کمپیوٹر سائنس نہم

یونٹ 12: ڈیجیٹل دور میں انٹرپرینیورشپ

سوال نمبر1: انٹرپرینیورشپ کیا ہے؟

جواب: انٹرپرینیورشپ (Entrepreneurship) ایک نیا کاروبار یا تنظیم ڈیزائن کرنے، شروع کرنے اور چلانے کا عمل ہے۔ اس میں مارکیٹ میں کسی ضرورت کی نشاندہی کرنا، اس ضرورت کو پورا کرنے کے لیے ایک نیا خیال پیش کرنا، اور اس خیال کو حقیقت کا روپ دینے کے لیے خطرات مول لینا شامل ہے۔ اس کا مقصد فروخت یا کرایے کے لیے کوئی پروڈکٹ، عمل یا سروس پیش کر کے قدر پیدا کرنا ہے۔

سوال نمبر2: ایک انٹرپرینیور کون ہے؟

جواب: ایک انٹرپرینیور (Entrepreneur) وہ شخص ہوتا ہے جو ایک نیا کاروبار بناتا اور چلاتا ہے۔ انٹرپرینیورز اختراع کرنے والے (innovators)، خطرات مول لینے والے (risk-takers)، اور مسائل کو حل کرنے والے (problem-solvers) ہوتے ہیں جو مارکیٹ میں مواقع کی نشاندہی کر کے انہیں کامیاب منصوبوں میں تبدیل کرتے ہیں۔

سوال نمبر3: انٹرپرینیور کی اہم خصوصیات کون سی ہیں؟

جواب: ایک کامیاب انٹرپرینیور کی دو اہم خصوصیات درج ذیل ہیں:

1. **اختراع (Innovation):** اس کا مطلب ہے کوئی نئی چیز بنانا یا پہلے سے موجود کسی چیز کو بہتر بنانا۔ انٹرپرینیورز ہمیشہ مسائل کو حل کرنے یا چیزوں کو بہتر بنانے کے نئے طریقے تلاش کرتے رہتے ہیں۔
2. **خطرات مول لینا (Risk-Taking):** نیا کاروبار شروع کرنے میں خطرہ شامل ہوتا ہے۔ انٹرپرینیورز کو یہ جانتے ہوئے بھی مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے تیار رہنا چاہیے کہ وہ ناکام بھی ہو سکتے ہیں، کیونکہ بڑے خطرات ہی بڑے انعامات کا باعث بنتے ہیں۔

سوال نمبر4: انٹرپرینیورشپ کی مثال لکھیں۔

جواب: انٹرپرینیورشپ کی مثالوں میں ٹیکنالوجی کے بڑے ادارے اور مقامی کاروبار دونوں شامل ہیں:

- **ٹیک اسٹارٹ اپس:** فیس بک، گوگل اور ایپل جیسی کمپنیاں چھوٹے کاروبار کے طور پر شروع ہوئیں جن کی بنیاد ایسے انٹرپرینیورز نے رکھی جن کے پاس ٹیکنالوجی کے لیے نئے آئیڈیاز تھے۔
- **مقامی کاروبار:** آپ کے پڑوس کی بیکری یا کپڑوں کا ایک چھوٹا سا بوتیک بھی انٹرپرینیورشپ کی مثالیں ہیں، جو اپنی کمیونٹی کو مصنوعات یا خدمات فراہم کرتے ہیں۔

سوال نمبر5: انٹرپرینیورشپ کس طرح اقتصادی ترقی میں حصہ ڈالتی ہے؟

جواب: انٹرپرینیورشپ نئے کاروبار شروع کر کے اقتصادی ترقی میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ یہ نئے کاروبار ملازمت کے مواقع پیدا کرتے ہیں اور مارکیٹ میں نئی مصنوعات اور خدمات لاتے ہیں۔ اس سے معیشت میں مقابلہ بڑھتا ہے، جدت طرازی کو فروغ ملتا ہے، اور ملک کی مجموعی پیداوار میں اضافہ ہوتا ہے، جس سے لوگوں کا معیار زندگی بہتر ہوتا ہے۔

سوال نمبر6: سوشل میڈیا کس طرح انٹرپرینیورشپ کو سپورٹ کرتا ہے؟

جواب: سوشل میڈیا پلیٹ فارمز جیسے فیس بک، انسٹاگرام اور ٹویٹر انٹرپرینیورز کو اپنے کاروبار کو سپورٹ کرنے کے لیے طاقتور ٹولز فراہم کرتے ہیں۔ ان پلیٹ فارمز کے ذریعے وہ کم لاگت میں اپنی مصنوعات کی مارکیٹنگ کر سکتے ہیں، صارفین کے ساتھ براہ راست رابطہ قائم کر سکتے ہیں، ان کی رائے جان سکتے ہیں، اور اپنی برانڈ کی موجودگی کو مضبوط بنا سکتے ہیں۔

سوال نمبر7: موبائل ایپس کس طرح کاروباروں کو صارفین کے ساتھ جڑنے میں مدد کرتی ہیں؟

جواب: موبائل ایپس کاروباروں کو صارفین کے اسمارٹ فونز پر براہ راست خدمات پیش کرنے کے قابل بناتی ہیں۔ اس سے صارفین کو سہولت ملتی ہے اور ان کا تجربہ بہتر ہوتا ہے۔ کمپنیاں ایپس کے ذریعے ذاتی نوعیت کی پیشکشیں، اطلاعات اور فوری کسٹمر سپورٹ فراہم کر کے صارفین کے ساتھ مضبوط تعلقات قائم کر سکتی ہیں۔

سوال نمبر8: بگ ڈیٹا اینالیٹکس کیا ہوتا ہے؟ اور یہ کیوں مفید ہوتے ہیں؟

جواب: بگ ڈیٹا اینالیٹکس (Big Data Analytics): یہ بڑی مقدار میں ڈیٹا کا تجزیہ کرنے کا عمل ہے تاکہ اس میں سے پوشیدہ پیٹرنز، رجحانات اور صارفین کے رویوں کو سمجھا جا سکے۔ **افادیت:** یہ اس لیے مفید ہے کیونکہ یہ کاروباروں کو مارکیٹ کے رجحانات اور صارفین کے رویے کو سمجھنے میں مدد دیتا ہے، جس کی بنیاد پر وہ ڈیٹا پر مبنی باخبر فیصلے کر سکتے ہیں اور اپنی حکمت عملیوں کو بہتر بنا سکتے ہیں۔

سوال نمبر 9: سرچ انجن آپٹیمائزیشن کیا ہوتا ہے؟

جواب: سرچ انجن آپٹیمائزیشن (Search Engine Optimization - SEO) اپنی ویب سائٹ کے مواد کو اس طرح بہتر بنانے کا عمل ہے کہ وہ سرچ انجن (جیسے گوگل) کے نتائج میں اونچے درجے پر نظر آئے۔ اس سے ویب سائٹ کی (visibility) görünürlüğü بڑھتی ہے اور زیادہ لوگ اسے وزٹ کرتے ہیں۔

سوال نمبر 10: انٹرپرینیور کے لیے ای کامرس پلیٹ فارم کا استعمال کیا ہے؟

جواب: ای کامرس پلیٹ فارمز انٹرپرینیورز کو آن لائن اسٹور قائم کرنے، اپنی مصنوعات کی فہرست بنانے، انوینٹری کا انتظام کرنے، ادائیگیوں پر کارروائی کرنے، اور کسٹمر سروس فراہم کرنے کے لیے ایک مکمل حل فراہم کرتے ہیں۔ یہ پلیٹ فارمز کاروبار کو عالمی سطح پر صارفین تک اپنی مصنوعات فروخت کرنے کا ایک آسان اور موثر طریقہ فراہم کرتے ہیں۔

سوال نمبر 11: کچھ مشہور ای کامرس پلیٹ فارمز کے نام بتائیں؟

جواب: کچھ مشہور ای کامرس پلیٹ فارمز میں **ایمیزون (Amazon)**، **ای بے (eBay)**، اور **شاپیفائی (Shopify)** شامل ہیں۔

سوال نمبر Daraz 12: کیا ہے اور یہ کسٹمرز کی کیسے مدد کرتا ہے؟ **جواب:** دراز (Daraz) جنوبی ایشیاء، بشمول پاکستان، کا ایک معروف ای کامرس پلیٹ فارم ہے۔ یہ صارفین کو مصنوعات کی ایک وسیع رینج، محفوظ ادائیگی کے اختیارات، اور موثر ڈیلیوری خدمات پیش کر کے خریداری کے تجربے کو آسان اور بہتر بناتا ہے۔

سوال نمبر 13: بائیکیا کیا ہے اور یہ کون سی سروسز فراہم کرتا ہے؟

جواب: بائیکیا (Bykea) ایک پاکستانی اسٹارٹ اپ ہے جو موبائل ایپس کا استعمال کرتا ہے۔ یہ (on-demand) نقل و حمل (ٹرانسپورٹیشن) اور ڈیلیوری کی خدمات فراہم کرتا ہے۔ اس نے شہری علاقوں میں نقل و حمل کے چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کا کامیابی سے استعمال کیا ہے۔

سوال نمبر 14: انٹرپرینیور کے لیے ڈیجیٹل مارکیٹنگ کس طرح مؤثر ہے؟

جواب: ڈیجیٹل مارکیٹنگ انٹرپرینیورز کے لیے بہت مؤثر ہے کیونکہ یہ روایتی مارکیٹنگ کے طریقوں کے مقابلے میں بہت کم لاگت پر عالمی سامعین تک پہنچنے کی اجازت دیتی ہے۔ اس کے علاوہ، ڈیجیٹل مارکیٹنگ مہموں کی تاثیر کو اینالیٹکس ٹولز کا استعمال کرتے ہوئے آسانی سے ناپا جا سکتا ہے، جس سے حکمت عملیوں کو بہتر بنانا ممکن ہوتا ہے۔

سوال نمبر Google Docs 15: ڈیجیٹل ٹول کے طور پر کس طرح مفید ہے؟

جواب: گوگل ڈاکس (Google Docs) ایک ڈیجیٹل ٹول کے طور پر بہت مفید ہے کیونکہ یہ صارفین کو آن لائن دستاویزات بنانے اور ان میں ترمیم کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ اس کی سب سے بڑی خصوصیت یہ ہے کہ متعدد صارفین حقیقی وقت (real-time) میں ایک ہی دستاویز پر مل کر کام کر سکتے ہیں، جس سے ٹیم ورک اور تعاون بہت آسان ہو جاتا ہے۔

سوال نمبر 16: مارکیٹ ریسرچ ٹولز کے مقاصد کیا ہیں؟

جواب: مارکیٹ ریسرچ ٹولز کا مقصد کاروباروں کو اپنے ہدف کے سامعین (target audience)، حریفوں (competitors)، اور مارکیٹ کے رجحانات کو سمجھنے میں مدد دینا ہے۔ یہ ٹولز ڈیٹا اکٹھا اور تجزیہ کر کے باخبر فیصلے کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

سوال نمبر 17: کچھ اہم مارکیٹ ریسرچ ٹولز کیا ہیں، اور وہ کیا کرتے ہیں؟

جواب: کچھ اہم مارکیٹ ریسرچ ٹولز یہ ہیں:

- **گوگل اینالیٹکس (Google Analytics):** ویب سائٹ ٹریفک اور صارف کے رویے کو ٹریک کرتا ہے۔
- **سروے منکی (SurveyMonkey):** صارفین کی رائے جمع کرنے کے لیے آن لائن سروے کرتا ہے۔
- **SEMrush:** حریفوں کی آن لائن موجودگی اور کارکردگی کا تجزیہ کرتا ہے۔

سوال نمبر 18: ڈیجیٹل مارکیٹنگ اور ای کامرس کیا ہوتے ہیں؟

جواب:

- **ڈیجیٹل مارکیٹنگ :(Digital Marketing)** ڈیجیٹل چینلز (جیسے سوشل میڈیا، سرچ انجن) کا استعمال کرتے ہوئے مصنوعات اور خدمات کو فروغ دینے کا عمل ہے۔
- **ای کامرس :(E-commerce)** آن لائن سامان کی خرید و فروخت کا عمل ہے۔

سوال نمبر19: ابتدائی کام اور تصور کرنا کیا ہے؟ اور کامیاب کمپنیاں اسے کیسے استعمال کرتی ہیں؟

جواب: تصور کرنا :(Ideation) یہ نئے کاروباری خیالات پیدا کرنے کا عمل ہے۔ **ابتدائی کام :(Prototyping)** یہ کسی پروڈکٹ یا سروس کا ابتدائی ماڈل بنانے کا عمل ہے تاکہ کاروباری خیال کی جانچ اور اسے بہتر بنایا جا سکے۔ **استعمال :** ایپل اور گوگل جیسی کامیاب کمپنیاں ڈیزائن تھنکنگ (Design Thinking) کا استعمال کرتی ہیں، جس میں یہ دونوں عمل شامل ہیں۔ وہ صارفین کی ضروریات کو سمجھ کر آئیڈیاز تیار کرتی ہیں، پھر پروٹوٹائپ بنا کر اور صارف کی رائے کی بنیاد پر انہیں بہتر بنا کر اپنی مصنوعات تیار کرتی ہیں۔

سوال نمبر20: ایتھیکل انٹرپرینیورشپ کیا ہے، اور اس کے اہم پرنسپلز کیا ہیں؟

جواب: ایتھیکل انٹرپرینیورشپ :(Ethical Entrepreneurship) اس سے مراد کاروباری کاموں اور فیصلہ سازی کے تمام پہلوؤں میں اخلاقیات کے اصولوں کو شامل کرنا ہے۔ **اہم اصول :** اس کے اہم اصولوں میں **ایمانداری(Honesty) ، دیانتداری(Integrity) ، انصاف(Fairness) ، اور لوگوں اور ماحول کا احترام (Respect)** شامل ہیں۔

سوال نمبر21: سسٹین ایبل ترقی کے اہداف کیا ہیں اور کاروبار ان میں کیسے حصہ ڈال سکتے ہیں؟

جواب : سسٹین ایبل ترقی کے اہداف :(Sustainable Development Goals – SDGs) یہ اقوام متحدہ کے قائم کردہ 17 عالمی اہداف کا ایک مجموعہ ہے جو مختلف سماجی، اقتصادی اور ماحولیاتی چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے ہیں۔ **کاروبار کا حصہ :** کاروبار اپنی حکمت عملیوں کو پائیداری کے ساتھ ہم آہنگ کر کے ان اہداف میں حصہ ڈال سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، شمسی توانائی پر کام کرنے والا ایک پاکستانی اسٹارٹ اپ SDG 7 (سستی اور صاف توانائی) میں حصہ ڈالتا ہے۔

مشقی سوالات

سوال نمبر1: لفظ انٹرپرینیور کا کیا مطلب ہے اور اس کی اصل کیا ہے؟

جواب : لفظ "انٹرپرینیور (Entrepreneur) " ایک فرانسیسی لفظ سے نکلا ہے جس کا مطلب ہے "شروع کرنا" یا "ذمہ داری اٹھانا(to undertake) "۔ انٹرپرینیورز نیا کاروبار شروع کرنے اور اسے چلانے کی ذمہ داری اٹھاتے ہیں۔

سوال نمبر2: ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز کس طرح انٹرپرینیورز کو عالمی سامعین تک پہنچنے میں مدد کرتی ہیں؟

جواب : ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز انٹرپرینیورز کو عالمی سامعین تک پہنچنے میں کئی طریقوں سے مدد کرتی ہیں۔ سوشل میڈیا اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ کے ذریعے وہ کم لاگت پر دنیا بھر میں اپنے برانڈ کو فروغ دے سکتے ہیں۔ ای کامرس پلیٹ فارمز انہیں جغرافیائی حدود کے بغیر اپنی مصنوعات فروخت کرنے کے قابل بناتے ہیں، جس سے ان کی مارکیٹ بہت وسیع ہو جاتی ہے۔

سوال نمبر3: ای کامرس پلیٹ فارم کیا ہے، اور یہ کاروبار کے لیے کیوں اہم ہے؟

جواب : ای کامرس پلیٹ فارم : یہ ایک آن لائن سافٹ ویئر یا سروس ہے جو کاروباروں کو انٹرنیٹ پر اپنی مصنوعات اور خدمات فروخت کرنے کی اجازت دیتی ہے۔ یہ آن لائن اسٹور بنانے، انوینٹری کا انتظام کرنے اور ادائیگیوں کو قبول کرنے کے لیے ٹولز فراہم کرتا ہے۔ **اہمیت :** یہ کاروبار کے لیے اس لیے اہم ہے کیونکہ یہ انہیں ایک وسیع کسٹمر بیس تک رسائی فراہم کرتا ہے، فزیکل اسٹور کے مقابلے میں آپریٹنگ اخراجات کو کم کرتا ہے، اور صارفین کو 24/7 خریداری کی سہولت فراہم کرتا ہے۔

سوال نمبر4: بزنس آئیڈیاز پیدا کرتے وقت مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنا کیوں ضروری ہے؟

جواب : بزنس آئیڈیاز پیدا کرتے وقت مارکیٹ کی ضروریات کی نشاندہی کرنا بہت ضروری ہے کیونکہ ایک کامیاب کاروبار وہی ہوتا ہے جو صارفین کے حقیقی مسئلے کو حل کرے یا ان کی کسی ضرورت کو پورا کرے۔ اگر آپ ایسی پروڈکٹ یا سروس بناتے ہیں جس کی لوگوں کو ضرورت ہی نہیں ہے، تو اس کے ناکام ہونے کا امکان بہت زیادہ ہوتا ہے۔ مارکیٹ کی ضروریات کو سمجھنے سے اس بات کو یقینی بنایا جا سکتا ہے کہ آپ کا آئیڈیا قابل عمل ہے اور اس کے کامیاب ہونے کا امکان ہے۔

سوال نمبر5: تخلیقی مسائل کے حل میں ڈیزائن تھنکنگ کو استعمال کرنے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟

جواب : تخلیقی مسائل کے حل میں ڈیزائن تھنکنگ کو استعمال کرنے کا بنیادی مقصد صارف پر مرکوز (user-centric) حل تیار کرنا ہے۔ اس کا مقصد صارفین کی ضروریات کو گہرائی سے سمجھنا اور پھر ان کی بنیاد پر ایسے جدید اور مؤثر حل تیار کرنا ہے جو ان کے مسائل کو بہترین طریقے سے حل کریں۔

سوال نمبر 6: بزنس پلان میں مارکیٹ کے تجزیہ کی اہمیت کی وضاحت کریں۔ پاکستان میں مقامی کاروبار سے متعلق ایک مثال دیں۔

جواب : اہمیت : بزنس پلان میں مارکیٹ کا تجزیہ (Market Analysis) بہت اہم ہے کیونکہ یہ آپ کو اپنے ہدف کے سامعین، مارکیٹ کے رجحانات اور اپنے حریفوں کو سمجھنے میں مدد دیتا ہے۔ یہ معلومات آپ کو اپنی مصنوعات کو بہتر بنانے، قیمتوں کا تعین کرنے اور مارکیٹنگ کی مؤثر حکمت عملی بنانے میں مدد دیتی ہے۔ **مثال :** فرض کریں آپ لاہور میں طلباء کے لیے ایک آن لائن کتابوں کی دکان شروع کرنا چاہتے ہیں۔ مارکیٹ کا تجزیہ آپ کو یہ سمجھنے میں مدد دے گا کہ طلباء کس قسم کی کتابیں پڑھتے ہیں، وہ کتابیں کہاں سے خریدتے ہیں (مقامی دکانیں، دیگر آن لائن اسٹورز)، اور وہ کتنی قیمت ادا کرنے کو تیار ہیں۔ اس معلومات کی بنیاد پر، آپ اپنی دکان کے لیے صحیح کتابوں کا انتخاب کر سکتے ہیں اور مسابقتی قیمتیں مقرر کر سکتے ہیں۔

سوال نمبر 7: ریونیو ماڈل کیا ہیں، اور وہ کاروباری منصوبے کے لازمی اجزاء کیوں ہیں؟

جواب : ریونیو ماڈل : ریونیو ماڈل (Revenue Model) وہ منصوبہ ہے جو یہ بتاتا ہے کہ ایک کاروبار آمدنی کیسے پیدا کرے گا۔ اس میں قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی، فروخت کی پیش گوئیاں، اور آمدنی کے ممکنہ ذرائع شامل ہوتے ہیں۔

اہمیت : یہ کاروباری منصوبے کا ایک لازمی جزو ہے کیونکہ یہ کاروبار کی مالی viability (مالی طور پر قابل عمل ہونے) کو ظاہر کرتا ہے۔ یہ واضح کرتا ہے کہ کاروبار منافع کیسے کمائے گا، جو سرمایہ کاروں کو راغب کرنے اور کاروبار کی طویل مدتی کامیابی کو یقینی بنانے کے لیے بہت ضروری ہے۔

سوال نمبر 8: سسٹین ایبل ڈویلپمنٹ کے اہداف کے مطابق کاروبار ماحولیاتی پائیداری میں کیسے حصہ ڈال سکتے ہیں؟

جواب : کاروبار سسٹین ایبل ڈویلپمنٹ کے اہداف (SDGs) کے مطابق ماحولیاتی پائیداری (Environmental Sustainability) میں کئی طریقوں سے حصہ ڈال سکتے ہیں:

- **کاربن فوٹ پرنٹ کم کرنا :** توانائی کے موثر استعمال اور فضلہ کو کم کر کے۔
- **قابل تجدید وسائل کا استعمال :** شمسی یا ہوا کی توانائی جیسے صاف توانائی کے ذرائع اپنا کر۔
- **فضلہ کو کم سے کم کرنا :** ری سائیکلنگ اور پائیدار پیکجنگ کو فروغ دے کر۔ مثال کے طور پر، ایک ٹیکسٹائل کمپنی پانی کی بچت کرنے والی ٹیکنالوجیز کا استعمال کر کے اور ماحول دوست رنگوں کا انتخاب کر کے ماحولیاتی پائیداری میں حصہ ڈال سکتی ہے۔

اہم ترین انشائیہ سوالات

یونٹ 12: ڈیجیٹل دور میں انٹرپرینیورشپ

وضاحت کریں کہ معاشی ترقی اور جدت طرازی کے لیے انٹرپرینیورشپ کیوں اہم ہے؟ اپنے جواب کی تائید کے لیے متن سے مثالیں فراہم کریں۔
وضاحت کریں کہ کس طرح مارکیٹ ریسرچ ٹولز، آن لائن مارکیٹنگ ٹولز، اور ای کامرس پلیٹ فارم ایک ساتھ مل کر کام کر سکتے ہیں تاکہ ڈیجیٹل دنیا میں کاروبار کی کامیابی میں مدد ملے؟
ڈیزائن تھنکنگ کے عمل کی وضاحت کریں اور یہ کہ ایک نئی پروڈکٹ یا سروس بنانے کے لیے اس کا اطلاق کیسے کیا جا سکتا ہے۔ دیہی پاکستان میں کسانوں کی مدد کے لیے ڈیزائن تھنکنگ کو کس طرح استعمال کیا جا سکتا ہے اس کی ایک مثال فراہم کریں۔