

CS/2110

FASHION MARKETING  
BFT- 501

5363/NH

Time Allowed: 3 Hrs.

Max. Marks: 74

**Note:** Candidates are required to attempt two questions each from section A and section B carrying 11 marks each and the entire section E having 10 short answer type questions carrying 3 marks each.

**SECTION - A**

1. Differentiate between marketing and selling. Write about the importance and scope of fashion marketing.
2. Write about various steps involved in marketing planning process in detail.
3. Define market research. Discuss the need and importance of marketing research.
4. Explain why branding, packaging and labelling of product are important?

**SECTION -B**

5. What is marketing plan? Give the essential features of a marketing plan.
6. How modern technology has changed the fashion marketing? Answer with suitable examples.
7. What factors you will consider while selecting a channel of distribution with reference to clothing?
8. What is personal selling? Write various reasons for personal selling in detail.

**SECTION -C**

9. Write short notes on the following:
  - a. Brand equity
  - b. Niche market
  - c. Buyer and vendor
  - d. Target market
  - e. Micro marketing environment
  - f. Wholesaling
  - g. Define product mix
  - h. Catalogue selling
  - i. Purchase decision
  - j. Franchise retailing

## ਪੰਜਾਬੀ ਅਨੁਵਾਦ

### ਭਾਗ - ਓ

1. ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਸੈਲਿੰਗ ਵਿਚ ਫਰਕ ਦੱਸੋ। ਫੈਸ਼ਨ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਮਹੱਤਵ ਅਤੇ ਸਕੋਪ ਬਾਰੇ ਲਿਖੋ।
2. ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪਲਾਨਿੰਗ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਂ ਲਈ ਚੁੱਕੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
3. ਮਾਰਕੀਟ ਖੋਜ ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਦਿਓ। ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਖੋਜ ਦੀ ਲੋੜ ਅਤੇ ਮਹੱਤਤਾ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
4. ਦੱਸੋ ਕਿ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਬਰਾਂਡਿੰਗ, ਪੈਕੇਜਿੰਗ ਅਤੇ ਲੇਬਲਿੰਗ ਕਿਉਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ?

### ਭਾਗ - ਅ

5. ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪਲਾਨ ਕੀ ਹੈ? ਇਸ ਦੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਪੱਖਾਂ ਦਾ ਵਰਨਣ ਕਰੋ।
6. ਆਧੁਨਿਕ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨੇ ਫੈਸ਼ਨ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿਚ ਕਿਵੇਂ ਤਬਦੀਲੀ ਲਿਆਂਦੀ ਹੈ? ਢੁਕਵੀਆਂ ਮਿਸਾਲਾਂ ਨਾਲ ਉੱਤਰ ਦਿਓ।
7. ਕਪੜਿਆਂ ਦੇ ਸੰਦਰਭ ਵਿਚ ਵੰਡ ਚੈਨਲ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨ੍ਹਾਂ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋਗੇ?
8. ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਰੀ ਕੀ ਹੈ? ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ ਤੇ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਲਿਖੋ।

### ਭਾਗ - ਏ

9. ਨਿਮਨ ਉੱਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ :
  - (1) ਬਰਾਂਡ ਇਕਵਿਟੀ
  - (2) ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ ਵਾਲੇ ਸਥਾਨ (Niche) ਉੱਤੇ ਮਾਰਕੀਟ
  - (3) ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ
  - (4) ਟਾਰਗੈਟ ਮਾਰਕੀਟ
  - (5) ਸੂਖਮ ਮੰਡੀਕਰਨ ਵਾਤਾਵਰਨ
  - (6) ਥਕ ਵਿਕਰੀ
  - (7) ਉਤਪਾਦ ਮਿਸ਼ਰਨ ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਦਿਓ।
  - (8) ਕੈਟਾਲਾਗ ਸੈਲਿੰਗ
  - (9) ਖਰੀਦ ਦਾ ਫੈਸਲਾ
  - (10) ਫਰੈਂਚਾਈਜ਼ ਪ੍ਰਚੂਨ ਵਿਕਰੀ