

This question paper contains 3 printed pages]

Roll No.

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

S. No. of Question Paper : 9464

Unique Paper Code : 2203010041

Name of the Course : NEP UGCF B.Sc.(H) Home Science

Name of the Paper : Marketing Management and Consumer
Behaviour

Semester : VII

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 90

(Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.)

(इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।)

Note : — Answers may be written either in **English** or in **Hindi**; but the same medium should be used throughout the paper.

टिप्पणी :— इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, परन्तु सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

Answer five questions in all.

All questions carry equal marks.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

P.T.O.

1. Explain the concept of marketing. Describe how marketing can be adapted to the new economy. 18

विपणन की अवधारणा को समझाइए। बताइए कि विपणन को नई अर्थव्यवस्था के अनुकूल कैसे बनाया जा सकता है ?

2. Describe the process of new product development with suitable examples. 18

उपयुक्त उदाहरणों के साथ नए उत्पाद विकास की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।

3. What are the factors influencing consumer behaviour ? Explain giving suitable examples. 18

उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक क्या हैं ? उपयुक्त उदाहरण देकर समझाइए।

4. What do you understand by the terms 'product differentiation and positioning' with reference to marketing goods and services ? Discuss the tools used by marketers to differentiate their products with suitable examples from the Indian market. 6,12

वस्तुओं और सेवाओं के विपणन के संदर्भ में, 'उत्पाद विभेदीकरण और स्थिति निर्धारण' से आप क्या समझते हैं ? भारतीय बाजार से उपयुक्त उदाहरण लेकर, विपणक द्वारा अपने उत्पादों को विभेदित करने के लिए प्रयुक्त उपकरणों की चर्चा कीजिए।

5. Describe Marketing Communication Process. Discuss the steps companies need to take to develop an effective marketing communication with suitable examples. 18

विपणन संचार प्रक्रिया का वर्णन कीजिए। प्रभावी विपणन संचार विकसित करने के लिए कंपनियों को किन चरणों का पालन करना चाहिए, इसकी उपयुक्त उदाहरणों सहित चर्चा कीजिए।

6. What do you understand by market segmentation ? Discuss the parameters used by marketers for market segmentation. 18

बाजार विभाजन से आप क्या समझते हैं ? बाजार विभाजन के लिए विपणक द्वारा प्रयुक्त मापदंडों पर चर्चा कीजिए।

7. Write short notes on any *three* of the following : 3×6=18

- (a) Analyzing the macro environment
- (b) Stages of consumer adoption process
- (c) Product life cycle
- (d) Sales promotion as a tool used for marketing.

किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

- (क) मैक्रो पर्यावरण का विश्लेषण
- (ख) उपभोक्ता अपनाने की प्रक्रिया के चरण
- (ग) उत्पाद जीवन चक्र
- (घ) विपणन के लिए प्रयुक्त उपकरण के रूप में बिक्री संवर्धन।

