



Series €FGHE/C



Set-4



प्रश्न-पत्र कोड
Q.P. Code

336

रोल नं.

Roll No.

परीक्षार्थी प्रश्न-पत्र कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

Candidates must write the Q.P. Code on the title page of the answer-book.

विपणन

MARKETING

निर्धारित समय : 3 घण्टे

Time allowed : 3 hours

अधिकतम अंक : 60

Maximum Marks : 60

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 15 हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए प्रश्न-पत्र कोड को परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 24 प्रश्न हैं ।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में 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 जाएगा । 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 15 printed pages.
- Q.P. Code 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 24 questions.
- **Please write down the serial number of the question in the answer-book before attempting it.**
- 15 minute 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-book during this period.



सामान्य निर्देशः

- (i) कृपया निर्देशों को ध्यान से पढ़ें ।
- (ii) इस प्रश्न-पत्र में दो खण्डों में 24 प्रश्न हैं : खण्ड क और खण्ड ख ।
- (iii) खण्ड क में वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न हैं जबकि खण्ड ख में विषयपरक प्रकार के प्रश्न हैं ।
- (iv) दिए गए $(6 + 18) = 24$ प्रश्नों में से, उम्मीदवार को 3 घंटे के आबंटित (अधिकतम) समय में $(6 + 11) = 17$ प्रश्नों के उत्तर देने हैं ।
- (v) किसी विशेष खण्ड के सभी प्रश्नों को सही क्रम में करने का प्रयास किया जाना चाहिए ।
- (vi) **खण्ड क** : वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :
 - (a) इस खण्ड में 6 प्रश्न हैं ।
 - (b) कोई नकारात्मक अंकन नहीं है ।
 - (c) दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए ।
 - (d) प्रत्येक प्रश्न। भाग के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है ।
- (vii) **खण्ड ख** : विषयपरक प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :
 - (a) इस खण्ड में 18 प्रश्न हैं ।
 - (b) उम्मीदवार को 11 प्रश्न करने हैं ।
 - (c) दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए ।
 - (d) प्रत्येक प्रश्न। भाग के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है ।

खण्ड क

(वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न)

(30 अंक)

1. रोजगार कौशल पर दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 4 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। $4 \times 1 = 4$
 - (i) जब एक कर्मचारी की अच्छे कार्य अथवा लक्ष्यों की समय पर प्राप्ति के लिए संगठन में सराहना की जाती है, यह किस प्रकार की अभिप्रेरणा है ?
 - (a) बाह्य अभिप्रेरणा
 - (b) अन्तः अभिप्रेरणा
 - (c) लक्ष्य उन्मुखी
 - (d) लक्ष्य निर्धारण
 - (ii) जब कोई व्यक्ति सरलता से मित्र बना सकता है तथा एक सभा को जीवंत बना सकता है, कहलाता है :
 - (a) सचेत
 - (b) खुली सोच
 - (c) बहिर्मुखी
 - (d) अंतर्मुखी
 - (iii) यह, इसके प्रचलनों की प्रथम अवस्था है, जो पारंपरिक व्यवसाय से भिन्न है, जिसे सामान्यतः बाहरी लोगों द्वारा वित्त प्रदान किया जाता है। इसका नाम दीजिए।



General Instructions :

- (i) Please read the instructions carefully.
- (ii) This question paper consists of **24** questions in **two** Sections : **Section A** and **Section B**.
- (iii) **Section A** has Objective Type Questions whereas **Section B** contains Subjective Type Questions.
- (iv) Out of the given $(6 + 18) = 24$ questions, a candidate has to answer $(6 + 11) = 17$ questions in the allotted (maximum) time of 3 hours.
- (v) All questions of a particular section must be attempted in the correct order.
- (vi) **Section A : Objective Type Questions (30 marks) :**
 - (a) This section has **6** questions.
 - (b) There is no negative marking.
 - (c) Do as per the instructions given.
 - (d) Marks allotted are mentioned against each question / part.
- (vii) **Section B : Subjective Type Questions (30 marks) :**
 - (a) This section has **18** questions.
 - (b) A candidate has to do **11** questions.
 - (c) Do as per the instructions given.
 - (d) Marks allotted are mentioned against each question / part.

SECTION A

(Objective Type Questions)

(30 marks)

- 1.** Answer any **4** out of the given **6** questions on Employability Skills. $4 \times 1 = 4$
- (i) When an employee is appreciated in the organisation for the good work done by him or her achieving goals in time, what type of motivation is it ?
 - (a) Extrinsic motivation
 - (b) Intrinsic motivation
 - (c) Result oriented
 - (d) Goal setting
 - (ii) A person who can easily make friends and make any gathering lively is a/an _____.
 - (a) Conscious
 - (b) Open-minded
 - (c) Extrovert
 - (d) Introvert
 - (iii) It is the first stage of its operations, different from traditional business ventures, often financed by outsiders. Name it.



- (iv) उस बार का नाम दीजिए जिसमे आइकॉन (बटन) होते हैं जो तुरन्त पहुँच प्रदान करते हैं जैसे नया (new), खुला (open), प्रिंट, कॉपी तथा पेस्ट, आदि।
- (a) मैनु बार (b) मानक (standard) बार
(c) शीर्षक (title) बार (d) फार्मेटिंग बार
- (v) यह एक आयताकार बॉक्स (डब्बा) है जहाँ पंक्ति (रो) तथा स्तंभ (कॉलम) मिलते है :
- (a) सूत्र (formula) बार (b) सेल
(c) नाम (name) बॉक्स (d) कार्यशीट (worksheet)
- (vi) एक उद्यमी बनने के लिए क्या चाहिए ?
- (a) संगठनात्मक कौशल (b) स्वभ्रम
(c) अवसर (d) लचीलापन

2. दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

5×1=5

- (i) इन वस्तुओं की ब्राण्ड, शैली अथवा प्रकार के लिए उपभोक्ताओं की दृढ़ धारणा होती है क्योंकि इन वस्तुओं की अनोखी विशेषताएँ होती हैं। वस्तुओं के प्रकार की पहचान कीजिए।
- (a) अयाचित वस्तुएँ (b) विशिष्ट वस्तुएँ
(c) औद्योगिक वस्तुएँ (d) शॉपिंग वस्तुएँ
- (ii) कोविड-19 के पश्चात् उत्पादन लागत मज़दूरों की मज़दूरी, पॉवर तथा ईंधन के मूल्यों में कई गुना बढ़ोतरी के कारण बढ़ गई है। यह वस्तुओं के मूल्यों को किस प्रकार प्रभावित करेगा ?
- (a) वस्तुओं के मूल्य में बढ़ोतरी (b) मूल्यों में कमी
(c) संतुलित मूल्य (d) मूल्यों पर कोई प्रभाव नहीं
- (iii) उत्पादन तथा उपभोग के मध्य अन्तर को दूर करने के लिए क्रय, विक्रय तथा जोखिम उठाने के कार्य वस्तुओं को एक स्थान से दूसरे स्थान पर ले जाने के लिए किए जाते हैं। इसे क्या कहा जाता है ?
- (a) लेन-देन कार्य (b) ढुलाई संबंधी (लॉजिस्टिकल) कार्य
(c) सुसाध्य कार्य (d) सुसाध्य एजेंसियाँ
- (iv) 'प्रत्यक्ष विपणन' का क्या अर्थ है ?
- (v) रेलवे स्टेशन पर ए.टी.एम./वजन तोलने की मशीनों की संख्या का क्या आधार है ?
- (vi) एक बाज़ार जहाँ बहुत कम विक्रेता होते हैं जो एक बड़े विक्रेता का अनुसरण करते हैं जो मूल्य नेता के रूप में कार्य करता है तथा साथ-साथ मूल्यों को स्थिर करने की चेष्टा करता है। बाज़ार का नाम दीजिए।
- (a) एकाधिकार (b) अल्पाधिकार
(c) संपूर्ण प्रतियोगिता (d) एकाधिकार प्रतियोगिता



- (iv) Name the bar that contains icons (buttons) to provide quick access such as New, Open, Print, Copy and Paste, etc.
- (a) Menu bar (b) Standard bar
(c) Title bar (d) Formatting bar
- (v) A _____ is a rectangle shaped box, where rows and columns meet.
- (a) Formula bar (b) Cell
(c) Name box (d) Worksheet
- (vi) What does it take to become an entrepreneur ?
- (a) Organizational skills (b) Self-doubt
(c) Opportunity (d) Flexibility

2. Answer any 5 out of the given 7 questions.

5×1=5

- (i) Consumers have strong convictions towards the brand, style or type of these goods because these goods have unique characteristics. Identify the type of goods.
- (a) Unsought products (b) Speciality products
(c) Industrial products (d) Shopping products
- (ii) The manufacturing cost increased because of increase in wages of labour, expenses on power and increase in the prices of fuel manyfolds after COVID-19. How will it affect the price of goods ?
- (a) Increase in price of goods (b) Lower price
(c) Moderate price (d) No effect on price
- (iii) To bridge the gap between production and consumption, buying, selling and risk bearing functions are performed for the movement of goods from one place to another. What is this known as ?
- (a) Transactional function (b) Logistical function
(c) Facilitation function (d) Facilitation agencies
- (iv) What is meant by 'Direct Marketing' ?
- (v) What is the basis of keeping ATM/weighing machines at the railway station ?
- (vi) A market where there are only a few sellers who follow one big seller who acts as a price leader to try to stabilize their prices simultaneously. Name the type of market.
- (a) Monopoly (b) Oligopoly
(c) Perfect competition (d) Monopolistic competition



(vii) विभिन्न स्थानों से क्रय की गई वस्तुओं को एक विशिष्ट स्थान पर रखने की प्रक्रिया क्या कहलाती है ?

- (a) क्रय करना (b) जोखिम उठाना
(c) विक्रय करना (d) एकत्रित करना

3. दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 6 प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

6×1=6

(i) अत्यधिक मूल्य निर्धारण की गई वस्तुओं में संतुलित मूल्य निर्धारण की गई वस्तुओं की तुलना में किस प्रकार की प्रवृत्ति पाई जाती है ?

(ii) निम्नलिखित में से किस प्रकार के उत्पादों को एक नाम के माध्यम से पहचान मिलती है ? विशिष्ट उत्पाद विशिष्ट कम्पनी से भी संबंधित है।

- (a) जातीगत उत्पाद (b) विभेदीय उत्पाद
(c) ब्रांड उत्पाद (d) रूचि के अनुसार उत्पाद

(iii) निम्नलिखित में से कौन-सा कार्य लेनदेन तथा वस्तुओं, दोनों के भौतिक विनिमय को सुगम बनाता है ?

- (a) लेन-देन कार्य (b) लॉजिस्टिकल कार्य
(c) सहायक कार्य (d) सहायक एंजेसी

(iv) _____ संप्रेषण ब्रॉडकास्ट माध्यम तथा बड़े पैमाने के लोगों को प्रकाशित करता है।

- (a) ए.टी.एल. (b) ए.एल.टी.
(c) बी.टी.एल. (d) बी.एल.टी.

(v) निम्नलिखित में से कौन-सा सोशल मीडिया का दूसरा सबसे अधिक उपयोग किया जाने वाला प्लेटफार्म है जिसके द्वारा कम्पनी छोटे संदेशों द्वारा अपने उत्पादों का संवर्धन करती है ?

- (a) गुगल (b) ट्विटर
(c) वॉट्सअप (d) लिंकडिन

(vi) बढ़ती हुई लागत की अवधि में मूल्य निर्धारण की यह विधि मुद्रा स्फीति के प्रभाव का सामना करने में सहायता देता है :

- (a) मूल्य-आधारित मूल्य निर्धारण (b) मार्क-अप मूल्य निर्धारण
(c) लाभ-अलाभ मूल्य निर्धारण (d) लागत जमा मूल्य निर्धारण

(vii) उत्पाद जीवन चक्र (PLC) की किस अवस्था से संगठन लाभ अर्जित करना आरम्भ करते हैं ?



- (vii) What is the process of keeping goods purchased from different places at a particular place called ?
- (a) Buying (b) Risk bearing
(c) Selling (d) Assembling

3. Answer any **6** out of the given **7** questions.

6×**1**=**6**

- (i) What type of sale trend is observed by the highly priced commodities in comparison to moderately priced commodities ?
- (ii) Which products out of the following get an identity through a name ? The specific product belongs to a specific company also.
- (a) Generic products (b) Differential products
(c) Branded products (d) Customized products
- (iii) Which function out of the following facilitates both, the transaction as well as physical exchange of goods ?
- (a) Transactional function (b) Logistical function
(c) Facilitating function (d) Facilitating agency
- (iv) _____ communications use the broadcast medium and publish to mass audience.
- (a) ATL (b) ALT
(c) BTL (d) BLT
- (v) Which out of the following is the second most popular social media platform which allows companies to promote their products in short messages ?
- (a) Google (b) Twitter
(c) WhatsApp (d) LinkedIn
- (vi) This pricing method help firms in fighting the inflation effects throughout periods of increasing costs :
- (a) Value-based pricing (b) Mark-up pricing
(c) Breakeven pricing (d) Cost plus pricing
- (vii) From which stage of the Product Life Cycle (PLC) does an organisation start earning profits ?



4. दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

5×1=5

- (i) प्रत्येक घर क्रय करने वाली वस्तुओं की सूची बनाता है क्योंकि उत्पाद क्रय करने का निर्णय निष्पादन तब होता है, जब ग्राहक अपनी नियमित सूची में मद को रखता है। ऊपर उल्लिखित वस्तुओं के प्रकार की पहचान कीजिए।
- (a) मूल वस्तुएँ (b) आवेग वस्तुएँ
(c) आपातकालीन वस्तुएँ (d) अल्प-जीवी वस्तुएँ
- (ii) उपभोक्ताओं का एक समूह अपनी शान दिखाने के लिए हमेशा ब्रांड वाली वस्तुएँ ही खरीदता है। उत्पादक द्वारा इन ब्रांड वाली वस्तुओं का मूल्य निर्धारण कैसे किया जायेगा ?
- (a) परिवर्तनशील लागत पूरी करने के लिए
(b) न्यून मूल्य
(c) अधिक मूल्य
(d) संतुलित मूल्य
- (iii) वितरण माध्यम कितने प्रकार के होते हैं ?
- (a) 3 (b) 4
(c) 2 (d) 6
- (iv) कौन-सी गतिविधियों को उपभोक्ता अंतराफलक की आवश्यकता होती है ?
- (v) सेवा की स्थिति में उत्पादन तथा उपभोग को अलग नहीं किया जा सकता है। इस वाक्य में सेवा की कौन-सी विशेषता पर प्रकाश डाला गया है?
- (a) गैर स्वामित्व (b) खराब हो जाना
(c) विभिन्नता (d) समकालिकता
- (vi) किस स्थिति में उत्पादक खुदरा व्यापारियों की आवश्यकता का आकलन करता है तथा इसके अनुसार वस्तुओं की आपूर्ति की जाती है ?

5. दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

5×1=5

- (i) किस प्रकार के औद्योगिक वस्तुओं के लिए दीर्घ अवधि अनुबंध की आवश्यकता होती है क्योंकि उद्योग को अपनी व्यवसायिक प्रक्रिया जारी रखने के लिए वस्तुओं तथा सेवाओं की अबाधित आपूर्ति की आवश्यकता होती है ?
- (a) कच्चा माल
(b) पूँजीगत वस्तुएँ
(c) आपूर्तियाँ तथा व्यवसायिक सेवाएँ
(d) उत्पादित माल तथा पूँजे



4. Answer any **5** out of the given **6** questions.

$5 \times 1 = 5$

- (i) Every household prepares a list of products to be bought as a decision to buy the product is programmed once the customer puts the item on his list of regular purchases. Identify the type of goods mentioned above.
- (a) Staple goods (b) Impulse goods
(c) Emergency goods (d) Non-durable goods
- (ii) A set of consumers always buy branded goods to flaunt their status. What price will be fixed by the manufacturer for these branded goods ?
- (a) To cover his variable cost
(b) Low price
(c) High price
(d) Moderate price
- (iii) How many types of distribution channels are there ?
- (a) 3 (b) 4
(c) 2 (d) 6
- (iv) Which activities require increase in consumer interface ?
- (v) In-service case of production and consumption can't be separated. Which feature of service is highlighted in the above sentence ?
- (a) Non-ownership (b) Perishability
(c) Heterogeneity (d) Simultaneity
- (vi) In which case does the producer ascertain the requirements of retailers at periodical intervals and goods are supplied accordingly ?

5. Answer any **5** out of the given **6** questions.

$5 \times 1 = 5$

- (i) For which type of industrial goods are long-term supply contracts a common phenomenon, as the industry needs an uninterrupted supply of products and services for running their business process ?
- (a) Raw material
(b) Capital items
(c) Supplies and business services
(d) Manufactured materials and parts



- (ii) निम्नलिखित में से कौन-सी मूल्य को प्रभावित करने वाली एक बाहरी शक्ति **नहीं** है ?
(a) क्रेताओं का व्यवहार (b) कच्चा माल
(c) प्रतियोगिता (d) उत्पाद की लागत
- (iii) विक्रय सवर्धन का क्या अर्थ है ?
- (iv) कौन-सा मुख्य कार्य उत्पादक की प्राथमिक भुजा का कार्य करता है तथा उत्पादक का प्रतिनिधित्व करता है ?
(a) थोक व्यापारी (b) एजेंट
(c) खुदरा व्यापारी (d) वितरक
- (v) इस प्लेटफॉर्म की उपभोक्ता उपयोग दर फेसबुक से 15 गुना तथा ट्विटर से 25 गुना अधिक है :
(a) इंस्टाग्राम (b) गुगल+
(c) फोरस्क्वेयर (d) लिंकडिन
- (vi) प्रत्यक्ष बाज़ार पर निम्नलिखित में से अधिकतर कौन लक्ष्य करेगा ?
(a) बाज़ार में एक नया उत्पाद उतारने वाली फर्म
(b) एक औद्योगिक कम्पनी
(c) अल्पाधि विक्रय की आवश्यकता वाली एक फर्म
(d) वृद्धि की आवश्यकता वाली एक फर्म

6. दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

5×1=5

- (i) निम्नलिखित में से ऑनलाइन विपणन की एक हानि कौन-सी है ?
(a) आकर्षित होना (b) अच्छा माध्यम
(c) प्रभाव मापन (d) ग्राहक विश्लेषण
- (ii) संप्रेषण (संचार) का क्या अर्थ है ?
- (iii) निम्नलिखित में से कौन-सा स्थान आधारित सोशल नेटवर्किंग साइट है ?
(a) गुगल (b) ट्विटर
(c) फोरस्क्वेयर (d) लिंकडिन
- (iv) प्रत्येक बुधवार को अपना विक्रय बढ़ाने के लिए बिग बाज़ार समाचार पत्रों, आदि में यह विज्ञापन देता था कि फल एवं सब्जियाँ कम मूल्य पर बेची जाएँगी । बुधवार को बिग बाज़ार ने मूल्य निर्धारण की कौन-सी विधि अपनायी ?
(a) प्रीमियम मूल्य निर्धारण (b) एकल मूल्य निर्धारण
(c) नेतृत्व मूल्य निर्धारण (d) मूल्य लाईनिंग



- (ii) Which of the following is **not** an external force affecting price?
(a) Buyer's behaviour (b) Raw material
(c) Competition (d) Cost of the product
- (iii) What is meant by sales promotion ?
- (iv) Whose main function is it to act as the primary arm of the producer and represent the producer ?
(a) Wholesaler (b) Agent
(c) Retailer (d) Distributor
- (v) The user engagement rate of this platform was 15 times higher than that of Facebook and 25 times higher than that of Twitter :
(a) Instagram (b) Google+
(c) Foursquare (d) LinkedIn
- (vi) Who out of the following will target mostly on direct marketing ?
(a) A firm launching a new product
(b) An industrial company
(c) A firm needing short-term sales
(d) A firm needing growth

6. Answer any **5** out of the given **6** questions.

5×1=5

- (i) Which out of the following is a disadvantage of online marketing ?
(a) Catching attention (b) Better medium
(c) Measure impact (d) Customer analysis
- (ii) What is meant by communication ?
- (iii) Which out of the following is a location-based social networking website ?
(a) Google (b) Twitter
(c) Foursquare (d) LinkedIn
- (iv) Every Wednesday, Big Bazar used to advertise in newspapers, etc. that fruits and vegetables would be sold at a reduced rate to increase their sales in volume. Which pricing method was opted by Big Bazar on Wednesdays ?
(a) Premium pricing (b) One price
(c) Leader pricing (d) Price lining



- (v) आभूषणों के निर्माता जैसे तनिष्क तथा कल्याण उत्पादन प्रभार, आदि के मामले में मूल्य की होड़ में लड़ाई में सम्मिलित हैं परंतु वे डिज़ाइन, प्रस्तावित सेवा अथवा मुक्त उपहार के आधार पर भेद करती है। उपरोक्त पंक्तियों में चर्चित उपभोक्ताओं की पहचान कीजिए।
- शॉपिंग उत्पाद
 - समरूप उत्पाद
 - विविध शॉपिंग उत्पाद
 - सुविधा उत्पाद
- (vi) 'परिवर्तनीय मूल्य निर्धारण नीति' का अर्थ दीजिए।

खण्ड ख

(विषयपरक प्रकार के प्रश्न)

(30 अंक)

रोज़गार कौशल पर दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 20 – 30 शब्दों में दीजिए।

3×2=6

7. प्रथम पीढ़ी उद्यमी को समझाइए।
8. सकारात्मक दृष्टिकोण रखने की किन्हीं चार तकनीकों की सूची दीजिए।
9. लिब्रे ऑफिस कैल्क आरंभ करने के चरणों की सूची दीजिए।
10. उद्यमिता की प्रकृति समझाइए।
11. आत्म जागरूकता की ओर ले जाने वाले कोई दो चरणों को लिखिए।

दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर 20 – 30 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए।

3×2=6

12. 'यह एक उत्पाद का महत्वपूर्ण घटक है तथा आवेग क्रय के लिए सबसे अधिक महत्वपूर्ण कारक है।' घटक की पहचान कीजिए। किस के लिए 'यह' एक आवश्यक औज़ार है ?
13. मूल्य निर्धारण की उस विधि की पहचान कीजिए तथा समझाइए जो चित्रों का उपयोग करके आदर्श मूल्य निर्धारण फर्म की योग्यता की बढ़ोतरी की भविष्यवाणी करता है।
14. एक संदेश देने वाली सेवा निर्माण के साथ कम केंद्रित सोशल मीडिया विपणन के उस प्लेटफॉर्म को समझाइए जो फेसबुक के साथ 2014 से जुड़ा है, परंतु जो पृथक ऐप का संचालन जारी रखे हुए है।
15. बहुत वर्षों से विक्रय संवर्द्धन को विज्ञापन पर वरीयता क्यों प्राप्त है ?
16. टेलीविपणन के माध्य से प्रत्यक्ष विक्रय इस पर निर्भर करता है। इस अवधारणा की पहचान कीजिए तथा समझाइए।



- (v) Manufacturers of jewellery like Tanishq and Kalyan are engaged in price war in terms of making charges, etc. but they distinguish on the basis of design, services offered or other freebies. Identify the type of consumer goods discussed in the above lines.
- (a) Shopping products
 - (b) Homogenous products
 - (c) Heterogeneous shopping products
 - (d) Convenience products
- (vi) Give the meaning of 'variable pricing policy'.

SECTION B

(Subjective Type Questions)

(30 marks)

Answer any 3 out of the given 5 questions on Employability Skills. Answer each question in 20 – 30 words.

$3 \times 2 = 6$

7. Explain First Generation Entrepreneur.
8. List any four techniques to maintain a positive attitude.
9. List the steps to start LibreOffice Calc.
10. Explain the nature of entrepreneurship.
11. Write any two steps towards self-awareness.

Answer any 3 out of the given 5 questions in 20 – 30 words each.

$3 \times 2 = 6$

12. 'It is an important component of a product and the most important factor in impulse purchases.' Identify the component. For whom is 'it' an essential tool ?
13. Identify and explain the pricing method which increases a firm's ability to optimize prices using diagrams that predict ideal prices.
14. Explain a platform for social media marketing which joined Facebook in 2014 but continues to operate as a separate app with a lesser focus on building a messaging service.
15. Why is sales promotion getting preference over advertising, over the years ?
16. Direct selling through telemarketing relies heavily on it. Identify and explain the concept.



दिए गए 3 प्रश्नों में से किन्हीं 2 प्रश्नों के उत्तर 30 – 50 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए।

2×3=6

17. पैकेजिंग द्वारा निष्पादित किए जाने वाले किन्हीं तीन कार्यों को समझाइए।
18. बाजार में एक नया उत्पाद उपलब्ध है, परंतु ग्राहक उत्पाद के विषय में अनभिज्ञ है। इस परिस्थिति में विपणन मिश्र के किन तत्वों का उपयोग उत्पादक को ग्राहकों तक पहुँचाने के लिए करना चाहिए ?
19. उत्पाद वितरण माध्यम के चयन को प्रभावित करने वाले किन्हीं तीन कारकों की चर्चा कीजिए।

दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर 50 – 80 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए।

3×4=12

20. वृत अध्ययन : बक्सों पर यह लिखा गया आपने पढ़ा होगा, 'बच्चों की पहुँच से दूर रखिए' अथवा 'यह साईड ऊपर की तरफ'।
 - (a) 'बच्चों की पहुँच से दूर रखिए' अथवा 'यह साईड ऊपर की तरफ' चिह्न किस का भाग है ?
 - (b) संभावित क्रेता को उपरोक्त (a) में पहचान की गई अवधारण क्या प्रदान करती है ?
 - (c) भाग (a) में पहचान की गई अवधारणा समझाइए।
21. (a) उस संवर्धन मिश्र रणनीति की पहचान कीजिए तथा समझाइए जहाँ जागरूकता का निर्माण करने के लिए ग्राहक लक्षित विपणन संचार को अपनाया जाता है।
 - (b) यह कब अच्छी प्रकार कार्य करती है ?
 - (c) सफल होने पर ग्राहकों को इससे क्या प्राप्त होगा ?
22. 'एक्स' एक मध्यस्थ है जिसकी दुकान आवसीय क्षेत्र के पास है तथा वह अपने ग्राहकों को क्रय उपरान्त सेवा प्रदान करता है।

'वाई' एक अन्य मध्यस्थ है जो क्रय उपरान्त सेवा प्रदान नहीं करता है तथा उसकी दुकान/व्यवसाय इकाई का स्थान बहुत महत्त्वपूर्ण कारक नहीं है। पहचान कीजिए की 'एक्स' तथा 'वाई' किस प्रकार के मध्यस्थ है, तथा उनके मध्य अन्तर कीजिए।
23. ऑनलाईन विपणन विधियों की सूची दीजिए।
24. 'उत्पाद जीवन चक्र (PLC) की विभिन्न अवस्थाओं के विभिन्न संवर्धन विधियों प्रभावित करती हैं।' समझाइए।



Answer any 2 out of the given 3 questions in 30 – 50 words each.

2×3=6

- 17.** Explain any three functions performed by packaging.
- 18.** A new product is available in the market but customers are unaware of the product. In this situation, which elements of marketing mix should be used by the manufacturer to reach out to the customers ?
- 19.** Discuss any three factors related to the product affecting the selection of the channel of distribution.

Answer any 3 out of the given 5 questions in 50 – 80 words each.

3×4=12

- 20.** Case-Study : On boxes, you must have read ‘Keep out of the reach of children’ or ‘This side UP’ symbol is printed.
 - (a) What are ‘Keep out of the reach of children’ or ‘This side UP’ symbol a part of ?
 - (b) What is provided by the concept identified in part (a) to the potential buyer ?
 - (c) Explain the role of the concept identified in part (a).
- 21.**
 - (a) Name and explain in brief the promotion mix strategy where customer targeted marketing communication is undertaken to build awareness.
 - (b) When does it work well ?
 - (c) What will the customer get when it is successful ?
- 22.** ‘X’ is a middleman whose shop is located near the residential area and he provides after-sale service to his customers.
‘Y’ is another middleman who does not provide any after-sale service and the location of his shop/business unit is not a very important factor. Identify ‘X’ and ‘Y’, the type of middlemen they are, and distinguish between them.
- 23.** Make a list of online marketing tools.
- 24.** ‘In different phases of Product Life Cycle (PLC), different tools of promotion mix become more effective.’ Explain.