

Roll No.

Subject Code—6743

P. G. Diploma EXAMINATION

(Main/Re-appear)

ADVERTISING & PUBLIC RELATION

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. Explain the 4 P's of marketing giving suitable example.

विपणन को परिभाषित कीजिए । विपणन के चार Ps को उपयुक्त उदाहरण सहित समझाइए ।

2. What is Marketing Environment ? Discuss the dimensions of marketing Environment.
विपणन पर्यावरण क्या है ? विपणन पर्यावरण के आयामों की विवेचना कीजिए ।
3. Discuss Consumer Behaviour. Explain the utility of studying consumer behaviour for successful marketing.
उपभोक्ता व्यवहार की विवेचना कीजिए । सफल विपणन के लिए उपभोक्ता व्यवहार के अध्ययन की उपयोगिता बताइए ।
4. Write an essay on Cyber Marketing.
साइबर विपणन पर एक निबन्ध लिखिए ।
5. What is Rural Marketing ? Explain the recent trends in Rural Marketing.
ग्रामीण विपणन क्या है ? ग्रामीण विपणन में वर्तमान रुझानों (प्रवृत्तियों) की व्याख्या कीजिए ।
6. Define Management. Discuss the elements of management giving suitable examples.
प्रबन्धन को परिभाषित कीजिए । उपयुक्त उदाहरण देते हुए प्रबन्धन के तत्वों की विवेचना कीजिए ।

7. What is Organization ? Differentiate between classical organization and modern organization.
संगठन क्या है ? क्लासकीय संगठन एवं आधुनिक संगठन में अन्तर बताइए ।
8. Define H.R.M. Explain the process of H.R.M. giving suitable example.
HRM (मानव संसाधन प्रबंधन) को परिभाषित कीजिए । उपयुक्त उदाहरण देते हुए HRM की प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए ।
9. Discuss the role and qualities of a good manager.
एक अच्छे प्रबन्धक की भूमिका एवं गुणों की विवेचना कीजिए ।
10. Write short notes on any *two* of the following :
 - (a) Brand Evaluation
 - (b) Ethics in Marketing
 - (c) Direct Selling
 - (d) Network Marketing.
 निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :
 - (अ) ब्राण्ड मूल्यांकन
 - (ब) विपणन में नैतिकता
 - (स) प्रत्यक्ष विक्रय
 - (द) नेटवर्क विपणन ।