

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

Date: 06/12/2024 **Total marks: 60** **Time: 10.00 am to 12.30 pm**

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

Q. 1) 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 |
11. The date is _____
- | | |
|-----------|------------------|
| a) Online | b) Passive |
| c) Active | d) None of these |
12. A _____ is a set of individual products that are closely related.
- | | |
|---------------------|----------------|
| a) product line | b) product mix |
| c) product together | d) product |
13. No firm can think of survival without offering _____ facility.
- | | |
|----------|-----------|
| a) Debit | b) Cost |
| c) Loan | d) Credit |

Q. 2) Write Short Note (Any 3) (15)

1. Types of warehouses
2. Importance of pricing
3. Personal Selling
4. Retailer
5. Branding

Q. 3) Answer the following question in 150 words. (any 2) (20)

1. Explain Product Life Cycle.
2. Explain forms of Direct Marketing
3. State the features of rural marketing.
4. Explain in detail what is Marketing Research

Q. 4) Answer the following question in 300 words. (any one) (15)

1. Explain in detail the functions of Marketing
2. Distinguish between wholesale trade and retail trade.
3. What is marketing? Explain Classification of Markets.

मराठी रूपांतर

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

प्र. १ 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 महत्वाची 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) ऑनलाईन
ब) निष्क्रिय
- क) सक्रिय
ड) यापैकी एकही नाही
१२. वैयक्तिक उत्पादनाशी जवळीक सादणारे-----आहे.
- अ) प्रोडक्टलाईन
ब) उत्पादन मिश्र
- क) उत्पादन एकत्र
ड) उत्पादन
१३. सुविधेची ऑफर न देता संस्था जगण्याची कल्पना कोणीही करू शकत नाही.
- अ) डेबिट
ब) खर्च
- क) कर्ज
ड) पत

प्र. २) टीपा लिहा. (कोणतेही ३)

(१५)

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

प्र. ३) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नाचे उत्तर १५० शब्दांत लिहा.

(२०)

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

प्र. ४) खालीलपैकी कोणत्याही एका प्रश्नाचे उत्तरे ३०० शब्दांत लिहा.

(१५)

१. विपणनांची कार्ये सविस्तरपणे लिहा.
२. घाऊक व्यापार व किरकोळ व्यापार यातील फरक स्पष्ट करा.
३. विपणन म्हणजे काय? विपणन वर्गीकरण स्पष्ट करा.
