

Mid-West University
Examinations Management Office
Surkhet, Nepal
End-Semester Examinations-2083
Bachelor of Business Studies (BBS)
Semester - I

Subject: Principles of Marketing
Full Marks: 60 Pass Marks: 30

Course Code: BBS115
Time: 3: 00 Hours

You are required to answer in your own words as far as applicable. Figures in the margins indicate full marks.

SECTION A: SHORT ANSWER QUESTIONS (5 X 5 = 25 MARKS)

Answer any Five questions.

1. Define marketing and explain any two core concepts of marketing.

बजार व्यवस्थापनलाई परिभाषित गर्नुहोस् र बजार व्यवस्थापनका कुनै दुई आधारभूत अवधारणाहरू व्याख्या गर्नुहोस्।

2. What is a Marketing Information System (MIS)?

बजार व्यवस्थापन सूचना प्रणाली (MIS) भनेको के हो ?

3. List any four factors influencing consumer buying behavior.

उपभोक्ताको खरिद व्यवहारलाई प्रभावित गर्ने कुनै चार कारकहरू उल्लेख गर्नुहोस्।

4. What is market segmentation? Mention any two bases of segmentation.

बजार विभाजन भनेको के हो ? विभाजनका कुनै दुई आधारहरू उल्लेख गर्नुहोस्।

5. What is brand? Discuss its importance.

ब्रान्ड के हो ? यसको महत्व बारे लेख।

6. What is green marketing?

हरित मार्केटिङ्ग भनेको के हो ?

SECTION B: LONG ANSWER QUESTIONS (2 X 10 = 20 MARKS)

Answer any Two questions.

7. Explain the marketing process in detail. Also discuss the impact of macro-environmental factors on marketing decisions in Nepal.

बजार व्यवस्थापन प्रक्रियालाई विस्तृत रूपमा व्याख्या गर्नुहोस्। साथै नेपालमा बजार व्यवस्थापन निर्णयहरूमा व्यापक वातावरणीय कारकहरूको प्रभावबारे छलफल गर्नुहोस्।

8. Describe the consumer buying decision process. How does the STP (Segmentation, Targeting, Positioning) approach help marketers design effective strategies?

उपभोक्ता खरिद निर्णय प्रक्रियालाई वर्णन गर्नुहोस्। (STP) दृष्टिकोणले कसरी प्रभावकारी बजार व्यवस्थापन रणनीति निर्माणमा सहयोग गर्दछ ?

9. Explain the elements of the marketing mix (7Ps). How are digital marketing and social media trends influencing modern marketing practices?

बजार व्यवस्थापन मिश्रणका तत्वहरू (7Ps) व्याख्या गर्नुहोस्। डिजिटल बजार व्यवस्थापन र सामाजिक सञ्जालका प्रवृत्तिहरूले आधुनिक बजार व्यवस्थापन अभ्यासलाई कसरी प्रभावित गरिरहेका छन् ?

SECTION C: COMPREHENSIVE PROBLEM SOLVING QUESTION (1 X 15 = 15 MARKS)

Answer any One questions.

10. Discuss the evolution of marketing concepts and orientations. Analyze how understanding consumer behavior and market environment helps organizations create customer value and satisfaction, with examples from the Nepalese market.

बजार व्यवस्थापन अवधारणाहरू र अभिमुखताहरूको विकासबारे छलफल गर्नुहोस्। उपभोक्ता व्यवहार र बजार वातावरणको बुझाइले संस्थाहरूलाई ग्राहक मूल्य र सन्तुष्टि सिर्जना गर्न कसरी सहयोग गर्छ, नेपालका उदाहरणसहित विश्लेषण गर्नुहोस्।

11. What is product? Explain the stage of product life cycle (PLC) with example.

वस्तु भनेको के हो ? वस्तु जीवन चक्रका विभिन्न चरण हरु उदाहरणसहित व्याख्या गर्नुहोस्।

THE END