

15/2

Roll No. ....

## **MS-107/CP-1009**

### **Marketing Management**

(विपणन प्रबन्ध)

Master of Business Administration/Diploma in  
Management

(MBA-10/12/13/16/17/DIM-11/16/17/MBAH-11)

Second Semester, Examination, 2017

**Time : 3 Hours**

**Max. Marks : 80**

**Note :** This paper is of **eighty (80)** marks containing **three (03)** Sections A, B and C. Learners are required to attempt the questions contained in these Sections according to the detailed instructions given therein.

नोट : यह प्रश्न पत्र अस्सी (80) अंकों का है जो तीन (03) खण्डों 'क', 'ख' तथा 'ग' में विभाजित है। शिक्षार्थियों को इन खण्डों में दिए गए विस्तृत निर्देशों के अनुसार ही प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

#### **Section-A / खण्ड-क**

**(Long Answer Type Questions) / (दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)**

**Note :** Section 'A' contains four (04) long answer type questions of nineteen (19) marks each. Learners are required to answer *two* (02) questions only.

नोट : खण्ड 'क' में चार (04) दीर्घ उत्तरीय 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।

1. What is Marketing Information System (MIS) ?  
Discuss its importance.

विपणन सूचना प्रणाली क्या है ? इसकी उपयोगिता बताइए।

2. Discuss in detail 7 P's of service marketing.

सेवा विपणन के 7 P's को विस्तार से समझाइए।

3. Discuss the different price adjustment strategies in  
detail.

विभिन्न मूल्य अनुकूलन रणनीतियों को विस्तार से समझाइए।

4. Write a note on Nature and Importance of Marketing  
Channel.

विपणन माध्यम की प्रकृति एवं उपयोगिता पर निबन्ध लिखिए।

### Section-B / खण्ड-ख

(Short Answer Type Questions) / (लघु उत्तरीय प्रश्न)

**Note :** Section 'B' contains eight (08) short answer type  
questions of eight (08) marks each. Learners are  
required to answer *four* (04) questions only.

नोट : खण्ड 'ख' में आठ (08) लघु उत्तरीय 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।

1. Importance of sales promotion.

विक्रय प्रवर्तन का महत्व।

2. Role of positioning in marketing of goods and services.  
वस्तु एवं सेवा के विपणन में स्थापन की भूमिका।
3. Differentiate between consumer and business buying decision process.  
उपभोक्ता एवं व्यवसाय क्रय निर्णय प्रक्रिया में अन्तर बताइए।
4. Write a note on future of retail in India.  
भारत में फुटकर व्यवसाय के भविष्य पर निबन्ध लिखिए।
5. Write a short note on packaging and its importance.  
संवेष्टन एवं उसकी उपयोगिता पर टिप्पणी कीजिए।
6. Write a note on Horizontal Marketing.  
लम्बवत् विपणन पर लेख लिखिए।
7. Write a note on Objectives of Advertising.  
विज्ञापन के उद्देश्यों पर लेख लिखिए।
8. Discuss and describe the activities involved in sales force management.  
क्रय दल प्रबन्धन में शामिल विभिन्न गतिविधियों का विवरण दीजिए।

**Section-C / खण्ड-ग**

**(Objective Type Questions) / (वस्तुनिष्ठ प्रश्न)**

**Note :** Section 'C' contains ten (10) objective type questions of one (01) mark each. All the questions of this Section are compulsory.

नोट : खण्ड 'ग' में दस (10) वस्तुनिष्ठ प्रश्न दिये गये हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिए एक (01) अंक निर्धारित है। इस खण्ड के सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Indicate whether the following are True or False.

इंगित कीजिए कि निम्नलिखित सत्य हैं या असत्य।

1. Political environment plays an important role in business.

राजनैतिक वातावरण की व्यापार में महत्वपूर्ण भूमिका है।

2. BCG matrix is also known as growth share matrix.

बी. सी. जी. मैट्रिक्स को संवृद्धि अंश मैट्रिक्स भी कहते हैं।

3. Ethnographic research is form of observational research.

मानव जाति विज्ञान सम्बन्धी अनुसंधान एक तरह का अवलोकनात्मक अनुसंधान है।

4. Salt purchase is an example of Habitual Buying Behaviour.

नमक का क्रय, क्रय आदत व्यवहार का एक उदाहरण है।

5. Walmart uses the same for less positioning strategy.

वॉलमार्ट 'कम के लिए समान' (same for less) स्थापन रणनीति पर कार्य करता है।

6. Ideas for new product may come from both internal and external sources.

नये उत्पाद के सुझाव आन्तरिक एवं बाह्य स्रोतों से आ सकते हैं।

7. Value based pricing sets prices based on consumer perception of value.  
मूल्य आधारित कीमत निर्धारण (Value based pricing) में मूल्य निर्धारण ग्राहक की मूल्य अवधारणा पर किया जाता है।
8. A straight reduction in price of a product is discount.  
किसी भी वस्तु के मूल्यों में सीधी घटौती को छूट कहते हैं।
9. Coca Cola has manufacture-sponsored wholeseller franchise system for distribution.  
कोका कोला के वितरण के लिए निर्माता प्रायोजित थोक फ्रेंचाइज प्रणाली का उपयोग करता है।
10. Objective-task-method is most logical for setting promotional budget.  
लक्ष्य कर्त्तव्य विधि प्रचार बजट को तय करने का सबसे तर्कसंगत तरीका है।

