

9. Marketing is _____ oriented
 - a) customer
 - b) wholesaler
 - c) retailer
 - d) supplier
10. Services can be classified into two broad categories Consumer Services and _____ Services
 - a) buying
 - b) Industrial
 - c) sales
 - d) none of these
11. Marketing is helpful and benefited by _____, _____ and _____ as well.
 - a) Buying, Selling, Transport, Financing etc
 - b) Borrowing, Selling, Transport, Financing etc
 - c) Buying, Supplying, Transport, Financing etc
 - d) Buying, Selling, Trading, Financing etc
12. The main occupation in Rural India is -----
 - a) Teaching
 - b) Carpentry
 - c) Farming
 - d) Blacksmith
13. -----is the element of Promotion Mix.
 - a) Price fixing
 - b) Personal selling
 - c) Product distribution
 - d) Product storage

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

1. Marketing ethics
2. Importance of marketing communication
3. Difficulties in Rural Marketing
4. Marketing Control
5. Significance of marketing

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

1. Explain various stages in new product development process.
2. Explain the importance of rural marketing in detail.
3. Write a short note on marketing challenges.
4. Explain evaluation of marketing.

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

1. Describe the difference between market research and marketing research.
2. What do you mean by marketing environment? State its internal and external factors.
3. Define market segmentation? Explain various elements of market segmentation

मराठी रूपांतर

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

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

(१०)

१. विपणन म्हणजे ग्राहकांची ---- आणि ---- होय.
अ) मागणी व पुरवठा
ब) गरज आणि आवश्यकता
क) किंमत आणि खर्च
ड) यापैकी कोणतेही नाही
२. प्रत्येक उद्योग संस्था ---- ला तोंड देते.
अ) स्पर्धा
ब) कमी नफा
क) भांडवळाची कमतरता
ड) यापैकी कोणतेही नाही
३. वितरण म्हणजे --- होय.
अ) वाटून टाकणे
ब) तयार करणे
क) विकणे
ड) यापैकी कोणतेही नाही
४. हा प्रमोशन मिश्र चा एक घटक आहे
अ) किंमत निश्चित करणे
ब) वैयक्तिक विक्री
क) उत्पादन वितरण
ड) उत्पादन साठवण
५. चांगले विपणन हे आणि आपल्या ग्राहकांसह एक दीर्घकालीन बदल आहे
अ) समाधानकारक, नातेसंबंध
ब) स्थिती, संबंध
क) स्थिती, कल्पना
ड) स्थिती, विश्वसनीयता
६. विपणन नियंत्रण प्रक्रियेतील पहिले पाऊल विपणन तयार करणे आहे.
अ) धोरणे
ब) कामगिरी मानक
क) मिश्र
ड) यापैकी काहीही नाही
७. बाजाराच्या ठिकाणी घडणार्या परस्पर संवादी प्रक्रियेस म्हणून संबोधले जाते
अ) बाह्य वातावरण
ब) अंतर्गत वातावरण
क) स्पर्धात्मक वातावरण
ड) यापैकी काहीही नाही
८. एकतर व्यवसाय गृह किंवा व्यक्ती आहेत जी वस्तूंचा प्रचार, विक्री आणि वितरण करण्यासाठी कंपनीची महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात
अ) विपणन कार्यकारी
ब) विपणन मध्यस्थ
क) विपणन व्यवस्थापक
ड) यापैकी काहीही नाही
९. विपणन हे शी निगडित आहे
अ) ग्राहक
ब) घाऊक व्यापारी
क) किरकोळ विक्रेता
ड) पुरवठादार
१०. सेवा दोन व्यापक श्रेणींमध्ये ग्राहक सेवा आणि सेवांमध्ये वर्गीकृत केले जाऊ शकते.
अ) खरेदी
ब) औद्योगिक
क) विक्री
ड) यापैकी काहीही नाही
११. विपणन हे, ... आणि शी सहाय्यक आणि फायदेकारक आहे.
अ) खरेदी, विक्री, वाहतूक,
ब) वित्तपुरवठा
क) कर्ज घेणे, विक्री करणे, वाहतूक करणे,
ड) वित्तपुरवठा इ

१२. ग्रामीण भारतातील प्रमुख पेशा ----- हा आहे.
अ) शिक्षक ब) सुतारकाम
क) शेती ड) लोहारकाम
१३. ----- हा विक्रय वृद्धीचा घटक आहे.
अ) किंमत निर्धारण ब) वैयक्तिक विक्री
क) वस्तू वितरण ड) वस्तू साठवणुक

प्र. २ टीपा लिहा (कोणतेही ३)

(१५)

- १ विपणनातील नीतितत्त्वे
- २ विपणन संदेशाचे महत्त्व
- ३ ग्रामीण विपणनामधील अडचणी
- ४ विपणन नियंत्रण
- ५ विपणनाचे महत्त्व

प्र. ३ खालील प्रश्नांची १५० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही २)

(२०)

- १ नवीन उत्पादन विकास प्रक्रियेतील विविध टप्पे स्पष्ट करा.
- २ ग्रामीण विपणनाचे महत्त्व सविस्तर स्पष्ट करा.
- ३ विपणनातील आव्हाने - टीपा लिहा.
- ४ विपणनाचे मूल्यमापन करा.

प्र. ४ खालील प्रश्नांची ३०० शब्दांत उत्तरे द्या (कोणतेही १)

(१५)

- १ बाजार संशोधन आणि विपणन संशोधनातील फरक स्पष्ट करा.
- २ विपणन पर्यावरण म्हणजे काय? त्याचे अंतर्गत व बाह्य घटक स्पष्ट करा.
- ३ विपणन विभाजन म्हणजे काय? विपणन विभाजनाचे विविध घटक स्पष्ट करा.