

**TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE**  
**BACHELOR OF COMMERCE (B.COM.)**  
**EXAMINATION – MAY- 2024**  
**THIRD/SIXTH SEMESTER**

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

**Date: 10/05/2024**

**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. Marketing is \_\_\_\_\_ oriented
  - a) customer
  - b) wholesaler
  - c) retailer
  - d) supplier
2. Services can be classified into two broad categories Consumer Services and \_\_\_\_\_ Services
  - a) buying
  - b) industrial
  - c) sales
  - d) none of these
3. 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
4. Rural communication needs \_\_\_\_\_ and innovation.
  - a) creativity
  - b) price
  - c) marketing
  - d) none of them
5. 4 Ps of marketing are \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_.
  - a) Product, price, place, people
  - b) Product, price, process, promotion
  - c) Product, package, place, promotion
  - d) Product, price, place, promotion
6. \_\_\_\_\_ is consumer rights organization.
  - a) CGSI
  - b) ILO
  - c) CRM
  - d) none of them
7. Marketing is about meeting the ----- of the customers.
  - a) demand and supply
  - b) need and wants
  - c) price and cost
  - d) none of them
8. In CRM we use new technology to achieve excellent ..... relations
  - a) customer
  - b) service
  - c) market
  - d) none of them

9. \_\_\_\_\_ is the element of Promotion mix.
  - a) Price fixing
  - b) Personal selling
  - c) Product distribution
  - d) Product storage
10. Good marketing is about ..... and developing a long-term \_\_\_\_\_ with your customers.
  - a) satisfying, relationship
  - b) status, relations
  - c) status, idea
  - d) status, reliability
11. Formulation of marketing \_\_\_\_\_ is the first step in the marketing control process.
  - a) strategies
  - b) performance standards
  - c) mix
  - d) none of these
12. The interactive process that occurs in the market place is referred to as \_\_\_\_\_.
  - a) external environment
  - b) internal environment
  - c) competitive environment
  - d) none of these
13. \_\_\_\_\_ are either business houses or individuals who play an important role of company for promoting, selling and distributing the goods.
  - a) Marketing Executive
  - b) Marketing Intermediaries
  - c) Marketing Manager
  - d) none of these

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

1. Marketing challenges
2. Difficulties in Rural Marketing
3. Significance of marketing
4. Market research
5. Importance of marketing communication

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

1. Explain various stages in new product development process.
2. What is the importance of marketing?
3. Define marketing research. What are its types? Explain.
4. State the difficulties encountered in establishing a successful CRM (Customer Relationship Management) programme

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

1. Define marketing. What are the various functions of marketing?
2. What are the External environmental forces that affect organizations marketing strategies?
3. What do you mean by Market Segmentation? Explain the different basis for Market Segmentation.

## मराठी रूपांतर

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

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

(१०)

१. विपणन हे ..... शी निगडीतआहे  
अ) ग्राहक  
ब) घाऊक व्यापारी  
क) किरकोळ विक्रेता  
ड) पुरवठादार
२. सेवा दोन व्यापक श्रेणींमध्ये ग्राहक सेवा आणि ..... सेवांमध्ये वर्गीकृत केले जाऊ शकते.  
अ) खरेदी  
ब) औद्योगिक  
क) विक्री  
ड) यापैकी काहीही नाही
३. विपणन हे ....., ..... आणि ..... शी सहाय्यक आणि फायदेकारक आहे.  
अ) खरेदी, विक्री, वाहतूक, वित्तपुरवठा  
ब) कर्ज घेणे, विक्री करणे, वाहतूक करणे, वित्तपुरवठा इ  
क) खरेदी, पुरवठा, वाहतूक, वित्तपुरवठा इ.  
ड) खरेदी, विक्री, व्यापार, वित्तपुरवठा इ
४. ग्रामीण संज्ञापनासाठी ..... आणि नवकल्पनेची आवश्यकता आहे.  
अ) रचनात्मकता  
ब) किंमत  
क) विपणन  
ड) यापैकी काहीही नाही
५. विपणनातील ४पी हे ....., ....., ..... आणि ..... आहेत  
अ) प्रॉडक्ट, प्राईस, प्लेस, पीपल  
ब) प्रॉडक्ट, प्राईस, प्रोसेस, प्रमोशन  
क) प्रॉडक्ट, पॅकेज, प्लेस, प्रमोशन  
ड) प्रॉडक्ट, प्राईस, प्लेस, प्रमोशन
६. .... ही एक ग्राहक हक्क संस्था आहे  
अ) सीजीएसआय  
ब) आयएलओ  
क) सीआरएम  
ड) यापैकी काहीही नाही
७. विपणन म्हणजे ग्राहकांच्या ..... पूर्ण करणे  
अ) मागणी आणि पुरवठा  
ब) गरज आणि इच्छा  
क) किंमत  
ड) यापैकी काहीही नाही
८. सी. आर. एम. मध्ये उत्कृष्ट ..... संबंध प्राप्त करण्यासाठी नवीन तंत्रज्ञान वापरतो  
अ) ग्राहक  
ब) सेवा  
क) बाजार  
ड) यापैकी काहीही नाही
९. .... हा प्रमोशन मिश्र चा एक घटक आहे  
अ) किंमत निश्चित करणे  
ब) वैयक्तिक विक्री  
क) उत्पादन वितरण  
ड) उत्पादन साठवण
१०. चांगले विपणन हे ..... आणि आपल्या ग्राहकांसह एक दीर्घकालीन ..... बदल आहे  
अ) समाधानकारक, नातेसंबंध  
ब) स्थिती, संबंध  
क) स्थिती, कल्पना  
ड) स्थिती, विश्वसनीयता
११. विपणन नियंत्रण प्रक्रियेतील पहिले पाऊल विपणन ..... तयार करणे आहे.  
अ) धोरणे  
ब) कामगिरी मानक  
क) मिश्र  
ड) यापैकी काहीही नाही
१२. बाजाराच्या ठिकाणी घडणार्या परस्पर संवादी प्रक्रियेस ..... म्हणून संबोधले जाते  
अ) बाह्य वातावरण  
ब) अंतर्गत वातावरण  
क) स्पर्धात्मक वातावरण  
ड) यापैकी काहीही नाही
१३. .... एकतर व्यवसाय गृह किंवा व्यक्ती आहेत जी वस्तूंचा प्रचार, विक्री आणि वितरण करण्यासाठी कंपनीची महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात  
अ) विपणन कार्यकारी  
ब) विपणन मध्यस्थ  
क) विपणन व्यवस्थापक  
ड) यापैकी काहीही नाही

### प्र. २ टीपा लिहा (कोणतेही ३)

(१५)

- १ विपणन आव्हाने
- २ ग्रामीण विपणनामधील अडचणी
- ३ विपणनाचे महत्त्व
- ४ विपणन संशोधन
- ५ विपणन संदेशाचे महत्त्व

- प्र. ३ खालील प्रश्नांची १५० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही २) (२०)
- १ नवीन उत्पादन विकास प्रक्रियेतील विविध टप्पे स्पष्ट करा.
  - २ विपणनाचे महत्त्व सांगा.
  - ३ विपणन संशोधन परिभाषित करा. त्याचे प्रकार काय आहेत? स्पष्ट करणे
  - ४ यशस्वी सी.आर.एम (कस्टमर रिलेशनशिप मॅनेजमेंट) कार्यक्रमाची अंमलबजावणी करताना येणाऱ्या समस्या स्पष्ट करा
- प्र. ४ खालील प्रश्नांची ३०० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही १) (१५)
- १ विपणन म्हणजे काय? विपणाची विविध कार्ये लिहा
  - २ विपणनाच्या व्यूहरचनेवर परिणाम करणे बाह्य पर्यावरणीय घटक कोणते?
  - ३ बाजारपेठ विभागीकरण म्हणजे काय? बाजारपेठ विभागाकरणाचे विविध आधार स्पष्ट करा.