

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE
BACHELOR OF COMMERCE (B.COM.)
EXAMINATION – DECEMBER 2023
THIRD/SIXTH SEMESTER

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

Date: 13/12/2023	Total marks: 60	Time: 10.00am 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 term ----- in general in nature.

a) help	b) service
c) need	d) None of these
2. ----- is a small slip placed on the product.

a) grading	b) labeling
c) standardization	d) none of these
3. ----- is particularly required in agriculture sector.

a) packaging	b) Assembling
c) labeling	d) None of these
4. ILO means -----

a) international lotus organization	b) International labour organization
c) Indian labour organization	d) None of these
5. ----- provide written information about the product.

a) grading	b) label
c) packaging	d) None of them
6. ----- Products into news media.

a) cost	b) price
c) publicity	d) None of them
7. Rural communication needs creativity and -----.

a) price	b) cost
c) innovation	d) None of them
8. ----- is a consumer oriented.

a) retailer	b) manufacturer
c) marketing	d) None of them
9. Every firm faces -----.

a) competition	b) less profit
c) lack of capital	d) None of these
10. Distribution means to -----.

- a) distribute b) to make
c) to sale d) None of these
11. Marketing is _____ oriented
a) Customer b) wholesaler
c) retailer d) supplier
12. Services can be classified into two broad categories Consumer Services and _____ Services
a) buying b) Industrial
c) sales d) none of these
13. Marketing is helpful and benefited by _____, _____ and _____ as well.
a) Buying, Selling, Transport, Financing etc b) Borrowing, Selling, Transport, Financing etc
c) Buying, Supplying, Transport, Financing etc d) Buying, Selling, Trading, Financing etc

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

1. Steps in Marketing Control Process
2. Rights of Consumers
3. Importance of marketing communication
4. Difficulties in rural marketing
5. Promotion mix

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

1. Describe evaluation of marketing.
2. What do you mean by services? Explain the features of services.
3. Explain the causes of failure of New Product.
4. Define marketing research. What are its types? Explain.

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

1. Explain the difficulties in customer relationship management?
2. Define marketing. What are the various functions of marketing?
3. What do you mean by marketing environment? State its internal and external factors

मराठी रूपांतर

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

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

1. ---- संकल्पना म्हणजे सार्वजनिक स्वरूपाची आहे.
 - अ) मदत ब) सेवा
 - क) गरज ड) यापैकी कोणतेही नाही
2. ---- म्हणजे उत्पादनावरील छोटी स्लिप होय.
 - अ) ग्रेडिंग ब) लेबलिंग
 - क) दर्जात्मकता ड) यापैकी कोणतेही नाही
3. ---- शेती क्षेत्रात आवश्यक असते.
 - अ) पॅकेजिंग ब) एकत्रीकरण
 - क) लेबलिंग ड) यापैकी कोणतेही नाही
4. ILO म्हणजे ---- होय.
 - अ) इंटरनॅशनल लोटस ऑर्गनायझेशन ब) इंटरनॅशनल लेबर ऑर्गनायझेशन

- क) इंडियन लेबर आॅर्गनायझेशन
५. हे उत्पादनावर लिखीत माहितीची तरतूद करते.
- अ) ग्रेडिंग
- क) सादरीकरण
६. उत्पादन हे न्यून मिडीयातीच आहे.
- अ) खर्च
- क) प्रसिध्दी
७. ग्रामीण संवादासाठी सर्जनशीलता आणि आवश्यक असते.
- अ) किंमत
- क) नवोन्मष
८. हे ग्राहक प्रधान आहे.
- अ) किरकोळ विक्रेता
- क) विपणन
९. प्रत्येक उदयोग संस्था ---- ला तोंड देते.
- अ) स्पर्धा
- क) भांडवळाची कमतरता
१०. वितरण म्हणजे --- होय.
- अ) वाटून टाकणे
- क) विकणे
११. विपणन हे शी निगडीतआहे
- अ) ग्राहक
- क) किरकोळ विक्रेता
१२. सेवा दोन व्यापक श्रेणीमध्ये ग्राहक सेवा आणि सेवांमध्ये वर्गीकृत केले जाऊ शकते.
- अ) खरेदी
- क) विक्री
१३. विपणन हे, आणि शी सहाय्यक आणि फायदेकारक आहे.
- अ) खरेदी, विक्री, वाहतूक, वित्तपुरवठा
- क) खरेदी, पुरवठा, वाहतूक, वित्तपुरवठा इ.
- ब) यापैकी कोणतेही नाही
- ब) लेबलिंग
- ब) किंमत
- ब) खर्च
- ब) किंमत
- ब) किंमत
- ब) मॅन्युफॅक्चरर
- ब) कमी नफा
- ब) तयार करणे
- ब) घाऊक व्यापारी
- ब) औद्योगिक
- ब) यापैकी काहीही नाही
- ब) कर्ज घेणे, विक्री करणे, वाहतूक करणे, वित्तपुरवठा इ
- ब) खरेदी, विक्री, व्यापार, वित्तपुरवठा इ

- प्र. २ टीपा लिहा (कोणतेही ३)** (१५)
- १ विपणन नियंत्रण प्रक्रियेतील पाय-या
 - २ ग्राहकांचे हक्क
 - ३ विपणन संदेशाचे महत्त्व
 - ४ ग्रामीण विपणनाच्या समस्या
 - ५ बढती / वाढ मिश्र

- प्र. ३ खालील प्रश्नांची १५० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही २)** (२०)
- १ विपणनाचे मूल्यमापन वर्णन करा.
 - २ सेवा म्हणजे काय? सेवेची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
 - ३ नवीन उत्पादन अपयशी होण्याची कारणे स्पष्ट करा.
 - ४ विपणन संशोधन परिभाषित करा. त्याचे प्रकार काय आहेत? स्पष्ट करणे

- प्र. ४ खालील प्रश्नांची ३०० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही १) (१५)
- १ ग्राहक संबंध व्यवस्थापनातील समस्या स्पष्ट करा.
 - २ विपणन म्हणजे काय? विपणाची विविध कार्ये लिहा
 - ३ विपणन पर्यावरण म्हणजे काय? विपणनाचे अंतर्गत आणि बाह्य घटक स्पष्ट करा
-