

Maulana Azad National Urdu University
MBA I Semester Examination December - 2018
Paper: (MMBA105CCT) Marketing Management

پرچہ : بازارکاری 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

(i) بازارکاری (Marketing) سے کیا مراد ہے؟

(ii) 4P's بازارکاری کو..... بھی کہا جاتا ہے؟

(iii) خدمات کس (Service Mix) Ps..... ہوتے ہیں۔

(iv) 'Star' کا مقام یہ ہے۔ (S-Share, G-Growth)؟

HG/LS (d)

LG/LS (c)

HS/LG (b)

HS/HG (a)

(v) General Electric Approach (GE) کو یہ بھی کہا جاتا ہے؟

(d) ان میں سے کوئی نہیں

Ansoffs Grid (c)

BCG (b)

BHHD (a)

(ہاں / نہیں)

(vi) بروکر (Broker) Titles/Possession لے کر اشیاء فروخت کرتے ہیں۔

مندرجہ ذیل میں سے مطابقت Match the Following :

Will's Lifestyle

Dabur's Brand (vii)

Chawan Parash

Sales Promotion Tool (viii)

Buy 1 Get 1 Free

Exclusive Showroom (ix)

JIO

Ambani (x)

حصہ دوم

2. بازاری کاری (Marketing) کے اہم افعال (Functions) کو بیان کیجیے۔
3. سوشل میڈیا بازاری کاری (Social Media Marketing) کو درپیش اہم چیلنجز (Challenges) بیان کرے۔
4. اشیاء (Product Life Cycle) کے مختلف (Types) پر روشنی ڈالیے۔
5. پرسنل سلنگ (Personal Selling) کے "Steps" کو بیان کرے۔
6. تقسیم کے چینل "Channels of Distribution" کی تشریح کیجیے۔
7. خدمات کس "Service Mix" میں 7Ps کا کیا مقام ہے؟
8. Sales Promotion سے کیا مراد ہے؟ اس کے مختلف Tools کو سمجھائیے۔
9. بازاری کاری 'Marketing Control' کیا ہے؟ اس کے تکنیک (Techniques) پر روشنی ڈالیے۔

حصہ سوم

10. قیمت سازی (Pricing Decision) میں Marketing Skimming and Penetration Strategy کی اہمیت بیان کرے۔
11. کارپوریٹ حکمت عملی منصوبہ بندی (Corporate Strategic Planning Process) کو تفصیل سے بیان کیجیے۔
12. بازاری کی دائرہ بندی (Market Segmentation) کی تعریف کرتے ہوئے اس کے مختلف Variable/Bases کی تعریف کیجیے۔
13. تشہیر کے فیصلہ سازی میں 5 M's Decision of Advertising (5 M's) کا رول بیان کیجیے۔
14. صارفین کا برتاؤ (Consumer Behaviour) کی تعریف اور اس پر اثر انداز ہونے والے عوامل (Factors) کو بیان کرے۔

