

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE
BACHELOR OF COMMERCE (B.COM.)
EXAMINATION – MAY 2022
THIRD/SIXTH SEMESTER

R/E
60:40

Subject: Marketing Management - I (BCOM19-307M / BCMM - 601)

Date: 18/05/2022	Total marks: 60	Time: 2.00 pm to 4.30 pm
-------------------------	------------------------	---------------------------------

Instructions: 1) Attempt all Questions
 2) Figures to the right indicate full marks

Q. 1) Answer the multiple Choice questions. (Any 10) (10)

1. Marketing is about meeting the ----- of customers..

a) demand and supply	b) Need and wants
c) price and cost	d) None of these

2. Every firm faces ----- .

a) competition	b) less profit
c) lack of capital	d) None of these

3. Distribution means to ----- .

a) distribute	b) to make
c) to sale	d) None of these

4. ----- is a small slip placed on the product.

a) grading	b) labeling
c) standardization	d) none of these

5. -----is particularly required in agriculture sector.

a) packaging	b) Assembling
c) labeling	d) None of these

6. ILO means -----

a) international lotus organization	b) International labour organization
c) Indian labour organization	d) None of these

7. ----- Communication needs creativity and innovation.

a) urban	b) semi rural
c) rural	d) None of these

8. Four elements namely Product, price, profit and ----- .

a) perfect competition	b) place
c) payments	d) None of these

9. In the absence of -----, product occupies dominant position.

a) Price	b) Marketing Mix
c) Promotion	d) None of these

10. The process of withdrawal of a -----is technically known as product elimination.

a) product	b) price
c) place	d) None of these

11. Rural demand is more _____ compared to urban demand.
 - a) easy
 - b) cheaper
 - c) seasonal
 - d) none of them
12. The main intention to _____ is to determine the reaction of probable buyers.
 - a) test marketing
 - b) sale
 - c) profit
 - d) none of them
13. _____ Systems for marketing help the enterprise identify and target potential customers.
 - a) CRM
 - b) Selling
 - c) Marketing
 - d) none of them

Q. 2) Write Short Note (Any 3)

(15)

1. Economic Environment
2. Characteristics of Customer relationship management
3. Steps in Marketing Control Process
4. Rights of Consumers
5. Price mix

Q. 3) Answer the following question in 150 words. (any 2)

(20)

1. State and explain importance of Marketing Communication.
2. What are the four elements of Marketing Mix?
3. Explain evaluation of Marketing.
4. Explain various stages in new product development process.

Q. 4) Answer the following question in 300 words. (any one)

(15)

1. Define marketing. What are the various functions of marketing?
2. Define Rural Marketing? Explain in detail difficulties in Rural Marketing.
3. Define Services? Describe the classification of Services.

मराठी रूपांतर

सूचना : १) सर्व प्रश्न अनिवार्य २) उजवीकडील अंक पूर्ण गुणदर्शवितात.

प्र. १ खालील प्रश्नांचे योग्य पर्याय निवडा. (कोणतेही १०)

(१०)

१. विपणन म्हणजे ग्राहकांची ---- आणि ---- होय.
 - अ) मागणी व पुरवठा
 - ब) गरज आणि आवश्यकता
 - क) किंमत आणि खर्च
 - ड) यापैकी कोणतेही नाही
२. प्रत्येक उद्योग संस्था ---- ला तोंड देते.
 - अ) स्पर्धा
 - ब) कमी नफा
 - क) भांडवळाची कमतरता
 - ड) यापैकी कोणतेही नाही
३. वितरण म्हणजे --- होय.
 - अ) वाटून टाकणे
 - ब) तयार करणे
 - क) विकणे
 - ड) यापैकी कोणतेही नाही
४. ---- म्हणजे उत्पादनावरील छोटी स्लिप होय.
 - अ) ग्रेडींग
 - ब) लेबलिंग
 - क) दर्जात्मकता
 - ड) यापैकी कोणतेही नाही
५. ----- शेती क्षेत्रात आवश्यक असते.
 - अ) पॅकेजिंग
 - ब) एकत्रीकरण
 - क) लेबलिंग
 - ड) यापैकी कोणतेही नाही

६. ILO म्हणजे ----- होय.
 अ) इंटरनॅशनल लोटस ऑरगनायझेशन ब) इंटरनॅशनल लेबर ऑरगनायझेशन
 क) इंडियन लेबर ऑरगनायझेशन ड) यापैकी कोणतेही नाही
७. ----- संवादात कल्पकता आणि नवोन्मेषाची गरज असते.
 अ) शहरी ब) अर्ध-ग्रामीण
 क) ग्रामीण ड) यापैकी कोणतेही नाही
८. उत्पादन, किंमत, नफा आणि ----- हे चार घटक आहेत.
 अ) पूर्ण स्पर्धा ब) स्थान
 क) पगार ड) यापैकी कोणतेही नाही
९. ----- च्या गैरहजेरीत उत्पादन हे जागा व्याप्त करते.
 अ) किंमत ब) विपणन मिश्र
 क) बढती ड) यापैकी कोणतेही नाही
१०. ----- म्हणजे तांत्रिक दृष्ट्या उत्पादन काढून टाकण्याची प्रक्रिया होय.
 अ) उत्पादन ब) किंमत
 क) स्थान ड) यापैकी कोणतेही नाही
११. ग्रामीण मागणी शहरी मागणीपेक्षा असते.
 अ) सोपी ब) स्वस्त
 क) हंगामी ड) यापैकी कोणतेही नाही
१२. चा हेतू संभाव्य ग्राहकांना खरेदीदारांची प्रतिक्रिया ठरवणे हा असतो.
 अ) चाचणी विपणन ब) विक्री
 क) नफा ड) यापैकी कोणतेही नाही
१३. ही विपणन पद्धती संभाव्य ग्राहकांना ओळखणे व त्यांना लक्ष्य बनविण्याकरिता मदत करते.
 अ) सी. आर. एम. ब) विक्री
 क) विपणन ड) यापैकी कोणतेही नाही

प्र. २ टीपा लिहा (कोणतेही ३)

(१५)

- १ आर्थिक पर्यावरण
- २ ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे वैशिष्ट्ये
- ३ विपणन नियंत्रण प्रक्रियेतील पाय-या
- ४ ग्राहकांचे हक्क
- ५ किंमत मिश्र

प्र. ३ खालील प्रश्नांची १५० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही २)

(२०)

१. विपणन संदेशवहनाचे महत्त्व सांगा व स्पष्ट करा.
२. विपणन मिश्रणातील चार घटक कोणते आहेत.
३. विपणनाचे मूल्यमापन स्पष्ट करा.
४. नवीन उत्पादन प्रक्रियेतील विविध टप्प्यांचे स्पष्टीकरण द्या.

प्र. ४ खालील प्रश्नांची ३०० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही १)

(१५)

१. विपणन म्हणजे काय? विपणाची विविध कार्ये लिहा
२. ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? ग्रामीण विपणनातील समस्या स्पष्ट करा.
३. सेवा व्याख्या लिहा. विविध सेवांचे वर्गीकरण करून, वर्णन करा.