

**4 SEM FYUGP COM
(FIN/MKT/BNI/HRM) C4B**

2 0 2 5

(June)

COMMERCE

(Core)

Paper : COM (FIN/MKT/BNI/HRM) C4B

(Advance Marketing Management)

Full Marks : 60

Time : 2 hours

*The figures in the margin indicate full marks
for the questions*

1. (a) নিম্নলিখিত বিবৃতিসমূহ সঁচা নে মিছা লিখা : 1×3=3

State whether the following statements
are True or False :

- (i) বিপণন উৎপাদকমুখী।

Marketing is producer-oriented.

- (ii) তথ্য অনুসন্ধান হৈছে গ্রাহকৰ ক্ৰয় সিদ্ধান্ত প্ৰক্ৰিয়াৰ
প্ৰথম পৰ্যায়।

Information search is the first stage
of consumer buying decision
process.

- (iii) ব্যক্তিগত বিক্ৰী হৈছে দুমুখীয়া যোগাযোগ।

Personal selling is a two-way
communication.

(2)

(b) তলত দিয়া খালীঠাইবোৰ পূৰণ কৰা : $1 \times 3 = 3$

Fill in the blanks of the following :

(i) দ্ৰব্যৰ মিশ্ৰণটো ত্ৰিমাত্ৰিক-বহল, _____, আৰু সামঞ্জস্যতা।

The product mix is three-dimensional-breadth, _____, and consistency.

(ii) প্ৰথম অৱস্থাত নতুন সামগ্ৰীৰ বাবে অতি উচ্চ মূল্য নিৰ্ধাৰণ কৰাটো _____ বুলি জনা যায়।

Setting a very high price for a new product initially is known as _____.

(iii) _____ ই পণ্যটোক চিনাক্ত কৰে আৰু ইয়াক অন্যান্য প্ৰতিযোগী সামগ্ৰীৰ পৰা পৃথক কৰে।

_____ it identifies the product and distinguishes it from other competing products.

2. তলত দিয়া যি কোনো তিনিটাৰ চমু টোকা লিখা : $4 \times 3 = 12$

Write short notes on any three of the following :

(a) বিপণনৰ পৰিবেশ

Marketing environment

(b) বিপণন মিশ্ৰণ

Marketing mix

(c) সামাজিক বিপণন

Social marketing

(3)

(d) অনলাইন মাৰ্কেটিং

Online marketing

(e) দ্ৰব্য মিশ্ৰণ

Product mix

3. (a) বিপণনৰ সংজ্ঞা দিয়া আৰু আজিৰ পৃথিৱীত ইয়াৰ উদ্দেশ্য আৰু গুৰুত্ব উল্লেখ কৰা। $2 + (4 + 4) = 10$

Define marketing and state its objectives and importance in today's world.

অথবা / Or

(b) বজাৰ বিভাজন কি? বজাৰ বিভাজনৰ ভিত্তিসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। টেলিভিছনৰ বিপণনৰ বাবে কি উপযুক্ত ভিত্তি হ'ব? $2 + (4 + 4) = 10$

What is market segmentation? Discuss the bases for market segmentation. What will be the suitable base for the marketing of television?

4. (a) গ্ৰাহকৰ আচৰণ কি? গ্ৰাহকৰ ক্ৰয়ৰ সিদ্ধান্তৰ প্ৰক্ৰিয়া ব্যাখ্যা কৰা। $3 + 7 = 10$

What is consumer behavior? Explain the process of consumer buying decision.

অথবা / Or

(b) এটা প্ৰতিষ্ঠানৰ মূল্য নিৰ্ধাৰণ কৌশলত প্ৰভাৱ পেলাৱা বিভিন্ন আভ্যন্তৰীণ আৰু বাহ্যিক শক্তিৰ বৰ্ণনা কৰা।

$5 + 5 = 10$

Describe the various internal and external forces that influence the pricing strategy of a firm.

5. (a) প্রচাৰ বুলিলে কি বুজা? প্রচাৰ মিশ্ৰণ উপাদানসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। $3+7=10$

What do you mean by promotion?
Discuss the components of promotion mix.

অথবা / Or

- (b) বিপণন গৱেষণাৰ সংজ্ঞা দিয়া। বিপণন গৱেষণাত ব্যৱহৃত কৌশলসমূহ গণনা কৰা। $3+7=10$

Define marketing research. Enumerate the techniques used in marketing research.

6. (a) পণ্যৰ জীৱনচক্ৰ বুলিলে কি বুজা? পণ্য জীৱনচক্ৰৰ (পিএলচি) বিভিন্ন পৰ্যায়ত বিপণন কৌশল কেনেকৈ সলনি হয় সেই বিষয়ে বৰ্ণনা কৰা। $4+8=12$

What is meant by product life cycle?
Describe how marketing strategies change during the different stages of the product life cycle (PLC).

অথবা / Or

- (b) বিতৰণৰ চেনেল কি? বিতৰণৰ চেনেলৰ বাছনিত প্ৰভাৱ পেলাৱা কাৰকসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। $4+8=12$

What is channel of distribution? Discuss the factors influencing the choice of channels of distribution.

★★★