

3203

B.Com. (Part-III) Examination-2020

Marketing Management

Paper No. - Third

Time: Three Hours]

[Maximum Marks:50

Note: Answer questions from all sections.

नोट: सभी खण्डों से प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

Section-A

खण्ड-अ

(Short Answer Type Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note: Attempt any ten questions. Each question carries 2 marks. (2x10=20)

नोट: किन्हीं दस प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 2 अंकों का है।

1. Explain Psychographic Segmentation of Market.
बाजार के मनोवैज्ञानिक विभाजन की व्याख्या कीजिए।

2. Discuss factors influencing in Media selection.
मीडिया चयन को प्रभावित करने वाले तत्वों का वर्णन कीजिए।

3203-B-3960

2

3. Explain the concept of marketing mix.
विपणन मिश्रण अवधारणा की व्याख्या कीजिए।

4. What branding alternatives are available to the firm?
एक फर्म के लिए कौन-कौन से ब्राण्ड विकल्प उपलब्ध हैं?

5. Explain the functions of channels of intermediaries.
मध्यस्थ चैनल के कार्यों की व्याख्या कीजिए।

6. Discuss the role of advertising in marketing strategy.
विपणन रणनीतियों में विज्ञापन की भूमिका का वर्णन कीजिए।

7. Explain any two sales promotion activities aimed at consumer.
उपभोक्ता पर अपनाई जाने वाली किन्हीं दो विक्रय संवर्धन प्रविधियों की व्याख्या कीजिए।

8. Write notes on role of product packaging.
उत्पाद संवेष्टन की भूमिका पर लेख लिखिए।

9. What is personal selling?
वैयक्तिक विक्रय क्या है?

10. Differentiate organisational buyer with household buyer.
संगठित क्रेता एवं घरेलू क्रेता में अन्तर कीजिए।

11. ✓ What is marketing planning?
विपणन नियोजन क्या है?
12. Briefly discuss the significance of marketing in India.
भारत में विपणन के महत्व की संक्षेप में चर्चा कीजिए।
13. ✓ Write any four differences in Stock Exchange and Product Exchange.
स्कन्द विपणि एवं उत्पाद विपणि में कोई चार अन्तर लिखिए।
14. ✓ Discuss the problems of retail marketing in India.
भारत में खुदरा विपणन की समस्याएँ बताइए।
15. Explain the 5M's of advertising.
विज्ञापन के 5M की व्याख्या कीजिए।

Section-B

खण्ड-ब

(Long Answer Type Questions)

(दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

Note: Attempt any two questions. Each question carries 15 marks. (15x2=30)

नोट: किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है।

1. What are the product levels? What methods are used by marketers to differentiate their product and service offering from the competitors offering?
उत्पाद स्तर क्या है? एक विपणनकर्ता द्वारा अपने उत्पाद एवं सेवा को अपने प्रतिस्पर्धी से अलग करने के लिए क्या विधियाँ अपनाई जाती है?
2. ✓ Define Marketing. Explain significance of marketing. Discuss the challenges of marketing in present Indian economic situations.
विपणन को परिभाषित कीजिए। विपणन के महत्व बताइए। वर्तमान भारतीय आर्थिक परिदृश्य की चुनौतियों को समझाइए।
3. What do you understand by consumer behavior? Discuss the methods of understanding consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? उपभोक्ता व्यवहार को समझने की विधियाँ बताइए।
4. What do you understand by after sales services? How these services affect the sales promotion techniques?
विक्रय उपरान्त सेवाओं से आप क्या समझते हैं? यह सेवाएँ विक्रय संवर्धन को किस प्रकार प्रभावित करती हैं?

https://www.upadda.com

Whatsapp @ 9300930012

Send your old paper & get 10/-

अपने पुराने पेपर्स भेजे और 10 रुपये पायें,

Paytm or Google Pay से