

Duration 2 ½ Hrs.

Total Marks 75

N.B. 1. All Questions are Compulsory

Q.1 Answer any two of the following. (15)

- a) What is marketing? Explain its importance.
- b) Discuss the evolution of Marketing Concept.
- c) What is Social marketing? Bring out its significance.

Q.2 Answer any two of the following. (15)

- a) What is a Marketing Information System? Explain its components.
- b) Explain the Consumer Buying Decision Process.
- c) Discuss the importance of Market Segmentation.

Q.3 Answer any two of the following. (15)

- a) What is Marketing Mix? State its importance in marketing a product.
- b) Explain various factors influencing Branding.
- c) Discuss the significance of Pricing Decisions for a business.

Q.4 Answer any two of the following. (15)

- a) What is Physical Distribution? What are the factors affecting the selection of the Distribution Channel?
- b) What do you mean by Sales Promotion? Explain briefly various techniques of Sales Promotion.
- c) What is Integrated Marketing Communication? Discuss the features of it.

Q.5 a) Select the appropriate option and Fill in the blanks. (05)

1. Product planning implies devising ---- for the markets.
a) Distribution b) Products c) Promotion d) Pricing
2. ---- is the basis of behavioural segmentation.
a) User rate b) Lifestyle c) Family size d) Social class
3. _____ means the value of a brand in the market.
a) Brand Equity b) Brand Cost c) Brand Rate d) Brand Price
4. Under _____ pricing strategy, a high price is charged in the beginning.
a) penetration b) skimming c) average d) constant
5. _____ Marketing Channel is also called Zero Level Channel.
a) Vertical b) Horizontal c) Indirect d) Direct

b) State Whether the following statements are true or false. (05)

1. Green marketing is the marketing of eco-friendly products.
2. Understanding Consumer behaviour is a difficult task.
3. Sales promotion techniques are incentives given by the seller to promote the sale of the product.
4. Advertising is a non-paid form of communication.
5. Third party delivery channel involves outsourcing of the distribution function.

c) Match the following pairs (05)

- | | |
|------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Sales Promotion | a) Resolves conflict in Distribution |
| 2. Product Life Cycle | b) PR Department |
| 3. Niche Marketing | c) Free Gifts |
| 4. Public Relations | d) Decline Stage |
| 5. Vertical Marketing System | e) Digital Marketing |
| | f) Research Stage |
| | g) Focus on Small segment |

मराठी भाषांतर

वेळ- 2 ½ तास

गुण-७५

सूचना १. सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.

प्र.क्र. १ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा

१५

अ) विपणन महणजे काय? विपणनाचे महत्व विशद करा.

ब) विपणन संकल्पनेची उत्क्रांती या विषयी चर्चा करा.

क) सामाजीक विपणन ही संकल्पना स्पष्ट करा. सामाजीक विपणनाचे महत्व विशद करा.

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

१५

अ) विपणन माहिती प्रणाली म्हणजे काय? त्याचे घटक विशद करा.

ब) ग्राहकाच्या खरेदी निर्णय प्रक्रियेतील पायऱ्या स्पष्ट करा.

क) बाजारपेठ विभागणी (Segmentation) चे महत्व या विषयी चर्चा करा.

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

१५

अ) विपणन-मिश्र म्हणजे काय? उत्पादित-वस्तु विपणनाच्या दृष्टीने विपणन मिश्रा चे महत्व सांगा.

ब) मुद्रा कार्यावर (Branding) परिणाम करणारे विविध घटक स्पष्ट करा.

क) व्यवसायाच्या दृष्टीने किंमत निर्णय (Pricing) कार्याचे महत्व सांगा.

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

१५

- अ) भौतिक वितरण म्हणजे काय? वितरण साखळी निवडीवर परिणाम करणारे घटक कोणे?
- ब) विक्रय-वृद्धी/चालना (Promotion) म्हणजे काय? विक्रय वृद्धीची विविध तंत्रे थोडक्यात स्पष्ट करा.
- क) एकात्मिक विपणन संज्ञापन (IMC) म्हणजे काय? IMC च्या वैशिष्ट्यांची चर्चा करा.

प्र.क्र. ५ अ) खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा

०५

- १) उत्पादन-वस्तु नियोजन म्हणजे बाजारपेठे हेतूने _____ बनविणे होय.
- अ) वितरण ब) वस्तु क) विक्रयवृद्धी ड) किंमत निर्धारण कार्य
- २) _____ हा वर्तन आधारित विभागीकरणाचा घटक-भाग आहे.
- अ) वापराचा दर/प्रमाण ब) जीवनशैली क) कुटुंबआकार ड) सामाजिक वर्ग
- ३) _____ म्हणजे; मुद्रेचे (Brand) बाजारपेठ दृष्ट्या महत्व/मुल्य
- अ) मुद्रा महती-मुल्य(Equity) ब) मुद्रा खर्च क) मुद्रा दर ड) मुद्रा किंमत
- ४) _____ किंमत रणनिती अंतर्गत; सुरुवातीलाच जास्त किंमत आकारली जाते.
- अ) प्रवेश दक्षता ब) मलई ओरपणे क) सरासरी ड) स्थिर
- ५) _____ विपणन साखळीस; शून्य स्तर विपणन साखळी असेही म्हटले जाते.
- अ) उभी //काटकोन ब) क्षितीज समांतर क) अप्रत्यक्ष ड) प्रत्यक्ष

ब) खालील विधाने चूक की बरोबर ते सांगा

०५

- १) हरित विपणन म्हणजे पर्यावरण पूरक उत्पादन करणे होय.
- २) ग्राहक वर्तन जाणून घेणे हे एक कठीण कार्य आहे.
- ३) विक्रय वृद्धी (Promotion) म्हणजे, वस्तू विक्री वाढविण्याच्या हेतूने विक्रेत्याने प्रोत्साहन तंत्र होय.
जाणारे तंत्र आहे.
- ४) जाहिरात हा विनामुल्य संज्ञापणाचा प्रकार आहे.
- ५) तृतीय पक्ष वितरण साखळी अंतर्गत वितरण कार्याचे बाह्य स्रोतीकरण केले जाते.

क) योग्य जोड्या लावा

०५

- | | |
|----------------------|-----------------------------|
| १. विक्रय वृद्धी | अ) वितरण वाद सोडविण्यास मदत |
| २. वस्तु जीवन चक्र | ब) PR विभाग |
| ३. लघु (Niche) विपणन | क) मोफत भेटवस्तु |
| ४. जन संपर्क | ड) घट/व्हास अवस्था |
| ५. ऊभी विपणन पद्धत | ई) डिजिटल विपणन |
| | फ) संशोधन अवस्था |
| | ग) लहान गट/विभागावर लक्ष्य |