

UTTARAKHAND OPEN UNIVERSITY, HALDWANI (NAINITAL)



उत्तराखंड मुक्त विश्वविद्यालय हल्द्वानी (नैनीताल)

Programme Name-MBA-Fourth Semester/PGDMM-Second Semester

कार्यक्रम का नाम- मास्टर ऑफ बिज़नेस एडमिनिस्ट्रेशन- चतुर्थ सेमेस्टर

Programme Code- MBA-12/PGDMM-10

कार्यक्रम कोड- MBA-12/ PGDMM-10

Course Name-Rural Marketing

कोर्स शीर्षक- ग्रामीण विपणन

Course Code-MM2207

Maximum Marks-40

कोर्स कोड - MM2207

अधिकतम अंक -40

Session -2013-14,Summer

सत्र: 2013-14,ग्रीष्मकालीन

Last Date of Submission: 15 June , 2014 जमा करने की अन्तिम तिथि 15 जून ,2014)

Section-A

भाग क

Section 'A' contains 08 short answer type questions of 5 marks each. Learners are required to answers 4 questions only. Answers of short answer-type questions must be restricted to 250 words approximately.

भाग क में आठ लघु उत्तरों वाले प्रश्न दिये गये हैं इनमें से केवल चार प्रश्नों के उत्तर देने हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिए पांच अंक निर्धारित है तथा प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 250 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए।

Discuss the following (1-8) –

निम्न की संक्षेप में चर्चा कीजिए:

1. Rural Marketing.
ग्रामीण विपणन |
2. Role of irrigation in improving rural market potential?
ग्रामीण बाजार की क्षमता में सुधार लाने में सिंचाई की भूमिका?
3. Terminal Markets
अन्तिम बाजार |
4. Objectives of contract farming.

- अनुबंध खेती के उद्देश्य |
5. Functions of NABARD.
नाबार्ड के कार्य |
 6. Difference between commercial marketing and social marketing.
वाणिज्यिक विपणन और सामाजिक विपणन में अंतर |
 7. Agricultural Export Zones.
कृषि निर्यात जोन |
 8. List the four types of products usually seen in rural markets.
ग्रामीण बाजारों में उपलब्ध उत्पादों के चार प्रकारों की सूची |

Section-B

Section 'B' contains 04 long answer-type questions of 10 marks each. Learners are required to answer 02 questions only.

भाग ख में चार दीर्घ उत्तरों वाले प्रश्न दिये गये हैं | इनमें से केवल दो प्रश्नों के उत्तर देने हैं | प्रत्येक प्रश्न के लिए दस अंक निर्धारित हैं |

1. What aspects should be considered while evolving distribution strategies for rural markets?
ग्रामीण बाजारों के लिए वितरण रणनीति विकसित करने के लिए किन पहलुओं पर विचार किया जाना चाहिए?
2. a) What are the factors to be considered for marketing machinery in rural areas?
ग्रामीण क्षेत्रों में मशीनरी विपणन के लिए किन कारकों पर विचार किया जाना चाहिये?
b) Write a note on the various promotional activities in rural areas.
ग्रामीण क्षेत्रों में प्रोत्साहन हेतु की जाने वाली विभिन्न गतिविधियों पर एक नोट लिखिए |
3. a) Write a note on agriculture cooperative societies.
कृषि सहकारी समितियों पर एक नोट लिखिए |
b) What is the role played by agricultural input dealers in rural marketing?
ग्रामीण विपणन में कृषि उत्पादन में प्रयुक्त वस्तुओं के विक्रेताओं द्वारा निभाई जा रही भूमिका क्या है ?
4. Explain the key behavioural dimensions that must be considered while planning rural distribution strategy.
ग्रामीण वितरण रणनीति की योजना बनाने में प्रमुख व्यावहारिक आयामों की व्याख्या कीजिए ?