

Series SOS

Code No. **203**
कोड नं.

Roll No.
रोल नं.

--	--	--	--	--	--	--

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

- Please check that this question paper contains **3** printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains **16** questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minutes time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer script during this period.
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **3** हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **16** प्रश्न हैं ।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।

MARKETING

(Theory) Paper I

विपणन

(सैद्धान्तिक) प्रश्न-पत्र I

Time allowed : 3 hours

Maximum Marks : 60

निर्धारित समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 60

General Instructions :

- (i) *All questions are compulsory.*
- (ii) *Marks allotted to questions are indicated against each of them.*
- (iii) *Answers should be brief and to the point.*

सामान्य निर्देश :

- (i) *सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।*
- (ii) *प्रत्येक प्रश्न के अंक उसके सामने लिखे हैं ।*
- (iii) *उत्तर संक्षिप्त एवं सुनिश्चित होने चाहिए ।*

1. What is meant by 'Consumer Products' ? Give any four examples of 'Consumer Products'.
‘उपभोक्ता उत्पादों’ का क्या अर्थ होता है ? ‘उपभोक्ता उत्पादों’ के कोई चार उदाहरण दीजिए । 1
2. Give the meaning of 'Channels of Distribution'. State any two functions performed by 'Channels of Distribution'.
‘वितरण के माध्यमों’ का अर्थ दीजिए । ‘वितरण के माध्यमों’ द्वारा निष्पादित किन्हीं दो कार्यों का उल्लेख कीजिए । 2
3. What is meant by 'Promotion' ? State any two points of importance of 'Promotion'.
‘प्रवर्तन’ का क्या अर्थ होता है ? ‘प्रवर्तन’ के महत्त्व के कोई दो बिन्दु बताइए । 2
4. How does the demand for a product affect its price?
किसी उत्पाद की माँग उसके मूल्य को किस प्रकार प्रभावित करती है ? 2
5. State any three characteristics of 'Speciality Products'.
‘विशिष्ट उत्पादों’ की किन्हीं तीन विशेषताओं का उल्लेख कीजिए । 3
6. Give any three points of distinction between 'Wholesale Trade' and 'Retail Trade'.
‘थोक व्यापार’ तथा ‘फुटकर व्यापार’ में अन्तर के कोई तीन बिन्दु दीजिए । 3
7. Explain any two limitations of advertising.
विज्ञापन की किन्हीं दो सीमाओं को समझाइए । 3

8. Explain any two factors that affect the price of a product. 3
 किसी उत्पाद के मूल्य को प्रभावित करने वाले किन्हीं दो कारकों को समझाइए ।
9. What is meant by a 'Brand' ? Describe any three advantages of 'Branding' to customers. 4
 'ब्रांड' का क्या अर्थ होता है ? उपभोक्ताओं के लिए 'ब्रांडिंग' के किन्हीं तीन लाभों का वर्णन कीजिए ।
10. State any two advantages and any two disadvantages of 'Multiple Shops' as a form of retail trade. 4
 फुटकर व्यापार के एक रूप में 'बहुसंख्यक दुकानों' के किन्हीं दो लाभों तथा किन्हीं दो सीमाओं का उल्लेख कीजिए ।
11. Explain any four points of importance of 'Personal Selling' to customers. 4
 उपभोक्ताओं के लिए 'व्यक्तिगत विक्रय' के महत्त्व के किन्हीं चार बिन्दुओं को समझाइए ।
12. Describe the importance of pricing as an element of marketing mix. 4
 विपणन मिश्र के एक तत्व के रूप में मूल्य निर्धारण के महत्त्व का वर्णन कीजिए ।
13. Different levels of 'packaging' play important roles in making a product successful. Explain these levels of 'packaging'. 6
 एक उत्पाद को सफल बनाने में 'पैकेजिंग' के विभिन्न स्तर महत्वपूर्ण भूमिकाओं का निर्वाह करते हैं । 'पैकेजिंग' के इन स्तरों को समझाइए ।
14. Explain the features of a departmental store. 6
 एक विभागीय भंडार की विशेषताओं को समझाइए ।
15. Describe any four commonly used 'Sales Promotion' activities. 6
 प्रायः उपयोग की जाने वाली किन्हीं चार 'विक्रय प्रवर्तन' गतिविधियों का वर्णन कीजिए ।
16. Explain 'cost based' and 'competition based' methods of pricing. 6
 'लागत आधारित' तथा 'प्रतियोगिता आधारित' मूल्य निर्धारण की विधियों को समझाइए ।