

Total number of printed pages-8

1 (Sem-2) BCM 03

2025

COMMERCE

Paper : BCM0200304

(Principles of Marketing)

Full Marks : 60

Time : 2½ hours

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

1. Answer the following by choosing the correct option : $1 \times 8 = 8$

শুদ্ধ বিকল্প বাছি উলিওৱাই নিম্নোক্তবোৰৰ উত্তৰ দিয়া :

- (a) "Marketing is the delivery of standard."
This definition of marketing has been given by —

"বজাৰকৰণ হ'ল মানদণ্ড প্ৰদান।" বজাৰকৰণৰ এই
সূত্ৰটো আগবঢ়াইছে —

- (i) Stanton (ষ্টেণ্টন)
(ii) Kotler (কোটলাৰ)

- (iii) Mazur (মাজুৰ)
- (iv) Tousley (টাছলে)
- (b) Bread is an example of _____.
ব্ৰেড _____ ৰ উদাহৰণ হয়।
- (i) emergency goods
জৰুৰীকালীন দ্ৰব্য
- (ii) convenience goods
সুবিধাজনক দ্ৰব্য
- (iii) speciality goods
বিশেষত্ব থকা দ্ৰব্য
- (iv) impulse goods
ইম্পৰ্সিভ দ্ৰব্য
- (c) Consumer behaviour is affected by —
ভোক্তাৰ আচৰণ প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানটো হ'ল —
- (i) Income (আয়)
- (ii) Family (পৰিয়াল)
- (iii) Age (বয়স)
- (iv) All of the above (ওপৰৰ আটাইকেইটা)

- (d) Product diversification is essential to meet changing tastes and desires of which one of the following ?
দ্ৰব্য বৈচিত্ৰ্যকৰণ নিম্নোক্ত কোনটোৰ পৰিবৰ্তনশীল ৰুচি আৰু আকাঙ্ক্ষাৰ বাবে আৱশ্যকীয় ?

- (i) Consumers (গ্ৰাহক)
- (ii) Government (চৰকাৰ)
- (iii) Sellers (বিক্ৰেতা)
- (iv) Policy makers (নীতি নিৰ্দ্ধাৰণকাৰী)
- (e) Introducing a product or service at low price is called —
উৎপাদিত দ্ৰব্য অথবা সেৱাৰ প্ৰচলনৰ বাবে প্ৰাৰম্ভিক কম মূল্য নিৰ্দ্ধাৰণক কি বুলি কোৱা হয় ?
- (i) Prestige pricing
মৰ্যাদাপূৰ্ণ দাম নিৰ্দ্ধাৰণ
- (ii) Psychological pricing
মনস্তাত্ত্বিক দাম নিৰ্দ্ধাৰণ
- (iii) Penetration pricing
ভেদকাৰী দাম নিৰ্দ্ধাৰণ
- (iv) Skimming pricing
চামনিযুক্ত দাম নিৰ্দ্ধাৰণ



(f) Which of the following is an example of promotion mix ?

নিম্নোক্ত কোনটো উত্তীর্ণকৰণ মিশ্ৰণৰ উপাদান হয় ?

- (i) Trade fairs (বাণিজ্য মেলা)
- (ii) Advertising (বিজ্ঞাপন)
- (iii) Test marketing (বজাৰ পৰীক্ষা)
- (iv) All of the above (উপৰোক্ত আটাইকেইটা)

(g) Sales promotion activities are conducted by —

বিক্ৰী বৃদ্ধিৰ কামকাজবোৰ পৰিচালিত কৰে —

- (i) State (চৰকাৰে)
- (ii) Customer (গ্ৰাহকে)
- (iii) Retailers (খুচুৰা বিক্ৰেতাৰে)
- (iv) Salesmen (বিক্ৰী কৰ্মীয়ে)

(h) What is environment friendly marketing called ?

পৰিবেশ অনুকূল বজাৰকৰণক কি বুলি কোৱা হয় ?

- (i) Service marketing
সেৱাৰ বজাৰকৰণ
- (ii) Green marketing
সেউজ বজাৰকৰণ

(iii) Value offering

মূল্য প্ৰস্তাবনা

(iv) International marketing

আন্তৰ্জাতিক বজাৰকৰণ

2. Answer the following questions very briefly :
(any six) 2×6=12

তলত দিয়া প্ৰশ্নসমূহৰ অতি চমুকৈ উত্তৰ লিখা : (যিকোনো ছয়টা)

(i) State two characteristics of marketing.

বজাৰকৰণৰ দুটা বৈশিষ্ট্য উল্লেখ কৰা।

(ii) What is product differentiation ?

সামগ্ৰী পৃথকীকৰণ কি ?

(iii) What is co-branding ?

সহযোগী নামাংকনকৰণ কি ?

(iv) What is prestige pricing policy ?

মৰ্যাদাপূৰ্ণ মূল্যনীতি মানে কি ?

(v) Write two importance of channels of distribution.

বিতৰণ প্ৰণালীৰ দুটা গুৰুত্ব লিখা।

(vi) What is e-tailing ?

ই-টেইলিং কি ?

(vii) What is personal selling ?

ব্যক্তিগত বিক্রী কি ?

(viii) Write *two* factors affecting pricing mix.

দৰ নিৰ্ধাৰণ মিশ্ৰণক প্ৰভাৱান্বিত কৰা দুটা উপাদান লিখা।

(ix) What is consumerism ?

গ্ৰাহকতাবাদ কি ?

(x) State *two* advantages of direct marketing.

প্ৰত্যক্ষ বজাৰকৰণৰ দুটা সুবিধা লিখা।

3. Write short answers to the following questions : **(any four)** $5 \times 4 = 20$

নিম্নোক্ত প্ৰশ্নসমূহৰ চমুকৈ উত্তৰ লিখা : (যিকোনো চাৰিটা)

(i) Explain the differences between traditional and modern marketing.

পৰম্পৰাগত আৰু আধুনিক বজাৰকৰণৰ মাজত থকা পাৰ্থক্যবোৰ ব্যাখ্যা কৰা।

(ii) Explain marketing mix.

বজাৰকৰণ মিশ্ৰণ ব্যাখ্যা কৰা।

(iii) Describe the factors influencing consumer behaviour.

উপভোক্তাৰ আচৰণক প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানসমূহ বৰ্ণনা কৰা।

(iv) Describe the market positioning concept.

বজাৰ স্থাপনৰ ধাৰণাটো বৰ্ণনা কৰা।

(v) Explain the importance of market segmentation.

বজাৰ বিভাজিতকৰণৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।

(vi) Discuss the stages of product life cycle.

উৎপাদিত দ্ৰব্যৰ জীৱন চক্ৰৰ স্তৰবোৰ আলোচনা কৰা।

(vii) Discuss the various forms of distribution channels.

বিতৰণ প্ৰণালীৰ বিভিন্ন প্ৰকাৰসমূহ আলোচনা কৰা।

(viii) Explain the advantages of online marketing.

অনলাইন বজাৰকৰণৰ সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

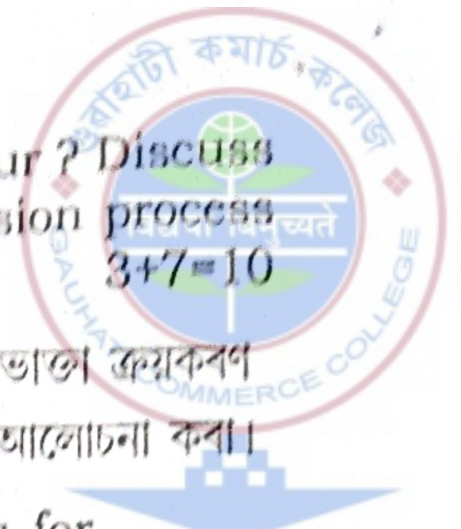
4. Answer the following questions : **(any two)**

$10 \times 2 = 20$

নিম্নোক্ত প্ৰশ্নবোৰৰ উত্তৰ লিখা : (যিকোনো দুটা)

(i) Discuss the various environmental forces influencing marketing.

বজাৰকৰণক প্ৰভাৱান্বিত কৰা বিভিন্ন পাৰিপাৰ্শ্বিক কাৰকসমূহ আলোচনা কৰা।



- (ii) What is consumer behaviour? Discuss the consumer buying decision process with examples. $3+7=10$

উপভোক্তাৰ আচৰণ মানে কি? উপভোক্তা ক্ৰয়কৰণ সিদ্ধান্ত প্ৰক্ৰিয়াটো উদাহৰণৰ সৈতে আলোচনা কৰা।

- (iii) Explain the different basis for classification of products. Discuss the functions of labelling of products. $3+7=10$

উৎপাদিত দ্ৰব্যৰ বৰ্গীকৰণৰ বিভিন্ন ভিত্তিসমূহ বৰ্ণনা কৰা।
উৎপাদিত দ্ৰব্যৰ লেবেলিঙৰ কাৰ্য্যাবলী আলোচনা কৰা।

- (iv) Describe the objectives of pricing. Explain the pricing policies which can be adopted by a new product. $5+5=10$

মূল্য নিৰ্ধাৰণৰ উদ্দেশ্যসমূহ বৰ্ণনা কৰা। এটা নতুনকৈ উৎপাদিত দ্ৰব্যৰ মূল্য নিৰ্ধাৰণৰ বাবে গ্ৰহণ কৰিব পৰা পদ্ধতিসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

- (v) What is promotion mix? Discuss the factors affecting promotion mix decisions.

উত্তীৰ্ণকৰণ মিশ্ৰণ কি? উন্নয়ন মিশ্ৰণ সিদ্ধান্তসমূহক প্ৰভাৱান্বিত কৰা উপাদানসমূহ আলোচনা কৰা।