

सध्यासिनि पठिका - 2021-22

कक्षा - B.Com (Final)

विषय - Group - III Optional (G-B)

प्रश्न पत्र - Marketing Area Ist

प्रश्न पत्र संख्या - विपणन के सिद्धांत

M.M. - 75

Time - 3 Hours

Unit - 1

विपणन से क्या आशय है? आधुनिक परि-पद्यतिक युग में इसके महत्व को संशोध्ये।

What is meant by Marketing? Explain its importance in modern competition stage.

(अथवा)

विपणन वातावरण से आप क्या समझते हैं? विपणन वातावरण को प्रभावित करने वाले प्रमुख घटक कौन-कौन से हैं? समझाइये।

What do you understand by Marketing Environment? What are the main factors affecting marketing environment? Discuss.

Unit - 2

उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? इसके विभिन्न सिद्धांतों की विवेचना कीजिए।

What do you mean by Consumer Behaviour? Discuss the various theories underlying it.

(अथवा)

क्या प्रेरणा क्या है? कुछ प्रेरणाओं का वर्गीकरण कर उन्हीं व्याख्या कीजिए।

What are buying motives? Classify and explain the buying motives.

Unit-3

उत्पाद जीवन-चक्र से आप क्या जानते हैं? इन्हें प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों को लक्ष्य करें।

What do you understand by product life-cycle?
Explain the factors affecting product life-cycle?

(अथवा)

प्रत्येक निर्धारित अवधि में एक नयी कंपनी द्वारा प्रत्येक निर्धारित अवधि में किन घटकों को ध्यान में रखना चाहिए।

What is pricing policy? Which factors should be kept in mind by a new company while formulating its 'Price Policy'?

Unit-4

बड़े पैमाने पर कुशल व्यवसाय से आप क्या जानते हैं? कुशल व्यवसाय करने वाले मध्यस्थों का वर्गीकरण कीजिए।

What do you understand by Large Retailing?

Classify the retail middlemen.

(अथवा)

भारत में परिवहन के साधनों पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए।

Write a short note on means of transportation in India.

Unit-5

एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए कि भारत में परिवहन के साधनों का विकास कैसे हुआ है।

"Successful salesmen are born, not made." Examine critically.

(अथवा)

"विज्ञापन पर बिना माया व्यय विनियोग है, बरबर्दि नही।"
प्रथम का परीक्षण कीजिए।

"Money spent in Advertising is an investment, not a waste." Examine this statement.

it

ग

d

i 3

ect

अर्थशास्त्र परीक्षा - 2021-22

विषय - Marketing Area Optional Group (B)

पत्रक - IInd

पत्रक का नाम - अंतरराष्ट्रीय विपणन

वर्ष - B.Com. Final Year

M.M. - 75

Time - 3 Hours

Unit - 1

"विकासशील देशों की आर्थिक प्रगति के लिए अंतरराष्ट्रीय विपणन अपरिहार्य हो गया है।" इस कथन के लिए विपणन कीजिए।

"International marketing has become indispensable for economic development of developing countries." Comment on this statement.

(अथवा)

अंतरराष्ट्रीय विपणन के लाभ-घा में बाह्य वातावरण की व्याख्या कीजिए तथा - आन्तरिक व बाह्य वातावरण में अंतर कीजिए।

Explain external environment relating to international marketing and distinguish between internal and external environment.

Unit - 2

आप अपने उत्पाद के लिए विशिष्ट बाजार का चयन करने के लिए विदेशी बाजारों का विश्लेषण किस प्रकार करेंगे?

How would you analyse foreign market to select a particular market for your product?

अथवा

Unit - 3

अन्तर्राष्ट्रीय बिक्रय संवर्धन के क्या उद्देश्य हैं? इनकी विशेषताएँ, लाभ- व हानियाँ बताइये।

What are the objectives of international sales promotion? Mention their characteristics, advantages and disadvantages.

(अथवा)

वैयक्तिक बिक्रय क्या होता है? इसके गुण, दोषों व कार्यों को बताइए।

What is personal selling? Explain its functions, merits and demerits.

Unit - 4

बिक्रय एजेंटों का उचित चयन क्यों महत्वपूर्ण है?

बिक्रय एजेंट व वितरण में अंतर बताइये।

Why is proper selection of foreign sales agents important? Give the difference between sales agent and distribution.

(अथवा)

अन्तर्राष्ट्रीय वितरण से आपका क्या अभिप्राय है? इसके गुण व दोषों को बतलाया कीजिए।

What do you mean by International Distribution? Discuss their merits and demerits.

Unit - 5

बिक्रय व्यापार आरम्भ- करते समय बाजार के प्राथमिक

What do you mean by preliminary market selection when starting Export Business.

(अथवा)

भारत के निर्यातों को किस प्रकार बिल मिलता है ?
EXIM बैंक के द्वारा किस प्रकार सहायता हुई ?

How are India's exports financed? How has the EXIM Bank been helpful in this regard?