



Teachingninja.in



Latest Govt Job updates



Private Job updates



Free Mock tests available

Visit - teachingninja.in



Teachingninja.in

Teachingninja.in

NSCL

Mgt. Trainee

Previous Year Paper

(Marketing)

2018 (Shift 1)



Question Booklet Series :-

प्रश्न पुस्तिका श्रृँखला :-

A

Question Booklet No. :-

प्रश्न पुस्तिका संख्या :-

DO NOT OPEN THIS BOOKLET UNTIL TOLD TO DO SO
इस पुस्तिका को आदेश मिलने पर ही खोलें

MORNING SESSION

14_MT (MARKETING)

Time Allowed : 2 Hrs.

अनुमत समय : 2 घंटे

Total No. of Questions : 100

प्रश्नों की कुल संख्या : 100

Roll No. :
अनुक्रमांक. :

OMR Answer Sheet No. :
ओ.एम.आर. उत्तर पत्रिका संख्या :

Name of the Candidate (in capital letters):
अभ्यर्थी का नाम:

Signature of the Candidate
अभ्यर्थी के हस्ताक्षर

Signature of the Invigilator
कक्ष निरीक्षक के हस्ताक्षर

READ THE FOLLOWING INSTRUCTIONS CAREFULLY BEFORE WRITING ANYTHING ON THIS BOOKLET

1.	questions and there is no misprinting, overprinting and/or any other shortcoming in it. If there is any shortcoming in booklet/mistake by invigilator while distributing, intimate the same to your room invigilator and have it changed. No complaint in this regard shall be entertained at any later stage.
2.	There will be no negative marking.
3.	This is an objective type test in which each objective question is followed by four responses serialled (1) to (4). Your task is to choose the correct/best response and mark your response in the OMR Answer Sheet only and NOT in the Question Booklet.
4.	Use Blue/Black Ball Point Pen for all your work on the OMR Answer Sheet. The ovals on the OMR Answer Sheet are to be completely filled by Blue/Black Ball Point Pen only. ANSWERS ONCE GIVEN CAN NOT BE CHANGED.
5.	DO NOT scribble or do rough work or make any stray marks on the Answer Sheet. DO NOT wrinkle or fold or staple it.
6.	Use of Calculators, Slide rules, Mobiles, calculator watches or any such devices and any other study/reference material is NOT allowed inside the examination hall. Do not bring these articles to the examination hall.
7.	Rough Work is to be done in the blank space provided in the Question Booklet, not on the OMR Answer Sheet. No other paper will be allowed/provided for rough work.
8.	The Question Booklet will be in four series (A, B, C and D). You must write correct Question Booklet Series on your OMR Answer Sheet.
9.	After completion of examination, you are allowed to take away your question paper and your copy of OMR Sheet (Candidate's copy) Carbon copy. Handover the original copy of OMR to the Invigilator. If you do not hand over, your candidature will be cancelled and you will be liable for criminal action.
10.	Take care that you mark only one answer for each question. If more than one answer is given by you for any question, the same will not be evaluated. Cutting/overwriting the answers are not allowed. Further questions are bilingual (Hindi/English). In case of any variation in Hindi Translation version, English version will be taken as final for evaluation purposes.

हिन्दी में अनुदेश अन्तिम पृष्ठ (Back cover) पर दिया गया है।



इस पुस्तिका पर कुछ भी लिखने से पहले निम्नलिखित निर्देश ध्यानपूर्वक पढ़ें

1.	अपना उत्तर लिखना प्रारम्भ करने से पहले अपनी प्रश्न पुस्तिका की भली-भाँति जाँच कर लें, देख लें कि आपको सही विद्याशाखा/पद कोड की पुस्तिका मिली है एवं इसमें 100 प्रश्न हैं और इसमें प्रिंटिंग संबंधी अथवा अन्य किस्म की कोई कमी/कक्ष निरीक्षक द्वारा प्रश्न पुस्तिका बाँटने में गलती तो नहीं है। यदि किसी प्रकार की कोई कमी/गलती हो तो पर्यवेक्षक को सूचित करें तथा पुस्तिका बदल लें। इस संदर्भ में किसी भी प्रकार की कोई शिकायत पर बाद में कोई विचार नहीं किया जाएगा।
2.	ऋणात्मक अंकन नहीं होगा।
3.	यह एक वस्तुपरक किस्म की परीक्षा है जिसमें प्रत्येक प्रश्न के नीचे क्रमांक (1) से (4) तक चार प्रस्तावित उत्तर दिये हैं। आपके विचार में जो भी उत्तर सही है उसको ओ एम आर उत्तर पत्र में चिह्नित कीजिए। अपने उत्तर प्रश्न पुस्तिका में न लगाए।
4.	ओ.एम.आर उत्तर पत्रिका पर सभी कार्यों के लिए नीले/काले बॉल प्वाइंट पेन से लिखें। ओ.एम.आर उत्तर पत्रिका पर ओवल को पूर्ण रूप से केवल नीले/काले बॉल प्वाइंट पेन से भरें। एक बार दिए गए उत्तर को बदला नहीं जा सकता।
5.	उत्तर-पत्र पर न तो रफ़ कार्य करें न ही और किसी प्रकार का निशान आदि लगाएं या इसे मोड़े।
6.	केल्कुलेटर, स्लाइडरूला, मोबाईल, केल्कुलेटर घड़ियाँ या इस प्रकार की कोई भी युक्ति एवं किसी भी अध्ययन/संदर्भ सामग्री आदि का प्रयोग परीक्षा कक्ष में वर्जित है।
7.	रफ़ कार्य पुस्तिका में किसी भी खाली स्थान में किया जाना चाहिए, ओ.एम.आर. उत्तर पत्रिका पर कोई भी रफ़ कार्य न करें। किसी अन्य कागज पर इसे करने की अनुमति नहीं है।
8.	प्रश्न पुस्तिका (A, B, C, एवं D) चार शृंखलाओं में होगी। आपको ओ.एम.आर. उत्तर पत्रिका पर सही प्रश्न पुस्तिका शृंखला लिखना है।
9.	परीक्षा समाप्ति के पश्चात् आप अपनी प्रश्न-पुस्तिका एवं ओ.एम.आर. की कार्बन कॉपी (अन्यर्थी के लिए) ले जा सकते हैं। ओ.एम.आर. की मूल प्रति को कक्ष निरीक्षक को सौंप दें। यदि आप ऐसा नहीं करते हैं। तो आपकी पात्रता निरस्त कर दी जाएगी एवं आप पर आपराधिक कार्यवाही की जाएगी।
10.	हर एक प्रश्न के लिए केवल एक ही उत्तर इंगित करें। एक से अधिक उत्तर देने पर प्रश्न का कोई अंक नहीं दिया जाएगा। उत्तर में कोई भी कटिंग या ओवरराइंग मान्य नहीं होगी। पुनः प्रश्न द्विभाषीय (हिन्दी एवं अंग्रेजी) में है। हिन्दी अनुवाद संस्करण में किसी भी भिन्नता होने पर मूल्यांकन के लिए अंग्रेजी संस्करण को अन्तिम माना जायेगा।



SECTION-A

1. A sandy soil contains:

- (1) 100% of sand particle
- (2) 85% of sand particle
- (3) More than 60% of sand particle**
- (4) Less than 60% of sand particle

2. Soil structure refers to:

- (1) Geometry of soil particle
- (2) Size of soil particle
- (3) Photograph of soil particle**
- (4) Arrangement of soil particle**

3. Which of the following does not influence the soil structure:

- (1) Adsorb cation**
- (2) Organic matter**
- (3) Soil micro-organism**
- (4) Base exchange**

4. Water requirement of crops is the amount of water needed for:

- (1) Evaporation and transpiration of water from soil and crops
- (2) Transpiration ratio of crops
- (3) To meet the metabolic activities of crops
- (4) To meet consumptive use demand + losses from field including conveyance**

5. The most critical stage for water for potato crop is:

- (1) At sowing time
- (2) After earthing
- (3) In the beginning of tuberization**
- (4) At maturity of tubers

6. Which one is not a symptom of poor drainage:

- (1) Yellowing of plants
- (2) Shallow and stunted roots
- (3) Poor plant growth
- (4) Lowering of water table**

7. One m³/s water is equal to:

- (1) 100 Lts.
- (2) 1000 Lts.**
- (3) 10 Lts.
- (4) 10,000 Lts.

8. Q=0.138 h² √h is a formula to calculate:

- (1) Duty of water**
- (2) Discharge of water through 90° notch**
- (3) Discharge of water from culvert
- (4) Discharge of water from open channel

9. Indicate the percentage of nitrogen in D. A. P.:

- (1) 15%
- (2) 18%**
- (3) 32%
- (4) 46%

1. बलुवर भूमि में होते हैं:

- (1) शत प्रतिशत बालू के कण
- (2) 85% से अधिक बालू के कण
- (3) 60% प्रतिशत से अधिक बालू के कण
- (4) 60% प्रतिशत से कम बालू के कण

2. मृदा संरचना का अधिप्राय है:

- (1) मृदा कणों की ज्यामिति
- (2) मृदा कणों का आकार
- (3) मृदा कणों का छायाचित्र
- (4) मृदा कणों का विन्यास

3. निम्नांकित में से कौन सा घटक मृदा संरचना को प्रभावित नहीं करता है:

- (1) अधिचूसित धनायन
- (2) जीवांश पदार्थ
- (3) मृदा के सूक्ष्म जीवाणु
- (4) भस्म-विनिमय

4. फसल की जलमांग पानी की वह मात्रा है जो आवश्यक है:

- (1) मृदा एवम् फसल वाष्पीकरण एवम् उत्त्वेदन हेतु
- (2) फसलों के उत्त्वेदन अनुपात हेतु
- (3) फसलों की चयापचयिक क्रियाओं हेतु
- (4) फसल के उपभौगिक उपयोग तथा खेत एवम् सिंचन नाली से जल द्वारा हेतु

5. आलू की फसल हेतु पानी की क्रान्तिक अवस्था है:

- (1) बुआई के समय
- (2) मिट्टी चढ़ाने के बाद
- (3) कन्दो के निर्माण के प्रारम्भ होने पर
- (4) कन्दो के परिपक्वता के समय

6. निम्नांकित में से कौन सा खराब जल निकास का लक्षण नहीं है:

- (1) पौधों का पीला पड़ना
- (2) उथली एवम् बौनी जड़े
- (3) पौधों की खराब वृद्धि
- (4) जलस्तर का घटना

7. एक घनमीटर पानी बराबर होता है:

- (1) 100 लीटर के
- (2) 1000 लीटर के
- (3) 10 लीटर के
- (4) 10,000 लीटर के

8. Q=0.138 h² √h सूत्र द्वारा गणना की जाती है:

- (1) फसलों के जलमांग की
- (2) 90 अंश पर बने वी नाच से जल प्रसाव की
- (3) कुलाबा से जल प्रसाव की
- (4) खुली नाली से जल प्रसाव की

9. डाई अमोनियम फास्फेट में नाइट्रोजन की प्रतिशत मात्रा बताएँ:

- (1) 15 प्रतिशत
- (2) 18 प्रतिशत
- (3) 32 प्रतिशत
- (4) 46 प्रतिशत

10. **Botanical name of jowar is:**

- (1) Sorghum sudanance
- (2) Hordeum vulgare
- (3) **Sorghum bicolor**
- (4) Sorghum vulgare

11. **Cotton belongs to the family:**

- (1) Malvaceae
- (2) Solanace
- (3) Tiliaceae
- (4) Compositae

12. **The seed rate for true potato seed should be:**

- (1) 15–20 quintal per ha
- (2) 4–5 quintal per ha
- (3) 10–12 quintal per ha
- (4) **100–125 gms per ha**

13. **Which of the following is not a variety of bajra:**

- (1) Pusa 3
- (2) Wcc 75
- (3) Composite 3
- (4) **B. L. 54**

14. **Maize is a monoecious plant in which male flower emerges:**

- (1) With female flower
- (2) **A week before emergence of female flower**
- (3) A week after emergence of female flower
- (4) None of these

15. **Pegging down in ground nut is the process of:**

- (1) **Elongation of style**
- (2) Elongation of areal roots
- (3) Development of Brace roots
- (4) Pressing pegs in soil to support the plant

16. **Topping is a practice done in:**

- (1) Sugarcane
- (2) Gram
- (3) **Tobacco**
- (4) Cotton

17. **'Mehsana' breed belongs to the species:**

- (1) Goat
- (2) Cow
- (3) Sheep
- (4) **Buffalo**

18. **Which of the following animal has longest gestation period:**

- (1) Cow
- (2) **Buffalo**
- (3) Goat
- (4) Sheep

10. **ज्वार का वानस्पतिक नाम है:**

- (1) सोरघम सूडानेन्स
- (2) हार्डियम वुलोयर
- (3) सोरघम वाइकलर
- (4) सोरघम बुलोयर

11. **कपास किस कुटुम्ब का पौधा है:**

- (1) मालवेसी
- (2) सोलेनेसी
- (3) टिलिएसी
- (4) कम्पोजिटी

12. **आलू के सच्चे बीज की मात्रा प्रति हेक्टेयर होनी चाहिए:**

- (1) 15–20 कुन्तल प्रति/हे.
- (2) 4–5 कुन्तल प्रति/हे.
- (3) 10–12 कुन्तल प्रति/हे.
- (4) 100–125 ग्राम प्रति/हे.

13. **निर्मांकित में से कौन सी बाजारे की प्रजाति नहीं है:**

- (1) पूसा 3
- (2) डब्ल्यू सी सी 75
- (3) कम्पोजिट 3
- (4) बी एल 54

14. **मक्का एक उभयलिंगी पौधा है जिसमें नरपुष्प:**

- (1) मादा पुष्प के साथ निकलता है
- (2) इ पहले निकलता है
- (3) मादा पुष्प के एक सप्ताह बाद निकलता है
- (4) इनमें से कोई नहीं

15. **मूँगफली में अधिकीलन एक प्रक्रिया होती है:**

- (1) वर्तिका का दीर्घाकरण
- (2) वायुवाय जड़ों का दीर्घाकरण
- (3) बँधनी जड़ों का विकास
- (4) पौधे को सहारा देने के लिए खेत में खूंटी गाड़ना

16. **शीर्षकर्तन की क्रिया की जाती है:**

- (1) गन्ना की फसल में
- (2) चना में
- (3) तम्बाकू में
- (4) कपास में

17. **'मेहसाना' नस्ल किस जाति से सम्बन्धित है:**

- (1) बकरी
- (2) गाय
- (3) भेड़
- (4) भैंस

18. **निम्नलिखित में किस पशु का गर्भकाल सबसे अधिक समय का होता है:**

- (1) गाय
- (2) भैंस
- (3) बकरी
- (4) भेड़

19. Umran is a variety of:

- (1) Bottle gourd
- (2) Brinjal
- (3) **Ber**
- (4) Banana

20. The edible part of Knol Khol is:

- (1) Root
- (2) **Stem**
- (3) Leaf
- (4) Flower

21. 'Pusa Naveen' is a variety of:

- (1) **Bottle gourd**
- (2) Sponge gourd
- (3) Bitter gourd
- (4) Musk-melon

22. Chilli is grown under:

- (1) Tropical and sub-tropical climate
- (2) Tropical and temperate climate
- (3) Temperate and sub-tropical climate
- (4) Under all the climates

23. 'Pusa Nasdar' and 'Pusa Chikni' are the varieties of:

- (1) **Sponge gourd**
- (2) Bottle gourd
- (3) Bitter gourd
- (4) Musk melon

24. Carrot belongs to the family:

- (1) Solanaceae
- (2) **Umbelliferae**
- (3) Cruciferae
- (4) Compositae

25. Tomato originated in:

- (1) France
- (2) China
- (3) India
- (4) **Mexico**

26. 'Arka Navneet' is a variety of:

- (1) Tomato
- (2) **Brinjal**
- (3) Turnip
- (4) Cauli Flower

27. Sowing time of pea is:

- (1) August – September
- (2) **October – November**
- (3) December – January
- (4) February – March

28. The family water melon is:

- (1) Cruciferae
- (2) Malvaceae
- (3) Leguminosae
- (4) **Cucurbitaceae**

19. उमरान एक प्रजाति है:

- (1) लौकी की
- (2) बैंगन की
- (3) बेर की
- (4) केला की

20. गाँठ गोभी का खाने वाला भाग होता है:

- (1) जड़
- (2) तना
- (3) पत्ती
- (4) फूल

21. 'पूसा नवीन' प्रजाति है:

- (1) लौकी की
- (2) तरोई की
- (3) करेला की
- (4) खरबूजा की

22. मिर्च की खेती के लिये उपयुक्त है:

- (1) उष्ण कटिबन्धीय एवं उपोष्ण जलवायु
- (2) उष्ण कटिबन्धीय एवं समशीतोष्ण जलवायु
- (3) समशीतोष्ण एवं उपोष्ण जलवायु
- (4) उपरोक्त सभी जलवायु

23. 'पूसा नसदार' एवं 'पूसा चिकनी' प्रजातियां हैं:

- (1) तरोई की
- (2) लौकी की
- (3) करेला की
- (4) खरबूजा की

का पौधा है:

- (1) सोलोनेसी
- (2) अम्बेलीफेरी
- (3) क्रूसीफेरी
- (4) कम्पोजिटी

25. टमाटर का उत्पत्ति स्थान है:

- (1) फ्रांस
- (2) चीन
- (3) भारत
- (4) मेकिस्को

26. 'अर्का नवनीत' प्रजाति है:

- (1) टमाटर की
- (2) बैंगन की
- (3) शलजम की
- (4) फूल गोभी की

27. मटर बोने का समय है:

- (1) अगस्त – सितम्बर
- (2) अक्टूबर – नवम्बर
- (3) दिसम्बर – जनवरी
- (4) फरवरी – मार्च

28. तरबूज का कुल है:

- (1) क्रूसीफेरी
- (2) मालवेसी
- (3) लेन्सिनोसी
- (4) कुकरबिटेसी

29. Where sellers combine several products in the same package is known as _____

- Psychological Pricing
- Captive Product Pricing
- Product Bundle Pricing
- Promotional Pricing

30. Which of the following information forms available to the marketing manager can usually be accessed more quickly and cheaply than other information sources?

- Marketing intelligence
- Marketing research
- Customer profiles
- Internal databases

31. Which of the following are possible pricing objectives

- To maximise profits
- To achieve a target market share
- To match the competition, rather than lead the market
- All of these.

32. All of the following are considered to be drawbacks of local marketing EXCEPT:

- it can drive up manufacturing and marketing costs by reducing economies of scale.
- it can create logistical problems when the company tries to meet varied require
- it can attract unwanted competition.
- it can dilute the brand's overall image.

33. _____ has contractual authority to sell a manufacturer's entire output.

- Selling agents
- Rack jobbers
- Manufacturer's agents
- Purchasing agents

34. When there is a large potential market for a product, the firm will adopt.

- Skimming price policy
- Penetration price policy.
- Premium price policy.
- None of these.

35. When a firm sets a very low price for one or more of its products with the intention of driving its competitors out of business.

- Predatory Pricing
- Economy Pricing
- Psychological Pricing
- Penetration Pricing

36. _____ consists of dividing a market into distinct groups of buyers on the basis of needs, characteristics, or behavior who might require separate products or marketing mixes.

- Product differentiation
- Market segmentation
- Market targeting
- Market positioning

29. जब विक्रेता एक ही पैकेज में कई उत्पाद जोड़ देते हैं तो वह कहलाता है:

- मनोवैज्ञानिक मूल्य-निर्धारण
- कैप्टिव उत्पाद मूल्य-निर्धारण
- उत्पाद बंडल मूल्य-निर्धारण
- प्रोत्साहक मूल्य-निर्धारण

30. विपणन प्रबंधक के पास उपलब्ध निम्न सूचनात्मक फार्मां में से कौन-से फार्म ऐसे हैं जिन तक अन्य सूचनात्मक स्रोतों की तुलना में अधिक तेजी और सस्ते तरीके से पहुंचा जा सकता है:

- विपणन आसूचना
- विपणन अनुसंधान
- ग्राहक रूपरेखा
- आंतरिक डाटाबेस

31. निम्न में से कौन संभावित मूल्य-निर्धारण उद्देश्य हैं?

- लाभ अधिकतम करना
- लक्षित बाजार हिस्सा प्राप्त करना
- बाजार में आगे बढ़ने की बजाय प्रतियोगिता में मुकाबला करना
- ये सभी

32. निम्न में से सभी को स्थानीय विपणन की कमियां समझा जाता है, सिवाय:

- यह मात्रा की किफायतों को घटाकर विनिर्माण और विपणन लागतें बढ़ा सकती है
- जब कंपनी विभिन्न अपेक्षाओं की पूर्ति करने का प्रयास करती है तो यह संभारतंत्रीय समस्याएं उत्पन्न कर सकती है। आकूष्ट कर सकती है
- यह ब्रैंड का समग्र छवि कमज़ोर बना सकती है

33. पर विनिर्माता के समूचे उत्पादन को बेचने संविदागत का अधिकार होता है:

- विक्रेता एजेंट
- रैक जावर्स
- विनिर्माता के एजेंट
- क्रय एजेंट

34. जब किसी उत्पाद के लिए विशाल संभावित बाजार होता है तो कंपनी अपनाएगी:

- स्किमिंग मूल्य नीति
- भेदक मूल्य नीति
- प्रीमियम मूल्य नीति
- इनमें से कोई नहीं

35. जब कोई कंपनी अपने एक या एक से अधिक उत्पादों का मूल्य इसलिए बहुत कम रखती है कि प्रतियोगियों को कारोबार से बाहर रखा जाए तो यह कहलाता है:

- लूटमारी मूल्य-निर्धारण
- किफायती मूल्य-निर्धारण
- मनोवैज्ञानिक मूल्य-निर्धारण
- भेदक मूल्य-निर्धारण

36. में बाजार को जरूरतों, विशेषताओं अथवा व्यवहार के आधार पर खरीदारों के ऐसे सुस्पष्ट समूहों में विभाजित करना शामिल है जिन्हें अलग उत्पादों अथवा विपणन मिश्रणों की जरूरत हो सकती है:

- उत्पाद विभेदीकरण
- बाजार खण्डीकरण
- बाजार लक्ष्य-निर्धारण
- बाजार अवस्थान

37. The strategy of using as many outlets as possible is called
 (1) Intensive distribution (2) Cohesive distribution
 (3) Wide distribution (4) All of these

38. The biggest or greatest amount of involvement in a foreign market comes through which of the following?
 (1) Exporting (2) Joint venturing
 (3) Licensing (4) Direct investment

39. Sellers that handle their own exports are engaged in:
 (1) direct exporting. (2) indirect exporting.
 (3) licensing. (4) contract manufacturing

40. Marketers of successful 21st-century brands must excel at _____ the design and implementation of marketing activities and programs to build, measure, and manage brands to maximize their value.
 (1) promotional planning
 (2) brand personification
 (3) strategic brand management
 (4) brand awareness

41. A branch and subsidiary are
 (1) Different to each other (2) Similar to each other
 (3) All (4) None

42. International dimension of marketing includes:
 (1) Domestic marketing
 (2) Foreign marketing
 (3) International trade
 (4) All

43. VAT is a/an
 (1) Income tax (2) Sales Tax
 (3) Custom Duty (4) Travel Tax

44. The most common form of price discrimination in international trade is
 (1) Non-tariff barriers.
 (2) Voluntary Export Restraints.
 (3) Dumping.
 (4) Preferential trade arrangements.

45. IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) also known as
 (1) Exim Bank
 (2) World Bank
 (3) International Monetary Fund
 (4) International Bank

46. Key controllable factors in global marketing are:
 (1) Government policy and legislation.
 (2) Social and technical changes.
 (3) Marketing activities and plans.
 (4) All of the above.

37. यथासंभव अधिकाधिक बाजार का प्रयोग करने की कार्यनीति कहलाती है:
 (1) तीव्र वितरण (2) संसंजक वितरण
 (3) व्यापक वितरण (4) ये सभी

38. विदेशी बाजार में सबसे अधिक अथवा बड़ा सहयोजन निम्न में से किसके माध्यम से प्राप्त होता है:
 (1) निर्यात (2) संयुक्त उद्यम
 (3) लाइसेंस व्यवस्था (4) प्रत्यक्ष निवेश

39. ऐसे विक्रेता जो अपने निर्यात स्वयं संभालते हैं, निम्न में प्रवृत्त होते हैं:
 (1) प्रत्यक्ष निर्यात (2) परोक्ष निर्यात
 (3) लाइसेंस प्रणाली (4) संविदागत विनिर्माण

40. 21वीं शताब्दी के सफल ब्रैंडों के विक्रेताओं को डिजाइन तथा विपणन क्रिया-कलाओं तथा कार्यक्रमों के कार्यान्वयन में अवश्य आगे बढ़ना चाहिए जिससे कि अपने ब्रैंडों का निर्माण कर सकें, मापित कर सकें और देखभाल कर सकें ताकि उन ब्रैंडों का मूल्य अधिकतम हो सके:
 (1) प्रोत्साहक नियोजन
 (2) ब्रैंड मानवीकरण
 (3) कार्यनीतिपूर्ण ब्रैंड प्रबंध
 (4) ब्रैंड जागरूकता

41. एक शाखा तथा सहायक कंपनी होती है:
 (1) एक-दूसरे से अलग (2) एक-दूसरे के बराबर
 (3) सभी (4) कोई नहीं

42. ~~K~~ YouTube Channel में शामिल है:
 (1) घरेलू विपणन
 (2) विदेशी विपणन
 (3) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार
 (4) सभी

43. VAT होता है एक:
 (1) आयकर (2) विक्री कर
 (3) सीमा शुल्क (4) यात्रा शुल्क

44. अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में मूल्य विभेदीकरण का सर्वाधिक आम रूप है:
 (1) गैर-टैरिफ बाधाएं
 (2) स्वैच्छिक निर्यात नियंत्रण
 (3) पाटन
 (4) वरीयतापूर्ण व्यापार व्यवस्थाएं

45. IBRD (इंटरनेशनल बैंक फार रिकंस्ट्रक्शन एंड डेवलपमेंट) का दूसरा नाम है:
 (1) एकिजम बैंक
 (2) विश्व बैंक
 (3) अंतर्राष्ट्रीय मौद्रिक निधि
 (4) अंतर्राष्ट्रीय बैंक

46. वैश्विक विपणन में प्रमुख नियंत्रणीय तत्व हैं:
 (1) सरकारी नीति और कानून
 (2) सामाजिक और तकनीकी बदलाव
 (3) विपणन क्रियाक्रम तथा योजनाएं
 (4) उपर्युक्त सभी

47. The typical method of retail operation used by supermarkets and catalog showrooms is called:

(1) Self service retailing. (2) Limited service retailing.
(3) Full service retailing. (4) Service merchandiser.

48. Which is the right sequence of stages of Internationalization?

(1) Domestic, Transnational, Global, International, Multinational
(2) Domestic, International, Multinational, Global, Transnational
(3) Domestic, Multinational, International, Transnational, Global
(4) Domestic, International, Transnational, Multinational, Global

49. Globalization refers to:

(1) Lower incomes worldwide
(2) Less foreign trade and investment
(3) Global warming and their effects
(4) A more integrated and interdependent world

50. Which concept holds that consumers will not buy enough of organizations product unless it takes large scale selling and promotion effort?

(1) Marketing. (2)
(3) Production. (4)

51. If a government uses barriers to foreign products such as biases against a foreign company's bids, or product standards that go against a foreign company's product features, the government is using:

(1) protectionism. (2) exchange controls.
(3) exchange facilitators. (4) nontariff trade barriers.

52. Which of the following is NOT an element of the marketing mix?

(1) Distribution. (2) Product.
(3) Target market. (4) Pricing.

53. A company is practicing _____ if it focuses on sub segments with distinctive traits that may seek a special combination of benefits.

(1) micromarketing (2) niche marketing
(3) mass marketing (4) segment marketing

54. _____ is the concept under which a company carefully integrates and coordinates its many communications channels to deliver a clear, consistent, and compelling message about the organization and its products.

(1) The promotion mix
(2) Integrated international affairs
(3) Integrated marketing communications
(4) Integrated demand characteristics

47. सुपर मार्किटों तथा कैटेलाग शोरूमों द्वारा प्रयुक्त खुदरा प्रचालन की विशिष्ट विधि कहलाती है:

(1) स्वयंसेवी खुदरा प्रचालन (2) सीमित सेवा खुदरा प्रचालन
(3) पूर्ण सेवा खुदरा प्रचालन (4) सेवा सौदागर

48. अंतर्राष्ट्रीयकरण की अवस्थाओं का सही क्रम कौनसा है?

(1) घरेलू, स्थानांतरीय, वैश्विक, अंतर्राष्ट्रीय बहुराष्ट्रिक
(2) घरेलू, अंतर्राष्ट्रीय, बहुराष्ट्रिक, वैश्विक, स्थानांतरीय
(3) घरेलू, बहुराष्ट्रिक, अंतर्राष्ट्रीय, स्थानांतरीय, वैश्विक
(4) घरेलू, अंतर्राष्ट्रीय, स्थानांतरीय, बहुराष्ट्रिक, वैश्विक

49. वैश्वीकरण निम्न से संबंधित है:

(1) निम्न आय विश्वव्यापी
(2) न्यून विदेशी व्यापार और निवेश
(3) वैश्विक ऊष्मीकरण और उसके प्रभाव
(4) एक अधिक समाकलित तथा अंतःनिर्भर विश्व

50. कौन-सी अवधारणा में यह माना जाता है कि उपभोक्ता पर्याप्त संगठनात्मक उत्पाद तब तक नहीं खरीदेंगे जब तक कि बड़े पैमाने पर बिक्री और प्रोत्साहन प्रयास न किए गए हों:

(2) विक्रय
(4) उत्पाद

51. यदि कोई सरकार, विदेशी उत्पादों के लिए अवरोधों का जैसे कि किसी विदेशी कंपनी की बोली या उत्पाद मानकों के लिए पूर्वग्रहों का प्रयोग करती है तो ऐसा कहा जाएगा कि सरकार निम्न का प्रयोग कर रही है:

(1) संरक्षणवाद (2) विनियम नियंत्रण
(3) विनियम सुविधाकारक (4) गैर-टैरिफ व्यापार अवरोध

52. निम्न में से कौन विपणन मिश्रण का एक तत्व नहीं है?

(1) वितरण (2) उत्पाद
(3) लक्षित बाजार (4) मूल्य-निर्धारण

53. यदि कोई कंपनी सुस्पष्ट विशेषताओं से उक्त उप-खंडों पर बल दे रही है जिससे कि वह लाभों का एक विशेष मिश्रण प्राप्त कर सके, तो वह का व्यवहार कर रही है:

(1) सूक्ष्म विपणन (2) निश विपणन
(3) विशाल विपणन (4) खंड विपणन

54. ऐसी अवधारणा है जिसके अधीन कंपनी संगठन तथा इसके उत्पादों के संबंध में एक स्पष्ट स्थिर तथा अकाद्र्य संदेश देने के लिए अपने अनेक संचार चैनलों को सावधानीपूर्वक समाकलित तथा समन्वित करती है:

(1) प्रोत्साहन मिश्रण
(2) समाकलित अंतर्राष्ट्रीय मामले
(3) समाकलित विपणन संचार
(4) समाकलित मांग विशेषताएं

55. A company faces several major decisions in international marketing. The first of these decisions is often:

- deciding whether to go international.
- looking at the global marketing environment.**
- deciding which markets to enter.
- deciding how to enter markets.

56. Two main components of sales promotion are _____.

- Trade promotion and consumer promotion.
- marketing promotion and sales promotion.
- Consumer promotion and marketing promotion.**
- none.

57. MIS stands for _____.

- Marketing Information System.
- Management information System.**
- Management interface system.
- Market Interface system.

58. A _____ is a promotion strategy that calls for using the sales force and trade promotion to move the product through channels.

- push strategy**
- pull strategy
- blocking strategy
- integrated strategy

59. Which of these is a merit of commodity approach ?

- It is a simple method to adopt
- It is a concrete method
- It give concrete results.**
- All the above

60. Business buyers is one who buys goods and services for _____ purposes.

- For making other goods and services.**
- For reselling.
- For use as consumables.
- All of the above

61. _____ is the general term for a buying and selling process that is supported by electronic means.

- Internet commerce
- Web commerce**
- Computer commerce
- Electronic commerce

62. _____ marking decisions in research objectives.

- Preliminary exploration.**
- Formal investigation
- Project planning.
- Informal investigation.

63. Diversification is best described as _____.

- Existing products in new markets.
- Existing products in existing markets.
- New products for new markets**
- New products for existing markets.

55. कंपनी अंतर्राष्ट्रीय विपणन में अनेक बड़े निर्णयों से जूझती है। ऐसे निर्णयों में पहला निर्णय अक्सर होता है:

- यह निर्णय लेना कि क्या अंतर्राष्ट्रीय हुआ जाए
- वैश्विक विपणन वातावरण पर दृष्टि डालना
- यह निर्णय लेना कि कौन-से बाजार में प्रवेश किया जाए
- यह निर्णय लेना कि बाजारों में कैसे प्रवेश किया जाए

56. बिक्री प्रोत्साहन के दो प्रमुख घटक हैं

- व्यापार प्रोत्साहन और ग्राहक प्रोत्साहन
- बाजार प्रोत्साहन और बिक्री प्रोत्साहन
- ग्राहक प्रोत्साहन और विपणन प्रोत्साहन
- कोई नहीं

57. MIS का विस्तारित रूप है

- Marketing Information System.
- Management information System.
- Management interface system.
- Market Interface system.

58. एक एक प्रोत्साहक कार्यनीति है जोकि बिक्री बल और व्यापार प्रोत्साहन का प्रयोग उत्पाद को चैनलों के माध्यम से चलाने की अपेक्षा करती है:

(1) दाब कार्यनीति	(2) कर्षण कार्यनीति
(3) ब्लाकिंग कार्यनीति	(4) समाकलित कार्यनीति

59. निम्न में से कौन वस्तु दृष्टिकोण का एक गुण है?

यह एक सरल विषय है

- यह एक ठोस विषय है
- यह ठोस परिणाम प्रदान करती है
- उपर्युक्त सभी

60. कारोबारी क्रेता वह है जो वस्तुएं और सेवाएं प्रयोजनों के लिए खरीदता है:

- अन्य उत्पाद या सेवाओं का निर्माण करने के लिए
- पुनः बिक्री करने के लिए
- उपभोज्यों के रूप में प्रयोग के लिए
- उपर्युक्त सभी

61. क्रय और विक्रय प्रक्रिया के लिए जोकि इलेक्ट्रॉनिक साधनों से समर्थित है एक साधारण शब्द है:

- इंटरनेट वाणिज्य
- वेब वाणिज्य**
- कंप्यूटर वाणिज्य
- इलेक्ट्रॉनिक वाणिज्य

62. अनुसंधान उद्देश्यों में विपणन निर्णय:

- प्रारंभिक खोज
- औपचारिक जांच
- परियोजना नियोजन
- अनौपचारिक जांच

63. वैविध्यकरण की सर्वोत्तम परिभाषा के रूप में हो सकती है:

- मौजूदा उत्पाद नए बाजारों में
- मौजूदा उत्पाद मौजूदा बाजारों में
- नए उत्पाद नए बाजारों में
- नए उत्पाद मौजूदा बाजारों में

64. Which of the following refers to process element of the marketing mix?

- Training and development of the staff.
- Making the sales outlet look attractive.**
- Deciding the Capacity of customers that one sales person can handle.
- Giving rewards for good members of the staff.

65. Market Targeting is a process of _____.

- Subdividing the customers in the market to groups having similar needs
- Placing the product in the collective mind set of the customers.**
- Choosing the market segments that the firm hopes to offer its products or services.
- Offering one product to all the markets.

66. Distribution in a service may refer to _____.

- Storage, handling and movement of goods from manufacturer to consumer.
- Point at which the service is delivered.**
- Point at which service is promoted and communicated.
- None of the above.

67. Marketing research data is gathered by _____.

- Observation.
- In depth interviews.
- Controlled experiment.
- All the above**

68. Strategic marketing planning establishes the _____.

- Resource base provided by the firm's strategy.
- Economic impact of additional sales.**
- Tactical plans that must be implemented by the entire organization
- Basis for any marketing strategy.

69. When a company identifies the parts of the market it can serve best and most profitably, it is practicing _____.

- Segmenting.**
- Concentrated marketing.
- Differentiation.
- Mass marketing.

70. When a market's annual growth rate falls to less than 10 percent, the _____ becomes a _____ if it still has the largest relative market share:

- question mark; star
- Cash cow; dog
- Star; cash cow**
- Cash cow; star

64. निम्न में से कौन विपणन मिश्रण के प्रक्रिया तत्व से संबंधित है?

- स्टाफ का प्रशिक्षण और विकास
- बिक्री बाजार को देखने में आकर्षक बनाना
- एक बिक्री कर्मचारी जितने ग्राहकों को संभाल सकता है उनकी क्षमता का निर्णय लेना
- स्टाफ के उत्तम सदस्यों को पुरस्कार देना

65. बाजार को लक्षित करना की एक प्रक्रिया है:

- बाजार में ग्राहकों को ऐसे समूहों में उप-विभाजित करना जिनकी एकसमान जरूरतें हों
- उत्पाद को ग्राहकों की सामूहिक मनोवृत्ति में रखना
- ऐसे बाजार खंड चुनना जिन्हें कंपनी अपने उत्पाद अथवा सेवाएं बेचने की आशा करती है
- सभी बाजारों को एक उत्पाद की पेशकश करना

66. सेवा में वितरण से संबंधित हो सकता है:

- भंडारण, संभाल तथा माल का विनिर्माता से ग्राहक तक लाना
- बिंदु जहां सेवा की आपूर्ति की जाती है
- बिंदु जहां सेवा प्रोत्साहित तथा संचारित की जाती है
- उपर्युक्त में से कोई नहीं

67. विपणन अनुसंधान डाटा द्वारा इकट्ठा किया जाता है:

- प्रेक्षण
- नियंत्रित प्रयोग
- उपर्युक्त सभी

68. कार्यनीतिपूर्ण विपणन नियोजन स्थापित करता है:

- कंपनी की कार्यनीति द्वारा उपलब्ध कराया गया स्रोत आधार
- अतिरिक्त बिक्री का आर्थिक प्रभाव
- व्यावहारिक योजनाएं जिनका समूचे संगठन द्वारा अनिवार्यतः कार्यान्वयन किया जाना चाहिए
- किसी भी विपणन कार्यनीति के लिए आधार

69. जब कोई कंपनी बाजार के ऐसे भागों की पहचान कर लेती है जहां वह सर्वोत्तम सेवाएं और अधिकतम लाभकारिता के साथ विपणन कर सकती है, वह का व्यवहार कर रही है:

- खंडीकरण
- केन्द्रित विपणन
- विभेदीकरण
- विशाल विपणन

70. जब किसी बाजार की वार्षिक विकास दर 10 प्रतिशत से नीचे गिरती है तो हो जाता है यदि इसके पास अभी भी अधिकतम सम्बन्धित बाजार भागीदारी हों:

- प्रश्नचिन्ह; तारा
- नकद गाय; कुत्ता
- तारा; नकद गाय
- नकद गाय; तारा

SECTION-B

71. The 'Pulitzer Prize' is associated with:

- (1) Environmental protections
- (2) Civil Aviation
- (3) Journalism
- (4) Health Research

72. The latitude difference between India & Pakistan for their Standard time is:

- (1) 7°
- (2) 7.5°
- (3) 8°
- (4) 8.5°

73. In case of reflection it is well known that when a mirror turned through an angle the reflected ray turns through:

- (1) Same angle
- (2) Twice the angle
- (3) Thrice the angle
- (4) Half the angle

74. Which Article of the constitution of India restricts courts not to inquire into proceedings of Parliament:

- (1) Article 122
- (2) Article 120
- (3) Article 123
- (4) Article 119

75. To which ocean the Panama Canal joins the Atlantic Ocean?

- (1) Pacific Ocean
- (2) Indian Ocean
- (3) Arctic Ocean
- (4) Caspian Sea

76. How many countries are members of the SAARC organization?

- (1) 10
- (2) 9
- (3) 8
- (4) None of these

77. One of the following player is not in the list of Arjuna Awards 2015:

- (1) Rohit Sharma
- (2) Shushil Kumar
- (3) Sreejesh PR
- (4) Jitu Rai

78. The BRICS Bank would have its headquarter in?

- (1) India
- (2) Russia
- (3) China
- (4) South Africa

71. 'पुल्टीजर पुरस्कार' किससे सम्बन्धित है:

- (1) पर्यावरण संरक्षण
- (2) नागरिक उड़ान
- (3) पत्रकारिता
- (4) स्वास्थ्य अनुसंधान

72. भारत एवं पाकिस्तान के मध्य उनके मानक समयों में अंकाश अन्तर है:

- (1) 7°
- (2) 7.5°
- (3) 8°
- (4) 8.5°

73. परावर्तन के संदर्भ में यह भली-झाँति ज्ञातव्य है कि जब एक दर्पण के एक कोण में ध्रुवाया जाता है तो परावर्तित किरण ध्रूमती है:

- (1) उसी कोण में
- (2) कोण का दुगुना
- (3) कोण का तिगुना
- (4) कोण का आधा

74. भारतीय संविधान का कौन-सा अनुच्छेद संसद की कार्यवाहियों में पूछताछ करने के लिए प्रतिविधित करता है:

- (1) अनुच्छेद 122
- (2) अनुच्छेद 120
- (4) अनुच्छेद 119

75. किस महासागर में पनामा नहर अटलान्टिक महासागर से मिलती है?

- (1) प्रशान्त महासागर
- (2) हिन्द महासागर
- (3) आर्कटिक महासागर
- (4) केसापियन महासागर

76. कितने देश सार्क संगठन के सदस्य हैं?

- (1) 10
- (2) 9
- (3) 8
- (4) इनमें से कोई नहीं

77. निम्नलिखित में से कौन-सा खिलाड़ी अर्जुन पदक 2015 की सूची में नहीं है:

- (1) रोहित शर्मा
- (2) सुशील कुमार
- (3) श्रीजेश पौ.आर.
- (4) जीतू राय

78. BRICS बैंक का मुख्यालय कहाँ होगा?

- (1) भारत
- (2) रूस
- (3) चीन
- (4) दक्षिण अफ्रिका

79. An article is sold at a certain price. By selling it at $2/3$ of the price one loses 10%. The gain percent at original price is:

(1) $33\frac{1}{3}\%$
 (2) 35%
 (3) 40%
 (4) 20%

80. Mr. John is travelling on his cycle and has calculated to reach point A at 2 pm, if he travels at 10 kmph. He will reach there at 12 noon if he travels at 15 kmph. At what speed must he travel to reach A at 1 pm?

(1) 8 kmph
 (2) 11 kmph
 (3) 12 kmph
 (4) 14 kmph

81. An aeroplane covers a certain distance at a speed of 240 kmph in 5 hours. To cover the same distance in $1\frac{2}{3}$ hours, it must travel at a speed of:

(1) 300 kmph
 (2) 360 kmph
 (3) 600 kmph
 (4) 720 kmph

82. P can complete a work in 12 days working 8 hours a day, Q can complete the same work in 8 days working 10 hours a day. If both P and Q work together, working 8 hours a day, in how many days can they complete the work?

(1) $5\frac{5}{11}$
 (2) $5\frac{6}{11}$
 (3) $6\frac{5}{11}$
 (4) $6\frac{6}{11}$

83. A 7 metres wide road runs outside around a circular park, whose circumference is 176 metres. The area of the road is:

(1) 1580 m^2
 (2) 1468 m^2
 (3) 1386 m^2
 (4) None of these

84. If the word 'STOVE' can be written as 'FNBLK', then how can the word 'VOTES' be written in that code?

(1) BNLKF
 (2) KFLBN
 (3) LBNKF
 (4) NBLKF

79. एक वस्तु एक निश्चित मूल्य पर बेचा जाता है। मूल्य के $2/3$ में बेचने पर 10% की हानि होती है। वास्तविक मूल्य पर बेचने पर कितना लाभ होता है?

(1) $33\frac{1}{3}\%$
 (2) 35%
 (3) 40%
 (4) 20%

80. मिस्टर जॉन अपनी साईकिल से A बिन्दु पर 10 किलोमीटर प्रति घंटे की चाल से अपराह्न 2 pm पहुँचते हैं। यदि वह 15 किलोमीटर प्रति घंटे की चाल से चलते हैं तो वह दोपहर 12 बजे पहुँचेंगे। 1 pm पर पहुँचने के लिये उनकी यात्रा की चाल क्या होनी चाहिए?

(1) 8 किमी. प्रति घंटा
 (2) 11 किमी. प्रति घंटा
 (3) 12 किमी. प्रति घंटा
 (4) 14 किमी. प्रति घंटा

81. एक हवाई जहाज एक निश्चित दूरी को 240 किलोमीटर प्रति घंटे की चाल पर 5 घंटे में तय करता है। उसी दूरी को $1\frac{2}{3}$ घंटे में तय करने के लिए, इसकी यात्रा की चाल होनी चाहिए:

(1) 300 किमी./घंटा
 (2) 360 किमी./घंटा
 (3) 600 किमी./घंटा
 (4) 720 किमी./घंटा

8 घंटे करके 12 दिन में पूरा करता है। 'Q' ठीक वही काम 10 घंटे प्रतिदिन करने पर 8 दिन में पूरा करता है। यदि 'P' और 'Q' दोनों मिलकर 8 घंटे प्रतिदिन कार्य करें, तो कार्य कितने दिन में पूरा हो जायेगा?

(1) $5\frac{5}{11}$
 (2) $5\frac{6}{11}$
 (3) $6\frac{5}{11}$
 (4) $6\frac{6}{11}$

83. एक चुत्ताकार पार्क के तरफ चारों ओर एक 7 मीटर चौड़ी सड़क है, जिसकी परिधि 176 मीटर है। सड़क का क्षेत्रफल है:

(1) 1580 मी²
 (2) 1468 मी²
 (3) 1386 मी²
 (4) इनमें से कोई नहीं

84. यदि 'STOVE' शब्द को 'FNBLK' लिख सकते हैं, तो 'VOTES' शब्द को उसी कूट भाषा में कैसे लिखेंगे?

(1) BNLKF
 (2) KFLBN
 (3) LBNKF
 (4) NBLKF

92. If colour is called music, music is called engine, engine is called car, car is called caravan, caravan is called tent and tent is called igloo, then where do soldiers on battlefield live in?

(1) Car (2) Caravan
(3) Tent (4) Igloo

93. 1 A 2 Z 3 B 4 Y 5 C 6 ?

(1) X (2) U
(3) W (4) T

94. Solve the equation on the basis of the given system.
 $a = 5 (34) 15, b = 14 (45) 56, c = 9 (?) 45:$

(1) 56 (2) 65
(3) 34 (4) 45

92. यदि रंग को संगीत, संगीत को इंजन, इंजन को कार, कार को कारवाँ, कारवाँ को तम्बू और तम्बू को इग्लू कहते हैं, तो युद्ध-क्षेत्र में सैनिक कहाँ रहते हैं?

(1) कार (2) कारवाँ
(3) तम्बू (4) इग्लू

निर्देश: श्रेणी को पूरा करें।

93. 1 A 2 Z 3 B 4 Y 5 C 6 ?

(1) X (2) U
(3) W (4) T

94. दिए गए प्रणाली के आधार पर निम्नलिखित समीकरण को हल करें।
 $a = 5 (34) 15, b = 14 (45) 56, c = 9 (?) 45:$

(1) 56 (2) 65
(3) 34 (4) 45

GENERAL ENGLISH

95. Fill in the gap with suitable preposition:

It's five minutes __ 10 o'clock.

(1) to (2) of
(3) from (4) till

96. Fill in the gap with suitable preposition:

Ram died __ fatigue.

(1) of (2) from
(3) for (4) in

97. The correct passive voice of the following sentence will be:

Would you have tolerated such humiliation?

(1) Would such humiliation have been tolerated by you?
(2) Would such humiliation having been tolerated by you?
(3) Would you have been tolerated such a humiliation?
(4) How would you have been tolerated such a humiliation?

98. In the following questions, a word is followed by four choices. Select the choice that is nearly most opposite in meaning to the given word.

TRANSIENT

(1) Materialistic (2) Permanent
(3) Steady (4) Worthless

99. Choose the word from among the four options which is nearest in meaning to the given word.

PREDICT

(1) Analyse (2) Foretell
(3) Explain (4) Describe

100. Choose the word from among the four options which is nearest in meaning to the given word.

AVARICIOUS

(1) Jealous (2) Wealthy
(3) Envious (4) Greedy