

[This question paper contains 6 printed pages.]

Your Roll No.....

Sr. No. of Question Paper : 214

D

Unique Paper Code : 2412221102

Name of the Paper : Principles of Marketing

Name of the Course : B.A.

Semester : I

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 75

Instructions for Candidates

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. Attempt **all** questions.
3. **All** questions carry equal marks.
4. Answers may be written either in English or Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

छात्रों के लिए निर्देश

1. इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए ।
2. सभी प्रश्न कीजिए ।

P.T.O.

3. सभी प्रश्नों के समान अंक हैं ।
4. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए ।

Section – A

1. “Marketing does not mean selling. It means the creation of customer” Clarify this statement and explain fully the modern concept of marketing. (8)

“मार्केटिंग से तात्पर्य बेचने से नहीं है। इसका अर्थ ग्राहक बनाना है।” इस कथन को स्पष्ट कीजिए तथा मार्केटिंग की आधुनिक अवधारणा की पूर्ण व्याख्या कीजिए।

2. Explain new concept of marketing. Discuss its usefulness for developing economies. (7)

मार्केटिंग की नई अवधारणा को समझाइए। विकासशील अर्थव्यवस्थाओं के लिए इसकी उपयोगिता पर चर्चा कीजिए।

Or (या)

3. How does Demographical Environment of business influence the business activities? (8)

व्यवसाय का जनसांख्यिकीय वातावरण व्यावसायिक गतिविधियों को कैसे प्रभावित करता है?

4. Explain the 4P's approach of Marketing Mix with examples. (7)

मार्केटिंग मिक्स के 4पी के दृष्टिकोण को उदाहरण सहित समझाइए।

Section - B

5. Explain the Consumer Buying Behaviour Model. (8)

उपभोक्ता क्रय व्यवहार मॉडल को समझाइए।

6. What are buyer's motives? Discuss the various factors affecting consumer's behaviour in Indian context. (7)

खरीदार की क्रय प्रेरणाएं क्या हैं? भारतीय संदर्भ में उपभोक्ता के व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की चर्चा कीजिए।

Or (या)

7. What do you understand by market segmentation? Choose any product or service of your choice and discuss how its market can be segmented. (15)

बाजार विभाजन से आप क्या समझते हैं? अपनी पसंद का कोई उत्पाद या सेवा चुनें और चर्चा करें कि इसके बाजार को कैसे विभाजित किया जा सकता है।

Section – C

8. What do you understand by product life cycle? Discuss the life cycle of any one product with which you are familiar, in terms of its probable impact on manufacturer's marketing-mix. (8)

उत्पाद जीवन चक्र से आप क्या समझते हैं? निर्माता के मार्केटिंग मिक्स पर इसके संभावित प्रभाव के संदर्भ में किसी ऐसे उत्पाद के जीवन चक्र पर चर्चा कीजिए जिससे आप परिचित हैं।

9. What do you understand by 'Family branding' and Individual branding'? What factors are responsible for using family or individual branding? (7)

‘पारिवारिक ब्रांडिंग’ और ‘व्यक्तिगत ब्रांडिंग’ से आप क्या समझते हैं? परिवार या व्यक्तिगत ब्रांडिंग का उपयोग करने के लिए कौन से कारक जिम्मेदार हैं?

Or (या)

10. What do you mean by product development ? Discuss the step that should be taken in planning and development of new product. (15)

उत्पाद विकास से आप क्या समझते हैं? नए उत्पाद की योजना और विकास में उठाए जाने वाले कदमों की चर्चा कीजिए।

Section – D

11. ‘The success or failure of a business depends upon the product price policy.’ Explain this statement and state the factors to be considered while formulating a product price policy. (15)

‘व्यवसाय की सफलता या असफलता उत्पाद मूल्य नीति पर निर्भर करती है।’ इस कथन की व्याख्या कीजिए और उत्पाद मूल्य नीति बनाते समय विचार किए जाने वाले कारकों का उल्लेख कीजिए।

Or (या)

12. What do you mean by the term Distribution Channel? Explain the various types of Channels used by a firm. (15)

वितरण चैनल शब्द से आपका क्या तात्पर्य है? एक फर्म द्वारा उपयोग किए जाने वाले विभिन्न प्रकार के चैनलों की व्याख्या कीजिए।

Section – E

13. Describe various objectives of sales promotion. What techniques of sales promotion are used by a manufacturer to motivate the consumers? (15)

बिक्री संवर्धन के विभिन्न उद्देश्यों का वर्णन कीजिए। एक निर्माता द्वारा उपभोक्ताओं को प्रेरित करने के लिए बिक्री संवर्धन की कौन-सी तकनीकों का उपयोग किया जाता है?

Or (या)

14. What are the challenges in Rural Marketing? (15)

ग्रामीण मार्केटिंग में क्या चुनौतियाँ हैं?