BILLBOOK BUSINESS

BUSINESS, BEAUTIFULLY KEPT

مستند رہنما کتاب

آپ کا سارا کاروبار، آپ کی جیب میں۔

ایسی انوائسیں کہ گاہک دیکھتے رہ جائیں۔ ایسی کیش بک جو اپنا حساب خود جوڑ لیتی ہے۔ ایسا ادھار کھاتہ جو کبھی کچھ نہیں بھولتا۔ اور وہ سب کچھ جو ایک چھوٹے کاروبار کو پروفیشنل نظر آنے اور اپنی رقم وصول کرنے کے لیے درکار ہے — سب ایک پُرسکون، روشن کتاب میں سمٹا ہوا۔

EDITION ONE

BILLBOOKBUSINESS.COM

بہی کھاتہ، روشنی میں ڈھلا ہوا۔

“آپ کھاتہ سنبھالیے، کھاتہ آپ کو سنبھالے گا۔”

BillBook Business — مستند رہنما کتاب۔ پہلا ایڈیشن۔

BillBook کے ساتھ اپنے کاروبار کے کھاتے رکھنے کی رہنما کتاب: انوائسیں، رسیدیں، کیش بک، گاہکوں کا ادھار، اسٹاک، آرڈرز، سپلائرز اور رپورٹس — سب کچھ آپ کے فون پر؛ سگنل ہو یا نہ ہو، کام چلتا رہتا ہے۔

ان صفحات میں آپ جس دکان سے ملیں گے — لاہور کی **الفلاح ہارڈ ویئر اینڈ ہوم** — وہ محض دکھانے کے لیے بنایا گیا ایک نمونہ کاروبار ہے۔ اس کے گاہک، اعداد اور انوائسیں سب مثالیں ہیں — اس لیے چنی گئیں کہ دکھا سکیں، ایک سچے کاروباری دن بھر میں یہ ایپ کیسے چلتی ہے۔

BillBook حساب کتاب رکھنے کا ایک ذریعہ ہے۔ یہ اکاؤنٹنگ، ٹیکس یا قانونی مشورہ نہیں، اور نہ ہی اس کے خلاصے مصدقہ ٹیکس دستاویزات ہیں۔

MADE WITH CARE · billbookbusiness.com · app.billbookbusiness.com

ہم نے کتاب کے بارے میں ایک کتاب کیوں بنائی۔

ہر چھوٹا کاروبار پہلے ہی سے ایک کتاب پر چلتا ہے۔ گلّے کے پاس پڑی ایک کاپی۔ کاربن والی بل بکوں کا ایک ڈھیر۔ اور وہ ڈائری جس میں لکھا ہے کہ کس کے ذمے کیا ہے — اُس لکھائی میں، جسے بس مالک ہی پڑھ سکتا ہے۔

وہی کتاب دکان کی سب سے قیمتی چیز ہے۔ وہ کاروبار کا حافظہ ہے — ہر فروخت، ہر وعدہ کہ "اگلے ہفتے دے دوں گا"، سیمنٹ کا ہر وہ تھیلا جو ادھار پر گیا۔ وہ کھو جائے، تو اپنی ہی روزی کی ڈور کا سرا ہاتھ سے چھوٹ جاتا ہے۔

BillBook کی ابتدا اُسی کتاب کے سیدھے سادے احترام سے ہوئی، اور ایک سوال سے: اگر یہ کتاب یاد رکھنے سے بڑھ کر بھی کچھ کر سکے تو؟ اگر یہ اپنا حساب خود جوڑ لے، اپنے ادھار کا خود تقاضا کرے، چھپے تو یوں جیسے کسی ڈیزائن اسٹوڈیو نے بنائی ہو، اور آپ کی جیب میں سفر کرے — مگر پھر بھی اُتنی ہی سیدھی اور بھروسے والی رہے، جیسے کاغذ پر چلتا قلم؟

یہ رہنما کتاب اسی سوچ میں آپ کی رفیق ہے۔ یہ بٹنوں کی فہرست نہیں۔ یہ کاروباری دن کے فطری بہاؤ کے ساتھ چلتی ہے — گاہک اندر آتا ہے، انوائس باہر جاتی ہے، رقم آتی ہے، اسٹاک کم پڑنے لگتا ہے، سپلائر کو ادائیگی کرنی ہوتی ہے — اور اسکرین در اسکرین آپ کو دکھاتی ہے کہ BillBook کس طرح قدم سے قدم ملائے رکھتی ہے۔

چاہیں تو اسے شروع سے آخر تک پڑھ جائیے — پورا ساز آپ کے ہاتھ میں ہوگا۔ چاہیں تو پاس رکھیے، اور جب کوئی نئی ضرورت سر اٹھائے، ورق پلٹ لیجیے۔ دونوں صورتوں میں ہماری امید وہی ہے جو ہر اچھا بہی کھاتہ ہمیشہ سے دیتا آیا ہے: دن ڈھلے، دل کا اطمینان۔

> آپ کو اکاؤنٹنٹ بننے کی ضرورت نہیں۔ آپ بس کھاتہ سنبھالیے — پھر کھاتہ آپ کو سنبھالے گا۔

یہ کتاب کیسے پڑھیں

ایک دن کا کام، چھ حصوں میں۔

اس کتاب کی ترتیب وہی ہے جو ایک کاروباری دن کی ہوتی ہے، ترتیبات کے کسی مینیو والی نہیں۔

چاہیں تو ایک ہی شام میں سیدھا پڑھ ڈالیے اور پوری ایپ جان کر اٹھیے۔ یا گلّے کے پاس رکھ لیجیے اور بس وہی حصہ کھولیے جس کی ضرورت ہو: رقم کی وصولی، نقدی کی سنبھال، شیلف کی خبرگیری۔ ہر باب اپنی جگہ مکمل ہے، اس لیے آغاز کے لیے کوئی جگہ غلط نہیں۔

پوری کتاب میں آپ ایک ہی دکان — **الفلاح ہارڈویئر اینڈ ہوم** — کو اپنے کام کاج میں لگی دیکھیں گے، اس لیے یہاں جو بھی عدد آپ کی نظر سے گزرے گا، وہ سچ مچ ایپ ہی کا نکالا ہوا ہوگا۔

I **پہلی کرن۔** سیٹ اپ کیجیے، اور ایک ہی نظر میں اپنا کاروبار پڑھ لیجیے۔

II **رقم کی وصولی۔** انوائسیں، کوٹیشنز، یاد دہانیاں، رسیدیں۔

III **روزنامچہ۔** نقدی، گاہکوں کا ادھار، چیک۔

IV **جو آپ بیچتے ہیں۔** اسٹاک، سپلائرز، آرڈرز۔

V **کمال کے حصے۔** اسمارٹ مدد، رپورٹس، دن کا معمول۔

VI **اسے اپنا بنائیے۔** اپنے رنگ میں ڈھالیے، حفاظت کیجیے، اور پرو اپنا لیجیے۔

اسکرینوں کے بارے میں ایک بات ✦

یہاں کا ہر اسکرین شاٹ اصل ایپ ہی کا ہے، جو اپنے روشن *Aurora Glass* روپ میں دکھایا گیا ہے۔ آپ کی ایپ کا رنگ مختلف ہو سکتا ہے — اس کا ذکر باب 4 میں ہے۔

کتاب میں کیا ہے

· دیباچہ 3

حصہ اول · ترتیب اور نظم

01 خوش آمدید اور سیٹ اپ 8

02 ہوم ڈیش بورڈ 12

حصہ دوم · آمدنی

03 انوائس اور رسیدیں 16

04 اپنا انداز چنیں 20

05 تخمینے اور کوٹیشنز 25

06 باقاعدہ انوائس 28

07 ادائیگیاں اور یاددہانیاں 31

حصہ سوم · نقدی اور گاہک

08 کیش بک 35

09 گاہک اور ادھار کھاتہ 38

10 چیک 42

حصہ چہارم ۔ رسد کا پہلو

11 اسٹاک اور انوینٹری 46

12 سپلائرز اور خریداری 49

13 آرڈر 52

حصہ پنجم ۔ اسمارٹ اور تال

14 اسمارٹ فیچرز 56

15 رپورٹس اور بصیرت 59

16 روزمرہ کی ترتیب 62

حصہ ششم ۔ آپ کا اپنا

17 ذاتی اور نجی 67

18 پرو کے ساتھ آگے بڑھیں 70

حوالہ

· اکثر پوچھے گئے سوالات 73

· مختصر لغت 75

· مدد اور رابطہ 77

I

پہلی روشنی

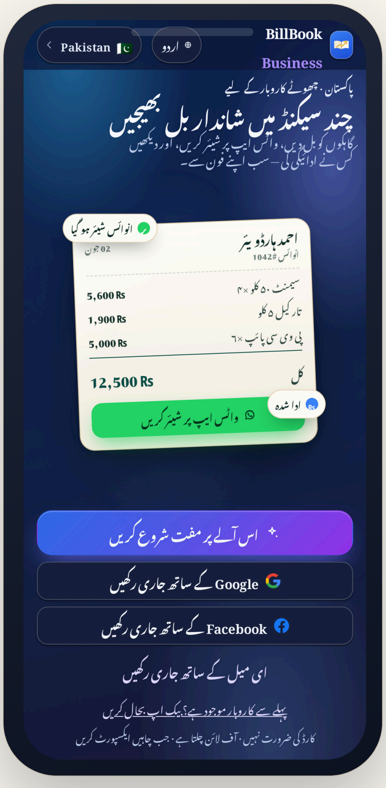
ہر چیز اُس دکان سے شروع ہوتی ہے جو خود کو جانتی ہے۔ ایپ کھولیں، اسے بتائیں کہ آپ کون ہیں، اور اپنا سارا کاروبار ایک نظر میں پڑھ لیں۔

اس حصے میں

- خوش آمدید اور سیٹ اپ
- ہوم ڈیش بورڈ
-

باب 01 · حصہ اول

01 خوش آمدید اور سیٹ اپ



ہر دکان کا ایک کھاتہ ہوتا ہے۔ آپ کا کھاتہ شاید گلے کے نیچے رکھا لکیر دار موٹا رجسٹر ہو، کاربن والی رسید بک ہو، یا وہ حافظہ جو شام ڈھلتے ڈھلتے بوجھل ہوتا جاتا ہے۔ BillBook وہی کھاتہ ہے — کیا آیا، کیا گیا، اور کس کے ذمے کیا باقی ہے، اسی کا صدیوں پرانا حساب — بس نئے سرے سے اتنا ہلکا ڈھال دیا گیا ہے کہ آپ کی جیب میں سما جائے۔

1.1 آپ کے ہاتھ میں کیا ہے

BillBook چھوٹی دکان کا کاروباری کھاتہ ہے: انوائسز، اخراجات، اسٹاک، ادھار کھاتہ، چیک — پورا کاروبار ایک ہی جگہ، سیدھے سادے لفظوں میں۔ جہاں اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر قابلِ وصول رقوم کہتا ہے، وہاں BillBook کہتی ہے وصولی باقی۔ اور جہاں اکثر سافٹ ویئر آپ سے اپنی زبان سیکھنے کا تقاضا کرتے ہیں، وہاں یہ کھاتہ آپ کی زبان پہلے ہی سے سیکھ چکا ہے۔

اس کتاب میں آپ ایک دکان کو اپنا کھاتہ یہیں رکھتے دیکھیں گے: سمن آباد کی الفلاح ہارڈویئر اینڈ ہوم — صبح بھر کاؤنٹر پر واک اِن گاہک، سہ پہر کو ادھار پر خریدنے والے تعمیراتی ٹھیکیدار۔ دکان بلال احمد چلاتے ہیں۔ اگر آپ کے دن کچھ بھی ان کے دنوں سے ملتے جلتے ہیں تو آگے کا ہر صفحہ آپ کو جانا پہچانا لگے گا۔

1.2 کھرا وعدہ

اکثر ایپس آپ کا استقبال ایک فارم سے کرتی ہیں۔ BillBook آپ کا استقبال کھلے دروازے سے کرتی ہے۔ آغاز مفت ہے، اسی فون پر، اور کوئی کارڈ نہیں مانگا جاتا۔ کچھ بھی دکھانے سے پہلے یہ آپ سے اکاؤنٹ بنانے کو بھی نہیں کہتی۔ اور یہ پہلے ہی ٹیپ سے، بالکل بغیر سگنل کے بھی چلتی ہے — ہر اندراج آپ کے اپنے فون پر، آپ کے اپنے ہاتھ میں، بالکل ویسے جیسے گلے کے نیچے والا پرانا کھاتہ ہمیشہ سے رہتا آیا ہے۔ اگر آپ کے پاس تین منٹ اور ایک فون ہے تو اس باب کو جو کچھ درکار ہے، وہ سب آپ کے پاس موجود ہے۔

> آپ کے اور آپ کے پہلے اندراج کے درمیان کوئی چیز حائل نہیں — نہ کارڈ درکار، نہ اکاؤنٹ، نہ سگنل۔

1.3 تین منٹ کا سیٹ اپ

سیٹ اپ آپ سے بس دو چیزیں مانگتا ہے، اور دونوں میں کوئی دقت نہیں۔ پہلی: اپنی دکان کی قسم چنیں — ہارڈویئر، کریانہ، میڈیکل اسٹور، سلائی کڑھائی — جو بھی نام آپ کے کام کا ہے۔ یہ انتخاب دیکھنے میں چھوٹا ہے مگر خاموشی سے بہت کام کرتا ہے: آپ کا ابتدائی کیٹلاگ انہی طرح کی چیزوں سے بھرا ہوا ملتا ہے جو آپ واقعی بیچتے ہیں، اور ایپ وہی زبان اپنا لیتی ہے جس میں آپ کاروبار کرنا پسند کرتے ہیں۔ درزی کا کھاتہ اور ہے، پینٹ کے تاجر کا اور — جیسا کہ ہونا بھی چاہیے۔

دوسری چیز: کاروباری پروفائل۔ یہی وہ مقام ہے جہاں الفلاح ہارڈویئر اینڈ ہوم محض ایک نام سے بڑھ کر کچھ بن جاتی ہے: 12 بند روڈ، سمن آباد، لاہور؛ 8461500 300 92+؛ کرنسی روپے میں؛ اور دکان کا لوگو، جو بلال احمد کے فون میں پہلے ہی سے محفوظ تھا۔ یہی تفصیلات آگے چل کر آپ کی ہر انوائس کا لیٹر ہیڈ بنیں گی، اس لیے یہ ایک محتاط منٹ کی پوری حق دار ہیں۔ اور بس، آپ فارغ ہوئے۔ تیسرا مرحلہ سرے سے ہے ہی نہیں۔

شکل 1.2 الفلاح ایک صورت اختیار کر رہی ہے — نام، فون، پتا، کرنسی: وہ لیٹر ہیڈ جو آئندہ کی ہر انوائس پہنے گی۔

✦ مشورہ

لوگو ابھی نہیں؟ چھوڑ دیں۔ پروفائل کی ہر چیز بعد میں ترتیبات میں بدلی جا سکتی ہے، اور لوگو ہو نہ ہو، آپ کی انوائسز باوقار ہی لگتی ہیں۔

1.4 سائن اِن بعد میں کریں — یا نہ کریں

آگے چل کر کبھی آپ کو ایک سہارے کی ضرورت محسوس ہو سکتی ہے: ایسا بیک اپ جو فون سے باہر محفوظ رہے، یا نئے فون پر آسان منتقلی، جب یہ والا اپنی ریٹائرمنٹ کما چکا ہو۔ سائن اِن اسی کام کے لیے ہے، اور جب تک آپ خود نہ کہیں، یہ چپ چاپ انتظار کرتا ہے۔ یہ راستے میں لگا کوئی ٹول پلازہ نہیں۔ بہت سے دکان دار ہفتوں اس کے بغیر ہی چلاتے رہتے ہیں، اور BillBook اس پورے عرصے میں ان کا کھاتہ پوری وفاداری سے سنبھالے رکھتی ہے۔

آپ کا کھاتہ، آپ کا فون

آپ جو کچھ درج کرتے ہیں وہ آپ کے فون میں رہتا ہے اور بغیر سگنل کے چلتا ہے۔ بیک اپ اور سائن اِن اختیاری سہولتیں ہیں — حفاظت کے لیے، اور اُس دن کے لیے جب آپ فون بدلیں — داخلے کی شرط ہرگز نہیں۔

02 ہوم ڈیش بورڈ

ہر صبح ایک لمحہ آتا ہے — شٹر اٹھ چکا ہے، گلہ گنا جا چکا ہے، چائے کا پانی ابھی چڑھا نہیں — جب دل پوچھتا ہے کہ مہینہ سچ مچ کیسا جا رہا ہے۔ ہوم ڈیش بورڈ اسی لمحے کے لیے بنا ہے۔ پہلا گاہک دروازے سے اندر آئے، اس سے پہلے یہ دس سیکنڈ میں آپ کا پورا کاروبار آپ کو پڑھ کر سنا دیتا ہے۔

2.1 دس سیکنڈ کی نظر

اسکرین کے سب سے اوپر اس مہینے کا سارا پیسہ ایک ہی دائرے میں کھینچ دیا گیا ہے: Rs 7,60,130 اندر آیا ہے، Rs 3,10,200 باہر گیا ہے، اور عین درمیان میں وہ عدد کھڑا ہے جس کے لیے یہ سارا کھاتہ بنا ہے — Rs 4,49,930 کا نقد منافع۔ آپ اسے ویسے ہی پڑھتے ہیں جیسے گھڑی پڑھتے ہیں: ایک نظر میں، بغیر کسی جمع تفریق کے۔

اور اس ایک نظر میں سچ مچ کی خبر ہوتی ہے۔ آمدنی اس وقت خرچ کے دگنے سے بھی اوپر چل رہی ہے؛ مہینہ اپنا بوجھ خود اٹھائے ہوئے ہے۔ اگر کبھی یہ اعداد ایک دوسرے کے قریب سرکنے لگیں — خرچ بڑھتا ہوا آمدنی کی طرف چڑھنے لگے — تو وہ سب سے پہلے اسی دائرے میں نظر آئے گا، گلے میں محسوس ہونے سے کئی دن پہلے۔

2.2 جو کام توجہ مانگتے ہیں

دائرے کے نیچے آ کر ڈیش بورڈ آئینہ نہیں رہتا، مشیر بن جاتا ہے۔ ایک ہی کارڈ وہ رقم سنبھالے ہوئے ہے جو ابھی گاہکوں کے پاس رکی ہے — Rs 2,35,980 کی وصولی باقی — اور وہ دو قدم سامنے رکھتا ہے جو واقعی اہمیت رکھتے ہیں: **یاد دہانیاں بھیجیں** اور **انوائسز دیکھیں**۔ اس کے نیچے، بغیر کسی شور شرابے کے، ایک خاموش سرخ جھنڈی: گرین گارڈن ہوٹل کے نام Rs 41,760 کی ایک انوائس کی میعاد گزر گئی ہے۔ یہ خطرے کی گھنٹی نہیں۔ یہ کندھے پر وہی ہلکی سی تھپکی ہے جو کوئی سمجھ دار منشی آپ کو دیتا — سرخ رنگ میں صرف اس لیے کہ دن کی اچھی خبروں کے بیچ کہیں چھپ نہ جائے۔

> **فیصلہ آپ کا**
>
> ڈیش بورڈ مشورہ دیتا ہے؛ خود سے کچھ نہیں کرتا۔ جب تک آپ خود نہ چاہیں، نہ کوئی یاد دہانی جاتی ہے، نہ کسی گاہک سے تقاضا ہوتا ہے۔

2.3 چار دروازے، ایک بٹن

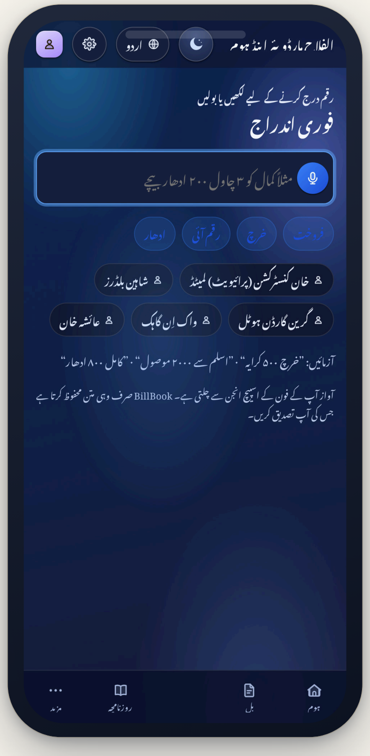
اس سے نیچے وہ چار کام بیٹھے ہیں جو دکان میں سب سے زیادہ ہوتے ہیں، ہر ایک بس ایک ٹیپ کے فاصلے پر: **بل بنائیں**، **آمدنی شامل کریں**، **خرچ شامل کریں**، **نیا آرڈر**۔ کسی مصروف ہفتے کے دن یہی چار بٹن تقریباً پوری BillBook ہیں۔ اور کونے میں **+** کا بٹن سوار رہتا ہے، جو صرف اسی اسکرین تک محدود نہیں: یہ پوری ایپ میں آپ کے ساتھ ساتھ چلتا ہے، تاکہ جس گھڑی کوئی گاہک سودا لینے آ کھڑا ہو، آپ چاہے جہاں بھی ہوں — کسی رپورٹ کی گہرائی میں، اسٹاک کی فہرست کے آدھے راستے پر — اسے درج کرنے کا راستہ پہلے ہی آپ کے انگوٹھے کے نیچے موجود ہو۔

2.4 ایک جملہ، قرینے سے درج

کھاتے کا تیز ترین اندراج دیکھنے میں سرے سے فارم لگتا ہی نہیں۔ **فوری اندراج** کھولیں اور جو ابھی ہوا ہے وہ کہہ دیں — لکھ کر، یا زبان سے بول کر، جب گاہک ابھی ریزگاری گن ہی رہا ہو: "کمال کو پینٹ کے 3 ڈبے بیچے، ادھار"۔

BillBook آپ کے جملے کا وہی مطلب لیتی ہے جو آپ کا تھا، اور اسے ویسے ہی درج کرتی ہے جیسے درج ہونا چاہیے — چیز، تعداد، گاہک، اور یہ بات کہ یہ فروخت کمال کے ادھار کھاتے میں جائے گی — سب کچھ ترتیب سے آپ کے سامنے، کہ بس ایک ٹیپ سے تصدیق کر دیں۔

یہی، چھوٹے سے پیمانے پر، ڈیش بورڈ کا مزاج ہے — اور یہی فرق ہے حساب خود رکھنے اور حساب کے قابو میں رہنے کے درمیان۔ کاؤنٹر آپ کا رہتا ہے۔ کھاتہ آپ کے پیچھے چپ چاپ خود لکھا جاتا رہتا ہے — ایک سادہ جملہ، پھر اگلا۔



شکل 2.2 کاؤنٹر پر بولا ہوا ایک جملہ پکا اندراج بن جاتا ہے — چیز، تعداد، گاہک اور ادھار، سب کچھ سمجھ لیا گیا۔

> ✦ مشورہ
>
> فوری اندراج سے ویسے ہی بات کریں جیسے کاؤنٹر کے آر پار کرتے ہیں — کیا بکا، کتنے، کس کو، اور ادائیگی کیسے ہوئی۔ سیدھی سادی بات، ناپ تول کر بنائے ہوئے جملوں سے بہتر کام کرتی ہے۔

> **دس سیکنڈ، ایک نظر — اور آپ جان لیتے ہیں کہ کیا آیا، کیا گیا، اور اب کون سا کام توجہ مانگتا ہے۔**

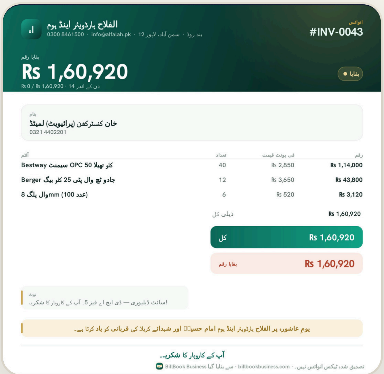
II

وصولی

وہ دستاویز جو ہر فروخت کا آغاز کرتی ہے، وہ انداز جو اعتماد کماتا ہے، اور وہ چھوٹی عادتیں جو "بھیجا گیا" کو "ادا شدہ" میں بدل دیتی ہیں۔

اس حصے میں

- انوائس اور رسیدیں
- اپنا انداز چنیں
- تخمینے اور کوٹیشنز
- باقاعدہ انوائس
- ادائیگیاں اور یاددہانیاں



03 انوائس اور رسیدیں

انوائس اعتماد کا ایک چھوٹا سا اظہار ہے۔ یہ کہتی ہے: یہ رہا بالکل وہ حساب جو آپ کے ذمے ہے — ہر شے الگ الگ، پوری جمع کے ساتھ — ایک ایسے کاروبار کی طرف سے جس کا حساب کتاب سلجھا ہوا ہے۔ BillBook میں یہ منٹ سے بھی کم وقت میں بن جاتی ہے، دیکھنے میں ایسی جیسے کسی ڈیزائن اسٹوڈیو نے بنائی ہو، اور جس لمحے آپ اسے شیئر کرتے ہیں، اسی لمحے چپکے سے آپ کے کھاتے بھی لکھ دیتی ہے۔

3.1 کورے صفحے سے «بھیجی گئی» تک — ایک منٹ سے کم میں

+ کے بٹن کو دبائیں — یہ بٹن ہر اسکرین پر آپ کے ساتھ ساتھ چلتا ہے — اور **بل بنائیں** منتخب کریں۔ نمبر پہلے سے موجود ہے، *INV-0045*، آپ کے سلسلے کا اگلا نمبر؛ اور آج کی تاریخ بھی لگ چکی ہے۔ ایک اصل دستاویز اور آپ کے بیچ بس ایک خانے کا فاصلہ ہے۔

گاہک کا نام لکھنا شروع کیجیے تو BillBook وہ سب نام سامنے رکھ دیتی ہے جن کے بل آپ پہلے بنا چکے ہیں؛ کوئی ایک چن لیجیے تو اس کا فون نمبر بھی ساتھ ہی چلا آتا ہے۔ اسی طرح آئٹم جوڑیے — «سیمنٹ» لکھیے، اور اگر وہ آپ کے اسٹاک میں موجود ہے تو قیمت خود بخود بھر جاتی ہے۔ مقدار، رعایت اور ٹیکس وہی حساب کرتے ہیں جو آپ ہاتھ سے کرتے — بس تیز تر، اور اُس بھول چوک کے بغیر جو لمبی تھکی دوپہر میں ہو ہی جاتی ہے۔

شکل 3.1 ایڈیٹر۔ نمبر اور تاریخ پہلے سے درج ہیں؛ آئٹم اپنی قیمتیں سیدھی آپ کے اسٹاک سے اٹھاتے ہیں — تاکہ کبھی ایسا نہ ہو کہ فروخت کچھ کہے اور اسٹاک کچھ اور۔

> ✦ مشورہ
>
> انوائس کا نمبر آپ کبھی خود نہیں ڈالتے۔ BillBook سلسلہ ٹوٹنے نہیں دیتی — اور آپ کے کھاتے جانچنے والا سب سے پہلے یہی دیکھتا ہے کہ نمبروں کا سلسلہ کہیں ٹوٹا تو نہیں۔

3.2 انوائس کی زندگی

آپ کی بنائی ہر انوائس ایک ہی مختصر سفر طے کرتی ہے۔ ہر موڑ پر کاغذی کارروائی BillBook سنبھالتی ہے، تاکہ آپ میز پر بیٹھنے کے بجائے دکان میں، گاہکوں کے بیچ رہ سکیں۔

بنائیں	پیش منظر	شیئر کریں	وصولی	کھاتے اپ ڈیٹ
گاہک چنیں، آئٹم جوڑیں	ڈیزائن منتخب کریں	واٹس ایپ یا پی ڈی ایف	ادائیگی درج کریں	کیش بک اور ادھار کھاتہ

خاموش کمال

اصل بات یہی آخری قدم ہے۔ جس لمحے آپ انوائس پر ادائیگی کا نشان لگاتے ہیں، رقم آپ کی کیش بک میں اتر جاتی ہے اور گاہک کا بقایا گھٹ جاتا ہے — دوبارہ کچھ لکھنے کی نوبت ہی نہیں آتی۔ ایک عمل، اور کھاتے مکمل۔

3.3 بھیجنے لائق دستاویز

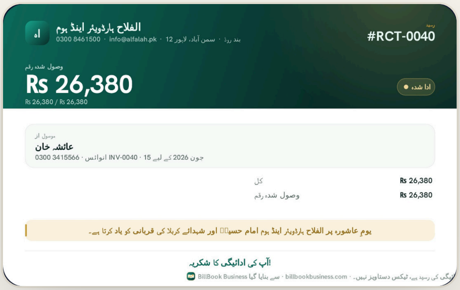
انوائس کا پیش منظر کھولیے تو وہ آپ کو ویسی ہی دکھائی دیتی ہے جیسی آپ کے گاہک کو دکھے گی: صاف، مکمل، اور بلاشبہ پیشہ ورانہ۔ نیچے حاشیے میں ایک ہلکی سی سطر ہوتی ہے — *BillBook سے بنایا گیا* — اور اگر آپ نے لگا رکھا ہو تو اسکین ٹو پے والا QR بھی، تاکہ گاہک وہیں کھڑے کھڑے حساب چکا دے۔ پھر آپ شیئر کر دیتے ہیں۔ واٹس ایپ پر انوائس ایک نکھری ہوئی تصویر کی صورت پہنچتی ہے — سیدھی اُسی چیٹ میں جہاں آپ کا گاہک پہلے ہی بستا ہے۔

> نہ گاہک کو کوئی ایپ انسٹال کرنی ہے، نہ کوئی لنک جو کھو جائے۔ بس بل — اُسی گفتگو میں جو پہلے ہی چل رہی تھی۔

3.4 جب رقم آتی ہے

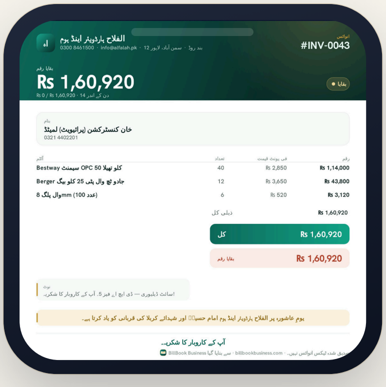
ادائیگی کم ہی ایک ساتھ پوری آتی ہے۔ ٹھیکیدار آدھی آج دیتا ہے اور آدھی جمعے کو؛ ہوٹل مہینے کے آخر پر حساب صاف کرتا ہے۔ BillBook جیسے آئے ویسے قبول کرتی ہے — پوری ادائیگی درج کیجیے یا جزوی، بقایا ہر جگہ یک وقت بدل جاتا

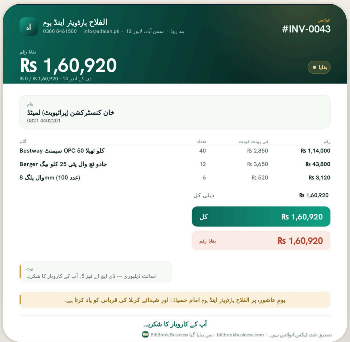
ہے۔ اور جب انوائس آخر کار پوری چکا دی جائے تو وہ **رسید** بن جاتی ہے، جو ایک ٹیپ سے گاہک کو واپس تھمائی جا سکتی ہے — اور یوں دائرہ اُسی سلیقے سے بند ہو جاتا ہے جس سلیقے سے کھلا تھا۔



شکل 3.2 ادا شدہ انوائس رسید کا روپ دھار لیتی ہے — وہی دستاویز، اب اُس پر بے باقی کی مہر لگی ہے، ادائیگی کے ثبوت کے طور پر شیئر کرنے کو تیار۔

04 اپنا انداز چنیں





آرورا

رائل

ایٹلیئر

انوائس دو بار پڑھی جاتی ہے — ایک بار آنکھ سے، ایک بار دماغ سے۔ ہندسوں تک نظر پہنچنے سے بہت پہلے کاغذ اپنی بات کہہ چکا ہوتا ہے: حروف کی تراش، رنگ، آپ کے نام کے نیچے کھنچی لکیر۔ کاروبار کا روپ بھی اُس پر بھروسے کا حصہ ہوتا ہے، اور BillBook اسے سنوارنے کے لیے آپ کے ہاتھ میں دو ڈائل دیتی ہے — ایک وہ چہرہ جو آپ کا گاہک دیکھتا ہے، اور دوسری وہ بھی جو آپ اپنے پاس رکھتے ہیں۔

4.1 وہ چہرہ جو گاہک دیکھتا ہے

انوائس ٹیمپلیٹ خود دستاویز کا ڈیزائن ہے — وہ صفحہ جو گاہک کے واٹس ایپ میں اترتا ہے یا پرنٹر سے نکلتا ہے۔ ٹیمپلیٹ تین ہیں، اور ہر ایک کے پاس محض تھیم نہیں، ایک مزاج ہے۔

- **ایٹلیئر (Atelier)۔** گرم کریمی کاغذ اور بال جیسی باریک سنہری لکیر — خاموش نفاست، کتابی سیرف حروف میں ڈھلی۔
- **رائل (Royal)۔** گہرے سبز اور سنہری میں کلاسیکی بہی کا سرنامہ، مونوگرام عین درمیان میں، چاروں طرف حاشیے کی لکیر — جما جمایا، باضابطہ۔
- **آرورا (Aurora)۔** زمردی رنگ کا جدید گریڈیئنٹ جو کچھ بھی کہنے سے پہلے بقایا رقم کہہ دیتا ہے — تازہ، پُراعتماد۔

انہیں آزمانے کی کوئی قیمت نہیں۔ کوئی بھی انوائس کھولیے، پیش منظر میں کوئی ٹیمپلیٹ چنیے، اور دستاویز آپ کی آنکھوں کے سامنے نیا لباس پہن لیتی ہے — جوڑ جمع وہیں کے وہیں ٹھہرے رہتے ہیں، بس پوشاک بدلتی ہے۔ نہ کچھ دوبارہ لکھنا پڑتا ہے، نہ کچھ اپنی جگہ سے ہلتا ہے۔

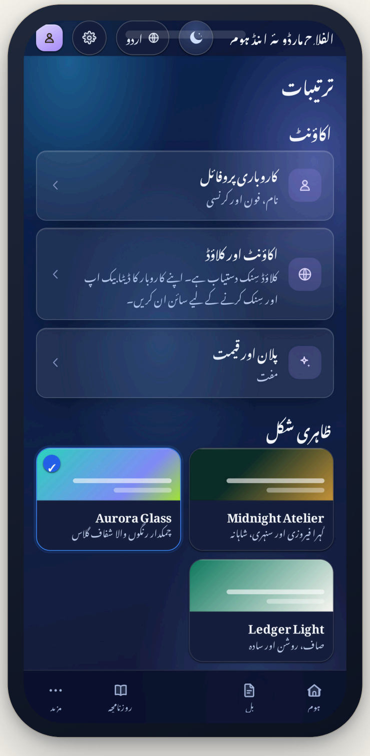
آپ پر کون سا جچے گا؟ ایٹلیئر سوچ سمجھ کر کیے گئے کام پر کھلتا ہے — فرنیچر، سلائی، ہر وہ چیز جو گاہک سنبھال کر رکھتا ہے۔ رائل اُن لوگوں سے بات کرتا ہے جو آپ کی بھیجی دستاویز فائل میں لگاتے ہیں: ٹھیکیدار، ہوٹل، کمیٹیاں۔ آرورا فون کی اسکرین کے لیے بنا ہے — جہاں، سچ پوچھیے تو، زیادہ تر انوائسز پڑھی ہی وہیں جاتی ہیں۔ کوئی جواب غلط نہیں ہوتا؛ بس ناپ غلط ہو سکتا ہے۔

> ✦ مشورہ
> ہر ٹیمپلیٹ کو کسی اصل انوائس پر پرکھیے، خالی پر نہیں۔ جو ڈیزائن خالی ہاتھ اچھا لگے، وہ چالیس تھیلے سیمنٹ اٹھا کر کچھ اور لگ سکتا ہے — پیش منظر میں ٹیمپلیٹ بدل بدل کر دیکھیے کہ ہر ایک یہ بوجھ کیسے سنبھالتا ہے۔

4.2 آپ کی اپنی بہی

ایپ اسکن دوسرا ڈائل ہے، اور اس کا رخ الٹی طرف ہے: یہ وہ منظر بدلتی ہے جو سارا دن آپ کے سامنے رہتا ہے — گاہک کو اس کی کبھی خبر تک نہیں ہوتی۔ **آرورا گلاس** وہ گہرا، جگمگاتا گریڈیئنٹ ہے جو ایپ پہلے دن سے اوڑھے آتی ہے۔ **مڈنائٹ ایٹلیئر** بہی کو گہرے فیروزی اور سنہری میں رنگ دیتا ہے — شام کو گلّہ گنتے وقت آنکھوں پر مہربان۔ **لیجر لائٹ** صاف، روشن سفید ہے — اُس اجلے کاؤنٹر پر خوب جچتا ہے جہاں روشنی کا انتظام دھوپ خود کرتی ہے۔

یہ اسکنیں ترتیبات میں، «ظاہری شکل» کے نیچے ملتی ہیں۔ کسی ایک پر ٹیپ کیجیے اور پوری بہی ایک ساتھ بدل جاتی ہے — ہوم، انوائسز، کیش بک، سب کچھ — اور آپ کے ہندسے وہیں کے وہیں، جہاں آپ چھوڑ گئے تھے۔



شکل 4.2 ترتیبات میں «ظاہری شکل»: اکاؤنٹ کارڈز کے نیچے تین اسکنیں منتظر۔ ٹک کا نشان اِس وقت آرورا گلاس پر ہے؛ ایک ٹیپ، اور بہی دوسری کے حوالے۔

شکل 4.3 وہی صبح لیجر لائٹ میں — مہینے کے Rs 4,49,930 اجلی سفیدی پر گہرے سبز میں، اُس کاؤنٹر کے لیے جہاں دھوپ آ بیٹھتی ہے۔

4.3 ایک روپ، روز کا پہناوا

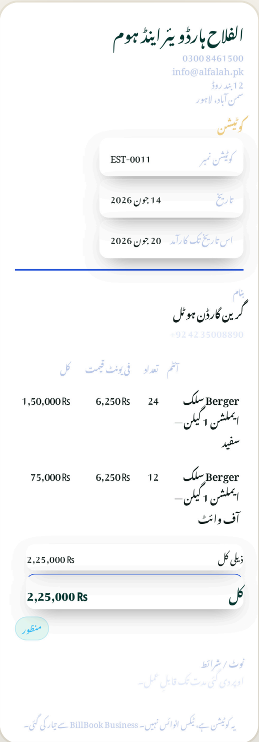
اسکن جب جی چاہے بدل لیجیے؛ وہ آپ کی اپنی ہے — جیسے آپ کی میز کی ترتیب۔ ٹیمپلیٹ زیادہ ثابت قدمی کا حق دار ہے۔ ایک چن لیجیے، اور پھر چنا رہنے دیجیے۔ گاہک آپ کے کاغذ کو ویسے ہی پہچاننے لگتے ہیں جیسے آپ کے سائن بورڈ کو، اور چالیسویں انوائس جو ہو بہو پہلی جیسی ہو، وہ بات کہہ دیتی ہے جو کوئی اکیلی انوائس نہیں کہہ سکتی: اِس کے پیچھے والا کاروبار اپنی جگہ قائم ہے۔

> پہچان خاموش بھروسا ہے: جو گاہک ایک نظر میں آپ کا کاغذ پہچان لے، وہ اسے *پڑھنے سے ذرا پہلے ہی* ماننے لگتا ہے۔

سائن بورڈ کا اصول

دکان اپنا سائن بورڈ کبھی کبھار ہی رنگواتی ہے، اور دل کی لہر پر تو کبھی نہیں۔ ٹیمپلیٹ سے بھی یہی سلوک رکھیے — اسے تب بدلیے جب کاروبار بدلے، موڈ بدلنے پر نہیں۔

05 تخمینے اور کوٹیشنز



الفلاح ہارڈویئر اینڈ ہوم
0300 8461500
info@alfalah.pk
12 بند روڈ
سمن آباد، لاہور

کوٹیشن

کوٹیشن نمبر	EST-0011
تاریخ	14 جون 2026
اس تاریخ تک کارآمد	20 جون 2026

بنام
گرین گارڈن ہوٹل
+92 42 35008890

آئٹم	تعداد	فی یونٹ قیمت	کل
Berger سلک ایملشن 1 گیلن — سفید	24	6,250 Rs	1,50,000 Rs
Berger سلک ایملشن 1 گیلن — آف وائٹ	12	6,250 Rs	75,000 Rs

ذیلی کل	2,25,000 Rs
کل	**2,25,000 Rs**

منظور

نوٹ / شرائط
اوپر دی گئی مدت تک قابلِ عمل۔

یہ کوٹیشن ہے، ٹیکس انوائس نہیں۔ BillBook Business سے تیار کی گئی۔

کچھ کام فروخت سے نہیں، ایک سوال سے شروع ہوتے ہیں: اس پر خرچ کتنا آئے گا؟ کوٹیشن اُس سوال کا وہ جواب ہے جس پر آپ کا نام درج ہے — کام کی قیمت، لکھت میں، اس سے پہلے کہ آپ دونوں میں سے کوئی بندھے۔ سلیقے سے بنائی جائے تو یہ کاروبار کی سب سے مہذب دستاویز ہے: ایک ایسا وعدہ جسے نبھانے کا طریقہ آپ پہلے ہی سوچ چکے ہیں۔

5.1 وعدہ، بل نہیں

کوٹیشن سے کوئی قرض نہیں بنتا۔ یہ بات وہ خود، صفحے کے آخر میں صاف لفظوں میں کہہ دیتی ہے: یہ کوٹیشن ہے، ٹیکس انوائس نہیں۔ ابھی نہ کسی کے ذمے کچھ ہے، نہ اسٹاک اپنی جگہ سے ہلا ہے، نہ آپ کے کھاتوں میں کوئی آمدنی درج ہوئی ہے۔ یہی صاف گوئی اس دستاویز کو کارآمد بناتی ہے۔ گرین گارڈن ہوٹل کا منیجر آپ کی کوٹیشن مالک تک لے جا سکتا ہے، رات بھر سوچ سکتا ہے، موازنہ کر سکتا ہے، حتیٰ کہ بغیر کسی جھجک کے انکار بھی کر سکتا ہے۔ کوٹیشن گاہک کو فیصلے کی گنجائش دیتی ہے — اور یہی گنجائش اُس «ہاں» کو قیمتی بناتی ہے جو بالآخر آتی ہے۔

5.2 انوائس جیسی بناوٹ، تاریخ کی باڑ

کوٹیشن آپ ویسے ہی بناتے ہیں جیسے انوائس — اسی ایڈیٹر میں، انہی عادتوں کے ساتھ: گاہک چنیے، آئٹم لکھیے، اور قیمتیں اسٹاک سے خود بخود بھر جانے دیجیے۔ ہوٹل رنگ و روغن کی بات چلائے تو آپ Berger سلک ایملشن کے 24 گیلن سفید اور 12 گیلن آف وائٹ لکھ دیتے ہیں، اور نیچے Rs 2,25,000 کا جوڑ خود لگ جاتا ہے۔

ایک خانہ وہ کام کرتا ہے جس کی انوائس کو کبھی ضرورت نہیں پڑتی: **اس تاریخ تک کارآمد**۔ EST-0011 کی تاریخ 14 جون ہے اور یہ 20 تاریخ تک چلے گی — چھ دن۔ رنگ کے دام ٹھہرتے نہیں؛ اور جو کچھ بھی آپ بیچتے ہیں، اُس کے دام بھی نہیں ٹھہرتے۔ میعاد کی تاریخ آپ کے وعدے کے گرد ایک باڑ ہے: اِس کے اندر قیمت آپ کا قول ہے؛ اِس کے پار آپ صاف دل سے نئے سرے سے قیمت لگا سکتے ہیں۔

> ✦ مشورہ
> میعاد ایمانداری سے رکھیے، پھر دونوں طرف سے اس کا پاس کیجیے۔ کوٹیشن کی میعاد نکل جائے تو اسے کھینچیے مت — آج کے داموں پر نئی جاری کر دیجیے۔ گاہک نئے ہندسے کو ٹوٹے ہوئے ہندسے سے کہیں جلد معاف کر دیتے ہیں۔

5.3 معاملہ کہاں تک پہنچا

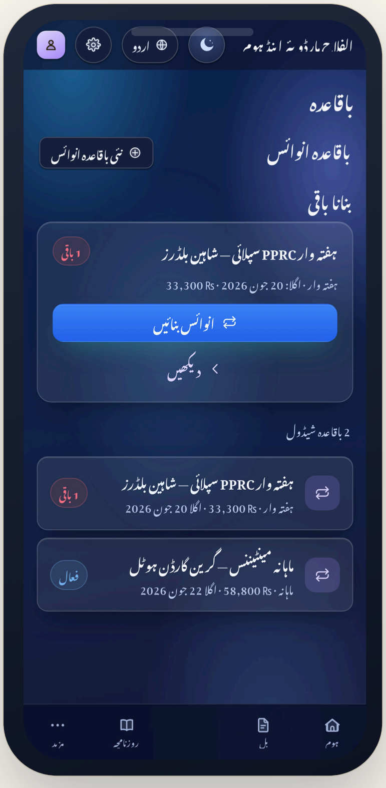
ہر کوٹیشن ایک نشان پہنے رہتی ہے، اور یہ نشان گویا رشتے کی بات چلنے کی کہانی سناتے ہیں: جب تک وہ آپ کی ہے، **مسودہ**؛ جب اُن کے غور کے حوالے ہو جائے تو **بھیجی گئی**؛ اور پھر تین انجاموں میں سے کوئی ایک — **منظور**، **مسترد** یا **میعاد ختم**۔ فہرست زیرِ غور کاروبار کا نقشہ بن جاتی ہے: عائشہ خان کے لیے ایک چھوٹا سا مسودہ، خان کنسٹرکشن کو بھیجی گئی Rs 4,41,400 کی کوٹیشن جواب کی منتظر، اور ہوٹل کی Rs 2,25,000 پہلے ہی منظور۔ مسترد اور میعاد ختم ناکامیاں نہیں، جواب ہیں — اور جو بہی جواب لکھ رکھے وہ اُس حافظے سے بہتر ہے جو خوشامد کرتا ہے۔

شکل 5.2 کوٹیشنز کی فہرست پورا حساب رکھتی ہے: ایک مسودہ، ایک بھیجی ہوئی جو خان کنسٹرکشن کے جواب کی منتظر ہے، اور گرین گارڈن کی Rs 2,25,000 — جس پر «منظور» کا خاموش نشان لگا ہے۔

5.4 جب «ہاں» آ جائے

پھر خوشی کی گھڑی آتی ہے۔ ہوٹل مان جاتا ہے، کوٹیشن «منظور» ٹھہرتی ہے، اور ایک ہی قدم اسے اصل انوائس میں بدل دیتا ہے: ہر سطر جوں کی توں پار اترتی ہے، نئی دستاویز آپ کے سلسلے کا اگلا نمبر سنبھال لیتی ہے، اور کوٹیشن پیچھے ٹھہری رہتی ہے — اس بات کی گواہی کہ وعدہ کیا ہوا تھا۔ کچھ بھی دوبارہ ٹائپ نہیں ہوتا — اور اس کی اہمیت اُن چند سیکنڈوں سے کہیں بڑھ کر ہے جو بچ جاتے ہیں۔ دوبارہ ٹائپ کرنے ہی میں تو 24 کہیں 42 بن جاتا ہے، اور حساب چکانے کے دن کا جھگڑا وہیں سے جنم لیتا ہے۔ یہاں جو قیمت آپ نے وعدے میں دی تھی، وہی قیمت بل میں اترتی ہے — پائی پائی تک۔

> **گاہک جب ہاں کہہ دے تو وعدہ ایک قدم میں بل بن جاتا ہے — نہ کچھ دوبارہ لکھا جائے، نہ کچھ غلط یاد رہ جائے۔**



06 باقاعدہ انوائس

کچھ انوائسز آپ ایک بار لکھتے ہیں۔ کچھ ہر ہفتے لکھنی پڑتی ہیں — وہی گاہک، وہی سطریں، بس تاریخ آگے سرکتی ہوئی — اور چوتھی بار لکھتے لکھتے یہ حساب کتاب نہیں رہتا، نقل نویسی بن جاتا ہے۔ نقل نویسی ٹیمپلیٹ کا کام ہے۔ جو محنت آپ نے ایک بار کر لی، اسے آگے بھی کام کرتے رہنا چاہیے۔

6.1 جو بل پلٹ پلٹ کر آتے ہیں

الفلاح کے پاس ایسے دو بل ہیں۔ شاہین بلڈرز ہر ہفتے PPRC کا سامان لیتے ہیں — Rs 33,300 کے پائپ اور فٹنگز، جتنا بھی اُن کی سائٹیں نگلتی جا رہی ہوں۔ گرین گارڈن ہوٹل مہینے کے Rs 58,800 مینٹیننس کے دیتا ہے۔ دونوں میں سے کسی بل کو سوچ کر لکھنا نہیں پڑتا؛ دونوں کو بس یاد رکھنا پڑتا ہے۔ باقاعدہ انوائس ٹھیک یہی تقسیمِ کار پیش کرتی ہے: پرکھ آپ کے پاس رہتی ہے، کیلنڈر بھی کے پاس۔

6.2 ایک بار بنائیے

باقاعدہ انوائس کی ابتدا ایک ٹیمپلیٹ سے ہوتی ہے۔ **نئی باقاعدہ انوائس** پر ٹیپ کیجیے، بل ویسے ہی بنائیے جیسے ہمیشہ بناتے ہیں — گاہک، سطریں، قیمتیں — پھر اس کی تال طے کیجیے: ہفتہ وار، ماہانہ یا سالانہ؛ اور جہاں بندوبست کسی اور دھن پر چلتا ہو وہاں ہر N وقفے بعد — ہر دوسرے ہفتے، ہر تیسرے مہینے۔ اسے ایسا نام دیجیے جو بہی کی سطر جیسا پڑھا جائے — *ہفتہ وار PPRC سپلائی — شاہین بلڈرز، ماہانہ مینٹیننس — گرین گارڈن ہوٹل* — اور رکھ چھوڑیے۔ بل کی صورت ٹیمپلیٹ کے پاس رہتی ہے؛ اور «کب» کا حساب شیڈول کے پاس۔

6.3 «باقی» یعنی تیار — روانہ ہرگز نہیں

اس کے بعد دن گننا BillBook کا کام ہے۔ جب کسی شیڈول کی باری آجاتی ہے تو وہ چپکے سے انوائس دروازے سے باہر نہیں سرکا دیتی؛ ہاتھ اٹھا دیتی ہے۔ شاہین والا ٹیمپلیٹ اسکرین میں سب سے اوپر آجاتا ہے، چھوٹا سا سرخ نشان **1 باقی** پہنے، اور اس کے نیچے ایک ہی بٹن: **انوائس بنائیں**۔ ہوٹل والا، جس کی باری 22 تاریخ سے پہلے نہیں آنی، نیچے «فعال» کا نشان لگائے چپ چاپ دن گنتا رہتا ہے۔

آپ «انوائس بنائیں» دباتے ہیں۔ جو سامنے آتی ہے وہ ایک عام انوائس ہے — آپ کے سلسلے کا اگلا نمبر، آج کی تاریخ، ہر سطر اپنی جگہ — اور کسی اور تک پہنچنے سے پہلے وہ اب بھی آپ کی ہے۔ شاہین والوں نے اس ہفتے کچھ زیادہ ایلبو جوڑ لیے؟ مقدار بدل دیجیے۔ کوئی قیمت سرک گئی ہے؟ درست کر لیجیے۔ پھر معمول کے مطابق شیئر کر دیجیے۔ کچھ بھی کبھی اپنے آپ روانہ نہیں ہوتا — اس لیے نہیں کہ بہی سے ہو نہیں سکتا تھا، بلکہ اس لیے کہ ہر بل پر نام آپ کا ہے، سو ہر بل کی منظوری بھی آپ ہی کے انگوٹھے سے ہوتی ہے۔

> یاد ٹیمپلیٹ رکھتا ہے، گنتی کیلنڈر کرتا ہے، اور بھیجنے کا اختیار آپ کے پاس رہتا ہے۔

خود بخود کیوں نہیں

غلطی سے بھیجا گیا بل، دیر سے بھیجے گئے بل سے مہنگا پڑتا ہے — اُس کی قیمت ایک گفتگو ہے۔ **BillBook** جو باقی ہو اُس کی نشاندہی کرتی ہے، پھر آپ کا انتظار کرتی ہے — تاکہ جو انوائس بھی گاہک تک پہنچے، وہ ایک انسانی نظر سے گزر چکی ہو۔ اور وہ نظر آپ کی ہے۔

✦ مشورہ

اگر کوئی ہفتہ سچ مچ خالی چلا جائے — عید کی چھٹیوں میں ٹھیکیدار کی سائٹ بند رہی — تو «باقی» کا نشان بس انتظار کرتا رہتا ہے۔ کام پھر چلے تو انوائس بنا لیجیے: شیڈول آپ کے طے شدہ بندوبست کی یاد دہانی ہے، کوئی میٹر نہیں جو اپنے آپ چلتا جائے۔

07 ادائیگیاں اور یاد دہانیاں

رقم کم ہی ایک ساتھ پوری آتی ہے، اور بن مانگے تو اور بھی کم آتی ہے۔ وصولی قسمت سے کم، عادت سے زیادہ جڑی ہے — جو آیا وہ درج کیجیے، جو ابھی باہر پھنسا ہے وہ صاف صاف دیکھیے، ٹھیک وقت پر شائستگی سے مانگیے، اور وقت نکل جائے تو پھر مانگیے۔ اصل مشکل یہی عادت ہے — اور یہ عادت بہی آپ کے بدلے نبھاتی ہے۔

7.1 جو سچ مچ ہوا، وہی درج کیجیے

انوائس کھولیے اور ادائیگی درج کریں پر ٹیپ کیجیے: کتنی رقم ملی، کس تاریخ کو، کس طریقے سے، اور اگر قصے کو ضرورت ہو تو ایک نوٹ بھی۔ پوری ہو یا جزوی — جو پیش ہو، قبول کیجیے۔ شاہین بلڈرز کا بل Rs 66,600 کا بنا تھا، اور آج انھوں نے آدھی رقم تھما دی۔ آپ Rs 33,300 درج کرتے ہیں، اور انوائس ایک کھرا نشان پہن لیتی ہے: **جزوی ادائیگی** — اور باقی Rs 33,300 صاف سرخ رنگ میں بقایا رقم بن کر کھڑے ہو جاتے ہیں۔

ایک اندراج، اور سچ بیک وقت ہر جگہ پہنچ جاتا ہے: انوائس بدل جاتی ہے، گاہک کے صفحے پر شاہین کا بقایا سرک جاتا ہے، نقدی آپ کی کیش بک میں اتر جاتی ہے، اور ہوم پر «وصولی باقی» کا ہندسہ گھٹ جاتا ہے — سب کچھ ایک ہی بار لکھنے سے۔ نہ دوسرا اندراج، نہ وہ شام جو آپس میں نہ ملنے والے کھاتے ملانے میں کٹے۔

شکل 7.1 INV-0042 کا آدھا، درج: Rs 33,300 اندر، سنہرے میں «جزوی ادائیگی»، اور سرخ میں باقی Rs 33,300 — جو خود کو بھولنے نہیں دیتے۔

> ✦ مشورہ
>
> جزوی ادائیگی خوش دلی سے لیجیے، اور وہیں کھڑے کھڑے درج کر لیجیے۔ آج کے لکھے ہوئے Rs 33,300، کسی دن کے یاد رکھے ہوئے Rs 66,600 سے بڑھ کر ہیں — جو بقایا دونوں کو دکھتا ہو، اُس پر جھگڑا کوئی نہیں کرتا۔

7.2 بل رسید بن جاتا ہے

جب آخری روپیہ بھی آن پہنچتا ہے تو انوائس چپ چاپ اپنا پیشہ بدل لیتی ہے: جو انوائس پوری ادا ہو جائے وہ رسید بن جاتی ہے — واٹس ایپ پر واپس شیئر کرنے کو تیار۔ عائشہ خان اپنا پورا حساب چکا دیتی ہیں؛ منٹ بھر بعد ایک صاف ستھری، مکمل ادائیگی کی دستاویز اُن کی چیٹ میں موجود ہے۔ آپ پر خرچ صرف ایک ٹیپ کا آیا — اور لین دین یوں بند ہوا جیسے مصافحے پر ہوتا ہے: دونوں فریق ایک ہی کہانی تھامے ہوئے، جس پر بے باقی کی مہر لگی ہے۔

7.3 تقاضے کا نرم ہنر

اور پھر وہ رقم بھی ہے جس کا تقاضا کرنا پڑتا ہے۔ یاددہانیوں کی اسکرین **وصولی کی فہرست** رکھتی ہے، جو خطرے میں پھنسی رقم کے لحاظ سے ترتیب پاتی ہے — اور یہ وہی ترتیب نہیں جو رقم کے حجم سے بنتی ہے۔ گرین گارڈن کے Rs 41,760 — میعاد کو دو دن اوپر ہو گئے — خان کنسٹرکشن کی بڑی مگر ابھی واجب نہ ہوئی Rs 1,60,920 سے اوپر کھڑے ہیں، کیونکہ میعاد گزری رقم ہی وہ رقم ہے جس پر آپ کے اگلے پانچ منٹ سب سے زیادہ کام آتے ہیں۔

کوئی مقروض چنیے اور لہجہ منتخب کیجیے — **نرم یا سخت** — پیغام کا مسودہ BillBook تیار کر دیتی ہے؛ ایک ٹیپ پر واٹس ایپ کھل جاتا ہے، پیغام روانگی کو تیار۔ پڑھتے آپ ہیں، اور بھیجنے کا بٹن بھی آپ ہی دباتے ہیں۔ یا نہیں دباتے: شاید فون کر لینا بہتر لگے، یا کسی اچھے گاہک کا بُرا مہینہ خاموشی سے گزر جانے دیں۔ جس جس سے تقاضا ہو جائے، اُس پر نشان لگا دیجیے — تاکہ کل یاد رہے کہ کس سے پوچھا جا چکا ہے۔

> نرم یا سخت کا فیصلہ دراصل ایک تعلق کا فیصلہ ہے — اور BillBook یہ فیصلہ وہیں چھوڑ دیتی ہے جہاں اِس کا مقام ہے۔
>
> آپ کے پاس۔

> **کوئی پیغام خود نہیں جاتا**
>
> BillBook کبھی اپنے طور پر کوئی یاددہانی نہیں بھیجتی۔ ہر پیغام آپ کے انگوٹھے سے گزر کر جاتا ہے، اس لیے آپ کے گاہک ہمیشہ آپ ہی کی سنتے ہیں — کبھی اُس سافٹ ویئر کی نہیں جس نے آپ کا نام اوڑھ رکھا ہو۔

III

روزمرہ کا کھاتہ

ہر روپیہ ایک دیانت دار خانے میں، ہر گاہک کا ادھار محفوظ، اور ہر وعدے کی ایک تاریخ۔

اس حصے میں

- کیش بک
- چیک
- گاہک اور ادھار کھاتہ

08 کیش بک

دکان سارا دن چھوٹی چھوٹی رقموں کی زبان میں بولتی رہتی ہے — ایک فروخت، سیمنٹ کا ایک تھیلا، لڑکوں کی چائے، بجلی کا بل۔ کیش بک وہ ٹھکانہ ہے جہاں ان میں سے ہر رقم آکر ٹھہرتی ہے: آمدنی، خرچ، اور ایک سچا چلتا ہوا حساب جس کا جوڑ ہمیشہ آج کے دن پر پورا اترتا ہے۔

8.1 آمدنی، خرچ — اور آپ کی اپنی رقم

اسکرین کے نچلے کنارے کی پٹی سے **کیش بک** کھولیے تو راستے صاف سامنے ہیں: **آمدنی شامل کریں**، **خرچ شامل کریں** — اور ایک تیسرا، ذرا دھیمے لہجے والا: **مالک کی ذاتی رقم شامل کریں**۔

ذاتی رقم وہ پیسہ ہے جو آپ اپنے لیے نکالتے ہیں: بچوں کی اسکول فیس، اتوار کا سودا سلف، اور وہ رقم جو نام کے سوا ہر اعتبار سے آپ کی اپنی تنخواہ ہی ہے۔ نکالتے سبھی مالک ہیں؛ مانتا ہر کھاتہ نہیں۔ BillBook ذاتی رقم کو خرچ سے الگ،

اُس کے اپنے خانے میں رکھتا ہے، اور یہ چھوٹی سی علیحدگی بہت بڑا کام کر جاتی ہے۔ بجلی کا بل دکان کو غریب کرتا ہے۔ آپ کی ذاتی رقم نہیں کرتی — وہ تو بس پیسہ دکان کی جیب سے اٹھا کر آپ کی جیب میں رکھ دیتی ہے۔ اِسے خرچوں میں ملا دیجیے تو منافع حقیقت سے کم پڑھا جائے گا؛ الگ رکھیے تو دکان کی اصل کمائی سال بھر صاف دِکھتی رہے گی۔

✦ مشورہ

ذاتی رقم ارادے سے نکالیے، جیب کے راستے نہیں۔ کھاتے میں درج ہو کر نکلے **Rs 5,000** آپ کا کیا ہوا فیصلہ ہیں؛ گلے سے چپکے سے سرک جانے والے **Rs 5,000** وہ معما ہیں جس سے مہینے کے آخر میں آپ کی ملاقات پھر ہو گی۔

8.2 مہینے کی صورت

اندراجات کے اوپر پورا مہینہ ایک ہی کارڈ میں سمٹا بیٹھا ہے: اب تک **Rs 6,08,150** کی آمدنی، مقابل **Rs 3,10,200** کا خرچ، اور دونوں ہندسوں کے بیچ سات چھوٹی سنہری سلاخوں کی صورت کھنچا ہوا ہفتہ۔ ایک نظر میں آپ اپنی ہی چال پہچاننے لگتے ہیں — منگل کا مینار، جب ٹھیکیدار حساب چکاتے ہیں؛ بدھ کا ٹھہراؤ؛ اور ہفتے کے آخر کی طرف آہستہ آہستہ چڑھتی رونق۔ کوئی رپورٹ نکالنی نہیں پڑتی۔ آپ کے کاروبار کی صورت بس وہیں دھری ہے — جب بھی صفحہ کھولیں۔

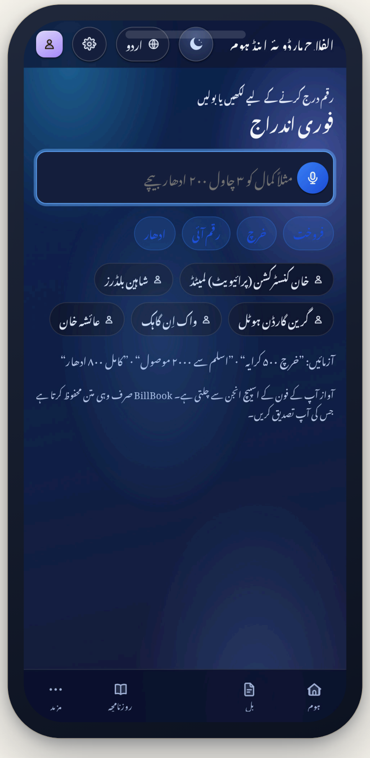
8.3 اندراج جو خود لکھے جاتے ہیں

ذرا نیچے اتریے تو حالیہ اندراجات دکان کے روزنامچے کی طرح پڑھے جاتے ہیں: *دیگر آمدنی · 20 جون · نقد اور کارڈ · Rs+ 42,600*۔ اور یہی اس صفحے کا خاموش معجزہ ہے: اس کی کتنی ہی سطریں آپ نے کبھی ٹائپ ہی نہیں کیں۔ جس لمحے آپ کسی انوائس پر ادا شدہ کا نشان لگاتے ہیں — عائشہ خان کاؤنٹر پر **INV-0040** چلتا کر رہی ہیں — رقم اپنے پاؤں چل کر کیش بک میں پہنچ جاتی ہے: تاریخ لگی، عنوان لکھا، انھی کے نام سے جڑی ہوئی۔ کاغذ کے دنوں میں یہ دو الگ کتابیں تھیں، اور دونوں میں دوری آتی رہتی تھی: انوائس کی فائل کچھ کہتی، گلہ کچھ اور، اور دونوں کا ملان اتوار کی پوری سہ پہر کھا جاتا۔ **BillBook** میں یہ ایک دوسرے سے دور جا ہی نہیں سکتیں، کیونکہ یہ سرے سے دو کتابیں تھیں ہی نہیں۔

> فروخت آپ نے ایک بار کی تھی۔ یہ کھاتہ وہی بات آپ سے دو بار لکھوانے سے انکار کر دیتا ہے۔

8.4 دو تیز دروازے

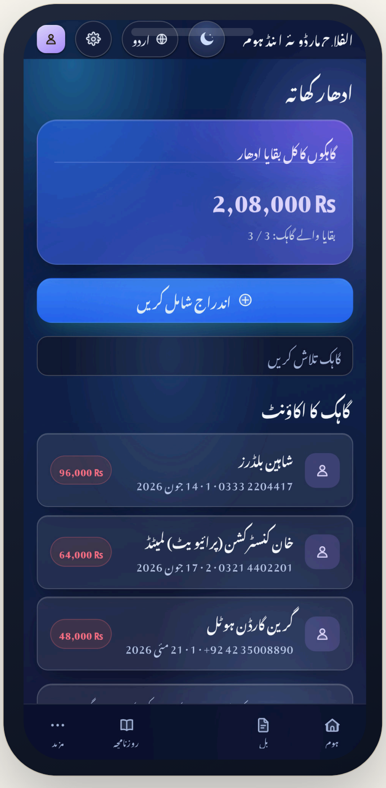
جو کچھ کسی انوائس میں نہیں سماتا، اس کے لیے دو تیز دروازے ہیں۔ **فوری اندراج** ایک سیدھا سادہ جملہ لے لیتا ہے — لکھا ہوا، یا ویسے ہی بولا ہوا جیسے آپ کاؤنٹر کے پار کسی سے کہتے — *"خرچ 500 کرایہ"*، *"خان صاحب سے 2000 موصول"* — اور اُسے تاریخ والا باقاعدہ اندراج بنا دیتا ہے، جو محفوظ ہونے سے پہلے آپ کے سامنے رکھا جاتا ہے۔ **لین دین کی تصویر کھینچیں** کا راستہ لکھنے کے بجائے تصویر کا ہے: کوئی رسید، کسی پیمنٹ ایپ کی اسکرین، بینک اسٹیٹمنٹ کا کوئی صفحہ۔ وہاں جتنا لین دین ملتا ہے، BillBook پڑھ کر آپ کے سامنے رکھ دیتا ہے، اور جو سطریں آپ کے کھاتے کی ہیں اُن پر نشان آپ لگاتے ہیں۔ آپ کے نشان کے بغیر کوئی چیز درج نہیں ہوتی۔



شکل 8.2 فوری اندراج آپ کے منہ کی بات لکھ لیتا ہے۔ کہیے "خرچ 500 کرایہ" اور تاریخ والا اندراج تیار کھڑا ہے — جب تک آپ تصدیق نہ کر دیں، کچھ محفوظ نہیں ہوتا۔

> **آگے کا راستہ**
>
> کیش بک دن کا حال درج کرتی ہے۔ اور شام کا وہ معمول جو اس لکھے حساب کو اصل گلے سے ملا کر دیکھتا ہے — بند کرتے وقت نوٹ گننا — دن کی بندش ہے، اور اُس کا اپنا ایک الگ باب ہے۔

09 گاہک اور ادھار کھاتہ



ہمارے ملک میں آدھی تجارت بھروسے پر چلتی ہے: مال آج کاؤنٹر سے، پیسے مہینے کے آخر میں۔ بھروسہ کرنا اچھی بات ہے، مگر اُسے یادداشت کے سہارے چھوڑ دینا خطرے کی۔ چنانچہ BillBook اُسے ایک یادداشت دے دیتا ہے — گاہکوں کی ایسی کتاب جو اپنے آپ سنبھلتی ہے، اور ایسا ادھار کھاتہ جو نہ کوئی روپیہ بھولتا ہے، نہ کوئی روپیہ اپنی طرف سے گھڑتا ہے۔

9.1 فہرست جو خود بنتی ہے

گاہکوں کا اندراج کرنے آپ کبھی بیٹھتے ہی نہیں۔ جس دن آپ کسی کا پہلا بل بناتے ہیں، وہ خود بخود **گاہک** کی فہرست میں اپنی جگہ لے لیتا ہے — نام اور فون نمبر انوائس سے چلے آتے ہیں، اور اُس دن کے بعد آپ دونوں کے بیچ جو کچھ بھی

ہو، اُس کا چلتا حساب: انوائس، آرڈر، ادائیگیاں۔ (ایک **نیا گاہک شامل کریں** کا بٹن بھی موجود ہے — اُس کبھی کبھار کے دن کے لیے جب آپ پہلے بل سے پہلے ہی کوئی نام کتاب میں رکھنا چاہیں۔)

ہر کارڈ پر ایک ہی عدد اصل کام کا ہے، کنارے پر الگ نمایاں: وہ رقم جو اُس گاہک کے ذمے نکلتی ہے۔ خان کنسٹرکشن (پرائیویٹ) لمیٹڈ Rs 2,24,920 پر کھڑی ہے، گہرے سرخ رنگ میں بقایا کا نشان لگائے؛ عائشہ خان کے آگے پُرسکون سبز میں Rs 0 لکھا ہے، *ادا شدہ*۔ اسی قطار پر اوپر سے نیچے نظر دوڑائیے، اور بغیر کچھ جوڑے گھٹائے آپ کے ہاتھ میں یہ نقشہ آجاتا ہے کہ آج رات آپ کا پیسہ کہاں کہاں سو رہا ہے۔

شکل 9.1 سات نام، اور ہر نام کے ساتھ وہی اصل کام کا عدد: خان کنسٹرکشن کے ذمے Rs 2,24,920؛ عائشہ خان کا حساب Rs 0 پر بے باق۔

9.2 ادھار کھاتہ

فہرست کے پیچھے تجارت کا سب سے پرانا اوزار بیٹھا ہے: **ادھار کھاتہ** — وہی کھاتہ، وہی بہی جو ہر سنجیدہ دکان تب سے رکھتی آئی ہے جب سے بہی کھاتے بنتے ہیں۔ ادھار پر دیا مال کاؤنٹر سے اترتے ہی لکھا جاتا ہے؛ لوٹتی ہوئی رقم پہنچتے ہی درج ہو جاتی ہے؛ اور سب سے اوپر بقایا ہر دم تازہ رہتا ہے۔ آج الفلاح ہارڈویئر کے Rs 2,08,000 تین ناموں پر بھروسے کی صورت پھیلے ہوئے ہیں — شاہین بلڈرز Rs 96,000 پر، خان کنسٹرکشن Rs 64,000 پر، گرین گارڈن

ہوٹل Rs 48,000 پر — اور ہر کھاتے پر اُس کی آخری حرکت کی تاریخ درج ہے، سو ایک نظر میں صرف یہی نہیں دکھتا کہ کس کے ذمے کیا ہے، یہ بھی کہ کس کا کھاتہ خاموش پڑ گیا ہے۔

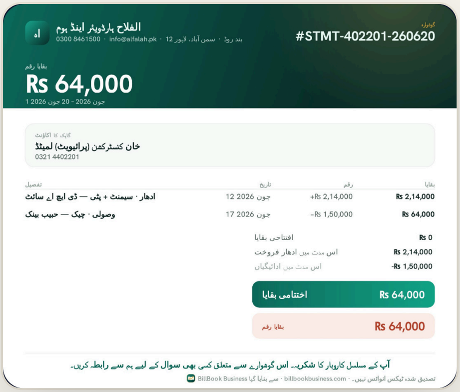
> **ایک اصول**
>
> وعدہ ابھی رقم نہیں ہوتا۔ ادھار فروخت کھاتے میں ریکارڈ کے طور پر رہتی ہے، اور صرف ریکارڈ کے طور پر — جب تک ادائیگی خود کیش بک میں نہ اتر جائے، کچھ بھی آمدنی میں شمار نہیں ہوتا۔ آپ کا منافع کبھی اُس رقم کی خوشی نہیں مناتا جو ابھی پہنچی ہی نہیں۔

9.3 وہ اسٹیٹمنٹ جو بحث ختم کر دیتی ہے

دیر سویر وہ گفتگو ضرور آتی ہے جس سے ہر دکاندار واقف ہے: آپ کو یقین ہے کہ اتنا ہی بنتا ہے؟ کاغذ پر یہ بات گرم ہو سکتی تھی — دو یادداشتیں، دو کاپیاں، اور بیچ میں کوئی منصف نہیں۔ BillBook کا جواب **اکاؤنٹ اسٹیٹمنٹ** ہے: افتتاحی بقایا، تاریخ کی ترتیب سے ہر ادھار فروخت اور ہر ادائیگی، اختتامی بقایا — سب ایک صاف ستھرے صفحے پر، آپ کی دکان کے نام تلے۔

خان کنسٹرکشن کی جون کی اسٹیٹمنٹ کل دو سطروں کی ہے، اور انہی دو سطروں میں سب کچھ طے ہو جاتا ہے: 12 تاریخ کو ڈی ایچ اے سائٹ کے لیے سیمنٹ اور پٹی، Rs 2,14,000+؛ 17 کو حبیب بینک کا چیک، Rs 1,50,000–؛ اختتامی بقایا Rs 64,000۔ واٹس ایپ پر شیئر کیجیے تو خان صاحب عین وہی ہندسے دیکھ رہے ہوتے ہیں جو آپ دیکھ رہے ہیں۔ بحث شروع ہونے سے پہلے ختم ہو جاتی ہے — اس لیے نہیں کہ آپ جیت گئے، بلکہ اس لیے کہ بحث کے لیے کچھ بچا ہی نہیں۔

> ادھار نام ہے بھروسے کا؛ کھاتہ اُس کی یادداشت ہے — اور شیئر کی ہوئی اسٹیٹمنٹ کا مطلب: دونوں کو ایک ہی بات یاد رہتی ہے۔



گوشوارہ
#STMT-402201-260620

الفلاح ہارڈویئر اینڈ ہوم
0300 8461500 · info@alfalah.pk · 12 سمن آباد، لاہور · بند روڈ

بقایا رقم
Rs 64,000
1 جون 2026 - 20 جون 2026

گاہک کا اکاؤنٹ
خان کنسٹرکشن (پرائیویٹ) لمیٹڈ
0321 4402201

تفصیل	تاریخ	رقم	بقایا
ادھار · سیمنٹ + پٹی — ڈی ایچ اے سائٹ	12 جون 2026	+Rs 2,14,000	Rs 2,14,000
وصولی · چیک — حبیب بینک	17 جون 2026	-Rs 1,50,000	Rs 64,000

افتتاحی بقایا	Rs 0
اس مدت میں ادھار فروخت	Rs 2,14,000
اس مدت میں ادائیگیاں	-Rs 1,50,000
اختتامی بقایا	Rs 64,000
بقایا رقم	Rs 64,000

آپ کے مسلسل کاروبار کا شکریہ۔ اس گوشوارے سے متعلق کسی بھی سوال کے لیے ہم سے رابطہ کریں۔
تصدیق شدہ ٹیکس انوائس نہیں۔ · billbookbusiness.com · سے بنایا گیا BillBook Business

شکل 9.3 ایک صفحہ، کوئی جھگڑا نہیں: خان کنسٹرکشن کا پورا مہینہ تاریخ وار، اور اختتام دونوں کے لیے ایک ہی Rs 64,000 پر۔

✦ مشورہ

اسٹیٹمنٹ عادت بنا کر بھیجیے، خطرے کی گھنٹی بنا کر نہیں۔ جو اسٹیٹمنٹ ہر مہینے پہنچتی ہے وہ سلجھے ہوئے حساب کتاب کی نشانی پڑھی جاتی ہے؛ جو صرف تب نمودار ہو جب رقم رکی ہوئی ہو، وہ تقاضے کی طرح پڑھی جاتی ہے۔

10 چیک

تعمیرات کے کاروبار میں بھاری رقم آج بھی چیک ہی سے چلتی ہے، اور آپ کے کاؤنٹر سے گزرنے والے آدھے چیک پوسٹ ڈیٹڈ ہوتے ہیں — اُس دن کے نام لکھے ہوئے جو ابھی آیا نہیں۔ ہر چیک ایک وعدہ ہے جس پر تاریخ درج ہے۔ اور ہنر بس اتنا ہے کہ یہ وعدے وہیں رہیں جہاں آپ کی نظر اُن پر پڑتی رہے۔

10.1 وعدہ درج کیجیے

وہ دراز ہر دکاندار کی دیکھی ہوئی ہے: ربڑ بینڈ میں کسا وعدوں کا پلندہ — نہ کوئی ترتیب، نہ کسی کو یاد۔ BillBook اُس پلندے کی جگہ ایسی فہرست رکھ دیتا ہے جسے اپنی تاریخیں یاد رہتی ہیں۔

چیک آئے تو اُسے تیس سیکنڈ کی عزت دیجیے۔ **چیک شامل کریں** پر ٹیپ کیجیے اور درج کیجیے: کس نے دیا، کون سا بینک، چیک نمبر، اور وہ تاریخ جب یہ بینک میں جمع ہو سکے گا۔ خان کنسٹرکشن کا Rs 1,50,000 کا حبیب بینک والا چیک حبیب بینک · *#004512* کے طور پر درج ہو جاتا ہے، چار دن بعد جمع ہونے کے قابل — اور اُسی لمحے سے دراز کو کچھ بھی یاد رکھنے کی ضرورت نہیں رہتی۔ کھاتہ یاد رکھتا ہے: رقم بھی، بینک بھی، اور وہ دن بھی جب وعدہ سچ ہو جائے گا۔

10.2 آگے کی خبر

صفحے کے ماتھے پر BillBook اُن سب چیکوں کا چلتا ہوا جوڑ رکھتا ہے جو ابھی انتظار میں ہیں۔ آج وہاں لکھا ہے: Rs 2,46,000 پینڈنگ — خان کنسٹرکشن کے Rs 1,50,000 چار دن میں، اور اُس کے پانچ دن بعد سٹی ہومز لاہور کا یو بی ایل والا چیک، Rs 96,000 کا۔

یہ عدد بینک بیلنس سے الگ قسم کا علم ہے۔ یہ وہ رقم ہے جس کا وعدہ ہو چکا، تاریخ لگ چکی، اور جو راستے میں ہے — یعنی آپ اِس کے بھروسے منصوبہ بنا سکتے ہیں: Berger پینٹس کا کھاتہ جس کی ادائیگی سر پر آ رہی ہے، اسٹاک کا وہ آرڈر جسے آپ کئی دن سے تول رہے ہیں۔ اگلے پندرہ دن اندازہ نہیں رہتے۔ وہ لکھے ہوئے ہوتے ہیں۔

> ✦ مشورہ
>
> چیک جس منٹ کاؤنٹر سے گزرے، اُسی منٹ درج کر لیجیے — اُس کی اصل جمع ہونے کی تاریخ کے ساتھ۔ پینڈنگ کا جوڑ بس اتنا ہی سچا ہوتا ہے جتنی سچی تاریخیں آپ اُسے دیتے ہیں۔

10.3 کلیئر — اور وہ ایک جو نہ ہوا

بینک چیک کی لاج رکھ لے تو **کلیئر لگائیں** پر ٹیپ کیجیے، اور وعدہ آپ کے ریکارڈ میں سیدھی سادی رقم بن جاتا ہے۔ زیادہ تر چیک بس یہی چپ چاپ زندگی جیتے ہیں۔

مگر پھر ایک دوسری صبح بھی ہوتی ہے۔ شاہین بلڈرز کا Rs 62,000 کا ایم سی بی والا چیک بغیر ادائیگی لوٹ آتا ہے۔ آپ **باؤنس لگائیں** پر ٹیپ کرتے ہیں — اور BillBook وہ کام کر دیتا ہے جو مصروف دکان اکثر بھول جاتی ہے: وہ Rs 62,000 سیدھے شاہین بلڈرز کے ادھار کھاتے میں واپس لکھ دیتا ہے — تاریخ سمیت، سب کی نظر کے سامنے۔ قرض نہ کسی دراز میں گم ہوتا ہے، نہ یاد کی یاد کے سہارے چھوڑا جاتا ہے؛ وہ دوبارہ اُن کے کھاتے میں آ کھڑا ہوتا ہے،

جہاں اگلی اسٹیٹمنٹ اُسے صاف صاف دکھا دے گی۔ باؤنس ہوا چیک بری خبر ہے۔ مگر ہے تو خبر — لکھی ہوئی، درج شدہ — اور اب شاہین بلڈرز سے بات کھاتے سے شروع ہوتی ہے، دھندلی یادوں سے نہیں۔

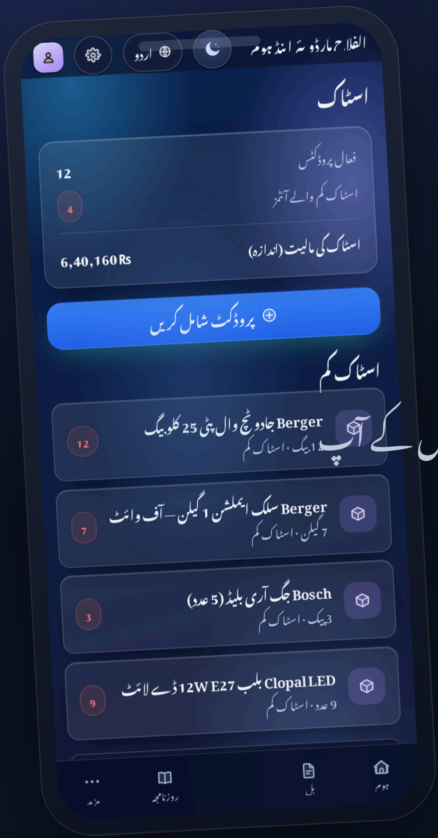
کلیئر ہو یا باؤنس، مہینے کے آخر پر ہر چیک کا حساب موجود ہوتا ہے: نبھائے ہوئے وعدے نیچے ریکارڈ میں سنبھلے ہوئے، اور جو وعدہ ٹوٹا وہ واپس کھلے قرض میں بدلا ہوا۔ کوئی چیز چپ چاپ گم نہیں ہوتی — سارا خیال ہی یہی ہے۔

> باؤنس ہوا چیک بری خبر ہے۔ مگر وہ باؤنس چیک جو کسی نے لکھا ہی نہ ہو، آپ کے پورے سال میں ایک خاموش سوراخ ہے۔

IV

آپ کیا بیچتے ہیں

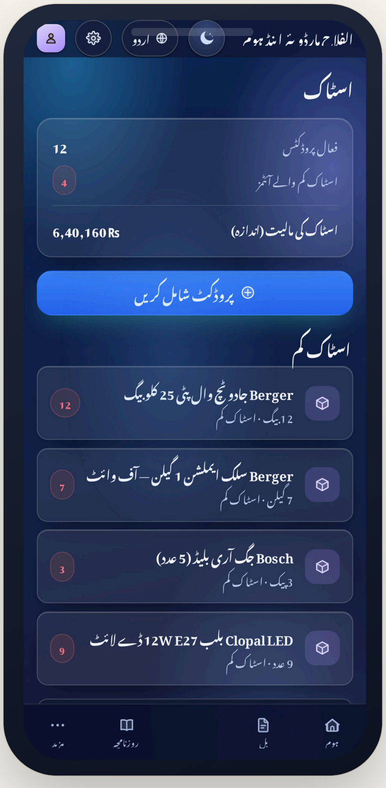
شیلف پیسہ ہے۔ جانیں اس پر کیا ہے، آپ نے کیا قیمت دی، کس کے آپ مقروض ہیں، اور کون سے آرڈر ابھی راستے میں ہیں۔



اس حصے میں

- اسٹاک اور انوینٹری
- آرڈر
- سپلائرز اور خریداری
-

11 اسٹاک اور انوینٹری



اسٹاک سے بھری شیلف دیکھنے میں پیسہ نہیں لگتی، مگر وہ ہوتی بالکل یہی ہے — پیسہ جس نے روپ بدل لیا ہے اور خرید اور فروخت کے بیچ کہیں دم لے رہا ہے۔ پھلنے پھولنے والے دکاندار وہی ہیں جو اس پیسے کو ایک ایک نگ تک جانتے ہیں۔

11.1 شیلف کتنے کی ہے

اسٹاک کھولیں تو پوری شیلف تین سطروں میں آپ کو پڑھ کر سنا دی جاتی ہے: **12 فعال پروڈکٹس**، چار جن کا اسٹاک گھٹ رہا ہے، اور اسٹاک کی تخمینی مالیت Rs 6,40,160۔ اس آخری عدد کے پاس ذرا دیر رک جائیے۔ بیشتر چھوٹی دکانوں کے لیے اسٹاک ان کی ملکیت کی سب سے بڑی اکلوتی چیز ہے — گلّے سے بڑی، اکثر بینک بیلنس سے بھی بڑی — اور نظر سے اوجھل ہو جانے میں سب سے تیز، ٹھیک اسی لیے کہ وہ کبھی پیسہ دکھائی نہیں دیتا۔

ہر پروڈکٹ کے ساتھ وہ سب درج رہتا ہے جو ایک سچی گنتی مانگتی ہے: نام، یونٹ — گیلن، پیکٹ، تھیلے، عدد — خرید کی قیمت، فروخت کی قیمت، اور شیلف پر اِس وقت موجود تعداد۔ **پروڈکٹ شامل کریں** سے نئی سطر منٹ سے بھی کم میں بن جاتی ہے؛ اس کے بعد وہ قیمت سمیت سیدھی کسی بھی انوائس پر اتر سکتی ہے — بالکل ویسے، جیسے اس کتاب میں پہلے آپ نے انوائس ایڈیٹر کو تازہ قیمتیں خود اٹھاتے دیکھا تھا۔

11.2 وہ چار جو کم پڑ رہی ہیں

اسٹاک کم کی فہرست اس اسکرین کا وہ حصہ ہے جو اپنی روٹی حلال کرتا ہے۔ آج اس میں چار چیزیں ہیں: Berger سلک ایملشن (آف وائٹ) گھٹ کر 7 **گیلن**، Bosch آری بلیڈ 3 **پیکٹ**، Clopal LED بلب 9، اور Berger وال پٹی 12 تھیلے۔ غور کیجیے کہ ان میں سے کوئی ابھی ختم نہیں ہوئی۔ اصل بات یہی ہے۔ خردہ فروشی کا مہنگا لمحہ خالی شیلف نہیں ہوتا — وہ گاہک ہوتا ہے جو پوچھتا ہے، "اگلے ہفتے" سنتا ہے، اور اگلی دکان کا رخ کر لیتا ہے۔

ہر انتباہ کے پیچھے ایک **دوبارہ منگوانے کی حد** ہے جو آپ ہر پروڈکٹ کے لیے ایک بار مقرر کرتے ہیں: وہ تعداد جس پر پہنچتے ہی آپ چاہیں گے کہ آپ کو بتا دیا جائے۔ شیلف جوں ہی اس لکیر تک اترتی ہے، وہ چیز چپ چاپ فہرست میں آ جاتی ہے — اس سے پہلے کہ کسی گاہک کو اسے مانگنا پڑے۔

> ✦ حد کا تعین
>
> اچھی دوبارہ منگوانے کی حد تقریباً اتنی ہوتی ہے جتنا مال نئے آرڈر کے راستے میں ہوتے ہوئے بک جائے۔ اگر کوئی پینٹ ہفتے میں دس گیلن بکتا ہے اور سپلائر ہفتے کے اندر پہنچا دیتا ہے تو دس کی حد دانش مندی ہے؛ دو کی حد گویا کسی نہ کسی کو مایوس کرنے کا وعدہ۔

11.3 وہ گنتی جو خود اپنا حساب رکھتی ہے

اب وہ بات جو آپ کی شام بدل دیتی ہے۔ چیزیں اسٹاک میں رہتی ہیں اور انوائسیں انھی میں سے کھینچتی ہیں: بل پر ایملشن کے تین گیلن ڈالیے اور محفوظ کرتے ہی گنتی تین کم ہو جاتی ہے۔ نہ کوئی دوسرا رجسٹر جسے تازہ رکھنا پڑے، نہ دکان بڑھاتے وقت یادداشت کے بھروسے کوئی میزان۔ گنتی سیدھی سیدھی آپ کی بلنگ کا چلتا ہوا نتیجہ ہے — اسی لیے وہ ہفتے کے مصروف دن بھی سچی رہتی ہے، جب ہاتھ کی رکھی گنتی اکثر کہیں نہ کہیں چُوک جاتی ہے۔

انوائس کی ہر سطر شیلف سے ایک خاموش تفریق ہے۔ یہ تفریق BillBook خود کر دیتا ہے۔

پھر بھی کبھی کبھار شیلفیں گن لیا کیجیے۔ ٹوٹ پھوٹ، رساؤ اور کبھی کبھی کی پراسرار گمشدگی اس پیشے کا حصہ ہیں؛ جب اصل گنتی سرک جائے تو پروڈکٹ درست کیجیے اور آگے بڑھ جائیے۔ مہینے کے دس منٹ اسٹاک کی مالیت کو ایسا عدد بنائے رکھتے ہیں جس پر یقین کیا جا سکے۔

> **شیلف پیسہ ہے**
>
> جو اسٹاک بہت دن پڑا رہے وہ سویا ہوا پیسہ ہے۔ جب معلوم ہو کہ کون سی شیلف کتنے کی ہے، تو یہ بھی دکھائی دینے لگتا ہے کہ کون سی شیلفیں اپنی جگہ کا کرایہ کما رہی ہیں — اور کون سی اپریل سے اونگھ رہی ہیں۔

12 سپلائرز اور خریداری

آپ کے کھاتے کا آدھا رخ گاہک کی طرف ہے۔ باقی آدھا پچھلے دروازے پر رکے ٹرک کی طرف — وہ پینٹ، وہ سیمنٹ، وہ پیٹیاں جو آپ اس لیے خریدتے ہیں کہ بیچنے کو کچھ ہو۔ جب تک لاگت معلوم نہ ہو، منافع معلوم نہیں ہو سکتا — اور لاگت یہیں لکھی جاتی ہے۔

12.1 کھاتے کا دوسرا رخ

سپلائرز کھولیں تو کھاتہ رخ پلٹ لیتا ہے: یہ نہیں کہ آپ کا کس پر ہے، بلکہ یہ کہ آپ پر کس کا ہے۔ الفلاح کے کارڈ پر Rs 2,10,500 درج ہے، دو کھاتوں میں بٹا ہوا — Berger پینٹس، Rs 1,62,500 اور Bestway سیمنٹ، Rs 48,000۔ ہر سپلائر کا اپنا صفحہ ہے، فون نمبر اور چلتے بیلنس کے ساتھ — بالکل ویسے جیسے آپ کے گاہکوں کے اپنے صفحے ہیں۔ یہ توازن جان بوجھ کر رکھا گیا ہے۔ جو کاروبار صرف اپنی فروخت دیکھتا رہے وہ آدھی کتاب پڑھ رہا ہے — اور جو آدھی چھوٹ گئی، مارجن کا فیصلہ وہی کرتی ہے۔

12.2 جو مال آیا، اُس کا اندراج

ڈیلیوری کاغذ کے ساتھ آتی ہے — سپلائر کا بل، کہ کیا بھیجا گیا اور کتنے کا۔ **نیا خرید بل** دبائیں، سپلائر چنیں، اور سطریں اسی وقت درج کر لیں جب کاغذ ابھی آپ کے ہاتھ میں ہے۔ بل آپ کی اپنی ترتیب کا نمبر لے لیتا ہے — تازہ ترین Berger ڈیلیوری کے لیے *PUR-0020* — اور اس کا غیر ادا شدہ بقایا آپ کے ذمے واجبات میں شامل ہو جاتا ہے۔ بعد میں کچھ رقم ادا کریں تو بیلنس اتر جاتا ہے؛ کھاتے کے دونوں رخ بغیر کسی دوسرے اندراج کے قدم سے قدم ملائے چلتے ہیں۔

> ✦ مشورہ
> بل اسی دن درج کریں جس دن ٹرک آئے۔ جمعے کو اسی وقت اتاری گئی ڈیلیوری چٹ ایک حقیقت ہے؛ وہی چٹ تین ہفتے بعد دراز سے ملے تو ایک پہیلی۔

شکل 12.2 خرید بل اپنے الگ رجسٹر میں — ہر ڈیلیوری درج، اور ہر ایک پر نشان: غیر ادا شدہ، جزوی ادا شدہ یا بے باق۔

12.3 ادا کرنے والے بل

ہر غیر ادا شدہ خریداری **ادا کرنے والے بل** میں آ جاتی ہے — ایک کام کی فہرست کہ کتنا دینا ہے، کس کو، اور کب تک۔ ہر بل کو اس کی ادائیگی کی تاریخ دے دیں تو فہرست انہیں ترتیب سے تھامے رکھتی ہے، سب سے قریبی سب سے اوپر — یوں مقررہ تاریخ فہرست کی ایک سطر بن کر آتی ہے، فون پر اچانک خبر بن کر نہیں۔ یہ گاہکوں والی تقاضے کی فہرست کا عکس ہے: ایک رقم کو وقت پر اندر لاتی ہے، دوسری باہر کے راستے پر آپ کا نام اجلا رکھتی ہے۔

> **ادھار ایک ساکھ ہے**
>
> سپلائر کا ادھار دراصل اعتماد ہے، جو سیمنٹ اور پینٹ کی صورت میں دیا جاتا ہے۔ یہ ایک ایک وقت پر چکائے بل سے کمایا جاتا ہے — اور یہ فہرست اسی لیے ہے کہ وہ ساکھ کبھی بھولے سے بھی خرچ نہ ہو جائے۔

12.4 دائرہ پورا کرنا

یہ باب اور پچھلا باب آپس میں جڑے ہوئے ہیں۔ جب اسٹاک کم پڑتا ہے تو سپلائرز کی اسکرین کو پہلے سے خبر ہوتی ہے — 4 چیزیں دوبارہ منگوانی ہیں — اور وہ **پرچیز آرڈر بھیجنے** کی پیشکش کرتی ہے: درکار چیزوں کی ایک ستھری فہرست، جو لمحے بھر میں واٹس ایپ پر سپلائر کو شیئر ہو جاتی ہے۔ مال آتا ہے، بل درج ہوتا ہے، شیلف بھرتی ہے، شیلف بکتی ہے، اور دائرہ پھر گھوم جاتا ہے — اس کا ہر مرحلہ لکھا ہوا۔ مہینے کے آخر میں جب رپورٹ آپ کی فروخت کو آپ کی لاگت کے مقابل رکھے گی تو وہ سچ بول رہی ہوگی، کیونکہ کھاتے کے دونوں آدھے برابر لکھے جاتے رہے۔

> منافع کا ہر روپیہ وہ فروخت ہے جس کے پہلو میں اس کی لاگت ایمان داری سے لکھی ہو۔

13 آرڈر

آرڈر وہ فروخت ہے جو ابھی ہوئی نہیں۔ ”دو گیلن میرے لیے رکھ لیں گے؟“ اور گلّے میں آئی رقم کے بیچ کہیں، وہ محض ایک وعدہ ہوتا ہے — اور جو وعدے لکھے نہ جائیں، وہ چپکے سے دم توڑ جایا کرتے ہیں۔

13.1 آرڈر ہر طرف سے آتے ہیں

اب دکان کا اگلا دروازہ ہی اکلوتا دروازہ نہیں رہا۔ آرڈر رات نو بجے واٹس ایپ پیغام بن کر اترتا ہے، آپ کی فیس بک پوسٹ کے نیچے کمنٹ بن کر، اُس فون کال کی صورت جو ایک ہاتھ سے سنی جاتی ہے جب دوسرا ریزگاری گن رہا ہوتا ہے، یا اُس گاہک کی شکل میں جو خود آ کر کہتا ہے کہ جمعرات کو لے جاؤں گا۔ ہر ایک BillBook میں ایک ہی طرح درج ہوتا ہے: نیا آرڈر دبائیں، لکھ لیں کون، کیا، اور کس دروازے سے آیا — اور وعدہ ریکارڈ پر آ گیا۔ اس ہفتے الفلاح کی فہرست ساری کہانی کہہ دیتی ہے — عائشہ خان واٹس ایپ سے Rs 22,270 کا، خان کنسٹرکشن فون پر Rs 71,250

کا، فاطمہ ملک فیس بک کمنٹ سے Rs 3,420 کا۔ اور وہ واک اِن گاہک جو جمعرات تک وال پٹی الگ رکھنے کو کہہ گیا ہے، اسی فہرست میں واک اِن کے نشان کے ساتھ درج ہے — تاکہ جمعرات کو تھیلے منتظر ملیں، بکے ہوئے نہیں۔ چار دروازے، ایک کھاتہ۔

13.2 ایک صاف راستہ

ایک بار درج ہو جائے تو آرڈر ایک مختصر اور کھرے راستے پر آگے بڑھتا ہے:

نیا
ابھی ابھی آیا ہے۔ ابھی کسی نے کوئی وعدہ نہیں کیا۔

تصدیق شدہ
آپ نے شیلف دیکھ لی ہے اور ہاں کہہ دی ہے — گاہک سے بھی، اور خود اپنے آپ سے بھی۔

تیاری میں
مال نکالا، ملایا، کاٹا یا باندھا جا رہا ہے۔

تیار
کاؤنٹر پر منتظر ہے کہ گاہک لے جائے، یا ڈیلیوری کا پھیرا اٹھا لے۔

ڈیلیور
گاہک کے ہاتھوں میں — اور انوائس بننے سے بس ایک ٹیپ کے فاصلے پر۔

اس راستے کی اصل قدر وہ ہے جو اب ایک نظر بتا دیتی ہے۔ گرین گارڈن ہوٹل والوں کا آرڈر تیاری میں ہے؛ فاطمہ کا تیار ہے اور اسے گلّے کے پاس پڑا ہونا چاہیے؛ عائشہ کا ابھی نیا ہے — یعنی وہ اب تک آپ کی طرف سے خبر کی منتظر ہے۔ اس اسکرین پر کچھ یاد نہیں رکھنا پڑتا۔ صرف پڑھنا پڑتا ہے۔

> ✦ صبح کی ایک نظر
> صبح کی پہلی چائے کے ساتھ آرڈرز کھول لیجیے اور دکان بھرنے سے پہلے نئے والے نمٹا دیجیے۔ تصدیق کی لاگت بس ایک پیغام ہے۔ جو آرڈر دن بھر بلا تصدیق پڑا رہے وہ اکثر اپنی تصدیق آپ کر لیتا ہے — کسی اور کی دکان پر۔

13.3 آخری ٹیپ

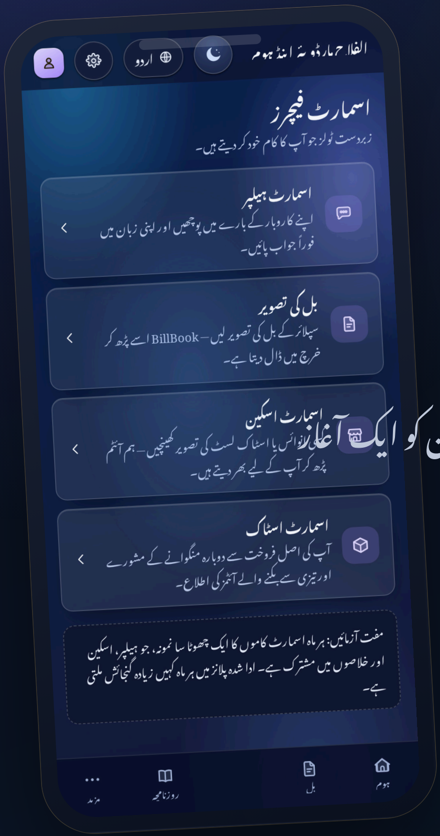
مال نکل جائے تو آرڈر کا کام تمام — اور ایک ٹیپ سے وہ انوائس بن جاتا ہے۔ گاہک، سطریں اور قیمتیں ساتھ چلی آتی ہیں؛ کوئی چیز دوبارہ ٹائپ نہیں ہوتی۔ فروخت انتظار گاہ سے نکل کر اصل کھاتے میں قدم رکھتی ہے، جہاں ادائیگیاں، یاددہانیاں اور مہینے کی رپورٹ سب اسے پا سکتے ہیں۔ اس اسکرین کا سارا سلیقہ اتنا ہی ہے: ہر وعدے کو پکڑیے، قدم قدم آگے چلائیے، اور کسی کو بھلائے جانے کی موت نہ مرنے دیجیے۔

> آرڈر دونوں طرف کا وعدہ ہے۔ یہ راستہ اسی لیے بنا ہے کہ دونوں میں سے کوئی بھولنے نہ پائے۔

V

کارآمد باتیں

ایپ کو نقل اور گنتی کرنے دیں تاکہ آپ فیصلہ کر سکیں — اور دن کو ایک آغاز اور ایک انجام دیں۔



اس حصے میں

- اسمارٹ فیچرز
- روزمرہ کی ترتیب
- رپورٹس اور بصیرت

14 اسمارٹ فیچرز

کھاتہ داری دراصل دو طرح کا کام ہے جو ایک ہی نام اوڑھے ہوئے ہے۔ ایک ہے نقل اتارنا — بل سے اعداد، فہرست سے چیزیں، کالم میں میزان — اور دوسرا ہے فیصلہ کرنا: کیا رکھنا ہے، کیا دام لگانا ہے، کس پر بھروسہ کرنا ہے۔ پہلا مشقت ہے۔ دوسرا آپ کا ہنر۔ BillBook کے اسمارٹ فیچرز نقل کا کام سنبھال لیتے ہیں، اور فیصلے کا کام — اصولاً — سنبھالنے سے انکار کر دیتے ہیں۔

14.1 چار خاموش مددگار

- **اسمارٹ ہیلپر۔** اپنے کاروبار کے بارے میں سیدھا سا سوال پوچھیے — اپنی زبان میں — اور سیدھا سا جواب پائیے۔

- **بل کی تصویر۔** سپلائر کے بل کی تصویر کھینچیے اور وہ خرچ بن جاتا ہے — رقم اور تاریخ خود بھری ہوئی۔
- **اسمارٹ اسکین۔** کسی انوائس یا اسٹاک کی فہرست کی تصویر کھینچیے اور سطریں خود بخود بھر جاتی ہیں۔
- **اسمارٹ اسٹاک۔** دوبارہ منگوانے کے مشورے اور تیز بکنے والی چیزوں کے انتباہ، آپ کی اصل فروخت سے اخذ کیے ہوئے۔

14.2 منگل کے دن یہ کیسا دکھتا ہے

آپ **اسمارٹ ہیلپر** سے پوچھتے ہیں — اردو میں یا انگریزی میں — "سب سے زیادہ رقم کس کے ذمے ہے؟" اور جواب اسی زبان میں لوٹ آتا ہے: خان کنسٹرکشن، **Rs 2,24,920**۔ کوئی مینیو نہیں کھنگالا گیا۔ آپ نے بس اپنے کھاتے سے سوال پوچھا — جیسے کسی ہوشیار منشی سے پوچھتے ہیں جو پوچھے جانے سے کبھی نہیں اکتاتا۔

کاؤنٹر پر Berger کا ایک بل پڑا ہے۔ **بل کی تصویر** اسے کھینچتی ہے، پڑھتی ہے، اور خرچ کے اندراج کی صورت واپس پیش کر دیتی ہے — محفوظ کرنے کو تیار۔ گودام کی ہاتھ سے لکھی اسٹاک فہرست — پنسل کی لکیروں سے بھرا ایک صفحہ — **اسمارٹ اسکین** سے اسی راہ جاتی ہے: ایک تصویر، اور چیزیں درست کرنے کے لیے اندراج بن کر سامنے آ جاتی ہیں، ٹائپ کرنے کی مشقت بن کر نہیں۔

اِدھر **اسمارٹ اسٹاک** یہ دیکھتا رہا ہے کہ اصل میں بکتا کیا ہے۔ وہ بھانپ لیتا ہے کہ Clopal LED بلب تیزی سے نکل رہے ہیں اور دوبارہ منگوانے کا مشورہ اس وقت دیتا ہے جب شیلف پر ابھی نو موجود ہیں — ایک ہلکا سا اشارہ، جو آپ ہی کی فروخت سے نکلا ہے، کسی کے اندازے سے نہیں۔

> ✦ مشورہ
>
> بل کی تصویر کاؤنٹر پر سیدھا رکھ کر، اچھی روشنی میں کھینچیے۔ صاف تصویر صاف پڑھی جاتی ہے؛ سائے میں پڑا مُڑا تُڑا بل وقت بچانے کے بجائے تصحیحیں تھما دیتا ہے۔

14.3 گنجائش، اور آخری فیصلہ

دو باتیں جان لینے کی ہیں۔ پہلی: چاروں مددگار اسمارٹ کاموں کی ایک چھوٹی سی مفت ماہانہ گنجائش بانٹتے ہیں — اتنی کہ آپ انہیں سچ مچ برت سکیں، صرف جھلک دیکھ کر نہ رہ جائیں — اور پرو اسے بڑھا دیتا ہے۔ دوسری: ہر مددگار کھاتے کی

سرحد پر رک جاتا ہے: اسکین شدہ بل آپ کی نظر کے لیے مسودہ بن کر آتا ہے، مشورہ مشورہ بن کر آتا ہے، اور جب تک آپ ہاں نہ کہیں، کھاتے میں کچھ داخل نہیں ہوتا۔

> **اسمارٹ، اور اس سے آگے نہیں**
>
> یہ فیچرز پڑھتے ہیں، نقل اتارتے ہیں، میزان لگاتے ہیں اور مشورہ دیتے ہیں۔ فیصلہ نہیں کرتے۔ پڑھنے کا کام کسی کو سونپا جا سکتا ہے؛ پرکھ کا نہیں — اور **BillBook** اسی فرق پر تعمیر ہوئی ہے۔

> **مشین نقل کرتی ہے۔ فیصلہ — کیا دام لگانا ہے، کس سے تقاضا کرنا ہے، کب دوبارہ منگوانا ہے — *آپ ہی کا رہتا ہے۔***

15 رپورٹس اور بصیرت

دکان کا ایک مہینہ ہزار چھوٹے چھوٹے واقعات کا نام ہے — کاؤنٹر سے گزرتے گیلن، دراز میں اترتے چیک، پچھلے دروازے پر رکتا ٹرک۔ مہینے کے آخر پر آپ کا حق ہے کہ ایک صفحہ صاف صاف بتا دے کہ اس سب کا حاصل کیا رہا۔ وہی صفحہ رپورٹ ہے، اور اس کا سارا کام بس سچ ہونا ہے۔

15.1 کھری سرخی

رپورٹس کھولیں تو جون 2026 سمٹ کر ایک ہی عدد بن جاتا ہے: **نقد منافع**، Rs 4,49,930 — آمدنی Rs 7,60,130، خرچ Rs 3,10,200، اور جو فرق بچا، وہ آپ کا۔ نقد منافع جان بوجھ کر ایک دھیمی سی سرخی بناتا ہے۔ یہ صرف اس رقم کو گنتا ہے جو واقعی آئی اور واقعی گئی؛ وعدے میں بندھی اور راستے میں اٹکی رقمیں باہر انتظار کرتی ہیں۔

مہینے بھر میں جتنے عدد جنم لیتے ہیں، ان سب میں یہی ایک ہے جو آپ کی خوشامد سب سے کم کر سکتا ہے — اور ٹھیک اسی لیے صفحے کی پیشانی پر یہی رہتا ہے۔

> **مہینہ مصروف لگ کر بھی گھاٹے کا ہو سکتا ہے، اور سست لگ کر بھی اچھا۔ رپورٹ کو معلوم ہے کون سا کیسا تھا۔**

15.2 تین گوشوارے، ایک مہینہ

سرخی کے نیچے وہ تین خلاصے ہیں جنہیں ہر اکاؤنٹنٹ پہچانتا ہے۔ **نفع و نقصان** کاروبار کی کہانی سناتا ہے: خالص فروخت Rs 9,96,110، اس میں سے فروخت شدہ مال کی لاگت Rs 3,14,140 نکال دیں تو مجموعی منافع Rs 6,81,970 — یعنی 68.5% مارجن۔ اس مارجن کو ذرا ٹھہر ٹھہر کر پڑھیے۔ جون میں الفلاح کے کاؤنٹر سے جو بھی سو روپے گزرے، ان میں سے Rs 68.50 مال کی اپنی قیمت چکانے کے بعد بچے — کرائے، تنخواہوں، بجلی اور سب سے آخر میں منافع کے لیے۔

باقی دو ٹیب ان سوالوں کے جواب دیتے ہیں جو اس کے بعد اٹھتے ہیں۔ **کیش فلو** خود رقم کے پیچھے پیچھے چلتا ہے — کیا آیا، کیا گیا، اور آخر میں معاملہ کہاں ٹھہرا — جبکہ **بیلنس شیٹ** مہینے کی اختتامی تصویر ہے: 30 جون کی شب بتیاں بجھتے وقت کاروبار کی ملکیت میں کیا ہے اور اس کے ذمے کیا۔

> ✦ دو عدد، دونوں سچے
>
> جون کی خالص فروخت Rs 9,96,110 ہے؛ آمدنی Rs 7,60,130۔ فرق — Rs 2,35,980 — کہیں کھویا نہیں۔ وہ گاہکوں کی جیبوں میں بیٹھا ہے، وصولی باقی انوائسوں کی صورت — اور تقاضے کی فہرست بنی ہی اسی کام کے لیے ہے۔

15.3 اکاؤنٹنٹ کے لیے، ٹیکس دفتر کے لیے نہیں

آپ کا اکاؤنٹنٹ جب مہینہ مانگے تو شیئر کر دیجیے۔ خلاصہ ایک ستھری، صاف پڑھی جانے والی دستاویز بن کر سفر کرتا ہے — گوشوارے، اعداد، مدت — اور مکمل، یکساں اور جانچنے میں آسان حالت میں پہنچتا ہے: ایسا سلیقہ جو فیس طے ہوتے وقت اکثر یاد رکھا جاتا ہے۔ البتہ جو چیز یہ نہیں ہے — اور جس کا دعویٰ بھی کبھی نہیں کرتا — وہ ہے مصدقہ ٹیکس

رپورٹ۔ BillBook ریکارڈ رکھتی ہے؛ ریکارڈ کو سرکاری گوشواروں میں ڈھالنا آپ کے اکاؤنٹنٹ کا کام ہے۔ اس حد کو صاف صاف قائم رکھنا کوئی کمی نہیں۔ یہی وہ انداز ہے جس سے ایک اچھا اوزار ایک اچھے پیشے کا احترام کرتا ہے۔

> **خلاصہ ہے، سند نہیں**
> رپورٹس آپ ہی کے ریکارڈ سے نکالے ہوئے کاروباری خلاصے ہیں، جو آپ کو اور آپ کے حساب کتاب میں ہاتھ بٹانے والے کو باخبر رکھنے کے لیے بنے ہیں۔ یہ مصدقہ ٹیکس دستاویزیں نہیں، اور BillBook میں کوئی چیز ٹیکس کا مشورہ نہیں۔

16 روزمرہ کی ترتیب

کاؤنٹر کے پیچھے ایک اچھے دن کی اپنی ایک ساخت ہوتی ہے۔ وہ کھلتا ہے ایک سوال سے — پہلے کیا؟ — اور بند ہوتا ہے ایک گنتی پر۔ BillBook دن کے یہ دونوں کنارے تھامے رکھتا ہے، اور بیچ کے موسموں کو بھی یاد رکھتا ہے۔

16.1 صبح: ایک اسکرین، ایک جواب

اکثر صبحیں ایسی ہوتی ہیں کہ سب کچھ ایک ساتھ آپ کو پکارتا ہے — شیلف، ادھار والے، بینک۔ کنٹرول سینٹر ایک ہی اسکرین ہے، جو دکان کھلنے کے وقت کے واحد اہم سوال کا جواب دینے کے لیے بنائی گئی ہے: **اب مجھے سب سے پہلے کیا کرنا چاہیے؟**

اسے کھولیے تو دن کی سرخی پہلے سے منتظر ہے: **Rs 2,35,980 کی وصولی باقی** — تین گاہکوں کے ذمے۔ اس کے نیچے آج کی ترجیحات، ترتیب وار — انہی تینوں سے وصولی، جن میں ایک انوائس کی میعاد گزر چکی ہے؛ جزوی ادائیگی والی

اکلوتی انوائس پر ایک نظر؛ اور وہ چار چیزیں دوبارہ منگوانا جو ابھی صرف کم ہوئی ہیں، ختم نہیں۔ اور ان سب کے نیچے مہینے کی نبض: اب تک کا منافع، آمدنی، خرچ — تاکہ دن کا کام مہینے کی کہانی کے اندر اپنی جگہ پر دکھائی دے۔

یہ سب کوئی رپورٹ نہیں۔ یہ ایک مختصر فہرستِ کار ہے، جو رات بھر میں آپ ہی کے کھاتے سے لکھی گئی ہے، اور اس کی ہر سطر آپ کو سیدھا کام تک لے جاتی ہے — یاددہانیاں، انوائس، کم اسٹاک والی شیلف۔

16.2 شام: دن کے نیچے لکیر

دکاندار ہمیشہ سے دن کے نیچے لکیر کھینچتے آئے ہیں؛ دن کی بندش یہی رسم قائم رکھتی ہے اور حساب خود کر دیتی ہے۔ دکان بند کرتے وقت یہ آج کی وصولی دکھاتی ہے — Rs 42,600 — برابر میں اخراجات اور نیچے خالص رقم، پھر یہ کہ پیسہ آیا کیسے: آج کا سارا، نقد۔ جو ادھار آپ نے دیا وہ بھی دکھایا جاتا ہے، مگر الگ رکھ کر — ادھار فروخت ایک وعدہ ہے، دراز میں آیا ہوا پیسہ نہیں، اور دن کی بندش کبھی اس کے برخلاف ظاہر نہیں کرتی۔

پھر وہ مرحلہ آتا ہے جسے آپ کے دادا فوراً پہچان لیتے۔ دراز گنیے۔ جو گنا، وہ درج کیجیے۔ BillBook آپ کی گنتی کو دن کے اندراجات سے بننے والی توقع کے سامنے رکھ دیتا ہے اور بتاتا ہے کہ دونوں ملتے ہیں یا نہیں۔ مل جائیں تو لکیر کھینچیے اور گھر جائیے۔ نہ ملیں تو آج ہی رات معلوم ہو جاتا ہے — جب دن ابھی اتنا تازہ ہے کہ اپنی صفائی خود پیش کر سکے۔

شکل 16.2 دن، لکیر کھینچ کر تمام: Rs 42,600 کی وصولی، ساری کی ساری نقد، ادھار ایمانداری سے الگ — اور دراز بس کھاتے سے ملائی جانے کو ہے۔

✦ مشورہ
چند روپے کا فرق اکثر جلدی میں دیے گئے کھلے پیسے ہوتے ہیں۔ مگر جو فرق بار بار لوٹ آئے، وہ ایک خاموش نظر مانگتا ہے۔ صورت جو بھی ہو، آج کی رات ہی وہ واحد رات ہے جب وجہ ابھی آپ کو یاد ہو سکتی ہے۔

> صبح بتاتی ہے کہ اہم کیا ہے؛ شام بتاتی ہے کہ دن سچ مچ کیسا گزرا۔

16.3 موسم: دکان کی طرف سے مبارکباد

دکان کاروبار بعد میں ہے، پڑوسی پہلے — اور پڑوسی کیلنڈر کے دن ساتھ ساتھ مناتے ہیں، عید کا چاند ہو یا محرم کا وقار۔ جب عید قریب آتی ہے تو BillBook ایک پُرخلوص مبارکباد لکھ کر تیار رکھتا ہے — *"آپ کو اور آپ کے گھر والوں کو عید بہت مبارک۔ دعاؤں کے ساتھ، الفلاح ہارڈویئر اینڈ ہوم۔"* اسے واٹس ایپ پر اپنے گاہکوں کو ایک ایک ٹیپ سے بھیجیے، یا ایک بار اپنے واٹس ایپ اسٹیٹس پر لگا کر سب کو اکٹھی مبارکباد دے دیجیے — نمبروں کی ضرورت بھی نہیں۔ اور خود موسم کے لیے آپ اپنی انوائسوں پر ایک نفیس تہواری سطر سجی رہنے دے سکتے ہیں: بس ایک دھیمی سی سطر، جو موسم کے ساتھ ہی رخصت ہو جاتی ہے۔

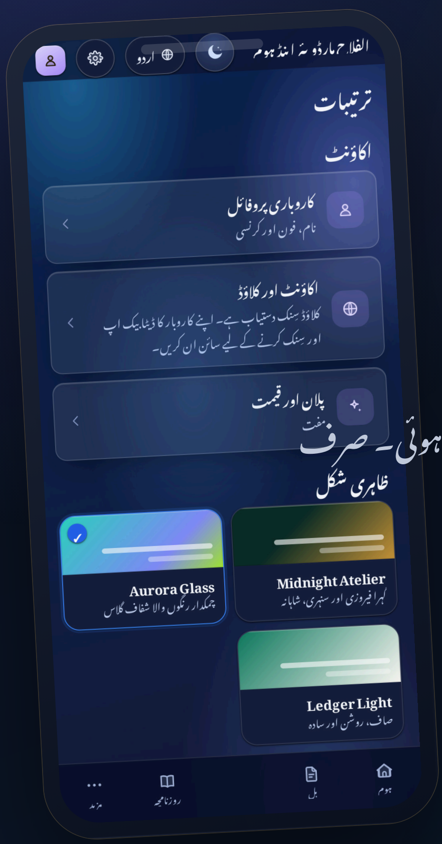
شکل 16.3 عید سے نو دن پہلے مبارکباد تیار کھڑی ہے — اور ایک ٹیپ ہر انوائس کو تہوار کے رنگ میں سجا دیتا ہے۔

آپ ہی کے ہاتھ سے

کوئی چیز خود بخود نہیں جاتی۔ BillBook مسودہ لکھتا ہے؛ بھیجتے آپ ہیں، اپنے ہی واٹس ایپ سے، اپنے ہی نام سے۔ مبارکباد میں گرمی تبھی اترتی ہے جب وہ کسی انسان کی طرف سے آئے۔

VI
اسے اپنا بنائیں

کتاب آپ کی ہے — نجی، ہمراہ، اور آپ کی پسند کے مطابق سجی ہوئی۔ صرف تب ادائیگی کریں جب یہ اپ گریڈ کی مستحق ہو جائے۔



اس حصے میں

- ذاتی اور نجی
- پرو کے ساتھ آگے بڑھیں

17 ذاتی اور نجی

پرانی بہی صرف ایک شخص کو جواب دہ تھی۔ وہ کاؤنٹر کے نیچے رہتی تھی، مالک کے ہاتھ سے لکھی جاتی تھی، اور اجازت کے بغیر اپنے ورق کسی کو نہیں دکھاتی تھی۔ BillBook خود کو اسی پرانے معیار کا پابند رکھتا ہے۔

17.1 اسے اپنا بنانا

آغاز شکل و صورت سے کیجیے۔ BillBook تین روپ رکھتا ہے: Aurora Glass — گہرا، جگمگاتا رنگ ڈھلاؤ، جو ایپ کا پہلا لباس ہے؛ Midnight Atelier — گہرا سبزی مائل نیلا اور سنہرا؛ اور Ledger Light — صاف، روشن سفید، ان کے لیے جنہیں اپنے ورق کاغذ کے رنگ کے پسند ہیں۔ ترتیبات میں روپ بدلیے تو پوری ایپ اسی لمحے ساتھ بدل جاتی ہے۔ زبان بھی اسی طرح چنی جاتی ہے — سیٹ اپ پر منتخب، اور جب جی چاہے تبدیل۔

پھر بہی کو یہ سکھائیے کہ وہ ہے کس کی۔ کاروباری پروفائل میں آپ کی دکان کا نام، فون، پتہ، کرنسی اور لوگو رہتے ہیں۔ ایک بار بھر دیجیے، اور آپ کا جاری کردہ ہر کاغذ — انوائس، کوٹیشن، اکاؤنٹ اسٹیٹمنٹ، رسید — آپ کی دکان کے لباس میں نکلے گا، کسی ایپ کے نہیں۔

شکل 17.2 وہی دکان Ledger Light میں: سفید کاغذ، سبز اور سنہری روشنائی، اور مہینے کے Rs 4,49,930 ذرا دھیمے لہجے میں بیان۔

> ✦ مشورہ
>
> لوگو ہر جگہ ساتھ چلتا ہے — انوائسیں، کوٹیشنز، اکاؤنٹ اسٹیٹمنٹس، رسیدیں۔ کاروباری پروفائل میں ایک بار اپ لوڈ کیجیے، اور آپ کے سارے کاغذات ایک وردی میں آ جاتے ہیں۔

17.2 آپ کی بہی اصل میں رہتی کہاں ہے

آپ کے فون پر۔ نہ نقل، نہ عارضی کاپی — خود بہی۔ ہر انوائس، ہر گاہک، کھاتے کا ہر ورق اسی آلے میں محفوظ ہے جو آپ کے ہاتھ میں ہے؛ اسی لیے BillBook پلک جھپکتے کھلتا ہے اور لوڈشیڈنگ میں، تہہ خانے کے گودام میں، یا شہر سے تین گھنٹے دور پہاڑی راستے پر — جہاں سگنل کی ایک لکیر تک نہ ہو — برابر کام کرتا ہے۔ انٹرنیٹ صرف انہی کاموں کے لیے چاہیے جو خود رابطہ ہیں — واٹس ایپ پر انوائس بھیجنا، بیک اپ لینا — بہی لکھنے کے لیے کبھی نہیں۔

اور اسی لیے یہاں رازداری کو کسی باریک تحریر کی ضرورت نہیں۔ جو اعداد آپ کے فون سے کبھی نکلے ہی نہیں، انہیں وہی دیکھ سکتا ہے جسے آپ خود دکھائیں۔ آپ کی بہی بالکل اتنی ہی نجی ہے جتنی وہ دراز تھی جس کی جگہ اس نے لی۔

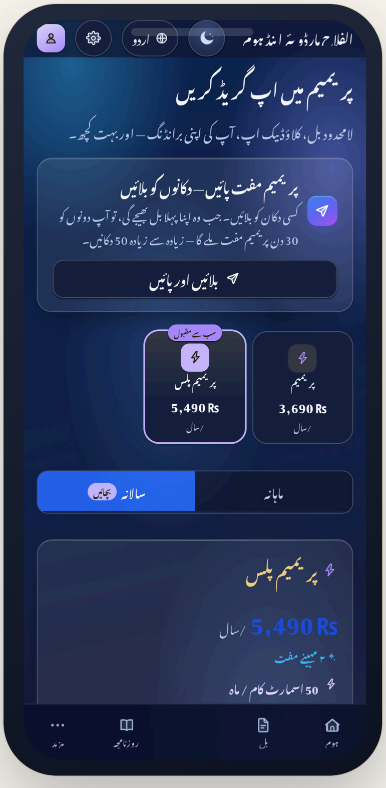
> **آپ کے ہندسے آپ کا کاروبار ہیں — اور صرف آپ ہی کا معاملہ بھی۔**

17.3 حفاظتی جال

کاغذ کی ایک بڑی کمزوری تھی: وہ کھو سکتا تھا۔ آگ، سیلاب، ویگن میں چھوٹ جانے والا تھیلا — اور برسوں کے سنبھال سنبھال کر لکھے اندراج ایک دوپہر میں غائب۔ اس لیے BillBook ایک انتخاب دیتا ہے۔ سائن اِن کیجیے، تو یہ آپ کی بہی کی ایک نقل کلاؤڈ میں محفوظ رکھتا ہے۔ فون کھو جائے یا نیا آ جائے، نئے فون پر سائن اِن کیجیے اور بہی پوری کی پوری گھر لوٹ آتی ہے — ہر انوائس، ہر گاہک، ہر اندراج، آج صبح تک کا۔

اور یہ انتخاب ہی رہتا ہے۔ بہی اکاؤنٹ کے بغیر مکمل کام کرتی ہے؛ اس کتاب کے سولہ ابواب کو ایک بار بھی اکاؤنٹ کی ضرورت نہیں پڑی۔

> **ایک اصول**
>
> سائن اِن کا وجود ایک ہی وجہ سے ہے: تاکہ کھویا ہوا فون کبھی کھوئی ہوئی بہی نہ بنے۔ یہ حفاظتی جال ہے، راستہ روکنے والا پھاٹک نہیں۔



18 پرو کے ساتھ آگے بڑھیں

ہو سکتا ہے آپ کو اس باب کی کبھی ضرورت ہی نہ پڑے — اور یہ ارادتاً ایسا ہے۔ BillBook آپ کا کھاتہ مفت رکھتا ہے — نہ کسی آزمائشی مدت کے طور پر، نہ بنیادی چیزیں روک کر — جب تک آپ کی دکان چلتی رہے۔ پرو اُس دن کے لیے ہے جب کھاتہ اپنی مفت سطروں سے بڑا ہو جائے۔

18.1 یہاں مفت کا مطلب کیا ہے

مفت کا مطلب ہے چلتا ہوا پورا کھاتہ: انوائسیں اور رسیدیں، گاہک اور ادھار کھاتہ، اسٹاک، کیش بک، کوٹیشنز، آرڈر، رپورٹس، دن کی بندش — اور ساتھ ہر مہینے اسمارٹ ایکشنز کی ایک مناسب گنجائش بھی۔ اس فہرست کی نہ کوئی چیز میعاد رکھتی ہے، نہ کوئی چیز جال کا دانہ ہے۔ آپ برسوں یونہی پورا کھاتہ رکھ سکتے ہیں، ایک روپیہ دیے بغیر۔

ایک اصول
مفت مستقل پلان ہے، انتظار گاہ نہیں۔ BillBook کو یہ زیادہ منظور ہے کہ برسوں آپ کا کھاتہ وفاداری سے رکھے، بہ نسبت اس کے کہ آپ کو جلدی جلدی کسی قیمت کی طرف دھکیلے۔

18.2 پرو کیا بڑھاتا ہے

پرو حجم اور نفاست کے لیے ہے۔ اسمارٹ گنجائش بڑھ کر روز کے کام جتنی ہو جاتی ہے — پریمیم پلس پر مہینے کے 50 اسمارٹ ایکشنز، اتنے کہ بل کی تصویر اور اسمارٹ اسکین کبھی کبھار نہیں بلکہ روز کا بوجھ اٹھا سکیں۔ کلاؤڈ بیک اپ پورے کھاتے کو محفوظ رکھتا ہے، آپ کو سوچنا بھی نہیں پڑتا۔ اپنی برانڈنگ کا مطلب ہے کہ ہر کاغذ صرف آپ کے نام سے جاتا ہے — کسی نئے ٹھیکیدار کو بھیجی گئی کوٹیشن پر آپ کا لوگو ہوتا ہے، کسی اور کا نہیں۔ اور حدیں اٹھ جاتی ہیں: انوائسیں اور آرڈر، جتنے دکان بنا سکے۔

18.3 دو پلان، ایک اصول

پریمیم Rs 4,490 سالانہ ہے۔ **پریمیم پلس**، بڑی اسمارٹ گنجائش اور ہر چیز لامحدود کے ساتھ، Rs 6,490 کا۔ ماہانہ صورتیں بھی موجود ہیں — Rs 449 ماہانہ سے شروع — اگر آپ سال کا وعدہ کرنے سے پہلے ایک مہینہ آزمانا چاہیں۔ اصول دونوں طرح ایک ہی ہے: جب تک چھت محسوس نہ ہونے لگے، رکے رہیے۔

✦ مشورہ
سالانہ قیمت ہی مہربان قیمت ہے: Rs 4,490 کا حساب یہ بنتا ہے کہ دس مہینوں کے پیسوں میں بارہ مہینے کا پریمیم۔ اگر کھاتے نے اپنی روٹی حلال کر لی ہے تو سال ہی لیجیے۔

> اپ گریڈ اُس مہینے کیجیے جس مہینے کھاتہ اس کا حق دار ٹھہرے — *اس سے ایک مہینہ پہلے بھی نہیں۔*

18.4 دعوت

کاروبار ہمیشہ سفارش کے راستے چلا ہے، اس لیے پریمیم کی سب سے اچھی قیمت پڑوس والی ہے۔ کسی اور دکان کو دعوت دیجیے، اور جس لمحے وہ اپنا پہلا بل بھیجیں، آپ دونوں کو **30 دن کا پریمیم**، **مفت** ملتا ہے۔ تحفہ دونوں طرف برابر ہے — جس دکان کو آپ نے بلایا، وہ بھی اسی مہینے سے آغاز کرتی ہے جس سے آپ — اور یہ سلسلہ 50 دکانوں تک پھیلتا ہے، جو احسان کم اور پوری بازار گلی کی گنجائش زیادہ ہے۔ آپ کا دعوتی لنک "مزید" اسکرین پر منتظر ہے، واٹس ایپ سے بس ایک ٹیپ کے فاصلے پر۔

شکل 18.2 "مزید" اسکرین دعوت کو قریب رکھتی ہے: اپنا لنک کاپی کیجیے، واٹس ایپ پر شیئر کیجیے، اور جب ان کا پہلا بل جائے تو دونوں دکانوں کا مفت مہینہ شروع۔

حوالہ · جوابات

اکثر پوچھے گئے سوالات

وہ سوال جو ہر نئی BillBook دکان پوچھتی ہے، سیدھے سادے جوابوں کے ساتھ۔ جو بات یہاں نہ ملے، وہ ایپ کے اندر اسمارٹ ہیلپر سے پوچھیے — اپنے لفظوں میں، اپنی زبان میں۔

کیا یہ انٹرنیٹ کے بغیر چلتا ہے؟

جی ہاں — پوری طرح۔ کھاتہ آپ کے فون میں رہتا ہے، اس لیے بل بنانا، اسٹاک، ادھار کھاتہ اور کیش بک سب بغیر کسی سگنل کے چلتے ہیں۔ انٹرنیٹ صرف واٹس ایپ پر انوائس بھیجنے یا بیک اپ لینے کے لیے چاہیے۔

کیا میرا ڈیٹا محفوظ ہے؟ اسے کون دیکھ سکتا ہے؟

آپ کے اعداد آپ ہی کے فون پر رہتے ہیں، اور جب تک آپ خود نہ دکھائیں، کوئی نہیں دیکھتا۔ اگر آپ کلاؤڈ بیک اپ چنیں تو وہ نقل صرف آپ کی امانت کے طور پر رہتی ہے — یہ آپ کا کھاتہ ہے، آپ کے فون پر، آپ کے نام سے۔

کیا سائن اِن کرنا ضروری ہے؟

نہیں۔ BillBook اکاؤنٹ کے بغیر مکمل کام کرتا ہے۔ سائن اِن اختیاری ہے، اور اس لیے ہے کہ فون کھو جائے یا بدل جائے تو کھاتہ کبھی نہ کھوئے۔

کیا یہ ٹیکس انوائس ہے؟ کیا میرا اکاؤنٹنٹ اسے استعمال کر سکتا ہے؟

BillBook حساب کتاب رکھنے کا آلہ ہے، اور اس کے خلاصے مصدقہ ٹیکس دستاویزات نہیں۔ یہ آپ کے اکاؤنٹنٹ کو جو دیتا ہے وہ ہے مہینے کا صاف ستھرا، مکمل ریکارڈ — نفع و نقصان، کیش فلو، بیلنس شیٹ — اور یہی وہ نقطۂ آغاز ہے جو انہیں درکار ہوتا ہے؛ مصدقہ گوشوارے بدستور انہی کا ہنر رہتے ہیں۔

قیمت کیا ہے؟ کیا یہ واقعی مفت ہے؟

بنیادی چیزیں جب تک چاہیں مفت ہیں — یہ کوئی آزمائشی مدت نہیں۔ جب مزید چاہیے ہو تو پریمیم Rs 4,490 سالانہ اور پریمیم پلس Rs 6,490 ہے، ماہانہ صورتیں بھی موجود؛ اور کسی اور دکان کو دعوت دینے پر آپ دونوں کو 30 دن کا پریمیم مفت ملتا ہے۔

کیا میں اسے اپنی زبان میں استعمال کر سکتا ہوں؟

جی ہاں۔ سیٹ اپ پر اپنی زبان چنیے، یا ترتیبات میں جب چاہیں بدل لیجیے — پوری ایپ ساتھ بدل جاتی ہے۔ اسمارٹ ہیلپر سوال کا جواب اسی زبان میں دیتا ہے جس میں آپ پوچھیں۔

کیا میں نئے فون پر منتقل ہو سکتا ہوں؟

جی ہاں۔ پرانے فون پر سائن اِن کر کے بیک اپ لیجیے، پھر نئے پر سائن اِن کیجیے — کھاتہ پورے کا پورا اتر آتا ہے، ہر انوائس، ہر گاہک، ہر اندراج سمیت۔

اگر گاہک اپنے ذمے کی رقم پر اختلاف کرے تو؟

ان کا صفحہ کھولیے: ہر انوائس اور ہر ادائیگی تاریخ سمیت وہیں موجود ہے۔ اکاؤنٹ اسٹیٹمنٹ واٹس ایپ پر شیئر کیجیے اور ریکارڈ کو بولنے دیجیے — زیادہ تر اختلاف وہیں ختم ہو جاتے ہیں جہاں دونوں فریق ایک ہی صفحہ دیکھ رہے ہوں۔

مختصر لغت

بارہ لفظ جن پر یہ کتاب ٹکی ہے، ہر ایک سیدھی زبان میں۔ اکثر آپ بازار سے پہلے ہی جانتے ہیں؛ یہاں بالکل وہی درج ہے جو BillBook ان سے مراد لیتا ہے۔

- **انوائس۔** وہ بل جو آپ گاہک کو دیتے ہیں: کیا خریدا، کس قیمت پر، ہر شے الگ الگ اور پوری جمع کے ساتھ — اور جب تک ادائیگی نہ ہو، واجب رقم کا ریکارڈ بھی۔
- **رسید۔** اس بات کا ثبوت کہ رقم ہاتھ بدل چکی۔ جو انوائس پوری ادا ہو جائے، وہ دوبارہ رسید کے طور پر شیئر کی جا سکتی ہے۔
- **کوٹیشن۔** کام طے ہونے سے پہلے کاغذ پر قیمت — سطریں وہی انوائس والی، مگر یہ ایک تجویز ہے، قرض نہیں۔ منظور ہو جائے تو ایک ٹیپ اسے انوائس بنا دیتا ہے۔
- **باقاعدہ انوائس۔** ایک سانچہ جو وہی بل مقررہ وقفے سے اٹھاتا ہے — ہفتہ وار، ماہانہ یا سالانہ۔ BillBook تیار رکھتا ہے؛ آپ "بنائیں" دبائیے اور بھیج دیجیے۔
- **کیش بک۔** آمدنی اور خرچ کا دن بہ دن چلتا ریکارڈ، ذریعہ کوئی بھی ہو۔ انوائس پر ادا شدہ کا نشان لگائیے اور رقم خود بخود اس میں اتر آتی ہے۔
- **مالک کی ذاتی رقم۔** وہ پیسہ جو آپ کاروبار سے اپنے لیے نکالتے ہیں۔ یہ ذاتی رقم کے طور پر درج ہوتا ہے، خرچ کے طور پر نہیں — تاکہ آپ کے منافع کا ہندسہ سچا رہے۔
- **ادھار کھاتہ۔** ادھار کی بہی: کس نے ادھار خریدا، کس نے لوٹا دیا، اور آج کس کے ذمے کتنا ہے۔
- **اکاؤنٹ اسٹیٹمنٹ۔** ایک گاہک کا پورا حساب ایک ہی صفحے پر — انوائسیں، ادائیگیاں اور آج کا بقایا — تیار، تاکہ جب کوئی پوچھے کہ معاملہ کہاں کھڑا ہے تو شیئر کر دیجیے۔

- **چیک (کلیئر / باؤنس)۔** بینک کے نام لکھا ہوا وعدہ، جو اپنے نمبر اور کلیئرنگ کی تاریخ سمیت درج ہوتا ہے۔ کلیئر کا مطلب: رقم آ گئی؛ باؤنس کا مطلب: نہیں آئی — اور قرض جوں کا توں قائم ہے۔
- **خرید بل / ادا کرنے والے بل۔** سپلائر کا آپ کے نام بل، جو آنے کے دن ہی درج ہو جاتا ہے۔ ادائیگی تک وہ اپنی آخری تاریخ سمیت "ادا کرنے والے بل" میں منتظر رہتا ہے۔
- **دوبارہ منگوانے کی حد۔** وہ تعداد جس پر پہنچتے ہی چیز پر "اسٹاک کم" کا نشان لگ جاتا ہے — تاکہ خالی ہوتی شیلف گاہک کی نظر میں آنے سے پہلے آپ کی نظر میں آ جائے۔
- **نقد منافع بمقابلہ مجموعی منافع۔** نقد منافع یعنی آمدنی منہا خرچ — مہینے کا وہ رخ جو دراز دیکھتی ہے۔ مجموعی منافع یعنی خالص فروخت منہا فروخت شدہ مال کی لاگت — وہ رخ جو تجارت دیکھتی ہے۔ دونوں سچے ہیں؛ بس الگ الگ سوالوں کے جواب دیتے ہیں۔

مدد اور رابطہ

آپ مدد سے کبھی دور نہیں۔ بیشتر جواب ایپ کے اندر ہی موجود ہیں؛ باقی صرف ایک پیغام کے فاصلے پر۔

ایپ کے اندر

اسمارٹ ہیلپر آپ کے کاروبار کے بارے میں سادہ سوالوں کے جواب دیتا ہے۔ مزید ← فیڈ بیک اُن لوگوں تک پہنچاتا ہے جو BillBook بناتے ہیں۔ مزید ← ہیلپر ہر اسکرین پر آپ کی رہنمائی کرتا ہے۔

ویب پر

billbookbusiness.com — BillBook کا گھر۔

app.billbookbusiness.com — اپنی کتاب کسی بھی براؤزر میں کھولیں۔

§ چھوٹی تحریر، صاف لفظوں میں

BillBook ایک ریکارڈ رکھنے کا آلہ ہے جو آپ کو ایک صاف اور دیانت دار کھاتہ رکھنے میں مدد دیتا ہے۔ یہ اکاؤنٹنگ، ٹیکس یا قانونی مشورہ نہیں، اور اس کے خلاصے تصدیق شدہ ٹیکس دستاویزات نہیں — جب ٹیکس کا معاملہ آئے تو جواب دینے والا آپ کا اکاؤنٹنٹ ہی ہوتا ہے، اور BillBook بس اسے سلجھے ہوئے اعداد تھما دیتا ہے۔

- **آپ کی نجی معلومات۔** آپ کی کتاب آپ کے آلے پر رہتی ہے۔ کلاؤڈ بیک اپ اختیاری اور صرف آپ کا ہے؛ ہم آپ کا ڈیٹا نہ بیچتے ہیں نہ آپ کا کھاتہ پڑھتے ہیں۔
- **قانونی۔** پرائیویسی پالیسی اور شرائط: billbookbusiness.com/privacy · billbookbusiness.com/terms۔ اکاؤنٹ بند کرنے اور ڈیٹا مٹانے کے لیے: billbookbusiness.com/delete-account۔

جب سے دکانیں ہیں، تب سے کھاتے ہیں — لکیر کھنچے خانے، احتیاط سے کی گئی جمعیں، اور ہر دن کے نیچے ٹھہرے ہوئے ہاتھ سے کھنچی ایک لکیر۔ آپ کا کھاتہ اب آپ کی جیب میں رہتا ہے۔ وہ اپنا حساب خود کرتا ہے، اپنے نمبر بلاناغہ ترتیب میں رکھتا ہے، آپ کے واجبات کا تقاضا صرف آپ کے کہنے پر کرتا ہے، اور شام ڈھلے دراز کی گنتی آپ کے ساتھ کرتا ہے۔ یہ وہی پرانا کھاتہ ہے، وہی پرانا فرض نبھاتا ہوا — بہی وہی، بس اب روشنی میں ڈھلی ہوئی۔

تو اسے ویسے ہی رکھیے جیسے بہترین کھاتے ہمیشہ رکھے گئے: روزانہ۔ بل فوراً بنائیے۔ وصولی نرمی سے کیجیے۔ ہر شام لکیر کھینچیے، اور ریکارڈ کو اپنی طرف سے بولنے دیجیے۔ آپ کے ساتھ دکان کی راہداریوں کی یہ سیر ہمارے لیے باعثِ مسرت رہی۔

> کھاتہ ہلکا رہے، اور دکان پر رونق لگی رہے۔

دکان ہزار چھوٹے چھوٹے نبھائے ہوئے وعدوں کا نام ہے۔ BillBook وہ جگہ ہے جہاں آپ یہ وعدے سنبھالتے ہیں — اور جہاں دن ڈھلے یہ وعدے اپنا حساب خود جوڑ لیتے ہیں۔

BillBook Business — کاروبار، سلیقے سے سنبھالا ہوا۔

billbookbusiness.com · app.billbookbusiness.com

بہی کھاتہ، روشنی میں ڈھلا ہوا۔