

263

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

(Assignment)

2014-2015

Master of Business Administration Programme (MBA)

Subject : Management

Subject Code:MBA-1.6/PGDMM-01

Course Title: Marketing for Managers

Course Code:MBA-1.6/PGDMM-01

Maximum Marks: 30

Section - A

Maximum Marks: 18

Note: Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 Words. Answer All questions. All questions are compulsory.

1. How you will define marketing mix? Discuss it's various elements in detail.
2. What is marketing? Discuss its nature scope and importance.
3. Describe the concept of social marketing in Indian Scenario?

Section - B

Maximum Marks: 12

Note: Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 Words. All Questions are compulsory.

4. Comment on optimum marketing mix concept?
5. How marketing help our citizens for economic upliftment?
6. Discuss various elements of marketing strategies?
7. What is marketing services?
8. Is marketing outer function of organization?
9. Comment the significance of marketing for developing economy?

285

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2014-2015

परास्नातक व्यापार प्रबन्धन कार्यक्रम (एम०बी०ए०)

Master of Business Administration Programme (MBA)

विषय : प्रबन्धन विषय कोड : एम.बी.ए.
Subject : Management Subject Code : MBA
कोर्स शीर्षक : कोर्स कोड : एम.बी.ए.-3.42N/
Course Title : Management of 5.42(O)/
Marketing पी.जी.डी.एम.एम.-02
Communications and Course Code : MBA-3.42N/
Advertising 5.42(O)/
PGDMM-02

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks : 30

Note : Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 Words. Answer All questions. All questions are compulsory.

Section 'A'

अधिकतम अंक : 18
Maximum Marks : 18

1. What do you understand by occurrence of marketing communication? Explain with the help of diagrams. 6
2. What is role and relevance of Media in advertising? Explain various types of media with their merits and demerits. 6

3. How will you plan promotional strategic framework? Explain with the help of suitable examples. 6

Section - B

अधिकतम अंक : 12
Maximum Marks : 12

Note : Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 Words. All Questions are compulsory.

4. Explain Decision Sequence Analysis for promotional planning. 2
 5. How size and shape are important for print ads. 2
 6. How will you correlate message design with marketing objectives. 2
 7. What do you understand by Illustration? Explain with example 2
 8. How message and creativity are interrelated? 2
 9. Explain various creative Associations with suitable examples. 2
-

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2014-2015

परास्नातक व्यापार प्रबन्धन कार्यक्रम (एम०बी०ए०)

Master of Business Administration Programme (MBA)

विषय : प्रबन्धन विषय कोड : एम.बी.ए.
 Subject : Management Subject Code : MBA
 कोर्स शीर्षक : रणनीति प्रबन्धन कोर्स कोड : एम.बी.ए.-4.3N/
 Course Title : Strategic Management एम.बी.ए.-6.1(O)/
 पी.जी.डी.एम.एम.-03
 Course Code : MBA-4.3N/
 MBA 6.1(O)/
 PGDMM-03

अधिकतम अंक : 30
 Maximum Marks : 30

नोट : दीर्घ उत्तरीय प्रश्न। प्रश्नों के अपने उत्तर 800 से 1000 शब्दों में लिखें। सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Note : Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 Words. Answer All questions. All questions are compulsory.

खण्ड - 'अ'

Section 'A'

अधिकतम अंक : 18
 Maximum Marks : 18

- 1 Define strategy in 'traditional' and 'modern' way and which you will prefer and why? 6
कार्यनीति को 'परम्परागत' तथा 'आधुनिक' रूप में परिभाषित कीजिए। उनमें से आप किसे महत्व देंगे और क्यों?
2. What is industry environment? What are the components that make the industry environment? 6
औद्योगिक पर्यावरण क्या है? ऐसे कौन से तत्व हैं जो औद्योगिक पर्यावरण का निर्माण करते हैं?

3. What is price mix? What are its variables? What policies and strategies are useful in this case?

मूल्य मिश्रण क्या है? इसके विभिन्न घटक कौन से हैं? इस संदर्भ में कौन सी नीतियां तथा कार्यनीतियाँ उपयोगी हैं?

खण्ड - ब

Section - B

अधिकतम अंक : 12
 Maximum Marks : 12

नोट : लघु उत्तरीय प्रश्न। प्रश्नों के उत्तर 200 से 300 शब्दों में लिखें। सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Note : Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 Words. All Questions are compulsory.

4. What is a model of strategic management process? 2
कार्यनीतिक प्रबन्ध प्रक्रिया का माडल क्या है?
5. What is SWOT analysis? Explain its importance. 2
SWOT विश्लेषण क्या है? इसकी महत्ता बताइए।
6. What is R and D? What are the area of it? 2
शोध एवं अनुसन्धान क्या है? इसका क्षेत्र क्या है?
7. What are the change barriers? How leader overcome them? 2
परिवर्तन में कौन सी बाधाएं आती हैं? नेता इन बाधाओं को कैसे दूर करते हैं?
8. What is strategic evaluation? Who does the performance evaluation? 2
कार्यनीतिक मूल्यांकन क्या है? निष्पादन मूल्यांकन कौन करता है?
9. What is a strategic choice? What factors influence strategic choice? 2
कार्यनीतिक चुनाव क्या है? कौन से तत्व कार्यनीतिक चुनाव को प्रभावित करते हैं?

284

उत्तर प्रदेश राजर्षि टण्डन मुक्त विश्वविद्यालय, इलाहाबाद

अधिन्यास (Assignment)

2014-2015

परास्नातक व्यापार प्रबन्धन कार्यक्रम (एम०बी०ए०)

Master of Business Administration Programme (MBA)

विषय : प्रबन्धन विषय कोड : एम.बी.ए.
Subject : Management Subject Code : MBA
कोर्स शीर्षक : कोर्स कोड : एम.बी.ए.-3.41/5.41(O)/
Course Title : Consumer Behaviour पी.जी.डी.एम.एम.-04
Course Code : MBA-3.41/5.41(O)/
PGDMM-04

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks : 30

Note : Long Answer Questions. Answer should be given in 800 to 1000 Words. Answer All questions. All questions are compulsory.

Section 'A'

अधिकतम अंक : 18
Maximum Marks : 18

1. What are various individual determinants of consumer behaviour? Explain. 6
2. Explain applications of Consumer Behaviour in marketing with suitable examples. 6
3. Explain constituents and functions of consumer attitude with suitable examples. 6

Section - B

अधिकतम अंक : 12
Maximum Marks : 12

Note : Short Answer Questions. Answer should be given in 200 to 300 Words. All Questions are compulsory.

4. Explain marketing response to the consumer attitude. 2
5. Explain structure and functioning of memory. 2
6. Explain Psychoanalytical theory of Freud. 2
7. How consumption and self concepts are related to each others. 2
8. Explain characters and influence of life style on consumer behaviour. 2
9. Who are organisational customers? Explain. 2