت شہرت حاصل کر چکا ہے۔ مٹی کے منکے، پیالے، لوٹے گلدان، کھلے 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 چیز میں دوسرے علاقوں سے مختلف ہوتی ہیں کیونکہ ہر جگہ کی بیٹی کی خصوصیات میں فرق ہوتا ہے۔ مثلاً ہالا سون، 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 میں 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 برعکس 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 کھیوں سے گزارا جاتا ہے اور پھر نہایت کش رنگوں میں سجانے کے بعد

بچنے کے لئے بازاروں میں

لایا جاتا ہے۔ 4 قالین بافی کی

صنعت

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 کی گھروں میں چھوٹی چھوٹی کھڈیاں لگی ہوئی ہیں جہاں گھر کی عورتیں اور بغیر کسی خاص ٹریننگ کے مروروں کے ساتھ کام کرتے ہیں۔ وزارت دیہی ترقی اور وین ڈویژن کی طرف سے ملک کے بہت سے دیہاتوں میں گھریلوٹ پر ہاتھ سے قالین بنانے کے کام کو فروغ دینے کے لئے بہت کیا میں قائم کی گئی ہیں جہاں خواتین، بچیاں اور بچے سب قالین بنانے کا کام کرتے ہیں۔ قالینوں کے علاوہ آپ نے گھریلو سطح پر تیار کئے ہوئے کمبل اور دریاں بھی دیکھی ہوگی ۔ فیصل آباد کی دریاں اور شمالی علاقوں میں تیار ہونے والے بل اپنی ثقافت کی وجہ سے بہت مشہور ہیں۔ بھیڑ کے بالوں سے تیار کردہ بی بل اپنی کشی کی وجہ سے صرف پاکستان میں مقبول ہیں بلکہ بیرون ملک بھی بڑی تعداد میں برآمد کئے جاتے ہیں۔

غیرملکی باشندوں کو مد نظر رکھتے ہوئے پاکستانی چیزوں میں مندرجہ ذیل باتوں کو مد نظر رکھنا چاہیے

گاہ کی پسند کا اندازہ ہونا 1

فروخت کی غرض سے تیار کی گئی مصنوعات کی تیاری سے پہلے اگر اس بات کا اندازہ ہو جائے کہ اس کے خریدنے والے کسٹم کے لوگ ہونگے تو یہ بات بہت مفید ہوسکتی ہے یعنی اگر آپکو یہ پتہ ہے کہ آپ نے اپنے گاؤں میں بیچنے 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 بنائی ہوئی چنگیروں میں کچھ انوکھا پن محسوس ہو اور وہ خریدیں۔ اسی طرح اگر کسی کو شہر میں بیچنے کے لئے چادر میں کاڑھتی ہوں تو اس بات کا اندازہ ہونا چاہئے کہ آج کل شہری لوگ اور ستم کی کڑھائی پسند کرتے ہیں کونے رنگ 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 روایتی 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 ٹوپیوں کا فیشن نہیں ہے جب کہ اسلام آباد اور مری کے بازاروں میں آپ کو بہت کی دکانوں پر بی اشیا نظر آئیں گی۔

اس کی وجہ یہ ہے کہ ان مصنوعات کے پیچھے 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۔

قیمتوں کا مناسب ہونا -2

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 تینوں کا مناسب نہیں کرنا بہت ضروری ہے۔