

U.G. 4th Semester Examination - 2021**COMMERCE****Course Code : BCOMCCHT402****Course Title : Marketing Management**

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

*The figures in the right-hand margin indicate marks.**Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.*

1. Answer any **ten** questions: 1×10=10
 যে-কোনো **দশটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :
- a) What is marketing?
 বিপণন কী?
- b) Which one element is the only revenue producing element in the marketing mix?
 বিপণন মিশ্রণে কোন্ উপাদান একমাত্র আয় অর্জনকারী উপাদান?
- c) Mention any one Traditional concept of Marketing.
 বিপণন-সংক্রান্ত যে কোন একটি চিরাচরিত ধারণা উল্লেখ কর।
- d) When will want become demand?
 অভাব কখন চাহিদাতে রূপান্তরিত হয়?

- e) What is Market Positioning?
 বাজার অবস্থান কী?
- f) What do you mean by customer delight?
 খরিদার খুশী বলতে তুমি কী বোঝ?
- g) What do you mean by personal selling?
 ব্যক্তিগত বিক্রয় বলতে কী বোঝ?
- h) Who is the pioneer of Marketing Mix?
 বিপণন মিশ্রণের পথিকৃৎ কে?
- i) What do you mean by Marketing channels?
 বিপণন চ্যানেল বলতে তুমি কী বোঝ?
- j) Mention the products on which different stages of product Life cycle are not being properly reflected.
 কোন্ ধরনের পণ্যের ক্ষেত্রে পণ্যের জীবন-চক্রের বিভিন্ন স্তরগুলি সঠিকভাবে প্রতিফলিত হয় না তা উল্লেখ কর।
- k) Do you consider sales promotion is a persuasive communication?
 তুমি কি মনে কর বিক্রয় সম্প্রসারণ হল প্ররোচনামূলক সমযোজন?
- l) What do you mean by customer value?
 গ্রাহক মূল্য বলতে তুমি কী বোঝ?

m) Which one is known as "talking advertisement"?

“সরব বিজ্ঞাপন” কাকে বলে?

n) What do you mean by promotion mix?

সম্প্রসারণ মিশ্রণ বলতে তুমি কী বোঝ?

o) Mention the process of dividing the market into homogeneous groups.

বাজারকে সমজাতীয় বিভাগের মধ্যে ভাগ করার পদ্ধতিকে কী বলে তা উল্লেখ কর।

2. Answer any **five** questions : $2 \times 5 = 10$

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

a) Write down two features of society-oriented marketing.

সমাজমুখী বিপণনের দুটি বৈশিষ্ট্য লেখ।

b) What is the basic difference between market segmentation and product differentiation?

বাজার বিভাজন ও পণ্য পৃথকীকরণের মধ্যে মুখ্য পার্থক্য কী?

c) Mention two features of penetration pricing.

অন্তর্ভেদী মূল্যের দুটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ কর।

d) "It pays to advertise"— Discuss in brief.

“বিজ্ঞাপনের প্রতিদান আছে”—সংক্ষেপে আলোচনা কর।

e) What do you mean by expected product? Give one example of it.

প্রত্যাশিত পণ্য বলতে তুমি কী বোঝ? ইহার একটি উদাহরণ দাও।

f) What is AIDA model?

AIDA মডেল কী?

g) Write down two benefits of E-tailing.

E-tailing এর দুটি সুবিধা লেখ।

h) Mention two features of growth stage of product life cycle.

পণ্যের আয়ুষ্কালের উন্নয়ন স্তরের দুটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ কর।

3. Answer any **two** questions : $5 \times 2 = 10$

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

a) Distinguish between Marketing and Marketing Management.

বিপণন ও বিপণন ব্যবস্থাপনার মধ্যে পার্থক্য কর।

b) Write a short note on 'Consumerism'.

ভোগবাদ সম্পর্কে একটি টীকা লেখ।

c) "Customer satisfaction is the best indicator of the company's future profit". Do you agree? Discuss.

“প্রতিষ্ঠানের ভবিষ্যত মুনাফার সর্বোৎকৃষ্ট সূচক হল খরিদারের সন্তুষ্টিবিধান”। তুমি কী একমত? আলোচনা কর।

4. Answer any **one** question: $10 \times 1 = 10$

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

a) What is product life cycle? Discuss the different phases of product life cycle. $2+8$

পণ্যের আয়ুষ্কাল কী? পণ্যের আয়ুষ্কাল চক্রের পর্যায়সমূহ আলোচনা কর।

b) i) What do you mean by consumer buying process?

ক্রেতার ক্রয়ের পদ্ধতি সম্পর্কে কি জান?

ii) State the factors affecting consumer buying behaviour. 4+6

ক্রেতার ক্রয়ের আচরণে প্রভাব বিস্তারকারী বিষয়গুলি বল।

c) i) Discuss the factors determining the choice of distribution channels.

বিতরণ চ্যানেলগুলি যে সকল বিষয়ের উপর নির্ভর করে তা আলোচনা কর।

ii) Consumer buying decision moves on in a sequential process.— Discuss. 5+5

ভোক্তা ক্রয়ের সিদ্ধান্ত অনুক্রমিক প্রক্রিয়ার মাধ্যমে এগিয়ে চলে— আলোচনা কর।

—————