

- Regular (60:40)
- Batch (2017-18 till 22-23)
- External (60:40)
- Batch (2017-18 till 2019-20)
- R/E (60:40) Batch 2018-19

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

Subject: Marketing Management-II(BCOM19-308M/ BCMM-602)

Date: 14/12/2023

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. Creating and maintaining customer _____ is a costly, time consuming and laborious activity.
 - a) relationship
 - b) management
 - c) database
 - d) responsibility
 2. World Trade Organization (WTO) is an organization that intends to _____ and liberalizes international trade.
 - a) understand
 - b) help
 - c) supervise
 - d) organizes
 3. The changing identity of Indian women & the structure of the family is driving demand for _____.
 - a) convenience
 - b) money
 - c) power
 - d) rest
 4. Customers need to be provided with correct _____ at the right time and at the right price.
 - a) Product
 - b) Promotion
 - c) Price
 - d) Distribution
 5. According to Peter Drucker, _____ should produce customers and not consumers.
 - a) Buyer
 - b) Consumer
 - c) Seller
 - d) Customer
 6. Ethics is a science of _____.
 - a) social
 - b) claims
 - c) morality
 - d) employment
 7. AMA means _____ Marketing Association.
 - a) Analytical
 - b) African
 - c) American
 - d) Affirmative
 8. International Marketing plays an important role for any _____ country.
 - a) under- developing
 - b) big

Q. 2) Write Short Note (Any 3)

(15)

1. Significance of CRM
 2. Types of retailers by marketing strategy
 3. Challenges of Globalization
 4. Customer Service
 5. Social Responsibility of Markets

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

(20)

1. What do you mean by Buyer behavior? Explain the need to study buyer's behavior.
 2. Describe the social responsibilities of Marketing Manager.
 3. State the various forms of Organized and Unorganized retailing.
 4. What are the steps involved in Market Segmentation?

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

(15)

1. What is Marketing Management?
 2. Describe in detail business ethics and social responsibility of a Marketing manager.

3. Explain the need for International Marketing.

मराठी रूपांतर

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

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

वापर आणि निकाल लावण्यासाठी केला गेलेला अभ्यास.

११. ग्राहक संबंध व्यवस्थापन (CRM) हे ग्राहक ----- चे साधन आहे.

१२. ----- चळवळ ही भारतामध्ये विसाव्या शतकाच्या उत्तरार्धात घडली.

१३. किरकोळ विपणनाचे दोन पैलू म्हणजे ---- किरकोळ विक्री आणि दुकाना शिवाय किरकोळ विक्री.

प्र. २) टीपा लिहा. (कोणतेही ३)

(84)

१. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे महत्त्व
 २. विपणन व्युहरचनेतील किरकोळ विक्रेत्यांचे प्रकार
 ३. जागतीकिकरणाची आव्हाने
 ४. ग्राहक सेवा
 ५. बाजारपेठांची सामाजिक जवाबदारी

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

(२०)

- खरेदीदाराची वर्तणूक म्हणजे काय? खरेदीदाराच्या वर्तणूकीचा अभ्यास करणे महत्त्वाचे का असते?
 - विपणन व्यवस्थापकाच्या सामाजिक जवाबदा-या स्पष्ट करा.
 - संघटित व असंघटित किरकोळ व्यापाराचे प्रकार लिहा.
 - बाजारपेठांच्या विभाजनातील टप्पे स्पष्ट करा.

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

(୧୬)

१. विपणन व्यवस्थापन म्हणजे काय?
 २. विपणन व्यवस्थापनातील नीतिमत्ता आणि विपणन व्यवस्थापकाच्या सामाजिक जवाबदार्या स्पष्ट करा.
 ३. आंतराष्ट्रीय विपणनाची गरज विस्तारित करा.