چیز اَپ ڈائری
میگزین

تیسرا شمارہ

چیز اَپ ڈائری کے قارئین کو نیا سال مبارک ہو

محمد ریحان صدیقی
چیف ایڈیٹر

اداریہ

گزشتہ سال اِنھی دنوں کی بات ہے، میں نے اپنی ٹیم کے ہمراہ ایک نئ کاوش کا آغاز کیا، جسے آپ سب ''چیز اَپ ڈائری'' کے نام سے جانتے ہیں۔ آغاز میں اس کے اجرا کے حوالے سے ایک خاکہ ذہن میں موجود تو تھا لیکن پوری ٹیم کی مشترکہ محنت اور عزمِ باہم کی بدولت اس کی اشاعت ممکن ہوسکی۔ اس کی روز بروز اُٹھتی اُٹھان کے باعث چیز اَپ ڈائری کے تیسرے شمارے کا اداریہ لکھنے پر مجھے بے حد مسرت ہورہی ہے۔ اس شمارے کی ادارتی ملاقاتوں کے دوران مجھے احساس ہوا کہ اس کو مُرتّب کرنے اور تشکیل دینے میں ہم نے خاصا سفر طے کرلیا ہے۔ اِس کا واضح حوصلہ افزا ثبوت وہ پذیرائی ہے جو پچھلے ایک سال میں ہمیں اپنے قارئین سے ملی ہے اور جس کی بدولت ہم بہتر سے بہتر شمارہ مُرتّب کرنے کی کوشش کررہے ہیں۔ ہم نے کوشش کی ہے کہ آپ تک پچھلے چھ ماہ کا مکمل احوال پہنچائیں۔

سی ای او سلمان بشیر کا انٹرویو ''آرورا'' کے جولائی۔ اگست ۲۰۱۹ء کے شمارے میں شائع ہوا۔ اس انٹرویو میں دیے گئے ان کے خیالات کا کئی کاروباری فورم پر تذکرہ ہوا۔ ہم اس انٹرویو کو دوبارہ شائع کررہے ہیں کیوں کہ ان کے فلسفے اور خیالات، انڈسٹری اور ادارے میں مزید لوگوں تک پہنچنا چاہیے۔

ادارے کے لیے اس دور کا سب سے بڑا موقع...... گوجرانوالہ اسٹور کا افتتاح تھا، جو پوری ٹیم کی شبانہ روز محنت کا ثمر ہے۔ ملازمین کے لیے شاید اِن چھ ماہ کا سب سے بڑا موقع، سال ۱۹ء۔۲۰۱۸ء کے سالانہ اپریزل کا سمیٹنا تھا۔ ہم تمام ان ساتھیوں کو جونئ اور پہلے سے بڑی ذمہ داریوں پر فائز ہوئے، مبارکباد پیش کرتے ہیں اور اُمید کرتے ہیں آنے والے سال چیز اَپ میں ان کے لیے پہلے سے بہتر ثابت ہوں۔

اپنی روایت قائم رکھتے ہوئے چیز اَپ ایچ آر، ملازمین کے لیے نئ سہولیات کے لیے کوشاں رہا۔ جولائی میں دوروزہ طبی کیمپ کا انعقاد کیا گیا جہاں ملازمین کا بلا معاوضہ معائنہ کروایا گیا۔ دعا گو ہیں کہ ان کی صحت منداور پُرنعمت زندگی کے لیے یہ کیمپ کارآمد ثابت ہو۔

دیگر مضامین میں جشن آزادی کا احوال، ٹرینر فرہاد کرم علی کی چیز اَپ آمد کا تذکرہ، ہماری فلاحی سرگرمیاں، HSE اور NLP پر دلچسپ معلومات اور گزشتہ شماروں سے جاری تمام فیچر اس شمارے میں پڑھ سکتے ہیں۔

میں اپنی ٹیم اور میگزین میں حصہ ڈالنے والے تمام افراد کا شکریہ ادا کرتا ہوں۔ ہم اللہ تعالیٰ کے شکرگزار ہیں کہ آج قارئین، خصوصاً چیز اَپ ملازمین، نا صرف چیز اَپ ڈائری شائع ہونے کا انتظار کرتے ہیں بلکہ اس کے لیے تحریریں بھی جمع کرواتے ہیں۔

سَرپرست اعلیٰ : بَشیرعَبدُالغَفّار
سَرپرسْت : سَلمان بَشیر، جوّاد بَشیر، مُصطفیٰ بَشیر
چیف ایڈیٹر: محمد ریحان صِدیقی
ایڈیٹر: اَعْظمْ طارِق کوہستانی
سب ایڈیٹر: مِرزا ہشام، محمّد یوسُف مُنیر
آرٹ ایڈیٹر: نَصُراللہ ناصِر

chaseup.com.pk
info@chaseup.com.pk
UAN 111-242-731

ناشر: چیز اَپ ہیومن ریسورس ڈیپارٹمنٹ
139-Q، بلاک 2، پی ای سی ایچ ایس، کراچی

فہرستِ مضامین

6	جدید تحقیقی لائبریری	محمد یوسف منیر
7	عید تحائف	نعمان قریشی
8	جشنِ پاکستان	محمد اطیب
9	عزم باہم......ہر قدم پر عزم	جاوید نسیم
12	گوجرانوالہ ٹیم ایکٹیویشن	محمد طاہر
14	صحت ہماری دولت ہے	محمد یوسف منیر
15	محفوظ ماحول، ہماری ترجیح	محمد یوسف منیر
16	ایچ آر لیجنڈز فورم	ابنِ بہروز
17	این ایل پی کیا ہے؟	محمد یوسف منیر
20	ٹریننگ......ہماری پہچان	تصویری جھلکیاں
22	چیزاَپ کی فلاحی سرگرمیاں	چیزاَپ ڈائری
23	چیزاَپ کا اثاثہ	جاوید نسیم
24	کیا آپ جانتے ہیں؟	محمد یوسف منیر
26	آؤ خوشیاں بکھیریں	چیزاَپ ڈائری
28	نیا سال	اعظم طارق کوہستانی
29	محفوظ ماحول سب کے لیے	میجر (ر) طفیل خان
32	اظہارِ خیال	چیزاَپ ڈائری
34	قارئین کے تاثرات	چیزاَپ ڈائری
35	اِفطار ڈنر	محمد اطیب
36	چیزاَپ اخبارات کی نظر میں	چیزاَپ ڈائری

03
سی ای او چیزاَپ سلمان بشیر کا خصوصی انٹرویو

10
گوجرانوالہ میگا اسٹور کا افتتاح

18
ریٹیل میں جدید رجحانات

30
چیزاَپ ایکسپو نمائش میں

انٹرویو: مامون محمد عادل

بشکریہ: آرورا میگزین، ڈان

سی ای او چیزاَپ سلمان بشیر کا ڈان گروپ کے "آرورا میگزین" میں شائع ہونے والا انٹرویو

”ہم نے ایک نئے کاروباری ماڈل کا آغاز کیا“

چیزاَپ اور ملک میں ریٹیل کی صورتِ حال کے حوالے سے ایک نشست کا احوال

آرورا میگزین: ”چیزاَپ کب وجود میں آیا؟“

سلمان بشیر: چیزاَپ دراصل ۱۹۸۴ء میں ’چیز‘ کے نام سے ایک سنگل اسٹور کی حیثیت سے بہادر آباد میں قائم ہوا۔ اس وقت کراچی میں صرف چھوٹی دکانیں ہوا کرتی تھیں۔ اگر چہ ہمارا اسٹور بھی کافی بڑا نہیں تھا لیکن یہ شروع سے ہی کامیاب رہا کیوں کہ یہ

کراچی میں ابتدائی ڈیپارٹمنٹل اسٹورز میں سے ایک تھا۔اس کے بعد ہم نے کلفٹن، گلشن (نیپا چورنگی) اور شہید ملت روڈ پر اپنی برانچیں کھولیں۔ پھر ۲۰ سال بعد ہمارا خاندان ایک کاروباری تقسیم کے عمل سے گزرا۔ تین بھائیوں (جن میں میرے والد بشیر عبدالغفار، بانی چیئرمین چیزاَپ بھی شامل تھے) نے ایک گروپ بنالیا جب کہ باقی دو بھائیوں نے ایک علیحدہ گروپ بنالیا۔

دو دکانیں (جو نیپا چورنگی اور شہید ملت پر تھیں) میرے والد کے گروپ کی ملکیت تھیں اور دو گروپوں کو علیحدہ شناخت دینے کے لیے ہم نے اپنے گروپ کا نام چیزاَپ رکھ لیا۔

بدقسمتی سے ۲۰۰۵ء میں ہمارا کاروبار اچھا نہیں چل رہا تھا اور جب دیوان گروپ نے ہماری شہید ملت برانچ کو کرایے پر لینے کا ارادہ کیا تو ہم مان گئے۔ہم نے اسٹور کو خالی کرنے کے لیے (جس میں زیادہ تر کپڑے، جوتے اور گھریلو سامان تھا) ایک 'کلوزنگ سیل' لگائی اور قیمتوں کو نہایت کم کردیا۔صارفین ایک ہجوم کی طرح آئے اور محض دس دن میں سارا اسٹاک ختم ہوگیا۔اس سیل نے ہماری آنکھیں کھول دیں۔

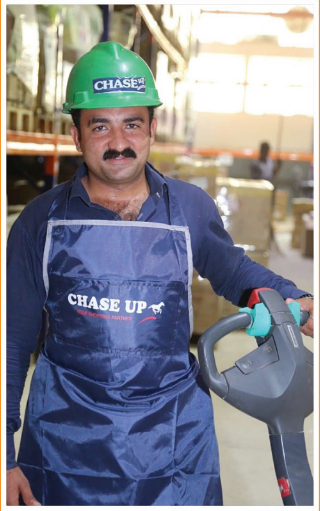
آروراميگزين: ''وہ کیسے؟''

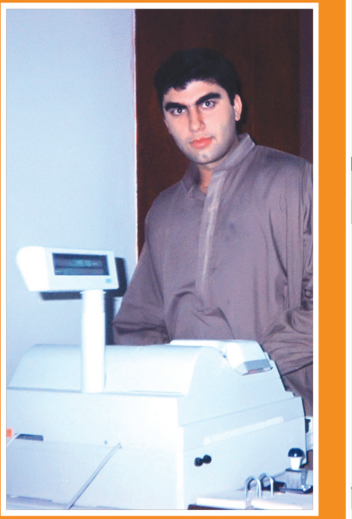
سلمان بشیر: ''اس سیل نے ہمیں احساس دلایا کہ ہماری دکانیں کس وجہ سے اچھی نہیں چل رہی تھیں۔ یہ وجہ قیمتوں کا بہت زیادہ ہونا تھا۔اسی لیے ہم نے پھر وقتاً فوقتاً ڈسکاؤنٹ دینے شروع کیے۔ بہر حال کچھ عرصے بعد ہمیں اندازہ ہوگیا کہ ہم اپنے صارفین پر زیادہ توجہ نہیں دے رہے اور دوسرے امور پر مثلاً معیار اور صارف کی قوت خرید وغیرہ کو از سر نو دیکھنا پڑے گا۔اس سیل کے بعد ہم نے فیصلہ کیا کہ ہمارا نیا کاروباری ماڈل معیاری اشیا کو مناسب قیمتوں پر مہیا کرنے پر مشتمل ہوگا نا کہ ہر کچھ عرصہ بعد ڈسکاؤنٹ دیا جائے۔ میرے والد صاحب نے نیپا میں واقع اسٹور اپنے بھائیوں سے کرایے پر حاصل کرلیا اور ہم نے جون ۲۰۰۵ء میں کاروبار دوبارہ لانچ کیا۔ ہم نے کثیر مقدار میں اشیا خرید کر (تاکہ کم سے کم قیمت پر حاصل کی جاسکیں) ان کو کم لیکن مقررہ قیمتوں پر فروخت کیا۔کاروبار بہت اچھا چل پڑا اور اب ہمارے پاس آٹھ برانچیں ہیں۔ چھ کراچی میں جب کہ ایک ایک فیصل آباد اور ملتان میں۔''

آروراميگزين: ''چیزاَپ نے کھانے پینے کی اشیا کو کب کاروبار کا حصہ بنایا؟''

سلمان بشیر: ''۲۰۰۹ء میں ہم نے کلفٹن میں ایک بڑا اسٹور خریدا۔ پہلے فلور پر ہم نے ملبوسات اور گھریلو اشیا کے ڈیپارٹمنٹ قائم کیے اور گراؤنڈ فلور پر موجود جگہ پر ہم نے تجرباتی طور پر ایک چھوٹی سپر مارکیٹ کھول لی۔ یہ تجربہ کامیاب ہوا اور جب ہم نے ایک سال بعد شہید ملت برانچ کھولی، وہاں بھی ہماری ایک سپر مارکیٹ تھی۔ بہر حال، ہم نے ابھی تک ملبوسات پر توجہ مرکوز کی ہوئی ہے اور ایک ڈیزائن اسٹوڈیو قائم کیا ہے۔ 'جل پری' خواتین کے ریڈی میڈ ملبوسات اور 'اِن سول' جیسے برانڈز متعارف کرائے ہیں۔اس طرح سے ہم شاپنگ کے لیے ایک وسیع رینج مہیا کرتے ہیں جو کہ ہمیں مقابلے میں موجود دوسروں سے ممتاز کرتی ہے۔''

آرورا میگزین: ''ملبوسات کے علاوہ دوسری اشیا میں آپ کے پاس کیا خصوصیات ہیں؟''





COVER STORY

MAMUN M. ADIL: When was Chase Up established?

SALMAN BASHIR: Chase Up was originally established as Chase in 1984 as a single store in Bahadurabad. At the time, there were only small shops in Karachi and although our outlet was not very large, it was a success from the start because it was one of the first departmental stores in Karachi. Later, we opened branches in Clifton, Gulshan (Nipa Chowrangi) and Shaheed-e-Millat Road. Then, 20 years later, a split took place within the family. Three brothers (including my father, Bashir Abdul Ghaffar, Founder and Chairman, Chase Up) formed one group and the other two brothers formed another group. Two outlets (those on Nipa Chowrangi and Shaheed-e-Millat Road) were now owned by my father's group and to differentiate between the two groups, we named ours Chase Up. Unfortunately, by this time (April 2005), the business was not doing very well and when the Deewan Group asked to rent our Shaheed-e-Millat branch, we agreed. In order to clear our inventory there (mainly clothing, shoes and homeware), we held a closing sale and brought down the prices drastically. Customers came in droves and within 10 days, the stocks were cleared. The sale was an eye-opener for us.

MMA: How so?

SB: It made us realise that the reason why our outlets were not doing well was because our prices were too high, which was why, from time to time, we would offer discounts. However this approach did not make sense and we realised we were not concentrating enough on our customers and on factors such as quality and affordability. After the sale, we decided our new business model would be based on providing quality merchandise at reasonable prices rather than relying on sporadic discounts. My father rented the Nipa outlet from my uncles and we re-launched in June 2005. We bought items in bulk and cash (to get the lowest rates possible) and sold them at fixed, low prices. The business started doing well and we now have seven branches; five in Karachi, and one each in Faisalabad and Multan.

MMA: When did Chase Up branch into groceries?

SB: In 2009, we bought a large store in Clifton (near Dolmen Mall). On the first floor, we set up our clothing and homeware departments and we used the space on the ground floor to open a small supermarket as an experiment. It worked and when we opened our Shaheed-e-Millat branch a year later, we had a supermarket there as well. However, we still concentrate on clothing and have opened a design studio and introduced brands such as Jalpari (women's prêt) and In Sole (shoes). In this way, we provide a wide range of shopping options and this differentiates us from our competitors.

MMA: In addition to clothing, what other products do you offer?

SB: We have introduced a range of 'in-house' household items such as dishwashing liquid and soap, handwash, multi-purpose cleaners and tissues, as well as foodstuff such as flour, pulses and rice. All are competitively priced and popular.

MMA: Who is your primary target audience?

SB: The major chunk of our customers are from the middle- and lower-middle class, although a significant number are from SEC A. To cater to the latter, we are upgrading our current stores to provide them with a 'shopping experience'.

MMA: What sort of differences do you see between customers in Karachi and those in Multan and Faisalabad?

SB: Purchasing power in Punjab is relatively high, even among the lower SECs. They do not have any problems when it comes to purchasing commodities such as butter, milk and wheat and this is due to the presence of an agricultural belt. In Karachi, our customers are primarily businessmen and professionals and they are harder to please, because they are more budget-oriented and savvy. Karachi is a tougher market to penetrate. From what we see, in Punjab, people seem to have higher disposable incomes and we will be opening a branch in Gujranwala shortly.

"As reliance on imported goods decreases, local companies will be forced to come up with good substitutes"

Mamun M. Adil speaks to Salman Bashir, CEO, Chase Up, about the effects of the economic slowdown on Pakistan's retail sector.

MMA: How has the economic downturn affected retail?

SB: It has affected everyone and sales are down, especially of imported items. However, there is a positive angle to this; as reliance on imported goods decreases, local companies will be forced to come up with viable substitutes. Another way that the downturn has affected us is that when we open a new store, the equipment (chillers and generators) is all imported. This means that setting up a new store is now much more expensive due to the devaluation of the rupee. In fact, retail has become a low-return, high-risk game and in some cases, a high-investment, low-returns game. Earlier, it was much easier and not as expensive to open a retail store. Another contributing factor is that real estate prices continue to rise, so it is even harder to make profits.

MMA: How have profit margins been affected?

SB: They have decreased, although revenues have not been impacted as much. This is because as a large volume player, Chase Up receives benefits from distributor discounts on commodities such as soap or oil. FMCGs' prices have been increasing and several brands have added smaller SKUs because customers want these options now. Although customers are brand loyal to an extent, when prices cross a certain limit, they will look for better options. I expect that customers who purchase high-end brands will switch to cheaper options, although commodities such as butter and milk may not be affected as much.

MMA: In light of the downturn, how do you see the next 12 months unfolding?

SB: For us, there is an opportunity in categories such as clothes; people who earn between five and 55,000 rupees a month will still need them and may shift to our clothes, fabric or accessories because they are cheaper. This means that despite the prevailing economic climate, there is an opportunity to develop new products. We are committed to providing good, value-for-money products to our customers, all the while focusing on quality. We have not experienced any major setbacks in the past year and this has to do with our customers' loyalty because we make an active effort to make our items as affordable as possible. However, in retail, we always run the risk of losing customers if we do not fulfil their expectations. To retain them, we will continue to place the emphasis on pricing, training our salespeople and customer service. Hopefully, this will prove to be a winning combination. ■

For feedback: aurora@dawn.com

2 AURORA

سلمان بشیر: ''ہمارے صارفین کا ایک بڑا حصہ متوسط طبقہ اور لوئر مڈل کلاس پر مشتمل ہے۔البتہ ایک بڑی تعداد اُونچے طبقے سے بھی تعلق رکھتی ہے۔ہم اس مالدار طبقے کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے بھی اپنے موجودہ اسٹورز کو اَپ گریڈ کررہے ہیں تاکہ اُنھیں شاپنگ کا ایک بہترین ماحول فراہم کیا جاسکے۔''

آروراميگزين: ''آپ کراچی کے کسٹمر اور دیگر شہروں کے یعنی ملتان اور فیصل آباد کے کسٹمروں کے درمیان کسی قسم کے فرق کو دیکھتے ہیں؟''

سلمان بشیر: ''پنجاب میں قوت خرید نسبتاً زیادہ ہے حتیٰ کہ لوئر مڈل کلاس میں بھی ہمیں یہ چیز نظر آتی ہے۔ان کو دودھ مکھن اور گندم جیسی اشیا خریدنے میں اتنی مشکلات کا سامنا نہیں ہوتا۔جس کی وجہ وہاں زرعی زمین کا قریب ہونا ہے۔کراچی میں صارفین زیادہ تر کاروباری طبقہ اور پیشہ وروں پر مشتمل ہے اور ان کو مطمئن کرنا مشکل ہے۔اس کی وجہ ان کا پیسوں کے حوالے سے منصوبہ بندی کرنا اور بچت کرنا ہے۔کراچی ایسی مارکیٹ ہے جس میں سرایت کرنا ایک مشکل کام ہے۔پنجاب میں لوگوں کا ذریعہ آمدن اُنھیں زیادہ خرچ کرنے سے نہیں روکتا۔اسی لیے ہم جلد ہی گوجرانوالہ میں بھی ایک برانچ کھولیں گے۔[الحمدللہ گوجرانوالہ برانچ کا افتتاح ہوچکا ہے اور اہلِ گوجرانوالہ کی طرف سے بھرپور پذیرائی ملی ہے -مدیر]

آروراميگزين: ''موجودہ معاشی انحطاط نے ریٹیل کے شعبے کو کیسے متاثر کیا ہے؟''

سلمان بشیر: ''اس نے ہر ایک کو متاثر کیا ہے اور فروخت نیچے آئی ہے۔خاص طور پر درآمدی اشیا میں ہمیں بہت زیادہ فرق نظر آتا ہے۔اس صورتحال کا ایک مثبت پہلو بھی ہے جیسے جیسے درآمدی اشیا پر انحصار کم ہورہا ہے، مقامی کمپنیاں بھی ایک کارآمد متبادل کو سامنے لانے پر مجبور ہوں گی۔ایک اور طریقے سے اس معاشی انحطاط نے ہمیں متاثر کیا ہے، وہ ایسے کہ اگر ہم کوئی نئی دکان کھولتے ہیں تو اس میں درکار سامان (جنریٹر اور چلرز) سارا درآمدی ہوتا ہے۔جس کا مطلب ہے کہ ایک نیا اسٹور کھولنا اب مزید مہنگا ہوچکا ہے۔روپے کی قدر گرنے سے درحقیقت، ریٹیل ایک کم وصولیابی اور زیادہ رِسک والا کام بن چکا ہے۔جب کہ یہ کچھ عرصہ پہلے ایک کثیر سرمایہ کاری اور زیادہ وصولیابی کا کاروبار تھا۔کچھ عرصہ پہلے ایک ریٹیل اسٹور کھولنا نسبتاً آسان تھا اور سستا تھا۔ایک اور وجہ یہ ہے کہ رئیل اسٹیٹ کی قیمتیں مستقل بڑھ رہی ہیں۔اس لیے اب نفع کمانا مزید مشکل ہوچکا ہے۔''

آروراميگزين: ''نفع کی شرح کسی طرح متاثر ہوئی ہے؟''

سلمان بشیر: ''یہ کم ہوئی ہے البتہ ریونیو پر زیادہ فرق نہیں پڑا۔اس کی وجہ 'چیز اَپ' کا کاروبار نہایت وسیع ہے۔تقسیم کنندہ صابن اور تیل جیسی اشیا پر چیزاَپ کو زیادہ سامان ہونے کی وجہ سے ڈسکاؤنٹ فراہم کرتے ہیں۔کسٹمر کسی ایک برانڈ سے ایک حد تک ساتھ رہتے ہیں۔اگر قیمتیں حد سے بڑھ جائیں تو وہ دوسرے بہتر آپشنز کو دیکھتے ہیں۔مجھے توقع ہے کہ جو کسٹمرز اعلیٰ قسم کے برانڈز خرید رہے تھے اب وہ سستے برانڈز کی طرف آجائیں گے، البتہ کچھ اشیا مثلاً دودھ اور مکھن کی خرید پر اتنا اثر نہیں پڑے گا۔''

> ''ریٹیل میں یہ خطرہ ہمیشہ ساتھ رہتا ہے کہ اگر ہم نے کسٹمرز کی توقعات کو پورا نہیں کیا تو ہم ان کو کھودیں گے''

آروراميگزين: ''اس معاشی انحطاط کو نظر میں رکھتے ہوئے آپ اگلے 12 ماہ کو کیسے دیکھتے ہیں؟''

سلمان بشیر: ''ہماری کچھ چیزیں ایسی ہیں کہ وہ کم اور زیادہ آمدنی والے دونوں طبقوں کی ضرورت ہے اور وہ ہے کپڑے۔ پانچ اور پچپن ہزار کے درمیان کمانے والے کو بھی کپڑوں کی ضرورت پڑتی ہے اور وہ ضرور ہمارے اسٹور کے ملبوسات، فیبرک اور دیگر اشیا کی طرف آئیں گے کیوں کہ وہ سستے ہیں۔جس کا مطلب ہے کہ معاشی مسائل کے باوجود نئی اشیا بنانے کے لے ایک موقع موجود ہے۔ہم اپنے کسٹمرز کو اچھی اور ایسی اشیا فراہم کرنے پر کاربند ہیں جو ان کے پیسے کا بہترین نعم البدل ہیں، اس کے ساتھ ساتھ ہماری معیار پر بھی توجہ ہے۔ ہم نے گزشتہ سال خراب حالات میں بھی کوئی بڑا دھچکا نہیں کھایا ہے اور اس کی وجہ ہمارے کسٹمرز کا ہم پر اعتماد ہے کیوں کہ ہم اپنی مصنوعات کو عام صارف کی قوت خرید میں رکھنے کی ہر ممکن کوشش کرتے ہیں۔ بہر حال، ریٹیل میں یہ خطرہ ہمیشہ ساتھ رہتا ہے کہ اگر ہم نے کسٹمرز کی توقعات کو پورا نہیں کیا تو ہم ان کو کھودیں گے۔

صارفین کو خود سے قریب کرنے کے لیے ہم قیمتیں متعین کرنے، عملے کی ٹریننگ اور کسٹمر سروس پر توجہ برقرار رکھیں گے۔ہم اُمید کرتے ہیں کہ یہ ترکیب نہایت کامیاب ثابت ہوگی۔''

●●

تحریر: محمد یوسف منیر

جامعہ کراچی میں چیز اَپ کے تعاون سے بنائی گئی

جدید تحقیقی لائبریری

جامعہ کراچی کے شعبہ پبلک ایڈمنسٹریشن میں طلبہ و طالبات کے لیے پاکستان میں جامعہ کی سطح پر پہلی بار ریٹیل مینجمنٹ کے شعبے میں اعلیٰ تعلیمی پروگرام کا آغاز کیا جائے گا۔اس سلسلے میں چیز اَپ کے تعاون سے شعبہ پبلک ایڈمنسٹریشن کی ایڈوانس ریسرچ لائبریری کو جدید آلات وسہولیات سے آراستہ کیا جائے گا۔اس کام کے حوالے سے جامعہ کراچی اور چیز اَپ کے مابین باہمی یاداشت (MoU) پر دستخط کی تقریب وائس چانسلر سیکرٹریٹ میں منعقد ہوئی جس میں جامعہ کراچی کے وائس چانسلر ڈاکٹر خالد عراقی اور چیز اَپ کے سی ای او جناب سلمان بشیر نے یاد داشت پر دستخط کیے۔

جامعہ کے وائس چانسلر ڈاکٹر خالد عراقی نے کہا کہ ایڈوانس ریسرچ لائبریری کی تزئین وآرائش کے ساتھ ساتھ یہ بھی فیصلہ کیا گیا ہے کہ شعبہ پبلک ایڈمنسٹریشن میں ریٹیل مینجمنٹ کورس کا بھی جلد آغاز کیا جائے گا اور یہ اپنی نوعیت کا پہلا مضمون ہوگا جس سے شعبے کے طلبہ و طالبات استفادہ کرسکیں گے۔ چیز اَپ کے سی ای او سلمان بشیر کے مطابق چیز اَپ جامعہ کراچی کے شعبہ پبلک ایڈمنسٹریشن کی ایم ایس/پی ایچ ڈی لائبریری کو جدید آلات وسہولیات سے اپ گریڈ کرے گا جن میں ملٹی میڈیا پروجیکٹر اسکرین، کمپیوٹر سسٹم سمیت نیٹ ورکنگ کیبل، فرنیچر اور ایئر کنڈیشنر وغیرہ شامل ہوں گے۔

اس موقع پر چیز اَپ کے ہیومن ریسورس ڈائریکٹر محمد ریحان صدیقی اور ٹریننگ وڈیویلپمنٹ ڈویژن سے محمد یوسف منیر بھی موجود تھے۔

●●

تحریر: نعمان قریشی
محمد یوسف
بینا

عید تحائف

چیز اَپ کی قابل تقلید روایت

ماہ وسال کی گردش میں رمضان المبارک ایک ایسا مہینہ ہے جس میں پورا معاشرہ یک رنگ اور یکسو نظر آتا ہے۔ پورے ماہ عبادات کی مشقت اور نیکیوں کا تسلسل اللہ تعالی کے قرب کا ذریعہ بنتا ہے۔اس ایک مہینے کی تربیت کے بعد اللہ تعالی کی جانب سے اہل ایمان کو انعام کے طور پر عید کی خوشی سے نوازا جاتا ہے۔

عید کے اس پُرمسرت موقع پر چیز اَپ اپنے کارکنوں کا خیال رکھتا ہے اور یہ خیال صرف خوشی کے موقع پر ہی نہیں رکھا جاتا بلکہ کسی غم کے موقع پر بھی چیز اَپ شریکِ غم ہوتا ہے۔

اسی فلسفے پر عمل پیرا ہوتے ہوئے چیز اَپ انتظامیہ نے اپنے تمام ملازمین کو عید کا ایک خوبصورت تحفہ دیا۔ ہیڈ آفس میں منیجر سے لے کر خاکروب تک، اسٹورز میں مینجمنٹ سے لیکر سیلز اسٹاف تک اور وئیر ہاؤس میں جی ایم سے لے کر ایک لوڈر تک تمام ملازمین کو عید تحائف دیے گئے اور ان کی خوشیوں میں شریک ہوئے۔اس خوبصورت روایت نے نہ صرف تمام ملازمین کے چہروں پہ مسکراہٹ بکھیر دی بلکہ عید کی خوشیاں بھی دوبالا کردی۔

☆......☆

اپنی روایت کو برقرار رکھتے ہوئے چیز اَپ نے منایا

جشنِ پاکستان

تحریر: محمد اطیب

وطن عزیز پاکستان رب ذوالجلال کی ایسی عظیم الشان نعمت ہے جس کی وجہ سے آج ہم دنیا میں سر اُٹھا کے اپنی شناخت کے ساتھ زندگی بسر کر رہے ہیں۔ یہ محض زمین کا ایک ٹکڑا نہیں ہے بلکہ ایک سوچ، فکر اور نظریے کی خاطر ہمارے آبا واجداد کی دی جانے والی قربانیوں سے مزین سرزمین ہے۔ ان قربانیوں کو ہم ہر سال یاد کرتے ہیں اور زندہ قوموں کی یہ نشانی ہے کہ وہ اپنے اجداد کی قربانیوں کو یاد رکھیں۔

ہر سال کی طرح اس سال بھی ۱۴ اگست نہایت جوش و جذبے سے منائی گئی۔ اس سال بھی ہر طرف سبز ہلالی پرچم اپنی بہار دکھا رہا تھا۔ ہر شہری خوش و خرم اور اپنے انداز میں پاکستان سے والہانہ عقیدت کا اظہار کر رہا تھا۔

ایسے میں چیز اَپ کے تمام اسٹورز پہ بھی ایک الگ چہل پہل کا سماں تھا۔ اسٹور منیجر سے لیکر سیکیورٹی گارڈ، اور تمام سیلز اسٹاف ۱۴ اگست کی تیاریوں میں مصروف تھے۔ سمجھنے والے سمجھ رہے تھے کہ شاید کسی بڑی شخصیت کے آنے پر انتظامات کیے جا رہے ہیں۔

کچھ ساعتوں کے بعد عقدہ کھلا کہ یہ تو جشن آزادی کے لیے تقریب کی تیاریاں ہیں۔ پورا اسٹور سبز ہلالی پرچموں سے سج چکا ہے۔ ایک عدد خوبصورت اور لذیذ کیک بھی میز پر اپنی بہار دکھا رہا ہے۔ تمام ہی اسٹورز پر بیک وقت تلاوت کلام پاک سے تقاریب کا آغاز کیا گیا۔ جس کے بعد کیک تقسیم کیا گیا۔ تقریب کا اختتام وطن عزیز کی حفاظت اور سلامتی کی دعاؤں سے کیا گیا۔

عزم باہم.....ہر قدم پُرعزم

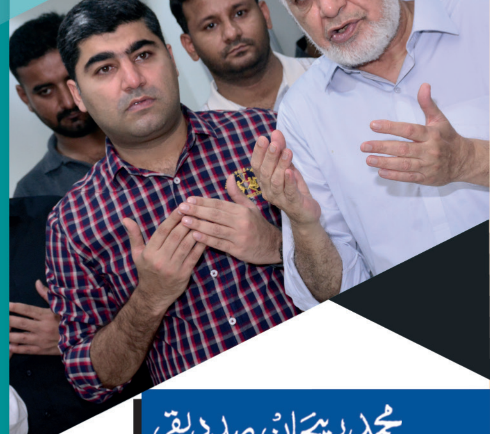
چیز اَپ فیصل آباد پانچ انعامات کے ساتھ سرِفہرست رہا

چیز اَپ انتظامیہ اپنے ملازمین کی کاوشوں اور محنت کو سراہنے کے لیے ہمیشہ کوشاں رہتی ہے۔ ان کوششوں کو ملحوظِ خاطر رکھتے ہوئے ۲۰۱۷ء میں ٹیم آف کوارٹر (ToQ) کی پالیسی متعارف کروائی گئی۔ اس کا مقصد ملازمین کے درمیان مقابلے کی ایک صحت مند فضا کو فروغ دینا ہوتا ہے۔ یہ سرگرمی ہر تین ماہ منعقد ہوتی ہے۔

اس سال بھی اس سرگرمی کو اپنے تمام لوازمات کے ساتھ منعقد کیا گیا۔ تمام اسٹورز اور ڈیپارٹمنٹس نے اس مقابلے میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیا۔ ہر ایک خوب سے خوب تر کی جستجو میں مگن نظر آیا کیوں کہ جیتنے والی ٹیم کے لیے نقد انعام کے ساتھ ساتھ سرٹیفکیٹس جیتنے کا بھی موقع تھا۔ تین ماہ کی سرتوڑ کوششوں، لگن اور دلجمعی کے بعد فیصلے کی گھڑی بھی آخر آن پہنچی۔ نتائج کا اعلان کیا گیا۔

گزشتہ برسوں کے ریکارڈ توڑتے ہوئے اس بار فیصل آباد نے ملتان کو شکست دی، اس سے پہلے کے مقابلوں میں ملتان ہمیشہ سرفہرست رہا ہے۔ فیصل آباد کے پانچ، ملتان کے چار، پھر بالترتیب حسن اسکوائر، شہید ملت روڈ اور اوشن اسٹور کے ایک ایک ڈیپارٹمنٹ فتح یاب قرار پائے۔ جیتنے والے ڈیپارٹمنٹس کی خوشی قابل دید تھی۔ تمام جیتنے والے شعبہ جات کی گروپ فوٹو تمام اسٹورز میں آویزاں کی گئیں۔ اس موقع پر نقد انعام اور سرٹیفکیٹس بھی تقسیم کیے گئے۔

تحریر: جاوید نسیم



محمد ریحان صدیقی

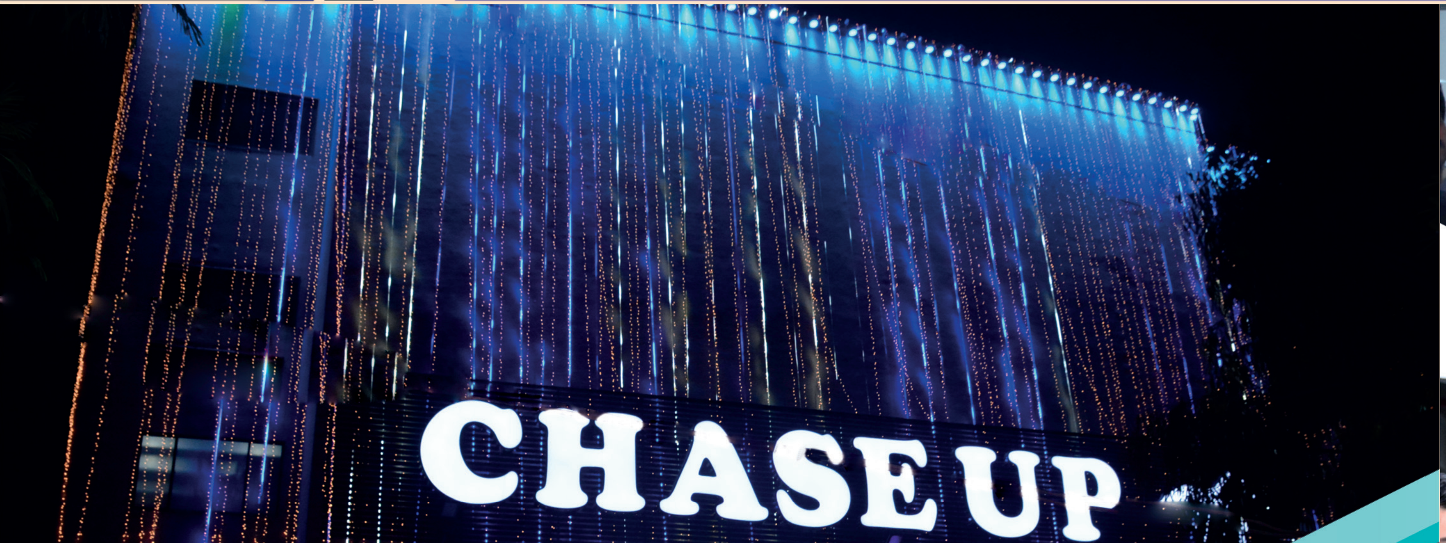
گوجرانوالہ میں چیز اَپ نے کیا...

میگا اسٹور کا افتتاح

ایک سال قبل چیز اَپ ڈائری کے پہلے شمارے میں گوجرانوالہ میں زیرِ تعمیر چیز اَپ اسٹور کا ڈیجیٹل عکس شائع کیا گیا تھا اور اب اس شمارے میں ہمیں یہ لکھتے ہوئے بے حد مسرت ہو رہی ہے کہ ۲۵ ستمبر ۲۰۱۹ء کو اسٹور کے دروازے عوام کے لیے کھول دیے گئے اور ۲۸ ستمبر کو شاندار باقاعدہ افتتاح کیا گیا۔

چیز اَپ کے اسٹور کا جال پورے پاکستان میں پھیلتا جا رہا ہے اور ہمیں خوشی ہے کہ گوجرانوالہ میگا اسٹور ستّر ہزار مربع فٹ سے زیادہ رقبے پر محیط ہے۔ چیز اَپ کے انجینئرز، مرچنڈائزر اور فنی تعمیر کے ماہرین نے پاکستان کے ساتویں بڑے شہر 'گوجرانوالہ' میں ایک بے مثال شاہکار تخلیق کیا ہے۔

صارفین کی ایک بڑی تعداد روزانہ چیز اَپ کے کراچی، ملتان، فیصل آباد اور گوجرانوالہ اسٹورز کا رخ کرتی ہے جہاں ان کے لیے ہول سیل نرخوں پر معیاری اشیا کی ایک وسیع رینج دستیاب ہے۔ اب گوجرانوالہ اور دیگر شہروں، گجرات، حافظ آباد کے رہائشی بھی چیز اَپ کی منفرد شاپنگ ماحول سے استعفادہ کر سکتے ہیں۔ اِس اسٹور کی تعمیری ڈیزائن کی خصوصیات کو دیگر اسٹورز میں بھی اپنایا جائے گا، اس سے صارفین کے لیے ماحول مزید بہتر ہوگا۔



اسٹور کے شاندار افتتاح کے موقع پر مہمانِ خصوصی، آر پی او گوجرانوالہ، چیئرمین چیز اَپ محترم بشیر عبدالغفار اور دیگر نمایاں مہمانوں میں سی ای او، ڈائریکٹرز اور چیز اَپ کی اعلیٰ انتظامیہ موجود تھی۔ چیز اَپ گوجرانوالہ اسٹور مکمل ڈیپارٹمنٹل اسٹور ہے جس میں ایک چھت کے نیچے دستیاب اشیا میں گراسری، تازہ پھل، سبزیاں، گوشت (جس میں میری نیٹڈ چکن شامل ہے)، ملبوسات، جوتے، کراکری، کھلونے اور الیکٹرانکس ہول سیل ریٹ پر دستیاب ہیں۔ صارفین اسٹور پر تازہ جوس سے بھی لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ چیز اَپ کے اسٹور ہفتے کے ساتوں دن کھلے رہتے ہیں۔

۱۹۸۴ء سے چیز اَپ نے اپنی ترقی کے ساتھ پاکستان کے ریٹیل سیکٹر میں بھی بڑا کردار ادا کیا ہے کیوں کہ چیز اَپ میں وسیع رینج انتہائی مناسب قیمت پر دستیاب ہے۔

صارفین چیز اَپ کی خدمات، کراچی کے چھ اسٹورز اور ملتان، فیصل آباد، گوجرانوالہ کے اسٹورز کے ساتھ ساتھ چیز اَپ کی ویب سائٹ یا ایپ پر آن لائن شاپنگ کے ذریعے یا فون پر آرڈر دے کر بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ چیز اَپ جلد پاکستان کے دیگر شہروں میں بھی آغاز کا ارادہ رکھتا ہے۔

تحریر: مُحمّد طاہر
راؤ جمیل افسر

گوجرانوالہ ٹیم ایکٹیویشن

ہم نئے عزم سے بنیادِ سحر رکھتے ہیں

پُرعزم ملازمین وسیع تر کاروباری اہداف کے حصول کے لیے ناگزیر ہیں۔ آغاز ہی میں ملازمین کے لیے اچھے انداز سے ٹیم ایکٹیویشن منعقد کرایا جائے تو اس سے نا صرف ان کی سمت کا تعین ہو جاتا ہے بلکہ کاروباری اہداف بھی واضح ہو جاتے ہیں۔

یہ دوسری کامیاب ٹیم ایکٹیویشن تقریب تھی جس میں، میں شریک رہا یعنی چیز اَپ کے جدید گجرانوالہ اسٹور کا باضابطہ آغاز۔ وقت کے ساتھ واضح ہوتا چلا گیا ہے کہ کس سلجھی ہوئی حکمت عملی کے ساتھ انتظامیہ نے اپنا کام آگے بڑھایا ہے۔ جس جوش و جذبہ اور ولولہ کے ساتھ نئے ملازمین نے اس تقریب میں

شرکت کی وہ دیدنی تھا اور ہماری قیادت کی محنت اور مستقل مزاجی کا مظہر تھا۔ ظاہر ہے، ہر فرد نے گجرانوالہ منصوبے کی کامیابی میں اپنا حصہ ڈالا ہے اور اس سے یقیناً مستقبل کی توقعات بڑھ گئی ہیں۔

نئی ٹیم سے خطاب کرتے ہوئے، ڈائریکٹر چیز اَپ، محترم جواد بشیر نے کہا کہ عاجزی اور مستقل مزاجی سے کسٹمر کو بہترین خدمات دینا اپنا نصب العین بنائیں۔ کسٹمر کو مکمل مطمئن کرنے ہی میں انفرادی کامیابی کے ساتھ ادارے کی کامیابی بھی ہے۔

ملازمین کی تربیت کے لیے خصوصی نشستوں کا بھی اہتمام کیا گیا تھا، جس سے معروف ٹرینر جناب اختر عباس (سی ای او ہائی پوٹینشل آئیڈیاز) اور جناب ولی زاہد (سی ای او اسکل سٹی) نے خطاب کیا، جو ہماری چیز اَپ فیملی کے نئے اراکین کے لیے ایک منفرد استقبالیہ تھا، ان نشستوں میں ذاتی صاف صفائی، کلام، اجتماعیت اور قائدانہ صلاحیتوں پر خصوصی زور دیا گیا۔

آخر میں اس تقریب کے منتظمین کی کوششوں کو انتظامیہ نے بے حد سراہا۔ ہم اُمید کرتے ہیں کہ اس کے دور رس نتائج حاصل ہوں گے کیونکہ اسٹاف کو آنے والی مشکلات کے لیے نا صرف تیار کیا گیا بلکہ انھیں انتظامیہ کی توقعات سے آگاہ بھی کیا گیا ہے۔

تقریب میں ڈائریکٹر چیز اپ، مصطفیٰ بشیر ہیڈ آف ایچ آر، محمد ریحان صدیقی، ریجنل منیجر اظہر بیگ اور ریجنل ایچ آر منیجر راؤ جمیل بھی شریک ہوئے۔

●●

چیز اَپ رکھتا ہے اپنوں کی صحت کا خیال کیوں کہ....

صحت ہماری دولت ہے

تحریر: محمّد یوسف مُنیر

صحت مند ملازمین نہ صرف اداروں کی ترقی کا سبب ہوتے ہیں بلکہ صحت مند معاشرے کے قیام میں بھی مددگار ثابت ہوتے ہیں، بدلتے موسم اور بڑھتی ہوئی ماحولیاتی آلودگی نے انسانی صحت پر بھی اثرات مرتب کیے ہیں۔ چیز اَپ جوبلی صحت تکافل کے تحت تمام ملازمین میڈیکل اور لائف تکافل کی سہولت سے استفادہ کررہے ہیں۔ ملک بھر کے نامور ہسپتال پینل لسٹ میں شامل ہیں۔

اس بار چیز اَپ ہیومن ریسورس ڈیپارٹمنٹ نے ویئرہاؤس اور آپریشن اسٹاف کے لیے اپنی صحت سے متعلق آگاہی کے لیے دوروزہ ہیلتھ اسکریننگ پروگرام کا انعقاد اسٹار ویئرہاؤس میں منعقد کیا۔ انڈس ہسپتال کے مستند ڈاکٹر نے سیکڑوں اسٹاف کی صحت کا معائنہ کیا۔ جن میں بلڈ پریشر، بلڈ شوگر، سینہ، جونڈلس، نبض، نظام ہاضمہ سمیت متعدد ٹیسٹ کیے اور اسٹاف کو ضروری ہدایات اور ادویہ تجویز کیں جس کی روشنی میں وہ خود کو بیماریوں سے محفوظ کرنے سمیت اپنا علاج کراسکتے ہیں،
بلاشبہ دوسروں کی صحت اور خوشی کے لیے کام کرنا ایک نیک عمل بھی ہے۔

چیز اَپ فیملی ممبرز نے خون کا عطیہ دے کر کئی زندگیوں کو بچایا اور مسکراہٹوں کو بکھیرا

تحریر
محمّد یوسف مُنیر

محفوظ ماحول، ہماری ترجیح

طبی ماہرین کے مطابق انسانی جسم میں خون کی زندگی 120 روز ہے۔ خون کا عطیہ صدقہ جاریہ ہے کیوں کہ اس سے انسانی زندگی بچائی جاسکتی ہے۔ کارپوریٹ سماجی ذمہ داری (CSR) کے تحت انڈس ہسپتال کے اشتراک سے چیز اَپ ہیومن ریسورس ڈیپارٹمنٹ نے دوروزہ بلڈ ڈونیشن کیمپ اسٹار ویئرہاؤس میں منعقد کیا۔ جس میں پچاس سے زائد اسٹاف نے خون کا عطیہ پیش کیا کیوں کہ ہمارا ایمان ہے جس نے ایک انسان کی جان بچائی گویا اس نے پوری انسانیت کی جان بچائی۔ خون کا عطیہ ایک قومی فریضہ بھی ہے پاکستان وقتاً فوقتاً مختلف حادثات، سانحات اور قدرتی آفات سے گزرتا ہے۔

خون عطیہ کرنے کا یہ عمل مکمل محفوظ تھا جس میں ڈونر کے خون کو لیکر ہیپاٹائٹس بی اور سی، ملیریا اور آتشک (Syphlis)، ہیموگلوبن اور بلڈ گروپ کے بارے میں بھی معلومات فراہم کی جاتی ہے۔ ڈونر اسٹاف کو انڈس ہسپتال کی جانب سے سٹیفکیٹ اور خون ٹیسٹ رپورٹ بھی دی گئی۔

☆☆☆

ایچ آر لیجنڈز فورم

ابنِ بہروز

ایچ آر لیجنڈز فورم نے کراچی اسکول آف بزنس اینڈ لیڈر شپ میں ڈیجیٹل ٹرانسفارمیشن ایچ آر کے عنوان سے ۲۸ نومبر ۲۰۱۹ء کو ایک روزہ سیمینار کا انعقاد کیا۔ اس سیمینار میں کراچی کے مختلف بزنس کے ایچ آر سے متعلق افراد کو مدعو کیا گیا تھا۔ ڈیجیٹل ٹرانسفارمیشن کا ایچ آر میں کردار کے حوالے سے ایچ آر لیجنڈز فورم کے سربراہ غلام مصطفیٰ نے افتتاحی خطاب کیا۔

اُس کے بعد ایچ آر سے وابستہ اداروں کے مقررین نے دیے گئے موضوعات پر گفتگو کی۔ ان مقررین میں سید عاصم راشد (سی ای او کریٹیو سوان)، ظفر عزیز عثمانی (سی ای او ایکسی لیریٹ پرائیوٹ لمیٹڈ)، رضوان ڈالیا (چیف پیپل آفیسر کے الیکٹرک)، عاصمہ شیخ (گروپ سی ایچ آر او، نیشنل بینک آف پاکستان) اور تزئین شاہد (چیف ایچ آر آفیسر، جوبلی لائف) جیسے بڑے نام شامل تھے۔

چیز اَپ کی جانب سے ہیڈ آف ایچ آر محمد ریحان صدیقی اور اسسٹنٹ منیجر لرننگ اینڈ ڈویلپمنٹ یوسف منیر شریک ہوئے۔ اس موقع پر محمد ریحان صدیقی نے چیز اَپ کی جانب سے مقررین کو ''چیز اَپ ڈائری میگزین'' کا تحفہ پیش کیا۔

معروف بزنس کنسلٹنٹ، مصنف اور ٹرینر

فرہاد کرم علی کی چیز اَپ آمد

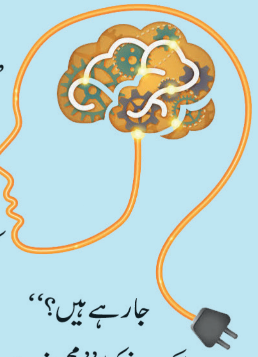
فرہاد کرم علی معروف بزنس کنسلٹنٹ، مصنف اور ٹرینر ہیں۔ گزشتہ دنوں وہ چیز اَپ ہیڈ آفس تشریف لائے اور سی ای او سلمان بشیر سے ملاقات کی۔ ان کے ہمراہ ذیشان خان (ٹرینر، کنسلٹنٹ) بھی موجود تھے۔ سربراہ ہیومن ریسورس جناب محمد ریحان صدیقی نے اُنھیں چیز اَپ ہیڈ آفس میں خوش آمدید کہا۔

اس موقع پر باہمی دلچسپی کے امور پر بات چیت ہوئی۔ سی ای او سلمان بشیر نے چیز اَپ کے مستقبل کے منصوبوں اور طریقۂ کار کی وضاحت کی۔ سربراہ ہیومن ریسورس محمد ریحان صدیقی نے ہیومن ریسورس کی سرگرمیوں بالخصوص آرگنائزیشنل ڈویلپمنٹ، پرفارمنس منیجمنٹ ماڈل، ٹریننگ سرگرمیوں پر سیر حاصل گفتگو کی۔ فرہاد کرم علی نے کہا کہ سوشل میڈیا میں وہ چیز اَپ کی ٹریننگ سرگرمیوں کو دیکھتے رہتے ہیں۔ اُنھوں نے چیز اَپ کے ہیومن ریسورس پریکٹس اور ایمپلائی برانڈنگ کی سرگرمیوں کو سراہا۔

این ایل پی کیا ہے؟

اعلیٰ انتظامیہ کو انسانی رویّوں سے متعلق جدید رجحانات سے روشناس کرانے کے لیے خصوصی نشست

تحریر: مُحمّد یُوسف مُنیر



''یہ این ایل پی کیا ہے؟''

ٹریننگ ڈیپارٹمنٹ کی جانب سے جیسے ہی رجسٹریشن کی ای میل جاری ہوئی تو پوچھنے والوں کا تانتا بندھ گیا۔

کوئی کہنے لگا: ''کیا ہمیں نفسیات کی ٹریننگ دینے جا رہے ہیں؟''

ایک نے کہا: ''مجھے غصہ بہت آتا ہے کیا مجھے افاقہ ہوگا؟''

بہرکیف، چونکہ یہ ایک نئی ٹریننگ تھی لہٰذا لوگوں کو بتانا شروع کیا کہ این ایل پی کا نیورو کا مطلب نیورولوجی، لنگوسٹک کا مطلب زبان اور پروگرامنگ کا مطلب دماغ میں موجود نیورل لینگویج کیسے کام کرتے ہیں؟ مطلب کوئی شخص کسی بھی عمل کو کس وجہ سے اور کس انداز سے کرتا ہے، اس عمل کے پیچھے اس کے لاشعور میں کیا سوچ کام کر رہی ہے۔

اس کے کئی فوائد ہیں۔ مثلاً اگر کوئی رویہ انسان کے لیے نقصان دہ ہو تو اسے باآسانی تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ اگر کوئی رویہ مفید ہے تو اسے سیکھا اور دوسروں کو باآسانی سکھایا جا سکتا ہے۔ اسے این ایل پی میں ماڈلنگ کہتے ہیں۔ اس ماڈلنگ کے ذریعے انسان اپنی مختصر زندگی میں کم وقت میں زیادہ کارآمد بن سکتا ہے اور ایک بہتر زندگی گزار سکتا ہے۔

۲۱ ر اور ۲۲ نومبر، کراچی اسکول آف بزنس اینڈ لیڈر شپ میں چیز اَپ کی سینئر مینجمنٹ کے ساتھ این ایل پی سیشن کا آغاز ہوا۔ وجیہ الدین عمیر کورس کے ٹرینر تھے۔ صبح ۱۰ بجے تا شام ۵ بجے تک جاری رہنے والے سیشن میں تھیوری کے ساتھ کافی دلچسپ پریکٹس سیشن بھی کروایا گیا۔ خوف، فوبیا، مایوسی، غصہ، بے یقینی، شرمندگی کو دور کرنے کے لیے مشق، کلائنٹ کے ساتھ مؤثر تعلقات کیسے استوار کریں؟

پریکٹس کے دوران ایک شریک نے کہا کہ مجھے سیرپ ناپسند اور چائے پسند ہے لہٰذا ان کے ناپسند کو پسند میں تبدیل کرنے کے لیے گہری سانس لے کر آنکھیں بند کروائی گئی اور چھٹی حس کو استعمال کرتے ہوئے دونوں اشیا کا مکمل خاکہ دماغ میں بنایا گیا جس کے بعد ناپسند سیرپ کو پسندیدہ چائے کے اوپر ایک خاص طرز کمیونکیشن استعمال کرتے ہوئے رکھی گئی اور جس کے بعد محسوس کروایا گیا کہ سیرپ کا ذائقہ اور خوشبو چائے جیسی ہے۔ اسی طرح کے دیگر مشقوں کے ذریعے شرکا کو ایسے عمل سے گزارا گیا جس میں وہ اپنی پروڈکٹوٹی، اعتماد، کیمونیکشن، مائنڈ سیٹ اور نتائج کو انفرادی اور ٹیم کی سطح پر بلند کر سکتے ہیں۔

شرکا کے لیے یونیورسٹی کیفے ٹیریا میں ریفریشمنٹ اور لنچ کا اہتمام کیا گیا۔ پروگرام کے آخر میں جناب محمد ریحان صدیقی نے شرکا کو اسناد اور ٹرینرز کو یادگاری شیلڈ سے بھی نوازا۔

مرزا ہشام

ریٹیل میں جدید رجحانات

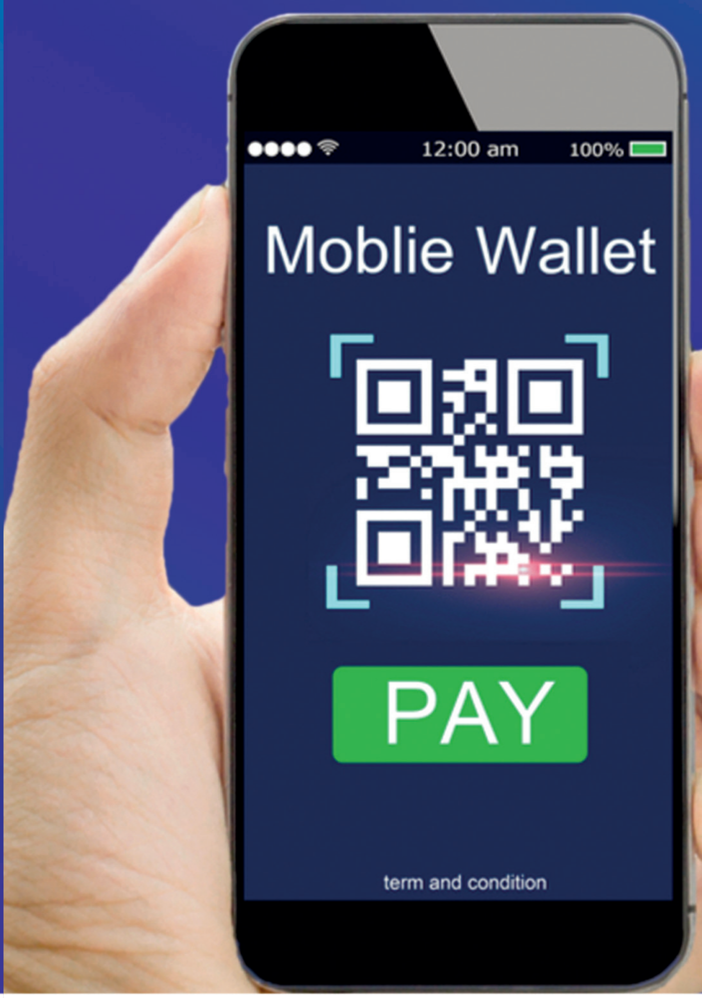
آنے والے سال میں کامیابی "آرٹی فشل انٹیلی جنس"، "اگمینٹڈ رئیلٹی" اور "ورچوئل ریلٹی" کے حصول میں پوشیدہ ہے

امریکی کمرشل سروس، جو امریکی شعبۂ تجارت کا بین الملکی شعبہ ہے، نے پاکستان پر ایک رپورٹ شائع کی جس کے مطابق، پاکستان میں ۲۵ لاکھ دکانیں موجود ہیں، جن میں سے بیشتر میں بنیادی ضروریات کی اشیا مہیا کی جاتی ہیں اور عام طور پر ایک ہی طرح کی اشیا مثلاً گراسری، گھریلو اشیا یا اسٹیشنری وغیرہ ہی دستیاب ہیں۔ ہزار سے پندرہ سو تک ہول سیلرز بڑے شہروں میں موجود ہیں۔ ان میں بیشتر ریٹیلر روایتی طرز پر کام کر رہے ہیں جن کے لیے ''برک اینڈ مارٹر'' یا ''اووردا کاؤنٹر ٹرانس ایکشن'' کی اصطلاح استعمال ہوتی ہے اور اِن میں بین الاقوامی کمپنیوں کا حصہ انتہائی کم ہے۔

پچھلے سال بلوم برگ نے رپورٹ شائع کی تھی جس کے مطابق پاکستان کا ریٹیل سیکٹر دنیا کی ریٹیل میں سب سے تیزی سے ترقی کرنے والا سیکٹر ہوگا مگر اس سال ہمارے پاس نہ تو کوئی تحقیق ہے نہ ماہرین کی آرا جو یہ واضح کر سکے کہ آیا ایسا واقعتاً ہوا یا نہیں۔ آخر کہاں کمی رہ گئی؟

برطانیہ کی لائف اسٹائل ویب سائٹ retail-focus.co.uk کے سال ۲۰۲۰ء کے لیے رائے کے مطابق ریٹیلرز اور سپلائرز کو ''اومنی چینل'' حکمتِ عملی اپنانی چاہیے، جو اُن کی کامیابی کے لیے کارگر ثابت ہوگا۔

''اومنی چینل'' ریٹیل کی اصطلاح ہے جو ان برانڈز کے لیے استعمال کی جاتی ہے جو بیک وقت کئی چینلز کا استعمال کرتے ہوئے صارف تک پہنچتے ہیں جن میں روایتی اسٹور، ویب سائٹ، آن لائن مارکیٹ پلیس اور سوشل میڈیا (فیس بک، انسٹاگرام) شامل ہیں۔ یہ جدید حکمتِ عملی ایک کثیر الجہتی طرز ہے جس سے صارف کے لیے ایک ایسا ورچوئل اور فیزیکل تجربہ شکل اختیار کر لیتا ہے، جو آج سے پانچ سال پہلے تک ناقابل فہم تھا۔ ''اومنی چینل'' حکمتِ عملی کا ہر رکن اہمیت کا حامل ہے، جس میں زمین پر موجود روایتی اسٹور صارف کے اطمینان اور بھروسے کی اہم کڑی ہیں۔ اس کے ساتھ برانڈڈ ویب سائٹ اور دیگر آن لائن سوشل چینل، ''ریکمنڈیشن پر چیزنگ'' کے ذریعے صارفین کی آسانی کے لیے خریداری کے لیے معلومات فراہم کرتے ہیں۔



مثال کے طور پر ایک صارف فیس بک یا انسٹاگرام کے ذریعے تازہ ترین ''آفر'' کے متعلق معلومات حاصل کرتے ہیں۔ پھر اطمینان بخش خریداری کے لیے خود اسٹور پہنچتے ہیں اور اس ریٹیل چین کی ویب سائٹ پر دیے گئے اسٹور کے نقشے کی تفصیلی معلومات کے ذریعے فوراً جان لیتے ہیں کہ ان کی مطلوبہ اشیا اسٹور کے کس حصے میں دستیاب ہیں۔ اپنی مطلوبہ اشیا حاصل کرنے کے بعد نزدیک ہی نصب آلات کے ذریعے وہ اشیا اسکین کرکے جان لیتے ہیں کہ مندرجہ بالا مذکورہ آفر ابھی تک جاری ہے یا نہیں۔ آخر میں کیش کاونٹر پر ''QR کوڈ'' اپنے موبائل پر موجود مخصوص ''ای والٹ'' ایپلی کیشن پر اسکین کر کے اپنی خریداری کی ادائیگی کر دیتے ہیں۔

یہ آخری مرحلہ اس نئی جدت کے متعلق ہے جسے ''الیکٹرانک منی انسٹیٹیوشن'' کہا جاتا ہے۔ اِن کے لائسنس کا اجرا اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے دائرہ کار میں آتا ہے اور یہ اُمید کی جا رہی ہے کہ آنے والے مہینوں میں کئی (EMIs) کو لائسنس جاری کیے جائیں گے۔ اس تبدیلی سے خریداری، خصوصاً گراسری کی خریداری آسان ہو جائے گی کیوں کہ اس خریداری میں بڑی نقد رقم کی ادائیگی کی جاتی ہے۔ یہ اندازہ لگایا جا رہا ہے کہ اگلے دو سال میں بیشتر اسٹور اس طریقہ کار کو اپنا چکے ہوں گے۔

آنے والے سال میں کامیابی ''آرٹی فشل انٹیلی جنس''، ''آگمینٹڈ رئیلٹی'' اور ''ورچوئل ریلٹی'' کے حصول میں پوشیدہ ہے۔ ''اومنی چینل'' اسٹورز میں رہتے ہوئے اسمارٹ فون کے ذریعے صارف کے لیے خریداری آسان کر دیتا ہے اور اس میں مقبول برانڈ H & M اور Sainsbury's پہلے ہی سبقت لے چکے ہیں۔

ٹریننگ... ہماری پہچان

تصویری جھلکیاں

۲۰۱۹ء کی سالانہ کارکردگی رپورٹ

275	616	3076
سیشنز کی تعداد	ٹریننگ کے گھنٹے	شرکا کی تعداد

چیزاَپ کی فلاحی سرگرمیاں

ہم اپنی سوسائٹی اور اِردگرد کے لوگوں سے کبھی بے پرواہ نہیں ہوسکتے، اپنے اردگرد کے لوگوں کے حالات سے نظریں چرانا اپنی ذمہ داریوں سے روگردانی کرنا ہے۔ دوسروں کی مدد یا اس کی غمی اور خوشی میں شریک ہونا ہی اصل زندگی ہے۔ اسی خیال کے پیشِ نظر چیزاَپ نے ریٹیل سیکٹر کے ملازمین کی فلاح و بہبود کے لیے کئی اقدامات کیے ہیں۔ اپنی ذمہ داریوں کو سمجھتے ہوئے ہم نے بہت سے ایسے فلاحی پروگرامات شروع کیے ہیں جس سے ہم نہ صرف اپنے ملازمین بلکہ ان مستحق افراد کی بھی امداد کرتے ہیں جن کی نشاندہی ہمارے ملازمین کی طرف سے کی جاتی ہے۔
اس بار چیزاَپ نے اپنے اسٹاف کے چار ممبران کے گھر کی تعمیر کے لیے تعاون کیا۔ تعاون کا یہ سلسلہ مختلف اسٹاف ممبرز اور ان کی فیملی کے لیے برسوں سے جاری ہے اور جاری رہے گا۔

آلٹرمین، گارمنٹس، ملتان

کلینز، ایڈمن، ملتان

ڈرائیور، ایڈمن، ہیڈ آفس

شیلف بوائے، گروسری، ناظم آباد

چیزاَپ کی جانب سے بچوں کے مشہور رسالے ''ماہنامہ ساتھی''
کے ۱۵ویں رائٹرز ایوارڈ پر خصوصی اسپانسر شپ دی گئی

پاکستان بزنس فورم کے زیرِاہتمام دوسری ''فینٹا فیسٹول'' میں
چیزاَپ نے ڈائمنڈ اسپانسر شپ دی

تحریر: جاوید نسیم

پُرخلوص اور محنتی اسٹاف

چیزاَپ کا اثاثہ

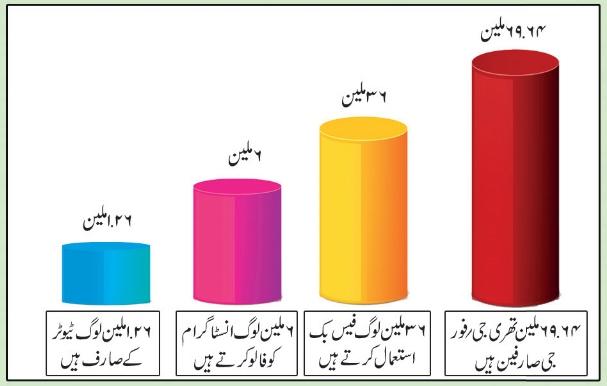
کسی بھی ادارے کی کامیابی کے لیے اُس کے ملازمین کا اخلاص اور محنت کے ساتھ دیا گیا وقت اہم ہوتا ہے۔ اس محنت کو سراہنا اور وقتاً فوقتاً اپنے ملازمین کی حوصلہ افزائی کرتے رہنا ادارے کی ذمہ داری ہے تاکہ بہتری کا سلسلہ کہیں ٹوٹنے نہ پائے۔ اسی سلسلے میں چیز اَپ میں بھی سال ۱۹-۲۰۱۸ء کی اپریزل رپورٹ کا عمل نہایت جانفشانی اور جانچ پڑتال کے بعد مکمل کیا گیا۔

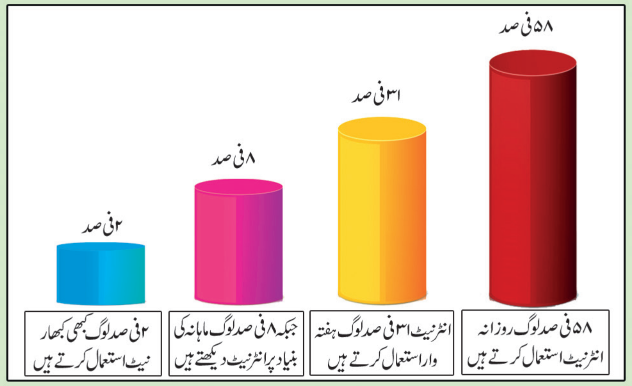
اس عمل کا آغاز جولائی میں ہوتا ہے جس میں کمپنی کے تمام ملازمین کی کارکردگی کا موازنہ اُن کے کے پی آئی اور قابلیت کے پیمانے کی بنیاد پر کیا گیا۔ ان تمام مرحلوں میں ایچ آر ڈیپارٹمنٹ نے تمام ڈیویژنز کے ساتھ بھرپور تعاون کیا۔ آخرکار تمام قواعد و ضوابط کو سامنے رکھتے ہوئے نتائج کا اعلان ہوا جس میں مجموعی طور پر ۷۹ ملازمین کو عہدوں پر ترقی دی گئی۔ ۱۶ ملازمین کی ترقی کے ساتھ فیصل آباد سرفہرست رہا۔ ویئر ہاؤسز میں ۹، دیگر اسٹورز میں ۳۵ اور ہیڈ آفس میں ۱۹ ملازمین کو ترقی دی گئی۔ تمام ملازمین کو سرٹیفیکیٹ اور انکریمنٹ لیٹر جاری کیے گئے اور فریم شدہ تصاویر ہر اسٹور اور ہیڈ آفس میں آویزاں کی گئیں۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

محمد یوسف منیر، اظہار الحسن

اللہ تعالی نے پاکستان کو بے شمار قدرتی وسائل کے ساتھ انسانی وسائل سے بھی نوازا ہے۔
اقوام متحدہ انسانی ترقی اعداد و شمار کے مطابق پاکستان کی کل آبادی کا ۶۴ فی صد آبادی ۲۹ سال سے کم ہے۔
پاکستان میں ای کامرس نے اپنا گراف کافی بلند کیا۔ ترقی کا گراف ۹۳.۷ فیصد ہے۔
پاکستان میں ۷۱.۷ ملین انٹرنیٹ صارفین ہیں۔





آن لائن پلیٹ فارم پر موجودگی

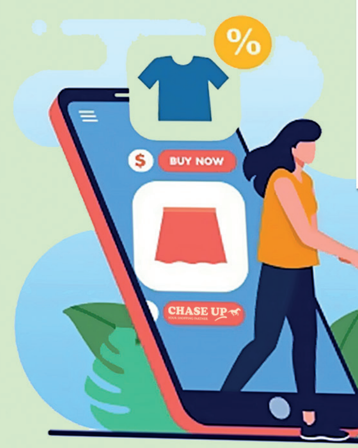
چیز اَپ تمام آن لائن پلیٹ فارم پر موجود ہے جن میں ویب سائٹ، موبائل ایپ (IOS, Android)، واٹس ایپ، ای میل، فون کال شامل ہیں

چیز اَپ ای اسٹور کا آغاز کب ہوا؟

چیز اَپ نے ای اسٹور سروس کا آغاز ۲۰۱۶ء میں کیا۔ معیاری، مناسب قیمت، تیز رفتار اور سہل سروس آن لائن صارفین تک پہنچانا چیز اَپ کا مشن ٹھہرا

کیا کیا خریداری کر سکتے ہیں؟

گراسری (صرف کراچی)، پرسنل کیئر، الیکٹرانک آئٹم، جیولری، کراکری، اسٹیشنری، ہوزری (انڈر گارمنٹس، تولیہ) وغیرہ آپ آن لائن آرڈر کر سکتے ہیں



آرڈر کیسے پراسس کیا جاتا ہے؟

کامران، چیز اَپ کے مستقل کسٹمر ہیں۔ وہ اپنی ماہانہ راشن کی خریداری چیز اَپ ای اسٹور سے کرتے ہیں کیوں کہ وہ چیز اَپ کے معیار، قیمت اور سروس سے مطمئن ہیں۔ ویب گاہ پر گراسری سیکشن میں داخل ہو کر اپنی مطلوبہ اشیا کی فہرست منتخب کر لینے کے بعد جیسے ہی آرڈر بٹن پر کلک کرتے ہیں چند گھنٹوں کے بعد ٹیلی سیل آفیسر کی کال موصول ہوتی ہے۔ ''السلام علیکم کامران صاحب! آپ کا بہت شکریہ آپ نے چیز اَپ کا انتخاب کیا۔ کیا آپ نے آٹا (دس کلو)، چینی (دو کلو) آرڈر کیا۔'' اس طرح وہ فہرست کے مطابق پراڈکٹ، برانڈ، تعداد/مقدار، قیمت دہراتا ہے اور آرڈر کنفرم کر لیتا ہے۔ آخر میں وہ پوچھتا ہے کہ کامران صاحب! کیا آپ کیش سے ادائیگی کریں گے یا کریڈٹ/ڈیبٹ کارڈ سے؟

کامران صاحب جانتے ہیں کہ چیز اَپ کی کراچی بھر میں تیز رفتار اور مفت ڈیلیوری سروس ہے ان کا آرڈر چوبیس گھنٹے میں موصول ہو جائے گا۔ فلیٹ کے پانچویں منزل میں ان کی رہائش ہے لیکن ان کو آرڈر وصول کرنے کے لیے نیچے اُتر کر آنے کی زحمت نہیں کرنی پڑتی کیوں کہ ڈیلیوری بوائے سامان اُن کے دروازے پر ہی پہنچا آتا ہے۔

کامران صاحب چیز اَپ کے کسٹمر فیڈ بیک فارم پر ہمیشہ معیار، قیمت، سروس اور ڈیلیوری بوائے کو اچھے نمبرز دیتے ہیں کیوں کہ ڈیلیوری بوائے ہمیشہ ان سے خوش اخلاقی سے پیش آتے ہیں۔ دروازے پر دستک دینے کے بعد ایک جانب کھڑے ہو جاتے ہیں۔ صاف ستھرے لباس میں مسکراتا چہرہ اور السلام علیکم کی آواز سماعت کو بھلی لگتی ہے۔ ڈیلیوری بوائے سامان دیتے وقت پیک کھول کر اچھی طرح چیک کرواتے ہیں اور پوچھتے ہیں کامران صاحب کیا آپ مطمئن ہیں؟ ہاں سننے کے بعد ادائیگی کا پوچھتے ہیں۔ وہ کامران صاحب کی آسانی کے مطابق کیش یا کریڈٹ کارڈ سے ادائیگی وصول کر لیتے ہیں اور شکریہ کہنا نہیں بھولتے۔

کامران صاحب چوں کہ چیز اَپ کے مستقل گاہک ہیں لہٰذا وہ بار بار آرڈر پر کلک کرنے کے بجائے ہسٹری کو منتخب کر کے بھی آرڈر دے دیتے ہیں، اکثر تو وہ آرڈر وصول کر لینے کے بعد سامان کو اسی وقت کھول کر نہیں دیکھتے، اس کی وجہ یہ ہے کہ اُن کو چیز اَپ پر اعتماد ہے کیوں کہ وہ چیز اَپ کی تبدیلی یا واپسی پالیسی سے واقف ہیں، ان کو معلوم ہے کہ انوائس دکھا کر کسی بھی اسٹور سے واپس یا تبدیل کروایا جا سکتا ہے یا پھر ای اسٹور کا نمائندہ خود ان کے گھر سے سامان وصول کر لے گا۔

کامران صاحب وقتاً فوقتاً اپنی تجاویز اور مشورے بھی چیز اَپ کی انتظامیہ کو ارسال کرتے رہتے ہیں ان کو تمام پلیٹ فارم کا علم ہے کہ واٹس اپ، فون کال، ویب سائٹ، موبائل ایپ پر تجاویز یا مشورے کا آپشن موجود ہے۔ جب اُنھوں نے کوئی تجویز یا مشورہ دیا چیز اَپ کے نمائندے نے ان سے رابطہ کیا ان کی تجاویز یا مشورے کو خوش اسلوبی سے سنا اور دہرایا بھی جس سے ان کو محسوس ہوا کہ نوٹ کیا گیا ہے۔ تمام باتیں سننے کے بعد شکریہ بھی کہا۔ کامران صاحب نے مشاہدہ کیا کہ ان کی تجویز یا مشورہ چیز اَپ کی سروس میں نظر بھی آ رہا ہے جس سے وہ مطمئن ہیں۔

کامران صاحب نے فیس بک پر چیز اَپ کے صفحے کو لائک کیا ہوا ہے جہاں وہ کمنٹ بھی کرتے ہیں اور شیئر بھی اور اکثر اپنے بیرون شہر مقیم ساتھیوں کو ٹیگ بھی کرتے ہیں۔ لوگ ان سے فیس بک کمنٹ پر سوال پوچھتے ہیں کہ کیا چیز اَپ کی ڈیلیوری سروس کراچی کے سوا دیگر شہروں میں موجود ہے؟ وہ جواب میں ان کو تفصیلات بتاتے ہیں کہ بالکل ہے جس میں چار یا چھ روز لگتے ہیں اور تبدیل یا واپسی کی پالیسی بھی موجود ہے۔

کامران صاحب کا چیز اَپ پر اعتماد قائم ہو گیا ہے۔ اُنھوں نے اپنے آفس میں بھی چیز اَپ کو متعارف کروایا ہے کیوں کہ چیز اَپ سے خریداری میں تمام قانونی قواعد و ضوابط کو پورا کیا جاتا ہے۔

چیز اَپ کامران صاحب سمیت تمام صارفین کو اپنا فیملی ممبر تصور کرتا ہے کیونکہ کامران صاحب کا اعتماد ہی چیز اَپ کی کامیابی ہے۔

●●

ابھی آرڈر کریں!
03-111-222-431
111-242-731
www.chaseup.com.pk
GET IT ON Google Play / Download on the App Store Chase Up Online Store
0316-1121558
info@chaseup.com.pk

آؤ خوشیاں بکھیریں

خوشیوں کے موقع پر ہمیشہ اپنوں کو یاد رکھا جاتا ہے۔ خوشیاں بکھیرنا اور اس بکھری ہوئی خوشیوں کو انجوائے کرنا زندگی کہلاتی ہے۔ چیز اپ اپنے کارکنوں کی خوشیوں کو دوبالا کرنے کے لیے ان کے ساتھ ان کے درمیان ہمہ وقت موجود ہے۔ چاہے کسی اسٹاف ممبر کے ہاں اولاد کی خوشی ہو یا اس اولاد کا یوم پیدائش ہو...... حج کی سعادت ہو یا پھر کسی نے اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہو...... چیز اپ ان کی خوشیوں میں برابر کا شریک ہے۔

۲۲ جون ۲۰۱۹ء کو ملک قاسم علی کے گھر
ننھی شہزادی انابیہ نے آنکھیں کھولیں

چیز اَپ ملتان کے **مبشر ظفر** ۹ نومبر ۲۰۱۹ء
کو رشتہ اَزدواج میں منسلک ہوئے

بلال عبیداللہ کو اللہ نے اپنی رحمت سے نوازا
صاحب زادی کا نام **انعم بلال** تجویز کیا گیا

محمد فہیم کے صاحبزادے **محمد ابو دجانہ** اور صاحبزادی **حفصہ فہیم**
کو چیز اَپ کی جانب سے سالگرہ مبارک ہو

چیز اَپ اسٹاف کے ممبر فہد فاروق کے تینوں بچوں نے تعلیم کے میدان میں نمایاں کارکردگی کا مظاہرہ کیا
عبدالوہاب پہلی اور **عبدالرحمٰن** نے دوسری پوزیشن حاصل کی جبکہ **عبدالسمیع** چیمپئن ٹھہرے

کراکری کے سیکشن ہیڈ **سیّد سرفراز حسین** نے ۲۹ دسمبر کو سالگرہ منائی
چیز اَپ کی جانب سے سرفراز حسین کو دلی مبارک باد

ایچ ایس ای سینئر ایگزیکٹو **سہیل قریشی** کو حال ہی میں ٹرین دی ٹرینز
(سندِ برطانیہ) مکمل کرنے پر چیز اَپ کی جانب سے ڈھیروں مبارک باد

چیز اَپ نے کیا اپنے اسٹاف کے لیے سیر و تفریح کا انتظام

جاوید اِقبال

پکنک کے رنگ...

چیز اَپ جہاں دوسرے معاملات میں اپنے اسٹاف کا خیال رکھتا ہے، وہیں اُن کے لیے سیر و تفریح کے لیے بھی خوب اہتمام کے ساتھ انتظام کیا جاتا ہے۔ اس کی اہم وجہ یہ ہے کہ مسلسل کام کے چند عرصے بعد سیر و تفریح کو ماہرین نے بھی ضروری قرار دیا ہے۔ اس بار چیز اَپ گلشن اسٹور انتظامیہ نے اپنے اسٹاف کے ہمراہ تفریح کے لیے فارم ہاؤس کا انتخاب کیا۔ جہاں چیز اَپ اسٹاف فارم ہاؤس میں مختلف گیمز اور سوئمنگ سے لُطف اندوز ہوئے، وہیں اُن کے لیے لذتِ کام و دہن کا بھی خوب انتظام کیا گیا تھا۔

اَعظم طارق کوہستانی

نیا سال

آپ خود کو بدلنا چاہتے ہیں تو نئے سال کے آنے کا انتظار نہ کریں، بس بدل جائیے

سال نو، نیا سال یا نئے سال کا دن، اس دن کو کہا جاتا ہے جس دن کسی کیلنڈر میں نئے سال کا آغاز ہوتا ہے۔ چونکہ عصر حاضر میں گریگوری کیلنڈر یا انگریزی کیلنڈر بہت عام ہو چکے ہیں، اس لیے یہ یکم جنوری کو منایا جاتا ہے۔ تاہم کئی اور کیلنڈر میں الگ الگ نئے سال بھی منائے جاتے ہیں۔ اہل ایران اور پارسی اپنی تقویم کے حساب اس دن کو نوروز کے نام سے مناتے ہیں۔ اہلِ چین بھی اسی طرح اپنا نیا سال مناتے ہیں۔ بھارت میں تقریباً ہر ریاست کے لوگ اپنا علیحدہ نیا سال مناتے ہیں، مثلاً تیلگو افراد ’اُگادی‘ اور آسامی ’بیہو‘ مناتے ہیں۔

نئے سال کو لوگ اس اُمید سے مناتے ہیں کہ اس کے آنے والے دن اچھے گزریں گے۔ اس موقع پر لوگ مبارک باد دیتے، گلے ملنے، خوشی کا اظہار کرنے اور دوسرے لوگوں کو بھی اسی متوقع بہتری کے لیے مبارک باد دینا ایک عام بات ہے۔

غور کیا جائے تو نیا سال ہمیں دینی اور دنیاوی دونوں میدانوں میں اپنا جائزہ لینے کی طرف متوجہ کرتا ہے کہ ہماری زندگی کا جو ایک سال کم ہو گیا ہے اس میں ہم نے کیا کھویا اور کیا پایا؟ اور اگر آپ خود کو بدلنے کے لیے نئے سال کا انتظار کر رہے ہیں تو نئے سال کے آنے کا انتظار نہ کریں، بس بدل جائیے۔

کیوں کہ وقت کی مثال تیز دھوپ میں رکھی ہوئی برف کی اس سِل سے دی جاتی ہے، جس سے اگر فائدہ اٹھایا جائے تو بہتر ورنہ وہ تو بہرحال پگھل ہی جاتی ہے۔

محفوظ ماحول سب کے لیے

عصرِ حاضر میں ملازمین، شراکت داروں اور عام معاشرے کے لیے محفوظ پیشہ وارانہ معمولات چلانے کے لیے ایک فعال HSE شعبہ، ادارے کا اہم جزو سمجھا جاتا ہے محفوظ پیشہ وارانہ ماحول فراہم کرنا پہلے کبھی اتنا اہم نہیں رہا، ایک حادثے کی بدولت پیش آنے والی چوٹ یا موت کے ایک لمبے عرصے تک کاروبار کے لیے نقصان دہ نتائج نکل سکتے ہیں۔ ایسا ادارہ جہاں حفاظت کے اصولوں سے فہمی ہو، ناگہانی حادثات اور اس کے نتیجے میں پیش آنے والے اخراجات اور عمومی بدنامی سے محفوظ رہتا ہے۔

محفوظ اور صحت مند ماحول کی اہمیت کا احساس کرتے ہوئے چیز اَپ انتظامیہ نے ۲۰۱۷ء میں ایک باقاعدہ HSE کا شعبہ قائم کیا۔ اس پُرعزم اور باصلاحیت شعبے نے مختصر وقت میں ادارے کو درپیش مشکلات کا اندازہ لگا کے جدید خطوط پر استوار کر دیا۔

ایک متعین ہدف کے ساتھ آگے بڑھتے ہوئے HSE ٹیم نے انڈسٹری کے معیار اور ملازمین کی تربیت دونوں کا خیال رکھا۔ اس ٹیم نے بیک وقت چیز اَپ کے تمام مقامات پر ہنگامی صورتحال سے نمٹنے کے لیے ضروری آلات نصب کروائے اور ساتھ ہی مفصل پروگرام کے تحت ملازمین کی تربیت جاری رکھی۔

ادارے کے اندر اور باہر لاتعداد سیشن منعقد کروائے گئے تاکہ کسی بھی ہنگامی حالت میں نا صرف متاثرہ ملازمین محفوظ رہیں بلکہ پورا ادارہ منظّم طور پر حرکت میں آ سکے۔ تمام مقامات پر ایمرجنسی ریسپانس ٹیم (ERT) قائم کی گئیں۔ آج صورتحال یہ ہے کہ چیز اَپ کے تحت کام کرنے والے تمام مقامات پر وافر فائر ایکسٹینگوئشر، دھواں بھانپنے والے آلات اور ابتدائی طبی امداد کا سامان نا صرف موجود ہے بلکہ اس کو یقینی بنانے کے لیے روزانہ ہفتہ وار اور ماہوار جائزہ بھی لیا جاتا ہے اور سہ ماہی ضروری مینٹیننس بھی کی جاتی ہے۔ چیز اَپ کے تمام نئے مقامات پر جدید سپرنکلر بھی نصب ہیں۔ جو چیز اَپ انتظامیہ کے عزم کا پتا دیتا ہے۔

۲۰۱۹ء کی آمد ہے اور HSE شعبہ یہ عزم رکھتا ہے کہ جلد HSE مشقوں کا بھی انعقاد کیا جائے تاکہ ہمارے ملازمین، شراکت دار اور ہمارے خریدار محفوظ رہیں۔

تحریر: میجر (ر) طفیل خان، سہیل قریشی

پاکستان میں کراکری کے بہترین برانڈز کو پیش کیا گیا

ایکسپو نمائش میں

تحریر
مُحمّد یُوسف مُنیر

’ہوم پرائڈ‘ کراکری کا ایک اُبھرتا ہوا برانڈ ہے جسے خواتین صارفین پسند کررہی ہیں۔ اس حوالے سے جب ہم نے چیز اَپ کراکری کے سیکشن ہیڈ سرفراز قاسم اور ذوہیب احمد سے رابطہ کیا تو اُنھوں نے بتایا: ’’حال ہی میں دوسرے سالانہ انٹرنیشنل کنزیومر پراڈکٹ فیئر کے موقع پر ہوم پرائڈ کراکری کو ایکسپو سینٹر میں باقاعدہ نمائش کے لیے پیش کیا گیا۔

برانڈ کی نمایاں کیٹیگریز میں کچن ویئر، ٹیبل ویئر، ڈائننگ ویئر، گلاس ویئر اور کچن ٹولز شامل ہیں۔ کچن ویئر پراڈکٹ یعنی برتن، فرائی پین وغیرہ پر ایلمونیم دھات سے تیار کردہ نان اسٹک کوٹنگ لگائی جاتی ہے، جس کے بارے میں دعویٰ کیا جاتا ہے کہ یہ کبھی سیاہ یا خراب نہیں ہوتا۔ تاہم چند احتیاطی تدابیر اختیار کرنا ضروری ہے۔

ٹیبل ویئر، ڈائننگ ویئر، گلاس ویئر کی تیاری کے لیے اوپل، گلاس اور میلا مائن کا استعمال کیا جاتا ہے۔ جبکہ کچن ٹولز کے تیاری کے لیے پلاسٹک یا اسٹیل کا استعمال عام ہے۔ برانڈ کی خاص بات یہ ہے کہ اس کے بیشتر پراڈکٹ مائیکرویوزاون اور ڈش واشر میں استعمال کیے جاسکتے ہیں اور تیز حرارت مزاحمت کی خصوصیت رکھتے ہیں۔ جبکہ پلاسٹک کے تمام پراڈکٹ صحت اور حفاظت کو یقینی بنانے کے لیے فوڈ گریڈ پر مبنی ہیں۔ فیملی کسٹمرز اس کی دلکش پیکنگ کی وجہ سے شادی بیاہ میں تحائف کے تبادلے کے لیے خریداری کرتے ہیں۔ ہوم پرائڈ کے تمام پراڈکٹ چیز اَپ کے کراچی، ملتان، فیصل آباد اور گوجرانوالہ اسٹور پر دستیاب ہیں۔

’پائنیر‘ بھی کراکری کا ایک نمایاں برانڈ ہے جو کہ تھائی لینڈ سے درآمد شدہ ہے۔ پاکستان میں چیز اَپ اس کا آفیشل ڈیلر ہے۔ ایکسپو کے دوسرے سالانہ انٹرنیشنل کنزیومر پراڈکٹ فیئر میں اس کا بھی اسٹال لگایا گیا تھا۔ اس موقع پر گھریلو، کارپوریٹ، ہول سیلر اور منی اسٹورز نے بڑی تعداد میں اسٹال کا وزٹ بھی کیا۔ اس برانڈ کے بارہ سو سے زائد اقسام اور سائز میں پلاسٹک پراڈکٹ موجود ہیں۔ اس کی نمایاں کیٹیگریز میں کچن ویئر، ہاؤس ہولڈ ویئر، باتھ اسیسیریز، ڈائننگ ویئر اور اسٹوریج ویئر شامل ہیں۔ اس کی تمام تر پراڈکٹ فوڈ گریڈ ہیں یعنی جراثیم کش اور حفظانِ صحت کے اُصولوں پر مبنی ہے۔ یہ اپنے خوب صورت رنگ اور ڈیزائن کی وجہ سے خواتین کسٹمرز میں مقبول ہے۔

اعلیٰ تعلیمی اداروں کو کئی دشواریوں کا سامنا ہے حتیٰ کہ حکومت کے تحت چلائے جانے والے اداروں کو بھی۔ ہم جامعہ کراچی کی اعلیٰ انتظامیہ اور اساتذہ، نا صرف اپنے طلبہ کو بہترین تعلیم فراہم کرنے کے لیے کوشاں ہیں تا کہ وہ دنیا کی کسی بھی جامعہ سے پیچھے نہ رہیں، بلکہ انھیں بہترین سہولیات بھی فراہم کی جائیں تا کہ ان کا یہاں گزارا گیا وقت بہترین تجربات میں سے ایک رہے۔

ہمیں خوشی ہے کہ کاروباری طبقہ ہمارے اس مشن کی تکمیل میں مدد کے لیے آگے آیا ہے۔ چیز اَپ اِن اداروں میں سے ایک ہے جنھوں نے ہماری سہولیات میں بہتری لانے کے لیے مدد کی پیشکش کی۔ پبلک ایڈمنسٹریشن کا شعبہ، جامعہ کراچی کے نمایاں شعبہ جات میں سے ہے۔ مجھے یہ بتاتے ہوئے خوشی ہو رہی ہے کہ چیز اَپ کے تعاون سے شعبہ پبلک ایڈمنسٹریشن میں ترقیاتی منصوبہ جاری ہے۔ اِس منصوبے پر عملدرآمد سے قبل، CEO چیز اَپ محترم سلمان بشیر نے شعبے کا دورہ کیا اور ہمیں تعلیم کے فروغ اور ریٹیل میں انسانی وسائل کی ترقی کے لیے اپنے ارادوں سے، ہمیں آگاہ کیا۔

یہ انتہائی غیر معمولی بات ہے کہ کسی بڑے ادارے کا سرپرست اتنی بے تکلفی سے اپنے خیالات کا اظہار کرے۔ اِس لیے اِن اداروں کی تکمیل میں اپنا حصہ ڈالنے کے لیے، شعبہ پبلک ایڈمنسٹریشن میں ریٹیل پر خصوصی کورسز متعارف کرائے جائیں گے۔ ہمیں اُمید ہے کہ یہ چیز اَپ اور جامعہ کراچی کے درمیان ایک لمبی شراکت کا آغاز ہے۔ ہماری دعائیں اور نیک تمنائیں جناب بشیر عبدالغفار صاحب اور محترم سلمان بشیر صاحب اور ان کے خاندان کے ساتھ ہیں۔

پروفیسر ڈاکٹر خالد عراقی، شیخ الجامعہ، جامعہ کراچی

اظہارِ خیال

چیز اَپ کے گوجرانوالہ اسٹور کے افتتاح کے موقع پر چیز اَپ کے نئے ملازمین سے بات کرنے کا اتفاق ہوا۔ ان کا جوش اور ولولہ قابل ذکر ہے۔ ادارے کے باہر سے آئے ٹرینرز کے ساتھ نشستوں کا ملازمین کے لیے ایک فائدہ یہ ہوتا ہے کہ وہ چیزوں کو نئے زاویے سے دیکھنے لگتے ہیں، جس سے اُنھیں ایک نئی اُمنگ اور ولولہ ملتا ہے۔

میری نشست ان کے ساتھ افتتاحی تقریب کے دوران تھی، اُس وقت ان کا جذبہ پہلے ہی آسمان کو چھو رہا تھا۔ اب انتظامیہ کا کمال یہ ہے کہ اس جذبے کو قائم کس طرح رکھا جائے اور ہر گزرتے مہینے اور سہ ماہی کے ساتھ اس جذبے کو دوام بخشا جائے تا کہ چیز اَپ کے سال ۲۰۲۰ء کے نا صرف مالی اہداف حاصل ہو سکیں بلکہ کسٹمر سروس کا معیار بھی قائم رہے۔

ولی زاہد (سی ای او، اسکل سٹی)

خدمت کے جذبے سے سرشار کیا جانے والا ہر کام ایک معتبر کام ہے کیوں کہ خدمت ہی دراصل عبادت ہے۔ جب بھی کسٹمر سے بات کی جائے تو یہ اسٹاف کی ذمے داری ہے بلکہ یوں کہا جائے کہ یہ اُن کا فرض ہے، وہ کسٹمر کے تجربات کو یادگار اور خوشگوار بنائے۔ بحیثیت چیز اَپ کسٹمر کے حوالے سے میرا تجربہ ہمیشہ خوشگوار اور اطمینان بخش رہا ہے مگر یہ بھی حقیقت ہے کہ بہتری کی گنجائش ہمیشہ رہتی ہے۔ یہ بہتری کی خواہش ہی ہوتی ہے جس کی وجہ سے ہم اپنی تمام ذمے داریاں احسن طریقے سے پوری کر پاتے ہیں، یعنی جو وعدہ ہم نے اس کام کو شروع کرتے وقت لیا تھا، وہ پورا کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

اپنی زندگی ایمان داری، دیانت داری اور دوسروں کے ساتھ اپنے تجربات بانٹ کر ہی بھرپور انداز سے گزاری جا سکتی ہے۔ میری دعائیں اور نیک تمنائیں چیز اَپ لرننگ اینڈ ڈیولپمنٹ ٹیم کے ساتھ ہے کہ ہر کسٹمر کی ہر خریداری ایک یادگار تجربہ ثابت ہو۔ چیز اَپ ڈائری ایک قابل ستائش قدم ہے اور اس کو قارئین میں اپنے اچھے مواد کی وجہ سے سراہا جا رہا ہے۔

شیرین نقوی (ایڈوائزر، اسکول آف لیڈرشپ)

اظہارِ خیال

میرا چیز اَپ سے تعلق تقریباً ایک سال پہلے اس وقت شروع ہوا جب میں اقوامِ متحدہ کے ترقیاتی پروگرام کے تحت انسانی وسائل کی ترقی کے سلسلے میں ریٹیل کے مختلف اداروں سے رابطہ کر رہا تھا۔ مجھے یاد ہے جب میں پہلی دفعہ چیز اَپ ہیڈ آفس پہنچا تو ایک خوشگوار حیرت میں مبتلا ہوا، کیوں کہ یہ باقی ریٹیل اداروں سے کافی مختلف اور عصرِ حاضر کے اداروں کے طرز پر تھا۔ اس کے بعد آنے والے مہینوں میں، جب تک اقوام متحدہ کا پروگرام جاری رہا، میری چیز اَپ انتظامیہ سے ملاقاتوں کا سلسلہ جاری رہا اور میں نے ان کے ارادوں سے آشنائی حاصل کی۔

مجھے تعجب نہیں ہوا جب چیز اَپ نے تربیتی منصوبے کے لیے اپنا ٹریننگ روم استعمال کرنے کی پیشکش کی۔ اس سے انتظامیہ کے سماجی بہتری کے لیے کوششوں کا اندازہ ہوتا ہے۔ کئی فورمز پر ہیڈ آف ایچ آر، محمد ریحان صدیقی سے تبادلۂ خیال کرنے کا اتفاق ہوا۔ اگر منصوبوں کو اسی جذبے کے ساتھ عملی شکل دی گئی جو میں نے اب تک دیکھا ہے، تو چیز اَپ کی مزید ترقی طے ہے۔

سید نظر علی (سی ای او، اسکل ڈویلپمنٹ کاؤنسل)

قارئین کے تاثرات

محمد اطہر شاہ (بانی اِنفیوژن کریٹیو ایجنسی)

چیزاَپ ڈائری جیسے خوب صورت اور معلوماتی رسالے کے تیسرے شمارے کی اشاعت پر میں دل کی گہرائیوں سے مبارک باد پیش کرتا ہوں۔ رسالہ دراصل مظہر ہے محترم بشیر صاحب کے فلسفے کا، جس میں لوگوں کو کاروبار پر ترجیح دی جاتی ہے، اس فلسفے نے چیزاَپ کو دیگر اداروں سے نمایاں کر دیا ہے۔ چیزاَپ کے ساتھ سابقہ وابستگی کی بدولت میں محترم سلمان بشیر کی اپنے ملازمین کی خوشحالی کے لیے کاوشوں کا خود شاہد ہوں۔ جس کے نتائج چیزاَپ کی روز بروز ترقی کی شکل میں ہمارے سامنے موجود ہے۔ اِس کام کے لیے اُنھوں نے محترم محمد ریحان صدیقی جیسے دوراَندیش شخصیت کا انتخاب کیا۔ جو اپنی پُرعزم ایچ آر ٹیم کے ساتھ پاکستان میں ایچ آر کی نئی جہتوں کو فروغ دے رہے ہیں۔ اِس طرح کی سرگرمیاں جاری رہیں تو عجب نہیں کہ چیزاَپ کا شمار جلد ہی صفِ اول کے اداروں میں ہونے لگے گا۔ ان شاءاللہ۔

محمد عدنان اعظم (سی ای او، لیڈرز لیب)

چیزاَپ ریٹیل کی دنیا میں بہت جلد اپنی جگہ بنانے میں کامیاب ہوا ہے یقیناً اس کامیابی کے پیچھے چیزاَپ انتظامیہ میں شامل افراد کا کردار نمایاں ہے۔ قابل اسٹاف اداروں کو دن دگنی ترقی دینے میں اپنی صلاحیتوں کا بھرپور استعمال کرتے ہیں۔ چیزاَپ ڈائری کا اجرا بھی چیزاَپ کی ایک عمدہ کاوش ہے۔ اپنی سرگرمیوں کو بہت سے لوگوں کے سامنے پیش کرنے کا سب سے مؤثر ذریعہ میگزین ہی ہے۔

چیزاَپ ڈائری کا دوسرا شمارہ میرے زیرِ مطالعہ ہے۔ اس میگزین کے متعدد مضامین میں پڑھ چکا ہوں۔ سلمان بشیر کا انٹرویو ناکامیوں سے کامیابی سمیٹنے کی کہانی سنا رہا ہے۔ نئے کاروباری افراد اس انٹرویو سے بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔ اسٹور مرچنڈائزنگ کے حوالے سے 'کیا آپ جانتے ہیں' کا مضمون اپنے لوازمات کے ساتھ کیس اسٹڈی کے لیے بہترین مضمون ہے۔

دعا ہے کہ چیزاَپ ڈائری یوں ہی اپنی خوشبو بکھیرتا رہے۔

تحریر: محمد اَطیب

چیزاَپ نے ہر سال کی طرح اس سال بھی اہتمام کیا

افطار ڈنر

ماہ رمضان برکتوں والا مہینہ ہے۔ اس ماہ کی عظمت کا اندازہ اس بات سے لگایا جا سکتا ہے کہ قرآن مقدس کا نزول اسی پاک مہینے میں ہوا، رمضان المبارک کی فضیلت اور اس کے تقاضے یہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے اس ماہِ مبارک کی اپنی طرف خاص نسبت فرمائی ہے۔

روزہ رکھنے سے دل کے اندر نرمی اور شگفتگی آتی ہے۔ اس طرح، روزہ آدمی کے اندر یہ صلاحیت پیدا کرتا ہے کہ وہ ان کیفیتوں کو محسوس کر سکے جو اللہ کو اپنے بندوں سے مطلوب ہیں۔ روزے کی پُرمشقت تربیت، آدمی کو اس قابل بناتی ہے کہ اللہ کی شکرگزاری میں اس کا دل تڑپے اور خوفِ خدا سے اس کے اندر کپکپی پیدا ہو۔ جب آدمی اس نفسیاتی حالت کو پہنچتا ہے، اسی وقت وہ اس قابل بنتا ہے کہ وہ اللہ کی نعمتوں پر ایسا شکر ادا کرے۔

دوسری جانب چیزاَپ مذہبی تہواروں کے موقع پر اپنے اسٹاف کے لیے خصوصی پروگرامات کا انعقاد کرتا رہتا ہے۔ اس بار چیزاَپ نے رمضان کے بابرکت مہینے میں ہیڈ آفس اسٹاف، اسٹور اور ویئر ہاؤس کی سینئر انتظامیہ کے لیے لال قلعہ ریسٹورنٹ میں افطار کا اہتمام کیا۔ اسٹاف کے باہمی روابط کو مضبوط بنانے کے لیے ایسی سرگرمیوں کا انعقاد ضروری ہے۔ افطار سے پہلے خصوصی دعائیں کی گئیں، بعدازاں تمام شرکا کے لیے افطار کے ساتھ ڈنر کا بھی اہتمام کیا گیا تھا۔

CHASE UP HIGH POTENTIAL DEVELOPMENT PROGRAM

CHASE UP UNIVERSITY Learn your way to success · Organizational Development · CHASE UP CAREERS

YOUR CHANCE TO BECOME A **FUTURE LEADER AT CHASE UP**

Program Objectives

Chase Up High Potential Development Program (HPDP) is a six month duration training program designed to highlight promising employees and develop them as leaders in store operations.

Learn – Practice – Excel

280 Credit Hours

chaseup.com.pk/careers · training@chaseup.com.pk · ChaseUpUniversity

CHASE UP YOUR SHOPPING PARTNER

چیز اَپ اخبارات کی نظر میں

چیز اَپ نے منائی

سالگرہ

چیز اَپ نے اپنے سفر کا آغاز سن ۱۹۸۴ء میں بہادر آباد میں اپنے پہلے اسٹور کے ساتھ کیا تھا۔ اس کے بعد ہر نئے اسٹور کا افتتاح ایک نئی منزل کا حصول تھا۔ چیز اَپ شہید ملت اسٹور کا افتتاح جولائی ۲۰۱۰ء میں کیا تھا اور یہ اس وقت چیز اَپ کا چوتھا اسٹور تھا۔

ہر سال سالگرہ کے موقع پر ہر اسٹور سالگرہ کا اہتمام کرتی ہے۔ اسی طرح چیز اَپ کے شہید ملت اسٹور نے بھی سالگرہ منائی۔ سالگرہ کے موقع پر کیک کاٹا گیا اور چیز اَپ کی ترقی کے لیے خصوصی دعا کی گئیں۔ اس موقع پر ریجنل منیجر آپریشن سیف الکریم اور اسٹور منیجر شہیدِ ملت اسٹور زمان شاہ موجود تھے۔

[IN] SOLE
Trendy
STYLES
Winter Collection
WIDE RANGE OF CASUAL AND FORMAL SHOES
WOMEN'S
FOOTWEAR
MEN'S
FOOTWEAR
AVAILABLE AT CHASE UP OUTLETS NATIONWIDE
/INSOLEPAKISTAN