

December 2018  
B. Com. Vth Semester Examination  
APPLIED ECONOMICS GROUP  
Group B : Marketing : Principle of Marketing

Time 3 Hours]

[Max. Marks : Regular 85 / Private 100  
[Min. Marks : Regular 28 / Private 33

नोट : खण्ड अ, ब तथा स सभी नियमित एवं स्वाध्यायी विद्यार्थियों के लिए अनिवार्य है । प्रत्येक खण्ड में दिये गये निर्देशों का पालन करें । सभी के लिये अंक विभाजन योजना प्रश्नपत्र में दशमि अनुसार होगी । दृष्टि बाधित परीक्षार्थियों के लिये 60 मिनट अतिरिक्त समय की अनुमति है ।

Section A, B and C are compulsory for all Regular and Private students. Please follow the instructions, given in each section. Marks distribution for all students are as shown in question paper. The blind candidates will be given 60 minutes extra time. <http://www.davvonline.com>

खण्ड अ : वस्तुनिष्ठ Section A : Objective

Regular 15x1=15/Private 15x1=15

- विपणन व्यय भार है :  
(अ) उद्योग पर Marketing expenditure is a burden :  
(a) On industry (ब) व्यवसायियों पर (c) On businessmen (स) उपभोक्ताओं पर (d) इनमें से किसी पर भी नहीं ।  
(d) None of them.
- विपणन का लाभ है :  
(अ) उपभोक्ताओं को The advantage of marketing is to :  
(a) Consumers (ब) व्यवसायियों को (c) Manufacturers (स) निर्माताओं को (d) सभी को ।  
(d) To all.
- विपणन मिश्रण रहते हैं :  
(अ) स्थायी Marketing Mix remain :  
(a) Static (ब) अनिश्चित (c) Certain (स) निश्चित (d) बदलते ।  
(d) Changing.
- उपभोक्ता व्यवहार का अध्ययन किया जाता है :  
(अ) उत्पादन में (ब) क्रय में (स) विपणन में (द) उपर्युक्त सभी में ।  
Consumer behaviour studies in :  
(a) Part of human behaviour (b) Changeable (c) Marketing (d) All of these.
- उपभोक्ता व्यवहार होता है : <http://www.davvonline.com>  
(अ) मानव व्यवहार का अंग (ब) परिवर्तनशील (स) भिन्न-भिन्न (द) उपर्युक्त सभी ।  
Consumer behaviour is :  
(a) Part of human behaviour (b) Changeable (c) Different (d) All of these.
- बाजार विभक्तिकरण का अर्थ है, बाजार को :  
(अ) उपभोक्ताओं के समरूप उपवर्गों में बांटना (ब) अलग-अलग क्षेत्रों में बांटना (स) राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय आधार पर बांटना (द) ग्रामीण एवं शहरी आधार पर बांटना ।  
Market segmentation means division of market according to :  
(a) Same sub-section of consumer (b) Different areawise (c) National and International basis (d) Rural and Urban area.

7. अच्छे ब्राण्ड की विशेषताएं हैं :  
 (अ) सूक्ष्म नाम (ब) स्मरणीय (स) आकर्षक (द) ये सभी ।  
 The characteristics of a good brand are :  
 (a) Short name (b) Memorable (c) Attractive (d) All these.
8. पैकेजिंग के प्रकार हैं : Types of packaging are :  
 (a) 2 (b) 4 (c) 6 (d) 5.
9. उत्पाद जीवन चक्र की अवस्थाएं होती हैं : The stages of product life-cycle are :  
 (a) 2 (b) 4 (c) 6 (d) 8.
10. मूल्य नीति होती है :  
 (अ) उपभोक्ता के पक्ष में (ब) सरकार के पक्ष में  
 (स) उपभोक्ता के पक्ष में (द) सभी के पक्ष में ।  
 Price policy is :  
 (a) In favour of the consumer (b) In favour of the government  
 (c) In producer manufacturer favour (d) In favour of all.
11. वितरण की सबसे छोटी शृंखला है :  
 (अ) शून्य स्तर शृंखला (ब) एक स्तर शृंखला (स) दो स्तर शृंखला (द) तीन स्तर शृंखला ।  
 ..... channel is the smallest distribution channel :  
 (a) Zero level (b) Single level (c) Double level (d) Three level.
12. बड़े पैमाने पर फुटकर व्यापार का उदाहरण है :  
 (अ) विभागीय प्रकार (ब) शृंखला भण्डार (स) सुपर स्टोर्स (द) उपर्युक्त सभी ।  
 The example of large scale retail trade :  
 (a) Departmental store (b) Chain store (c) Super store (d) All of above.
13. विज्ञापन का उद्देश्य है : <http://www.davvonline.com>  
 (अ) ग्राहकों को आकर्षित करना (ब) कर्मचारियों को प्रेरित करना  
 (स) संस्था की वित्तीय जानकारी देना (द) उपर्युक्त सभी ।  
 Object of advertisement is :  
 (a) Attract the customer (b) Motivate to workers  
 (c) Giving financial information (d) All of above.
14. परिवहन लागत को प्रभावित करते हैं :  
 (अ) दूरी (ब) उत्पाद की मात्रा (स) सड़कों की स्थिति (द) उपर्युक्त सभी ।  
 Factors affecting to transportation cost :  
 (a) Distance (b) Quality of product (c) Position of roads (d) All of the above.
15. विक्रय संवर्द्धन कार्यक्रम में प्रोत्साहित किया जाता है :  
 (अ) ग्राहकों को (ब) व्यापारियों को (स) प्रतिनिधियों को (द) उपर्युक्त किसी को भी ।  
 The following is encouraged under sales promotion programme :  
 (a) Customers (b) Traders (c) Agents (d) Any of above.

**खण्ड ब : लघु उत्तरीय Section B : Short Answer**

Regular 5×4=20/Private 5×5=25

1. विपणन मिश्रण का अर्थ समझाइए ।  
 Explain the meaning of Marketing Mix.

अथवा OR

विपणन से आप क्या समझते हैं ?  
 What do you understand by Marketing ?

2. उपभोक्ता व्यवहार की कोई तीन विशेषताएं बताइए ।  
 Explain any three characteristics of Consumer Behaviour.

अथवा OR

बाजार विभक्तिकरण क्या है ?  
 What is Marketing Segmentation ?

3. व्यापार चिन्ह (ट्रेड मार्क) का महत्त्व स्पष्ट कीजिए ।  
Explain the importance of Trade Mark.

अथवा OR

उत्पाद जीवन चक्र से आप क्या समझते हैं ?  
What do you understand by Product Life-Cycle ?

4. थोक व्यापारी का महत्त्व स्पष्ट कीजिए । <http://www.davvonline.com>  
Explain importance of Wholesale Trader.

अथवा OR

उत्पाद कीमत निर्धारण से आप क्या समझते हैं ?  
What do you understand by Product Price Determination ?

5. विक्रय वृद्धि में विज्ञापन का महत्त्व स्पष्ट कीजिए ।  
Explain the importance of advertisement in Sales Promotion.

अथवा OR

विक्रय संवर्द्धन से आप क्या समझते हैं ?  
What do you understand by Sales promotion ?

**खण्ड स : दीर्घ उत्तरीय Section C : Long Answer**

Regular 5×10=50/Private 5×12=60

1. विपणन के क्षेत्र का वर्णन कीजिए ।  
Describe scope of Marketing.

अथवा OR

विपणन मिश्रण क्या है ? विपणन मिश्रण को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए ।  
What is Marketing Mix ? Describe the factors affecting Marketing Mix.

2. उपभोक्ता व्यवहार के क्षेत्र एवं महत्त्व को समझाइए ।  
Explain the scope and importance of Consumer Behaviour.

अथवा OR

बाजार विभक्तिकरण का क्या उद्देश्य है ? बाजारों को विभाजित करने के आधारों पर टिप्पणी कीजिए ।  
What is objective of Market Segmentation ? Write a note on bases of Market Segmentation.

3. संवेष्टन क्या है ? संवेष्टन के कार्यों का वर्णन कीजिए ।  
What is Packaging ? Describe its functions.

अथवा OR

एक नए उत्पाद का विकास करने की प्रक्रिया समझाइए ।  
Explain the process of developing of New Product.

4. मूल्य निर्धारण में लागत के महत्त्व की विवेचना कीजिए ।  
Discuss the role of costs in pricing decisions.

अथवा OR

थोक व्यापारी की भूमिका का आलोचनात्मक परीक्षण कीजिए ।  
Critically examine role of Wholesaler.

5. विज्ञापन के विभिन्न माध्यमों को समझाइए । <http://www.davvonline.com>  
Explain various advertising media.

अथवा OR

एक सफल विक्रेता के गुणों का वर्णन कीजिए ।  
Describe qualities of a Successful Salesman.

4. दो माहों के विक्रय एवं लागत का विवरण निम्न है : The following are the sales and cost of two months :

माह (Month)	विक्रय (Sales)	कुल लागत (Total Cost)
अप्रैल (April)	4,80,000	4,08,000
मई (May)	3,84,000	3,36,000

ज्ञात कीजिए : Find out : <http://www.davvonline.com>

- (अ) लाभ मात्रा अनुपात (Profit Volume Ratio)  
 (ब) प्रत्येक माह की परिवर्तनशील लागत (Variable Cost of each months)  
 (ग) कुल स्थिर लागत (Total Fixed Cost)  
 (द) विक्रय मूल्य पर 10% लाभ प्राप्त करने के लिए विक्रय की राशि।  
 (Amount of sales if 10% profit on selling price is required)

अथवा OR

एक कम्पनी एक मशीन खरीदने पर विचार कर रही है। बाजार में इस मशीन के दो माडल X एवं Y उपलब्ध हैं। प्रत्येक मशीन की उत्पादन क्षमता 20,000 इकाईयां हैं तथा जिसे बाजार में 20 रुपये प्रति इकाई की दर से बेचा जाता है। अन्य विवरण निम्न है :

A company is considering to buy a machine. Two models X and Y are available in market. Each machine can produce 20,000 units which are sold in the market at Rs. 20 per unit. The other details are as under :

	X	Y
स्थिर लागत (Fixed Cost)	60,000	32,000
लाभ (Profit)	60,000	48,000

आपको ज्ञात करना है :

- (अ) प्रत्येक का सम विच्छेद बिन्दु (इकाईयों एवं रूप्यों में)  
 (ब) विक्रय का वह स्तर जहां दोनों मशीनें समान रूप से लाभदायक रहेगी।

You are required to :

- (a) Calculate B. E. P. (in units and rupees) for each machine.  
 (b) The level of sales at which both the machines are equally profitable.

5. एक कारखाना में 6,000 इकाईयों के सामान्य उत्पादन के लिए व्यय बजट निम्न प्रकार दिया गया है :

The expenses budget for normal production of 6,000 units in a factory is furnished below :

सामग्री (Material)	Per Unit Rs.
श्रम (Labour)	50
परिवर्तनशील कारखाना उपरिव्यय (Variable Factory Overheads)	30
स्थायी कारखाना उपरिव्यय (Fixed Factory Overhead)	8
प्रत्यक्ष व्यय (Direct Expenses)	10
बिक्री व्यय 20% स्थिर (Selling Expenses 20% Fixed)	6
वितरण व्यय 25% स्थिर (Distribution Expenses 25% Fixed)	15
प्रशासनिक व्यय, स्थिर (Administrative Expenses Fixed)	8
(अ) 4,000 इकाईयों एवं (ब) 5,000 इकाईयों के लिए बजट तैयार कीजिए।	5

Prepare a budget for production of (a) 4,000 units and (b) 5,000 units.

अथवा OR

प्रतिवेदन क्या है ? प्रतिवेदन तैयार करते समय ध्यान देने योग्य बातों को बताइये।

What is Report ? Explain the matters to be kept in mind while preparing a report.