Series &RQPS

SET-4

प्रश्न-पत्र कोड
Q.P. Code **336**

रोल नं.
Roll No. | | | | | | | | |

परीक्षार्थी प्रश्न-पत्र कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।
Candidates must write the Q.P. Code on the title page of the answer-book.

नोट

(I) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **19** हैं ।

(II) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **24** प्रश्न हैं ।

(III) प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए प्रश्न-पत्र कोड को परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।

(IV) **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।**

(V) इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।

NOTE

(I) Please check that this question paper contains **19** printed pages.

(II) Please check that this question paper contains **24** questions.

(III) Q.P. Code given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.

(IV) **Please write down the serial number of the question in the answer-book before attempting it.**

(V) 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

विपणन

MARKETING

निर्धारित समय : 3 घण्टे | *अधिकतम अंक : 60*

Time allowed : 3 hours | *Maximum Marks : 60*

सामान्य निर्देश :

(i) *कृपया निर्देशों को ध्यान से पढ़ें ।*

(ii) *इस प्रश्न-पत्र में **दो** खण्डों में **24** प्रश्न हैं : **खण्ड क** और **खण्ड ख** ।*

(iii) ***खण्ड क** में वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न हैं जबकि **खण्ड ख** में विषयपरक प्रकार के प्रश्न हैं ।*

(iv) *दिए गए (6 + 18) = 24 प्रश्नों में से, उम्मीदवार को 3 घंटे के आबंटित (अधिकतम) समय में (6 + 11) = 17 प्रश्नों के उत्तर देने हैं ।*

(v) *किसी विशेष खण्ड के सभी प्रश्नों को सही क्रम में करने का प्रयास किया जाना चाहिए ।*

(vi) ***खण्ड क** : वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :*

*(a) इस खण्ड में **6** प्रश्न हैं ।*

(b) कोई नकारात्मक अंकन नहीं है ।

(c) दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए ।

(d) प्रत्येक प्रश्न / भाग के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है ।

(vii) ***खण्ड ख** : विषयपरक प्रकार के प्रश्न (30 अंक) :*

*(a) इस खण्ड में **18** प्रश्न हैं ।*

*(b) उम्मीदवार को **11** प्रश्न करने हैं ।*

(c) दिए गए निर्देशों के अनुसार कीजिए ।

(d) प्रत्येक प्रश्न / भाग के सामने आबंटित अंकों का उल्लेख किया गया है ।

खण्ड क

(वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्न) (30 अंक)

1. रोज़गार कौशल पर आधारित दिए गए ***6*** प्रश्नों में से किन्हीं ***4*** के उत्तर दीजिए । *4×1=4*

(i) शब्द (स्पीच) के मूल भेद ________ होते हैं ।

(A) चार (B) छः

(C) पाँच (D) तीन

(ii) ________ में वे गतिविधियाँ सम्मिलित हैं जिनके लिए कोई पुरस्कार नहीं होता परन्तु इनको करने में मनुष्य को आनंद एवं संतुष्टि प्राप्त होती है ।

(A) आन्तरिक अभिप्रेरणा (B) बाह्य अभिप्रेरणा

(C) निष्क्रिय रवैया (D) आत्म-नियंत्रण

General Instructions :

(i) *Please read the instructions carefully.*

(ii) *This question paper consists of **24** questions in **two** Sections : **Section A** and **Section B**.*

(iii) ***Section A** has Objective Type Questions whereas **Section B** contains Subjective Type Questions.*

(iv) *Out of the given (6 + 18) = 24 questions, a candidate has to answer (6 + 11) = 17 questions in the allotted (maximum) time of 3 hours.*

(v) *All questions of a particular section must be attempted in the correct order.*

(vi) ***Section A** : Objective Type Questions (30 marks) :*

- *(a)* *This section has **6** questions.*
- *(b)* *There is no negative marking.*
- *(c)* *Do as per the instructions given.*
- *(d)* *Marks allotted are mentioned against each question/part.*

(vii) ***Section B** : Subjective Type Questions (30 marks) :*

- *(a)* *This section has **18** questions.*
- *(b)* *A candidate has to do **11** questions.*
- *(c)* *Do as per the instructions given.*
- *(d)* *Marks allotted are mentioned against each question/part.*

SECTION A

(Objective Type Questions) (30 marks)

1. Answer any ***4*** out of the given ***6*** questions on Employability Skills. *4*x*1=4*

(i) There are ______ basic parts of speech.

(A) four (B) six

(C) five (D) three

(ii) ______ includes activities for which there is no apparent reward but one derives enjoyment and satisfaction in doing them.

(A) Intrinsic motivation (B) Extrinsic motivation

(C) Positive attitude (D) Self-control

(iii) रोहन सामान्यत: दयालु, सहानुभूतिपूर्ण, सहयोगी, स्नेही तथा विचारशील है । वह अपने आस-पास के लोगों की देखरेख करता है । यह किस प्रकार का लक्षण है ?

(A) मनोविक्षुब्धता (मनस्तापीयता)

(B) खुलापन

(C) बहिर्मुखता

(D) सहमतिशीलता

(iv) टेक्स्ट (पाठ) को तिरछा करने का शार्टकट है :

(A) सीटीआरएल + यू (Ctrl + U)

(B) सीटीआरएल + बी (Ctrl + B)

(C) सीटीआरएल + आई (Ctrl + I)

(D) सीटीआरएल + एस (Ctrl + S)

(v) 'आन्त्रप्रेन्योर' शब्द फ्रैंच शब्द ______ से लिया गया है ।

(A) आंत्रप्रेंडीरे (B) आंत्रप्रेन्ड्योर

(C) आंत्रप्रेंडर (D) आंत्रप्रेंद्र

(vi) कृषि क्षेत्र के अन्तर्गत स्थापित के.वि.के. का विस्तृत रूप क्या है ?

(A) कृषि वन केन्द्र (B) किसान विज्ञान केन्द्र

(C) कृषि विज्ञान केन्द्र (D) किसान विज्ञान क्रांति

2. दिए गए **7** प्रश्नों में से किन्हीं **5** के उत्तर दीजिए । *5×1=5*

(i) ________ विधि सुरक्षा के अन्तर्गत एक ब्राण्ड है, अत: यह विक्रेता को इसके अनन्य उपयोग को सुनिश्चित करता है ।

(A) पैकेज (B) लोगो

(C) कॉक्स उत्पाद (D) ट्रेड मार्क

(ii) ________ के अनुसार "मूल्य एक उत्पाद के लिए अथवा सेवा के लिए ली गई राशि है ।"

(A) कोटलर (B) स्टैंटन

(C) स्टीव (D) एडम स्मिथ

(iii) Rohan is generally kind, sympathetic, cooperative, warm and considerate. He takes care of people around him. Which trait is this ?

(A) Neuroticism

(B) Openness

(C) Extroversion

(D) Agreeableness

(iv) Shortcut to make text slanting is ______.

(A) Ctrl + U

(B) Ctrl + B

(C) Ctrl + I

(D) Ctrl + S

(v) The word 'entrepreneur' is derived from the French word ______.

(A) entreprendire (B) entreprendure

(C) entreprender (D) entreprendre

(vi) Full form of KVKs set up under agricultural field is :

(A) Krishi Van Kendras (B) Kisan Vigyan Kendras

(C) Krishi Vigyan Kendras (D) Kisan Vigyan Kranti

2. Answer any **5** out of the given **7** questions. *5×1=5*

(i) A __________ is a brand with legal protection, thus ensuring its exclusive use by one seller.

(A) Package (B) Logo

(C) Cox product (D) Trade mark

(ii) According to ______, "Price is the amount of money charged for a product or service."

(A) Kotler (B) Stanton

(C) Steve (D) Adam Smith

(iii) निम्न में से फुटकर व्यापारी के कार्य कौन-से हैं ?

I. वस्तुएँ एकत्रित करना

II. परिवहन

III. ग्रेड तय करना तथा पैकिंग

IV. वित्तीयन

विकल्प :

(A) I और II (B) II, III और IV

(C) II और IV (D) I, II और IV

(iv) इस प्रकार के विज्ञापन में बैंच, पोस्टर, चिह्न तथा पारगमन विज्ञापन सम्मिलित होते हैं :

(A) घर के बाहर विज्ञापन (B) प्रिंट मीडिया

(C) पीला पृष्ठ विज्ञापन (D) ब्रॉडवे विज्ञापन

(v) आई.सी.टी. का विस्तृत रूप है :

(A) इंफॉर्मेशन कम्यूनिकेशन टेक्नोलॉजी

(B) इंफॉर्मेशन कम्यूनिकेशन टीचिंग

(C) इंफॉर्मेशन कन्ट्रोल टेक्निक

(D) इंफॉर्मेशन कम्यूनिकेशन टेक्निक

(vi) निम्न में से कौन-सा मूल्य से संबंधित आंतरिक कारक ***नहीं*** है ?

(A) लागत (B) माँग

(C) उद्देश्य (D) उत्पाद विभेदीकरण

(vii) ________ मूल्य-निर्धारण क्रेता के मूल्य संबंधी सोच का उपयोग करती है ।

(A) विभेदीकरण (B) माँग उन्मुखी

(C) अनुमानित मूल्य (D) मूल्य आधारित

(iii) Which of these is a function of a retailer ?

I. Collection of goods

II. Transportation

III. Grading and packing

IV. Financing

Options :

(A) I and II (B) II, III and IV

(C) II and IV (D) I, II and IV

(iv) This kind of advertising includes benches, posters, signs and transit advertising :

(A) Out of Home advertising (B) Print media

(C) Yellow Page advertising (D) Broadway advertising

(v) The full form of ICT is :

(A) Information Communication Technology

(B) Informative Communication Teaching

(C) Information Control Technique

(D) Information Communication Technique

(vi) Which of these is ***not*** an internal factor related to price ?

(A) Costs (B) Demand

(C) Objectives (D) Product differentiation

(vii) _______ pricing uses buyer's perception of value.

(A) Differential (B) Demand oriented

(C) Perceived value (D) Value based

3. दिए गए *7* प्रश्नों में से किन्हीं *6* के उत्तर दीजिए । *6×1=6*

(i) एक कंपनी का X माल उसी कंपनी के Y माल से बदला गया । यह _______ का एक उदाहरण है ।

(A) उत्पाद पुन:स्थापन (B) उत्पाद विभेदीकरण

(C) उत्पाद विलोपन (D) उत्पाद विकेन्द्रीकरण

(ii) _________ प्रकार का मूल्य-निर्धारण अत्यधिक आम है तथा तब वांछनीय है जब उत्पाद का विक्रय घनत्व मूल्य के प्रति बहुत संवेदनशील है ।

(A) स्किमिंग मूल्य निर्धारण

(B) भेदन मूल्य निर्धारण

(C) माँग आधारित मूल्य निर्धारण

(D) मार्कअप मूल्य निर्धारण

(iii) विनिमय प्रक्रिया में न्यूनतम _________ पक्ष होने चाहिए ।

(A) चार (B) तीन

(C) पाँच (D) दो

(iv) निम्न में से कौन-सा घर के बाहर विज्ञापन का लाभ ***नहीं*** है ?

(A) उत्पाद को दर्शाया जा सकता है

(B) आकार तथा प्रभुत्व

(C) लोगों तक पहुँच

(D) लोक अवलोकन

(v) निम्न में से कौन-सा एक ऑनलाइन विपणन साधन ***नहीं*** है ?

(A) प्रदर्शन विज्ञापन (B) आयोजन, वेबीनार

(C) सर्च इंजन विपणन (D) सर्च इंजन ऑपरेशन

(vi) ________में विक्रेता समान मात्रा में क्रय करने वाले समान उत्पादों के ग्राहकों से समान मूल्य लेता है ।

(A) एकल मूल्य नीति (B) परिवर्तनशील मूल्य नीति

(C) द्वि-मूल्य निर्धारण (D) मनोवैज्ञानिक मूल्य निर्धारण

(vii) _______ का अर्थ है स्वयं के विकास के लिए या पुन: निवेश के लिए संसाधनों का सृजन करना ।

(A) संसाधन स्रोतिकरण (B) संसाधनों का संग्रहण

(C) संसाधन रखरखाव (D) संसाधनों को जुटाना

3. Answer any ***6*** out of the given ***7*** questions. *6×1=6*

(i) Goods X of a company were replaced by Goods Y of the same company. This is an example of :

(A) Product repositioning (B) Product differentiation

(C) Product elimination (D) Product diversification

(ii) ________ type of pricing is most common and is desirable when sales volume of the product is very sensitive to price.

(A) Skimming pricing

(B) Penetration pricing

(C) Demand based pricing

(D) Markup pricing

(iii) At least ______ parties should be a part of the process of exchange.

(A) Four (B) Three

(C) Five (D) Two

(iv) Which of these is ***not*** an advantage of outdoor advertising ?

(A) Product can be shown

(B) Size and dominance

(C) Reach to audience

(D) Mass viewing

(v) Which of these is ***not*** an online marketing tool ?

(A) Display advertising (B) Events, webinars

(C) Search Engine Marketing (D) Search Engine Operation

(vi) In ________, the seller charges the same price to similar types of customers who purchase similar quantities of products.

(A) One price policy (B) Variable price policy

(C) Dual pricing (D) Psychological pricing

(vii) ______ means creating resources for either self-development or reinvestment in the firm.

(A) Resource sourcing (B) Resource stocking

(C) Resource maintenance (D) Resource mobilization

4. दिए गए *6* प्रश्नों में से किन्हीं *5* के उत्तर दीजिए । *5×1=5*

(i) निम्न में से कौन-सा उपभोक्ता वस्तु का प्रकार ***नहीं*** है ?

(A) सुविधा वस्तुएँ (B) शॉपिंग वस्तुएँ

(C) सामग्री तथा पुर्जे (D) विशिष्ट वस्तुएँ

(ii) लाभ अलाभ बिन्दु = कुल स्थायी लागत/प्रति इकाई योगदान ।

यह _______ के लिए एक समीकरण है ।

(A) प्रतियोगिता उन्मुख्य मूल्य निर्धारण

(B) लाभ-अलाभ मूल्य निर्धारण

(C) मार्क-अप मूल्य निर्धारण

(D) प्रचलित दर मूल्य निर्धारण

(iii) निम्न में से कौन-सा लेनदेन संबंधी कार्य वर्ग के अन्तर्गत आता है ?

(A) क्रय, विक्रय तथा जोखिम उठाना

(B) माल एकत्रित करना

(C) संग्रहण तथा ग्रेड तय करना

(D) रखरखाव

(iv) _______ में वस्तुओं तथा सेवाओं के विनिमय की बड़ी शृंखला में ऑनलाइन गतिविधियाँ सम्मिलित हैं ।

(A) ई-कॉमर्स

(B) व्यक्तिगत विक्रय

(C) ई-व्यापार

(D) ऑनलाइन प्रवर्तन

(v) _______ अपने सदस्यों को ग्राहक तथा व्यावसायिक साझेदार बनाने का अवसर प्रदान करता है ।

(A) फेसबुक (B) टेलीग्राम

(C) ब्राउज़र (D) लिंकडइन

(vi) निम्न में से कौन-सा भेदभावपूर्ण मूल्य निर्धारण का एक प्रकार ***नहीं*** है ?

(A) ग्राहक खण्ड का आधार

(B) उत्पाद प्रकार का आधार

(C) रंग भेदभाव

(D) स्थान भेदभाव

4. Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) Which of these is ***not*** a type of consumer goods ?

(A) Convenience goods (B) Shopping goods

(C) Materials and parts (D) Specialty goods

(ii) BEP = Total Fixed Cost/Contribution per unit.

This is an equation for :

(A) Competition-oriented pricing

(B) Break-even pricing

(C) Markup pricing

(D) Going rate pricing

(iii) Which of these come under the category of transactional function ?

(A) Buying, selling and risk bearing

(B) Assembling goods

(C) Storage, grading

(D) Maintenance

(iv) ________ involves a wide range of online business activities for exchanging products and services.

(A) E-commerce

(B) Personal selling

(C) E-business

(D) Online promotion

(v) _________ provides its members the opportunity to generate sales leads and business partners.

(A) Facebook (B) Telegram

(C) Browser (D) LinkedIn

(vi) Which of these is ***not*** a form of discriminatory pricing ?

(A) Basis of customer segment

(B) Basis of product form

(C) Colour discrimination

(D) Location discrimination

5. दिए गए *6* प्रश्नों में से किन्हीं *5* के उत्तर दीजिए । *5×1=5*

(i) सेवाओं की आवश्यक विशेषताएँ कौन-सी हैं ?

(A) मूर्तरूप, एकरूपता, पृथकत्व

(B) अमूर्तरूप, अपृथकत्व, असंगतता

(C) भौतिक उपस्थिति, उपलब्धता, गुणवत्ता नियंत्रण

(D) टिकाऊपन, परिवर्तनशीलता, विश्वसनीयता

(ii) तुरन्त की आवश्यकता संतुष्टि के लिए परिणामस्वरूप अधिकांशत: अधिक मूल्य देकर क्रय करने के लिए उपयोग किए जाने वाला पद क्या होता है ?

(A) आवेग क्रय (B) आपातकाल क्रय

(C) सुविधा क्रय (D) पर्यटक माँग शॉपिंग

(iii) प्रदान की गई सूचना के आधार पर कौन-सी विपणन रणनीति शॉपिंग (क्रय) वस्तुओं के लिए उचित है ?

(A) न्यून मूल्य तथा न्यूनतम विज्ञापन

(B) उच्च मूल्य तथा अलग प्रवर्तन

(C) भारी विज्ञापन तथा व्यक्तिगत विक्रय के साथ सामान्य मूल्य निर्धारण

(D) ऑनलाइन प्रवर्तन तथा सुदूर विक्रय

(iv) वितरण प्रक्रिया में क्रय, विक्रय, एकत्रित करने, मानकीकरण करने, मूल्य निर्धारण, पैकिंग, पैकेज़िंग तथा जोखिम उठाने आदि कार्य कौन करता है ?

(A) उत्पादक

(B) सुविधा प्रदान करने वाली एजेंसियाँ

(C) उपभोक्ता

(D) मध्यस्थ

(v) माल के भौतिक विनियमन में आवश्यक सहाय-सहकार (लॉजिस्टिकल) कार्य कौन-से हैं ?

(A) उत्पादन, एकत्रित करना तथा भण्डारण

(B) छँटाई, परिवहन तथा विक्रय

(C) एकत्रित करना, भण्डारण, ग्रेड तय करना तथा परिवहन

(D) क्रय करना, एकत्रित करना तथा ग्रेड तय करना

5. Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) What are the essential characteristics of services ?

(A) Tangibility, consistency, separability

(B) Intangibility, inseparability, inconsistency

(C) Physical presence, availability, quality control

(D) Durability, variability, reliability

(ii) What is the term for purchases made to fulfill urgent needs, often resulting in consumers paying more ?

(A) Impulse buying (B) Emergency shopping

(C) Convenience purchasing (D) Tourist demand shopping

(iii) Which marketing strategy is suitable for shopping goods based on the provided information ?

(A) Low pricing and minimal advertising

(B) High pricing and exclusive promotions

(C) Moderate pricing with heavy advertising and personal selling

(D) Online promotion and remote selling

(iv) In the distribution process, who performs the functions such as buying, selling, assembling, standardization, packing, packaging and risk bearing ?

(A) Manufacturers

(B) Facilitating agencies

(C) Consumers

(D) Intermediaries

(v) What are the essential logistical functions in the physical exchange of goods ?

(A) Manufacturing, assembling and storage

(B) Sorting, transportation and selling

(C) Assembling, storage, grading and transportation

(D) Purchasing, assembling and grading

(vi) वितरण के शून्य माध्यम की विशेषता कौन-सी है ?

(A) बहुमध्यस्थ सम्मिलित

(B) उत्पादक द्वारा ग्राहकों को सीधा विक्रय

(C) फुटकर दुकानों के माध्यम से अप्रत्यक्ष विक्रय

(D) मेल ऑर्डर विक्रय जिसमें उत्पादक सीधे सम्मिलित नहीं होता

6. दिए गए ***6*** प्रश्नों में से किन्हीं ***5*** के उत्तर दीजिए । *5×1=5*

(i) प्रवर्तन में लाइन से नीचे की प्रमुख गतिविधियाँ कौन-सी हैं ?

(A) प्रसारण तथा मुद्रण (प्रिंट मीडिया) के प्रयोग द्वारा लोक दर्शकों को लक्षित

(B) प्रतिबंधित रूप से महँगा जिसमें अत्यधिक निवेश आवश्यक है

(C) विशिष्ट स्थानों पर चयनात्मक दर्शकों को लक्षित

(D) न्यूनतम उपभोक्ता अंतराफलक के साथ प्राथमिक रूप से ग्रामीण क्षेत्र केन्द्रित

(ii) प्रत्यक्ष विपणन को कैसे परिभाषित किया जा सकता है ?

(A) बड़े पैमाने पर किसी भी प्रकार का विज्ञापन

(B) विस्तृत उपभोक्ता आधारित संबंध निर्माण

(C) व्यक्ति के साथ प्रत्यक्ष संबंध बनाना तथा दोहन करना

(D) परंपरागत विपणन दृष्टिकोण

(iii) प्रतियोगिता से पुरस्कार संवर्धन की प्रमुख विशेषता क्या है ?

(A) पुरस्कारों का बेतरतीब वितरण

(B) प्रतिभागियों द्वारा कौशल का प्रयोग

(C) संयोग पर आश्रित

(D) विजेताओं का कम्प्यूटरीकृत चयन

(iv) भारतीय अर्थव्यवस्था को किस श्रेणी में वर्गीकृत किया गया है ?

(A) विकसित अर्थव्यवस्था

(B) उभरती हुई मार्केट अर्थव्यवस्था

(C) नव औद्योगिकीय देश

(D) औसत वृद्धि के साथ विकसित अर्थव्यवस्था

(vi) What is the characteristic of the zero channel of distribution ?

(A) Multiple intermediaries involved

(B) Manufacturer selling directly to customer

(C) Indirect selling through retail outlets

(D) Mail order selling with no direct involvement of the manufacturer

6. Answer any ***5*** out of the given ***6*** questions. *5×1=5*

(i) What are the key characteristics of below-the-line activities in promotion ?

(A) Targeted to mass audience, using broadcast and print media

(B) Prohibitively expensive requiring significant investment

(C) Targeted to a selective audience in specific locations

(D) Primarily focused on rural areas with minimal consumer interface

(ii) How can direct marketing be defined ?

(A) Any form of mass advertising

(B) Building relationships with broad consumer base

(C) Creating and exploiting a direct relationship with the individual

(D) Traditional marketing approach

(iii) What is the key characteristic that distinguishes competitions from prize promotion ?

(A) Random distribution of prizes

(B) Participants exercise of skill

(C) Dependent on chance

(D) Computerized selection of winners

(iv) What is the Indian economy classified as ?

(A) Developed economy

(B) Emerging market economy

(C) Newly industrialized country

(D) Developed economy with average growth

(v) सामाजिक मीडिया विपणन में लगी कम्पनियों के लिए सामाजिक (सोशल) मीडिया प्लेटफॉर्म का क्या लाभ है ?

(A) आँकड़े विश्लेषण साधनों तक सीमित पहुँच

(B) सामाजिक मीडिया उपयोग में त्वरित वृद्धि

(C) विज्ञापन अभियानों में गंभीरता की कमी

(D) सामाजिक मीडिया प्लेटफॉर्म से स्वतंत्र पृथक ट्रेकिंग टूल्स

(vi) दी गई सूचना में ऑनलाइन विपणन का एक लाभ कौन-सा है ?

(A) सीमित ग्राहक सहायता विकल्प

(B) ब्राण्ड जागरूकता का बहिष्करण

(C) 24/7 ऑनलाइन ग्राहक सहायता

(D) ऑफ-लाइन विपणन प्रभावशीलता

खण्ड ख

(विषयपरक प्रकार के प्रश्न) (30 अंक)

*रोज़गार कौशल पर आधारित दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर 20 – 30 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए ।* *3×2=6*

7. प्रभावपूर्णता से सुनने में आँख से संपर्क की भूमिका समझाइए ।

8. विस्मयादिबोधक वाक्य क्या होता है ?

9. आंतरिक अभिप्रेरणा क्या है ?

10. वर्कशीट क्या होती है ?

11. एक सफल उद्यमी के किन्हीं दो गुणों का वर्णन कीजिए ।

दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 के उत्तर 20 – 30 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए । *3×2=6*

12. उत्पाद जीवन चक्र में वृद्धि (विकास) अवस्था समझाइए ।

13. मूल्य निर्धारण के कोई दो बाज़ार संबंधी उद्देश्य समझाइए ।

14. व्यक्तिगत विक्रय क्या है ?

15. टेलीविज़न विज्ञापन की कोई दो सीमाएँ दीजिए ।

16. गूगल+ (Google+) प्लेटफॉर्म का वर्णन कीजिए ।

(v) What is the key advantage of social media platforms for companies engaged in social media marketing ?
  (A) Limited access to data analytics tool
  (B) Fast paced increase in social media usage
  (C) Lack of seriousness in advertising campaigns
  (D) Independent tracking tools separate from social media platforms

(vi) What is one of the benefits of online marketing mentioned in the given information ?
  (A) Limited customer support options
  (B) Exclusion of brand awareness
  (C) 24/7 online customer support
  (D) Offline marketing effectiveness

SECTION B

(Subjective Type Questions) **(30 marks)**

*Answer any **3** out of the given **5** questions on Employability Skills. Answer each question in 20 – 30 words.* *3×2=6*

7. Explain the role of eye contact in active listening.

8. What is an exclamatory sentence ?

9. What is intrinsic motivation ?

10. What is a worksheet ?

11. Describe any two qualities of a successful entrepreneur.

*Answer any **3** out of the given **5** questions in 20 – 30 words each.* *3×2=6*

12. Explain the growth stage in product life cycle.

13. Explain any two market related objectives of pricing.

14. What is personal selling ?

15. Give any two limitations of television advertising.

16. Describe the platform of Google+.

*दिए गए **3** प्रश्नों में से किन्हीं **2** के उत्तर 30 – 50 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए ।* *2×3=6*

17. विक्रय संवर्धन के किन्हीं तीन उद्देश्यों का उल्लेख कीजिए ।

18. सेवाओं का क्या अर्थ है ?

19. अनुमानित मूल्य निर्धारण समझाइए ।

*दिए गए **5** प्रश्नों में से किन्हीं **3** के उत्तर 50 – 80 शब्दों (प्रत्येक) में दीजिए ।* *3×4=12*

20. "एक व्यक्ति के लिए जो सुविधा उत्पाद है वह अन्य के लिए शॉपिंग उत्पाद हो सकता है ।" समझाइए ।

21. मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले कोई चार कारक समझाइए ।

22. फुटकर विक्रेताओं द्वारा उपभोक्ताओं को दी जाने वाली किन्हीं चार सेवाओं का उल्लेख कीजिए ।

23. विज्ञापन के कोई चार कार्य समझाइए ।

24. विक्रय संवर्धन के कोई चार उद्देश्य समझाइए ।

*Answer any **2** out of the given **3** questions in 30 – 50 words each.* *2×3=6*

17. State any three objectives of sales promotion.

18. What is meant by services ?

19. Explain perceived value pricing.

*Answer any **3** out of the given **5** questions in 50 – 80 words each.* *3×4=12*

20. "What is a convenience product for one person may be a shopping product for another." Explain.

21. Explain any four factors affecting price determination.

22. State any four services provided by retailers to consumers.

23. Explain any four functions of advertising.

24. Explain any four objectives of sales promotion.