

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE

BACHELOR OF COMMERCE (B.COM)

EXAMINATION: MAY- 2025

FIRST SEMESTER

Subject: Marketing (BCOM24-104/BCOM19-103/BCC-103)

Date: 16/05/2025	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)

- In _____ Stage, product is actually introduced to market.
 - Market Introduction
 - Growth
 - Decline
 - Maturity
- _____ is an orderly procedure for the regular collection of raw data
 - Sales
 - Information
 - MIS
 - None of these
- More than _____ of the consumers live in rural areas.
 - 79%
 - 71%
 - 80%
 - 75%
- Middlemen do not take the ownership of goods.
 - Agent
 - Customer
 - Seller
 - Farmer
- AMA means -----
 - American marketing association
 - American Marketing area
 - American management association
 - None of These
- MIS means _____
 - Management Information System
 - Management Indirect System
 - Management Income System
 - Marketing Information System
- For Marketing _____ and _____ are the most important functions
 - Selling, reselling
 - Earning, retailing
 - Buying, Selling
 - None of these
- _____ is the value of product expressed in terms of money.
 - Price
 - Credit
 - Discount
 - Resale Price

9. The term ----- means sale in large quantities.
 - a) Retailers
 - b) Malls
 - c) Multiple shops
 - d) Wholesales
10. Itinerant means moving or-----,
 - a) Shifting
 - b) Changing
 - c) Constant
 - d) None of these
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. Difference between Wholesale Trade and Retail Trade
2. Characteristics of Rural Market
3. Marketing Information System
4. Importance of Branding
5. Types Marketing research?

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

1. Explain in detail Sales Promotion Techniques.
2. Explain importance of pricing.
3. Explain in detail functions of marketing.
4. Explain the product life cycle in detail.

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

1. State and explain the elements of Price Mix.
2. Which are the factors determines of Promotional Mix? Explain.
3. Explain the factors influencing selection of channel.

मराठी रूपांतर

सूचना : १) सर्व प्रश्न अनिवार्य

२) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

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

(१०)

१. टप्प्यामध्ये, उत्पादन प्रत्यक्षात मार्केटमध्ये सादर केले जाते.
अ) बाजार परिचय ब) वाढ
क) नाकारणे ड) मॅच्युरिटी
२. कच्चा डेटा नियमित संग्रहित करण्यासाठी एक सुव्यवस्थित प्रक्रिया आहे.
अ) विक्री ब) माहिती
क) एम.आय.एस ड) यापैकी एकही नाही
३. पेक्षा अधिक ग्राहक ग्रामीण भागात राहतात.
अ) ७९% ब) ७१%
क) ८०% ड) ७५%
४. ----- मध्यस्थ वस्तूंची खरेदी करत नाही.
अ) एजंट ब) ग्राहक
क) विक्रेता ड) शेतकरी
५. AMA म्हणजे ----- .
अ) अमेरिकन मार्केटिंग असोसिएशन ब) अमेरिकन मार्केटिंग एरिया
क) अमेरिकन मॅनेजमेंट असोसिएशन ड) यापैकी कोणतेही नाही
६. ए. एम. ए. (अचअ) म्हणजे -----
अ) अमेरिकन मार्केटिंग असोसिएशन ब) अमेरिकन मॅनेजमेंट असोसिएशन
क) अमेरिकन मार्केटिंग एरिया ड) यापैकी कोणतेच नाही
७. विपणनासाठी आणि ही सर्वात महत्वाची कार्ये आहेत.
अ) विक्री, पुनर्विक्री ब) कमाई किरकोळ विक्री
क) खरेदी, विक्री ड) यापैकी काही नाही
८. हे पैशाच्या स्वरूपात व्यक्त केलेल्या उत्पादनाच्या मूल्य आहे.
अ) किंमत ब) पत
क) सवलत ड) पुनर्विक्रिचे मूल्य
९. संज्ञा म्हणजे मोठ्या संख्येने विक्री होय.
अ) किरकोळ विक्री ब) मॉल्स
क) विविध दुकाने ड) घाऊक व्यापारी होलसेल्स
१०. फिरता म्हणजे चल आणि ----- होय.
अ) स्थलांतरीत होणारे ब) बदलते
क) स्थिर ड) यापैकी कोणतेही नाही

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. घाऊक व्यापार आणि किरकोळ व्यापार यांतील फरक
२. ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये
३. विपणन माहिती पद्धती
४. ब्रॅण्डिंगचे महत्त्व
५. संशोधनाचे प्रकार

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

(२०)

१. विक्री बढती तंत्र सविस्तर स्पष्ट करा.
२. किंमतीचे महत्त्व स्पष्ट करा.
३. विपणनाचे कार्य सविस्तर स्पष्ट करा.
४. उत्पादन जीवनचक्र संकल्पना सविस्तर स्पष्ट करा.

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

(१५)

१. किंमत मिश्रचे घटक सांगा आणि स्पष्ट करा.
२. निवड साखळी वर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.
३. बढती मिश्र ठरविणारे घटक कोणते ? स्पष्ट करा.
