

# Marketing Questions

1. \_\_\_\_ आधुनिक विपणन का जनक है।  
(A)  ब्राहम मास्लो (B) लेस्टर वंडरमैन  
(C) पीटर ड्रकर (D) फिलिप कोटलेर (D)
1. \_\_\_\_ is the father of Modern Marketing.  
(A) Abraham Maslow (B) Lester Wunderman  
(C) Peter Drucker (D) Philip Kotler (D)
2. विपणन एक प्रक्रिया है जिसका उद्देश्य \_\_\_\_\_ है  
(A) उत्पादन (B) लाभ कमाना  
(C) ग्राहकों की जरूरतों की संतुष्टि (D) उत्पाद बेचना (C)
2. Marketing is a process which aims at \_\_\_\_\_  
(A) Production (B) Profit-making  
(C) The satisfaction of customer needs (D) Selling products (C)
3. विपणन शब्द \_\_\_\_\_ को संदर्भित करता है  
(A) विज्ञापन, बिक्री संवर्धन, प्रचार और जनसंपर्क गतिविधियाँ  
(B) नये उत्पाद की आवश्यकता सुझाव, विकास,  वधारणा एवं सुधार  
(C) बिक्री योजना, रणनीति और कार्यान्वयन  
(D) एक दर्शन जो ग्राहक मूल्य और संतुष्टि पर बल देता है। (D)
3. The term marketing refers to \_\_\_\_\_  
(A) Advertising, Sales Promotion, Publicity and Public Relational activities  
(B) A new product needs ideas, Developments, concepts and improvements.  
(C) Sales Planning, Strategy and Implementation  
(D) A philosophy that stresses customer value and satisfaction. (D)
4. विपणन के इतिहास में उत्पादन काल कब समाप्त हुआ?  
(A) 1800 के दशक के अंत में। (B) 1900 की शुरुआत में।  
(C) 1920 के दशक में। (D) द्वितीय विश्व युद्ध की समाप्ति के बाद (C)
4. In the history of marketing, when did the production period end?  
(A) In the late 1800s. (B) In the early 1900s.  
(C) In the 1920s. (D) After the end of the Second World War. (C)
5. किसी उत्पाद को लॉन्च करने से पहले परीक्षण ..... के रूप में जाना जाता है?  
(A)  मूल परीक्षण (B)  वधारणा परीक्षण  
(C) बाजार परीक्षण (D) टेस्ट मार्केटिंग (D)
5. Testing Before launching a product is known as.....?  
(A). Acid test (B). Concept testing  
(C). Market test (D). Test marketing (D)

6. "विपणन मिश्रण की वधारणा किसके द्वारा विकसित की गई थी?  
 (A) एनएच बोर्डेन (B) फिलिप कैटर  
 (C) डब्ल्यू एंडरसन (D) स्टैंटन (A)
6. "The concept of marketing mix was developed by.....?  
 (A) N.H. Borden (B) Philip Katter  
 (C) W. Anderson (D) Stanton (A)
7. "बहुत से लोग बीएमडब्ल्यू चाहते हैं, केवल कुछ ही खरीद पाते हैं" यह उदाहरण किसका है?  
 (A) आवश्यकता (B) चाहत  
 (C) मांग (D) स्थिति (C)
7. "Many people want BMW, only few are able to buy" this is an example of.....?  
 (A) Need (B) Want  
 (C) Demand (D) Status (C)
8. यह एक प्रकार की विपणन वधारणा नहीं है ?  
 (ए) उत्पादन वधारणा (बी) बिक्री वधारणा  
 (सी) सामाजिक विपणन वधारणा (डी) आपूर्तिकर्ता वधारणा (D)
8. This is the following is not a type of Marketing Concept ?  
 (A) The production concept (B) The selling concept  
 (C) The societal marketing concept (D) The Supplier concept (D)
9. "उत्पादन से बाहर निकलें, कीमत में कटौती करें" - हेनरी फोर्ड द्वारा दी गयी वधारणा किसका उदाहरण है ?  
 (A) विपणन वधारणा (B) बिक्री वधारणा  
 (C) उत्पादन वधारणा (D) उत्पाद वधारणा (C)
9. "Get out production, cut the price"- Philosophy by Henry Ford is an example of.....  
 (A) Marketing concept (B) Selling concept  
 (C) production concept (D) Product concept (C)
10. बिक्री संवर्धन में \_\_\_\_\_ शामिल है।  
 (A) विज्ञप्ति (B) प्रचार  
 (C) बेचना (D) ये सभी (D)
10. Sales Promotion Includes \_\_\_\_\_.  
 (A) Advertise (B) Publicity  
 (C) Selling (D) All of the above (D)
11. वनी समान विशेषताओं के आधार पर कई समूहों में उत्पादों के विभाजन को क्या कहा जाता है?  
 (A) लेबलिंग (B) ब्रांडिंग  
 (C) मानकीकरण (D) ग्रेडिंग (D)
11. What is the division of products into several groups on the basis of their similar characteristics called?  
 (A) labeling (B) branding  
 (C) standardization (D) grading (D)

12. विपणन में 4 "Ps" क्या हैं?

- (A) उत्पाद, मूल्य, जनसंख्या, प्रचार -प्रसार (B) उत्पादन, मूल्य, स्थान, प्रचार – प्रसार  
(C) उत्पाद, मूल्य, स्थान, प्रचार -प्रसार (D) उत्पादन, मूल्य, जनसंख्या, स्थान (C)

12. What are the 4 "Ps" in Marketing?

- (A) Product, Price, Population, Promotion (B) production, price, location, promotion  
(C) Product, Price, Place, Promotion (D) production, value, population, Place (C)

13. निम्न में से कौन सा कथन सेवाओं के बारे में सत्य नहीं है?

- (A) सेवा के दौरान स्वामित्व स्थानांतरित किया जाता है (B) सेवा □ मूर्त है  
(C) कुछ सामानों की तरह सेवा भी खराब होती है (D) सेवाएं विषम हैं (A)

13. Which of the following statements is not true about services?

- (A) Ownership is transferred during service (B) service is intangible  
(C) Service is bad like some goods (D) services are heterogeneous (A)

14. बाजार खंड क्या है?

- (A) खरीदारों का एक □ लग समूह (B) प्रतियोगियों का एक □ लग समूह  
(C) उत्पादों का एक □ लग समूह (D) विक्रेताओं का एक □ लग समूह (A)

14. What is market segment?

- (A) different set of buyers (B) different group of competitors  
(C) different set of products (D) different set of vendors (A)

15. निम्नलिखित में से किस बाजार में एक फर्म द्वारा □ पने उत्पाद की कीमत पर नियंत्रण की डिग्री बहुत □ अधिक है

- (A) □ पूर्ण प्रतियोगिता (B) योग्य प्रतियोगिता  
(C) □ ल्याधिकार (D) एकाधिकार (D)

15. In which of the following markets the degree of control of the price of its product by a firm is greater

- (A) imperfect competition (B) worthy competition  
(C) oligopoly (D) monopoly (D)

6. एक □ ल्याधिकार बाजार जहां पर एक फर्म बाजार पर हावी है उसको समूह के नेता के रूप में भी माना जा सकता है, ऐसे □ ल्याधिकार बाजार को इनमे से किस रूप में जाना जाता है:?

- (A) प्रतिस्पर्धी □ ल्याधिकार (B) शुद्ध □ ल्याधिकार  
(C) आंशिक □ ल्याधिकार (D) उपरोक्त में से कोई नहीं (C)

16. An oligopoly market where one firm dominates the market can also be considered as the leader of the group, such an oligopoly is known as:

- (A) competitive oligopoly (B) pure oligopoly  
(C) partial oligopoly (D) None of the above (C)

17. एक संगठन जिसके पास एक  नूठी रणनीति है, या  पने प्रतिद्वंद्वियों से  अधिक  द्वितीय क्षमता के कारण उपभोक्ताओं को  अधिक कुशलतापूर्वक वस्तुओं और सेवाओं को वितरित करने में सक्षम है उसे इनमे से क्या कहा जाता है?

- (A) प्रतिस्पर्धात्मक लाभ (B) रणनीतिक लाभ  
(C) विपणन लाभ (D) तकनीकी लाभ (D)

17. An organization that has a unique strategy, or is able to deliver goods and services to consumers more efficiently than its competitors because of its unique capability, is called

- (A) competitive advantage (B) strategic advantage  
(C) marketing advantage (D) technical advantage (D)

18. एक क्रम में एक उत्पाद के सही जीवन चक्र के चरण का चुनाव कीजिए?

- (A) परिचय, परिपक्वता, ठहराव,  स्वीकार (B) परिचय, विकास, परिपक्वता, गिरावट  
(C) परिचय, संतृप्ति, परिपक्वता, गिरावट (D) परिचय,  स्वीकार, विकास, परिपक्वता (B)

18. Choose the correct life cycle stage of a product in a sequence?

- (A) Introduction, Maturity, Pause, Denial  
(B) Introduction, Growth, Maturity, Decline  
(C) introduction, saturation, maturity, decline  
(D) Introduction, Denial, Development, Maturity (B)

19. निम्नलिखित में से कौन सा वेब्लेन (Veblen) वस्तु की श्रेणी में आता है?

- (A) सुविधाजनक वस्तु (B) मनभावन वस्तु  
(C) विशेषता वस्तु (D) औद्योगिक वस्तु (B)

19. Which of the following comes under the category of Veblen goods?

- (A) convenient material (B) pleasing goods  
(C) specialty goods (D) industrial goods (B)

20. नवाचार को  पनाने के लिए व्यक्तियों में से सबसे तेज़ श्रेणी कौन सी है?

- (A) जल्दी  नुकूलक (B) प्रथम बहुमत  
(C) नवाचारी (D) लीप फोर्जर्स (C)

20. Which is the fastest category of individuals to adopt innovation?

- (A) early adopters (B) early majority  
(C) innovators (D) leap forgers (C)

21. ऑनलाइन मार्केटिंग में, \_\_\_\_\_ है

- (A) कोई विनिमय नहीं (B) विनिमय विपणन का मूल है  
(C) गारंटी (D) केवल वारंटी (D)

21. In online marketing, \_\_\_\_\_ is

- (A) No exchange (B) Exchange

is the core of marketing

(C) Guarantee

(D)

Warranty only

(D)

22. निम्नलिखित में साकौन एक ईडीआई प्रणाली का नुकसान है?

(A) गति

(B) त्रुटियाँ

(C) महँगा होना

(D) बेमेल

(C)

22. Which of the following is a disadvantage of an EDI system?

(A) speed

(B) errors

(C) to be expensive

(D) mismatch

(C)

23. अच्छी बिक्री कौशल में \_\_\_\_\_ शामिल है

(A) धैर्य

(B) उपस्थित होना

(C) सहानुभूति

(D) ये सब

(D)

23. Good salesmanship includes \_\_\_\_\_

(A) Patience

(B) to be present

(C) Sympathy

(D) All these

(D)

24. ईएमआई का मतलब है:

(A) बयाना मासिक किस्त

(B) समान धन किस्त

(C) समान मासिक किस्त

(D) समान मेजर किस्त

(C)

24 .EMI means:

(A) Earnest Monthly Installment

(B) Equal money instalment

(C) Equated Monthly Installment

(D) Equal Major Installment

(C)

25. सच्ची विपणन मानसिकता के लिए \_\_\_\_\_ की आवश्यकता होती है

(A) नियंत्रण मानसिकता

(B) आज्ञाकारी होना

(C) निष्क्रिय मानसिकता

(D) सक्रिय मानसिकता

(D)

25. True marketing mindset requires \_\_\_\_\_

(A) Control mindset

(B) obey

(C) Passive mindset

(D) Active mindset

(D)

26. विपणन \_\_\_\_\_ से प्रभावित है

(A) उत्पाद की मांग

(B) सार्वजनिक स्वाद

(C) क्रेता का व्यवहार

(D) उपरोक्त सभी

(D)

26. Marketing is influenced by \_\_\_\_\_

(A) Demand for the product

(B) Public taste

(C) Buyer's behavior

(D) All of the above

(D)

27. मार्केटिंग शब्दजाल में 'लीड' है

(A) एक संभावित उपभोक्ता

(B) एक धातु

(C) एक पट्टा

(D) टीम लीडर

(A)

27. 'Lead' in Marketing Jargon

(A) a potential consumer

(B) a metal

(C) a leash

(D) Team leader

(A)

28. प्रभावी विपणन के लिए सेल्समेन के पास इनमें से कौन सा गुण होना चाहिए?

(A) रचनात्मकता

(B) टीम भावना

(C) प्रेरणा देना

(D) ये सब

(D)

28. Which of these qualities should a salesman possess for effective marketing?

(A) Creativity

(B) Team spirit

(C) To inspire

(D) All these

(D)

29. एक लक्ष्य बाजार है:

(A) पूरा देश

(B) पूरा शहर

(C) संपूर्ण ग्लोब

(D) वह ग्राहक शामिल हैं जिन्हें चिन्हित उत्पाद की आवश्यकता होती है

(D)

29. A target market is:

- (A) The whole country
- (B) The whole city
- (C) Whole globe
- (D) Includes customers who require the identified product
- (D)

30. बाजार की जानकारी का अर्थ है:

- (A) दुकानों और बाजारों का ज्ञान
- (B) शॉपिंग मॉल का ज्ञान
- (C) ग्राहक प्रोफाइल और उत्पाद मिश्रण का ज्ञान
- (D) विभिन्न भाषाओं का ज्ञान
- (C)

30. Market information means:

- (A) Knowledge of shops and markets
- (B) Knowledge of shopping mall
- (C) Knowledge of customer profile and product mix
- (D) Knowledge of different languages
- (C)

31. एक कॉल सेंटर \_\_\_\_\_ है

- (A) DCAs के लिए एक बैठक का स्थान
- (B) डीएसए के लिए एक प्रशिक्षण केंद्र
- (C) ग्राहकों के लिए एक बैठक केंद्र स्थान
- (D) एक बैक ऑफिस सेटअप, जहाँ ग्राहक प्रश्नों का उत्तर दिया जाता है
- (D)

31. A call center is \_\_\_\_\_

- (A) A meeting place for DCAs
- (B) A training center for DSA
- (C) A meeting center space for customers
- (D) A back office setup, where customer queries are answered (D)

32. क्रॉस-सेलिंग का मतलब \_\_\_\_\_

- (A) क्रॉस फेस के साथ बेचना
- (B) क्रॉस कंट्री मार्केटिंग
- (C) मौजूदा ग्राहकों को अन्य उत्पाद बेचना
- (D) मित्रों को बेचना
- (C)

32. Meaning of cross-selling \_\_\_\_\_

- (A) Selling with a cross face (B) Cross Country Marketing  
(C) Selling other products to existing customers (D) Selling to friends (C)

33. विपणन भाषा में 'कॉल' का अर्थ है \_\_\_\_\_

- (A) सेल्स पर्सन को कॉल करना (B) ग्राहक को कॉल करना  
(C) फोन-कॉल करना (D) टेली मार्केटिंग  
(B)

33. 'Call' in marketing language means \_\_\_\_\_

- (A) Calling sales person (B) Calling the customer  
(C) phone-calling (D) Tele Marketing (B)

34. बाजार विभाजन का अर्थ है \_\_\_\_\_

- (A) सेल्समैन को विभाजित करना  
(B) कर्मचारियों का विभाजन  
(C) ग्राहकों को उनकी आवश्यकता के अनुसार विभाजित करना  
(D) उत्पादों का विभाजन (C)

34. Market segmentation means \_\_\_\_\_

- (A) Segmenting salesmen  
(B) Segmentation of employees  
(C) Segmenting the customers as per their requirement  
(D) Segmentation of products (C)

35. विपणन \_\_\_\_\_ द्वारा प्रभावित किया जा सकता है

- (A) नए ग्राहकों को लाना (B) मौजूदा ग्राहकों को बनाए रखना  
(C) मौजूदा ग्राहकों को अधिक बेचना (D) गुणवत्ता पूर्व और बिक्री के बाद सेवा  
(D)

35. Marketing can be influenced by \_\_\_\_\_

- (A) Bringing in new customers (B) Retaining existing customers  
(C) Selling more to existing customers (D) Quality pre and after sales service  
(D)

36. डिजिटल मार्केटिंग में शामिल हैं- गलत उत्तर का पता लगाएं

- (A) वेब विज्ञापन (B) ई-मेल  
कैनवसिंग  
(C) ब्लॉग (D)  
मोबाइल अलर्ट (D)

36. Digital Marketing Involved - Find the Wrong Answer

- (A) Web advertising  
canvassing  
(C) Blog  
Mobile Alert
- (B) E-mail  
(D)

37. विपणन में "यूएसपी" का अर्थ है \_\_\_\_\_

- (A) उपयोगी बिक्री प्रक्रिया  
(C) उपयोगी विक्रय व्यक्ति प्रस्ताव
- (B) उपयोगी विक्रय प्रस्ताव  
(D) अनोखा विक्रय
- (D)

37. "USP" in Marketing means \_\_\_\_\_

- (A) Useful sales process proposition  
(C) Useful sales person proposition
- (B) Useful selling  
(D) Unique selling
- (D)

38. सफल विपणन का उद्देश्य \_\_\_\_\_ है

- (A) बिक्री की मात्रा बढ़ाना  
(C) बिक्री व्यक्तियों का उत्पादन बढ़ाना
- (B) मुनाफा बढ़ाना  
(D) ये सब
- (D)

38. The objective of successful marketing is \_\_\_\_\_

- (A) increasing sales volume  
(C) Increasing the output of sales persons
- (B) increasing profits  
(D) All these
- (D)

39. बाजार की निगरानी के तरीकों में से एक है

- (A) टीवी सीरियल देखना  
से चर्चा करना  
मीडिया आउटलेट्स की निगरानी करना
- (B) अन्य विक्रय व्यक्तियों  
(C)  
(D) ये सब
- (B)

39. One of the methods of monitoring the market is

- (A) watching TV serials  
(B) Discussing with

other salespersons (C) Monitoring  
media outlets (D) All these  
(B)

40. वेब मार्केटिंग शामिल है

(A) वेब कैमरा बेचना (B) वेब विज्ञापन  
(C) ई-मेल चैटिंग (D) वेब  
ब्राउजिंग करना (B)

40 web marketing is involved

(A) selling webcam (B) Web advertising  
(C) E-mail chatting (D) browsing the  
web (B)

41. एसबीयू का पूर्ण रूप या पूरा नाम क्या है?

(A) रणनीतिक क्रेता इकाई (B) स्थैतिक व्यापार उपयोगिता  
(C) सहायक क्रेता की उपयोगिता (D) रणनीतिक कारोबारी इकाई (D)

41. What is the full form or full name of SBU?

(A) Strategic Buyer unit (B) Static Business Utility  
(C) Utility of Assistant Buyer (D) Strategic Business Unit (D)

42. वह तंत्र जो मौजूदा तकनीक के साथ रहने और उत्पादन की लागत को कम करने पर जोर देता है:

(A) विपणन (B) बेचना  
(C) उत्पादन (D) वितरण (B)

42. The mechanism that emphasizes on staying with the existing technology and reducing the cost of production is:

(A) Marketing (B) Sell  
(C) Production (D) Distribution (B)

43. रेफरल का मतलब है \_\_\_\_\_

(A) बिक्री करने वाले व्यक्ति (B) सभी ग्राहक  
(C) ऑपरेशन स्टाफ द्वारा दी गयी लीड (D) मौजूदा खरीदारों को बुलाना (C)

43. Referral means \_\_\_\_\_

(A) Sales Person (B) All customers  
(C) Lead provided by operation staff (D) Calling existing buyers (3)

44. गृह ऋण के लिए लक्ष्य समूह \_\_\_\_\_ है

(1) मौजूदा लेनदार  
(2) जिन व्यक्तियों का अपना कोई घर नहीं है

(3) एक या एक से अधिक घर रखने वाले व्यक्ति

(4) बिल्डर्स (2)

44. The target group for home loan is \_\_\_\_\_

(1) existing creditors

(2) Persons who do not have a house of their own

(3) Persons having one or more houses

(4) Builders (2)

45. सेवाओं का विपणन \_\_\_\_\_ में किया जाता है

(1) निर्माण इकाई (2) बीमा व्यवसाय

(3) छात्रावास (4) केवल 2 और 3 (4)

45. Marketing of services is resorted in \_\_\_\_\_

(1) Manufacturing concerns (2) Insurance business

(3) Hostels (4) Only 2 and 3 (4)

46. बैंकों में विपणन की आवश्यकता इस कारण से होती है-

(1) कम्प्यूटरीकरण (2) जनसंख्या में वृद्धि

(3) वैश्वीकरण (4) सरकार तय करती है (3)

46. Marketing is required in banks due to-

(1) Computerisation (2) Increase in population

(3) Globalisation (4) Government dictates (3)

47. विपणन का आधार क्या है?

(1) आदान - प्रदान (2) शुद्ध बिक्री और शुद्ध लाभ

(3) लाभ (4) पैकेजिंग (1)

47. What is the basis of marketing?

(1) Exchange (2) Net Sales and Net Profit

(3) Profit (4) Packaging (1)

48. निम्नलिखित में से कौन विपणन का एक हिस्सा है?

(1) मूल्य निर्धारण बनाने की प्रक्रिया (2) वितरण

(3) प्रचार -प्रसार (4) ये सभी (4)

48. Which of the following is a part of marketing?

(1) The Process of Creating Pricing (2) Distribution

(3) Promotion (4) All of these (4)

49. विपणन का विषय कौन सा है?

(1) मशीन, आदमी और पैसा (2) उत्पाद या सेवा

(3) पूँजी (4) ब्रांड (2)

49. Which is the subject matter of Marketing?

(1) Machine, man and money (2) Product or Service

(3) Capital (4) Brand (2)

50. सुरक्षित जमा लॉकर का प्रचार किनको किया जा सकता है?

(1) गरीबी रेखा से नीचे के व्यक्ति को (2) सभी मौजूदा खाताधारक को

(3) एटीएम कार्डधारक को (4) छात्रों को (2)

50. Safe deposit locker can be canvassed among

(1) Persons below poverty line (2) All existing account holders

(3) ATM cardholders (4) Students (2)