

A (Printed Pages 4)
(20823) Roll No.
B.Com.-IV Sem.

NEP-4038

UG Examination, June-2023

MAJOR COURSE (UNDER N.E.P.)

COMMERCE

(Fundamental of Marketing)

Code : C010402T

Time : Three Hours / [Maximum Marks :75

Note : Attempt all sections as per instruction.

नोट : सभी खंडों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A/ खण्ड-अ

(Very Short Answer Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt all five questions. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words. $3 \times 5 = 15$

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित है।

P.T.O.

1. Elaborate importance of marketing.
विपणन के विस्तृत महत्व बताइए।
2. What is product life cycle?
उत्पाद जीवन चक्र क्या है?
3. Explain concept of product planning
उत्पाद योजना की अवधारणा की व्याख्या करें।
4. Write the Benefits of Brand to consumer.
उभोक्ता को ब्रांड के लाभ लिखें।
5. Discuss Benefits of Brand to manufacturer.
निर्माता को ब्रांड के लाभों पर चर्चा करें।

Section-B/ खण्ड-ब

(Short Answer Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **two** questions out of the following **three** questions. Each question carries **7.5** marks. Short answer is required not exceeding 200 words.

नोट : निम्नलिखित तीन प्रश्नों में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 7.5 अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है। $2 \times 7.5 = 15$

NEP-4038/2

6. Explain the concept of Marketing Mix with their elements.

विपणन मिश्रण की अवधारणा को उनके तत्वों के साथ समझाइए।

7. What are various stages in consumer buying process?

उपभोक्ता खरीद प्रक्रिया के विभिन्न चरण क्या हैं?

8. Write a brief note on buying motives.

क्रय प्रेरणा पर एक संक्षिप्त नोट लिखें।

Section-C/ खण्ड-स

(Long Answer Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **three** questions out of the following **5** questions. Each question carries **15** marks. Answer is required in detail.

$$3 \times 15 = 45$$

नोट : निम्नलिखित पाँच प्रश्नों में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. What are the various types of distribution channel? Explain the role of distribution channel and how it can be improved?

वितरण चैनल के विभिन्न प्रकार क्या हैं? वितरण चैनल की भूमिका की व्याख्या करें और इसे कैसे सुधारा जा सकता है?

10. What do you mean by distribution channel? What are the different factors needs to be considered while selecting a distribution channel?

वितरण चैनल से आप क्या समझते हैं? वितरण चैनल का चयन करते समय किन विभिन्न कारकों पर विचार किया जाना चाहिए?

11. What is physical distribution of goods? Explain its significance. Discuss various components of transportation mix.

वस्तुओं का भौतिक वितरण क्या है? इसका महत्व बताएं। परिवहन मिश्रण के विभिन्न घटकों पर चर्चा करें।

12. Explain the role of retailers and wholesalers in marketing management.

विपणन प्रबंधन में खुदरा विक्रेताओं और थोक विक्रेताओं की भूमिका की व्याख्या कीजिए।

13. Explain the concept of personal selling. Distinguish between personal selling and publicity

वैयक्तिक विक्रय की अवधारणा को समझाइए। व्यक्तिगत बिक्री और प्रचार में अंतर बताएं।