

11. International Marketing plays an important role for any _____ country.
 - a) under- developing
 - b) big
 - c) growth
 - d) developing
12. Buyer behavior is the process by which _____ search for, select, purchase, use and dispose of goods and services, in satisfaction of their needs and wants.
 - a) individual
 - b) customer
 - c) group
 - d) Buyer
13. The _____ movement was started almost in the second half of the 20th century in India
 - a) Consumer
 - b) Buyer
 - c) Supplier
 - d) Education

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

1. Write the definition of Market Segmentation.
2. What do you mean by industrial marketing?
3. Write the definition of Globalization.
4. Write the full form of CCC?
5. Define Retailing?
6. What do you mean by Consumerism?
7. Write the definition of Marketing Management.

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

1. Types of retailers by marketing strategy
2. Skills of marketing manager
3. International Marketing
4. Social Responsibility of Markets
5. Challenges of Globalization
6. Significance of CRM

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

1. State the functions of marketing management.
2. What are the steps involved in Market Segmentation?
3. Describe the social responsibilities of Marketing Manager.
4. What do you mean by Buyer behaviour? Explain the need to study buyer's behaviour.
5. State the difficulties related to CRM.

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

1. Explain the need for International Marketing.
2. What are the recent trends in international marketing?
3. Describe in detail business ethics and social responsibility of a Marketing manager.
4. What is Market Segmentation? State the benefits and limitations of market segmentation. Describe the basis for good market segmentation.

- अ) व्यक्ति
क) गट
- ब) ग्राहक
ड) खरेदीदार
१३. ----- चळवळ ही भारतामध्ये विसाव्या शतकाच्या उत्तरार्धात घडली.
अ) उपभोक्ता/ग्राहक
क) पुरवठादार
- ब) खरेदीदार
ड) शिक्षण

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

(१०)

१. बाजारपेठ विभाजन व्याख्या लिहा.
२. औद्योगिक विपणन म्हणजे काय?
३. जागतिकीकरण व्याख्या लिहा.
४. पूर्ण रूप लिहा - CCC.
५. किरकोळ व्यापार म्हणजे काय?
६. ग्राहक चळवळ म्हणजे काय?
७. वपणन व्यवस्थापनाची व्याख्या लिहा.

प्र. २) टीपा लिहा. (कोणतेही ४)

(२०)

१. विपणन व्युहरचनेतील किरकोळ विक्रेत्यांचे प्रकार
२. विपणन व्यवस्थापकाच्या अंगी असलेले कौशल्य
३. आंतरराष्ट्रीय विपणन
४. बाजारपेठांची सामाजिक जबाबदारी
५. जागतिकीकरणाची आव्हाने
६. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे महत्त्व

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

(३०)

१. विपणन व्यवस्थापनाची कार्ये स्पष्ट करा.
२. बाजारपेठांच्या विभाजनातील टप्पे स्पष्ट करा.
३. विपणन व्यवस्थापकाच्या सामाजिक जबाबदाऱ्या स्पष्ट करा.
४. खरेदीदाराची वर्तणूक म्हणजे काय? खरेदीदाराच्या वर्तणूकीचा अभ्यास करणे महत्त्वाचे का असते?
५. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनातील अडचणी स्पष्ट करा.

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

(३०)

१. आंतरराष्ट्रीय विपणनाची गरज विस्तारित करा.
२. आंतरराष्ट्रीय विपणनातील अलीकडील ट्रेंड काय आहेत?
३. विपणन व्यवस्थापनातील नीतिमत्ता आणि विपणन व्यवस्थापकाच्या सामाजिक जबाबदाऱ्या स्पष्ट करा.
४. बाजारपेठ विभाजन म्हणजे काय? बाजारपेठेतील विभाजनाचे फायदे व मर्यादा लिहा. प्रभावी बाजारपेठ विभाजनाचा आधार स्पष्ट करा.
