

No. of Printed Pages : 6

BCOE-141

BACHELOR OF COMMERCE

(B. COM.)

Term-End Examination

June, 2026

BCOE-141 : PRINCIPLES OF MARKETING

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

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

1. Why is it important to scan the marketing environment ? Explain various components of the marketing environment with the help of examples. 5+15
2. Explain various bases of market segmentation with the help of examples. 20

3. You want to buy a television for your house.
Explain the detailed process of buying the television. 20
4. Explain various stages of the product life cycle with examples. 20
5. Explain various methods of setting the price of a product with the help of examples. 20
6. Explain the relevance of channel partners in marketing. Discuss various functions of channels of distribution in brief with suitable examples. 5+15
7. Discuss various components of promotion mix with examples. Explain the criteria to select the best possible tool of promotion mix for a product. 10+10

8. Write short notes on any *four* of the following : 4×5=20

- (a) Branding
- (b) Green marketing
- (c) Digital marketing
- (d) New Product Development (NPD)
- (e) Product Mix
- (f) Services Marketing

BCOE-141

वाणिज्य में स्नातक उपाधि (बी. कॉम.)

सत्रांत परीक्षा

जून, 2026

बी.सी.ओ.ई.-141 : विपणन के सिद्धान्त

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

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

1. मार्केटिंग वातावरण को स्कैन करना क्यों महत्वपूर्ण है ?
उदाहरण सहित मार्केटिंग वातावरण के विभिन्न घटकों की व्याख्या कीजिए। 5+15
2. बाजार विभाजन के विभिन्न आधारों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 20

3. मान लीजिए आप अपने घर के लिए एक टेलीविजन खरीदना चाहते हैं। इस टेलीविजन खरीदने की विस्तृत प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए। 20
4. उत्पाद जीवन चक्र (प्रोडक्ट लाइफ साइकिल) के विभिन्न चरणों को उदाहरण सहित व्याख्यायित कीजिए। 20
5. किसी उत्पाद की कीमत निर्धारित करने के विभिन्न तरीकों को उदाहरणों की सहायता से व्याख्यायित कीजिए। 20
6. मार्केटिंग में चैनल पार्टनरों की प्रासंगिकता की व्याख्या कीजिए। साथ ही वितरण चैनलों के विभिन्न कार्यों को उपयुक्त उदाहरण सहित संक्षिप्त में व्याख्यायित कीजिए। 5+15
7. प्रचार मिश्रण (प्रमोशन मिक्स) के विभिन्न घटकों को उदाहरण सहित समझाइए। साथ ही किसी उत्पाद के लिए प्रचार मिश्रण के सर्वोत्तम संभावित उपकरणों की चयन प्रक्रिया के मानदंडों की व्याख्या कीजिए। 10+10

8. निम्नलिखित में से किन्हीं चार पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए : 4×5=20

(क) ब्रांडिंग

(ख) ग्रीन मार्केटिंग

(ग) डिजिटल मार्केटिंग

(घ) नवीन उत्पाद विकास (NPD)

(ङ) उत्पाद मिश्रण (प्रोडक्ट मिक्स)

(च) सेवा विपणन (सर्विसेज मार्केटिंग)

x x x x x