

This question paper contains 3 printed pages]

Roll No.

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

S. No. of Question Paper : **3440**

Unique Paper Code : **6132392401**

Name of the Paper : **Marketing Management in MSMEs**

Name of the Course : **B.A. (VS) Small and Medium Enterprises**

Semester : **IV (NEP)**

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।

Attempt any *five* questions.

All questions carry equal marks.

किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

P.T.O.

1. Explain the concept and scope of marketing in MSMEs. How has marketing evolved over time ?

MSMEs में विपणन की अवधारणा एवं क्षेत्र (scope) को समझाइए। समय के साथ विपणन में कैसे परिवर्तन हुआ है ?

2. Define Market segmentation. Discuss the process of market segmentation, targeting and positioning (STP) with suitable examples.

बाजार विभाजन को परिभाषित कीजिए। उपयुक्त उदाहरणों के साथ बाजार विभाजन, लक्ष्यीकरण और स्थिति निर्धारण (एसटीपी) की प्रक्रिया पर चर्चा कीजिए।

3. Define 4P's. What is the purpose of 4P's in marketing ? Explain it in the context of MSMEs with suitable examples.

4P को परिभाषित कीजिए। विपणन में 4P का उद्देश्य क्या है ? उपयुक्त उदाहरणों के साथ MSMEs के संदर्भ में इसे समझाइए।

4. What do you understand by the term Price ? Discuss the factors affecting pricing decisions and explain different pricing strategies used by MSMEs.

“मूल्य” शब्द से आपका क्या तात्पर्य है ? मूल्य निर्धारण संबंधी निर्णयों को प्रभावित करने वाले कारकों पर चर्चा कीजिए और लघु एवं मध्यम उद्यमों द्वारा अपनाई जाने वाली विभिन्न मूल्य निर्धारण रणनीतियों की व्याख्या कीजिए।

5. Explain the role of middlemen in distribution channels. What are the advantages and disadvantages of middlemen ?

वितरण चैनलों में बिचौलियों की भूमिका स्पष्ट कीजिए। बिचौलियों के क्या फायदे और नुकसान हैं ?

6. What do you mean by Promotion ? Discuss various promotion tools like advertising, sales promotion and personal selling with suitable examples.

प्रमोशन से आपका क्या तात्पर्य है ? विज्ञापन, बिक्री प्रोत्साहन और व्यक्तिगत बिक्री जैसे विभिन्न प्रमोशन साधनों पर उपयुक्त उदाहरणों सहित चर्चा कीजिए।

7. What is the product life cycle ? Explain in detail the marketing strategies to be implemented at each stage of the product life cycle.

उत्पाद जीवन-चक्र क्या है ? उत्पाद जीवन-चक्र के विभिन्न चरणों में अपनाई जाने वाली विभिन्न रणनीतियों की विस्तारपूर्वक व्याख्या कीजिए।

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

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

- (i) Market Positioning

बाजार स्थिति निर्धारण

- (ii) Packaging Strategies

पैकेजिंग रणनीतियाँ

- (iii) Approaches of Logistics

रसद संबंधी दृष्टिकोण

- (iv) Managing Brand Strategies

ब्रांड रणनीतियों का प्रबंधन।

