

# S-425

Total Pages : 5

Roll No. -----

## BCM-301

Principles of Marketing/

विपणन के सिद्धान्त

Bachelor of Commerce (B.COM)

3<sup>rd</sup> Year, Examination 2022(Dec.)

Time: 2 Hours

Max. Marks: 70

Note : This paper is of Seventy (70) marks divided into two (02) Sections A and B. Attempt the questions contained in these sections according to the detailed instructions given therein.

नोट : यह प्रश्न पत्र सत्तर (70) अंकों का है जो दो (02) खण्डों, क तथा ख में विभाजित है। प्रत्येक खण्ड में दिए गए विस्तृत निर्देशों के अनुसार ही प्रश्नों को हल करना है।

P.T.O.

**Section – A / खण्ड –क**

(Long Answer – type questions) / (दीर्घ उत्तरों वाले प्रश्न)

Note: Section 'A' contains Five (05) long-answer-type questions of Nineteen (19) marks each. Learners are required to answer any two (02) questions only.

[2 x 19 = 38]

नोट : खण्ड 'क' में पाँच (05) दीर्घ उत्तरों वाले प्रश्न दिये गये हैं, प्रत्येक प्रश्न के लिए उन्नीस (19) अंक निर्धारित हैं। शिक्षार्थियों को इनमें से केवल दो (02) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

Q.1. Focus on social, ethical and legal aspects of marketing.  
विपणन के सामाजिक, नैतिक और कानूनी पहलुओं पर प्रकाश डालिए।

Q.2. What are the objectives of market segmentation?  
Distinguish between market segmentation and market differentiation.

बाजार विभक्तिकरण के क्या उद्देश्य हैं? बाजार विभक्तिकरण एवं बाजार विभेदीकरण में भेद कीजिए।

Q.3. Explain the meaning of new product development?  
Describe the various stages of product development.

नवीन उत्पाद विकास का अर्थ समझाइए। उत्पाद विकास की विभिन्न अवस्थाओं का वर्णन कीजिए।

Q.4. Discuss the various factors that affect the pricing strategy of a firm.

एक फर्म की मूल्य निर्धारण नीति को प्रभावित करने वाले कारकों का वर्णन कीजिए।

Q.5. What is product planning? Explain the process of product planning?

उत्पाद नियोजन क्या होता है? उत्पाद नियोजन की प्रक्रिया को समझाइए।

P.T.O.

## Section – B / खण्ड – ख

(Short-answer-type questions) / लघु उत्तरों वाले प्रश्न

Note: Section 'B' contains Eight (08) short-answer-type questions of Eight (08) marks each. Learners are required to answer any Four (04) questions only.

[4 x 8 = 32]

नोट : खण्ड 'ख' में आठ (08) लघु उत्तरों वाले प्रश्न दिये गये हैं, प्रत्येक प्रश्न के लिए आठ (08) अंक निर्धारित हैं। शिक्षार्थियों को इनमें से केवल चार (04) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

Q.1. What is the difference between modern and traditional concept of marketing?

विपणन की आधुनिक एवं परम्परागत अवधारणा में क्या अन्तर है?

Q.2. What are the four 'Ps' of marketing?

विपणन के चार 'पी' कौन से हैं?

Q.3. What are the methods of measuring the effectiveness of advertisement?

विज्ञापन की प्रभावोत्पादकता मापने की रीतियों का उल्लेख कीजिए।

Q.4. What is the importance of packaging in marketing?

विपणन में पैकेजिंग का क्या महत्व है?

Q.5. Discuss the different types market segmentation?

बाजार विभक्तिकरण के विभिन्न प्रकारों पर चर्चा कीजिए।

Q.6. What is green marketing concept?

हरित विपणन अवधारणा क्या है?

Q.7. Distinguish between sales and marketing?

विक्रय एवं विपणन में भेद कीजिए।

Q.8. Write limitations of e-marketing.

ई-विपणन की सीमायें बताइए।

\*\*\*\*\*