

**U.G. 4th Semester Examination - 2022****COMMERCE****[HONOURS]****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:  $1 \times 10 = 10$ 

যে-কোনো দশটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

a) Which marketing concept holds that consumer will favour those products which are widely available and low in cost?

কোন কোন বিপণন ধারণা অনুযায়ী ভোক্তা সেই পণ্যগুলিকে পছন্দ করবে যেগুলি ব্যাপকভাবে উপলব্ধ এবং দাম কম?

b) Is there any difference between need and demand in marketing?

বিপণনে চাহিদা ও প্রয়োজনের মধ্যে কী কোন পার্থক্য আছে?

c) Which marketing environment is uncontrollable?

কোন বিপণন পরিবেশে নিয়ন্ত্রণহীন?

d) What will be the first stage of Consumer Buying Decision process?

ভোক্তা ক্রয়ের সিদ্ধান্ত প্রক্রিয়ার প্রথম পর্যায় কি?

e) What is Information Marketing?

তথ্য বিপণন কি?

f) What is Market Segmentation?

বাজার বিভাজন কী?

g) What do you mean by Target Market?

লক্ষ্য বাজার বলতে কী বোঝ?

h) What is person marketing?

ব্যক্তি বিপণন কি?

i) Which one can be offered to someone to satisfy a need or a want?

কোন একটি জিনিষ প্রয়োজন বা অভাব মেটানোর জন্য কাউকে দেওয়া যেতে পারে?

j) Give one example of umbrella branding.

ছাতা নামকরণের একটি উদাহরণ দাও।

k) Which stage of product life cycle enables rapid market acceptance and substantial profit improvement?

পণ্যের জীবনচক্রের কোন পর্যায়ে দ্রুত বাজারে গ্রহণযোগ্যতা ও উল্লেখযোগ্য লাভের উন্নতি সম্ভব?

1) Which marketing activity is known as "Silent Salesman"?

কোন বিপণন মিশ্রণ নীরব বিক্রয়কর্মী হিসাবে পরিচিত?

m) What is 'Push strategy'?

ঠেলা কৌশল কি?

n) What is 'Use Net'?

ইউজ-নেট কি?

o) When does customer dissatisfaction occur?

কখন গ্রাহকের অসন্তোষ দেখা দেয়?

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

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

a) Mention two features of maturity stage in product life cycle.

পণ্যের জীবনচক্র পরিপক্বতার পর্যায়ের দুটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ কর।

b) What do you mean by marketing intermediaries?

বিপণন মধ্যস্থকারী বলতে কী বোঝ?

c) Define Product-Line.

পণ্য-শ্রেণী সংজ্ঞায়িত কর।

d) What is Green Marketing?

সবুজ বিপণন কী?

e) What is DAGMAR?

DAGMAR কি?

f) What do you mean by Societal Marketing concept?

সামাজিক বিপণন ধারণা বলতে কী বোঝ?

g) How do you narrate B2C sales?

তুমি কীভাবে B2C বিক্রয় বর্ণনা করবে?

h) What is family branding?

পারিবারিক নামকরণ কী?

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

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

a) Distinguish between marketing and selling.

বিপণন ও বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য কর।

b) Discuss the factors in determining promotion strategies.

প্রসার কৌশলের বিবেচ্য বিষয়গুলি আলোচনা কর।

c) The main activities of target marketing are S-T-P. Discuss.

লক্ষ্য বিপণনের প্রধান কার্যক্রম হল S-T-P, আলোচনা কর।

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

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

a) Explain the strategies of Pricing.

দাম-নির্ধারণের কৌশলগুলি আলোচনা কর।

b) "Branding is more than a service and a safeguard to the consumers"—Explain in brief.

“পণ্যের নামকরণ একটি পরিষেবা এবং গ্রাহকদের সুরক্ষার থেকে বেশী কিছু।” সংক্ষেপে ব্যাখ্যা কর।

c) Discuss the major factors influencing consumer behaviour.

ভোক্তাদের আচরণকে প্রভাবিত করার প্রধান কারণগুলি আলোচনা কর।

---