

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE

BACHELOR OF COMMERCE (B.COM)

EXAMINATION: DECEMBER 2023

FIRST SEMESTER

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

Date: 07/12/2023

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. ----- 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. Branding
2. Types of warehouses
3. Importance of pricing
4. Personal Selling
5. Retailer

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

1. Write note on "Product Life Cycle".
2. State the features of rural marketing.
3. Write detailed note on various factors that affect Pricing.
4. State the factors influencing selection of channel.

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

1. Define 'Marketing'. Explain in detail functions of marketing.
2. What is product development? Write down steps involved in new product development.
3. Explain Classification of Markets.

मराठी रूपांतर

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

- 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 अॅक्सेपटेड
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. ब्रँडिंग
२. साठवणगृहाचे प्रकार
३. किंमत ठरविण्याचे महत्त्व
४. वैयक्तिक विक्री
५. किरकोळ व्यापारी

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

(२०)

१. “उत्पादन जीवन चक्र” वर टिप लिहा.
२. ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये लिहा.
३. किंमतीवर परिणाम करणाऱ्या विविध घटकांवर तपशीलवार टीप लिहा.
४. विपणनाचे विभागाची निवड प्रभावित करणारे घटक कोणते आहेत ?

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

(१५)

१. विपणन म्हणजे काय विपणनाचे कार्य सविस्तर स्पष्ट करा.
२. उत्पादन विकास म्हणजे काय? उत्पादन विकास करतेवेळी विविध टप्पे स्पष्ट करा.
३. विपणन वर्गीकरण स्पष्ट करा.
