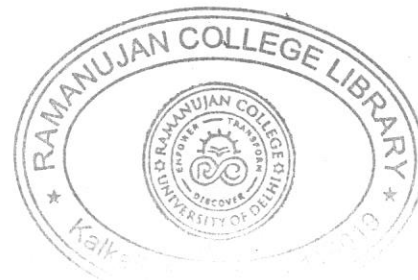


Sr No of Question Paper :7512  
Unique Paper Code: 2413090003  
Name of the Paper: SUSTAINABILITY MARKETING  
Type of Paper: DSE  
Semester: V  
Course: B. A. UGCF  
Duration:3 hours Marks: 90 Marks  
Instruction for Candidates: Write your Roll No on receipt of question paper  
Marks against each question are clearly indicated



1. a. Explain what do you understand by Sustainability Marketing with examples (9)
- b. How can the understanding of Sustainability Marketing lead to increased profitability for organisations? (9)

OR

- a. How is traditional marketing different from sustainability marketing? Explain with examples (9)
- b. Write a short note on the link between SDGs and sustainability (9)
2. a. How is the marketing mix different for traditional marketing as compared to sustainable marketing? (9)
- b. Differentiate between targeting and positioning from a sustainability viewpoint (9)

Explain the concept of STP from the viewpoint of Sustainable Marketing. (9)

OR

- a. Explain how companies can add value through sustainability. Give at least two examples (9)
- b. What is the concept of holistic approach to sustainability? Explain its relevance (9)
- 3.a. b. Throw light on any 2 aspects of sustainable consumption(6)

OR

- a. Differentiate between reasonable consumption and mindful consumption. Also give two examples for each (9,3)
- b. What are the motives of adapting Sustainable Consumer Behaviour (6)
4. a How does the understanding of the concept of 3Rs hold importance for sustainability (12)
- b. How does sustainable packaging and branding help organisations achieve success? (6)

OR

5. Write short notes on any three (6X3=18)

- a. Ethics and Sustainable Marketing
- b. 3 Rs
- c. types of consumers

OR

"In today's profit-driven world, marketers are often saddled with achieving very ambitious targets" How can your understanding of sustainability marketing help to achieve them? (18)

1. a. उदाहरणों के साथ समझाएँ कि आप सस्तेनेबिलिटी मार्केटिंग से क्या समझते हैं (9)
- b. सस्तेनेबिलिटी मार्केटिंग की समझ संगठनों के लिए ज़्यादा मुनाफ़े का कारण कैसे बन सकती है? (9)

या

- a. पारंपरिक मार्केटिंग सस्तेनेबिलिटी मार्केटिंग से कैसे अलग है? उदाहरणों के साथ समझाएँ (9)
- b. SDGs और सस्तेनेबिलिटी के बीच संबंध पर एक छोटा नोट लिखें (9)
2. a. पारंपरिक मार्केटिंग की तुलना में सस्तेनेबल मार्केटिंग के लिए मार्केटिंग मिक्स कैसे अलग है? (9)
- b. सस्तेनेबिलिटी के नज़रिए से टारगेटिंग और पोज़िशनिंग के बीच अंतर बताएँ (9)

सस्तेनेबल मार्केटिंग के नज़रिए से STP की अवधारणा को समझाएँ। (9)

या

- a. समझाएँ कि कंपनियाँ सस्तेनेबिलिटी के ज़रिए वैल्यू कैसे जोड़ सकती हैं। कम से कम दो उदाहरण दें (9)
- b. सस्तेनेबिलिटी के लिए समग्र दृष्टिकोण की अवधारणा क्या है? इसकी प्रासंगिकता समझाएँ (9)
- 3.a. b. सस्तेनेबल खपत के किन्हीं 2 पहलुओं पर प्रकाश डालें (6)

या

- a. उचित खपत और सचेत खपत के बीच अंतर बताएँ। प्रत्येक के लिए दो उदाहरण भी दें (9,3)
- b. सस्तेनेबल उपभोक्ता व्यवहार अपनाने के मकसद क्या हैं (6)
4. a 3Rs की अवधारणा की समझ सस्तेनेबिलिटी के लिए कैसे महत्वपूर्ण है (12)
- b. सस्तेनेबल पैकेजिंग और ब्रांडिंग संगठनों को सफलता हासिल करने में कैसे मदद करती है? (6)

या

5. किन्हीं तीन पर संक्षिप्त नोट्स लिखें (6X3=18)

- a. नैतिकता और सस्तेनेबल मार्केटिंग
- b. 3 Rs
- c. उपभोक्ताओं के प्रकार

या

"आज की मुनाफ़ा-केंद्रित दुनिया में, विपणक अक्सर बहुत महत्वाकांक्षी लक्ष्य हासिल करने के बोझ तले दबे होते हैं" सस्तेनेबिलिटी मार्केटिंग की आपकी समझ उन्हें हासिल करने में कैसे मदद कर सकती है? (18)