

Roll No.

(05/16-I)

5065

B. Com. (Gen.) EXAMINATION

(For Batch 2011 & 2012 Only)

(Fourth Semester)

PRINCIPLES OF MARKETING-II

BC-405

Time : Three Hours

Maximum Marks : 80

Note : Attempt *Five* questions in all. Q. No. 1 is compulsory. Attempt *four* questions out of remaining eight questions. All questions carry equal marks.

1. (i) Discuss various methods of sales promotion in brief.
- (ii) What do you understand by physical distribution ?
- (iii) Explain the functions of retailers.

- (iv) What is discount ?
- (v) What is Publicity ?
- (vi) Write any *three* objectives of advertising.
- (vii) Write a short note on mail advertising.
- (viii) What are the limitations of personal selling ? 2×8

2. What are the factors which influencing pricing ? Explain the pricing procedure. 8+8

3. What do you understand by channels of distribution ? Explain the various factors that influence the channel selection. 4+12

4. Who is Wholesaler ? What are the functions and services rendered by wholesaler ? 4+12

5. Discuss in detail the components of physical distribution of goods on which marketing manager has to take decision. 16

6. "Personal selling is an important tool of selling." Comment and discuss the process of personal selling. 6+10

7. Define Advertising. Explain various characteristics of effective advertising. 4+12

8. Explain the promotion mix. Give the importance of promotion mix in marketing and factors influencing promotion mix. 3+6+7

9. Publicity and public relations are two important tools of sales promotion. Explain. 16

(Hindi Version)

नोट : कुल पाँच प्रश्न करने हैं। प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है। शेष आठ में से चार और प्रश्न करने हैं सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (i) विक्रय संवर्द्धन की विधियों को संक्षेप में समझाइए।
- (ii) भौतिक वितरण से आप क्या समझते हैं ?
- (iii) फुटकर विक्रेता के कार्यों की व्याख्या कीजिए।
- (iv) कटौती क्या है ?
- (v) प्रचार क्या है ?
- (vi) विज्ञापन के किन्हीं तीन उद्देश्यों को लिखिए।

(vii) डाक विज्ञापन पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए ।

(viii) वैयक्तिक विक्रय की सीमाएँ क्या हैं ?

2×8

2. मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले तत्त्व कौनसे हैं ? मूल्य निर्धारण प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए ।

8+8

3. वितरण माध्यम से आप क्या समझते हैं ? वितरण माध्यम के चुनाव को प्रभावित करने वाले तत्त्वों की व्याख्या कीजिए ।

4+12

4. थोक विक्रेता कौन होता है ? थोक विक्रेता कौन-कौनसे कार्य तथा सेवाएँ प्रदान करता है ?

4+12

5. माल के भौतिक वितरण के उन विभिन्न घटकों का वर्णन कीजिए, जिन पर प्रबन्धक को निर्णय लेना पड़ता है ?

16

6. 'वैयक्तिक विक्रय' विक्रय का एक महत्वपूर्ण उपकरण है । इस कथन की विवेचना कीजिए तथा वैयक्तिक विक्रय की व्याख्या कीजिए ।

6+10

7. विज्ञापन को परिभाषित कीजिए । प्रभावशाली विज्ञापन की विशेषताओं की व्याख्या कीजिए ।

4+12

8. संवर्द्धन मिश्रण की व्याख्या कीजिए । संवर्द्धन मिश्रण का विपणन में क्या महत्त्व है ? संवर्द्धन मिश्रण को प्रभावित करने वाले तत्त्वों की व्याख्या कीजिए ।

3+6+7

9. प्रचार तथा जनसम्पर्क विक्रय संवर्द्धन के दो महत्वपूर्ण यन्त्र हैं । व्याख्या कीजिए ।

16