

Maulana Azad National Urdu University

M.B.A IV Semester Examination, July 2022 (Backlog)

Paper - MMBA422DST : Sales and Adverstising Management

پرچہ : فروختگی اور اشتہاری انتظامیہ

Time : 3 hrs

Marks : 70

ہدایات: 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۔
(10 x 1 = 10 Marks) ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔
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۔
(5 x 6 = 30 Marks) ہر سوال کے لیے 6 نمبرات مختص ہیں۔
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۔
(3 x 10 = 30 Marks) ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔

حصہ اول

سوال: 1

- i. صارفین میں اطمینان پیدا کرنے میں..... ایک اہم کردار ادا کرتی ہے۔
- ii. مارکنگ نئے خیالات، سامان اور خدمات کی ترقی اور پھیلاؤ کی حوصلہ شکنی کرتی ہے۔
(صحیح/غلط)
- iii. مثال تجارت (Intermediaries) پیداوار میں مہارت رکھتے ہیں۔
(صحیح/غلط)
- iv. یہ چار عناصر اشتہارات، تعلقات عامہ، شخصی فروختگی اور سیلز پرموشن فروخت (Sales) کے لیے ہیں۔
(صحیح/غلط)
- v. خرد فروشوں (Retailing) کے درمیان ٹیلی ویژن (TV) سب سے زیادہ پسندیدہ ذریعہ ہے۔
(صحیح/غلط)
- vi. Advertising اور Publicity دونوں الگ ہیں۔
(صحیح/غلط)
- vii. شخصی فروختگی (Personal Selling) فروخت کے فروغ کا ایک ذریعہ ہے۔
(صحیح/غلط)
- viii. Gifts, Display اور Samples فروخت (Sales) کے فروغ کی مثال ہے۔
(صحیح/غلط)
- ix. Advertising بجٹ (Budget) IMC کا ایک حصہ ہے۔
(صحیح/غلط)
- x. اشیاء کی فروختگی میں سیلز مین Salesman کا اہم کردار ہوتا ہے۔
(صحیح/غلط)

حصہ دوم

- 2- شخصی فروختگی (Personal Selling) سے کیا مراد ہے؟ اس کی خصوصیات Features لکھیے۔

- 3- سیلز پرسن (Sales Person) کی خصوصیات (Features) کی وضاحت کیجیے۔
- 4- سیلز بجٹ (Sales Budget) پر تفصیل سے نوٹ لکھیے۔
5. تشہیر (Advertising) کے مقاصد کو بیان کیجیے۔
- 6- سیلز مین (Salesman) کے کیا فرائض (Duties) ہیں وضاحت کیجیے۔
- 7- تشہیر (Advertising) میں استعمال ہونے والے مختلف (Media) پر روشنی ڈالیے۔
- 8- سوشل میڈیا (Social Media) پر تشہیر (Advertising) کے کیا فوائد ہیں؟
- 9- تشہیر (Adversiting) کے موثر کارکردگی (Effectiveness of Advertising) کو کس طرح سے پیمائش کیا جاتا ہے۔

حصہ سوم

- 10- سیلز مینجمنٹ (Sales Management) کی تعریف کیجیے اور اس کے مختلف خصوصیات (Features) پر تفصیلی روشنی ڈالیے۔
- 11- سیلز پرسن (Sales Persons) کے تقررات (Recruitment) اور انتخاب (Selection) کے طریقہ کار (Process) کو بیان کیجیے
- 12- سیلز پرفارمنس (Sales Performance) کی جانچ (Evaluation) کس طرح کی جاتی ہے؟
- 13- تشہیر کی میڈیا پلاننگ (Advertising Media Planning) کے بارے میں تشریح کیجیے۔
- 14- انٹرنیٹ (Internet) کو تشہیر (Advertising) کے لیے استعمال کرنے کے فوائد کے بارے میں تفصیل سے روشنی ڈالیے۔

