

Total number of printed pages-15

4 (Sem-5/CBCS) COM HC 1 (PoM)

2025

COMMERCE

(Honours Core)

Paper : COM-HC-5016

*(Principles of Marketing)*

Full Marks : 80

Time : Three hours

*The figures in the margin indicate full marks for the questions.*

*Answer either in English or in Assamese.*

1. Answer the following as directed : **(any ten)**  
1×10=10

নিৰ্দেশানুসাৰে নিম্নোক্তবোৰৰ উত্তৰ দিয়া : (যিকোনো দহটা)

- (i) Segmentation of consumers based on factors like climatic zone, continent/country, region, state etc. constitute \_\_\_\_\_ segmentation. *(Fill in the blank)*

জলবায়ু, মহাদেশ/দেশ, অঞ্চল, প্ৰদেশ আদিৰ ভিত্তিত উপভোক্তাৰ বিভাজন ঘটোৱাকে \_\_\_\_\_ বিভাজন সূচায়।  
(খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

- (ii) A \_\_\_\_\_ provides written information about the product, its features, composition, performance etc.

(Fill in the blank)

\_\_\_\_\_ এ দ্রব্য সামগ্ৰী, ইয়াৰ বৈশিষ্ট্য, মিশ্ৰণ আৰু কাৰ্যকাৰিতা সদৰী কৰে। (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

- (iii) Social class, religion, race, culture etc. are significant variables for \_\_\_\_\_ segmentation of markets.

(Fill in the blank)

সামাজিক শ্ৰেণী, ধৰ্ম, বৰ্ণ, সংস্কৃতি আদি বজাৰৰ \_\_\_\_\_ খণ্ডিতকৰণৰ বাবে গুৰুত্বপূৰ্ণ উপাদান। (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

- (iv) The first step in new product development is \_\_\_\_\_.

(Fill in the blank)

নতুন দ্রব্য উন্নয়নৰ প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে \_\_\_\_\_। (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

- (v) Under \_\_\_\_\_ pricing policy, a very high price is set for a new product initially and gradually the price reduced as competitors enter the market.

(Fill in the blank)

\_\_\_\_\_ মূল্য নীতিৰ অধীনত আৰম্ভণীতে নতুন দ্রব্যৰ ওপৰত উচ্চ মূল্য ধাৰ্য কৰি পিছলৈ বজাৰত প্ৰতিযোগিতাৰ প্ৰবেশ হলে ক্ৰমশঃ নিম্ন মূল্য ধাৰ্য কৰিবলৈ লোৱা হয়। (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

- (vi) A company that attaches the same brand name to all of its products is called \_\_\_\_\_.

(Fill in the blank)

যিটো কোম্পানীয়ে ইয়াৰ সমূহীয়া সামগ্ৰীক এটা ব্ৰেণ্ড নাম প্ৰদান কৰে, তেতিয়া ইয়াক \_\_\_\_\_ বোলা হয়। (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

- (vii) Form of testing markets and getting customer feedback of promising ideas is called \_\_\_\_\_.

পৰীক্ষণীয় বজাৰত গ্ৰাহকৰ প্ৰতিক্ৰিয়া উদ্ভাৱনমূলক ধাৰণাটোক কি বোলে?

(a) idea generation

ধাৰণাৰ উৎপত্তি

(b) concept testing

ধাৰণাৰ পৰীক্ষণ

(c) product testing

সামগ্ৰীৰ পৰীক্ষণ

(d) test marketing

বজাৰ পৰীক্ষণ

(viii) The strategic use of a brand's equity in which the marketer leverages the brand's good name to buy something new is

নতুন দ্ৰব্য এটা ক্ৰয় কৰাৰ ক্ষেত্ৰত গ্ৰাহকক ব্ৰেণ্ডৰ সুনামৰ সতে সমতুল্যতা ৰাখিবলৈ প্ৰয়োগ কৰা ব্ৰেণ্ড ইকুইটিৰ কৌশলক কোৱা হয়

(a) co-branding

কো-ব্ৰেণ্ডিং

(b) brand extension

ব্ৰেণ্ডৰ ব্যাপ্তি

(c) line extension

লাইন সম্প্ৰসাৰণ

(d) product extension

সামগ্ৰী সম্প্ৰসাৰণ

(ix) Which one of the following is not an uncontrollable factor of marketing environment?

তলত উল্লেখ কৰা কোনটো অনিয়ন্ত্ৰণযোগ্য বজাৰকৰণ পৰিবেশৰ কাৰক নহয়?

(a) Economic growth

অৰ্থনৈতিক বিকাশ

(b) Level of education

শিক্ষাৰ স্তৰ

(c) Marketing mix

বজাৰকৰণ মিশ্ৰণ

(d) Price policy

মূল্যনীতি

(x) Which one of the following is included in sales promotion?

নিম্নোক্ত কোনটো বিক্ৰী উত্তীৰ্ণকৰণৰ লগত জৰিত?

(a) Personal selling

ব্যক্তিগত বিক্ৰী

(b) Exhibition

প্ৰদৰ্শনী



(c) Advertising

বিজ্ঞাপন

(d) Publicity

প্রচাৰ

(xi) Product simplification is the process of

পণ্যৰ সৰলীকৰণ হ'ল এক প্ৰক্ৰিয়া, য'ত

(a) increasing the product line

পণ্যৰ সম্ভবদ্বকৰণ বৃদ্ধি কৰা হয়

(b) changing the product line

পণ্যৰ সম্ভবদ্বকৰণ সলনি কৰা হয়

(c) reducing the product line

পণ্যৰ সম্ভবদ্বকৰণ হ্রাস কৰা হয়

(d) amending the product line

পণ্যৰ সম্ভবদ্বকৰণ সংশোধন কৰা হয়

(xii) Which one of the following is not an advertising goal?

নিম্নোক্ত কোনটো বিজ্ঞাপনৰ লক্ষ্য নহয়?

(a) Attention

ধ্যান আকৰ্ষণ

(b) Desire

ইচ্ছা

(c) Adoption

অবলম্বন

(d) Action

ক্ৰিয়া

(xiii) Which one of the following is not a component of product planning?

নিম্নোক্ত কোনটো দ্ৰব্য পৰিকল্পনাৰ উপাদান নহয়?

(a) product innovation

দ্ৰব্য উদ্ভাৱন

(b) product diversification

দ্ৰব্য বৈচিত্ৰ্যকৰণ

(c) product standardisation

দ্ৰব্য মানকীকৰণ

(d) product branding

দ্ৰব্য নামাংকনকৰণ



- (xiv) Sales promotion activities are conducted by  
বিক্ৰী উত্তীৰ্ণকৰণ কামকাজবোৰ পৰিচালিত কৰে
- (a) producers  
উৎপাদনকাৰীয়ে
- (b) wholesalers  
পাইকাৰী বিক্ৰেতাই
- (c) retailers  
খুচুৰা বিক্ৰেতাই
- (d) government  
চৰকাৰে
- (xv) Consumer behaviour is affected by  
ভোক্তাৰ আচৰণ প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানটো হ'ল
- (a) family  
পৰিয়াল
- (b) age  
বয়স
- (c) income  
আয়
- (d) All of the above  
ওপৰৰ আটাইকেইটা

- (xvi) Television is an example of  
নিম্নোক্ত কোনটো প্ৰকাৰৰ দ্ৰব্যৰ লগত টেলিভিচন  
জৰিত?

- (a) emergency goods  
জৰুৰীকালীন দ্ৰব্য
- (b) convenience goods  
সুবিধাজনক দ্ৰব্য
- (c) shopping goods  
বজাৰ কৰা দ্ৰব্য
- (d) impulse goods  
ইন্দ্ৰিয় অনুভূতি দ্ৰব্য

- (xvii) Which one of the following is related to micro-environmental forces ?

নিম্নোক্ত কোনটো সূক্ষ্ম পাৰিবেশিক উপাদানৰ লগত  
জৰিত?

- (a) Demographic  
জনসংখ্যা সম্পৰ্কীয়
- (b) Marketing intermediaries  
বজাৰকৰণ মধ্যস্থতাকাৰী



(c) Economic

অর্থনৈতিক

(d) Socio-cultural

সামাজিক-সাংস্কৃতিক

(xviii) Which of the following is not included in psychographic segmentation of markets ?

নিম্নোক্ত কোনটো মনস্তত্ত্বৰ আধাৰত বজাৰ বিভাজনৰ অন্তৰ্ভুক্ত নহয় ?

(a) Personality

ব্যক্তিত্ব

(b) Lifestyle

জীৱনশৈলী

(c) Attitude

মনোভাৱ

(d) Culture

সংস্কৃতি

2. Answer the following questions : (any five)  
2×5=10

তলত দিয়া প্ৰশ্নবোৰৰ উত্তৰ লিখা : (যিকোনো পাঁচটা)

(i) What is market segmentation ?

বজাৰ বিভাজনকৰণ কি ?

(ii) What is skimming price ?

স্কিমিং মূল্য কি ?

(iii) What is rural marketing ?

গ্ৰাম্য বজাৰকৰণ কি ?

(iv) What is sales promotion ?

বিক্ৰী উত্তীৰ্ণকৰণ কি ?

(v) What is green marketing ?

সেউজ বজাৰকৰণ কি ?

(vi) What is social marketing ?

সামাজিক বজাৰকৰণ কি ?

(vii) What is branding ?

দ্রব্য নামাংকনকৰণ কি ?



(viii) What is direct marketing?

প্রত্যক্ষ বজাৰকৰণ কি?

(ix) What is trademark?

বাণিজ্যচিহ্ন কি?

(x) What is marketing environment?

বজাৰকৰণ পৰিবেশ কি?

3. Answer **any four** of the following :

5×4=20

তলত দিয়াবোৰৰ যিকোনো চাৰিটাৰ উত্তৰ লিখা :

(i) Explain the advantages of direct marketing.

প্রত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

(ii) Explain the significance of the study of consumer behaviour.

উপভোক্তা আচৰণ অধ্যয়নৰ তাৎপৰ্য ব্যাখ্যা কৰা।

(iii) Explain the significance of channels of distribution in marketing.

বজাৰকৰণত বিতৰণ প্ৰণালীৰ তাৎপৰ্য ব্যাখ্যা কৰা।

(iv) Explain the advantages of packaging.

টোপোলাকৰণৰ সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

(v) Explain the importance of market segmentation.

বজাৰ বিভাজনকৰণৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।

(vi) Explain the importance of marketing.

বজাৰকৰণৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।

(vii) Briefly explain the functions of packaging.

টোপোলাকৰণৰ কাৰ্য্যাবলী চমুকৈ ব্যাখ্যা কৰা।

(viii) Explain the distribution policies which are generally adopted by the manufacturers.

উৎপাদনকাৰীসকলে সাধাৰণতে গ্ৰহণ কৰা বিতৰণ নীতিসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

4. Answer **any four** of the following :

10×4=40

তলত দিয়াবোৰৰ যিকোনো চাৰিটাৰ উত্তৰ লিখা :

(i) What is new product development? Explain the various steps involved in new product development process.

2+8=10

নতুন দ্ৰব্য উন্নয়ন বুলিলে কি বুজা? নতুন দ্ৰব্য উন্নয়ন প্ৰক্ৰিয়াৰ লগত জৰিত বিভিন্ন পৰ্যায়বোৰ ব্যাখ্যা কৰা।



- (ii) Explain the different elements of promotion mix. Distinguish between advertisement and publicity.

6+4=10

উদ্দেশ্যকৰণ মিশ্ৰণৰ বিভিন্ন উপাদানবোৰ ব্যাখ্যা কৰা।  
বিজ্ঞাপন আৰু প্ৰচাৰৰ মাজত পাৰ্থক্য লিখা।

- (iii) Discuss the various factors that influence consumer behaviour.

গ্ৰাহকৰ আচৰণ প্ৰভাৱিত কৰা বিভিন্ন উপাদানসমূহ  
আলোচনা কৰা।

- (iv) What is channel of distribution? Explain the various factors which affect the choice of channel of distribution.

2+8=10

বিতৰণ প্ৰণালী কি? বিতৰণ প্ৰণালী নিৰ্বাচন কৰাৰ ক্ষেত্ৰত  
প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

- (v) Discuss the various environmental forces influencing marketing.

বজাৰকৰণক প্ৰভাৱান্বিত কৰা বিভিন্ন পাৰিপাৰ্শ্বিক  
কাৰকসমূহ আলোচনা কৰা।

- (vi) What is pricing? Discuss the factors influencing product pricing decisions.

2+8=10

দৰ ধাৰ্যকৰণ কি? দ্ৰব্যৰ দৰ ধাৰ্যকৰণ সিদ্ধান্তক প্ৰভাৱান্বিত  
কৰা উপাদানবোৰ আলোচনা কৰা।

- (vii) What is product life cycle? Explain the different stages of product life cycle.

3+7=10

দ্ৰব্যৰ জীৱন চক্ৰ কি? ইয়াৰ বিভিন্ন পৰ্যায়বোৰ বৰ্ণনা  
কৰা।

- (viii) Discuss the different bases used for market segmentation.

বজাৰ বিভাজনৰ বাবে ব্যৱহাৰ হোৱা বিভিন্ন ভেটিসমূহ  
আলোচনা কৰা।

- (ix) Discuss the various concepts of marketing.

বজাৰকৰণৰ বিভিন্ন ধাৰণাসমূহ আলোচনা কৰা।

- (x) What is marketing mix? Explain about the '7Ps' of marketing mix. 3+7=10

বজাৰকৰণ মিশ্ৰণ কি? বজাৰকৰণ মিশ্ৰণৰ সাতটা Pৰ  
বিষয়ে ব্যাখ্যা কৰা।