

Roll No.

Total Pages : 03

MDQ/M-20

5626

RURAL MARKETING

MC-412

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

Note : Attempt *Five* questions in all. Q. No. 1 is compulsory.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है ।

1. Answer the following in brief :

- (a) Discuss the nature of rural market.
- (b) Why is the behaviour of rural consumer complex ?
- (c) Why are new products not acceptable in rural market ?
- (d) Discuss four points of difference between urban and rural market.
- (e) What kind of sales force is suitable in rural market ?
- (f) Is there any significance of e-Commerce in rural market ?

6×4=24

निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर संक्षेप में लिखिए :

- (अ) ग्रामीण बाजार की प्रकृति का वर्णन कीजिए ।
- (ब) ग्रामीण उपभोक्ताओं का व्यवहार जटिल क्यों होता है ?
- (स) ग्रामीण बाजार में नये उत्पाद स्वीकार्य क्यों नहीं हैं ?

(3)L-5626

(द) नगरीय तथा ग्रामीण बाजार में चार बिन्दुओं में अन्तर स्पष्ट कीजिए ।

(इ) ग्रामीण बाजार में किस प्रकार का बिक्री बल उपयुक्त है ?

(फ) क्या ग्रामीण बाजार में ई-कॉमर्स महत्वपूर्ण है ?

2. “Rural market in India offers huge opportunities for business.” Elucidate. **14**

“भारत में ग्रामीण बाजार व्यापार के लिए भारी अवसर देता है ।”
विस्तारित कीजिए ।

3. Define rural marketing. What environmental factors are considered while entering in rural market in India ? **14**

ग्रामीण विपणन को परिभाषित कीजिए । भारत में ग्रामीण बाजार में प्रवेश लेते समय कौन-कौनसे पर्यावरणीय कारक ध्यान में रखे जाते हैं ?

4. Is it significant to segment the rural market ? What are the common bases on which Indian rural market is segmented ? **14**

क्या ग्रामीण बाजार का खण्ड करना महत्वपूर्ण है ? वे कौनसे सामान्य आधार हैं जिन पर भारतीय ग्रामीण बाजार खण्डित होते हैं ?

5. What strategies can be adopted by a marketer for rural market in present scenario ? **14**

वर्तमान परिदृश्य में ग्रामीण बाजार के लिए विपणक द्वारा अपनायी जाने वाली रणनीतियाँ क्या हो सकती हैं ?

6. Assuming that you are a rural marketing company, how will you go for media planning ? In which ways it will be different from urban marketing planning ? **14**
मान लीजिए कि आप एक ग्रामीण विपणन कम्पनी हैं, तो आप मीडिया प्लानिंग के लिए कैसे जायेंगे ? यह किन बातों में शहरी विपणन प्लानिंग से भिन्न होगी ?
7. Explain different problems in marketing of agricultural produce. Suggest some measures to overcome these problems. **14**
कृषि उत्पाद के विपणन में विभिन्न समस्याओं का वर्णन कीजिए । इन समस्याओं को दूर करने के कुछ उपाय सुझाइए ।
8. Discuss the similarities and dissimilarities in the marketing of consumer durables and non-durables. **14**
उपभोक्ता टिकाऊ तथा गैर-टिकाऊ वस्तुओं के विपणन में समानताओं तथा असमानताओं का वर्णन कीजिए ।