

Basant Semester Examination 2020-21

Paper Code: GE6B294

Paper Title: Entrepreneurial Sales and Marketing

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 02 Hrs.

All questions are compulsory choices are internal

Q. No.	Part No.	Question in Hindi/ English	Marks
1	1	What is meant by target marketing? लक्ष्य विपणन से क्या तात्पर्य है?	3
	2	Define marketing management? विपणन प्रबंधन को परिभाषित करें?	3
	3	Define remuneration? पारिश्रमिक को परिभाषित करें?	3
	4	What do you understand by sales motivation? विक्रय अभिप्रेरणा से आप क्या समझते हैं ?	3
	5	What do you mean by consumer behaviour? उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं ?	3
	6	Define recruitment? भर्ती को परिभाषित करें?	3
	7	Define basic selling process? बुनियादी बिक्री प्रक्रिया को परिभाषित करें?	3
	8	What do you mean by advertisement? विज्ञापन से आप क्या समझते हैं ?	3
	9	Define marketing research? विपणन अनुसंधान की परिभाषा दीजिए?	3
	10	What is meant by market segmentation? बाजार विभाजन से क्या तात्पर्य है?	3

2	1	Describe the qualities of a good salesman? एक अच्छे सेल्समैन के गुणों का वर्णन करें?	5
	2	Define the importance of sales motivation. बिक्री प्रेरणा के महत्व को परिभाषित करें।	5
	3	Explain Four P's of marketing. विपणन के चार P's को समझाइए।	5
	4	Explain the process of product testing. उत्पाद परीक्षण की प्रक्रिया को समझाइए।	5
3	1	Elaborate the various functions of marketing manager. विपणन प्रबंधक के विभिन्न कार्यों का वर्णन कीजिए।	10
	2	What are the factors that influence consumer behaviour? उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक कौन से हैं?	10

For Question no. 4 Attempt Any Two.

4	1	Explain the process and techniques of marketing research. विपणन अनुसंधान की प्रक्रिया और तकनीकों की व्याख्या करें।	15
	2	Describe the product Positioning? Discuss Positioning Strategies. उत्पाद स्थिति निर्धारण का वर्णन करें? स्थिति निर्धारण रणनीतियों पर चर्चा करें।	15
	3	Briefly explain the consumer's decision making process. उपभोक्ता की निर्णय लेने की प्रक्रिया को संक्षेप में समझाइए।	15

Basant Semester Examination 2022-23

Paper Code: GE6b294

Paper Title: Entrepreneurial Sales and Marketing

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 03 Hrs.

Part No.	Q. No.	Question in Hindi/ English
(Attempt All Questions. Answer Every question in 15 words) (10*2) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 15 शब्दों में दें।)		
1.	i.	Define Marketing. मार्केटिंग को परिभाषित करें।
	ii.	Write any two roles of sales in marketing. विपणन में बिक्री की कोई दो भूमिकाएँ लिखिए।
	iii.	Define Training. प्रशिक्षण को परिभाषित करें।
	iv.	What are the 4P's of marketing? मार्केटिंग के 4P क्या हैं?
	v.	Differentiate between Consumer and Customer. उपभोक्ता और ग्राहक के बीच अंतर बताएं।
	vi.	What are the buying motives of a customer? ग्राहक के खरीदारी के उद्देश्य क्या हैं?
	vii.	Explain marketing research. विपणन अनुसंधान को समझाइये।
	viii.	Define the importance of marketing research. विपणन अनुसंधान के महत्व को परिभाषित करें।
	ix.	What do you understand by marketing segmentation? विपणन विभाजन से आप क्या समझते हैं?
	x.	What is product positioning? उत्पाद स्थिति निर्धारण क्या है?
(Attempt All Questions. Answer Every question in 50 words) (5*4) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 50 शब्दों में दें।)		
2.	i.	Define the basic process of sales. बिक्री की मूल प्रक्रिया को परिभाषित करें।
	ii.	What are the qualities of a salesman?

		एक सेल्समैन के गुण क्या हैं?
	iii.	Write the basic application of consumer behavior in marketing. विपणन में उपभोक्ता व्यवहार का मूल अनुप्रयोग लिखिए।
	iv.	Why should you conduct Marketing Research? आपको मार्केटिंग रिसर्च क्यों करना चाहिए?
	v.	Difference between target marketing and product positioning. लक्ष्य विपणन और उत्पाद स्थिति के बीच अंतर।
(Attempt All Questions. Answer Every question in 100 words) (4*5) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 100 शब्दों में दें।)		
3.	i.	Write the functions of sales and marketing. विक्रय एवं विपणन के कार्य लिखिए।
	ii.	Describe the consumer decision-making process. उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रक्रिया का वर्णन करें।
	iii.	Write the techniques of marketing research. विपणन अनुसंधान की तकनीकें लिखिए।
	iv.	Write the features of target marketing. लक्ष्य विपणन की विशेषताएँ लिखिए।
(Attempt Any 2 Questions. Answer Every question in 300 words) (2*10) (किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 300 शब्दों में दें।)		
4	i.	How marketing is different from sales? Explain. मार्केटिंग बिक्री से किस प्रकार भिन्न है? समझाइये।
	ii.	What do you mean by consumer behavior? How it is important in entrepreneurial sales? उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? उद्यमशीलता की बिक्री में यह कैसे महत्वपूर्ण है?
	iii.	Describe the process of marketing research. विपणन अनुसंधान की प्रक्रिया का वर्णन करें।
(Attempt Any 1 Questions. Answer the question in 500 words) (1*20) (किसी भी एक प्रश्न का उत्तर दें। प्रश्न का उत्तर 500 शब्दों में दें।)		
5.	i.	Explain the testing and positioning strategies in detail. परीक्षण और पोजिशनिंग रणनीतियों को विस्तार से समझाएं।
	ii.	Why are the 4 P's are useful for marketing research? Explain with the help of example. विपणन अनुसंधान के लिए 4P क्यों उपयोगी हैं? उदाहरण की सहायता से समझाइये।

Basant Semester Examination 2023-24

Paper Code: GE6B294

Paper Title: **Entrepreneurial Sales and Marketing**

No supplementary answer book will be provided

Max. Marks: 100

Time: 03 Hrs.

Part No.	Q. No.	Question in Hindi/ English
		(Attempt All Questions. Answer Every question in 15 words) (10*2) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 15 शब्दों में दें।)
1.	i.	What is Marketing Research? विपणन अनुसंधान क्या है?
	ii.	What do you mean by product testing? उत्पाद परीक्षण से आपका क्या अभिप्राय है?
	iii.	What is Consumer Behaviour? उपभोक्ता व्यवहार क्या है?
	iv.	Define Marketing. विपणन को परिभाषित करें।
	v.	What is meant by market segmentation? बाज़ार विभाजन से क्या तात्पर्य है?
	vi.	Define Sales Motivation? विक्रय प्रेरणा को परिभाषित कीजिये?
	vii.	What is Product Positioning? उत्पाद स्थिति निर्धारण क्या है?
	viii.	Define basic selling process? मूल विक्रय प्रक्रिया को परिभाषित करें?
	ix.	What is meant by Sales Management? विक्रय प्रबंधन से क्या तात्पर्य है?
	x.	What do you mean by remuneration? पारिश्रमिक से आपका क्या अभिप्राय है?

(Attempt All Questions. Answer Every question in 50 words) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 50 शब्दों में दें।)			(5*4)
2.	i.	What are the qualities of a good salesman? एक अच्छे सेल्समैन के क्या गुण होते हैं?	
	ii.	What is the importance of marketing mix? विपणन मिश्रण का क्या महत्व है?	
	iii.	Explain the various functions of marketing manager. विपणन प्रबंधक के विभिन्न कार्यों को समझाइये।	
	iv.	Differentiate between mass marketing and target marketing. मास विपणन और लक्ष्य विपणन के बीच अंतर करें।	
	v.	What are the techniques of marketing research? विपणन अनुसंधान की तकनीकें क्या हैं?	
(Attempt All Questions. Answer Every question in 100 words) (सभी प्रश्नों के उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 100 शब्दों में दें।)			(4*5)
3.	i.	What are the 4P's of marketing? विपणन के 4पी क्या हैं?	
	ii.	Write a short note on "Sales force evaluation and Control". "बिक्री बल मूल्यांकन और नियंत्रण" पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखें।	
	iii.	Differentiate between a consumer and a customer. उपभोक्ता और ग्राहक के बीच अंतर बताएँ।	
	iv.	What is the importance of Pricing in the marketing mix. विपणन मिश्रण में मूल्य निर्धारण का क्या महत्व है?	
(Attempt Any 2 Questions. Answer Every question in 300 words) (किन्हीं दो प्रश्नों का उत्तर दें। प्रत्येक प्रश्नों का उत्तर 300 शब्दों में दें।)			(2*10)
4	i.	Briefly explain the steps involved in personal selling. व्यक्तिगत विक्रय में शामिल चरणों का संक्षेप में वर्णन करें।	
	ii.	Discuss the cultural factors of consumer buying behaviour. उपभोक्ता खरीद व्यवहार के सांस्कृतिक कारकों पर चर्चा करें।	
	iii.	Briefly explain the various techniques of sales promotion. विक्रय संवर्धन की विभिन्न तकनीकों का संक्षेप में वर्णन करें।	
(Attempt Any 1 Question. Answer the question in 500 words) (किसी भी एक प्रश्न का उत्तर दें। प्रश्न का उत्तर 500 शब्दों में दें।)			(1*20)
5.	i.	Briefly explain the consumer buying decision process in detail. उपभोक्ता खरीद निर्णय प्रक्रिया को संक्षेप में समझाइए।	
	ii.	Explain the various methods of sales forecasting. बिक्री पूर्वानुमान की विभिन्न विधियों की व्याख्या करें।	