

**Maulana Azad National Urdu University**  
**MBA I Semester Examination, April 2021**  
**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) کے بارے میں آپ کیا جانتے ہیں؟
- (ii) فروخت کنسپٹ (Selling Concept) کسے کہتے ہیں؟
- (iii) کنزیومر ڈیوربل گڈس (Consumer Durable Goods) کیا ہے؟ ایک مثال دیجیے۔
- (iv) مارکیٹنگ مکس (Marketing Mix) کے کتنے "P" ہیں؟
- (v) برانڈ "Brand" کسے کہتے ہیں؟ مثال دیجیے۔
- (vi) پی۔یل۔سی "PLC" کسے کہتے ہیں؟ دو قسموں کو بیان کیجیے۔
- (vii) فروخت تشہیریں (Sales Promotion) میں "Sample" سے کیا مراد ہے؟
- (viii) خدمات مکس (Service Mix) کے دو Industries کی مثال دیجیے۔
- (ix) آن لائن مارکیٹنگ (Online Marketing) سے کیا مراد ہے؟ مثال دیجیے۔
- (x) کنٹرول (Control) کیوں ضروری ہے؟

**حصہ دوم**

2. مارکیٹنگ کے Concepts, Philosophies کو مختصر سمجھائیے۔
3. انتظامیہ میں مارکیٹنگ مینجمنٹ کے طریقہ کار (Marketing Management Process) کسے کہتے ہیں؟

- 4 "Bcg, ge and Ansoff Grid" منصوبہ بندی میں کس طرح مدد دے سکتے ہیں؟ اس پر روشنی ڈالیے۔
- 5 New Product Development کس طرح سے کی جاتی ہے؟
- 6 قیمت کی فیصلہ سازی (Pricing Decision) میں Market Penetration اور Market Skimming منصوبہ بندی کو تفصیل سے سمجھائیے۔
- 7 تشہیر (Advertising) کے افعال کو مختصر سمجھائیے۔
- 8 شخصی فروختگی کی حکمت عملی (Personal Selling Strategy) کے اقدامات (Measures) بیان کریں۔
- 9 آن لائن مارکیٹنگ (Online Marketing) اور سوشل میڈیا مارکیٹنگ (Social Media Marketing) کی تشریح کیجیے۔

### حصہ سوم

- 10 صارفین کی مارکیٹ کی تقسیم (Consumer Market Segmentation) کے عناصر (Variables) کو کس طرح استعمال کیا جاتا ہے؟ مثالوں کے ساتھ تفصیلی بیان کیجیے۔
- 11 تشہیر کے (Advertising '5Ms' Model) کو تفصیل سے بیان کیجیے۔
- 12 Distribution Channel کو بیان کرتے ہوئے Channel Management Decision کے خصوصی حکمت عملیوں Strategies پر روشنی ڈالیے۔
- 13 صارفین کے رویے کے ماڈل (Consumer Behaviour Model) کو تفصیل سے بیان کریں۔
- 14 منصوبہ بندی "Strategic Planning" کے کسی دو Levels کی تفصیلی اقدامات (Steps) بیان کریں۔

