

Roll No.

R
728

Annual Examination, 2016

B. Com. III

MARKETING MANAGEMENT

Paper I

[Principles of Marketing]

TIME — 3 Hours)

(M. M. — 75

.....
नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न
हल करना अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

NOTE : Attempt five questions in all. One question from
each unit is compulsory. All questions carry
equal marks.

इकाई—I
Unit — I

1. विपणन की परिभाषा दीजिए तथा उसका महत्व बताइये।

Define marketing and explain its importance.

P. T. O.

(2)

अथवा
Or

‘विपणन-मिश्रण’ से आप क्या समझते हैं ? ‘विपणन-मिश्रण’ को प्रभावित करने वाली शक्तियों का वर्णन कीजिए।

What do you understand by marketing mix ?
Discuss the forces which affect the marketing mix.

इकाई—II
Unit— II

2. उपभोक्ता व्यवहार की परिभाषा दीजिए। भारतीय उपभोक्ताओं के क्रय व्यवहार की विशेषताएँ बताइए।

Define consumer behaviour. Explain the characteristics of Indian consumers buying behaviour.

अथवा
Or

बाजार विभक्तिकरण का क्या उद्देश्य है ? बाजारों को विभाजित करने के आधारों पर टिप्पणी कीजिए।

What is objective of market segmentation ? Write a note on the bases of markets segmentation.

R
728

(3)

इकाई—III
Unit— III

3. “उत्पाद नियोजन कुल विपणन नियोजन का एक महत्वपूर्ण अंग है।” इस कथन की समीक्षा कीजिए।

“Product planning is an essential part of total marketing planning.” Evaluate this statement.

अथवा
Or

एक उत्पाद की कीमत निर्धारण के लिए कौन-कौन सी विधियाँ हैं ? आप किसकी सिफारिश करेंगे और क्यों ?

What are the various methods of pricing of a product ? Which you recommend and why ?

इकाई—IV
Unit— IV

4. विपणन में वितरण-वाहिका नीति का क्या महत्व है ? वितरण वाहिका का चयन किन तत्वों पर निर्भर होता है ?

What is the importance of distribution channel in marketing ? On which elements the selection of channels of distribution depends ?

R
728

P. T. O.

(4)

अथवा
Or

भौतिक वितरण से आप क्या समझते हैं ? व्यापारिक जगत् में इसकी क्या उपयोगिता है ? समझाइए।

What do you understand by physical distribution ?
What is its utility in the business world ? Explain.

इकाई— V
Unit— V

5. वैयक्तिक विक्रय से आप क्या समझते हैं ? व्यवसाय में इसका क्या महत्व है ? समझाइए।

What do you understand by personal selling ? What is its importance in business ? Explain.

अथवा
Or

“एक सफल विक्रेता जन्म से होता है, बनाया नहीं जा सकता।”
इस कथन को स्पष्ट कीजिए। एक सफल विक्रेता के प्रमुख गुणों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

“A successful salesman is born and not made.”
Explain this statement. Describe in brief the main qualities of a successful salesman.

x x x x x b x x x x x