

**AH 1260 CV-19**  
**B.Com. (Part-III)**  
Term End Examination, 2019-20  
Group - B  
Paper- II  
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 Question carry equal marks.

**इकाई / Unit - I**

1. विपणन की अवधारणा से क्या आशय है? विपणन की उत्पादन अभिमुखी अवधारणा और ग्राहकोन्मुखी अवधारणा में अंतर बताइये।

What do you understand by marketing concept? Explain the difference between productions oriented concept & customers oriented concept.

**अथवा / OR**

विपणन एवं विपणन मिश्रण क्या है? विपणन व विक्रयण में अंतर स्पष्ट कीजिए।

What is marketing and marketing mix? Distinguish between marketing and selling.

**इकाई / Unit - II**

2. बाजार विभक्तिकरण के महत्व एवं उसके विभिन्न आधारों का वर्णन कीजिए।

Explain the importance and various bases of market segmentation.

**अथवा / OR**

उपभोक्ता व्यवहार का अर्थ स्पष्ट कीजिए तथा विपणन में अध्ययन का क्रम बताइए।

Explain the meaning of consumer behaviour. Describe its stages of study in the marketing.

**इकाई / Unit - III**

3. चर्चा कीजिए :-

- (i) विपणन मिश्रण
- (ii) उत्पाद वर्गीकरण

Discuss:-

- (i) Marketing mix
- (ii) Product Classification.

**अथवा / OR**

ब्रान्ड क्या है? यह ट्रेडमार्क से किस प्रकार भिन्न है? एक अच्छे ब्रान्ड की विशेषताओं का उल्लेख कीजिए।

What is Brand? How does it differ from trade mark? State the characteristics of a good Brand.

**इकाई / Unit - IV**

4. वितरण की विभिन्न शृंखलाओं के प्रकार दीजिए तथा उनके कार्यों का वर्णन कीजिए।

Give the different types of Channels of Distribution and describe their functions.

**अथवा / OR**

“क्या थोक व्यापारी, निर्माता तथा फुटकर व्यापारी के मध्य एक अनिवार्य कड़ी है।” विवेचना कीजिए।

Is wholesaler, an essential chain between manufacturer and retailer"? Discuss.

**इकाई / Unit - V**

5. “विक्रय संवर्धन विज्ञापन को प्रतिस्थापित नहीं करता बल्कि इसका पूरक है।” समझाइये।

"Sales promotion does not replace advertising but supplements it". Elucidate.

**अथवा / OR**

वैयक्तिक विक्रय के महत्व एवं सीमाओं का वर्णन कीजिए।

Describe the importance and limitations of personal selling.