

M.Com. (Previous) EXAMINATION, 2018

BUSINESS ADMINISTRATION

Third Paper

(Marketing Management).

Time Allowed : Three Hours

Maximum Marks : 100

Part-A (Compulsory)

भाग-अ (अनिवार्य)

1. Define Marketing Management. 2
विपणन प्रबन्ध को परिभाषित कीजिये।
2. What are the components of Marketing mix ? 2
विपणन मिश्रण के तत्व कौन-से हैं?
3. Write any two limitations of Marketing Research. 2
विपणन अनुसंधान की कोई दो सीमाएँ लिखिये।
4. What is break-even analysis ? 2
सम-विच्छेद विश्लेषण किसे कहते हैं?
5. What is market penetration pricing strategy ? 2
बाजार प्रवेश मूल्य व्यूहरचना क्या है?
6. What is meant by sales quotas ? 2
विक्रय कोटा से क्या तात्पर्य है?
7. Define sales promotion. 2
विक्रय संवर्द्धन को परिभाषित कीजिये।
8. Write any two objectives of marketing organisation. 2
विपणन संगठन के कोई दो उद्देश्य लिखिये।
9. What is personal selling? 2
वैयक्तिक विक्रय किसे कहते हैं?
10. Define brand. 2
ब्राण्ड को परिभाषित कीजिये।

Part-B (Compulsory)

भाग-ब (अनिवार्य)

11. What is the difference between market research and marketing research? 4
बाजार अनुसन्धान एवं विपणन अनुसन्धान में क्या अन्तर है?
12. What is direct marketing ? What are the different methods of direct distribution ? 4
प्रत्यक्ष विपणन क्या है? प्रत्यक्ष वितरण की विभिन्न विधियाँ कौन-सी हैं?
13. Explain limitations of sales forecasting. 4
विक्रय पूर्वानुमान की सीमाओं का वर्णन कीजिये।

14. How advertising budget is determined ? 4
विज्ञापन बजट का निर्धारण कैसे किया जाता है?
15. What is diversification ? What are the advantages of diversification ? 4
विविधीकरण क्या है? विविधीकरण के लाभ कौन-से हैं?

Part-C (भाग-स)

UNIT-I (इकाई-I)

16. Discuss nature and scope of marketing. Also write the importance of marketing in Indian economy. 10+10
विपणन की प्रकृति एवं क्षेत्र की विवेचना कीजिये। भारतीय अर्थव्यवस्था में विपणन के महत्त्व का भी उल्लेख कीजिये।

Or

How marketing research can help in making better marketing decisions? Discuss. What are the problems in conducting such research in India ? 12+8
विपणन अनुसंधान किस प्रकार विपणन सम्बन्धी निर्णयों को श्रेष्ठतर बनाने में सहायक हो सकता है? विवेचना कीजिये। भारत में अनुसंधान में आने वाली समस्याएँ क्या हैं?

UNIT-II (इकाई-II)

17. What do you understand by pricing ? Discuss the factors influencing pricing. 5+15
मूल्य निर्धारण से आप क्या समझते हैं? मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले घटकों की व्याख्या कीजिये।

Or

"Sales territory is the basic unit of sales planning and control." Discuss. Describe the objectives and reasons for the establishment of sales territories. 10+10

"विक्रय क्षेत्र विक्रय नियोजन एवं नियन्त्रण की आधारभूत इकाई है।" विवेचना कीजिये। विक्रय क्षेत्र की स्थापना के उद्देश्यों एवं कारणों का वर्णन कीजिये।

UNIT-III (इकाई-III)

18. Explain the various bases of departmentation of marketing organisation mentioning merits and demerits of each. 20
विपणन संगठन के विभागीकरण के विभिन्न आधारों को उनके लाभ व दोषों सहित समझाइये।

Or

Write detailed notes on the following :

(i) "Money spent on advertising is an investment and not a waste." 10

(ii) Importance of personal selling in business. 10

निम्नलिखित पर विस्तृत टिप्पणियाँ लिखिये:

(i) "विज्ञापन पर किया गया व्यय विनियोग है न कि अपव्यय।"

(ii) वैयक्तिक विक्रय का व्यवसाय में महत्त्व।