

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE
BACHELOR OF COMMERCE (B.COM)
EXAMINATION: MAY- 2025
SIXTH SEMESTER

Subject: Marketing Management I (BCOM19-307M)

Date: 7/05/2025

Total marks: 100

Time: 10:00 a.m. to 1:00 p.m.

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. Marketing is _____ oriented
 - a) Customer
 - b) wholesaler
 - c) retailer
 - d) supplier
2. Services can be classified into two broad categories Consumer Services and _____ Services
 - a) buying
 - b) Industrial
 - c) sales
 - d) none of these
3. 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
4. Rural communication needs _____ and innovation.
 - a) creativity
 - b) price
 - c) marketing
 - d) none of them
5. 4 Ps of marketing are _____, _____, _____ and _____.
 - a) Product, price, place, people
 - b) Product, price, process, promotion
 - c) Product, package, place, promotion
 - d) Product, price, place, promotion
6. _____ is consumer rights organization.
 - a) CGSI
 - b) ILO
 - c) CRM
 - d) none of them
7. Marketing is about meeting the ----- of the customers.
 - a) demand and supply
 - b) need and wants
 - c) price and cost
 - d) none of them
8. In CRM we use new technology to achieve excellent relations
 - a) customer
 - b) service
 - c) market
 - d) none of them
9. _____ is the element of Promotion mix
 - a) Price fixing
 - b) Personal selling
 - c) Product distribution
 - d) Product storage.

10. Good marketing is about and developing a long-term _____ with your customers
 - a) satisfying, relationship
 - b) status, relations
 - c) status, idea
 - d) status, reliability
11. Formulation of marketing _____ is the first step in the marketing control process.
 - a) strategies
 - b) performance standards
 - c) mix
 - d) none of these
12. The interactive process that occurs in the market place is referred to as _____
 - a) external environment
 - b) internal environment
 - c) competitive environment
 - d) none of these
13. _____ are either business houses or individuals who play an important role of company for promoting, selling and distributing the goods
 - a) Marketing Executive
 - b) Marketing Intermediaries
 - c) Marketing Manager
 - d) none of these

(B) Answer in one sentence (Any 5)

(10)

1. What is advertising?
2. Steps in Marketing Control Process
3. What do you mean by rural marketing?
4. Define "Service".
5. What is Direct Selling?
6. What do you understand by Consumer Education?
7. Write a full form of CGSI.

Q. 2. Write Short Notes (Any 4)

(20)

1. Features of services
2. Characteristics of Customer relationship management
3. Market research
4. Importance of marketing communication
5. Difficulties in rural marketing
6. Marketing Control

Q. 3. Answer in 150 words (Any 3)

(30)

1. Explain various stages in new product development process.
2. Explain sources of marketing information.
3. Define market segmentation? Explain various elements of market segmentation.
4. Discuss the difficulties encountered in establishing a successful CRM (Customer Relationship Management) programme.
5. Define Marketing. What are the different approaches of marketing towards Business?

1. Define marketing. What are the various functions of marketing?
2. Define Rural Marketing? Explain in detail difficulties in Rural Marketing
3. Define Services? Describe the classification of Services.
4. What are the External environmental forces that affect organizations marketing Strategies?

मराठी रूपांतर

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

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

(१०)

१. विपणन हे शी निगडीत आहे
अ) ग्राहक
ब) घाऊक व्यापारी
क) किरकोळ विक्रेता
ड) पुरवठादार
२. सेवा दोन व्यापक श्रेणींमध्ये ग्राहक सेवा आणि सेवांमध्ये वर्गीकृत केले जाऊ शकते.
अ) खरेदी
ब) औद्योगिक
क) विक्री
ड) यापैकी काहीही नाही
३. विपणन हे, ... आणि शी सहाय्यक आणि फायदेकारक आहे.
अ) खरेदी, विक्री, वाहतूक, वित्तपुरवठा
ब) कर्ज घेणे, विक्री करणे, वाहतूक करणे, वित्तपुरवठा इ
क) खरेदी, पुरवठा, वाहतूक, वित्तपुरवठा इ.
ड) खरेदी, विक्री, व्यापार, वित्तपुरवठा इ
४. ग्रामीण संज्ञापनासाठी आणि नवकल्पनेची आवश्यकता आहे.
अ) रचनात्मकता
ब) किंमत
क) विपणन
ड) यापैकी काहीही नाही
५. विपणनातील ४पी हे, ..., ... आणि आहेत
अ) प्रॉडक्ट, प्राईस, प्लेस, पीपल
ब) प्रॉडक्ट, प्राईस, प्रोसेस, प्रमोशन
क) प्रॉडक्ट, पॅकेज, प्लेस, प्रमोशन
ड) प्रॉडक्ट, प्राईस, प्लेस, प्रमोशन
६. ही एक ग्राहक हक्क संस्था आहे
अ) सीजीएसआय
ब) आयएलओ
क) सीआरएम
ड) यापैकी काहीही नाही
७. विपणन म्हणजे ग्राहकांच्या पूर्ण करणे
अ) मागणी आणि पुरवठा
ब) गरज आणि इच्छा
क) किंमत
ड) यापैकी काहीही नाही
८. सी. आर. एम. मध्ये उत्कृष्ट संबंध प्राप्त करण्यासाठी नवीन तंत्रज्ञान वापरतो
अ) ग्राहक
ब) सेवा
क) बाजार
ड) यापैकी काहीही नाही
९. हा प्रमोशन मिश्र चा एक घटक आहे
अ) किंमत निश्चित करणे
ब) वैयक्तिक विक्री
क) उत्पादन वितरण
ड) उत्पादन साठवण
१०. चांगले विपणन हे आणि आपल्या ग्राहकांसह एक दीर्घकालीन बदल आहे
अ) समाधानकारक, नातेसंबंध
ब) स्थिती, संबंध
क) स्थिती, कल्पना
ड) स्थिती, विश्वसनीयता

११. विपणन नियंत्रण प्रक्रियेतील पहिले पाऊल विपणन तयार करणे आहे.
 अ) धोरणे ब) कामगिरी मानक
 क) मिश्र ड) यापैकी काहीही नाही
१२. बाजाराच्या ठिकाणी घडणार्या परस्पर संवादी प्रक्रियेस म्हणून संबोधले जाते
 अ) बाह्य वातावरण ब) अंतर्गत वातावरण
 क) स्पर्धात्मक वातावरण ड) यापैकी काहीही नाही
१३. 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

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

(१०)

१. जाहीरात म्हणजे काय?
२. ग्रामीण विपणन म्हणजे काय?
३. विपणन नियंत्रणातील पायऱ्या लिहा.
४. सेवांची याख्या द्या.
५. ग्राहक शिक्षण म्हणजे काय?
६. थेट विक्री म्हणजे काय?
७. CGSI. चे पूर्ण रूप लिहा.

प्र. २) टीपा लिहा. (कोणतेही ४)

(२०)

१. सेवांची वैशिष्ट्ये
२. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे वैशिष्ट्ये
३. विपणन संशोधन
४. विपणन संदेशाचे महत्त्व
५. ग्रामीण विपणनाच्या समस्या
६. विपणन नियंत्रण

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

(३०)

१. नवीन उत्पादन प्रक्रियेतील विविध टप्प्यांचे स्पष्टीकरण द्या.
२. विपणन माहितीचे स्रोत स्पष्ट करा.
३. विपणन विभागीकरण म्हणजे काय? विपणन विभागीकरणाचे विविध घटक सांगा.
४. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाची उभारणी करतांना येणा-या समस्यांचे वर्णन करा.
५. विपणन म्हणजे काय? विपणाचे व्यवसाया प्रती असलेल्या विविध पद्धती स्पष्ट करा.

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

(३०)

१. विपणन म्हणजे काय? विपणाची विविध कार्ये लिहा
२. ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? ग्रामीण विपणनातील समस्या स्पष्ट करा.
३. सेवा व्याख्या लिहा. विविध सेवांचे वर्गीकरण करून, वर्णन करा.
४. विपणनाच्या व्यूहचनेवर परिणाम करणे बाह्य पर्यावरणीय घटक कोणते?
