

BACHELOR'S DEGREE PROGRAMME
Term-End Examination
December, 2021

(APPLICATION ORIENTED COURSE)

AMK-01 : MARKETING

Time : 2 hours

Maximum Marks : 50
(Weightage : 70%)

Note : Attempt **both** Part A and Part B.

PART A

Attempt **both** the questions.

1. Distinguish between any **two** of the following : 5+5
 - (a) Cost plus pricing and Perceived value pricing
 - (b) Micro and Macro environment
 - (c) Product differentiation and Market segmentation
 - (d) Brand name and Trade mark

2. Write short notes on any **two** of the following : 5+5
 - (a) Various Stages of New Product Development
 - (b) Product Line Decisions
 - (c) Product Mix Strategies
 - (d) Trade Discount and Cash Discount

PART B

Attempt any **three** questions from the following :

3. What are the five marketing concepts ? Enlist and explain, which one is more important according to you in the present Indian context. 5+5

 4. Explain the importance of market segmentation. Mention the buying process of organisational buyers. 4+6

 5. What is 'packaging' ? Explain the various functions of packaging. 4+6

 6. What are the various channels of distribution ? Explain the role of 'middlemen' in the channel of distribution. 5+5

 7. What do you mean by 'personal selling' ? Mention its importance and explain the process of personal selling with the help of an example. 2+3+5
-

स्नातक उपाधि कार्यक्रम
सत्रांत परीक्षा
दिसम्बर, 2021

(व्यवहारमूलक पाठ्यक्रम)

ए.एम.के.-01 : विपणन

समय : 2 घण्टे

अधिकतम अंक : 50

(कुल का : 70%)

नोट : खण्ड अ तथा खण्ड ब दोनों कीजिए ।

खण्ड अ

दोनों प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

1. निम्नलिखित में से किन्हीं दो में अंतर स्पष्ट कीजिए : 5+5
(क) लागतोपरि मूल्य-निर्धारण तथा अनुभूत उपयोगिता
मूल्य-निर्धारण
(ख) व्यष्टि तथा समष्टि परिवेश
(ग) उत्पाद विभेदन तथा बाज़ार खंडीकरण
(घ) ब्रांड नाम तथा व्यापार चिह्न (Trade mark)
2. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ
लिखिए : 5+5
(क) नए उत्पाद के विकास की विभिन्न अवस्थाएँ (Stages)
(ख) उत्पाद लाइन निर्णय
(ग) उत्पाद मिश्रण युक्तियाँ
(घ) व्यापारिक छूट तथा नकद छूट

खण्ड ब

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

3. पाँच विपणन संबंधी अवधारणाएँ क्या हैं ? सूची बनाइए और समझाइए कि आपके अनुसार इनमें से कौन-सी अवधारणा वर्तमान भारतीय प्रकरण में अधिक महत्त्वपूर्ण है । 5+5
4. बाज़ार खंडीकरण के महत्त्व की व्याख्या कीजिए । संगठनात्मक क्रेताओं की क्रय प्रक्रिया का उल्लेख कीजिए । 4+6
5. 'डिब्बाबंदी' (packaging) से क्या तात्पर्य है ? डिब्बाबंदी के विभिन्न कार्यों की व्याख्या कीजिए । 4+6
6. वितरण के विभिन्न माध्यम क्या हैं ? वितरण के माध्यम में 'मध्यस्थों' की भूमिका की व्याख्या कीजिए । 5+5
7. 'व्यक्तिगत विक्रय' से आपका क्या अभिप्राय है ? इसके महत्त्व का उल्लेख कीजिए तथा व्यक्तिगत विक्रय की प्रक्रिया की एक उदाहरण की सहायता से व्याख्या कीजिए । 2+3+5
