

Roll No.

Unique Paper Code 2203600039

Name of the Paper **Consumer Behaviour and Marketing Management**

VII

Maximum Marks : 90

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

5. प्रश्न (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 any *five* questions.

All questions carry equal marks.

किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

P.T.O.

1. What do you understand by marketing management ? Describe the companies' orientation towards marketplace. 18

विपणन प्रबंधन से आप क्या समझते हैं ? बाजार के प्रति कंपनियों के रुझानों का वर्णन कीजिए।

2. In the context of marketing, how can you analyse the macro environment? 18

विपणन के संदर्भ में, आप वृहद परिस्थिति का विश्लेषण कैसे कर सकते हैं ?

3. Define consumer behaviour. Describe the factors affecting consumer behaviour with suitable examples. 18

उपभोक्ता व्यवहार को परिभाषित कीजिए। उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों का उपयुक्त उदाहरणों सहित वर्णन कीजिए।

4. 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।

5. Explain how companies identify and analyse their competitors. Discuss the different competitive strategies used in marketing. Give suitable examples in your answer. 18

कंपनियाँ अपने प्रतिस्पर्धियों की पहचान और विश्लेषण कैसे करती हैं ? विपणन में उपयोग की जाने वाली मुख्य प्रतिस्पर्धात्मक रणनीतियों को समझाइए। उदाहरण सहित उत्तर दीजिए।

6. 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।

(3)

9480

7. Write short notes on any *three* of the following :

3×6=18

- (a) Conducting marketing research
- (b) Consumer buying decision process
- (c) Product life cycle
- (d) Major decision while developing an advertising programme.

किन्हीं तीन पर संक्षिप्त नोट लिखिए :

- (क) विपणन अनुसंधान का संचालन करना
- (ख) उपभोक्ता खरीद निर्णय प्रक्रिया
- (ग) उत्पाद जीवन चक्र
- (घ) विज्ञापन कार्यक्रम विकसित करते समय प्रमुख निर्णय।