

Unique Paper Code: **22411501**

Name of the Paper: **Principles of Marketing**

Name of the Course: **B.Com (Hons.), CBCS**

Semester: **V**

Duration: **3 hours**

Maximum Marks: **75 Marks**

Instructions for Candidates

Note: Answers may be written *either* in English or in Hindi, but the same medium should be used throughout the paper.

Attempt **any 4** questions.

All questions carry equal marks.

Q 1. A luxury hotel was built in Agra which claims that every room of its hotel gives Taj view. As a marketing manager of hotel industry what marketing mix variables would you keep in mind while developing such a unique selling proposition?

Q 2. The growing concern of customers towards boosting immunity post pandemic inspires a company to introduce immunity booster biscuits and bars. Suggest the appropriate bases of product positioning for introducing this product in the market?

Q 3. Big giants in the television industry like Samsung and LG have come up with OLED, QLED, 8K picture quality technology to enhance the features of the existing product to sustain the market share as most of these products lie in the maturity stage of Product Life Cycle. Discuss the concept and marketing strategies that could be used by the marketer during several stages of product life cycle with the help of suitable diagram.

Q 4. The pricing decisions of a firm are subject to a complex array of company, environmental and competitive forces. The pricing structure changes overtime as product move through its life cycles. While setting price for the new product a marketer must decide whether to determine quality or price consideration. Suggest possible pricing strategies available to a company while launching a new product by giving suitable examples.

Q 5. A company is planning to launch air purifiers to curb the problem of air pollution in Delhi-NCR. If you are appointed as a promotion manager of this leading company, what promotion-mix would you suggest attaining companies' objectives?

Q 6. In the rural areas, it is sometimes useful to package quantities smaller than those sold in urban markets. You are employed as a marketing manager of a leading FMCG company, which is planning to offer tomato ketchup, shampoo, and oil in small sachets for rural consumers. Suggest the appropriate rural marketing mix strategy for the success of the firm.

Unique Paper Code: **22411501**

Name of the Paper: **Principles of Marketing**

Name of the Course: **B.Com (Hons.), CBCS**

Semester: **V**

Duration: **3 hours**

Maximum Marks: **75 Marks**

विद्यार्थियों के लिए निर्देश

- किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिए।
- सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।
- इस प्रश्नपत्र के उत्तर अंग्रेजी या हिन्दी किसी भी माध्यम में दिए जा सकते हैं लेकिन ध्यान रहे कि सभी प्रश्नों के उत्तर का माध्यम एक ही होना चाहिए।

- प्र.1. आगरा में एक लग्जरी होटल बनाया गया था जो दावा करता है कि उसके होटल के हर कमरे से ताज का नजारा (व्यू) दिखता है। होटल उद्योग के एक विपणन प्रबंधक के रूप में इस तरह की अनूठी बिक्री पूर्वालोकन को विकसित करते समय आप कौन से मार्केटिंग मिक्स चरों को अपने ध्यान में रखेंगे?
- प्र.2. महामारी के बाद इम्युनिटी बढ़ाने के प्रति ग्राहकों की बढ़ती चिंता एक कंपनी को इम्युनिटी बूस्टर 'बिस्कुट' और 'बार' पेश करने के लिए प्रेरित करती है। इस उत्पाद को बाजार में पेश करने के लिए उत्पाद स्थिति के उपयुक्त आधारों का सुझाव दें?
- प्र.3. टेलीविजन उद्योग में सैमसंग और एलजी जैसी बड़ी दिग्गज कंपनियाँ ओएलईडी, क्यूएलईडी, 8के पिक्चर क्वालिटी टेक्नोलॉजी के साथ बाजार में उतरी हैं ताकि बाजार में हिस्सेदारी बनाए रखने के लिए मौजूदा उत्पाद की विशेषताओं को बढ़ाया जा सके क्योंकि इनमें से अधिकांश उत्पाद, उत्पाद की जीवन चक्र परिपक्वता अवस्था में हैं। उपयुक्त आरेख की सहायता से उत्पाद जीवन चक्र के कई चरणों के दौरान विपणन द्वारा उपयोग की जा सकने वाली अवधारणा और विपणन रणनीतियों की चर्चा करें।
- प्र.4. एक फर्म के मूल्य निर्धारण निर्णय कंपनी, पर्यावरण और प्रतिस्पर्धी ताकतों की एक जटिल सरणी के अधीन होते हैं। जैसे-जैसे उत्पाद अपने जीवन चक्र के माध्यम से आगे बढ़ता है, मूल्य निर्धारण संरचना समय के साथ बदलती रहती है। नए उत्पाद के लिए मूल्य निर्धारित करते समय एक बाजारिया को यह तय करना होगा कि गुणवत्ता या मूल्य विचार का निर्धारण करना है या नहीं। उपयुक्त उदाहरण देकर एक नया उत्पाद लॉन्च करते समय किसी कंपनी के लिए उपलब्ध संभावित मूल्य निर्धारण रणनीतियों का सुझाव दें।
- प्र.5. एक कंपनी दिल्ली-एनसीआर में वायु प्रदूषण की समस्या पर अंकुश लगाने के लिए एयर प्यूरीफायर लॉन्च करने की योजना बना रही है। यदि आपको इस अग्रणी कंपनी के प्रमोशन मैनेजर के रूप में नियुक्त किया जाता है, तो आप कंपनियों के उद्देश्यों को

प्राप्त करने के लिए किस प्रमोशन-मिक्स का सुझाव देंगे?

- प्र.6. ग्रामीण क्षेत्रों में, शहरी बाजारों में बेची जाने वाली मात्रा से कम मात्रा में पैकेज करना कभी-कभी उपयोगी होता है। आप एक प्रमुख एफएमसीजी कंपनी के मार्केटिंग मैनेजर के रूप में कार्यरत हैं, जो ग्रामीण उपभोक्ताओं के लिए छोटे पाउच में टमाटर केचप, शैम्पू और तेल की पेशकश करने की योजना बना रही है। फर्म की सफलता के लिए उपयुक्त ग्रामीण विपणन मिश्रण रणनीति का सुझाव दें।