

ए. एम. के - 01

स्नातक उपाधि कार्यक्रम  
(बी. डी. पी.)

सत्रीय कार्य

2019–20

व्यवहारमूलक पाठ्यक्रम  
ए. एम. के - 01: विपणन

जुलाई 2019 तथा जनवरी 2020 प्रवेश सत्र के लिए



प्रबंध अध्ययन विद्यापीठ

इन्दिरा गांधी राष्ट्रीय मुक्त विश्वविद्यालय

मैदान गढ़ी, नई दिल्ली – 1100 68

व्यवहारमूलक पाठ्यक्रम  
ए. एम. के - 01: विपणन

सत्रीय कार्य – 2019–20

प्रिय छात्र/छात्राओं,

जैसा कि कार्यक्रम दर्शिका में स्पष्ट किया गया है, इस कार्यक्रम में आपको प्रत्येक पाठ्यक्रम के लिए एक सत्रीय कार्य करना है। सभी सत्रीय कार्य आपको एक साथ भेजे जा रहे हैं।

अंतिम परीक्षा में सत्रीय कार्य के लिए 30 प्रतिशत अंक निर्धारित हैं। सत्रांत परीक्षा में बैठने योग्य होने के लिए यह आवश्यक है कि समय सूची के अनुसार आप इन सत्रीय कार्यों को पूरा करके भेज दें। सत्रीय कार्य को करने से पहले आपको चाहिए कि कार्यक्रम दर्शिका में दिए गए निर्देशों को ध्यानपूर्वक पढ़ लें, जिसे आपके पास अलग से भेजा गया है।

यह सत्रीय कार्य दो प्रवेश सत्र अर्थात् (जुलाई 2019 और जनवरी 2020) के लिए वैध है, इसकी वैधता निम्नलिखित है :-

1. जो जुलाई 2019 में पंजीकृत है उनकी वैधता जून 2020 तक है।
2. जो जनवरी 2020 में पंजीकृत है उनकी वैधता दिसंबर 2020 है।

यदि आप जून सत्रांत परीक्षा में बैठना चाहते हैं तो इन्हें 15 मार्च तक अवश्य जमा कर दें। यदि आप दिसम्बर सत्रांत परीक्षा में बैठना चाहते हैं तो आपके लिए आवश्यक है कि आप इन्हें 15 सितम्बर तक अध्ययन केंद्र के संयोजक के पास जमा कर दें।

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

---

पाठ्यक्रम का कोड	:	ए. एम. के - 01
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	विपणन
सत्रीय कार्य का कोड	:	ए. एम. के-01 / टी. एम. ए./ 2019 - 20
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

---

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

अधिकतम अंक : 100

1. "उपभोक्ता हमेशा एक तर्कसंगत व्यक्ति होता है। इसलिए विभाजन के लिए आर्थिक आधार सबसे उपयुक्त तरीका है। "क्या आप इस कथन से सहमत हैं? कारण बताओ। (20)
2. उत्पाद वस्तु, उत्पाद लाइन और उत्पाद मिश्रण के बीच क्या संबंध है? उपभोक्ता वस्तुओं के लिए उपयुक्त विभिन्न उत्पाद लाइन और उत्पाद मिश्रण रणनीतियों पर चर्चा करें। (6+14)
3. एक भारतीय दवा कंपनी ने कैंसर के लिए वैक्सीन का आविष्कार किया था। उस कंपनी के मार्केटिंग मैनेजर के रूप में, इस नए उत्पाद के मूल्य निर्धारण के लिए विभिन्न तरीकों पर चर्चा करें। निर्णय लें कि उनमें से कौन सा इस टीका के मूल्य निर्धारण के लिए अधिक उपयुक्त है और अपने निर्णय के समर्थन में कारण दीजिए। (12+8)
4. वितरण की तीव्रता के संबंध में विपणक के लिए उपलब्ध विभिन्न दृष्टिकोणों पर चर्चा करें। आपकी राय में, निम्नलिखित उत्पादों के वितरण के लिए उनमें से कौन सा उपयुक्त है? अपनी पसंद के लिए कारण दें।
  - i) शीतल पेय
  - ii) लैप टॉप
  - iii) स्पोर्ट्स कार(8+12)
5. एक स्पोर्ट्स शूज कंपनी के मार्केटिंग मैनेजर के रूप में, अपनी कंपनी के लिए प्रमोशन मिक्स को तय करते समय विभिन्न कारकों पर चर्चा करेंगे। (20)