

Q.P. Code: 00003607

[Time:3 Hours]

[Marks:100]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:
1. All question are compulsory.
 2. Figures to the right indicate full marks.
 3. Students answering in the regional language should refer in case of doubt to the main text of the paper in English.

Q.1 (A) Select the most appropriate answer from the options given below (Any Ten) (10)

- 1) Marketing management facilitates _____.
(Customer grievances, Customer satisfaction, Customer Dissatisfaction, Customer Dislike)
- 2) _____ is one of the important functions of marketing.
(Selling, Raising finance, Appointment of auditor, Registration of the firm)
- 3) _____ is the component of macro environment of marketing.
(Economic factors, Public, Competitors, Customers)
- 4) Marketing strategy is _____.
(Ineffective, Misleading, Futuristic, Vague)
- 5) In SWOT, 'O' stands for _____.
(Opinion, Over, Open, Opportunities)
- 6) In Michael Porter's Five Forces Model, Bargaining power of buyer is also described as _____.
(Market of inputs, Market of output, Market of Finance, Market of Labour)
- 7) Anything that satisfy customer needs and wants is known as _____.
(Product, Price, Promotion, Place)
- 8) _____ is an example of non-durable product.
(TV set, Fridge, Milk, Vehicle)
- 9) At _____ stage of product life cycle, the company things of withdrawing product from the market.
(Introduction, Growth, Maturity, Decline)
- 10) _____ is one of the objectives of pricing.
(Return on investment, Dividend, Interest, Loan)
- 11) _____ is the internal factor which affects pricing of the product.
(Customer, Competitor, Intermediaries, Cost)
- 12) At _____ pricing product is launched with high price.
(Skimming, penetration, Performance, Penalty)

Q.1 B) State whether the following statements are true or false: (Any Ten) (10)

- 1) Marketing facilitates exchange of goods.
- 2) Selling is the essence of marketing.
- 3) Customers are internal factors of marketing environment.
- 4) Lack of capital is the strength of the business.
- 5) Threat of new entrants is one of the components of Michael Porter's Five Forces.
- 6) Right marketing strategy helps to face competition in the market.
- 7) Potential product is the futuristic concept of an existing product.
- 8) Machines is an example of industrial product.
- 9) At introduction of product life cycle, profits can be negative.
- 10) When advertising expenditure is more, price charged is also more.
- 11) Early cash recovery pricing is used when product life cycle is very short.
- 12) Rs. 999/- is an example of cost-plus pricing.

Q.P. Code: 00003607

- Q.2 **Answer ANY TWO of the following** (15)
- a) Briefly discuss the importance of marketing management.
 - b) Explain the macro factors affecting to the marketing environment.
 - c) Write a note on international marketing environment.
- Q.3 **Answer ANY TWO of the following** (15)
- a) What are the features of marketing strategy?
 - b) Elaborate the steps involved in strategic management planning process.
 - c) Write a note on SWOT Analysis.
- Q.4 **Answer ANY TWO of the following** (15)
- a) Elaborate the different classification of products with examples.
 - b) Highlight the various stages of product life cycle.
 - c) What are the steps involved in product positioning?
- Q.5 **Answer ANY TWO of the following** (15)
- a) Discuss the objectives of pricing.
 - b) Describe the various methods of pricing.
 - c) Explain the steps involved in pricing.
- Q.6 **Write short notes on ANY FOUR of the following:** (20)
- a) Functions of marketing management
 - b) Marketing at the bottom of the pyramid
 - c) Analyzing competition
 - d) Importance of product positioning
 - e) Customer value hierarchy
 - f) Factors affecting pricing decisions

Q.P. Code: 00003607

[वेळ: ३ तास]

[गुण: १००]

कृपया तुम्हाला योग्य प्रश्नपत्रिका मिळाली आहे का ते तपासा.

सूचना:

१. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
२. उजवीकडील आकडे पूर्ण गुण दर्शवतात.
३. प्रादेशिक भाषेत उत्तर देणाऱ्या विद्यार्थ्यांनी शंका असल्यास पेपरच्या मुख्य मजकुराचा इंग्रजीमध्ये संदर्भ द्यावा.

- प्र.१ अ) खालील दिलेल्या पर्यायांपैकी योग्य तो पर्याय निवडा. (कोणतेही १०) (१०)
- १) विपणन व्यवस्थापन _____ करिता मदत करते. (ग्राहकांच्या तक्रारी, ग्राहकांचे समाधान, ग्राहक असमाधान, ग्राहकाची नापसंती)
 - २) _____ हे विपणनाचे एक महत्वाचे कार्य आहे. (विक्री, आर्थिक उभारणी, ऑडिटरची नियुक्ती, फर्मची नोंदणी)
 - ३) _____ हा विपानांच्याच्या स्थूल (macro) पर्यावरणाचे घटक आहे. (आर्थिक घटक, पब्लिक, प्रतिस्पर्धी, ग्राहक)
 - ४) विपणन धोरण _____ आहे. (अप्रभावी, दिशाभूल करणारा, भविष्यवादी, अस्पष्ट)
 - ५) SWOT मध्ये, 'O' म्हणजे _____. (Opinion, Over, Open, Opportunities)
 - ६) मायकेल पोर्टरच्या फाइव्ह फोर्सेस मॉडेलमध्ये, Bargaining power of buyer चे वर्णन _____ असे केले जाते. (इनपुट्सचे मार्केट, उत्पादनाचे मार्केट, वित्त मार्केट, कामगारांचे मार्केट)
 - ७) ग्राहकाच्या गरजा आणि इच्छा पूर्ण करणारी कोणतीही गोष्ट _____ म्हणून ओळखली जाते. (उत्पादन, किंमत, जाहिरात, ठिकाण)
 - ८) _____ हे टिकाऊ नसलेल्या उत्पादनाचे उदाहरण आहे. (टीव्ही संच, फ्रीज, दूध, वाहन)
 - ९) उत्पादनाच्या जीवनचक्राच्या _____ टप्प्यावर, कंपनी बाजारातून उत्पादन काढून घेण्याचा विचार करते. (परिचय, वाढ, परिपक्वता, घट)
 - १०) _____ हे किमतीच्या उद्दिष्टांपैकी एक आहे. (गुंतवणुकीवर परतावा, लाभांश, व्याज, कर्ज)
 - ११) _____ हा अंतर्गत घटक आहे जो उत्पादनाच्या किमतीवर परिणाम करतो. (ग्राहक, स्पर्धक, मध्यस्थ, खर्च)
 - १२) _____ किंमतीमध्ये उत्पादन उच्च किंमतीसह बाजारात आणला जातो. (स्किमिंग, पेनेट्रेशन, परफॉर्मन्स, पेनल्टी)
- प्र.१ ब) खालील विधाने सत्य किंवा असत्य ते सांगा. (कोणतेही १०) (१०)
- १) विपणनामुळे वस्तूंची देवाणघेवाण सुलभ होते.
 - २) विक्री हे विपणनाचे सार आहे.
 - ३) ग्राहक हे विपणन पर्यावरणाचे अंतर्गत घटक आहेत.
 - ४) भांडवलाची कमतरता हे व्यवसायाचे बलस्थान आहे.
 - ५) एक नवीन स्पर्धकाच्या प्रवेशाचा धोका हे मायकेल पोर्टरच्या फाइव्ह फोर्सेसच्या घटकांपैकी आहे. बाजारातील स्पर्धला तोंड देण्यासाठी योग्य विपणन धोरण मदत करते.

Q.P. Code: 00003607

- ६) संभाव्य उत्पादन ही विद्यमान उत्पादनाची भविष्यवादी संकल्पना आहे.
 ७) यंत्र हे औद्योगिक उत्पादनाचे उदाहरण आहे.
 ८) उत्पादन जीवनचक्राच्या प्रारंभावस्थेत नफा नकारात्मक असू शकतो.
 ९) जेव्हा जाहिरातीवर खर्च जास्त असतो, तेव्हा आकारलेली किंमतही जास्त असते.
 १०) जेव्हा उत्पादनाचे जीवन चक्र फारच लहान असते तेव्हा प्रारंभिक रोख पुनर्प्राप्ती (Early cash
 ११) recovery) किंमत वापरली जाते.
 १२) रु. ९९९/- हे cost-plus किंमतीचे उदाहरण आहे.

- प्र.२ **खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा:** (१५)
 अ) विपणन व्यवस्थापनाचे महत्त्व थोडक्यात सांगा.
 ब) विपणन पर्यावरणावर परिणाम करणारे स्थूल घटक स्पष्ट करा.
 क) आंतरराष्ट्रीय विपणन पर्यावरणावर एक टीप लिहा.
- प्र.३ **खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा** (१५)
 अ) विपणन धोरणाची वैशिष्ट्ये काय आहेत?
 ब) धोरणात्मक व्यवस्थापन नियोजन प्रक्रियेत सामील असलेल्या चरणांचे तपशीलवार वर्णन करा.
 क) SWOT विश्लेषणावर एक टीप लिहा.
- प्र.४ **खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा:** (१५)
 अ) उत्पादनांचे विविध वर्गीकरण उदाहरणांसह विस्तृत करा.
 ब) उत्पादनाच्या जीवनचक्राचे विविध टप्पे अधोरेखित करा.
 क) उत्पादन स्थितीमध्ये कोणत्या पायऱ्यांचा समावेश आहे?
- प्र.५ **खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा:** (१५)
 अ) किंमतीच्या उद्दिष्टांची चर्चा करा.
 ब) किंमतीच्या विविध पद्धतींचे वर्णन करा.
 क) किंमतीमध्ये सामील असलेल्या पायऱ्या स्पष्ट करा.
- प्र.६ **खालीलपैकी कोणत्याही चार प्रश्नांवर टीप लिहा:** (२०)
 अ) विपणन व्यवस्थापनाची कार्ये
 ब) bottom of the pyramid विपणन
 क) स्पर्धेचे विश्लेषण
 ड) उत्पादन स्थितीचे महत्त्व
 ई) ग्राहक मूल्य श्रेणीक्रम
 फ) किंमत निर्णयावर परिणाम करणारे घटक