Total Pages : 4

KN-1214

P.G.D.B.M. Examination, 2022

MARKETING RESEARCH AND CONSUMER BEHAVIOURS

[Paper : Fifth]

Time Allowed : Three Hours

Maximum Marks : 100

Minimum Passing Marks : 36

Note : Attempt **any five** questions. **All** question carry **equal** marks.

किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। **सभी** प्रश्नों के अंक **समान** है।

1. "Marketing Research is vital for evolution of sound marketing strategy" Explain this statement.

''मजबूत विपणन व्यूह रचना के लिये बाजार अनुसंधान आवश्यक है।'' इस कथन को समझाइए।

2. Mention the usefulness of Marketing Information. What are the systems of obtaining marketing information ?

विपणन सूचना की उपयोगिता बताइए। विपणन सूचना प्राप्त करने की क्या रीतियाँ हैं?

3. What is meant by test marketing? Explain the process of test marketing.

परीक्षण विपणन से क्या आशय है? परीक्षणा विपणन की प्रक्रिया को समझाइए।

4. Explain the methods of Sales Forecosting for a new product.

एक नयी वस्तु का विक्रय पूर्वानुमान लगाने की विधियों को स्पष्ट कीजिए।

5. What is meant by Sales Analysis? Describe the objects and types of sales analysis.

विक्रय विश्लेषण से क्या तात्पर्य है? विक्रय विश्लेषण के उद्देश्य एवं प्रकार बताइए।

6. Describe the main features of legislation made in India for protecting consumers.

भारत में उपभोक्ता संरक्षण हेतु बनाये गये विधान की प्रमुख विशेषताओं का वर्णन कीजिए।

7. What do you understand by Market Segmentation? Discuss its importance.

बाजार विभक्तिकरण से आप क्या समझते हैं? इसके महत्व को स्पष्ट कीजिए।

8. What do you mean by Consumer's Personality and Behaviour. Describe the theories of Consumer Personality.

उपभोक्ता व्यक्तित्व एवं व्यवहार से आपका क्या आशय है? उपभोक्ता व्यक्तित्व की विचारधाराओं का वर्णन कीजिए।

9. What do you understand by Motivation Research? Discuss its limitations.

अभिप्रेरण अनुसंधान से आप क्या समझतें है। इसकी सीमाओं का वर्णन कीजिए।

10. Explain Consumer Behaviour. Throw light on Consumer Movement in India.

उपभोक्ता व्यवहार को स्पष्ट कीजिए। भारत में उपभोक्ता आन्दोलन पर प्रकाश डालिए।

----x----