

This question paper contains 2 printed pages.

Roll No. ...

M.Com. (F) Bus. Admn.

7122 / 6140 / 9136

M.Com. (Final) Bus. Admn. Examination, 2022

Paper - II

Marketing Management

Time Allowed : Three Hours

समय : 3 घंटे

Maximum Marks : 100

अधिकतम अंक : 100

Attempt any five questions in all selecting one questions from each Unit.

प्रत्येक इकाई में से एक प्रश्न करते हुए कुल पाँच प्रश्न हल करने हैं।

Write your roll number on question paper before start writing answer of questions.

प्रश्नों के उत्तर लिखने से पूर्व प्रश्न-पत्र पर रोल नम्बर अवश्य लिखें।

No supplementary answer book will be given to any candidate. Hence the candidates should write the answer precisely in the main answer book only.

किसी भी परीक्षार्थी को पूरक उत्तर-पुस्तिका नहीं दी जाएगी। अतः परीक्षार्थियों को चाहिए कि वे मुख्य उत्तर पुस्तिका में ही समस्त प्रश्नों के उत्तर सही ढंग से लिखें।

#### UNIT-I / इकाई-I

1. What do you mean by 'Marketing'? Discuss the scope and importance of Marketing in business.  
विपणन से आपका क्या आशय है? व्यवसाय में विपणन के क्षेत्र एवं महत्व की विवेचना कीजिए। (3+7+10)

OR / अथवा

What do you understand by product life cycle? What are the gradual stages in the product life cycle. (5+15)

उत्पाद जीवन-चक्र से आप क्या समझते हैं? किसी उत्पाद के जीवन-चक्र में कौन-कौन से क्रमिक चरण होते हैं?

#### UNIT-II / इकाई-II

2. What is Marketing Research? Explain the techniques and limitation of Marketing Research.  
विपणन अनुसंधान क्या है? विपणन अनुसंधान की तकनीकों एवं सीमाओं का वर्णन कीजिए। (3+10+7)

OR / अथवा

Discuss in detail the various factors which influence the choice of channels of distribution. (20)

उन विभिन्न कारकों का विस्तारपूर्वक वर्णन कीजिए जो कि वितरण माध्यम के चयन को प्रभावित करते हैं।

V-0471 / 7122 / 6140 / 9136

P.T.O.

**UNIT-III / इकाई-III**

3. Clearly explain the various factors affecting pricing of a product. (5+15)  
किसी उत्पाद के मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों को स्पष्ट रूप से समझाइए।

**OR / अथवा**

- Define Sales forecasting. Describe the various techniques of Sales forecasting. (5+15)  
विक्रय पूर्वानुमान को परिभाषित कीजिए। विक्रय पूर्वानुमान की विभिन्न तकनीकों का वर्णन कीजिए।

**UNIT-IV / इकाई-IV**

4. What do you mean by Sales Promotion? Explain the methods of consumer promotion used in India. (5+15)

विक्रय संवर्द्धन से आप क्या समझते हैं? भारत में उपभोक्ता संवर्द्धन के लिए उपयोग में लायी जाने वाली विधियों को समझाइये।

**OR / अथवा**

5. 'Money Spent on advertisement is an investment not a waste'. Comment. (20)  
'विज्ञापन पर किया गया खर्च विनियोग है, अपव्यय नहीं' व्याख्या कीजिए।

**UNIT-V / इकाई-V**

5. Discuss in brief the different methods of controlling marketing operations. (20)  
विपणन क्रियाओं के नियन्त्रण की विभिन्न पद्धतियों की विवेचना कीजिए।

**OR / अथवा**

- Explain different components of marketing mix for marketing the insurance services. (20)  
बीमा सेवाओं के विपणन मिश्रण के विभिन्न संघटकों की विवेचना कीजिए।

□□□

<https://www.uoronline.com>

Whatsapp @ 9300930012

Send your old paper & get 10/-

अपने पुराने पेपर्स भेजे और 10 रुपये पायें,

Paytm or Google Pay से

**V-0471 / 7122 / 6140 / 9136**

**2**

<https://www.uoronline.com>