

BUSINESS MANAGEMENT

First Paper: Principles of Marketing

Time allowed : Three hours

Maximum Marks 100

Part - A

1. Define the societal concept of Marketing.
विपणन की सामाजिकीय अवधारणा को परिभाषित कीजिये।
2. Enumerate the five components of Economic Environment of Marketing.
विपणन के आर्थिक वातावरण के पाँच घटकों को गिनाइये।
3. What do you understand by 'Test Marketing'?
'परीक्षात्मक विपणन' से आप क्या समझते हैं?
4. What do you mean by 'Patent'? 'पेटेन्ट' से आप क्या आशय है?
5. Define 'Resale Price Maintenance'. 'पुनः विक्रय मूल्य निर्धारण' को परिभाषित कीजिये।
6. What is meant by 'Rational Motives'? 'विवेकपूर्ण प्रेरणा' से क्या आशय है?
7. What do you mean by 'Drop Shipper Wholesalers'?
'ड्रॉप शिपर थोक विक्रेताओं' से आपका क्या आशय है?
8. What do you understand by "Purchase Place Display"?
'क्रय स्थान प्रदर्शन' से आप क्या समझते हैं?
9. What do you mean by 'Classified Advertisement'?

- ‘वर्गीकृत विज्ञापन’ से आप क्या समझते हैं?
10. What is meant by 'Economic Ordering Quantity'?
- ‘आर्थिक आदेश मात्रा’ से क्या आशय है?

Part - B

11. What are the Marketing functions? विपणन कार्य कौन-कौन से हैं?
12. Write short note on Convenience Products.
सुविधा उत्पादों पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये।
13. What is difference between By-Product and Product Bundling Price Policy?
उप-उत्पाद एवं उत्पाद समूह मूल्य नीति में क्या अन्तर है?
14. What are the Psychological bases of Market Segmentation?
बाजार विभक्तिकरण के मनोवैज्ञानिक आधार क्या हैं?
15. Enumerate the objectives of Physical Distribution.
भौतिक वितरण के उद्देश्यों को गिनाइये।

Part - C

Unit - I

16. What is the meaning of Marketing concept? Describe the basic pillars of marketing concept.
विपणन अवधारणा से क्या आशय है? विपणन अवधारणा के प्रमुख स्तम्भों का वर्णन कीजिये।

Or

What is product Development? Explain the process of product development.
उत्पाद विकास क्या है? उत्पाद विकास की प्रक्रिया को समझाइये।

Unit - II

17. What is the need of studying Consumer Behaviour? Briefly explain the various models of consumer behaviour.
उपभोक्ता व्यवहार के अध्ययन की क्या आवश्यकता है? उपभोक्ता व्यवहार के विभिन्न मॉडलों को संक्षेप में समझाइये।

Or

Describe the factors that are considered while selecting a suitable channel of distribution.
वितरण के उपयुक्त माध्यम का चयन करते समय ध्यान रखने योग्य घटकों का वर्णन कीजिये।

Unit - III

18. Define Personal Selling. Explain in detail personal Selling Process.
वैयक्तिक विक्रय को परिभाषित कीजिये। वैयक्तिक विक्रय प्रक्रिया को विस्तार से समझाइये।

Or

What do you mean by Consumer Promotion Methods? Discuss various types of consumer promotion methods.

उपभोक्ता संवर्धन विधियों से आपका क्या आशय है? विभिन्न प्रकार की उपभोक्ता संवर्धन विधियों की विवेचना कीजिये।