

Roll No.

92535

**B. Com. 3rd Semester (Hons.) w. e. f.
Academic Session 2015-16 Onwards
(Current Scheme)**

Examination – November, 2019

PRINCIPLES OF MARKETING

Paper : BCH-3.05

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 80

Before answering the questions, candidates should ensure that they have been supplied the correct and complete question paper. No complaint in this regard, will be entertained after examination.

प्रश्नों के उत्तर देने से पहले परीक्षार्थी यह सुनिश्चित कर लें कि उनको पूर्ण एवं सही प्रश्न-पत्र मिला है। परीक्षा के उपरान्त इस संबंध में कोई भी शिकायत नहीं सुनी जायेगी।

Note : Attempt *five* questions in all, selecting *one* question from each Unit. Question No. 1 is *compulsory*. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. Explain the following :

निम्नलिखित का वर्णन कीजिए :

(a) Two major differences between marketing and selling.
विपणन एवं विक्रय में दो मुख्य अन्तर।

(b) Creation of utility concept in marketing.

विपणन में उपयोगिता अवधारणा का निर्माण।

(c) Homogenous characteristics in market segmentation.

बाजार विभाजन में सजातीय विशेषताएँ।

(d) Tangible attributes of a product.

किसी उत्पाद के मूर्त गुण।

(e) Survival.

उत्तरजीविता।

(f) Direct Distribution channel.

प्रत्यक्ष विपणन वितरण चैनल।

(g) Creation of demand.

माँग का निर्माण।

(h) Two functions of personal selling.

व्यक्तिगत बिक्री के दो कार्य।

UNIT – I

इकाई – I

2. What is marketing ? Explain scope of marketing.

विपणन क्या है ? विपणन का कार्यक्षेत्र बताइए।

3. Explain the difference between old and new concept of marketing.

विपणन की पुरानी एवं नई अवधारणा में अन्तर बताइए।

92535-2,200 -(P-4)(Q-9)(19)

P. T. O.

UNIT – II

इकाई – II

4. What do you understand by market segmentation ?
What is the basis or criteria for market segmentation ?

बाजार विभक्तिकरण से आप क्या समझते हैं ? इसके आधार या मापदंड क्या है ?

5. Define product. Explain in detail the classification of products.

उत्पाद की परिभाषा दीजिए। उत्पाद के वर्गीकरण के बारे में विस्तार से बताइए।

UNIT – III

इकाई – III

6. Explain the factors affecting pricing decisions.

मूल्य निर्धारण निर्णय को प्रभावित करने वाले कारकों को विस्तार से बताइए।

7. Explain the factor determining the choice of a suitable channel of distribution.

वितरण के उपयुक्त चैनल की पसंद का निर्धारण करने वाले कारकों की व्याख्या करें।

UNIT – IV

इकाई – IV

8. What are the objectives of promotion ? Explain the various methods of promotion.

प्रचार के उद्देश्यों को बताइए। प्रचार के लिए कौन-कौन से तरीकों को अपनाया जाता है ?

9. What is 'Personal Selling' ? What are its merits and limitations.

‘व्यक्तिगत बिक्री’ क्या है ? इसके लाभ तथा सीमाएँ बताइए।

https://www.mdustudy.com

Whatsapp @ 9300930012

Send your old paper & get 10/-

अपने पुराने पेपर्स भेजे और 10 रुपये पायें,

Paytm or Google Pay से