



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21
SUBJECT: ADVERTISING AND SALES PROMOTION MANAGEMENT
ASSIGNMENT QUESTION PAPER – FIRST **MAXIMUM MARKS: 30**

निर्देश:—

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:— प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

Q.1 What is the aim of Schramm's communication model?

स्क्रम के संचार मॉडल का उद्देश्य क्या है?

Q.2 Define target audience?

लक्षित दर्शकों को परिभाषित करें?

Q.3 What is Advertising Appeal?

विज्ञापन अपील क्या है?

Q.4 What is recognition test in advertising?

विज्ञापन में अभिज्ञान परीक्षण क्या है?

Q.5 What is sales promotion?

बिक्री संवर्धन क्या है?

नोट:— प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

Q.6 What is the role of advertisement in the marketing process?

विपणन प्रक्रिया में विज्ञापन की क्या भूमिका है?

Q.7 Explain the theory of cognitive dissonance.

संज्ञानात्मक असंगति के सिद्धांत को समझाइये।

Q.8 Explain various aspects of advertisement programme.

विज्ञापन कार्यक्रम के विभिन्न पहलुओं की व्याख्या करें।

Q.9 What is advertising campaign? Discuss its importance.

विज्ञापन अभियान क्या है? इसके महत्व को समझाइये।

Q.10 What do you understand by international advertising? State its salient features.

अंतर्राष्ट्रीय विज्ञापन से आप क्या समझते हैं? इसकी विशेषताएं बताइए।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21

SUBJECT: ADVERTISING AND SALES PROMOTION MANAGEMENT
ASSIGNMENT QUESTION PAPER – SECOND
MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

Q.1 What are the two steps in the two step flow of communication?

संचार के दो चरण प्रवाह में दो चरण क्या हैं?

Q.2 What is meant by market positioning?

बाजार की स्थिति से क्या अभिप्राय है?

Q.3 Define the term media planning.

मीडिया प्लानिंग शब्द को परिभाषित करें।

Q.4 What is advertising campaign?

विज्ञापन अभियान क्या है?

Q.5 What is creative strategy advertising?

रचनात्मक रणनीति विज्ञापन क्या है?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

Q.6 What is the importance of advertising in the marketing?

विपणन में विज्ञापन का क्या महत्व है?

Q.7 Define the stimulation of primary and selective demand.

प्राथमिक और चयनात्मक मांग की उत्तेजना को परिभाषित करें।

Q.8 Define advertising appeal. Discuss the various types of rational appeals.

विज्ञापन की अपील को परिभाषित करें। विभिन्न प्रकार के तर्कसंगत अपील पर चर्चा करें।

Q.9 What are the various evaluation techniques of advertising?

विज्ञापन की विभिन्न मूल्यांकन तकनीकें क्या हैं?

Q.10 What is the meaning and importance of creative strategic advertising?

रचनात्मक रणनीतिक विज्ञापन का अर्थ और महत्व क्या है?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21

SUBJECT: CONSUMER BEHAVIOUR

ASSIGNMENT QUESTION PAPER – FIRST

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is consumer behaviour?**
उपभोक्ता व्यवहार क्या है?
- Q.2 What is the meaning of motivation?**
प्रेरणा का अर्थ क्या है?
- Q.3 What is meant by personality?**
व्यक्तित्व से क्या अभिप्राय है?
- Q.4 What is the meaning of reference group influence?**
संदर्भ समूह प्रभाव का क्या अर्थ है?
- Q.5 Define an industrial consumer.**
एक औद्योगिक उपभोक्ता को परिभाषित करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain the various factors which affects consumer buying behaviour.**
उपभोक्ता खरीद व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की व्याख्या करें।
- Q.2 What do you mean by consumer motivation and what are their importances?**
उपभोक्ता प्रेरणा से आपका क्या मतलब है और उनका महत्त्व क्या है?
- Q.8 Define attitude and explain its various strategies?**
दृष्टिकोण को परिभाषित करें और इसकी विभिन्न रणनीतियों की व्याख्या करें।
- Q.9 What is the meaning of social class? Describe its characteristics.**
सामाजिक वर्ग का अर्थ क्या है? इसकी विशेषताओं का वर्णन कीजिए।
- Q.10 Discuss various models of consumer behaviour?**
उपभोक्ता व्यवहार के विभिन्न मॉडलों पर चर्चा करें?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21
SUBJECT: CONSUMER BEHAVIOUR
ASSIGNMENT QUESTION PAPER – SECOND MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

Q.1 Give the classification of consumer behaviour.

उपभोक्ता व्यवहार का वर्गीकरण कीजिए।

Q.2 What is buying motives?

कय प्रेरणा क्या है?

Q.3 What are the reasons for change in consumer attitude?

उपभोक्ता व्यवहार में बदलाव के क्या कारण हैं?

Q.4 Define the term lifestyle.

जीवनशैली शब्द को परिभाषित करें।

Q.5 Why are the models adopted to study the consumer behavior?

उपभोक्ता व्यवहार का अध्ययन करने के लिए मॉडल क्यों अपनाए जाते हैं?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

Q.6 Discuss the importance of study of consumer behaviour in marketing decision.

विपणन निर्णय में उपभोक्ता व्यवहार के अध्ययन के महत्व पर चर्चा करें।

Q.7 Define motivation and explain the process and methods of consumer motivation.

प्रेरणा को परिभाषित करें और उपभोक्ता प्रेरणा की प्रक्रिया और विधियों को समझाइए।

Q.8 Write a detailed note on consumer attitude.

उपभोक्ता दृष्टिकोण पर एक विस्तृत नोट लिखें।

Q.9 Define the psychographics and lifestyle with examples.

मनोविज्ञान और जीवन शैली को उदाहरणों के साथ परिभाषित करें।

Q.10 Explain the procedure for consumer behaviour audit.

उपभोक्ता व्यवहार ऑडिट की प्रक्रिया को समझाइए।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21
SUBJECT: INTERNATIONAL MARKETING
ASSIGNMENT QUESTION PAPER – FIRST
MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is international marketing?**
अंतर्राष्ट्रीय विपणन क्या है?
- Q.2 Define bilateral trade agreements.**
द्विपक्षीय व्यापार समझौतों को परिभाषित करें।
- Q.3 What is mean by ECGC?**
ईसीजीसी से क्या अभिप्राय है?
- Q.4 What is negotiation of export documents?**
निर्यात दस्तावेजों की बातचीत क्या है?
- Q.5 What is meant by pricing strategy?**
मूल्य निर्धारण की रणनीति का क्या मतलब है?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Discuss the nature and scope of international marketing.**
अंतर्राष्ट्रीय विपणन की प्रकृति और कार्यक्षेत्र को समझाइये।
- Q.7 What are the differences between fiscal and non-fiscal barriers?**
राजकोषीय और गैर-राजकोषीय बाधाओं के बीच अंतर क्या हैं?
- Q.8 Critically examine the import and export policy of India.**
भारत की आयात और निर्यात नीति की आलोचनात्मक रूप से व्याख्या करें।
- Q.9 Why shipping and transportation is important in international trade?**
अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में शिपिंग और परिवहन क्यों महत्वपूर्ण है?
- Q.10 Describe the International product life cycle promotion strategy?**
अंतर्राष्ट्रीय उत्पाद जीवन चक्र प्रचार रणनीति का वर्णन करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21
SUBJECT: INTERNATIONAL MARKETING
ASSIGNMENT QUESTION PAPER – SECOND **MAXIMUM MARKS: 30**

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is international monetary fund (IMF)?**
अंतर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष (IMF) क्या है?
- Q.2 What is international commodity agreement?**
अंतर्राष्ट्रीय कमोडिटी समझौता क्या है?
- Q.3 What is the main objective of export promotion council?**
निर्यात संवर्धन परिषद का मुख्य उद्देश्य क्या है?
- Q.4 What is export quotation?**
निर्यात उद्धरण क्या है?
- Q.5 What is a turnkey project?**
टर्नकी प्रोजेक्ट क्या है?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Write an essay on international marketing environment.**
अंतर्राष्ट्रीय विपणन वातावरण पर एक निबंध लिखें।
- Q.7 What are the Fiscal and non-fiscal barriers in International business?**
अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में राजकोषीय और गैर-राजकोषीय बाधाएं क्या हैं?
- Q.8 Explain the importance of institutional infrastructure for export promotion in India.**
भारत में निर्यात प्रोत्साहन के लिए संस्थागत बुनियादी ढांचे के महत्व को स्पष्ट करें।
- Q.9 Explain the Registration process of exporters.**
निर्यातकों की पंजीकरण प्रक्रिया के बारे में बताएं।
- Q.10 Examine the issues involved in international product policy decisions.**
अंतर्राष्ट्रीय उत्पाद नीति निर्णयों में शामिल मुद्दों की जाँच करें।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21
SUBJECT: SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT
ASSIGNMENT QUESTION PAPER – FIRST **MAXIMUM MARKS: 30**

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 Define Sales Management.
विक्रय प्रबंध को परिभाषित कीजिए।
- Q.2 What is meant by Sales Training Programme?
विक्रय प्रशिक्षण कार्यक्रम किसे कहते हैं?
- Q.3 What are the objectives of Sales Contests?
विक्रय प्रतियोगिता के क्या उद्देश्य हैं?
- Q.4 What do you understand by Marketing Channels?
विपणन वाहिकाओं से आप क्या समझते हैं?
- Q.5 What do you mean by Channel Management?
वाहिकाओं के प्रबंध से आप क्या समझते हैं?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain the importance of Sales Management.
विपणन प्रबंध के महत्व को समझाइये।
- Q.7 Explain the salient features of Good Training Programme.
एक अच्छे प्रशिक्षण कार्यक्रम की क्या विशेषताएँ हैं?
- Q.8 Explain the types of Sales Meeting.
विक्रय सभा के प्रकारों को समझाइये।
- Q.9 Explain the functions of Marketing Channels.
विपणन वाहिकाओं के कार्यों को समझाइये।
- Q.10 What is the role of information system in Channel Management?
वाहिका प्रबंध में सूचना प्रणाली की भूमिका क्या है?



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21

SUBJECT: SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

ASSIGNMENT QUESTION PAPER – SECOND

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

Q.1 Describe the nature of Sales Management.

विक्रय प्रबंध के प्रकृति की विवेचना कीजिए।

Q.2 What are the objects of Sales Training Programme?

विक्रय प्रशिक्षण कार्यक्रम के उद्देश्य क्या हैं?

Q.3 What are the objectives of Sales Meetings?

विक्रय सभा के उद्देश्य क्या हैं?

Q.4 What is the role of Marketing Channels?

विपणन वाहिकाओं की भूमिका क्या हैं?

Q.5 What do you mean by Channel Management?

वाहिका प्रबंध से आप क्या समझते हैं?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

Q.6 Explain the Scope of Sales Management.

विक्रय प्रबंध के क्षेत्र की विवेचना कीजिए।

Q.7 How can you develop effective Sales Training Programme?

आप एक प्रभावी विक्रय प्रशिक्षण कार्यक्रम किस प्रकार विकसित करेंगे?

Q.8 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 समझाइये।

Q.9 Describe organizational pattern of marketing channels.

विपणन वाहिकाओं के संगठनात्मक स्वरूप का वर्णन कीजिए।

Q.10 Describe the importance of International marketing channels in marketing.

विपणन में अन्तरराष्ट्रीय विपणन वाहिकाओं के महत्व का वर्णन कीजिए।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21
SUBJECT: SERVICES MARKETING

ASSIGNMENT QUESTION PAPER – FIRST

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 What is the nature of Services Marketing?
सेवा विपणन की प्रकृति क्या है?
- Q.2 Write a short note on Service Product Development.
सेवा वस्तु विकास पर संक्षिप्त टिपणी लिखिए।
- Q. 3 What is service consumer behaviour?
सेवा उपभोक्ता व्यवहार क्या है?
- Q. 4 What do you understand by Advertising of Services?
सेवाओं के विज्ञापन से आप क्या समझते हैं?
- Q. 5 What do you mean by Marketing of Financial Services?
वित्तीय सेवाओं के विपणन से आप क्या समझते हैं?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 Explain the importance of Services Marketing.
सेवा विपणन के महत्व को समझाइये।
- Q.7 What are the challenges of marketing in service business?
सेवा व्यापार में विपणन की चुनौतियाँ क्या हैं?
- Q.8 Explain the process elements of Service Consumer Behaviour.
सेवा उपभोक्ता व्यवहार के प्रक्रिया तत्वों को समझाइए।
- Q.9 Discuss the quality models and its related issues in service marketing.
सेवा विपणन में क्वालिटी मॉडल और उससे सम्बंधित मुद्दों को समझाइए।
- Q.10 Discuss the importance of Marketing in Financial services.
वित्तीय सेवाओं में विपणन के महत्व को समझाइए।



MADHYA PRADESH BHOJ (OPEN) UNIVERSITY, BHOPAL
मध्य प्रदेश भोज (मुक्त) विश्वविद्यालय, भोपाल
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION THIRD YEAR (MARKETING MANAGEMENT)
SESSION: 2020-21
SUBJECT: SERVICES MARKETING

ASSIGNMENT QUESTION PAPER – SECOND

MAXIMUM MARKS: 30

निर्देश:-

01. सभी प्रश्न स्वयं की हस्तलिपि में हल करना अनिवार्य है।
02. विश्वविद्यालय द्वारा प्रदाय सत्रीय उत्तर पुस्तिकाओं में ही सत्रीय प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
03. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका के प्रथम पृष्ठ को सावधानीपूर्वक पूरा भरें और उसमें उसी विषय के प्रश्नपत्र हल करें, जो उत्तरपुस्तिका पर अंकित किया है।
04. सत्रीय कार्य उत्तरपुस्तिका अपने अध्ययन केन्द्र पर जमा कर उसकी पावती अवश्य प्राप्त करें।

नोट:- प्रश्न क्रमांक 01 से 05 तक के प्रश्न लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 02 अंक का है।

- Q.1 Describe the nature of Services.
सेवा के प्रकृति की विवेचना कीजिए।
- Q.2 Write a short note on Service Encounter.
सेवा एनकाउंटर पर संक्षिप्त टिपण्णी लिखिए।
- Q.3 What is service trinity?
सेवा त्रिमूर्ति से क्या हैं?
- Q.4 What is Relationship Marketing?
सम्बन्ध विपणन क्या हैं?
- Q.5 What do you mean by Marketing of Financial Services?
वित्तीय सेवाओं के विपणन से आप क्या समझते हैं?

नोट:- प्रश्न क्रमांक 06 से 10 तक के प्रश्न दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 04 अंक का है।

- Q.6 What is the role of services in the growth of economy?
अर्थव्यवस्था के विकास में सेवा की क्या भूमिका है ?
- Q.7 What is the framework of marketing in service business?
सेवा व्यापार में विपणन का प्रारूप क्या है?
- Q.8 How does the formulation of service strategy useful in marketing of services?
सेवा विपणन में सेवा रणनीति बनाना कैसे उपयोगी है?
- Q.9 Discuss the role of Advertising services.
विज्ञापन सेवा की भूमिका को समझाइए।
- Q.10 Discuss the importance of Marketing in Financial services.
वित्तीय सेवाओं में विपणन के महत्व को समझाइए।