



Series €FGHE



Set-4

प्रश्न-पत्र कोड
Q.P. Code

336

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.

विपणन MARKETING

निर्धारित समय : 3 घण्टे

Time allowed : 3 hours

अधिकतम अंक : 60

Maximum Marks : 60

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 15 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 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 छात्र 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 15 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 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 students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.



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 प्रश्न)

(30 अंक)

1. रोजगार कौशल पर दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 4 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। $4 \times 1 = 4$
 - (i) औद्योगिक प्रक्रिया को निर्बाध तथा प्रभावी बनाने के लिए कौन लगातार नई खोज करता है ?
 - (ii) निम्नलिखित में से किसमें एक या अधिक वर्कशीट होती है ?
 - (a) वर्कशीट
 - (b) नाम बॉक्स
 - (c) वर्कबुक
 - (d) सेल



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** questions out of the given **6** questions on employability skills. $4 \times 1 = 4$
 - (i) Who constantly innovates to make industrial processes seamless and efficient ?
 - (ii) Which of the following has one or more worksheets ?
 - (a) Worksheet
 - (b) Name box
 - (c) Workbook
 - (d) Cell



- (iii) स्व-प्रबंध में क्या सम्मिलित **नहीं** है ?
- (a) स्वयं को अभिप्रेरित करना (b) व्यक्तिगत लक्ष्यों की प्राप्ति करना
- (c) शैक्षिक लक्ष्य (d) नकारात्मक सोच
- (iv) मुद्रण के लिए शॉर्टकट कुंजी है _____ ।
- (a) Ctrl + P (b) Ctrl + T
- (c) Ctrl + S (d) Ctrl + C
- (v) निम्नलिखित में से कौन-सा तनाव प्रबंधन में सहायक है ?
- (a) सकारात्मक रहना (b) भूतकाल के विषय में सोचना
- (c) मित्रों का परिहार करना (d) रोना शुरू करना
- (vi) जो व्यक्ति समाज के लाभ के लिए समाधान को विकसित करने पर केन्द्रित करते हैं, _____ कहलाते हैं ।
- (a) पारिवारिक व्यवसायी (b) महिला उद्यमी
- (c) प्रथम पीढ़ी उद्यमी (d) सामाजिक उद्यमी

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

- (i) विपणनकर्ता कुछ विशिष्ट विशेषताओं/लक्षणों/गुणवत्ताओं पर प्रकाश डालते हैं जिनसे उनका ब्रांड संपन्न है । यह भेद मूर्त अथवा मनोवैज्ञानिक हो सकता है । ये वाक्य _____ से संबंधित हैं ।
- (a) संभावित उत्पाद (b) संवर्धित उत्पाद
- (c) विभेदित उत्पाद (d) जातिगत उत्पाद
- (ii) यदि बाज़ार में कोई अन्य व्यावसायिक संगठन समान उत्पाद पेश नहीं कर रहा है, तो विक्रेता को किस प्रकार का मूल्य निर्धारण करना चाहिए ?
- (a) उच्च मूल्य (b) न्यून मूल्य
- (c) कह नहीं सकते (d) अत्यधिक कम मूल्य
- (iii) वितरण के किस माध्यम के अन्तर्गत क्रय, विक्रय तथा जोखिम वहन करने के कार्य निष्पादित किए जाते हैं ?
- (a) लेनदेन संबंधी कार्य (b) लॉजिस्टिक कार्य
- (c) सहायक कार्य (d) सहायक एजेंसियाँ
- (iv) कौन-सी गतिविधियाँ अंतःस्टोर सक्रियण तथा मेलों पर अधिक केन्द्रित करती हैं ?
- (a) ए.टी.एल. (b) बी.टी.एल.
- (c) ए.एल.टी. (d) बी.एल.टी.



- (iii) What is **not** included in self-management ?
- (a) Motivating oneself (b) Achieving personal goals
(c) Academic goals (d) Negative thinking
- (iv) Shortcut key for Print is _____.
- (a) Ctrl + P (b) Ctrl + T
(c) Ctrl + S (d) Ctrl + C
- (v) Which one of the following helps to manage stress ?
- (a) Staying positive (b) Thinking about the past
(c) Avoiding friends (d) Start crying
- (vi) Individuals who focus on developing solutions that benefit the society are called _____.
- (a) Family businessman (b) Women entrepreneurs
(c) First generation entrepreneurs (d) Social entrepreneurs

2. Answer any 5 out of the given 7 questions.

5×1=5

- (i) Marketers highlight some of the special attributes/features/qualities their brand is endowed with. This difference could be tangible or psychological. These sentences are related to _____.
- (a) Potential Product (b) Augmented Product
(c) Differentiated Product (d) Generic Product
- (ii) In case no other business organisation in the market is offering similar products, then what type of price will be fixed by the seller ?
- (a) Higher price (b) Lower price
(c) Cannot comment (d) Very low price
- (iii) Under which function performed by channel of distribution are buying, selling and risk bearing functions performed ?
- (a) Transactional function (b) Logistical function
(c) Facilitating function (d) Facilitating agencies
- (iv) Which activities are more focused on in-store activations and melas ?
- (a) ATL (b) BTL
(c) ALT (d) BLT



- (v) आहार खुदरा सुपरस्टोर _____ में सम्मिलित किए जाते हैं ।
 (a) कम अनुकूलन तथा कम सशक्तिकरण
 (b) उच्च अनुकूलन तथा कम सशक्तिकरण
 (c) कम अनुकूलन तथा उच्च सशक्तिकरण
 (d) उच्च अनुकूलन तथा उच्च सशक्तिकरण
- (vi) उपभोक्ता बाज़ार सर्वेक्षण तथा विभिन्न प्रकार के उपलब्ध उत्पादों की कीमतों की तुलना अपने बजट के अनुसार क्यों करते हैं ?
- (vii) किस प्रकार के उत्पाद हमेशा बिना किसी योजना के क्रय किए जाते हैं ?

3. दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 6 प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

6×1=6

- (i) किस प्रकार के शॉपिंग उत्पाद के लिए मूल्य गौण हो जाता है यदि शैली/गुणवत्ता पर ध्यान केन्द्रित हो ?
 (a) सजातीय उत्पाद (b) विजातीय उत्पाद
 (c) उपभोक्ता उत्पाद (d) सेवाएँ
- (ii) अधिक संख्या में ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए बुधवार को बिग बाज़ार फलों एवं सब्जियों के मूल्यों में कटौती करता था, परन्तु अन्य उत्पादों के मूल्यों में कोई परिवर्तन नहीं किया जाता था । बुधवार को फल एवं सब्जियाँ क्या कहलाते हैं ?
 (a) हानि नेता (b) मिश्रित उत्पाद
 (c) ब्रांड वाले उत्पाद (d) प्रीमियम उत्पाद
- (iii) उस वितरण माध्यम का नाम दीजिए जिसमें ग्राहकों को वस्तुओं का विक्रय ऑनलाइन प्रत्यक्ष रूप से किया जाता है ।
- (iv) निम्नलिखित में से कौन-सी गतिविधियाँ निषेधात्मक रूप से महंगी होती हैं ?
 (a) ए.टी.एल. (b) बी.टी.एल.
 (c) ए.एल.टी. (d) बी.एल.टी.
- (v) सेवा की कौन-सी विशेषता सेवाओं की गुणवत्ता के मानक निर्धारण को कठिन करती है ?
- (vi) तैयार माल के उत्पादन में किस प्रकार की औद्योगिक वस्तुओं का उपयोग किया जाता है ?
 (a) पूँजीगत वस्तुएँ
 (b) कच्चा माल
 (c) आपूर्ति तथा व्यावसायिक सेवाएँ
 (d) उत्पादित सामग्री तथा पुर्जे
- (vii) मूल्य-निर्धारण की उस विधि का नाम दीजिए जो फर्म को बाज़ार में प्रतियोगियों द्वारा लिए जा रहे मूल्य को बताती है, परन्तु यह प्रतिस्थापन लागत को अनदेखी करती है ।
 (a) मार्क-अप मूल्य-निर्धारण (b) लागत जमा मूल्य-निर्धारण
 (c) लाभ-अलाभ मूल्य-निर्धारण (d) माँग-उन्मुखी मूल्य-निर्धारण



- (v) Food retailing superstore is included in _____.
 (a) Low customization and low empowerment
 (b) High customization and low empowerment
 (c) Low customization and high empowerment
 (d) High customization and high empowerment
- (vi) Why do consumers undertake a market survey and compare the prices of different variants available according to their budget ?
- (vii) Which type of products are always purchased without any planning ?

3. Answer any 6 out of the given 7 questions.

6×1=6

- (i) For what type of shopping products does price become secondary in case the focus is on style/quality ?
 (a) Homogeneous products (b) Heterogeneous products
 (c) Consumer products (d) Services
- (ii) On Wednesdays, Big Bazar used to cut back the price of fruits and vegetables to attract large number of customers, however, no change was made on the price of other products. What are vegetables and fruits called for Wednesday ?
 (a) Loss leaders (b) Assorted products
 (c) Branded products (d) Premium products
- (iii) Name the channel of distribution in which goods are sold directly to the consumers online.
- (iv) Which activities out of the following are prohibitively expensive ?
 (a) ATL (b) BTL
 (c) ALT (d) BLT
- (v) What feature of service makes it difficult to standardize the quality of services ?
- (vi) What type of industrial goods are used in producing the finished goods ?
 (a) Capital items
 (b) Raw material
 (c) Supplies and business services
 (d) Manufactured materials and parts
- (vii) Name the pricing method which tells the firm what prices competitors are charging in the market, but it ignores replacement costs issue.
 (a) Mark-up pricing (b) Cost plus pricing
 (c) Break-even pricing (d) Demand oriented pricing



4. दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

5×1=5

- (i) उत्पाद जीवन चक्र की किस अवस्था से संगठन के लाभ में कमी आरम्भ होने का पता चल सकता है ?
- (a) आरम्भिक अवस्था (b) वृद्धि अवस्था
- (c) परिपक्वता अवस्था (d) नीचे आने की अवस्था
- (ii) निम्नलिखित में से मूल्य-निर्धारण को प्रभावित करने वाला बाह्य कारक कौन-सा है ?
- (a) उत्पाद विभेदीकरण (b) उत्पादन लागत
- (c) फर्म के उद्देश्य (d) प्रतियोगिता
- (iii) विक्रय उपरान्त सेवाओं तथा वित्तीय सहायता के अतिरिक्त क्रेताओं को कौन आवश्यक सूचना प्रदान करता है ?
- (iv) निम्नलिखित में से कौन विक्रय संवर्धन पर केन्द्रित करता है ?
- (a) विस्तार की आवश्यकता वाली एक फर्म
- (b) एक औद्योगिक कम्पनी
- (c) बाज़ार में एक नया उत्पाद उतारने वाली एक फर्म
- (d) अल्पावधि विक्रय की आवश्यकता वाली एक फर्म
- (v) अपने स्मार्ट फोन पर स्थान (लोकेशन) की जाँच करने के लिए कौन-से 'एप' को डाउनलोड करने की आवश्यकता है ?
- (a) इंस्टाग्राम (b) फोरस्क्वायर
- (c) स्वार्म एप (d) एण्ड्रॉयड
- (vi) प्रदान की गई सेवाओं से प्राप्त कमीशन से निम्नलिखित में से लाभ कौन कमाता है ?
- (a) एजेंट (b) वितरक
- (c) खुदरा व्यापारी (d) थोक व्यापारी

5. दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

5×1=5

- (i) जब एक बाज़ार की वृद्धि की संभावना होती है, तब एक फर्म की प्रभाविता का निवेश पर लक्षित प्रत्याय का बेहतर संकेतक कौन-सा होता है ?
- (a) प्रतियोगिता रोकना (b) मूल्य स्थिरता
- (c) बाज़ार भाग (d) अधिकतम लाभ
- (ii) जब ग्राहकों को एक उत्पाद को बेचने के लिए एक या अधिक मध्यस्थों की भागीदारी हो, इसे क्या कहते हैं ?
- (a) शून्य स्तर (b) एक स्तर
- (c) अप्रत्यक्ष माध्यम (d) तीन स्तर



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

5×1=5

- (i) From which stage of PLC can an organisation observe an onset of decline in profits ?
 - (a) Introduction stage
 - (b) Growth stage
 - (c) Maturity stage
 - (d) Decline stage
- (ii) Which of the following is an external factor that affects pricing decisions ?
 - (a) Product Differentiation
 - (b) Cost of Production
 - (c) Objectives of the firm
 - (d) Competition
- (iii) Who provides necessary information to buyers in addition to after sales service and financial assistance ?
- (iv) Who out of the following may focus on sales promotion ?
 - (a) A firm needing expansion
 - (b) An industrial company
 - (c) A firm launching a new product in the market
 - (d) A firm needing short-term sales
- (v) Which 'App' is required to be downloaded by the user to check into locations on their smart phones ?
 - (a) Instagram
 - (b) Foursquare
 - (c) Swarm App
 - (d) Android
- (vi) Who out of the following usually makes profits from commission for the service they provide ?
 - (a) Agent
 - (b) Distributor
 - (c) Retailer
 - (d) Wholesaler

5. Answer any **5** out of the given **6** questions.

5×1=5

- (i) When a market has potential for growth, what is a better indicator of a firm's effectiveness than target return on investment ?
 - (a) Preventing competition
 - (b) Price stabilization
 - (c) Market share
 - (d) Maximum profit
- (ii) When there is an involvement of one or more than one intermediary to sell a product to the consumers, what is it called ?
 - (a) Zero level
 - (b) One level
 - (c) Indirect channel
 - (d) Three level



- (iii) लेनदेन के उस प्रकार का नाम दीजिए जिसमें भौतिक विनिमय के बजाय पक्ष इलेक्ट्रॉनिक रूप से व्यवहार करते हैं ।
- (iv) कौन कम्पनियों को 140 अक्षरों तक के लघु संदेश के द्वारा कम्पनियों को अपने उत्पादों के संवर्धन की अनुमति देता है ?
- (a) गूगल (b) ट्विटर
- (c) वाट्सएप (d) लिंकडइन
- (v) बाज़ार भेदन के लिए किस प्रकार का संचार लोकप्रिय है ?
- (a) बोलने के द्वारा (मौखिक) (b) प्रवर्तन
- (c) प्रत्यक्ष विपणन (d) विक्रय
- (vi) ग्राहकों की बदलती हुई वरीयताओं तथा व्यवहारों के अनुसार विपणनकर्ता उत्पाद पैकेज का रूपांकन क्यों करता है ?

6. दिए गए 6 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

5×1=5

- (i) उत्पादन के विभिन्न स्तरों पर विभिन्न मूल्यों पर लाभ का आकलन करने के लिए एक फर्म के प्रबंध द्वारा किसका चयन किया जाता है ?
- (a) उत्पादन की मात्रा
- (b) फर्म को रोकड़ प्रवाह
- (c) फर्म को आगम
- (d) उत्पादन, मात्रा तथा मूल्यों का सर्वोत्तम संयोजन
- (ii) निम्नलिखित में से कौन-सा भारतीय उद्योग विश्व में सबसे बड़ा है ?
- (a) इलेक्ट्रॉनिक उद्योग (b) ऑटोमोबाइल उद्योग
- (c) फैशन उद्योग (d) स्टील उद्योग
- (iii) कौन स्वतंत्र रूप से फर्म का स्वामी होता है तथा बेचे जाने वाले माल का स्वामित्व लेता है ?
- (a) एजेंट (b) वितरक
- (c) खुदरा व्यापारी (d) थोक व्यापारी
- (iv) मूल्य-निर्धारण की किस विधि के अन्तर्गत एक फर्म विभिन्न ग्राहकों से उनके भुगतान की योग्यता अनुसार अलग-अलग मूल्य लेती है ?
- (a) एक मूल्य नीति (b) भेदन मूल्य-निर्धारण
- (c) दोहरा मूल्य-निर्धारण (d) प्रतियोगी मूल्य-निर्धारण
- (v) 'विक्रय संवर्धन' का क्या अर्थ है ?
- (vi) 'सेवा' का क्या अर्थ है ?



- (iii) Name the form of transaction in which the parties interact electronically rather than by physical exchange ?
- (iv) Who allows companies to promote their products in short messages limited to 140 characters ?
 - (a) Google
 - (b) Twitter
 - (c) WhatsApp
 - (d) LinkedIn
- (v) Which type of communication has been popular in penetrating markets ?
 - (a) Word of mouth
 - (b) Promotion
 - (c) Direct marketing
 - (d) Selling
- (vi) Why does the marketer design the product package according to the changing customer preferences and attitudes ?

6. Answer any 5 out of the given 6 questions.

5×1=5

- (i) What is chosen by the management of a firm while making estimates of profits at different levels of production at different prices ?
 - (a) Quantum of production
 - (b) Cash flow to the firm
 - (c) Revenue to the firm
 - (d) Best combination of production, volume and prices
- (ii) Which Indian industry out of the following is one of the largest in the world ?
 - (a) Electronic Industry
 - (b) Automobile Industry
 - (c) Fashion Industry
 - (d) Steel Industry
- (iii) Who independently owns a firm and takes title to the goods handled ?
 - (a) Agent
 - (b) Distributor
 - (c) Retailer
 - (d) Wholesaler
- (iv) Under which pricing method will a firm charge different price from different customers according to their ability to pay ?
 - (a) One Price Policy
 - (b) Penetration Pricing
 - (c) Dual Pricing
 - (d) Competitive Pricing
- (v) What is meant by 'Sales Promotion' ?
- (vi) What is meant by 'Service' ?



खण्ड ख
(विषयपरक प्रश्न)

(30 अंक)

रोजगार कौशल पर दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 20 – 30 शब्दों में दीजिए ।

3×2=6

7. एक फाइल में डेटा (आँकड़े) को क्रम में लगाने के चरणों की सूची बनाइए ।
8. एक उद्यमी के लिए अंतर्वैयक्तिक कौशलों का महत्व समझाइए ।
9. ऐसे पाँच मानक होते हैं जो एक व्यक्ति के व्यक्तित्व का वर्णन करते हैं । किन्हीं चार की सूची बनाइए ।
10. व्यक्तित्व विकारों को दूर करने के विभिन्न चरणों का उल्लेख कीजिए ।
11. एक उद्यमी के किन्हीं दो कार्यों को समझाइए ।

दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर 20 – 30 शब्दों में दीजिए ।

3×2=6

12. उद्देश्य के आधार पर व्यक्तिगत विक्रय तथा विक्रय संवर्धन में अन्तर स्पष्ट कीजिए ।
13. उस सोशल मीडिया विपणन प्लेटफार्म को समझाइए जो अपने सदस्यों को विक्रय बढ़त तथा व्यावसायिक साझेदार प्रदान करने का अवसर प्रदान करता है ।
14. एक उत्पाद के मूल्य-निर्धारण में व्यावसायिक संगठन की अवस्थिति एक महत्वपूर्ण निर्धारक कैसे है ?
15. 1 मई, 2019 को एक्स ने एक महंगा इन्वर्टर स्प्लिट एयर-कंडीशनर खरीदा परन्तु इसके लिए खरीदते समय, वार्षिक रखरखाव अनुबंध नहीं किया । इसके पश्चात् उसने अपने विचार अपने परिवार के साथ साझा किए कि वह अब वार्षिक रखरखाव अनुबंध (ए.एम.सी.) खरीद सकता है । उत्पाद के प्रकार की पहचान कीजिए तथा इसके विषय में संक्षेप में समझाइए ।
16. विपणन मिश्र के प्रवर्तन घटक द्वारा निष्पादित कार्यों को समझाइए ।

**Section B****(Subjective Type Questions)****(30 Marks)**

Answer any 3 questions out of the given 5 questions on Employability skills.

Answer each question in 20 – 30 words.

3×2=6

7. Enlist the steps to sort data in a file.
8. Explain the importance of interpersonal skills for an entrepreneur.
9. There are five parameters that describe an individual's personality. Enlist any four.
10. State the various steps to overcome personality disorders.
11. Explain any two functions of an entrepreneur.

Answer any 3 out of the given 5 questions in 20 – 30 words each.

3×2=6

12. Distinguish between personal selling and sales promotion on the basis of objective.
13. Explain the platform for social media marketing which provides its members the opportunity to generate sales leads and business partners.
14. How is location of a business organisation an important determinant of price of a product ?
15. X purchased an expensive inverter split air-conditioner on 1st May, 2019 and he didn't purchase AMC at the time of purchase, but eventually he discussed and expressed his thought to his family members that he might purchase AMC now. Identify the type of product and explain it in brief.
16. Explain the functions performed by promotion element of marketing mix.



दिए गए 3 प्रश्नों में से किन्हीं 2 प्रश्नों के उत्तर 30 – 50 शब्दों में दीजिए ।

2×3=6

17. एक उपयोगी पैकेजिंग निर्णय में क्या सम्मिलित है ?
18. वितरण माध्यम के चयन को प्रभावित करने वाले उत्पाद से संबंधित कारकों की चर्चा कीजिए ।
19. तीन प्रकार के अप्रत्यक्ष वितरण माध्यमों को समझाइए ।

दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर 50 – 80 शब्दों में दीजिए ।

3×4=12

20. भारत में बेचे जाने वाले सभी पैक किए गए खाद्य-पदार्थों को भारत सरकार के स्वास्थ्य एवं परिवार कल्याण मंत्रालय के अन्तर्गत कार्य करने वाले भारतीय खाद्य सुरक्षा एवं मानक प्राधिकरण द्वारा जारी किए गए खाद्य सुरक्षा विनियम, 2011 का पालन करना होता है । इसके अन्तर्गत उत्पादों की प्रकृति तथा उपयोग के लिए अत्यधिक कठोर वर्णन, सुरक्षा सावधानी, यदि कुछ है, की आवश्यकता है ।
उपर्युक्त में चर्चित अवधारणा की पहचान कीजिए तथा इसकी भूमिका समझाइए ।
21. मूल्य-निर्धारण को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों के नाम दीजिए तथा समझाइए जो काफी सीमा तक फर्म के नियंत्रण में होते हैं ।
22. निम्नलिखित उत्पादों के लिए एक उत्पादक वितरण के किस माध्यम का चयन करेगा तथा क्यों ?
(क) नष्ट होने वाले उत्पाद
(ख) हीरा
23. प्रवर्तन मिश्र की ढकेलना तथा खींचना रणनीति समझाइए ।
24. ऑनलाइन विपणन तथा पारंपरिक विपणन में अंतर के कोई चार बिन्दु दीजिए ।



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

2×3=6

- 17.** What does a useful packaging decision include ?
- 18.** Discuss the factors related to the product affecting the selection of the channel of distribution.
- 19.** Explain the three types of indirect channels of distribution.

Answer any 3 out of the given 5 questions in 50 – 80 words each.

3×4=12

- 20.** In India all the packaged foods sold are required to comply with the Food and Safety Regulations, 2011 issued by the Food Safety and Standards Authority of India functioning under the Ministry of Health and Family Welfare whereby the products require more extensive descriptions of their nature and use along with safety warnings, if any.
Identify the concept discussed above and explain its role.
- 21.** Name and explain the various factors affecting pricing which are within the control of a firm upto a certain extent.
- 22.** Which channel of distribution will be selected by the manufacturer if he deals in the following items and why ?
 - (a) Perishable goods
 - (b) Diamonds
- 23.** Explain Push and Pull strategies of Promotion Mix.
- 24.** Give any four points of difference between online marketing and traditional marketing.