

**BACHELOR'S DEGREE
PROGRAMME
(BDP)**

Term-End Examination

December, 2025

AMK-1 : MARKETING

Time : 2 Hours

Maximum Marks : 50

Note : Attempt any *five* questions. All questions carry equal marks.

1. Explain the concept of marketing mix with example. 10
2. What is market segmentation ? Explain its importance. 4+6
3. Describe product mix and product line strategies with suitable example. 10
4. Discuss profit-oriented objectives and sales-volume objectives of pricing. 5+5

5. What are the various functions of channels of distribution ? Explain with example. 10
6. Explain the *five* categories of functional middlemen. Give suitable example to support your answer. 10
7. Discuss briefly the various factors affecting promotion mix. 10
8. How are salespersons different from other employees of the firm ? Narrate the qualities of a good salesperson. 5+5
9. Write short notes on the following : 5+5
 - (a) Sales promotion
 - (b) Branding

AMK-1**स्नातक उपाधि कार्यक्रम****(बी. डी. पी.)****सत्रांत परीक्षा****दिसम्बर, 2025****ए.एम.के.-1 : मार्केटिंग**

समय : 2 घण्टे

अधिकतम अंक : 50

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

1. विपणन मिश्र की अवधारणा को उदाहरण सहित समझाइए।
10
2. बाज़ार खण्डीकरण क्या है ? इसके महत्व को समझाइए।
4+6
3. उत्पाद मिश्रण तथा उत्पाद लाइन युक्तियों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए।
10
4. मूल्य निर्धारण के लाभ-उन्मुख उद्देश्यों तथा विक्रय-परिमाण उद्देश्यों की व्याख्या कीजिए।
5+5

5. वितरण के माध्यमों के विभिन्न कार्य क्या हैं ? उदाहरण सहित समझाइए। 10
6. कार्यकारी मध्यस्थों के पाँच प्रकारों की व्याख्या कीजिए। अपने उत्तर के समर्थन में उदाहरण प्रस्तुत कीजिए। 10
7. संवर्धन मिश्रण को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की व्याख्या कीजिए। 10
8. सेल्समैन फर्म अन्य कर्मचारियों से किस प्रकार भिन्न हैं ? एक अच्छे सेल्समैन के गुणों को इंगित कीजिए। 5+5
9. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए : 5+5
- (क) विक्रय संवर्धन
- (ख) ब्राण्डिंग

x x x x x