

Maulana Azad National Urdu University
B.Com V Semester Examination - January, 2021
BBCM512CCT: Principles of Marketing

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) مندرجہ ذیل میں سے کونسا مارکیٹنگ مکس (Marketing Mix) کا Element نہیں ہے۔
Price (d) Target Market (c) Distribution (b) Product (a)
- (ii) PLC کا پھیلاؤ بتائیے۔
- (iii) FMCG کا نفل فارم کیا ہے۔
- (iv) _____ کسی بھی Product کے Value کو بتلاتا ہے۔
- (v) Place کو چینل آف ڈسٹریبیوشن (Channel of Distribution) کے نام سے بھی مانا جاتا ہے۔ (صحیح / غلط)
- (vi) Niche Marketing کیا ہے؟
- (vii) Target Marketing کو Rifle Strategy کے نام سے جانا جاتا ہے۔ (صحیح / غلط)
- (viii) صارفین کا رویہ (Consumer Behaviour) کا مطالعہ ایک آسان کام ہے۔ (صحیح / غلط)
- (ix) سیلز مینجمنٹ (Sales Management) ایک Consumer Oriented Approach ہے۔ (صحیح / غلط)
- (x) سوشل مارکیٹنگ (Social Marketing) سے کیا مراد ہے۔

حصہ دوم

- (2) مارکیٹنگ سے کیا مراد ہے؟ اس کی خصوصیات بیان کریں۔
- (3) مارکیٹنگ اور سیلز (Marketing & Sales) کے درمیان فرق کو واضح کیجیے۔
- (4) Marketing Mix کو سمجھائیں۔

- (5) صارفین کا رویہ (Consumer Behaviour) مارکیٹنگ مکس (Marketing Mix) میں کس طرح معاون ہے؟
- (6) Promotion سے آپ کیا سمجھتے ہیں۔
- (7) Middlemen سے کیا مراد ہے؟
- (8) Marketing Myopia سے آپ اپنی واقفیت کا اظہار کریں۔
- (9) Mass Market سے کیا مراد ہے؟

حصہ سوم

- (10) Product Life Cycle کے مختلف مرحلوں (Stages) کو تفصیل سے سمجھائیں۔
- (11) Channel of Distribution کے افعال (Functions) کی وضاحت کریں۔
- (12) Market Segmentation سے آپ کیا سمجھتے ہیں۔ اور اس کے لیے کس عناصر (Factor) کی بناء پر تقسیم کرتے ہیں۔
- (13) Pricing کیا ہے؟ مختلف قسم کے Pricing کا ذکر مع مثال کریں۔
- (14) Advertising کسے کہتے ہیں؟ اس کے فوائد اور نقصانات کو تفصیل سے بتلائیں۔

