

NP-128

Roll No.

4,000

20/20/30/40

March-April 2026

B.B.A. (Second Year) (4 Y.D.C.) Examination

विपणन प्रबंध

MARKETING MANAGEMENT

मुख्य प्रश्न-पत्र I

Major Paper I

[Max. Marks : 70]

[Min. Marks : 25]

Time : 3 Hours]

नोट : सभी खण्ड अनिवार्य हैं। प्रत्येक खण्ड में दिये निर्देशों का पालन करें। सभी के लिए अंक विभाजन योजना प्रश्न-पत्र में दर्शाये अनुसार होगी। दृष्टिबाधित छात्रों के लिए 60 मिनट अतिरिक्त समय दिया जाएगा। विश्वविद्यालय के पास अंक विभाजन के परिवर्तन का अधिकार सुरक्षित है।

Each Section is compulsory. Follow the instructions given in each Section. The marks distribution is same as shown in the question paper. The blind students will be given 60 minutes extra time. University has all rights to change the distribution of marks.

खण्ड 'अ' (वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

Section A (Objective Type Questions)

6×1=6

नोट : सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

All questions are compulsory.

1. निम्नलिखित को परिभाषित कीजिए :

(अ) विपणन मिश्रण

(ब) सेवा

(स) प्रचार

(द) उत्पाद मिश्रण

(ई) स्थूल पर्यावरण

(फ) इंटरनेट विपणन।

Define the following :

(a) Marketing Mix

(b) Services

(c) Publicity

(d) Product Mix.

(e) Macro Environment

(f) Internet Marketing.

खण्ड 'ब' (लघु उत्तरीय प्रश्न)

Section B (Short Answer Type Questions)

5×8=40

नोट : सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

All questions are compulsory.

1. विपणन को परिभाषित कीजिए। विपणन की विशेषताओं को संक्षेप में समझाइये।

Define Marketing. Briefly explain the features of Marketing.

(2)E-NP-128

अथवा (Or)

विभिन्न विपणन प्रबंधन दर्शनों पर चर्चा कीजिए ।

Discuss various Marketing Management Philosophies.

2. उत्पाद पोजीशनिंग क्या है ? विभिन्न पोजीशनिंग रणनीतियों की व्याख्या कीजिए ।
What is Product Positioning ? Explain various positioning strategies.

अथवा (Or)

प्रचार मिश्रण क्या है ? उपयोग किए जाने वाले प्रचार उपकरण का निर्णय लेते समय किन कारकों पर विचार किया जाना चाहिए ?

What is Promotion Mix ? What factors to be considered while deciding upon promotion tool to be used ?

3. मूल्य निर्धारण निर्णय कैसे लिया जाता है ? इसे प्रभावित करने वाले कारक क्या हैं ?
How is pricing decision taken ? What are the factors affecting pricing decision ?

अथवा (Or)

ग्रामीण विपणन क्या है ? यह शहरी क्षेत्र के विपणन से किस प्रकार भिन्न है ?
What is Rural Marketing ? How it is different from urban area marketing ?

4. भारतीय सकल घरेलू उत्पाद के विकास में सेवा क्षेत्र के योगदान पर चर्चा कीजिए ।
Discuss the contribution of service sector is the growth of Indian GDP.

अथवा (Or)

यात्रा, होटल और पर्यटन सहित आतिथ्य सेवाओं पर चर्चा कीजिए ।
Discuss hospitality services including travel, hotels and tourism.

5. विस्तार से वर्णन कीजिए कि वितरण चैनल प्रबंधन निर्णय कैसे लिए जाते हैं और कार्यान्वित किए जाते हैं ।
Describe in detail how distribution channel management decisions are made and implemented.

अथवा (Or)

वितरण का चैनल क्या है ? वितरण के विभिन्न माध्यमों की व्याख्या कीजिए ।

What is Channel of Distribution ? Explain the different channels of distribution.

खण्ड 'स' (दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

Section C (Long Answer Type Questions)

2×12=24

नोट : किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

Attempt any Two questions.

1. उत्पाद जीवन चक्र की विभिन्न अवस्थाओं को उदाहरण सहित समझाइये ।
Explain the various stages of Product Life-Cycle with an example.
2. विभाजन में उपयोग किए जाने वाले प्रमुख चरों की रूपरेखा और व्याख्या कीजिए । विपणन में विभाजन क्यों महत्वपूर्ण है ?
Outline and explain the major variables that are used in segmentation. Why is segmentation important in marketing ?

3. चैनल मध्यस्थों द्वारा किए जाने वाले कार्यों की व्याख्या कीजिए ।
Explain the functions that are performed by channel intermediaries.

4. निम्नलिखित सेवाओं का विपणन कैसे किया जाता है ?

(अ) पेशेवर सेवाएँ

(ब) वित्तीय सेवाएँ ।

How marketing of services done with special reference to :

(a) Professional Services

(b) Financial Services.

5. निम्नलिखित में अंतर बताइये :

(अ) विपणन बनाम बिक्री

(ब) विज्ञापन बनाम बिक्री संवर्धन ।

Differentiate between the following :

(a) Marketing vs. Selling

(b) Advertising vs. Sales Promotion.

