

विपणन ज्ञान

1. बैंक विपणन का अर्थ है-
 - अ. बैंकों की बिक्री
 - ब. बैंकों की खरीद
 - स. बैंकों का विलय
 - द. बैंकों के उत्पादों और सेवाओं की बिक्री
2. के लिए समुचित कीमत निर्धारण आवश्यक होता है ।
 - अ. अतिरिक्त सेवाओं के लिए अतिरिक्त प्रभार
 - ब. वैट लगाने
 - स. बेहतर ग्राहक सेवा
 - द. ग्राहक पर बोझ डालना
3. लीड का अर्थ है-
 - अ. बैंक का विपणन स्टाफ
 - ब. धार्मिक नेता
 - स. बैंक का अध्यक्ष
 - द. निर्धारित ग्राहक
4. अच्छे बिक्रीकर्ता को-
 - अ. आक्रामक होना चाहिए
 - ब. धक्कामार होना चाहिए
 - स. उग्र होना चाहिए
 - द. विनम्र, लेकिन दृढ़ होना चाहिए
5. इंटरनेट बैंकिंग के विपणन हेतु लक्ष्य समूह है-
 - अ. सभी ग्राहक
 - ब. सभी कम्प्यूटर साक्षर ग्राहक
 - स. केवल उधारकर्ता
 - द. उक्त में से कोई नहीं
6. गलत कथन का पता लगाइए-
 - अ. सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों में विपणन की कोई प्रासंगिकता नहीं है
 - ब. निजी क्षेत्र के बैंकों में विपणन की कोई प्रासंगिकता नहीं है
 - स. विदेशी क्षेत्र के बैंकों में विपणन की कोई प्रासंगिकता नहीं है
 - द. उपर्युक्त सभी
7. निम्नलिखित में से किसी एक उत्पाद में विपणन की.... आवश्यकता नहीं होती है।
 - अ. क्रेडिट/डेबिट कार्डों की बिक्री
 - ब. नेट बैंकिंग की बिक्री
 - स. कारपोरेट ऋणों की बिक्री
 - द. खुदरा ऋणों की बिक्री
8. HNI का अर्थ है-
 - अ. Highly Negative Individual
 - ब. High Networth Individual
 - स. High Neutral Individual
 - द. Highly Neccessary Individual
9. डिजिटल बैंकिंग का अर्थ है.....
 - अ. केलकुलेटर के साथ बैंकिंग
 - ब. डिजिटल उपकरणों के साथ बैंकिंग
 - स. इंटरनेट बैंकिंग और टेलिबैंकिंग
 - द. निर्यात वित्त
10. आवास ऋण को दिए जाते हैं।
 - अ. व्यक्तियों
 - ब. संस्थानों
 - स. बिल्डरों
 - द. उपर्युक्त सभी
11. क्रेडिट कार्डों का प्रयोग के लिए किया जाता है ।
 - अ. नकदी निकालने
 - ब. हवाई जहाज के टिकट खरीदने
 - स. खुदरा दुकानों से उपभोग्य वस्तुएँ खरीदने
 - द. उपर्युक्त सभी
12. एटीएम क्या होते हैं ?
 - अ. बैंकों की शाखाएँ
 - ब. बैंकों के स्टाफ-युक्त काउंटर
 - स. बिना स्टाफ के, नकदी देने वाले
 - द. उपर्युक्त सभी
13. इंटरनेट बैंकिंग का क्या अर्थ है ?
 - अ. नेट पर बैंकों की बैठक
 - ब. नेट प्रेक्टिस
 - स. इंटरनेट के जरिए बैंकिंग संव्यवहार
 - द. विदेशों के साथ संव्यवहार
14. ग्राहक वफादारी का क्या अर्थ है?
 - अ. ग्राहकों का एक से दूसरे बैंक में चले जाना
 - ब. ग्राहकों का केवल एक ही बैंक से बैंकिंग संव्यवहार करना
 - स. ग्राहकों द्वारा खोई हुई वस्तुएँ लौटाया जाना
 - द. ग्राहकों द्वारा बैंकों को उपहार दिया जाना
15. विपणन योजना किसके लिए जरूरी होती है ?
 - अ. विपणन के प्रति संकेंद्रित दृष्टिकोण के लिए
 - ब. विपणन रणनीतियाँ तय करने के लिए
 - स. उत्पाद रणनीति तय करने के लिए

- द. उपर्युक्त सभी
16. लोक सम्पर्क की जरूरत क्यों होती है?
- अ. कम्पनी में ग्राहक सेवा सुधारने के लिए
ब. कम्पनी में विपणन कार्य सुधारने के लिए
स. कम्पनी में बेहतर माहौल के लिए
द. उपर्युक्त सभी
17. प्रभावी विपणन के लिए निम्नलिखित में से एक गुण की जरूरत नहीं होती है-
- अ. स्व-प्रेरणा
ब. प्रभावशाली संप्रेषण कौशल
स. टीम वर्क द. सहानुभूति
18. गिफ्ट ऑफ द गैब का क्या अर्थ है ?
- अ. गिफ्ट(उपहार) बाँटना
ब. गारबेज (कूड़ा) इकट्ठा करना
स. बहु-भाषी
द. अच्छा सम्प्रेषण कौशल
19. ग्रामीण विपणन में क्या शामिल होता है ?
- अ. किसानों और कृषकों को बिक्री करना
ब. ग्रामीण परिवारों को बिक्री करना
स. ग्रामीण उद्योगों को बिक्री करना
द. उपर्युक्त सभी
20. गलत कथन का पता लगाइए-
- अ. कम्प्यूटरीकृत बैंकों में विपणन अनावश्यक हो गया है
ब. विदेशों में विपणन अनावश्यक हो गया है
स. निजी स्थापनाओं में विपणन अनावश्यक हो गया है
द. उपर्युक्त सभी
21. निम्नलिखित कारण से बैंकों में विपणन जरूरी है.....
- अ. वैश्वीकरण
ब. कम्प्यूटरीकरण
स. जनसंख्या वृद्धि
द. सरकारी आदेश
22. विपणन.....
- अ. एक दैनिक कार्य है
ब. एक वन-ऑफ अफेयर है
स. एक वन मैन शो है
द. एक सामूहिक प्रक्रिया है
23. अच्छे विपणन स्टाफ के लिए निम्नलिखित गुण आवश्यक हैं-
- अ. आक्रामक ब. दृढ़
स. विनम्रता द. ब. और स.
24. विपणन किनके लिए अपनाया जाना चाहिए ?
- अ. केवल अमीरों के बीच
ब. केवल गरीबों के बीच
स. केवल भीड़ भरे क्षेत्रों में
द. यह उत्पाद पर निर्भर करता है
25. नेटवर्किंग से विपणन हो जाता है ।
- अ. कठिन ब. बोझिल
स. आसान द. जटिल
26. विपणन रणनीति का अर्थ है.....
- अ. प्रभावी विपणन के लिए योजना
ब. विपणन शैली का प्रकार
स. बाजार की माँग
द. उक्त सभी
27. विपणन योजना क्या होती है ?
- अ. दैनिक विपणन के लिए कार्ययोजना
ब. विक्रय के प्रभावी उपाय
स. क्रय के प्रभावी उपाय
द. उपर्युक्त सभी
28. डिजिटल विपणन का अर्थ है.....
- अ. डिजिटल वस्तुएँ बेचना
ब. कैलकुलेटर बेचना
स. इंटरनेट के माध्यम से बेचना
द. उक्त सभी
29. लक्ष्य समूह का अर्थ है.....
- अ. सभी कर्मचारी
ब. चयनित समूह
स. समग्र विपणन स्टाफ
द. लोगों का समूह जिनके द्वारा अभिनिर्धारित उत्पाद खरीदे जाने की संभावना है
30. आवास ऋण का लक्ष्य समूह है.....
- अ. व्यक्ति ब. वेतनभोगी व्यक्ति
स. बिजनेसमैन द. उक्त सभी
31. ग्राहक सेवा.....
- अ. विपणन का एक अभिन्न अंग है
ब. की विपणन में कोई भूमिका नहीं होती है
स. की आवश्यकता केवल सेल्समैन को पड़ती है
द. की आवश्यकता सेल्समैन को नहीं पड़ती है

32. जनसम्पर्क.....

- अ. ग्राहक सेवा का एक हिस्सा है
- ब. विपणन का एक हिस्सा है
- स. छवि निर्माण का एक हिस्सा है
- द. उक्त सभी

33. बैंकेस्युरन्स का अर्थ है.....

- अ. बैंक ऋण चुकाने का आश्वासन देना
- ब. क्रेडिट कार्ड देय चुकाने का आश्वासन देना
- स. आवास ऋण देय चुकाने का आश्वासन देना
- द. उक्त सभी

34. संबंध विपणन का अर्थ है.....

- अ. रिश्तेदारों को विक्रय
- ब. रिश्तेदारों द्वारा विक्रय
- स. विक्रय पश्चात सेवा
- द. क्रास-सेलिंग

35. अभिप्रेरण का अर्थ है.....

- अ. सेल्समैन को खुश रखना
- ब. स्टाफ को खुश रखना
- स. अधिक उत्साह
- द. उक्त सभी

36. प्रभावी संप्रेषण.....

- अ. आवश्यक नहीं है, यदि माँग आपूर्ति से अधिक है
- ब. विपणन हेतु अनिवार्य है
- स. अच्छी शब्दावली है
- द. उक्त सभी

37. कस्टमाइजेशन का अर्थ है....

- अ. विशिष्ट ग्राहकों के लिए उत्पाद
- ब. अच्छी ग्राहक सेवा

स. खराब ग्राहक सेवा

द. विक्रय पश्चात सेवा

38. विपणन आकर्षक हो सकता है, यदि

- अ. सेल्समैन आकर्षक हों
- ब. ग्राहक आकर्षक हों
- स. अधिक ग्राहक आकर्षित हों
- द. उक्त सभी

39. बायर रेजिस्टैन्स का अर्थ है.....

- अ. सेल्समैन के साथ झगड़ते क्रेता
- ब. अनिच्छुक सेल्समैन
- स. उदासीन सेल्समैन
- द. हिचकिचाने वाला क्रेता

40. क्लोजिंग दि सेल का अर्थ है.....

- अ. विपणन कार्य बंद करना
- ब. विक्रय बंद करना
- स. कार्य का सफलतापूर्वक पूरा होना
- द. उक्त सभी

उत्तरमाला-विपणन ज्ञान

1. द 2. स 3. द 4. द 5. ब
6. द 7. ब 8. ब 9. स 10. अ
11. द 12. स 13. स 14. ब 15. द 16. द
17. द 18. द 19. द 20. द 21. अ 22. द
23. द 24. द 25. स
26. अ 27. द 28. स 29. द 30. द
31. अ 32. ब 33. द 34. द 35. द
36. ब 37. अ 38. अ 39. द 40. अ