

Total No. of Questions : 08] [SET-A] Total No. of Printed Page : 01

FINAL EXAMINATION – JULY 2017  
POST GRADUATE DIPLOMA IN MARKETING MANAGEMENT (PGDMM)

First Year – Second Semester  
Rural Marketing

PGDMM - 8

Time : 03 Hrs.

MM : 70  
MM : 28

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. Explain the process of product development and its adoption in the rural market.  
ग्रामीण बाजार में उत्पादन विकास और उसको अपनाने की प्रक्रिया समझाइए।
- Q.2. Explain the term “Trends in consumer behavior with reference to rural market.  
ग्रामीण बाजार के संदर्भ में “उपभोक्ता व्यवहार के रुझान” शब्द को समझाइए।
- Q.3. (a) Looking at the profit of the rural consumers in India today. What are the key challenges posed for Indian marketers in the rural segments?  
वर्तमान में भारत के ग्रामीण उपभोक्ताओं के प्रोफाइल देख कर, ग्रामीण बाजार में भारतीय उपभोक्ता के लिए उत्पन्न होने वाली चुनौतियाँ क्या हैं?  
(b) Discuss the recent opportunities of for rural market in India.  
भारत में ग्रामीण बाजार के लिए हाल ही में पैदा हुए अवसर को समझाइए।
- Q.4. Define Rural Market and its features.  
ग्रामीण विपणन को परिभाषित कीजिए और इसकी विशेषताएँ समझाइए।
- Q.5. Differentiate and buying behavior pattern of consumer in rural market from urban market.  
ग्रामीण विपणन में उपभोक्ता व्यवहार खरीद, शहरी विपणन की तुलना में अन्तर स्पष्ट कीजिए।
- Q.6. Discuss the various ways of pricing the product for rural India.  
ग्रामीण भारत में उत्पादन के मूल्य निर्धारण के विभिन्न तरीकों को समझाइए।
- Q.7. Explain the Dynamics of distribution process in rural market.  
ग्रामीण विपणन में वितरण की गतिशीलता की प्रक्रिया पर प्रकाश डालिए।
- Q.8. What in your view, are sales promotion tool most likely to succeed is rural markets?  
Justify your answer.  
आपके विचार में, ग्रामीण बाजार में सफल होने के लिए बिक्री को बढ़ावा देने वाले उपकरण क्या हैं? अपने उत्तर को justify कीजिए।

Total No. of Questions : 08] [SET-A] Total No. of Printed Page : 01

FINAL EXAMINATION – JULY 2017  
POST GRADUATE DIPLOMA IN MARKETING MANAGEMENT (PGDMM)

First Year – Second Semester  
Rural Marketing

PGDMM - 8

Time : 03 Hrs.

MM : 70  
MM : 28

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. Explain the process of product development and its adoption in the rural market.  
ग्रामीण बाजार में उत्पादन विकास और उसको अपनाने की प्रक्रिया समझाइए।
- Q.2. Explain the term “Trends in consumer behavior with reference to rural market.  
ग्रामीण बाजार के संदर्भ में “उपभोक्ता व्यवहार के रुझान” शब्द को समझाइए।
- Q.3. (a) Looking at the profit of the rural consumers in India today. What are the key challenges posed for Indian marketers in the rural segments?  
वर्तमान में भारत के ग्रामीण उपभोक्ताओं के प्रोफाइल देख कर, ग्रामीण बाजार में भारतीय उपभोक्ता के लिए उत्पन्न होने वाली चुनौतियाँ क्या हैं?  
(b) Discuss the recent opportunities of for rural market in India.  
भारत में ग्रामीण बाजार के लिए हाल ही में पैदा हुए अवसर को समझाइए।
- Q.4. Define Rural Market and its features.  
ग्रामीण विपणन को परिभाषित कीजिए और इसकी विशेषताएँ समझाइए।
- Q.5. Differentiate and buying behavior pattern of consumer in rural market from urban market.  
ग्रामीण विपणन में उपभोक्ता व्यवहार खरीद, शहरी विपणन की तुलना में अन्तर स्पष्ट कीजिए।
- Q.6. Discuss the various ways of pricing the product for rural India.  
ग्रामीण भारत में उत्पादन के मूल्य निर्धारण के विभिन्न तरीकों को समझाइए।
- Q.7. Explain the Dynamics of distribution process in rural market.  
ग्रामीण विपणन में वितरण की गतिशीलता की प्रक्रिया पर प्रकाश डालिए।
- Q.8. What in your view, are sales promotion tool most likely to succeed is rural markets?  
Justify your answer.  
आपके विचार में, ग्रामीण बाजार में सफल होने के लिए बिक्री को बढ़ावा देने वाले उपकरण क्या हैं? अपने उत्तर को justify कीजिए।