

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE
BACHELOR OF COMMERCE (B.COM.)
EXAMINATION: -MAY 2022
SEMESTER - II
Subject: Marketing (BCOM 119)

Date: 06/06/2022

Total marks: 60

Time: 10.00 am to 12.30 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. AMA means _____
a) American Marketing Association b) American Management Association
c) American Marketing Area d) None of these
2. _____ defined as the exchange value of a product.
a) Demand b) Price
c) Supply d) None of these
3. Assembling is particularly required in _____ sector.
a) service b) industrial
c) agriculture d) private
4. Information is _____
a) Positive b) Negative
c) Active d) Fixed
5. _____ means moving or changing.
a) Itinerant b) Non - itinerant
c) Departmental d) Super bazaar
6. _____ Risk lead to a physical deterioration of the product.
a) place b) physical
c) time d) natural
7. The term _____ means sale in large quantities.
a) Retailers b) Malls
c) Multiple shops d) Wholesales
8. Itinerant means moving or _____.
a) Shifting b) Changing
c) Constant d) None of these
9. Trade is also called as _____.
a) Quality discount b) Seasonal discount
c) Functional discount d) None of these
10. The traditional form of _____ marketing is face to face selling.
a) Indirect b) Telemarketing
c) Direct d) None of these
11. For Marketing _____ and _____ are the most important functions
a) Selling, reselling b) earning, retailing
c) Buying, Selling d) None of these
12. _____ is a traditional form of direct marketing
a) Face to face selling b) Direct Marketing
c) Online Marketing d) Indirect Marketing
13. The term "Market" is originated from a Latin word _____.
a) Marcante b) Business
c) Marcantial d) Market place

- Q. 2. Write Short Note (any three) (15)**
1. Need of Management Information System (MIS)
 2. Characteristics of rural market.
 3. Importance of Wholesaler
 4. Standardization
 5. Importance of Pricing
- Q. 3. Answer the following question in 150 words. (any 2) (20)**
1. Explain Product Life Cycle.
 2. What are the different types of channel of distribution
 3. What is Marketing Mix? Write down details about Product Mix.
 4. Explain the advantages and disadvantages of one price shop.
- Q. 4. Answer the following question in 300 words. (any one) (15)**
1. What do you mean by Services? Explain in detail features of Services.
 2. Discuss the functions of Marketing in detail.
 3. Explain in detail advantages of advertising.

मराठी रूपांतर

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

- प्र. १ खालील प्रश्नांचे योग्य पर्याय निवडा. (कोणतेही १०) (१०)**
१. ए. एम. ए. (AMA) म्हणजे -----
अ) अमेरिकन मार्केटींग असोसिएशन ब) अमेरिकन मॅनेजमेंट असोसिएशन
क) अमेरिकन मार्केटींग एरिया ड) यापैकी कोणतेच नाही
 २. उत्पादनाचे विनियम मूल्य म्हणजे ----- होय.
अ) मागणी ब) किंमत
क) पुरवठा ड) यापैकी कोणतेही नाही
 ३. जुळणी/एकत्रीकरण मुख्यतः _____ क्षेत्रासाठी आवश्यक असते.
अ) सेवा ब) औद्योगिक
क) कृषी/शेती ड) खाजगी
 ४. माहिती ही _____ असते.
अ) हेकारात्मक ब) नकारात्मक
क) चलीत ड) स्थिर
 ५. _____ म्हणजे हालचाल आणि बदल होय.
अ) फिरते व्यापारी ब) न-फिरते व्यापारी
क) विभागीय ड) सुपर बाजार
 ६. _____ धोके हे वस्तुच्या भौतिक दर्जावर परिणाम करतात.
अ) ठिकाण ब) भौतिक
क) वेळ ड) नेसर्गिक
 ७. _____ संज्ञा म्हणजे मोठ्या संख्येने विक्री होय.
अ) किरकोळ विक्री ब) मॉल्स
क) विविध दुकाने ड) घाऊक व्यापारी होलसेल्स

८. फिरता म्हणजे चल आणि ----- होय.
 अ) स्थलांतरित होणारे ब) बदलते
 क) स्थिर ड) यापैकी कोणतेही नाही
९. व्यापार सवलतीला ----- असेही म्हटले जाते.
 अ) गुणवत्ता सवलत ब) हंगामी सवलत
 क) कार्यात्मक सवलत ड) यापैकी कोणतेही नाही
१०. विपणनाची परंपरागत पध्दत म्हणजे समोरा समोर विक्री करणे होय.
 अ) अप्रत्यक्ष ब) टेली मार्केटींग
 क) प्रत्यक्ष ड) यापैकी कोणतेही नाही
११. विपणनासाठी आणि ही सर्वात महत्वाची कार्ये आहेत.
 अ) विक्री, पुनर्विक्री ब) कमाई किरकोळ विक्री
 क) खरेदी, विक्री ड) यापैकी काही नाही
१२. हा थेट विक्रीचा पारंपारिक प्रकार आहे.
 अ) समोरासमोरील विक्री ब) थेट विपणन
 क) ऑनलाईन विपणन ड) अप्रत्यक्ष विपणन
१३. मार्केट ह्या शब्दाचे मूळ, ----- ह्या लॅटीन शब्दात आहे.
 अ) मार्काट ब) बिजनेस
 क) मर्केटाईल ड) मार्केट प्लेस

प्र. २ टीपा लिहा. (कोणतेही ३)

(१५)

१. व्यवस्थापन माहिती प्रणाली (MIS) ची गरज
२. ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये.
३. घाऊक विक्रेत्याचे महत्त्व
४. प्रमाणीकरण
५. किंमत ठरविण्याचे महत्त्व

प्र. ३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नाचे उत्तर १५० शब्दांत लिहा.

(२०)

१. वस्तूंचे जीवन चक्र स्पष्ट करा.
२. वितरण करण्यासाठी वापरल्या जाणा-या विविध माध्यमांचे प्रकार स्पष्ट करा.
३. विपणन मिश्र म्हणजे काय? वस्तूंच्या प्रमाणाचे मिक्स (PRODUCT MIX) तपशीलवार लिहा.
४. एक - किंमत दुकानाचे फायदे-तोटे स्पष्ट करा.

प्र. ४ खालीलपैकी कोणत्याही एका प्रश्नाचे उत्तरे ३०० शब्दांत लिहा.

(१५)

१. सेवा म्हणजे काय? सेवेची वैशिष्ट्ये सविस्तर स्पष्ट करा.
२. विपणनाच्या विविध कार्यांची चर्चा करा.
३. जाहीरातीचे फायदे सविस्तर स्पष्ट करा.