

AE-534

B.Com. (Part - III)
Term End Examination, 2016-17

MARKETING AREA

Group - B

Paper - I

Principles of Marketing

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 75

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

Note : Answer **all** questions. All questions carry equal marks.

इकाई / Unit-I

1. विपणन विचारधारा से आप क्या समझते हैं? विपणन की विभिन्न अवधारणाओं को स्पष्ट कीजिए।

What do you understand by Marketing Concept? Explain the various concepts of Marketing.

अथवा / OR

(2)

विपणन पर्यावरण को परिभाषित कीजिए। आंतरिक एवं बाह्य पर्यावरण की व्याख्या कीजिए।

Define Marketing Environment. Explain internal and external environment.

इकाई / Unit-II

2. उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? इसके विभिन्न सिद्धान्तों को समझाइए।

What do you understand by Consumer Behaviour? Explain its various principles.

अथवा / OR

बाजार विभक्तिकरण के विभिन्न आधारों एवं महत्व को समझाइए।

Explain the various bases of market segmentation and its importance.

इकाई / Unit-III

3. पैकेजिंग को परिभाषित कीजिए। पैकेजिंग के उद्देश्य और कार्य क्या हैं? अच्छे पैकेज की विशेषताएँ बताइए।

Define Packaging. What are the objectives and functions of packaging? Give characteristics of good package.

अथवा / OR

(3)

मूल्य नीति क्या है ? मूल्य नीति के उद्देश्य एवं प्रकारों को समझाइए।

What is Pricing policy ? Explain the objects and types of Pricing policy.

इकाई / Unit-IV

4. “थोक व्यापारी उत्पादक एवं उपभोक्ता के मध्य एक अनावश्यक कड़ी है।” विवेचना कीजिए।

“Wholesaler is an unnecessary chain between the producer and consumer.” Discuss.

अथवा / OR

‘आदेश प्रसंस्करण’ का वर्णन कीजिए।

Describe the ‘order processing’.

इकाई / Unit-V

5. वैयक्तिक विक्रय क्या है ? वैयक्तिक विक्रय की प्रविधि का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

What is Personal Selling ? Discuss in brief the technique of personal selling.

अथवा / OR

(4)

“सफल विक्रेता पैदा होते हैं, बनाये नहीं जाते।”
आलोचनात्मक परीक्षण कीजिए।

“Successful salesmen are born, not made.”
Examine critically.
