

Roll No.

रोल नं.

--	--	--	--	--	--	--	--

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.
परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

- Please check that this question paper contains **3** printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains **16** questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minutes time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the student will read the question paper only and will not write any answer on the answer script during this period.
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **3** हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **16** प्रश्न हैं ।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जायेगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।

MARKETING

(Theory) Paper I

विपणन

(सैद्धान्तिक) प्रश्न-पत्र I

Time allowed : 3 hours

Maximum Marks : 60

निर्धारित समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 60

General Instructions :

- (i) All questions are compulsory.
- (ii) Marks allotted to questions are indicated against each of them.
- (iii) Answers should be brief and to the point.

सामान्य निर्देश :

- (i) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।
- (ii) प्रत्येक प्रश्न के अंक उसके सामने लिखे हैं ।
- (iii) उत्तर संक्षिप्त एवं सुनिश्चित होने चाहिए ।

1. How does the study of Product Life Cycle help an organisation in determining its marketing strategies ? Explain with the help of suitable examples. 6
किसी संस्था की विपणन नीतियों को बनाने में उत्पाद जीवन चक्र की जानकारी किस प्रकार सहायता करती है ? उचित उदाहरण देकर समझाइए ।
2. Explain the importance of channels of distribution in the marketing of products and services. 6
उत्पादों व सेवाओं के विपणन में वितरण के माध्यमों के महत्व को समझाइए ।
3. What are 'buying motives' ? What buying motives can be there for the purchase of (i) mobile phone (ii) hair shampoo ? Explain. 6
'क्रय अभिप्रेरक' क्या होते हैं ? निम्न उत्पादों के क्रय अभिप्रेरकों को समझाइए (i) मोबाइल फोन (ii) बालों में लगाने वाला शैम्पू ।
4. What is meant by demand based pricing ? Give examples of situations where demand based pricing is practised. 6
माँग आधारित कीमत-निर्धारण से क्या तात्पर्य होता है ? ऐसी स्थितियों को उदाहरणों द्वारा समझाइए जिनमें माँग पर आधारित कीमत निर्धारित की जाती है ।
5. What role do discounts and allowances play in the marketing of shopping products. Explain with the help of suitable examples. 4
शापिंग उत्पादों के विपणन में छूट व कटौतियों की भूमिका को उचित उदाहरणों की सहायता से समझाइए ।
6. What are the merits and limitations of advertising ? Explain. 4
विज्ञापन के लाभ व परिसीमाएँ क्या हैं ? समझाइए ।

7. Explain any four functions of a retailer. 4
 फुटकर विक्रेता के किन्हीं चार कार्यों को समझाइए ।
8. What are the distinguishing features of 'Industrial Products' ? Explain with suitable examples. 4
 'औद्योगिक उत्पादों' की अद्वितीय विशेषताएँ क्या हैं ? उचित उदाहरणों द्वारा समझाइए ।
9. Explain the merits and limitations of branding of a consumer product. 3
 किसी उपभोक्ता उत्पाद के ब्रान्डिंग के गुणों व दोषों को समझाइए ।
10. What types of retailers are available in India ? Explain. 3
 भारत में सुलभ फुटकर व्यापारियों के प्रकारों को समझाइए ।
11. What methods are commonly used for the promotion of industrial products ? Explain. 3
 औद्योगिक उत्पादों के प्रवर्तन के लिए सामान्यतः किन तरीकों का उपयोग किया जाता है ? समझाइए ।
12. List the merits of using discounts and allowances with promotion of consumer products. 3
 उपभोक्ता उत्पादों के प्रवर्तन में छूट व कटौतियों के लाभों की सूची तैयार कीजिए ।
13. List any four important features of convenience products. 2
 सुविधाजनक उत्पादों की किन्हीं चार महत्वपूर्ण विशेषताओं की सूची बनाइए ।
14. List any four channels commonly used for the distribution of consumer durable products. 2
 स्थायी उपभोक्ता उत्पादों के वितरण में सामान्यतः प्रयोग होने वाले किन्हीं चार माध्यमों की सूची बनाइए ।
15. List any four advantages of advertising. 2
 विज्ञापन के किन्हीं चार लाभों की सूची बनाइए ।
16. List methods of competition based pricing. 2
 प्रतियोगिता पर आधारित कीमत-निर्धारण के तरीकों की सूची बनाइए ।