

2021

**PRODUCT AND PRICE MANAGEMENT AND
RURAL MARKETING — GENERAL**

Eighth Paper

(M-32-G)

[Marketing Group]

Full Marks : 100

*Candidates are required to give their answers in their own words
as far as practicable.*

প্রান্তুলিখিত সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।

Module - I

[Product and Price Management]

(মান : ৫০)

বিভাগ - ক

১। নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলির উত্তর দাও :

২×১০

(ক) 'নতুন পণ্য'-এর সংজ্ঞা দাও।

অথবা,

'পণ্য-আধার' বলতে কী বোঝো?

(খ) পণ্য আয়ুষ্কাল চক্রের ধারণাটির যে-কোনো দুটি সুবিধা উল্লেখ করো।

অথবা,

পণ্য আয়ুষ্কালের যে-কোনো দুটি আকৃতি দাও।

(গ) পণ্য আয়ুষ্কাল চক্রের ধারণাটির যে-কোনো দুটি অনুমান উল্লেখ করো।

অথবা,

পণ্য আয়ুষ্কাল চক্রের 'পরিণতি স্তরে' যে-কোনো দুটি বণ্টনকৌশল উল্লেখ করো।

(ঘ) 'বিপণনের সমাজমুখী ধারণা' বলতে কী বোঝো?

(ঙ) বিপণনের 'বিক্রয় ধারণা'-টি কী?

Please Turn Over

(চ) 'দাম মিশ্রণ' বলতে কী বোঝো?

(ছ) 'ভেদ দামকরণ'-এর সংজ্ঞা দাও।

অথবা,

'দ্বৈত দামকরণ' বলতে কী বোঝো?

(জ) দাম নির্ধারণের মৌলিক বিষয়গুলির যে-কোনো দুটির উল্লেখ করো।

(ঝ) 'ননীতোল দামকরণ' বলতে কী বোঝো?

অথবা,

'সম্পূর্ণ-ব্যয় দাম নির্ধারণ' কী?

(ঞ) 'ব্যয়-অধিক দামকরণ' নীতি কী?

অথবা,

'সম্প্রসারণমূলক দামকরণ'-এর সংজ্ঞা দাও।

বিভাগ - খ

২। নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলির উত্তর দাও :

৫×৪

(ক) পণ্য গ্রহণ প্রক্রিয়ার বিভিন্ন ধাপগুলি আলোচনা করো।

অথবা,

একটি নতুন পণ্য উন্নয়নের কারণগুলি ব্যাখ্যা করো।

(খ) মোড়কজাতকরণের গুরুত্ব আলোচনা করো।

অথবা,

'মোড়কজাতকরণ পণ্য পৃথকীকরণে সাহায্য করে'— আলোচনা করো।

(গ) দাম ব্যবস্থাপনার তাৎপর্য ব্যাখ্যা করো।

(ঘ) একটি পণ্যের দাম নির্ধারণের ধাপগুলি আলোচনা করো।

বিভাগ - গ

৩। নিম্নলিখিত প্রশ্নের উত্তর দাও :

(ক) নামকরণের সুবিধাগুলি বিশদভাবে বর্ণনা করো।

১০

অথবা,

(খ) একটি ভালো ব্র্যান্ডের কাঙ্ক্ষিত বৈশিষ্ট্যগুলি বিবৃত করো।

১০

(3)

R(III)-Product & Price Mgmt. &
Rural Mktg.-G-8(M-32-G)

Module - II

[Rural Marketing]

(মান : ৫০)

বিভাগ - ক

৪। নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলির উত্তর দাও :

২×১০

(ক) গ্রামীণ বিপণন পরিবেশের ভৌগোলিক উপাদানগুলির যে-কোনো দুটির উল্লেখ করো।

অথবা,

গ্রামীণ বিপণনের পরিবেশের যে-কোনো দুটি সামাজিক উপাদান উল্লেখ করো।

(খ) গ্রামীণ বিপণনে অর্থনৈতিক পরিবেশ বলতে কী বোঝো?

(গ) ভারতের গ্রামীণ পরিকাঠামোগত যে-কোনো দুটি সুবিধার কথা লেখো।

অথবা,

ভারতের গ্রামীণ পরিকাঠামোগত যে-কোনো দুটি অসুবিধার কথা লেখো।

(ঘ) গ্রামীণ বাজারের সংজ্ঞা দাও।

(ঙ) গ্রামীণ বাজারগুলির যে-কোনো দুটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ করো।

(চ) 'গ্রামীণ ভোক্তা আচরণ'-এর সংজ্ঞা দাও।

(ছ) গ্রামীণ ভোগকারীদের যে-কোনো দুটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ করো।

(জ) গ্রামীণ বাজার ও শহর-বাজার এর মধ্যে যে-কোনো দুটি পার্থক্য লেখো।

অথবা,

গ্রামীণ বাজার অভিমুখীকরণ-এর জন্য খ্যাত যে-কোনো দুটি বড়ো কোম্পানির নাম উল্লেখ করো।

(ঝ) যে-কোনো দুটি 'গ্রামীণ ঋণদানকারী সংস্থা'-র নাম উল্লেখ করো।

অথবা,

গ্রামীণ ক্রয়সিদ্ধান্তে প্রভাব সৃষ্টিকারী উপাদানগুলির যে-কোনো দুটি উল্লেখ করো।

(ঞ) 'কৃষি বিপণন'-এর সংজ্ঞা দাও।

অথবা,

কৃষিপণ্য উৎপাদনের উপাদানগুলির মধ্যে যে-কোনো দুটির উল্লেখ করো।

Please Turn Over

বিভাগ - খ

৫। নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলির উত্তর দাও :

৫×৪

(ক) গ্রামীণ বিপণনের পরিধি আলোচনা করো।

অথবা,

গ্রামীণ বিপণনের তাৎপর্যটি সংক্ষেপে ব্যাখ্যা করো।

(খ) 'গ্রামীণ বাজার বিভাজন'-এর ধারণাটি আলোচনা করো।

(গ) গ্রামীণ বাজার-এর প্রসার কৌশলগুলি আলোচনা করো।

(ঘ) গ্রামীণ বিপণনে বণ্টনের মাধ্যমের ধরনগুলি ব্যাখ্যা করো।

অথবা,

গ্রামীণ বিপণনে ব্যবহৃত বণ্টন সংক্রান্ত কৌশলগুলি বিবৃত করো।

বিভাগ - গ

৬। নিম্নলিখিত প্রশ্নের উত্তর দাও :

(ক) কৃষিপণ্য বিপণনে সরকারের ভূমিকাটি বিস্তারিতভাবে আলোচনা করো।

১০

অথবা,

(খ) কৃষিপণ্য বিপণনে সমবায় সমিতিগুলির ভূমিকা বিস্তারিতভাবে আলোচনা করো।

১০

[English Version]

The figures in the margin indicate full marks.

Module - I

[Product and Price Management]

(Marks : 50)

Group - A

1. Answer the following questions :

2×10

(a) Define 'New Product'.

Or,

What do you mean by 'Product Portfolio'?

- (b) Mention any two benefits of the concept of Product Life Cycle (PLC).

Or,

Draw any two shapes of PLC.

- (c) Mention any two assumptions of the concepts of PLC.

Or,

Mention any two distribution strategies of 'Maturity Stage' of PLC.

- (d) What do you mean by 'Societal Marketing Concept'?
- (e) What do you mean by 'Selling Concept' of marketing?
- (f) What do you mean by 'Price Mix'?
- (g) Define 'Penetration Pricing'.

Or,

What do you mean by 'Dual Pricing'.

- (h) Mention any two of the basic price determining factors.
- (i) What do you mean by 'Skimming Pricing'?

Or,

What is 'Full Cost Pricing'?

- (j) What is 'Cost-plus Pricing Policy'?

Or,

Define 'Promotional Pricing'.

Group - B

2. Answer the following questions :

5×4

- (a) Discuss the various stages in the product adoption process.

Or,

Explain the reasons for developing a new product.

- (b) Discuss the importance of packaging.

Or,

'Packaging helps in product-differentiation' – Discuss.

- (c) Explain the significance of Price Management.
- (d) Discuss the steps involved in setting the price of a product.

Please Turn Over

Group - C

3. Answer the following question :

(a) Describe, in detail, the advantages of branding. 10

Or,

(b) State the desirable characteristics of a good brand. 10

Module - II

[Rural Marketing]

(Marks : 50)

Group - A

4. Answer the following questions :

2×10

(a) Mention any two geographic elements of rural marketing environment.

Or,

Mention any two social elements of rural marketing environment.

(b) What do you mean by economic environment in rural marketing?

(c) Mention any two rural infrastructural advantages in India.

Or,

Mention any two disadvantages of Indian rural infrastructure.

(d) Define 'Rural Market'.

(e) State any two features of rural markets.

(f) Define 'Rural Consumer Behaviour'.

(g) Mention any two characteristics of rural consumers.

(h) Distinguish between rural and urban market. Mention any two points.

Or,

Name any two big companies known for their rural market orientation.

(i) Mention the name of any two 'Rural Credit Institutions'.

Or,

Mention any two major influencing factors on rural buying decision.

(j) Define 'Agricultural Marketing'.

Or,

Mention any two elements of agricultural inputs.

(7)

**R(III)-Product & Price Mgmt. &
Rural Mktg.-G-8(M-32-G)**

Group - B

5. Answer the following questions :

5×4

(a) Discuss the scope of rural marketing.

Or,

Explain in brief, the significance of rural marketing.

(b) Discuss the concept of 'Rural Market Segmentation'.

(c) Discuss the promotional strategies of rural marketing.

(d) Explain the types of distribution channels for rural marketing.

Or,

State the various distribution strategies used in rural marketing.

Group - C

6. Answer the following question :

(a) Discuss, in detail, the role of government in marketing agricultural products.

10

Or,

(b) Discuss, in detail, the role of cooperative societies in marketing agricultural products.

10
