3. What do you mean by marketing environment ? How does the marketing environment affect the marketing strategies ? **14**

विपणन पर्यावरण से आप क्या समझते हैं ? विपणन पर्यावरण, विपणन रणनीतियों को कैसे प्रभावित करता है ?

Unit II (इकाई II)

4. Define marketing research and explain the scope and steps involved in the marketing research process. **14**

विपणन अनुसंधान को परिभाषित कीजिए और विपणन अनुसंधान प्रक्रिया में शामिल क्षेत्र तथा चरणों की व्याख्या कीजिए ।

5. What is Consumer Buying Behaviour ? Explain the various participants and stages of the consumer buying decision process in business markets. **14**

No. of Printed Pages : 07 **Roll No. .....**

55153

M.B.A. (NEP-2020)

EXAMINATION, 2026

(Second Semester)

EXECUTIVE

Marketing Management

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. Q. No. **1** (Section A) is compulsory. Attempt *four* more questions from Section B, selecting *one* question from each Unit. All questions carry equal marks.

कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रश्न संख्या **1** (खण्ड 'अ') अनिवार्य है । खण्ड 'ब' की प्रत्येक इकाई से **एक** प्रश्न चुनते हुए, **चार** अन्य प्रश्नों के उत्तर दीजिए । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

Section A

खण्ड 'अ'

1. Write short notes on the following : **7×2=14**

(a) Holistic Marketing

(b) Role of IT in marketing

(c) Positioning

(d) Branding

(e) Product line pricing

(f) Advertising

(g) Zero-level Channel of Distribution.

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) समग्र विपणन

(ब) विपणन में IT की भूमिका

(स) पोजीशनिंग

(द) ब्राण्डिंग

(इ) उत्पाद शृंखला मूल्यनिर्धारण

(फ) विज्ञापन

(ग) वितरण का शून्य-स्तरीय चैनल ।

Section B

खण्ड 'ब'

Unit I (इकाई I)

2. What is Marketing ? Explain the evolution and ethics in Marketing. **14**

विपणन क्या है ? विपणन में विकास और नैतिकता की व्याख्या कीजिए ।

उपभोक्ता क्रय व्यवहार क्या है ? व्यावसायिक बाजारों में उपभोक्ता क्रय निर्णय प्रक्रिया के विभिन्न प्रतिभागियों और चरणों की व्याख्या कीजिए ।

Unit III (इकाई III)

6. (a) What do you understand by Product and Brand Decisions ? Explain in brief.

उत्पाद और ब्राण्ड निर्णयों से आप क्या समझते हैं ? संक्षेप में व्याख्या कीजिए ।

(b) Discuss the role of packaging and labelling in market development, with suitable examples. **14**

उपयुक्त उदाहरणों के साथ, बाजार विकास में पैकेजिंग और लेबलिंग की भूमिका पर चर्चा कीजिए ।

7. Explain the various methods of pricing. What are the factors to be considered before setting prices ? **14**

मूल्य निर्धारण की विभिन्न विधियों की व्याख्या कीजिए । कीमतें निर्धारित करने से पहले किन कारकों पर विचार किया जाना चाहिए ?

Unit IV (इकाई IV)

8. What do you mean by the term 'Promotion Mix' ? Discuss the different components of the promotion-mix with their relative advantages and disadvantages. **14**

'प्रमोशन-मिक्स' शब्द से आप क्या समझते हैं ? प्रमोशन-मिक्स के विभिन्न घटकों और उनके सापेक्ष लाभों तथा हानियों पर चर्चा कीजिए ।

9. What is a channel of distribution ? As a marketing manager, what factors would you consider to select a distribution channel ? **14**

वितरण चैनल क्या है ? एक विपणन प्रबंधक के रूप में, वितरण चैनल का चयन करते समय आप किन कारकों पर विचार करेंगे ?

❖❖❖❖❖❖❖