

Total No. of Questions : 11] [Total No. of Printed Pages : 10

RJ-114

B.Com. Vth Semester (New/ATKT)

Examination, 2018

Applied Economics

Group - B

Principles of Marketing

Time : 3 Hours]

[Maximum Marks : Reg.= 85

Pvt.= 100

नोट :- सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

Note :- Attempt all questions.

खण्ड - 'अ'

SECTION - 'A'

वस्तुनिष्ठ प्रश्न

10×1½=15

Objective Type Questions

(1)

P.T.O.

RJ-114

<https://www.onlinebu.com>

1. सही उत्तर का चयन कीजिए :

Choose the correct answer :

(i) SWOT में 'O' का अर्थ है -

(अ) संगठन

(ब) अवसर

(स) स्वामी

(द) इनमें से कोई नहीं

In SWOT analysis 'O' is meant -

(a) Organisation

(b) Opportunities

(c) Owner

(d) None of these

(ii) निम्नलिखित में से कौन-सी गैर-आर्थिक गतिविधि है ?

(अ) व्यवसाय

(ब) विज्ञान

(स) दान

(द) पेशा

Which one is non-economic activity ?

RJ-114

(2)

<https://www.onlinebu.com>

- (a) Business
 - (b) Science
 - (c) Charity
 - (d) Profession
- (iii) एक सफल प्रवर्तक में निम्नांकित गुण होना चाहिए -
- (अ) सफल एवं प्रभावशाली व्यक्तित्व
 - (ब) विस्तृत एवं गहन ज्ञान
 - (स) आत्म-विश्वास
 - (द) उपर्युक्त सभी

A successful promoter must have a quality such as -

- (a) Winning personality
 - (b) Wide and deep knowledge
 - (c) Self-confidence
 - (d) All of these
- (iv) विज्ञापन प्रक्रिया से आशय है -
- (अ) मूल्य-निर्धारण
 - (ब) विज्ञापन नियोजन
 - (स) विक्रय में वृद्धि
 - (द) लागत में वृद्धि

Meaning of advertising process is -

- (a) Price determination
 - (b) Advertising planning
 - (c) Increase in sales
 - (d) Increase in cost
- (v) विक्रय प्रबन्ध का भाग है -
- (अ) विपणन प्रबंध
 - (ब) उत्पाद प्रबंध
 - (स) व्यवसाय प्रबंध
 - (द) वित्तीय प्रबंध

The part of sales Management is -

- (a) Marketing Management
 - (b) Product Management
 - (c) Business Management
 - (d) Financial Management
- (vi) वैयक्तिक विक्रय का कार्य है -
- (अ) प्रदर्शन
 - (ब) सूचना प्रदान करना
 - (स) उत्पादन विक्रय
 - (द) उपर्युक्त सभी

Work of personal selling is -

- (a) Presentation
- (b) Give information
- (c) Product Sales
- (d) All of the above

(vii) एक ब्रांड है -

- (अ) एक नाम है
- (ब) एक साइन है
- (स) एक लोगो है
- (द) उपर्युक्त सभी है

A brand is -

- (a) A name
- (b) A sign
- (c) A logo
- (d) All of the above

(viii) नियोजन एक जारी रहने वाली प्रक्रिया है -

- (अ) निरंतर
- (ब) लक्ष्य
- (स) नीति
- (द) कोई नहीं

Planning is an process.

- (a) Continuous
- (b) Target
- (c) Policy
- (d) None of these

(ix) नमूनों का मुफ्त वितरण शामिल है -

- (अ) उपभोक्ताओं में
- (ब) व्यापारियों में
- (स) दोनों में
- (द) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Distribution of free sample include in -

- (a) Consumers
- (b) Dealers
- (c) Both
- (d) None of these

(x) विपणन मिश्रण में 'p' का महत्व निम्नांकित है -

- (अ) उत्पाद
- (ब) क्रय
- (स) उपलब्धि
- (द) शक्ति

Which of the following is the 'p' of marketing mix ?

- (a) Product
- (b) Purchase
- (c) Procurement
- (d) Power

खण्ड - 'ब'

SECTION - 'B'

लघु उत्तरीय प्रश्न

5×5=25

Short Answer Type Questions

2. विपणन की प्रकृति को समझाइए।

Explain the nature of Marketing.

अथवा/OR

विपणन मिश्रण क्या है ?

What do you understand by Marketing Mix.

3. उपभोक्ता व्यवहार का महत्व बताइए।

Describe the importance of consumer behaviour.

अथवा/OR

विभक्तिकरण-अवधारण को परिभाषित करें।

Give the definition of Market-Segmentation.

4. उत्पाद की अवधारणा को समझाइए।

Explain the concept of product.

अथवा/OR

उत्पादन जीवन चक्र को समझाइए।

Explain product life cycle concept.

5. उत्पाद सेवा की कीमत को प्रभावित वाले तत्व बताइए।

Explain factors affecting price of a product service.

अथवा/OR

वितरण वाहिकाओं के प्रकार बताइए।

Describe the types of distribution channel.

6. विज्ञापन से विक्रय पर क्या प्रभाव पड़ता है।

What is effect of sales from advertisement.

अथवा/OR

एक सफल विक्रेता के गुण बताइए।

Explain the qualities of a successful sales person.

खण्ड - 'स'

SECTION - 'C'

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

9×5=45

Long Answer Type Questions

7. विपणन अवधारणा के परम्परागत एवं आधुनिकता को समझाइए।

Explain the concept of Marketing Concept by traditional and modern market.

अथवा/OR

विपणन पर्यावरण पर निबन्ध लिखिए।

Write an essay on marketing environment.

8. बाजार विभक्तिकरण का क्या उद्देश्य है ? बताइए।

Explain the objective of market segmentation.

अथवा/OR

उपभोक्ता व्यवहार की प्रकृति व महत्व को समझाइए।

Describe the importance and Nature of behaviour of consumer. <https://www.onlinebu.com>

9. उत्पाद पर ब्राण्ड नाम एवं ट्रेड मार्क से क्या प्रभाव पड़ता है ?

What is effect on product by Brand name and trade mark ?

अथवा/OR

उत्पाद की अवधारणा को समझाइए। उपभोक्ता एवं औद्योगिक माल को समझाइए।

What is concept of product. Explain the consumer and industrial goods.

10. सेवा की कीमत को प्रभावित करने वाले तत्व बढ़ा एवं घटाने के महत्व को बताइए।

Describe the importance of factors affecting price of a product service discounts and relates.

अथवा/OR

विपणन मिश्रण में कीमत का महत्व को समझाइए।

Explain the importance of price in the marketing Mix.

11. विक्रय प्रवर्तन को परिभाषित करें। प्रवर्तन की विधियाँ बताइए।

Give the definition of sales promotion also explain Methods of Promotion.

अथवा/OR

एक प्रभावी विज्ञापन की विशेषताएँ बताइए।

Explain the characteristics of an effective advertisement.



<https://www.onlinebu.com>

Whatsapp @ 9300930012

Send your old paper & get 10/-

अपने पुराने पेपर्स भेजें और 10 रुपये पायें,

Paytm or Google Pay से