Roll No. .....

NE-1036

March-April 2026
B.Com. (Third Year) (4 Y.D.C.) Examination
Group - B
विपणन प्रबंधन
MARKETING MANAGEMENT
DSE : Paper I

Time : 3 Hours] **[Max. Marks : 70**

[Min. Marks : 25

नोट : सभी खण्ड अनिवार्य हैं । 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. 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. व्यवसाय के लिए विपणन है :

(अ) अनिवार्य (ब) आवश्यक

(स) अनावश्यक (द) विलासिता

For business marketing is :

(a) Compulsory (b) Necessary

(c) Unnecessary (d) Luxury

2. विपणन अवधारणा है :

(अ) उत्पादोन्मुखी (ब) विक्रयोन्मुखी

(स) ग्राहकोन्मुखी (द) ये सभी

Marketing concept is :

(a) Production-oriented (b) Sales-oriented

(c) Customer-oriented (d) All of these

3. उत्पाद के प्रमुख प्रकार होते हैं :

(अ) 2 (ब) 3

(स) 4 (द) 6

The main types of a product are :

(a) 2 (b) 3

(c) 4 (d) 6

4. निम्नलिखित तत्व मूल्य निर्धारण को प्रभावित करता है :

(अ) वस्तु की लागत (ब) वस्तु की माँग

(स) प्रतियोगी मूल्य (द) ये सभी

The following factor affects the price determination :

(a) Cost of product (b) Demand of product

(c) Competitor's price (d) All of these

5. प्रचार मिश्रण का तत्व है :

(अ) विज्ञापन (ब) सीधा मार्केटिंग

(स) सेल्स प्रमोशन (द) ये सभी

Elements of promotion mix is :

(a) Advertising (b) Direct marketing

(c) Sales promotion (d) All of these

6. उपभोक्ता क्रेता के प्रकार होते हैं :

(अ) 2 (ब) 3

(स) 4 (द) 5

The types of consumer buyer are :

(a) 2 (b) 3

(c) 4 (d) 5

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 के क्षेत्र एवं उद्देश्यों को संक्षेप में समझाइए ।

Explain in brief the scope and objectives of marketing.

अथवा (*Or*)

विपणन निर्णयन पर्यावरण किस प्रकार से प्रभावित करता है ? समझाइए ।

How the environment affects to marketing decisions ? Describe.

2. उत्पाद जीवन-चक्र को प्रभावितं करने वाले घटकों को समझाइए ।

Explain the factors affecting product life-cycle.

अथवा (*Or*)

उत्पाद के ब्राण्ड के लाभों को स्पष्ट रूप से समझाइए ।

Clearly explain the advantages of brand of product.

3. उत्पाद मूल्य नीति को प्रभावित करने वाले तत्त्वों को समझाइए ।

Explain the factors affecting Product Pricing Policy.

अथवा (*Or*)

मूल्य निर्धारण के प्रमुख नैतिक मुद्दों को समझाइए ।

Describe the main ethical issues of pricing.

4. विपणन में विक्रय संवर्द्धन की भूमिका को संक्षेप में समझाइए ।

Explain the role of sales promotion in maketing in brief.

अथवा (*Or*)

वितरण के माध्यम क्या होते हैं ?

What are the channels of distributions ?

5. क्रेता व्यवहार के सिद्धांतों का वर्णन कीजिए ।

Explain the various theories of Buyer's Behaviour.

अथवा (*Or*)

ग्रीन मार्केटिंग की अवधारणा में शामिल प्रमुख बातों को समझाइए ।

Elaborate the main things included in the concept of Green Marketing.

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. बाजार तथा विपणन का परिचय दीजिए तथा विपणन की प्रकृति एवं विशेषताएँ बताइए ।

Give introduction to market and marketing and state the nature and essentials of marketing.

2. उत्पादों के विभिन्न प्रकारों का विस्तार में वर्णन कीजिए ।
Explain in detail the different types of products.

3. उत्पाद मूल्य निर्णयन से आप क्या समझते हैं ? इसके उद्देश्यों पर प्रकाश डालिए ।
What do you understand by Product Pricing ? Explain its objectives.

4. वैयक्तिक विक्रय से आप क्या समझते हैं ? इसके महत्त्व को विस्तार से समझाइए ।
What do you understand by Personal Selling ? Explain its importance in detail.

5. प्रतिस्पर्धी बाजार में विपणन की उभरती प्रवृत्तियों को विस्तार से समझाइए ।
Explain in detail the recent trends in competitive market of marketing.

❖❖❖❖❖❖❖