

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE

BACHELOR OF COMMERCE (B.COM.)

EXAMINATION: - MAY-2023

FIRST SEMESTER

Subject: Marketing (BCOM19-103,BCC-103)

Date : 29/05/2023	Total marks : 100	Time : 10.00am to 1.00pm
Q. 1 A	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.	_____ refers to face to face conversation	
	a) Online Marketing	b) Advertising
	c) Personal Selling	d) Interpersonal Selling
3.	_____ is the value of product expressed in terms of money.	
	a) Price	b) Credit
	c) Discount	d) Resale Price
4.	The term ----- means sale in large quantities.	
	a) Retailers	b) Malls
	c) Multiple shops	d) Wholesales
5.	Itinerant means moving or-----.	
	a) Shifting	b) Changing
	c) Constant	d) None of these
6.	Trade is also called as -----.	
	a) Quality discount	b) Seasonal discount
	c) Functional discount	d) None of these
7.	The traditional form of ----- marketing is face to face selling.	
	a) Indirect	b) Telemarketing
	c) Direct	d) None of these
8.	For Marketing _____ and _____ are the most important functions	
	a) Selling, reselling	b) earning, retailing
	c) Buying, Selling	d) None of these
9.	_____ is a traditional form of direct marketing	
	a) Face to face selling	b) Direct Marketing
	c) Online Marketing	d) Indirect Marketing
10.	The term "Market" is originated from a Latin word _____	
	a) Marcante	b) Business
	c) Marcantial	d) Market place
11.	Marketing mix consists of 4P's Product, Price, Place and _____	
	a) Procedure	b) Plan
	c) Promotion	d) Parameter
12.	In _____ stage, product is actually introduced to market.	
	a) Market mix	b) Product life cycle

	c) Market Information	d) Market Introduction	
13.	_____ is an orderly procedure for the regular collection of raw data.		
	a) Marketing	b) MIS	
	c) Telemarketing	d) On-line Marketing	
Q.1 B	Answer in one sentence (Any 5)		(10)
1.	What do you mean by Competition Oriented Pricing Strategy?		
2.	Define the term Price.		
3.	State any four benefits of Assembling?		
4.	Which are the four basic elements of Marketing Mix?		
5.	What do you mean by Direct Selling?		
6.	Define the term Advertising.		
7.	Define market and marketing.		
Q. 2	Write Short Notes (Any 4)		(20)
1.	Need of Management Information System (MIS)		
2.	Characteristics of rural market.		
3.	Importance of Wholesaler		
4.	Standardization		
5.	Importance of Pricing		
6.	Types of wholesalers.		
Q.3	Answer in 150 words (Any 3)		(30)
1.	State and explain forms of direct marketing.		
2.	Factors influencing selection of channel of distribution.		
3.	Explain Product Life Cycle.		
4.	What are the different types of channel of distribution		
5.	Define Marketing state the importance of marketing		
Q.4	Answer in 300 words (Any 2)		(30)
1.	Define 'Marketing'. Explain in detail functions of marketing.		
2.	What is product development? Write down steps involved in new product development.		
3.	What is marketing? Explain Classification of Markets.		
4.	What do you mean by Services? Explain in detail features of Services.		

मराठी रूपांतर

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

प्र. १. अ	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. म्हणजे समोरासमोर संभाषण.		
	अ) ऑनलाइन विपणन	ब) जाहिरात	

	क) वैयक्तिक विक्री	ड) आंतर विक्री	
३. हे पैशाच्या स्वरूपात व्यक्त केलेल्या उत्पादनाच्या मूल्य आहे.		
	अ) किंमत	ब) पत	
	क) सवलत	ड) पुनविक्रीचे मूल्य	
४.	_____ संज्ञा म्हणजे मोठ्या संख्येने विक्री होय.		
	अ) किरकोळ विक्री	ब) मॉल्स	
	क) विविध दुकाने	ड) घाऊक व्यापारी होलसेल्स	
५.	फिरता म्हणजे चल आणि ----- होय.		
	अ) स्थलांतरीत होणारे	ब) बदलते	
	क) स्थिर	ड) यापैकी कोणतेही नाही	
६.	व्यापार सवलतीला ----- असेही म्हटले जाते.		
	अ) गुणवत्ता सवलत	ब) हंगामी सवलत	
	क) कार्यात्मक सवलत	ड) यापैकी कोणतेही नाही	
७.	विपणनाची परंपरागत पध्दत म्हणजे समोरा समोर विक्री करणे होय.		
	अ) अप्रत्यक्ष	ब) टेली मार्केटींग	
	क) प्रत्यक्ष	ड) यापैकी कोणतेही नाही	
८.	विपणनासाठी आणि ही सर्वात महत्वाची कार्य आहेत.		
	अ) विक्री , पुनर्विक्री	ब) कमाई किरकोळ विक्री	
	क) खरेदी, विक्री	ड) यापैकी काही नाही	
९. हा थेट विक्रीचा पारंपारिक प्रकार आहे.		
	अ) समोरासमोरील विक्री	ब) थेट विपणन	
	क) ऑनलाईन विपणन	ड) अप्रत्यक्ष विपणन	
१०.	मार्केट ह्या शब्दाचे मूळ, ----- ह्या लॅटीन शब्दात आहे.		
	अ) मार्काट	ब) बिजनेस	
	क) मर्केटाईल	ड) मार्केट प्लेस	
११.	मार्केटींग मिक्समध्ये ४ पी चे उत्पादन, किंमत, जागा आणि असतो.		
	अ) प्रक्रिया	ब) योजना	
	क) पदोन्नती	ड) परिणाम	
१२. टप्प्यात, उत्पादनाला प्रत्यक्षात मार्केटमध्ये सादर केले जाते.		
	अ) मार्केट मिक्स	ब) उत्पादन जीवन चक्र	
	क) बाजार माहिती	ड) बाजार परिचय	
१३. हा कच्चा डेटा नियमित संग्रहित करण्यासाठी एक सुव्यवस्थित प्रक्रिया आहे.		
	अ) विपणन	ब) एमआयएस (MIS)	
	क) टेलिमार्केटींग	ड) ऑनलाईन मार्केटींग	
प्र. १. ब	एका वाक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही ५)		(१०)
१.	स्पर्धात्मक आधारावारील किंमत पद्धत म्हणजे काय?		
२.	किंमत या संज्ञेची व्याख्या द्या.		
३.	एकत्रीकरणाचे कोणतेही चार फायदे सांगा.		
४.	विपणन मिश्रातील चार मूलभूत घटक कोणते आहेत?		
५.	प्रत्यक्ष विक्री म्हणजे काय?		
६.	जाहिरात या संज्ञेची व्याख्या द्या.		

७.	‘बाजार’ व ‘विपणन’ ह्या संज्ञांची व्याख्या लिहा.	
प्र. २)	टीपा लिहा. (कोणतेही ४)	(२०)
१.	व्यवस्थापन माहिती प्रणाली (MIS) ची गरज	
२.	ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये.	
३.	घाऊक विक्रेत्याचे महत्त्व	
४.	प्रमाणीकरण	
५.	किंमत ठरविण्याचे महत्त्व	
६.	घाऊक विक्रेत्याचे प्रकार	
प्र. ३)	खालील प्रश्नांची उत्तरे १५० शब्दांत लिहा. (कोणतेही ३)	(३०)
१.	प्रत्यक्ष विपणाचे विविध प्रकार सांगा आणि स्पष्ट करा.	
२.	विपणनाचे विभागाची निवड प्रभावित करणारे घटक कोणते आहेत?	
३.	वस्तूचे जीवन चक्र स्पष्ट करा.	
४.	वितरण करण्यासाठी वापरल्या जाणा-या विविध माध्यमांचे प्रकार स्पष्ट करा.	
५.	विपणन म्हणजे काय? विपणनाचे महत्त्व स्पष्ट करा.	
प्र. ४)	खालील प्रश्नांची उत्तरे ३०० शब्दांत लिहा. (कोणतेही २)	(३०)
१.	विपणन म्हणजे काय विपणनाचे कार्य सविस्तर स्पष्ट करा.	
२.	उत्पादन विकास म्हणजे काय? उत्पादन विकास करतेवेळी विविध टप्पे स्पष्ट करा.	
३.	विपणन म्हणजे काय? विपणन वर्गीकरण स्पष्ट करा.	
४.	सेवा म्हणजे काय? सेवेची वैशिष्ट्ये सविस्तर स्पष्ट करा.	
