



انٹرنیٹ

سے پیسے کسے کمائیں؟

گھر بیٹھے، بغیر سرمایہ کاری کے، فری لانسنگ اور پیسہ کمانے کے درجنوں طریقے

ذیشان الحسن عثمانی

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

انٹرنیٹ سے پیسہ کیسے کمائیں؟

گھر بیٹھے، بغیر سرمایہ کاری کے،

فری لانسنگ اور پیسہ کمانے کے درجنوں طریقے

ذیشان الحسن عثمانی

گفتگو پبلی کیشنز

ختم نبوت ﷺ زندہ باد

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ:

عظمت صحابہ زندہ باد

معزز ممبران: آپ کا وٹس ایپ گروپ ایڈمن "اردو بکس" آپ سے مخاطب ہے۔

آپ تمام ممبران سے گزارش ہے کہ:

- ❖ گروپ میں صرف PDF کتب پوسٹ کی جاتی ہیں لہذا کتب کے متعلق اپنے کمٹس / ریویوز ضرور دیں۔ گروپ میں بغیر ایڈمن کی اجازت کے کسی بھی قسم کی (اسلامی و غیر اسلامی، اخلاقی، تحریری) پوسٹ کرنا سختی سے منع ہے۔
- ❖ گروپ میں معزز، پڑھے لکھے، سلجھے ہوئے ممبرز موجود ہیں اخلاقیات کی پابندی کریں اور گروپ رولز کو فالو کریں بصورت دیگر معزز ممبرز کی بہتری کی خاطر ریموو کر دیا جائے گا۔
- ❖ کوئی بھی ممبر کسی بھی ممبر کو انباکس میں میسج، مس کال، کال نہیں کرے گا۔ رپورٹ پر فوری ریموو کر کے کاروائی عمل میں لائے جائے گی۔
- ❖ ہمارے کسی بھی گروپ میں سیاسی و فرقہ واریت کی بحث کی قطعاً کوئی گنجائش نہیں ہے۔
- ❖ اگر کسی کو بھی گروپ کے متعلق کسی قسم کی شکایت یا تجویز کی صورت میں ایڈمن سے رابطہ کیجئے۔
- ❖ سب سے اہم بات:

گروپ میں کسی بھی قادیانی، مرزائی، احمدی، گستاخ رسول، گستاخ امہات المؤمنین، گستاخ صحابہ و خلفائے راشدین حضرت ابو بکر

صدیق، حضرت عمر فاروق، حضرت عثمان غنی، حضرت علی المرتضیٰ، حضرت حسنین کریمین رضوان اللہ تعالیٰ اجمعین، گستاخ اہلبیت یا

ایسے غیر مسلم جو اسلام اور پاکستان کے خلاف پراپیگنڈا میں مصروف ہیں یا ان کے روحانی و ذہنی سپورٹرز کے لئے کوئی گنجائش نہیں

ہے لہذا ایسے اشخاص بالکل بھی گروپ جو ان کرنے کی زحمت نہ کریں۔ معلوم ہونے پر فوراً ریموو کر دیا جائے گا۔

❖ تمام کتب انٹرنیٹ سے تلاش / ڈاؤن لوڈ کر کے فری آف کاسٹ وٹس ایپ گروپ میں شیئر کی جاتی ہیں۔ جو کتاب نہیں ملتی اس کے لئے معذرت کر

لی جاتی ہے۔ جس میں محنت بھی صرف ہوتی ہے لیکن ہمیں آپ سے صرف دعاؤں کی درخواست ہے۔

❖ عمران سیریز کے شوقین کیلئے علیحدہ سے عمران سیریز گروپ موجود ہے۔

❖ لیڈیز کے لئے الگ گروپ کی سہولت موجود ہے جس کے لئے ویریفیکیشن ضروری ہے۔

❖ اردو کتب / عمران سیریز یا سٹیڈی گروپ میں ایڈ ہونے کے لئے ایڈمن سے وٹس ایپ پر بذریعہ میسج رابطہ کریں اور جواب کا انتظار فرمائیں۔ برائے

مہربانی اخلاقیات کا خیال رکھتے ہوئے موبائل پر کال یا ایم ایس کرنے کی کوشش ہرگز نہ کریں۔ ورنہ گروپس سے تو ریموو کیا ہی جائے گا بلاک بھی کیا

جائے گا۔

نوٹ: ہمارے کسی گروپ کی کوئی فیس نہیں ہے۔ سب فی سبیل اللہ ہے

0333-8033313

راؤ ایاز

پاکستان پائمنڈ ہاؤس

0343-7008883

پاکستان زندہ باد

اللہ تبارک تعالیٰ ہم سب کا حامی و ناصر ہو

0306-7163117

محمد سلمان سلیم

پاکستان زندہ باد

فہرست

صفحہ نمبر	عنوان باب	باب نمبر
9	تعارف	باب نمبر 1
17	بلاگنگ	باب نمبر 2
40	یوٹیوب چینل لانچ کیجئے	باب نمبر 3
59	پوڈ کاسٹ (Podcast) ریکارڈ کیجئے	باب نمبر 4
79	فری لانس رائٹنگ	باب نمبر 5
99	ٹرانسکرپشن (Transcription)	باب نمبر 6
117	اسٹاک فوٹوگرافی (Stock Photography)	باب نمبر 7
129	ای کامرس / ڈراپ شیپنگ	باب نمبر 8
145	چھوٹے چھوٹے آن لائن کاموں سے پیسہ کمائیے	باب نمبر 9
155	آن لائن ورچوئل اسٹنٹ	باب نمبر 10
165	ریموٹ جاب (Remote Job)	باب نمبر 11

175	آن لائن فارمیسی ٹریڈنگ	باب نمبر 12
189	کرپو کنسی ٹریڈنگ	باب نمبر 13
207	آن لائن ترجمہ (Translation)	باب نمبر 14
217	فری لانس ویب ڈویلپر، مینیجمنٹس اور ڈیزائن	باب نمبر 15
227	ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایجنٹ	باب نمبر 16
239	آن لائن کنسلٹنٹ (Online Consultant)	باب نمبر 17
253	سوشل میڈیا "انفلوئنسر" بن کر پیسہ کمائیے!	باب نمبر 18
267	ویب سائٹس کی خرید و فروخت	باب نمبر 19

باب نمبر 1

تعارف

دس پندرہ سال پہلے تک انٹرنیٹ صرف رابطے اور تفریح کا ایک ذریعہ سمجھا جاتا تھا، لیکن اب ایسا بالکل بھی نہیں۔ انٹرنیٹ کی بدولت کاروبار اور تجارت کے انداز بھی بدل کر رہ گئے ہیں۔ یہ بہت خاموشی سے، لیکن بڑی تیزی کے ساتھ، ہمارے کام کی جگہوں میں بھی داخل ہو چکا ہے اور اسی بناء پر کام سے متعلق ماحول اور حالات، دونوں ہی بدلتے جا رہے ہیں۔

دنیا میں انٹرنیٹ سے آنے والی سب سے اہم تبدیلی شاید یہی ہے کہ اس نے سرحدوں کی پابندیاں ختم کر دی ہیں۔ ہم کیا کچھ حاصل کر سکتے ہیں؟ آج اس کا انحصار ہمارے جغرافیائی محل وقوع اور کام دینے والے سے قربت یا دوری سے پر نہیں رہا ہے۔

انٹرنیٹ کے طفیل کنگال سے کروڑ پتی بننے کی ایک بہترین اور قابل ذکر مثال ”علی بابا“ نامی ادارے کے بانی ”جیک ما“ کی ہے جو چین کے ایک غریب دیہاتی گھرانے میں پیدا ہوئے۔ یونیورسٹی میں داخلے کے امتحان میں وہ دوسرے نمبر پر ہوئے جبکہ ہارورڈ یونیورسٹی سے دس بار مسٹرڈ بھی کئے گئے! انٹرنیٹ سے پیسہ کمانے کی خواہش رکھنے والے، بہت سے دوسرے لوگوں کی طرح ”جیک ما“ بھی کمپیوٹر پروگرامنگ تو کیا کمپیوٹر سائنس کی الف بے سے بھی واقف نہیں تھے؛ وہ تو بس انٹرنیٹ کے سحر میں مبتلا تھے۔

اور پھر یوں ہوا کہ ایک روز انہوں نے انٹرنیٹ پر لفظ ’بیر‘ (beer) لکھ کر تلاش کیا۔ سرچ رزلٹس میں دنیا زمانے کی بیر ان کے سامنے آگئی مگر ان سب میں سے کوئی ایک بھی چین میں تیار ہونے والی بیر نہیں تھی، حالانکہ چین میں بیر بنانے والی کمپنیاں بہت بڑے پیمانے پر کام کرتی ہیں۔ بس! یہی وہ موقع تھا کہ جب ”جیک ما“ نے ایک ایسی کمپنی بنانے کے بارے میں سوچنا شروع کر دیا جو انٹرنیٹ کے ذریعے چینی مصنوعات کو نہ صرف چین کے طول و عرض میں، بلکہ دنیا بھر میں فروخت کر سکے۔

انہوں نے جس چھوٹی سی کمپنی سے ابتداء کی، آج وہ ”علی بابا گروپ ہولڈنگ“ کے نام سے دنیا میں مشہور ہے اور ٹیکنالوجی، ریٹیل اور ای کامرس جیسے شعبوں میں خصوصی مہارت کے ساتھ، چین کی کامیاب ترین کثیر قومی (ملٹی نیشنل) کمپنیوں میں شمار ہوتی ہے۔ ”علی بابا“ کی سالانہ آمدنی 19.82 ارب ڈالر ہے جبکہ اسے صحیح معنوں میں امریکی کمپنی ”ایمیزون“ کا چینی مد مقابل کہا جاسکتا ہے۔

ہوسکتا ہے آپ سوچ رہے ہوں کہ ”جیک ما“ تو انٹرنیٹ سے پیسہ کمانے والوں کی ایک غیر معمولی مثال ہے۔ اگر یہی بات ہے تو بتاتے چلیں کہ اس وقت دنیا بھر میں کروڑوں لوگ انٹرنیٹ پر مختلف کام کر کے باقاعدگی سے اتنی آمدن حاصل کر رہے ہیں جو ان کی گھر گریہستی چلانے کیلئے کافی ہے۔ ان کے علاوہ بھی لوگوں کی ایک بہت بڑی تعداد ایسی ہے جو انٹرنیٹ کے ذریعے اضافی آمدن کما رہے ہیں اور اپنی زندگی بہتر سے بہتر بنا رہے ہیں۔

فیور (Fiverr)، اپ ورک اور فری لانسرز ڈاٹ کام جیسی کمپنیاں مختلف مہارتیں رکھنے والے افراد کے رابطے، عالمی پیمانے پر متعلقہ گاہکوں (کلائنٹس) سے کرواتے ہوئے ان کیلئے روزگار اور آمدن کے ایسے مواقع پیدا کر رہی ہیں جو ماضی میں ممکن ہی نہ تھے۔ علاوہ ازیں ایمیزون، گوگل، فیس بک اور زوم جیسی کمپنیوں میں بھی ایک بڑی تعداد ایسے افراد کی ہے جو گھر بیٹھ کر ان کمپنیوں کیلئے کام کر رہے ہیں۔

اسی طرح انسٹاگرام، فیس بک، لنکڈ ان اور ٹویٹر جیسے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز نے بھی برانڈنگ، مارکیٹنگ اور میڈیا انڈسٹری میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔ آن لائن اچھی شہرت حاصل کر کے آپ بھی اپنے پاس خود بن سکتے ہیں اور ایک بااثر شخصیت (influencer) کی حیثیت سے آن لائن کام حاصل کر سکتے ہیں۔ اس میدان میں کامیاب افراد مختلف برانڈز کو آن لائن پروموٹ کرتے ہیں، ان کی تشہیر کرتے ہیں اور بدلے میں اچھا خاصا معاوضہ لیتے ہیں۔

یعنی اگر آج کے دور میں آپ کے پاس کمپیوٹر ہو، ایک قابل بھروسہ انٹرنیٹ کنکشن ہو اور آپ میں کچھ کر دکھانے کی سچی لگن بھی ہو تو کوئی بھی چیز آپ کو انٹرنیٹ کے ذریعے مناسب طور پر پیسہ کمانے سے نہیں روک سکتی۔

البتہ، پیسہ کمانے کے کسی بھی دوسرے طریقے کی طرح انٹرنیٹ سے حصول آمدن کیلئے میرا

مشورہ یہی ہے کہ اپنی امیدوں کو حقیقت پسندانہ رکھئے۔ یعنی پہلے بخوبی یہ سمجھ لیجئے کہ آپ کی توقعات کیا ہونی چاہئیں؛ اور یہ بھی کہ اس راستے میں آپ کو کس کس طرح کے اور کیسے کیسے مسائل اور چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

انٹرنیٹ سے پیسہ کمانے کے مثبت پہلو

1۔ لامحدود امکانات: یہ بات بالکل درست ہے کہ انٹرنیٹ سے پیسہ کمانے کے ان گنت امکانات اور مواقع موجود ہیں؛ لیکن یہ سچائی بھی اپنی جگہ ہے کہ آپ ان میں سے ہر طریقے کے ذریعے پیسہ نہیں کما سکتے کیونکہ آپ کی صلاحیتیں، آپ کی مہارت اور آپ کا وقت محدود ہیں۔ تو بہتر یہی ہے کہ پیسہ کمانے کا وہ طریقہ، وہ راستہ تلاش کیجئے جس پر واقعتاً آپ کو اپنا وقت لگانا چاہئے؛ اور وہ طریقہ ایسا ہو کہ طویل عرصے تک آپ کیلئے مسلسل آمدن کا ذریعہ بھی بنا رہے۔ روایتی طریقوں مثلاً کاپی رائٹنگ، مختلف چیزوں کی آن لائن فروخت اور آن لائن سرویز میں حصہ لینے کے علاوہ، اب ایسی ویب سائٹس بھی مقبول ہو رہی ہیں جو عجیب و غریب کام کرنے تک کے پیسے دیتی ہیں۔ حتیٰ کہ بہت سے لوگ تو صرف آن لائن گیمنز کھیل کر بھی پیسہ کما رہے ہیں!

2۔ لچک: لگے بندھے وقت کی کوئی قید نہیں! آن لائن کام کرنے میں اتنی لچک ہے کہ آپ اپنی سہولت اور طرز حیات (لائف اسٹائل) کے حساب سے اپنے کام کا ٹائم ٹیبل خود ترتیب دے سکتے ہیں (لیکن اس میں نظم و ضبط بہر حال ہونا چاہئے)۔ اگر آپ کے پاس کمپیوٹر اور اچھا انٹرنیٹ کنکشن ہو، تو آپ کہیں سے بھی، کسی بھی وقت کام کر سکتے ہیں۔ اب کیونکہ آپ اپنے پاس عملاً خود ہیں، لہذا آپ اپنے کام کو اس طرح ترتیب دے سکتے ہیں کہ وہ یقینی طور پر مطلوبہ وقت کے اندر اندر اور بہترین انداز میں مکمل ہو جائے۔

3۔ ابتدائی سرمایہ کاری کی کوئی ضرورت نہیں: ظاہر ہے کہ یہ اس پر منحصر ہے کہ آپ آن لائن پیسہ کمانے کیلئے کونسا طریقہ اختیار کرتے ہیں، لیکن عام طور پر آپ کو صرف ایک کمپیوٹر اور انٹرنیٹ کنکشن ہی کی ضرورت پڑتی ہے۔ انٹرنیٹ پر کام کرنے کیلئے علیحدہ سے باقاعدہ دفتر بنانے پر کوئی لاگت نہیں آتی، کیونکہ یہ ضروری بھی نہیں ہوتا۔ علاوہ ازیں، اضافی عملے اور ملازمین بھی درکار نہیں ہوتے۔ آپ اپنے گھر کے کسی بھی کونے کو، چاہے وہ ایک چھوٹی سی میز اور کرسی پر ہی

مشتمل کیوں نہ ہو، بہ آسانی اپنا دفتر اور کام کی جگہ بنا سکتے ہیں۔ یہ یاد رکھئے گا کہ آن لائن آمدن کے بیشتر ذرائع سے وابستہ ”جائز“ اور درست ادارے کوئی پیشگی (ایڈوانس) رقم نہیں مانگتے۔

4۔ عالمی مواقع: روایتی انداز میں کام کرنے کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو روزانہ ایک ہی جیسے لوگوں سے ملنا پڑتا ہے اور کم و بیش ہر روز ایک ہی جیسا کام ہوتا ہے۔ اس کے برعکس، جب آپ آن لائن کام کرتے ہیں تو نہ صرف آپ کو تقریباً ہر روز ہی کچھ نیا کرنے کو ملتا ہے، بلکہ دنیا بھر کے مختلف ممالک، نسلوں، زبانوں اور تہذیبوں سے تعلق رکھنے والے افراد سے بھی آپ کا رابطہ ہوتا رہتا ہے۔ اس طرح آپ آن لائن کام کرنے کے ساتھ ساتھ ہر وقت کچھ نہ کچھ نیا سیکھتے رہتے ہیں اور آپ میں ایک نیا جوش و جذبہ موجزن رہتا ہے۔

5۔ کام کا من پسند ماحول: عام دفتر کی بات کریں تو وہاں آپ کو روزانہ ایک ہی میز کرسی پر بیٹھ کر ایک ہی جیسا کام کرنا پڑتا ہے۔ لیکن آن لائن کام میں آپ آزاد ہوتے ہیں کہ جہاں دل چاہے، وہاں بیٹھ کر کام کر سکیں۔ مثلاً آپ گھر کو اپنا دفتر بنا سکتے ہیں، لان میں یا کسی کافی شاپ میں بیٹھ کر بھی کام کر سکتے ہیں۔ اس بارے میں تحقیق سے معلوم ہوا ہے کہ کام کا ماحول تبدیل کرتے رہنے سے لگن، پیداواری صلاحیت اور کارکردگی میں اضافہ ہوتا ہے۔

6۔ اپنی آمدنی خود طے کیجئے: روایتی ملازمت کرنے والوں کو ایک لگی بندھی تنخواہ اور اس کے ساتھ اوور ٹائم اور کمیشن وغیرہ کی صورت میں کچھ اور مالی فوائد بھی حاصل ہوتے ہیں۔ تاہم آن لائن میں آپ اپنی محنت، لگن اور مہارت سے اپنی آمدن میں بھی زبردست اور من چاہا اضافہ کر سکتے ہیں۔

آن لائن کام کے منفی پہلو

1۔ کاہلی: عام اور غلط تاثر کے برعکس، آن لائن کام اور آمدن کے معاملے میں سستی اور کاہلی کی کوئی گنجائش نہیں۔ مناسب منصوبہ بندی نہ کی جائے اور خود کو نظم و ضبط کا پابند نہ بنایا جائے تو پیداواری صلاحیت نمایاں طور پر کم ہو جاتی ہے۔ لہذا، آن لائن کام کرنے والوں کیلئے ایک اہم چیلنج یہی ہے کہ انہوں نے کسی کام کو مکمل کرنے کیلئے جو وقت دیا ہے، اسی وقت پر پورا کریں اور تاخیر نہ کریں۔ یاد رکھئے، انٹرنیٹ سے پیسے کمانے کے ذیل میں کام کے حوالے سے اخلاقیات کی

تختی سے پاسداری بے حد اہمیت رکھتی ہے۔

2۔ توجہ کا انتشار: چونکہ آن لائن کام کرنے والے لوگوں کی اکثریت گھر پر رہتے ہوئے کام کرتی ہے، اس لئے انہیں بار بار ایسے حالات اور ماحول کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے جو (کام پر سے) دھیان ہٹانے اور ارتکاز توجہ کو منتشر کرنے کا باعث بن سکتے ہیں۔ گھریلو ماحول کے علاوہ سوشل میڈیا سائٹس، گیمنگ اور یوٹیوب وغیرہ جیسے عوامل بھی آن لائن آپ کی توجہ کام سے ہٹا کر کسی اور طرف مرکوز کر سکتے ہیں۔ ان سب سے بچنے کا طریقہ یہی ہے کہ اپنے کام کا ایک حقیقت پسندانہ شیڈول (نظام الاوقات) ترتیب دیجئے اور تختی سے اس کی پابندی کیجئے۔

3۔ نیٹ ورکنگ (باہمی رابطوں) کے کم تر مواقع: آن لائن کام کے دوران آپ کو بہت کم ہی یہ موقع مل پاتا ہے کہ اپنے شعبے کے ماہرین سے گفتگو یا ملاقات کر پائیں۔ یہ چیز آپ کو تنہائی کا شکار کر سکتی ہے۔ کام کے بارے میں اپنے ساتھیوں اور دوستوں سے بات نہ ہونا بھی اکتاہٹ اور یکسانیت کے احساس کو جنم دے سکتا ہے۔ البتہ، اب یہ حالات تبدیل ہو رہے ہیں کیونکہ آن لائن کاموں میں آنے والوں کی تعداد میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے۔ یہ کہنا غلط نہ ہوگا کہ آج انٹرنیٹ پر آن لائن کام کرنے والوں کی ایک بڑی کمیونٹی وجود میں آچکی ہے؛ اور آپ بھی بہ آسانی اس کا حصہ بن سکتے ہیں، صرف ڈھونڈنے کی ضرورت ہے۔ مختلف ویب سائٹس اور سوشل میڈیا گروپس میں وقتاً فوقتاً وہ پینار (آن لائن سیمینار) ہوتے رہتے ہیں جہاں آپ کو اپنے متعلقہ شعبے میں زیادہ ماہر اور زیادہ تجربہ کار افراد سے بات چیت کرنے اور کچھ نیا سیکھنے کا موقع ملتا رہتا ہے۔

4۔ انٹرنیٹ کی محتاجی: ظاہر ہے کہ جب کوئی کام آن لائن ہوگا تو اس کا مکمل انحصار انٹرنیٹ کی دستیابی ہی پر ہوگا۔ پاکستان جیسے کسی بھی ترقی پذیر ملک میں گھنٹوں کی لوڈ شیڈنگ اور انٹرنیٹ کنکشن کا گھنٹوں تک بند رہنا ایسے اہم مسائل ہیں جو آپ کے کام میں رکاوٹیں ڈال کر اس کا معیار اور مقررہ وقت پر تکمیل، دونوں کو شدید متاثر کر سکتے ہیں۔ اگر وسائل اجازت دیں تو آپ اس مشکل سے بچنے کیلئے بیک اپ انٹرنیٹ کنکشن اور یو پی ایس / جنریٹر کا بندوبست کر سکتے ہیں تاکہ کام متاثر نہ ہو اور بروقت مکمل ہو جائے۔

پتے کی بات

اس ساری بحث سے یہ واضح ہو گیا ہوگا کہ پیسہ کمانے کے کسی بھی دوسرے ذریعے کی طرح آن لائن کام سے آمدنی حاصل کرنے کے مثبت پہلوؤں کے ساتھ ساتھ منفی پہلو بھی ہیں..... آسانیاں ہیں تو مشکلات بھی ہیں۔ لہذا، اس میدان میں بھی مسائل پر قابو پانے کیلئے ضروری ہے کہ اپنے وقت کا درست انداز سے استعمال کرتے ہوئے اپنے نظم و ضبط اور کام کے حوالے سے اخلاقی تقاضوں سے کوئی سمجھوتہ نہ کیا جائے۔

میں کہاں سے شروع کروں؟

اگر آپ اپنے شوق کو ذریعہ آمدن بنانے کیلئے سنجیدگی سے تیار ہیں تو یہ رہنما کتاب آپ ہی کیلئے ہے۔ میں نے الگ الگ ابواب کی شکل میں وہ 20 مختلف صورتیں اور مراحل بیان کر دیئے ہیں جن کے ذریعے آپ بھی آن لائن پیسہ کما سکتے ہیں۔ ویسے تو یہ طریقے اضافی آمدنی کیلئے مفید ہیں لیکن اگر کام جاری رکھتے ہوئے خوب سے خوب تر کی جستجو پر عمل پیرا رہا جائے، تو ان ہی طریقوں کی مدد سے اچھی خاصی دولت کمائی جاسکتی ہے۔

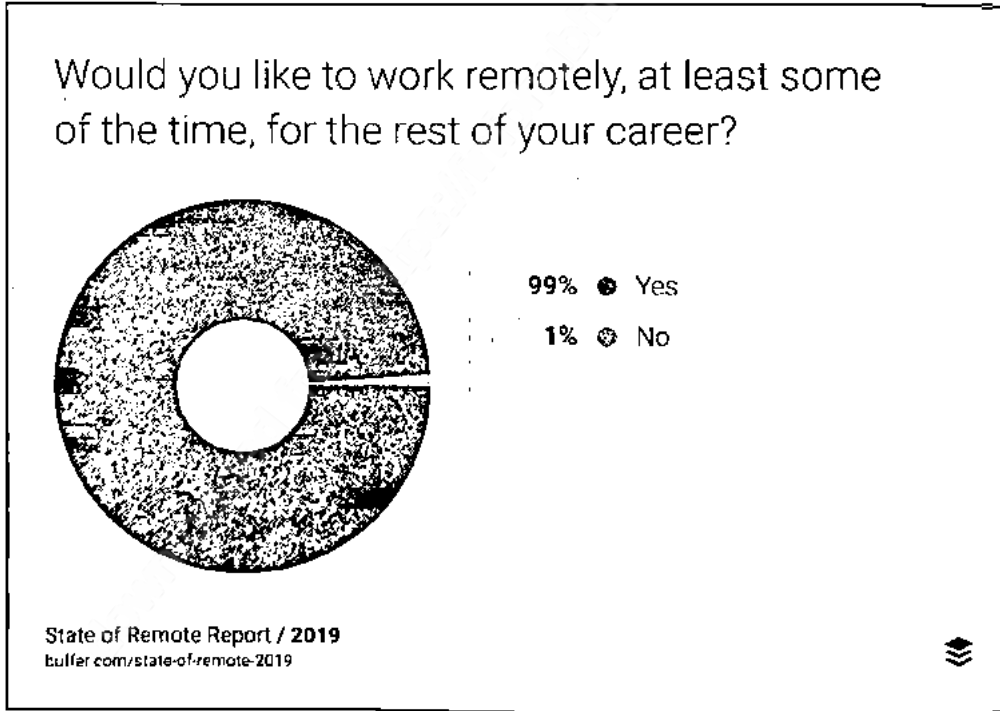
کیا 'فری لانسنگ' زندگی بھر کیلئے میرا کیریئر بن سکتی ہے؟

فری لانسنگ کی دوڑ میں امریکہ پہلے نمبر پر ہے جہاں 2019ء میں چھ کروڑ سے زائد فری لانسرز کام کر رہے تھے۔ باقی دنیا میں بھی آن لائن کام اور فری لانسنگ کے مواقع تیزی سے بڑھتے جا رہے ہیں اور یوں، سرحدوں کی پابندیاں آہستہ آہستہ ختم ہونے کے ساتھ، کم و بیش ہر ملک میں آن لائن فری لانسرز کی تعداد بڑھتی جا رہی ہے۔ آج اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کس ملک میں ہیں۔ انٹرنیٹ کی بدولت آپ ہزاروں میل دور بیٹھے کسی کلائنٹ سے کام حاصل کر سکتے ہیں اور دنیا میں اپنی مہارت کا لوہا منوا سکتے ہیں۔

فری لانسنگ کے مواقع فراہم کرنے والی کمپنی "آپ ورک" کے مطابق، فری لانسنگ سے کم آمدنی کا زمانہ گزر چکا ہے کیونکہ آج ان کی ویب سائٹ پر ڈیجیٹل مارکیٹنگ، ویب ڈیزائننگ، ڈیٹا و ڈولپمنٹ، ٹیکنیکل بلاگنگ اور کنٹریکٹ لاز جیسے شعبوں

میں فری لانسرز سب سے زیادہ کماتے ہیں؛ اور ان کی سالانہ آمدنی 90 ہزار ڈالر (تقریباً ڈیڑھ کروڑ روپے) تک ہوتی ہے۔

2019ء کے اختتام پر فری لانسنگ کی بڑی کمپنیاں، یعنی کہ بفر، ریموٹ ہاؤس، ڈونٹس، ہب اسٹاف، ٹریلو، ورک فارم اور ریموٹ ایئر نے مشترکہ طور پر ایک تحقیق کی اور بتایا کہ فاصلاتی کام (ریموٹ ورک) کا رجحان کبھی ختم نہیں ہوگا، بلکہ شاید اس میں اضافہ ہوتا رہے۔ ان کے سروے میں حصہ لینے والے 99 فیصد افراد کا کہنا تھا کہ وہ گھر بیٹھے فاصلاتی کام کرنا چاہیں گے؛ جبکہ ان میں وہ لوگ بھی شامل تھے جو 9 سے 5 کی باقاعدہ ملازمت کر رہے تھے۔ اگرچہ فاصلاتی کام کو ایک ”رجحان“ سمجھنا بھی غلط نہیں ہے، تاہم یہ اور اس جیسے کئی دوسرے مطالعات سے ظاہر ہوتا ہے کہ فاصلاتی کام اور فری لانسنگ کا مستقبل روشن ہے۔



تصویر بحوالہ: <https://buffer.com/state-of-remote-work-2019>

ان مطالعات نے کام اور ملازمت دینے والے اداروں کو بھی متاثر کیا ہے اور یہی وجہ ہے کہ کئی کمپنیوں میں یہ غور کیا جا رہا ہے کہ کیوں نہ باقاعدہ اور مستقل افرادی قوت کو ملازمت دینے اور ان سے 9 تا 5 والے معمول پر روزانہ کام کروانے کے بجائے فری لانسرز سے فائدہ اٹھایا جائے۔ اب کیونکہ فری لانسرز پر مشتمل افرادی قوت سے کام لینے کے بارے میں کوئی بہتر، قابل

بھروسہ اور طویل مدتی طور پر منافع بخش ماڈل بنانے میں ان کمپنیوں ہی کا فائدہ ہے، لہذا عالمی سطح پر فری لانسنگ کی کیفیت جاننے اور جانچنے کیلئے کئی مزید مطالعات کئے جا چکے ہیں۔ ان ہی میں سے کچھ مطالعات سے حاصل شدہ اعداد و شمار آپ کو حیران کرنے کیلئے کافی رہیں گے:

☆ 2019ء میں صرف امریکی فری لانسرز نے مجموعی طور پر تقریباً 10 کھرب ڈالر کمائے تھے؛

☆ اندازہ ہے کہ 2030ء تک دنیا بھر کی مجموعی افرادی قوت کا 80 فیصد حصہ فری لانسرز پر مشتمل ہوگا؛

☆ امریکہ میں ایک تجربہ کار فری لانسر اوسطاً 70,536 ڈالر سالانہ کماتا ہے۔ باقی دنیا بھی بتدریج اس کے قریب پہنچ رہی ہے۔ اس معاملے میں کووڈ 19 کی حالیہ عالمی وبا نے کلیدی کردار ادا کیا ہے اور بیشتر کمپنیوں کو ایسی افرادی قوت کی ضرورت کا احساس ہوا ہے جو اپنے فرائض کی انجام دہی کیلئے جسمانی حاضری یا کسی لگے بندھے دفتر کی محتاج نہ ہو؛

☆ اپ ورک کی بات کریں تو یہاں قانونی مشورے، رہنمائی اور قانونی معاونت فراہم کرنے سے متعلق شعبے میں سب سے زیادہ معاوضہ لیا جاتا ہے جہاں ایک فری لانس ماہر قانون صرف ایک گھنٹے میں 255 ڈالر تک کما سکتا ہے۔

فری لانسنگ ہی کام کا مستقبل ہے

ٹیکنالوجی میں ترقی کے ساتھ ساتھ سوچنے کے انداز میں تبدیلی بھی رفتہ رفتہ فری لانسنگ کو مستقبل میں کام کا معمول بنانے کی طرف لے جا رہی ہے۔ آج فری لانسر بننے کا مطلب اس تبدیلی کو قبول کرنا اور مستقبل کا ایک موثر حصہ بننے کے مترادف ہے۔ یہ کتاب اسی بارے میں ایک تفصیلی منظر نامہ آپ کے سامنے پیش کرے گی اور یہ بتائے گی کہ آن لائن پیسہ کمانے کا سفر کہاں سے اور کیسے شروع کیا جائے۔

لیکن یاد دلاتا چلوں کہ یہ کتاب آپ کو سبز باغ نہیں دکھائے گی بلکہ ممکنہ غلطیوں اور غلط فہمیوں کی نشاندہی بھی کرے گی تاکہ آپ اپنے لئے صحیح طور پر ایک درست راستے کا انتخاب کر سکیں۔

باب نمبر 2

بلاگنگ

کس میٹرکس (kissmetrics)، کوئک اسپراؤٹ (Quicksprout)، ہیلو بار (HelloBar) اور کریزی ایگ (Crazy Egg) کا شمار دنیا کے کامیاب ترین بلاگز میں ہوتا ہے جنہوں نے اپنے خالق نائل ٹیل کو بلاگنگ کے میدان میں معتبر ترین نام بنا دیا ہے۔ 2014ء میں مشہور جریدے ”فوربس“ نے نائل ٹیل کو چوٹی کے مارکیٹنگ ماہرین میں شامل کرتے ہوئے بتایا کہ ان کے مجموعی اثاثے تین کروڑ ڈالر سے بھی کچھ زیادہ ہیں۔ لیکن جب انہوں نے بلاگنگ شروع کی تو ایسا بالکل بھی نہیں تھا۔ صرف 16 سال کی عمر میں وہ ”مونسٹر ڈاٹ کام“ (monster.com) نامی ویب سائٹ کے کاروباری انداز یعنی بزنس ماڈل سے بہت متاثر ہوئے اور بلیک باکسز کی فروخت سے 5,000 ڈالر کی بچت کر کے اپنی پہلی ویب سائٹ ”ایڈوائس منکی“ شروع کی۔

اگرچہ ان کی پہلی ویب سائٹ مالی طور پر مکمل ناکام رہی لیکن آج وہ دنیا کے مشہور اور کامیاب ترین بلاگز میں شامل ہیں۔ نائل ٹیل ڈاٹ کام (neilpatel.com) پر ہر مہینے 23 لاکھ وزیٹرز آتے ہیں جبکہ اس کی آمدنی 381,772 ڈالر ماہانہ ہے۔ سرچ انجن آپٹیمائزیشن (SEO) کے ایک ماہر کی حیثیت سے آج نائل ٹیل کئی بڑے اداروں کو اپنی خدمات فراہم کر رہے ہیں جن میں وائیا کوم، ای بے، جنرل موٹرز اور ایمیزون تک شامل ہیں۔ نائل ٹیل کی کامیابی اس بات کا ثبوت ہے کہ اگر بلاگنگ درست طریقے سے کی جائے تو اس سے بھی پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔

دیگر کامیاب ترین بلاگز میں ”پرو بلاگر“ ویب سائٹ کے ڈیرن روز (جو ماہانہ چالیس ہزار ڈالر کماتے ہیں) اور ”بزی بجٹر“ (Busy Budgeter) کی بانی وروج رواں روز میری گروڈر شامل ہیں جن کی ماہانہ آمدن 86,000 ڈالر ہے!

بلاگنگ ہے کیا؟

کامیاب بلاگرز اور ان کی آمدن کے بارے میں جاننے کے بعد یہ تجسس فطری ہے کہ بلاگ آخر ہوتا کیا ہے؟ سادہ زبان میں کہیں تو بلاگ دراصل ایک ایسی ویب سائٹ ہوتی ہے جس میں زیادہ زور تحریری مواد پر ہوتا ہے۔ بیشتر بلاگرز اپنے ذاتی نقطہ نگاہ سے کچھ بھی لکھتے ہیں اور اپنے قارئین سے براہ راست مخاطب ہوتے ہیں۔ اکثر بلاگرز میں تبصروں کا حصہ بھی ہوتا ہے جہاں قارئین کسی بلاگ کے بارے میں اپنی رائے دیتے ہوئے متعلقہ بلاگر سے رابطے میں رہتے ہیں۔ اپنے قارئین کا بھروسہ اور اعتماد جیت کر کوئی بلاگر اپنے مواد سے پیسے کما سکتا ہے۔ آئیے، اسے مرحلہ وار سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں:

پہلا مرحلہ: اپنے بلاگ کی مناسب "نیش" منتخب کیجئے

نیش (niche) سے مراد وہ کوئی خاص موضوع یا پھر وہ خاص شعبہ ہے جس کے بارے میں آپ بلاگ لکھیں گے۔ لہذا، نیش منتخب کرتے وقت یہ ذہن نشین رکھنا ضروری ہے کہ آپ کے بلاگ اپنے قارئین کے مسائل حل کریں اور ان کے سوالوں کے جوابات بھی فراہم کر سکیں۔ مطلب یہ کہ آپ کو اس قابل ہونا چاہئے کہ اپنی نیش کے بارے میں مہارت اور معلومات رکھتے ہوں تاکہ یہ ضرورت پوری کر سکیں۔ نیش تلاش کرتے وقت اپنے بلاگ کو منافع بخش بنانے کیلئے حقیقت پسندانہ انداز میں تحقیق کیجئے اور اپنے ممکنہ قارئین (ٹارگٹ آڈیننس) کا بہت سوچ سمجھ کر تعین کیجئے۔

نیش کا انتخاب؛ کچھ مفید مشورے:

- ایسے موضوع کا انتخاب کیجئے جس میں آپ کی دلچسپی ہو، اور جس کے بارے میں آپ باقاعدگی سے لکھنے کی خواہش بھی رکھتے ہوں۔ یاد رکھئے کہ کسی بھی نیش میں ماہر بننے کیلئے آپ کو اس بارے میں بہت زیادہ بلکہ بلند پایہ علم ہونا چاہئے۔ اپنی مہارت اور علم میں اضافے کا سلسلہ جاری رکھئے۔

- نیش کے بارے میں کوئی منفرد اور اچھوتا نقطہ نظر اختیار کیجئے تاکہ آپ کا کام

دوسروں سے مختلف اور نمایاں نظر آسکے۔

- ایسی نیش منتخب کیجئے کہ جسے ”مونینٹائز“ کیا جاسکتا ہو، یعنی کہ اس سے پیسہ کمایا جاسکتا ہو؛ کیونکہ آپ بلاگنگ سے آمدنی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

دوسرا مرحلہ: بلاگنگ پلیٹ فارم کا انتخاب

بلاگنگ پلیٹ فارم منتخب کرنے سے پہلے ان بلاگز کا جائزہ لیجئے جن سے ملتا جلتا بلاگ آپ بنانا چاہتے ہیں، تاکہ ٹھیک ویسا ہی بلاگ بنا سکیں جیسا کہ آپ کی ضرورت ہے۔ اس کے بعد بلاگنگ پلیٹ فارم (بلاگ مینجمنٹ ٹول) کا انتخاب کیجئے۔ رہنمائی کی غرض سے چند بلاگنگ پلیٹ فارمز کے نام دے رہا ہوں جو بالکل مفت ہیں:

☆ بلاگر (Blogger)

☆ ورڈ پریس (WordPress)

☆ گھوسٹ (Ghost)

☆ موویبل ٹائپ (Movable Type)

☆ ٹمبر (Tumblr)

☆ بلاگ انجن (Blog Engine)

☆ پیج کٹ (Pagekit)

☆ سوپٹل (Svbtile)

☆ پوسٹ ہیون (Posthaven)

☆ اینکر سی ایم ایس (Anchor CMS)

نئے بلاگروں کیلئے ورڈ پریس، ٹمبر اور بلاگر جیسے مفت پلیٹ فارمز زیادہ پرکشش ہوتے ہیں۔ البتہ، کسی بھی مفت بلاگنگ پلیٹ فارم کا سب سے بڑا نقصان یہ ہے کہ آپ کا نام ان کی ملکیت ہوتا ہے؛ جبکہ آپ کو ان کے بنائے ہوئے قواعد و قوانین کی پابندی بھی کرنا پڑتی ہے۔ ان قوانین کی وجہ سے بلاگ کو مونینٹائز کرنا بہت مشکل ہو جاتا ہے کیونکہ بعض اوقات وہ آپ کے مواد پر اپنے اشتہارات لگا دیتے ہیں جس کی وجہ سے آپ کے قارئین کیلئے بلاگ پڑھنا

مشکل ہو جاتا ہے۔

اگر آپ سنجیدگی سے بلاگنگ کو اپنے لئے ذریعہ آمدن بنانا چاہتے ہیں تو پھر مشورہ یہی ہے کہ کچھ پیسے خرچ کر کے ایک ایسا بلاگنگ پلیٹ فارم (ویب سائٹ) بنائیے جس کے مالک، جس کے ہوسٹ آپ خود ہوں۔ ایسی صورت میں آپ کا اپنا ڈومین نیم ہوگا اور اپنے بلاگنگ پلیٹ فارم پر مواد لگانے اور پیسہ کمانے کے طریقے آزمانے کیلئے آپ مکمل آزاد ہوں گے۔ بلاگنگ کیلئے سیلف ہوسٹنگ پلیٹ فارمز میں (یعنی جس کی ہوسٹنگ آپ کے پاس ہو) سب سے مقبول تو ورڈ پریس ڈاٹ آرگ (wordpress.org) ہے۔ دوسرے اہم سیلف ہوسٹنگ پلیٹ فارمز میں سے چند ایک حسب ذیل ہیں:

وکس (Wix)

گیٹر (Gator)

کونٹیکٹ کونٹیکٹ ویب بلڈر (Constant Contact Web Builder)

ڈروپال (Drupal)

جوہلا (Joomla)

میڈیم (Medium)

ویبلی (Weebly)

اسکوائر اسپیس (Squarespace)

ٹائپ پیڈ (Typepad)

بلاگر (Blogger)

ٹمبر (Tumblr)

گھوسٹ (Ghost)

بتاتا چلوں کہ دنیا بھر کی 25 فیصد سے زائد ویب سائٹس کے پس پشت ”ورڈ پریس ڈاٹ آرگ“ ہی کارفرما ہے، جن کی تعداد 7 کروڑ 65 لاکھ سے زیادہ بنتی ہے۔ بلاگنگ کے بیشتر ماہرین بھی ورڈ پریس استعمال کرنے کا مشورہ دیتے ہیں، خاص کر اس وقت جب آپ اس میدان میں بالکل نئے ہوں۔

تیسرا مرحلہ: ڈومین نیم کا انتخاب

ڈومین نیم آپ کی ویب سائٹ کا وہ منفرد نام ہوتا ہے جو براؤزر کی ایڈریس بار میں دکھائی دیتا ہے۔ نیش اور پلیٹ فارم کے بعد اگلا مرحلہ ڈومین نیم منتخب کرنے کا ہے۔ ڈومین نیم کی سالانہ فیس دس سے پندرہ ڈالر کے درمیان ہوتی ہے؛ اور جب تک آپ یہ سالانہ فیس ادا کرتے رہیں گے، وہ ڈومین نیم آپ کی ملکیت رہے گا۔ یاد رکھیے کہ ڈومین نیم ایسا ہونا چاہئے کہ جسے پڑھ کر آپ کے بلاگ کی نیش کا اندازہ ہو جائے۔ دوسری اہم بات یہ ہے کہ ہمیشہ ”ڈاٹ کام“ (.com) والا ڈومین نیم ہی خریدیے کیونکہ یہ ایکسٹینشن بہت مشہور ہے۔ وقت لگائیے اور تحقیق کیجئے کہ ایسا کونسا ڈومین نیم ہو سکتا ہے جو آپ کے قارئین کیلئے دلچسپی کا باعث ہوگا اور انہیں اپنی طرف کھینچے گا۔ اس کیلئے آپ اپنی نیش سے تعلق رکھنے والے مقبول ڈومین نیمز کا جائزہ لیجئے اور اپنی بلاگ سائٹ (یعنی وہ ویب سائٹ جہاں آپ اپنے بلاگز شائع کریں گے) کیلئے اچھا سا ڈومین نیم حاصل کیجئے جو منفرد بھی ہو اور پرکشش بھی۔

ضروری نہیں کہ آپ صرف اور صرف ڈاٹ کام ایکسٹینشن والا ڈومین نیم ہی حاصل کریں۔ اپنے قارئین کی ممکنہ توجہ کو مد نظر رکھتے ہوئے آپ کوئی اور ایکسٹینشن بھی لے سکتے ہیں؛ اور چاہیں تو کسی خاص ملک سے مخصوص ایکسٹینشن (جیسے کہ پاکستان کیلئے .pk وغیرہ) بھی استعمال کر سکتے ہیں۔

چوتھا مرحلہ: ویب ہوسٹنگ کا ونٹ کا انتخاب

اب آپ کو ایک عدد ویب ہوسٹنگ پرووائیڈر کی ضرورت ہے، کہ جس کے سرور (آن لائن کمپیوٹر) آپ اپنی ویب سائٹ کا پورا پروگرام اور مواد وغیرہ محفوظ کر سکیں۔ آپ کی ویب سائٹ کی کارکردگی اور فعالیت (functionality)، دونوں کا بہت زیادہ انحصار ویب ہوسٹنگ سروس پر بھی ہوتا ہے۔ ایک قابل بھروسہ ویب ہوسٹنگ کمپنی یہ یقینی بناتی ہے کہ آپ کی ویب سائٹ ہر وقت، دن کے چوبیس گھنٹے آن لائن رہے تاکہ قاری کو جب بھی فرصت ملے وہ آپ کی ویب سائٹ پر پہنچ سکے۔ اچھی بات یہ ہے کہ بیشتر ویب ہوسٹنگ کمپنیاں ڈومین نیم رجسٹریشن سروس بھی فراہم کرتی ہیں۔ اس طرح ایک ہی جگہ سے دو کام ہو جاتے ہیں۔

آپ چاہیں تو ڈومین نیم رجسٹریشن اور ویب ہوسٹنگ کے اکاؤنٹس الگ الگ رکھ سکتے ہیں، لیکن عام طور پر یہی مشورہ دیا جاتا ہے کہ ان دونوں کو ایک ہی اکاؤنٹ کے تحت رکھا جائے تاکہ سائٹ مینیجمنٹ اور سائٹ مینجمنٹ میں پریشانی کا سامنا نہ ہو۔ ”بلیو ہوسٹ“ نامی کمپنی بیس لاکھ سے زیادہ ویب سائٹس کو ویب ہوسٹنگ سروس فراہم کرتی ہے، لہذا ایک مبتدی کی حیثیت سے یہ آپ کا ایک محفوظ انتخاب بن سکتی ہے۔

پانچواں مرحلہ: ورڈ پریس پر بلاگ شروع کیجئے

بلیو ہوسٹ کی ویب سائٹ پر جائیے اور ہوم پیج پر موجود ”Get Started Now“

والے لیٹن پر کلک کر دیجئے۔

The screenshot shows the Bluehost website interface. At the top, there is a navigation bar with the Bluehost logo and links for Hosting, WordPress, Domains, and Affiliates. Below the navigation bar, there is a large banner with a dark, textured background. The banner text reads: "Exclusive Offer for Fans of the Author". Below this, there is a list of features: "1GB Free Space", "24/7 Support", and "30-Day Money-Back Guarantee". At the bottom of the banner, the price is listed as "Starting at \$2.75/mo".

اب اپنی ضروریات مد نظر رکھتے ہوئے مناسب پلان منتخب کر لیجئے۔ نئے لوگوں کیلئے ”بیک پلان“ صحیح رہتا ہے۔ البتہ، جب آپ اس کام میں ماہر اور مشہور ہو جائیں تو پھر ”پرو پلان“ سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

bluehost			
Select Your Plan			
	basic	plus	choice plus
	normally \$2.99 \$2.75 * per month	normally \$12.99 \$4.95 * per month	normally \$14.99 \$5.45 * per month
websites	1	unlimited	unlimited
website space	50 GB	unmetered	unmetered
bandwidth	unmetered	unmetered	unmetered
performance	Standard	Standard	Standard
SSL Certificate	Free	Free	Free
included domains	1	1	1
parked domains	5	unlimited	unlimited
sub domains	25	unlimited	unlimited
email accounts	5	unlimited	unlimited
email storage	100 MB per account	unlimited	unlimited
marketing offers	—	\$200 included	\$200 included
		over \$200 in credits	over \$100 in credits
		1 SpamExperts	1 SpamExperts
			1 Domain Privacy
			CodeGuard Basic

اب ”new domain“ والے ٹیکسٹ باکس میں وہ ڈومین نیم لکھئے جو آپ نے اپنی بلاگ سائٹ کیلئے منتخب کیا ہے۔ بلیو ہوسٹ آپ کو بتا دے گی کہ وہ ڈومین نیم دستیاب ہے یا نہیں۔ جو ڈومین نیم آپ نے منتخب کیا ہے، اگر وہ دستیاب نہیں تو یہ اس سے ملتے جلتے ڈومین نیمز کی فہرست آپ کے سامنے پیش کرے گی تاکہ آپ ان میں سے کوئی ایک منتخب کر سکیں۔

Next we'll set up your domain.

Your domain will be your website's address.
You can create a new domain or use one you already own.

Create a new domain

 .com

Search available domains

Next

Use a domain you own

Enter your existing domain name

Next

ڈومین نیم کا انتخاب مکمل ہو جانے کے بعد بلیو ہوسٹ آپ کو رجسٹریشن پیج پر لے جائے گی جہاں آپ اپنی ذاتی معلومات فراہم کریں گے، جن میں بلنگ سے متعلق معلومات بھی شامل ہوں گی۔

Create your account

Use Google Single Sign-On to make creating your account even easier.

 Sign in with Google

Account Information

All fields are required unless otherwise noted.

First Name

Last Name

(optional) Business Name

Country

Street Address

City

State

ZIP Code

Phone Number

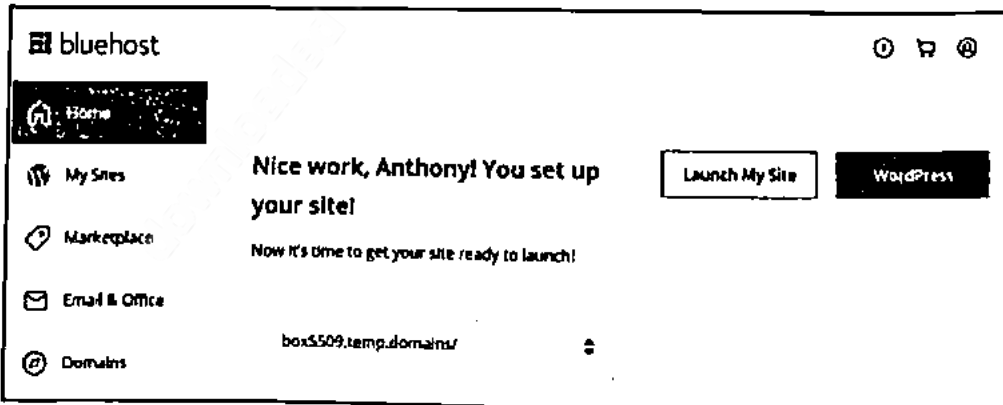
Ext

*Email Address

*Your receipt will be sent to this address.

Package Information	
Account Plan	Basic 12 Month Price - \$4.95/mo. (est)
Hosting Price	\$59.40 (\$4.95 for 12 months)
Let's Encrypt SSL	Free - terms
Package Extras	
SiteLock Security - Find More Information	<input checked="" type="checkbox"/> - \$ 1.99 per month (Billed annually at \$23.88/yr)
Codeguard Basic More Information	<input checked="" type="checkbox"/> - \$ 2.99 per month (Billed to end of hosting term)
Bluehost SEO Tools Start More Information	<input checked="" type="checkbox"/> - \$ 1.99 per month (Billed annually at \$23.88/yr)
1 Office 365 Mailbox - 30 Day Free Trial More Information	<input checked="" type="checkbox"/> - FREE
Savings	\$48.48 (44% off)
Total	\$59.40

اب اپنے لئے بہترین ہوسٹنگ آپشن منتخب کیجئے۔ ویسے تو بارہ مہینے کا ہیکینج سب سے مقبول ہے لیکن اگر آپ طویل مدتی سرمایہ کاری (اپنے بلاگ سے کمانے کیلئے) کرنا چاہتے ہیں تو باقی دو آپشنز بھی بہت اچھے رہیں گے۔ دیگر باکسز کو ان چیک کر کے صرف ان ہی باکسز پر چیک لگائیے جنہیں آپ اپنی بلاگ سائٹ کیلئے ضروری اور موزوں ترین سمجھتے ہوں۔



اب آپ ورڈ پریس پر اپنا بلاگ شروع (لانچ) کیجئے۔ ویب ہوسٹنگ اور ڈومین کے آپس میں منسلک (کنکٹ) ہو جانے کے بعد، اب وقت آ گیا ہے کہ ورڈ پریس سیٹ اپ کیا جائے۔ یہ بہت آسان ہے: بلیو ہوسٹ میں ”کنٹرول پنل“ (cPanel) اکاؤنٹ پر جائیے اور My Sites والا سیکشن تلاش کر کے اس پر کلک کر دیجئے۔ اب یہاں ورڈ پریس انسٹال کر لیجئے۔

صرف ایک کلک سے آپ کا بلاگ سیٹ اپ ہو جائے گا!

چھٹا مرحلہ: لائیو ہو جائیے!

اب آپ اپنی سائٹ کے یو آر ایل (ویب ایڈریس) پر جائیں گے تو وہاں آپ کو Coming Soon والا پیج دکھائی دے گا کیونکہ ابھی تک آپ کا بلاگ ”لائیو“ (آن لائن) نہیں ہوا ہے۔ اپنی سائٹ کو لائیو کرنے سے پہلے آپ کو اسے ڈیزائن کرنا ہوگا۔ ڈیزائن مکمل کرنے کے بعد آپ سی پینل (cPanel) پر واپس جائیے اور ”لانچ“ (Launch) پر کلک کر دیجئے۔ آپ کا بلاگ لائیو ہو گیا!

ساتواں مرحلہ: تھیم (بلاگ ڈیزائن) منتخب کیجئے

آپ کی بلاگ سائٹ کے فرنٹ اینڈ کی (یعنی جیسا کہ وہ آپ کے وزیٹرز کو دکھائی دے گی) سب سے پہلی ضرورت اس کا لے آؤٹ اور ڈیزائن ہیں۔ یاد رکھئے کہ بلاگ سائٹ کا ڈیزائن پرکشش، یاد رہ جانے والا اور عملی (مثلاً جلد لوڈ ہو جانے اور کمپیوٹر کے علاوہ اسمارٹ فون اور ٹیبلیٹ پر بھی خوبصورت دکھائی دینے والا) ہونا چاہئے۔ ایک آئیڈیل تھیم وہ ہے جو دیکھنے میں پرکشش ہو اور ساتھ ہی ساتھ آپ کے مواد (بلاگز) کی ضروریات کو بخوبی پورا بھی کرتی ہو۔ اگرچہ ورڈپریس میں تین ہزار سے زیادہ تھیمز (بلاگ ڈیزائنز) ہیں جن میں سے سینکڑوں تھیمز مفت میں بھی دستیاب ہیں، مگر ان میں سے چند ایک ہی ایسی ہیں جو کسٹمائزیشن کے بعد خوبصورت دکھائی دیتی ہیں۔ ورڈپریس میں ”پریمیم تھیمز“ خریدنا پڑتی ہیں جن کی قیمت اوسطاً 40 ڈالر ہوتی ہے۔

مفت یا پریمیم تھیم؟

اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اپنی کوکیسا دکھانا چاہتے ہیں۔ اگر آپ نئے ہیں تو آپ کیلئے مناسب یہی ہے کہ کسی مفت تھیم سے کام کا آغاز کیجئے اور اسے اپنی ضرورت کے حساب سے کسٹمائز کیجئے۔ جب آپ کی بلاگ سائٹ پر مواد بڑھ جائے تو پھر آپ اس کی تھیم تبدیل بھی کر سکتے ہیں تاکہ وہ اپنی خوبصورتی اور عملی افادیت برقرار رکھتے ہوئے پرانی اور نئی ضرورتوں کو بخوبی پورا کر سکے۔

ورڈ پریس تھیم کے انتخاب میں توجہ طلب باتیں

Responsiveness: ایسی تھیم منتخب کیجئے جو ”رِسپانسیو“ ہو، یعنی وہ موبائل براؤزر سے لے کر ڈیک ٹاپ کمپیوٹر تک کے براؤزر میں یکساں طور پر خوبصورت اور جاذب نظر دکھائی دے۔

اچھی ”ریٹنگ“ والی تھیم: اپنی ویب سائٹ پر کوئی بھی تھیم انسٹال کرنے سے پہلے یہ دیکھ لیجئے کہ دوسرے ورڈ پریس صارفین نے بھی اسے اچھا قرار دیا ہو۔ یہ چیز تھیم کی ”ریٹنگ“ کہلاتی ہے جس سے آپ کو اس تھیم کی خوبیوں کے بارے میں اندازہ ہو جاتا ہے۔

اس کے علاوہ، کسی بھی تھیم کو انسٹال کرنے سے پہلے اس کی تفصیلات بھی ضرور پڑھئے جن میں اس تھیم کے مختلف فیچرز اور فعالیت (functionality) کے بارے میں بتایا جاتا ہے۔ مزید یہ بھی جائزہ لیجئے کہ اس تھیم کو استعمال کرنے پر ویب سائٹ مجموعی طور پر کیسی دکھائی دے گی، اس کا لے آؤٹ کیسا ہوگا، اور یہ بھی کہ وہ تھیم کس حد تک کسٹمائز کئے جانے کے قابل ہے۔

آپ چاہیں تو کسی ڈیولپر (مثلاً کسی ڈیزائن ایجنسی، انفرادی ڈیزائنریا کوڈر) سے اپنی منتخب ورڈ پریس تھیم کسٹمائز کروا سکتے ہیں اور اسے اپنی بلاگ سائٹ کی ضروریات کے حساب سے بنا سکتے ہیں؛ یا پھر کوئی بالکل ہی نئی ورڈ پریس تھیم اپنے لئے ڈیزائن کر دیا سکتے ہیں۔ البتہ یہ خاصا مہنگا سودا ہے۔ نئے بلاگرز کی سہولت کو مد نظر رکھتے ہوئے ورڈ پریس کی 10 مقبول ترین اور مفت تھیمز کے نام دے رہا ہوں:

نیوی (Neve)

اوشن ڈبلیو پی (OceanWP)

ہیسٹیا (Hestia)

ایسٹرا (Astra)

سڈنی (Sydney)

زاکرا (Zakra)

جنریٹ پریس (GeneratePress)

کسٹمی فائی (Customify)

کلر میگ (ColorMag)

سپر میگ (SuperMag)

تھیم انشال کرنے کا سارا کام ڈیش بورڈ میں کیا جاتا ہے۔ تھیم کا کام مکمل ہو جانے کے بعد ورڈ پریس ڈیش بورڈ میں لاگ ان ہونے کا وقت آ گیا ہے۔ اگر صرف تھیم کسٹمائز کرنے کی بات کریں، تو اس کیلئے تبدیلیاں کرنے میں وقت تو اچھا خاصا لگتا ہے لیکن اس سے ایک ایسی بلاگ سائٹ وجود میں آتی ہے جو فوری طور پر آپ کے ممکنہ قارئین کی توجہ حاصل کر سکتی ہے۔

آٹھواں مرحلہ: بلاگ پوسٹس تخلیق کیجئے (مواد لکھئے)

بلاگ سائٹ کا ڈھانچہ (فریم ورک) مکمل ہونے کے بعد اب آپ کو اسے مواد (کونٹینٹ) سے بھرنا ہے۔ بس یوں سمجھئے کہ مکان تیار ہے اور اب اسے فرنیچر، دیگر ضروری سامان اور آرائشی چیزوں سے سجانا ہے تاکہ لوگ اس کی طرف متوجہ ہوں اور خوشی خوشی اس مکان میں آئیں۔ یہ تمام ضروریات آپ اپنے لکھے ہوئے مواد یعنی بلاگز سے پوری کرتے ہیں۔ لہذا، ضروری ہے کہ آپ کے بلاگز قارئین کیلئے دلچسپ، قابل قدر اور اگر ہو سکے تو تفریح کا ذریعہ بھی ہوں۔ یہ فیصلہ آپ کو کرنا ہے کہ آپ اپنے بلاگز میں کس طرح کا مواد ڈالیں گے: وہ لکھے ہوئے الفاظ ہوں گے، تصاویر ہوں گی، ویڈیوز ہوں گی، آڈیوز ہوں گی یا پھر گرافکس۔ ضروری نہیں کہ ایک بلاگ میں صرف ایک ہی قسم کا مواد ہو۔ اپنی سہولت، وقت اور وسائل کو دیکھتے ہوئے آپ اپنے بلاگ میں یکے بعد دیگرے مضامین، پکچر پوسٹس، انفوگرافکس اور ویڈیوز بھی لگا سکتے ہیں۔ ایک بار پھر یاد رکھئے کہ آپ کا اصل مقصد زیادہ سے زیادہ لوگوں کو اپنے بلاگز کی طرف متوجہ کرنا ہے تاکہ آپ کی بلاگ سائٹ پر آنے والوں کی تعداد بڑھے۔

انٹرنیٹ کی دنیا میں مواد (کونٹینٹ) ہی وہ اہم ترین چیز ہے جو قارئین کو اپنی طرف کھینچتی ہے۔ اب یہ آپ پر منحصر ہے کہ اپنے بلاگز کو کدو دلچسپ اور معلومات سے بھرپور بنا کر قارئین کی بڑی تعداد کو اس طرف متوجہ کرتے ہیں یا پھر روایتی اور پھیکے سیٹھے انداز میں لکھ کر قارئین کو متوجہ

کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔

یاد رکھئے کہ کسی ویب سائٹ کا ڈیزائن چاہے کتنا ہی خوبصورت کیوں نہ ہو، اگر اس میں قارئین کے نقطہ نگاہ سے مفید مواد نہیں ہوگا تو اس سے پیسہ کمانے کی ساری کوششیں بے کار جائیں گی۔

اچھا مواد وہ ہوتا ہے جو:

- 1۔ اپنے ممکنہ قارئین (ٹارگٹ آڈینس) کو اہم اور مفید معلومات فراہم کرے؛
 - 2۔ جس تک رسائی (ایکسیس) آسان ہو اور اسے دلکش انداز میں پیش کیا گیا ہو؛ (مواد کی پیشکش کا انداز، اس کے مواد جتنا ہی اہم ہے)
 - 3۔ جس کا مقصد ضرور پیسہ کمانا ہو لیکن لازمی نہیں کہ اس میں صرف اور صرف پیسہ کمانے پر ہی توجہ مرکوز رکھی جائے، کیونکہ قارئین کو محسوس ہونا چاہئے کہ ان کی مدد کی جارہی ہے نہ کہ انہیں پیسہ بنانے کیلئے ”استعمال“ کیا جا رہا ہے؛
 - 4۔ وہ سدا بہار ہو، یعنی اس کی تازگی، اہمیت اور معیار ایک لمبے عرصے تک برقرار رہیں۔
- ایک اور بات: روزانہ مواد لکھنے سے پہلے آپ کو یہ بھی یقینی بنانا ہوگا کہ ”ہمارے بارے میں“ ”رابطہ کیجئے“ اور سائڈ بار وغیرہ کے ساکن صفحات (static pages) پر مواد موجود ہوتا کہ قارئین اس بلاگ سائٹ کے بارے میں بہتر طور پر جان سکیں۔

نواں مرحلہ: اپنے بلاگ کی تشہیر کیجئے

جنگل میں مورنا چا، کس نے دیکھا؟ ٹھیک اسی طرح ایک بلاگ کا مواد چاہے کتنا ہی اچھا کیوں نہ ہو لیکن اگر وہ اپنے ممکنہ قارئین کی نظروں ہی میں نہیں آئے گا تو انہیں اس بارے میں علم کیسے ہوگا؟ یہ مقصد ”تشہیر“ کے ذریعے حاصل کیا جاسکتا ہے۔ تشہیر کے مختلف طریقے اختیار کرتے ہوئے آپ خود کو اور اپنی بلاگ سائٹ کو کسی خاص شعبے (نیش) میں مشہور و معتبر کے درجے پر پہنچا سکتے ہیں۔ تشہیر کے کچھ عملی اور آزمودہ طریقے یہ ہیں:

☆ سب سے پہلے تو اپنے دوستوں اور اہل خانہ کو سوشل میڈیا اور ای میل وغیرہ کے ذریعے اپنے بلاگ کے بارے میں بتائیے۔

☆ اپنی بلاگ سائٹ کو مختلف سرچ انجنز میں سمٹ (جمع) کروائیے۔

☆ اپنا بلاگ یو آر ایل مختلف بک مارکنگ سائٹس پر سمٹ کروائیے۔

☆ ویب ماسٹر ٹولز میں یو آر ایل آپشن شامل کیجئے جبکہ مزید کریڈٹ کیلئے اپنی سائٹ کو Bing پر بھی سمٹ کروائیے۔

☆ اپنی نیش سے متعلق بلاگز، سوشل میڈیا پیجز/گروپس اور فورمز پر سرگرم رہئے۔ بلاگر کیونٹیز کے ذریعے آپ اپنی نیش میں کام کرنے والے دوسرے بلاگروں سے رابطے میں رہ کر دوسروں کی مدد بھی کر سکتے ہیں اور ان سے مدد بھی لے سکتے ہیں۔ اس سے آپ کی مہارت اور مقبولیت میں تیزی سے اضافہ ہوگا۔

☆ سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر بھی سرگرم رہئے کیونکہ یہاں سے بھی آپ کی بلاگ سائٹ کو نئے قارئین مل سکتے ہیں۔

☆ دوسرے بلاگز پر بھی رائے دیتے رہئے۔ اس سے ایک طرف تو بلاگر کیونٹی میں آپ کے تعلقات بڑھیں گے تو دوسری جانب قارئین بھی ان تبصروں کو پڑھ کر آپ کی بلاگ سائٹ کی طرف متوجہ ہو سکتے ہیں۔

☆ آپ اپنے تعلقات کا جائز فائدہ اٹھاتے ہوئے، اپنی نیش کی دوسری ویب سائٹس پر ”مہمان بلاگ“ بھی لکھ سکتے ہیں۔

☆ جب آپ کی بلاگ سائٹ پر آنے اور آپ کی تحریریں پڑھنے والوں کی مناسب تعداد جمع ہو جائے تو ان کے ای میل ایڈریسز بھی جمع کیجئے تاکہ انہیں آپ کی ویب سائٹ پر نئی تحریروں/بلاگز سے باخبر رکھا جاسکے۔

☆ کچھ پیسہ خرچ کر کے اپنی بلاگ سائٹ کا اشتہار ”گوگل ایڈ-ورڈز“ (Adwords) یا فیس بک پر چلوائیے تاکہ آپ کی بلاگ سائٹ کی ان حلقوں میں بھی تشہیر ہو جہاں تک آپ کی پہنچ نہیں۔

اپنی سائٹ کی تشہیر کا سب سے اہم طریقہ یہی ہے کہ اس پر کارآمد اور واضح انداز میں لکھے

گئے بلاگز موجود ہوں جن میں عملی مشوروں، رہنمائی اور معلومات کے ساتھ قارئین سے مفید نکالے بھی کیا گیا ہو۔ آپ اپنے قارئین کیلئے جتنا اچھا اور معیاری مواد تخلیق کریں گے، وہ آپ پر اتنا ہی زیادہ بھروسہ کریں گے اور یوں کچھ عرصے بعد اس شعبے میں آپ کی مہارت ایک تسلیم شدہ حقیقت بن جائے گی۔

دواں مرحلہ: اپنے بلاگ سے پیسہ کمائیے

اب تک جتنے بھی مراحل بیان کئے گئے ہیں وہ سب کے سب پیسہ کمانے یعنی ”مونٹائزیشن“ کو یقینی بنانے کیلئے ہی تھے۔ اب اگر آپ نے اپنی بلاگ سائٹ پر اچھا خاصا معیاری مواد ڈال دیا ہے، اسے کچھ وقت بھی ہو چکا ہے جبکہ آپ اپنی نیش میں خود کو ماہر اور قابل کے طور پر منوا چکے ہیں تو ان ہی باتوں کی بدولت آپ اپنی ویب سائٹ کو ”کمائی کے قابل“ بنا سکتے ہیں۔ مونٹائزیشن کے کئی طریقے ہیں۔ اپنے قارئین کو مد نظر رکھتے ہوئے آپ وہی طریقہ منتخب کیجئے جو سب سے مفید و کارآمد ہو۔ ذیل میں بلاگ سے پیسہ کمانے کے کچھ طریقے بتائے جا رہے ہیں۔

1۔ بلاگ پر اشتہار چلانا

جب بلاگ پر اشتہار چلانے کی بات ہو تو اس کے امکانات بے شمار ہیں۔ اپنی نیش سے مطابقت رکھنے والے اشتہارات کا انتخاب کیجئے۔ آن لائن اشتہارات کیلئے مشہور ترین انتخاب ”گوگل ایڈ سینس“ ہے۔ بلاگ پر اشتہار کے چند مفید اور منافع بخش طریقے ملاحظہ کیجئے۔

نی کلک ادائیگی (Pay per Click = PPC) اشتہارات: اسے ”کاسٹ پر کلک“ یا سی پی سی (CPC) ایڈورٹائزنگ بھی کہا جاتا ہے جو آن لائن اشتہارات کا سب سے مشہور ماڈل بھی ہے جس کے تحت ایک بلاگر کو اس وقت پیسے ملتے ہیں جب کوئی قاری اس کے بلاگ میں دیئے گئے اشتہار پر کلک کرتا ہے۔ ”انفولنکس“ اس کی ایک اچھی مثال ہے۔

انفولنکس (Infolinks) ایسے بلاگروں کا فطری انتخاب ہے جو اپنی سائٹ پر بھانت بھانت کے اشتہارات کی بھرمار کرنا نہیں چاہتے؛ کیونکہ انفولنکس کی سروس یہ سہولت دیتی ہے کہ

متن کے درمیان (in-text) اشتہارات لگائے جاسکیں۔ بلاگر کو انفو لنکس کی آمدنی کا 70 فیصد حصہ ملتا ہے جبکہ یہ سروس ”پے پر کلک“ (پی پی سی) کے اشتہاری ماڈل پر عمل کرتی ہے۔ لہذا، اگر آپ متن کے درمیان اشتہارات لگانا چاہتے ہیں تو انفو لنکس اس کے بہترین طریقوں میں سے ایک ہے۔

یاد رہے کہ ”ان ٹیکسٹ“ اشتہارات کسی پیج پر ایسے الفاظ کی شکل میں ہوتے ہیں جن کے نیچے دوہری لکیریں ہوتی ہیں یعنی انہیں ”ڈبل انڈر لائن“ کیا گیا ہوتا ہے۔

ان ٹیکسٹ ایڈز کے علاوہ، انفو لنکس بلاگروں کو ان فریم ایڈز، ان سرچ ایڈز اور ان ٹیگ ایڈز جیسی دوسری سہولیات بھی فراہم کرتی ہے۔ بلاگرز کو ادائیگی کیلئے ویسٹرن یونین، اے سی ایچ، ای چیک، وائر ٹرانسفر اے سی ایچ اور، سب سے مقبول، پے پال جیسی سروسز استعمال کی جاتی ہیں۔ اپنے بلاگ پر اشتہارات منسروخت کیجئے: جب آپ کی بلاگ سائٹ پر وزیٹرز کی تعداد معقول حد تک بڑھ جائے تو پھر آپ اپنے بلاگرز پر براہ راست اشتہارات لے سکتے ہیں۔ اس کیلئے آپ کو اپنی سائٹ پر ”ہمیں اشتہار دیجئے“ (Advertise with Us) کا ایک علیحدہ پیج بنانا ہوگا جہاں آپ اپنی ویب سائٹ پر اشتہارات دینے کیلئے واضح معلومات دیں گے۔ مثلاً کس سائز اور فارمیٹ میں اشتہارات دیئے جاسکتے ہیں اور ان کا ماہانہ خرچہ کتنا ہوگا وغیرہ۔ مشتہرین (اشتہارات دینے والوں یعنی ایڈورٹائزرز) کو متوجہ کرنے کیلئے اس پیج پر آپ اپنی سائٹ کا گوگل پیج رینک اور الیکسٹریٹنگ کے علاوہ سائٹ ٹریٹک (یومیہ، ہفت روزہ، ماہانہ اور سالانہ بنیادوں پر آپ کی ویب سائٹ پر آنے والوں کی تعداد) بھی لکھ سکتے ہیں۔

سی پی ایم (Cost Per Impression) ایڈورٹائزنگ نیٹ ورکس: یہاں ”امپریشن“ سے مراد وزیٹرز کی وہ تعداد ہے جو کسی خاص اشتہار والے پیج کو دیکھتی ہے (چاہے وہ اشتہار پر کلک کرے یا نہ کرے)۔ ”سی پی ایم“ کے تحت عام طور پر ہر ایک ہزار (per 1,000) امپریشنز کے حساب سے ادائیگی کی جاتی ہے۔ کاسٹ پر کلک کے برعکس، جس پر ہم نے تھوڑی دیر پہلے بات کی ہے، بلاگر کی آمدنی کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ وزیٹرز کونسے ملک سے ویب سائٹ پر آ رہا ہے۔ لہذا، سی پی ایم سے بلاگروں کی آمدنی بھی زیادہ مختلف ہو سکتی ہے۔ پھر بھی، فرض کرتے ہیں کہ ایک ایڈورٹائزر ہر 1,000 امپریشنز کیلئے 5 ڈالر کارننگ

طے کرتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ اگر کسی بلاگ سائٹ پر ماہانہ ایک لاکھ وزیٹرز آتے ہیں تو 500 ڈالر تک آمدنی ممکن ہے۔ البتہ، ایک پاکستانی بلاگر کیلئے، جس کی ویب سائٹ کا زیادہ تر ٹریفک پاکستان ہی سے آرہا ہو، یہ آمدنی بہ مشکل تمام 500 سے 1,000 روپے کے درمیان ہو سکتی ہے۔ سی پی ایم ایڈورٹائزنگ کے حوالے سے ”پلس پوائنٹ“ (PulsePoint) ایک مشہور نیٹ ورک ہے جہاں کوئی بلاگر اپنے حساب سے نرخوں کا تعین کر سکتا ہے (لیکن یہ تعین حقیقت پسندانہ ہونا چاہئے)۔

کسی سائٹ کی اس ایڈورٹائزنگ نیٹ ورک میں شمولیت کیلئے ”پاپ اپ“ اشتہارات کی شرط قبول کرنا بھی ضروری ہوتا ہے۔

پاپ اپ اشتہارات (Pop Up Ads) ایسے اشتہارات ہوتے ہیں جو پیج پر اچانک سامنے نمودار ہوتے ہیں اور پیج کو اپنے پیچھے چھپا لیتے ہیں۔ انہیں ”کینسل“ یا ”کلوز“ پر کلک کر کے بند بھی کیا جاسکتا ہے۔ ان کا مقصد یہ یقینی بنانا ہوتا ہے کہ وزیٹر کسی بھی طرح اشتہار کو نظر انداز نہ کر پائے۔

بیشتر ماہرین اور مشہورین (ایڈورٹائزرز) پاپ اپ اشتہارات کو پسند نہیں کرتے۔ اس کے باوجود، اگر انہیں ڈھنگ سے استعمال کیا جائے تو یہ بہت آمدنی کا بہت مناسب آپشن بن سکتے ہیں۔ قارئین کیلئے انہیں کم سے کم پریشان کن بنانے کا ایک طریقہ تو یہ ہے کہ کسی بھی پیج پر پاپ اپ ایڈ صرف ایک بار ہی نمودار ہو، جبکہ اس میں کچھ اچھی معلومات شامل کر کے بھی اسے مفید بنایا جاسکتا ہے۔

یاد رکھئے کہ ایڈورٹائزنگ کے معاملے میں کوئی شارٹ کٹ نہیں۔ آپ کی سائٹ پر جتنا طبع زاد مواد (اور بیجٹل کونٹینٹ) ہوگا، آپ اتنے ہی بہتر طور پر اشتہارات لینے کے قابل ہوں گے۔ اشتہارات لگانے کا بہترین طریقہ تو یہی ہے کہ وہ ان معلومات و مواد کی فراہمی کو متاثر نہ کریں جو آپ اپنے بلاگز کے ذریعے قارئین تک پہنچا رہے ہیں۔

2۔ ایفیلی ایٹ (Affiliate) مارکیٹنگ

عام زبان میں سمجھنا چاہیں تو ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ دراصل ”آن لائن کمیشن ایجنٹ“ بننے جیسی ہی بات ہے: آپ اپنی ویب سائٹ پر کسی کمپنی کی مصنوعات و خدمات (پروڈکٹس اینڈ

سروسز) کی تشہیر کرتے ہیں اور انہیں فروخت کرواتے ہیں؛ جس کے بدلے میں آپ کو کمیشن کی رقم ملتی ہے۔ البتہ، ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ میں رجسٹر ہونے سے پہلے کچھ باتوں کا جاننا ضروری ہے۔ مثلاً یہ کہ کیا آپ کی ویب سائٹ ”واقعی میں“ اتنی قابل بھروسہ ہے کہ وزیٹرز آپ کے دیئے ہوئے لنکس پر کلک کریں گے؟ پھر یہ بھی ذہن نشین رہنا چاہئے کہ ایفیلی ایٹ پروگرام کے تحت (آپ کی ویب سائٹ کے توسط سے) فروخت کا انحصار ان لوگوں کی تعداد پر ہوتا ہے جو آپ کی ویب سائٹ پر آتے ہیں۔ یعنی اگر وزیٹرز زیادہ ہوں گے تو فروخت پر زیادہ کمیشن ملنے کا امکان ہے جبکہ کم وزیٹرز پر کمیشن بھی کم ہو سکتا ہے۔

اس وقت دنیا بھر میں کئی ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ کے پلیٹ فارمز کام کر رہے ہیں جن میں ”ایمیزون ایسوسی ایٹس“ اور ”شیر ایڈیل“ زیادہ مقبول ہیں۔ اگر آپ اپنی بلاگ سائٹ سے پیسہ کمانے کیلئے ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ کا انتخاب کرتے ہیں تو ایک منافع بخش اور مفید مارکیٹنگ پلیٹ فارم کا انتخاب اس ضمن میں ایک اہم فیصلہ ہوگا۔ یہ مرحلہ بہت مشکل ہے، خاص کر ایسے نئے لوگوں کیلئے جنہیں ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ کے بارے میں کچھ بھی معلوم نہیں۔ لہذا، اس بارے میں کچھ اہم باتیں نوٹ کر لیجئے:

☆ پلیٹ فارم ایسا ہو جو اپنے صارفین (یعنی ویب سائٹ چلانے والوں) کو ایک ویب سائٹ کے ذریعے، سادہ انداز سے، کئی مارکیٹنگ پروگراموں میں شامل ہونے کی سہولت دیتا ہو؛ اور انہیں یہ کنٹرول فراہم کرتا ہو کہ وہ اپنی ویب سائٹ کے ذریعے کیا کچھ فروخت کرنا چاہتے ہیں۔ ایسی صورت میں یہ فیصلہ ویب سائٹ کے مالک کا ہوتا ہے کہ وہ ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ پروگرام کے تحت کیا فروخت کرے۔ البتہ، بہتر یہی ہے کہ اپنی نیش سے متعلق مصنوعات اور خدمات ہی فروخت کی جائیں۔ لالچ میں آکر ہر قسم کے ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ پروگرام میں شامل ہونے سے آپ کی اپنی ویب سائٹ کی ساکھ ہی متاثر ہوگی۔

☆ ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ کا ایک اچھا پلیٹ فارم اپنے صارفین کو منظم انٹرفیس کے ساتھ، عام فہم انداز میں تجزیاتی معلومات (اینالیٹکس) فراہم کرتا ہے۔ اینالیٹکس میں صارف کیلئے تمام ضروری اور اہم معلومات دستیاب ہوتی ہیں جن سے فائدہ اٹھا کر وہ کسی ایفیلی ایٹ

مارکیٹنگ پروگرام میں بہتر طور پر مصنوعات اور خدمات فروخت کر سکتا ہے۔
☆ ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ پلیٹ فارم پر ادائیگی کیلئے قابل انحصار اور قابل بھروسہ طریقہ اختیار کیا گیا ہو۔

یاد رکھئے کہ کسی بھی دوسری آن لائن چیز کی طرح، آج کی ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ میں کامیابی کا انحصار بھی ”آن لائن ساکھ“ پر ہے، یعنی انٹرنیٹ صارفین آپ کی ویب سائٹ پر کتنا بھروسہ کرتے ہیں۔ اگر آپ اپنی ویب سائٹ پر ”دو نمبر مال“ کی تشہیر کر رہے ہیں تو اس سے شاید وہ چیز تو فروخت نہ ہو سکے لیکن آپ کی اپنی ساکھ ضرور متاثر ہوگی۔ اگر آپ کی ساکھ اچھی ہے اور آپ کسی چیز کو اس طرح سے پروموٹ کر رہے ہیں کہ اس کی خوبیوں کے ساتھ ساتھ خامیاں اور مسائل بھی بتائیں، تو وزیٹرز آپ پر اعتماد کریں گے اور آپ کی سفارش کردہ چیز خریدنے میں دلچسپی بھی لیں گے۔

اس کے علاوہ، ماہرین کا یہ مشورہ بھی ہے کہ آپ اپنی ہی نیش کے کسی ذیلی شعبے یعنی ”مائیکرو نیش“ کا انتخاب کیجئے کہ جس میں آپ اپنی مہارت اور ہنر کو منوا سکیں۔ مثلاً یہ ہو سکتا ہے کہ آپ غذا و صحت (فوڈ اینڈ ہیلتھ) کے بارے میں کوئی بلاگ بنائیں۔ لیکن یہ تو بہت بڑا شعبہ ہے۔ تو کیوں نہ اسی دائرے میں رہتے ہوئے کسی خاص ذیلی شعبے (مائیکرو نیش) کا انتخاب کریں، جیسے کہ ”کیٹو ڈائٹ“ جو آج کل وزن گھٹانے میں بہت مشہور غذائی طریقہ ہے۔ دنیا میں لوگوں کی بڑی تعداد موٹاپے کا شکار ہے اور وہ انٹرنیٹ پر وزن اور موٹاپا کم کرنے کے مختلف طریقے تلاش کرتے رہتے ہیں۔ ایسے میں کیٹو ڈائٹ کے بارے میں آپ کا بلاگ انہیں اپنی طرف متوجہ کر سکتا ہے اور اچھی شہرت حاصل کر کے آپ کیٹو ڈائٹ سے متعلق خدمات و مصنوعات فروخت کرنے والی کمپنیوں کے ساتھ کسی ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ پروگرام کا حصہ بن سکتے ہیں۔

اپنی نیش میں بہت زیادہ عمومیت والا انداز اختیار کرنے پر بہت کم قارئین ہی آپ کو یاد رکھ پائیں گے، کیونکہ آپ کی طرح شاید ہزاروں لاکھوں لوگ اپنی ویب سائٹس کے ذریعے اسی طرح کی باتیں کر رہے ہوں گے۔ تو پھر قاری کی نظر میں آپ بھلا ان سے مختلف یا بہتر کیوں ہوئے جنہیں وہ پہلے سے جانتے ہیں۔ لہذا، اپنی مہارت کا سکہ جمانے کیلئے کوئی ایسی مائیکرو نیش تلاش کیجئے جس میں رہتے ہوئے آپ اپنے قارئین کو واقعتاً دوسروں سے کچھ الگ، کچھ منفرد، کچھ

زیادہ مفید اور بہتر پیش کر سکیں۔ اس طرح آپ خاصے کم وقت میں ساکھ بنانے کے قابل ہو جائیں گے۔

3۔ اپنی مصنوعات و خدمات خود فروخت کیجئے

اگر آپ کارجمان ذاتی کاروبار کا ہے اور چاہتے ہیں کہ آن لائن بھی اپنی ہی مصنوعات و خدمات فروخت کریں، تو یہ بھی ممکن ہے۔ بس آپ کے پاس کسی شعبے میں عملی مہارت اور کاروباری سمجھ بوجھ ہونی چاہئے۔ بلاگ سائٹ کی مقبولیت اور اس پر آنے والوں کی تعداد بڑھنے کے علاوہ، اس کی ساکھ قائم ہو جانے کے بعد یہ بھی بہترین آپشن بن سکتا ہے، بشرطیکہ آپ کی خدمات و مصنوعات معیاری ہوں اور ان کی فراہمی بروقت ہو۔

خوش قسمتی سے آن لائن ادائیگی کیلئے کچھ ایسے پلگ انز بھی موجود ہیں جنہیں استعمال کرتے ہوئے آپ اپنی سائٹ پر ”ای کامرس سیکشن“ (آن لائن خرید و فروخت کا شعبہ) بنا سکتے ہیں۔ ان میں ورڈ پریس کیلئے ”وو کامرس“ (WooCommerce) پلگ ان بہت مشہور اور استعمال میں آسان بھی ہے جس میں پروڈکٹ پیجز، کارٹ، چیک آؤٹ اور محفوظ ادائیگی جیسی خوبیاں بلٹ ان موجود ہیں۔

اگر آپ لمبے عرصے تک اپنی ویب سائٹ سے کمانا چاہتے ہیں تو اپنی مصنوعات و خدمات خود فروخت کرنے سے بہتر کوئی خیال نہیں۔ اپنے مخلص قارئین کو خریدار بنانے کیلئے ان کا اعتماد جیتنا اور اچھی ساکھ بنانا لازمی ہے۔ مثلاً اگر نائل پبلیکیشن صاحب کی بات کریں، تو وہ اپنے بلاگز کے ذریعے دوسرے بلاگز کی رہنمائی کرتے ہیں کہ سرج انجن میں ویب سائٹ کی رینٹنگ کس طرح بہتر بنائی جاسکتی ہے؛ اور اس حوالے سے ان کے مخلص قارئین کا حلقہ بھی بہت وسیع ہے جو ان کی رائے پر بھروسہ کرتے ہیں۔ یہ اعتماد حاصل کرنے کے بعد، اب وہ اپنے صارفین کو ایسی کئی سافٹ ویئر مصنوعات فروخت کر رہے ہیں جن کے ذریعے گوگل اور یا ہوجیسے بڑے سرج انجنز پر کوئی ویب سائٹ اپنی رینٹنگ بہتر بنا سکتی ہے۔

ایک عملی مثال اور دیکھتے ہیں: فرض کیجئے کہ آپ کھانا پکانے کے بارے میں کوئی بلاگ سائٹ شروع کرتے ہیں جس کا مقصد اپنے قارئین کو ذائقہ دار کھانوں کی ترکیبیں بتانا اور کھانے پینے کی صحت بخش عادات سے متعلق مشورے دینا ہے۔ جب آپ کے ”مخلص“ قارئین کی تعداد

زیادہ ہو جائے، تو آپ کھانے پینے سے متعلق مختلف چیزیں اپنی ویب سائٹ کے ذریعے فروخت کر سکتے ہیں؛ جیسے کہ پکوانوں کی کوئی کتاب، برانڈ ڈکٹری، کھانا پکانے کا مختلف سامان اور کچن اپرن بھی!

ذیل میں وہ پانچ طریقے دیئے جا رہے ہیں جنہیں استعمال کرتے ہوئے آپ اپنے بلاگ کے ذریعے منافع بخش انداز سے پیسہ کما سکتے ہیں:

1۔ اپنے قارئین کو مفید اور قابل قدر مواد فراہم کیجئے تاکہ وہ آپ پر اور اس مواد پر بھروسہ کر سکیں۔ اس کا عملی اصول بہت سادہ ہے: مسئلے کی نشاندہی کیجئے، اس کا قابل عمل حل پیش کیجئے، اور اپنے قارئین کو اس بارے میں مشورے دیجئے کہ اس مسئلے کے دوبارہ سر نہ اٹھانے کیلئے انہیں کیا کرنا چاہئے۔

2۔ اپنے قارئین کی ضرورت اور خواہش کو سمجھتے ہوئے ایک ایسا برانڈ کھڑا کیجئے جس سے وہ خوشی خوشی اور اعتماد کے ساتھ خود کو وابستہ کر سکیں۔

3۔ ایسی معیاری مصنوعات و خدمات فروخت کیجئے جو آپ کے قارئین کے مسائل بخوبی حل کرتی ہوں۔ مثلاً اگر آپ کھانا پکانے سے متعلق بلاگ (کوکنگ بلاگ) کے ذریعے کھانا پکانے کا کوئی ایسا سامان فروخت کر رہے ہیں جو زہریلے اور نقصان دہ مادوں سے پاک ہو، تو یہ آپ کے قارئین کیلئے کھانا پکانے کے حوالے سے ایک بہتر متبادل ہوگا۔

4۔ اپنی مصنوعات کی ترسیل آسان اور تیز تر بنانے کیلئے ایسے ڈیلیوری آپشنز اختیار کیجئے جو کم خرچ ہونے کے ساتھ ساتھ قابل بھروسہ بھی ہوں۔ اگر کسی صارف کو آپ کی مصنوعات خریدنے میں پریشانی کا سامنا کرنا پڑا تو وہ فوراً ہی کسی دوسرے متبادل کا رخ کر لے گا اور آپ ہاتھ ملتے رہ جائیں گے۔ یاد رکھئے کہ آپ کا مقابلہ ایبیزون جیسے بڑے ای کامرس پلیٹ فارمز سے ہے جن کے وسائل آپ سے لاکھوں کروڑوں گنا زیادہ ہیں۔ ایسے میں، ایک چھوٹے آن لائن کاروبار کی حیثیت سے، آپ کا مضبوط ترین پہلو اپنی سروس کو ہر ممکن حد تک خریدار کے قریب لانا ہے۔

5۔ اپنی مصنوعات یا خدمات کی تعریف میں زمین آسمان ایک نہ کیجئے بلکہ انہیں کسی مسئلے

کے ایک مناسب حل کے طور پر پیش کیجئے۔ کھانا پکانے والے بلاگ ہی کی مثال پر رہتے ہوئے، زہریلے مادوں سے پاک برتنوں کی ڈھیر ساری تصویروں لگانے سے کہیں بہتر ہے کہ اپنے بلاگ میں پی ٹی ایف اداے اور پی ٹی ایف ای جیسے مادوں والے برتنوں میں کھانا پکانے کے نقصانات اور خطرات سے اپنے قارئین کو آگاہ کیجئے۔ اگر آپ ایسا کریں گے تو کاروبار کے ساتھ ساتھ عوامی خدمت بھی ہوگی، جبکہ آپ پر قارئین کا اعتماد بھی بڑھ جائے گا۔

4۔ ای بکس لکھئے اور فروخت کیجئے

آپ کے پاس کسی کام کی خصوصی اور غیر معمولی مہارت ہے۔ تو ایسے میں آپ کوئی منفرد اور مفصل تحریر قلمبند کر کے اسے ای بک کی شکل میں بھی فروخت کر سکتے ہیں۔ آپ کے بلاگ کا مواد اس کتاب کی تشہیر میں مدد دے گا۔ ایک ای بک کیلئے ضروری ہے کہ وہ اپنے قارئین کو ایسے عملی طریقوں سے آگاہ کرے جنہیں وہ آسانی سے انجام دے سکیں اور (اس ای بک کو پڑھ کر) اپنا کوئی ایسا مسئلہ حل کر سکیں جس کا انہیں سامنا ہے۔ کھانا پکانے سے متعلق بلاگ کی مثال پر رہتے ہوئے، آپ کوئی ایسی ای بک بھی لکھ سکتے ہیں جس میں خاص طور پر ذائقہ دار سبزیاں پکانے کی ترکیبیں بتائی گئی ہوں۔ بس اتنا یاد رکھئے کہ ای بک کا تفصیلی اور رنگین ہونے کے علاوہ دلچسپ مواد، واضح انداز بیان اور نپنی تلی زبان میں ہونا بھی ضروری ہے۔ ای بک کو سادہ اور فطری انداز میں اپنے قارئین کے سامنے پیش کیجئے تاکہ انہیں یہ محسوس نہ ہو کہ آپ یہ کتاب (یا کوئی بھی دوسری پروڈکٹ) فروخت کر کے ان سے پیسہ کمانا چاہتے ہیں۔

چھوٹی سی ٹپ: بلاگ ہدای بک فروخت کرنے کی موثر حکمت عملی

بہتر ہے کہ پہلے کوئی تفصیلی، دلچسپ اور انتہائی معلوماتی ای بک بالکل مفت میں اپنے قارئین کیلئے بلاگ سائٹ پر رکھ دیجئے جس میں کسی موضوع کے بارے میں تعارفی معلومات ہوں۔ جب قارئین اس کتاب کو پڑھ کر اس کے معیار اور خوبیوں کے قائل ہو جائیں تو پھر آپ اسی تسلسل میں اگلی ای بک ”برائے فروخت“ پیش کر دیجئے۔

5۔ اسپانسرڈ پوسٹس / کارپوریٹ کونٹینٹ

جب آپ کا بلاگ کسی خاص نیش میں مقبول و معتبر ہو جاتا ہے، تو اشتہار دینے والے آپ کی بلاگ سائٹ پر اپنی تشہیری پوسٹیں (اسپانسرڈ پوسٹس) بھی لگوانا چاہتے ہیں۔ انہیں ”کارپوریٹ کونٹینٹ“ اور ”نیٹیو کونٹینٹ“ (Native Content) بھی کہا جاتا ہے۔ یہ بظاہر معلوماتی اور دلچسپ مضامین ہوتے ہیں لیکن دراصل یہ کسی کمپنی، کسی اسکیم یا کسی سروس وغیرہ کا تفصیلی اشتہار ہوتے ہیں۔ اگر سمجھداری سے کام لیا جائے تو یہ بھی اضافی آمدن کا ذریعہ بن سکتا ہے۔

حرفِ آخر

آپ نے دیکھا کہ جب معاملہ بلاگنگ سے پیسے کمانے کا ہو، تو گیند آپ کے کورٹ میں ہے۔ اس کیلئے پہلے آپ کو ایک ایسا بلاگ بنانا ہے جو مفید و معلوماتی ہونے کے ساتھ ساتھ دیکھنے میں بھی جاذبِ نظر ہو، پھر اس کی تشہیر شروع کرنی ہے۔ جب آپ کی بلاگ سائٹ پر اچھے خاصے قارئین جمع ہو جائیں، اس کی مقبولیت میں اضافہ ہو جائے اور ساکھ بن جائے، تو آپ اس سے پیسہ کمانے کا آغاز کر سکتے ہیں..... سارے طریقے آپ کے سامنے ہیں۔

باب نمبر 3

یوٹیوب چینل لانچ کیجئے

کیا آپ جانتے ہیں کہ سب سے کامیاب یوٹیوب چینل نے 2019ء میں 2 کروڑ 60 لاکھ ڈالر کمائے تھے؟ اس چینل کا نام ”دی ریان ٹوائیز ریویو“ (The Ryan Toy Review) ہے جس میں ایک چھوٹے سے بچے کو مختلف کھلونوں کے ساتھ کھیلتے ہوئے دکھایا جاتا ہے۔ ریان کانجی نامی اس بچے کی عمر اس وقت صرف 9 سال ہے۔ یہ چینل، جس کے سبسکرائبرز کی تعداد 24 ملین (دو کروڑ چالیس لاکھ) سے بھی زیادہ ہے، ایک گھرانہ چلا رہا ہے جبکہ اب تک اس کی ویڈیوز کو 37 ارب 40 کروڑ مرتبہ دیکھا جا چکا ہے۔ یہ چینل دیکھ کر آپ کو ذرا بھی اندازہ نہیں ہوگا کہ اس سے پیسہ کمایا جا رہا ہوگا۔ یہاں آپ کو ایک چھوٹا سا بچہ دکھائی دے گا جو طرح طرح کے کھلونوں سے لطف اندوز ہو رہا ہے۔

ریان کانجی کی اس مثال سے ثابت ہوتا ہے کہ یوٹیوب سے کس قدر پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔ دوسرے کامیاب ترین یوٹیوب چینل مالکان میں فیشن اینڈ بیوٹی ایکسپرٹ جیفری اسٹار نے 2019ء میں اپنے چینل سے ایک کروڑ 70 لاکھ ڈالر کمائے جبکہ ”جوروگن ایکسپیرینس“ (Joe Rogan Experience) نامی یوٹیوب چینل کے مالک، جوروگن نے اسی سال یعنی 2019ء میں تین کروڑ ڈالر کمائے، جبکہ تازہ ترین اطلاعات کے مطابق، وہ اپنا پورا چینل ”اسپوٹیفائی“ (Spotify) نامی میوزک ویب سائٹ پر منتقل کر چکے ہیں جس کی کمپنی کا تعلق سویڈن سے ہے۔ اس معاہدے کے عوض انہیں دس کروڑ ڈالر ملے ہیں۔

اس سال یکم ستمبر سے ان کا پروگرام بطور خاص صرف اسپوٹیفائی پر ہی اپ لوڈ ہو رہا ہے۔ ریان کانجی کی طرح جوروگن کی کامیابی بھی اس بات کی دلیل ہے کہ یوٹیوب بتدریج باقاعدہ یعنی ”مین اسٹریم“ میڈیا کی جگہ لیتا جا رہا ہے۔ آسان الفاظ میں کہیں تو یوٹیوب چینل آپ کو میڈیا انڈسٹری میں برپا ہونے والے تازہ انقلاب کا حصہ بنا دے گا۔ تو آئیے، دیکھتے ہیں کہ آپ بھی

یوٹیوب سے کس طرح پیسہ کما سکتے ہیں۔

یوٹیوب چینل کیسے بنایا جائے؟

یوٹیوب ساری دنیا میں کامیاب ترین ویڈیو نیٹ ورک ہے جسے 2005ء میں تین امریکی دوستوں نے شروع کیا تھا اور اگلے ہی سال، یعنی 2006ء میں گوگل نے اسے 1 ارب 65 کروڑ ڈالر میں خرید لیا۔ تب سے آج تک یہ گوگل کی ملکیت ہے۔ آج نہ صرف ڈیسک ٹاپ بلکہ موبائل ایپ کے ذریعے بھی یہ دنیا میں اربوں لوگوں تک پہنچ رہا ہے۔ اگر صرف امریکہ کی بات کریں تو وہاں 18 سال سے 49 سال تک کے لوگوں کی بڑی تعداد کسی بھی کیبل نیٹ ورک کے مقابلے میں یوٹیوب زیادہ دیکھتی ہے۔

تو چلئے، یوٹیوب چینل بنانا شروع کرتے ہیں:

گوگل اکاؤنٹ بنائیے

یہ بہت آسان ہے: پہلے گوگل پر جائیے اور ”سائن اپ“ پر کلک کیجئے۔ آپ سے کچھ ذاتی معلومات مثلاً آپ کا نام، تاریخ پیدائش اور فون نمبر وغیرہ لی جائیں گی تاکہ آپ کے اکاؤنٹ کی تصدیق کی جاسکے۔

Google
Create your Google Account

First name Last name

Username @gmail.com

You can use letters, numbers & periods.
Use my current email address instead

Password Confirm

Use 8 or more characters with a mix of letters, numbers & symbols

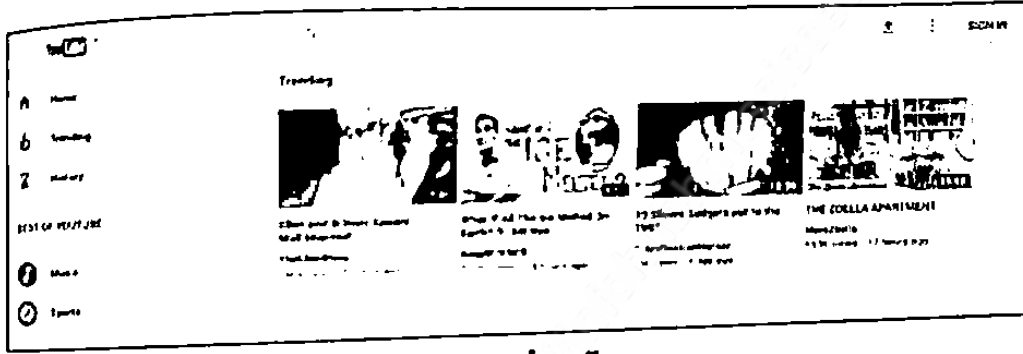
Sign in instead Next

One account. All of Google working for you.

تصویر نمبر 3.1

یوٹیوب چینل سائن اپ

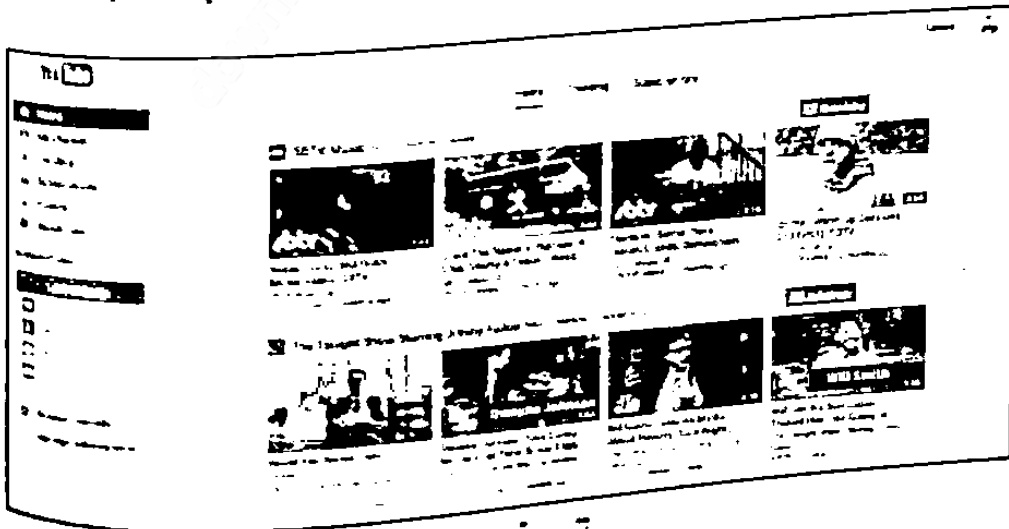
گوگل اکاؤنٹ بناتے ہی [youtube.com](https://www.youtube.com) پر جائیے اور سب سے اوپر دائیں کونے میں بنے سائن ان بٹن پر کلک کیجئے۔ کلک کرتے ہی آپ کے سامنے گوگل اکاؤنٹ کا لاگ ان پیج کھل جائے گا۔ آپ کا یہی اکاؤنٹ یوٹیوب چینل پر لاگ ان کرنے کیلئے بھی استعمال ہوگا جبکہ اسی اکاؤنٹ کے ذریعے آپ اپنی ای میلز بھی دیکھ سکیں گے۔



تصویر نمبر 3.2

یوٹیوب سیدنگز پر جائیے

اب آپ کے سامنے جو اسکرین آئے گی، اس میں سب سے اوپر دائیں جانب ”پروفائل“ والے آئیکن پر کلک کرنے کے بعد، گراری جیسی شکل والے ”سیدنگز“ آئیکن پر کلک کیجئے۔



تصویر نمبر 3.3

اپنا یوٹیوب چینل بنائیے

جب آپ سینئر میں پہنچیں گے تو وہاں آپ کو "Create a Channel" (چینل بنائیے) کا آپشن دکھائی دے گا، اس پر کلک کر دیجئے۔

Overview

Account information

Name [aah@bufferapp.com Create a channel](#)
Advanced

Account type Standard
[Learn about YouTube Red](#)

Password [Change password](#)
You will be redirected to your Google Account page

Additional features
[View additional features](#)
[Create a new channel](#)

تصویر نمبر 3.4

اس کے بعد آپ کو دو مزید آپشنز دکھائی دیں گے: بزنس اکاؤنٹ یا ذاتی (پرسنل) بنائیے، یا پھر "بزنس نیم" استعمال کرتے ہوئے چینل بنائیے۔ کیونکہ آپ کا مقصد یوٹیوب سے پیسہ کمانا ہے، اس لئے "بزنس" والا آپشن آپ کیلئے مناسب رہے گا۔ (تصویر نمبر 3.5 دیکھئے)

اگلے مرحلے میں پہلے آپ اپنے یوٹیوب چینل کا نام لکھیں گے، جو آپ نے پہلے سے سوچ رکھا ہے؛ اور اس کے بعد اس چینل کی "کٹیگری" (category) منتخب کریں گے۔ (تصویر نمبر 3.6 ملاحظہ کیجئے)

مبارک ہو! اب آپ ایک عدد یوٹیوب چینل کے مالک بن چکے ہیں۔ اس کے ساتھ ہی، خود کار انداز میں، گوگل پلس (Google+) پر آپ کے اس چینل کے نام سے ایک پیج بھی تخلیق کر دیا گیا ہے۔ (تصویر نمبر 3.7 ملاحظہ کیجئے)

Overview

تصویر نمبر 3.5

Account information

Name

Account type

Password

Additional features

View additional features

Create a new channel

Use YouTube as...



Ash

Read

By clicking "Create channel", you agree to YouTube's Terms of Service. [Learn more](#)

Changes you make here may show up across Google services with content you create and share, and to people you interact with. [Learn more](#)

Use a business or other name

CANCEL

CREATE CHANNEL

Create a new channel

تصویر نمبر 3.6

Name your channel

Buffer Test

Product or brand

Your new channel comes with a Google+ page

I agree to the Pages Terms



Upload videos

Upload public and private videos to your new channel



Join the conversation

Comment on videos using your channel name



All across Google

Your new channel comes with a Google+ page

✓ You have added a channel to your account!

Subscriptions

Video Manager

B

Add channel art

Buffer Test

Channel description

Uploads Only you can view

You don't have any public recent uploads, so this will not appear on your channel. To add content, upload a video.

تصویر نمبر 3.7

اگلا مرحلہ دیگر تمام ضروری معلومات فراہم کرتے ہوئے کام مکمل کرنے اور کچھ ”چینل آرٹ“ تخلیق کرنے کا ہے تاکہ یہاں آنے والوں کو آپ کا چینل خوبصورت اور پرکشش نظر آئے۔

چینل آرٹ کی تخلیق

اگر سوشل میڈیا کی زبان میں بات کریں تو یوٹیوب چینل آرٹ اصل میں وہی چیز ہے جسے انسٹاگرام پر ”پروفائل“ کہا جاتا ہے۔ چینل آرٹ آپ کے یوٹیوب چینل پر نمایاں نظر آتا ہے لہذا اسے خوبصورت، جاذب نظر اور پرکشش ہونے کے علاوہ، معنوی طور پر، آپ کے چینل کے موضوع کا نمائندہ بھی ہونا چاہئے تاکہ چینل پر آنے والے لوگ (یعنی آپ کی آڈینس) نہ صرف اس کی خوبصورتی کی طرف متوجہ ہوں بلکہ آپ کے چینل کے مقصد سے بھی، ابتدائی طور پر، آگاہ ہو سکیں۔ یہ تمام باتیں ذہن میں رکھتے ہوئے اپنے آپ سے پوچھئے کہ آپ یوٹیوب پر اپنے چینل، یعنی اپنے ”برانڈ“ کو کیسا دیکھنا (اور دوسروں کو دکھانا) چاہتے ہیں۔

البتہ، اس معاملے میں اگر کسی اچھے ڈیزائنر سے مشورہ کر لیں اور کچھ رقم خرچ کر کے اپنا چینل آرٹ پیشہ ورانہ انداز سے ڈیزائن کروالیں تو زیادہ مناسب ہوگا۔

یوٹیوب چینل آرٹ: دواہم مشورے

پہلا مشورہ: چینل آرٹ کا ٹیکسٹ اور لوگو، دونوں ہی محفوظ ریٹج میں ہونے چاہئیں۔ یعنی وہ چینل آرٹ کے کناروں سے بالکل ملے ہوئے نہ ہوں بلکہ کچھ اندر کی طرف ہوں۔ علاوہ ازیں، چینل سے متعلق اہم چیزوں مثلاً تصاویر (ایمجز)، ٹیگ لائنز، ٹیکسٹ اور برانڈنگ کی معلومات بھی مختصر لیکن جاذب نظر انداز سے محفوظ ریٹج کے اندر ہونی چاہئیں۔ یہ آپ کے یوٹیوب چینل کا وہ حصہ ہے جو تمام ڈیوائسز (کمپیوٹر، ٹیبلیٹ اور اسمارٹ فون) پر سب سے اوپر دکھائی دے گا۔ اس کا پکسل سائز 1546x423 ہونا چاہئے۔

دوسرا مشورہ: یوٹیوب میں چینل آرٹ پر بالکل نچلے حصے میں چینل کا لنک (اس کے نام کے ساتھ) دکھائی دیتا ہے۔ لہذا، چینل آرٹ تخلیق کرتے وقت دھیان رکھئے کہ مذکورہ بالا تمام

چیزیں اس سے اوپر والے حصے میں ہوں ورنہ یہ حصہ چینل لنک کے پیچھے چھپ جائے گا۔ خاص طور پر چینل لوگوں سے اوپر ہی رکھے گا۔

نیش کا انتخاب

بلاگنگ کی طرح یوٹیوب چینل کیلئے بھی آپ کو کسی نیش کا انتخاب کرنا ہوگا۔ اگرچہ اس کی پوری تفصیل پچھلے باب میں دی جا چکی ہے تاہم ایک بار پھر یاد دلاتے چلیں کہ اپنے یوٹیوب چینل کی نیش (niche) وہی رکھئے جس سے آپ خصوصی دلچسپی رکھتے ہوں اور جس پر تو اترے ویڈیوز بنا سکتے ہوں۔ ماہرین کہتے ہیں کہ نیش کے انتخاب میں ذاتی دلچسپی کو مد نظر رکھنا سب سے زیادہ اہم ہے، بجائے اس چیز کے جسے آپ ناظرین کیلئے زیادہ دلچسپی کا حامل سمجھتے ہیں۔

یعنی یوٹیوب پر کامیاب ہونے کیلئے وہ موضوع یا مضمون زیادہ کارآمد رہتا ہے جسے آپ واقعی پسند کرتے ہوں۔ ظاہر ہے کہ آپ اپنے یوٹیوب چینل کے ذریعے ان لوگوں سے رابطے میں آنا چاہتے ہیں جن کے سامنے آپ اپنے شوق کا مظاہرہ کریں تو وہ اس میں دلچسپی لیں، اس پر داد دیں اور پھر دوبارہ آپ کے چینل پر واپس بھی آئیں۔ لہذا، ایک کامیاب یوٹیوبر بننے کیلئے اپنے ناظرین (چینل پر آنے والوں) کو متوجہ کرنا، ان کی بار بار آمد کو یقینی بنانا اور ان کی تعداد میں اضافہ کرتے رہنا بہت ضروری ہے۔ بہتر یہی ہے کہ آپ کے ناظرین اپنی آراء اور تبصروں (کمنٹس) کے ذریعے آپ سے تبادلہ خیال کرتے رہیں؛ اس سے آپ کے چینل کی مقبولیت اور ناظرین کی تعداد، دونوں میں اضافے کا امکان ہمیشہ رہے گا۔

یوٹیوب چینل پر ناظرین (ویوز) کیسے بڑھائیں

اگر آپ کے یوٹیوب چینل کے لاکھوں سبسکرائبرز نہ بھی ہوں، تب بھی آپ اس سے پیسہ کماسکتے ہیں کیونکہ یوٹیوب چینل سے آمدن کا انحصار صرف اسی بات پر نہیں ہوتا کہ وہاں موجود ویڈیوز کتنی بار دیکھی گئی ہیں یا یہ کہ اس کے سبسکرائبرز کی تعداد کتنی ہے۔ اس ضمن میں اور بھی بہت سے پہلو شامل ہیں، جیسے کہ آپ کی نیش، انجمنٹ ریٹ (ویڈیوز پر تبصرہ/کمنٹس کرنے اور انہیں لائک اور شیئر کرنے والے ناظرین کی تعداد) اور موڈیٹائزیشن یعنی پیسہ کمانے کا وہ طریقہ جو آپ

اختیار کرنا چاہتے ہیں۔ اس ساری گفتگو کا خلاصہ یہ ہے کہ یوٹیوب چینل پر ناظرین کی تعداد کے ساتھ ساتھ ان کی عملی شرکت (انگجمنٹ) بڑھانا بھی اشد ضروری ہے۔ صحیح سمت میں آگے بڑھنے کیلئے ان باتوں کا خاص خیال رکھئے گا:

- ✓ جن ناظرین کو آپ چینل پر لانا چاہتے ہیں، ان کی عمر۔
- ✓ اس ملک یا علاقے کا تعین کہ جہاں سے آپ کے چینل کو سب سے زیادہ ناظرین ملنے کا امکان ہے۔ یہ اس لئے بھی ضروری ہے کہ کسی ویب سائٹ کی طرح یوٹیوب چینل کیلئے بھی مونیٹائزیشن کی رقم کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ اسے دیکھنے والے لوگ کونسے ملک سے تعلق رکھتے ہیں۔ اسی حساب سے مونیٹائزیشن کی رقم کا تعین بھی ہوتا ہے۔
- ✓ جن لوگوں کو آپ اپنے چینل تک لانا چاہتے ہیں، وہ اوسطاً کتنی دیر تک آپ کے چینل پر ویڈیوز دیکھیں گے؟ یعنی ان کا ”واچ ٹائم“ (watch time) کتنا ہوگا؟

یہ تمام معلومات آپ کو اپنے چینل کے ممکنہ ناظرین سے متعلق جاننے میں بہت مدد کریں گی؛ اور انہیں جان کر آپ اپنے چینل پر باقاعدگی سے ایسا مواد (ویڈیوز) رکھ سکیں گے جس میں ان کی دلچسپی ہو، جسے وہ پسند کریں، اس پر تبصرے کریں اور اس مواد کو وہ اپنے دوستوں سے شیئر بھی کریں۔ اپنے ناظرین کو سمجھنے کا کام آپ ”یوٹیوب اینالیٹکس“ (analytics) سے لے سکتے ہیں جس سے آپ کو معلوم ہوگا کہ کس عمر کے اور کہاں کہاں رہنے والے لوگ آپ کی ویڈیوز میں زیادہ دلچسپی لے رہے ہیں۔

اب تک ہم یوٹیوب مونیٹائزیشن کے حوالے سے ناظرین کی اہمیت واضح کر چکے ہیں۔ تاہم اس کے علاوہ بھی کچھ پہلو ہیں جو آپ کیلئے مد نظر رکھنا بہت ضروری ہے۔ اپنے ممکنہ ناظرین کو ذہن میں رکھتے ہوئے آپ درج ذیل نکات پر بھی ضرور غور کیجئے:

1۔ یوٹیوب پارٹنر پروگرام میں شمولیت

یہ یوٹیوب پروڈیوزر کی مونیٹائزیشن کا سب سے پہلا آپشن ہے جس پر بہت سے نئے یوٹیوبرز (یوٹیوب کیلئے ویڈیوز بنانے والے) انحصار کرتے ہیں۔ اس پروگرام میں شمولیت کیلئے

ضروری ہے کہ آپ کے چینل پر سبسکرائبرز کی تعداد 1000 سے زیادہ ہو اور وہاں ایک سال میں کم از کم 4000 گھنٹے کا "واج ٹائم" ہو۔

یوٹیوب مونیٹائزیشن، یعنی یوٹیوب سے پیسہ کمانا شروع کرنے کے عملی مراحل کچھ یوں ہیں:

اپنے یوٹیوب چینل پر سائن ان ہوں۔

سب سے اوپر، سیدھے ہاتھ والے کونے میں آپ کے چینل کا آئیکن نظر آئے گا۔ اسے کلک کیجئے۔

یہاں نمودار ہونے والے آپشنز میں سے "یوٹیوب اسٹوڈیو" پر کلک کیجئے۔

بائیں ہاتھ پر ایک مینیو دکھائی دے گا۔ اس میں سے **Other Features** اور پھر **Monetization** سلیکٹ کر لیجئے۔

اب آپ کے سامنے یوٹیوب پارٹنر پروگرام کی شرائط (ٹرمز اینڈ کنڈیشنز) ظاہر ہوں گی۔ انہیں پڑھ کر "متفق" (Agree) پر کلک کر دیجئے۔

اگر آپ کے پاس گوگل ایڈسنس (AdSense) اکاؤنٹ موجود نہیں، تو پہلے اپنا ایڈسنس اکاؤنٹ بنائیے اور اسے اپنے چینل سے منسلک (کنکٹ) کر دیجئے۔

اب مونیٹائزیشن کے وہ آپشنز منتخب کیجئے جنہیں آپ اپنے چینل کیلئے زیادہ مناسب اور موزوں سمجھتے ہوں۔

یہ کارروائی مکمل کرنے کے بعد آپ اپنے یوٹیوب چینل کے ڈیش بورڈ (dashboard) پر جائیے اور یہاں "اینا لیکس" کے ٹیب پر کلک کیجئے جو بائیں ہاتھ پر بنا ہوا ہے۔ اس ٹیب میں سے "ریویوینو" (revenue) سلیکٹ کیجئے اور پھر نیچے تک اسکرول کرتے ہوئے، متوقع ماہانہ آمدن کے چارٹ تک پہنچ جائیے۔ یہاں سے آپ کو (اپنے یوٹیوب چینل سے) ماہانہ آمدن کا ایک تخمینہ (estimate) مل جائے گا، جسے مد نظر رکھتے ہوئے آپ خود یہ اندازہ لگا سکیں گے کہ اس چینل سے آپ کو کتنی ماہانہ آمدن ہو سکے گی۔

یاد رہے کہ یہ صرف ایک تخمینہ ہے لہذا آپ کی آمدن اس تخمینے سے مختلف (بہت کم یا بہت زیادہ) بھی ہو سکتی ہے۔ اب یہ آپ پر ہے کہ اپنے یوٹیوب چینل سے ہونے والی آمدنی کو کہاں

تک لے جاتے ہیں۔

یوٹیوب چینل سے پیسہ کمانے کیلئے کتنے ویوز درکار ہیں؟

عام خیال کے برعکس، یوٹیوب سے کمائے گئے پیسے کا براہ راست انحصار کسی چینل پر دیکھی گئی ویڈیوز کے مجموعی وقت (واج ٹائم) اور ویوز کی تعداد پر نہیں ہوتا۔ مطلب یہ کہ اگر آپ کے چینل پر ویڈیوز کئی لاکھ کی تعداد میں بھی دیکھی جا چکی ہوں لیکن ناظرین میں سے کسی نے بھی درمیان میں آنے والے اشتہارات نہ تو دیکھے ہوں اور نہ ہی ان پر کوئی کلک کیا ہو، تو آپ کا چینل کچھ نہیں کمائے گا۔ یوٹیوب سے پیشہ کمانے کی شرائط میں واضح طور پر لکھا ہے کہ اگر کوئی ناظر (viewer) مونیٹائز کی گئی ویڈیو میں آنے والے اشتہارات دیکھے گا یا ان پر کلک کرے گا، تبھی وہ ویڈیو بنانے والے کو پیسہ ملے گا۔

یوٹیوب پر ایم نے مشہورین (ایڈورٹائزرز) پر انحصار ختم کرتے ہوئے دلچسپ اور توجہ کھینچنے والا مواد یعنی ویڈیوز تخلیق کرنے کی آزادی مہیا کی ہے۔ یہ ایک ایسا پروگرام ہے جس میں ممبر شپ کے ذریعے شامل ہوا جاسکتا ہے؛ اور یہ مداحوں کو سہولت فراہم کرتا ہے کہ وہ اپنے پسندیدہ یوٹیوبر کی مالی طور پر مدد کر سکیں تاکہ وہ اشتہارات پر انحصار کئے بغیر ہی اپنا تخلیقی کام جاری رکھ سکے۔ ویڈیو بنانے والوں کیلئے عملاً کچھ تبدیل نہیں ہوتا؛ البتہ جب بھی ان کا مواد، یوٹیوب پر ایم ممبر شپ رکھنے والے ناظرین دیکھتے ہیں تو اس کے انہیں اضافی پیسے ملتے ہیں۔ یہ کسی یوٹیوب چینل کیلئے اشتہارات سے ہٹ کر آمدنی کا ایک اضافی ذریعہ بھی ہے۔ قابل بھروسہ اعداد و شمار سے ظاہر ہوتا ہے کہ یوٹیوب پارٹنر پروگرام بیشتر یوٹیوب چینلوں کیلئے آمدن کا پرکشش نظام ہے۔

اگر میں پہلے ہی اشتہارات کے ذریعے اپنے یوٹیوب چینل سے کما رہا ہوں تو مجھے مونیٹائزیشن کے دوسرے آپشنز تلاش کرنے کی کیا ضرورت ہے؟

حال ہی میں یوٹیوب کو "قابل اشتہار" (advertiser-friendly) مواد کے

بارے میں اپنے فیصلوں کی وجہ سے شدید رد عمل کا سامنا ہے۔ آج کئی تخلیق کاروں کو خوف ہے کہ کہیں وہ یوٹیوب پر اشتہارات سے ہونے والی آمدنی سے محروم نہ ہو جائیں کہ جس سے وہ اپنی محنت کا ”مالیاتی صلہ“ پاتے ہیں۔ یوٹیوب کی نئی پالیسیوں کے مطابق، درج ذیل معاملات میں کسی بھی مواد کو اشتہارات کی آمدن سے محروم کیا جاسکتا ہے:

- جنسی یا جنسی جذبات کو ہوا دینے والا مواد جس میں فحش مذاق اور ننگا پن بھی شامل ہے۔
- جس مواد میں انتہائی نوعیت کا تشدد دکھایا گیا ہو۔
- جس میں گالم گلوچ اور توہین آمیز الفاظ کے علاوہ دھمکانے یا ہراساں کرنے والا انداز و الفاظ اختیار کئے گئے ہوں۔
- جس کے ذریعے منشیات اور غیر قانونی اشیاء فروخت کی جا رہی ہوں یا ان کی تشہیر کی جا رہی ہو۔
- وہ مواد جس میں سیاسی چپقلش، قدرتی آفات اور سانحات سمیت مختلف متنازعہ مواد پیش کیا گیا ہو۔
- جس میں کاپی رائٹ قوانین کی خلاف ورزی کی گئی ہو کسی دوسری جگہ سے مواد لے کر ویڈیو میں شامل کر دیا گیا ہو۔

آج یوٹیوب پر ویڈیوز بنانے والے اس پلیٹ فارم کے بارے میں بہت کچھ جانتے ہیں، اس لئے یہ فیصلہ بھی ان کے نزدیک متنازعہ ہیں۔ واقعہ یہ ہے کہ 2012ء سے لے کر اب تک یوٹیوب خاصی ویڈیوز کو آمدنی سے محروم یعنی ”ڈی مونیٹائز“ (demonetize) کر چکی ہے اور یہ سلسلہ جاری ہے۔ لیکن عام طور پر یہ سارا کام ایک خود کار عمل کے ذریعے کیا جاتا ہے جس میں ایک سافٹ ویئر یہ فیصلہ کرتا ہے کہ کونسا مواد ڈی مونیٹائز کرنا چاہئے اور کونسا نہیں۔

خود یوٹیوب کو بھی اپنے آن لائن سافٹ ویئر/الگورتھم کی کارکردگی پر پورا اعتماد نہیں، اس لئے کسی ویڈیو کو ڈی مونیٹائز کرنے سے پہلے اس مواد کو نشان زد یعنی ”فلگ“ کر دیا جاتا ہے۔ اس طرح متعلقہ یوٹیوب چینل کے مالک کو علم ہو جاتا ہے کہ فلاں ویڈیو پر کوئی اعتراض ہے جس سے آمدنی نہیں ہوگی۔ اگر وہ یوٹیوب کے اس فیصلے کو غلطی سمجھتا ہے تو وہ یوٹیوب کے ذمہ داران سے

بات کرتا ہے اور انہیں اپنے موقف پر قائل کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ اگر ایسا نہیں ہوتا تو پھر وہ ویڈیو نہ صرف ڈی موویا سز کر دی جاتی ہے بلکہ بعض اوقات شدید قابل اعتراض مواد ہونے کی صورت میں ڈیلیٹ بھی کر دی جاتی ہے۔

جب بھی یوٹیوب کسی ویڈیو کو فلگ کرتی ہے تو اسے ”اسٹرائیک“ (strike) بھی کہا جاتا ہے۔ کئی مرتبہ کسی معمولی وجہ سے بھی ویڈیو پر اسٹرائیک آجاتی ہے جس کی وجہ سے یوٹیوب چینل کے مالک کو بہت پریشانی اٹھانا پڑتی ہے۔

یوٹیوب موویا سزیشن میں ایک بڑی خامی یہ بھی ہے کہ اشتہارات سے ہونے والی آمدنی کا 45 فیصد یوٹیوب کو جاتا ہے جبکہ 55 فیصد اس چینل کے مالک کو ملتا ہے۔ البتہ، یہ فارمولا یوٹیوب کا اپنا نہیں بلکہ الیکٹرونک میڈیا پرا اشتہارات دینے والی ایڈورٹائزنگ ایجنسیوں کا طے کردہ ہے جس کے تحت وہ اشتہارات سے ہونے والی آمدنی کے 45 فیصد حصے کی حقدار ہوتی ہیں۔

2۔ مصنوعات کی فروخت

آپ اپنے یوٹیوب چینل کے ذریعے کئی طرح کی مصنوعات بھی فروخت کر سکتے ہیں جیسے کٹی ٹرٹس، بستے، کافی مگ، روزمرہ استعمال کا سامان، غرض ہر وہ چیز جو بازار میں فروخت ہو رہی ہو یا فروخت ہو سکتی ہو، اسے آپ اپنے یوٹیوب چینل پر بھی فروخت کر سکتے ہیں بشرطیکہ یوٹیوب کی ”کیونٹی گائیڈ لائنز“ کی خلاف ورزی نہ ہو۔ لیکن اس کیلئے ضروری ہے کہ آپ کو یہ علم بھی ہو کہ آپ کے چینل پر آنے والے لوگ کس طرح کی چیزیں خریدنا پسند کریں گے۔ اچھے برانڈ کی مصنوعات نہ صرف آپ کیلئے اضافی آمدن کا باعث بنتی ہیں بلکہ ان سے آپ صارفین کا اعتماد بھی جیت سکتے ہیں جس کے ذریعے آپ انٹرنیٹ سے ہٹ کر بھی اپنی ذاتی مصنوعات خود فروخت کر سکتے ہیں۔ جب کسی دوسرے کی بنائی ہوئی مصنوعات فروخت کرنے کی بات ہو تو اس کیلئے آپ کو ایک قابل بھروسہ سپلائر کی ضرورت ہوگی جو اچھے معیار کی مصنوعات، مناسب داموں پر اور بروقت فراہم کر سکے۔

دوسروں کے برانڈز کو آپ یوٹیوب پر اپنے انداز سے پیش کر کے فروخت کر سکتے ہیں۔ پاکستان میں اس کی ایک اچھی مثال ”فوڈ فیوژن“ (Food Fusion) کے نام سے چلنے والا

ایک پاکستانی یوٹیوب چینل ہے۔ یہ ایک طرف تو اپنی ویڈیوز کی موڈیٹائزیشن سے آمدنی حاصل کرتے ہیں تو دوسری جانب مختلف اداروں کی ایسی مصنوعات بھی فروخت کرتے ہیں جو کھانا پکانے سے تعلق رکھتی ہیں۔

جب آپ کے ناظرین ویڈیوز میں آپ کو کچھ استعمال کرتا دیکھیں گے تو ممکنہ طور پر وہ بھی ان چیزوں کو خریدنا چاہیں گے۔ اس پہلو سے درست طور پر فائدہ اٹھا کر آپ اپنے چینل سبسکرائبرز کو خریداروں میں بھی تبدیل کر سکتے ہیں۔ بس یہ ذہن نشین رکھئے کہ اپنے چینل کے توسط سے جو کچھ بھی فروخت کریں وہ یاد رہ جانے والا، مناسب قیمت والا اور بہتر معیار کا حامل ہو۔

مصنوعات کے معیار کے علاوہ ان کی بروقت ترسیل (سپلائی) بھی بہت اہم ہے، لہذا اس کیلئے اچھی کوریئر سروس کا ہونا بھی بے حد ضروری ہے۔ پاکستان میں سرکاری محکمہ ڈاک یہ کام برسوں سے کرتا آرہا ہے جبکہ آج کئی مختلف ادارے بھی ترسیل کا کام کر رہے ہیں جن میں ”کیش آن ڈیلیوری“ (سی او ڈی) یعنی سامان وصول ہونے پر ادائیگی جیسی سہولیات بھی شامل ہیں۔ تاہم پرائیویٹ کوریئر سروس کیلئے آپ کو ان سے باقاعدہ ایک معاہدہ کرنا پڑتا ہے اور کچھ رقم بھی جمع کروانی پڑتی ہے۔ کچھ پرائیویٹ کمپنیاں آپ کو ویسٹ ہاؤسنگ کی سہولت بھی دیتی ہیں۔ مطلب یہ کہ آپ جو چیز بھی فروخت کرتے ہیں، وہ ان کے پاس کچھ تعداد میں رکھوادیتے ہیں اور آپ کو جیسے ہی کوئی آرڈر موصول ہوتا ہے، کمپنی کو اس کی تفصیلات فراہم کر دیتے ہیں۔ ترسیل اور سی او ڈی کی ذمہ داری اس کمپنی کی ہوتی ہے۔

اگر آپ عالمی پیمانے پر اپنے چینل کے ذریعے چیزیں فروخت کرنا چاہتے ہیں تو پھر ”اوبرلو“ (Oberlo) جیسی کوئی سروس آپ کیلئے مفید رہے گی۔ یہ کمپنی کسٹمر انکوائریز سے لے کر شپمنٹ (ڈیلیوری) تک کی ضروریات پوری کرتی ہے۔ اسے ”ڈراپ شپنگ“ بزنس بھی کہتے ہیں جس میں آپ کئی طرح کے ہینڈلڈوں سے آزاد رہتے ہوئے اپنی چیزیں فروخت کر سکتے ہیں۔ یوٹیوب پر مواد تخلیق کرنے والے نئے لوگوں کیلئے زیادہ مناسب ہے کہ وہ ڈی ایف ٹی بی اے (Don't Forget To Be Awesome) یا اس جیسے کسی مرچنڈائزنگ نیٹ ورک کا حصہ بن جائے۔ اگرچہ یہاں مواد تخلیق کرنے، مصنوعات پیش کرنے یا اپنے خریداروں کو

رعایت دینے جیسے معاملات میں آپ بہت محدود ہو جاتے ہیں جبکہ آپ علیحدہ سے اپنی کوئی ای کامرس سائٹ بھی نہیں چلا سکتے، اس کے باوجود یہ نئے لوگوں کیلئے ایک اچھا طریقہ رہتا ہے کیونکہ یہاں سے انہیں یوٹیوب ویڈیوز کے ذریعے مصنوعات فروخت کرنے سے متعلق بہت کچھ سیکھنے کو ملتا ہے جس سے وہ بعد میں آزادانہ طور پر فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

یوٹیوب چینل کے ذریعے اپنی اور دوسروں کی مصنوعات فروخت کرنا یعنی ”مرچنڈائزنگ“ ایک اچھا آپشن ہے کیونکہ اس کے ذریعے آپ آہستہ آہستہ لیکن مسلسل ترقی کر سکتے ہیں اور اپنے چینل کو وسعت دے سکتے ہیں۔ ایسی صورت میں آپ کا یوٹیوب چینل کسی مارکیٹنگ چینل کی طرح کام کرتا ہے جس کے ذریعے آپ مختلف مصنوعات اور خدمات فروخت کرتے ہیں۔ ضرورت صرف اس بات کی ہے کہ آپ کے چینل پر بھروسہ کرنے والے ناظرین کی اچھی تعداد ہو۔ اب اپنے صارفین کا اعتماد جیتنے کیلئے آپ کیا کرتے ہیں؟ یہ آپ کو خود ہی طے کرنا ہوگا۔

3۔ اپنے یوٹیوب چینل کیلئے چندہ اکٹھا کیجئے

بعض مرتبہ ایک اچھے منصوبے پر عملدرآمد کی راہ میں پیسے کی کمی حائل ہو جاتی ہے۔ اس کا ایک مناسب حل ”کراؤڈ فنڈنگ“ (Crowdfunding) ہے جو دنیا بھر میں استعمال ہو رہا ہے۔ چاہے آپ کے اخراجات کا تعلق بہتر آلات کی خریداری سے ہو یا پھر ویڈیو کی پروڈکشن پر آنے والی لاگت پوری کرنے سے، آپ کے مداح تھوڑا تھوڑا کر کے اس میں چندہ دیتے ہیں اور یوں آپ کی مالی ضرورت پوری ہو جاتی ہے۔ البتہ، کراؤڈ فنڈنگ کیلئے ضروری ہے کہ آپ اپنے خیال یا منصوبے کو اس انداز سے لوگوں کے سامنے پیش کریں کہ وہ اس میں رقم ڈالنے پر تیار ہو جائیں۔ مثلاً اگر آپ یوٹیوب پر معیاری مواد پیش کر رہے ہیں تو ناظرین آپ کی مالی مدد کر سکتے ہیں تاکہ آپ اپنا کام بغیر مالی پریشانیوں کے جاری رکھ سکیں اور اسے خوب سے خوب تر بنا سکیں۔

کامیاب کراؤڈ فنڈنگ کیلئے مفید مشورے

چونکہ آپ اپنے چاہنے والوں سے ان کی محنت کی کمائی میں سے کچھ حصہ بطور امداد مانگ رہے ہیں، اس لئے آپ کو ہر اعتبار سے دیا انداز رہنا ہوگا۔ اس معاملے میں شفافیت کا ہونا بہت

ضروری ہے جس سے نہ صرف مالی معاونت کرنے والوں بلکہ دوسرے مداحوں کو بھی اس رقم کی ایک ایک پائی کا حساب ملتا رہے گا؛ جبکہ ساتھ ہی ساتھ وہ آپ کی پیش رفت پر بھی نظر رکھ سکیں گے۔ مالی مدد کرنے والوں کی حوصلہ افزائی کیلئے آپ کچھ خصوصی اعزازات کا اہتمام بھی کر سکتے ہیں تاکہ انہیں محسوس ہو کہ آپ انہیں قدر کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ اس طرح دوسرے مداحوں میں بھی جذبہ پیدا ہوگا اور زیادہ فنڈ جمع ہوں گے۔

یوٹیوبرز کیلئے کراؤڈ فنڈنگ کے مقبول آپشنز یہ ہیں:

یوٹیوب سپر چیٹ (Super Chat): یہ فیچر ”یوٹیوب لائیو“ ہی میں استعمال کیا جاسکتا ہے جبکہ اس سے مستفید ہونے کیلئے ضروری ہے کہ آپ کا یوٹیوب چینل اشتہارات کیلئے بھی منظور شدہ ہو۔ اس میں لائیو ویڈیو کے دوران صارفین آپ کو چندہ دیتے ہیں۔ فی الحال یہ سہولت پاکستان میں دستیاب نہیں لیکن اس میں وسعت کا سلسلہ جاری ہے۔ بہت ممکن ہے کہ جلد ہی پاکستان بھی یوٹیوب سپر چیٹ سے مستفید ہونے والے ممالک کی فہرست میں شامل ہو جائے۔

پیسٹریون (Patreon): یہ ایک ممبر شپ پلیٹ فارم ہے جو مواد تخلیق کرنے والوں کو اپنے کام کے عوض پیسہ کمانے کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ یہاں کسی بھی تخلیق کار کے مداح کم از کم ایک ڈالر دے کر رجسٹر ہو سکتے ہیں جبکہ وہ اس کے کام کو سپورٹ کرنے کیلئے اس سے کہیں زیادہ رقم بھی خرچ کر سکتے ہیں۔ یعنی جتنے زیادہ مداح، پیسٹریون سے اتنی زیادہ آمدن۔ لیکن یاد رکھئے کہ آپ کا کام اور چینل اور معیاری ہونا چاہئے۔ بصورت دیگر آپ کی ساکھ کو ناقابل تلافی نقصان پہنچ سکتا ہے۔

4۔ میڈیا ہاؤسز کو اپنا وائرل کونٹینٹ لائسنس پر دیکھئے

دنیا میں ہزاروں نہیں تو سینکڑوں میڈیا ہاؤسز، بشمول نیوز چینلز ایسے ہیں جو مختلف تخلیق کاروں سے ان کا کام لائسنس پر خریدتے ہیں اور پھر اپنے چینل پر نشر کرتے ہیں۔ اگر آپ نے کوئی ویڈیو ایسی بنائی ہے جو وائرل ہو سکتی ہے، تو آپ وہ لائسنس پر مختلف چینلوں کو دے سکتے ہیں۔ البتہ، یہ یاد رہنا ضروری ہے کہ اس میدان میں مقابلہ بہت سخت ہے اور آپ کو اپنی ویڈیو کیلئے خاصی محنت کرنا ہوگی۔

5۔ معاوضے پر کسی برانڈ سے وابستہ ہو جائیے یا پھر ایک ”بااثر“ شخصیت کے طور پر کام کیجئے

یوٹیوب ہو یا کوئی سوشل میڈیا پلیٹ فارم، مداحوں کی تعداد بہت اہم ہوتی ہے۔ اگر آپ کے چینل پر سبسکرائبرز کی تعداد بہت زیادہ ہے، اس پر رکھی گئی ویڈیوز کو ویوز بھی بہت ملتے ہیں جبکہ اس چینل کی انجیگمنٹ بہت زیادہ ہے تو یہی وہ تمام باتیں ہیں جو کسی برانڈ کو اس کی طرف متوجہ کر سکتی ہیں۔ سوشل میڈیا پر جن لوگوں کے مداحوں کی تعداد زیادہ ہو، انہیں ”بااثر شخصیات“ (influencers) کہا جاتا ہے۔ مختلف کمپنیاں ان ہی بااثر شخصیات کے ذریعے اپنی مصنوعات کی تشہیر کروانے کو میڈیا پراشہتہار چلوانے کے مقابلے میں کہیں بہتر اور موثر طریقہ سمجھتی ہیں۔ اس طرح ایک مقبول یوٹیوبر اپنے چینل کے ذریعے کئی طرح کی مصنوعات کی تشہیر کر سکتا ہے اور خاطر خواہ معاوضہ بھی وصول کر سکتا ہے۔ اگر یوٹیوبر یا اس کا چینل بہت زیادہ مقبول ہو تو وہ کسی مشہور اداکار یا اداکارہ جتنا معاوضہ بھی مانگ سکتا ہے۔ کوئی بھی کمپنی اپنے برانڈ کی تشہیر کیلئے کسی ایسے یوٹیوبر کا انتخاب کرتی ہے جس کی ویڈیوز اس کے ممکنہ خریداروں کے مزاج سے مطابقت رکھتی ہوں، تاکہ وہ اس برانڈ کو خریدیں۔ یہی وجہ ہے کہ آج حالات بدل رہے ہیں اور اکثر بڑی کمپنیاں مقبول یوٹیوبرز یا سوشل میڈیا انفلوئنسرز سے معاہدے کر رہی ہیں۔ یعنی یہ بھی آمدنی کا ایک اچھا ذریعہ بن سکتا ہے، بشرطیکہ آپ کے مداحوں کی تعداد زیادہ ہو۔

اب اگر آپ نئے ہیں تو بہتر یہی ہوگا کہ چھوٹے برانڈز سے شروع کیجئے، جو آپ کے ساتھ ساتھ اپنی مقبولیت میں اضافہ کرتے جائیں گے۔ سمجھداری کا مظاہرہ کرتے ہوئے آپ بھی وہی برانڈز منتخب کیجئے جو آپ کے ممکنہ سبسکرائبرز یا ناظرین کے مزاج سے مماثلت رکھتے ہوں۔ کامیاب سوشل میڈیا انفلوئنسر اور برانڈنگ کی ماہر، برینڈا گیہان کہتی ہیں کہ اکثر برانڈز آپ کے یوٹیوب چینل پر ان کے اشتہار سے متعلق کوئی ویڈیو دیکھے جانے کی تعداد کو مد نظر رکھتے ہوئے ہر ویو پر 5 سے 15 سینٹ تک دے سکتے ہیں۔ البتہ بڑے انفلوئنسرز کیلئے یہ معاوضہ کہیں زیادہ ہوگا۔

ایک اچھا یوٹیوبر اپنی ویڈیوز کے معیار اور ناظرین کی معلومات (مثلاً اوسط عمر اور ملک وغیرہ) پر بھی خصوصی نظر رکھتا ہے تاکہ برانڈنگ سے بہتر طور پر پیسہ کما سکے۔ یوٹیوب چینل ”اکیئر“

(Aqer) کی ایک تحقیق میں بتایا گیا ہے کہ برانڈ پارٹنرشپ کیلئے یوٹیوب ہی سب سے بہتر پلیٹ فارم ہے جس کے ذریعے سب سے زیادہ آمدنی ممکن ہے۔ البتہ، اوسط درجے کا ایک انفلوئنسر بھی اپنے چینل پر ہر 1,000 سبسکرائبرز کے 20 ڈالر تک وصول کر سکتا ہے۔

اگر آپ نئے ہیں اور انفلوئنسر بننا چاہتے ہیں تو پھر صرف ان ہی برانڈز کے ساتھ کام کیجئے جن پر آپ کا اپنا بھروسہ ہو۔ اپنے ناظرین کے ساتھ دیانتدار رہنے اور انہیں سچائی پر مبنی معلومات ہی دیجئے۔ یوٹیوب پر طویل مدتی کامیابی کیلئے تشہیر کی غرض سے کسی بھی برانڈ کا انتخاب بہت سوچ سمجھ کر اور احتیاط سے کیجئے۔

اگر آپ اپنے برانڈ کو دنیا بھر سے صارفین کی نظروں میں لانا چاہتے ہیں تو ذیل میں کچھ مفید ویب سائٹس کے نام دیئے جا رہے ہیں جن پر رجسٹر ہو کر یہ کام بھی کیا جاسکتا ہے:

Grapevine Logic	FameBit
Channel pages	Crowdtap

6۔ ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ

ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ (affiliate marketing) بنیادی طور پر وہی ہے جس کا تذکرہ ہم بلاگنگ والے باب میں کر چکے ہیں۔ یعنی کسی ریٹیلر کے ساتھ شامل ہو کر اس کی مصنوعات و خدمات کو فروخت کرنا اور کمیشن حاصل کرنا۔ البتہ، کسی ایفیلی ایٹ پروگرام میں شمولیت سے پہلے یہ سمجھنا ضروری ہے کہ کیا یہ تعلق اتنا قابل بھروسہ ہوگا کہ آپ کی ویڈیوز دیکھنے والے اس لنک پر کلک بھی کریں گے جو آپ متعلقہ ویڈیو کے ساتھ انہیں فراہم کریں گے۔

ذہن نشین رکھئے کہ کسی ایفیلی ایٹ پروگرام میں فروخت (سیلز) کا انحصار اس بات پر بھی بہت زیادہ ہوتا ہے کہ کتنے لوگ اس لنک پر کلک کر رہے ہیں۔ ایفیلی ایٹ پلیٹ فارمز کی بھی کوئی کمی نہیں۔ ان میں سب سے مقبول ”ایمیزون ایسوسی ایٹس“ نامی پلیٹ فارم ہے جس کے ذریعے آپ اپنے چینل کے توسط سے فروخت ہونے والی ہر چیز پر 10 فیصد تک کمیشن کما سکتے ہیں۔ دوسرا مقبول ترین پروگرام ”کلیک بینک“ ہے جس میں آپ کا کمیشن 1 فیصد سے 75 فیصد کے درمیان کچھ بھی ہو سکتا ہے (یہ کمیشن باہمی مشورے اور رضامندی سے طے کیا جاتا ہے)۔

ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ پروگرام منتخب کرنے کا طریقہ وہی ہے جیسا کہ بلاگ کمرشلائزیشن کا ہوتا ہے۔ اگلا مرحلہ اس پلیٹ فارم کے انتخاب کا ہے جس سے آپ کو زیادہ منافع ہو۔ یہ بہت اہم لیکن خاصا مشکل مرحلہ بھی ہے، خاص کر نئے لوگوں کیلئے جنہیں ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ کے بارے میں کچھ معلوم نہیں ہوتا۔ اس ضمن میں کچھ اہم نکات نوٹ کر لیجئے:

☆ ایسا پلیٹ فارم منتخب کیجئے جو اپنے صارفین کو صرف ایک ہی چینل کے ذریعے ایک سے زیادہ ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ پروگراموں میں شرکت کی اجازت اور سہولت دیتا ہو۔ سادہ الفاظ میں کہیں تو ایک ایسی ایفیلی ایٹ ویب سائٹ کا انتخاب کیجئے جو آپ کو یہ کنٹرول دے کہ آپ خود کیا فروخت کرنا چاہتے ہیں۔

☆ وہ ایفیلی ایٹ سائٹ آپ کو آسانی سے سمجھ میں آجانے والا یوزر انٹرفیس اور اینالٹکس بھی فراہم کرے۔ اینالٹکس کی مدد سے آپ اپنے صارفین اور خریداروں کے بارے میں تمام ضروری معلومات جمع کر سکتے ہیں۔

☆ اس ایفیلی ایٹ پلیٹ فارم کے ذریعے (کمیشن کی) ادائیگی کا طریقہ آسان اور قابل بھروسہ ہو۔

جیسا کہ بلاگنگ والے باب میں بتایا جا چکا ہے، ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ کا بہت زیادہ انحصار آپ کی آن لائن ساکھ پر ہے۔ مشکوک یا بری شہرت رکھنے والے برانڈ کی مصنوعات کوئی بھی خریدنا پسند نہیں کرے گا، بلکہ ایسی کوشش کے نتیجے میں آپ خود بھی اپنے صارفین کے اعتماد سے محروم ہو سکتے ہیں۔ لہذا بہتر یہی ہے کہ ایسے برانڈز پر موٹ کیجئے جنہیں آپ واقعتاً معیاری سمجھتے ہوں۔ آپ کی اچھی ساکھ کے ساتھ معیاری برانڈز کی پروموشن اس امکان کو روشن کرے گی کہ صارفین آپ کے دیئے گئے لنکس پر کلک کریں اور وہ مصنوعات خریدیں۔

حرف آخر

یوٹیوب چینل سے پیسہ کمانے کیلئے آپ کو یہ ہنر سیکھنا ہوگا کہ ناظرین کو اکتاہٹ میں مبتلا کئے بغیر چیزیں کیسے فروخت کی جاسکتی ہیں۔ اسی طرح یوٹیوب کیلئے مواد یعنی ویڈیوز کی تیاری بھی بہت محنت طلب کام ہے، لہذا مشورہ یہی ہے کہ ایسی مارکیٹنگ کمپین تیار کیجئے جو آپ کے تخلیق

کردہ مواد اور خود آپ کی دیانتداری کو مشکوک نہ بنائے۔

جب یوٹیوب چینل کے ذریعے کچھ فروخت کرنا ہی آپ کی بقاء کا مسئلہ ہو تو پھر آپ کو ہر وقت کچھ نہ کچھ نیا کھوجنے اور اپنے سے زیادہ تجربہ کار لوگوں سے سیکھنے کا سلسلہ ہمیشہ جاری رکھنا چاہئے۔ مونیٹائزیشن کے جو طریقے یہاں دیئے جا چکے ہیں، ان سے ہٹ کر، آپ کی اپنی تخلیقی صلاحیتوں کی بھی کچھ نہ کچھ حدود ضرور ہیں۔ لہذا دوسروں سے سیکھنا اور اپنی صلاحیتوں میں اضافہ کرتے رہنا اشد ضروری ہو جاتا ہے۔

مثلاً ایک کامیاب یوٹیوب چینل Best Ever Food Review Show

ہے جسے ول سنبنکر نام کے ایک صاحب چلا رہے ہیں۔ جیسا کہ اس کے نام سے ظاہر ہے، یہ چینل کھانے پینے کی چیزوں پر تبصروں سے متعلق ہے؛ لیکن ساتھ ہی ساتھ یہ ایک طرح کا سفری چینل بھی ہے۔ ول سنبنکر صاحب نے یہ چینل امریکا میں شروع کیا تھا اور اس پر وہ مقامی کھانوں پر تبصرے کیا کرتے تھے۔ پھر وہ ویتنام منتقل ہو گئے کیونکہ انہیں ایشیائی کھانوں میں زیادہ تنوع اور دلچسپی محسوس ہوئے۔ آج وہ ساری دنیا کا سفر کرتے ہیں اور اپنے ناظرین کو زبردست، اور بعض مرتبہ دنگ کر دینے والے کھانوں سے متعارف کرواتے ہیں۔ اپنے چینل کے لاکھوں سبسکرائبرز کی بدولت ان کے پاس آمدن کے اضافی مواقع بھی ہیں۔ اگر ایک طرف مختلف نجی ادارے انہیں اپنے کھانوں پر تبصرے کیلئے معاوضہ دیتے ہیں تو دوسری جانب کئی حکومتیں بھی انہیں اپنے ملک میں گھومنے پھرنے اور وہاں کے روایتی ذائقے چکھنے کی دعوت کے ساتھ ساتھ خطیر معاوضہ بھی دیتی ہیں۔ اس طرح وہ سیر سپاٹے کے ذریعے مختلف ملکوں میں کھانوں کے علاوہ سیاحتی مقامات بھی اپنے ناظرین کے سامنے پیش کرتے ہیں اور وہاں ٹورزم کی صنعت کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں۔ اسی پر بس نہیں بلکہ مختلف ہوٹل اور ٹریول ایجنسیاں بھی انہیں اپنا براؤنڈ پارٹنر بناتی رہتی ہیں اور انہیں معاوضہ دے کر اپنی خدمات کی تشہیر کرتی ہیں۔

حاصل کلام یہ ہے کہ اگر آپ یوٹیوب سے پیسہ کمانا چاہتے ہیں، اور اس بارے میں واقعی سنجیدہ بھی ہیں، تو سب سے پہلے ضروری ہے کہ اچھی ساکھ قائم کیجئے اور کسی بھی براؤنڈ یا ادارے کے ساتھ پارٹنرشپ کرنے سے پہلے یہ ضرور دیکھ لیجئے کہ وہ بھی اچھی شہرت کا حامل ہو۔ یہ چیز مستقبل میں آپ کیلئے زائد آمدن کے امکانات میں اضافے کا باعث ہی بنے گی۔

باب نمبر 4

پوڈ کاسٹ (Podcast) ریکارڈ کیجئے

پوڈ کاسٹ دراصل ”آڈیو بلاگنگ“ (audio blogging) ہی کا دوسرا نام ہے جس کا باقاعدہ آغاز 2004ء میں ہوا تھا۔ آج کے زمانے میں پوڈ کاسٹ نے باقاعدہ میڈیا میں اپنے لئے نمایاں جگہ بنالی ہے کیونکہ اس کے ذریعے آپ معلوماتی یا تفریحی، کسی بھی قسم کا مواد، آواز کی شکل میں، اپنے سننے والوں (سامعین) تک پہنچاتے ہیں۔ بس یوں سمجھئے کہ ہر طرح کی ایسی نشریات جو ریڈیو کے ذریعے ممکن ہیں، وہ سب کی سب پوڈ کاسٹ سے بھی کی جاسکتی ہیں۔ آپ چاہیں تو پوڈ کاسٹ کو براہ راست (لائو) انٹرنیٹ پر نشر کر سکتے ہیں، اور چاہیں تو ریکارڈ اور ایڈٹ کرنے کے بعد اپنی پوڈ کاسٹ انٹرنیٹ پر شیئر کر سکتے ہیں۔

شروع شروع میں پوڈ کاسٹ صرف ایپل کارپوریشن کے ”آئی پوڈ“ (iPod) کیلئے ہوتی تھی۔ یہ آلہ خاص طور پر موسیقی سننے کیلئے بنایا گیا تھا جس کے ذریعے ایک مخصوص معاوضہ دے کر ہزاروں آن لائن نغموں میں سے کوئی بھی سنا جاسکتا تھا۔ لیکن پھر رفتہ رفتہ اس کا دائرہ پھیلتا چلا گیا اور آج یہ ہر طرح کا صوتی مواد (audio content) نشر کرنے میں استعمال ہو رہی ہے۔ بہت سے ادارے اپنی خصوصی پریس کانفرنسیں بھی پوڈ کاسٹ کی شکل میں براہ راست نشر کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ بہت سے ویڈیو بلاگز بھی اپنے وی لاگز (vlogs) اس طرح بناتے ہیں کہ وہ ویڈیو کے ساتھ ساتھ پوڈ کاسٹ کی شکل میں بھی موجود ہوتے ہیں۔ ان تمام خوبیوں کی وجہ سے آج پوڈ کاسٹ مین اسٹریم میڈیا میں بھی مقبول ہوتی جا رہی ہے۔

ایک اچھی پوڈ کاسٹ کا میزبان کسی موضوع پر بہت گہرائی میں جا کر بات کرتا ہے اور اسے خوب کھنکالتا ہے؛ اور یوں اس موضوع سے دلچسپی رکھنے والے بھی اس پوڈ کاسٹ سے بندھے رہتے ہیں۔ دوسری بات یہ ہے کہ بہت سے لوگوں کے پاس بیس ہزار الفاظ پڑھنے کا وقت نہیں ہوتا اور آج کل کے زمانے میں تو پڑھنے کی عادت ویسے بھی کم ہو گئی ہے۔ ایسے میں ایک اچھی

پوڈ کاسٹ کسی مضمون کا بہترین نعم البدل ثابت ہوتی ہے جسے کسی ریڈیو پروگرام کی طرح سنا جاسکتا ہے۔ دوسری جانب اگر کسی پوڈ کاسٹ کو چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں میں توڑ لیا جائے تو سننے والے بھی اسے آسانی سے اپنی سہولت کے مطابق سن سکتے ہیں۔

کامیاب پوڈ کاسٹ میں منفرد مواد کے علاوہ اپنے سامعین سے تعلق بھی نہایت خوبی کے ساتھ جوڑا جاتا ہے۔ اس کی مثال پیٹ فلن سے دے جاسکتی ہے۔ وہ ”اسمارٹ پیسیو انکم“ (SPI) کے نام سے پوڈ کاسٹ کے میزبان ہیں جس میں آمدنی اور بچت جیسے موضوعات پر بات کی جاتی ہے۔ دنیا بھر سے لاکھوں سامعین ان کی پوڈ کاسٹس کو دلچسپ، معلوماتی، مفید اور کارآمد قرار دیتے ہیں۔ وہ اپنی ہر پوڈ کاسٹ میں اس طرح گفتگو کرتے ہیں جیسے اپنے سننے والوں کے سامنے بیٹھے ہوں اور ان سے باتیں کر رہے ہوں۔ ایس پی آئی پوڈ کاسٹ اتنی مقبول ہے کہ دنیا کے مشہور اخبار نیویارک ٹائمز میں بھی کئی بار اس کا تذکرہ ہو چکا ہے۔

لاکھوں کی تعداد میں ان کے ہم خیال لوگ ان کے مداحوں میں شامل ہیں جو پیٹ فلن کو اپنے مسائل اور خیالات سے آگاہ کرتے رہتے ہیں اور یوں ان کی پوڈ کاسٹس کا سلسلہ جاری رہتا ہے۔ اپیل کارپوریشن کے پلیٹ فارم ”آئی ٹیون“ پر ایس پی آئی کا شمار مشہور ترین برنس پوڈ کاسٹس میں ہوتا ہے۔ اگرچہ ان میں کاروبار سے متعلق باتیں ہوتی ہیں لیکن یہ بہت دلچسپ ہیں اور جنہیں مجموعی طور پر ایک کروڑ 80 لاکھ (18 ملین) مرتبہ ڈاؤن لوڈ کیا جا چکا ہے۔

پیٹ فلن پیشے کے اعتبار سے ایک آرکیٹیکچر (گھروں کے نقشے بنانے والے) تھے۔ 2008ء میں جب ان کی ملازمت چلی گئی تو انہوں نے پوڈ کاسٹ پر مبنی ایک ویب سائٹ شروع کر دی۔ یہ خیال انہیں ایک اور پوڈ کاسٹ سے آیا جو وہ روزانہ سنتے تھے۔ آج وہ اپنے اسی آن لائن کاروبار یعنی پوڈ کاسٹنگ سے اچھی خاصی معقول آمدنی حاصل کر رہے ہیں جو ان کیلئے ایک منافع بخش کاروبار ہے۔ مزے کی بات یہ ہے کہ انہیں پورے مہینے میں صرف دو گھنٹے کام کرنا پڑتا ہے، البتہ باقی وقت وہ اپنی پوڈ کاسٹ کیلئے مواد تلاش کرنے اور اپنے سامعین کے سامنے اچھی سے اچھی پوڈ کاسٹ پیش کرنے میں صرف کرتے ہیں۔ پیٹ فلن کی ان تھک محنت، کوشش، لگن اور جدوجہد ہر اس شخص کیلئے مثال ہے جو ایک کامیاب کاروبار چلانے کا خواہشمند ہو۔

انہوں نے اپنی ویب سائٹ باقاعدہ طور پر جولائی 2010ء میں لانچ کی اور آج وہ اس پر

صرف پوڈ کاسٹ ہی نشر نہیں کرتے بلکہ معاوضے پر ویبینار (آن لائن سیمینار) دینے کے علاوہ بلاگز بھی لکھتے ہیں۔ غرض پیٹ فلن وہ سب کچھ حاصل کر چکے ہیں جس کا خواب ایک آن لائن کاروبار کرنے والا کوئی بھی شخص دیکھتا ہے: اچھی ساکھ اور مسلسل آمدن۔ لیکن یہ کام بہت ہی صبر آزما اور محنت طلب ہے۔ پیٹ فلن کو یقین ہے کہ آن لائن کاروبار و تجارت کرنے والا ہر شخص اپنی قسمت خود بناتا ہے۔ وہ منفرد انداز سے اپنے سامعین کو بتاتے رہتے ہیں کہ جو کچھ وہ کرتے آرہے ہیں، وہ ان کیلئے حیرت انگیز طور پر مفید اور سود مند ثابت ہوا ہے؛ اور ان کے کامیاب آن لائن کیریئر کاراز بھی یہی ہے۔

کامیاب پوڈ کاسٹ: عملی اور مرحلہ وار رہنمائی

یہاں کچھ عملی مراحل دیئے جا رہے ہیں جنہیں آپ ایک کامیاب پوڈ کاسٹ شروع کرنے میں مفید پائیں گے۔ اگر آپ پوڈ کاسٹ کی ابتداء کرنا چاہتے ہیں تو یہ بہترین وقت ہے۔ اب وہ زمانہ نہیں رہا کہ پوڈ کاسٹ کو ایک چھوٹی سی ”نیش“ (niche) سمجھا جاتا تھا؛ بلکہ آج پوڈ کاسٹس سننے والوں میں باقاعدہ یعنی مین اسٹریم میڈیا کے لوگ تک شامل ہیں جو ان سے اپنا مواد بھی حاصل کرتے ہیں۔ اگر صرف گزشتہ سال یعنی 2019ء کی بات کریں، تو اس سال دنیا بھر میں دو لاکھ گیارہ ہزار (211,000) سے بھی زیادہ نئی پوڈ کاسٹس لانچ کی گئیں۔ اس سے بخوبی اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ پوڈ کاسٹ نے کس طرح آن لائن میڈیا میں اپنے لئے نمایاں جگہ بنائی ہے۔ آج پوڈ کاسٹس سننے والوں کی مجموعی تعداد پانچ کروڑ 60 لاکھ سے بھی بڑھ چکی ہے۔

ایک کامیاب پوڈ کاسٹ کیلئے آپ کو کیا کرنا چاہئے؟

اس کا جواب درج ذیل چھ نکات میں موجود ہے:

- 1۔ منصوبہ بندی
- 2۔ انتظام (Setting up)
- 3۔ پہلی پوڈ کاسٹ کی ریکارڈنگ
- 4۔ پہلی پوڈ کاسٹ کی ایڈیٹنگ اور پیشکش
- 5۔ پوڈ کاسٹ کی اشاعت (پبلشنگ)

6۔ پوڈ کاسٹ کی لانچنگ، افزائش (growth) اور موٹیفیکیشن

پوڈ کاسٹ سے پہلے

پوڈ کاسٹ شروع کرنے سے پہلے اپنے آپ سے سوال کیجئے کہ آخر آپ اس میدان میں کیوں جانا چاہتے ہیں؟ پوڈ کاسٹ دراصل اپنے ہم خیال لوگوں سے کسی خاص موضوع یا عنوان کے بارے میں بات کرنے کا موقع فراہم کرتی ہے۔ یہ لوگ عمر میں آپ سے چھوٹے یا بڑے ہو سکتے ہیں لیکن یہ آپ ہی کی طرح پرجوش اور کچھ کر دکھانے کے خواہش مند ہیں۔ پوڈ کاسٹنگ کے میدان میں کامیاب ہونے کیلئے ضروری ہے کہ اپنی تخلیقی صلاحیتوں کا بہترین استعمال کرتے ہوئے اپنی آواز کے زیر وبم، لب و لہجہ اور لفظوں کے انتخاب سے وہ منفرد مواد پیش کیا جائے جس کی آپ کے سننے والوں کو ضرورت ہے۔ ایک کامیاب آڈیو بلاگ (پوڈ کاسٹ) کیلئے ایسا میزبان لازم ہے جو اپنی شدید خواہشات کو تخلیقی انداز سے پورا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہو۔ اسی شدید خواہش کے طفیل ایک پوڈ کاسٹر اپنے سامعین کے ساتھ مضبوط اور پائیدار تعلق بنا سکے گا۔

پہلا مرحلہ: منصوبہ بندی

پوڈ کاسٹ لمبی ہو یا چھوٹی، ہر صورت میں اس کی منصوبہ بندی (پلاننگ) ضروری ہے۔ ایک اچھی پوڈ کاسٹ مختلف حصوں پر مشتمل ہوتی ہے اور ہر حصہ باقی کے دوسرے حصوں کے ساتھ مکمل ہم آہنگ ہوتا ہے۔ یہ نہیں ہونا چاہئے کہ پوڈ کاسٹ کے شروع میں کسی ایک موضوع پر بات کی اور پھر کچھ ہی دیر میں کوئی اور موضوع چھیڑ دیا جس کا شروع والے حصے سے کوئی تعلق ہی نہیں۔ منصوبہ بندی کی غرض سے تین بنیادی چیزوں کا فیصلہ کرنا ضروری ہے: موضوع، عنوان اور فارمیٹ (format)۔

موضوع کا انتخاب کیسے کریں؟

پوڈ کاسٹ میں لب و لہجہ کیسا ہوگا؟ گفتگو کا بہاؤ (روانی) اور جملوں کی ساخت کیسی ہوگی؟ یہ طے کرنے میں پوڈ کاسٹ کا موضوع آپ کا اہم مددگار ہے۔ اس بارے میں سنجیدگی سے سوچ بچار کرنے کی ضرورت ہے۔ البتہ، درست موضوع کا انتخاب کرنے میں کوئی ایک طریقہ ہی مکمل

طور پر درست نہیں کہا جاسکتا۔ لہذا، موضوع کا انتخاب کرنے سے پہلے ایک سے زائد آپشنز تلاش کیجئے۔ اس بارے میں چار نکات کو خاص طور پر مد نظر رکھئے گا:

1- آپ جس موضوع کا انتخاب کرنے جا رہے ہیں، آپ خود اس میں کتنی دلچسپی رکھتے ہیں؟ اگر آپ اس کے بارے میں ایک گھنٹے تک نہیں بول سکتے، تو پھر اس موضوع کو چھوڑ کر کسی اور موضوع پر غور کیجئے۔

2- آپ کے سننے والے کون ہیں؟ کیا یہ موضوع ایسا ہے جو آپ کے سننے والوں کی ضرورت یا پھر ان کی خواہش پوری کر سکے؟ یہاں ”سامعین کیا سننا چاہتے ہیں“ اور انہیں ”کیا سننا چاہئے“ پر خصوصی توجہ دیجئے۔

3- آپ کے پاس اپنی گفتگو میں وہ منفرد پہلو کونسا ہے جو سامعین کی توجہ حاصل کر سکتا ہے۔ لہذا ایک منفرد نقطہ نظر اختیار کیجئے، خصوصاً ایسا نقطہ نظر کہ جس سے بہت کم لوگ اس موضوع پر بات کر رہے ہوں۔

4- کیا یہ موضوع ایسا ہے کہ جس سے پیسہ کمایا جاسکتا ہے؟ کیا یہ سدا بہار قسم کا موضوع ہے جو نہ صرف آج بلکہ مستقبل میں بھی آپ کیلئے پیسہ کمانے کا سبب بن سکتا ہے؟

دوسرا مرحلہ: پوڈ کاسٹ کا انتظام کرنا

ایک پوڈ کاسٹ شروع کرنے کیلئے کیا انتظامات ضروری ہیں؟ نئے لوگوں کیلئے یہ ایک بنیادی سوال ہے جس کا درست جواب بھی خاصا مشکل ہے۔ البتہ، اگر سمجھداری کے ساتھ تلاش کی جائے تو معلوم ہوگا کہ ایک اچھی اور معیاری پوڈ کاسٹ شروع کرنے کیلئے جن چیزوں کی ضرورت ہے ان میں ایک اچھا اور قابل بھروسہ مائیکروفون، ہیڈ فونز کا سیٹ اور ایک عدد ”پاپ فلٹر“ (pop filter) آپ کے پاس لازماً ہونے چاہئیں۔ یہ خرچہ تو آپ کو ہر حال میں کرنا ہی ہوگا اگر آپ پوری سنجیدگی سے پوڈ کاسٹ شروع کرنا چاہتے ہیں۔ ان چیزوں کی بدولت آپ اپنی پوڈ کاسٹ کو ”اچھی“ سے ”بہترین“ بنا سکتے ہیں۔ ان تمام چیزوں کا درست انتخاب بہت معنی رکھتا ہے۔ مثلاً ارد گرد ہونے والے شور سے چھٹکارا پانے کیلئے معیاری، قابل اعتماد، پائیدار لیکن کم خرچ سامان آپ کیلئے بہتر رہے گا۔ اس سلسلے میں آپ پوڈ کاسٹنگ کے

پرانے لوگوں اور ماہرین سے بھی رہنمائی لے سکتے ہیں۔ پوڈ کاسٹ کیلئے آپ جو کچھ بھی خریدنا چاہتے ہیں، پہلے اسے آن لائن تلاش کیجئے اور صارفین کے تبصروں کو توجہ سے پڑھئے۔ اس طرح آپ کو اپنا مطلوبہ سامان، مناسب دام میں خریدنے کی ایک راہ مل جائے گی۔

تیسرا مرحلہ: پہلی پوڈ کاسٹ ریکارڈ کیجئے

اپنی ویب سائٹ کے بنیادی اجزاء کا تعین کرنے کے بعد، کہ جس پر آپ اپنی پوڈ کاسٹ نشر کریں گے، آپ اپنی پہلی پوڈ کاسٹ ریکارڈ کرنے کیلئے تیار ہیں۔ پہلی ریکارڈنگ کو ہموار اور خامیوں سے پاک بنانے کیلئے کچھ اہم نکات پیش خدمت ہیں۔

کیا پوڈ کاسٹ کا اسکرپٹ لکھنا ضروری ہے؟

ایک نئے پوڈ کاسٹر کیلئے اپنی پوڈ کاسٹ کا اسکرپٹ لکھنا بے حد ضروری ہے کیونکہ کسی خاص موضوع پر اسکرپٹ پڑھے بغیر، روانی اور ماہرانہ انداز سے بولنے پر مہارت حاصل کرنے میں آپ کو خاصا وقت لگے گا۔ ہر ایک پوڈ کاسٹ آپ کو مشق کا موقع فراہم کرے گی۔ اچھے انداز میں لکھا گیا ایک ایسا منظم اسکرپٹ جو بہت تفصیلی بھی ہو، پوڈ کاسٹ کے میزبان کو ریکارڈنگ کے دوران دوسری متعلقہ چیزوں پر بھی توجہ مرکوز رکھنے میں مدد دیتا ہے؛ جیسے کہ آواز بلند یا کم رکھنا (اسے آواز کا "زیروم" کہتے ہیں)، غیر ضروری یا ایک جیسے الفاظ کی تکرار سے بچنا اور واضح انداز میں صحیح تلفظ کے ساتھ بولنا وغیرہ۔

پوڈ کاسٹ کا اچھا اسکرپٹ وہ ہوتا ہے جو نہ تو بہت مختصر و تشبہ ہو اور نہ ہی طویل اور اتنا دینے والا، بلکہ وہ اسکرپٹ مناسب طوالت کے ساتھ ساتھ یاد رہ جانے والا اور اپنے سامعین کو مخاطب کرتے ہوئے انہیں ہر پوڈ کاسٹ میں (اپنے تبصروں کے ذریعے) شامل ہونے کی دعوت دینے والا ہونا چاہئے۔ اگر پوڈ کاسٹ میں کسی مہمان کو بلا یا جائے تو اس کا تعارف کرواتے وقت (متعلقہ شعبے میں) اس کی مہارت اور تجربے کے بارے میں بھی بتایا جائے۔ پھر میزبان کو یہ بھی بتانا چاہئے کہ پوڈ کاسٹ میں اس مہمان (یا ان مہمانوں) کو شامل کرنا کیوں ضروری تھا۔ اسکرپٹ کے اختتام پر پوڈ کاسٹ کے میزبان کو اپنے سامعین کیلئے "عمل کی درخواست" (Call To Action) بھی کرنی چاہئے کہ وہ آپ کے کام کی پذیرائی کریں۔ اس درخواست میں

سامعین کو یہ بھی بتائیے کہ وہ اس پر عمل کرنا (یعنی آپ کی پذیرائی اور مدد کرنا) کتنا آسان ہے۔
پہلی پوڈ کاسٹ ریکارڈ کرنے کے مراحل بہت سادہ ہیں:

جس موضوع پر پوڈ کاسٹ بنانی ہے، اس کے بارے میں بھرپور تحقیق کیجئے اور بالخصوص ایسے نکات پر توجہ دیجئے جو معلوماتی ہونے کے علاوہ آپ کے ممکنہ سامعین کیلئے دلچسپی کے حامل بھی ہوں۔

پوڈ کاسٹ کا تفصیلی اسکرپٹ لکھئے۔

ریکارڈنگ کرنے کی جگہ اور آلات کو صحیح طرح سے ترتیب دے کر رکھئے۔
ریکارڈنگ لیول اور سینکڑز کی فائن ٹیوننگ کیجئے۔

جو انداز آپ کو اپنے لئے مناسب محسوس ہو، خوب مشق کر کے اس پر مہارت حاصل کیجئے اور اسی حساب سے ریکارڈنگ کی تکنیک اختیار کیجئے۔

ریکارڈنگ کرتے وقت پرسکون رہئے اور کسی بھی قسم کے اعصابی تناؤ کا شکار نہ ہوں۔

چوتھا مرحلہ: پوڈ کاسٹ کی ایڈیٹنگ اور پروڈکشن

نئے پوڈ کاسٹرز کیلئے ایڈیٹنگ اور پروڈکشن کا مرحلہ سب سے بڑی رکاوٹ ہوتا ہے۔ البتہ آج کل پوڈ کاسٹ ایڈیٹنگ اور پروڈکشن کے اتنے آسان سافٹ ویئر آچکے ہیں کہ جنہیں آپ بہت کم وقت میں سیکھ سکتے ہیں اور بہتر معیار والی پوڈ کاسٹ تیار بھی کر سکتے ہیں۔ آپ چاہیں تو کسی ماہر سے مدد بھی لے سکتے ہیں لیکن اگر آپ کم وقت میں پوڈ کاسٹ بنانا چاہتے ہیں اور معیار بھی خوب سے خوب تر کرنا چاہتے ہیں تو پھر بہتر یہی ہے کہ کوئی آڈیو ایڈیٹنگ سافٹ ویئر خود استعمال کرنا سیکھئے۔ جب آپ خود کام کریں گے تو واضح طور پر ایک کے بعد ایک پوڈ کاسٹ میں بہتر محسوس بھی کریں گے۔

پانچواں مرحلہ: پوڈ کاسٹ کی پبلشنگ

اس مرحلے پر یہ یاد رہنا ضروری ہے کہ اپیل آئی ٹیون یا اسپوٹیفائی جیسے کسی بھی پوڈ کاسٹ پلیٹ فارم پر آپ اپنی پوڈ کاسٹ براہ راست اپ لوڈ نہیں کر سکتے۔ علاوہ ازیں، پوڈ کاسٹ

سنانے والا کوئی بھی پلیٹ فارم، پوڈ کاسٹ کا ڈیٹا اپنے پاس محفوظ نہیں رکھتا۔ اس کے برعکس، ایسا کوئی بھی پلیٹ فارم آڈیو فائلز کو ”آر ایس ایس فیڈ“ (RSS Feed) کے ذریعے اپنی ہوسٹنگ سروس سے موصول کرتا ہے۔ یعنی یہ کہ پوڈ کاسٹ کی آر ایس ایس فیڈ ہی آپ کو اپنے سامعین سے جوڑتی ہے۔ یہ پہلو مد نظر رکھتے ہوئے آپ کو چاہئے کہ کوئی ایسا آپشن منتخب کریں جس میں آپ اپنی ضرورت کے مطابق رد و بدل کر سکیں۔

چھٹا مرحلہ: پوڈ کاسٹ کا آغاز اور نشوونما

پہلی پوڈ کاسٹ کی آن لائن اشاعت (پبلشنگ) تو صرف ابتداء ہے۔ ایک کے بعد دوسری اور دوسری کے بعد تیسری پوڈ کاسٹ پبلش کرتے ہوئے، یہ سلسلہ جاری رکھئے اور بلند معیار کو ہمیشہ مد نظر رکھئے۔ اس طرح آپ کی پوڈ کاسٹ ایک ”برانڈ“ کی طرح بن جائے گی اور اس کی تشہیر (پروموشن) میں بھی آپ کو آسانی رہے گی کیونکہ اچھا معیار، سامعین کو آپ کے ساتھ باندھے رکھے گا اور ان کی تعداد بھی رفتہ رفتہ بڑھتی رہے گی۔

جب باقاعدہ سامعین کی تعداد خاصی زیادہ ہو جائے، تو بس! یہی موقع ہے اپنی پوڈ کاسٹ سے پیسہ کمانا شروع کرنے کا!

اب کیونکہ آپ ایک باقاعدہ پوڈ کاسٹر بن چکے ہیں اور اسی حیثیت سے مناسب شہرت بھی حاصل کر چکے ہیں، تو پھر یہ بھی ضروری ہے کہ آپ دوسرے پوڈ کاسٹرز کے ساتھ جان پہچان پیدا کریں اور تعلقات استوار کریں۔ اس طرح آپ پوڈ کاسٹنگ انڈسٹری میں نئے رجحانات اور مواقع سے بھی آگاہ رہیں گے اور آپ کو نئے طریقوں کے بارے میں بھی پتا چلا رہے گا۔ ذیل میں پوڈ کاسٹرز کی آن لائن کمیونٹیز کے بارے میں بتایا جا رہا ہے، جن میں شامل ہو کر آپ خود کو بہتر سے بہتر بنا سکیں گے:

پوڈ کاسٹ موومنٹ

www.facebook.com/PodcastMovement

فیس بک پر یہ گروپ بطور خاص ان لوگوں کیلئے ہے جو پوڈ کاسٹ انڈسٹری میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ اس کے ارکان میں نئے اور پرانے، ہر طرح کے پوڈ کاسٹ میزبان شامل ہیں۔

یہاں سے بھی آپ کو بہت کچھ سیکھنے کو مل سکتا ہے۔

ٹی پوڈکاسٹ

www.shepodcasts.com

یہ ویب سائٹ خاص طور پر خواتین پوڈکاسٹرز کیلئے بنائی گئی ہے۔

پوڈ نیوز

podnews.net

اس ویب سائٹ پر دنیا بھر کی پوڈکاسٹنگ انڈسٹری سے تازہ بتا زہ خبریں ہوتی ہیں جبکہ پرانے اور ماہر پوڈکاسٹرز سے بھی آپ یہاں رجسٹر ہو کر بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔

پوڈکاسٹ سے پیسہ کیسے کمائیں؟

لہجے جناب! پوڈکاسٹ بننے اور کئی اچھی پوڈکاسٹس پہلش کرنے کے بعد آپ کے پاس سامعین کی تعداد بھی اچھی خاصی ہو گئی ہے۔ یعنی اب وقت آ گیا ہے کہ پوڈکاسٹ سے پیسہ کمانے کے بارے میں سوچا جائے۔ تو آئیے، دیکھتے ہیں۔ ذیل میں پوڈکاسٹ موعیٹا رزیشن کے کچھ عملی طریقے دیئے جا رہے ہیں۔ ان میں سے جو بھی آپ کو اپنے لئے مناسب لگے، اسے اختیار کر سکتے ہیں۔ ویسے آپ ایک سے زیادہ طریقے بھی اختیار کر سکتے ہیں:

پہلا طریقہ: عطیات (ڈونیشنز) کی درخواست

اپنے سامعین سے عطیات کی درخواست کرنا، تاکہ آپ مزید معیاری پوڈکاسٹس تخلیق کرتے رہیں، سب سے سادہ اور آسان طریقہ ہے۔ بس یہ یاد رہے کہ آپ کا انداز بھیک مانگنے والا نہیں ہونا چاہئے بلکہ پروقار طریقے سے آپ اپنے سامعین کو بتائیے کہ ہر ایک پوڈکاسٹ کی تیاری میں آپ کی کتنی محنت لگتی ہے اور کتنا وقت صرف ہوتا ہے۔ اس کے بعد آپ ان سے کہئے کہ اگر وہ چاہتے ہیں کہ یہ سلسلہ بغیر کسی رکاوٹ کے جاری رہے تو وہ اس کام کو آگے بڑھانے کیلئے تھوڑی سی رقم عطیہ کر دیں۔

آپ کے مخلص سامعین یقیناً ایک یا دو ڈالر جیسی معمولی رقم عطیہ کرنے میں بالکل بھی نہیں

ہچکچائیں گے؛ اور ایسے سینکڑوں سامعین کی مدد سے آپ خاصی بڑی رقم جمع کر سکتے ہیں۔ جب تک آپ اچھی اور معیاری پوڈ کاسٹس تخلیق کرتے رہیں گے، جنہیں سنے بغیر آپ کے سامعین نہ رہ سکیں، تب تک آپ بڑی تعداد میں سامعین سے مسلسل اور باقاعدہ عطیات کی توقع کر سکتے ہیں۔ سامعین کیلئے عطیہ دینے کا عمل آسان بنانے کی غرض سے آپ اپنے ”اسٹریپ“ (Stripe) یا ”پے پال“ (PayPal) اکاؤنٹ کی تفصیلات کے علاوہ عطیہ دینے والوں کیلئے ایک سادہ فارم بھی رکھ سکتے ہیں۔

ایک اور طریقہ یہ ہے کہ ”گوفنڈمی“ (GoFundMe) پر عطیات کیلئے مہم چلائیے۔ یہ پلیٹ فارم آپ کے مخلص سامعین اور مداحوں کو موقع فراہم کر سکتا ہے کہ وہ کام جاری رکھنے کیلئے آپ کی تھوڑی تھوڑی مالی مدد کر سکیں۔ ایک بار پھر یاد دلا دیں کہ عطیات مانگنے کا طریقہ ایسا ہونا چاہئے کہ کام کے حوالے سے رقم کی ضرورت کو نمایاں کریں نہ کہ آپ کو بھکاری یا لالچی انسان کے طور پر پیش کرنے کا باعث بن جائے۔

عطیات جمع کرنے میں دو بہت اہم ہیں: شفافیت (transparency) اختیار کیجئے؛ اور اپنے سامعین کا پر خلوص شکر یہ بھی ادا کرتے رہئے کہ وہ پوڈ کاسٹ جاری رکھنے میں آپ کے ساتھ مالی تعاون کر رہے ہیں۔ اگر ممکن ہو تو آپ اپنے سامعین کا نام بہ نام شکر یہ ادا کرتے ہوئے بتائیے کہ ان کی مدد سے آپ اپنی پوڈ کاسٹس کا سلسلہ آگے بڑھا رہے ہیں اور اپنے وقت کا زیادہ حصہ ان پوڈ کاسٹس کو خوب سے خوب تر بنانے کی کوششوں میں صرف کر رہے ہیں۔

جب آپ کے سننے والوں کو معلوم ہوگا کہ ان کی دی ہوئی رقم درست طور پر استعمال ہو رہی ہے، اور جس کیلئے ان کا شکر یہ بھی ادا کیا جا رہا ہے، تو بہت ممکن ہے کہ وہ نہ صرف خود آپ کے ساتھ تعاون کریں بلکہ اپنے احباب سے بھی آپ کی پوڈ کاسٹ کیلئے عطیات دینے کی درخواست کریں۔ اس سے آپ مالی طور پر مزید مستحکم ہو سکتے ہیں۔

دوسرا طریقہ: خاص پوڈ کاسٹس کا معاوضہ لیجئے

آج کل پوڈ کاسٹنگ اور یوٹیوب ویڈیوز کے میدان میں ایک نیا رجحان مقبول ہو رہا ہے:

کچھ مواد (ویڈیو یا آڈیو) مفت میں ہوتا ہے جبکہ کچھ ”خاص الخاص“ قسم کا مواد صرف انہی صارفین (سامعین یا ناظرین) کیلئے دستیاب ہوتا ہے جو کچھ رقم خرچ کر کے ”ممبر شپ“ حاصل کریں۔ اس نظام کو ”ممبر شپ ٹیر سسٹم“ (Membership Tier System) کہتے ہیں۔ اس کے ذریعے آپ کے صرف وہی سامعین آپ کی کچھ خاص پوڈ کاسٹ یا پوڈ کاسٹ سوگ (swag) سن سکتے ہیں جنہوں نے ممبر شپ لے رکھی ہو۔

پیٹریون (Patreon) کا پلیٹ فارم اس کام کیلئے بہترین ہے جو آپ کو ایک قابل بھروسہ ممبر شپ سسٹم دیتا ہے جسے استعمال کرتے ہوئے آپ کے سامعین مختلف گروپس میں تقسیم ہوتے ہیں؛ جس کا انحصار اس رقم پر ہوتا ہے جو وہ ادا کر سکتے ہوں۔ پیٹریون نہ صرف استعمال میں آسان ہے بلکہ یہ پوڈ کاسٹروں کو مالی اعتبار سے مضبوط بنانے میں بھی نمایاں شہرت رکھتا ہے۔ اگر آپ نئے ہیں تو پیٹریون ہی کو اپنا ڈیفالٹ سسٹم بنائیے۔ کچھ وقت گزرنے اور کئی پوڈ کاسٹس کے بعد، جب آپ اپنے سامعین سے بخوبی واقف ہو جائیں تو پھر آپ اپنی سہولت کے حساب سے کوئی میئر سسٹم بنا سکتے ہیں جو آپ کے سامعین کی ضرورت اور حیثیت، دونوں کے مطابق ہو۔ نیچے دی گئی تصویر ملاحظہ کیجئے۔ اس میں پیٹریون کے حوالے سے ”ایف وائی پی پوڈ کاسٹ“ کو بطور مثال پیش کیا گیا ہے۔

PATREON Create On Patreon Explore Creators Sign Up Log In

FYP PODCAST

FYP Podcast are creating Crystal-Palace podcasts!

Overview Posts Community

127 patrons

\$349 per month

+ FOLLOW SHARE

BECOME A PATRON

Hi there, if you're here then you hopefully listen to the FYP Podcast and are a Crystal Palace fan. If not that's a bit weird but we welcome you anyway!

We started out the usual two podcast rounded up JD's Fisher Price dictaphone way back in 2008 and have developed into the real podcast for Crystal Palace fans producing weekly content every season.

We have a weekly four long midweek analytical podcast and a post match, half hour reaction podcast at whatever stadium the Eagles have just played at.

We absolutely love making Palace content for our listeners but it's got to the stage where we need your support to keep going.

There are lots of costs involved in producing weekly podcasts, including equipment and web hosting, and we have sponsors for the main pod who kindly contribute to that, which help to keep the main pod free.

TRIPS

FYP Podcast Extras
\$3 or more per month: 125 servers

It's pretty straightforward, if you pay \$3 a month you get every FYP Podcast Extras this season from every Crystal Palace game. That's if and our eternal love.

JOHN STILES

شروع شروع میں تجربے کی غرض سے مختلف آپشنز آزمائیے جو آپ کو یہاں دستیاب ہوں۔ پیٹریوں پر بیشتر پوڈ کاسٹرز اپنے مداحوں کو مالی تعاون کے عوض چھوٹے چھوٹے تحائف یا پھر کچھ خاص الخاص مواد تک رسائی دیتے ہیں۔ یہ اس لئے بھی مناسب حکمت عملی ہے کیونکہ جب صارفین کو آپ کی جانب سے (مختلف چیزوں یا خاص پوڈ کاسٹس سننے کی شکل میں) تحائف ملیں گے تو وہ اور بھی خوشی خوشی آپ کی پوڈ کاسٹ پر رقم خرچ کریں گے۔

تیسرا طریقہ: اسپانسرشپ یا اشتہار لیجئے

یہ پوڈ کاسٹ مونیٹائزیشن کا سب سے عام طریقہ ہے۔ کسی فرد یا ادارے سے اسپانسرشپ یا اشتہار لینے میں آپ کو کچھ الگ سے بنانے یا فروخت کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ آپ کو صرف اتنا کرنا ہے کہ اسپانسر/ اشتہار دینے والے کے ساتھ کوئی ایسا معاوضہ کریں جس میں آپ کو اپنی پوڈ کاسٹ کے معیار پر سمجھوتہ بھی نہ کرنا پڑے اور اچھے پیسے بھی ملیں۔ جیسا کہ زیادہ قارئین والے اخبار یا زیادہ ناظرین والے ٹی وی چینل کا معاملہ ہوتا ہے، ٹھیک اسی طرح وہ پوڈ کاسٹرز بھی زیادہ کماتے ہیں جنہیں سننے والوں کی تعداد زیادہ ہو۔ یعنی آپ کی پوڈ کاسٹس کے جتنے زیادہ سامعین ہوں گے، آپ کو اتنا ہی مہنگا اشتہار ملے گا۔ اگر آپ کے پاس سامعین کی زیادہ تعداد نہیں تو اس طریقے سے پیسہ کمانا آپ کیلئے ٹیڑھی کھیر ثابت ہو سکتا ہے۔

آج پاکستان میں پوڈ کاسٹرز کی تعداد بہت محدود ہے اس لئے پاکستانی پوڈ کاسٹرز کی آمدنی بھی بہت کم ہے۔ لیکن وقت اور حالات ہمیشہ ایک جیسے نہیں رہتے۔ ایک زمانہ تھا جب اردو ویب سائٹس اور پاکستانی یوٹیوبرز بھی زیادہ تر مفت میں ہی کام کرتے تھے، لیکن آج کے حالات بالکل مختلف ہیں۔ درجنوں پاکستانی ویب سائٹس کے مالکان اور پاکستانی یوٹیوبرز اپنی کوششوں سے لاکھوں نہ سہی لیکن ہزاروں ڈالر ماہانہ ضرور کماتے ہیں۔

یہی بات ذہن میں رکھتے ہوئے پوڈ کاسٹ اسپانسرشپ کیلئے کچھ پلیٹ فارمز کے نام دیئے جا رہے ہیں: ڈرول (Midroll)، ایڈورٹائز رزلٹس میڈیا (Advertise Results Media)، ایڈورٹائز کاسٹ (AdvertiseCast)، ایڈاپٹ میڈیا (Adopt Media)، ٹرونٹیو میڈیا (True Native Media)۔

چوتھا طریقہ: ایڈورٹائزنگ نیٹ ورک میں شمولیت

بہت سے ایڈورٹائزنگ نیٹ ورکس مثلاً ڈرول، پوڈکارن، ایڈورٹائز کاسٹ وغیرہ پوڈکاسٹرز کو اشتہارات دلاتے ہیں۔ یہ بالکل اسی طرح کام کرتے ہیں جیسے پرنٹ یا الیکٹرونک میڈیا میں ایڈورٹائزنگ ایجنسیاں/میڈیا بائنگ ہاؤسز کام کرتے ہیں: یہ کسی پوڈکاسٹ کو اشتہار دلاتے ہیں اور اشتہار کی رقم میں سے اپنا کمیشن رکھتے ہیں۔ البتہ، ان میں سے ہر نیٹ ورک کی شرائط اور کمیشن مختلف ہوتے ہیں۔ لہذا کسی بھی ایڈورٹائزنگ نیٹ ورک کے ساتھ معاہدہ کرنے سے پہلے اس کا شرائط نامہ ضرور بالضرور غور سے پڑھ لیجئے ورنہ بعد میں مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔

پانچواں طریقہ: پوڈ کاسٹ کی ”پرمیٹیم“ قسطیں فروخت کیجئے

ایک بار جب آپ کی پوڈ کاسٹ سننے والوں کی تعداد زیادہ ہو جائے اور وہ آپ کو سننے کے عادی بھی ہو جائیں، تو یہی موقع ہے کہ ان کیلئے بہت اعلیٰ معیار کی پوڈ کاسٹس بنائی جائیں اور انہیں سننے کا معاوضہ رکھ دیا جائے۔ مثلاً کسی پوڈ کاسٹ میں ایک ایسے مہمان کو بلائیے جسے وہ بڑی شدت سے سننا چاہیں گے؛ اور اس کیلئے سامعین سے معاوضہ لیجئے۔ پوڈ کاسٹ کی قسطوں کو مونیٹائز کرنے کے کچھ آزمودہ طریقے یہ ہیں:

- خاص مہمان کے ساتھ سوال جواب کا سیشن۔
- کچھ خاص قسطوں تک دوسرے سامعین سے پہلے رسائی دینا (آپ چاہیں تو مناسب رقم کمانے کے بعد ان قسطوں کو مفت میں رکھ سکتے ہیں)۔
- اشتہارات سے پاک پوڈ کاسٹ کی قسطیں۔
- پوڈ کاسٹس کی لائیو اسٹریمنگ۔

اس بارے میں ”دی ڈیلی وائر“ نے اپنا مواد فروخت کرنے کیلئے منفرد طریقہ اختیار کیا ہوا ہے۔ صرف دس ڈالر ماہانہ کے عوض، ایک سبسکر ایبر ان کی تمام پوڈ کاسٹس کو ویڈیوز کی شکل میں بھی دیکھ سکتا ہے۔ البتہ، مفت کے سبسکر ایبرز صرف ان پوڈ کاسٹس کی آواز ہی سن سکتے ہیں۔

پریمیئم پوڈ کاسٹ (premium podcast) بنانے کا ایک مفید طریقہ یہ بھی ہے کہ اسے مفت والی پوڈ کاسٹ کے ساتھ ہی تیار کیا جائے۔ فرض کیجئے کہ آپ نے اپنی پوڈ کاسٹ میں کسی خصوصی مہمان کو دعوت دی اور ”مفت کی بات چیت“ تقریباً 30 منٹ کیلئے ریکارڈ کی۔ اس کے بعد آپ مزید 10 منٹ کی پریمیئم پوڈ کاسٹ ریکارڈ کرتے ہوئے، اس میں وہ خاص گفتگو کیجئے جسے سننے کیلئے سامعین بے تاب ہوں۔ دس منٹ کی یہی خاص الخاص گفتگو آپ کا ”پریمیئم کونٹینٹ“ ہوگی جسے صرف وہی سامعین سن سکیں گے جو کچھ رقم ادا کریں گے۔ یہ پیسے دینے والے صارفین کیلئے ایک طرح کا ”بونس“ ہوگا جو انہیں اپنی رقم کے عوض ملے گا۔

اب یہ آپ پر ہے کہ دس منٹ کی اس پریمیئم پوڈ کاسٹ کو کتنا دلچسپ اور مزیدار بناتے ہیں کہ جسے سننے کے بعد سامعین یہ محسوس کرنے پر مجبور ہو جائیں کہ یہ واقعی ”پیسہ وصول“ قسم کی پوڈ کاسٹ تھی۔ یعنی یہ آپ کی اپنی تخلیقی صلاحیتوں کا امتحان بھی ہے کہ آپ کس طرح اپنی پوڈ کاسٹ سننے والوں کی خواہشات اور ضروریات کو مد نظر رکھ پاتے ہیں اور اس پریمیئم کونٹینٹ کو ترتیب دیتے ہیں۔

ایک پریمیئم کونٹینٹ / پریمیئم پوڈ کاسٹ کی کامیاب فروخت کیلئے ضروری ہے کہ پوڈ کاسٹر اس کے مفت اور پیسوں والے حصوں میں توازن قائم رکھے۔ یعنی ایسا نہ ہو کہ مفت حصے میں ساری فضول باتیں کر لی جائیں اور پھر سامعین کو ترغیب دی جائے کہ وہ پریمیئم پوڈ کاسٹ سننے کیلئے پیسے دیں۔ اس طرح تو شاید وہ مفت والا حصہ بھی پورا نہیں سنیں گے۔ اس کے بجائے، پوڈ کاسٹ کا مفت حصہ اتنا دلچسپ ہونا چاہئے کہ سامعین جب اسے ایک بار سننا شروع کریں تو سنتے ہی چلے جائیں؛ اور جب وہ مفت پوڈ کاسٹ ختم ہونے لگے تو کچھ ایسے سوالات یا نکات بیان کئے جائیں جن کے جوابات اور تفصیلات پریمیئم کونٹینٹ میں ہی موجود ہوں۔ یہ چیز سامعین کو مجبور کر دے گی کہ وہ پریمیئم کونٹینٹ سننے کیلئے رقم ادا کریں۔ علاوہ ازیں، ایسا کرنے سے آپ کی ساکھ بھی متاثر نہیں ہوگی اور آپ اپنی پوڈ کاسٹ کو زیادہ آسانی سے موڈیٹائز کر سکیں گے۔

چھٹا طریقہ: مدانی پوڈ کاسٹ سننے کا معاوضہ

پوڈ کاسٹ سے پیسہ کمانے کا ایک اور طریقہ یہ بھی ہے کہ جب آپ کے پاس پوڈ کاسٹس کی

تعداد زیادہ ہو جائے تو نئی پوڈ کاسٹس کے پیسے لینے کے بجائے آپ پرانی پوڈ کاسٹس کو ”تالا بند“ کر دیجئے۔ یعنی ان پوڈ کاسٹس کو صرف سامعین سن سکیں گے جو باقاعدہ پیسے خرچ کر کے آپ کی پوڈ کاسٹ کی سبسکرپشن لیں گے، یا پھر کوئی خاص پرانی پوڈ کاسٹ سننے کیلئے رقم ادا کریں گے۔ شرط ایک بار پھر وہی ہے کہ ”تالا بند“ پوڈ کاسٹس اتنی دلچسپ اور اس قدر مفید ہوں کہ سننے والے کو اپنا پیسہ ضائع ہونے کا احساس نہ ہو، بلکہ وہ اسے اپنے پیسے کا بہترین نعم البدل قرار دے۔

زیادہ بہتر طریقہ یہ ہے کہ کسی خاص موضوع پر اپنی پوڈ کاسٹس کی الگ الگ کیٹلاگز بنالی جائیں تاکہ اس موضوع سے دلچسپی رکھنے والے سامعین کو انہیں تلاش کرنے میں دشواری نہ ہو۔ پرانی پوڈ کاسٹس کی کیٹلاگز بنا کر انہیں ترتیب دینے میں آپ ہی کا فائدہ ہے کیونکہ سامعین کو سہولت دے کر آپ کیلئے پرانی پوڈ کاسٹس سے پیسہ کمانے کے امکانات بھی زیادہ روشن ہو جائیں گے۔

ساتواں طریقہ: یوٹیوب پر پوڈ کاسٹ کی سنڈیکیشن

اس بارے میں بات کرنے سے پہلے ”سنڈیکیشن“ (syndication) کا مفہوم سمجھنا ضروری ہے: فرض کیجئے کہ آپ کے پاس کچھ ایسا مواد (آڈیو یا ویڈیو) ہے جو لوگوں کی ایک بڑی تعداد کو پسند آ سکتا ہے لیکن آپ کے پاس اتنے وسائل نہیں کہ اسے زیادہ لوگوں تک پہنچا سکیں۔ ایسے میں آپ کسی ادارے سے معاہدہ کرتے ہیں اور اپنا مواد لائسنس پر دے دیتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ وہ ادارہ اس مواد کو معاوضے پر مختلف اداروں (مثلاً میڈیا ہاؤسز) کو فراہم کرے جسے وہ اپنی نشریات کا حصہ بنا سکیں؛ جبکہ یہ بھی ممکن ہے کہ وہ ادارہ خود ہی اس مواد کی تشہیر کرے اور اسے دکھانے پر اشتہارات لے۔ دونوں صورتوں میں اس ادارے کو جو آمدنی ہوگی، اس میں آپ بھی اپنا طے شدہ حصہ وصول کریں گے۔ بس! اسی کو ”سنڈیکیشن“ کہتے ہیں جو آج تک رائج ہے۔

آج کل پوڈ کاسٹرز میں یوٹیوب سنڈیکیشن کا رجحان بھی بڑھتا جا رہا ہے۔ اس کے تحت پہلے وہ اپنی پوڈ کاسٹ بناتے ہیں اور پھر اپنے پوڈ کاسٹ چینل (ویب سائٹ) کو سنڈیکیشن کی غرض سے یوٹیوب کے ساتھ منسلک کر دیتے ہیں۔ اس کیلئے آپ چاہیں تو صرف آواز پر مبنی پوڈ کاسٹ میں صرف ایک نمائندہ تصویر ڈال سکتے ہیں، اور اگر ممکن ہو تو اپنی پوڈ کاسٹ کی ویڈیو بنا کر اسے

یوٹیوب سٹریٹیکیشن کیلئے شیئر بھی کرا سکتے ہیں۔ یہ آپ پر منحصر ہے۔

عملاً یہ طریقہ وہی ہے جو یوٹیوب مونیٹائزیشن کے تحت پچھلے باب میں بیان کیا جا چکا ہے۔ یہاں ہم خاص طور پر یوٹیوب کا تذکرہ اس لئے کر رہے ہیں کیونکہ ہر روز کروڑوں کی تعداد میں دنیا بھر سے لوگ یوٹیوب پر ویڈیوز دیکھتے ہیں۔ آپ کی پوڈ کاسٹ بھی یہاں ایک ایسی ویڈیو کے طور پر موجود ہوگی جس میں شاید صرف آواز ہو (اور ہو سکتا ہے کہ وہ کوئی باقاعدہ ویڈیو ہو)۔

آپ کی پوڈ کاسٹ منفرد ہونے کے ساتھ ساتھ دلچسپ بھی ہونی چاہئے، تاکہ اسے سننے/دیکھنے والوں کی بڑی تعداد میسر آسکے اور سٹریٹیکیشن کے ذریعے آپ کو مناسب طور پر آمدنی بھی ہو۔ البتہ، سٹریٹیکیشن سے پہلے اپنے آپ سے سوال کیجئے: کیا یہ پوڈ کاسٹ واقعتاً ایسی ہے کہ نمایاں اور قابل توجہ بن سکے؟ ایسا تو نہیں کہ اس موضوع پر اس سے کہیں بہتر ویڈیوز پہلے ہی سے وہاں موجود ہیں؟ میرا کام دوسروں سے کیوں مختلف، منفرد اور زیادہ بہتر ہے؟

یوٹیوب سٹریٹیکیشن کیلئے آپ کو اپنے یوٹیوب اکاؤنٹ میں جا کر سٹیٹسٹکس میں سے مونیٹائزیشن کو ”آن“ کرنا ہے۔ لیکن یاد رہے کہ یہاں بھی تمام شرائط وہی ہوں گی جو یوٹیوب ویڈیوز کی مونیٹائزیشن کیلئے ہوتی ہیں۔ (انہیں باب نمبر 3 میں تفصیل سے بتایا گیا ہے جو یوٹیوب مونیٹائزیشن کے بارے میں ہے۔) تشہیر اور اشتہارات کی ساری ذمہ داری گوگل سنبھال لے گا۔ اس طرح آپ اپنی پوڈ کاسٹ سے اضافی آمدن حاصل کر سکیں گے۔

پوڈ کاسٹ سے بالواسطہ (indirect) کمائی

اب تک ہم نے پوڈ کاسٹ سے پیسہ کمانے کے جو طریقے بیان کئے ہیں، وہ سب کے سب براہ راست یعنی ”ڈائریکٹ“ قسم کے تھے۔ اب ہم کچھ بالراست (ان ڈائریکٹ) نوعیت کے طریقے بھی دیکھ لیتے ہیں جن کے ذریعے پوڈ کاسٹ سے پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔

اشیاء/چیزوں کی فروخت

جب آپ کی پوڈ کاسٹ چاہنے والوں کی تعداد زیادہ ہو جائے تو بہت سے لوگ آپ کا نام اپنی چیزوں کے ساتھ جوڑنا بھی چاہیں گے۔ آپ اپنی پوڈ کاسٹ کے ذریعے کیا کچھ فروخت

کر سکتے ہیں؟ اس کی کوئی حد نہیں۔ البتہ پوڈ کاسٹرز عام طور پر اسٹیکرز، ٹی شرٹس، کافی مگ اور اسی طرح کی چیزیں فروخت کرتے ہیں۔ ان کے علاوہ بھی کوئی ایسی چیز جو آپ سمجھتے ہوں کہ آپ کے سامعین کیلئے دلچسپی کا باعث ہوگی، وہ آپ اپنی پوڈ کاسٹ پر فروخت کر سکتے ہیں۔

لیکن آپ کا انداز اشتہار والا ہرگز نہیں ہونا چاہئے بلکہ جو چیز آپ فروخت کرنا چاہتے ہیں، اس کا تذکرہ اپنی باقاعدہ پوڈ کاسٹ میں کچھ یوں کیجئے کہ اسے سننے میں مزہ بھی آئے اور تھوڑی بہت نہی بھی آجائے۔ یہ اس لئے بھی اہم ہے کیونکہ لطف اندوز ہوتے دوران صارفین کیلئے کوئی چیز خریدنے کے امکانات بھی زیادہ روشن ہوتے ہیں۔ یعنی پوڈ کاسٹ کے دوران بولتے بولتے بات کا رخ بڑی مہارت سے موڑیے اور اس چیز کی طرف لے جائیے جسے آپ فروخت کرنا چاہتے ہیں۔ اس چیز کا نام آپ اپنی پوڈ کاسٹ کے ٹائٹل (عنوان) میں بھی ڈال سکتے ہیں، اسے کسی چلنے ہوئے فقرے کا حصہ بنا سکتے ہیں یا پھر کسی لطفیے میں بھی شامل کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کی مہارت اور مزاج پر ہے۔

یہاں مشہور زمانہ یوٹیوب اور پوڈ کاسٹر، جو روگن کی مثال یقیناً بر محل رہے گی (ان کا تذکرہ یوٹیوب والے باب کی ابتداء میں خاصی تفصیل سے کیا جا چکا ہے)۔ اپنی پوڈ کاسٹ ”جو روگن ایکسپریمنٹس“ کو استعمال کرتے ہوئے انہوں نے ایک باقاعدہ آن لائن اسٹور کھول لیا ہے جہاں سے کئی طرح کی چیزیں خریدی جاسکتی ہیں۔ ان میں ٹی شرٹس، ایٹس ٹریز اور پین کے علاوہ درجنوں اشیاء شامل ہیں جن میں سے بیشتر ان کے اپنے نام کے ساتھ فروخت کی جارہی ہیں۔ آپ بھی یہی راستہ اختیار کر سکتے ہیں اور سامعین کی جانب سے تقاضوں کو مد نظر رکھتے ہوئے، دھیرے دھیرے اپنی پوڈ کاسٹ کے ذریعے فروخت ہونے والی چیزوں کی تعداد اور اقسام میں اضافہ کر سکتے ہیں۔

معاوضے پر تقریر کیجئے

مشہور شخصیات کو سننے کے خواہشمند لوگ ہزاروں بلکہ لاکھوں میں ہو سکتے ہیں۔ اپنی پوڈ کاسٹ پر محنت جاری رکھئے تاکہ آپ کے سامعین بھی تعداد میں بڑھتے رہیں۔ اس طرح آپ وقتاً فوقتاً اپنے تقریری پروگرامز منعقد کر سکتے ہیں جہاں آپ کو سننے والے معاوضہ دے کر شریک ہوں۔ ایسے پروگرام کسی ہوٹل یا کلب میں بھی کئے جاسکتے ہیں جبکہ انہیں آن لائن بھی منعقد کیا

جاسکتا ہے۔ اس طرح آپ اپنی پوڈ کاسٹ کے ذریعے اچھا معاوضہ لینے والے مقررین کی فہرست میں شامل ہو سکتے ہیں۔

اگر آپ باقاعدہ طور پر عوامی مقرر بننا چاہتے ہیں تو کچھ باتیں تو آپ پوڈ کاسٹ بناتے دوران ہی سیکھ جائیں گے۔ ان کے علاوہ چند نکات اور ہیں جن پر آپ کی توجہ رہنی چاہئے:

☑ مقامی گروپس یا کلبز میں شمولیت اختیار کیجئے جہاں سے آپ کو یہ معلوم ہوتا رہے کہ آج کل آپ کے شعبے یا نیش میں کون کونسی باتوں پر زیادہ گرم بحثیں ہو رہی ہیں۔ اس حوالے سے میٹنگز منعقد کروانے والوں سے بھی رابطے میں رہئے تاکہ بروقت خبریں ملتی رہیں۔

☑ مقررین کو مدعو کرنے والی دعوتوں (میٹنگز) کے منتظمین سے رابطہ کر کے انہیں اس موضوع یا ان موضوعات کے بارے میں بتائیے کہ جن پر آپ بات کرنا چاہتے ہیں۔ البتہ، اپنی تجاویز پر شدت سے اصرار نہ کیجئے بلکہ رویے میں لچک رکھئے۔ اگر ایسا کوئی موقع ملے تو اپنی تقریر/پریزنٹیشن پر خوب تحقیق اور محنت کر کے اس کا مسودہ ایسا تیار کیجئے جو سننے والوں کیلئے بھی دلچسپ اور معلوماتی ہو۔ یہ طرز عمل ایک مقرر (پبلک اسپیکر) کے طور پر بھی آپ کی ساکھ بنانے میں مددگار ثابت ہوگا۔

☑ یاد رکھئے کہ ایک مجمع کے سامنے تقریر کرنا کوئی آسان کام نہیں، اس کیلئے بڑا دل گردہ اور ہمت چاہئے۔ خاص طور پر نئے لوگوں کو یہ بات اچھی طرح ذہن نشین رکھنی چاہئے۔ اگر آپ پوڈ کاسٹ کے توسط سے ایک کامیاب مقرر بننا چاہتے ہیں تو پھر ضروری ہے کہ پہلے اپنی اچھی شہرت اور ساکھ بنائیے، کیونکہ کسی بھی تقریب کے منتظمین (ایونٹ آرگنائزرز) آپ کی شہرت دیکھ کر ہی آپ کی طرف متوجہ ہوں گے اور مناسب معاوضے پر آپ کو بطور مقرر بلوائیں گے۔

پوڈ کاسٹ سے متعلق ایپس (Apps) فروخت کیجئے

اگر آپ کسی خاص شعبے میں ماہر ہیں اور اسی بارے میں پوڈ کاسٹ بھی کرتے ہیں تو اپنی اسی مہارت سے استفادہ کرتے ہوئے ایسی ایپس بھی بنا سکتے ہیں (یا کسی سے بنا سکتے ہیں) جن سے آپ کے سامعین کو عملی فائدہ ہو اور وہ ان ایپس کو خریدے بغیر نہ رہ سکیں۔ مثلاً اگر آپ چھوٹے

بچوں کی پرورش کے بارے میں کوئی پوڈکاسٹ چلا رہے ہیں تو ایک کیلنڈر ایپ بنا کر فروخت کر سکتے ہیں، جس کے ذریعے والدین اپنی مصروفیات کا حساب رکھ سکیں اور اپنے بچوں کی بہتر پرورش میں مدد لے سکیں۔

اس کی ایک زندہ مثال ایسی ایسکو بار ہیں جو "ایلسیز یوگا کلاس لائیو اینڈ آن پلگ" نامی پوڈکاسٹ کی میزبان ہیں۔ وہ اپنے سامعین کو ایک ایپ بھی فروخت کرتی ہیں جس کی قیمت صرف 3.99 ڈالر ہے۔ سامعین اس ایپ کے ذریعے ان کی 70 سے زیادہ یوگا کلاسز تک رسائی حاصل کرتے ہیں جن کے ساتھ پی ڈی ایف کی شکل میں رہنما مواد بھی ہوتا ہے۔

اگر آپ خود ایپ بنانا نہیں جانتے، تو یہ آپ کیلئے بہت مہنگا سودا ہو سکتا ہے۔ لہذا اگر آپ کسی ایپ ڈیولپر سے کام کروا رہے ہیں تو اسے اپنی ضروریات کے بارے میں ترتیب وار اور مفصل انداز میں بتائیے تاکہ ویسی ہی ایپ تیار ہو جیسی آپ چاہتے ہیں۔ یہ نکتہ بہت اہم ہے کیونکہ اگر ایپ میں تکنیکی طور پر خرابیاں ہوئیں اور وہ صارفین کی امیدوں پر پوری نہ اتر سکی، تو اس سے اضافی آمدن تو شاید نہ ہو، البتہ بطور پوڈکاسٹر آپ کی ساکھ کا ستیاناس ضرور ہو جائے گا۔

حرف آخر: پوڈکاسٹ مونیٹائزیشن کیلئے ایک سے زیادہ طریقے آزمائیے

یہاں تک آتے آتے ہم نے لگ بھگ وہ سارے طریقے بیان کر دیئے ہیں جنہیں استعمال کرتے ہوئے آپ نہ صرف ایک اچھی پوڈکاسٹ شروع کر سکتے ہیں بلکہ اس سے پیسہ بھی کمائے سکتے ہیں۔ ہمیشہ ذہن نشین رکھئے کہ پوڈکاسٹ بھی آن لائن مواد ہی کی ایک قسم ہے؛ اور کسی بھی دوسرے آن لائن مواد کی طرح اس میں بھی مونیٹائزیشن کے ان گنت طریقے موجود ہیں۔ اب یہ پوڈکاسٹر پر منحصر ہے کہ وہ کس طریقے کو اپنے لئے زیادہ مفید اور بہتر محسوس کرتا ہے (ظاہر ہے کہ اس کا انحصار پوڈکاسٹ کے موضوع اور سننے والوں کی دلچسپی ہی پر ہوگا)۔

تاہم، ایک مشورہ گرہ سے باندھ لیجئے: مونیٹائزیشن کا صرف ایک ہی طریقہ ہمیشہ مفید نہیں رہتا، بلکہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ مختلف طریقے آزمانے کا سلسلہ جاری رہنا چاہئے۔ اس سے آپ کے سامعین بھی اکتاہٹ کا شکار نہیں ہوں گے اور آپ کو بھی کچھ نہ کچھ نیا کھینچنے کو ملتا رہے گا۔

پوڈ کاسٹ ہو یا پھر یوٹیوب چینل، ان سب کی کامیابی کیلئے سب سے پہلی شرط یہ ہے کہ مواد کا معیار بلند ہو، وہ بہت معلوماتی ہونے کے ساتھ ساتھ نہایت دلچسپ بھی ہو۔ اگر معاملہ پوڈ کاسٹ کا ہو تو پھر وہ ایسے انداز میں تخلیق کی گئی ہو کہ سامعین کیلئے پسندیدہ ہو اور سننے والے اس سے بندھ کر رہ جائیں۔

نئے پوڈ کاسٹرز کو چاہئے کہ وہ مونیٹائزیشن کی نئی تکنیکوں اور طریقوں کو آزمانے کا سلسلہ کبھی رکنے نہ دیں اور کئی پہلوؤں کو مد نظر رکھیں، تاکہ پوڈ کاسٹ سے پیسہ کمانے کا کوئی بھی موقع ان کی نظر سے چوکنے نہ پائے۔

باب نمبر 5

فری لانس رائٹنگ

آپ نے آتے جاتے دوران چوراہوں پر بیٹھے مزدور اور کارگر ضرور دیکھے ہوں گے جن کے پاس مختلف قسم کے اوزار ہوتے ہیں۔ یہ باقاعدہ طور پر کسی کے ملازم نہیں ہوتے، بلکہ مختلف لوگ اپنے کام کروانے کیلئے ان کے پاس آتے ہیں، کام کی نوعیت بتاتے ہیں، معاوضہ طے کرتے ہیں اور کام کروا لیتے ہیں۔

مثلاً کسی کو اپنے گھر میں رنگ روغن کروانا ہے تو وہ ان میں سے ایسے مزدوروں یا کاریگروں کے پاس جائے گا جو رنگ کرنے والے برش اپنے سامنے رکھے بیٹھے ہوں گے۔ وہ ان ہی میں سے مختلف لوگوں سے بات کرے گا اور کام کی تفصیل بتائے گا کہ فلاں جگہ جانا ہے، اتنی دیواروں اور دروازوں پر رنگ کرنا ہے وغیرہ۔ مختلف لوگوں سے بات کرنے کے بعد اسے جو مزدور سمجھ میں آتا ہے، اس سے معاوضہ اور کام کی مدت جیسے معاملات طے کر کے اسے اپنے ساتھ لے جاتا ہے۔

عام طور پر اسے ”دیہاڑی“ یا ”ٹھیکے“ پر کام کرنا/ کروانا کہتے ہیں لیکن جدید زمانے میں یہی چیز ”فری لانسنگ“ (Freelancing) کے نام سے مشہور ہے۔ اگر آپ کسی خاص شعبے میں مہارت رکھتے ہیں تو فری لانس بن کر بہت کچھ آن لائن کما سکتے ہیں۔ سچ تو یہ ہے کہ فری لانسنگ اپنے آپ میں اس قدر وسیع ہو چکی ہے کہ صرف ایک باب میں اس کا مکمل احاطہ کرنا تقریباً ناممکن ہے۔ لہذا، یہاں ہم صرف فری لانس رائٹنگ یعنی معاوضے پر مضامین وغیرہ لکھ کر آن لائن آمدنی کے بارے میں بات کریں گے۔ اگلے ابواب میں بھی مختلف عنوانات کے تحت فری لانسنگ پر بات کی جائے گی۔

اب جہاں تک فری لانس رائٹنگ کا تعلق ہے تو آپ سمجھ ہی گئے ہوں گے کہ اگر آپ کو قلم کاری یعنی لکھنے میں مہارت حاصل ہے تو آپ یہ کام آن لائن بھی کر سکتے ہیں؛ اور اس کا مناسب

معاوضہ بھی لے سکتے ہیں۔ انٹرنیٹ سے جڑے ہونے کی وجہ سے آپ دنیا میں کہیں سے بھی اپنی صلاحیت اور مہارت کے حساب سے کام حاصل کر سکتے ہیں۔

آن لائن فری لانس رائٹنگ میں جو بات سب سے زیادہ اہم اور معنی خیز ہے، آپ میں دلچسپ، معلوماتی اور بلند معیار کی تحریریں لکھنے کی مہارت ہو۔ اگر آپ ایک اچھے قلم کار ہیں تو فری لانس رائٹنگ آپ کیلئے انٹرنیٹ سے پیسہ کمانے کا ایک اچھا ذریعہ بن سکتی ہے۔

البتہ، شروع شروع میں آن لائن فری لانس رائٹنگ سے واجبی سی آمدنی ہوگی۔ البتہ، جیسے جیسے آپ کی ساکھ بنتی جائے گی اور آپ کا ”پورٹ فولیو“ بڑھتا جائے گا، ویسے ویسے آپ کے معاوضے میں بھی اضافہ ہونے لگے گا؛ اور بالآخر وہ وقت بھی آجائے گا کہ آپ کو باقاعدہ ملازمت کرنے کی ضرورت ہی نہیں رہے گی۔

اس باب میں ہم بتائیں گے کہ فری لانس رائٹنگ کیا ہوتی ہے، یہ کیسے کام کرتی ہے، آپ اس کے ذریعے کس طرح پیسہ کما سکتے ہیں، اور آخر میں کچھ صائب مشورے بھی دیں گے جن پر عمل کر کے آپ فری لانس رائٹر کی حیثیت سے اپنی آمدنی میں اضافہ کر سکیں گے۔

کامیاب فری لانس رائٹرز ماہانہ ہزاروں ڈالر کے حساب سے کماتے ہیں۔ ذیل میں فری لانس رائٹرز کو اچھا معاوضہ دینے والی کچھ ویب سائٹس کے نام اور معاوضے کی تفصیلات دی جا رہی ہیں:

ویب سائٹ	فی مضمون معاوضہ (امریکی ڈالر میں)
Cooking Detective	50 – 75
A Fine Parent	100
Freelance Mom	75 – 100
Christian Science Monitor	200 – 225
Barefoot Writer	100 – 300
Upworthy	0.23 – 0.35 (per word)
The Graphic Design School	100 – 200
Cosmopolitan	50 – 75

فری لانس رائٹنگ کیا ہے؟

جیسا کہ شروع میں بتایا جا چکا ہے، کوئی بھی فری لانسروں کیلئے کام کرتا ہے اور اس کا معاوضہ لیتا ہے، مگر وہ کسی کا ملازم نہیں ہوتا۔ اسی طرح فری لانس رائٹر بھی ایک ایسا شخص ہوتا ہے جو تحریر سے متعلق کسی خاص کام (اسائنمنٹ) کیلئے خدمات اپنے کلائنٹ کو فراہم کرتا ہے اور اسائنمنٹ مکمل ہونے پر اس سے معاوضہ لیتا ہے۔ بعض فری لانس رائٹرز ایک جیسے مختلف اسائنمنٹس کی تکمیل پر ایک ساتھ ہی پورا معاوضہ لیتے ہیں۔ صورت کوئی بھی ہو، ایک کامیاب فری لانس رائٹر کے پاس ہمیشہ اچھا معاوضہ دینے والے کلائنٹس کی بڑی تعداد موجود رہتی ہے جو انہیں یکے بعد دیگر اسائنمنٹ دیتے رہتے ہیں اور یوں وہ مصروف رہتے ہوئے مسلسل آمدن حاصل کرتے رہتے ہیں۔

فری لانس رائٹنگ کی خدمات جو آپ آن لائن فراہم کر سکتے ہیں

آن لائن کام کرنے والے بیشتر فری لانس رائٹرز صرف انٹرنیٹ ہی پر کام کرتے ہیں جبکہ ”کاغذ پر چھپا ہوا“ کچھ بھی نہیں دیتے۔ یہ بات اس طرح بھی کہی جاتی ہے کہ آن لائن فری لانس رائٹرز صرف سافٹ فارمیٹ میں کام کر کے دیتے ہیں جبکہ ”ہارڈ فارمیٹ“ سے ان کا کوئی تعلق نہیں ہوتا۔ مثلاً کسی کلائنٹ نے آپ سے ایک کتابچہ (booklet) مرتب کروایا، تو کام مکمل ہونے پر آپ اسے ایم ایس ورڈ، ان پیج یا پی ڈی ایف فارمیٹ میں وہ کتابچہ دیں گے لیکن کاغذ پر چھپا ہوا کتابچہ دینا آپ کی ذمہ داری نہیں ہوگا۔ اس کیلئے الگ سے بات کرنا ہوگی۔ اگر آپ بھی آن لائن فری لانس رائٹر کے طور پر کام شروع کرنا چاہتے ہیں تو ذیل میں کچھ ایسے کام دیئے جا رہے ہیں جن سے آپ ابتداء کر سکتے ہیں:

• بلاگ پوسٹ: دنیا میں روزانہ لاکھوں کی تعداد میں بلاگز آن لائن ہوتے ہیں جن میں سے بیشتر فری لانس رائٹرز ہی کے لکھے ہوتے ہیں۔ یہ سدا بہار قسم کا کام ہے جس کی مانگ آج تک بہت زیادہ ہے۔

• مسیگرین آرٹیکلز: اس میں آپ کو صحافیانہ انداز سے مضامین (آرٹیکلز) لکھنے ہوتے ہیں جو آن لائن شائع ہوتے ہیں۔ آج کل بیشتر جرائد کے پاس مستقل عملہ بہت کم ہوتا ہے؛ اور وہ زیادہ تر کام فری لانس رائٹرز ہی سے لیتے ہیں۔ آپ بھی یہ کام کر سکتے ہیں۔

• ویب کونٹینٹ: بیشتر کاروباری و تجارتی ویب سائٹس پر بہت سارے صفحات (پیجز) ہوتے ہیں جہاں مختلف حوالوں سے متعلقہ اداروں کے بارے میں معلومات دی جاتی ہیں۔ ایک فری لانس کے طور پر آپ کو کسی ویب سائٹ پر مختلف پیجز کیلئے مواد لکھنے کا کام مل سکتا ہے؛ جیسے کہ ”ہمارے بارے میں“ (About Us)، مصنوعات کا صفحہ (پروڈکٹ پیج) وغیرہ۔ البتہ یہ سارا مواد ”کاپی رائٹ“ ہوتا ہے۔ یعنی جس ادارے کیلئے آپ نے یہ کام کیا ہے، یہ اسی کی ملکیت ہوگا اور آپ اس پر کوئی دعویٰ نہیں جتا سکیں گے۔

• ای بکس: بہت سے کاروباری ادارے اپنے صارفین کو متوجہ کرنے کیلئے ای بکس اور نیوز لیٹرز وغیرہ کا استعمال کرتے ہیں۔ اگرچہ ای بک لکھنا بنیادی طور پر بالکل ویسا ہی ہے جیسا کہ کاغذ پر چھپی ہوئی کتاب لکھنا ہوتا ہے، البتہ اس کیلئے کچھ اضافی مہارت بھی درکار ہوتی ہے۔ ای بکس لکھنے والے بعض فری لانس رائٹرز اچھا معاوضہ کماتے ہیں۔ ایمیزون، اپیل بکس اور بارس اینڈ نو بل سمیت، دنیا کے کئی ادارے فری لانس رائٹرز کیلئے ”سیلف پبلش پروگرام“ بھی رکھتے ہیں جس کے تحت کوئی بھی فری لانس رائٹر ایک ای بک لکھتا ہے اور اسے ان کے پلیٹ فارم سے فروخت بھی کرتا ہے۔ یہ ادارے اپنا کمیشن رکھنے کے بعد، اس ای بک کی فروخت سے ہونے والی آمدن اس فری لانس رائٹر کو دے دیتے ہیں۔

• وائٹ پیپرس: یہ شاید فری لانس رائٹنگ کے میدان میں مشکل کاموں میں سے ایک ہے کیونکہ وائٹ پیپر کوئی ایسا تفصیلی مضمون (یا مضامین کا مجموعہ) ہوتا ہے جو پیشہ ورانہ انداز میں لکھا گیا ہوتا ہے۔ یہ خاص طرح کے افراد اور بزنس کلائنٹس کیلئے ہوتا ہے۔ البتہ اسے لکھنے کیلئے صرف زبان پر عبور ہی کافی نہیں ہوتا بلکہ متعلقہ شعبے میں ماہرانہ معلومات کا ہونا بھی لازم ہوتا ہے۔

اگر آپ نئے ہیں تو آپ کیلئے مشورہ یہی ہے کہ ہر طرح کا مواد لکھنے پر مہارت حاصل کیجئے

کیونکہ آن لائن فری لانس رائٹنگ میں آپ کو کسی بھی قسم کا کام مل سکتا ہے۔ لیکن یہ مہارت آپ کو راتوں رات حاصل نہیں ہوگی بلکہ اس کیلئے آپ کو ایک لمبے عرصے تک خوب محنت اور مشق کرنا ہوگی۔ ایک ایسا فری لانس رائٹر جو مختلف طرح کے موضوعات پر سہولت سے لکھ سکتا ہو، اس کیلئے آن لائن کام کرنے اور کمانے کے مواقع بھی زیادہ ہوتے ہیں۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ آپ کسی ایسے شعبے میں اپنی مہارت بڑھا سکتے ہیں جس میں آپ کو زیادہ دلچسپی ہو یا پھر جہاں سے آپ کو زیادہ آمدنی کی توقع ہو۔

جس طرح کا کام آپ کو زیادہ اور بار بار مل رہا ہو، اور جس سے آپ کو اچھی آمدنی بھی ہو رہی ہو، اس میں دلچسپی لینا اور مہارت میں اضافہ کرنا آپ کیلئے بہت مفید ثابت ہو سکتا ہے۔ صحیح سمت میں آغاز کرنے کیلئے ذیل میں چار مرحلے بیان کئے جا رہے ہیں جنہیں آن لائن فری لانس رائٹنگ میں بہت مفید پائیں گے۔

کامیاب فری لانس رائٹر بننے کے 4 عملی مراحل

ویسے تو کامیاب فری لانس رائٹر بننے بہت سے عملی طریقے ہیں لیکن یہ چار سادہ مراحل وہ ہیں جو نہ صرف عملی نوعیت کے ہیں بلکہ آسان بھی ہیں۔

پہلا مرحلہ - اپنے لئے بہترین "نیش" (niche) کا انتخاب کیجئے

بہت سے نئے لوگوں کیلئے یہ مرحلہ بہت مشکل بھی ہو سکتا ہے کیونکہ انہیں یہ فیصلہ کرنے میں دشواری ہوتی ہے کہ اپنے لئے کون سے خاص شعبے (نیش) کا انتخاب کریں تاکہ اسی میں اپنی مہارت بڑھاتے چلے جائیں۔ اگر آپ کسی موضوع سے دلچسپی رکھتے ہیں اور اس پر پہلے ہی مہارت رکھتے ہیں تو پھر اسی سے شروع کیجئے۔ اس طرح آپ کو کام کرنے میں مزا بھی آئے گا اور آپ تیزی سے ترقی بھی کر سکیں گے۔ ایک منافع بخش نیش منتخب کرنے کیلئے جائزہ لیجئے کہ دوسرے فری لانس رائٹرز کیا کر رہے ہیں؟ اس کے علاوہ آپ کی موجودہ ملازمت، مشاغل اور کسی خاص موضوع کے بارے میں آپ کا تجربہ بھی نیش کے انتخاب میں آپ کا بہت مددگار ثابت ہوگا کیونکہ ان چیزوں کے بارے میں آپ پہلے ہی سے اچھی خاصی معلومات رکھتے ہوں گے۔

دوسرا مرحلہ - اپنے کام کے بہترین نمونوں (samples) کی مدد سے ایک

متاثر کن پورٹ فولیو بنائیے

پورٹ فولیو میں آپ کے کام اور تجربے کی تفصیلات کے علاوہ ان کاموں کے نمونے بھی ہوتے ہیں جو آپ اب تک کر چکے ہیں۔ اچھا معاوضہ دینے والا کوئی بھی شخص یا ادارہ آپ کا پورٹ فولیو دیکھے بغیر آپ کو کام نہیں دے گا۔ لہذا، کوشش کیجئے کہ پورٹ فولیو میں اپنا وہ کام پیش کریں جو آپ کی نظر میں بہت اچھا اور معیاری ہو؛ اور جسے دیکھ کر کلائنٹ آپ کو کام دینے پر مجبور ہو جائے۔ علاوہ ازیں، چونکہ آپ فری لانس رائٹنگ کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کا پورٹ فولیو جتنی اچھی اور ماہرانہ زبان میں لکھا ہوگا، کلائنٹ کیلئے اتنا ہی متاثر کن ہوگا۔ اچھا پورٹ فولیو بنانے کے دو موزوں ترین طریقوں میں سے پہلا "گیٹ پوسٹنگ" کہلاتا ہے، جبکہ دوسرا طریقہ خود اپنا بلاگ شروع کرنے کا ہے۔ (کسی دوسرے فرد یا ادارے کی ویب سائٹ پر اپنے بلاگز شائع کروانے کو گیٹ پوسٹنگ یا گیٹ بلاگنگ کہا جاتا ہے۔)

تیسرا مرحلہ - آن لائن موجود رہئے

یاد رکھئے کہ آن لائن فری لانس رائٹنگ ایسے لوگوں کا کام نہیں جو گوشہ نشین قسم کے ہوں اور زیادہ تر وقت آف لائن رہتے ہوں۔ آن لائن فری لانسنگ کرنے والے کسی بھی شخص کیلئے لازمی ہے کہ وہ زیادہ تر وقت آن لائن رہے، خاص کر سوشل میڈیا پر موجود رہتے ہوئے مختلف سرگرمیوں میں حصہ لیتا رہے۔ اگر آپ ہر وقت آن لائن رہنا نہیں بھی چاہتے، تب بھی کم از کم اپنا کام ضرور آن لائن شیئر کرتے رہا کیجئے۔ اس سے آپ کے ممکنہ یا متوقع کلائنٹس پر اچھا اثر پڑے گا اور وہ سوشل میڈیا پر آپ کا کام دیکھ کر بھی آپ کی طرف متوجہ ہو سکتے ہیں۔ پیشہ ور افراد کیلئے لنکڈ ان (LinkedIn) اور ٹویٹر (Twitter) جیسے سوشل میڈیا پلیٹ فارم بہترین ہیں۔ ان میں بھی لنکڈ ان اس لحاظ سے بہتر ہے کہ یہاں مختلف شعبوں میں مہارت اور تجربہ رکھنے والے افراد ہی موجود ہوتے ہیں۔ کام حاصل کرنے کے حوالے سے یہ ایک بہت ہی مناسب پلیٹ فارم ہے۔ کوشش کیجئے کہ اپنی ٹویٹس یا لنکڈ ان پوسٹس کے ذریعے اپنا کام باقاعدگی سے لوگوں کے سامنے

پیش کرتے رہیں۔ آن لائن موجودگی کے ضمن میں آپ کا ذاتی بلاگ بھی ایک بہترین خیال ہے۔ یہاں آپ آزادی کے ساتھ اپنا کام رکھ سکتے ہیں اور اسی مطابقت میں ممکنہ کلائنٹس کو اپنی طرف متوجہ کر سکتے ہیں۔

چوتھا مرحلہ - پچنگ (pitching) شروع کیجئے

اب تک آپ اپنی نیش میں مہارت حاصل کر چکے ہیں، آپ کا پورٹ فولیو بھی بن چکا ہے اور آپ کی آن لائن موجودگی بھی ہے؛ تو اب وقت آ گیا ہے کہ ”پچنگ“ شروع کی جائے۔ لیکن یہ پچنگ ہے کیا بلا؟ پچنگ دراصل اپنے ممکنہ کلائنٹ (یا کلائنٹس) کو یہ بتانا ہے کہ آپ کون ہیں، کیا کرتے ہیں، کس چیز میں اور کتنی مہارت رکھتے ہیں، کلائنٹ کو اپنی فری لانس رائٹنگ کے ذریعے کون کونسی خدمات فراہم کر سکتے ہیں اور کس طرح سے کلائنٹ کے کام آسکتے ہیں؟ ایک اچھی پچ مختصر اور جامع ہوتی ہے جس میں کلائنٹ کی دلچسپی یا ضرورت کے مطابق تمام اہم معلومات موجود ہوتی ہیں۔

پچنگ کی ایک مقبول صورت یہ بھی ہے کہ فرض کیجئے آپ کسی خاص موضوع پر کوئی مضمون لکھنا چاہتے ہیں تو پہلے مرحلے میں وہ مضمون بھیجنے کے بجائے ممکنہ کلائنٹس کو اس کی ”پچ“ بھیجیں گے۔ اسے پڑھ کر وہ کلائنٹ فیصلہ کرے گا کہ وہ مضمون اس کی ویب سائٹ، اخبار، رسالے یا کتاب وغیرہ میں شامل کئے جانے کے قابل ہے یا نہیں۔ اب اگر اس کا جواب ”ہاں“ میں ہے تو وہ مضمون کتنے الفاظ پر مشتمل ہوگا، اسے کتنے وقت میں مکمل کرنا ہوگا، اور آپ کو اس کا کتنا معاوضہ دیا جائے گا۔ یہ سب باتیں وہ کلائنٹ آپ کو اپنے جواب میں بتائے گا۔

یہاں یہ بات یاد رکھنے والی ہے کہ آپ اپنی پچ مختلف کلائنٹس کو ایک ساتھ بھیج سکتے ہیں لیکن ایک کلائنٹ کی طرف سے پچ منظور ہو جانے کے بعد آپ کا اخلاقی فرض بنتا ہے کہ باقی کلائنٹس کا شکریہ ادا کرتے ہوئے انہیں بتادیں کہ میری فلاں فلاں پچ ایک کلائنٹ نے منظور کر لی ہے (اس کلائنٹ کا نام بتانے کی ضرورت نہیں)، لہذا اب میں اس پچ پر آپ کو تحریر نہیں دوں گا۔ اگر یہ بات پیشہ ورانہ دیانت داری کا تقاضا ہے تو دوسری جانب اس سے آپ کی اچھی ساکھ بھی بنتی ہے اور کلائنٹس کسی خاص موضوع کے بارے میں لکھوانے کیلئے خود ہی آپ سے رابطہ کر سکتے ہیں۔

یہ بتانا اس لئے بھی ضروری تھا کہ بہت سے فری لانسرز کم وقت میں زیادہ پیسہ کمانے کیلئے ایک ہی چھ مختلف کلائنٹس سے منظور کروا لیتے ہیں اور پھر اسی چھ پر ایک دوسرے سے ملنے جلنے مضامین لکھ مارتے ہیں۔ انٹرنیٹ کی دنیا میں یہ بات زیادہ دیر چھپی نہیں رہ سکتی اور اس کے نتیجے میں آپ کو نہ صرف معاوضے سے محروم ہونا پڑ سکتا ہے بلکہ کلائنٹ کی جانب سے قانونی چارہ جوئی کا سامنا بھی کرنا پڑ سکتا ہے۔ اگر کسی ایک کلائنٹ نے بھی صرف ایک مرتبہ آپ کو بلیک لسٹ کر دیا تو سمجھئے کہ آن لائن فری لانسنگ کی دنیا میں آپ کا سارا کیریئر داؤ پر لگ گیا۔ لہذا اس بارے میں بہت محتاط اور دیانت دار رہنے کی ضرورت ہے۔

فری لانس رائٹنگ سے پیسہ کمانا

ایک اچھے پورٹ فولیو کے ساتھ اگلا مرحلہ اپنے ممکنہ یا متوقع کلائنٹس کو کام دینے کی درخواست بھیجنا ہے، جو آپ کی خدمات کا معاوضہ دیں گے۔ فری لانسنگ پلیٹ فارمز ایک رائٹرز اور کلائنٹس (کام دینے والوں) کا آپس میں رابطہ کروانے میں مدد دیتے ہیں۔ یہ پلیٹ فارمز کسی خاص نیش سے مخصوص (niche-specific) بھی ہو سکتے ہیں اور عمومی نوعیت کے فری لانس کاموں سے متعلق بھی۔ البتہ، فری لانسنگ کی بیشتر ویب سائٹس (فری لانسنگ پلیٹ فارمز) پر بیشتر کاموں کو موضوع اور رائٹرز کی مہارت کی سطح کے اعتبار سے گروپوں میں ترتیب دے کر رکھا گیا ہوتا ہے۔ اس سے فری لانس رائٹرز اور کلائنٹس، دونوں کا وقت بچتا ہے۔ آپ نئے ہوں یا پرانے ماہر، دونوں صورتوں میں آپ یہاں سے فری لانس رائٹنگ کا کام حاصل کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ لیکن ذہن نشین رہے کہ کام مانگنے والوں میں آپ اکیلے نہیں ہوں گے بلکہ آپ جیسے درجنوں یا شاید سینکڑوں فری لانس رائٹرز اور بھی ہوں گے۔ کلائنٹ اسی وقت آپ کو قابل توجہ سمجھے گا جب آپ کا پورٹ فولیو اسے اپنی طرف متوجہ کر پائے گا۔

اب ہم آگے بڑھتے ہیں اور دیکھتے ہیں کہ آن لائن فری لانس رائٹنگ کے میدان میں کون کونسی ویب سائٹس آپ کیلئے کارآمد ثابت ہو سکتی ہیں۔

آپ ورک (Upwork)

<https://www.upwork.com/>

پہلے یہ ویب سائٹ ”اوڈیسک“ (Odesk) کہلاتی تھی، لیکن گزشتہ چند سال سے اس کا نام تبدیل کر کے ”آپ ورک“ کر دیا گیا ہے۔ اعداد و شمار سے ظاہر ہوتا ہے کہ آپ ورک ان مقبول ترین ویب سائٹس میں سے ایک ہے جہاں فری لانس رائٹرز اپنے ہنر سے مسلسل اور اچھے پیسے کما سکتے ہیں۔ یہ ایک ایسا آن لائن بازار ہے جہاں فری لانس رائٹرز، کونٹینٹ مارکیٹنگ کے ماہرین اور گرافک ڈیزائنرز کیلئے بہت سارا کام موجود ہے۔ مختلف کلائنٹس اپنے کام یہاں رکھتے ہیں جو وہ فری لانسرز سے کروانا چاہتے ہیں۔ فری لانس رائٹرز اپنے اپنے حساب سے ان کاموں کی ”بولی“ (Bid) لگاتے ہیں؛ جس میں یہ بتاتے ہیں کہ اس کام کو وہ اتنے وقت میں مکمل کر لیں گے اور اتنا معاوضہ لیں گے۔ یہ کام، جنہیں فری لانسنگ کی دنیا میں ”پروجیکٹس“ (projects) کہا جاتا ہے، فوری نوعیت کے بھی ہو سکتے ہیں اور طویل مدتی بھی۔ تجربہ کار اور ماہر افراد کیلئے آپ ورک زیادہ مفید رہتی ہے کیونکہ یہاں پہلے کئے گئے کام کی معلومات بھی موجود ہوتی ہیں جنہیں دیکھتے ہوئے کلائنٹس عام طور پر اسی فری لانسرز سے بات کرتے ہیں جس کی ساکھ یہاں پر اچھی ہو۔



تاہم، اس کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ اگر آپ نئے اور نا تجربہ کار ہیں تو اس ویب سائٹ کا رخ ہی نہ کریں۔ شروع میں آپ کو چھوٹا اور کم معاوضے والا کام ملے گا۔ پوری محنت اور دیانتداری سے وہ کام کیجئے، رفتہ رفتہ اپنی ساکھ بنائیے، اور یوں کچھ عرصہ گزرنے کے بعد آپ کا شمار بھی آپ ورک کے تجربہ کار اور ماہر فری لانسرز میں ہونے لگے گا۔

ہاں! اتنی ضرور ہے کہ نئے لوگوں کو بہت صبر و تحمل کا مظاہرہ کرنے کے ساتھ ساتھ اس بات کیلئے بھی تیار رہنا چاہئے کہ کام حاصل کرنے کیلئے انہیں شاید سینکڑوں کے حساب سے کام حاصل کرنے کی درخواستیں دینا ہوں گی؛ یعنی مختلف پروڈیکٹس پر جا کر بولیاں لگانا پڑیں گی۔ ہو سکتا ہے کہ درجنوں مرتبہ بولیاں لگانے کے بعد ہی کہیں جا کر انہیں فری لانسنگ کا پہلا کام ملے۔ اگر آپ واقعی سنجیدہ ہیں تو اس صبر آزمایہ مرحلے سے آپ کو لازماً گزرنا ہوگا۔

اپ ورک ایک ایسا پلیٹ فارم ہے جہاں محنت کا پھل ضرور ملتا ہے: بے شک، ابتداء میں چھوٹے چھوٹے کام ملیں گے اور ان کا معاوضہ بھی شاید بہت کم ہو۔ لیکن جیسے جیسے کام کرتے جائیں گے، ویسے ویسے اپ ورک پر آپ کی ساکھ بھی بنتی چلی جائے گی کیونکہ ویب سائٹ پر موجود پورٹ فولیو میں آپ کا کام جمع ہوتا رہے گا۔ کچھ عرصے بعد، جب آپ ایک ماہر فری لانس رائٹر بن جائیں گے، تو پھر آپ کے معاوضے میں بھی نمایاں اضافہ ہو جائے گا۔ مزید تجربہ بڑھنے کے ساتھ ساتھ آپ اپنا معاوضہ ”فی گھنٹہ“ کے حساب سے بھی رکھ سکتے ہیں؛ اور اگر چاہیں تو ہر پروڈیکٹ کیلئے کم سے کم معاوضے کا تعین بھی کر سکتے ہیں، تاکہ صرف وہی کلائنٹس آپ کے پاس آئیں جنہیں واقعتاً معیاری کام کروانا ہو اور جو معاوضہ دینے کے معاملے میں کنجوس بھی نہ ہوں۔ اور ہاں! آپ ورک پر جب آپ کسی کام کی بولی لگاتے ہیں تو یہ ویب سائٹ آپ کو ملنے والے معاوضے میں سے کچھ حصہ بھی رکھتی ہے۔ (اب کام دلوانے والوں کا اتنا حق تو بنتا ہے!)

آئی رائٹر (iWriter)

<https://www.iwriter.com/>


فری لانس رائٹرز کو بہترین معاوضہ دینے والی ویب سائٹس میں سے ایک نام ”آئی رائٹر“ کا بھی ہے، تاہم یہ اپ ورک جتنی مقبول نہیں۔ یہ استعمال میں بھی بہت آسان ہے۔ یہاں سے بھی آپ کو کلائنٹس مل سکتے ہیں۔ آئی رائٹر کا حصہ بننے کیلئے آپ کو ایک سادہ فارم بھرننا ہوگا اور پھر 250 الفاظ پر مشتمل، دو عدد تحریری نمونے بھی جمع کروانے ہوں گے۔

اپ ورک کی طرح یہاں بھی شروع میں آپ کو تحریروں کا معاوضہ خاصا کم ملے گا، یعنی ایسے کلائنٹس ملیں گے جو کم معاوضے پر کام کروانا چاہیں گے۔ البتہ، معاوضے کی پروا کتنے بغیر آپ

Or Are You A Writer That Wants To Earn Money Writing For iWriter?

- 1. This Site Has A Great Base
- 2. Earn Up To \$500 Per Month From One Source (Pay Per Click)
- 3. Write As Much Or As Little As You Want To Each Day
- 4. Choose The Topics That Best Fit Your Experience

BECOME AN IWRITER TODAY



اپنا کام خوب سے خوب تر انداز میں کرتے چلے جائیے؛ جس کے بعد آپ کو بہتر معاوضہ دینے والے کلائنٹس ملنے لگیں گے اور آپ کی آمدنی میں بھی اضافہ ہونے لگے گا۔


فلیکس جابز (FlexJobs)

<https://www.flexjobs.com/>

یہ بھی ایک اچھا پلیٹ فارم ہے جو پیشہ ور لکھاریوں یعنی پروفیشنل رائٹرز میں بہت مقبول ہے۔ یہاں سے آپ کو روایتی اور جدید دونوں انداز کا کام ملتا ہے لیکن خاص بات یہ ہے کہ اس ویب سائٹ پر کام دینے والے تمام کلائنٹس تصدیق شدہ ہوتے ہیں۔ یہی اس پلیٹ فارم کا سب سے مضبوط پہلو بھی ہے کیونکہ یہ صرف رائٹرز ہی کا نہیں بلکہ کام دینے والوں کا انتخاب بھی بہت احتیاط سے اور چھان پھٹک کے بعد ہی کرتے ہیں۔ البتہ، اگر آپ نئے ہیں تو مناسب ہوگا کہ پہلے بتائی گئی دونوں ویب سائٹس کے ذریعے اپنی مہارت میں اضافہ کر لیجئے۔ اس کے بعد فلیکس جابز پر خود کو رجسٹر کروائیے گا۔

Not All Job Sites Are Created Equal. Why FlexJobs Is Better

- The Biggest, Best Site for Curated Remote & Flexible Jobs**
Our team of trained curators that's worked with top companies in the field of remote work. We take the time and flexibility to post the best remote, flexible jobs to assist you in your search.
- Excellent Job Search Resources**
Have access to job search resources, award winning career coaches, one-on-one coaching, resume tips, links, video tips, advice, and more to help you find your dream job!
- Special Savings & Deals**
FlexJobs members have access to special money-saving offers on top products and services to help support your job search. Home office insurance, event tickets, and more.
- A Great Track Record**
10+ years of successfully helping people find jobs. That's why we have the most awards, good press, and the best success stories.
- We're Here to Help**
Do you like getting the job, resources, or helpful customer service from us? We'll be here to help you in every way possible.
- Your Satisfaction is Guaranteed**
We will do our best to be happy and we return all if for any reason you're not, simply let us know and we'll refund. No haggle. It's that easy.
- Research on Companies**
Our users can leverage information on over 40,000 companies who are hiring for remote, flexible positions, and flexible schedule jobs to help their job search.
- Pay a Little, Get a Lot**
It may cost the same as a job site, but the benefits of FlexJobs can far outweigh the cost. It's one of the reasons that we're so successful.
- Find a Job Faster**
No job marketplace stand-out. We'll help you find a job faster.

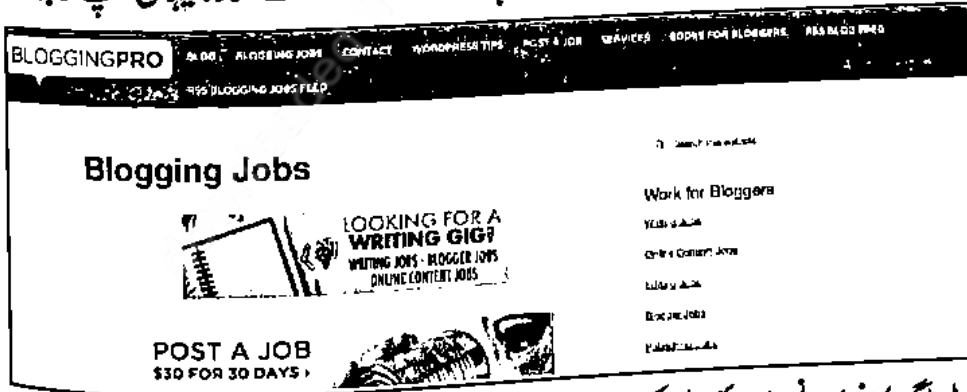


اگر آپ یہاں رجسٹر ہو جاتے ہیں تو اس کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ کم معاوضہ دے کر آپ کا استحصال کرنے والے، یا پھر دھوکے باز قسم کے کلائنٹس کا خطرہ نہیں رہے گا۔ البتہ یہاں کی ممبر شپ مفت میں نہیں بلکہ سائن اپ کرنے کے بعد آپ کو ان کی کچھ ماہانہ فیس بھی ادا کرنا ہوگی، جس کے بعد ہی آپ یہاں موجود کاموں کی تفصیلات دیکھ سکیں گے۔ فلیکس جابز کا ایک بہترین فیچر یہ ہے کہ یہاں آپ کو فری لانس رائٹرز کے علاوہ بھی کئی طرح کے لوگ ملیں گے، جیسے کہ کوڈرز، کاپی رائٹرز، سرچ انجن آپٹیمائزیشن کے ماہرین، حتیٰ کہ ورچوئل اسسٹنٹس بھی!

بلاگنگ پرو (Blogging Pro)

<https://www.bloggingpro.com/jobs/>

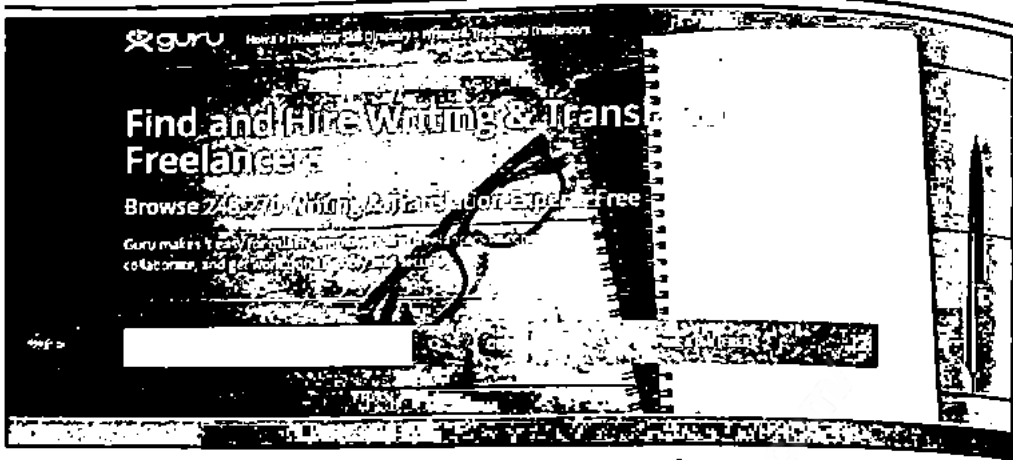
جیسا کہ اس ویب سائٹ کے نام ہی سے ظاہر ہے، یہاں آپ کو صرف بلاگنگ ہی سے متعلق فری لانسنگ کا کام ملے گا جو مختلف قسم کے کاروباری اداروں یا افراد کی طرف سے ہوگا۔ اگر اس پلیٹ فارم پر کام کرنا چاہتے ہیں تو پھر آپ کیلئے ماہر اور پیشہ ور بلاگر ہونا لازمی ہے۔ البتہ، فلیکس جابز کے برعکس، یہاں پر کلائنٹس تصدیق شدہ نہیں ہوتے بلکہ صحیح کلائنٹس، صحیح مواقع اور صحیح معاوضہ تلاش کرنا آپ کی ذمہ داری ہوتی ہے۔ بلاگ رائٹنگ کے علاوہ یہاں آپ کو بلاگ



ایڈیٹنگ کا فری لانس کام بھی مل سکتا ہے۔
گرو (Guru)

<https://www.guru.com/>

اسے بھی فری لانس رائٹرز کیلئے ایک بہترین پلیٹ فارم قرار دیا جاسکتا ہے جہاں نئے اور

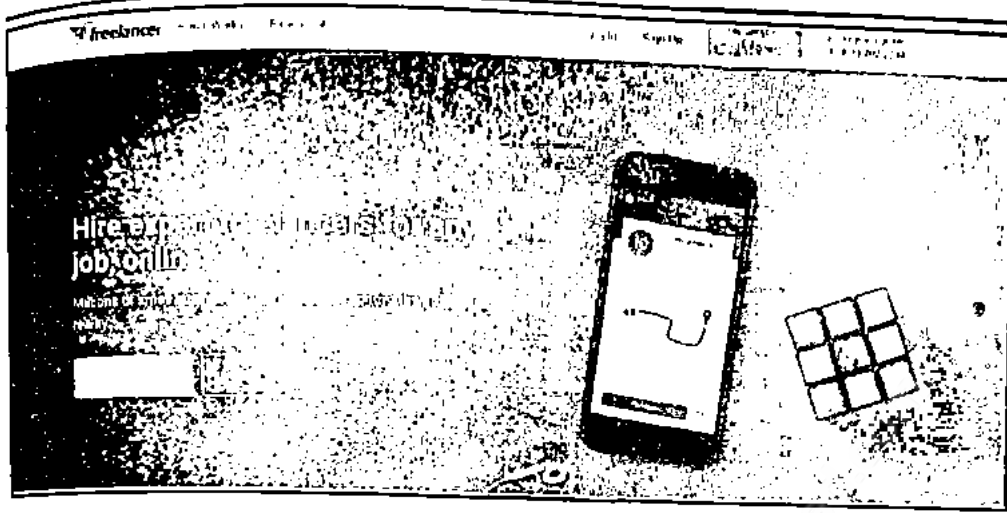


تجربہ کار، دونوں طرح کے فری لانس رائٹرز اپنے لئے کام ڈھونڈ سکتے ہیں۔ یہاں بھی رجسٹریشن کا طریقہ بہت سادہ اور آسان ہے۔ البتہ یہاں آپ کو اپنی پروفائل میں اس کام کے نمونے رکھنے ہوں گے جو آپ ماضی میں کر چکے ہیں۔ اس سے آپ کے ممکنہ کلائنٹس براہ راست آپ کے پورٹ فولیو تک رسائی حاصل ہوگی اور وہ آپ سے رابطہ کر سکیں گے۔ ”گرو“ کی ویب سائٹ پر کوئی فری لانس رائٹر اگر چاہے تو اپنا ”معیاری معاوضہ“ بھی لکھ سکتا ہے جس سے کام ملنے کا عمل اور بھی تیز رفتار اور تیر بہدف بن سکتا ہے۔ فری لانس رائٹرز یہاں آپشنز میں سے اپنے تجربے اور مہارت کے شعبے (یا شعبہ جات) کا انتخاب بھی کر سکتے ہیں۔ جب بھی کوئی ممکنہ کلائنٹ اس ویب سائٹ کو فری لانس رائٹرز کیلئے سرچ کرے گا، ان ہی معلومات کی بنیاد پر آپ کا نام بھی اس کے سامنے ظاہر ہو سکتا ہے (بشرطیکہ وہ اسی شعبے میں فری لانس رائٹر تلاش کر رہا ہو جسے آپ نے اپنی مہارت اور تجربے کے تحت منتخب کیا ہے)۔

فری لانس رائٹنگ کام

<https://www.freelancer.com/>

اس ویب سائٹ کو اگر فری لانسرز کا سب سے بڑا مرکز کہا جائے تو غلط بھی نہ ہوگا۔ پروگرامنگ سے لے کر بزنس ڈیولپمنٹ تک اور گرافک ڈیزائننگ سے لے کر رائٹنگ تک، ہزاروں شعبوں میں یہاں پر کام دستیاب ہے۔ اس کے رجسٹرڈ صارفین کی تعداد ڈھائی کروڑ (25 ملین) سے بھی زیادہ ہو چکی ہے جو یہاں پر 12 ملین سے زیادہ فری لانس پروڈیکٹس مکمل کر چکے ہیں۔ اگر چہ اپ ورک کے بعد یہ فری لانسنگ کے حوالے سے دوسری بڑی ویب سائٹ



ہے، لیکن اس کی اہمیت اپنی جگہ قائم ہے۔

یہاں رجسٹر ہونے کے بعد ایک فری لانس رائٹر کو بھی (دوسرے فری لانسرز کی طرح) اپنے متعلقہ شعبے میں دستیاب کاموں کی فہرست (جاب لسٹنگ) تک رسائی حاصل ہو جاتی ہے۔ یہاں بھی آپ کو کسی پروجیکٹ کی ”بولی“ لگانی پڑتی ہے اور کامیاب بولی کے بعد کام آپ کو مل جاتا ہے۔ باقی تمام تفصیلات وہی ہیں جو آپ ورک کے تحت بیان کی جا چکی ہیں۔ اگرچہ یہاں بیشتر کام صرف ایک بار ہی کرنے کے ہوتے ہیں لیکن کلائنٹس کا اعتماد جیتنے والے فری لانس رائٹرز کو جلد ہی بڑے اور لمبے کام ملنے لگتے ہیں جن کی بدولت ان کی مستقل اور خاطر خواہ آمدنی کا سلسلہ جاری رہتا ہے۔

پیپل پر آور (People-per-Hour)

<https://www.peopleperhour.com/>

یہ بھی بہت اچھا اور استعمال میں آسان فری لانسنگ پلیٹ فارم ہے جو فیور (Fiverr) سے ملتا جلتا ہے۔ فری لانس رائٹرز یہاں سائن اپ ہونے کے بعد اپنی پروفائل بناتے ہیں جس



میں وہ ممکنہ کلائنٹس کیلئے فری لانس رائٹنگ سے متعلق اپنی خدمات کا (جو وہ معاوضے پر فراہم کر سکیں گے) اجمالی خاکہ یعنی آؤٹ لائن بھی دیتے ہیں۔ ممکنہ کلائنٹس سے رابطے اور کام کیلئے ”پیپل پراور“ ایک آسان پلیٹ فارم ہے۔

کریگس لسٹ (Craigslis)

<https://www.craigslis.org/about/sites>


اس ویب سائٹ کے بارے میں انٹرنیٹ پر آپ کو بہت سی غلط باتیں بھی پڑھنے کو ملیں گی لیکن درحقیقت یہ کلاسیفائیڈ اشتہارات کی ایک امریکی ویب سائٹ ہے جہاں آپ کو ملازمت سے لے کر فری لانس رائٹنگ اور فری لانس رائٹنگ تک کیلئے اشتہارات دکھائی دیں گے۔ اگرچہ یہاں سے بھی آپ کو اچھے معاوضے پر فری لانس رائٹنگ کا کام مل سکتا ہے لیکن تجویز یہی ہے کہ اگر آپ نئے ہیں تو لالچ میں ہرگز نہ آئیے بلکہ ایسے کاموں سے شروع کیجئے جن کا معاوضے بے شک کم ہو لیکن وہ جلد مکمل ہو جانے والے اور آسان بھی ہوں۔

بس یوں سمجھئے کہ کریگس لسٹ ایسے کلائنٹس کو تلاش کرنے کا ذریعہ ہے جن کے ذریعے آپ ایک اچھا پورٹ فولیو بنانے میں مدد لے سکتے ہیں۔ نئے لوگوں کیلئے یہ ایک اچھی جگہ ہے جہاں سے وہ اپنی فری لانس رائٹنگ کا سفر شروع کر سکتے ہیں؛ کیونکہ اس ویب سائٹ پر انہیں صبر و تحمل سیکھنے کا موقع ملے گا اور وہ یہ بھی جان سکیں گے کہ ایک دیانت دار یا دھوکے باز کلائنٹ کو کیسے شناخت کیا جاسکتا ہے۔

دی رائٹر فائنڈر (The Writer Finder)

<https://www.thewriterfinder.com/>

اس ویب سائٹ کا نام ہی اس کا تعارف ہے: یہ ایسے کلائنٹس، خاص کر بزنس کلائنٹس کیلئے ہے جنہیں اچھے فری لانس رائٹرز کی تلاش رہتی ہے۔ یہاں ہر طرح کی کم یا زیادہ مہارت والے لکھاری اُن کلائنٹس تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں جو انہیں کام دے سکیں اور ان کی مہارت کے حساب سے معاوضہ دیں۔ اس ویب سائٹ کے وسیع ڈیٹا بیس سے منسلک ہونے کیلئے ایک رائٹر کو



Growth Machine Content Creator

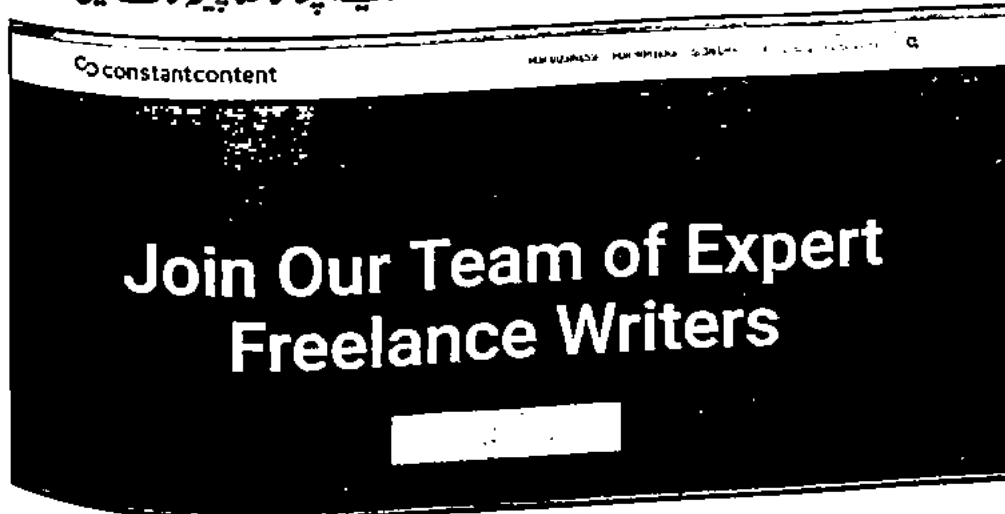
Get access to an endless stream of new, interesting, and fun freelance writing projects while creating content read for years on the front page of Google.

صرف اتنا کرنا ہوتا ہے کہ وہ یہاں رجسٹر ہو جائے۔ رجسٹریشن مکمل ہو جانے کے بعد یہ ویب سائٹ ایک فری لانس رائٹر کو اس کی مہارت اور شعبے کے حساب سے یہاں آنے والے کلائنٹس اور کام کے بارے میں ”نوٹیفکیشن“ کے ذریعے بتاتی رہتی ہے۔

کونٹینٹ کونٹینٹ (Constant Content)

<https://www.constant-content.com/>

یہ دراصل ایک ”رائٹنگ ایجنسی“ ہے جو فری لانس رائٹرز تلاش کرنے میں کاروباری اداروں اور افراد کی معاونت کرتی ہے۔ سر دست یہاں ایک لاکھ سے زیادہ پیشہ ور قلم کار ہے جو پانچ ہزار سے زیادہ اداروں کیلئے اپنی خدمات فراہم کر چکے ہیں۔ فری لانس رائٹنگ کے دیگر پلیٹ فارمز کی طرح یہاں بھی آپ کو رجسٹر ہونے کے بعد آپ کو اپنی تفصیلی پروفائل بنانا ہوگی جس میں آپ قلم کاری (رائٹنگ) کے حوالے سے اپنی مہارت اور تجربے کے بارے میں بتائیں گے۔ یہاں آپ جتنا زیادہ کام کریں گے، آپ کی پروفائل بھی اتنی ہی بڑھتی جائے گی؛ اور اس طرح یہاں سے بھی آپ آن لائن فری لانس رائٹنگ کے ذریعے اچھا خاصا پیسہ کماسکتے ہیں۔



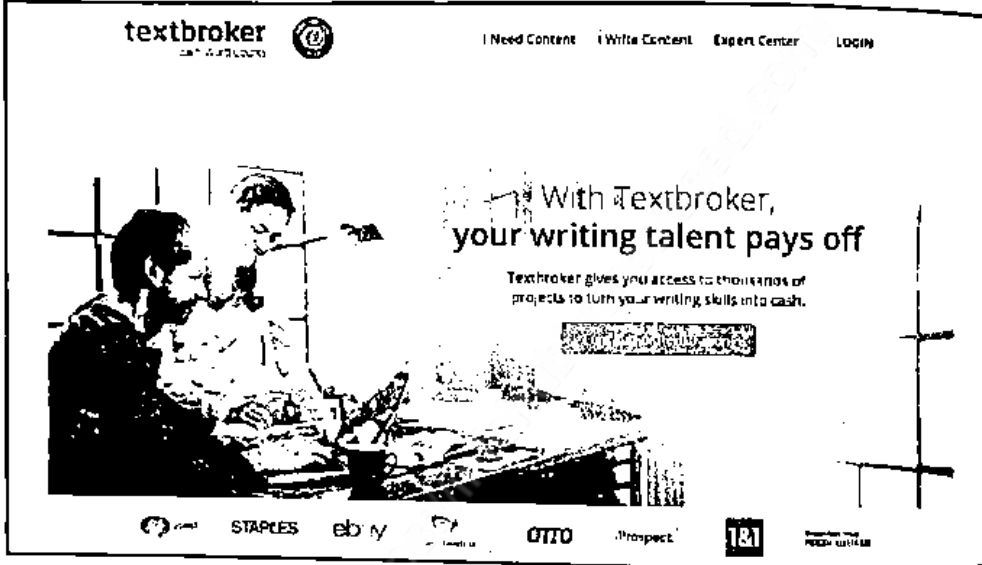
constantcontent

Join Our Team of Expert Freelance Writers

ٹیکسٹ بروکر (Text Broker)

<https://www.textbroker.com/>

یہ ایک اور رائٹنگ ایجنسی ہے جو فری لانس رائٹرز اور ممکنہ کلائنٹس کے درمیان رابطہ کروانے میں مدد کرتی ہے۔ یہاں آپ مفت میں سائن اپ کر کے فری لانس رائٹنگ کے ہزاروں

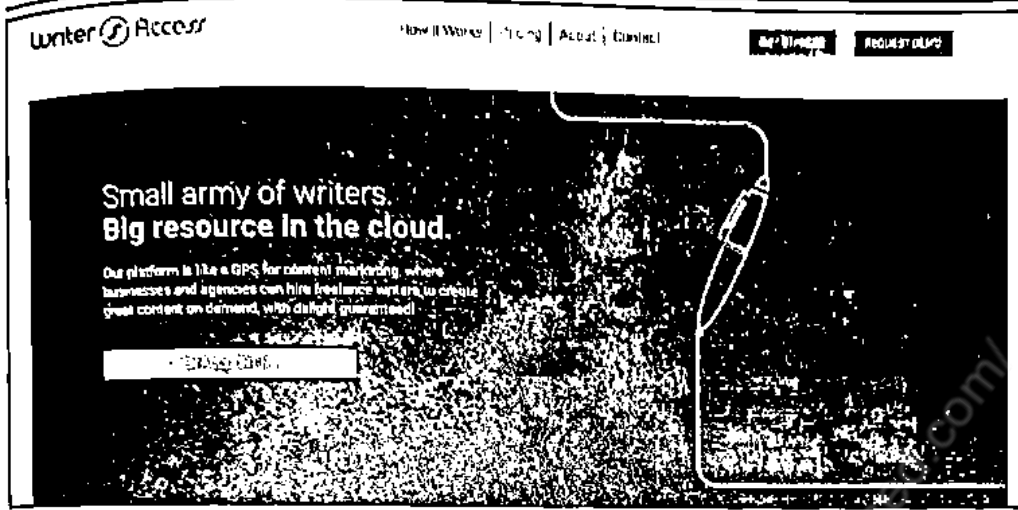


پروجیکٹس تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں۔ اس سائٹ کا بہترین فیچر یہ ہے کہ یہاں نہ صرف ادا نیگیوں کا انتظام (ایمنٹ پیمنٹس) بہت اچھا ہے بلکہ یہ لکھاریوں کو پروجیکٹ مینجمنٹ ٹولز بھی فراہم کرتی ہے جن کی مدد سے فری لانس رائٹرز کا کام آسان، تیز رفتار اور بہتر ہو جاتا ہے۔ اگر آپ اس میدان میں اپنی مہارت بڑھانا چاہتے ہیں تو اس کیلئے بھی یہاں مختلف رائٹنگ ٹولز موجود ہیں جنہیں آپ استعمال کر کے اپنا کام خوب سے خوب تر بنا سکتے ہیں۔

رائٹر ایکسیس (Writer Access)

<https://www.writeraccess.com/>

یہ ویب سائٹ بھی فری لانس رائٹرز تلاش کرنے میں مختلف کمپنیوں کی مدد کرتی ہے۔ اگر آپ کارپوریٹ کمیونٹی پر مہارت رکھتے ہیں تو یہ ویب سائٹ آپ کیلئے بہت مفید ہے۔ نئے اور نا تجربہ کار فری لانسرز یہاں رجسٹر نہ ہوں تو بہتر ہے۔ فی الحال یہاں 1,500 سے کچھ زیادہ فری لانس رائٹرز رجسٹر ہیں جو مختلف کمپنیوں کیلئے کیس اسٹڈیز، بلاگ پوسٹس (میٹیو کونٹینٹ) اور



وائٹ پیپر وغیرہ جیسی تکنیکی چیزیں لکھ چکے ہیں۔ رائٹر ایکسیس پر ایسے مفید ٹولز موجود ہیں جن کی مدد سے کاروباری اداروں کے مالکان یا ذمہ داران ”کی ورڈ ریسرچ“ اور ویب ڈیولپمنٹ تک آسانی سے کر سکتے ہیں۔

لیکن اس ویب سائٹ کا ایک مسئلہ ہے: یہاں رجسٹر ہونے کیلئے فری لانس رائٹرز کا آرٹ لینڈ، برطانیہ، کینیڈا، آسٹریلیا، جنوبی افریقہ، نیوزی لینڈ یا امریکہ کا رہائشی ہونا لازمی ہے۔

فری لانس رائٹنگ کی بڑھتی ہوئی مقبولیت

عالمی سطح پر کامیاب ویب سائٹس مثلاً فوربس اور نیویارک ٹائمز وغیرہ بھی آج اپنے کام کرنے کا انداز تبدیل کر رہی ہیں اور باقاعدہ ملازمین کے مقابلے میں فری لانس رائٹرز سے زیادہ کام لے رہی ہیں۔ اگر ایک مضمون بہت اچھا اور معیاری ہو (اور ان ویب سائٹس کی پالیسی پر بھی پورا اترتا ہو) تو صرف 500 الفاظ کی ایک تحریر پر 2,000 ڈالر (تقریباً سواتین لاکھ پاکستانی روپے) جتنا معاوضہ بھی دیا جاتا ہے۔ لیکن اس مقام تک پہنچنے کیلئے ضروری ہے کہ صبر و تحمل اور مسلسل محنت کے ساتھ اپنے پورٹ فولیو میں اضافہ جاری رکھا جائے؛ اور ایک تجربہ کار و ماہر فری لانس رائٹر کی حیثیت سے اپنی آن لائن موجودگی کو بھی مستحکم بنایا جائے۔

ایسی ہی ایک کامیاب فری لانس رائٹر، اولیو یا سیٹر (Seitz) کا قصہ آپ کی دلچسپی اور توجہ کیلئے اگلے صفحے پر پیش کیا جا رہا ہے، اس امید کے ساتھ کہ اس سے خود آپ کو بھی حوصلہ ہوگا اور اس میدان میں آگے بڑھنے کی جستجو جاری رکھیں گے۔

نو آموز سے سینئر فری لانس رائٹر تک

”گرو اینڈ کنورٹ“ پر اولیو یاسیٹرز کا سفر



اولیو یاسیٹرز نے ایک نو آموز فری لانس رائٹر کے طور پر کام شروع کیا۔ اپنی محنت، مستقل مزاجی، لگن اور معیاری کام کی بدولت جلد ہی ”گرو اینڈ کنورٹ“ (Grow and Convert) نامی ایک آن لائن کونٹینٹ مارکیٹنگ ایجنسی سے ان کا معاہدہ ہو گیا۔ یہ کمپنی

”بزنس ٹو بزنس“ (B2B) اور ”بزنس ٹو کلائنٹ“ (B2C) نوعیت کے کاموں میں مختلف اداروں کو اپنی پیشہ ورانہ خدمات بہم پہنچاتی ہے۔ یہاں اولیو یانے ایک فری لانس رائٹر کی حیثیت سے کام شروع کیا اور ترقی کرتے کرتے آج وہ یہاں ایک سینئر رائٹر بن چکی ہیں جو نیا کونٹینٹ تخلیق کرنے میں اپنی مہارت اور صلاحیتوں کے ذریعے دوسروں کی مدد کرتی ہیں۔ ”گرو اینڈ کنورٹ“ فری لانس رائٹرز کیلئے محض ایک پائیدار موقع ہی نہیں بلکہ اچھی آمدن کا ایک ذریعہ بھی ہے کیونکہ یہ ہر ایک مضمون پر 350 ڈالر کا معاوضہ دیتی ہے۔ اس ویب سائٹ کے مطابق، یہاں کے سینئر رائٹرز ہفتے میں چار مضامین تک لکھ سکتے ہیں؛ اس طرح وہ ایک ہفتے میں 1,400 ڈالر تک کما سکتے ہیں۔

جزوقتی کام کی حیثیت سے دیکھیں تو یہ بلاشبہ زبردست معاوضہ ہے۔ مزید یہ کہ اگر آپ ”گرو اینڈ کنورٹ“ یا اس جیسے کسی بڑے اور اچھی شہرت رکھنے والے پلیٹ فارم کیلئے فری لانس رائٹر تکرتے ہیں تو اس سے آپ کی ساکھ بھی بنتی ہے جس کی بنیاد پر آپ کو زیادہ معاوضہ دینے والے کلائنٹس سے مسلسل کام بھی مل سکتا ہے۔

باب نمبر 6

ٹرانسکرپشن (Transcription)

آسان لفظوں میں سمجھئے تو ”زبان سے بولے گئے الفاظ کو لکھنا“ ہی ٹرانسکرپشن کہلاتا ہے۔

اگر آپ ایک ایسے کام کی تلاش میں ہیں جو گھر بیٹھ کر بہ آسانی کیا جاسکتا ہو اور جس میں چلک بھی ہو، تو پھر ٹرانسکرپشن آپ کا ایک موزوں انتخاب ہو سکتا ہے کیونکہ یہ بہت کم تجربے، یا تجربے کے بغیر ہی، شروع کیا جاسکتا ہے اور آپ اسے سکون سے گھر بیٹھ کر بھی انجام دے سکتے ہیں۔ البتہ اگر آپ نے باقاعدہ طور پر ٹائپنگ اور اسٹیٹوگرافی سیکھ رکھی ہے تو ٹرانسکرپشن کے کام میں آپ زیادہ بہتر طور پر کما سکتے ہیں۔

ٹرانسکرپشن کے کام اکثر عمومی یعنی جنرل، میڈیکل یا لیگل ٹرانسکرپشن کی کٹیگریز میں تقسیم ہوتے ہیں۔ یہاں میڈیکل اور لیگل ٹرانسکرپشن کیلئے آپ کو کچھ نہ کچھ تجربہ ہونا چاہئے۔ لیکن اگر آپ نئے ہیں تو پھر جنرل ٹرانسکرپشن سے کام کا آغاز کیجئے۔

ٹرانسکرپشن کیا ہے؟

”وہ عمل کہ جس میں آڈیو (آواز) یا گفتگو (اسپیچ) کو تحریر میں تبدیل کیا جاتا ہے، اسے ٹرانسکرپشن کہتے ہیں۔“ یہ تو اب تک آپ سمجھ ہی چکے ہوں گے۔ یہ ریڈیو پروگرام، پوڈ کاسٹ یا ان جیسے کسی بھی دوسرے صوتی (آڈیو) مواد کو تحریر میں تبدیل کرنے کا بہترین طریقہ ہے۔ اگر آپ ٹرانسکرپشن بنانا چاہتے ہیں تو درج ذیل مہارتیں آپ کیلئے ضروری ہوں گی:

☆ ٹائپنگ کی تیز رفتار

☆ سیکوینس اور اسپیلنگ (املا اور رموز اوقاف) پر عبور

☆ درست کام کی یقین دہانی پر مکمل توجہ

☆ ریسرچ کی بہترین صلاحیت

☆ بات کو توجہ سے سننے کی عادت

☆ گفتگو کو سمجھنے کی قابلیت

گھر پر ٹرانسکرپشن کا کام کرنے کیلئے جو سامان آپ کو درکار ہوگا اس میں ایک عدد کمپیوٹر، اچھا انٹرنیٹ کنکشن اور اچھے معیار کا ہیڈفون سب سے اہم ہیں۔ ہیڈفون اچھا ہوگا تو ٹرانسکرپشن کے دوران آپ گفتگو کا ایک ایک لفظ واضح طور پر سن سکیں گے۔ اس طرح آپ کے کام میں سہولت ہوگی، رفتار تیز ہوگی اور معیار بھی بہتر رہے گا۔

اس حوالے سے ایک اور اہم ٹول ”ایکسپریس اسکرائب“ (Express Scribe) ہے جو ایک بلکا پھلکا، استعمال میں آسان اور مفت سافٹ ویئر ہے۔ ایکسپریس اسکرائب اس لئے بہترین ہے کیونکہ یہ ٹرانسکرائب کو سہولت دیتا ہے کہ وہ ماؤس استعمال کئے بغیر ہی کسی آڈیو کو پلے، پاز، فارورڈ اور ریوائنڈ کر سکے۔ اس طرح بار بار کی بورڈ سے ہاتھ اٹھانے اور واپس رکھنے میں وقت بھی برباد نہیں ہوتا اور کام کی رفتار متاثر نہیں ہوتی۔

ٹرانسکرپشن کے ابتدائی زمانے میں ایک چیز ”فٹ پیڈل“ بھی ہوتی تھی جسے پیر سے استعمال کیا جاتا تھا۔ لیکن ایکسپریس اسکرائب کی وجہ سے اس کی ضرورت بھی ختم ہو گئی ہے؛ جبکہ کم وقت میں زیادہ اور بہتر کام بھی ممکن ہو گیا ہے۔

کیا ٹرانسکرپشن آسان ہے؟

اب تک کی تحریر سے آپ سمجھ ہی گئے ہوں گے کہ ٹرانسکرپشن کا کام اگرچہ آن لائن پیسہ کمانے کے دوسرے کاموں کی نسبت آسان ہے لیکن اسے بالکل ”حلوہ“ نہیں سمجھا جاسکتا۔ بلکہ بعض مواقع پر تو یہ خاصا مشکل ہو جاتا ہے۔ کچھ لوگوں کو یہ آسان لگتا ہے اور کچھ لوگ اسے بہت ہی مشکل سمجھتے ہیں۔ (لیکن اگر آپ نے پروفیشنل ٹائپنگ سیکھی ہوئی ہے تو یقین مانئے کہ آپ اسے بہت آسان پائیں گے، بشرطیکہ آپ میں کسی بات کو غور سے سننے اور سمجھنے کی اضافی خوبی بھی موجود ہو۔)

ٹائپنگ کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ یہ روزانہ 24 میں سے 25 گھنٹے کرنے والا کام

ہے۔ مطلب یہ کہ جتنی زیادہ مشق کریں گے، ٹائپنگ اتنی ہی اچھی ہوگی۔ ٹھیک یہی معاملہ ٹرانسکرپشن کیلئے بھی درست ہے۔ آپ اس کی مشق کو جتنا زیادہ وقت اور توجہ دیں گے، یہ اتنا ہی بہتر ہوتا جائے گا۔ ہاں! ٹرانسکرپشن کے کچھ مشکل پہلو بھی ہیں جن میں سے ایک یہ ہے کہ ٹرانسکرپشن کیلئے موصول ہونے والی اکثر آڈیو فائلز میں آواز کا معیار خراب ہوتا ہے، جنہیں سن کر ٹرانسکرائب کرنے میں بہت دقت ہوتی ہے کیونکہ ان میں بولے گئے جملوں کو سمجھنا خاصا دشوار ہوتا ہے۔ دوسری بڑی مشکل یہ ہے کہ بعض مرتبہ آڈیو میں دو افراد کے درمیان گفتگو ہوتی ہے جو کبھی ایک ساتھ بول رہے ہوتے ہیں تو کبھی ان کے لہجے (انگریزی زبان میں) اتنے عجیب ہوتے ہیں کہ بات سمجھتے سمجھتے سر میں درد ہو جاتا ہے۔

ٹرانسکرپشن میں ایک اور قباحت یہ بھی ہے کہ ایک جملہ ٹائپ کرنے کیلئے اسے کئی بار سننا پڑتا ہے، تب کہیں جا کر سمجھ میں آتا ہے کہ بولنے والے نے کیا بولا ہے۔ روایتی طور پر یہ کہا جاتا ہے کہ اگر کوئی آڈیو صرف ایک منٹ جتنی ہے، تو اسے ٹرانسکرائب کرنے میں اوسطاً 8 منٹ لگ جاتے ہیں۔ یعنی اگر ایک آڈیو فائل 10 منٹ کی ہے تو اس کی ٹرانسکرپشن میں آپ کو 80 منٹ لگ سکتے ہیں (اور اگر آپ نئے ہیں تو بہت ممکن ہے کہ صرف دس منٹ کی ایک آڈیو فائل ٹرانسکرائب کرنے میں آپ کا پورا دن ہی نکل جائے)۔ اگر آپ کو تکرار ناپسند ہے، تو ٹرانسکرپشن کے بارے میں بھول ہی جائیے!

ٹرانسکرپشن کی ابتداء: کچھ مفید معلومات اور مشورے

ٹرانسکرپشن کی بیشتر کمپنیاں نئے لوگوں کو کام دینا چاہتی ہیں، لیکن شرط یہ ہے کہ وہ اپنے عملی تجربے کا کچھ نہ کچھ مظاہرہ کرنے کے قابل ہوں۔

اکثر ٹرانسکرپشن کمپنیز کی جانب سے فی صفحہ یا فی گھنٹہ آڈیو کے حساب سے ادائیگی کی جاتی ہے۔ تاہم ان دونوں میں سے فی گھنٹہ معاوضے کا ماڈل زیادہ عام ہے۔

ذہن نشین رہے کہ یہاں ”فی گھنٹہ آڈیو“ کا مطلب اس آڈیو فائل کی ٹرانسکرپشن میں لگایا ہوا آپ کا ایک گھنٹہ نہیں، بلکہ اس آڈیو کا ایک گھنٹہ ہے جسے ٹرانسکرائب کرنا ہے۔ اوپر بتایا گیا فارمولا استعمال کریں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک گھنٹے کی ویڈیو ٹرانسکرائب کرنے میں آپ کو

آٹھ گھنٹے لگ جائیں گے۔ (یعنی پورے ایک دن کی دیہاڑی!) فی گھنٹہ آڈیو کے 50 ڈالر کا مطلب ہوا کہ اگر آپ فری لانس ٹرانسکرائب ہیں تو ہر ایک گھنٹے کی آڈیو ٹرانسکرائب کرنے پر آپ کو 50 ڈالر ملیں گے۔ (اگر آپ پاکستان میں رہتے ہیں تو یہ تقریباً 8,000 روپے بنتے ہیں جو ایک پورے دن کام کرنے کے حساب سے بڑے نہیں۔)

نئے لوگ متوجہ ہوں: ہو سکتا ہے کہ شروع میں آپ کو ایک گھنٹے کی ویڈیو ٹرانسکرائب کرنے میں دس، پندرہ، سولہ یا چوبیس گھنٹے بھی لگ جائیں۔ تاہم جیسے جیسے کام کرتے جائیں گے، ویسے ویسے رفتار بھی بڑھتی جائے گی۔ پھر یہ بات پہلے ہی بتائی جا چکی ہے کہ ٹائپنگ اور ”سن کر لکھنے“ میں آپ کو جتنی زیادہ مہارت ہوگی، آپ اتنے ہی کم وقت میں اسی قدر زیادہ کام کر سکیں گے۔

تجربہ کار اور پیشہ ور ٹرانسکرائبرز کے نزدیک فی گھنٹہ آڈیو کا 45 یا 50 ڈالر معاوضہ بہت کم ہے۔ البتہ، نئے لوگ 15 سے 25 ڈالر فی گھنٹہ آڈیو کے معاوضے سے شروع کر سکتے ہیں، جو ان کا تجربہ اور مہارت بڑھنے کے ساتھ ساتھ بڑھتا ہی جائے گا۔

ٹرانسکریپشن سے پیسہ کیسے کمائیں؟

ٹرانسکریپشن کی موٹی موٹی باتیں تو ہو گئیں۔ اب ہم آپ کو ایسی 10 ویب سائٹس کے بارے میں بتائیں گے جنہیں ٹرانسکریپشن میں سب سے اچھی ویب سائٹس بھی سمجھا جاتا ہے۔ علاوہ ازیں، یہ دنیا بھر سے لوگوں کو فری لانس ٹرانسکرائبز کا کام دیتی ہیں، چاہے ان کا تعلق دنیا کے کسی بھی ملک سے ہو۔

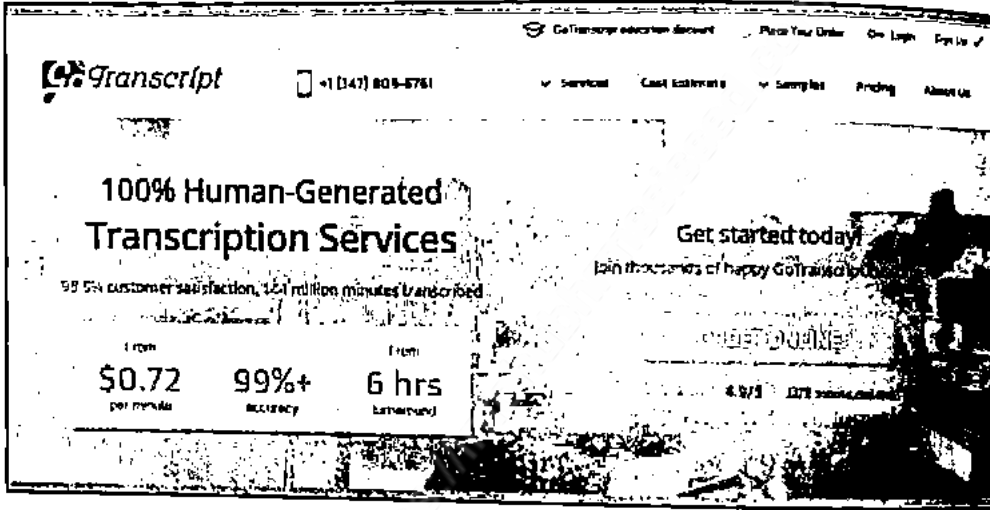
گو ٹرانسکرپٹ (GoTranscript)

<https://gotranscript.com/transcription-jobs>

اسے پیشہ ورانہ ٹرانسکریپشن کے حوالے سے مقبول ترین ویب سائٹ بھی قرار دیا جاسکتا ہے جہاں دنیا کے کسی بھی خطے سے تعلق رکھنے والا ٹرانسکرائبز رجسٹر ہو سکتا ہے۔ اس کا آغاز 2004ء میں ہوا اور آج یہاں 20 ہزار سے زیادہ پروفیشنل ٹرانسکرائبز/ٹرانسکریپشنسٹس، کسٹمر سپورٹ اور پروف ریڈنگ سے متعلق افراد رجسٹرڈ ہیں جو ان کے کلائنٹس کی ضروریات پوری کرنے میں

ماہرانہ انداز سے مدد کرتے ہیں۔

ٹرانسکرپشن کے بہترین ریٹس، بالخصوص نئے لوگوں کیلئے، اس کی سب سے بڑی خوبی ہیں۔ بہترین ٹرانسکرپشنس یہاں سے ہر ماہ 1,700 ڈالرز (تقریباً ڈھائی لاکھ روپے) تک کما سکتے ہیں۔ ”گوٹرانسکرپٹ“ اپنے ہر رجسٹرڈ ٹرانسکرپشنسٹ کو 72 سینٹ فی منٹ آڈیو کے حساب سے ادائیگی کرتی ہے جبکہ فری لانسرز کو سہولت ہوتی ہے کہ وہ اپنا نظام الاوقات



(ٹیزڈول) خود طے کریں۔

”گوٹرانسکرپٹ“ پر رجسٹر کیسے ہوں؟

اس کا طریقہ کچھ یوں ہے:

یہاں آپ کو ایک آن لائن فارم میں ذاتی تفصیلات بھرنی ہوں گی۔

اس کے بعد آپ ”گوٹرانسکرپٹ“ سے گائیڈ لائنز (رہنما ہدایات) اور ان سے متعلق سوال

جواب پر مشتمل مواد ڈاؤن لوڈ کریں گے۔

اس کے بعد یہ ویب سائٹ آپ کو ایک آن لائن ٹیسٹ والے پیج پر پہنچا دے گی جہاں

آپ کو تین منٹ کی ایک آڈیو ٹرانسکرائب کرنا ہوگی (یہی آپ کا ٹیسٹ ہے)۔

ٹیسٹ مکمل ہو جانے کے بعد، مزید ہدایات کیلئے، آپ کو تقریباً دو ہفتے تک انتظار کرنا ہوگا۔

اگر آپ ٹیسٹ میں کامیاب قرار پائے، تو پھر آپ کی رجسٹریشن مکمل ہو جائے گی اور آپ

اس ویب سائٹ کے ”جاب بورڈ“ میں ٹرانسکرپشن کیلئے موجود کسی بھی آڈیو پر کام کر سکیں گے۔

فری لانس ٹرانسکرائبرز کو ہر جمعے کے روز ”پے اونیز“ (Payoneer) یا پے پال کے

ذریعے ادائیگی کی جاتی ہے۔
ریو (rev.com)

<https://www.rev.com/>

یہ دراصل سان فرانسسکو، کیلیفورنیا میں واقع ایک ٹرانسکرپشن اور ٹرانسلیشن کمپنی ہے۔ نئے ٹرانسکرپٹرز کے کام شروع کرنے کیلئے یہ بہترین جگہ ہے جو یہاں سے 245 ڈالر ماہانہ تک کمائے سکتے ہیں۔ لیکن اگر تجربہ کار اور ماہر ٹرانسکرپٹسٹس کی بات کریں تو وہ یہاں سے 1,500 ڈالر (تقریباً دو لاکھ پاکستانی روپے) ماہانہ تک بھی کمائے سکتے ہیں۔ ”ریو“ پر نئے لوگوں کیلئے سب سے اچھی سہولت یہ ہے کہ وہ ٹرانسکرپشن کیلئے اپنی پسند سے کوئی ایسی فائل منتخب کر سکتے ہیں جو ان کے شیڈول سے مطابقت رکھتی ہو۔ یہ بات اس لئے بھی اہم ہے کیونکہ ٹرانسکرپشن کا بیشتر آن لائن کام ایسا ہوتا ہے جسے مکمل کرنے کیلئے آپ کے پاس بہت کم وقت (چند گھنٹے سے لے کر ایک دن تک) ہوتا ہے۔ مزید یہ کہ نئے ٹرانسکرپٹرز یہاں موجود سینئر ممبرز سے اپنے کام کے بارے میں رائے

The screenshot shows the Rev.com website with the following content:

- Rev.com logo in the top left corner.
- Navigation links: Services, About, Contact, Log.
- Headline: Fast, Quality, On-Demand Services
- Three service cards:
 - Transcription:** \$1 per minute. Convert audio or video to text.
 - Captions:** \$1 per minute. Caption your videos.
 - Foreign Subtitles:** \$3-7 per minute. Translate your videos with foreign subtitles.
- Each card includes a small image representing the service.

اور رہنمائی بھی لے سکتے ہیں۔

”ریو“ پر کام شروع کرنے کیلئے آپ اپنا نام اور ای میل ایڈریس دے کر رجسٹریشن کا پہلا مرحلہ پورا کرتے ہیں؛ اور پھر اس ویب سائٹ پر دی گئی ایک تفصیلی ”اسٹائل گائیڈ“ کی مطابقت میں انگلش گرامر اینڈ کمپوزیشن کا ایک ٹیسٹ دیتے ہیں۔ ٹیسٹ میں کامیاب ہو جانے کے بعد

”ریو“ آپ کو ہر ہفتے میں پے پال کے ذریعے معاوضے کی ادائیگی کرتی ہے۔
اسکریب (Scribie)

<https://scribie.com/>

یہ بھی آڈیو/ویڈیو ٹرانسکرپشن کی ویب سائٹ ہے جہاں کام کرنے والوں کو اپنا کام ہر ممکن حد تک درست کرنا ہوتا ہے کیونکہ یہ ویب سائٹ اپنے کلائنٹس کو 99 فیصد درست ٹرانسکرپشن فراہم کرنے کی وعید دیتا ہے۔ ”اسکریب“ پر بطور فری لانسر شامل ہونے کیلئے آپ کو ایک سادہ آن لائن فارم بھرنا پڑتا ہے اور اپنے امی میل ایڈریس کی تصدیق کرنا ہوتی ہے، جس کے بعد یہاں پر آپ کا اکاؤنٹ ایکٹیویٹ ہو جاتا ہے۔ اکاؤنٹ ایکٹیویٹ ہوتے ہی آپ سے ایک آڈیو فائل ٹرانسکرپٹ کروائی جاتی ہے۔ آزمائشی فائل کی ٹرانسکرپشن مکمل ہو جانے کے بعد ”اسکریب“ پر موجود ماہرین اسے ریویو کرتے ہیں۔ اگر آپ کا کام اچھا اور انہیں درکار معیار کے مطابق ہوتا ہے، تو آپ کو یہاں ٹرانسکرپشن کے طور پر قبول کر لیا جاتا ہے۔ یہاں سارا کام ”پہلے آئیے، پہلے پائیے“ کی بنیاد پر دستیاب ہوتا ہے۔ ایک اوسط ٹرانسکرپشن اس پلیٹ فارم سے 200 تا 300 ڈالر (30 ہزار تا 50 ہزار پاکستانی روپے) ماہانہ کما سکتا ہے۔

”اسکریب“ پر ادائیگی کا طریقہ: جیسا کہ بتایا جا چکا ہے، ایک عام ٹرانسکرپشن یہاں سے 200 تا 300 ڈالر ماہانہ کما سکتا ہے، جس کا انحصار اس وقت پر ہوتا ہے جو اس پلیٹ فارم پر کام کو دیتا ہے۔ یہاں کم سے کم معاوضے کا کوئی چکر نہیں۔ آپ اپنی رقم جب چاہیں، نکلوا



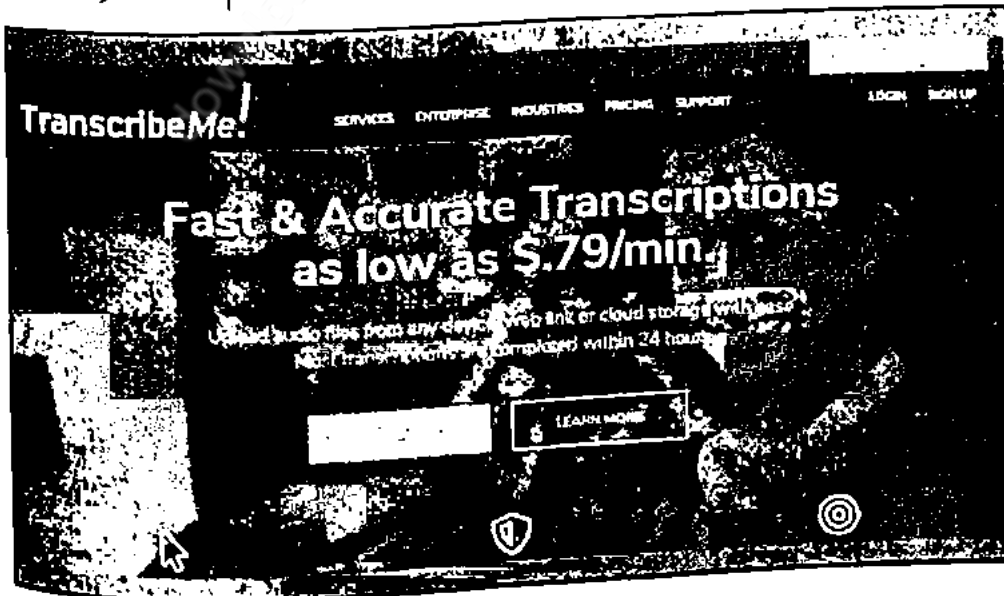
سکتے ہیں جبکہ تمام ادائیگیاں پے پال کے ذریعے ہی کی جاتی ہیں۔

ٹرانسکرائب می (TranscribeMe!)

<https://www.transcribeme.com/>

یہ بھی ٹرانسکرپشن کے میدان میں اچھا معاوضہ دینے والی ایک ویب سائٹ ہے جہاں وقت اور اچھی کارکردگی کے ساتھ ساتھ ترقی کے اچھے مواقع بھی موجود ہیں۔ یہاں رجسٹر ہونے کے بعد آپ یہ طے کرتے ہیں کہ روزانہ، ہفت روزہ یا ماہانہ بنیادوں پر آپ اس ویب سائٹس کے کام کو کتنا وقت دیں گے۔ اس کے بعد آپ وقت کی پابندی اور محنت کے ساتھ کام جاری رکھیں گے تو کچھ ہی عرصے میں آپ کو زیادہ معاوضے والا کام ملنے لگے گا۔ مذکورہ بالا دیگر ویب سائٹس کی طرح یہاں بھی رجسٹریشن کا عمل سادہ اور آسان ہے، جس میں کامیابی کیلئے آپ کو ایک عدد آن لائن ٹرانسکرپشن ٹیسٹ میں کامیاب ہونا پڑتا ہے۔

”ٹرانسکرائب می“ پر رکھی گئی آڈیو فائلز دو سے چار منٹ طویل ہوتی ہیں۔ یہ بہت اچھی بات ہے کیونکہ لمبی آڈیو فائلز کی ٹرانسکرپشن میں تکرار کی وجہ سے جو بوریت ہوتی ہے، چھوٹے کام میں نہیں ہوتی۔ یہ ویب سائٹ بھی پے پال کے ذریعے ادائیگی کرتی ہے جبکہ یہاں بھی ”کم سے کم ادائیگی“ کا کوئی سلسلہ نہیں؛ صرف 20 ڈالر فی گھنٹہ آڈیو کے حساب سے معاوضہ دیا جاتا ہے۔ اب یہ آپ پر ہے کہ کتنا کام کرتے ہیں اور کتنا کماتے ہیں۔ چھوٹی آڈیو فائلز کی وجہ سے یہاں کام کرنا زیادہ آسان ہے کیونکہ آپ ایک فائل مکمل کرنے کے بعد کچھ آرام کر کے دوسری فائل کی



ٹرانسکرپشن شروع کر سکتے ہیں۔

اسپیچ پیڈ (Speechpad)

<https://www.speechpad.com/>

یہ ٹرانسکرپشن ویب سائٹ 2008ء میں شروع کی گئی تھی۔ اس کا مقصد اپنے کلائنٹس کو مناسب قیمت پر اعلیٰ معیار کی ٹرانسکرپشن اور کیپشن سروس فراہم کرنا ہے۔ ٹرانسکرپشن کے میدان میں "اسپیچ پیڈ" خاصی معروف ہے جس کے کلائنٹس میں نیٹ فلکس، لنکڈ ان، لوریئل اور ایبیزون جیسے بڑے ادارے تک شامل ہیں۔

"اسپیچ پیڈ" پر کام کرنے کیلئے پہلے آپ ایک آن لائن فارم بھرتے ہیں اور پھر آپ کو ایک گرامر ٹیسٹ میں کم از کم 94 فیصد نمبر لے کر کامیاب ہونا پڑتا ہے۔ اچھی بات یہ ہے کہ ٹیسٹ مکمل ہوتے ہی نتیجہ آپ کے سامنے آجاتا ہے اور آپ کو معلوم ہو جاتا ہے کہ کامیاب ہاتھ آئی یا کچھ عرصے بعد مزید تیاری کر کے دوبارہ کوشش کرنی ہے۔ اگر آپ نے ٹیسٹ پاس کر لیا ہے تو کام شروع کرنے کیلئے آپ اس ویب سائٹ کے جاب بورڈ پر "ایکیٹو" دکھائی دینے والے کاموں میں سے کوئی ایک منتخب کر سکتے ہیں۔ تحقیق سے معلوم ہوا ہے کہ نئے لوگ یہاں سے 25 سینٹ فی منٹ آڈیو کے حساب سے معاوضہ ملتا ہے، یعنی ایک گھنٹے کے 15 ڈالر۔ (نو آڈیو لوگوں کیلئے یہ

SPEECH SERVICES HOW IT WORKS PRICING BUZZ FAQ BLOG ORDER NOW! SIGN IN

Best Quality Transcriptions & Captions

We can transcribe your files in less than 24 hours.

ORDER NOW!

YOUR SATISFACTION IS GUARANTEED

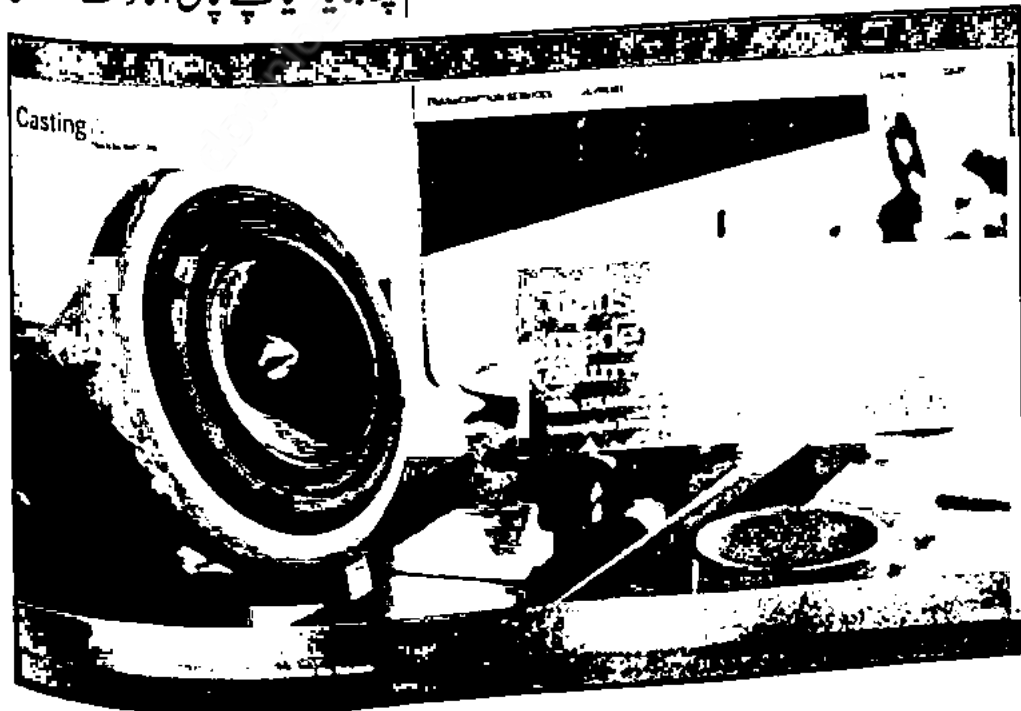
برامعاوضہ ہرگز نہیں! یہ ویب سائٹ ہر جمعے کے روز بذریعہ پے پال ادائیگی کرتی ہے۔

کاسٹنگ ورڈز (Casting Words)

<https://castingwords.com/>

2005ء میں شروع ہونے والی اس ویب سائٹ کے دس ہزار سے زیادہ ٹرانسکرپشن کلائنٹس میں سے بیشتر پیشہ ورانہ یا کاروباری ادارے شامل ہیں۔ یہاں رجسٹریشن کا طریقہ بہت آسان ہے۔ آن لائن فارم میں اپنے بارے میں ضروری معلومات پُر کرنے کے بعد یہ ویب سائٹ آپ کو ایک ڈیش بورڈ پر پہنچا دے گی جہاں آپ کو ایک چھوٹی سی آڈیو فائل ٹرانسکرائب کر کے ٹیسٹ دینا ہوگا۔

ٹیسٹ میں کامیاب ہونے کے بعد آپ اپنے اکاؤنٹ سے سائن ان ہو کر جب بورڈ پر دستیاب کوئی سی بھی آڈیو فائل منتخب کر سکتے ہیں جو پہلے ٹرانسکرائب نہ کی گئی ہو اور جس پر کوئی اور کام نہ کر رہا ہو۔ اگرچہ یہ ویب سائٹ اوسطاً 8.5 سینٹ فی منٹ آڈیو کے حساب ادائیگی کرتی ہے لیکن معیاری کام کرنے والے تجربہ کار ٹرانسکرائبرز یہاں سے ایک ڈالر فی منٹ تک بھی کمائ سکتے ہیں۔ جب تک آپ یہاں سے کم از کم ایک ڈالر نہ کمائیں، تب تک یہ ویب سائٹ آپ کو ادائیگی نہیں کرتی۔ ادائیگی ہر جمعے کو ہوتی ہے لیکن پے پال اکاؤنٹ شرط ہے جو آپ کے اپنے نام پر ہونا چاہئے۔ اگر آپ رقم موصول کرنے کیلئے کسی اور کے نام پر بنایا گیا پے پال اکاؤنٹ استعمال



کریں گے تو ”کاسٹنگ ورڈز“ آپ کو ایک دھیلا بھی نہیں دے گی۔

کوئیک ٹیٹ (Quicktate)

<https://www.quicktate.com/>

یہ دنیا بھر سے فری لانس ٹرانسکرپشنرز کو آن لائن کام دینے والی ایک اور ویب سائٹ ہے۔ یہاں کئی طرح کی ٹرانسکرپشن سروسز دستیاب ہیں جن میں قانونی اور طبی آڈیو فائلز کے علاوہ کانفرنس کالز، میوز، وائس میل میسجز، میڈیکل آڈیو ریکارڈ اور دوسری کئی اقسام کی آڈیو فائلز شامل ہیں۔ ”کوئیک ٹیٹ“ پر بھروسہ کرنے والے کلائنٹس میں سی این این، کوکا کولا، فورڈ اور آل ایٹھ جیسے معروف نام دکھائی دیتے ہیں۔ آن لائن رجسٹریشن فارم بھرنے کے بعد آپ کو یہاں ایک سوالنامہ بھی پُر کرنا ہوگا جس میں ذاتی نوعیت کے کچھ سوالات ہوں گے، تاکہ ویب سائٹ کے ذمہ داران آپ کو بہتر طور پر جان سکیں۔

پھر ایک آن لائن ٹیسٹ پاس کرنا ہوگا اور یوں آپ کی رجسٹریشن یہاں مکمل ہو جائے گی۔ رجسٹریشن مکمل ہو جائے تو پھر آپ یہاں لاگ ان ہو کر دستیاب فائلوں میں سے کوئی ایک منتخب کر کے ٹرانسکرپشن شروع کر سکتے ہیں۔ یہاں وقت تو ٹرانسکرپشن کا کام دستیاب نہیں ہوتا لہذا وقفے وقفے سے، باقاعدگی کے ساتھ، یہاں وزٹ کرتے رہئے۔ اگرچہ یہاں سے آپ زیادہ پیسہ تو نہیں کما سکتے لیکن نئے ٹرانسکرپشنرز کیلئے یہ اچھی جگہ ہے۔ ”کوئیک ٹیٹ“ ہر پیر کے روز ادا کی گئی کرتی ہے جس کیلئے آپ کا پے پال اکاؤنٹ ہونا لازمی ہے۔ اور ہاں! جب آپ کی رجسٹریشن

Quicktate

HOME PRICING ABOUT HOW IT WORKS FAQ CONTACT US

Call Transcription

Call Auditing And Transcription Solutions

Call Transcription

Quicktate transcribes voicemail messages, memos, letters, legal files, medical files, recordings of phone calls, conference calls and other audio files. Natural audio files using the Quicktate iOS app, voice recorder, email or API, and then receive the completed transcription back online, by email, or via API.

Use Quicktate for files shorter than 5 minutes. Use iDictate for files 5 minutes or longer.

<https://quicktate.com>

The following are a few valued customers of our companies iDictate, Quicktate, and Rent A Phone:

CNN Ford Allstate Coca-Cola KORN FERRY INNOVATIONS

انٹرنیٹ سے پیسہ کیسے کمائیں؟

مکمل ہو جائے گی تو آپ کو اپنے ”بیک گراؤنڈ چیک“ کیلئے انہیں 20 ڈالر ادا کرنے ہوں گے۔
ایکیوٹران گلوبل (AccuTran Global)

<http://www.accutranglobal.com/>

یہ ویب سائٹ دنیا بھر سے کلائنٹس کو ٹرانسکرپشن سروس فراہم کرتی ہے۔ 2002ء میں قائم ہونے والے اس ادارے کا ہیڈ کوارٹر کینیڈا میں ہے۔ یہاں عمومی (جنرل)، مالیاتی (فنانس) اور طبی (میڈیکل) ٹرانسکرپشن کے پروجیکٹس زیادہ ملتے ہیں۔ رجسٹریشن آسان ہے: ایسا کوئی بھی ٹرانسکرپشنسٹ جس کی ٹائپنگ اسپید 60 سے 75 الفاظ فی منٹ (انگلش ٹائپنگ میں) ہو اور جو اچھی انگلش جاننے کے علاوہ سننے کی بہترین صلاحیت رکھتا ہو اور متعلقہ شعبے میں اچھی معلومات بھی رکھتا ہو، وہ اس ویب سائٹ پر رجسٹر ہو سکتا ہے۔

رجسٹریشن فارم بھرنے اور دوسری ضروری معلومات فراہم کرنے کے بعد آپ کے سامنے مختلف ٹرانسکرپشن ٹیسٹ آجائیں گے، جن میں سے کوئی ایک آپ کو منتخب کرنا ہوگا (جو آپ کی صلاحیتوں یا شعبہ جاتی مہارت سے زیادہ قریب ہو)۔ یہاں معاوضوں کا معاملہ بہت شفاف ہے: نئے لوگوں کو فی لفظ ٹرانسکرپشن کے 0.5 سینٹ (0.005 ڈالر) کی شرح سے معاوضہ دیا جاتا ہے جبکہ مشکل کام کرنے والے سینئر ٹرانسکرپشنسٹس کو 0.66 سینٹ (0.0066 ڈالر) فی لفظ کے حساب سے ادائیگی کی جاتی ہے۔ آسان الفاظ میں کہیں تو یہاں سے ہر 1,000 الفاظ کی ٹرانسکرپشن پر 5 ڈالر سے 6.6 ڈالر تک کا معاوضہ مل سکتا ہے۔ یہ ویب سائٹ ہر مہینے کی 15

AccuTranGlobal
transcription specialists

real-time captioning - CART services -
voice writing - transcription - scopings
financial - medical - legal - roundtables
conference calls - press conferences
meetings / interviews - messages -
focus groups

About Us
Established in 2002, AccuTran Global provides transcription and related services to clients around the world. Try our transcription services in Toronto, British Columbia, Canada.

With our established network of North American real-time writers, project managers, and editors, AccuTran Global is a proven and

Hire Us
Looking to reduce overheads? Plogged down with backlog? We are ready to partner with you. We accept your media and documents in any format through our secure client portal, or have us respond the media from phone or internet sources. We will produce audio and/or video transcripts in the time you desire and reduce your costs of third-party transcription. We meet your time and quality standards.

Some of Our Clients

FACTSET

CNW
A FINVAGE COMPANY

تاریخ کو ادائیگی کرتی ہے جس کیلئے آپ کے پاس لازماً پے پال اکاؤنٹ ہونا چاہئے۔
جی ایم آر ٹرانسکرپشن (GMR Transcription)

<https://www.gmrtranscription.com/>

جیسا کہ اس کے نام سے ظاہر ہے، یہ ویب سائٹ بھی اپنے کلائنٹس کو ٹرانسکرپشن کی سہولت فراہم کرتی ہے۔ امریکہ میں قائم اس ویب سائٹ پر میٹنگز کی آڈیو فائلز، ایڈمک کام، مارکیٹ ریسرچ، پوڈ کاسٹ، بزنس اور قانونی مواد سمیت درجنوں اقسام کی آڈیو فائلز ٹرانسکرپشن کیلئے موجود ہیں۔ آپ دنیا میں کہیں پر بھی ہوں، اگر آپ انگریزی یا ہسپانوی (اسپینش) پر عبور رکھتے ہیں تو یہاں سے آپ کو کام مل سکتا ہے۔ یہ سینئر اور ماہر ٹرانسکرپشنسٹس کے علاوہ اوسط تجربے والے یا نئے لوگوں کو بھی کام دیتی ہے۔

”جی ایم آر ٹرانسکرپشن“ پر شامل ہونے کیلئے ان کا متعلقہ پیج وزٹ کیجئے اور پھر یہاں اپنا ریزیومے جمع کروائیے۔ پھر آپ کو ایک ای میل موصول ہوگی جس میں آپ کو آن لائن ٹیسٹ کے بارے میں ضروری معلومات و ہدایات دی جائیں گی۔ اب تک بتائی گئی دوسری ٹرانسکرپشن ویب سائٹس کی طرح یہاں بھی ٹیسٹ کے طور پر آپ کو ایک ویڈیو فائل ٹرانسکرائب کرنا ہوگی۔ ٹیسٹ مکمل ہونے کے پندرہ دن بعد تک اگر آپ سے رابطہ کر لیا گیا تو اس کا مطلب ہے کہ آپ یہاں رجسٹر ہونے میں کامیاب ہو گئے ہیں۔ اگر پندرہ دن تک کوئی جواب نہ آئے تو سمجھ لیجئے کہ آپ یہاں کیلئے ناکام ہو گئے ہیں۔ رجسٹریشن میں کامیاب ہونے والے ٹرانسکرائبرز کو ”نیا“ ہی سمجھا

GMR
Transcription
Professional Transcription (Using Technology)

Toll Free 1-800-731-7412 | Call Us 714-202-9632

HOME ABOUT US SERVICES RATES CAREERS CONTACT US BLOG

Human Transcription Services You Can Trust
Trusted by Thousands of Happy Customers Since 2004

100% HUMAN TRANSCRIPTIONISTS
(Why is this important?)

US BASED TRANSCRIPTIONISTS
(Why is this important?)

99% ACCURACY GUARANTEE
(See Details)

ASSURED DATA SECURITY
(See Details)

جاتا ہے اور "عارضی" طور پر کام دیا جاتا ہے۔ جب وہ دو گھنٹے کی آڈیو کا میانی سے ٹرانسکرپٹ کر لیتے ہیں تو پھر انہیں "باقاعدہ" قرار دیتے ہوئے معاوضہ دینا شروع کیا جاتا ہے۔ اس ویب سائٹ کی پالیسی ہے کہ معاوضے کی شرح خفیہ رکھی جائے، البتہ یہاں کام کرنے والوں کا کہنا ہے کہ یہ 70 سینٹ فی منٹ آڈیو سے لے کر 1.25 ڈالر فی منٹ آڈیو تک معاوضہ دیتے ہیں جس کی ادائیگی پے پال سروس سے کی جاتی ہے۔

ٹیرسکرپشن (Terescription)

<https://www.terescription.com/>

یہ ویب سائٹ جس کا ہیڈ کوارٹر امریکہ میں ہے، 2004ء سے ٹرانسکرپشن کے شعبے میں کام کر رہی ہے۔ یہاں زیادہ تر تعلیم، شو بزم، تفریح اور کاروبار سے متعلق آڈیو فائلز ٹرانسکرپشن کیلئے دستیاب ہوتی ہیں۔ رجسٹریشن کا طریقہ بہت آسان ہے: آن لائن پرسنل انفارمیشن فارم میں اپنا ای میل ایڈریس اور دوسری ذاتی معلومات دیجئے۔ اس کے بعد آپ سے نمونے کے طور پر ایک آڈیو فائل ڈاؤن لوڈ کر کے ٹرانسکرپٹ کرنے کو کہا جائے گا۔ اسی کے ساتھ ساتھ ای میل پر آپ کو ہدایات بھی موصول ہوں گی جن میں بتایا جائے گا کہ ٹرانسکرپشن کیسے کرنی ہے۔ ٹرانسکرپشن مکمل کرنے کے بعد آپ اس فائل کو

info@terescription.com

پرائی میل کریں گے۔

سب سے آخری مرحلے میں آپ "انڈیپنڈنٹ کنٹریکٹنگ ایگریمنٹ" اور "ایگریمنٹ اے" کو (949) 258-3396 پر فیکس کریں گے۔ یہ ویب سائٹ ہر دو ہفتے میں معاوضہ دیتی ہے



جبکہ رقم کی ادائیگی چیک کے ذریعے کی جاتی ہے۔

بہترین ٹرانسکرپشن بننے کے کچھ آزمودہ نسخے

درج ذیل مہارتیں ایک اچھا ٹرانسکرپشن بننے میں آپ کی بہت مددگار ثابت ہوں گی:

• سننے اور سن کر سمجھنے کے حوالے سے اپنی صلاحیت/مہارت پر خصوصی توجہ دیجئے۔ الگ الگ آڈیو فائلز ٹرانسکرائب کرتے دوران آپ کو انگلش کے مختلف لہجے بھی سننے پڑیں گے جن میں سے اکثر کا سمجھنا آپ کیلئے مشکل بھی ہو سکتا ہے (کیونکہ پاکستان میں ہم جیسی انگلش بولتے ہیں، اس کا لہجہ الگ ہوتا ہے جبکہ انگلش کے امریکی، برطانوی، یورپی اور آسٹریلوی لہجے بھی ایک دوسرے سے بالکل مختلف ہوتے ہیں)۔ لہذا بہتر یہی ہے کہ زیادہ سے زیادہ انگلش فلمیں دیکھئے کیونکہ ان میں آپ کو انگلش کے کئی طرح کے لہجے بھی سننے کو ملیں گے جو تقریباً ویسے ہی ہوں گے کہ جیسے آپ ٹرانسکرپشن کرتے دوران سنیں گے۔

• اپنی ٹائپنگ اسپید پر توجہ دیجئے کیونکہ جتنی تیزی سے آپ ٹائپ کریں گے، ٹرانسکرپشن بھی اتنی ہی جلد مکمل ہوگی۔ اگر ممکن ہو تو کسی انسٹیٹیوٹ سے باقاعدہ ٹائپنگ کورس کر لیجئے کیونکہ کم سے کم غلطیوں کے ساتھ، تیز رفتاری سے ٹائپنگ سیکھنے کی کچھ باریکیاں ایسی ہوتی ہیں جو صرف ان ہی انسٹیٹیوٹس سے پتا چل سکتی ہیں۔

• مختصر وقفوں کے ساتھ ایک ہی آڈیو بار بار سنئے۔ تحقیق سے معلوم ہوا ہے کہ جب ہم ایک ہی آواز کو زیادہ وقت تک سنتے ہیں تو ہمارے کان اس سے واقف ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ اپنے کانوں کی ”تربیت“ کرنا چاہتے ہیں تو چھوٹے چھوٹے وقفوں سے آڈیو سننے رہئے۔ مشق کے ساتھ ساتھ کارکردگی بہتر ہوگی اور آپ کم وقت میں زیادہ ٹرانسکرپشن، کم سے کم غلطیوں کے ساتھ، کر سکیں گے۔

• اپنی انگلش گرامر کو جتنا اچھا بنا سکتے ہیں، ضرور بنائیے۔

ٹرانسکرپشن کو منافع بخش بنانے کیلئے اپنی عملی صلاحیتوں میں مسلسل اضافے کے علاوہ یہ بھی ضروری ہے کہ اپنے پورٹ فولیو بڑھاتے رہئے اور بہترین معاوضہ دینے والی ویب سائٹس پر

رجسٹر ہونے کیلئے اپلائی کرتے رہئے۔ یہ ویب سائٹس ایسے کلائنٹس سے ملنے کا بہترین ذریعہ بھی ثابت ہو سکتی ہیں جو مستقبل میں براہ راست آپ کو کام دے سکتے ہیں۔ خود کو نمایاں کرنے کیلئے ایک ویب سائٹ بنائیے اور اس پر اپنا پورٹ فولیو رکھ دیجئے۔ یاد رہے کہ جب بھی آپ کسی ٹرانسکرپشن پلیٹ فارم کے ذریعے کلائنٹس کا کام کرتے ہیں تو آپ کے کام میں سے کمیشن کے طور پر یہ پلیٹ فارمز آپ کے معاوضے کا اچھا خاصا حصہ خود رکھ لیتے ہیں۔ اگر آپ لمبے عرصے تک ٹرانسکرپشن ہی کے شعبے سے وابستہ رہنا چاہتے ہیں تو پھر آپ کا پورٹ فولیو ایسا ہونا چاہئے جسے دیکھ کر کلائنٹس براہ راست آپ کو کام دیں تاکہ کام دلانے والا کوئی تیسرا شخص یا ادارہ کمیشن رکھ کر آپ کا معاوضہ کم نہ کر سکے۔

ایمیلی ٹین کیل کی متاثر کن کامیابی اور کچھ مفید مشورے

جو لوگ ٹرانسکرپشن کو اپنا کیریئر بنانا چاہتے ہیں، وہ فلپائنی خاتون ٹرانسکرپشنٹ ایمیلی ٹین کیل سے متاثر ہوئے بغیر نہیں رہ پائیں گے۔ ایمیلی نے برسوں پہلے بہت کم معاوضے پر ٹرانسکرپشن شروع کی، لیکن اپنی مہارت میں اضافے اور سخت محنت کے ساتھ ساتھ انہوں نے دوسرے فلپائنیوں کی مدد کیلئے emilytancal.com کے نام سے ایک ویب سائٹ بھی شروع کر دی جو آج دنیا بھر کے لوگوں کو ٹرانسکرپشن سے متعلق مشورے، رہنمائی معاوضے پر تربیت دے رہی ہے۔ آج ایمیلی کی عمر 47 سال ہے اور وہ ایک آسٹریلوی فرم کیلئے فل ٹائم ٹرانسکرپشنٹ کے طور پر کام کرتی ہیں جو انہیں اسی شرح سے معاوضہ دیتی ہے کہ جو وہ آسٹریلیا میں رہنے والے کسی اچھے ٹرانسکرپشنٹ کو دیا کرتی ہے۔ چونکہ وہ فلپائن میں رہتی ہیں اس لئے یہ معاوضہ ان کیلئے اچھا خاصا ہے۔ ایمیلی نے اپنی ویب سائٹ پر ٹرانسکرپشن میں کیریئر بنانے کے خواہشمند افراد کیلئے کچھ صائب مشورے بھی رکھے ہوئے ہیں، جن میں سے چند یہ ہیں:

☆ سب سے پہلے تو آپ کے پاس اپنے کیریئر میں آگے بڑھنے کیلئے کوئی واضح منصوبہ (پلان) ہونا چاہئے۔

☆ خوب مشق کیجئے اور تحقیق کرتے ہوئے اس کام سے متعلق تکنیکیں سیکھتے رہئے۔

☆ فری لانس کام اور ملازموں سے متعلق ویب سائٹس / پلیٹ فارمز پر سائن ان رہتے ہوئے اپنی آن لائن موجودگی کو یقینی بنائیے۔

☆ صرف وہی کام منتخب کیجئے جسے آپ بہتر طور پر کر سکتے ہوں اور جس پر زیادہ دیر تک توجہ مرکوز رکھنے میں آپ کو پریشانی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ یہ اس لئے ہے تاکہ ٹرانسکرپشن کے کام میں آپ کی اچھی ساکھ اور شہرت قائم ہو۔

☆ جب آپ ماہر ہو جائیں تو پھر خود اپنی ویب سائٹ بنائیے اور دوسروں کو بھی ٹرانسکرپشن کی تربیت دیجئے اور پڑھائیے۔ اس طرح آپ دوسروں کو سکھا کر خود بھی بہت کچھ سیکھ سکیں گے۔

باب نمبر 7

اسٹاک فوٹوگرافی (Stock Photography)

آن لائن پیسہ کمانے کا تعلق کسی خاص کام میں آپ کی مہارت اور کارکردگی پر ہے نہ کہ اس ملک یا جغرافیائی مقام پر کہ جہاں آپ رہتے ہیں۔ دوسرے کاموں کی طرح آج فوٹوگرافی بھی آن لائن پیسہ کمانے کا ایک اہم ذریعہ ہے۔ انٹرنیٹ پر آپ جتنی بھی تصویریں دیکھتے ہیں وہ کسی نہ کسی ماخذ (سورس) سے تعلق رکھتی ہیں۔ اچھے معیاری کی تصویروں کی آن لائن مانگ ہر وقت موجود رہتی ہے، جس کا مطلب یہ ہوا کہ جب تک آپ اچھی تصاویر فراہم کر سکتے ہیں، تب تک آپ انہیں آن لائن فروخت بھی کر سکتے ہیں۔ انٹرنیٹ پر موجود کسی بھی دوسری چیز کی طرح فوٹوگرافی میں بھی بہت منظم طریقے اور ذرائع موجود ہیں جو فوٹوگرافی میں آن لائن کیریئر بنانے کیلئے آپ کی بہت مدد کریں گے۔

آگے بڑھنے سے پہلے ہم اسٹاک فوٹوگرافی کی کچھ وضاحت کر دیں۔ اپنی بنیادی ترین تعریف کے اعتبار سے اسٹاک فوٹوگرافی ایک ایسی صنعت ہے جس کا تعلق ایسے مواد کی تخلیق سے ہے جو تصویروں، ویڈیوز یا پھر تصویریں خاکوں (اسٹریٹنجز) کی صورت میں ہو، اور جسے کچھ مخصوص طے شدہ طریقوں کے تحت آن لائن خرید اور فروخت کیا جاتا ہو۔ مختلف گاہک (کلائنٹس/کسٹمرز) تصویروں کو اپنی مارکیٹنگ مہمات (مارکیٹنگ کمپینز) یا ذاتی نوعیت کے پروڈیکٹس میں استعمال کرنے کیلئے ان کے حقوق (رائٹس) خریدتے ہیں۔ گاہک کی ادا کردہ رقم دو حصوں میں تقسیم ہوتی ہے: ایک حصہ اس تخلیق کار (آرٹسٹ) کو جاتا ہے جس نے یہ کام کیا ہوتا ہے؛ جبکہ دوسرا حصہ اس ایجنسی یا ادارے کو ملتا ہے جو گاہک اور تخلیق کار کا آپس میں رابطہ کر داتا ہے اور یہ "سودا" (ڈیل) کر داتا ہے۔ ادائیگی کے بعد گاہک اس تصویر (یا ایک سے زائد تصاویر پر مشتمل ڈیجیٹل البم) کو ڈاؤن لوڈ کرتا ہے جس کی رقم اس نے ادا کی ہوتی ہے۔ تصویر یا تصویریں مواد (فونٹ) فراہم

کرنے والا تخلیق کار اپنے اس مواد (مثلاً کسی خاص تصویر) کے حقوق سے دستبردار ہو جاتا ہے جبکہ ایجنسی اس تخلیق کار کو ملنے والی رقم میں سے اپنا ”کمیشن“ رکھ کر ایک طرف ہو جاتی ہے۔

اسٹاک فوٹو گرافی کی اقسام

ہر وہ فرد جو اسٹاک فوٹو گرافی کے میدان میں قدم رکھنا چاہتا ہے، اسے اسٹاک فوٹو گرافی کی ان تین بڑی اقسام کے بارے میں لازماً معلوم ہونا چاہئے: میکرو اسٹاک، مڈ اسٹاک، مائیکرو اسٹاک۔ اب ان کی کچھ تفصیل دیکھ لیتے ہیں:

مائیکرو اسٹاک فوٹو گرافی (Macrostock Photography)

اسے ”روایتی اسٹاک فوٹو گرافی“ بھی کہا جاتا ہے۔ اس میں گاہک (کسٹمر) جو بھی تصویر یا تصویر کی کام (خاکہ یا ویڈیو) خریدتا ہے تو وہ اسی کی ملکیت ہو جاتا ہے؛ جبکہ اس کام کا تخلیق کار اس کے حقوق ملکیت سے دستبردار ہو جاتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ میکرو اسٹاک فوٹو گرافی میں گاہک ایک کام کے عوض زیادہ رقم دیتا ہے۔ البتہ بعض مرتبہ ایک ہی تصویر ایک سے زیادہ (لیکن محدود تعداد میں) گاہک بھی خرید سکتے ہیں، تاہم اس کیلئے پہلے سے قانونی معاہدہ کرنا پڑتا ہے ورنہ بعد میں مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔

مڈ اسٹاک فوٹو گرافی (Midstock Photography)

یہ زیادہ قیمت والی میکرو اسٹاک اور کم قیمت والی مائیکرو اسٹاک فوٹو گرافی کے درمیان کی چیز ہے جس میں کوئی خریدار ایک تصویر کی کام (فوٹو گراف یا ویڈیو) کو استعمال کرنے کے قانونی حقوق تو حاصل کر لیتا ہے لیکن ساتھ ہی ساتھ تخلیق کار کو بھی یہ آزادی ہوتی ہے کہ وہ اپنے اسی کام کو دوسرے خریداروں کو فروخت کر سکے۔ اسے ”غیر مخصوص“ (non-exclusive) حقوق بھی کہا جاتا ہے۔

مائیکرو اسٹاک فوٹو گرافی (Microstock Photography)

اسٹاک فوٹو گرافی میں یہ سب سے کم قیمت آپشن ہے لیکن بعض مرتبہ تخلیق کار اس سے زیادہ

کما لیتا ہے۔ وہ ایسے کہ مائیکرو اسٹاک فوٹو گرافی میں کوئی بھی خریدار ایک خاص تصویریری کام کو "لائسنس" پر استعمال کرنے کی اجازت لیتا ہے، جس کی وہ معمولی سی رقم ادا کرتا ہے۔ لیکن دوسری جانب تخلیق کار کو آزادی ہوتی ہے کہ وہ اپنا وہی کام دوسرے درجنوں خریداروں کو لائسنس پر فراہم کرے۔ اسٹاک فوٹو گرافی سے پیسہ کمانے کا یہ ماڈل خاصا نیا ہے اور ٹیکنالوجی میں ترقی کے باعث 2000ء ہی سے مقبول ہوا ہے۔ جب ایک ہی کام بہت کم داموں میں درجنوں (اور بعض اوقات سینکڑوں) خریداروں کو لائسنس پر استعمال کرنے کیلئے دیا جائے گا تو "قطرے قطرے سے دریا بنتا ہے" کے مصداق، صرف اسی ایک کام سے تخلیق کار کی آمدنی اچھی خاصی ہو سکتی ہے۔

شروع کیسے کریں؟

اسٹاک فوٹو گرافی شروع کرنے سے پہلے ایک ایسا سوال جو تقریباً تمام نئے فوٹو گرافرز لازماً پوچھتے ہیں: کیا میں اتنا اچھا اور ماہر ہوں کہ اس میدان میں قدم رکھ سکوں؟ اس کا جواب بھی بہت سادہ اور آسان ہے: اگر آپ اچھے معیار کی تصاویر، منفرد زاویوں سے کھینچنے کے قابل ہیں تو یہ کام شروع کرنے کیلئے بالکل تیار ہیں۔ جب معاملہ مائیکرو اسٹاک فوٹو گرافی کا ہو، تو اس میں آپ کو ذہن نشین رکھنا ہوگا کہ یہاں آپ کے پاس سیکھنے کے متعدد مواقع ہوں گے۔ اکثر روایتی فوٹو گرافرز کئی بار مسترد ہونے کے بعد ہی ابتداء کرتے ہیں۔ لیکن اسٹاک فوٹو گرافی کا فائدہ یہ ہے کہ اس میں آپ فوری طور پر بھی پیسہ کمانا شروع کر سکتے ہیں۔ یہ ایک ایسی خاصیت ہے جو روایتی قسم کی کمرشل فوٹو گرافی میں بھی موجود نہیں۔

علاوہ ازیں، اسٹاک فوٹو گرافی میں اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ نئے ہیں یا تجربہ کار۔ بس آپ کا کام اچھا اور منفرد ہونا چاہئے جو خریدار (کلائنٹ) کو پسند آجائے۔ اس کیلئے آپ کو یہ معلوم ہونا چاہئے کہ اسٹاک فوٹو گرافی سے متعلق ادارے (ایجنسیز) کس طرح کی تصاویر یا ویڈیوز چاہتی ہیں؛ اور یہ کہ اس معاملے میں ان کی توقعات عموماً کیا ہوتی ہیں۔ مثلاً یہ کہ جو تصویر یا ویڈیو آپ فراہم کریں وہ اچھے ریزولوشن والی ہونی چاہئے وغیرہ۔ اسٹاک فوٹو گرافی کی دنیا میں نئے اور پرانے لوگوں کے درمیان برابری کی سطح پر مقابلہ ہوتا ہے؛ لہذا یہاں اپنے کام کی فروخت کیلئے اپنی امیدوں کو حقیقت پسندانہ رکھئے۔ یہ بات اس لئے بھی

ضروری ہے کہ کہیں ایسا نہ ہو کہ آپ کا کام، جسے آپ ”منفرد“ اور ”غیر معمولی“ سمجھ رہے ہیں، اس سے بھی اچھا یا اس جیسا ہی کام دوسرے فونو گرافروں نے بھی کر رکھا ہو اور وہ آپ کے مقابلے میں کم معاوضہ مانگ رہے ہوں۔ ایسے میں آپ کی کامیابی کے امکانات خاصے کم ہو جائیں گے۔ اسٹاک فونو گرافی کے ذیل میں (جسے آج کل ”اسٹاک ایمجری“ بھی کہا جانے لگا ہے) تین اہم ترین نکات پر آپ کی توجہ رہنی چاہئے:

انفسرادیت: تصویر ہو یا ویڈیو کلپ، اسے ہمیشہ ایک منفرد زاویہ نظر سے لیجئے؛ ایک ایسا زاویہ کہ جو کسی دوسرے فونو گرافر کے پاس نہ ہو۔

تحقیق (ریسرچ): کوئی بھی تصویر یا ویڈیو بناتے وقت اس کے ساتھ ضروری معلومات (ایک کیپشن یا پیرا گراف کی شکل میں) ضرور ساتھ منسلک کیجئے۔ اس کیلئے آپ کو خود سے بھی کچھ اضافی معلومات جمع کرنا ہوں گی جو اس خاص تصویر یا ویڈیو کے بارے میں ہوں گی۔ تصویر/ویڈیو کے ساتھ اس کی معلومات بھی موجود ہوں گی تو وہ دوسروں کے کاموں سے زیادہ نمایاں بھی رہے گی۔ اس طرح گا ہک اس کی طرف زیادہ متوجہ ہو سکتے ہیں اور بہت ممکن ہے کہ آپ کا کام اچھے داموں میں فروخت ہو جائے۔

درست پلیٹ فارم: اسٹاک فونو گرافی کا درست اور موزوں ترین پلیٹ فارم (ویب سائٹ یا ایجنسی) منتخب کیجئے۔

اس کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ آپ کسی ایسی ایجنسی ہی سے رجوع کریں جو زیادہ معاوضہ دینے والی ہو۔ اس کے بجائے وہ ایجنسی تلاش کیجئے جس پر آپ کا کام زیادہ نمایاں ہو سکے۔ آپ کو اسٹاک فونو گرافی کا کونسا پلیٹ فارم منتخب کرنا چاہئے؟ اس کیلئے کچھ ضروری باتیں جان لیجئے۔ انہیں مد نظر رکھ کر آپ اپنی ضرورت اور خواہش کے لحاظ سے کسی اسٹاک فونو گرافی پلیٹ فارم کا انتخاب کر سکتے ہیں۔ یہ ضروری باتیں کچھ یوں ہیں:

کیشن کی شرح (ریٹ آف کیشن)
رسائی میں آسانی

اپ لوڈنگ میں آسانی

اسٹاک فوٹوگرافی پلیٹ فارم کی ممکنہ گاہکوں/خریداروں تک رسائی
پلیٹ فارم کی ٹارگٹ آڈیننس (یعنی کس طرح کے افراد وہاں پر آتے ہیں)

پلیٹ فارم (ویب سائٹ) کے لوڈ ہونے کی تیز رفتار

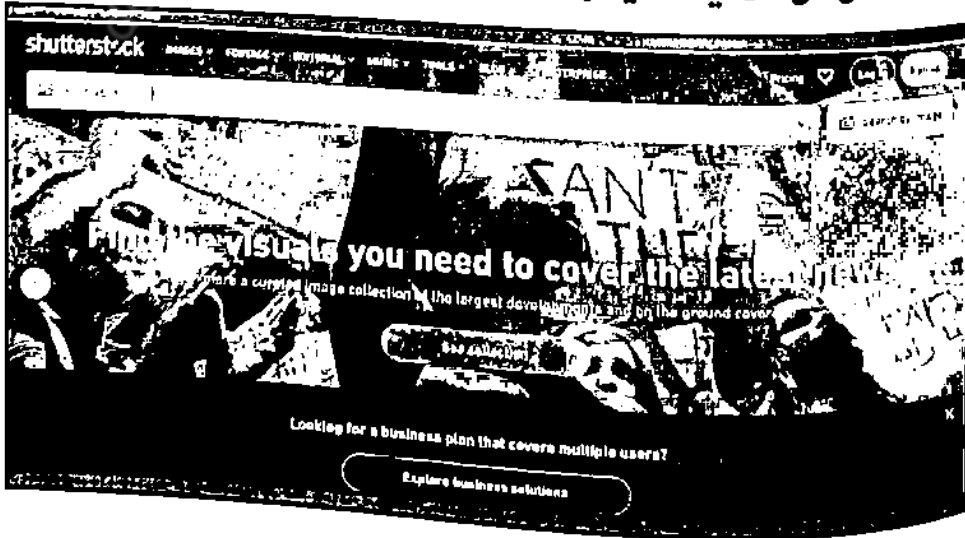
پلیٹ فارم کی فعالیت (functionality) یعنی وہاں دستیاب مختلف و مؤثر سہولیات
درست سمت میں آغاز کرنے کیلئے یہاں ہم آپ کیلئے اسٹاک فوٹوگرافی کی پانچ بہترین
ویب سائٹ کا تذکرہ کر رہے ہیں جو اچھے پیسے بھی دیتی ہیں اور جہاں آپ اپنا وقت بہتر طور پر
صرف کر سکتے ہیں۔

1۔ شٹراسٹاک (Shutterstock)

<https://www.shutterstock.com/>

یہ ویب سائٹ گزشتہ سترہ سال سے کام کر رہی ہے اور مائیکرو اسٹاک کے حوالے سے دنیا
کے بڑے پلیٹ فارمز میں سے ایک ہے۔ شٹراسٹاک پر رجسٹریشن کا طریقہ بہت آسان ہے:
رجسٹریشن کا عمل مکمل کرنے کے بعد آپ کو یہاں پر اپنی دس بہترین تصویریں اپ لوڈ کرنی ہوتی
ہیں۔ شٹراسٹاک کے ماہرین آپ کی ان تمام تصویروں کا جائزہ لیتے ہیں جس میں سات سے دس
دن لگ جاتے ہیں۔ کام شروع کرنے کیلئے ضروری ہے کہ ان پہلی دس تصویروں میں سے کم از کم
ایک تصویر یہاں ڈپلے پر رکھنے کیلئے منظور کر لی جائے۔

اگر دس میں سے ایک تصویر بھی قبول کر لی گئی، تو اس کے بعد آپ مزید تصویریں یہاں

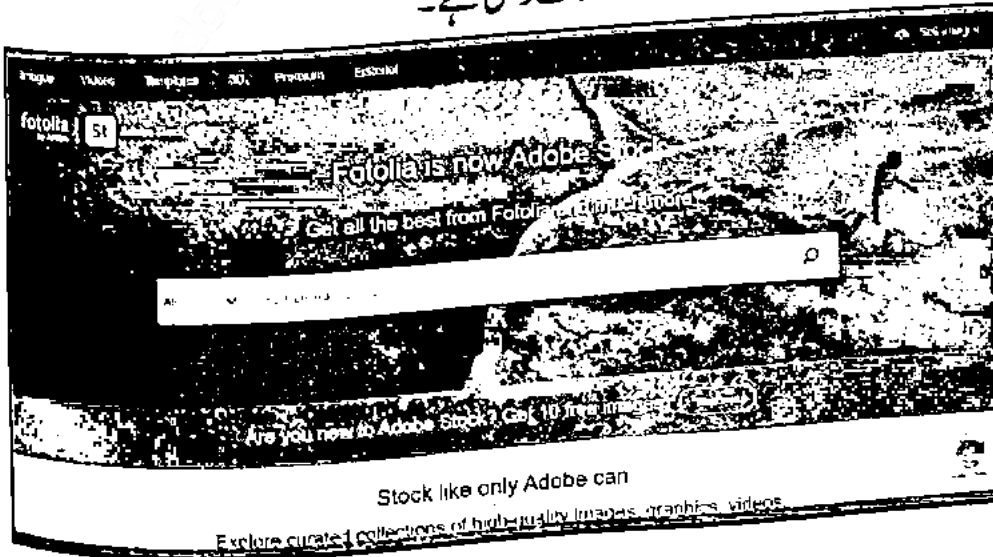


رکھوانے کیلئے آزاد ہوں گے۔ لیکن یہ نہیں بھولنا چاہئے کہ منظور یا مسٹر د ہو جانا اس کام کا حصہ ہے لہذا اگر پہلی کوشش میں دس کی دس تصویریں بھی مسٹر د ہو جائیں تو مایوس ہونے کی کوئی ضرورت نہیں۔ کوشش جاری رکھئے تاکہ کسی نہ کسی کوشش کا نتیجہ مثبت نکلے۔ اور ہاں! آپ کا کام مسٹر د ہو یا منظور، دونوں صورتوں میں اس کا بغور جائزہ لیجئے اور اپنے طور پر یہ سمجھنے کی کوشش کیجئے کہ سٹر اسٹاک کے ماہرین نے اسے کس وجہ سے منظور یا مسٹر د کیا ہوگا۔ اس طرح آئندہ کیلئے آپ اور بھی بہتر کام یہاں رکھوا سکتے ہیں۔ پہلی دس تصویروں کی منظوری کے امکانات بہتر بنانے کیلئے ضروری ہے کہ وہ ساری تصویریں بہت واضح ہوں۔ اس کے علاوہ تصویروں میں ”انڈر ایکسپوزر“ اور ”اور ایکسپوزر“ سے بھی گریز کیجئے۔ مطلب یہ کہ آپ کی تصویروں میں نہ تو اتنی تاریکی ہو کہ منظر واضح نہ ہو، اور نہ ہی اتنی روشنی ہو کہ وہ آنکھوں میں چھپنے والی محسوس ہوں۔ اگر آپ کی تمام دس تصویریں مسٹر د ہو جائیں تو پھر آپ کو کچھ دنوں تک انتظار کرنا ہوگا۔ اس کے بعد آپ یہاں مزید دس تصویریں جائزے کیلئے اپ لوڈ کر سکیں گے۔

2۔ فوٹولیا (Fotolia)

<https://www.fotolia.com/>

اگرچہ یہ ویب سائٹ آج ایڈوبی فوٹوشاپ والی کمپنی ”ایڈوبی“ کی ملکیت ہے لیکن پھر بھی یہ اپنی علیحدہ حیثیت سے شناخت رکھتی ہے۔ اتنا ضرور ہوا ہے کہ اسے ایڈوبی کی جانب سے خطیر سرمایہ کاری سے بہت فائدہ پہنچا ہے۔ فوٹولیا کی مارکیٹنگ بہت اچھی کی گئی ہے لہذا یہ منافع کمانے کے خواہش مند افراد کیلئے زبردست امکانات رکھتی ہے۔



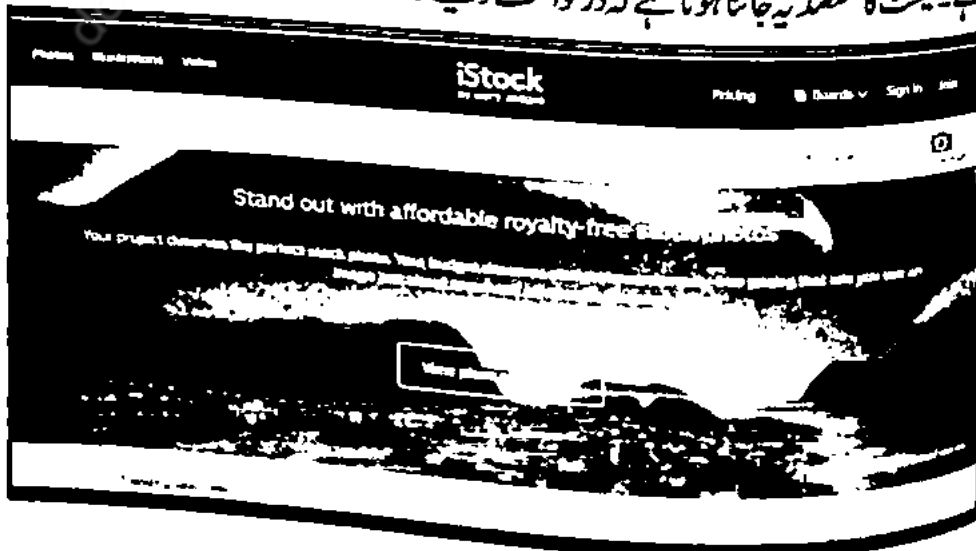
یہاں کمیشن کی شرح بھی بہت اچھی ہے۔ نئے لوگوں کو یہاں غیر مخصوص تصاویر کی فروخت پر 20 فیصد حصہ ملتا ہے۔ تاہم وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اس ویب سائٹ سے ملنے والے کمیشن کی شرح 46 فیصد تک بھی پہنچ سکتی ہے۔ خاص الخاص صرف ایک ہی کلائنٹ کو فروخت کئے جانے والی تصویروں پر تخلیق کار کو موصول شدہ رقم میں سے 35 فیصد کی ادائیگی ہوتی ہے جو پرانے پیشہ ور فوٹوگرافرز کیلئے 63 فیصد تک ہو سکتی ہے۔

3۔ آئی اسٹاک فوٹو (iStockphoto)

<https://www.istockphoto.com/>

یہ مائیکرو اسٹاک فوٹوگرافی کے میدان میں دنیا کے بڑے پلیٹ فارمز میں سے ایک ہے۔ یہ ایسے فوٹوگرافروں کیلئے بہترین ہے جو اپنی تخلیقی کاوشوں سے آن لائن پیسہ کمانے کے نئے طریقوں کی تلاش میں رہتے ہیں۔ 2006ء میں اسے دنیا کی ایک بڑی اسٹاک کمپنی ”گیٹی ایجز“ نے خرید لیا تھا۔ تب سے لے کر آج تک گیٹی ایجز میں جدید سے جدید تر سافٹ ویئر کی بدولت اسے بھی زبردست فائدہ پہنچا ہے۔ آج زیادہ خریدار اس کی طرف متوجہ ہوتے ہیں اور کسی دوری جگہ سے اسٹاک فوٹوگرافی خریدنے کے بجائے یہیں سے اپنے لئے تصاویر خریدتے یا لائسنس پر حاصل کرتے ہیں۔ یہ ویب سائٹ ایسے فوٹوگرافروں کیلئے بہترین ہے جو اسٹاک فوٹوگرافی کے میدان میں قدم رکھنے کے خواہشمند ہیں۔

جو فوٹوگرافرز آئی اسٹاک فوٹو پر اپنا کام رکھوانا چاہتے ہیں، انہیں پہلے ایک ٹیسٹ دینا پڑتا ہے۔ ٹیسٹ کا مقصد یہ جاننا ہوتا ہے کہ درخواست دینے والا فوٹوگرافر اسٹاک فوٹوگرافی کیلئے درکار



معیار اور قانونی پہلوؤں سے واقف ہے یا نہیں۔

اگر آپ نے اسٹاک فوٹو گرافی کے بارے میں پہلے سے مناسب تحقیق کر رکھی ہو تو اس ٹیسٹ میں کامیاب ہونا بہت آسان رہتا ہے۔ ٹیسٹ میں کامیابی کے بعد آپ کو یہاں اپنے ملک کا شناختی کارڈ اور تین تصویریں (اسٹاک فوٹوز) اپ لوڈ کرنا ہوتی ہیں۔ اپنے کام میں سے تین بہترین تصویریں منتخب کیجئے کیونکہ اگر وہ منظور کر لی گئیں تو پھر آپ بھی اس ویب سائٹ کیلئے "کنٹریبیوٹر" (کام کرنے والے) کے طور پر قبول کر لئے جائیں گے۔

4۔ پونڈ فائیو (Pond5)

<https://www.pond5.com/>

اسٹاک فوٹو گرافی کی دوسری بیشتر ویب سائٹس کے برعکس، جن میں سے کچھ کا تذکرہ اوپر کیا جا چکا ہے، یہ خاص پلیٹ فارم صرف فوٹو گرافی تک محدود نہیں۔ یہ تصویروں کے علاوہ اپنے خریداروں کو ویڈیو فوٹیج بھی فروخت کرتا ہے۔ پونڈ فائیو کی بہترین خاصیت یہ ہے کہ یہاں تخلیق کار اپنے کام (تصویروں اور ویڈیو فوٹیج) کی قیمت فروخت خود طے کرنے میں آزاد ہوتا ہے۔ اس پلیٹ فارم کا دوسرا بڑا فائدہ یہ ہے کہ اس پر کوئی بھی تخلیق کار ہمیشہ اپنے فروخت شدہ کام کی قیمت کا 50 فیصد وصول کرتا ہے (باقی پچاس فیصد کمپنی کمیشن ہوتا ہے)۔ مطلب یہ کہ آپ چاہے نئے ہوں یا پرانے پیشہ ور، ہر صورت میں آپ کو 50 فیصد حصہ ہی ملے گی۔

اگر آپ اسٹاک فوٹو گرافی کے میدان میں اپنے سفر کا آغاز کرنا چاہتے ہیں تو پونڈ فائیو آپ کیلئے بہترین جگہ ہے؛ اور اگر آپ کو ویڈیو بنانے میں کچھ مہارت ہو تو کیا کہنے! ان دونوں حوالوں

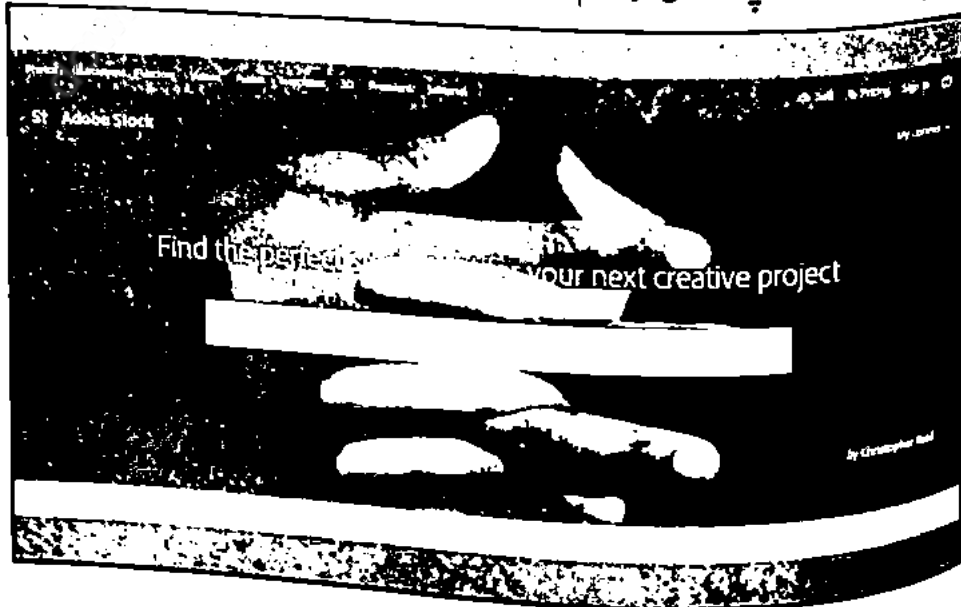


سے آپ پونڈ فائیکو بہترین پائیکس گے۔ یہاں مواد (تصاویر یا ویڈیوز) جمع کرواتے وقت جو تقاضے پورے کرنے ہوتے ہیں، وہ سب کے سب یہاں واضح طور پر بتائے گئے ہیں۔ بہترین کمیشن کے ساتھ، اسٹاک فوٹو گرافی سے پیسہ کمانے کیلئے یہ بلاشبہ ایک بہترین پلیٹ فارم ہے۔ اس ویب سائٹ پر فراہم کردہ معلومات کے مطابق، یہاں کسی بھی ایجنٹ کے قابل قبول ہونے کیلئے ضروری ہے کہ صاف ستھرا کیمرہ لینس ہو، فوکس بالکل نپاٹلا ہو، صحیح اسٹیج سٹیجنگ کی گئی ہو اور لائٹنگ (روشنی) بھی بالکل مناسب رکھی گئی ہو۔ زیادہ صحیح الفاظ میں یوں کہئے کہ تصویر پیشہ ورانہ انداز میں کھینچی گئی ہو۔

5۔ ایڈوبی اسٹاک (Adobe Stock)

<https://stock.adobe.com/>

جب ایڈوبی اسٹاک نے فوٹولیا کو خریدا، تب سے لے کر آج تک اس نے بڑی کامیابی سے خود کو مائیکرو اسٹاک پلیٹ فارم کے طور پر دنیا بھر میں منوایا ہے کیونکہ یہ فوٹو گرافروں کو اچھے معیار کی تصویریں فروخت کرنے میں زبردست مواقع فراہم کرتا ہے۔ اس کے پاس خریداروں کی ایک بڑی تعداد موجود ہے جس میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے۔ لہذا یہ نئے لوگوں کیلئے اسٹاک فوٹو گرافی کا بہترین پلیٹ فارم قرار پاتا ہے۔ اگرچہ یہاں آپ کیلئے اپنا کام فروخت کرنے کے بہت زیادہ اور روشن مواقع موجود ہیں لیکن ساتھ ہی ساتھ یہ بھی ذہن نشین رہنا ضروری ہے کہ ایڈوبی اسٹاک سے آپ کو کمیشن بہت کم، یعنی صرف 33 فیصد ملے گا۔ لہذا، اگر آپ نے ایڈوبی



اسٹاک کیلئے کام کرنے کا فیصلہ کر ہی لیا ہے تو ایک تصویر سے زیادہ پیسہ کمانے کی امید نہ رکھئے گا۔ ہاں، اتنا ضرور ہے کہ اگر آپ کی زیادہ تصویریں قبول کر لی گئیں تو اسی وقت آپ یہاں سے زیادہ رقم بھی کمائیں گے۔

اگر آپ اسٹاک فوٹو گرافی کا کام شروع کرنا چاہتے ہیں تو مذکورہ بالا پانچوں پلیٹ فارمز آپ کیلئے بہت مناسب ہیں۔

اسٹاک فوٹو گرافی سے آن لائن کمائی میں کتنا وقت لگ جائے گا؟

آن لائن پیسہ کمانے کے کسی بھی دوسرے طریقے کی طرح یہاں بھی کوئی درخت نہیں کہ جس پر پیسے اُگتے ہوں۔ فوری طور پر پیسہ کمانے کی خواہش ایک طرف رکھئے اور صبر و تحمل کے ساتھ اس میدان میں قدم رکھئے۔ اگر آپ یہ سمجھے بیٹھے ہیں کہ چھٹیوں کے دوران تفریحی مقامات پر کھینچی ہوئی اپنی تصویریں یہاں اپ لوڈ کریں گے اور پیسہ کمانا شروع ہو جائیں گے، تو اس غلط فہمی سے فوراً چھٹکارا پالیں۔ یہ ہرگز نہ بھولنے کے لئے کہ آپ کی کھینچی ہوئی ہر تصویر کو (جسے آپ اسٹاک فوٹو گرافی میں فروخت کرنا چاہتے ہیں) ہر لحاظ سے درست ہونا چاہئے۔ اس شعبے میں واضح اور اعلیٰ معیار کی حامل تصاویر/ویڈیوز سب سے اہم چیز ہیں۔

اسٹاک فوٹو گرافی سے ایک فوٹو گرافر کتنا کماتا ہے؟

مائیکرو اسٹاک فوٹو گرافی پلیٹ فارم سے آج کیا کچھ کماتے ہیں؟ اس کا انحصار تصویر کے معیار اور فروخت ہونے والی تعداد پر ہے۔ اچھے معیار والی تصویریں فروخت ہونے کے امکانات بھی اتنے ہی زیادہ ہوتے ہیں۔ یہ تو نہیں کہا جاسکتا کہ اس میدان میں مقابلہ بالکل بھی نہیں، لیکن فی الحال خاصا کم ضرور ہے۔ آج کل جیسے جیسے نئی بلاگ سائٹس کی تعداد بڑھ رہی ہے اور زیادہ سے زیادہ کمپنیاں ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی طرف آرہی ہیں، ویسے ویسے اسٹاک فوٹو گرافی کی مانگ میں بھی اضافہ ہو رہا ہے۔ یہاں کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو منظم، مستقل مزاج اور کوئی بھی قدم اٹھانے سے پہلے مناسب تحقیق کرنے والا ہونا چاہئے۔

اسٹاک فوٹو گرافی سے کمائی کا ہدف کتنا رکھا جائے؟

فرض کیجئے کہ آپ نے اسٹاک فوٹو گرافی سے 1,000 ڈالر کمانے کا ہدف مقرر کیا، تو کیا اس کیلئے آپ کو اچھے معیار کی ایک ہزار تصویریں فروخت کرنا ہوں گی؟ یہ بھی تو ممکن ہے کہ آپ کی صرف ایک ہی تصویر اتنی غیر معمولی ہو کہ ہزاروں مرتبہ ڈاؤن لوڈ کر لی جائے (یعنی اس کی ہزاروں کاپیاں فروخت ہو جائیں)، لیکن اس کا امکان بہت ہی کم ہے، کم از کم اس میدان میں نئے فوٹو گرافروں کیلئے تو بے حد مشکل ہے۔ لہذا، اگر آپ اسٹاک فوٹو گرافی سے 1,000 روپے کمانا چاہتے ہیں تو بہتر ہے کہ کسی پلیٹ فارم سے منظوری مل جانے کے بعد اچھے معیار کی 200 سے 300 تصویریں کھینچئے۔ اگر ان میں سے ہر تصویر کی چار کاپیاں بھی ڈاؤن لوڈ کر لی جاتی ہیں تو آپ ایک ہزار ڈالر تک کما سکتے ہیں۔ بہتر یہی ہے کہ اعلیٰ معیار کی 500 تصویریں کھینچئے کیونکہ ہو سکتا ہے کہ اسٹاک امیج پلیٹ فارم پر آپ کی کچھ تصویریں قبول نہ کی جائیں۔ یعنی ضرورت سے زیادہ تصویریں رکھنا ہی مناسب ترین حکمت عملی ہے۔ اب آپ 500 تصویروں پر مشتمل، اپنا پورٹ فولیو بنانے میں کتنا وقت لیتے ہیں، یہ آپ پر ہے۔

ایک خام اندازے کے مطابق، آپ کو اپنی ہر تصویر کے ایک بار ڈاؤن لوڈ کئے جانے پر صرف 30 سینٹ (0.30 ڈالر) ملیں گے، جبکہ ان ہی ویب سائٹس پر زیادہ سے زیادہ 2 ڈالر فی ڈاؤن لوڈ کے حساب سے ادائیگی کی جا رہی ہوگی۔

کر سچیان نیگرونی: کامیابی کی مثال

اٹلی کے اسٹاک فوٹو گرافر کر سچیان نیگرونی اس میدان میں کامیابی کی ایک متاثر کن مثال ہیں جو اپنی ہر ایک تصویر سے مہینے بھر میں کم از کم 1,000 ڈالر کماتے ہیں۔ وہ اٹلی کے شہر میلان میں رہائش پذیر ہیں اور عموماً صرف وہی تصویریں کھینچتے ہیں جنہیں کھینچنے میں انہیں کسی خاص وجہ سے دلچسپی محسوس ہوتی ہے۔ ان کے کام میں فیشن اور لائف اسٹائل، اسٹریٹ فوٹو گرافی اور سفر (ٹریول) سے متعلق تصویریں شامل ہیں۔ ان کی آمدنی کا بیشتر حصہ کیٹی ایجنسی اور ایڈورٹائزنگ اسٹاک جیسے بڑے پلیٹ فارمز سے آتا ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ آج وہ جس مقام پر پہنچے ہیں، اس کیلئے

انہوں نے کچھ ترکیبیں اور تدبیریں اختیار کی ہیں، جن میں سب سے اہم یہ ہے کہ ایسی تصویریں کھینچی جائیں جو منفرد ہوں، واضح ہوں اور قابل فروخت بھی ہوں۔
اگر آپ چاہیں تو نیچے دیئے گئے لنک پر جا کر نیگرونی کے کام کا جائزہ لے سکتے ہیں جو گیسٹ ایجنز پر ان کی پروفائل میں موجود ہے۔

<https://www.gettyimages.com/photos/>

[christian-negrone?mediatype=photography](https://www.gettyimages.com/photos/christian-negrone?mediatype=photography)

[&phrase=christian%20negrone&sort=mostpopular](https://www.gettyimages.com/photos/christian-negrone?mediatype=photography&phrase=christian%20negrone&sort=mostpopular)

غرض یہ کہ اسٹاک فوٹو گرافی کسی بھی فوٹو گرافر کیلئے ایک زبردست موقع ہے، کہ جو اپنے کام سے آن لائن پیسہ کمانا چاہتا ہو۔ وقت کے ساتھ ساتھ آپ کا پورٹ فولیو بھی بڑھتا جائے گا اور آپ کو اپنے کام سے باقاعدہ آمدنی ہونے لگے گی۔ البتہ اس کا آغاز ان تمام پہلوؤں پر مہارت کے حصول سے ہوگا جو ایک اچھی، منفرد اور اچھے داموں میں قابل فروخت تصویر کھینچنے کیلئے ضروری ہیں۔ اس کے بعد اپنے پورٹ فولیو میں اضافہ کرتے چلے جائیں۔ اسٹاک فوٹو گرافی کے مختلف پلیٹ فارمز پر شامل ہونے کی کوششیں کرتے رہئے، بلکہ زیادہ سے زیادہ کوششیں کیجئے تاکہ آپ اس شعبے میں باقاعدہ طور پر مناسب آمدنی حاصل کرنے لگیں۔

باب نمبر 8

ای کامرس / ڈراپ شپنگ (Ecommerce/ Drop-Shipping)

انٹرنیٹ کی وجہ سے لوگوں میں خریداری کا انداز بھی بہت بدل گیا ہے۔ بڑے بڑے شاپنگ مالز اب زیادہ تر لوگوں کیلئے تفریح کا ذریعہ رہ گئے ہیں جبکہ آن لائن خریداری کا رجحان بڑھتا جا رہا ہے۔ اگرچہ پاکستان میں اب بھی آن لائن شاپنگ اتنی مقبول نہیں ہوئی لیکن اس کی وجہ ٹیکنالوجی کے بجائے کچھ اور ہے جو اس باب کا موضوع نہیں۔ آج دنیا بھر سے کروڑوں لوگ کتابوں سے لے کر گھر کے راشن تک، تقریباً ہر چیز آن لائن خرید رہے ہیں۔

کوورونا وائرس کی حالیہ عالمی وبا کے دوران اس میں اور بھی اضافہ ہوا ہے۔ اس کا ایک مطلب یہ بھی ہے کہ آج آن لائن کاروبار و تجارت کے مواقع پہلے کے مقابلے میں کہیں زیادہ ہیں۔ بس تھوڑی سی سمجھداری اور محنت کی جائے تو اس سے بھی منافع بخش انداز میں پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ آن لائن کاروبار میں پیسہ اور منافع بہت ہے، لیکن پھر بھی اکثر لوگ جو اس میدان میں ناکام ہوتے ہیں، اس کی وجہ عموماً یہ ہوتی ہے کہ وہ جلد بازی میں زیادہ پیسہ کمانے کی کوشش کرتے ہیں۔ یاد رکھئے کہ اگر آپ ای کامرس (آن لائن کاروبار و تجارت) میں سنجیدہ دلچسپی رکھتے ہیں تو آپ کا مقصد ایک ایسا آن لائن کاروبار ہونا چاہئے جو منافع بخش ہونے کے ساتھ ساتھ وسعت پذیر ہونے کے قابل بھی ہو؛ جبکہ وہ لمبے عرصے تک منافع بخش بھی رہے۔ اگر آپ آن لائن کاروبار (ای کامرس) میں اپنی ساکھ بنانا چاہتے ہیں تو اس کیلئے آپ کو توجہ کے علاوہ خاصا وقت بھی لگانا ہوگا۔ اس کے بعد ہی آپ اس قابل ہوں گے کہ ای کامرس سے مناسب پیسہ کماسکیں۔ اس مضمون میں مرحلہ وار عملی مشورے دیئے جا رہے ہیں جن پر عمل کر کے آپ ایک کامیاب اور منافع بخش آن لائن کاروبار شروع کر سکیں گے۔

پہلا مرحلہ: ای کامرس بزنس ماڈلز پر تحقیق کیجئے

ہر کاروبار کے تقاضے اور انداز الگ الگ ہوتے ہیں۔ یہی منفرد انداز کاروبار ”بزنس ماڈل“ کہلاتا ہے۔ لہذا اگر آپ آن لائن کاروبار سے پیسہ کمانا چاہتے ہیں تو وقتی جوش میں آکر یہ فیصلہ ہرگز نہ کیجئے گا، بلکہ ای کامرس کے تحت آپ جس طرح کا کام شروع کرنا چاہتے ہیں، پہلے اس کے بارے میں اچھی طرح تحقیق کر لیجئے گا۔ مثلاً یہ کہ کم از کم سطح سے شروع کرنے کیلئے اس کام میں کتنی سرمایہ کاری درکار ہوگی، مارکیٹ میں ایسا کام کرنے والے افراد اور ادارے کون کونسے ہیں، اور یہ کہ ان میں سے کامیاب ادارے کس حکمت عملی یا بزنس ماڈل کے تحت کاروبار کر رہے ہیں۔

یہاں یہ بات ذہن نشین رہے کہ ایک بزنس ماڈل ہر طرح کے کاروبار کیلئے مفید ثابت نہیں ہوتا۔ لہذا، مختلف بزنس ماڈلز پر تحقیق کرنے کے بعد وہ بزنس ماڈل منتخب کیجئے جو آپ کے آن لائن کاروبار کی مناسبت سے موزوں ترین ہو۔ یہ نکتہ بطور خاص مد نظر رکھئے کہ آپ کا بزنس ماڈل ایسا ہونا چاہئے جو آپ کے ممکنہ صارفین کیلئے زیادہ کشش رکھتا ہو۔ علاوہ ازیں، یہ بھی طے کیجئے کہ آپ کیا چیز آن لائن فروخت کرنا چاہتے ہیں؛ اور پھر اسی کے حساب سے اپنے بزنس ماڈل کا تعین کیجئے جو آپ کو موزوں ترین اور (اپنے وسائل کے اعتبار سے) عملی محسوس ہو۔ بظاہر یہ بہت آسان لگ رہا ہوگا لیکن درحقیقت یہ آسان اور معمولی سا کام آپ کے آن لائن کاروبار پر بہت زیادہ اثر انداز ہوگا۔

ای کامرس کی اقسام

ویسے تو ای کامرس عمومی مطلب ایک ایسا ”بازار“ ہے جو انٹرنیٹ پر، یعنی آن لائن ہو؛ اور جس کے ذریعے سامان فروخت کرنے والے (سیلز) اور خریدار (buyers) کا ایک دوسرے سے براہ راست رابطہ بھی ہو سکے۔ خرید و فروخت کے اس پورے عمل میں بذریعہ انٹرنیٹ رقم کا لین دین کیا جاتا ہے۔ تاہم اس میں سب سے اہم نکتہ یہ جاننا ہے کہ آپ کے ”ممکنہ خریدار“ کون ہیں؟ انٹرنیٹ پر بزنس (کاروبار) کی بھی مختلف اقسام ہیں جنہیں سی ٹو بی

(C2B)، بی ٹوبی (B2B)، بی ٹوسی (C2C) اور بی ٹوسی (B2C) میں تقسیم کیا گیا ہے۔ اگر آپ نئے ہیں تو ہو سکتا ہے کہ یہ نام آپ کا سرچکرا کر رکھ دیں۔ لہذا آگے بڑھنے سے پہلے ان مختصر ناموں کے بارے میں جاننا بہتر رہے گا۔

بی ٹوبی (B2B): بزنس ٹو بزنس ای کامرس

اس بزنس ماڈل کے تحت ایک خاص کاروبار کرنے والا کوئی ادارہ (بزنس) دوسرا کاروبار کرنے والے کسی اور ادارے کو اپنی خدمات یا مصنوعات فروخت کرتا ہے۔ بی ٹوبی کی مثالوں میں آفس فرنیچر، ڈاکیومنٹ ہوسٹنگ اور سپلائی کمپنیز وغیرہ شامل ہیں۔ بی ٹوبی میں مہارت رکھنے والے بیشتر کامیاب ای کامرس پلیٹ فارمز، جو دوسرے کاروباری اداروں کو خدمات و مصنوعات فراہم کرتے ہیں، وہ عموماً ”بند ماحول“ (closed environment) میں کام کرتے ہیں۔ مطلب یہ کہ وہ ایک ادارے کو ایسی خدمات یا مصنوعات فروخت کرتے ہیں جو بطور خاص اسی ادارے کی ضروریات کو مد نظر رکھتے ہوئے ترتیب دی جاتی ہیں۔

بی ٹوسی (B2C): بزنس ٹو کامرس

نئے لوگ جب ای کامرس پلیٹ فارم کے بارے میں سوچتے ہیں تو اکثر ان کے ذہنوں میں ”بی ٹوسی“ ہی ہوتا ہے۔ یہ شاید اس لئے بھی ہے کیونکہ بی ٹوسی ماڈل اصل میں روایتی ریشیل کے کام جیسا ہی ہے جہاں ایک ادارہ اپنے گاہکوں کو انفرادی طور پر سامان فروخت کرتا ہے۔ بی ٹوسی میں کامیاب ہونے والے بیشتر اداروں نے اپنی باقاعدہ دکانیں بھی کھول رکھی ہیں یا پھر دکانوں اور شورومز والوں نے آن لائن کام کرنے کیلئے یہ ماڈل اختیار کیا ہے۔ البتہ آج اس میدان میں بہت مواقع ہیں اور درست حکمت عملی کے ساتھ کوئی بھی یہاں کامیاب ہو سکتا ہے۔

بی ٹوسی (B2C): بزنس ٹو کسٹمر

اس ماڈل کے تحت خاص گاہکوں کو خاص مصنوعات فروخت کی جاتی ہیں۔ اسے سمجھنے کیلئے ہم اوور اسٹاک (Overstock.com)، نیواگ ڈاٹ کام (NewEgg.com) اور ماڈ کلا تھ (ModCloth.com) جیسی ریشیل ویب سائٹس دیکھتے ہیں۔ یہاں ہر چیز بہت مہنگی ہوتی ہے جسے صرف امیر لوگ ہی خرید سکتے ہیں۔

بقول شخصے، ”یہاں سوئی سے لے کر ہوائی جہاز تک، سب کچھ مل جاتا ہے۔ لیکن سوئی کے

دام بھی ہوئی جہاز جتنے ہوتے ہیں ا، مطلب یہ کہ اس قسم کے بی ٹوسی ماڈل میں مالدار خریداروں کو بڑے برانڈز کا مہنگا سامان بیچا جاتا ہے۔

سی ٹوسی (C2C): کنسنزیومرز ٹو کنسنزیومرز کی مسرے

اگر آپ نے کبھی ”اوایل ایکس“ (OLX) پر سامان فروخت کیا ہو یا خریدا ہو تو آپ اس بزنس ماڈل کو زیادہ آسانی سے سمجھ سکتے ہیں۔ اس میں ایک شخص ذاتی حیثیت میں کسی دوسرے شخص کو کچھ فروخت کرتا ہے؛ اور اس مقصد کیلئے وہ ”سی ٹوسی“ پلیٹ فارم (یعنی کوئی ویب سائٹ) استعمال کرتا ہے۔ جہاں وہ اپنے پاس فروخت کیلئے موجود چیز کا اشتہار لگاتا ہے۔ اشتہار میں اس چیز کی تصویریں اور ضروری تفصیلات ہوتی ہیں۔

ای کامرس کا یہ ماڈل آج کل بہت مقبول ہو رہا ہے کیونکہ اس کے ذریعے چھوٹے کاروباری افراد بھی اپنا سامان آن لائن فروخت کرنے کے قابل ہوئے ہیں۔

ای کامرس کے کاروبار میں آمدنی (ریونیو) کا موزوں ترین ماڈل کیا ہے؟

یہ ایک اہم سوال ہے کیونکہ آن لائن کاروبار کے ذریعے آپ کا مقصد منافع کمانا ہے۔ کام شروع کرنے سے پہلے یہ سوچئے کہ آپ اپنے کاروبار (ای کامرس بزنس) سے متعلق روزمرہ کاموں اور سرگرمیوں کو کس طرح سے منظم کرتے ہوئے انجام دیں گے۔ مثلاً یہ کہ اپنی بنائی ہوئی چیزیں یا انوینٹری مینجمنٹ (لیں دین کرنا اور اس کا حساب رکھنا) کسی اور کے بھی سپرد کر سکتے ہیں تاکہ ان کاموں میں آپ کا وقت نہ لگے اور یہ خدمات فراہم کرنے والا کوئی فرد یا ادارہ، آپ کی نمائندگی کرتے ہوئے، ان کیلئے گاہک بھی تلاش کرے اور پھر انہیں فروخت بھی کرے۔ (اس کے بعد وہ اپنے حصے کا کمیشن رکھ کر باقی رقم آپ کو ادا کر دے۔) ای کامرس کی دنیا میں بہت سے لوگ اپنی بنائی ہوئی مصنوعات خود بھی فروخت کر رہے ہیں جبکہ بہت سے دوسرے افراد کسی اور سے چیزیں خرید کر انہیں خریداروں کو فروخت کر رہے ہیں۔ نئے لوگوں کی رہنمائی کی غرض سے یہاں کچھ منافع بخش بزنس ماڈلز کے بارے میں بتایا جا رہا ہے۔

1۔ ڈراپ شپنگ (Drop-Shipping)

یہ ای کامرس کا سادہ ترین بزنس ماڈل ہے اور شاید نئے لوگوں کیلئے کام شروع کرنے کا

بہترین موقع بھی۔ فرض کیجئے کہ اگر آپ خود ڈراپ شپنگ کا کام کر رہے ہیں تو اس میں آپ کو صرف خریداروں (کسٹمرز) سے آرڈرز لینے ہوتے ہیں۔ آرڈر اور ترسیل (شپمنٹ) سے متعلق تمام تفصیلات آپ متعلقہ ہول سیلر، ریٹیلر یا پھر مینوفیکچرر کو بھیج دیتے ہیں جو پیکینگ سے لے کر ترسیل تک، ہر مرحلے کا خود ذمہ دار ہوتا ہے۔ آپ اور ترسیل کرنے والے (فرد یا ادارے) کے مابین ایک معاہدہ ہوتا ہے جس کے تحت آپ دونوں منافع میں سے اپنا اپنا حصہ رکھتے ہیں۔

ڈراپ شپنگ کا آن لائن کاروبار بھی اسی طرح کا ہے۔ اس میں ایک آن لائن اسٹور بنایا جاتا ہے جہاں گاہک آتے ہیں اور پے پال یا کریڈٹ کارڈ کے ذریعے ادائیگی کرتے ہیں۔ اس کے بعد سارا کام سپلائر کے ذمے ہوتا ہے۔ یہ نئے لوگوں کیلئے اس لحاظ سے بھی ایک زبردست ماڈل ہے کیونکہ اس پر کام کرنے کیلئے انہیں کسی گودام (ویزہاؤس) کی ضرورت نہیں ہوتی اور نہ ہی انویٹری یا پیکینگ وغیرہ کے چکروں میں پڑنا ہوتا ہے؛ جو وقت اور توانائی، دونوں ہی کا بہت زیادہ تقاضا کرتے ہیں۔ یعنی یہاں آپ کی حیثیت مارکیٹنگ یا تشہیر کرنے والے جیسی ہوتی ہے جو کسی اور کی نمائندگی کرتے ہوئے چیزیں فروخت کرتا ہے، مگر اس کا کردار صرف مارکیٹنگ اور فروخت تک ہی محدود رہتا ہے۔

جو لوگ ڈراپ شپنگ ماڈل پر آن لائن کاروبار کرنا چاہتے ہیں، ان کیلئے عالمی سطح پر ”اوبرلو“ (Oberlo) اور ”شوپیفائی“ (Shopify) جیسی ویب سائٹس موزوں ترین ہیں۔ یہاں بہت کم وقت میں، اور بہت آسانی سے کاروبار شروع کیا جاسکتا ہے۔ البتہ یہاں منافع کی شرح (پرافٹ مارجن) بہت کم ہے۔ مطلب یہ کہ اگر آپ ڈراپ شپنگ سے زیادہ پیسہ کمانا چاہتے ہیں تو پھر آپ کو بہت بڑی تعداد میں چیزیں فروخت کرنا ہوں گی۔ علاوہ ازیں، یہاں آپ کو ویزہاؤس میں جگہ (ویزہاؤس اسپیس) حاصل کرنے کیلئے بھی پیسہ لگانا پڑے گا۔

پاکستان میں ابھی یہ کام بالکل ابتدائی مرحلے پر ہے اور صرف چند ایک کمپنیاں ہی محدود پیمانے پر ڈراپ شپنگ سے متعلق سہولیات فراہم کر رہی ہیں۔ لہذا، پاکستان میں یہ کام شروع کرنے کا بہترین موقع ہے۔ البتہ آپ کو محنت بہت کرنا پڑے گی۔

2۔ ویسٹری ہاؤسنگ (Warehousing) اور ہول سیلنگ

یہ کام صرف اسی صورت میں شروع کیجئے جب آپ کے پاس بہت زیادہ سرمایہ ہو، کیونکہ

ای کامرس میں ویب ہاؤسنگ اور ہول سیلنگ کا کام بہت ساری دوسری اور ذمہ داری لئے ہوئے ہیں۔ اس میں آپ کو باقاعدہ وسیع گودام (ویب ہاؤس) درکار ہوتا ہے جہاں آپ دوسروں کا سامان رکھتے ہیں، پھر اس سارے اسٹاک کی ذمہ داری بھی آپ ہی پر ہوتی ہے جبکہ ملنے والے آرڈرز کی تمام تر تفصیلات اور ترسیل سے متعلق معلومات کاریکارڈ بھی آپ ہی کو رکھنا ہوتا ہے۔ اس کا صاف مطلب یہ ہوا کہ اس کام کے آغاز میں جگہ کے علاوہ مناسب عملہ (اسٹاف) بھی رکھنا ہوگا..... کیونکہ آپ سپر مین تو ہیں نہیں کہ سارا کام اکیلے کر لیں۔ اس کے باوجود، پاکستان میں بھی ویب ہاؤسنگ اور ہول سیلنگ کا کام ہو رہا ہے۔

گویا اگر آپ کے پاس سرمایہ ہے اور منافع کمانے کی اچھی حکمت عملی ہے تو اس متعلق سوچنے میں کوئی حرج بھی نہیں۔

3۔ پرائیویٹ مینوفیکچرنگ اور لیبلنگ (Labeling)

کیا آپ کے پاس کوئی بہترین چیز (پروڈکٹ) بنانے کا کوئی خیال یعنی آئیڈیا ہے جسے لوگ پسند کریں اور شوق سے خریدیں بھی؟ اگر ”ہاں“ تو پھر آپ وہ چیز خود بنا سکتے ہیں یا پھر کسی مینوفیکچرر کو اس کا ڈیزائن دے کر بنا بھی سکتے ہیں۔ اسے ”آف سائٹ مینوفیکچرنگ“ بھی کہتے ہیں۔ اس کے بعد مینوفیکچرر وہ چیز آپ کو آرڈر کے مطابق بنا کر بھیج سکتا ہے یا پھر (آپ کے ساتھ ایک باقاعدہ معاہدہ کر کے) خود بھی آن لائن فروخت کر سکتا ہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ وہ کسی تیسرے فریق (تھرڈ پارٹی) مثلاً ایمیزون کے ذریعے اسے آن لائن فروخت کرے۔

خود فروخت کیجئے یا کسی اور سے کروائیے، ہر صورت میں آپ کو اس چیز کی فروخت سے ہونے والے منافع میں اپنا حصہ ملے گا۔ آف سائٹ مینوفیکچرنگ بہت مفید ہے کیونکہ اگر اس میں آپ ایک مینوفیکچرر کے کام سے مطمئن نہیں ہوئے یا اس نے درمیان میں آپ کو پریشان کرنا شروع کر دیا تو پھر آپ مینوفیکچرر تبدیل کر سکتے ہیں اور کسی دوسرے مینوفیکچرر سے کام کروا سکتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس کوئی پروڈکٹ آئی ہے اور آپ کسی مینوفیکچرر کی تلاش میں ہیں، تو ”سورسیفائی“ (Sourcify) کا پلیٹ فارم ایک بار ضرور آزمائیے۔

اسی سلسلے کی دوسری کڑی ”لیبلنگ“ یا زیادہ صحیح الفاظ میں ”وائٹ لیبلنگ“ (White Labeling) کہلاتی ہے۔ اگرچہ اس میں بھی آف سائٹ مینوفیکچرنگ والا بزنس ماڈل ہی

استعمال ہوتا ہے لیکن کچھ فرق کے ساتھ۔ یہاں آپ کوئی ایسی پروڈکٹ منتخب کرتے ہیں جو پہلے ہی کوئی اور مینوفیکچرر کامیابی سے فروخت کر رہا ہو۔ آپ یہ پروڈکٹ بڑی تعداد میں خریدتے ہیں اور اس پر اپنی کمپنی کا لیبل لگا دیتے ہیں۔ کچھ اچھے مینوفیکچرر ایسے ہیں جو دوسری کمپنیوں کو اجازت دیتے ہیں کہ وہ ان کی پروڈکٹس پر اپنے لیبلز لگائیں۔

دوسرا مرحلہ: نیش (Niche) کا انتخاب

گزشتہ ابواب میں ہم کئی بار ”نیش“ کا تذکرہ بہت تفصیل سے کر چکے ہیں، لہذا یہاں اس کی دوبارہ وضاحت ضروری نہیں۔

ای کامرس کی بیشتر کامیاب اور منافع بخش ویب سائٹس کسی خاص شعبے (نیش) میں دلچسپی رکھنے والے صارفین کو مسلسل اپنی طرف متوجہ کرتی رہتی ہیں۔ اگر آپ نے بھی اپنے ای کامرس پلیٹ فارم کیلئے کسی نیش کا انتخاب نہیں کیا اور ”سب کچھ“ بیچنے کیلئے ویب سائٹ بنالی تو پھر آپ کا مقابلہ ”ای بے“ اور ای میزون جیسے بڑے پلیٹ فارمز سے ہوگا جو اپنے تجربے، وسائل اور پہنچ میں آپ سے کہیں زیادہ ہیں۔ ان جیسا بننے کیلئے آپ کو کروڑوں ڈالر کی ابتدائی سرمایہ کاری سے کام شروع کرنا ہوگا لیکن پھر بھی اس بات کی کوئی ضمانت نہیں کہ آپ کامیاب ہو ہی جائیں گے۔

اس کے برعکس، اگر آپ کسی ایک نیش تک محدود رہتے ہوئے اپنی ای کامرس ویب سائٹ کو موزوں کرتے ہیں تو وہ مخصوص گاہکوں کو اپنی طرف کھینچے گی۔ اور اگر آپ اپنی ویب سائٹ کے ذریعے انہیں معیاری خدمات و مصنوعات فراہم کرتے رہیں گے تو قوی امکان ہے کہ وہ آپ کے ”بندھے ہوئے“ گاہکوں میں شامل ہو جائیں گے۔ یعنی اپنی نیش سے متعلق خریداری کیلئے وہ سب سے پہلے آپ ہی کی ویب سائٹ کا رخ کریں گے۔

جیسا کہ ہم بلاگنگ، یوٹیوب اور پوڈ کاسٹنگ میں دیکھ چکے ہیں، ای کامرس میں بھی نیش کا انتخاب کرتے وقت آپ اسی شعبے کے بارے میں غور کیجئے جس سے خود آپ کی دلچسپی ہو۔ تاہم، یہ بھی ہوسکتا ہے کہ آپ جس نیش میں دلچسپی رکھتے ہیں، اس میں سرے سے کوئی مقابلہ ہی نہ ہو؛ اور ایسا اس لئے ہوتا ہے کیونکہ اس نیش کی کوئی مارکیٹ ہوتی ہی نہیں۔ اگر کسی نیش کی کوئی مارکیٹ کرے سے موجود ہی نہ ہو کہ جس کے ذریعے پیسہ کمایا جاسکے، تو اس کا ایک واضح مطلب یہی نکلتا

ہے کہ لوگ اس نیش سے متعلق چیزوں (خدمات و مصنوعات) پر پیسہ خرچ کرنا "فضولیات" میں شمار کرتے ہیں۔ ایسی کسی بھی نیش سے بچئے۔

ٹھیک اسی طرح ایسی نیش سے بھی بچئے کہ جہاں بہت سارے لوگ پہلے سے کام کر رہے ہوں۔ کیونکہ ایسی صورت میں جن چیزوں کے گاہک آپ بنانا چاہ رہے ہیں، انہیں فروخت کرنے والے قابل بھروسہ "ای دکان دار" پہلے ہی سے موجود ہیں۔ ایسی نیش کا انتخاب بھی ناسمجھی کی دلیل ہوگا۔

تیسرا مرحلہ: کیا بیچیں (پروڈکٹ آئیڈیا)

اور کسے بیچیں (ٹارگٹ مارکیٹ)؟

نیش منتخب ہوگئی اور کاروبار کے حساب سے ویب سائٹ بھی تیار ہوگئی۔ اب یہ سوچئے کہ آپ اس آن لائن پلیٹ فارم سے کیا فروخت کریں گے اور کسے فروخت کریں گے۔ مطلب یہ کہ اپنے ممکنہ خریداروں کی پسند ناپسند اور عادت مزاج وغیرہ سے بھی آپ کو واقف ہونا چاہئے تاکہ گاہک بنانے میں آسانی رہے۔ اسی حساب سے اپنی ویب سائٹ پر چیزیں فروخت کیلئے رکھئے۔ مطلب یہ کہ اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کو سامنے رکھتے ہوئے پروڈکٹ آئیڈیا تلاش کیجئے۔ یہ اس لئے بھی ضروری ہے کیونکہ اگر آپ یہی نہیں جانتے کہ "کسے بیچنا ہے؟" (ممكنہ گاہک) تو پھر "کیا بیچنا ہے؟" (پروڈکٹ) کا درست فیصلہ بھی شاید نہ کر سکیں۔

یہاں کچھ باتیں ذہن نشین رکھنے والی ہیں: آپ خود کون ہیں؟ آپ کا ای کامرس اسٹور کیا پیش کرتا ہے اور کس چیز کا نمائندہ ہے؟ آپ کے ممکنہ خریدار (ٹارگٹ آڈیننس) کون ہیں؟ ان میں سے بھی مثالی گاہک (آئیڈیل کسٹمرز) کون ہو سکتے ہیں؟ ان تمام نکات کو مد نظر رکھتے ہوئے آپ کو ایسی مصنوعات اور معیاری خدمات پیش کرنی ہیں کہ جو بھی ایک مرتبہ آپ کی آن لائن دکان سے کچھ خرید لے تو پھر وہ دوبارہ آپ ہی کی دکان پر آئے۔ ہمارے ایک دوست کہا کرتے ہیں:

"جس دکان پر گاہک کھڑا ہو جائے، وہ دکان چل پڑتی ہے۔ لیکن جس دکان سے گاہک چل پڑے، وہ دکان رُک جاتی ہے۔"

گاہک کو اپنی آن لائن دکان پر روکے رکھنے اور بار بار آنے کیلئے مجبور کرنا چاہتے ہیں تو پھر آپ کو اپنی ساکھ بنانا ہوگی۔ مطلب یہ کہ آپ کی ویب سائٹ کا نام دیکھتے ہی صارفین کو یقین ہو جائے کہ یہاں سے اچھی چیز ملے گی۔

یاد رکھئے کہ اپنے کاروبار کی تشہیر (ایڈورٹائزنگ) پر کتنی ہی رقم خرچ کر لیجئے، لیکن اگر اس کی ساکھ اچھی نہیں ہوگی تو وہ ترقی نہیں کر پائے گا۔ ساکھ اچھی ہوگی تو بہت سے لوگ اپنے جاننے والوں سے خود آپ کی ویب سائٹ کا تذکرہ کریں گے؛ اور اس طرح تشہیر پر کم پیسہ خرچ کر کے بھی آپ زیادہ آمدن حاصل کر سکتے ہیں۔

چوتھا مرحلہ: اپنا ای کامرس برانڈ اور

کاروبار کا نام (بزنس نیم) رجسٹر کروائیے

آن لائن کاروبار میں کامیاب فروخت کیلئے لازم ہے کہ آپ ایک ایسا برانڈ تخلیق کریں جو آپ کے گاہکوں یعنی صارفین کو اپنی طرف متوجہ کرے۔ ایسا برانڈ تخلیق کرنے کی تمام اہم باتیں ہم مرحلہ نمبر تین میں بتا چکے ہیں۔ آپ کو خصوصی توجہ اس بات پر دینی ہے کہ وہ برانڈ آپ کے ممکنہ گاہکوں کو "اپنا" لگے، یعنی ان کیلئے وہ برانڈ اپنائیت کا احساس لئے ہو۔ لیکن عام زندگی کی طرح آن لائن کاروبار میں بھی "دو نمبر" مال بیچنے والوں کی کوئی کمی نہیں جو آپ کے برانڈ سے ملتا جلتا نام رکھ کر ویسی ہی لیکن غیر معیاری چیزیں فروخت کرنا شروع کر دیں۔ وہ جعلی دکان دار کچھ وقت کیلئے اپنا مال بیچ کر چلا جائے لیکن اس سے آپ کی ساکھ کو شدید نقصان ہوگا۔

لہذا، گریبہ کشتن روز اول (پہلے دن ہی ملی مار لیجئے) والے فارسی محاورے پر عمل کرتے ہوئے آپ اپنے ای کامرس برانڈ اور کاروبار کا نام (جس کے تحت آپ چیزیں فروخت کریں گے) قانونی طور پر رجسٹر کروالیجئے۔ اس ضمن میں کچھ باتیں بالکل بھی نظر انداز نہ کیجئے گا:

* اپنا کاروبار ابتداء ہی سے رجسٹر کروالیجئے کیونکہ اس سے آپ کے کاروبار کو قانونی تحفظ ملتا ہے تو دوسری جانب آپ ٹیکس سے متعلق معاملات میں بھی پرسکون ہو جاتے ہیں۔ ویسے بھی آج کل کوئی بھی آن لائن کاروبار شروع کرنے کیلئے ادارے کا پہلے

سے رجسٹر ہونا ضروری ہے۔

* ایک ایسا نام منتخب کیجئے جو آپ کے ممکنہ صارفین (گاہکوں) کیلئے مانوس، قابل توجہ اور یاد رکھنے میں بھی آسان ہو۔ مطلب یہ کہ اگر آن لائن بک اسٹور کھولنے جارہے ہیں تو کوئی ایسا نام رکھئے جو کتابوں اور پڑھنے والوں کیلئے مانوس ہو۔ یہ نہیں ہونا چاہئے کہ کتابیں بیچنے کیلئے اپنے ای کامرس اسٹور کا نام آٹو پارٹس بیچنے والی کسی مشہور دکان کے نام پر رکھ لیا۔

* اپنے ملک میں لائسنسنگ سے متعلق قوانین کا خیال رکھئے۔ ہر ملک میں کاروبار اور تجارت کے قوانین الگ الگ ہوتے ہیں۔ بعض ملکوں، خاص کر ترقی یافتہ ممالک میں کاپی رائٹ اور لائسنسنگ کے قوانین بہت سخت ہوتے ہیں جبکہ بہت سے دوسرے ممالک، بالخصوص ترقی پذیر اور غریب ملکوں میں، یا تو آن لائن کاروبار کیلئے قوانین موجود ہی نہیں اور اگر ہیں بھی تو ان میں خاصی نرمیاں ہیں۔ صورت حال کچھ بھی ہو، یاد رکھئے کہ آپ ایک قانونی کام شروع کرنے جارہے ہیں جس کیلئے قانون کی پاسداری بھی لازمی شرط ہے۔

* مناسب یہی ہے کہ اپنی انکل لڑا کر ٹھوکریں کھانے کے بجائے مالیاتی امور کے کسی ماہر (فائنانشل ایکسپٹ) سے مشورہ اور رہنمائی لیجئے۔ اس طرح آپ اپنے کاروبار کے تمام ضروری قانونی تقاضے پورے کریں گے جس کا اثر آپ کے کاروبار پر بھی مثبت پڑے گا۔

* اپنے برانڈ کا خوبصورت لوگو (ٹریڈ مارک) ڈیزائن کروائیے کیونکہ یہ بھی صارفین کو متوجہ کرنے میں اہم ہے۔

* اگر آپ اپنے برانڈ کا خوبصورت اور پرکشش لوگو بنوانا چاہتے ہیں تو پھر کسی گرافک ڈیزائنر کی خدمات حاصل کیجئے جو آپ کے کام کے تقاضوں اور صارفین، دونوں کو مد نظر رکھتے ہوئے اس کا رنگ اور تصاویر وغیرہ کا تعین کرے گا۔ انٹرنیٹ سے ڈیزائن کیا ہوا لوگو پہلی ہی نظر میں صارفین پر یہ تاثر چھوڑے گا کہ آپ اپنے کام میں سنجیدہ نہیں اور پیسہ بچانے کیلئے آپ نے ایک واجباً سالوگو ڈیزائن کر لیا ہے۔ اس کام پیش پیسہ تو خرچ ہوگا لیکن یہ صرف ایک بار کا خرچہ ہوگا۔

پانچواں اور آخری مرحلہ: اپنا آن لائن اسٹور تخلیق کیجئے

آپ اپنے آن لائن اسٹور کیلئے چاہے کوئی سا بھی ڈیزائن منتخب کریں، یہ دھیان ضرور رکھئے گا کہ وہ آپ کے زیر استعمال ای کامرس سافٹ ویئر کی مطابقت میں ہو۔ اس وقت سینکڑوں آن لائن شاپنگ کارٹ پلیٹ فارمز موجود ہیں جن میں سے اپنے لئے موزوں ترین کا انتخاب یقیناً ایک مشکل کام ہوگا۔ مگر یہ مشکل کام کئے بغیر آپ آگے بھی نہیں بڑھ سکتے۔ اس بارے میں جو باتیں آپ کو لازماً مد نظر رکھنی چاہئیں، وہ کچھ یوں ہیں: مختلف گیٹ ویز کے ساتھ مطابقت پذیری (compatibility)، لوڈنگ اسپید (یعنی لوڈ ہونے کی رفتار)، آپ کے بزنس ماڈل کے ساتھ مطابقت پذیری، ایس ای او فرینڈلی فیچرز اور قیمت۔

آپ کو ”سی آر او“ (Conversion Rate Optimization) کا ماہر رکھنے کی ضرورت نہیں بلکہ یہ کام آپ ایک اچھی تھیم سے بھی لے سکتے ہیں جو شاید آپ کو 100 ڈالر کے لگ بھگ رقم سے بہ آسانی آن لائن مل جائے گی۔ نئے لوگوں کیلئے ایسی آسان ترین تھیمز میں دو کامرس (WooCommerce)، شوپیفائی (Shopify) اور بگ کامرس (BigCommerce) بہت مناسب اور کم خرچ رہیں گی۔

علاوہ ازیں، ایسا ای کامرس پلیٹ فارم منتخب کیجئے جو کاروبار بڑھنے پر بھی کارآمد رہے، یعنی ”اسکیل ایبل“ (scalable) ہو؛ جبکہ اسے ای کامرس کے دوسرے طاقتور پلیٹ فارم سے بھی مربوط (integrate) کیا جاسکے، تاکہ آپ کا برانڈ زیادہ لوگوں تک پہنچ سکے۔ یاد رکھئے کہ اگر آپ ایک ایسا آن لائن اسٹور بنانا چاہتے ہیں جو منافع بخش بھی ہو، تو اس کیلئے صرف وہاں مصنوعات (پروڈکٹس) اور مواد (کونٹینٹ) رکھنا ہی کافی نہیں ہوگا۔ اس کے ساتھ ساتھ ابتداء ہی سے ای میل مارکیٹنگ پر کام کرنا بھی بہت ضروری ہوگا تاکہ آپ کی ویب سائٹ (آن لائن اسٹور) پر آنے والا کوئی بھی گاہک اپنے رابطے کی تفصیلات دیئے بغیر وہاں سے نہ جاسکے۔

ویب سائٹ پرنٹریفک (ویزیٹرز) کے آنے سے پہلے بھی ای میل مارکیٹنگ کی ضرورت ہے۔ اس سے آپ کو آمدنی کی ابتداء (کاروباری زبان میں کہیں تو دکان کی ”بوہنی“) کرنے میں بہت مدد ملتی ہے۔

ای میل مارکیٹنگ کے کچھ پہلو ایسے ہیں جن پر آن لائن اسٹور کا آغاز ہونے سے بھی پہلے کام مکمل ہو جانا چاہئے۔ ان میں آن لائن کوپنز، شکریے کی ای میلز اور خریداروں کو راغب کرنے کیلئے ”دو خریدنے پر تیسرا مفت“ جیسی پیشکشیں بھی تیار ہونی چاہئیں۔ ان سب چیزوں سے آپ کی ویب سائٹ پر آنے والوں کو ”خریدار“ بنانے میں مدد ملے گی۔

لیجئے جناب! آپ کا ای کامرس اسٹور آن لائن ہو چکا ہے اور خریداروں کیلئے بھی بالکل تیار ہے۔ اب اصل کام شروع کرنا ہے۔ یہ وقت گا کہوں کو اپنے اسٹور کی طرف بلانے کا ہے۔ ای کامرس سائٹس چلانے والے اکثر لوگ اپنے وقت کا بڑا حصہ اسی بات پر صرف کرتے ہیں کہ گا کہوں کو کس طرح اپنے اسٹور کی طرف لایا جائے۔

ای کامرس اسٹور کی مارکیٹنگ: نئے لوگوں کیلئے کچھ اہم ترین نکات

سوشل میڈیا پر تشہیر

فیس بک ہو یا انسٹا گرام، کسی بھی سوشل میڈیا پلیٹ فارم پر آپ کو پسند کرنے والے (یعنی آپ کے فالوورز) کی تعداد کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ آپ وہاں کتنی باقاعدگی سے پوسٹس لگاتے ہیں۔ یہی بات سوشل میڈیا پر کسی بزنس اکاؤنٹ کے بارے میں بھی درست ہے، جس کا تعلق کسی کاروبار سے ہو۔ آج کل مختلف افراد اور ادارے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کو گاہک تلاش کرنے میں بڑی کامیابی سے استعمال کر رہے ہیں؛ اور آپ بھی ایسا کر سکتے ہیں۔

بس اس کیلئے دھیان میں رکھئے کہ آپ کے ممکنہ صارفین کس وقت زیادہ تعداد میں سوشل میڈیا پر موجود ہوتے ہیں۔ آپ بھی روزانہ انہی اوقات میں پوسٹس لگائیے۔ اس طرح آپ کے فالوورز کی ”فیڈ“ (feed) میں یہ پوسٹیں زیادہ اوپر ہوں گی اور وہ آپ کی طرف زیادہ متوجہ بھی ہو سکتے ہیں۔ اپنے کاروبار کی تشہیر کیلئے ان سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کو زیادہ اہمیت دیجئے، جن کے بارے میں آپ کو امید ہو کہ آپ کے ممکنہ صارفین وہاں زیادہ آتے ہوں گے۔

اس کام کیلئے آپ گوگل اینا لیکس یا اس جیسے کسی دوسرے آن لائن پلیٹ فارم سے مدد لے سکتے ہیں جہاں انٹرنیٹ صارفین کے بارے میں بہت ساری معلومات دستیاب ہوتی ہیں۔ ان کا جائزہ لے کر آپ خود ہی یہ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ کونسا سوشل میڈیا پلیٹ فارم آپ کے کام کی نوعیت

کے اعتبار سے موزوں ترین رہے گا۔

البتہ، اس معاملے میں ایک احتیاط ضروری ہے۔ جو کچھ بھی آپ سوشل میڈیا پر پوسٹ کریں، اس میں صرف دس سے بیس فیصد حصہ اشتہارات پر مبنی ہونا چاہئے۔ باقی کی تمام پوسٹس دلچسپ، معلوماتی اور مناسب حد تک تفریحی نوعیت کی ہونی چاہئیں۔ اگر آپ ہر وقت اپنے کاروبار کا اشتہار ہی سوشل میڈیا پر چلاتے رہیں گے تو ممکنہ صارفین کو اپنی طرف متوجہ کرنا اور متوجہ رکھنا، دونوں ہی بے حد مشکل ثابت ہوں گے۔

”پی پی سی“ (Pay-per-Click) ایڈورٹائزنگ کا استعمال

یہ آن لائن اشتہارات دینے کا شاید سب سے کم خرچ طریقہ ہے۔ اس میں آپ کسی آن لائن ایڈورٹائزنگ ایجنسی سے رابطہ کرتے ہیں اور یہ معاہدہ کرتے ہیں کہ جب بھی کوئی صارف آپ کے دیئے ہوئے اشتہارات پر کلک کرے گا (جس میں آپ کے آن لائن اسٹور کا لنک موجود ہوگا)، تو آپ اسے ایک خاص رقم ادا کریں گے۔ گوگل کا ”ایڈورڈ“ (AdWord) پروگرام اسی کی ایک مثال ہے۔ پی پی سی ایڈورٹائزنگ کم خرچ ہونے کے باوجود بہت مؤثر بھی ہے کیونکہ اسے دنیا بھر میں ویب سائٹس پر ٹریفک لانے کا بہترین ذریعہ سمجھا جاتا ہے۔ آپ بھی اپنی آن لائن شاپ کی طرف گاہکوں کو متوجہ کرنے کیلئے یہ طریقہ آزما سکتے ہیں۔

گاہکوں کی دلچسپی اور توجہ کیلئے بلاگ بنائے

گاہکوں کو اپنی ویب سائٹ پر موجود چیزوں کی طرف متوجہ کرنے کیلئے آپ یہاں بلاگز بھی شامل کر سکتے ہیں۔ دلچسپ، معلوماتی اور اچھے انداز میں لکھے گئے بلاگز جو یہاں آنے والوں کے مسائل حل کرنے پر بات کریں، ان سے ویب سائٹ وزیٹرز کو گاہکوں میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً اگر آپ اپنے ای کامرس پلیٹ فارم سے میک اپ سے متعلق چیزیں فروخت کر رہے ہیں تو ایسے بلاگز شامل کیجئے جن میں میک اپ کے صحیح طریقے، جلد محفوظ رکھنے کی تدبیریں اور ہمیشہ خوبصورت نظر آنے کے نسخے بتائے گئے ہوں۔ ایسے بلاگز اگر ویب سائٹ پر ٹریفک لائیں گے تو ساتھ ہی ساتھ ان چیزوں کی فروخت میں بھی آپ کے مددگار ہوں گے۔

اور ہاں! بلاگز کی شکل میں آپ پچھلے خریداروں کے اچھے تبصرے اور اظہار خیال بھی شامل

کر سکتے ہیں۔ ان سے بھی آپ کی ویب سائٹ پر فروخت بڑھنے کا امکان روشن ہوتا ہے۔

سرچ انجن آپٹمائزیشن (SEO) کی حکمت عملی بہت سوچ سمجھ کر وضع کیجئے

اگر آپ نے کبھی انٹرنیٹ سرچ کیا ہو تو آپ کو معلوم ہوگا کہ جب آپ کوئی خاص لفظ تلاش کرتے ہیں تو گوگل اس سے متعلق کچھ خاص ویب سائٹس کو زیادہ اوپر رکھتا ہے۔ اس میں بڑا حصہ ”سرچ انجن آپٹمائزیشن“ کا ہے۔ اس کے تحت آپ اپنی ویب سائٹ پر موجود پوسٹس میں کچھ ایسے خاص الفاظ شامل کرتے ہیں جو آپ کی مخصوص نیش میں مواد تلاش کرنے والے صارفین زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ یہ اس لئے بھی ضروری ہے کہ ایمیزون اور اس جیسے بڑے آن لائن ای کامرس پلیٹ فارمز پر روزانہ کروڑوں کی تعداد میں لوگ آتے ہیں اور خریداری کرتے ہیں۔ آپ کا مقابلہ انہیں ”بڑے مگر چھوٹے“ سے ہے۔ آپ ان کے برابر تو نہیں لیکن تھوڑی سی سمجھ بوجھ اور درست الفاظ کا استعمال کرتے ہوئے سرچ انجن کی نظروں میں اپنا مقام بہتر بنا سکتے ہیں۔

اس کیلئے آپ اپنی مخصوص نیش کے مطابق (کہ جس میں آپ چیزیں فروخت کر رہے ہیں) ایس ای او کی ورڈز اپنی پوسٹس میں شامل کیجئے۔ اس مقصد کیلئے آپ ایمیزون اور گوگل سے خاصی مدد لے سکتے ہیں۔ تاہم Aherfs اس معاملے میں ایک اچھی ویب سائٹ ہے جو کسی بھی خاص شعبے سے متعلق کی ورڈز ہونڈ نے میں آپ کی بہت مدد کرتی ہے۔

ایک بات اور: سرچ انجنز پر ہمیشہ ایک ہی جیسے کی ورڈز زیادہ مقبول نہیں ہوتے، جبکہ یہ کسی چیچ کو پہلے دکھانے میں بھی اپنا طریقہ کار تبدیل کرتے رہتے ہیں۔ لہذا آپ کیلئے ضروری ہے کہ اس بارے میں جانتے رہیں تاکہ آپ کی ویب سائٹ مسلسل گاہکوں کی نظروں میں آتی رہے۔

تفصیلی اور درست پروڈکٹ ریویو

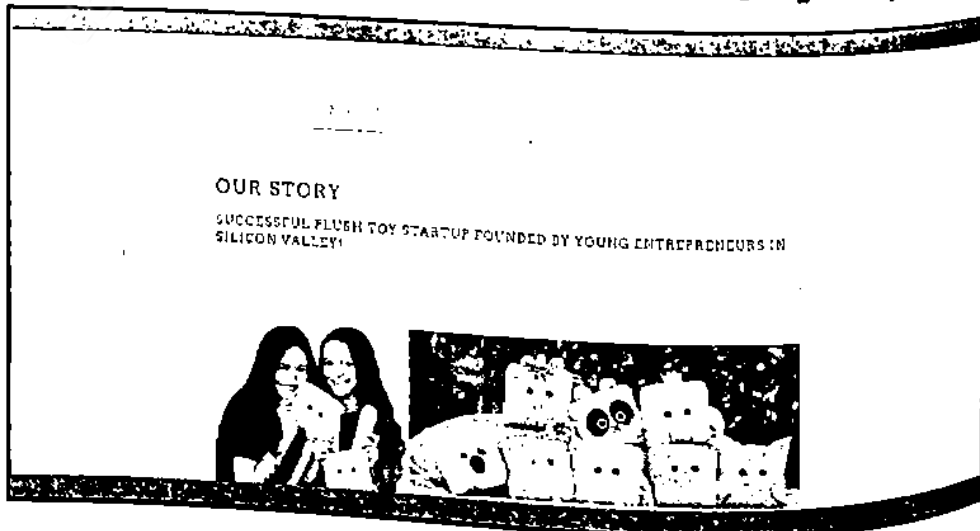
آپ جو کچھ بھی اپنی ویب سائٹ پر بیچ رہے ہیں، اس کی تعریف میں آپ زمین و آسمان ایک کر سکتے ہیں۔ لیکن تعریفیں دیکھ کر گاہک شاید صرف ایک بار ہی آپ سے چیز خریدے۔ ہو سکتا ہے کہ استعمال پر اس کے سامنے کچھ خامیاں آئیں تو وہ آپ کو جھوٹا سمجھ کر آپ کے ای کامرس پلیٹ فارم سے آئندہ کبھی کچھ نہ خریدے۔

اس لئے مشورہ یہی ہے کہ اپنی ویب سائٹ پر فروخت ہونے والی چیزوں پر تبصرے (پروڈکٹ ریویوز) تفصیلی اور درست لکھئے۔ خوبیوں کے ساتھ ساتھ خامیاں بھی ضرور بتائیے۔ اس طرح فروخت پر بھی اچھا اثر پڑے گا اور آپ کی ساکھ بھی بہتر ہوگی۔ حقیقت پسندانہ اور درست معلومات دینے کی صورت میں خود آپ کی اپنی حیثیت بھی اس نیش میں ایک ماہر کے طور پر تسلیم کی جائے گی اور یوں لوگ آپ کے مشوروں کو زیادہ اہمیت دیں گے۔

سادہ خیال سے کامیاب آن لائن کاروبار تک: پاکیتی کی مثال

ای کامرس سائٹ ”پاکیتی“ (Poketti) ایک سادہ خیال سے شروع ہوئی اور آج ایک کامیاب آن لائن کاروبار میں تبدیل ہو چکی ہے۔ ہوا یوں کہ دو بہنوں ٹونی اور سڈنی لیو کو خیال آیا کہ کیوں نہ جانوروں کی شکلوں والے تکتے اور کٹن بنا کر فروخت کئے جائیں جن میں چھوٹی چھوٹی جیمیں بھی ہوں جن میں بٹوہ، چشمہ اور فون وغیرہ جیسی چیزیں بھی محفوظ انداز میں رکھی جاسکیں۔ بس، پھر کیا تھا! انہوں نے یہی کیا اور ویب سائٹ شروع کر دی۔

ان دونوں بہنوں نے کراؤڈ فنڈنگ پلیٹ فارم ”کک اسٹارٹر“ (Kickstarter) کی مدد سے کاروبار شروع کرنے کیلئے ضروری رقم جمع کر لی۔ اس کے ساتھ ساتھ جیسے تکتے انہوں نے سوچے تھے، وہ بڑی احتیاط اور مہارت سے بنانے شروع کر دیئے۔ جب ان کے پاس اچھا خاصا اسٹاک جمع ہو گیا تو انہوں نے ”شو پیفائی“ پر اپنا ای کامرس پلیٹ فارم ہوسٹ کر لیا اور آن لائن کاروبار شروع کر دیا۔ ان خوبصورت اور مفید تکیوں نے جلد ہی لوگوں کی بڑی تعداد اپنی طرف



متوجہ کر لی اور یہ نکلے خرید کر ان کے کاروبار کو چار چاند لگا دیئے۔

ان دونوں بہنوں نے سوشل میڈیا پر "کسٹمر ریویو" سمیت مختلف طریقوں سے اپنے کاروبار کی تشہیر جاری رکھی ہوئی ہے جبکہ وہ تجارتی نمائشوں میں بھی جاتی ہیں اور حال ہی میں انہوں نے اپنے برانڈ کی تشہیر کیلئے ٹی وی کمرشل بھی بنوایا ہے۔

”پاکینی“ کی کامیابی سے ہمیں کیا سبق ملا؟

روایتی مارکیٹنگ صرف باقاعدہ دکانوں اور دفاتروں والے کاروبار تک ہی محدود نہیں۔ آپ اپنے آن لائن اسٹور کی تشہیر ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور روایتی مارکیٹنگ، دونوں طریقوں سے کر سکتے ہیں؛ جس سے آپ کا برانڈ مشہور بھی ہو سکتا ہے۔ پاکینی کے معاملے میں روایتی مارکیٹنگ کی مالی اعتبار سے قابل برداشت حکمت عملی میں براہ راست فروخت (دکان سے)، تجارتی نمائشوں میں شرکت اور ٹی وی کمرشلز شامل ہیں۔ اگر آپ بھی کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو سب سے پہلے اپنے ممکنہ خریداروں کا جائزہ لیجئے اور پھر مارکیٹنگ کی ایسی حکمت عملی وضع کیجئے جو خاص طور پر انہیں سب سے زیادہ متوجہ کرنے والی ہوتا کہ آپ کا برانڈ خریداروں کی نظروں میں رہے۔ روایتی مارکیٹنگ کے طریقوں میں آپ ریفرل مارکیٹنگ (گا کہوں کے اچھے تبصروں اور مثبت اظہار خیال) کے علاوہ رسائل اور اخبارات میں بھی اشتہار دے سکتے ہیں، فلائرز چھپوا سکتے ہیں اور اگر جیب اجازت دے تو ریڈیو یا ٹی وی کیلئے اشتہارات بھی بنوا سکتے ہیں۔ کہنے کا مطلب یہ ہے کہ مارکیٹنگ کا جو بھی طریقہ اور پلیٹ فارم آپ کے بجٹ سے مطابقت رکھتا ہو، اور جس کی بدولت آپ کو حاصل ہونے والا منافع بڑھنے کا امکان بھی روشن ہو، تو اسے ضرور آزمائیے۔

ایک کامیاب اور لمبے عرصے تک منافع بخش رہنے والا ای کامرس اسٹور آپ سے تحمل، مستقل مزاجی اور سخت محنت کا تقاضا کرتا ہے۔ ای کامرس میں ہزاروں نہیں بلکہ لاکھوں لوگ کامیاب ہو چکے ہیں۔ اس میدان کے بڑے کھلاڑیوں مثلاً ایمیزون، ای بے اور علی بابا سے ہٹ کر بھی، بہت سے لوگوں نے انفرادی طور پر بھی ای کامرس سے اچھا خاصا منافع کمایا ہے؛ اور آج تک کما رہے ہیں۔

آپ بھی ان ہی میں سے ایک ہو سکتے ہیں..... آزمائش شرط ہے!

باب نمبر 9

چھوٹے چھوٹے آن لائن کاموں سے پیسہ کمائیے

خصوصی نوٹ: اس باب میں بتائی گئی بیشتر ویب سائٹس کچھ مخصوص ممالک یا علاقوں میں رہنے والے لوگوں کو کام دیتی ہیں، یا پھر ”پے پال“ جیسی سروس کے ذریعے معاوضوں کی ادائیگیاں کرتی ہیں۔ لہذا، ہو سکتا ہے کہ آپ کو فی الحال بیشتر ویب سائٹس سے کام یا کام کا معاوضہ نہ ملے۔ مگر آن لائن کمائی کی دنیا میں بہت تیزی سے تبدیلیاں آرہی ہیں جبکہ حکومت پاکستان بھی وطن عزیز میں پے پال کی سروس شروع کروانے کی کوششیں کر رہی ہے۔ اس لئے ہو سکتا ہے جلد یا بدیر آپ ان تمام ویب سائٹس کے ذریعے، پاکستان میں رہتے ہوئے بھی، آن لائن آمدن حاصل کر سکیں۔

انٹرنیٹ پر بڑے اور زیادہ آمدن دینے والے کاموں کے علاوہ چھوٹے چھوٹے کام کر کے بھی پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔ انٹرنیٹ کی زبان میں انہیں ”مائیکرو ٹاسکنگ“ (Microtasking) کہا جاتا ہے۔ ہر چھوٹے کام سے آپ کو تھوڑے سے پیسے ملیں گے لیکن اگر آپ مسلسل چھوٹے چھوٹے کام کر کے پیسہ کماتے رہیں گے تو مہینے بھر میں یہ اچھی خاصی آمدنی ہو جائے گی۔

انٹرنیٹ کی وجہ سے آنے والی یہ ایک بہت بڑی تبدیلی ہے۔ آج صبح نو بجے سے شام پانچ بجے تک ملازمت کا رواج کم ہوتا جا رہا ہے اور بیشتر ادارے فری لانسرز سے کام لے رہے ہیں۔ اس میں ان کی خاصی بچت ہو جاتی ہے اور کام بھی بہتر انداز سے مکمل ہوتا ہے۔ پھر یہ بھی ہے کہ اگر ایک فری لانسر کا کام اچھا نہ لگے تو وہی کام کرنے کیلئے دوسرے درجنوں فری لانسرز دستیاب ہوتے ہیں۔

آپ بھی چھوٹے چھوٹے کام کر کے انٹرنیٹ سے پیسہ کما سکتے ہیں۔ مائیکرو ٹاسکنگ نئے

لوگوں کیلئے ایک اچھی چیز ہے۔ مختلف ویب سائٹس پر کلائنٹس اپنے چھوٹے چھوٹے کام رکھوا دیتے ہیں جن میں سے ہر کام کا تھوڑا سا معاوضہ (چند ڈالر) بھی دیتے ہیں۔ آپ ایسی کسی ویب سائٹ پر رجسٹر ہو کر وہ کام کرنے کیلئے اپنی خدمات پیش کرتے ہیں۔ اگر کلائنٹ آپ کا انتخاب کرتا ہے تو پھر آپ وہ کام شروع کرتے ہیں اور جلد از جلد ختم کر کے اسے دے دیتے ہیں۔ کام چھوٹا ہونے کی وجہ سے کم وقت میں ختم ہو جاتا ہے جبکہ آپ کو بہت زیادہ دیر تک اس پر توجہ بھی مرکوز رکھنا نہیں پڑتی۔

اس طرح انٹرنیٹ پر چھوٹے چھوٹے کاموں سے شروع کر کے آپ خود کو مستقبل میں بڑے پروجیکٹس کیلئے بھی تیار کر رہے ہوتے ہیں، جبکہ تھوڑی بہت آمدن بھی حاصل کر رہے ہوتے ہیں۔ اگر آپ ملازمت پیشہ ہیں تو یہ اضافی آمدن آپ کے بہت سے روزمرہ اخراجات پورے کرنے میں مددگار ثابت ہو سکتی ہے۔ مائیکرو ٹاسکنگ کو ”مائیکرو جابز“ (Micro Jobs) اور ”پے پرائسک جابز“ (Pay-per-Task Jobs) بھی کہا جاتا ہے۔

انٹرنیٹ پر ہزاروں اقسام کی مائیکرو جابز ہر وقت موجود رہتی ہے، بس انہیں تلاش کرنے والا ہونا چاہئے۔ ان مائیکرو جابز میں سروے، رائٹنگ، ایڈیٹنگ، ویڈیو دیکھنا، چھوٹی آڈیو فائلز کی ٹرانسکرپشن اور آن لائن ریسرچ وغیرہ زیادہ مشہور ہیں۔

ایک مناسب کمپیوٹر اور قابل بھروسہ انٹرنیٹ کنکشن کے ساتھ آپ بھی مائیکرو ٹاسکنگ کا کام شروع کر سکتے ہیں۔ ذیل میں ایسی 20 ویب سائٹس دی جا رہی ہیں جہاں چھوٹے چھوٹے اور نہایت آسان کام کر کے پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔

1۔ سویگ بکس (Swagbucks)

<https://www.swagbucks.com/>

یہ دنیا میں مائیکرو ٹاسکنگ کی مشہور ترین ویب سائٹس میں سے ایک ہے۔ اس کی مقبولیت کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ یہاں نہ صرف سینکڑوں اقسام کی مائیکرو جابز موجود ہیں، بلکہ معاوضے کی شرح بھی خاصی مناسب ہے۔ یہاں آپ سادہ اور آسان کام کر کے ”پوائنٹس“ کماتے ہیں۔ ان کاموں میں آن لائن شاپنگ، ویڈیوز دیکھنا، سروے میں حصہ لینا، انٹرنیٹ پر ویب سائٹس

دیکھنا، حتیٰ کہ آن لائن گیم کھیلنا تک شامل ہیں۔ آپ کے کمانے ہوئے پوائنٹس گفٹ کارڈز یا پھر بے پال اکاؤنٹ میں رقم کے طور پر منتقل کئے جاسکتے ہیں۔

بیشتر لوگ اس سائٹ پر ویڈیوز دیکھنا زیادہ پسند کرتے ہیں کیونکہ ایک کے بعد دوسری ویڈیو خود بخود شروع ہو جاتی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ آپ کو مزے سے بیٹھ کر ویڈیوز دیکھنی ہیں اور کوئی محنت کئے بغیر پیسے کمانے ہیں۔

2۔ سروے جنکی (Survey Junkie)

<https://www.surveyjunkie.com/>

مائیکرو ٹاسکنگ کی دوسری ویب سائٹس کے برعکس، جہاں مختلف طرح کے کام ہوتے ہیں، سروے جنکی خاص طور پر صرف سرویز کیلئے ہی مخصوص ہے۔ لیکن یاد رہے کہ یہاں رکھے گئے بیشتر سرویز کا معاوضہ بہت ہی کم ہوتا ہے۔ تاہم اگر آپ کچھ وقت لگائیں تو یہاں سے بہتر معاوضہ دینے والے سرویز منتخب کر سکتے ہیں اور ایک گھنٹے میں 12 ڈالر یا اس سے بھی زیادہ رقم کما سکتے ہیں۔ اس ویب سائٹ کی ایک خرابی یہ ہے کہ اول تو یہاں صرف سرویز ہی ہوتے ہیں، اور دوسرے یہ کہ یہاں کئی بار کوئی کام موجود ہی نہیں ہوتا۔ یعنی مسلسل آمدنی کیلئے اس ویب سائٹ پر اٹھار نہیں کیا جاسکتا۔ اتنا ضرور ہے کہ آپ یہاں رجسٹر ہونے کے بعد باقاعدگی سے لاگ ان ہوتے رہئے۔ کیا پتا کہ قسمت کس وقت مہربان ہو جائے!

3۔ مائی پوائنٹس (MyPoints)

<https://www.mypoints.com/>

اسے ”کیش بینک شاپنگ پورٹل“ بھی قرار دیا جاتا ہے لیکن اس ویب سائٹ پر آن لائن گیم کھیل کر، ویڈیوز دیکھ کر یا پھر سرویز میں حصہ لے کر بھی کمائی کی جاسکتی ہے۔ یہاں رجسٹر ہونے کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ جیسے ہی آپ کو یہاں رجسٹریشن کیلئے کامیاب قرار دیا جاتا ہے، ویسے ہی آپ کو دس ڈالر کا بونس ملتا ہے جو مائیکرو ٹاسکنگ سے ملنے والے معاوضے کے علاوہ ہوتا ہے۔

4۔ فیوژن کیش (FusionCash)

<https://www.fusioncash.net/>

اس ویب سائٹ پر جیسے ہی آپ کی رجسٹریشن ہوتی ہے، کام شروع کرنے سے پہلے ہی یہاں سے آپ کو ایک نئے ممبر کی حیثیت سے 5 ڈالر کا بونس ملتا ہے۔ سائن اپ ہونے کے بعد آپ یہاں سے چھوٹے چھوٹے کام مکمل کر کے پیسہ کما سکتے ہیں جیسے کہ فری ٹرانز پورے کرنا، سروے میں حصہ لینا، ویڈیو دیکھنا اور فری ٹرانز آرڈرز پُر کرنا وغیرہ۔ بس ایک خرابی یہ ہے کہ فیوژن کیش صرف امریکہ میں رہنے والوں کیلئے ہے ورنہ یہ بہت اچھا معاوضہ دیتے ہیں جس کی شرح ہر ایک کام پر 15 ڈالر تک بھی ہو سکتی ہے۔ علاوہ ازیں یہ شمالی امریکا میں اچھے کاروبار کی تصدیق کرنے والے ادارے ”بیٹرز بزنس بورڈ“ (BBB) سے تصدیق شدہ بھی ہے۔

5۔ پانڈا ریسرچ (Panda Research)

<https://www.pandaresearch.com/>

جیسے ہی آپ یہاں رجسٹر ہو کر پہلی بار سائن ان ہوتے ہیں، ویسے ہی آپ کو نئے ممبر کی حیثیت سے تین ڈالر بونس ملتا ہے۔ پانڈا ریسرچ کے ذریعے آپ سروے فارم بھر کر، دوستوں کو ریفر کر کے، فری ٹرانز آفرز مکمل کر کے اور ای میلز تک پڑھ کر پیسہ کما سکتے ہیں۔ ویب سائٹ کا انٹرفیس اگرچہ بہت زیادہ گنجلک تو نہیں لیکن پھر بھی یہاں نیوی گیشن اور مائیکرو جاب تلاش کرنے میں دشواری کا سامنا ضرور کرنا پڑ سکتا ہے۔ گھبرائیے نہیں! پیسہ کمانا ہے تو تھوڑی بہت تکلیف تو اٹھانا ہی پڑے گی۔ مائیکرو ٹاسکنگ کی دوسری ویب سائٹس کے برعکس، یہاں آپ کو چھوٹے چھوٹے کاموں کا معاوضہ خاصا مناسب ملتا ہے۔ یہاں ای میلز پڑھنے کا کام زیادہ مناسب رہتا ہے کیونکہ اس میں دوسرے کاموں کی نسبت خاصی کم محنت و مہارت درکار ہوتی ہے۔

6۔ ارن کرپٹو (EarnCrypto)

<https://www.earncrypto.com/>

اب تک جتنی بھی مائیکرو جابز ویب سائٹس یہاں بتائی جا چکی ہیں، یہ ان سب کے مقابلے میں خاصی نئی ہے۔ جیسا کہ اس کے نام ہی سے ظاہر ہے، ارن کرپٹو سے آپ چھوٹے چھوٹے کام

کر کے جو کچھ بھی کماتے ہیں وہ کسی نہ کسی ”کرپٹو کرنسی“ کی شکل میں ہوتا ہے۔ (اگر آپ کرپٹو کرنسی کے بارے میں نہیں جانتے تو اس بارے میں میری کتاب ”بلاک چین اور کرپٹو کرنسی: کرپٹو کرنسی سے پیسے کیسے کمائیں“ ضرور پڑھئے۔)

جب آپ یہاں رجسٹر ہونے کے بعد سائن ان ہوتے ہیں تو اس کے فوراً بعد آپ کو اپنی پسند یا سہولت کے اعتبار سے کوئی ایک کرپٹو کرنسی منتخب کرنا پڑتی ہے۔ ان میں سے مقبول ترین ۱۔ تھیریم، بٹ کوائن اور ریل ہیں۔

یہاں موجود مائیکرو و جابز میں سب سے آسان کام ویڈیو دیکھنے کا ہے۔ کیونکہ اس ویب سائٹ پر ایک کے بعد ایک کر کے ویڈیوز خود بخود چلتی رہتی ہیں، اس لئے آپ کو ”نیکسٹ“ کا بٹن دبانے کی ضرورت بھی نہیں پڑتی۔ صرف کمپیوٹر اسکرین کے سامنے بیٹھ کر ویڈیوز دیکھتے رہئے اور پیسے کماتے رہئے۔ اگر آپ صرف کمپیوٹر آن رکھتے ہوئے کمائی کرنا چاہتے ہیں تو ”ارن کرپٹو“ آپ کا انتخاب بن سکتی ہے۔

7۔ سروے کلب (Survey Club)

<https://www.surveyclub.com/>

اگرچہ اس ویب سائٹ کا تعلق بھی سروے سے ہے لیکن یہاں کسی نہ کسی خاص تحقیق (ریسرچ) سے متعلق سروے فارمز رکھے ہوتے ہیں جنہیں پر کرنے کیلئے آپ کو خود بھی اسی شعبے میں اچھی معلومات اور مہارت ہونی چاہئیں۔ یہاں موجود بیشتر سرویز آن لائن ہیں۔ لیکن کیونکہ تقریباً یہ سارے کے سارے سرویز کسی خاص موضوع پر کی جانے والی تحقیق سے تعلق رکھتے ہیں، اس لئے آپ کے مقام (ملک، خطے، شہر وغیرہ) کی بھی اہمیت ہوتی ہے۔ البتہ اگر آپ کسی ریسرچ اسٹڈی (تحقیقی مطالعے) کیلئے قبول کر لئے گئے تو پھر آپ کو مناسب رقم مل سکتی ہے۔

8۔ وینڈیل ریسرچ (Vindale Research)

<https://www.vindale.com/v/index.jsp>

یہ بھی مائیکرو ٹاسکنگ کی ایک ایسی ویب سائٹ ہے جو بنیادی طور پر سروے کے کام سے وابستہ ہے۔ وینڈیل ریسرچ کی اچھی بات یہ ہے کہ جیسے ہی یہاں آپ کی رجسٹریشن ہوتی ہے، فوراً آپ کو دو ڈالر کا بونس ملتا ہے۔ ایک اور فائدہ یہ ہے کہ آپ یہاں ایک ہی دن میں

ایک ہی سروے کئی بار کر سکتے ہیں۔ کبھی کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ سروے کمپنی کی جانب سے آپ کو 50 ڈالر تک مل جاتے ہیں (لیکن ایسا بہت ہی کم ہوتا ہے)۔ مختصر سروے ٹاسک کیلئے یہ بہت اچھی ویب سائٹ ہے۔

9۔ پرائز ریبل (Prize Rebel)

<https://www.prizerebel.com/>

یہ بہت جلد ہی مائیکرو ٹاسکنگ کی بہترین ویب سائٹس میں شامل ہو گئی ہے کیونکہ یہاں سے آمدن اچھی ہو جاتی ہے۔ یہاں کئی طرح کی آفرز موجود ہیں۔ ان کے علاوہ پرائز ریبل کے آن لائن ریویوز بھی زبردست ہیں۔ مزید یہ کہ اس ویب سائٹ کا ریفریل پروگرام بھی بہت اچھا ہے جس کے ذریعے جب بھی کوئی نیا صارف اس ویب سائٹ پر رجسٹر ہوتا ہے تو اس کی آمدنی کا 10 فیصد حصہ بھی آپ کو (اضافی طور پر) ملتا ہے۔

10۔ ان باکس ڈالرز (Inbox Dollars)

<https://www.inboxdollars.com/>

یہ ”سویگ بکس“ سے بہت ملتے جلتی ویب سائٹ ہے جہاں آپ سروے میں حصہ لے کر، ویڈیوز دیکھ کر، ویب سرفنگ کر کے، آن لائن شاپنگ کر کے، حتیٰ کہ آسان اور مفت ٹرانزیکشنز مکمل کر کے بھی پیسہ کمائیں۔ یہاں بھی آپ جب بھی اپنے کسی دوست کو ریفر کر کے ممبر بنواتے ہیں تو اس کی کمائی کا دس فیصد حصہ آپ کو ملتا ہے۔ ان باکس ڈالرز کا شمار آج بھی چھوٹے کاموں (شارٹ ٹاسک) کی مشہور ویب سائٹس میں ہوتا ہے۔

11۔ کیش کریٹ (Cash Crate)

<https://www.cashcrate.com/>

اب تک بیان کی گئی دوسری بیشتر ویب سائٹس کی طرح یہاں بھی آپ کو مختلف اقسام کے شارٹ ٹاسک ملتے ہیں جن میں سروے، شاپنگ اور ویڈیوز دیکھنا تک شامل ہیں۔ یہ ویب سائٹ ایک پورٹل ہے جو آپ کو چھوٹے چھوٹے کاموں تک رسائی فراہم کرتا ہے۔ اگرچہ بیشتر مائیکرو و جابز پر آپ کو صرف چند سینٹ ملتے ہیں لیکن چند ایک مائیکرو و جابز ایسی بھی ہیں جن کے عوض آپ 30 ڈالر تک کمائیں سکتے ہیں۔ یہاں بھی سب سے مقبول کام ویڈیو دیکھنے کا ہے جس میں آپ کو

ہر ایک ویڈیو دیکھنے پر 50 سینٹ سے لے کر 2 ڈالر تک ملتے ہیں۔

12۔ پوائنٹس ٹو شاپ (Points2Shop)

<https://www.points2shop.com/>

اس کے نام سے ظاہر ہے کہ یہ ایک ایسی ویب سائٹ ہے جہاں آپ کو آن لائن شاپنگ ٹاسک پورا کرنے پر ”پوائنٹس“ بطور انعام ملتے ہیں۔ اگرچہ آن لائن شاپنگ ٹاسک ہی اس کا اہم ترین فیچر ہیں لیکن یہاں آپ ویڈیو دیکھ کر اور سروسز میں حصہ لے کر بھی اضافی پیسہ کماسکتے ہیں۔ اگر آپ آن لائن پیسہ کمانے کا سفر شروع کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو اس ویب سائٹ کو ضرور وزٹ کیجئے گا۔

13۔ گریب پوائنٹس (GrabPoints)

<https://grabpoints.com/>

یہ بھی شارٹ ٹاسک کی ایک ویب سائٹ ہے جس کا آغاز ایک موبائل ایک کی صورت میں ہوا تھا۔ البتہ اب اس کا ڈیسک ٹاپ ورژن بھی آچکا ہے۔ یہاں آپ کو موبائل آپس ڈاؤن لوڈ کرنے، ویڈیوز دیکھنے اور سروسز مکمل کرنے پر پوائنٹس ملتے ہیں۔ ایک ڈاؤن لوڈ پر آپ کو 50 سینٹ سے ایک ڈالر تک ملتے ہیں۔ بیشتر اوقات میں صارف کو پوائنٹس کی شکل میں انعام پانے کیلئے صرف یہ ایپ کھولنا پڑتی ہے۔

14۔ پرولیفک اکیڈمک (Prolific Academic)

<https://www.prolific.co/>

اگر معاملہ کسی آن لائن تحقیق (ریسرچ) میں حصہ لے کر اسے پایہ تکمیل تک پہنچانے میں مدد کرنے کا ہو تو اس سے بہتر کوئی اور ویب سائٹ نہیں۔ یہاں آپ آن لائن رکھی گئی ریسرچ اسٹڈیز (تحقیقی مطالعات) کو مکمل کرنے میں مدد فراہم کرتے ہیں۔ عموماً یہ صرف چند منٹ کا کام ہوتا ہے جس کے بدلے میں آپ کو چند ڈالر مل جاتے ہیں۔ البتہ اس ویب سائٹ کی ایک خرابی ہے: یہاں ہر وقت اسٹڈیز موجود نہیں ہوتیں لہذا اسے مسلسل آمدن کا ذریعہ نہیں بنایا جاسکتا۔ تاہم یہاں جب بھی کام دستیاب ہوتا ہے، اس کا معاوضہ شارٹ ٹاسک کی دوسری ویب سائٹس کے مقابلے میں بہت اچھا دیا جاتا ہے۔

ایمیزون مکینیکل ٹرک (Mechanical Turk)

www.mturk.com

اس ویب سائٹ کو ہم نے جان بوجھ کر سب سے الگ رکھا ہے کیونکہ اگر یہ دنیا کی مشہور ترین مائیکرو ٹاسکنگ ویب سائٹ نہیں، تب بھی یہ دنیا میں اس کام کی مقبول ترین سائٹس میں سے ایک ضرور ہے۔ آپ کا تعلق دنیا کے کسی بھی کونے سے ہو، آپ اس ویب سائٹ پر رجسٹر ہو کر، اور چھوٹے چھوٹے کام کر کے خاصی معقول رقم کما سکتے ہیں۔ مائیکرو جابز/ مائیکرو ٹاسکنگ کی دوسری ویب سائٹس کی طرح یہاں بھی سینکڑوں کلائنٹس اپنے چھوٹے چھوٹے کام رکھواتے ہیں جنہیں الگ الگ لوگ انجام دے کر معاوضہ لیتے ہیں۔ یہاں بھی آپ سروے فارمز بھرنے اور ویب سرچنگ کرنے سے لے کر آڈیو ٹرانسکرپشن تک، کئی طرح کے کام کر کے پیسہ کما سکتے ہیں۔ البتہ آسان کاموں کا معاوضہ بے حد معمولی ہوتا ہے جبکہ مشکل کام، جنہیں کرنے کیلئے کسی خاص شعبے میں تھوڑی بہت مہارت درکار ہوتی ہے، آپ کیلئے زیادہ آمدن کا باعث بنتے ہیں۔ اگر آپ مائیکرو ٹاسکنگ سے آن لائن کمائی کرنا چاہتے ہیں تو ہمارا مشورہ ہے کہ یہ پلیٹ فارم ضرور آزمائیے گا۔

15۔ کیش کک (KashKick)

<https://kashkick.com/>

شارٹ ٹاسک ویب سائٹس کے افق پر یہ ایک دکھتا ہوا ستارہ ہے۔ یہاں سے بھی آپ آراء سے متعلق سوالوں (polls) کے جوابات دے کر، سروے فارمز پُر کر کے، ویڈیوز دیکھ کر اور فری ٹرائل آفرز جیسے چھوٹے چھوٹے کام کر کے چند ڈالر کما سکتے ہیں۔ کیونکہ یہ ویب سائٹ خاصی نئی ہے، اس لئے یہاں خاصے کم کام دستیاب ہیں لیکن اس میں تیزی سے وسعت بھی آتی جا رہی ہے۔ امید ہے کہ جلد ہی یہاں بہت زیادہ کام موجود ہوگا۔

16۔ کلک ورکر (ClickWorker)

<https://www.clickworker.com/>

یہ بھی آن لائن مائیکرو جابز کی ایک نئی ویب سائٹ ہے جو بہت معقول معاوضہ بھی دیتی

ہے۔ اگرچہ یہ ویب سائٹ جرمنی سے تعلق رکھتی ہے لیکن یہاں انگلش والا حصہ بھی اچھا ہے جہاں سے آپ کو اچھے خاصے مائیکرو ٹاسک مل جاتے ہیں جنہیں پورا کر کے آپ مناسب کمائی کر سکتے ہیں۔ ہاں! اتنا ضرور ہے کہ اس ویب سائٹ پر رجسٹر ہونا تھوڑا سا مشکل ہے، کیونکہ اس کیلئے آپ کو کچھ ٹیسٹ دینے پڑتے ہیں۔ ان میں کامیاب ہونے کے بعد ہی آپ اس کے ممبر بن سکتے ہیں۔ علاوہ ازیں، اگر آپ کلک ور کر ویب سائٹ سے کمانا چاہتے ہیں تو انہیں اپنے ٹیکس دہندہ ہونے سے متعلق معلومات دینا ہوں گی۔

البتہ اگر ایک بار آپ ان تمام مرحلوں سے کامیاب ہو کر گزر گئے تو خاصی مناسب آمدن متوقع ہے۔ یہاں فی گھنٹہ 15 ڈالر تک کا معاوضہ کوئی غیر معمولی بات نہیں۔

17۔ ارنیبل (Earnably) <https://earnably.com/>

یہ شارٹ ٹاسک والی دوسری ویب سائٹس سے کچھ مختلف ہے کیونکہ یہاں زیادہ تر آپ کوئی نہ کوئی ایپ ڈاؤن لوڈ کر کے پیسہ کماتے ہیں۔ کام پر پیسے دینے کے علاوہ یہاں کارٹریڈ پر ڈرام بھی بہترین ہے۔ اس ویب سائٹ کی خوبی یہ ہے کہ یہاں دیئے جانے والے تقریباً تمام کام ہی بہت سادہ ہوتے ہیں۔ مثلاً ویڈیوز دیکھنا، سروے میں حصہ لینا، ریڈیوسنا اور مفت آفرز کے فارمز مکمل کرنا وغیرہ۔ یہاں بہت سارے فنکشنز دستیاب ہیں اور یہاں کام شروع کرنے پر آپ 15 ڈالر فی گھنٹہ تک کما سکتے ہیں۔

18۔ کیپ ریوارڈنگ (Keep Rewarding)

<https://www.keeprewarding.com/>

اچھی بات یہ ہے کہ یہ ویب سائٹ دنیا بھر سے ممبرز رجسٹر کرتی ہے۔ یہاں موجود چھوٹے چھوٹے کاموں مثلاً آن لائن شاپنگ، ویڈیوز دیکھنے، اشتہارات پر کلک کرنے اور دوستوں کو ”ریفز“ کرنے پر آپ اس ویب سائٹ سے پیسے کما سکتے ہیں۔ اگرچہ یہاں معاوضوں کی شرح دوسری مائیکرو جابز والی ویب سائٹس کے مقابلے میں خاصی کم ہے لیکن ایک بین الاقوامی ویب سائٹ کی حیثیت سے یہ ایک اچھا انتخاب ثابت ہو سکتی ہے۔

19۔ گفٹ ہلک (Gift Hulk) <https://gifthulk.me/>

یہ شارٹ ٹاسکس کی ایک اور آسان و مقبول ویب سائٹ ہے جو دنیا بھر سے لوگوں کو رجسٹر

کرتی ہے جو گھر بیٹھے پیسہ کماسکتے ہیں۔ یہاں پر بہت مزے مزے کے کام ملتے ہیں اور یہ بالکل ”سویگ بکس“ کی طرح کام کرتی ہے۔ یہاں سے بھی ویڈیوز دیکھ کر، رائے شماری میں حصہ لے کر، آن لائن گیمنگ کھیلا کر یا سروے فارمز پر کر کے پیسے کمائے جاسکتے ہیں۔ اور ہاں! ان کے ریفرل پروگرام کے تحت آپ اپنے دوستوں کو ممبر بنا کر اضافی آمدن حاصل کر سکتے ہیں۔ اچھی بات یہ ہے کہ یہاں ہر وقت کاموں کا انبار لگا ہوتا ہے۔

20۔ کوائن بکس (CoinBucks)

<https://coinbucks.io/>

یہ ہماری فہرست میں شامل بیسویں اور آخری ویب سائٹ ہے جو چھوٹے چھوٹے کاموں کے عوض آپ کو بٹ کوائن کی شکل میں رقم ادا کرتی ہے۔ یہاں بھی آپ کو سروے فارمز اور فری ٹرائل آفرز والے فارمز بھرنے کے علاوہ ایپس بھی ڈاؤن لوڈ کرنا ہوتی ہیں۔ البتہ اس سائٹ سے جو بیشتر رقم آپ کماتے ہیں، وہ مفت ایپس ڈاؤن لوڈ کرنے پر ملتی ہے۔ اس سائٹ پر رجسٹر ہونے کے بعد یہاں دیئے ہوئے لنک کے ذریعے ایپ اپنے اسمارٹ فون پر ڈاؤن لوڈ کیجئے، اسے کھولئے اور آپ کو بٹ کوائن کی شکل میں رقم کی ادائیگی کر دی جائے گی۔

حرفِ آخر

اگرچہ شارٹ ٹاسک / مائیکرو جابز کے ذریعے آپ آن لائن بہت زیادہ پیسہ کم کر سکتے ہیں تو یہاں ہو سکتے لیکن اتنا ضرور ہے کہ اس طرح آپ اپنے فارغ وقت کو مالی طور پر تھوڑا بہت سود مند ضرور بنا سکتے ہیں۔ انٹرنیٹ سے پیسہ کمانے میں یہ بیس (اور ان کے علاوہ سینکڑوں دوسری ویب سائٹس بھی) آپ کے سفر کا اچھا آغاز بن سکتی ہیں۔ چھوٹے چھوٹے کاموں پر معاوضہ دینے والی کوئی بھی ویب سائٹ منتخب کرنے سے پہلے یہ ضرور معلوم کر لیجئے کہ وہ پلیٹ فارم ادائیگی کے معاملے میں اچھی شہرت رکھتا ہو؛ جبکہ وہاں سے کمائے گئے پیسے آپ کے اکاؤنٹ میں بروقت اور بے آسانی منتقل بھی ہو سکیں۔

باب نمبر 10

آن لائن ورچوئل اسٹنٹ

(Virtual Assistant)

ایک زمانہ تھا جب گھر بیٹھے دفتر کا کام کرنا بہت مشکل سمجھا جاتا تھا لیکن انٹرنیٹ کی بدولت اب یہ کام نہ صرف آسان ہوتا جا رہا ہے بلکہ دنیا بھر میں کروڑوں لوگ اس سے اچھی آمدنی بھی حاصل کر رہے ہیں۔ آن لائن ورچوئل اسٹنٹ بھی ایسا ہی ایک کام ہے۔ اس شعبے میں کامیاب ترین لوگ سالانہ 60 ہزار ڈالر (تقریباً 90 لاکھ روپے) سالانہ تک کماتے ہیں۔ اگر آپ بھی معمول کی اسی نو سے پانچ والی نوکری سے تھک چکے ہیں تو شاید آن لائن ورچوئل اسٹنٹ کا کام آپ کیلئے بہترین ہے۔

البتہ ایک بات یاد رکھئے گا: یہ کام بے شک گھر بیٹھے کرنے والا ہے اور اس میں دفتری اوقات کی کچھ خاص پابندی بھی نہیں، لیکن اس کیلئے آپ کو ان تمام سافٹ ویئر پر مہارت ہونی چاہئے جو عام طور پر دفتری کام انجام دینے کیلئے لازمی خیال کئے جاتے ہیں۔ دوسرا مشورہ یہ ہے کہ اوقات کار کی پابندی نہ ہونے کا مطلب ہرگز یہ بھی نہیں کہ آپ خود کو بالکل ہی ڈھیلا چھوڑ دیں، بلکہ آپ کو اس کام کیلئے روزانہ کچھ نہ کچھ وقت ضرور مقرر کرنا ہوگا۔

کسی بھی دوسرے آن لائن کی طرح یہاں بھی آپ کو صبر و تحمل کے علاوہ سخت محنت سے کام کرتے ہوئے اپنی خداداد صلاحیت، مہارت اور تحقیق کی عادت کو بھرپور انداز میں بروئے کار لانا ہوگا۔ آن لائن ورچوئل اسٹنٹ کا کام شروع کرنا خاصا مشکل ہے کیونکہ یہ بہت محنت طلب ہے؛ تاکہ آپ اپنی آن لائن ساکھ بنا سکیں اور آگے چل کر زیادہ معاوضے پر کام کر سکیں۔ شروع شروع میں مشکلیں آئیں گی، لیکن آپ ڈٹے رہئے اور محنت جاری رکھئے۔ اگر آپ ایسا کریں گے تو آپ کی کوششوں، محنت، استقامت اور نظم و ضبط کا صلہ بھی یہاں سے مالی فوائد کی صورت میں

آپ کو ضرور ملے گا۔

ورچوئل اسٹنٹ کون ہوتا ہے؟

اس کی کچھ وضاحت تو ہم کر چکے ہیں، اب مزید وضاحت دیکھ لیجئے:

ورچوئل اسٹنٹ وہ شخص ہوتا ہے جو اپنے گھر پر یا سہولت کی کسی دوسری جگہ بیٹھ کر کسی اور شخص یا ادارے کیلئے دفتری کام کرتا ہے۔ دوسرے آن لائن کاموں کی طرح اس میں بھی آپ کو ایک عدد کمپیوٹر اور قابل بھروسہ انٹرنیٹ کنکشن درکار ہوتا ہے تاکہ کام کیلئے دستیاب رہیں۔ جیسے جیسے آن لائن کاروبار و تجارت میں اضافہ ہو رہا ہے، ویسے ویسے ورچوئل اسٹنٹس کی مانگ بھی بڑھتی جا رہی ہے۔ علاوہ ازیں، آج بیشتر کمپنیاں کل وقتی ملازموں (فل ٹائم اسٹاف) کے بکھیرے کم سے کم کرنے کیلئے ورچوئل اسٹنٹس رکھنے پر زیادہ زور دے رہی ہیں۔ ورچوئل اسٹنٹ بنیادی طور پر دفتری یا انتظامی نوعیت کے کام ہی کر رہا ہوتا ہے۔ فرق صرف اتنا ہے کہ وہ اپنی ساری ذمہ داریاں متعلقہ کمپنی سے دُور کسی جگہ (مثلاً اپنے گھر) پر بیٹھ کر پوری کرتا ہے۔

ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر مجھے روزانہ کیا کرنا ہوگا؟

جیسا کہ ابھی بتایا گیا، ورچوئل اسٹنٹ کا بنیادی کام دفتری یا انتظامی نوعیت ہی کا ہوتا ہے۔ البتہ یہ کام کنٹریکٹ (ماہانہ، سہ ماہی، ششماہی یا سالانہ معاہدے) اور فری لانس، دونوں طرح سے کیا جاسکتا ہے۔ عموماً اس میں مواد کی تخلیق (کونٹینٹ کری ایشن)، ای میل مینجمنٹ (دفتری ای میلز دیکھنا، متعلقہ فرد یا ادارے کو ان سے آگاہ کرنا اور ان کے جوابات دینا وغیرہ)، سوشل میڈیا مینجمنٹ، کاروباری و مالیاتی حساب کتاب کا ریکارڈ رکھنا (bookkeeping) اور گرائف ڈیزائننگ تک شامل ہوتے ہیں۔ تاہم ورچوئل اسٹنٹ کی خدمات کا دائرہ لامحدود ہے؛ یعنی وہ کسی فرد یا ادارے کیلئے کسی بھی طرح کی خدمات انجام دے سکتا ہے۔

اس میدان میں کامیاب ہونے کیلئے ضروری ہے کہ آپ کے پاس کئی طرح کی مہارتیں ایک ساتھ موجود ہوں (جن کی زیادہ مانگ بھی ہو)۔ البتہ نئے لوگوں کیلئے مشورہ ہے کہ وہ کسی خاص ”نیش“ (niche) کا انتخاب کریں۔ مثلاً اگر آپ اچھے لکھنے والے ہیں تو تحریر کی تمام ان

تمام اصناف (genres) پر مہارت حاصل کیجئے کہ جن کی آپ کے ممکنہ کلائنٹ کو ضرورت پڑ سکتی ہے۔ بات بالکل سادہ ہے: کوئی بھی کلائنٹ ایک ایسے ورچوئل اسٹنٹ پر اپنا پیسہ برباد نہیں کرے گا جسے کام نہ آتا ہو، یا اس قدر ناٹزی ہو کہ اس کی غلطیاں ٹھیک کرتے کرتے کلائنٹ کا اپنا وقت برباد ہو جائے۔ آپ جتنے زیادہ اور جتنی زیادہ اقسام کے کام پوری مہارت سے اور درست طور پر کرنے کے قابل ہوں گے، ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر کام کر کے اتنی ہی زیادہ رقم آن لائن کما سکیں گے۔

اب ہم جلدی سے ان ذیلی شعبوں پر ایک نظر ڈال لیتے ہیں جو ورچوئل اسٹنٹ کے میدان میں زیادہ مقبول ہیں:

1۔ سوشل میڈیا

آج کی کاروباری دنیا میں سوشل میڈیا پر وجود رکھنا کسی بھی کاروباری یا تجارتی ادارے کیلئے لازمی ضرورت کا درجہ رکھتا ہے۔ البتہ بہت سے اداروں کے پاس اتنا وقت نہیں ہوتا کہ وہ سوشل میڈیا کیلئے مواد تخلیق کریں، اسے شیئر کریں اور (سوشل میڈیا پر آنے والے) ممکنہ گاہکوں / صارفین کے سوالوں کے جوابات بھی دیں۔ سوشل میڈیا ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر آپ کو یہ سارے کام کرنے پڑیں گے جبکہ آپ کو انسٹاگرام، لکڈ ان، ٹویٹر، پینٹرسٹ اور فیس بک وغیرہ جیسے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر متعلقہ فرد/ ادارے کے اکاؤنٹس یا پیجز کی ذمہ داری سنبھالنا ہوگی۔

لیکن یاد رکھئے کہ سوشل میڈیا بہت تیزی سے ترقی کر رہا ہے، لہذا آپ کو تقریباً ہر ہفتے کسی نہ کسی نئے سوشل میڈیا پلیٹ فارم سے واقف ہو کر اس پر مہارت بھی حاصل کرنا ہوگی۔ سوشل میڈیا ورچوئل اسٹنٹس کی آج بہت مانگ ہے؛ اور آج کل بیشتر برانڈز کو اپنے خریداروں اور صارفین کو اپنی طرف متوجہ رکھنے کیلئے سوشل میڈیا ورچوئل اسٹنٹس کی ہمہ وقت ضرورت رہتی ہے۔

اگرچہ اس کام میں وقت کی کوئی قید نہیں لیکن کلائنٹ اور صارفین، دونوں کو مطمئن رکھنے کیلئے آپ کی زیادہ سے زیادہ وقت کیلئے سوشل میڈیا پر موجودگی ضروری ہوگی۔

2۔ بلاگنگ

انٹرنیٹ سے اضافی آمدن کے حصول اور تیز رفتار کامیابی کا ایک راستہ یہ بھی ہے کہ کسی بلاگر کے ورچوئل اسٹنٹ بن جائیے۔ اس میں سب سے پہلا فائدہ تو یہ ہوگا کہ آپ کو ایک کامیاب بلاگر کے بلاگر کے کام کرنے کا طریقہ اور انداز سمجھنے کا موقع ملے گا۔ (ارے بھئی! ایک کامیاب بلاگر ہی اپنے لئے ورچوئل اسٹنٹ رکھ سکتا ہے نا!) بلاگر کے ورچوئل اسٹنٹ کی حیثیت سے آپ کو پروف ریڈنگ، ایڈیٹنگ اور رائٹنگ جیسے کام زیادہ کرنے پڑ سکتے ہیں۔ علاوہ ازیں بلاگ پوسٹس کی ماڈریشن، ایس ای او (سرچ انجن آپٹیمائزیشن) کو بہتر بنانا، بلاگ میں ایفیلی ایٹ لنکس لگانا، ٹوٹے ہوئے لنکس ہٹانا، سوشل میڈیا مینجمنٹ اور بلاگ پڑھنے والوں کی ای میل تک چیک کرنا آپ کی ذمہ داریوں میں شامل ہو سکتے ہیں۔

3۔ ای کامرس

ای کامرس اسٹور چلانا خاصا مشکل کام ہے، خصوصاً درمیانے اور چھوٹے کاروباری اداروں کیلئے۔ اس ضمن میں روزانہ کاموں کی ایک لمبی فہرست ہے جو آپ کو ای کامرس کے شعبے میں ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر انجام دینے ہوں گے۔ ایک ای کامرس اسٹور کے ورچوئل اسٹنٹ کی ذمہ داریوں میں آرڈرز کی ٹریکنگ، اسٹاک کا حساب رکھنا اور بروقت دستیابی کو یقینی بنانا (انویٹری مینجمنٹ)، کسٹمر سروس مینجمنٹ، مارکیٹنگ میں معاونت، ویب سائٹ کی دیکھ بھال اور اسے اپ ڈیٹ رکھنا، واپس موصول ہونے اور تبدیلی کی غرض سے لوٹائے جانے والے آرڈرز کا انتظام کرنا، انوائس ٹریکنگ اور شپمنٹ ٹریکنگ جیسے کام عموماً شامل ہوتے ہیں۔

4۔ عمومی انتظام کاری (General Administration)

اگرچہ عمومی انتظام کاری یا جنرل ایڈمنسٹریشن کوئی خصوصی مہارت طلب نیش تو نہیں، تاہم دفتری کاموں کے تھوڑے سے تجربے کے ساتھ یہ آن لائن ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر آپ کے سفر کا اچھا آغاز ثابت ہو سکتی ہے۔ اس میں بہت زیادہ پیسہ تو نہیں لیکن پھر بھی بہت سے کاروباری

اور تجارتی اداروں کیلئے یہ بہت اہم ہے۔ مزید یہ کہ جنرل ایڈمنسٹریشن کے ذریعے آپ چھوٹے آن لائن اداروں کو اپنی طرف متوجہ کر سکتے ہیں۔ اس شعبے میں ایک ورچوئل اسٹنٹ کی ذمہ داریوں میں (ادارے کے متعلقہ ذمہ دار فرد کیلئے) کلائنٹ سے ملاقات کا وقت طے کرنا، ای میلز چیک کر کے یا تو خود جواب دینا یا پھر متعلقہ فرد کو بھیج دینا تاکہ وہ آپ کو اپنے جواب سے آگاہ کر سکے، سفر کے انتظامات کرنا، نظام الاوقات اور کیلنڈر (آئندہ دنوں میں کام کی ترتیب) کو منظم رکھنا وغیرہ شامل ہوتے ہیں۔

5۔ مواد کی تیاری (Content Production)

یہ کام بھی بلاگر کے ورچوئل اسٹنٹ سے کچھ خاص مختلف نہیں۔ یہاں بھی آپ کو مختلف اقسام کا مواد تخلیق کرنے والوں کی معاونت کرنا ہوگی جس کیلئے ضروری ہے کہ آپ کو مواد کی تخلیق کے علاوہ انتخاب و تنظیم (curating) کا کام خوب آتا ہو، جبکہ آپ تصویروں اور ویڈیوز کی ایڈیٹنگ بھی جانتے ہوں۔ اس شعبے میں کام کر کے آپ کو خود بھی یہ سیکھنے کا موقع ملے گا کہ مواد تخلیق کرنے والا ایک کامیاب فرد یا ادارہ اپنا کاروبار کیسے چلاتا ہے۔ یاد رکھئے کہ مواد کی تخلیق اپنے آپ میں بہت زیادہ وقت طلب کام ہے؛ اور اسی وجہ سے بیشتر کمپنیاں یہ کام کسی ورچوئل اسٹنٹ کے سپرد کرتی ہیں جو ان کا ملازم نہیں ہوتا۔

کونٹینٹ پروڈکشن اسٹنٹ کی حیثیت سے آپ کو تصاویر کی آن لائن خرید و فروخت، گرافکس کی تیاری، مواد کیلئے نئے خیالات (کونٹینٹ آئیڈیاز) پر تحقیق، بلاگ پوسٹ لکھنے، مصنوعات کی تصویریں کھینچنے، تصویروں کی ایڈیٹنگ کرنے اور ویڈیوز بنانے وغیرہ جیسے کام کرنے پڑ سکتے ہیں۔

6۔ فائننس (Finance)

اگر آپ اکاؤنٹس اور فائننس کا تجربہ رکھتے ہیں تو ورچوئل اسٹنٹ کی اس نیش کو ضرور آزمائیے کیونکہ یہاں پیسے بھی اچھے ملتے ہیں۔ اس میں انوائس کری ایشن، ہیمنٹ پروسیجر، بک کیپنگ اور پے رول جیسے کام شامل ہیں جو ایک عام اکاؤنٹ کو بھی روزانہ کرنے پڑتے ہیں۔

ورچوئل اسٹنٹ کے میدان میں چند مقبول ترین ذیلی شعبہ جات کا تعارف آپ نے ملاحظہ کیا۔ لیکن جیسا کہ ہم بتا چکے ہیں، ان سب کے علاوہ بے شمار کام ہیں جو آپ ایک ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر انجام دے سکتے ہیں اور انٹرنیٹ سے پیسہ کماسکتے ہیں۔ اب ہم ایک ایک کر کے وہ مراحل دیکھیں گے جو ورچوئل اسٹنٹ بننے کیلئے آپ کو درجہ بدرجہ طے کرنے ہوں گے۔

ورچوئل اسٹنٹ کیسے بنیں؟

مرحلہ وار رہنمائی

جب تک آپ کسی ایسے فرد یا ادارے سے واقف نہ ہوں جسے ورچوئل اسٹنٹ کی ضرورت ہے، تب تک اپنے پہلے کلائنٹ کی تلاش بہت مشکل ثابت ہوتی ہے۔ لہذا، آپ پر لازم ہے کہ اپنی نیش میں تازہ ترین رجحانات سے باخبر رہیں اور تمام مہارتوں سے لیس رہیں جو آپ کو اٹل کام کیلئے درکار ہو سکتی ہیں۔ ایک بات اور ذہن نشین رکھئے گا: ورچوئل اسٹنٹ کا کام انٹرنیٹ کے ذریعے ہوتا ہے اور دنیا کے کسی بھی کونے سے، کوئی بھی قابل شخص یہ کام کرنے کیلئے اپنی خدمات پیش کر سکتا ہے۔ یعنی آپ کا مقابلہ اپنے شعبے میں دنیا بھر کے لوگوں سے ہوگا۔ اکثر لوگ کام حاصل کرنے کیلئے بہت کم معاوضہ لیتے ہیں، اس لئے آپ کو ہزاروں ورچوئل اسٹنٹس کے ہجوم میں سب سے نمایاں اور الگ تھلگ نظر آنا چاہئے۔ ذیل میں وہ چار عملی مراحل دیئے جا رہے ہیں جو کامیاب ورچوئل اسٹنٹ بننے میں آپ کی بہت مدد کریں گے:

پہلا مرحلہ: اپنی نیش پر توجہ رکھئے

اپنی نیش کے بارے میں آپ جتنا زیادہ جانتے ہوں گے، جتنے باخبر رہیں گے اور جتنی زیادہ عملی مہارت کے حامل ہوں گے، آپ کیلئے اتنا ہی بہتر ہے۔ مثلاً اگر آپ سوشل میڈیا ورچوئل اسٹنٹ بننا چاہتے ہیں تو ان سینکڑوں نہیں تو درجنوں کاموں میں ضرور ماہر ہونا چاہئے جو آپ اس نیش میں اپنے کسی کلائنٹ کیلئے کریں گے۔ ان چیزوں اور پہلوؤں پر زیادہ توجہ دیجئے جنہیں آپ خود بھی پسند کرتے ہیں اور اسی حساب سے انہیں اپنے سی وی / ریزیوے میں جگہ بھی دیجئے۔

دوسرا مرحلہ: اپنا کام سلیقے سے ترتیب دیجئے

سوچا جائے تو آن لائن درجہ اول اسٹنٹ بھی ایک طرح کا کاروبار ہی ہے۔ لہذا اسے شروع کرتے وقت آپ کے پاس ایک حقیقت پسندانہ اور طویل مدتی منصوبہ ہونا چاہئے کہ آپ اس میدان میں کس طرح قدم رکھیں گے اور کیسے آگے بڑھتے جائیں گے۔ نئے لوگوں کیلئے بہتر ہے کہ وہ ”سول پروپرائٹرز“ (یعنی اپنے کام کے خود ہی مالک) کی حیثیت سے کام شروع کریں۔ اس سے نہ صرف وقت کی بچت ہوگی بلکہ آپ کو کسی مخصوص سیٹ اپ کی ضرورت بھی نہیں پڑے گی۔ البتہ، اس میں ایک مسئلہ ہے کہ ایسی صورت میں کچھ بھی ہو سکتا ہے جس کے نتائج بھی خود آپ ہی کو بھگتنا ہوں گے۔

بہ الفاظ دیگر، اپنا کاروبار شروع کرنے پر آپ اپنے اثاثوں کو داؤ پر لگا رہے ہوں گے۔ ممکنہ خدشات کے پیش نظر آپ ایک چھوٹی سی کمپنی یعنی ”ایل ایل سی“ (Limited Liability Company) کھولنے تاکہ کم سرمائے سے بھی کام چل جائے اور آپ کو اپنے تمام اثاثے گنوانے کا خطرہ بھی نہ ہو۔

تیسرا مرحلہ: آن لائن موجودگی یقینی بنائیے

آن لائن کام چاہئے، انٹرنیٹ سے پیسہ کمانا ہے، تو پھر یہ بھی لازمی ہے کہ آپ اپنی آن لائن موجودگی کو بھی یقینی بنائیے۔ البتہ، کام شروع کرنے سے پہلے کسی پیشہ ور ماہر سے مشورہ لے لیجئے تاکہ آپ اپنے کام کو مناسب ترین انداز سے آن لائن شروع کر سکیں۔ آپ کو نہ صرف اپنی ویب سائٹ بلکہ سوشل میڈیا اکاؤنٹ کے ذریعے بھی دوسروں پر یہ جتاننا ہے کہ آپ آن لائن گفتگو کے علاوہ سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کے بھی ماہر ہیں۔ اپنی آن لائن موجودگی کو صحیح طور پر استعمال کرتے ہوئے آپ اپنا موثر ”درجہ اول سی وی“ تخلیق کر سکتے ہیں۔

یہاں آپ کی ذاتی ویب سائٹ ایک طرح سے آپ کے برانڈ (یعنی آپ کی مہارت اور قابلیت) کا اشتہار ہوگی جس سے آپ کے ممکنہ کلائنٹ کو معلوم ہوگا کہ آپ اس کیلئے کیا کر سکتے ہیں اور کیسے اس کے کام آسکتے ہیں۔ اگر آپ کا کلائنٹ انسٹاگرام یا ٹویٹر پر ہے تو پھر ضروری ہے کہ

آپ وہاں موجود رہتے ہوئے اسے یہ باور کرائیے کہ آپ اس کے برانڈ (کمپنی اور خدمات) سے بخوبی واقف ہیں۔

چوتھا مرحلہ: اپنی "نیش" کی "نیش ورکنگ" لازمی ہے!

نیش کے بارے میں تو ہم کئی بار بتا چکے ہیں، لیکن "نیش کی نیش ورکنگ" سے مراد یہ ہے کہ آپ اپنی مہارت کے شعبے سے تعلق رکھنے والے مختلف افراد اور اداروں سے رابطے میں رہیں انٹرنیٹ کے ذریعے ان سے سماجی رابطے برقرار رکھیں۔ مثلاً یہ کہ آپ اپنی نیش سے متعلق کسی سپورٹ گروپ میں شامل ہوں جہاں اس کام کے بارے میں جاننے والے نئے اور پرانے، ہر طرح کے لوگ موجود ہوں۔ ایک طرف اگر آپ پرانے لوگوں کے تجربے سے فائدہ اٹھائیں تو اپنے سے نئے لوگوں کو مشورے بھی دیتے رہیں۔ اس طرح آپ ایک طرف تو اپنی نیش کے بارے میں نئی معلومات سے واقف رہیں گے تو دوسری جانب کام میں آپ کا دل بھی لگا رہے گا۔ اس مقصد کیلئے فیس بک سب سے اچھا پلیٹ فارم ہے کیونکہ یہاں کسی خاص شعبے سے متعلق پیجز اور گروپس بنانے کی بڑی سہولت ہے۔

اس کے علاوہ آپ لنکڈ ان کے "نیش ورک" فیچر سے استفادہ کرتے ہوئے ان لوگوں سے رابطے میں رہ سکتے ہیں جو آپ ہی کے شعبے سے متعلق ہوں۔ یہاں بھی گاہے گاہے اپنے کام کے بارے میں پوسٹس لگاتے رہیں۔ یہ دونوں سوشل میڈیا پلیٹ فارم آپ کو ورچوئل اسٹنٹ کے آن لائن کام میں خوب سے خوب تر اور کامیاب بنانے میں مدد دے سکتے ہیں۔

مچیل ڈیل کی کامیابی: ایک مثال

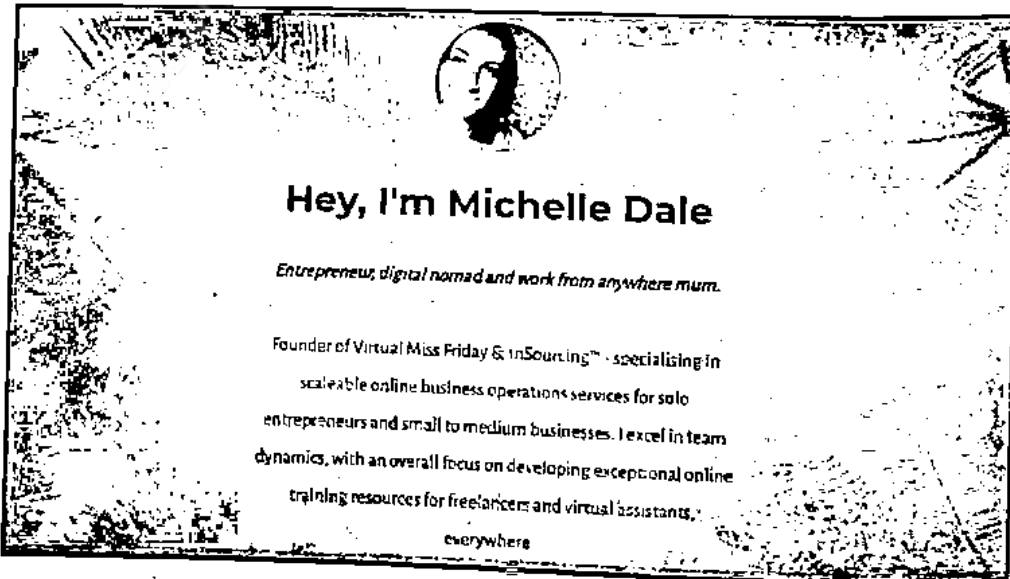
مچیل ڈیل کو بہت سے اخبارات اور رسائل نے "کامیاب ترین ورچوئل اسٹنٹ" بھی قرار دیا ہے۔ آج وہ ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر کام کر کے اور اس شعبے میں آنے والے نئے لوگوں کو تربیت و مشورے فراہم کر کے ہر مہینے 30 ہزار ڈالر سے بھی زیادہ کماتا رہا ہے۔ انہوں نے مختلف پلیٹ فارمز پر ورچوئل اسٹنٹ کے طور پر کام کر کے اپنے سفر کا آغاز کیا۔ اپنے تجربے اور مہارت کو دوسروں کیلئے امید بناتے ہوئے انہوں نے "ورچوئل اسٹنٹ فرائیڈز" کے نام

سے ایک چھوٹی سی کمپنی شروع کی جس کے ذریعے وہ اپنے کلائنٹس کو ورچوئل اسٹنٹ کی خدمات فراہم کرنے کے علاوہ نئے لوگوں کو اس کام کی تربیت بھی دیتی ہیں۔ اس طرح وہ بڑی کامیابی سے نہ صرف اپنا گھر بار چلا رہی ہیں بلکہ آزادی کے ساتھ دنیا بھر میں گھومتی پھرتی بھی ہیں۔ جب انہوں نے یہ کام شروع کیا تو وہ بالکل خالی ہاتھ تھیں۔ انہوں نے فرنٹ چیچ اور ڈریم ویور استعمال کرتے ہوئے ایک ویب سائٹ بنائی۔ پھر آہستہ آہستہ ان کے کلائنٹس بڑھتے گئے اور انہیں خاصی پابندی سے اچھا خاصا کام (اور اس کام کا خاطر خواہ معاوضہ بھی) ملنے لگا۔ آج وہ کلائنٹس کو خدمات فراہم کرنے کے علاوہ اپنی ویب سائٹ بھی چلا رہی ہیں اور یوں ان کی ماہانہ آمدن بھی قابل رشک ہے۔

ورچوئل اسٹنٹ بننا بہت آسان کام ہے۔ آپ اس میدان میں کیسے کامیاب ہو سکتے ہیں؟ اس کیلئے مچیل ڈیل کے چند مشوروں پر ضرور عمل کیجئے گا:

- ☑ ایسی نیش ڈھونڈیے جس میں آپ زیادہ لمبے عرصے تک دلچسپی برقرار رکھ سکیں اور جسے زیادہ دیر تک توجہ بھی دے سکیں۔
- ☑ ابتداء میں ایک طویل مدتی اور حقیقت پسندانہ منصوبہ بنائے کہ آپ اپنا کاروبار کیسے چلائیں گے۔

☑ اپنی آن لائن موجودگی تھنی بنائیے۔ اس کیلئے مناسب ترین یہی ہے کہ آپ کی اپنی ویب سائٹ ہو جس کا لنک آپ آن لائن جابز کے تمام پلیٹ فارمز مثلاً فیور اور اپ ورک



Hey, I'm Michelle Dale

Entrepreneur, digital nomad and work from anywhere mum.

Founder of Virtual Miss Friday & InSourcing™ - specialising in scalable online business operations services for solo entrepreneurs and small to medium businesses. I excel in team dynamics, with an overall focus on developing exceptional online training resources for freelancers and virtual assistants, everywhere.

وغیرہ پر اپنی پروفائل میں دے دیجئے۔ جسے آپ کی پروفائل پسند آئے گی، وہ اس لنک پر کلک کر کے آپ کے کام کا نمونہ اور دیگر معلومات حاصل کر لے گا۔

☑ اپنی نیش میں نیٹ ورکنگ لازماً کیجئے۔

☑ آپ چاہے کسی بھی نیش میں کام کر رہے ہو، مگر اس میں نت نئے رجحانات سے خود کو واقف رہئے اور ان کے بارے میں تحقیق و جستجو جاری رکھئے۔

☑ کلائنٹ جتنا کہے، اس سے زیادہ کام کر کے دیجئے اور اس سے ”ریفلز“ (سرٹیفکیٹ یا تعریفی خط وغیرہ) دینے کی درخواست بھی کیجئے، تاکہ انہیں آپ اپنے ریزیوے/سی ڈی/پورٹ فولیو میں شامل کر سکیں۔

مفید ویب سائٹس

اگر آپ بھی درچوکل اسٹنٹ کے طور پر کام شروع کرنا چاہتے ہیں تو یہ ویب سائٹس آپ کیلئے یقیناً مفید رہیں گی:

<https://www.woodbows.com/>

<https://getmagic.com/>

<https://www.virtualstafffinder.com/>

<https://www.247virtualassistants.com/>

<https://myoutdesk.ph/>

<https://www.upwork.com/>

<https://www.fiverr.com/>

باب نمبر 11

ریموٹ جاب

(Remote Job)

اگر آپ ایسا کام کرنا چاہتے ہیں جس کے اوقات میں لچک ہوتا کہ آپ اپنے گھر والوں اور حصول معاش کے درمیان توازن قائم رکھ سکیں تو ”ریموٹ جاب“ اس کا بہترین حل فراہم کرتی ہے۔ انٹرنیٹ کی ترقی سے گھر بیٹھے کام کا رواج بڑھ رہا تھا لیکن اس سال کوورونا وائرس کی عالمی وبا نے یہ رفتار اور بھی تیز کر دی ہے۔ لاک ڈاؤن کی مجبوری کے باعث کئی اداروں نے اپنے کارکنان کو گھر بٹھا کر ان سے دفتری کام لئے تو انہیں اندازہ ہوا کہ اس میں ان کیلئے بہت سے فائدے ہیں۔

یہی وجہ ہے کہ مجبوری کے حالات میں یہ سلسلہ شروع کرنے والے بہت سے اداروں نے اسے اپنے لئے مفید پاتے ہوئے آج بھی جاری رکھا ہوا ہے۔ اگر ہم کسی کاروباری یا تجارتی ادارے کے نقطہ نگاہ سے بات کریں تو دفتر میں بجلی اور دیگر انتظامات پر ہونے والے اخراجات کی بڑے پیمانے پر بچت ہوتی ہے جبکہ دوسری جانب گھر بیٹھ کر کام کرنے والے ملازمین کے دفتر آنے جانے پر بہت کم رقم خرچ ہوتی ہے کیونکہ انہیں مہینے میں صرف ایک دو مرتبہ ہی دفتر جانا پڑتا ہے ورنہ باقی تمام وقت وہ گھر پر ہی رہتے ہیں۔

یہ اور ان جیسی دوسری کئی باتوں کی وجہ سے آج ریموٹ جابز کی مانگ میں بھی تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے۔ خاص کر وہ لوگ جو کسی معذوری کی وجہ سے دفتر نہیں جاسکتے یا پھر جنہیں اپنے بچوں یا بیمار عزیز واقارب کی وجہ سے گھر پر زیادہ وقت گزارنا ہوتا ہے، ان کیلئے ریموٹ جابز آج آمدنی کا ایک اچھا ذریعہ ثابت ہو سکتی ہیں۔ بنیادی چیز یہ ہے کہ ادارے کو اپنا کام پورا ملنا چاہئے اور کام کرنے والے کو پورا معاوضہ۔ ایسے میں یہ کوئی ضروری نہیں کہ ہر روز دفتر جا کر حاضری لگائی

جائے اور باس کو اپنی صورت بھی لازماً دکھائی جائے۔
اب سوال یہ اٹھتا ہے کہ کوئی ایسی ملازمت کیسے ڈھونڈی جائے جس میں لچک ہو اور مذکورہ
طرز زندگی کیلئے گنجائش بھی ہو؟ یقیناً، اب تک آپ جان چکے ہوں گے کہ اس سوال کا جواب
”ریموٹ جاب“ ہے۔ آئیے، اب اس بارے میں مزید تفصیلات پر دیکھتے ہیں۔

ریموٹ جاب یا ریموٹ ورک کیا ہے؟

ریموٹ کہتے ہیں ”دور“ کو۔ لہذا سادہ الفاظ میں ”ریموٹ جاب“ یا ”ریموٹ ورک“ کا
مطلب کوئی ایسا کام یا ایسی ملازمت ہے جو دفتر سے دور، کسی بھی جگہ بیٹھ کر، انٹرنیٹ کے ذریعے
انجام دی جاسکے؛ چاہے آپ دنیا کے کسی بھی کونے میں ہوں۔ یعنی کام/ملازمت کی ذمہ داریاں
پوری کرنے کیلئے آپ کی دفتر میں جسمانی حاضری کی بالکل بھی ضرورت نہیں۔ وہ افراد جو کسی
مجبوری کے باعث دفتر نہ جاسکتے ہوں اور جنہیں گھر پر ہی زیادہ وقت دینا پڑتا ہو، ان کیلئے
ریموٹ ورک/ریموٹ جاب بہترین انتخاب بن سکتے ہیں۔ پڑھی لکھی گھریلو خواتین میں بھی
ریموٹ جابز بہت مقبول ہو رہی ہیں کیونکہ وہ گھر کی چار دیواری میں رہتے ہوئے، اپنی گھریلو ذمہ
داریوں کے ساتھ ساتھ، آمدنی بھی کما سکتی ہیں۔

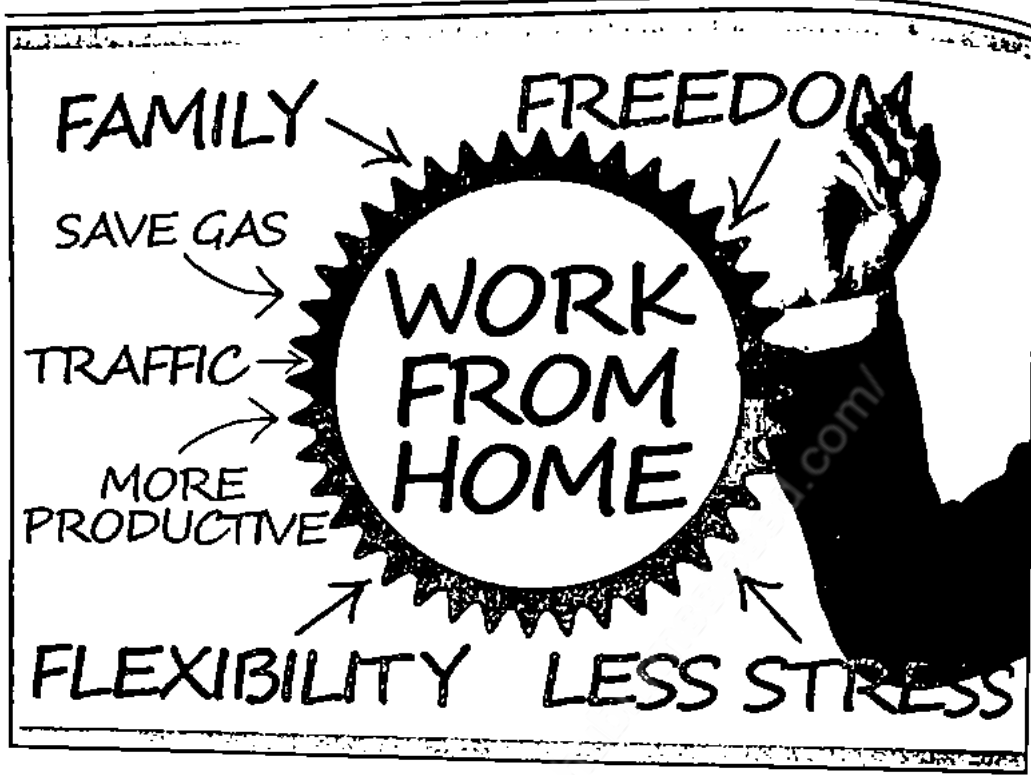
ریموٹ ورک/جاب کی تین بڑی ذیلی اقسام ہیں:

1۔ گھر سے کام کی ریموٹ جابز

اس طرز ملازمت میں آپ اپنا سارا کام گھر بیٹھ کر ہی کرتے ہیں اور آپ کو متعلقہ ادارے
کے دفتر جا کر حاضری لگانے کی بالکل بھی ضرورت نہیں پڑتی۔

2۔ ٹیلی کمیوننگ جابز (telecommuting jobs)

یہ آن لائن ملازمت کی وہ قسم ہے جس میں ملازم کو دفتر تو جانا نہیں پڑتا لیکن اس کیلئے
ضروری ہوتا ہے کہ وہ جغرافیائی طور پر اسی علاقے میں رہتا ہو کہ جہاں اسے ملازمت دینے والے
ادارے کا دفتر ہے؛ کیونکہ اسے کبھی کبھار دفتر جا کر کام کے بارے میں رپورٹ کرنا پڑ سکتا ہے۔



3۔ لچک دار نظام الاوقات (flexible schedule)

اس نوعیت کی ریموٹ جابز میں ملازمین کو آزادی ہوتی ہے کہ وہ کتنا کام کریں، یا اپنے کام کو کتنا وقت دیں۔ لچک دار نظام الاوقات والی ریموٹ جابز میں ملازمین کو یہ سہولت بھی ہوتی ہے کہ وہ اپنی ضروریات اور ذمہ داریوں کے حساب سے کام کی ترجیحات کا از خود تعین کر سکیں۔

مقبول ترین ریموٹ جابز

ویسے تو ریموٹ جابز کی درجنوں اقسام ہیں لیکن فی الحال کام کے اعتبار سے درج ذیل

ریموٹ جابز زیادہ مقبول ہیں:

فری لانس رائٹر

ورچوئل اسسٹنٹ

سوشل میڈیا مینیجر

استاد (ٹیچر)

ٹرانسکرپشنسٹ

ویب ڈیولپر / گرافک ڈیزائنر
ڈیجیٹل مارکیٹینگر

صارفین سے رابطہ رکھنے والا (user experience)

ریموٹ جاب / ریموٹ ورک سے کتنی آمدنی ہوتی ہے؟

اگر آپ یہ سوچ رہے ہیں کہ ریموٹ جابز اتنی مقبول ہیں تو ان سے ملنے والے معاوضے بھی بہت کم ہوں گے، تو آپ بالکل غلط ہیں۔ ریموٹ جاب سے کتنی آمدن ہوتی ہے؟ اس سوال کا کوئی لگا بندھا جواب نہیں دیا جاسکتا۔ البتہ ریموٹ ورک کا معاوضہ عموماً فی گھنٹہ کے حساب سے دیا جاتا ہے جو 10 ڈالر سے 40 ڈالر فی گھنٹہ تک کچھ بھی ہو سکتا ہے۔

ریموٹ جاب کیسے تلاش کی جائے؟

عام طور پر لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اچھے معاوضے والی ریموٹ جاب حاصل کرنا کسی نئے فرد کیلئے بہت مشکل کام ہے۔ لیکن یہ سوچ درست نہیں، کیونکہ اگر محتاط انداز میں چھان بین کرنے کے بعد کوئی ریموٹ جاب شروع کی جائے تو آپ بھی مناسب معاوضے پر ایک ریموٹ ورکر (ملازم) کی حیثیت سے کام شروع کر سکتے ہیں۔ ذیل میں کچھ ویب سائٹس / آن لائن پلیٹ فارمز کے نام دیئے جا رہے ہیں جن کے ذریعے ایک اچھی ریموٹ جاب تلاش کی جاسکتی ہے:

فلکس جابز (<https://www.flexjobs.com/>)

وی ورک ریموٹلی (<https://weworkremotely.com/>)

گرو (<https://www.guru.com/>)

آپ ورک (<https://www.upwork.com/>)

ریموٹ ڈاٹ کو (<https://remote.co/>)

پاور ٹو فلائی (<https://powertofly.com/>): بطور خاص خواتین کیلئے

جسٹ ریموٹ ڈاٹ کو (<https://justremote.co/>)

ریموٹ جابز کی ان تمام ویب سائٹس کے ذریعے مناسب معاوضے پر کام مل سکتا ہے؛ تاہم اس کا انحصار کلائنٹس پر ہوتا ہے کہ ان کے اپنے تقاضے کیا ہیں اور وہ ریموٹ ورکرز سے کیا کام لینا چاہتے ہیں۔ یہ جاننا اس لئے بھی ضروری ہے کہ ریموٹ جابز دینے والے کئی کلائنٹس ایسے ہوتے ہیں جو درخواست دہندگان سے طرح طرح کے سوالات پوچھتے ہیں، نتیجتاً ان لوگوں کی حوصلہ شکنی ہوتی ہے۔

بہر حال، جابز کیلئے صحیح پلیٹ فارم اور درست لسٹنگ (job listing) کا انتخاب تو صرف ابتداء ہے۔ آپ کو اپنی درخواست ملازمت (جاب اپیلی کیشن) اس انداز سے تیار کرنے پر بھی مہارت ہونی چاہئے کہ جو اچھے معاوضے پر ریموٹ جابز دینے والے اداروں/کلائنٹس کی نظروں میں نمایاں ہو؛ اور وہ اس طرف متوجہ ہوئے بغیر نہ رہ سکیں۔

ذیل میں کچھ عملی مشورے دیئے جا رہے ہیں جن پر عمل کر کے آپ اچھا معاوضہ دینے والے کلائنٹس کی نظروں میں آسکتے ہیں:

* اپنے پورٹ فولیو میں ان کاموں کو نمایاں کیجئے جو آپ نے اب تک انجام دیئے ہوں اور جو آپ کی مہارت بھی ثابت کرتے ہوں۔ اس سے کلائنٹ کو یہ جاننے میں مدد ملے گی کہ آپ اس کیلئے کیا کچھ کر سکتے ہیں۔ اگر کسی ریموٹ جاب کیلئے ”دو سے تین سال کا تجربہ“ یا اس جیسی کوئی عبارت ہو، تب بھی اس کیلئے درخواست دے دیجئے۔ ریموٹ جاب دینے والے کو صرف اس بات کا ثبوت چاہئے ہوتا ہے کہ آپ اس ملازمت کیلئے (جو اس نے آن لائن ایڈورٹائز کی ہے) آپ ہی موزوں ترین فرد ہیں۔ تاہم ضروری نہیں کہ آپ اس ملازمت سے متعلق تمام کاموں سے واقف ہوں۔ لہذا اس بات کا ازالہ آپ ”ہمہ وقت نیا سیکھنے کیلئے تیار“ جیسی عبارت لکھ کر بھی کر سکتے ہیں۔

* بعض مرتبہ صرف پورٹ فولیو ہی کافی نہیں ہوتا، بلکہ کلائنٹ آپ سے بالمشافہ (اسکا پ پر یا کسی بھی دوسرے ذریعے سے ویڈیو کال کر کے) بات کرنے کا خواہش مند بھی ہو سکتا ہے تاکہ براہ راست گفتگو سے آپ کے بارے میں بہتر طور پر جان سکے۔ ایسے کسی بھی موقعے کیلئے اپنا مختصر زبانی تعارف (elevator pitch) ہمیشہ تیار رکھئے، جو بہت موثر بھی ہو اور کم سے کم وقت میں آپ کی شخصیت اور قابلیت کا احاطہ کرے۔ ایک بہترین ایلیوٹرچ

کا دورانیہ 20 سے 30 سیکنڈ تک ہونا چاہئے۔ زیادہ لمبا تعارف آپ کیلئے ریموٹ جاب کے امکانات کم کر دے گا۔ آن لائن کام کے ضمن میں یہ ہمیشہ یاد رکھئے گا کہ جس جاب کیلئے آپ امیدوار ہیں، اسی کیلئے شاید سینکڑوں دوسرے افراد بھی امیدوار ہوں گے۔ آپ کا مقابلہ ان سب لوگوں سے ہوگا۔

* ریموٹ جاب / ریموٹ ورک کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ اچھے کوریٹر (تعارفی خط) اور بہتری ریز یوے / سی وی / پورٹ فولیو کی ضرورت کو نظر انداز کر دیا جائے۔ مانا کہ آپ کسی ادارے کیلئے ڈور بیٹھ کر خدمات فراہم کریں گے لیکن مذکورہ چیزیں وہ ہیں جن کی ضرورت ہمیشہ رہتی ہے۔ لہذا ایک اچھا ساریزیوے بنائیے اور کوریٹر بھی تیار رکھئے، کیونکہ اکثر کلائنٹس آپ کے بارے میں بہتر جاننے کیلئے کوریٹر کا تقاضا بھی کرتے ہیں۔

ریموٹ جاب دینے والے اداروں کیلئے پرکشش اور قابل توجہ ویڈیو پریزنٹیشن کیسے بنائیں؟

ریموٹ جاب میں آنے والے نئے لوگ عام طور پر بڑی بڑی مہارتوں سے تو آراستہ ہوتے ہیں جیسے کہ ویب ڈیزائننگ، پرنسپلز، یو ایکس ٹیسٹنگ، میٹھا لوجیز، سرچ انجن آپٹیمائزیشن اور لینگویج کوڈنگ وغیرہ، لیکن اس بارے میں بہت بودے ہوتے ہیں کہ خود کو کلائنٹ کے سامنے کیسے پیش کرنا ہے۔ مناسب اور پرکشش انداز میں اپنی ”پیشکش“ سے ناواقفیت ہی ان کی سب سے بڑی خامی بن جاتی ہے اور وہ اچھا کام جانتے ہوئے بھی ریموٹ جاب سے محروم رہ جاتے ہیں۔ آن لائن ملازمت سے متعلق چھوٹے چھوٹے روزمرہ کام ان کیلئے پہاڑ بن جاتے ہیں جنہیں سر کرنے میں وہ ہانپنے لگتے ہیں۔ اس حوالے سے کچھ عملی معلومات کا ہونا بھی آپ کیلئے اشد ضروری ہے، جن میں سے چند کلیدی نکات یہ ہیں:

ویڈیو چیٹ (chat) پر پیشہ ورانہ گفتگو سے واقفیت

آپ کا ممکنہ کلائنٹ ویڈیو چیٹ کیلئے کونسا پلیٹ فارم (مثلاً زوم یا گوگل میٹ وغیرہ) استعمال کرتا ہے؟ اس بارے میں معلوم کیجئے، اسے سیکھئے اور مہارت حاصل کیجئے۔ دوسرے لوگوں سے مشورے اور رہنمائی لیجئے کہ ویڈیو چیٹ / ویڈیو کال پر کلائنٹ سے پیشہ ورانہ گفتگو کیسے کی جاتی

ہے، تاکہ آپ بھی اپنے کلائنٹ کو مطمئن رکھ سکیں۔ اس معمولی سی چیز میں آپ کا انٹرویو پن خود آپ کیلئے مشکلات پیدا کر سکتا ہے۔

ویڈیو چیٹ سافٹ ویئر پر مہارت اور روانی کیلئے اپنے دوستوں اور

گھردالوں سے (اسی سافٹ ویئر پر) باتیں کیجئے

ارے بھی دوست اور گھردالے کس دن آپ کے کام آئیں گے۔ ویڈیو چیٹ سافٹ ویئر سیکھنا ہے اور اس پر مہارت حاصل کرنی ہے تو کیوں نہ اس کا آغاز اپنے اہل خانہ اور دوستوں سے کیا جائے۔ البتہ اس دوران مسلسل یہ سیکھتے رہئے کہ وہ سافٹ ویئر کس طرح کام کرتا ہے اور وہ کونسی تکنیکی غلطیاں ہیں جن سے کلائنٹ کے ساتھ انٹرویو/بات چیت کے دوران بچنا بہت ضروری ہے۔

خوش فہمی اور بدگمانی، دونوں سے بچئے

جس کسی کو بھی ریموٹ ورک/ ریموٹ جاب کے بارے میں پہلی بار پتا چلتا ہے تو وہ یہی سمجھتا ہے کہ اس کام میں محنت کم اور کمائی زیادہ ہے (یا پھر اس کا الٹ بھی سوچ سکتا ہے)۔ لیکن مناسب یہی ہے کہ خوش فہمیوں اور بدگمانیوں سے بچتے رہئے۔ ذہن نشین رکھئے کہ ریموٹ جاب دینے والا کوئی بھی کلائنٹ بہت زیادہ دکھاوا کر کے ملازمین کو اپنی طرف ”کھینچنے“ کی کوشش نہیں کرتا۔ لہذا، اگر کوئی ریموٹ جاب ایسی ہے کہ جس میں کام کم اور آمدن زیادہ بتائی جا رہی تو ہوشیار ہو جائیے۔ یہ کوئی فراڈ بھی ہو سکتا ہے جو آپ سے رجسٹریشن کے نام پر پیسہ وصول کرے اور پھر کچھ دن بعد غائب ہو جائے۔ تاہم، ضروری نہیں کہ واقعتاً ایسا ہی ہو۔

ریموٹ جاب کا مطلب مفت میں آن لائن کمائی ہرگز نہیں۔ اس لئے اگر آپ کی نظر سے کوئی ایسی ریموٹ جاب گزرے جو پرکشش ہو لیکن اس میں محنت بھی کم درکار ہو، تو سب سے پہلے وہ جاب دینے والے کلائنٹ کے بارے میں انٹرنیٹ اچھی طرح سے کھنگال لیجئے۔ اس کلائنٹ کے بارے میں خاص طور پر ایسے قابل بھروسہ تبصرے ضرور بالضرور (اور خصوصی توجہ سے) پڑھئے جن سے کلائنٹ کے درست ہونے یا نہ ہونے کا واضح طور پر اندازہ ہو سکے۔

فری لانس کے طور پر شروع کیجئے

ریموٹ جابز کی دنیا میں قدم رکھنے کا بہترین اور محفوظ ترین راستہ ”فری لانس پوزیشن“ سے آغاز کرنا ہے۔ فری لانس کے طور پر کام شروع کرنے کا فائدہ یہ ہوگا کہ آپ کسی کے باقاعدہ ملازم نہیں ہوں گے؛ اور ”جتنا کام، اتنا معاوضہ“ کے اصول پر عمل پیرا رہتے ہوئے، قدم بہ قدم آگے بڑھتے رہیں گے اور اپنی آن لائن ساکھ بناتے رہیں گے۔ اس دوران منظم انداز میں اور بروقت کام کر کے آپ اپنے مختلف کلائنٹس کی نظروں میں اپنا مقام بھی بنائیں گے۔

یہ مشورہ بہت اہم ہے کیونکہ آج فل ٹائم ریموٹ جابز کرنے والے بیشتر کامیاب لوگوں نے فری لانس کے طور پر ہی کام کی ابتداء کی تھی؛ اور پھر آہستہ آہستہ کر کے خود کو اس قابل بنایا کہ سکون کے ساتھ گھر بیٹھ کر کلائنٹس کیلئے کل وقتی (فل ٹائم) خدمات فراہم کر سکیں۔

ریموٹ جاب / ریموٹ ورک اصل میں کیسا ہوتا ہے؟

اگر آپ روایتی ملازمت (صبح 9 بجے سے شام 5 بجے تک) کر رہے ہیں تو ریموٹ جاب آپ کیلئے مشکل ثابت ہو سکتی ہے۔ بہت ممکن ہے کہ ریموٹ جاب سے متعلق باتیں سیکھنے اور درست طور پر کام کرنے میں بھی آپ کو خاصا وقت لگ جائے۔ اگر آپ ریموٹ جاب / ریموٹ ورک کے میدان میں کامیاب ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی پیشہ ورانہ ذمہ داریوں اور گھریلو کاموں میں توازن برقرار رکھنا ہوگا۔ اس ذیل میں سات عملی نکات ہمیشہ اپنے پیش نظر رکھئے:

- 1۔ اپنے وقت کی منصوبہ بندی کیجئے اور اس کی پابندی کیجئے۔
- 2۔ ترجیحات کے لحاظ سے اپنے کاموں کی درجہ بندی کرنا سیکھئے۔
- 3۔ سستی، کاہلی اور کام میں تاخیر سے بچئے، کیونکہ ریموٹ جاب میں یہ آپ کی پہلی اور سب سے بڑی دشمن ہے۔
- 4۔ کام کیلئے ایسی جگہ مقرر کیجئے جہاں آپ توجہ سے کام کر سکیں اور کام میں آپ کا دل بھی لگا رہے۔

5۔ اپنے اہداف (goals) حقیقت پسندانہ اور مناسب رکھئے تاکہ درست حکمت عملی کے ساتھ ان کا حصول بھی ممکن بنایا جاسکے۔

6۔ اپنے شعبے میں کام کرنے والے دوسرے لوگوں، خاص کر اپنے سے زیادہ تجربہ کار لوگوں کے ساتھ آن لائن رابطے میں رہئے۔ ان سے آپ کو تازہ ترین معلومات کے علاوہ عملی رہنمائی بھی ملتی رہے گی۔

7۔ اس بارے میں اپنا ذہن اور اپنی سوچ بالکل صاف رکھئے کہ آپ اپنا آن لائن کیریئر کیا بنانا چاہتے ہیں؟ (مطلب یہ کہ کیا آپ وقتی طور پر ریموٹ ورک / ریموٹ جاب میں آئے ہیں یا پھر لمبے عرصے تک یہاں کام کرنے کے خواہش مند ہیں؟)

کیا یہ پہلے بھی ہوتا رہا ہے؟

آج سے بیس سال پہلے جب ریموٹ جابز / ریموٹ ورک کی بات ہوتی تھی تو اسے خواب سمجھا جاتا تھا۔ لیکن یہ آج کے زمانے کی حقیقت بن چکی ہے جسے دنیا بھر میں لاکھوں لوگ اپنا چکے ہیں۔ گوگل، فیس بک، ایمیزون اور ٹوئٹرز جیسی بڑی ٹیکنالوجی کمپنیاں بھی ریموٹ ورک کو بھرپور انداز میں قبول کرتی نظر آتی ہیں۔ پیداواری صلاحیت بڑھانے اور اخراجات کم کرنے کیلئے ان کمپنیوں نے اپنی افرادی قوت کا بڑا حصہ ریموٹ ورکرز (گھریا دفتر سے کسی دور کی جگہ بیٹھ کر کام کرنے والوں) کے طور پر رکھا ہوا ہے۔ انٹرنیٹ کی ترقی کے ساتھ ساتھ کمپنی کلچر بھی بدل رہا ہے جس میں سب سے زیادہ اثر 9 سے 5 والی ملازمتوں پر پڑ رہا ہے۔

نئی اور پرانی، دونوں طرح کی کمپنیاں کام اور ملازمت کے اس نئے ماڈل کو اختیار کر رہی ہیں۔ مثلاً آرٹیکولیٹ، سنچری لنک ٹیکنالوجی سولوشنز، دی گھوسٹ فاؤنڈیشن، سیلز فورس، ٹی این ٹی پی، ٹیلی فیک، سافٹ ویئر مل، ہواز ہوسٹنگ دس جیسی منافع بخش کمپنیاں بھی ریموٹ ورکرز کی بڑی تعداد کو ملازمت دے رہی ہیں۔

حالیہ رجحانات کو دیکھا جائے تو اندازہ ہوتا ہے کہ آئندہ دس سال میں بیشتر کمپنیوں میں 90 فیصد ملازمین ”ریموٹ جاب“ سے وابستہ ہوں گے۔ لہذا، اس سے پہلے کہ یہاں لوگوں کی بھرمار ہو جائے اور ریموٹ جاب ملنا بھی مشکل ہو جائے، بہتر یہی ہے کہ اس شعبے میں قدم رکھ دیا

جائے۔ یاد رکھئے کہ ریموٹ ورکنگ / ریموٹ جاب ہی کام اور ملازمت کا مستقبل ہے۔ لہذا، اسے اپنا کر مستقبل میں آپ اپنے کیریئر کو محفوظ بنا سکتے ہیں۔ کورونا وائرس کی عالمی وبا کے باعث گوگل نے اپنے تمام مستقل اور کنٹریکٹ ملازمین کو، جن کی تعداد تقریباً دو لاکھ ہے، ریموٹ ورکرز بنا دیا ہے۔ حال ہی میں یہ خبر بھی ملی ہے کہ گوگل نے انہیں 2011ء تک ریموٹ جاب ہی پر رکھنے کا فیصلہ کیا ہے۔ یہی معاملہ دوسری بڑی کمپنیوں کا بھی ہے۔

کورونا وائرس کی عالمی وبا نے ہمیں کام کرنے کے نئے راستے دکھائے ہیں۔ آج کے حالات دیکھ کر یہ کہا جاسکتا ہے کہ وبا تو جلد یا بدیر ختم ہو جائے گی لیکن ”نیو نارمل“ کے تحت ریموٹ جاب / ریموٹ ورک بھی معمول کا حصہ بن جائیں گے۔

باب نمبر 12

آن لائن فاریکس ٹریڈنگ

(Forex Trading)

اس کتاب میں ہم جیسے جیسے آگے بڑھتے جا رہے ہیں، ویسے ویسے انٹرنیٹ سے آمدنی کے نئے نئے مواقع ہمارے سامنے آتے جا رہے ہیں۔ اب تک آپ کو بخوبی اندازہ ہو گیا ہوگا کہ اگر کوئی پوری سنجیدگی سے انٹرنیٹ کے ذریعے پیسہ کمانا چاہے تو اس کیلئے مواقع کی کوئی کمی نہیں۔ ہاں! ذہانت، سمجھداری اور مہارت ضروری ہیں۔ فاریکس ٹریڈنگ بھی ایسا ہی ایک شعبہ ہے جو انٹرنیٹ کی بدولت مقبول ہوا ہے اور آج جس سے دنیا بھر میں لاکھوں لوگ پیسہ کما رہے ہیں۔ آپ بھی فاریکس ٹریڈر بن کر اپنی آمدنی میں خوب اضافہ کر سکتے ہیں۔

فاریکس ٹریڈنگ اگرچہ گزشتہ چند سال کے دوران بہت مقبول ہوئی ہے اور آج اکثر لوگ اس بارے میں جانتے ہیں، تاہم یہ باب ان لوگوں کیلئے لکھا گیا ہے جو اس میدان میں یا تو بالکل نئے ہیں یا پھر فاریکس ٹریڈنگ میں قدم رکھنے کا سوچ رہے ہیں۔ تو آئیے، شروع کرتے ہیں۔

فاریکس ٹریڈر کون ہوتا ہے؟

سادہ اور آسان الفاظ میں بات کریں تو فاریکس ٹریڈر وہ شخص یا ادارہ ہوتا ہے جو غیر ملکی زر مبادلہ کے بازار (فارن ایکسچینج مارکیٹ) میں لین دین کا کام کرتا ہے۔ وہ ذاتی حیثیت سے آزادانہ کام کرنے والا کوئی فرد ہو سکتا ہے یا پھر بیچ فنڈ، بینک یا پھر کسی انویسٹمنٹ فنڈ کی نمائندگی کرنے والا۔ ایک فاریکس ٹریڈر عام طور پر ایک سے دوسری اور دوسری سے تیسری کرنسی میں رقم تبدیل کر رہا ہوتا ہے، جس کا انحصار نہ صرف کلائنٹ کی ضروریات پر بلکہ (کرنسی مارکیٹ میں) مختصر اور درمیانی مدت کیلئے آنے والے اتار چڑھاؤ پر بھی ہوتا ہے۔ فاریکس ٹریڈنگ میں ایک

نئے فرد کی حیثیت سے آپ ایک آزاد ٹریڈر ہوتے ہیں جو اپنے ذاتی سرمائے کو استعمال کرتے ہوئے منافع کماتا ہے۔ جیسا کہ ابھی بتایا گیا، فاریکس ٹریڈرز کی دو اقسام ہوتی ہیں:

- وہ ٹریڈرز جو کسی کلائنٹ/کسٹمر کی نمائندگی کر رہے ہوتے ہیں؛ اور
- آزاد فاریکس ٹریڈرز جو اپنا یعنی ذاتی سرمایہ لگاتے ہیں۔

فاریکس ٹریڈر ایک دن میں کتنا کمالیتا ہے؟

فاریکس ٹریڈر کی کمائی کا انحصار اس رقم پر ہوتا ہے کہ جس سے یہ کام شروع کیا گیا ہے۔ مطلب یہ کہ زیادہ رقم لگائی جائے گی تو فاریکس ٹریڈر کی روزانہ کمائی بھی زیادہ ہونے کا امکان ہے جبکہ کم سرمایہ کاری پر منافع بھی کم ہوگا۔ البتہ، رقم کے علاوہ دوسری اہم ترین چیز وہ حکمت عملی ہے جو کوئی بھی فاریکس ٹریڈر اپنی کامیابی کیلئے روزمرہ بنیادوں پر اختیار کرتا ہے۔

ایک بات اچھی طرح سمجھ لیجئے کہ فاریکس ٹریڈنگ بھی دراصل انٹرنیٹ کے ذریعے رقم کے لین دین کا کاروبار ہی ہے؛ اور جہاں کاروبار ہوگا، وہاں فائدے اور نقصان کے امکانات بھی ہوں گے۔ لہذا، روزانہ منافع کا انحصار اس بات پر بھی ہوگا کہ آپ خسارے کے خدشات کم سے کم اور منافع کے امکانات زیادہ سے زیادہ رکھنے کیلئے کون سے عملی طریقے اختیار کرتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ 1000 ڈالر ٹریڈ کرتے ہیں تو ظاہر ہے کہ آپ کا ممکنہ منافع اس ٹریڈر سے کم ہوگا جس نے یہی کام 10,000 ڈالر سے شروع کیا ہے۔ (یاد رہے کہ یہاں ایک ”ٹریڈ“ سے مراد خرید و فروخت کا کوئی ایک سودا ہے۔ فاریکس ٹریڈنگ میں یہ لفظ بار بار استعمال ہوتا ہے اس لئے اسے اچھی طرح ذہن نشین رکھئے۔)

ایک کامیاب فاریکس ٹریڈر کو ری مجل کی مثال لیتے ہیں جو ہر مہینے تقریباً 100 ٹریڈز کرتے ہیں۔ انہوں نے 30 ہزار ڈالر کے ابتدائی سرمائے سے یہ کام شروع کیا تھا اور آج وہ روزانہ اوسطاً 3,750 ڈالر منافع کماتے ہیں۔ مجل کی کامیابی اس بات کا ثبوت ہے کہ فاریکس ٹریڈنگ سے بہت پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔ لیکن شرط یہی ہے کہ آپ صنعت و تجارت میں جاری اور تازہ بتازہ رجحانات پر گہری نظر رکھیں اور اسی مطابقت میں موزوں ترین حکمت عملی سے استفادہ بھی کریں۔

فارمیکس ٹریڈنگ: مرحلہ وار رہنمائی

فارمیکس ٹریڈنگ کے میدان میں آنے والا کوئی بھی شخص یہاں زیادہ سے زیادہ منافع کما کر کامیاب ہونا چاہتا ہے؛ ظاہر ہے کہ یہ ایک فطری بات ہے۔ لیکن کیسے؟ اس کیلئے سب سے پہلے تو یہ طے کیجئے کہ فارمیکس ٹریڈنگ میں آپ کے نزدیک خود اپنی ”کامیابی“ کا کیا مطلب ہے؟ آپ چاہے کوئی بھی فیصلہ کر رہے ہوں، لیکن اس کیلئے آپ کا حقیقت پسندانہ ہونا بھی ضروری ہے تاکہ نہ صرف وہ فیصلہ، درپیش حالات کی مناسبت سے درست ہو بلکہ اس کے متوقع نتائج سے آپ کی امیدیں بھی حقیقت کے دائرے میں رہیں۔ اگر آپ اپنے لئے ایک حقیقت پسندانہ اور قابل پیمائش ہدف رکھیں گے (یعنی ایسا ہدف جو اعداد و شمار کی صورت میں ہو) تو اس سے آپ کو تحریک ملتی رہے گی اور آپ کو معلوم ہوتا رہے گا کہ آپ صحیح سمت میں آگے بڑھ رہے ہیں یا نہیں۔

مثلاً آپ یہ ہدف مقرر کر سکتے ہیں کہ اپنی سرمایہ کاری پر آپ کو ایک سال میں 15 فیصد منافع ہونا چاہئے، یا پھر یہ کہ سال کے اختتام پر آپ 5,000 ڈالر کا منافع کما چکے ہوں۔ یعنی آپ کا ہدف چاہے کچھ بھی ہو، اسے آسانی کے ساتھ قابل پیمائش ہونا چاہئے۔ ہدف کا تعین بہت سوچ سمجھ کر کیا گیا ہو تو وہ ایک مخصوص لیکن طویل ٹائم فریم میں حاصل ہو جانا چاہئے۔

ایک واضح ہدف طے کرنے کے بعد، مثلاً کوئی ایسا ہدف جو ایک سال پر محیط ہو، آپ کو وہ ساری حکمت عملی اور وہ تمام تدابیر سیکھنی ہیں جو اس ہدف کو حاصل کرنے میں آپ کی مددگار ہوں گی۔ اس ضمن میں اچھا نقطہ آغاز یہ ہو سکتا ہے کہ سب سے پہلے دستیاب وسائل (available resources) شناخت کئے جائیں۔

آپ کو دستیاب وسائل میں سب سے پہلی چیز وہ ”وقت“ جو آپ فارمیکس ٹریڈنگ میں لگائیں گے؛ جبکہ دوسری اہم ترین چیز ”رقم“ ہے جسے آپ ٹریڈنگ سے متعلق امور (مثلاً فارمیکس سافٹ ویئر کے لائسنس اور ڈپازٹ کروانے) میں صرف کریں گے۔

ایک واضح ہدف اور واضح سوچ کے ساتھ آپ کا اگلا قدم ”حقیقت پسندانہ عملی منصوبے“ (ایکشن پلان) کی تیاری ہونا چاہئے۔ ایک اچھے ایکشن پلان میں کرنسی کے وہ جوڑے (currency pairs) شامل ہوتے ہیں جن میں آپ سرمایہ کاری، ٹریڈنگ اور لین دین

کرنا چاہتے ہیں۔ ایک نئے فاریکس ٹریڈرز کی حیثیت سے یہ مرحلہ آپ کیلئے خاصا مشکل ثابت ہو سکتا ہے، لیکن یہ فیصلہ بہر حال آپ کو کرنا ہی پڑے گا۔

اب ہم نو مراحل میں آپ پر فاریکس ٹریڈنگ کے اسرار بدترتج کھولتے جائیں گے، جن سے آپ کو یہاں مالی طور پر کامیاب ہونے میں بہت مدد ملے گی۔

پہلا مرحلہ: ساری توقعات ایک طرف رکھ دیجئے

جب کوئی نیا ٹریڈر پاگلوں کی طرح منافع کا تعاقب کرتے ہوئے اس قدر حواس باختہ اور پریشان ہو جاتا ہے کہ وہ شدید مالی نقصان کا باعث بننے والی غلطیاں کر بیٹھتا ہے، تو پھر سنگین مسائل بھی پیدا ہوتے ہیں۔ لہذا، اس میدان میں قدم رکھنے کا پہلا اصول یہی ہے کہ ”جلدی سے زیادہ پیسہ کمانے“ کے بارے میں بھول جائیے اور ہوائی قلعے بنانے جیسی امیدیں ایک طرف رکھ دیجئے۔ یہ امکان کہ آپ جلدی جلدی صرف چند ٹریڈز کے بعد ہی ڈھیر سا پیسہ کمالیں گے، تقریباً نہ ہونے کے برابر ہے۔ نئے فاریکس ٹریڈرز کی ناکامی کی ایک اہم وجہ یہ بھی ہے کہ وہ حد سے زیادہ پر اعتماد ہو کر پُرخطر (risky) انداز میں کام کرتے ہیں؛ حالانکہ یہ بات تو تجربہ کار فاریکس ٹریڈرز تک کو کنگال کر سکتی ہے۔

حد سے زیادہ اور غیر ضروری طور پر اعتماد میں مبتلا ہو کر نئے فاریکس ٹریڈرز اپنی ابتدائی سرمایہ کاری تک سے محروم ہو سکتے ہیں۔ پھر یہ بھی ہے کہ اگر آپ شروع ہی سے اپنے لئے اتنے زیادہ منافع کا ہدف مقرر کر لیں گے جس کا حصول حقیقت میں ناممکن ہو، تو اس سے بھی آپ پر شدید جذباتی اور نفسیاتی دباؤ آجائے گا جس کا نتیجہ فاش غلطیوں (اور ناقابل تلافی نقصان) کی صورت میں نکلے گا۔

ایک منجھا ہوا اور تجربہ کار فاریکس ٹریڈر ہمیشہ اس ایک سوچ کے ساتھ کام کرتا ہے: ”اتنا کماء کہ جس کی ضرورت ہے؛ اور اس سے زیادہ کمانے کے چکر میں خود کو بلکان / پریشان نہ کرو!“

زیادہ منافع کمانے کے چکر میں پڑنے سے کہیں بہتر ہے کہ آپ فاریکس ٹریڈنگ سے مسلسل پیسہ کمانے کے طریقوں اور تدابیر کو سیکھنے پر توجہ دیجئے۔ فاریکس ٹریڈنگ کی حکمت عملی سیکھنے اور تمام ٹریڈنگ ٹولز پر مسلسل تحقیق کرتے رہنے سے آپ کو اپنے لئے مفید و مسلسل نوعیت کی

ٹریڈنگ جاری رکھنے میں بہت مدد ملے گی؛ جو بتدریج آپ کو کامیابی تک پہنچا دے گی۔

دوسرا مرحلہ: اپنی درست "ریسک پروفائل" کا تعین کیجئے

ریسک پروفائل (Risk Profile) یہ بتاتی ہے کہ آپ محتاط ٹریڈنگ کرتے ہیں یا اس انداز سے ٹریڈنگ کرتے ہیں کہ جس میں نقصان کا خطرہ (ریسک) زیادہ ہو۔ اگر آپ نئے فارکس ٹریڈر ہیں تو کوئی بھی سودا (commitment) کرنے سے پہلے ضروری ہے کہ آپ فارکس مارکیٹ کے بنیادی پہلوؤں کو سمجھنے اور جاننے کیلئے خود سے چھان بین کیجئے۔ اس ضمن میں پرانے اور کامیاب فارکس ٹریڈرز کے مصدقہ بیانات (testimonials) سے رہنمائی لے کر آپ بھی اپنے لئے منافع کی حقیقت پسندانہ امیدوں کا تعین کر سکتے ہیں۔ مزید یہ کہ مارکیٹ ریسرچ، خصوصاً آن کرسیوں کی جوڑا بندی (currency pairing) پر اچھی طرح تحقیق کیجئے کہ جن میں آپ ٹریڈنگ کرنا چاہ رہے ہیں۔

چھان بین اور معلومات حاصل کرنے کا سلسلہ تب تک جاری رکھئے کہ جب تک آپ فارکس ٹریڈنگ کی حرکیات (ڈائنامکس)، مثلاً مارکیٹ میں کرنسی کے اتار چڑھاؤ کے عمومی اور غیر معمولی انداز وغیرہ سے بخوبی واقف نہ ہو جائیں۔ اپنے گاڑھے پسینے کی کمائی سے فارکس ٹریڈنگ میں سرمایہ کاری کرنے کا فیصلہ کرتے وقت یہ چار نکات لازماً ذہن نشین رکھئے گا:

- فارکس ٹریڈنگ میں وہ سرمایہ لگائیے جو اگر ڈوب بھی جائے تو آپ کے روزمرہ معمولات زندگی پر (اخراجات کے حوالے سے) کوئی فرق نہ پڑے۔
- کسی ایک مارکیٹ میں اپنے سرمائے کے 20 فیصد سے زیادہ ہرگز نہ لگائیے۔ الگ الگ کاموں میں تھوڑا تھوڑا سرمایہ لگانا (diversification) فارکس ٹریڈنگ میں کامیابی کی کنجی ہے۔
- اپنی ریسک پروفائل کو یقینی اور درست طور پر سمجھئے۔ یعنی یہ کہ کیا آپ محتاط مزاج ہیں، اوسط ہیں یا پھر جوش میں آکر سرمایہ کاری کرنے والے ہیں؟
- کسی بھی دوسرے کاروبار کی طرح فارکس ٹریڈنگ مارکیٹ میں بھی اتار چڑھاؤ آتے رہتے ہیں۔ لہذا خود کو ذہنی طور پر ممکنہ نقصان کیلئے تیار رکھئے۔ یاد رکھئے کہ

کاروبار صرف منافع یا صرف خسارے کا نام نہیں، بلکہ ایک حقیقی کاروبار میں نفع و نقصان ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔

تیسرا مرحلہ: ٹریڈنگ کی موزوں ترین حکمت عملی اختیار کیجئے

اور اس کے پابند رہئے

ایک کامیاب فاریکس ٹریڈر بننے کیلئے سب سے پہلے آپ کو لازماً اپنی ایک عمومی حکمت عملی وضع کرنی چاہئے۔ ٹریڈنگ کا کوئی بھی طریقہ مکمل صحیح یا مکمل غلط نہیں ہوتا، بلکہ ایک ایسی حکمت عملی زیادہ معنی رکھتی ہے جسے آپ مختلف حالات میں بھی استعمال کر سکیں۔ جب آپ اپنے لئے موزوں ترین حکمت عملی کی جستجو میں تحقیق کریں گے تو آپ کو معلوم ہوگا کہ ایک مارکیٹ (یا ایک طرح کے حالات) میں کامیاب بنانے والی حکمت عملی کسی دوسری مارکیٹ (یا دوسری طرح کے حالات) میں مکمل ناکام بھی ہو سکتی ہے۔

علاوہ ازیں، آپ کو یہ نکتہ بھی بخوبی سمجھ لینا چاہئے کہ ٹریڈنگ کی جو حکمت عملی آپ اختیار کر رہے ہیں، اس پر مارکیٹ کے حالات کس طرح اور کس حد تک اثر انداز ہوتے ہیں (یا ہو سکتے ہیں)۔ تحقیق اور ”بیک ٹیسٹنگ“ (backtesting) ساتھ ساتھ کرتے رہئے۔

بیک ٹیسٹنگ سے مراد یہ ہے کہ ٹریڈنگ کی جو حکمت عملی آپ اختیار کرنے جا رہے ہیں، اسے فاریکس ٹریڈنگ کے پرانے ڈیٹا پر (جو آپ کو آن لائن دستیاب ہو جائے گا) آزمائیے اور دیکھئے کہ کیا نتائج برآمد ہوتے ہیں۔ اس مقصد کیلئے آپ ٹریڈنگ ویو (TradingView)، میٹا ٹریڈرفور (MT4) یا فاریکس ٹریڈرفور (Forex Trader 4) جیسا کوئی سافٹ ویئر خرید سکتے ہیں؛ اور اگر آپ کو مائیکروسافٹ ایکسل یا کسی اور اسپریڈ شیٹ سافٹ ویئر پر مکمل مہارت ہے تو آپ اسے بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ بہتر ہے کہ خود سے تحقیق کیجئے اور اپنے لئے بہترین بیک ٹیسٹنگ پلیٹ فارم/سافٹ ویئر کا انتخاب کیجئے۔

اپنی پسندیدہ فاریکس مارکیٹ پر بھرپور انداز میں بیک ٹیسٹنگ کیجئے۔ اس سے آپ پر اپنی وضع کردہ حکمت عملی کی خوبیاں اور خامیاں بخوبی واضح ہوں گی اور آپ اس پر عمل درآمد سے پہلے ہی اس میں ضروری تبدیلیاں کر سکیں گے۔ نتیجتاً جب آپ ٹریڈنگ شروع کریں گے تو آپ کی

حکمت عملی خاصی حد تک محفوظ ہو چکی ہوگی اور آپ کو خود پر اعتماد بھی حاصل ہو چکا ہوگا۔

چوتھا مرحلہ: جذباتی نہیں ہونا!

بات بہت سادہ لیکن اتنی ہی اہم بھی ہے: ایک فارنیکس ٹریڈر کا بدترین دشمن اس کا جذباتی رد عمل ہے۔ آپ جو قدم بھی اٹھائیں، اس کا مقصد اپنی وضع کردہ حکمت عملی پر کاربند رہتے ہوئے اس ہدف کا حصول ہونا چاہئے جو آپ نے ٹریڈنگ شروع کرنے سے پہلے طے کیا تھا۔ اب کیونکہ آپ اپنی محنت کی کمائی سے اچھی خاصی رقم فارنیکس ٹریڈنگ میں لگا رہے ہیں، تو اس کام کو کھیل سمجھنے کی غلطی کبھی نہ کیجئے گا۔ جی ہاں! آپ نے بالکل صحیح پڑھا! فارنیکس ٹریڈنگ کوئی کھیل نہیں، یہ ایک سنجیدہ قسم کی مالیاتی سرگرمی ہے جس کیلئے نظم و ضبط کے ساتھ ساتھ ہمہ وقت تجزیے کی بھی ضرورت رہتی ہے۔

اگر آپ ایک کامیاب فارنیکس ٹریڈر بننا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنے تجزیے پر بھروسہ کرنا ہوگا۔ فارنیکس کے سارے کام کو پوری تفصیل سے سمجھئے؛ اور خود کو اس قابل بنائیے کہ اپنی وضع کردہ حکمت عملی اور اصولوں پر کاربند رہیں۔ فارنیکس ٹریڈر کی حیثیت سے جذبات آپ کو تباہ کر سکتے ہیں، لہذا جب بھی فارنیکس ٹریڈنگ میں کوئی قدم اٹھانے لگیں تو سب سے پہلے جذبات کو ایک طرف رکھ دیجئے۔ اگر آپ بہت زیادہ پر جوش ہوں یا خود کو حد سے زیادہ پر اعتماد محسوس کر رہے ہوں تو کوئی ٹریڈ نہ کیجئے۔ اگر کوئی رسک لینا ہی ہے تو وہ اپنی حکمت عملی کی بنیاد پر لیجئے نہ کہ جذباتی ہو کر۔ اپنے جذبات پر قابو پانے کیلئے خود کو مفت ڈیمو اکاؤنٹ پر آزما تے رہئے، جب تک کہ یہ پوری طرح آپ کے کنٹرول میں نہ آجائیں۔ دراصل بیشتر فارنیکس ٹریڈرز نے ڈیمو اکاؤنٹس ہی سے کام شروع کیا تھا، یہاں تک کہ وہ اتنے قابل ہو گئے کہ اصل مارکیٹ میں ”حقیقی“ فارنیکس ٹریڈنگ کر سکیں۔

پانچواں مرحلہ: اپنے ”ٹیک پرافٹ“ (take-profit)

اور ”اسٹاپ لاس“ (stop-loss) مقرر کیجئے

کسی بھی فارنیکس ٹریڈر کیلئے ان دونوں اصطلاحات کا مفہوم سمجھنا ضروری ہے: ٹیک

پرافٹ سے مراد وہ زیادہ سے زیادہ منافع ہے جس پر پہنچ کر آپ ٹریڈنگ روک دیتے ہیں اور سارا منافع اپنے اکاؤنٹ میں منتقل کر لیتے ہیں۔ اس کے بالکل برعکس، اسٹاپ لاس وہ کم سے کم شرح مبادلہ (زیادہ سے زیادہ نقصان) ہے جس پر پہنچتے ہی آپ ٹریڈنگ روک دیتے ہیں۔ (فاریکس ٹریڈنگ کے تمام پلیٹ فارمز اور سافٹ ویئر میں ٹیک پرافٹ/ اسٹاپ لاس کی سیٹنگ کی جاسکتی ہے۔ اس طرح وہ ایک خاص مقام پر پہنچ کر خود ہی ٹریڈنگ روک دیتے ہیں۔)

اب سوال یہ ہے کہ ٹیک پرافٹ اور اسٹاپ لاس کی کیا ضرورت ہے؟ تو جناب! جس طرح زیادہ لالچ کے چکر میں پڑ کر انسان بڑا نقصان کرتا ہے، ٹھیک اسی طرح مسلسل خسارے کے سودے کرنا بھی آپ کو کنگال کر سکتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ فاریکس ٹریڈنگ میں ٹیک پرافٹ/ اسٹاپ لاس کی حدود متعین کی جاتی ہیں۔

فاریکس ٹریڈنگ میں آپ کی حکمت عملی کچھ بھی ہو، لیکن یہ یقینی بنائیے کہ آپ نے اس میں اسٹاپ لاس اور ٹیک پرافٹ کا تعین کر رکھا ہو۔ اس طرح آپ کے سامنے وہ کم سے کم اور زیادہ سے زیادہ قیمت (شرح مبادلہ) واضح طور پر موجود ہوگی کہ جس پر آپ ٹریڈنگ روک دیں گے۔ خاص طور پر ایک واضح اسٹاپ لاس کے تعین سے آپ کا نقصان ایک خاص حد سے نہیں بڑھے گا؛ اور ایسا کرنے سے آپ کو ذہنی سکون بھی رہے گا کہ نقصان قابل برداشت حد سے زیادہ نہیں ہوگا۔

چھٹا مرحلہ: مارکیٹ کی صورت حال سے ہر وقت باخبر رہئے

ایک اچھا فاریکس ٹریڈر جانتا ہے کہ مارکیٹ میں جاری تازہ ترین رجحانات سے بروقت، بلکہ ہر وقت باخبر رہنا کس قدر ضروری ہے۔ مارکیٹ میں اتار چڑھاؤ کا تعلق بہت سی چیزوں سے ہوتا ہے جن میں سیاسی واقعات، مرکزی بینک کے اعلانات، مالیاتی اداروں کی پالیسیوں میں تبدیلیاں اور روزمرہ کی اہم خبریں تک شامل ہیں۔ کامیاب فاریکس ٹریڈرز کا یہی طریقہ ہے کہ وہ ٹریڈ سے پہلے متعلقہ چارٹ کا تجزیہ ضرور کرتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ کو ٹریڈنگ سے متعلق اپنی حکمت عملی پر بھروسہ ہے اور دستیاب ریکارڈ (ٹریڈ لاگ) میں اس حوالے سے کئی ایک واضح علامات (انڈیکسٹرز) موجود ہیں تو فاریکس کیلنڈر کا بغور جائزہ لینے میں کوئی حرج نہیں کیونکہ اس طرح آپ یہ یقین دہانی کر سکیں گے کہ آپ نے اپنی حکمت عملی کے تحت جو ترتیب مقرر کی ہے، وہ

موجودہ واقعات کی مطابقت میں ہے۔ (فارمیکس کیلنڈر اصل میں معاشیات سے متعلق معلومات کا ایسا مجموعہ ہوتا ہے جس میں مختلف خبروں، واقعات، بیانات اور اعلانات کے ساتھ فارمیکس ٹریڈنگ میں آنے والے اتار چڑھاؤ کا مختصر لیکن جامع احوال موجود ہوتا ہے۔)

ساتواں مرحلہ: اوور ٹریڈنگ میں ناکامی ہے!

فرض کیجئے کہ ایک فارمیکس ٹریڈر پورے دن، بغیر ر کے ٹریڈنگ کرتا جا رہا ہے کیونکہ اسے ان ٹریڈز سے معقول منافع ملنے کی امید ہے جہاں سے منافع ہونے کا کوئی امکان ہی نہیں؛ اور اگر ہے بھی تو بہت ہی معمولی۔ مسلسل اور حد سے زیادہ ٹریڈنگ اسے تھکا دیتی ہے اور وہ جلدی جلدی ٹریڈ کرنے کے چکر میں غلط فیصلے کر کے فائدہ اٹھانے کے بجائے اپنا ہی نقصان کر بیٹھتا ہے۔ فارمیکس ٹریڈنگ میں یہی چیز ”اوور ٹریڈنگ“ (overtrading) کہلاتی ہے۔ اوور ٹریڈنگ عام طور پر خود کو دھوکہ دینے اور آرزو مندانہ (wishful) سوچ کا نتیجہ ہوتی ہے۔ مطلب یہ کہ کوئی شخص اپنے ذہن میں زیادہ سے زیادہ منافع کمانے کی آرزو لے کر، اپنے آپ کو دھوکا دیتے ہوئے، ان ٹریڈز میں پیسہ لگاتا ہے جن سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ صرف وقت، پیسہ اور توانائی ہی برباد ہوتے ہیں۔

اوور ٹریڈنگ کی دو اقسام ہیں: بہت زیادہ ٹریڈنگ کرنا؛ اور ایک ہی ٹریڈ پر بہت زیادہ پیسہ لگا دینا۔

ایک بار پھر یہ یاد دلاتے چلیں کہ جذبات کی زد میں بننے سے ہر صورت بچئے۔ اس کے برعکس، خود کو منظم رکھئے اور صرف اسی ٹریڈ میں (اور اسی طرح سے) سرمایہ لگائیے کہ جو آپ کی حکمت عملی کی مطابقت میں ہو۔ بہتر یہی ہے کہ ٹریڈ کرنے سے پہلے کچھ انتظار کر لیجئے تاکہ آپ کو اس سے مناسب حد تک منافع ہو۔

پورے دن میں بہت سوچ سمجھ کر، اطمینان و اعتماد کے ساتھ کی گئی چند ایک ٹریڈز ہی آپ کو اپنے مقرر کردہ ہدف تک پہنچا سکتی ہیں۔ تو پھر الٹ ٹپ قسم کی ٹریڈز پر جلدی جلدی سرمایہ لگانے کی کیا ضرورت ہے؟ جب تک آپ منظم رہیں گے اور اپنی بنائی ہوئی حکمت عملی اور اصولوں کی پابندی کرتے رہیں گے، تب تک اوور ٹریڈنگ سے بچنا آپ کیلئے بہت آسان ہوگا۔ یعنی اوور

ٹریڈنگ سے بچنے کیلئے آپ کو چاہئے کہ اپنی وضع کردہ حکمت عملی کے مطابق، ایسے حالات پیدا ہو جائیں جو لگ بھگ حتی طور پر فائدے کا اشارہ ہوں، تو اسی وقت ٹریڈ کیجئے۔

آٹھواں مرحلہ: نقصان بھی فاریکس ٹریڈنگ کی

ایک حقیقت ہے، اسے قبول کیجئے!

ہم پہلے بھی کہہ چکے ہیں، ایک بار پھر تاکید سے یہ بات کہہ رہے ہیں کہ فاریکس ٹریڈنگ بھی ایک آن لائن کاروبار ہی ہے؛ اور کاروبار میں نفع و نقصان ایک ساتھ چلتے ہیں۔ لہذا، ایک کامیاب فاریکس ٹریڈر کیلئے یہ بالکل بھی ضروری نہیں کہ وہ ہر ٹریڈ سے منافع ہی کمائے۔ بعض ٹریڈز میں اسے نقصان بھی ہو سکتا ہے۔ تاہم، یہ ضروری ہے کہ تمام ٹریڈز کا مجموعی نتیجہ فائدے یعنی ”مثبت توازن“ ہی کی شکل میں ہو۔ اگرچہ ایسے فاریکس ٹریڈرز بھی ہیں جو ہر دن مسلسل منافع کماتے ہیں، لیکن اگر آپ ان کی ماہانہ، سہ ماہی یا سالانہ ٹریڈنگ اسٹیٹمنٹ دیکھیں گے تو ان میں آپ کو خسارے یا نقصان والی ٹریڈز بھی لازماً دکھائی دیں گی۔ حتیٰ کہ کامیاب ترین فاریکس ٹریڈرز بھی اعتراف کرتے ہیں کہ ان کی 40 فیصد سے کچھ ہی زیادہ ٹریڈز منافع بخش رہی ہیں۔

کامیاب فاریکس ٹریڈرز قسمت کے دھنی نہیں ہوتے، بلکہ وہ کامیاب ٹریڈز کرنے کے ہنر میں ماہر ہوتے ہیں؛ اور اس طرح وہ ان کا منافع اتنا زیادہ ہوتا ہے کہ خسارے والی ٹریڈز کا ازالہ کرتے ہوئے، مجموعی طور پر، ان کے کھاتے میں نفع ہی جمع کرتا ہے۔ ایک کامیاب فاریکس ٹریڈر بننے کیلئے ضروری ہے کہ آپ کے اعصاب مضبوط ہوں، ذہن بیدار ہو اور آپ میں اپنے غلط فیصلوں کا اعتراف کرنے کی صلاحیت بھی ہو؛ اور کسی غلط فیصلے کے نتیجے میں بڑے نقصان سے بچنے کیلئے فوری طور پر آرڈر بند (منسوخ) کرنے کی سمجھداری بھی ہو۔

دوسری جانب آپ میں ذہنی طور پر اتنی طاقت بھی ہونی چاہئے کہ اپنے تجزیے اور حکمت عملی پر بھروسہ کرتے ہوئے، ناموافق حالات میں بھی، ایک صحیح فیصلے پر ڈٹ جائیں اور ٹریڈ کو بہت جلد بند نہ کریں۔ غرض یہ کہ کامیاب فاریکس ٹریڈنگ کا تعلق صبر و تحمل اور اپنی حکمت عملی پر پوری دیانتداری کے ساتھ کاربند رہنے سے ہے۔

نواں مرحلہ: اپنی ریسک پروفائل سے مماثلت

رکھنے والے فارمیکس بروکر سے رابطہ کیجئے

اس مرحلے پر ایک ابہام دور کرنا ضروری ہے: فارمیکس ٹریڈنگ کی دنیا میں ”بروکر“ کوئی فرد نہیں بلکہ ادارہ ہوتا ہے جو کسی فارمیکس ٹریڈر کو اسی کام کیلئے اپنا پلیٹ فارم مہیا کرتا ہے اور اسے ہونے والے منافع میں اپنا حصہ رکھتا ہے۔ لہذا، ایسے فارمیکس بروکر کا انتخاب کیجئے جس کی ساکھ اچھی ہو اور جو آپ کو مالی استحکام کی ضمانت بھی دے۔ فارمیکس بروکر وہی منتخب کیجئے جس پر آپ کا اعتماد ہو۔ ایک محفوظ اور قابل اعتماد فارمیکس بروکر آپ کو ذہنی اور جذباتی دباؤ سے آزاد کر دیتا ہے تاکہ آپ اپنی ساری توجہ فارمیکس ٹریڈنگ کی مؤثر حکمت عملی وضع کرنے اور اسے استعمال کرنے پر صرف کر سکیں۔

اب سوال یہ اٹھتا ہے کہ ایک نیا فارمیکس ٹریڈر اپنے لئے بروکر کا انتخاب کیسے کرے؟ انٹرنیٹ پر تو ایسے فارمیکس بروکرز بھرے پڑے ہیں جن میں سے ہر ایک ”بہترین“ ہونے کا دعویدار ہے۔ اگر سب ہی ”بہترین“ ہیں تو ان میں سے کسی ایک کا انتخاب بے حد مشکل مرحلہ ہوگا۔ چونکہ آپ اس کام میں نئے ہیں، اس لئے فارمیکس بروکر منتخب کرتے وقت آپ یقیناً چکرا کر رہ جائیں گے۔ آپ کی سہولت کیلئے ذیل میں وہ 6 اہم ترین نکات دیئے جا رہے ہیں جنہیں مد نظر رکھ کر آپ اپنے لئے کسی موزوں ترین فارمیکس بروکر کا انتخاب کر سکیں گے:

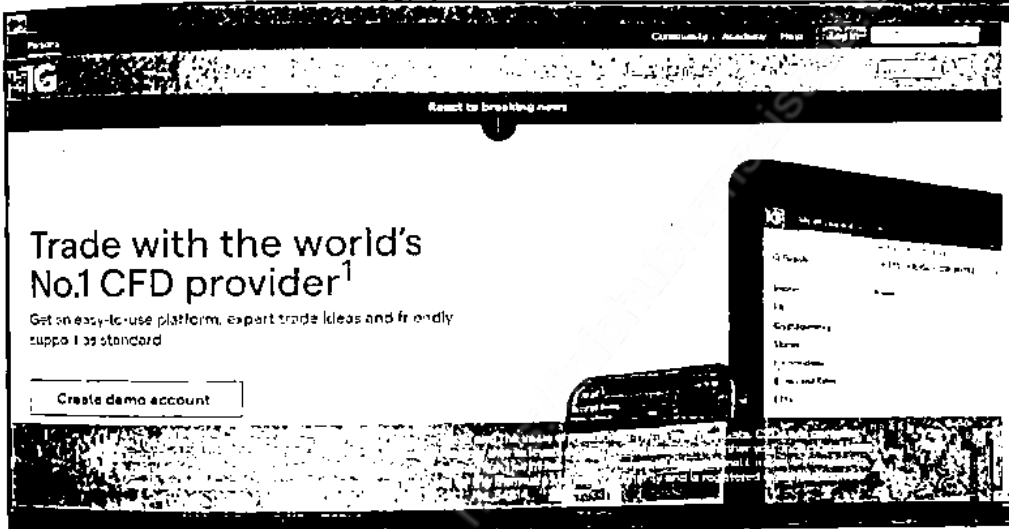
- 1۔ سیورٹی (Security)
- 2۔ ٹرانزیکشن / لین دین کی لاگت (Cost of Transactions)
- 3۔ رقم جمع کروانے اور نکلوانے میں آسانی
- 4۔ ٹریڈنگ پلیٹ فارم کی اچھی کارکردگی
- 5۔ آرڈر پر عمل درآمد کی رفتار
- 6۔ کسٹمر سروس

آپ کی مزید رہنمائی کیلئے یہاں پانچ بڑے آن لائن فارمیکس بروکرز کے بارے میں مختصراً

بتایا جا رہا ہے۔ مقبول ہونے کے علاوہ یہ پرانے اور منجھے ہوئے ٹریڈرز میں بھی شامل ہیں۔ یہ پانچوں کے پانچوں پلیٹ فارمز قابل بھروسہ ہیں، بہترین کسٹمر سروس فراہم کرتے ہیں، اور اپنے ساتھ کام کرنے والے ٹریڈرز کی مہارت بہتر سے بہتر بنانے کیلئے ان کی معلومات اور مشورے بھی دیتے رہتے ہیں۔

1۔ آئی جی (IG)

<https://www.ig.com/en>



آئی جی (IG) پلیٹ فارم کو دنیا بھر میں ہزاروں فاریکس ٹریڈرز کا برسوں پر پھیلا ہوا اعتماد حاصل ہے، جبکہ یہ اپنے ارکان کو قابل تجارت مصنوعات کی متنوع فیہ اقسام پیش کرنے کے علاوہ بہترین رہنما مواد، زبردست ریسرچ ٹولز، بہترین ٹریڈنگ ٹولز اور بہت ہی اچھے ریٹس بھی دیتا ہے۔ غرض فاریکس ٹریڈنگ کی دنیا میں یہ آل راؤنڈ ویب سائٹ اپنے ممبرز کو باکفایت، محفوظ اور استعمال میں آسان پلیٹ فارم فراہم کرنے پر سب سے زیادہ توجہ دیتی ہے جس سے مستفید ہو کر اس کے ممبرز اپنی پیشہ ورانہ مہارت میں اضافہ کر سکتے ہیں۔

2۔ سیکسو بینک (Saxo Bank)

<https://www.home.saxo/>

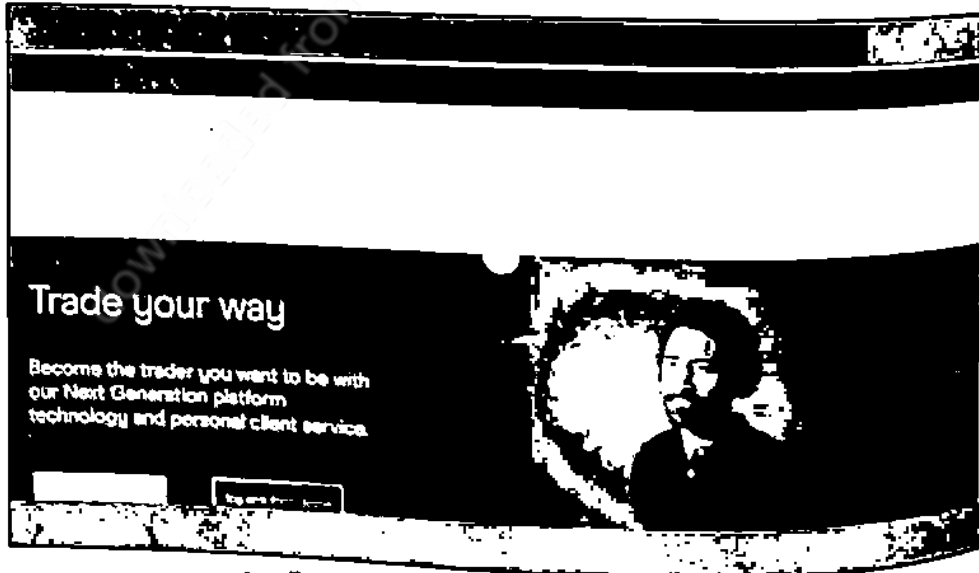
وہ فاریکس ٹریڈرز جو اتنے مالدار ہوں کہ کم از کم 10,000 ڈالر کی ابتدائی سرمایہ کاری سے کام کا آغاز کر سکیں، ان کیلئے ”سیکسو بینک“ بہترین ہے۔ یہ سنجیدہ سرمایہ کاروں کیلئے ایک



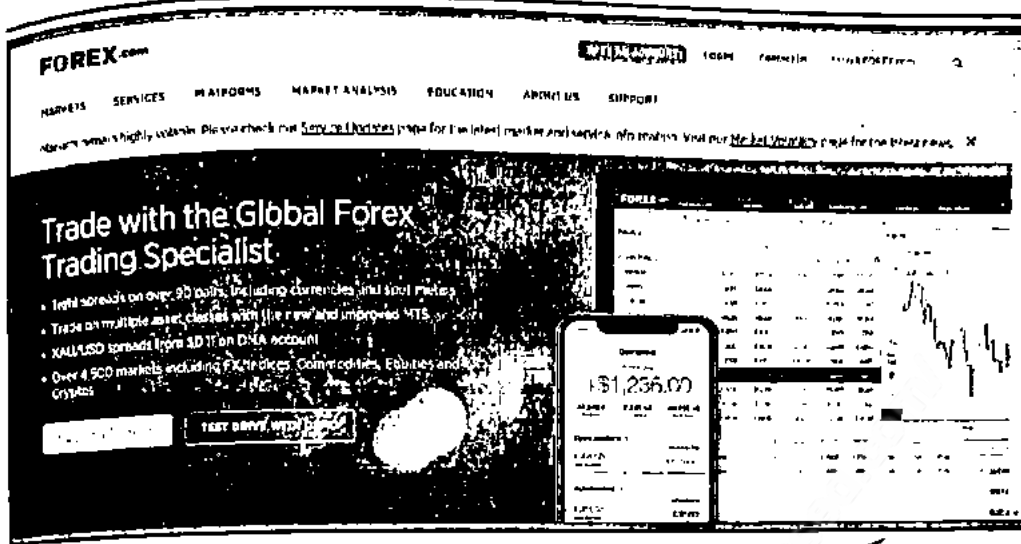
زبردست پلیٹ فارم ہے کیونکہ اس کی نمایاں خصوصیات میں ذہانت سے بھرپور مارکیٹ ریسرچ، بہترین ٹریڈنگ پلیٹ فارم، پرنکس نرنج (رٹس)، ٹریڈنگ کیلئے 40 ہزار سے زائد آن لائن ٹولز اور قابل بھروسہ کسٹمر کیئر سروس شامل ہیں۔

3۔ سی ایم سی مارکیٹس (CMC Markets)

<https://www.cmcmarkets.com/en/>



سی ایم سی مارکیٹس کے قانونی دفاتر دنیا کے تمام بڑے مالیاتی مراکز میں موجود ہیں۔ یہ ایک فارمکس بروکر کی حیثیت سے ٹریڈرز کو انواع و اقسام کی فائنڈیشنل پروڈکٹس، بہترین رٹس اور تیز رفتار اور استعمال میں آسان پلیٹ فارم مہیا کرتا ہے۔



4۔ فاریکس ڈاٹ کام (Forex.com)

<https://www.forex.com/en/>

فاریکس ڈاٹ کام نے ایک فاریکس بروکر کی حیثیت سے دنیا بھر کے تجربہ کار اور نئے فاریکس ٹریڈرز کی نظروں میں ایک بلند پایہ ساکھ بنالی ہے۔ اس کے بہترین فیچرز میں ایک بھرپور قسم کا ٹریڈنگ پلیٹ فارم، جامع مارکیٹ ریسرچ، زبردست ریٹس اور بہترین ڈیزائن والی ایک موثر موبائل ایپ شامل ہیں۔

5۔ ایکس ٹی بی (XTB)

<https://www.xtb.com/int>

یہ عالمی سطح پر قابل بھروسہ اور متعدد اثاثوں (multi-asset) والا فاریکس بروکر ہے۔ اس کے قانونی دفاتر بھی دنیا کے بیشتر بڑے مالیاتی مراکز میں موجود ہیں۔ یہ اپنے ممبرز کو ایک ایسا فاریکس بروکر مہیا کرتا ہے جو انہیں بہترین ریٹس دینے کے علاوہ استعمال میں آسان پلیٹ فارم، تیز رفتار اور وسیع تر بھی معلومات فراہم کرتا ہے جو انہیں ایک منظم اور ذہین فاریکس ٹریڈر بننے میں بہت مدد کرتے ہیں۔

حرف آخر

آپ بھی کامیاب فاریکس ٹریڈنگ سے آن لائن پیسہ کما سکتے ہیں، لیکن اسے سیکھنے اور سمجھنے کیلئے آپ کو خاصا وقت اور توجہ صرف کرنا ہوں گے۔

باب نمبر 13

کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ

(Cryptocurrency Trading)

کرپٹو کرنسی: کچھ خصوصی گزارشات

کرپٹو کرنسی سے پیسہ کیسے کمایا جاسکتا ہے؟ یہ وہ سوال ہے جو مجھے ای میل اور سوشل میڈیا پر لگا تار ڈھائی سال سے مسلسل موصول ہو رہا ہے۔ میں نے کئی بار سوچا کہ اس پر تفصیل سے کچھ لکھوں مگر ہر بار تین وجوہ آڑے آتی رہیں۔ آج اپنے احباب کی پُر زور فرمائش پر اسے زیر نظر کتاب کا حصہ بنا رہا ہوں۔ مگر پہلے نہ لکھنے کی وجوہ بھی پڑھ لیجئے:

1- میں کوئی فنانشل ایڈوائزر نہیں ہوں، نہ ہی لوگوں کو سرمایہ کاری (Investment) کے بارے میں مشورہ دینے کا کوئی لائسنس ہے میرے پاس۔ پاکستان میں بچوں کو پیسے جمع کرنے اور خرچ کرنے کے بارے میں کوئی خاطر خواہ تعلیم دی نہیں جاتی۔ فنانشل لٹریسی اور مال و دولت کو برتنے کا شعور ہمارے معاشرے میں پیسے سے زیادہ نایاب چیز ہے۔ تو اس مضمون کو پڑھ کر آپ جو چاہیں کیجئے، یہ آپ کا اپنا ذمہ۔ میں ہر قسم کی ذمہ داری سے برأت کا اعلان کرتا ہوں۔ یہاں میں صرف اپنا تجربہ اور علمی رائے بیان کر رہا ہوں، کسی قسم کا مشورہ یا ترغیب نہیں دے رہا اور نہ ہی کسی کرپٹو کرنسی کو بیچنے کی کوششیں کر رہا ہوں۔ علاوہ ازیں میرا کسی کرپٹو کرنسی یا کرپٹو اسٹیٹ کمپنی سے براہ راست کوئی تعلق نہیں، میں ایک غیر جانبدار محقق ہوں اور بس!

2- پاکستان میں کسی کو کرپٹو کرنسی کی قانونی حیثیت کا نہیں پتا۔ اسٹیٹ بینک اسے لیگل ٹینڈر کے طور پر تسلیم نہیں کرتا اور معاشی اداروں اور بینکوں کو اس سے دور رہنے کا مشورہ دیا جاتا ہے۔ مگر کیا اس کی خرید و فروخت جائز ہے؟ اور کیا کوئی شخص نفع نقصان کو سمجھتے ہوئے

اس کا ذخیرہ کر سکتا ہے؟ اس بات پر ہمارے اداروں کے پاس کوئی جواب نہیں۔ ایف آئی اے جب چاہے، جہاں چاہے، جسے چاہے اٹھا لیتی ہے اور پھر چھوڑ دیتی ہے۔ شاید جب تک دنیا اس فیلڈ میں ہم سے پچاس سال آگے نہ نکل جائے، ہم اسے بھی تھری ڈی پرنٹ کی طرح ممنوعات میں شامل رکھیں گے۔ اللہ سے دعا ہے کہ اس مضمون کی بدولت حوالات کا منہ دیکھنے کی نوبت نہ آئے! (آمین)

3- شرعی طور پر اس کے حلال و حرام کی بحث کسی جگہ نہیں بیٹھ رہی۔ علمائے کرام اگر ایک طرف کا فیصلہ دے دیں تو مجھ جیسوں کو بڑی آسانی ہو۔ فوٹو اسٹیٹ مشین، کاغذی کرنسی اور ڈیجیٹل فوٹو کی طرح آپ کبھی نہ کبھی جواز کے قائل تو ہو ہی جائیں گے مگر اس میں ملک کے بیس پچیس سال کنفیوژن میں نکل جائیں گے۔ میں کوئی عالم یا مفتی نہیں ہوں، اس کے شرعی حکم اور فتاویٰ کیلئے ازراہ کرم شہر کے دارالعلوم اور مفتیان کرام سے رابطہ کیجئے۔ میری اس بارے میں نہ کوئی رائے ہے نہ اہلیت۔

☆☆☆☆☆☆

سرمایہ کاری کی باقی قسموں کی طرح کرپٹو کرنسی میں بھی پیشہ ورا نہ صلاحیت، علم اور صبر کی ضرورت پڑتی ہے۔ ایسا کوئی طریقہ نہیں کہ آپ آج سو ڈالر کی کرپٹو کرنسی خریدیں اور راتوں رات کروڑ پتی بن جائیں۔ آپ نے اکثر مثالوں میں پڑھا ہوگا کہ اگر آپ 2013ء میں کچھ سو ڈالر کے بٹ کوائن لے لیتے تو آج ارب پتی ہوتے، یا 2016ء میں فلاں کرنسی لے لیتے تو آج لاکھوں میں کھیلتے۔ آپ نے اس وقت نہیں لی، اب ایسی باتوں سے کوئی فائدہ نہیں۔ آئیے دیکھتے ہیں کہ اب، حال میں، آپ کیسے کرپٹو کرنسی سے ایک مناسب منافع کما سکتے ہیں۔

سرمایہ کاری اور منافع کے طریقوں سے پہلے ہم کچھ الفاظ سیکھ لیتے ہیں جو کرپٹو کرنسی سرمایہ کاری میں کثرت سے استعمال ہوتے ہیں اور جن کا جاننا آپ کیلئے بہت ضروری ہے۔

کرپٹو کرنسی میں سرمایہ کاری کی اصطلاحات

1-HODL: ہوڈل دراصل ہولڈ (Hold) یعنی روکے رکھنے کو کہتے ہیں۔ یہ اصطلاح ایک بٹ کوائن انویسٹر کی بٹ کوائن فورم میں لکھی جانے والی پوسٹ میں اسپیلنگ کی غلطی

کی وجہ سے مشہور ہوئی۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کرپٹو کرنسی خرید کر بیٹھ جائیے اور اس کے مہنگا ہونے کا انتظار کیجئے۔ ہمارے ملک میں جیسے سونا، پلاٹ، گھریا چینی خرید کر بیٹھ جاتے ہیں کہ قیمت چڑھنے پر مہنگے داموں بیچ کر منافع کما سکیں، ٹھیک اسی طرح ”ہوڈل“ کا معاملہ بھی ہے۔

SATS-2: مختصر طور پر ”ستوشی“ کو کہتے ہیں۔ ایک بٹ کوائن میں 10 کروڑ یا 100

ملین ستوشیز ہوتے ہیں جیسے کہ ایک روپے میں 100 پیسے۔

FIAT-3: وہ کاغذی کرنسی جو حکومت کی طرف سے وضع کی گئی ہو جیسے روپیہ، ڈالر، یورو

اور پاؤنڈ وغیرہ۔

ATH-4: یعنی ”آل ٹائم ہائی“ (All Time High)۔ یہ کرپٹو کرنسی کی کسی وقت

میں سب سے زیادہ جانے والی قیمت ہے۔ جیسے کہ بٹ کوائن کا ATH بیس ہزار ڈالر ہوا۔

Bull Market-5: ایسی صورت حال جہاں مارکیٹ میں کرپٹو کرنسیز کی قیمت مسلسل

اوپر جا رہی ہو۔ یہ خریدار کیلئے موزوں ہے۔

Bear Market-6: ایسی صورت حال جہاں مارکیٹ میں کرپٹو کرنسیز کی قیمت مسلسل

نیچے جا رہی ہو۔ یہ بیچنے والوں کی توجہ کا مرکز ہے کہ سب بیچ کر جا رہے ہیں۔

Feeling Bullish-7: سرمایہ کاروں کو اعتماد ہے کہ کرپٹو کرنسی کی قیمت اوپر

جائے گی۔

Feeling Bearish-8: سرمایہ کاروں کو اعتماد ہے کہ کرپٹو کرنسی کی قیمت زوال

پذیر ہوگی۔

Weak hands-9: کرنسی کی ویلیو جیسے ہی کم ہوئی، خریدار اسے بیچ دے گا۔

Strong Hands-10: سرمایہ دار کرنسی کو اپنے پاس رکھے گا، چاہے اس کی

قیمت کتنی ہی کم کیوں نہ ہو جائے۔

Blood Bath-11: بہت ساری کرپٹو کرنسیز کی قیمت ایک ساتھ گر جائے۔

MOON-12: کرپٹو کرنسی کی قیمت بہت زیادہ اوپر چلی جائے۔

Shakeout-13: کرپٹو کرنسی کی قیمت اتنی گر جائے کہ بہت سے سرمایہ دار اپنی

کرنسی نقصان پر بیچ دیں۔

Whale-14: ایک ایسا سرمایہ دار جس کے پاس بہت ساری کرپٹو کرنسی ہو کہ وہ اگر

ساری بیچ دے یا کسی اور کرنسی سے خریدے تو مارکیٹ میں اس کرنسی کی قیمت پر اثر پڑ جائے۔ مثلاً اگر ملک ریاض اپنے سارے پلائس بیچ دیں یا زرداری صاحب بیک وقت اپنے سارے ڈالرز کیش کروالیں تو کیا ہوگا؟ آپ خود سمجھ سکتے ہیں۔

Buy Wall-15: جب خریدے جانے والے کوائنز کا آرڈر، بیچے جانے والوں

سے بہت زیادہ ہو۔ مثلاً ایک ملین کوائنز خریدے جا رہے ہوں اور بیچے جانے والے صرف 100 ہوں، تو ایسے میں کوائن کی قیمت اوپر جاتی ہے۔

Sell Wall-16: بیچے جانے والے کوائنز کا آرڈر، خریدے جانے والے کوائنز سے

زیادہ ہو۔ ایسے میں قیمت نیچے آتی ہے۔

FUD-17: یہ مخفف ہے **Fear, Uncertainty, Doubt** کا۔ اس سے

مراد کسی کرپٹو کرنسی کے بارے میں بری اطلاع یا منفی خبر ہے، جس سے سرمایہ داروں کو اپنے پیسوں کا خطرہ لاحق ہو جائے اور وہ یا تو اپنے کوائنز بیچ دیں یا مزید سرمایہ کاری روک دیں۔ مثلاً کوئی ملک کسی کرپٹو کرنسی کو ممنوع قرار دیدے یا کسی کرپٹو کرنسی کی ٹیکنیکل ٹیم میں سے کوئی بندہ چھوڑ کر چلا جائے وغیرہ۔

Dump Pump-18: جب کوئی کرپٹو کرنسی سستی ہو اور لوگ بہت ساری خریدنے

لگیں تو ایسا ماحول بنایا جائے کہ یہ بہت اچھی سرمایہ کاری ہے اور جیسے ہی نئے لوگ خریدنا شروع کریں، پرانے لوگ خوب منافع کما کر اپنی کرنسی مارکیٹ میں بیچ دیں۔

Bag holders-19: ایسا سرمایہ دار جو کوئی سی فضول یا بے کار کوائنز کو لئے بیٹھا

ہے۔ یا تو یہ شخص چائنا کنگنگ والے پلائس کی طرح کسی **Dump Pump** واقعہ کا شکار ہے یا پھر بے وقوفی میں کسی کرنسی کو اس کی **ATH** پر خرید کر بیٹھ گیا ہے؛ اور اب اس کی قیمت مسلسل کم ہی ہو رہی ہو۔ فرض کیجئے کہ کسی نے بٹ کوائن 20 ہزار ڈالر کا لیا، اب وہ 8 ہزار میں کیسے بیچے؟ اب تو بس وہ انتظار کرے گا کہ شاید کسی دن اس کی ویلیو 20 ہزار ڈالر سے تجاوز کرے تاکہ وہ بیچ سکے۔

FOMO-20: مخفف ہے **"Fear of Missing out"** کا، یعنی "کہیں

میں رہ نہ جاؤں!" سب لے رہے ہیں تو میں بھی لے لیتا ہوں۔

DYOR-21: یہ بھی مخفف ہے ”Do Your Own Research“ کا۔ یہ

ایک اصول ہے جو یہ کہتا ہے کہ اپنی تحقیق خود کیجئے اور اس کے بعد کرپٹوکرنسی خریدیے۔

Pre Mine-22: جب کوئی ڈیویولپر کرنسی ریلیز کرنے سے پہلے اپنے لئے کچھ کوائنز

مختص کر کے اپنے کسی ایڈریس پر بھیج دیتا ہے۔ اگر کوائن کی قیمت بڑھ گئی تو یہ اس کی محنت کا انعام ہوگا۔

Bloody Monday-23: اکثر پیر کے روز کرپٹوکرنسی کی ویلیوز گر جاتی ہیں اور

ایک اچھے سرمایہ کار کیلئے یہ خریدنے کا سنہری موقع ہوتا ہے۔

اب جبکہ آپ کرپٹوکرنسی میں سرمایہ کاری کی بنیادی اصطلاحات سمجھ چکے ہیں اور ہم ایک

زبان میں گفتگو کر سکتے ہیں، تو آئیے سرمایہ کاری کے طریقوں پر بات ہو جائے۔

دو اصول یاد رکھئے:

1- کرپٹوکرنسی میں سرمایہ کاری یا اس سے پیسہ کمانے کا پہلا صحیح وقت آج سے دس سال پہلے تھا اور

دوسرا آج ہے۔ آپ کو کہیں نہ کہیں سے تو شروع کرنا ہے۔ آج سے شروع کیجئے، تھوڑا

تھوڑا، آرام و صبر کے ساتھ تاکہ اس نظام کو اچھی طرح سمجھ سکیں۔

2- وارن لفٹے کہتا ہے کہ محتاط رہو جب ہر شخص لالچ دکھا رہا ہو؛ اور لالچ دکھاؤ جب ہر شخص محتاط

ہو۔ اس کا سادہ سا مطلب یہ ہے کہ Bearish مارکیٹ میں جب سب لوگ بیچ رہے

ہوں اور اثاثوں (Assets) کی قیمت گر چکی ہو تو آپ خرید لیجئے اور پھر لمبے عرصے

کیلئے سکون سے بیٹھ جائیے۔ اور جب ہر کوئی خرید رہا ہو اور اثاثوں کی قیمت اوپر ہی اوپر

جاری ہو تو آپ ہاتھ روک لیجئے۔ کیونکہ جب مارکیٹ میں درستی (Correction)

آئے گی تو بہت سوں کا پیسہ ڈوب جائے گا۔

پیسہ کمانے کے طریقے

1- خریدیے اور انتظار کیجئے

آپ کرپٹوکرنسی خرید لیجئے کہ جب اس کی قیمت کم ہو، اور انتظار کیجئے؛ اور جب وہ منافع

دے سکے تو اسے بیچ دیجئے۔ ہر شخص کتنا منافع چاہتا ہے اور کتنا انتظار کر سکتا ہے؟ یہ وہ خود ہی طے کرے۔ مثلاً اگر آپ پچھلے ماہ ایپتھریم کلاسک خرید لیتے، تقریباً 2 ڈالر میں، تو آج تقریباً 8 ڈالر میں بیچ سکتے تھے۔ 7 ڈالر فی ٹوکن منافع! اگر آپ نے 1 ملین ڈالر کے خریدے ہوتے تو ایک ماہ میں 7 ملین ڈالر کم چکے ہوتے۔

اس طریقہ کار پر عمل کرنے کیلئے بلیو چپ کو انٹرنیٹ کا انتخاب کیجئے جن کی مارکیٹ کیپ ویلیو بلین ڈالر سے زیادہ ہو۔ یہ سب سے محفوظ راستہ ہے۔ مثلاً بٹ کوائن، لائٹ کوائن، ایپتھریم اور ربل کا شمار بلیو چپ کرپٹو کرنسیز میں ہوتا ہے۔

2- خریدیں، محفوظ رکھئے اور منافع کسائیے

یہ بھی پہلے طریقے کی طرح ہے مگر یہاں آپ بیچتے نہیں۔ کچھ کرنسیز آپ کو صرف ہولڈ (Hold) رکھنے پر منافع دیتی ہیں جیسے کہ ہم پیسے سیونگز اکاؤنٹ میں جمع رکھتے ہیں۔ ان میں ہر فہرست Neo، Kucoin، Cryptobridge، Neblio اور Komodo کوائنز ہیں۔

3- ذخیرہ اندروزی کیجئے

کرنسی خرید کر رکھئے، مقررہ مقدار پر آپ ماسٹر نوڈ لگا سکتے ہیں اور ڈسٹری بیوٹڈ لیجر میں ٹرانزیکشنز کی تصدیق کر سکتے ہیں؛ اور ساتھ میں منافع بھی کما سکتے ہیں۔ Neblio، Komodo، Pivx، Decred اور Navcoin اس کی مثالیں ہیں۔

4- مائننگ کیجئے

مائننگ اس عمل کو کہتے ہیں جس میں ایک تیز رفتار کمپیوٹر، ریاضی کے پیچیدہ مسئلے کو حل کرتا ہے اور بطور انعام کرپٹو کرنسی وصول کرتا ہے۔ آپ کو ایک اعلیٰ درجے کا بہترین گرافکس کارڈ کے ساتھ کمپیوٹر درکار ہوتا ہے جو مسلسل 24 گھنٹے چلتا رہے۔ پاکستان میں کمرشل بجلی 25 روپے فی یونٹ سے بھی اوپر چلی جاتی ہے اور لوڈ شیڈنگ الگ۔ گرمیوں کی وجہ سے کمپیوٹر کو ٹھنڈا رکھنے کا خرچہ الگ۔ تو یہ کہیں سے بھی منافع بخش نہیں۔ اگر آپ کے پاس خود بجلی پیدا کرنے کا کوئی طریقہ نہیں

مثلاً سولریا آپ کو کسی ڈیم کے ساتھ رہنے کی وجہ سے سستی بجلی میسر نہیں تو مائنگ مشین خرید کر پیسہ ضائع نہ کیجئے۔ میں نے کئی لوگوں کو لاکھوں ڈبوتے دیکھا ہے۔

سافٹ ویئر، کوائن کا انتخاب، سافٹ والٹ اور اوور کلائنگ۔ ایک عام شخص کیلئے یہ سب کچھ جاننا بہت مشکل عمل ہے۔ میں نے ایک مشین سیکھنے کی نیت سے سال بھر چلائی۔ مشین کی قیمت 5 ہزار ڈالر تھی جو میں نے سال بھر بعد 5400 ڈالر میں بیچ دی۔ میں نے تجربے کے طور پر سال بھر میں 4 کوائنز مائن کئے اور ان سے 2700 ڈالر کمائے۔ مگر پھر بھی میں ایک عام یوزر کو اس کے لگانے کا مشورہ ہرگز نہیں دوں گا۔ میری مشین امریکہ میں تھی۔ پاکستان میں بجلی کی قیمت کے ساتھ بہت مشکل ہے کہ منافع کمایا جاسکے۔

5- ڈے ٹریڈنگ

آپ BlockFolio یا اس جیسی کوئی ایپ استعمال کر کے کرپٹوکرنسی پر مسلسل نظر رکھ سکتے ہیں۔ صبح اٹھتے ہی بہت طرح کی کرنسی خرید لیتے ہیں اور جیسے ہی ان کے دام چڑھتے ہیں، شام سے پہلے پہلے بیچ دیتے ہیں۔ اسٹاک ایکسچینج کی طرح اگر آپ کو ٹریڈنگ کا تجربہ ہے تو یہ پیسہ کمانے کا آسان راستہ ہے ورنہ اس سے پرہیز کیجئے۔

6- مائیکرو ٹاسک

بہت سی ویب سائٹس آپ کو چھوٹے چھوٹے کام کرنے کے بدلے کرپٹوکرنسی دیتی ہیں۔ مثلاً کسی اشتہار پر کلک کیجئے، کوئی فارم بھر دیجئے، کوئی سروے کر لیجئے وغیرہ۔ اوسطاً آپ ہر دن منٹ میں ایک ڈالر کما سکتے ہیں۔ اس میں مشہور مائیکرو ٹاسکنگ کی سائٹس یہ ہیں: Bituro، CoinBucks اور Bitcoin Reward۔

7- کرپٹوکرنسی کیلئے کام کیجئے

بہت سارے بلاک چین اسٹارٹ اپس ہیں جو نئی کرنسی یا ٹوکن بنا رہے ہیں۔ اگر آپ ان کیلئے کام کرتے ہیں تو یہ آپ کو تنخواہ کرپٹوکرنسی میں دیتے ہیں۔ مثلاً Jobs4Bitcoins، bitways، Coinworker، Coinality، XOT Freelancer

8- کرنسی اور ایکسچینج Arbitrage

کرپٹو کرنسی کے دام مختلف اور ایکسچینج میں الگ الگ ہوتے ہیں۔ آپ ایک جگہ سے سستی خرید کر دوسری جگہ بیچ دیجئے، بالکل اسی طرح جیسے آپ صبح منڈی سے سبزی لے کر منافع کے ساتھ محلے کی دکان پر بیچ دیتے ہیں۔ ہر ملک کے اپنے قوانین ہیں اس لئے آپ یہ کام بڑے پیمانے پر نہیں کر سکتے۔

9- ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ

آپ کرپٹو کرنسی سے متعلق کسی ویب سائٹ یا ٹریڈنگ کو پروموٹ کیجئے۔ مثلاً بلاک گیکس (Block Geeks) پر ایفیلی ایٹ اکاؤنٹ بنا لیجئے اور ان کے کورسز اپنی سائٹ، بلاگز اور سوشل میڈیا پر پروموٹ کرتے رہیے۔ وہ ہر خریدے جانے والے کورس پر آپ کو 10 فیصد منافع دیں گے۔ آپ کے پاس اپنا یا کسی دوست کا Paypal اکاؤنٹ ہونا چاہئے تاکہ آپ منافع وصول کر سکیں۔ یہ کام کر کے آپ بہ آسانی 500 ڈالر مہینہ تک کماسکتے ہیں۔

10- ہارڈ فورک

جب کوئی کرپٹو کرنسی ٹیکنیکی بنیادوں میں دو ٹکڑوں میں تقسیم ہوتی ہے تو جتنی کرنسی آپ کے پاس ہوتی ہے، اتنے ہی نئی کرنسی کے سکے آپ کو اور ملتے ہیں۔ جب بٹ کوائن میں سے بٹ کوائن کیش ہارڈ فورک ہوا تو سب کو نئے سکے ملے۔ آپ ایسی کرنسی جمع کرنا شروع کر دیجئے جس کا مستقبل میں ہارڈ فورک ہونے جا رہا ہو۔

11- ایسٹریڈراپ

جب کرپٹو کرنسی اپنی مشہوری کیلئے مفت میں ٹوکن بانٹے تاکہ لوگ زیادہ سے زیادہ استعمال کریں۔ نئی آنے والی کرنسیاں یہ کام عموماً کرتی ہیں اور آپ کو صرف والٹ بنا کرنے کے وصول کرنے ہوتے ہیں، بالکل مفت!

12- ماسٹرنوڈز

ماسٹرنوڈز پر کسی کرپٹو کرنسی کی مکمل تاریخ درج ہوتی ہے تاکہ وہ ٹرانزیکشن کی تصدیق کر سکیں۔ اس کیلئے آپ کو مخصوص مقدار میں وہ کرنسی لے کر رکھنی ہوتی ہے۔ پھر آپ کو ہر ٹرانزیکشن کے بدلے میں ایک معقول معاوضہ ملتا ہے، کچھ کئے بغیر۔

13- قرض پر دینے

آپ بینک میں رکھے پیسوں کی طرح کرپٹو کرنسی بھی ادھار پر دے سکتے ہیں اور آپ کو بدلے میں منافع ملے گا۔ تاہم، چونکہ کرپٹو کرنسی پر کسی حکومت کا کوئی کنٹرول نہیں ہوتا، اس لئے یہاں دھوکہ دہی کا زیادہ خدشہ رہتا ہے۔ لہذا کرپٹو کرنسی بطور قرض دیتے وقت بہت محتاط رہنے کی ضرورت ہے۔

14- بوٹس (Bots)

آپ کرپٹو کرنسی ایک کمپیوٹر پروگرام کے حوالے کر دیتے ہیں۔ وہ اوپر دیئے گئے بہت سے طریقوں کو خود بخود آزما کر آپ کے پیسے بڑھاتا رہتا ہے اور اپنا منافع بھی کماتا رہتا ہے۔ البتہ یہاں کبھی کبھار پیسے ڈوب بھی جاتے ہیں۔ مشہور بوٹس میں کرپٹو ٹریڈر، Comma، Cryptobot، Haasonline، Shrimpy، Crypto hopper اور Margin اور Profit trailer قابل ذکر ہیں۔

کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کیسے شروع کریں؟

کرپٹو کرنسی کی دنیا میں فائدہ اور نقصان اٹھانے کے بہت سے طریقے ہیں۔ البتہ، منافع کمانے میں کرپٹو کرنسی کی ٹریڈنگ یعنی لین دین سب سے عام ہے۔ اب میں آپ کو یہ بتانے جا رہا ہوں کہ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کہاں سے شروع کرنی چاہئے، آپ کا ٹریڈنگ اسٹائل (خرید و فروخت کا انداز) کیسا ہو، آپ اپنا ٹریڈ پلان کیسے بنائیں، اور وہ کون کونسے پہلو ہیں جنہیں کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ پلیٹ فارم کا انتخاب کرتے وقت نظر میں رکھنا ضروری ہے۔

اس سے پہلے کہ آپ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ شروع کریں، یہ ذہن نشین رکھنا بہت ضروری ہے کہ اوّل تو یہ کام بہت ہی پیچیدہ ہے، دوم یہ کہ اس میں خدشات (risk factors) بہت زیادہ ہیں، اور سوم یہ کہ کرپٹو کرنسی کی مارکیٹ بہت زیادہ مفروضات کی حامل (speculative) ہے جہاں کوئی لگا بندھا اصول کام نہیں کرتا۔ مزید یہ کہ کرپٹو کرنسی چاہے کوئی سی بھی ہو، اس کی قیمت میں بہت زیادہ اتار چڑھاؤ ہو سکتا ہے جبکہ وہ دیگر ثانوی سرگرمیوں سے بھی بہت زیادہ متاثر ہوتی ہے۔ اس سے پہلے کہ آپ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ سے کامیاب اور مالدار ہو جانے والے کسی بھی شخص کی کہانی سے متاثر ہوں، یہ دیکھ لیجئے کہ خود آپ کے اپنے مالی حالات کیسے ہیں؛ اور قابل بھروسہ ذرائع سے رہنمائی بھی حاصل کر لیجئے۔

امید ہے کہ اب تک آپ ذہنی طور پر کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کیلئے خود کو تیار کر چکے ہوں گے۔ ذیل میں وہ چار مراحل دیئے جا رہے ہیں جن پر عمل کر کے (یا جنہیں مد نظر رکھتے ہوئے) کرپٹو کرنسی میں ٹریڈنگ شروع کی جاسکتی ہے:

پہلا مرحلہ: مختصر مدتی (شارٹ ٹرم) اور طویل مدتی (لانگ ٹرم)

کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ میں سے کسی ایک کا انتخاب کیجئے

طویل مدتی کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ سے مراد کسی کرپٹو کرنسی کو لمبے عرصے تک (بسا اوقات کئی سال تک) سنبھال کر رکھنا ہے؛ اور صرف اسی وقت فروخت کرتا ہے کہ جب آپ کو یقین ہو جائے کہ اس کی فروخت سے آپ کو بہت زیادہ منافع حاصل ہوگا۔ اگر آپ کو یقین ہے کہ جو کرپٹو کرنسی آپ نے آج خریدی ہے، اس کی قیمت چند مہینے یا سال بعد آسمان کو چھونے لگی گی، تو یہ حکمت عملی آپ کا ایک اچھا انتخاب ثابت ہو سکتی ہے۔ کرنا صرف یہ ہے کہ ایک بار کرپٹو کرنسی خریدی اور اپنے پاس رکھ لی؛ پھر صحیح وقت کا انتظار اور ہر وقت کی ٹریڈنگ کا کوئی جھنجھٹ ہی نہیں۔ خاصا وقت گزار جانے کے بعد جب آپ کو محسوس ہو کہ ہاں! اب وقت آ گیا ہے کہ یہ کرپٹو کرنسی فروخت کر کے آپ خوب سارا منافع کما سکتے ہیں، تو بیچ ڈالی!

مختصر مدتی یا شارٹ ٹرم کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کا معاملہ اس کے بالکل الٹ ہے۔ یہ سارا کھیل ایک ایسی حکمت عملی کا ہے جس میں آپ کو بہت تیزی سے بیچنے کرنا ہوتے ہیں کیونکہ کرپٹو کرنسیوں

کی قیمتوں میں بہت تیزی سے اتار چڑھاؤ آتے ہیں۔ اس میں آپ کے اعصاب پر ہر وقت دباؤ رہتا ہے جبکہ نقصان کا خدشہ بھی بہت زیادہ ہوتا ہے، لیکن جو لوگ اسے صحیح طور پر جانتے ہیں، ان کیلئے مختصر مدتی کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ سے منافع کمانے کے بڑے امکانات موجود ہوتے ہیں۔

دوسرا مرحلہ: ٹریڈنگ کے طریقے (میتھڈ) اور

حکمت عملی (strategy) کا انتخاب

کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کا درست طریقہ منتخب کرنا حد سے زیادہ ضروری ہے کیونکہ اس میدان میں بھی ٹریڈنگ کے کئی طریقے موجود ہیں جن میں سے ہر ایک کی کچھ نہ کچھ خوبیاں اور خامیاں ہیں۔ بعض مرتبہ ایک ہی کرپٹو کرنسی کے آپسچینج میں ٹریڈنگ کی متعدد تکنیکیں ہمارے سامنے موجود ہوتی ہیں۔

تیسرا مرحلہ: چارٹ پڑھنے اور ٹریڈ کرنے میں مہارت حاصل کیجئے

ایک کرپٹو کرنسی ٹریڈر کو تقریباً ہر وقت آن لائن چارٹس پڑھنا پڑتے ہیں۔ لہذا، چارٹ پڑھنے اور ان کا تجزیہ کرتے ہوئے منطقی نتائج اخذ کرنے میں مہارت سے آپ کو منافع بخش ٹریڈز کرنے میں بہت مدد ملے گی۔ اس بارے میں خوب اور وسیع تحقیق کیجئے؛ اور یہ جاننے میں وقت لگائیے کہ ٹریڈنگ چارٹس کی باریک ترین جزئیات کا کیا مطلب ہے (اور یہ کہ ٹریڈنگ چارٹس میں آنے والے اتار چڑھاؤ مد نظر رکھتے ہوئے آپ اپنی ٹریڈنگ کو کس طرح منافع بخش انداز میں انجام دے سکتے ہیں۔

چوتھا مرحلہ: آپسچینج منتخب کیجئے اور ٹریڈز شروع کیجئے

پیسہ کمانے کے جنون کا نتیجہ اکثر اوقات بھاری نقصان کی صورت میں نکلتا ہے اور اسی وجہ سے کرپٹو کرنسی میں بہت سے لوگ اپنے سرمائے سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں۔ البتہ، اس آخری مرحلے میں کچھ مشورے یقیناً آپ کیلئے مفید ثابت ہوں گے۔

میں کرپٹو کرنسی سے منافع کیسے کما سکتا ہوں؟ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کے میدان میں منافع

کمانے اور سرمایہ ڈبونے والوں میں سب سے بڑا بنیادی فرق ”منصوبے“ (plan) کا ہے۔ یاد رکھئے کہ کرپٹوکرنسی میں ٹریڈنگ کوئی جوا ہرگز نہیں بلکہ اسے ایک بہت ہی منظم اور اچھی طرح سے سوچے سمجھے ہوئے منصوبے کی ضرورت ہے۔ اپنا منصوبہ ہر ممکن حد تک خامیوں سے پاک رکھنا چاہتے ہیں تو پھر ذیل میں دیئے گئے تین نکات بھی ہمیشہ مد نظر رکھئے گا:

- کرپٹوکرنسی کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ سے متعلق گراف (چارٹ) میں موجود نمونے کا بغور جائزہ لیجئے اور اسے سمجھئے کہ آخر یہ کمی بیشی کیوں اور کس نتیجے میں واقع ہوتی ہے۔
- منصوبہ بنائیے اور اس پر کاربند رہئے۔ ایک اچھے منصوبے میں واضح طور پر یہ نکات موجود ہوتے ہیں کہ آپ کہاں کہاں سے اپنے نقصانات کم کر سکتے ہیں اور منافع میں اضافہ کر سکتے ہیں۔
- کرپٹوکرنسی کی ٹریڈنگ سے متعلق اپنی حکمت عملی (منصوبے) کو آزمانے کیلئے مصنوعی یعنی فرضی پیسے سے حقیقی مارکیٹ میں کاروبار کیجئے۔

جب آپ ایک واضح منصوبہ تیار کر لیں تو اگلا مرحلہ ٹریڈنگ کیلئے موزوں ترین پلیٹ فارم منتخب کرنے کا ہے۔ کرپٹوکرنسی میں ٹریڈنگ پلیٹ فارمز (ویب سائٹس) کی کوئی کمی نہیں، لیکن اپنے لئے موزوں ترین پلیٹ فارم کا انتخاب کرتے وقت درج ذیل پہلوؤں کا جائزہ ضرور بالضرور لیجئے گا:

آپ کی رقم (فمنڈز) کا تحفظ: کیا آپ کا سرمایہ اور منافع محفوظ ہوں گے؟

موجودہ صارفین کے تبصرے: اس پلیٹ فارم کی کارکردگی کے بارے میں لوگ کیا کہتے ہیں جو پہلے اسے استعمال کر چکے ہیں یا کرتے آرہے ہیں؟

استعمال میں آسانی: کہیں اس پلیٹ فارم (ویب سائٹ) کے استعمال میں ایسا پیچیدگی اور مشکلات تو نہیں جو ٹریڈنگ میں آپ کی سرگرمیوں پر بڑا اثر ڈالیں؟

کسٹمر کیسٹریکی دستیابی: کیا یہ پلیٹ فارم ضرورت پڑنے پر اپنے صارفین کو بردت معاونت (کسٹمر کیئر/کسٹمر اسسٹنٹس) فراہم کرتا ہے؟

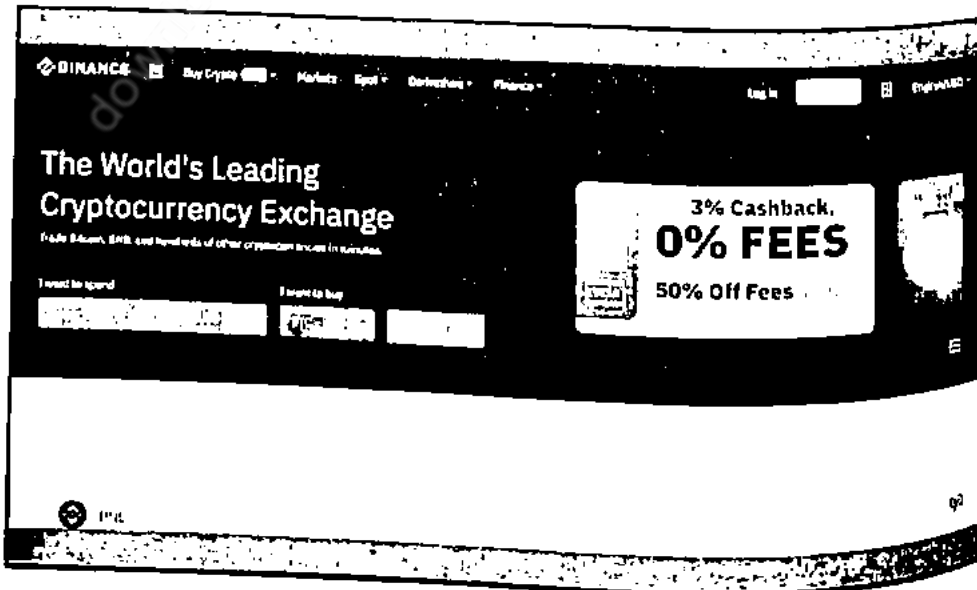
معلوماتی سہولیات (informational tools): ایک اچھا ٹریڈنگ پلیٹ فارم اپنے صارفین کو ہمیشہ ایسی معلوماتی سہولیات (انفارمیشن ٹولز کی صورت میں) فراہم کرتا ہے جن کے ذریعے وہ کامیاب کرپٹو کرنسی ٹریڈر بن سکتے ہیں۔ جو پلیٹ فارم آپ منتخب کرنے جا رہے ہیں، کیا اس پر یہ سہولت موجود ہے؟

جو کچھ بھی اوپر بتایا گیا، اسے بار بار پڑھئے، سمجھئے، اس پر عمل کیجئے۔ مزید رہنمائی کی غرض سے کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کے وہ پانچ پلیٹ فارمز دیئے جا رہے ہیں جو اس میدان میں نئے لوگوں کیلئے بہت اچھے ہیں:

1۔ بانئانس (Binance)

<https://www.binance.com/en>

بانئانس ایک پیچیدگی کو کسی تعارف کی ضرورت نہیں کیونکہ یہ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کے مشہور ترین پلیٹ فارمز میں سے ایک ہے۔ یہ نئے اور کہنہ مشق، دونوں طرح کے کرپٹو کرنسی ٹریڈرز کیلئے زبردست پلیٹ فارم ہے۔ یہاں آپ کو اطمینان ہوتا ہے کہ لیکویڈٹی (liquidity) یعنی اثاثوں (کرپٹو کرنسی) کی نقد رقم (روایتی کرنسی) میں تبدیلی کے مسائل نہیں ہوں گے کیونکہ بانئانس اپنے کاروباری حجم کے اعتبار سے بہترین شمار کی جاتی ہے۔ یہاں جو صارفین بھی ان کے اپنے ”بی این بی ٹوکنز“ (BNB tokens) استعمال کرتے ہیں، انہیں 5 فیصد ڈسکاؤنٹ بھی



دیا جاتا ہے۔ اگر آپ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ میں طویل مدتی منصوبے کے ساتھ داخل ہوئے ہیں تو یہ رقم بہت مناسب ہے۔

یہ ان محدودے چند کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ پلیٹ فارمز میں سے ایک ہے جو عالمی پیمانے پر دستیاب ہیں، اور جہاں سروس چارجز کی مد میں آپ کے منافع کا صرف 0.1 فیصد لیا جاتا ہے۔ بائنانس پر رجسٹریشن مفت ہے جبکہ اس کی ایک جدید ترین ایپ بھی ہے جو اینڈروئیڈ اور آئی او ایس (اپل آئی فون) کیلئے علیحدہ علیحدہ دستیاب ہے۔

2۔ بٹ فینکس (Bitfinex)

<https://www.bitfinex.com/>

یہ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کے سب سے پرانے پلیٹ فارمز میں سے ایک ہے؛ اور اس کا کاروباری حجم بھی بہت بڑا ہے جس سے لیکویڈیٹی کے مسائل بھی نہیں ہوتے۔ ہر صفحے پر رہنما ہدایات، ٹپس اور ٹرکس موجود ہیں جنہیں پڑھ کر نئے لوگ بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں تاکہ اپنے ٹریڈز کو منافع بخش بنا سکیں۔ بٹ فینکس پر کام شروع کرنا بہت سادہ اور آسان ہے۔ آپ کو صرف یہ کرنا ہے کہ رجسٹر ہونے کے بعد اپنی آئی ڈی درست ہونے کی تصدیق کریں۔

آئی ڈی کی تصدیق و توثیق (authentication) میں پندرہ سے بیس کاروباری دن لگ جاتے ہیں۔ ان کی موبائل ایپ بھی اینڈروئیڈ اور اپل آئی فون، دونوں کیلئے دستیاب

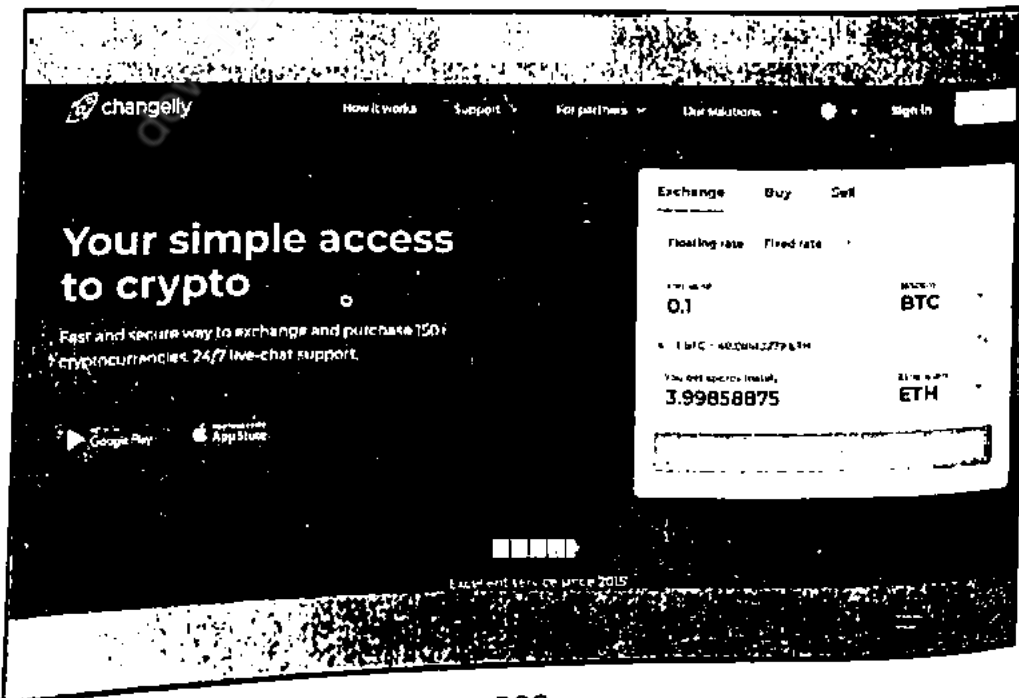


ہے جو استعمال میں اتنی آسان ہے کہ آپ چلتے پھرتے بھی اس پر کام کر سکتے ہیں۔ ان کی ٹریڈنگ فیس آپ کے ٹریڈ کے 0.1 فیصد سے 0.8 فیصد تک ہوتی ہے۔ اسے ساری دنیا میں قبول کیا جاتا ہے لیکن یمن، امریکہ، شام، وانواتو (اوشنیا کے ایک چھوٹے سے ملک)، عراق، ایران، ہرزگیوینا، بوسنیا، یوگینڈا، ایتھوپیا اور شمالی کوریا میں اس پر پابندی ہے۔

3۔ چینجیلی (Changelly)

<https://changelly.com/>

ماہرین کے مطابق، یہ پلیٹ فارم کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کے میدان میں بالکل نئے لوگوں کیلئے بہترین ہے۔ چینجیلی کے ذریعے کوئی ٹریڈر آسانی سے ایک کرپٹو کرنسی بھیج سکتا ہے اور اسے کسی ایسی دوسری کرنسی میں تبدیل بھی کر سکتا ہے جس کی سپورٹ اس پلیٹ فارم پر موجود ہو۔ اس پلیٹ فارم کی ممبر شپ کیلئے آپ کو سائن اپ کرتے وقت اپنی ای میل آئی ڈی فراہم کرنا ہوگی۔ چینجیلی فی الحال 35 کرپٹو کرنسیز کو سپورٹ کرتی ہے جنہیں امریکی ڈالر اور یورو کی سرکاری کرنسیوں کے ساتھ جوڑے بنا کر خریدا اور فروخت کیا جاسکتا ہے۔ اگر آپ کریڈٹ کارڈ یا ڈیبٹ کارڈ کے ذریعے کرپٹو کرنسی خریدنا چاہتے ہیں، تو یہ آپ کیلئے بہترین پلیٹ فارم ہے۔ علاوہ ازیں، یہ ہر ٹریڈ پر اس کی مالیت کا 0.5 فیصد کمیشن لیتے ہیں۔



4۔ کوائن بیس (Coinbase)

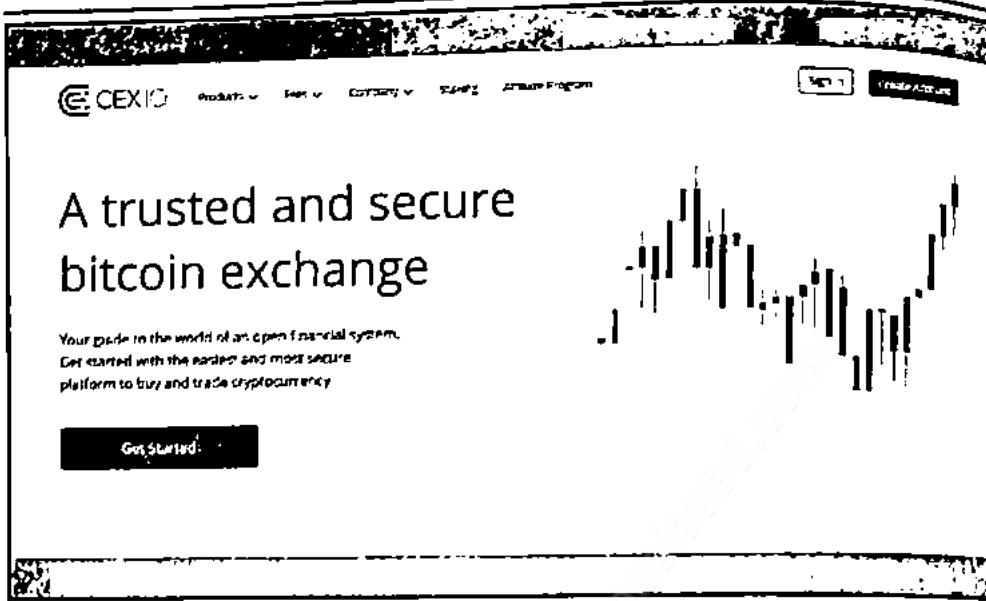
<https://www.coinbase.com/>

یہ بھی کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کی مقبول ترین ویب سائٹس میں سے ایک ہے۔ کوائن بیس اس لحاظ سے استعمال میں آسان ہے کیونکہ یہاں آپ برطانوی پونڈ، امریکی ڈالر، یورو اور دوسری کئی سرکاری اور قانونی کرنسیوں میں رقم جمع کروا سکتے ہیں۔ علاوہ ازیں آپ ”ٹریزر“ (Trezor) یا ”لیجر نیو ایس“ (Ledger Nano S) جیسی کسی ڈیوائس کے ذریعے اپنی کرپٹو کرنسی بہ آسانی نکالوا سکتے ہیں۔ کوائن بیس کے ممبرز اپنے ڈیبٹ یا کریڈٹ کارڈ کے ذریعے کرپٹو کرنسی خرید بھی سکتے ہیں۔

5۔ سی ای ای ایکس ڈاٹ آئی او (CEX.io)

<https://cex.io/>

یہ کرپٹو کرنسی ٹریڈنگ کا ایک اور زبردست پلیٹ فارم ہے جو خاص طور پر نئے لوگوں کیلئے بہت مفید ہے۔ اپنے شاندار اور طویل ریکارڈ کی بدولت یہ قابل بھروسہ بھی ہے۔ ”سی ای ای ایکس ڈاٹ آئی او“ کا صدر دفتر برطانیہ میں ہے جہاں یہ ادارہ 2013ء سے کام کر رہا ہے۔ کوائن بیس کی طرح یہاں بھی صارفین روسی روپل، یورو، امریکی ڈالر اور برطانوی پونڈ جیسی کئی سرکاری کرنسیوں



میں رقم جمع کروا سکتے ہیں۔ یہاں ممبرز کو یہ اضافی سہولت بھی حاصل ہے کہ وہ کرپٹو کرنسی کی خرید و فروخت میں اپنے کریڈٹ یا ڈیبٹ کارڈز استعمال کر سکتے ہیں۔

حرف آخر

کرپٹو کرنسی کے ذریعے پیسہ کمانے کے مختلف طریقے میں نے خاصی وضاحت کے ساتھ بیان کر دیئے ہیں۔ لیکن، ایک بار پھر، یہ تمام طریقے اپنی ذمہ داری اور رائج الوقت قوانین کی روشنی میں استعمال کیجئے۔ تھوڑی سی علمی قابلیت اور محنت سے آپ بہ آسانی ایک سے تین لاکھ روپے ماہانہ کما سکتے ہیں۔ لیکن، میں پھر کہوں گا کہ لالچ میں آ کر کوئی بھی قدم اٹھانے سے پہلے کرپٹو کرنسی کی دنیا کو خود سے سمجھئے اور اپنی ذمہ داری پر کام شروع کیجئے۔

باب نمبر 14

آن لائن ترجمہ (Translation)

کیا آپ کو اپنی مادری زبان کے علاوہ کسی دوسری زبان پر عبور ہے؟ کیا آپ ایک زبان میں لکھی یا بولی گئی بات کو دوسری زبان میں مکمل درستی کے ساتھ ترجمہ کر سکتے ہیں؟ اگر آپ کا جواب ”ہاں“ میں ہے تو آپ ترجمے کے اس ہنر سے انٹرنیٹ پر بھی پیسہ کما سکتے ہیں۔ انفارمیشن ٹیکنالوجی کی بدولت یہ دنیا آج ایک ”گلوبل ولیج“ میں تبدیل ہو چکی ہے جس کے باعث مختلف زبانیں سمجھنے والے لوگوں کا آپس میں رابطہ پہلے سے کہیں زیادہ ہونے لگا ہے۔ دوسرے کی بات سمجھنے اور اپنی بات سمجھانے کیلئے ترجمے کی ضرورت اگرچہ آج خود کار سافٹ ویئر سے بھی پوری کی جا رہی ہے، لیکن اگر درستی اور پیشہ ورانہ مہارت کی ضرورت ہو تو ترجمے کا کام آج بھی، دنیا بھر میں، انسان ہی کر رہے ہیں..... تو آپ بھی ایسے کوئی فرد کیوں نہیں ہو سکتے؟

معلومات کے صحت مندانہ تبادلے کیلئے ضروری ہے کہ جہاں آپ کسی دوسرے ملک کی زبان سے واقف ہوں، وہیں اس ملک کے تہذیب و تمدن سے بھی آپ کی واقفیت ہو؛ تاکہ آپ کا ترجمہ صرف لسانی قواعد کے اعتبار ہی سے درست نہ ہو بلکہ اس تہذیب سے آپ کی واقفیت کا ثبوت بھی ہو۔ اس لئے یہ کہنا زیادہ درست ہوگا کہ ترجمہ دراصل دو تہذیبوں کے درمیان رابطے کے پل کا کام بھی کرتا ہے۔ علاوہ ازیں، اگر آپ کسی زبان کو بول بھی سکتے ہیں اور اس کی وضاحت کرنے کے قابل بھی ہیں تو ایک آن لائن مترجم (لینگویج ٹرانسلیٹر) کی حیثیت سے آپ کے پاس آمدنی کے اچھے مواقع موجود ہیں۔

ترجمے کا اچھا معاوضہ دینے والے پلیٹ فارمز

یوں تو ایسی متعدد ویب سائٹس ہیں جہاں فری لانس مترجم کی حیثیت سے پیسہ کمانے کے بہت سے مواقع ہیں، تاہم ایسی آن لائن کمپنیاں بھی اچھی خاصی ہیں جو دوسرے مالک سے رابطے

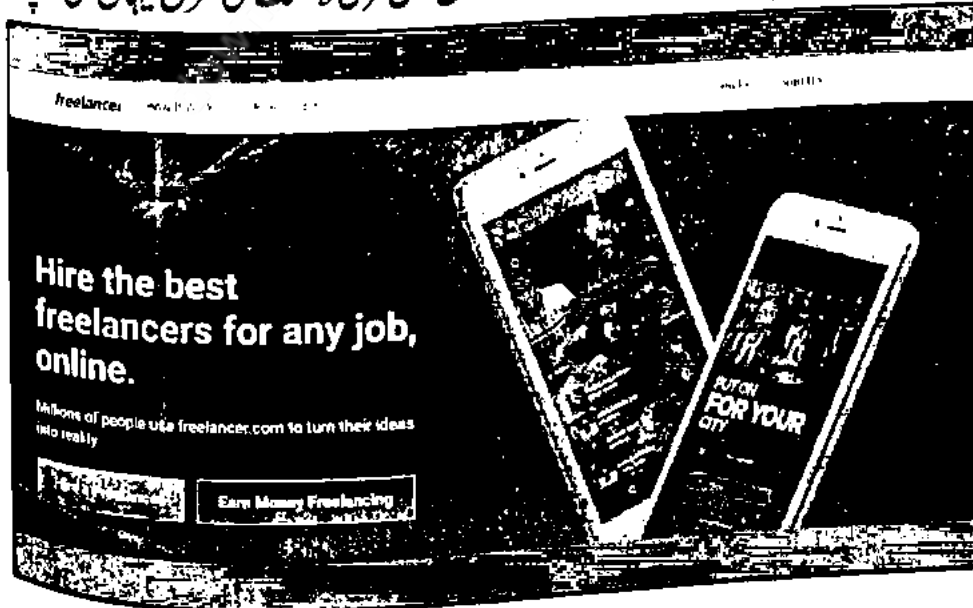
میں رہتی ہیں اور متزجمین کی ضرورت پڑنے پر انہیں یہ خدمات، فری لانس ٹرانسلیٹر کے ذریعے، فراہم کرتی ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ کام اور ملازمت کی تلاش سے متعلق بیشتر ویب سائٹس پر ترجمے کا کچھ نہ کچھ کام ہر وقت موجود رہتا ہے۔ ذیل میں کچھ ایسی ویب سائٹس دی جا رہی ہیں جہاں سے آپ کو اچھے معاوضے پر ترجمے کا کام مل سکتا ہے۔

فری لانس ڈاٹ کام

<https://www.freelancer.com/>

یہ فری لانس کام کرنے والوں کیلئے دنیا کی مقبول ترین اور قابل بھروسہ ویب سائٹس میں سے ایک ہے۔ اچھی بات یہ ہے کہ کچھ عرصہ پہلے اس ویب سائٹ نے پاکستان میں بھی کام شروع کر دیا ہے اور آج یہ ”فری لانس ڈاٹ پی کے“ ڈومین نیم کے ساتھ، خصوصاً پاکستانی فری لانسرز کو بھی مواقع دے رہی ہے۔ یہ ویب سائٹ آج تک لاکھوں فری لانسرز کو کام مہیا کرنے کا ذریعہ بن چکی ہے۔ یہاں آپ کو آن لائن رائٹنگ، گرافک ڈیزائننگ، ٹرانسکرپشن اور ترجمے تک کا کام مل جائے گا۔

فری لانس ڈاٹ کام/ ڈاٹ پی کے کی رجسٹریشن بالکل مفت ہے، جس کیلئے آپ کو صرف اپنا ای میل ایڈریس اور عمومی قسم کی ذاتی معلومات فراہم کرنا ہوتی ہیں۔ ترجمے کے فری لانس کام سے متعلق یہاں ایک الگ کنیگری (زمرہ) موجود ہے جہاں سے آپ اپنی مہارت کے مطابق ترجمے کا کام حاصل کر سکتے ہیں۔ دیگر شعبوں میں فری لانسنگ کی طرح یہاں بھی آپ کو

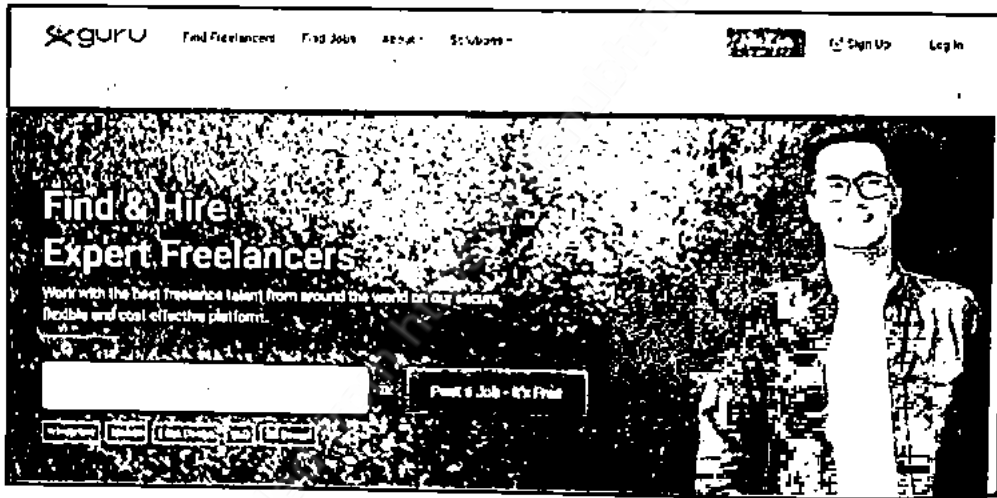


اس انداز میں خود کو پیش کرنا چاہئے کہ جو دوسروں سے بالکل مختلف ہو، تاکہ کام دینے والے ادارے آپ کی طرف متوجہ ہوں سکیں۔ ایک بات یاد رکھئے کہ یہاں آپ کا مقابلہ دنیا بھر کے فری لانسرز سے ہوگا۔

گروڈاٹ کام

<https://www.guru.com>

یہ بھی فری لانسرز کیلئے ایک اور قابل بھروسہ پلیٹ فارم ہے جہاں دوسرے کاموں کے ساتھ ساتھ مترجمین کیلئے بھی بہت سے مواقع موجود ہیں۔ یہ بالکل نئے لوگوں کیلئے زبردست جگہ ہے جن کے پاس پہلے سے کام کا کوئی تجربہ نہ ہو۔



پپل پر آؤر

<https://www.peopleperhour.com>

یہ آن لائن کام حاصل کرنے کیلئے ایک اور قابل بھروسہ ویب سائٹ ہے جہاں ترجمے کی



کنٹیکٹنگ بھی موجود ہے۔ اس پلیٹ فارم سے ہونے والی آمدنی بھی خاصی مناسب ہوتی ہے۔ یہاں سائن اپ کرنے کیلئے آپ کو اپنا ای میل ایڈریس استعمال کرتے ہوئے اکاؤنٹ بنانا پڑتا ہے، جس کے بعد آپ یہاں اپنے لئے کام تلاش کر سکتے ہیں۔

آپ ورک

<https://www.upwork.com>

آن لائن کام کیلئے ایک اور آسان پلیٹ فارم جہاں ترجے کیلئے بہت سی زبانوں میں مواد موجود ہوتا ہے۔ یہاں ترجے کا کام کل وقتی (فل ٹائم) سے لے کر جز وقتی (پارٹ ٹائم)، فی گھنٹہ



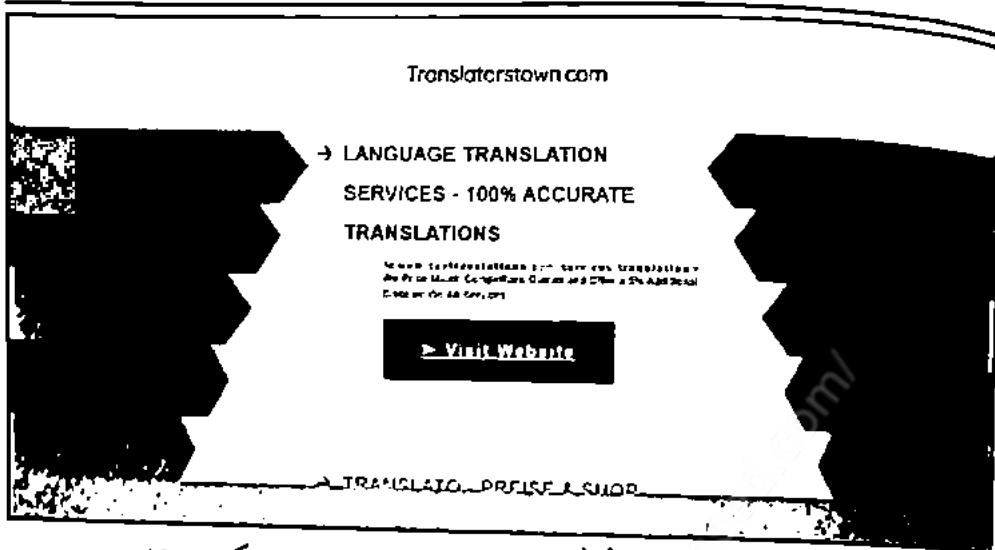
اور مختصر عبارتوں کے ترجے تک، ہر طرح کا ہوتا ہے۔ اب یہ آپ پر ہے کہ کس طرح کا کام حاصل کرتے ہیں اور اپنی ساکھ بناتے ہیں۔

یہ تو ہوئیں وہ عمومی ویب سائٹس جہاں دوسرے کاموں کے ساتھ ساتھ ترجے کا کام بھی موجود ہوتا ہے۔ ان کے علاوہ کچھ ویب سائٹس ایسی ہیں جو خاص ترجے کیلئے ہی مخصوص ہیں۔ البتہ یہ ویب سائٹس ان لوگوں کیلئے زیادہ مفید ہیں جو پہلے ہی سے ترجے کے میدان میں پیشہ ورانہ طور پر کام کر رہے ہیں۔ تاہم نئے مترجمین بھی یہاں پرانے اور تجربہ کار افراد سے بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں؛ اور اپنی مہارت میں اضافہ کرتے ہوئے آن لائن آمدن میں اضافہ کر سکتے ہیں۔ ان ویب سائٹس میں سے کچھ کا مختصر تعارف یہاں دیا جا رہا ہے:

ٹرانسلیٹر ڈائریکٹری

<https://www.translationdirectory.com/>

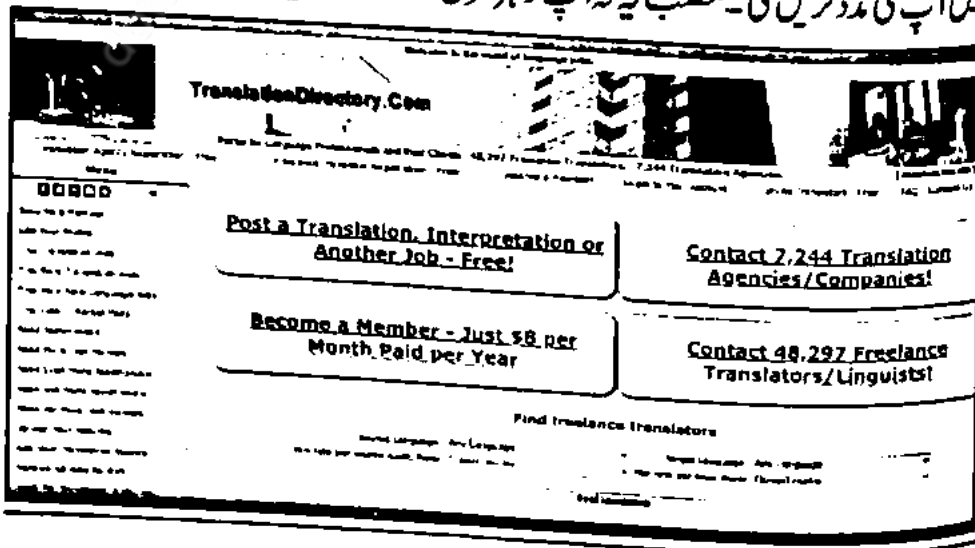
یہ اچھی ساکھ والی ویب سائٹ ہے جو خاص طور پر مترجمین کیلئے ہی ہے۔ یہ ترجے کے



ماہرین اور ترجمہ کروانے والوں (کلائنٹس) کا ایک دوسرے سے رابطہ کروانے کا اچھا ذریعہ ہے۔ مترجم کی حیثیت سے ابتداء میں آپ یہاں مفت میں رجسٹر ہو سکتے ہیں۔
پروڈاٹ کام

<https://www.proz.com/>

ترجمے کے میدان میں دنیا کی مشہور ترین ویب سائٹس میں سے ایک ہے۔ یہ نئے اور تجربہ کار، دونوں طرح کے مترجمین کیلئے بہت زبردست ہے۔ اس وقت یہاں تین لاکھ سے زائد مترجمین ہیں جو دنیا بھر سے اچھا معاوضہ دینے والے کلائنٹس کیلئے خدمات انجام دے رہے ہیں۔ یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ ترجمے کی بیشتر سائٹس آپ سے کسی کارپوریٹ ادارے کی طرح بات کریں گی جبکہ محدودے چند ویب سائٹس انفرادی طور پر کام کروانے والوں سے رابطہ کرنے میں آپ کی مدد کریں گی۔ مطلب یہ کہ آپ کو ہر طرح کے حالات کیلئے خود کو ذہنی طور پر تیار رکھنا



ہوگا۔ آپ ترجمے کی ان ویب سائٹس سے کتنا کما سکتے ہیں؟ اس کا انحصار کمپیوٹر میں آپ کی مہارت، ترجمے پر عبور، ترجمے کی زبان اور کام میں لگن پر ہے۔ (ذہن نشین رکھئے گا کہ اردو ترجمے کا معاوضہ دیگر زبانوں سے خاصا کم ہے۔)

آن لائن ترجمہ: کچھ صائب مشورے

اگر آپ آن لائن ترجمے کے میدان میں نئے ہیں تو ذیل میں کچھ مشورے اور رہنمائی نکات دیئے جا رہے ہیں جنہیں آپ کام حاصل کرنے کے ضمن میں بہت مددگار پائیں گے۔ بس یہ بات کبھی نہ بھولئے گا کہ آن لائن ترجمے میں آپ کا مقابلہ دنیا بھر کے مترجمین سے ہوگا جو آپ سے زیادہ نہیں تو آپ جتنے ماہر ضرور ہوں گے۔ اچھے معاوضے پر کام حاصل کرنے کیلئے ضروری ہے کہ آپ کا تعارف (پروفائل، سی وی، ریزیوے یا پورٹ فولیو کی شکل میں) عام ڈگر سے ہٹ کر اور متوجہ کرنے والا ہونا چاہئے۔

ریزیوے بناتے وقت اس میں لازماً شامل کرنے والی چند اہم ترین چیزیں یہ ہیں:

- ☆ کیا آپ کے پاس کوئی خاص مہارت ہے؟
- ☆ اگر آپ کسی خاص شعبے میں زیادہ مہارت رکھتے ہیں تو اُس پر اپنے ریزیوے میں زیادہ زور دیجئے اور اسے نمایاں کیجئے۔
- ☆ ہر مخصوص کام کے تقاضوں اور ضروریات کو مد نظر رکھتے اپنا ریزیوے اس طرح سے ترتیب دیجئے کہ اس کام کی مناسبت سے موزوں ترین ہو۔
- ☆ درخواست مختصر اور جامع ہو، جو بہت صاف زبان میں لکھی گئی ہو۔
- یہ بہت اہم ہے کہ جب آپ اپنے کلائنٹ کو پہلا پروجیکٹ مکمل کر کے دیں تو وہ اتنا اچھا ہو کہ کلائنٹ خوش ہو جائے۔

میں آن لائن ترجمے کے کام سے کتنا کما سکتا/سکتی ہوں؟

اچھا معاوضہ دینے والی بیشتر سائٹس اوسطاً 3 ڈالر فی 100 الفاظ کے حساب سے معاوضہ دیتی ہیں۔ یعنی صرف 1,000 الفاظ کا ترجمہ کر کے آپ 30 امریکی ڈالر تک کا معاوضہ کما سکتے

ہیں جو 4,500 پاکستانی روپے سے کچھ زیادہ ہی بنے گا۔ ایک اچھا مترجم مہینے بھر میں 500 ڈالر تک کما سکتا ہے۔

آن لائن ترجمے سے کمائی: کچھ اور مشورے

1۔ ترجمہ شروع کرنے سے پہلے پوری دستاویز کو بغور پڑھ لیجئے

ہر اچھا مترجم یہی کرتا ہے کہ وہ کام شروع کرنے سے پہلے اس کا بغور جائزہ لیتا ہے اور اگر اس بارے میں کچھ خاص ہدایات دی گئی ہوں تو انہیں بھی ضرور پڑھتا ہے تاکہ کام کرتے وقت انہیں مد نظر رکھ سکے۔ کام شروع کرنے سے پہلے اس کا بغور جائزہ لے کر آپ یہ بھی جان سکتے ہیں کہ کلائنٹ آپ سے کیا توقعات رکھتا ہے (یعنی وہ کس قسم کا ترجمہ چاہتا ہے)۔ مثلاً اگر آپ کسی میڈیکل جرنل کیلئے ترجمے کا کام کرنا چاہتے ہیں، تو دونوں زبانوں میں (یعنی جس زبان سے ترجمہ کر رہے ہیں، اور جس زبان میں ترجمہ کرنا ہے) ملتے جلتے مواد کو کھنگالئے۔

2۔ ترجمے کے بعد کام پر نظر ثانی کیجئے اور ضروری تبدیلیاں کیجئے

یہ بھی بہت اہم نکتہ ہے کیونکہ اکثر مترجمین اپنا کام مکمل کرنے کے بعد پلٹ کر بھی نہیں دیکھتے کہ انہوں نے کیسا ترجمہ کیا ہے۔ اس کے برعکس، ایک اچھا مترجم ہمیشہ اس بات کا خیال رکھتا ہے۔ جب وہ ترجمہ مکمل کر لیتا ہے تو وہ اپنے کئے ہوئے کام کو بہت توجہ، باریک بینی اور تنقیدی نظر سے پڑھتے ہوئے اس میں املاء، معیار اور زبان کی روانی سے متعلق رہ جانے والی خامیوں اور کمزوریوں کو حتی الامکان دور کرتا ہے؛ اور اپنا اطمینان کرنے کے بعد ہی کلائنٹ کو بھیجتا ہے۔ اگر اس نکتے پر عمل کریں گے تو آپ کے ترجمے کا معیار وقت کے ساتھ ساتھ بہتر ہوتا جائے گا اور جلد ہی آپ ایک ایسے مقام پر ہوں گے کہ زیادہ معاوضہ لینے والوں میں شامل ہو چکے ہوں گے۔

3۔ حرف بہ حرف ترجمے سے گریز کیجئے

یہ بات درست ہے کہ بعض مخصوص قسم کے علمی و قانونی مواد کا حرف بہ حرف ترجمہ کرنا ضروری ہوتا ہے لیکن اس سے ہٹ کر آپ ترجمے کی درستی کے ساتھ ساتھ زبان کی روانی اور

سلاست پر بھی زور دیجئے تاکہ وہ ترجمہ پڑھنے والے کو احساس نہ ہو کہ یہ تحریر اصلاً کسی اور زبان میں لکھی گئی تھی۔ وہ مترجمین جو ہر طرح کے کام میں ”حرف بہ حرف ترجمے“ پر بہت زیادہ زور دیتے ہیں، وہ اپنی ترقی کا راستہ روک لیتے ہیں۔ تاہم، اگر کلائنٹ نے حرف بہ حرف ترجمے کا مطالبہ کیا ہو تو پھر اسی پر سختی سے عمل کرنا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ اسی کسی خاص مقصد کے تحت حرف بہ حرف ترجمہ درکار ہو۔

4۔ نظر ثانی اور ادارت کرتے وقت ”دشمن کی نظر“ سے پڑھئے

یہ مشورہ میرے استاد اور گلوبل سائنس کے مدیر اعلیٰ جناب علیم احمد ہر لکھنے والے کو دیتے ہیں۔ ادارت یا نظر ثانی کرتے وقت یہ بھول جائیے کہ یہ کام آپ نے کیا ہے، بلکہ یہ سوچئے کہ آپ کے کسی دشمن اور کسی انتہائی ناپسندیدہ شخص نے یہ سارا ترجمہ کیا ہے؛ اور آپ کو اس میں سے ”کیڑے نکالنے“ کا کام کرنا ہے۔ جب اس سوچ کے ساتھ اپنی ہی تحریر پر نظر ثانی کریں گے تو بہت چھوٹی چھوٹی اور معمولی خامیاں بھی آپ کی نظروں میں آئیں گی، جنہیں دور کر کے آپ اپنے کام کو ہر ممکن حد تک خامیوں سے پاک بنا سکیں گے۔ اس مرحلے سے گزرنے کے بعد جب یہ کام آپ کے کلائنٹ تک پہنچے گا تو یقیناً وہ آپ کی محنت کی داد دیئے بغیر نہیں رہ پائے گا؛ اور بہت ممکن ہے کہ آئندہ بھی وہ آپ سے زیادہ معاوضے پر ترجمہ کروانے کیلئے تیار ہو جائے۔

5۔ مقررہ تاریخ پر کام مکمل کیجئے

یاد رکھئے کہ مترجم چاہے کیسا ہی بہترین کیوں نہ ہو، لیکن اگر وہ اپنے کلائنٹ کو مقررہ وقت (ڈیڈ لائن) پر کام مکمل کر کے نہیں دے گا تو کلائنٹ کی نظروں میں مقام بھی نہیں بنا پائے گا۔ معاوضہ کم ہو یا زیادہ، کلائنٹ ایک بار جو وقت طے کر لے، اس میں تاخیر برداشت نہیں کرتا۔ لہذا، کام مکمل کرنے کی تاریخ مقرر کرنے سے پہلے اس کا بھرپور جائزہ لیجئے اور کلائنٹ کو ایک حقیقت پسندانہ ڈیڈ لائن دیجئے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ کلائنٹ خود ہی آپ کو ڈیڈ لائن دے۔ ایسے میں یہ فیصلہ کرنا آپ کا کام ہے کہ آیا آپ اس ڈیڈ لائن پر ترجمہ مکمل کر کے اس کے حوالے کر سکیں گے یا نہیں۔ اگر آپ کو محسوس ہوتا ہے کہ کام زیادہ ہے اور وقت بہت ہی کم ہے، تو بہتر ہے کہ معذرت کر لیجئے۔ بعد میں کام بروقت پورا نہ کرنے سے بہتر ہے کہ کام شروع ہی نہ کیا جائے۔ اگر آپ

منظم انداز میں، پوری توجہ اور محنت کے ساتھ کام کریں گے تو ایک حقیقت پسندانہ ڈیڈ لائن پر ترجمہ مکمل کر لیں گے۔

کیا میں بھی آن لائن ٹرانسلیٹر بن سکتا/سکتی ہوں؟

اگر آپ کسی زبان پر بھرپور اور تفصیلی عبور رکھتے ہیں تو آپ ایک کامیاب آن لائن ٹرانسلیٹر بن سکتے ہیں۔ اس کیلئے آپ کو متعلقہ زبان کی باریکیوں، پیچیدگیوں، تکنیکی اور علمی اصطلاحات کا مفہوم، بہترین ترجمے کے طریقوں اور اس زبان کے سماجی پس منظر کے بارے میں بھی علم ہونا چاہئے۔ اس سے آپ کے ترجمے کا معیار بلند تر ہوگا۔ غرض یہ کہ آپ کسی زبان کے مختلف پہلوؤں کو جتنا زیادہ خوبی سے سمجھیں گے، اتنا ہی اچھا ترجمہ کرنے کے قابل بھی ہوں گے۔

آن لائن مترجم: مرحلہ وار رہنمائی

زبان کا انتخاب کیجئے

ایک مترجم کیلئے ضروری ہے کہ وہ دو زبانیں ایک ساتھ جانتا ہو: پہلی وہ کہ جس سے ترجمہ کرنا ہے (سورس لینگویج)؛ اور دوسری وہ کہ جس میں ترجمہ کرنا ہے (ٹارگٹ لینگویج)۔ مثلاً اگر آپ انگریزی اور ہسپانوی زبانوں پر ایک ساتھ عبور رکھتے ہیں تو پھر انگریزی سے ہسپانوی یا ہسپانوی سے انگریزی زبان میں ترجمے کا کام تلاش کیجئے۔

آن لائن موجودگی - یقینی بنائیے

چونکہ آپ ترجمے کا کام آن لائن حاصل کریں گے، اس لئے آپ کا زیادہ سے زیادہ وقت آن لائن موجود رہنا اور ممکنہ کلائنٹس کو اپنی مہارت کی طرف متوجہ کرنا بھی ضروری ہے۔ اس مقصد کیلئے اپنا مفصل شخصی خاکہ (پروفائل) ترتیب دیجئے جو ایسے ہی کسی کلائنٹ کی نظروں میں آسکے اور وہ آپ کو قابل توجہ محسوس کر سکے۔

پہلا کلائنٹ، پہلا کام، لیکن کیسے؟

جب آپ آن لائن ترجمے کے میدان میں قدم رکھیں گے تو آپ کسی نہ کسی کلائنٹ سے پہلی پہلی بار شروعات کریں گے۔ یہ اور اس جیسے دوسرے کلائنٹس جو آپ کو ابتدائی زمانے میں یہاں

ملیں گے، آپ کی اچھی ساکھ بنانے میں بہت مددگار ہوں گے۔ اسی کام پر آپ کو مستقبل میں اچھے معاوضے پر مسلسل کام ملنے یا نہ ملنے کا انحصار ہوگا۔ اپنی بہترین صلاحیتیں اور مہارت استعمال کرتے ہوئے اپنے کلائنٹس کو ان کی توقعات سے بڑھ کر اچھا اور معیاری کام کر کے، بروقت دیجئے۔ مزید کام مانگنے یا حوالہ دینے (ریفرل) کی درخواست کرنے سے بالکل بھی نہ گھبرائیے۔ ارے بھی! آپ کام مانگ رہے ہیں، کوئی بھیک تو نہیں مانگ رہے ناں!

دیگر مترجمین کے ساتھ رابطے قائم کیجئے

فری لانسنگ کی ویب سائٹس (جنہیں جاب پلیٹ فارمز بھی کہا جاتا ہے)، دیگر مترجمین سے تعارف حاصل کرنے اور رابطے قائم کرنے کی بہترین جگہوں میں شمار ہوتی ہیں۔ اس طرح آپ عالمی سطح پر ترجمے کے شعبے سے زیادہ واقفیت بھی حاصل کرتے ہیں اور دوسروں کے تجربے سے سیکھتے بھی ہیں۔

جاب پلیٹ فارمز پر کامیاب مترجمین کو تلاش کیجئے، ان کے بارے میں پڑھئے اور ہو سکے تو ان سے روابط بھی بنائیے۔ مثلاً ”آپ ورک“ کے کامیاب ترین مترجمین میں رکارڈ وائل کا نام بہت مشہور ہے، جن کا تعلق ساؤ پالو، برازیل سے ہے۔ ان کی پروفائل یہاں دیکھی جاسکتی ہے:

<https://www.upwork.com/search/profiles/>

?q=translators&profile=~01fcb9d4a7c762257a

وہ برازیلی زبان سے پرتگالی اور پرتگالی سے برازیلی زبان میں ترجمہ کرتے ہیں۔ وہ اب تک ترجمے کے 25 سے زیادہ آن لائن پروجیکٹس مکمل کر چکے ہیں اور ہر پروجیکٹ میں ان کی کامیابی کی شرح 100 فیصد رہی ہے؛ جبکہ وہ تقریباً 3,500 گھنٹے کام کر چکے ہیں۔ ان کے معاوضے کی موجودہ شرح 45 ڈالر فی گھنٹہ ہے اور اب تک وہ ایک لاکھ ڈالر سے زائد کمائے ہیں۔ ان کی بہت مانگ ہے کیونکہ اب تک انہوں نے کسی ایک کلائنٹ کو بھی مایوس نہیں کیا۔

کامیاب آن لائن مترجم (ٹرانسلیٹر) بننے کا تعلق اس بات سے بھی بہت ہے کہ آپ وہی ”نیش“ (niche) منتخب کیجئے کہ جس کے آپ ماہر ہیں، بلند معیار کا ترجمہ کر کے کلائنٹس کو بروقت دیجئے، اچھی ساکھ بنائیے اور جتنے زیادہ جاب پلیٹ فارمز پر ممکن ہو سکے، خود کو رجسٹر کروائیے۔

باب نمبر 15

فری لانس ویب ڈیولپر،

میڈیٹنس اور ڈیزائن

کورونادائرس کی عالمی وبا سے ہمیں یہ سبق بھی ملا ہے کہ اپنی مہارت اور ہنر کی بنیاد پر اپنے مقامی علاقے (شہر یا ملک) میں کام ملنے کی کوئی ضمانت نہیں۔ اگرچہ بہت سے لوگ اس وبا سے پہلے تک صبح نو بجے سے شام پانچ بجے تک کے گئے بندھے معمول پر ملازمت کرنے کے عادی تھے، لیکن آج ان کی بھی بڑی تعداد گھر سے کام کرنے کے مواقع تلاش کر رہی ہے۔ گھر سے کام کرنے میں جہاں پیسوں کی بچت ہوتی ہے، وہیں یہ اطمینان بھی رہتا ہے کہ کام کی وجہ سے آپ اپنے دوستوں اور اہل خانہ سے دور نہیں جائیں گے، یا کم از کم روزانہ کا ایسا معمول نہیں ہوگا۔ مزید یہ کہ آن لائن کام کرتے دوران آپ اضافی آمدن کیلئے دوسری ویب سائٹس پر کام تلاش کر سکتے ہیں جو آپ کے ہنر اور کسی خاص شعبے میں مہارت کے مطابق ہوں۔

میں ایک فری لانس ویب ڈیولپر ہوں۔ کیا میں واقعتاً آن لائن کام کر سکتا ہوں؟

ملازمت دینے اور ملازمت کرنے والے کا بالمشافہ ملاقات کرنا، جو ایک زمانے میں ناگزیر سمجھا جاتا تھا، آج خاصا غیر اہم ہو گیا ہے کیونکہ انٹرنیٹ نے ملازمین رکھنے اور ان سے کام لینے کے انداز میں انقلابی تبدیلی پیدا کر دی ہے۔ آج ملازمت دینے والے بہت سے افراد اور ادارے دُور بیٹھے لوگوں سے مستقل یا پھر ٹھیکے (کنٹریکٹ) کی بنیاد پر کام لینے کا تصور قبول کر چکے ہیں جبکہ یہ تعداد مسلسل بڑھ رہی ہے۔

اگر فری لانسنگ کی بات کریں تو اس میدان میں ویب سائٹ ڈیولپمنٹ، میڈیٹنس (ویب سائٹ کو اچھی حالت میں رکھنا) اور ویب ڈیزائننگ کی مانگ بہت زیادہ ہے۔ وجہ یہ ہے کہ دنیا بھر میں روزانہ کے حساب سے لاکھوں نئی ویب سائٹس بنائی جا رہی ہیں۔ یہی نہیں، بلکہ

بہت سی پرانی ویب سائٹس کو بھی نئے تقاضوں کے حساب سے تازہ اور اچھی حالت میں رکھنے کیلئے یہ کام جاننے والوں کی ضرورت رہتی ہے؛ اور یہ ضرورت ایک ویب ڈیولپر ہی پوری کر سکتا ہے۔ ویب ڈیولپمنٹ میں مہارت رکھنے والے افراد اپنا کامیاب کیریئر آن لائن بنا سکتے ہیں۔

اس باب میں ہم وہ پانچ عملی مشورے دیں گے جن پر عمل کر کے آپ بھی ویب ڈیولپمنٹ، مینیٹنس اور ڈیزائن میں اپنا کیریئر آن لائن بنا سکتے ہیں۔ لیکن آگے بڑھنے سے پہلے رافال تو مال کا قصہ، جو آج کل ”کاپی بلاگ میڈیا“ میں لیڈ (مرکزی) ڈیزائنر ہیں۔

رافال تو مال نے اپنا کیریئر ایک فری لانس ویب ڈیولپر کے طور پر شروع کیا۔ اپنے معیاری کام کی بدولت جلد ہی انہوں نے اس شعبے میں اپنی ساکھ بنا لی اور پھر ایک ویب سائٹ ”کاپی بلاگ میڈیا“ نے انہیں باقاعدہ آن لائن ملازمت دے دی، جو دنیا کی بڑی بلاگ سائٹس میں سے ایک ہے۔ رافال تو مال آج اس ویب سائٹ کے اہم ترین افراد میں شمار ہوتے ہیں جو ایک اچھے کوڈر اور ڈیزائنر کی حیثیت سے یہاں سائٹ ڈیزائن کے مختلف پہلوؤں کے ذمہ دار بھی ہیں (کیونکہ یہ ویب سائٹ مسلسل اپ ڈیٹ ہوتی رہتی ہے)۔

رافال کا کہنا ہے کہ ابتداء میں آپ کے پاس ایسے کلائنٹس کا بہت سارا کام ہوگا جو آپ کو بہت کم معاوضہ دیں گے؛ اور آپ کے پاس وہ کام قبول کرنے کے سوا کوئی چارہ بھی نہیں ہوگا! وہ مشورہ دیتے ہیں کہ اگر آپ اس میدان میں نئے بھی ہیں، تب بھی ایسا کام منتخب کیجئے جس سے آپ کو اپنا متاثر کن پورٹ فولیو بنانے میں مدد ملے۔ اپنی غلطی کا اعتراف کرتے ہوئے وہ بتاتے ہیں کہ اپنے کیریئر کی ابتداء میں انہوں نے اضافی آمدن کیلئے بہت سارے چھوٹے چھوٹے کام بھی لے لئے تھے، جن کی وجہ سے انہیں وہ کام بھی چھوڑنے پڑ گئے جو کیریئر میں ان کی ترقی پر زیادہ بہتر اثر ڈال سکتے تھے۔

اپنے موجودہ باس سے ان کی ملاقات ویب ڈیزائننگ کے ایک آن لائن مقابلے میں ہوئی، جہاں وہ اس غرض سے شریک ہوئے تھے تاکہ بہتر کلائنٹس سے، بہتر معاوضے پر کچھ کام حاصل کر سکیں۔ ان کا مشورہ ہے کہ اگر آپ کامیاب ویب ڈیولپر بن کر معقول آمدنی کمانا چاہتے ہیں تو آپ کو تین چیزوں پر مہارت حاصل ہونا ضروری ہے:

1۔ نئے کلائنٹس تک کیسے پہنچا جائے، ان سے کیا کہا جائے، اور نئے کلائنٹس کے ساتھ

مراہم (نیٹ ورک) کیسے بنائے جائیں؟

2- ”فری لانس کے عذاب“ (Freelancers' Curse)، یعنی کام کے معاوضے

میں تاخیر سے کس طرح بچا جائے؟

3- کام زیادہ ہو تو کس طرح خود کو منظم اور کام پر متوجہ رکھا جائے؟

آن لائن آمدن کے دوسرے ذرائع کی طرح کامیاب ویب ڈیولپر بننے کا سب سے بڑا فائدہ یہی ہے کہ آپ دنیا کے کسی بھی حصے میں بیٹھ کر اپنا کام کر سکتے ہیں جبکہ پوری آزادی سے ایک ایسا نظام الاوقات (شیڈول) بنا سکتے ہیں جو بروقت کام مکمل کرنے کا ضامن بھی ہو اور جس سے آپ کے دیگر معمولات زندگی متاثر بھی نہ ہوں۔ ویب ڈیولپمنٹ سے متعلق مہارت رکھنے والے افراد کی مانگ میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے۔ تاہم یہاں ایک شاندار کیریئر بنانے کیلئے ضروری ہے کہ پوری لگن اور بھرپور توجہ کے ساتھ کام کیا جائے۔

پانچ عملی اور آزمودہ مشورے

اب ہم ان پانچ عملی مشوروں کی طرف چلتے ہیں جو فری لانس ویب ڈیولپمنٹ، ڈیزائن اور میٹنیٹس کے شعبے میں کامیاب ہونے کیلئے آپ کے رہنما اور مددگار ہوں گے:

پہلا مشورہ: جتنی زیادہ ٹیکنالوجی پر مہارت حاصل کر سکتے ہیں، ضرور کیجئے

اور نئے نئے رجحانات سے خود کو باخبر بھی رکھئے

کامیاب آن لائن ویب ڈیولپر بننے کیلئے آپ جتنی زیادہ پروگرامنگ لینگویجز جانتے ہوں گے، اتنا ہی اچھا ہوگا۔ یہ بتانے کی چنداں ضرورت نہیں کہ آپ کو جتنی زیادہ پروگرامنگ لینگویجز آتی ہوں گی، آپ اتنے ہی زیادہ کام (جائز) مکمل کرنے کے قابل ہوں گے۔ ان لینگویجز سے شروع کیجئے جن کی مانگ زیادہ ہے، جیسے کہ پائٹھن، اور پھر اپنے تجربے اور مہارت میں بتدریج اضافہ کرتے چلے جائیے۔ ویب ڈیولپر کے لحاظ سے جن عملی مہارتوں کی اس وقت سب سے زیادہ مانگ ہے ان میں سے چند یہ ہیں:

فرنٹ اینڈ ڈیولپر (Front-End Developers)

بیک اینڈ ڈیولپرز (Back-End Developers)

فل اسٹیک ڈیولپرز (Full Stack Developers)

جاوا اسکرپٹ ڈیولپرز (JavaScript Developers)

علاوہ ازیں، آپ کے پاس وہ تمام وکمال مہارت بھی ہونی چاہئے جو ویب ڈیولپمنٹ میں بنیادی ضرورت کا درجہ رکھتی ہے۔ یعنی کہ:

انٹرفیس ڈیزائن اور یوز میبلٹی

جے کویری، سی ایس ایس، ایچ ٹی ایم ایل، جاوا اسکرپٹ

تمام پروگرامنگ / اسکرپٹنگ / کوڈنگ لینگویجز پر عبور مثلاً اے ایس پی، جاوا، پی ایچ پی وغیرہ
سرچ انجن آپٹیمائزیشن (ایس ای او) اور آن لائن مارکیٹنگ کی گہری سمجھ بوجھ

دوسرا مشورہ: قانونی تقاضے پورے کیجئے

وہ تمام قانونی تقاضے پورے کیجئے جو آپ کے ملک میں کوئی بھی کام کرنے کیلئے پورے کرنا ضروری ہیں۔ کیا کوئی رجسٹریشن ضروری ہے؟ اگر ”ہاں“ تو رجسٹریشن کے ساتھ ساتھ دوسری تمام قانونی کارروائیاں بھی مکمل کیجئے تاکہ بعد میں کوئی پیچیدگی نہ ہو۔ اس کے علاوہ آپ کے پاس بہت سوچ سمجھ کر بنایا گیا اور واضح بزنس پلان (کام جاری رکھنے کا عملی منصوبہ) بھی ہونا چاہئے۔ بزنس پلان بنانے میں خاصا وقت اور توجہ درکار ہوتے ہیں لیکن یہ بہت ضروری بھی ہے۔ اپنا وقت لیجئے اور تمام پہلو مد نظر رکھتے ہوئے ایک جامع اور موثر بزنس پلان تشکیل دیجئے۔ ایک اچھے کاروباری منصوبے (بزنس پلان) میں کام کی ابتداء سے لے کر اسے مسلسل ترقی دینے تک، تمام پہلو شامل ہوتے ہیں۔ لہذا آپ کے بزنس پلان میں بھی واضح اہداف (گولز) اور پیش رفت کی پیمائش (achievement measure) کا طریقہ بھی موجود ہونے چاہئیں۔

تیسرا مشورہ: فری لانسنگ ساعٹ بنائیے

فری لانسنگ کا سب سے اہم لیکن مشکل پہلو ایک ایسے پورٹ فولیو کی تیاری ہے جو آپ کا سابقہ کام بھی موثر انداز میں پیش کرتا ہو۔ ایک اچھے اور زیادہ معاوضہ دینے والے کلائنٹ کو متاثر

کرنے کیلئے آپ کا پورٹ فولیو بھی ایسا ہونا چاہئے کہ جس سے آپ کا تجربہ اور مہارت ثابت ہوتے ہوں۔ اب کیونکہ آپ خود کو ایک ویب ڈیولپر کے طور پر انٹرنیٹ پر پیش کر رہے ہیں، لہذا آپ کی ویب سائٹ ہی وہ بہترین پلیٹ فارم ہے جو آپ کی صلاحیتوں اور ویب ڈیولپمنٹ کی مہارت کو موزوں ترین انداز میں دنیا کے سامنے لائے گی۔ ایک ایسی ویب سائٹ بنائیے جو دیکھنے میں خوبصورت ہو، انٹریکٹیو ہو اور ویب ڈیزائننگ کے جدید ترین رجحانات (اور ٹولز) استعمال کرتے ہوئے تیار کی گئی ہو۔

اپنی ویب سائٹ پر یہ بتانا ہرگز نہ بھولئے کہ اسے آپ نے بالکل بنیاد سے خود کھڑا کیا ہے۔ اپنے شوق کے بارے میں بات کیجئے، یہ بھی بتائیے کہ آپ اپنے ممکنہ کلائنٹس کو کون کونسی خدمات فراہم کر سکتے ہیں، اور یہ کہ اگر وہ آپ کو کسی کام کیلئے منتخب کرتے ہیں تو یہ انتخاب بہترین کیوں ہوگا اور اس میں خود ان کا کیا فائدہ ہوگا۔ یقینی بنائیے کہ آپ کی ویب سائٹ آپ کے ہنر اور مہارت کا منہ بولتا ثبوت ہو۔ کہنے کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنی ویب سائٹ کو مسلسل اپ ڈیٹ کرتے رہئے اور اس پر جدید ترین تکنیکوں اور ٹیکنالوجیز کا استعمال کر کے اسے خوب سے خوب تر بناتے رہئے۔ ایک اچھی ویب سائٹ ظاہری طور پر خوبصورت، استعمال میں آسان، اور نئے ڈیزائن کیلئے بھی نیوی گیشن میں باسہولت ہوتی ہے۔

چوتھا مشورہ: اپنی خدمات کی آن لائن مارکیٹنگ کیجئے

مارکیٹنگ کا آغاز سب سے پہلے اس تعین سے ہوتا ہے کہ آپ کی ”ٹارگٹ مارکیٹ“ کیا ہے۔ مطلب یہ کہ آپ کس طرح کے کلائنٹس کو اپنی خدمات فراہم کرنے سے کام کا آغاز کریں گے۔ ایک نئے فری لانس ویب ڈیولپر کی ٹارگٹ مارکیٹ میں آن لائن موجودگی نہ رکھنے والے مقامی کاروبار، غیر سرکاری تنظیمیں جن کی ویب سائٹس کچھ خاص نہ ہوں، اور وہ سیلز کمپنیاں بھی شامل ہو سکتی ہیں جو آن لائن کاروبار میں قدم رکھنے کی خواہش مند ہوں۔ اگر آپ کے پاس کوئی خاص مہارت ہے تو اس کی آڈٹ لائن بنائیے اور خود کو دوسروں کے مقابلے میں زیادہ نمایاں کیجئے۔ کیونکہ ویب سائٹ ڈیولپمنٹ آپ کی اہم ترین مضبوطی ہے، تو آپ کی پیش کردہ ہر ڈیجیٹل چیز دیکھنے میں خوبصورت ہونے کے علاوہ بہت مؤثر بھی ہونی چاہئے۔

پانچواں مشورہ: تازہ بہ تازہ رجحانات اور حالات سے واقف رہئے

انٹرنیٹ کی دنیا بہت تیزی سے اور ہر وقت تبدیل ہوتی رہنے والی ہے۔ لہذا یہ بھی بہت اہم ہے کہ آپ انٹرنیٹ پر (بالخصوص ویب ڈیزائننگ اور ویب ڈیولپمنٹ کے حوالے سے) خود کو تازہ ترین رجحانات، مارکیٹ کے حالات اور نئے نئے ٹولز سے باخبر رکھئے اور نئی پروگرامنگ لینگویجز سمیت، نئی ٹیکنالوجیز کو سیکھتے اور ان پر مہارت حاصل کرتے رہئے۔ ویب ڈیولپمنٹ کی دنیا میں نئے رجحانات سے باخبر رہنے کا ایک اچھا طریقہ مختلف پبلی کیشنز اور متعلقہ اداروں کے نیوز لیٹرز کیلئے خود کو رجسٹر کروانا ہے۔ ایک ویب ڈیولپر کیلئے بدترین چیز یہ ہے کہ وہ برسوں پہلے حاصل کردہ مہارت ہی کی مشق جاری رکھے، جس کی مانگ اب ختم ہو چکی ہو۔ اگر آپ ایک کامیاب فری لانس ویب ڈیولپر بننا چاہتے ہیں تو آپ کو سیکھنے کا عمل مسلسل جاری رکھنا ہوگا اور اپنے ہنر اور مہارت میں اضافہ کرتے رہنا ہوگا تاکہ آپ مستقبل میں اپنے کلائنٹس کو کچھ نہ کچھ نیا پیش کرتے رہیں؛ اور آپ کو مسلسل کام بھی ملتا رہے۔

پہلے کلائنٹ سے کام کیسے حاصل کریں؟

کسی بھی کام کیلئے پہلا گاہک، پہلا صارف یعنی پہلا کلائنٹ خصوصی اہمیت رکھتا ہے۔ تجربے کی طویل سیرھی پر یہ آپ کا پہلا قدم بھی ہوگا۔ کلائنٹ چاہے کوئی بھی ہو، جب آپ اس سے کام حاصل کرنے کی بات کریں تو درج ذیل بنیادی نکات پر ضرور عمل کیجئے گا:

آپ کا ”برانڈ میج“ ایسا ہو جو آپ کی اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کیلئے (کہ جہاں سے آپ کو کام ملنے کی توقع ہے) پرکشش ہو۔

نیش بمقابلہ عمومی: کیا آپ ویب ڈیولپمنٹ میں ہر طرح کی خدمات دے رہے ہیں یا پھر کسی خاص شعبے میں ہی مہارت کے دعویدار ہیں؟

آپ کی پورٹ فولیو ویب سائٹ نہ صرف آپ کی مہارت اور صلاحیت کا ثبوت ہو بلکہ وہ آپ کے ممکنہ کلائنٹس کو یہ سہولت بھی دے کہ وہ آپ سے براہ راست رابطہ کر سکیں۔

کلائنٹ کو اپنی خدمات کی تفصیل کے ساتھ ساتھ ان کا معاوضہ بھی لازماً بتائیے۔

کلائنٹس ڈھونڈنے کیلئے مفید آن لائن پلیٹ فارمز

اب ذرا ان ویب سائٹس یعنی پلیٹ فارمز کا تذکرہ ہو جائے جہاں سے ویب ڈویلپمنٹ فری لانسرز کو مناسب کام مل سکتا ہے۔ نئے اور پرانے، دونوں طرح کے ویب ڈویلپرز کیلئے یہ پلیٹ فارمز خاصے مفید ہیں۔

جو ملانسرز (Joomlancers)

<http://www.joomlancers.com/>

جیسا کہ اس کے نام سے ظاہر ہے، یہ ویب سائٹ ان ویب ڈویلپرز کیلئے ہے جو ”جو ملا“ (Joomla) نامی کونٹینٹ مینجمنٹ سسٹم پر کام کرنا جانتے ہیں اور اسے استعمال کرتے ہوئے ویب سائٹ تیار کر سکتے ہیں۔ اعداد و شمار کے نقطہ نگاہ سے بات کی جائے تو اس پلیٹ فارم پر مقابلہ فری لانسنگ کی دیگر ویب سائٹس کے مقابلے میں خاصا کم ہے۔ اگرچہ یہاں روزانہ صرف دس پروجیکٹس ہی پوسٹ کئے جاتے ہیں مگر ان میں سے ہر ایک کا معاوضہ نسبتاً زیادہ ہوتا ہے۔

ٹین ایکس مینجمنٹ

<https://www.10xmanagement.com/>

یہ ویب سائٹ خود کو ”ٹیکنالوجی ٹیلنٹ ایجنسی“ بھی کہتی ہے، جبکہ یہ فری لانس ویب ڈویلپمنٹ کی دنیا میں ایک نمایاں مقام رکھتی ہے اور اس کا تذکرہ امریکی روزنامے ”نیو یارکر“ میں بھی کیا جا چکا ہے۔ یہاں مختلف کمپنیاں دنیا بھر سے فری لانس ویب ڈویلپرز کی خدمات (معاوضے پر) حاصل کر سکتی ہیں۔ اس کے علاوہ، یہ پلیٹ فارم سائبر سیوریٹی پر مہارت رکھنے والے ڈیزائنرز اور ڈیٹا سائنسٹس تک کو فری لانسنگ کا کام دلوانے میں مدد دیتا ہے۔

رینٹ اے کوڈر

<https://www.freelancer.pk/rentacoder>

یہ پہلے ایک الگ ویب سائٹ ہو کر تھی لیکن کچھ عرصہ پہلے ”فری لانسرز“ نے اسے خرید لیا اور اب یہ فری لانسرز ہی میں ضم ہو چکی ہے۔ کوڈر کیلئے فری لانسنگ کا کام اب ایک الگ سیکشن میں موجود ہے۔

ٹاپ کوڈر (Top Coder)

<https://www.topcoder.com/>

اسے عالمی پیمانے کا ”کراؤڈ سورسنگ پلیٹ فارم“ بھی قرار دیا جاتا ہے جو بطور خاص نئے اور تجربہ کار پروگرامرز، دونوں کیلئے ہے۔ یہاں رجسٹرڈ ڈیویلپرز اور پروگرامرز کی مجموعی تعداد دس لاکھ سے بھی زیادہ ہے۔ یہ ویب سائٹ کراؤڈ سورسنگ کے بزنس ماڈل پر عمل کرتی ہیں جہاں سافٹ ویئر ڈیویلپمنٹ کیلئے پروگرامرز میں سخت مقابلہ رہتا ہے۔

پروگرامر میٹ ڈیزائنر

<http://programmermeetdesigner.com/>

یہ بھی ایک زبردست ویب سائٹ ہے جہاں ویب ڈیویلپرز، سائٹ پروگرامرز اور ہر طرح کے ٹیکنالوجی ماہرین موجود ہوتے ہیں جو کلائنٹس کیلئے کچھ نہ کچھ خاص ضرور رکھتے ہیں۔ یہاں رجسٹریشن مفت ہے جس کے بعد آپ کو ایک ”لستنگ“ (listing) بنانا ہوگی جس میں آپ اپنے متعلق تمام ضروری اور اہم معلومات فراہم کریں گے۔ اگر یہ لسٹنگ متاثر کن ہوئی تو جلد ہی کسی نہ کسی کلائنٹ کی نظروں میں آجائے گی اور آپ کو کام مل سکے گا۔

کوڈیبل (Codeable)

<https://codeable.io/>

یہ خود کو ورڈ پریس ڈیویلپرز، ماہرین اور ایجنسیوں کیلئے بہترین پلیٹ فارم بھی کہتے ہیں۔ اس ویب سائٹ پر وہ برانڈز اور کمپنیاں اپنے پروجیکٹس پوسٹ کرتی ہیں جو ریپوٹ ورک (گھر بیٹھے کام) کے ذریعے خدمات فراہم کرنے والے قابل ورڈ پریس ڈیویلپرز کی تلاش میں ہوتی ہیں۔ یہ تجربہ کار اور ماہر ویب ڈیویلپرز کیلئے ایک بہترین پلیٹ فارم ہے جو کسٹم پلگ انز بنانے، ویب سائٹ تھیمزری ڈیزائن کرنے، سائٹ پر تکنیکی خرابیاں دور کرنے اور کسی ویب سائٹ کی ایک سرور سے دوسرے سرور پر مکمل منتقلی (مائیگریشن) جیسے کاموں پر مکمل عبور رکھتے ہوں۔ وہ ویب ڈیزائنرز جو اپنے کلائنٹس کو علیحدہ سے تربیت بھی فراہم کریں، انہیں عموماً یہاں زیادہ اور بار بار کام دینے والے کلائنٹس خوب ملتے ہیں۔

ہائر ایبل (Hirable)

<https://hireable.com/>

یہ ویب سائٹ اپنے لئے ”بہترین فری لانس ڈیولپرز کی خدمات حاصل کیجئے“ جیسی عبارت استعمال کرتی ہے۔ یہ ایک ایسا پلیٹ فارم ہے جو بطور خاص اُن ہی ویب ڈیولپرز کیلئے ہے جو آن لائن فری لانس کام تلاش کر رہے ہیں۔ آپ کا تعلق کسی بھی ملک سے ہو، اگر آپ ایک اچھے ڈیولپر ہیں تو یہاں سے آپ کو بہ آسانی فری لانسنگ پر کام مل سکتا ہے۔ یہاں مختصر اور طویل، دونوں طرح کے پروجیکٹس موجود ہوتے ہیں۔ ہائر ایبل ایسے نئے فری لانس پروگرامرز کیلئے بہترین جگہ ہے جو اپنے کام میں مہارت حاصل کر چکے ہوں اور اب ایسا پورٹ فولیو بنانا چاہتے ہو جو انہیں مزید آن لائن پیسہ کمانے میں مدد دے سکے۔

گن ڈاٹ آئی او (Gun.io)

<https://www.gun.io/>

یہ صرف ویب ڈیولپرز ہی نہیں بلکہ سنجیدہ ویب پروگرامرز کیلئے بھی بہترین مواقع کی حامل ایک ویب سائٹ ہے۔ رجسٹریشن کے بعد کوئی بھی ڈیولپر اپنی خدمات یہاں پر مشتہر کر کے فری لانسنگ کا کام حاصل کر سکتا ہے۔ اس پلیٹ فارم پر اینڈروئیڈ، ڈاٹ نیٹ، لیمپ، روبی، ڈیجیٹل، آئی او ایس، پروجیکٹ مینجمنٹ، روبی آن ریلز، روبی سی پلس پلس، پائٹھن، نوڈ ڈاٹ جے ایس، آجیکٹیو سی، سوئفٹ اور سی شارپ میں ویب ڈیولپمنٹ اور پروگرامنگ کی مہارت رکھنے والے افراد کام حاصل کر سکتے ہیں۔

حرف آخر

آپ ویب ڈیولپمنٹ کی دنیا میں نئے ہیں یا پھر پرانے ماہر جو اپنا آن لائن بزنس شروع کرنا چاہتے ہیں، اس باب میں دی گئی سادہ اور عام فہم معلومات آپ کیلئے یقیناً مفید و معاون ثابت ہوں گی؛ اور آپ جلد ہی انٹرنیٹ سے مناسب آمدن کمانے بھی لگیں گے۔ بس یہ یاد رکھئے کہ آن لائن مارکیٹ میں آپ کی ساکھ جتنی اچھی ہوگی، آپ کو اتنے ہی اچھے معاوضے پر زیادہ سے زیادہ کام ملے گا۔

باب نمبر 16

ڈیجیٹل مارکیٹنگ اسپیشلسٹ

(Digital Marketing Specialist)

یہ باب اُن قارئین کیلئے ہے جو ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے شعبے میں کام کر کے آن لائن پیسہ کمانا چاہتے ہیں۔ گزشتہ ابواب کی طرح یہاں بھی آپ کو مرحلہ وار رہنمائی دی جائے گی تاکہ آپ اس کے مطابق عمل کرتے ہوئے آن لائن کام سے پیسہ کمانا شروع کر سکیں۔

فری لانس ”ڈیجیٹل مارکیٹیر“ (Digital Marketer) کیا ہوتا ہے؟

سب سے پہلے تو یہ بخوبی سمجھ لیجئے کہ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا ماہر (اسپیشلسٹ) یعنی ”ڈیجیٹل مارکیٹیر“ ہوتا کیا ہے؟ اس کیلئے آپ میں بیک وقت کئی طرح کی صلاحیتیں اور مہارتیں موجود ہونی چاہئیں۔ مثلاً یہ کہ ڈیجیٹل میڈیا پر جاری رجحانات (ٹرنڈز) سے آپ کی واقفیت ہو، ڈیجیٹل میڈیا چینلز کے علاوہ سوشل میڈیا پر بھی آپ کی نظر ہو اور آپ اتنے باخبر ہوں کہ مستقبل میں انٹرنیٹ پر مارکیٹنگ کے مواقع بھی آپ کے علم میں ہوں۔ یاد رکھئے کہ روایتی مارکیٹنگ کی طرح ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں بھی ہر پروجیکٹ دوسرے سے مختلف ہوتا ہے۔

ڈیجیٹل مارکیٹیر کی حیثیت سے آپ کی کامیابی کا انحصار اُن پروڈیکٹس کی کامیابی پر ہوتا ہے جن کی ذمہ داری آپ قبول کرتے ہیں۔ لہذا آپ میں تخلیقی صلاحیتوں کے علاوہ منطقی (کریٹیکل) سوچ کا ہونا بھی بہت ضروری ہے۔ آج کے زمانے میں ایک ڈیجیٹل مارکیٹیر کیلئے سوشل میڈیا ایڈورٹائزنگ سے مکمل طور پر واقف ہونا بھی ناگزیر ہے۔ مثلاً آپ کو معلوم ہونا چاہئے فیس بک انسائٹس (insights) اور اینالیٹکس کا کیا مطلب ہوتا ہے اور آپ انہیں مارکیٹنگ میں کس طرح استعمال کر سکتے ہیں۔

اس باب میں آپ تین بنیادی چیزیں خاصی تفصیل سے سیکھیں گے:

پہلی: ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا ماہر کیا کرتا ہے؟ (یا اسے کیا کرنا ہوتا ہے؟)

دوسری: ایک ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپٹ کتنا پیسہ کما سکتا ہے؟ اور

تیسری: کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹنر بننے کے دس اہم ترین مرحلے۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کا ماہر کیا کرتا ہے؟

ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپٹ کی ذمہ داریوں میں مختلف اقسام کے ڈیجیٹل پلیٹ فارمز موثر انداز سے استعمال کرتے ہوئے کسی برانڈ (مثلاً کمپنی، پروڈکٹ یا شخصیت) کو آن لائن مشہور کرنا ہوتا ہے۔ اس حوالے سے تمام ذیلی شعبوں اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے تمام دستیاب ٹولز (آن لائن یا آف لائن سہولیات جیسے کہ اینالٹیکس، اسپریڈ شیٹ اور انسائٹس وغیرہ) پر مہارت لازمی ہے۔ ایک ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنر کا کردار درج ذیل چیزوں کا احاطہ کرتا ہے:

☑ سرچ انجن آپٹیمائزیشن مہمات (ایس ای او کمپینز) ڈیزائن کرنا، استعمال کرنا اور آن لائن ایس ای او کمپینز پر نظر رکھنا۔ اگر آپ نئے ہیں تو بتاتے چلیں کہ کوئی بھی ایس ای او کمپین (SEO campaign) دراصل کسی ویب سائٹ کی گوگل رینکنگ بہتر بنانے کیلئے کی جانے والی ایک منظم کوشش ہوتی ہے جس میں کی ورڈ ریسرچ، ویب آڈٹ، ایس ای او اینالٹیکس، آن پیج آپٹیمائزیشن، لنک بلڈنگ اور ایسی بہت سی چیزیں ایک ساتھ استعمال کی جاتی ہیں۔

☑ پی پی سی کمپینز (PPC campaigns) کا تجزیہ کرنا اور طویل مدتی منصوبہ بندی کرتے ہوئے انہیں بہتر انداز میں متعلقہ برانڈ کے فائدے کیلئے استعمال کرنا۔

☑ فروخت، سائٹ ٹریفک اور آگاہی کیلئے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کا استعمال کیسے کرنا ہے؟

☑ ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ ٹیم کی روزمرہ سرگرمیوں کا انتظام سنبھالنا۔

☑ ایک ہی برانڈ سے تعلق رکھنے والی مختلف ڈیجیٹل مارکیٹنگ کمپینز کو آپس میں مربوط رکھنا۔

☑ اہداف کا تعین کرنا اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ پلیٹ فارمز پر متعلقہ کمپین کی کارکردگی یا پیش رفت کا تجزیہ کرتے رہنا۔

یہ مختصر سی فہرست دیکھ کر آپ کو بخوبی اندازہ ہو گیا ہوگا کہ کامیاب ڈیجیٹل میڈیا ایکسپرٹ بننے کیلئے پی پی سی اور ایس ای او سمیت، کئی طرح کے دوسرے کاموں پر مہارت کتنی ضروری ہے۔ اگر آپ صرف ایک ہی چیز کے ماہر ہوں گے تو ایک بڑی اور جامع قسم کی ڈیجیٹل مارکیٹنگ کمپین چلانے میں آپ کی اہلیت محدود ہو کر رہ جائے گی۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپرٹ کتنا پیسہ کما سکتا ہے؟

کسی بھی دوسرے پیشے کی طرح یہاں بھی آپ کی آمدنی کا انحصار آپ کے تجربے، مقام (ملک) اور کام کی نوعیت (فری لانس ہیں یا کل وقتی ملازم) پر ہوتا ہے۔ فری لانس ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپرٹ کی آمدنی کا کوئی بھی درست اندازہ نہیں لگایا جاسکتا کیونکہ عام طور پر ہر ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی آمدنی، دوسروں سے بہت زیادہ مختلف ہوتی ہے۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں زیادہ سے زیادہ پیسہ کمانے کیلئے یہ تین نکات ذہن نشین رکھنا ضروری ہے:

یہ سیکھئے کہ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے مختلف پلیٹ فارمز (ڈیجیٹل میڈیا چینلز) کو کیسے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

ڈیجیٹل میڈیا اور ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ، دونوں ہی بہت تیزی سے تبدیل ہوتے رہتے ہیں، لہذا آپ کو مسلسل نئی تکنیکیں سیکھتے رہنے کا عمل جاری رکھنا چاہئے۔

ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں آپ کی کمائی کا دار و مدار آپ کے تجربے اور ان نتائج پر ہوتا ہے جو کسی کمپین کے بعد آپ کے کلائنٹ کو حاصل ہوتے ہیں۔ جب تک آپ اپنے کلائنٹس کی ضروریات اور تقاضوں کے مطابق بہترین یا موزوں ترین نتائج دیتے رہیں گے، تب تک آپ آپ یہاں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ یعنی کسی باقاعدہ ڈگری کی کوئی ضرورت نہیں، صرف کام کرنے کا صحیح طریقہ آنا چاہئے۔

تو اگر آپ اس شعبے میں آنے کیلئے تیار ہیں تو پوری محنت کیجئے اور وہ سب کچھ سیکھئے جو سیکھنے کی آپ کو ضرورت ہے۔ اس انداز سے کام کرنا آپ کی کامیابی کی سمت بڑھنے والے یقینی قدموں میں شمار ہوگا۔ بس اتنا یاد رکھئے کہ ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ میں کامیاب ہونے کیلئے وقت، لگن، صبر و

تخل اور سخت محنت سب سے زیادہ ضروری ہیں کیونکہ یہاں بھی یہ ممکن نہیں کہ آپ راتوں رات مشہور ہو جائیں اور آپ کی ساکھ بن جائے۔ اب مرحلہ وار رہنمائی پر چلتے ہیں جس میں آپ دیکھیں گے کہ کیا کرنا ہے اور کیسے کرنا ہے، تاکہ کسی بھی غلطی سے خود کو محفوظ رکھ سکیں۔

کامیاب ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ: مرحلہ وار رہنمائی

پہلا مرحلہ: ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی تمام بنیادی اور

اہم ترین چیزوں پر مہارت حاصل کیجئے

ہم پہلے ہی بتا چکے ہیں کہ کسی بھی دوسرے پیشے کی طرح ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ میں بھی اس شعبے کی ساری باریکیوں اور چھوٹے چھوٹے پہلوؤں سے واقف ہونا (بلکہ ان پر مہارت رکھنا) اشد ضروری ہے۔ سچ تو یہ ہے کہ ”ڈیجیٹل مارکیٹنگ“ ایک عمومی اصطلاح ہے جو بجائے خود کئی تکنیکیوں کا مجموعہ ہے۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے نقطہ نگاہ سے آپ کو ان طریقوں یا چینلز کا ماہر ہونا ضروری ہے: ویب سائٹ کی مارکیٹنگ، سرچ انجن مارکیٹنگ (جس میں ایس ای او اور پی پی سی ایڈورٹائزنگ، دونوں شامل ہیں)، سوشل میڈیا مارکیٹنگ، کونٹینٹ مارکیٹنگ، ای میل مارکیٹنگ، ویڈیو مارکیٹنگ، اور ایفیلیٹی ایٹ مارکیٹنگ۔

ایک کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹیر بننے کیلئے ضروری ہے کہ آپ ان میں سے ہر ایک چینل/ طریقے سے واقف ہوں، جانتے ہوں کہ ان میں سے ہر ایک کیسے کام کرتا ہے، اور یہ کہ اسے موثر طور پر کیسے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

دوسرا مرحلہ: سرچ انجن آپٹمائزیشن (ایس ای او) پر مہارت

کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹیر بننے کیلئے ضروری ہے کہ جس برانڈ (یا ویب سائٹ) پر آپ کام کر رہے ہیں وہ انٹرنیٹ پر زیادہ نمایاں ہو۔ اس کیلئے ضروری ہے کہ جب بھی کوئی یوزر آپ کے برانڈ سے متعلق کی ورڈ استعمال کرتے ہوئے انٹرنیٹ کھنگالے تو وہ برانڈ مختلف سرچ انجنز (مثلاً گوگل اور یاہو وغیرہ) میں سب سے اوپر یا نمایاں ہو کر اس کے سامنے آجائے۔ یہ ہدف ”ایس

ای او، یعنی سرچ انجن آپٹائزیشن سے حاصل کیا جاتا ہے۔ لہذا، آپ کو چاہئے کہ ایس ای او کے تمام طریقے اور تکنیکیں آپ کی گرفت میں ہوں۔ اس کی بدولت ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ میں آپ کی دوسری کوششیں بھی زیادہ کامیاب رہیں گی، کیونکہ سرچ انجنز، بالخصوص گوگل میں سرچ کرنے پر آپ کا برانڈ زیادہ نمایاں ہوگا اور صارف کو اپنی طرف زیادہ متوجہ کرے گا۔

تیسرا مرحلہ: پی پی سی (PPC) ایڈورٹائزنگ سیکھنے

ایک ڈیجیٹل مارکیٹیر کی حیثیت سے آپ کو گوگل یا فیس بک پر اشتہارات کے ذریعے ”پی پی سی کمپینز“ میں بھی اچھا خاصا وقت صرف کرنا ہوگا۔ آن لائن پیسہ کمانے کیلئے آپ کو مختلف اقسام کی مارکیٹنگ کمپینز کو سمجھنا ہوگا اور یہ بھی جاننا ہوگا کہ نتائج کی مقداری پیمائش اور تجزیہ کرتے ہوئے کوئی کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹنگ کمپین کیسے چلائی جاسکتی ہے۔

چوتھا مرحلہ: سوشل میڈیا مارکیٹنگ میں مہارت

ہم اسے پسند کریں یا نہ کریں لیکن حقیقت یہی ہے کہ آج کے زمانے میں سوشل میڈیا کی اہمیت بہت بڑھ چکی ہے۔ اس لئے سوشل میڈیا مارکیٹنگ کی اہمیت بھی نظر انداز نہیں کی جاسکتی۔ جس برانڈ کی آپ مارکیٹنگ کر رہے ہیں، اسے مد نظر رکھتے ہوئے آپ کو فیس بک، ٹویٹر، انسٹاگرام، پنٹر سٹ، لنکڈ ان اور دوسرے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر مارکیٹنگ کے طریقوں سے مکمل واقفیت ہونی چاہئے۔ ہر سوشل میڈیا پلیٹ فارم کو بخوبی سمجھ کر آپ خود کو ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ میں کئی کام کرنے، کلائنٹ ڈھونڈنے اور اس شعبے میں آن لائن پیسہ کمانے کے قابل بنا سکتے ہیں۔

پانچواں مرحلہ: کونٹینٹ مارکیٹنگ کی کمپین چلانا

جب سے انٹرنیٹ وجود میں آیا ہے تب سے مواد یعنی کونٹینٹ کو ”بادشاہ“ قرار دیا جاتا رہا ہے۔ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے لحاظ سے دیکھا جائے تو دیگر تکنیکوں اور طریقوں کے ساتھ ساتھ وہ مواد (کونٹینٹ) بھی بہت اہم ہے کہ جس کی آپ مارکیٹنگ کر رہے ہیں۔ معیاری مواد نہ صرف

زیادہ لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کرے گا بلکہ وہ ایسے ہی مواد کیلئے بار بار آپ کی مارکیٹنگ کمپین ضرور دیکھنے آئیں گے۔ یعنی ایک ڈیجیٹل مارکیٹنر کی حیثیت سے آپ کو معلوم ہونا چاہئے کہ کونسا مواد زیادہ سے زیادہ صارفین کو اپنی طرف کھینچ سکے گا۔ یہی نہیں بلکہ ایک ڈیجیٹل مارکیٹنر کیلئے یہ سمجھنا بھی ضروری ہے کہ مواد کو بہترین انداز میں کیسے ترتیب دیا جائے کہ وہ صارف کو متوجہ کرے۔ اس ضمن میں چند نکات یقیناً آپ کے کام آئیں گے:

کیا یہ مواد عام صارف کی سوچ کے حساب سے اطمینان بخش ہے؟
کیا یہ مواد اتنا دلچسپ ہے کہ نئے اور پرانے صارفین کو اپنی طرف متوجہ کر کے رکھے؟
مواد ایسا ہو جو صارفین کو کچھ نہ کچھ کہنے پر مجبور کرے۔ اس سے آپ کے برانڈ کی آن لائن ریٹکنگ بہتر ہونے کے علاوہ اس کی مقبولیت (اور اگر وہ کوئی پروڈکٹ ہے تو اس کی فروخت) میں اضافے کا بھی قوی امکان ہے۔

تحریری مواد کے علاوہ تصاویر، ویڈیو اور آڈیو کوٹنٹ کی مختلف اقسام کے بارے میں بھی اچھی طرح سمجھ لیجئے۔

چھٹا مرحلہ: ای میل مارکیٹنگ پر عبور

یہ غالباً ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ کا سب سے پرانا طریقہ ہے جو آج بھی مقبول ہے۔ انٹرنیٹ کا استعمال بڑھنے کی وجہ سے آج بیشتر لوگوں کا کم از کم ایک ای میل ایڈریس تو ضرور ہوتا ہے کہ جس پر ان سے رابطہ کیا جاسکتا ہے۔

سوشل میڈیا پلیٹ فارمز کے مسلسل بڑھتے ہوئے استعمال کے باعث آج یہ خیال زور پکڑ رہا ہے کہ جب کسی سوشل میڈیا پوسٹ پر تبصروں (کمنٹس) اور نوٹی فکیشنز وغیرہ کے ذریعے صارفین کی زیادہ تعداد کو متوجہ کیا جاسکتا تو پھر ای میل مارکیٹنگ کی ضرورت نہیں۔ لیکن دوسری جانب یہ خیال بھی عام ہے کہ ای میل مارکیٹنگ آج بھی مؤثر ہے کیونکہ انٹرنیٹ کے سنجیدہ صارفین آج بھی باقاعدگی سے اپنی ای میلز چیک کرتے ہیں۔ یہی وجہ کہ بیشتر برانڈز اپنی ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ کمپین کیلئے ایسے ماہرین کو ترجیح دیتے ہیں جنہیں دوسرے طریقوں کے علاوہ ای میل مارکیٹنگ کی بھی سمجھ بوجھ ہو۔

ساتواں مرحلہ: ٹیم مینجمنٹ کی اچھی صلاحیت

اب تک آپ کو اندازہ ہو گیا ہوگا کہ ایک اچھی ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیمپین ایک شخص کے بس کا روگ نہیں، بلکہ اس کیلئے ایک پوری ٹیم درکار ہوتی ہے۔ لہذا ایک کامیاب ڈیجیٹل مارکیٹنگ بننے کیلئے آپ میں ٹیم مینجمنٹ کی مہارت بھی ہونی چاہئے۔ مطلب وہ لوگ جو آپ کے ساتھ کسی کیمپین میں شریک ہیں، انہیں ذمہ داریاں سونپنا اور ان کی صلاحیتوں سے مؤثر طور پر فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنی کیمپین کو کامیاب بنانا۔ ٹیم لیڈ یا ٹیم مینجر بننے کیلئے آپ کو اتنا ماہر اور قابل ہونا چاہئے کہ اپنی ٹیم میں شامل ہر فرد کے کام کی نگرانی کرتے رہیں، ان کی رہنمائی کرتے رہیں اور الگ الگ افراد کی کوششوں کو یکساں ہدف کے حصول، یعنی کیمپین کی یقینی کامیابی میں مفید بنائیں۔ یہ بالکل ایسا ہے جیسے آپ کسی ٹیم کے کپتان ہوں اور مختلف پوزیشنوں پر کھیلنے والے کھلاڑیوں کو اس انداز سے منظم کریں کہ میچ میں آپ کی ٹیم ہی جیتے۔

ان سب باتوں کے علاوہ آپ کو پروجیکٹ مینجمنٹ ٹولز، اہداف کے تعین، ٹیم کی تربیت اور ہر فرد کیلئے موزوں ترین ذمہ داریوں کے تعین پر بھی مکمل مہارت ہونی چاہئے۔ قصہ مختصر یہ کہ ایک مارکیٹنگ کیمپین اپنی مجموعی حیثیت میں پروجیکٹ پلان (منصوبے) کی تخلیق، سنگ ہائے میل (milestones) کے تعین (یعنی درمیان کے اہداف کا تعین، جن کے حصول سے آپ کو معلوم ہوتا رہے گا کہ کیمپین صحیح سمت میں جا رہی ہے یا نہیں)، اور پروجیکٹ (مارکیٹنگ کیمپین) کے اختتام تک اس کی پیش رفت پر مسلسل نظر رکھنے کا احاطہ کرتی ہے۔

آٹھواں مرحلہ: رپورٹنگ ٹولز کا استعمال اور ڈیٹا اینالیسیس

ڈیجیٹل میڈیا کیمپین کی آپٹیمائزیشن اور مانیٹرنگ کے علاوہ، ایک ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپٹ کو دوسرے کام بھی روزانہ بنیاد پر کرنے ہوتے ہیں جن میں ڈیٹا اینالیسیس (ڈیٹا کا تجزیہ) اور رپورٹس بنانا وغیرہ شامل ہیں۔ اس مقصد کیلئے جن ٹولز کے استعمال پر مہارت ضروری ہے، ان میں سے چند یہ ہیں:

• گوگل ڈیٹا اسٹوڈیو (Google Data Studio)

- گوگل اینا لٹیکس (Google Analytics)
- فیس بک ایڈز رپورٹنگ (Facebook Ads Reporting)
- گوگل سرچ کونسل (Google Search Console)
- سیرش (SEMRUSH)
- اور ایسے ہی دوسرے ٹولز جیسے کہ ہب اسپاٹ (Hubspot)،
موز (Moz) اور Ahrefs وغیرہ۔

نواں مرحلہ: ڈیجیٹل مارکیٹنگ سرٹیفیکیشن کا حصول

کسی قابل بھروسہ تربیتی ادارے سے ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی باقاعدہ اور جامع تربیت (کسی اچھے سرٹیفکیٹ کورس کی شکل میں) حاصل کر کے آپ اس میدان میں اپنا کیریئر نہ صرف کامیابی سے بنا سکیں گے بلکہ ایک اچھے ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپٹ بھی بن سکیں گے۔

دسواں مرحلہ: سوچے سمجھے انداز میں آن لائن موجودگی

انٹرنیٹ، خاص کر سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر موجودگی جہاں دنیا میں اربوں لوگوں کیلئے تفریح اور وقت گزاری کا ذریعہ ہے، وہیں لاکھوں لوگوں کا روزگار بھی اس سے وابستہ ہے۔ سردست آپ بھی انہی میں سے ایک ہیں، لہذا آپ کیلئے نہ صرف یہ ضروری ہے کہ مختلف سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر موجود رہیں، بلکہ آپ کی اپنی ویب سائٹ ہو تو اور بھی بہتر ہے۔ ایک ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹنگ کی ویب سائٹ جہاں جدید ترین تکنیکوں اور تداہیر کو استعمال کرتے ہوئے، بہترین انداز سے ڈیزائن کی گئی ہوتی ہے، وہیں وہ اس ویب سائٹ کو چلانے والے کی مہارت اور تجربے کا ثبوت بھی فراہم کرتی ہے، جسے دیکھ کر بہت سے کلائنٹ متوجہ ہو سکتے ہیں؛ اور اسے کام بھی دے سکتے ہیں۔

فری لانس ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپرس کیلئے پانچ بہترین ویب سائٹس

ویسے تو ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپرس کیلئے فری لانس کام حاصل کرنے کی سینکڑوں نہیں تو درجنوں ویب سائٹس ضرور ہیں، لیکن ان میں سے بہترین کا انتخاب ایک وقت طلب کام ہے۔

آپ کی سہولت کو مد نظر رکھتے ہوئے ہم نے پوری احتیاط سے وہ پانچ ویب سائٹس (جواب پلیٹ فارمز) منتخب کی ہیں جہاں ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپٹس اپنی خدمات پیش کر کے مناسب معاوضے پر کام بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن ایک بات یاد رکھئے گا: مہارت کی بنیاد پر آپ کو کام ملنا شروع ہو سکتا ہے، لیکن آپ اپنے کلائنٹس کو جتنا زیادہ مطمئن کریں گے، مسلسل کام ملنے اور بہتر معاوضے پر کام ملنے کا انحصار اسی پر ہوگا۔ کہنے کا مطلب یہ ہے کہ ہم نے آپ کو راستہ دکھا دیا ہے۔ اب اس پر چلنا ہے یا نہیں، اور اگر چلنا ہے تو کس طرح سے، یہ فیصلہ آپ کو خود کرنا ہوگا؛ اپنی ذمہ داری پر۔

1۔ فیور (Fiverr)

<https://www.fiverr.com/>

یہ نئے لوگوں کیلئے کام شروع کرنے کی ایک بہترین جگہ ہے۔ اگرچہ یہاں آپ کو بہت سے چھوٹے کاروباری اداروں کی طرف سے کم معاوضے والے مارکیٹنگ پروجیکٹس بھی بہت ملیں گے لیکن کم معاوضے سے ابتداء کر کے اپنے تجربے میں اضافہ کرتے ہوئے آپ قدم بہ قدم ترقی کرتے ہوئے آگے بڑھ سکیں گے۔ یہاں آپ کو ای میل مارکیٹنگ، انسٹاگرام مارکیٹنگ، کمپینز کی تیاری اور اسی نوعیت کے دوسرے چھوٹے چھوٹے ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے متعلق کام ملیں گے۔ ایک اچھا پورٹ فولیو بنانے اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے مختلف پہلوؤں کا بتدریج تجربہ حاصل کرنے کیلئے یہ پلیٹ فارم موزوں ترین ہے۔

2۔ کنٹینٹلی (Contently)

<https://contently.com/>

ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیلئے ایک زبردست پلیٹ فارم۔ یہاں ممبر شپ حاصل کرنے کیلئے آپ کو اپنا پورٹ فولیو جمع کروانا ہوگا، جس کی توثیق کے بعد ہی آپ کو یہاں بطور ممبر قبول کیا جائے گا۔ یہ جاب بورڈ اپنی مہارتوں کی تشہیر کرنے کیلئے بہترین جگہ ہے کیونکہ ”کنٹینٹلی“ کے کلائنٹس میں میریٹ، آئی بی ایم، وال مارٹ اور گوگل جیسے بڑے عالمی نام شامل ہیں۔ صاف ظاہر ہے کہ یہ پلیٹ فارم تجربہ کار ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیلئے موزوں ہے، لہذا آپ یہاں اپنی پروفائل میں نہ صرف یہ بتائیے کہ ماضی میں آپ کیا کچھ کر چکے ہیں، بلکہ ساتھ ہی ساتھ یہ بھی واضح کیجئے کہ فلاں کام میں آپ کی ریٹنگ کیا رہی اور وہ آپ نے کتنے وقت میں مکمل کیا وغیرہ۔ اس سے ممکنہ کلائنٹس

آپ کے بارے میں بہتر طور پر جان سکیں گے اور ہو سکتا ہے کہ آئندہ آپ کو کام دینے پر آمادہ بھی ہو جائیں۔ مطلب یہ کہ ”کونٹینٹی“ سے کام حاصل کرنے کیلئے آپ کو صرف قابل ہی نہیں ہونا چاہئے بلکہ نظم و ضبط کا پابند، مرکوز توجہ کا حامل اور ذمہ دار فرد بھی ہونا چاہئے۔ ویسے یہ تقاضا کسی بھی دوسرے کام کیلئے یکساں طور پر اہمیت رکھتا ہے۔ اس ویب سائٹ سے اگر فری لانس ڈیجیٹل مارکیٹنگ کو اچھے معاوضے پر کام ملتا ہے، تو دوسری جانب کلائنٹ بھی امید رکھتے ہیں کہ ان کا کام مسلسل اور معیاری انداز میں، ان کی توقعات کے عین مطابق، پورا ہوتا رہے گا۔

3۔ کلیئر وائس (Clearvoice)

<https://www.clearvoice.com/>

یہاں بھی کونٹینٹی کی طرح آپ کو پہلے اپنا پورٹ فولیو جمع کروانا پڑے گا، جس کی توثیق کے بعد ہی آپ کو یہاں کی ممبر شپ مل سکے گی جسے یہ اپنا ”ٹیلنٹ پول“ (talent pool) کہتے ہیں۔ فیور کے برعکس، جہاں ہر قسم کے نئے اور پرانے ڈیجیٹل مارکیٹنگ کو ممبر شپ دی جاتی ہے، کلیئر وائس میں انتخاب کی کسوٹی بہت سخت ہے اور یہاں صرف وہی لوگ رجسٹر ہو پاتے ہیں جو نہ صرف اس میدان میں پیشہ ورانہ مہارت رکھتے ہوں، بلکہ ایک ثابت شدہ ٹریک ریکارڈ کے حامل بھی ہوں۔ مطلب یہ کہ کلیئر وائس پر رجسٹریشن بہت مشکل ضرور ہے، لیکن اگر آپ ایک بار یہاں ممبر بن گئے تو پھر آپ کا واسطہ ایسے کلائنٹس سے ہوگا جو دل کھول کر معاوضہ دیتے ہیں لیکن بدلے میں بہترین سے کم پر سمجھوتہ نہیں کرتے۔ باقی آپ خود سمجھدار ہیں!

4۔ ٹارچ لائٹ (Torchlite)

<https://torchlite.com/>

یہ پلیٹ فارم خاص طور پر صرف ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے متعلق کاموں کیلئے ہی بنایا گیا ہے۔ مطلب یہ کہ فیور یا اس جیسی دوسری جا ب سائٹس کے برخلاف، جہاں فری لانسز کیلئے ہر طرح کا کام دستیاب ہوتا ہے، ٹارچ لائٹ پر ڈیجیٹل مارکیٹنگ ہی کا فری لانس کام ملتا ہے۔ کونٹینٹی اور کلیئر وائس کی طرح یہ جا ب سائٹ بھی ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے ماہرین اور اچھے کلائنٹس میں رابطے کا ذریعہ ہے۔ لہذا، یہاں کام کرنے کی صورت میں آپ کو اطمینان ہوتا ہے کہ جن کلائنٹوں اور کاموں میں مہارت آپ کے پاس ہے، ان ہی کی تلاش میں آپ کا کلائنٹ بھی ہے۔ غالباً اس پلیٹ فارم

کی سب سے اچھی خاصیت یہ ہے کہ یہاں آپ کلائنٹس سے براہ راست رابطہ کرنے کیلئے آزاد ہوتے ہیں۔ جب آپ اور آپ کے کلائنٹس میں براہ راست رابطہ ہوتا ہے تو کام کو بہتر طور پر سمجھنے اور کلائنٹس کے تقاضوں یا امیدوں کے مطابق انجام دینے میں بھی سہولت رہتی ہے۔

5۔ آپ ورک (UpWork)

<https://www.upwork.com/>

نئے ڈیجیٹل مارکیٹیزز کیلئے ایک زبردست پلیٹ فارم جہاں فیور کی طرح چھوٹے اور کم بجٹ والے کاروباری اداروں کی جانب سے زیادہ کام رکھا جاتا ہے۔ چھوٹے چھوٹے اور کم معاوضے والے کاموں سے ابتداء کیجئے، اپنے تجربے اور پورٹ فولیو میں اضافہ کیجئے؛ اور پھر رفتہ رفتہ ایک تجربہ کار ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایکسپٹ بن جائیے جس کا معاوضہ بھی زیادہ ہوگا۔ یہاں بھی ڈیجیٹل مارکیٹنگ سے متعلق کاموں میں ای میل مارکیٹنگ اور سوشل میڈیا مارکیٹنگ کے کام آپ کو ملیں گے۔ رجسٹریشن بھی آسان اور مفت ہے۔

حرف آخر

کیا میں ایک فری لانس ڈیجیٹل مارکیٹیزز کے طور پر پیشہ کما سکتا/سکتی ہوں؟
ظاہر ہے کہ جو کام آپ پیشہ کمانے کی غرض سے کر رہے ہیں، اس کے بارے میں یہ سوال تو بنتا ہے۔ آپ کے اس سوال کا جواب ”سور بھسی“ نامی ایک کامیاب ڈیجیٹل میڈیا مارکیٹیزز کی صورت میں موجود ہے۔ انہوں نے بھی معمولی معاوضے پر ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے چھوٹے چھوٹے کاموں سے آغاز کیا تھا؛ اور آج وہ اپنی مسلسل محنت اور اعلیٰ معیار والے کام کی بدولت ایک ایسی ساکھ بنا چکے ہیں کہ آپ ورک پر ان کا کم سے کم معاوضہ 43 ڈالرنی گھنٹہ (تقریباً چھ ہزار پاکستانی روپے) ہے۔

اپ ورک پر وہ اب تک 75 پروڈیکٹس مکمل کر چکے ہیں جن پر کلائنٹس نے انہیں 98 فیصد کی ریٹنگ دی ہے۔ انہیں اپ ورک انڈیا پر کامیاب ترین ڈیجیٹل مارکیٹیزز کا درجہ حاصل ہے۔ اسی حوالے سے ایک اور مثال ”ان فرنٹ ویب ورکس“ نامی ایوارڈ یافتہ امریکی ایس ای او کمپنی کی ہے جو گوگل پارٹنرز میں بھی شامل ہے۔ یہ کمپنی بھی دنیا بھر میں پھیلے ہوئے اپنے کلائنٹس کو

ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ایس ای او سے متعلق خدمات فراہم کرتی ہے۔ اس کے سربراہ میٹھیو پالس ہیں جو ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے شعبے میں تقریباً بیس سال سے کام کر رہے ہیں۔ انہوں نے بھی فری لانس ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے طور پر مختلف جاب سائٹس کے ذریعے کام حاصل کرنے سے شروعات کی۔ تجربہ بڑھنے کے ساتھ ساتھ وہ سینئر پوزیشن پر آگئے اور پھر انہوں نے اپنی ایس ای او کمپنی کھول لی۔ آج یہ کمپنی نہ صرف بہت کامیاب ہو چکی ہے بلکہ ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ایس ای او کے علاوہ ویب ڈیولپمنٹ اور ڈیزائننگ کی خدمات بھی فراہم کرتی ہے۔

دونوں مثالوں سے ثابت ہوتا ہے کہ ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے شعبے میں ایک فری لانسر بھی پیسہ کما سکتا ہے۔ تاہم اس کیلئے ہر وقت پڑھتے اور سیکھتے رہنا بھی ضروری ہوگا تاکہ آمدنی کا تسلسل برقرار رہے اور اپنے کیریئر میں آگے بڑھتے بھی رہیں۔

باب نمبر 17

آن لائن کنسلٹنٹ

(Online Consultant)

آن لائن کنسلٹنٹ ایک وسیع اصطلاح ہے جس کے ذیل میں بہت سارے کام (جائز) آجاتے ہیں۔ البتہ اتنا ضرور طے ہے کہ جس کام میں بھی ”کنسلٹنٹ“ یا ”کنسلٹنگ“ کا لفظ موجود ہوگا، اس کا معاوضہ بھی اچھا خاصا ہوگا اور مارکیٹ میں اس کی مانگ بھی زیادہ ہوگی۔ ہر وہ شخص جو کسی خاص موضوع کے بارے میں وسیع علم رکھتا ہو، وہ اس کا ”کنسلٹنٹ“ بن سکتا ہے۔ سادہ الفاظ میں کہیں تو آن لائن کنسلٹنٹ ایک ماہر ہوتا ہے جو اپنے کلائنٹس کو پیشہ ورانہ مشورے دیتا ہے؛ اور اس کی فیس بھی وصول کرتا ہے۔

یہ یاد رہنا ضروری ہے کہ ٹیکنالوجی بہت متنوع فیہ ہے اور بہت تیزی سے تبدیل بھی ہو رہی ہے۔ لہذا کسی بھی شعبے میں ماہر بننے کیلئے آپ کو مسلسل اپنے علم اور عملی مہارت، دونوں میں اضافہ کرتے رہنا چاہئے۔ کوئی بھی شخص کسی بھی شعبے کا ماہر بن سکتا ہے بشرطیکہ وہ اس شعبے میں کا علم حاصل کرنے کیلئے اپنا پورا وقت لگائے، اس میں صبر و تحمل ہو اور ساتھ ہی ساتھ وہ اپنی صلاحیتوں کے بارے میں پر اعتماد بھی ہو۔ ایک ایسا کنسلٹنٹ جو اپنے میدان میں دنیا بھر کے ماہرین کا مقابلہ کر کے کام حاصل کرنا چاہتا ہو، اس پر لازم ہے کہ وہ تخلیقی ذہن کے ساتھ، بہت سوچ سمجھ کر خطرات مول لینے کو تیار ہو اور کبھی کبھی اپنی قسمت پر بھی انحصار کرے۔

مجھے آن لائن کنسلٹنگ میں کیوں جانا چاہئے؟

آن لائن کنسلٹنگ میں قدم رکھنے کی پہلی وجہ تو وہی ہے کہ آپ پیسہ کمانا چاہتے ہیں۔ عالمی کاروبار اور تجارت کے حوالے سے مشہور نیوز چینل ”بلومبرگ“ (Bloomberg) کے

مطابق، مینجمنٹ کنسلٹنگ کی آن لائن مارکیٹ بہت تیزی سے وسعت پذیر ہو رہی ہے۔ آج کمپنیوں میں یہ خیال بڑھتا جا رہا ہے کہ ان کے کاروبار کی کامیابی یقینی بنانے میں کنسلٹنٹ کا کردار بہت اہم ہے۔ ایک اچھا آن لائن کنسلٹنٹ بننے کا راز بھی کوئی بہت خاص نہیں۔ صرف اس بات کی ضرورت ہے کہ آپ اپنے شعبے کا وسیع تر اور گہرا علم رکھتے ہوں؛ اور ساتھ ہی ساتھ آپ میں مارکیٹ کا تجزیہ کرتے ہوئے قابل بھروسہ حل تلاش کرنے کی صلاحیت بھی ہو۔ اپنے شعبہ اختصاص (اسپیشلائزیشن) کے بارے میں سب کچھ جاننا اور موجودہ و آئندہ رجحانات سے خود کو باخبر رکھنا اس ضمن میں کامیابی کی کنجی سے کم نہیں۔

آن لائن کنسلٹنٹ کیلئے کون کون سے شعبہ جات اہم ہیں؟

اگر آپ آن لائن کنسلٹنٹ کے طور پر پیسہ کمانا چاہتے ہیں تو پھر بہتر یہی ہے کہ ایسے کسی شعبے میں خصوصی مہارت حاصل کریں جس کی مارکیٹ میں مانگ بھی زیادہ ہو۔ اس حوالے سے چند منافع بخش شعبے ذیل میں دیئے جا رہے ہیں جن پر عبور حاصل کر کے اچھی آمدن یقینی بنائی جاسکتی ہے:

بزنس کنسلٹنٹ

سیلز کنسلٹنٹ

مارکیٹنگ کنسلٹنٹ

اکاؤنٹنگ کنسلٹنٹ

ٹیکنالوجی کنسلٹنٹ

لیگل کنسلٹنٹ

پبلک ریلیشنز کنسلٹنٹ

ان کے علاوہ بھی کنسلٹنسی میں بہت سارے شعبہ جات ہیں۔ اگر آپ کسی ایسے میدان کے ماہر ہیں جس کی ضرورت کسی خاص مارکیٹ (کاروبار یا تجارت کے شعبے) میں ہے، تو آپ اک کنسلٹنٹ کے طور پر پیسہ کما سکتے ہیں۔

کیا آپ کسی شعبے میں خصوصی مہارت رکھتے ہیں؟ اگر ”ہاں“ تو یہ باب آپ ہی کی مدد کیلئے

ترتیب دیا گیا ہے تاکہ آپ بھی آن لائن کنسلٹنگ کی اس دنیا میں داخل ہو کر پیسہ کمائیں۔ کام کے حصول، کلائنٹس کا اعتماد جیتنے اور اپنی ساکھ مستحکم بنانے کے ضمن میں یہاں وہ 9 مراحل بیان کئے جا رہے ہیں جن پر پوری دیانتداری سے عمل کر کے کامیابی کو آپ اپنا منتظر پائیں گے۔

پہلا مرحلہ: مہارت کا ایسا شعبہ منتخب کیجئے جس کی مانگ بھی ہو

اپنے اختصاص (اسپیشلائزیشن) کا شعبہ منتخب کرتے وقت یہ دیکھئے کہ کس چیز میں آپ کی مہارت اور تکنیکی مضبوطی زیادہ ہے۔ شعبہ اختصاص کے انتخاب میں یہ تین نکات ذہن نشین رکھنا بہت ضروری ہے:

- کیا آپ کوئی منفرد نقطہ نظر رکھتے ہیں؟
- کیا آپ اتنے تجربہ کار ہیں کہ متعلقہ شعبے میں خود کو اتھارٹی (بلند پایہ ماہر) سمجھ سکیں؟
- آپ کے شعبہ اختصاص کی کتنی مانگ ہے؟

جب آپ اپنی مہارت کا میدان منتخب کر رہے ہوں، تو ان شعبوں پر ضرور بالضرور توجہ دیجئے جن میں آپ نمایاں ہیں، جنہیں آپ اپنے لگے بندھے کیریئر سے ہٹ کر کھنگالتے رہتے ہوں، اور وہ تمام مشاغل جن پر آپ نے کھیل کھیل میں مکمل عبور حاصل کر لیا ہو۔

دوسرا مرحلہ: حقیقت پسندانہ اہداف متعین کیجئے

آن لائن کنسلٹنٹ بن کر آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟ یہ آپ کے معمول سے ہٹ کر کوئی اضافی یا ذیلی مصروفیت ہے؟ یا پھر آپ اسے اپنا نیا کیریئر بناتے ہوئے کل وقتی کام یا کاروبار کے طور پر اختیار کرنا چاہتے ہیں؟ کیا آپ ملازم رکھنا چاہتے ہیں یا پھر اکیلے ہی اپنا سارا کاروبار خود کرنے (سول پروپرائٹرشپ) کے خواہشمند ہیں؟ ان تمام سوالوں کے جواب دیجئے اور پھر بہت سوچ سمجھ کر ایک ایسا منصوبہ بنائیے جس میں آپ کے تمام منفرد پہلو شامل ہوں۔

بہتر یہ ہے کہ ابتداء ہی سے اپنے کاروبار کیلئے وسیع تر اہداف متعین کر لیجئے، لیکن ساتھ ہی ساتھ آپ کو اس قابل بھی ہونا چاہئے کہ عملی اعتبار سے انہیں اس طرح مرکوز کریں کہ فوری نوعیت

کی ضروریات بھی پوری ہوتی رہیں، اس انداز سے کہ وہ آپ کے وسیع تر اہداف کی سمت پیش رفت بھی یقینی بنائیں۔

اہداف کا تعین SMART ہونا چاہئے۔ مطلب یہ کہ:

Specific یعنی اس متعلق بالکل واضح ہوں کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

Measurable یعنی قابل پیمائش ہوں، تاکہ آپ ہر سنگ میل (مائل اسٹون) پر ہدف کی سمت اپنی پیش رفت کو جانچ سکیں۔

Attainable یعنی قابل حصول ہوں، جنہیں آپ اپنے نظام الاوقات اور دستیاب وسائل میں رہتے ہوئے (حقیقت پسندانہ طور پر) حاصل بھی کر سکیں۔

Relevant یعنی ایسے ہوں جو خاص الخصاص آپ کیلئے ہوں۔

Time-based یعنی ان کی تکمیل کا باقاعدہ وقت (ڈیڈ لائن) ضرور متعین ہو کہ آپ ان اہداف کو کتنے عرصے میں حاصل کریں گے (یا کتنے عرصے میں حاصل کر لینا چاہئے)۔

تیسرا مرحلہ: ویب سائٹ بنانے

اگر آپ آن لائن کنسلٹنٹ بن کر پیسہ کمانا چاہتے ہیں لیکن اپنی ویب سائٹ بنانے کا بھی کوئی ارادہ نہیں رکھتے، تو اس فیصلے پر نظر ثانی کیجئے۔ بلومبرگ کی ایک تازہ تحقیق سے ظاہر ہوتا ہے کہ 75 فیصد سے زیادہ صارفین (یعنی کلائنٹس) مختلف کاروباری اداروں یا خدمات فراہم کرنے والے افراد سے رابطے کیلئے ویب سائٹس ہی سے استفادہ کرتے ہیں۔ اسی تحقیق میں مزید یہ بھی بتایا گیا ہے کہ جدید زمانے کا صارف ایسے کسی کاروبار (فرد یا ادارے) پر بھروسہ نہیں کرتا کہ جس کی کوئی ویب سائٹ نہ ہو۔ ایک آن لائن کنسلٹنٹ کی اچھی ویب سائٹ اس کی بزنس پروفاٹل سے بھی بڑھ کر ہوتی ہے۔

ویب سائٹ کی آن لائن اثر پذیری کو پائیدار یعنی لمبے عرصے تک برقرار رہنے کے قابل بنانے کیلئے اس کا متعلقہ شعبے میں اتھارٹی ہونا پہلی شرط ہے جبکہ اس میں بیک لنکس اور ویوز بھی ضروری ہیں تاکہ جب کوئی صارف (آپ کا ممکنہ کلائنٹ) متعلقہ کی ورڈز کے ساتھ انٹرنیٹ سرچ کرے تو سرچ رزلٹس میں آپ کی ویب سائٹ بھی ظاہر ہو۔ یاد رکھئے کہ کسی بھی ممکنہ کلائنٹ کے

سامنے آپ کی ویب سائٹ، آپ کا سب سے پہلا تاثر ہوتی ہے جو آپ اور آپ کی خدمات کو ایک برانڈ کے طور پر پیش کرتی ہے۔ لہذا ویب سائٹ کے دیدہ زیب اور مؤثر ڈیزائن کے علاوہ اس کی نیوی گیشن آسان بنانے پر وقت لگائیے؛ جبکہ یہ یقین دہانی بھی کیجئے کہ آپ کی ویب سائٹ نہ صرف آپ کے بارے میں بلکہ آپ کی خدمات سے متعلق بھی بہت واضح اور غیر مبہم انداز میں کلائنٹ کو معلومات فراہم کرے۔

چوتھا مرحلہ: متعلقہ سرٹیفکیٹ حاصل کیجئے

کیا آپ کے شعبے میں کوئی ایسی سرٹیفکیشن ہوتی ہے جسے کر کے آپ کو دوسروں پر فوقیت حاصل ہو جائے؟ مثلاً اگر آپ اکاؤنٹنگ کے کنسلٹنٹ ہیں تو شاید آپ کو ”پبلک اکاؤنٹس“ میں سرٹیفکیٹ کی ضرورت ہو۔ سرٹیفکیشن سے آپ کی قابلیت، مہارت اور تجربہ ثابت ہوتے ہیں۔ اس بارے میں پہلے سے ہی تحقیق کر کے رکھئے کہ آپ کے شعبہ اختصاص (فیلڈ آف اسپیشلائزیشن) میں کون کونسی سرٹیفکیشن کی اہمیت ہے۔ آن لائن کنسلٹنٹ کے طور پر کامیاب ہونے اور کامیاب رہنے کیلئے آپ کو اپنی نیش میں دوسروں کا مقابلہ کرنے کے قابل (competitive) اور جدید ترین مہارتوں سے آراستہ ہونا چاہئے۔

پانچواں مرحلہ: آپ کی ”ٹارگٹ مارکیٹ“ کیا ہے؟

ٹارگٹ مارکیٹ سے مراد وہ افراد اور ادارے ہیں جنہیں آپ کی خدمات درکار ہو سکتی ہیں۔ ظاہر ہے کہ انہیں آپ میں وہ قابلیت، صلاحیت اور مہارت نظر آئے گی کہ جس کی انہیں ضرورت ہے، تب ہی وہ آپ کی طرف متوجہ ہوں گے اور آپ کو کام بھی دیں گے۔ لہذا اپنے ممکنہ کلائنٹس کے بارے میں جاننا اور اپنے برانڈ کو (یعنی اپنی کمپنی کو یا خود کو) ان کی ضروریات کے حساب سے پیش کرنا بہت ضروری ہے۔ خود کو اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کے اعتبار سے خوب تر بنانے کیلئے چار نکات لازماً نظر رکھئے گا:

* آپ کی ٹارگٹ مارکیٹ جغرافیائی طور پر کہاں واقع ہے؟ مطلب یہ کہ آپ مقامی سطح پر کام

قبول کر رہے ہیں یا پھر ملکی اور بین الاقوامی کلائنٹس بھی آپ کے پیش نظر ہیں۔
 * وہ کیا چیز ہے جو آپ کے ممکنہ کلائنٹس کو آپ سے مدد لینے پر مجبور کرتی ہے؟ اپنے کلائنٹس کی پریشانیوں، مشکلات اور تکالیف کو جاننا اور سمجھنا بہت ضروری ہے تاکہ آپ ان کا ممکنہ حل انہیں دے سکیں۔ علاوہ ازیں، اپنے مخصوص شعبے میں نئے چیلنجوں پر نظر رکھنا بھی یکساں طور پر اہم ہے۔

* آپ کا سب سے بڑا مد مقابل کون ہے؟
 * جن ممکنہ کلائنٹس کو آپ متوجہ کرنا چاہ رہے ہیں، انہیں کونسی چیز تحریک دیتی ہے؟

اپنے ممکنہ کلائنٹس کی مکمل اور چھوٹی چھوٹی تفصیلات سے آگاہ ہونا بھی بہت اہم ہے۔ جب آپ بخوبی یہ جانتے ہوں گے کہ جنہیں آپ اپنی خدمات ”فروخت“ کرنا چاہ رہے ہیں، ان کی اپنی ضروریات اور تقاضے کیا ہیں، تب ہی آپ انہیں اعلیٰ ترین خدمات مہیا کر سکیں گے اور ایسے کلائنٹس تک پہنچ پائیں گے جو بعد ازاں آپ کے ”کے گے گاہک“ بن سکیں گے۔

چھٹا مرحلہ: اپنے کام والی جگہ کا بالکل ٹھیک ٹھیک انتخاب کیجئے

دوسرے بیشتر آن لائن کاموں کے برعکس، آپ کو کنسلٹنسی کے شعبے میں مقررہ وقت پر کام مکمل کرنے کیلئے ایک علیحدہ اور مخصوص جگہ کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ یہ آپ کے گھر کا کوئی ایسا کونا بھی ہو سکتا ہے جہاں سکون اور خاموشی ہو؛ اور کوئی تنگ کرنے والا بھی نہ آسکے۔ تاہم اگر آپ کل وقتی کنسلٹنٹ بننا چاہتے ہیں تو پھر بہتر یہی ہے کہ ایک علیحدہ اور باقاعدہ دفتر لیجئے۔ دفتر کی جگہ (مثلاً کوئی کمرہ) لینے سے پہلے چند باتیں دھیان میں رکھئے گا:

- معاشی طور پر قابل برداشت ہو (جس کا ماہانہ خرچہ آپ اٹھا سکیں)۔
- وہ جگہ آپ کے کام کو بڑھانے اور وسعت دینے میں مفید و معاون ہو۔
- کیا آپ کو واقعی ایک مہنگے دفتر کی ضرورت ہے؟ کیا آپ وہاں اپنے کلائنٹس سے بالمشافہ ملاقات کریں گے یا پھر آپ صرف ایک پرسکون ماحول میں کام کرنا چاہتے ہیں؟

ساتواں مرحلہ: اپنے شعبے کے ماہرین سے مراسم بنائیے

دنیا میں شاید ہی کوئی شعبہ ایسا ہو جس سے تعلق رکھنے والے افراد کسی نہ کسی صورت آپس میں میل جول اور مراسم نہ رکھتے ہوں۔ یہ چیز ”نیٹ ورکنگ“ کہلاتی ہے۔ آن لائن کنسلٹنٹ کے طور پر نیٹ ورکنگ آپ کیلئے بھی ضروری ہے تاکہ آپ اپنے شعبے میں دوسرے ماہرین سے رابطے میں رہیں، ان کے تجربے سے خود سیکھتے رہیں اور اپنے تجربات سے انہیں آگاہ کرتے رہیں۔ اس طرح صرف تعلقات ہی قائم نہیں ہوں گے، بلکہ آپ کو اپنے شعبہ اختصاص میں تازہ ترین رجحانات کا علم بھی ہوتا رہے گا۔ یہ مراسم آن لائن بھی ہو سکتے ہیں (مثلاً اپنے شعبے کے کسی سوشل میڈیا گروپ میں شامل ہو کر) اور بالمشافہ ملاقاتوں اور علیک سلیک سے بھی نیٹ ورکنگ کی جاسکتی ہے۔ اپنی آن لائن موجودگی کو موثر بنانے کیلئے اگرچہ فیس بک ایک وسیع پلیٹ فارم ہے لیکن ہمارا اوٹ ”لنکڈ ان“ کے حق میں ہے کیونکہ یہ بطور خاص پیشہ ورانہ مہارت رکھنے والے افراد ہی کا سوشل میڈیا پلیٹ فارم ہے جہاں اکثر سنجیدہ اور تجربہ کار لوگ ملتے ہیں۔

خیر، چاہے آپ کا انتخاب کوئی فیس بک گروپ ہو یا پھر لنکڈ ان کا نیٹ ورک، دونوں صورتوں میں آپ یہاں اپنی لکھی ہوئی بلاگ پوسٹس شیئر کرتے رہتے جن سے آپ کی مہارت اور تجربہ ظاہر ہوتے ہوں۔ غرض کہ جس جگہ بھی، اور جس حد تک بھی ممکن ہو، موجود رہتے اور ہر اس فرد سے بات کیجئے جو آپ کے کاروبار کو ترقی دینے میں مددگار بن سکتا ہو۔

آٹھواں مرحلہ: اپنی خدمات کے نرخ (ریٹس) مقرر کیجئے

ظاہر ہے کہ آپ آن لائن کنسلٹنسی کی دنیا میں پیسہ کمانے آئے ہیں، تو ضروری ہے کہ اپنی خدمات کے نرخ مقرر کیجئے جو آپ اپنے کلانسٹس سے وصول کریں گے۔ یہ ایک اہم پہلو ہے، اسے نظر انداز نہ کیجئے۔ یاد رکھئے کہ آپ اپنا وقت اور مہارت اپنے کلانسٹ کو ”فروخت“ کر رہے ہیں تاکہ اس کا کوئی کام بن سکے، یا کوئی مسئلہ حل ہو سکے۔ اس میں شرمانے والی کوئی بات نہیں۔ جو فری لانسرز اس خوف کی وجہ سے مناسب معاوضہ نہیں مانگتے کہ انہیں کام ہی نہیں ملے گا، وہ اپنی قابلیت سے کم تر معاوضہ لے کر اپنی صلاحیت اور مہارت کو مشکوک بنا دیتے ہیں۔

کام کا معاوضہ آپ کا حق ہے، آپ کسی سے بھیک نہیں مانگ رہے! لہذا، اپنی خدمات کے درست معاوضے کا تعین کرنے کیلئے سوچ، بچاؤ اور تحقیق میں وقت لگائیے؛ اور یہ معلوم کیجئے کہ آپ کے حریف (مد مقابل) کیا معاوضہ لے رہے ہیں۔ بہترین معاوضہ وہی ہے جو آپ کی مہارت اور کلائنٹ کیلئے آپ کی خدمات کا منصفانہ نعم البدل (رقم کی شکل میں) ہو۔ ریٹس کا تعین کرنے میں درج ذیل نکات یقیناً آپ کے مددگار ثابت ہوں گے:

یومیہ معاوضے کا تعین

پروجیکٹ کی تفصیلات و جزئیات کے مطابق فیس کا تعین

تجربے اور سابقہ پروجیکٹس میں کارکردگی کی بنیاد پر معاوضے کا تعین

پچھلے کلائنٹ کیلئے کام سے ملنے والے معاوضے اور متعلقہ اعداد و شمار کا استعمال کرتے

ہوئے اگلے معاوضوں کا تعین

مسئلے کے حل کی بنیاد پر فیس کا تعین (یہ سب سے مناسب رہتا ہے)

نواں مرحلہ: یہ دیکھئے کہ کب اور کیسے ”نہیں“ کہنا ہے

آن لائن کام شروع کرنے والے اکثر لوگ جلدی پیسہ کمانے کے چکر میں ہر کلائنٹ اور ملنے والے ہر کام کو ”ہاں“ کہہ کر قبول کر لیتے ہیں۔ نتیجتاً وہ خود کو اپنی برداشت سے زیادہ کام اور تھکاوٹ کا شکار بنا لیتے ہیں۔ اگر آپ آن لائن کام سے مسلسل پیسہ کمانے کے ساتھ ساتھ اپنی ساکھ بھی بنانا چاہتے ہیں تو ضروری ہے کہ آپ کا کام اعلیٰ معیار کا حامل ہو، آپ خود منظم ہوں اور وہ معاوضہ طلب کریں جو آپ (یعنی کنسلٹنٹ) اور کلائنٹ، دونوں کیلئے موزوں ہو۔

مثلاً اگر ایک نئے کلائنٹ سے کام حاصل کر کے آپ کے موجودہ کلائنٹ کا کام متاثر ہو رہا ہو تو بہتر ہے کہ نئے کام کو ”نہیں“ کہہ کر بتا دیا جائے کہ ابھی آپ کے پاس ایک اور کام ہے؛ اور اگر وہ اس کے ختم ہونے کا انتظار کر سکتا ہے تو کر لے۔ یقین کیجئے کہ ایسا کرنے پر آپ کے پاس کام کم نہیں ہوگا بلکہ دیانتدارانہ اور شائستہ انداز سے نئے کام کو منع کر کے آپ اپنے پاس پہلی بار آنے والے کلائنٹ کو ”پکا گاہک“ بنا لیں گے۔ یعنی وہ اگلی بار بھی پہلے آپ ہی کے پاس کام لائے

گا۔ بس اتنا یاد رکھئے کہ اپنے کلائنٹ کے ساتھ مکمل دیا نندار رہتے ہوئے اسے باخبر رکھئے کہ آپ اس کیلئے کیا کریں گے اور وہ کام کتنے وقت میں کر سکیں گے۔

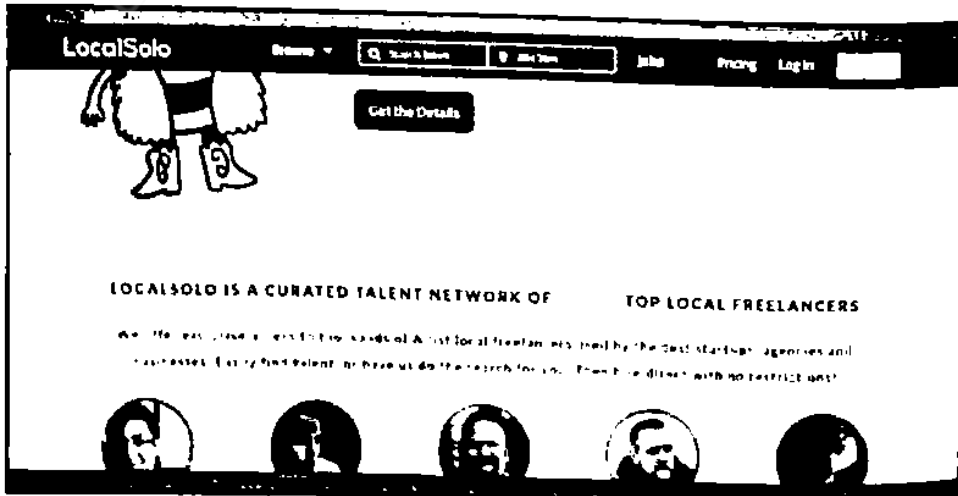
آن لائن کنسلٹنٹس کی پانچ بہترین ویب سائٹس

اب جبکہ آپ خود کو آن لائن کنسلٹنٹ کیلئے تیار کر چکے ہیں، یہ سوال بالکل بر محل ہے کہ آپ اپنے کلائنٹس کہاں تلاش کریں گے؟ ذیل میں پانچ آن لائن پلیٹ فارمز (ویب سائٹس) دیئے جا رہے ہیں جہاں آپ اپنی خدمات مشتہر کر سکیں گے تاکہ جنہیں آپ کی خدمات درکار ہوں، وہ آپ سے رابطہ کر سکیں۔ یہ پانچوں ویب سائٹس صحیح سمت میں آن لائن کنسلٹنٹ کی حیثیت سے کام شروع کرنے میں موزوں ترین اور قابل بھروسہ ہیں۔

1۔ لوکل سولو (LocalSolo)

<https://communo.com/>

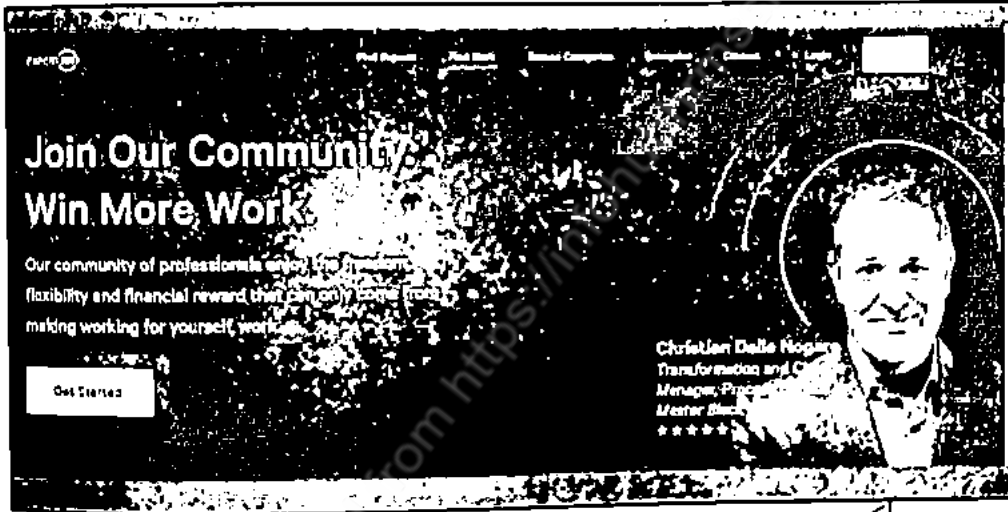
اگر آپ اس کا نام اور مختلف ایڈریس دیکھ کر حیران ہو رہے ہیں تو بتاتے چلیں کہ حال ہی میں لوکل سولو کو ”کیونو“ نامی ایک اور پلیٹ فارم نے خرید لیا ہے۔ یہ ایک مشہور اور بلند پایہ پلیٹ فارم ہے جہاں ماہرین کیلئے چھوٹے چھوٹے کاموں کے علاوہ براہ راست خدمات (ڈائریکٹ سروسز) بھی موجود ہیں۔ یہ خاص طور پر اسٹریٹیجی کنسلٹنٹس کیلئے ایک زبردست پلیٹ فارم ہے جو اپنی مہارت اور تجربے سے ان کمپنیوں کی مدد کر سکیں (اور معقول معاوضہ بھی لے سکیں) کہ جنہیں ان کی ضرورت ہے۔



2۔ ایکسپرت 360 (Expert360)

<https://expert360.com/>

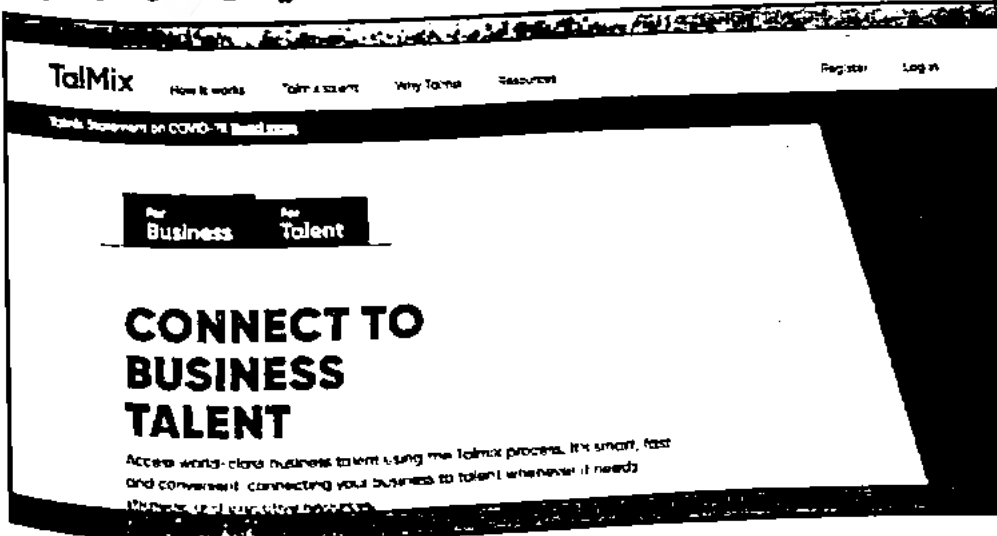
فری لانس کنسلٹنٹس کیلئے ایک اور زبردست پلیٹ فارم جہاں کئی طرح کے شعبوں میں بڑے کلائنٹس مثلاً کوکا کولا، درجن اور ای بے وغیرہ جیسے ادارے آپ سے خدمات حاصل کرنے کے منتظر ہیں۔ ایکسپرت 360 آپ کی آمدنی کا 15 فیصد حصہ اپنے پاس رکھتی ہے۔ اگر آپ فائننس، سٹریٹجی، مارکیٹنگ، ہیومن ریسورس، ٹیکنالوجی اور ڈیٹا سائنس کے شعبے میں سے کسی بھی شعبے کے ماہر ہیں تو یہ ویب سائٹ آپ کو یقیناً مد نظر رکھنی چاہئے۔



3۔ ٹالمکس (Talmix)

<https://www.talmix.com/>

بہت پرانی ہونے کے باوجود اس ویب سائٹ کو آج بھی ایک ایسا قابل بھروسہ پلیٹ

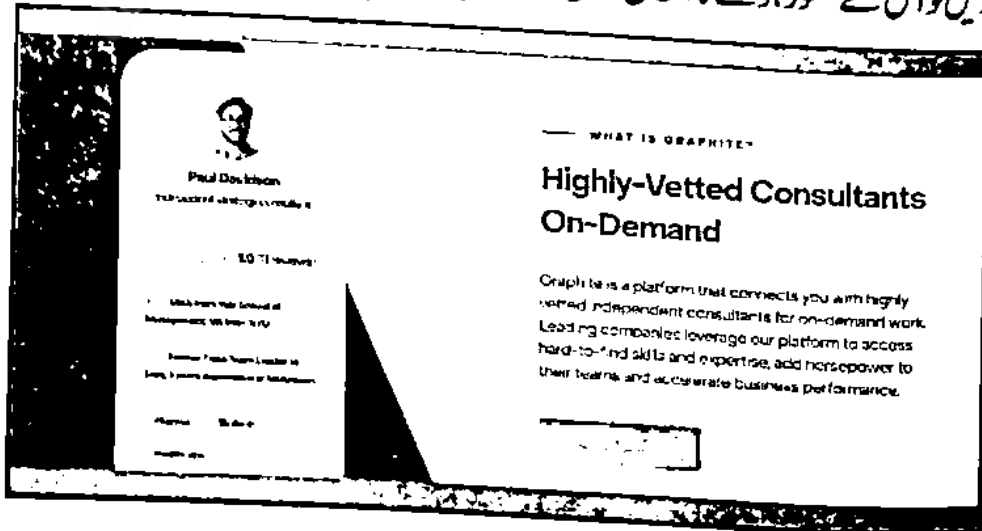


فارم قرار دیا جاتا ہے جہاں تجربہ کار کنسلٹنٹس کو دنیا کے کسی بھی گوشے سے زبردست پروجیکٹس مل سکتے ہیں۔ ٹالمکس پر کامیاب ہونے کیلئے آپ کا تجربہ کم از کم پانچ سال ہونا چاہئے جبکہ ایک اچھا ٹریک ریکارڈ اور سابقہ کلائنٹس کی جانب سے تعریفی اسناد بھی ضروری ہیں۔ البتہ، اگر آپ نئے ہیں تو اس پلیٹ فارم پر ایسا خصوصی رہنما مواد بھی موجود ہے جس کی مدد سے آپ ایک کامیاب فری لانس کنسلٹنٹ کے طور پر اپنا پیشہ ورانہ کیریئر بنا سکیں گے۔ ٹالمکس پر اسٹیمپلز، فائزر اور یونٹ فور جیسے بڑے اداروں کے فری لانس کنسلٹنگ پروجیکٹس بھی بڑی تعداد میں ہوتے ہیں۔

4۔ گرافائٹ (Graphite)

<https://www.graphite.com/>

پہلے اس ویب سائٹ کا نام ”اسپیئر ہائر“ (SpareHire) تھا، جو آج خود کو ”ایلیٹ ٹیلنٹ مارکیٹ“ کے طور پر مشہور کرتی ہے۔ یہ بات درست بھی ہے کیونکہ ”گرافائٹ“ کو سافٹ ویئر ڈیولپمنٹ کی دنیا میں ایک اعلیٰ مقام حاصل ہے۔ یہاں فری لانس کنسلٹنگ کے حوالے سے پرائیویٹ ایکویٹی، کارپوریٹ ڈیولپمنٹ اسپیشلسٹس، انویسٹمنٹ بینکرز اور مینیجرینٹل کنسلٹنٹس کیلئے زیادہ کام ہوتا ہے۔ البتہ یہاں بیشتر کاموں کا معاوضہ اچھا خاصا ہوتا ہے، اس لئے یہاں ممبر بننے والوں میں بھی سخت مقابلہ رہتا ہے۔ اگر آپ آن لائن کنسلٹنٹ کے طور پر اپنا کیریئر بنانا چاہتے ہیں تو اسے اپنے طویل مدتی منصوبے میں ابھی سے شامل کر لیجئے۔ اپنی مہارت بڑھائیے اور ایک متاثر کن پورٹ فولیو ترتیب دیجئے تاکہ جب آپ گرافائٹ پر ممبر شپ کیلئے درخواست دیں تو اس کے منظور ہونے کا امکان روشن ہو۔ اس پلیٹ فارم کا ممبر بننے کیلئے آپ کے پاس کم از

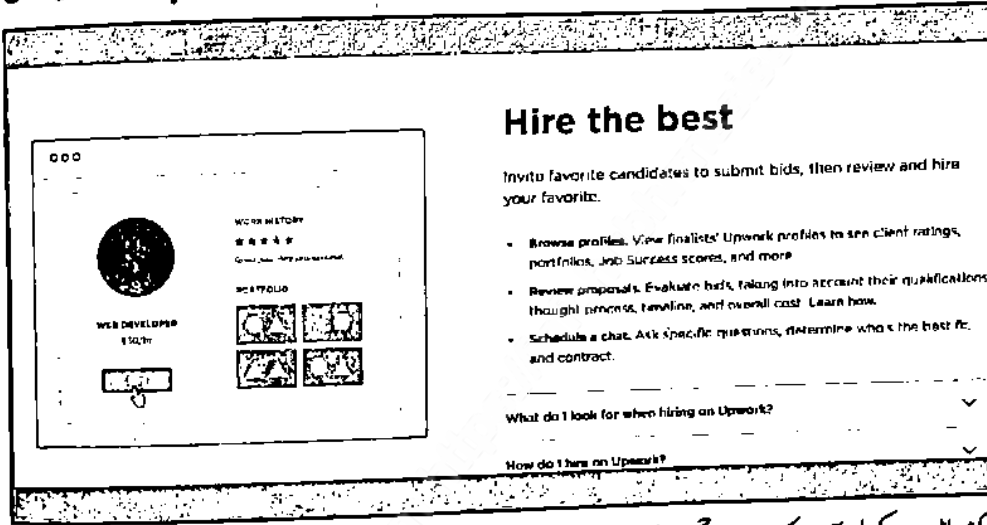


کم دو سال کا تجربہ ہونا چاہئے۔

5۔ آپ ورک (UpWork)

<https://www.upwork.com/>

لیجئے جناب! ایک بار پھر آپ ورک ہمارے سامنے ہے۔ فری لانسنگ کے دیگر شعبوں کی طرح یہاں آن لائن کنسلٹنٹس کیلئے بھی کام موجود ہوتا ہے۔ یہ آپ کے سفر کا ایک اچھا نقطہ آغاز ثابت ہو سکتی ہے کیونکہ یہاں کلائنٹس کی بہت بڑی تعداد ہر وقت موجود رہتی ہے۔ البتہ آن لائن

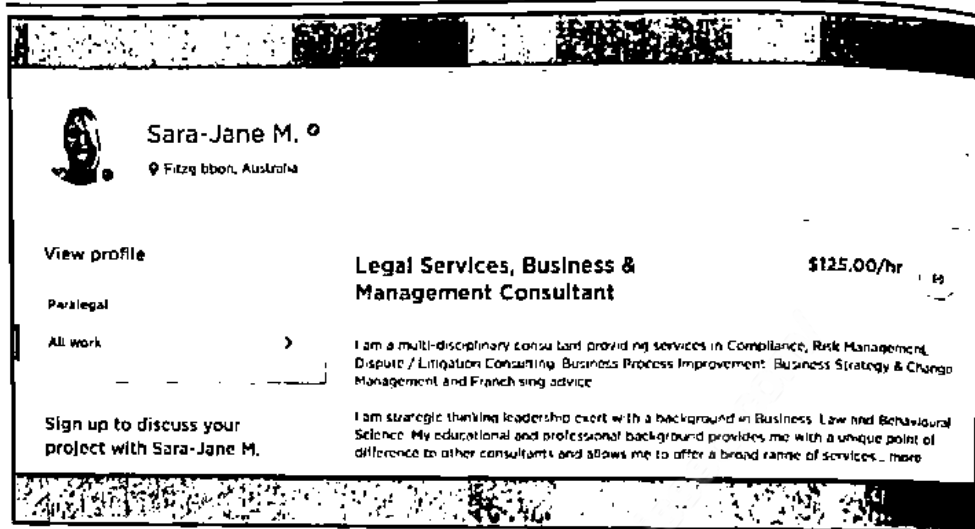


کنسلٹنٹ کیلئے آپ کو اسے اچھی طرح کھگانا ہوگا۔

کیا آن لائن کنسلٹنسی کو وقت دینا چاہئے؟

آن لائن کام تلاش کرنے والے بیشتر لوگ یہ سوال ضرور پوچھتے ہیں۔ ایک اچھا آن لائن کام وہ ہے جس پر آپ کو اپنی کڑی محنت اور وقت کا موزوں ترین معاوضہ بھی ملے۔ چلئے، اگر فوری نہ سہی لیکن طویل مدتی بنیادوں پر تو ایسا ضرور ہونا چاہئے۔ ایک آن لائن کنسلٹنٹ کے طور پر آپ خاصی معقول رقم کما سکتے ہیں۔ خوب سے خوب تر کی جستجو جاری رکھتے ہوئے، آپ ورک جیسے کسی پلیٹ فارم سے اپنے لئے کلائنٹس ڈھونڈیے اور ایک کے بعد ایک پروجیکٹ مکمل کر کے اپنی ساکھ بناتے چلے جائیے۔ اس سے آپ کے معاوضے میں بھی یقینی اضافہ ہوگا۔

کامیاب آن لائن کنسلٹنٹس میں ایک اچھی مثال سارا جین ایم کی ہے جو آسٹریلیا سے تعلق رکھتی ہیں۔ وہ ایک لیگل کنسلٹنٹ ہیں جو 125 ڈالر فی گھنٹہ کے حساب سے معاوضہ لیتی ہیں مگر پھر



Sara-Jane M.
Fitzroy, Australia

View profile
Paralegal
All work

Legal Services, Business & Management Consultant \$125.00/hr

I am a multi-disciplinary consultant providing services in Compliance, Risk Management, Dispute / Litigation Consulting, Business Process Improvement, Business Strategy & Change Management and Franchising advice.

Sign up to discuss your project with Sara-Jane M.

I am strategic thinking leadership expert with a background in Business, Law and Behavioural Science. My educational and professional background provides me with a unique point of difference to other consultants and allows me to offer a broad range of services... more

بھی ان کے پاس کلائنٹس کی قطار لگی رہتی ہے۔

اب تک وہ سات پروڈیکٹس بڑی کامیابی سے مکمل کر چکی ہیں جن میں انہیں 101 کھنڈے سے زیادہ کچھ وقت لگا۔ اس طرح وہ 12,625 ڈالر کمائی چکی ہیں!

ڈیزائن کٹس (DesignCuts.com) کے نام راس

نام راس ویب سائٹ ڈیزائننگ، برانڈنگ اور کنورژن سروسز کے ماہر ہیں۔ فری لانس کونسلنٹس کیلئے ان کا مشورہ ہے کہ اچھے اور ”بندھے ہوئے“ کلائنٹس بنانے کیلئے ریفرلز (سابقہ کام لینے والوں کی تعریفی اسناد وغیرہ) سے استفادہ کیا جائے۔ جب ایک ممکنہ کلائنٹ کو کسی ایسے ذریعے سے آپ کی تعریف سننے کو ملے گی کہ جس پر وہ خود بھروسہ کرتا ہو، تو وہ یقیناً آپ کو کام دینے میں زیادہ سوچ بچار سے کام نہیں لے گا۔

وسیع تر علم رکھنے والے ایک کونسلنٹ کے طور پر نام راس نے اپنے اسی کام کو وسعت دیتے



ہوئے ”ڈیزائن کٹس“ کے نام سے ایک متاثر کن ویب سائٹ بھی بنائی ہے۔
اس کہتے ہیں کہ آپ کو کلائنٹ کی توقعات سے بڑھ کر اچھا کام کرنا چاہئے۔ اس طرح وہ
خوش ہو کر آپ کو بہترین ریفرلز بھی دے گا جو آگے چل کر آپ کے کام آئیں گے۔ ان کی ویب
سائٹ ”ڈیزائن کٹس“ ایک اچھی ساکھ کی حامل ہے جہاں بلند معیار والے، مگر کم خرچ، ڈیزائن
ریسورسز پیش کئے جاتے ہیں۔

حرف آخر

آن لائن کنسلٹنسی کی دنیا میں کامیاب ہونے کیلئے ضروری ہے کہ آپ اپنے کیریئر میں
آگے بڑھنے کا منصوبہ پہلے ہی دن سے بنا کر رکھیں؛ اور پوری تہد ہی سے اس پر عمل کرتے رہیں۔
اپنے کام اور اہداف پر پوری طرح سے متوجہ رہتے ہوئے کلائنٹ کو اس کی امیدوں سے بڑھ کر
معیاری کام کر کے دیجئے۔ کامیاب پیش رفت کا اس سے بہتر کوئی اور راستہ نہیں ہو سکتا۔

باب نمبر 18

سوشل میڈیا پر "بااثر شخصیت"

(Influencer) بن کر پیسے کمانے

آج سوشل میڈیا یا باہمی رابطوں کا ایک ایسا پلیٹ فارم بن چکا ہے جس کی اہمیت نظر انداز نہیں کی جاسکتی، خاص طور پر برانڈز اور پروڈکٹس کی مارکیٹنگ میں۔ فیس بک، واٹس ایپ، انسٹاگرام، یوٹیوب، ٹویٹر، حتیٰ کہ ٹک ٹاک جیسے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز اب صرف تفریح یا دوستوں اور رشتہ داروں سے رابطے کیلئے مخصوص نہیں رہے ہیں۔ دنیا بھر میں ان کے اربوں صارفین ہیں، لہذا یہ برانڈ پروموشن اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کیلئے بھی بہترین پلیٹ فارمز بن چکے ہیں۔

"انفلوئنسر" (Influencer) مارکیٹنگ کیا ہے؟

سب سے پہلے تو یہ سمجھ لیجئے کہ سوشل میڈیا پر "بااثر شخصیت" یعنی "سوشل میڈیا انفلوئنسر" کون ہوتا ہے؟ کوئی بھی ایسا شخص جسے پسند کرنے والوں (فالوورز) کی بڑی تعداد سوشل میڈیا پر موجود ہو، اسے سوشل میڈیا انفلوئنسر کہا جاتا ہے۔ یہ لوگ جس سوشل میڈیا پلیٹ فارم پر مقبول ہوتے ہیں (مثلاً انسٹاگرام) تو وہاں یہ جو کچھ بھی شیئر کرتے ہیں اسے لاکھوں اور کروڑوں کی تعداد میں لوگ دیکھتے، سہاوتے اور دوسروں سے شیئر کرتے ہیں۔

انفلوئنسر مارکیٹنگ میں ان لوگوں کی اسی شہرت کو استعمال کرتے ہوئے مختلف برانڈز اپنی تشہیر کرتے ہیں تاکہ زیادہ سے زیادہ لوگوں تک ان کے برانڈ یا پروڈکٹ کا نام پہنچے اور صارفین بڑی تعداد میں اسے خریدنے پر مجبور ہو جائیں۔ اس طرح "کمپنی کی مشہوری" کے ساتھ ساتھ مالی فائدہ بھی ہاتھ آئے۔ یعنی ہم انفلوئنسر مارکیٹنگ کو کسی برانڈ (یا پروڈکٹ) اور سوشل میڈیا پر کسی مشہور شخصیت کے درمیان اشتراک بھی کہہ سکتے ہیں۔

آج سے صرف دس سال پہلے تک انفلوئنسر مارکیٹنگ صرف عوامی شہرت رکھنے والے لوگوں مثلاً اداکاروں اور کھلاڑیوں وغیرہ کے ذریعے ہی کی جاتی تھی اور انہیں بھاری معاوضے پر کسی خاص پروڈکٹ کا ”برانڈ ایمبیسیڈر“ (اس پروڈکٹ کا نمائندہ یا سفیر) بنایا جاتا تھا۔ یہ لوگ زیادہ تر اس پروڈکٹ کے اشتہارات میں یا اس حوالے سے منعقد ہونے والے پروگراموں میں دکھائی دیتے تھے۔ یہ سب کچھ آج بھی ہو رہا ہے لیکن آج انفلوئنسر مارکیٹنگ میں ”سوشل میڈیا اسٹارز“ بھی اپنے لئے جگہ بنا چکے ہیں۔ البتہ سوشل میڈیا پر انفلوئنسر مارکیٹنگ کا طریقہ، روایتی برانڈ ایمبیسیڈر والے طریقے سے کچھ مختلف ہوتا ہے۔

جب کوئی سوشل میڈیا انفلوئنسر کسی برانڈ کے ساتھ پروموشن کا معاہدہ کرتا ہے تو ضروری نہیں کہ وہ باقاعدہ اس برانڈ یا پروڈکٹ کے اشتہار میں بھی آئے۔ اس کے بجائے وہ اپنی سوشل میڈیا پوسٹس (تصویر، تحریر یا ویڈیوز) میں اس برانڈ کے بارے میں بات کرتا ہے اور اپنے ”فالوورز“ کو اس بارے میں آگاہ کرتا ہے۔ کبھی کبھی وہ کسی خاص پروڈکٹ کو، جو اسے کمپنی کی طرف سے ”ڈبہ پیک“ دی جاتی ہے، کھولتا چلا جاتا ہے اور ساتھ ہی ساتھ اس کی خصوصیات بھی گنواتا رہتا ہے۔ سوشل میڈیا انفلوئنسر مارکیٹنگ کی زبان میں اسے ”آن باکسنگ“ (unboxing) کہا جاتا ہے۔

ایک سوشل میڈیا انفلوئنسر کے فالوورز کسی خاص ملک اور علاقے کے علاوہ پوری دنیا میں بھی ہو سکتے ہیں۔ لہذا انفلوئنسر مارکیٹنگ (اور اس سے ملنے والے معاوضے) کا انحصار بھی اسی پر ہوتا ہے۔ اب ظاہر ہے کہ علی گل پیر، دانش علی، ایاز سمون (آسمو اسپیکس)، عرفان جونجو، جنید اکرم (گنجی سواگ)، زید علی طاہر، شاہ ویر اور نور ظفر خان وغیرہ سے کوئی امریکی برانڈ، امریکہ میں اپنی پروڈکٹ بیچنے یا برانڈ پروموشن کا کام نہیں کروائے گا۔ ہاں، اتنا ضرور ہے کہ جو برانڈز پاکستان میں مقبول ہیں وہ ان سے ضرور رابطہ کرتے ہیں اور پاکستان ہی میں اپنی پروموشن کرواتے ہیں؛ جس سے انہیں پاکستانی مارکیٹ میں بہت فائدہ بھی ہوتا ہے۔

نوٹ: اگر آپ سوشل میڈیا انفلوئنسر بننا چاہتے ہیں اور ادا پر دیئے گئے ناموں اور ان کے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز سے واقف نہیں تو پہلے آپ کو ان لوگوں کے بارے میں جاننا چاہئے۔ سوشل میڈیا انفلوئنسرز کی مارکیٹ بتدریج پھیلتی جا رہی ہے۔ ایک مطالعے سے پتا چلتا ہے

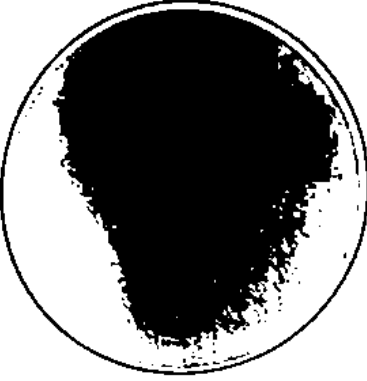
کہ شمالی امریکہ (یو ایس اے اور کینیڈا) میں تقریباً 67 فیصد ریٹیلرز آج اپنی مارکیٹنگ کے منصوبوں میں سوشل میڈیا انفلوئنسرز کو ضرور بالضرور شامل رکھتے ہیں۔ چند ماہ پہلے شاید آپ نے یہ خبر بھی سنی ہو کہ حکومت پنجاب نے کورونا وائرس کے بارے میں عوامی آگہی کیلئے مشہور پاکستانی ٹک ٹاکرز کی خدمات بھی حاصل کی تھیں۔ یہی نہیں، بلکہ خود عالمی ادارہ صحت (ڈبلیو ایچ او) نے بھی کورونا وائرس کے بارے میں عوام کو باخبر رکھنے کیلئے ٹک ٹاک پر اکاؤنٹ بنایا تھا، جبکہ انسٹاگرام، یوٹیوب اور فیس بک ان کے چینلز بہت پہلے سے کام کر رہے ہیں۔

ایک اندازے کے مطابق، اس سال (2020ء) کے اختتام تک دنیا کے 40 فیصد سے زیادہ برانڈز اپنی سٹریٹجی میں اضافے اور صارفین کا اعتماد جیتنے کیلئے سوشل میڈیا مارکیٹنگ سے استفادہ کر رہے ہوں گے۔ تحقیق سے یہ بھی پتا چلتا ہے کہ 80 فیصد سوشل میڈیا انفلوئنسرز انسٹاگرام کو سب سے منافع بخش سوشل میڈیا پلیٹ فارم کے طور پر منتخب کرتے ہیں۔ لیکن اس کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ فیس بک اور ٹویٹر کی کوئی اہمیت نہیں، یہ پلیٹ فارمز بھی سوشل میڈیا انفلوئنسرز کیلئے آمدنی کا ایک بڑا ذریعہ ہیں۔ مثلاً بزنس چینل "بلمبرگ" کے مطابق، روزانہ بنیادوں پر ٹویٹر استعمال کرنے والے 29 فیصد صارفین، سوشل میڈیا انفلوئنسرز کی تجویز کردہ خدمات اور مصنوعات (سروسز اینڈ پروڈکٹس) خریدتے ہیں۔

سوشل میڈیا انفلوئنسر کون ہوتا ہے؟







اب تک آپ بخوبی سمجھ چکے ہوں گے کہ سوشل میڈیا انفلوئنسر کون ہوتا ہے۔ لیکن پھر بھی، آسان لفظوں میں کہیں تو سوشل میڈیا انفلوئنسر وہ ہوتا ہے (یا ہوتی ہے) جو کسی پروڈکٹ، برانڈ یا سروس کے ممکنہ گاہکوں پر اس حد تک اثر انداز ہو کہ وہ اسے خریدنے پر آمادہ ہو جائیں۔ یہ لوگ سوشل میڈیا پر اپنی "اثر پذیری" (انفلوئنس) کا استعمال کرتے ہیں۔ ایک اچھا انفلوئنسر اس قابل ہوتا ہے کہ ایک خاص "ٹارگٹ آڈیننس" تک پہنچے، ان کا اعتماد جیتے اور پھر اس اعتماد کو کامیابی سے ان کی توجہ (اور کسی برانڈ کے فائدے) کیلئے استعمال کرے۔ اکثر سوشل میڈیا انفلوئنسرز اپنا مواد (کونٹینٹ) خود تخلیق کرتے ہیں جو دلچسپ اور متوجہ کرنے والا ہونے کے ساتھ ساتھ یاد رہ جانے والا بھی ہوتا ہے۔

KENDALL JENNER: \$125,000-\$300,000 PER POST



KENDALL JENNER

Model

 Kendall Jenner 78,200,000 Followers	 Kendall Jenner 15,800,000 Page Likes
 Kendall Jenner 15,800,000 Subscribers	 kendalljenner N/A
 Kendall Jenner 21,500,000 Followers	 Model

جو برانڈ بھی کسی سوشل میڈیا انفلوئنسر کی خدمات حاصل کرتا ہے، وہ اسے یہ آزادی بھی دیتا ہے کہ وہ اپنے انداز سے (جو اس انفلوئنسر کے فالوورز کو زیادہ پسند ہو) اس برانڈ کی ایڈورٹائزنگ کرے۔ سوشل میڈیا انفلوئنسرز کی دنیا میں شاید سب سے بڑا اور کامیاب ترین عالمی نام کینڈال جینر کا ہے۔ یہ ایک امریکی ماڈل ہیں جن کے اس وقت انسٹاگرام فالوورز کی تعداد 14 کروڑ ہو چکی ہے، جس میں ہر روز مسلسل اضافہ ہو رہا ہے۔ وہ دنیا کے بڑے اور مشہور ترین برانڈز کو اپنے سوشل میڈیا اکاؤنٹس سے پروموٹ کرتی ہیں اور صرف اسی چیز سے اب تک لاکھوں ڈالر کمائی چکی ہیں۔ وہ اپنے انسٹاگرام اکاؤنٹ پر ایک برانڈ پروموشن پوسٹ کے سوا لاکھ ڈالر سے تین لاکھ ڈالر تک وصول کرتی ہیں۔

کیا غیر مشہور (non-celebrity) سوشل میڈیا

انفلوئنسرز بھی کامیاب ہو سکتے ہیں؟

کینڈال جینر کی کامیابی ایک غیر معمولی مثال ہے لیکن سوشل میڈیا اسٹار بننے سے پہلے ہی وہ ایک ماڈل کے طور پر بہت مشہور تھیں۔ اس بات نے سوشل میڈیا پر بھی ان کی فین فالوئنگ بڑھانے میں اہم ترین کردار ادا کیا۔

لیکن اس کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ صرف پہلے سے مشہور شخصیات ہی سوشل میڈیا انفلوئنسر بن سکتی ہیں۔ ایسی کئی کامیاب مثالیں ہیں جنہیں سوشل میڈیا انفلوئنسر بننے سے پہلے بہت کم لوگ جانتے تھے؛ اور جنہوں نے بالکل بنیاد سے شروع کر کے خود کو اس مقام پر پہنچایا کہ آج دنیا کے



بڑے برانڈز اپنی پروموشن کیلئے انہیں ہزاروں بلکہ لاکھوں ڈالر تک دینے کو تیار رہتے ہیں۔ اس حوالے سے عراقی نژاد امریکی بیوٹی ایکسپرٹ ہدیٰ قطان (Huda Kattan) ایک اچھی مثال ہیں۔ وہ بیوٹی بلاگر ہونے کے علاوہ سوشل میڈیا انفلوئنسر بھی ہیں جو بطور خاص بڑے بیوٹی برانڈز کی توجہ کا مرکز ہیں۔

سوشل میڈیا پر انہوں نے ایک ماہر میک اپ آرٹسٹ اور بیوٹی بلاگر سے شروعات کی۔ اپنی مہارت اور مستقل مزاجی کے باعث جلد ہی انہیں مقبولیت حاصل ہو گئی اور پھر انہوں نے "ہدیٰ بیوٹی" (Huda Beauty) کے نام سے اپنی مصنوعات بھی فروخت کرنا شروع کر دیں۔ آج انسٹاگرام پر ان کے فالوورز کی تعداد پانچ کروڑ کے قریب پہنچ چکی ہے۔ ہدیٰ قطان نے ثابت کیا ہے کہ مسلسل محنت اور درست حکمت عملی کے ساتھ، غیر معروف لوگ بھی سوشل میڈیا انفلوئنسر بن سکتے ہیں۔ آج وہ اپنے آفیشل انسٹاگرام اکاؤنٹ (ہدیٰ بیوٹی) سے اپنی مصنوعات کے علاوہ دوسرے معروف برانڈز کی تیار کردہ، حسن سے متعلق مصنوعات بھی پروموٹ کرتی ہیں جس کا وہ ٹھیک ٹھاک معاوضہ لیتی ہیں۔ وہ ایک پروموشنل پوسٹ کے 18,000 ڈالر لیتی ہیں۔ ہدیٰ اور کینڈال کی طرح کامیاب سوشل میڈیا انفلوئنسر بننے کیلئے تین اہم ترین اصول گرہ میں باندھ لیجئے:

پہلا: اعلیٰ معیار کا مواد (کونٹینٹ) مسلسل پیش کرتے رہئے۔

دوسرا: یہ یقین دہانی کیجئے کہ آپ کا مواد، آپ کی ٹارگٹ آڈیننس کی بھرپور توجہ حاصل

کرنے کے قابل ہے۔

تیسرا: جب آپ کو فالوورز ملنا شروع ہو جائیں تو کسی ”انفلوئنسر نیٹ ورک“ میں شمولیت اختیار کیجئے، تاکہ آپ ان برانڈز کے بارے میں جان سکیں جو آج یا مستقبل میں کسی بھی وقت آپ سے کام لے سکتے ہیں۔

یہاں یہ وضاحت ضروری ہے کہ نئے سوشل میڈیا انفلوئنسرز کیلئے ”انفلوئنسر نیٹ ورکس“ خصوصی اہمیت رکھتے ہیں کیونکہ ابھی تک وہ اس پوزیشن میں نہیں ہوتے کہ مختلف برانڈز اپنی پروموشن کیلئے ان سے براہ راست رابطہ کریں۔ انفلوئنسر نیٹ ورک ہی آپ کو درست کلائنٹس سے ملوانے میں مدد کرتا ہے، یعنی ایسا کلائنٹ جسے آپ جیسی پروفائل رکھنے والے کسی انفلوئنسر ہی کی تلاش ہو۔ اس طرح آپ صرف چند ہزار فالوورز کے ساتھ ہی ایک سوشل میڈیا انفلوئنسر کے طور پر پیسہ کمانا شروع کر سکتے ہیں۔ ذیل میں دیئے گئے لنک پر کلک کر کے آپ کو ایسے انفلوئنسر مارکیٹنگ نیٹ ورکس کی ایک جامع فہرست مل جائے گی جو صرف 5,000 فالوورز کے ساتھ ہی آپ کو پیسہ کمانے میں مدد دے سکتے ہیں:

<https://www.stedavies.com/>

[influencer-marketing-platforms/](https://www.stedavies.com/influencer-marketing-platforms/)

سوشل میڈیا انفلوئنسر کیسے پیسہ کماتا ہے؟

اس بارے میں سرسری نوعیت کی کچھ باتیں تو ہم اوپر بتا چکے ہیں۔ اب ان کا تذکرہ کچھ تفصیل سے، اور علیحدہ علیحدہ کر کے ہو جائے تو آپ کیلئے اور بھی بہتر ہو جائے گا۔

1۔ اسپانسرڈ سوشل میڈیا پوسٹس

اس کے بھاری بھر کم نام سے گھبرانے کی کوئی ضرورت نہیں، بلکہ اس کا مطلب ایک ایسا ”اشتہار“ ہے جو آپ کو اپنے سوشل میڈیا اکاؤنٹ یا پیج پر ایک پوسٹ کے طور پر لگانا ہوتا ہے۔ اس کے ساتھ عموماً ایک عدد ہائپر لنک بھی ہوتا ہے جس پر کلک کرتے ہی صارف کے سامنے متعلقہ ویب پیج کھل جاتا ہے۔ اسپانسرڈ پوسٹ لگانے پر آپ کو پیسے ملتے ہیں۔

غالباً یہ کسی بھی سوشل میڈیا انفلوئنسر کیلئے آن لائن پیسہ کمانے کا سب سے آسان اور سادہ

ترین طریقہ ہے۔

زیادہ دور جانے کی ضرورت نہیں۔ فیس بک پیج "شاہد آفریدی آفیشل" کوئی بھی اسپانسرڈ پوسٹ صرف 24 گھنٹے تک لگانے کے دو لاکھ روپے لیتا ہے، کیونکہ اس کے تقریباً 79 لاکھ لائیکس ہیں جبکہ فالوورز کی تعداد 92 لاکھ تک پہنچ چکی ہے۔ (اتنے پیسے اسی بات کے ہیں۔) جیسے ہی چوبیس گھنٹے پورے ہوتے ہیں، وہ پوسٹ ڈیلیٹ کر دی جاتی ہے۔

2۔ برانڈ ایمپیسیڈر بن جائیے

برانڈ ایمپیسیڈر یعنی کسی پروڈکٹ یا برانڈ کا نمائندہ۔ یہ بھی سوشل میڈیا انفلوئنسرز کیلئے پیسہ کمانے کا ایک منفرد راستہ ہے۔ البتہ سوشل میڈیا پر یہ ایک انفلوئنسر اور برانڈ کے درمیان پارٹنرشپ ہوتی ہے جس میں انفلوئنسر کو ایک برانڈ کی طرف سے مفت مصنوعات اور خدمات کے علاوہ خاطر خواہ معاوضہ بھی ملتا ہے، جبکہ اس کے بدلے میں وہ متعلقہ برانڈ کو اپنے سوشل میڈیا اکاؤنٹ (یا ایک سے زیادہ اکاؤنٹس) سے پروموٹ کرتا ہے۔ برانڈ ایمپیسیڈر شپ پر آپ کو کتنا پیسہ ملے گا؟ اس کا انحصار معاوضے کی شرائط کے علاوہ خود آپ کے اپنے فالوورز کی تعداد، پوسٹ انجمنٹ اور دوسری سوشل میڈیا اینالٹیکس پر ہوتا ہے۔

3۔ ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ

سوشل میڈیا بھی ایک ایسا پلیٹ فارم ہے جہاں آپ فالوورز کی تعداد بڑھاتے ہوئے ان کا بھروسہ حاصل کرتے ہیں۔ لہذا ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ کے نقطہ نگاہ سے یہ بھی ایک زبردست پلیٹ فارم ہے۔ اپنی سادہ ترین شکل میں سوشل میڈیا ایفیلی ایٹ مارکیٹنگ ایک ایسا انتظام ہوتا ہے جس کے تحت آپ کسی پروڈکٹ یا برانڈ کا اشتہار اپنے پیج پر لگاتے ہیں۔ پروڈکٹ/برانڈ کی جانب سے آپ کو ایک خاص طرح کا لنک دیا جاتا ہے جس میں ایک ٹریکنگ کوڈ ہوتا ہے۔

یہ لنک آپ اس اشتہاری پوسٹ کے ساتھ ہی لگاتے ہیں۔ جب بھی کوئی صارف اس لنک پر کلک کر کے اس پروڈکٹ یا برانڈ کو خریدتا ہے (یا متعلقہ خدمات سے استفادہ کرتا ہے)، تو اس ادارے کو فوراً ہی پتا چل جاتا ہے کہ صارف آپ کے توسط سے وہاں تک پہنچا ہے اور اس نے فلاں فلاں چیز خریدی ہے۔ اس فروخت کے عوض آپ کو کمیشن مل جاتا ہے؛ اور اگر آپ چاہیں تو صرف اشتہاری پوسٹ لگانے کا معاوضہ لے سکتے ہیں۔

4۔ پیٹریون (Patreon) اکاؤنٹ کھولنے

اس کا تذکرہ ہم پہلے بھی کر چکے ہیں۔ یہ سوشل میڈیا انفلوئنسرز کیلئے بھی پیسہ کمانے کا ایک اچھا پلیٹ فارم ہے، خاص کر وہ انفلوئنسرز جن کے فالوورز کی تعداد اچھی خاصی ہو اور جو اپنی تخلیقی صلاحیتیں استعمال کرتے ہوئے منفرد مواد سوشل میڈیا پر شیئر کرتے رہتے ہوں۔ آپ کو پیٹریون پر اپنا اکاؤنٹ کھولنا ہے، اس کا لنک اپنے فالوورز کے ساتھ شیئر کرنا ہے اور انہیں بتانا ہے کہ کچھ رقم یہاں جمع کرانے پر انہیں کچھ خاص الخاص مواد ملے گا۔ یہاں کی ممبر شپ فیس ایک ڈالر سے 200 ڈالر فی ویڈیو تک ہوتی ہے۔ اضافی رقم کمانے کیلئے پیٹریون بلاشبہ ایک اچھا پلیٹ فارم ہے؛ لیکن ساتھ ہی ساتھ اس کے ذریعے آپ اپنی آڈیننس (قارئین اور ناظرین) کی ضرورت یا پسند کے مطابق بہترین مواد تیار کرنے میں مدد حاصل کر سکتے ہیں۔

5۔ دوسروں کے تعاون سے مصنوعات تیار کیجئے

یہ طریقہ صرف ان سوشل میڈیا انفلوئنسرز کیلئے ہی مفید ہے جن کے فالوورز کی تعداد بہت زیادہ ہو اور وہ کسی برانڈ کو قائل کر سکیں کہ وہ ان کے ساتھ مل کر (مثلاً ان کا نام استعمال کرتے ہوئے)، مشترکہ طور پر، کوئی پروڈکٹ پیش کرے۔ جب کسی پروڈکٹ کے ساتھ ایک بڑے سوشل میڈیا انفلوئنسر کا نام جڑا ہوگا تو اس کے چاہنے والے (مداح یعنی فالوورز) اس پروڈکٹ کو ضرور خریدیں گے۔ اس طرح کی ”مشترکہ مصنوعات“ (جو انٹ پرڈکٹس) میں عام طور پر انفلوئنسر کو منافع میں سے حصہ دیا جاتا ہے جو فیصد میں ہوتا ہے۔ اس شرح کا انحصار بھی انفلوئنسر کے فالوورز کی تعداد اور اس معاہدے پر ہوتا ہے جو ایک برانڈ اور انفلوئنسر کے درمیان طے پاتا ہے۔

6۔ اپنی مصنوعات خود فروخت کیجئے

جیسا کہ ہم اس باب کے شروع میں ہدیٰ قطان کی مثال میں دیکھ چکے ہیں، بہت زیادہ فین فالوئنگ والا کوئی سوشل میڈیا انفلوئنسر اپنا برانڈ خود بھی لانچ کر سکتا ہے اور اس سے پیسہ کمایا جاسکتا ہے۔ البتہ یہ بہت ذمہ داری والا کام ہے جس میں ابتدائی طور پر خاصا سرمایہ بھی درکار ہوگا۔ انفلوئنسر کو اپنا برانڈ اور پروڈکٹس بہت سوچ سمجھ کر طے کرنا ہوں گی (ظاہر ہے کہ یہ ایک مشکل مرحلہ ہے)۔ البتہ، جب ایک بار آپ نے کوئی اچھا برانڈ اور معیاری مصنوعات (کوئی پروڈکٹس) تیار کر لیں تو پھر اپنے چاہنے والوں (فالوورز اور آڈیننس) کا بھروسہ ہی

وہ سب سے اہم چیز ہوگی جو اس برانڈ کی مقبولیت اور پروڈکٹس کی فروخت کو آپ کیلئے منافع بخش بنائے گی۔

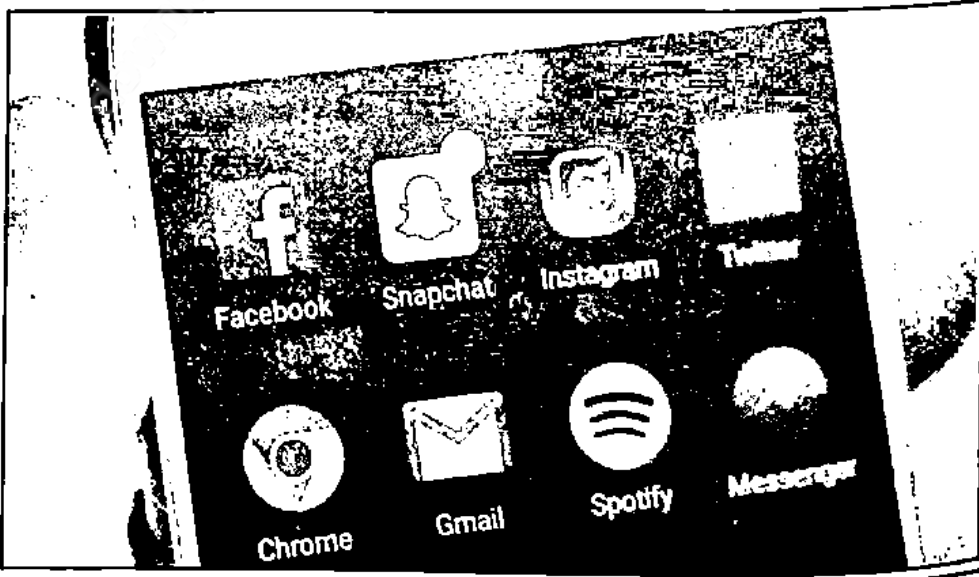
سوشل میڈیا یا انفلوئنسر کیسے بنیں: کچھ عملی مشورے

ذیل میں بہت احتیاط سے ترتیب دی ہوئی ایک حکمت عملی آپ کے سامنے پیش کی جا رہی ہے جس سے استفادہ کرتے ہوئے آپ سوشل میڈیا یا انفلوئنسر بن کر پیسہ بھی کما سکیں گے۔

پہلا مرحلہ: اپنی "نیش" (niche) منتخب کیجئے

اگر آپ یہ کتاب ترتیب سے پڑھتے ہوئے یہاں تک پہنچے ہی تو یقیناً "نیش" کے مفہوم اور اس کی اہمیت سے بخوبی واقف ہو چکے ہیں۔ لیکن پھر بھی مختصراً بتائے دیتے ہیں کہ آپ کی خصوصی مہارت یا دلچسپی کا شعبہ آپ کی "نیش" کہلاتا ہے۔

آن لائن پیسہ کمانے کے دوسرے طریقوں کی طرح سوشل میڈیا یا انفلوئنسرز کے میدان میں بھی نیش کا تعین کرنا بہت ضروری ہے۔ البتہ پیسہ کمانے کیلئے ضروری ہے کہ وہ نیش آپ کی خصوصی دلچسپی اور مہارت کے علاوہ "قابل فروخت" (marketable) بھی ہو؛ یعنی لوگوں کی زیادہ بڑی تعداد اس طرف متوجہ ہو سکے۔ جس موضوع، مضمون یا شعبے سے آپ "خاص محبت" رکھتے ہیں، اسے اپنی نیش بنانے کا فائدہ یہ بھی ہے کہ کام آپ کیلئے محض کام نہیں ہوگا بلکہ اپنا شوق



پورا کرنے کا ایک ذریعہ بھی ہوگا۔ علاوہ ازیں، ایسی کسی نیش پر کام کرتے دوران آپ کے سامنے جو مشکلات اور مسائل آئیں گے، انہیں آپ ہنٹے کھیلتے برداشت بھی کر جائیں گے۔ ظاہر ہے کہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کی کہی ہوئی باتوں اور آپ کی رائے پر بھروسہ کریں، تو اس کیلئے ضروری ہے کہ آپ متعلقہ شعبے (نیش) کے ماہر بھی ہوں۔ ایک ایسی نیش جس میں آپ کی اپنی کوئی دلچسپی نہ ہو، اس پر مستقل مزاجی سے کام کرنا بے حد مشکل ہوتا ہے کیونکہ آپ جلد ہی بوریت کا شکار ہو جاتے ہیں۔

سوشل میڈیا انفلوئنسرز کیلئے فیشن، بیوٹی، گیمنگ، موسیقی، آرٹ، فوٹو گرافی، سفر (ٹریول)، صحت و تندرستی (فٹنس اینڈ ہیلتھ)، کھانا پینا، مناظرِ فطرت، رشتے ناتے، مذہب، موٹیویشنل اسپیکر یا اس جیسی کوئی بھی نیش مفید ثابت ہو سکتی ہے جس پر کام کرتے ہوئے آپ یا تو لوگوں کے مسائل براہ راست حل کر رہے ہوں یا پھر انہیں مسائل حل کرنے کا کوئی راستہ دکھا رہے ہوں۔ اب یہ آپ پر ہے کہ کونسی نیش منتخب کرتے ہیں۔

بس یہ دھیان رکھئے گا کہ نیش چاہے کوئی بھی ہو، آپ کو اس پر لمبے عرصے تک کام کرنے کے قابل ہونا چاہئے تاکہ وہ آپ کیلئے طویل مدتی آمدنی کا ذریعہ بھی بن سکے۔

دوسرا مرحلہ: سوشل میڈیا پلیٹ فارم کا انتخاب

سوشل میڈیا کے اس دور میں انفلوئنسر بننے کیلئے صرف ایک پلیٹ فارم کا انتخاب بالکل بھی مناسب نہیں۔ البتہ، بہتر ہے کہ اپنی صلاحیتوں اور وقت کو مد نظر رکھتے ہوئے چار سے زیادہ سوشل میڈیا پلیٹ فارمز منتخب نہ کیجئے گا۔ لیکن اس سے پہلے یہ جائزہ لیجئے کہ آپ کس قسم کا کام زیادہ بہتر کر سکتے ہیں۔ کیا آپ تحریری مواد اچھا لکھتے ہیں یا پھر ویڈیوز بنانے میں زیادہ بہتر ہیں؟ جس کام میں آپ اچھے ہیں، اسی سے شروع کیجئے اور ساتھ ہی ساتھ دیگر چیزیں بھی سیکھتے چلے جائیں۔ یہ بھی بہت اہم ہے کہ جو مواد آپ تخلیق اور پبلش (شائع) کرنا چاہتے ہیں وہ کونسے پلیٹ فارم (مثلاً فیس بک، یوٹیوب، انسٹاگرام، ٹویٹر یا ٹک ٹاک) کے لحاظ سے زیادہ موزوں ہے؟ یہ سمجھنا اس لئے بھی ضروری ہے کیونکہ ہر سوشل میڈیا پلیٹ فارم کے اپنے تقاضے ہوتے ہیں جو بعض مرتبہ دوسرے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز سے بالکل مختلف ہوتے ہیں۔

تیسرا مرحلہ: مواد بنانے کی حکمت عملی، لیکن بہت سوچ سمجھ کر

آپ کے پاس بالکل ابتداء ہی سے مواد کے بارے میں ایک واضح اور جامع حکمت عملی ہونی چاہئے۔ یہ طے کیجئے کہ ترجیحی بنیادوں پر آپ کو کیسی اور کون کونسی معلومات اپنے فالوورز کیلئے پیش کرنی چاہئیں۔ یاد رکھئے کہ آپ چاہے کوئی سی بھی نیش منتخب کریں، لیکن ضروری ہے کہ آپ اپنے فالوورز کو معیاری مواد فراہم کرتے رہیں؛ جو ایسا ہو کہ ان کی دلچسپی کا حامل ہو اور جسے وہ اپنے لئے مفید بھی پائیں۔ اپنے مخاطبین (آڈیننس) کی توجہ حاصل کرنے کا ڈولین اور آزمودہ طریقہ یہی ہے کہ آپ اپنی سوشل میڈیا پوسٹوں کے ذریعے ان کے مسائل حل کریں۔ اس سے آپ کی آڈیننس میں نہ صرف مسلسل اضافہ ہوگا بلکہ لوگ آپ کی سوشل میڈیا پوسٹس کے منتظر بھی رہیں گے۔ مثلاً اگر آپ ایک فوڈ بلاگر ہیں تو "ذائقے دار سبزیاں کیسے پکائی جاسکتی ہیں؟" یا ایسے ہی دوسروں سوالوں کے جوابات اپنے بلاگز کے ذریعے فراہم کیجئے۔

مواد سے متعلق آپ کی حکمت عملی کم از کم تین مہینوں کا احاطہ کرتی ہو۔ تین ماہ بعد بغور جائزہ لے کر معلوم کیجئے کہ یہ حکمت عملی کامیاب ہو رہی ہے یا پھر آپ کو اس میں کچھ تبدیلیاں کرنے کی ضرورت ہے۔ سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر آپ جیسے جیسے آگے بڑھتے جائیں گے، ویسے ویسے آپ پر اپنی آڈیننس کا رد عمل بھی واضح ہوتا چلا جائے گا؛ یعنی یہ کہ انہیں کیا چیز پسند ہے، کس چیز کو وہ "بس یونہی" سمجھتے ہیں، اور کونسی چیز انہیں ناپسند ہے۔ آڈیننس کا رد عمل زیادہ بہتر اور صحیح طور پر سمجھنے کیلئے متعلقہ سوشل میڈیا پلیٹ فارم پر دستیاب تجزیاتی (اینالٹیکل) ٹولز استعمال کیجئے۔

چوتھا مرحلہ: مستقل مزاجی ناگزیر ہے!

یہ نہیں ہو سکتا کہ آپ نے پہلی پوسٹ لگائی اور آپ کے پاس لاکھوں فالوورز آگئے۔ اس کیلئے آپ کو محنت کے علاوہ مستقل مزاجی سے کام لینا ہوگا۔ باقاعدگی اور پابندی سے پوسٹس لگاتے رہئے۔ اگر کوئی فالوور آپ کی پوسٹ پر تبصرہ کرتے ہوئے سوال کرے تو اسے جواب دیجئے۔ ایک ایک قدم کر کے آگے بڑھتے رہئے۔ بس یہ ذہن نشین رہے کہ مواد سے متعلق جو حکمت عملی آپ نے وضع کی ہے، اس پر کاربند رہنا ہے کیونکہ اس طرح ایک خاص نیش میں آپ

کے فالوورز بڑھتے جائیں گے اور آپ کی رائے کو زیادہ قدر و منزلت کی نظر سے دیکھا جانے لگے گا۔ شعوری طور پر آپ کو بخوبی یہ معلوم ہونا چاہئے کہ آپ کس طرح کا پیغام اپنی ٹارگٹ آڈینس کو پہنچانا چاہتے ہیں۔ مستقل مزاجی سے اس پر کام کرتے رہئے؛ اور کوشش کیجئے کہ آپ کی پوسٹس معلوماتی ہونے کے علاوہ آپ کے فالوورز کی ذہنی سطح بلند کرنے والی بھی ہوں۔

پانچواں مرحلہ: اپنی نیش میں دیگر لوگوں سے رابطے میں رہئے

سوشل میڈیا دراصل ”سماجی رابطے“ کا دوسرا نام ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک طرف آپ کو عام لوگوں (فالوورز) سے رابطہ رکھنا ہے تو دوسری جانب اپنی مہارت کے شعبے (نیش) میں کام کرنے والے دوسرے ماہرین سے آپ کا رابطے میں رہنا اشد ضروری ہے۔ اگر آپ کو یاد ہو تو گزشتہ ابواب میں ہم اسے ”نیٹ ورکنگ“ کے طور پر متعارف کروا چکے ہیں۔ یہ اس لئے ضروری ہے تاکہ آپ کو اپنی نیش میں نئے رجحانات اور معلومات کا علم ہوتا رہے۔ پھر یہ بھی ہے کہ ایک ہی نیش میں ایک ہی کام کو الگ الگ انداز سے کرنے والے لوگ ہوتے ہیں۔ اس طرح آپ کو دوسروں سے سیکھنے (اور دوسروں کو سکھانے) کا موقع بھی ملے گا۔ اپنی نیش کے دیگر ماہرین سے رابطے میں رہنے کیلئے گروپس، فورمز اور فین پیجز وغیرہ میں شمولیت اختیار کیجئے اپنی نیش میں نئی باتوں سے باخبر رہتے ہوئے آگے بڑھتے رہئے۔

چھٹا مرحلہ: سوشل میڈیا کا وائٹس پد سرگرم رہئے

یہاں سوشل میڈیا پر مسلسل ”سرگرم“ (ایکٹیو) رہنے کا مطلب یہ ہے کہ آپ دوسرے برانڈز کو فالو کرتے رہیں، براہ راست پیغامات کے جوابات دیتے رہیں، اور دوسروں کی سوشل میڈیا پوسٹس پر تبصرے اور تاثرات دیتے رہیں۔ اگر آپ زیادہ فین فالوئنگ چاہتے ہیں تو یہ سب کرنے کیلئے آپ کو اپنا وقت اور توانائی تولگانے ہی ہوں گے۔

ساتواں مرحلہ: اپنے ”برانڈ“ کی تشہیر (پروموشن) کیجئے

سوشل میڈیا انفلوئنسر کی حیثیت سے آپ کا اپنا نام خود ہی ایک ”برانڈ“ ہے۔ لہذا اپنی تشہیر بھی کرتے رہئے۔ لیکن اس کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ ہر پوسٹ آپ کے اپنے بارے میں ہو، ورنہ

شاید فالوورز میں کبھی اضافہ نہ ہو۔ البتہ مفید، معلوماتی اور رہنما پوسٹس کے ساتھ ساتھ، وقفے وقفے سے، اپنے بارے میں بھی کچھ ایسی پوسٹس لگاتے رہنے جنہیں پڑھ کر آپ کے چاہنے والوں کو آپ کے بارے میں علم ہوتا رہے اور وہ آپ سے متاثر ہوتے رہیں۔ یہ خاص طور پر اس صورت میں بہت مفید ہے جب آپ کی زندگی میں ایسے واقعات ہوں جنہیں پڑھ کر یا جن کے بارے میں جان کر آپ کے فالوورز کو اچھا محسوس ہو۔

آٹھواں مرحلہ: اپنے مخاطبین (آڈیئنس) کی قدر کیجئے اور انہیں عزت دیجئے

اگر آپ کے فالوورز یہ محسوس کریں گے کہ آپ انہیں اچھی اچھی، دلچسپ اور مفید باتیں بتانے کے علاوہ انہیں عزت دیتے ہیں اور ان کی قدر بھی کرتے ہیں، تو وہ ایک مضبوط رشتے میں آپ سے بندھ جائیں گے۔ یہ کام مسلسل اور پابندی سے، بلکہ ہمیشہ کرنے والا ہے۔ زیادہ فالوورز ہو جانے کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ آپ ست پڑ جائیں بلکہ یہ موقع ان کے ساتھ اپنے تعلق کو اور مضبوط بنانے کا، اور ان کی زیادہ توجہ حاصل کرنے کا ہے۔ اسی طرح وہ آپ پر بھروسہ کریں گے اور دوسروں کو بھی آپ کے بارے میں بتائیں گے (مثلاً آپ کی پوسٹس اپنے احباب کے ساتھ شیئر کر کے)۔

نواں مرحلہ: برانڈ کے انتخاب میں محتاط رہئے

یاد رکھئے کہ دنیا میں ہر طرح کے اچھے برے برانڈز اور پروڈکٹس ہیں۔ ایک اچھے اور معیاری برانڈ کے ساتھ وابستگی، ایک سوشل میڈیا انفلوئنسر کی حیثیت سے آپ کی قدر و قیمت میں اضافے کا باعث بنے گی۔ اس کے برعکس، اگر آپ سوشل میڈیا پر اپنی شہرت کا فائدہ اٹھاتے ہوئے کسی بھی برانڈ یا کسی بھی طرح کی پروڈکٹس کے ساتھ اپنا نام وابستہ کر لیں گے تو اس سے آپ کی عزت اور ساکھ متاثر ہوں گے۔ یہ طرز عمل آگے چل کر خود آپ کیلئے بدنامی کا باعث بن سکتا ہے اور بہت ممکن ہے کہ فالوورز آپ کی بات پر، یا آپ کے تجویز کردہ برانڈ پر بھروسہ کرنا ہی چھوڑ دیں۔ اس میں آپ کا اپنا نقصان ہے۔

لہذا برانڈز اور پروڈکٹس وہی منتخب کیجئے جو معیاری ہوں، اور جن کے ساتھ وابستہ ہو کر

آپ کی شہرت اور ساکھ پر برا اثر نہ پڑے۔

حرف آخر

سوشل میڈیا نے اگر ایک طرف عام لوگوں کو اپنی بات وسیع تر حلقے تک پہنچانے میں مدد دی ہے، تو دوسری جانب یہ بیشتر بڑے برانڈز کیلئے تشہیر (ایڈورٹائزمنٹ) کا ذریعہ بھی بن چکا ہے۔ اب تو یہاں تک کہا جانے لگا ہے کہ آنے والے برسوں میں باقاعدہ یعنی ”مین اسٹریم“ میڈیا سے زیادہ سوشل میڈیا کی اہمیت ہو جائے گی۔ اچھی بات یہ ہے کہ سوشل میڈیا کی طاقت سے استفادہ کرتے ہوئے ایک عام اور غیر معروف شخص بھی مقبول ہو سکتا ہے؛ اور اپنی اسی مقبولیت کی بنیاد پر پیسہ بھی کما سکتا ہے۔ لیکن اگر آپ سوشل میڈیا انفلوئنسر بننا چاہتے ہیں تو اسے کوئی آسان کام ہرگز نہ سمجھئے گا۔ آن لائن کمائی کے دوسرے ذرائع کی طرح اس میں بھی آپ کو منصوبہ بندی، اپنے مخاطبین (آڈینس) سے واقفیت اور ان تمام سوشل میڈیا ٹولز پر مہارت حاصل کرنا ہوگی جنہیں استعمال کر کے آپ خود کو زیادہ موثر انداز میں پیش کریں گے۔

ایک بات اور: سوشل میڈیا بھی ہر وقت بدلتے رہنے والا پلیٹ فارم ہے۔ اس لئے یہاں کسی بھی چیز، کسی بھی سائٹ، کسی بھی ایپ کو حرف آخر نہ سمجھئے گا۔ سیکھنے اور ہمیشہ ”کچھ نیا“ کرنے کا سلسلہ جاری رکھئے گا۔

باب نمبر 19

ویب سائٹس کی خرید و فروخت

انٹرنیٹ کی دنیا میں ویب سائٹ کسی جائیداد سے کم نہیں۔ تو جس طرح آپ زمین اور جائیداد کی خرید و فروخت سے منافع کما سکتے ہیں، بالکل اسی طرح آپ انٹرنیٹ پر ویب سائٹ کی خرید و فروخت سے بھی پیسہ کما سکتے ہیں۔ ابتداء میں یہ کام آپ کو تھوڑی بہت آمدن دے گا، لیکن اگر آپ مستقل مزاجی اور درست منصوبہ بندی کے ساتھ یہ کام جاری رکھیں گے تو اچھی خاصی آمدنی بھی کما سکتے ہیں۔ لیکن سہانے خواب دیکھنے سے پہلے اچھی طرح جان لیجئے کہ ویب سائٹس کی خرید و فروخت کوئی خالہ جی کا گھر نہیں، اس میں کئی طرح کی مشکلات اور چیلنج بھی آپ کے منتظر ہوں گے۔ مثلاً یہ کہ اگر آپ نہیں جانتے کہ ایک ویب سائٹ کم داموں میں خرید کر مہنگے داموں میں کیسے فروخت کی جاسکتی ہے، تو اس کام میں سراسر گھانا ہوگا۔ یعنی اس کام میں اصل ہنر اور تجربہ ہی ہے کہ ویب سائٹ کو خرید کر منافع پر کیسے فروخت کیا جائے۔

ویب سائٹ کے ایک تاجر کی حیثیت سے آپ کو معلوم ہونا چاہئے کہ ایک ایسی کم قیمت ویب سائٹ کو شناخت کر سکیں جس آپ ”ستے میں“ خریدیں، محنت کر کے اسے بہتر بنائیں اور پھر اچھے داموں میں فروخت کر کے منافع کمائیں۔ اس انداز سے ویب سائٹس کی خرید و فروخت کرنے والوں کو ”ویب سائٹ فلپرز“ (website flippers) کہا جاتا ہے۔

یہ بالکل ایسے ہی ہے جیسے کوئی رینل اسٹیٹ بروکر ایک پرانا مکان خریدے، مزید پیسہ لگا کر اسے خوبصورت اور معیاری رہائش کے قابل بنائے؛ اور پھر اتنی قیمت میں کسی اور کو فروخت کر دے کہ اس کا خرچہ بھی پورا ہو جائے اور منافع بھی ملے۔ علاوہ ازیں، آپ کو یہ بات بھی بخوبی معلوم ہونی چاہئے کہ کس طرح کی ویب سائٹ کس طرح کے خریدار کیلئے زیادہ

اہم ہوگی کہ جسے وہ مناسب رقم دے کر خریدنا بھی چاہے گا۔ پھر وہ کون کونسی خصوصیات ہوں گی جو اسے پرکشش اور اسی قسم کی دوسری ویب سائٹس کے مقابلے میں زیادہ قیمت میں فروخت ہونے کے قابل بنائیں گی۔ اگر آپ یہ جانتے ہیں تو بلاشبہ ویب سائٹس کی خرید و فروخت سے مسلسل پیسہ کمانے کے قابل ہوں گے۔

یہ باب اسی بارے میں ہے؛ اور یہاں بھی گزشتہ ابواب کی طرح آپ کو مرحلہ وار رہنمائی دی جائے گی تاکہ اس میدان میں پیسہ کمانے کے قابل ہو سکیں۔

کیا میں ویب سائٹ فلپر بن کر واقعی پیسہ کما سکتا (سکتی) ہوں؟

یہ کوئی آسان کام ہرگز نہیں۔ لیکن پھر بھی آپ ویب سائٹس کی خرید و فروخت سے خوب منافع کما سکتے ہیں۔ مثلاً یہ لنک ملاحظہ کیجئے:

<https://www.makingsenseofcents.com/about-me>

یہ اسی ویب سائٹ یعنی ”میکنگ سینس آف سینٹس“ کی روح رواں مشیل شروڈر کے بارے میں ہے جو ویب سائٹس کی خرید و فروخت کے ہنر میں زبردست مہارت رکھتی ہیں۔ انہوں نے صرف ایک ہزار ڈالر میں ایک ویب سائٹ خریدی جسے اس کے مالکان نے نظر انداز کر رکھا تھا اور جس پر وہ روزانہ اپ ڈیٹس نہیں دے رہے تھے۔

ویب سائٹ خریدنے کے بعد انہوں نے اس پر روزانہ کے حساب سے مضامین شائع کرنا شروع کئے اور یہ یقینی بنایا کہ اس پر ٹریفک (اوز بیٹز کی شکل میں) بڑی تعداد میں آتا رہے۔ ساتھ ہی ساتھ انہوں نے سوشل میڈیا پر اس ویب سائٹ کی مارکیٹنگ جاری رکھی جبکہ دیگر ویب سائٹ مالکان سے بھی بھرپور انداز میں نیٹ ورکنگ کرتی رہیں۔ چند ماہ تک اس ویب سائٹ کا معیار مسلسل بہتر بنانے کے بعد انہوں نے یہ بھاری منافع پر فروخت کر دی۔

یہ جاننے کے بعد اب ہم ان عملی مرحلوں پر بات کرتے ہیں جو آپ کو ایک کامیاب ویب سائٹ فلپر بننے میں مدد دیں گے۔

پہلا مرحلہ: حقیقت پسندانہ تخمینہ لگانے

کاروبار کوئی بھی ہو، اس میں حقیقت پسندی بہت ضروری ہے۔ یہی معاملہ ایک اچھے ویب سائٹ فلپر کا بھی ہے؛ جو یہ جانتا ہو کہ ایک کم قیمت ویب سائٹ کو شناخت کرنا جانتا ہو اور اس بات سے بھی واقف ہو کہ اسے کس طرح بہتر بنا کر اچھے داموں میں فروخت کیا جاسکتا ہے۔ اس فیصلے میں ویب سائٹ کی قیمت خرید کے علاوہ یہ پہلو بھی اہم ہے کہ اسے بہتر اور اچھی قیمت پر قابل فروخت بنانے میں مزید کتنی رقم خرچ ہوگی؛ اور یہ بھی کہ وہ ویب سائٹ کتنے میں فروخت کی جائے کہ منافع بخش بھی ثابت ہو۔ ان سب باتوں کا تجزیہ کوئی بھی ویب سائٹ خریدنے سے پہلے ہی کر لینا چاہئے۔

کسی ویب سائٹ کو منافع بخش بنانے میں کتنا وقت، کتنا سرمایہ اور کس طرح کی محنت لگے گی؟ یہ جاننے اور سمجھنے کی قابلیت بھی ایک کامیاب ویب سائٹ فلپر (ویب سائٹ بروکر) بننے میں واضح اہمیت رکھتی ہے۔ لہذا، مشورہ یہی ہے کہ اس کام میں صرف وہی (وقت اور پیسہ) صرف کیجئے جو آپ کی ضرورت سے زیادہ ہو اور جس کا نقصان آپ برداشت بھی کر سکیں۔

جب آپ باکفایت اور قابل برداشت بجٹ بنالیں، تو پھر اس کام کا تعین کر لیجئے جو اس ویب سائٹ کو منافع بخش بنانے کیلئے آپ کو درکار ہو سکتا ہے؛ اور پھر بلا تاخیر کام شروع کر دیجئے۔

دوسرا مرحلہ: درست نیش کا انتخاب

لیجئے جناب! نیش (niche) کا تذکرہ ایک بار پھر آ گیا۔ ویب سائٹ خریدتے وقت ”نیش“ انتہائی اہم ہے۔ ویب سائٹ فلپر کیلئے کسی ویب سائٹ کو وقتی جذبات میں مبتلا ہو کر خریدنا شاید بدترین فیصلہ ہوتا ہے۔ منافع بخش نیش والی ویب سائٹ منتخب کرنے کی سادہ ترکیب یہ ہے کہ اس کا مواد (کونٹینٹ) سدا بہار قسم کا ہو۔ مطلب یہ کہ اس ویب سائٹ پر رکھا گیا مواد وہاں آنے والوں کیلئے طویل عرصے تک مفید اور مؤثر رہے۔ سدا بہار نیش کے ضمن میں چند اہم عنوانات یہ ہیں:

کھیل اور مشاغل ای کامرس چھوٹے کاروبار

آن لائن پیسہ کیسے کمائیں پیار محبت، جنسیت اور تعلق داری
صحت و تندرستی پیسہ اور معاشیات (فائننس)

مذہب کھانا پینا اور کھانے پکانے کی ترکیبیں

یاد رکھئے کہ اوپر دیئے گئے شعبہ جات صرف چند ایک ہیں ورنہ ان کے علاوہ بھی متعدد
منافع بخش عنوانات موجود ہیں، صرف تلاش کرنے کی دیر ہے۔ دوسری بات یہ ہے کہ مذکورہ بالا
شعبوں میں سے ہر ایک بہت وسیع اور عمومی نوعیت کی ہے جس کے اپنے ذیلی شعبہ جات ہیں۔ مثلاً
اگر ہم کھانے پینے اور کھانا پکانے کی ترکیبوں والی نیش کو دیکھیں، تو اس میں آپ سبزیوں والی
غذاؤں کا بھی انتخاب کر سکتے ہیں کیونکہ ان کا براہ راست تعلق اچھی صحت سے ہوتا ہے۔
لہذا اگر آپ ایک نئی تلی اور مخصوص مخاطبین (آڈیننس) کی دلچسپی سے متعلق نیش والی
ویب سائٹ منتخب کریں گے تو کسی عمومی نیش والی ویب سائٹ کے مقابلے میں اس کی سرچ انجن
آپٹیمائزیشن زیادہ آسان بھی رہے گی۔

تیسرا مرحلہ: ویب سائٹ خریدنے سے پہلے کیا مد نظر رکھا جائے؟

ہم پہلے ہی بتا چکے ہیں کہ ایک ایسی ویب سائٹ خریدنے کا فیصلہ کرنا جو بہتر بنا کر فروخت
کرنے پر منافع بخش بھی ہو، خاصا مشکل اور درد سر والا کام ہے۔ البتہ ذیل میں دیئے گئے کچھ اہم
نکات مد نظر رکھیں گے تو یہ کام نسبتاً آسان ہو جائے گا:

- وہ ویب سائٹ کتنا پیسہ کما رہی ہے؟
- وہ ویب سائٹ کتنی باقاعدگی سے پیسہ کما رہی ہے؟
- کیا اس ویب سائٹ کے بالواسطہ (passive) ذرائع آمدن بھی ہیں یا وہ مکمل طور پر
اشتہارات ہی سے کما رہی ہے؟
- کیا اس ویب سائٹ کی آمدن میں اضافہ ممکن ہے؟ (مطلب یہ کہ کیا اس ویب سائٹ کا
ڈیزائن اور مواد وغیرہ بہتر بنا کر اس کی آمدنی میں اضافہ کیا جاسکتا ہے؟)
- کیا آپ اس قابل ہیں اس ویب سائٹ کو بہتر بنانے کیلئے ضروری سرمایہ اور وقت لگا سکیں
اور ممکنہ ناکامی کی صورت میں نقصان برداشت بھی کر سکیں؟

یہ سب کچھ جاننا اور سمجھنا اس لئے بھی ضروری ہے کیونکہ اگر آپ ایک نئی ویب سائٹ خریدتے ہیں تو شاید اس نے تب تک اپنی اہمیت ثابت نہ کی ہو؛ جبکہ دوسری جانب ایک پرانی اور مسلسل کمانے والی ویب سائٹ خریدنا آپ کیلئے زیادہ مناسب اور کم خدشات کا حامل ہو سکتا ہے۔

چوتھا مرحلہ: ضروری سوچ بچار کیلئے وقت لیجئے

اگر آپ کو ایسی کوئی ویب سائٹ ”برائے فروخت“ مل جاتی ہے جو آپ کے خیال میں وقت اور پیسہ لگانے کے قابل ہو (تاکہ بعد میں اس سے منافع کمایا جاسکے) تو حتمی فیصلہ کرنے سے پہلے ضروری سوچ بچار کر لیجئے، جس میں درج ذیل نکات کا شامل ہونا بہت اہم ہے:

یہ ویب سائٹ ”برائے فروخت“ کیوں ہے؟

کہیں ایسا تو نہیں کہ یہ ویب سائٹ گوگل نے نشان زد (flagged) کر رکھی ہے؟ (یہ کسی ویب سائٹ کی ساکھ خراب ہونے کی نشانی ہے۔) یا پھر اس نیش میں زیادہ لوگوں کی دلچسپی کم ہوتی جا رہی ہے؟ کیا معاملہ کچھ ایسا ہے کہ ویب سائٹ کا مالک اس پر کام کرتے کرتے تھک چکا ہو یا کچھ اور کرنا چاہتا ہو؟ غرض یہ معلوم کرنا کہ کوئی ویب سائٹ فروخت کیلئے کیوں رکھی گئی ہے، بہت ضروری ہے تاکہ آپ وہی ویب سائٹ خریدیں جس پر پیسہ اور وقت لگانے کے بعد، جب وہ بہتر ہو جائے اور زیادہ پیسہ کمانے لگے، تو آپ اسے اچھے داموں میں فروخت بھی کر سکیں۔ ورنہ اس ساری بھاگ دوڑ کا کیا فائدہ؟

ٹریفک اور آمدن کا ”ٹھوس ثبوت“ ضرور دیکھئے

ویب سائٹ خریدنے کا سوچنے سے بھی پہلے یہ یقین دہانی ضروری ہے کہ آپ کے پاس متعلقہ ویب سائٹ پر آنے والے وزیٹرز (ٹریفک) اور ویب سائٹ کی آمدن، دونوں کا ٹھوس ثبوت موجود ہو۔ ٹریفک کے معاملے میں گوگل اینا لٹکس آپ کا بہترین مددگار رہے گا۔

کیا آپ کو ویب سائٹ فروخت کرنے والے پر بھروسہ ہے؟
صرف ان ہی افراد یا اداروں سے ویب سائٹ خریدیے جن کیلئے صارفین کی رائے، تجزیے اور ریٹنگز اچھی ہوں۔

کیا لنکس (links) درست ہیں؟

ویب سائٹ میں کی "لنک پروفاائل" کا بغور جائزہ لیجئے؛ مطلب یہ کہ دوسری کون کونسی ویب سائٹس پر اس کے لنکس موجود ہیں اور خود اس ویب سائٹ کے لنکس دوسری کون کونسی ویب سائٹس پر ہیں۔ پھر اس بات کی بھی تحقیق کیجئے کہ آیا یہ لنکس خریدے ہوئے ہیں یا پھر یہ "وائٹ ہیٹ" (white hat) لنکس ہیں؟ (یعنی وہ سرچ انجن آپٹائزیشن کی تکنیکیں استعمال کرتے ہوئے بنائے گئے ہیں یا پھر دوسری ویب سائٹس کو پیسے دے کر لگوائے گئے ہیں۔) اگر تو وہ ویب سائٹ جسے آپ خریدنا چاہتے ہیں، سرچ انجن آپٹائزیشن پر انحصار کرتی ہے تو پھر آپ کو یہ یقین دہانی بھی کروانا ہوگی کہ خریدنے کے بعد آپ اس کا کم از کم وہی معیار اور پوسٹس کی روزانہ تعداد برقرار رکھیں گے، یا پھر اسے بہتر بنائیں گے۔

فروخت کرنے والے سے بات کیجئے

جو ویب سائٹ آپ خریدنے جا رہے ہیں، اس کے بارے میں تمام سوالات اور شبہات کی ایک تفصیلی فہرست بنائیے تاکہ ان سب سے متعلق آپ ویب سائٹ فروخت کرنے والے سے پوچھ سکیں۔ ویب سائٹس فروخت کرنے والے بیشتر آن لائن پلیٹ فارمز بجائے خود بردار سرومز ہوتے ہیں جو اپنے پاس فروخت کیلئے موجود کسی بھی ویب سائٹ پر اخراجات اور محنت کے علاوہ اس کی درستی جانچنے میں بھی آپ کی مدد کرتے ہیں۔ اس نوعیت کے بیشتر پلیٹ فارمز کسی بھی ویب سائٹ کو فروخت کیلئے رکھنے سے پہلے خود ہی اس کی اچھی طرح سے جانچ پڑتال کر لیتے ہیں اور اس طرح آپ پر دباؤ خاصا کم ہو جاتا ہے۔

پانچواں مرحلہ: دام لگائیے

اب جبکہ آپ اوپر دیئے گئے تمام مراحل مکمل کر چکے ہیں، تو وقت آ گیا ہے کہ ویب سائٹ خریدنے کیلئے رقم کی پیشکش کریں یعنی "آفر" دیں۔ کچھ ویب سائٹس ایسی ہیں جہاں آپ کی مطلوبہ سائٹ "برائے فروخت" موجود ہوگی۔ اگر آپ کے علم میں اس ویب سائٹ کے کچھ منفی پہلو ہوں گے تو اسے خریدتے وقت آپ اس کی رقم میں کچھ کمی ضرور کر دیا سکیں گے اور اپنے سرمائے کی بچت کر سکیں گے۔

چھٹا مرحلہ: سائٹ بہتر بنائیے

ویب سائٹ آپ نے خرید لی، لیکن آپ تو اسے منافع پر بیچنا بھی چاہتے ہیں۔ لہذا آپ کو یقینی طور پر یہ پتا ہونا چاہئے کہ اس ویب سائٹ میں کون کونسی اور کس نوعیت کی تبدیلیاں لانی ہیں تاکہ وہ زیادہ سے زیادہ منافع پر فروخت ہو سکے۔ اصولی طور پر آپ کا پہلا ہدف اس ویب سائٹ کی ماہانہ آمدن بہتر بنانا ہونا چاہئے، جس کیلئے حسب ذیل نکات اہم ہیں:

☑ مواد (کونٹینٹ) بہتر بنانے کی حکمت عملی ایسی ہو کہ جس کے نتیجے میں ”سرچ انجن آپٹائزیشن“ (ایس ای او) بہتر ہو جائے اور اچھا رینک رکھنے والے کی ورڈز کی تعداد بڑھ جائے۔ (اس طرح یہ ویب سائٹ سرچ انجن میں متعلقہ کی ورڈ استعمال کرنے پر زیادہ پہلے یعنی اوپر نمودار ہوگی۔)

☑ ویب سائٹ کیلئے ایفیلی ایٹ پروگرامز تلاش کیجئے اور ان میں اچھے کمیشن پر یہ ویب سائٹ شامل کروائیے۔

☑ ویب سائٹ کی مارکیٹنگ پر بھی سرمایہ کاری کیجئے، مثلاً سوشل میڈیا پلیٹ فارم اور ایڈورٹائزنگ کے ذریعے اسے مقبول بنانے میں۔

☑ ایک اچھی اور بھرپور میلنگ لسٹ بنائیے۔

یاد رکھئے، خصوصی اہمیت اس بات کی ہے کہ آپ کی تمام کوششوں کا مرکز و محور اس ویب سائٹ پر ٹریفک بڑھانا اور اس کی آمدن میں اضافہ کرنا ہے تاکہ جب آپ اسے فروخت کرنے جائیں تو یہ اچھے داموں اور مناسب منافع دے کر فروخت ہو۔ ایک اچھی اور منافع بخش ویب سائٹ وہ ہے جو نہ صرف زیادہ پیسوں میں فروخت ہو، بلکہ جسے بہتر بنانے اور درست حالت میں رکھنے پر کم وقت، کم محنت اور کم سرمایہ صرف ہوں۔

ساتواں مرحلہ: ویب سائٹ کی مالیت کا حساب لگائیے

لیجئے جناب! ویب سائٹ خرید لی، بہتر بھی بنالی، اس کی ماہانہ آمدن میں بھی اضافہ ہو گیا۔

اب آپ اسے فروخت کرنے کی تیاری کر رہے ہیں۔ لیکن یہ ویب سائٹ کتنے میں فروخت ہو سکتی ہے؟ یہ حساب لگانا بہت ضروری ہے۔ ویب سائٹ کی بہترین قیمت فروخت کا حساب لگانے میں وہ تمام باتیں اہم ہیں جو آپ نے ویب سائٹ خریدتے وقت مد نظر رکھی تھیں۔ ہاں! فرق صرف اتنا ہے کہ اب آپ خریدار نہیں بلکہ فروخت کرنے والے ہیں۔ ویب سائٹ کی قیمت فروخت کا تعین کرنے میں کچھ اور باتیں بھی آپ کو دھیان میں رکھنا ہوں گی:

- * جب سے یہ ویب سائٹ آپ نے سنبھالی ہے، تب سے اب تک اس کے ٹریفک اور دیگر مثبت خصوصیات میں اضافہ۔
- * اس وقت (جبکہ آپ اسے فروخت کرنے جا رہے ہیں) ویب سائٹ کی آمدنی۔
- * اس کی ای میل لسٹ کتنی بڑی ہے؟
- * ذرائع آمدن کیا کیا ہیں؟
- * اس ویب سائٹ پر روزانہ کتنا کام کرنے کی ضرورت ہے؟
- * اس کے ڈومین نیم کی "مارکیٹ ویلیو" کتنی ہے؟ (یعنی اس قسم کے ڈومین نیم عموماً کتنی قیمت پر فروخت ہوتے ہیں؟)

اب اگر آپ مطمئن ہیں کہ جس مالیت (قیمت فروخت) کا حساب آپ نے لگایا ہے، وہ آپ کیلئے منافع بخش ہوگی تو پھر اپنی ویب سائٹ کا مضبوط کیس بنائیے۔ مطلب یہ کہ خریدار کیلئے اپنی ویب سائٹ کی اہم ترین اور چیدہ چیدہ خوبیاں اس انداز سے ترتیب دیجئے کہ وہ منہ مانگی رقم پر یہ ویب سائٹ خریدنے کیلئے تیار ہو جائے۔

آٹھواں مرحلہ: خریدار تلاش کیجئے

جب آپ اپنی ویب سائٹ کیلئے کوئی خریدار تلاش کرتے ہیں تو اس میں دو طریقے زیادہ عام ہیں: بروکر اور ویب سائٹ "مارکیٹ پلیس"۔

اب یہ ویب سائٹ "مارکیٹ پلیس" (marketplace) کس بلا کا نام ہے؟ اس سے پریشان ہونے کی کوئی ضرورت نہیں۔ ویب سائٹ مارکیٹ پلیس دراصل اُن ویب سائٹس کو کہا

جاتا ہے جہاں مختلف ویب سائٹس برائے فروخت موجود ہوں۔ آپ بھی اپنی ویب سائٹ یہاں رکھوا سکتے ہیں۔ اس سے فائدہ یہ ہوگا کہ دلچسپی رکھنے والا خریدار خود ہی آپ کی ویب سائٹ کی طرف متوجہ ہوگا اور آپ سائٹ بروکرز تلاش کرنے اور ان کے پیچھے بھاگنے کی کھکھیر سے بچ جائیں گے۔ ویب سائٹ مارکیٹ پلیس کے بارے میں سب سے اچھی بات یہ ہے کہ آپ کو وہاں بروکر کے مقابلے میں کمیشن بہت کم دینا پڑتا ہے۔ البتہ، اگر آپ ویب سائٹ بروکر ہی رکھنا چاہتے ہیں تو ذیل میں چند نام آپ کی سہولت کیلئے دیئے جا رہے ہیں:

ویب سائٹ پراپرٹیز

<https://websiteproperties.com/>

فائونڈرز ایڈوائزرز

<https://foundersib.com/>

ڈیجیٹل ایگزٹس

<https://digitalexits.com/>

کوآئٹ لائٹ بروکرز

<https://www.quietlightbrokerage.com/>

ویب سائٹ فلپرز کیلئے بہترین مارکیٹ پلیسز یہ ہیں:

فلپاڈاٹ کام

https://flippa.com/?buy_sell=SP

فورمز ڈاٹ ڈیجیٹل پوائنٹ

<https://forums.digitalpoint.com/>

ایکسچینج مارکیٹ پلیس

<https://exchangemarketplace.com/>

<https://feinternational.com/>

ایف ای انٹرنیشنل

ایمپائر فلپرز

<https://empireflippers.com/>

کوائٹ لائٹ بروکرئج

<https://www.quietlightbrokerage.com/>

ویب سائٹ پراپرٹیز

<https://websiteproperties.com/>

سیڈو: سرچ انجن ڈومین آفرز

<https://sedo.com/us/>

نوال مرحلہ: فروخت اور بھاؤ تاؤ

جب آپ کو اپنی ویب سائٹ میں دلچسپی رکھنے والا کوئی خریدار مل جائے تو ویب سائٹ کی قیمت اور متعلقہ شرائط طے کرنے کا مرحلہ بہت اہم ہے۔ اگر آپ کے پاس کوئی بروکر ہے تو وہ اس سلسلے میں آپ کی مدد کرے گا؛ اور خریدار سے مذاکرات کر کے ویب سائٹ کی بہترین قیمت پر فروخت کو یقینی بنائے گا۔ (ظاہر ہے کہ اس کا کام یہی تو ہے!) پھر ساری کاغذی کارروائی بھی اسی کے ذمے ہوگی۔ اگر قانونی یعنی کاغذی کارروائی مشکل ہے تو وکیل سے رابطہ کرنا ضروری ہے لیکن وہ کوئی ایسا وکیل ہو جسے اس طرح کے معاہدے کروانے میں مہارت ہو۔ کورٹ کے باہر کھڑے، پانچ پانچ سو روپے میں تاریخ لینے والے وکیل یہ کام نہیں کر سکتے۔ رقم وصول کرنے کیلئے بہتر یہی ہے کہ کسی "ایسکرو سروس" (escrow service) سے استفادہ کیا جائے۔ یہ دراصل ایک ایسا تیسرا ادارہ ہوتا ہے جو یہ یقین دہانی کرواتا ہے کہ رقم کے لین دین میں کسی قسم کی کوئی دھاندلی یا دھوکہ بازی نہیں ہوگی۔ ہاں، اس بات کے وہ پیسے لیتا ہے۔ بیشتر ویب سائٹ مارکیٹ پلیسز کے پاس اپنی ایسکرو سروسز ہوتی ہیں۔ اگر آپ آزادانہ حیثیت میں ویب سائٹ فروخت کر رہے ہیں تو مناسب یہی ہے کہ فریق ثالث (تھرڈ پارٹی) کو استعمال کیجئے۔

دسواں مرحلہ: منتقلی (ٹرانسفر) کو مکمل کیجئے

یہ ایک اور کام ہے جو وہ بروکر انجام دیتا ہے جس کی خدمات آپ نے حاصل کی ہیں۔ اگر آپ نے ایسا نہیں کیا تو پھر یہ کام آپ کو خود ہی کرنا ہوگا۔ اس کیلئے آپ کو ویب ہوسٹ سے بات

کر کے وہ تمام تکنیکی مراحل پورے کرنا ہوں گے جن کے بعد آپ کی ویب سائٹ مکمل طور پر نئے مالک (خریدار) کو منتقل ہو جائے گی۔ مطلب یہ کہ ویب سائٹ کے نئے مالک کو ڈومین نیم، ویب ہوسٹنگ اکاؤنٹ اور اس ویب بلڈر یا سی ایم ایس تک رسائی مل جائے گی جو اس سے پہلے آپ اس ویب سائٹ کیلئے استعمال کرتے رہے ہیں۔ مزید یہ کہ وہ تمام اثاثے جو اس ویب سائٹ سے تعلق رکھتے ہیں، وہ بھی نئے مالک کے نام پر منتقل ہو جائیں گے۔

ڈومین نیم کی خرید و فروخت سے پیسہ کمانا

انٹرنیٹ کی دنیا میں یہ کام ویب سائٹس کی خرید و فروخت سے بھی زیادہ پرانا ہے۔ اس کا طریقہ بھی ویب سائٹ کی خرید و فروخت جیسا ہی ہے۔ البتہ، یہاں آپ کو صرف ویب سائٹ کا نام (ڈومین نیم) خرید کر رکھنا ہوتا ہے جسے آپ صحیح وقت آنے پر، صحیح منافع پر فروخت کر دیتے ہیں۔

ایک کامیاب ڈومین نیم ری سیلر یا بروکر بننے کیلئے ضروری ہے کہ آپ ایک خریدار کے انداز میں سوچئے۔ مطلب یہ کہ اگر فلاں ڈومین نیم آپ کو خریدنا ہوتا تو آپ کیوں خریدتے؟ اس میں ایسا کیا ہونا چاہئے کہ آپ خود کو اسے خریدنے پر آمادہ محسوس کریں۔ ایک ایسا خریدار جو کسی ڈومین نیم کو خریدنے کے بعد اچھی رقم پر کسی اور کو فروخت کرنے کا ارادہ رکھتا ہو، اسے یہ اعتماد ہونا ضروری ہے کہ جو ڈومین نیم اس نے خریدا ہے وہ واقعی ایسا ہے کہ بعد میں منافع پر فروخت ہو جائے گا۔ اب یہ اعتماد اور یقین کیسے حاصل کیا جائے؟ اس کیلئے ذیل میں پانچ مشورے دیئے جا رہے ہیں جنہیں یقیناً آپ بہت مفید پائیں گے:

1۔ اپنی توجہ باریک بینی سے مرکوز کیجئے

بہت سے لوگوں نے پہلے ہی بہت سارے ڈومین نیمز رجسٹر کروا رکھے ہیں۔ ویب سائٹس کی تعداد بڑھنے کے نتیجے میں اب نت نئے ڈومین ایکسٹینشنز بھی آنے لگے ہیں جیسے کہ .app اور .club وغیرہ۔ یہاں باریک بینی کے ساتھ توجہ مرکوز کرنے کا مطلب ایک ایسے ڈومین نیم کی تلاش ہے کہ جو آپ کیلئے جانا پہچانا بھی ہو۔

اگر آپ کسی خاص ڈومین سے واقف ہوں گے تو اس کے بارے میں سوچ سمجھ کر اور نپا تلا

اندازہ بھی لگا سکیں گے کہ کوئی ممکنہ خریدار اس ڈومین کو کیوں تلاش کر رہا ہوگا؛ اور یہ کہ وہ اسے خریدنے پر پیسہ کیوں خرچ کرنا چاہے گا۔ اس کیلئے متعلقہ ڈومین سے بھرپور واقفیت کے علاوہ اس شعبے پر بھی آپ کو مسلسل تحقیق کرتے رہنے کی ضرورت ہے۔ اچھی خبر یہ ہے کہ جب آپ اپنے خاص ڈومین پر بارکی سے توجہ مرکوز کریں گے تو ایک وسیع انتخاب آپ کے سامنے ہوگا۔ ان میں سب سے عام تو ایپس، پالتو جانور (pets)، حسن (بیوٹی)، صحت اور ورزش وغیرہ ہیں لیکن یہ فہرست شاید کبھی ختم نہ ہونے والی ہے۔

2۔ سدا بہار اور حقیقی اہمیت رکھنے والے ڈومین نیمز تلاش کیجئے

ایک بار پھر، خریدار بن کر سوچئے کہ کونسا اور کس طرح کا ڈومین آپ کیلئے زیادہ اہمیت کا حامل رہے گا۔ کیونکہ آپ اس شعبے سے واقف ہیں جس پر آپ کی توجہ مرکوز ہے، تو آپ خود سے نپے تلے سوال کیجئے اور ان کے جواب معلوم کر کے ایسا ڈومین نیم خریدنے کا فیصلہ کیجئے جس میں خریدار کی زیادہ دلچسپی بھی ہو اور جس کیلئے وہ معقول رقم ادا کرنے پر تیار بھی ہو جائے۔ مثلاً یہ سوال کہ کسی خریدار کیلئے یہ ڈومین نیم خریدنا کیوں اور کیسے فائدہ مند ہو سکتا ہے؟ کیا یہ نام ایک لمبے عرصے تک اتنا ہی مؤثر رہے گا؟ اپنے ذہن میں اس شخص کا خاکہ بنائیے جو اس شعبے کا ڈومین خریدنا چاہے گا کہ جس سے آپ بخوبی واقف ہیں۔ اگر اس کی جگہ آپ ہوتے اور وہ آپ کو یہی نام فروخت کرنے کی کوشش کرتا، تو اسے خریدنے میں خود آپ کا اپنا کیا فائدہ ہوتا؟

بالکل دیانتداری سے ان سب سوالوں کے جوابات سوچئے۔ اگر ”ہاں“ تو کس لئے؟ اور اگر ”نہیں“ تو پھر کس لئے۔ غرض یہ تمام جوابات ذہن نشین رکھتے ہوئے ڈومین نیمز کی تلاش خوب سے خوب تر اور ”تیر بہدف“ بنائیے۔

3۔ ڈومین نیم دستیاب ہونا بھی ضروری ہے!

جب ڈومین نیم کی تلاش مکمل ہو جائے تو اگلا مرحلہ یہ معلوم کرنے کا ہے کہ آیا یہ نام دستیاب ہے یا پہلے ہی کسی اور نے خرید رکھا ہے کہ جس سے آپ کو یہ نام خریدنا ہوگا۔ ظاہر ہے کہ جو نام کسی اور نے خرید رکھا ہوگا، اسے تو اس کے پہلے مالک ہی سے خریدنا پڑے گا، بشرطیکہ وہ فروخت کرنے کیلئے تیار ہو۔ اس حوالے سے ایک بہترین جگہ ”گوڈیڈی آکشنز“ (GoDaddy auctions) ہے۔

انٹرنیٹ سے پیسے کمانا؟

یورو، جیسے کسی قابل بھروسہ ادارے سے تسلیم شدہ ہو۔

حرف آخر

ویب سائٹ اور ڈومین نیم کی خرید و فروخت سے آن لائن پیسہ کمانا بھی ممکن ہے، بشرطیکہ آپ کسی سستی لیکن قابل منافع ویب سائٹ یا ڈومین نیم کو شناخت کرنا جانتے ہوں۔ پھر اسے بہتر بنانا اور اچھے سے اچھے داموں میں فروخت کرنے کیلئے بھاؤ تاؤ کا ہنر بھی آپ کی گرفت میں ہونا ضروری ہے۔