



MJ-1219

B.Com. (Part-III)

Term End Examination, March-April, 2022

Optional

Group - B

Paper - I

Principles of Marketing

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 75

[Minimum Pass Marks : 25

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Note : Answer all questions. All questions carry equal marks.

इकाई / Unit-I

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

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

अथवा / OR

(2)

विपणन की नई एवं पुरानी विचारधारा को स्पष्ट कीजिए। ये किस प्रकार एक दूसरे से भिन्न हैं?

Explain the new and old marketing concept. How are they differ from each other?

इकाई / Unit-II

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

Explain the various factors affecting consumer buying behaviour.

अथवा / OR

बाजार विभक्तिकरण का उद्देश्य क्या है? बाजारों को विभाजित करने के आधारों पर टिप्पणी कीजिए।

What is the objective of market segmentation? Write a note on the bases of markets segmentation.

इकाई / Unit-III

3. उत्पाद मिक्स का अर्थ समझाइए। 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

(3)

एक अच्छे ब्राण्ड का चुनाव करते समय किन-किन बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए?

What factors should be taken into mind while selecting a good brand?

इकाई / Unit-IV

4. विपणन में वितरण-वाहिका नीति का क्या महत्व है? वितरण-वाहिका का चयन किन तत्वों पर निर्भर होता है?

What is the importance of distribution channel policy in marketing? On which elements the selection of channels of distribution depends?

अथवा / OR

परिवहन के आर्थिक महत्व को विस्तारपूर्वक समझाइए।

Explain in detail the economic significance of transport.

इकाई / Unit-V

5. विक्रय संवर्द्धन से आप क्या समझते हैं? विक्रय संवर्द्धन की विभिन्न पद्धतियों को समझाइए।

What do you understand by sales promotion? Explain the different methods of sales promotion.

अथवा / OR

(4)

सफल विक्रेताओं के वर्गीकरण के प्रमुख आधारों का वर्णन कीजिए।

Describe the main bases of classification of successful salesmen.
