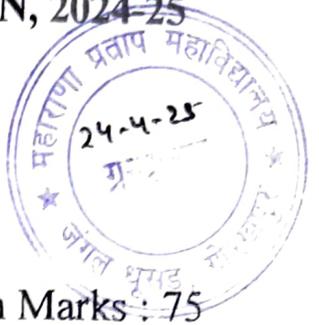


PGCOM 507 N

M.Com. (IInd SEMESTER) EXAMINATION, 2024-25

COMMERCE
(Marketing Management)
(CBCS MODE)



5267

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 75

Note: There are **three** sections (A, B and C) and Candidate has to attempt questions from all sections. Marks are indicated against each section.

नोट : इस प्रश्नपत्र के कुल **तीन** खण्ड (अ, ब और स) हैं, एवं अभ्यर्थी को प्रत्येक खण्ड से दिये गये प्रश्नों के उत्तर देने हैं। प्रत्येक खण्ड के सामने उनके अंक इंगित हैं।

Section-A

खण्ड-अ

1. Answer all questions : 5×3=15

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

- (a) Define Social Marketing.
सामाजिक विपणन को परिभाषित करें।
- (b) Differentiate between goods and services.
उत्पाद एवं सेवा में अन्तर स्पष्ट कीजिये।
- (c) Explain various types of consumer products.
विभिन्न प्रकार के उपभोक्ता उत्पादों की व्याख्या करें।

- (d) Define communication mix.
संप्रेषण-मिश्रण को परिभाषित कीजिये।
- (e) What do you mean by distribution channel ?
वितरण वाहिका से क्या तात्पर्य है ?

Section-B

खण्ड-ब

Note : Answer all questions in not more than 500 words
each : 4×5=20

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर 500 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए :

2. (a) What do you mean by marketing-mix ?
What are its components ?
विपणन मिश्रण से आप क्या समझते हैं ? इसके घटक क्या हैं ?

Or

अथवा

- (b) Write a short note on sustainable marketing.
सतत विपणन पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये।
3. (a) Explain the term 'need', 'want' & 'demand'
with the help of examples.
उदाहरणों की सहायता से 'आवश्यकता', 'चाहत' एवं
'माँग' की व्याख्या कीजिये।

Or

अथवा

- (b) Write a short note on Product Hierarchy.
उत्पाद पदानुक्रम पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये।

4. (a) What factors affect price sensitivity ?

मूल्य संवेदनशीलता को कौन से कारक प्रभावित करते हैं ?

Or

अथवा

(b) What are the functions of distribution channels ?

वितरण वाहिकाओं के कार्य क्या हैं ?

5. (a) Explain the various methods which can be used for setting price of a product.

किसी उत्पाद का मूल्य निर्धारित करने के लिये उपयोग की जाने वाली विभिन्न विधियों की व्याख्या कीजिये।

Or

अथवा

(b) What is e-tailing & its benefits ?

ई-टेलिंग क्या है और इसके लाभ क्या हैं ?

Section-C

खण्ड—स

Note : Answer any two of the following questions in not more than 1000 words: 2×20=40

नोट : निम्नलिखित में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर अधिकतम 1000 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए :

6. Explain five key concepts of marketing.

विपणन की पाँच प्रमुख अवधारणाओं की व्याख्या करें।

7. Explain the various strategies which can be used at various stages of product life cycle.

उत्पाद जीवन चक्र के विभिन्न चरणों में उपयोग की जा सकने वाली विभिन्न रणनीतियों की व्याख्या करें।

8. Explain the procedure of setting price of a product.

किसी उत्पाद का मूल्य निर्धारित करने की प्रक्रिया समझाइये।

9. Throw some light on the various steps of the marketing communication process.

विपणन संचार प्रक्रिया के विभिन्न चरणों पर प्रकाश डालिये।

