

Fourth Semester

**Tex. Tech./ Chemical Engg. /Civil/ CTM/ Mechanical/
Electrical/ Ref. & Petro Chemical/ Plastic/ Printing/
E.T.E./ Opto Electronics/ Auto / RAC/ Cement/M. & M.S/
Elect.& Elex./Com. Hardware Maint./ Com. Sc. /
Production. /I.T./MOM/Elex.Instru./Elect.Mech.Engg.**

Third Semester PTDC CME

MARKETING MANAGEMENT

Time : Three Hours

Maximum Marks : 100

Note : i) Attempt all questions.

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

ii) All questions carry equal marks.

सभी प्रश्नों के अंक समान है ।

iii) In case of any doubt or dispute, the English version question should be treated as final.

किसी भी प्रकार के संदेह अथवा विवाद की स्थिति में अंग्रेजी भाषा के प्रश्न को अंतिम माना जायेगा ।

Unit - I / इकाई - I

1. What do you understand by Marketing concept? Explain the scope and nature of Marketing. 20

विपणन की अवधारणा से आप क्या समझते हैं ? विपणन के क्षेत्र एवं स्वभाव को समझाइये ।

OR / अथवा

What is the meaning of Marketing planning? Explain the steps in marketing planning process.

विपणन नियोजन से क्या आशय है ? विपणन नियोजन प्रक्रिया के चरण को समझाइये ।

Unit - II / इकाई - II

2. What is the meaning of Market Segmentation? Explain the method of Market Segmentation. 20

बाजार विभक्तीकरण से क्या आशय है ? बाजार विभक्तीकरण के तरीकों को समझाइये ।

[2]

OR / अथवा

Discuss the factors affecting Price determination.

मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले घटकों की विवेचना कीजिए ।

Unit - III / इकाई - III

3. What do you meant by Product life cycle? Explain the importance of product life cycle in marketing management. 20

उत्पाद जीवन चक्र से आप क्या समझते हैं ? उत्पाद जीवन चक्र का विपणन प्रबन्ध में महत्व समझाइये ।

OR / अथवा

What is the meaning of Product Development? Explain the importance of new product development.

उत्पाद विकास का क्या अर्थ है ? नवीन उत्पाद विकास के महत्व को समझाइये ।

Unit - IV / इकाई - IV

4. What is Marketing Research? Explain the objective and advantages of Marketing Research. 20

विपणन अनुसंधान किसे कहते हैं ? विपणन अनुसंधान के उद्देश्य एवं लाभ को समझाइये ।

OR / अथवा

Describe the main models of Consumer buying behaviour.

उपभोक्ता क्रय व्यवहार के प्रमुख मॉडलों का वर्णन कीजिए ।

Unit - V / इकाई - V

5. What do you understand by Sales Management? Explain the methods of motivating to salesmen. 20

विक्रय प्रबन्ध से आप क्या समझते हैं ? विक्रय कर्ताओं को अभिप्रेरित करने की विधियों को समझाइये ।

OR / अथवा

How should you train salesmen and evaluate the performance?

आप अपने विक्रय कर्ताओं को कैसे प्रशिक्षित करेंगे और किस-किस प्रकार उनके कार्यों का मूल्यांकन करेंगे ?



F/2019/5181