

Time – 2½ Hours

Marks – 75

N.B.: (1) All questions are compulsory and subject to internal choice.

(2) Figures to the right indicate full marks of questions.

1. Answer the following

15

A What is Rural marketing? Explain its nature and different challenges of Rural marketing.

OR

B Elaborate in detail about the difference between rural market and urban market.

2. Answer the following

15

A Explain the term consumer behaviour also elaborate in detail about Characteristics of Buying Behaviour

OR

B Explain the roles of :

1. FCI 2. KVIC

3. Answer the following

15

A Explain Agricultural Marketing. Explain the Role of Cooperatives and Self-Help Groups (SHG) in Rural Marketing.

OR

B What is commodity boards? Explain the Role and Contribution of Commodity Boards in generating revenue to government and employment in rural India.

4.A Select the most appropriate answer from the options given below:

05

1. Starting point for understanding the buyer is _____.

- a. Psychology b. Stimulus response c. Purchasing power d. None of these

2. _____ distribution system can be used to penetrate the rural market.

- a. Satellite b. selective c. exclusive d. intensive

3. White revolution refers to _____. a. Aquaculture b. Milk c. poultry d. None of these

4. The role of _____ is increasing day to day in the manner of decisions for purchase.

- a. women b. men c. child d. group

5. Which of the following are institutional sources of rural credit?
- a. Regional rural banks b. Landlords c. Traders d. Moneylenders

4.B State whether the following statements are True or False.

05

1. Rural consumers are a homogenous lot.
2. Need recognition is the first step in a buying decision
3. Unfair business practices include misrepresentation.
4. Indian buyers too do frame uniform price policy in rural area.
5. FCI is a statutory body set up in 1965 under the Food Corporations Act 1960

4.C Match the Pairs:

05

	Group 'A'	Group 'B'
1.	Affordable pricing and smaller packaging	A. Product
2.	Mobile vans for distribution	B. Price
3.	Community events and local fairs	C. Place
4.	Product customization for local needs	D. Promotion
5.	Using local influencers and leaders	E. Marketing

5. Write Short Note on: (any three)

15

1. Agricultural Exports
2. E-Chaupal
3. Role of Banks in Rural Marketing
4. APEDA
5. Marine Products

वेळ - २.३० तास

गुण - ७५

N.B.: (1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत आणि अंतर्गत निवडीच्या अधीन आहेत.
(2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवतात.

1. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या

१५

अ. ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? त्याचे स्वरूप व ग्रामीण विपणनाची विविध आव्हाने स्पष्ट करा.

किंवा

ब. ग्रामीण बाजारपेठ आणि शहरी बाजारपेठ यातील फरक स्पष्ट करा.

2. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या

१५

अ. ग्राहक वर्तणूक या संज्ञेचे स्पष्टीकरण करा. व खरेदी वर्तनाच्या वैशिष्ट्यांबद्दल वर्णन करा.

किंवा

ब. भूमिका स्पष्ट करा: 1. एफ सी आय 2. के वि आय सी

3. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या

१५

अ. कृषी विपणन स्पष्ट करा. ग्रामीण विपणनामध्ये सहकारी आणि स्वयं-सहायता गटांची (SHG) भूमिका स्पष्ट करा.

किंवा

ब. कमोडिटी बोर्ड म्हणजे काय? ग्रामीण भागात सरकारला महसूल आणि रोजगार मिळवून देण्यासाठी कमोडिटी बोर्डाची भूमिका आणि योगदान स्पष्ट करा.

4 अ. खालील पर्यायांमधून सर्वात योग्य उत्तर निवडा:

०५

1. खरेदीदार समजून घेण्याचा प्रारंभ बिंदू म्हणजे _____ होय.

अ. मानसशास्त्र ब. उत्तेजक प्रतिसाद क. क्रयशक्ती ड. यापैकी काहीही नाही

2. _____ वितरण प्रणाली ग्रामीण बाजारपेठेत प्रवेश करण्यासाठी वापरली जाऊ शकते.

अ. उपग्रहिय ब. निवडक क. विशेष ड. गहन

3. श्वेतक्रांती _____ चा संदर्भ देते.

अ. मत्स्यपालन ब. दूध क. कुकुट पालन ड. यापैकी काहीही नाही

4. खरेदी निर्णया मधील _____ ची भूमिका दिवसेंदिवस वाढत आहे.

अ. महिला ब. पुरुष क. मूल ड. गट

5. खालीलपैकी कोणते ग्रामीण कर्जाचे संस्थात्मक स्रोत आहेत?

अ. प्रादेशिक ग्रामीण बँका ब. जमीनदार क. व्यापारी ड. सावकार

4 ब. खालील विधाने सत्य आहेत की असत्य आहेत ते सांगा.

०५

1. ग्रामीण ग्राहक हे एकसंध आहेत.
2. गरज ओळखणे ही खरेदी निर्णयाची पहिली पायरी आहे.
3. अयोग्य व्यवसाय पद्धतींमध्ये चुकीचे वर्णन समाविष्ट आहे.
4. भारतीय खरेदीदार ग्रामीण भागात देखील समान किंमत धोरण वापरतो.
5. FCI ही १९६५ मध्ये अन्न महामंडळ कायदा १९६० अंतर्गत स्थापन केलेली वैधानिक संस्था आहे.

4 C जोड्या जुळवा:

०५

गट 'अ'	गट 'ब'
1. परवडणारी किंमत आणि लघु वेष्टन	अ. उत्पादन
2. वितरणासाठी मोबाईल व्हॅन	ब. किंमत
३. सामुदायिक कार्यक्रम आणि स्थानिक मेळे	क. ठिकाण
4. स्थानिक गरजांसाठी उत्पादन सानुकूलन	ड. जाहिरात
5. स्थानिक प्रभावी व्यक्तीमत्व व नेत्यांचा वापर	इ. विपणन

5. टीपा लिहा: (कोणत्याही तीन)

१५

1. कृषी निर्यात
2. ई-चौपाल
3. ग्रामीण विपणनामध्ये बँकांची भूमिका
4. APEDA
5. सागरी उत्पादने