

[This question paper contains 4 printed pages.]

Sr. No. of Question Paper : 8204

C

Roll No.....

Unique Paper Code : 241304

Name of the Paper : CH 3.4 : PRINCIPLES OF MARKETING

Name of the Course : B.Com. (Hons.), Part II

Semester : III

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 parts of a question must be attempted together.
4. **All** questions carry equal marks.
5. Answers may be written either in English or in 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 प्रश्नों को कीजिए।
3. प्रश्न के सभी भागों के एक साथ उत्तर दीजिए।
4. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
5. इस प्रश्नपत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए; लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

1. (a) Explain the importance of marketing for customers & the society.
(b) Why do you think environmental scanning and analysis is important for marketers ?

OR

P.T.O.

- (a) "Marketing mix framework takes care of seller's interest and not of buyers". Do you agree? Explain.
- (b) Explain the significance of customer value and satisfaction for a marketer.
- (क) ग्राहकों और समाज के लिए विपणन के महत्त्व की व्याख्या कीजिए।
- (ख) आप ऐसा क्यों सोचते हैं कि विपणनकर्ता के लिए पर्यावरण का सूक्ष्मवीक्षण और विश्लेषण महत्त्वपूर्ण होता है?

अथवा

- (क) "विपणन-मिश्र का ढाँचा विक्रेता के हित का ध्यान रखता है और क्रेता का नहीं।" क्या आप इससे सहमत हैं? व्याख्या कीजिए।
- (ख) विपणनकर्ता के लिए ग्राहक के मूल्य और उसकी संतुष्टि के महत्त्व की व्याख्या कीजिए।
2. (a) What is meant by consumer buying behaviour? How can a marketer benefit from the study of consumer's post-purchase behaviour?
- (b) What is meant by market segmentation? Suggest suitable bases to segment market for an Airlines Company.

OR

- (a) Briefly discuss various steps involved in the new-product development process.
- (b) Explain the significance of Branding in Modern Day Marketing.
- (क) उपभोक्ता के क्रय-व्यवहार से आप क्या समझते हैं? उपभोक्ता के क्रयोत्तर व्यवहार के अध्ययन से विपणनकर्ता कैसे लाभ उठा सकता है?
- (ख) बाज़ार खंडीरण से आप क्या समझते हैं? एयरलाइन कंपनी के लिए बाज़ार को खंडों में बाँटने के उपयुक्त आधार सुझाइए।

अथवा

- (क) नए उत्पाद को विकसित करने की प्रक्रिया से संबंधित विभिन्न चरणों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए।

(ख) आधुनिक विपणन में ब्रांड नाम देने के महत्त्व की व्याख्या कीजिए।

3. (a) What do you mean by Pricing ? What factors affect Pricing of a Product ?
 (b) What is Personal Selling ? Explain the reasons for its growing importance in India.

OR

- (a) Differentiate between Penetration Pricing and Skimming Pricing. When these two pricing policies are most suitable ?
 (b) What is meant by Promotion in Marketing ? Explain its nature.
 (क) 'कीमत निर्धारण' से आप क्या समझते हैं ? उत्पाद की कीमत निर्धारित करने पर किन कारकों का प्रभाव पड़ता है ?
 (ख) 'व्यक्तिगत बिक्री' क्या होती है ? भारत में इसके बढ़ते हुए महत्त्व के कारणों की व्याख्या कीजिए।

अथवा

- (क) गहन कीमत निर्धारण और सरसरी नज़र से कीमत-निर्धारण में अंतर बताइए। ये दो कीमत निर्धारण नीतियाँ कब अधिक उपयुक्त होती हैं ?
 (ख) विपणन में संवर्धन से आप क्या समझते हैं ? इसके स्वरूप की व्याख्या कीजिए।
 4. (a) What do you mean by Logistics Management ? Explain the various components of Logistics Management.
 (b) What do you mean by Retailing ? What are the characteristics of Retailing ?

OR

- (a) Explain why marketing channel decisions are considered the most critical decisions ?
 (b) Write a note on "Retailing in India: changing scenario".

- (क) तार्किक प्रबंध से आप क्या समझते हैं ? तार्किक प्रबंध के विभिन्न घटकों की व्याख्या कीजिए ।
- (ख) 'खुदरा बिक्री' से आप क्या समझते हैं ? खुदरा बिक्री की क्या विशेषताएँ हैं ?

अथवा

- (क) क्या कारण है कि विपणन सरणियों के बारे में निर्णय, सबसे नाजुक निर्णय माने जाते हैं ?
- (ख) "भारत में खुदरा व्यापार : बदलता हुआ दृष्यपट" पर टिप्पणी लिखिए ।
5. (a) "The Rural Society is urbanising gradually with the increase in literacy rates and exposure to global trends" Do you agree ? Discuss the growing importance of Rural Marketing.
- (b) Write a note on 'Services Marketing'.

OR

- (a) In Indian Context, discuss the factors that make Rural Markets attractive. Discuss the approaches to Marketing Mix Planning for Rural Markets.
- (b) 'Marketers must do no harm'. In the light of this statement, write a detailed note on Marketing Ethics.
- (क) "साक्षरता दरों में वृद्धि और वैश्विक प्रवृत्तियों के प्रभाव के कारण ग्रामीण समाज का धीरे-धीरे शहरीकरण होता जा रहा है ।" क्या आप इससे सहमत हैं ? ग्रामीण विपणन के बढ़ते महत्त्व की विवेचना कीजिए ।
- (ख) 'सेवाओं के विपणन' पर टिप्पणी लिखिए ।

अथवा

- (क) भारत के संदर्भ में उन कारकों की विवेचना कीजिए जो ग्रामीण बाजारों को आकर्षक बनाते हैं ? ग्रामीण बाजारों के लिए विपणन मिश्र आयोजन के उपागमों की विवेचना कीजिए ।
- (ख) 'विपणनकर्ताओं को कोई हानि नहीं पहुँचानी चाहिए ।' इस कथन के प्रकाश में विपणन नीतियों पर विस्तृत टिप्पणी लिखिए ।