

Roll No. ....

Subject Code—2043

**P. G. Diploma EXAMINATION**

**ADVERTISING AND PUBLIC RELATIONS**

**PGDAPR-105**

Basic Principles of Marketing and Management

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : Attempt any Five questions. All questions carry equal marks.

किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

1. Define Marketing Management. Elaborate various concepts of it.

विपणन प्रबंध को परिभाषित कीजिए । इसकी विभिन्न धारणाओं का उल्लेख कीजिए ।

2. What is Market Segmentation ? How is it possible in Indian Market ?  
बाजार विभक्तिकरण क्या है ? यह भारतीय बाजार में कैसे संभव है ?

3. Explain the following :

- (a) Consumer Behaviour
- (b) Need and Motivation
- (c) Perception and Attitude.

निम्नलिखित का वर्णन कीजिए :

- (अ) उपभोक्ता व्यवहार
- (ब) आवश्यकता एवं प्रेरणा
- (स) छति एवं दृष्टिकोण ।

4. Write a note on brand evaluation and tools of brand evaluation.

ब्राण्ड मूल्यांकन एवं ब्राण्ड मूल्यांकन उपकरणों पर टिप्पणी कीजिए ।

5. Explain the following :

- (a) Direct Selling
- (b) Marketing Mix
- (c) Network Marketing
- (d) Rural Marketing.

निम्नलिखित को समझाइए :

- (अ) प्रत्यक्ष बिक्री
- (ब) विपणन मिश्रण
- (स) नेटवर्क विपणन
- (द) ग्रामीण विपणन ।

6. Define Management and its functions in detail.

प्रबंध एवं इसके कार्यों को विस्तारपूर्वक परिभाषित कीजिए ।

7. What is Organization ? What are the types of organization ? Explain.

संगठन क्या है ? संगठन कितने प्रकार के होते हैं ? व्याख्या कीजिए ।

8. Describe the process of communication. How it may be effective ? Explain.

संचार प्रक्रिया का वर्णन कीजिए । यह कैसे प्रभावी बनाया जा सकता है ? व्याख्या कीजिए ।

9. What is Human Resource Management ? What are its objectives ? Discuss.

मानव संसाधन प्रबंध क्या है ? इसके उद्देश्य क्या हैं ? वर्णन कीजिए ।

10. Write short notes on the following :

- (a) Entrepreneurship
- (b) Role of Good Manager
- (c) Learning Process
- (d) Control Process.

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

- (अ) उद्यमिता
- (ब) अच्छे प्रबंधक के रूप
- (स) सीखने की प्रक्रिया
- (द) नियंत्रण प्रक्रिया ।