Form No. Ex- 8
Particulars about the candidate
and the subject are checked thoroughly
and corrected where necessary.

214

Sl. No..... 001

CENTRE ROLL:.....

Seal & Signature of Officer-in-Invigilator

KRISHNA KANTA HANDIQUI STATE OPEN UNIVERSITY

Degree 3rd Year Examination - 2013

Course - B.Com **Subject - Marketing Management**

Paper : (XII)

Enrolment Number : | | | | | | | | | | |

Medium of Answer :.....

Question No.	
Total =	

INSTRUCTIONS TO CANDIDATES

1. This booklet contains.....20..... Pages numbering..19.....
2. An Examinee is allowed to bring only Admission Card and Identity Card to the Examination Hall. Any Examinee found in possession of loose papers, books etc. is liable to be Expelled.
3. Enrolment No. and Medium of answer must be written legibly at the specified places. Examinee's name and any other identifying mark which reveals examinees identity shall not be written anywhere in the script.
4. For Making calculations, only the last page provided for rough work shall be used.
5. No pages of the script be torn out .
6. Calculators will not be allowed for making calculations in the examination hall. ***MOBILE PHONES are strictly prohibited in the examination Centre.***
7. No candidate will be allowed to leave or go out of the hall during the First hour of the Examination.
8. A candidate having completed his/her answer, the script must be handed over, to an invigilator before leaving the hall.
9. Contravention of any of the instructions mentioned above shall render a candidate liable for disciplinary action as per regulations of the University.

Examiner's Signature_____

Scrutiniser's Signature_____ Head Examiner's Signature:_____

B. Com. 3rd YEAR Examination 2013

PAPER : XII - (MARKETING MANAGEMENT)

Time: 3 Hrs

Full Marks: 80

1. Answer the following questions $1 \times 8 = 8$

তলৰ প্ৰশ্নসমূহৰ উত্তৰ লিখক।

(a) What is meant by consumer behaviour? উপভোক্তাৰ আচৰণ বুলিলে কি বুজে ?

(b) What is meant by brand? মাৰ্কা বুলিলে কি বুজে ?

(c) What is meant by market segmentation? বজাৰ বিভাজিতকৰণ বুলিলে কি বুজে ?

(d) What is cost plus pricing? ব্যয় সংযোজিত দাম বুলিলে কি বুজে ?

(e) What is meant by channel level? শৃংখলাৰ স্তৰ বুলিলে কি বুজে ?

(f) What is tele marketing? টেলি বিপণন বুলিলে কি বুজে ?

(g) What is e-commerce? ই-বাণিজ্য বুলিলে কি বুজে ?

(h) What is advertising? বিজ্ঞাপন বুলিলে কি বুজে ?

2. Answer the following questions $2\times8 = 16$

নিম্নলিখিত প্রশ্নসমূহৰ উত্তৰ লিখক।

(a) What is labelling? লেবেলিং বুলিলে কি বুজে?

(b) What is target marketing? বিশেষ লক্ষ্যযুক্ত বিপণন বুলিলে কি বুজে?

(c) What is promotion mix? উদগণি সংমিশ্রণ বুলিলে কি বুজে?

(d) What is service marketing? সেৱাৰ বজাৰকৰণ বুলিলে কি বুজে?

(e) What is retail sale? খুচুৰা বিক্রী বুলিলে কি বুজে?

(f) Mention two disadvantages of direct marketing. প্রত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ দুটা অসুবিধা উল্লেখ কৰক।

(g) What is 'penetration pricing' strategy? 'ভিতৰত সোমোৱা দাম' নির্ধাৰণৰ কৌশল বুলিলে কি বুজে?

(h) What is sales forecasting? বিক্রয় পূর্বানুমান বুলিলে কি বুজে?

3. Answer any five questions from the following $4 \times 5 = 20$

তলৰ যিকোনো পাঁচটা প্ৰশ্নৰ উত্তৰ লিখক।

(a) Discuss the societal marketing concept?
সামাজিক বিপণনৰ ধাৰণাটো ব্যাখ্যা কৰক।

(b) Discuss the scope of marketing.
বিপণনৰ পৰিসৰৰ বিষয়ে আলোচনা কৰক।

(c) What is meant by product diversification?
সামগ্ৰীৰ বৈচিত্ৰ্যকৰণৰ বুলিলে কি বুজে?

(d) What is product simplification?
সামগ্ৰীৰ সৰলীকৰণ বুলিলে কি বুজে?

(e) Discuss the market positioning strategies.
বজাৰ বিন্যাসকৰণৰ কৌশলসমূহ আলোচনা কৰক।

(f) What is meant by relationship marketing?
সম্বন্ধৰ বজাৰকৰণ বুলিলে কি বুজে?

(g) Discuss the advantages of dividing a market into sales territories.
একোখন বজাৰক বিক্ৰয় অঞ্চলত বিভক্ত কৰাৰ সুবিধাসমূহ আলোচনা কৰক।

4. Answer any two questions from the following $8 \times 2 = 16$

তলৰ যিকোনো দুটা প্ৰশ্নৰ উত্তৰ লিখক।

(a) Discuss the elements of marketing mix. Discuss the forces which influence the consumer behaviour.

বিপণন সংমিশ্ৰণৰ উপাদানসমূহ আলোচনা কৰক। উপভোক্তাৰ আচৰণক প্ৰভাৱিত কৰা শক্তিসমূহ আলোচনা কৰক।

(b) What is personal selling? Discuss the advantages and disadvantages of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্ৰয় বুলিলে কি বুজে? ব্যক্তিগত বিক্ৰয়ৰ সুবিধা আৰু অসুবিধাসমূহ আলোচনা কৰক।

(c) Discuss the steps involved in selling process.

বিক্ৰয় প্ৰক্ৰিয়াৰ বিভিন্ন পদক্ষেপসমূহ আলোচনা কৰক।

5. Answer any two questions from the following $10 \times 2 = 20$

তলৰ যিকোনো দুটা প্ৰশ্নৰ উত্তৰ লিখক।

(a) Discuss the different stages of product life cycle. Discuss the different external factors which have to be taken into account by a company which fixing price for its products.

সামগ্ৰী জীৱন চক্ৰৰ বিভিন্ন স্তৰসমূহ আলোচনা কৰক। এটা কোম্পানীয়ে নিজৰ সামগ্ৰীসমূহৰ দাম স্থিৰ কৰোতে চালি-জাৰি চাব লগা বাহ্যিক উপাদানসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰক।

(b) Design a marketing channel for a company that deals in computer and computer assessories. Discuss the advantages of direct marketing.

কম্পিউটাৰ আৰু কম্পিউটাৰ সৰঞ্জাম ব্যৱসায় কৰা কোম্পানী এটাৰ বাবে বিপণন শৃংখলা প্ৰস্তুত কৰক। প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ সুবিধাসমূহ আলোচনা কৰক।

(c) Discuss the different types of marketing channels. Discuss the process of direct marketing.

বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ বিপণন শৃংখলাৰ বিষয়ে আলোচনা কৰক। প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ প্ৰক্ৰিয়াটো আলোচনা কৰক।