



WEST BENGAL STATE UNIVERSITY
B.Com. Programme 5th Semester Examination, 2021-22



FACGDSE04T-B.Com. (DSE1)

PRODUCT & PRICING MANAGEMENT AND MARKETING COMMUNICATION

Time Allotted: 2 Hours

Full Marks: 50

*The figures in the margin indicate marks of question.
Candidates should answer in their own words
and adhere to the word limit as practicable.*

*প্রান্তিক সীমার মধ্যস্থ সংখ্যাটি প্রশ্নের মান নির্দেশ করে।
পরীক্ষার্থীদের নিজের ভাষায় যথা সম্ভব শব্দসীমার মধ্যে
উত্তর দিতে হবে।*

GROUP-A

বিভাগ-ক

Answer any five questions from the following

2×5 = 10

নিম্নলিখিত যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও

1. What is Product Consistency?
পণ্য ধারাবাহিকতা বলতে কী বোঝায় ?
2. State the Levels of Product Services.
পণ্য সেবার স্তরগুলি লেখো।
3. What is BCG Matrix?
BCG Matrix কি ?
4. What is Resale Price Maintenance?
পুনর্বিক্রয় মূল্য সংরক্ষণ বলতে কী বোঝায় ?
5. What is Industrial Innovation?
শিল্প উদ্ভাবন কাকে বলে ?
6. What is Advertising Agency?
বিজ্ঞাপন সংস্থা কাকে বলে ?
7. What is Coupon?
কুপন বলতে কী বোঝায় ?
8. What is Brand Repositioning?
অভিজ্ঞাতকরণের পুনঃ অবস্থান বলতে কী বোঝায় ?
9. What is Service Pricing?
সেবা মূল্য কাকে বলে ?

10. What is Leader Positioning?
Leader Positioning কি ?
11. What is Campaign Planning?
প্রচার পরিকল্পনা কাকে বলে ?
12. What is Media Planning?
মাধ্যম পরিকল্পনা কাকে বলে ?
13. What is Aesthetics Packaging?
নান্দনিক মোড়কজাতকরণ কাকে বলে ?
14. What is Marketing Communications?
বিপণন জ্ঞাতকরণ কাকে বলে ?
15. What is Sales Promotion?
বিক্রয় প্রসার বা সম্প্রসারণ বলতে কী বোঝো ?

GROUP-B

বিভাগ-খ

Answer any four questions from the following

5×4 = 20

নিম্নলিখিত যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও

16. What is Advertising Copy? How is it written?
বিজ্ঞাপন লিখন কাকে বলে ? এটি কিভাবে লেখা বা প্রস্তুত করা হয় ?
17. Explain briefly the ethical aspects of Packaging.
মোড়কজাতকরণ-এর নৈতিক দিকগুলি সংক্ষেপে বর্ণনা করো।
18. Explain the process of Price Setting in Indian Markets.
ভারতীয় বাজারে মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি বর্ণনা করো।
19. State the new trends in Marketing Communication Process.
বিপণন জ্ঞাতকরণ পদ্ধতির নতুন প্রবণতাগুলি লেখো।
20. Distinguish between Sales Promotion and Personal Selling.
বিক্রয় প্রসার বা সম্প্রসারণ এবং ব্যক্তিগত বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য লেখো।
21. What are the factors determining effective pricing?
কার্যকর মূল্য নির্ধারণের বিষয়গুলি কি কি ?
22. State the importance of Media Scheduling.
মাধ্যম সময়সূচির গুরুত্বগুলি লেখো।
23. Explain the Pre-testing methods of evaluating Advertisement Effectiveness.
বিজ্ঞাপনের কার্যকারিতা মূল্যায়নের প্রাক-পরীক্ষা পদ্ধতি বর্ণনা করো।
24. Explain briefly the role of Advertising Department.
বিজ্ঞাপন বিভাগের ভূমিকা সংক্ষেপে বর্ণনা করো।

25. State the steps involved in the process of Marketing Communication.
বিপণন জ্ঞাতকরণ প্রক্রিয়ার পর্যায়গুলি লেখো।
26. State the functions of Sales Promotion in Marketing.
বিপণনের ক্ষেত্রে বিক্রয় প্রসার বা সম্প্রসারণের কার্যাবলী লেখো।
27. “Advertising is a sheer waste. It misleads customers”. Comment.
“বিজ্ঞাপন একটি নিছক খরচ। এটি ক্রেতাদের বিভ্রান্ত করে।” – মন্তব্য করো।

GROUP-C

বিভাগ-গ

Answer any *two* questions from the following

10×2 = 20

নিম্নলিখিত যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও

28. What is a Product Life Cycle? Explain briefly the various uses and limitations of a Product Life Cycle.
পণ্যের জীবনচক্র কাকে বলে ? পণ্যের জীবনচক্রের বিভিন্ন ব্যবহারিক দিকগুলি এবং সীমাবদ্ধতা সংক্ষেপে বর্ণনা করো।
29. What is a New Product Development? Briefly explain the factors affecting New Product Development Strategy.
নতুন পণ্য উন্নয়ন কাকে বলে ? নতুন পণ্য উন্নয়ন কৌশলকে প্রভাবিত করে এমন বিষয়গুলি সম্পর্কে সংক্ষেপে বর্ণনা করো।
30. What are Pricing Objectives? Difference between Penetration Pricing and Skimming Pricing.
পণ্য মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্যগুলি কি কি ? অস্তর্ভেদী মূল্য ও ননীতোলা মূল্যের মধ্যে পার্থক্য দেখাও।
31. Define Marketing Communications. Enumerate the importance of Marketing Communication.
বিপণন জ্ঞাতকরণের সংজ্ঞা দাও। বিপণন জ্ঞাতকরণের গুরুত্ব লেখো।
32. What is an effective Advertisement? Summarize the legal and ethical issues in Advertising.
একটি কার্যকরী বিজ্ঞাপন বলতে কী বোঝো ? বিজ্ঞাপনের আইনগত এবং নৈতিক বিষয়গুলি সংক্ষিপ্তভাবে লেখো।
33. What are the different types of Sales Promotion? Explain briefly the various tools and techniques used in Sales Promotion.
বিভিন্ন প্রকার বিক্রয় প্রসার বা সম্প্রসারণগুলি কি কি ? বিক্রয় প্রসারে ব্যবহৃত বিভিন্ন হাতিয়ার এবং কৌশলগুলি সংক্ষেপে বর্ণনা করো।

N.B. : *Students have to complete submission of their Answer Scripts through E-mail / Whatsapp to their own respective colleges on the same day / date of examination within 1 hour after end of exam. University / College authorities will not be held responsible for wrong submission (at in proper address). Students are strongly advised not to submit multiple copies of the same answer script.*

—x—