

Roll No.

D-3069

M. Com. (Final) EXAMINATION, 2020

(Optional Group—A : Marketing)

Paper First

MARKETING MANAGEMENT

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 100

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न करना अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Attempt all the *five* questions. *One* question from each Unit is compulsory. All questions carry equal marks.

इकाई—1

(UNIT—1)

1. विपणन से क्या आशय है ? विपणन की प्रकृति, क्षेत्र तथा महत्व की विवेचना कीजिए।

What is meant by Marketing ? Discuss the nature, scope and importance of marketing.

अथवा

(Or)

उपभोक्ता व्यवहार से क्या आशय है ? उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

What is meant by Consumer Behaviour ? Describe in brief the different factors affecting consumer's behaviour.

(A-50) P. T. O.

[2]

D-3069

इकाई—2

(UNIT—2)

2. उत्पाद मिक्स का क्या अर्थ है ? उत्पाद मिक्स में परिवर्तनों को कौन-कौन से घटक प्रभावित करते हैं ?

Explain the meaning of product mix. What factors influence changes in product-mix ?

अथवा

(Or)

ब्राण्ड से आप क्या समझते हैं ? एक अच्छे ब्राण्ड का चुनाव करते समय किन-किन बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिये ?

What do you understand by Brand ? What factors should be taken into mind while selecting a good brand ?

इकाई—3

(UNIT—3)

3. मूल्य नीति किस प्रकार निर्धारित की जाती है ? किसी नए उत्पाद का मूल्य निश्चित करते समय अपनायी जाने वाली विधियों का वर्णन कीजिए।

How is the price policy determined ? Describe the methods which are adopted for determining the pricing of a new product.

अथवा

(Or)

‘वितरण वाहिका’ शब्द की परिभाषा दीजिए। वितरण वाहिका का चयन किन तत्वों पर निर्भर होता है ?

Define the term ‘distribution channels’. On which elements the selection of channels of distribution depends ?

(A-50)

[3]

इकाई—4

(UNIT—4)

4. “वैयक्तिक विक्रय केवल विक्रयकला ही नहीं अपितु उससे बहुत अधिक है।” इस कथन को समझाते हुए वैयक्तिक विक्रय की विशेषताएँ बतलाइये।

“Personal selling is not only salesmanship, but it is much more than that.” Comment on this statement and explain the characteristics of personal selling.

अथवा

(Or)

विपणन अनुसंधान का अर्थ एवं क्षेत्र समझाइए।

Explain meaning and scope of marketing research.

इकाई—5

(UNIT—5)

5. विपणन प्रक्रियाओं के नियंत्रण की आवश्यकताओं का वर्णन कीजिए। विपणन प्रक्रियाओं के नियंत्रण की प्रमुख विधियों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए।

Explain the necessity of control of marketing operations. Explain in brief the different methods of control of marketing operations.

अथवा

(Or)

विपणन के सामाजिक, नैतिक एवं कानूनी पहलुओं पर निबन्ध लिखिए।

Write an essay on social, ethical and legal aspects of marketing.

D-3069

1,200

(A-50)