

Roll No.

CD-2049**B. Com. (Part III) EXAMINATION, 2020**

(Old Course)

(Optional Group B—Marketing Area)

Paper First

PRINCIPLES OF MARKETING

*Time : Three Hours**Maximum Marks : 75*

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

Attempt all the *five* questions. *One* question from each Unit is compulsory. All questions carry equal marks.

इकाई—1**(UNIT—1)**

1. विपणन मिश्रण के विभिन्न प्रकारों का वर्णन कीजिए।

Explain various types of Marketing Mix.

अथवा*(Or)*

निम्नलिखित में से किन्हीं **तीन** को समझाइए :

(i) विपणन दर्शन

(ii) सुगठित विपणन

(iii) विक्रय संवर्द्धन

(iv) विपणन की बाह्य शक्तियाँ

Explain any *three* of the following :

(i) Marketing Philosophy

(ii) Integrated Marketing

(iii) Sales Promotion

(iv) External Forces of Marketing

इकाई—2**(UNIT—2)**

2. बाजार विभक्तिकरण का अर्थ समझाइए। वे कौन-कौन से आधार हैं जिन पर सम्पूर्ण बाजार को विभक्त किया जा सकता है ?

Explain the term of “Market Segmentation”. What are the bases on which total markets can be segmented ?

अथवा*(Or)*

निम्नलिखित में से किन्हीं **दो** को समझाइए :

(i) मैस्लो की आवश्यकताओं की क्रमबद्धता

(ii) उपभोक्ता व्यवहार

(iii) मनोविश्लेषणात्मक उपभोक्ता व्यवहार प्रतिमान

Explain any *two* of the following :

(i) Maslow’s Hierarchy of Needs

(ii) Consumer Behaviour

(iii) Psychoanalytical Model of Consumer Behaviour

इकाई—3

(UNIT—3)

3. उत्पाद जीवन चक्र से आप क्या समझते हैं ? इसकी विभिन्न अवस्थाओं को समझाइए।

What do you understand by Product Life Cycles ? Explain its various steps.

अथवा

(Or)

निम्नलिखित में से किन्हीं दो को समझाइए :

- ब्राण्ड एवं व्यापारचिह्न में अन्तर
- उत्पाद नियोजन
- नवीन उत्पाद रणनीति

Explain any two of the following :

- Difference between Brand and Trademark
- Product planning
- New Product Strategy

इकाई—4

(UNIT—4)

4. “वर्तमान भारतीय बाजार इंटरनेट आधारित वितरण वाहिकाओं पर निर्भर है” जो बाजार में परम्परागत व्यावसायिक वितरण वाहिकाओं को निरन्तर कमजोर कर रहा है। व्याख्या कीजिए।

“Present Indian Market is depends upon online marketing distribution channels” which is continuously weaking traditional market distribution channels. Explain it.

अथवा

(Or)

निम्नलिखित में से किन्हीं दो को समझाइए :

- स्कंध नियंत्रण की तकनीकें

- भौतिक वितरण
- फुटकर व्यापार में प्रत्यक्ष विदेशी निवेश

Explain any two of the following :

- Inventory Control Techniques
- Physical Distribution
- Foreign Direct Investment in Retail Business

इकाई—5

(UNIT—5)

5. वर्तमान भारतीय बाजार के परिवेश में इंटरनेट आधारित विज्ञापन विक्रय संवर्द्धन का एक महत्वपूर्ण अंग है। आलोचनात्मक व्याख्या कीजिए।

In current Indian Marketing scenario online based advertisement is one of the vital element of sales promotion critically. Explain it.

अथवा

(Or)

निम्नलिखित में से किन्हीं दो को समझाइए :

- विक्रय प्रक्रिया
- मीडिया की विक्रया संवर्द्धन में भूमिका
- वैयक्तिक विक्रय

Explain any two of the following :

- Selling Process
- Role of Media in sales promotion
- Personal sellings