

P-7491

P. G. Diploma in Marketing Management Term End Examination, June-July, 2020-21

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।

P. T. O.

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. 'विपणन एक आधारभूत व्यावसायिक दर्शन है।' यह कथन किसने दिया है ?

'Marketing is a fundamental business philosophy.'
Who has given this statement ?

2. विपणन द्वारा समाज में रहन-सहन के स्तर को बढ़ावा मिलता है। (सही/गलत)

Marketing promotes standard of living in society.

(True/False)

3. व्यक्तिगत सुरक्षा सेवा का एक उदाहरण लिखिए।

Write an example of personal protection service.

4. संचार सेवा का एक उदाहरण लिखिए।

Write an example of communication service.

5. अनुसंधान में उपभोक्ता संबंधी बातों का अनुसंधान किया जाता है।

In research, consumer related research is done.

6. विपणन के चार प्रमुख तत्व (4P's) क्या है ?

What are the four key elements (4P's) of marketing ?

7. विपणन अनुसंधान की रीति के प्रथम चरण में क्या किया जाता है ?

What is done in the first phase of marketing research ?

8. सरकार की बढ़ती हुई सहभागिता सेवाओं के विकास का प्रमुख कारण है। (सत्य/असत्य)

Increasing participation of government is the main reason for the development of services. (True/False)

खण्ड—ब

(Section—B)

9. विपणन के क्या उद्देश्य हैं ?

What are the objectives of marketing ?

10. उपभोक्ता संतुष्टि क्या है ?

What is customer satisfaction ?

11. सेवाओं का वितरण क्या है ?

What is delivery of services ?

12. सेवाओं हेतु विज्ञापन से क्या अभिप्राय है ?

What do you mean by Advertising for Services ?

13. बैंक विपणन क्या है ?

What is bank marketing ?

14. 7-एस संरचना क्या है ?

What is 7-S framework ?

खण्ड—स

(Section—C)

15. उपभोक्ता अभिमुखी दृष्टिकोण क्या है ?

What is consumer oriented approach ?

16. सेवा विपणन पर संगठनात्मक संस्कृति के प्रभाव की व्याख्या कीजिए।

Explain the influence of organizational culture on service marketing.

17. सेवा संवर्द्धन पर टिप्पणी लिखिए।

Write a note on promotion of services.

18. विपणन अनुसंधान की रीति पर चर्चा कीजिए।

Discuss on the process of marketing research.

खण्ड—द

(Section—D)

19. उत्पादन, समर्पण, उपभोग तथा क्रय शक्ति के आधार पर सेवाओं का वर्णन कीजिए।

Describe services based on production, dedication, consumption and purchasing power.

20. विपणन के महत्व पर विस्तृत व्याख्या कीजिए।

Discuss in detail the importance of marketing.

21. विपणन अनुसंधान एवं बाजार अनुसंधान में अन्तर स्पष्ट कीजिए तथा विपणन अनुसंधान के प्रकारों को लिखिए।

Differentiate between marketing research and market research. Also state the types of marketing research.

22. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) पट्टा विपणन

(ब) बैंक विपणन

Write short notes on the following :

(a) Lease marketing

(b) Bank marketing

खण्ड—इ

(Section—E)

23. सेवाओं की विशेषताओं की विस्तृत व्याख्या कीजिए। सेवा विपणन में वृद्धि का कारण स्पष्ट कीजिए।

Explain in detail the characteristics of services. State the reasons for growth of service marketing.

24. विपणन के स्वभाव पर प्रकाश डालिए। विपणन विचारधारा सम्बन्धी विभिन्न दृष्टिकोण को अपने शब्दों में समझाइए।

Explain the nature of working. Explain in your own words various approaches of marketing thoughts.

P-7492

**P. G. Diploma in Marketing Management
Term End Examination, June-July, 2020-21**

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।

P. T. O.

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. उत्पादन प्रणाली प्रकार की होती हैं।

The production systems are of the types.

2. सर्वप्रथम स्थानीयकरण के सिद्धान्त का प्रतिपादन किसने किया था ?

Who first proposed the principle of localization ?

3. “यंत्रों एवं सुविधाओं की हर व्यवस्था संयंत्र अभिन्यास है।” किसने कहा ?

“Every arrangement of equipment and facilities is plant layout.” Who said ?

4. किसी वैकल्पिक कार्य को करने के कारण प्राप्त होने वाली लागत को कहा जाता है ?

The cost incurred due to performing an alternative work is called ?

5. विधि के अनुसार जो सामग्री पहले प्राप्त होती है उसे पहले निर्गमित किया जाता है।

According to method the material, that is received first is first issued.

6. बची हुई सामग्री पुनः भण्डार में भेजी जाती है तो इसका लेखा बही में किया जाता है।

When the balance material is returned to the store it is recorded in the book.

7. जहाँ क्रय प्रबन्धक निराशावादी और असाहसी हो वहीं अनिश्चितता की दशा में सिद्धान्त का प्रयोग किया जाना चाहिए।

Where purchase manager is pessimistic and desperate and in case of uncertainty, the principle should be used.

8. सामग्री की ऐसी मात्रा जो एक बार में मितव्ययतापूर्वक खरीदी जा सके कहलाती है।

The quantity of material that can be bought cheaply at one time is called

खण्ड—ब

(Section—B)

9. उत्पादन प्रबन्ध का अर्थ बताइए।

Explain the meaning of production management.

10. संयन्त्र अभिन्यास के उद्देश्यों को अंकित कीजिए।

Indicate the objectives of plant layout.

11. सामग्री प्रबन्ध की परिभाषा दीजिए।

Define material management.

12. भण्डार खाताबही क्या है ?

What is Store Book ?

13. सामग्री हस्तन से आपका क्या आशय है ?

What do you mean by material handling ?

14. क्रय-विक्रय के तत्व लिखिए।

Write the elements of purchase and sale.

खण्ड—स

(Section—C)

15. उत्पादन प्रणाली के विभिन्न प्रकारों का वर्णन कीजिए।

Describe the different types of production systems.

16. सामग्री के वर्गीकरण से आप क्या समझते हैं ? स्पष्ट कीजिए।

What do you understand by Classification of Material ?

Explain.

17. एक उत्तम पैकेजिंग की विशेषताएँ बताइए।

Explain the characteristics of a good packaging.

18. क्रय प्रक्रिया का महत्व बताइये। क्रेता-विक्रेता संबंधों को स्पष्ट कीजिए।

Explain the importance of the purchase process.

Explain buyer-seller relationship.

खण्ड—द

(Section—D)

19. संयंत्र अभिन्यास के सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए।

Describe the principles of plant layout.

20. सामग्री तालिका नियंत्रण का महत्व एवं प्रमुख तकनीकों का वर्णन कीजिए।

Describe the important and main techniques of material table control.

21. अपशिष्ट प्रबन्ध पर एक निबन्ध लिखिए।

Write an essay on waste management.

22. क्रय प्रक्रिया से आप क्या समझते हैं ? मूल्य विश्लेषण प्रक्रिया का महत्व प्रतिपादित कीजिए।

What do you mean by purchase process ? Render the importance of value analysis process.

खण्ड—इ

(Section—E)

23. उत्पादन प्रबन्ध में होने वाली समस्याओं का विस्तृत वर्णन कीजिए।

Describe in detail the problems in production management.

24. सामग्री नियोजन को प्रभावित करने वाले घटकों का विस्तृत वर्णन कीजिए।

Describe in detail the factors that affect material management.

P-7493

**P. G. Diploma in Marketing Management
Term End Examination, June-July, 2020-21**

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।

P. T. O.

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. कोई भी व्यक्ति जो अपने अंतिम-उपयोग के लिए बाजार से सामान एवं सेवाएँ खरीदता है, उसे कहा जाता है।

Any individual who purchases goods and services from the market for his/her end-use is called a

2. अनुभव से उत्पन्न एक व्यक्तिगत व्यवहार में परिवर्तन का वर्णन करता है।

..... describes changes in an individual behaviour arising from experience.

3. उत्पाद एक उपभोक्ता उत्पाद है जिसे ग्राहक आमतौर पर चयन और खरीदने की प्रक्रिया में गुणवत्ता, मूल्य और शैली जैसी विशेषताओं पर तुलना करता है।

..... products are a consumer product that the customer usually compares on attributes such as quality, price and style in the process of selecting and purchasing.

4. बिक्री उत्पाद जीवन चक्र का चरण नहीं है। (सत्य/असत्य)

Sales in not the stage of product life cycle.

(True/False)

5. विज्ञापन पर व्यय किया गया धन अपव्यय है। (सत्य/असत्य)

Money spent on advertising is waste.

(True/False)

6. आउटडोर विज्ञान में समाचार-पत्र विज्ञापन शामिल हैं।

(सत्य/असत्य)

Outdoor advertising includes newspaper advertisements.

(True/False)

7. विक्रय संवर्द्धन विक्रेताओं को अधिक विक्रय करने के लिए प्रेरित नहीं करता है। (सत्य/असत्य)

Sales promotion does not encourage sellers to sale more.

(True/False)

8. बिक्री प्रचार गैर-आवर्ती गतिविधि है। (सत्य/असत्य)

Sales promotions in non-recurring activity.

(True/False)

खण्ड—ब

(Section—B)

9. उपभोक्ता मनोविज्ञान से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by consumer psychology ?

10. उपभोक्ता व्यवहार क्या है ?

What is consumer behaviour ?

11. उत्पाद का अर्थ समझाइए।

Explain the meaning of product.

12. नियोजित अप्रचलन से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by planned obsolescence ?

13. विज्ञापन क्या है ?

What is advertising ?

14. विक्रय संवर्द्धन का अर्थ समझाइए।

Explain the meaning of sales promotion.

खण्ड—स

(Section—C)

15. भारतीय उपभोक्ताओं के क्रय-व्यवहार की विशेषताएँ समझाइए।

Explain the characteristics of Indian consumers buying behaviour.

16. आप उपभोक्ता उत्पादों और औद्योगिक उत्पादों के मध्य अन्तर कैसे करेंगे ? चर्चा कीजिए।

How will you distinguish between consumer products and industrial products ? Discuss.

17. विज्ञापन की सीमाओं का वर्णन कीजिए।

Describe limitations of advertising.

18. विक्रय संवर्द्धन के उद्देश्यों एवं महत्व को स्पष्ट कीजिए।

Clarify the objectives and importance of sales promotion.

खण्ड—द

(Section—D)

19. उपभोक्ता खरीद व्यवहार पर प्रभाव डालने वाले विभिन्न कारकों को समझाइए।

Explain the various factors which affect consumer buying behaviour.

20. वस्तु-पंक्ति नीतियों तथा रणनीतियों के बारे में विस्तारपूर्वक समझाइए।

Explain in detail the product-line policies and strategies.

21. विज्ञापन के विभिन्न प्रकारों को समझाइए। किसी एक लोकप्रिय विज्ञापन को उद्धरित कीजिए।

Explain the various types of advertisement. Quote any *one* of the popular advertisement.

22. विक्रय संवर्द्धन के विभिन्न तरीकों की व्याख्या कीजिए।

Explain the different methods of sales promotion.

खण्ड—इ

(Section—E)

23. एक नवीन उत्पादन के विकास की प्रक्रिया को समझाइए। वे क्या कारण हैं जो नवीन उत्पाद को विफल बनाने में योगदान देते हैं ?

Explain the process of developing a new product. What are the reasons that contribute the failure of a new product ?

24. यह कहा जाता है कि “विक्रय संवर्द्धन विज्ञान को प्रतिस्थापित नहीं करता है, बल्कि इसका पूरक है।” समझाइए।

It is said that “sales promotion does not replace advertising but supplements it.” Elucidate.

P-7494

**P. G. Diploma in Marketing Management
Term End Examination, June-July, 2020-21**

Paper Fourth

**MARKETING RESEARCH AND SALES
MANAGEMENT**

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

[Minimum Pass Marks : 14

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।

P. T. O.

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. व्यवस्थित, उद्देश्यपूर्ण एवं विस्तृत खोज है जो विपणन के क्षेत्र की किसी समस्या से सम्बन्धित तथ्यों का अध्ययन करती है।

..... is systematic, purposeful and detailed research that studies the facts related to a problem in the field of marketing.

2. विक्रय कार्य में संलग्न व्यक्तियों का एक समूह होता है।

..... is a group of people engaged in sales work.

3. एक विशेष प्रकार के ग्राहकों एवं संभावित ग्राहकों का समुदाय है जो कि एक विक्रयकर्ता को सुपुर्द किया जाता है।

..... is a community of specialized customers and potential customers that is delivered to a salesperson.

4. स्थिति भी वस्तुओं के विक्रय को प्रभावित करती है।

..... condition also affects the sales of goods.

5. किसी विशिष्ट कार्य को करने के लिए किसी कर्मचारी के ज्ञान एवं कौशल में वृद्धि करने की क्रिया है।

..... is the act of increasing the knowledge and skills of an employee to perform a specific task.

6. योजना के अन्तर्गत प्रत्येक विक्रयकर्ता की न्यूनतम बिक्री निर्धारित कर दी जाती है।

Under the scheme the minimum sales of each seller is determined.

7. में वे सब क्रियाएँ आती हैं जो अंतिम उपभोक्ता को बेचने में घटित होती हैं।

..... involves all the actions that occur in selling to the maximum consumer.

8. चुनाव प्रक्रिया का एक महत्वपूर्ण अंग है और आजकल इस प्रकार की जाँच कराना एक सामान्य बात हो गयी है।

..... is an important stage of the election process and nowadays it is a common practice to conduct this type of investigation.

खण्ड—ब

(Section—B)

9. विक्रय संगठन क्या है ?

What is Sales Organisation ?

10. विपणन नियोजन से हमें क्या लाभ मिलते हैं ?

What benefits do we get from marketing planning ?

11. थोक वितरण से क्या आशय है ?

What is meant by wholesale distribution ?

12. विपणन अनुसंधान की विभिन्न सीमाएँ लिखिए।

Write the various limitations of marketing research.

13. विक्रय संगठन के महत्व को स्पष्ट कीजिए।

Explain the importance of Sales Organization.

14. विक्रय कोटा क्या है ? पारिभाषित कीजिए।

What is the Sales Quota ? Define.

खण्ड—स

(Section—C)

15. विक्रयकर्ता के निरीक्षण के ढंगों को लिखिए।

Write the methods of supervising sales personnel.

16. विपणन अनुसन्धान के उद्देश्य एवं लाभ लिखिए।

Write the objectives and benefits of marketing research.

17. वितरण माध्यम को प्रभावित करने वाले घटकों का संक्षिप्त में वर्णन कीजिए।

Briefly describe the factors affecting channel of distribution.

18. विपणन कार्यक्रम के नियोजन को प्रभावित करने वाले प्रमुख घटकों को लिखिए।

Write down the major factors affecting the planning of the marketing programme.

खण्ड—द

(Section—D)

19. विक्रय कोटा के प्रकार एवं सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए।

Describe the types of principles of Sales Quota.

20. विपणन अनुसंधान के प्रकारों को समझाइए।

Explain the types of marketing research.

21. विक्रय संगठन की रचना को निर्धारित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।

Describe the components that determine the creation of Sales Organization.

22. वितरण प्रणालियाँ क्या हैं ? इसके कितने प्रकार हैं ?

What is distribution system ? How many types are there ?

खण्ड—इ

(Section—E)

23. फुटकर विपणन से आपका क्या अभिप्राय है ? फुटकर विपणन के महत्व और कार्यों को लिखिए। फुटकर विपणन द्वारा प्रदान की जाने वाली विभिन्न सेवाओं को भी लिखिए।

What do you mean by retail marketing ? Write the importance and function of retail marketing and also write down various services provided by retailers.

24. विपणन अनुसन्धान को परिभाषित कीजिए तथा विपणन अनुसन्धान की विभिन्न रीतियों को भी लिखिए।

Define marketing research. Also write the various steps of marketing research.

P-7495

P. G. Diploma in Marketing Management Term End Examination, June-July, 2020-21

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।

P. T. O.

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. अन्य राष्ट्रों पर निर्भरता अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के लाभों में से एक है। (सत्य/असत्य)

Dependence on other nations is one of the advantages of international trade. (True/False)

2. प्राकृतिक संसाधनों का उपयोग अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के लाभों में से एक है। (सत्य/असत्य)

The utilization of natural resources is one of the advantages of international trade. (True/False)

3. विकसित देश में आयात प्रतिबंध भुगतान शेष में असंतुलन का एक कारण है। (सत्य/असत्य)

Import restrictions in developed country is one of the reasons for imbalance in balance of payments.

(True/False)

4. माल का आयात और निर्यात भुगतान शेष के तहत चालू खाते का हिस्सा नहीं बनता है। (सत्य/असत्य)

Export and import of goods does not form a part of current account under balance of payments.

(True/False)

5. बाजार चयन और उत्पाद चयन अंतर्राष्ट्रीय विपणन का मुख्य कार्य नहीं है। (सत्य/असत्य)

Market selection and product selection is not main function of international marketing. (True/False)

6. थोक विक्रेता वितरण वाहिकाओं में सम्मिलित हैं। (सत्य/असत्य)

Wholesalers are included in distribution channels.

(True/False)

7. राजस्व टैरिफ और सुरक्षात्मक टैरिफ, टैरिफ के प्रकार हैं। (सत्य/असत्य)

Revenue tariff and protective tariff are types of tariff.

(True/False)

8. एक बहुराष्ट्रीय निगम आमतौर पर एक देश में शामिल एक बड़ा निगम होता है जो विभिन्न देशों में वस्तुओं या सेवाओं का उत्पादन या बिक्री करता है। (सत्य/असत्य)

A multinational corporation is usually a large corporation incorporated in one country which produces or sells goods or services in various countries. (True/False)

खण्ड—ब

(Section—B)

9. घरेलू व्यवसाय से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by domestic business ?

10. अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय क्या है ?

What is international business ?

11. भुगतान शेष क्या है ?

What is balance of payments ?

12. अंतर्राष्ट्रीय विज्ञापन से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by international advertising ?

13. अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में मूल्य उद्धरण से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by price quote in international business ?

14. बहुराष्ट्रीय निगम से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by multinational corporation ?

खण्ड—स

(Section—C)

15. तुलनात्मक लागत सिद्धान्त की संक्षिप्त व्याख्या कीजिए।

Briefly explain comparative cost theory.

16. भुगतान शेष को सही करने के उपायों पर चर्चा कीजिए।

Discuss the measures to correct balance of payments.

17. अंतर्राष्ट्रीय व्यापार की तकनीकों के बारे में संक्षेप में बताइए।

Briefly explain the techniques of international business.

18. आयात अभ्यंश के उद्देश्य क्या हैं ? चर्चा कीजिए।

What are the objectives of import quotas ? Discuss.

खण्ड—द

(Section—D)

19. घरेलू व्यापार और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के मध्य क्या अन्तर है ? समझाइए।

What is the difference between domestic business and international business ? Explain.

20. भुगतान शेष के महत्व को समझाइए।

Explain the importance of balance of payments.

21. निर्यात वितरण चैनलों से आपका क्या अभिप्राय है ? विभिन्न प्रकार के निर्यात वितरण चैनलों की व्याख्या कीजिए।

What do you mean by export distribution channels ? Explain the various types of export distribution channels.

22. विभिन्न प्रकार के आयात अभ्यंश के संबंध में विस्तारपूर्वक समझाइए।

Explain various types of import quotas in detail.

खण्ड—इ

(Section—E)

23. भारत की आयात और निर्यात नीति से आपका क्या अभिप्राय है ? विस्तार से समझाइये।

What do you mean by India's export and import policy ? Explain in detail.

24. अंतर्राष्ट्रीय विपणन में पैकेजिंग की भूमिका और महत्व पर चर्चा कीजिए।

Discuss the role and importance of packaging in international marketing.