

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE

BACHELOR OF COMMERCE (B.COM.)

EXAMINATION:- JUNE 2022

FIRST SEMESTER

Subject: Marketing (BCOM19-103)

Date: 08/06/2022

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. ----- is the process of marketing communication involving information.
a) surplus
b) promotion
c) profit
d) price
2. AMA means -----.
a) American marketing association
b) All Money accepted
c) American Management Association
d) All marketing association
3. ----- is a part of social research.
a) product
b) advertising
c) price
d) marketing research
4. Soap is a -----good.
a) Perishable
b) Intangible
c) Tangible
d) None of these
5. -----is particularly required in agriculture sector.
a) Assembling
b) Grading
c) Packaging
d) None of these
6. Itinerant means moving or-----.
a) Shifting
b) Changing
c) Constant
d) None of these
7. ----- is a non personal form of communication conducted through paid media
a) Advertising
b) Selling
c) Marketing
d) Distribution
8. A ----- is a market where agricultural products are sold
a) Secondary Market
b) None of these
c) Market
d) Primary Market
9. The term Market is originated from a -----word.
a) Indian
b) American
c) Latin
d) None of them

10. The term ----- means sale in large quantities.
 a) Retailer b) Mall
 c) Multiple shop d) Wholesale
11. A ----- is a norm or criteria to measure quality of a product.
 a) Standard b) Cost
 c) Price d) None of them
12. ----- risks are those risks that leads to a physical deterioration of the product.
 a) Physical b) Human
 c) Natural d) None of These
13. ----- method is considered the best approach to pricing.
 a) Target Pricing b) Demand pricing
 c) cost + pricing d) None of These

Q. 2) Write Short Note (Any 3) (15)

1. Advantages of advertising
2. Capital Market
3. Importance of Pricing
4. Determinants of Promotion Mix
5. Features Departmental stores

Q. 3) Answer the following question in 150 words. (any 2) (20)

1. State and explain forms of direct marketing.
2. Factors influencing selection of channel of distribution.
3. State and explain the elements of price mix.
4. Define Super Bazaar? Explain advantages and limitations of super bazaar.

Q. 4) Answer the following question in 300 words. (any one) (15)

1. Define 'Marketing'. Explain in detail functions of marketing.
2. Explain in detail difficulties in Rural Market.
3. Explain the sales promotion techniques.

मराठी रूपांतर

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

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

१. विपणन संवादातील माहिती अंतर्भूत असलेली प्रक्रिया _____ होय.
 अ) वाढवा ब) बढती
 क) नफा ड) किंमत
२. AMA म्हणजे _____ .
 अ) अमेरिकन मार्केटिंग असोशिएशन ब) ऑल मनी अॅक्सेप्टेड
 क) अमेरिकन मॅनेजमेंट असोशिएशन ड) ऑल मार्केटिंग असोशिएशन

३. _____ हे सामाजिक संशोधनाचा भाग आहे.
 अ) उत्पादन ब) जाहिरात
 क) किंमत ड) विपणन संशोधन
४. साबण ही ----- वस्तू आहे.
 अ) नाशवंत ब) अदृश्य
 क) दृश्य ड) यापैकी कोणतेही नाही
५. कृषी क्षेत्रासाठी ----- हे आवश्यक असते.
 अ) एकत्रीकरण ब) ग्रेडींग (प्रमाणीकरण)
 क) पॅकेजिंग ड) यापैकी कोणतेही नाही
६. फिरता म्हणजे चल आणि ----- होय.
 अ) स्थलांतरीत होणारे ब) बदलते
 क) स्थिर ड) यापैकी कोणतेही नाही
७. ----- देय माध्यमांद्वारे संवादाचा वैयक्तिक प्रकार आहे.
 अ) जाहिरात ब) विक्री
 क) विपणन ड) वितरण
८. ----- एक बाजार आहे जेथे कृषी उत्पादने विकली जातात.
 अ) दुय्यम बाजार ब) यापैकी कोणतेही नाही
 क) बाजार ड) प्राथमिक बाजार
९. बाजार ही संज्ञा मूळ _____ शब्दातून झाली आहे.
 अ) भारतीय ब) अमेरिकन
 क) लॅटीन ड) यापैकी कोणतेही नाही
१०. _____ संज्ञा म्हणजे मोठ्या संख्येने विक्री होय.
 अ) किरकोळ विक्री ब) मॉल्स
 क) विविध दुकाने ड) घाऊक व्यापारी
११. गुणवत्ताधारक उत्पादन मोजण्याचे ----- हे साधन/ माध्यम आहे.
 अ) दर्जा ब) खर्च
 क) किंमत ड) यापैकी कोणतेही नाही
१२. ----- उत्पादनाचे भौतिक नुकसान करणारा धोका आहे.
 अ) भौतिक ब) मानवी
 क) नैसर्गिक ड) यापैकी कोणतेही नाही
१३. ----- ही पद्धती किंमत दृष्टीकोनासाठी योग्य आहे.
 अ) टारगेट प्रायसिंग ब) मागणी प्रायसिंग (किंमत)
 क) खर्च + किंमत ड) यापैकी कोणतेही नाही

प्र. २ टीपा लिहा (कोणतेही ३)

(१५)

१. जाहिरातींचे फायदे
२. भांडवल बाजार
३. किंमत मूल्य महत्व.

४. जाहिरात मिक्सचे निर्धारक.
५. विभागीय शॉप्स (दुकान) वैशिष्ट्ये

प्र. ३ खालील प्रश्नांची १५० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही २) (२०)

१. प्रत्यक्ष विपणाचे विविध प्रकार सांगा आणि स्पष्ट करा.
२. विपणाचे विभागाची निवड प्रभावित करणारे घटक कोणते आहेत?
३. किंमत मिश्रचे घटक सांगून ते स्पष्ट करा.
४. सुपर बाजार व्याख्या लिहा. सुपर बाजाराचे फायदे आणि मर्यादा स्पष्ट करा.

प्र. ४ खालील प्रश्नांची ३०० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही १) (१५)

- १ विपणन म्हणजे काय विपणाचे कार्य सविस्तर स्पष्ट करा.
- २ ग्रामीण विपणातील समस्या स्पष्ट करा.
- ३ विक्रेयवृद्धीची तंत्रे स्पष्ट करा
