

MO4005

Roll No. :

May 2024

MARKETING MANAGEMENT

निर्धारित समय : 3 घंटे]

[अधिकतम अंक : 60

Time allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 60

नोट : (i) प्रश्न-पत्र में तीन सेक्शन ए, बी एवं सी हैं।

Note : There are **THREE** sections A, B and C in the paper.

(ii) सेक्शन ए में प्रश्न संख्या 1 के सभी 10 भागों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक भाग एक अंक का है एवं सभी 10 भाग वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्नों के हैं।

Answer **all** the 10 parts of the question No. 1 in **Section A**. Each part carries **one** mark and **all** 10 parts have objective type questions.

(iii) सेक्शन बी के 8 प्रश्नों में से किन्हीं 6 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है एवं इनका 5 लाइन / 50 शब्दों में उत्तर दीजिए।

Answer any **6** questions out of the 8 questions in **Section B**. Each question carries 3 marks and to be answered within **5 lines / 50 words**.

(iv) सेक्शन सी के 6 प्रश्नों में से किन्हीं 4 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 8 अंक का है एवं इनका 15 लाइन / 150 शब्दों में उत्तर दीजिए।

Answer any **4** questions out of the 6 questions in **Section C**. Each question carries 8 marks and to be answered within **15 lines / 150 words**.

(v) प्रत्येक सेक्शन के सभी प्रश्नों को क्रमवार एक साथ हल कीजिए।

Solve **all** the questions of a section consecutively together.

(vi) दोनों भाषाओं में अन्तर होने की स्थिति में अंग्रेजी अनुवाद ही मान्य है।

Only English version is valid in case of difference in both the languages.

सेक्शन - ए

SECTION - A

1. (i) इनमें से कौन सा कथन विपणन के बारे में सत्य है ?
- (a) विपणन का प्रयोग उत्पाद और सेवाओं को बढ़ावा देने के लिए किया जाता है।
- (b) विपणन का संबंध केवल बिक्री से है।
- (c) विपणन ऐसी गतिविधि है, निर्माण की प्रक्रिया, वस्तुओं एवं सेवाओं के संचार, आदान-प्रदान की प्रक्रिया है जो ग्राहकों, भागीदारों और बड़े पैमाने पर समाज के लिए मूल्य रखते हैं।
- (d) विपणन केवल संगठनों की जरूरतों पर विचार करती है न कि समाज की



Which of these statements is true about Marketing ?

- (a) Marketing is used to promote the product and services.
 (b) Marketing is concerned about the sales only.
 (c) Marketing is the activity, process for creating, communicating and exchanging products and services that have value for customers, partners and society at large scale.
 (d) Marketing considers only the needs of the organization and not the society.
- (ii) विपणन प्रबंधन लक्षित बाजारों को चुनने और बेहतर ग्राहक मूल्य बनाने, प्रदान करने और संचार के माध्यम से ग्राहकों को प्राप्त करने, बनाये रखने और बढ़ाने की _____ है।

- (a) कला (b) कला एवं विज्ञान
 (c) विज्ञान (d) कोई भी नहीं

Marketing Management is the _____ of choosing target markets and getting, keeping and growing customers through creating, delivering, communicating better customer value.

- (a) Art (b) Art and Science
 (c) Science (d) None of these
- (iii) कोई भी व्यक्ति जो अपने अंतिम उपभोग के लिए बाजार से सामान और सेवाएँ खरीदता है, उसे _____ कहा जाता है।

- (a) उपभोक्ता (b) खरीददार
 (c) आपूर्तिकर्ता (d) उपर्युक्त सभी

Any individual who purchases goods and services from the market for his/her end use is called a _____.

- (a) Consumer (b) Purchaser
 (c) Supplier (d) All of the above
- (iv) _____ जोर देता है कि लाभदायक विपणन, उपभोक्ता की जरूरतों की खोज और समझ के साथ शुरू हो और फिन इन जरूरतों को संतुष्ट करने के लिए एक विपणन मिश्रण विकसित करता है।

- (a) विपणन अवधारणा (b) व्यूहरचना
 (c) उत्पाद प्रभाविकता (d) मूल्य प्रभाविकता

_____ emphasize(s) that profitable marketing begins with the discovery and understanding of consumer needs and then develops a marketing mix to satisfy these needs.

- (a) The marketing concept (b) The strategy
 (c) The product influences (d) The price influences
- (v) वह रणनीति जहाँ निर्माता या विपणनकर्ता, विभिन्न प्रकार के ग्राहकों के बीच अंतर नहीं करता
- (a) अविभेदित विपणन (b) विभेदित विपणन
 (c) केंद्रित विपणन (d) व्यक्तिगत विपणन

The strategy where the producer or marketer does not differentiate between different types of customers

- (a) Undifferentiated marketing (b) Differentiated marketing
 (c) Concentrated marketing (d) Personalised marketing

- (vi) बाज़ार विभक्तिकरण का अर्थ है
- बिक्री समूहों को छोटे समूहों में विभाजित करना ।
 - विपणन प्रक्रिया को छोटे चरणों में विभाजित करना ।
 - क्षेत्र को छोटे क्षेत्रों में विभाजित करना ।
 - उपरोक्त सभी
- Market segmentation means –
- dividing the sales team into small groups.
 - dividing the marketing process into small steps.
 - dividing the territory into small areas.
 - All of the above
- (vii) विभक्तिकरण _____ की पहचान की सुविधा प्रदान करता है ।
- बाज़ार खंड और नए बाज़ारों की रूपरेखा
 - नए बाज़ार और संभावित ग्राहकों की रूपरेखा
 - बाज़ार खंड और संभावित ग्राहकों की रूपरेखा
 - नए बाज़ार और बाज़ार खंडों की रूपरेखा
- Segmentation facilitates the identification of _____.
- Market segments and the profiling of new markets
 - New markets and the profiling of prospective customers
 - Market segments and the profiling of prospective customers
 - New markets and the profiling of market segments
- (viii) _____ संवर्द्धन मिश्रण के प्रमुख तत्व हैं ।
- विज्ञापन और विक्रय संवर्द्धन
 - प्रचार और जनसम्पर्क
 - प्रत्यक्ष विपणन व व्यक्तिगत विक्रय
 - उपरोक्त सभी
- _____ are the key elements of promotion mix.
- Advertising and sales promotion
 - Publicity & Public relations
 - Direct Marketing and Personal selling
 - All of the above
- (ix) “ग्राहक” विपणन वातावरण के किस घटक से संबंधित है ?
- बाह्य वातावरण
 - आन्तरिक वातावरण
 - अप्रत्यक्ष वातावरण
 - उपरोक्त सभी
- “Consumer” is related with which of the following marketing environment factor ?
- External environment
 - Internal environment
 - Indirect environment
 - All of these
- (x) वर्तमान में एक विपणक में कौन से लक्षण होने चाहिए ?
- केवल रचनात्मक
 - केवल आलोचनात्मक सोच
 - रचनात्मक एवं आलोचनात्मक सोच दोनों
 - न ही रचनात्मक और न ही आलोचनात्मक सोच
- Which traits are desired in marketer today ?
- Only creative
 - Only critical thinking
 - Both creative and critical thinking
 - Neither creative nor critical thinking

(1×10)

P.T.O.

सेक्शन – बी
SECTION – B

2. विक्रय को परिभाषित कीजिये ।
Define Sales. (3)
3. विक्रय एवं विपणन में कोई एक अन्तर लिखिये ।
Write any one difference between Sales and Marketing. (3)
4. उपभोक्ता व्यवहार के कोई दो महत्त्व लिखिये ।
Write any two importance of Consumer Behaviour. (3)
5. “जीवन शैली” का संबंध किस घटक से है ?
“Life Style” is related with which factor ? (3)
6. बाज़ार विभक्तिकरण के कोई दो उद्देश्य लिखिये ।
Write any two objectives of Market Segmentation. (3)
7. “उत्पाद” को परिभाषित कीजिये ।
Define “Product”. (3)
8. जनसांख्यिकी का अर्थ लिखिये ।
Write meaning of Demography. (3)
9. ई-विपणन की परिभाषा लिखिये ।
Write definition of E-Marketing. (3)

सेक्शन – सी
SECTION – C

10. विपणन का अर्थ लिखिये तथा इसका क्षेत्र समझाइये ।
Write meaning of Marketing and explain its scope. (2+6)
11. क्रय प्रक्रिया को विस्तार से समझाइये ।
Explain Buying Process in detail. (8)
12. बाज़ार विभक्तिकरण को चुनने की व्यूहरचना को समझाइये ।
Explain strategies for selecting Market Segmentation. (8)
13. विपणन मिश्रण के P ‘उत्पाद’ को समझाइये ।
Explain P “Product” of Marketing Mix. (8)
14. विपणन वातावरण के व्यष्टि वातावरण घटकों पर एक विस्तृत लेख लिखिये ।
Write a detailed note on Micro Environment factors of Marketing Environment. (8)
15. ई-विपणन के लाभों को विस्तार से समझाइये ।
Explain benefits of E-Marketing in detail. (8)