MARKETING MANAGEMENT

[BCM (S6) 22 (MGT)]

Full Marks : 80

Time : 3 hours

The figures in the margin indicate full marks for the questions

1. Answer the following questions : 1×8=8

তলৰ প্ৰশ্নসমূহৰ উত্তৰ লিখক :

(a) Define retailing.
পাইকাৰী বিক্ৰিৰ সংজ্ঞা দিয়ক।

(b) Define sales quota.
বিক্ৰয় অংশৰ সংজ্ঞা দিয়ক।

(c) What do you mean by sales promotion?
বিক্ৰয় উদগনি মানে কি?

(d) Define e-mail marketing.
ইলেকট্ৰনিক ডাকৰ দ্বাৰা বজাৰকৰণৰ সংজ্ঞা দিয়ক।

(e) What do you mean by 'B- to D- model'?
'ব্যৱসায়ৰ পৰা বিতৰণকাৰীলৈ আহিঁ' মানে কি?

(f) Define telemarketing.
ফোনৰ দ্বাৰা বজাৰকৰণৰ সংজ্ঞা দিয়ক।

(g) Define marketing channel.
বিপণন শৃঙ্খলাৰ সংজ্ঞা দিয়ক।

(h) Define direct marketing.
প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ সংজ্ঞা দিয়ক।

2. Answer the following questions (each within *50* words) : 2×8=16

তলৰ প্ৰশ্নসমূহৰ উত্তৰ লিখক (প্ৰতিটো ৫০ শব্দৰ ভিতৰত) :

(a) Mention any two points of importance of sales forecasting.
বিক্ৰয় পূৰ্বানুমানৰ যি কোনো দুটা গুৰুত্ব উল্লেখ কৰক।

(b) Mention any two services provided by wholesalers to manufacturers.
পাইকাৰী বিক্ৰেতাই প্ৰস্তুতকৰ্তাক আগবঢ়োৱা যি কোনো দুটা সেৱা উল্লেখ কৰক।

(c) State any two reasons for rapid growth of service industry.
সেৱাৰ দ্ৰুত বিকাশৰ যি কোনো দুটা কাৰণ উল্লেখ কৰক।

(d) State two disadvantages of direct marketing.
প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ যি কোনো দুটা অসুবিধা উল্লেখ কৰক।

(e) Define 'pull marketing' and explain with an example.
'লোৱা বা গ্ৰহণ বিপণন'—এটা উদাহৰণৰ সৈতে সংজ্ঞা দিয়ক।

(f) What do you understand by 'physical evidence' in service?
সেৱাৰ 'কায়িক সাক্ষ্য' মানে কি বুজায়?

(g) Mention any two limitations of advertising.
বিজ্ঞাপনৰ যি কোনো দুটা সীমাবদ্ধতা উল্লেখ কৰক।

(h) State any two differences between 'products and services'.
'দ্ৰব্য আৰু সেৱা'ৰ মাজৰ যি কোনো দুটা পাৰ্থক্য উল্লেখ কৰক।

3. Answer any *five* from the following questions (each in around *100* words) : 4×5=20

তলৰ প্ৰশ্নসমূহৰ যি কোনো **পাঁচটাৰ** উত্তৰ লিখক (প্ৰতিটো প্ৰায় ১০০ শব্দৰ ভিতৰত) :

(a) Explain the importances of marketing channels.
বিপণন শৃঙ্খলাৰ গুৰুত্বসমূহ ব্যাখ্যা কৰক।

(b) Explain the objectives of personal selling.
ব্যক্তিগত বিক্ৰয়ৰ উদ্দেশ্যসমূহ ব্যাখ্যা কৰক।

(c) What do you mean by e-commerce? Mention its advantages.
'ই-বাণিজ্য' মানে কি বুজায়? ইয়াৰ সুবিধাসমূহ উল্লেখ কৰক।

(Turn Over)

(d) "Intangibility of services is a significant problem and service providers must be sensitive to this." Elaborate.

"সেৱাৰ অস্পৰ্শনীয়তা এটা গুৰুত্বপূৰ্ণ সমস্যা আৰু সেৱা প্ৰদানকাৰীয়ে ইয়াক অনুভৱ কৰাটো প্ৰয়োজন।" বিবৃতিটো বিশ্লেষণ কৰক।

(e) Briefly explain the different types of sales quota.

বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ বিক্ৰয় অংশসমূহ চমুকৈ বৰ্ণনা কৰক।

(f) Describe the major types of retailers.

খুচুৰা বিক্ৰেতাৰ মুখ্য প্ৰকাৰসমূহ বৰ্ণনা কৰক।

4. Answer any *two* from the following questions (each in around *300* words) : 8×2=16

তলৰ প্ৰশ্নসমূহৰ যি কোনো দুটাৰ উত্তৰ লিখক (প্ৰতিটো প্ৰায় ৩০০ শব্দৰ ভিতৰত) :

(a) Describe the different types of marketing channels and state the characteristics of the different types of intermediaries.

বিপণন শৃঙ্খলাৰ বিভিন্ন প্ৰকাৰসমূহ বৰ্ণনা কৰক আৰু বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ মধ্যস্থতাকাৰীৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ উল্লেখ কৰক।

(b) Explain the steps involved in developing a direct marketing campaign.

প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণ প্ৰক্ৰিয়াৰ পদক্ষেপসমূহ ব্যাখ্যা কৰক।

(c) Explain the methods of sales forecasting.

বিক্ৰিয় পূৰ্বানুমানৰ পদ্ধতিসমূহ ব্যাখ্যা কৰক।

5. Answer any *two* from the following questions (each in around *400* words) : 10×2=20

তলৰ প্ৰশ্নসমূহৰ যি কোনো দুটাৰ উত্তৰ লিখক (প্ৰতিটো প্ৰায় ৪০০ শব্দৰ ভিতৰত) :

(a) Explain the steps involved in the selling process.

বিক্ৰয় প্ৰক্ৰিয়াৰ পদক্ষেপসমূহ ব্যাখ্যা কৰক।

(b) Describe the factors affecting promotional mixes and strategies.

উদগনিমূলক সংমিশ্ৰণ আৰু কৌশলক প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানসমূহৰ বৰ্ণনা কৰক।

(c) Describe the characteristics of service marketing.

সেৱা বজাৰকৰণৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ বৰ্ণনা কৰক।

★★★