Roll No. Printed Pages: 3 21020

BCM/A-18

PRINCIPLES OF MARKETING Paper-BC-205 (I)

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.

नोटः- किसी भी इकाई से कम से कम एक लेकिन अधिकतम दो प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्न कीजिए।

Unit-I (इकाई-I)

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

विपणन से क्या अभिप्राय है? विपणन की प्रकृति तथा क्षेत्र का वर्णन कीजिए।

Define Marketing Concept. Explain different concept of marketing.

विपणन विचार की व्याख्या करें। विपणन के विभिन्न विचारों की व्याख्या कीजिए।

3. What do you understand by Marketing Mix? Discuss various elements of Marketing Mix.

विपणन मिश्रण से आप क्या समझते हैं? विपणन मिश्रण के विभिन्न तत्वों की व्याख्या कीजिए। 4. What is consumer behaviour? What are the different determinants of consumer behaviour? 16
उपभोक्त व्यवहार क्या है? उपभोक्ता व्यवहार के विभिन्न निर्धारक तत्व क्या है?

Unit-II (इकाई-II)

- 5. What is packaging? Explain important functions and policies of packaging.
 16
 पैकेजिंग क्या है? पैकेजिंग के महत्वपूर्ण कार्यों तथा नीतियों की व्याख्या कीजिए।
- 6. What is product life cycle? What are the stages in the product life cycle of a product?
 16
 उत्पाद जीवन चक्र क्या होता है? एक उत्पाद जीवन चक्र की विभिन्न अवस्थाओं की व्याख्या कीजिए।
- 7. What are the factors influencing pricing policy? Explain the pricing procedure.

 16

 मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले तत्व कौन-से हैं? मूल्य निर्धारण प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए।

Unit-III (इकाई-III)

8. Write a detailed note on methods of Sales promotion. 16 विक्रस संवर्द्धन विधियों पर एक विस्तृत नोट लिखिए।

9. Define physical distribution management. Discuss the decision areas in the management of physical distribution.

भौतिक वितरण प्रबन्ध की परिभाषा दीजिए। भौतिक वितरण प्रबन्ध के अन्तर्गत लिए जाने वाले निर्णयों की विवेचना कीजिए।

 What is online Marketing? Explain its advantages and limitations.

ऑनलाइन विपणन क्या है? इसके लाभों व सीमाओं की व्याख्या कीजिए।