Series : YWXZ4 **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.

नोट	NOTE
(I) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **19** हैं।	(I) Please check that this question paper contains **19** printed pages.
(II) प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए प्रश्न-पत्र कोड को परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें।	(II) 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.
(III) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **24** प्रश्न हैं।	(III) Please check that this question paper contains **24** questions.
(IV) **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में यथा स्थान पर प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें।**	(IV) **Please write down the Serial Number of the question in the answer-book at the given place before attempting it.**
(V) 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 परीक्षार्थी केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे। #	(V) 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 candidates will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

विपणन
MARKETING

*निर्धारित समय : **3** घण्टे*
*Time allowed : **3** hours*

*अधिकतम अंक : **60***
*Maximum Marks : **60***

सामान्य निर्देश :

(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. रोज़गार कौशल पर दिए गए ***6*** प्रश्नों में से किन्हीं ***4*** के उत्तर दीजिए। *4×1=4*

(i) संलग्न सेलों का एक ब्लॉक जिनका चयन किया जाता है कहलाता है :

(A) सक्रिय सेल

(B) सेल

(C) सेल पता

(D) सेलों की श्रृंखला

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. *4x1=4*

(i) A block of adjacent cells that are selected is called :

(A) Active cell

(B) Cell

(C) Cell address

(D) Range of cells

(ii) निम्नलिखित में से कौन-सा प्रथम सेल के विस्तार का सही विकल्प है ?

(A) Ctrl + G

(B) Shift + Home

(C) Ctrl + Shift + Home

(D) Ctrl + Shift + End

(iii) रमेश ने एक परियोजना अच्छी प्रकार से पूर्ण की। अब वह अपने कार्य के बारे में फीडबैक और अंतर्दृष्टि एकत्रित कर रहा है। रमेश का यह कार्य __________को इंगित करता है।

(A) आत्म-जागरूकता

(B) उत्तरदायित्व

(C) समय-प्रबंधन

(D) अनुकूलन क्षमता

(iv) एक को छोड़कर निम्नलिखित सभी हरित पदों के उदाहरण है। ग़ैर-हरित पद की पहचान कीजिए :

(A) वायु ऊर्जा कामगार

(B) सोलर सेल तकनीशियन

(C) लहर ऊर्जा उत्पादक

(D) बहु राष्ट्रीय कंपनी में कार्यरत व्यक्ति

(v) ______________ में शरीर को नियंत्रित करने के लिए आसनों की श्रेणी तथा श्वास व्यायाम सम्मिलित हैं।

(A) ध्यान (B) योग

(C) शारीरिक व्यायाम (D) सोने

(vi) एक व्यक्ति जो नए व्यवसाय को शुरू करता है, सृजन करता है तथा इसका प्रबंध करता है कहलाता है :

(A) एक नेता (B) एक प्रबंधक

(C) एक पेशेवर (D) एक उद्यमी

(ii) Which out of these is the correct option to extend the first cell ?

(A) Ctrl + G

(B) Shift + Home

(C) Ctrl + Shift + Home

(D) Ctrl + Shift + End

(iii) Ramesh did a project very well. Now he is collecting feedback and insights into his work.
This action of Ramesh indicates :

(A) Self-awareness

(B) Responsibility

(C) Time management

(D) Adaptability

(iv) Following are the examples of green jobs except one. Identify the non-green job.

(A) Wind energy workers

(B) Solar cell technician

(C) Wave energy producers

(D) Working in an MNC

(v) ________ includes a series of postures and breathing exercises to control the body and mind.

(A) Meditation (B) Yoga

(C) Physical Exercise (D) Sleeping

(vi) An individual who initiates, creates and manages a new business is called a/an :

(A) Leader (B) Manager

(C) Professional (D) Entrepreneur

2. दिए गए ***7*** प्रश्नों में से किन्हीं ***5*** के उत्तर दीजिए। *5×1=5*

(i) जब लक्षित बाज़ार को आकर्षित करने के लिए उत्पाद को संशोधित किया जाता है, तो यह क्या कहलाता है ?

(A) उत्पाद विविधीकरण
(B) उत्पाद मानकीकरण
(C) उत्पाद विभेदीकरण
(D) उत्पाद संशोधीकरण

(ii) __________ = इकाई कुल लागत + वांछित इकाई लाभ।

(A) लागत-उन्मुखी मूल्य-निर्धारण
(B) मार्क-अप मूल्य-निर्धारण
(C) विक्रय मूल्य
(D) सम-बिन्दु मूल्य-निर्धारण

(iii) यदि प्रत्येक फर्म ________ को अच्छी तरह समझती है तब उत्पाद सही समय पर सही जगह पर पहुँचाना संभव होता है।

(A) वितरण के महत्त्व
(B) वितरण का माध्यम
(C) उत्पादन प्रक्रिया
(D) विपणन में स्थान

(iv) उत्पाद की __________ कुशलतापूर्वक प्रबंधित स्थान पर निर्भर करती है।

(v) एक कक्षा में एक साथ बहुत से विद्यार्थियों को लेक्चर दिया जाता है।
उपर्युक्त पंक्तियों में चर्चित सेवा का नाम दीजिए।

(A) ग्राहकों की संख्या के आधार पर सेवा संचालन
(B) सेवा वितरण और प्रक्रियण केन्द्र पर आधारित सेवा
(C) अनुकूलन पर आधारित सेवा
(D) मूर्तता के स्तर पर आधारित सेवा

(vi) उत्पाद के विक्रय को बढ़ाने के लिए, उत्पाद की प्रस्तुति, प्रदर्शन तथा प्रतियोगिता आदि विभिन्न गतिविधियों में कौन सम्मिलित होता है ?

(A) मध्यस्थ
(B) उत्पादक
(C) व्यापारी
(D) एजेंट

(vii) रेफ्रिजरेटर, ओवन, बिजली की इस्तरी तथा एयर कंडिशनर्स का उत्पादन करने वाला एक उत्पादक प्रतिनिधित्व करता है :

(A) उत्पाद मिश्र
(B) चौड़ाई
(C) गहराई
(D) स्थिरता

2. Answer any ***5*** out of the given ***7*** questions. *5×1=5*

(i) What is it called when a product is modified to make it more attractive to its target market ?

(A) Product diversification (B) Product standardization

(C) Product differentiation (D) Product modification

(ii) __________ = Unit total cost + Desired unit profit.

(A) Cost-oriented pricing (B) Markup pricing

(C) Selling price (D) Break-even pricing

(iii) The product being available at the right time and right place is only possible if each firm concentrates and understands the ___________ of its products.

(A) importance of distribution (B) channel of distribution

(C) production process (D) place in marketing

(iv) _________ of product depends upon efficiently managed place.

(v) In a classroom one lecture is delivered to many students in one go. Name the service model discussed in the above sentence.

(A) Service based on service operation to volume of customers

(B) Service based on service delivery and processing focus

(C) Service based on customization

(D) Service based on the level of tangibility

(vi) Who is involved in various activities like demonstration of product, display and contests, etc. to increase the sale of a product ?

(A) Middleman (B) Producer

(C) Trader (D) Agent

(vii) A manufacturer manufacturing refrigerators, ovens, electric irons and air conditioners represents :

(A) product mix (B) breadth

(C) depth (D) consistency

3. दिए गए ***7*** प्रश्नों में से किन्हीं ***6*** के उत्तर दीजिए । *6×1=6*

(i) विधिक साक्ष्य तथा इसके स्वामित्व को सुनिश्चित करके निम्नलिखित में से कौन-सा ब्राण्ड या कंपनी के अधिकार को बढ़ाता है ?

(A) ब्राण्ड (B) ट्रेडमार्क

(C) लोगो (D) ब्राण्ड-मार्क

(ii) ग्राहकों को नए उत्पादों की उपलब्धता तथा इनके विभिन्न उपयोगों के विषय में प्रस्तुति के साथ सूचित करने के साथ कौन शिक्षित करता है ?

(A) थोक विक्रेता (B) एजेंट

(C) फुटकर विक्रेता (D) वितरक

(iii) एक विनिमय स्थिति में निम्नलिखित में से कौन-सा संप्रेषण का दो-तरफा प्रकार है जिसके द्वारा ग्राहकों को सूचित और प्रेरित किया जाता है तथा उन्हें उत्पादों का क्रय करने के लिए मनाया जाता है ?

(A) व्यक्तिगत विक्रय

(B) विज्ञापन

(C) मुख संप्रेषण

(D) जनसंपर्क

(iv) कमीजों के एक उत्पादक ने प्रीमियम गुणवत्ता वाले कमीजों का उत्पादन करने का निर्णय लिया । वह कदाचित उपलब्ध समुद्री शैल का उपयोग बटनों के रूप में करेगा तथा जो ग्राहक केवल एक बेहतर उत्पाद चाहते हैं उन्हें अपने उत्पादों को बेचने के लिए अनन्य संवर्धन रणनीतियों का उपयोग करेगा । उसके लिए उपर्युक्त मूल्य-निर्धारण विधि का नाम दीजिए ।

(v) जब एक जैसे ब्राण्ड नाम के अन्तर्गत बहुत से उत्पादों का विपणन किया जाता है, यह कहलाता है :

(A) स्टोर ब्राण्ड (B) पारिवारिक ब्राण्ड

(C) स्थानीय ब्राण्ड (D) व्यक्तिगत ब्राण्ड

(vi) यदि एक उत्पाद इकाई में स्थायी व्यय ₹ 5,40,000 हैं, प्रति इकाई परिवर्तनशील लागत ₹ 150 तथा विक्रय मूल्य ₹ 200 है, सम-विच्छेद बिन्दु मात्रा ज्ञात कीजिए ।

(A) 10800 इकाइयाँ (B) 1080 इकाइयाँ

(C) 1800 इकाइयाँ (D) 108000 इकाइयाँ

(vii) निम्नलिखित में से कौन अपने आपूर्तिकर्ताओं तथा ग्राहकों के साथ समीप के संबंध बनाते हैं ?

(A) वितरक (B) थोक विक्रेता

(C) फुटकर विक्रेता (D) एजेंट

3. Answer any ***6*** out of the given ***7*** questions. *6×1=6*

(i) What out of these increases the rights of a brand or a company by ensuring legal evidence and its ownership ?

(A) Brand (B) Trademark

(C) Logo (D) Brand mark

(ii) Who educates the customers by informing them about the availability and diverse uses of new products along with their demonstration ?

(A) Wholesaler (B) Agent

(C) Retailer (D) Distributor

(iii) Which of the following form of two-way communication informs and persuades customers to buy products in an exchange situation ?

(A) Personal selling

(B) Advertising

(C) Word of mouth communication

(D) Public relations

(iv) A shirt manufacturer decided to manufacture shirts of premium quality. He will use rarely available sea-shells as buttons and will adopt exclusive promotional strategies to sell his product to such buyers who want a better product only. Name the pricing method suitable for him.

(v) When multiple products of the manufacturer are marketed under the similar brand name, it is called :

(A) Store brand (B) Family brand

(C) Local brand (D) Individual brand

(vi) If fixed expenses in a production unit are ₹ 5,40,000, variable cost per unit is ₹ 150 and the selling price is ₹ 200, find the BEP quantity.

(A) 10800 units (B) 1080 units

(C) 1800 units (D) 108000 units

(vii) Who out of these maintain close relationships with their suppliers and customers ?

(A) Distributors (B) Wholesalers

(C) Retailers (D) Agents

4. दिए गए *6* प्रश्नों में से किन्हीं *5* के उत्तर दीजिए । *5×1=5*

(i) ग्राहकों की आवश्यकताओं का पता बाज़ार शोध सर्वे से लगाया जाता है तथा इस प्रकार प्राप्त अंतर्दृष्टि का उपयोग उत्पाद में ऐसे लाभों को जोड़ने के लिए किया जाता है जिनकी अपेक्षा ग्राहकों को नहीं होती।

इस वाक्य में किस स्तर के दृष्टिकोण को बताया गया है ?

(A) मूल उत्पाद (B) ब्राण्डेड उत्पाद

(C) संवर्धित उत्पाद (D) जातिगत उत्पाद

(ii) नवप्रवर्तित चमड़े के बैग का एक नव प्रवेश वाला उत्पादक मूल्य-निर्धारण इस प्रकार से करना चाहता है कि वह उत्पाद पर आरंभिक निवेश को तुरंत प्राप्त कर सके तथा आरंभिक अवस्था में उच्च लाभ कमा सके। उसके द्वारा कौन-सी मूल्य-निर्धारण विधि को अपनाया जाएगा ?

(A) नेता मूल्य-निर्धारण (B) मूल्य लाइनिंग

(C) द्वि-मूल्य-निर्धारण (D) मलाईदार (स्किमिंग) मूल्य-निर्धारण

(iii) रमेश की उत्पाद लाइन सीमित है तथा उसे विस्तृत बाज़ार को कवर करना होता है।

रमेश के लिए उपर्युक्त वितरण माध्यम का नाम दीजिए :

(A) तीन-स्तरीय माध्यम (B) एक-स्तरीय माध्यम

(C) दो-स्तरीय माध्यम (D) शून्य-स्तरीय माध्यम

(iv) निम्नलिखित में से कौन-सी सेवा की एक विशेषता है ?

(A) विश्वसनीयता (B) पहुँच

(C) ग़ैर-साख वाली (D) अमूर्तता

(v) व्यवसायिक गृहों को वित्तीय सहायता प्रदान करने वाला भारतीय स्टेट बैंक है एक :

(A) उत्पादक (B) मध्यस्थ

(C) सहायक एजेंसी (D) उपभोक्ता

(vi) कौन-सी गतिविधियाँ उपभोक्ता के साथ अत्यधिक इंटरफेस को सुनिश्चित करके उन्हें तुरंत प्रतिक्रिया प्रदान करती है ?

(A) ATL (B) BTL

(C) ALT (D) BLT

4. Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) The needs of the customer are identified through market research surveys and the insights thus obtained are used to add benefits to the product which are not expected by the customer.

Which level approach is being talked about in the sentence ?

(A) Core product (B) Branded product

(C) Augmented product (D) Generic product

(ii) A new entrant manufacturer of innovative leather bags wants to set the price in a way so that he can recover the initial investment on the product quickly and reap higher profits during the introduction stage.

Which pricing method will be adopted by him ?

(A) Leader pricing (B) Price lining

(C) Dual pricing (D) Skimming pricing

(iii) Ramesh, a manufacturer carries a limited product line and has to cover a wide market.

Name the channel of distribution suitable for Ramesh.

(A) Three-level channel (B) One-level channel

(C) Two-level channel (D) Zero-level channel

(iv) Which out of these is a characteristic of service ?

(A) Reliability (B) Access

(C) Non-credibility (D) Intangibility

(v) State Bank of India which provides financial assistance to business houses is a :

(A) Manufacturer (B) Intermediary

(C) Facilitating agency (D) Consumer

(vi) Which activities ensure greater interface with the consumer providing them instant feedback ?

(A) ATL (B) BTL

(C) ALT (D) BLT

5. दिए गए ***6*** प्रश्नों में से किन्हीं ***5*** के उत्तर दीजिए। *5×1=5*

(i) विपणन मिश्र के उस तत्त्व का नाम दीजिए जो योजना बनाने का आरंभिक बिंदु होता है।

(ii) यह फुटकर विक्रेताओं के मध्य मूल्य-निर्धारण की एक लोकप्रिय विधि है। जैसे ही उद्योग नेता मूल्य में परिवर्तन करता है, इसके अनुसार फर्म मूल्य को बढ़ा अथवा घटा सकती है शुद्ध प्रतियोगी तथा अल्पाधिकार परिस्थितियों के अनुसार। उपर्युक्त चर्चित मूल्य-निर्धारण विधि का नाम बताइए।

(A) सीलबंद नीलामी मूल्य-निर्धारण (B) चालू दर मूल्य-निर्धारण

(C) प्रतियोगी मूल्य-निर्धारण (D) मनोवैज्ञानिक मूल्य-निर्धारण

(iii) निम्नलिखित में से कौन-सा एक कारक ग्राहक से संबंधित ***नहीं*** है ?

(A) उत्पादन का स्तर (B) ग्राहकों की संख्या

(C) आदेश का आकार (D) क्रय का उद्देश्य

(iv) विपणन मिश्र का कौन-सा तत्त्व वह तंत्र है जिसके माध्यम से माल उत्पादक से उपभोक्ता की तरफ जाता है ?

(A) जगह (B) उत्पाद

(C) मूल्य (D) संवर्धन

(v) उस क्षेत्र का नाम दीजिए जो भारतीय अर्थव्यवस्था को सबसे बड़ा रोज़गार देने वाला है परंतु यह सकल घरेलू उत्पाद में कम होने वाला योगदान करता है।

(A) कृषि (B) भारतीय वाहन उद्योग

(C) आईटी उद्योग (D) बैंकिंग सेवाएँ

(vi) सामान्यत: फलों को रात के समय घटी हुई कीमतों पर बेचा जाता है। विक्रेता द्वारा रात के समय बाज़ार में घटे हुए मूल्य पर फलों को बेचने में कौन-सी विधि का उपयोग किया जाता है ?

(A) मनोवैज्ञानिक मूल्य-निर्धारण

(B) पुन:विक्रय मूल्य रखरखाव

(C) प्रतिदिन न्यून मूल्य

(D) दल मूल्य-निर्धारण

5. Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) Name the element of marketing mix which is the starting point of planning.

(ii) This is a popular method of pricing the product among the retailers. As the industry leader changes the price, the firm can increase or decrease the price accordingly under conditions of pure competition and oligopoly. Name the pricing method discussed above.

(A) Sealed bid pricing (B) Going rate pricing

(C) Competitive pricing (D) Psychological pricing

(iii) Which out of these is ***not*** a factor pertaining to the consumer ?

(A) Level of production (B) Number of customers

(C) Size of order (D) Objective of purchase

(iv) Which element of marketing mix is the mechanism through which goods move from the manufacturer to the consumer ?

(A) Place (B) Product

(C) Price (D) Promotion

(v) Identify the sector which is the largest employer in the Indian economy, but it contributes to a declining share of GDP.

(A) Agriculture (B) Indian automobile industry

(C) IT industry (D) Banking services

(vi) Generally, fruits are sold at a reduced price during the night-time in the market. Which pricing method is adopted by the vendor selling fruits at a reduced price during the night-time in the market ?

(A) Psychological pricing

(B) Resale price maintenance

(C) Everyday low pricing

(D) Team pricing

6. दिए गए ***6*** प्रश्नों में से किन्हीं ***5*** के उत्तर दीजिए। *5×1=5*

(i) उस उत्पाद की पहचान कीजिए जो आसानी से कम मूल्य पर उपलब्ध है।

(A) सुविधा उत्पाद

(B) शॉपिंग उत्पाद

(C) विशिष्ट उत्पाद

(D) अनचाहे उत्पाद

(ii) मूल्य-निर्धारण की इस विधि का उपयोग तब किया जाता है जब बाज़ार अत्यधिक प्रतियोगी होता है तथा प्रतियोगी उत्पादों से उत्पाद में कोई विशेष अंतर नहीं किया जा सकता है :

(A) मूल्य-आधारित मूल्य-निर्धारण

(B) प्रतियोगी मूल्य-निर्धारण

(C) दल मूल्य-निर्धारण

(D) मूल्य लाइनिंग

(iii) विपणन मिश्र के संदर्भ में, प्रवर्तन का अर्थ है :

(A) एक विक्रता की विक्रय प्रबंधक के रूप में पदोन्नति

(B) विक्रय की मात्रा बढ़ाना

(C) बेचे जाने वाले उत्पाद की गुणवत्ता बढ़ाना

(D) संभावित ग्राहकों को उत्पाद के क्रय के लिए मनाने की प्रक्रिया

(iv) निम्नलिखित में से कौन उत्पादों को अपने नाम से खरीदते हैं परंतु वे केवल पूरक उत्पाद लाईन में व्यापार करते हैं ?

(A) वितरक

(B) थोक व्यापारी

(C) एजेंट

(D) फुटकर विक्रेता

(v) यह संदर्भित श्रोताओं को गूगल पर "फोटोग्राफी" से संबंधित सर्च कुँजी-शब्दों को विज्ञापित करता है। इसका नाम दीजिए।

(vi) बाह्य संप्रेषण किनके मध्य होता है ?

6. Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) Identify the type of product which is easily available and obtainable at low price.

(A) Convenience products

(B) Shopping products

(C) Specialty products

(D) Unsought products

(ii) This method of pricing is used when the market is highly competitive and the product is non-differentiated significantly with respect to competing products :

(A) Value-based pricing

(B) Competitive pricing

(C) Team pricing

(D) Price lining

(iii) In the context of Marketing Mix, promotion means :

(A) promoting a salesman to the post of sales manager

(B) increasing the quantity of sales

(C) improving the quality of the products to be sold

(D) the process of persuading prospective buyers to buy a product

(iv) Who out of these buys the goods in their name but they deal only in complementary product lines ?

(A) Distributor

(B) Wholesaler

(C) Agent

(D) Retailer

(v) It advertises for search keywords related to "photography" on Google to market their cameras to a relevant audience. Give its name.

(vi) Between whom does the external communication take place ?

खण्ड ख

(विषयपरक प्रकार के प्रश्न) **(30 अंक)**

*रोज़गार कौशल पर दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 20 – 30 शब्दों में दीजिए ।* *3×2=6*

7. 'आत्ममुग्ध' मनोविकार तथा 'परिहार' मनोविकार समझाइए ।

8. औपचारिक संप्रेषण तथा अनौपचारिक संप्रेषण में कोई दो अंतर दीजिए ।

9. वर्कबुक में एक शीट लगाने (इंसर्ट करने) के चरण लिखिए ।

10. एक स्टार्ट-अप को कोष प्रदान करने के कोई दो तरीके लिखिए ।

11. ग्रीनहाउस गैस कम करने के दो तरीके लिखिए ।

*दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 20 – 30 शब्दों में दीजिए ।* *3×2=6*

12. ऑनलाइन विपणन समझाइए ।

13. क्या आप दुकान पर गए बगैर एक पुस्तक खरीद सकते हैं ? यदि हाँ, तो समझाइए कैसे ।

14. सेवा की एक विशेषता समझाइए जो ग्राहक के साथ घनिष्ठ संबंध का विकास करती है ।

15. प्रवर्तन में संप्रेषण की भूमिका की चर्चा कीजिए ।

16. विज्ञापन को परिभाषित कीजिए ।

*दिए गए **3** प्रश्नों में से किन्हीं **2** के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 30 – 50 शब्दों में दीजिए ।* *2×3=6*

17. औद्योगिक उत्पादों की किन्हीं तीन विशेषताओं की सूची दीजिए ।

18. सरकारी नियमन मूल्यों को नियंत्रित कैसे करते हैं ?

19. उस विपणन मध्यस्थ का नाम दीजिए तथा समझाइए जो उत्पादक की प्राथमिक भुजा के रूप में कार्य करता है तथा उपभोक्ता को उत्पादक का प्रतिनिधित्व करता है ।

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.* *3×2=6*

7. Explain 'Narcissistic' disorder and 'Avoidant' disorder.

8. Give any two differences between formal communication and informal communication.

9. Write the steps to insert a sheet in a workbook.

10. Write any two ways to fund a startup.

11. Write two ways to reduce greenhouse gases.

*Answer any **3** out of the given **5** questions in 20 – 30 words each.* *3×2=6*

12. Explain online marketing.

13. Can you buy a book without going to a shop ? If yes, explain how.

14. Explain the feature of a service that develops much more close contact with the customer.

15. Discuss the role of communication in promotion.

16. Define advertising.

*Answer any **2** out of the given **3** questions in 30 – 50 words each.* *2×3=6*

17. Enlist any three features of industrial products.

18. How do government regulations control prices ?

19. Name and explain the marketing intermediary who acts as the primary arm of the producer and represents the producer to users.

*दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 50 – 80 शब्दों में दीजिए।* *3×4=12*

20. बढ़ाई गई सेवा, छवि विपणन तथा नई मूल्य छवि के सृजन से तथा पुन:स्थापन द्वारा सुदृढ़ करके उत्पाद प्रबंधक एक विशिष्ट बाज़ार वर्ग में उत्पाद के लिए जगह बनाने में महत्त्वपूर्ण भूमिका का निर्वहन करता है।

उस उत्पाद जीवन अवस्था की पहचान कीजिए जिसमें वर्तमान में उत्पाद है। पहचान की गई अवस्था को इसकी विशेषताओं सहित समझाइए।

21. एक फर्म एक ही उत्पाद को दो विभिन्न मूल्यों पर बेचती है जो लागत में आनुपातिक अंतर को प्रतिबिंबत नहीं करता है।

उपर्युक्त में प्रकाशित मूल्य-निर्धारण रणनीति समझाइए तथा कोई तीन प्रकार बताइए जिनमें यह मूल्य-निर्धारण नीति प्रयुक्त की जा सकती है।

22. उस मध्यस्थ का नाम दीजिए जो अधिक आवर्त होने के कारण माल को बहुत कम लाभ पर बेचता है। पहचान किए गए मध्यस्थ द्वारा निष्पादित किन्हीं तीन कार्यों को समझाइए।

23. एक कंपनी के उत्पादों के प्रवर्तन के लिए संभावित क्रेताओं के साथ विभिन्न प्रभावशाली व्यक्ति अपने अनुभवों की चर्चा करते हैं।

उपर्युक्त वाक्य में प्रवर्तन की किस विधि का संदर्भ दिया गया है ? इसे समझाइए।

24. सामाजिक मीडिया विपणन के किन्हीं चार लाभों की चर्चा कीजिए।

*Answer any **3** out of the given **5** questions in 50 – 80 words each.* *3×4=12*

20. Product managers have to play a vital role for carving a niche within a specific market segment through enhanced service, image marketing and by creating new value image and strengthening through repositioning.

Identify the stage of PLC in which the product is. Explain the identified stage along with its characteristics.

21. A firm sells the same product at two or more prices that do not reflect a proportional difference in costs.

Name the pricing strategy highlighted above and explain any three forms in which this pricing strategy can be applied.

22. Name the intermediary who sells goods at a very low margin of profit as turnover is very fast.

Explain any three important functions performed by the identified intermediary.

23. Various influencers discuss their experiences of the product with the potential buyers as influencers for promoting the product of a company. Which mode of promotion is referred in the above sentence ? Explain it.

24. Discuss any four advantages of social media marketing.