

**Maulana Azad National Urdu University**  
**Master of Commerce 1st Year**  
**II Semester Examination - May - 2018**  
**Paper - MMCM202CCT : Marketing Management**

پرچہ : بازار کاری کا انتظامیہ

Total Marks : 70

Time : 3 hours

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: 1

خالی جگہوں کو پُر کیجیے۔

- (i) بازار کاری کے مجموعہ کو سب سے پہلے \_\_\_\_\_ نے پیش کیا۔
- (ii) تشہیر کی ایک تکنیک \_\_\_\_\_ ہے۔
- (iii) اشیاء کی قیمت سازی کا تعلق \_\_\_\_\_ 'P' سے ہے۔
- (iv) STP کا پھیلاؤ \_\_\_\_\_ ہے۔
- (v) صارفین کے رویے کا پہلا مرحلہ \_\_\_\_\_ کی پہچان ہے۔
- II صحیح یا غلط بتائیے۔
- (vi) کاروبار میں سیاسی ماحول اہمیت نہیں رکھتا۔ ( )
- (vii) Amazon ایک روایتی اور غیر ڈیجیٹل بازار کاری کا ذریعہ ہے۔ ( )
- (viii) Positioning سے مراد صارفین کے ذہن میں اشیاء سے متعلق مقام پیدا کرنا ہوتا ہے۔ ( )
- (ix) صابن، ٹوٹھ پیسٹ وغیرہ اشیاء کے اصل کی مثالیں ہیں۔ ( )
- (x) بازار مختلف ہو سکتے ہیں لیکن بازار کاری کے اصول یکساں ہوتے ہیں۔ ( )

## حصہ دوم

2. صارفین کے خریداری رویے کے مراحل کو بیان کیجیے۔
3. بازار کاری کے فلسفے (Philosophics of Marketing) قلم بند کیجیے۔
4. فی زمانہ بازار کاری کو درپیش مصائب (Challenges) کا مختصر جائزہ لیجیے۔
5. تقسیم (Distribution) سے کیا مراد ہے؟ اس کے دو افعال بیان کیجیے۔
6. (Sagmentation) کا مفہوم بیان کیجیے۔
7. (positioning) کے معنی بیان کیجیے۔
8. اشتہارات (Advertisement) کے مختلف ذرائع کی وضاحت کیجیے۔
9. فروخت کے فروغ (Sale Promotion) کے مختلف طریقے بیان کیجیے۔

## حصہ سوم

10. بازار کاری کی تعریف لکھیے؟ اور بازار کاری کے مراحل (Process of Marketing) کی وضاحت کیجیے۔
11. مصنوعات کا حیاتی دور (Product Life Cycle) کے مراحل کو بیان کیجیے۔
12. قیمت کاری (Pricing) کے طریقہ کار (Procedure) کو قلم بند کیجیے۔
13. صارفین کے رویہ (Consumer Behaviour) پر جامع نوٹ لکھیے۔
14. مصنوعات کی درجہ بندی (Product Classification) کو مثالوں کے ذریعہ بیان کیجیے۔

☆☆☆