

Series HMJ/C

कोड नं.
Code No. **336/C**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.

नोट	NOTE
(I) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 11 हैं ।	(I) Please check that this question paper contains 11 printed pages.
(II) प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।	(II) 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.
(III) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 42 प्रश्न हैं ।	(III) Please check that this question paper contains 42 questions.
(IV) कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।	(IV) Please write down the Serial Number of the question in the answer-book before attempting it.
(V) 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 ।	(V) 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

अधिकतम अंक : 60

Time allowed : 3 hours

Maximum Marks : 60

सामान्य निर्देश :

निम्नलिखित निर्देशों को बहुत सावधानी से पढ़िए और उनका सख्ती से पालन कीजिए :

- (a) इस प्रश्न-पत्र में दो खण्ड हैं — खण्ड क : रोजगार कौशल और खण्ड ख : विषय कौशल ।
- (b) **खण्ड क : रोजगार कौशल (10 अंक)**
- (i) दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 4 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है ।
- (ii) दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है ।
- (c) **खण्ड ख : विषय कौशल (50 अंक)**
- (i) दिए गए 12 प्रश्नों में से किन्हीं 10 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है ।
- (ii) दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है ।
- (iii) दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है ।
- (iv) दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 5 अंक का है ।
- (d) इस प्रश्न-पत्र में 42 प्रश्न शामिल हैं जिनमें से 30 प्रश्नों के उत्तर देने हैं ।
- (e) सभी प्रश्नों के विशेष भाग/खण्ड का सही क्रम में कीजिए ।
- (f) अधिकतम समय 3 घंटे है ।

खण्ड क

(रोजगार कौशल)

(10 अंक)

दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 4 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है ।

1×4=4

1. नई वर्कबुक खोलने के लिए निम्नलिखित में से कौन-सा सही शॉर्टकट है ? 1
- (A) कंट्रोल + एन
- (B) कंट्रोल + शिफ्ट + एन
- (C) शिफ्ट + एन
- (D) कंट्रोल + ओ
2. _____ भवन निर्माण में हरित जॉब **नहीं** है । 1
- (A) डिज़ाइनर
- (B) बढ़ई
- (C) इन्सुलेटर
- (D) प्रशिक्षक
3. निम्नलिखित में से कौन-सी सामान्य उद्यमिता योग्यता **नहीं** है ? 1
- (A) पहल
- (B) हठ (दृढ़ता)
- (C) अटलता
- (D) सूचना प्राप्ति

General Instructions :

Read the following instructions very carefully and strictly follow them :

- (a) This question paper consists of **two** parts viz. Section A : Employability Skills and Section B : Subject Skills.
- (b) **Section A : Employability Skills (10 Marks)**
 - (i) Answer any **4** questions out of the given **6** questions of **1** mark each.
 - (ii) Answer any **3** questions out of the given **5** questions of **2** marks each.
- (c) **Section B : Subject Skills (50 Marks)**
 - (i) Answer any **10** questions out of the given **12** questions of **1** mark each.
 - (ii) Answer any **5** questions out of the given **7** questions of **2** marks each.
 - (iii) Answer any **5** questions out of the given **7** questions of **3** marks each.
 - (iv) Answer any **3** questions out of the given **5** questions of **5** marks each.
- (d) This question paper contains **42** questions out of which **30** questions are to be answered.
- (e) All questions of a particular part/section must be attempted in the correct order.
- (f) The maximum time allowed is **3** hours.

SECTION A

(Employability Skills)

(10 Marks)

Answer any **4** questions out of the given **6** questions of **1** mark each.

$1 \times 4 = 4$

- 1. Which of the following is the correct shortcut to open a new workbook ? 1
 - (A) Ctrl+N
 - (B) Ctrl+Shift+N
 - (C) Shift+N
 - (D) Ctrl+O

- 2. _____ is **not** a green job in building construction. 1
 - (A) Designer
 - (B) Carpenter
 - (C) Insulator
 - (D) Trainer

- 3. Which of the following is **not** a common entrepreneurial competency ? 1
 - (A) Initiative
 - (B) Stubbornness
 - (C) Persistence
 - (D) Information Seeking

4. _____ अभिप्रेरणा तथा उत्प्रेरणा का स्रोत नहीं हो सकता । 1
- (A) वर्तमान में रहना
(B) बड़ा सपना देखना
(C) संगीत
(D) अंतर्मुखी
5. “आपने अपना कार्य क्यों नहीं किया है ?” वाक्य का सही प्रकार पहचानिए । 1
- (A) विस्मयात्मक
(B) आदेशात्मक
(C) प्रश्नात्मक
(D) कथात्मक
6. _____ आधारभूत व्यक्तित्व विशेषता है । 1
- (A) सीमावर्ती
(B) जुनूनी
(C) भावपूर्ण स्थिरता
(D) अन्तराबन्ध

दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है । 2×3=6

7. ‘हरित जॉब’, ग्रीनहाउस गैस उत्सर्जन को कैसे कम कर सकते हैं ? 2
8. अभिप्रेरणा तथा उत्प्रेरणा के किन्हीं चार स्रोतों की सूची बनाइए । 2
9. कोई व्यक्ति एक सक्रिय सुनने वाला कैसे बन सकता है ? 2
10. स्प्रेडशीट से सेल हटाने के चरणों का उल्लेख कीजिए । 2
11. उद्यमिता दक्षताओं के किन्हीं चार लाभों का उल्लेख कीजिए । 2

खण्ड ख
(विषय कौशल)

(50 अंक)

दिए गए 12 प्रश्नों में से किन्हीं 10 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है । 1×10=10

12. निम्नलिखित में से कौन-सा उत्पाद के तत्त्वों में सम्मिलित किया जाता है ? 1
- (A) ब्रान्डिंग
(B) ब्रांड नाम
(C) ब्रांड चिह्न
(D) व्यापारिक चिह्न

4. _____ cannot be a source of motivation and inspiration. 1
- (A) Living in present
(B) Dreaming big
(C) Music
(D) Introvert
5. Identify the correct kind of sentence for “Why haven’t you completed your work?”. 1
- (A) Exclamatory
(B) Imperative
(C) Interrogative
(D) Declarative
6. _____ is a basic personality trait. 1
- (A) Borderline
(B) Obsessive
(C) Emotional stability
(D) Schizoid

Answer any 3 questions out of the given 5 questions of 2 marks each. 2×3=6

7. How can ‘Green Jobs’ reduce greenhouse gas emissions? 2
8. List any four sources of motivation and inspiration. 2
9. How can a person become an active listener? 2
10. State the steps to delete cells in a spreadsheet. 2
11. State any four benefits of entrepreneurial competencies. 2

SECTION B
(Subject Skills)

(50 Marks)

Answer any 10 questions out of the given 12 questions of 1 mark each. 1×10=10

12. Which of the following is included in the components of a product? 1
- (A) Branding
(B) Brand Name
(C) Brand Mark
(D) Trade Mark

13. कौन-सा 'पी' जब तक इसका क्रय अथवा उपभोग नहीं किया जाए मध्यवर्ती रहता है ? 1
- (A) उत्पाद
(B) मूल्य
(C) प्रवर्तन
(D) स्थान
14. विक्रयकर्ता तथा विज्ञापन के लिए भुगतान किस प्रकार की लागत का उदाहरण है ? 1
- (A) स्थिर
(B) अर्ध-परिवर्तनशील
(C) परिवर्तनशील
(D) उपर्युक्त में से कोई नहीं
15. उपभोक्ता द्वारा सन्तुष्टि स्तर प्राप्त करने के साथ कौन-सा 'P' संबंधित है ? 1
- (A) मूल्य
(B) स्थान
(C) प्रवर्तन
(D) उत्पाद
16. _____ का अर्थ है ग्राहकों के साथ सम्पूर्ण जीवन के लिए संबंध बनाना, उनके तथा विपणनकर्ता के साथ भागीदारी के द्वारा । 1
17. निम्नलिखित में से किसका न्यूनतम शेल्फ जीवन है ? 1
- (A) मोबाइल
(B) टेलीफ़ोन
(C) रेडियो
(D) समाचार-पत्र
18. विक्रय बढ़ाने के प्रयासों के लिए मध्यस्थों को अभिप्रेरित करने तथा समझाने के लिए अपनायी गई रणनीति कहलाती है 1
- (A) खिंचाव (पुल) रणनीति
(B) बजट
(C) पी.एल.सी.
(D) धक्का (पुश) रणनीति

13. Which 'P' remains an intermediate till it is not bought or consumed ? 1
- (A) Product
 - (B) Price
 - (C) Promotion
 - (D) Place
14. Payment to salesman and advertising are examples of which type of cost ? 1
- (A) Fixed
 - (B) Semi-Variable
 - (C) Variable
 - (D) None of the above
15. Which 'P' is associated with the satisfaction level obtained by a user ? 1
- (A) Price
 - (B) Place
 - (C) Promotion
 - (D) Product
16. _____ is meant to create a lifetime relationship with customers through their involvement with the marketer. 1
17. Which of the following has the shortest shelf life ? 1
- (A) Mobile
 - (B) Telephone
 - (C) Radio
 - (D) Newspaper
18. The strategy adopted to motivate and persuade the intermediaries to make efforts to increase the sales is called 1
- (A) Pull strategy
 - (B) Budget
 - (C) PLC
 - (D) Push strategy

19. क्रेता तथा विक्रेता के मध्य प्रत्यक्ष वार्ता में कौन सम्मिलित है ? 1
- (A) उत्पादक
(B) मध्यस्थ
(C) सहायक एजेन्सी
(D) ग्राहक
20. उत्पादों की लोचात्मक माँग के लिए निर्धारण किया गया मूल्य होगा _____। 1
- (A) अधिक
(B) साधारण
(C) न्यून
(D) सरकार द्वारा निर्धारित
21. _____ मध्यस्थ, वितरक, थोक विक्रेता तथा फुटकर विक्रेता हो सकता है। 1
- (A) स्थान
(B) उत्पाद
(C) प्रवर्तन
(D) मूल्य
22. _____ धनराशि है जो कुछ वस्तुओं तथा इसके साथ की सेवाओं का अधिग्रहण करने के लिए आवश्यक होती है। 1
23. वह अधिक मात्रा में क्रय करता है तथा थोड़ी मात्रा में विक्रय करता है, परन्तु साधारणतः अन्तिम उपभोक्ताओं से दूर रहता है। 1
- (A) फुटकर विक्रेता
(B) मध्यस्थ
(C) थोक विक्रेता
(D) सहायक एजेन्सी

दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है। 2×5=10

24. आपने एक उत्पाद बाज़ार में उतारा है। यह 'विकास चरण' में है। इस चरण में आपके द्वारा अपनायी गई विपणन रणनीतियाँ क्या होंगी? वर्णन कीजिए। 2
25. 'मलार्डदार मूल्य-निर्धारण रणनीति' के लिए हितकारी परिस्थितियों की सूची बनाइए। 2
26. वितरण के दो स्तरीय माध्यम को समझाइए। 2
27. सहायक वस्तुओं के प्रकारों की सूची बनाइए। 2
28. विभेदात्मक मूल्य-निर्धारण विधि को प्रभावित करने वाले कारकों को समझाइए। 2
29. संचालन (रसद) कार्य को समझाइए। 2
30. उस विज्ञापन साधन का नाम लिखिए तथा समझाइए जो केवल शिक्षित व्यक्तियों के लिए उपयुक्त है तथा जिसमें कोई ऑडियो-वीडियो तत्त्व सम्मिलित नहीं होता। 2

19. Who is in direct negotiation between buyer and seller ? 1
(A) Manufacturer
(B) Intermediaries
(C) Facilitating agencies
(D) Consumers
20. For the elastic demand of products, the Fixed Price will be _____. 1
(A) High
(B) Moderate
(C) Low
(D) As decided by the Government
21. _____ could be the intermediaries, distributors, wholesalers and retailers. 1
(A) Place
(B) Product
(C) Promotion
(D) Price
22. _____ is the amount of money needed to acquire some combination of goods and its accompanying services. 1
23. He purchases in bulk and sells in small lots but is generally away from the ultimate consumers. 1
(A) Retailer
(B) Intermediary
(C) Wholesaler
(D) Facilitating agency

Answer any 5 questions out of the given 7 questions of 2 marks each. 2×5=10

24. You launched a product. It is in 'Growth Stage'. Which marketing strategies will be adopted by you during this stage ? Describe. 2
25. List the conditions favouring 'Skimming Pricing Policy'. 2
26. Explain the two level channel of distribution. 2
27. List the types of facilitating goods. 2
28. Explain factors affecting the differential pricing method. 2
29. Explain logistical function. 2
30. Name and explain the advantages of the mode of advertising which is suitable for literate people only and does not contain any audio-video element. 2

दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है ।

3×5=15

31. उपभोक्ताओं के लिए मूल्य-निर्धारण के महत्त्व का वर्णन कीजिए । 3
32. मूल्य-निर्धारण के बाज़ार-सम्बन्धित उद्देश्यों को समझाइए । 3
33. विज्ञापन तथा विक्रय प्रवर्तन में अन्तर स्पष्ट कीजिए । 3
34. उस मध्यस्थ की पहचान कीजिए जो थोक विक्रेता के समान है तथा उत्पादों का स्वामित्व प्राप्त करता है । उपर्युक्त मध्यस्थ तथा एजेंट में अन्तर स्पष्ट कीजिए । 3
35. उपयोगी पैकेजिंग के लिए ध्यान में रखे जाने वाले कारकों को समझाइए । 3
36. 'सहायक कार्य' को समझाइए । 3
37. अनचाही वस्तुओं के लिए विपणन रणनीति का वर्णन कीजिए । 3

दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 5 अंक का है ।

5×3=15

38. विक्रय प्रवर्तन के उद्देश्यों की चर्चा कीजिए । 5
39. सेवाओं की विशेषताएँ समझाइए । 5
40. टिकाऊपन तथा भौतिकता के आधार पर वस्तुओं का वर्गीकरण कीजिए । 5
41. वितरण माध्यम का चयन करते समय ध्यान में रखे जाने वाले उपभोक्ताओं से संबंधित कारकों को समझाइए । 5
42. उत्पाद का मूल्य निर्धारण करते समय ध्यान में रखे जाने वाले विभिन्न बाह्य कारकों का वर्णन कीजिए । 5

Answer any 5 questions out of the given 7 questions of 3 marks each.

3×5=15

31. Describe the importance of pricing to customers. 3
32. Explain market-related objectives of pricing. 3
33. Distinguish between advertising and sales promotion. 3
34. Identify the intermediary who is similar to a wholesaler and acquires the title of products. Distinguish between the above intermediary and agents. 3
35. Explain the factors taken into consideration for useful packaging. 3
36. Explain the 'Facilitating Function'. 3
37. Describe the marketing strategy of unsought goods. 3

Answer any 3 questions out of the given 5 questions of 5 marks each.

5×3=15

38. Discuss the objectives of the sales promotion. 5
39. Explain the characteristics of Services. 5
40. Classify the goods on the basis of durability and tangibility. 5
41. Explain factors pertaining to the consumers that should be considered while selecting the channel of distribution. 5
42. Describe the various external factors to be kept in mind while deciding the price of the product. 5