

Roll No. :

Total No. of Questions : 12]

[Total No. of Printed Pages : 4

SC-247

B.Com. (Part-III) DUE B.Com. Part-II Suppl. Examination, 2021

BUSINESS MANAGEMENT

Paper - II

(Principles of Marketing)

Time : 1½ Hours]

[Maximum Marks : 100

Section-A

(Marks : 2 × 10 = 20)

Note :- Answer all *ten* questions (Answer limit **50** words). Each question carries **2** marks.

(खण्ड-अ)

(अंक : 2 × 10 = 20)

नोट :- सभी दस प्रश्नों के उत्तर दीजिए (उत्तर-सीमा **50** शब्द)। प्रत्येक प्रश्न **2** अंक का है।

Section-B

(Marks : 8 × 5 = 40)

Note :- Answer any *five* questions out of seven (Answer limit **200** words). Each question carries **8** marks.

(खण्ड-ब)

(अंक : 8 × 5 = 40)

नोट :- सात में से किन्हीं **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए (उत्तर-सीमा **200** शब्द)। प्रत्येक प्रश्न **8** अंक का है।

Section-C

(Marks : 20 × 2 = 40)

Note :- Answer any *two* questions out of four (Answer limit **500** words). Each question carries **20** marks.

(खण्ड-स)

(अंक : 20 × 2 = 40)

नोट :- चार में से किन्हीं **दो** प्रश्नों के उत्तर दीजिए (उत्तर-सीमा **500** शब्द)। प्रत्येक प्रश्न **20** अंक का है।

BI-1492

(1)

SC-247 P.T.O.

Section–A

(खण्ड–अ)

Note :- Answer all *ten* questions (Answer limit **50** words).

सभी दस प्रश्नों के उत्तर दीजिए (उत्तर–सीमा **50** शब्द)।

1. (i) Define Selling and Marketing.
विक्रय और विपणन को परिभाषित कीजिए।
- (ii) Why consumer behaviour is changeable ?
उपभोक्ता व्यवहार क्यों परिवर्तनशील है ?
- (iii) Mention the scope of traditional marketing approach.
परम्परागत विपणन अवधारणा के क्षेत्र को अंकित कीजिए।
- (iv) Mention the steps of Buying Decision Process.
क्रय निर्णय प्रक्रिया के कदमों को अंकित कीजिए।
- (v) What is Trademark ?
ट्रेडमार्क क्या है ?
- (vi) What do you mean by Product Innovation ?
उत्पाद-नवाचार से आपका क्या आशय है ?
- (vii) Mention any *two* important characteristics of 'Price'.
'मूल्य' की कोई दो महत्त्वपूर्ण विशेषताएँ अंकित कीजिए।
- (viii) Who is called Wholesaler ?
थोक-विक्रेता कौन कहलाता है ?
- (ix) What is Window Display ?
वातायन सजावट क्या है ?
- (x) What do you understand by Display Allowance ?
सजावट भत्ता से आप क्या समझते हैं ?

Section-B

(खण्ड-ब)

Note :- Attempt any *five* questions out of seven. Answer should not exceed **200** words in each question.

सात में से किन्हीं **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर **200** शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए।

2. Mention the assumptions or characteristics of Social Marketing Concept.
विपणन की सामाजिक अवधारणा की मान्यताओं अथवा लक्षणों का अंकन कीजिए।
3. Briefly discuss the important factors/elements of Micro-environment of Marketing.
विपणन के व्यष्टि (Micro) वातावरण के महत्त्वपूर्ण घटकों/तत्त्वों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए।
4. Mention the essential elements of effective market-segmentation.
प्रभावी बाजार विभक्तिकरण के आवश्यक तत्त्वों को अंकित कीजिए।
5. Briefly discuss the need and importance of Product Planning.
उत्पाद नियोजन की आवश्यकता एवं महत्त्व की संक्षिप्त व्याख्या कीजिए।
6. Establish difference between Discount and Rebate.
बट्टा एवं छूट में अन्तर स्थापित कीजिए।
7. What do you mean by Franchise Shops ? Explain the characteristics of franchise shops.
विशेषाधिकार दुकानों से आपका क्या आशय है ? विशेषाधिकार दुकानों की विशेषताएँ बताइये।
8. What should be the characteristics of an effective advertisement ?
एक प्रभावी विज्ञापन की क्या विशेषताएँ होनी चाहिए ?

Section-C

(खण्ड-स)

Note :- Answer any *two* questions out of four (Answer limit **500** words).

चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए (उत्तर-सीमा **500** शब्द)।

9. Define the term 'Marketing' and clearly explain the importance of marketing in modern age.

'विपणन' शब्द को परिभाषित कीजिये तथा आधुनिक युग में विपणन के महत्त्व को स्पष्ट रूप से समझाइए।

10. What do you mean by Consumer Behaviour ? Explain the factors affecting it.

उपभोक्ता व्यवहार से आपका क्या आशय है ? इसको प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।

11. What is Product Life-cycle ? Explain the various stages of product life-cycle with the help of a diagram.

उत्पाद जीवन-चक्र क्या है ? उत्पाद जीवन-चक्र की विभिन्न अवस्थाओं को सचित्र समझाइए।

12. "A successful salesperson born, and not made." Explain this statement and discuss qualities of an ideal salesperson.

"एक सफल विक्रेता जन्म से होता है, बनाया नहीं जाता।" इस कथन की व्याख्या कीजिए और एक आदर्श विक्रेता के गुणों को बताइए।