

K-265

Total Page No. : 5]

[Roll No.]

BCM-301

B.Com. IIIrd Year Examination Dec., 2023

PRINCIPLES OF MARKETING

विपणन के सिद्धान्त

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 70

Note :- This paper is of Seventy (70) marks divided into two (02) Sections 'A' and 'B'. Attempt the questions contained in these Sections according to the detailed instructions given there in. Candidates should limit their answers to the questions on the given answer sheet. No additional (B) answer sheet will be issued.

यह प्रश्न-पत्र सत्तर (70) अंकों का है, जो दो (02) खण्डों 'क' तथा 'ख' में विभाजित है। प्रत्येक खण्ड में दिए गए विस्तृत निर्देशों के अनुसार ही प्रश्नों को हल करना है। परीक्षार्थी अपने प्रश्नों के उत्तर दी गई उत्तर-पुस्तिका तक ही सीमित रखें। कोई अतिरिक्त (बी) उत्तर-पुस्तिका जारी नहीं की जायेगी।

K-265

(1)

P.T.O.

Section–A

(खण्ड–क)

Long Answer Type Questions

(दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

2×19=38

Note :- Section ‘A’ contains Five (05) Long-answer type questions of Nineteen (19) marks each. Learners are required to answer any *two* (02) questions only.

खण्ड ‘क’ में पाँच (05) दीर्घ उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं, प्रत्येक प्रश्न के लिए उन्नीस (19) अंक निर्धारित हैं। शिक्षार्थियों को इनमें से केवल दो (02) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

1. Define marketing management. what are its main functions ? What is the relevance and importance of marketing management in a developing country ? Explain.

विपणन प्रबंध को परिभाषित कीजिए। इसके मुख्य कार्य कौन से हैं ? एक विकाशशील देश में विपणन प्रबंध का क्या औचित्य व महत्व है ? व्याख्या कीजिए।

2. What is the need of marketing organization ? Describe the factor affecting the structure of a marketing organization.

विपणन संगठन की क्या आवश्यकता है ? एक विपणन संगठन संरचना को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।

3. What is diversification ? Explain the region which compel a manufacturer for its product diversification ?

विविधिकरण क्या है ? उन कारणों की व्याख्या कीजिए जो एक निर्माता को वस्तु विविधिकरण के लिए विवस करते हैं ?

4. What do you understand by channel of distribution ? Describe in detail the various factors which influence the choice of channels of distribution.

वितरण वाहिका से आप क्या समझते हैं ? उन विभिन्न कारकों का वर्णन कीजिए जो कि वितरण वाहिका के चयन को प्रभावित करते हैं ?

5. What do you mean by sales promotion ? To what extent advertisement helps in this ? How can we measure the effect of advertising on sales promotion ? Explain.

विक्रय संवर्धन से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन इसके किस सीमा तक सहायता करता है ? विक्रय संवर्धन पर विज्ञापन का प्रभाव कैसे नाप सकते हैं ? व्याख्या कीजिए।

Section–B

(खण्ड–ख)

Short Answer Type Questions

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

4×8=32

Note :- Section 'B' contains Eight (08) Short-answer type questions of Eight (08) marks each. Learners are required to answer any *four* (04) questions only.

खण्ड 'ख' में आठ (08) लघु उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं, प्रत्येक प्रश्न के लिए आठ (08) अंक निर्धारित हैं। शिक्षार्थियों को इनमें से केवल चार (04) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

Briefly discuss any four (04) of the following :

निम्न में से किन्हीं चार (04) पर संक्षेप में चर्चा कीजिए।

1. Elements of marketing mix.
विपणन मिश्रण के तत्व।
2. Major components of marketing environment.
विपणन पर्यावरण के मुख्य तत्व।
3. Objectives and benefits of marketing segmentation.
बाजार विभक्तिकरण के उद्देश्य व लाभ।
4. Importance of sales forecasting in marketing organization.
विक्रय पूर्वानुमान का विपणन संगठन में महत्व।

5. Characteristics of a good packaging.
अच्छे पैकेजिंग की विशेषताएँ।
6. Cost oriented and market oriented approaches of pricing.
मूल्य निरधारण सम्बन्धी लागतोन्मुखी और बाजारोन्मुखी दृष्टिकोण।
7. Process of selecting a salesman.
विक्रयकर्ता के चयन की प्रक्रिया।
8. International marketing organization.
अंतर्राष्ट्रीय विपणन संगठन।
