

Roll No. ....

B. Com - II

21111

Printed Pages : 2

BCM / A-17

## PRINCIPLES OF MARKETING

### Paper-V

Time allowed : 3 hours]

[Maximum marks : 80

*Note: Attempt five questions in all, selecting at least one question but not more than two questions from any unit.*

**नोट :** किसी भी इकाई से कम से कम एक लेकिन अधिकतम दो प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्न कीजिए।

#### Unit-I (इकाई-I)

1. Discuss the nature and Scope of Marketing. 16  
विपणन की प्रकृति एवं क्षेत्र की व्याख्या करें। 16
2. What is Market Segmentation ? Explain the basis of Market Segmentation. 16  
बाजार विभक्तिकरण क्या है ? बाजार विभक्तिकरण के मुख्य आधारों की व्याख्या करें। 16
3. What is buyer behaviour ? Explain the factors affecting buyer behaviour. 16  
उपभोक्ता व्यवहार क्या है ? उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले तत्वों की व्याख्या करें। 16

#### Unit-II (इकाई-II)

4. Define Product. Discuss the importance of product. 16  
उत्पाद को परिभाषित करें। उत्पाद के महत्व की व्याख्या करें। 16

21111

[Turn over

5. What is Product Planning ? Discuss the importance of Product Planing. 16  
 उत्पाद नियोजन क्या है ? उत्पाद नियोजन के महत्व का वर्णन कीजिए। 16
6. What is brand. Explain in brief the variqus brand policies and strategies. 16  
 ब्राण्ड क्या है ? विभिन्न ब्राण्ड नीतियों एवं रणनीतियों का संक्षिप्त वर्णन करें। 16

### Unit-III (इकाई-III)

7. Define physical distribution. Discuss its scope and objectives. 16  
 भौतिक वितरण प्रणाली को परिभाषित करें। इसके उद्देश्य व क्षेत्र की व्याख्या करें। 16
8. Define Advertisement. Explain its various functions. 16  
 विज्ञापन को परिभाषित करें। इसके विभिन्न कार्यों की विवेचना कीजिए। 16
9. Write the meaning and importance of sales promotion. 16  
 बिक्री संवर्धन के अर्थ व इसके महत्व को लिखिए। 16
10. What is Personal Selling ? Write a detail note on personal selling process. 16  
 वैयक्तिक बिक्री से क्या अभिप्राय है ? वैयक्तिक बिक्री की प्रक्रिया पर विस्तारपूर्वक टिप्पणी लिखें। 16