71124

M.Com. Ist Semester (NEP) Examination, 2026

MOST IMPORTANT QUESTIONS 2026 – UNSOLVED MODEL PAPER

MARKETING MANAGEMENT / विपणन प्रबंध

Paper : MCCC-04

Time : 3 Hours **[M.M. : 70**

Note : Answer any **five** questions. All questions carry equal marks.
नोट : किन्हीं **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. Define marketing management. Explain its nature and functions. Distinguish between the selling concept and the marketing concept, and explain the holistic marketing concept.
विपणन प्रबंध को परिभाषित कीजिए। इसकी प्रकृति एवं कार्यों को समझाइए। विक्रय अवधारणा एवं विपणन अवधारणा में अंतर बताइए तथा समग्र विपणन अवधारणा को समझाइए। **[14]**

2. What is the marketing mix? Explain the elements of the marketing mix (4Ps and extended 7Ps) with suitable examples.
विपणन मिश्रण क्या है? उपयुक्त उदाहरणों सहित विपणन मिश्रण के तत्वों (4P एवं विस्तारित 7P) को समझाइए। **[14]**

3. Explain the consumer buying decision process. Discuss the cultural, social, personal and psychological factors influencing consumer behaviour.
उपभोक्ता क्रय निर्णय प्रक्रिया को समझाइए। उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले सांस्कृतिक, सामाजिक, व्यक्तिगत एवं मनोवैज्ञानिक कारकों की विवेचना कीजिए। **[14]**

4. What is market segmentation? Explain the bases of segmenting consumer markets. Explain the concepts of targeting and positioning.
बाज़ार विभक्तिकरण क्या है? उपभोक्ता बाज़ारों के विभक्तिकरण के आधारों को समझाइए। लक्ष्यीकरण एवं स्थितिकरण की अवधारणाओं को समझाइए। **[14]**

5. What is the product life cycle? Explain its stages and the marketing strategies suitable at each stage.
उत्पाद जीवन चक्र क्या है? इसकी अवस्थाओं एवं प्रत्येक अवस्था में उपयुक्त विपणन रणनीतियों को समझाइए। **[14]**

6. (a) Explain the stages of new product development. (b) What is the consumer adoption process? Explain the categories of adopters.
(क) नव-उत्पाद विकास की अवस्थाओं को समझाइए। (ख) उपभोक्ता अंगीकरण प्रक्रिया क्या है? अंगीकरणकर्ताओं की श्रेणियाँ समझाइए। **[7+7=14]**

7. Explain the factors affecting price determination. Discuss the various pricing methods and pricing strategies for a new product.
मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले कारकों को समझाइए। नए उत्पाद हेतु मूल्य निर्धारण की विभिन्न विधियों एवं रणनीतियों की विवेचना कीजिए। **[14]**

8. What are channels of distribution? Explain the types and functions of marketing intermediaries. What factors should be considered while selecting a channel of distribution?
वितरण माध्यम क्या हैं? विपणन मध्यस्थों के प्रकार एवं कार्य समझाइए। वितरण माध्यम चुनते समय किन कारकों पर विचार करना चाहिए? **[14]**

9. What is the promotion mix? Explain the tools of promotion and their effectiveness. How is the optimal promotion mix determined?
संवर्धन मिश्रण क्या है? संवर्धन के उपकरणों एवं उनकी प्रभावशीलता को समझाइए। इष्टतम संवर्धन मिश्रण का निर्धारण कैसे किया जाता है? **[14]**

10. Write short notes on any two: (a) Rural marketing in India (b) Influencer marketing (c) Sustainable (green) marketing (d) Modern retailing trends in India
किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए: (क) भारत में ग्रामीण विपणन (ख) इन्फ्लुएंसर विपणन (ग) सतत (हरित) विपणन (घ) भारत में आधुनिक खुदरा व्यापार की प्रवृत्तियाँ **[7+7=14]**

***** Download the LUUPDATE App: https://play.google.com/store/apps/details?id=co.george.wljpt *****

LUUPDATE
www.luupdate.com