



محلہ نامہ

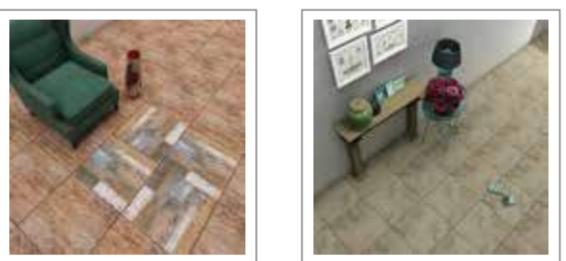
اسٹائل ڈیلرز کا اپنا شعار

شمارہ نمبر ۲
اپریل ۲۰۱۸

معیر قدوسی	مسعود جعفری
مترجم و ڈیزائنر	مضامین کا چناؤ

جهلکیاں

اسٹائل نے جدید ترین اور ٹیکنالوجی میں نمایاں سسنچر کلیکشن متعارف کروایا ہے جس میں انیٹی سلپ میٹ، گرینیلیا اور مٹیلک ٹائلز ہیں۔



ٹائل "ماڈش کلیکشن" میں نئے ٹائلز کا اضافہ: موجودہ ماڈش کلیکشن "36 x 9" میں کچھ نئے اور دیہہ زیب سادہ اور ڈائی ٹیچ ڈیزائنر کا اجرا۔



پہلے شمارے کی بہتری اور آپ کی پسندیدگی کو منظر رکھتے ہوئے پیش خدمت ہے دوسرا شمارہ جس میں آپ کی روزگار نگ تصاویر، دلچسپ اور معلوماتی مضامین اور حسب سابق جتنے والے ڈیلرز کو نمایاں جگہ دی گئی ہے۔ آپ کی حوصلہ افزائی ہمارے لئے انتہائی مقدم ہے اور ہم یہی امید کرتے ہیں کہ ہمارا یہ رشتہ نہ صرف قائمِ دائم رہے گا بلکہ وقت کے ساتھ ساتھ مضبوط ہوتا چلا جائے گا۔

مسعود جعفری
چیف ایگزیکیوٹیو فائسر



شبیر ٹائلز اینڈ سرامکس لمبیٹڈ

۵ امال سٹون، نیشنل ہائی وے، لانڈھی، کراچی

۳۵۰۱۵۰۲۴_۲۵، ۳۵۰۱۳۰۳۲_۳۵

اسٹائل نے لاہور میں پہلا ایمپوریم کھولا ہے۔

آئپیکس ۲۰۱۸

Building
Materials
Exhibition
& Conference
iaPEX

2ND - 4TH MARCH 2018

انسٹیوٹ آف آرکیٹلش پاکستان - کراچی چپڑ

نے بلڈنگ میٹر میل کی چودھویں بین القوامی نمائش

آئپیکس ۲۰۱۸ ایکسپو سینٹر کراچی میں ۲ تا ۴ مارچ ۲۰۱۸ کو منعقد کی۔

آئپیکس ۲۰۱۸ میں رواتی اور جدید بلڈنگ میٹر میل، گھروں کی تزین و آرائش کا سامان، فلسر جو فنکس، الیکٹر نکس اور برقی آلات، باغ کی دیکھ بھال کے اوزار، اور دیگر تعمیراتی اشیاء کی نمائش کی گئی جو پاکستان اور ایشیا میں تیار ہوتی ہیں۔

کمپنیاں جیسے کہ اسٹائل، برائیو پینٹس، فلپس پاکستان وغیرہ نے شرکت کی۔ اسٹائل نے جدید ترین اور ٹیکنالوجی میں نمایاں سُکنچر کلیکشن متعارف کر دیا جس میں انٹی سلپ میٹ، گرینیلیا اور مٹیک ٹائلز ہیں۔ مزید ازاں موجودہ مادش کلیکشن

میں کچھ نئے اور دیدہ زیب سادہ اور ڈائی ٹیچ ڈیزائن بھی جاری کئے۔



اسٹائل کے اسٹائل کے اندرومنی مناظر



اسٹائل کے اسٹائل کے اندرومنی مناظر



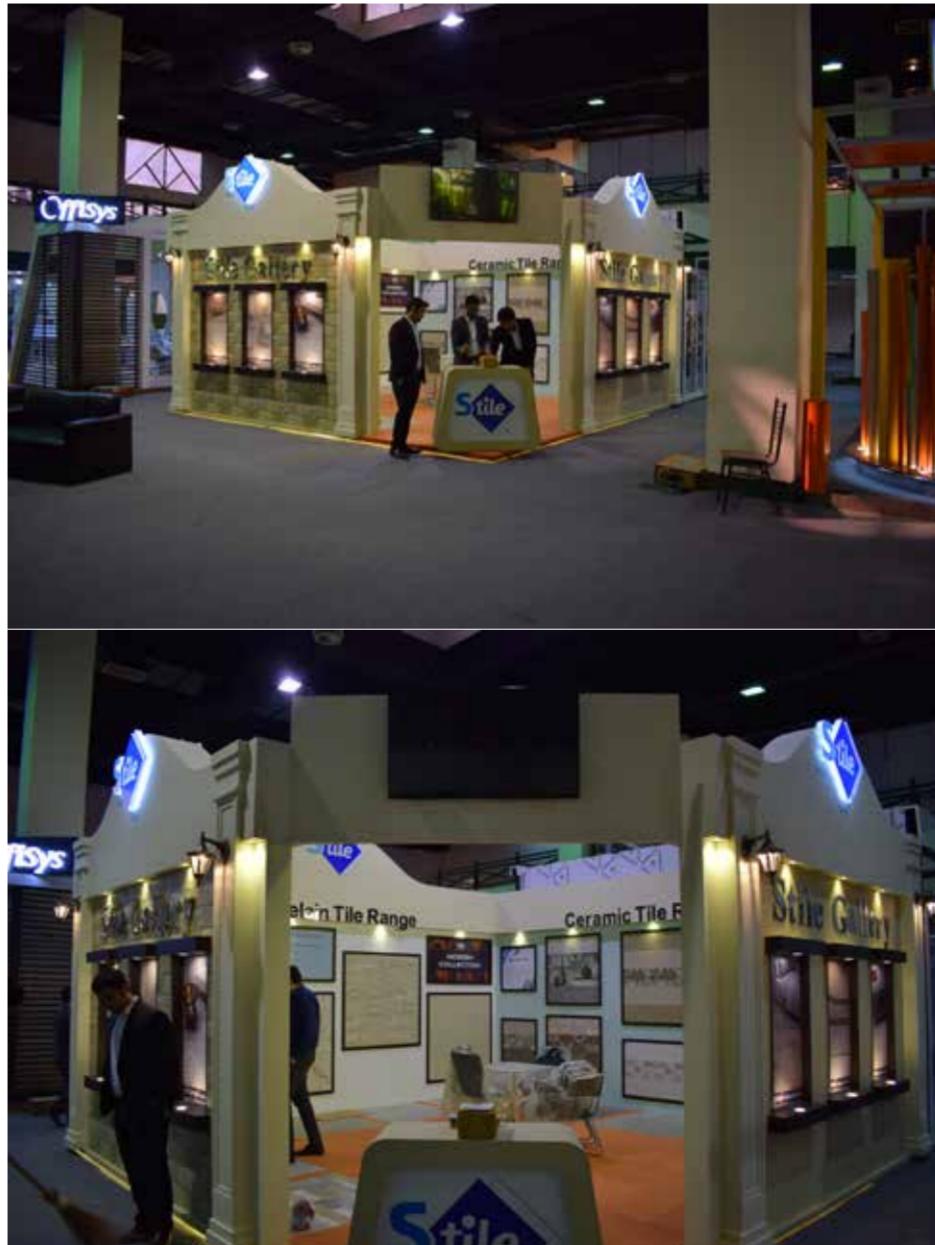
اسٹائل کی میجنٹ اور اسٹاف کا گروپ فوٹو



مشہور آرکیٹلش کے ساتھ اسٹائل کی میجنٹ کا گروپ فوٹو



نیشنل سیز مینیجر پرو جیکش جانب صاحب اجزاء جنید باچا کانفرینس سے خطاب کرتے ہوئے



اسٹائل کے اسٹائل کے بیرونی مناظر

CHEMICAL TEST

Chemicals Found In	Low Concentration (L)	High Concentration (H)	Length of Attack (GL) Glaze Tile	Permissible Tolerance as per ISO 13006 norms & EN-176 Standard Group Bla	Test Results Centro Ceramico Lab
Ammonium Chloride	Shampoos, body washes, hair color, liquid hand wash & Soap, brass & copper polishes	100g/l	-	24 h	GLA
Sodium Hypochlorite	Household bleach, drain cleaners	20mg/l	-	24 h	GLA
Hydrochloric acid	Tile cleaners, toilet bowl cleaners, pool chemicals	3% V/V	-	4 Days	GLA
Hydrochloric acid	Tile cleaners, toilet bowl cleaners, pool chemicals	3% V/V	-	4 Days	GLA
Citric acid	Canned foods, oranges, grapes fruits, lemon, soft drinks, wine	100g/l	-	24 h	GLA
Lactic acid	Yogurt, pickled vegetables, sourdough bread, wine	-	5% V/V	4 Days	GHA
Potassium hydroxide	Oven & grill cleaners, metal cleaners, floor polish, dish washing detergents, laundry starch, paint & varnish removers	30g/l	-	4 Days	GLB
Potassium hydroxide	Oven & grill cleaners, metal cleaners, floor polish, dish washing detergents, laundry starch, paint & varnish removers	-	100g/l	4 Days	GHB

G Glaze Tiles
L Low Concentration
H High Concentration

A No Visible Effect
B Visible Effect but reflection test clear
C Visible Effect but reflection test blurred

STAIN RESISTANCE TEST

Test No.	Chemicals	Permissible Tolerance as per ISO 13006 norms & EN-176 standard Group Bla	Test Results Centro Ceramico Lab
01	Green stain in light oil (40:60)	-	5
02	Olive oil 100%	EN-122: Min Class 2 ISO-10545-14: Min Class 3	5
03	Iodine 13gm/l	-	5

Class 4 : Stain removed by manual cleaning with weak cleaning agent
Class 5 : Stain removed by means of hot water for 5min

اسٹائل پاکستان کی واحد کمپنی ہے جس کو یہ اعزاز حاصل ہے کہ
اس کی ٹائلز آئی ایس او کوالٹی اسٹینڈرڈ پر سینٹر وسر امکو اٹلی سے
تصدیق شدہ ہیں۔ سینٹر وسر امکو بولانیا اٹلی کی تجربہ گاہ ہے جس کی شہرت اس کی سرامک اور خام مال کی جانچ پر تال کے
حوالے سے دنیا بھر میں ہے۔ سینٹر وسر امکو کے نتائج بھی دنیا بھر میں تمام ٹائل بنانے والے اور آرکیٹیکٹس تسلیم کرتے ہیں۔

DIMENSION TEST

S. No.	Symbol	Technical Characteristics	Test Standard	Permissible Tolerance as per ISO 13006 norms & EN-176 Standard of Group Bla	Test Results Centro Ceramico Lab
1	↔	Dimension Deviation in percentage from work size length and width	EN-98 ISO 10545-2	± 0.6%	0.015%
2		Thickness (Deviation in Percentage)	EN-98 ISO 10545-2	± 5%	3.3% to 5.0%
3	■	Straightness of sides (Maximum Deviation Percentage)	EN-98 ISO 10545-2	± 0.5%	-0.1%
4	□	Surface flatness (Maximum deviation Percentage)	EN-98 ISO 10545-2	± 0.5%	-0.1% to +0.1%
5	Q	Surface Quality	EN-98 ISO 10545-2	Min 95% of the tiles shall be free from visible defects	90% of tiles free from defects

PHYSICAL TEST

Symbol	Technical Characteristics	Test Standard	Permissible Tolerance as per ISO 13006 norms & EN-176 Standard of Group Bla	Test Results Centro Ceramico Lab
7	💧	Water Absorption %	EN-99 ISO 10545-3	≤ 0.5% 0.03%
8	✖	Modulus of Rupture	EN-100 ISO 10545-4	> 35 N/mm² 37.5 N/mm²
9	↑	Resistance to Surface Abrasion of Glazed Tile	EN-154 ISO 10545-7	Min Class III Class IV Failure visible at 6000 cycle
10	👉	Slipperiness Test	BS-7976 2:2002	According to BS-7976-2 High slip potential Moderate slip potential Low slip potential 0-24 25-35 36+ Dry 81 Wet 15

سہماہی کی پراؤٹ کٹ: پورسلین

وہ جگہیں جہاں زیادہ چھل پہل ہو۔
پورسلین ٹائلز سرامک ٹائلز سے زیادہ سخت ہوتے ہیں اور بہتر طور پر زیادہ چھل پہل یا اس کی وجہ سے سطح کے گھسنے کے عمل سے نبرد آزمائہ سکتے ہیں لہذا راہداریوں، دالانوں اور دخول کے راستوں کے لئے بہتر ہیں۔ سرامک ٹائلز رگڑ کھانے سے جھٹنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے اور تیچتاً زیر سطح مختلف رنگ کے نظر آنے کا اندریشہ رہتا ہے۔

اگر آپ کے پاس بچے یا پالتو جانور ہیں تو پورسلین ٹائلز بہتر ہیں گے ٹھوٹ پھوٹ سے بچاؤ کے لئے۔ خاص طور پر اگر ایک ہی جسم کے ٹائل ہیں۔

ابتدہ سرامک ٹائلز دیواروں پر صحیح رہیں گے۔

باہر

اگر آپ ٹائلز باہر لگانا چاہتے ہیں، برآمدے یا بالکوں میں، پھر آپ کو یقیناً پورسلین ٹائلز ہی استعمال کرنے چاہیے۔ کم سوراخ ہونے کے باعث پورسلین ٹائلز بارش یا نمی میں بہتر ہیں گے جو کہ سردموسوم میں بہت ضروری ہے۔ اگر نمی جم جائے تو وہ پھیلے گی جس سے ٹائل میں دراٹ پڑ سکتی ہے۔

کیا آپ کو پورسلین یہ سرامک ٹائل میں سے کون سا چننا چاہیے؟
بے تحاشہ جگہوں کیلئے دونوں مناسب ہیں، ابتدہ کچھ جگہیں ایسی ہوتی ہیں جہاں ایک دوسرے سے زیادہ مناسب رہتا ہے۔

وہ جگہیں جہاں نمی زیادہ ہوتی ہے۔
جیسا کہ پہلے بتایا جا چکا ہے، پورسلین ٹائلز سرامک ٹائلز سے کم پانی جذب کرتے ہیں چنانچہ ان جگہوں کیلئے زیادہ موزوں ہوتے ہیں جہاں نمی زیادہ ہوتی ہے۔ بہت سامنے کی مثال غسل خانے کی ہے جہاں پانی فرش پر اونٹی ہوا میں ہوتی ہے۔ کسی پانی یا مائع شے کے گرنے کا پیش نظر آپ باور پچی خانے کے لئے بھی پورسلین ٹائلز کا انتخاب کرنا چاہیں گے۔ کم جذب کرنے کی صلاحیت اس بات کی بھی عکای کرتی ہے کہ پورسلین ٹائلز آسانی سے داغ نہیں پکڑتے۔

TECHNICAL SPECS SHEET

Porcelain Tiles, ISO 13006 Group B1a – Rectified Tiles

S. No		Technical Characteristics	Test Standard	Permissible Tolerance as per ISO norms	Stile Value		
					Polished Porcelain	Glaze Matt Porcelain	Glaze Polish Porcelain
		DIMENSION AND SURFACE QUALITY					
1		Dimension Deviation in percentage from work size length and width	ISO 10545-2	$\pm 0.6\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$
2		Thickness (Deviation in Percentage)	ISO 10545-2	$\pm 5\%$	$\pm 3\%$	$\pm 3\%$	$\pm 3\%$
3		Straightness of sides (Deviation Percentage)	ISO 10545-2	$\pm 0.5\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$
4		Rectangularity (Maximum Deviation Percentage)	ISO 10545-2	$\pm 0.6\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$
5		Surface Flatness	ISO 10545-2	$\pm 0.5\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.2\%$
		PHYSICAL PROPERTIES					
6		Water Absorption %	ISO 10545-3	< 0.5 %	< 0.1 %	< 0.5 %	< 0.5 %
7		Modules of rupture	ISO 10545-4	>35 N/mm ²	> 45 N/mm ²	>45 N/mm ²	>45 N/mm ²
8		Breaking Strength	ISO 10545-4	> 1300 N	>2000 N	>2000 N	>2000 N
9		Resistance to Surface Abrasion	ISO 10545-7	I – V	III	IV	III
10		Linear Thermal Expansion	ISO 10545-8	Required	$\leq 7.0 \times 10^{-6} \text{ }^{\circ}\text{C}^{-1}$	$\leq 7.0 \times 10^{-6} \text{ }^{\circ}\text{C}^{-1}$	$\leq 7.0 \times 10^{-6} \text{ }^{\circ}\text{C}^{-1}$
11		Thermal Shocks Resistance	ISO 10545-9	Required	Resistant	Resistant	Resistant
12		Crazing Resistance	ISO 10545-11	No Crazing	Not Applicable	No Crazing	No Crazing
13		Frost Resistance	ISO 10545-12	Required	Resistant	Resistant	Resistant
		CHEMICAL PROPERTIES					
14		Resistance to house hold chemical	ISO 10545-13	Min. Class-B	Class-A	Class-A	Class-A
15		Resistance to staining	ISO 10545-14	Min. Class-3	Class-3	Class-5	Class-5

Slight variation in size and shade is inherent in the manufacture of ceramics tiles.

It is recommended that several cartons be opened and their contents checked and assembled to an ideal color combination.

Please inspect all tiles prior to installation, company will not entertain complaints, once tile are laid/fixed.



بصري مرچنڈايزنگ

بصري مرچنڈايزنگ: اپنے صارف کو ذہن میں رکھ کر شروع کیجئے۔
اپنے اہدافي صارف کو اچھی طرح جانا اچھی اور موثر بصري مرچنڈايزنگ اور پراڈکٹ ڈسپلے کیلئے مد گار ثابت ہوتا ہے۔ ہماری یہ بات صارف کی عمر، آمدni، تعلیمی قابلیت جانے تک محدود نہیں ہے بلکہ ان کا ذہن، لپند اور عادات بھی شامل ہیں۔

دوسرے لفظوں میں صرف ایک فرد کو اپنا بدف نہیں بنائے بلکہ اپنے صارفین کے اندازہن سہن کا مشاہدہ کیجئے۔ آپ اس کا آغاز اپنے پوانٹ آف سیل سسٹم میں موجود صارفین کے ڈیٹا پر تحقیق سے کر سکتے ہیں۔

یاد رکھیے لوگوں کے پاس یا ایک نہیں پانچ حواس ہوتے ہیں۔

یہ نسبتاً آسان ہوتا ہے کہ نگاہوں کو بھانے والے پرکشش پراڈکٹ ڈسپلے بنادیے جائیں اور باقی کے چار حواسوں کو فراموش کر دیا جائے۔ مگر ایک بھرپور اور لطف انداز خریداری کاراز کشیر حصی ماخول کا تشکیل دینا ہے جو یمنسری برینڈنگ کہلاتا ہے۔ آپ دیکھئے کہ یہ کیسے ہو سکتا ہے۔

نظر:

اپنایگام پہنچانے کیلئے آپ کے پاس لامتناعی طریقے ہیں۔ لوگوں سے صارفین کی نفسیات پر اثر انداز ہونے سے لیکر رشنی، ڈسپلے کی ترتیب وغیرہ کو اس لحاظ سے ایڈ جسٹ کرنا کہ صارف کی توجہاں اور جتنی دیر آپ مرکوز کروانا چاہیں کروائیں۔



آواز:

جو موسيقى آپ اپنی دکان میں چلائیں گے اس کا آپ کے صارف کے رویے پر گہرا اثر ہوگا۔ اس بات کو منظر کھتھتے ہوئے کہ آپ کا اہدافي صارف کون ہے، آپ لوگوں کو مدھرا اور سریلی موسيقى سے دکان میں زیادہ دیریکٹ ٹھہرا کر زیادہ سے زیادہ چیزیں دیکھنے پر راغب کر سکتے ہیں۔ اس کے عکس تیز، راک اور پاپ موسيقى اس بات کی عکاس ہے کہ آپ اپنی دکان میں نوجوان چاہتے ہیں۔



چھوکر محسوس کرنے دینا۔

یہ سب سے آسان ہے۔ دکان دار کو ذہن نشین رکھنا چاہیے کہ اپنے صارف کو اپنی مصنوعات کو چھونے اور محسوس کرنے دینا چاہیے۔



جب ایک عام پر چون کی دکان میں داخل ہوتے ہیں تو آپکو بڑے صاف ستھرے سمجھائے پراڈکٹ ڈسپلے نظر آتے ہیں جو بصري طور پر اپنی پراڈکٹس کو بننے کیلئے نمایاں کر رہے ہوتے ہیں۔ یہ پراڈکٹس کسی حادثاتی طور پر اس طرح سلیقے سے نہیں رکھ دیئے جاتے بلکہ وہ تاجر بصري مرچنڈايزنگ بہترین طور طریقوں اور اصولوں کو استعمال کر رہا ہوتا ہے تاکہ مصنوعات خود بے خود بکھیں۔

بنیادی طور پر آپ کی جگہ اور آپ کا سیلز میں کافائدہ منداور موثر ہونا ضروری ہے اور بصري مرچنڈايزنگ آپ کو اپنی دکان کے احاطے اور پراڈکٹ ڈسپلیز کو بہترین اور موثر طریقے سے استعمال کرنے کا فن سکھاتی ہے۔

تیزیم جمالياتي ذوق مانگتی ہے مگر ساتھ ساتھ یہ ایک سائنس بھی ہے۔ بصري مرچنڈايزنگ آزمائی ہوئی اور آزمودہ حکمت عملی ہے جس کے نتائج آپ کو اپنی دکان میں ہی نظر آنے لگیں گے۔ البتہ اس بات کا جاننا ضروری ہے کہ بصري مرچنڈايزنگ بے تحاشہ ریلیل کے ڈیزائن کے موضوعات کا احاطہ کرتی ہے۔ بہترین اصولوں میں موثر اور جاذب نظر ڈسپلیز ڈیزائن سے لے کر دکان کے باہر لگا ہوا بورڈ اور اندر ورنی ترتیب، سب شامل ہیں۔



خوشبو



یقین کچھ یا نہ کچھ، اس بات کے پچھے پوری سائنس ہے جو سینٹ مارکینگ کہلاتی ہے۔ بین القوامی برانڈز جیسے کہ سامنگ، سونی، ورائزن وغیرہ کی بے شمار اور باقاعدہ کیس سٹڈیز ہیں کہ وہ خوشبو کو کس طرح اپنے فائدہ کیلئے استعمال کرتے ہیں۔ خوشبو آپ کے دماغ میں تیزی سے پہنچ کر آپ کے جذبات اور یادداشت دونوں پر بھر پورا شناخت ہوتی ہے اور یہ دونوں چیزوں بہت کلیدی ہیں ہمارے ایک برانڈ پر دوسرے برانڈ کو فوکس دینے میں۔

ذائقہ:

یہ جادو کے موافق کام کرے گا اگر آپ کھانے پینے کے کاروبار میں ہیں۔ صارفین کو اپنی مصنوعات چکھانا ایسا ہی ہے جیسا خریدنے سے پہلے لوگوں کو کپڑے پہنوا کر چیک کروانا۔



تین کا قانون:

ڈسپلے تخلیق کرتے وقت، بہت سارے وژنل مرچنڈائزرس تین کے قانون کی طرف اشارہ کرتے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ مصنوعات کا ڈسپلے تخلیق کرتے وقت تین کے گروپ میں کام کرنا چاہیے۔ آپ جیسے بھی اپنی مصنوعات کو ایک دوسرے کے ساتھ رکھ رہے ہوں، ایک کے بجائے تین ایک دوسرے کے ساتھ رکھیے۔

ہماری آنکھیں گھومتی رہتی ہیں جب ہمیں مختلف چیزوں نظر آتی ہیں۔ ایک ہی جیسی چیزیں نظر آنے کی

ریل کی کامیابی کی آزمودہ حکمت عملیاں

بہترین پرچون والے یہ بات جانتے ہیں کہ ان کا اہم اسٹار کون ہے اور وہ کیوں اس کے پاس خریداری کے لئے آتا ہے۔

کیا آپ بھی جانتے ہیں کہ آپ کا صارف کون ہے اور وہ کیوں آپ کے پاس آتا ہے۔ یہ جاننا ضروری ہے۔

آپ کی کامیابی کیلئے یہ پہلے نمبر کی حکمت عملی ہے۔ جائیئے کہ کون آپ کا صارف ہے اور کون نہیں ہے۔ یہ جان کر آپ حال اور مستقبل کی بہتر منصوبہ بندی کر سکیں۔

چاہے آپ نئے تاجر ہیں یا تجربہ کار، درج ذیل ہیں آپ کی کامیابی کیلئے مزید آزمودہ حکمت عملیاں:

نئے صارفین کو اپنی طرف راغب کرنا:

نئے صارفین کو اپنی طرف راغب کیجیے ایک عمدہ ویب سائٹ، بلاگ اور سوشن میڈیا کے ذریعے سے۔ ایک منطقی قدم یہ ہے کہ جب آپ اپنے پورے پیسے دینے والے صارفین کے پیچھے جانا چاہیں اُنہیں مسلسل بہترین معیار کا تجربہ دیں۔

اس کا مطلب ہے کہ شاہکار قسم کے کھڑکیوں کے ڈپلے جو صارفین کو راغب کریں اشیا کے ایک مخصوص گروہ کی طرف نسبت دکان میں رکھی ساری اشیا کی طرف۔ اسی طرح ویب سائٹ جو جاذب نظر ہو، آپ کی برائندگی صحیح ترجیحی کرتی ہو اور صارفین کو اس بات کا ادراک کروانے کی اہلیت رکھتی ہو کہ ان کو آپ کی دکان میں آ کر کیا حاصل ہو گا۔ بلاگس جو آپ کے صارف کی مسلسل مدد کرتے رہیں کہ وہ آپ کے پاس موجود اشیا کا کیا کیا استعمال کر سکتے ہیں۔ سوشن میڈیا حکمت عملی جس میں فیس بک، انٹاگرام، یوٹیوب وغیرہ شامل ہیں۔

صورت میں آنکھ زیادہ توجہ سے چیزوں کو نہیں دیکھتی۔ لہذا تین کا قانون آپ کے صارفین کی توجہ آپ کی مصنوعات اور ڈسپلیز کی جانب زیادہ سے زیادہ رکھنے میں معاون ثابت ہوتا ہے۔

روشنی کو مزاج اور توجہ بنانے دیجئے:

دکان کے اندر کی گئی روشنی بھی صارف کے حواس کو اپنی جانب مرکوز رکھنے اور ان کا اپنی مرضی کے مطابق مزاج بنانے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ چاہے وہ اپنے آپ کو نائب کلب، فیشن ریمپ یا گھر میں محسوس کریں اس کا انحصار آپ کی پیدا کردہ روشنی پر ہو گا۔ سپاٹ لائٹ کا استعمال کچھ مخصوص مصنوعات پر لوگوں کی توجہ مرکوز کروانے کا یقینی ذریعہ ہے۔

تبدیل کرنے رہنا نہ بھولئے:

یاد رکھیے کہ تبدیلی ضروری ہے۔ ایک ہی چیز دیکھ دیکھ کر صارفین بور ہو جاتے ہیں لہذا اپنی دکان اور ڈسپلے کے انداز میں تبدیلی لاتے رہئے۔

اپنے ملازمین کو بہتر تجویز دیجئے۔

کچھ وجہ ہے کہ چھوٹے کار و بار چھوٹے ہی رہتے ہیں۔ وہ چھوٹا سوچتے ہیں اور چھوٹے سے چھوٹے خرچے بھی بچانے کی کوشش کرتے ہیں۔ جب آپ ملازمین کو زیادہ دیتے ہیں آپ زیادہ کی امید بھی کر سکتے ہیں۔ جو دکان دار اپنے ملازمین کو نسبتاً زیادہ اجر دیتے ہیں وہ عموماً زیادہ منافع کرتے ہیں اور ان کے ملازمین ان کو کم ہی چھوڑ کر جاتے ہیں۔

بہتر سکھائیے۔

بیشتر پر چون فروش اپنے حریف کے پرانے ملازمین کو اپنے پاس رکھنے کو ترجیح دیتے ہیں جس کی بڑی وجہ ملازمین کا ضروری تجربہ ہوتا ہے۔ چونکہ وہ سیکھے ہوئے ہوتے ہیں لہذا کم سے کم سرپستی میں کام کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے کام کرنے کے انداز کے ساتھ ساتھ ان کے انداز شامل حال کرتے ہیں۔ ریٹیل کی ٹریننگ ضروری ہے۔

بہترین سامان جمع کیجئے۔

آپ کے صارفین زیادہ سامان، زیادہ اقسام اور زیادہ میں سے منتخب کرنے کا موقع چاہتے ہیں۔ آپ کا صارف بہترین چیز کا چنانچہ چاہتا ہے۔ یہ اس بات کا غماز ہے کہ آپ کے پاس زیادہ سے زیادہ چیزوں کا مجموعہ ہونا چاہیے کہ آپ کا صارف آپ کو آپ کے حریفوں سے ممتاز کر سکے۔

صارف کو مشغول رکھئے:

میں نے آپ سے صارفین کو خوش آمدید کہنے کو نہیں کہا۔ دکان دار جو اس مقصد کے لئے کسی آدمی کو دروازے پر کھڑا کر دیتے ہیں در حقیقت صارفین کو پریشان کرتے ہیں۔ بہترین پر چون فروش اس بات کا ادراک رکھتے ہیں ہیں کہ گاہک کو ساتھ بات چیت یہ گفتگو سے مشغول رکھنا کہیں زیادہ مددگار ثابت ہوتا ہے۔

دبارہ مدعو کیجئے

آخری چیز جو آپ کے صارفین آپ کی دکان سے اپنے ساتھ لے جائیں گے وہ یہ ہو گی کہ آپ نے انہیں اپنی دنیا میں کیسے بھیجا۔ شکر یہ کہنا صحیح ہے مگر بہترین اسٹورنے صرف جدا ہوتے وقت شکر یہ کریں گے بلکہ دوبارہ آنے کی دعوت بھی دیں گے۔ یہ رو یہ صارفین کیلئے دوستانہ اور حوصلہ افزائی کا باعث ہو گا۔

بہترین ڈیلر



ساوتھ زون

یونیورسل سینٹری اینڈ ٹائلز

میر پور خاص

نزدیک ریلوے اسٹیشن، رواچاند میرنگ گارڈن

کے اسال

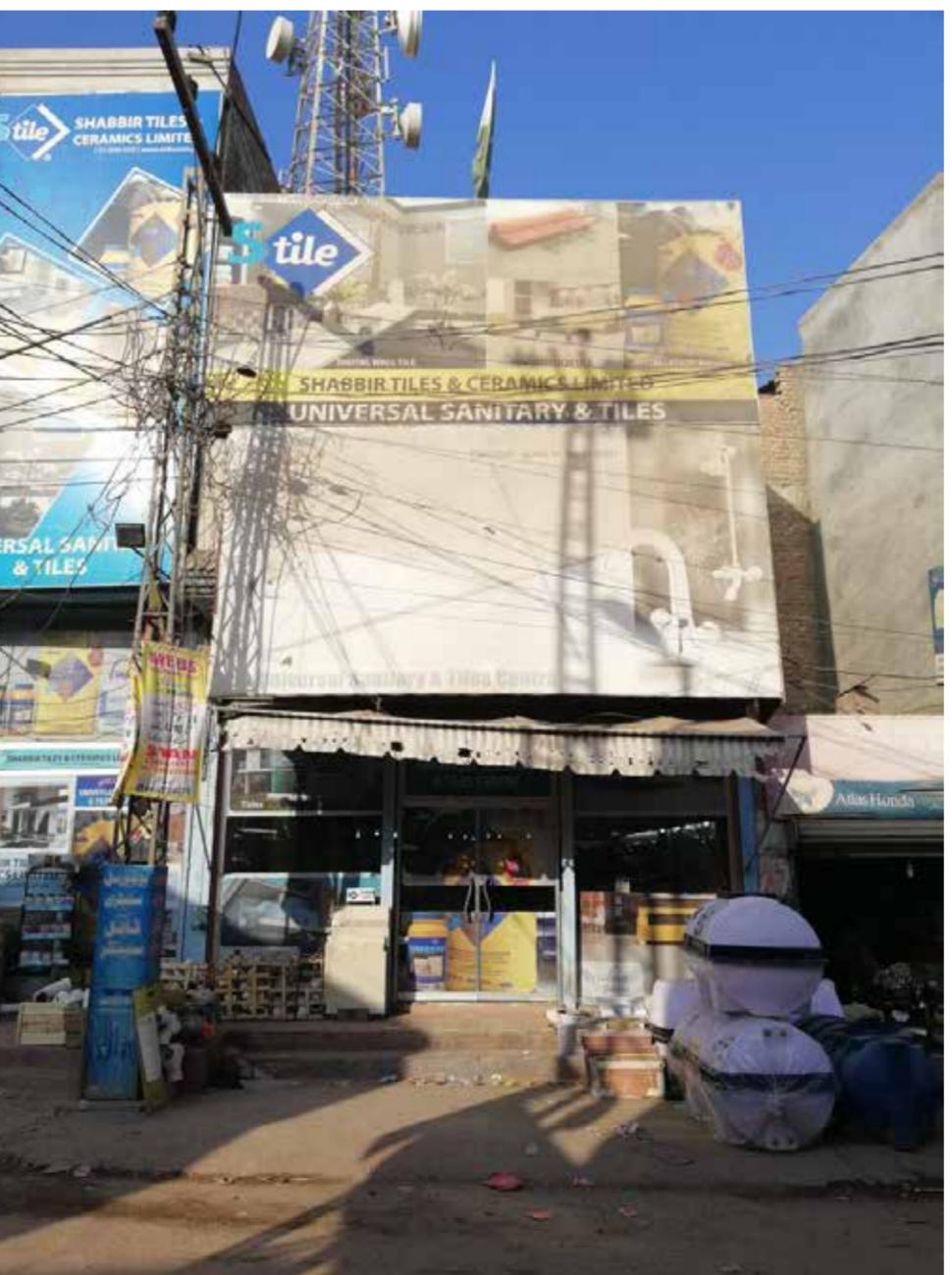
مالک کا نام
احمد حسین

ڈیلر

شہر

مقام

سال



بہترین ڈیلر



ساوتھرزوں

ڈائمنڈ ٹائل اینڈ سینٹری اسٹور

جہلم

۲۵ سال

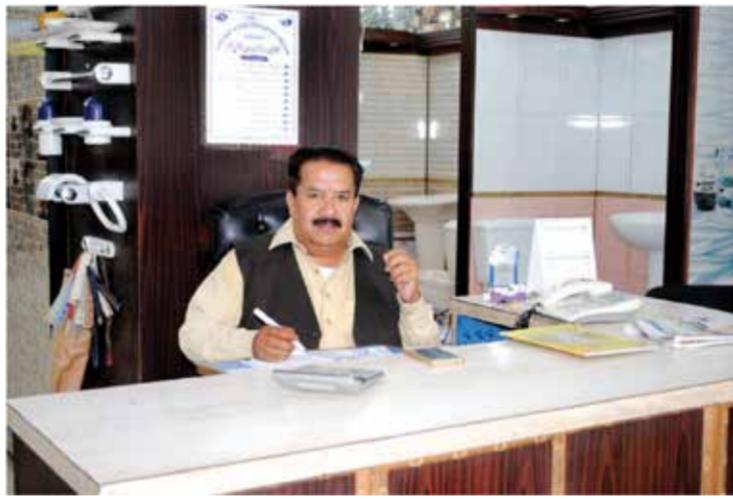
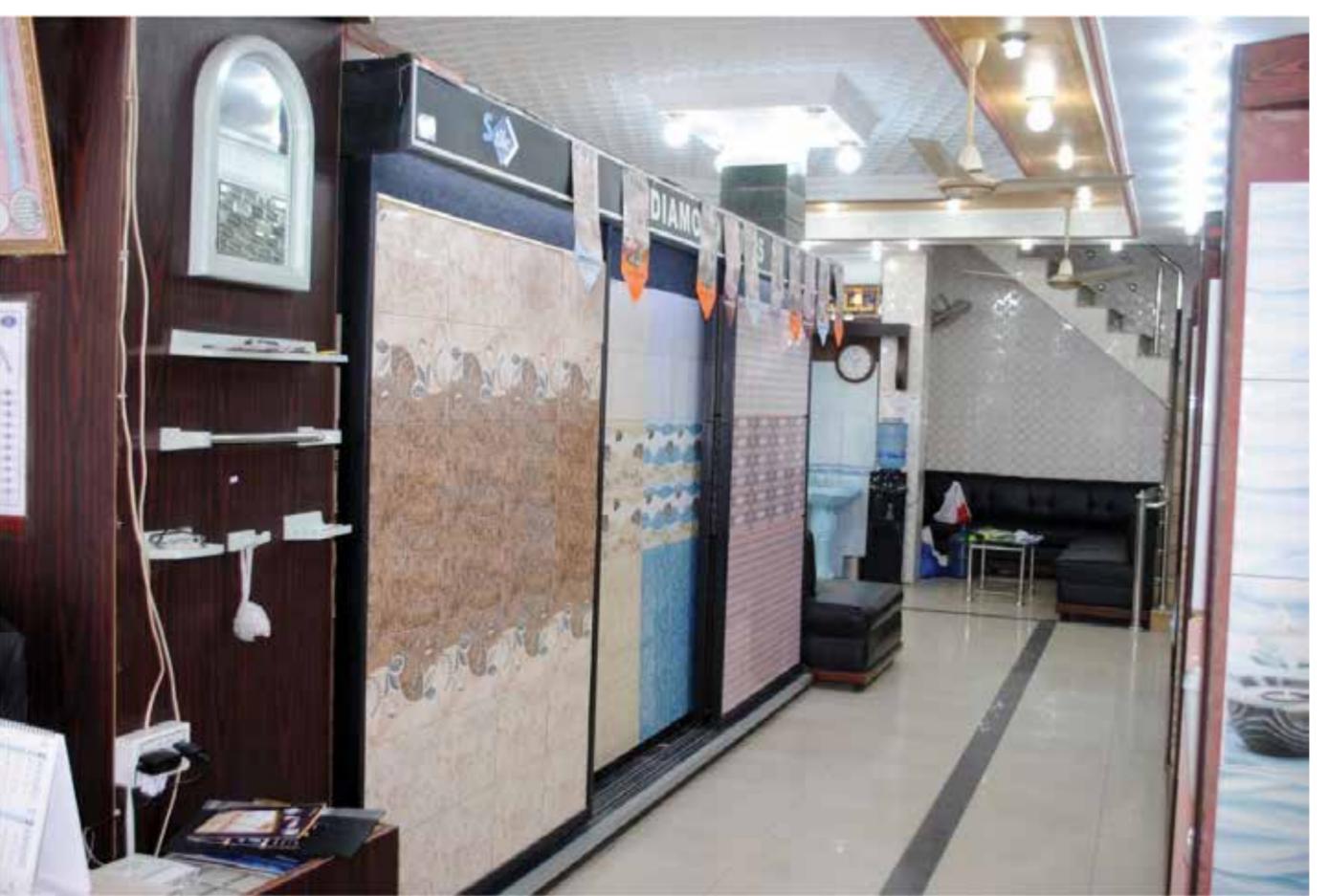
ڈیلر

شہر

مقام

سال

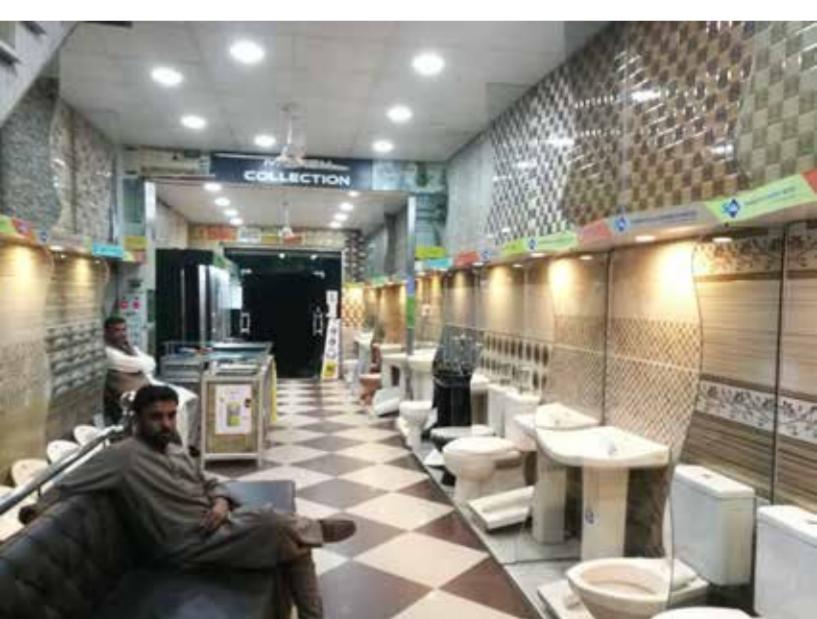
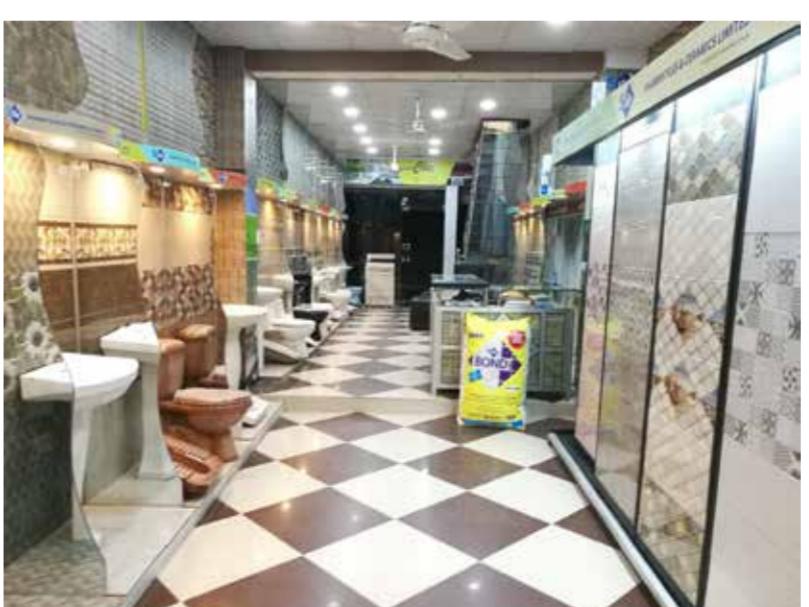
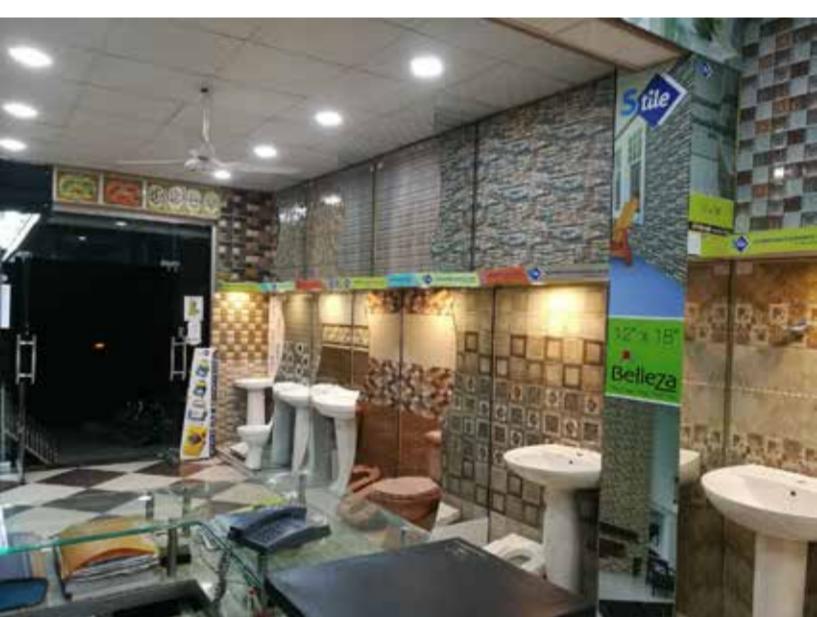
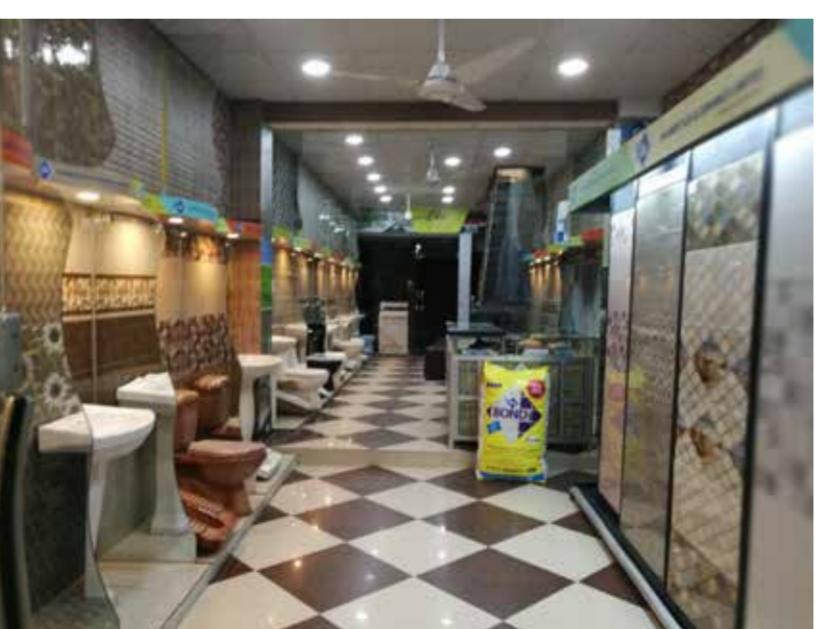
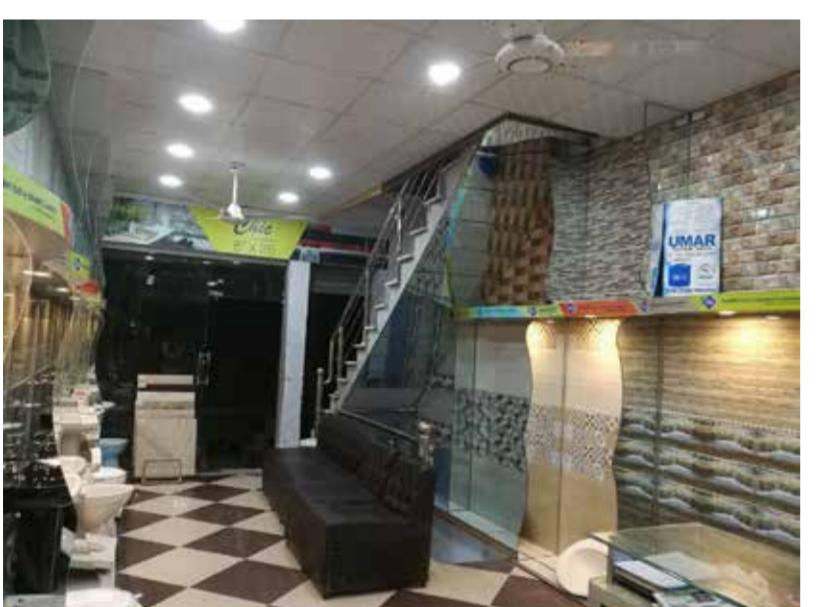
مالک کا نام

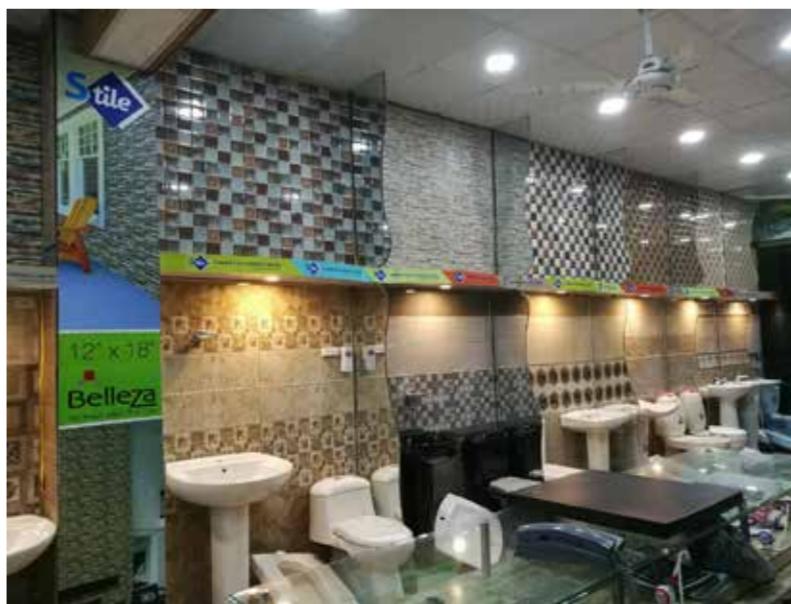
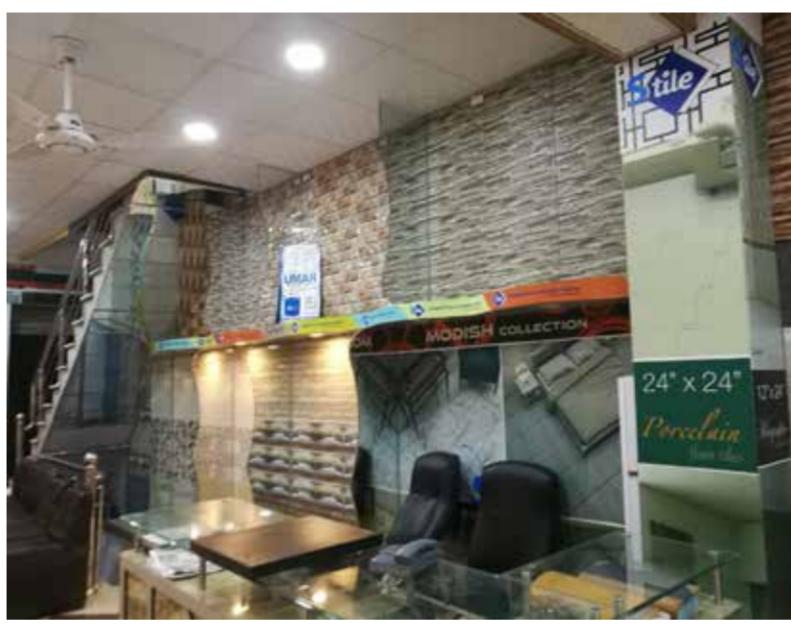


بہترین ڈیلر



نارتھ زون





بہترین ڈیلر کے انتخاب کا معیار

کیا آپ ہمارے اس مقابلے کا حصہ بننا اور اپنے زوں کا بہترین ڈیلر قرار پانا پسند کریں گے؟
اگر ایسا ہے تو آپ کو مندرجہ ذیل نکات پر پورا اترت نہ ہوگا۔

- ۱۔ اسٹائل کا ڈسپلے دکان کے باہر سے واضح اور ممتاز نظر آنا چاہیے۔
- ۲۔ اسٹائل کی مصنوعات آئی لیول پر ڈسپلے ہونی چاہیے۔
- ۳۔ ڈسپلے اور ٹائمز صاف سترہرے اور بے داغ ہونے چاہیے۔
- ۴۔ ہر ٹائل پر لیبل موجود ہونا چاہیے۔
- ۵۔ اسٹائل برینڈنگ پر کشش ہونی چاہیے۔
- ۶۔ گاگہ کی آمد و رفت ہونی چاہیے۔

جتنے والے ڈیلرز کو کمپنی کا سٹریفیکٹ دیا جائے گا۔