

علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، اسلام آباد

(شعبہ نیوٹریشنل سائنسز اینڈ انوائرمینٹل ڈیزائن)

وارننگ

عزیز طلبہ! آپ یہ بات ذہن نشین کر لیں کہ:

- 1- اپنی امتحانی مشق میں اگر آپ کسی اور کی تحریر میں سے مواد چوری کر کے لکھیں گے یا آپ اپنی امتحانی مشق کسی دوسرے طالب علم سے لکھوائیں گے تو آپ سرٹیفکیٹ یا ڈگری سے محروم ہو سکتے ہیں۔ خواہ اس کا علم کسی بھی مرحلے پر ہو جائے۔
- 2- کسی دوسرے طالب علم سے ادھار لی گئی یا چوری کی گئی امتحانی مشق پر علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی، کی "مواد کی چوری" Plagiarism پالیسی کے مطابق سزا دی جائے گی۔

مشقیں جمع کرانے کا اوقات نامہ

مقررہ تاریخ	3 کریڈٹ آورز کورس	مقررہ تاریخ	6 کریڈٹ آورز کورس
--	--	15-12-2026	مشق نمبر 1
08-01-2027	مشق نمبر 1	08-01-2027	مشق نمبر 2
--	--	30-01-2027	مشق نمبر 3
20-02-2027	مشق نمبر 2	20-02-2027	مشق نمبر 4
نوٹ: ٹیوٹوریل شیڈول (رہنمائے طلبہ) علامہ اقبال اوپن یونیورسٹی کی ویب سائٹ www.aiou.edu.pk پر موجود ہے			

کورس: گھریلو مصنوعات کی فروخت (200) سمسٹر: خزاں، 2026

سطح: میٹرک

برائے مہربانی امتحانی مشقیں حل کرنے سے پہلے درج ذیل ہدایات کو غور سے پڑھیے

(ہدایات برائے میٹرک، ایف اے، بی اے پروگرامز)

- 1- تمام سوالات کے نمبر مساوی ہیں البتہ ہر سوال کی نوعیت کے مطابق نمبر تقسیم ہوں گے۔
- 2- سوالات کو توجہ سے پڑھیے اور سوال کے تقاضے کے مطابق جواب تحریر کیجیے۔
- 3- مقررہ تاریخ کے بعد/تاخیر کی صورت میں امتحانی مشقیں اپنے ٹیوٹر کو بھیجنے کی صورت میں تمام تر ذمہ داری طالب علم پر ہوگی۔
- 4- آپ کے تجرباتی اور نظریاتی طرز تحریر کی قدر افزائی کی جائے گی۔
- 5- غیر متعلقہ بحث/معلومات اور کتب، سٹڈی گائیڈ یا دیگر مطالعاتی مواد سے ہو بہو نقل کرنے سے اجتناب کیجیے۔

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 1 کامیابی کے نمبر: 40

(یونٹ: 1-2)

- سوال نمبر 1- پاکستان کی چند مشہور گھریلو صنعتیں کون سی ہیں؟ مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 2- بڑے اور چھوٹے پیمانے پر مصنوعات کی تیاری کیسے ہوتی ہے؟ نیز تحریر کریں کہ گھریلو مصنوعات کی مانگ کیوں زیادہ ہے؟ (20)
- سوال نمبر 3- مارکیٹ کی وضاحت کیجیے نیز تحریر کریں کہ مارکیٹ کیسے وجود میں آئی؟ (20)
- سوال نمبر 4- مقامی مارکیٹ اور کاروباری خواتین کے بارے میں مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 5- مصنوعات کی تیاری میں کن اہم باتوں کو مد نظر رکھنا ضروری ہے؟ (20)

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 2 کامیابی کے نمبر: 40

(یونٹ 3-4)

- سوال نمبر 1- صارفین کی اقسام لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 2- شادی شدہ لوگوں اور بوڑھے لوگوں کا طریقہ خریداری لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 3- مینا بازار اور ہفتہ وار بازار پر مفصل نوٹ لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 4- مختلف پیشے سے تعلق رکھنے والے اشخاص کی ضروریات اور ان کا طریقہ خریداری لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 5- پرچون فروشوں اور خود مختار جزل اسٹوروں کے ذریعے اشیاء بیچنے کے فوائد تحریر کریں۔ (20)

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 3 کامیابی کے نمبر: 40

(یونٹ: 5-7)

- سوال نمبر 1- فروخت کار میں کن اوصاف کا ہونا ضروری ہے؟ مفصل تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 2- فروخت کار کا گاہک کے ساتھ رویہ کس قسم کا ہونا چاہئے؟ مفصل تحریر کریں۔ (20)
- سوال نمبر 3- کاروبار کے فروغ کے لیے تشہیر کے ذرائع مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 4- مصنوعات کے بارے میں فروخت کار کی معلومات کی اہمیت مفصل لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 5- اشیاء کی اچھی پیکنگ کرنے کے فوائد لکھیں نیز اشیاء کی سجاوٹ اور نمائش کے بارے میں بھی تحریر کریں۔ (20)

کل نمبر: 100 امتحانی مشق نمبر 4 کامیابی کے نمبر: 40

(یونٹ 8-11)

- سوال نمبر 1- گھریلو صنعت کے مسائل اور ان کے حل کے بارے میں لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 2- کوالٹی کنٹرول سے کیا مراد ہے؟ نیز مصنوعات کی تیاری کے دوران کس قسم کے مسائل پیش آ سکتے ہیں؟ (20)
- سوال نمبر 3- قانون طلب اور رسد پر مفصل بحث کیجیے۔ (20)
- سوال نمبر 4- کمیٹی ڈالنے کے طریقے اور ذرائع لکھیں۔ (20)
- سوال نمبر 5- قیمت کے تعین میں بالوسطہ اثرات اور ذرائع نقل و حمل کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں؟ تفصیلاً بیان کریں۔ (20)