SET-4

Series S7PQR

प्रश्न-पत्र कोड
Q.P. Code **336/7**

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.

- *कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **19** 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 यथा स्थान पर 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 परीक्षार्थी 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 19 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 at the given place 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 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* — *अधिकतम अंक : **60***

*Time allowed : **3** hours* — *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) एक वाक्य क्या है ?

(A) विचारों का एक समूह जो एक संपूर्ण अनुच्छेद बनाता है।

(B) शब्दों का एक समूह जो किसी संपूर्ण विचार या अर्थ का संचार करता है।

(C) नियमों का एक समूह जिसका हमें सही ढंग से लिखने के लिए पालन करना चाहिए।

(D) शब्दों का एक समूह जिसमें मूल विराम चिह्न होते हैं।

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) What is a sentence ?

(A) A group of ideas that form a complete paragraph.

(B) A group of words that communicates a complete thought or meaning.

(C) A set of rules that we must follow to write correctly.

(D) A set of words that contains basic punctuation marks.

(ii) "तनाव" शब्द को परिभाषित कीजिए।

(iii) क्लस्टर 'ए' व्यक्तित्व विकार उन व्यक्तियों या लोगों से संबंधित हैं जो स्वभाव से _____ होते हैं।

(A) संदिग्ध

(B) भावुक

(C) आवेगी

(D) चिंतित

(iv) आईसीटी का अर्थ है :

(A) इनोवेशन एंड कोऑर्डिनेशन टीम

(B) इंफॉर्मेशन एंड कम्युनिकेशन टेक्नोलॉजी

(C) इंटीग्रेटेड एंड क्लीयर टेक्नोलॉजी

(D) इंस्पायर्ड एंड क्रिएटिव टीम

(v) निम्नलिखित में से कौन-सा स्प्रेडशीट का घटक ***नहीं*** है ?

(A) सेल

(B) वर्कशीट

(C) वर्कबुक

(D) वर्कएरिया

(vi) भारत सरकार की उस प्रमुख पहल का नाम बताइए जिसका उद्देश्य स्टार्ट-अप व्यवसायों के विकास के लिए एक पारिस्थितिकी तंत्र का निर्माण करना है।

(ii) Define the term "stress".

(iii) Cluster 'A' personality disorders are associated with individuals who are _____ in nature.

(A) Suspicious

(B) Emotional

(C) Impulsive

(D) Anxious

(iv) ICT stands for :

(A) Innovation and Coordination Team

(B) Information and Communication Technology

(C) Integrated and Clear Technology

(D) Inspired and Creative Team

(v) Which of the following is ***not*** a component of a spreadsheet ?

(A) Cell

(B) Worksheet

(C) Workbook

(D) Workarea

(vi) Name the flagship initiative of the Government of India that is intended to build an ecosystem for the growth of start-up businesses.

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

(i) उत्पाद विविधिकरण का अर्थ है :

(A) उत्पादों की विविधता कम करना

(B) उत्पाद को अधिक आकर्षित बनाने के लिए इसका संशोधन तथा इसे प्रतियोगियों से भिन्न करना

(C) उत्पाद मूल्य बढ़ाना

(D) एक उत्पाद का उत्पादन बंद करना

(ii) मूल्य उपभोक्ताओं के लिए महत्त्वपूर्ण है क्योंकि यह_____ में सहायता करता है।

(A) उत्पाद उत्पादन

(B) निर्णय करने तथा आवश्यकताओं की संतुष्टि

(C) उत्पाद वितरण

(D) विज्ञापन अभियानों

(iii) एक तीन-स्तरीय वितरण माध्यम में कौन सम्मिलित होते हैं ?

(iv) रेखा से नीचे संवर्धन में सम्मिलित होते हैं :

(A) टेलीविज़न विज्ञापन

(B) समाचारपत्र में विज्ञापन

(C) स्टोर के अन्दर डिस्प्ले तथा व्यापार प्रदर्शनियाँ

(D) रेडियो विज्ञापन

(v) सेवा की कौन-सी एक विशेषता ***नहीं*** है ?

(A) अमूर्तता

(B) नाशवानता

(C) स्वामित्व हस्तांतरण

(D) विषमजातीयता

(vi) ई-कॉमर्स व्यवसायों को _____ के योग्य बनाता है।

(A) उपभोक्ता के साथ बातचीत को दूर करने

(B) लेनदेनों को इलेक्ट्रॉनिक रूप से करने

(C) कंप्यूटरों का उपयोग न करने

(D) पारंपरिक फुटकर व्यापार को पूरी तरह से बंद करने

(vii) माँग-उन्मुखी पूँजी निर्धारण का आधार क्या है ?

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

(i) Product differentiation refers to :

(A) Reducing product variety

(B) Modifications to make a product more attractive and distinguish it from its competitors

(C) Increasing product price

(D) Stopping production of a product

(ii) Price is important to consumers because it helps in :

(A) Product manufacturing

(B) Decision-making and satisfaction of needs

(C) Product distribution

(D) Advertising campaigns

(iii) Who are involved in a three-level distribution channel ?

(iv) Below-the-line promotion includes :

(A) Television commercials

(B) Newspaper advertisements

(C) In-store displays and trade shows

(D) Radio advertising

(v) Which of the following is ***not*** a characteristic of services ?

(A) Intangibility

(B) Perishability

(C) Ownership transfer

(D) Heterogeneity

(vi) E-commerce enables businesses to :

(A) Avoid consumer interaction

(B) Conduct transactions electronically

(C) Not use computers

(D) Stop traditional retail completely

(vii) What is the basis of demand-oriented pricing ?

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

(i) उत्पाद के किस स्तर में, वारंटी, विक्रय पश्चात सेवा तथा स्थापन सम्मिलित होता है ?

(A) मूल उत्पाद

(B) जातिगत उत्पाद

(C) संशोधित उत्पाद

(D) अपेक्षित उत्पाद

(ii) सम-विच्छेद बिन्दु का सूत्र है :

(A) कुल स्थायी लागत ÷ (विक्रय मूल्य – प्रति इकाई परिवर्तनशील लागत)

(B) कुल आगम – कुल लागत

(C) स्थायी लागत + परिवर्तनशील लागत

(D) विक्रय मूल्य × मात्रा

(iii) कौन-सा कार्य थोक विक्रेताओं द्वारा निष्पादित किया जाता है, परन्तु फुटकर विक्रेताओं द्वारा नहीं ?

(iv) विज्ञापन का प्राथमिक उद्देश्य है :

(A) तुरन्त बिक्री बढ़ाना

(B) दीर्घकालीन ब्राण्ड निर्माण तथा जागरूकता उत्पन्न करना

(C) इंवेंट्री कम करना

(D) कर्मचारियों को प्रशिक्षित करना

(v) विक्रय संवर्धन का एक उदाहरण कौन-सा है ?

(A) कम्पनी की वार्षिक रिपोर्ट

(B) एक क्रय कीजिए एक मुफ्त पाइए

(C) ब्राण्ड लोगो

(D) कम्पनी की वेबसाइट

(vi) बहु मीडिया विपणन सहायता करता है :

(A) उत्पादों के विनिर्माण में

(B) ग्राहक संबंध बनाने तथा नियोजन में

(C) भौतिक वितरण में

(D) उत्पाद पैकेजिंग में

(vii) पैकेजिंग के किसी एक कार्य का उल्लेख कीजिए।

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

(i) Which level of product includes warranty, after-sales service, and installation ?

(A) Core product

(B) Generic product

(C) Augmented product

(D) Expected product

(ii) The formula for break-even point is :

(A) Total Fixed Cost ÷ (Selling Price – Variable Cost per unit)

(B) Total Revenue – Total Cost

(C) Fixed Cost + Variable Cost

(D) Selling Price × Quantity

(iii) Which function is performed by wholesalers, but not by retailers ?

(iv) The primary objective of advertising is :

(A) Immediate sales boost

(B) Long-term brand building and awareness

(C) Reducing inventory

(D) Training employees

(v) Which of the following is an example of sales promotion ?

(A) Company annual report

(B) Buy-One-Get-One-Free offer

(C) Brand logo

(D) Company website

(vi) Social media marketing helps in :

(A) Manufacturing products

(B) Building customer relationships and engagement

(C) Physical distribution

(D) Product packaging

(vii) State any one function of packaging.

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

(i) विशिष्ट वस्तुओं की विशेषता है :

(A) न्यूनतम प्रयास से बार-बार क्रय

(B) बेजोड़ विशेषता जिसमें विशेष क्रय प्रयासों की आवश्यकता होती है

(C) कम मूल्य तथा आसान उपलब्धता

(D) संभावित उपभोक्ताओं के लिए अज्ञात

(ii) उत्पाद जीवन-चक्र की किस अवस्था में अत्यधिक प्रतियोगिता के कारण लाभ मार्जिन कम होने आरंभ हो जाते हैं ?

(A) प्रवेश (परिचय)

(B) विकास

(C) परिपक्वता

(D) अवनति (गिरावट)

(iii) मूल्य रेखा का अर्थ है :

(A) मूल्य टैग पर लाइन खींचना

(B) विभिन्न मूल्य स्तरों पर उत्पादों को प्रस्तावित करना

(C) एक रेखा में मूल्य बढ़ाना

(D) प्रतियोगियों के साथ मूल्य जोड़ना

(iv) मूल्य को प्रभावित करने वाला बाह्य कारक कौन-सा है ?

(A) संगठनात्मक जोखिम

(B) विपणन उद्देश्य

(C) बाज़ार माँग तथा प्रतियोगिता

(D) उत्पादन लागत

(v) वितरण को सरल बनाने के कार्यों में सम्मिलित हैं :

(A) केवल क्रय तथा विक्रय करना

(B) केवल परिवहन तथा भण्डारण

(C) क्रय पश्चात सेवा, वित्तीयन तथा बाज़ार सूचना

(D) केवल ग्रेड तय करना तथा पैकेजिंग करना

(vi) प्रत्यक्ष वितरण कब उपयुक्त होता है ?

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

(i) Specialty goods are characterised by :

(A) Frequent purchase with minimum effort

(B) Unique characteristics requiring special purchasing effort

(C) Low price and easy availability

(D) Unknown to potential users

(ii) In which state of the Product Life Cycle (PLC) do profits begin to decline due to intense competition ?

(A) Introduction

(B) Growth

(C) Maturity

(D) Decline

(iii) Price lining refers to :

(A) Drawing lines on price tags

(B) Offering products at different price levels

(C) Increasing prices in a line

(D) Connecting price with competitors

(iv) Which of the following is an external factor affecting pricing ?

(A) Organizational size

(B) Marketing objectives

(C) Market demand and competition

(D) Cost of production

(v) Facilitating functions in distribution include :

(A) Buying and selling only

(B) Transportation and storage only

(C) Post-purchase service, financing, and market information

(D) Grading and packaging only

(vi) When is direct distribution suitable ?

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

(i) मूल्य निर्धारण की 'पुल रणनीति' में सम्मिलित है :

(A) मध्यस्थों के माध्यम से उत्पादों को आगे बढ़ाना

(B) विज्ञापन के माध्यम से उपभोक्ता माँग का सृजन करना

(C) फुटकर विक्रेताओं को उत्पादों का भंडारण करने के लिए मजबूर करना

(D) उत्पादन कम करना

(ii) व्यक्तिगत विक्रय के लिए सबसे प्रभावी है :

(A) कम मूल्य की सुविधा वस्तुएँ

(B) उच्च मूल्य की तकनीकी तथा जटिल वस्तुएँ

(C) व्यापक बाज़ार उत्पादों

(D) विनाशशील माल

(iii) सेवा बाज़ार विपणन उत्पाद विपणन से भिन्न होता है क्योंकि सेवाएँ होती हैं :

(A) हमेशा सस्ती

(B) साथ-साथ उत्पादित तथा उपभोग की जाती है

(C) हमेशा महँगी

(D) हमेशा मानकीकृत

(iv) व्यावसायिक नेटवर्किंग के लिए कौन-सा सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म उपयोग किया जाता है ?

(v) औद्योगिक उत्पादों का उपयोग प्राथमिक रूप से _____ किया जाता है।

(A) व्यक्तिगत उपभोग के लिए

(B) ग़ैर व्यक्तिगत और व्यावसायिक उद्देश्यों के लिए

(C) केवल घरेलू उद्देश्यों के लिए

(D) उपहार उद्देश्यों के लिए

(vi) विभेदक मूल्य निर्धारण का अर्थ है :

(A) एक ही उत्पाद को अलग-अलग ग्राहकों को अलग-अलग मूल्य पर बेचना

(B) सभी उत्पादों को समान मूल्य पर बेचना

(C) केवल लागत पर मूल्य निर्धारण

(D) ग़ैर कानूनी मूल्य निर्धारण परंपराएँ

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

(i) "Pull strategy" of pricing involves :

(A) Pushing products through intermediaries

(B) Creating consumer demand through advertising

(C) Forcing retailers to stock products

(D) Reducing production

(ii) Personal selling is most effective for :

(A) Low-value convenience goods

(B) High-value, technical, or complex products

(C) Mass-market products

(D) Perishable goods

(iii) Service marketing differs from product marketing because services are :

(A) Always cheaper

(B) Produced and consumed simultaneously

(C) Always costly

(D) Always standardized

(iv) Which social media platform is used for professional networking ?

(v) Industrial products are primarily used for :

(A) Personal consumption

(B) Non-personal and business purposes

(C) Household purposes only

(D) Gifting purposes

(vi) Discriminatory pricing means :

(A) The same product is sold at different prices to different customers

(B) All products are sold at the same price

(C) Pricing based only on cost

(D) Illegal pricing practices

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

(i) चालू दर मूल्य निर्धारण _____ का एक उदाहरण है ।

(A) लागत-उन्मुखी मूल्य निर्धारण

(B) माँग-उन्मुखी मूल्य निर्धारण

(C) प्रतियोगिता-उन्मुखी मूल्य निर्धारण

(D) मूल्य-आधारित मूल्य निर्धारण

(ii) नेतृत्व मूल्य निर्धारण में सम्मिलित है :

(A) बाज़ार नेता के मूल्य का अनुसरण करना

(B) ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए चयनित वस्तुओं की कीमत को अस्थायी रूप से कम करना

(C) प्रतियोगियों से अधिक उत्पादों का मूल्य निर्धारण

(D) नेतृत्व विकास के लिए मूल्य निर्धारण

(iii) कौन-सा कारक वितरण माध्यम चयन को प्रभावित ***नहीं*** करता है ?

(A) उत्पाद की प्रकृति

(B) ग्राहकों की संख्या

(C) उत्पाद पैकेजिंग का रंग

(D) कंपनी के वित्तीय संसाधन

(iv) संभार-तंत्र संबंधी (लॉजिस्टिक) कार्य में सम्मिलित है :

(A) बातचीत तथा संवर्धन

(B) एकत्रण, भण्डारण, ग्रेड तय करना तथा परिवहन

(C) केवल जोखिम उठाना

(D) केवल क्रय तथा विक्रय

(v) उत्पाद जीवन-चक्र की कौन-सी अवस्था में भारी संवर्धन की आवश्यकता होती है ?

(vi) डिजिटल विपणन के फायदों में सम्मिलित है :

(A) पारंपरिक वितरण की तुलना में अधिक लागत

(B) परिणाम मापने की अक्षमता

(C) लक्षित पहुँच तथा मापन योग्य प्रभाव

(D) सीमित श्रोता पहुँच

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

(i) Going-rate pricing is an example of :

(A) Cost-oriented pricing

(B) Demand-oriented pricing

(C) Competition-oriented pricing

(D) Value-based pricing

(ii) Leader pricing involves :

(A) Following the market leader's price

(B) Temporarily cutting prices of select items to attract customers

(C) Pricing products higher than competitors

(D) Setting prices for leadership development

(iii) Which factor does ***not*** affect distribution channel selection ?

(A) Nature of product

(B) Number of customers

(C) Colour of product packaging

(D) Company financial resources

(iv) Logistical functions include :

(A) Negotiation and promotion

(B) Assembling, storage, grading and transportation

(C) Risk-taking only

(D) Buying and selling only

(v) Which stage of the Product Life Cycle (PLC) requires heavy promotion ?

(vi) Digital marketing advantage includes :

(A) Higher costs than traditional marketing

(B) Inability to measure results

(C) Targeted reach and measurable impact

(D) Limited audience reach

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. "संचार" शब्द से आप क्या समझते हैं ?

8. बृहत् पाँच कारक (बिग फाइव फैक्टर) मॉडल से संबंधित व्यक्ति के व्यक्तित्व के किन्हीं चार मानदंडों की व्याख्या कीजिए।

9. आईसीटी में डेटा सॉर्टिंग क्या है ?

10. उद्यमिता में कोई दो पर्यावरणीय बाधाएँ बताइए।

11. यूएनईपी के अनुसार "ग्रीन जॉब्स" शब्द को परिभाषित कीजिए।

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

12. उत्पाद विविधीकरण का क्या अर्थ है ? एक उदाहरण दीजिए।

13. मूल्य-आधारित मूल्य निर्धारण की अवधारणा को समझाइए।

14. व्यक्तिगत विक्रय तथा प्रचार में अन्तर दीजिए।

15. टेलीविज़न विज्ञापन के किन्हीं दो लाभों का उल्लेख कीजिए।

16. सेवा की गुणवत्ता की जाँच करने के चार मानदण्डों के नाम दीजिए।

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

17. किन्हीं दो उचित उदाहरणों की सहायता से विपणन में लेबलिंग के महत्त्व को समझाइए।

18. किन्हीं तीन आधारों पर थोक विक्रेताओं तथा फुटकर विक्रेताओं में अन्तर कीजिए।

19. प्रवर्तन मिश्र का क्या अर्थ है ? प्रवर्तन मिश्र के घटकों की सूची बनाइए।

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. What do you understand by the term "communication" ?

8. Explain any four parameters of an individual's personality related to the Big Five Factor Model.

9. What is data sorting in ICT ?

10. State any two environmental barriers to entrepreneurship.

11. Define the term "green jobs" according to the UNEP.

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

12. What is meant by product diversification ? Give an example.

13. Explain the concept of value-based pricing.

14. Differentiate between personal selling and publicity.

15. State any two advantages of television advertising.

16. Name four criteria used to judge service quality.

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

17. Explain the importance of labelling in marketing with any two suitable examples.

18. Distinguish between wholesalers and retailers on any three bases.

19. What is meant by promotion mix ? List the elements of promotion mix.

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

20. उत्पाद मिश्र निर्णय को प्रभावित करने वाले कोई चार कारक समझाइए।

21. एक फ़र्म की दृष्टि से मूल्य निर्धारण के महत्त्व के कोई चार बिन्दु समझाइए।

22. वितरण माध्यम चयन को प्रभावित करने वाले किन्हीं चार कारकों का वर्णन कीजिए।

23. विपणन में विज्ञापन की भूमिका समझाइए। विज्ञापन के किन्हीं तीन लाभों तथा किसी एक सीमा का उल्लेख कीजिए।

24. सेवाओं की विभिन्न विशेषताएँ समझाइए।

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

20. Explain any four factors that influence product mix decisions.

21. Explain any four points of importance of pricing from a firm's perspective.

22. Describe any four factors that affect the selection of distribution channels.

23. Explain the role of advertising in marketing. Mention any three advantages and any one limitation of advertising.

24. Explain the various characteristics of services.