

TIME-3 HRS

MARKS-100

- N.B.** 1. All questions are compulsory
2. Figures to the right indicate full marks

- Q.1 A Choose the correct answer from the options given below (Any 10) 10
1. According to _____ Concept, consumers will prefer products that offer best quality or performance.
 - a) Exchange
 - b) Product
 - c) Selling
 - d) Marketing
 2. With the help of _____ marketers can analyze customer behavior.
 - a) marketing research
 - b) enterprise
 - c) production concept
 - d) target market
 3. Market Segmentation _____ the total market.
 - a) multiples
 - b) subtracts
 - c) divides
 - d) intersects
 4. During _____ stage the product is launched in the market.
 - a) Introduction
 - b) Growth
 - c) Maturity
 - d) Decline
 5. Striking the appropriate marketing mix would _____ the profits of an organization.
 - a) decrease
 - b) curtail
 - c) increase
 - d) dwindle
 6. _____ is an external factor affecting the price of the product.
 - a) Objectives
 - b) Demand
 - c) Cost of Production
 - d) Promotion Expenses
 7. In _____ distribution system, two or more firms at the same level come together for marketing purposes.
 - a) Horizontal
 - b) Multi-Channel
 - c) Multi-Level
 - d) Vertical
 8. _____ is undertaken to create image of the product.
 - a) Segmentation
 - b) Promotion
 - c) Research
 - d) Penetration
 9. _____ is one of the important steps in personal selling.
 - a) Blurring
 - b) Prospecting
 - c) Reporting
 - d) Mentoring
 10. Consumer organizations assist individual customers in _____ issues.
 - a) Digital
 - b) Green
 - c) Rural
 - d) Legal
 11. In rural marketing most of the rural customers prefer to make payment by _____.
 - a) Demand Draft
 - b) Cheque
 - c) Cash
 - d) Debit Card
 12. _____ is one of the reasons for failures of brands in India.
 - a) Low Brand Recall
 - b) Innovation
 - c) Consistency
 - d) Positioning

- Q.1 A State whether following statements are True or False (Any 10) 10
1. Branding is one of the important functions of marketing
 2. The term Selling and Marketing are synonymous
 3. Data warehousing is one of the techniques in Customer Relationship Management.
 4. A warranty is a guarantee or assurance from the manufacturer that the product will perform as stipulated.
 5. Label acts as a silent salesman.
 6. The cost of the package should be reasonable.
 7. Direct channel of distribution involves intermediaries to sell goods to final consumers.
 8. Material handling is an important element of logistics
 9. Advertising is an element of promotion mix.
 10. The consumer organizations create awareness about consumer rights.
 11. Green Marketing contributes to the betterment of public health.
 12. Over spending on promotion can lead to failure of a brand.
- Q. 2 Answer the following questions (Any 2) 15
- 1 What is Marketing? Explain its importance.
 - 2 Explain the components of the Marketing Information System (MIS).
 - 3 What are the techniques of Customer Relationship Management?
- Q. 3 Answer the following questions (Any 2) 15
- 1 Explain the concept of Product Life Cycle in detail.
 - 2 Discuss the essentials of a good package.
 - 3 What are the objectives of pricing?
- Q. 4 Answer the following questions (Any 2) 15
- 1 Explain various factors influencing physical distribution of a product.
 - 2 Elaborate the importance of Integrated Marketing Communication.
 - 3 What are the components of Sales Management?
- Q. 5 Answer the following questions (Any 2) 15
- 1 What are various forms of unethical practices in marketing?
 - 2 Explain strategies for effective Rural Marketing.
 - 3 Discuss factors contributing to success of brands in India.
- Q.6 Write Short Notes (Any 4) 20
- 1 Marketing Research
 - 2 Market Targeting
 - 3 Components of Branding
 - 4 Elements of Promotion Mix
 - 5 Competitive Strategies for Market Leader
 - 6 Careers in Marketing

वेळ-०३ तास

गुण-१००

सुचना : १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

२. उजवीकडील अंक प्रश्नांचे गुण दर्शवितात

प्र.क्र.१(अ) योग्य पर्याय निवडून गाळलेल्या जागा भरा (कोणत्याही दहा)

१०

१. _____ संकल्पनेनुसार, ग्राहक सर्वोत्तम गुणवत्ता किंवा कार्यप्रदर्शन देणाऱ्या उत्पादनांना प्राधान्य देतील.
अ) विनिमय ब) उत्पादन क) विक्री ड) विपणन
२. _____ च्या मदतीने मार्केटर्स ग्राहकांच्या वर्तनाचे विश्लेषण करू शकतात.
अ) विपणन संशोधन ब) उपक्रम क) उत्पादन संकल्पना ड) लक्ष्य(Target) बाजार
३. बाजार विभाजन (Segmentation) एकूण बाजार _____ करते.
अ) गुणाकार ब) वजाबाकी क) विभाजित करते ड) छेदते
४. _____ टप्प्यात उत्पादन बाजारात आणले जाते.
अ) परिचय ब) वाढ क) परिपक्वता ड) घट
५. योग्य विपणन मिश्र साधल्यास संस्थेचा नफा _____ होईल.
अ) घट ब) स्थिर क) वाढ ड) वर-खाली
६. _____ हा उत्पादनाच्या किमतीवर परिणाम करणारा बाह्य घटक आहे.
अ) उद्दिष्टे ब) मागणी क) उत्पादनाची किंमत ड) जाहिरातीचा खर्च
७. _____ वितरण प्रणालीमध्ये, एकाच स्तरावरील दोन किंवा अधिक कंपन्या विपणन उद्देशांसाठी एकत्र येतात.
अ) क्षेत्रीय ब) बहु-साखळी क) बहु-स्तरीय ड) अनुलंब
८. उत्पादनाची एक वेगळी प्रतिमा तयार करण्यासाठी _____ हाती घेतात.
अ) विभाजन ब) विक्रय वृद्धी क) संशोधन ड) प्रवेश
९. _____ ही वैयक्तिक विक्रीतील एक महत्त्वाची पायरी आहे.
अ) अस्पष्टता ब) पुर्व अंदाज क) अहवाल सादरीकरण ड) मार्गदर्शन
१०. ग्राहक संस्था _____ प्रकरणामध्ये वैयक्तिक ग्राहकांना मदत करतात.
अ) डिजिटल ब) हरित क) ग्रामीण ड) कायदे विषयक
११. ग्रामीण विपणनामध्ये बहुतांश ग्रामीण ग्राहक _____ द्वारे पेमेंट करण्यास प्राधान्य देतात.
अ) डिमांड ड्राफ्ट ब) धनादेश क) रोख ड) डेबिट कार्ड

१२. _____ हे भारतातील ब्रँडच्या अपयशाचे एक कारण आहे.

अ) ब्रँड स्मृती प्रयत्नात कमी ब) नाविन्यपूर्ण संशोधन क) सातत्य ड) स्थान निर्मिती-
(पोझिशनिंग)

प्र.क्र.१(ब) खालील विधाने चूक कि बरोबर ते सांगा (कोणतेही दहा) १०

१. मुद्राकार्य (ब्रँडिंग) हे विपणनाचे एक महत्वाचे कार्य आहे
२. विक्री आणि विपणन हे शब्द समानार्थी आहेत
३. माहिती साठवणकार्य (डेटा वेअरहाउसिंग) हे ग्राहक संबंध व्यवस्थापनातील एक तंत्र आहे.
४. वॉरंटी ही उत्पादकाकडून शाश्वती किंवा हमी असते की, उत्पादन निर्धारित केल्याप्रमाणे कार्य करेल.
५. माहिती चिड्डी (लेबल) मूक सेल्समन म्हणून काम करते.
६. संवेष्टानाची किंमत वाजवी असावी .
७. वितरणाच्या थेट साखळीप्रकारात अंतिम ग्राहकांना वस्तू विकण्यासाठी मध्यस्त समाविष्ट असतो
८. साठा/साहित्य हाताळणी हा वाहतुक-शास्त्राचा (लॉजिस्टिक) महत्वाचा घटक आहे.
९. जाहिराती हा प्रचाराच्या मिश्रणाचा एक घटक आहे.
१०. ग्राहक संघटना ग्राहक हक्कांबद्दल जागरूकता निर्माण करतात.
११. सार्वजनिक आरोग्य सुधारण्यासाठी हरित विपणन योगदान देते.
१२. विक्रय वृद्धी चालना (प्रमोशन) वर जास्त खर्च केल्याने ब्रँड अपयशी होऊ शकतो.

प्र.क्र. २ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा १५

१. विपणन म्हणजे काय? त्याचे महत्त्व समजावून सांगा.
२. विपणन माहिती प्रणाली (MIS) चे घटक स्पष्ट करा.
३. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाची तंत्रे कोणती आहेत?

प्र. क्र. ३ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा १५

१. वस्तू जीवन चक्राची (PLC) संकल्पना सविस्तर स्पष्ट करा.
२. चांगल्या वेष्टणाच्या (package) आवश्यक बाबींची चर्चा करा.
३. किंमत निश्चिती मागची विविध उद्दिष्टे सांगा.

प्र. क्र. ४ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा १५

१. उत्पादनाच्या भौतिक वितरणावर परिणाम करणारे विविध घटक स्पष्ट करा.
२. एकात्मिक विपणन संज्ञापनाचे (IMC) महत्त्व विशद करा.
३. विक्री व्यवस्थापनाचे घटक कोणते आहेत?

- प्र. क्र. ५ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा १५
१. विपणनातील अनैतिक पद्धतींचे विविध प्रकार कोण-कोणते आहेत?
 २. प्रभावी ग्रामीण विपणनासाठी धोरणे/रणनीती स्पष्ट करा.
 ३. भारतातील ब्रँडच्या यशात योगदान देणाऱ्या घटकांची चर्चा करा.
- प्र.क्र.६ थोडक्यात टिप लिहा (कोणत्याही चार) २०
१. विपणन संशोधन
 २. बाजार लक्ष्य निर्धारण (Market Targeting)
 ३. मुद्रा कार्याचे /ब्रँडिंगचे घटक
 ४. विक्रय वृद्धी(प्रमोशन) मिश्र चे घटक
 ५. मार्केट लीडरसाठीची स्पर्धात्मक धोरणे/ रणनीती
 ६. विपणन क्षेत्रातील करिअर
-