Total No. of Printed Pages—11

5 SEM TDC PMTG 4 (G) (N/O)

2017

(November)

COMMERCE

(General)

Course : 504

(Principles of Marketing)

The figures in the margin indicate full marks for the questions

(New Course)

Full Marks : 80
Pass Marks : 24

Time : 3 hours

1. *(a)* 'সঁচা' নে 'মিছা' লিখা : 1×4=4

Write True or False :

(i) গ্রাহকক লগ পোৱা আৰু সন্তুষ্ট কৰা কাৰ্য হৈছে বজাৰকৰণ।

Marketing is getting and keeping the customer.

(ii) অনুপ্রাণিতকৰণ হৈছে উপভোক্তা আচৰণৰ এটা অৰ্থনৈতিক উপাদান।

Motivation is an economic determinant of consumer's behaviours.

(iii) ব্যৱসায় বিশ্লেষণৰ এটা প্ৰধান উপাদান হৈছে ব্যয় বিশ্লেষণ।

Cost analysis is a major part of business analysis.

(iv) বিক্ৰী আলাপ আৰু বিজ্ঞাপন একেই।

Sales promotion and advertising are same.

(b) খালী ঠাঁই পূৰ কৰা : 1×4=4

Fill in the blanks :

(i) বিতৰণ মাধ্যম _____ মিশ্ৰণৰ এটা প্ৰধান উপাদান।

The channel of distribution is major variable of _____ mix.

(ii) _____ স্তৰত দ্ৰব্যৰ বিক্ৰী অতি কম হয় আৰু কুমজেলুকাৰ গতিত লাহে লাহে বিক্ৰী বাঢ়ে।

The product sales are lowest and move up very slowly at snail's pace in _____ stage.

(iii) _____ মনৰ ভাৱ, চিন্তাধাৰা বা তথ্যসমূহ সাংকেতিক আকাৰত প্ৰেৰণ কৰে।

_____ involves putting thought, ideas or informations into a symbolic form.

(iv) তৰল পদাৰ্থ বা গেছ সৰবৰাহ কৰাৰ বাবে বিশেষভাৱে নিৰ্মিত পৰিবহণ ব্যৱস্থাটো হৈছে _____।

_____ are the specialized means of transportation designed to move the liquid items or gas.

2. চমু টোকা লিখা : 4×4=16

Write short notes on :

(a) বজাৰকৰণ মিশ্ৰণ
Marketing mix

(b) বজাৰ খণ্ডিতকৰণ
Market segmentation

(c) বিক্ৰয়ৰ পিছত সেৱা
After sale service

(d) পণ্যাগাৰ
Warehouse

3. *(a)* বজাৰকৰণৰ লগত বিক্ৰীৰ তুলনা কৰা। বজাৰকৰণৰ উদ্দেশ্যসমূহ আলোচনা কৰা। 7+7=14

Compare Marketing with Selling. Discuss the objectives of marketing.

অথবা / Or

(b) বজাৰকৰণ পৰিৱেশ কি? বজাৰকৰণ পৰিৱেশৰ নিয়ন্ত্রিত শক্তিসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 4+10=14

What is marketing environment? Discuss about the controllable forces of business environment.

4. *(a)* ক্রয় প্রক্রিয়াৰ পদক্ষেপসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। উপভোক্তাৰ আচৰণত প্রভাৱ বিস্তাৰ কৰা মনঃস্তাত্ত্বিক উপাদানসমূহৰ বিষয়ে সমালোচনাত্মক বিশ্লেষণ কৰা। 7+7=14

Discuss the various steps of buying process. Critically analyze psychological determinants of consumer's behaviours.

অথবা / Or

(b) বজাৰ খণ্ডিতকৰণৰ সুবিধাসমূহ বৰ্ণনা কৰা। কোনবিলাক উপাদানে বজাৰ খণ্ডিতকৰণ কাৰ্যত কৃতকাৰ্যতা আনে? 7+7=14

Describe the benefits of market segmentation. What are the factors bring success in market segmentation?

5. *(a)* নতুন দ্রব্য কি? কিয় কোম্পানীবিলাকে নতুন দ্রব্য উৎপাদন কৰে? নতুন দ্রব্যৰ উন্নয়নৰ ক্ষেত্রত গ্রহণ কৰা পদক্ষেপসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। 2+5+7=14

What is a new product? Why the companies produce new products? Explain the different steps involved in new product development.

অথবা / Or

(b) ব্রেণ্ড নাম এটা ভাল বুলি প্রতিপন্ন কৰাৰ ক্ষেত্রত কোনবিলাক উপাদানে সহায় কৰে? উৎপাদকসকলে ব্রেণ্ডিংৰ পৰা লাভ কৰা সুবিধাসমূহ কি? 6+8=14

What factors make a brand name good one? What are the benefits gain by the manufacturers from branding?

6. *(a)* বৃহৎ খুচুৰা বিক্রেতাসমূহ কোন? খুচুৰা বিক্রেতাসকলে আধুনিক বজাৰকৰণৰ বাবে আগবঢ়োৱা সেৱাসমূহ কি? 7+7=14

Who are large scale retailers? What are the services rendered by retailers in modern marketing?

অথবা / Or

(b) বিতৰণ ব্যৱস্থাৰ গঠন সম্পর্কে ব্যাখ্যা কৰা। আধুনিক বজাৰকৰণত বিতৰণ ব্যৱস্থাৰ উপাদানসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 7+7=14

Explain the structure of physical distribution system. Discuss the components of physical distribution in modern marketing.

(Old Course)

Full Marks : 80
Pass Marks : 32

Time : 3 hours

1. *(a)* 'সঁচা' নে 'মিছা' লিখা : 1×4=4

Write True or False :

(i) বজাৰকৰণে দেশৰ অৰ্থনৈতিক অৱস্থা স্থিৰ কৰি ৰাখে।

Marketing stabilises the economic conditions of a country.

(ii) ক্ৰয় প্ৰবৃত্তি আৰু বিক্ৰী আলাপ একেই।

Buying motives and selling points are same.

(iii) দ্ৰব্যৰ টোপোলাকৰণে বিজ্ঞাপন কাৰ্য সম্পাদন কৰে।

Product packaging performs good many advertising functions.

(iv) সকলো প্ৰচাৰেই বিজ্ঞাপন কিন্তু সকলো বিজ্ঞাপন প্ৰচাৰ নহয়।

All propaganda is advertising but all advertising is not propaganda.

(b) খালী ঠাই পূৰ কৰা : 1×4=4

Fill in the blanks :

(i) মেগা মার্কেটিং হৈছে বন্ধ বজাৰ খুলিব পৰা কিছুমান _____।

Mega marketing is the set of those _____ where closed markets are opened up.

(ii) বজাৰ খণ্ডিতকৰণে _____ শক্তি আৰু দুৰ্বলতা মূল্যায়ন কৰাত সহায় কৰে।

Market segmentation helps in assessing the strength and weaknesses of the _____ .

(iii) ক্ৰেতালৈ সাধাৰণতে ট্ৰেড বাট্টা, _____ বাট্টা আৰু নগদ বাট্টা এই তিনি প্ৰকাৰৰ বাট্টা প্ৰদান কৰা হয়।

The three types of discount allowed to buyers are trade discount, _____ discount and cash discount.

(iv) যোগাযোগ প্ৰক্ৰিয়াৰ অন্তিম কাৰ্য হৈছে _____।

_____ is the last step of the communication process.

2. চমু টোকা লিখা : 4×4=16

Write short notes on :

(a) বিক্রী আলাপ

Sales promotion

(b) ক্রয় প্রক্রিয়া

Buying process

(c) দ্রব্যৰ জীৱন চক্র

Product life cycle

(d) নেতৃত্ব মূল্য নীতি

Leader price policy

3. *(a)* বজাৰকৰণ ধাৰণা কি ? কোনবিলাক উপাদানে বজাৰকৰণ ধাৰণাৰ ওপৰত প্রভাৱ বিস্তাৰ কৰে, আলোচনা কৰা। 3+8=11

What is marketing concept? Discuss the factors which influence the marketing concept.

অথবা / Or

(b) উৎপাদন মিশ্রণ কি ? উৎপাদন মিশ্রণৰ প্রয়োজনীয় উপাদানসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 3+8=11

What is product mix ? Discuss the important variables of product mix.

4. *(a)* ক্রয় প্রবৃত্তিৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ আলোচনা কৰা। বজাৰকৰণ ব্যৱস্থাত ক্রয় প্রবৃত্তিৰ প্রয়োজনীয়তাসমূহ কি ? 6+5=11

Explain the features of buying motives. What are the importances of buying motives in marketing system?

অথবা / Or

(b) বজাৰ খণ্ডিতকৰণৰ সুবিধাসমূহ কি ? ফলপ্রসু খণ্ডিতকৰণৰ বাবে প্রয়োজনীয় গুণসমূহ কি ? 5+6=11

What are the benefits of market segmentation? What are the requisites of a good segmentation?

5. *(a)* দ্রব্য পৰিকল্পনাৰ আটাইতকৈ প্রয়োজনীয় উদ্দেশ্যসমূহ কি ? বজাৰত নতুন দ্রব্য এটা অকৃতকার্য হোৱাৰ কাৰণসমূহ কি ? 6+5=11

What are the most important objectives of product planning? What are the causes of failure of new product in the market?

অথবা / Or

(b) ব্রেণ্ডিং কি? ব্রেণ্ডিংৰ পৰা মধ্যস্থকাৰী আৰু গ্ৰাহকে লাভ কৰা সুবিধাসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 3+8=11

What is branding? Discuss the merits of branding to middlemen and customers.

6. (a) মূল্য নির্ধাৰণ কি? মূল্য নির্ধাৰণৰ যথোপযুক্ত পথসমূহৰ বিষয়ে ব্যাখ্যা কৰা। 11

What is pricing? Explain the appropriate approaches to pricing.

অথবা / Or

(b) যোগাযোগ কি? যোগাযোগ প্ৰক্ৰিয়াটোৰ বিষয়ে বিতংভাৱে আলোচনা কৰা। 3+8=11

What is communication? Critically discuss the process of communication.

7. (a) (i) পাইকাৰী বিক্ৰেতাৰ কার্যাৱলীৰ চমু বিৱৰণ দিয়া। 4

Explain the functions of wholesale traders in brief.

(ii) পাইকাৰী বিক্ৰেতাই উৎপাদকলৈ আগবঢ়োৱা সেৱাসমূহ কি? 8

What are the services rendered by wholesalers to manufacturers?

(Continued)

অথবা / Or

(b) (i) বজাৰকৰণত বিতৰণ প্ৰক্ৰিয়াৰ ভূমিকা চমুকৈ আলোচনা কৰা। 4

Discuss in brief the role of physical distribution in marketing.

(ii) পথ পৰিবহণৰ সুবিধা আৰু অসুবিধাসমূহ কি? 8

What are the merits and demerits of roadways?

★★★