

Direct Marketing (Marathi)(2)

सूचना:

TYBMM Advertising (Marathi) Semester VI examination. विषय - Direct Marketing

सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

प्रत्येक प्रश्नाला २ गुण आहेत.

एकूण प्रश्न - २५

एकूण गुण - ५०

वेळ - १ तास

* Required

1. Email *

2. Student's exam seat number *

3. Student's name (surname, first name, middle name) *

4. 1.हि पारंपरिक विपणनाची पद्धत आहे. *

2 points

Mark only one oval.

☐ रेडिओ

☐ सोशल मीडिया

☐ SEO

☐ वायरल मार्केटिंग

5. 2.अन्य विपणन पद्धतींपेक्षा प्रत्यक्ष विपणनपद्धती ही _____ आहे. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ कमी खर्चिक
- ☐ खर्चिक
- ☐ उपयुक्त नाही
- ☐ महाग

6. 3._____ म्हणजे ग्राहकांसोबत असलेले नाते जपणे. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ डेटाबेस विपणन
- ☐ डेटाबेस व्यवस्थापन
- ☐ नातेसंबंध विपणन
- ☐ प्रत्यक्ष विपणन

7. 4.टेलिमाकेटिंगमुळे ग्राहकांना _____ होतो. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ कर्ज
- ☐ योगदान
- ☐ खर्च
- ☐ उत्पन्न

munotes.in

8. 5.____ क्षेत्रात डेटाबेस हे स्वतःच एक खाजगी शस्त्र आहे. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ ग्राहक
- ☐ जाहिरात
- ☐ व्यवसाय
- ☐ रेडिओ

9. 6.डेटाबेस व्यवस्थापनाचे ____ टप्पे आहेत. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ एक
- ☐ दोन
- ☐ तीन
- ☐ चार

10. 7._____ हे डी-डुप्लिकेशनसारखेच आहे. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ डी-डुप्लिकेशन
- ☐ मर्ज-पर्ज
- ☐ व्हॅलिडेशन
- ☐ एक्सटर्नल डेटा

munotes.in

11. 8.ग्राहकाचा डेटा अचूक आहे कि नाही म्हणजेच _____. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ पडताळणी (Verification)
- ☐ व्हॅलिडेशन
- ☐ एक्सटर्नल डेटा
- ☐ इंटर्नल डेटा

12. 9.टपरवेअर मार्केटिंग स्ट्रॅटेजी _____ वर आधारित आहे. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ जाहिरात
- ☐ रेडिओ
- ☐ सोशल मीडिया
- ☐ डायरेक्ट मार्केटिंग

13. 10.डायरेक्ट मार्केटिंग मधल्या अनेक साधनांपैकी एक साधन _____ आहे. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ वैयक्तिक विक्री (Personal selling)
- ☐ रेडिओ
- ☐ जाहिरात
- ☐ बिल बोर्ड

munotes.in

14. 11.____ हा डायरेक्ट मेलचा एक प्रकार आहे. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ वृत्तपत्र
- ☐ मासिक
- ☐ पत्रक (Leaflet)
- ☐ पुस्तक

15. 12.____ हि एक ई-कॉमर्स वेबसाइट नाही. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ मित्रा
- ☐ फ्लिपकार्ट
- ☐ अमेझॉन
- ☐ ट्विटर

16. 13.मोबाइल फोनवर थेट शॉर्ट टेक्स्ट मेसेज पाठवणे याला _____ असे म्हणतात. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ ईमेल मार्केटिंग
- ☐ मोबाइल मार्केटिंग
- ☐ सेल्स व मार्केटिंग
- ☐ मार्केटिंग

munotes.in

17. 14. _____ म्हणजे एखादी वस्तु जी ग्राहकांच्या गरजा भागवण्यासाठी तयार किंवा निर्मित केली जाते जी अमूर्त किंवा मूर्त स्वरूपात असु शकते. * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ प्रक्रिया
☐ पॅकेजिंग
☐ वस्तुनिष्ठ पुरावा
☐ उत्पादन

18. 15. प्रत्यक्ष विपणन पद्धतीमधील निर्णायक घटक हे पुढीलप्रमाणे आहेत, ऑफर, सर्जनशील, माध्यम, वेळ आणि _____. * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ मोजण्यायोग्य
☐ व्यक्ती द्वारे संज्ञापन
☐ ग्राहक सेवा
☐ प्रत्यक्ष विपणन

19. 16. ROI म्हणजे _____ * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ Return on Investment
☐ return of goods
☐ returns of customers
☐ return of increase

munotes.in

20. 17. _____, ग्राहक जपणे, ग्राहकांचा चांगली सेवा देणे ह्या ग्राहका सेवेच्या तीन पातळ्या असतात. * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ ग्राहकांचा प्रामाणिकपणा
☐ ग्राहक संपादन
☐ ग्राहक क्षमता
☐ ग्राहक संशोधन

21. 18. _____ डेटाबेसमध्ये दैनंदिन गोष्टींवर नियंत्रण ठेवता येते. * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ इन-हाऊस (In-house)
☐ ब्युरो (Bureau)
☐ अंतर्गत आणि बाह्य (Internal and external)
☐ प्रमाणीकरण (Validation)

22. 19. आयडीएसए (IDSA) म्हणजे _____ * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ इंडियन डान्सिंग शो असोसिएशन Indian dancing shows association
☐ इंडियन डायरेक्ट सेलिंग असोसिएशन (Indian Direct selling association)
☐ इंडियन डान्स स्टेज असोसिएशन (Indian Dance Stage Association)
☐ इंटर्नल डेटा स्टेज असोसिएशन (Internal data stage association)

23. 20. ____ कॅटलॉग्स हे व्यवसायादरम्यान वापरल्या जाणाऱ्या मालाची तरतूद करतात, ज्यात ऑफिसच्या पुरवठ्यापासून कम्प्युटरपर्यंत सर्व गोष्टींचा समावेश असतो. * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ व्यवसाय ते व्यवसाय
☐ शोरूम
☐ ग्राहक
☐ ई-कॅटलॉग

24. 21. आयसीआयसीआय, सिटी बँक, एचएसबीसी, व्होडाफोन, एअरटेल इत्यादी कंपन्या ____ या डायरेक्ट मार्केटिंग साधनाचा वापर करतात. * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ मासिक
☐ टेलीमार्केटिंग
☐ जाहिरात
☐ वैयक्तिक विक्री

25. 22. CRM चा उद्देश काय आहे. * 2 points

Mark only one oval.

- ☐ ग्राहकांना माहिती पुरवणे
☐ ग्राहकांचे समाधान करणे
☐ ग्राहकांचा पाठपुरावा करणे
☐ नवीन ग्राहक बनवणे

munotes.in

26. 23.RFM मधील R म्हणजे _____ *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ रेट
- ☐ रिसर्च
- ☐ रिलेशन
- ☐ रिच

27. 24.जेव्हा विक्रेता तुम्हाला अधिक जास्तीच्या किंवा महाग वस्तू विकण्याचा प्रयत्न करत असतो तेव्हा तो कोणत्या रणनीतीचा उपयोग करत असतो. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ पूल स्ट्रॅटेजी
- ☐ पुश स्ट्रॅटेजी
- ☐ अप सेल्लिंग
- ☐ क्रॉस सेल्लिंग

28. 25. _____ हे ग्राहकाच्या गोपनीयतेचे उल्लंघन करतात त्यामुळे ते अस्वस्थ होतात. *

2 points

Mark only one oval.

- ☐ ई मार्केटिंग
- ☐ चाचणी (Testing)
- ☐ टेलीमार्केटिंग
- ☐ पारंपारिक मार्केटिंग

This content is neither created nor endorsed by Google.

Google Forms

munotes.in