

Series : SKS/1

कोड नं. **203/1**  
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 3 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 18 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 जायेगा । 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 3 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 18 questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minutes 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 script during this period.

## विपणन

(सैद्धान्तिक) प्रश्न-पत्र – I

### MARKETING

(Theory) Paper – I

निर्धारित समय : 3 घंटे ]

Time allowed : 3 hours ]

[ अधिकतम अंक : 60

[Maximum marks : 60

सामान्य निर्देश :

- (i) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।
- (ii) प्रत्येक प्रश्न के अंक उसके सामने लिखे हैं ।
- (iii) उत्तर संक्षिप्त एवं सुनिश्चित होने चाहिए ।

Instructions :

- (i) All questions are compulsory.
- (ii) Marks allotted to questions are indicated against each of them.
- (iii) Answers should be brief and to the point.

1. दिया गया बट्टा किस प्रकार किसी उत्पाद के मूल्य को प्रभावित करता है ? 2  
How does discount allowed affect the price of a product ?
2. 'प्रवर्तन' का अर्थ दीजिए । 2  
Give the meaning of 'promotion'.
3. वितरण माध्यम की परिभाषा दीजिए । 2  
Define channel of distribution.
4. फुटकर व्यापार का क्या अर्थ है ? 2  
What is meant by retail trade ?
5. उत्पाद जीवनचक्र से आप क्या समझते हैं ? 2  
What do you understand by product life cycle ?
6. औद्योगिक उत्पाद की परिभाषा दीजिए । 2  
Define an industrial product.
7. शॉपिंग उत्पादों की विशेषताओं का उल्लेख कीजिए । 3  
State the characteristics of shopping products.
8. वितरण के विभिन्न प्रकार के परोक्ष माध्यमों को संक्षेप में समझाइए । 3  
Briefly explain the different types of indirect channels of distribution.
9. वैयक्तिक विक्रय के लाभों का संक्षेप में विवरण दीजिए । 3  
Describe briefly the merits of personal selling.
10. विपणन में मूल्य निर्धारण के महत्त्व को संक्षेप में समझाइए । 3  
Briefly explain the importance of pricing in marketing.
11. किसी फर्म के मूल्य निर्धारण उद्देश्य कैसे एक उत्पाद की कीमत को प्रभावित करते हैं ? समझाइए । 4  
How do the pricing objectives of a firm affect the price of a product ? Explain.

12. विज्ञापन के किन्हीं चार तरीकों को संक्षेप में समझाइए । 4  
Briefly describe any four modes of advertising.
13. थोक व्यापारी के कार्यों को संक्षेप में समझाइए । 4  
Explain in brief the functions performed by a wholesaler.
14. शृंखला दुकानों के लाभों को संक्षेप में समझाइए । 4  
Briefly explain the advantages of chain stores.
15. सुविधाजनक उत्पादों व विशिष्ट उत्पादों के विशेष लक्षणों तथा उनके दो-दो उदाहरण बताइए । 4  
Specify distinguishing features of and give two examples each of convenience products and speciality goods.
16. ब्रांडिंग के विपणनकर्ताओं को क्या लाभ हैं ? संक्षेप में समझाइए । 4  
What are the advantages of branding to marketers ? Explain briefly.
17. प्रवर्तन के एक औज़ार के रूप में विज्ञापन की सीमाओं को समझाइए । 6  
Explain the limitations of advertising as a tool of promotion.
18. मूल्य निर्धारण की विभिन्न विधियों को समझाइए । 6  
Describe the different methods of price determination.
-