

A-0504

Total No. of Pages : 4

Roll No.

BCM-301

Bachelor of Commerce (B. Com.)

3rd Year Examination 2024 [Dec.]

Principles of Marketing

विपणन के सिद्धान्त

Time : 2 Hours

[Maximum 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 therein. Candidates should limit their answers to the questions on the given answer sheet. No additional (B) answer sheet will be issued.

नोट : यह प्रश्नपत्र 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।

A-0504

(1)

P.T.O.

Section-A / खण्ड-क

(Long Answer Type Questions) / (दीर्घ उत्तरों वाले प्रश्न)

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.

(2×19=38)

नोट : खण्ड 'क' में पाँच (05) दीर्घ उत्तरों वाले 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. What do you understand by marketing concept? Write the difference between various concepts of marketing.

विपणन अवधारणा से आप क्या समझते हैं? विपणन की विभिन्न अवधारणाओं में अंतर लिखिए।

2. Define marketing mix. What are the components of marketing mix?

विपणन मिश्रण को परिभाषित कीजिए। विपणन मिश्रण के घटक क्या हैं?

3. What do you understand by consumer behaviour?

Explain the factors affecting consumer buying behaviour.

उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? उपभोक्ता के क्रय व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए।

4. What is meant by product? Explain the classification of products.

उत्पाद से क्या तात्पर्य है? उत्पादों के वर्गीकरण को समझाइये।

5. Product is the center point of all marketing activities. Explain this statement.

उत्पाद ही समस्त विपणन क्रियाओं का केन्द्र बिंदु है। इस कथन की व्याख्या कीजिए।

Section-B / खण्ड-ख

(Short-Answer-Type Questions) / (लघु उत्तरों वाले प्रश्न)

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.

(4×8=32)

नोट : खण्ड 'ख' में आठ (08) लघु उत्तरों वाले 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।

1. What is the differences between marketing and sales.

विपणन व विक्रय में क्या अंतर हैं?

2. What are the functions of marketing?

विपणन के क्या कार्य हैं?

3. What is meant by marketing organisation?

विपणन संगठन से क्या आशय है?

4. What is meant by buying motive?

क्रय प्रेरणा का क्या अर्थ है?

5. What is the importance of market segmentation?

बाजार विभक्तिकरण का क्या महत्व है?

6. What is the utility of product life cycle for a marketing manager?

विपणन प्रबन्धक के लिए वस्तु जीवन चक्र की क्या उपयोगिता है?

7. What are the advantages of packaging?

पैकेजिंग के क्या लाभ हैं ?

8. What is the differences between brand and trademark?

ब्रांड व ट्रेडमार्क के मध्य क्या अंतर है।?
