

[Time:3 Hrs]

[ Marks:100 ]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B: 1. All questions are compulsory.  
2. Figures to the right indicate full marks.  
3. Students answering in the regional language should refer in case of doubt to the main text of the paper in English.

**Q.1. A. Fill in the blanks (Any Ten out of Twelve) (10)**

- i. Demographic, economic, natural, technological, political, and cultural forces are part of \_\_\_\_\_ environment. a. Macro environment b. Microenvironment c. Networked Environment d. Global environment
- ii. \_\_\_\_\_ supply the resources required by the company to produce its merchandise and service.  
a. Competitor networks b. Marketing intermediaries c. Suppliers d. Service representatives
- iii. \_\_\_\_\_ creates locational convenience. a. Buying b. Selling c. Exchanging d. Transportation
- iv. The acronym SWOT stands for \_\_\_\_\_. a. Special Weapons for Operations Timeliness b. Services, Worldwide Optimization and Transport c. Strengths, Weakness, Opportunities and Threats d. Service, Weakness, Offer and Timeliness
- v. In Porter's five forces model, \_\_\_\_\_ is meant by the term 'substitute'.  
a. A substitute is a rival firm offering the same products  
b. A substitute is an alternative product or service that performs the same function for the consumer  
c. A substitute is something else consumers would rather spend their money on  
d. A substitute refers to an alternative manufacturing process
- vi. The Customer driven marketing strategy is another name of \_\_\_\_\_.  
a. The selling concept b. The marketing concept c. The product concept d. The societal marketing concept
- vii. The Product life cycle has four stages - introduction, growth, maturity and \_\_\_\_\_.  
a. Decrease b. Decline c. Dipping d. Destruction
- viii. The very futuristic concept of an existing product is \_\_\_\_\_ Product.  
a. Core b. Expected c. Potential d. Basic
- ix. The word "product" was derived from the \_\_\_\_\_ word.  
a. Latin b. Greek c. French d. German
- x. \_\_\_\_\_ is an external factor affecting pricing.  
a. Cost b. Credit policy of the company c. Objective of the company d. Competition.
- xi. \_\_\_\_\_ is an internal factor affecting pricing.  
a. Customer b. Reputation of the company c. Government Policy d. Intermediaries involved.
- xii. \_\_\_\_\_ is an exchange value of goods and services.  
a. Price b. Place c. Product d. Promotion

**B. State whether the following statements are True or False (Any Ten) (10)**

- i. A company has no control over micro environment.
- ii. Indian middle class it is estimated that middle class consist of less than 40 percent of the population.
- iii. Knowledge transfers is a part of political environment.
- iv. The first step in the business unit strategic planning process is program formulation.
- v. The marketing plan should open with a brief summary of the main goals and recommendations. This is called a situation analysis.
- vi. SWOT analysis examined the firm's strengths and weaknesses versus the opportunities and threats it faced in the market place.

- vii. Consumer products are those, which are used by the customer for consumption or for household use.
- viii. Potential Product, the very amazing features that exceed the customer expectation, totally.
- ix. Introduction stage is first stage in Product Life Cycle.
- x. The relation between demand and price is inverse.
- xi. In going rate pricing company follow the pricing strategy used by its competitors.
- xii. In case of break-even pricing selling price is greater than the cost of the production.

**Q.2. Answer Any Two of the following. (15)**

- a. Elucidate: Emerging marketing opportunities in India: Marketing at bottom of pyramid
- b. Write a detailed note on Growing Middle Class.
- c. Explain International Marketing Environment.

**Q.3. Answer Any Two of the following. (15)**

- a. Explain the stages in strategic marketing.
- b. Discuss the SWOT analysis with a suitable example.
- c. Elaborate Michael Porters components.

**Q.4. Answer Any Two of the following. (15)**

- a. What are the different Product levels or Customer Value Hierarchy?
- b. Explain in brief about Product Life Cycle.
- c. Elaborate significance of Product Positioning.

**Q.5. Answer Any Two of the following. (15)**

- a. Explain the different factors impacting the pricing.
- b. What are the various methods of pricing?
- c. Elaborate different objectives of pricing.

**Q.6. Write Short Notes. (Any Four) (20)**

- 1. Micro and Macro Environment with specific reference to India
- 2. Functions of Marketing Management
- 3. Pricing Strategies
- 4. Role & Importance of SWOT Analysis
- 5. Kinds of Differential Pricing
- 6. Strategic Marketing

[वेळ: ३ तास]

[ गुण:१०० ]

सूचना: १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

२. उजवीकडील आकडे पूर्ण गुण दर्शवतात.

प्र.१ खालील पर्यायातून सर्वात योग्य उत्तर निवडा. ( कोणतेही दहा) (१०)

१. लोकसंख्याशास्त्रीय, आर्थिक, नैसर्गिक, तांत्रिक, राजकीय आणि सांस्कृतिक शक्ती \_\_\_\_\_ वातावरणाचा भाग आहेत. अ. स्थूल पर्यावरण ब. सूक्ष्म पर्यावरण क. जोडणी केलेले पर्यावरण ड. जागतिक वातावरण
  २. \_\_\_\_\_ कंपनीला तिचा माल आणि सेवा तयार करण्यासाठी आवश्यक संसाधने पुरवतात. अ. स्पर्धक नेटवर्क ब. विपणन मध्यस्थ क. पुरवठादार ड. सेवा प्रतिनिधी
  ३. \_\_\_\_\_ स्थानिक सुविधा निर्माण करते. अ. खरेदी ब. विक्री क. देवाणघेवाण ड. वाहतूक
  ४. SWOT या शब्दाचा अर्थ \_\_\_\_\_ आहे. अ. ऑपरेशन्स वेळेवर करण्यासाठी विशेष शस्त्रे ब. सेवा, जागतिक ऑप्टिमायझेशन आणि वाहतूक क. सामर्थ्य, कमकुवतपणा, संधी आणि धोके ड. सेवा, कमकुवतपणा, ऑफर आणि समयबद्धता
  ५. पोर्टरच्या फाइव्ह फोर्स मॉडेलमध्ये, \_\_\_\_\_ हा 'पर्यायी' शब्दाचा अर्थ आहे. अ. पर्याय ही समान उत्पादने देणारी प्रतिस्पर्धी कंपनी आहे ब. पर्याय म्हणजे पर्यायी उत्पादन किंवा सेवा जी ग्राहकांसाठी समान कार्य करते क. एक पर्याय म्हणजे ग्राहक त्यांचे पैसे खर्च करतील ड. पर्याय म्हणजे पर्यायी उत्पादन प्रक्रियेचा संदर्भ
  ६. ग्राहक संचालित विपणन धोरण हे \_\_\_\_\_ चे दुसरे नाव आहे. अ. विक्रीची संकल्पना ब. विपणन संकल्पना क. उत्पादनाची संकल्पना ड. सामाजिक विपणन संकल्पना
  ७. उत्पादनाच्या जीवनचक्राचे चार टप्पे असतात - परिचय, वाढ, परिपक्वता आणि \_\_\_\_\_. अ. घसरण ब. नकार क. बुड ड. नाश
  ८. अस्तित्वात असलेल्या उत्पादनाची अत्यंत भविष्यवादी संकल्पना \_\_\_\_\_ उत्पादन आहे. अ. महत्वाचे ब. अपेक्षित क. संभाव्य ड. पायाभूत
  ९. "उत्पादन" हा शब्द \_\_\_\_\_ शब्दापासून तयार झाला आहे. अ. लॅटिन ब. ग्रीक क. फ्रेंच ड. जर्मन
  १०. \_\_\_\_\_ हा किमतीवर परिणाम करणारा बाह्य घटक आहे. अ. खर्च ब. कंपनीचे पत धोरण क. कंपनीचे उद्दिष्ट ड. स्पर्धा.
  ११. \_\_\_\_\_ हा किमतीवर परिणाम करणारा अंतर्गत घटक आहे. अ. ग्राहक ब. कंपनीची प्रतिष्ठा क. सरकारी धोरण ड. मध्यस्थांचा समावेश आहे.
  १२. \_\_\_\_\_ हे वस्तू आणि सेवांचे विनिमय मूल्य आहे. अ. किंमत ब. जागा क. उत्पादन ड. जाहिरात
- ब. खालील विधाने सत्य की असत्य आहेत ते लिहा. ( कोणतेही दहा) (१०)
१. सूक्ष्म वातावरणावर कंपनीचे नियंत्रण नसते.
  २. भारतीय मध्यमवर्गीय लोकसंख्येच्या ४० टक्के पेक्षा कमी मध्यमवर्गीयांचा समावेश असल्याचा अंदाज आहे.
  ३. ज्ञानाचे हस्तांतरण हा राजकीय वातावरणाचा एक भाग आहे.
  ४. व्यवसाय युनिटच्या धोरणात्मक नियोजन प्रक्रियेतील पहिली पायरी म्हणजे कार्यक्रम तयार करणे.
  ५. विपणन योजना मुख्य उद्दिष्टे आणि शिफारशींच्या संक्षिप्त सारांशाने उघडली पाहिजे. याला परिस्थितीचे विश्लेषण म्हणतात.

६. SWOT विश्लेषणाने व्यवसायाची ताकद आणि कमकुवतता विरुद्ध बाजारात आलेल्या संधी आणि धोके तपासले जातात.
७. ग्राहकोपयोगी उत्पादने अशी आहेत जी ग्राहक वापरासाठी किंवा घरगुती वापरासाठी वापरतात.
८. संभाव्य उत्पादन, अतिशय आश्चर्यकारक वैशिष्ट्ये जी ग्राहकांच्या अपेक्षेपेक्षा पूर्णपणे जास्त आहेत.
९. परिचय उत्पादन जीवन चक्रातील पहिला टप्पा आहे.
१०. मागणी आणि किंमत यांचा संबंध व्यस्त/विरुद्ध आहे.
११. विद्यमान दर म्हणजे कंपनी त्यांच्या प्रतिस्पर्ध्यांनी वापरलेल्या किंमत धोरणाचे अनुसरण करते.
१२. ब्रेक-इव्हन किंमतीच्या बाबतीत विक्री किंमत उत्पादनाच्या खर्चापेक्षा जास्त असते.

प्र. २. खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

(१५)

1. भारतातील उद्योन्मुख विपणन संधी: पिरॅमिडच्या तळाशी विपणन स्पष्ट करा.
2. वाढत्या मध्यमवर्गावर तपशीलवार नोंद लिहा.
3. आंतरराष्ट्रीय विपणन वातावरण स्पष्ट करा.

प्र. ३. खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

(१५)

1. धोरणात्मक विपणनातील टप्पे स्पष्ट करा.
2. योग्य उदाहरणासह SWOT विश्लेषणाची चर्चा करा.
3. मायकेल पोर्टर्स घटक विस्तृत करा.

प्र. ४. खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

(१५)

1. विविध उत्पादन स्तर किंवा ग्राहक मूल्य श्रेणीक्रम काय आहेत?
2. उत्पादन जीवन चक्राबद्दल थोडक्यात स्पष्ट करा.
3. उत्पादन स्थितीचे महत्त्व विस्तृत करा.

प्र. ५. खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

(१५)

1. किंमतीवर परिणाम करणारे विविध घटक स्पष्ट करा.
2. किंमत ठरवण्याच्या विविध पद्धती काय आहेत?
3. किंमतीची विविध उद्दिष्टे विस्तृत करा.

प्र. ६. खालील पैकी कोणत्याही चार टिपा लिहा.

(२०)

1. भारताच्या विशिष्ट संदर्भासह सूक्ष्म आणि स्थूल पर्यावरण
2. विपणन व्यवस्थापनाची कार्ये
3. किंमत धोरण
4. स्वाट विश्लेषणाची भूमिका आणि महत्त्व
5. भिन्न किंमतीचे प्रकार
6. धोरणात्मक विपणन