

Maulana Azad National Urdu University
MBA IV Semester Examination May - 2018
Paper: MMBA422DST : Sales & Advertising Management

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) Promotion Mix کے کسی دو Tool بتائیے۔
- (ii) Personal Selling کو Sales Promotion بھی کہا جاتا ہے۔ (ہاں / نہیں)
- (iii) Sales Management اور Sales Force Management ایک ہی بات ہے۔ (ہاں / نہیں)
- (iv) Maslow's Theory of Motivation میں Food, Shelter, Clothing کون سے Needs ہے.....
- (v) تشہیر (Advertising) کے مقاصد.....
- (vi) Message Appeal..... کی ایک قسم ہے۔ (ہاں / نہیں)
- (vii) Print Media Vehicles کی مثال دے۔.....
- (viii) Internet Advertising..... ہیں۔
- (ix) Demonstration..... Process کا ایک حصہ ہے۔
- (x) Workload Method میں ہم Personal Salesman کے Number/Size کو جانچ سکتے ہیں؟ (ہاں / نہیں)

حصہ دوم

- (2) Sales Management کیا ہے؟ اس کی منصوبہ بندی (Strategy) کو بیان کرے۔
- (3) Maslow's Theory of Motivation نے Needs کو کس طرح سے بیان کیا ہے؟ تفصیل سے بیان کیجیے۔
- (4) Promotion Mix پر نوٹ لکھیے۔

- (5) Personal Selling سے کیا مراد ہے؟ اس کے Stages کو تفصیل سے بیان کیجیے۔
- (6) Advertising کے افعال Functions کو بیان کرے۔
- (7) آن لائن تشہیر کو Social Aspects کو نظر میں رکھتے ہوئے کام کرنا ہے؟ کیا آپ اس رائے سے متفق ہے یا نہیں بیان کرے۔
- (8) کسی ایک (Advertisement) تشہیر کو لے کر مثال کے ساتھ خلاصہ کیجیے۔
- (9) فروخت پر کنٹرول (Sales Control) کا مقصد کیا ہے؟ ان میں پائی جانے والی خوبیوں کو بیان کریں۔

حصہ سوم

- (10) Integrated Communication Mix سے کیا مراد ہے؟ اس کے Elements کو تفصیل سے بیان کرے۔
- (11) تشہیر (Advertising) کا "5M's Decision Model" کیا ہے؟ اس پر روشنی ڈالیے۔
- (12) فروخت کے نظریات Theories of Selling کے کسی دو نظریات (Theories) کو تفصیل سے بیان کرے۔
- (13) فروخت کی بھرتی (Recruitment) ، انتخاب (Selection) اور تربیت (Training) کو سمجھائیے۔
- (14) تشہیر کے سماجی اور اخلاقی پہلوؤں پر روشنی ڈالیے۔

☆☆☆