

Roll No.

92535

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

Examination – November, 2023

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।

92535-1450-(P-4)(Q-9)(23)

P. T. O.

1. Define the following in brief :

निम्नलिखित को संक्षेप में परिभाषित करें :

(a) Define buying behaviour .

खरीद व्यवहार को परिभाषित करें।

(b) What is SLR model ?

एसएलआर मॉडल क्या है ?

(c) Psychographic segmentation

मनोवैज्ञानिक विभाजन

(d) Test marketing

टेस्ट मार्केटिंग

(e) Product label

उत्पाद लेबल

(f) What are channel principles ?

चैनल सिद्धांत क्या हैं ?

(g) Define sales quotas.

विक्री कोटा को परिभाषित करें।

(h) What is an ad copy ?

एड प्रति क्या है ?

92535-

(P-4)(Q-9)(23)

(2)

UNIT - I

इकाई - I

2. What is marketing concepts ? Is it evolutionary or revolutionary in nature ? Refer each concept of marketing management.

विपणन अवधारणा क्या है ? यह प्रकृति में विकासवादी है या क्रांतिकारी ? विपणन प्रबंधन की प्रत्येक अवधारणा का उल्लेख करें।

3. Define consumer behaviour. Explain Howard Sheth model and its implications.

उपरोक्त व्यवहार को परिभाषित करें। हावर्ड शेथ मॉडल और उसके निहितार्थों की व्याख्या करें।

UNIT - II

इकाई - II

4. Explain the different bases of segmentation. What factors make the segmentation a thundering success ?

विभाजन के विभिन्न आधारों की व्याख्या करें। कौन से कारक विभाजन को जबरदस्त सफल बनाते हैं ?

5. What is product life cycle (PLC) ? What are its major implications and merits and limits ?

उत्पाद जीवन चक्र (पीएलसी) क्या है ? इसके प्रमुख निहितार्थ, गुण और सीमाएँ क्या हैं ?

UNIT - III

इकाई - III

6. What is a channel of distribution ? What factors govern the selection of channel ~~member~~ ?

वितरण का चैनल क्या है ? चैनल सदस्य के चयन को कौन से कारक नियंत्रित करते हैं ?

7. What are different methods of pricing policy ? Explain them with suitable examples.

मूल्य निर्धारण नीति के विभिन्न तरीके क्या हैं ? उन्हें उपयुक्त उदाहरणों सहित समझाइये।

UNIT - IV

इकाई - IV

8. What do you mean by personal selling ? What are essentials of successful personal selling ?

वैयक्तिक विक्रय से आप क्या समझते हैं ? सफल व्यक्तिगत विक्री के लिए आवश्यक बातें क्या हैं ?

9. Explain the term advertising. Outline clearly the difference between advertising and sales promotion.

विज्ञापन शब्द की व्याख्या करें। विज्ञापन और विक्री संवर्धन के बीच अंतर को स्पष्ट रूप से रेखांकित करें।