

Maulana Azad National Urdu University
B.Com : V Semester Examination - December - 2018
BBCM512CCT- Principles of Marketing

پرچہ : بازارکاری کے اصول

Time : 3 hrs

Marks : 70

ہدایات:

یہ پرچہ سوالات تین حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول، حصہ دوم، حصہ سوم۔ ہر جواب کے لئے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 10 لازمی سوالات ہیں جو کہ معروضی سوالات/خالی جگہ پُر کرنا/مختصر جواب والے سوالات ہیں۔ ہر سوال کا جواب لازمی ہے۔ ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔
(10 x 1 = 10 Marks)
2. حصہ دوم میں آٹھ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی پانچ سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً دو سو (200) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 6 نمبرات مختص ہیں۔
(5 x 6 = 30 Marks)
3. حصہ سوم میں پانچ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی تین سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً پانچ سو (500) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔
(3 x 10 = 30 Marks)

حصہ اول

سوال نمبر : 1

- (i) F.O.B کا پھیلاؤ _____ ہے۔
- (ii) قدرتی قوتیں (Natural Forces) کی ایک مثال _____ ہے۔
- (iii) 4P's کا پھیلاؤ _____ ہے۔
- (iv) راست بازارکاری (Direct Marketing) کی ایک مثال _____ ہے۔
- (v) قیمت کاری (Pricing) کا ایک طریقہ _____ ہے۔

صحیح یا غلط جواب کی نشاندہی کیجئے:

- (vi) شعبہ جاتی اسٹور ایک ہی چھت کے نیچے شعبوں پر مشتمل ہوتے ہیں۔ ()
- (vii) پائیدار اشیاء (Durable Products) طویل عرصے تک فائدہ مند رہتی ہیں۔ ()
- (viii) اخبارات، رسائل و جرائد سماعتی ذرائع (Audio Media) کا حصہ ہیں۔ ()
- (ix) حمل نقل (Transportation) بازارکاری کا ایک اہم فعل ہے۔ ()
- (x) مصنوعات کے حیاتی دور (Product Life Cycle) کا پہلا مرحلہ ترقی ہے۔ ()

حصہ دوم

- (2) بازارکاری کے مجموعہ سے کیا مراد ہے؟
- (3) اشیاء کے معنی اور اقسام بیان کیجئے۔
- (4) مصنوعات کے حیاتی دور (Product life Cycle) کے مراحل بیان کیجئے۔
- (5) اشیاء صنعت کو مثالوں کے ذریعہ بیان کیجئے۔
- (6) ٹھوک فروش (Wholesale) کے اقسام بیان کیجئے۔
- (7) اشتہار (Advertising) کے معنی اور مختلف ذرائع پر روشنی ڈالیے۔
- (8) دیہی بازارکاری (Rural Marketing) سے کیا مراد ہے؟
- (9) بازارکاری میں صارفین کے رویہ کی اہمیت کو واضح کیجئے۔

حصہ سوم

- (10) بازارکاری کے ماحول کو بیان کرتے ہوئے اندرونی اور بیرونی ماحول کی وضاحت کیجئے۔
- (11) نئی اشیاء کی تیاری (New Product Development) کے مراحل بیان کیجئے۔
- (12) تقسیم (Distribution) کسے کہتے ہیں؟ تقسیم کے مختلف ذرائع (Channels) کو بیان کیجئے۔
- (13) قیمت کاری کی مختلف حکمت عملی (Pricing Strategies) پر تفصیلی روشنی ڈالیے۔
- (14) فروغ (Promotion) سے کیا مراد ہے؟ اس کی مختلف اقسام بیان کیجئے۔

☆☆☆