

**TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE**  
**BACHELOR OF COMMERCE (B.COM)**  
**EXAMINATION: MAY 2024**  
**SIXTH SEMESTER**  
**Subject: Marketing Management I (BCOM19-307M)**

**Date: 10/05/2024**

**Total marks: 100**

**Time: 10:00 a.m. to 1:00 p.m.**

**Instructions:** 1) Attempt all Questions  
2) Figures to the right indicate full marks

**Q. 1. (A) Answer the multiple-choice questions (Any 10) (10)**

1. The most important objective of marketing is -----.  
a) Customer Satisfaction                      b) Profit Maximization  
c) To gain maximum market share          d) To supply inferior quality products
2. The four key elements of Marketing Mix are Product Mix, Price Mix, Place Mix and -----.  
a) Customer Mix                                  b) Package Mix  
c) Capital Mix                                      d) Promotion Mix
3. -----is an element of Economic Environment.  
a) Age group                                      b) Inflation  
c) Population                                      d) Education
4. -----is an element of Natural Environment.  
a) Exchange rate                                  b) Import Duty  
c) Pollution                                        d) Income Tax
5. Marketing means identifying the -----of the customers.  
a) dreams    b) ambition  
c) needs and wants                              d) None
6. -----is an example of Internal Environmental factor.  
a) Tax system                                      b) Financial Institution  
c) Salesman of the company                      d) Political Stability
7. CGSI is an organization for -----.  
a) Consumer Rights                              b) Government Rights  
c) Manufacturer Rights                          d) Supplier Rights
8. CRM means -----.  
a) Customer Relationship Management      b) Customer Retention Management  
c) Customer Rating Management              d) None
9. Which of the following is a function of Marketing?  
a) Production process                              b) Raw material purchase  
c) Branding                                        d) Dividend decision
10. -----is an important element of Marketing communication.  
a) Advertising                                      b) Distribution  
c) Pricing    d) Planning

11. -----is the oral presentation in a conversation with one or more prospective purchases for the purpose of making sales.
  - a) Sales Promotion
  - b) Advertisement
  - c) Personal Selling
  - d) Publicity
12. 'AMA' stands for -----Marketing Association.
  - a) Asian
  - b) American
  - c) Agency
  - d) None
13. -----is an example of Marketing Intermediary.
  - a) Manufacturer
  - b) Production Manager
  - c) Purchase Manager
  - d) Retailer

**(B) Answer in one sentence (Any 5) (10)**

1. Mention any four difficulties in rural marketing.
2. What is Market Segmentation?
3. Define "Service".
4. What do you understand by Consumer Education?
5. What is Direct Selling?
6. What is rural marketing?
7. Write a note on CGSI.

**Q. 2. Write Short Notes (Any 4) (20)**

1. Benefits of CRM system for organization
2. Scope of ethics in Marketing
3. Importance of 'Planning' in marketing
4. Advantages of Market Segmentation
5. Significance of Advertisement in Marketing
6. Significance of marketing

**Q. 3. Answer in 150 words (Any 3) (30)**

1. What are the principles of CRM?
2. Elaborate the characteristics of Services
3. State the features of rural markets.
4. Explain in detail marketing control.
5. Explain the importance of company name and brand name in marketing communication.

**Q. 4. Answer in 300 words (Any 2) (30)**

1. Elaborate the various stages in New Product Development Process. What are the reasons for failure of a new product?
2. Define marketing. What are the various functions of marketing?
3. What do you mean by marketing environment? State its internal and external factors
4. What are the roles and responsibilities of a marketing manager?

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. विपणन व्यवस्थापनाचे महत्त्वाचे उद्दिष्ट्य ----- हे आहे.  
अ) ग्राहकाचे समाधान  
ब) नफा मिळवीणे  
क) जास्त बाजार हिस्सा मिळवीणे  
ड) निकृष्ट दर्जाची उत्पादने विकणे
२. विपणन मिश्रातिल चार महत्त्वाचे घटक, वस्तु मिश्र, किंमत मिश्र, वितरण मिश्र आणि ----- हे आहेत.  
अ) ग्राहक मिश्र  
ब) वेष्टण मिश्र  
क) भांडवल मिश्र  
ड) विक्रयवृद्धी मिश्र
३. ----- हा आर्थिक पर्यावरणाचा घटक आहे.  
अ) वयोगट  
ब) चलनवाढ  
क) लोकसंख्या  
ड) शिक्षण
४. ----- हा नैसर्गिक पर्यावरणाचा घटक आहे.  
अ) विनिमय दर  
ब) आयात कर  
क) प्रदूषण  
ड) आय कर
५. विपणन म्हणजे ग्राहकाच्या ----- पूर्ण करणे होय.  
अ) स्वप्ने  
ब) महत्त्वाकांक्षा  
क) गरजा आणि जरूरत  
ड) यापैकी कोणतेही नाही
६. ----- हे अंतर्गत पर्यावरणातील घटकाचे उदारण आहे.  
अ) कर प्रणाली  
ब) आर्थिक संस्था  
क) कंपनी विक्रेता  
ड) राजकीय स्थिरता
७. CGST हि संस्था ----- या करीता आहे.  
अ) ग्राहक संरक्षण  
ब) शासन संरक्षण  
क) उत्पादक संरक्षण  
ड) पुरवठादार संरक्षण
८. CRM म्हणजेच -----  
अ) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन  
ब) ग्राहक धारणा व्यवस्थापन  
क) ग्राहक श्रेणी व्यवस्थापन  
ड) यापैकी कोणतेही नाही
९. खालीलपैकी विपणनाचे कार्य कोणते?  
अ) उत्पादन प्रक्रिया  
ब) कच्चा माल खरेदी  
क) ब्रँडिंग  
ड) लांभाश निर्णय
१०. ----- हा विपणन संप्रेषणाचा महत्त्वाचा घटक आहे.  
अ) जाहिरात  
ब) वितरण  
क) किंमतीकरण  
ड) नियोजन
११. एक किंवा अधिक संभाव्य खरीददारां समवेत माल विक्रित्या हेतुने संभाषणातुन केलेला तोंडी प्रस्ताव हा ----- आहे.  
अ) विक्रयवृद्धी  
ब) जाहिरात  
क) व्यक्तिगत विक्री  
ड) प्रसिध्दी

१२. 'AMA' म्हणजे ----- मार्केटिंग असोसिएशन.  
 अ) आशियन ब) अमेरिकन  
 क) एजेन्सी ड) यापैकी कोणतेही नाही
१३. ----- हे वितरण मध्यस्थाचे उदाहरण आहे.  
 अ) उत्पादक ब) उत्पादन व्यवस्थापक  
 क) खरेदी व्यवस्थापक ड) किरकोळ विक्रेता

(ब) एका वाक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही ५) (१०)

१. ग्रामिण विपणनातील कोणत्याही चार अडचणी सांगा.
२. बाजार विभागणी म्हणजे काय?
३. सेवांची व्याख्या द्या.
४. मग्राहक शिक्षणफ म्हणजे काय?
५. थेट विक्री म्हणजे काय?
६. ग्रामिण विपणन म्हणजे काय?
७. भारताची ग्राहक मार्गदर्शक समिती टिप लिहा.

प्र. २) टीपा लिहा. (कोणतेही ४) (२०)

१. CRM प्रणालीचे संस्थेला होणारे फायदे
२. विपणनातिल नितिमत्तेची व्याप्ती
३. वपणनात नियोजनाचे महत्त्व
४. बाजारपेठ विभाजनाचे फायदे
५. जाहिरातीचे विपणनातील महत्त्व
६. विपणनाचे महत्त्व

प्र. ३) खालील प्रश्नांची उत्तरे १५० शब्दांत लिहा. (कोणतेही ३) (३०)

१. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाची तत्वे कोणती?
२. सेवेची वैशिष्ट्ये विषद करा.
३. ग्रामीण बाजारपेठांचे घटक सांगा.
४. विपणन नियंत्रण प्रक्रियाचे महत्त्व स्पष्ट करा.
५. विपणन संज्ञापनामध्ये कंपनी व मुद्रांक यांचे महत्त्व स्पष्ट करा.

प्र. ४) खालील प्रश्नांची उत्तरे ३०० शब्दांत लिहा. (कोणतेही २) (३०)

१. नवीन वस्तु विकास प्रक्रियेतील विविध पाय-या विषद करा. नवीन वस्तु/उत्पादन अयशस्वी होण्याची कारण काय आहेत?
२. विपणन म्हणजे काय? विपणाची विविध कार्ये लिहा
३. विपणन पर्यावरण म्हणजे काय? विपणनाचे अंतर्गत आणि बाह्य घटक स्पष्ट क
४. विपणन व्यवस्थापकाची भूमिका व कार्ये सांगा.

-----