

Series BVM/C

कोड नं. **307**  
Code No.

रोल नं. 

--	--	--	--	--	--	--

  
Roll No.

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 8 हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 33 प्रश्न हैं ।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।
- Please check that this question paper contains 8 printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains 33 questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

विपणन

MARKETING

निर्धारित समय : 3 घण्टे

Time allowed : 3 hours

अधिकतम अंक : 60

Maximum Marks : 60

**सामान्य निर्देश :**

- (i) इस प्रश्न-पत्र में **33** प्रश्न शामिल हैं जिनमें से अभ्यर्थी को सिर्फ **25** प्रश्न करने की ज़रूरत है ।
- (ii) प्रश्न-पत्र दो खण्डों में विभाजित है ।

**खण्ड क**

- बहुविकल्पीय प्रश्न / रिक्त स्थान भरिए / सीधे प्रश्न : कुल **12** प्रश्न शामिल हैं जो **1-1** अंक के हैं । इनमें से **किन्हीं 10** प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।
- अति लघु उत्तरीय प्रश्न : इनमें कुल **7** प्रश्न शामिल हैं, प्रत्येक के **2** अंक हैं । इनमें से **किन्हीं 5** प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।
- लघु उत्तरीय प्रश्न : इनमें कुल **7** प्रश्न शामिल हैं, प्रत्येक के **3** अंक हैं । इनमें से **किन्हीं 5** प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

**खण्ड ख**

- दीर्घ उत्तरीय / निबन्धात्मक प्रश्न : इनमें कुल **7** प्रश्न शामिल हैं, प्रत्येक के **5** अंक हैं । इनमें से **किन्हीं 5** प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

**General Instructions :**

- (i) *This question paper contains **33** questions out of which the candidate needs to attempt only **25** questions.*
- (ii) *Question paper is divided into two sections.*

**SECTION A**

- *Multiple choice questions / Fill in the blanks/Direct questions : contains total **12** questions of **1** mark each. Answer **any 10** questions.*
- *Very short answer type questions : contains total **7** questions of **2** marks each. Answer **any 5** questions.*
- *Short answer type questions : contains total **7** questions of **3** marks each. Answer **any 5** questions.*

**SECTION B**

- *Long answer / Essay type questions : contains total **7** questions of **5** marks each. Answer **any 5** questions.*

SECTION A

बहुविकल्पीय प्रश्न (प्रत्येक 1 अंक)

Multiple Choice Questions (1 mark each)

निम्नलिखित में से किन्हीं दस प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

1×10=10

Answer **any ten** of the following questions :

1. निम्नलिखित में से कौन-सा एक विपणन मिश्र का तत्व है ?

- (क) वित्त (ख) प्रबन्ध  
(ग) उत्पाद (घ) लेखांकन

Which one of the following is an element of marketing mix ?

- (a) Finance (b) Management  
(c) Product (d) Accounting

2. निम्नलिखित में से कौन-सा एक औद्योगिक उत्पाद का उदाहरण **नहीं** है ?

- (क) कमीज़ (ख) चमड़ा  
(ग) रुई (घ) कार्यालय उपकरण

Which one of the following is **not** an example of industrial product ?

- (a) Shirt (b) Leather  
(c) Cotton (d) Office Equipment

3. उत्पाद जीवन की इस अवस्था के बाद बिक्री गिरने लगती है :

- (क) प्रस्तुति (ख) वृद्धि  
(ग) प्रौढ़ता (घ) परिपक्वता

Sales tend to decline after this stage in the life of a product :

- (a) Introduction (b) Growth  
(c) Saturation (d) Maturity

4. निम्नलिखित में से किस मूल्य-निर्धारण नीति के अन्तर्गत जितना हो सके उतने क्रेताओं को आकर्षित करने हेतु प्रारम्भ में बहुत कम कीमत तय की जाती है ?
- (क) प्रतिस्पर्धात्मक
  - (ख) विभेदात्मक
  - (ग) बाज़ार भेदने वाली
  - (घ) नेता अनुसरण वाली

Under which of the following pricing policies, a very low price is set to attract as many buyers as possible ?

- (a) Competitive
  - (b) Discriminatory
  - (c) Penetrating
  - (d) Follow the leader
5. यह वह विपणन नीति है जिसके अन्तर्गत वस्तु का निर्माता उस मूल्य पर प्रतिबन्ध लगाता है जिस पर वह एक बिचौलिए से दूसरे बिचौलिए को और अन्त में उपभोक्ताओं को बेची जाएगी ।
- (क) नेता अनुसरण नीति
  - (ख) पुनः विक्रय मूल्य अनुरक्षण नीति
  - (ग) गैर-प्रतिस्पर्धात्मक मूल्य नीति
  - (घ) सीमान्त लागत मूल्य नीति

It is that marketing policy under which the manufacturer of an article places restriction on the price at which it shall be sold by one intermediary to another intermediary and ultimately to the consumers.

- (a) Follow the Leader Policy
  - (b) Resale Price Maintenance Policy
  - (c) Non-Competitive Price Policy
  - (d) Marginal Cost Price Policy
6. यह निर्माताओं से भारी मात्रा में सामान का क्रय करते हैं और थोड़ी-थोड़ी मात्रा में सीधे उपभोक्ताओं को बेचते हैं :
- (क) छोटे फुटकर व्यापारी
  - (ख) विभागीय भंडार
  - (ग) थोक व्यापारी
  - (घ) उपर्युक्त में से कोई नहीं

They purchase goods in large quantities from the manufacturers and sell them in small lots directly to the consumers :

- (a) Small retailers
- (b) Departmental stores
- (c) Wholesalers
- (d) None of the above

7. यह किसी अन्य व्यापारी की ओर से उसके नाम में तथा उसकी जोखिम पर माल बेचता है ।

- (क) कमीशन एजेंट
- (ख) नीलामकर्ता
- (ग) फुटकर व्यापारी
- (घ) निर्माता

He sells goods in the name of and on the risk of some other trader.

- (a) Commission Agent
- (b) Auctioneer
- (c) Retailer
- (d) Manufacturer

8. निम्नलिखित में से कौन-सा समाचार-पत्रों द्वारा विज्ञापन के बारे में सही है ?

- (क) इसका जीवन अधिक होता है ।
- (ख) इसका प्रचलन क्षेत्र सीमित होता है ।
- (ग) प्रति पाठक विज्ञापन की लागत अपेक्षाकृत कम होती है ।
- (घ) अशिक्षितों सहित सभी प्रकार के लोगों तक पहुँचा जा सकता है ।

Which of the following is true with regard to Newspaper Advertising ?

- (a) It has a longer life.
- (b) It has limited coverage.
- (c) The cost of advertisement per reader is relatively low.
- (d) All types of people including illiterates can be approached.

9. व्यक्तिगत विक्रय तथा समाचार-पत्र द्वारा विज्ञापन इस बात में समान हैं ।

- (क) भावी ग्राहकों से व्यक्तिगत सम्पर्क किया जाता है ।
- (ख) उद्देश्य भावी ग्राहकों को कम्पनी के उत्पादों को क्रय करने के लिए प्रेरित करना होता है ।
- (ग) एक ही समय पर कई लोगों को संदेश प्रदान किया जा सकता है ।
- (घ) उत्पादों को दिखाया अथवा प्रदर्शित किया जा सकता है ।

Personal Selling and Newspaper Advertising are similar in this respect.

- (a) Prospective customers are personally contacted.
- (b) The purpose is to persuade the prospective customers to buy the company's products.
- (c) Message can be conveyed to lots of people at a time.
- (d) The products may be displayed or demonstrated.

10. निम्नलिखित में से कौन-से एक विज्ञापन माध्यम में यह सभी विशेषताएँ हैं ?

व्यापक प्रचलन, अल्प जीवन, कम लागत, शिक्षितों तक सीमित

- (क) समाचार-पत्र
- (ख) पत्रिकाएँ
- (ग) टेलीविज़न
- (घ) रेडियो

Which one of the following advertising media has all these characteristics ?

Wide circulation, Short life, Moderate cost, Limited to literates

- (a) Newspapers
- (b) Magazines
- (c) TV
- (d) Radio

11. निम्नलिखित में से यह सेवा की एक विशेषता है :

- (क) इसका संग्रह किया जा सकता है ।
- (ख) निष्पादन और उपभोग साथ-साथ होता है ।
- (ग) इसको छुआ और देखा जा सकता है ।
- (घ) इसका मानकीकरण किया जा सकता है ।

Out of the following, this is a characteristic of service :

- (a) It can be stored.
- (b) There is simultaneous performance and consumption.
- (c) It can be touched and viewed.
- (d) It can be standardised.

12. इंटरनेट विपणन के लिए इस शब्द का प्रयोग **नहीं** किया जा सकता ।

- (क) ऑनलाइन विपणन
- (ख) वेब विपणन
- (ग) डिजिटल विपणन
- (घ) पारम्परिक विपणन

This term **cannot** be used for Internet marketing.

- (a) Online marketing
- (b) Web marketing
- (c) Digital marketing
- (d) Traditional marketing

**Very Short Answer Questions (2 marks each)**

निम्नलिखित में से किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

2×5=10

Answer **any five** of the following questions :

13. दलाल (ब्रोकर) तथा कमीशन एजेंट के बीच अन्तर बताइए ।  
Distinguish between Broker and Commission Agent.
14. उस वितरण माध्यम का वर्णन कीजिए जो सबसे छोटा व सरल है ।  
Describe that channel of distribution which is the shortest and simplest.
15. थोक विक्रेताओं द्वारा निर्माताओं को प्रदान की जाने वाली किन्हीं दो सेवाओं का उल्लेख कीजिए ।  
State any two services provided by wholesalers to manufacturers.
16. संवर्धन के किन्हीं दो उद्देश्यों को लिखिए ।  
Write any two objectives of Promotion.
17. डाक द्वारा प्रत्यक्ष विज्ञापन के दो लाभ बताइए ।  
State two advantages of direct mail advertising.
18. जब माल की बिक्री ऑनलाइन की जाती है तो विक्रेता द्वारा माल का भुगतान किस प्रकार प्राप्त किया जा सकता है ?  
How can payment for goods be received by the seller when the goods are sold online ?
19. सोशल मीडिया विपणन की दो सीमाएँ बताइए ।  
State two limitations of Social Media Marketing.

**लघु उत्तरीय प्रश्न (प्रत्येक 3 अंक)**

**Short Answer Questions (3 marks each)**

निम्नलिखित में से किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

3×5=15

Answer **any five** of the following questions :

20. उपभोक्ता वस्तुएँ क्या होती हैं ? तीन प्रकार की उपभोक्ता वस्तुओं को उपयुक्त उदाहरण देकर समझाइए ।  
What are consumer goods ? Explain three types of consumer goods giving suitable examples.
21. मानकीकरण से आप क्या समझते हैं ? मानकीकरण के कोई दो लाभ बताइए ।  
What do you understand by standardisation ? State any two advantages of standardisation.
22. मूल्य निर्धारण की लागत जमा विधि को समझाइए ।  
Explain the cost plus method of pricing.

23. डाक द्वारा व्यवसाय के दो लाभ व एक हानि बताइए ।

State two advantages and one disadvantage of Mail Order Business.

24. विक्रय संवर्धन की किन्हीं तीन तकनीकों का संक्षेप में वर्णन कीजिए ।

Describe briefly any three sales promotion techniques.

25. सेवाओं के विपणन में क्या कठिनाइयाँ आती हैं ? किन्हीं तीन को समझाइए ।

What are the difficulties in the marketing of services ? Explain any three.

26. मक्खन बटोरने वाली एवं बाज़ार भेदने वाली मूल्य नीतियों के बीच अन्तर बताइए ।

Distinguish between Skimming the cream and Penetrating price policies.

### खण्ड ख

### SECTION B

#### लघु उत्तरीय प्रश्न (प्रत्येक 5 अंक)

#### Short Answer Questions (5 marks each)

निम्नलिखित में से किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

5×5=25

Answer **any five** of the following questions :

27. पैकेजिंग क्या है ? पैकेजिंग के लाभ बताइए ।

What is Packaging ? State the advantages of packaging.

28. मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले किन्हीं पाँच कारकों को समझाइए ।

Explain any five factors affecting price determination.

29. बाह्य विज्ञापन क्या है ? इसके लाभ तथा हानियाँ क्या हैं ?

What is outdoor advertising ? What are its advantages and disadvantages ?

30. विज्ञापन माध्यमों का चयन करते समय किन बातों पर विचार करना चाहिए ?

What factors should be considered while selecting advertising media ?

31. विज्ञापन की एक अच्छी प्रतिलिपि में क्या विशेषताएँ होती हैं ?

What are the characteristics of a good copy of advertisement ?

32. एक विक्रयकर्ता में क्या योग्यताएँ व गुण होने चाहिए ? संक्षेप में बताइए ।

What qualifications and qualities should a salesman possess ? State in brief.

33. इंटरनेट द्वारा विक्रय क्रेताओं तथा विक्रेताओं के लिए किस प्रकार सहायक है ?

How is selling through Internet helpful to buyers and sellers ?