

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE

BACHELOR OF COMMERCE (B.COM.)

EXAMINATION:- DECEMBER 2022

FIRST SEMESTER

Subject: Marketing (BCOM19-103/BCC – 103)

Date: 7/12/2022

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. Four elements namely, price, promotion ----- and place.
a) Product
b) Power
c) Perfect competition
d) None of these
2. -----system was originated in united kingdom.
a) Departmental shops
b) Malls
c) Super store
d) Multiple shops
3. ----- Marketing business describes a wide variety of electronic platform.
a) On-line marketing
b) Telemarketing
c) Face to face marketing
d) None of these
4. -----also called Marketing.
a) Changing
b) Retailing
c) Trade channel
d) None of them
5. Soap is a -----good.
a) Perishable
b) Intangible
c) Tangible
d) None of these
6. -----is particularly required in agriculture sector.
a) Assembling
b) Grading
c) Packaging
d) None of these
7. Itinerant means moving or-----.
a) Shifting
b) Changing
c) Constant
d) None of these
8. Trade is also called as -----.
a) Quality discount
b) Seasonal discount
c) Functional discount
d) None of these
9. The traditional form of ----- marketing is face to face selling.
a) Indirect
b) Telemarketing
c) Direct
d) None of these

10. MIS means -----
 a) Management Income System b) Marketing Information System
 c) Management Information System d) None of these
11. ----- is a cluster of symbols.
 a) Product b) Demand
 c) Price d) None of these
12. ----- is the careful and objective study of the product, design, markets.
 a) Marketing research b) Marketing
 c) Demand d) None of these
13. ----- defined as the exchange value of a product.
 a) Demand b) Price
 c) Supply d) None of these

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

1. Branding
2. Functions of Wholesalers
3. Importance of pricing
4. Personal Selling
5. Retailer

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

1. Distinguish between wholesale trade and retail trade.
2. What is a product? Explain its characteristics.
3. Write note on "Product Life Cycle".
4. What are the different types of channel of distribution

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

1. Discuss the functions of Marketing in detail.
2. What is marketing? Write down 4Ps of Marketing Mix in detail?
3. Explain the characteristics of product

मराठी रूपांतर

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

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

१. किंमत, संवर्धन, ----- आणि स्थान हे चार घटक आहेत
 अ) उत्पादन (वस्तू) ब) शक्ती
 क) पूर्ण स्पर्धा ड) यापैकी कोणतेही नाही
२. -----या संकल्पनेची सुरुवात युनायटेड किंग्डममध्ये झाली.
 अ) विभागीय दुकाने ब) मॉल्स
 क) सुपन स्टोअर्स ड) मल्टीपल शॉप्स

३. ----- व्यवसायात विविध प्रकारच्या इलेक्ट्रॉनिक व्यासपीठांचे वर्णन केलेले असते.
अ) ऑन-लाईन मार्केटींग ब) टेली मार्केटींग
क) फेस टू फेस मार्केटींग ड) यापैकी कोणतेही नाही
४. ----- यास विपणन असेही म्हणतात.
अ) बदलत जाणारे ब) किरकोळ बाजार
क) ट्रेड चॅनल ड) यापैकी कोणतेही नाही
५. साबण ही ----- वस्तू आहे.
अ) नाशवंत ब) अदृश्य
क) दृश्य ड) यापैकी कोणतेही नाही
६. कृषी क्षेत्रासाठी ----- हे आवश्यक असते.
अ) एकर्रीकरण ब) ग्रेडींग (प्रमाणीकरण)
क) पॅकेजिंग ड) यापैकी कोणतेही नाही
७. फिरता म्हणजे चल आणि ----- होय.
अ) स्थलांतरीत होणारे ब) बदलते
क) स्थिर ड) यापैकी कोणतेही नाही
८. व्यापार सवलतीला ----- असेही म्हटले जाते.
अ) गुणवत्ता सवलत ब) हंगामी सवलत
क) कार्यात्मक सवलत ड) यापैकी कोणतेही नाही
९. विपणनाची परंपरागत पध्दत म्हणजे समोरा समोर विक्री करणे होय.
अ) अप्रत्यक्ष ब) टेली मार्केटींग
क) प्रत्यक्ष ड) यापैकी कोणतेही नाही
१०. एम.आय.एस. म्हणजे ----- होय
अ) मॅनेजमेंट इन्कम सिस्टीम ब) मार्केटींग इन्फॉर्मेशन सिस्टीम
क) मॅनेजमेंट इन्फॉर्मेशन सिस्टीम ड) यापैकी कोणतेही नाही
११. ----- हे समूहाचे प्रतीक आहे.
अ) उत्पादने (वस्तू) ब) मागणी
क) किंमत ड) यापैकी कोणतेही नाही
१२. उत्पादन, विपणन आणि डिझाईन याचा काळजीपूर्वक आणि वस्तूनिष्ठ अभ्यास म्हणजे----- होय.
अ) विपणन संशोधन ब) विनयन
क) मागणी ड) यापैकी कोणतेही नाही
१३. उत्पादनाचे विनियम मूल्य म्हणजे ----- होय.
अ) मागणी ब) किंमत

क) पुरवठा

ड) यापैकी कोणतेही नाही

प्र. २ टीपा लिहा (कोणतेही ३)

(१५)

१. ब्रँडिंग
२. घाऊक विक्रेत्यांची कार्ये
३. किंमत ठरविण्याचे महत्त्व
४. वैयक्तिक विक्री कार्ये
५. किरकोळ व्यापारी

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

(२०)

१. घाऊक व्यापार व किरकोळ व्यापार यातील फरक स्पष्ट करा.
२. वस्तू म्हणजे काय? वस्तूच्या वैशिष्ट्ये सांगा.
३. टिप लिहा - वस्तूचे जीवनचक्र
४. वितरणाचे विविध प्रकारचे चॅनेल काय आहेत?

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

(१५)

१. विपणनाच्या विविध कार्यांची चर्चा करा.
२. विपणन म्हणजे काय? विपणन मिश्रातील ४ घटक स्पष्ट करा.
३. उत्पादनाची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
