

Paper : GECCOM1B

( Marketing for Beginners )

1. তলত দিয়া বিবৃতিসমূহ সত্য নে অসত্য উল্লেখ কৰা : 1×4=  
State whether the following statements are  
True or False :

(a) পণ্যৰ জীৱনচক্ৰৰ প্ৰৱৰ্তনৰ পৰ্যায়টো সাধাৰণতে উচ্চ  
বিক্ৰী আৰু উচ্চ লাভৰ দ্বাৰা চিহ্নিত কৰা হয় ।

The introduction stage of a product life  
cycle is generally marked by high sales  
and high profit.

(b) প্ৰতিযোগিতাই সামগ্ৰীৰ মূল্য নিৰ্ধাৰণত প্ৰভাৱিত কৰে ।

Competition influences the product  
pricing decision.

(c) বিক্ৰীৰ প্ৰচাৰ আৰু বিজ্ঞাপন একেই ।

Sales promotion and advertising are  
same.

(d) উৎপাদনৰ পৰিমাণে বিতৰণৰ মাধ্যমৰ বাছনিত কোনো  
প্ৰভাৱ নেপেলায় ।

The volume of production does not  
influence the choice of channels of  
distribution.

2. তলত দিয়া খালী ঠাইবোৰ পূৰণ কৰা :  $1 \times 4 = 4$

Fill in the blanks of the following :

(a) বিপণনৰ আধুনিক ধাৰণাটো \_\_\_\_\_ মুখী।  
Modern concept of marketing is \_\_\_\_\_ oriented.

(b) বিপণনৰ প্ৰচাৰ \_\_\_\_\_ ৰ এটা উপাদান।  
Promotion is an element of \_\_\_\_\_.

(c) \_\_\_\_\_ পদ্ধতিটোক উৎপাদক-উপভোক্তা মাধ্যম বুলিও কোৱা হয়।

\_\_\_\_\_ method is also known as manufacturer-consumer channel.

(d) বিতৰণৰ মাধ্যমটো \_\_\_\_\_ মিশ্ৰণৰ প্ৰধান চলক।  
The channel of distribution is major variable of \_\_\_\_\_ mix.

3. তলত দিয়া বিষয়বোৰৰ ওপৰত চমু টোকা লিখা :  $4 \times 3 = 12$

Write short notes on the following :

(a) লক্ষ্য বিপণন  
Targeted Marketing

(b) পণ্যৰ বৈচিত্ৰ্য  
Product Diversification

(c) স্কিমিং মূল্য নিৰ্ধাৰণ  
Skimming Pricing

4. (a) “আধুনিক বিপণন ধাৰণাটোৰ অধীনত গ্ৰাহক হৈছে বজা।” ব্যাখ্যা কৰা।

“Under modern marketing concept, consumer is the king.” Explain.

অথবা / Or

- (b) ‘বিপণন মিশ্ৰণ’ কি? বিপণন মিশ্ৰণৰ উপাদানসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। 2+8=1

What is ‘marketing mix’? Explain the elements of marketing mix.

5. (a) নতুন সামগ্ৰী এটা বিকশিত কৰাৰ বিভিন্ন পৰ্যায়ৰ বিষয়ে চমুকৈ আলোচনা কৰা। 1

Discuss in brief the different stages of developing a new product.

অথবা / Or

- (b) পণ্যৰ জীৱনচক্ৰ কি? কোনো সামগ্ৰীৰ বৃদ্ধিৰ পৰ্যায়ৰ বাধাসমূহ অতিক্ৰম কৰিবলৈ এজন বজাৰকৰ্তাই কি কি কৌশল গ্ৰহণ কৰিব লাগিব? 4+6=10

What is product life cycle? What strategies a marketer has to adopt to overcome the hurdles of the growth stage of a product?

( 15 )

6. (a) মূল্যৰ সংজ্ঞা দিয়া। বিপণন মিশ্ৰণত মূল্য নিৰ্ধাৰণৰ ভূমিকা ব্যাখ্যা কৰা। 2+8=10  
Define price. Explain the role of pricing in marketing mix.

অথবা / Or

- (b) 'মূল্য নিৰ্ধাৰণ' কি? মূল্য নিৰ্ধাৰণ নীতি প্ৰস্তুত কৰাৰ সময়ত বিবেচনা কৰিবলগীয়া কাৰকসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। 2+8=10  
What is 'pricing'? Explain the factors to be taken into consideration while formulating a pricing policy.

7. (a) বিপণন প্ৰচাৰ কি? ব্যৱসায়িক প্ৰতিষ্ঠান এটাক বিপণন প্ৰচাৰৰ প্ৰয়োজনীয়তা আৰু গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা। 2+8=10  
What is sales promotion? Explain the need and importance of sales promotion to a business enterprise.

অথবা / Or

- (b) 'ভৌতিক বিতৰণ' বুলিলে কি বুজা? আধুনিক বিপণনত ইয়াৰ ভূমিকা আলোচনা কৰা। 2+8=10  
What do you mean by 'physical distribution'? Discuss its role in modern marketing.

( Additional 20 marks for 2023 Batch )

8. (a) বিপণন আৰু বিক্ৰীৰ মাজত পাৰ্থক্য লিখা।  
Distinguish between marketing and selling. 5
- অথবা / Or
- (b) এটা প্রতিষ্ঠানৰ বাবে বজাৰ বিভাজনৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।  
Explain the importance of market segmentation for a firm.
9. (a) এটা সামগ্ৰীৰ গুৰুত্বপূৰ্ণ বৈশিষ্ট্যসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।  
Discuss the important features of a product. 5
- অথবা / Or
- (b) সামগ্ৰী পৰিকল্পনাৰ উদ্দেশ্যসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।  
Discuss the objectives of a product planning.
10. (a) এটা প্রতিষ্ঠানৰ নতুন সামগ্ৰীৰ মূল্য নিৰ্ধাৰণ কৌশলৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।  
Discuss the new product pricing strategy of a firm. 5

অথবা / Or

(b) এটা প্রতিষ্ঠানৰ প্ৰচাৰমূলক মূল্য নিৰ্ধাৰণ কৌশলৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।

Discuss the promotional pricing strategy of a firm.

11. (a) বিক্ৰীৰ প্ৰচাৰৰ বৈশিষ্ট্যসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।

5

Discuss the characteristics of sales promotion.

অথবা / Or

(b) ভৌতিক বিতৰণৰ বিভিন্ন চেনেলৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।

Discuss the different channels of physical distribution.