

9. What is Media Plan ? Explain the various factors to be considered in the selection of media ?

मीडिया योजना क्या है ? मीडिया का चयन करते समय ध्यान में रखे जाने वाले कारकों का वर्णन कीजिए ।

10. What is meant by service marketing ? What are the various steps to be considered in marketing mix for services marketing ?

सेवा विपणन का क्या अर्थ है ? सेवा विपणन के लिए विपणन मिश्रण में ध्यान रखे जाने वाले विभिन्न कदम क्या हैं ?

Section B

खण्ड 'ब'

Note : Attempt all questions.

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

11. Design an Advertising Copy for the following product in the Print Media :

- (a) Touch Screen Handset
- (b) DTH Service Provider.

Roll No.

Exam Code : J-19

Subject Code—0553

M. Com. (Part II) (Second Year)

EXAMINATION

(Batch 2009 to 2017 Main & Reappear)

MARKETING MANAGEMENT

MC-203

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 70

Section A

खण्ड 'अ'

Note : Attempt any *Seven* questions.

किन्हीं सात प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

1. Develop an advertising campaign for kids apparel.

बच्चों के परिधान के लिए विज्ञापन अभियान चलाइए ।

2. What is Marketing Strategy ? Explain the key drivers of marketing strategies.

विपणन रणनीति क्या है ? विपणन रणनीति के प्रमुख चालकों का वर्णन कीजिए ।

3. Discuss the factors affecting individual buying behaviour of cell phone and car (You can assume any brand).

सेल फोन तथा कार के व्यक्तिगत खरीद व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों का वर्णन कीजिए (आप किसी भी ब्राण्ड को मान सकते हैं) ।

4. Write about the emergence of e-Commerce, its concepts, benefits and challenges in customer relations.

उपभोक्ता संबंधों में ई-कॉमर्स के उद्भव, इसकी विचारधारा, लाभों तथा चुनौतियों को लिखिए ।

5. Define 'Online Marketing'. Comment on various techniques used for Online Marketing.

'ऑन लाइन मार्केटिंग' को परिभाषित कीजिए । ऑन लाइन मार्केटिंग के लिए प्रयुक्त विभिन्न तकनीकियों की समीक्षा कीजिए ।

6. Discuss scope and limitations of Rural Marketing in India.

भारत में ग्रामीण विपणन के क्षेत्र तथा सीमाओं का वर्णन कीजिए ।

7. "Rapid Growth of Web-Based Retailing will change overall business scenario in the forthcoming decade." Do you agree ? Justify.

"आगे आने वाले दशक में वेब-आधारित रिटेलिंग की तीव्र वृद्धि समग्र व्यापार परिदृश्य को परिवर्तित करेगी ।" क्या आप सहमत हैं ? निर्णय दीजिए ।

8. Suppose ABC Ltd. planning to expand their business by developing new product. Explain, what should be their Product Development Process ?

कल्पना कीजिए कि ABC लि. नये उत्पादों का विकास करके अपना व्यापार विस्तार करने की योजना बनाती है । बताइए कि उनकी उत्पाद विकास प्रक्रिया क्या होनी चाहिए ?

प्रिंट मीडिया में निम्न उत्पादों के लिए विज्ञापन कॉपी को चित्रित कीजिए :

(अ) टच स्क्रीन हैंडसेट

(ब) DTH सर्विस प्रोवाइडर ।

Or (अथवा)

If you were the manager of a service organisation and wanted to apply GAP model to improve service, how would you proceed to close gap ? **12**

यदि आप एक सेवा संगठन के प्रबन्धक हैं तथा सेवा को बढ़ाने के लिए GAP Model का प्रयोग करना चाहते हैं, तो गैप को आप कैसे भरना चाहेंगे ?

12. Explain the various stages of Product Life-Cycle (PLC). Discuss possible marketing strategies for stages of PLC.

उत्पाद जीवन-चक्र (PLC) के विभिन्न स्तरों का वर्णन कीजिए । उत्पाद जीवन-चक्र के इन स्तरों के लिए संभव विपणन रणनीति का वर्णन कीजिए ।

Or (अथवा)

Improvements in both the average standard of living and in health care have had profound effects in the industrialized world during the last two generations. Other than an increase in the average life expectancy for both men and women, what effects has this trend towards longer and healthier lives in general had on the traditional life stage assumptions that marketers make ?

12

पिछली दो पीढ़ियों के दौरान औद्योगिक विश्व में औसत जीवन स्तर और स्वास्थ्य देखभाल दोनों में सुधारों का गहरा प्रभाव पड़ा है ? पुरुषों और महिलाओं दोनों के लिए औसत जीवन प्रत्याशा में वृद्धि के अलावा, इस प्रवृत्ति का लम्बे समय तक और स्वस्थ जीवन के लिए क्या प्रभाव पड़ता है, जिन पर पारंपरिक जीवन स्तर की धारणाओं पर विपणनक प्रभाव डालते हैं ?

13. Differentiate between Direct Marketing and Interactive Marketing. Explain main tasks of a Manager involved in the Direct Marketing.

प्रत्यक्ष विपणन तथा अन्तःक्रिया विपणन में अन्तर स्पष्ट कीजिए । प्रत्यक्ष विपणन में निहित प्रबन्धन के प्रमुख कार्यों की व्याख्या कीजिए ।

Or (अथवा)

Explain, how Porter's Forces Model of Competition helps in the analysis of Marketing Strategy ?

व्याख्या कीजिए कि पोर्टर का प्रतियोगिता दबाव मॉडल विपणन रणनीति के विश्लेषण में कैसे सहायता करता है ?