

Basant Semester Examination 2025-26

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.	1	What is marketing management? विपणन प्रबंधन क्या है?
	2	Name two methods of remunerating a salesman. एक विक्रेता को पारिश्रमिक देने के दो तरीकों के नाम बताएं।
	3	Define sales training. बिक्री प्रशिक्षण को परिभाषित करें।
	4	What is consumer behaviour? उपभोक्ता व्यवहार क्या है?
	5	Define marketing research. विपणन अनुसंधान को परिभाषित करें।
	6	What is testing in the context of marketing strategies? विपणन रणनीतियों के संदर्भ में परीक्षण क्या है?
	7	State one application of consumer behaviour in marketing. विपणन में उपभोक्ता व्यवहार का एक अनुप्रयोग बताएं।
	8	Why is marketing research important? विपणन अनुसंधान क्यों महत्वपूर्ण है?
	9	Mention two basic processes of sales. बिक्री की दो मूल प्रक्रियाओं का उल्लेख करें।
	10	What do you mean by the motivation of a salesman? एक विक्रेता की प्रेरणा से आप क्या समझते हैं?
		(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.	1	Distinguish between the functions of sales and marketing. बिक्री और विपणन के कार्यों के बीच अंतर स्पष्ट करें।
	2	Why is training essential for a salesman? एक विक्रेता के लिए प्रशिक्षण क्यों आवश्यक है?
	3	How do buying motives differentiate a consumer from a customer? खरीद उद्देश्य एक उपभोक्ता को एक ग्राहक से कैसे अलग करते हैं?

	4	Explain the importance of marketing research in modern business. आधुनिक व्यवसाय में विपणन अनुसंधान के महत्व की व्याख्या करें।
	5	Briefly describe testing strategies in marketing. विपणन में परीक्षण रणनीतियों का संक्षेप में वर्णन करें।
(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.	1	Explain the basic process of marketing management. विपणन प्रबंधन की मूल प्रक्रिया की व्याख्या करें।
	2	Discuss the different methods of remuneration for a salesman. एक विक्रेता के लिए पारिश्रमिक के विभिन्न तरीकों पर चर्चा करें।
	3	What are the primary applications of consumer behaviour in marketing? विपणन में उपभोक्ता व्यवहार के प्राथमिक अनुप्रयोग क्या हैं?
	4	Describe the process of product testing and positioning. उत्पाद परीक्षण और स्थिति-निर्धारण की प्रक्रिया का वर्णन करें।
(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	1	Elaborate on the detailed functions of sales and marketing, and explain how the 4 P's of marketing play a role in it. बिक्री और विपणन के विस्तृत कार्यों के बारे में बताएं, और स्पष्ट करें कि विपणन के 4P इसमें कैसे भूमिका निभाते हैं।
	2	Discuss the various buying motives that heavily influence consumer behaviour. उपभोक्ता व्यवहार को भारी रूप से प्रभावित करने वाले विभिन्न खरीद उद्देश्यों पर चर्चा करें।
	3	Describe the importance and applications of marketing research in developing a business. व्यवसाय विकसित करने में विपणन अनुसंधान के महत्व और अनुप्रयोगों का वर्णन करें।
(Attempt Any 1 Question. Answer the question in 500 words) (1*20) (किसी भी एक प्रश्न का उत्तर दें। प्रश्न का उत्तर 500 शब्दों में दें।)		
5.	1	Analyze the complete consumer decision-making process and explain how marketing research and its techniques help in understanding it. संपूर्ण उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रक्रिया का विश्लेषण करें और बताएं कि विपणन अनुसंधान और इसकी तकनीकें इसे समझने में कैसे मदद करती हैं।
	2	Critically evaluate the concepts of testing and positioning strategies when establishing a target market and segmentation. लक्षित बाजार और विभाजन स्थापित करते समय परीक्षण और स्थिति-निर्धारण रणनीतियों की अवधारणाओं का आलोचनात्मक मूल्यांकन करें।