(2)

J-328

B.Com. (Part-III) Examination, 2021

(Optional Group B : Marketing Area)

Paper - I

PRINCIPLES OF MARKETING

Time Allowed: Three Hours

Maximum Marks: 75

Minimum Pass Marks: 25

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न करना अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Note: Attempt all the five questions. One question from each unit is compulsory. All questions carry equal marks.

इकाई - I / Unit - I

Q. 1. विपणन क्या है ? इसके प्रकृति, क्षेत्र एवं महत्व की विवेचना कीजिए।

J-328 P.T.O.

What is marketing? Discuss its nature, scope and importance.

अथवा / Or

विपणन वातावरण क्या है ? विपणन वातावरण को प्रभावित करने वाले घटकों की विवेचना कीजिए।

What is marketing environment? Discuss the factors affecting marketing environment.

इकाई - II / Unit - II

Q. 2. उपभोक्ता-व्यवहार को परिभाषित कीजिये तथा विपणन निर्णय करने सम्बन्धी इसकी उपयोगिता का वर्णन करें। 15

Define the consumer behaviour and describe its usefulness in making marketing decisions.

अथवा / Or

बाजार विभक्तिकरण की अवधारणा की व्याख्या कीजिए और इसके विभिन्न आधारों का भी विश्लेषण कीजिए।

Explain the concept of market segmentation and also analyse its various bases.

J-328

डकाई - III / Unit - III

Q. 3. पैकेजिंग से आप क्या समझते हैं ? इसकी भूमिका एवं कार्यों की विवेचना कीजिए।

15

What do you mean by packaging ? Discuss its role and functions.

अथवा / Or

मूल्य निर्धारण से आप क्या समझते हैं ? मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले घटकों की विवेचना कीजिए।

What do you mean by pricing ? Describe the factors that affect pricing.

वितरण वाहिका को परिभाषित कीजिए। वितरण वाहिकाओं

डकाई - IV / Unit - IV

Q. 4.

के चुनाव को प्रभावित करने वाले घटकों की व्याख्या कीजिए। 15 Define the channel of distribution. Explain the factors which influence the choice of distribution channels. **(4)**

अथवा / Or

थोक व्यापारी को परिभाषित कीजिए। थोक व्यापारी के कार्यों एवं सेवाओं को बताइए।

Define the wholesaler. Describe the functions and services of wholesaler.

डकाई - V / Unit - V

Q. 5. संवर्धन मिश्रण की विभिन्न विधियों का संक्षेप में वर्णन की जिए।

Briefly describe the various methods of promotion mix.

अथवा / Or

विक्रेता को परिभाषित कीजिए। एक अच्छे विक्रेता के गुणों की व्याख्या कीजिये।

Define the salesman. Explain the qualities of a good salesman.

J-328 P.T.O.

J-328 100