

ADVERTISING Matric Tech (SSC-I) SECTION – A (Marks 06) Time allowed: 10 Minutes

Section – A is compulsory. All parts of this section are to be answered on this page and handed over to the Centre Superintendent. Deleting/overwriting is not allowed. Do not use lead pencil.

	Version No.								
9	1	0	1	0					
0	0		0						
1		1		1					
2	2	2	2	2					
3	3	3	3	3					
4	4	4	4	4					
(5)	(5)	(5)	(5)	(5)					
6	6	6	6	6					
7	7	7	7	7					
8	8	8	8	8					
	9	9	9	9					

	ROLL NUMBER								
0	0	0	0	0	0	0			
1	1	1	1	1	1	1			
2	2	2	2	2	2	2			
3	3	3	3	3	3	3			
4	4	4	4	4	4	4			
(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)			
6	6	6	6	6	6	6			
7	7	7	7	7	7	7			
8	8	8	8	8	8	8			
9	9	9	9	9	9	9			

حمتہ اوّل لازمی ہے۔اس کے جوابات اس صغیر پر دے کرناظم مرکزے حوالے کریں۔ کاٹ
کر دوبارہ کھنے کی اجازت نہیں ہے۔ لیڈپنسل کا استعال ممنوع ہے۔
Answer Sheet No

Candidate's Sign.	-
Invigilator's Sign.	

Q1. Fill the relevant bubble against each question:

	Question	A	В	C	D	A	В	С	D
i.	Advertising mainly aims to: اشتہار کا بنیادی مقصد کیا ہو تا ہے؟		Influence attitudes and stimulate action رویّوں پر اثر انداز بونا اور عمل پر اُبھارنا	Stop communic ation flow ابلاغ کے عمل کو روک دینا	Create confusion among consumers صارفین میں المجھن پیدا	0	0	0	Э
ii.	Which of the following is NOT a basic element of communication? درج ذیل میں سے کون سا عضر ابلاغ کے بنیادی عناصر میں شامل نہیں؟	Sender ارسال کننده	Message پيغام	Gesture جسمانی اشاره	Feedback تفاعل / جواب	0	0	0	Э
iii.	The AIDA model ends with: AIDA اڈل کا آخری مرحلہ کون سا ہے؟	Desire خوا ^ہ ش	Attention توجّہ	Interest رکچی	Action عمل	0	0	0	Э
iv.	Outdoor advertising is an example of: آؤٹ ڈور ایڈورٹائزنگ کس قشم کے اشتہارات کی مثال ہے؟	Digital advertising ڈیجیٹل اشتہارات	Broadcast advertising نشریاتی اشتہارات	Print advertising طباعتی اشتہارات	_	0	0	0	Э

	Question	A	В	С	D	A	В	С	D
v.	Dividing customers based on lifestyle and interests is called: طرزِ زندگی، دلچیپیوں اور رویّوں کی بنیاد پر صارفین کی درجہ بندی کون می تقتیم کہلاتی ہے؟	Demographic segmentation آبادیاتی تقسیم	segmentation	Geographi c segmentati on جغرافیاکی تقسیم	segmentation	0	0	0	Э
vi.	Scarcity as a persuasion principle means: الرغیب کے اصولوں میں "کمیابی " سے مراد کیا ج	Showing everyone uses it سبك استعال كو دكهانا	پیشش کو محدود	Giving something for free مفت تخفد دینا	Maintaining consistency شلسل بر قرار رکھنا	0	0	0	Э

TO TAME BAD TO THE STATE OF THE

MODEL QUESTION PAPER ADVERTISING SSC-I

Time allowed: 2:20 Hours

Total Marks Section B & C: 24

Note: Answer any part from Section 'B' and attempt any two questions from Section 'C' on the separately provided answer book. Write your answers neatly legibly.

SECTION - B (Marks 20)

Q.2	Attempt ant Eight parts from the following. All parts	s carry equal marks. Be brief and to the point. (2x8=16)
(i)	Define advertising.	اشتہار کی تعریف کریں۔
(ii)	Identify the basic elements of advertising.	اشتہار کے بنیادی اجزاء کون سے ہیں ؟
(iii)	Explain the significance of visuals in an advertisement.	اشتہار میں بصری عناصر کی کیااہمیت ہے؟
(iv)	Differentiate between non-verbal and written communication.	غیر زبانی اور تحریری اہلاغ میں فرق بیان کریں۔
(v)	Write two qualities of effective written communication.	مؤثر تحرير ی ابلاغ کی دو خصوصیات لکھیں۔
(vi)	What is the Hierarchy of Effects model?	ایفیکٹ ماڈل کا تنظیمی خاکہ کیاہے؟ مارکیٹ کی تقسیم سے کیام ادہے؟
(vii)	Define market segmentation.	مار کیٹ کی تقسیم سے کیام اوہ ؟
(viii)	Why is targeting important in advertising?	اشتہار میں ہدف بندی کیوں اہم ہے؟
(ix)	State the main objectives of advertising.	اشتہارات کے بنیادی مقاصد بیان کریں
(x)	What role did World Wars play in shaping modern advertising?	پہلی اور دوسری جنگ ِ عظیم نے جدید اشتہارات پر کیااثرات ڈالے؟
(xi)	What is verbal communication?	زبانی ابلاغ کیا ہے؟

SECTION - C (Marks 8)

Note: Attempt TWO questions. All question carry equal marks. $(2 \times 4 = 8)$

Q. 3	Explain the history and evolution of advertising	اشتہارات کی تاریخ اور ارتقاء کو تفصیل سے بیان کریں۔
Q. 4	Compare different types of advertising	مختلف اقسام کے اشتہارات کا تقابلی جائزہ پیش کریں۔
Q.5	Discuss importance of segmentation and targeting in advertising.	مار کیٹ کی تقتیم اور ہدف بندی کی اہمیت مثالوں کے ساتھ بیان کریں۔