

M.Com [Sem-I] NEP

Jan-2025

Time: 2 Hours

Marks: 50

Q1. Analyse the following case.  
marks

10

Miss Michael was working as a purchase manager in a small-scale company, where raw materials and other products were purchased solely at her discretion. The company was doing very well and the credit was given to Miss Michael for all the progress of the company. Later she got a job in a medium scale company with a turn-over of about five crore. She was appointed in-charge of purchases, and as the procedures of the purchase made by this company were different from those of the previous company, it took her quite sometime to get familiar with the procedures of purchase, etc. under her jurisdiction.

On one occasion, she has to urgently place an order of raw material worth about two lakhs, which was essential for the supply of a timely order. Considering the situation an emergent one, she placed the order without informing, or calling a meeting. Although the order was supplied in time, during the audit it came in for severe criticism, and Miss Michael was given a show-cause notice as to why she had taken the decision alone. Miss Michael was very perturbed about the situation and wanted to explain her position to the manager.

1. Where did miss Michael go wrong?
2. How can you help her to reply to the show-cause notice issued to her?

Q2. Answer the following.(Any One)

10 marks.

- A. Briefly explain the application of Maslow's Need Hierarchy Theory in marketing.

OR

- B. Explain the significance of consumer behaviour.

Q3. Answer the following.(Any One)

10 marks.

- A. State and explain the stages in organisational buying behaviour process.

OR

- B. Briefly explain the internal factors affecting consumer behaviour.

Q4. Answer the following.(Any One)

10 marks.

- A. Describe the implications of classical conditioning on marketers.

OR

- B. Discuss the concept of operant or instrumental conditioning.

Q5. Answer the following.(Any One)

10 marks.

- A. Explain the importance of the Consumer Protection Act, 2019.

OR

- B. Explain the stages of Online Buying Process.

\*\*\*\*\*



## मराठी रुपांतर

वेळ: २ तास

गुण: ५०

Q1. खालील प्रकरणाचे विश्लेषण करा.

10 गुण

मिस मायकेल एका छोट्या कंपनीत खरेदी व्यवस्थापक म्हणून काम करत होती, जिथे कच्चा माल आणि इतर उत्पादने पूर्णपणे तिच्या विवेकबुद्धीनुसार खरेदी केली जात होती. कंपनी खूप चांगले काम करत होती आणि कंपनीच्या सर्व प्रगतीचे श्रेय मिस मायकेलला देण्यात आले. नंतर तिला एका मध्यम दर्जाच्या कंपनीत नोकरी मिळाली ज्याची उलाढाल सुमारे पाच कोटी होती. तिची खरेदीसाठी प्रभारी नियुक्ती करण्यात आली होती आणि या कंपनीने केलेल्या खरेदीची कार्यपद्धती आधीच्या कंपनीपेक्षा वेगळी असल्याने, तिला तिच्या अखत्यारीतील खरेदी इत्यादी प्रक्रियांशी परिचित होण्यासाठी बराच वेळ लागला.

एका प्रसंगी, तिला तात्काळ सुमारे दोन लाखांच्या कच्च्या मालाची ऑर्डर द्यावी लागली, जी वेळेवर ऑर्डर पुरवण्यासाठी आवश्यक होती. आपत्कालीन परिस्थिती लक्षात घेऊन, तिने न कळवता किंवा मीटिंग न बोलावता ऑर्डर दिली. ऑर्डर वेळेत पुरवली गेली असली तरी, ऑडिट दरम्यान ती तीव्र टीका झाली आणि मिस मायकेलला तिने एकट्याने हा निर्णय का घेतला याची कारणे दाखवा नोटीस देण्यात आली. मिस मायकेल परिस्थितीबद्दल खूप अस्वस्थ होती आणि तिला तिची स्थिती मॅनेजरला सांगायची होती.

1. मिस मायकेल कुठे चुकले?

2. तिला बजावलेल्या कारणे दाखवा नोटीसला उत्तर देण्यासाठी तुम्ही तिला कशी मदत करू शकता?

Q2. खालील उत्तर द्या. (कोणताही एक)

10 गुण.

A. मार्केटिंगमध्ये मास्लोच्या नीड हाइरार्की थिअरीचा वापर थोडक्यात सांगा.

किंवा

B. ग्राहकांच्या वर्तनाचे महत्त्व स्पष्ट करा.

Q3. खालील उत्तर द्या. (कोणताही एक)

10 गुण.

A. संस्थात्मक खरेदी व्यवहार प्रक्रियेतील टप्पे सांगा आणि स्पष्ट करा.

किंवा

B. ग्राहकांच्या वर्तनावर परिणाम करणारे अंतर्गत घटक थोडक्यात स्पष्ट करा.

Q4. खालील उत्तर द्या. (कोणताही एक)

10 गुण.

A. विपणकांवर शास्त्रीय कंडिशनिंगचे परिणाम वर्णन करा.

किंवा

B. ऑपरेटंट किंवा इंस्ट्रुमेंटल कंडिशनिंगच्या संकल्पनेची चर्चा करा.

Q5. खालील उत्तर द्या. (कोणताही एक)

10 गुण.

A. ग्राहक संरक्षण कायदा, 2019 चे महत्त्व स्पष्ट करा.

किंवा

B. ऑनलाइन खरेदी प्रक्रियेचे टप्पे स्पष्ट करा.

\*\*\*\*\*