

2016

PRODUCT AND PRICING MANAGEMENT

[**Honours**]

PAPER — MH3

Full Marks : 100

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

[**NEW SYLLABUS**]

1. Answer any *five* questions : 4 × 5
- (a) Define Product line.
- (b) Classify products in brief.
- (c) What is product differentiation ?

- (d) State the main functions performed by labels.
- (e) Distinguish between brand equity and brand loyalty.
- (f) What is psychological pricing? Give an example.
- (g) Distinguish between 'discount' and 'rebate'.
- (h) What do you mean by brand extensions?
- (i) What do you mean by market penetrating pricing?
- (j) What are trading up and trading down?

2. Answer any *five* questions : 8 × 5

- (a) Distinguish between 'brand' and 'trade mark'.
- (b) Discuss the benefits of advertising.
- (c) "Expenses made in advertising is wastage of financial resources" – Explain the statement.

- (d) Discuss about different distribution channels.
- (e) Discuss the elements of product mix.
- (f) What do you mean by 'Resale Price Maintenance' ? Discuss in brief.
- (g) Discuss the procedure of product registration.
- (h) Explain different methods adopted for estimating demand.
- (i) Define Cost. Explain different types of costs with the help of suitable examples.

3. Answer any *two* questions : 15 × 2

- (a) Define packaging. Distinguish between 'packing' and 'packaging'. Discuss the importance of packaging. 3 + 6 + 6
- (b) Discuss about Boston Consultancy Group (BCG) matrix. Distinguish between BCG matrix and GE (General Electric) matrix. 7 + 8

- (c) Define branding. Discuss its needs. Discuss the steps involved in Branding. 4 + 5 + 6
- (d) What is sales promotion ? What are its advantages ? Discuss different methods of sales promotion. 3 + 5 + 7

[Internal Assessment : 10 Marks]

বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ-প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রশ্নমান নির্দেশক

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন

(নূতন পাঠক্রম)

- ১। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : 8 x ৫
- (ক) Product line বলতে কি বোঝায় ?
- (খ) পণ্যের সংক্ষিপ্ত শ্রেণীবিভাগ কর ।
- (গ) পণ্যের পার্থক্যকরণ বলতে কি বোঝায় ?
- (ঘ) পণ্যের লেবেলের প্রধান প্রধান কাজগুলি কি ?

- (ঙ) ব্যান্ড ইকুইটি ও ব্র্যান্ড আনুগত্য-এর পার্থক্য কি ?
- (চ) মনস্তাত্ত্বিক দাম নির্ধারণ কি ? উদাহরণ দাও ।
- (ছ) Discount (বাট্টা) ও Rebate (ছাড়) এর মধ্যে পার্থক্য কি ?
- (জ) ব্র্যান্ড এর পরিবর্তন বলতে কি বোঝায় ?
- (ঝ) বাজার অনুপ্রবেশকারী দাম নীতি কি ?
- (ঞ) Trading up এবং Trading down বলতে কি বোঝায় ?

২। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৮ × ৫

- (ক) 'ব্র্যান্ড' ও 'ট্রেড মার্কেট' মধ্যে পার্থক্য আলোচনা কর ।
- (খ) বিজ্ঞাপনের সুবিধা আলোচনা কর ।
- (গ) "বিজ্ঞাপন বাবদ ব্যয় আর্থিক সম্পদের অপচয়" —
বিবৃতিটির ব্যাখ্যা কর ।
- (ঘ) বিভিন্ন ধরনের বিপণন মাধ্যমের বর্ণনা দাও ।
- (ঙ) পণ্য মিশ্রণের বিভিন্ন উপাদানগুলি কি কি ?
- (চ) পুনঃবিক্রয় দাম সংরক্ষণ নীতি কি ? আলোচনা কর ।

- (হ) পণ্যের নিবন্ধীকরণের পদ্ধতিগুলি সংক্ষেপে আলোচনা কর ।
- (ঙ) চাহিদার পূর্বানুমান করার জন্য বিভিন্ন পদ্ধতিগুলির বর্ণনা দাও ।
- (ঝ) পরিব্যয় কি ? বিভিন্ন ধরনের পরিব্যয়গুলিকে উদাহরণসহ ব্যাখ্যা কর ।

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

- (ক) মোড়কজাতকরণ কি ? মোড়ক ও মোড়কজাতকরণের পার্থক্য কি ? মোড়কজাতকরণের গুরুত্ব বর্ণনা কর । ৩ + ৬ + ৬
- (খ) BCG ম্যাট্রিক্স এর বর্ণনা দাও । BCG Matrix এবং GE Matrix এর পার্থক্য লেখ । ৭ + ৮
- (গ) ব্র্যান্ডিং কি ? এর প্রয়োজনীয়তা আলোচনা কর । ব্র্যান্ডিং এর খাপগুলির সংক্ষিপ্ত বর্ণনা দাও । ৪ + ৫ + ৬
- (ঘ) বিক্রয় সম্প্রসারণ কি ? এর সুবিধা কি ? বিক্রয় সম্প্রসারণের বিভিন্ন পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর । ৩ + ৫ + ৭

[অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন : ১০ নম্বর]