Unit III (इकाई III)

6. Discuss various stages of product life cycle. How PLC concept used as a tool in formulation and implementation marketing strategies ? Discuss.

उत्पाद जीवन चक्र के विभिन्न चरणों पर चर्चा कीजिए । पी.एल.सी. अवधारणा का उपयोग विपणन रणनीतियों के निर्माण और कार्यान्वयन में एक उपकरण के रूप में कैसे किया जाता है ? चर्चा कीजिए ।

7. Is it necessary to formulate pricing policy ? What are the different types of pricing policies ?

क्या मूल्य निर्धारण नीति बनाना आवश्यक है ? मूल्य निर्धारण नीतियों के विभिन्न प्रकार क्या हैं ?

Unit IV (इकाई IV)

8. What factors affect the selection of appropriate distribution channels for a company's product ? Explain briefly giving suitable examples.

किसी कंपनी के उत्पाद के लिए उपयुक्त वितरण चैनलों के चयन को कौनसे कारक प्रभावित करते हैं ? उपयुक्त उदाहरण देते हुए संक्षेप में व्याख्या कीजिए ।

No. of Printed Pages : 05 Roll No. .....

53144

B. Com. (NEP-2020)

EXAMINATION, 2026

(Second Semester)

PRINCIPLES OF MARKETING

Time : 3 *Hours*] [*Maximum Marks :* 70

Before answering the question-paper, candidates must ensure that they have been supplied with correct and complete question-paper. No complaint, in this regard will be entertained after the examination.

Note : Attempt *Five* questions in all, selecting *one* question from each Unit. Q. No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से **एक** प्रश्न चुनते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रश्न क्र. **1** अनिवार्य है । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

1. Attempt all questions :

(a) Differentiate production concept and product concept.

(b) What do you mean by niche market ?

(c) What are the essential requirements of effective segmentation ?

(d) Explain the concept of labeling.

(e) What is Demarketing ?

(f) Write a short note on publicity.

(g) What is direct marketing ?

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

(अ) उत्पादन अवधारणा और उत्पाद अवधारणा में अंतर स्पष्ट कीजिए ।

(ब) निचे मार्केट से आपका क्या तात्पर्य है ?

(स) प्रभावी विभाजन के लिए आवश्यक शर्तें क्या हैं ?

(द) लेबलिंग की अवधारणा को समझाइए ।

(इ) विपणन क्या है ?

(फ) प्रचार पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए ।

(ग) प्रत्यक्ष विपणन क्या है ?

Unit I (इकाई I)

2. Define marketing. What are its objectives ? Bring out the importance of marketing.

विपणन को परिभाषित कीजिए । इसके उद्देश्य क्या हैं ? विपणन के महत्व को स्पष्ट कीजिए ।

3. What is marketing environment ? Explain uncontrollable forces of marketing environment.

विपणन वातावरण क्या है ? विपणन वातावरण की अनियंत्रित शक्तियों को समझाइए ।

Unit II (इकाई II)

4. What is consumer behavior ? What are the different determinants of consumer behavior ?

उपभोक्ता व्यवहार क्या है ? उपभोक्ता व्यवहार के विभिन्न निर्धारक क्या हैं ?

5. What do you mean by buying motives ? Explain emotional and patronage buying motives.

क्रय प्रेरणाओं से आपका क्या तात्पर्य है ? भावनात्मक और संरक्षण क्रय प्रेरणाओं को समझाइए ।

9. Write short notes on the following :

(a) Online marketing

(b) Green marketing.

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) ऑनलाइन विपणन

(ब) हरित विपणन ।

❖❖❖❖❖❖❖

9. Write short notes on the following :

(a) Online marketing

(b) Green marketing.

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) ऑनलाइन विपणन

(ब) हरित विपणन ।

❖❖❖❖❖❖❖