

Maulana Azad National Urdu University
M.B.A, I Semester Examination, February 2022

Paper : MMBA125CCT : Marketing Management

پرچہ : بازارکاری انتظامیہ

Time : 3 hrs

Marks : 70

ہدایات:

یہ پرچہ سوالات دو حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول اور حصہ دوم۔ ہر جواب کے لیے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 10 سوالات ہیں، اس میں سے طالب علم کو کوئی 08 سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً سو (100) لفظوں پر مشتمل ہے ہر سوال کے لیے 05 نمبرات مختص ہیں۔
(8 x 5 = 40 Marks)
2. حصہ دوم میں 05 سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی 03 سوال کا جواب دینا ہے۔ سوال کا جواب تقریباً ڈھائی سو (250) لفظوں پر مشتمل ہے۔ سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔
(10x3 = 30 Marks)

حصہ اول

- 1- بازارکاری انتظامیہ (Marketing Management) کے تصورات اور فلسفے پر روشنی ڈالیے۔
- 2- اشیاء لائف سیکل (Product Life Cycle) سے کیا مراد ہے؟ مثال کے ساتھ سمجھائیے۔
- 3- حکمت عملی منصوبہ بندی (Strategic Planning) میں BCG, G E Matrix کا کیا رول ہے؟ مثال سے سمجھائیے۔
- 4- قیمت فیصلہ سازی سے کیا مراد ہے؟ Pricing Decision Strategies پر روشنی ڈالیے۔
- 5- فروخت کو فروغ دینے کے لیے "Sales Promotion Tool" کو تفصیل سے بیان کریں۔
- 6- پوزیشننگ (Positioning) سے کیا مراد ہے اور یہ کس طرح کی جاتی ہے؟
- 7- USP سے آپ کیا سمجھتے ہیں؟ کسی ایک Brand کے ضابطے سے سمجھائیں۔
- 8- New Product Development کے Stages کو تفصیل سے بتائیں۔
- 9- خدمات مکس (Service Mix) کے 7P's پر روشنی ڈالیے۔
- 10- کوویڈ وبا (Covid Pandemic) میں کس طرح سے (Online Marketing) کی مقبولیت میں اضافہ ہوا ہے؟

حصہ دوم

- 11- ماسلو کی (Maslow's Theory of Motivation) کو تفصیل سے سمجھائیے۔
- 12- بازار میں صارفین قطعہ (Market Segmentation) کے Variables کو استعمال کرنے کا طریقہ بتائیے۔
- 13- تشہیر (Advertising) کے '5 M Model' کو تفصیل سے بیان کیجیے۔
- 14- صارفین کا فیصلہ سازی (Consumer Decision Making Process) کو تفصیل سے سمجھائیے۔
- 15- تقسیم (Distribution) کے Types کو مثالوں کے ذریعہ سمجھائیے۔

☆☆☆