

Maulana Azad National Urdu University

Ph.D. (Management) 1st Semester, Course Work Examination, April 2021

Paper - PHMB126DST : E-Marketing

پرچہ:

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 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) ای۔ کامرس (E-Commerce) اور E-Business میں کیا فرق ہے؟
- (ii) برک اینڈ کلک (Brick & Click) میں فرق بتائیے۔ ایک ایک مثال دیجیے۔
- (iii) بازار کاری B₂B اور B₂C کی دو مثالیں دیجیے۔
- (iv) شوٹل میڈیا مارکیٹنگ (Social Media Marketing) کیا ہے؟
- (v) "e-payment" apps کی کوئی دو مثالیں دیجیے۔
- (vi) ویب اسٹور "Web Store" کسے کہتے ہیں کسی ایک کی مثال دیجیے۔
- (vii) اگر قیمت بہت زیادہ رکھے اشیاء کی تو اسے کیا کہتے ہیں؟
- (viii) کیا ہم "Youtube" سے اشتہار دے سکتے ہیں۔ (ہاں / نہیں)
- (ix) 'CRM' کا پھیلاؤ کیجیے۔
- (x) e-procurement کیا "Supply Chain" کا حصہ ہے؟ (ہاں / نہیں)

حصہ دوم

2. ای بازار کاری "e-marketing" کسے کہتے ہیں۔ اس کے افعال اور فوائد بیان کریں۔

3. آن لائن بازاریکاری مکس "Online Marketing (Mix) کے 7 P's استعمال (مثال) کے ساتھ تبصرہ کیجیے۔
4. قیمت سازی فیصلے "Price Decision" کیا ہے اور کس طرح سے عمل میں لایا جاتا ہے؟
5. ای۔ بازاریکاری (e-marketing) میں صارفین کے برتاؤ (Consumer Behaviour Model) کے مراحل کو تفصیل سے بیان کرے۔
6. جگہ کے فیصلے میں "Retailing اور E-tailing" کے فرق کو مثال کے ساتھ لیتے ہوئے اس کے افعال بتائیے۔
7. "Covid Pandemic" کے دوران کس طرح ای۔ بازاریکاری دائرہ بندی (e-market Segmentation) کے Variables کو استعمال کیا گیا؟
8. تشہیر کیا ہے؟ کیا ہم اس کے استعمال کے لیے سوشل میڈیا مارکیٹنگ (Social Media Marketing) Tools کے ذریعہ کر سکتے ہیں۔ مثال دیجیے۔
9. تجارتی نام فیصلہ سازی (Brand Building Decision) سے کیا مراد ہے؟ اس کے مراحل پر روشنی ڈالیے۔

حصہ سوم

10. آن لائن بازاریکاری E-Commerce Model (Online Marketing) کے کسی دو ماڈل کو تفصیل سے لکھیے۔
G2B (d) G2G (c) B2C (b) B2B (a)
11. "SWOT" Analysis کسے کہتے ہیں۔ Traditional تکنیک اور Modern Marketing Techniques کو واضح کیجیے اور فرق بتائیے۔
12. ای بازاریکاری "e-marketing" کے درپیش مواقع (Opportunities) چیلنجز (Challenges) کو تفصیل سے سمجھائیے۔
13. "CRM" کے مراحل کو تفصیل سے بیان کیجیے۔ اور اس کے Components بیان کرے۔
14. پیمنٹ گیٹ ویس "Payment Gateways" سے کیا مراد ہے؟ اس کے فوائد اور نقصانات کے بارے میں تفصیل سے لکھیے۔