MARKING SCHEME

CLASS – XII

BUSINESS STUDIES

2023-24

SET-B

अंक योजना का उद्देश्य को मूल्यांकन को अधिकाधिक वस्तुनिष्ठ बनाना है। दिए गए उतर बिंदु अंतिम नहीं है। ये सुझावात्मक एवं सांकेतिक है। यदि परीक्षार्थी ने इनसे भिन्न किन्तु उपयुक्त उतर दिये हैं तो उसे उपयुक्त अंक दिये जाएं।

The objective of marking scheme is to make evaluation as objective as possible. The answer points given in the marking scheme are not final. These are suggestive and indicative. If the candidate has given different but suitable answer from these then he should be given suitable marks.

Ques. No.	Suggested Answer	Marking Scheme
1	(D) सुझाव, Suggestion	1
2	वैज्ञानिक प्रबंध, Scientific Management	1
3	असत्य, False	1
4	विशेष, Special	1
5	(C) सेविवर्गीय, Personnel	1
6	संगठन, Organizing	1
7	(D) पक्षपात में कमी, Lack of Prejudice	1
8	(C) कर्मचारी, Employees	1
9	नवसिखुआ, Apprenticeship	1
10	(D) आत्मप्राप्ति आवश्यकताएँ, Self Actualization Needs	1
11	(B) अभिकथन (A) और कारण (R) दोनों सही हैं और कारण (R) अभिकथन (A) का सही स्पष्टीकरण है। Both Reason (R) and Assertion (A) are correct and Reason (R) is correct explanation of Assertion (A)	1
12	सत्य, True	1
13	वितीय योजना, Financial Planning	1
14	(B) Both Assertion and Reason are true & Reason is correct explanation	1
15	ख– यह समन्वय स्थापित करने में सहायक नहीं है। (B) It restricts Co-ordination in action	1

16	ग– उचित गुणवता के साथ कम कीमत C- Low Price with high quality	1
17	उत्पाद की अवधारणा, Product quality	1
18	ख– उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम 2019 Consumer Protection Act 2019	1
19	विद्युत, Electrical	1
20	सत्य, True	1
21	विमुद्रीकरण वह मौद्रिक फैसला होता है जिसके तहत मुद्रा की एक इकाई को कानून के तहत अमान्य घोषित कर दिया जाता है। यह साधारणतय उस समय होता है जब राष्ट्रीय मुद्रा में परिवर्तन किया जाता है और पुरानी मुद्रा को नई मुद्रा से बदला जाता है। विमुद्रीकरण के मुख्य प्रभाव निम्नलिखित है। 1. नकदी व्यवहार में कमी 2. बैंक जमाओं में वृद्धि 3. वितीय बचतों में वृद्धि 4. डिजिटल व्यवहारों में वृद्धि (कोई 2) Demonetization is a monetary decision under which a unit of currency is declared invalid under law. This usually happens when the old currency is changed with new currency. Impacts of Demonetization 1. Reduction in Cash Handling 2. Increase in Bank Deposit 3. Increase in financial Savings 4. Increase in growth of digital behavior (Any 2) OR समष्टि वातावरण के घटक निम्न है। 1. आर्थिक वातावरण 2. सामाजिक वातावरण 3. तकनीकी वातावरण 4. राजनैतिक वातावरण 5. वैधानिक वातावरण (कोई 3 व्याख्या के साथ) Components of Macro Environment are following:- 1. Economic Environment 2. Social Environment 3. Technological Environment 4. Political Environment 5. Legal Environment (Any 3 with Explanation)	1+2=3
22	औद्योगिक उत्पाद की विशेषताएँ 1. क्रेताओं की संख्या 2. माध्यम स्तर 3. भौगोलिक केन्द्रीयकरण 4. आश्रित मांग 5. परस्पर क्रय (कोई 3 विस्तार के साथ) Features of Industrial Product 1. Number of Buyers 2. Channel Levels 3. Geographic Concentration	1x3=3

	4. Derived Demand 5. Reciprocal Buying (Any3 with explanation) OR वितरण माध्यम के चयन को प्रभावित करने वाले घटक 1. उत्पाद की प्रति इकाई 2. उत्पाद की तकनीकी प्रकृति 3. वितीय मजबूती 4. क्रेताओं की संख्या 5. बाजार का आकार 6. क्रय मात्रा (कोई 3 विस्तार से) Factors affecting choice of channels of Distribution 1. Unit value of the Product 2. Technical Nature of Product 3. Size of Market 4. Buying Quantity (Any 3 with Explanation)	
23	पूंजी ढांचे के चयन को प्रभावित करने वाले घटक 1. रोकड़ प्रवाह स्थिति 2. ब्याज आवरण अनुपात 3. ऋण भुगतान आवरण अनुपात 4. विनियोग पर आय 5. कर दर (कोई 3 व्याख्या के साथ) Factors affecting the choice of Capital Structure 1. Cash flow position 2. Interest Coverage Ratio 3. Debt Service Coverage Ratio 4. Return on Investment 5. Cost of Debt 6. Tax Rate (Any 3 with Explanation)	1x3=3
24	लाभांश निर्णय को प्रभावित करने वाले घटक 1. आय की मात्रा 2. विकास की संभावनाएँ 3. आय की स्थिरता 4. रोकड़ प्रवाह स्थिति 5. लाभांश की स्थिरता 6. कर नीति (कोई 3 व्याख्या के साथ) Factors affecting Dividend Decision 1. Amount of Earning 2. Growth Opportunities 2. Stability of Earning 4. Cash Flow position 5. Stability of Dividend 6. Taxation Policy (Any 3 with Explanation)	1x3=3
25	क) सहयोग की भावना– फेयोल के इस सिद्धांत के अनुसार प्रबंधक को लगातार कर्मचारियों में टीम भावना के विकास का प्रयास करते रहना चाहिए। ऐसा करने के लिए प्रबंधक को अधीनस्थों से वार्तालाप के दौरान 'मैं' के स्थान पर 'हम' शब्द का प्रयोग करना चाहिए। इससे प्रबंधकों और अधीनस्थों में मधुर सम्बन्ध रहेगा और संगठन के उद्देश्य प्राप्ति में असानी होगी।	2+2=4

	ख– पहल क्षमता– इस सिद्धांत के अनुसार संगठन में कर्मचारियों की योजना बनाने व लागू करने का अवसर प्रदान किया जाना चाहिए। इससे कर्मचारियों की सोच शक्ति में वृद्धि होती है। इसका धनात्मक प्रभाव होता है कि कर्मचारियों की संगठन के प्रति अपनेपन की भावना में वृद्धि होती है। अथवा क– कार्य का प्रमापीकरण– इसका अभिप्राय विभिन्न व्यावसायिक क्रियाओं के लिए प्रमाप निर्धारण करने वाली प्रक्रिया से है। ये प्रमाप मानदंड होते हैं। जिनका उत्पादन के दौरान पालन करना होता है। प्रमापीकरण के उद्देश्य– 1. माल की श्रेष्ठता और गुणवता को स्थापित करना 2. मानव व मशीनों के निष्पादन प्रमाप निश्चित करना 3. किसी एक उत्पाद को स्थायी प्रकार, आकार तथा विशेषताओं में सीमित कर देना। ख– विभेदात्मक मजदूरी प्रणाली–विभेदात्मक मजदूरी प्रणाली वह पद्धति है जो कुशल व कम कुशल श्रमिकों में अंतर्भेद करती है। यह कुशल श्रमिकों को पारितोषिक देती है व अकुशल को अपनी कुशलता बढ़ाने के लिए प्रोत्साहित करती है। उदाहरण के लिए एक दिन का प्रमापित काम 20 इकाईयां तथा मजदूरी की दो दरें रु 5 प्रतिशत इकाई और रुपये 4 प्रति इकाई निश्चित की गई है। श्रमिक 20 इकाइयों का उत्पादन करके रुपये 100 (20 इकाइयां रुपये 5 प्रति इकाई) मजदूरी प्राप्त करता है। बी श्रमिक 18 इकाईयों का उत्पादन करता है जिसे केवल 72 रुप्ये (18 इकाईयां रुपये 4 प्रति इकाई) मजदूरी प्राप्त होगी। इस प्रकार केवल 2 इकाईयों का उत्पादन कम होने पर बी श्रमिक को (रुपये 100–रुपये 72 = रुपये 28) रुपये कम मिलेंगे। (A) Espirit De Corps- According to this Principle, the manager should constantly make efforts to develop team spirit among the employers. To do this, the manager should communicate with the subordinates. During conversation ‘I’ should be replaced by ‘we’. This will keep coordinal relationship between managers and subordinates and help them in achieving the objectives of organization. (B) Initiative – According to this principle, employees in the organization should be given chance to make plans and implement them. It will increase mental ability of employees. This has a positive effect of increasing sense of belonging towards the organization. OR (A) Standardization of work – It refers to the process of setting standards for all business activities. These are the measurement criteria which have to be followed during production. Objectives of Standardization are:- 1. To establish superiority and quality of goods 2. To determine the performance standards 3. To limit any one product to permanent type, size and characteristics B) Differential Piece Wage System – It is a method that differentiates between skilled and less skills workers. It encourages skilled workers and relatively unskilled to increase their skills. For example – One day’s standard work is to produce 20 unit and two wages Rs. @ Rs. 5 per unit and Rs. 4 per unit have been fixed. A worker gets Rs. 100 by producing 20 units (2o units x 5 pu) and B worker gets R.s 72 by producing 18 units (18 units x 4 pu). Thus, by producing only 2 units less than A, B get Rs. 28 less than him	
26	औपचारिक संगठन– इसका अभिप्राय किसी विशेष कार्य को पूरा करने के लिए प्रबंध द्वारा तैयार किए गए संगठन ढांचे से है। लाभ	1+3=4

	1. उतरदेयता निर्धारण में आसानी 2. कार्यों का दोहराव नहीं होता। 3. आदेश की एकता संभव 4. लक्ष्यों को प्राप्त करने में आसानी 5. संगठन में स्थिरता Formal Organization – It refers to the organization structure which is designed by management to accomplish a particular task. Advantages of Formal Organization:- 1. Easy to fix accountability 2. No overlapping of works 3. Unity of command possible 4. Easy to get goals 5. Stability in organization (Any 3 with explanation) अथवा अनौपचारिक संगठन इसका अभिप्राय कर्मचारियों के मध्य सामाजिक संबंधों के तंत्र से है। विशेषताएँ 1. औपचारिक संगठन पर आधारित 2. इस के लिखित नियम नहीं होते। 3. यह जानबूझकर स्थापित नहीं किया जाता है। 4. संगठन चार्ट पर कोई स्थान नहीं। 5. यह व्यक्तिगत होता है। 6. स्थायित्व की कमी कोई 3 व्याख्या के साथ Informal organization – It refers to the network of social relationship among employees: Features 1. Based on Formal Organization 2. It has not written Rules & Regulations 3. It is not deliberately created 4. It has no place on organization chart 5. It is personal 6. It lacks of Stability Any 3 with Explanation	
27	i) नियुक्तिकरण ii) नियुक्तिकरण का महत्व 1. योग्य कर्मचारियों को खोजने और प्राप्त करने में सहायक 2. उच्च निष्पादन में सहायक 3. उपक्रम की निरंतर दीर्घायु और विकास में सहायक 4. मानव संसाधन के अनुकूलतम उपयोग में सहायक 5. कर्मचारियों की कार्य संतुष्टि एवं मनोबल वृद्धि में सहायक (कोई 3 विस्तार से) (i) Staffing (ii) Importance of Staffing i) Helpful in Discovering and Obtaining Competent Personnel ii) Helpful in better performance iii) Helpful in continuous survival and growth iv) Helpful in optimum utilization of Human Resources	1+3=4

	v) Helpful in Improving Job Satisfaction and Morale of employees (any 3) (Any 3 with explanation)	
28	नियंत्रण के महत्व 1. संगठनात्मक लक्ष्यों को पूरा करना 2. प्रमापों की शुद्धता को जांचना 3. संसाधनों का कुशलतम उपयोग करना 4. कर्मचारी अभिप्रेरणा में सुधार 5. व्यवस्था एवं अनुशासन सुनिश्चित करना 6. कार्यवाही में समन्वय स्थापित करने में सहायक (कोई 4 विस्तार से) Importance of Controlling 1. Accomplishing Organizational Goals 2. Judging Accuracy of Standards 3. Making Efficeint use of resources 4. Improving employee motivation 5. Ensuring order and discipline 6. Facilitating coordination in Action (Any 4 with Explanation)	1x4=4
29	वितीय प्रबंध– इसका अभिप्राय प्रबंध की उस शाखा से है। जिसका संबंध धन की प्रभावी प्राप्ति व उपयोग से है। विनियोग निर्णय को प्रभावित करने वाले घटक 1. परियोजना का रोकड़ प्रवाह 2. आय की दर 3. संबंधित विनयोग कसौटी (विस्तार से) Financial Management:- It reers to that branch of management which is concerned with the effective acquisition and use of money. Factors affecting investment decision- 1. Cash flows of the project 2. The rate of Return 3. Investment criteria involved (With Explanation)	1+3=4
30	उपभोक्ता संरक्षण का महत्व 1. व्यवसाय का दीर्घकालीन हित 2. सामाजिक उतरदायित्व 3. नैतिक औचित्य 4. सरकारी हस्तक्षेप 5. असंगठित उपभोक्ता 6. उपभोक्ता की अज्ञानता (कोई 4 विस्तार से) Importance of Consumer Protection 1. Long Interest of Business 2. Social Responisbility 3. Government Intervention 4. Moral Justification 5. Unorganized Consumers 6. Consumer Ignorance (Any 4 with Explanation)	1x4=4
31	प्रबंध– इसका अभिप्राय उस प्रक्रिया से है जिसमें काम को कुशल एवं प्रभावी ढंग से करने के लिए कार्यों के एक समूह को संपन्न किया जाता है। विशेषताएँ:–	2+4=6

	1. प्रबंध एक उद्देश्यपूर्ण प्रक्रिया है। 2. प्रबंध सर्वव्यापी है। 3. प्रबंध बहुआयामी है। 4. प्रबंध एक निरंतर चलने वाली प्रक्रिया है। 5. प्रबंध एक सामूहिक क्रिया है। 6. प्रबंध एक गतिशील कार्य है। 7. प्रबंध एक अमूर्त शक्ति है। (कोई चार विस्तार से) Management – It refers to the process of conducting a set of functions to get the work done in an efficient and effective manner Features- 1. Management isa goal-oriented process 2. Management is All Pervasive 3. Management is Multidimensional 4. Management is a continuous process 5. Management is a group Activity 6. Management is a dynamic function 7. Management is an intangible force (Any 4 with Explanation)	
31	प्रबंध एक पेशा है। समझाइए। पेशे का अर्थ– पेशा जीविका कमाने का एक ऐसा साधन है। जिसके लिए प्रशिक्षण की आवश्यकता होती है। जिसमें प्रबंधकीय ज्ञान व चातुर्य का समन्वय होता है जो केवल व्यक्तिगत स्वार्थ की भावना पर ही आधारित न होकर दूसरों के सेवाभाव पर भी आधारित होता है। 1. विशिष्ट ज्ञान एवं तकनीकी कौशल का होना– किसी भी व्यक्ति को पेशेवर होने के लिए उसमें विशिष्ट ज्ञान एवं तकनीकी कौशल प्राथमिक आवश्यकता है। इस विशेषता के आधार पर यह कहा जा सकता है कि प्रबंध एक पेशा है क्योंकि एक प्रबंधक अपने विशिष्ट ज्ञान एवं चातुर्य के आधार पर संस्था के उद्देश्यों को प्राप्त करता है। 2. प्रशिक्षण और अनुभव प्राप्त करने की औपचारिक व्यवस्था– पेशे के लिए प्रशिक्षण और अनुभव प्राप्त करने के लिए औपचारिक व्यवस्था होती है। इस विशेषता के आधार पर भी प्रबंध को पेशा माना जा सकता है क्योंकि आज परम्परागत प्रबंध को स्थान पेशेवर प्रबंधकों ने ले लिया है। 3. एक प्रतिनिधि पेशेवर संघ का होना– पेशे की सफलता के लिए एक ऐसे प्रतिनिधि संघ का होना आवश्यक है। जो अपने सदस्यों के व्यवहार का व उनकी क्रियाओं का मार्गदर्शन करने के लिए आचार सहिंता का निर्माण कर सके। 4. आचार संहिता– प्रत्येक पेशे के लिए एक आचार संहिता होनी आवश्यक है। जो अपने सदस्यों के व्यवहार को नियमित करती है। पेशेवर सदस्य आचार संहिता द्वारा निर्धारित नियमों का उल्लंघन नहीं कर सकते हैं। अतः आचार संहिता के आधार पर प्रबंध को भारत में पेशा नहीं माना जा सकता। 5. आर्थिक स्वार्थ की भावना के स्थान पर सेवा भावना को प्राथमिकता– पेशा जीविका कमाने का एक साधन है। जो व्यक्तिगत स्वार्थ की भावना पर भी आधारित ना होकर दूसरों के सेवाभाव पर आधारित होता है। तथा जिसकी सफलता को केवल वितीय प्रत्याय से ही नहीं मापा जा सकता। निष्कर्ष– उपरोक्त वर्णन से स्पष्ट होता है कि प्रबंध पेशे की कुछ विशेषताओं को तो पूरा करता है जबकि कुछ विशेषताओं को तो पूरा नहीं करता। अतः यह कहा जा सकता है कि भारत में प्रबंध का पेशे के रुप में विकास हो रहा है। Management as a Profession:- It can be defined as an occupation backed by specialized knowledge and training in which entry is restricted. The main features of profession are: 1. Well defined body of Knowledge: In every profession there is practice of systematic body of knowledge which helps the professionals to gain specialized knowledge of that profession. In	6

	case of management also there is availability of systematic body of knowledge. So presently this feature of profession is present in management also. 2. Restricted Entry: The entry to a profession is restricted through an examination or degree. Whereas there is no legal restriction on appointment of a manager, anyone can become a manager, irrespective of the educational qualification. So presently this feature of profession is is not present in managerial but very soon it will be included. 3. Presence of Professional Associations: For all the professions special associations are established and every professional has to get himself registered with his association before practicing that profession. So this feature of profession is not presented management. 4. Existence of Ethical code: For every profession there are set of ethical codes fixed by professional organizations and are binding on all the professionals of that profession. So presently this feature of profession is not present in management. 5. Service Motive: The basic motive of every profession is to serve the clients with dedication. Where as basic purpose of management is achievement of management goal. So presently this feature of profession is not present but very soon it will be included. Conclusion: Presently all features of profession are not present in management but very soon it will be a profession.	
32	नियोजन– नियोजन प्रबंध का प्राथमिक एवं मुख्य कार्य है। भविष्य में क्या करना है इसका वर्तमान में निर्धारण करना ही नियोजन कहाता है। कोई भी कार्य शुरु करने से पहले प्रबंधकों को यह सुनिश्चित करना पड़ता है कि वास्तव में क्या करना है, किस तरीके से करना है किसे करना है और कब करना है। नियोजन की सीमाएँ– 1. नियोजन दृढ़ता उत्पन्न करता है। 2. नियोजन परिवर्तनशील वातावरण में काम नहीं करता। 3. नियोजन रचनात्मकता को कम करता है। 4. नियोजन अधिक समय लगने वाली प्रक्रिया है। 5. नियोजन सफलता की गारंटी नहीं है। Planning – Planning is the first and important function of management. Planning is deciding in advance what is to be done for the future. To start any task, managers ensure what is to be done, how it is to be done, who will do it and when it is to be done Limitations of Planning: 1. Planning leads to Rigidity 2. Planning may not work in dynamic environment 3. Planning reduces creativity 4. Planning involves huge cost 5. Planning is time consuming 6. Planning does not guarantee success (Any 4 points with explanation) Or उद्देश्य– किसी संस्था के उद्देश्य वे अंतिम बिन्दु होते हैं जिन्हें उस संस्था द्वारा प्राप्त किया जाता है। नीति– नीति उद्देश्यों को प्राप्त करने का एक साधन होती है।	2+4=6

अंतर का आधार	उद्देश्य	नीति
1. अर्थ	किसी संस्था के उद्देश्य वे अंतिम बिंदु होते है जिन्हें हम संस्था द्वारा प्राप्त किया जाता है।	नीति उद्देश्यों को प्राप्त करने का एक साधन है।
2. उद्देश्य	यह नीतियों, कार्यविधियों आदि के निर्माण कार्यों के लिए पथ प्रदर्शक है।	यह निर्णय लेने के लिए मार्गदर्शन प्रदान करती है।
3. क्षेत्र	इसका क्षेत्र व्यापक है।	इसका उद्देश्य की तुलना में संकीर्ण क्षेत्र है।
4. महत्व	उद्देश्य को निर्धारण करना महत्वपूर्ण है क्योंकि उद्देश्य को बिना किसी संस्था की स्थापना नहीं हो सकती।	इन्हें बनाया भी जा सकता है और नहीं भी।

Objectives – Objectives of an organization are those end points which are to be achieved. Policy – Policies are those general statements which are decided for guidance of employees while taking decision.

Basis of Difference	Objective	Policy
1. Meaning	Objectives are the end result which a business wishes to achieve at a certain time frame	A policy is a guideline that governs how an organizational situation will be addressed.
2. Purpose	Objectives decide the response of organization they are the path setters for other actions.	This provides guidance to managers for decision making.
3. Scope	Its scope is wide.	Its scope is narrow than objectives.
4. Importance	Setting objectives are very important for any organization as they are the reason for organization existence.	Policies can be made or not

33 (2+4=6)

नेतृत्व का अर्थ– इसका अभिप्राय दूसरों को इस ढंग से प्रभावित करने से है ताकि वे वहीं कर सके जो नेता चाहे। कून्टज और ओडोनेल के अनुसार– ''किसी उद्देश्य की प्राप्त करने के लिए संदेशवाहन के माध्यम से व्यक्तियों को प्रभावित कर सकने की योग्यता नेतृत्व कहलाती है।''

1. प्रभावीकरण प्रक्रिया
2. व्यवहार परिवर्तित करने वाली प्रक्रिया
3. नेता व अनुयायियों में आपसी संबंध दर्शाने वाली प्रक्रिया
4. सामूहिक उद्देश्य की प्राप्ति प्रक्रिया
5. सतत प्रक्रिया

कोई 4 व्याख्या के साथ

Leadership – It refers to influencing others in such a manner to do what the leaders want to do. Koontz & O' Donnel

"Leadership may be defined as the ability to exert interpersonal influence by means of communication towards the achievement of goal."

Characterstics of Leadership

1. Influencing process
2. Behaviour changing process
3. Interperosnal relations indicating process
4. Common goals achieving process
5. Continous process

Any 4 with Explanation

34 (1x6=6)

अंतर का आधार	विपणन	विक्रय
1. क्षेत्र	विपणन का क्षेत्र विस्तृत है।	विक्रय का क्षेत्र संकुचित है। यह विपणन का ही अंग है।
2. केन्द्र बिन्दु	इसका केन्द्र बिन्दु ग्राहक आवश्यकताओं की संतुष्टि करना है।	इसका केन्द्र बिन्दु विक्रेता द्वारा क्रेता को वस्तु का स्वामित्व हस्तांतरण करना है।
3. प्राथमिकता	उपभोक्ता संतुष्टि द्वारा लाभ अर्जित करने को प्राथमिकता दी जाती है।	अधिकतम विक्रय द्वारा लाभ अर्जित करने को प्राथमिकता दी जाती है।
4. क्रियाओं का आरंभ तथा अंत	वस्तु निर्माण का विचार आते ही विपणन प्रारंभ हो जाता है। इसका अंत ग्राहकों के संतुष्ट होने के बाद होता है।	विक्रय क्रिया वस्तुओं के उत्पादन के बाद प्रारंभ होती है। विक्रय हो जाने के बाद यह क्रिया समाप्त हो जाता है।
5. महत्व में अंतर	इसके उपभोक्ता संतुष्टि को महत्व दिया जाता है।	इसमें विक्रेता संतुष्टि को महत्व दिया जाता है।
6. रणनीति में अंतर	इसमें उत्पद संवर्द्धन मूल्य, भौतिक वितरण पर ध्यान केन्द्रित होता है।	इसमें संवर्द्धन पर ध्यान दिया जाता है।

Basics of Differences	Marketing	Selling
1. Scope	Marketing is wider in Scope	Selling has narrow scope. It is a part of Marketing

2. Centre Point	Its centre point is customer's satisfaction	Its centre point is to transfer goods by seller to customers
3. Preference	It gives preference to earn profit by customer satisfaction	It gives preference to earn profit by maximum sales
4. Start and End of Activities	It starts with idea of production of goods and ends with customer satisfaction	It starts after production of goods and ends with selling them
5. Differences in the emphasis	It gives emphasis to customer satisfaction	It gives emphasis to seller's satisfaction
6. difference in strategy	It focuses on product promotion, pricing and physical distribution.	It focuses on promotion of goods or selling.