

D  
(20321)

B.Com. - III Year

Date-Stamp to be affixed here

NUS-15193

B.Com. (Annual) Main Examination, 2021

COMMERCE

Principles of Marketing

Question Booklet Series

R

(Code : C-303)

(New Course)

Question Booklet  
Number

To be filled in by the candidate / निम्न पूर्तियाँ परीक्षार्थी स्वयं भरें)

Roll No. (in figures) \_\_\_\_\_

अनुक्रमांक (अंकों में)

Roll No. (in words) \_\_\_\_\_

अनुक्रमांक (शब्दों में)

Enrolment No. (in figures) \_\_\_\_\_

[ Maximum Marks : 100

[ अधिकतम अंक : 100

[ Time : 2 Hours

[ समय : 2 घण्टे

Name of College \_\_\_\_\_  
कॉलेज का नाम

Signature of Invigilator  
कक्ष निरीक्षक के हस्ताक्षर

**Instructions to the Examinee :**

1. Do not open the booklet unless you are asked to do so.
2. The booklet contains 100 questions. Examinee is required to answer all 100 questions in the OMR Answer-Sheet provided and **not in the question booklet**. All questions carry equal marks.
3. Examine the Booklet and the OMR Answer-Sheet very carefully before you proceed. Faulty question booklet due to missing or duplicate pages/questions or having any other discrepancy should be got immediately replaced.

(Remaining Instructions on last page)

**परीक्षार्थियों के लिए निर्देश :**

1. प्रश्न-पुस्तिका को तब तक न खोलें जब तक आपसे कहा न जाए।
2. प्रश्न-पुस्तिका में 100 प्रश्न हैं। परीक्षार्थी को सभी 100 प्रश्नों को केवल दी गई OMR आन्तर-शीट पर ही हल करना है, प्रश्न-पुस्तिका पर नहीं। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
3. प्रश्नों के उत्तर अंकित करने से पूर्व प्रश्न-पुस्तिका तथा OMR आन्तर-शीट को सावधानीपूर्वक देख लें। दोषपूर्ण प्रश्न-पुस्तिका जिसमें कुछ भाग छपने से छूट गये हों या प्रश्न एक से अधिक बार छप गये हों या उसमें किसी अन्य प्रकार की कमी हो, उसे तुरन्त बदल लें।

(शेष निर्देश अन्तिम पृष्ठ पर)

1. "Advertising is an art in form of printing". Defined by :

- (A) Laskar
- (B) Kotler
- (C) Elderson
- (D) None

2. Essentials of a good advertising copy is:

- (A) Suggestive value
- (B) Sentimental value
- (C) Memorising value
- (D) All above

3. Advertising, sales promotion, public relation and publicity are the type of-----.

- (A) Personal selling
- (B) Non-personal selling
- (C) Mass-selling
- (D) None

4. Advertising is:

- (A) Science
- (B) Art
- (C) (A) and (B) Both
- (D) None

5. Which of the following is media of Advertising?

- (A) Display
- (B) Radio
- (C) T.V.
- (D) All of above

1. "विज्ञापन मुद्रण के रूप में विक्रय कला है।" परिभाषित किया :

- (A) लस्कर ने
- (B) कोटलर ने
- (C) एल्डरसन ने
- (D) कोई नहीं

2. अच्छी विज्ञापन प्रतिलिपि के आवश्यक तत्व हैं :

- (A) सुझाव तत्व
- (B) भावनात्मक तत्व
- (C) स्मरण तत्व
- (D) उपरोक्त सभी

3. विज्ञापनबाजी, विक्रय संवर्द्धन, जनसम्पर्क तथा प्रचार ----- की किस्में हैं।

- (A) वैयक्तिक बिक्री
- (B) अवैयक्तिक बिक्री
- (C) लोक बिक्री
- (D) कोई नहीं

4. विज्ञापन है :

- (A) विज्ञान
- (B) कला
- (C) (A) एवं (B) दोनों
- (D) कोई नहीं

5. कौन सा विज्ञापन का साधन है?

- (A) प्रदर्शन
- (B) रेडियो
- (C) टेलीविजन
- (D) उपरोक्त सभी

6. The advertisement slogan of LIC "Jeevan ke Sath bhi Jeevan ke Baad bhi" is an example of:
- (A) Inherent Motives  
(B) Rational Buying Motives  
(C) Emotional Motives  
(D) All above
7. Which of the following outdoor advertising?
- (A) Electric Sign Boards  
(B) Wall writings  
(C) Sandwich Board advertisement  
(D) All above
8. At which stage of PLC, market and product improvement techniques are used :
- (A) Growth stage  
(B) Maturity stage  
(C) Introduction stage  
(D) Decline stage
9. At present who is the Brand Ambassador of Coke?
- (A) Katrina Kaif  
(B) Aishwarya Rai  
(C) Priyanka Chopra  
(D) None
10. Who is the Brand Ambassador of ICICI Bank?
- (A) Akshay Kumar  
(B) Amitabh Bachchan  
(C) Shahrukh Khan  
(D) None
6. जीवन बीमा निगम का विज्ञापन नारा है "जीवन के साथ भी जीवन के बाद भी" एक उदाहरण है :
- (A) स्वाभाविक प्रेरणाओं का  
(B) विवेकपूर्ण क्रय प्रेरणाओं का  
(C) भावनात्मक प्रेरणाओं का  
(D) उपरोक्त सभी
7. निम्न में कौन बाह्य विज्ञापन हैं?
- (A) विद्युत साइन बोर्ड  
(B) दीवार लेखन  
(C) सेन्डविच बोर्ड विज्ञापन  
(D) उपरोक्त सभी
8. उत्पाद जीवन क्रम की किस स्थिति पर बाजार तथा उत्पाद सुधार युक्तियों का प्रयोग होता है:
- (A) विकास सोपान  
(B) परिपक्वता सोपान  
(C) उपस्थापन सोपान  
(D) गिरावट सोपान
9. वर्तमान में कोक की ब्रांड-एम्बेसडर कौन है?
- (A) कैटरीना कैफ  
(B) ऐश्वर्य राय  
(C) प्रियंका चोपड़ा  
(D) कोई नहीं
10. ICICI बैंक का ब्रांड एम्बेसडर कौन है?
- (A) अक्षय कुमार  
(B) अमिताभ बच्चन  
(C) शाहरुख खान  
(D) कोई नहीं

11. "DAGMAR" concept was firstly Developed by :

- (A) A.H. Maslow
- (B) Russel H. Colley
- (C) E.H. Burack
- (D) None

12. IBRD is also known as:

- (A) World Bank
- (B) IMF
- (C) EXIM Bank
- (D) International Bank

13. What is the correct sequence of the following events:

- (1) W.T.O.
- (2) Liberalization
- (3) Globalization
- (4) IMF

Select the correct answer from the code below

- (A) 4, 2, 3, 1
- (B) 1, 2, 3, 4
- (C) 4, 1, 2, 3
- (D) 4, 3, 2, 1

14. Government of India established its first Export processing zone of \_\_\_\_\_ in 1965 :

- (A) Goa
- (B) Delhi
- (C) Kandla
- (D) Mumbai

15. Most Popular method of entering into International Marketing is:

- (A) Contract Management
- (B) Licence
- (C) Export
- (D) Joint Ventures

11. "DAGMAR" अवधारणा को सबसे पहले विकसित किया गया था।

- (A) ए.एच.मेस्लो
- (B) रसेल एच. कौली
- (C) ई.एच.बुराक
- (D) कोई नहीं

12. IBRD को जाना जाता है :

- (A) World बैंक के नाम से
- (B) IMF के नाम से
- (C) EXIM बैंक के नाम से
- (D) International बैंक के नाम से

13. निम्न घटनाओं का सही क्रम क्या है?

- (1) W.T.O.
- (2) Liberalization
- (3) Globalization
- (4) IMF

सही उत्तर चयन करें :

- (A) 4, 2, 3, 1
- (B) 1, 2, 3, 4
- (C) 4, 1, 2, 3
- (D) 4, 3, 2, 1

14. भारत सरकार ने 1965 में अपना पहला निर्यात संवर्धन क्षेत्र कहाँ स्थापित किया?

- (A) गोवा
- (B) दिल्ली
- (C) कांडला
- (D) मुम्बई

15. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में प्रवेश का सर्वाधिक प्रचलित माध्यम है:

- (A) संविदा प्रबन्ध
- (B) लाइसेंस
- (C) निर्यात
- (D) संयुक्त उपक्रम

16. Which can be sold in International Marketing?

- (A) Services
- (B) Products
- (C) Ideas
- (D) All above

17. Method of entry into Foreign Markets include :

- (A) Exports
- (B) Direct Investment
- (C) Joint Ventures
- (D) All above

18. Need of International Marketing was felt because of :

- (A) Limited National Market
- (B) Growing Competition in National Market
- (C) Attraction towards Foreign Market
- (D) Desire of earn more profit

19. Which is not Navratna Companies?

- (A) BHEL
- (B) ONGC
- (C) Reliance
- (D) NTPC

20. Which is not MNC's?

- (A) IBM
- (B) NESTLE
- (C) SONY
- (D) L.I.C.

16. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में क्या बेचा जा सकता है?

- (A) सेवाएँ
- (B) उत्पाद
- (C) विचार
- (D) उपरोक्त सभी

17. विदेशी बाजारों में प्रवेश की विधियों में सम्मिलित हैं:

- (A) निर्यात
- (B) प्रत्यक्ष विनियोग
- (C) संयुक्त उपक्रम
- (D) उपरोक्त सभी

18. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की आवश्यकता क्यों महसूस की गई?

- (A) सीमित राष्ट्रीय बाजार के कारण
- (B) स्वदेशी बाजारों में बढ़ती प्रतिस्पर्धा के कारण
- (C) विदेशी बाजारों के प्रति आकर्षण के कारण
- (D) अधिक लाभ कमाने की इच्छा के कारण

19. कौन नवरत्न कम्पनी नहीं है?

- (A) BHEL
- (B) ONGC
- (C) Reliance
- (D) NTPC

20. कौन बहुराष्ट्रीय कम्पनी नहीं है?

- (A) IBM
- (B) NESTLE
- (C) SONY
- (D) L.I.C.

21. W.T.O. was established in

- (A) 1995
- (B) 1960
- (C) 1950
- (D) 1947

22. Foreign Exchange Transactions are controlled by:

- (A) Foreign Exchange Management Act
- (B) Reserve Bank of India
- (C) Foreign Exchange Regulation Act
- (D) Ministry of Industry

23. For the Development of Infrastructure in our country, Government of India develop 'BOT' mode. What "BOT" means?

- (A) Better Operate Technology
- (B) Bombay Orissa Tripura
- (C) Build, operate and Transfer
- (D) None of above

24. Which is not the Industrial Association of India?

- (A) ASSOCHAM
- (B) CII
- (C) FICCI
- (D) ADB

25. Frenchising is also known as:

- (A) Licensing
- (B) Merger
- (C) Joint venture
- (D) Special Selling Rights

21. विश्व व्यापार संगठन की स्थापना हुई :

- (A) 1995 में
- (B) 1960 में
- (C) 1950 में
- (D) 1947 में

22. विदेशी विनिमय व्यवहार नियन्त्रित किये जाते हैं?

- (A) विदेशी विनिमय प्रबंध अधिनियम से
- (B) रिजर्व बैंक आफ इंडिया द्वारा
- (C) विदेशी विनिमय नियन्त्रण अधिनियम द्वारा
- (D) उद्योग मंत्रालय द्वारा

23. भारत सरकार ने देश के आधारभूत ढाँचे के विकास के लिए 'BOT' मॉडल विकसित किया। 'BOT' का क्या आशय है?

- (A) अच्छी उपयोगी तकनीक
- (B) बाम्बे उड़ीसा त्रिपुरा
- (C) बनाओ, उपयोग करो और हस्तान्तरित करो
- (D) उपरोक्त कोई नहीं

24. कौन सा औद्योगिक संघ भारत का नहीं है?

- (A) एसोकेम
- (B) सी.आई.आई
- (C) फिक्की
- (D) ए.डी.बी.

25. फ्रेंचाइजिंग को कहा जाता है:

- (A) लाइसेन्सिंग
- (B) मरजर
- (C) संयुक्त उपक्रम
- (D) विशेष विक्रय अधिकार

26. In EPRG framework word Ethnocentric means :

- (A) Overseas country is better
- (B) Guests are better
- (C) Own country is superior
- (D) World is viewed as one unit

27. Wine is:

- (A) Wrong product
- (B) Desired product
- (C) Healthy Product
- (D) Enjoyable product

28. Which is Current Asset?

- (A) Cash at Bank
- (B) Machine
- (C) Goodwill
- (D) Furniture

29. Which an organisation use the one and same brand for all product, is called :

- (A) Umbrella Brand
- (B) Family Brand
- (C) Individual Brand
- (D) All above

30. Which is Brand name?

- (A) Reliance
- (B) Videocon
- (C) Jindal
- (D) Thapar

26. EPRG फ्रेमवर्क में Ethnocentric शब्द का आशय है:

- (A) विदेशी सबसे बेहतर हैं
- (B) मेहमान सबसे बेहतर हैं
- (C) अपना देश सबसे श्रेष्ठ है
- (D) संसार एक इकाई की तरह है

27. शराब है :

- (A) गलत उत्पाद
- (B) इच्छित उत्पाद
- (C) स्वास्थ्य उत्पाद
- (D) आनन्ददायी उत्पाद

28. कौन चालू सम्पत्ति है?

- (A) बैंक में रोकड़
- (B) मशीन
- (C) ख्याति
- (D) फर्नीचर

29. जब कोई संस्था अपने सभी उत्पादों के लिए एक ही ब्रांड का उपयोग करती है, कहलाता है:

- (A) अम्ब्रेला ब्रांड
- (B) परिवार ब्रांड
- (C) व्यक्तिगत ब्रांड
- (D) उपरोक्त सभी

30. कौन ब्रांड नाम है?

- (A) रिलायंस
- (B) विडियोकोन
- (C) जिन्दल
- (D) थापर

31. Packaging materials are used to :
- (A) Deceive the customer
  - (B) Improve the quality of product
  - (C) Make the product safe and attractive
  - (D) Conceal defects of the product

32. Surf Axel is the Brand name of:

- (A) Glaxo
- (B) HLL
- (C) HAL
- (D) HUL

33. Which organisation started registration to Trade Marks in India?

- (A) Trade and Merchandise Marks Act. 1958
- (B) Trade Marks Act 1958
- (C) Marks Act 1958
- (D) None of above

34. The fix of the Price Rs. 999 of a shirt instead of Rs. 1000 is a policy of:

- (A) Customary pricing policy
- (B) Promotion pricing policy
- (C) Psychological pricing policy
- (D) All of above

35. Door to Door, Godown to Godown facility is provided by:

- (A) Rail Transportation
- (B) Road Transportation
- (C) Air Transportation
- (D) All above

31. पैकेजिंग सामग्री का प्रयोग----- के लिए किया जाता है:

- (A) ग्राहकों को धोखा देने
- (B) उत्पाद की किस्म में सुधार करने
- (C) उत्पाद को सुरक्षित और आकर्षित बनाने
- (D) उत्पाद की कमियाँ छिपाने

32. सर्फ एक्सेल ब्रांड नाम है:

- (A) ग्लेक्सो का
- (B) एच.एल.एल. का
- (C) एच.ए.एल. का
- (D) एच.यू.एल. का

33. भारत में कौन से संगठन ने ट्रेडमार्क के रजिस्ट्रेशन को प्रारम्भ किया?

- (A) Trade and Merchandise Marks Act. 1958
- (B) Trade Marks Act 1958
- (C) Marks Act 1958
- (D) None of above

34. एक कमीज का मूल्य 1000 रु के स्थान पर 999 रु. रखा गया, कहलाता है:

- (A) रिवाजानुसार मूल्य निर्धारण नीति
- (B) प्रोत्साहनात्मक मूल्य नीति
- (C) मनोवैज्ञानिक मूल्य निर्धारण नीति
- (D) उपरोक्त सभी

35. घर से घर, गोदाम से गोदाम तक सुविधा प्रदान करता है:

- (A) रेल परिवहन
- (B) सड़क परिवहन
- (C) वायु परिवहन
- (D) उपरोक्त सभी

36. Full form of TQM :
- (A) Total Quality Management  
(B) Total Quantity Management  
(C) Total Question Mark  
(D) Trade Question Mark
37. According to W.J. Stanton, the phase of price determination process are :
- (A) 6  
(B) 8  
(C) 10  
(D) 4
38. The Government has right to price control on commodity by:
- (A) Essential Commodity Act 1951  
(B) Essential Commodity Act 1965  
(C) Essential Commodity Act 1955  
(D) Essential Commodity Act 1975
39. Clothes, Sweets, Biscuits and butter are the example of:
- (A) Status product  
(B) Comfort product  
(C) Mature product  
(D) All-above
40. Which of the following is not a characteristic of retailer?
- (A) Generally sells goods on credit  
(B) Sell goods directly to consumers  
(C) Deals in small quantity  
(D) Direct contact with customer
36. TQM का फुल फार्म है:
- (A) Total Quality Management  
(B) Total Quantity Management  
(C) Total Question Mark  
(D) Trade Question Mark
37. डब्ल्यू. जे. स्टेन्टन के अनुसार मूल्य निर्धारण प्रक्रिया के चरण हैं:
- (A) 6  
(B) 8  
(C) 10  
(D) 4
38. सरकार को वस्तुओं पर मूल्य नियन्त्रण लागू करने का अधिकार है:
- (A) आवश्यक वस्तु अधिनियम 1951 द्वारा  
(B) आवश्यक वस्तु अधिनियम 1965 द्वारा  
(C) आवश्यक वस्तु अधिनियम 1955 द्वारा  
(D) आवश्यक वस्तु अधिनियम 1975 द्वारा
39. वस्त्र, मिठाइयाँ बिस्कुट और मक्खन उदाहरण हैं:
- (A) हैसियत उत्पाद के  
(B) सुखदायी उत्पाद के  
(C) परिपक्व उत्पाद के  
(D) उपरोक्त सभी
40. फुटकर व्यापारी की कौन सी विशेषता नहीं है?
- (A) प्रायः उधार माल बेचता है  
(B) उपभोक्ताओं को सीधे माल बेचता है  
(C) छोटी मात्रा में व्यापार करता है  
(D) ग्राहकों से प्रत्यक्ष सम्बन्ध रखता है

41. For Business, marketing is:

- (A) Necessary
- (B) Un-Necessary
- (C) Luxury
- (D) Compulsory

42. Which is not the merchandising function of marketing?

- (A) Buying selling
- (B) Storing of raw material
- (C) Standardization
- (D) Grading

43. The Top most aspect in a business is:

- (A) Finance
- (B) Production
- (C) Selling
- (D) Marketing

44. "Marketing includes activities involved in the flow of goods and services from production to consumption". This statement is of:

- (A) Clark and Clark
- (B) Prof. Pyle
- (C) William J. Stanton
- (D) Converse, Huegy and Michell

45. Oldest concept of marketing is :

- (A) Marketing concept
- (B) Selling concept
- (C) Production concept
- (D) All the above

41. व्यवसाय के लिए विपणन -----है।

- (A) आवश्यक
- (B) अनावश्यक
- (C) विलासिता
- (D) अनिवार्य

42. विपणन का कौन सा वाणिज्यिक कार्य नहीं है?

- (A) क्रय-विक्रय
- (B) कच्चे माल का भण्डारण
- (C) प्रमापीकरण
- (D) श्रेणियन

43. एक व्यवसाय का सबसे महत्वपूर्ण पहलू है

- (A) वित्त
- (B) उत्पादन
- (C) विक्रय
- (D) विपणन

44. "विपणन में वस्तुओं और सेवाओं के उत्पाद से उपभोग तक के प्रवाह की क्रियाएँ सम्मिलित होती हैं।" यह कथन है:

- (A) क्लार्क एवं क्लार्क का
- (B) प्रो. पाइले का
- (C) विलियम जे. स्टेन्टन का
- (D) कन्वर्ज, ह्यूजी और मिचेल का

45. विपणन की सबसे पुरानी अवधारणा है:

- (A) विपणन अवधारणा
- (B) विक्रय अवधारणा
- (C) उत्पादन अवधारणा
- (D) उपरोक्त सभी

46. Every institution has to performed the tasks in modern era, which are-

- (A) Marketing
- (B) Innovation and Marketing
- (C) Innovation
- (D) None

47. Which of the following does not include in the Marketing Research?

- (A) Advertisement
- (B) Distribution research
- (C) Price related research
- (D) All above

48. Which statement is correct?

- (A) Marketing mix should be customer oriented.
- (B) Marketing is a production process.
- (C) Marketing concept is a component of selling.
- (D) Marketing is a burden in the field of business.

49. According to Lazer and Kelley 'P' of marketing Mix are :

- (A) 4
- (B) 3
- (C) 2
- (D) 5

50. Which is not the element of Marketing Mix?

- (A) Distribution
- (B) Advertisement
- (C) Personal Selling
- (D) Sales Promotion

46. आधुनिक युग में प्रत्येक संस्था को महत्वपूर्ण कार्य करने पड़ते हैं, वे हैं:

- (A) विपणन
- (B) नवाचार और विपणन
- (C) नवाचार
- (D) कोई नहीं

47. विपणन शोध में कौन सी क्रिया शामिल नहीं है?

- (A) विज्ञापन
- (B) वितरण शोध
- (C) मूल्य सम्बन्धित शोध
- (D) उपरोक्त सभी

48. कौन सा कथन सही है?

- (A) विपणन मिश्रण उपभोक्ता अभिमुखी होना चाहिए।
- (B) विपणन एक उत्पाद प्रक्रिया है।
- (C) विपणन अवधारणा विक्रय का एक अंग है।
- (D) व्यवसाय के क्षेत्र में विपणन एक भार है।

49. लेजर एवं केली के अनुसार विपणन मिश्रण के 'पी' हैं?

- (A) 4
- (B) 3
- (C) 2
- (D) 5

50. कौन विपणन मिश्रण का तत्व नहीं है?

- (A) वितरण
- (B) विज्ञापन
- (C) व्यक्तिगत विक्रय
- (D) विक्रय संवर्द्धन

51. To which 'P' of marketing mix is related to transportation, warehousing and storage:

- (A) Price
- (B) Product
- (C) Promotion
- (D) Place

52. Which of the following is not related to Micro-environment?

- (A) Suppliers
- (B) Customer
- (C) Marketing Intermediaries
- (D) Technical forces

53. Which of the following is not external force of marketing environment?

- (A) Economic environment
- (B) Consumer demand environment
- (C) Company Resources
- (D) Demographic environment

54. Which of the following is not concerned with Economic Environment?

- (A) Tax structure
- (B) Government policies
- (C) Demand determinants
- (D) None

55. Emotional Motives are:

- (A) Internal Motives
- (B) External Motives
- (C) (A) and (B) Both
- (D) None

51. परिवहन, माल गोदाम और भण्डारण विपणन मिश्रण की किस 'पी' से सम्बन्धित है:

- (A) मूल्य
- (B) उत्पाद
- (C) बिक्री संवर्द्धन
- (D) स्थान

52. निम्न में से कौन सूक्ष्म वातावरण से सम्बन्धित नहीं है?

- (A) आपूर्तिकर्ता
- (B) ग्राहक
- (C) विपणन मध्यस्थ
- (D) तकनीकी शक्तियाँ

53. निम्न में कौन विपणन पर्यावरण की बाह्य शक्ति नहीं है?

- (A) आर्थिक पर्यावरण
- (B) उपभोक्ता मांग पर्यावरण
- (C) कम्पनी के संसाधन
- (D) जनांकिकी पर्यावरण

54. कौन आर्थिक वातावरण से सम्बन्धित नहीं है?

- (A) कर ढाँचा
- (B) सरकारी नीतियाँ
- (C) मांग निर्धारक
- (D) उपरोक्त कोई नहीं

55. भावनात्मक उत्प्रेरणायें हैं:

- (A) आन्तरिक प्रेरणायें
- (B) बाह्य प्रेरणायें
- (C) (A) एवं (B) दोनों
- (D) कोई नहीं

56. Who classified the buying motives on the basis of Emotional and Rational buying motives?  
 (A) A.H. Maslow  
 (B) Edvin B. Flippo  
 (C) M.T. Copeland  
 (D) None
57. "Market segmentation is the strategy of dividing markets in order to conquer them." This statement is of:  
 (A) Stanton  
 (B) Davor  
 (C) Robert  
 (D) Smith
58. The market is segmented on the basis of \_\_\_\_\_. <https://www.ccsustudy.com>  
 (A) Geographical factor  
 (B) Social Factor  
 (C) Psychological factor  
 (D) All above
59. Income segmentation is target which of the following group?  
 (A) Lower Income class  
 (B) Middle class  
 (C) High class  
 (D) All above
60. Which of the following is not a advantage of differentiated marketing strategy?  
 (A) Customer oriented  
 (B) Increased sales  
 (C) Cost-economies  
 (D) None
56. क्रय प्रेरणाओं को भावनात्मक एवं विवेकपूर्ण क्रय प्रेरणाओं के रूप में किसने वर्गीकृत किया है।  
 (A) ए. एच. मेस्लो  
 (B) एडविन बी. फ्लीपो  
 (C) एम.टी. कापलैंड  
 (D) कोई नहीं
57. "बाजार विभक्तिकरण बाजारों को टुकड़ों में विभाजित करने की रणनीति है ताकि उस पर विजय प्राप्त की जा सके।" यह कथन है:  
 (A) स्टेन्टन का  
 (B) ड़ावर का  
 (C) रॉबर्ट का  
 (D) स्मिथ का
58. बाजार विभक्तिकरण के लिए किन आधारों का प्रयोग किया जाता है?  
 (A) भौगोलिक  
 (B) सामाजिक  
 (C) मनोवैज्ञानिक  
 (D) उपरोक्त सभी
59. निम्नलिखित समूहों का आय विभक्तिकरण किसको लक्षित करता है?  
 (A) निम्न आय वर्ग  
 (B) मध्यम वर्ग  
 (C) उच्च वर्ग  
 (D) उपरोक्त सभी
60. कौन भेदित विपणन रीति का लाभ नहीं है?  
 (A) ग्राहक केन्द्रित होना  
 (B) विक्रय में वृद्धि  
 (C) लागतों में कमी  
 (D) कोई नहीं

61. Customers of consumer products are:

- (A) Producer
- (B) Final consumer
- (C) (A) and (B) Both
- (D) None

62. Products which are not included in Industrial products:

- (A) Speciality Goods
- (B) Fabricating products
- (C) Equipment products
- (D) All of above

63. Which of the following is not a shopping goods?

- (A) Groceries
- (B) T.V.
- (C) Furniture
- (D) None

64. Indicate whether the following statements are true :

- (A) There is no importance of product from buyer's point of view.
- (B) Every product is a separate brand.
- (C) Product mix is not influenced by any factor.
- (D) There is no difference between consumer product and industrial product.

65. Which of the following is the first step in production development process?

- (A) Business analysis
- (B) Screening of the ideas
- (C) Creation of new product ideas
- (D) All above

61. उपभोक्ता उत्पाद के ग्राहक होते हैं:

- (A) उत्पादक
- (B) अन्तिम उपभोक्ता
- (C) (A) एवं (B) दोनों
- (D) कोई नहीं

62. औद्योगिक वस्तुओं में जो वस्तुएँ शामिल नहीं होती, हैं:

- (A) विशिष्ट वस्तुएं
- (B) गढ़ाई की वस्तुएं
- (C) उपकरण वस्तुएं
- (D) उपरोक्त सभी

63. ब्रिकीगत वस्तुएं कौन-सी नहीं हैं?

- (A) ग्रासरी
- (B) टी.वी.
- (C) फर्नीचर
- (D) कोई नहीं

64. निम्न में कौन सा कथन सही है:

- (A) क्रेता की दृष्टि से उत्पाद का कोई महत्व नहीं है।
- (B) प्रत्येक उत्पाद एक पृथक ब्रांड होता है।
- (C) उत्पाद मिश्र किसी भी घटक द्वारा प्रभावित नहीं होता।
- (D) उपभोक्ता उत्पाद तथा औद्योगिक उत्पाद में कोई अन्तर नहीं होता।

65. निम्नलिखित में कौन उत्पाद विकास प्रक्रिया का प्रथम चरण है?

- (A) व्यावसायिक विश्लेषण
- (B) विचारों की जांच परख
- (C) नवीन उत्पाद विचारों का सृजन
- (D) उपरोक्त सभी

66. Which of the following is cause for Product Elimination Decision?
- (A) Declining in Profit  
(B) Falling Prices  
(C) Declining in Sales  
(D) All above
67. Principles of product development are:
- (A) Principle of Specialization  
(B) Principle of Simplification  
(C) Principle of Standardization  
(D) All above
68. "Marketing is the delivery of standard" this statement is of:
- (A) Paul Mazur  
(B) Kotler  
(C) Henson  
(D) None
69. Brand is :
- (A) Compulsory  
(B) Un-Registered  
(C) Registered  
(D) None
70. Creating new markets for an old product or a market for a new product requires:
- (A) Creative salesmanship  
(B) Competitive salesmanship  
(C) (A) and (B) Both  
(D) None
66. निम्न में कौन उत्पाद परित्याग निर्णय लेने का कारण है?
- (A) लाभ में गिरावट  
(B) मूल्यों में कमी  
(C) बिक्री में गिरावट  
(D) उपरोक्त सभी
67. उत्पाद विकास के सिद्धान्त हैं:
- (A) विशिष्टीकरण का सिद्धान्त  
(B) सरलीकरण का सिद्धान्त  
(C) प्रमापीकरण का सिद्धान्त  
(D) उपर्युक्त सभी
68. "विपणन जीवन स्तर प्रदान करता है" यह कथन है:
- (A) पॉल मजूर का  
(B) कोटलर का  
(C) हेन्सन का  
(D) कोई नहीं
69. ब्रांड है:
- (A) अनिवार्य  
(B) अपंजीकृत  
(C) पंजीकृत  
(D) कोई नहीं
70. एक पुराने उत्पाद के लिए नये बाजार या एक पुराने बाजार के लिए नये उत्पाद बनाने के लिए आवश्यकता है:
- (A) रचनात्मक विक्रय कला  
(B) प्रतियोगी विक्रय कला  
(C) (A) एवं (B) दोनों  
(D) कोई नहीं

71. In ABC analysis of inventory control, the least costly items cover under:
- (A) Category A  
(B) Category B  
(C) Category C  
(D) All above
72. The basic function of Branding is:
- (A) Attraction  
(B) Identification  
(C) Protection  
(D) All above
73. The basic function of packaging is:
- (A) Attraction  
(B) Identification  
(C) convenient  
(D) Protection
74. Labeling is:
- (A) Wastage of money  
(B) Necessary  
(C) Voluntary  
(D) Compulsory
75. When is testing writing word, colour, design on packing this test is known as:
- (A) Dealer Test  
(B) Consumer Test  
(C) Visual Test  
(D) None
71. रहतिया नियन्त्रण की ABC विश्लेषण में, निम्नतम लागत वाली वस्तुएं आती हैं :
- (A) श्रेणी A में  
(B) श्रेणी B में  
(C) श्रेणी C में  
(D) उपरोक्त सभी में
72. ब्रांड का मूल कार्य है :
- (A) आकर्षण  
(B) पहचान  
(C) सुरक्षा  
(D) उपरोक्त सभी
73. पैकेजिंग का मौलिक कार्य है:
- (A) आकर्षण  
(B) पहचान  
(C) सुविधाजनक  
(D) सुरक्षा
74. लेबलिंग है :
- (A) धन की बर्बादी  
(B) आवश्यक  
(C) ऐच्छिक  
(D) अनिवार्य
75. जब पैकिंग पर लिखे शब्द, रंग, डिजाइन की जांच की जाती है। इस जांच को कहा जाता है:
- (A) व्यापारी परीक्षण  
(B) उपभोक्ता परीक्षण  
(C) दृश्यगत परीक्षण  
(D) कोई नहीं

76. After sale services should be :

- (A) At Cost
- (B) Free
- (C) At concession
- (D) All above

77. After sale service in sale of automobile is \_\_\_\_\_.

- (A) Compulsory
- (B) Voluntary
- (C) Necessary
- (D) All above

78. The stages of product life cycle are:

- (A) 6
- (B) 8
- (C) 4
- (D) 2

79. Product like People have life cycle.

Choose correct option:

- (A) Misguiding statement
- (B) Confusing statement
- (C) Correct statement
- (D) All above

80. "Price is a monetary summary of all the conditions which give value to a product". This statement is of:

- (A) William J. Stanton
- (B) R. S. Davor
- (C) Philip Kotler
- (D) Walton Hamilton

76. विक्रय पश्चात् सेवाएं होनी चाहिए:

- (A) लागत पर
- (B) मुफ्त
- (C) सस्ती दरों पर
- (D) उपरोक्त सभी

77. आटोमोबाइल की बिक्री में विक्रयोपरान्त सेवा..... है।

- (A) अनिवार्य
- (B) ऐच्छिक
- (C) आवश्यक
- (D) उपरोक्त सभी

78. उत्पाद जीवन चक्र की अवस्थाएं होती हैं:

- (A) 6
- (B) 8
- (C) 4
- (D) 2

79. व्यक्तियों की भाँति उत्पादों का भी जीवन चक्र होता है। सही विकल्प का चुनाव करें:

- (A) गुमराह करने वाला कथन
- (B) उलझावपूर्ण कथन
- (C) सही कथन
- (D) उपरोक्त सभी

80. कीमत उन सभी दशाओं का मौद्रिक सार है जो एक उत्पाद को मूल्य प्रदान करता है। यह कथन है:

- (A) विलियम जे. स्टेन्टन का
- (B) आर. एस. डेवर का
- (C) फिलिप कोटलर का
- (D) वाल्टन हेमिल्टन का

81. Price determination is affected by:

- (A) Elasticity of Demand
- (B) Cost
- (C) Competition
- (D) All above

82. Under Skimming Pricing Policy, the price of a new product fixed at the initial stage is :

- (A) Minimum
- (B) Low
- (C) High
- (D) All above

83. Cash discount is provided to:

- (A) Traders
- (B) Customers
- (C) Producers
- (D) All above

84. When a buyer is responsible for all costs from factory place:

- (A) Ex-factory
- (B) F.O.R
- (C) Current Price
- (D) None

85. The selection of Distribution channels is determined by:

- (A) Nature of market
- (B) Type of market
- (C) Buying habits consumers
- (D) All above

81. मूल्य निर्धारण प्रभावित होता है:

- (A) माँग की लोच से
- (B) लागत से
- (C) प्रतियोगिता से
- (D) उपरोक्त सभी

82. प्रतिष्ठा मूल्य निर्धारण नीति के अन्तर्गत नये उत्पाद का मूल्य रखा जाता है:

- (A) न्यूनतम
- (B) कम
- (C) अधिक
- (D) उपरोक्त सभी

83. नकद छूट प्रदान किया जाता है:

- (A) व्यापारियों को
- (B) ग्राहकों को
- (C) उत्पादकों को
- (D) उपरोक्त सभी को

84. जब क्रेता फैक्टरी स्थल से सभी लागतों के लिए जिम्मेदार है ----- कहते हैं।

- (A) Ex-factory
- (B) रेल भाड़ा युक्त
- (C) चालू मूल्य
- (D) कोई नहीं

85. वितरण माध्यम (शृंखला) किसके द्वारा किया जाता है?

- (A) बाजार का स्वभाव
- (B) बाजार की किस्म
- (C) उपभोक्ता की क्रय आदतें
- (D) उपरोक्त सभी

86. Shortest channel of distribution is:
- (A) One level channel  
(B) Two level channel  
(C) Zero level channel  
(D) None
87. Which of the following is the key link between producer and retailer ?
- (A) Owner  
(B) Wholesaler  
(C) Salesman  
(D) None
88. Decentralised buying and centralised selling is a feature of :
- (A) Departmental store  
(B) Multiple shops  
(C) Both of the above  
(D) None
89. Retailer is chain between:
- (A) Wholesaler and Consumer  
(B) Producer and Consumer  
(C) Producer and Wholesaler  
(D) All above
90. The Right Distribution Channel of Consumer goods is:
- (A) Retailer-wholesaler-Consumer  
(B) Producer-wholesaler-Retailer-Consumer  
(C) Producer-wholesaler-Consumer  
(D) None
86. वितरण की सबसे छोटी शृंखला है:
- (A) एक स्तरीय शृंखला  
(B) दो स्तरीय शृंखला  
(C) शून्य स्तरीय शृंखला  
(D) कोई नहीं
87. निम्नलिखित में उत्पादक और फुटकर विक्रेता के मध्य मुख्य कड़ी है :
- (A) स्वामी  
(B) थोक विक्रेता  
(C) विक्रेता  
(D) कोई नहीं
88. विकेन्द्रित क्रय और केन्द्रित विक्रय किसकी विशेषता है?
- (A) विभागीय भण्डार की  
(B) बहुसंख्यक दुकानों की  
(C) उपरोक्त दोनों की  
(D) कोई नहीं
89. फुटकर विक्रेता कड़ी है:
- (A) थोक विक्रेता और उपभोक्ता के बीच की  
(B) उत्पादक और उपभोक्ता के बीच की  
(C) उत्पादक और थोक विक्रेता के बीच की  
(D) उपरोक्त सभी
90. उपभोक्ता उत्पादों की सही वितरण वाहिका है:
- (A) फुटकर विक्रेता-थोक विक्रेता-उपभोक्ता  
(B) उत्पादक- थोक विक्रेता-फुटकर विक्रेता-उपभोक्ता  
(C) उत्पादक-थोक विक्रेता-उपभोक्ता  
(D) कोई नहीं

91. 'VMS' means:

- (A) Vertical Market System
- (B) Vertical Marketing System
- (C) Various Market System
- (D) None

92. The functions of Distribution Channels are:

- (A) Flow of goods in due time
- (B) Flow of goods at the right place
- (C) To protect goods from damage in the way
- (D) All above

93. Which of the following is not the physical distribution cost?

- (A) Cost of inward transportation of goods
- (B) Cost of outward transportation of goods
- (C) Cost of storing by wholesaler
- (D) Cost of insurance of goods in transit

94. Which statement is True?

- (A) Development of industries has resulted in development of transportation.
- (B) Development of transport and industries go together.
- (C) Development of transportation has resulted in development of industries.
- (D) Both are not related to each other.

95. Warehouses are manufactured for:

- (A) Raw-Material
- (B) Finished Goods
- (C) Final Products
- (D) (A) & (B) Both

91. 'VMS' का अर्थ है:

- (A) अनुलम्बन बाजार प्रणाली
- (B) अनुलम्बन विपणन विधि
- (C) विभिन्न विपणन प्रणाली
- (D) कोई नहीं

92. वितरण वाहिकाओं के कार्य होते हैं।

- (A) माल को उचित समय पर पहुँचाना
- (B) माल को सही स्थान पर पहुँचाना
- (C) रास्ते में माल को क्षतिग्रस्त होने से बचाना
- (D) उपरोक्त सभी

93. कौन सी लागत भौतिक वितरण का भाग नहीं है?

- (A) माल के आगत परिवहन की लागत
- (B) माल के निर्गत परिवहन की लागत
- (C) थोक विक्रेता के द्वारा लगाई गई भण्डारण लागत
- (D) मार्गस्थ माल के बीमे की लागत

94. कौन सा कथन सत्य है?

- (A) उद्योगों के विकास से परिवहन का विकास हुआ।
- (B) परिवहन एवं उद्योगों का विकास साथ-2 हुआ।
- (C) परिवहन विकास से उद्योगों का विकास हुआ।
- (D) दोनों एक दूसरे से सम्बन्धित नहीं हैं।

95. भण्डार गृह बनाये जाते हैं :

- (A) कच्चे माल के लिए
- (B) निर्मित माल के लिए
- (C) अन्तिम उत्पाद के लिए
- (D) (A) एवं (B) दोनों

96. A sold his house to B and gave its possession to him. Whether it is a Physical Distribution?

- (A) May be yes
- (B) May be not
- (C) Certainly yes
- (D) Certainly not

97. According to Hasty and Will, object of promotion is:

- (A) Demand objectives
- (B) Specific and performance objectives
- (C) Communication objectives
- (D) All above

98. Distribution of free samples, coupons etc. Come in the category of :

- (A) Clearance of old stock
- (B) Advertisement
- (C) Sales promotion activities
- (D) Attracting new customer

99. Promotion word taken from:

- (A) French Language
- (B) Latin word
- (C) Italian Language
- (D) None

100. Which statement is more correct?

- (A) Sales Promotion helps in personal selling and advertisement
- (B) Sales Promotion helps in personal selling only.
- (C) Sales Promotion helps in advertisement only.
- (D) All above

96. A ने अपना मकान B को बेच दिया और उसे उसकी सुपुर्दगी भी दे दी। क्या ये भौतिक वितरण है?

- (A) हो सकता है
- (B) नहीं हो सकता
- (C) निश्चित हों
- (D) निश्चित नहीं

97. हेस्टी एवं विल के अनुसार, प्रवर्तन के उद्देश्य हैं:

- (A) मांग उद्देश्य
- (B) विशिष्ट एवं निष्पादन उद्देश्य
- (C) संचार उद्देश्य
- (D) उपरोक्त सभी

98. मुफ्त नमूने, कूपन आदि का वितरण किस श्रेणी में आता है?

- (A) पुराने स्टॉक का निस्तारण करना
- (B) विज्ञापन
- (C) विक्रय संवर्द्धन क्रियाएं
- (D) नये ग्राहकों को आकर्षित करना

99. प्रवर्तन शब्द लिया गया है:

- (A) फ्रेंच भाषा से
- (B) लेटिन शब्द से
- (C) इटैलियन भाषा से
- (D) कोई नहीं

100. कौन सा कथन अधिक सही है?

- (A) विक्रय संवर्द्धन वैयक्तिक विक्रय और विज्ञापन में सहायक है।
- (B) विक्रय संवर्द्धन केवल वैयक्तिक विक्रय में सहायक है।
- (C) विक्रय संवर्द्धन केवल विज्ञापन में सहायक है।
- (D) उपरोक्त सभी