

**AH 1317 CV-19**  
**BBA (Part - II)**  
**Term End Examination 2019-20**  
**Group – C**  
**Paper – I**  
**Marketing Management**

**Time : Three Hours]**

**[Maximum Marks : 75]**

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

**Note : Answer All Question. All Question carry equal marks.**

**इकाई / UNIT – 01**

प्रश्न 1:— विपणन की आधुनिक परिभाषा दीजिए। तथा इनके विभिन्न कार्यों की विवेचना कीजिए।  
Give the modern definition of marketing and discuss the various functions of Marketing.

**अथवा (or)**

विपणन अवधारणा से आप क्या समझते हैं? आधुनिक विपणन अवधारणा के महत्व को समझाइए।  
What do you understand by the concept of Marketing? Explain the importance of modern marketing concept.

**इकाई / UNIT – 02**

प्रश्न 2:— उपभोक्ता व्यवहार की परिभाषा दीजिए। भारतीय उपभोक्ताओं के क्रय व्यवहार की विशेषताएं बताइए।  
Define consumer behaviour. Explain the characteristics of Indian consumers buying behaviour.

**अथवा (or)**

“उत्पाद क्रेताओं एवं विक्रेताओं दोनों की समस्याओं को हल करने के साधन होते हैं तथा दोनों की महत्वाकांक्षाओं के पुलिंदे होते हैं।” इस कथन की समीक्षा कीजिए।  
“Products are means of solving problems of both buyers and sellers & bundles of Expectations for both.” Explain this statement.

**इकाई / UNIT – 03**

प्रश्न 3:— एक उत्पाद की कीमत निर्धारण की कौन—कौन सी विधियाँ हैं? आप किसकी सिफारिस करेंगे और क्यों?

What are the various methods of pricing of a Product? Which you recommend and why?

**अथवा (or)**

वितरण वाहिकाओं के चयन को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों का विस्तारपूर्वक वर्णन कीजिए।  
Describe in detail the factors affecting distribution channel.

## इकाई/UNIT – 04

प्रश्न 4:— विपणन अनुसंधान क्या है? भारत में इसकी आवश्यकता एवं महत्व पर प्रकाश डालिए।

What is marketing research? Throw light on its need and importance in India.

अथवा (or)

विक्रय संवर्धन से आप क्या समझते हैं? विक्रय संवर्धन की विधियों को संक्षेप में समझाइए।

What do you mean by 'sales promotion'? Describe in brief the methods of sales promotion.

## इकाई/UNIT – 05

प्रश्न 5:— विक्रय पूर्वानुमान के क्या उद्देश्य हैं? किसी उपक्रम के विक्रय स्तर को प्रभावित करने वाले तत्वों का उल्लेख कीजिए।

What are the purposes of sales forecasting? State the factors influencing the level of sales in concern.

अथवा (or)

संक्षिप्त में उत्तर दीजिए

Write in short Answer

1. विज्ञापन एवं प्रचार में अन्तर

Difference between advertisement and publicity.

2. डॉक द्वारा प्रत्यक्ष विज्ञापन

Direct mail-order advertising.

3. क्रय बिन्दु विज्ञापन

Purchase Point advertising.