Total number of printed pages-15

4 (Sem-5/CBCS) COM HC 1 (PoM)

2022

#### COMMERCE

(Honours)

Paper: COM-HC-5016

(Principles of Marketing)

Full Marks: 80

Time: Three hours

The figures in the margin indicate full marks for the questions.

Answer either in English or in Assamese.

1. Answer the following as directed: (any ten)  $1 \times 10 = 10$ 

নিৰ্দেশানুসাৰে নিম্নোক্তবোৰৰ উত্তৰ দিয়া ঃ (যিকোনো দহটা)

(i) Which of the following is not included in psychographic segmentation of, markets?

নিম্নোক্ত কোনটো মনস্তত্বৰ আধাৰত বজাৰ বিভাজনৰ অন্তৰ্ভুক্ত নহয়?

(a) Personality ব্যক্তিত্ব

Contd.

- (b) Lifestyle জীৱনশৈলী
- (c) Attitude মনোভাব
- (d) Culture সংস্কৃতি
- (ii) Which one of the following is related to micro-environmental forces?
  নিম্নোক্ত কোনটো সৃক্ষ্ম পাৰিবেশিক উপাদানৰ লগত জৰিত?
  - (a) Demographic জনসংখ্যা সম্পৰ্কীয়
  - (b) Marketing intermediaries বজাৰকৰণ মধ্যস্থতাকাৰী
  - (c) Economic অর্থনৈতিক
  - (d) Socio-cultural সামাজিক-সাংস্কৃতিক

- (iii) Television is an example of নিম্নোক্ত কোনটো প্ৰকাৰৰ দ্ৰব্যৰ লগত টেলিভিচন জৰিত?
  - (a) emergency goods জৰুৰীকালীন দ্ৰব্য
  - (b) convenience goods সুবিধাজনক দ্রব্য
  - (c) shopping goods বজাৰ কৰা দ্ৰব্য
  - (d) impulse goods ইন্দ্রিয় অনুভূতি দ্রব্য
- (iv) Consumer behaviour is affected by ভোক্তাৰ আচৰণ প্ৰভাবান্বিত কৰা উপাদানটো হ'ল
  - (a) family পৰিয়াল
  - (b) age বয়স
  - (c) income আয়
  - (d) All of the above ওপৰৰ আটাইকেইটা

- (v) Sales promotion activities are conducted by বিক্ৰী উত্তীৰ্ণকৰণ কামকাজবোৰ পৰিচালিত কৰে
  - (a) producers ্ উৎপাদনকাৰীয়ে
  - (b) wholesalers পাইকাৰী বিক্ৰেতাই
  - (c) retailers খুচুৰা বিক্ৰেতাই
  - (d) government চৰকাৰে
- (vi) Which one of the following is not a component of product planning?
  নিম্নোক্ত কোনটো দ্ৰব্য পৰিকল্পনাৰ উপাদান নহয়?
  - (a) product innovation দ্রব্য উদ্ভাৱন
  - (b) product diversification দ্ৰব্য বৈচিত্ৰকৰণ
  - (c) product standardisation দ্ৰব্য মানকীকৰণ
  - (d) product branding দ্ৰব্য নামাংকনকৰণ

(vii) Which one of the following is not an advertising goal?
নিম্নোক্ত কোনটো বিজ্ঞাপনৰ লক্ষ্য নহয়?

- (a) Attention ধ্যান আকর্ষণ
- (b) Desire ইচ্ছা
- (c) Adoption অবলম্বন
- (d) Action ক্রিয়া
- (viii) Product simplification is the process of পণ্যৰ সৰলীকৰণ হ'ল এক প্ৰক্ৰিয়া, য'ত
  - (a) increasing the product line পণ্যৰ সঙ্গবদ্ধকৰণ বৃদ্ধি কৰা হয়
  - (b) changing the product line পণ্যৰ সঙ্গবদ্ধকৰণ সলনি কৰা হয়
  - (c) reducing the product line পণ্যৰ সঙ্গবদ্ধকৰণ হ্ৰাস কৰা হয়
  - (d) amending the product line পণ্যৰ সঙ্গবদ্ধকৰণ সংশোধন কৰা হয়

(ix) Which one of the following is included in sales promotion?
নিম্নোক্ত কোনটো বিক্ৰী উত্তীৰ্ণকৰণৰ লগত জৰিত?

- (a) Personal selling ব্যক্তিগত বিক্রী
- (b) Exhibition প্রদর্শনী
- (c) Advertising বিজ্ঞাপন
- (d) Publicity প্ৰচাৰ
- (x) Which one of the following is not an uncontrollable factor of marketing environment?

তলত উল্লেখ কৰা কোনটো অনিয়ন্ত্ৰণযোগ্য বজাৰকৰণ পৰিবেশৰ কাৰক নহয়?

- (a) Economic growth অর্থনৈতিক বিকাশ
- (b) Level of education শিক্ষাৰ স্তৰ

- (c) Marketing mix বজাৰকৰণ মিশ্ৰণ
- (d) Price policy মূল্যনীতি
- (xi) The strategic use of a brand's equity in which the marketer leverages the brand's good name to buy something new is

নতুন দ্ৰব্য এটা ক্ৰয় কৰাৰ ক্ষেত্ৰত গ্ৰাহকক ব্ৰেণ্ডৰ সুনামৰ সতে সমতুল্যতা ৰাখিবলৈ প্ৰয়োগ কৰা ব্ৰেণ্ড ইকুইটিৰ কৌশলক কোৱা হয়

- (a) co-branding কো-ব্ৰেণ্ডিং
- (b) brand extension ব্ৰেণ্ডৰ ব্যাপ্তি
- (c) line extension লাইন সম্প্ৰসাৰণ
- (d) product extension সামগ্ৰী সম্প্ৰসাৰণ

(xii) Form of testing markets and getting customer feedback of promising ideas is called

> পৰীক্ষণীয় বজাৰত গ্ৰাহকৰ প্ৰতিক্ৰিয়া উদ্ভাৱনমূলক ধাৰণাটোক কি বোলে?

- idea generation (a) ধাৰণাৰ উৎপত্তি
- concept testing (b) ধাৰণাৰ পৰীক্ষণ
- product testing (c) সামগ্ৰীৰ পৰীক্ষণ
- test marketing  $\cdot$  (d) বজাৰ পৰীক্ষণ

(xiii)	A c	om	pany	tha	t a	ttac	hes	the	sar	ne
	brar	nd	name	to	all	of	its. p	rodu	cts	is
	calle	ed :	a a a			(F	ill in	the	blar	ık)
	যিটো	কে	<b>ম্পানী</b> য়ে	ইয়	ৰ স	মৃহীয়	া সাম	গ্রীক এ	টো রে	ব্রগু
	নাম গু	াদান	কৰে, তে	<b>ত</b> তিয়	া ইয়	ক _		(<	ালা হ	্য়।
			٠.			(	খালী :	व्यादि शृ	ৰণ ক	ৰা)

(xiv)	Under pricing policy, a very								
	high price is set for a new product								
	initially and gradually the price reduced								
	as competitors enter the market.								
	(Fill in the blank)								
÷	মূল্য নীতিৰ অধীনত আৰম্ভণীতে নতুন দ্ৰব্যৰ								
	ওপৰত উচ্চ মূল্য ধাৰ্য কৰি পিছলৈ বজাৰত প্ৰতিযোগীৰ								
	প্ৰৱেশ হলে ক্ৰমশ নিম্ন মূল্য ধাৰ্য কৰিবলৈ লোৱা হয়।								
	(খালী ঠাই পূৰণ কৰা)								
,									
(xv)	The first step in new product								
	development is								
	(Fill in the blank)								
	(Fill in the blank) নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।								
<u>.</u>	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।								
(xvi)	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।								
(xvi)	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে। (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)								
(xvi)	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।  (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)  Social class, religion, race, culture etc.								
(xvi)	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।  (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)  Social class, religion, race, culture etc.  are significant variables for								
(xvi)	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।  (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)  Social class, religion, race, culture etc. are significant variables for segmentation of markets.								
(xvi)	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।  (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)  Social class, religion, race, culture etc. are significant variables for segmentation of markets.  (Fill in the blank)								
(xvi)	নতুন দ্ৰব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে।  (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)  Social class, religion, race, culture etc. are significant variables for segmentation of markets.  (Fill in the blank)  সামাজিক শ্ৰেণী, ধৰ্ম, বৰ্ণ, সংস্কৃতি আদি বজাৰৰ								

	(xvii)	Α	pro	ovides wri	tten i	nformation
		about	the	product,	its	features,
		compos	ition,	performa	ınçe	etc.
				(F	ill in	the blank)
			_ এ দ্রব্য	সামগ্রী, ইয়া	ৰ বৈশি	ষ্ট্য, মিশ্ৰণ আৰু
Cata		কাৰ্যকাৰিত	সদৰী	কৰে। .(	খালী :	ঠাই পূৰণ কৰা)
	(xviii	) Segmen	tation	of consu	ımer	s based on
	2 8	factors	like c	limatic z	one,	continent/
	(M)	country	, regi	on, state	etc.	constitute
( <b>.</b> .)			_ segr	nentation	۱.	,
		6 (4)		(1	Fill in	the blank)
		জলবায়ু, ম	হাদেশ/	দেশ, অঞ্চল	, প্রদেশ	আদিৰ ভিত্তিত
	•	উপভোক্তা	ৰ বিভাও	জন ঘটোৱাবে	5	বিভাজন
		সূচায়।			(খালী	ঠাই পূৰণ কৰা)
	926					
2.	Ansv	wer the f	ollowi	ng quest	ions	(any five)
						2×5=10
	তলত	দিয়া প্রশ্নবে	ৰৰ উত্ত	ৰ লিখাঃ (	যিকোনে	ना भौठिंग)
	(i)	What is	mark	eting env	vironi	ment?
	580 580	বজাৰকৰণ	পৰিবেশ	কি?	7	•

10

- (ii) What is trademark?
  বাণিজ্যচিহ্ন কি?
- (iii) What is direct marketing? প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণ কি?
- (iv) What is branding?
  দ্ৰব্য নামাংকনকৰণ কি?
- (v) What is social marketing?
  সামাজিক বজাৰকৰণ কি?
- (vi) What is green marketing?
  সেউজ বজাৰকৰণ কি?
- (vii) What is sales promotion?
  বিক্ৰী উত্তীৰ্ণকৰণ কি?
- (viii) What is rural marketing? গ্ৰাম্য বজাৰকৰণ কি?
- (ix) What is skimming price? স্কিমিং মূল্য কি?

- (x) What is market segmentation? বজাৰ বিভাজনকৰণ কি?
- 3. Answer any four of the following:

 $5 \times 4 = 20$ 

তলত দিয়াবোৰৰ যিকোনো চাৰিটাৰ উত্তৰ লিখাঃ

(i) Explain the distribution policies which are generally adopted by the manufacturers.

উৎপাদনকাৰীসকলে সাধাৰণতে গ্ৰহণ কৰা বিতৰণ নীতিসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

- (ii) Briefly explain the functions of packaging.
  টোপোলাকৰণৰ কাৰ্যাৱলী চমুকৈ ব্যাখ্যা কৰা।
- (iii) Explain the importance of marketing.
  বজাৰকৰণৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।
- (iv) Explain the importance of market segmentation.

বজাৰ বিভাজনকৰণৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।

- (v) Explain the advantages of packaging. টোপোলাকৰণৰ সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।
- (vi) Explain the significance of channels of distribution in marketing.
  বজাৰকৰণত বিতৰণ প্ৰণালীৰ তাৎপৰ্য ব্যাখ্যা কৰা।
- (vii) Explain the significance of the study of consumer behaviour.
  উপভোক্তা আচৰণ অধ্যয়নৰ তাৎপৰ্য ব্যাখ্যা কৰা।
- (viii) Explain the advantages of direct marketing.
  প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।
- 4. Answer **any four** of the following :
  10×4=40
  তলত দিয়াবোৰৰ *যিকোনো চাৰিটাৰ* উত্তৰ লিখাঃ
  - (i) What is marketing mix? Explain about the '7Ps' of marketing mix. 3+7=10 বজাৰকৰণ মিশ্ৰণ কি? বজাৰকৰণ মিশ্ৰণৰ সাতটা Pৰ বিষয়ে ব্যাখ্যা কৰা।

(ii) Discuss the various concepts of marketing.

বজাৰকৰণৰ বিভিন্ন ধাৰণাসমূহ আলোচনা কৰা।

(iii) Discuss the different bases used for market segmentation.

বজাৰ বিভাজনৰ বাবে ব্যৱহাৰ হোৱা বিভিন্ন ভেটিসমূহ আলোচনা কৰা।

(iv) What is product life cycle? Explain the different stages of product life cycle.
3+7=10
দ্ৰব্যৰ জীৱন চক্ৰ কি? ইয়াৰ বিভিন্ন পৰ্যায়বোৰ বৰ্ণনা কৰা।

(v) What is pricing? Discuss the factors influencing product pricing decisions.

2+8=10
দৰ ধাৰ্যকৰণ কি? দ্ৰব্যৰ দৰ ধাৰ্যকৰণ সিদ্ধান্তক প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানবোৰ আলোচনা কৰা।

(vi) Discuss the various environmental forces influencing marketing.
বজাৰকৰণক প্ৰভাৱান্বিত কৰা বিভিন্ন পাৰিপাৰ্শ্বিক কাৰকসমূহ আলোচনা কৰা।

(vii) What is channel of distribution? Explain the various factors which affect the choice of channel of distribution.

2+8=10

বিতৰণ প্ৰণালী কি ? বিতৰণ প্ৰণালী নিৰ্বাচন কৰাৰ ক্ষেত্ৰত প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

- (viii) Discuss the various factors that influence consumer behaviour.
  গ্ৰাহকৰ আচৰণ প্ৰভাবিত কৰা বিভিন্ন উপাদানসমূহ আলোচনা কৰা।
- (ix) Explain the different elements of promotion mix. Distinguish between advertisement and publicity.

6+4=10

উত্তীৰ্ণকৰণ মিশ্ৰণৰ বিভিন্ন উপাদানবোৰ ব্যাখ্যা কৰা। বিজ্ঞাপন আৰু প্ৰচাৰৰ মাজত পাৰ্থক্য লিখা।

(x) What is new product development? Explain the various steps involved in new product development process.

2+8=10

নতুন দ্ৰব্য উন্নয়ন বুলিলে কি বুজা? নতুন দ্ৰব্য উন্নয়ন প্ৰক্ৰিয়াৰ লগত জৰিত বিভিন্ন পৰ্যায়বোৰ ব্যাখ্যা কৰা।