

Principles of Commerce - I.COM Part 1 Principles of Commerce Chapter 16 Short Questions Preparation

Q1. تشہیر کی تعریف کریں.

Ans 1: تشہیر یا اشتہار بازی میں تمام سرگرمیاں شامل ہیں جو ایک شے یا خدمت سے متعلقہ پیداکار کے پیغام کو زبانی یا بصری طریقے سے کسی طریقے سے کسی سے کسی ایک گروپ تک پہنچانے یا پیش کرنے میں معاون ثابت ہوتی ہے۔

Q2. سیلز میں شپ سے کیا مراد ہے؟

Ans 1: سیلز میں شپ کسی شے کو اس طرح پیش کرنے کا فن ہے جو کہ متوقع خریدار یہ صرف شے کی ضرورت محسوس کرنے لگے ابلکہ اسے پسند بھی کرنے لگے۔

Q3. سیل میں شپ کی تعریف کریں.

Ans 1: کسی شے کو اس طرح پیش کرنے کا فن ہے کہ متوقع خریدار نہ صرف شے کی ضرورت محسوس کرنے لگے بلکہ اسے پسند بھی کرتا ہے۔

Q4. ترسیل کے ذرائع کی تعریف کریں.

Ans 1: ترسیل کے ذرائع آزاد کاروباری اداروں کا ایسا مجموعہ ہوتا ہے جو اشیاء خدمات کو استعمال کے لیے صارفین تک پہنچاتے ہیں۔

Q5. پریس نوٹ کی تعریف کریں.

Ans 1: کمپنی یا ادارے کا وہ ضروری پیغام جو وہ کسی اخبار یا کسی ذرائع ابلاغ کے ذریعے عوام تک پہنچاتے ہیں، پریس نوٹ کہلاتا ہے، یہ ایک اطلاع بھی ہو سکتی ہے۔

Q6. مارکیٹنگ کی تعریف کریں.

Ans 1: بازار کاری منافع کے حصول کے لیے گاہک کی ضروریات کی شناخت کرنے اس کے لیے پیش بندی کرنے اور ان ضروریات کی تکمیل کرنے کا منظم طریقہ کار ہے۔

Q7. ترسیل کے ذرائع سے کیا مراد ہے.

Ans 1: یہ آزاد کاری اداروں کا ایسا مجموعہ ہے جو اشیاء خدمات کو استعمال کے لیے صارفین تک پہنچاتے ہیں۔

Ans 2: ترسیل کے ذرائع سے مراد وہ راستہ ہے جس کے ذریعہ اشیاء پیدا کنندہ کی طرف سے آخری یعنی حقیقی صارف یا صنعتی استعمال کنندہ تک پہنچائی جاتی ہے۔

Q8. اشتہار بازی کی تعریف کریں.

Ans 1: اشتہار بازی میں وہ تمام سرگرمیاں شامل ہیں جو ایک شے کی خدمت یا خیال سے متعلقہ پیداکار کے پیغام کو زبانی یا بصری طریقے سے کسی ایک گروپ تک پہنچانے یا پیش کرنے میں معاون ثابت ہو۔

Q9. سیلز مین شپ کی اہمیت بیان کریں۔

Ans 1: اشیاء خدمات کی پیدائش کے جدید ڈھانچے کی اصل بنیاد مقابلہ ہے اگر کسی شے کی پیدائش کے سلسلے میں صنعت کار کو شدید مقابلہ کا سامنا ہے تو وہاں شے کی فروخت میں بھی شدید مقابلہ پایا جاتا ہے۔ یہ بات قابل بیان ہے کہ اشیاء بنانے سے زیادہ مشکل کام اس کی فروخت ہے جس کے لیے سیلز مین شپ کی خوبیاں رکھنے والے کی اشد ضرورت ہوتی ہے۔

Q10. اشتہار بازی کے تین اہم مقاصد بیان کریں۔

Ans 1: پکے گاہکوں کو گاہک بنانے رکھنا

Ans 2: چھوڑ چکے گاہکوں کو دوبارہ سے گاہک بنانا

Ans 3: نئے گاہک بنانے کے لیے