

Haringhata Mahavidyalaya

B .Com. (Hons.), Semester 2 : Academic Year 2018-19

1st Assignment Paper

Subject: Marketing Management

Paper: (CC3)

Full Marks - 10

Develop a concept about any two of the following: 5x2 = 10

(Assignment is to be in own handwriting and be in the following order :
Introduction –Main Body – Conclusion. Students are required to mention book
references after each assignment.)

K.U. Syllabus Reference: Chapter -1 Introduction

1. Influence / impact of technological environment / condition on marketing strategy of a business enterprise.
2. Importance of price mix as a component of marketing mix.

**K.U. Syllabus Reference: Chapter – 2 Consumer Behaviour
& Market Segmentation**

3. Individual's consuming activities if an individual is a member of several reference groups or social groups.
4. Demographic criteria as a base for consumer market segmentation.

K.U. Syllabus Reference: Chapter -3 Product

5. Significance of packaging in marketing a consumer product.
6. Introductory stage of product life cycle.

বঙ্গানুবাদ

কল্যাণী বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠক্রম অনুযায়ী অধ্যায় ১: ভূমিকা

১. একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের বিপণন কৌশলের উপর প্রযুক্তিগত পরিবেশ বা অবস্থার প্রভাব।
২. বিপণন মিশ্রনের উপাদান হিসাবে দাম মিশ্রণ বা মূল্য মিশ্রনের গুরুত্ব।

কল্যাণী বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠক্রম অনুযায়ী অধ্যায় ২: ভোগকারীর আচরণ ও বাজার বিভাজন

৩. একজন ব্যক্তির ক্রয় আচরণ যখন তিনি বিভিন্ন প্রসঙ্গ গোষ্ঠী বা সামাজিক গোষ্ঠীর সদস্য।
৪. জনসংখ্যা সম্পর্কিত ভোগ্যপণ্যের বাজার বিভাজন।

কল্যাণী বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠক্রম অনুযায়ী অধ্যায় ৩: পণ্য

৫. ভোগ্যপণ্যের বিপণনে মোড়কজাতকরণের তাৎপর্য।
৬. পণ্যের জীবনচক্র বা আয়ুষ্কাল চক্রের প্রবর্তন পর্যায়।

Haringhata Mahavidyalaya

Semester- II 1st Internal Assignment Examination – 2019

Course Code : Com H/CC- 4- H

Course Title : Business Law

F.M – 10

(Date of Submission : 8.3.19 to 14.3.19)

Answer any two questions : -

2×5=10

অধ্যায় : চুক্তির অত্যাৱশ্যকীয় উপাদান।

1. What are the essential elements of a contract.

(চুক্তির অত্যাৱশ্যকীয় উপাদান গুলি কি কি ?)

অধ্যায় : প্রতিদান।

2. No Consideration, No contract. State the Exceptions to this Rule.

(প্রতিদান ছাড়া চুক্তি হয় না - এই নিয়মের ব্যতিক্রম গুলি উল্লেখ কর)।

অধ্যায় : পণ্যবিক্রয় আইন।

3. Who is unpaid Seller ? Discuss the rights of a unpaid seller.

(অপরিশোধিত পণ্য বিক্রেতা কে ? অপরিশোধিত পণ্য বিক্রেতার অধিকার গুলি আলোচনা কর)।

অধ্যায় : পণ্য বিক্রয় আইন।

4. Distinguish between the sale and Agreement to sale.

(বিক্রয় এবং বিক্রয় সম্মতির মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় কর)।

অধ্যায় : পণ্যবিক্রয় আইন।

5. When does the title of goods pass the buyer ?

(কখন পণ্যের উপর মালিকানা বিক্রেতার কাছ থেকে ক্রেতার কাছে হস্তান্তরিত হয় ?)

অধ্যায় : পণ্য বিক্রয় আইন।

6. Distinguish between condition and warranty.

(মুখ্য শর্ত এবং গৌণ শর্ত এর মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় কর)।