

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.
