

Roll No. :

Total No. of Questions : 12]

[Total No. of Printed Pages : 4

SLC-246

B.Com. Part-III Due of Part-II (Supplementary) Examination, 2022

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-112

(1)

SLC-246 P.T.O.

Section–A

(खण्ड–अ)

1. (i) Define Selling.
विक्रय को परिभाषित कीजिए।
- (ii) What do you understand by Industrial Goods ?
औद्योगिक वस्तुओं से आप क्या समझते हैं ?
- (iii) List out factors affecting choice of a Distribution Channel.
वितरण चैनल की पसंद को प्रभावित करने वाले कारकों को सूचीबद्ध कीजिए।
- (iv) What is SWOT Analysis ?
स्वाट विश्लेषण क्या है ?
- (v) Identify any *four* limitations of Advertising.
विज्ञापन की किन्हीं चार सीमाओं को पहचानिए।
- (vi) What is importance of Marketing ?
विपणन का क्या महत्त्व है ?
- (vii) Define Holistic Marketing Concept.
समग्र विपणन अवधारणा को परिभाषित कीजिए।
- (viii) Define Augmented Product.
संवर्धित उत्पाद को परिभाषित कीजिए।
- (ix) What is the difference between a Retailer and Wholesaler ?
फुटकर और थोक विक्रेता में क्या अंतर है ?
- (x) What do you understand by Psychological Pricing ?
मनोवैज्ञानिक मूल्य निर्धारण से आप क्या समझते हैं ?

Section-B

(खण्ड-ब)

2. Discuss the factors affecting Consumer Behaviour.
उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों की चर्चा कीजिए।
3. Write a note on New Product Development.
नया उत्पाद विकास पर एक टिप्पणी लिखिए।
4. What do you understand by Packaging ? Discuss its roles and types.
पैकेजिंग से आप क्या समझते हैं ? इसकी भूमिका तथा प्रकार बताइए।
5. Which are the traditional and modern concepts of Marketing ?
विपणन की परम्परागत तथा आधुनिक अवधारणाएँ कौनसी हैं ?
6. "A sales is an ambassador of his company to the external world." Do you agree with the statement ? Also, discuss the qualities and functions of salesman.
"एक बिक्री बाहरी दुनिया में उसकी कम्पनी का एक राजदूत है।" क्या आप इस कथन से सहमत हैं ?
विक्रय कर्ता की योग्यता तथा कार्य का भी वर्णन कीजिए।
7. Discuss the behavioural basis of Market Segmentation.
बाजार विभाजन का व्यवहार आधार की चर्चा कीजिए।
8. Describe with the help of examples entities that can be marketed ?
इकाइयाँ जिनसे विपणन किया जा सकता है, का वर्णन उदाहरणों के साथ कीजिए।

Section-C

(खण्ड-स)

9. Write a detailed note on Marketing Environment.
विपणन पर्यावरण पर एक विस्तृत टिप्पणी लिखिए।
10. Product life cycle is an important tool for marketers, management and designers.
Elucidate the statement with reference to different strategies of every stages.
"मार्केटर्स, मैनेजमेंट तथा डिजाइनर्स के लिए उत्पाद जीवन चक्र एक महत्वपूर्ण टूल है।" प्रत्येक चरण की विभिन्न रणनीतियों के संदर्भ से कथन को स्पष्ट कीजिए।

11. Discuss the following terms with reference to channels of distribution :

- (a) Inventory Control
- (b) Warehousing
- (c) Wholesaler
- (d) Order Processing

वितरण चैनलों के संदर्भ में निम्नलिखित पदों को समझाइए :

- (अ) सूची नियंत्रण
- (ब) वेयरहाउसिंग
- (स) थोकव्यापारी
- (द) ऑर्डर प्रोसेसिंग

12. What is Price in Marketing ? Discuss its types, importance and factors that affect price.

विपणन में कीमत क्या है ? इसके प्रकार, महत्त्व और कीमत को प्रभावित करने वाले कारकों की चर्चा कीजिए।