

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE
BACHELOR OF COMMERCE (B.COM)
EXAMINATION: DECEMBER 2024
FIRST SEMESTER
Subject: Marketing (BCOM19-103)

Date: 06/12/2024

Total marks: 100

Time:10:00 am to 1:00 pm

- Instructions:** 1) Attempt all Questions
2) Figures to the right indicate full marks

Q. 1. (A) Answer the multiple-choice questions (Any 10) (10)

1. AMA means _____
a) American Marketing Association b) American Management Association
c) American Marketing Area d) None of these
2. For Marketing _____ and _____ are the most important functions
a) Selling, reselling b) earning, retailing
c) Buying, Selling d) None of these
3. _____ is the value of product expressed in terms of money.
a) Price b) Credit
c) Discount d) Resale Price
4. The term ----- means sale in large quantities.
a) Retailers b) Malls
c) Multiple shops d) Wholesales
5. Itinerant means moving or-----.
a) Shifting b) Changing
c) Constant d) None of these
6. Trade is also called as -----.
a) Quality discount b) Seasonal discount
c) Functional discount d) None of these
7. The traditional form of ----- marketing is face to face selling.
a) Indirect b) Telemarketing
c) Direct d) None of these
8. MIS means _____
a) Management Information System b) Management Indirect System
c) Management Income System d) Marketing Information System
9. _____ follows standardization.
a) Packaging b) Labeling
c) Grading d) Finance
10. _____ refers to face to face conversation.
a) Personal selling b) Interpersonal
c) Presentation d) Communication

- (B) Answer in one sentence (Any 5) (10)**

- Q. 2. Write Short Notes (Any 4) (20)**

- Q. 3. Answer in 150 words (Any 3) (30)**

- Q. 4. Answer in 300 words (Any 2) (30)**

-
- 2/4

सूचना : १) सर्व प्रश्न अनिवार्य
२) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र. १. (अ) खालील प्रश्नांचे योग्य पर्याय निवडा. (कोणतेही १०)

(१०)

१. ए. एम. ए. (AMA) म्हणजे -----
अ) अमेरिकन मार्केटींग असोसिएशन ब) अमेरिकन मॅनेजमेंट असोसिएशन
क) अमेरिकन मार्केटींग एरिया ड) यापैकी कोणतेच नाही
२. विपणनासाठी आणि ही सर्वात महत्त्वाची कार्ये आहेत.
अ) विक्री, पुनर्विक्री ब) कमाई किरकोळ विक्री
क) खरेदी, विक्री ड) यापैकी काही नाही
३. हे पैशाच्या स्वरूपात व्यक्त केलेल्या उत्पादनाच्या मूल्य आहे.
अ) किंमत ब) पत
क) सवलत ड) पुनर्विक्रीचे मूल्य
४. संज्ञा म्हणजे मोठ्या संख्येने विक्री होय.
अ) किरकोळ विक्री ब) मॉल्स
क) विविध दुकाने ड) घाऊक व्यापारी होलसेल्स
५. फिरता म्हणजे चल आणि ----- होय.
अ) स्थलांतरीत होणारे ब) बदलते
क) स्थिर ड) यापैकी कोणतेही नाही
६. व्यापार सवलतीला ----- असेही म्हटले जाते.
अ) गुणवत्ता सवलत ब) हंगामी सवलत
क) कार्यात्मक सवलत ड) यापैकी कोणतेही नाही
७. विपणनाची परंपरागत पद्धत म्हणजे समोरा समोर विक्री करणे होय.
अ) अप्रत्यक्ष ब) टेली मार्केटींग
क) प्रत्यक्ष ड) यापैकी कोणतेही नाही
८. एम.आय.एस (MIS) म्हणजे
अ) व्यवस्थापन माहिती प्रणाली ब) व्यवस्थापन अप्रत्यक्ष प्रणाली
क) मॅनेजमेंट इनकम सिस्टिम ड) मार्केटींग इन्फॉर्मेशन सिस्टिम
९. दर्जात्मकता ----- ठरवते.
अ) पॅकेजिंग ब) लेबलिंग
क) ग्रेडिंग ड) वित्त
१०. ----- म्हणजे समोरा-समोर बोलणे होय.
अ) व्यक्तिगत विक्री ब) अंतर्गत
क) सादरीकरण ड) संवाद
११. तारीख आहे.
अ) ऑनलाइन ब) निष्क्रिय
क) सक्रिय ड) यापैकी एकही नाही
१२. वैयक्तिक उत्पादनाशी जवळीक सादणारे-----आहे.

- (ब) एका वाक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही ५) (१०)

 १. विपणनाच्या ४ पी ची नावे लिहा.
 २. विपणन मिश्रातील चार मूलभूत घटक कोणते आहेत?
 ३. प्रत्यक्ष विक्री म्हणजे काय?
 ४. जाहिरात या संज्ञेची व्याख्या द्या.
 ५. स्पर्धात्मक आधारावारील किंमत पद्धत म्हणजे काय?
 ६. किंमत या संज्ञेची व्याख्या द्या.
 ७. एकत्रीकरणाचे कोणतेही चार फायदे सांगा.

२) टीपा लिहा. (कोणतेही ४) (२०)

 १. ग्रेडिंग
 २. ब्रँडिंग
 ३. साठवणगृहाचें प्रकार
 ४. किंमत ठरविण्याचे महत्त्व
 ५. वैयक्तिक विक्री कार्ये
 ६. किरकोळ व्यापारी

३) खालील प्रश्नांची उत्तरे १५० शब्दांत लिहा. (कोणतेही ३) (३०)

 १. वस्तूंचे जीवन चक्र स्पष्ट करा.
 २. थेट विपणनचे प्रकार स्पष्ट करा
 ३. ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये लिहा.
 ४. विपणन संशोधन म्हणजे काय ते स्पष्ट करा
 ५. विपणनाचे विभागाची निवड प्रभावित करणारे घटक कोणते आहेत?

४) खालील प्रश्नांची उत्तरे ३०० शब्दांत लिहा. (कोणतेही २) (३०)

 १. विपणन म्हणजे काय? विपणन मिश्रातील चार घटक स्पष्ट करा
 २. विपणनाची कार्ये सविस्तरपणे लिहा.
 ३. घाऊक व्यापार व किरकोळ व्यापार यातील फरक स्पष्ट करा.
 ४. विपणन म्हणजे काय? विपणन वर्गीकरण स्पष्ट करा.