

**Maulana Azad National Urdu University**  
**B.Com : V Semester Examination - December - 2019**

**BBCM512DST- 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 پر 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) صارفین کے رویہ پر اثر انداز کفایتی عوامل کی مثالیں..... ہیں۔
- (ii) صنعتوں سے بھاری مقدار میں مال خریدنے والے درمیانی تاجر کو..... کہتے ہیں۔
- (iii) کسی پیداوار کی خاص علامت یا نشانی کو..... کہتے ہیں۔
- (iv) خدمات کی بازارکاری کی مثالیں..... ہیں۔
- (v) پیداوار کے دور حیات کا پہلا مرحلہ..... کہلاتا ہے۔

**صحیح یا غلط جواب کی نشاندہی کیجئے:**

- (vi) صارف اور گاہک میں کوئی فرق نہیں ہے۔ ( )
- (vii) تھوک تاجرین صارفین کو چھوٹی مقدار میں مال فروخت کرتے ہیں۔ ( )
- (viii) گرین مارکیٹنگ کا تعلق ہریالی بڑھانے سے ہوتا ہے۔ ( )
- (ix) انٹرنٹ روایتی فروخت کا ایک بنیادی عامل ہے۔ ( )
- (x) صارفین کے قریب تھوک تاجرین پائے جاتے ہیں۔ ( )

## حصہ دوم

- (2) مارکیٹنگ ماحول سے کیا مراد ہے؟ وضاحت کیجیے۔
- (3) صارفین کے رویہ پر اثر انداز عوامل کو بیان کیجیے۔
- (4) Product Mix سے کیا مراد ہے؟ وضاحت کیجیے۔
- (5) پروموشن کی تعریف کرتے ہوئے اس کی اہمیت بیان کیجیے۔
- (6) رواں مارکیٹنگ کی اہمیت و افادیت پر بحث کیجیے۔
- (7) Sales Promotion کی اہمیت کو بیان کیجیے۔
- (8) بازار اور بازارکاری کے درمیان امتیاز کیجیے۔
- (9) تقسیمی چیائل پر اثر انداز ہونے والے عوامل کو بیان کیجیے۔

## حصہ سوم

- (10) تقسیم کے مختلف چیائلس پر تفصیلی روشنی ڈالیے۔
- (11) قیمت اندازی (Pricing) کے مفہوم کو بیان کرتے ہوئے اس پر اثر انداز عوامل کی وضاحت کیجیے۔
- (12) Market Segmentation پر تفصیل سے بیان کیجیے۔
- (13) بازارکاری کے ارتقا سے کیا مراد ہے؟ تفصیلی روشنی ڈالیے۔
- (14) پیداوار کے دور حیات کی وضاحت کیجیے۔

