

## O-6461

### P. G. Diploma in Marketing Management Term End Examination, Jan.-Dec., 2020

Paper First

SERVICE MARKETING

Time : Three Hours ]

[ Maximum Marks : 70

[ Minimum Pass Marks : 18

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

**खण्ड—अ** : प्रश्न क्रमांक 01 से 08 तक अति लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिये 01 अंक निर्धारित है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 1 या 2 शब्दों/1 वाक्य में दीजिये।

**खण्ड—ब** : प्रश्न क्रमांक 09 से 14 तक अर्द्ध लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए  $2\frac{1}{2}$  अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 75 शब्दों या आधा पेज में दीजिये।

**खण्ड—स** : प्रश्न क्रमांक 15 से 18 तक लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 05 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 150 शब्दों या एक पेज में दीजिये।

**खण्ड—द** : प्रश्न क्रमांक 19 से 22 तक अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 10 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 300 शब्दों या दो पेज में दीजिये।

**खण्ड—इ** : प्रश्न क्रमांक 23 एवं 24 दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किसी एक प्रश्न का उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 17 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 600—750 शब्दों या 04—05 पेज में दीजिये।

**Instructions for Candidate :**

**Section—A :** Question Nos. 01 to 08 are very short answer type questions. Attempt all questions. Each question carries 01 mark. Answer each of these questions in 1 or 2 words/1 sentence.

**Section—B :** Question Nos. 09 to 14 are half short answer type questions. Attempt any *four* questions. Each question carries  $2\frac{1}{2}$  marks. Answer each of these questions in about 75 words or half page.

**Section—C :** Question Nos. 15 to 18 are short answer type questions. Attempt any *three* questions. Each question carries 05 marks. Answer each of these questions in about 150 words or one page.

**Section—D :** Question Nos. 19 to 22 are half long answer type questions. Attempt any *two* questions. Each question carries 10 marks. Answer each of these questions in about 300 words or two pages.

**Section—E :** Question Nos. 23 and 24 are long answer type questions. Attempt any *one* question. Each question carries 17 marks. Answer each of these questions in about **600—750** words or 04—05 pages.

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

1. मनोरंजन सेवाओं का उदाहरण है ..... ।  
Example of entertainment service is .....
2. विपणन की आधुनिक विचारधारा ..... पर आधारित है ।  
Modern approach of marketing focuses on .....
3. प्रबन्धन के दर्शन के रूप में विपणन के ..... स्तम्भ हैं ।  
There are ..... pillars of marketing as a philosophy of management.
4. आकस्मिक सेवाओं का मूल्य ..... होता है ।  
Prices of emergency services are .....
5. 7 एस का दूसरा तत्व ..... है ।  
Second component of 7 S is .....
6. सेवा संवर्धन का प्रमुख उदाहरण ..... है ।  
One of the important examples of service promotion is .....
7. सी. एस. एम. से तात्पर्य है ..... ।  
CSM refers to .....
8. पट्टा ..... सेवाओं से सम्बन्धित है ।  
Leasing is related to ..... services.

**P. T. O.**

**खण्ड—ब**

**(Section—B)**

9. विपणन प्रबन्धन की **तीन** समस्याओं को लिखिए ।  
Write down *three* problems of Marketing Management.
10. सेवाओं के विपणन को परिभाषित कीजिए ।  
Define the term Service Marketing.
11. उपभोग के आधार पर सेवाओं को बताइए ।  
Explain the services on the basis of consumption.
12. वितरण वाहिकाओं से आप क्या समझते हैं ?  
What do you mean by Distribution Channels ?
13. बीमा विपणन को परिभाषित कीजिए ।  
Define the term Insurance Marketing.
14. विपणन अनुसंधान के क्षेत्र को लिखिए ।  
Write down the area of marketing research.

**खण्ड—स**

**(Section—C)**

15. विपणन के महत्व को समझाइए ।  
Explain the importance of marketing.
16. सेवाओं के विपणन के कारण क्या हैं ?  
What are the reasons for service marketing ?
17. सेवाओं के वितरण माध्यम पर लेख लिखिए ।  
Write an essay on Service Distribution Channel.
18. विपणन अनुसंधान के उद्देश्यों का संक्षिप्त वर्णन कीजिए ।  
Briefly explain the objectives of marketing research.

**खण्ड—द****(Section—D)**

19. विपणन की विभिन्न विचारधाराओं की व्याख्या कीजिए।  
Explain the different thoughts of marketing.
20. उपभोग एवं क्रय शक्ति पर आधारित सेवाओं पर एक विस्तृत नोट लिखिए।  
Write a detailed note on service based on consumption and purchasing power.
21. 7एस संरचना के प्रमुख तत्व क्या हैं ?  
What are the important components of 7 S ?
22. विपणन अनुसंधान एवं बाजार अनुसंधान में अन्तर लिखिए।  
Differentiate between Marketing Research and Market Research.

**खण्ड—इ****(Section—E)**

23. विपणन से आप क्या समझते हैं ? विपणन की प्रकृति एवं क्षेत्र को बताइए।  
What do you mean by Marketing ? Explain the nature and area of marketing.
24. विपणन सूचना पद्धति पर एक विस्तृत नोट लिखिए।  
Write a detailed note on Marketing Information System.

## O-6462

### P. G. Diploma in Marketing Management Term End Examination, Jan.-Dec., 2020

Paper Second

#### PRODUCTION AND MATERIAL MANAGEMENT

Time : Three Hours ]

[ Maximum Marks : 70

[ Minimum Pass Marks : 18

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

**खण्ड—अ** : प्रश्न क्रमांक 01 से 08 तक अति लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिये 01 अंक निर्धारित है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 1 या 2 शब्दों/1 वाक्य में दीजिये।

**खण्ड—ब** : प्रश्न क्रमांक 09 से 14 तक अर्द्ध लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए  $2\frac{1}{2}$  अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 75 शब्दों या आधा पेज में दीजिये।

**खण्ड—स** : प्रश्न क्रमांक 15 से 18 तक लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 05 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 150 शब्दों या एक पेज में दीजिये।

**खण्ड—द** : प्रश्न क्रमांक 19 से 22 तक अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 10 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 300 शब्दों या दो पेज में दीजिये।

**खण्ड—इ** : प्रश्न क्रमांक 23 एवं 24 दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किसी एक प्रश्न का उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 17 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 600—750 शब्दों या 04—05 पेज में दीजिये।

#### Instructions for Candidate :

**Section—A** : Question Nos. 01 to 08 are very short answer type questions. Attempt all questions. Each question carries 01 mark. Answer each of these questions in 1 or 2 words/1 sentence.

**Section—B** : Question Nos. 09 to 14 are half short answer type questions. Attempt any *four* questions. Each question carries  $2\frac{1}{2}$  marks. Answer each of these questions in about 75 words or half page.

**Section—C** : Question Nos. 15 to 18 are short answer type questions. Attempt any *three* questions. Each question carries 05 marks. Answer each of these questions in about 150 words or one page.

**Section—D** : Question Nos. 19 to 22 are half long answer type questions. Attempt any *two* questions. Each question carries 10 marks. Answer each of these questions in about 300 words or two pages.

[ 3 ]

O-6462

**Section-E :** Question Nos. 23 and 24 are long answer type questions. Attempt any *one* question. Each question carries 17 marks. Answer each of these questions in about **600—750** words or 04—05 pages.

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

1. .... स्टोरेज सर्विस का इंटरफेस है।  
..... is the interface to the storage service.
2. एक प्रक्रिया-उन्मुख लेआउट ..... के लिए सबसे उपयुक्त है।  
A process-oriented layout is best suited for .....
3. .... में उत्पादन प्रक्रिया के नियोजन, आयोजन, निर्देशन और नियन्त्रण के अनुप्रयोग शामिल हैं।  
..... involves application of planning, organizing, directing and controlling the production process.
4. सामग्री वर्गीकृत है ..... में ।  
Material is classified into .....
5. .... एक दिए गए उद्योग के भीतर मानकों आधारित और संगत प्रौद्योगिकियों और प्रक्रियाओं को विकसित करने, बढ़ावा देने और सम्भवतः अनिवार्य करने की प्रक्रिया है।

**P. T. O.**

[ 4 ]

O-6462

..... is the process of developing, promoting and possibly mandating standard based and compatible technologies and processes within a given industry.

6. प्रत्येक वह चीज जो उसकी अधिकतम क्षमता तक उपयोग नहीं की जाती है, उसे ..... कहा जाता है।

Everything that is not used up to its maximum capacity is called .....

7. .... भाग के रूप में कहा जाता है कि सूची या निर्माण सूची डिजाइन चरण में उत्पन्न दस्तावेज है।

..... also called part list or building list is the document generated at the design stage.

8. .... सही गुणवत्ता का सामान, सही मात्रा में, सही समय पर और सही कीमत पर खरीदने का कार्य है।

..... is the task of buying goods of right quality, in the right quantities, at the right time and at the right price.

**खण्ड—ब**

**(Section—B)**

9. उत्पादन प्रबन्ध से आपका क्या अभिप्राय है ?

What do you mean by production management ?

[ 5 ]

O-6462

10. संयंत्र अभिन्यास को परिभाषित कीजिए।

Define plant layout.

11. सामग्री प्रबंधन के उद्देश्यों को लिखिए।

Write the objectives of material management.

12. प्रमापीकरण के महत्व पर चर्चा कीजिए।

Discuss the importance of standardisation.

13. भण्डार प्रबंधक से आपका क्या अभिप्राय है ?

What do you mean by Store Manager ?

14. क्रय कार्यो को परिभाषित कीजिए।

Define purchase function.

**खण्ड—स**

**(Section—C)**

15. उत्पादन प्रबन्ध के कार्यो के बारे में बताइए।

Explain the functions of production management.

16. सामग्री प्रबन्ध की समस्याओं के बारे में लिखिए।

Write about the problems of material management.

17. भण्डार प्रबंधक के कर्तव्यों के बारे में लिखिए।

Write about the responsibilities of a store manager.

18. वैज्ञानिक क्रय के सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए।

Describe the principles of scientific purchasing.

**P. T. O.**

[ 6 ]

O-6462

**खण्ड—द**

**(Section—D)**

19. विभिन्न क्रय विधियों के बारे में बताइए।

Explain the various methods of purchase.

20. अल्फ्रेड वेबर के सिद्धान्तों के बारे में बताइए।

Explain the principles of Alfred Weber.

21. प्रमापीकरण से आपका क्या अभिप्राय है ? प्रमापीकरण के उद्देश्य और महत्व पर चर्चा कीजिए।

What do you mean by standardisation ? Discuss the objectives and importance of standardisation.

22. स्टोर-कीपिंग से आपका क्या अभिप्राय है ? स्टोर-कीपिंग के कार्यो को लिखिए।

What do you mean by store-keeping ? Write the functions of store-keeping.

**खण्ड—इ**

**(Section—E)**

23. प्लांट ले-आउट से आपका क्या अभिप्राय है ? प्लांट ले-आउट के उद्देश्य व सिद्धान्तों को लिखिए।

What do you mean by plant layout ? Write the objectives and principles of plant layout.

24. सामग्री हस्तन को परिभाषित कीजिए। सामग्री हस्तन के सिद्धान्तों को लिखिए। प्रभावी सामग्री हस्तन की समस्याओं पर चर्चा कीजिए।

Define material handling. Write the principles of material handling. Discuss the problems in effective material handling.

## O-6463

### P. G. Diploma in Marketing Management Term End Examination, Jan.-Dec., 2020

Paper Third

#### CONSUMER BEHAVIOUR AND ADVERTISING MANAGEMENT

Time : Three Hours ]

[ Maximum Marks : 70

[ Minimum Pass Marks : 18

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

**खण्ड—अ :** प्रश्न क्रमांक 01 से 08 तक अति लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिये 01 अंक निर्धारित है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 1 या 2 शब्दों/1 वाक्य में दीजिये।

**खण्ड—ब :** प्रश्न क्रमांक 09 से 14 तक अर्द्ध लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए  $2\frac{1}{2}$  अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 75 शब्दों या आधा पेज में दीजिये।

**खण्ड—स :** प्रश्न क्रमांक 15 से 18 तक लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 05 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 150 शब्दों या एक पेज में दीजिये।

**खण्ड—द :** प्रश्न क्रमांक 19 से 22 तक अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 10 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 300 शब्दों या दो पेज में दीजिये।

**खण्ड—इ :** प्रश्न क्रमांक 23 एवं 24 दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किसी एक प्रश्न का उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 17 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 600—750 शब्दों या 04—05 पेज में दीजिये।

#### Instructions for Candidate :

**Section—A :** Question Nos. 01 to 08 are very short answer type questions. Attempt all questions. Each question carries 01 mark. Answer each of these questions in 1 or 2 words/1 sentence.

**Section—B :** Question Nos. 09 to 14 are half short answer type questions. Attempt any *four* questions. Each question carries  $2\frac{1}{2}$  marks. Answer each of these questions in about 75 words or half page.

**Section—C :** Question Nos. 15 to 18 are short answer type questions. Attempt any *three* questions. Each question carries 05 marks. Answer each of these questions in about 150 words or one page.



[ 3 ]

O-6463

**Section-D :** Question Nos. 19 to 22 are half long answer type questions. Attempt any *two* questions. Each question carries 10 marks. Answer each of these questions in about **300** words or two pages.

**Section-E :** Question Nos. 23 and 24 are long answer type questions. Attempt any *one* question. Each question carries 17 marks. Answer each of these questions in about **600—750** words or 04—05 pages.

खण्ड—अ

(Section—A)

1. प्राथमिक क्रय प्रेरणा का एक उदाहरण लिखिए।  
Write an example, of primary buying motives.
2. उपभोक्ता क्रय ..... द्वारा प्रभावित होते हैं।  
Consumer purchases are influenced by .....
3. वस्तु जीवन चक्र की ..... अवस्था में वस्तु की माँग में वृद्धि होती है।  
In ..... stage of product life cycle demand of goods increases.
4. वस्तु पंक्ति में वस्तुओं की संख्या को कम कर देने की प्रक्रिया को ..... कहते हैं।  
Reducing number of goods in product mix is known as .....

P. T. O.

[ 4 ]

O-6463

5. वस्तु के जीवन-चक्र की परिपक्वता की स्थिति में ..... विज्ञापन किया जाता है।  
In the maturity stage of product life cycle ..... advertisement is done.
6. विज्ञापन प्रभावोत्पादकता मूल्यांकन के लिए एक प्रकार के अनुसंधान का उल्लेख कीजिए। (सत्य/असत्य)  
Name the one type of research for valuation of the impact of advertisement on consumers. (True/False)
7. ...., एक अनियमित क्रिया है जो उपभोक्ताओं को क्रय करने के लिए प्रेरित करती है।  
....., is an irregular activity which motivates the consumers to purchase.
8. काल की दृष्टि से विक्रय संवर्धन ..... क्रिया होती है।  
In respect of time period, sales promotion is an ..... function.

खण्ड—ब

(Section—B)

9. क्रय प्रेरणा का अर्थ बताइए।  
Explain the meaning of Purchase Motive.
10. अच्छे पैकेज की कौन-सी विशेषताएँ हैं ?  
What are the features of good packaging ?
11. ब्राण्ड तथा ट्रेडमार्क में अन्तर स्पष्ट कीजिए।  
Differentiate between Brand and Trademark.

12. विज्ञापन के संगठन का क्या कार्य है ?

What is the function of advertising organisation ?

13. विक्रय संवर्द्धन का महत्व बताइए।

State the importance of Sales Promotion.

14. विज्ञापन माध्यम का चुनाव करते समय ध्यान देने वाली बातों का उल्लेख कीजिए।

State the considerations while choosing the advertisement medium.

**खण्ड—स**

**(Section—C)**

15. वस्तु या उत्पाद से आप क्या समझते हैं ? वस्तुओं के वर्गीकरण को समझाइए।

What do you understand by goods or product ? Explain the product classification.

16. विज्ञापन पर व्यय होने वाली धनराशि को निर्धारण करने की विधियों पर प्रकाश डालिए।

Throw light on various method of determination of amount to be expended on advertisement.

17. भारत में विज्ञापन सम्बन्धी कौन-कौन सी समस्याएँ आती हैं ?

What are the difficulties of advertisement in India ?

**P. T. O.**

18. विक्रय संवर्द्धन के उद्देश्य एवं कार्यों को स्पष्ट कीजिए।

Explain the objectives and functions of sales promotion.

**खण्ड—द**

**(Section—D)**

19. प्रेरणा अनुसंधान से आप क्या समझते हैं ? इसकी तकनीकी एवं सीमाओं का उल्लेख कीजिए।

What do you understand by Motivational Research ? State its methods and limitations.

20. वस्तु मिश्रण के परिवर्तनों को प्रभावित करने वाले घटकों को समझाइए।

Explain the factors affecting the changes in product mix.

21. विज्ञापन के विभिन्न साधनों की विस्तृत जानकारी दीजिए।

Illustrate the various tools of advertising.

22. विक्रय संवर्द्धन के महत्व एवं सीमाओं का वर्णन कीजिए।

Illustrate the benefits and limitations of sales promotion.

**खण्ड—इ**

**(Section—E)**

23. क्रय व्यवहार के सिद्धान्तों का उल्लेख करते हुए उपभोक्ता क्रय व्यवहार के अनुसार उपभोक्ताओं का वर्गीकरण कीजिए।

[ 7 ]

O-6463

State the principles of purchasing behaviour and classify the consumers on the basis of consumer purchasing behaviour.

24. उत्पाद जीवन चक्र के अर्थ एवं अवधारणाओं को स्पष्ट कीजिए।

Discuss the meaning and concept of Product Life Cycle (PLC).

## O-6464

### P. G. Diploma in Marketing Management Term End Examination, Jan.-Dec., 2020

Paper Fourth

#### MARKETING RESEARCH AND SALES MANAGEMENT

Time : Three Hours ]

[ Maximum Marks : 70

[ Minimum Pass Marks : 18

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

**खण्ड—अ** : प्रश्न क्रमांक 01 से 08 तक अति लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिये 01 अंक निर्धारित है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 1 या 2 शब्दों/1 वाक्य में दीजिये।

**खण्ड—ब** : प्रश्न क्रमांक 09 से 14 तक अर्द्ध लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए  $2\frac{1}{2}$  अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 75 शब्दों या आधा पेज में दीजिये।

**खण्ड—स** : प्रश्न क्रमांक 15 से 18 तक लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 05 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 150 शब्दों या एक पेज में दीजिये।

**खण्ड—द** : प्रश्न क्रमांक 19 से 22 तक अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 10 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 300 शब्दों या दो पेज में दीजिये।

**खण्ड—इ** : प्रश्न क्रमांक 23 एवं 24 दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किसी एक प्रश्न का उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 17 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 600—750 शब्दों या 04—05 पेज में दीजिये।

#### Instructions for Candidate :

**Section—A** : Question Nos. 01 to 08 are very short answer type questions. Attempt all questions. Each question carries 01 mark. Answer each of these questions in 1 or 2 words/1 sentence.

**Section—B** : Question Nos. 09 to 14 are half short answer type questions. Attempt any *four* questions. Each question carries  $2\frac{1}{2}$  marks. Answer each of these questions in about 75 words or half page.

**Section—C** : Question Nos. 15 to 18 are short answer type questions. Attempt any *three* questions. Each question carries 05 marks. Answer each of these questions in about 150 words or one page.

**Section—D** : Question Nos. 19 to 22 are half long answer type questions. Attempt any *two* questions. Each question carries 10 marks. Answer each of these questions in about 300 words or two pages.

**Section-E :** Question Nos. 23 and 24 are long answer type questions. Attempt any *one* question. Each question carries 17 marks. Answer each of these questions in about **600—750** words or 04—05 pages.

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

1. .... के अन्तर्गत बाजार सम्बन्धी बातों का अनुसंधान किया जाता है, जैसे किस स्थान पर वस्तु बिकने की सम्भावना है ?  
Under ..... , research of market related things is done, such as which place is the item likely to be sold ?
2. सभी विक्रयकर्ताओं को एक साथ प्रशिक्षण देने का तरीका ..... कहलाता है।  
The method of training all salespersonnel together is called .....
3. जिस समय सूचनाएँ विभिन्न प्रयोगों से प्राप्त की जाती हैं, तो यह तरीका ..... कहलाता है।  
When information is obtained from different experiments, this method is called .....
4. .... में वे क्रियाएँ शामिल की जाती हैं जो अंतिम उपभोक्ता को सीधे बेचने से सम्बद्ध होती हैं।  
..... involves actions that relate directly to the end consumer.

**P. T. O.**

5. एक ..... एक विशेष प्रकार के ग्राहकों एवं सम्भावित ग्राहकों का समुदाय है जो कि एक विक्रयकर्ता को सुपुर्द किया जाता है।  
A ..... is a community of particular types of customers and potential customers that is delivered to a salespersonnel.
  6. .... वह संगठित तरीका है जिसके द्वारा किसी निश्चित उद्देश्य के लिए व्यक्ति ज्ञान या कौशल सीखते हैं।  
..... is the organised method by which individuals learn knowledge or skills for a certain purpose.
  7. जब एक शाखा को एक निर्धारित समय में एक पूर्व-निर्धारित मात्रा का विक्रय करना आवश्यक होता है, तो ऐसा कोटा ..... कहलाता है।  
When a branch is required to sell a predetermined quantity in a set time, such quota is called .....
  8. उत्पादन से उपभोक्ता तक की संस्थाओं का कोई भी क्रय जिसमें या तो एक मध्यस्थ है या उनकी कोई भी संख्या हो सकती है, ..... कहलाता है।  
Any purchase of entities from producer to consumer, which are either an intermediary or can be any number of them, are called .....
- खण्ड—ब**  
**(Section—B)**
9. अनुसंधान रिपोर्ट किसे कहते हैं ?  
What is research report ?

[ 5 ]

O-6464

10. विक्रय संगठन क्या है ?  
What is sales organisation ?
11. विक्रय संगठन के महत्व को स्पष्ट कीजिए।  
Explain the importance of sales organisation.
12. विपणन नियोजन को परिभाषित कीजिए।  
Define Marketing Planning.
13. वितरण माध्यम का अर्थ बताइए।  
Explain the meaning of distribution channel.
14. विक्रय कोटा को परिभाषित कीजिए।  
Define sales quota.

**खण्ड—स**

**(Section—C)**

15. विपणन अनुसंधान के संगठनों को समझाइए।  
Explain marketing research organisations.
16. विक्रय संगठन की रचना को निर्धारित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।  
Describe the components that determine the creation of sales organisation.
17. विपणन कार्यक्रम के असफल होने के कौन से कारण हैं ?  
What are the reasons for the marketing programme being unsuccessful ?
18. फुटकर विपणन क्या है ? इनके कार्यों को लिखिए।  
What is retail marketing ? Write their functions.

**P. T. O.**

[ 6 ]

O-6464

**खण्ड—द**

**(Section—D)**

19. विपणन अनुसंधान की रीति से आप क्या समझते हैं ? विस्तार से समझाइए।  
What do you understand by the steps in marketing research ? Explain in detail.
  20. विक्रयकर्ताओं को पारिश्रमिक देने से आप क्या समझते हैं ? विक्रयकर्ताओं को पारिश्रमिक देने की विधियों को स्पष्ट कीजिए।  
What do you understand by the remunerating sales-personnel ? Explain the methods of remunerating sales- personnel.
  21. विक्रय कोटा के प्रकार एवं सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए।  
Describe the types and principles of sales quota.
  22. थोक वितरण से आपका क्या अभिप्राय है ? इनके कार्य क्या हैं ?  
What do you mean by wholesale distribution ? What are their functions ?
- खण्ड—इ**
- (Section—E)**
23. विपणन अनुसंधान को परिभाषित कीजिए। विपणन अनुसंधान के उद्देश्य एवं लक्ष्य की व्याख्या कीजिए तथा विपणन अनुसंधान के प्रकार भी लिखिए।

Define marketing research. Explain the objectives and aims of marketing research. Also write down types of marketing research.

24. विक्रय क्षेत्र को परिभाषित कीजिए। विक्रय क्षेत्र कैसे स्थापित किया जाता है ? इसके आकार को प्रभावित करने वाले तत्व कौन से हैं ?

Define sales territory. How are sales territories established ? What are the factors that affect its size ?

## O-6465

### P. G. Diploma in Marketing Management Term End Examination, Jan.-Dec., 2020

Paper Fifth

#### INTERNATIONAL MARKETING

Time : Three Hours ]

[ Maximum Marks : 70

[ Minimum Pass Marks : 18

परीक्षार्थी हेतु निर्देश :

**खण्ड—अ** : प्रश्न क्रमांक 01 से 08 तक अति लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिये 01 अंक निर्धारित है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 1 या 2 शब्दों/1 वाक्य में दीजिये।

**खण्ड—ब** : प्रश्न क्रमांक 09 से 14 तक अर्द्ध लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए  $2\frac{1}{2}$  अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 75 शब्दों या आधा पेज में दीजिये।

**खण्ड—स** : प्रश्न क्रमांक 15 से 18 तक लघु उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 05 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 150 शब्दों या एक पेज में दीजिये।

**खण्ड—द** : प्रश्न क्रमांक 19 से 22 तक अर्द्ध दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 10 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 300 शब्दों या दो पेज में दीजिये।

**खण्ड—इ** : प्रश्न क्रमांक 23 एवं 24 दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। किसी एक प्रश्न का उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिए 17 अंक निर्धारित हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग 600—750 शब्दों या 04—05 पेज में दीजिये।

#### Instructions for Candidate :

**Section—A** : Question Nos. 01 to 08 are very short answer type questions. Attempt all questions. Each question carries 01 mark. Answer each of these questions in 1 or 2 words/1 sentence.

**Section—B** : Question Nos. 09 to 14 are half short answer type questions. Attempt any *four* questions. Each question carries  $2\frac{1}{2}$  marks. Answer each of these questions in about 75 words or half page.

**Section—C** : Question Nos. 15 to 18 are short answer type questions. Attempt any *three* questions. Each question carries 05 marks. Answer each of these questions in about 150 words or one page.

**Section—D** : Question Nos. 19 to 22 are half long answer type questions. Attempt any *two* questions. Each question carries 10 marks. Answer each of these questions in about 300 words or two pages.



[ 3 ]

O-6465

**Section-E :** Question Nos. 23 and 24 are long answer type questions. Attempt any *one* question. Each question carries 17 marks. Answer each of these questions in about **600—750** words or 04—05 pages.

**खण्ड—अ**

**(Section—A)**

1. एक ..... निर्यातक को प्रत्यक्ष वितरण माध्यम चुनना चाहिए।  
A ..... exporter should opt for a direct distribution channel.
2. व्यापार मेले व प्रदर्शनियाँ एकसमान होती हैं। (सत्य/असत्य)  
Trade fairs and exhibitions are same type. (True/False)
3. .... विपणन में महत्वपूर्ण भूमिका अदा करता है।  
..... plays an important role in marketing.
4. .... अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में मूल्य निर्धारण पर प्रभाव नहीं डालता है।  
..... is not a factor affecting pricing in International Marketing.
5. पैकेजिंग में ..... को ध्यान में नहीं रखा जाता है।  
..... factor not to be considered in a packaging.
6. .... अन्तर्राष्ट्रीय विपणन करने के लिए उपक्रम का पहला कदम है।  
..... is the first step when undertaking international marketing.

**P. T. O.**

[ 4 ]

O-6465

7. विश्व में विज्ञापन हेतु सर्वाधिक खर्च प्रिंट मीडिया में होता है।  
(सत्य/असत्य)  
Advertising by print media spent maximum amount in the world. (True/False)
8. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार सदैव लाभप्रद होता है। (सत्य/असत्य)  
International Trade is always profitable. (True/False)

**खण्ड—ब**

**(Section—B)**

9. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार से क्या हानियाँ हैं ?  
Write the limitations of International Trade.
10. तुलनात्मक लागत सिद्धान्त की व्याख्या कीजिए।  
Interpretate Comparative Cost theory.
11. निर्यात विज्ञापन क्या है ?  
What is export advertisement ?
12. तटकर या प्रशुल्क क्या है ?  
What is Tariff ?
13. बहुराष्ट्रीय निगम क्या है ?  
What is Multinational Corporation ?
14. 'भुगतान संतुलन' से आपका क्या आशय है ?  
What do you mean by 'Balance of Payment' ?

**खण्ड—स**

**(Section—C)**

15. अन्तर्राष्ट्रीय बाजार में प्रबन्ध के क्या नियम हैं ?  
What are the rules of Management in International Market ?

[ 5 ]

O-6465

16. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार का संतुलन सिद्धान्त क्या है ?

What is Balance Theory of International Trade ?

17. भुगतान शेष असंतुलन के सुधार के उपाय क्या हैं ?

What are the remedies for improving Balance of Payment ?

18. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार की नई तकनीकों को समझाइए।

Explain new techniques of International Business.

**खण्ड—द**

**(Section—D)**

19. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में कीमत निर्धारण की विधियों को स्पष्ट कीजिए।

Discuss about method of pricing in International Marketing.

20. तटकर या प्रशुल्क नीति क्या है ? इसके प्रकार बताइए।

What is Tariff Policy ? Explain its types.

21. किसी देश के लिए अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार के क्या प्रभाव हैं ?

What are the effects of International business for a country ?

22. भारत में निर्यात संवर्द्धन के प्रयत्नों का उल्लेख कीजिए।

Explain the efforts to promote export in India.

P. T. O.

[ 6 ]

O-6465

**खण्ड—इ**

**(Section—E)**

23. वितरण वाहिकाएँ क्या हैं ? इनके चयन को प्रभावित करने वाले तत्व बताइए तथा इसके प्रकारों को भी समझाइए।

What is distribution channel ? Explain the factors affecting distribution channel and its also give types.

24. बहुराष्ट्रीय निगमों का महत्व एवं अर्थव्यवस्था पर पड़ रहे हानिकारक प्रभावों को समझाइए।

Give the advantages of Multinational Corporations and explain its harmful effect on economy.

O-6465

50