SET-4

Series SSO

कोड नं. **203R**
Code No.

रोल नं.
Roll No.

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।
Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **3** हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **18** प्रश्न हैं ।
- **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।**
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।
- Please check that this question paper contains **3** printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains **18** questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

विपणन
(सैद्धान्तिक) प्रश्न-पत्र I
MARKETING
(Theory) Paper I

निर्धारित समय : 3 घण्टे | *अधिकतम अंक : 60*

Time allowed : 3 hours | *Maximum Marks : 60*

सामान्य निर्देश :

(i) ***सभी*** *प्रश्न अनिवार्य हैं ।*

(ii) *प्रत्येक प्रश्न के अंक उसके सामने लिखे हैं ।*

(iii) *उत्तर संक्षिप्त एवं सुनिश्चित होने चाहिए ।*

General Instructions :

(i) ***All*** *questions are compulsory.*

(ii) *Marks allotted to questions are indicated against each of them.*

(iii) *Answers should be brief and to the point.*

1. 'उत्पाद' का क्या अर्थ है ? *2*
What is meant by 'product' ?

2. 'पैकेजिंग' का अर्थ दीजिए । *2*
Give the meaning of 'packaging'.

3. फुटकर व्यापारियों के महत्त्व के कोई दो बिन्दु बताइए । *2*
Mention any two points of importance of retailers.

4. बट्टा और छूट का क्या अर्थ है ? *2*
What is meant by discount and allowances ?

5. वितरण माध्यम को परिभाषित कीजिए । *2*
Define channel of distribution.

6. प्रचार के महत्त्व के कोई दो बिन्दु दीजिए । *2*
Give any two points for importance of publicity.

7. विपणन में प्रचार (प्रवर्तन) के महत्त्व को संक्षेप में समझाइए । *3*
Briefly explain the importance of promotion in marketing.

8. बिचौलियों की भूमिका को संक्षेप में समझाइए । *3*
Briefly explain the role of middlemen.

9. व्यक्तिगत विक्रय के लाभों का संक्षेप में वर्णन कीजिए । *3*
Briefly describe the merits of personal selling.

10. उत्पादों के विभिन्न प्रकारों को समझाइए । *3*
Explain the different types of products.

11. विज्ञापन के कोई चार प्रकार संक्षेप में समझाइए । *4*
Briefly explain any four modes of advertising.

12. विज्ञापन और व्यक्तिगत विक्रय में अन्तर स्पष्ट कीजिए । *4*
Differentiate between advertising and personal selling.

13. 'ब्राण्ड' का क्या अर्थ है ? एक अच्छे ब्राण्ड की किन्हीं चार विशेषताओं का उल्लेख कीजिए । *4*
What is meant by 'brand' ? State any four characteristics of a good brand.

14. वितरण के प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष माध्यमों को समझाइए । *4*
Explain the direct and indirect channels of distribution.

15. समझाइए कि मूल्य निर्धारण की लागत आधारित विधि, माँग आधारित विधि से किस प्रकार भिन्न है । *4*
How is cost-based pricing different from demand-based pricing ? Explain.

16. समझाइए कि फर्म के मूल्य निर्धारण के उद्देश्य किस प्रकार उत्पाद के मूल्य को प्रभावित करते हैं । *4*
How do pricing objectives of a firm affect the price of the product ? Explain.

17. 'मूल्य निर्धारण' का क्या अर्थ है ? विपणन में मूल्य निर्धारण के महत्त्व को समझाइए । *6*
What is meant by 'pricing' ? Explain the importance of pricing in marketing.

18. प्रवर्तन के एक औज़ार के रूप में विज्ञापन की सीमाओं को समझाइए । *6*
Explain the limitations of advertising as a tool of promotion.