

## ڈراپ شپنگ کی تاریخ اور ارتقاء: ایک تحقیقی مطالعہ

# THE HISTORY AND EVOLUTION OF DROP SHIPPING: AN EXPLORATORY STUDY

Maryam Asif<sup>1</sup><sup>1</sup>Lecturer Islamic Studies, Government Associate College for Women Chawinda, Sialkot, Punjab, Pakistan.

## ARTICLE INFO

### Article History:

Received: February 19, 2024  
Revised: March 12, 2024  
Accepted: March 15, 2024  
Available Online: March 18, 2024

### Keywords:

Drop Shipping  
E-Commerce History  
Retail Evolution  
Technological Advancements  
Business Model Development

### Funding:

This research received no specific grant from any funding agency in the public, commercial, or not-for-profit sectors.

### Copyrights:

Copyright Muslim Intellectuals Research Center. All Rights Reserved © 2021. This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

## ABSTRACT

This article provides a comprehensive overview of Drop Shipping, tracing its evolution from inception to its current status as a prevalent e-commerce model. Drop Shipping, a method where retailers sell products without holding inventory, emerged as a revolutionary approach to retail, offering significant advantages such as reduced overhead costs and minimal financial risk. The article delves into the historical milestones that have shaped Drop Shipping, including technological advancements, shifts in consumer behavior, and the rise of online marketplaces. It also examines the impact of globalization and digitalization on the expansion of Drop Shipping. By understanding the history of Drop Shipping, readers can gain insights into its development, the challenges it has faced, and the potential future directions of this dynamic business model.

Corresponding Author's Email: [maryamasif604@gmail.com](mailto:maryamasif604@gmail.com)

## ڈراپ شپنگ کی اصطلاحی تفہیم

ڈراپ شپنگ کے لیے اردو میں ڈراپ شپنگ اور عربی میں استقاط الشحن<sup>1</sup> کے الفاظ استعمال ہوتے ہیں۔ انگریزی زبان میں یہ لفظ دو حصوں پر مشتمل ہے ڈراپ اور شپ جس کا مطلب ہے براہ راست ترسیل<sup>2</sup>۔ ڈراپ شپنگ آن لائن ایسا کاروبار ہے جہاں بیچنے والا ایک ویب سائٹ ترتیب دیتا ہے اور ایسی مصنوعات فروخت کرتا ہے جنہیں بیچنے والا اپنے اسٹاک میں نہیں رکھتا جب کوئی آرڈر دیا جاتا ہے تو بیچنے والا اسے تیسرے فریق کو بھیجتا ہے یعنی مینوفیکچرر، دوسرے خوردہ فروش، یا تھوک فروش کو جو سامان براہ راست خریدار کو بھیجتا ہے۔<sup>3</sup>

## بنیادی طور پر اس نظام میں تین کردار شامل ہوتے ہیں

1- کارخانہ دار: یہ دنیا کے کسی بھی حصے میں واقع ہو سکتا ہے۔

2- بیچنے والا: یہ انٹرنیٹ پر ایک ویب سائٹ بنا کر اس کو براہ راست مالک ہے اور چلاتا ہے۔ اس ویب سائٹ پر اشتہار لگا کر مصنوعات کو فروخت کرتا ہے۔

3- خریدار

## ڈراپ شپنگ نظام کس طرح کام کرتا ہے

ڈراپ شپنگ بزنس ماڈل سٹور میں مصنوعات کی ضرورت نہیں ہوتی ہے اور کوئی بھی سٹور مکمل طور پر بغیر ایک بھی پراڈکٹ انونٹری کے کام کر سکتا ہے۔ ایک ایسا سٹور جس کا فیڈ بیکل وجود ہوتا ہے وہ ممکنہ ڈراپ شپ سامان کو اپنے ڈسپلے پر رکھ سکتا ہے، کیٹلاگ کے ذریعہ میل آرڈر اشیاء پر تفصیلات فراہم کر سکتا ہے یا صرف آن لائن دستیاب معلومات والی ویب سائٹ کو برقرار رکھ سکتا ہے۔

دوسری طرف ورچوئل اسٹور کے پاس صرف ایک ویب سائٹ ہوتی ہے۔ ڈراپ شپنگ سٹورز کو اس سارے جنجھٹ کو پالنے کی ضرورت نہیں ہوتی اور نہ ہی کسی دوسرے اسٹور کی طرح کوئی انونٹری رکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اب پھر اوپر موجود مثال کی مدد لیتے ہیں جیسے ہی آپ کے پاس آپ کی پراڈکٹ کا آرڈر آتا ہے آپ فوراً اس کارڈیگر سے رابطہ کرتے ہیں اور اسے کہتے ہیں کہ یہ پراڈکٹ فلاں ایڈریس پر پہنچادیں اور وہ کارڈیگر اپنی پراڈکٹ آپ کے دیئے ہوئے لفافے میں ڈالتا ہے اور متعلقہ ایڈریس پر پہنچا دیتا ہے آپ کارڈیگر کو 200 روپے دیتے ہیں اور باقی 300 روپے آپ اپنا منافع رکھتے ہیں۔

اس سارے عمل میں آپ کو نہ تو کوئی پراڈکٹ خرید کر اپنے پاس رکھنی پڑی نہ آپ کو یہ پراڈکٹ خود کسی سے لے کر کسی دوسرے تک پہنچانی پڑی لیکن آپ نے اس میں سے اپنا منافع بھی حاصل کر لیا اور جو یہ پراڈکٹ بنا رہا ہے اس کی سیل بھی بڑھانے کا سبب بنے جس کی وجہ سے تمام تین پارٹیاں یعنی کارڈیگر، آپ اور آپ کا خریدار خوش ہیں۔ اس سارے ماڈل کو ڈراپ شپنگ ماڈل کہا جاتا ہے جس میں صرف مارکیٹنگ کرنے کی قیمت اٹھانا پڑی ہے۔ یعنی بیچنے والے مطلوبہ گاہک ڈھونڈ کر اسے اس بات پر قائل کرنا ہوتا ہے کہ وہ اپنی مطلوبہ چیز اسے سے خریدے۔ جب کہ اس کے پاس بذات خود وہ چیز ہوتی نہیں ہے۔<sup>4</sup>

نتیجے کے طور پر ڈراپ شپنگ کا عمل چار آسان مراحل پر مشتمل ہے:

- 1- موکل ان سامان میں دلچسپی لیتا ہے جس کا کاروباری منتظم نے اشتہار دیا ہوتا ہے۔
- 2- سامان منگوانے پر خریدار ٹالٹ کے اکاؤنٹ میں رقم منتقل کرتا ہے۔
- 3- بیچنے والا اپنی پہلے سے طے شدہ رقم لے لیتا ہے اور آرڈر دیتے وقت کارخانہ دار کو مطلوبہ رقم منتقل کرتا ہے۔
- 4- فراہم کنندہ کو آرڈر اس کی طرف سے مقرر کردہ وقت پر ملتا ہے اور وہ اس مطلوبہ شے کو براہ راست کلائنٹ کو بھیج دیتا ہے۔
- 5- اور اس طرح سے موکل کو آرڈر مل جاتا ہے۔ جب کہ اس کو معلوم بھی شبہ نہیں ہوتا کہ خریدی گئی شے کہاں سے آئی ہے کاروباری منتظم کے گودام سے یا خود کارخانہ دار کی طرف سے۔<sup>5</sup>

## ڈراپ شپنگ کا کاروبار چلانے کے لیے پلیٹ فارم

ڈراپ شپنگ کا کاروبار چلانے کے لیے سامان کی نمائش اور ذخیرہ کرنے کے لیے اسٹور فرنٹ کرائے پر لینے کی ضرورت نہیں ہے لیکن عام طور پر کاروباری منتظم کو اپنا آن لائن اسٹور بنانے اور سپلائرز سے مصنوعات درآمد کرنے کے لیے ایک پلیٹ فارم کی ضرورت ہوتی ہے۔ جس کی مدد سے وہ آن لائن اشیاء فروخت کر کے منافع حاصل کر سکتا ہے۔ ذیل چند پلیٹ فارم بیان کیے جا رہے ہیں:

Shopify	Daraz
Alibaba	Aliexpress
Big Commerce	Woo commerce
Wix	Square space
Etsy	Ebay

## دراز (DARAZ)

Daraz.pk پاکستان کا ایک اہم ای کامرس پورٹل ہے۔ جو گھریلو اپلا سنسز، فیشن اپلا سنسز اور بیوٹی پراڈکٹ کی آن لائن خرید و فروخت کرتا ہے۔ daraz.pk کے آن لائن خرید و فروخت اور آن لائن اشیاء کی تلاش کے لیے بہترین ای کامرس ویب سائٹ ہے اس میں 300 سے زیادہ برانڈز موجود ہیں۔ daraz.pk کو مکمل طور پر غیر ملکی سرمایہ کاری سے مالی اعانت فراہم کی جاتی ہے۔

daraz.pk کے بانی نیب ماہر ہیں۔ نیب ماہر کا کہنا ہے کہ ہمارے پاس قطر سے تعلق رکھنے والی ٹیلی کمیونیکیشن کمپنی کی براہ راست انوسٹمنٹ کی جاتی ہے۔ جبکہ برلن میں مقیم راکٹ انٹرنیٹ ہماری بنیادی کمپنی ہے۔ یکم جولائی 2012 کو دراز کو پاکستان میں فیشن ڈیلر کی حیثیت سے قائم کیا گیا تھا۔ لیکن جب 2015 میں بگلہ دیش اور میانمار میں بھی اس کمپنی نے اپنا کام شروع کر دیا تو یہ بزنس ماڈل میں تبدیل ہو گئی۔

پاکستان کی اس مشہور و معروف ای کامرس ویب سائٹ کو 2018 میں راکٹ انٹرنیٹ نے چین کے Alibaba گروپ (Alibaba.com) کو فروخت کر دیا۔ راکٹ انٹرنیٹ کے چیف ایگزیکٹو ایفیسر (سی ای او) ایور سیم ورنے ایک پریس کانفرنس میں کہا ہے کہ جنوبی ایشیائی اس مقبول ای کامرس ویب سائٹ کو Alibaba کو فروخت کرنے کا مقصد ایک نیا تجربہ کرنا ہے۔ تاکہ مارکیٹ میں کمپنی باقی کمپنیوں سے آگے نکل سکے ان کا کہنا تھا کہ یہ اقدام دراز کی پوری ٹیم کے لیے کامیاب ثابت ہوگا۔ Alibaba کو فروخت کرنے کے بعد بھی کمپنی دراز گروپ کے نام سے اپنا کام جاری رکھے گی۔

راکت انٹرنیشنل نے 2012 میں پاکستان میں دراز کی بنیاد رکھی تھی اور نہ صرف پاکستان بلکہ بنگلہ دیش، میانمار، نیپال اور سری لنکا میں بھی آن لائن مارکیٹ میں جگہ بنانے میں کامیابی حاصل کی تھی۔ اب فروخت ہونے کے بعد بھی دراز اپنا کام اسی برانڈ کے تحت جاری رکھے ہوئے ہے۔ اس کو فروخت کرنے کا بنیادی مقصد آن لائن کامرس سٹیکنا لوجی اور موبائل پیمنٹ (Mobile Payment) کے حوالے سے Alibaba گروپ کے تجربات سے استفادہ کرنا تھا۔

Daraz.pk کچھ سرمایہ کاروں میں ایشیا پیسیفک انٹرنیٹ گروپ اور CD شامل ہیں۔ دراز ویب سائٹ کا صدر دفتر سندھ (کراچی) میں ہے دو ملین سے زیادہ مصنوعات دستیاب ہونے کے ساتھ دراز کے صارفین الیکٹرانکس سے لے کر کھیلوں کا سامان، گھریلو سامان، فیشن اور کھانے پینے کی چیزوں تک کی مختلف اقسام کی مصنوعات خرید سکتے ہیں۔ دراز گروپ کی پانچ مارکیٹیں جن میں پاکستان، میانمار، سری لنکا، بنگلہ دیش اور نیپال شامل ہیں، 460 ملین سے زائد افراد پر مشتمل ہیں۔

## دراز کمیشن

آرڈر کی ادائیگی سے کمیشن کا تھوڑا سا حصہ دراز کا تھا ہے۔ کمیشن کا اس انحصار مصنوعات کی نوعیت پر ہوتا ہے۔ دراز کمیشن کو چیک بھی کیا جاسکتا ہے کہ مصنوعات پر کتنا کمیشن لیا جائے گا۔

## دراز پر کاروبار کرنے کے فائدے

موجودہ دور میں ای کامرس تیزی سے ترقی کر رہا ہے۔ لہذا دراز تمام نئے سیٹ اپس یا آن لائن شفت کرنے والے کاروبار کے لئے بہترین مثال ہے۔ آن لائن کاروبار کے بے شمار فوائد ہیں۔ ذیل میں دراز پر کاروبار کرنے کے فوائد کو بیان کیا جا رہا ہے۔

### 1. لاکھوں صارفین تک آسانی سے رسائی

بلاشبہ daraz ایک بہترین میگا پلیٹ فارم ہے جہاں لاکھوں صارفین تک پہنچا جاسکتا ہے۔ نہ صرف یہ کہ انہیں اپنی مصنوعات کو بیچا جاسکتا ہے بلکہ کاروبار میں بہتری لانے کے لئے فوری مشورے بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ اس سے اشیاء بیچنے والے کو مختلف مصنوعات میں صارفین کی پسند کے بارے میں جاننے اور اس کے مطابق فروخت کی حکمت عملی کو ڈیزائن کرنے میں مدد ملتی ہے۔

### 2. حیرت انگیز اور قابل اعتماد شپنگ

دراز اپنے تمام فروخت کنندگان کو مصنوعات کی تیز رفتار اور قابل اعتماد شپنگ کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ ان سبھی کو آن لائن آرڈر لینے کی ضرورت ہوتی ہے۔ مصنوعات کو مناسب طریقے سے پیک کرنا ہوتا ہے۔ باقی اسے daraz پر چھوڑ دیں۔ وہ اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ وہ جلد از جلد ذمہ داری کے ساتھ صارفین کو فراہمی کریں۔

### 3. بروقت ادائیگی

دراز اپنے سیلرز کی پرواہ کرتا ہے اور کاروبار کو وسعت دینے کے لیے بہترین انداز میں ان کی مدد کرتا ہے۔ اس کے ساتھ ہی daraz اپنے سیلرز کو ان کی فروخت کی بروقت ادائیگی کرتا ہے۔ آن لائن کاروبار کی منتظم آرڈر کی ادائیگی براہ راست اپنے اکاؤنٹ میں وصول کر سکتا ہے۔ اس کے ساتھ ساتھ daraz خریداروں کا بھی مکمل خیال رکھتا ہے۔ خریدار کا ایک منٹ یا ریو کسی بھی سیلر کی سلیز پر بہتر اثر انداز ہوتا ہے جو سیلر کی خریداری بڑھا بھی سکتا ہے اور گھٹا بھی سکتا ہے۔ اس کے علاوہ خریدار کو چیز پسند نہ آنے کی صورت میں ایشیا کو واپس بھی کیا جاسکتا ہے۔<sup>6</sup>

## شوپی فائی

شوپی فائی ایک اعلیٰ درجے کا ای کامرس پلیٹ فارم ہے جو آپ کو تقریباً آسانی کے ساتھ مصنوعات کی فہرست بنانے کی اجازت دیتا ہے۔ یہ اب تک اپنی نوعیت کا سب سے زیادہ مقبول ہے اور لاکھوں کو تقریباً مکمل طور پر غیر فعال بنانے کے لیے استعمال ہوتا ہے۔ اس طرح بہت سے ڈراپ شپرز کے لیے انتخاب کا پلیٹ فارم ہے۔ شوپی فائی وہ سب کچھ پیش کرتا ہے جس کی آن لائن سٹور قائم کرنے کے لیے ضرورت ہے۔ یہ ویب ڈومین، ہوسٹنگ، ادائیگی کے گیٹ ویز وغیرہ کا احاطہ کرتا ہے۔ کوئی بھی شخص صرف چند گھنٹوں میں آسانی سے ایک آن لائن سٹور بنا سکتا ہے جس میں پہلے سے ویب ڈویلپمنٹ کے تجربے کی ضرورت نہیں ہے۔

شوپی فائی صارفین کو جاننا کافی آسان ہے۔ البتہ پہلی بار استعمال کرنے والوں کے لیے کچھ مشکل ہو سکتی ہے۔ Pixer اور Wikipedia جیسی بڑی کمپنیاں اپنے سٹورز کے لیے شوپی فائی کا استعمال کرتی ہیں۔ ای کامرس میں کامیابی کو بڑھانے کے لیے یہ ایک قابل اعتماد قابل بھروسہ اور انمول پلیٹ فارم ہے۔ اس میں کاروبارے منتظم کو سائٹ کے ڈیزائن اور ترتیب پر مکمل کنٹرول حاصل ہے۔ صرف ایک نقصان ہے کہ شوپی فائی مفت نہیں ہے۔ اس کی قیمت فی مہینہ \$29 ہے اور شوپی فائی ہر سیل سے 1.5% مالیت کی فیس بھی لیتا ہے۔ تاہم شوپی فائی نے صارفین کو 14 دن کا مفت ٹرائل بھی پیش کرتا ہے لہذا اگر سائٹ پسند نہ آئے تو اسے استعمال کرنا بند بھی کر سکتے ہیں اور پیسے بھی ضائع نہیں ہوتے۔

## علی ایکسپریس

جب ڈراپ شپنگ کی بات آتی ہے تو اکثر چینی کمپنی AliExpress کا حوالہ دیا جاتا ہے۔ یہ ایک عام تھوک فروش سائٹ ہے۔ یہ 2010 میں مارکیٹ میں متعارف ہوا تھا۔ اس کا تعلق علی بابا گروپ سے ہے۔ یہ دنیا کی سب سے زیادہ دیکھی جانے والی سائٹس میں سے ایک ہے۔ یہ ڈراپ شپنگ تھوک فروشوں کو ان کے صارفین کے ساتھ بغیر کسی بیچوان کے جوڑتا ہے۔ اس پلیٹ فارم پر سپلائرز کی سائٹ کو چیک کرنا ممکن ہے۔ سپلائرز کی درجہ بندی کسٹمر کی رائے کے مطابق کی جاتی ہے۔

## علی بابا

یورپی ڈراپ شپنگ سپلائرز تلاش کرنے کے لیے علی بابا ایک اچھی آپشن ہے یہاں مصنوعات کے مینوفیکچررز ملیں گے۔ اس طرح خریداری کی قیمت نسبتاً کم ہوگی۔ اس پلیٹ فارم پر پروڈکٹ کو خریدنے اور مینوفیکچرر سے رابطہ کرنے کے لیے ٹائپ کرنا کافی نہیں ہے۔ اس میں یہ چیک کرنا پڑتا ہے کہ آیا تھوک فروش ڈراپ شپنگ پیش کرتا ہے یا نہیں۔

## وو کامرس (Woo commerce)

وو کامرس ایک مشہور ورڈپریس پلگ ان ہے جو سائٹ کے مالکان کو آن لائن اسٹور بنانے اور چلانے کے قابل بناتا ہے۔ اس سسٹم کو شروع کرنے میں مدد کے لیے بہت سے ٹیمپلیٹس دستیاب ہوتے ہیں۔ وو کامرس اسٹور بنانے کے لیے پہلے ورڈپریس پر مبنی ویب سائٹ ہونی چاہیے۔ اور اگرچہ پلگ ان خود استعمال کرنے کے لیے آزاد ہے لیکن ویب سائٹ کے لیے ہوسٹنگ نہیں ہے۔ وو کامرس کے ساتھ اسٹور بنانے صارفین کے لیے مشکل ہو سکتا ہے کیونکہ اس کے لیے وہ علم اور تجربہ درکار ہوتا ہے جو صرف تجربہ کار ویب ڈویلپرز کے پاس ہوتا ہے۔

## بگ کامرس (Big commerce)

بگ کامرس آن لائن اسٹورز کے لیے بہترین محفوظ پلیٹ فارم ہے۔ بگ کامرس کے ساتھ ای کامرس سٹور کے ہر جزو سے استفادہ کیا جاسکتا ہے۔ تاہم یہ صرف 7 پیشہ ورانہ تھیمز مفت میں فراہم کرتا ہے۔ 26 کے مقابلے جو شوپنی فائی کے ذریعے پیش کیے جاتے ہیں۔ یہ ایک مفت پلیٹ فارم نہیں ہے اور اس میں فرسٹ کلاس پیمنٹ گیٹ وے انٹیگریشن کے بہت سے اختیارات دستیاب ہیں۔ ان تین دستیاب ٹیکسٹوں میں سے ایک کا انتخاب کر کے اس کے ماہانہ واجبات ادا کر سکتے ہیں۔ سب سے بنیادی آن لائن اسٹور بیجنگ کی قیمت \$30 ماہانہ ہے۔

## اسکوائر اسپیس (Square space)

اسکوائر اسپیس آن لائن اسٹورز سمیت ہر قسم کی ویب سائٹس بنانے کا ایک ویب پلیٹ فارم ہے۔ اسکوائر اسپیس پر مبنی اسٹور بنانا شروع میں قدرے پیچیدہ ہے لیکن مجموعی طور پر آج مارکیٹ میں سب سے زیادہ پکدار صفحہ ہے۔ اس کا براؤزر پر مبنی صفحہ ایڈیٹر، کام کرنے والی ویب سائٹ یا تو شروع سے یا اس کے ایوارڈ یافتہ ٹیمپلیٹس میں سے کسی ایک سے بنانے کی اجازت دیتا ہے۔ منتخب کرنے کے لیے کئی سبسکرپشنز ہیں جس میں کاروباری ٹیکسٹ \$18-40 ڈالر ماہانہ ہیں۔

## ای بی (Ebay)

ای بی انٹرنیٹ پر سب سے پرانی اور کامیاب ای کامرس ویب سائٹس میں سے ایک ہے لیکن یہ خود کوئی چیز فروخت نہیں کرتا ہے۔ اس کے بجائے یہ صارفین کو فروخت کے لیے اشیاء کی فہرست بنانے کی اجازت دیتا ہے جس کے بعد دوسرے صارفین نیلامی میں بولی لگا سکتے ہیں۔

## ایٹسی (Etsy)

ایٹسی ایک آن لائن مارکیٹ پلیس ہے جو ہاتھ سے تیار یا پرانی چیزوں پر مرکوز ہے۔ یہ بنیادی طور پر ہاتھ سے تیار کھلونے، ذخیرہ اندوزی، آرٹ، گھریلو سامان، وینٹیج فرنیچر، زیورات، کپڑے اور چھٹیوں کی اشیاء کے علاوہ دستکاری اور دستکاری کے سامان کے ساتھ منسلک ہے۔ ایٹسی پلیٹ فارم پر CJ کا نیا افتتاح ہوا ہے، لہذا ایٹسی کے بیچنے والے اپنے اسٹورز کو جوڑ سکتے ہیں اور CJ کی خدمات جیسے پرنٹ آن ڈیمانڈ فیچر سے استفادہ کیا جاسکتا ہے۔

## وکس (Wix)

وکس ہر قسم کی ویب سائٹس میں سے ایک آن لائن اسٹورز بنانے کے لیے ایک مقبول محفوظ پلیٹ فارم ہے۔ اس کے پلیٹ فارم یا ٹولز میں ترمیم نہیں کی جاسکتی۔ وکس پر مبنی آن لائن اسٹور بنانا آسان ہے۔ وکس بہت سے ریڈی میڈ ٹیمپلیٹس اور مختلف ہوسٹنگ اور حدود کے ساتھ متعدد آپشنوں کے درمیان انتخاب پیش کرتا ہے اور طے شدہ منصوبوں کے ساتھ ای کامرس پیش کرتا ہے اور اس لیے وکس کا مفت ورژن قابل عمل آپشن نہیں ہوتا۔ وکس استعمال کرتے وقت دو مختلف ادائیگی کے گیٹ ویز ہوتے ہیں۔ پے پال اور Authorize.net سب سے بنیادی وکس ای کامرس بیجنگ کی قیمت صرف \$9 ہے مہینہ ہے وکس کا سب سے بڑا مسئلہ کارکردگی کی رفتار ہے۔ ان کا کوڈ شروع کے وقت اسکرپٹ (جے ایس) کے ایک گروپ کو پہلے سے لوڈ کرتا ہے، جو بوجھ کے اوقات کو کم کرتا ہے۔<sup>7</sup>

اس وقت آن لائن کاروبار عالمی پیمانے پر چھایا ہوا ہے جس نے آہستہ آہستہ قدیم روایتی کاروباری طریقوں کو پس پشت ڈالنا شروع کر دیا ہے اور ممکن ہے کہ چند برسوں کے بعد روایتی طریق تجارت اس قدر کم ہو جائے کہ آن لائن تجارت سے لفظ آن لائن ہی ختم ہو جائے اور صرف لفظ تجارت ہی اس مفہوم کو ادا کرنے کے لیے کافی سمجھا جائے۔ یہ آن لائن ویب

سائنس ڈراپ شپنگ کے لیے استعمال کی جانے والے بہترین پلیٹ فارمز ہیں۔ جن کے ذریعے سے ڈراپ ڈراپ کاروبار کو فعال بنا یا جا سکتا ہے۔ یہ پلیٹ فارمز بیچنے اور خریدنے والے دونوں کے لیے مفید ہیں۔

### ڈراپ شپنگ کی تاریخ اور ارتقاء

ڈراپ شپنگ آن لائن کاروبار کرنے کے لیے سب سے زیادہ منافع بخش اور آسان طریقوں میں سے ایک ہے۔ یہ ٹیکنالوجی میں تبدیلیوں اور سافٹ ویئر کی ترقی کے سبب تیار ہوا ہے۔ اور وقت کے ساتھ ساتھ یہ مزید ترقی کرتا جا رہا ہے۔ اسی لیے گزشتہ دہائی میں ٹیکنالوجی اور انٹرنیٹ کی تیزی سے ترقی کی وجہ سے ڈراپ شپنگ فروغ پا رہا ہے۔ لیکن اس کی ابتدا انٹرنیٹ کے وجود میں آنے سے پہلے ہو چکی تھی مگر اس وقت اس کے لیے ڈراپ شپنگ کی اصطلاح استعمال نہیں ہوتی تھی۔

میل آرڈر کمپنیاں انیسویں صدی کی 50 کی دہائی میں امریکہ میں شروع ہوئیں۔ میل آرڈر کیپٹلاگ چھوٹے کتابچے تھے جو انہیں میل میں موصول ہوتے تھے جس میں متعدد اشیاء کی تشہیر کی جاتی اور یہ میل آرڈر کمپنیاں فون آرڈر کیپٹلاگ کے ذریعے صارفین سے براہ راست (D2C) فروخت کرتی تھیں۔ سینئر جیسے بڑے پیمانے پر خوردہ فروش بڑے پیمانے پر ترقی کر رہے تھے اور اندرون خانہ گودام تکمیلی مراکز کی طرف بڑھنے کے باوجود کچھ آرڈرز تب بھی آزاد سپلائرز کو آؤٹ سورس کیے گئے تھے تاکہ طلب کو برقرار رکھا جاسکے۔ اور یہ ان کے لیے بہت منافع بخش ثابت ہوا۔

لیکن جیسے جیسے آرڈر بڑھتے گئے ان کے کاروبار کے اندر مسئلہ پیدا ہونے لگا اور اس طرح تیزی سے بڑھتے ہوئے کاروبار کے ساتھ JCPenney & Sears کسٹمر کی طلب کی سطح کو برقرار رکھنے کے لیے جدوجہد کر رہے تھے۔ وہ جانتے تھے کہ انہیں خریدار کے آرڈر بھیجنے کے لیے زیادہ تیز اور موثر طریقہ تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔ ایک حل کے طور پر JCPenney & Sears نے تکمیل کے گودام تیار کیے جو خاص طور پر اس عمل کو تیز کرنے کے لیے بنائے گئے تھے۔ ان کا بنیادی مقصد بڑے پیمانے پر انوینٹری کو بڑے پیمانے پر ذخیرہ کرنا تھا اور سب سے بڑا فائدہ یہ تھا کہ خریدار کے آرڈر کردہ انفرادی اشیاء کو آسانی سے تلاش کر کے بھیج سکتا تھا۔

علاوہ ازیں اس وقت دیگر خصوصی میل آرڈر کمپنیوں جیسے CompuCard نے ان گوداموں کو استعمال کرنے میں مدد فراہم کی۔ ان کا خیال تھا کہ مارک اپ قیمت کے لیے ان کے اپنے میل آرڈر کیپٹلاگ میں فروخت کے لیے اشیاء (گودام میں) کی فہرست دینا بہتر ہوگا۔ جب JIT (Just In Time) مینوفیکچرنگ جاپانی سپلائرز کے ذریعہ متعارف کرائی گئی تھی تو خوردہ فروش صارفین سے فروخت پر پیشگی آرڈر اور ادائیگیاں لینے کے قابل تھے اور انہیں سپلائرز تک پہنچاتے تھے جو ہر انفرادی فروخت کی بنیاد پر مصنوعات تیار کرتے اور براہ راست گاہک تک پہنچاتے۔

پھر نوے کی دہائی میں جب انٹرنیٹ کی ایجاد ہوئی اور آن لائن شاپنگ کو آہستہ آہستہ عوام میں متعارف کرایا گیا۔ صارفین کو آن لائن خریداری کے لیے تیار ہونے میں کچھ وقت لگا لیکن وقت گزرنے کے ساتھ، جیسے جیسے انٹرنیٹ کی طرف رویوں میں تبدیلی آئی زیادہ تر لوگوں نے اشیاء خریدنے کے لیے اس نئے ورچوئل طریقہ کو قبول کرنا شروع کر دیا۔

اس طرح ڈراپ شپنگ ماڈل وجود میں آیا اور اس ماڈل کو بڑے پیمانے پر استعمال میں لایا گیا اور یہ ماڈل زیادہ وسیع ہوتا چلا گیا اور انٹرنیٹ اور ٹیکنالوجی کی ایجاد اور E-Commerce کے ساتھ ساتھ ڈراپ شپنگ کی اصطلاح وجود میں آئی۔ 8

### 70 کی دہائی

1979 میں انگریز موجد مائیکل ایبلڈرچ نے پہلا نظام تیار کیا جس سے صارفین الیکٹرانک طور پر اسٹورز سے رابطہ قائم کر سکیں۔ شاید ہی ان دنوں کا تصور کیا جاسکے جب آن لائن خریداری کوئی آپشن نہیں تھی لیکن ان دنوں ٹیلی فون لائن کے ذریعے ڈی وی کیپیوٹرز سے جوڑنا بہت بڑا کام تھا۔ یہ تب ہے جب اختراعی کمپنیوں نے موقع دیکھا بڑے پیمانے پر تکمیل کے مراکز ان اشیاء سے بھرے ہوئے تھے جو صرف فروخت ہونے کے منتظر تھے۔

ان اختراعی کمپنیوں نے بڑے ڈپارٹمنٹ اسٹور کے گوداموں سے بالکل وہی اشیاء کو اپنے میل آرڈر کیپٹلاگ میں ایک مقررہ قیمت پر درج کرنا شروع کیا۔ بڑے ڈپارٹمنٹ اسٹورز کے باوجود پہلے کہا ہوا تھا اس سے پوری طرح واقف نہیں تھے یہ ڈراپ شپنگ کی پہلی بڑے پیمانے کی مثال تھی۔

### 80 کی دہائی کے پلیٹن بورڈز

دنیا کی پہلی ای کامرس کمپنی کا آغاز 1982 میں ہوا۔ بو سٹن کمپیوٹر ایسیسٹنٹ نے صارفین کو استعمال شدہ کمپیوٹرز آن لائن خریدنے اور فروخت کرنے کی اجازت دینے کے لیے ایک پلیٹ فارم بنایا۔ البتہ ابھی تک انٹرنیٹ نہیں تھا اس لیے ان کا نظام پلیٹن بورڈ سسٹم پر چلتا تھا۔

### 90 کی دہائی ڈراپ شپنگ اور ڈاٹ کام

اس وقت تک انٹرنیٹ ایجاد ہو گیا تھا اور میل آرڈر کمپنیاں آن لائن شاپنگ میں منتقل ہو گئی تھیں۔ اور آن لائن شاپنگ کی دنیا میں زیادہ سے زیادہ لوگوں کے داخل ہونے کے ساتھ ڈراپ شپنگ ڈاٹ کام کا بھی آغاز ہو چکا تھا۔ یہ ایسا دور تھا جہاں فینسی ناموں کے ساتھ آن لائن اسٹورز کہیں سے بھی باہر نہیں آتے تھے اور سرمایہ کاروں سے بہت بڑے وعدے کیے جاتے تھے۔ ان آن لائن اسٹورز نے سرمایہ کاروں کو قائل کیا کہ وہ ای کامرس نامی اس نئی چیز سے بہت زیادہ منافع کمائیں گے۔

سرمایہ کاروں کو اس خیال سے فروخت کیا گیا اور اس امید افزا سرمایہ کاری پر لاکھوں ڈالر گرائے گئے۔ ان آن لائن اسٹورز میں سے ایک Pets.com ان سرمایہ کاروں سے لاکھوں ڈالر اکٹھا کرنے میں کامیاب رہا۔ لیکن ڈاٹ کام دور کے اختتام پر وہ بھی منافع بخش نہیں رہا۔ اور کسی بھی سرمایہ کار نے اپنی سرمایہ کاری پر اچھا منافع نہیں دیا۔ 1995 میں جیف بیوز نے ایبیزون کا آغاز کیا جو ابتدائی طور پر ایک آن لائن مارکیٹ پلیس کے طور پر کام کرتا تھا اور تیزی سے 45 مختلف ممالک میں ترسیل شروع کر دی۔ کچھ سال بعد Confinity جو اب PayPal کے نام سے جانا جاتا ہے شروع ہوا۔<sup>9</sup>

## 2000 Amazon.com اور eBay.com کا عروج

جب بہت ساری کمپنیاں ڈاٹ کام میں آئیں تو USA ڈراپ شپرز نے ڈراپ شپنگ کرتے وقت نقصان اٹھانا شروع کیا جو شپنگ کی بڑھتی ہوئی مانگ کی وجہ سے وقت کے ساتھ بہت زیادہ مہنگا ہو گیا تھا۔ 2001 تک ان میں سے بہت سے اسٹور دیوالیہ ہو گئے کیونکہ وہ غیر پائیدار تھے۔ لیکن وہاں پر صرف دو کمپنیاں ایبیزون اور ای بے بہت ترقی کر رہی تھیں۔ ایبیزون اور ای بے نے انقلاب برپا کیا کہ لوگ اب چیزیں آن لائن فروخت کر سکتے ہیں۔ تب آن لائن اسٹور بنانے اور اس کی تشریح کرنے کے تکنیکی مہنگے عمل سے گزرنے کی ضرورت نہیں رہی تھی۔

ڈراپ شپنگ کے لیے یہ ایک بہت بڑی تیزی تھی جیسا کہ پہلے ڈراپ شپرز استعمال کرنا بہت مہنگا تھا۔ USA ڈراپ شپرز نے نہ صرف اپنی اشیاء کے لیے بہت زیادہ معاوضہ لیا بلکہ انہیں اسٹور کی ترقی اور اشتہاری مراحل کے دوران بہت زیادہ رقم خرچ کرنی پڑی۔ اگرچہ ایبیزون خود ڈراپ شپنگ خدمات فراہم نہیں کر رہا تھا لیکن وہ ہر اس شخص کو سہولت فراہم کر رہے تھے جو بڑی کارپوریشن نہیں تھی تاکہ وہ ڈراپ شپنگ سے فائدہ اٹھائے۔ اس چیز نے ڈراپ شپنگ کے لیے ایک زبردست تیزی پیدا کی۔

پھر 2004 میں مارک زکربگ کی قیادت میں Facebook کی ایجاد ہوئی، نومبر 2007 میں فیس بک پر برانڈز کی حوصلہ افزائی کرتے ہوئے فیس بک صفحات کا آغاز ہوا لیکن فیس بک کے اشتہارات کے بغیر اشتہار دینے کا واحد حقیقی آپشن گوگل اشتہارات تھا جو بہت مہنگا تھا اور اب بھی ہے۔ لیکن اب ایبیزون اور ای بے نے انفرادی فروخت کنندگان کی جانب سے اپنی ویب سائٹ کی تشریح کی جس کا مطلب ہے کہ ڈراپ شپنگ اب بڑی کارپوریشنز کی طرح سب کے لیے قابل عمل ہے۔

## 2010-2018 Shopify، Aliexpress اور Oberlo کے ساتھ چینی انقلاب

2010 میں ڈراپ شپنگ کو ہمیشہ کے لیے تبدیل کر دیا گیا تھا۔ پہلے چینی ڈراپ شپرز کے ساتھ کام کرنا پیچیدہ تھا اس لیے زیادہ تر انفرادی ڈراپ شپرز نے USA ڈراپ شپرز کے ساتھ کام کرنے کا انتخاب کیا۔ لیکن 2010 میں Alibaba نے Aliexpress جاری کیا اس ویب سائٹ پر افراد چینی مینوفیکچررز اور ڈراپ شپرز سے اشیاء خریدتے اور یہ اتنا ہی آسان تھا جتنی کسی آن لائن اسٹور سے چیک آؤٹ کے ذریعے کوئی چیز خریدنا۔ اس نے زبان اور ثقافتی رکاوٹوں کو دور کر دیا اور پورے عمل کو USA کے سپلائرز کے ساتھ کام کرنے سے کہیں زیادہ آسان بنا دیا جبکہ یہ بہت سستا بھی ہے۔

اس کے علاوہ Shopify اس وقت کے دوران شروع ہوا جس نے ایک ای کامرس اسٹور بنانا بہت آسان بنا دیا۔ اور پھر 2015 میں Oberlo سائے آیا ایک Shopify ایپ جو Shopify اسٹورز کو نیم خود کار Aliexpress ڈراپ شپنگ اسٹورز میں بدل دیتی ہے۔ یہ اتنا کامیاب رہا کہ 2017 میں Shopify نے اصل میں Oberlo خرید اور ایپ کو مزید مربوط کیا۔ یہی وجہ ہے کہ لوگ آج اسٹورز میں ڈراپ شپ کر سکتے ہیں اور زیادہ سے زیادہ ترقی کر سکتے ہیں کیونکہ ان پاس Aliexpress کے ساتھ سٹے ڈراپ شپرز اور آئٹمز تک رسائی ہے۔ Shopify اور Oberlo کے ساتھ پیشہ ورانہ نیم خود کار ڈراپ شپنگ اسٹور بنانا آسان اور سستا ہے۔

## ڈراپ شپنگ کے موجودہ رجحانات

جیسا کہ ڈراپ شپنگ کی ابتدا اور تاریخی ارتقاء کے بارے میں اوپر بیان کیا گیا ہے کہ ڈراپ شپنگ کی ترقی اور مقبولیت کو پہلے پہل Amazon اور eBay جیسے پلیٹ فارمز اور بعد میں Shopify، Aliexpress اور Oberlo نے ممکن بنایا ہے۔ کاروباری ماڈل میں داخل ہونے کے لئے بہت سے سولو مرچنٹس نے بنیادی طور پر Shopify یا WordPress WooCommerce کے ساتھ استعمال کرتے ہوئے آسانی سے ایک ڈیجیٹل ایگوائز بنایا جو اپنی مصنوعات کے بارے میں بہت کم یا مبہم معلومات فراہم کرنے کا رجحان رکھتے تھے۔ ان کا اپنے چینی سپلائرز کے ساتھ کوئی تعلق نہیں تھا اور وہ اپنی مصنوعات کے معیار کی تصدیق نہیں کر سکے۔ نتیجے کے طور پر بہت سے صارفین نے ان کی قانونی حیثیت پر سوال اٹھانا شروع کر دیے اور بہت سے لوگوں نے ڈراپ شپنگ کو تحارت سے دیکھنا شروع کر دیا۔<sup>10</sup>

## کامیاب ڈراپ شپرز

وہ ڈراپ شپرز جو اپنی نو بیٹری پر بہتر کنٹرول رکھنے اور اپنی مصنوعات کو برانڈ کرنے کے لیے سرمایہ رکھنے کے لیے کام کرتے ہیں وہ تیزی سے ترقی حاصل کر سکتے ہیں۔ کسی جگہ یا کسی خاص شے کے ساتھ جانچ اور کامیابی کا تجربہ کرنے کے بعد کامیاب اسٹورز پر ایویٹ لیبلنگ اور ایک مستند برانڈ بنانے کی طرف تیار ہوتے ہیں۔ فٹنس ملبوسات کی کمپنی جیم شارک جیسا برانڈ ایک اچھی مثال ہے۔

## سیوری میں اضافہ اور کم خطرہ

پے پال اور دیگر فراہم کنندگان خریدار کو تحفظ فراہم کرتے ہیں اور انہیں لین دین پر بحث کرنے کی اجازت دیتے ہیں خاص طور پر جب مصنوعات میں نقائص ہوں یا پھر وہ وقت پر نہ پہنچیں۔ ڈراپ شپنگ انڈسٹری کے لیے سیوری اب بھی ایک رکاوٹ ہے۔ عالمی وبائی مرض (COVID-19) نے یقیناً آن لائن شپنگ کا چہرہ بدل دیا ہے۔ کاروباروں کو اپنے اینٹوں اور مارٹر سٹورز کو بند کرنے پر مجبور کیا گیا تھا اور لاک ڈاؤن نے صارفین کو آن لائن خریداری کرنے پر مجبور کیا تھا۔ اسی کامرس کا استعمال زندگی کا ایک طریقہ بن گیا یہاں تک کہ ان ممالک میں بھی جو اپنانے میں سست تھے۔ اب آن لائن عملی طور پر کچھ بھی خرید سکتا ہے۔

## 2023 میں ڈراپ شپنگ کا رجحان

مارکیٹ ڈیٹا کی پیشین گوئی کے مطابق 2020 میں عالمی ڈراپ شپنگ مارکیٹ کے حجم کا تخمینہ 128 بلین ڈالر لگایا گیا تھا اور اسے 2021 سے 2026 تک 32% کی CAGR (مرکب سالانہ ترقی کی شرح) ریکارڈ کرنی چاہیے۔ 30 ستمبر 2021 کو ختم ہونے والے 12 مہینوں کے لیے Shopify کی آمدنی \$4.210 B تھی جو کہ سال بہ سال 71.34% اضافہ ہے۔ Statista کے مطابق 2021 میں خوردہ ای کامرس کی فروخت تقریباً 4.9 ٹریلین امریکی ڈالر تھی۔ کیپلاگ کی فروخت سے لے کر \$15 بلین کی صنعت تک جو کاروباری افراد کو قابل رسائی کاروباری ماڈل فراہم کرتا ہے۔<sup>11</sup>

## خلاصہ بحث

ڈراپ شپنگ ایک ایسی صنعت ہے جو ہمیشہ تبدیل ہو رہی ہے۔ دنیا کے ہر کونے میں لوگوں کی مصنوعات کی خریداری کے طریقے کو شکل دینے کی کوشش میں رجحانات مسلسل بدل رہے ہیں۔ یہ چیز ڈراپ شپنگ کے مستقبل کو دلچسپ بناتی ہے۔ آنے والے سالوں میں ڈراپ شپنگ مارکیٹ میں بہت سی بڑی چیزوں کے بدلنے کی امید ہے۔ ہم 2023 کے لیے ڈراپ شپنگ میں تیزی و ترقی کی توقع رکھ سکتے ہیں۔ یقین ہے کہ اگلے چند سالوں میں ڈراپ شپنگ میں سب سے زیادہ اثر انگیز تبدیلیاں رونما ہوں گی کیونکہ ڈراپ شپنگ کا مستقبل بلاشبہ کاروبار اور تاجروں دونوں کے لیے دلچسپ تبدیلیوں اور اختراعات سے بھرپور ہوگا۔

## REFERENCES - حوالہ جات

- <sup>1</sup>Ibn Manzur, Jamaluddin Muhammad bin Mukarram, *Lisan al-Arab*, Mu'assasah al-A'la lil-Matbu'at, Beirut, Lebanon, 1st ed., 2005, vol. 1, p. 1842.
- <sup>2</sup> Drop-ship, Oxford Advanced Learner's Dictionary, Oxford University Press London, Ed.10<sup>th</sup>,2020, p.104
- <sup>3</sup> John Baker, Drop Shipping, CreateSpace Independent Publishing Platform United State, june 5,2018, p.5
- <sup>4</sup> Anthon Kraly, The Ultimate Guide To Drop Shipping, Lulu Publishing Service United State, 2021, p.10
- <sup>5</sup> Mark Hayes, The Ultimate Guide To Drop Shipping, Lulu Publishing Services United State, June 24,2013, p.25
- <sup>6</sup> M. Shakeel, "Daraz.Pk: Online Market Place's Value Chain," Asian Journal of Management and Cases, 2019, <https://sagepub.libguides.com> accessed December 25,2022
- <sup>7</sup> Kathy Haan, Best E-Commerce Platforms, forbes advisor USA, 2023, <https://www.forbes.com/advisor/business/software/best-ecommerce-platform/> accessed February 28, 2023
- <sup>8</sup> Oberlo Company, The History of Drop Shipping: How It Became the E-commerce Fulfillment Method Of Choice, Oberlo Websit. March 5, 2019 <https://www.oberlo.com/> accessed November 23, 2022
- <sup>9</sup> SaleHoo Company, The Rise Of Drop Shipping: A Brief History Of Drop Shipping, September 5, 2018, SaleHoo Website, <https://www.salehoo.com/dropship> accessed January 2<sup>nd</sup>,2023
- <sup>10</sup> Shopify Company, From Mail Order Catalogs To Modern Drop Shipping: A Brief History of E-commerce Fulfillment, June 19, 2017 <https://www.shopify.com/blog> accessed January 2<sup>nd</sup>,2023
- <sup>11</sup> Janet, When Drop Shipping Start: A Brief History Lesson, October 16,2022, Do Drop Shipping <https://doDropShipping.com/when-did-Drop-Shipping-start/> accessed January 2<sup>nd</sup>,2023