

B State whether the following statements are true OR false: (Any Ten) 10

- 1 Sales promotion is long term incentives given by the seller in order to promote the sale of the product in the market.
- 2 Under Sociographic segmentation, markets can be segmented on the basis of sociological factors like culture, socio-class etc.
- 3 In market specialization targeting strategy, marketer sells multiple products to a selected segment.
- 4 Brand Positioning gives a distinctive identity to the brand.
- 5 The marketing mix is not a static concept.
- 6 In skimming pricing, the main objective is to gain large market share.
- 7 Direct channel of distribution involves intermediaries to sell goods to final consumers.
- 8 Publicity is one of the important elements of promotion.
- 9 Sales people need not have time management skills.
- 10 The niche marketer markets the products in a wider market area.
- 11 Van publicity, puppet shows, Hoardings etc. are some of the media used in rural marketing.
- 12 The successful brand has an unique selling proposition (USP).

Q.2 Answer ANY TWO of the following 15

- a) State the comparison between traditional marketing management and strategic marketing management.
- b) Explain the Components of Marketing Information System.
- c) What is Market Segmentation? Briefly explain the bases of market segmentation.

Q.3 Answer ANY TWO of the following 15

- a) Explain the various product decision areas.
- b) What are the importance of Service Positioning?
- c) Describe the objectives of Pricing.

Q.4 Answer ANY TWO of the following 15

- a) Explain the different types of traditional Channels of Distribution.
- b) Discuss the importance of promotion in marketing.
- c) What are the different components of sales management?

- Q.5 Answer ANY TWO of the following 15**
- a) What do you mean by Marketing Ethics? Discuss some of the unethical practices in marketing.
 - b) What is Digital Marketing? Explain the trends in Digital Marketing.
 - c) Explain the reasons for failure of brands in India with suitable examples.

- Q.6 Write short notes on ANY FOUR of the following 20**
- a) Functions of marketing
 - b) Customer Relationship Management
 - c) Product Branding
 - d) Personal Selling
 - e) Green Marketing
 - f) Skills set required for effective marketing.
-

मराठी रुपांतर

वेळ: ३ तास

गुण: १००

Q.1 A निम्नलिखित पर्यायांमधून सर्वात योग्य उत्तर निवडा (कोणतेही दहा)

(१०)

- _____ संकल्पनेनुसार, ग्राहक त्या उत्पादनांना प्राधान्य देतील जे स्वस्त आणि सहज उपलब्ध असतात.
 अ) उत्पादन ब) विनिमय
 क) विक्री ड) उत्पादन
- _____ हे वर्तनात्मक विभाजनाचे आधार आहे.
 अ) वापर दर ब) जीवनशैली
 क) कुटुंब आकार ड) सामाजिक वर्ग
- ग्राहक _____ खरेदी प्रेरणांनी उत्पादने खरेदी करतात.
 अ) समान ब) तुलनीय
 क) समतुल्य ड) वेगवेगळ्या
- _____ मिश्रण हे केवळ व्यावसायिक संघटनांसाठीच नाही, तर नॉन-बिझनेस संघटनांसाठीही लागू आहे.
 अ) विपणन ब) उत्पादन
 क) प्रचार ड) सेवा
- _____ हा कंपनीचा बाह्य घटक आहे जो किंमत ठरविण्याच्या निर्णयांना प्रभावित करतो.
 अ) खर्च ब) प्रमंडळ प्रतिमा
 क) स्पर्धा ड) कंपनीच्या उद्दिष्टे
- _____ म्हणजे उत्पादनाचे संरक्षक आवरण जे वस्तू सुरक्षितपणे हाताळण्यासाठी वापरले जाते.
 अ) स्थाननिर्माण ब) ब्रँडिंग
 क) पॅकिंग ड) किंमत निर्धारण
- उच्च किमतीच्या लवझरी वस्तूंच्या वितरणासाठी _____ हे सर्वात योग्य वितरण चॅनेल आहे.
 अ) अप्रत्यक्ष वितरण ब) किरकोळ वितरण
 क) विशेष शोरूम ड) बहुस्तरीय

11. व्हॅन प्रसिद्धी, कठपुतळ्यांचे सादरीकरण, होर्डिंग्स इत्यादी ग्रामीण विपणनात वापरल्या जाणाऱ्या मीडियातील काही साधने आहेत.
12. यशस्वी ब्रँडला एक अद्वितीय विक्री प्रस्ताव (USP) असतो.

Q.2 खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या

(१५)

- अ) पारंपारिक विपणन व्यवस्थापन आणि रणनीतिक विपणन व्यवस्थापन यामधील तुलना सांगा.
- ब) विपणन माहिती प्रणालीचे विविध घटक स्पष्ट करा.
- क) बाजार विभाजन / प्रभागीकरण म्हणजे काय बाजार विभाजनाच्या ? / प्रभागीकरणाच्या आधारांचे स्पष्टीकरण करा.

Q.3 खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या

(१५)

- अ) विविध उत्पादन निर्णय क्षेत्रांचे स्पष्टीकरण करा.
- ब) सेवा स्थाननिर्माणाचे महत्त्व काय आहे?
- क) किंमतीच्या विविध उद्दिष्टांचे वर्णन करा.

Q.4 खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या

(१५)

- अ) पारंपारिक वितरण चॅनेलच्या विविध प्रकारांचे स्पष्टीकरण करा.
- ब) विपणनामध्ये प्रचाराचे / वृद्धीचे महत्वावर चर्चा करा.
- क) विक्री व्यवस्थापनाचे विविध घटक काय आहेत?

Q.5 खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या

(१५)

- अ) विपणन नीतिमूल्ये म्हणजे काय? विपणनातील काही अनैतिक प्रथा चर्चा करा.
- ब) डिजिटल विपणन म्हणजे काय? डिजिटल विपणनातील विविध प्रवाहाचे स्पष्टीकरण करा.
- क) भारतातील ब्रँड्सच्या अपयशाचे कारणे योग्य उदाहरणांसह स्पष्ट करा.

Q.6 खालीलपैकी कोणत्याही चार टिपा लिहा

(२०)

- अ) विपणनाचे कार्ये
- ब) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन
- क) वस्तू मुद्रांकन
- ड) वैयक्तिक विक्री
- ई) हरित विपणन
- फ) प्रभावी विपणनासाठी आवश्यक कौशल्ये संच