

(2)

विपणन प्रबन्ध की परिभाषा दीजिए एवं इसके महत्व की विवेचना कीजिए।

Define marketing management and discuss its importance.

इकाई / Unit-II

2. उपभोक्ता व्यवहार क्या है? उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

What is Consumer Behaviour? Describe in brief the different factors affecting consumer behaviour.

अथवा / OR

एक अच्छे ब्राण्ड का चुनाव करते समय किन-किन बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए? समझाइए।

What factors should be taken into account while selecting a good brand? Explain.

इकाई / Unit-III

3. किसी वस्तु की कीमत निर्धारण के लिए अपनायी जाने वाली मुख्य विधियों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

(3)

Describe briefly the chief pricing methods which are used to determine the price of a product.

अथवा / OR

फुटकर विक्रेताओं द्वारा विभिन्न वर्गों को दी जाने वाली सेवाओं का वर्णन कीजिए।

Describe the services rendered by retailers to different classes.

इकाई / Unit-IV

4. विपणन अनुसन्धान क्या है? भारत में इसकी आवश्यकता तथा महत्व पर प्रकाश डालिए।

What is Marketing Research ? Throw light on its need and importance in India.

अथवा / OR

विक्रय-संवर्द्धन से आप क्या समझते हैं? विक्रय-संवर्द्धन के विभिन्न प्रकार बताइए।

What do you understand by Sales Promotion ? Discuss the various types of Sales Promotion.

इकाई / Unit-V

5. विक्रय पूर्वानुमान से आपका क्या आशय है? इसके उद्देश्य एवं कार्यों का वर्णन कीजिए।

(4)

What do you mean by the term sales forecasting ? Describe its objects and functions.

अथवा / OR

“विज्ञापन पर किया गया व्यय व्यर्थ है।” क्या आप इस कथन से सहमत हैं ? अपने उत्तर की पुष्टि में कारण दीजिए।

“Money spent on advertising is wasteful.” Do you agree with this statement ? Give reasons for your answer.
