

Total Marks - 100

Q.1. A) Select the most appropriate answer from the options given below: (any ten) (10)

- 1) _____ concept of marketing tries to balance between profit, customer satisfaction and social welfare.
a) Exchange
c) Societal
- 2) _____ is undertaken to study and solve marketing problems and tap marketing opportunities.
a) Marketing decision support system
c) Marketing Research
- 3) In _____ segmentation, market is divided on the basis of area.
a) Geographic
c) Sociographic
- 4) During the _____ stage of product life cycle, more and more customers accept the product leading to increase in demand and subsequently the sale and profit of the firm.
a) Introduction
c) Maturity
- 5) _____ means creating a distinct image of a product in the minds of consumers.
a) Segmentation
c) Positioning
- 6) _____ is an internal factor affecting pricing decision.
a) Demand
c) Profit expected
- 7) Direct Channel of distribution is also known as _____.
a) 0 level
c) 2 level
- 8) _____ is an element of promotion mix.
a) Advertising
c) Price
- 9) _____ is a first step in personal selling.
a) Pre-approach
c) Approach
- 10) _____ enjoys top position in the market.
a) Market Leader
c) Market Follower
- 11) Rural marketers make use of _____ media.
a) Internet
c) Artificial Intelligence
- 12) _____ is a factor which results in brand success.
a) Unique Selling Proposition
c) Faulty product design

Q.1. B) State whether following statements are true or false: (any ten) (10)

- 1) The Modern concept of marketing revolves around profit maximization.
- 2) The first step in a marketing research process is to identify the problem.
- 3) Before selecting a target market, it is essential to ensure that the market is heterogeneous.
- 4) Shape, size, colour, brand image are the attributes of product decision areas.
- 5) Demonstration is difficult while positioning the service.
- 6) Competition is an internal factor affecting pricing decision.
- 7) Multi-level marketing is a type of contemporary marketing channel.
- 8) Promotion mix is also called as marketing communication mix.
- 9) Sales Management involves developing a competent sales force.
- 10) Market challengers have the largest market share in the relevant product in the industry.
- 11) Green Marketing takes into account preservation and conservation of the natural environment.
- 12) Over promotion may lead to brand failures.

Q.2 Answer the following questions (Any two) (15)

- a) Discuss the functions of Marketing.
- b) What is Marketing Research? Explain its features.
- c) What is Market Segmentation? Briefly explain the bases of Market Segmentation.

Q.3 Answer the following questions (Any two) (15)

- a) What do you mean by Marketing Mix. Explain the elements of Marketing mix.
- b) Define Packaging, Explain the essentials of good package.
- c) Explain briefly the various pricing strategies.

Q.4 Answer the following questions (Any two) (15)

- a) Explain the various Traditional marketing channels for consumer goods.
- b) Discuss the scope of Integrated Marketing Communication.
- c) Define Sales Management. What are the components of Sales Management?

Q. 5. Answer the following questions (Any two) (15)

- a) Explain the various unethical practices adopted by marketers.
- b) What is Rural Marketing? Discuss the features of rural markets in India.
- c) What are the challenges faced by Marketing Managers in 21st Century.

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

- | | |
|---------------------------------|------------------------|
| 1. Marketing information system | 2. Data Mining |
| 3. Product life cycle | 4. Product Positioning |
| 5. Career options in marketing | 6. Green Marketing |

वेळ: 3 तास

एकूण गुण: 100

सूचना -1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

2) उजवीकडील आकडे पूर्ण गुण दर्शवतात.

प्रश्न क्र. 1. (A) खालील पर्यायांमधून योग्य उत्तर निवडा: (कोणतेही दहा)

(10 गुण)

1. वितरणाची _____ संकल्पना नफा, ग्राहक समाधान आणि समाज कल्याण यांचा ताळमेळ साधते

अ) विनिमय

ब) उत्पादन

क) सामाजिक

ड) विक्री

2. _____ ही प्रक्रिया विपणन समस्यांचा अभ्यास करण्यासाठी व संधींचा लाभ घेण्यासाठी केली जाते.

अ) विपणन निर्णय सहाय्य प्रणाली

ब) विपणन तज्ञ/ इंटेलिजेंस प्रणाली

क) विपणन संशोधन

ड) कंपनी अंतर्गत नोंदी

3. _____ विभाजनामध्ये बाजार क्षेत्रानुसार विभाजित केला जातो.

अ) भौगोलिक

ब) लोकसंख्याशास्त्रीय

क) समाजशास्त्रीय

ड) मानसिक

4. उत्पादन जीवनचक्राच्या _____ टप्प्यात अधिकाधिक ग्राहक उत्पादन स्वीकारतात, ज्यामुळे मागणी वाढते व कंपनीच्या विक्री व नफ्यात वाढ होते.

अ) प्रारंभ

ब) वाढ

क) परिपक्वता

ड) घसरण

5. _____ म्हणजे ग्राहकाच्या मनात उत्पादना बाबत विशिष्ट प्रतिमा बनवणे

अ) विभागीकरण

ब) विक्रय वृद्धी

क) स्थान निश्चिती

ड) शिरकाव

6. _____ हा किंमत निर्णयावर परिणाम करणारा अंतर्गत घटक आहे.

अ) मागणी

ब) ग्राहक

क) अपेक्षित नफा

ड) आर्थिक परिस्थिती

7. _____ हे वितरणाचे थेट वाहिनी म्हणून देखील ओळखले जाते.

अ) शून्य स्तर

ब) प्रथम स्तरीय

क) द्विस्तरीय

ड) त्रिस्तरीय

8. _____ हा, प्रमोशन/विक्रय वृद्धी मिश्रणाचा घटक आहे.

अ) जाहिरात

ब) वितरण चॅनेल

क) किंमत

ड) उत्पादन

9. _____ हा वैयक्तिक विक्रीचा पहिला टप्पा आहे.
अ) पूर्वतयारी ब) संभाव्य ग्राहक शोधणे
क) पहिली भेट ड) सादरीकरण
10. _____ हे बाजारात अव्वल स्थान मिळवतो.
अ) बाजारनेता ब) बाजार आव्हानकर्ता
क) बाजार अनुयायी ड) बाजार nicher
11. ग्रामीण बाजारातील विपणक _____ माध्यमाचा वापर करतात.
अ) इंटरनेट ब) संवर्धित वास्तव
क) कृत्रिम बुद्धिमत्ता ड) van प्रसिद्धी
12. _____ हा घटक ब्रांड यशासाठी कारणीभूत ठरतो .
अ) USP ब) CRM ची कमतरता
क) दोषी उत्पादन आकार ड) अप्रभावी विक्री वृद्धी

प्रश्न क्र. 1. B) खालील विधाने बरोबर की चूक ते सांगा (कोणतीही दहा)

(10 गुण)

1. आधुनिक विपणन संकल्पना नफा वाढीभोवती फिरते
2. समस्येची ओळख पटवणे हे विपणन संशोधन प्रक्रियेतील पहिले पाऊल आहे
3. लक्ष्य बाजार निवडण्यापूर्वी बाजाराच्या विषमतेची खात्री करणे आवश्यक असते.
4. आकार, रंग, ब्रँड प्रतिमा हे उत्पादन निर्णय क्षेत्रांचे गुणधर्म आहेत.
5. सेवेच्या स्थान निश्चितीसाठी सादरीकरण कठीण आहे.
6. स्पर्धा ही किमतीवर परिणाम करणारा अंतर्गत घटक आहे.
7. बहुस्तरीय वितरण हे आधुनिक वितरण वाहिनी आहे.
8. प्रमोशन/वृद्धी मिश्रणाला विपणन संघापण मिश्रण असेही म्हणतात.
9. विक्री व्यवस्थापना मध्ये सक्षम कर्मचारी विकसित करणे समाविष्ट आहे.
10. बाजारपेठ आव्हानकर्ते/ चॅलेंजर्सचा संबंधित उद्योगातील उत्पादनात सर्वात मोठा बाजार हिस्सा असतो
11. हरित विपणन नैसर्गिक पर्यावरणाचे संरक्षण आणि संवर्धन विचारात घेते
12. अतिरिक्त प्रमोशन/वृद्धी उत्पादनाला अयशस्वी करते.

प्रश्न क्र. 2. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या (कोणतेही दोन)

(15 गुण)

- a) विपणन कार्यांचे वर्णन करा.
- b) बाजार संशोधन म्हणजे काय ? त्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- c) बाजार विभाजन(Segmentation) म्हणजे काय? बाजार विभाजनाच्या आधारांचे संक्षिप्त वर्णन करा.

प्रश्न क्र. 3. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या (कोणतेही दोन)

(15 गुण)

- a) विपणन मिश्र म्हणजे काय? विपणन मिश्राचे घटक स्पष्ट करा.
- b) वेष्टन कार्य/ पॅकेजिंगची व्याख्या करा, चांगल्या पॅकेजच्या आवश्यकतांचे वर्णन करा.
- c) विविध किंमत धोरणांचे संक्षिप्त वर्णन करा.

प्रश्न क्र. 4. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या (कोणतेही दोन)

(15 गुण)

- ग्राहक वस्तुंकरिता विविध पारंपारिक विपणन चॅनेल्सचे वर्णन करा.
- एकात्मिक मार्केटिंग संप्रेषण (IMC) ची व्याप्ती स्पष्ट करा.
- विक्री व्यवस्थापनाची व्याख्या करा. विक्री व्यवस्थापनाचे घटक कोण-कोणते असतात?

प्रश्न क्र. 5. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या (कोणतेही दोन)

(15 गुण)

- विपणकांनी अवलंबलेल्या विविध अनैतिक पद्धती स्पष्ट करा.
- ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? त्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा?
- 21 व्या शतकात विपणन व्यवस्थापकाला कोण-कोणती आव्हाने येतात ते सांगा.?

प्रश्न क्र. 6. थोडक्यात टिपा लिहा. (कोणतेही चार)

(20 गुण)

- विपणन माहिती प्रणाली
- माहिती उत्खनन (Data Mining)
- उत्पादन जीवन चक्र
- वस्तू स्थाननिश्चिती Product Positioning
- विपणनातील करियर पर्याय
- हरित विपणन/ ग्रीन मार्केटिंग
