\ایڈورٹائزنگ (اشتہار\ی\ مہم) کیا کرنا اور کیا نہیں کرنا چاہیے\

\کیا کرنا چاہیے\

\باریک تحریر میں ڈسکلیمرز (دعوی دست برداری) کی اشاعت سے اجتناب کیجیئے ؛ یہ اکثر اشتہار دہندہ کی جانب سے دیئے گئے عمومی تاثر کو بدلنے میں ناکام ہوتے ہیں ۔ اگر آپ ڈسکلیمرز کو شامل کریں، تو یقینی اطمینان کر لیجیئے کہ مجموعی طور پر اشتہار کا تاثر کسی ابہام\ \(مغالطہ) کا باعث نہ بن جائے۔

\تمام متعلقہ معلومات اشتہار میں مکمل طور پر واضح کیجیئے۔

\اشتہار میں غیر واضح اصطلاحات یا ایسے محاورے جو عام فرد کیلئے معنی خیز اور واضح نہ ہوں، استعمال کرنے سے اجتناب کیجیئے۔

\کسی پروڈوکٹ(مصنوعہ) پر دو یا اس سے زائد ظاہر قیمتوں میں، سب سے کم ترین قیمت کی ترغیب دیجیئے۔

\اشتہار میں رعایتی قیمت پر مشتہر پروڈکٹ (مصنوعہ) کو معقول مقداروں میں دستیاب رکھنا یقینی بنائیے۔

\کونٹیسٹ (موازنہ) کرتے وقت، متعلقہ اُن تمام تفصیلات کو واضح کیجیئے جو *کمپیٹیشن ایکٹ* کے تحت مطلوب ہیں اس سے قبل کہ ممکنہ شرکاء متعلقہ شرائط کے پابند ہوجائیں۔

\اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کا سیلز اسٹاف \"کیا کرنا اور کیا نہیں کرنا چاہیے\" کے ضوابط سے آگاہی رکھتا ہو ۔ اشتہار دینے والے کو اس کی نمائندگی کرنے والے ملازمین کے لئے ذمہ دار ٹھہرایا جا سکتا ہے ۔\

\کیا نہیں کرنا چاہیے\

\" ریگیولر پرائس (باقاعدہ قیمت)" یا "آرڈینری پرائس(عمومی قیمت) کے ساتھ\ مینوفیکچرر کی مجوزہ فہرستِ قیمت (\سجیسٹڈ لِسٹ پرائس\) یا اس قسم کی دیگر کسی اصطلاح سے نہ الجھیئے، اکثر یہ ایک جیسی نہیں ہوتیں۔

\کسی اشتہار میں "ریگیولر پرائس" یا "آرڈینری پرائس" کی اصطلاحیں استعمال نہ کیجیئے ماسوائے اس کے کہ پروڈکٹ کو نیک نیتی سے اُس قیمت پر فروخت کیلئے پیش کیا جائے جس پر واقعتاً اس مصنوعہ کو کافی عرصے تک کیلئے، یا مصنوعہ کو کافی مقدار میں، فروخت کیا گیا ہو۔

\جبتکہ کسی مصنوعہ کی قیمت کافی کم نہ ہوجائے، فروخت کیلئے \" سیل \" یا \" اسپیشل \" (خصوصی رعایت) کے الفاظ استعمال مت کیجیئے۔\

\ "\ سیل"\ یا رعایتی فروخت طویل عرصہ تک یا ہر ہفتہ نہ کیجیئے۔

\کسی فری (مفت) مصنوعہ یا خدمت کی لاگت پوری کرنے کیلئے اس پروڈکٹ یا سروس کی قیمت میں اضافہ مت کیجیئے۔

\ایسی تصاویر اور خاکے استعمال مت کیجیئے جو فروخت ہونے والی پروڈکٹ سے مختلف ہوں۔

\ چاہے آپ اسے درست ہی خیال کرتے ہوں، کارکردگی کا کوئی دعوی مت کیجیئے، جبتکہ آپ اسے ثابت نہ کرسکتے ہوں۔ مطمئن صارفین کی آراء قابل قبول ثبوت خیال نہیں کی جاتیں۔

- اپنے اشتہار پر دی گئی قیمت سے اوپر کسی پروڈکٹ کو فروخت نہیں کیجیئے۔
- جب کونسیٹکروا رہے ہوں تو تقسیم انعامات کیلئے بے جا تاخیر مت کیجیئے۔
- یہ نہ بھولیں کہ کسی اشتہار کو فریب/دھوکا پر مبنی قرار دینے کیلئے عدالت کو دھوکا کھانے والے کا منتظر رہنا ضروری نہیں۔

کینیڈا۔ اونٹیریو بزنس سروس سنٹر (COBSC/CSECO) کینیڈا کی سرکاری زبانوں یعنی انگریزی اور فرانسیسی میں بزنس کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے۔ خوش خلقی کے جذبے کے تحت، ہماری کارآمد ترین دستاویزات میں سے چند کا ترجمہ دوسری زبانوں میں بھی کیا گیا ہے۔ اگر آپ کوبزنس کے بارے میں اضافی معلومات چاہئیں، تو مہربانی کرکے COBSC/CSECO کے انفرمیشن افسر سے بات کرنے کے لئے 1-888-576-4444 پر فون کریں۔