

Maulana Azad National Urdu University
MBA I Semester Examination, December 2023
Paper: MMBA125CCT Marketing Management

پرچہ : بازار کاری 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) بازار (Market) کسے کہتے ہیں؟
- (ii) فروخت تصور (Selling Concept) کی تشریح کیجیے۔
- (iii) Introduction, Growth, Maturity, Decline..... کے پہلو ہیں۔
- (iv) تشہر مکس (Promotion Mix)..... یہ ہیں۔
- (v) اگر قیمت 99.9 ہے تو آپ اسے کیا کہیں گے؟
- (a) Psychological Pricing (a)
- (c) Discriminating Pricing (c)
- (d) ان میں سے کوئی نہیں
- (vi) خدمات مکس (Service Mix) کے کسے دو 'I's کو بیان کیجیے۔
- (vii) "Hard Core Loyals" کا صحیح جواب دیجیے۔
- (a) AAAA (a)
- (b) ABAB (b)
- (c) ABCD (c)
- (d) ان میں سے کوئی نہیں
- (viii) بی سی جی میٹرکس (BCG Matrix) کا پھیلاؤ کیجیے۔
- (ix) Buy one get one free..... مثال دیجیے۔
- (x) Market Penetration Pricing کا کیا مطلب ہے؟

حصہ دوم

- .2 بازار کاری کے فلسفے اور تصورات (Philosophies and Concepts of Market) کی تشریح کیجیے۔
- .3 سروس مکس (Service Mix) کے 7P's کو بیان کیجیے۔
- .4 ماحول (Environment) کیا ہے؟ SWOT کے ذریعہ سے تشریح کیجیے۔
- .5 BCG Matrix کا خلاصہ کیجیے اور حکمت عملی کی مدد کو بیان کیجیے۔
- .6 پوزیشننگ (Positioning) حکمت عملی (Strategy) کو ایک مثال کے ساتھ بیان کیجیے۔
- .7 ذاتی فروخت (Personal Selling) کے اقدامات (Steps) کو بیان کیجیے۔
- .8 فروخت کو فروغ دینے والی آلات (Sales Promotional Tools) کیا ہیں؟ مثال کے ساتھ بیان کیجیے۔
- .9 Product/Market Grid کی تشریح کیجیے۔

حصہ سوم

- .10 اشیاء کے فیصلے (Product Decisions) تفصیل سے بیان کیجیے۔
Life Cycle Types (b) Life Cycle (a)
- .11 تشہیر (Advertising) کے 5M's ماڈل کو استعمال کرتے ہوئے کسی اشیاء (Product) کا تجزیہ (Analysis) کیجیے۔
- .12 بازار میں صارفین قطعہ (Consumer Market Segmentation) کے (Variables) کی تشریح کیجیے۔
- .13 اشیاء مکس (Product Mix) کیا ہے؟ تفصیل سے بیان کیجیے۔
- .14 جگہ (Place) کی اہمیت (Importance) کیا ہے؟ Online Marketing Trends کو تفصیل سے بیان کیجیے۔