

Madhya Pradesh Bhoj (Open) University, Bhopal
MBA Final (Marketing)

Subject: I- Advertising and Sales Promotion

Maximum Marks: 30

निर्देश—

1. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
2. दोनों सत्रीय प्रश्न पत्र में से किसी एक प्रश्नपत्र को हल करना अनिवार्य है।
3. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं के स्थान पर A4 साईज के सादे कागज पर छात्र द्वारा लिखे जायेंगे जिन पर क्षेत्रीय निदेशक के हस्ताक्षरित मुहर अंकित किया होना अनिवार्य है।
4. सत्रीय कार्य जमा करने की अंतिम तिथि 15 अक्टूबर 2011 है।
5. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं को जमा करने की रसीद अवश्य प्राप्त कर लें।

Assignment Question Paper – I

- Q1 What is the role of advertisement in the marketing process?
विपकन प्रक्रिया में विज्ञापन की क्या भूमिका है?
- Q2 How can you determine target audience?
विज्ञापन श्रोताओं का निर्धारण आप किस प्रकार करेंगे ?
- Q3 What is advertising budgeting? Describe various factors to affect an advertising budget.
विज्ञापन बजटिंग क्या है? एक विज्ञापन बजट को प्रभावित करने वाले तत्वों का वर्णन कीजिए।
- Q4 What is advertising campaign? What are its advantages?
विज्ञापन मुहिम क्या है? इसके क्या लाभ हैं? ,
- Q5 What do you understand by international advertising? State its salient features.
अन्तर्राष्ट्रीय विज्ञापन क्या हैं? इसके महत्वपूर्ण तत्वों को समझाइयें।

Assignment Question Paper – II

- Q1 Describe social responsibilities of advertising.
विज्ञापन कला के सामाजिक उत्तरदायित्वों का वर्णन कीजिए।
- Q2 What do you mean by target audience? What is the procedure to select target audience?
लक्ष्य श्रोतागण का क्या अर्थ है।? लक्ष्य श्रोतागण के चयन की क्या प्रक्रिया है।?
- Q3 Describe various aspects of advertisement programme.
विज्ञापन कार्यक्रम के विभिन्न पहलुओं का वर्णन कीजिए।
- Q4 What is advertising agency? Explain procedure of appraisal of an advertising agency.
विज्ञापन अभिकरण क्या है? एक विज्ञापन अभिकरण के मूल्यांकन की प्रक्रिया को समझाइयें
- Q5 Discuss the relations between advertising and consumer behaviors.
विज्ञापन कला एवं उपभोक्ता व्यवहार के सम्बन्ध की विवचना कीजिए।

Madhya Pradesh Bhoj (Open) University, Bhopal
MBA Final (Marketing)

Subject: II- Consumer Behavior

Maximum Marks: 30

निर्देश—

1. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
2. दोनों सत्रीय प्रश्न पत्र में से किसी एक प्रश्नपत्र को हल करना अनिवार्य है।
3. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं के स्थान पर A4 साईज के सादे कागज पर छात्र द्वारा लिखे जायेंगे जिन पर क्षेत्रीय निदेशक के हस्ताक्षरित मुहर अंकित किया होना अनिवार्य है।
4. सत्रीय कार्य जमा करने की अंतिम तिथि 15 अक्टूबर 2011 है।
5. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं को जमा करने की रसीद अवश्य प्राप्त कर लें।

Assignment Question Paper – I

- Q1 What is consumer behavior? Explain the marketing strategy with respect to consumer behavior
उपभोक्ता व्यवहार क्या है? बाजार की रणनीति को उपभोक्ता व्यवहार के सन्दर्भ में समझाइये।
- Q2 How is the consumer motivated for purchasing a product? What is the evaluation criteria and decisions rule?
किसी भी वस्तु की खरीददारी में उपभोक्ता को अभिप्ररित कैसे किया जाता है? निर्णय नियम की मूल्यांकन परिधि क्या है।
- Q3 Explain the attitude of an individual buyer, while purchasing a product.
किसी भी वस्तु की खरीददारी के वक्त उसके रवैये को समझाइये।
- Q4 What is the importance of psychographics and lifestyle in consumer behavior studies? Also explain the reference group influence
उपभोक्ता व्यवहार अध्ययन में साइको ग्राफिक और लाइफ स्टाइल का महत्व क्या है। रिफ्रेंस ग्रुप के प्रभाव को समझाइए।
- Q5 Explain the concept an process industrial buying behaviour
उद्योग खरीददारी व्यवहार की अवधारणा और प्रक्रिया को समझाइये।

Assignment Question Paper – II

- Q1 What is consumer involvement in the decision making process?
निर्णय निर्माण प्रक्रिया में उपभोक्ता भागीदारी क्या है?
- Q2 What is information processing and consumer perception?
उपभोक्ता धारणा और सूचना प्रक्रिया क्या है?
- Q3 Explain the influence of personality on the consumer buying behavior.
उपभोक्ता खरीददारी व्यवहार में व्यक्तित्व के प्रभाव को समझाइये।
- Q4 What is diffusion of innovation and opinion leadership? How does it affect the family decision making?
इनोवेशन के विघटन और नेतृत्व राय क्या है और कैसे ये परिवार निर्णय निर्माण को प्रभावित करता है।
- Q5 Explain the models of consumer behaviour and its use in the study of consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार के मोडल और उसके उपयोग को उपभोक्ता व्यवहार के अध्ययन में समझाइये।

Madhya Pradesh Bhoj (Open) University, Bhopal
MBA Final (Marketing)

Subject: III- International Marketing

Maximum Marks: 30

निर्देश—

1. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
2. दोनों सत्रीय प्रश्न पत्र में से किसी एक प्रश्नपत्र को हल करना अनिवार्य है।
3. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं के स्थान पर A4 साईज के सादे कागज पर छात्र द्वारा लिखे जायेंगे जिन पर क्षेत्रीय निदेशक के हस्ताक्षरित मुहर अंकित किया होना अनिवार्य है।
4. सत्रीय कार्य जमा करने की अंतिम तिथि 15 अक्टूबर 2011 है।
5. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं को जमा करने की रसीद अवश्य प्राप्त कर लें।

Assignment Question Paper – I

- Q1 अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के वातावरण पर एक लेख लिखिए।
Write an essay on international marketing environment.
- Q2 द्विपक्षीय व्यापारिक समझौते का अर्थ उद्देश्य व महत्व का सविस्तार वर्णन कीजिए।
Explain fully the meaning, objects and significance of bilateral trade agreements.
- Q3 भारत के निर्यात व्यापार में जो सहायता एवं प्रोत्साहन दिए जाते हैं उनकी व्याख्या कीजिए।
Discuss the assistance and incentives provided in the export trade of India.
- Q4 निर्यात क्रियाविधि की महत्वपूर्ण अवस्थाओं का संक्षिप्त विवरण दीजिए। इस प्रक्रिया में किन मुख्य प्रलेखों का प्रयोग किया जाता है।
Briefly explain the important stages in procedure of export trade. What main documents are used in this process?
- Q5 अंकटाड के संगठन एवं कार्यो का विवेचन कीजिए। विकासशील राष्ट्रों के लिए इसका क्या महत्व है?
Describe the organization and functions of UNCTAD. What is its importance for developing countries?

Assignment Question Paper – II

- Q1 अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के स्वभाव एवं क्षेत्र की व्याख्या कीजिए।
Discuss the nature and scope of international marketing.
- Q2 विश्व व्यापार संगठन की आलोचनात्मक व्याख्या कीजिए।
Explain critically the world trade organization.
- Q3 अंकटाड की अब तक की सफलताओं एवं असफलताओं पर प्रकाश डालिए।
Discuss the achievements and failures of UNCTAD.
- Q4 द्विपक्षीय व्यापारिक समझौते से आप क्या समझते हैं? द्विपक्षीय एवं बहुपक्षीय व्यापारिक समझौते की तुलना कीजिए।
What do you understand by bilateral trade agreement? Give a comparison of bilateral and multilateral trade agreements.
- Q5 भारत की स्वतन्त्रता के पश्चात् की आयात—निर्मात नीति पर प्रकाश डालिए।
Throw light on import export policy after independence of India

Madhya Pradesh Bhoj (Open) University, Bhopal
MBA Final (Marketing)

Subject: IV- Service marketing

Maximum Marks: 30

निर्देश-

1. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
2. दोनों सत्रीय प्रश्न पत्र में से किसी एक प्रश्नपत्र को हल करना अनिवार्य है।
3. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं के स्थान पर A4 साईज के सादे कागज पर छात्र द्वारा लिखे जायेंगे जिन पर क्षेत्रीय निदेशक के हस्ताक्षरित मुहर अंकित किया होना अनिवार्य है।
4. सत्रीय कार्य जमा करने की अंतिम तिथि 15 अक्टूबर 2011 है।
5. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं को जमा करने की रसीद अवश्य प्राप्त कर लें।

Assignment Question Paper – I

- Q1 What is service marketing? What is the nature of services?
सर्विस मार्केटिंग क्या है? सेवाओं की प्रकृति क्या है?
- Q2 What is the framework and challenges of marketing in service business?
सेवा व्यापार में बाजारीकरण के प्रारूप और चुनौतियाँ बताइये।
- Q3 What is service consumer behaviour? Explain its process elements.
सेवा उपभोक्ता व्यवहार क्या है? इसकी प्रक्रिया तत्वों को समझाइये।
- Q4 Discuss the quality models and its related issues in service marketing.
सेवा बाजारीकरण में क्वालिटी मॉडल और उससे सम्बंधित मुद्दों को समझाइये।
- Q5 Explain the classification of services.
सेवा के विभाजन को समझाइये।

Assignment Question Paper – I

- Q1 What is the role of services in the growth of economy? What factors contribute to the growth of services?
अर्थव्यवस्था के विकास में सेवा की भूमिका क्या है? कौन से ऐसे कारक हैं जो इसके विकास में योगदान देते हैं।
- Q2 Write notes on
i) Service product development
ii) Service encounter
लेख लिखिये
i) सेवा वस्तु विकास
ii) सर्विस एनकाउण्टर
- Q3 What is service trinity? How does the formulation of service strategy useful in marketing of services?
सर्विस ट्रिनिटी क्या है? बाजारीकरण में सेवारणनीति की प्रक्रिया क्या है?
- Q4 Explain the advertising, branding and packaging of services.
ब्रांडिंग, व पैकेजिंग की सेवाओं को समझाइये।
- Q5 What is marketing of financial services? Explain the Indian market scenario and its strategies.
वित्तीय सेवाओं का बाजारीकरण क्या है? भारतीय बाजार सेवाओं एवं उसकी रणनीतियों को समझाइये।

Madhya Pradesh Bhoj (Open) University, Bhopal
MBA Final (Marketing)

Subject: V- Sales & Distribution Management

Maximum Marks: 30

निर्देश—

1. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
2. दोनों सत्रीय प्रश्न पत्र में से किसी एक प्रश्नपत्र को हल करना अनिवार्य है।
3. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं के स्थान पर A4 साईज के सादे कागज पर छात्र द्वारा लिखे जायेंगे जिन पर क्षेत्रीय निदेशक के हस्ताक्षरित मुहर अंकित किया होना अनिवार्य है।
4. सत्रीय कार्य जमा करने की अंतिम तिथि 15 अक्टूबर 2011 है।
5. सत्रीय कार्य उत्तर पुस्तिकाओं को जमा करने की रसीद अवश्य प्राप्त कर लें।

Assignment Question Paper – I

- Q1 Describe the nature and scope of sales management.
विक्रय प्रबंध की प्रकृति एवं क्षेत्र की विवेचना कीजिए।
- Q2 How can you develop an effective sales training programme?
आप एक प्रभावी विक्रय प्रशिक्षण कार्यक्रम किस प्रकार विकसित करेंगे।
- Q3 What do you understand by sales evaluation programme? State important features of an effective sales evaluation programme.
विक्रय मूल्यांकन कार्यक्रम से आप क्या समझते हैं? एक प्रभावी विक्रय मूल्यांकन कार्यक्रम के महत्वपूर्ण तत्वों को समझाइयें।
- Q4 What do you understand by marketing channel? What is its importance?
विपणन वाहिकाओं से आप क्या समझते हैं? विपणन में इनका क्या महत्व है?
- Q5 Describe various techniques to assess performances of marketing channels.
विपणन वाहिकाओं के निष्पादन की विभिन्न तकनीकों का वर्णन कीजिए।

Assignment Question Paper – II

- Q1 Describe the procedure of selecting sales personnel.
विक्रय कर्मचारियों के चयन की प्रक्रिया को समझाइयें।
- Q2 Discuss various motivations may be given to sales personnel's.
विक्रय कर्मचारियों को दी जाने वाली विभिन्न अभिप्रेरणाओं का वर्णन कीजिए।
- Q3 State various techniques of sales cost analysis.
विक्रय लागत विश्लेषण की विभिन्न तकनीकों प्रस्तुत कीजिए।
- Q4 Describe organizational pattern of marketing channels.
विपणन वाहिकाओं के संगठनात्मक स्वरूप का वर्णन कीजिए।
- Q5 Describe the importance of International marketing channels in marketing.
विपणन में अन्तर्राष्ट्रीय विपणन वाहिकाओं के महत्व का वर्णन कीजिए।