

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

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

Date: 12/12/2022

Total marks: 60

Time: 10.00 pm 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. The main occupation in Rural India is -----
 - a) Teaching
 - b) Carpentry
 - c) Farming
 - d) Blacksmith
2. -----is the element of Promotion Mix.
 - a) Price fixing
 - b) Personal selling
 - c) Product distribution
 - d) Product storage
3. -----research means measuring a market and quantifying that measurement with data.
 - a) Qualitative
 - b) Quantitative
 - c) Secondary
 - d) None
4. Services are -----in nature.
 - a) Intangible
 - b) Tangible
 - c) Physical
 - d) Measurable
5. In CRM we use new technology to achieve excellent relations
 - a) customer
 - b) service
 - c) market
 - d) none of them
6. _____ is the element of Promotion mix
 - a) Price fixing
 - b) Personal selling
 - c) Product distribution
 - d) Product storage.
7. Good marketing is about and developing a long-term _____ with your customers
 - a) satisfying, relationship
 - b) status, relations
 - c) status, idea
 - d) status, reliability
8. Formulation of marketing _____ is the first step in the marketing control process.
 - a) strategies
 - b) performance standards
 - c) mix
 - d) none of these
9. The interactive process that occurs in the market place is referred to as _____
 - a) external environment
 - b) internal environment
 - c) competitive environment
 - d) none of these
10. -----is a integrated system.
 - a) Selling
 - b) buying
 - c) Marketing
 - d) None of them
11. -----is the king of the market.
 - a) customer
 - b) retailer
 - c) entrepreneur
 - d) None of them
12. MNC's means-----
 - a) multi natural company
 - b) Multinational company
 - c) monopoly national company
 - d) None of them

13. A ----- is a way of achieving something.
a) profit b) cost
c) product d) None of them

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

1. Difficulties in Rural Marketing
2. Significance of marketing
3. Market research
4. Importance of marketing communication
5. Marketing challenges

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

1. Explain sources of marketing information.
2. Explain the techniques of marketing control
3. State and Explain the importance of marketing communication.
4. Explain various stages in new product development process.

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

1. What do you mean by marketing environment? State its internal and external factors
2. Define marketing research. Explain its importance
3. Define market segmentation? Explain various elements of market segmentation

मराठी रूपांतर		
	सूचना : १) सर्व प्रश्न अनिवार्य २) उजवीकडील अंक पूर्ण गुणदर्शवितात.	
प्र. १	खालील प्रश्नांचे योग्य पर्याय निवडा. (कोणतेही १०)	(१०)
१.	ग्रामीण भारतातील प्रमुख पेशा ----- हा आहे.	
	अ) शिक्षक ब) सुतारकाम	
	क) शेती ड) लोहारकाम	
२.	----- हा विक्रय वृद्धीचा घटक आहे.	
	अ) किंमत निर्धारण ब) वैयक्तिक विक्री	
	क) वस्तू वितरण ड) वस्तू साठवणुक	
३.	----- संशोधन म्हणजेच व्यापाराचे मोजमाप आणि अशा मोजमापनाची माहिती बरोबर मापन करणे.	
	अ) गुणात्मक ब) संख्यात्मक	
	क) भौतिक ड) यापैकी कोणतेही नाही	
४.	सेवांचे स्वरूप ----- आहे.	
	अ) अमूर्त ब) मूर्त	
	क) द्वितीय ड) मोजता येण्याजोगे	
५.	सी. आर. एम. मध्ये उत्कृष्ट संबंध प्राप्त करण्यासाठी नवीन तंत्रज्ञान वापरतो	
	अ) ग्राहक ब) सेवा	
	क) बाजार ड) यापैकी काहीही नाही	
६. हा प्रमोशन मिश्र चा एक घटक आहे	
	अ) किंमत निश्चित करणे ब) वैयक्तिक विक्री	
	क) उत्पादन वितरण ड) उत्पादन साठवण	
७.	चांगले विपणन हे आणि आपल्या ग्राहकांसह एक दीर्घकालीन बदल आहे	
	अ) समाधानकारक, नातेसंबंध ब) स्थिती, संबंध	

	क) स्थिती, कल्पना	ड) स्थिती, विश्वसनीयता	
८.	विपणन नियंत्रण प्रक्रियेतील पहिले पाऊल विपणन तयार करणे आहे.		
	अ) धोरणे	ब) कामगिरी मानक	
	क) मिश्र	ड) यापैकी काहीही नाही	
९.	बाजाराच्या ठिकाणी घडणार्या परस्पर संवादी प्रक्रियेस म्हणून संबोधले जाते		
	अ) बाह्य वातावरण	ब) अंतर्गत वातावरण	
	क) स्पर्धात्मक वातावरण	ड) यापैकी काहीही नाही	
१०. म्हणजे एकीकृत पध्दत होय		
	अ) विक्री	ब) खरेदी	
	क) विपणन	ड) यापैकी कोणतेही नाही	
११. हा बाजारातील राजा आहे.		
	अ) ग्राहक	ब) किरकोळ विक्रेता	
	क) संयोजक	ड) यापैकी कोणतेही नाही	
१२.	MNC's म्हणजे		
	अ) मल्टी नॅच्युरल कंपनी	ब) मल्टी नॅशनल कंपनी	
	क) मोनोपॉली नॅशनल कंपनी	ड) यापैकी कोणतेही नाही	
१३. म्हणजे काहीतरी मिळवण्याचा मार्ग होय.		
	अ) नफा	ब) खर्च	
	क) उत्पादन	ड) यापैकी कोणतेही नाही	
प्र. २	टीपा लिहा (कोणतेही ३)		(१५)
१	ग्रामीण विपणनामधील अडचणी		
२	विपणनाचे महत्त्व		
३	विपणन संशोधन		
४	विपणन संदेशाचे महत्त्व		
५	विपणन आव्हाने		
प्र. ३	खालील प्रश्नांची १५० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही २)		(२०)
१.	विपणन माहितीचे स्रोत स्पष्ट करा.		
२.	विपणन नियंत्रणाच्या पध्दती / तंत्र स्पष्ट करा.		
३.	विपणन संवादकोशल्यांचे (संज्ञापन) महत्त्व स्पष्ट करा.		
४.	नवीन उत्पादन विकास प्रक्रियेतील विविध टप्पे स्पष्ट करा.		
प्र. ४	खालील प्रश्नांची ३०० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही १)		(१५)
१.	विपणन पर्यावरण म्हणजे काय? विपणनाचे अंतर्गत आणि बाह्य घटक स्पष्ट करा		
२.	विपणन संशोधन म्हणजे काय? त्याचे महत्त्व स्पष्ट करा		
३.	विपणन विभाजन म्हणजे काय? विपणन विभाजनाचे विविध घटक स्पष्ट करा.		