

Maulana Azad National Urdu University

M.B.A, III Semester Examination, December 2023

Paper : : MMBA325DST: Sales and Advertising Management

پرچہ : فروختگی اور تشہیری انتظامیہ

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 نمبر : 1

(i) ..... سے مراد رقم یا خدمت کے عوض اشیاء یا اجناس کا تبادلہ ہے۔

Myopia (d) Sales (c) Place (b) Distribution (a)

(ii) سیلس (Sales) کا ایک تنظیم میں ..... کام ہوتا ہے۔

Only revenue generation (b) Only loss generating (a)

neither loss nor revenue generation (d) both loss as well as revenue-generating(c)

(iii) ..... سامان یا خدمات فراہم کرنے والا ہے۔

The Consumer (d) The Seller(c) The Buyer (b) The Supplier (a)

(iv) ..... کسی پروڈکٹ کو آخری صارف یا کاروبار کے لیے دستیاب کرانے کا عمل ہے۔

Bater(d) Exchange(c) Distribution (b) Sales (a)

(v) ..... سے مراد کمپنی کے مارکیٹنگ پروگرام کے ذاتی سیلنگ جزو کی انتظامیہ ہے۔

(a) سیلز مینجمنٹ (b) Distribution Management (c) پروموشن مینجمنٹ (d) مارکیٹنگ مینجمنٹ

(vi) سیلز مینجمنٹ میں SFA سسٹم کا مطلب ہے۔

Sales of automation (b) Sales for activation (a)

Sales for achievement (d) Sales of Factor Automation(c)

(vii) صحیح بیان کا انتخاب کریں۔

(a) مارکیٹنگ میجنٹ ایک وسیع تصور ہے اور سیلز میجنٹ مارکیٹنگ میجنٹ کا ایک حصہ ہے

(b) سیلز میجنٹ ایک وسیع تر تصور ہے اور مارکیٹنگ میجنٹ میجنٹ کا ایک حصہ ہے

(c) مارکیٹنگ میجنٹ اور سیلز میجنٹ دونوں برابر ہیں (d) سیلز میجنٹ اور مارکیٹنگ میجنٹ مختلف ہیں

(viii) شخصی فروختگی کو..... میں بڑے پیمانے پر استعمال کیا جاتا ہے۔

(a) سادہ اور کم تکنیکی مصنوعات (b) پیچیدہ اور غیر تکنیکی مصنوعات (c) پیچیدہ اور انتہائی تکنیکی مصنوعات (d) سادہ اور انتہائی تکنیکی مصنوعات

(ix)..... ایک مالیاتی منصوبہ ہے جس میں دکھایا گیا ہے کہ پیشین گوئی شدہ (Forecasted Sales) فروخت کو حاصل کرنے کے لیے وسائل کو

کس طرح بہترین طریقے سے مختص کیا جانا چاہیے۔

(a) سیلز بجٹ (b) سیلز آرڈر (c) سیلز کنٹرول (d) سیلز P&L پلان

(x) شخصی فروختگی کا حتمی مقصد..... ہے۔

(a) فروخت کے حجم (Volume) میں اضافہ کریں (b) سیلز ریونیو میں اضافہ

(c) کارپوریٹ کانسٹنٹس حاصل کرنے کے لیے ڈسٹری بیوشن چینلز کی تعداد میں اضافہ کریں۔ (d) یہ سبھی

## حصہ دوم

(2) فروختگی (Selling) کے مقاصد کی وضاحت کریں۔

(3) سیلز مین شپ (Salesmanship) اور شخصی فروختگی (Personal Selling) کے درمیان فرق کریں۔

(4) سیلز ہیکاروں (Sales Force) کی ترغیب (Motivation) کس طرح دی جاتی ہے؟

(5) سیلز بجٹ (Sales Budget) سے کیا مراد ہے؟ اس کی اہمیت بیان کریں۔

(6) اشتہار (Advertisement) کی تعریف کریں اور اس کے مقاصد بیان کریں۔

(7) اشتہار (Advertisement) کے لیے میڈیا کی کون سی اقسام (Types) دستیاب ہیں؟

(8) آن لائن اشتہار (Online Advertisement) کے فوائد اور نقصانات (Merits and Demerits) کو بیان کریں۔

(9) اشتہار (Advertisement) کے اخلاقی پہلوؤں (Ethical Issues) کے بارے میں وضاحت کریں۔

## حصہ سوم

(10) موثر سیلز ایگزیکٹو (Effective Sales Executive) کی خصوصیات (Characteristics) کی وضاحت کریں۔

(11) سیلز ہیکاروں (Sales Force) کی بھرتی (Recruitment) کے کون سے طریقے ہیں؟

(12) اشتہار (Advertisement) کے مختلف افعال (Functions) کو بیان کریں۔

(13) ایک مجازی اشتہار پروگرام (Imaginary Advertising Programme) کو موزوں مثال کے ذریعہ پیش کیجیے۔

(14) سیلز کنٹرول (Sales Control) کے مفہوم کو سمجھاتے ہوئے اس کے طریقہ کار (Process) کو بیان کریں۔

☆☆☆