

2017

**PRINCIPLES OF MARKETING**

*( Marketing Management )*

**[ Honours ]**

**PAPER – MH2**

*Full Marks : 90*

*Time : 4 hours*

*The figures in the right hand margin indicate marks*

*Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable*

*Illustrate the answers wherever necessary*

1. Answer any *five* of the following questions : 4 × 5

(a) State the importance of Marketing as a business function. 4

(b) What is Skimming Pricing Policy ? 4

*( Turn Over )*

- (c) Discuss in brief the challenges in new product development. 4
- (d) 'Product is a bundle of utility.' Do you agree ?  
– Comment. 4
- (e) State the major functions of packaging. 4
- (f) Differentiate between wholesaling and retailing. 4
- (g) Explain in brief, the concept of Market Segmentation. 4
- (h) What are the importance of a market report ? 4
- (i) What are the distinctions between marketing and selling ? 4
- (j) State the common characteristics of 'Services'. 4
2. Answer any *five* of the following questions : 8 × 5
- (a) What are the essential features of a good brand ? 8

- (b) Discuss in brief the factors to be considered while developing an effective Marketing Mix. 8
- (c) Explain the steps in marketing research process. 8
- (d) Why is rural market important? What should marketers keep in mind when catering to this market? 4 + 4
- (e) What do you mean by a marketing plan? Describe the contents of a marketing plan. 3 + 5
- (f) What are the steps in setting the price of a product? 8
- (g) Write a note on personal selling. 8
- (h) Briefly describe the importance of marketing communication. 8
- (i) 'Middleman are indispensable parasites in Indian distribution system' – Discuss. 8
- (j) What are the strategies for customer retention in an organization? 8

3. Answer any *two* of the following : 15 × 2

(a) What is the meaning of Market Information ?

Discuss the methods of collecting Market Information. 15

(b) Distinguish between : 15

(i) Wholeselling and Retailing

(ii) Publicity and Propaganda

(iii) Advertisement and Sales Promotion.

(c) Explain with illustrations the 'Mark-up Pricing' and 'Target Return Pricing' methods. 15

(d) What is product planning and product development ? Describe the process of new product development. 6 + 9

### বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ-প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রশ্রয়মান নির্দেশক

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন

১। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৪ × ৫

- (ক) ব্যবসায়িক কাজ হিসেবে মার্কেটিং-এর গুরুত্ব আলোচনা কর । ৪
- (খ) স্কিমিং প্রাইসিং নীতি কি ? ৪
- (গ) নতুন পণ্য গঠন পদ্ধতিতে বাধাসমূহ সংক্ষেপে আলোচনা কর । ৪
- (ঘ) পণ্য হল উপযোগীতার গাইট বা গোদা — তুমি কি একমত ? যুক্তি দাও । ৪
- (ঙ) প্যাকেজিং বা মোড়কজাতকরণের প্রধান বণ্ডগুণ্ডির বর্ণনা কর । ৪
- (চ) পাইকারী ও খুচরা বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য নির্দেশ কর । ৪
- (ছ) বাজার মন্ডিকরণের ধারণাটি ব্যাখ্যা কর । ৪
- (জ) বাজার রিপোর্টের গুরুত্ব ব্যাখ্যা কর । ৪
- (ঝ) বিপণন ও বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় কর । ৪
- (ঞ) 'সেবার' সাধারণ বৈশিষ্ট্যগুণ্ডি নির্দেশ কর । ৪

- ২। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৮ × ৫
- (ক) একটি ভালো ব্রান্ডের প্রয়োজনীয় আবশ্যিক বৈশিষ্ট্যগুলি কি কি ? ৮
- (খ) একটি কার্যকরী বিপণন মিশ্রণ গঠনের ক্ষেত্রে যে যে উপাদানসমূহ বিবেচনা করতে হয় তা সংক্ষেপে আলোচনা কর । ৮
- (গ) বিপণন গবেষণার ধাপসমূহ ব্যাখ্যা কর । ৮
- (ঘ) গ্রামীণ বিপণন কেন গুরুত্বপূর্ণ ? গ্রামীণ বিপণনের ক্ষেত্রে বিপণন কারীদের কোন কোন জিনিস অবশ্যই বিবেচনা করতে হয় ? ৪ + ৪
- (ঙ) বিপণন পরিকল্পনা বলতে কি বোঝ ? একটি বিপণন পরিকল্পনার উপাদানসমূহ আলোচনা কর । ৬ + ৫
- (চ) একটি উৎপাদিত দ্রব্যের নাম নির্ধারণের জন্য পদক্ষেপগুলি কি কি ? ৮
- (ছ) ব্যক্তিগত বিক্রয় ব্যবস্থার উপরে একটি টীকা লেখ । ৮
- (জ) বিপণন সহযোগের গুরুত্ব সংক্ষেপে বর্ণনা কর । ৮
- (ঝ) 'ভারতীয় বিতরণ পদ্ধতিতে Middleman পরজীবী অবিচ্ছেদ্য' — ব্যাখ্যা কর । ৮

(৫৪) ক্রেতা ধরে রাখার জন্যে কি কি কৌশল একটি সংগঠন গ্রহণ করতে পারে ?

৮

৩। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১৫ × ২

(ক) বাজার তথ্য বলতে কি বোঝ ? বাজার তথ্য সংগ্রহের পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর । ১৫

(খ) পৃথকীকরণ কর : ১৫

(i) পাইকারী বিক্রী এবং খুচরো বিক্রী

(ii) প্রচার এবং স্বীয়মত প্রচার

(iii) বিজ্ঞাপন এবং বিক্রয় সম্প্রসারণ ।

(গ) উদাহরণ সহযোগে 'মার্ক-আপ প্রাইসিং' এবং 'টাগেট-রিটান প্রাইসিং' ব্যাখ্যা কর । ১৫

(ঘ) পণ্য পরিকল্পনা ও পণ্য উন্নয়ন বলতে কি বোঝ ? একটি নতুন পণ্য উন্নয়নের পদ্ধতিগুলি বর্ণনা কর । ৬ + ৯