

March - April 2019  
B. B. A. LL. B. (Hons.) Vth Semester Examination  
MARKETING MANAGEMENT  
Paper I

Time 3 Hours]

[Max. Marks 80  
[Min. Marks 32

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं । दृष्टि बाधित परीक्षार्थियों के लिये 60 मिनट अतिरिक्त समय की अनुमति है ।

Answer any five questions. All questions carry equal marks. The blind candidates will be given 60 minutes extra time.

1. "मार्केटर को ऑर्गनाइजेशन में किसी भी अन्य विभाग की तुलना में बाहरी वातावरण में परिवर्तन के बारे में अधिक जागरूक होना पड़ता है ।" क्या आप इस कथन से सहमत हैं ? स्पष्ट कीजिए ।  
"Marketer has to be more aware of changes in the external environment than any other department in the organisation." Do you agree ? Elucidate.
2. विपणन निर्णयों में बाजार विभाजन के महत्व पर चर्चा कीजिए एवं बाजार विभाजन के मूल तरीकों की व्याख्या कीजिए ।  
Discuss the importance of market segmentation in marketing decisions and explain the basic methods of market segmentation.
3. उपभोक्ता और औद्योगिक उत्पाद से परिचित उदाहरण देकर आप उत्पाद जीवन चक्र के प्रत्येक चार चरणों का संक्षेप में वर्णन कीजिए ।  
Briefly describe each of the four stages of the Product Life Cycle by taking an example each from consumer and industrial product you are familiar with.
4. एक सेल्समैन के कार्यों की व्याख्या कीजिए और एक अच्छे सेल्समैन की विशेषताओं का भी वर्णन कीजिए ।  
Explain the functions of a salesman and also describe the characteristics of a good salesman.
5. विभिन्न प्रकार के खुदरा प्रारूपों पर एक नोट लिखिए ।  
Write a note on various types of retail formats.
6. "विज्ञापन भुगतान तब होता है जब व्यवसाय खराब होता है और तब भी भुगतान करता है जब व्यवसाय अच्छा होता है ।" इस कथन को प्रभावी विज्ञापन की शुद्धता के प्रकाश में समझाइये ।  
"Advertisement pays when business is bad and it also pays when business is good." Justify this statement in the light of characteristics of effective advertisement.
7. विपणन के क्षेत्र में पी ओ पी प्रदर्शन, प्रदर्शन, व्यापार मेला और प्रदर्शनियों की भूमिका का वर्णन कीजिए ।  
Illustrate the role of POP displays, demonstrations and trade fairs and exhibitions in the field of marketing.
8. किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणी कीजिये : <http://www.davvonline.com>  
(अ) स्कोप और उपभोक्ता व्याहार का महत्व (ब) मूल्य को प्रभावित करने वाले कारक  
(स) वस्तुओं का भौतिक वितरण (द) मीडिया प्लानिंग और शेड्यूलिंग ।  
Write short notes on any two of the following :  
(a) Scope and Significance of Consumer Behaviour (b) Factors affecting Price  
(c) Physical Distribution of Goods (d) Media Planning and Scheduling.
9. निम्नलिखित उत्पादों के लिए जीवन चक्र के विभिन्न चरणों के लिए उपयुक्त बिक्री संवर्द्धन रणनीतियों के बारे में बताइए :  
(अ) हर्बल शैम्पू (ब) एक गांव के रिसार्ट में हॉलीडे ।  
Suggest suitable sales promotion strategies for different stages of PLC (Product Life Cycle) to a marketer offering :  
(a) Herbal Shampoo (b) Holidays in a Village Resort.
10. डिस्ट्रीब्यूशन चैनल की पसन्द को प्रभावित करने वाले कारकों पर चर्चा कीजिए ।  
Discuss the factors affecting choice of Distribution Channel.