

TIME : 3 HRS.

(TOTAL : 100 MARKS)

1. ALL QUESTIONS ARE COMPULSORY.

2. MARKS ARE INDICATED AGAINST EACH QUESTION

1. (A) Select the most appropriate answer from the options given below (ANY TEN) (10)

1. _____ concept of marketing aims at balancing between profit, customer satisfaction and society's welfare.

- | | |
|---------------|--------------|
| a) Production | b) Marketing |
| c) Selling | d) Societal |

2. Marketing Decision Support System is an important component of _____.

- | | |
|---------------------------------|----------------------|
| a) Marketing Research | b) Product Research |
| c) Marketing Information System | d) Consumer Research |

3. _____ is an important element of Demographic Segmentation.

- | | |
|--------------|---------------|
| a) Age | b) Culture |
| c) Lifestyle | d) Usage rate |

4. A _____ passes through different stages or phases during the lifetime.

- | | |
|-----------|--------------|
| a) Plan | b) Product |
| c) Market | d) Promotion |

5. Service sector faces challenges due to _____.

- | | |
|---------------|------------------|
| a) Quality | b) Productivity |
| c) Efficiency | d) Intangibility |

6. Both cost oriented factors and market oriented factors influence _____.

- | | |
|--------------|--------------|
| a) Pricing | b) Promotion |
| c) Placement | d) Branding |

7. Warehousing creates _____ utility

- | | |
|---------|---------------|
| a) Time | b) Place |
| c) Form | d) Possession |

8. _____ is a form of consumer-oriented promotion techniques.

- | | |
|-------------------|-------------------------|
| a) Push Strategy | b) Exchange Offer |
| c) Trade Discount | d) Dealers' Conferences |

9. _____ is the first step in personal selling

- a) Presentation
- b) Approach
- c) Prospecting
- d) Follow-up

10. Identifying the weakness of the competitor and attacking is called as _____ Strategy

- a) Frontal attack
- b) Flank attack
- c) By pass attack
- d) Encirclement attack

11. _____ packets help in increasing sales in rural markets

- a) Elegant
- b) Sophisticated
- c) Large
- d) Sachet

12. Seeking protection against harmful goods is Right to _____

- a) Safety
- b) be heard
- c) education
- d) redressal

(B) State whether the following statements are True OR False: (ANY TEN) (10)

1. Exchange concept is the oldest concept of Marketing.
2. Marketing Research is a one-time activity.
3. In a single segment concentration strategy, the company selects a specific single market segment and offers a single product to that segment.
4. A company adopts the same marketing mix for all the products.
5. The main objective of penetration pricing is to capture a large market share.
6. Ease in identification is one of the essentials of good packaging.
7. Channel of distribution creates only place utility.
8. Advertising is a personal tool of communication.
9. Objection handling is one effective skill in personal selling.
10. Lowering the price to restrain competition is known as skimming the cream.
11. VOICE is the name of a Multinational firm.
12. Copying something of the leader is known as imitating strategy.

Q.No.2 Answer ANY TWO of the following: (15)

- a) What do you mean by Marketing? Explain its Features.
- b) Discuss the process of Marketing Research.

- c) What is Consumer Behaviour? Discuss briefly various factors influencing consumer behaviour.

Q.No.3 Answer **ANY TWO** of the following: (15)

- a) What is Product Life Cycle? Explain how to manage different stages in the Product Life Cycle?
- b) What are various strategies of product positioning?
- c) Explain different objectives of pricing.

Q.No.4 Answer **ANY TWO** of the following: (15)

- a) Define the concept of Physical Distribution. What factors influence Physical Distribution?
- b) Define Promotion-Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.
- c) Define the concept of Sales Management. Discuss components of Sales Management

Q.No.5 Answer **ANY TWO** of the following: (15)

- a) Explain the role of consumer organizations in protecting consumers.
- b) Explain the marketing strategies effective in Rural marketing
- c) What are the skill sets needed for career in marketing?

Q.No.6 Write short Notes (**ANY FOUR**) (20)

- a) Strategic Marketing.
- b) Data Mining.
- c) Brand Equity.
- d) Importance of Service Positioning.
- e) Personal Selling.
- f) Digital Marketing.

वेळ-०३ तास

गुण-१००

- सूचना : (१) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहेत.
(२) उजवी कडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.क्र.१(अ) खालील पार्यायांमधून योग्य उत्तर निवडा (कोणतेही दहा)

१०

१. विपणनाच्या _____ संकल्पनेचा उद्देश; नफा, ग्राहकांचे समाधान आणि समाजाचे कल्याण यांच्यात संतुलन साधणे हा असतो.

अ. उत्पादन ब. विपणन क. विक्री ड. सामाजिक

२. विपणन निर्णय सहाय्य प्रणाली हा _____ चा एक महत्वाचा घटक आहे.

अ. विपणन संशोधन ब. उत्पादन संशोधन

क. विपणन माहिती प्रणाली (MIS) ड. ग्राहक संशोधन

३. _____ हा लोकसंख्या विभागीकरणाचा एक महत्वपूर्ण घटक आहे.

अ. वय ब. संस्कृती क. जीवनशैली ड. वापराचा/उपभोग दर

४. _____ आपल्या जीवनकाळात वेगवेगळ्या टप्प्यातून/अवस्थेतून जाते.

अ. योजना ब. उत्पादन क. बाजार ड. वृद्धी योजना

५. सेवा क्षेत्राला _____ या वैशिष्ट्यामुळे आव्हानांचा सामना करावा लागतो.

अ. गुणवत्ता ब. उत्पादकता क. कार्यक्षमता ड. अमूर्तता

६. _____ वर , खर्चाभिमुख आणि बाजाराभिमुख हे दोन्हीही घटक परिणाम करतात.

अ. किंमतनिश्चिती ब. विक्रयचालना क. स्थाननिश्चिती ड. मुद्राकार्य

७. साठवणगृहा मुळे _____ उपयोगिता निर्माण होते.

अ. समय ब. स्थान क. स्वरूप ड. ताबा

८. _____ हा ग्राहकाभिमुख तंत्राचा एक प्रकार आहे.

अ. ढकल रणनिती (Push) ब. अदलाबदल योजना

क. व्यापार सवलत ड. वितरक परिषद

९. _____ ही वैयक्तिक विक्रीची पहिली पायरी आहे

अ. सादरीकरण

ब. दृष्टीकोन

क. संभाव्यता

ड. पाठपुरावा

१०. प्रतिस्पर्ध्यांच्या कमतरता ओळखून आक्रमण करणे याला _____ रणनिती म्हणतात.

अ. समोरून हल्ला

ब. बाजूने हल्ला

क. टाळून हल्ला

ड. घेरून हल्ला

११. _____ प्रकारची वेष्टन/पॅकेट ग्रामीण बाजारपेठेत विक्री वाढविण्यास मदत करतात.

अ. मोहक

ब. अत्याधुनिक

क. मोठ्या

ड. लहान पाकीट/सॅचेट

१२. हानिकारक उत्पादनांपासून संरक्षण मिळविणे हा _____ चा अधिकार आहे.

अ. सुरक्षितता

ब. ऐकले जाणे

क. शिक्षण

ड. निवारण

(ब). खालील विधाने सत्य की असत्य ते सांगा (कोणतेही दहा)

१०

१. विनिमय संकल्पना ही विपणनाची सर्वात जुनी संकल्पना आहे.

२. विपणन संशोधन ही एकाच वेळेस केली जाणारी क्रिया आहे.

३. एका विभागावर लक्ष्यकेंद्रित करणे या धोरणा अंतर्गत कंपनी एकाच बाजार विभागाची निवड करून एकाच प्रकारचे उत्पादन सादर करते.

४. कंपनी सर्व उत्पादनांकरीता समान विपणन मिश्रा चा स्वीकार करते.

५. सुरवातीस कमी किंमत या धोरणाचा मुख्य उद्देश म्हणजे; बाजारपेठेचा जास्तीत जास्त हिस्सा काबीज करणे हा असतो.

६. ओळखण्यातील सहजता; हे चांगल्या संवेष्टनाचे एक आवश्यक वैशिष्ट्य असते.

७. वितरण साखळी मुळे फक्त स्थान उपयोगितेची निर्मिती होते.

८. जाहिरात हे संज्ञापानाचे एक वैयक्तिक साधन आहे.

९. शंका निरसन हे वैयक्तिक विक्रीतील एक प्रभावी कौशल्य आहे

१०. स्पर्धा रोखण्याच्या हेतूने किंमत कमी करणे म्हणजेच मलई चाखणे होय.

११. VOICE हे एका बहुराष्ट्रीय संस्थेचे नांव आहे.

१२. नेत्याच्या एखाद्या गोष्टीची नक्कल करणे यास अनुकरण रणनिती म्हणून ओळखले जाते.

प्र.क्र.२ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

१५

- अ) विपणन म्हणजे काय? विपणनाची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- ब) विपणन संशोधन प्रक्रियेची चर्चा करा.
- क) ग्राहक वर्तन म्हणजे काय? ग्राहक वर्तनावर परिणाम करणाऱ्या वविध घटकांची चर्चा करा.

प्र.क्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

१५

- अ) उत्पादन जीवन चक्र म्हणजे काय (PLC) ? उत्पादन जीवन चक्राच्या विविध टप्प्यांचे व्यवस्थापन कसे करावे ते स्पष्ट करा.
- ब) उत्पादन स्थान निर्मितीच्या विविध रणनिती कोणत्या ते स्पष्ट करा.
- क) किंमत निश्चिती मागचे विविध उद्दिष्ट्ये स्पष्ट करा.

प्र.क्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

१५

- अ) भौतिक वितरण या संकल्पनेची व्याख्या करा. भौतिक वितरणावर कोणकोणते घटक परिणाम करतात ते स्पष्ट करा.
- ब) वृद्धी मिश्रा (Promotion-Mix) ची व्याख्या सांगा. वृद्धी मिश्राच्या विविध घटकांची चर्चा करा
- क) विक्री व्यवस्थापन संकल्पनेची व्याख्या करा. विक्री व्यवस्थापनाच्या विविध घटकांची चर्चा करा.

प्र.क्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

१५

- अ) ग्राहक संरक्षणाच्या दृष्टीने ग्राहक संघटनांची भूमिका स्पष्ट करा.
- ब) ग्रामीण विपणनाच्या दृष्टीने प्रभावी विपणन रणनिती स्पष्ट करा.
- क) विपणनातील करिअर च्या दृष्टीने आवश्यक असणारी विविध कौशल्ये कोणती ते सांगा.

प्रश्न क्र.६ थोडक्यात टिपा लिहा (कोणत्याही चार)

२०

- | | |
|--|------------------------------------|
| अ. धोरणात्मक / रणनीतीयुक्त विपणन. | ब. माहिती खनन कार्य (Data Mining). |
| क. मुद्रा महात्म्य/महत्व (Brand Equity). | ड. सेवा स्थान निर्मितीचे महत्व. |
| इ. वैयक्तिक विक्री. | ई. डिजिटल विपणन. |
