

کاروبار
ناکام
کیوں ہوتے ہیں؟
بشیر جمعہ



کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

اسباب، علامات اور حل

اس کتابچے کے ساتھ ایک گھنٹہ بیٹھ کر اپنا تجزیہ کریں اور صورت حال
بدلنے کا منصوبہ عمل بنائیں۔

ترتیب

بشیر جمعہ (چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ و مصنف)

Formerly PwC, Andersen and EY

YouTube, Facebook, LinkedIn, KDP Amazon,

Gumroad.com, Payhip.com, eKitaab.pk

Basheerjuma@basheerjuma.com

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

یہ کتابچہ آپ کے لئے تحفہ ہے۔

اس قسم کے مزید کتابچوں کے لئے اس ویب سائٹ کو دیکھیں

چونکہ یہ ای کامرس کے پلیٹ فارم پر بنی ہیں، لہذا پروسیس میں کچھ وقت لگتا ہے۔ جیسے آپ

خریداری کر رہے ہیں۔

www.basheerjuma.com

مرتب کی وڈیوز کے لئے اس چینل پر موجود ایک ہزار سے زائد وڈیوز سے استفادہ حاصل کیا

جاسکتا ہے۔

YouTube.com/@basheerjuma

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

تعارف، پیش لفظ

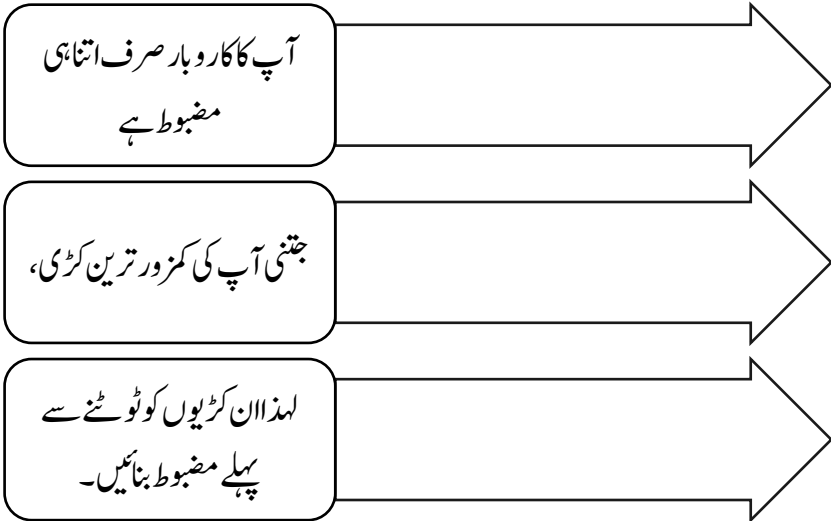
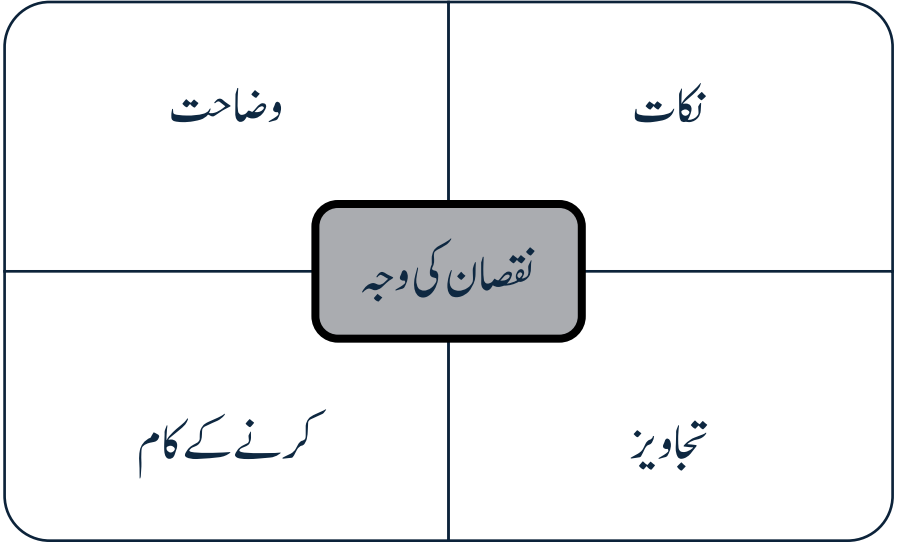
۲۰۲۲ میں کاروبار کیوں ناکام ہوتے ہیں کے عنوان سے قومی پیمانے پر ایک پروگرام کیا تھا، اس وقت کووڈ ۱۹ کے اثرات کی وجہ سے لوگ پریشان تھے۔ کچھ کاروبار سنبھل گئے، کچھ مزید خسارہ کے باعث ختم ہونے کو ہو گئے۔

ہم نے اس موضوع پر مزید لوازمہ جمع کرنے کی کوشش کی جس کے نتیجے میں یہ کتابچہ تیار کیا گیا ہے۔

جن کاروباری اداروں میں مسلسل خسارہ ہو رہا ہے، یا وہ دیوالیہ کی صورت میں جا رہے ہیں ہم نے ان کے لئے اس کتابچہ میں صرف اشارات کو جمع کئے ہیں۔ ترتیب یہ ہے:

- وجہ کا نام
- اس کے نکات
- اس کی وضاحت
- چند تجاویز
- آپ کے کرنے کے کام (تاکہ آپ اپنا مسئلہ خود حل کر سکیں)

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟



کاروبار ناما کیوں ہوتے ہیں؟

- **Website: basheerjuma.com**
- Email: basheer.juma@gmail.com
- YouTube:
[https:// youtube.com/ @basheerjuma](https://youtube.com/@basheerjuma)
- Available on Amazon KDP,
Payhip.com, and eKitaab.pk
- [https:// payhip.com/ TimeManagemen
tClub](https://payhip.com/TimeManagementClub)
- [https:// juma24.gumroad.com](https://juma24.gumroad.com)
- [https:// eKitaab.pk](https://eKitaab.pk)
- basheer.juma@gmail.com
- Basheerjuma@gmail.com
- **Facebook, LinkedIn-Basheer Juma**

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

فہرست

- 9 کاروباری ناکامی کا تجزیہ: اسباب، علامات اور حل
- 10 تنظیم، سسٹم اور قیادت کی کمی
- 12 ناکافی مارکیٹ ریسرچ
- 14 ناکافی فنڈنگ
- 16 ناکافی مالی منظوری
- 18 جدت کی کمی
- 20 غیر موثر مارکیٹنگ
- 22 ناکافی کسٹمر سروس
- 24 موافقت کی کمی
- 26 ناکافی ٹیم ڈائنامکس
- 28 خطرات کے لیے منصوبہ بندی میں ناکامی
- 30 زیادہ توسیع
- 32 مسابقتی تجزیے کی کمی
- 34 غیر موثر سپلائی چین منظوری
- 36 سائبر سیکیورٹی کی خلاف ورزی
- 38 ریگولیٹری عدم تعمیل
- 40 ناکافی وقت کی منظوری
- 42 ناکافی ملازم تربیت
- 44 پروڈکٹس / سروسز میں جدت لانے میں ناکامی

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

- 46 ناکافی کیش فلو منظوری
- 48 تبدیلی کے لیے موافقت کی کمی
- 50 ناکافی ڈیجیٹل موجودگی
- 52 حکمت عملی شراکت داریاں بنانے میں ناکامی
- 54 نتیجہ: آپ کے کاروباری کامیابی کا عمل کا منصوبہ

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

کاروباری ناکامی کا تجزیہ: اسباب، علامات اور حل

تعارف۔

نکات:

- 90% نئے کاروبار پہلے 5 سالوں میں ناکام ہو جاتے ہیں۔
- ناکامی کے پیٹرن کو سمجھنا مہنگی غلطیوں سے بچاتا ہے۔
- ہر ناکامی میں کامیابی کے قیمتی اسباق چھپے ہوتے ہیں۔
- آج ہم 22 اہم ناکامی کے عوامل دیکھیں گے۔

وضاحت:

آج کے سیشن میں خوش آمدید جو کاروباری ناکامی کے تجزیے پر ہے۔
کیا آپ جانتے ہیں کہ حالیہ تحقیق کے مطابق 90 فیصد نئے کاروبار پہلے پانچ سالوں میں ناکام ہو جاتے ہیں؟ لیکن یہاں اصل بات یہ ہے کہ ناکامی کوئی اتفاق نہیں ہے۔ اس کے قابل پیش گوئی پیٹرن، خبردار کرنے والی علامات، اور سب سے اہم بات یہ کہ قابل روک تھام اسباب ہوتے ہیں۔

آج ہم 22 اہم عوامل کا گہری نظر سے جائزہ لیں گے جو کسی کاروبار کو بنایا جا سکتے ہیں۔
اسے اپنے کاروبار کی صحت کا چیک اپ سمجھیں۔ اس پر ریزنٹیشن یا کتابچہ کے اختتام پر آپ کو بالکل معلوم ہوگا کہ کیا دیکھنا ہے اور اپنے کاروبار کو کیسے محفوظ رکھنا ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

تنظیم، سسٹم اور قیادت کی کمی

نکات:

- مسئلہ: کمزور قیادت تنظیمی انتشار پیدا کرتی ہے۔
- خبردار کن علامات: عملے کی زیادہ تبدیلی، ناکافی رابطہ، کم حوصلہ۔
- نقصان 40%: تک پیداوار میں کمی، ساکھ کا نقصان، ہنرمند لوگوں کا چلے جانا۔
- آپ کا عمل کا منصوبہ: قیادت کی مہارت بڑھائیں، واضح رابطے کے نظام بنائیں۔

وضاحت:

آئیے سب سے بڑے کاروباری قاتل سے شروع کرتے ہیں۔ ناکافی منظوری۔ تصور کریں کہ آپ ایک دفتر میں جاتے ہیں جہاں کوئی نہیں جانتا کہ اسے کیا کرنا ہے، فیصلے روزانہ بدلتے رہتے ہیں، اور بہترین ملازم اپنے ریزیومے اپ ڈیٹ کر رہے ہیں۔ کچھ مانوس لگ رہا ہے؟ یہ صرف "اچھا باس" بننے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ ایسا ماحول بنانے کے بارے میں ہے جہاں لوگ واقعی اپنا کام اچھی طرح کر سکیں۔ جب قیادت ناکام ہو جاتی ہے تو باقی سب کچھ ڈومینو کی طرح گر جاتا ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

1. قیادت کی ترقی میں سرمایہ کاری: منظور شدہ کورسز میں داخلہ لیں، کاروباری کوچ کی خدمات حاصل کریں
2. باقاعدہ انفرادی ملاقاتیں: براہ راست رپورٹس کے ساتھ ہفتہ وار میٹنگز کا شیڈول بنائیں۔
3. واضح تنظیمی چارٹ بنائیں: کردار، ذمہ داریاں اور رپورٹنگ کی ساخت کو واضح کریں۔
4. کارکردگی کے پیمانے قائم کریں: قابل پیمائش اہداف طے کریں اور باقاعدہ تاثرات فراہم کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی مارکیٹ ریسرچ

وضاحت:

یہاں ایک کڑوی حقیقت ہے۔ اپنے پروڈکٹ آئیڈیا سے محبت کرنا بغیر حقیقی گاہکوں سے اس کی تصدیق کرائے ایسا ہے جیسے خاندانوں کی پہلی ہی ملاقات میں ہی شادی کا پیغام دینا۔ آپ سوچ سکتے ہیں کہ آپ کے پاس اگلی بڑی چیز ہے، لیکن اگر مارکیٹ متفق نہیں ہے تو آپ دل ٹوٹے اور دیوالیہ پن کی طرف جا رہے ہیں۔ ناکام کاروباروں کا قبرستان "عظیم آئیڈیاز" سے بھرا ہے جنہوں نے ایسے مسائل حل کیے جو درحقیقت کسی کے پاس تھے ہی نہیں۔

نکات:

- مسئلہ: ایسی پروڈکٹس بنانا جو کوئی نہیں چاہتا
- خبردار کن علامات: کم سیلز، منفی تاثرات، ناکام مارکیٹنگ مہمات
- نقصان: وسائل کا ضیاع، مواقع کا چوک جانا، مارکیٹ کی مسترد کرنا
- آپ کا عمل کا منصوبہ: اپنے گاہک کو اس سے بہتر جانیں جتنا وہ خود کو جانتا ہے

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- گاہک انٹرویوز کریں: لانچ سے پہلے کم از کم 50 ممکنہ گاہکوں سے بات کریں
- کم سے کم قابل عمل پروڈکٹس (MVPs) بنائیں: پہلے بنیادی ورژن کے ساتھ اپنے تصور کو ٹیسٹ کریں
- سوشل میڈیا سنا استعمال کریں: اپنی صنعت اور مسابقوں کے بارے میں گفتگو کی نگرانی کریں
- مسابق کی کامیابی کا تجزیہ کریں: مطالعہ کریں کہ آپ کے شعبے میں دوسروں کے لیے کیا کام کر رہا ہے

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی فنڈنگ

نکات:

- مسئلہ: منافع تک پہنچنے سے پہلے پیسہ ختم ہو جانا
- خبردار کن علامات: ادائیگی میں تاخیر، ضروری اخراجات میں کٹوتی، آپریشنز کے لیے قرض
- نقصان: کاروبار بند ہونا، کریڈٹ کا نقصان، سرمایہ کاری کا ضیاع
- آپ کا عمل کا منصوبہ: 18 مہینے کے اخراجات کا منصوبہ بنائیں، صرف 6 کا نہیں

وضاحت:

پیسہ کاروبار کی آکسیجن ہے۔ اس کے بغیر سب کچھ دم گھٹ جاتا ہے۔ لیکن یہاں وہ بات ہے جو زیادہ تر کاروباری غلط سمجھتے ہیں: وہ بہترین حالات کے لیے منصوبہ بناتے ہیں حقیقت کے بجائے۔ وہ سوچتے ہیں کہ انہیں چھ مہینے کی فنڈنگ درکار ہے جبکہ درحقیقت انہیں اٹھارہ مہینے کی ضرورت ہوتی ہے۔ وہ فرض کرتے ہیں کہ گاہک وقت پر ادائیگی کریں گے جبکہ اوسط 45-60 دن ہے۔ اپنے کیش فلو کے ساتھ خوش امید نہ ہوں۔ حقیقت پسند، یہاں تک کہ مایوس کن بھی ہوں۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- متعدد فنڈنگ کے ذرائع بنائیں: ایک سرمایہ کار یا قرض پر انحصار نہ کریں
- کیش فلو فور کاسٹ بنائیں: محفوظ تخمینوں کے ساتھ 18-24 مہینے آگے کی منصوبہ بندی کریں
- ادائیگی کی شرائط پر بات چیت کریں: جمع رقم یا مختصر ادائیگی کے چکر کا تقاضا کریں
- کریڈٹ لائن قائم کریں: ضرورت سے پہلے فنڈنگ محفوظ کریں، بعد میں نہیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی مالی معلومات، حسابات یا منصوبہ عمل

نکات:

- مسئلہ: مناسب مالی کنٹرول کے بغیر اندھاڑنا
- خبردار کن علامات: کوئی بجٹ نہیں، غلط کتابیں، اچانک اخراجات
- نقصان: ٹیکس کے مسائل، کیش کرینچ، سرمایہ کاروں کا اعتماد کھونا
- آپ کا عمل کا منصوبہ: نمبرز جھوٹ نہیں بولتے۔ انہیں پڑھنا سیکھیں

وضاحت:

ہم نے شاندار کاروباری اور حیرت انگیز پروڈکٹس والے لوگوں کو ناکام ہوتے دیکھا ہے کیونکہ انہوں نے مالیاتی معاملات اور حسابات کی پیچیدگی اور منظوری کو ٹیکس کرنے کی طرح سمجھا۔ لیکن مالی منظوری گاڑی چلانے کی طرح ہے۔ آپ کو مستقل اپنے گیزر چیک کرنے ہوتے ہیں، نہ کہ صرف جب انجن دھواں دینا شروع کرے۔ اگر آپ اپنا مالی ڈیش بورڈ نہیں پڑھ سکتے تو آپ آنکھ بند کر کے گاڑی چلا رہے ہیں۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر لاگو کریں: ریسک ٹائم ٹریکنگ کے لیے QuickBooks یا Xero جیسے ٹولز استعمال کریں
- ماہانہ مالی جائزے: منافع/نقصان، کیش فلو، اور بجٹ کے فرق کا تجزیہ کریں
- کاروباری اور ذاتی مالیات کو الگ رکھیں: واضح حدود اور دستاویزات برقرار رکھیں
- پیشہ ورانہ مدد حاصل کریں: بڑھتے وقت ایک قابل اکاؤنٹنٹ یا CFO حاصل کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

جدت کی کمی

نکات:

- مسئلہ: جبکہ دنیا آگے بڑھ رہی ہو تو جامد رہنا
- خبردار کن علامات: گرتی سیلز، مسابق کا آگے بڑھنا، پرانی پیشکشیں
- نقصان: مارکیٹ کی غیر اہمیت، گاہکوں کا ضیاع، کاروبار کی فرسودگی
- آپ کا عمل کا منصوبہ: جدت لائیں یا غیر متعلقہ بن جائیں

وضاحت:

Blockbuster کو یاد ہے؟ ان کے پاس ہر فائدہ تھا۔ برانڈ کی پہچان، مقامات، گاہک کی بنیاد۔ لیکن وہ جدت لانے میں ناکام ہو گئے جبکہ Netflix تفریح کی ترسیل کو نئے انداز میں پیش کر رہا تھا۔ جدت صرف ٹیکنالوجی کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ مستقل یہ پوچھنے کے بارے میں ہے کہ "ہم یہ بہتر کیسے کر سکتے ہیں؟" اور واقعی جوابات کو عملی جامہ پہنانے کے بارے میں ہے۔ جس لمحے آپ نے ترقی کرنا چھوڑا، آپ نے مرنا شروع کر دیا۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

1. جدت کا بجٹ مختص کریں: آراینڈ ڈی اور بہتری کے لیے آمدنی کا 10-15% مخصوص کریں
2. جدت کا وقت بنائیں: ملازمین کو نئے آئیڈیاز اور حل تلاش کرنے کا وقت دیں
3. صنعتی رجحانات کی نگرانی کریں: صنعتی اشاعت کی رکنیت لیں اور کانفرنسوں میں شرکت کریں
4. گاہک کے تاثرات کے لوپس: مطلوبہ بہتری کے بارے میں باقاعدگی سے گاہکوں سے سروے کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

غیر موثر مارکیٹنگ

نکات:

- مسئلہ: عظیم پروڈکٹس جن کے بارے میں کوئی نہیں جانتا
- خبردار کن علامات: کم برانڈ بیداری، کم ویب سائٹ ٹریفک، کمزور سوشل میڈیا موجودگی
- نقصان: چوکے ہوئے سلیز، زیادہ گاہک حاصل کرنے کی لاگت، مارکیٹ شیئر کا نقصان
- آپ کا عمل کا منصوبہ: وہاں ہوں جہاں آپ کے گاہک ہیں، صحیح پیغام کے ساتھ

وضاحت:

آپ کے پاس دنیا کا بہترین پروڈکٹ ہو سکتا ہے، لیکن اگر کوئی اس کے بارے میں نہیں جانتا تو یہ ایسا ہے جیسے یہ موجود ہی نہ ہو۔ مارکیٹنگ صرف اشتہار بازی نہیں ہے۔ یہ رابطہ ہے۔

یہ اپنی کہانی ایسے انداز میں کہنا ہے جو ان لوگوں کے ساتھ گونجے جن کو آپ کی پیشکش کی ضرورت ہے۔ بہت سے کاروبار اس لیے ناکام ہوتے ہیں کہ وہ یا تو نظر نہیں آتے یا ان کا پیغام اتنا الجھا ہوا ہوتا ہے کہ گاہک سمجھ نہیں پاتے کہ وہ کیا کرتے ہیں۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- اپنی منفرد ویلیو پروپوزیشن کی تعیین کریں: واضح طور پر بیان کریں کہ آپ کو کیا مختلف بنانا ہے
- 2-3 مارکیٹنگ چینلز پر توجہ دیں: بہت زیادہ پھیلنے کے بجائے کچھ میں مہارت حاصل کریں
- مارکیٹنگ ROI کو ٹریک کریں: ناپیں کہ کون سی سرگرمیاں واقعی گاہک لاتی ہیں
- ای میل لسٹ بنائیں: دلچسپ امکانات کے ساتھ براہ راست رابطہ بنائیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی کسٹمر سروس

نکات:

- مسئلہ: گاہکوں کو لین دین کے طور پر دیکھنا، رشتے کے طور پر نہیں
- خبردار کن علامات: منفی جائزے، زیادہ شکایت کی شرح، کم دوبارہ کاروبار
- نقصان: گاہکوں کا ضیاع، ساکھ کا نقصان، کم ریفرلز
- آپ کا عمل کا منصوبہ: ہر تعامل وفاداری بنانے کا موقع ہے

وضاحت:

آج کی منسلک دنیا میں، ایک برا گاہک تجربہ گھنٹوں میں ہزاروں ممکنہ گاہکوں تک پہنچ سکتا ہے۔ سوشل میڈیا نے کسٹمر سروس کو عوامی کارکردگی میں تبدیل کر دیا ہے۔ لیکن یہاں موقع ہے۔ وہ کمپنیاں جو کسٹمر سروس میں بہترین ہیں وہ نہ صرف گاہکوں کو برقرار رکھتی ہیں بلکہ وکیل بناتی ہیں جو ان کا بہترین مارکیٹنگ چینل بن جاتے ہیں۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- سروس کے معیار لاگو کریں: جواب کے اوقات اور حل کے عمل کی تعیین کریں
- تمام عملے کو تربیت دیں: ہر ایک کو معلوم ہونا چاہیے کہ گاہکوں کے خدشات کو کیسے سنبھالنا ہے
- کسٹمر فیڈ بیک سسٹم استعمال کریں: باقاعدگی سے سروے کریں اور گاہک کی رائے پر عمل کریں
- لائٹنی پروگرام بنائیں: دوبارہ آنے والے گاہکوں اور ریفرلز کو انعام دیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

موافقت کی کمی

نکات:

- مسئلہ: سیال دنیا میں سخت سوچ۔ چند معاملات میں سوئی انگلی ہوئی ہونا
- خبردار کن علامات: گرتی کارکردگی، تبدیلی کی مخالفت، پرانے طریقے
- نقصان: مسابقتی نقصان، چوکے ہوئے مواقع، بالآخر فرسودگی
- آپ کا عمل کا منصوبہ: تبدیلی کو اپنے مسابقتی فائدے کے طور پر اپنائیں

وضاحت:

کاروبار میں واحد مستقل چیز تبدیلی ہے۔ مارکیٹیں تبدیل ہوتی ہیں، ٹیکنالوجیاں ترقی کرتی ہیں، گاہکوں کی ترجیحات بدلتی ہیں، اور عالمی واقعات پوری صنعتوں کو نئی شکل دیتے ہیں۔ وہ کمپنیاں جو زندہ رہتی اور پھلتی پھولتی ہیں وہ ہیں جو تبدیلی کو خطرے کے طور پر نہیں بلکہ موقع کے طور پر دیکھتی ہیں۔ وہ پانی کی طرح ہیں۔ وہ اپنے کنٹینر کی شکل کے مطابق ڈھل جاتی ہیں جبکہ اپنی بنیادی فطرت برقرار رکھتی ہیں۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- باقاعدہ حکمت عملی کے جائزے: سہ ماہی مارکیٹ حالات کا اندازہ لگائیں اور منصوبوں کو ایڈجسٹ کریں
- تجربات کی حوصلہ افزائی کریں: نئے طریقوں کو آزمانے کے لیے محفوظ جگہیں بنائیں
- لچکدار سسٹم بنائیں: ایسی ٹیکنالوجیاں اور عمل منتخب کریں جو اسکیل اور ایڈجسٹ ہو سکیں
- رجحانات سے جڑے رہیں: صنعتی ساتھیوں اور فکری رہنماؤں کے ساتھ نیٹ ورک برقرار رکھیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی ٹیم ڈائنامکس

نکات:

- مسئلہ: باصلاحیت افراد ایک دوسرے کے خلاف کام کرنا
- خبردار کن علامات: دفتری سیاست، رابطے میں خرابی، الگ شعبے
- نقصان: کم پیداوار، زیادہ تبدیلی، چوکے ہوئے مواقع
- آپ کا عمل کا منصوبہ: ٹیمیں بنائیں، صرف لوگ نہ رکھیں

وضاحت:

آپ کے پاس دنیا کے سب سے باصلاحیت افراد ہو سکتے ہیں، لیکن اگر وہ مؤثر طریقے سے ایک ساتھ کام نہیں کر سکتے تو آپ دراصل اوسط لوگوں سے بھی بدتر صورت حال میں ہیں جو اچھی طرح تعاون کرتے ہیں۔ ٹیم ڈائنامکس کیمسٹری کی طرح ہے۔ صحیح امتزاج ایسے رد عمل پیدا کرتا ہے جو ان کے حصوں کے مجموعے سے کہیں بڑا ہوتا ہے۔ غلط امتزاج تمام غلط طریقوں سے دھماکہ خیز ہو سکتا ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

1. ٹیم بلڈنگ میں سرمایہ کاری کریں: باقاعدہ سرگرمیاں جو اعتماد اور رابطہ بناتی ہیں
2. ٹیم کے اہداف کی تعیین کریں: یقینی بنائیں کہ ہر ایک مشترکہ مقاصد کو سمجھتا ہے
3. تنازعات کو جلدی حل کریں: چھوٹے مسائل کو بڑے مسائل بننے نہ دیں
4. ٹیم کی جیت کا جشن منائیں: انفرادی کامیابیوں کے علاوہ اجتماعی کامیابیوں کو تسلیم کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

خطرات کے لیے منصوبہ بندی میں ناکامی

نکات:

- مسئلہ: ممکنہ آفات کو نظر انداز کرتے ہوئے بہترین کی امید کرنا
- خبردار کن علامات: کوئی ہنگامی منصوبہ نہیں، ناکامی کے واحد نکات، زیادہ اعتماد
- نقصان: شدید خلل، مالی نقصانات، کاروبار بند ہونا
- آپ کا عمل کا منصوبہ: جو غلط ہو سکتا ہے اس کے لیے منصوبہ بنائیں، نہ کہ صرف جو صحیح ہونا چاہیے

وضاحت:

COVID-19 وبانے ہمیں دکھایا کہ مضبوط خطرہ منظوری والے کاروبار بچ گئے اور یہاں تک کہ پھلے پھولے، جبکہ مناسب منصوبہ بندی کے بغیر والوں کو فنا کا سامنا کرنا پڑا۔ خطرہ منصوبہ بندی مایوسی کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ تیار رہنے کے بارے میں ہے۔ یہ اپنی گاڑی کے لیے انشورنس یا تکافل رکھنے کی طرح ہے۔ آپ امید کرتے ہیں کہ آپ کو کبھی اس کی ضرورت نہیں ہوگی، لیکن جب ہوتی ہے تو آپ شکر گزار ہوتے ہیں۔

کاروبار نام کام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

1. خطرہ تشخیص کرایں: اپنے کاروبار کے لیے ممکنہ خطرات کی شناخت کریں
2. ہنگامی منصوبے بنائیں: ممکنہ منظر ناموں کے لیے مخصوص جوابات تیار کریں
3. آمدنی کے ذرائع میں تنوع لائیں: واحد گاہکوں یا پروڈکٹس پر انحصار نہ کریں
4. ریزرو فنڈز بنائیں: غیر متوقع واقعات کے لیے ہنگامی نقد ذخائر برقرار رکھیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

زیادہ توسیع

نکات:

■ مسئلہ: آپ کی بنیاد جتنا سہارا دے سکے اس سے تیز بڑھنا۔ چادر کے مطابق

پاؤں پھیلانا

■ خبردار کن علامات: معیار کے مسائل، کیش فلو کی پریشانیاں، منظوری کا بہت

زیادہ بوجھ

■ نقصان: گاہک کی عدم اطمینان، مالی دباؤ، ممکنہ گرن

■ آپ کا عمل کا منصوبہ: حکمت عملی سے بڑھیں، صرف تیزی سے نہیں

وضاحت:

نمونہ آور ہے۔ یہ کامیابی کی طرح محسوس ہوتی ہے، دوسروں کو متاثر کن لگتی ہے، اور انا کو پالتی ہے۔ لیکن بے قابو نمونہ کیئر کی طرح ہے جو آخر کار اپنے میزبان کو مار دیتا ہے۔ بہت سے کاروبار اس وجہ سے ناکام نہیں ہوتے کہ وہ بڑھ نہیں سکتے بلکہ اس وجہ سے کہ وہ اس نمونہ کو سہارا دینے کے لیے بنیادی ڈھانچہ بنائے بغیر بہت تیزی سے بڑھے۔ پائیدار نمونہ ایک ایسی بنیاد بنانے کے بارے میں ہے جو آپ کے عزائم کو سہارا دے سکے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- نمو کے سنگ میل بنائیں: توسیع سے پہلے مخصوص معیار طے کریں
- بنیادی ڈھانچے میں سرمایہ کاری کریں: ٹوٹنے سے پہلے سسٹم اور عمل کو اپ گریڈ کریں
- معیار کے معیارات برقرار رکھیں: مقدار کے لیے معیار کو قربان نہ کریں
- وسائل کی تقسیم کا منصوبہ بنائیں: نمو کے لیے مناسب عملہ اور فنڈنگ کو یقینی بنائیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

مسابقتی تجزیے کی کمی

نکات:

- مسئلہ: جنگ کو نظر انداز کرتے ہوئے لڑائیاں لڑنا
- خبردار کن علامات: مسابقتی حرکتوں سے حیرانی، مارکیٹ شیئر کھونا، پرانی حکمت عملیاں
- نقصان: مسابقتی نقصان، گاہکوں کا ضیاع، کم منافع
- آپ کا عمل کا منصوبہ: اپنے مقابلے کو اس سے بہتر جانیں جتنا وہ خود کو جانتے

ہیں

وضاحت:

اپنے مقابلے کو نظر انداز کرنا آنکھ بند کر کے شطرنج کھیلنے کی طرح ہے۔ آپ اچھی حرکتیں کر سکتے ہیں، لیکن آپ آنے والے خطرات نہیں دیکھ سکتے۔ مسابقتی تجزیہ دوسروں کی نقل کرنے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ کھیل کے میدان کو سمجھنے کے بارے میں ہے تاکہ آپ بہتر حکمت عملی کے فیصلے کر سکیں۔ آپ کے مسابقتی مسلسل ترقی کر رہے ہیں، اور آپ کو تیزی سے ترقی کرنی ہوگی۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- باقاعدہ مسابقتی آڈٹس: مسابقتی سرگرمیوں اور پیشکشوں کا ماہانہ جائزہ
- گوگل الرٹس سیٹ اپ کریں: مسابقتی اور صنعتی کلیدی الفاظ کے ذکر کی نگرانی کریں
- مسابقتی کی میسٹری شاپ کریں: ان کے گاہک کے سفر کا براہ راست تجربہ کریں
- ان کی مارکیٹنگ کا تجزیہ کریں: ان کے پیغام، پوزیشن، اور چینلز کا مطالعہ کریں

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

غیر موثر سپلائی چین منظوری

نکات:

- مسئلہ: کمزور کڑیاں پوری زنجیر توڑ دیتی ہیں
- خبردار کن علامات: اسٹاک آؤٹس، دیری سے ڈیلیوری، بڑھتی لاگتیں، معیار کے مسائل
- نقصان: کھوئی ہوئی سیلز، گاہک کی عدم اطمینان، بڑھے ہوئے اخراجات
- آپ کا عمل کا منصوبہ: لچکدار سپلائی نیٹ ورک بنائیں، صرف لاگت موثر نہیں

وضاحت:

آپ کی سپلائی چین صرف اتنی مضبوط ہے جتنی اس کی کمزور ترین کڑی، اور حالیہ عالمی واقعات نے دکھایا ہے کہ بہت سی سپلائی چینز واقعی کتنی نازک ہیں۔ وہ کاروبار جو واحد سپلائر یا سب سے سستے اختیارات پر انحصار کرتے تھے وہ خلل کے وقت گاہکوں کی خدمت کرنے سے قاصر رہے۔ سپلائی چین منظوری خطرہ منظوری ہے۔ یہ ریڈنڈنسی اور رشتے بنانے کے بارے میں ہے، صرف لاگت کاٹنے کے بارے میں نہیں۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- سپلائرز میں تنوع لائیں: اہم مواد کے لیے واحد ذرائع پر کبھی انحصار نہ کریں
- سپلائر رشتے بنائیں: طویل مدتی شراکت داری میں سرمایہ کاری کریں، صرف لین دین میں نہیں
- انویسٹری منظوری لاگو کریں: اسٹاک کی سطح کو بہتر بنانے کے لیے ٹیکنالوجی استعمال کریں
- بیک اپ منصوبے بنائیں: متبادل سپلائرز اور لاجسٹک اختیارات کی شناخت کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

سائبر سیکیورٹی کی خلاف ورزی

نکات:

- مسئلہ: کاروبار کی بقا کو خطرے میں ڈالنے والی ڈیجیٹل کمزوریاں
- خبردار کن علامات: پرانے سیکیورٹی اقدامات، غیر تربیت یافتہ عملہ، ڈیٹا کے واقعات

- نقصان: مالی نقصانات، قانونی ذمہ داری، گاہک کے اعتماد کا خاتمہ
- آپ کا عمل کا منصوبہ: سائبر سیکیورٹی اختیاری نہیں۔ یہ ضروری ہے

وضاحت:

ہمارے ڈیجیٹل دور میں، سائبر سیکیورٹی کی خلاف ورزی کسی بھی روایتی خطرے سے تیزی سے کاروبار کو تباہ کر سکتی ہے۔ یہ صرف پیسہ کھونے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ اعتماد کھونے کے بارے میں ہے، جو بینک اکاؤنٹس سے کہیں زیادہ مشکل سے دوبارہ بنایا جاتا ہے۔ چھوٹے کاروبار اکثر سوچتے ہیں کہ وہ ہدف نہیں ہیں، لیکن وہ دراصل ترجیحی ہدف ہیں کیونکہ ان کے پاس عام طور پر بڑی کارپوریشنز سے کمزور سیکیورٹی ہوتی ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- ملٹی فیکٹر عمل لاگو کریں : سیکیورٹی کی اضافی تہیں شامل کریں
- باقاعدہ سیکیورٹی ٹریننگ : تمام ملازمین کو سائبر سیکیورٹی خطرات کے بارے میں تعلیم دیں
- ڈیٹا کا باقاعدہ بیک اپ : یقینی بنائیں کہ آپ حملوں یا ناکامیوں سے بحالی کر سکیں
- سائبر انشورنس : یا ہکفل۔ سیکیورٹی کی خلاف ورزی سے مالی نقصانات سے تحفظ

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

ریگولیٹری عدم تعمیل

نکات:

- مسئلہ: ایسے قوانین کو نظر انداز کرنا جو آپ کو بند کر سکتے ہیں
- خبردار کن علامات: پرانے تعمیل کے طریقے، ریگولیٹری نوٹس، آڈٹ کے نتائج
- نقصان: جرمانے، قانونی مسائل، زبردستی بندی، ساکھ کا نقصان
- آپ کا عمل کا منصوبہ: تعمیل اختیاری نہیں۔ یہ بنیادی ہے

وضاحت:

ریگولیٹری تعمیل مارکیٹنگ اور سیلز کے مقابلے میں بورنگ لگ سکتی ہے، لیکن یہ وہ بنیاد ہے جس پر باقی سب کچھ بنایا گیا ہے۔ تعمیل کو نظر انداز کرنا ریت پر گھر بنانے کی طرح ہے۔ یہ تھوڑی دیر کے لیے اچھا لگ سکتا ہے، لیکن آخر کار سب کچھ گر جاتا ہے۔ عدم تعمیل کی لاگت تعمیل میں رہنے کی لاگت سے کہیں زیادہ ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- ریگولیشنز پر اپ ڈیٹ رہیں: صنعتی ریگولیشنز اپ ڈیٹس کی رکنیت لیں
- تعمیل کے سسٹم لاگو کریں: ضروریات کو ٹریک اور منظوری کرنے کے لیے سافٹ ویئر استعمال کریں
- باقاعدہ تعمیل آڈٹس: فعال طور پر خلاؤں کی شناخت اور حل کریں
- پیشہ ورانہ تعمیل مدد: پیچیدہ ریگولیشنز کے لیے وکیل یا مشیروں کو شامل کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی وقت کی منظوری

نکات:

- مسئلہ: مصروف کام کو نتیجہ خیز کام کے بھیس میں
- خبردار کن علامات: مقررہ وقت کا چوکنا، مسلسل آگ بجھانا، کام اور زندگی میں عدم توازن
- نقصان: کم پیداوار، بڑھا ہوا تناؤ، چوکے ہوئے مواقع
- آپ کا عمل کا منصوبہ: وقت کو منظوری کریں ورنہ وقت آپ کو منظوری کرے گا۔

وضاحت:

وقت واحد وسیلہ ہے جس کا آپ مزید نہیں خرید سکتے، پھر بھی زیادہ تر کاروباری مالکان اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کرتے ہیں جیسے یہ لامحدود ہو۔ ناکافی وقت کی منظوری صرف ذاتی پیداوار کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ آپ کی پوری تنظیم کو متاثر کرتا ہے۔ جب رہنما مسلسل مغلوب اور رد عمل دینے والے ہوتے ہیں تو یہ انتشار کا کلچر بناتا ہے جو پوری کمپنی میں پھیل جاتا ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

■ ٹائم بلاکنگ لاگو کریں: مختلف قسم کے کام کے لیے مخصوص اوقات شیڈول کریں

■ مؤثر طریقے سے ذمہ داری سونپیں: دوسروں کو معمول کے کام سنبھالنے کی تربیب دیں

■ پیداوار کے ٹولز استعمال کریں: خود کار اور ہموار بنانے کے لیے ٹیکنالوجی کا فائدہ اٹھائیں

■ باقاعدہ وقت کے آڈٹس: ٹریک کریں کہ آپ واقعی وقت کیسے صرف کرتے ہیں بمقابلہ منصوبہ کے

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

ملازمین کی ناکافی تربیت

نکات:

- مسئلہ: تیاری فراہم کیے بغیر کارکردگی کی توقع
- خبردار کن علامات: زیادہ غلطی کی شرح، گاہک کی شکایات، ملازم کی مایوسی
- نقصان: کم معیار، زیادہ تبدیلی، گاہک کی عدم اطمینان
- آپ کا عمل کا منصوبہ: تربیت میں سرمایہ کاری کامیابی میں سرمایہ کاری ہے

وضاحت:

پیسہ بچانے کے لیے ملازمین کی تربیت چھوڑنا ناپسندیدہ کی لاگت بچانے کے لیے اپنی گاڑی میں پیٹرول ڈالنے سے انکار کرنے کی طرح ہے۔ آپ کچھ ڈالر بچا سکتے ہیں، لیکن آپ زیادہ دور نہیں جائیں گے۔ مناسب تربیت کوئی خرچ نہیں ہے۔ یہ ایک سرمایہ کاری ہے جو پیداوار، معیار، اور ملازم کی اطمینان میں منافع دیتی ہے۔ غیر تربیت یافتہ ملازم صرف کم کارکردگی نہیں دکھاتے۔ وہ فعال طور پر آپ کے کاروبار کو نقصان پہنچا سکتے ہیں۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- تربیتی پروگرام بنائیں : منظم آن بورڈ ڈنگ اور مسلسل تعلیم تیار کریں
- تربیت کی موثریت ماپیں : تربیت کے بعد کارکردگی میں بہتری کو ٹریک کریں
- ترقی کے مواقع فراہم کریں : کیریئر کی ترقی اور مہارت کی ترقی پیش کریں
- کراس ٹرین ملازمین : واحد افراد پر انحصار کم کریں

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

پروڈکٹس / سروسز میں جدت لانے میں ناکامی

نکات:

- مسئلہ: آج کے مسائل کے لیے کل کے حل بیچنا
- خبردار کن علامات: گرتی سیلز، مسابق کے فوائد، تبدیلی کے لیے گاہک کی درخواستیں
- نقصان: مارکیٹ کی غیر اہمیت، گاہکوں کا ضیاع، کاروبار کی فرسودگی
- آپ کا عمل کا منصوبہ: مسلسل بہتری مسلسل بقاء ہے

وضاحت:

پروڈکٹ کی جدت صرف نئی پروڈکٹس بنانے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ موجودہ کو مسلسل بہتر بنانے کے بارے میں ہے تاکہ ترقی پذیر گاہک کی ضروریات کو پورا کیا جاسکے۔ یہاں تک کہ سب سے کامیاب پروڈکٹس بھی آخر کار فرسودہ ہو جاتی ہیں اگر وہ ترقی نہیں کرتیں۔ اہم بات یہ ہے کہ آپ کو مجبور ہونے سے پہلے جدت لائیں، گرتی سیلز کے بعد نہیں۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- باقاعدہ پروڈکٹ جائزے: پروڈکٹ کی کارکردگی اور اہمیت کا سہ ماہی تشخیص
- گاہک پر مبنی جدت: حقیقی گاہک تاثرات پر بنیادی بہتری
- پروٹوٹائپ اور ٹیسٹ: مکمل پیمانے پر عملدرآمد سے پہلے بہتری کو تصدیق کریں
- جدت کی شراکت داریاں: گاہکوں، سپلائرز، یاد دوسرے کاروباروں کے ساتھ تعاون کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی کیش فلو منظوری

نکات:

- مسئلہ: کاغذ پر منافع بخش لیکن حقیقت میں دیوالیہ
- خبردار کن علامات: ادائیگی میں تاخیر، آپریشنز کے لیے قرض، سپلائر ادائیگی کے مسائل
- نقصان: منافع کے باوجود کاروبار کا ناکامی، رشتوں کا نقصان
- آپ کا عمل کا منصوبہ: کیش فلو بادشاہ ہے۔ اسے شاہی انداز میں منظوری کریں

وضاحت:

آپ منافع بخش ہو سکتے ہیں اور پھر بھی کاروبار سے باہر ہو سکتے ہیں اگر آپ کیش فلو کو صحیح طریقے سے منظوری نہیں کرتے۔ کیش فلو کاروبار کا لائف بلڈ ہے۔ یہ اس بارے میں نہیں ہے کہ آپ نے کتنا پیسہ کمایا ہے، بلکہ یہ کہ جب آپ کو ضرورت ہو تو آپ کتنے پیسے تک رسائی کر سکتے ہیں۔ بہت سے منافع بخش کاروبار صرف اس وجہ سے ناکام ہوئے ہیں کہ وہ اپنے بل ادائیگی نہیں کر سکتے تھے جب وہ واجب الادا تھے۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

■ ہفتہ وار کیش فلو نگرانی: باقاعدگی سے کیش پوزیشن اور پیش گوئیوں کو ٹریک

کریں

■ ریسیوا بلز کو تیز کریں: تیزی سے ادائیگی حاصل کرنے کے لیے سسٹم لاگو

کریں

■ ادائیگی کی شرائط پر بات چیت کریں: پے ایبلز اور ریسیوا بلز دونوں کی ٹائمنگ کو

بہتر بنائیں

■ کیش ریزرو برقرار رکھیں: غیر متوقع ضروریات کے لیے ہنگامی فنڈز رکھیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

تبدیلی کے لیے موافقت کی کمی

نکات:

- مسئلہ: لچکدار دنیا میں سخت ڈھانچے
- خبردار کن علامات: گرتی کارکردگی، نئے آئیڈیاز کی مخالفت، پرانے طریقے
- نقصان: مسابقتی نقصان، چوکے ہوئے مواقع، کاروبار کی ناکامی
- آپ کا عمل کا منصوبہ: موافقت آپ کا مسابقتی فائدہ ہے

وضاحت:

کاروباری دنیا مسلسل تبدیل ہو رہی ہے، اور وہ کمپنیاں جو زندہ رہتی ہیں وہ ہیں جو جلدی اور مؤثر طریقے سے ڈھل سکتی ہیں۔ موافقت صرف لچکدار ہونے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ تبدیلیوں کی شناخت میں فعال ہونے اور اپنے کاروبار کو ان سے فائدہ اٹھانے کے لیے پوزیشن دینے کے بارے میں ہے۔ سب سے کامیاب کاروبار صرف تبدیلی کا رد عمل نہیں دیتے۔ وہ اس کی پیش کش کرتے ہیں۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- منظر نامہ منصوبہ بندی: باقاعدگی سے مختلف مستقبل کی امکانات پر غور کریں
- لچکدار کاروباری ماڈلز: ایسے آپریشنز ڈیزائن کریں جو تبدیلیوں کے ساتھ ڈھل سکیں
- مسلسل سیکھنا: صنعتی رجحانات اور جدت کے بارے میں باخبر رہیں
- تبدیلی کی منظوری: تنظیمی تبدیلیوں کی رہنمائی کرنے کی مہارت تیار کریں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ناکافی ڈیجیٹل موجودگی

نکات:

- مسئلہ: آن لائن دنیا میں نادیدہ ہونا
- خبردار کن علامات: کم ویب سائٹ ٹریفک، کمزور سوشل میڈیا، کم آن لائن جائزے
- نقصان: گاہکوں کا ضیاع، کم ساکھ، مسابقتی نقصان
- آپ کا عمل کا منصوبہ: ڈیجیٹل موجودگی کاروباری موجودگی ہے

وضاحت:

آج کی ڈیجیٹل دنیا میں، آپ کی آن لائن موجودگی اکثر گاہکوں کا آپ کے کاروبار کا پہلا تاثر ہوتا ہے۔ کمزور ڈیجیٹل موجودگی شہر کے سب سے مصروف حصے میں خراب ڈیزائن والا اسٹور فرنٹ رکھنے کی طرح ہے۔ آپ بے شمار مواقع کھورے ہیں ممکنہ گاہکوں سے جڑنے کے۔ آپ کی ڈیجیٹل موجودگی صرف ویب سائٹ رکھنے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ ایک جامع آن لائن ایکو سسٹم بنانے کے بارے میں ہے جو اعتماد بناتا ہے اور کاروبار چلاتا ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

- پیشہ ورانہ ویب سائٹ ڈیولپمنٹ: صارف دوست، موبائل جوابی سائٹ میں سرمایہ کاری کریں
- سرچ انجن آپٹیمائزیشن: یقینی بنائیں کہ گاہک آپ کو آن لائن تلاش کر سکیں
- سوشل میڈیا حکمت عملی: متعلقہ پلیٹ فارمز پر فعال موجودگی برقرار رکھیں
- آن لائن ساکھ کی منظوری: جائزوں اور ذکر کی نگرانی اور جواب دیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

حکمت عملی شراکت داریاں بنانے میں ناکامی

نکات:

- مسئلہ: سب کچھ اکیلے کرنے کی کوشش
- خبردار کن علامات: محدود نمو، وسائل کی کمی، چوکے ہوئے مواقع
- نقصان: سست نمو، زیادہ لاگتیں، مسابقتی نقصان
- آپ کا عمل کا منصوبہ: حکمت عملی شراکت داریاں آپ کی صلاحیت کو کئی گنا بڑھاتی ہیں

وضاحت:

کوئی بھی کاروبار تنہائی میں کامیاب نہیں ہوتا۔ حکمت عملی شراکت داریاں آپ کو دوسری تنظیموں کی طاقتوں کا فائدہ اٹھانے کی اجازت دیتی ہیں جبکہ آپ اپنی بنیادی صلاحیت پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ صحیح شراکت داریاں نمو کو تیز کر سکتی ہیں، لاگت کم کر سکتی ہیں، اور نئے مواقع کھول سکتی ہیں جو اکیلے حاصل کرنا ناممکن ہوگا۔ یہ پارٹنرز تلاش کرنے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ صحیح پارٹنرز تلاش کرنے کے بارے میں ہے جو آپ کے وژن اور اقدار کو شیئر کرتے ہیں۔

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

چند تجاویز:

1. تکمیلی کاروبار کی شناخت کریں: ایسے پارٹنرز تلاش کریں جو مختلف حلوں کے ساتھ ملتے جلتے گاہکوں کی خدمت کرتے ہیں
2. رسمی شراکت کے معاہدے: کردار، ذمہ داریاں، اور فوائد کو واضح طور پر بیان کریں
3. باقاعدہ شراکت کے جائزے: شراکت کی کارکردگی کا اندازہ لگائیں اور بہتر بنائیں
4. فعال طور پر نیٹ ورکنگ: ضرورت سے پہلے رشتے بنائیں

کرنے کے کام:

	کیا کرنا ہے؟
	کیسے کرنا ہے؟
	کون کرے گا؟
	کب تک کرنا ہے؟
	کیا جائزہ ہے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

نتیجہ: آپ کے کاروباری کامیابی کا عمل کا منصوبہ

نکات:

- عمل کے بغیر علم صرف مہنگی تفریح ہے
- 3-5 ایسے علاقے منتخب کریں جن پر فوری توجہ درکار ہے
- مخصوص، قابل پیمائش بہتری کے اہداف بنائیں
- اپنی حکمت عملیوں کا سہ ماہی جائزہ لیں اور ایڈجسٹ کریں

وضاحت:

ہم نے 22 اہم عوامل کا احاطہ کیا ہے جو آپ کے کاروبار کو بنایا جا سکتے ہیں۔ لیکن یہاں حقیقت ہے۔ ان عوامل کے بارے میں جاننا کافی نہیں ہے۔ آپ کو عمل کرنا ہوگا۔ اپنے کاروبار کا ایمانداری سے ان ہر عوامل کے خلاف تشخیص کرنے سے شروع کریں۔ ان 3-5 علاقوں کی شناخت کریں جن پر فوری توجہ درکار ہے، اور ان سے نمٹنے کے لیے مخصوص عمل کے منصوبے بنائیں۔ یاد رکھیں، کاروباری کامیابی کمال کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ مسلسل بہتری اور موافقت کے بارے میں ہے۔ آپ کا کاروبار صرف اتنا مضبوط ہے جتنی آپ کی کمزور ترین کڑی، لہذا ان کڑیوں کو ٹوٹنے سے پہلے مضبوط بنائیں۔ وہ کاروبار جو ترقی کرتے ہیں وہ ہیں جو چیلنجوں کو مواقع کے طور پر دیکھتے ہیں، مسائل کو حل کرنے والی پہیلیوں کے طور پر، اور ناکامیوں کو سیکھنے کے اسباب کے طور پر۔ اس علم کا استعمال کرتے ہوئے ایک مضبوط، زیادہ لچکدار کاروبار بنائیں جو کسی بھی طوفان کا مقابلہ کر سکے اور کسی بھی موقع سے فائدہ اٹھا سکے۔ آپ کی کامیابی کی کہانی ان اعمال سے شروع ہوتی ہے جو آپ آج کرتے ہیں۔ ان 22 عوامل میں سے آپ پہلے کس سے نمٹیں گے؟

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

نبی اکرم ﷺ کی تہجد کے وقت کی دعا

اے اللہ میں تجھ سے ایسی رحمت کا سوال کرتا ہوں جس کی برکت سے تو میرے دل کو ہدایت دے، میرے کاموں کو اور میرے بکھرے ہوئے معاملات کو سمیٹ لے، میرے غائب کو واپس کر دے، میرے حاضر کو بلند کر دے، میرے عمل کو پاکیزہ بنا دے۔

اے اللہ ایسا ایمان اور یقین دے کہ جس کے بعد کفر کا امکان نہ رہے اور ایسی رحمت عطا فرما جس کی برکت سے دنیا و آخرت میں تیرے کرم کا شرف حاصل کر سکوں۔

الہی میں تجھ سے سوال کرتا ہوں، فیصلے کی کامیابی کا، شہیدوں کی منزلت کا، بلند مرتبہ لوگوں کی زندگی کا اور دشمنوں پر فتح کا۔

اے دلوں کو تسکین بخشنے والے میری درخواست ہے کہ تو جس طرح سمندروں کے درمیان طوفان و حوادث سے بچا لیتا ہے اسی طرح مجھے جہنم کے عذاب سے، ہلاکت سے اور آزمائش قبر سے بچالے۔

اے اللہ، میں تجھ سے ہر وہ خیر مانگتا ہوں جس سے میری تمنا قاصر رہی ہو یا جس کا میں سوال نہ کر سکا ہوں یا جس تک میری نیت کی رسائی بھی نہ ہو سکی ہو اور جس کا تو نے اپنی مخلوق سے وعدہ کیا ہو یا اپنے بندوں میں سے کسی کو عطا کرنے والا ہو۔

اے رب العالمین یہ سب کچھ تیری رحمت کے واسطے سے مانگتا ہوں۔ اے مضبوط سلسلے والے اور اے صحیح معاملات کے مالک میں تجھ سے روزِ وعید کا امن چاہتا ہوں اور یومِ خلود کی وہ جنت

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

مانگتا ہوں جہاں رفاقت ہو حق کی گواہی دینے والے مقررین کی اور رکوع و سجود کرنے والوں کی اور وفائے عہد کرنے والوں کی۔ تو رحیم ہے، محبت والا ہے اور توجو چاہے وہی کرتا ہے۔

مولا ہم سب کو ایسا رہنما بنا جو خود بھی ہدایت یافتہ ہوں، نہ کہ گمراہ کن، اپنے دوستوں کا دوست اور دشمنوں کا دشمن بنا کہ ہم تیرے چاہنے والوں کو بھی تیری چاہت کی وجہ سے چاہیں اور تیرے مخالفوں سے تیری دشمنی کے سبب دشمنی رکھیں۔

الہی یہ ہے میری دعا اور اس کی قبولیت تیرے ذمہ ہے، یہ میری کوشش ہے اور بھروسہ سا تجھ پر ہی ہے۔

الہی میرے قلب میں نور پیدا کر دے بلکہ میری قبر میں میرے سامنے، میرے پیچھے، میرے دائیں، میرے بائیں، میرے اوپر، میرے نیچے، میرے کان میں، میری آنکھ میں، میرے بالوں میں، میری پوست میں، میرے گوشت میں، میرے خون میں، میرے مغز میں اور میرے ہڈیوں ہر جگہ نور ہی نور پیدا کر دے۔ میرے نور کو عظمت عطا فرما، مجھے کامل نور عطا فرما اور میرے لیے نور ہی پیدا فرما۔

میں تسبیح کرتا ہوں اس کی جس کے سوا اور کسی کے لیے تسبیح زیبا ہی نہیں۔ اس فضل و نعمت والے کی تسبیح کرتا ہوں۔ بزرگی اور کرم والے کی تسبیح کرتا ہوں اور ذوالجلال والا کرام کی تسبیح کرتا ہوں۔

(ترمذی ۳۴۱۹)

basheer.juma@gmail.com

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

طلب رزق کی مناجات

اے معبود مجھ پر اپنے رزق کی لگاتار بارش برسا

مجھ پر اپنے فضل و کرم کا مینہ برسا

مجھ پر اپنی عطا کی پے در پے بارش برسا

میری ضرورتوں کے علاوہ اضافی نعمتوں کا سایہ کر دے

اپنی سخاوت سے مجھے اپنا ہی محتاج رکھ

مجھے اس شخص سے بے نیاز رکھ جو تجھ سے مانگتا ہے

اپنے فضل کو میری ناداری کی دوا بنا

اپنی عطا سے میری حاجت کو بیدار فرما

میری تنگدستی کو اپنی بہت عطاؤں کا اور میری بے نوائی کو اپنی بخشش کا صدقہ دے

اے پروردگار میرے لئے رزق کی راہ آسان کر دے

میرے لئے اس کی بنیادیں مضبوط بنا دے

اپنی رحمت سے میرے لئے فراوانی کے چشمے جاری کر دے

اپنی مہربانی سے میری زندگی میں خوشیوں کی نہریں رواں کر دے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

میری فقر کی زمین کو بنجر کر دے

میری بد حالی کے قحط کو فراوانی میں بدل دے

میری روزی میں جور کا وٹیں ہیں وہ دور کر دے

مجھ سے تنگی کے نشان الگ کر دے اور مجھے وسعت رزق کا ہدف بنا

اے معبود روزی کی بوچھاڑ کر دے

میری زندگی کو زیادہ سے زیادہ پر مسرت بنا اور

اے معبود مجھ کو فراخی کا جامہ پہنا اور

خوشی کی چادر اوڑھا دے

پس اے پروردگار میں منتظر ہوں کہ تنگی دور ہو اور مجھے تیری نعمتیں نصیب ہوں

تاخیر ختم ہو اور تیری عطامل جائے

روزی کی تنگی دور ہو اور تو فضل سے نواز دے

میرا شتہ تیرے کرم سے جڑے اور آسانی نصیب ہو اور

برسا دے اے معبود روزی کے آسمان سے لگاتار بارش۔

مجھے نعمتوں سے وافر حصہ دے مخلوق سے بے نیاز کر دے

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

میری ناداری کے گلے پر تیر مار دے اور

میری تنگی دور کر کے اس کا بوجھ تیز تر بارکشوں پر لا دے۔

میری عسرت کی گردن پر نابودی کی تلوار چلا دے۔

اے پروردگار مجھے اپنی وسیع نعمتوں کا تحفہ عطا کر اور

مال میں اضافے سے میری مدد کر

مجھے تنگدستی کی اذیت سے محفوظ فرما اور

قسط کی تکلیف مجھ سے دور رکھ

میرے لئے نعمتوں کی بساط بچھا دے اور

مجھے اپنی روزی کے خوشگوار پانی سے سیر کر

میرے لئے اپنی عمومی عطا کے دروازے کھول دے

مجھے غیر متوقع دولت عنایت فرما اور اس کے ذریعے مجھے تنگی سے نکال

صبح کے وقت میری مدد فرما اور خوشحالی کا مالک بنا دے

بیشک تو بہت بڑی بخشش عام، فضل و کرم، گراں قدر احسان کا مالک اور بہت دینے والا سخی ہے۔

آئین (اصحاب اہل بیت کی دعاؤں کے مجموعہ سے منقول۔ بذریعہ انٹرنیٹ)

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

مرتب کا تعارف

Muhammad Basheer Juma FCA

**Family Business Advisor | Self-Management Expert |
Author | Speaker**

Professional Background

- Fellow Member, Institute of Chartered Accountants of Pakistan (ICAP).
- 40+ years' experience: PwC, Andersen, Ernst & Young.
- Former Country Managing Partner, EY Afghanistan (2009-2017).
- Established Andersen and EY offices in Kabul, Islamabad, and Lahore as advised by the leadership.
- Founded Islamic Financial Services and Training departments at EY Pakistan.

International Development Experience

- Led major USAID, UNDP, and DFID assignments in Afghanistan.
- Managed \$50 million USAID book distribution audit project across 6,000+ schools.
- Conducted audits for Afghanistan-based international organizations.

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

Current Focus Areas

- **Family Business Advisory:** Succession planning, governance, generational transitions. Online attendance at family board meetings.
- **Self- and Time Management Training: Enhancing personal** productivity and workplace effectiveness. Online training through National and International Programs.
- **Nonprofit Consultancy:** Board of governance and performance optimization.
- **Digital Education:** Creating impactful content for professional development through enhancing core skills learning.

Published Works

- **30+ books** in English and Urdu.
- **1,000+ educational videos** on YouTube channels (Basheer Juma, FBC-Family Business Community, Charities University)
- International bestseller: "Highway to Success" (Originally in the Urdu language).
- Specialized guides on family business, time management, and nonprofit performance.

Global Impact

- Delivered presentations to 533 participants from 53 countries in 2021 for eight weekly events.
- 15 TV programs on QTV (ARY Network).

کاروبار ناما کام کیوں ہوتے ہیں؟

- 100+ pro bono presentations to universities and institutions.
- Based in North America - serving clients worldwide

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

Core Philosophy

"A family business is more than an enterprise – it's a living legacy that must be nurtured with intention, integrity, and vision."

Contact:

- Website: basheerjuma.com
- Email: basheer.juma@gmail.com
- YouTube: [https:// youtube.com/ @basheerjuma](https://youtube.com/@basheerjuma)
- Available on Amazon KDP, Payhip.com, and eKitaab.pk
- [https:// payhip.com/ TimeManagementClub](https://payhip.com/TimeManagementClub)
- [https:// juma24.gumroad.com](https://juma24.gumroad.com)
- [https:// eKitaab.pk](https://eKitaab.pk)
- basheer.juma@gmail.com
- Basheerjuma@gmail.com
- Facebook, LinkedIn-Basheer Juma

Books, Booklets, Videos and Digital Products						
	Digital Books	Paper Back	Booklets	PDF Version	Videos	Digital Products
Amazon.com	■	■				
Draft2Digital-Hub	■	■				
Payhip.com			■	■	■	■
Gumroad.com			■	■	■	■
eKitaab.pk	■					
YouTube and Facebook	■				■	

Books

Workplace Skills

- Guidelines for Managers
- Improving Performance
- Soft and Critical Skills for Muslims

Self and Time Management

- Highway to Success
- Progress and Success through Time Management
- My Planner
- Now or never
- Organize Life and Manage Time
- Time Management for Muslims
- Personal Organization
- Strategies for Empowered Self-Management
- Strategies for a Productive and Purposeful Life
- Self-Management Book- Excel Sheets

Family Business Community

- Family Business Constitution Template
- Muslim Families' Business Constitution
- Harmony in Heritage
- A to Z of Family Business
- Strategies for Thriving Family Business
- The Role of a Mediator
- Beyond Wealth
- Family Business Blueprint-Workbook
- The New You in the New Year
- Entrepreneurial Checklist
- Family Businesses Best Practices
- Family Business Sustainability Guide

Nonprofits

- Essential Guide for NGOs and NFPOs
- NGOs 100 Assumed Findings

Students

- You Can Climb Up

کاروبار نام کیوں ہوتے ہیں؟

شاہراہِ زندگی پر کامیابی کا سفر

زندگی میں توازن، اعتماد اور کامیابی کے لیے وقت کے بہتر استعمال،
تعمیرِ شخصیت، فنِ گفتگو اور قائدانہ صلاحیتوں کے استعمال کا زریں لائحہ عمل

محمد بشیر جمعہ

Fellow Member-Institute of Chartered Accountants of Pakistan

Former President-

Ernst & Young Ford Rhodes Sidat Hyder-Afghanistan

(EY Afghanistan).

basheer.juma@gmail.com

ٹائم مینجمنٹ کلب

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

شاہراہ زندگی پر کامیابی کا سفر

ہر اس شخص کے لیے جو معمول کے بے مقصد، بیزار کن زندگی کے معمولات سے چھٹکارا پانا چاہتا ہے۔

فکر میں انقلابی تبدیلیاں پیدا کر کے شخصیت کو یکسر بدل دینے مضامین، جو کارزارِ حیات کے ہر مرحلے پر، ہر قدم آگے بڑھانے پر آکساتے ہیں۔ اسلامی فکر اور ذہن سے سوچی اور لکھی گئی کتاب جو مسلم معاشرے کے افراد کار کو کیریئر پلاننگ، موثر شخصیت، فن گفتگو میں مہارت، اجتماعی و فیزی زندگی اور پوشیدہ انفرادی صلاحیتوں کی نشوونما کے لیے عملی رہنمائی فراہم کرتی ہے۔

سچی و عمل کے ساتھ دعا کی اعجاز آفرینی کی مثالیں جو انسانی ارادوں کو کامیابی سے ہمکنار کرتی ہے۔ عملی اقدامات کے لیے 28 صفحات پر مشتمل چارٹس اور خاکے جنہوں نے اس کتاب کی افادیت کو جادو اثر بنا دیا ہے۔ زندگی کو منظم، متوازن، موثر اور بامقصد بنا کر آپ کو تازگی، مسرت اور سکون قلب بخشنے والے مضامین۔ گھر، دفتر، کاروبار، تعلقات اور عملی زندگی اور معاشرے میں قبولیت اور سرفرازی حاصل کرنے کے لیے اس کتاب کا مطالعہ آپ کے لیے ناگزیر ہے۔

فہرست

حصہ اول۔ وقت کی اہمیت۔ تضحیٰ اوقات کا جائزہ اور تساہل کا تجزیہ و علاج

- وقت زندگی ہے
- تضحیٰ اوقات: ایک انفرادی و اجتماعی جائزہ
- تساہل، اور سست روی۔ ایک تعارف اور جائزہ
- ٹال مٹول، پھر کبھی۔ ایک انسانی کمزوری کی صورتیں اور وجوہات
- تساہل، سستی اور کاہلی کا علاج

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

حصہ دوم۔ انفرادی منصوبہ بندی اور کیریئر پلاننگ

- منصوبہ بندی
- ڈائری کے ذریعے اپنی زندگی کو منظم کیجیے
- کیریئر پلاننگ، مستقبل کی تلاش میں۔ اپنا راستہ خود بنائیے، اپنی منزل تلاش کیجیے

حصہ سوم۔ مؤثر شخصیت

- کامیابی کے لیے مؤثر شخصیت لازمی ہے
- ناقابل تخیل شخصیت کے تخلیقی عناصر۔ رخ موڑ دیجیے تاکہ کامیابی حاصل ہو
- شخصیت کے فکری عناصر۔ اپنے نفس سے باہر آئیے
- تعمیر شخصیت کے اخلاقی اوصاف۔ خیر الناس من شفع الناس
- شخصیت کو تباہ کرنے والے عناصر

حصہ چہارم۔ فن گفتگو

- فن گفتگو کے ذریعے کامیابی حاصل کیجیے۔ (زبان شیریں، ملک گیری)
- فن گفتگو اور آپ
- آفات زبان اور خاموشی
- فن گفتگو کے ذریعے کامیابی حاصل کیجیے۔ (ایک سفری خاکہ)
- ٹیلی فون پر گفتگو کا طریقہ اور آداب

حصہ پنجم۔ اجتماعی و دفتری زندگی

- دفتری زندگی اور انسانی تعلقات۔ کامیابی کے لیے چند مفید مشورے
- آپ اور آپ کے دفتر کے لوگ
- آئیے، دفتر کے ماحول کو خوشگوار بنائیں

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

- میز، کاغذات، فائلیں اور ہم
- وقت کی پابندی۔ قومی مزاج کی نمائندگی کرتی ہے
- جھگڑوں سے نجات حاصل کیجیے۔ زندگی پر سکون بنائیے
- پیسہ بولتا ہے

حصہ ششم۔ عملی میدان میں کامیابی

- ٹیم ورک۔ تعارف، ضرورت اور طریقہ کار
- تفویض امور۔ لوگوں سے کام لیجیے، یہ کامیابی کی کنجی ہے
- شاہراہ کامیابی پر سفر کے لیے سواری حاضر ہے
- اچھی اور موثر میٹنگ کے ذریعے۔ اپنے ادارے اور کاروبار کو ترقی دیجیے
- میٹنگ کو کامیاب ادارہ بنائیے۔ اور اپنے کاروبار کو بھی ادارہ بنائیے
- کارروائی اور روداد نوٹ کرنے کا فن
- شرکائے میٹنگ کی ذمے داریاں

حصہ ہفتم۔ انفرادی صلاحیتیں

- غور و فکر کا طریقہ
- تیز تر مطالعے کا فن
- سننے کا فن
- حافظہ۔ یادداشت بہتر کرنے کا طریقہ
- فن تحریر کے ذریعے شاہراہ ترقی پر
- مسائل کو حل کرنے، غور و فکر کرنے۔ اور فیصلے کرنے کی صلاحیت
- میانہ روی اور کفایت شعاری
- متانت اور لباس
- خود احتسابی

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

- قیادت، لیڈر شپ امارت اور حکمرانی
 - مسلمانوں کے اجتماعی معاملات۔ کے ذمے داروں کا لائحہ عمل
 - دعا اور تعمیر سیرت اور دعائیں
- حصہ ہشتم۔ فارمزا اور چارٹس کے ذریعے ذات کی تنظیم

- آپ جن افراد کے مقروض ہیں
- جائزہ: خواب جو شرمندہ تعمیر نہ ہو سکے
- جائزہ: آپ کے حال کے ارادے جن پر آپ کو کام کرنا ہے
- اپنے معاملات کا جائزہ
- مسائل، پریشانیوں اور مشکلات کا جائزہ
- مسائل، پریشانیوں اور مشکلات کے حل کا خاکہ
- باہمی مسائل، ناراضگی، اختلافات، جھگڑے دور کرنے کے لیے
- جائیداد، مال اور حقوق کے سلسلے میں تنازعات دور کرنے کے لیے
- طویل المیعاد (دس سالہ) منصوبہ
- مستقبل کی منصوبہ بندی
- ہفتہ وار رپورٹنگ
- پنجمین فریہ نکلن کا تجویز کردہ چارٹ
- آپ کی شخصیت کی منصوبہ بندی۔ ”طبعی عادات“
- آپ کی شخصیت کی منصوبہ بندی۔ ”جذبائی عادات“
- آپ کی شخصیت کی منصوبہ بندی۔ ”دماغی یا ذہنی عادات“
- جب کوئی کام آپ کے سپرد کیا جائے تو اس چارٹ سے مدد لیں
- مسئلے کا حل۔ کیسے کریں
- کارڈز کا استعمال

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

- وقت ضائع ہونے کا تجربہ
- کاہلی کا ریکارڈ
- ترجیحات کی بنیاد پر پرمیہ پلان
- کاغذی کارروائی
- دفتری امور کا چارٹ
- انفرادی تفویض امور کا چارٹ
- پروجیکٹ کی تفویض کا چارٹ
- میٹنگ کے فیصلے
- میٹنگ کا ایجنڈا

اس کتاب کے مطالعہ سے ان سوالات کے جوابات مل سکتے ہیں۔۔

1. کیا آپ چاہتے ہیں کہ زندگی، آپ کے نصب العین کے مطابق، آپ کے مقاصد کے حصول میں گزاریں؟
2. کیا آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی زندگی منظم ہو، آپ کے بکھرے ہوئے معاملات سٹ جائیں؟
3. کیا آپ چاہتے ہیں کہ آپ کا آج کا دن گزشتہ کل سے بہتر ہو؟
4. آپ جہاں کئی ہوں، اپنے تصورات اور خیالات کو عملی شکل دیک ادارہ کو کامیاب بنائیں؟
5. کیا آپ اپنی کارکردگی کو بہتر بنانا چاہتے ہیں؟
6. کیا آپ چاہتے ہیں کہ سیاست کا کھیل، کھیلے بغیر لوگوں میں ہر دلعزیز ہوں؟
7. کیا آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی شخصیت سے سستی اور کاہلی میں کچھ کمی آجائے؟
8. کیا آپ چاہتے ہیں کہ آپ اپنی زندگی کے مقاصد کیسے متعین کریں؟
9. کیا آپ چاہتے ہیں کہ اپنی ملازمت، کاروبار اور ادارہ میں ترقی کریں؟
10. کیا آپ چاہتے ہیں کہ اپنی سالانہ، ماہانہ، ہفتہ وار اور پرمیہ پلاننگ کر سکیں۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

یہ کتاب کن افراد کے لئے فائدہ مند ہے؟

1. ملازمت پیشہ افراد، چاہے وہ سرکاری، کاروباری یا رہائشی اداروں سے وابستہ ہوں۔
2. کاروباری افراد کے لئے، جو کہ اپنی زندگی میں اعتدال اور توازن کے خواہشمند ہیں۔
3. پرفیشنلز افراد کے لئے، جو کہ اپنی کارکردگی بہتر بنانا چاہتے ہیں۔
4. اساتذہ، جو کہ اپنے آپ کو مزید تسلیم کرانے کے خواہشمند ہیں۔
5. سوشل ورکرز جو کہ اپنے ادارے کو کامیاب کرنا چاہتے ہیں
6. خواتین کے لئے جو کہ اپنے وقت کو بہتر طریقہ سے استعمال کرنا چاہتی ہیں۔
7. مالکان کے لئے جو کہ اپنے ادارے سے وابستہ افراد کی کارکردگی بڑھانا چاہتے ہیں۔
8. سرکاری اداروں کے لئے جو کہ پرامنس پر توجہ دینا چاہتے ہیں۔
9. دینی مدارس سے وابستہ افراد جو کہ اپنی اور اپنے ادارے کی کارکردگی بہتر کرنا چاہتے ہیں۔
10. مسلح افواج کے وابستہ افراد جو کہ بہتر کارکردگی کے خواہشمند ہیں۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

روزنامہ جنگ کراچی

عام طور پر کہا جاتا ہے کہ وہی تو میں دنیا میں ترقی اور کامرانی حاصل کرتی ہیں جو وقت کی قدر کرنا جانتی ہیں۔ یہ بات اجتماعی نقطہ نظر سے کہی جاتی ہے لیکن وقت کی قدر کرنے کا تصور فرد سے شروع ہوتا ہے جو افراد تک پہنچتا ہے۔ پیش نظر کتاب “شاہراہ زندگی پر کامیابی کا سفر” اسی سلسلے میں لکھی گئی ہے جس میں محمد بشیر جمعہ صاحب نے زندگی میں کامیابی کے لیے وقت کا صحیح ترین استعمال کرنے کے طریقے بتائے ہیں۔ یوں تو ہر شخص زندہ رہتا ہے لیکن زندہ رہنے اور جینے میں بڑا فرق ہے اور پھر کامیابی کے ساتھ جینے میں تو بہت ہی فرق ہے۔ یہ کتاب یہی کامیابی حاصل کرنے کے سلسلے میں زندگی کے بعض پہلوؤں کو اجاگر کرتی ہے۔ یہ کتاب قاری کو بتاتی ہے کہ وقت کے بہتر استعمال، تصحیح اوقات اور کابلی سے بچنے، منصوبہ بندی کرنے، شخصیت اور گفتگو کے فن، افراد کار سے تعلقات، ٹیم ورک، تفویض امور اور کئی انفرادی صلاحیتوں کے معاملے میں کیا کچھ کرنا چاہیے۔ زندہ رہنے اور کامیابی سے زندگی گزارنے میں بڑا فرق ہے۔ کامیاب زندگی گزارنا دراصل ایک فن ہے جو ہر ایک کو نہیں آتا۔ یہ کتاب کامیاب زندگی گزارنے کے اسی فن کے بارے میں ہے۔ کتاب کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ اس میں خود احتسابی کا انداز اختیار کیا گیا ہے یعنی قاری کو ہدایات دینے پر ہی اکتفا نہیں کیا گیا، اسے اپنا احتساب خود کرنے کی تلقین بھی کی گئی ہے۔ صبح نیند سے بیداری سے رات کو سونے تک کے عرصے میں وہ کیا کرتا ہے، اسے کیا کرنا چاہیے؟ اس نے دن بھر میں جو وقت گزارا کیا اس کا صحیح مصرف ہوا ہے؟ کہیں وہ بے کار تو نہیں گیا؟ ان تمام باتوں پر اسے اپنی ذات کی عدالت میں غور کرنا ہو گا جہاں وہ خود ہی جج ہے، خود ہی وکیل ہے اور خود ہی ملزم ہے۔ محمد بشیر جمعہ صاحب نے کتاب میں زندگی کے بے شمار پہلوؤں کا جائزہ لیا ہے اور قارئین کو جائزہ لینے کی دعوت دی ہے۔ انہوں نے انفرادی اور اجتماعی زندگی کے چھوٹے اور بڑے مسئلوں پر اظہار خیال کیا ہے اور اس سے بے پناہ پھیلی ہوئی زندگی کے زیادہ سے زیادہ گوشوں پر روشنی ڈالی ہے تاکہ قاری ایک کامیاب زندگی کی خاطر اپنے لیے بہتر راستہ اختیار کر سکے۔

ترجمان القرآن۔ لاہور

کامیاب زندگی کے لیے عملی ہدایات پر مشتمل اس نوعیت کی کتاب شاید اردو میں پہلی دفعہ سامنے آئی ہے۔ جدید دور میں اپنی تعمیر کرنے اور اپنی شخصیت بنانے اور معاشرے میں اپنا مقام حاصل کرنے کا رجحان ہر پیشے میں کام کرنے والوں میں مقبول ہے۔ ہر شخص خوب سے خوب تر کی تلاش میں ہے۔ یہ کتاب اسی تلاش کی راہنما ہے۔ مرکزی خیال و وقت کا صحیح

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ترین استعمال ہے۔ ابتدا سائل کے تجزیے سے ہوتی ہے، اور پھر کیریئر پلاننگ، موثر شخصیت، فن گفتگو، اجتماعی دفتری زندگی، عملی میدان اور انفرادی صلاحیتوں کی نشوونما سے گزرتی ہے۔ بشیر جمعہ کا انداز بات کو اس طرح پیش کرنے کا ہے کہ قاری متوجہ ہو جائے اور جو باتیں اپنے لیے مفید پائے نوٹ کر لے۔ کتاب اتنے نکات، اتنے امور اور اتنی ہدایات سے مالا مال ہے کہ کچھ حصے پر بھی عمل، نتائج سامنے لاسکتا ہے۔ انہوں نے ایک مسلمان کے ذہن سے سوچا اور لکھا ہے جس کا اظہار ہر باب میں ہوا ہے۔ آخری باب دعا اور تعمیر سیرت ہے۔ غرض کیریئر کی تلاش میں نوجوان دفتروں میں مسائل کا شکار کارکن اور افسر اور کوئی بھی اجتماعی کام کرنے والے افراد اور ان کے ذمہ دار سب کے لیے یہ ایک بیش بہا کتاب ہے۔ دوسروں کو کامیابی کا سفر نصیب ہو یا نہ ہو، بشیر جمعہ نے یہ کتاب لکھ کر کامیابی کا ایک سفر ضرور کر لیا ہے۔

ماہنامہ ”ترجمان القرآن“ لاہور

ماہنامہ رابطہ۔ بین الاقوامی ایڈیشن

آپ کسی بھی محفل میں چلے جائیں، بیشتر لوگ یہ شکوہ کرتے نظر آئیں گے کہ مصروفیت بہت ہے، بہت سے ضروری کاموں کے لیے وقت ہی نہیں ملتا ہے۔ حالانکہ حقیقت یہ ہے کہ دنیا میں ہر شخص کو دن رات میں ملا کر چوبیس گھنٹے ہی ملتے ہیں، نہ کسی کو ایک منٹ زیادہ اور نہ کسی کو ایک منٹ کم۔ اس حقیقت کے باوجود کچھ لوگ ایسے نظر آتے ہیں جن کے لیے یہ چوبیس گھنٹے بالکل ناکافی ہوتے ہیں، جب کہ کچھ لوگ ایسے بھی ہیں جو ان چوبیس گھنٹوں میں اپنی روزمرہ کی تمام کاروباری، دفتری، گھریلو اور دینی مصروفیات کو نہ صرف پورا کرتے ہیں بلکہ ان کی زندگی میں کوئی افراتفری اور بھاگ دوڑ بھی نظر نہیں آتی۔

دراصل یہ کمال ہے ٹائم مینجمنٹ تکنیک کا۔ جن لوگوں یہ ہنر آتا ہے انہیں وقت کی کمی کی شکایت کبھی نہیں ہوتی۔

آپ اگر واقعی اپنے وقت کو بہتر طریقے پر استعمال کرنے کے خواہشمند ہیں تو محمد بشیر جمعہ صاحب کی کتاب، ”شاہراہ زندگی پر کامیابی کا سفر“ ضرور پڑھیے۔ یہ کتاب وقت کے بہتر استعمال، تصبیح اوقات اور کابلی سے بچنے، منصوبہ بندی کرنے، شخصیت اور گفتگو کے فن، افراد کار سے تعلقات، ٹیم ورک اور انفرادی صلاحیتوں میں اضافہ کرنے کے گر سکھاتی ہے۔ جب آپ یہ کتاب پڑھیں گے تو امید ہے کہ نیا طلوع ہونے والا دن آپ کو چوبیس گھنٹے سے زیادہ طویل محسوس ہوگا۔ اس میں آپ زیادہ کام نمٹا سکیں گے اور آپ کو وقت کی کمی کی شکایت بھی نہ ہوگی۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

ماہنامہ ”رابطہ“ کراچی

بشیر جمعہ صاحب نے زیر نظر کتاب میں انتہائی سلیقے سے انسان کو کامیاب زندگی گزارنے نیز ”دین و دنیا“ دونوں میں سرخروئی حاصل کرنے کے اجمالاً جو کرتائے ہیں وہ قابل ستائش ہیں اور ان سے ہر طبقے کے افراد بلا تخصیص عمر استفادہ کر سکتے ہیں۔ میں بطور خاص نوجوان طبقے کو مشورہ دوں گا کہ بشیر جمعہ صاحب کی کتاب کا مطالعہ ضرور کریں، انہیں ذہن نشین کریں اور عمل کریں۔ مجھے یقین ہے کہ ایسا کرنے سے ان کی زندگی میں انقلاب آجائے گا اور انشاء اللہ وہ ایسی زندگی گزارنے لگیں گے جو ایک مخلص رہنمایا رہبر کی ہوتی ہے۔ وہ جس شعبہ زندگی میں جائیں گے انشاء اللہ کامیابی اور کامرانی ان کے قدم چومے گی۔

صدر، پاکستان مین جماعت

سلیم اسماعیل چھاپرا

شاہراہ زندگی پر کامیابی کا سفر ”پڑھی، یقین جائے میری زندگی کی کاپلٹ گئی۔ پہلے میں صرف دفتر میں کام کرنے کے بعد گھر آ کر لیٹ جاتا اور یوں وقت ضائع کرتا رہا لیکن کتاب پڑھنے کے بعد میں نے پارٹ ٹائم کام کرنا شروع کیا تو میرے اللہ نے میری روزی میں دگنا اضافہ کر دیا۔ یوں میرا ضمیر بھی مطمئن ہے اور میں خوشحال زندگی گزار رہا ہوں۔ دُعا ہے کہ آپ کی کتاب پڑھنے کے بعد اور لوگوں کے شب و روز میں بھی مثبت تبدیلی پیدا ہو جائے۔

ماڑی انڈس، میانوالی

الطاف حسین

کتاب کی ترتیب میں جو انداز اختیار کیا گیا ہے اس سے اندازہ ہوتا ہے کہ آپ نے عملی زندگی میں احکام الہی، ارشادات رسول مقبول ﷺ اور صحابہ کرامؓ جمعین کی طرز زندگی کو جو بھی مطالعہ کیا ہے، نفس مضمون کو جہاں تک سمجھا ہے اس کو اللہ تعالیٰ کے فضل و کرم سے اپنی زندگی میں اپنایا بھی ہے اور یہی دین و دنیا کی سب سے اہم کامیابی ہے۔ مختلف ابواب کے ساتھ بڑی کارآمد دعائیں جس خوبصورت انداز سے درج کی گئی ہیں ان سے اللہ کی وحدانیت اور اسی پر بھروسہ کرنے کا سبق ملتا ہے، آپ نے اس طرح ایک طرف تو تبلیغی مشن کو پورا کیا ہے دوسری طرف پڑھنے والوں کے ذہن کو شعوری طور پر سمجھا دیا ہے اللہ ہر چیز پر قادر ہے۔

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

عتیل احمد

Comments by the dignitaries.

“Please accept my heartiest congratulation on this very fine effort in respect of an important aspect of our daily business life. I am sure that this book will be a success beyond your expectations.”

Humayun Murad

Chief Executive

ORIX Leasing Pakistan Ltd.

“...the book has been found to be useful and we have no doubts that it could not be a guiding force for all those who know the importance of time management, positive thinking, art of communication and secrets of success in life.”

T. A. Jafri

Director, Sales & Marketing

“...the book appears not just well-written but also with good command over the subject matter. I am sure that it will be immensely useful for me, as for all professionals. I am also fortunate to have an electronic copy of the English version of the book. We are planning to have a training session on this subject in our Organization...”

Naveed Ali Baig

Managing Director

Innovative Computers Pvt. Ltd.

“...a nice book containing very useful articles, I... found it to be very useful and interesting. I strongly feel that this book must be circulated amongst the managers at all levels for their benefit in particular and for the benefit of the Organization as a whole.”

Rear Admiral Mahmood Ali

H.I.(M), SBT.

کاروبار ناکام کیوں ہوتے ہیں؟

Commander Karachi
Pakistan Navy

“I found it most interesting and useful. We will use the book in two ways:

1. obtain copies of the book from the publisher for use of our staff; and
2. use the ideas given in it to develop our training programme.”

Dr. Junaid Ahmad
Managing Director
National Management Consultants (Pvt) Ltd.

eKitaab.pk, KDP Amazon, Payhip.com, Gumroad.com	
شاہراہ عافیت	میری منزل دور نہیں۔
شاہراہ وقت پر کامیابی کا سفر۔	الفائدہ۔
آج کا دن، ایک بہتر دن کیسے گزاریں	بڑی کامیابی کی چھوٹی کتاب
شاہراہ روزگار پر کامیابی کا سفر	دعا اور دعائیں۔
آج نہیں تو کبھی نہیں	منظم، موثر اور مستعد مسلمان
وقت کا بہتر استعمال	شاہراہ زندگی۔ پشتو
مطالعہ اور امتحان کی تیاری	شاہراہ زندگی۔ فارسی
خیرات میں خیانت	شاہراہ زندگی پر کامیابی کا سفر
ترقی اور کامیابی بذریعہ تنظیم وقت	مشترکہ خاندانی کاروبار کا دستور
وقت اور زندگی کی تنظیم	زندگی میں کامیابی کے لئے اہم مہارتیں
سماجی اداروں کی کارکردگی کا کیسے جائزہ لیں۔	کتاچہ۔ بقا کی صلاحیتیں
کامیابی آپ کی منتظر ہے	کتاچہ۔ دفتری صلاحیتیں

Basheer Juma

Subjects

FBC-Family Businesses and related topics

STM-Self-Organization and Time Management

WPS-Workplace Skills and Success

NFP-Nofprofit Organizations

Channels and Platforms

Books-(epub); KDP Amazon, eKitaab.pk

Books-(PDF)-Payhip.com, Gumroad.com

Videos: YouTube.com/@basheerjuma

Website-basheerjuma.com

YouTube Channels: Basheer Juma, Charities University, FBC-Family Business Community.