

**FOURTH SEMESTER**

TEX. TECH./CHEMICAL ENGG./CIVIL/CTM/  
MECHANICAL/ELECTRICAL/REF. & PETRO  
CHEMICAL/PLASTIC/PRINTING/E.TE/OPTO  
ELECTRONICS/AUTO/RAC/CEMENT/M. &  
M.S/ELECT.& ELEX./COM. HARDWARE MAINT/  
COM. SC./PRODUCTION./I.T./MOM/  
ELEX.INSTRU/ELECT.MECH ENGG.  
THIRD SEMESTER PTDC CME

**MARKETING MANAGEMENT***Time : Three Hours**Maximum Marks : 100*

**Note :** (i) Attempt all *five* questions. All questions carry equal marks.

सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

(ii) In case of any doubt or dispute, the English version question should be treated as final.

किसी भी प्रकार के संदेह अथवा विवाद की स्थिति में अंग्रेजी भाषा के प्रश्न को अंतिम माना जायेगा।

**Unit - I / इकाई - I**

1. What is Modern Marketing Concept? Explain the importance of modern marketing concept in India.

20

आधुनिक विपणन अवधारणा क्या है? भारत में आधुनिक विपणन अवधारणा के महत्व को समझाइये।

OR / अथवा

What is meant by Marketing Planning? Discuss the marketing planning.

विपणन नियोजन से क्या आशय है? विपणन नियोजन क्रियाओं के क्षेत्र की विवेचना कीजिए।

**Unit - II / इकाई - II**

2. What do you mean by Market Segmentation? Explain its importance.

20

बाजार विभक्तीकरण से आप क्या समझते हैं? इसका महत्व स्पष्ट कीजिए।

OR / अथवा

What is Marketing Mix? Describe the factors affecting marketing mix.

(3)

विपणन मिश्रण क्या है? विपणन मिश्रण को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।

### Unit - III / इकाई - III

3. What is Physical Distribution System? Describe the factors determining physical distribution system.

20

भौतिक वितरण प्रणाली क्या है? भौतिक वितरण प्रणाली को निर्धारित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।

OR / अथवा

What do you understand by Price Decisions? Discuss the importance of pricing determination decisions.

मूल्य निर्धारण निर्णयों से आप क्या समझते हैं? मूल्य निर्धारण निर्णयों के महत्व की विवेचना कीजिए।

### Unit - IV / इकाई - IV

4. What is Marketing Research? Explain its need and importance.

20

विपणन अनुसन्धान क्या है? इसकी आवश्यकता एवं महत्व को समझाइये।

S/2017/5181

५४१

P.T.O.

(4)

OR / अथवा

Explain the various factors which effect consumer buying behaviour.

उपभोक्ता क्रय-व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों की व्याख्या कीजिए।

### Unit - V / इकाई - V

5. How would you train your salesman and evaluate their performance?

20

आप अपने विक्रय कर्ताओं को कैसे प्रशिक्षित करेंगे और किस-किस प्रकार उनके कार्यों का मूल्यांकन करेंगे।

OR / अथवा

What do you meant by Sales Manager? Explain its responsibilities.

विक्रय प्रबन्धक से आपका क्या आशय है? इसके दायित्वों को समझाइये।



S/2017/5181

५७२