

Total number of printed pages-8

1 (Sem-2) BCM 3

2024

COMMERCE

Paper : BCM0200304

(Principles of Marketing)

Full Marks : 60

Time : 2½ hours

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

Answer **either** in English **or** in Assamese.

1. Answer the following by choosing the correct option : 1×8=8

শুদ্ধ বিকল্প বাছি উলিওৱাই নিম্নোক্তবোৰৰ উত্তৰ দিয়া :

(a) Marketing refers to

বজাৰকৰণ মানে হ'ল

(i) goods distribution

সামগ্ৰী বিতৰণ

(ii) exchange of goods and services

সামগ্ৰী আৰু সেৱাৰ আদান-প্ৰদান

Contd.

(iii) sale of product
সামগ্ৰীৰ বিক্ৰী

(iv) All of the above
উপৰোক্ত সকলো

(b) Which one of the following is related to micro-environmental forces?

নিম্নোক্ত কোনটো সূক্ষ্ম-পাৰিবেশিক উপাদানৰ লগত জৰিত?

(i) Demographic
জনসংখ্যা-সম্পৰ্কীয়

(ii) Marketing intermediaries
বজাৰকৰণ মধ্যস্থতাকাৰী

(iii) Economic
অৰ্থনৈতিক

(iv) Socio-cultural
সামাজিক-সাংস্কৃতিক

(c) Consumer behaviour is affected by উপভোক্তাৰ আচৰণ প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানটো হ'ল

(i) family
পৰিয়াল

(ii) age
বয়স

(iii) income
আয়

(iv) All of the above
ওপৰৰ আটাইকেইটা

(d) Which of the following is not a type of marketing concept?

নিম্নোক্ত কোনটো বজাৰকৰণ ধাৰণাৰ প্ৰকাৰ নহয়?

(i) Production concept
উৎপাদনৰ ধাৰণা

(ii) Supplier concept
যোগানকাৰী ধাৰণা

(iii) Selling concept
বিক্ৰীকৰণ ধাৰণা

(iv) Societal marketing concept
সামাজিক বজাৰকৰণ ধাৰণা

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

পৰীক্ষণীয় বজাৰত গ্ৰাহকৰ প্ৰতিক্ৰিয়া উদ্ভাৱনমূলক ধাৰণাটোক কোৱা হয়

(i) idea generator
ধাৰণাৰ উৎপত্তি

(ii) concept testing
ধাৰণাৰ পৰীক্ষণ

(iii) product testing
সামগ্ৰীৰ পৰীক্ষণ

(iv) test marketing
বজাৰ পৰীক্ষণ

(f) Fast food outlets like Pizza Hut is an example of which marketing technique? দ্রুত খাদ্য বিপণন কেন্দ্ৰ যেনে Pizza Hut নিম্নোক্ত কোনটো বজাৰকৰণ পদ্ধতিৰ উদাহৰণ?

- (i) Product franchising
সামগ্ৰী ফ্ৰেঞ্চাইজিং
- (ii) Business-format franchising
স্বত্বনিয়োগ গ্ৰহীতাৰ ব্যবসায়
- (iii) E-Commerce
E-কমাৰ্চ
- (iv) Retailing
খুচৰা বিপণন

(g) A company that attaches the same brand name to all of its products is called

এখন কোম্পানীয়ে যেতিয়া ইয়াৰ সমূহীয়া সামগ্ৰীক এটা ব্ৰেণ্ড নাম প্ৰদান কৰে, তেতিয়া ইয়াক বোলা হয়

- (i) family brand
পাৰিবাৰিক ব্ৰেণ্ড
- (ii) individual brand
ব্যক্তিগত ব্ৰেণ্ড
- (iii) Geographic brand
ভৌগোলিক ব্ৰেণ্ড
- (iv) Service brand
সেৱা ব্ৰেণ্ড

(h) Which of these is not an advertising goal? নিম্নোক্ত কোনটো বিজ্ঞাপনৰ উদ্দেশ্য নহয়?

- (i) Attention
ধ্যান আকৰ্ষণ
- (ii) Desire
বাসনা
- (iii) Adoption
অবলম্বন
- (iv) Action
ক্ৰিয়া

2. Answer the following questions very briefly :
(any six) 2×6=12

তলত দিয়া প্ৰশ্নসমূহৰ অতি চমুকৈ উত্তৰ লিখা : (যিকোনো ছয়টা)

- (i) State two importances of marketing.
বজাৰকৰণৰ দুটা গুৰুত্ব উল্লেখ কৰা।
- (ii) What is target market selection?
লক্ষ্যকেন্দ্ৰ বজাৰ নিৰ্বাচন কি?
- (iii) What do you understand by buying motives?
ক্ৰয়ৰ উদ্দেশ্য মানে কি বুজা?
- (iv) Briefly explain the role of packaging.
টোপলাকৰণৰ ভূমিকা চমুকৈ ব্যাখ্যা কৰা।
- (v) What is e-tailing?
e-টেইলিং কি?

- (vi) State *two* pricing objectives.
দৰ ধাৰ্যকৰণৰ দুটা উদ্দেশ্য উল্লেখ কৰা।
- (vii) Write *two* differences between goods marketing and services marketing.
সামগ্ৰীৰ বজাৰকৰণ আৰু সেৱাৰ বজাৰকৰণৰ মাজত দুটা পাৰ্থক্য লিখা।
- (viii) What is consumerism?
উপভোক্তাবাদ কি?
- (ix) What is green marketing?
সেউজ বজাৰকৰণ কি?
- (x) What do you mean by personal selling?
ব্যক্তিগত বিক্ৰয়কৰণ মানে কি বুজা?
3. Write short answers to the following questions : **(any four)** $5 \times 4 = 20$
নিম্নোক্ত প্ৰশ্নসমূহৰ চমুকৈ উত্তৰ লিখা : *(যিকোনো চাৰিটা)*
- (i) Explain the functions of marketing.
বজাৰকৰণৰ কাৰ্যাবলী ব্যাখ্যা কৰা।
- (ii) Explain the significance of the study of consumer behaviour.
উপভোক্তা আচৰণ অধ্যয়নৰ তাৎপৰ্য ব্যাখ্যা কৰা।
- (iii) Describe the differences between product differentiation and market segmentation.
সামগ্ৰী পৃথকীকৰণ আৰু বজাৰ বিভাজনকৰণৰ মাজৰ পাৰ্থক্যবোৰ বৰ্ণনা কৰা।

- (iv) Explain the various product support services available to consumers.
উপভোক্তালৈ উপলব্ধ হোৱা বিভিন্ন সামগ্ৰী সহায়তা সেৱাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।
- (v) Describe the factors affecting pricing of a product.
সামগ্ৰীৰ দৰ ধাৰ্যকৰণক প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানবোৰ বৰ্ণনা কৰা।
- (vi) Discuss the different types of distribution channels with examples.
বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ বিতৰণ মাধ্যমসমূহ উদাহৰণসহ আলোচনা কৰা।
- (vii) Explain the elements of promotion mix.
উন্নয়ন সংমিশ্ৰণৰ উপাদানসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।
- (viii) Explain the advantages of rural marketing.
গ্ৰামীণ বজাৰকৰণৰ সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

4. Answer the following questions : **(any two)**

$10 \times 2 = 20$

নিম্নোক্ত প্ৰশ্নবোৰৰ উত্তৰ লিখা : *(যিকোনো দুটা)*

- (i) What is marketing mix? Explain about the 7P's. of marketing mix. $3+7=10$
বজাৰকৰণ মিশ্ৰণ কি? বজাৰকৰণ মিশ্ৰণৰ সাতটা P'ৰ বিষয়ে ব্যাখ্যা কৰা।

(ii) Discuss the different methods of market segmentation with suitable examples.
বজাৰ বিভাজনকৰণৰ বিভিন্ন পদ্ধতিসমূহ উপযুক্ত উদাহৰণসহ আলোচনা কৰা।

(iii) What is a new product? Explain the various steps involved in new product development process. 3+7=10
এখন নতুন সামগ্ৰী কি? নতুন সামগ্ৰী উন্নয়ন প্ৰক্ৰিয়াৰ লগত জৰিত পৰ্যায়বোৰ ব্যাখ্যা কৰা।

(iv) Discuss the major pricing policies adopted by companies.
কোম্পানীসমূহে অবলম্বন কৰা মুখ্য দৰ ধাৰ্যকৰণ নীতিসমূহ আলোচনা কৰা।

(v) Highlight the importance of advertising. In this context explain how marketing goals are not with celebrity endorsements. 5+5=10
বিজ্ঞাপনৰ প্ৰয়োজনীয়তা উল্লেখ কৰা। এই সন্দৰ্ভত সামগ্ৰীৰ বজাৰকৰণৰ লক্ষ্যসমূহ প্ৰতিভাশীল অনুমোদনৰ দ্বাৰা কেনেকৈ সাধিত হয় ব্যাখ্যা কৰা।